

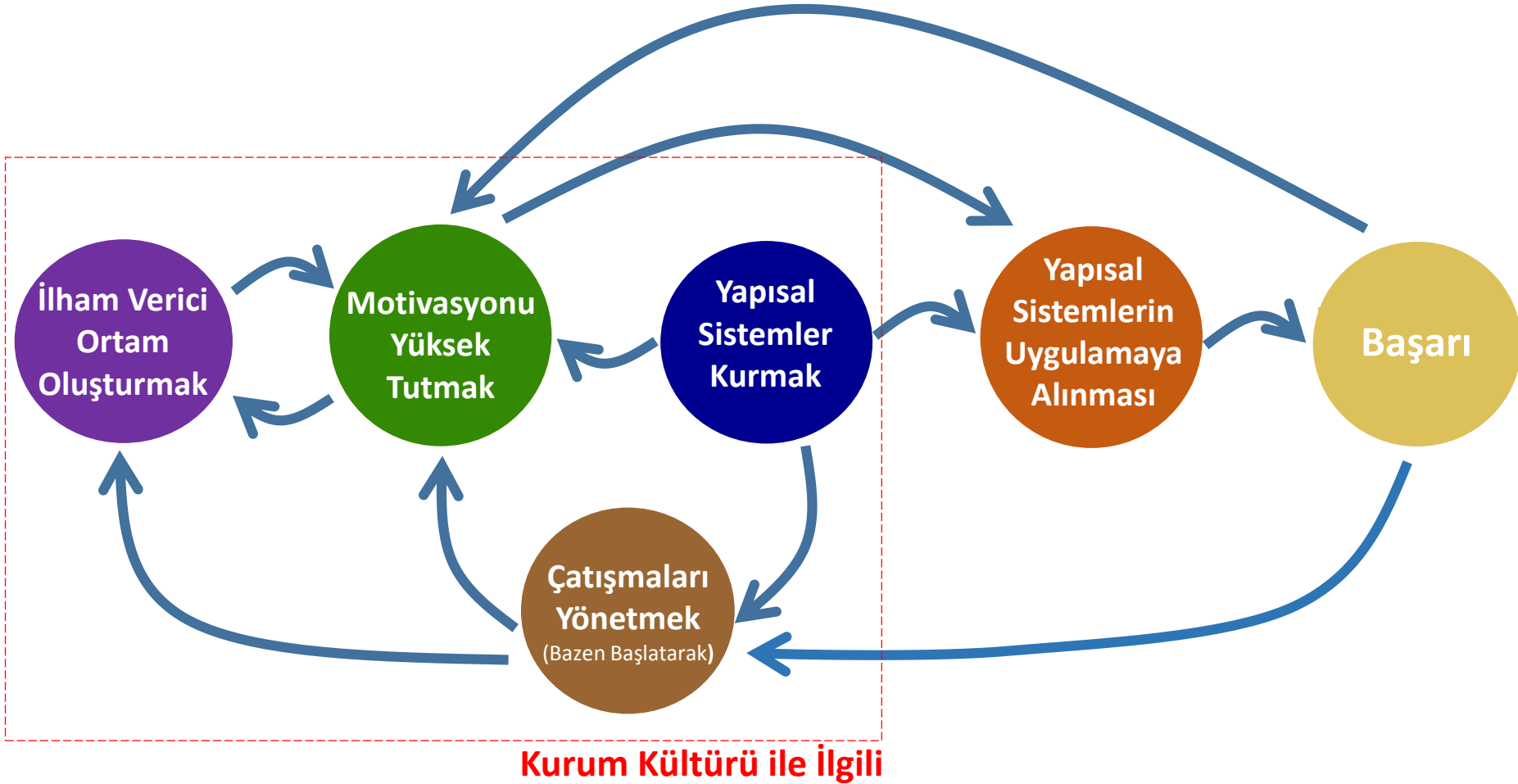
İş Hayatında Başarılı Olmak İçin Neler Yapmalısınız?



www.mentorö.net

**İş Hayatında
Başarıya Ulaşmak
İçin
Takip Etmeniz
Gereken
Bir Yol Var!**

İş Hayatında Başarı Modeli



**İlk Adım, Yapısal
Sistemler Kurmak
Olmalı**

Bazı Önemli Yapısal Sistem Konuları

- **Hedefler**
- **Ortak Amaç/Sahiplenilen Dava**

- **İş/Bölüm/Proje Stratejileri**
 - Hangi Pazarlarda Faaliyet Gösterilecek?
 - Rekabet Avantajı Nasıl Kazanılacak?
 - Kazanılan Rekabet Avantajının Boyutları Ne Olacak?

