

Chemia biznesu – miłość

Psychologia | Artykuły / Błażej Kliks, wykładowca WSB

Czy w biznesie można mówić o miłości?

„Jest między nami chemia!” – czyli jest jakaś relacja między ludźmi. Oczywiście, gdy ktoś myśli o sferze zawodowej, raczej wyłącza tu elementy miłości romantycznej. Ta bowiem zastrzeżona jest dla intymnego życia prywatnego, które w biznesie przynosi więcej szkód niż pożytków – i ludziom, i organizacjom. W sferze zawodowej miłość rozpatrywana jest szerzej, w kategoriach wzajemnego odniesienia się do siebie osób, które z racji zależności pracowniczych spędzają ze sobą dużo czasu. I to właśnie ten czas ma tutaj duże znaczenie...

TREŚĆ ARTYKUŁU:

Zasada

Czy w biznesie można mówić o miłości?

„Jest między nami chemia!” – czyli jest jakaś relacja między ludźmi. Oczywiście, gdy ktoś myśli o sferze zawodowej, raczej wyłącza tu elementy miłości romantycznej. Ta bowiem zastrzeżona jest dla intymnego życia prywatnego, które w biznesie przynosi więcej szkód niż pożytków – i ludziom, i organizacjom. W sferze zawodowej miłość rozpatrywana jest szerzej, w kategoriach wzajemnego odniesienia się do siebie osób, które z racji zależności pracowniczych spędzają ze sobą dużo czasu. I to właśnie ten czas ma tutaj duże znaczenie...



„Powiedz mi, co jesz, a powiem ci, kim jesteś. Powiedz mi, co czytasz, a powiem ci, kim jesteś. Powiedz mi, jak się bawisz, a powiem ci, kim jesteś”. Czyli – to, co człowiek robi najczęściej, to najmocniej go kształtuje. **Skoro więc działalność zawodowa zabiera – obok snu – najwięcej czasu, to jakże ważne jest dobre budowanie relacji w tym obszarze.** I czyż potrzeba akceptacji i wsparcia w pracy nie ma odzwierciedlenia w opiniach kandydatów do pracy, którzy pytają się o atmosferę w zespole? Lub kierowników, którzy szkolą na potęgę umiejętności miękkie i pod okiem czujnych trenerów budują turkusowe zespoły na wzór idealnej rodziny?

Według obiegowej opinii pracownicy w mniejszym stopniu akceptują wysoko specjalizowanego szefa, który jest jednocześnie tyranem czy chamem. Bardziej wolą nadzór ze strony osoby może mniej kompetentnej, ale bardziej ludzkiej. Chętniej idą za liderem, który widzi w nich osoby, a nie jedynie numery statystyczne i „targety” do wyrobienia. Sami chętniej poświęcają się dla postawy miłości, niż dbają o dobro niebezpiecznej emocjonalnej pustki.

Rozwijane przez lata relacje biznesowe w znacznej mierze oparte są na zaufaniu. Wspólne stawianie czoła sytuacjom trudnym, pozwalające poznać prawdziwe oblicze partnera handlowego czy współpracownika, zaczyna owocować zmniejszaniem procedur i umów w zamian za dzielenie się odpowiedzialnością i gotowością do ponoszenia konsekwencji. Żadna ze stron nie obawia się ponieść chwilowych kosztów ponad zakładane, gdyż wie, że w długim okresie korzyści będą udziałem wszystkich zainteresowanych. Poświęcenie przestaje być nawet elementem zimnej kalkulacji, staje się bardziej naturalnym sposobem funkcjonowania między stronami.

Codziennie, małe działania nabierają ważnego znaczenia. Napełniają rezerwowe zbiorniki wiarygodności i gdy na horyzoncie pojawiają się jakieś nieporozumienia, zostaną szybko wyjaśnione, zanim przerodzą się w duży konflikt. Wzajemny sposób odnoszenia się do siebie emanuje przykładem na innych. Traktowanie najmniej ważnej osoby w przedsiębiorstwie mówi najwięcej o postawie człowieka. Pilnych obserwatorów jest wielu, z codziennej postawy miłości wyciągają oni wnioski także dla swoich refleksji oraz wewnętrznego rozwoju.

