

الفصل الحادي عشر:

مالك العمل التجاري الصغير

انظر بدقة إلى هذا الرئيس:

- متآمر.
- هل يستطيع أن يكون كذلك إذا كان العمل عائلياً.
- شديد.
- قلة من الناس تبدد العاطفة، والمشكلات، والانتصارات.
- افتقار للثقة.
- بسبب مسائل الثقة يريدون أن يعرفوا كل شيء يجري.
- هذا الرئيس يرتبط ارتباطاً وثيقاً مع:
- مجنون السلطة.
- سيد الساعات الطويلة.
- أنا ووظيفتك، الآن أكرهك.

الرئيس مالك العمل التجاري الصغير:

عرفت بعض أصحاب الأعمال الكبار ممن يملكون خصائص الرؤية والقيادة، التي غالباً ما تفتقدها في المؤسسات الأكبر ذات المظهر

الأكبر. ولكن الأشياء يمكن ألا تمشي في الطريق الصحيح. على سبيل المثال، الرئيس ظل مسؤولاً لمدة طويلة جداً، وفقد التماس مع العالم الخارجي. يمكن أن يفوض إلى الأسفل، محاولاً القيام بكثير من العمل بنفسه، لأنه لا يثق تماماً بمستخدميه. قد يكون تحت ضغط تقليص التكاليف، وهو يشعر بالإعياء في محاولة للتوافق مع كثير من مسؤوليات مختلفة. الأعمال التجارية الصغيرة هي حياته، إنها طفلة عندما يكون عليه أن يستأجر موظفين، فإنه يشعر أنه يحقق قليلاً من العمل، ولكنه في الحقيقة لا يريد ذلك. يحتاج الأمر نمطاً خاصاً من مالكي الأعمال التجارية الصغيرة؛ كي ينظر إلى خارج منظمته من أجل الإلهام، والأفكار الجديدة والتقنيات الجديدة.

ثمة مصدر آخر للمتاعب يمكن أن يظهر في المؤسسات التجارية الصغيرة الأكثر تأسيساً، وإنها تصبح معزولة وهذا ما له بعض المخاطر. ويمكن لهذا أن يحدث ضمن عائلة، أو فريق متخصص أو دائرة ضمن مؤسسة كبيرة. إنهم يبنون عالمهم الصغير، ويطورون سلوكيات لا تلاحظ ضمن المجموعة؛ لأنها أصبحت النمط المعتاد، ولكن بالنسبة إلى القادم الجديد أو الدخيل فإنه يبدو غريباً أو غير مقبول أو عدوانياً أيضاً. المستخدمون يجدون أنفسهم مرتبطين مع مديرين يتصرفون كالظالمين أو الدكتاتوريين، خارج العالم والحدود وأرض مخزنهم ووحدة إنتاجهم ومركز التوزيع وهكذا.

كيف تتصرف إذا وجدت نفسك في هذا الوضع، أو كنت تعاني من

هذه البيئة؟

العمل عند مالك عمل صغير:

قد تجد نفسك تعمل من أجل مقاول طموح أسس العمل. الآن من الصعب جداً أن تشرع بعملك الخاص. تنطلق متجراً على الأمل أن أحلامك جميعاً ستتحقق، وأنت في غضون سنوات قليلة ستكون ثرياً، ولن تضطر بعد اليوم إلى العمل على أساس يومي. أنت بالطبع سوف تعرض نفسك للشمس على شاطئٍ ذهبي، وتحسني المشروبات المختلطة. (الكوكتيل).

لسوء الحظ أن الواقع يمكن أن يكون مختلفاً تماماً. إن مالك العمل الصغير الذي يعمل طوال النهار عليه أن يمضي أمسيات الشتاء الباردة منكباً على وثائق الحسابات - التي لا تتوافق مع أحلامه الساحرة المبكرة.

