



## ۳ نکته کلیدی مدیریت کسب و کار در بحران

در این مقاله که برگرفته از ویدیو ۳ نکته کلیدی مدیریت کسب و کار در بحران از کانال یوتیوب ژان بقوسیان است، به سه نکته حداقلی و کلیدی برای حفظ و هدایت کسب و کار در شرایط بحرانی پرداخته می‌شود. تمرکز این مطلب، بر ارائه راهکارهای عملی برای مدیران و صاحبان کسب و کار است تا در شرایط سخت بتوانند با تصمیمات درست، کسب و کار را حفظ و در آینده رشد دهند.

### ۱. تعیین اولویت‌ها: کسب و کار را در حالت «ذخیره انرژی» قرار دهید

در مدیریت کسب و کار در بحران، اولین و مهم‌ترین گام، «تعیین دقیق اولویت‌ها» است. مانند گوشی که وقتی باتری کم دارد وارد حالت پاور سیوینگ می‌شود،

کسب‌وکار هم باید فقط روی فعالیت‌هایی متمرکز شود که برای بقای آن حیاتی هستند.

## مثال قابل فهم

فرض کنید یک پروژه با موعد تحویل نزدیک دارید؛ اما بحرانی رخ داده است. به جای ادامه تمام تلاش‌ها برای تحویل به‌موقع، با مشتری مذاکره کنید؛ ممکن است او هم در شرایط بحران عجله نداشته باشد. این مذاکره ساده، می‌تواند انرژی و منابع شما را برای اولویت‌های واقعی آزاد کند.

## چگونه اولویت‌ها را شناسایی کنیم؟

در عمل، تعیین اولویت‌ها در مدیریت کسب‌وکار در بحران، بر پایه سه اقدام کلیدی زیر انجام می‌شود:

- ۱. ارزیابی واقع‌بینانه منابع:** ارزیابی منابع باید مبتنی بر یک سنجش واقع‌بینانه و دقیق از ظرفیت نیروی انسانی، سطح نقدینگی و محدودیت‌های زمانی باشد.
- ۲. تفکیک فعالیت‌ها به سه دسته:** فعالیت‌ها را بر اساس میزان نقش آن‌ها در بقای کسب‌وکار، به سه سطح اولویت راهبردی تقسیم کنید:

• حیاتی

• مهم؛ اما قابل تعویق

• غیرضروری یا قابل حذف

- ۳. تصمیم‌گیری:** تصمیم‌گیری را صرفاً بر اساس اقداماتی انجام دهید که بیشترین اثر مستقیم را بر حفظ جریان نقدی و نگهداشت مشتریان کلیدی دارند.

## گام‌های عملی

۱. **سامان‌دهی فعالیت‌ها:** تمام فعالیت‌های جاری را شناسایی کرده و برای هرکدام وضعیت عملیاتی مشخص کنید: ادامه، تعویق یا توقف.
۲. **همراستاسازی تیم کلیدی:** با اعضای کلیدی تیم جلسه‌ای هدفمند برگزار کنید تا بر سر اولویت‌ها و تمرکزهای اصلی، به درک مشترک برسید.
۳. **تمرکز بر ظرفیت واقعی اجرا:** دامنه فعالیت‌ها را عمداً محدود کنید تا با منابع موجود، اقدامات حیاتی با کیفیت بالا و اجرای کامل پیش بروند.

## ۲. مدیریت و رهبری تیم در شرایط بحرانی

تیم، مهم‌ترین سرمایه عملیاتی هر کسب‌وکار است؛ در مدیریت کسب‌وکار در بحران، توانایی حفظ انسجام تیم و هدایت آن در شرایط فشار، به یک مزیت حیاتی تبدیل می‌شود. در چنین موقعیت‌هایی، صرفاً «مدیریت کردن» کافی نیست؛ رهبر باید بتواند با ایجاد معنا، شفافیت و امنیت روانی، روحیه تیم را حفظ کرده و جهت حرکت را روشن نگه دارد.

### محدود کردن تاثیر اخبار منفی در محیط کار

در محل کار سعی کنید از گسترش بحث‌های بیرونی و اخبار منفی جلوگیری شود. این کار به حفظ تمرکز و روحیه کارکنان کمک می‌کند و از انتقال ناامیدی به فضای کاری جلوگیری می‌کند.

