

IDŹ DO:

- ▶ Spis treści
- ▶ Przykładowy rozdział

KATALOG KSIĄŻEK:

- ▶ Katalog online
- ▶ Zamów drukowany katalog

CENNIK I INFORMACJE:

- ▶ Zamów informacje o nowościach
- ▶ Zamów cennik

CZYTELNIA:

- ▶ Fragmenty książek online

Do koszyka



Do przechowalni


 Nowość


 Promocja

Sztuka wojny dla kobiet. Genialne strategie Sun Tzu w służbie płci pięknej

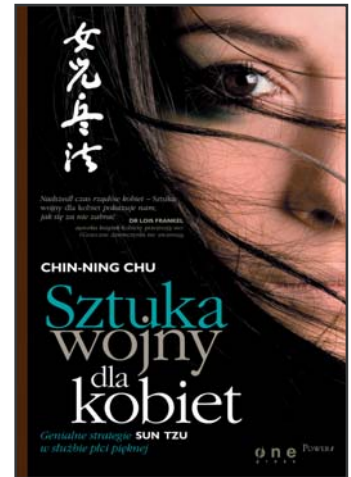
Autor: Chin-Ning Chu

Tłumaczenie: Agnieszka Niżniowska

ISBN: 978-83-246-1676-3

Tytuł oryginału: [The Art of War for Women: Sun Tzu's Ancient Strategies and Wisdom for Winning at Work](#)

Format: A5, stron: 224



Opanuj strategie Sun Tzu. Zobacz to, czego nie widzą inni, i usłysz to, czego oni nie słyszą...

- Odnieś sukces bez łamania swojego kodeksu etycznego
- Opanuj bezcenną sztukę strategicznego myślenia
- Stań się bardziej innowacyjna i kreatywna
- Przejmij pełną kontrolę nad swoim życiem osobistym i zawodowym

Nadszedł czas rządów kobiet – Sztuka wojny dla kobiet pokazuje nam, jak się za nie zabrać

dr Lois Frankel

Wiem dokładnie, jak to jest żyć i pracować w męskim świecie... Książka ta pokazuje, w jaki sposób zmienić swoje marzenia w rzeczywistość, niezależnie od tego, z jakim trudnościami przyjdzie się nam zmierzyć.

Chaka Khan

Bądź kobietą i po kobiecemu sięgaj szczytów w życiu osobistym i zawodowym. Sztuka wojny Sun Tzu to niewątpliwie najwybitniejsza książka o strategii, jaką kiedykolwiek opublikowano. Jest przy tym dziełem uniwersalnym, docenianym w każdej kulturze i na całym świecie. Do tej pory korzystali z niej głównie mężczyźni, a jednak to lektura wprost idealna dla kobiety takiej jak Ty.

Rady Sun Tzu prowadzą do osiągnięcia jak najlepszych rezultatów przy jak najmniejszej liczbie konfliktów. A to przecież kobieca specjalność – dążyć do rozwiązywania problemów na drodze kompromisu, tak by obie strony na tym zyskiwały. Ponadto każda ze strategii opisywanych przez tego filozofa opiera się na głębokim zrozumieniu ludzi, z którymi na co dzień mamy do czynienia. Szczególny nacisk kładzie również na Twoją wyjątkową osobowość i talenty, które są niezbędnym elementem na drodze do realizacji marzeń.

Możesz zostać mistrzynią strategii, niezależnie od tego, czy Twoim pragnieniem jest awansować na stanowisko dyrektora generalnego, prowadzić własną firmę, czy też być nauczycielką, maklerem, specjalistką ds. marketingu, astronautką, dobrą matką albo szczęśliwą osobą. Sztuka wojny pomoże Ci przemienić własne wady w zalety i wytłumić niepotrzebne lęki. Pokaże także, jak wygrywać bez walki i osiągać cele, które sobie wyznaczyłaś.

SPIS TREŚCI

PRZEDMOWA	7
WSTĘP	11
ROZDZIAŁ 1.	
Ji (Planowanie): Elementy strategii	19
1.1 Tao (Słuszność). Jak podejmować trafne decyzje	22
1.2 Tien (Synchronizacja). Od uniwersalnej do osobistej	29
1.3 Di (Zaradność). Przekształć swoje wady w zalety	31
1.4 Jiang (Przywództwo). Stan umysłu	38
1.5 Fa (Zarządzanie). Liczy się jakość wykonania	41
1.6 Podstęp: Sprawiaj wrażenie słabej, kiedy jesteś silna	42
ROZDZIAŁ 2.	
Bitwa: Szybkie zwycięstwo	45
2.1 Zjedz to, co zabijesz	46
2.2 Jak najszybciej zawrzyj umowę	50
ROZDZIAŁ 3.	
Strategia: Poznaj siebie i innych	55
3.1 Pięć kroków do poznania siebie i innych	57
3.2 Stwórz oryginalny życiorys, żeby dobrze się sprzedać	65
3.3 Pięć podstaw zwycięstwa	69

