



8 modalități simple de a construi un mediu de lucru colaborativ și de succes

Diana MAFTEI

Editura Amaltea și revista Practica Farmaceutică lansează, începând din acest număr, o serie de articole motivaționale dedicate persoanelor care dețin propria afacere, dar și celor care vor să răspundă mai bine provocărilor din viața de zi cu zi. La finalul fiecărui articol, vom oferi ca premiu cititorilor o carte motivațională publicată de Editura Amaltea, care, cu siguranță, conține numeroase noțiuni și strategii pe care le veți putea pune în practică.

Colaborarea este un factor cheie în construirea unei întreprinderi mici, deoarece funcționează. Oamenii se dezvoltă în medii care îi eliberează să comunice și să lucreze împreună. Când mediul companiei se concentrează pe colaborare, membrii echipei se simt în mod firesc o parte din ceva mai mare decât ei înșiși. Cea mai bună modalitate de a trece de la o persoană la o mentalitate colaborativă este de a motiva fiecare membru al echipei pentru a participa activ la dinamica grupului.

Iată 8 modalități simple de a cultiva coeziunea echipei:

1. Creați o cauză clară și convingătoare. Pentru a crea o coeziune, membrii echipei trebuie să aibă un motiv convingător pentru a face parte din misiunea companiei. Cu cât misiunea este mai captivantă și mai interesantă, cu atât mai ușor este să îi inspirați pe membrii echipei să vrea să fie parte din ceea ce aspiră compania să realizeze. Când li se dă o cauză clară și captivantă, membrii echipei devin în mod firesc pasionați de obiectivele și obiectivele lor ca lideri. Dacă membrii echipei nu sunt clari în

ceea ce privește scopurile și obiectivele prezentate, vor găsi tot felul de motive pentru a nu lucra împreună. Pentru a colabora la lucru, viziunea și scopul trebuie să fie clare.

2. Comunicați așteptările. Colaborarea trebuie comunicată membrilor echipei ca standard minim. Pentru a încuraja acest lucru, membrii echipei trebuie să beneficieze de roluri și responsabilități individuale și colective definite pe care le vor avea în cadrul echipei. Atunci când au o înțelegere clară a poziției lor, fiecare membru al echipei va lucra mai eficient și fără să se deplaseze accidental pe coada unei alte persoane, creând conflicte neprevăzute. Într-un mediu colaborativ, fiecare membru al echipei are experiența a ceea ce înseamnă să participe la responsabilitatea comună a rezultatelor. Cu acest tip de focalizare, ceea ce începe ca un scop devine o cruciadă, cu experiența succesului schimbându-se de la o realizare individuală într-o experiență de grup legată de construirea tovarășului și moralului.

3. Stabiliți obiectivele echipei. Pentru a conduce succesul în rândul

membrilor echipei, este important să stabiliți obiective măsurabile pentru fiecare trimestru. Scopul acestor obiective este de a oferi membrilor echipei victorii realizabile. Aceste victorii au un mod magic de a sparge barierele și de a crea un impuls pozitiv individual și colectiv. Mai mult, este imperativ să reevaluezi obiectivele și să redirecționezi ori de câte ori este necesar. La sfârșitul fiecărui trimestru, rezultatele obiectivelor trimestriale trebuie să fie puse la dispoziția întregii echipe ca o modalitate de a măsura și a celebra progresul și de a determina unde trebuie făcute îmbunătățiri. Lucrul cu acest tip de transparență scade confuzia, arătarea cu degetul și dezintegrarea coeziunii echipei.

4. Sprijiniți forța membrilor echipei. Pentru a împuternici fiecare membru al echipei, este o strategie excelentă de a lucra cu punctele forte, mai degrabă decât de a rezolva punctele slabe ale acestora. Este o idee bună ca fiecare membru să completeze un test de personalitate, cum ar fi testul Myers-Briggs, și să organizeze o masă rotundă de echipă pentru a



Folosește-ți mintea pentru a reuși.



Cum să stârnești interes și să relaționezi cu oricine.



Cum să alegi ceea ce contează.

împărtăși rezultatele. Acesta este un exercițiu excelent de integrare, deoarece rezultatele permit fiecărei persoane să se cunoască pe sine și pe membrii echipei în mod mult mai profund. De asemenea, oferă membrilor echipei informații cu privire la cine să meargă și la ceea ce se bazează pe punctele forte ale fiecărei persoane.

5. Creșterea coeziunii între membrii echipei. Echipele coezive au mai mult succes. Ele au succes deoarece fiecare persoană din echipă este inclusă în cât mai multe decizii, cât mai mari. Când membrii echipei simt acest tip de incluziune, ei simt semnificația percepută a rolului lor, făcându-i să funcționeze în mod natural mai bine. Pentru a fi cele mai eficiente, echipele ar trebui să participe la întâlniri zilnice, în care fiecare membru discută obiectivele sale pentru o zi. Acest lucru contribuie la evitarea duplicării efortului și a concurenței între membrii echipei.

