

## VIRUS ORGANISASI Bahagian 2 / 5



**Dr. Ali Qassem**

[www.aliqasseminternational.com](http://www.aliqasseminternational.com)

Dalam industri ekonomi yang penuh dengan saingan dan perubahan yang kerap, organisasi menghadapi tekanan dari pelbagai segi. Situasi ini memerlukan kerjasama yang padu dari setiap pekerja dengan organisasi.

Namun, adalah satu cabaran dan kesukaran bagi organisasi mengekalkan perkembangan kejayaan secara berterusan dengan adanya virus organisasi. Virus organisasi mempunyai banyak jenis. Yang malas, pembazir masa, yang sentiasa mengadu, yang sentiasa menangguhkan tugas, yang asyik menyalahkan orang lain, yang suka mengumpat, pentingkan diri sendiri, yang angkuh, yang suka mendesak dan lain-lain lagi.

Virus yang pertama adalah pemalas. Ahli psikologi mendefinisikan malas sebagai tidak melaksanakan sesuatu aktiviti walaupun mempunyai kemampuan berbuat begitu. Kemalasan adalah sesuatu yang kita semua miliki, yang dipengaruhi oleh personaliti seseorang, koleksi perasaan, kepercayaan, pemikiran, situasi kerja dan keadaan di luar kerja.

Kekadang kita berasa selesa dengan tidak memberi respon atau bertindak balas terhadap permintaan orang lain atau juga terhadap keperluan diri. Itu adalah sesuatu yang normal, tetapi terlalu malas untuk melaksanakan tugas dan tanggungjawab kerja sendiri adalah satu dilema – itulah yang saya gelar 'pemalas'.

Orang yang malas atau pemalas adalah halangan utama dalam menyelesaikan tugas dan pencapaian sesuatu tugas. Mereka adalah virus merbahaya yang akan mempengaruhi sikap dan mood orang lain.

Orang-orang yang begini adalah mereka yang kekurangan motivasi, kebanyakannya mempunyai keyakinan diri yang rendah dan tidak mengetahui tujuan hidup. Mereka lebih suka duduk relax, tidak mepedulikan kepuasan hasil dari sumbangan dan penyelesaian dalam sesuatu kerja yang dilakukan.

Terdapat dua jenis virus malas. Yang pertama adalah yang mengaku malas, meminta layanan yang istimewa, tidak berhati-hati dan bergantung kepada orang lain. Mereka juga tidak suka melibatkan diri, menerima kerja secara ala kadar sahaja.

Jenis yang kedua adalah yang selalu lewat datang bekerja tetapi awal keluar

dari pejabat, lembap dalam kerja, menangguh-nangguhkan kerja, dan selalu memberikan pelbagai alasan sekiranya diberikan tugas.

Mereka ini adalah orang yang malas tetapi tidak mengaku mereka adalah yang malas. Mereka sentiasa mencari pelbagai alasan walaupun mereka yang bersalah, seperti bak kata pepatah 'orang yang malas selalu mencari alasan'. Mereka lebih suka menghabiskan masa dengan menguruskan hal peribadi, sms, berbual kosong dalam telefon serta duduk minum di kantin. Kebanyakan masa mereka tidak berada dalam pejabat, berpura-pura sibuk dan tidak suka meolong orang lain.

Golongan manusia ini sudah biasa tinggal dalam satu zon di mana mereka mencari cara termudah untuk menghabiskan masa mereka. Mereka juga akan sentiasa mencari jalan mudah untuk menyelesaikan sesuatu tugas yang diberi. Mereka akan menyalahkan orang lain atau keadaan sekiranya mereka gagal melakukan sesuatu.

Kedua-dua virus ini adalah merbahaya. Bayangkan perasaan anda (jika anda bukan virus seperti mereka) sekiranya anda bekerjasama dengan golongan yang sebegitu.

Virus ini akan kekal sama dan akan terus berkelakuan begini. Mereka hanya akan berubah sekiranya mereka melihat kesan negatif atau hukuman dari kelakuan mereka. Kebanyakan pengurus tidak suka menghukum dan ada yang cuba mengelakkan memberi hukuman. Namun, sebagai seorang pengurus, anda adalah

bertanggungjawab untuk mencari penyelesaian bagi masalah ini.

Bayangkan anda sebagai seorang pengurus, yang mana salah satu pekerja anda telah memberikan sumbangan yang lebih dalam kejayaan organisasi berbanding dengan yang lain, tetapi pekerja itu hanya menerima gaji yang sama dengan lain. Bolehkan anda sebagai seorang pengurus merasai perasaan pekerja tersebut ?

Jika anda adalah golongan yang malas, **BANGUN !** Anda tidak akan berjaya dalam hidup. Anda akan sentiasa menemui kegagalan. Adakah itu yang anda mahukan dalam perjalanan hidup anda ?

Peluang tidak akan menunggu sesiapa dan peluang akan pergi kepada yang selalu bersedia dan yang mempunyai kesanggupan. Thomas Edison pernah berkata, "Peluang selalu tidak berkesempatan diambil orang kerana mereka tidak mengenali peluang."

Anda harus menjadikan diri anda seorang yang mempunyai harga di pasaran. Anda perlu ada sumbangan, tujuan, fokus, membantu orang lain dan lebih suka memberi daripada menerima.

## **Bersambung**