ROZDZIAŁ 4.	
Dyspozycja: Najpierw wygraj, potem walcz	73
4.1 Wygraj, zanim staniesz do walki	75
4.2 Wygraj w szklanych pantofelkach albo w wojskowych butach	79
ROZDZIAŁ 5.	
Impet: Użyj synchronizacji, żeby zaatakować z impetem	89
5.1 Dwudziesty pierwszy wiek wiekiem kobiet	90
5.2 Sześć sposobów na polepszenie własnej synchronizacji	94
ROZDZIAŁ 6.	
Prawda i fałsz: Iluzja jest drugą stroną rzeczywistości	101
6.1 Przejęcie władzy przez kobiety	102
6.2 Przejęcie władzy przez Ciebie: Pozwól, żeby Twój styl wspierał Twoją karierę	110
ROZDZIAŁ 7.	
Konflikt: Nie pokazuj ręki	117
7.1 Strategie zapobiegania biurowej zazdrości	118
7.2 „Skop mu tyłek”: Walka z molestowaniem	125
ROZDZIAŁ 8.	
Wyobraźnia: Zobacz rzeczy, których nikt inny nie widział	133
8.1 Twoja muza	134
8.2 Kobiety są z Wenus... Marsa, Księżycą i Ziemi	141
ROZDZIAŁ 9.	
Zarządzanie oddziałami: Podstawy zarządzania grupą	151
9.1 Podstawy zarządzania organizacją	152
9.2 Umiejętności potrzebne w życiu rodzinnym i w pracy wzajemnie się uzupełniają	154

ROZDZIAŁ 10.	
Teren: Zachowuj się tak, jak ludzie z Twojego otoczenia	161
10.1 Jak bez większego wysiłku zdobyć awans	162
10.2 Sześć sposobów, żeby być złym kierownikiem	169
ROZDZIAŁ 11.	
Dziewięć pól walki: Bądź bardziej konkurencyjna, robiąc mniej	175
11.1 Dziewięć pól walki o awans osobisty bądź marketing firmy	176
11.2 Zaadaptuj najlepsze męskie i żeńskie cechy	186
ROZDZIAŁ 12.	
Atakuj i chroń siebie	191
12.1 Odradzanie z popiołu	192
12.2 Wytrwałość: Chroń siebie siłą wody	197
ROZDZIAŁ 13.	
Szpiegostwo	205
13.1 Szpiegostwo: Wstęp	206
13.2 Oszuści i ich ofiary	210
PODSUMOWANIE	217
PODZIĘKOWANIA	219

谋政

Strategia

Poznaj siebie i innych

Na firmowym polu bitwy Twoim konkurentem może być jedna osoba — rywal w Twojej firmie — albo setki tysięcy osób — pracownicy konkurencyjnych firm.

Niezależnie od liczb osób, na polu bitwy liczą się tylko dwie strony: Ty i oni.

Oczywiste jest to, że chcesz wiedzieć, jaki ruch planuje druga strona. Jeżeli zaatakuję, musisz być gotowa do obrony. Jeżeli wprowadzi na rynek nowy produkt, Ty będziesz musiała kontratakować.

Zanim to jednak nastąpi, musisz zrobić olbrzymi krok do tyłu. Zrozumienie motywów wroga jest drogą do zrozumienia siebie. Dlaczego? Ponieważ sama filtrujesz wszystkie informacje o innych. Twoje myśli i doświadczenia mogą jednak wpływać na sposób, w jaki je odbierasz. W tym rozdziale poznasz zarówno pozytywne, jak i negatywne tego przykłady.

Lao Tzu, na którego filozofii oparł swoje poglądy Sun Tzu, powiedział: „Poznanie innych jest mądrością; poznanie siebie to prawdziwe oświecenie”.

Jeżeli nie znasz siebie, wszystkie dane na temat innych zostaną źle zinterpretowane, zniekształcone, a może nawet będą wadliwe, a to stawia Cię w bardzo niekorzystnej sytuacji na samym początku bitwy.

Są jeszcze dwa powody, dla których powinnaś poznać siebie, zanim poznasz innych.

To, jak dobrze znasz świat dookoła Ciebie, jest wprost proporcjonalne do tego, jak dobrze znasz siebie.

Po pierwsze, jak już wspominałam, filozofia Sun Tzu jest holistyczna; w jego opinii wszystkie czyny we wszechświecie są ze sobą powiązane. Ponieważ wszystko pochodzi z tego samego źródła, samozrozumienie pomoże Ci zrozumieć innych.

Po drugie, jeżeli znasz swoje wady (np. wiesz, że szybko się denerwujesz, jesteś zazdrosna, wątpisz we własne siły albo boisz się popełnić błąd), będziesz bardziej wyrozumiała, kiedy te cechy zobaczysz u innych.

Sprawiają one, że jesteśmy ludźmi. Ponieważ są one tak popularne, następnym razem, kiedy będziesz z kimś rozmawiać, spróbuj czytać z wyrazu twarzy, żeby określić jego albo jej stan emocjonalny, dzięki czemu będziesz mogła się właściwie zachować. Prawdopodobnie będziesz wiedziała, jak on albo ona się czuje, zanim wypowie jakiegokolwiek słowo. Dlaczego? Ponieważ sama doświadczyłaś podobnych emocji.

3.1

Pięć kroków do poznania siebie i innych

Znając siebie i sobie podobnych, nawet po stu bitwach nie poczujesz, że zostałaś schwytaana ani że jesteś w niebezpieczeństwie.

Jeżeli nie masz pojęcia o Tobie podobnych, ale znasz siebie, Twoja szansa na zwycięstwo wynosi 50%.

Jeżeli nie znasz wroga ani siebie, na sto stoczonych bitew poniesiesz sto klęsk.

W dzisiejszym świecie biznesu „Tobie podobni” to: Twój szef, personel, dostawcy, klienci, dystrybutorzy, członkowie zarządu, inwestorzy, rywale oraz każdy, kto stanowi część Waszej umowy biznesowej.

W Twoim życiu osobistym uwzględnić tu można Twojego męża lub partnera, dzieci, rodziców, krewnych i przyjaciół.