ثم -فوق كل ذلك- إنهم لا يستطيعون القيام بذلك بأنفسهم، عليهم أن يستخدموا أناساً آخرين ممن لا يشاركونهم ذلك، وأن هؤلاء الموظفين لديهم مطلق الحق في الحماية والتأمين في العمل، وهو ما يحظى المالك بدفعه! هل بوسعي أن أصف صورة أكثر ظلاماً؟ هذا الجانب لدى الرئيس المالك يمكن أن يكون وصفاً للدمار.

إنهم يريدون إدارة عمل، وينبغي أن يكون لديهم زبائن، ولكن المخاوف التي يحملونها يمكن أن توجد مقر عمل بائساً.

ومع الوقت يمكن أن يصبحوا منهكين، حتى وإن كان العمل ناجحاً. الخبرات التي يضعها المستخدمون في الأسفل يمكن أن تدمر طبيعتهم غير الموثوقة أصلاً، وهذا قد يتجلى في المعاملة البائسة للأعضاء الجدد المتتاليين.

إستراتيجية هذا السيناريو مختلفة قليلاً عن الأمثلة السابقة. إنها قائمة على الاعتقاد أنك ما لم تكن ناوياً على الزواج من ابنة الرئيس وقادراً عليه (أو قادراً على الزواج من الرئيس نفسه)، فمن غير المتوقع إلى حد بعيد أن تحظى بنوع من النجاح، بمعنى تطوير المهنة الذي يمكن أن تتوقعه من شركة كبيرة.

الدافع الرئيس لهذه الإستراتيجية في التعامل مع مدير العمل هي السرقة! بالطبع أنا لا أتحدث عن تحريك بضائع ملموسة، أو ملكية فكرية أو أي شيء ذي قيمة محددة. أنا لا أدافع عن التصرفات الإجرامية، وهكذا سوف أطلق عليها «ثقافة».

قصة بول:

«لم يكن من الصعب الحصول على العمل. لقد ناسبني. عشت ضمن محيطي وكنت مهتماً بالملابس و«الموضة». كان ذلك المكان مخزناً أنيقاً وعصرياً. أتذكر أنني كنت أذهب إلى هناك مع أبي عندما كنت طفلاً صغيراً كي نشترى أغراضه للمكتب. كنت أعرف أنني لا أريد أن أعمل في مكتب؛ لذا بعد القيد في متجر كبير، رأيت أنها ستكون خطوة جيدة أن أذهب إلى تاجر مستقل لبيع التجزئة. سمعت أنه كان مهتماً بفتح محلات إضافية، وكنت حريصاً على تعلم التجارة. كان المتجر أنيقاً جداً بحيث إنني شعرت بالراحة لمجرد أن أكون هناك. كانت المقابلة مختصرة، وبدت غير معقدة. شرح ما يتوقع مني أن أفعل، وساعات العمل، والأجر. أتذكر أنني كنت سعيداً جداً. لم أسأل أي أسئلة على الإطلاق. تركت الأمور تمشي. سألتني الرئيس لماذا أردت العمل وكان سعيداً عندما أخبرته عن اهتمامي بالملابس. رأى أن خبرتي في بيع التجزئة في المتجر سوف تجعلني متدرباً جيداً في مخزنهم».

وجد بول نفسه يعمل في مدينته في عمل تجاري صغير، بائعاً لتجهيزات الرحلات للرجال. وسوف يعمل مع اثنين آخرين من مساعدي المبيعات ومع المالك؛ (رئيسهما)، الذي سوف ندعوه أندريو.

ماذا يمكن أن يسأل في عملية المقابلة؟ ماذا يمكن أن يجد عن أماله؟ هل يمكن أن يكون قد تلقى أي علامات تحذير عن السلوك الممكن من رئيس هو أيضاً رب العمل؟

الشيء الرئيس الذي استطاع تحقيقه أثناء المقابلة هو احتمال أن يستطيع التقدم كي يصبح هو نفسه مديراً. من الطبيعي، عند هذه النقطة - بغض النظر عن رغبة بول في أن يعرف - أنه لم يكن من الملائم بالنسبة إليه أن يسأل الرئيس.

«إن كونك الرئيس هل يعني أن لديك افتقاراً كاملاً للثقة، وتوجهاً إلى المحافظة على أكثر ما يمكن من الإشراف؟».

