تشرين الثاني
نوفمبر (2012 م)
ذو الحجة (1433 هـ)
السنة العشرون
العدد الحادي والعشرون
العـــدد 495
www.edara.com

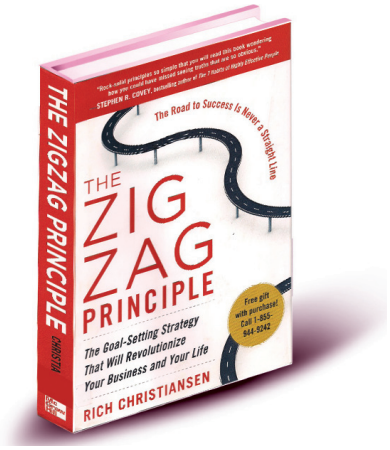
خلاصات
كتب المدير و رجل الأعمال
رئيس التحرير : نسيم الصمادي

الشركة العربية
للإعلام العلمي
(شعاع)
القاهرة
ج.م.ع
للمشتركين فقط
editor@edara.com

الطريق المتعرج!

استراتيجية تحديد الأهداف التي ستغير مجرى حياتك المهنية والشخصية

تأليف: ريتش كريستيانسن



طريق متعرج أم مستقيم؟!

ربما يحبذ الكثيرون اتباع الطرق المستقيمة والمباشرة للانتقال بين النقطة (أ) و(ب)، بل ويتخذونها منهجًا في الحياة باعتبارها الأقصر والأكثر وضوحًا، كما يعمد الكثير من الرواد وأصحاب الشركات إلى التحرك ضمن خطوط مستقيمة لرسم خرائطهم المستقبلية والالتزام بها، ولكن يتسم عالم الأعمال بالحاجة الملحة والمتكررة إلى مراجعة هذه الخرائط وإعادة صياغتها من حين إلى آخر، فالعزيمة المتقدة والرؤية الواضحة وحدهما لا تكفلان النجاح إلا إذا تحلَّتا بالمرونة والسلاسة، ذلك أن الطرق المستقيمة تحتاج في بعض الأحيان — إن لم يكن معظمها — إلى قدر من التعرجات.

تمتد جذور الطريق المتعرج وتتشعَّب لتشمل قوانين وقوى الطبيعة وينعكس ذلك على نماذج عديدة. فالأنهار — على سبيل المثال — لا تفيض في خط مستقيم منذ لحظة انطلاقها من المنابع الجبلية ووصولاً إلى المحيطات، على النقيض فهي تنعطف وتتعرَّج بينما تتأقلم مع العوائق التي تعترض طريقها. من جانب آخر تتشكل القمم الجبلية بفعل عوامل الطبيعة التي لا تدع مجالاً للخطوط المستقيمة على ظهر الجبل.

لا يختلف عالم الأعمال كثيرًا عن عالم الطبيعة؛ فأيًا كان الطريق الذي نختار فهو بالتأكيد لن يخلو من النتوءات والمنحدرات والتعوجات والمنعطفات والمنحنيات. لذلك من المنافي للمنطق أن نقنع أنفسنا بسرعة وسهولة الوصول إلى أهدافنا مباشرة دون تعريض أنفسنا إلى بعض المخاطر. من هنا تنبع أهمية التعديلات وتغيير الاتجاهات، فربما تتحول المنحنيات والتعوجات — التي تبدو عائقًا في سبيل تحقيق أهدافنا — إلى مصدر للإحباط وتثبيط العزائم، ثم تتحول إلى أرض صلبة وتربة خصبة لقيام الأعمال الناجحة.

في هذه الخلاصة

- المحطات الرئيسية للطريق المتعرج
- المنارات التي تتحدى الظلمات
- نموذج "بورتر" لتقييم الأفكار

This copy is licensed to: omar.alkhabbaz@iag.sg Edara.com User: 325588 and is not to be shared. Any illegal sharing constitutes infringement of Edara.com intellectual property rights. Without further notice we will prosecute to the fullest extent allowed by law.

المحطات الرئيسية للطريق المتعرج

قبل أن تشرع في أخذ المنعطفات، لا بد أن تتعرف إلى بعض العناصر الرئيسية والأدوات الضرورية التي ستضمن لك رحلة آمنة وناجحة.

1. حصر الموارد المتاحة
2. تحديد المنارات لمواجهة المحطات المظلمة
3. ابتكار عبارات تحفيزية
4. السعي وراء تحقيق الأرباح
5. تحديد المنهج والتزود بموارد إضافية
6. إضفاء القيمة
7. الالتزام بآداب وحدود الطريق الخاص بك
8. توفير عناصر المكافأة

حصر الموارد المتاحة

يصر البعض على أهمية المال كمقوِّم لا غنى عنه لنجاح الأعمال وتحقيق الأهداف في الحياة ككل، فمن منا لا يكون المال أول ما يخطر بذهنه لدى الشروع في تأسيس عمل ما! وكم من مرة تُسند إلينا مشروعات كبرى في العمل فتكون الميزانية هي أول ما نسأل عنه! أيضًا عند التخطيط لقضاء عطلة أسرية يكون الرصيد المتوفر بالحساب المصرفي هو الفاصل الذي يحسم إمكانية السفر من عدمه.

