ISSN 2544-3771

Czasopismo Koła Zarządzania Projektami SOLVER

PM NEWS

Wydanie 13
grudzień 2017

Budowanie **marki** osobistej

Okiem **zagranicznego studenta**

GeCCo 2017

Zasada **jeża**

PM NEWS

CZASOPISMO KOŁA ZARZĄDZANIA PROJEKTAMI SOLVER

WYDAWCA
WYDZIAŁ ORGANIZACJI I ZARZĄDZANIA POLITECHNIKI ŚLĄSKIEJ

Nakład: 150 sztuk

REDAKTOR NACZELNY
mgr Paulina Major

ZASTĘPCA REDAKTORA NACZELNEGO
mgr inż. Radosław Lubera

SKŁAD REDAKCJI
Marta Zdunek
Mariusz Dajczak
mgr Filip Liebert
mgr Monika Stępień

GOŚCINNIE W WYDANIU
inż. Łukasz Wawrzyńczyk
mgr Katarzyna Warcholak
inż. Sylwia Skrzypczyk
Filip Wareluk
Magdalena Chrzan
Aleksandra Juroszek
Magdalena Czaika
Marzena Galbas
Barbara Lewandowska

OPIEKA MERYTORYCZNA
dr inż. Karolina Wielicka-Gańczarczyk

WSPÓŁPRACA

facebook.com/pmnews.polsl

pm.polsl@gmail.com (w tytule PM NEWS)

Koło Zarządzania Projektami SOLVER

Wydział Organizacji i Zarządzania

Politechnika Śląska

CO W NUMERZE

Niemiec, Francuz, Arab, Włoch – odmienne podejścia do negocjacji.....2-3
Nawet najlepsze techniki negocjacyjne mogą okazać się niewystarczające, gdy dojdzie do negocjacji pomiędzy ludźmi reprezentującymi odmienne kultury. Ciekawostki, kłopotliwe gesty, porady, różnice pomiędzy narodowościami na całym świecie.

Daj się zobaczyć – budowanie marki osobistej.....4
Poprzez pojawienie się mediów społecznościowych marka osobista nabrała większego znaczenia. Każdy z nas stał się swoim własnym ambasadorem. Ważna stała się widoczność przez duże W.

Zasada jeża, czyli o tym jak w życiu robić to co kochamy i odnieść sukces.....5
W życiu większość z nas tkwi zaplątana między mnóstwem różnych spraw i celów. Gdy zmęczeni wieczorem układamy się do snu niejednokrotnie zadajemy sobie pytanie: „Do czego tak naprawdę zmierzam i dlaczego mimo robienia rzeczy ważnych i ciekawych nadal nie jestem szczęśliwa/y…?" Czy małe i niepozorne zwierzątko, jakim jest jeż, może nam pomóc w odpowiedzi na to pytanie?

Bania, czyli człowiek, który chce żyć! O życiowej odwadze i zapale do spełniania marzeń.....6-7
Wywiad z Pawłem Bańczykiem, podróżnikiem, blogerem, youtuberem. Historia jego początków z podróżami, wielkiej odwagi oraz życiowej pasji.

Współpraca w wirtualnym zespole projektowym na przykładzie GeCCo eCollaboration Competition 2017.....8-10
Zastosowanie narzędzi wirtualnego środowiska sieciowego stwarza potencjał do szybkiej i skutecznej wymiany informacji wśród członków zespołu projektowego. W artykule opisano przebieg tegorocznego międzynarodowego konkursu GeCCo, którego kluczowym wyzwaniem było rozwiązanie studium przypadku w nowo powstałym wirtualnym zespole projektowym.

Wywiady z zagranicznymi studentami o życiu i studiowaniu w Polsce.....11-13
Zagraniczni studenci uczący się na naszym Wydziale opowiadają o zaletach i wadach studiowania w innym kraju. Zwracają uwagę na różnice kulturowe między nimi a Polakami. Zachęcam do zapoznania się z innym punktem widzenia naszej Uczelni!

Monitorowanie postępu działań – metoda na efektywniejszą pracę.....14
Jak być bardziej efektywnym w swoich działaniach? Czy tylko planowanie i wyniki są ważne? W tym artykule poznasz metodę, która polega na monitorowaniu podjętych działań i jest bardzo dobrym wsparciem w procesie organizacji pracy i zadań.

Terytorium wiedzy.....15
W terytorium wiedzy dowiesz się jak pokonać swojego wewnętrznego lenia, czym jest zakupologia, czy da się pracować inaczej oraz jakie mechanizmy rządzą światem.

Strefa rozrywki.....16
Dłuży Ci się wykład albo nie wiesz co ze sobą począć na okienku? W Strefie rozrywki znajdziesz sposób na nudę.

Słowo wstępu

Drodzy Czytelnicy,

przed Wami ostatni numer PM News w roku 2017. Za nami rok pełen pracy, wyzwań i zmian. Cieszymy się, że możemy się dla Was rozwijać i wydawać czasopismo o zarządzaniu projektami!

Grudzień to miesiąc wyjątkowy, w którym mamy czas na chwilę refleksji i podsumowanie planów zrealizowanych w mijającym roku. Warto zrobić taki rozrachunek z samym sobą, nie po to, by wypominać sobie rzeczy, których nie zrobiliśmy, ale po to, by uświadomić sobie jak wiele zrealizowaliśmy, i jak nasze plany i postanowienia ewoluowały. Takie podejście pozwoli z uśmiechem zakończyć rok 2017 oraz z pozytywnym nastawieniem spojrzeć na nadchodzący rok 2018 i na wyzwania, które na nas w nim czekają. Warto już pomyśleć nad postanowieniami noworocznymi i celami, które chcemy osiągnąć. Polecam zajrzeć do rubryki zOrganizuj się, gdzie przygotowałam dla Was propozycję, jak monitorować i kontrolować realizację swoich celów.

Ale grudzień to nie tylko refleksje i planowanie, ale także Święta, które powinny być czasem odpoczynku, spędzonym z rodziną. Obecnie często Święta kojarzą się niestety z szałem gonitwy. Warto czasem trochę zwolnić i rozejrzeć się dookoła. W tym okresie wiele ludzi oraz zwierząt potrzebuje naszej pomocnej dłoni. Wokoło pojawia się mnóstwo informacji o zbiórkach oraz akcjach charytatywnych. Warto zaangażować się chociaż w jedną z nich i podarować drugiej istocie szczęście, które często dla nas jest małym gestem. Chcesz komuś pomóc, a nie wiesz jak? Na Wydziale Organizacji i Zarządzania Koła Naukowe SOLVER i FanTech do 11 grudnia organizują zbiórkę na rzecz Zespołu Szkół Specjalnych przy Ośrodku Leczniczo-Rehabilitacyjnym „Pałac Kamieniec" w Zbrosławicach. W ramach akcji przygotowanych zostanie 100 świątecznych paczek dla dzieci! Szczegóły akcji znajdziecie na facebookowych stronach Kół Naukowych.

Szczęście nie jest rezultatem tego, co zdobywamy – ale tego, co dajemy. [Ben Carson]

Na koniec pragnę złożyć wszystkim serdeczne życzenia Bożonarodzeniowe oraz Szczęśliwego Nowego Roku 2018 od całego zespołu redakcyjnego PM News!

Paulina Major

Redaktor Naczelna PM NEWS

NIEMIEC, FRANCUZ, ARAB, WŁOCH – ODMIENNE PODEJŚCIA DO NEGOCJACJI

– Proszę państwa, spróbujmy znaleźć najlepsze rozwiązanie – zaczyna niezbyt konkretnie Polak.

– No dobrze, ale w jakiej cenie? W jakim terminie? Jakie są dokładne wymagania? – wtrąca dobrze przygotowany Niemiec.

– Potrzebujemy dużo więcej szczegółów. Czy kurs euro jest uwzględniony w obliczeniach? – dodaje zainteresowany detalami F rancuz.

– Mamma mia! – wbiega jak zawsze spóźniony Włoch, starając się zwrócić na siebie uwagę.

– Proponuję wszystko spisać – dodaje Arab, który podczas każdej rozmowy stara się bardzo blisko podchodzić do swoich rozmówców.

– Ależ proszę, nie tak szybko! Myślę, że przed ustaleniem czegokolwiek powinniśmy się lepiej poznać – stwierdza Japończyk, dla którego pośpiech jest zabójczy.

– Nie ma na to czasu, musimy tworzyć coś wielkiego! – ponagla Amerykanin.

Ten groteskowy przykład ukazuje, jak wieloma aspektami różni się podejście ludzi na całym świecie do tematu negocjacji. Ustalanie wspólnej wersji pomiędzy dwoma przeciwnymi stronami – bo tym właśnie są negocjacje – jest procesem niezwykle złożonym, patrząc na to z perspektywy różnic międzykulturowych. Z tego też powodu temat ten jest nie tylko bardzo interesujący, ale z racji rosnącej globalizacji i coraz bardziej dynamicznej współpracy międzynarodowej, staje się bardzo istotnym zagadnieniem dla managerów oraz osób zaangażowanych w negocjacje. Nie chcielibyśmy, aby długie, męczące negocjacje, opiewające na duże kwoty, a dodatkowo zawierające strategiczne ustalenia dla naszego przedsiębiorstwa, miały się nie powieść z powodu obrazy lub wyjątkowo złej jakości komunikacji. Zastanówmy się więc, na co trzeba zwrócić uwagę oraz co jest istotne podczas rozmów z przedstawicielami różnych nacji.

Podejście transakcyjne a podejście relacyjne

Można wyróżnić dwa zasadniczo różne podejścia do negocjacji. Podejście transakcyjne skupia się na przedmiocie negocjacji. Bardzo istotna jest tutaj technologia, konstrukcja, kwestie opłacalności, wyraźne wyodrębnienie, jakie zadania są przypisane, do której ze stron, a także kwestie bezpieczeństwa transakcji. Podejście relacyjne natomiast charakteryzuje się dokładnym poznaniem drugiej strony. Przedmiot transakcji stawiany jest na drugim miejscu, najpierw trzeba dobrze poznać rozmówcę. Przedstawiciele tego podejścia starają się zdobyć informacje o drugiej stronie, takie jak: zachowanie czy system wartości. Dzięki temu można zabezpieczyć się przed wejściem w kooperację z niewłaściwym partnerem. Podejście transakcyjne można najczęściej spotkać w krajach, takich jak: Niemcy, Polska, Szwecja, USA, Holandia, Francja, Dania, Norwegia, Kanada i Australia. W krajach tych negocjuje się relatywnie krótko, dość szybko przechodzi się do meritum rozmowy, a aspekt analizy osób jest przesunięty na drugi plan. Kraje, w których dominuje podejście relacyjne to: Chiny, Indie, Arabia Saudyjska, Brazylia, Japonia, Hiszpania, Włochy i Grecja. Negocjatorzy z tych krajów poświęcają dużo czasu, żeby odpowiedzieć sobie na pytania: jaki jesteś? Jak będzie się z Tobą pracować? Czy można Ci zaufać? Powoduje to wydłużenie rozmów wstępnych, jak i samych negocjacji, ponieważ skupiają się na podmiocie, a nie na przedmiocie.