Gdy w biznesie nie ma miłości, przeszkód do pokonania jest niewiarygodnie więcej. Samemu trudno jest je pokonać. Razem jest prościej. Razem – oznacza, że jest chemia w zespole... Wspominając słowa Ziga Ziglara – nie budujesz biznesu. Budujesz zespół. On tobie zbuduje biznes...

Kwas

Tam skarb twój, gdzie serce twoje. A gdy skarb nie jest drugim człowiekiem, szybko obróci się przeciwko temu sercu.

Osiągaj swoje cele! Odsuń się od osób, które ciągną cię w dół. Nie bądź biednym ojcem lecz bogatym. Realizuj swoje marzenia, inaczej będziesz realizował marzenia innych. Brzmi znajomo? **A jednak w swoich skrajnościach wszystkie takie hasła pchają człowieka do granic egoizmu.** Gdy nie zdąży się w porę zatrzymać i wyważyć świata swoich wartości, zacznie z innymi szczurami pędzić do mety, w której będzie najważniejszy, najbogatszy, najsilniejszy. Naj... bardziej samotny. Tak długo, dopóki skarbem serca będzie własne ego, szczęście nie zawita w jego progi.

Gdy zaś serce wzdycha do wymiernych kwot finansowych, przestaje widzieć ludzi. Biznes staje się bezosobowy, pracownicy zamieniają się w narzędzia, szacunek bazuje tylko na miesięcznych wynikach, a współpraca ogranicza się do kontroli osiągnięcia celu. Ponieważ zawsze można zarobić więcej, a człowiek taki nie chce być bogaty, tylko bogatszy od innych, spirala tłumienia miłości rozkręca się i – niczym wir – pochłania swoją ofiarę. Na koniec bowiem okazuje się, że można kupić ludzi, ale nie można kupić miłości.

Ludzie pragną akceptacji, zauważania. Miłości. Często szukają jej podświadomie. Choć mowa o sprawach zawodowych, wewnętrzna potrzeba pozostaje co do swojego charakteru taka sama. Czemu by więc nie wykorzystać tego do osiągnięcia swoich celów? Czemu by więc nie zmanipulować tu i tam, tak troszkę, aby w zamian za fałszywą przyjaźń dostać to, czego JA potrzebuję? Przecież teoria negocjacji, marketingu, sprzedaży jasno mówi – poznaj swojego oponenta. Znajdź jego potrzeby. Dzięki nim – wygrasz to, czego pragniesz. Sprzedasz mu wszystko, nawet rzeczy, których on sam nie potrzebuje. To nic, że igrasz z ludzkimi emocjami – przecież to jest BIZNES! Naucz się oddzielać sprawy zawodowe od prywatnych... Jesteś mistrzem negocjacji... Tylko – jak się potem człowiek czuje, gdy sam wpada w pułapkę manipulowania miłością?

Reakcja

W życiu codziennym bardzo często zauroczenie i zakochanie jest mylone z miłością. Te pierwsze to zwykła emocjonalna reakcja, trochę bez kontroli i – co ciekawe – bardzo egoistyczna. To takie lubienie za ładny wygląd (zauroczenie jako reakcja za-urok!). Powoduje drżenie serca, ale bardziej chyba ze strachu przed utratą swojego

zadowolenia. To okres, kiedy człowiek jest pod bardzo dużym wrażeniem... jakie robi na drugiej osobie. I – jak to bywa z emocjonalnymi uniesieniami – z czasem ich siła maleje, może nawet do całkowitego zniknięcia. Czy wtedy można mówić, że miłość się skończyła? Zakochanie – tak. Ale miłość? – pewnie się jeszcze nawet nie zaczęła...

Któż nie zna tej początkowej fascynacji, gdy nowy etat lub biznes zachęcają obietnicami błyskawicznej kariery, zdobywania kolejnych poziomów w hierarchii ważności i zarabiania coraz większych pieniędzy? Aż z czasem człowiek zauważa coraz więcej rys i pęknięć na tym obrazie i zaczyna się zastanawiać, czemu znowu się nie udało... Czemu obietnice zostały bez pokrycia!? I chęć do współpracy znika, o ile w ogóle się zdążyła pojawić.

