

#23



GECON NewsLetter
ΙΟΥΛΙΟΣ 2010



**Καλό μας
Καλοκαίρι!!!**





Οι κρυμμένες ικανότητες μας ...

Τελικά θα επιβιώσουμε ως οικονομία και ως έθνος; Πως θα ξαναβρούμε τη χαμένη μας θέση στην παγκόσμια οικονομία; Σε ποιες αγορές; Ποιο θα είναι το «στίγμα» της Ελλάδας; Το όραμα μας; Η αποστολή μας; Η φιλοσοφία μας; Οι αξίες και οι στόχοι μας; Ερωτηματικά που και η πιο μικρή επιχείρηση που σέβεται τον εαυτό της, έχει απαντήσει. Εμείς τι απαντήσεις έχουμε να δώσουμε ως χώρα;

Αν ξεφύγουμε λίγο από την μιζέρια της καθημερινότητας, θα δούμε ότι στη χώρα μας υπάρχουν υγιέστερες επιχειρηματικές δυνάμεις που δραστηριοποιούνται στους τομείς:

**α/ της πληροφορικής,
β/ της υψηλής τεχνολογίας,
γ/ της ενέργειας, «πράσινη ενέργεια» κλπ.,
δ/ του τουρισμού,
ε/ της ναυτιλίας,
στ/ της υγείας**

Υπάρχουν περιθώρια ανάπτυξης με τη δημιουργία νέων επενδύσεων και κυριότερα ΝΕΩΝ ΘΕΣΕΩΝ ΕΡΓΑΣΙΑΣ.

Αρκεί οι επιχειρηματίες να μην βρίσκουν τα γνωστά εμπόδια στο δρόμο τους που υψώνονται από τις δυνάμεις της συντήρησης και του παρελθόντος. Φτάνουν πια τα φαντάσματα των κρατικοδίαιτων σχηματισμών. Η λεγόμενη «τρόικα» ελπίζουμε να αλλάξει τις νοοτροπίες και τις συνήθειες του παρελθόντος όσον αφορά την ταχύτητα που επιβάλλεται στην υλοποίηση παρόμοιων επενδυτικών πρωτοβουλιών.

Δεν έχουμε ως χώρα άλλες επιλογές, παρά να βοηθήσουμε τους λίγους, μικρούς και τολμηρούς πατριώτες που θέλουν να μείνουν και να επενδύσουν στην χώρα τους. Αν αυτό δεν γίνει ΑΜΕΣΑ, τότε θα χάσουμε τις τελευταίες ευκαιρίες και τις τελευταίες ελπίδες που μας έχουν απομείνει.

Ας συλλογιστούμε στις μέρες των ... όποιων διακοπών μας, έτσι ώστε να επιστρέψουμε πίσω γεμάτοι θετική ενέργεια για ΔΡΑΣΗ.

ΚΑΛΟ ΚΑΙ ΔΡΟΣΕΡΟ ΚΑΛΟΚΑΙΡΙ ΜΕ ΥΓΕΙΑ ΚΑΙ ΔΥΝΑΜΗ...

Κ. ΓΕΩΡΓΑΚΑΣ

Σε αυτό το τεύχος...



Editorial:	σελ. 2
Νέα της GECON	σελ. 3
Ιστορίες καθημερινής τρέλας. Δρ Κωνσταντίνος Γεωργάκας	σελ. 4
Συνέντευξη κ. Θωμά Παρπούλα, Διευθύνων Σύμβουλος OFFIRAMA A.E.	σελ.5
Περί ψυχολογίας: Δουλεύοντας στα χρόνια της ύφεσης	σελ. 6 & 7



