

الفصل الأول

التفكير من أجل الربح

بقلم: رون فنكليشتاين

يقع مفتاح النجاح في حسن إيجادك «لموقف نجاح». لقد بينت دراساتي في أن ثمة سبعة سلوكيات يبيدها جميع الأفراد الناجحين. وعندما تنفذ هذه السلوكيات على أعلى مستوى في مؤسسة ما، متحدة بموقف سليم، فإنها تتدفق بغزارة داخل المؤسسة. ويفهم أصحاب الأعمال الناجحون أن المؤسسة التي يديرونها تتبنى موقف أعلى رجل في المؤسسة، وهم يناضلون كي يضمنوا أن تعكس سلوكياتهم هذا الأمر.

الأنانية

عندما أقول إن الشركات الناجحة أنانية فإنني لا أشير إلى سلوك الطفل الذي يعد كل شيء ملكه ويقول «هذا ملكي، هذا لي». أنا أشير إلى أنانية مدروسة تسمح للشركات اتخاذ قرارات قائمة على نتائج يريدون تحقيقها.

الأناني يسأل «كيف أحافظ على وقتي وطاقتي ومالي بحيث أنفقها على تلك الأشياء التي تجعلني أقرب إلى أهدافي؟» هذا النمط من الأنانية يسمح لك بأن تتأكد أن مواردك الثمينة لا تنفق إلا على نشاطات تقيد شركتك. ولكن، إلى أن تتمكن من تحديد نمط الزبائن الذي تريد أن تجذبه والمشكلات التي تستطيع أن تحلها من أجلهم، من الصعب جداً أن تكون أنانياً.

مركز الاهتمام

من الصعب جداً أن يكون عمل الشركة متركزاً حول محور ما إذا كنت لا تعرف إلى أين أنت ذاهب. يعرف القاموس «محور الاهتمام» (Focus) على أنه «الاهتمام الوثيق،

التركيز». دون منظور واضح لا تستطيع أن تركز على الناتج المطلوب. من السهل أن تتحير، وأن تكون غير منظم، ومتقلباً. عندما تفهم ما ينبغي أن تكون أنانياً تجاهه، فإنك تولد تركيزاً واضحاً - أو لنقل شعوراً بالهدف.

النظام

النظام سلوك منضبط ينتج عن تدريب وضبط للنفس. لقد عازمت على تحقيق أهدافك التسويقية. أن تكون منظماً يعني أنك لن تتخلى أهدافك. علمك النظام أن حياة العمل التجاري ليست يسيرة وأن ثمة مآزق قاسية ستقف لك بالمرصاد. وقد علمتك التجربة أنك بكونك منظماً تستطيع أن تتجاوز المآزق. ابق عينك على الهدف، واتبع نظاماً يعمل بدقة الرادار تسعى لتحقيق أهدافك، وتركيزك لا يترنح أبداً.

المثابرة

يُعرف قاموس ويبستر كلمة «المثابرة» على أنها استمرار للأثر بعد أن يزول السبب. عندما يكون لديك وقت لإيجاد إستراتيجية تسويق وتنفيذ خطة تسويقية، ستكون أهدافك واضحة. وعندما تكون مُركزاً ومنتظماً وأنانياً فإن اصرارك سيصبح لك أن ترى أي عقبة غير مخطط لبروزها لا كمشكلة بل كفرصة. فبعد كل شيء، إذا كان اجتيازها سهلاً فإن كل واحد يستطيع أن ينجز ما أنت تنجزه. ولكن ما كل واحد في ميدان المعركة معك. فبعض الأشخاص يرون الصعوبات ويتوقفون، بينما أنت ترى العقبات وترى فرصاً. أنت تجعل عينيك مركزة بوضوح على أهدافك. تعرف إلى أين ذاهب، وتعرف أنك لا تستطيع أن تتوقف. تعرف أن اصرارك هو ما يدفعك إلى الأمام. ستجد طريقة للالتفاف حول أي عقبة، والاستمرار في السير قدماً.

الملكية

الملكية هي حالة أن تكون مالكاً. إنها تأخذ شكل الحق القانوني للملكية شيء ما، لا الأشياء الملموسة فقط، بل حتى أحلامك، وأهدافك، وأشغالك، وحياتك، وإذا لم تأخذ

ملكية تحقيق أحلامك، فمن يفعل؟ كما قال جيس ليفرمور «هناك إحساسان فقط في السوق - الأمل والخوف. المشكلة هي أن تأمل عندما ينبغي أن تخاف، وتخاف عندما ينبغي أن تأمل».

ولكن ليس أنت. إن خوفك باعث على تحريكك قدماً لأنك تعلمت أنك عندما تتخذ قراراً تحصل على نتائج. أنت تأمل دوماً بالأحسن وتخطط لما هو أسوأ. أنت مستعد لما تلقي به الحياة عليك. ينبغي أن تصمد. اتخاذ الملكية يتعلق بالتغيير - تغيير من أجل التحرك قدماً، وتغيير السلوكيات غير المناسبة، والتعامل مع العالم كما هو وليس كما تريده أنت.

أنت تملك النتيجة لأنك واضح بشأن إلى أين تريد أن تذهب، وتأخذ الملكية لها. بالملكية، تعرف أنك إذا لم تحصل على ما ترغب فيه من نتائج تستطيع أن تتخذ الإجراء وتغير النتيجة. الملكية ذات سلطة كبيرة جداً. أنت تعرف أنك إذا لم تكن تملك المهارات فإنك تستطيع أن تتعلم أو توظف أحداً لتعليمك.

توجه نحو النتائج

تعني النتائج الانتهاء بطريقة معينة. ما إن تحدد أهدافك - النتائج التي تريد الوصول إليها - وكيف تريد للأشياء أن تنتهي، تستطيع الحصول على ملكية من أجل إيجاد النتائج المرغوبة لديك. تستطيع أن تخلق النتائج.

عندما لا تحصل على النتائج التي تريدها فإنك تعود ثانية إلى الإصرار، الملكية، والتركيز، والنظام، وتعرف أن لديك المهارات، والدافع، والرغبة، والمعرفة، وخريطة الطريق التي سوف تأخذك إلى حيثما تريد. النتائج هي ببساطة طريقة لقياس نجاحك. إنك إما تنهي عملك، أو لا. إذا لم يتم ذلك، فإنك، بسبب ملكيتك، ستعاود المحاولة وتجرب شيئاً مختلفاً. لا أعدار، لا ندم. نتائج فقط. أنت تفهم أنه، وكما قال يودا، «لا توجد تجربة، يوجد عمل فقط».

ركّز على الناس

جميع الناجحين يفهمون أن نجاحهم يأتي مع الناس أو عبرهم. الناجحون يميزون هؤلاء الأفراد ويرحبون بهم من أجل مساهمتهم بالنتائج. وهم سوف يتحملون أيضاً المسؤولية الكاملة عن الأشياء التي لم تنجح. عليهم أن يفعلوا ذلك لأن لا سبيل آخر للعمل عندما تكون أنت المالك وتأخذ الملكية على عاتقك.

سوف تتعلم كيف تنفذ هذه السلوكيات في الفصل القادم. لذا خذ قلمك وابدأ بإيجاد وتطوير إستراتيجيتك، وتغيير حياتك.

كل شيء في هذا الكتاب مهم، ولكن من أجل تحقيق الفائدة القصوى من جميع المعلومات الواردة فيه، عليك أن تفهم إلى أين تريد أن تذهب وكيف ستصل إلى هناك. ثم، بعد ذلك، تستطيع أن تنفذ الأدوات والتقنيات الموصوفة في أقسام قادمة.