Negocjacje w poszczególnych krajach

Aby negocjacje przebiegły pomyślnie, należy się do nich dobrze przygotować. Istotne jest poznanie kultury, zachowań, specyficznych gestów, a także różnic w słownictwie danego kraju. Może to nie tylko podnieść skuteczność naszych negocjacji, ale także pozwoli uniknąć przykrych i niestosownych sytuacji. Skupmy się na poznaniu ludzi i sposobów ich negocjacji w poszczególnych krajach:

1. Niemcy – wyjątkowo cenią sobie punktualność i porządek, istotne jest dla nich przestrzeganie prawa. Liczą się fakty, należy używać jasnych i logicznych argumentów, najbardziej przemawiają do nich dane liczbowe oraz wykresy. Warto zapamiętywać nazwiska, do osób biorących udział w negocjacjach zwracamy się w sposób formalny: nazwisko + stopień naukowy. Niemcy nie lubią podejścia „jakoś to będzie". Pierwszy kontakt nawiązują zwykle w formie pisemnej, na który należy odpowiedzieć bez względu na zainteresowanie ofertą; spotkania kończą się spisaniem podsumowania, a podczas powitania musimy pamiętać o mocnym uścisku dłoni oraz kontakcie wzrokowym.

2. Włosi – są optymistami, cechuje ich otwartość i bezpośredniość, nie przykuwają uwagi do punktualności, a odwoływanie i przekładanie spotkań uchodzi za normę. Strój powinien nadążać za współczesną modą. Włosi długo podejmują decyzje. Mają tendencję do skracania dystansu pomiędzy rozmówcami, utrzymują kontakt wzrokowy. Interesy załatwiają podczas posiłku, a rozmowy często schodzą na tematy prywatne.

3. Japończycy – negocjacje zawsze odbywają się przy jedzeniu, są zazwyczaj długie; Japończycy traktują je bardziej jako wymianę informacji niż typowe negocjacje. Nie tolerują niepewności, dlatego transakcji dokonują z zaufanymi partnerami, a umowy zawierają na piśmie. Należy unikać patrzenia w oczy i zbyt długiego przyglądania się komuś, ponieważ takie zachowanie jest uznawane za aroganckie. Warto jednak nie szczędzić im komplementów oraz często podkreślać obustronne korzyści ze współpracy. Wymiana wizytówek jest bardzo istotna i nie może

nam ich zabraknąć – podajemy je, trzymając w obu rękach, napisem w stronę partnera, lekko się pochylając. W taki sam sposób przyjmujemy wizytówki. Mowa ciała jest bardzo ważna, nie należy wskazywać niczego ani nikogo palcem – wskazujemy na coś całą dłonią z palcami skierowanymi w dół.

4. Arabowie – powitanie cechuje delikatny uścisk dłoni i intensywne patrzenie prosto w oczy; lewa ręka uznawana jest za nieczystą, dlatego wszystko wykonujemy prawą. Należy zwracać uwagę na tytuły naukowe, istotna jest też nasza pozycja w firmie, a ofertę należy przedstawiać szybko. Arabowie często składają oferty powyżej zakładanego pułapu, a targowanie się jest rzeczą naturalną. Trzeba zwracać uwagę na ich kalendarz religijny, lecz o samej religii nie należy rozmawiać. Arabowie są bardzo gościnni, ustępstwa należy robić po długim ociąganiu się i zawsze żądać czegoś w zamian. Obowiązuje ubiór klasyczny, podczas rozmów zachowują bardzo mały dystans do swojego rozmówcy i nie należy tego dystansu zwiększać.

5. Hindusi – rozmowy biznesowe należy planować z dużym wyprzedzeniem, cenią sobie punktualność, lecz sami się spóźniają, a program i tematyka spotkania powinna być znana z wyprzedzeniem. W negocjacjach należy wykazywać się cierpliwością, ich kultura nie pozwala im odmawiać komuś, dlatego kiwanie głową i uśmiech nie zawsze oznacza aprobatę. Należy chwalić ich kuchnię, ponieważ uważają ją za najlepszą na świecie. Hindusi mają tendencje do mówienia tego, co chcemy usłyszeć. Nie należy ponaglać ich do podejmowania decyzji, bardzo często za słowami „zobaczymy", „spróbujemy", „być może" kryje się odmowa.

6. Amerykanie – koniec negocjacji traktują bardzo formalnie, towarzyszy im uścisk dłoni oraz podziękowanie; preferują dokładne spisywanie porozumień, uwzględniając wszystkie prawa i obowiązki. Cenią sobie swój czas, zawsze są punktualni, przed spotkaniem następuje wymiana wizytówek i krótka nieformalna rozmowa. Za najlepsze spotkanie biznesowe uznawane jest spotkanie krótkie i na temat. Amerykanie często używają słowa „dziękuję" i tego samego oczekują od swoich partnerów. Obecność prawnika jest sprawą naturalną.

7. Rosjanie – ogromną rolę odgrywają znajomości, nie mają problemu z nieuczciwością i niedotrzymywaniem obietnic, często wykorzystują technikę „wygrana – przegrana", ponieważ za wszelką cenę chcą odnieść sukces. Rosjanie nie lubią, gdy ktoś ma od nich więcej. Wymiana wizytówek nie jest popularna; zwykle nie są punktualni. Należy unikać rozmów na temat wojen, polityki oraz religii. Często spotyka się sowiecki styl targowania się, który polega na uderzeniu pięścią w stół i wyjściu z sali. Należy zachować przy tym spokój i cierpliwość. Zwracają uwagę na pozycję i wiek negocjatora, młode osoby uważane są za mało skuteczne. Używanie języka rosyjskiego jest dobrze postrzegane; istotne są wspólne posiłki i picie alkoholu, którego odmawianie nie jest wskazane – dopuszczalne jest tłumaczenie się prowadzeniem samochodu lub problemami zdrowotnymi.

8. Polacy – brak dobrego przygotowania się do negocjacji, częsta improwizacja, tracenie czasu na sprawy, które powinny być znane przed rozpoczęciem rozmów; częste interwencje przełożonych w toku negocjacji, nieumiejętne słuchanie argumentów drugiej strony i nadmierne gadulstwo.

W pułapce gestów

W negocjacjach istotną rolę odgrywa także nasza gestykulacja. Powszechnie używane przez nas gesty mogą być zupełnie inaczej postrzegane w różnych miejscach świata. Warto mieć to na uwadze, ponieważ ich nieznajomość może doprowadzić do nieporozumień i przykrych sytuacji podczas negocjacji. Ciekawym przykładem może być rozmowa Bułgara z Polakiem, ponieważ dla pierwszego z nich kręcenie głową oznacza zgodę, a kiwanie w górę i w dół oznacza dezaprobatę. Natomiast gest kółeczka z połączonego kciuka z palcem wskazującym oznacza w Japonii pieniądze, w Brazylii jest za to równoznaczny z wyciągniętym środkowym palcem, w Meksyku oznacza seks, a w niektórych krajach Afryki – homoseksualizm. Kolejnym przykładem jest gest pukania się w czoło, który w Polsce, Niemczech i we Włoszech oznacza głupotę, a w Wielkiej Brytanii, Hiszpanii i Brazylii oznacza, że wpadliśmy na jakiś pomysł. Również gest uniesienia brwi jest odmiennie postrzegany w różnych krajach. I tak dla Filipińczyka oznacza „cześć", „witaj", dla Brytyjczyka jest oznaką sceptycyzmu, dla Amerykanina zdziwieniem lub zaciekawieniem, dla Araba oznacza „nie", a dla Chińczyka jest oznaką niezgody w pewnych poruszanych kwestiach. Ostatnim przykładem może być gest dwóch uniesionych palców, który w wielu krajach uważany jest za gest zwycięstwa, ale w Azji oznacza to samo, co u nas wystawienie środkowego palca.

Złote zasady

Przygotowując się do negocjacji z przedstawicielami innych kultur, warto zastosować się do poniższych zasad:

- Poznaj krąg kulturowy partnera negocjacji.
- Pozyskaj jak najwięcej informacji o osobach, z którymi będziesz negocjować.
- Postaraj się poznać sposób myślenia, porozumiewania się i zachowania partnerów.
- Poznaj panujące aktualnie na terenie kraju przepisy prawne.

Negocjacje międzynarodowe to temat bardzo rozległy, a jego zgłębianie jest niezbędne do osiągnięcia sukcesu oraz zwiększania swojej skuteczności na arenie międzynarodowej.

Autor:
inż. Łukasz Wawrzyńczyk
Student, Politechnika Śląska
wawrzynczyk.lukasz@gmail.com

DAJ SIĘ ZOBACZYĆ – BUDOWANIE MARKI OSOBISTEJ

Od kogo zależy, czy odbiorcy nas polubią? Od nas samych czy od nich? Oczywiście, że od nich. Pierwsze wrażanie, czyli 11 sekund, może wpłynąć ewentualnie na chęć rozmowy z daną osobą, ale niekoniecznie na dalszą współpracę. Przy pierwszych 11 sekundach możemy zainteresować się okładką książki, grafiką, tym, co widzimy jako pierwsze. W odniesieniu do ludzi – czy ktoś wydaje się być miły, szczery, przystojny, sympatyczny. Natomiast kiedy otwieramy książkę, zaczynamy rozmowę, wtedy dopiero dowiadujemy się, czy warto ją przeczytać czy odłożyć na półkę. Nieraz zdarzyło mi się, że osoby, których miałam nigdy nie polubić, stawały się moimi najlepszymi przyjaciółmi, a te, które zrobiły na mnie dobre wrażanie, okazywało się, że zawodzą. Oczywiście możemy się starać, stawać na głowie, zatańczyć, zaśpiewać… Ale tylko i wyłącznie odbiorcy podejmują decyzję, czy nas polubią czy też nie. Nikogo nie zmusimy, aby nas zaakceptował.

Fakt faktem, musimy się starać, dbać o własną markę – markę osobistą (personal branding). Potocznie mówi się, że marką osobistą jest to, co ludzie o nas mówią, kiedy wyjdziemy z pokoju. Oczywiście zależy nam żeby mówili dobrze.

W dzisiejszych czasach marka osobista odgrywa większe znaczenie niż kiedykolwiek do tej pory. Nie tylko przez znaczącą wartość rynkową, jaką za sobą niesie, ale także ze względu na możliwości, jakie oferuje. Personal branding może otworzyć więcej drzwi niż Wam się wydaje.