### واگذاری کارهای معنادار

اگر قرار است کارکنان در محل حضور داشته باشند، به آن‌ها کارهای ارزشمند و معنادار

بدهید. کارهای صرفاً سرگرم‌کننده یا بی‌ارزش، تاثیری معکوس دارد و روحیه را کاهش می‌دهد. نمونه‌هایی از فعالیت‌های ارزشمند و معنادار در این دوره شامل موارد زیر است:

- بهبود و مستندسازی فرایندها و دستورالعمل‌های داخلی
- ساماندهی انبار و نظم‌دهی به حساب‌ها
- حسابرسی داخلی و بهبود ساختارهای سازمانی

## آموزش و ارتقای مهارت‌ها

اگر حجم کار عملیاتی کم است، سرمایه‌گذاری روی آموزش کارکنان بهترین گزینه است. می‌توان دوره‌های ضبط شده، کارگاه‌های داخلی یا جلسات همیارسازی برگزار کرد تا زمان را به طور مفید پر کنید و تیم را تقویت کنید.

## انعطاف در ساعات کاری

در صورت کمبود کار، کاهش موقت ساعات کاری یا حضور روزهای خاص، می‌تواند بهتر از واگذار کردن کارهای بی‌ارزش باشد. این اقدام هم به حفظ انرژی تیم کمک می‌کند و هم هزینه‌ها را کنترل می‌کند.

## ۳. مهندسی نقدینگی: حفظ اکسیژن کسب‌وکار

در مدیریت کسب‌وکار در بحران، نقدینگی حکم اکسیژن را دارد. هدف اصلی در بحران نباید رشد سریع یا جذب مشتری جدید پرهزینه باشد؛ هدف، حفظ حداقل جریان نقدی برای ادامه فعالیت است.

## هدف: حفظ حداقل نقدینگی

مانند دوچرخه‌ای که باید روی مسیر سنگلاخ کنترل شود و زمین نخورد، در بحران نیز اولویت با «سرعت» نیست؛ بلکه اولویت این است کسب‌وکار سقوط نکند. بنابراین باید تلاش کنید حداقل نقدینگی لازم برای پرداخت هزینه‌ها و ادامه فعالیت فراهم شود.

## تمرکز روی مشتریان وفادار

در شرایط بحرانی، بهترین منابع جذب نقدینگی، مشتریان قدیمی و وفادار هستند. به جای صرف هزینه‌های زیاد روی تبلیغات و جذب مشتریان جدید، با تعداد محدودی از مشتریان کلیدی وارد مذاکره شوید و پیشنهادهای خاصی ارائه کنید که آن‌ها حاضر به پرداخت باشند.

## اقدامات عملی برای آزادسازی و حفظ نقدینگی

- پیگیری مطالبات و دریافت سریع‌تر بدهی‌های معوق.
- فروش کالا یا خدمات حتی با حاشیه سود پایین یا بدون سود برای ایجاد جریان نقدی موقت.
- بازنگری هزینه‌های ثابت و کاهش هزینه‌های غیرضروری.
- مذاکره با تامین‌کنندگان برای تمدید شرایط پرداخت یا تغییر قیمت‌ها.

## عبور آگاهانه از بحران

در نهایت، مدیریت کسب‌وکار در بحران بیش از آنکه به ابزارها و تکنیک‌های پیچیده وابسته باشد، به طرز فکر مدیر بستگی دارد. بحرانی که می‌تواند یک کسب‌وکار را از پا

دربیاورد، برای مدیری که اولویت‌ها را درست می‌چیند، تیم را هوشمندانه هدایت می‌کند و نقدینگی را به‌درستی مدیریت می‌کند، می‌تواند به فرصتی برای بازسازی، یادگیری و قوی‌تر شدن تبدیل شود.

واقعیت این است در شرایط بحرانی، قرار نیست همه چیز عالی پیش برود؛ اما می‌توان کاری کرد که همه چیز از کنترل خارج نشود. مدیرانی موفق‌تر هستند که به‌جای واکنش‌های هیجانی، تصمیم‌های ساده، سریع و واقع‌بینانه می‌گیرند و تمرکز خود را روی بقای امروز و آمادگی برای فردا نگه می‌دارند.

اگر مدیر کسب‌وکار یا صاحب یک مجموعه هستید و می‌خواهید در شرایط سخت، تصمیم‌های دقیق‌تر بگیرید، تیم خود را حفظ کنید و با کمترین آسیب از بحران عبور کنید، پیشنهاد می‌کنیم مقاله «[مدیریت در شرایط بحران](#)» را نیز در وب‌سایت مدیرسبز مطالعه کنید تا با دیدی جامع‌تر و کاربردی‌تر، استراتژی‌های حرفه‌ای مدیریت بحران را یاد بگیرید و در عمل پیاده‌سازی کنید.