



ترفند



طبق تحقیقات انجام شده، بیشتر مدیران شرکت‌ها در رهبری شرکت به توانایی‌های خود اطمینان ندارند. اطمینان رئیس به خود و پذیرش ایده‌های کارکنان رابطه مستقیمی با یکدیگر دارند. اگر رئیس شما فردی با اعتماد به نفس بالاست و عقیده دارد تمام تصمیماتش درست است، ممکن است ایده‌های شما را اجرا نکند

در هزینه ایاب‌وذهاب شرکت اشاره کنید.

مشارکت همکاران را در نظر بگیرید

بیشتر کارکنان قبل از هیچ‌گونه مشورتی با همکاران به دفتر مدیر می‌روند؛ ولی بهتر است بدانید اگر بتوانید همکاران را با خود همراه کنید، اعتبار ایده و به تبع آن احتمال تایید ایده توسط مدیر افزایش خواهد یافت. از همکاران بخواهید درباره ایده شما نظر دهند و آن را بهتر و متقاعدکننده‌تر کنند. طبق تحقیقات انجام شده، اگر کارکنان نظر سایر همکاران را به ایده اضافه کنند، خواهند توانست بیشتر مدیر را تحت تاثیر قرار دهند. همچنین می‌توانید از همکار خود که رتبه بالاتری در شرکت نسبت به شما دارد، بخواهید ایده شما را به گوش رئیس برسانند. علاوه بر چنین همکاری، همکارانی که با رئیس صمیمی‌تر هستند یا رئیس آنها را فردی حرفه‌ای می‌داند می‌توانند در مطرح کردن ایده به شما کمک کنند. اگر سودی از ایده به این همکار نخواهد رسید، احتمال پذیرش آن افزایش خواهد یافت. یکی دیگر از مزایای این است که کارهای منفی پیشین شما تاثیری بر تصمیم مدیر نخواهد داشت.

ایده خود را با مناسب‌ترین فرد

در میان بگذارید

اگر مدیر شما قدرتی برای اجرای ایده شما ندارد، مطرح کردن ایده هیچ فایده‌ای نخواهد داشت؛ برای مثال، مدیر بخش بازاریابی ممکن است نتواند هیچ کاری برای افزایش حقوق کارمندان این بخش بکند؛ زیرا مدیر منابع انسانی مسؤول رسیدگی به چنین درخواست‌هایی است. حتی ممکن است مدیر منابع انسانی یا سایر مدیران نیز نتوانند ایده شما را به مرحله اجرا برسانند، زیرا ممکن است مدیرعامل شرکت تصمیم‌گیرنده اصلی برای ایده شما باشد.

اگر نمی‌دانید ایده خود را باید با چه کسی در میان بگذارید، از صندوق فیزیکی پیشنهادها یا ایمیل پیشنهادها، استفاده کنید. البته توجه کنید با این‌که مدیر بخش شما نمی‌تواند ایده شما را اجرا کند، ابتدا باید برخی از ایده‌ها را با او در میان بگذارید؛ زیرا ممکن است مطرح کردن ایده با مدیرعامل یا مدیر بخشی دیگر منجر به نارضایتی مدیر بخش شما شود. از مدیر بخش بخواهید نظر خود را درباره ایده شما بیان کند و از او کمک بگیرید.

سخن آخر

متأسفانه بیشتر شرکت‌ها به پیشنهادها کارکنان خود توجهی نمی‌کنند و همین مورد کارکنان را از مطرح کردن ایده‌های خود باز می‌دارد. مهم نیست ایده‌های کارکنان می‌توانند تا چه میزانی در پیشرفت شرکت مفید واقع شوند، قضاوت‌های شخصی و برخی از کارهای اشتباه که بیشتر به آن اشاره کردیم، مانع توجه به ایده می‌شود. هنگام مطرح کردن ایده‌ها، ابتدا از خود پرسید چه دلیلی ممکن است باعث شود مدیر نیازی به اجرای ایده نبیند و مقاومت کند.