Do tej pory branding był kojarzony przede wszystkim z produktem – oznaczał proces tworzenia nietypowej i niepowtarzalnej marki oraz wizerunku produktu w umyśle konsumenta poprzez zastosowanie odpowiednich strategii marketingowych.

Pojawienie się mediów społecznościowych sprawiło, że branding stał się biznesem każdego z nas. Staliśmy się swoimi własnymi ambasadorami. Niezależnie od tego, czy jesteś baristą, kierownikiem projektu, pracownikiem socjalnym, artystą czy poszukującym pracy, zwrócenie na siebie uwagi i praca nad sobą (swoją marką) może być satysfakcjonująca dla każdego na wiele sposobów.

Era mediów społecznościowych umożliwia nam bycie widocznym, niezależnie od tego, czy działamy promując własną firmę czy siebie. Osobisty branding jest metodą na pokazanie się. Stworzenie swojej niepowtarzalnej, autentycznej oraz spójnej tożsamości poprzez pracę, którą wykonujemy. Oczywiście konkurencja jest bardzo duża, ale jeśli będziemy prawdziwi, to przestanie się ona dla nas liczyć. Promocja własnej firmy nie różni się wiele od promocji samego siebie. Nasze przedsiębiorstwo czy produkty/usługi, które sprzedajemy, powinny również nawiązywać do nas samych.

Podobnie spawa wygląda w zawodzie kierownika projektu, który jest na rynku od niedawna, aby więc został doceniony, Project Manager powinien umieć się pokazać – „sprzedać" swoje doświadczenie, certyfikaty czy kontakty.

Pięć złotych zasad personal brandingu:

1. Pamiętaj, że nie chodzi o produkt, ale o Ciebie – to, czy reklamujesz swoją firmę czy siebie, powinno być w obu przypadkach postrzegane jako przedłużenie Ciebie. Twoja strategia powinna mieć twój głos. Mów o swoich przekonaniach, o tym w co wierzysz, a w co nie.

2. Bądź odpowiedzialny – ludzie słuchają tego co mówisz w sieci, angażują się w sposób świadomy i podświadomy. Możesz porównać swój wpis w Internecie z wywieszonym bilbordem w centrum miasta podpisanym Twoim imieniem i nazwiskiem. Pisz o tym z czym chcesz być utożsamiany.

3. Media społecznościowe są dla ciebie wszystkim – są one fundamentem do promocji siebie. Ważne, żebyś wiedział o nich jak najwięcej. Dostosuj treści do portali oraz odbiorców.

4. Networking – nawiązuj kontakty z ludźmi, którzy osiągnęli sukces w dziedzinie, w której działasz. Przychodź na eventy tematyczne, rozmawiaj i nie bój się pytać.

5. Inwestuj – nie tylko pieniądze w szkolenia, ale i czas. Zaplanuj sobie jak twoim zdaniem powinna wyglądać twoja marka osobista i dobierz odpowiednią strategią. Powinieneś również poświęcić czas na zbadanie swoich odbiorców.

Dobry Project Manager powinien stworzyć silną markę osobistą. Dzięki temu będzie bardziej rozpoznawalny na rynku, a co za tym idzie – jego pozycja wzrośnie. Dodatkowo łatwiej będzie mu pozyskać kontakty z nowymi klientami, współpracownikami czy pracodawcami.

Często wiemy wiele o znanych ludziach, mimo że nigdy ich nie spotkaliśmy. Tylko o nich czytamy i słyszymy. To właśnie jest ich personal branding. Pamiętajcie, że Waszą marką jest to, co ludzie o Was mówią, kiedy wyjdziecie z pokoju – ważne, żeby mówili dobrze.

Autor:
mgr Katarzyna Warcholak
Uniwersytet Szczeciński, Wydział Zarządzania i Ekonomiki Usług
kasia.warcholak@wp.pl

ZASADA JEŻA, CZYLI O TYM JAK W ŻYCIU ROBIĆ TO CO KOCHAMY I ODNIEŚĆ SUKCES

Stare przysłowie mówi „Lis wie wiele rzeczy, ale jeż wie jedną – ważną – rzecz". Zapytasz co ma do rzeczy świat zwierząt i dlaczego zaczynam od tak dziwnego pytania? W życiu większość z nas tkwi zaplątana między mnóstwem różnych spraw i celów. Gdy zmęczeni wieczorem układamy się do snu niejednokrotnie zadajemy sobie pytanie: „Do czego tak naprawdę zmierzam i dlaczego mimo robienia rzeczy ważnych i ciekawych nadal nie jestem szczęśliwy…?".

W zarządzaniu strategicznym od lat mówi się o zasadzie jeża i lisa. Na czym ona polega i skąd się wzięła? Trzeba tu napisać kilka zdań o różnicy między wspomnianymi lisami i jeżami. Podziału dokonał Isaiah Berlin w eseju pt. „The Hedgehog and the Fox" (tłum. „Jeż i Lis"), a scharakteryzował je następująco:

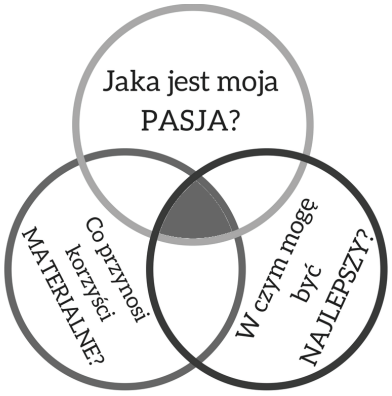
Lis – sprytne stworzenie, zdolne do zastosowania mnóstwa różnych sposobów, by podstępnie zaatakować jeża. Szybki, lśniący, piękny, zgrabny w ruchach i sprawny – z wyglądu lis jest pewnym zwycięzcą.

Jeż – znacznie mniej efektowny niż lis. Cały dzień spędza zwykle na poszukiwaniu pokarmu i trosce o swoje legowisko.

Lis wielokrotnie będzie czekał pod norą jeża i planował atak, natomiast gdy już do niego dojdzie wystarczy, że z pozoru bezbronny jeż zwinie się w kulkę, udaremniając tym samym plany lisa. Gdzie tkwi przewaga jeża? W opanowaniu do perfekcji jednej, ważnej rzeczy. Lisy to zwierzęta bardzo przebiegłe, natomiast ich działania bywają mocno rozproszone – skupiają się na wielu planach jednocześnie i potocznie mówiąc próbują „złapać wiele srok za ogon". Jeże natomiast to zwierzęta o wiele spokojniejsze od lisów, skupiające się na konkretnym planie, idei. Jeśli firmy chcą osiągnąć sukces to doradza się im skoncentrowanie się na konkretnej strategii, produkcie czy działaniu, a nie rozpraszaniu swojej działalności i traceniu sił na rzeczy niezwiązane z obranym wcześniej kierunkiem.

Czy zasada ta ma przełożenie na życie każdego z nas? Okazuje się, że tak. O tym jak to zrobić pisze Jim Collins w swojej książce „Od dobrego do wielkiego". Definiuje on trzy pytania, które należy sobie zadać jeśli chcemy osiągnąć sukces – zarówno na płaszczyźnie materialnej, jak i niematerialnej. Można je przedstawić w postaci trzech kręgów, które przecinają się i tworzą wspólną część, która pozwoli na odniesienie sukcesu.

Pierwsze z pytań dotyczy naszej pasji. Warto zastanowić się co tak naprawdę przynosi nam radość i w czym się spełniamy. Niekoniecznie musi to być typowa pasja związana ze sportem czy też pieczeniem ciast – może największą satysfakcję czujesz tłumacząc innym zawiłe zagadnienia i ucząc ich nowych rzeczy? A może w Twoich oczach zapalają się iskierki na samą myśl o zrobieniu kolejnej sesji zdjęciowej albo realizacji następnego projektu informatycznego? Cokolwiek by nie było Twoim motorem napędowym – jego odkrycie jest wielkim krokiem w stronę życiowego spełnienia. Kiedy już to odkryjesz, dołączysz do niewielkiej grupy ludzi, którzy mówiąc o pracy, mówią o niej z radością i przyznają, że zapłata jest tylko dodatkiem, a nie podstawą ich działań.



Rys. 1. Zasada jeża
Źródło: opracowanie własne.

Kolejne pytanie, które powinniśmy sobie zadać, dotyczy nieco bardziej przyziemnych spraw, czyli korzyści materialnych. Zastanów się w jaki sposób Twoją radość można przekuć w sukces materialny i czy jest to w ogóle możliwe. Nie zapominaj jednak o pytaniu trzecim – w czym mogę być najlepszy? Jeśli będziesz robił coś w sposób przeciętny, trudno będzie Ci się przebić i osiągnąć realny sukces.

Na koniec ostatnia wskazówka – wszystko wymaga pracy. Sukces wymaga poświęcenia i wysiłku, a także wytrwałości. Zgodnie z badaniami Andreasa Ericcsona potrzeba aż 10 000 godzin, aby dojść w danej rzeczy do perfekcji. Pisze o tym również w swojej książce „Poza schematem" znany wielu z was Malcolm Gladwell – przedstawiając w niej elementy składające sie na sukces wybitnych osób takich jak Bill Gates czy członkowie zespołu The Beatles. Co więc jest kluczem do sukcesu? Na pewno samoświadomość i ciężka praca – 10 000 godzin to niemało, warto więc od razu zacząć szukać odpowiedzi na pytanie na co chcemy je przeznaczyć i jak najszybciej zacząć to robić.

Jeśli chcecie zgłębić temat albo potrzebujecie dodatkowej motywacji polecam:

- „Od dobrego do wielkiego", Jim Collins
- www.mariuszchrapko.com/zasada-jeza-czyli-moj-sekretny-przepis-rozwoj
- „Poza schematem", Malcolm Gladwell

Autor:
inż. Sylwia Skrzypczyk
Przewodnicząca KZP Solver
Współorganizatorka m.in. Kariery na szpilkach oraz maratonu programistycznego HackSilesia.
sylwia.skrzypczyk93@gmail.com

BANIA, CZYLI CZŁOWIEK, KTÓRY CHCE ŻYĆ! O ŻYCIOWEJ ODWADZE I ZAPALE DO SPEŁNIANIA MARZEŃ

Każda podróż jest swego rodzaju projektem, dlatego postanowiłem porozmawiać z Pawłem Bańczykiem o jego wyprawach. Podróże bardzo często są kojarzone z tandetnymi katalogami biur podróżniczych, zawyżonymi cenami dla turystów oraz tłumami ludzi, którzy również chcieli skorzystać z „wyjątkowej" oferty przedstawionej przez specjalistę do spraw sprzedaży. Na szczęście nie jest to jedyna forma podróżowania i jeśli oczekujemy wielu przygód oraz chwil wartych zapamiętania powinniśmy wybrać coś zupełnie innego niż wakacje zorganizowane. Rowerem na Hel? Podróż autostopem do Hiszpanii? A może w drugą stronę, do Armenii przez Kosowo, Albanię, Turcję, Gruzję i Azerbejdżan? To tylko kilka z bardzo wielu pomysłów, które już udało się zrealizować Pawłowi Bańczykowi. Dwudziestojednoletni mieszkaniec Pawłowic, student geografii na Uniwersytecie Jagiellońskim, ratownik WOPR i podróżnik, jest bohaterem niniejszego wywiadu, do którego przeczytania gorąco zapraszam.

