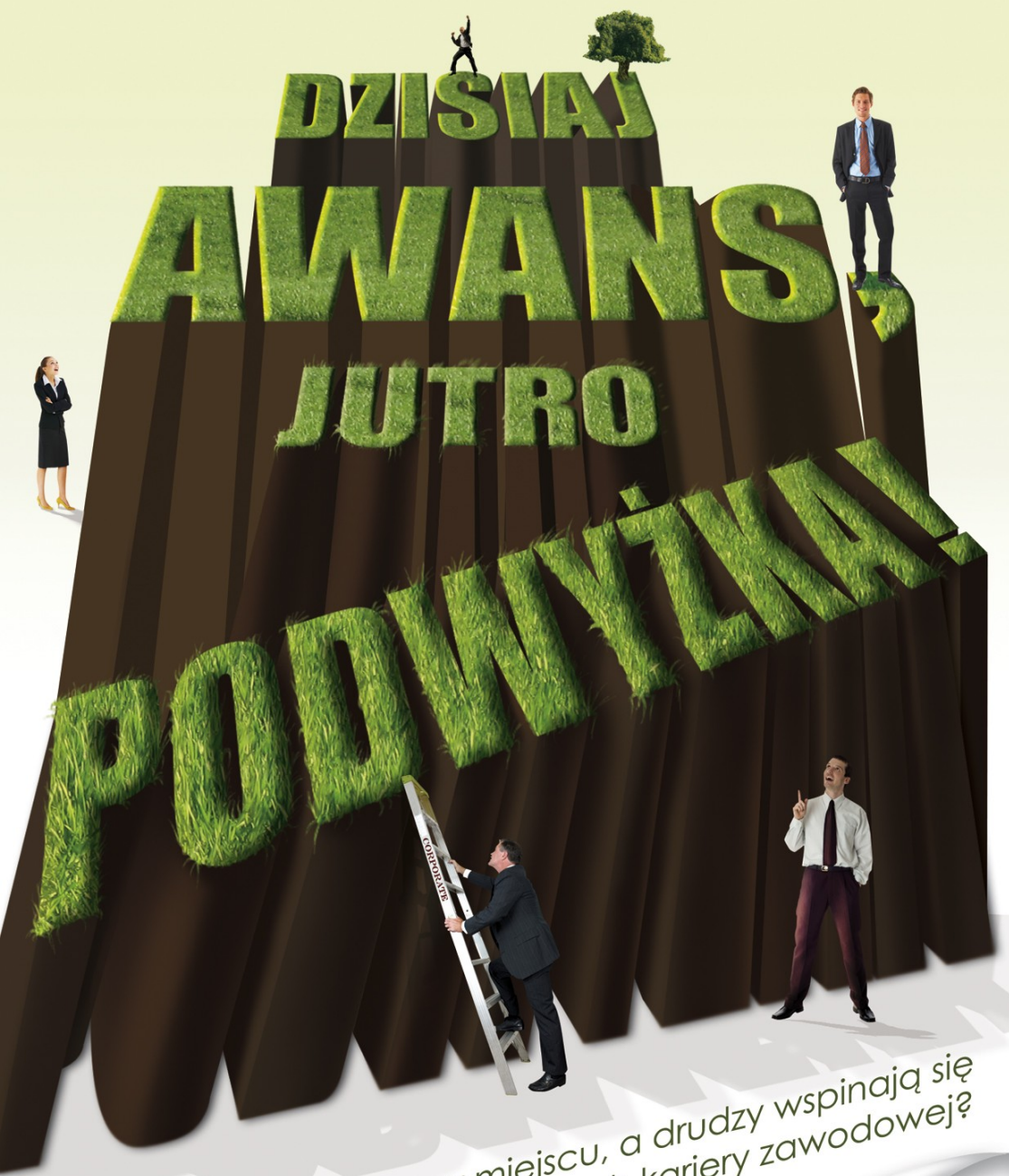


Jolanta Valentin



Dlaczego jedni stoją w miejscu, a drudzy wspinają się po szczeblach kariery zawodowej?