تخلق هذه الرؤية نوعًا من النهج الفكري يتأصل في أذهاننا وينعكس بدوره على كل قراراتنا واختياراتنا سواء كان شراء منزل، أو البدء في عمل جديد، أو إسهامات تقدمها لفريق عملك، أو شروعًا في الزواج. ولكن إذا ما انحصر تفكيرك في المال باعتباره الوسيلة الوحيدة لتحقيق الأهداف، فقد غابت عن ذهنك حقيقة أن النجاح ينتج في واقع الأمر عن حصر ومضاعفة الموارد الرئيسية التي لا تمت بصلة لمفهومنا التقليدي عن رأس المال، ولكنها بالأحرى ترتبط ارتباطًا وثيقًا بأخذ "المنعطفات" اللازمة التي تقودنا في النهاية إلى الدخل المنشود.

توصل "جاريت جندرسون" — صاحب الكتاب الذي حقق أعلى نسبة مبيعات لجريدة نيويورك تايمز "قتل الأبقار المقدسة" — إلى معادلة للنجاح أطلق عليها "معادلة القيمة." تشير هذه المعادلة إلى أن رأس المال المادي ما هو إلا مجموع كل من رأس المال الفكري (أي المعرفة، والمهارات، والمواهب، والشغف) ورأس المال العلاقاتي (أي نوعية العلاقات التي تربطنا بمن حولنا من الأصدقاء والأقارب.)

رأس المال الفكري + رأس المال العلاقاتي = رأس المال المادي

رأس المال الفكري

قد لا تكون المعلومات في صورتها المجردة كافية في كثير من الأحيان؛ فسواء كانت مصادرها تقليدية أم غير ذلك يعتمد رأس مالك الفكري على قدرتك على تطبيق هذه المعلومات بشكل عملي في المقام الأول. وبالتالي فحين تعمد إلى حصر وتقييم رأس مالك الفكري وجِّه تركيزك نحو ما تعلمته طوال رحلتك الدراسية، ولكن الأهم ألا تغفل مواطن قوتك والأشياء التي تجيدها.

يعد الشغف أحد أهم أشكال رأس المال الفكري، فهو لا يمثل فقط الحافز الذي يدفعك للمضي قدمًا في رحلتك، ولكنه يساهم إلى حد كبير في ضم المؤيدين إلى حافلتك وحشدهم حول هدف واحد ألا وهو تحقيق أهدافك.

رأس المال العلاقاتي

ما الذي سيحدث إذا جلست في غرفة مظلمة بمفردك متأملاً قدراتك ومتباهيًا بمهاراتك؟! بالتأكيد لا شيء. أما إذا استثمرت هذه المهارات والقدرات بما يعود بالنفع على من حولك، فمما لا شك فيه سينعكس ذلك على علاقتك بالآخرين ويقربك أكثر من تحقيق أهدافك وطموحاتك. تعد عملية بناء العلاقات فرصة ذهبية لمواجهة طريقك المتعرج، فهي توفر لك فرصًا لم تخطر ببالك يومًا وتفتح لك الأبواب المغلقة. ونظرًا إلى أهمية هذه العملية، يجب التعامل معها بمنظور صائب ودقيق. لذا تذكر هذين المبدأين الرئيسيين:

أولاً) حقق أهدافك النبيلة بطرق مشروعة.

ثانيًا) إياك واستغلال الأشخاص.

المنارات التي تتحدى الظلمات

"تنبع الريادة من التمتع بالجرأة الكافية على المناورة والانعطاف بين أسراب الضباب" عبارة قالها "لاد كريستينسن" أحد رجال الأعمال البارزين والمتميزين.

يفترض بعض الناس جدلاً أن خير سبيل لإدارة الأعمال هو وضع أهداف محددة ثم العمل على الانتقال من النقطة "أ" إلى النقطة "ب" بشكل مباشر قدر الإمكان رافضين تمامًا فكرة المناورة والانعطاف أو غيرها من الأشكال التي تتنافى مع الطريق المباشر والمستقيم، ولكن شئنا أم أبينا،

www.edara.com

This copy is licensed to: omar.alkhabbaz@iag.sg Edara.com User: 325588 and is not to be shared. Any illegal sharing constitutes infringement of Edara.com intellectual property rights. Without further notice we will prosecute to the fullest extent allowed by law.

لن تخلو حياتنا من التعرض لبعض أسراب الضباب سواء كنا نبدأ عملاً جديدًا، أو نعمل على مشروع معقد أسنده إلينا رئيسنا في العمل، أو حتى نساعد طالبًا على تخطي المرحلة الدراسية الثانوية، فقلما سنجد العصا السحرية التي ترشدنا خطوة بخطوة في الطريق أو تتنبأ لنا بما يمكن حدوثه، ومن ثم فلا مفر من بعض محطات الظلام التي تتخلَّل الرحلة إلى أن تصل في النهاية إلى المحطة التي تشع نورًا وترفع راية الانتصار.