Jak to wszystko się zaczęło, która z tych wypraw była tą pierwszą?

Na pierwszy ogień poszła ta na pozór najprostsza, wyprawa rowerowa na Hel. Zaczęło się tak, jak każda wielka rzecz na tym świecie – od wyjścia na piwo z przyjacielem. Rok przed maturą pojechałem z mim kumplem Bartkiem nad morze na rowerach. Nasza determinacja była duża, ponieważ było to nasze marzenie od „bajtla". Plan był prosty – dwóch ludzi, dwa rowery, jeden namiot, cztery dni, 750 kilometrów z metą na piaskach Bałtyku. Tydzień później byliśmy już w trasie. Niby mała podróż, a uzależniła.

Zdj. 1. Armenia, w tle góra Aragac 4090 m n.p.m.
Źródło: archiwum własne Paweł Bańczyk.

Jak od tamtej pory potoczyło się twoje życie i gdzie „wylądowałeś" podczas ostatniej wyprawy?

Przez ostatnie lata przemierzyłem wiele krajów wzdłuż i wszerz, przejechałem tysiące kilometrów autostopem i wspiąłem się na niejeden szczyt. Ostatnim z nich był Wulkan w Armenii. Pomysł na zdobycie Aragaca zrodził się, gdy spałem w namiocie w Bułgarii, w parku obok Borowca. Jeżeli już myśl o zdobyciu tego wierzchołka zakiełkowała w mojej głowie, musiała dojść do skutku. Będąc już w mieście Erywań, czyli stolicy Armenii szedłem na wylotówkę. Sam dojazd do wsi położonej pod górą był z punktu widzenia autostopowicza bardzo trudny. Wioska leżała w górach, daleko od głównej drogi i mało kto tam jeździł. Po czterech godzinach marszu po mieście miałem dość, gdy nagle słyszę, że ktoś mnie woła. Trójka chłopaków zainteresowała się mną i pyta co tu robię. Mówię im, że chcę wyjechać z miasta. Chłopaki się ucieszyli, bo akurat wracali z pracy do swoich domów. Tak, nie mylicie się, mieszkali w Aragacie tuż pod górą. Historia jak z filmu i tak też się skończyła, ponieważ nowy kolega, właściciel starego Opla zaproponował mi nocleg, kolację no i oczywiście ormiańską wódkę. Następnego dnia na szczyt wszedłem sam, co było głupie, ale w moim stylu. Standardowo chciałem wejść i zejść bardzo szybko. Problemy pojawiły się powyżej 3500 m n.p.m. gdzie był popiół wulkaniczny i każde pięć metrów w górę kończyło się wywrotką, obitymi kolanami i dwumetrowym zjazdem w dół. Poza obitymi nogami i małą rewolucją w jelitach, wszytko poszło zgodnie z planem. Tak oto zdobyłem pierwszy swój w życiu czterotysięcznik (4090 m n.p.m.).

Zdj. 2. Turcja, Kaçkar Dagi 3937 m n.p.m.
Źródło: archiwum własne Paweł Bańczyk.

Skąd czerpiesz inspiracje i motywacje do działania, masz swojego idola?

Inspiracją jest dla mnie Instagram, albo raczej ludzie, których tam obserwuję oraz przede wszystkim masa moich znajomych, którzy błąkają się po świecie. Generalnie, jak już zaczniesz podróżować, to ciężko nie mieć motywacji do dalszych wypraw. Najtrudniej jest zacząć, a do rozpoczęcia motywował mnie wspomniany wcześniej Bartek. Podróżami zacząłem interesować się po przeczytaniu jednej z książek Marka Kamińskiego, który poniekąd jest moim mentorem. Moimi idolami są również wspinacze, Dennis Urobko, Wojtek Kurtka, Adam Bielecki czy Alex Megos.

Czy rodzina patrzy przychylnym okiem na twój pomysł na życie?

Zawsze miałem wsparcie wśród rodzeństwa, szczególnie moich sióstr. Rodzice pewnie woleliby, żebym robił rzeczy raczej bardziej pospolite i społecznie akceptowalne. Moimi pierwszymi studiami były studia prawnicze. Podjąłem jedną z najtrudniejszych, a zarazem najprostszych decyzji w życiu, porzuciłem je. Moja rezygnacja ze studiów, na teoretycznie prestiżowym kierunku, była trudna dla mojej rodziny. Na całe szczęście jednak zrozumieli, że na prawie nie będę się spełniał. Teraz dziękuję im za to, że zawsze akceptują to co robię i nie próbują mnie zmieniać.

Zdj. 3. Azerbejdżan, Yenikend
Źródło: archiwum własne Paweł Bańczyk.

Prowadzisz również wywiady z podróżnikami w cyklu „Tanio przez świat", które można obejrzeć na twoim kanale YouTube, czy faktycznie podróżowanie jest tanie?

Stare dzieje, ale tak, prowadziłem takie wywiady. Odpowiedzią na to pytanie może być wypowiedź Łukasza Supergana w jednym z moich wywiadów, mianowicie „podróż może być tania jak mamy dużo czasu". Posiadając kapitał czasu możemy znacznie obniżać koszty wyprawy, ponieważ rezygnujemy z wygodnego i szybkiego transportu, szukając tańszego, na przykład zamiast lecieć samolotem możemy spróbować dostać się do celu autostopem, rowerem lub nawet pieszo. Jeżeli mamy mało czasu podróż zazwyczaj swoje kosztuje. Ja przez miesiąc najmniej wydałem 120€ na zachodzie Europy. Nie wiem, czy to mało, czy dużo.

Zdj. 4. Granica Rosji i Gruzji, Kazbek 5033 m n.p.m.
Źródło: archiwum własne Paweł Bańczyk.

Jakie było twoje największe rozczarowanie podczas podróży?

Największy zawód to chyba Gruzja, liczyłem na dzikie, jak na europejskie standardy państwo, pokroju Mołdawii czy Ukrainy, dostałem państwo turystów, gdzie wszędzie widać komercjalizacje turystyki, podobną do Chorwacji czy Hiszpanii, a nie krajów Kaukazu.

Jakie są twoje plany na przyszłość?

Wyjazd na Sylwestra z moją przyjaciółką Adą, na stopa bez planu. Z takich większych to mam pewien ambitny plan górsko-wspinaczkowy na przyszły rok, ale póki co nie wiem czy mi starczy funduszy, więc na razie nie zdradzam szczegółów.

Zdj. 5. Granica Rosji i Gruzji, Kazbek 5033 m n.p.m.
Źródło: archiwum własne Paweł Bańczyk.

Masz jakąś wskazówkę dla tych, którzy dopiero zaczynają swoją przygodę z podróżowaniem?

Tak, zawszę mówię, że w podróży trudna jest tylko jedna rzecz, wyjście z domu. Później wszystko dzieje się samo.

Wszystkie relacje ze wspominanych podróży oraz wiele więcej możecie przeczytać na Facebookowym fanpegu „Bania, czyli człowiek który chce żyć". Paweł przeprowadził również wywiady z takimi podróżnikami jak Aleksander Doba czy Karol Lewandowski z *Busem Przez Świat,* do których obejrzenia serdecznie zapraszam na kanale YT „Paweł Bańczyk".

„Dajcie się porwać przypadkowi! Wtedy życie ma inny smak".

Autor:
Filip Wareluk
Student, Politechnika Śląska
filip.wareluk@gmail.com

WSPÓŁPRACA W WIRTUALNYM ZESPOLE PROJEKTOWYM NA PRZYKŁADZIE GECCO ECOLLABORATION COMPETITION 2017

Rozwój nowoczesnych technologii informatycznych wraz z ewolucją sektora Information and Communication Technology (ICT) skłoniły dużą część przedsiębiorstw z branży Information Technology (IT) do zaimplementowania nowych struktur i form organizacji pracy w postaci wirtualnych zespołów projektowych. Za pośrednictwem wielofunkcyjnych narzędzi informatycznych, odpowiedniej infrastruktury technicznej oraz stałego dostępu do szerokopasmowego łącza internetowego o dużej przepustowości danych, członkowie zespołów projektowych bez względu na ich geograficzną lokalizację mogą komunikować się i wykonywać zadania projektowe w środowisku sieciowym.

W literaturze zarządzania projektami wirtualny zespół projektowy jest definiowany zazwyczaj jako grupa ludzi, którzy współpracują ze sobą przy pomocy informatycznych narzędzi sieciowych, aby osiągnąć wyznaczony w projekcie cel, przy czym co najmniej jeden z członków tej grupy jest w zupełnie innej lokalizacji geograficznej. Z reguły przez narzędzia informatyczne do komunikacji sieciowej rozumie się takie formy komunikacji i aplikacji, jak: e-mail, wideokonferencje, streaming na żywo, komunikatory, edytory wirtualne z dyskami wirtualnymi i możliwością komunikacji, platformy działające w chmurze, komunikatory głosowe, a także wszystkie możliwe formy połączeń telefonicznych. Wykorzystanie wirtualnego środowiska pracy posiada wiele zalet, do których można zaliczyć m.in.:

- dynamiczne realizowanie zadań projektowych oraz dostarczanie nowych rozwiązań wynikające z natychmiastowej komunikacji z grupami ekspertów z różnych stron świata;
- możliwość pracy w chmurze i na wirtualnych dyskach nad danymi projektowymi przez wszystkich członków zespołu projektowego w tym samym czasie;
- obniżenie kosztów wytwarzania produktu lub usługi ze względu na brak kosztów związanych z utrzymaniem tymczasowej organizacji, czy kosztów ponoszonych z tytułu rzeczywistych spotkań projektowych, dojazdów na te spotkania lub innych kosztów logistycznych związanych z realizacją projektu;
- tworzenie wirtualnej bazy wiedzy i dokumentacji za pośrednictwem informatycznych narzędzi i aplikacji służących do organizacji środowiska wirtualnego.
- Zdobywanie przez członków zespołu projektowego know-how i doświadczenia w organizowaniu międzykulturowego zespołu roboczego;
- szybką reakcję na zmianę wymagań klienta lub zleceniodawcy;
- możliwość współpracy z wieloma podmiotami o różnej specyfikacji, która to współpraca jest oparta wyłącznie na jednym projekcie o specjalistycznym zakresie;
- swobodę i wygodę organizacji miejsca pracy, użytkownicy często mogą wykonywać niektóre zadania nie ruszając się ze swojego mieszkania.