ولا تحقيق:

«لما كنت تفتقر إلى أي تدريب، هل تعني مهاراتك الإدارية أن عالم عملي سيكون الكابوس؟»

من ثمّ فإن بول لم يستطع أن يصور ما كان ينبغي أن يتبع.

من المؤسف أن هذه التجربة لم تترك له خياراً إلا أن يغادر (كما في قصة ستيسي من الفصل الرابع) في أقل من سنة بعد الالتحاق. مع هذا توجد بعض الإستراتيجيات التي استطاع أن يمتلكها. والقاعدة: كلما قل عدد الأفراد في العمل قلت الإستراتيجيات المتوافرة لديك، لذا عند

الالتحاق بشركة صغيرة - خذ حذرک! من جهة أخرى قد يناسبک أن تعمل لدى شركة صغيرة؛ لأنک تفضل ذلك النوع من بيئة العقدة الضيقة. ولكن هذا لا یغفر سوء الإدارة. تذكر أنه عندما يتعلق الأمر بإحداث مشكلات، فإن حجم المؤسسة لا یهم. إنها تأخذ شخصاً واحداً.

وهكذا إذا ما فکرت في إدارة ظهرک إلى نمط مشترک كبير من الشركات لا تتخيل أن الخداع، والغيرة، ونشر الإشاعات أو السياسة تقف على باب الأعمال التجارية المستقلة الصغيرة.

كان الشيء الأول الذي أصبح واضحاً وضوحاً مطلقاً أن أندرو لم یشارك أيّاً من موظفيه في اتخاذ القرار. بالإضافة إلى ذلك كان ناقداً جداً لعمل کل واحد. كان يعرف أن علیه أن یخبر الناس ماذا يفعلون، ولكنه لم یکن جيداً في هذا، لأنه كان یفتقر إلى الثقة في موظفيه، عمل على جعل کل توجيه یبدو وكأنه تهديد.

استمر بول في إعلامي بقصته، وكان قلقاً بشأن المال.

«كان أندرو یكره الاعتماد على موظفيه. بدا وكأنه خارج عمقه، وغير واثق كيف يتحدث إلینا. بعد عدة أيام فقط في العمل كنت قلقاً كثيراً. كان یعامل کل واحد معاملة بغيضة، كان مستبداً، أستطيع أن أتذكره آتياً إلى الدکان بعد اجتماع في مكان ما، ویقوم بملاحظات شخصية كریهة تجاه کل واحد. في بعض الأحيان عندما یكون تحت ضغط شيء ما - مثل تأخر في استلام شيء ما أو مشكلة في ثوب خاص - یشرع في التهديد ویصبح مهيناً جداً. كان یفترض بنا جميعاً أن نتخلص من ذلك بالضحک، ولكنک

لا تستطيع أن تفعل ذلك طويلاً. أتذكر أنه لم يبد أبدأ مهتماً إذا ما أزعج الناس، وأعتقد أنني بطريقة ما كنت أتلقى الأسوأ. كان يرى كيف يجعلني أشعر، وكنت لا أعرف كيف أتصرف فحسب.

أسوأ شيء حدث لي عندما أخبرت والديَّ (وأذكر أنهما ذهبا إلى هناك لسنوات من الزمن)، ولم يستطيعا أن يصدقا ذلك فحسب، ظنا أنه لا بد أنني كنت حساساً على نحو زائد. ومما كان من غير عادتهما أن يضغطا عليَّ، وعندها كنت أغادر بسرعة.

في بعض الأحيان كنت أدعو الله أن يخرج من المحل لاجتماع ما، نظراً لأنني ما كنت أستطيع أن أتحمل القرب منه.

أعتقد أنه الوقت، كان يظن أنه مسلٌّ، ولكن ذلك كان دوماً على حساب شخص ما.