ولكن لسوء الحظ، يسيء الكثيرون فهم المعنى الحقيقي للمناورة والانعطاف، وبالتالي يهيمون على وجوههم دون أدنى هدف، فالأمر برمته يتوقف أولاً وأخيرًا على التطلع إلى هدف قوي وجريء ليكون هو المنارة التي تهدي خطانا في أوقات الضباب، وكلما قويت هذه المنارة وترسخ ضوؤها في أذهاننا، تحسن أداؤنا في الخروج من المحطات المظلمة في هدوء وسلام، فربما لن تكون الأمور واضحة تمامًا طوال الوقت، ولكننا على الأقل نعرف وجهتنا ومحطتنا النهائية.

لذلك لا بد أن نضع هدفًا واضحًا وجليًا ليكون هو مرشدنا في الطريق، ولا ضير من إحراز بعض الأهداف البسيطة من حين إلى آخر على مدار الرحلة، فنكسر حدة الظلام ويشع بصيصًا من النور الذي يهدي سبيلنا قبل أن نتخذ الخطوات التالية في الضباب. فإذا كانت لديك رؤية واضحة ومحددة تجاه الهدف الذي تنشده بالتأكيد ستتحقق آمالك بعد تجاوز المنعطفات بجرأة!

البحث عن المنارة

تعتمد عملية البحث عن المنارة على المجهود الشخصي والفردي، ولكن هناك عدة مبادئ رئيسية من شأنها أن تساعدك في إنجاز هذه المهمة.

ابحث عن الأشياء التي تداعب شغفك وتثير اهتمامك، وفي نفس الوقت تملك القدرة على إنجازها. ولا ضير في أن تتملك منك هذه الأشياء بحيث تغمرك بالطاقة الكافية للمضي قدمًا شريطة ألا تتجاوز قدراتك وإمكاناتك فتصبح صعبة المنال.

أشار المؤلف الراحل "ستيفن كوفي" في كتابه "العادات السبع للأشخاص الأكثر فاعلية" إلى ما يعرف بدوائر التأثير ودوائر الاهتمام، فمن منا لا تؤثر بعض اختياراته وتفضيلاته في مجرى حياته؟ تلك هي دوائر التأثير الخاصة بنا والتي يتسم بعضها بالبساطة الشديدة كاختيار زي العمل، أو وجبة الإفطار، أو حتى نوعية الوظائف التي نتقدم لها على سبيل المثال لا الحصر، كل هذه الأشياء وغيرها الكثير تندرج ضمن دائرة التأثير. هناك بعض الأشياء الأخرى الأكثر تعقيدًا ولكنها في نفس الوقت لا تخلو من التأثير. فالآباء مثلاً لا يملكون إجبار أبنائهم على تنفيذ أوامرهم بحذافيرها ولكنهم يؤثرون بشكل أو بآخر على سلوكهم.

ثم تأتي بعد ذلك الأشياء التي لا تمت لدائرة التأثير بصلة أيًا كانت اهتماماتنا، فإن كنت تعمل على سبيل المثال في سفح المثلث الإداري لمجموعة شركات دولية، فبالتأكيد لن يكون لاختياراتك أدنى تأثير على استراتيجياتها وقراراتها.

لكي تحسن اختيار أهدافك لا بد أن توجه تركيزك نصب نقطة التقاء دائرتي التأثير والاهتمام. فإذا اتخذت من دائرة تأثيرك أساسًا تنطلق منه منارتك فستتسع دائرة تأثيرك وتتحقق أهدافك على أرض الواقع أيًا كانت التحديات.

إن المنارات التي تحيل ظلام طريقك نورًا ما هي إلا أهداف بعيدة المدى تقودك إليها أهدافك قصيرة ومتوسطة المدى خطوة بخطوة. وبالتالي من الممكن أن تتعدد المنارات التي تسعى إلى تأسيسها في مجالات حياتية متعددة.

القيم

تشير القيم إلى البنية التحتية أو الطريق السريع الذي يصل بيننا وبين أهدافنا. ولذا فعلى أي مؤسسة تنشد النجاح – سواء كانت أسرة، أو فريقًا رياضيًا، أو شركة – أن تعمل وفقًا لقيم ثابتة ومتأصلة وإلا ضلت طريقها.

مصطلح القيم يحمل بين طياته ما هو أبعد مما تحمله الكلمة من معنى مجرد، فهي بمثابة البنية التحتية التي تدعمك في رحلتك نحو تحقيق أهدافك. فهي تتضمن القيم السلوكيات التي نتبناها، والثقافة التي نخلقها، والقواعد التي تحكمنا. ومن هنا تنبع أهمية تحديد قيمنا وفقًا لأهدافنا وغاياتنا كي نستطيع أن نحدد وجهتنا. بالطبع يمكنك أن تنطلق في رحلتك دون التزود بالقيم التي تحكمك، ولكنك لن تصل أبدًا إلى مبتغاك مهما حاولت!

تذكر

يجب أن تكون الأهداف:

1. مدونة
2. قابلة للقياس والتقييم
3. واقعية

This copy is licensed to: omar.alkhabbaz@iag.sg Edara.com User: 325588 and is not to be shared. Any illegal sharing constitutes infringement of Edara.com intellectual property rights. Without further notice we will prosecute to the fullest extent allowed by law.