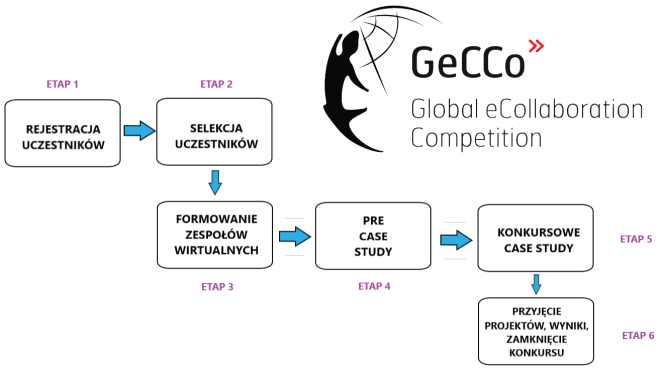
Mimo szerokiego zastosowania i ogromnego potencjału, implementacja środowiska sieciowego jest obarczona również pewnym ryzykiem. Brak fizycznych i sformalizowanych spotkań w rzeczywistości może być przyczyną wielu problemów, które mogą mieć negatywny wpływ na przebieg projektu, m.in.:

- różnica w strefach czasowych oraz brak porozumienia odnośnie terminów spotkań i realizacji prac projektowych;
- duże różnice kulturowe w podejściu do współpracy międzynarodowej, a przede wszystkim współpracy w wirtualnym środowisku, inne przyzwyczajenia, nawyki i oczekiwania w stosunku do pozostałych członków zespołu projektowego;
- brak jednolitego języka w odniesieniu do kontekstu prac projektowych oraz brak zrozumiałego planu komunikacji w projekcie, czynniki te mogą stanowić barierę we właściwym zrozumieniu definicji ukończenia poszczególnych etapów projektów (tzw. definition of done);
- brak poczucia przynależności do grupy, a także poważny problem występowania luki w systemie motywacyjnym;
- wszelkie problemy z oprogramowaniem, infrastrukturą sieciową lub awarie w łączności i dostawach prądu, które są niezależne od użytkowników sprzętu komputerowego i uniemożliwiają komunikację do czasu rozwiązania danego problemu.

Międzynarodowe Stowarzyszenie Zarządzania Projektami (International Project Management Association: IPMA), zajmujące się tematyką kompetencji kierowników projektów, propagujące rozwój tych kompetencji i zdobywanie szerokiej wiedzy projektowej, co roku organizuje międzynarodowy konkurs współpracy wirtualnej o nazwie GeCCo. Tegoroczna edycja GeCCo – Global eCollaboration Competition odbyła się 11 listopada, przy czym trzeba zaznaczyć, że konkurs miał formę wieloetapową. Sama koncepcja konkursu została zainicjowana przez IPMA Young Crew (oddział stowarzyszenia zajmujący się rozwojem kariery młodych Project Managerów) w roku 2012. Pomimo, że głównym celem projektu GeCCo jest polepszenie kontaktów między krajowymi oddziałami IPMA Young Crew z całego świata, ma on również na celu

zachęcić nowe osoby spoza stowarzyszenia do integracji i udziału w praktycznym warsztacie. Podczas tegorocznego wydarzenia ponad 100 uczestników z kilkunastu krajów z całego świata miało za zadanie rozwiązać studium przypadku, tworząc międzynarodowy wirtualny zespół projektowy. Każdy zespół, od chwili otrzymania dokumentu z zakresem niezbędnych prac i wymagań, miał na to 24 godziny. Innymi słowy jest to warsztat w postaci case study, w którym wirtualny zespół w ciągu jednego dnia musi przygotować dokumentację projektową lub rozwiązać dany problem zgodnie z postawionymi wymaganiami.

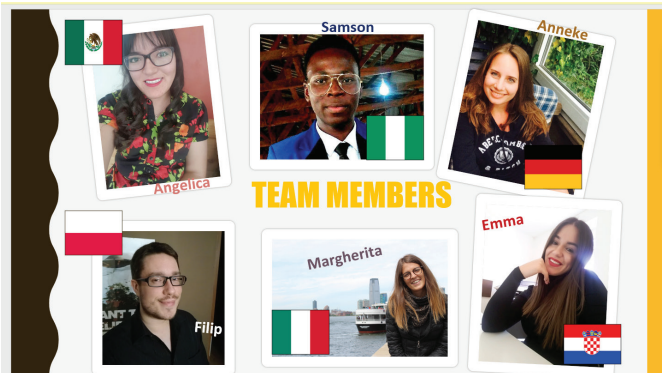
Komunikacja w środowisku wirtualnym, dynamika grupy w rozproszonym zespole, a także zarządzanie zespołem projektowym o charakterze wielokulturowym, powodują, że jest to konkurs wyjątkowy. Etapy z jakich składa się konkurs zamieszczono na rysunku 1.



Rys. 1. Etapy konkursu GeCCo 2017
Źródło: opracowanie własne na podstawie materiałów źródłowych konkursu GeCCo eCollaboration Competition 2017.

Do konkursu mogą aplikować zarówno członkowie IPMA Young Crew, jak i osoby spoza stowarzyszenia IPMA, które interesują się tematyką zarządzania projektami lub chciałyby dowiedzieć się czegoś o innych kulturach z odległych części świata. Pierwszą fazą konkursu jest etap zapisów i selekcji uczestników. Rejestracja, a tym samym zapisanie się na konkurs polega na wypełnieniu arkusza aplikacyjnego wraz z załączeniem rozwiązania dla dwóch krótkich case study, które mają zweryfikować czy potencjalny kandydat na uczestnika konkursu posiada jakąkolwiek wiedzę bądź intuicję projektową. Selekcja przebiega w oparciu o regulamin konkursu, w którym zapisano, że liczba uczestników danego kraju powinna być zgodna z proporcją 60%/40%, w której większą część mają stanowić członkowie lokalnych krajowych oddziałów IPMA Young Crew, a mniejszą – osoby niezrzeszone ze stowarzyszeniem IPMA. Stowarzyszenie IPMA podkreśla, że ważnym aspektem w osiągnieciu synergii zespołu projektowego są tzw. kompetencje behawioralne, które odnoszą się do obszarów miękkich – są to kluczowe czynniki osobowości i kultury współpracy, wpływające na jakość współpracy w grupie. W związku z tym po etapie zapisów i selekcji uczestników następuje tzw. faza formowania i integracji zespołów wirtualnych. Z reguły ze względu na liczbę uczestników zespoły projektowe składają się z ok. 6 osób pochodzących z różnych krajów, znajdujących się w takiej samej lub bliskiej strefie czasowej. Jest to celowa procedura, która ma pozwolić na efektywniejszą współpracę i ułatwić przebieg konkursu dla nowo powstałego zespołu. W tym artykule współpraca wirtualnego zespołu projektowego zostanie omówiona na postawie zespołu numer 13 o nazwie „Global Squad".

Kluczowym etapem konkursu było otrzymanie od jego organizatorów danych osobowych i informacji kontaktowych do pozostałych członków zespołu za pośrednictwem wiadomości e-mail, która zawierała: imiona i nazwiska pozostałych członków zespołu projektowego, a także ich adresy e-mail, numery telefonów komórkowych oraz loginy z programu Skype. Istotna była również data otrzymania tych informacji – tydzień przed dniem rozpoczęcia konkursu. Innymi słowy, zespoły projektowe miały 7 dni na zintegrowanie się i przygotowanie do projektu konkursowego w środowisku wirtualnym. Za pośrednictwem wiadomości e-mailowych organizatorzy przesłali również wszystkie kluczowe informacje odnośnie regulaminów i warunków przebiegu konkursu, a także arkusze poleceń z treścią studium przypadku. Etap, w którym każdy uczestnik otrzymał kontakt do swoich współpracowników był najważniejszy, ponieważ właśnie wtedy następowała szansa na pierwszą komunikację. Jakiekolwiek obsunięcie w czasie związane z pierwszym kontaktem zespołu drogą internetową z powodu np. niedopatrzenia, braku zaangażowania czy problemów z łączem Internetowym mogło wywołać istotne utrudnienia w zintegrowaniu zespołu i tworzenia unikatowej sieci powiązań. Na szczęście w zespole numer 13 nie było takich problemów, gdyż jeden z członków zespołu zauważył, że wszystkie osoby korzystają (za pośrednictwem numerów telefonów i wiadomości e-mail) z aplikacji WhatsApp. W taki sposób nastąpiła komunikacja, dzięki której członkowie zespołu rozpoczęli proces organizacyjnego formowania zespołu (rozpoznanie kompetencji i rozdział odpowiedzialności), aby następnie przejść do etapu integrowania. Dzięki temu stworzono w tzw. etapie przed studium przypadku, prezentację zawierającą informacje o całym zespole. Dzięki rozmowom albo za pośrednictwem WhatsAppa bardzo szybko ustalono datę pierwszego połączenia wideokonferencyjnego w programie Skype. Tam zaś zdecydowano się na korzystanie z dwóch kolejnych narzędzi do komunikacji, poza Skype'em i WhatsAppem, a mianowicie – wirtualnego dysku Google Drive z możliwością tworzenia plików tekstowych, arkuszy obliczeniowych i prezentacji w środowisku wirtualnym oraz zapasowej formy komunikacji w postaci grupy na Facebooku (w razie awarii jakiegokolwiek innego środka przekazu informacji). Na rysunku 2 zaprezentowano członków zespołu numer 13 międzynarodowego konkursu GeCCo Global eCollaboration Competition 2017.



Rys. 2. Członkowie zespołu nr 13 konkursu GeCCo 2017
Źródło: materiały organizacyjne od zespołu nr 13.