- Ολοκληρώθηκε η 2^η σειρά για το 2010, του προγράμματος **GECON BUSINESS ACADEMY**, που φιλοξενήθηκε για 60 ώρες στις εγκαταστάσεις μας. Συμμετείχαν στελέχη επιχειρήσεων από βιομηχανίες της περιοχής μας, καθώς και ανεξάρτητοι ΜΜ επιχειρηματίες.
- Ένα «γεμάτο» οκτάωρο εκπαιδευτικό πρόγραμμα για την «Οργάνωση των Πωλήσεων σε δύσκολους καιρούς» υλοποιήθηκε επίσης για τα στελέχη της **OFFIRAMA A.E.** Έπιπλα Γραφείου.
- Μετά το δεύτερο DVD που ετοιμάσαμε για τις εκπαιδευτικές μας υπηρεσίες και που βρίσκεται ήδη στον «αέρα», σε συνεργασία πάντα με την **FILM FABRIK** και την σκηνοθέτιδα κα **A. Χριστοφορίδου**, ετοιμάσαμε μία ΝΕΑ παραγωγή βασισμένη στην υπηρεσία **COACHING** που προσφέρει η **GECON** στην αγορά. Πρόκειται για μία εκπαιδευτική προσέγγιση του **COACHING**, με όλα τα στοιχεία που μπορούν τόσο οι διοικητικές ομάδες των επιχειρήσεων, όσο και οι μεμονωμένοι επιχειρηματίες να αντλήσουν, με στόχο την βελτίωση τους και την αποδοτικότερη λειτουργία των εταιριών τους. Παράλληλα υπάρχουν και οι μαρτυρίες (TESTIMONIALS) των

επιχειρήσεων και των επιχειρηματιών από την Θεσσαλονίκη και την Αθήνα που απολαμβάνουν τις υπηρεσίες **COACHING**.

- Την Κυριακή 9 Μαΐου, ο Δρ Κων/νος Γεωργάκας ήταν ο ομιλητής στην ετήσια συνάντηση των συνεργατών της φαρμακευτικής εταιρίας **CHIESI**, που έγινε στην Καστοριά. Τίτλος της ομιλίας του: «**BRAND NEW YOU: Η αναβάθμιση της Ιατρικής ταυτότητας σήμερα. Μια σύντομη και διαδραστική προσέγγιση για τη βελτίωση των σχέσεων μεταξύ γιατρού και ασθενών και για τον τρόπο με τον οποίο οι γιατροί μπορούν να γίνουν «επώνυμοι».**
- Σε «ζωντανή» 45λεπτη τηλεοπτική συνέντευξη για θέματα αγοράς, marketing, διαφήμισης, καταναλωτή κλπ. τοποθετήθηκε ο Κ. Γεωργάκας απέναντι στον γνωστό δημοσιογράφο κ. Γ. Ροδάκογλου.
- Στις 28 Μαΐου παρουσιάστηκε στη Ξάνθη από τον Δρα Κ. Γεωργάκα ένα οκτάωρο **ΕΝΤΑΤΙΚΟ ΜΑΘΗΜΑ-ΕΡΓΑΣΤΗΡΙ** με θέμα: «**ΒΑΣΙΚΕΣ ΑΡΧΕΣ BUSINESS TO BUSINESS MARKETING**». Το εργαστήριο οργανώθηκε από το **ΔΗΜΟΚΡΙΤΕΙΟ ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΘΡΑΚΗΣ**, Τμήμα **ΠΟΛΙΤΙΚΩΝ ΜΗΧΑΝΙΚΩΝ** και τμήμα

ΤΜΗΜΑ ΗΛΕΚΤΡΟΛΟΓΩΝ ΜΗΧΑΝΙΚΩΝ & ΜΗΧΑΝΙΚΩΝ

ΥΠΟΛΟΓΙΣΤΩΝ, στο πλαίσιο του

ΔΙΑΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΑΚΟΥ ΔΙΑΤΜΗΜΑΤΙΚΟΥ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΟΣ ΜΕΤΑΠΤΥΧΙΑΚΩΝ ΣΠΟΥΔΩΝ. Στο

συγκεκριμένο «εργαστήρι» συμμετείχαν 30 μεταπτυχιακοί φοιτητές.

