

SAVOIR-VIVRE W BIZNESIE

KLUCZE DO SUKCESU WEDŁUG PIOTRA MILDNERA

P. Mildner, *Podstawy etykiety czyli wiza do świata biznesu*, Kraków 2000, s. 147–152.

Podstawową receptą na życie, a poniekąd tajemnicą sukcesu jest przede wszystkim **uprzejmość**. Słowa wytrychy to sakramentalne: „**proszę**” i **dziękuję**”.

Forma, w jakiej zwracamy się do innych, może odegrać zasadniczą rolę w procesie zdobywania sobie czyjejs sympatii, bo tylko od kogoś, kogo nie zraziliśmy do siebie od początku, a wręcz przeciwnie – ujęliśmy grzecznością, można oczekiwać podobnego traktowania.

Zamiast szerokiego omawiania form odnoszenia się człowieka do człowieka **proponuję przemyślenie** krótkich, ale wiele w sobie niosących **maksym**, które ująłem w znajdującym się poniżej katalogu przemyśleń. Katalog ten siłą rzeczy nie jest pełny, ale zawarte w nim myśli dotyczą wiele sfer życia i wielu problemów, z jakimi stykamy się na co dzień zarówno w pracy, jak i poza nią.

- Najpierw naucz się słuchać.
 - Wysłuchaj, co drugi ma do powiedzenia, zanim odpowiesz.
 - Wbrew znanej zasadzie, nie zawsze musisz czekać na pytanie, by móc co powiedzieć.
 - W życiu ustalaj jasne i przejrzyste reguły gry. Nie kręć, nie kłam, idź prostą drogą.
 - Ciągłe zmiany strategii postępowania prowadzą do utraty zaufania.
 - Postępuj tak, aby inni czuli się przy Tobie bezpiecznie.
 - Odkryj w sobie coś, co robisz lepiej niż inni. Na tym zbudujesz swój sukces.
 - Uśmiechaj się często i częstuj dobra kawą.
 - Przykładaj wagę do szczegółów, to one budują Twój świat.
 - Twoje ciało i sposób poruszania się mówią o Tobie więcej, niż mógłbyś wyrazić językiem.
 - Nie próbuj zrozumieć wszystkiego – nikomu się to jeszcze nie udało.
 - Zgłębiaj wiedzę w obszarach, które sprawiają Ci największą przyjemność poznawczą. Będziesz ekspertem w danej dziedzinie.
-

SAVOIR-VIVRE W BIZNESIE

KLUCZE DO SUKCESU WEDŁUG PIOTRA MILDNERA

P. Mildner, *Podstawy etykiety czyli wiza do świata biznesu*, Kraków 2000, s. 147–152.

- Nie okazuj współczucia ułomnym. Traktuj ich jak innych ludzi; tego właśnie oczekują.
 - Kieruj się mądrością wyrażoną słowami: „cokolwiek czynisz, czyń roztropnie i patrz, jakie mogą być tego konsekwencje”.
 - Nie poszukuj radości w oczach tego, komu opowiadasz o swoim sukcesie.
 - Kobiety każdego stanu traktuj jak kobietę.
 - Dzieci traktuj z należną im powagą i respektem, one rozumieją i widzą więcej niż niejeden dorosły.
 - Nie wstydź się podarować kwiatów najbliższej osobie pomiędzy okazjami.
 - Dzień bez spełnienia choćby jednego dobrego uczynku jest dla Ciebie dniem bezpowrotnie straconym.
 - Dbaj o czystość ciała i ducha.
 - Postępuj w życiu tak, abyś był pewny, że jeśli ktoś zapuka do Ciebie o szóstej rano, to będzie to tylko mleczarz.
 - Żyj tak, abyś zawsze mógł patrzeć na swoją twarz w lustrze.
 - Znajdź regularnie czas na rachunek sumienia.
 - Ucz się rozpoznawać prawdziwie potrzebującego żebraka i wspomagaj go.
 - Trącając się kieliszkiem wina powiedz „na zdrowie” i koniecznie patrz w oczy swego towarzysza. To tylko na początku jest trudne. W krajach, w których ziemia rodzi wino, nie rozumiano by twoich opuszczonych oczu.
 - Bądź silny siłą ludzi, którymi dowodzisz.
 - Podwładny ma w zanadrzu mnóstwo wspaniałych pomysłów; trzeba w nim tylko wyzwolić potrzebę mówienia.
 - Spróbuj raz w życiu upiec chleb, ulepić garnek i zrobić sandały, a na pewno dasz sobie radę w każdej sytuacji.
-

