

SPECIALISTS OR PROFESSIONALS

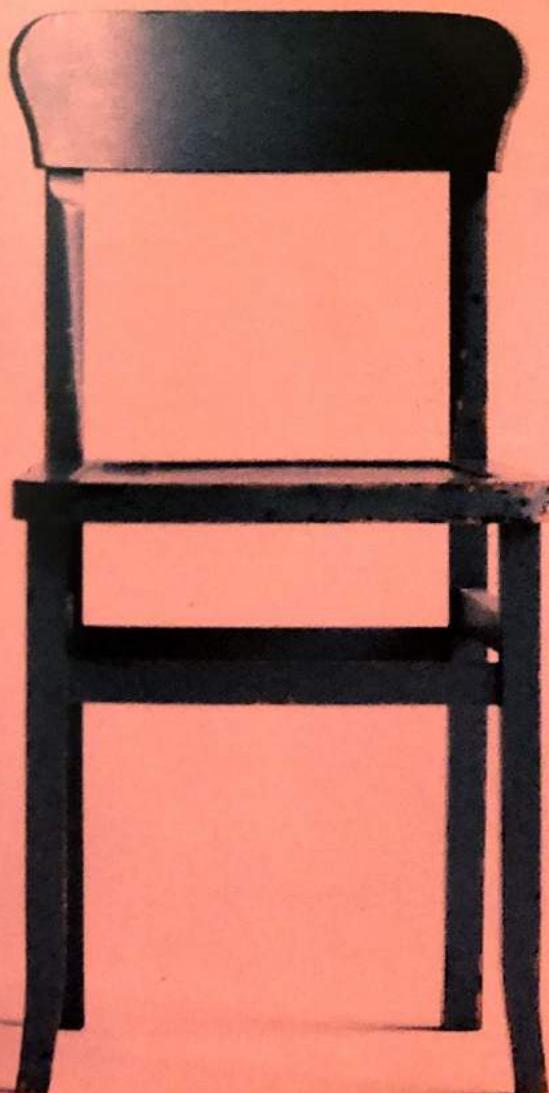
We have specialists, not professionals!

What a **#professional** does is important to him/her, but more **#important** is what he/she never does.

He/she always maintains his/her work **#values** and **#beliefs** and does not go wherever the wind blows.

The values and beliefs of a person matter **#especially** at critical junctures: when they suffer a defeat or achieve a **#success** and do certain things.

These are the same junctures which test a person's beliefs and values. Those who have fixed beliefs are more **#trustworthy** in the **#society**, and their words are more valued.



#حرفه‌ای_گری #ارزش_آفرینی

متخصص داریم؛

اما دریغ از یک نفر حرفه‌ای!

#رضا_غیابی / # فرصت_آفرین و مشاور کسبوکار
برگزارکننده #تدیکس_تهران



«چگونه بهتر بفروشیم؟»

«چگونه در جلسات بتوانیم طرفمان را متقادع کنیم؟»

«چگونه مشتریانمان را از دست ندهیم؟» و ...

اینها و دمها پرسش مشابه، چیزیست که در شبکه‌های اجتماعی و حواشی روزدادها، بارها و بارها از من پرسیده می‌شود.

بهواسطه‌ی حرفه‌ی #گسترش_فرهنگ_نوآوری از طریق مشاوره‌ی #مدیریت، سرمایه‌گذاری و برگزاری #رویداد، متوجه مسئله‌ی مهمی شدم که ابتدا تصور می‌کردم فقط در بین قشر جوان باید توقع آن را داشته باشم اما کم‌کم کاشف به عمل آمد که در میان اصحاب کسبوکار، همه بهگونه‌ای زخم‌خورده‌ی این ماجرا هستند و چه فرصت‌های طلایی و البته تعیین‌کننده‌ی که بهواسطه‌ی این مشکل، بر باد نرفته است؛

بله، در #ایران متخصص (#Expert) زیاد داریم:

اما دریغ از یک نفر حرفه‌ای (#Professional)

