4 طرق تساعدك على زيادة الإنتاج بدلًا من قائمة المهام

كتبه كيت سكودر | 9 فبراير ,2020

ترجمة وتحرير نون بوست

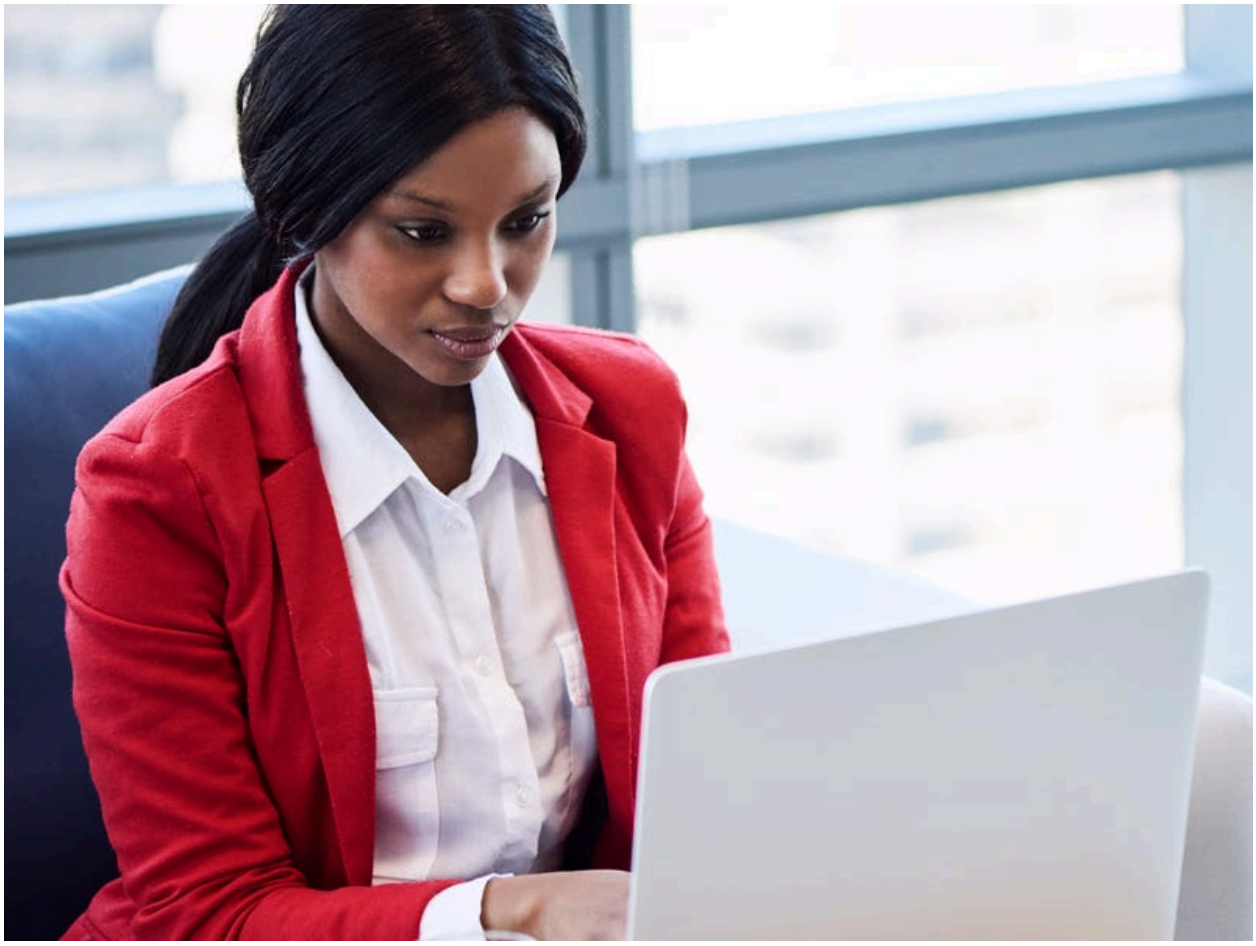
إذا كانت أهدافك في 2020 تتضمن تنمية عملك والحفاظ على تنظيمه والالتزام أنت وفريقك بقائمة المهام فواصل القراءة، يبدو أنك تسير في الطريق الخاطئ، في بداية العام قد يكون من المثير أن تتمسك بأدوات التخطيط اللامعة مثل أدوات إدارة المشاريع ونماذج قائمة المهام للحفاظ على التركيز والبقاء في المسار، لكن هناك أدوات أكثر بساطة وتأثيرًا يمكنك استخدامها (وإذا كنت المدير التنفيذي لشركة ناشئة فيجب عليك استخدامها).

رغم أن الكثير من الأبحاث تشير إلى أن كتابة قائمة مهام يساعد في الحد من التوتر وتوفير النظام لمجموعة الأفكار المتنوعة الفوضوية، فإذا كنت رائد أعمال تسعى لتوسيع شركتك فإن كتابة مهام مختلفة على ورقة مخالف تمامًا لفكرة الإنتاجية.

