

## 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



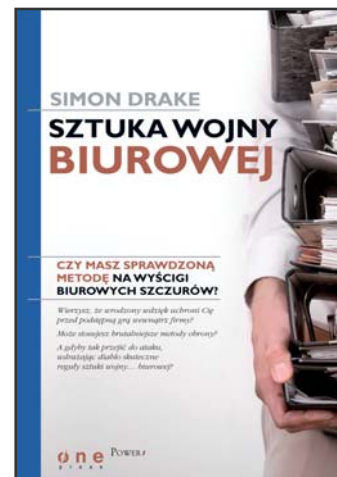
Do przechowalni


 Nowość


 Promocja

## Sztuka wojny biurowej

Autor: Simon Drake  
 Tłumaczenie: Anna Kanclerz, Bartosz Sałbut  
 ISBN: 978-83-246-1930-6  
 Tytuł oryginału: [The Art of Office War](#)  
 Format: A5, stron: 184



## Czy masz sprawdzoną metodę na wyścig biurowych szczurów?

- Wierzysz, że wrodzony wdzięk uchroni Cię przed podstępą grą wewnątrz firmy?
- Może stosujesz brutalniejsze metody obrony?
- A gdyby tak przejść do ataku, wdrażając diablo skuteczne reguły sztuki wojny... biurowej?

## Cyniczny świat biurowych wojen

Jakieś 100 tysięcy lat temu nasi protoplaści tańczyli wokół świeżo upolowanej zwierzyny, ciesząc się z kolejnego zawodowego sukcesu o prawdziwie mamucich rozmiarach. Od tego momentu minął szmat czasu, a ludzkość ewoluowała. W rezultacie zrezygnowaliśmy ze zdrowego trybu życia na łonie natury, przesiadając się do wywołujących bóle zatok, klimatyzowanych pomieszczeń biurowych. Porzuciliśmy również dotychczasowy sposób porozumiewania się, polegający na warczeniu, pomrukiwaniu i waleniu pięściami, wybierając metody bardziej neutralne, takie jak podawanie ręki i wymienianie się nieszczerymi uprzejmościami.

Jednak nasze życie od zawsze koncentrowało się i koncentruje na nieustannej walce o byt – tyle tylko, że dziś Twoja mała wojna toczy się każdego dnia w przestrzeni biurowej. Aby przetrwać i nie pozwolić się pożreć, musisz stale zdobywać i rozwijać nowe, cenne umiejętności. Tych najskuteczniejszych nie uczą w szkołach, na kursach ani w poradnikach. Może dlatego, że są one nieco barbarzyńskie, czasem bezkompromisowe... Ale skoro działają, czy nie warto ich poznać?

## Bezbledne taktyki sztuki wojny biurowej

- Jak stale zachowywać czujność i nie dać się nikomu podejść?
- Jak przestrzegać zasad oraz ustanawiać własne prawa i reguły?
- Jak używać perswazji i skutecznych zasłon dymnych?
- Jak rozpracować wrogów, przyjaciół, szefów i podwładnych?
- Jak wykorzystać do swoich potrzeb nieformalną komunikację?

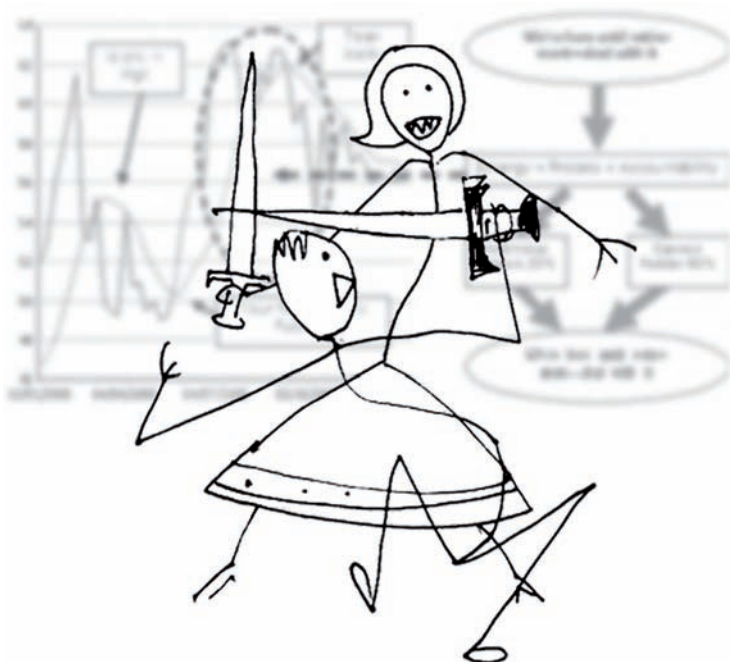
---

# Spis treści

<i>Wprowadzenie</i>	7
<i>Nagroda</i>	13
<i>Czas się zaciągnąć</i>	23
<i>Koleżanki i koledzy</i>	29
<i>Rywalizacja i konflikt</i>	51
<i>Terytorium wiedzy w konflikcie biurowym</i>	67
<i>Władza, czyli jak zmiażdżyć morale innych</i>	81
<i>Strategia</i>	91
<i>Taktyka</i>	97
<i>Sztuka biurowej komunikacji</i>	159
<i>Epilog: Dokąd zmierzamy?</i>	175

