

دروس في الإدارة

الدكتور. سامر مظهر قنطقجي

أقيمت ندوة في إحدى الكليات، ولما جاء دور أحد الأساتذة، وكان رجل أعمال معروف ليلقي ورقته على الحضور. بدأ كلمته قائلاً: لم يكن لدي وقت كاف لكتابة كلمة منمقة أو تحضير عرض تقديمي، لكنني سأحاول في الدقائق القادمة أن أعطيكم خلاصة خبرتي لو ساعدتموني فقط، من يريد أن يساعدي فليرفع يده عالياً، هنا رفع عدد قليل من الحضور أياديهم بشيء من التردد، بينما امتنع آخرون.

أكمل رجل الأعمال كلامه: حسناً هذه هي حالة "التراخي" الناتجة عن الملل أو عدم الثقة، احترسوا فالتراخي في العمل قد يضيع عليكم فرصاً كبيرة، ثم أخرج من جيبه مبلغاً وقال: هذا المبلغ ألف دولار منحتني إدارة الكلية مقابل تعليمكم شيء جديد، وسوف أقدمه لمن يرفع يده حتى يصل لأعلى نقطة ممكنة، حينها بدأ جميع الحضور بالاهتمام، ورفعوا أياديهم عالياً.

فأكمل قائلاً: كان هذا هو "التحفيز"، لن تستطيع القيام بأي عمل ما لم تحفز العاملين معك.

في الدقيقة التالية كان كل واحد من المشاركين يحاول أن يفوز بالمبلغ فينظر لمن حوله محاولاً جعل يده أعلى منهم، تدخل رجل الأعمال مرة أخرى قائلاً: هذه هي "المنافسة"، قد تبدو صعبة وشرسة لكنها في النهاية تجعل الجميع في وضع أفضل.

قام أحد الشباب معترضاً: هذا ليس عدلاً، أنا أقصرهم قامه وهذا يجعلني في موقف سيء.

فرد رجل الأعمال: نعم، لديهم "مميزات تنافسية" مؤقتة ومحدودة، لا تجعلها تحبطك، استمر. من قال أن الحياة عادلة؟

بعد بضع ثواني من المنافسة قام نفس الشاب فوقف فوق المقعد ورفع يده فأصبح أعلى من باقي المنافسين.

شرح رجل الأعمال ما حدث قائلاً: هذا هو "التفكير خارج الصندوق" الذي يستطيع أن يجعلك في موقع الريادة، لكنك لن تستمر فيه إلا لحظات.

وفعلاً سرعان ما بدأ الجميع في تقليد الشاب بالوقوف فوق المقاعد ورفع أياديهم حتى تقاربت المستويات مرة أخرى، ثم بدأ البعض في اوضع أشياء فوق المقاعد حتى يصلوا لمستويات أعلى.

شرح رجل الأعمال ما حدث قائلاً: هذا هو "التحسين المستمر" الذي سيضمن لك البقاء في المنافسة.

لحظات أخرى من المنافسة الشرسة حتى اتفق ثلاثة من الشباب ليتعاونوا يحمل بعضهم بعضاً حتى يكون أول واحد منهم في أعلى نقطة ثم يتقاسمون الجائزة حال فوزهم، وهكذا وصلوا لارتفاع غير مسبوق .

شرح رجل الأعمال ما حدث قائلاً: هذا هو " العمل الجماعي " الذي يبدأ من فرق العمل الصغيرة داخل المؤسسة ويصل إلى الشراكات الكبيرة والتكتلات الاقتصادية العملاقة .

بالطبع تكونت فرق أخرى من باقي المشاركين ولم يبق أحد يعمل منفرداً، فأصبحت القاعة عبارة عن مجموعة من الفرق المتنافسة، وكل فريق يحاول أن يتبع أساليب مختلفة ليتفوق على المنافسين، وعندما بدت كل الفرق في مستويات متقاربة جداً، أسرع شاب من أحد الفرق ليعيد ترتيب زملائه فيضع الأكثر وزناً في الأسفل والأقل في الأعلى، ثم يشرح لهم وضعهم بين باقي الفرق، ويبث فيهم الحماس لاقتراح أفكار جديدة حتى تمكن فريقه من تحقيق فارق كبير في مستوى الارتفاع .

صاح رجل الأعمال: تلك هي " القيادة "، لن يصل أي عمل إلى مستوى عالمي بدون قائد بارع .

وهنا انتهى الوقت، فشكر رجل الأعمال الفريق الفائز، ثم وضع المبلغ في جيبه، وهم بالانصراف، وعندما طلب منه الفائزون المبلغ .

قال بهدوء: هذا هو الدرس الأخير: " لا تصدق أبداً أنه بإمكانك أن تتعلم دروس وخبرة الحياة مجاناً، لا بد

أن تدفع ثمن هذه الخبرة "، أنا رجل أعمال جئت لأبيع لكم خبرتي، وهذا المبلغ من حقي، هذا هو مبدأ " تبادل

المنفعة " وهي أن تفوز وأن أشاركك الفوز (Win-Win) . "

الحياة فيها دورس لأجل التعلم والتأثير على الآخرين بإيجابية .