

# Dbanie o „własny interes”

**Marek J. Drużdżel**

**Politechnika Białostocka  
Wydział Informatyki**

**[m.druzdzel@pb.edu.pl](mailto:m.druzdzel@pb.edu.pl)**

**<http://www.wi.pb.edu.pl/~druzdzel/>**

## Plan prezentacji

- Co to jest „własny interes”?
- Sztuka negocjacji
- Czasami musimy się bronić
- Skąd brać siłę i inspirację?



**Co to jest „własny interes”?**

## Co to jest „własny interes”?

- Dzielimy sukno na części i staramy się dostać jego jak największą część czy też wspólnie dbamy o to sukno ponieważ przodziewa ono nas wszystkich?
- Bardzo często własny interes jest nierozzerwalnie związany z interesem naszego otoczenia (firmy, rodziny, sąsiedztwa, itd.).
- Myślenie długoterminowe/perspektywiczne pozwala nam odróżnić własny interes od zwykłej prywaty.

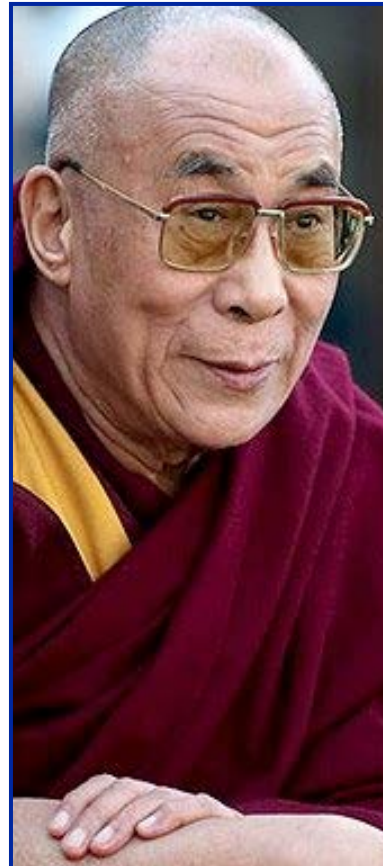
**Nie ma tutaj niestety efektywnych skrótów  
(w sensie długoterminowych rozwiązań).**

**“There are no shortcuts to any place worth  
going.” Beverly Sills, operatic soprano**

## Co to jest „własny interes”?

Na temat prywaty i egoizmu można pisać na wiele sposobów, np.

- „... a bliźniego swego jak siebie samego szanuj”
- lub też ...



It is important that when pursuing our own self-interest we should be “wise selfish” and not “foolish selfish”. Being foolish selfish means pursuing our own interests in a narrow, shortsighted way. Being wise selfish means taking a broader view and recognizing that our own long-term individual interest lies in the welfare of everyone. Being wise selfish means being compassionate.

His Holiness the Dalai Lama

<http://www.tomahaiku.com/the-most-dangerous-word-in-the-english-language/>

## Co to jest „własny interes”?

### Reklama zasłyszana w radio w USA:

- ... Rozmowa z klientem, ogromny upust, gwarancja, itd., itd., ...
- **Dlaczego to robicie?**
  - **Ponieważ chcemy aby Pan do nas powrócił!**
  - **Wiedziałem, że gdzieś tutaj jest pies pogrzebany!**

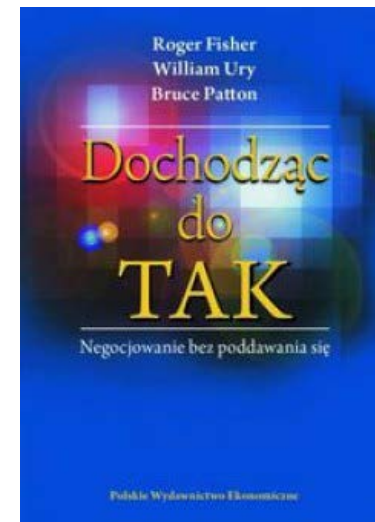
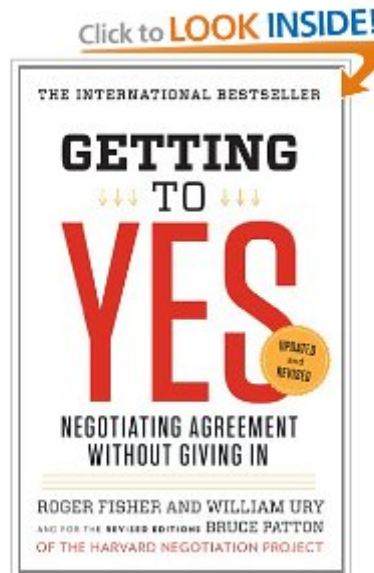
**Łączyć własny interes z interesem społecznym jest zachowaniem nie tylko etycznym, ale też mądrym w sensie ostatecznego efektu (ang. *bottom line*).**