«إنه يجعلنا نقوم بمهمات مكررة عبثية حمقاء. كان يملأ الرفوف بالملابس، ويتقند مظهرنا طوال الوقت، ويقدم ملاحظات شخصية. قد لا تترك ملاحظته صدىً واسعاً، ولكنها كانت مزعجة حقاً. تعلمت قليلاً عن العمل التجاري، وكنت أتمتع بمساعدة الزبائن، ولكن كان ثمة أوقات -طويلة غالباً- عندما يكون المحل التجاري غير ممتلئ، فعندئذ يستمر السلوك المريع لأندرو. كل ما أردت فعله أن أتقدم في عملي، كنت أصبح بأسوأ أكثر فأكثر، وكنت يانعاً جداً بحيث أتمكن من أن أعرف ما ينبغي عليَّ عمله إزاء ذلك حقاً».

المزيد عن الأعمال التجارية الصغيرة:

من النادر أن ترى مشكلات مثل هذه في شركة كبيرة، ولكنها موجودة حقاً، التهديد التعسفي بالطرد والتعليقات الشخصية لا تبقى مستمرة طويلاً - عادة - تحت وهج سياسة شركة، ولكن كما رأينا سابقاً فإن بعض المديرين قادرون على إيجاد مشكلات عمل مشابهة، مهما كانت البيئة.

في الأعمال التجارية الصغيرة يعد المالك هو الرئيس، إنه أيضاً المشتري الرئيس، ودائرة التسويق، ودائرة الرواتب، ومدير الشكاوي. يستطيع المالك أن يحدد «السياسات» جميعها والعمل دون إعاقة. إذا كنت تقرر أن هذا الاختراق في متطلبهم القانوني من أجل سلوك مقبول في مكان العمل، تستطيع أن تتبع طريق جلب السلوك إلى الضوء وتحاول أن تتابعها.

مع هذا هناك الآن كثير من القوانين لحماية الموظفين من الظلم، ما تزال تعمل. إذا قررت أن تتبع الطريق القانوني - وهذا قرار يصعب اتخاذه - تذكر أن تقوم بقاعدة للموظفين جميعاً. ليس سهلاً، ولكنه موقف شجاع يتخذ للمستخدمين جميعاً، ليس أقل من ذلك لأنه ضمن عمل أسرة صغيرة. في مجتمع صغير، إن تأثير أن تكون معروفاً كونك شخص أخذ عملاً محلياً إلى المحكمة، قد لا يكون مسراً، ولكنه قد يكون الشيء الصحيح الذي ينبغي اتخاذه. قرر بول أنه سيفادر؛ لأنه لم يكن مستعداً لأن يمشي في ذلك الطريق.

كان بول حقاً في صدمة من التجربة، بعد أن اكتشف أنه في تلك البيئات المحلية الصغيرة أيضاً، كان من الممكن بالنسبة إليّ مستبد أن يخلق جواً حيث السلوك المضطرب يسري بصورة كاملة دون مسائلة غالباً.

قصة السيد عيد الميلاد (كريسماس)

ثمة ظاهرة غريبة واجهتها، دعني أقص عليك قصة السيد كريسماس. كيف يحدث أن مثل هذه التطرفات في السلوك يسمح لها أن تتم في جماعة مغلقة، تتألف من مجموعة صغيرة من الناس؟ القصة الآتية عالقة دوماً في ذهني، مثلاً على: كيف يمكن لسلوك غريب حقاً تولد عن مجموعة صغيرة أن يصبح «طبيعياً»، ومع هذا فهو غير قابل للاستيعاب من قبل الغرباء.

حدثني صديق سابق عن فتاة قابلها سألته أن يمضي عيد الميلاد معها في بيت أسرتها. وعند وصوله إلى البيت قُدِّم إلى قط الأسرة، الذي كان يدعى عادة «تيجر»، والذي كانوا يطلقون عليه في مدة عطلة عيد الميلاد دوماً اسم «السيد عيد الميلاد»! كانوا يلبسونه عقدة حمراء لامعة. وتطور التقليد بحيث أصبح كل فرد في المنزل يمر بجانب القط ينحني له، ويقول: «نهارك سعيد سيد عيد الميلاد!» لا أحد في المنزل استطاع أن يخبره كيف بدأ تقليد هذه الأسرة الصغيرة الغريبة، ولكنهم جميعاً كانوا يقومون به، ولم يسألوا عن سببه، أو فكروا بأنه أمر غريب حقاً، بالنسبة إلى صديقي، الغريب عن جماعة، كان هذا يبدو جنوناً.

