

مشاوره با طعم عشق

این متن الگوبرداریهای بنده در جلسات و بازدیدها در آلمان می باشد:

ظاهر آلمانی ها تند و جدی به نظر می رسد اما پشت این جدیت در واقع ملیتی هستند با نیت خدمت ، زندگی که کار می کنند. همین عامل باعث شده تمامی خدمات و تولیدات خود را بر اساس کیفیت ارائه کنند و وقتی کیفیت را رصد می کنیم در جایگاههای مختلف آن را خواهیم دید ، در آموزش و پرورش ، درمان ، شهرداری ، خدماتی ، امنیت ، رفاه اجتماعی و خیلی موارد دیگر به طور یکنواخت به چشم می خورد و به طور کلی در کارشان از نظر کیفیت نقصی مشاهده نمی شود.

وقتی بحث کیفیت در میان باشد به اصل خدمت بدون دغدغه و حفظ مسئولیت افراد در قبال خدماتی که ارائه می کنند وارد می شویم و نهایتاً جامعه رضایت مندی خواهند داشت و در قبال آن عشق و علاقه مندی را قوی تر و پیوند افراد جامعه را مستحکم تر می کند.

نا خود آگاه در این جامعه همه به هم خدمت می کنند و بدون اینکه به هم ابراز علاقه مندی زبانی داشته باشند و از روی عقل و منطق به مودت و عشق پی برده اند.

با مشاوره آلمانی در مورد نحوه مشاوره مدیریت صحبت می کردم . رویکرد او نسبت به مشاوره برایم جالب بود و کیفیت کار خود را ابتدا در تعلق خاطر داشتن به شرکت یا سازمانی که برای آن مشاور ارائه می کرد می دانست و طوری این خدمات را انجام می داد که گویی شرکت برای خود اوست و علاقمند به تحول در کار خود بود و به مانند مادری دوست داشت بزرگ شدن و بهبود فرزند خود را ببیند . آنجا بود که دیدم چگونه عاشق بودن به کار خود را چگونه با کیفیت عجین و ختم می کند.

در حال حاضر بازار کارمان رونق گذشته را ندارد و بسیار ساکن و ساکت شده است ، بسیاری از همکاران از این بازار کوچ کرده اند و باقیمانده ها به اجبار کوچک شده اند .

پس زمان خوبی است قدری تألم و تفکر کنیم و نگاهی در ارائه خدمات خود داشته باشیم و این بار با الگو برداری از افراد همین کشور که برای داشتن محلی امن پس از جنگ جهانی اول به آمریکا کوچ و آمریکا را هم موفق کردند .

اولین گام عشق ، اشتیاق است و اشتیاق باعث حرکت به جلو می گردد و پس از اشتیاق سعی و تلاشی که برای رسیدن به هدف صرف می شود.

وقتی اشتیاق بوجود می آید آنتن های شم انسان اطلاعات مناسب در حافظه ناخود آگاه ذخیره می کند و در قدم بعدی دریافت اطلاعات را با سعی و تلاش به همراه شاخص کیفیت ترکیب کنید در آن زمان می توان به راحتی به خدمات مشاوره مورد نیاز دست یافت .

وقتی وارد مقاطع مدیریتی می شوید در مبحث استراتژیک اولین نظریه ای که بیان می شود این است که استراتژیک هنر است یا علم که نیمی از فرهیختگان این مبحث ، آن را علم و نیمی دیگر هنر می دانند .

زمان ثابت کرد با رشد تعداد تحصیلکرده های مدیریت و دکترین در ایران که مدیریت علم نیست بلکه هنر است تا شم مدیریت را درون خود ایجاد نکنیم این تحول درونی اتفاق نمی افتد و شم نیز پایه هنر و هنر از زیر مجموعه عشق ایجاد می گردد.

نیمی دیگر که معتقد هستند که مدیریت علم است با فرموله کردن و ساختارهای مختلف فقط برای خود کسب و کار ترویج مدرک مدیریت تا حد دکتری را ترویج دادند .

در حالی که راه حل هایی که در کتب مختلف مدیریت تهیه شده بود هیچ کدام نتوانست معضلات مدیریتی ما را حل کند و این معضل فقط در بخش دولتی که عدم شایسته سالاری را دلیل آن می دانند نیست بلکه در بخش خصوصی وضعیت بهتر از دولتی نیست و مدیران که با مدارک عالی مدعی مدیریت هستند وضع محیط خارجی را معضل کار خود می داند در حالی که خود تفکر آنها که شم مدیریت را درون خود ایجاد نکردند اولین معضل آنان است در صورتیکه هنوز مدیران و کارآفرینانی در ایران در حال تجارت هستند که اصلاً "نمیدانند MBA و DBA چیست .

آری بیاییم دوباره اول مشاوره به مدیریت خودمان دهیم و با عشق خدمت ، معضلات خود را حل کنیم و بعد به سوی عارضه های مشتریان با عشق و تحول نگاه کنیم .

ببینید چگونه تمام مسیرها برایتان باز می شود و چگونه هنر مدیریت را با روشن کردن آنتن های شم درون خودمان بیدار می کنیم و تغییر رفتار دهیم و کیفیت را از خودمان طلب کنیم ، کیفیتی که بر پایه خدمت و محصولی با دوام که این دوام خدمت علاقه و عشق را مشتری درون آن غیر مستقیم دریافت می کند و در آخر با دستاورد علمی به پایان می رسد. و سپس از دیگران با عشق خدمت به خلق، طلب کنیم.