- Στις 21 Ιουνίου οργανώθηκε και παρουσιάστηκε από τον κ. Κ. Γεωργάκα σε ομάδα φοιτητών του μεταπτυχιακού τμήματος «Διοίκησης Επιχειρήσεων» του **ΠΑΜΑΚ**, ειδική διάλεξη-συζήτηση πάνω στα **SOCIAL MEDIA**, με προσκεκλημένο ομιλητή τον κ. Αλέξη Χαραλαμπίδη, της Διαφημιστικής εταιρίας **TRIA ΕΠΕ**.
- 12 διευθυντικά στελέχη της εταιρίας **CRYSTAL A.E.** παρακολούθησαν το πρώτο μέρος του προγράμματος «**SKILLS FOR YOUR SUCCESS: THE EXPERTS SHOW THE WAY**». Το 24ωρο αυτό σεμινάριο, αναφέρεται σε δεξιότητες που ασκούν καθημερινά τα στελέχη των επιχειρήσεων, ανεξαρτήτως επιπέδου διοίκησης, μεγέθους και αντικειμένου επιχείρησης. Το συγκεκριμένο πρόγραμμα θα ολοκληρωθεί σε επόμενη τριήμερη συνάντηση, μέσα στον Σεπτέμβριο.



Φίλος επιχειρηματίας, χρειάστηκε να αντικαταστήσει την άδεια οδήγησης του λόγω ... φθοράς. Του ζήτησαν 9 δικαιολογητικά! (Αν ήταν γυναίκα, ήθελαν και ένα 10^ο δικαιολογητικό!)

Δείτε μερικά εξωφρενικά που ζητούν στην Ελλάδα του 21^{ου} αιώνα που θέλει να γίνει ... ανταγωνιστική (τρομάρα της..)

- ο Ανταποδοτικό τέλος **3 €** από την **Αγροτική Τράπεζα** !!! (Ποιος ξέρει ποιοι επιτήδαιοι ροκανίζουν τα έσοδα από το ανταποδοτικό τέλος...)
- ο Παράβολο **30 €** από την **Εθνική Τράπεζα** υπέρ «ειδικού λογαριασμού» 638/1970 (πρόσφατο...) !!! (Ποιος ξέρει ποιοι επιτήδαιοι ροκανίζουν τα έσοδα από τα παράβολα του «ειδικού λογαριασμού» ...)
- ο Εφόσον υπάρχει φθορά στο δίπλωμα απαιτείται παράβολο **9,05 €** από ΔΟΥ !!!
- ο Αποδεικτικό ΑΦΜ. (Ίσως το εκκαθαριστικό εξυπηρετεί; Το ... ψάχνουμε...)
- ο Υπεύθυνη Δήλωση μονίμου κατοικίας.
- ο Extra παράβολο **45 €** από την **Εθνική Τράπεζα** εάν χρειάζεται οφθαλμίατρος, εξέταση κλπ. κλπ.
- ο Ταυτότητα
- ο 2 φωτογραφίες
- ο Το παλιό δίπλωμα

Δηλαδή ο ταλαίπωρος πολίτης αυτής της χώρας πρέπει να πάει σε 2 τράπεζες, στη ΔΟΥ, στο Δήμο κλπ. ΠΟΣΟ ΛΟΓΙΚΟ ΣΑΣ ΑΚΟΥΓΕΤΑΙ ΑΥΤΟ ΣΑΝ ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑ; Πόσο χρόνο πρέπει να αφιερώσει για μια απλή γραφειοκρατική διαδικασία; Γιατί πρέπει να ταϊστούν τόσο κηφήνες ενδιάμεσα για να πάρουμε κάτι που δικαιωματικά πρέπει να μας χορηγήσει το κράτος;

Η ιστορία δυστυχώς δεν τελειώνει εδώ. Προσωπικά χρειάστηκε να κάνω την ίδια δουλειά στη ... Γαλλία. Απαιτήθηκαν ΜΟΝΟΝ τα δύο τελευταία δικαιολογητικά και 10 λεπτά αναμονής σε ένα χώρο που θα ζήλευαν ακόμα και ... πολυεθνικές επιχειρήσεις !!! Σε ένα περιβάλλον με οθόνες που μιλούσαν για οδική ασφάλεια, οδηγική συμπεριφορά κλπ. κλπ. Κερνούσαν και καφέ (από μηχανήμα έστω, αλλά με 0,20 € ...).

