9 طرق ذكية للاتصال مع رئيسك



◄طرق الاتصال مع الرئيس تكون على الوجه التالي:

1- قم بذكر موضوع مراسلاتك مع رئيسك.

إنّ المدراء أناس كثيري المشاغل وغالباً ما يكون لديهم أكثر من مرؤوس. لا تتوقع من رئيسك أن يكون متابعاً لكلّ تطور في نطاق عملك.

ابدأ كلّ مذكرة مهمة بتوضيح شبيه بالتالي: "إنّ آخر موعد لي لتحضير خطة التدريب للقسم الفلاني هو يوم الخميس. ولقد طلبت مني في الأسبوع الماضي أن أقوم بمراجعة القسم الخاص بمهارات الاتصال لزيادة التركيز على مهارات التعامل مع الآخرين. وإليك ما توصلت إليه".

2- كن مباشراً وواضحاً ومقتصداً في الكلام.

إنّ المدراء لا يريدون أن يلعبوا معك لعبة التخمين. استعمل لغة واضحة واقتصد في استعمال الكلمات. اجعل ما تكتبه منظماً وتخلص من العبارات الزائدة. ولكن حين تتكلم عليك ألا تكون متسرعاً وأيضاً.. لا تكن مغلق الشفتين.

3- توقع الأسئلة التي ستواجهها والمعلومات التي يبحث عنها مديرك.

إنّ أفضل شرح موجز لموضوع ما هو الذي يجيب على معظم الأسئلة. وإذا قد قمت بدراسة مديرك فإنّك ستعرف المنحنى الذي ستأخذه الأسئلة التي سيوجهها إليك، كن مستعداً للإجابات وستبدو عظيماً في نظره.

4- تعلم أسلوب رئيسك في الكتابة وعلاقته بالآخرين.

حاول أن تقلد أسلوبه (وخصوصاً عندما تكتب) أو عندما تتصرف نيابة عنه. وخلال فترة وجيزة سيقوم رئيسك بالتوقيع على الرسائل التي تكتبها دون أن يقرأها.

5- تقبل النقد بروح طيبة.

لا تأخذ موقفاً دفاعياً بل أظهر رغبتك في الاستعداد لتحسين كفاءتك. إذا كانت ردة فعلك سلبية تجاه النقد فقد لا يوجه إليك النقد ثانية إلّا بعد فوات الأوان، وبعد أن يكون النقد قد تراكم ضدك حتى أصبح كالإعصار.

6- تقبل المديح الموجه إليك بشكل حسن.

تقبل المديح الذي استحققته بعيداً عن التواضع الزائف أو إنكار للمحنة التي يهبك إياها من قام بمدحك. إنّ المطلوب منك كلمة بسيطة في مثل هذه الموقف.. إنّها كلمة: شكراً.

7- عالج رئيسك بلباقة.

لا تتحدّ أو تهدد ولا تنتقد. لا تقل له: "كنت مخطئاً بخصوص..." عندما يكون باستطاعتك أن تقول: "إني أتساءل إن كان بإمكاننا أن نلقي نظرة أخرى على قرار (لا تقل قرارك)...". خالفه ولكن لا تتجادل معه.

8- امدح رئيسك ولكن لا تنافقه.

إنّ الرؤساء بحاجة إلى مَن يربت على كتفهم بين الحين والآخر وإذا قام المدير بأداء عمل ناجح فلا تتردد في أن تقول له: "إنّ قرارك بتعيين مدير للعلاقات العامة كان أمراً هاماً في تحسين علاقتنا بالصحافة" ولكن تجنب أن تكون مبتذلاً "إنّ فكرتك في تعيين مدير للعلاقات العامة يعطيني المزيد من الأدلة على أحقيتك في أن تكون المدير".

9- لا تقدم وعوداً لا تقدر عليها لتكسب ود المدير.

إنّ الوعد دعوة للإخفاق. إضافة إلى ذلك فإنّ الأعمال المميزة تكون أقوى عندما لا تكون ناتجة عن وعود سابقة.►