ZŁOTE  
MYŚLI

**Niniejszy darmowy ebook zawiera fragment  
pełnej wersji pod tytułem:**

**„Dzisiaj awans, jutro podwyżka!”**

**Aby przeczytać informacje o pełnej wersji, [kliknij tutaj](#):**

**Darmowa publikacja dostarczona przez**

**[Wydawnictwo Złote Myśli sp z o.o](#)**

Niniejsza publikacja może być kopiowana, oraz dowolnie rozprowadzana tylko i wyłącznie w formie dostarczonej przez Wydawcę. Zabronione są jakiegokolwiek zmiany w zawartości publikacji bez pisemnej zgody wydawcy. Zabrania się jej odsprzedaży, zgodnie z [regulaminem Wydawnictwa Złote Myśli](#).

© Copyright by Wydawnictwo [Złote Myśli](#) & Joanna Valentin  
rok 2010

Data: 2.06.2010

Tytuł: Dzisiaj awans, jutro podwyżka! – fragment utworu

Autor: Jolanta Valentin

Projekt okładki: Janusz Skierkowski

Redakcja: Magdalena Michalak, Sylwia Fortuna

Wydawnictwo Złote Myśli sp. z o.o.

ul. Daszyńskiego 5

44-100 Gliwice

WWW: [www. ZloteMyśli.pl](http://www.ZloteMyśli.pl)

EMAIL: [kontakt@zlotemysli.pl](mailto:kontakt@zlotemysli.pl)

Autor oraz Wydawnictwo „Złote Myśli” dołożyli wszelkich starań, by zawarte w tej książce informacje były kompletne i rzetelne. Nie biorą jednak żadnej odpowiedzialności ani za ich wykorzystanie, ani za związane z tym ewentualne naruszenie praw patentowych lub autorskich. Autor oraz Wydawnictwo „Złote Myśli” nie ponoszą również żadnej odpowiedzialności za ewentualne szkody wynikłe z wykorzystania informacji zawartych w książce.

**Wszelkie prawa zastrzeżone.**

**All rights reserved.**

# SPIS TREŚCI

<b>Słowem wstępu.....</b>	<b>9</b>
<u>Dla kogo jest to opracowanie?</u> .....	9
<u>Jak korzystać z poradnika?</u> .....	11
<b>Krok I. Podejmij wyzwanie.....</b>	<b>13</b>
<u>Które kompetencje są kluczowe?</u> .....	14
<u>Dwie drogi do awansu</u> .....	16
<u>Awans w obecnej organizacji</u> .....	16
<u>Awans w nowej organizacji</u> .....	18
<b>Krok II. Poznaj przeszkody na drodze do sukcesu... 19</b>	<b>19</b>
<u>Upewnij się, że nie popełniasz pomyłek</u> .....	19
<u>Szara myszka</u> .....	20
<u>Mrówka biurowa</u> .....	21
<u>Szklane sufity</u> .....	23
<u>Sexy lady</u> .....	24
<u>Kłapouchy</u> .....	25
<u>Walczący z wiatrakami</u> .....	26
<u>Kozioł ofiarny</u> .....	27
<u>Gaduła</u> .....	29
<u>Język lata jak łopata</u> .....	29
<u>Obiecanki cacanki</u> .....	30
<u>Samosia</u> .....	31
<u>Samochwała</u> .....	32
<u>Wielki brat patrzy</u> .....	33
<u>Słomiany zapał</u> .....	34
<b>Krok III. Odkryj to, co najważniejsze.....</b>	<b>37</b>
<u>Teoria gry</u> .....	38
<u>Naucz się podejmować ryzyko</u> .....	41
<u>Czy awansują tylko nieomylni?</u> .....	43
<u>Dlaczego chcesz awansować?</u> .....	45
<b>Krok IV. Działaj skutecznie.....</b>	<b>47</b>
<u>Nic nie zastąpi działania</u> .....	47
<u>Jeżeli jesteś kobietą, pogrom w sobie grzeczną dziewczynkę</u> .....	49
<u>Niezastąpiony pracownik</u> .....	50
<u>Bądź ochotnikiem</u> .....	51
<u>Dobry współpracownik</u> .....	52
<u>Zapomnij o czekaniu, aż ktoś Cię zauważy</u> .....	55