«Ελλάς το μεγαλείο σου...». Δυστυχώς ...

1. Κύριε Παρπούλα, πείτε μας λίγα λόγια για το προφίλ, το όραμα και τη δραστηριότητα της Offirama.

Αν και η **OFFIRAMA** είναι μια νέα επιχείρηση στο χώρο του εξοπλισμού γραφείου, η ομάδα της αποτελείται από στελέχη με μεγάλη εμπειρία στο χώρο. Μας ενδιαφέρει λοιπόν να κάνουμε τη δραστηριότητα του εξοπλισμού γραφείων τέχνη και τεχνική, με την παροχή υψηλού τεχνολογικού, αισθητικού, λειτουργικού και σχεδιαστικού επιπέδου προϊόντων. Από την άλλη πλευρά είναι σημαντικό να δώσουμε στον πελάτη μας (και μέσω αυτού στην αγορά) κατασκευαστικές λύσεις εξοπλισμού γραφείου τεχνολογικά, αισθητικά και σχεδιαστικά προηγμένες και εφαρμόσιμες.

Στους 16 μήνες ζωής της **OFFIRAMA**, στήσαμε μια low cost εταιρία, έτσι ώστε να υπάρχουν καλύτερα περιθώρια κέρδους για όλους, ενώ δίνουμε περισσότερη έμφαση στο «value» παρά στο «money». Αναπτύξαμε αποκλειστική συνεργασία με την Ιταλική εταιρία **FULLMOBILI**. Δημιουργήθηκε ειδικό πακέτο έντυπου υλικού που καλύπτει όλες τις απαιτήσεις των πελατών μας, αλλά και των πελατών των πελατών μας. Στήθηκε ένα αρχικό site, το οποίο βρίσκεται στη φάση της πλήρους αναβάθμισης του. Πήραμε πιστοποίηση **ISO 9001**, ενώ σήμερα τα προϊόντα μας βρίσκονται τοποθετημένα σε όλη σχεδόν την Ελλάδα.

2. Ποιο είναι το ανταγωνιστικό πλεονέκτημα της OFFIRAMA, και το σημείο διαφοροποίησης της στον κλάδο;

Το βασικό ανταγωνιστικό μας πλεονέκτημα, είναι οι στρατηγικές μας συνεργασίες. Όπως προαναφέραμε δημιουργήσαμε μία low cost επιχείρηση, με ξεκάθαρους στόχους και ΔΙΚΗ μας συλλογή καθισμάτων γραφείου. Συνεργαζόμαστε αποκλειστικά με 5 Ιταλικές κατασκευαστικές εταιρίες στο κομμάτι των εξαρτημάτων καθισμάτων, με 3 Ιταλικές εταιρίες στα έπιπλα γραφείου, ενώ τα υφάσματα των καθισμάτων μας, τα δέρματα κλπ. είναι της γνωστής εταιρίας CONNOLLY της

Συνέχεια συνέντευξης κ. Θωμά Παρπούλα – OFFIRAMA A.E.

Μ. Βρετανίας. Μέσα από τις στρατηγικές αυτές συνεργασίες και εκμεταλλευόμενοι τη γνώση και την εμπειρία μας από το χώρο θέλουμε να οδηγήσουμε την αγορά του εσωτερικού και του εξωτερικού, σε σωστές εργονομικά, σχεδιαστικά και λειτουργικά κατευθύνσεις, μέσα από «λεωφόρους»: **Knowledge (ΓΝΩΣΗΣ), Technology (ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΑΣ), Design (ΣΧΕΔΙΑΣΜΟΥ & ΕΡΓΟΝΟΜΙΑΣ)** και **Information (ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΑΣ)**.

