

## 5 Bí Mật Để Chiến Thắng Chính Trị Văn Phòng



Chính trị văn phòng - một từ cấm kỵ đối với một số người, là một điều phổ biến tại nơi làm việc. Ở dạng đơn giản nhất, chính trị văn phòng chỉ đơn giản là về sự khác biệt giữa những người làm việc; sự khác biệt về ý kiến, xung đột của lợi ích thường được xem như chính trị văn phòng. Mặc dù rất khó để thừa nhận điều đó, nhưng có rất nhiều điều khác ảnh hưởng đến sự thành công về nghề nghiệp hơn là chỉ giỏi trong các nhiệm vụ mà bạn đã giao.

Không cần phải sợ chính trị văn phòng. Những người biểu hiện tốt nhất là những người đã thành thạo nghệ thuật chiến thắng trong chính trị văn phòng. Dưới đây là 5 cách tốt để giúp bạn giành chiến thắng tại nơi làm việc:

### 1. Biết mục tiêu của bạn

Khi xảy ra xung đột, bạn rất dễ mất tập trung vào những khác biệt trước mắt. Khả năng cao là bạn sẽ kháng cự bằng cách tập trung vào sự khác biệt trong vị trí hoặc ý kiến của người khác. Đừng hành động như bạn đang chiến đấu và trở thành một người chiến thắng trong cuộc xung đột, bạn phải tập trung vào mục tiêu công việc. Căn cứ vào những gì tốt nhất cho doanh nghiệp, hãy đưa ra những ưu và nhược điểm của từng lựa chọn. Cuối cùng, không ai muốn doanh nghiệp thua lỗ; Nếu doanh nghiệp không

thắng, thì ai cũng thua. Nó dễ dàng hơn nhiều cho một người ăn miếng bánh khiêm tốn và lùi lại khi họ nhận ra phương pháp được chọn là tốt nhất cho doanh nghiệp.

## **2. Hữu ích cho các đồng nghiệp của bạn.**

Có vẻ ngu ngốc khi dạy hoặc chia sẻ cho người khác các kỹ năng và thông tin. Tuy nhiên, mặt khác điều đó có thể giúp bạn liên kết với mọi người, bạn xây dựng niềm tin với đồng nghiệp có thể khiến họ là đồng minh của bạn trong tương lai. Hơn nữa, những người này có thể sẵn sàng chia sẻ thông tin cho bạn, cho dù đó là một mẹo về cách làm công việc của bạn tốt hơn hoặc tìm hiểu về sự thay đổi sắp tới trong việc tổ chức của bạn.

## **3. Cố gắng hiểu người khác trước khi bạn muốn được hiểu**

Mọi người cảm thấy bất công vì họ cảm thấy bị hiểu lầm. Theo bản năng, chúng ta để tâm nhiều đến việc những người khác có hiểu mình không trước khi mình hiểu họ. Những người quản lý và lãnh đạo doanh nghiệp hàng đầu đã học cách kìm nén bản năng này.

Đáng ngạc nhiên, tìm cách hiểu người khác là một kỹ thuật giải giáp. Một khi mọi người cảm thấy rằng bạn hiểu họ, đối lại họ sẽ cảm thấy ít đề phòng hơn và cởi mở hơn để hiểu bạn. Điều này đặt tiền đề cho giao tiếp thông tin và có thể đạt được một giải pháp mà cả hai bên có thể đồng ý. Rất khó để đưa ra một giải pháp mà không có sự đồng cảm đầu tiên này.

## **4. Luôn luôn làm một cái gì đó**

Trong công việc, năng suất thực tế của bạn không song song với năng suất mà ông chủ và đồng nghiệp của bạn cảm nhận.

Tránh bị nhìn thấy làm những hoạt động vô ích trong công việc như tán gẫu với bạn bè. Điều này mang lại cho mọi người ấn tượng rằng thời gian của bạn không đặc biệt có giá trị và tạo một thông điệp rằng điều duy nhất bạn đóng góp vào công ty là một tính cách đáng yêu, thân thiện. Phấn đấu cho một hình ảnh tốt hơn là một người dành thời gian làm việc cá nhân.

## **5. Luôn nghĩ về win-win**

Như đã đề cập ở trên, xung đột văn phòng xảy ra do lợi ích xung đột. Ngược lại, chúng ta sợ để cho người khác thắng, bởi vì nó ngụ ý chúng ta đang thua.

Học cách suy nghĩ về khía cạnh của khác làm thế nào để cả hai chúng ta có thể chiến thắng trong tình huống này? Hiể điểm chung và sự khác biệt của các bên. Tìm kiếm giải pháp có lợi và được cả hai bên

chấp nhận. Mọi người chỉ đơn giản là không muốn thua lỗ. Bạn có thể giành chiến thắng một hoặc hai lần, nhưng ngay sau đó, bạn sẽ thấy mình mất đồng minh trong nơi làm việc. Suy nghĩ win-win là một chiến lược lâu dài, xây dựng các quan hệ và giúp bạn giành chiến thắng trong dài hạn.