<u>Bądź jak lew</u> .....	56
<u>Jak być bardziej pewnym siebie?</u> .....	57
<u>Jakie są plusy bycia pewnym siebie?</u> .....	59
<u>Doceniaj swego chlebowawcę</u> .....	60
<u>Myśl i działaj</u> .....	62
<u>Bądź dumny z tego, co robisz</u> .....	64
<u>Sprzedaj się</u> .....	65
<u>Zbuduj swoją markę</u> .....	65
<u>Profesjonalny look</u> .....	67
<u>Panuj nad uśmiechem</u> .....	70
<u>Nie bój się kota</u> .....	72
<u>Opuść zamknięty krąg</u> .....	76
<u>Jak to wygląda w praktyce?</u> .....	77
<u>Jak budować dobre relacje z innymi?</u> .....	78
<u>Znajdź mentora</u> .....	81
<u>Rozwijaj w sobie talenty</u> .....	83
<u>Jeśli chcesz zostać przełożonym</u> .....	85
<u>Bądź urodzonym optymistą</u> .....	87
<u>Stwórz przyjazne miejsce pracy</u> .....	89
<u>Dbaj o niezależność</u> .....	91
<u>Żyj pełnią życia — pracuj z pasją</u> .....	94

## **Krok V. Wspomóż działanie pomocnymi narzędziami. 97**

<u>Efektywne planowanie</u> .....	97
<u>Zaplanuj swoją karierę</u> .....	99
<u>Miej wizję</u> .....	99
<u>Zarządzanie czasem</u> .....	100
<u>Złodzieje czasu</u> .....	100
<u>Ustalanie priorytetów</u> .....	103
<u>Określanie ram czasowych</u> .....	107
<u>Zarządzanie pocztą elektroniczną</u> .....	108
<u>Przerywanie działania</u> .....	109
<u>Raz a dobrze</u> .....	110
<u>Rób jedną rzecz naraz</u> .....	110
<u>Mądrze organizuj spotkania</u> .....	111
<u>Uwzględnij niespodzianki</u> .....	111
<u>Pokaż innym, że Twój czas jest cenny</u> .....	111
<u>Zwiększaj inteligencję emocjonalną</u> .....	112
<u>Tajemnica dobrych stosunków międzyludzkich</u> .....	114
<u>Mowa jest srebrem, a milczenie złotem</u> .....	117
<u>Doskonal swoje umiejętności komunikowania się</u> .....	117
<u>Kiedy zachować ciszę?</u> .....	119
<u>Ćwicz głos</u> .....	120

<u>Trenuj wypowiedanie się</u> .....	121
<u>Zapisz się do klubu Toastmasters International</u> .....	122
<u>Podjęmowanie właściwych decyzji</u> .....	123
<u>Jak być asertywnym?</u> .....	126
<u>Naucz się odmawiać</u> .....	129
<u>Mistrz negocjacji</u> .....	133
<u>Jak prosić o podwyżkę?</u> .....	134

## **Krok VI. Wykorzystaj dobrze czas na zmiany.....138**

<u>Kiedy zmienić obecną pracę?</u> .....	139
<u>Pułapka przyzwyczajzeń</u> .....	141
<u>Co zrobić, by pociąg kariery ruszył do przodu?</u> .....	143
<u>Daj się dobrze zatrudnić</u> .....	144
<u>Przed rozmową</u> .....	146
<u>Kim jesteś?</u> .....	146
<u>Plusy poznania siebie</u> .....	146
<u>Jak poznać siebie?</u> .....	147
<u>Mocne i słabe strony</u> .....	148
<u>Co chcesz robić?</u> .....	151
<u>Określ profil idealnej firmy</u> .....	153
<u>Pierwsza praca</u> .....	153
<u>Plan kariery</u> .....	154
<u>Przeprowadź wywiad</u> .....	155
<u>Obserwuj i wyciągaj wnioski</u> .....	156
<u>Błędy popełniane podczas poszukiwania pracy</u> .....	158
<u>Wiara w dyplom</u> .....	158
<u>Wysokie wynagrodzenie</u> .....	159
<u>Zbyt wygórowane żądania</u> .....	160
<u>Mała wiara we własne możliwości</u> .....	161
<u>Pójście utartym szlakiem</u> .....	161
<u>Rozmowa kwalifikacyjna</u> .....	162
<u>Dobre przygotowanie kluczem do sukcesu</u> .....	162
<u>Wejście smoka</u> .....	164
<u>Jak powinna wyglądać rozmowa kwalifikacyjna?</u> .....	166
<u>Czego unikać w czasie rozmowy?</u> .....	168
<u>Dobre wyjście</u> .....	169
<u>Potęga pierwszego wrażenia w nowym miejscu pracy</u> .....	170

## **Zamiast zakończenia.....175**

<u>Wzbudź w sobie chęci do działania</u> .....	175
<u>Poznaj prawo, dzięki któremu otrzymasz to, o czym marzysz</u> .....	175
<u>Twój Indywidualny Plan Rozwoju</u> .....	177

**Bibliografia.....179**

## Krok III Odkryj to, co najważniejsze

Skąd bierze się frustracja w pracy? Skąd dąsy i narzekania? Pewnie nie raz słyszałeś kolegów i koleżanki dopominających się o podwyżkę. Czy to przy kawie, czy przy biurku.