Η **OFFIRAMA** έχει στηθεί σαν μια κατ' εξοχήν εταιρία παραγωγής και διάθεσης «γνώσης», σαν ένας learning organization. Η έννοια του learning organization, μπορεί να μεταφραστεί μέσα από τα υψηλού επιπέδου προϊόντα εξοπλισμού γραφείου και καθισμάτων και υπηρεσίες που παρέχει, καθώς και της Τεχνικής Υποστήριξης που διαθέτει στους πελάτες της και από την ποιότητα των στελεχών που πλαισιώνουν την οργάνωση και δημιουργούν από κοινού με τον Πρόεδρο και το Δ.Σ., αυτό το οποίο το σύγχρονο management μεταφράζει ως **ΑΞΙΑ (Value)**.

3. Κατά πόσο επηρέασε η κρίση την αγορά που δραστηριοποιήσατε; Πώς πιστεύετε ότι θα κινηθεί ο κλάδος στο προσεχές διάστημα;

Η αγορά του επίπλου βρίσκεται σε μία φάση «προσαρμοστικής οδύνης». Η εικόνα του 2010, μας δίνει μία μείωση της συνολικής αγοράς της τάξης του 22-25%. Δηλαδή με τους σημερινούς ρυθμούς πιστεύουμε ότι συνολικά η αγορά του εξοπλισμού γραφείου θα κινηθεί κοντά στα 105-110 εκ. €. Αυτό σημαίνει ότι είμαστε σε μια φάση «ξεκαθαρίσματος» και πιστεύουμε ότι θα επιβιώσουν οι επιχειρήσεις αυτές που έχουν σωστό και συγκεκριμένο προσανατολισμό, καινοτομικά και σύγχρονα προϊόντα που καλύπτουν ένα ευρύ φάσμα πελατολογίου.



4. Σε ποιους τομείς σας βοήθησε η συνεργασία σας με την GECON.

Στο ξεκίνημα της δραστηριότητας της η **OFFIRAMA**, είχε συμπαραστάτη τη **GECON**. Ο κ. Κ. Γεωργάκας και οι συνεργάτες του μας βοήθησαν στο στήσιμο και ξεκαθάρισμα της εταιρικής μας στρατηγικής, οργάνωσαν μαζί μας την παρουσίαση της εταιρίας μας στις δύο συναντήσεις που έγιναν για τους πελάτες μας στην Αθήνα και στη Θεσσαλονίκη. Μοιραστήκαμε μαζί τους όλους τους προβληματισμούς μας, μας έδωσαν κατευθύνσεις και λύσεις, έτσι ώστε να ξεκινήσουμε σωστά και να βάλουμε τα θεμέλια για μια πετυχημένη πορεία, παρά το γεγονός ότι διανύουμε «δύσκολους καιρούς». Είμαστε πεπεισμένοι ότι μαζί με τη **GECON**, αυτό θα το πετύχουμε.

Παράλληλα θεωρούμε σημαντικό στη φάση αυτή που διέρχεται η αγορά να στηρίζουμε την ανάπτυξη των πελατών μας, για τους οποίους το όραμα μας είναι να είμαστε στο εγγύς μέλλον οι μοναδικοί τους προμηθευτές, μέσα από τη δημιουργία ενός άτυπου **ΔΙΚΤΥΟΥ σημείων πώλησης**, μέσα από το οποίο θα διαχέεται η **ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΑ OFFIRAMA** στην αγορά.

