

مدیران و افرادی که سرپرستی یک سازمان یا یک گروه را در مجموعه‌ای برعهده دارند، باید یک سری آداب و قواعدی را رعایت کنند که ممکن است به ظاهر جزئی به نظر برسند اما بسیار تأثیرگذارند.

امروز مدیران باید بدانند که طرز لباس پوشیدنشان، نحوه برخورد و تعامل با همکاران و... از اهمیت زیادی برخوردار است که می‌تواند روی اعتبار آن‌ها تأثیر به‌سزایی داشته باشد. دنیای امروز، نیازمند مدیر مقبول و معقول است.

ظاهر آراسته

ظاهر آراسته مورد توجه اطرافیان است و می‌تواند مبنای قضاوت مثبت در مورد ما شود. این را به خاطر داشته باشید که دیگران برای آشنایی با شما در ابتدا فقط ظاهرتان را می‌شناسند.

- خوب لباس بپوشید تا ← دیده شوید!
- لبخند بزنید تا ← به شما نزدیک شوند!
- خوب حرف بزنید تا ← جذب شما شوند!
- احترام بگذارید تا ← با شما بمانند!

یکپارچه مدیر

علی اصغر صفری فرد، نویسنده و مدرس اصول بهینه مدیریت



موی سر

یکی از عوامل زیبایی انسان‌هاست؛ بنابراین باید در حفظ و نظافت آن جدا کوشا بود.

● از داشتن ریش و سبیل نامتعارف یا نامرتب خودداری شود.

موهای صورت مانند موی ابرو، موی داخل بینی و داخل لاله گوش باید مرتب یا اصلاح شده باشد. اگر کسی موی سر بلند با آرایشی متفاوت یا ابروی نامرتب داشته باشد و یا موی داخل بینی و گوشش بلند باشد، موقع ملاقات توجه مخاطب را منحرف می‌سازد.

● جویدن ناخن علاوه بر مضرات بهداشتی، یک رفتار نامناسب اجتماعی است و می‌تواند از سوی مخاطب به‌عنوان نشانه اضطراب، تردید و ضعف اعتمادبه‌نفس تلقی شود.

● یکی دیگر از نشانه‌های آراستگی در مردان، اصلاح موهای پشت گردن است. توصیه می‌شود که هر سه چهار روز یکبار، موهای پشت گردن خود را اصلاح کنید تا از پشت سر هم آراسته به نظر آیید.



پاکیزگی دهان

بی‌شک، داشتن دندان‌های تمیز و سفید، خواسته هر فرد آراسته است؛ زیرا علاوه بر تأثیر بسزایی که در سلامت جسمی افراد دارد، در زیبایی ظاهری آنان نیز مؤثر است. پیامبر گرامی اسلام صلی الله علیه و آله در سفارش به مسواک زدن فرموده است: «جبرئیل آن چنان مرا به مسواک زدن سفارش می‌کرد که گمان بردم آن را واجب خواهد کرد»

معرفی و معارفه

مردم به شدت دیداری هستند. درصد بسیار بالایی از دریافت‌های مردم از راه چشمانشان است. یک سخنران اول دیده می‌شود و بعد حرف‌هایش را می‌شنوند. لبخند همیشه به چهره انسان زینت می‌بخشد و او را مصاحب خوبی برای دیگران می‌سازد. لبخند برای شما هزینه‌ای ندارد اما نتایج مثبت شگفت‌انگیزی دارد؛ خیراندیشی را برای رهگذران تبلیغ می‌کند و خود نیز نشانه دوستی است. دو اقدام مکمل، یعنی ارتباط چشمی و لبخند ملایم، همراه با دست دادن بسیار مهم‌اند؛ به طوری که بدون آن‌ها، دست دادن هیچ مفهومی جز انجام دادن اجباری یک کار تشریفاتی بی‌محتوا نخواهد داشت.



فاصله ایستادن

در فرهنگ‌های مختلف و درجات متفاوت آشنایی یا علاقه طرفین، از حدود ۷۰-۶۰ سانتی‌متر تا کم‌تر از چند سانتی‌متر است. هیچکس حق ورود به حریم خصوصی را ندارد؛ مگر اینکه بسیار مورد اعتماد وی باشد. بعد از مبادله پیام‌های غیر کلامی، نوبت به کلام و دست دادن می‌رسد.



آداب کارت معرف

- روی کارت ویزیت باید نام و نام خانوادگی، شغل، نشانی محل کار، شماره تلفن، فکس، تلکس و ایمیل قید شود.
- پس از دریافت کارت، نام طرف ملاقات را دقیقاً رؤیت نمایید و نحوه درست تلفظ نام او را به خاطر بسپارید یا بپرسید. ● اسامی افراد را در ملاقات‌ها پس از استماع، یکی دو بار تکرار کنید. ● در صورت امکان، اسامی را بنویسید و موقع گفت‌وگو، مرتب تکرار کنید. ● جهت تداعی اسامی، آن‌ها را با صفاتی بیامیزید.



روی کارت معرف دیگران چیزی ننویسید!

- کارت معرف معمولاً در ابتدای ملاقات و کم‌تر در انتهای آن مبادله می‌شود. ● کارت باید به شکلی ارائه شود که نوشته آن به طرف گیرنده باشد. ● اگر صاحب کارت منصبی دارد که با بیگانگان در تماس است، باید کارت دو زبانه تهیه کند. ● کارت را باید با دو انگشت شست و سبابه، همراه با دست دیگر و با رعایت احترام ارائه نمود.