در سال ۱۳۹۰ خورشیدی بهواسطه اصرار دوستان وارد هیئت مدیره یک شرکت سرمایه‌گذاری در صنایع نوآورانه و به اصطلاح #استارتاپ شدم، شرکت سرمایه‌گذاری مادر - که به تعبیری فراهم آورندۀ سرمایه‌ی کار بود - از شرکت مورد بحث نامید شده بود و تصمیم به تعطیلی آن گرفته بود. مأموریت ما هم طبق معمول آشناشانی و تنفس مصنوعی پیش از قطع امید بود! اگرچه با تلاش گروهی که ساختیم، در مدت هشت ماه وضعیت شرکت بهبود چشمگیری یافت و توان شرکت به قراردادهای میلیارد تومانی، گردش چند صد میلیون تومانی و نیروی کار بیش از ۵۰ نفری رسید، اما در عین حال به شخصه شاهد بودم که چگونه رفتارهای غیرحرفه‌ای رئیس هیئت مدیره موجب فرستاده ای در دنیا می‌شد و در نهایت، همه‌ی آنچه رشته بودیم را پنهان کرد! محقق و نویسنده‌ی حوزه‌ی راهبری سازمانی؛ «#سایمون_سینک - Simon Oliver Sinek»، به درستی می‌گوید: «کسب‌وکار در مورد احساس افراد است».

اگر ما نتوانیم در آنها احساس خوبی به وجود بیاوریم، کار تمام است؛ و اصلًا اعتمادی نخواهد بود که دادوستی صورت گیرد. پاسخ من به تمامی افرادی که مایلند بدون زدبند معمول و رسوم صنایع در ایران پژوهش‌های بگیرند، مدیران موفقی شوند و یا در کارشان پیشرفت کنند و «مورد اعتماد قرار بگیرند» این است که: #اعتماد، حاصل مشاهده‌ی #رفتارهای_تکرارپذیر و قابل پیش‌بینی افراد است.

و تعبیر این کلام در فضای کسب‌وکار، یعنی #حرفة‌ای بودن. حرفة‌ای بودن، کلید #اعتمادسازی و ساخت روابط بلندمدت و سودآور است و از آنجا که «در شهر کورها، یکچشم پادشاه است»، اگر اندکی فقط اندکی روی این مطالب وقت بگذاریم، تغییر قابل توجهی در روند کسب‌وکارمان مشاهده خواهیم کرد.

خواننده‌ی آگاه می‌داند که اگرچه افراد حرفة‌ای وقتی وارد جلسه‌ای می‌شوند، ممکن است دفترچه‌ی جلد چرمی خود را در آورند و با خودنویس‌شان نکات و مطالب جلسه را یادداشت کنند اما حرفة‌ای بودن ربط معناداری با ادا و اطوار مرسم در دنیای فروشنده‌گان ندارد! حرفة‌ای‌گری حاصل تعهد خستگی‌ناپذیر فرد به رعایت حقوق دیگران و احترام به آن است. حال بباید بررسی کنیم که چگونه حرفة‌ای شویم؟

#زمان مهم است!

جدا از اینکه در مناطق جغرافیایی گوناگون آداب و رسوم معمول جامعه متفاوت است، و مثلًا دیر به جلسه رسیدن در عربستان کمتر از سوییس بی‌احترامی محسوب می‌شود، مطالبه هست که توسط تمام اصحاب کسب‌وکار به عنوان #احترام به حقوق دیگری پذیرفته است.

اهمیت زمان، از بارترین این موضوعات است. موضوعاتی از قبیل خوشقولی زمانی، رعایت #نظم_آهنین در بهموضع رسیدن به قرارهای کاری، زمان دادن به طرف مقابل برای ابراز و بیان موضوعات، زمانی از روز که به کارها پرداخته می‌شود، عملی نمودن وعده‌های کسب‌وکاری درست در زمان معین و ... در این حوزه جای می‌گیرند.