# Sztuka negocjacji

## Literatura niemal obowiązkowa 😊

**Polecam znakomitą książeczkę:**

***Dochodząc do TAK. Negocjowanie bez poddawania się.* Roger Fisher, Bruce Patton, William Ury. Polskie Wydawnictwo Encyklopedyczne, 2012, ISBN: 978-83-2082-031-7, 256 stron, cena około PLN 50**





## Najważniejsza reguła negocjacji

**Każda strona negocjacji powinna  
czuć, że coś na kompromisie zyskała.**

Patrz też:

<http://en.wikipedia.org/wiki/Negotiation>



<http://careergirlnetwork.com/what-matters-most-to-you-in-a-negotiation/>

## Negocjacje na temat uposażenia: Oferta pracy

- Najlepszym momentem do negocjacji uposażenia jest moment w którym mamy ofertę pracy.
- Oni nas chcą i mają szansę pokazać jak bardzo nas chcą.
- Dla nas z kolei jest to szansą na wynegocjowanie godziwych warunków.
- Taka okazja być może nie powtórzy się przez kilka lat.

Copyright 2006 by Randy Glasbergen.  
[www.glasbergen.com](http://www.glasbergen.com)

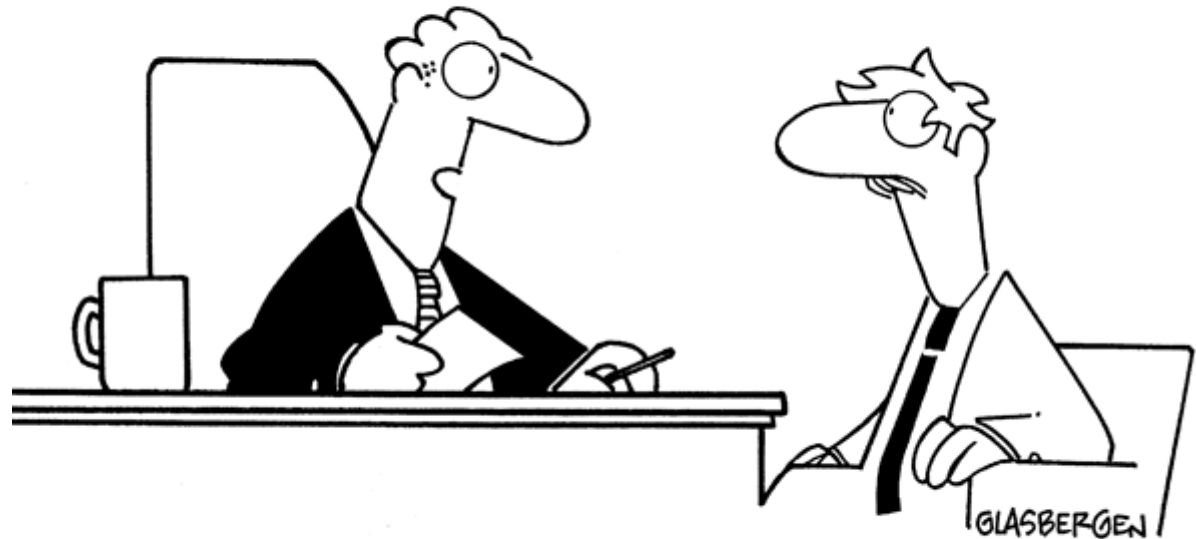


"We believe in paying our employees as much as they need.  
Since you'll be at your desk 90 hours a week,  
you won't need much."