هذا مثال كامل عن السيناريو الذي أردت أن أجذب انتباهكم إليه. ضمن العائلات أو ضمن المجتمعات الصغيرة، مثل مجموعة من الناس في دكان، أو دائرة، أو مكتب، السلوكيات التي تبدو غريبة أو غير متوقعة في

العالم الخارجي تصبح طبيعية ومقبولة. في بعض الأحيان أنت تُجَر إلى هذا، لأنك تريد أن تتكيف. إنك ببساطة تجاري الثقافة السائدة. قد يبدو هذا طبيعياً أو غير ضار، ولكن في بعض الأحيان الناس ضمن المجموعة لا يستطيعون أن يروا أنه شاذ، وعلى أي حال إنه لم يتخذ للسؤال عنه أو التعليق عليه.

علامات سوء الإدارة:

في شؤون العائلة - نوع من جماعة صغيرة شبه معزولة - حيث الرئيس يمكن أن يكون مستبداً قليلاً في عالمه، مثل هذا السلوك غير المفكر فيه يمكن أن يخلق نتائج وخيمة، التعليقات الشخصية أمر الإساءة يمكن أن تمر دون تدقيق، وهناك أمثلة عن كيفية ظهور هذا على أنه إجراء إداري ضعيف.

• أن يدفع متأخراً أو على نحو غير صحيح.

• غير مزود بالعدة الصحيحة للعمل.

• تسهيلات غير مناسبة.

• غرف حمام غير صحية.

• مباني حارة جداً غير مكيفة.

• مباني باردة، غير دافئة.

• مكان عمل مزدحم.

• ممارسات خطيرة.

- الافتقار إلى خوذات الأمان وأجهزة الأمان الأخرى.
- لا حماية من المخاطر.
- عدم المحافظة على ممارسات الأمان.

وهذه هي البداية فقط! شيئاً فشيئاً، في خطوات غير مدركة بالحس غالباً، السلوك ضمن واحدة من هذه المجموعات - بمطاوعة أعضائها - يميل إلى مستويات غير مقبولة. الوافد حديثاً قد يصحو بطريقة فظة، وقد وجد نفسه غاطساً في هذه الثقافة «المختلة وظيفياً»، التي نمت جزئياً عبر إدارة فقيرة، وعدم الرغبة من قبل أي واحد في المجموعة أن ينفخ الصافرة. إذا كنت تجد نفسك في وضع كهذا، ويبدو خاطئاً - عندئذ من المحتمل أن يكون خاطئاً.

من السهل جداً أن تجتذب إلى التفكير بأن كل شيء على ما يرام. تفحص قدراتك على الفهم مع شخص ما خارج هذه المجموعة الصغيرة. إذا كانوا يستطيعون التمييز بأن اهتماماتك حقيقية، ادرس أي مسائل مفتوحة أمامك كي تغير الأشياء، من الكلمة الهادئة مع الرئيس، إلى اتخاذ إجراءات قانونية إذا كانوا يخرقون القانون.

وإذا كنت تشعر أن الوضع خطر حقاً عندئذ ابتعد. هذا يمكن أن يكون مخادعاً لعمل الأسرة التجاري، حيث من المحتمل أن تكون محاطاً بزملاء لا يجدون شيئاً خاطئاً أو لا ينسجم مع ما يحدث. وعلى أي حال، ليس عليك أن تتحني وتقول: «نهارك سعيد يا سيد عيد الميلاد».

تذكر أنه إذا كان عليك أن تتخذ موقفاً في هذا النمط من البيئة، وأن تشتكي إلى سلطة رسمية أكثر، فقد لا تحافظ على وضع لنفسك ولكنك ستساعد قضية أولئك القادمين بعدك.

