

# افانئون

## برای موفقیت در شرکتها



تا می‌توانید از این ۶۰ ساعت

بهره‌ی کافی ببرید و سخت کار کنید و تا حد ممکن از کار کردن در ساعات آخر هفته خودداری کنید. مهم نیست که شغلتان چیست، کمی سخت‌کوشانه‌تر و طولانی‌مدت‌تر در ایام کاری کار کنید.

### قانون سوم: در جنگ با رئیس‌تان شما برنده نمی‌شوید

یکی از راه‌های خیلی آسان برای از بین بردن کارتان مشاجره و دعوا با رئیس‌تان است. مطمئن باشید که تحت هیچ شرایطی شما برنده‌ی میدان نخواهید بود.

البته عدم توافق و مباحثه بسیار سالم است و گاهی کمک می‌کند تا شرکت‌ها و افراد تصمیمات عاقلانه‌تری بگیرند. مطمئناً شما هم بحث‌های زیادی با رئیس‌تان خواهید داشت. هر قدر می‌خواهید بحث کنید اما نگذارید کار به مشاجره و دعوا بکشد. می‌توانید نقطه نظرات خود را پیشنهاد دهید اما سعی کنید همیشه نظر نهایی رئیس‌تان را اجرا کنید.

### قانون چهارم: رئیس‌تان را بشناسید

چه چیز بهتر از این است که رئیس‌تان را آگاه نگاه دارید؟ رئیس‌تان کدام را می‌پسندد، یک ایمیل کوتاه، تماس تلفنی، ایمیل صوتی... یا ترکیبی از برخی از این موارد؟ اگر نمی‌دانید، تلاش کنید تا متوجه شوید. قانون اول برای برقراری ارتباط با رئیس‌تان این است که آنطور که دوست دارند با آنها رفتار کنید.

### قانون پنجم: کتاب بخوانید — کارشناس شوید

کارشناس شدن در هر موضوعی کاری بسیار ساده است. ۵ کتاب در مورد آن موضوع بخوانید و متوجه خواهید شد که دیگر همه چیز را در مورد آن موضوع می‌دانید. بهترین کتاب‌های موجود در رابطه با کار و تجارت را مطالعه کنید. همیشه در جستجوی جدیدترین کتاب‌ها گوش به زنگ باشید.

### قانون ششم: ارقام‌تان را بدانید

اعداد و ارقام هیچ‌گاه دروغ نمی‌گویند. مدیرعاملان و هیئت اجرایی باید همیشه از حساب و کتاب‌های خود باخبر باشند تا وقتی از آنها سؤال شد، بتوانند از موقعیت خود از نظر مالی دفاع کنند. اگر به کمک احتیاج داشتید، از دیگران بخواهید. کار دشواری نیست و برای موفقیتتان ضروری است.

### قانون هفتم: درخواست بررسی عملکرد دهید

اگر کارتان راتازه شروع کرده باشید، به‌طور روتین بررسی عملکرد به شما می‌دهند اما پس از گذشت چند سال و ارتقاء شما به مقام‌های بالاتر اینکار متوقف می‌شود. اما شما باید خودتان درخواست بدهید و بررسی عملکردتان را بگیرید. همچنین می‌توانید که‌گاه رئیس‌تان را به ناهار دعوت کنید در مورد عملکردتان در شرکت و نقاط ضعف و قدرتتان نظر او را جویا شوید. حتی اگر رئیس‌تان کسی نباشد که رو در رو مسائل را بازگو کند، باز هم نکاتی را خواهید فهمید که می‌توانید روی آنها کار کنید.

سفر

۱۰۰۰ مایلی

باید با اولین گام آغاز

شود. " فیلسوف چینی لائوتزو این

جمله را طی قرن ششم قبل از میلاد گفته

است. توصیه‌ی فوق‌العاده است که طی سالیان سال

همچنان پابرجا مانده است. همین که مشغول خواندن این مقاله هستید یک قدم برمی‌دارید باعث می‌شود از رقیبانتان جلو افتاده و بر آنها ارجحیت پیدا کنید.

شما می‌توانید هم از گذشته و هم از دیگران، و حتی از موفقیت‌ها و شکست‌های خودتان در گذشته، درس عبرت بگیرید. عبرت گرفتن باعث می‌شود بتوانید با شتاب بیشتری از راه به سمت کار درست عبور کنید، و کار درست است که باعث می‌شود شما بالاتر از سایرین قرار بگیرید.

سعی و تلاش برای ترفیع و ترقی در شرکت، با خطرات و ماجراهای بسیاری همراه است. هیچ فرمول جادویی وجود ندارد که موفقیت شما را در این راه تضمین کند. برای این کار، فقط یکسری قانون‌های سیاه و سفید است که اگر می‌خواهید به موفقیت برسید، باید از آنها پیروی کنید.