**9ο ΧΛΜ ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ-ΘΕΡΜΗΣ
ΚΟΜΒΟΣ ΜΑΡΙΝΟΥ ΑΝΤΥΠΑ
ΣΥΓΚΡΟΤΗΜΑ ΘΕΡΜΗ 2
ΤΗΛ. 2310 476858
www.offirama.com**

**Η GECON ΠΑΕΙ ΔΙΑΚΟΠΕΣ
9 - 22 ΑΥΓΟΥΣΤΟΥ!!!**



Δουλεύοντας στα χρόνια της ύφεσης

Άρθρο της συμβουλευτικής ψυχολόγου κας Λουΐζας Βογιατζή

Σίγουρα οι καιροί δεν είναι εύκολοι και δεν βοηθούν στο να νιώθει κανείς ευφορία στη δουλειά του. Ο φόβος, ακόμη κι αν δεν απειλούμαστε άμεσα, υπάρχει γύρω μας, οι απαιτήσεις μεγαλώνουν, το άγχος εντείνεται, οι αμοιβές συρρικνώνονται σε σχέση με τις ανάγκες μας. Η δουλειά κάτω από αυτές τις συνθήκες γίνεται συχνά ένας δύσκολος καθημερινός άθλος. Κι όμως, είμαστε εκεί κάθε πρωί και πρέπει να αντέξουμε, νιώθοντας όσο το δυνατόν καλύτερα...

Δύσκολοι καιροί για πρίγκιπες

Στη δουλειά μας περνάμε καθημερινά τις ίδιες - αν όχι περισσότερες- ώρες από όσες περνάμε στο σπίτι μας, με τους δικούς μας. Όσο μάλιστα εντείνονται οι ρυθμοί για πολλούς εργαζόμενους, η δουλειά τους, τους «βλέπει» πολύ περισσότερο από την οικογένειά τους και το σπίτι τους. Αυτή από μόνη της είναι μια στρεσογόνος και κουραστική κατάσταση, αλλά είναι συχνά και μία αναγκαιότητα. Η δαμόκλειος σπάθη του ανταγωνισμού, των υψηλών απαιτήσεων, των συρρικνώσεων και των «εκκαθαρίσεων» σε πολλές εταιρείες κρέμεται πάνω από τα κεφάλια του προσωπικού, τόσο των υψηλόβαθμων όσο και των απλών υπαλλήλων. Μέσα σε αυτή την ατμόσφαιρα, οι εντάσεις είναι αναμενόμενες και η δυσφορία πολλές φορές αναπόφευκτη. Έτσι, για πολλούς από εμάς, στις σχέσεις με τους συναδέλφους μας, με το αντικείμενο της δουλειάς, τα αφεντικά, τους πελάτες, επικρατεί ένα αρνητικό κλίμα που μας κάνει τη ζωή στη δουλειά -και δυστυχώς όχι μόνο- δύσκολη.

Μπορούμε να βγούμε από μια τέτοια δυσάρεστη κατάσταση; Σίγουρα υπάρχουν πάρα πολλά πράγματα που δεν περνούν από το χέρι μας, τα περισσότερα ίσως. Δεν έχουμε καμία επιρροή στο τι συμβαίνει στην αγορά, στις κινήσεις που αποφασίζουν να κάνουν όποιοι βρίσκονται πάνω από εμάς, δεν μπορούμε να αλλάξουμε τους συναδέλφους μας. Και σίγουρα η λύση των προβλημάτων μας στη δουλειά δεν είναι να μάθουμε γιόγκα και να βρίσκουμε πράγματα να ξεσκάμε και να εκτονωνόμαστε για να μην πάθουμε εγκεφαλικό από την πίεση! Κι όμως, όσο δύσκολο κι αν είναι, λένε οι ειδικοί, είναι άλλο τόσο αναγκαίο να μην υπερβούμε το όριο που μετατρέπει τη δουλειά από έργο ζωής

σε κέντρο της ζωής μας. Όσο κι αν αγαπάμε το επάγγελμά μας, όσο κι αν ταυτιζόμαστε με αυτό, δεν είναι παρά «μόνο» η δουλειά, και η σχέση μας μαζί της πρέπει να είναι ισορροπημένη και απομυθοποιημένη, γιατί διαφορετικά η δυσαρέσκεια και οι απογοητεύσεις είναι προδιαγεγραμμένες.

