

ŁUKASZ DARIUSZ MAIK PREZENTUJE:



Opłaca się być dobrym!



Każda szczęśliwa chwila ma swój początek w dobrze.

Wstęp	5
Korzyści osobiste	6
Znajomi	6
Dodatek: W jaki sposób prowadzić rozmowę, aby zdobyć sympatię rozmówcy?	9
Rodzina.....	12
Partnerzy	13
Biznes	
Historie prawdziwe	
Dwóch agentów	
Dwóch menedżerów.....	
Klienci wybierają dobre marki.....	
Korzyści wewnętrzne.....	
Ćwiczenie praktyczne	
Dlaczego nie opłaca się kłamać?	
Korzyści społeczne	
Życie codzienne	
Owoce biznesu	
Hej, Wy tam na górze.....	
Masz moc!.....	
Nieco praktyki	
Słowo o najmłodszych	
Dodatki.....	
Decyzja	
Co nie jest Twoim obowiązkiem? (Nie daj się wykorzystywać!)	
Mądra dobroć	

<i>Potęga zmian systemowych</i>	
<i>Historia prawdziwa: Życie Kamila</i>	
<i>Jakie są przyczyny przestępczości?</i>	
<i>Jakie są przyczyny biedy?</i>	
<i>Skąd się biorą głodne dzieci?</i>	
<i>Historia prawdziwa: Co się dzieje w Afryce?</i>	
<i>Nie tylko Zimbabwe</i>	
<i>Najgorsza głupota to głupota systemowa</i>	
<i>Problem przyszłości</i>	
<i>Mein Gott, ich verstehe nicht</i>	
<i>Słowo o przyczynie chorób nr 1</i>	
<i>Czy jesteśmy mądrzejsi od dinozaurów?</i>	
<i>Zakończenie</i>	

Wstęp

Dlaczego jedni ludzie posiadają sympatię otoczenia, a inni nie?

Dlaczego jedne osoby odnoszą sukces zawodowy, a inne nie mogą awansować ani rozkręcić własnego biznesu?

I wreszcie - dlaczego w niektórych krajach żyje się wspaniale, a w innych egzystencja to istne piekło?

Wysnuwam hipotezę, że zależy to od altruizmu, dobra jednostek. Od tego, czy podczas swojego codziennego życia myślą o innych, czy tylko o sobie.

Wszelki świat, wszyscy i wszystko jesteśmy ze sobą połączeni. Każda nasza akcja, chociaż tego nie widzimy wraca do nas, wpływa na nas, definiuje nasz los. Przy podejmowaniu decyzji myślimy głównie o sobie, ponieważ nie widzimy jak wpływają one na innych. Ani w jaki sposób do nas wracają. Jednak jakie decyzje podejmowali byśmy, gdybyśmy mieli pełen obraz ich konsekwencji? Na to właśnie pytanie postaram się znaleźć odpowiedź w tej książce.

Korzyści osobiste

Znajomi

Czy chciałbyś mieć sympatię otoczenia? Krąg znajomych? Powodzenie w życiu miłosnym? Dobre kontakty biznesowe? Przychylność (tutaj wstaw czyja przychylność przydałaby Ci się najbardziej)? Ludzie przy podejmowaniu decyzji kierują się emocjami. Podejmą inną decyzję w stosunku do kogoś kogo lubią, a inną w stosunku do osoby, do której nie czują sympatii. Przykładów nie trzeba szukać daleko: policjant może odstąpić od wypisania mandatu jeśli kogoś polubi, nauczyciel może dać wyższą ocenę, znajomy polecić w pracy, przykłady można mnożyć i mnożyć. Można wręcz zaryzykować stwierdzenie, że nasze całe życia zależą od tego jak jesteśmy postrzegani przez innych. No bo w jaki sposób mielibyśmy istnieć, jeżeli nikt nie lubiłby nas na tyle, aby nas zatrudnić lub robić z nami interesy? Odpowiedź brzmi: nie moglibyśmy. Jeżeli wszyscy wokół by nas nie cierpieli to dosłownie czekałyby nas głód i bezdomność. Z kolei z drugiej strony, im bardziej jesteśmy lubiani, im mamy więcej sympatii otoczenia tym nasze życia są lepsze. W skrajnych przypadkach sama popularność wystarczy, aby zarobić na chleb. Więcej, aby żyć w luksusie! Patrząc tutaj na gwiazdy show-biznesu i polityków.