## Negocjacje na temat uposażenia: Oferta pracy

Pamiętajmy, że pensja to nie wszystko. Są jeszcze świadczenia (ubezpieczenie, fundusz emerytalny, przedszkole przyzakładowe, ośrodek wypoczynkowy na Wyspach Kanaryjskich, komputer, telefon, samochód, itd.).

Copyright 2007 by Randy Glasbergen.  
[www.glasbergen.com](http://www.glasbergen.com)



“Okay, this is my final offer. You get an office with a window, but you’re not allowed to look outside.”

## Negocjacje na temat uposażenia: Oferta pracy

- Pamiętajmy, że to jest biznes i my też mamy sporo do zaoferowania (młodość, energię, zapał, umiejętności, czyli „buławę w tornistrze”).
- Prezentujemy się w sposób pokazujący naszą wartość dla pracodawcy.



<http://www.muzeumwp.pl/emwpaedia/bulawa-pamiatkowa-ofiarowana-edwardowi-smiglemu-rydzowi-przez-wielkopolska-brygade-kawalerii.php>

## Negocjacje na temat uposażenia: Najlepszy moment

- Drugim najlepszym momentem do negocjacji uposażenia jest moment w którym właśnie osiągnęliśmy jakiś wymierny sukces.
- W takim momencie mamy w garści atut: Jest oczywistym, że jesteśmy dla pracodawcy cenni.



**Dlaczego warto  
jest niepracować  
na studiach 😊?**

## Negocjacje na temat uposażenia: Podwyżka

- Niektórzy polecają ciągły kontakt z rynkiem pracy, tzn. ciągłe szukanie pracy, w celu testowania swojej atrakcyjności.
- Nowa oferta może być wtedy powodem do negocjacji uposażenia.



"I've seen your salary requirements;  
now I'll tell you your market price."

## Negocjacje na temat uposażenia: Podwyżka

- Pytamy się szefa, czy możemy z nim porozmawiać.
- Dajemy do zrozumienia, że bardzo lubimy naszą pracę (to powinno być prawdą!), ale zauważamy, że nasze uposażenie jest obecnie niewspółmierne do naszego wkładu pracy.
- Przypominamy, że od X lat nasza pensja niewiele zmieniła się, a my <skończyliśmy studia; mamy bardziej odpowiedzialną funkcję; pracujemy o wiele więcej; mamy obecnie pensję sporo niższą niż nasi koledzy w firmie Y; ...>
- Jeśli trzeba, wyrażamy zrozumienie dla kryzysu, trudności rynkowych, obecnej sytuacji firmy, itd.
- Nie grozimy (np. odejściem), ale dzielimy się naszym odczuciem, że nasze uposażenie jest obecnie niewspółmierne do naszego wkładu pracy.
- Mądry szef nie chce aby jego najbardziej wartościowi pracownicy mieli takie odczucie.

## Nasze zachowanie w trudnej rozmowie

- Takie, jak na Waszych prezentacjach na *Seminarium dyplomowym*, a więc spokój, zaufanie do siebie, patrzenie wprost w oczy rozmówcy, bez nerwowych gestów, bez przestępowania z nogi na nogę, itd.
- Mówimy powoli i wyraźnie, emanujemy spokój i pewność siebie.
- Lew nie musi ryczeć aby rozmówca czuł do niego respekt.
- Nerwowość mówi rozmówcy o naszej niepewności (co do naszej pozycji).
- Dbajmy na codzien o swoją powierzchowność (higiena osobista, schludny ubiór, odpowiedni do sytuacji, a więc niekoniecznie „kościółkowy”).



**Czasami musimy się bronić**

## Czasami musimy się bronić

*„Na pochyle drzewo nawet koza wskoczy”*

Czasami, najczęściej gdy jesteśmy wśród ludzi, którzy nie rozumieją połączenia pomiędzy dobrem jednostki i dobrem wspólnym, musimy bronić własnego interesu

