

Antreprenor singur, caut echipa!

Antreprenoriatul este in mare parte o chestiune solitara. Se ia o idee nemaipomenita, se gaseste o metoda de a o transpune in realitate, se adauga sursele de finantare si se amesteca bine. Insa cat de mult poate creste o afacere dezvoltata dupa modelul „one-man-show” ?



Da, desigur, puteti face o multime de lucruri singuri. Cu siguranta ca nimeni nu intelege mai bine ca voi resorturile businessului sau importanta semnarii unui anumit contract, cum trebuie vorbit cu clientii sau cum trebuie tratat cu furnizorii.

Insa chiar daca porniti la drum singuri va veti da seama mai devreme sau mai tarziu ca lucrurile nu pot ramane asa. Asta cu atat mai mult cu cat viteza cu care se desfasoara lucrurile in primele luni de startup este de-a dreptul ametitoare. Mai devreme sau mai tarziu va trebui sa va ganditi la primele angajari.

Angajările - o prioritate pentru antreprenor?

In primele luni veti fi extrem de ocupati iar pe lista voastra de prioritati va fi vor sta deopotriiva gasirea clientilor si a furnizorilor, stabilirea si implementarea strategiei, dezvoltarea si promovarea afacerii. Insa formarea echipei ar trebui sa reprezinte pentru voi o prioritate cel putin la fel de mare.

Felul in care va construiti echipa chiar de la inceput este fundamental, cu atat mai mult cu cat timpul este limitat si nu va puteti permite sa gresiti. Intr-o afacere cu putini angajati veti plati scump cooptarea unuia nepotrivit. Bunul mers al afacerii se va baza in mare parte pe suportul si implicarea echipei pe care o veti construi, in care trebuie sa aveti incredere si careia trebuie sa ii puteti delega in timp o cat mai mare parte din sarcini.

Cum sa procedati pentru a avea succes?

1. Alcatuirea echipei incepe de la businessplan. Inainte de demararea recrutarii trebuie stabilite cat mai clar obiectivele afacerii din care vor decurge si criteriile conform carora se va forma echipa. Este foarte important sa nu incepeti sa faceti angajari pana nu aveti clar definite in minte valorile, vizunea si planul de dezvoltare al afacerii. In caz contrar riscati sa va inconjurati de persoane nepotrivite, care nu vor putea niciodata sa va ajute sa construiti o afacere durabila. Cand sunt diferente mari la nivel de valori, comunicarea devine foarte dificila iar obtinerea rezultatelor dorite cu mult mai anevoioasa. In plus, noii angajati se asteapta inca de la inceput sa le transmiteti cat mai clar viziunea voastra si sa ii stimulati pentru a vi se alatura cu entuziasm in ceea ce fac.

2. Stabiliti profilul angajatilor. Odata clarificate cele de mai sus, va trebui sa stabiliti profilul persoanelor pe care doriti sa le cooptati in organizatie. Care sunt aspectele pe care le urmariti? Ce conteaza mai mult: experienta sau atitudinea?

Aveti timpul si disponibilitatea sa-i invatati de la zero sau, dimpotriva, cautati persoane carora sa le puteti delega sarcinile voastre chiar din primele zile de munca?

3. Metoda preferata pentru formarea echipei. Doriti si puteti face recrutarea singuri sau preferati sa lasati specialistii sa se ocupe de gasirea lor? Timpul, disponibilitatea si competenta voastra dar si resursele financiare pe care le puteti aloca sunt factorii care trebuiesc luati in calcul pentru gasirea raspunsului la aceasta intrebare.

4. Ati reusit sa gasiti persoanele pe care le doreati? Felicitari. Ati reusit sa completati organigrama. Insa pentru alcatuirea unei echipe munca adevarata de-abia de acum incepe. Iata cateva coordonate dupa care va trebui sa va trebui sa ghidati in acest lung proces:

Comunicare

O comunicare eficienta este regula de aur pentru orice activitate. Cu atat mai mult in cadrul echipei, unde aceasta este o conditie de baza a succesului. Lipsa comunicarii reprezinta o sursa de conflicte. Atunci cand comunicarea este deficitara, oamenii vor fi confuzi si dezamagiti, iar gradul lor de implicare scade. In cazul in care au neclaritati incurajati-i sa va adreseze intrebari si sa fie deschisi pentru lamurirea acestora. Nu trebuie sa le fie teama sa vi se adreseze, chiar si atunci cand sunt in dificultate. In acest mod vor sti mai bine ce au de facut si vor avea incredere in ei insisi si in capacitatea lor de a performa cat mai bine.

