Автор: admin
17.03.2011 16:08 - Обновлено 31.10.2014 15:04

Стоит ли качать права в отношениях?

Иногда людям кажется, что их недооценивают и/или они недополучают свою долю. Стоит всерьез задуматься, так ли это на самом деле?

Например, сотрудник жалуется, что ему не компенсируют переработки. Оговоримся сразу: рассматривается адекватный сотрудник, который качественно выполняет свои обязанности. Случай руководителя, который явно нарушает закон, также не рассматривается.

Если есть должностная инструкция, имеет смысл пересмотреть предусмотренные ей права и обязанности и тщательно продумать, какими средствами они будут реализованы. Может оказаться, что все обязанности (зачастую реально важные) физически невозможно выполнить в пределах рабочего дня. Между прочим, руководитель заинтересован в здоровых сотрудниках, и ему невыгодно терпеть убытки от срыва рабочего процесса, к тому же измотанный сотрудник не всегда сможет толком передать дела.

Решением проблемы может быть другой порядок работы и/или принятие нового сотрудника. Кстати, чтобы обучить новичка, тоже потребуются время и силы. Важно, чтобы сотрудник при разговоре с руководителем на подобные темы был достаточно уверен в себе, иначе руководитель может подумать, что его подчиненный нытик, лентяй или плохо справляется со своими обязанностями.

Чуть сложнее дело обстоит там, где должностная инструкция неполная, то есть имеются важные обязанности, не прописанные в ней. Здесь сотрудник имеет дело с неписаными законами организации, в которой работает. В такой ситуации он должен четко решить для себя, насколько серьезно и как долго он будет принимать их для себя. Нюанс состоит в том, что при оформлении на работу сотрудник считается уже ознакомленным с должностной инструкцией, а подводные камни выявляются в процессе работы. Если же сотрудник будет общаться с руководством слишком резко и прямолинейно, то потеряет шанс получить рекомендацию, которая поможет ему устроиться на лучшую работу.

В отношениях «клиент – подрядчик (фрилансер)» функции должностной инструкции выполняет техническое задание. Часто клиент не знает (и, вообще говоря, не обязан знать), как его составлять.

В этом случае сам исполнитель работ должен активно подключиться к написанию технического задания. Если своего практического опыта маловато, можно обратиться за помощью к более опытным коллегам по профессии или взять за основу типовой договор. Однако умение смотреть и видеть, слушать и слышать, анализировать ситуацию целостно является здесь ключевым. Кстати, о вынужденных задержках в ходе процесса стоит сообщать заранее, а если при этом первоначальное задание было изменено, то нужно обратить на это внимание клиента, чтобы он расставил приоритеты в вопросах качества, цены и скорости выполнения работ.

Наконец, самым сложным аспектом являются неформальные личные отношения между людьми. Не стоит подвергать риску взаимное доверие, так как невозможно заранее знать, кто тебе понадобится в трудную минуту. Будет нелишним оценить, насколько важны отношения для Вас и Вашего партнера, какой ценой они Вам даются, насколько реальны Ваши требования к нему, а также как партнер воспринимает Ваши слова и действия.

Не всегда можно разорвать всякие отношения, так как даже после развода родители остаются родителями для своих детей (опять же, не рассматриваются родители-наркоманы, алкоголики, уголовники, душевнобольные и прочие социопаты).

В заключение хочу напомнить всем известную притчу про путника, ветер и солнце. Чем сильнее дул ветер, тем больше путник кутался в свой плащ. Только пригрело солнце – и он сам его снял, так как ему стало теплее.

Жестко настаивая на своем, Вы подобны ветру, а умение находить компромиссы еще не помешало ни одному человеку.

Автор - **Незнайка Бесфамильный**

Источник