---

# Czas się zaciągnąć



**Kariera, dobra zabawa, przyzwoite zarobki...**

## Odpowiednie miejsce i czas

Czytelnik tej książki podjął świadomą decyzję o jej przeczytaniu, a zatem prawdopodobnie wypełnia go „pozytywna energia” i ochota, by zacząć do życia podchodzić poważnie. Chciałbym tu jednak wyjaśnić pewną kwestię — samo złudzenie wielkości nie wystarczy. Na świecie nie brakuje mężczyzn, którzy chcieliby wieść żywot Napoleona, podobnie jak nie brakuje kobiet, którym wydaje się, że są Kleopatrami. W pewnym momencie swojego życia dochodzimy do pewnego szalonego przekonania, że oto nadszedł czas, by wreszcie zacząć działać. Chcemy znaleźć się na przedzie, wybić się, zrozumieć, co się wokół nas dzieje. Jest to bardzo pozytywne podejście, które można zamienić w rzeczywistość, trzeba mieć jednak świadomość, że większość ludzi ma dosyć ograniczone możliwości rozwoju w swoim środowisku. To dosyć otrzeźwiająca prawda, która może doprowadzić nas do wniosku, że jesteśmy jedynie drobnym trybikiem korporacyjnej maszyny. Pod pewnymi względami jest to słuszny wniosek, jednak nie możemy również zapominać, że niezależnie od tego, jak mało byśmy znaczyli, jesteśmy niesieni olbrzymią falą czasu, która może zaprowadzić nas do zupełnie innego oceanu. Przed każdym z nas rozpościera się optymistyczna przyszłość, trzeba jednak pamiętać, że *to tylko przyszłość*. Nie można nic konkretnego na ten temat przeczytać — możemy zapoznawać się z historią i wyobrażać sobie siebie w okresach lepszych lub gorszych, jednak przyszłość jest nieznana i przerażająca i to właśnie w niej musimy się jakoś umiejscowić. Wielu ludzi żyje przeszłością, część żyje teraźniejszością, a tylko nieliczni potrafią wybiegać myślami w przyszłość — oto właśnie prawdziwi mistrzowie własnego czasu. Oni mogą sobie pozwolić na to, by mylić się nawet w większości przypadków, ponieważ

prędzej czy później uda im się w odpowiednim momencie podjąć odpowiednie decyzje i wtedy właśnie zaczną żyć.

*Przyszłość ma taki sam wpływ na teraźniejszość,  
jak przeszłość — Friedrich Nietzsche*

## Ja i maszyna

Ludzie wybierają sobie branże, a branże wybierają sobie ludzi. Dokonany przez nas wybór był prawdopodobnie uzależniony od tego, co w danym okresie było na tyle potężne, aby wyrzeć największe wrażenie na naszych młodych i podatnych na sugestie mózgzach. Zdajemy sobie sprawę, jakiego rodzaju trybikiem jesteśmy i w którą stronę się obracamy. Gdyby nie fakt, że w trakcie kariery zawodowej nabywamy doświadczenie w konkretnej branży, jako tryby pasowalibyśmy do dowolnej maszyny — zresztą najprawdopodobniej tak właśnie jest.

Poszczególne role w środowisku biurowym są do siebie w istocie bardzo zbliżone, różnią się jedynie takimi drobiazgami jak nazwa stanowiska czy zakres pełnionych obowiązków. Oznacza to, że możemy wyznaczyć pewne uniwersalne reguły i wartości, które będą znajdować zastosowanie w każdym przypadku.

Jeśli ktoś jeszcze tego nie zrobił, powinien wybrać sobie taką branżę, która z jakichś powodów najbardziej go ekscytuje. Jeśli ktoś wybrał już sobie branżę, w której jednak nudzi się lub powoli wypala, powinien podekscytować się wizją zmiany samego siebie w osobę bardziej wartościową. W ten sposób wchodzi się do gry.

## Gra — wiedza i biurowi wojownicy

Celem posiadania wiedzy nie jest rozwiązywanie łamigłówek i wygrywanie quizów. Wiedza ma charakter abstrakcyjny i holistyczny — wiemy, jak coś zrobić, wiemy o czymś, wiemy, jak coś zmienić

oraz zinterpretować to w taki sposób, aby stało się dla nas przydatne. Pracując, posługujemy się wiedzą, a nasz cel bądź oczekiwany rezultat stają się oślepiającym źródłem inspiracji i gratyfikacji. Przedstawiona w ten sposób praca wydaje się być przyjemna i praktyczna, a jednak w rzeczywistości polega na nieskończonym klepaniu w klawiaturę, przelatywaniu kolejnych słów krytyki i wysłuchiwanie tyrad szefa, który znów musi nas oświecić na jakiś temat. Niektórzy skarżą się, że współczesna praca niewiele różni się od niewolnictwa, tak naprawdę jednak trudno porównać ją do noszenia kamieni wykorzystywanych do budowy piramidy boga Słońca.