Niezależnie od tego, z kim zawierasz umowę, jeżeli nie znasz *siebie*, Twoje interakcje z *innymi* będą pełne wad. Mogą być to małe albo duże wady, ale mogą zagwarantować, że jeżeli ich nie znasz, *wszystkim* Twoim interakcjom będzie czegoś brakowało. Bez samoświadomości radzenie sobie z innymi ludźmi jest jak strzelanie do celu w kompletnych ciemnościach.

Jak możesz nie znać siebie? To proste

Pozornie pomysł, że mogłabyś nie znać siebie, brzmi śmiesznie. Ale może to być prawdą. Nie mówimy tu o powierzchownych rzeczach, takich jak Twoja fryzura albo ulubiona muzyka. „Prawdziwa Ty”, o jakiej tu mówię, oznacza sposób, w jaki reagujesz na trudne sytuacje, to, czym się martwisz i jak patrzysz na świat — rzeczy, które pomagają Ci albo ranią Cię, zarówno w Twoim życiu osobistym, jak i zawodowym.

Jeżeli nie znasz prawdziwej siebie, jesteś narażona na popełnianie tych samych błędów; możliwe, że wkrótce zostanie doklejona do Ciebie kolejna etykieta: „ofiara zawodowa”. Znasz ten typ ludzi, którzy mówią „świat jest zawsze dla mnie taki okrutny”, bez zastanawiania się nad własnym zachowaniem.

Anette jest bankierem inwestycyjnym. Zbiera pieniądze na projekty filmowe. Jest chronicznym kłamcą, ale nie myśli o sobie w takich kategoriach. Nie uważa nawet, że jest kłamcą. Dla niej jej kłamstwa są sprytnym manewrowaniem.

Jeżeli obieca Ci dziesięć rzeczy, w najlepszym razie dotrzyma jednej z nich. Jeżeli chodzi o resztę, zachowuje się tak jak inteligentny pisarz, opowiadając bardzo skomplikowane historie, żeby wytłumaczyć, dlaczego nie dotrzymała słowa. Nigdy się do tego nie przyznaje.

Najlepszym rozwiązaniem dla kogoś takiego jest nieangażowanie się w tyle różnych spraw. Jednak dlatego, że Anette nie zdaje sobie sprawy ze swoich skłonności do kłamstwa, nigdy się jej to nie uda. W rezultacie nadal kłamie, żeby wytłumaczyć, z jakiego powodu czegoś nie zrobiła i zawsze jest zdziwiona, że osoby, które w przeszłości prowadziły z nią interesy nie wierzą w to, że dotrzyma słowa. Jest bankierem i jej słowa muszą być na wagę złota.

Musi być szczerą mówiąc o tym, co jest w stanie zrobić, a czego nie. Po rocznej współpracy z nią mój klient odszedł z jej banku z wrazeniem, że była oszustką. Uważam, że to nieprawda, ale ma ona skłonność do „brania na siebie zbyt wielu rzeczy na raz”. Nie zmienia to jednak faktu, że dopóki nie przyjrzy się dokładnie swojemu postępowaniu, jej biznesowi partnerzy nadal będą mieć o niej złe zdanie.

Czy kobiety potrafią poznawać siebie?

Z mojego doświadczenia wynika, że kobiety są bardziej wrażliwe od mężczyzn, bardziej polegają na własnej intuicji, szybciej zauważają wady innych (zwłaszcza małżonków!). Jeżeli jednak chodzi o prawdziwe zrozumienie siebie, nie zawsze mierzymy tak wysoko.

Nie oznacza to, że mężczyźni są od nas lepsi. W rzeczywistości większość z nas, mężczyzn i kobiet, nie jest dobra w tej dziedzinie. Nic w tym dziwnego; przez całe lata uczono nas czytania, pisania, arytmetyki, ale nie tego, jak poznać siebie. Obecnie jest to podstawa efektywności w dziedzinie biznesu. Najwyższy czas, żeby się tego nauczyć.

Pozwól, że użyję tu ekstremalnego przykładu. Jeżeli sprzedawczyni, która nie rozumie siebie, jest za każdym razem odrzucana, może dojść do wniosku, że coś jest z nią nie tak. Oczywiście to nieprawda. Odrzucenie to część sprzedaży. Jeżeli dobra sprzedawczyni słyszy dwadzieścia skarg na sprzedawany przez nią towar, nie poddaje się, mówi po prostu: „W takim razie mój towar sprzedam dwudziestemu pierwszemu klientowi”.

Jeżeli jednak nie rozumiesz tego, że klienci, którzy nie kupują Twojego towaru, nie odrzucają Ciebie osobiście — jeżeli nie odróżniasz przyjaciół, którzy Cię odrzucają, od klientów, którzy zachowują się w taki sam sposób — przez cały czas spędzony w pracy będziesz czuła się zraniona.

Poznanie siebie ułatwia życie. Jesteś lepiej wyposażona, żeby interpretować wydarzenia i zachowania innych osób. Jesteś w stanie odróżnić prawdziwe problemy od tych, które pojawiają się jedynie w Twojej wyobraźni. Zrozumiesz, że ludzie odrzucają Twoje starania, ponieważ nie potrzebują Twojego produktu, a nie dlatego, że jesteś złą osobą.

Większość z nas w szkole średniej desperacko chce być „popularna”, ale tylko niewielu z nas się to udaje. W rezultacie czujemy się zranione i odrzucone. To, że klient mówi „nie”, wywołuje w nas te same uczucia.