Tegoroczna edycja konkursu polegała na rozwiązaniu studium przypadku, którego tematem przewodnim była organizacja międzynarodowej konferencji o zarządzaniu projektami. Głównym zadaniem było przygotowanie całej dokumentacji projektowej, która miałaby posłużyć jako podstawowe źródło wiedzy dla potencjalnego kierownika projektu, a tym samym stanowiłaby ofertę dla zleceniodawcy, jakim był podmiot PM Heroes o charakterze NGO. Z budżetem w wysokości 10 tysięcy euro należało w pierwszej kolejności dokonać wyboru, czy konferencja międzynarodowa powinna odbywać się w wariancie rzeczywistym czy wirtualnym. Wariant pierwszy obejmował realizację konferencji w rzeczywistości wraz z wykorzystaniem platformy internetowej do przeprowadzenia jej również za pośrednictwem sieci. Wariant drugi polegał na zbudowaniu całkowicie nowej platformy internetowej, która umożliwiłaby organizację całej konferencji wyłącznie za pośrednictwem sieci Internet. Problematyczny okazał się wymóg ponad 700 uczestników z ponad 20 krajów. Po intensywnych rozmowach i negocjacjach zespół podjął decyzję o realizacji wariantu pierwszego, gdzie siedzibą główną konferencji zostałby Uniwersytet Narodowy w Mexico City. Wyboru dokonano w oparciu o chęć zapewnienia rzetelności konferencji naukowej i chęć pozyskania dodatkowych funduszy wyłącznie na rzecz organizacji konferencji z ramienia różnych sponsorów. Następnie zespół kolektywnie ustalił spis treści całej dokumentacji projektowej jaką należało przygotować, wyselekcjonował najbardziej kreatywnego członka zespołu do roli kierownika zespołu, który rozdzielił między pozostałych członków pakiety prac projektowych. Poza opracowaniem dokumentacji projektowej należało przygotować również odpowiedzi na osiem pytań, które dotyczyły sposobu organizacji wirtualnej współpracy całego zespołu.

Największym problemem dla zespołu, składającego się z przedstawicieli pochodzących z: Polski, Chorwacji, Nigerii, Niemiec, Meksyku i Włoch, okazało się zrozumienie niektórych poleceń z instrukcji dla studium przypadku.

Wiele osób interpretowało dane polecenie w zupełnie inny sposób, mimo że wszystko było napisane w języku angielskim. Sytuacja ta wyniknęła z różnic kulturowych i osobistych doświadczeń biznesowych członków zespołu. Ponadto podczas pracy zdarzały się przerwy w połączeniach na Skype wynikające z problemów usługodawcy. W toku prac nie stwierdzono natomiast żadnych problemów z połączeniem, co świadczy o dobrej jakości łączy internetowych wszystkich członków zespołu. Dodatkowo konkurs był połączony z międzynarodową konferencją o budowaniu zespołów wirtualnych, w ramach której różni praktycy i eksperci z zarządzania projektami opowiadali o swoich doświadczeniach i najlepszych rozwiązaniach problemów, jakie występowały podczas realizacji wielomilionowych projektów. Konferencja miała charakter webinarium emitowanego za pośrednictwem dodatkowego oprogramowania. Jednoczesne wykonywanie zadania case study i oglądanie webinariów było niekiedy problematyczne, lecz właściwy podział prac między członków zespołu umożliwił realizację wszystkich zadań w konkursie.

Pakiety prac konkursowych należało przesyłać w czterech odgórnie wyznaczonych przez organizatorów konkursu odstępach czasowych, tzn. w czterech deadline'ach – co sześć godzin (przyp. czas trwania konkursu wynosił 24 godziny). Zespół numer 13 dwa razy przesłał pakiet prac z 30-minutowym opóźnieniem, co wynikało z chęci doszlifowania formatowania niektórych dokumentów. Zaraz przed dwudziestą czwartą godziną konkursu wszystkie pakiety prac zostały skompletowane i przesłane do zleceniodawcy (organizatora konkursu).

Zespoły wirtualne wykazują ogromny potencjał w realizowaniu złożonych i trudnych przedsięwzięć. Transfer wiedzy między uczestnikami zespołów, dynamiczna realizacja zadań i szybka komunikacja połączona z pracą na dysku wirtualnym w czasie rzeczywistym to tylko niektóre z wielu zalet zespołów sieciowych. Warto zatem realizować różnorodne przedsięwzięcia w wirtualnym środowisku pracy, co może przyczynić się do znacznej redukcji kosztów w porównaniu do klasycznego podejścia.

Autor:
mgr Filip Liebert
Doktorant, Politechnika Śląska
filip.liebert@polsl.pl

WYWIAD Z ZAGRANICZNYMI STUDENTAMI O ŻYCIU I STUDIOWANIU W POLSCE

Od niedawna na korytarzach Wydziału Organizacji i Zarządzania można usłyszeć język inny niż polski. Wynika to z faktu, iż został otworzony kierunek dla studentów spoza granic naszej ojczyzny. Do Zabrza przyjechali studenci z krajów takich, jak: Meksyk, Bangladesz, Indie, Nigeria czy Uzbekistan. Większość z nich mieszka w akademiku w Gliwicach, niektórzy w Zabrzu. Postanowiłam z nimi porozmawiać i dowiedzieć się, co ich sprowadza z tak odległych miejsc akurat do Zabrza; dowiedzieć się co ich zaskoczyło w Polsce oraz jak oceniają naszą Uczelnię, a także co sądzą o Polakach i jak się im u nas żyje. Parth Patel jest studentem zarządzania i inżynierii produkcji, urodził się i dorastał w Indiach, gdzie studiował inżynierię mechaniczną

Zdj. 1. Parth Patel
Źródło: archuiwum własne Parth Patel.

Dlaczego wybrałeś Politechnikę Śląską?

Wybrałem Politechnikę Śląską, ponieważ pochodzę z rodziny, która prowadzi swój własny biznes. Posiadam wiedzę techniczną, ale potrzebuję również tej o zarządzaniu procesem produkcyjnym. Miałem szczęście znaleźć w Polsce kierunek zarządzanie i inżynieria produkcji, łączący zarówno umiejętności miękkie, czyli zarządzanie, jak i techniczne – inżynierię. Będę mógł w przyszłości wykazać to na dyplomie. Dodatkowym walorem Politechniki Śląskiej podczas wybierania uczelni była jej reputacja. Jest to szanowana uczelnia na arenie międz narodowej.

Jak wygląda Twój dzień?

Zazwyczaj od rana mam zajęcia. Doceniam swoich wykładowców, świetnie się z nimi współpracuje i mają ogromną wiedzę. Świetnie się czuję na wykładach czy ćwiczeniach i chcę uczyć się coraz więcej. Po całym dniu zajęć zazwyczaj staram się poznawać nowych ludzi i spędzać czas z innymi ludźmi z Indii, którzy mieszkają razem ze mną w akademiku.

Czy ciężko było przenieść się do nowego kraju i przyzwyczaić do funkcjonującej tu kultury?

Na początku jest bardzo trudno żyć w nowym kraju, bo nie ma się zielonego pojęcia o walucie, środowisku, miejscach, jedzeniu, a najtrudniejszą rzeczą jest język. Polski jest jednym z najtrudniejszych języków, z jakimi się w życiu spotkałem. Pierwszy tydzień w Gliwicach był naprawdę trudny.

Czy macie łatwość w przemieszczaniu się? Czy długie dystanse są dla Was trudnością?

Nie, nie jest to trudne, w Polsce jest bardzo dobra komunikacja miejska, można bez problemu przemieszczać się od punktu A do punktu B. Można zawsze skorzystać z taksówki czy pociągu.

Jak pracuje się w multikulturowym zespole?

Każdy medal ma dwie strony. Praca w takim zespole posiada zarówno plusy, jak i minusy. Największą zaletą jest możliwość poznania innych kultur oraz pokazywanie swojej kultury i wartości innym. Problemem jest komunikacja, każdy ma swój własny ojczysty język i nie zawsze włada angielskim w odpowiednim stopniu. Czasem wychodzą z tego zabawne nieporozumienia.

Jakie są różnice kulturowe między Wami a Polakami? Co sądzisz o Polakach?

Polacy są bardzo pomocnymi i miłymi ludźmi! Podoba mi się ich zachowane i natura. Można zauważyć dużo różnic między moją kulturą a Waszą. Jedną z nich jest choćby jedzenie, czy też sposób i styl życia. W Indiach jemy śniadanie o poranku, lunch po południu i obiad wieczorem. A tutaj zauważyłem, że ludzie jedzą śniadanie rano, a lunch i obiad około 17-19. Kolejna rzecz to temperatura, w Indiach nie jest niższa niż 15 stopni. Polska to bardzo zimny kraj! Opowiem Ci jedno z moich doświadczeń. Kiedy pierwszy raz jechałem na uczelnię, nie miałem pojęcia, gdzie wysiąść. Pomógł mi kierowca. Kiedy już dotarłem do budynku, nie wiedziałem, gdzie mam iść – podeszła do mnie portierka i nie znając angielskiego, znalazła moją salę, pokazała, gdzie jest, a na dodatek zaoferowała mi ciastka, jakbym był jej synem albo kimś znajomym. Polska jest pokojowym krajem.

Kolejnym studentem, z którym rozmawiałam jest pochodzący z Meksyku Jorge Lara. Ukończył tam studia na kierunku inżynieria biomedyczna.

Zdj. 2. Jorge Lara
Źródło: archuiwum własne Jorge Lara.

Dlaczego wybrałeś Politechnikę Śląską?

Przyjechałem tutaj, ponieważ kilku moich znajomych już tu studiowało na programach wymiany studenckiej i polecili mi właśnie Politechnikę Śląską. Jednocześnie szukałem czegoś związanego z zarządzaniem i tutaj to znalazłem. Dodatkowo na wybranym przeze mnie kierunku poruszane są zagadnienia z obszaru inżynierii produkcji, co jest dużym plusem i dlatego mój wybór padł na Politechnikę.

Jak wygląda Twój dzień?

Dzień wygląda normalnie, nie ma jakichś szczególnie odchodzących od normy zajęć. Jedyną rzeczą, która mnie dezorientuje, jest rozróżnienie na tygodnie parzyste i nieparzyste. Zajęcia, które mam, bardzo mi się podobają. Wszystko jest dla mnie nowe, głównie przez to, że wcześniej kształciłem się w innym kierunku. Po zajęciach zazwyczaj idę na siłownię, biegać, czasem gram w piłkę nożną i spędzam czas z innymi studentami spoza granic Polski, którzy mieszkają w Gliwicach.

Czy trudno było przenieść się do nowego kraju i przyzwyczaić do funkcjonującej tu kultury?

Początki zawsze są trudne, głównie dlatego, że większość osób nie mówi po angielsku, co mocno komplikuje komunikację. Ale po dwóch tygodniach przyzwyczaiłem się do tego, przyszło mi to dość łatwo. Pomocne w tym było moje wcześniejsze doświadczenie z mieszkaniem daleko od domu rodzinnego, co teraz jest dla mnie normalne. Mimo wszystko bardzo tęsknię za swoją rodziną i przyjaciółmi, a utrzymywanie stałego kontaktu z nimi jest dość trudne – między Polską a moją ojczyzną jest duża różnica czasowa, równa 7 godzin. Najgorszą rzeczą, do której nie umiem się przyzwyczaić, jest pogoda i temperatura. Za zimno tu dla mnie. Nie umiem przywyknąć też do tego, że o godzinie 16 jest ciemno, to nie jest normalne!

Czy macie łatwość w przemieszczaniu się? Czy długie dystanse są dla Was trudnością?

