



مشاوره بازاریابی برای کسب‌وکارهای کوچک ۳

۱. در استخدام کارمند با مشکل مواجه هستم. گزینه مناسبی پیدا نمی‌کنم. افرادی هم که استخدام می‌شوند پس از مدتی با من دوست می‌شوند و دیگر کارایی قبلی را ندارند. لطفا راهنمایی کنید

اگر در رشد یک کسب‌وکار چند مورد کلیدی وجود داشته باشد به طور قطع یکی از آن‌ها داشتن افراد مناسب است. بسیاری از دوستان در جلسات مشاوره می‌گویند که کارمند خوب پیدا نمی‌شود. من نظری کاملاً مخالف دارم. در ایران افراد نابغه و باارزش فراوانند. معمولاً مشکل از آنجا ناشی می‌شود که فرایند استخدام کارمند برای مدیر یک کار کم‌ارزش و وقت‌گیر تلقی می‌شود. معمولاً استخدام‌ها فقط در مصاحبه با چند نفر خلاصه می‌شود. اگر می‌خواهید افراد بی‌نظیری را در کنار خودتان داشته باشید به فرایند استخدام به چشم یکی از مهم‌ترین کارهای ممکن برای رشد کسب‌وکار نگاه کنید

هیچ وقت با افراد مناسب و معمولی قانع نشوید. افرادی را بیابید که هر کدام در کارشان بی نظیر باشند و همچنین خصوصیات اخلاقی عالی داشته باشد. یافتن چنین افرادی در یک روز امکان پذیر نیست. شاید لازم باشد روزها وقت صرف کنید و با حوصله فراوان با افراد زیادی مصاحبه کنید. آقای لاری هاگمن اخیرا با بیل گیتس مصاحبه ای داشت و بیل گیتس در این مصاحبه توضیح می داد که یک سوم روز کاری اش به استخدام اختصاص داشت و یکی از رازهای موفقیت مایکروسافت در سال های گذشته همین موضوع است.

اگر کارمندانان فوق العاده نیستند معمولا باید بر دو مهارت مهم به عنوان مدیر کار کنید. انتخاب صحیح کارمندان و آموزش کارمندان. وقتی افراد بی نظیر را استخدام کردید کار تمام نمی شود. کارمندان شما باید همواره در حال یادگیری باشند. یکی از بهترین راه ها برای آموزش مداوم تیمتان برگزاری جلسات منظم هفتگی است که در آن هر کدام مطلبی را آماده می کنند و در این جلسات به رشد همدیگر کمک می کنند. همچنین در این جلسات هر فرد آزادانه می تواند پیشنهاداتی برای بهبود کار بدهد.

مشکلی که در سال های اخیر خصوصا در شرایط بحران اقتصادی خود را نشان می دهد، جدا شدن افراد با ارزش از سازمان ها است. افراد فوق العاده به راحتی در هر جایی کار نمی کنند و اگر کار کنند و ببینند شرایط مهیا نیست آنجا را ترک می کنند؛ بنابراین اگر می خواهیم کارمان رشد سریعی داشته باشد باید محل کارمان را به مکانی بسیار با ارزش و لذت بخش برای کارمندان تبدیل کنیم. کارمندان خوب باید احساس کنند مهم ترین فرد شرکت هستند و نظراتشان ارزش دارد و مورد استقبال واقع می شود.

بنابراین اگر بخواهم به صورت خلاصه جوابتان را بدهم: کارمندان خوب فراوانند! احتمالا وقت و انرژی کافی برای یافتن آنها صرف نمی کنید و اگر افراد فوق العاده را بیابید و به آنها آموزش مداوم بدهید به هیچ وجه نگران دوست شدن با کارمندان خود نباشید. این موضوع حتی می تواند به نفع شما و آنها باشد.

۲. مدیر یک شرکت خصوصی هستم و سه سال است که کارم را شروع کرده‌ام. هر کاری می‌کنم به کارهایم نمی‌رسم. از صبح زود تا بعد از ظهر کار می‌کنم و همیشه از کارهایم عقب هستم. بدقولی‌هایم زیاد شده است. چگونه بازده روز کاری خودم را بهتر کنم؟

سوال شما خیلی کلی است و درست مانند آن است که بپرسیم: من بیمار هستم، چه کارهایی انجام بدهم تا خوب شوم! ولی سعی می‌کنم به نکات مهم و عمومی بپردازم که معمولا بازده ساعات کاری را افزایش می‌دهد.