Mimo tego, że czujemy się tak samo, dzieje się to z innego powodu. Klient może nie być zainteresowany Twoimi firmowymi czekoladkami ze względu na to, że jest na diecie.

Intelektualnie wiemy, że klient, który odrzuca nasz towar, nie odrzuca nas osobiście. Jednak zrozumienie tego *emocjonalnie* nie jest takie proste. Jeżeli znasz siebie i rozumiesz, dlaczego ta konkretna sytuacja wywołuje tak głębokie uczucie odrzucenia i bólu, łatwiej jest Ci poradzić sobie z taką sytuacją.

Zobacz to, czego nie widzą inni

Biznesmen na stanowisku kierowniczym wie, czego pragną klienci, nawet, jeżeli nie są oni w stanie tego wyrazić. Dobra matka jest w stanie wyczuć, że coś złego dzieje się z jej dzieckiem. Uważna kobieta może wywnioskować, czy jej mąż miał dobry dzień w pracy. Nie może zawsze polegać na tym, co powiedzą inni. Często nie potrafią powiedzieć, czego pragną, ponieważ nie znają siebie, albo nie żyją w zgodzie ze swoimi uczuciami.

Skąd możesz jednak wiedzieć, czego chce Twój klient, kolega albo małżonek, jeżeli nie wiesz, czego Ty chcesz? Nie możesz nawet *myśleć* o kierowaniu innymi, dopóki sama nie będziesz w stanie kierować sobą.

Oto pięć kroków, które pomogą Ci w lepszym zrozumieniu siebie:

1. *Musisz pragnąć poznać siebie.* Większość ludzi nie widzi takiej potrzeby aż do czasu, kiedy coś im się stanie. Ta kosztowna lekcja może być dla Ciebie znakiem ostrzegawczym. Po jej zakończeniu, przy odrobinie szczęścia, przekonasz się, że musisz zrozumieć, co Cię powstrzymuje.

Oto przykład. Moja znajoma, Mariann, bardzo chciała się odchudzić. Zapisła się na siłownię i zaczęła właściwie się odżywiać. Po trzech albo czterech dniach źle się poczuła. Wtedy przestała ćwiczyć, zjadła ogromny, tłusty posiłek z Johnem, a potem wybrała się na film z Abby.

Mariann stwierdziła, że chce mieć lepsze życie. Nie zdawała sobie jednak sprawy z tego, jak bardzo była przyzwyczajona do dawnych nawyków.

Dopóki tego nie zrozumie, nic się nie zmieni.

2. *Sama dla siebie bądź detektywem.* Będąc detektywem dla siebie samej, odkryjesz to, kim naprawdę jesteś. Tak właśnie zrobiła Mariann.

Kiedy przyjrzała się swojemu zachowaniu, zauważyła pewną prawidłowość. To była wina Johna, że rzuciła dietę, kiedy tylko zaprosił ją na obiad. Wina Abby polegała na tym, że zaprosiła ją na film,

którego projekcja odbywała się o tej samej godzinie, co jej lekcje tańca. Mariann nie przyznała się do tego, że jej nowe nawyki zostały wyparte przez stare.

Jeżeli ciągle robisz coś, co hamuje Twoje cele, musisz dowiedzieć się, co jest tego powodem. Np. jeżeli w dzieciństwie kazano Ci być miłą dla wszystkich, możesz zrezygnować z własnego dobra, byle tylko postępować zgodnie z tą zasadą.

Ta cecha może towarzyszyć Ci przez całe życie. Możesz być nieśmiała, kiedy przychodzi do wydawania rozkazów, dyscyplinowania pracowników albo podejmowania decyzji, który z dwóch potencjalnych projektów wybrać.

Jak często doświadczałaś wewnętrznej debaty pomiędzy Twoimi emocjami i logiką: „Tak, powinnam tak zrobić ... ale nie czuję się dobrze, postępując w ten sposób”? I jak często zastanawiałaś się, co jest podłożem takiego konfliktu? Jeżeli odpowiedź brzmi „rzadko” albo „nigdy”, musisz zrobić to w tej chwili.

Dlaczego ludzie nie chcą poznać samych siebie mimo tego, że wiedzą, jakie to jest ważne? Odpowiedź brzmi: większość osób — przynajmniej pod względem emocjonalnym — nie chce się do tego przyznać. Boją się tego, czego mogą się dowiedzieć o sobie. W końcu, kto naprawdę chce wiedzieć, że może być nieśmiały albo chciwy?

Musimy zrozumieć siebie, żeby zrozumieć innych.

Tak więc bycie detektywem dla samej siebie może pomóc Ci „pozostać u steru”. Każdy z nas ma takie dni, kiedy wszystko dobrze nam wychodzi. Musimy się zatrzymać i zastanowić się, dlaczego wszystko poszło tak dobrze. Ignorancja *nie* jest zaletą, jest raczej zagrożeniem. Musimy odkryć wszystkie nasze obawy i wady, żeby je pokonać. Możemy również nauczyć się czegoś, co sprawi, że staniemy się lepsi.

Pomyśl o Twoim umyśle jak o detektywie. Jeżeli wystarczająco długo się sobie przyglądasz, odkryjesz Twoją ukrytą naturę. Tak dochodzimy do kolejnego kroku.

3. *Poznaj siebie dogłębnie.* W każdym z nas jest pierwotny stan samopoznania. Po prostu musimy go odnaleźć.

