



هفت اصل مهم در رهبری کسب و کار

هفت اصل تغییرناپذیر وجود دارد که در واقع مسئولیت‌های رهبری در هر سازمانی به حساب می‌آیند. توانایی شما در هر یک از این هفت حوزه در مقیاس ۱ تا ۱۰ ارزشتان برای خود و میزان تاثیرتان را در سازمان مشخص می‌سازد. این مسئولیت‌ها عبارتند از:

اولین مسئولیت: تعیین اهداف تجاری و دستیابی به آنها

اولین دلیل شکست مدیریتی و تجاری، ناتوانی رهبر در دستیابی به فروش، رشد و بازدهی اهدافی است که مسئولیت آن را عهده‌دار است.

تعیین اهداف تجاری و دستیابی به آنها، تمام بخش‌های برنامه‌ریزی استراتژیک و بازار را از جمله محصولات، خدمات، افراد، بازدهی، ارتقا، امور مال و واکنش‌های رقابتی را تحت تاثیر قرار می‌دهد.

دومین مسئولیت رهبری: نوآوری و بازاریابی

همان طور که پیتر دراگر می‌گوید، هدف یک کسب‌وکار، ایجاد و حفظ مشتری است. شرکت‌ها تنها از طریق نوآوری مداوم محصولات، خدمات، فرایندها و روش‌های انگیزشی می‌توانند مشتریانی به دست آورده و حفظ کنند. بروس هندرسون از گروه مشاورین بوستون می‌نویسد: «برنامه‌ریزی استراتژیک، در واقع برنامه‌ریزی بازاریابی است.»

سومین مسئولیت رهبری: حل مشکلات و تصمیم‌گیری

به خاطر داشته باشید هدفی که تحقق نیافته صرفاً مشکلی است که حل نشده است. هدف فروش بالا مشکلی است که حل نشده است. تنها موانعی که بین شما و موفقیت کاریتان وجود دارد، مشکلات و دشواری‌ها هستند. توانایی شما در برخورد با مشکلات برای موفقیت بسیار اهمیت دارد.

چهارمین مسئولیت رهبری: اولویت‌بندی و تمرکز بر وظایف کلیدی

یکی از مهم‌ترین کارهایی که باید انجام دهید، گسترش منابع محدود به‌ویژه منابع انسانی و پول در حوزه‌هایی است که بیشترین کمک را به موفقیت شرکت می‌کنند. قانون جایگزینی می‌گوید: «انجام دادن یک کار به معنی انجام ندادن کار دیگری نیست.»

زمان، کمیاب‌ترین منبع شماست که محدود، فانی، بازنگشتنی و غیرقابل تعویض است. روش اختصاص زمان، عامل تعیین‌کننده در دستیابی یا عدم دستیابی به اهدافتان است.

پنجمین مسئولیت رهبری: الگوی دیگران باشید

آلبرت شواتزر می‌نویسد: «باید در مدرسه چیزهایی را به افراد بیاموزید که در هیچ جای دیگری نمی‌توانند یاد بگیرند.»

الگویی که طی سال‌ها، برای شخصیت، حالات، ویژگی‌ها، عادات کاری و به‌ویژه رفتارشان برای دیگران برمی‌گزینید، رویکرد شخصیتی یا سازمانی شما را تعیین می‌کند.

شما در سازمان به افراد روحیه نمی‌دهید؛ روحیه همیشه از مراتب بالا به پایین می‌رسد. یک ژنرال خوب هرگز سربازان بدی ندارد.

یکی از مهم‌ترین سوالاتی که مرتب باید از خود بپرسید این است: «اگر تمام کارکنان شرکت مانند من بودند، چه طور شرکتی داشتیم؟»

مارشال گلداسمیت مدیر اجرایی فورچون ۱۰۰۰ طی سال‌ها نشان داده است که یک تغییر کوچک در ویژگی‌های رفتاری مدیران می‌تواند تاثیر دوچندان مثبتی را موجب شود که بر رفتار عده زیادی از کارکنان نیز تاثیر می‌گذارد.

رهبران حتی زمانی که مطمئن هستند کسی مراقبشان نیست، طوری رفتار می‌کنند که گویی همه آن‌ها را تحت نظر دارند.

ششمین مسئولیت رهبری: تشویق دیگران و الهام و انگیزه بخشیدن به آن‌ها

تام پیترز می‌گوید: «بهترین رهبران کسانی هستند که پیروانی برای خود نمی‌یابند بلکه رهبران دیگری را می‌سازند.» شما خواهان افرادی هستید که ابتکار داشته و برای بکارگیری این ابتکارات از آزادی برخوردار باشند. اما تمام ابتکارات باید در خدمت هدف شما به عنوان رهبر بوده و از آن پشتیبانی نماید.

اگر افراد از شما پیروی نمی‌کنند، پس رهبر نیستید. اگر کسی به حرفهایتان گوش

نمی‌دهد، باورتان ندارد یا به گفته‌هایتان اهمیتی نمی‌دهد، به موفقیت نخواهید رسید. اگر کارکنانتان تنها برای دریافت حقوق کار کنند، بهترین استراتژی‌های تجاری جهان نیز به شکست منجر خواهند شد.

باید دیگران را برای پیروی از دیدگاه‌ها، پشتیبانی از اهدافتان و دستیابی به آن‌ها تشویق کنید. امروزه، تشویق دیگران در پیروی از شما مستلزم کاری بیش از فرمان دادن و کنترل کردن است. باید اعتماد و احترام دیگران را به خود جلب کنید. این امر، کلید رسیدن به موفقیت پایدار شماست.

هفتمین مسئولیت رهبری: عمل کردن و نتیجه گرفتن

توانایی شما برای رسیدن به نتایجی که از شما انتظار می‌رود، عامل اصلی تعیین‌کننده موفقیتتان است.

[message_box text_color="light]

منبع: کتاب «بهترین روش‌های مدیریت»

نویسنده: برایان تریسی

ناشر: آذین نگار

ترجمه: یلدا بلارک

[message_box/]