Nie sprawia mi to trudności, kocham podróżować i jak mam okazję gdzieś pojechać, to chętnie to robię.

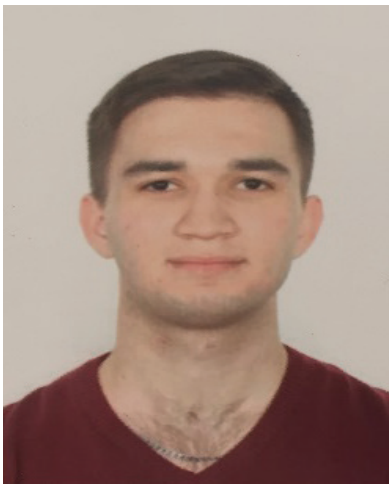
Jak pracuje się w multikulturowym zespole?

W zasadzie jest to proste, ponieważ jesteśmy bardzo małą grupą i bardzo się szanujemy. Zaletą jest to, że możemy uczyć się o innych kulturach, bo zawsze rozmawiamy o różnicach między państwami, z których pochodzimy. Dzięki temu dowiedziałem się wielu rzeczy na temat kultury moich kolegów z Uzbekistanu, Nigerii, Indii czy Bangladeszu. Świetnie się z nimi współpracuje.

Jakie są różnice kulturowe między Wami a Polakami? Co sądzisz o Polakach?

Polacy są bardzo przyjaźni i często mimo, że nas nie rozumieją, próbują pomóc. W Gliwicach uczestniczyłem w kilku wydarzeniach ESN, gdzie miałem okazję spędzić czas z polskimi studentami, dobrze się z nimi bawiłem. Lubię Polskę, ale bardzo tęsknię za ludźmi z Meksyku, ponieważ mamy świetne poczucie humoru i dobrą odporność na ostre potrawy, których mi mocno brakuje.

Javokhir Khodjaev, ostatni student, który udzielił odpowiedzi na moje pytania, również studiuje zarządzanie i inżynierię produkcji, **a pochodzi z Uzbekistanu.**



Zdj. 2. Javokhir Khodjaev
Źródło: archuiwum własne Javokhir Khodjaev.

Dlaczego wybrałeś Politechnikę Śląską?

Wybrałem Politechnikę Śląską, ponieważ jest to wystarczająco wysoko uplasowana uczelnia na tle innych w Polsce, a dodatkowo jest poważana również na arenie europejskiej.

Jak wygląda Twój dzień?

Mój dzień zaczyna się zajęciami o 8 rano i trwa mniej więcej do 15. Zazwyczaj mamy zajęcia z czterech różnych przedmiotów w ciągu dnia. Kiedy wrócę z uczelni do akademika, od razu zabieram się za zadania domowe. Później idę na siłownię i trenuję, a na koniec dnia znów wracam do swojego pokoju i uczę się języka polskiego.

Czy ciężko było przenieść się do nowego kraju i przyzwyczaić do funkcjonującej tu kultury?

Właściwie już wcześniej miałem okazję doświadczyć przenoszenia się z kraju do kraju. Moje poprzednie studia miały miejsce na Łotwie. Mimo wszystko zmienianie kraju zamieszkania jest dość trudnym doświadczeniem, bo zawsze musisz nauczyć się nowego języka, lokalnej kultury, zachowania miejscowych i tego typu rzeczy. W zasadzie nie miałem problemu z przyzwyczajeniem się do polskich warunków. Ludzie tutaj są bardzo przyjaźni i jeżeli czegoś nie wiesz, oni na pewno znajdą chwilę, żeby pomóc. Dzięki temu bardzo łatwo nauczyłem się mieszkać w Polsce.

Czy macie łatwość w przemieszczaniu się? Czy długie dystanse są dla Was trudnością?

Tak, jest to problematyczne, nie lubię spędzać dużo czasu na transporcie z miejsca na miejsce.

Jak pracuje się w multikulturowym zespole?

Nie jest to trudne zadanie. Moje poprzednie studia również odbyłem w multinarodowym zespole, stąd mam w tym doświadczenie. Największą zaletą takiego sposobu pracy jest możliwość poznania innych kultur, zachowań, polityki, nawet języka innych krajów, a dodatkowo praktykujesz umiejętności władania językiem angielskim, które są dla mnie bardzo istotne. Jak dla mnie, nie ma żadnych problemów podczas pracy z ludźmi z różnych krajów.

Jakie są różnice kulturowe między Wami a Polakami? Co sądzisz o Polakach?

Jak już wspomniałem wcześniej, w mojej opinii Polacy są bardzo miłymi ludźmi. Uśmiechają się cały czas, starają się być uprzejmymi i jeżeli o coś poprosisz, bardzo chętnie pomogą. Jednocześnie jest tu wiele różnic między moją kulturą a polską, co nie jest niczym dziwnym. Byłoby niepoważne, oczekiwać, że będziemy podobni kulturowo – różne kraje, różne zwyczaje. Nie mogę powiedzieć, że nie lubię czegoś w Polakach, bo jestem tu gościem i nie w mojej gestii leży ocenianie ludzi, którzy mnie przyjęli. Poza tym – niewiele miałbym tu do powiedzenia, bo lubię Polaków.

Politechnika Śląska otwiera się na studentów zagranicznych, oferując im studia w języku angielskim. Pozwala na to wykwalifikowana i otwarta kadra. Dzięki temu również my, studenci, możemy poszerzać swoje horyzonty, otwierać się na inne kultury. Mamy możliwość poznania tradycji i przyzwyczajeń ludzi z różnych, często bardzo odległych krajów. Jest to świetna okazja do zawarcia znajomości, które mogą w przyszłości ułatwić choćby podróżowanie – będziemy już wiedzieli, jak zachować się w konkretnym kraju. Z perspektywy zarządzania takie właśnie kontakty pozwalają doświadczyć, jak pracuje się z innymi kulturami – największą barierą pozostaje nadal język, co również wynika z wypowiedzi moich rozmówców.

Autor:
Magdalena Chrzan
Studentka, Politechnika Śląska
magdchr282@student.polsl

zORGANIZUJ SIĘ

MONITOROWANIE POSTĘPU DZIAŁAŃ – METODA NA EFEKTYWNIEJSZĄ PRACĘ

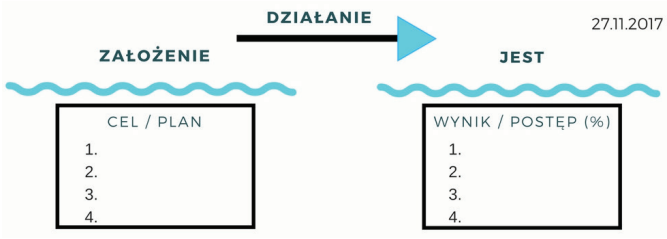
Jak być bardziej efektywnym w swoich działaniach? Czy tylko planowanie i wyniki są ważne? W tym artykule przedstawię metodę, która polega na monitorowaniu podjętych działań i jest bardzo dobrym wsparciem w procesie organizacji pracy i zadań.

Monitorowanie to proces systematyczny i ciągły, który polega na gromadzeniu, analizie i wykorzystywaniu informacji o naszych działaniach w celu określenia poprawności, terminowości i efektywności ich wykonywania. Monitorowanie powinno koncentrować się na zasobach, działaniach i rezultatach, pozwalać na ocenę postępu prac w stosunku do pierwotnych założeń oraz na wykrycie potencjalnych problemów i znalezienie ich rozwiązania.

Etapy monitorowania zostały przedstawione na rysunku 1.

Rys. 1. Etapy monitorowania
Źródło: opracowanie własne.

Bardzo ważne jest ustalenie, kiedy i z jaką częstotliwością będziesz sprawdzał efekty swoich działań. Zasada jest prosta: im mniejsze masz zadania do wykonania, tym częściej powinieneś kontrolować ich rezultaty. Kontrola to weryfikacja tego, co zaplanowałeś, zrealizowałeś i osiągnąłeś. Do pomiaru postępu prac można wykorzystać prostą metodę przedstawioną na rysunku 2, gdzie po lewej stronie wypisywane są cele, a po prawej efekty naszych działań. Jeżeli lewa i prawa strona są ze sobą zgodne, to udało Ci się w pełni osiągnąć swoje założenia, a jeżeli nie – pomyśl, dlaczego tak stało się i postanów, czy zadanie w takiej formie może być przez Ciebie zaakceptowane. Możesz osiągnąć słabszy, ale też mocniejszy rezultat. Mierząc postęp swoich działań, pamiętaj o określeniu, jaki procent oczekiwanego efektu osiągnięto w chwili pomiaru.



Rys. 2. Metoda monitorowania i kontroli efektów działań
Źródło: opracowanie własne.

Kolejno określ źródła swoich odchyleń i pomyśl, co możesz zrobić, by w przyszłości się one nie powtórzyły. W tym celu dla każdej przyczyny zaplanuj korektę. Możesz to zrobić w formie listy lub tabeli.

Tabela 1. Metoda ustalania przyczyn i rozwiązań problemów

Przyczyny	Poprawki i rozwiązania
1.	
2.	

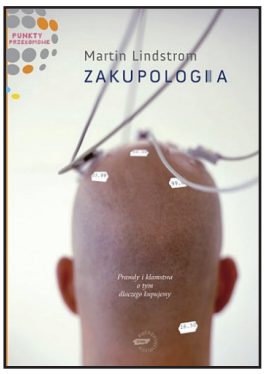
Źródło: opracowanie własne.

Znajomość metod monitorowania i oceny działań jest bardzo ważna z perspektywy naszego rozwoju. Refleksja nad tym czy sposoby i rezultaty osiąganych przez nas wyników są satysfakcjonujące, i faktycznie odpowiadają naszym planom, pozwala kontrolować, czy działania, które podejmujemy są konieczne, wystarczające i najlepsze dla osiągnięcia zaplanowanego celu.

Autor:
mgr Paulina Major
Doktorantka, Politechnika Śląska
Wiceprzewodnicząca rady IPMA Young Crew Polska
paulina.major@polsl.pl

Adam McKay
THE BIG SHORT

Wielki kryzys finansowy z 2008 roku i jego mechanizmy stanowią przedmiot wielu dyskusji. Adam McKay w swoim filmie obnaża mechanizmy rządzące na Wall Street i w drastyczny sposób wprowadza widza w świat mechanizmów ekonomicznych oraz decyzji, które musi podjąć każda osoba, która pojmie ich siłę.