Μπορεί να γίνει κάτι, λοιπόν;

Όπως υποστηρίζουν οι ειδικοί σε θέματα ψυχολογίας της εργασίας, υπάρχουν πράγματα που μπορούμε να αλλάξουμε στον τρόπο που εμείς αντιμετωπίζουμε τη δουλειά μας και τα οποία μπορούν να κάνουν τη διαφορά ώστε να νιώθουμε καλύτερα σε αυτήν.

Απομυθοποιήστε τη δουλειά

Έχουμε μεγαλώσει -αν όχι όλοι, πάντως πολλοί από εμάς- με την προσδοκία και τη φιλοδοξία να βρούμε μια καλή δουλειά, να προοδεύσουμε σε αυτήν, να βγάλουμε λεφτά, να αποδείξουμε την αξία μας. Αυτά περιμένουν οι άλλοι από εμάς, αλλά κι εμείς οι ίδιοι από τον εαυτό μας.

Υπάρχει ζωή και... εκτός γραφείου.

Αν η ανάδειξη της προσωπικής αξίας και η συνάρτηση της αυτοεκτίμησης από την επιτυχία στη δουλειά ήταν κάποτε ανδρική υπόθεση, τώρα πια έχει γίνει κοινό πρόβλημα και των δύο φύλων. Επιθυμούμε, λοιπόν, και μοχθούμε να «καταφέρουμε κάτι» στη δουλειά μας -φυσικά όσο πιο συνεπείς, εργατικοί και φιλόδοξοι είμαστε τόσο περισσότερο- παραμελώντας πολύ συχνά άλλους σημαντικούς τομείς της ζωής μας, βάζοντας σε δεύτερη μοίρα την προσωπική μας ζωή, την ψυχική ηρεμία μας, τις σχέσεις μας με πολύ σημαντικούς για εμάς ανθρώπους.

Φτιάξτε το κλίμα

Συμβαίνει συχνά να μπαίνουμε σε γραφεία εταιρειών, υπηρεσιών και να απορούμε πώς μπορούν και δουλεύουν οι άνθρωποι εκεί μέσα. Όπως και αντίστροφα, ακούμε από ανθρώπους που δουλεύουν σε εξαιρετικά εργασιακά περιβάλλοντα ότι το κλίμα εκεί είναι τόσο άσχημο, που νιώθουν ότι δεν μπορούν να ανασάνουν. Κάθε εργασιακός χώρος είναι ένας ζωντανός οργανισμός που χρειάζεται φροντίδα. Το περιβάλλον, η διαμόρφωση του χώρου, οι εργαζόμενοι, οι μεταξύ τους σχέσεις, η καλή διάθεση, το γέλιο, τα διαλείμματα για καφέ,



όλα αυτά είναι παράγοντες άρρηκτα συνδεδεμένοι με το κλίμα που επικρατεί και εξαρτώνται φυσικά και από τον καθένα που εργάζεται σε αυτόν το χώρο.

Βελτιώστε τις σχέσεις σας.

Έτσι, με τον ίδιο τρόπο που φροντίζουμε τις σχέσεις στην προσωπική μας ζωή, πρέπει να φροντίζουμε να πηγαίνουν καλά και οι σχέσεις στο χώρο της δουλειάς. Όχι όλες, φυσικά. Υπάρχουν συνάδελφοι που συμπαθούμε και άλλοι που αντιπαθούμε ή μας είναι αδιάφοροι. Δεν χρειάζεται να παριστάνουμε ότι αγαπάμε όλο τον κόσμο, αλλά η συνεχής αντίδραση, τα νεύρα, η υπεροψία ή η αδιαφορία, η μη συναδελφική συμπεριφορά δηλητηριάζουν το γενικό κλίμα και δυσχεραίνουν τη δική μας θέση. Οι καλές σχέσεις με τους συναδέλφους, τονίζουν οι ειδικοί, μπορούν να συνεισφέρουν πολύ πιο δραστικά στο να νιώθουμε καλά στη δουλειά μας από την «εκ των άνω» αναγνώριση, στην οποία πολλές φορές μάταια προσβλέπουμε.

Αντιμετωπίστε τη δουλειά σαν ενήλικοι.