SAVOIR-VIVRE W BIZNESIE

KLUCZE DO SUKCESU WEDŁUG PIOTRA MILDNERA

P. Mildner, *Podstawy etykiety czyli wiza do świata biznesu*, Kraków 2000, s. 147–152.

- Posiłek, podczas którego nie prowadzone były rozmowy na tematy biznesowe, jest posiłkiem straconym dla biznesu. Czyli najadłeś się i niczego nie załatwiłeś.
 - Proporcje między tzw. *small talk*, czyli rozmową lekką, łatwą i przyjemną, a omawianiem spraw związanych z biznesem powinny się układać jak cztery do jednego na korzyść tej pierwszej.
 - Osoba zapraszająca winna regulować należność dyskretnie albo najlepiej przelewem.
 - Jakakolwiek próba zwrócenia uwagi lub – co gorsza – kłótnia z personelem obsługującym w obecności gości zakrawa na nowobogackie popisy i prowadzi wprost do dyskomfortu zaproszonych osób, a w konsekwencji – do nieosiągnięcia celu handlowego.
 - W krajach zachodnich osobą, która pierwsza wchodzi do restauracji, jest zawsze mężczyzna.
 - *Night cup* to nic innego jak ostatni drink, podawany zwykle w barze po dobrej kolacji. Powinien to być zdecydowanie jeden drink, a nie kilka.
 - Kolacje w wielkim stylu oprócz deserów zawierają w swym menu także sery. Najpierw jednak należy spożywać sery, a potem desery.
 - Wytworne restauracje pomiędzy poszczególnymi daniami proponują sorbety, czyli coś podobnego do lodów. A to po to, by zneutralizować w ustach smak po poprzedniej potrawie. Porcja jest mała. Zazwyczaj bywa to jedna niewielka kulka.
 - Tabliczki z nazwiskami i imionami uczestników spotkania informują nas, z kim rozmawiamy. Ponadto dają możliwość uczenia się imion osób, które przyjdzie nam jeszcze spotkać. Na Zachodzie pamiętanie i wymienianie nazwisk osoby, którą już kiedyś spotkaliśmy, należy do dobrego tonu i dowodzi szacunku.
-

SAVOIR-VIVRE W BIZNESIE

KLUCZE DO SUKCESU WEDŁUG PIOTRA MILDNERA

P. Mildner, *Podstawy etykiety czyli wiza do świata biznesu*, Kraków 2000, s. 147–152.

- Mówienie za czyimiś plecami jest zawsze obarczone ryzykiem, że treść naszej wypowiedzi trafi do osoby obmawianej prędeej, niż to możemy sobie wyobrazić.
 - Zastanów się dwa razy, zanim zaczniesz krytykować jedzenie, otoczenie itp. Nigdy nie wiesz, z kim rozmawiasz i jaki jest jego stosunek do ludzi, którzy zorganizowali przyjęcie. Zamiast tego zwróć uwagę na elementy, które Ci się podobają i które podziwiasz.
 - Nie spóźniaj się nigdy. Zawsze bądź na czas.
 - Nie planuj wcześniejszego opuszczenia spotkania, bo spieszysz się na samolot. Poleć następnym, albo nie zawracaj głowy.
 - Pokazuj się zawsze zadbany, czysty, pachnący, elegancki. Miej czyste buty, uczesane włosy i bądź ogolony. Tak zwana trzydniowa broda nie jest już w modzie.
 - Na rynku pracy jesteś towarem bez względu na to, czy Ci się to określenie podoba czy nie. Starzejąc się nabierasz dojrzałości i coraz większej wartości. Ale do czasu. Dlatego zawsze realnie oceniaj swoją wartość rynkową, abyś nie musiał przeżyć żadnej niespodzianki.
 - Prezentacja to klucz do sukcesu. Dyskretnie, lecz w sposób wyraźny należy eksponować swoje walory, silne strony charakteru, umiejętności, zdolności. Ten świat jest tak skonstruowany, że siedzący w cieniu w nadziei, że zostaną zauważeni, mają niestety małe szanse na sukces w życiu publicznym, gospodarczym, kulturalnym.
 - Nie ma nic gorszego niż na początku długiego lotu wejść w konflikt ze stewardessa. Lot będzie męczarnią dla nas, nieszczęsnej stewardessy i pozostałych pasażerów. Tylko czym oni zawinili, że obsługuje ich ktoś, kto już stracił ochotę na uśmiech?
 - Opuszczając samolot uśmiechnij się do zegnającej Cię stewardessy i powiedz „do widzenia”. Podziękuj za miły serwis. To jedna z niewielu motywacji, jaką może otrzymać ta zmęczona dziewczyna.
-

SAVOIR-VIVRE W BIZNESIE

KLUCZE DO SUKCESU WEDŁUG PIOTRA MILDNERA

P. Mildner, *Podstawy etykiety czyli wiza do świata biznesu*, Kraków 2000, s. 147–152.

- W czasie spotkania i konferencji nie gadaj do sąsiada. Ty myślisz, że czynisz elokwentną uwagę, a on na pewno chce w tej chwili uważnie słuchać prelegenta.
 - Zamiast rozmawiać z sąsiadem na konferencji odważ się i powiedz coś głośno. Zadaj pytanie, skomentuj coś. Pokaż się innym. Bądź aktywny konstruktywnie.
 - Jeśli już musisz mieć włączony telefon komórkowy, to powinien on posiadać opcję wibrującą.
 - Na konferencjach, seminariach jesteś obserwowany tak samo jak i Ty obserwujesz innych. Patrz, jak siedzisz. Nie przeciągaj się – to nie jest sypialnia, lecz miejsce pracy.
 - Na konferencjach zmuszaj się do koncentracji.
 - Respektuj prelegenta tak, jakbyś Ty chciał być respektowany, kiedy to Ty będziesz miał swoje pięć minut jako prezenter.
 - Wykazuj zrozumienie i pomagaj, a nie krytykuj niedoświadczonych. Będą Ci za to wdzięczni.
-