

## بسمه تعالی

از دید مدیریت مدرن ،کارمندان شرکت حتما باید درجه یک باشند چرا که یک کارمند باهوش، باتجربه و تحصیل کرده به اندازه سه برابر یک کارمند ساده و تازه کار بازدهی دارد.

حرکت رو به جلو شرکت بستگی به چند عامل مهم دارد:

**اول: تفکر دسته جمعی**

**دوم: اهداف کوتاه مدت**

**سوم: اهداف بلند مدت**

**چهارم: چشم انداز**

**پنجم: اثر بخشی و خدمت به بشر**

**ششم: حفظ منابع تولید ثروت**

**هفتم: نشاط دسته جمعی**

**هشتم: مدیریت مستطیلی**

**نهم: اتاق فکر**

**دهم: توسعه افقی یا عمودی**

## قسمت اول : تفکر دسته جمعی

در تمام مقالات جدید و علم روانشناختی و روانشناسی و رفتاری، روانشناسی صنعتی به این باور رسیدند که عملکرد انسان حاصل تفکر و افکار پردازش شده ناخودآگاه ذهن است پس اگر تک تک افراد یک مجموعه به اتفاق مدیران مجموعه مشترکا به چگونگی تولید و ارائه خدمات، فروش به مشتری و چگونگی افزایش درآمد و موفقیت مجموعه فکر کنند چقدر بر کائنات و انرژی در دنیای تجاری تاثیر گذار خواهند بود

پس نتیجه می گیریم اگر در بین کارکنان اتفاق نظر و فکر مشترک وجود نداشته باشد انگار در یک دستگاه مکانیکی یک قطعه انجام وظیفه نمی کند و می تواند کم کم منجر به تخریب قطعات دیگر بشود

## قسمت دوم :اهداف کوتاه مدت

در سازمانها و نهادها و شرکتهای بزرگ اهداف کوتاه مدت اصلا در چارچوب سیاست ها و استراتژی ها قرار نمی گیرد ولی در زندگی فردی و شرکتهای کوچک بصورت نا خودآگاه این اهداف کوتاه مدت امکان دارد انجام پذیرد خوب اهداف کوتاه مدت برای یک زمان کوتاه مثلا یک ساعت بعدیک روز یا یک هفته یا ماه و سال می تواند پیش بینی شود

به عنوان مثال :مطالعه در زمینه یک موضوع مدیریتی برای جریان نقدینگی بالا بردن وصول مطالبات بیدار شدن از خواب ۳۰ دقیقه زودتر از روز های قبل ایجاد ارتباط جدید در هفته با ۵ نفر برای بالا بردن توسعه فردی و اجتماعی و فروش موثرتفریح آخر هفته برای حفظ سلامتی روانی

خوردن بموقع صبحانه

ورزش کردن مداوم

تمرین کردن روی نقاط مثبت

حفظ ارتباطات اجتماعی

تمیز کردن بایگانی

نوشتن کارهای روز مره در دفترچه یادداشت

ذخیره ارزی درصدی از پول را برای ذخیره ارزی قرار دادن

مثلا در ماه اگر درآمد خالص شرکت ۱۰ ریال هست ۱ ریال ان برای ذخیره ارزی تخصیص داده شود موارد زیادی می توان برای اهداف کوتاه مدت مثال زد که با توجه به شخص و شرکت می تواند تفاوت داشته باشد.

### قسمت سوم: اهداف بلند مدت

اهداف بلند مدت در ۵ سال اتفاق می افتند چرا که اهداف غایی هستند که همیشه ما اهداف بلند مدت را با آرزو هایمان اشتباه گرفتیم مثلا رسیدن به یک شرکت بزرگ با پرسنل زیاد ایجاد کارخانه با خط تولید مکانیزه تولید بهترین محصول با فرمولاسیون جدید خرید ماشین و خانه ، ویلا کسب مدرک دانشگاهی در موقعیت عالی ووووووو

و اهداف کوتاه مدت نهفته است و اینکه تمام این اهداف بلند مدت اگر کمی دقت کنید در گرو چون اثر مرکب رفتار کوچک مثل مطالعه هر روز منجر به کسب مدرک تحصیلی در بهترین دانشگاه خواهد شد بیدار شدن از خواب زودتر منجر به برنامه ریزی صحیح برای شرکت و بالا رفت عملکرد و درآمد خواهد شد ذخیره ارزی میتواند در جهت توسعه تولید کمک کند

### قسمت چهارم : چشم انداز

یک روز چند ساعتی در گوگل دنبال مفهوم تفاوت بین چشم انداز با هدف بودم

که بالاخره در یک مقاله به آن رسیدم در این مقاله عنوان کرده بود همیشه چشم انداز ها رو مثل هدف تکرار می کنند اما چشم انداز متمایز ترین رسالت یک کسب و کار هست مثالی از یک خانم زده بود که در آلمان همسرش را از دست داده مراجعه کرده پیش مشاور برای راه اندازی کسب کار ایشان وقتی مراجعه می کنه مشاور بدون هیچ گونه فوت وقت سوال میکنه خانم چشم انداز کارتون چیه ایشان میگن من بدلیل اینکه همسرم فوت شده مجبورم کار کنم و تصمیم دارم یک کفش فروشی راه بندازم میگه این هدف بعدش دوباره این خانم میگه من میخوام با کیفیت ترین کفش ها رو ارائه بدم دوباره مشاور میگه اینم هدف تکرار میکنه میخوام در بهترین نقطه کفش فروشی بزنم میگه اینم هدف چشم انداز بهم بگو در آخر میگه من میخوام فقط کفش بچه گونه با مدل های جدیدی که تو بازار نیست بیارم بعد مشاور میگه آفرین این چشم انداز به پس خاص ترین و متمایز ترین رسالت یک کسب کار میشود چشم انداز