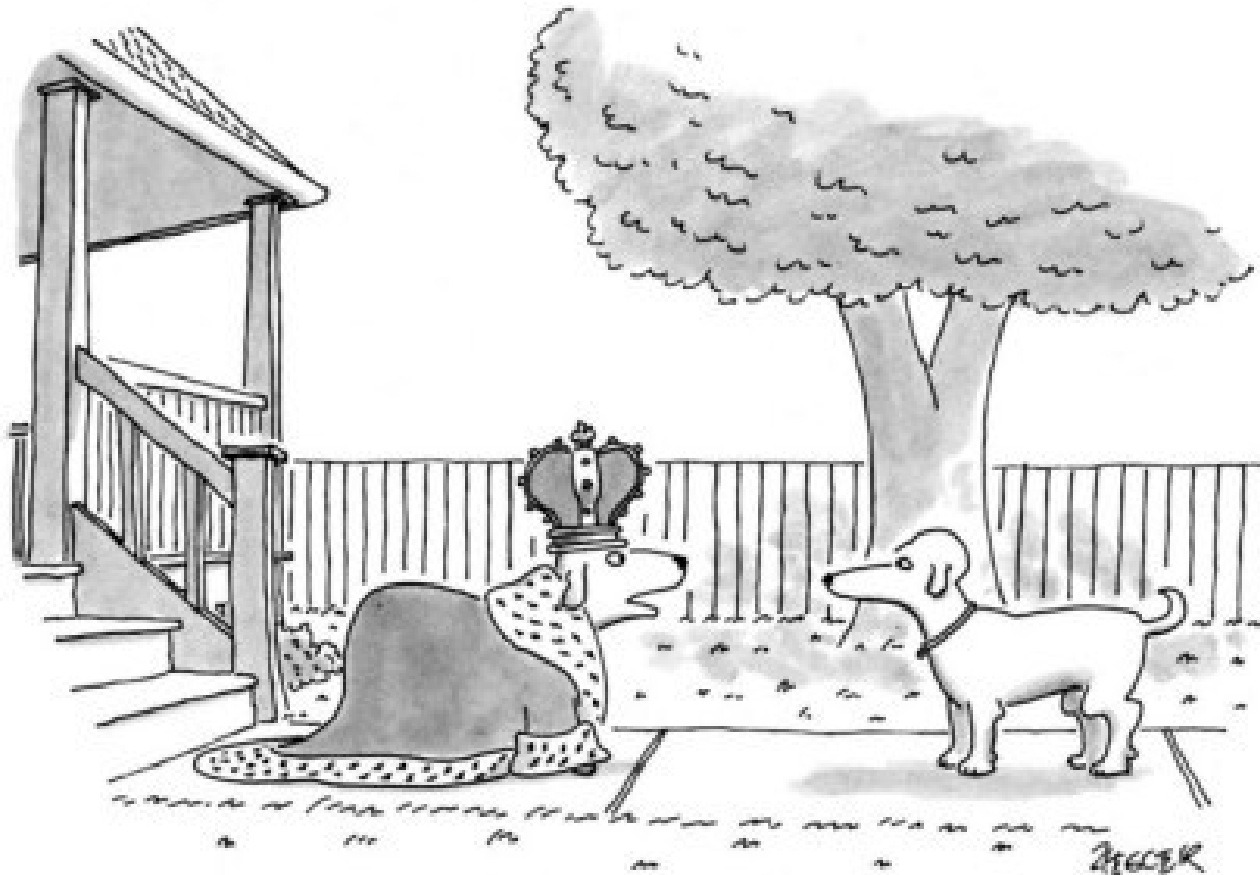


krysia2.flog.pl

<http://krysia2.flog.pl/wpis/1548520/na-pochyle-drzewo-wszystkie-kozy-skacza->

## “Every dog has its day”

*„Każdy ma w życiu swoje pięć minut”*



*“They say that every dog has its day, and this apparently is mine.”*

## Gdy nie zgadzamy się z szefem

- Powinniśmy być uprzejmi i koleżeńscy, ale jednocześnie szczerzy, bo tacy pracownicy są (na długą metę) najwartościowsi.
- Jeśli nie zgadzamy się z szefem, powinniśmy szefowi o tym powiedzieć wprost (ale musi to być konstruktywne, tak jak ćwiczylśmy to na zajęciach).
- W zależności od sytuacji, czasami warto jest powiedzieć to w cztery oczy (tak będzie lepiej dla osoby krytykowanej).
- Zawsze wspieramy się wzajemnie (lub milczymy) w obecności klienta.
- Zawsze wspieramy swojego podwładnego/kolegę wobec szefa, nawet jeśli po tym planujemy z tym podwładnym/kolegą poważną rozmowę na temat jego niedociągnięć.
- Jeśli nie da się (w sensie etycznym) wspierać, milczymy.
- Ćwiczymy nasze zachowanie na mniej ważnych sprawach.

