

EKİBİNİZİ YÖNETİRKEN BU 7 HATAYA DÜŞMEYİN

Değerli işletme yöneticileri; Perakendeciliğin tam merkezinde insanın olduğunu söylemiştik. İşletmelerimizde insanı bir kaynaktan çok bir kıymet olarak görmek ve onlarla doğru bir iletişim kurabilmeniz için sizlere bazı önerilerim olacak. İster bir perakende işletmede yönetici olarak çalışın, isterseniz küçük bir aile işletmenizi yönetin ya da küçük ölçekte bir dükkânın sahibi olun bu öneriler sizlerin de işine yarayacaktır.

TUTARSIZ BİR YAKLAŞIM SERGİLEMekten UZAK DURUN

İşletmenizi ve ekibinizi yönetirken bazı durumlarda sert ve keskin bir yönetim tarzı ortaya koymak zorunda kalabilirsiniz fakat böyle bir durumda, başka sebeplerin arkasına saklanmayın. Ekibiniz hangi durumlarda ne zaman katı bir tutum içinde olduğunuzu hissedebilsin. Tutarsız bir yaklaşım tarzı ortaya koymak ekibinizin size olan güvenini zedeleyecektir.

İşletmeniz içerisinde eğer belirli bir saygı mesafesi koymazsanız ekibinize göstermiş olduğunuz samimiyet ters tepebilir. 'Çok muhabbetin, tez ayrılık getirmesinin' nedeni de budur. Bu yüzden yöneticiler çalışanlarıyla ilişkilerinde bir denge gözetmek, tutarlı bir yönetim yaklaşımı ortaya koymak zorundadırlar.

GÜNÜ KURTARMAK İÇİN PEMBE YA DA SİYAH, YALAN SÖYLEMEYİN

Küçük bir dükkân ya da orta ölçekli bir aile işletmesi, tek bir çalışan ya da birden fazla personel... ekibinize aktarmanız gereken konular olduğunda doğruyu saptırmayın. Neyse o!

Niyetiniz iyi olsa bile gerçeği saklamayın, günü kurtarma amaçlı bir yaklaşımınız olmasın, şeffaf bir yönetim tarzı ortaya koymak konusunda gayretli olun. Ekip arkadaşlarınızı doğru bilgilendirmezseniz, size tam olarak güvenmezler. Bu da sağlam bir ekip olmanıza engel olur.

Onlarla zor bir konuşma yapacak olsanız bile bundan kaçınmayın, aklınızdan ve yüreğinizden geçenleri paylaşın.

İKİLİ OYNAMAYIN

Bir tarafta çalışanlarınız bir tarafta işletmenizin gerçeği, herhangi bir tarafa iyi görünmek için öbür tarafı yıpratmayın. Şunu aklınızdan çıkartmayın ki siz mağaza yöneticisi ya da işletme sahibi olarak aynı zamanda o işin liderisiniz. İyi görünmeye çalışmanız gereken bir taraf yok. İşin ve organizasyonun gereklilikleri ne ise ondan yana olun.

TUTAMAYACAĞINIZ SÖZLER, VAATLER VERMEYİN

Günü kurtarmak ya da kararlarınızı kolay uygulayabilmek amacıyla tutamayacağınız sözler ya da vaatlerde bulunmayın. Çalışanlarınız için en güven sarsıcı konu budur.

Verdiğiniz sözleri yerine getirmek, vaatlerde bulunup bunları karşılamak sizi daha güçlü bir mağaza lideri yapacaktır. Fakat tam tersi davranışlarınız size olan güveni ve inancı sarsar.

- Bu hedefi tutturursanız size ekstra prim verdireceğim!
- Yarın fazla çalışacağız, ben sonra telafi edeceğim!
- Prim konusunu bana bırak, iyi bir prim almanı sağlarım!

Tutamayacağınız sözler ve vaatler verip ekibinizde hayal kırıklığı yaratmayın.

TEHDİT YA DA KORKUTARAK İŞ YAPTIRMAYIN

Başarılı bir yöneticiyi güçlü kılan yeteneklerden birinin 'iş yaptırabilme kabiliyeti' olduğunu söylemiştik. Fakat iş yaptırma modeli olarak 'tehdit ve korkuyu' kullanan yöneticilerinin başarılı olma şansları hemen hemen hiç yoktur.

Yapılması gereken işlerin, neden yapılması gerektiğini, nasıl yapılması gerektiğini ve neler yapılması gerektiğini onlara aktarabilirsiniz ilham veren bir yönetici olabilirsiniz. Başarılı bir ekip lideri, iyi bir ekip meydana getirebilmek için insanların heyecanla ve tüm enerjileriyle içinde bulunmak isteyecekleri pozitif bir çalışma ortamı yaratmayı hedeflemelidir. Aksi durumda hiçbir çalışmanız sizin takımınızda yer almak istemez.

EKİP ARKADAŞLARINIZDAN KURAL DIŞI BİR ŞEY YAPMALARINI İSTEMEYİN

Ekibinizde yer alan çalışanlarınızdan kural ya da etik dışı bir şey yapmalarını istemeyin. İşletmenizin kurallarına ve standartlarına uymak öncelikle sizin görevinizdir. Bu konuda çalışanlarınıza olumlu örnek olmak zorundasınız. Şayet siz bu kurallara uymazsanız, sizi izleyen ve örnek alan çalışanlarınız da sizin peşinizden gelir. Sonunda kural tanımaz, herkesin kendi işine geldiği gibi inisiyatif alan, ilkesiz ve disiplinsiz bir işletme ortamı yaratmış olursunuz.

Çalışanlar aldıkları maaş kadar şirketlerine ortaktır ve işini kendi işi gibi görmelidir. Bu yüzden ilkeniz, her zaman 'doğru' uygulamanın yanında olmak olsun.

ONLARI İŞİ İLE AİLESİ ARASINDA BİR TERCİHE ZORLAMAYIN

Perakendecilik zor ve meşakkatli bir iştir. Çoğu zaman çalışanlar olarak günlük zamanlarının çok önemli bir bölümünü mağazalarında geçirirler. Ailesi ile birlikte geçirdiği zamandan daha fazlasını işyerinde geçirir. Bu hassas durum çalışanların motivasyonları ile ilgili en önemli unsurlardan bir tanesidir. Ekibinizde yer alan çalışanlarınızı, aileleri ile işleri arasında bir seçim yapma durumunda bırakmayın. Böyle bir durumda unutmayın ki ya ailelerini seçecekler ya da işletmenizde mutsuz olarak çalışacaklar. Mutlu olmayan ve iyi hizmet vermekten mutluluk duymayan insanlardan oluşan bir ekiple çalıştığınız sürece, mutlu ve sadık müşteriler edinmeniz mümkün olamaz.

Her iki durumda da zarar gören siz ve mağazanın performansı olacaktır.

Unutmayın! İşletmelerimizde insanı bir kaynaktan çok bir kıymet olarak görmek ve onlarla doğru bir iletişim kurabilmeniz için bu 7 tavsiyeyi dikkate alın.