

مفرت امام خمینی (ره): ما میخواهیم ادارات را متحول کنیم .
همه وزارخانه ها، همه ادارات و همه دستگاهها باید یک تحول اسلامی پیدا بکنند .
جمهوری اسلامی همه چیزش باید اسلامی باشد ، اداراتش بایداسلامی باشند ، تحول لازم است.

✓ ۱۰ نوع استراتژی برای اجرای سیستم پاداش در سازمان

پیام اداری هفته

هفته نامه الکترونیک کلامی از جادوی مدیریت



شنبه (۹۴/۳/۲۳) سه شنبه (۹۴/۳/۲۹) جمعه

شماره پیام: ۱۳۵

سال سوم - سری ت

کد پیام: ۱۵/ت

مایکل لوبوف نویسنده « کتاب بزرگترین اصل مدیریت در دنیا » برای اجرای سیستم پاداش ، ده استراتژی را پیشنهاد کرده است .
همه کسانی که عملاً مدیریت می کنند ممکن است مایل باشند این استراتژی ها را بدانند :

استراتژی اول: به راه حل های اساسی به جای راه حل های زودگذر پاداش دهید . (مراقب باشید که موفقیت های امروز شما بذر شکست های آینده شما نباشد.) **استراتژی دوم:** به ریسک پذیری به جای اجتناب از ریسک پاداش دهید. (شانس خود را امتحان کنید ! همه زندگی یک شانس است . معمولاً آن کسی که بسیار جلوتر از دیگران است همان کسی است که بدنبال انجام کاری است و جرأت اقدام دارد.) **استراتژی سوم:** به خلاقیت کاربردی به جای تقلید کورکورانه پاداش دهید.(هرسازمانی باید واحدی برای افراد خلاق ایجاد کند که همیشه آماده از نو بنا کردن باشد.)

استراتژی چهارم: به اقدام قاطع به جای تجزیه و تحلیل های فلج کننده پاداش دهید.(اقدام می تواند درست باشدیا غلط اما تجزیه و تحلیل میتواند « نه درست باشد و نه غلط » و بنابراین ممکن نیست به جایی رهنمون شود.) **استراتژی پنجم:** به کار برجسته به جای کار صوری پاداش دهید. (راه تشخیص کسی که سخت مشغول کار است از کسی که فقط تظاهر به کار می کند درک تفاوت میان حرکت و جهت است .) **استراتژی ششم:** به ساده کردن کار به جای پیچیده کردن غیرضروری کار پاداش دهید.(مدیریت خوب ، هنر ساده کردن مسائل پیچیده است نه پیچیده کردن مطالب ساده.)

استراتژی هفتم: به رفتار آرام و مؤثر به جای رفتار پرسر و صدا و نق زدن پاداش دهید.(بزرگترین توانایی یک مدیر، قابل اعتمادبودن او می باشد)

استراتژی هشتم: به کیفیت کار بجای سرعت کار پاداش دهید.(بهترین راه آماده شدن برای فردا در اینست که کار امروز را در سطح عالی انجام دهید) **استراتژی نهم:** به وفاداری به سازمان بجای تهدید به ترک خدمت پاداش دهید.(شما می توانید وقت فرد را خریداری کنید، می توانید حضور فیزیکی او را بخرید...اما نمی توانید اشتیاق را بخرید. وفاداری را نمی توانید بخرید...بلکه باید آنها را بدست آورید .)

استراتژی دهم: به کارهای جمعی به جای تک روی پاداش دهید.(اهداف سازمان باید نسبت به اهداف فردی تقدّم و اولویت داشته باشد.)