## Umiejętność powiedzenia „nie”

- Co zrobić gdy szef przychodzi do nas z nowym zadaniem, a my mamy już „zbyt dużo na talerzu”?
- Bardzo prosta i profesjonalna reakcja: *Jestem w tej chwili zajęty projektem X. Czy chciałbyś abym skończył X czy też odłożył go aby zająć się projektem Y?*
- Decyzje co w takim wypadku robić należą do szefa, a nie do nas!
- Pamiętajmy o tym, że musimy nauczyć się odmawiać.



<http://www.hrmreport.com/news/ls-work-overload-worse-than-smoking-pot/>

## Jesteśmy istotami społecznymi: Koleżeństwo

- Bądź dobrym kolegą w pracy – jesteś członkiem drużyny i powinieneś być współodpowiedzialny za jej sukces.
- Mądrzej jest pomagać kolegom niż współzawodniczyć z nimi.
- Z kolei nie jesteś „kolesiem”! Nie idź na żadne „układy”.
- Unikaj absolutnie „wazeliniarstwa”.



## Co robić gdy coś nam się w koledze nie podoba?

- Mówimy o tym wprost i wcześnie aby uzdrowić atmosferę i zapobiec nagłemu wybuchowi.
- Nie obgadujemy jednego kolegi przed drugim.
- Nieetyczne zachowanie jest niemądre (również w sensie biznesu).
- Silni ludzie mówią to co im leży na sercu i krytykują wprost.



## Rozwiązuj problemy wcześniej!

- Konflikty osobiste mogą być przyczyną stresu.
- Nie bój się jednak konfliktów.
- Drobne konflikty (o ile podmiot konfliktu jest wart świeczki) ustalają pewne granice i mogą pomóc zapobiec późniejszemu wybuchowi.



phillipmartin.info



## Konflikt z szefem lub kolegą



[http://www.123rf.com/photo\\_8442753\\_serious-businessman-holding-letter-extra-text-space-all-on-white-background.html](http://www.123rf.com/photo_8442753_serious-businessman-holding-letter-extra-text-space-all-on-white-background.html)

- Gdy problem jest poważny, czasami lepiej jest go opisać.
- Mamy wtedy więcej czasu na przemyślenie problemu, na uważne jego opisanie.
- Jakoś tak jest, że ludzie traktują słowo pisane poważniej.
- Możemy umówić się z szefem, przyjść do niego/do niej do pokoju, powiedzieć to co nam leży na sercu, a na koniec wręczyć list mówiąc: *Ponieważ wolałbym uniknąć ewentualnych nieporozumień odnośnie tego co powiedziałem, chciałem to również złożyć na piśmie.*

Dwa przykłady z własnego podwórka:

<http://aragorn.wi.pb.bialystok.pl/~druzdel/Rektor PB 2009-02-09.pdf>

<http://aragorn.wi.pb.bialystok.pl/~druzdel/Rektor PB 2012-08-28.pdf>

## Kontakt z urzędami i urzędnikami

- **Mentalność urzędnicza jest czymś ponadnarodowym.**
- **Czasami nie możemy się oprzeć wrażeniu, że administracja firmy, uniwersytetu, itd., ma jeden cel: Utrudnienie nam życia.**
- **Często, im wyżej w hierarchii, tym jest gorzej.**