نمی‌دانم که آیا از برنامه روزانه استفاده می‌کنید یا خیر؟ اولین قدم برای افزایش بازده کاری داشتن برنامه روزانه‌ای است که معمولا در پایان ساعت کاری روز قبل تنظیم شده است. برنامه روزانه باید واقع‌بینانه نوشته شود. معمولا در یک روز کاری نمی‌توان بیش از ۶ مورد کار مشخص انجام داد؛ بنابراین اگر برنامه روزانه‌ای داشته باشید که شامل ۳۰ مورد است به احتمال زیاد به کارهایتان نمی‌رسید و احساس یاس می‌کنید.

همان‌طور که حتما با اصل پارتو آشنا هستید، ۲۰ درصد فعالیت‌های ما در روز معمولا ۸۰ درصد نتایج را به دنبال دارند؛ بنابراین هدف شما نباید انجام دادن تمام کارهای ممکن باشد، بلکه انجام مهم‌ترین کارها در روز. جرئت حذف کارهای بی‌ارزش را از برنامه روزانه داشته باشید. هر پیشنهادی را قبول نکنید. به راحتی به دیگران قول ندهید. در تخمین زمان انجام کارها واقع‌بین باشید. بهتر است به مشتری قول انجام کار را در زمان طولانی‌تری بدهید تا اینکه در زمان مورد نظر نتوانید کار را تحویل دهید.

به راحتی تفویض اختیار کنید. اگر سه سال است کارتان را آغاز کرده‌اید احتمالا کارمندانی دارید. اگر دیگران کاری را حتی با کیفیتی کمتر از شما انجام می‌دهند آن کار را واگذار کنید و مدتی بر آن کار نظارت کنید تا به حد مطلوب خود برسد.

خود را از جزئیات خارج کنید. بسیاری از مدیران دوست دارند در تمام جزئیات کارهای

شرکت دخیل باشند. شما به نتایج اهمیت بدهید و نه به جزئیات بی‌ارزش. لازم نیست در جریان تمامی مکالمات تلفنی قرار بگیرید. سیستمی بسازید که در آن تمام اطلاعات مهم ثبت شود و هرگاه لازم است بتوانید آن را بررسی کنید.

شاید یکی از مهم‌ترین توصیه‌ها این باشد که هیچ‌گاه تحت فشار و با اضطراب کار نکنید. بسیاری از این فشارها را خودمان به وجود می‌آوریم و نه مشتری. کارهای عقب‌افتاده هر چقدر هم که باشد با خود بیندیشید که اکنون و در حال حاضر فقط یک کار می‌توانید انجام دهید. آن کار کدام است؟ آن را شروع کنید و با آرامش انجام دهید. در حین انجام آن کار به هیچ وجه به فکر کارهای عقب‌افتاده دیگر و موضوعات جانبی نباشید. فکر کنید فقط همین یک کار را دارید که باید با بهترین کیفیت ممکن انجام شود.

در روز کاری حتما اوقاتی را برای استراحت و لذت بردن از زندگی داشته باشید. من در محل کارم پس از انجام یک کار فکری سنگین که شاید بین ۱ تا ۲ ساعت طول می‌کشد، چند دقیقه به خودم استراحت می‌دهم و یکی از آهنگ‌های مورد علاقه‌ام را گوش می‌کنم و در آن چند دقیقه فقط استراحت می‌کنم و به فکر کار نیستم. همچنین با همکاران صحبت‌های سازنده و مفیدی را دارم که معمولا موضوعش خارج از موارد کاری است. همچنین پس از ۲ تا ۳ ساعت کار در ساعات اولیه روز، قهوه مورد علاقه‌ام را می‌خورم و سپس کارم را ادامه می‌دهم.

به هر حال بخش عمده‌ای از زندگی روزانه به روز کاری اختصاص یافته است. هر چه آن را در آرامش بگذرانیم و کارمان را لذت‌بخش‌تر سازیم بازده کاری افزایش می‌یابد و کیفیت زندگی هم در خارج از ساعات کاری افزایش می‌یابد. موفق باشید!