

ما الذي يمكن أن يتعلمه المتزوجون من التحالفات الإستراتيجية؟

د. قطوش أمين

دكتوراه إدارة أعمال - أستاذ بجامعة سطيف ١، الجزائر

يُعتبر الزواج حقاً أساسياً لكل البشر حيث تنص المادة ١٦ من الإعلان العالمي لحقوق الإنسان المؤرخ ١٠ ديسمبر/كانون الثاني ١٩٤٨ بباريس ١: "للرجل والمرأة، متى أدركا سن البلوغ، حق التزوج وتأسيس أسرة، دون أي قيد بسبب العرق أو الجنسية أو الدين، وهما متساويان في الحقوق لدى التزوج". لكن الملاحظ أن كثيراً من المصطلحات التي هي في الأصل خاصة بالزواج تم نقلها إلى ميدان الأعمال، وخصوصاً إلى مجال التعاون بين المؤسسات، فكثيراً ما نسمع عبارات مثل تم الطلاق بين دايمر بنز وكرايزلر، وأدى الزواج الذي حصل بين علامتي آبل وماستر كارد إلى خلق تطبيق "آبل باي"، وتم الانفصال بين فولكس فاجن وسوزوكي بالتراضي.

سنتطرق في هذا المقال إلى بعض مميزات التحالفات الإستراتيجية وما يمكن أن يتعلمه المتزوجون منها، لكن قبل ذلك، وجب توضيح معنى التحالفات الإستراتيجية حيث يعرفها أوليفيه ماير^٢: "التحالف الإستراتيجي هو عبارة عن اتفاق إرادي رسمي إلى حد ما بين مؤسسات تخصص موارد مشتركة من أجل تطوير نشاط معين أو القيام بمشروع مشترك"، نلاحظ من خلال هذا التعريف بداية ظهور بوادر التشابه حيث يمكن اعتبار الزواج اتفاقاً يتم بإرادة كلا الطرفين دون إرغام أي طرف على القبول، وهو ما تم التطرق إليه في نفس المادة السادسة عشرة سالف الذكر التي تنص على أنه "لا يُعقد الزواج إلا برضا الطرفين المزمع زواجهما رضاً كاملاً لا إكراه فيه"، ثم إنه اتفاق رسمي يتم بعقد رسمي وهو عقد الزواج وينتج عنه نشاطات جديدة تتميز بالمشاركة وتهدف عادة إلى تحقيق مشروع أسري يستمر لأجيال. تجدر الإشارة إلى أننا اخترنا التشبيه مع التحالف عوض عمليات الاندماج والاستحواذ لأن كلا الشريكين سواءً أفراداً أو مؤسسات يحافظ على خصوصيته أو استقلالته خارج مجال التعاون، أما بالنسبة للطابع الاستراتيجي للتحالفات، فهو يعود للآثار المتوقعة على المدى الطويل بالنسبة لتموقع المؤسسة عبر الثنائية منتج - سوق^٣، ثم إن الرابطة الذي ينتج عن هكذا اتفاقات هو شبه نهائي أي لا

^١ الإعلان العالمي لحقوق الإنسان المؤرخ في 10 ديسمبر/كانون الثاني 1948 بباريس، المادة 16.

^٢ Olivier Meier: Dico du manager 500 clés pour comprendre et agir, Dunod, paris, 2009, p4.

^٣ Hagedoorn. John: "Understanding the Rational of Strategie Technology partenering: Interorganizational Modes of Cooperation and Sectorial Differences", *Strategie Management Journal*, vol. 14, University of Limburg, Maastricht, The Netherlands, 1993, p 372.

رجعة فيه (إلا بالطلاق وهو الاستثناء) وذلك بسبب تخصيص موارد معتبرة، كما أنه يمس مجالات النشاط الأساسية أو الوظائف الحيوية، وهي خصائص يتضمنها الزواج حيث أنه يتم وفق عقد لا رجعة فيه؛ إلا بالطلاق، وينتج عنه تخصيص المتزوجين لموارد معتبرة مالية وغير مالية مثل الوقت والجهد، إضافة إلى أنه يؤثر في جل مجالات حياة الشريكين.