بنية الطريق المتعرج

ينتهج الطريق المتعرج الخاص بتنمية الأعمال نهجًا خاصًا، وبمجرد أن تضع قدميك على الطريق السليم، تستطيع البدء في رحلة المنعطفات والمناورات.

المنعطف الأول: السعي وراء تحقيق الأرباح
المنعطف الثاني: التزود بموارد إضافية
المنعطف الثالث: جدولة الأعمال

المنعطف الأول: السعي وراء تحقيق الأرباح

سواء كنت تبدأ مرحلة حياتية جديدة، أو عملاً جديدًا، أو حتى تعرضت للإفلاس وتحاول البدء من جديد، لا بد وأن يقودك المنعطف الأول إلى المنفعة والأرباح. يُقصد بالربحية القدرة على سداد كل الفواتير وتغطية التكاليف مع تبقي قدر كافٍ من المال للانتقال إلى المرحلة التالية على الخريطة، فتوفر المال بالطبع يسهم إلى حد كبير في تخطي الخطوة الأولى سواء كان مصدره بطاقة ائتمان، أو منحة حكومية، أو قرضًا خاصًا بالأعمال الصغيرة، أو حتى مساعدة من الأقارب، ولكن إن عاجلاً أم آجلاً ستنضب آبار هذه الأموال وستجد نفسك وحيدًا عندما يحين وقت السداد ولا تجد ما يكفي من المال!

لذا لا تنخدع بسحر الأموال سهلة المنال حتى لا تدفع بك في النهاية خارج الطريق الذي يفترض أن يقودك إلى الربح الحقيقي. من هنا يتضح أن المنعطف الأول يتطلب إصرارًا قويًا وعزيمة متقدة.

نموذج "بورتر" لتقييم الأفكار

لا يعد ابتكار الأفكار أمرًا صعبًا، فالأصعب هو التمييز بين الجيد والسيئ منها. ومن أهم المصادر التي يمكن الاعتماد عليها في تقييم الأفكار هو نموذج "ريتش" المُعدل لـ"نموذج بورتر" الذي يقوم في الأصل على نموذج القوى الخمس لصاحبه "مايكل إي بورتر." ويحتوي النموذج المعدل على ستة عناصر رئيسية، وهي:

1 . عوائق دخول السوق

أ- ما مدى صعوبة تطبيق هذه الفكرة في السوق؟
ب- هل تتمتع ببعض المميزات التي تضمن لك التفوق على منافسيك؟
ج- كيف تخلق لنفسك حيزًا خاصًا بعيدًا عن المنافسين بمجرد اقتحامك للأسواق؟

2 . الممولون

أ- ما مدى قوتك وتأثيرك على الممولين؟
ب- هل تمتلك مصادر تمويل متعددة؟
ج- هل تحصل على مواردك ومعداتك بأسعار أفضل من منافسيك؟

3 . البدائل

أ- هل يتمتع المنتج أو الخدمة التي تقدمها ببعض الخصائص التي تجبر العملاء على شرائها دون منافسيك؟
ب- هل هناك بديل يتنافس مع منتجك؟

عندما تحيد عن الطريق المتعرج!

حين يحدد الناس هدفهم وينطلقون تجاهه مباشرة دون الالتفات إلى المنعطفات والمنحنيات، يحدث أحد هذه الأشياء الثلاثة:

1 . لا يصلون أبدًا إلى مبتغاهم. فكم من الناس لا ينفكون يتحدثون عن أحلامهم وطموحاتهم ولكن سرعان ما تهن عزائمهم وترتعش أقدامهم قبل حتى أن يخطوا خطواتهم الأولى وبالتالي يتراجعون عن ملاحقة أهدافهم لما في ذلك من مخاطرة. فمجرد وجود احتمال – ولو ضئيل - للفشل يجعلهم يعودون أدراجهم ويتنازلون عن حلمهم.

2 . تتوجه النوعية الثانية من الأشخاص نحو أهدافها بأقصى سرعة ممكنة إلى أن يصلوا إلى منتصف الطريق فيفاجؤوا بنفاد مواردهم وبالتالي يمنون بفشل ذريع.

3 . أما عن المجموعة الثالثة فتهرول بشكل مباشر تجاه أهدافها ولكن بمجرد وصولها تدرك أن الظروف قد تغيرت وأن أفكارها العظيمة ما هي الآن إلا فرصة ضائعة، فلو كلف هؤلاء أنفسهم وتوقفوا من وقت إلى آخر عند المنعطفات والمنحنيات لاستطاعوا التكيف مع المستجدات ولكانت جهودهم قد آتت ثمارها.

قد يقلل الانعطاف المتأني تجاه أهدافك من سرعة الوصول إليها. فهو أكثر منهجية وربما يبدو أكثر صعوبة لا سيما لهؤلاء ممن يفتقرون إلى الصبر، ولكنه رغم ذلك يحمل بين طياته فرصًا أكبر للنجاح حيث يتيح لك التقدم خطوة بخطوة تجاه هدفك مع فرصة التأقلم والتكيف مع الظروف الجديدة إلى أن تصل في النهاية إلى وجهتك الرئيسية.