Miłość to w zdecydowanie większym stopniu świadoma decyzja. Postanowienie o akceptacji drugiego człowieka. Gotowość do jego słuchania bez oceniania. Towarzystwa bez narzucania swoich rozwiązań. Budowania relacji opartej w większym stopniu o dobro drugiej strony, niż własne.

Ważna uwaga. **Akceptacja człowieka to nie jest to samo, co bezwarunkowa akceptacja wszystkich jego działań.** Człowiek posiada swoją godność i należy mu się szacunek. Za to jego zachowania można wartościować – wręcz trzeba. Aby pozytywne – wzmacniać, a negatywne – pomagać wyeliminować! „Akceptuję Ciebie jako człowieka ze swoim kontekstem życia. Będę Ciebie wspierał w dalszym rozwoju twoich mocnych stron. Będę Tobie pomagał poszukać nowych skarbów w swoim życiu. Ale będę też gotów stanąć z tobą ramię w ramię, gdy będziesz starał się pokonać swoje słabości. Razem z Tobą ruszę do walki o zlikwidowanie wad...”

Miłość wiąże się oczywiście z pozytywnymi emocjami i postawami – empatia, szacunek, wyrozumiałość, pomoc, wsparcie, i wiele innych. To są takie zjawiska, które dają sercu dużo motywacji do szybszego bicia. Jednak ważne jest, aby to serce podlegało rozumowi. Wówczas podejmowane są lepsze decyzje. Miłość przestaje być mylna z naiwnością, rozsądna akceptacja z bezmyślną tolerancją wszystkiego, wolność z samowolą. Wreszcie można drugiemu człowiekowi ofiarować to, czego potrzebuje, a nie to, czego chce...

Jeżeli więc decyzja o przyjęciu postawy miłości wobec drugiej osoby ma podłoże w świadomej decyzji, to płynie z tego przecudowny wniosek. Nigdy nie jest za późno, aby taką postawę przyjąć! Cokolwiek nie wydarzyłoby się w przeszłości, w każdej chwili można obrać kurs na budowanie relacji.

Jest tylko jedno „ale”... Ta decyzja – gdy ktoś będzie chciał ją podjąć – dotknie przede wszystkim jego samego. Chcąc poprawić relację, musi zacząć od siebie. W pierwszej kolejności musi uzdrowić i pokochać siebie. Nauczyć się walczyć ze swoimi słabościami. Wycwiczyć do granic niemożliwości cierpliwość i wyrozumiałość. Przygotować swoje ego do usłyszenia drugiej osoby. Dopiero wówczas ktoś taki może zająć się wyciąganiem drzazgi z oka bliźniego. Bo belkę w swoim już zauważył i to nią będzie się zajmował w pierwszej kolejności...

Może i życia nie starczyć, aby osiągnąć ideał. Ale bezwzględnie jest to sprawa warta trudu i wytrwałości...

Dalsze postępowanie:

- Jak rozumiesz miłość do drugiego człowieka w sferze biznesowej?
- Jak okazujesz miłość współpracownikom? Jak oni okazują ją Tobie?
- Gdyby Twoi współpracownicy mieli Tobie napisać anonimowy list pożegnalny z racji Twojego odejścia, co by się tam znalazło?
- Które swoje relacje biznesowe możesz określić, jako oparte na zaufaniu, wsparciu i przyjaźni? Jak się one mają

do tych sytuacji, gdy współpraca obwarowana jest umowami i niepewnością? Co chcesz wzmocnić w tych relacjach, a z czym chcesz walczyć?

- Jakie wady widzisz u siebie? Jak one wpływają na Twoje nastawienie do innych? Jakie zalety? Jak je wykorzystujesz w kontaktach międzyludzkich?

- ...w związku z powyższym, jakie teraz podejmujesz decyzje?

--

Błażej Kliks - wykładowca Wyższych Szkół Bankowych, trener i coach, inżynier, członek rady nadzorczej w spółce akcyjnej, samodzielny przedsiębiorca, właściciel firmy SKILL-K oferującej – obok rozwiązań z branży IT/automatyki – usługi szkoleniowe i coachingowe z zakresu umiejętności biznesowych, prowadzone w formie interaktywnych warsztatów i treningów.