Kiedyś w czasie wakacji na Florydzie bardzo zdenerwowałam się na moją przyjaciółkę, która posypywała czerwonym pieprzem pizzę, którą zamówiliśmy wspólnie. Ta mało znacząca czynność tak mnie zdenerwowała, że wyszłam z restauracji.

Mimo mojego zachowania, wiedziałam, że moja złość nie miała nic wspólnego z pizzą, bo nawet nie byłam głodna. Musiałam odkryć, co mnie tak naprawdę zdenerwowało. Położyłam się więc na ławce w ogrodzie przed restauracją i wpatrywałam się w gwieździste zimowe niebo, rozmyślając.

Zajął mi to godzinę, ale nareszcie znalazłam odpowiedź. Właśnie zaczęłam pracę nad wielkim projektem. Wszyscy twierdzili, że będzie on niezwykle ważny dla mojej kariery, a ja nigdy nie czułam się dobrze pracując z tym konkretnym klientem. Przekonałam jednak samą siebie, że powinnam przyjąć to zlecenie.

Leżąc na ławce i wpatrując się w gwiazdy, zdałam sobie sprawę z tego, że zdenerwowałam się, ponieważ w głębi ducha wiedziałam, że podjęcie się tego projektu było błędem. Kiedy otworzyłam się na moją wewnętrzną „szefową”, cała moja furia zniknęła. Ogarnął mnie spokój i pewność.

Następnym razem, kiedy coś mało istotnego wyprowadzi Cię z równowagi, znajdź ciche miejsce, gdzie będziesz mogła zastanowić się nad tym, co Cię tak naprawdę denerwuje. Dzięki temu zajrzysz w głąb siebie i dotrzesz do wiedzy, o jakiej istnieniu nawet nie wiedziałaś.

Ten rodzaj cichej refleksji jest najszybszym sposobem na zajrzenie do twojego wnętrza, gdzie królują pokój, samoświadomość i intuicja.

4. *Spójrz na siebie oczami kogoś innego.* Często inni widzą nas lepiej niż my sami. Znajdź kogoś, kto dobrze Cię zna, kogoś, komu rzeczywiście zależy na Twoim dobru i zapytaj, jak on albo ona Cię widzi.

Bądź jednak ostrożna wybierając osobę, która ma być Twoim lustrem. Jeżeli lustro jest pęknięte, odbicie będzie zniekształcone. Oto przykład prawidłowego działania tego „zabiegu”.

Kiedy Denise, dyrektor generalny jednej z firm z listy Fortune 500, rozwiodła się ze swoim pierwszym mężem, dyrektorem generalnym innej firmy, stwierdziła, że musi tak postąpić, ponieważ ostatnią rzeczą, jaką chciała zrobić po powrocie do domu, była rozmowa o sprawach służbowych. Kiedy rozpadło się jej drugie małżeństwo (tym razem jej mąż był poetą), powiedziała, że to dlatego, że chciał, żeby każdą noc spędzała w domu, a ona musiała pracować do późna i często odbywała podróże służbowe.

Kiedy w rozmowach z Jan Denise narzekała na swoich eksmężów, Jan odpowiadała: „Możesz wiedzieć, jak zarabiać miliony dla Twojej firmy i dla siebie, ale nie masz pojęcia o życiowych partnerach. Nie wiesz, czego szukasz u męża, nie wiem nawet, czy w ogóle chcesz mieć męża”.

Reakcja Denise? „Nie mogę w to uwierzyć. Masz rację. To oczywiście, ale ja nie mogłam tego wcześniej zauważyć!”. Była tak zajęta obwinianiem swoich eksmężów, że nigdy nie pomyślała o błędach, które sama popełniała jako żona.

Posiadanie przyjaciółki, która może być dla nas lustrem i odbić nasze prawdziwe „ja”, jest niezwykle pomocne. W pracy taki mentor lub kolega jest wręcz niezbędny. Spróbuj zapytać kogoś, komu ufasz, o Twój styl pracy. Co podziwia ta osoba? Czy ma jakieś sugestie na temat tego, co należy poprawić? Jej odpowiedź może Cię zadziwić.

5. *Bądź aktorką i reżyserem.* Żyj tak, jakbyś była zarówno aktorką, jak i reżyserem filmu pt. *Moje życie*.

Oto, co mam na myśli. Jeżeli aktorka nie gra dobrze na próbach, dyrektor zatrzymuje scenę i rozmawia z nią o tym, w jaki sposób może poprawić swoją grę. Potem powtarza scenę. Historia Lisy pokazuje, w jaki sposób można się tego nauczyć.

Lisa jest menadżerem ds. projektów. Jej budżet wynosi trzy miliony dolarów. Dokładnie planuje swoje prezentacje i ćwiczy, dopóki nie przyswoi całego materiału. Jednak za każdym razem, kiedy ma przeprowadzać prezentację, jąka się. Lisa-aktorka miała problemy.

Zwróciła się do swojego wewnętrznego reżysera, żeby dowiedział się, dlaczego tak jest. Kiedy tak uczyniła, odkryła, że źródłem jej strachu przed przemówieniami publicznymi była jej głęboka chęć do zaimponowania szefowi. Desperacko chciała, żeby uznał ją za osobę, której należy się awans.

Wewnętrzny reżyser powiedział jej, żeby nie martwiła się o to, czy zaimponuje szefowi: „Po prostu skup się na przekazaniu danych”.

Próbowała nie przejmować się reakcją szefa w czasie następnej prezentacji, ale to nie poskutkowało, ponieważ nadal nie wiedziała „jak przestać się martwić”. Jej umysł mówił jej, żeby się nie przejmowała, ale nie potrafiła zrobić tego na poziomie emocjonalnym. Była dumna z materiału, który prezentowała i chciała być rozpoznawalna.