إحدى إيجابيات هذا المنهج أنه يكسبك العقلية المدققة والمتفحصة، وذلك من خلال الفصل بين ما يمكنك وما لا يمكنك المجازفة بفقدانه، وبذلك تتحرر من شبح العوز وندرة الموارد الذي يصيبنا بالشلل بدلاً من دفعنا للمضي قدمًا.

www.edara.com

This copy is licensed to: omar.alkhabbaz@iag.sg Edara.com User: 325588 and is not to be shared. Any illegal sharing constitutes infringement of Edara.com intellectual property rights. Without further notice we will prosecute to the fullest extent allowed by law.

4 . العملاء

أ- إلى أي مدى يتمتع عملاؤك بالقدرة على المساومة؟ هل يمتلك عملاؤك المنشودون القدرة على تقليص سعر منتجك؟

ب- هل بإمكانك أن تضاعف من سعر منتجك؟

5 . المنافسة

أ- كم عدد المنافسين الذين يحاولون أن يفسحوا لأنفسهم في السوق ممن هم في نفس مجالك؟ هل يمتلئ السوق عن آخره؟

ب- هل هناك مزاحمة بين المتنافسين في هذه الصناعة؟

6 . المنافذ

أ- هل لديك منافذ للتوزيع؟ حيث تحتل هذه المنافذ أهمية خاصة من بين كل العناصر. فإن لم يكن السوق في حاجة إلى منتجك ولم تجد سبيلاً كي تجعله في متناول المستهلكين، فسيفشل عملك حتمًا!

من الممكن أن تتوصل إلى مجموعة أخرى من الأسئلة الشبيهة لتلك التي فرضناها سابقًا لكل عنصر من هذه العناصر. وستكون الإجابة عن هذه الأسئلة إما بالإيجاب (+) أو السلب (-) أو المحايدة (0) لتخرج في النهاية بنتيجة إجمالية لكل عنصر على حدة. وبينما تدرس إيجابيات وسلبيات فكرتك، ستدرك إن كانت قابلة حقًا للتنفيذ أم أنها مجرد "أضغاث" أفكار.

هناك شيئان لا بد أن تتجنبهما حين تبدأ عملية البحث عن الأفكار. أولهما ما يطلق عليها "ريتش" "متلازمة الأرنب." فبعض الناس يرى الأفكار تقفز وتتهاوى عليهم أينما ذهبوا. فبمجرد أن تلمع إحدى الأفكار في أعينهم، يصرخون بكل ما أوتوا من قوة "لقد وجدتها!" ثم يلمحون واحدة تلو الأخرى وهكذا. بعد ذلك ينهمكون في ملاحقتها إلى أن ينتهي بهم الحال مشتتين بين هذا وذاك دون تحقيق أي ربح أو فائدة. لذا فمن الضروري أن تنتقي أرنبًا واحدًا وتبذل قصارى جهدك في ملاحقته حتى تحقق النجاح المنشود.

أما عن الخطأ الثاني، فهو الافتتان بإحدى الأفكار لدرجة تحول بينك وبين رؤية عيوبها وسلبياتها.

مفهوم الربحية

من الممكن تعريف الربحية بأنها توفر المال الكافي لتغطية تكاليف احتياجاتك مع وجود ما يكفي لضمان الانتقال إلى المنعطف التالي. ونظرًا إلى أن كلاً منا له متطلباته واحتياجاته الخاصة، فيختلف مفهوم الربحية من شخص إلى آخر ومن عمل إلى آخر. على سبيل المثال: إذا وضعت أسرة ما ميزانية لنفقاتها الشهرية وسارت وفقًا لها، فتلك هي تكلفة الاحتياجات الشهرية لهذه الأسرة. أما في مجال الأعمال، تتضمن الاحتياجات تكلفة المبنى، والخدمات، وضرائب العمل، ورواتب الموظفين، وغيرها من المتطلبات اللازمة لقيام العمل. كل ما يفيض ويزيد عن هذه النفقات يمكن أن يندرج تحت مفهوم الربحية. ومن ثم لا بد أن تحسب بدقة وإتقان التكاليف التي ستتكبدها للوصول إلى الربحية. فلا يجوز أن تكون الربحية رقمًا جزافيًا تفترضه بالتقريب، وإنما رقم محدد وثابت يمكنك حسابه وتدوينه.

مكونات المنعطف الأول

نظرًا إلى الأهمية البالغة التي يحتلها المنعطف الأول، فمن المنطقي التعرف إلى مكوناته:

الرقم المالي

المنعطف الأول ما هو إلا رقم مالي قبل كل شيء. وبالتالي يجب أن تحدد رقمًا ماليًا معينًا لقيمة الأرباح التي تتطلع إليها.

الإطار الزمني

متى ستبدأ في تحقيق الأرباح المادية؟ كم من الوقت ستخصصه للوصول إلى الرقم المالي المنشود؟ يخصص "ريتش" 65٪ من موارده لتصب في بوتقة الربحية، 30٪ تجاه المنعطف الثاني، و5٪ تجاه المنعطف الثالث. فهو يحرص دائمًا ألا تزيد منعطفات طريقه عن ثلاثة بينما يخطط لرحلته.