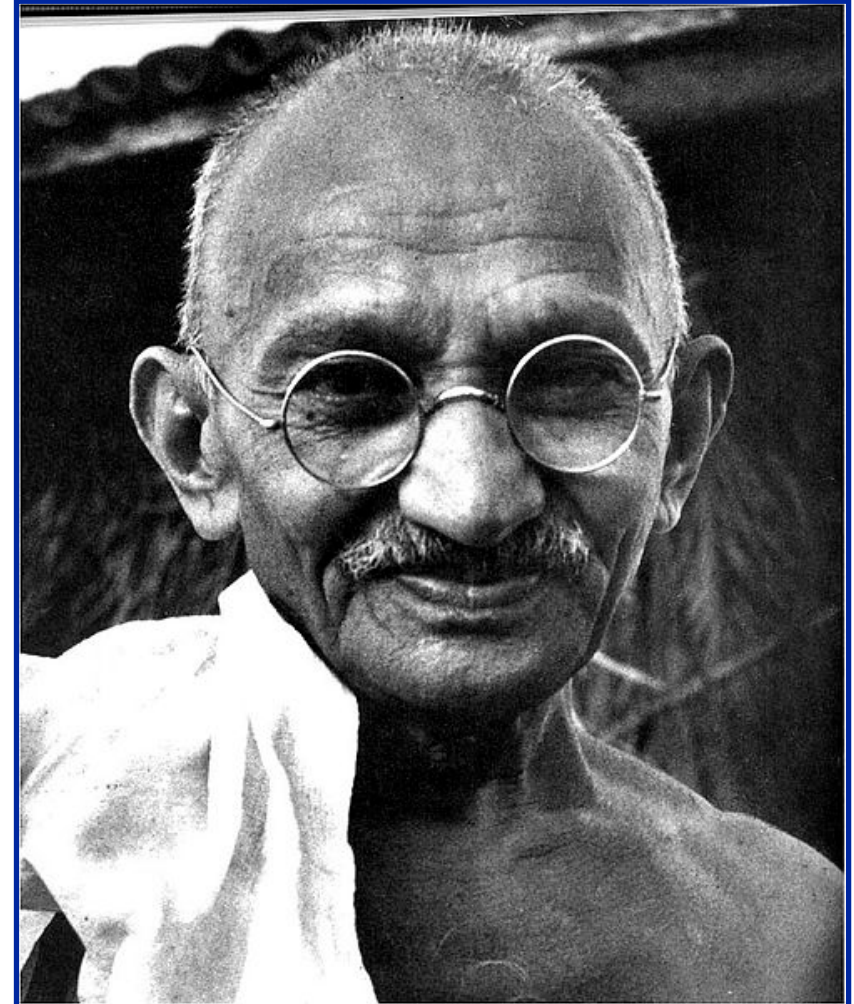


- **Najefektywniejszą metodą wydaje się być upór połączony z wdziękiem osobistym (to podejście działa nawet w najbardziej zbiurokratyzowanym otoczeniu).**
- **Gdy to nie działa, czasami warto jest przypomnieć szczególnie niepoprawnemu biurokracie, że jest po to aby ułatwiać a nie utrudniać nam życie.**

**Skąd brać siłę i inspirację?**

## Poznanie przeciwnika i upór

**Mahatma Gandhi poznał doskonale przeciwnika (imperium brytyjskie).  
Odkrył jego najslabszą stronę i uderzył dokładnie w nią.  
W sposób pokojowy przegonił Anglików z Indii.**



## Sztuka rozpoznania tego, co jest dobre

Ksiądz Jan w filmie z 1993 roku

*„Pora na czarownice”* (prawdziwą

osobą, która zainspirowała reżysera był podobno O.  
Arkadiusz Nowak, MI,

<http://www.kamilianie.eu/index.php?k=1&p=3e>)

W dialogu w filmie Ksiądz Jan  
odnosi się do **sumienia** jako  
prowadzącego nas światła.



## Czasami trzeba być twardym

**Stefan Kardynał Wyszyński (1901-1981):**

*„Nie było was, był las.*

*Nie będzie was, będzie las.”*

8 maja 1953 roku biskupi polscy wystosowali formalny list do przywódców PZPR/PRL deklarujący ich zdecydowane „nie” dla podporządkowania Kościoła państwu komunistycznemu. Użyli starej frazy łacinskiej *non possumus* („nie możemy”).

Reakcją rządu było uwięzienie Kardynała Stefana Wyszyńskiego (czego później komuniści żałowali i z którego wycofali się 😊).