Idealną sytuacją byłoby gdyby każda napotkana osoba była nam przychylna. Tylko jak to zrobić? Aby znaleźć odpowiedź na to pytanie zastanów się jakie osoby Ty lubisz? Rzuć okiem na poniższą tabelę i pomyśl, czy prędzej Twoją przychylność zyskałaby osoba z lewej, czy z prawej strony tabeli?

Osoba 1

Osoba 2

Nastawiona tylko na siebie, mówi tylko o sobie, nie interesuje się tym co inni mają do powiedzenia.

Przekonana o swojej wyższości, nie ma szacunku dla innych, pogardza innymi.

Rywalizuje, walczy o "pozycję w stadzie", stara się być "wyżej od innych".

Automatycznie obwinia innych, szuka winnych w otoczeniu, ale nigdy nie w

Jest ciekawa historii innych ludzi.

Traktuje wszystkich ludzi jak równych sobie, szanuje ich, obdarza wszystkich uśmiechem i dobrym słowem niezależnie od statusu społecznego.

Wspiera innych.

Potrafi przyznać się do błędu, jeśli ktoś jej zawinił, to każe mu się nie

sobie.	przejmować, przebacza drugiej stronie.
Tworzy konflikty i kłótnie, podnosi głos, jest pasywno-agresywna.	Stara się zrozumieć drugą stronę, znaleźć porozumienie, szczerze rozwiązać konflikt, dbać o dobre relacje z innymi.
Tak naprawdę ma gdzieś innych, ich uczucia i ich losy. Krytykuje, atakuje.	Przejmuje się życiem innych ludzi, współczuje im, dba o ich dobry los i dobre samopoczucie. Używa nieantagonizującego języka.
Żąda, rozkazuje.	Prosi.
Jest zazdrosna, mściwa.	Cieszy się szczęściem innych.
Ma "złe nastawienie", jest niepomocna.	Jest otwarta i uczynna.
Oszukuje, łamie obietnice.	Jest szczerą, dotrzymuje obietnic.
Nie szanuje przedmiotów, zwierząt ani ludzi.	Szanuje swoje otoczenie.
Żeruje na nieszczęściu innych, wyzyskuje, kradnie.	Jest uczciwa.

*Którą osobę bardziej lubisz? Którą osobą jesteś Ty?
Dlaczego nie miałbyś być "osobą z prawej"?*

I jak? Która osoba prędzej zdobędzie Twoją sympatię? Która szybciej zyska sympatię innych ludzi - znajomych, przełożonych, biznespartnerów itd? Oczywiście będzie to "osoba z prawej". Skoro tak, to zastanówmy się teraz, dlaczego "osoba z lewej" zachowuje się tak jak się zachowuje. Czy ona celowo nie chce mieć udanego życia?

Nie. Postępuje w ten sposób, ponieważ nie widzi pełnych konsekwencji swoich działań. Nie widzi jak jej czyny wpływają na otoczenie, ani jak do niej wracają. Widzi tylko czubek własnego nosa i nic więcej. Nie rozumie dlaczego bycie egoistą zamyka jej drogę do dobrych relacji z innymi ludźmi, do posiadania kręgu znajomych oraz awansu. Natomiast "osoba z prawej" rozumie, że empatia i altruizm przekładają się na zdobycie sympatii otoczenia, a to z kolei na sukces w życiu osobistym i zawodowym.

Wracając do pytania z początku rozdziału: chcesz być lubiany? Chcesz mieć sympatię wszystkich wokół? Otrzymywać zaproszenia na imprezy, szansy biznesowe oraz numer telefonu tej jednej osoby, na której ci zależy? To zachowuj się jak "osoba z prawej"! W ten sposób znacznie zwiększysz swoje szanse.

Pomyśl o swoich najlepszych kolegach. W jaki sposób dorobili się tego tytułu? Czy traktowali Cię bardziej jak osoba "z lewej" czy "z prawej"? I co jesteś w stanie w zamian dla nich zrobić?