Leadership

Oamenii trebuie sa simta ca sunteti mereu „acolo”, alaturi de ei, ca ii intelegeti, ascultati si sprijiniti, ca va pasa de ei. Trebuie sa fiti ca un parinte: sa ii monstrati cand gresesc si sa le aratati unde au gresit, explicandu-le cum sa evite pe viitor sa repete greselile, sa ii laudati atunci cand au rezultate bune, sa ii recompensati corect. Nu uitati sa le reamintiti periodic care sunt obiectivele si ce vor avea de castigat daca isi indeplinesc sarcinile cat mai bine.

Daca sunt tineri si la inceput de drum vor cauta in voi un mentor care sa ii calauzeasca. Daca insa au experienta vor dori sa le dati posibilitatea sa puna in practica ceea ce stiu, sa ii implicati cat mai mult si sa „nu le retezati aripile”. In oricare dintre cele doua cazuri angajatii vor dori sa se simta apreciati si sa fie recompensati corect pentru efortul depus.

Implicare

Spiritul de echipa presupune a lucra impreuna pentru un scop comun. este important ca toti membrii acesteia sa fie implicati. Deseori se vorbeste despre dispersia responsabilitatii in cadrul echipelor (ca atunci cand, pana la final, apar sarcini nerezolvate pe care nimeni nu si le asuma). Acest lucru se poate evita tocmai prin stabilirea clara de la inceput a obiectivelor, a activitatilor, responsabilitatilor fiecaruia precum si a limitelor autoritatii pe care o au.

Cooperare si negociere

Pentru a forma o echipa motivata si performanta este important sa fiti deschisi la dialog. Nu incercati sa va impuneti punctul de vedere, ci sustine-l cu calm si argumente. Evitarea conflictelor si a pastrarea unei atitudini pozitive reprezinta alte doua componente necesare pentru o buna cooperare in cadrul echipei.

Incredere

Intr-o echipa eficienta, toti trebuie sa stie ca se pot baza unii pe altii si pe conducatorul lor. Este vital sa va respectati cuvantul dat si sa faceti lucrurile pe care le promiteti si pe care vi le asumati. Daca stabiliti o intalnire, nu o amanati in ultimul minut. Nu promiteti decat lucruri pe care stiti ca le poti indeplini.

Daca totusi, independent de dorinta voastra, sunteti pusi in imposibilitatea de a va respecta promisiunile, fiti sincer si deschis si explicati-le oamenilor ce s-a intamplat si de ce s-a ajuns in acea situatie. Vor aprecia faptul ca ati avut incredere in ei si le-ati marturisit adevarul in loc sa ascundeti faptele. Aceasta abordare arata respectul pentru coechipierii vostri, lucru care va va aduce respectul lor.

Impartirea succesului, nu a vinei

Atunci cand lucrurile merg bine, rezultatele sunt obtinute si scopul atins, adoptati o atitudine echitabila. Aceasta presupune impartirea meritelor si a succesului cu membrii echipei. Atunci cand rezultatele nu sunt tocmai cele asteptate, este important sa nu aruncati vina pe cei din jur si mai ales sa nu aratati cu degetul vinovatul. Din contra, cautarea unor solutii impreuna cu echipa si rezolvarea problemelor sunt mult mai eficiente decat incercarea de a gasi un vinovat. Este aproape imposibil sa nu fie facute greseli si, tocmai de aceea, o echipa trebuie sa isi asume riscuri si sa fie dispusa sa invete din greseli. Nu trebuie sa le fie frica sa ia initiativa, altfel nu vor face nici un pas fara voi.

Uneori, lucrul in echipa poate fi dificil de gestionat. Fiecare individ aduce ceva in plus la masa, iar eficienta liderului consta tocmai in a identifica si folosi cat mai bine punctele forte ale fiecaruia. Nu va pierdeti increderea si veti reusi.

Va recomand sa acordati atentie fiecărei persoane, sa invatati sa ii cunoasteti cat mai bine, sa le descoperiti punctele forte si limitarile, sa ii ascultati si sa impartasiti cu ei atat victoriile cat si esecurile. Sa fiti onesti atat cu ei dar si cu voi insiva, sa nu va fie teama sa va recunoasteti greselile. Cu o astfel de abordare rezultatele nu vor intarzia sa apara si veti avea echipa pe care o visati. Succes!

Scris de **Alina Botezatu**, 02.24.2009

http://antreprenor.money.ro/antreprenor_singur_caut echipa-76729.html