Zdarza się, że osoby, które najbardziej narzekają na pracodawcę, najmniej przykładają się do pracy.

Tymczasem nie wynagradza się za to, że ktoś uważa, że mu się należy, ale za wyniki.

Nawet jeżeli nie pracujesz na stanowisku sprzedażowym, Twoja praca pośrednio bądź bezpośrednio przekłada się na zadowolenie klientów i na większe lub mniejsze zamówienia.

Patrz na swoje miejsce w firmie szerzej niż tylko przez pryzmat Twojego stanowiska. Zastanów się, jaka jest w niej Twoja rola. Jak poprzez swoją pracę przyczyniasz się do lepszych wyników przedsiębiorstwa, w którym jesteś zatrudniony. Które z Twoich działań będą cieszyć się większym poklaskiem. Inaczej, które z nich przyniosą mu bardziej lukratywny kontrakt.

Celem każdej firmy jest wypracowanie zysku. Wartościowym pracownikiem jest ta osoba, która przyniesie dochód przekraczający jej wynagrodzenie.

W *Sztuce wojny*, której autorem jest Chin-Ning Chu, przeczytasz: „Tylko wtedy będziesz popularna jak królowa, kiedy

zasiliz firmę sumą godną królowej”.

Zdanie to może brzmieć równie dobrze w taki sposób: „Tylko wtedy będziesz popularny jak król, kiedy zasiliz firmę sumą godną króla”.

Jeżeli będziesz pracować tak, by przysporzyć pracodawcy jak najwięcej zysków, będziesz w stanie szybciej awansować, a w razie koniecznych przesunięć zachowasz swoje stanowisko. Usunięcie cennego pracownika byłoby dla firmy podcięciem gałęzi, na której się opiera. I jak sam się dobrze domyślasz, zdaje sobie ona świetnie z tego sprawę.

W pracy nie chodzi o intencje, nie chodzi o to, jak kto się stara, ale najważniejsze jest, jak wkład danej osoby przekłada się na wyniki przedsiębiorstwa.

Jeżeli w ten sposób spojrzysz na swoje stanowisko, będziesz instynktownie wiedzieć, które z Twoich posunięć są dobre, a które nie. Które przybliżą Cię do awansu lub podwyżki, a które zatrzymają Twoją karierę w miejscu.

## **Teoria gry**

O pracy (zwłaszcza tej w korporacji) specjaliści piszą jako o grze.

Wyobraź sobie, że w firmie, podobnie jak w grze, są granice, gracze i zasady. W każdej jednostce organizacyjnej, w każdym przedsiębiorstwie są inne zasady. Przechodząc z jednego



miejsca do drugiego, od jednego szefa do drugiego, zmieniasz pole i zasady gry. Aby się sprawdzić, musisz poznać je i granice. Dzięki temu będziesz w stanie zdecydować, kiedy będzie warto wyjść poza boisko.

Jakie ma to dla Ciebie znaczenie? Każdej firmie trzeba się uczyć od nowa. Nie wystarczy postępować według wcześniej utartych wzorców, by odnieść sukces. Ciągłe trzeba mieć na uwadze zmieniające się warunki. Dobrze jest umieć szybko na nie reagować.

Patrząc na środowisko pracy jak na pole gry, zauważysz, że te osoby, które postępują zbyt ostro i przekraczają granice, mogą zostać z niego wyproszone.

Po drugiej strony są ci, którzy grają zbyt ostrożnie. Można mieć wrażenie, że na boisku zajęli mały obszar, w którym się poruszają. Marzą o tym, by któregoś dnia coś w ich pracy się zmieniło, ale nie widzą, że sami zamknęli się w zbyt wąskich granicach. Są uwięzieni na własnym podwórku. Takie osoby mogą latami tkwić w tej samej instytucji bądź na tym samym stanowisku. Czasami będą narzekać, ale same nie będą działać, by zmienić swoją pozycję, bojąc się podejmować ryzyko.