Po kolejnych rozmowach ze swoim wewnętrznym reżyserem, zaczęła wyobrażać sobie, że jej kolejna prezentacja będzie jej ostatnią. Przekonywała sobie, że odejdzie z firmy do lepszej pracy, więc reakcja na tę prezentację — ostatnią przedstawioną przed tym szefem — nie ma znaczenia.

Poskutkowało to wspaniale. Użyła tego „zabiegu” w kilku kolejnych prezentacjach i wkrótce awansowała.

To, co czuła Lisa, czuje wiele osób. Jak wiele z nas popęlnia błędy w obecnej pracy, ponieważ skupia się na tym, co się stanie później? Każdy dzień w pracy przeżywaj tak, jakby miał to być Twój ostatni dzień w tym miejscu, a zdziwisz się tym, jak skupiona i pewna siebie będziesz!

*Wszystko zależy od tego,
jak dobrze znasz siebie i innych*

Poznanie siebie jest najważniejszym zadaniem w całym Twoim życiu. To, jak dobrze znasz świat wokół siebie jest bezpośrednio związane z tym, jak dobrze znasz siebie.

3.2

Stwórz oryginalny życiorys, żeby dobrze się sprzedać

Utalentowany wojownik podbija oddziały wroga bez użycia broni,
zdobywa miasta bez oblężenia i niszczy kraje bez prowadzenia
długotrwałych działań wojennych.

Jak już powiedziałam, biznes to wojna, a nasi rywale są naszymi wrogami. Znając liczbę i możliwości naszych wrogów, nie możemy walczyć z nimi głowa w głowę. Byłoby to zbyt meczące. Dlatego też musimy ich przechytrzyć, kiedy tylko jest to możliwe. Możemy być na tyle mądre, że wróg podda się bez walki. Stworzenie wyjątkowego życiorysu jest jednym ze sposobów, który nam to zagwarantuje.

Sun Tzu dobrze o tym wiedział. Pamiętaj, że swoją *Sztukę wojny* napisał jako życiorys, który miał mu zapewnić pracę w królestwie Wu. Słowa, których użył, były bardzo śmiałe: „Przywódca, który wykorzysta moją strategię na pewno wygra. Ja mu będę wtedy służył. Przywódca, który nie przyjmie proponowanych przeze mnie strategii na pewno poniesie klęskę”.

Sun Tzu w swoim życiorysie był bardzo pewny siebie, podkreślał, jak bardzo jest ważny, i to poskutkowało.

Tak samo może być w Twoim przypadku. Jeżeli zrozumiesz swoją wyjątkowość, możesz stworzyć nieprzeciętne strategie, które należy naśladować, żeby zdobyć przewagę nad innymi.

Twój życiorys powinien zawierać całą Twoją wiedzę, mądrość, aspiracje, wizje i osiągnięcia, które mówią, kim naprawdę jesteś.

Nie mówię tutaj o tradycyjnym jedno- albo dwustronicowym życiorysie. Jak można Cię uznać za wyjątkową, skoro Twój życiorys jest taki sam jak kogoś innego?

Taki jedno- lub dwustronicowy życiorys jest dobry i potrzebny na poszczególne rozmowy kwalifikacyjne. Nie mówię tu jednak o zwykłym kawałku kartki, który pokazuje się potencjalnemu pracodawcy. Mówię o tym, co *towarzyszy* prezentowanemu przez Ciebie kawałkowi papieru.

„Mój życiorys”

W 1987 r. pracowałam jako konsultantka w Portland, w Oregonie. Jednym z moich głównych klientów były władze stanu Oregon, który szukał sposobu, żeby pomóc firmom mieszczącym się w Oregonie w sprzedaży ich produktów w Chinach. Praca sprawiała mi wiele przyjemności do czasu, kiedy ktoś mniej doświadczony został wybrany do kontrolowania całych stosunków oregońsko-chińskich. Ku mojemu niezadowoleniu, wydawało się, że osoba ta chciała wykluczyć mnie z pracy nad tym projektem. Każdego dnia wracałam do domu z płaczem.

Okazuje się jednak, że im bardziej jesteś raniona, tym więcej się uczysz. Nagle dotarło to do mnie. Dlaczego mam tak bardzo starać się o utrzymanie tej posady jak wielka ryba w niewielkim stawie? Jeżeli jestem taka dobra jak mi się wydaje, powinnam wypłynąć na ocean, żeby to sobie udowodnić.

Ponieważ nie mogłam sześciu godzin dziennie poświęcać na tłumaczenie każdemu potencjalnemu klientowi jak powinien prowadzić interesy z Chinami — nikt by mi za to nie zapłacił — postanowiłam napisać książkę na ten temat, która mogłaby być również moim życiorysem. (Podświadomie mogłam pożyć ten pomysł od Sun Tzu).

Nie miałam najmniejszego pojęcia, jak tworzy się książkę, ale doszłam do wniosku, że najlepszym sposobem było rozpoczęcie pisania. Tak też zrobiłam. W rezultacie powstała moja pierwsza książka *The Chinese Mind Game*, którą sama wydałam.

