

# نتیجه محور باشید!

یتر جونز؛ مترجم: غلامرضا کیامهر

دادن آموزش‌های مقدماتی به افراد تازه استخدام‌شده، ربطی به کوچکی یا بزرگی کسب‌وکار شما ندارد. این آموزش‌ها جزو ضرورت‌های انکارناپذیر برای هر فرد است که در ضمن، اهمیت وظیفه‌ای را که قرار است انجام دهد به او گوشزد می‌کند و این باور را در او به وجود می‌آورد که وجودش برای کارفرما دارای ارزش است و می‌تواند در شغل جدید خود منشا اثر باشد.

القای چنین احساسی به نیروی کار جدید، از همان شروع کار حس وفاداری و دلبستگی به محیط کار را در او به وجود می‌آورد. این سرمایه بزرگی است که کارآفرین به کمک آن می‌تواند به کسب موفقیت‌هایی بزرگ‌تر از آنچه به دست آورده، بیندیشد.

به موازات بذل توجه به خواسته‌ها و انتظارات همکاران و اطرافیان، شما باید وقت کافی برای توجه به مسائل شخصی و خانوادگی خود اختصاص دهید. پرداختن به خویش‌نشان تأثیر بسزایی در افزایش سطح بهره‌وری و قدرت تمرکز و همچنین کاهش ضرب‌آهنگ ابتلای شما به بیماری دارد و نیازی به توضیح نیست که حفظ سلامت عمومی و تقویت قوای جسمی شما و نیز توجه به امر خورد و خوراک و تغذیه خودتان می‌تواند اثراتی تعیین‌کننده در موفقیت شما داشته باشد. این موضوعی است که متأسفانه بسیاری از کارآفرینان از آن غفلت می‌ورزند. خواب کافی و استراحت و تمدد اعصاب و اختصاص اوقاتی برای بودن در کنار کسانی که دوستشان دارید از جمله دیگر امور ضروری است که یک کارآفرین باید به آن توجه ویژه نشان دهد.

یک نیاز مشترک همه کارآفرینان انجام حرکات ورزشی در ساعت‌هایی از شبانه‌روز به منظور تنظیم میزان آدرنالین (ADRENALINE) بدن است که آمادگی جسمی آنها را برای مقابله با چالش‌های کسب‌وکار و ریسک‌هایی که بر سر راه است، افزایش می‌دهد.

من در تمام کسب‌وکارهایی که از بدو شروع فعالیت تا به امروز داشته‌ام، به نتیجه و حاصل کار خود توجه ویژه نشان داده‌ام، به عبارت دیگر نتیجه محوری، فلسفه اصلی کسب‌وکار من بوده و به همین سبب همواره در راه ترویج فرهنگ نتیجه‌محوری در میان همکاران خود تلاش کرده‌ام. اهمیت نتیجه محوری ربطی به نوع و حوزه کسب‌وکار شما ندارد چون به اعتقاد من آنچه در هر کسب‌وکاری در درجه اول اهمیت قرار دارد، نتیجه‌ای است که در نهایت از آن کسب‌وکار حاصل می‌شود.

البته گاهی ممکن است شما در یک کسب‌وکار نتیجه مورد نظر را به دست نیاورید، اما نباید گناه به دست نیامدن نتیجه را بر گردن افراد خاصی بیندازید و آنها را از کار برکنار کنید، بلکه بهتر آن است که با افراد موردنظر به گفت‌وگو بپردازید و آنها را به کار دیگری که توان انجام آن را دارند، بگمارید. البته منظور من کارکنانی است که به شایستگی و توانمندی‌های آنها اعتماد دارید. این هنر بزرگ یک کارآفرین است که علائق و توانمندی تک‌تک کارکنان خود را به درستی تشخیص دهد و هر فرد را به کاری که مناسب او است، منصوب کنید.

گاهی اوقات من از حس غریزه شخصی خود برای تشخیص توانایی افراد استفاده می‌کنم.

## تجربه من

یک بار یکی از کارمندانم که ریاست بخش فروش را بر عهده داشت، در کارش بسیار درخشیده بود، اما زمانی رسید که انجام آن مسوولیت نیازمند کسب مهارت‌های تازه‌ای برای آن رییس فروش موفق بود و چون او فاقد آن مهارت‌ها بود باید فرد دیگری مجهز

گاهی ممکن است شما در یک کسب‌وکار نتیجه مورد نظر را به دست نیاورید، اما نباید گناه به دست نیامدن نتیجه را بر گردن افراد خاصی بیندازید و آنها را از کار برکنار کنید، بلکه بهتر آن است که با افراد موردنظر به گفت‌وگو بپردازید و آنها را به کار دیگری که توان انجام آن را دارند، بگمارید...

به آن مهارت‌های جدید مسوولیت بخش فروش را عهده‌دار شود. من چنان فردی را در اختیار داشتم، اما نمی‌خواستم آن سرمایه انسانی بزرگ را به راحتی کنار گذارم، چون او کارمندی بسیار خوش‌رفتار و بسیار باهوش بود و سال‌ها برای من کار می‌کرد. من اعتبار زیادی برای مهارت‌های فردی او در زمینه ایجاد هماهنگی، برنامه‌ریزی و شناخت بازار قائل بودم. به همین سبب تصمیم گرفتم نقش دیگری را در شرکت برای او در نظر بگیرم. همین کار را کردم و مسوولیت امور پروژه‌های شرکت را به او سپردم. او در این مسوولیت هم به خوبی درخشید و به یک متخصص برجسته پروژه‌ها که می‌توانست پروژه‌های بزرگی را به سرانجام برساند، تبدیل شد. او تحول شگفت‌انگیزی در ساماندهی و هماهنگی پروژه‌های شرکت ایجاد کرد و خودش هم از اینکه مسوولیت جدیدی را بر عهده گرفته بود بسیار احساس رضایت خاطر می‌کرد. آنچه اتفاق افتاد نتیجه گماردن یک فرد در یک مسوولیت مناسب بود.

## اهمیت شم ذاتی

من در طول سالیان عمر کارآفرینی خود دریافته‌ام که شم ذاتی می‌تواند تا حد زیادی به انسان در اتخاذ تصمیمات مهم کمک کند. شم ذاتی یا درونی همان چیزی است که در اصطلاح عامیانه غریزه فردی نامیده می‌شود. متأسفانه اغلب شاهد بوده‌ام که بسیاری از اهالی کسب‌وکار صرفاً به آن دلیل که شم ذاتی قابل‌اندازه‌گیری و عینی شدن نیست، اهمیتی قائل نیستند، اما آنها سخت در اشتباه هستند چون خود من بارها به تجربه دریافته‌ام که هر وقت شم ذاتی خود را درباره شخص یا موضوعی به کار انداخته‌ام به یک نتیجه مثبت یا منفی جدی درباره آن شخص یا آن موضوع دست یافته‌ام که برایم بسیار مشکل‌گشا بوده است.

بنابراین به شما هم توصیه می‌کنم تجربه مرا تکرار کنید. حتی در مذاکرات کاری هم شم ذاتی به کمک من آمده است. شم ذاتی به شما می‌گوید که هنگام مذاکره با فرد یا افرادی کجا کوتاه بیایید و از خود نرزش نشان دهید و کجا سخت بگیرید و از موضع قدرت صحبت کنید. به نظر من شم ذاتی ثمره ازدواج مجموعه‌ای از وقایع و احساسات مربوط به گذشته با حال است که در ضمیر ناخودآگاه ما شکل می‌گیرد و در تصمیم‌گیری‌ها به ما کمک می‌کند.