خطوات للحصول على موظفين مثاليين

◄الخطوات كالتالي:

1- دع الصورة الطموحة الملهمة التي تكوّنت في مخيلتك عن وحدتك توجه جهودك.

إنّ هذه الصورة أو الرؤيا تساعدك على تخيل ما ستكون عليه وحدتك غداً، وأن تكون خطتك جاهزة. انطلق بأفكارك متخطياً ضغط العمل اليومي، انظر للمستقبل وتخيل أين ستكون بعد خمس أو عشر سنوات. إنّ رؤياك هي الصورة العقلية للنجاح الذي ستحققه.

2- دع موظفيك يشاركونك هذه الصورة واشرح لهم الأسباب التي جعلتك ترسمها وأخبرهم بأحلامك وطموحاتك ودوافعك.

إنّ معرفة موظفيك بطموحاتك والصورة التي تسعى للوصول إليها وتحقيقها يجعلهم يساهمون معك في بلوغها.

أما إن جعلتهم في معزل عن ذلك فستكون ضعيف الحيلة وتشعر بالاغتراب والإحباط. اتبع هذه الخطط الثلاث لجعل موظفيك يشاركونك أحلامك:

أ- شاركهم في خلق هذه الصورة؟ بمساهمتهم في التخطيط الإستراتيجي.

ب- انقل لهم الصورة التي في ذهنك بأبدع تصوير ممكن حتى يستطيعوا أن يروها ويتذوقوها ويلمسوها قدر الإمكان.

ت- لا تخبرهم ماذا يفعلون بل بلغهم باحتياجاتك، ودعهم يقرروا كيف يمكن تحقيق هذه الاحتياجات.

3- اجعل كلّ موظفيك يتطلعون لتحقيق هذه الرؤيا.

ما هو الجلد المطلوب من كلّ موظف يعمل تحت إمرتك لتحقيق ذلك؟ ضع قائمة ترسم فيها لكلّ شخص المطلوب منه بالتحديد.

4- استخدم أُناساً قادرين على تحقيق تطلعاتك.

إذا كنت تحتاج إلى صقر ولديك عصفور فإنّه لا التدريب ولا المكافآت ولا المداراة ولا التهديد يمكن أن تجدي في تحويله إلى صقر، إنّ كلّ وظيفة تتطلب مهارات معينة ولكن هناك مهارتان محددتان يجب أن تبحث عنهما في كلّ شخص تستخدمه وهما مهارة الاتصال (العلاقات)، ومهارة العمل مع الآخرين.

5- دع موظفيك يعرفون تطلعاتك مبكراً وبشكل واضح ما أمكن.

إنّ أفضل وقت تحدد فيه توقعاتك من شخص هو قبل توظيفه مباشرة. اكتب توقعاتك على ورقة، فإنّ هذا هو الوقت المناسب لتعرف توقعاته عن الشركة وعنك كرئيس له. عليك أن تكون واثقاً بأنّ المرشح للوظيفة يستطيع أن يحقق أهدافك. وبعد أن تقوم بالتوظيف دع موظفيك يعرفون متى تتغير التوقعات والأهداف ولماذا؟

6- فاوضهم لتحصل منهم على ما تريد.

على كلّ مدير أن يسأل: "كيف أجعل الناس يرغبون في تحقيق أهدافي؟" لأنّه ببساطة لن يجدي أن تطلب من الناس أن يفعلوا الأشياء إضافة إلى ذلك فإنّ الناس يرفضون أن توجه إليهم الأوامر فقط، وعندما يفعلون شيئاً لأنّهم أمروا بذلك فقط فإنّه من النادر أن تكون نتيجة عملهم كما تريد.

7- كلف موظفيك بمسؤوليات تشعرهم بأهميتهم.

عندما تقوم بتفويض مسؤوليات مهمة إلى مرؤوسيك فإنّك تمنحهم ثقتك، إنّك توجد لديهم التحدي وإحساسهم بالأهمية وتعطيهم الفرصة للتقدم إلى مستوى أعلى.

8- استمع إليهم.

إنّك بالاستماع إليهم تعرف ماذا يحتاجون. إنّ ذلك يجنبك ارتكاب الأخطاء معهم ويكسبك احترامهم ويعطيك القدرة على أن تتفاوض معهم بنجاح. إنّ ذلك يزيد من تقديرهم لأنفهسم، ويقلل من إحباطهم لأنّه يدل على أنّك تهتم بهم.

إنّ الاستماع هو أهم وسيلة اتصال تحت تصرفك.

9- كن نموذجاً في الحماس والمبادرة والالتزام، والنشاط والمثابرة والأمانة، والكفاءة والولاء للعمل والاهتمام بالآخرين وكلّ الصفات التي ترغب أن تراها في الآخرين.

إعطاء القدوة هو أفضل أدوات القيادة. إنّ كثيراً من الناس في هذا العالم يبحثون عن نموذج إيجابي ليقوموا باتباعه متى وجدوه.

10- دعهم يسمعون تقييمك لهم ولإنجازاتهم.

احرص على تفقدهم وهم يؤدون أعمالاً تستحق الثناء، حتى يشعروا بتقديرك لهم. انقدهم نقد خبير إن كان أدواؤهم دون المطلوب. عليك على الأقل مرة كلّ ربع سنة- إن لم يكن كلّ يوم- أن تبلغهم بالأمور التي تود أن ترى المزيد منها والأشياء التي لا تحب أن تراها وكذلك بالأمور الجيّدة التي أن تراها دون تغيير. ►