- **Kurumsal Kimlik**
 - Değerler, Davranış Biçimleri
 - Sosyal Rol
 - Çalışma Prensipleri
 - Kurumsallaşma

- **Organizasyon Yapısı**
- **Pozisyonların Hiyerarşisi**
 - Başkanlar/Direktörler
 - Yöneticiler
 - Operasyonel Çalışanlar
- **Pozisyonların Rol ve Sorumlulukları**
- **Karar Yetki Matrisleri**

- **Çalışanların Özellikleri**
 - Genç - Yaşlı
 - Çok Eğitilmiş – Az Eğitilmiş
 - Yaratıcı – Operasyonel vs.
- **İşe Alma Süreci**

- **Yapılacak İşlerin Özellikleri**
 - Basitlik – Karmaşıklık
 - Açıklık
 - Denge
 - Öngörülebilirlik
 - Etkileşim (Diğer İşlerle) vs.
- **İşlerin Nasıl Yapılacağı (Süreçler)**
 - Manuel
 - Otomatik
- **Performans Standartları**
- **Kaynakların Verimli Kullanımı**
- **Yapılan İşin Takip ve Kontrolü**
- **Sonuçların Takip ve Kontrolü**
- **Çalışanların Ödüllendirmesi**

**Yapısal Sistemler
Kurmak
Çok Önemli,
Ancak
Başarı İçin
Asla
Yeterli Değil!**

**İnsanın Olduđu
Her Yerde
İç ve Dış Çatışmalar
Kaçınılmazdır**

İş Hayatındaki Çatışmalı Ortam

Dahili Oyuncular

Çalışanlar
Yönetim Kurulu
Patron(lar), Hissedar(lar)
Ortaklar
Denetçiler

Harici Oyuncular

Müşteriler
Doğrudan Rakipler
Alternatif Sağlayıcıları
Olası Rakipler
Tedarikçiler
İş Ortakları
• Pazarlama
• Satış
• İmalat vs.
İşbirlikçiler
Tamamlayıcılar
Medya
• Basılı ve Görüntülü
• Sosyal
Kamu, Devlet
Halk
Borsa
Etkileyiciler & Lobiler

Genel Çevre

Ekonomik Durum
Politik Durum
Sosyal Durum
Kanunlar, Kurallar
Teknolojik Durum

İç Çatışma Kaynakları

1

Rekabet

- Sınırlı Pozisyonlar İçin Rekabet Etmek
- Kısıtlı Kaynakların Paylaşılmasında Rekabet

2

Kişisel Farklılıklar

- Farklı Bakış Açıları ve Düşünce Şekilleri
- Farklı Uzmanlık Konuları
- Farklı Davranış Biçimleri
- Ego Çatışmaları

3

Sistemik

- Çelişkili Strateji Bileşenleri (Hedefler, Müşteriye Sunulan Değerler)
- ASAHA Prensibine Aykırı Durumlar
 - Açıklık, Sorumluluk, Anlaşılabilirlik, Hesap Verilirlik ve Adillik
- Birbirine Bağlı/Bağımlı Olmak
- Başkalarının Sorumluluğunu Taşımak