فيما يلي، سنقوم بعرض أهم مميزات التحالفات الإستراتيجية التي يمكن أن يستفيد منها المتزوجون:

تقسيم عادل وواضح للمهام والمسؤوليات: حسب هامل ودوز، فإن مهام الشركاء داخل تحالف استراتيجي تمس ثلاث مجالات أساسية هي^١: المجال الاستراتيجي ويتمثل في الميدان الذي ينوي فيه الشركاء تحقيق أهدافهم، والمجال الاقتصادي ويتمثل في المزايا المنتظرة بالنسبة لكل شريك، والمجال التشغيلي ويتمثل في مجموع النشاطات المشتركة التي يقوم بها الشركاء معا. بالنسبة للزواج، فيتمثل المجال الاستراتيجي في خيار الزواج نفسه لأنه هو الذي يمكن من تحقيق الأهداف المسطرة، ويتمثل المجال الاقتصادي في مجمل الفوائد الناجمة عن الزواج سواء كانت جسدية أو نفسية، أما المجال التشغيلي، فيجب أن يكون فيه تقسيم المهام وفق منطق الارتكاز على نقاط قوة الشريك، فمثلا إذا كانت المرأة تتحكم في الحسابات المالية، دعها تقم بإعداد الميزانيات المختلفة، وإذا كان للرجل ميل نحو اعداد الطعام، دعيه يشارك في المطبخ عن طريق إعداد عدد معين من الوجبات أسبوعيا، ثم إن العدل في تقسيم هذه المهام يعتبر ضروريا لتوازن العلاقة، فمثلا لا يجوز أن تتحمل المرأة مسؤوليتين خارج وداخل المنزل بينما يتحمل الرجل مسؤولية واحدة بعمله خارج المنزل.

التكامل بين مساهمة الشركاء: تنقسم التحالفات الإستراتيجية حسب نوع مساهمة الشركاء من موارد ومهارات إلى نوعين أساسيين^٢: تحالفات الحجم **Scale Alliances** والتي تكون فيها المساهمات متماثلة وعادة ما يكون الهدف منها الوصول إلى اقتصاديات الحجم، والنوع الثاني تحالفات الربط **Link Alliances** والتي تكون فيها مساهمة الشركاء مختلفة ومكملة لبعضها البعض، وتشمل نوعية مهارات وموارد غير متماثلة تسمح بخلق فرص جديدة، كما أن هذا النوع يضم أيضا التحالفات القائمة على تقاسم المهام كأن يقوم الشريك الأول بالإنتاج والشريك الثاني بالتوزيع. قد ينطوي الزواج على النوع الأول مثل

^١ Yves Doz, Gary Hamel: "l'avantage des alliances, logiques de création de valeur", Dunod, Paris, 2000, p87.

^٢ Strategor Gémé édition: "Toute la stratégie d'entreprise", coordonné par: Lehmann-Ortega, Leroy, Garrette, Dussauge et Durand, Dunod, Paris, France, 2013, p475.

مساهمة الشريكين بموارد مالية متماثلة لاقتناء شيء معين، لكنه يميل بشكل كبير للنوع الثاني أي تحالفات الربط أو التكامل، وذلك راجع للمقومات النفسية والفيزيولوجية لكل من الذكر والأنثى، حيث يتميز كل منهما بطبيعة وبنيان مختلفين، ما يعني أدواراً أو وظائف مختلفة ومكملة لبعضها البعض، فمثلاً تختص المرأة بالولادة والرضاعة بينما الرجل أقدر منها على الأعمال الشاقة. لعلّ أروع تشبيه لهذا التكامل هو ما جاء في القرآن الكريم من خلال قوله عزّ وجل: وَاللَّيْلُ إِذَا يَغْشَى * وَالنَّهَارُ إِذَا تَجَلَّى * وَمَا خَلَقَ الذَّكَرَ وَالْأُنثَى، فاستقرار الكون تم وفق تكامل ظاهرتين مختلفتين هما الليل والنهار، ونفس الشيء بالنسبة لتوازن واستقرار الأسرة الذي يتم وفق اختلاف وتكامل الذكر والأنثى.