تحقیقات نشان

می‌دهد فقط

۳۰ درصد از

کارکنان می‌توانند

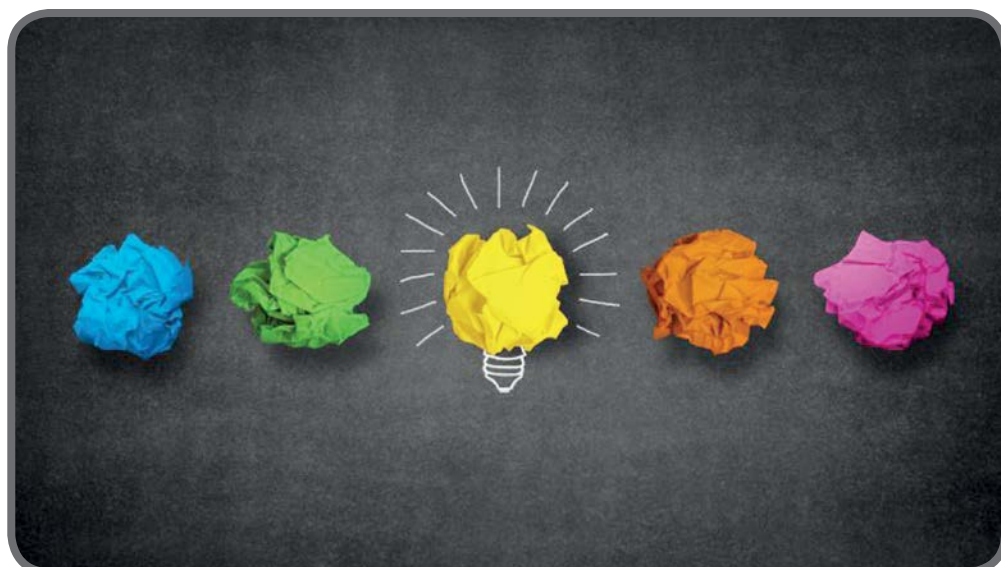
ایده‌هایشان را

بدون احساس

ترس یا احساس

معذب بودن مطرح

کنند



چطور ایده‌هایمان را در محل کارمان بیان کنیم؟

ایده‌ها را بفروش



سیده زهرا حسینی

خبرنگار

گاهی ایده‌هایی بی‌نظیر به ذهن‌تان می‌رسد که می‌توانند منجر به صرفه‌جویی در هزینه‌های شرکت شوند یا بهره‌وری را افزایش دهند؛ ولی چطور باید این ایده‌ها را به بخش مربوط یا رئیس شرکت بگوییم؟ تحقیقات نشان می‌دهد فقط ۳۰ درصد از کارکنان می‌توانند چنین ایده‌هایی را بدون احساس ترس یا احساس معذب بودن مطرح کنند. بقیه کارکنان هیچ‌گاه ایده‌های خود را مطرح نمی‌کنند. جالب است بدانید تنها یک چهارم ایده‌های ۳۰ درصد ذکر شده اجرا شده و مابقی نادیده گرفته می‌شوند.

همچنین از مطرح کردن ایده هنگام حضور سایر همکاران بپرهیزید، زیرا ممکن است احساس تهدید به مدیر دست دهد.

بیان شفاف ایده‌ها

در صورت اجرای این ایده، شرکت از چه مزایایی بهره‌مند خواهد شد یا در صورت اجرا نکردن آن، شرکت با چه مشکلاتی روبه‌رو خواهد شد؟ بیشتر کارکنان سعی می‌کنند پاسخ چنین سوالاتی را برای مدیر شرح دهند؛ اما طبق تحقیقات انجام شده، ابتدا باید بدانید مدیر شما بیشتر به پیشرفت فکر می‌کند یا پیشگیری؟ برای مدیری که پیشرفت را در اولویت خود قرار داده است، از فرصت‌های جدیدی که ایده ایجاد خواهد کرد، بگویید. برای مدیری که اهل پیشگیری است، از نحوه حل مشکلات به کمک این ایده بگویید تا احتمال تایید ایده افزایش یابد.

پیش‌بینی جنبه‌های مختلف ایده‌ها

مهم نیست ایده شما چه مزایای بی‌نظیری دارد، مدیر ممکن است آن را رد کند. اگر بتوانید موانع موجود برای اجرای ایده و نحوه حذف آنها را پیش‌بینی کرده و توضیح دهید، احتمال پذیرش ایده افزایش خواهد یافت. مدیران پس از شنیدن ایده ممکن است چنین سوالاتی را از شما بپرسند: برای اجرای این ایده به چه میزان بودجه و منابع انسانی نیاز است؟ آیا چنین ایده‌ای ارزش به خطر انداختن بودجه، زمان یا وجهه شرکت را دارد؟ پاسخ این سوالات را قبل از مطرح کردن ایده پیدا کنید.

آیا اجرای ایده ممکن است به بخش‌های دیگر شرکت صدمه‌ای وارد کند؟ چه افرادی می‌توانند در اجرای این ایده کمک کنند؟ نکته مهم‌تر این است که مطمئن شوید ایده شما کاملاً با استراتژی‌های شرکت هماهنگ است. برای مثال، اگر می‌خواهید پیشنهاد دهید بخش شما همچنان پس از پایان همه‌گیری کووید-۱۹ نیز دورکار بماند، باید به مزیتی مانند صرفه‌جویی در هزینه اجاره دفتر اشاره کنید. همچنین اگر شرکت شما به سلامت روانی کارکنان اهمیت بالایی قائل می‌شود، به مزایایی مانند کار در کنار خانواده و صرفه‌جویی

ممکن است فکر کنید مدیر شرکت شما فردی است که هیچ توجهی به ایده‌های شما نشان نخواهد داد. طبق نظر کارشناسان و تحقیقات انجام شده، اگر کارکنان بتوانند ایده‌های خود را با اعتماد به نفس و در چارچوبی مناسب ارائه کنند، رئیس شرکت واکنش بهتری نشان خواهد داد. در ادامه به نکاتی خواهیم پرداخت که در مطرح کردن بهتر ایده‌ها به شما کمک خواهند کرد.

ابتدا رئیس خود را بشناسید

واکنش احتمالی رئیس پس از شنیدن ایده من چگونه خواهد بود؟ این سوالی است که اغلب کارکنان از خود می‌پرسند. بهتر است خود را جای رئیسی که باید همه چیز شرکت را بداند، بگذارید. طبق تحقیقات انجام شده، بیشتر مدیران شرکت‌ها در رهبری شرکت به توانایی‌های خود اطمینان ندارند. اطمینان رئیس به خود و پذیرش ایده‌های کارکنان رابطه مستقیمی با یکدیگر دارند. اگر رئیس شما فردی با اعتماد به نفس بالاست و عقیده دارد تمام تصمیماتش درست است، امکان دارد ایده‌های شما را اجرا نکند.

هنگام مطرح کردن ایده، ابتدا از زحمات او صمیمانه تشکر کنید و بکوشید اعتماد او را به دست آورید. بهتر است به سخنان پیشین رئیس نیز اشاره کنید. برای مثال می‌توانید بگویید از جلسه امروز و سخنان او درس‌های بسیاری گرفتید و از حضور او در شرکت سپاسگزار هستید. ایده را طوری مطرح کنید که هدف آن پیشرفت شرکت به نظر برسد.