### قسمت پنجم : اثر بخشی و خدمت به بشر

یعنی اینکه کسب و کار من اثر بخش بود

مثال

فکر کنید شما یه پل عابر پیاده میزنید برا اینکه مردم از بالای اون پل عبور کنند

مورد اول آیا محل که انتخاب کردید دارای جمعیت زیادی هست

دوم اصلا تردد ماشین در آن زیاد هست

حالا دلیل اینکه نیاز به پل هست چیه

۱- کاهش خطرات تصادف یه خدمت بشری

۲- کاهش ترافیک و آلودگی صوتی

پس نتیجه اگر پل عابر پیاده احداث بشه اثر بخش و خدمت بشری است حال در شرکت هم اگر  
قراره حرکت اقتصادی زده بشه باید این موارد رعایت بشه

### قسمت ششم: حفظ منابع تولید ثروت

یعنی منابعی که جریان وجه نقد تولید میکنه

شما یه موتور برق را در نظر بگیرید که برق تولید میکند ، در شرکتها منابعی هستند که ایجاد  
منافع می کنند بهش می گوییم دارایی مثل ساختمان ،سوله ،تجهیزات اما یه دارایی های دیگری  
هستند مثل سرقفلی ، اعتبار اجتماعی ، حق امتیاز یا برند تجاری حتما باید این منابع و مولد پول  
را حفظ کنیم چطور این دارایی هارا حفظ کنیم نیاز تفصیل مفصل دارد که در مطالب بعدی  
برایتان تشریح خواهم کرد.

### قسمت هفتم: نشاط دسته جمعی

یعنی ایجاد ارتباط عاطفی بین کارمندان مجموعه که محیطی مفرح و دلگرم کننده برای همکاری  
به وجود آید و اینکه شما حالا در نظر بگیرید از ۲۴ ساعت روزانه ، یک شخص ۱۲ ساعت بیرون  
از خانه خانه است و ۹ ساعت محل کار و ۲ ساعت در خانه و ۸ ساعت در خواب و اینکه از آن ۲  
ساعت در ماه که مجموعا ۶۰ ساعت میشود ۴۰ ساعت را با خانواده درگیر عصبی دارد حالا فکر  
کنید محیط کار هم برایتان ناخوشایند باشد آیا میتوان مفید کار کرد ؟

### قسمت هشتم : مدیریت مستطیلی

در دنیا اکثرا مدیریت بصورت هرمی است ،یعنی یک سری آدمها در بالای هرم هستند و خودشان  
را برتر از سایر اعضا شرکت یا کسب کار می دانند اما مدیریت مستطیلی، مدیریتی است که در آن

رئیس هیات مدیره و کوچکترین عضو یک مجموعه که شاید آبدارچی مجموعه باشد در یک ضلع مستطیل قرار میگیرند و برای شرکت با ارزش هستند .



اگر در جریان انرژی کره زمین به اثر پروانه ای رفتارها ، اعتقاد داشته باشیم

یعنی اگر پروانه ای در آن سوی کره زمین خارج تعادل کائنات بال برهم زند

در این سوی دنیا می تواند سونامی اتفاق بیفتد.

پس نتیجه می گیریم همه افراد در موقعیتی هستند که امکان دارد اثر پروانه ای بر عملکرد

شرکت بگذارند همه ما باید در یک مسیر حرکت کنیم تا موفق باشیم .

### نهم :اتاق فکر

در اولین بند صحبت از تفکر دسته جمعی شد پس به این نتیجه رسیدیم که موفقیت یک

مجموعه به این بستگی دارد همه کارکنان مجموعه هم سو و هم فکر باشند

در قسمت هفتم اشاره کردیم به نشاط دسته جمعی

حال چطور تفکر و نشاط دسته جمعی را مدیریت کنیم ؟

### جواب :اتاق فکر

در اتاق فکر در مورد تمام عملیات شرکت به اتفاق اعضا فرضیه سازی میشود  
و متغیر های وابسته و مستقل ایجاد میشود تبدیل به مسئله میشود و در نهایت  
جمع به دنبال جواب هستیم

پس نتیجه اتاق فکر می تواند در بهبود عملکرد مدیران بسیار مهم باشد

## دهم: توسعه عمودی و توسعه افقی

تمام این جریانات باید منجر به توسعه شرکت شود  
توسعه عمودی مثل خرید یگ گاوداری توسط یک شرکت تولید محصولات لبنی  
توسعه افقی یعنی خرید اقدام شرکتهای های خودرو سازس با قطعه سازان

مرجع

کتابهای سیستم های مدیتی، مدیریت تولید، حسابداری پیشرفته، اثر مرکب  
و مقالات علم و پژوهشی

نویسنده : ابوذر محققى

Mnacc.ir