Tymczasem tutaj chodzi o to, by grać w ramach pola, ale na jego skraju.

A każda zmiana czy decyzja niesie z sobą jakieś ryzyko. Dlatego naucz się je podejmować.

Według Lois P. Frankel najbardziej pożądanymi pracownikami są tacy, którzy wiedzą, gdzie leżą granice. Kiedy się do nich

przybliżają, a kiedy oddalają. Grają w korporacyjną grę z użyciem skalkulowanego ryzyka oraz nie popełniają błędów sabotujących ich pozycję. Tymi błędami są według Frankel:

- Niedocenywanie znaczenia innych pracowników.
- Bycie nieefektywnym członkiem zespołu.
- Nieprzykładanie należytej wagi do ubioru i sposobu komunikowania się.
- Ograniczona inteligencja emocjonalna i bycie antypatycznym.
- Trudność we współpracy z autorytetem.
- Myślenie strategiczne i dbałość o szczegóły — osoby, które odnoszą sukces, umieją łączyć myślenie strategiczne z dbaniem o szczegóły.
- Obojętność wobec klientów.
- Alienacja w stosunku do współpracowników.

Jaki z tego wniosek? Aby odnieść sukces w pracy:

- Zwracaj uwagę na otaczające Cię osoby.
- Bądź dobrym członkiem zespołu.
- Odpowiednio się ubieraj i komunikuj.
- Rozwijaj i podnoś poziom inteligencji emocjonalnej;
- Bądź sympatyczny.
- Ucz się swojego przełożonego i miej z nim dobre relacje.

- Myśl strategicznie, a tam, gdzie trzeba, zwracaj uwagę na szczegóły.
- Dbaj o dobre relacje z klientami.
- Efektywnie pracuj z innymi.

## **Naucz się podejmować ryzyko**

Jeżeli jesteś taką zamkniętą na swoim podwórku osobą, postanów, że zaczniesz ryzykować. Rób to małymi krokami. Taka umiejętność w określonych ramach jest nieodzowna na każdym stanowisku wymagającym podejmowania indywidualnych decyzji. Poniżej poznasz kilka zasad, które pomogą Ci zmierzyć się z ryzykiem. W pracy powinno być ono skalkulowane. Takie, które opiera się w większym stopniu na faktach i danych, a w mniejszym na Twojej intuicji.

Zacznij od drobnych rzeczy. Przykładowo, kiedy ktoś prosi Cię o opinię, a Twoje zdanie różni się od poglądów tej osoby, odważ się. Powiedz, co myślisz.

Jeśli masz wokół siebie ludzi pewnych siebie i rezolutnych i ciągle czekasz cierpliwie na swoją kolej, zaryzykuj i sam włącz się do dyskusji.

Gdy musisz postanowić coś, co wiąże się z groźnymi konsekwencjami, zastanów się nad argumentami przemawiającymi za i przeciw. Zrób listę. Z jednej strony nanieś na niej pozytywne, a z drugiej strony możliwe

negatywne skutki Twojej decyzji. Więcej na temat jej podejmowania znajdziesz w kroku piątym opracowania.

Kiedy się czegoś podejmujesz, pamiętaj, by przeprowadzane przez Ciebie przedsięwzięcie było zgodne z misją, celami i wartościami organizacji, w której pracujesz.

Przed postawieniem ryzykownego kroku zadaj sobie kilka pytań:

- Jakie są Twoje informacje, dane i doświadczenie, które dają Ci przekonanie o tym, że warto podjąć ryzyko w danej sytuacji?
- Jaki przewidujesz potencjalny zysk z podjęcia tego ryzyka?
- Jakie minusy niesie z sobą ta decyzja?
- Jakie dodatkowe informacje są potrzebne, by nie była ona hazardem, a ryzykiem skalkulowanym?
- Czy będziesz w stanie pogodzić się z jej ewentualnymi negatywnymi skutkami?
- Czyja pomoc jest konieczna, by zwiększyć prawdopodobieństwo zamierzonych przez Ciebie rezultatów?

Na początku zadbaj o pole do manewru. Są decyzje, których pozytywne skutki będą widoczne dopiero po jakimś czasie. Zamiast zakładać, że od razu wszystko będzie świetnie działać, warto wcześniej to uwzględnić. Jeśli od razu po wprowadzeniu zmian coś nie będzie funkcjonowało tak, jak trzeba, w stu procentach nie oznacza to źle podjętej decyzji.