Powód, dla którego godzimy się na niewolnictwo na rzecz wiedzy, okazuje się bardzo prosty — praca w biurze jest wygodna, ogranicza się do wysiłku umysłowego. Jedyne, czego się od nas oczekuje, to wpasowanie się w pewną większą całość i zaangażowanie w realizację pewnego określonego planu. Biuro jest mózgiem organizacji (mam tu na myśli firmy, urzędy państwowe, a nawet Marsjańskie Siły Zbrojne) i jest cenione za *wiedzę*, którą oferuje organizacji, pomagając jej tym samym skuteczniej funkcjonować w jej otoczeniu konkurencyjnym. Bez wiedzy nie poradzi sobie żadne biuro (i żadna organizacja) — głównym zadaniem osób funkcjonujących w środowisku biurowym jest zatem nieustanne pozyskiwanie, ocenianie oraz generowanie wiedzy na rzecz organizacji.

Technologie gromadzenia informacji co prawda nieustannie się rozwijają, jednak nadal to ludzie interpretują dane i zamieniają je w praktyczne, znajdujące konkretne zastosowania informacje. Jest to moment kulminacyjny, w którym wiedza zamienia się w twardą walutę o niebagatelnej wartości. Organizacja ma świadomość, że jej członkowie chcą dowieść swojej przydatności. Właśnie dlatego przydziela im odpowiedzialne pozycje, wykorzystując w zamian ich cenną wiedzę. W ten sposób pracownik działa na korzyść organizacji, a sam

sięga po upragnione nagrody: pieniądze, odpowiedzialność, pozycję, dłuższe lunchy, większy kawałek tortu.

W ramach jednej organizacji różni ludzie pracują z wykorzystaniem różnego rodzaju specyficznej dla danej branży wiedzy. Im bardziej specyficzna jest ta wiedza oraz rezultaty jej zastosowania, tym bezpieczniej i łatwiej jest korzystać z niej ludziom — oczywiście wszystko ma swoją cenę: takie osoby zostają zaszufladkowane i już zawsze są kojarzone ze ściśle określonym obszarem wiedzy. Im bardziej ogólna i wartościowa jest czyjaś wiedza, tym większa szansa, że osobie takiej uda się przedstawić swoją wiedzę jako źródło największej wartości i w ten sposób pokonać innych pracowników, posiadających podobną bądź nieco rozbieżną wiedzę. Wszyscy muszą „wspólnie” dążyć do jednego celu i każdy ma prawo do własnej opinii, jednak gdy tylko pojawia się rozbieżność tych opinii, dochodzi do sporu o to, czyja wiedza jest „najbardziej wartościowa” — właśnie ten czynnik jest kryterium decydującym o wysokości wynagrodzenia poszczególnych pracowników. W takiej sytuacji ludzie odwołują się do cennej wiedzy, podkreślając, że wiedza uznana za mniej wartościową w istocie pochodziła od kogoś innego. Koncepcja terytorium wiedzy w konflikcie biurowym została opisana w dalszej części książki.

Właśnie z tego względu kolejne branże gospodarki opierają się na wiedzy. Organizacje oczekują od swoich członków, że ci będą o tę wiedzę walczyć. Kariera zawodowa wielu milionów ludzi sprowadza się w gruncie rzeczy do walki o wiedzę — ludzie ci podejmują naprawdę duży wysiłek, aby udowodnić swoją przydatność w kwestii zapewniania organizacji najbardziej wartościowej wiedzy. Chodzi tylko o to, co wiemy, czy wiemy to dokładniej niż nasi rywale i czy potrafimy dostarczyć tę wartościową wiedzę najważniejszym decydom.

Zostawmy na chwilę przytłaczający ogrom tego zjawiska. Nasze pole działań może być zupełnie bezpieczne, może nam wystarczyć, że uświadomimy sobie własne ograniczenia. Jeżeli jednak naprawdę zależy nam na pracy i karierze zawodowej, koniecznie musimy poznać potencjał naszych rywali. Musimy dowiedzieć się, ile wiedzą — pewnie nie jesteśmy w stanie dowiedzieć się wszystkiego, ale z pewnością warto tę kwestię zgłębić. Wokół nas nie brakuje ludzi, którym nie zależy na tym, aby dowiedzieć się czegokolwiek więcej, niż jest im potrzebne. Jeśli chcemy jednak przeć naprzód, musimy polubić to, co nudne. Musimy dążyć do wiedzy — od jej nadmiaru mózgowi nie grozi otyłość.

Warto zapamiętać tę maksymę: Władza to potęga, zawsze i wszędzie.

Zanim wrzucimy kolejny bieg, wypada poznać bliżej otaczających nas ludzi.

*Nawet wiedza musi być w modzie. Gdy nie jest modna, mądrze jest przyznawać się do ignorancji — Baltasar Gracián<sup>1</sup>*

---

<sup>1</sup> Baltasar Gracián y Morales (1601 – 1658) — hiszpański prozaik i pisarz polityczny — *przyp. tłum.*