6 روش برای ساخت تیمی مناسب و حرفه ای

چنانچه امسال برای اولین بار قصد کارآفرینی دارید، نیمه دوم سال 2018 فرصتی عالی برای شروع کار و ساخت یک تجارت موفق خواهد بود. اکنون و با توجه به این مسئله و با توجه به متغیرها و معیارها، شما باید تیمی متشکل از افراد خبره و حرفه ای در اختیار داشته باشید تا به راحتی به اهداف تان دست یابید.

شما هم اکنون در جایگاهی قرار دارید که باید با ساخت یک تیم حرفه ای و با بهره گیری از کمک اعضای آن، به رشد و توسعه تجارت خود بپردازید و ملاقات با افراد صحیح و شرکت در همایش های صنعتی تنها راه انجام این کار نیست. لازم به ذکر است که نباید ساخت یک تیم را مانند استخدام های رسمی نیرو در نظر بگیریم. این کار در حوزه مدیریت منابع انسانی قرار نمی گیرد و شما باید به صورت داوطلبانه و صحیح، با افراد واجد شرایط ارتباط برقرار کنید.

به همین دلیل ما پنج ابزار برای ساخت یک تیم عالی، پرانرژی و باانگیزه را در اختیار شما قرار خواهیم داد تا به این ترتیب کسب و کار خود را به سمت قله های موفقیت هدایت کنید. در نظر داشته باشید که این نکات به نحوه رفتار با کارمندان و خانواده هیچ اشاره ای نخواهند داشت و همچنین نکات مصاحبه نیز نیستند.

مطلب مرتبط:راهکارهای ایجاد تیم کاری قدرتمند

تسلط بر هنر: استخدام کنندگان سنتی، روند استخدام اعضای تیم را صرفا به عنوان راهی برای کسب درآمد بیشتر و یک فعالیت یکنواخت در نظر می گیرند، ولی اکنون ساخت تیم یک هنر است، زیرا شما باید سلایق و علایق افراد مختلف را با استفاده از روش های خلاقانه تحلیل و بررسی کنید. به یاد داشته باشید که تجارت شما (کارآفرینی) تنها رویای شما نیست، شما باید این رؤیا را با اعضای تیم خود به اشتراک بگذارید. در صورتی که این اتفاق رخ ندهد، ابتدا روی رویای خود کار کنید و سپس تیم خود را بسازید.

استفاده از قانون جاذبه: زمانی که با اعضای احتمالی تیم ملاقات می کنید، احساس و اهداف خود را حتما با آنها در میان بگذارید. لیستی از مشکلات حقیقی دنیا را در اختیار آنها قرار دهید و راه حل های خود یا مشکلاتی را که به دست شما حل شده اند توضیح دهید.

بازخورد آنها را در رابطه با هدف و مسیر خود دریافت کنید و سپس میزان علاقه آنها را بسنجید. چنانچه واجد شرایط لازم بودند، پس از پیروی از این رویکرد، آنها را به تیم خود اضافه کنید. در اینجا نکته اصلی، تبدیل اعضای تیم به کارآفرینان ذاتی است تا به این ترتیب آنها نیز در حرکت و تلاش جهت دستیابی به اهداف مشارکت داشته باشند.

ارتباط برقرار کنید: در زمان ملاقات با اعضای احتمالی تیم، همیشه ارتباطی مؤثر برقرار کنید؛ حتی کوچک ترین اهداف تجارت شما نیز باید ارائه شوند. همچنین آنها نیز باید در این گفت وگو مشارکت داشته باشند. مهارت های آنها را (مجددا از طریق گفت وگو) ارزیابی کنید و به هیچ عنوان آنها را متقاعد نکنید.

اعضای تیم باید به صورت داوطلبانه شرایط حضور در تیم و کار با شما را بپذیرند. در این حالت، آنها با اختیار و میل خود وارد تیم خواهند شد. انتقادات و نظرات را بپذیرید؛ از شنیدن جواب رد ناامید نشوید؛ شروع گفت وگو کلید موفقیت است.

تسلط بر هنر تقسیم کار منصفانه: پس از استخدام اعضای مناسب با ویژگی ها و استعدادهای متنوع، اکنون باید به تقسیم کار به صورت عادلانه و مساوی در میان اعضای تیم بپردازید. در صورت امکان، از کنترل و مدیریت تمام موارد و جزییات تیم خودداری کنید؛ وظایف را طبق مهارت افراد و نه سابقه کاری که در رزومه شخص به آن اشاره شده است، تقسیم و توزیع کنید.

در صورت امکان، به جای وظایف روتین و خسته کننده، وظایف چالش برانگیز ارائه کنید تا به این ترتیب امکان ارزیابی سطح مهارت و قدرت اعضای تیم فراهم شود. البته پیش از انجام چنین کاری، شما باید از سطح مهارت خود (به عنوان یک رهبر کارآفرین) مطمئن باشید. تقسیم صحیح کار باعث ایجاد مشارکت در تیم خواهد شد و اعضا به صورت ناگهانی تیم را ترک نخواهند کرد.

رشته ای نامرئی ببافید: ایجاد انگیزه کافی نیست؛ شما باید روحیه همکاری و مشارکت را در تیم تقویت کنید؛ شرکت های کوچک و حتی شرکت های بزرگ و بین المللی، از مشاوران و کارشناسان برای ایجاد روحیه و انگیزه کمک می گیرند.

مطلب مرتبط:4 راهکار برای ایجاد انگیزه در تیم خود

جلسات گفت وگو و تبادل نظر: جلسات توفان مغزی، جلساتی هستند که شرکت های بین المللی در طی آن با کارشناسان و مشاوران حرفه ای به بحث و تبادل نظر می پردازند. زمانی که ساخت تیم به اتمام رسید، تمام افراد را در جریان تصمیمات اتخاذ شده قرار دهید؛ امکان مشارکت را فراهم کنید و سپس با ارزیابی، همکاری را به بالاترین سطح ممکن برسانید. زمانی که مردم در روند کار دخالت دارند، به صورت طبیعی عملکرد بهتری نیز ارائه خواهند کرد.