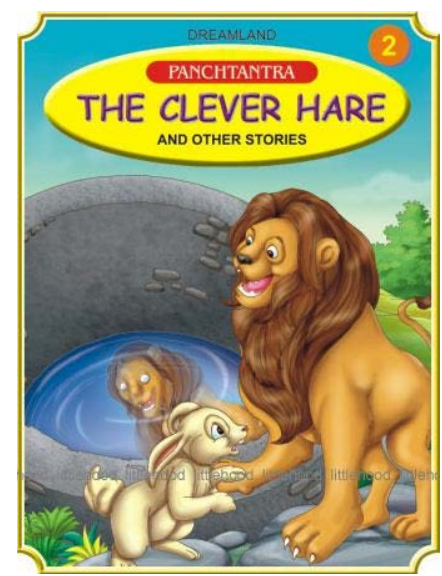
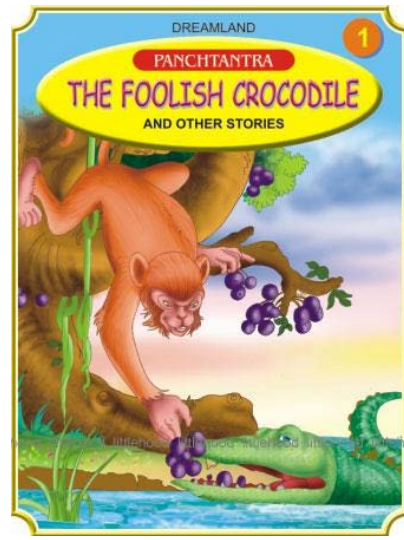
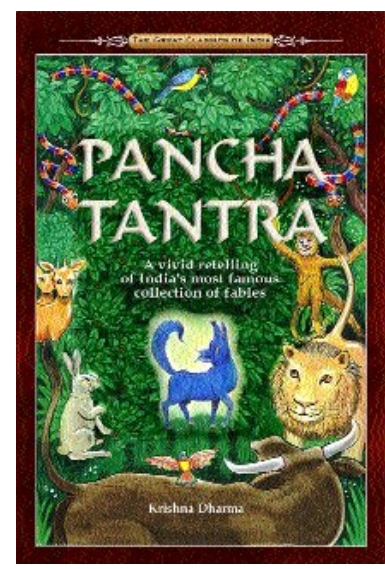
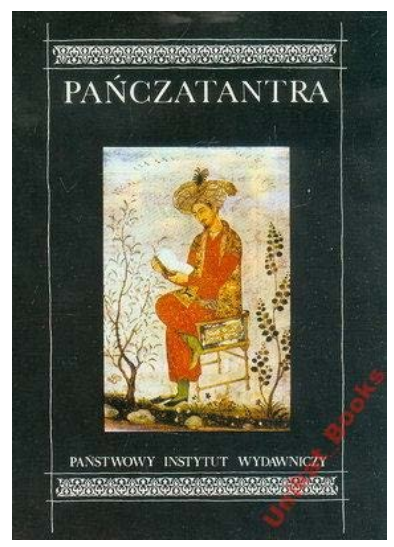


Co to jest „własny interes”?  
Sztuka negocjacji  
Czasami musimy się bronić  
● Skąd brać siłę i inspirację?

# Polecam też literaturę 😊

Pañcatantra, Pañczatantra (sans. पञ्चतन्त्र - pięcioksiąg) – najslawniejszy zbiór bajek (ponad 200) powstały w Indiach między IV a III wiekiem p.n.e. Według przedmowy do Pañcatantry jej twórcą był bramin Wisznu Śarman, który stworzył ją dla oddanych mu pod opiekę synów króla Amaratśaki. <http://pl.wikipedia.org/wiki/Pa%C5%84%C4%87atantra>

W Polsce wydana po raz pierwszy w roku 1956, tłumaczona z Sanskrytu przez Wandę Markowską i Annę Milską pod tytułem *Pañczatantra, czyli Mądrości Indii Książ Pięcioro*, dostępna co najmniej na Allegro.



## Uwagi końcowe

- Powinniśmy być ludźmi z charakterem – jest to naszym obowiązkiem w stosunku do społeczeństwa.
- Własny interes u człowieka z charakterem często pokrywa się z interesem jego otoczenia.
- Bardzo ważną w życiu jest sztuka negocjacji.
- Szukajmy wokół siebie wzorców do naśladowania – tak najłatwiej jest się uczyć.



