

سته طُرق تجعلك تبرز في عملك



« يقضي الموظفون العظماء جلّ وقتهم في مساعدة الآخرين على النجاح، فهم يساعدون: (شركاتهم، موظفيهم، زبائن، بائعين، مزودين... والقائمة تطول وتطول). »

كذلك يقضي الموظفون العظماء بعض الوقت في مساعدة أنفسهم على النجاح، وكلا الأمرين يحدثان لأسباب تتعلق بمحبّة الذات، ولأنّ نجاحهم يخلق النجاح للآخرين.

صواباً كان أم خطأً، لتنجح، لا يكفي أن تقوم فقط بعمل جيّد، بل يجب عليك أيضاً أن تجد طُرقاً لتتم ملاحظة قيامك بعمل جيّد. وهناك ستة طرق لعمل ذلك:

كن معروفاً بشيء محمود ذو مبادئ، ولكن مهما كانت هذه المبادئ سامية فهي لن تساعدك على البروز والتميّز.

إذن كن مميزاً:

كن القائد الذي يدير الموظفين المكافحين. - كن المدير الذي يرقى دائماً من الداخل - كن الموظف المعروف بأزّه الأسرع استجابة، الأسرع تصرّف أو الذي يتابع الحالات دائماً. باختصار كن عظيماً جداً في مجال ما بحيث تكون أوّل مَنْ يلجأ إليه زملائه في حال حدوث أي خطأ، أو في حال كان هناك

عمل عالي الأهمية ويتطلب شخص عالي الحرفية.

اختر مهمة ذات قيمة، تفوق بها. وعندها سيلاحظك الناس.

كن الأوّل ولكن مع غاية:

إنّ الكثير من الموظفين، المدراء ومالكي الأعمال يكونون أوّل الواصلين كلّ يوم. وقد تكون أنت كذلك. هذا رائع، ولكن ما الذي ستفعله بهذا الوقت الإضافي؟ هل ستنظّم أفكارك؟ هل ستهرع لقراءة بريدك الإلكتروني؟ فبدلاً من اهتمامك بأُمرِك الشخصية، اعمل شيئاً واضحاً وذو قيمة للشركة: اهتم بالمشاكل العالقة من اليوم السابق، حضّر بعض الأُمور كي يتمكن زملائك من بدأ العمل فور وصولهم، أو حتى خذ جزء من مشروع قيد العمل قد تجاهله الآخرون. فلا تكن الشخص الذي يقوم فقط بإنارة وإطفاء المصابيح، بل كن الشخص الذي يصل باكراً أو يغادر متأخراً لينجز عمله.

اخلق مشروعك الجانبي الخاص:

إنّ تفوقك في مشروع موكّـل إليك هو أمر متوقع، ولكن تفوقك في مشروعك الجانبي الخاص هو أمر سيساعدك على التميز. كمثال، قررت في إحدى المرات أن أقوم بتصميم قاعدة بيانات للموظفين لتكون بمثابة دليل عمل يستطيع ربّ عملي - في ذلك الوقت - أن يحملها على الشبكة الداخلية للشركة. حتى إنّني قد عملت عليها في المنزل أثناء وقتي الخاص. في النهاية أعجب بها بعض المدراء ولكن مدير الموارد البشرية لم يعجب بها، وعليه مات مشروعني ميتة مغمورة.

خاب ظنّي عندها.. ولكنّ الشركة لم تخرج من الموضوع خالية الوفاض، فبعد ذلك بفترة قصيرة تمّ اختياري ضمن فريق عمل لتحسين عمليات عالية الأهمية على مستوى الشركة لأنّ مشروعني الصغير جعلني «ذلك الرجل». (نعم، مشروعني الجانبي جعلني معروفاً بشيء محدد).

الأمر ذاته ينطبق على مالكي الأعمال. فعندما يقومون مثلاً باختبار إجراء أو خدمة جديدة على زبون معيّن، فسيقدر ذلك الزبون محاولة الشركة إرضائه بشكل أفضل وبدون حتى أن يطلب ذلك، وعندها سيصبح عملك «ذلك العمل».

ضع أفعالك مكان أقوالك:

يأخذ الكثير من الناس المواقف بالكلام فقط، ولكن قلة منهم يدعمون أقوالهم بالأفعال ويبدلون جهدهم لتحقيق ما قالوه.

لننقل أنّ مشروعاً ما قد خرج عن مساره المرسوم؛ فبدلاً من أن تشير إلى عيوبه لتظهر للآخرين كم أنت ذكي، تقدّم للمساعدة بمعالجة تلك العيوب.

الجميع يتكلمون عن المشاكل، ولكن الذين يساعدون فعلياً في إصلاحها هم الذين يبرزون ويتميّزون - ولديهم الحقّ في ذلك.

اظهر القليل من جانبك الشخصي:

تساعد اهتماماتك الشخصية الآخرين على معرفتك وتذكرك وهذه ميزة هامة للموظفين الجُدد، أو لشركة تنافس في سوق مزدحم. فقط احرص على أنّ اهتماماتك الشخصية لن تطغى على إنجازاتك المهنية. فمثلاً،

أن تكون الشخص الذي يمارس رياضة الفروسية هو أمر جيد... ولكن أن تكون الشخص الذي يمارس الفروسية دائماً ويسافر لحضور المسابقات لدرجة أنه لا يكون حاضراً عند الحاجة إليه، فهو ليس كذلك.

اعمل بجهد أكثر من الآخرين:

لا شيء يمكن أن يكون بديلاً عن العمل الجاد. انظر حولك: كم شخص يعملون بأقصى ما يستطيعون من جهد؟ القلة.

إنّ أفضل طريقة للتميز هي أن تعمل أكثر من الجميع. وهي كذلك أسهل طريقة للتمييز، لأنك الوحيد الذي يحاول. ►