Zdaj sobie sprawę z tego, że niepodejmowanie ryzyka też jest ryzykiem. Jeżeli się go obawiasz, zacznij od drobnych decyzji,

które mają duże prawdopodobieństwo powodzenia.

Zanim coś zrobisz, zastanów się, czy dana kwestia jest warta, by nadstawiać za nią kark. Zbyt szybkie i nieprzemyślane decyzje mogą spowodować, że przez innych będziesz odbierany jako osoba nieobliczalna.

Kiedy ryzykujesz, znajdź balans pomiędzy zabieganiem o opinię i poparcie innych, a samodzielnym podejmowaniem decyzji. Jej odkładanie na później świadczy o braku tej ostatniej umiejętności.

Zastanów się, czy dane działanie jest odwracalne, czy też nie. Najgorzej podejmować ryzyko, kiedy nie masz najmniejszej kontroli nad powodzeniem przedsięwzięcia.

Ostatnią zasadą omawianego problemu jest zaplanowanie działań na wypadek porażki. W razie gdyby jakaś decyzja była błędna, powinieneś, jak radzi Lois P. Frankel:

Umieć przyjąć odpowiedzialność za niepowodzenie.

Zastanowić się, czego się nauczyłeś na tym błędzie.

Przedstawić wyniki przelozonym.

## **Czy awansują tylko nieomylni?**

Czy przeszło Ci przez myśl, że inne osoby są zdolniejsze, lepsze, efektywniejsze niż Ty? Czy wydaje Ci się, że nie popełniają one błędów, a Tobie to się czasem zdarza?

Jest to przecież naturalny etap w procesie uczenia się lub stawania lepszym. Liczy się to, jak reagujesz, kiedy popełnisz błąd. Czy zachowujesz spokój i myślisz o rozwiązaniu tej sytuacji?

Im więcej decyzji przyjdzie Ci podjąć, tym wyższe będzie prawdopodobieństwo popełnienia błędu. Kiedy tak się zdarzy, postępuj według trzech zasad:

- Przyjmij odpowiedzialność za porażkę.
- Wyciągnij wnioski.
- Przedstaw wyniki osobom, którym składasz raport z wykonywanych zadań.
- Zawsze ucz się na popełnionych błędach. Na to, czy odrobisz lekcję, będą zwracać uwagę Twój przełożeni.

Każdy awans wiąże się z większym ryzykiem i odpowiedzialnością. Mądrze jest więc promować osoby, które solidnie podchodzą do wykonywanych zadań, a kiedy zdarzy im się popełnić błąd, traktują to jako nauczkę na przyszłość.

*Jeśli nie popełniasz błędów, za mało pracujesz nad problemem. I to jest największy błąd.*

**Frank Wilczek**

Znany alpinista dodaje:

*Robienie błędów i ich korygowanie wspiera siłę innowacji.*

**Reinhold Messner**

## **Dlaczego chcesz awansować?**

Co kieruje Twoimi poczynaniami? Jakie są pobudki Twoich działań? Czy zależy Ci na karierze z uwagi na swoje ego bądź z desperacji?

Awans to wspaniała rzecz. Radość z jego otrzymania jest tym większa, im bardziej jesteś w swoich działaniach wierny sobie. Swoim przekonaniom, swoim wartościom.

Kiedy wykonywane zadanie ma dla Ciebie sens i sprawia Ci radość, to będziesz się w nim spełniać. Otrzymane przez Ciebie zlecenia będą nowymi wyzwaniem, a nie brzemieniem.

Kierując się chciwością, można prowadzoną przez siebie firmę wpędzić w finansowe tarapaty. Kierując się dobrem klienta, można zwiększyć popularność przedsiębiorstwa i, co za tym idzie, zyski.

W momencie kiedy chcesz awansować dla samego wyższego stanowiska, po jego osiągnięciu zaczniesz szukać innego celu. Jeżeli zależy Ci na tym, ponieważ chcesz zyskać doświadczenie i się rozwijać, po otrzymaniu awansu Twój cel nie zniknie. Będzie on dla Ciebie początkiem drogi do dalszych sukcesów.

Rób to, co kochasz. Im więcej radości będą Ci sprawiać nowe zadania, tym więcej będziesz mieć motywacji do ich wykonywania. Innymi słowy, jeżeli będziesz pracować z pasją, staniesz się bardziej pewny siebie i zbliżysz się do zamierzonego celu.