باورهای ثابت و شفاف، اعتمادسازی می‌کنند

برای فرد حرفة‌ای مهم است که چه کارهایی انجام می‌دهد، اما امکان کارهایی است که او حاضر به انجام آنها نیست. او همواره بر این باورهای کاری خود باقی می‌ماند و به هر جهت که باد و زیبد نمی‌کند. #ارزش‌ها و باورهای افراد در بزنگاههای آنها معلوم می‌شوند و به اصلاح هنگامی که شکست می‌خورند یا موفق می‌شوند و به اصلاح سرها در می‌آورند. اینها همان بزنگاههایی‌اند که #باورها و ارزش‌ها محک زده می‌شود. و درست در همین زمان‌هاست که اطرافیان آنها را زیر نظر می‌گیرند و کنش‌ها و واکنش‌ها را هرگز فراموش نمی‌افرادی که باورهای ثابتی دارند از نظر جامعه قابل اعتمادترند و امضایشان هم ارزش است.

جنتلمن و جنتل‌ومن باشیم!

از بزرگی در ذهن دارم که می‌گفتند: «ادب و تواضع محبت می‌آورند» برای حرفة‌ای بودن، صرفاً رعایت حقوق دیگران کافی نیست. گویا حرفة‌ای هم اگر موضوعی خلاف باورهایش باشد تا پای رگ، همیکند اما همواره در صدد یافتن نقاط مشارک با طرف مقابل پیش از اینکه پدیده‌ها و نظرات را مخالف قلمداد کند، آنها را متوفه هم راستا می‌بیند. همیشه می‌توان اندکی رسمی‌تر از طرف مقابل در حاشیه‌ی اطمینان جلسات قرار گرفت.

صمیمیت اگر بدون اجازه به کار برده شود بسیار زننده است و این دردی است که اغلب، مدیر بزرگی را هم‌شأن خلافکاران می‌نماید.

#مدیریت_ذی_نفعان، هنر است...

فعالیت‌های کاری ما روی افراد و سازمان‌های زیادی تأثیر می‌گذارند. معمولاً از قسمت بزرگی از آنان غافلیم و یا در مورد آنها بی‌شده‌ایم. یکی از ساده‌ترین ابزارها در این زمینه، ماتریس تحدید میریت ذی‌نفعان است که بر اساس آن لازم است بسیاری از اینکه خروجی کار بر آنها تأثیر مستقیم یا غیرمستقیم می‌گذارد را نگاه داریم؛ موضوع را از نزدیک اداره کنیم؛ آنها را در جریان بگذرانند تا این طریق بتوانیم رفتاری مناسب در ازای هر انجام دهیم و بی‌تفاوت نباشیم.



#PROFESSIONAL #SUCCESS
#VALUES #TRUSTWORTHY #BELIEF



توازن توقع و خروجی، راز خوشبختی حرفه‌ایست...

هیچ‌کس با این مشکل ندارد که شما به او بگویید قرار است یک سبب کرم‌خورده به او بدهید، و در واقعیت هم همین کار انجام دهید؛ و یک سبب کرم‌خورده به او بدهید!

معمولاً مشکل از آنجا شروع می‌شود که در ذهن طرف مقابل، توقع یک سبب سرخ درجه‌یک ایجاد شود، اما سببی کرم‌خورده به دستش بررسد. فرد حرفه‌ای همواره مراقب توقعاتی است که در دیگران ایجاد می‌کند و مطمئن می‌شود که تمام توقعاتی که ایجاد کرده است را محقق کند.

این نوشتار می‌تواند تا چندهزار کلمه‌ی دیگر ادامه پیدا کند و در مورد صفات افراد حرفه‌ای نظراتی ارائه دهد، اما با در نظر گرفتن حوصله‌ی یک مقاله، رعایت اصول بالا برای مخاطب آگاه، سود و فرصت‌های سرشاری بهار خواهد آورد. و حال پرسش این است که: آیا همواره آرزو نداشته‌اید که با فرد و شرکتی با این مشخصات کار کنید؟

نکته اینجاست که تنها شرط کارکردن با این‌گونه افراد و سازمان‌ها اجرای

این اصول توسط خودمان است! □