Zamierzałam wysłać ją do potencjalnych klientów. Ale zanim to zrobiłam, udostępniłam kilka egzemplarzy i poprosiłam o ich recenzję. (Nigdy nie obciążaj siebie, kiedy ktoś inny może zrobić to za Ciebie!). Miałam szczęście. Książka dostała entuzjastyczne recenzje od „The San Francisco Chronicle”, a później od brytyjskiego „Financial Times”. Nagle firmy z całego świata zaczęły do mnie dzwonić, prosząc o kopię książki i konsultacje. Agenci literaccy zaczęli pukać do moich drzwi, w końcu ktoś sprzedał książkę jednemu z głównych wydawców w Nowym Jorku. Dzięki temu rozpoczęła się moja kariera pisarska.

Wyjątkowy życiorys wymaga tego, żeby zajrzeć w głąb swojej duszy

Stworzenie wyjątkowego życiorysu wymaga od Ciebie tego, żebyś zajrzała w głąb Twojej duszy (poprzedni rozdział powinien powiedzieć Ci, jak to uczynić), aby dowiedzieć się, co sprawia, że jesteś wyjątkowa. Które z Twoich umiejętności pozwalają Ci się wyróżnić?

Tylko Ty wiesz, jakie to są umiejętności. Ale je masz. Nikt nie patrzy na świat tak samo jak Ty.

Nawet jeżeli jesteś dwudziestoczterolatką i przez dwa lata pracowałaś jako asystentka, masz umiejętności. Możesz powiedzieć Twojemu przyszłemu pracodawcy to, co pewna młoda kobieta: „Najszybciej na świecie roznoszę kawę”. Jej poczucie humoru — oraz fakt, że była dumna z wykonywania prac, o które ją poproszono — pomogły jej w znalezieniu lepszej posady.

Jeżeli już zidentyfikowałaś przymioty / umiejętności / cechy charakteru, które czynią Cię wyjątkową, spisz je w formie notatki, raportu albo książki — jeżeli właśnie tego potrzebujesz. Sporządzenie takich notatek jest ważne z dwóch powodów:

1. Nikt nie widzi tego, co jest w Tobie.
2. Nikt przez czterdzieści godzin dziennie nie będzie słuchał Twoich genialnych pomysłów.

Dlatego musisz je pokazać. Stwórz portfolio Twoich dawnych projektów, żeby pokazać je w czasie rozmowy kwalifikacyjnej, załącz przykłady Twojej pracy, o ile to możliwe. Dokładnie napisz to, co robiłaś, zamiast używać słów takich, jak: „energetyczna”, „kompetentna”, „biegła w danej dziedzinie”. Naucz się, jak mówić o sobie i o swoich osiągnięciach. Sprzedaj się!

Chodzi o stworzenie wyjątkowego życiorysu

Nie ma niczego złego w tradycyjnym życiorysie. Nie opisuje on jednak dokładnie tego, kim jesteś. Jeżeli chcesz jak najlepiej wykonywać Twoją pracę, musisz pokazać Twoim potencjalnym pracodawcom, jak jesteś kreatywna i niezwykła. Możesz to zrobić, zaciekawiając ich Twoim życiorysem. Pamiętaj o tym, że jest on tak samo ważny dla Ciebie, jak i dla Twoich potencjalnych pracodawców.

Tekst i ćwiczenia zawarte w tej książce mogą Ci pomóc w odkryciu siebie. Tworząc Twój wyjątkowy życiorys *tak naprawdę* sprzedajesz siebie.

PRZEMYŚLENIA

Już teraz zacznij tworzyć Twój wyjątkowy życiorys! Zapisz te pomysły, które kielkują w Twoim sercu — Twoje poglądy, aspiracje, działania — których nikt prócz Ciebie nie widział.

3.3

Pięć podstaw zwycięstwa

Oto pięć zasad zwycięstwa:

- Ten, kto wie, kiedy walczyć, wygrywa.
- Ten, kto wie, kiedy użyć dużo, a kiedy mało oddziałów, wygrywa.
- Ten, kto ma wsparcie we własnych oddziałach, wygrywa.
- Ten, kto potrafi wykorzystać nadarzającą się okazję, wygrywa.
- Ten, kto potrafi uchronić się przez ingerencją zwierzchników, wygrywa.

Tak brzmi pięć podstawowych zasad zwycięstwa wg Tao.

Kiedy Sun Tzu miał wsparcie króla Wu, miał wszystkie pięć zasad pod kontrolą. Mógł śmiało podejmować decyzje. Jak przewidział w tym cytacie, jego armie wygrywały toczoną przez siebie bitwę.

Mimo tego, po śmierci starego króla i przejściu władzy przez jego syna, Sun Tzu zaczął tracić swoją pozycję.

Nie można zawsze kontrolować wszystkich wyznaczników zwycięstwa — zachcianek Twoich pracodawców, kierunku, w jakim zmierza Twoja firma, stanu przemysłu czy sytuacji ekonomicznej. Nawet Sun Tzu nie mógł kontrolować czynników zewnętrznych, takich jak: środowisko, pogoda, klimat polityczny. Musisz jednak próbować przejąć kontrolę nad taką ilością z nich, nad jaką jesteś w stanie.

Zagłębianie się w siebie

Każdą z tych zasad omówimy osobno, żebyś mogła lepiej zrozumieć, jak mogą wpłynąć na Twój zwykły dzień w pracy.

Janet, młoda bizneswoman, napisała biznesplan, który zakładał stworzenie niedrogiego dziennego spa dla pracujących kobiet. Nie tylko ceny miały być niższe, ale zabiegi kosmetyczne twarzy i masaże nie trwałyby tak długo, jak w tradycyjnym spa przeznaczonym dla niepracujących kobiet, które mają cały dzień na pielęgnowanie swoich ciał.