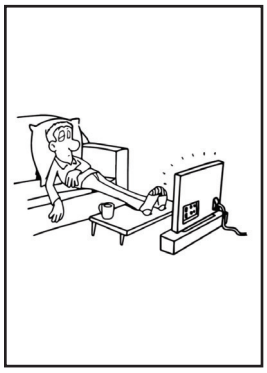


Martin Lindstrom
ZAKUPOLOGIA

"Zakupologia. Prawdy i kłamstwa o tym, dlaczego kupujemy" O tym dlaczego ostrzeżenia nadrukowywane na paczkach papierosów zachęcają do palenia i wielu innych fascynujących mechanizmach rządzących naszymi decyzjami zakupowymi opowiada Martin Lindstrom. Z książki dowiemy się między innymi jakie znaczenie w trakcie codziennych decyzji zakupowych mają zmysły i neuroprzekaźniki, a także dlaczego jedne marki budzą nasze pożądanie, a inne nie.

Frederic Laldux
PRACOWAĆ INACZEJ

"Pracować inaczej. Nowatorski model organizacji inspirowany kolejnym etapem rozwoju ludzkiej świadomości" Fredric Laloux Zachętą do sięgnięcia po tą pozycję niech będą słowa Andrzeja Blikle "W ciągu ostatnich 25 lat przeczytałem około setki książek poświęconych zarządzaniu. Tę umieściłbym w pierwszej piątce najważniejszych, obok dzieł takich autorów jak Deming, Drucker, Kohn i Kosewski, gdyż wskazuje na nadchodzenie nowego paradygmatu pracy zespołowej.". Książka powstała na podstawie badań autora przeprowadzonych w 12 firmach, które działają na rynku przynajmniej 5 lat i zatrudniają co najmniej 100 pracowników. Przedstawia ona zupełnie nowy kierunek rozwoju zarządzania, w tym między innymi samo-zarządzanie i oparcie funkcjonowania w pełni o człowieka i jego samoświadomość.

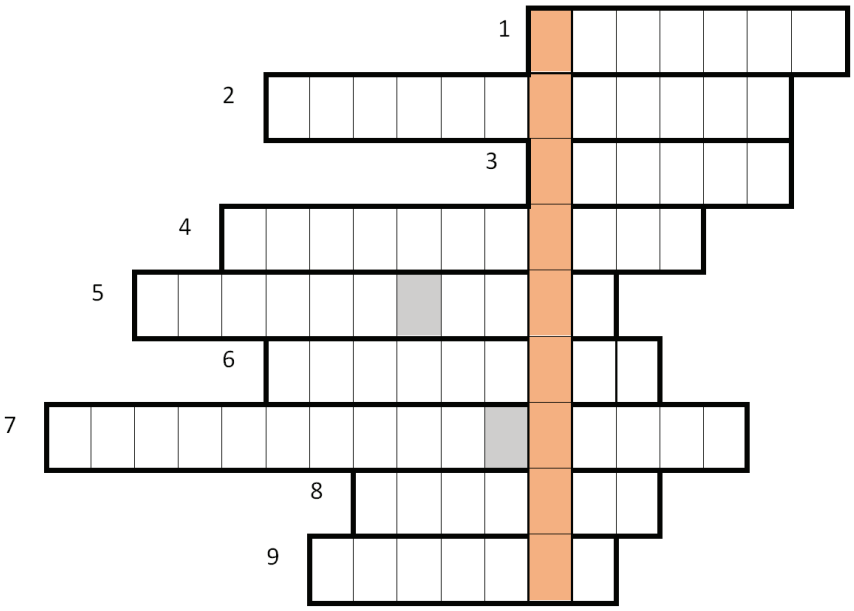


Przeciętny Człowiek
JAK WYGRAĆ Z LENISTWEM

Brakuje Ci motywacji, a Twój wewnętrzny leń wygrywa stanowczo zbyt często? Chcesz podwyższyć swoje umiejętności w zakresie priorytetyzacji zadań? Seria filmików na kanale Przeciętny człowiek przedstawia kwintesencję książki S.R. Covey`a "7 nawyków skutecznego działania". Link: goo.gl/fZfZDp.

Autor:
inż. Sylwia Skrzypczyk
Przewodnicząca KZP Solver
Współorganizatorka m.in. Kariery na szpilkach oraz maratonu programistycznego HackSilesia.
sylwia.skrzypczyk93@gmail.com

STREFA ROZRYWKI



1. ...na szpilkach.
2. Dzień tygodnia, w którym odbywają się spotkania SOLVERa.
3. Właśnie czytasz.
4. Akcja organizowana 31.10 na WOiZ.
5. Atrakcja organizowana przez koło SOLVER podczas nocy naukowców.
6. Ulica, przy której znajduje się WOiZ.
7. Bierzesz ze sobą na rozmowę kwalifikacyjną.
8. Miejsce, gdzie organizowane były otrzęsiny WOiZ.
9. Kierowca Fiata ma brata, ale brat kierowcy Fiata nie ma brata, kim jest kierowca Fiata?

HOROSKOP

Baran (21.03–19.04)
W tym miesiącu układ planet zwiększy Twoją energię, a jego największy wpływ odczujesz między 10 a 22 grudnia. Okres ten będzie owocny w nowe wartościowe znajomości, zarówno w sferze prywatnej, jak i zawodowej. Ostatni tydzień niestety przyniesie ze sobą wiele zmartwień. Zachowaj spokój i opanowanie! To pomoże Ci się od nich uwolnić.

Byk (20.04–20.05)
Miesiąc ten przyniesie ze sobą nieco problemów. Tranzyt Merkurego zmusi Cię do przemyśleń na temat przeszłości. Niedokończone sprawy dadzą o sobie znać i odczujesz ich skutki. W tym czasie bądź otwarty na wszelką pomoc i słuchaj rad, które mogą się okazać bardzo cenne. Od 22 grudnia położenie Słońca doda Ci pewności siebie i poprawi się Twoje samopoczucie. Staraj się myśleć o innych i podziękuj tym, którzy Ci pomogli!

Bliźnięta (21.05–21.06)
Grudzień dla bliźniąt upłynie bardzo spokojnie. W okresie świąt Bożego Narodzenia możesz spodziewać się wielu nowych znajomości i wzbogacających o cenną wiedzę doświadczeń. Opozycja Słońca do Twojej strefy do 22 grudnia pomoże Ci w udoskonaleniu wartości, którymi kierujesz się w codziennym życiu i w lepszym wyrażaniu siebie.

Rak (22.06–22.07)
Czeka Cię bardzo dynamiczny miesiąc. Większość wewnętrznych wątpliwości po prostu zniknie z Twojego życia, a Ty przestaniesz bez przerwy powracać do przeszłości. Staniesz się bardziej otwarty na inne kultury, które wzbogacą Twoją filozofię życia. W tym miesiącu spędzisz dużo czasu z bliskimi i nie dotknie Cię uczucie samotności. Grudzień niesie ze sobą wiele niespodzianek. Bądź czujny!

Lew (23.07–22.08)
W tym miesiącu układ planet Ci sprzyja! Doda Ci on dużo siły i motywacji do działania. Będzie to dla Ciebie bardzo twórczy czas, kiedy możesz pomyśleć nad stworzeniem nowego projektu czy działalności. Układ gwiazd obdarzy Cię większym zaufaniem i optymizmem wobec nadchodzącego roku. Spróbuj rozwiązać obecne problemy jak najszybciej, żebyś znowu miał spokój i więcej wolnego czasu. Uważaj na nieszczere osoby, ponieważ mogą one przysporzyć Ci wiele problemów!

Panna (23.08–22.09)
Przejście Słońca do Twojego symbolicznego Domu spowoduje niemałe poruszenie w najbliższym otoczeniu, dlatego też nie mieszaj się w rodzinne kłótnie. Wyjątkowo dopisze Ci intuicja, zwłaszcza jeśli chodzi o sferę uczuciową, ale także zawodową i finansową. Posłuchaj swojego wewnętrznego głosu, który dobrze doradzi Ci przy podejmowaniu właściwych wyborów, szczególnie od 10 do 29 grudnia. W nadchodzącym okresie dbaj o odporność i pamiętaj, że zdrowie jest najważniejsze!

Waga (23.09–22.10)
W grudniu będziesz postrzegany jako człowiek bardzo towarzyski i gościnny. Przed Tobą wiele spotkań z przyjaciółmi, nawet z tymi, którzy są daleko od Ciebie. Miesiąc ten będzie dla Ciebie bardzo dynamiczny i przy liczbie spraw, które będziesz mieć na głowie, niełatwo znajdziesz czas dla siebie. Uważaj, ponieważ ktoś z rodziny może mieć problemy i chce je ukryć przed wszystkimi. Jeśli wyciągniesz do niego pomocną dłoń, w przyszłości odwdzięczy się tym samym.

Skorpion (23.10–21.11)
Grudzień pozwoli Ci zakończyć ten rok z nowymi umiejętnościami i wewnętrznym spokojem. Nie bądź zbyt stanowczy i w razie potrzeby pójdź na kompromis. Jeśli nie jesteś w nastroju, pozwól sobie na chwilę relaksu. Bądź czujny! Pojawi się osoba, która będzie Tobą bardzo zaintrygowana. Być może zwykła znajomość przerodzi się w coś więcej?

Strzelec (22.11–21.12)
To zdecydowanie Twój miesiąc! Atmosfera w tym miesiącu będzie dla Ciebie niezwykle regenerująca, zwłaszcza do 22 grudnia. Twoja sytuacja finansowa bardzo się poprawi. Przypływ energii i chęci do działania może pomóc w rozwoju kariery zawodowej. Pomóż trochę szczęściu!

Koziorożec (22.12–19.01)
W grudniu gwiazdy zachęcą Cię do wielkich czynów. Wykorzystaj to! Ułożenie planet doda Ci odwagi i pewności siebie, co pomoże Ci w dokonaniu zmian w swoim życiu. Jednak nie pozwól ponieść się eksperymentowaniu w sferze uczuciowej, ponieważ może się to dla Ciebie niekorzystnie skończyć. Bądź ostrożny!

Wodnik (20.01–18.02)
Grudzień będzie dla Ciebie znacznie przyjemniejszy i lżejszy niż poprzedni miesiąc. Dzięki otwarciu na nowe rozwiązania, poprawią się Twoje relacje z najbliższym otoczeniem. Merkury w sekstylu do Twojego znaku i do Twojego symbolicznego Domu pozwoli Ci nawiązać nowe, niezwykle interesujące znajomości. Poświęć grudzień na zadumę i refleksję. Czeka na Ciebie wiele pozytywnych zmian!

Ryby (19.02–20.03)
Powinieneś zrezygnować z niektórych przyzwyczajeń i trochę poeksperymentować. Wzbogaci to przede wszystkim Twoje wnętrze. Najwyższy czas porzucić nałogi i stać się lepszym sobą! W tym miesiącu otworzysz się na ludzi i staniesz się odważniejszy w kwestiach związanych z uczuciami. Odnajdź wewnętrzny spokój i z optymizmem oczekuj nowego roku.

Z życia Koła

MAZUR
FIRMA BUDOWLANA