إن التحدي الأكبر الذي يواجه رواد الأعمال هو القدرة على المبادلة بين المهام التنافسية اليومية مثل (عمل العميل وإنشاء المحتوى والمهام الإدارية والمراسلات) وخطط النمو الإستراتيجية (مثل خطة نمو العلامة التجارية وإستراتيجية المبيعات).

بالنسبة لرواد الأعمال وأصحاب الشركات الصغيرة الذين يتنقلون معظم الوقت في العمل داخل الشركة وخارجها ويملكون قائمة طويلة من المهام المختلفة التي تمنح إحساسًا بوجود الكثير من العمل لإنجازه والقليل من العمل المنجز، هذا الأمر يؤثر سلبًا على الدافع والرغبة في مواصلة العمل.

كيف نواجه خنق الإنتاجية؟



يمكنك أن تكون أكثر إنتاجية بتخصيص تركيزك على المهام التي تحرك البوصلة لأهم شيء في عملك، تلك المهام التي تؤثر بشكل مباشر على النتيجة النهائية وإنتاجية الفريق والأولويات الإستراتيجية الأكثر أهمية.

يقول دانيل جولمان الطبيب النفسي ومؤلف كتاب "الذكاء العاطفي والتركيز: الدافع الخفي للتميز": "توجيه الانتباه مباشرة لما يجب أن تنتبه له هو مهمة أساسية للقائد"، إذا كنت صاحب شركة وتعاني لتركيز انتباهك وإنهاء المهام الأكثر أهمية بنجاح، جرب هذه النصائح بدلًا من استخدام قائمة المهام التقليدية.

اصنع قائمة أولويات إستراتيجية

بدلًا من كتابة كل شيء تود إنجازه في العمل (مثل تطوير الموقع وتحسين محركات البحث والصحافة الكبرى والنمو الاجتماعي) ومحاول القيام بهم جميعًا في نفس الوقت، حدد أي من هذه الأهداف له أولوية إستراتيجية أعلى لهذا العام ثم لكل ربع من العام.

ربما ستبدأ بكتابة جميع الأهداف والغايات التي تعتقد أنها ذات أولوية هذا العام، بعد كتابتها راجعها وحدد الأولويات ذات التأثير المباشر على النمو، وضع في اعتبارك النتيجة النهائية وكفاءة الفريق.

بمجرد تحديد أولوياتك الأكثر أهمية لهذا العام، حدد جدولًا زمنيًا لا يزيد على 3 أولويات لكل ربع عام، سوف يكون ذلك نقطة ارتكازك للعودة إليها خلال العام ولإعادة تركيزك وتركيز فريقك لضمان أنكم تسيرون على الطريق الصحيح ولا تعملون فقط بل تعملون بكفاءة وفاعلية نحو الهدف الأكثر أهمية.

فوّض ملكية المشاريع لأعضاء الفريق المناسبين

من أكبر المشكلات التي تواجهك كصاحب عمل، محاولة إنجاز كل شيء بنفسك، إذا كنت تمتلك فريقًا فلا تتفوض المهام الصغيرة بل فوّض مشاريع كاملة لأعضاء الفريق المناسبين، حدد ماهية الإنجاز لتقليل مشكلات التواصل وعدم الرضا عن النتائج النهائية.

الأكثر أهمية من ذلك أن يعلم فريقك الهدف من تلك المشاريع وكيف يؤثر إتمامها بنجاح على هدف ورؤية الشركة الأكبر، إن تمكين فريقك من خلال حصولهم على ملكية المشاريع والمهام يوسع من قدرة شركتك على تحقيق نتائج، ومن خلال تفويض المهام بشكل مناسب فإنك تملك الوقت والطاقة والتركيز المناسبين لإنهاء المهام الأكبر التي لن ينجزها سواك.

أعـد تصـميم طريقـك إلى النهايـة الـتي ترغب بها

ابدأ من النهاية (النتيجة) ثم اعمل في طريق الرجوع إلى نقطة البداية، فعلى سبيل المثال إذا كنت ترغب في تحقيق 100 ألف دولار مبيعات في الشهر المقبل، ما الذي يجب عليك إعداده هذا الشهر للوصول إلى هذا الهدف؟ إن بدء العمل من النتيجة ثم العودة إلى الوراء يجعلك أكثر قدرة على تحقيق النتيجة المرجوة.

ركز على أنشطة صنع المال "MMAs"

إذا كنت صاحب عمل وتمتلك فريقًا فمن أهم نقاط البيانات أن تتابع كل الأعمال التي تحرك البوصلة تجاه عملك، فعلى غرار مجلة الغذاء اصنع مجلة أنشطة لأعمالك اليومية في العمل وتتبع تلك الأنشطة التي لها تأثير مباشر على تحقيق أفضل النتائج.

هل يعد بث الفيديو المباشر أحد أدوات مبيعاتك المهمة؟ تتبعه إذًا، هل يساهم تسجيل حلقات صوتية منفردة في زيادة الزيارات؟ وثق ذلك، بتتبع أنشطة صنع المال ستكون قادرًا على صقل أدواتك والتأكد من أن غالبية الوقت الذي تقضيه كمدير تنفيذي يكون لصالح الأعمال الإبداعية.

المصدر: بيزنس إنسيدر

رابط المقال : https://www.noonpost.com/35890/