Twoi najbliżsi koledzy, Twój najlepszy przyjaciel - to wzory godne naśladowania.

Traktuj wszystkich z taką samą miłością jak Twoi najbliżsi Ciebie, a wszyscy staną się Twoimi sprzymierzeńcami.

Na pytanie: "Co lubisz, a czego nie lubisz u ludzi?" internauci odpowiadają następująco:

Odpowiedzi



Chaque odpowiedział(a) 01.11.2013 o 00:25

Lubię poczucie humoru i dobroć, nienawidzę zaś wewnętrznego zła, które umiem wyczuć.



김기범 odpowiedział(a) 01.11.2013 o 00:27

Lubię tą różnorodność, która sprawia, że każdy mnie czymś potrafi zaskoczyć, nikt nie jest taki sam

Nie lubię ludzkiej natury. Tak często pozbawieni są oni zasad moralnych i wartości życia dla którego zostaliśmy stworzeni. Natura człowieka pozwala mu na pokolorowanie swojego świata przez zabranie kolorowej kredki drugiej osoby



Grayson odpowiedział(a) 01.11.2013 o 00:31

Nie lubię chamstwa i poczucia wyższości nad innymi. Lubię szczerłość, optymizm, poczucie humoru.

Warto się również zastanowić jakie byłyby konsekwencje działań odwrotnych tj. stosowanie modelu zachowań z lewej strony tabeli? Byłyby nimi trudność w nawiązywaniu relacji z ludźmi, brak znajomych, nieprzychylność i brak sympatii wszystkich dookoła. Można by wtedy odnieść wrażenie, że świat sprzyścił się przeciw nam. Jednak nic bardziej mylnego - w takim wypadku to my powodowalibyśmy antypatię otoczenia.

Dodatek: W jaki sposób prowadzić rozmowę, aby zdobyć sympatię rozmówcy?

Rozmowa - cudowna czynność wymiany myśli, poglądów i emocji. Stanowi kamień węgielny społeczeństwa. Pozwala na interakcję z innymi ludźmi i to właśnie rozmową zyskujemy sobie przyjaciół lub tworzymy wrogów. Umiejętność konwersacji jest niedoceniana. Zakłada się, że jest to naturalna kompetencja, z którą każdy z nas się rodzi. Nie uczą jej nas więc rodzice, nie ma o niej mowy w szkole. A szkoda, ponieważ dobre poprowadzenie rozmowy jest jedną z najważniejszych umiejętności jakie może osiąść człowiek.

O tym jak rozmawiać, aby zdobyć sympatię drugiej strony napisano wiele artykułów. Wszystkie jednak zawierają tę samą bazę:

- Bądź zainteresowany opowieścią rozmówcy, zadawaj pytania (*To ciekawe, jak to dokładnie działa?*)
- Staraj się zrozumieć, okaż wsparcie, nie osądzaj (*Współczuję Ci, musiało być strasznie.*)
- Odpowiadaj adekwatnie do tematu rozpoczętego przez rozmówcę. Bądź pozytywny i szczerzy. Otwórz się przed drugą stroną (*Fajna przygoda, ja też bardzo lubię podróże zagraniczne. Spotkała mnie kiedyś podobna sytuacja w Japonii...*)
- Zastanów się jakie emocje chcesz wywołać w rozmówcy (*Panie władzo, ma Pan rację. Jazda bez pasów jest niebezpieczna. Dzięki temu, że mi Pan to wyjaśnił teraz już rozumiem i będę jeździł w pasach. Mandat nie jest potrzebny.*)

W jaki sposób prowadzić rozmowę - przykłady:

Co powiedział rozmówca:	Zła odpowiedź:	Dobra odpowiedź:	Komentarz:
Byłem na	Ja tam nie lubię	Fajnie, na jakich	Ktoś chce się