در اینجا این ۱۰ قانون مفید را آورده‌ام که حاصل تجربه‌های ۲۰ ساله‌ی من با شرکت‌های بسیار بزرگ است. قبل از اینکه این ۱۰ قانون را شروع کنم، یک قانون اصلی را باز هم متذکر می‌شوم و آن هم سخت و خردمندانه کار کردن است.

### قانون اول: هیچ کس مستحق هیچ چیز نیست!

این را به گوشتان بسپارید:

هیچ کس در شرکت مستحق آنچه دارد نیست. اگر تصور می‌کنید که مستحق مقامی بالاتر، پول بیشتر، یک شرکت بزرگتر و... هستید، خیر نیستید.

کار و تجارت هیچ رابطهای با استحقاق ندارد— همه چیز به پیشرفت و موفقیت بستگی دارد. اگر همیشه کارهایتان را به درستی و بدون اشتباه انجام دهید، مطمئناً پادشاهان هم در راه خواهد بود.

### قانون دوم: از زمانتان بیشترین بهره را ببرید

اگر از نظر زمانی به کارتان تعهد نداشته باشید، مطمئناً جلو نخواهید افتاد. شرکت‌های حرفه‌ای و بزرگ تعهد و همکاری افراد برحسب چگونگی گذران وقت آنها در شرکت تخمین می‌زنند. پس زمانتان را تنظیم کنید و تا می‌توانید در وقت موجود کارهای مفید انجام دهید.

اگر شما اینکار را نکنید، کسی که به اندازه‌ی شما باهوش و زیرک است این کار را می‌کند. البته من موافق کار در تعطیلات آخر هفته نیستم اما بعضی وقت‌ها کمک بسیار خوبی است. شما شنبه تا پنجشنبه تقریباً ۶۰ ساعت کار می‌کنید، سعی کنید

### قانون هشتم:

### سیاست‌ها را بپذیرید

سیاست‌های شرکتی برای بقای

زندگی آن لازم هستند، و هرچه شرکت

بزرگتر باشد این سیاست‌ها نیز پیچیده‌تر می‌شوند.

در یک شرکت، همه سعی دارند که جلو بیفتند و بر دیگران

ارجحیت پیدا کنند. هرکس استراتژی خاص خود را دارد که

زاینده‌ی سیاست‌های مختلف است. برخی سیاست‌های کیفی

دارند، و شما باید طرفتان را خوب بشناسید و برای مقابله با آنها

استراتژی‌های مخصوص ابداع کنید.

### قانون نهم: شیرین کاری‌های الکی نکنید

شیرین کارها افرادی هستند که معمولاً بیش از اندازه به یک موضوع می‌پردازند که معمولاً به زبان دیگران و به نفع خودشان است. اگر حتی یکبار چنین کاری مرتکب شوید، دیگران تصور بدی در موردتان خواهند کرد و از چشم همه خواهید افتاد.

### قانون دهم: خود را برای یک سخنرانی بزرگ آماده کنید

در شرکت‌ها معمولاً اتفاق نمی‌افتد که بتوانید برای بیش از یک یا دو نفر سخنرانی کنید، اما اگر چنین موقعیتی دست داد، همه‌ی تلاش‌تان را کرده و خود را برای آن آماده کنید. سعی کنید پیام خود را کوتاه و مفید بگویید. سخنرانی‌های طولانی را کسی راغب به گوش کردن نیست. منصب‌های زیادی به خاطر سخنرانی‌ی بد از دست می‌روند. آمادگی قبل از سخنرانی و شناخت حضار و شنوندگان امری بسیار مفید خواهد بود. در این زمینه به خاطر دانسته باشید که:

— برای آماده‌سازی خود زمان بگذارید

— شنوندگانتان را بشناسید

— پیامتان را به شکلی ساده ارائه دهید

— پیشنهاد و نتیجه‌گیری در سخنرانی‌تان داشته باشید

— در آخر سخنرانی، اظهارات خود را به‌طور خلاصه مطرح کنید

— سر وقت سخنرانی خود را به‌تمام برسانید

— از شنوندگانتان در آخر کار تشکر کنید

### از نردبان ترقی بالا بروید

حالا که قانون‌های لازم برای موفقیت را دانستید، کار خود را شروع کنید. باز هم تکرار می‌کنم، عبرت گرفتن باعث می‌شود بتوانید با شتاب بیشتری از راه به سمت کار درست عبور کنید، و کار درست است که باعث می‌شود شما بالاتر از سایرین در شرکت قرار بگیرید. پس عجله کنید!