Dyrektorowi generalnemu, Robertowi, spodobał się ten pomysł i zasugerował, że Janet powinna pracować z architektem spoza firmy, który pomógłby jej przekształcić jej wizję w rzeczywistość. Janet sądziła, że praca z innymi nad udoskonaleniem jej projektu nie będzie żadnym problemem.

Myliła się.

Zatrudniła Jona, architekta, z którym jej firma już w przeszłości współpracowała. Janet i Jon prawie ukończyli projektowanie nowego spa, kiedy Robert stwierdził, że musi się bardziej zaangażować w cały projekt.

Po jednej krótkiej rozmowie dotarło do nich, że Robert miał zupełnie inną wersję. Janet próbowała połączyć wszystkie wersje w jeden spójny plan, ale jej idealny pomysł pomału zanikał.

Zobaczmy, w którym miejscu popełniła błąd. Początek jej projektu był wspaniały. Był zgodny z czterema zasadami: wykorzystywał nadarzącą się okazję — potrzebę spa, z którego mogłyby korzystać pracujące kobiety. Pominęła jednak drugą zasadę Sun Tzu, która mówi o zapewnieniu sobie zwycięstwa. Nie miała wystarczającej kontroli nad ilością oddziałów, które miały zostać wykorzystane. Jak to ujęła Janet: „W kuchni było zbyt wiele kucharek”.

Myślę, że możesz odnieść się do historii Janet. Jeżeli w projekt zaangażowanych jest zbyt wiele osób, ich dobre intencje wywołują więcej zamętu niż się to pozornie może wydawać. Jednak nie zawsze będziesz mieć kontrolę nad tym, ile osób zaangażowanych

jest w Twój projekt. Co więc powinnaś zrobić, kiedy znajdziesz się na miejscu Janet? Zapamiętaj pierwszą zasadę: „Ten, kto wie, kiedy walczyć, wygrywa”.

Ponieważ Janet ma podpisany kontrakt ze swoją firmą, walka nie wchodzi w grę. Musi zrobić to, czego chce od niej szef, nawet, jeżeli na nią spadnie cała wina za to, że spa okaże się niewypałem. Jedyną rzeczą, którą może zrobić, jest podążanie za ogólną wizją i nadzieja na to, że w przyszłości nie popełni tego samego błędu.

Próbowała wykorzystać czwartą zasadę: „Ten, kto potrafi wykorzystać nadarzającą się okazję, wygrywa”.

Wiedząc o tym, że ostatnie słowo nie będzie należało do niej, Janet próbowała włączyć najlepsze pomysły innych do swojego projektu, poszerzając swoją wizję i mając nadzieję, że następnym razem będzie lepiej.

W taki sposób dochodzimy do znaczenia ostatniej zasady: „Ten, kto potrafi uchronić się przed ingerencją zwierzchników, wygrywa”.

Następnym razem, kiedy będzie to możliwe, Janet musi walczyć na początku, żeby zdobyć zgodę na jej wizję projektu. Będzie konieczne, żeby jej szef wyraził na to zgodę jeszcze przed rozpoczęciem pracy. Jeżeli nie dostanie takiej zgody, będzie musiała jeszcze raz przemyśleć, czy chce być zaangażowana w to przedsięwzięcie.

Jak możesz zdobyć siłę przebicia, która zagwarantuje Ci, że Twoja wizja stanie się rzeczywistością? Pamiętaj o trzeciej zasadzie: „Ten, kto ma wsparcie we własnych oddziałach, wygrywa”.

W przypadku Janet jej firma chciała, żeby spa odniosło finansowy sukces. Jeżeli potrafiłaby przekonać innych, że jej plan ma szansę się udać, mogłaby dostać wsparcie, którego potrzebowała.

Janet wiedziała, że jest to odpowiednia pora na zbudowanie tego wyjątkowego, niedrogiego spa dla pracujących kobiet. Badania, które przeprowadziła, potwierdziły, że jest takie zapotrzebowanie na rynku. Ponieważ czasami szansa rzeczywiście nie puka do drzwi dwa razy, kobieta nie może teraz tracić czasu na walki z Robertem. Musi sprawnie działać, żeby najlepsze pomysły Roberta i Jona powiązać z własną wizją.

Zasady

Możliwe, że nie zawsze będziesz mogła kontrolować wszystkie pięć zasad, choć Sun Tzu na początku mógł. Jeżeli jesteś panią kilku z nich, masz duże szanse na zwycięstwo.

PRZEMYŚLENIA

Ten, kto potrafi wykorzystać nadarzącą się okazję, wygrywa.

PRZYKŁAD

Cel długoterminowy: opublikować pracę.

Plan działania: Nie pomoże Ci wysłanie Twojego rękopisu do dziesięciu Twoich ulubionych autorów z błaganiem o ich pomoc. Dlaczego ma on być dla nich tak ważny? Jeżeli naprawdę chcesz pomocy, najpierw napisz do autora, którego podziwiasz i wyjaśnij mu, że pomożesz mu wypromować książkę w Twoim mieście przez skontaktowanie go z księgarzami, miejscowymi stowarzyszeniami, przedstawicielami izby handlowej, lokalnymi firmami i poprowadzenie grupy dyskusyjnej albo założenie klubu czytelnika jego książek. Pilnuj, żeby autor albo autorka byli poinformowani o Twoich dynamicznych działaniach. Wtedy zdobędziesz zaufanie i uznanie autora. W tym momencie posuwasz się o krok do przodu i jedną nogą wchodzisz do przemysłu księgarskiego.

Cel długoterminowy: _____

Plan działania: _____