الإستراتيجيات:

تحتاج إلى تبني إستراتيجية مختلفة إذا كنت تعمل لحساب عمل صغير أو عائلي. المؤسسة الكبيرة تقدم فرصاً أكثر بكثير من أجل التقدم - إذا كان هذا هو ما تسعى إليه - بسبب حجمها فحسب. أما العمل التجاري الصغير فإنه لا يستطيع أن يقدم كثيراً من الخيارات.

إذا افترضنا أنك ذاهب إلى البقاء في عمل تجاري صغير، فإن إحدى الإستراتيجيات أن تستغل فرصة هذا الوقت لتعلم أكثر ما يمكن عن كيفية إدارة عمل تجاري. وسيصبح مقر عملك منطقة تعلمك، حيث تستطيع أن تصبح قريباً جداً من جوانب إدارة العمل. عندئذ تستطيع أن تنقل هذه الثقافة إلى موظف جديد أو تستخدمها كي تبدأ مشروعك الخاص.

في هذا العمل يستطيع بول أن يتعلم:

- التسعير على نحوٍ فاعل.

- الأمر بعمليات.

- عرض الواجهة.

- إدارة المخزن.

- اتصالات مع أفضل المزودين.
- تقنيات المبيعات (التسويق).
- الحسابات (مسك الدفاتر الأساسية).
- الإعلان (الترويج).

إذا كنت في وضع غير سعيد وتخطط للمغادرة عندئذ تعلم بقدر ما تستطيع. وعندما تغادر ابق في دور مشابه إذا أمكن؛ لأن المعلومات والمعرفة التي استقيتها يمكن أن تحزم في حقيبة مهاراتك وتحمل إلى الفرصة اللاحقة، حيث سيدفع لك إيراد من أجل معلوماتك. لا تبهر بالضرورة صناعة معينة أو دوراً بصورة كاملة - أصحاب الأعمال جميعاً، والوظائف يختلفون. أوجد لنفسك دوراً أفضل حيث تقدر خبرتك. وإذا كنت تعبر دوماً إلى مناطق جديدة، فأنت لا تبني أي شيء، وهكذا ابدأ كل دور جديد من القاع «بسلة فارغة».

إذا كنت تريد حقاً أن تغير، فهاجر، ولا تقفز. بقدر ما تبني من خبرة، ستكون القيمة التي تستطيع أن تقدمها إلى موظفين مرشحين أكبر. بصرف النظر عن تعلم كل شيء تستطيعه عن العمل التجاري فإنك سوف تتعلم كيف تدير وتحفز الآخرين أيضاً.

مع أن بول وجد العمل مع مستبد لا يحتمل، فإن العمل بهذه الإستراتيجية قد جلب له بعض الفائدة. أنا لست بصدد استكشاف خيار الزواج من ابنة المدير. من المحتمل أن يكون ذلك الطريقة الأخرى الوحيدة للسير إلى الأمام في العمل التجاري العائلي - ولكن ذلك أيضاً سيكون له بعض النتائج المثيرة في المسار المناسب.

لن أوصي أن تتضمن إستراتيجيتك المتغيرات السلوكية المقترحة من أجل الصديق ثم خصم ثم رئيس صديق ثانية. مدير العمل التجاري الصغير يلتمس منك أن تكون متماسكاً، ويعتمد عليك، ويريد قبل كل شيء أن يثق بك.

لبناء هذه الثقة ينبغي أن تكون متماسكاً وألا تعطيه أي سبب للقلق.

حسناً، حسناً، أيها الرئيس...!

أخمن الآن أنك إذا كنت تدير عملاً تجارياً صغيراً من الدرجة الأولى وجيداً حقاً فأنت تدخل الآن.