الاستمرارية

إلى أي مدى ستتحمل الانطلاق على هذه الوتيرة؟ البعض قد تستمر محاولاته لحلقة أو اثنتين من حلقات السباق، ولكن ماذا لو تبين لك أنك في خضم سباق ماراثون، هل اتخذت الاحتياطات اللازمة لمثل هذا التغير الطارئ؟

www.edara.com

This copy is licensed to: omar.alkhabbaz@iag.sg Edara.com User: 325588 and is not to be shared. Any illegal sharing constitutes infringement of Edara.com intellectual property rights. Without further notice we will prosecute to the fullest extent allowed by law.

الهدف المالي

ما مقدار الربح والمنفعة التي تتطلع إليها؟ لِم يختلف الهدف المالي عن الرقم المالي وما أوجه الاختلاف؟ وبعد أن تمكنت من تغطية تكاليف احتياجاتك الخاصة، كم تنشد من الأرباح المادية؟

الموارد المالية

ما مقدار الموارد المالية التي تنوي استثمارها؟ كيف تقسم هذه الموارد وتوزعها كلاً في مكانه؟

رأس المال العلاقاتي

من المهم في المراحل الأولى لرحلتك أن تحافظ ولو على قدر ضئيل من رأس مالك العلاقاتي كي لا ينضب رصيدك تمامًا. اختر بدقة وعناية بعض الأشخاص الذين من شأنهم تقديم يد العون، ولكن في نفس الوقت ضع حدًا واضحًا لمقدار رأس المال العلاقاتي الذي تود أن تنفقه. ولا تنس أن تشكر هؤلاء الأشخاص وتعترف بجميلهم كي تجدد التواصل وتملأ حسابك لديهم مرة أخرى. فالعرفان بالجميل يسير جنبًا إلى جنب مع رأس المال العلاقاتي.

المنعطف الثاني: مضاعفة الموارد

بمجرد أن يتبقى لديك بعض المال بعد الانتهاء من المنعطف الأول، يمكنك ضم بعض الأشخاص، وإضافة المعدات والموارد التي تحتاجها، حيث تسهم عملية مضاعفة الموارد في تكثيف مجرى العمل الذي يعمل بدوره على استمرار التدفق المالي، كما سيتوفر لك الوقت لتحديد وتقسيم العمليات، وبالتالي ترسم معالم مؤسستك خطوة بخطوة. فهذا هو الوقت الأنسب لتنظيم وهيكلة ومضاعفة العوامل التي أسهمت في اجتيازك للمنعطف الأول بنجاح. بالطبع تغمرك المكاسب المادية بشعور رائع، أليس كذلك! فأنت الآن تجني ثمار مثابرتك وعزيمتك الفولاذية. العقبة الوحيدة التي تعترض طريقك الآن هي أنك أصبحت منهك القوى، وقد شارف مخزونك من الوقود على الانتهاء إن لم يكن قد انتهى بالفعل. فأنت تعلم في قرارة نفسك أنه قد آن الأوان لتنال قسطًا من الراحة، ولكنك تجد مشقة في التخلي عن مسؤولياتك والسماح للآخرين بإدارة العمل ولو لوهلة. من هنا تنبع أهمية تغيير سرعة التحرك من وقت إلى آخر وإلا فلن تصل إلى مبتغاك.

يواجه الكثيرون صعوبة بالغة في عملية مضاعفة الموارد والسبب وراء ذلك أنهم اعتادوا التدخل والتحكم في كل صغيرة وكبيرة تخص العمل، ولكن رغم صعوبة التخلي عن بعض المهام – من خلال تعيين ذوي الخبرات لتعويض النقص الذي لديك في بعض المعارف والمهارات، بل ومساعدتهم في استيعاب طبيعة العمل – فإنك ستنبهر بمعدلات النجاح التي ستحققها مؤسستك والتي ربما لم تشهدها من قبل.

في خضم محاولاتك لتنمية عملك من خلال المنعطف الثاني، تذكر دائمًا أن الأمر برمته يعتمد على ضبط النفس الذي سيهون عليك التنازل عن بعض مهامك للآخرين.

تحديد المناهج

ينطوي المنعطف الثاني على بعض المهام أهمها تحديد المناهج التي أسهمت في اجتيازك للمنعطف الأول بامتياز. ومن الأفضل أن تضع هذه المناهج في هيئة عمليات مصغرة كي يسهل على الآخرين استيعابها وانتهاجها.

مبدأ الحارس

مبدأ الحارس هو "التطبيق المدروس الذي يقدم مجموعة من القيم والقواعد التي تحدد من أو ما الذي يُسمح له بالولوج إلى حياتك الخاصة أو المهنية." وهو يسير كالتالي: نختار القيم التي ستلازمنا طوال الرحلة، نطبق هذه القيم ونثبت جذورها بعملنا أيًا كان مجاله، وأخيرًا نعين الحارس الأمين ليكون مسؤولاً عن حماية هذه القيم بحيث ينتقي ما يتجانس ويتلاءم معها ويتخلص من المنافي لها. ففي منزل "رياض" مثلاً تلعب زوجته دور الحارس، فبمجرد أن يتطاول أحد أبنائها على زملائه، توبخه وتعاقبه قائلة: "نحن نُعلم أبناءنا احترام الأشخاص، والأماكن، والأشياء." هذا وتحرص الزوجة أيضًا على أن يؤدي كل منهم فروضه المنزلية على أكمل وجه وفق مبدأ: "نحن نحترم التعليم ونقدره." كما أنها لا تسمح بدخول أشخاص سيئين إلى منزلها ولكنها على النقيض تحفز أبناءها على تأسيس علاقات وصداقات إيجابية، لتصبح بذلك حارسًا يحمي وينصح ويرشد الأسرة.

www.edara.com

This copy is licensed to: omar.alkhabbaz@iag.sg Edara.com User: 325588 and is not to be shared. Any illegal sharing constitutes infringement of Edara.com intellectual property rights. Without further notice we will prosecute to the fullest extent allowed by law.