**Başarıya Ulaşmak İçin
İç Çatışmaları
Yönetebilmelisiniz**

**Çalışanların
İşlerine
Sıkışıkiya
Sarılmaları İçin
İlham Verici Ortam
Oluşturmak Şart!**

İlham Verici Ortam Oluşturma Fırsatları

Yapılan İşin Anlamı/Yüceliği

Sahiplenilen Dava

Müşteriye Sunulan Değerler ve
Yaşatılan Müşteri Deneyimi

Kurumun Değerleri ve Kültürü

İlham Verici Hikayeler ve
Kahramanlar

Kurumun Tarihi

Ritüeller, Törenler ve Toplantılar

Zevk ve Eğlence Ortamı,
Kutlamalar

Takıma Özgün Dil ve İfade Tarzı

Takım Elemanlarının Ayrıcalıklı
Olduklarını Hissetmeleri

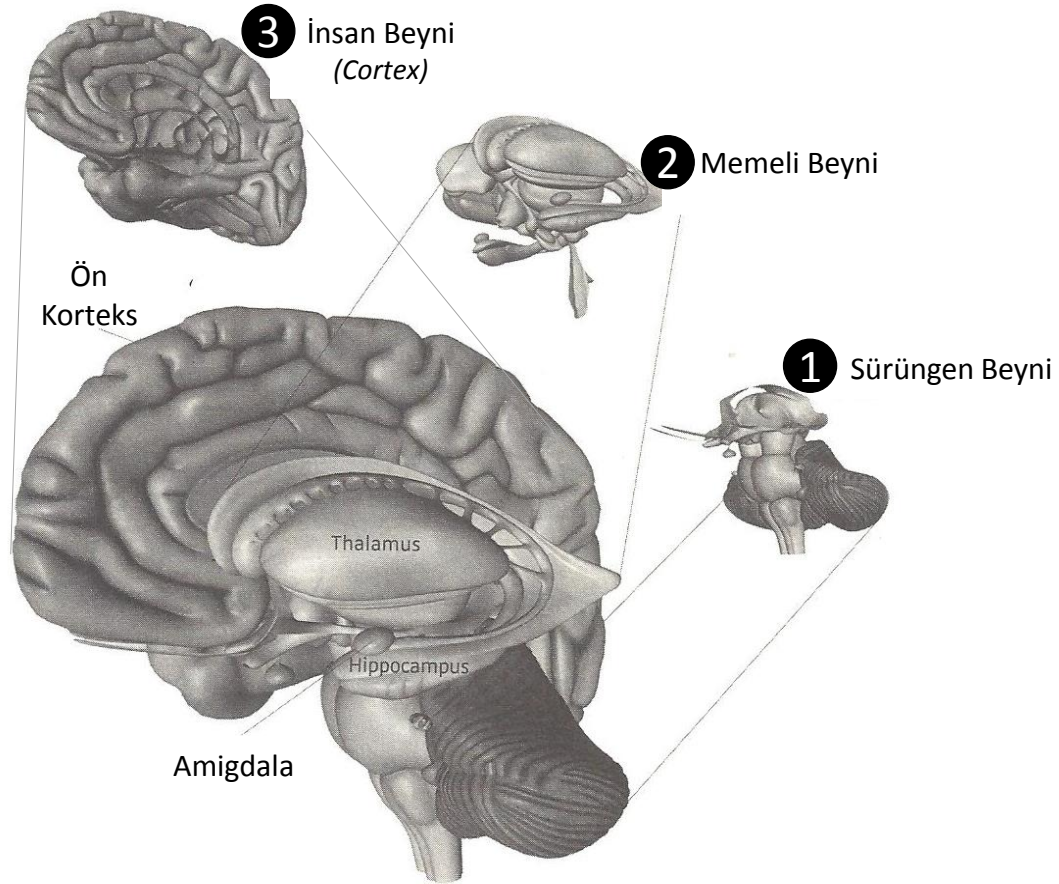
Liderlerin Otantik Olması

Liderlerin İletişim Becerileri ve
Özgüvenleri

**Yüksek
Motivasyon,
Çalışanların
Önlerine Çıkan
Zor İşleri Başarı ile
Tamamlamalarını
Sağlayacak**

**Çalışanların
Motivasyonlarını
Artırmak ve
Düşürmemek İçin
Önce İnsan
Beynini
Anlamalıyız**

3 Farklı Beynimiz Var



Genel Olarak Üç Beyin Beraber Çalışır
Stres Altında Memeli Beyni ile İnsan Beyni Arasındaki Bağlantı Kesilebilir

**Amigdalayı
Harekete Geçirecek
SAKAB Durumlara
Dikkat
Etmeliyiz**

Tehdit Algılamasına Neden Olup Motivasyonu Düşüren SAKAB Durumlar

(S) Statü ile İlgili

- Kapasitesinin Daha Altında Bir Görev Verilmesi
- Kendi Konusunda Tertiplenen Bir Toplantıya/Programa Çağrılmaması
- Terfi/Prim Alamaması
- Hak Ettiğini Düşündüğü Pozisyona Başka Birisinin Atanması
- Yaptığı Olağanüstü Bir İşin, Kimsenin/Amirlerinin Dikkatini Çekmemesi
- Olumsuz Geribesleme Alması

(A) Adalet ile İlgili

- Favori Çalışanların Olması ve Olduğunun Gösterilmesi (Favori Çalışanlara Farklı Davranılması)
- Liderlerin Kendisi Gibi Olanlara/Düşünenlere Ayrıcalık Tanınması (Görev, Pozisyon, Ücret, Prim, Maaş Artışı, Terfi, Tayin vs.)
- Firmada Şeffaflık Olmaması

(K)
Karar Yetkileri
ile İlgili

- Kendisini İlgilendiren Kararların Başkaları Tarafından Alınması
- Katı Çalışma Saatlerinin Olması

(A)
Aidiyet ile İlgili

- Sosyal Olarak İzole Olmak – Yalnız Kalmak (Diğer Çalışanların ve/veya Liderlerinin Onunla Sosyal İlişki Kurmaması)
- Yaptığı Fedakârlık ve Çektiği Zorlukların Farkına Varılmaması
- Çok Farklı Karakter ve Özellikleri Olan Bir İş Arkadaşı ile Çalışmak Zorunda Olması

(B)
Belirsizlik ile
İlgili

- Önemli Bilgilerin Paylaşılmaması (Firma Performansı, Problemler, İş Stratejisi, İş Planı, Performans Yönetim Sistemi vs.)
- Görevinin ve Ondan Beklentilerin Açıkça Paylaşılmaması
- Verilen Projenin Sonunun Belirsiz Olması
- Müdürü Tarafından Geribesleme Verilmemesi
- Çalışanlar Arasında Aşırı Bir Yarış Ortamı Olması
- Yeni Bir Çalışan ile Karşılaşmak/Tanışamak (Dost Mu? Düşman Mı?)

**Hassasiyetle
Yöneteceğiniz
4 Başlık,
Takımlarınızın
Yapısal Sistemlerinizi
Başarı ile Hayata
Geçirmesini
Sağlayacaktır**

**Böylece İşlerinizde
Başarı Kaçınılmaz
Olacaktır**

**işlerinizde Hep
Başarılı Olun.**

İyi Bayramlar!