6. Încurajați inovația. Pentru ca echipele să crească, trebuie să fie încurajate să gândească și să pună la îndoială status quo-ul într-un mediu deschis și necondiționat. Membrii echipei trebuie să fie antrenați și să creadă că provocările și obstacolele cu care se confruntă pot și vor fi depășite. Atunci când se instalează o atitudine "can-do", aceasta îi motivează pe membrii echipei să facă față așteptărilor "can-do". De asemenea, este important să întrebați membrii echipei despre gândurile, raționamentul și ideile lor în mod regulat. Cu cât sunt mai conectați și înțelegi față de managerul sau conducătorul lor, cu atât vor fi mai motivați să facă, să impresioneze, să fie creativi și să depășească așteptările.


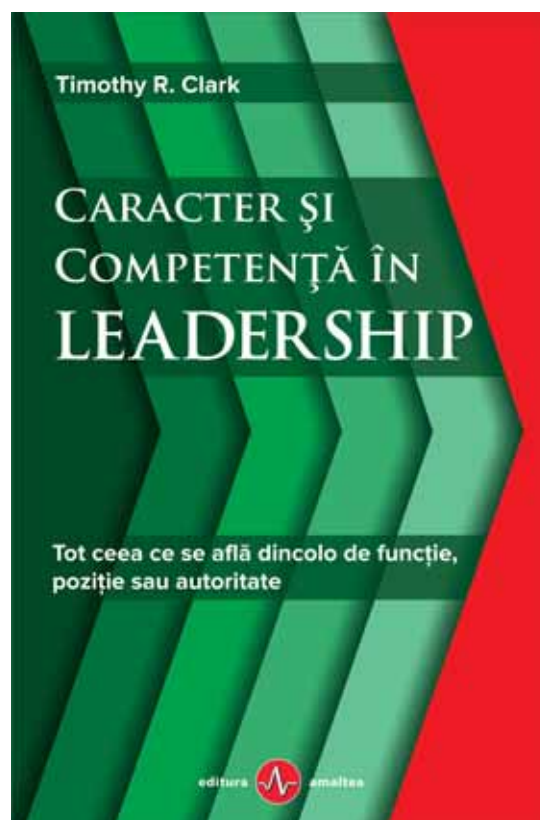
7. Onorați-vă promisiunile. Cele mai multe cereri și promisiuni sunt ținute sacru în cadrul unei echipe, dar considerate opționale între alte

unități ale companiei sau clienți. Luând în serios o solicitare din partea unui client și demonstrând că echipa lucrează pentru a face ceea ce ei spun că vor face, contribuți la construirea încrederii și eliminarea limitelor. Întrebarea pe care fiecare client și fiecare unitate de afaceri o întreabă este: Pot conta pe tine? Vrei să fii acolo când am nevoie de tine? Îți pasă de acest lucru la fel de mult ca nouă? Când membrii echipei și clienții simt că pot depinde de dumneavoastră și de echipă să livreze ceea ce așteaptă, afacerea crește, relațiile cresc și, automat, și veniturile.

8. Încurajați oamenii să socializeze în afara muncii. Cu toții ne ocupăm de viața personală deja destul de ocupate, iar gândul de a avea un

eveniment corporativ pe care suntem obligați să îl onorăm poate adăuga stres. Cu toate acestea, socializarea cu colegii din afara biroului reprezintă o modalitate eficientă de a deschide canale de comunicare, de a crea o înțelegere mai bună și de a distruge orice perete de prejudecată sau neîncredere între membrii echipei. Când membrii echipei învață că împărtășesc interese comune sau se luptă cu unele dintre aceleași provocări în afara muncii ca și ceilalți, ei experimentează membrii echipei ca fiind mai reali, ceea ce contribuie la scăderea părtinirilor individuale, a stereotipurilor și a obiecțiilor false. Când îi vedem pe membrii echipei noastre ca fiind umani, este mai dificil să îndreptăm degetul spre ei.

Fiindcă în mediul organizațional din zilele noastre ritmul schimbărilor este unul extrem de accelerat și nu numai că oricine poate fi lider, dar ar și trebui să fie, în acest număr al revistei oferim ca premiu cartea nou apărută la Editura Amaltea: „Caracter și competență în LEADERSHIP”, scrisă de Timothy R. Clark.

Pentru a intra în concurs, trimiteți-ne un mesaj la adresa info@amaltea.ro, care să conțină numele și prenumele, numărul de telefon, adresa completă și în care să argumentați în câteva rânduri de ce vă doriți această carte. Așteptăm cu interes mesajele voastre până pe 1 octombrie 2018. Cel mai interesant argument va fi premiat cu un exemplar al cărții „Caracter și competență în LEADERSHIP”.