وبينما توثق هذه العمليات، تذكر أن تتعلم من الأخطاء التي وقعت فريسة لها في سعيك وراء الربحية. فتدوين الأشياء التي يجب تجنبها لا يقل أهمية عن تدوين تلك الواجب فعلها. فمن منا لا يرغب في بعض العلامات التحذيرية في بيئة العمل والتي تجعل الموظفين يفكرون ألف مرة قبل تكرار الخطأ ذاته، فما بالك لو كانت هذه العلامات معبرة عن تجربتك الشخصية، بل وأثبتت فاعليتها.

المنعطف الثالث: إضفاء القيمة

يقوم المنعطف الثالث على إضفاء قيمة للعمل، فبعد أن توصلت للموارد المالية وضاعفت الموارد والعمليات وحددت المناهج، حان الوقت لتضفي قيمة على منتجك أو الخدمة التي تقدمها حتى يتسنى لك طرحها في الأسواق. فالقيمة في أبسط معانيها هي ما يمنح الأشياء القدرة على النشر، والمضاعفة، والبيع مرارًا وتكرارًا. وقد ضربت "ميكروسوفت ويندوز" خير مثال للمعنى الحقيقي للقيمة.

فكم من المرات صنعت مؤسسة "ميكروسوفت" برنامج "الويندوز؟" بالطبع أصدر "بيل جيتس" وشركته مجموعة من التحديثات والنسخ المطورة في كثير من الأحيان، ولكن البرنامج الأصلي لم يُصنَع سوى مرة واحدة ومع ذلك يستطيعون بيعه ملايين المرات دون توقف. فأجهزة الحاسب الآلي تكاد تكون جميعها ملحقة بهذا البرنامج لدى بيعها، ومع كل جهاز يباع تكتسب "ميكروسوفت" شهرة ويذيع صيتها بين المستخدمين. هذا هو المعنى الجوهري للقيمة – والسبب الذي جعل من "بيل جيتس" أحد أغنى رجال العالم!

الطفرة العقلية

يتطلب المنعطف الثالث طفرة في المنهج العقلي. فالمنعطف الأول يلزمك بالعمل الجاد وأداء كل المهام بمفردك. أما المنعطف الثاني ففيه تلعب دور القائد الذي يضع الخطوط العريضة ويحدد المهام والعمليات، ولكن فيما يتعلق بالمنعطف الثالث فهو يعتمد على التخطيط والتفكير المتأني، والمجهود العقلي الكبير، وبالتالي فهو الجزء النظري الذي يتطلب طفرة عقلية يصعب على الكثيرين تحملها. فالمجهود البدني والمجهود العقلي نادرًا ما يتفقان إلا إذا أدركت قيمة كلٍّ منهما وقسمت مخزونك من الطاقة وفقًا لهذا الإدراك.

الحدود والحواجز

بينما تتسلق الجبال وتتوجه نحو أهدافك، يجب أن تدرك المخاطر الواقعة على جانبي الممر المخصص للتسلق. بالطبع تهيئ المنتجعات الأماكن المخصصة للتسلق، ومع ذلك يعلم المتسلق المتمرس جيدًا المخاطر التي تحوم حوله من أشجار عالية، وصخور، وبعض الكتل الثلجية أحيانًا، ومنحدرات صخرية، وغيرها الكثير من المخاطر التي قد تتسبب في جراح بالغة إن لم تؤدِّ إلى الوفاة.
والوضع لا يختلف كثيرًا فيما يتعلق ببيئات العمل والحياة ككل. فإذا أحسنا التقدير نستطيع أن نبني الحدود والحواجز الخاصة بنا لتحول بيننا وبين المخاطر وتثبت خطانا على المسار السليم الذي ينتهي عند أهدافنا.

شرف الانسحاب!

إذا لم تستطع أن تحقق أرباحًا ملموسة، فعليك أن تتقبل أنه لا ملجأ إليك بعد الآن. فكيف ستنتقل إلى المرحلة التالية إن لم تتوفر لديك الأرباح المادية اللازمة لذلك؟! "حسنا، سأضيف بعض الموارد وأديرها بدقة كي أضمن تحقيق المكاسب هذه المرة!" هكذا يعتقد الكثير من الناس ولكن هذه ما هي إلا أحلام واهية.