wycieczce w wesołym miasteczku.	wesołych miasteczek.	atrakcjach jeździłeś?	podzielić z Tobą swoją historią. Pogadajcie o niej.
Wkurza mnie, że autobus się spóźnia.	No wiesz, są korki w mieście.	Rozumiem Cię, to nie jest miłe.	Ktoś odczuwa negatywne emocje. Daj mu wyrzucić to z siebie, okaż zrozumienie.
Napisałem książkę.	A ja piszę scenariusz, ponieważ mam pomysł na film o...	To nieźle osiągniecie. O czym jest tytuł?	Ktoś chce Ci opowiedzieć o swoim osiągnięciu. Wysłuchaj go. Pochwal go.
Udało mi się zdobyć 100 punktów w kręglach!	łeee, ja zawsze mam 120.	Brawo! Dobry wynik.	Nie próbuj udowodnić innym, że jesteś od nich lepszy. Nikt tego nie lubi. Lepiej wykorzystaj okazję, aby podbudować samoocenę rozmówcy.
(przez domofon): Ulotki.	Spi*#\$#laj z tymi ulotkami.	Nie, dziękuję.	To, że ktoś chce Ci zaśmieszyć skrzynkę pocztową nie daje Ci prawa do chamskiego zachowania. Odmów grzecznie.
Zapomniałem, że wstawiłem wodę i czajnik się spalił. Sorry.	CO? Coś Ty narobił?! ... (krzyki)	Nic się nie stało, nie przejmuj się. Kupimy nowy czajnik.	Przecież nie zrobił tego specjalnie. Czuje się źle z tą sytuacją, okaż wsparcie.
-	Zrób mi herbaty.	Zrobiłbyś mi herbaty, proszę?	Prośbienie jest OK. Traktowanie innych jak swoich służących - nie.
(nowy pracownik pyta się starszej koleżanki) W jaki sposób zrobić tą rzecz?	Mi nikt z tym nie pomagał, więc Ty też musisz sobie sam poradzić.	Już Ci pomagam, robi się to tak...	Nie mścij się na innych za swoje problemy.
Zachowujesz się złośliwie.	Nie, to Ty jesteś złośliwy!	Naprawdę? Czemu tak mówisz?	Nie odwracaj kota ogonem.
Dostałem jedynkę	Ty gówniarzu, w	Biedactwo. Co się	Przecież nie zrobił

w szkole. ogóle się nie uczysz! stało? Potrzebujesz korepetycji? tego specjalnie. Czuje się źle z tą sytuacją, okaż wsparcie.

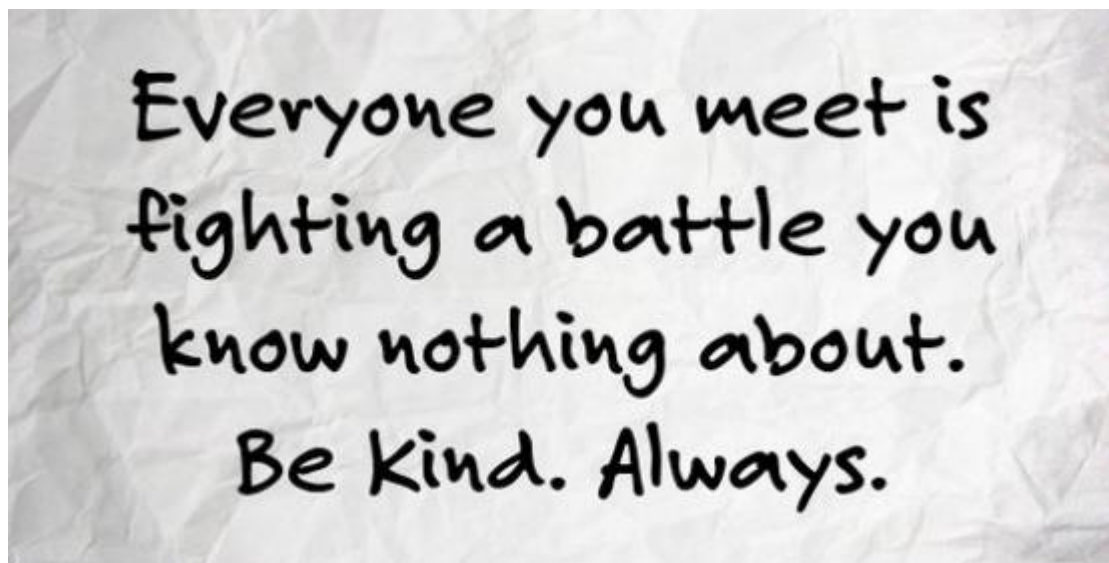
Dzień dobry. Zakupiłem Państwa produkt i mam problem, aby skontaktować się z serwisem. Nie sposób się dodzwonić a strona, przez którą można wysłać wiadomość nie działa. Zatem proszę o przekazanie do serwisu następującej wiadomości...

