

# تیم سازی مثل طبیعت



« یک درخت را تصور کنید. ریشه‌ها و وظیفه دارند تا مواد مغذی را از خاک بگیرند و به برگ و ساقه‌ها برسانند. ساقه‌ها و وظیفه دارند جوانه بزنند و میوه بدهند. تنه درخت هیچ وقت از زیر بار مسئولیت سرپا ننگه‌داشتن درخت فرار نمی‌کند. اصلاً به همین آسمان دقت کنید؛ خورشید آسمان را روشن نگه می‌دارد و موقع غروب کردن بخشی از نورش را به ماه می‌دهد. ابرها می‌بارند و دریا دوباره بخار می‌شود و همان ابرها به آسمان بر می‌گردند. به هر کدام از اجزای طبیعت که توجه کنید یک مجموعه و تیم را می‌بینید که با هماهنگی هم‌دیگر کار می‌کنند و هیچ کدام از انجام وظیفه‌شان شانه خالی نمی‌کنند. اگر در این چرخه‌ها یکی از اجزا کارش را انجام ندهد کار آسمان و زمین مختل می‌شود. در هر کار تیمی افراد باید مثل اجزای یک درخت عمل کنند. همه در خدمت یک هدف باشند تا تلاش‌هایشان نتیجه دهد و موفق شوند.

« وقتی دو یا چند نفر با هدفی مشترک با یکدیگر همکاری و انجام فعالیتی را بین خود تقسیم کنند، در واقع تیم تشکیل داده‌اند. مفهوم تیم با مفهوم گروه متفاوت است. افراد حاضر در تیم فعالیت‌های متفاوتی را بر اساس استعداد خود انجام می‌دهند و در نتیجه به یکدیگر وابسته هستند. اما در گروه معمولاً افراد فعالیت‌های مستقلی انجام می‌دهند. برای مثال، در بازی فوتبال، هریک از افراد نقشی منحصر به فرد دارد؛ یکی دروازه‌بان و دیگری مدافع است و یکی هم در نوک حمله قرار دارد. هریک از این افراد ویژگی‌های منحصر به فردی دارند که با نقش آن‌ها متناسب است و همین موضوع موفقیت آن‌ها در آن نقش را تضمین می‌کند. برای یک لحظه تصور کنید در تیم ملی فوتبال کشورمان، سردار آزمون که مهاجمی عالی است، به‌عنوان دروازه‌بان بازی کند! حتی تصور چنین چیزی هم دشوار است.

« کسب و کارهای امروزی پیچیدگی‌هایی دارند که به‌سختی می‌توان آن‌ها را به‌صورت انفرادی پیش برد. برای همین لازم است برای کسب و کار خودتان تیم‌سازی کنید. در ادامه برخی از نکات مهم در تیم‌سازی را می‌آوریم. استفاده از این نکات می‌تواند تیم کسب و کاری شما را با موفقیت بیشتری همراه کند.





### « در تیم خود تقسیم کار کنید.

اولین نکته در تیم‌سازی، تقسیم کار است. یعنی فعالیت‌های متعددی که در کسب‌وکار شما در حال انجام هستند، باید بین اعضای تیم تقسیم شوند و هر یک مشغول بخشی از کار شود. برای این کار لازم است در ابتدا اجزای کسب‌وکار خود را بشناسید تا بتوانید آن را بین اعضا تقسیم کنید. مثلاً در صورتی که کسب‌وکار شما تعمیرات شوفاژ است، ارتباط با مشتریان، انجام تعمیرات یا خرید قطعات مورد نیاز برای تعمیر، نمونه کارهایی هستند که در این کسب‌وکار انجام می‌شوند. شما می‌توانید این فعالیت‌ها را بین اعضا تقسیم و هر یک را مسئول بخشی از کار کنید.



### « نکته دیگر در تقسیم کار، شناخت اعضای تیم است. تقسیم کار باید بر اساس ویژگی‌های افراد صورت بگیرد. تقسیم کار در یک

تیم، در صورتی با موفقیت همراه است که افراد بر اساس ویژگی‌های مثبت و مزیت خود نسبت به بقیه، انجام کارها را قبول کنند. برای مثال اگر شما در کسب‌وکار تعمیرات شوفاژ یک فرد خجالتی را برای ارتباط با مشتریان در نظر بگیرید، قطعاً دچار مشکل می‌شوید. در عوض ممکن است همین فرد خجالتی وسیله‌تقلیه‌ای داشته باشد و بتواند به راحتی اجناس مورد نیاز شما را خرید کند و به کار شما سرعت بدهد.



### « انتظارات دو طرف را شفاف کنید

لازم است هنگام تشکیل تیم، یک مجموعه از موضوعات را بین خود و اعضای تیم شفاف کنید. انتظاراتی را که از اعضای تیم دارید با آنها مطرح کنید تا اعضا نیز در جریان ایده‌های شما باشند. برای مثال مشخص کنید از فعالیت کسب‌وکار خود بعد از یک سال چه انتظاری دارید و قرار است تا چه میزانی فروش داشته باشید. وظایف اعضای تیم را نیز با دقت و مورد به مورد برای آنها مطرح کنید تا افراد با اختیارات و وظایف خود آشنا شوند. همچنین، مشخص کنید رابطه مالی شما با هر یک از اعضای تیم چگونه است؟ مثلاً آیا پرداختی آنها به نسبت سودی است که کسب‌وکار شما به دست آورده و یا عدد مشخص و ثابتی است؟ شفاف کردن این موضوعات باعث خواهد شد در طول مسیر رشد کسب‌وکار، درگیری کمتری بین شما و اعضا رخ دهد.

### « تیم خود را منسجم کنید

یکی از دلایل موفقیت تیم‌های کاری، انسجام آنهاست. ممکن است شما در ظاهر، تیم خود را با تقسیم کار تشکیل داده باشید، اما ارتباط اعضا به نحوی نباشد که همه با جان و دل برای هدف نهایی تیم کار کنند. لازم است انسجام اعضای تیم کسب‌وکار شما به نحوی باشد که دلسوزانه فعالیت خود را انجام دهند و حتی در شرایطی هم که وظیفه‌ای به عهده آنها نیست، فداکارانه کار را پیش ببرند. برای ایجاد انسجام در اعضای گروه می‌توانید فعالیت‌های غیرکاری خود را نیز در کنار هم انجام دهید. برای مثال با هم به تفریح بروید یا با هم غذا بخورید. انجام چنین کارهایی موجب ایجاد دوستی بین اعضای تیم و در نهایت افزایش انسجام تیم خواهد شد. نکات مطرح شده تنها چند نمونه از نکات مدیریت تیم در کسب‌وکار بود. به یاد داشته باشید، تیم زمانی عملکرد خوبی خواهد داشت که کارایی آن بیشتر از مجموع کارایی اعضای آن باشد. یعنی کار کردن اعضا در کنار هم بتواند درآمد جدیدی برای آنها به همراه داشته باشد، طوری که این درآمد در کار کردن انفرادی وجود نداشته باشد.