إن لم تنجح في تحقيق الأرباح المادية المنشودة في الوقت المحدد لها، وبدت خسائرك كبيرة عليك أن تعود أدراجك؛ وهذا هو شرف الانسحاب. فإذا تراجعت بالفعل في الوقت المناسب تكون قد اكتسبت هذا الشرف وتستمر حياتك بعد ذلك كأن شيئًا لم يكن. أما إذا تماديت في الفشل، فسيحين الوقت الذي تضطر فيه إلى الانسحاب إن عاجلاً أو آجلاً ولكن ستكون الخسائر فادحة هذه المرة.

ينطبق الأمر كذلك على حياتك الشخصية؛ فإذا أغرقتك الديون دون أن تحقق أدنى أشكال الربحية في المقابل، فستتعرض لا محالة لأزمة مالية إن لم يكن انهيارًا تامًا. فلا تقدم على مضاعفة الموارد وشراء المزيد والمزيد من الأشياء إن لم يكن في استطاعتك سداد قيمتها. لذا خصص للمكاسب والأرباح منزلة خاصة على قائمة أولوياتك في الحياة ككل.

This copy is licensed to: omar.alkhabbaz@iag.sg Edara.com User: 325588 and is not to be shared. Any illegal sharing constitutes infringement of Edara.com intellectual property rights. Without further notice we will prosecute to the fullest extent allowed by law.

يعتقد بعض الناس – خطأً – أن أخذ المنعطفات وعمل المناورات ما هي إلا لعبة سهلة أو بالأحرى هي حيلة المتكاسلين، ولكن الحقيقة أنها تتطلب انضباطًا وتحكمًا شديدًا، فالمتسلقون المتمرسون عادة ما يشيرون إلى ما يتطلبه تسلق الجبال الشاهقة من ظهور وأقدام قوية، وردود أفعال سريعة، وخفة في الحركة على عكس سهولة الهبوط.

ولكي تتجنب مثل هذه الكوارث، فأنت في أمس الحاجة إلى بناء الحدود والحواجز التي ستبقيك على المسار السليم تجاه أهدافك وبعيدًا عن حطام قطارك الشخصي.

الطريق المتعرج هو منهج انضباطي للعمل والحياة بكل مجالاتها. وهو ليس بالطريق "الأسهل"، بل إنه في واقع الأمر يتطلب مجهودًا مضنيًا لتسلق جبل طموحاتك في خضم محاولاتك لتحقيق أحلامك على أرض الواقع، وتوفر الرغبة والعزيمة لانتهاج هذا الطريق ثم البدء فيه بالفعل مع التحكم في زمام الأمور مما يضمن لك حياة مهنية وشخصية سعيدة وقوية.

المؤلف

ريتش كريستيانسن

عمل مديرًا تنفيذيًا متخصصًا في إدارة الأسواق في عالم الشركات، ومديرًا عامًا لدى كل من "ميتسوبيشي إلكتريك" و About.com. وبعد فترة طويلة من العمل في المجال التكنولوجي استمرت عشرين عامًا، استغل موهبته وخبرته لدعم الشركات المبتدئة.

الكتاب

Author:	Rich Christiansen
Title:	*The Zigzag Principle:* The Goal-Setting Strategy that Will Revolutionize Your Business and Your Life
Publisher:	McGraw-Hill (September 13, 2011)
ISBN:	978-0-07-177527-4
Pages:	256

To read more about this book, use this link:
http://www.amazon.com

خلاصات
كتب المدير و رجل الأعمال

هذه الخلاصة متوفرة باللغتين العربية والإنجليزية
This publication is available in both Arabic & English

نشرة نصف شهرية تصدر عن :
الشركة العربية للإعلام العلمي «شعاع»

للاشتراك في (خلاصات)
لكم أو لمؤسستكم أو لإهدائها لرئيس أو مرؤوس أو لتقديمها لزميل أو عميل ؛ يمكنكم الاتصال بإدارة خدمات المشتركين.

جمهورية مصر العربية : القاهرة
هاتف : 22633897 - 24036657 - 24025324
+2 02
فاكس : 22612521 02 +2

للاتصال بأي من مكاتبنا في
سوريا والسعودية والإمارات والأردن واليمن والكويت
وباقي الدول العربية،
الرجاء التكرم بزيارة موقعنا :
www.edara.com

تصدر عن "شعاع" أيضًا دوريتا
المختار الإداري
وعلاقات

يمكنكم دائمًا الاشتراك والدفع إلكترونيًا على موقعنا:
www.edara.com

تصدر (خلاصات)
منذ مطلع عام 1993 وتلخص باللغة العربية، أفضل الكتب العالمية الموجهة للمديرين ورجال الأعمال، مع التركيز على الكتب الأكثر مبيعًا والتي تضيف جديدًا للفكر الإداري. تهدف (خلاصات) إلى سد الفجوة بين الممارسات والنظريات الإدارية الحديثة في الدول المتقدمة، وبيئة الإدارة العربية ؛ حيث توفر لهم معرفة إدارية مجرّبة وقابلة للتطبيق.
ويمكن البحث في كل محتوياتها من خلال محرك البحث المركب على موقعنا.

رقم الإيداع : 6454
ISSN: 110/2357

This copy is licensed to: omar.alkhabbaz@iag.sg Edara.com User: 325588 and is not to be shared. Any illegal sharing constitutes infringement of Edara.com intellectual property rights. Without further notice we will prosecute to the fullest extent allowed by law.