

Instrukcja obsługi szefa

Szef to też człowiek, ale do dobrych kontaktów z nim warto przywiązać szczególną uwagę. Mogą się okazać kluczem do sukcesu zawodowego lub znacząco utrudnić funkcjonowanie w firmie. Zadbanie o nie powinno być jednym z naszych priorytetów. Ekspert portalu monsterpolska.pl radzi, jak rozmawiać z przełożonym, aby współpraca układała się pomyślnie i jakich zwrotów unikać, by nie narazić się na krytykę.

Właściwie dobrane słowa bywają kluczem do zjednania sobie ludzi. Okazuje się, że nie tylko zwroty grzecznościowe np. „proszę” czy „dziękuję”, mogą skutecznie nam w tym pomóc.

„Jak mogę pomóc firmie osiągnąć cele biznesowe?”

To jeden z najbardziej pożądanых przez przełożonego zwrotów, jakie mogą paść z ust pracownika. *Pytania o misję czy plany firmy oraz propozycja aktywnej pomocy w ich osiągnięciu, to sygnał, że jesteśmy skoncentrowani nie tylko na własnej karierze, ale też na rozwoju organizacji, której jesteśmy częścią* – tłumaczy Małgorzata Majewska, ekspert portalu monsterpolska.pl. Warto o tym pamiętać także na rozmowie kwalifikacyjnej. Przedstawiając swoje atuty, dobrze jest pokazać, jak zaprocentują na rzecz firmy, do której aplikujemy.

„Chętnie to zrobię”

Energiczny i zaangażowany członek zespołu to marzenie każdego managera. Z pracownikiem, który dobrowolnie poszukuje nowych form aktywności zawodowej, szef będzie chętniej współpracował. Taka osoba prawdopodobnie szybciej przyczyni się też do sukcesu firmy niż ktoś, kto jedynie bezrefleksyjnie wykonuje powierzone zadania i nie wykazuje się inicjatywą.

„Zgadzam się, ...”

Własne zdanie często jest przejawem kreatywności oraz analitycznego myślenia. Wypowiadając je należy pamiętać o neutralnym podejściu i koncentracji na zagadnieniu, a nie na osobie, która danym tematem się zajmuje. Przydatne mogą okazać się zwroty takie jak: „To świetny początek procesu i warto rozwinąć go w kierunku...” lub „Powinniśmy wykorzystać ten projekt, jednak sądzę, że można wzbogacić go...”.

W codziennej komunikacji z przełożonym warto też unikać pewnych sformułowań, które na pewno nie pomogą nam w pracy. Co więcej, mogą rzutować na naszą relację z szefem.

„Poprzednia praca była lepsza”

Porównanie obecnego do byłego pracodawcy, zwłaszcza jeśli ma na celu wytknięcie wad, na pewno nie zaskarbi sympatii nowego szefa. Pracownicy, którzy nadmiernie eksponują w ten sposób swoje niezadowolenie, nie tylko wywołują negatywne emocje, ale także nie budzą zaufania. Pewne uwagi warto czasem zachować dla siebie. *Można za to wnieść doświadczenie z poprzedniej organizacji i odpowiednio je zakomunikować, przedstawiając rozwiązania, które dobrze się sprawdzały w poprzedniej firmie, podzielić się ze współpracownikami wiedzą* – proponuje Małgorzata Majewska, ekspert portalu monsterpolska.pl.

„Kolega nie angażuje się w pracę”

Istnieją takie zachowania, które niemalże od razu wywołują niechęć współpracowników. Jednym z nich jest donosicielstwo. Często jest to także najprostsza droga do zniechęcenia do siebie przełożonego. Doceni on raczej lojalność i pracowitość u innych, niż kogoś, kto rozsiewa plotki. Takie zachowanie rodzi tylko negatywną atmosferę i przekłada się na słabsze wyniki zespołu.



„To nie należy do moich obowiązków!”

Zdarza się niekiedy, że z różnych powodów pracownik musi przejąć projekt kolegi lub dostaje nadprogramowe zadanie. Jeśli za każdym razem kategorycznie odmawia pomocy to jest to dla szefa niepokojący sygnał. Zazwyczaj jest to odbierane jako negatywne nastawienie, lenistwo lub brak zaangażowania. *Warto więc unikać takich zwrotów jak: „Czy nie może zrobić tego ktoś inny?”, „Czy dostanę podwyżkę lub awans, gdy wykonam to zadanie?”, „Nie należy to do zakresu moich obowiązków”* – radzi Małgorzata Majewska, ekspert portalu monsterpolska.pl. Jeśli liczba zadań niepokojąco rośnie, warto szczerze porozmawiać z przełożonym. Na pewno odniesienie to lepszy skutek niż wyżej wymienione zwroty.

Kontakt dla mediów:

Klaudia Sukiennik

Triple PR

Ul. Wilcza 25/6, Warszawa,
tel. 22 216 54 20; 722 100 505;
klaudia.sukiennik@triplepr.pl

Agnieszka Malesza-Woźniak

Triple PR

Ul. Wilcza 25/6, Warszawa,
tel. 22 216 54 20; 600 360 911;
agnieszka.malesza@triplepr.pl