Κατά έναν περίεργο τρόπο, η δομή των εργασιακών σχέσεων θυμίζει κάτι από οικογένεια: Υπάρχουν οι προϊστάμενοι, «οι γονείς» που έχουν εξουσία πάνω μας, μας εμπνέουν σεβασμό ή φόβο, περιμένουμε από αυτούς αναγνώριση και επιβράβευση των πράξεών μας, έπειτα υπάρχουν οι συνάδελφοι, «τα αδέλφια» με τα οποία μας συνδέουν σχέσεις αγάπης και μίσους, ανταγωνισμού και αλληλεγγύης, ζήλιας και έγνοιας. Πολύ συχνά, λοιπόν, χωρίς να το καταλαβαίνουμε, αντιδρούμε σαν να είχαμε μπροστά μας την οικογένειά μας. Θυμώνουμε αν δεν μας πουν «μπράβο», αντιδρούμε στην -έστω και δικαιολογημένη- κριτική, απογοητευόμαστε αν δεν αντεπεξέλθουν στις επιθυμίες μας, ακόμη κι αν τις εκφράζουμε υποτονικά ή καθόλου. Αυτό είναι ένα μεγάλο λάθος, προειδοποιούν οι ειδικοί. Και παρόλο που δεν μπορούμε να αφήσουμε τα συναισθήματά μας στο σπίτι όταν πάμε να δουλέψουμε, χρειάζεται ωστόσο να αντιμετωπίζουμε τις σχέσεις στη δουλειά με συναισθηματική ωριμότητα.

Ακούστε την κριτική.

Όσο δυσάρεστο κι αν είναι όταν εισπράττουμε μια αυστηρή κριτική για τη δουλειά που κάναμε, συνήθως μπορούμε να τη χρησιμοποιήσουμε για να βελτιώσουμε κάτι. Η κριτική είναι στην πραγματικότητα η ανταπόκριση των άλλων στον τρόπο της δουλειάς μας και χωρίς αυτή δύσκολα μαθαίνουμε. Άρα, πρέπει να καταφέρουμε να την ακούμε χωρίς να αρχίζουμε αμέσως να αμυνόμαστε. Στη συνέχεια έχουμε πάντα καιρό να εκφράσουμε αντιρρήσεις αν θεωρήσουμε ότι αδικηθήκαμε σε κάτι.

Κάντε σαφές το αίτημά σας. Οι επιθυμίες ή η δυσφορία για θέματα που αφορούν τη δουλειά δεν βρίσκουν ανταπόκριση πολλές φορές, παρόλο που πιστεύουμε ότι τις έχουμε εκφράσει στους υπεύθυνους. Κι όμως, χρειάζεται να επιμείνουμε, να γίνουμε πιο σαφείς, να επαναλάβουμε, ευγενικά αλλά σταθερά, ιδιαίτερα όταν είμαστε σίγουροι για τα αιτήματά μας, ξέροντας ότι είναι προς όφελος δικό μας και της απόδοσής μας. Χρειάζεται να φεύγουμε λίγο νωρίτερα, να κάνουμε ένα διάλειμμα, να μας δώσουν ένα βοηθό για μια συγκεκριμένη δουλειά, θεωρούμε λανθασμένο τον τρόπο που γίνεται κάτι; Τα αφεντικά συχνά χρειάζονται βοήθεια για να καταλάβουν τα αιτήματα των υφισταμένων τους, λένε οι ειδικοί, γι' αυτό δεν βοηθά σε τίποτε να αποτραβιόμαστε παρεξηγημένοι σαν παιδιά που δεν τους έκαναν οι γονείς τους το χατίρι.

Πηγή: Περιοδικό VITA

Το επόμενο Newsletter της GECON, θα κυκλοφορήσει στα τέλη Σεπτεμβρίου 2010.

«Εάν με κοροϊδέψεις μια φορά, ντροπή σου. Εάν με κοροϊδέψεις δύο φορές, ντροπή μου».
Αμερικανικό ρητό