U nas strona działa. Jeżeli nie możesz skontaktować się z serwisem inaczej, to wyślij list pod adres...

Rozumiemy problem. Przekazaliśmy pańską wiadomość do serwisu. Wkrótce otrzyma Pan odpowiedź.

W biznesie jest szczególnie ważne, aby klient czuł, że robisz dla niego wszystko co tylko możesz.

Tak wygląda teoria. Należy oczywiście pamiętać, że ćwiczenie czyni mistrza. Im więcej rozmów odbędziesz pamiętając o powyższych wskazówkach, tym lepszy będziesz w sztuce konwersacji.



Każdy kogo spotykasz walczy z problemami, o których Ty nie masz zielonego pojęcia.

Bądź dobry dla innych. Zawsze.

Rodzina



Rodzina: obraża moją wagę

Rodzina: obraża moje zainteresowania

Rodzina: obraża moich przyjaciół

Rodzina: obraża moją muzykę

Rodzina: osądza mnie nieustannie

Rodzina: jesteś bardzo niemiły, dlaczego nie spędzasz z nami czasu

Relacje rodzinne rządzą się podobnymi prawami jak relacje ze znajomymi. Jeżeli ktoś będzie nas lubił “jako znajomego”, to będzie nas również lubił “jako członka rodziny”. Warto jednakże wspomnieć o kilku dodatkowych aspektach:

Członek rodziny 1

Członek rodziny 2

Ma pretensje do dziecka za złe oceny w szkole. Nie przeszkadza mu to jednak w oczekiwaniu wsparcia od dziecka gdy samemu ma problemy w pracy.

Gdy dziecko ma złe oceny w szkole stara się je wesprzeć i pomóc mu je poprawić. Pomaga dziecku wybrać drogę kariery odpowiednią do jego zainteresowań i talentów.

Oczekuje regularnych telefonów od członków rodziny. Samemu nigdy nie dzwoni. Następnie ma pretensje, że "się nie odzywasz".

Dbą o utrzymanie kontaktu ze wszystkimi członkami rodziny. Regularnie do nich dzwoni, zaprasza do siebie.

Nie szanuje rodziny (dotyczy szczególnie jej najmłodszych członków). Występuje się rodziną. Zmusza dzieci i młodzież do czynności, których nie cierpią.

Szanuje wszystkich członków rodziny, nawet małe dzieci.

Jak sądzicie, która osoba będzie miała lepsze relacje z rodziną? Zgadliście - osoba z prawej strony tabeli.

A dlaczego opłaca się utrzymywać dobre relacje z rodziną? Można tutaj wymienić cały szereg korzyści. Oczywiście pierwszą z nich jest bezwarunkowa i bezterminowa miłość. Można również liczyć na: możliwość uzyskania kwaterunku, utrzymania, zapłaty za edukację, uzyskania kapitału inwestycyjnego, pomoc w czarnej godzinie, chorobie, starości, wypadku, w opiece nad dzieckiem czy psem.

Z kolei jeżeli zachowywalibyśmy się jak osoba z lewej strony tabeli to oprócz tego, że utracimy szansę uzyskania wszystkich powyższych korzyści, to dodatkowo jest duża szansa, że rodzina będzie utrzymywała z nami kontakt "od święta" lub w ogóle.

Partnerzy

Empatia poprawia nasze stosunki ze wszystkimi ludźmi dookoła, a więc poprawia je również z potencjalnymi partnerami. Ułatwia ich zdobycie oraz co ważniejsze - utrzymanie. Uwaga: w tym miejscu następuje sprawdzenie czy naprawdę jesteśmy dobrzy, czy tylko udajemy. Możliwym jest tymczasowe udawanie dobroci przed kolegami czy współpracownikami, jednak nie jest możliwym oszukanie osoby, z którą żyjemy.

Mając w pamięci poprzednie tabele (strona 3), rzućmy okiem na ich rozszerzenie:

KONIEC WERSJI DEMO