التعلم من الشريك: تعد نظرية التعلم التنظيمي^١ **organisational learning theory** من

أهم النظريات المفسرة لظهور التحالفات الإستراتيجية، ذلك أنّ الشركات بحاجة للتعلم والتطور المستمرين إذا ما أرادت الاستمرار في السوق. الأمر سيان بالنسبة للبشر حيث يصف ألبرت آينشتاين الحاجة المستمرة للتعلم بقوله: "الحياة مثل ركوب الدراجة، كي تحافظ على توازنك عليك أن تستمر بالتقدم".

يؤكد العديد من الباحثين مثل براهالاد، ودوز، وهامل أنّ التعلم هو هدف أساسي للتحالف الاستراتيجي والشركات الناجحة تعتبر كل تحالف نافذة تطل على القدرات الواسعة للشريك، وتستخدم هذا الاتفاق لبناء مهارات خارج مجال التعاون الرسمي ثم تنشرها بطريقة ممنهجة داخل منشآتها الخاصة. يدرس الباحثون في معهد جوتمان **Gottman Institute** العلاقات الزوجية منذ أكثر من ٤٠ سنة، وقد لاحظوا أنّ الأزواج الذين تربطهم رابطة قوية ويتفاهمون جيداً هم الأزواج الذين جعلوا التعلم من الطرف الآخر أولوية في علاقاتهم، ويشمل هذا التعلم العديد من المجالات مثل التعلم من تخصص الشريك، وبعض السلوكيات كتعلم الصبر من الزوجة، وحتى التعلم في مجال الرياضة، كما أكد باحثو نفس المعهد أنّ التعلم المستمر من الزوج أو الزوجة يعزز "خارطة الحب"^٢ بينهما **love map**. تُفضي عملية التعلم إلى فوائد أخرى مثل بناء الثقة التي تعتبر حجر الزاوية الذي تُبنى عليه العلاقات التعاونية، وتطوير لغة الحوار بين الزوجين، والتي تعتبر أيضاً مسألة بالغة الأهمية حيث تناولت دراسة منشورة في مجلة "الصحة النفسية" **Health Psychology** آراء

^١ Gary Hamel, Yves Doz, and C.K. Prahalad: "Collaborate with Your Competitors and Win", HARVARD BUSINESS REVIEW, January-February 1989, p133-139.

^٢ <https://www.gottman.com/blog/build-love-maps/>

أكثر من ١٩٠٠٠ متزوج أو متزوجة من مختلف الأعمار وصفوا فيها الحوارات الزوجية بأنها مسألة حياة أو موت .

تطرقنا في هذا المقال بصفة مختصرة إلى أوجه الشبه بين التحالفات الإستراتيجية القائمة بين الشركات والزواج بين المرأة والرجل، ثم إلى بعض الخصائص المميزة للتحالفات الإستراتيجية وما يمكن للمتزوجين أن يتعلموه منها. في الأخير يمكن سرد المثل الهندي الذي يؤكد على ضرورة التكامل بين الرجل والمرأة: "رجل بلا امرأة ليس سوى نصف رجل".

المراجع:

- 1 . الإعلان العالمي لحقوق الانسان المؤرخ في ١٠ ديسمبر/كانون الثاني ١٩٤٨ بباريس، المادة ١٦ .
- 2 .Olivier Meier : Dico du manager 500 clés pour comprendre et agir, Dunod, paris, 2009 .
3. Hagedoorn. John: "Understanding the Rational of Strategie Technology partenering: Interorganizational Modes of Cooperation and Sectorial Differences", *Strategie Management Journal*, vol. 14, University of Limburg, Maastricht, The Netherlands, 1993 .
4. Yves Doz, Gary Hamel : "l'avantage des alliances, logiques de création de valeur", Dunod, Paris, 2000 .
5. Strategor 6émé édition: "Toute la stratégie d'entreprise", coordonné par: Lehmann-Ortega, Leroy, Garrette, Dussauge et Durand, Dunod, Paris, France, 2013 .
6. Gary Hamel, Yves Doz, and C.K. Prahalad: "Collaborate with Your Competitors and Win", .HARVARD BUSINESS REVIEW, January-February 1989, p133-139 .
7. <https://www.gottman.com/blog/build-love-maps/> .