أعرف أنه ليست الأعمال التجارية كلها متطابقة، وأعرف أنك ربما كنت تدير عملاً عظيماً، وأعرف أيضاً أن بعض الموظفين يترك كثيراً مما يرغب. خذ هذا اعترافاً رسمياً بعملك الممتاز، واسأل نفسك فقط ما إذا كان هناك أي شيء آخر تستطيع القيام به؛ كي تساعد أعمالاً تجارية صغيرة على رؤية فوائد معاملة الموظفين بطريقة عقلانية؟ هل لديك مقدار من النفوذ لدى جماعة العمل المحلي لديك؟

بناء مهنتك:

دعنا نتخيل أن مدير عملك التجاري الصغير ليس سيئاً جداً، ما يزال يملك بعض مسائل الثقة، ويمكن أن يكون شديداً بعض الشيء، ولكنه بصورة عامة لن يجعل حياتكم جحيماً. مع افتراضنا أنك مهتم بالتقدم، كيف تستطيع أن تثبت خياراتك المهنية؟

الطريقة الكلاسيكية لبناء مهنتك في هذا السياق أن تحصل على «جزء من العمل». إذا كنت تعمل لدى الشخص نفسه لمدة طويلة من الوقت - أشهراً أو سنوات عدة، حسب نمط العمل، كم درجة سرعة نموه، وما مدى نجاحه، وأهميته - اطلب من الرئيس وتداً في العمل - اطلب حصة في المساواة.

إذا كنت تملك تأثيراً في نجاح العمل فلسوف يأخذ بعين الاعتبار جدياً طلبك. وإذا كنت تكتشف أنه لا يقوم بمقدار طاقتك فهذا قد يخلق وضعاً صعباً باستخفاف. بداية تسأل بطريقة رقيقة جداً.

«أندرو، هل فكرت في وقت ما في اتخاذ شريك عمل؟»

(قد لا تكون بعد مشاركة - هذا سوف يكلف مالاً- ولكنه يشير إلى موقفه تجاه المشاركة بعمله).

بعد أن تعين سوف يعدّ مشاركتك في الملكية، فتقدم.

خياراته هي:

- المحافظة على عامل جيد حقاً (أنت) في الداخل وإفادة العمل.
- أن يخسرك، إما بسبب المنافسة، أو لأنك انطلقت بعمليتك، وأصبحت منافساً.

إذا كان يسمح لك أن تحظى بالمساواة، ربما في صورة مشاركة سنوية علاوة، ومكافأة، فإنها ستحمل إلى حد ما بعض مسائل المسؤولية. أنت تستفيد الآن مباشرة من نجاح العمل، أنت تشكل علاقة أفضل، وسوف

يضمن استثمارك العاطفي أنك مثله، أفضل فوائد العمل في الواقع، هذه دينامية مختلفة كلياً لوضع صاحب العمل / المستخدم، إنها تسرع نضج العلاقات في العمل. ينبغي أن تحدد اتفاقية واضحة واهتمام موثوق بالحقوق والمنافع المتفق عليها بينكما عندما يصبح نصيب من المساواة لك. احصل على دخل مهني.

مع مرور الوقت، بدلاً من أن تظل موظفاً، لديك فرصة أن تحظى بحصة من العمل؛ لأنك حصلت على الرضا لمساعدتك على النمو. حسناً.

كيف تتصرف مع مدير العمل التجاري الصغير؟

ملخص:

حاول فهم أقصى ما يمكن عن الثقافة في عملية المقابلة.

اطلب أن تتحدث مع زملائك المحتملين وحدهم.

• عندما تبدأ العمل:

إذا بدا خطأ، فهو من المحتمل أن يكون خطأ.

ثق بحكمك.

• قرر خطة للعمل.

طريق قانوني.

طريق مغادرة.

- تعلم أقصى ما يمكنك.
- المعلومات والخبرة ثمينتان كالأجور.
- هل تستطيع أن تنهض بعمل تجاري صغير؟
- حاول أن تفهم الأسباب وراء سلوك المدير.
- إذا أمكن لا تأخذ الأمر شخصياً.
- ابنِ الثقة، إنها اهتمام أساسي.
- إذا كانت الأمور تجري على ما يرام، اطلب حصة في العمل.
- هذا المدير يرتبط ارتباطاً وثيقاً بـ:
- أنا أستخدمتك، والآن أكرهك.
- تاجر الخوف.

