

اول مجلة الكترونية عربية تهتم بالادارة والتسويق وتطوير الذات  
تصدر عن موقع ادارات نت - العدد الاول - يونيو ٢٠٠٩

## جاك ويلش

من أعظم الشخصيات التي برزت  
في الإدارة وبناء الشركات



تحرر من قيودك

وفكر ببساطته

أبدأ خطة الانقاذ من الآن

اغنياء العرب

٢٠٠٩

قراءة من كتاب لهذا العدد

اضغط الزر وانطلق

روبين سبكيولاند

اضغط الزر وانطلق



قصص مشهورة التنازع في مجال العمل لشخص الاجتهاد والتفكير.

روبين سبكيولاند

مجموعة من الكتب

2 جاك ويلش

3 خصائص القيادة العشر

4 تحرر من قيودك وفكر ببساطة

5 العادات السبع للناس الأكثر فعالية

6 إبداء خطة الإنقاذ من الآن

7 أغنياء العرب ٢٠٠٩

8 كيف تنظم يومك

9 النجاح لا يتوقف عن حد

11 ستات دي بونو

12 اظغط الزر وانطلق

14 سطور ذات معنى

## كلمة المحرر

## ماذا تريد...

كثير من الاوقات نجد ان بعض الناس لا يحصلون على اي شيء جيد من حياتهم، فيأتي التساؤل لماذا يحدث ذلك؟

هذا لانه في المقام الاول نجهلهم لا يعرفون ماذا يريدون!

فعلا بعض الناس لا يعرفون ماذا يريدون بل وتجدهم في قمة الحماس والنشاط في لحظات معدودة ويتبدد ذلك في لحظات بسبب فقدهم للحماس او الاهتمام بالامر او حال مواجهتهم لمشكلة صغيرة. هؤلاء الذين دائما ما يغيروا افكارهم ويستسلموا بسرعه عالية حال عدم حصولهم على ما يريدون.

ربما تكون الان مشوش قليلا وقد لا تعرف ما تريده حقا في حياتك.

قد ترغب في النظر و الاحساس بما هو ات:

١- ما الذي يجعل قلبك فرحا ومليئة بالاثارة؟

٢- ما الذي يجعلك سعيدا؟

٣- ما الذي تفكر فيه باستمرار وليل ونهار؟

٤- ما الذي تريد فعله بقية حياتك؟

٥- ما الذي تقعله لكي تستمتع؟

٦- ماهي هواجسك وخواطرك؟

٧- ما الذي يجعلك تقفز فرحا؟

لمساعدتك على ذلك فقط اتبع الخطوات التالية:

١- اكتب في ورقة كل الاجابات الممكنة للسئلة السبعة السابقة ولا تنسى كتابة كل شيء مهما كان حتى الغير مهم منه.

٢- حدد من خمسة الى سبعة اجابات تهلك وحريص عليها.

٣- قيم واختار من قلبك اجابة واحده فقط. فكر بان ذلك هو الذي

يجعلك تقضي وقتك كله بل ومواردك وطاقتك وكل ما تملك لتحيا

تلك الحياة التي تطمح لها.

محمد سعيد باقلاقل

سعر الاشتراك السنوي

السعودية ٣٠٠ ريال

خارج السعودية ٨٠ دولار امريكي

لتراسلة ادارة التحرير

mag@edarat.net

الاشتراكات

السعودية:

ksa@edarat.net

٠٥٩٦١١٢١١

خارج السعودية

www.edarat.net

المستشارون

د. سامي الانصاري - السعودية

أ. احمد المنهبي - السعودية

د. ايوب الايوب - الكويت

أ. عبدالله العثمان - الكويت

د. محمود التايه - كندا

إدارة التحرير

محمد سعيد باقلاقل

عويضه سعيد السيود

افراح مبارك باقلاقل

التصميم والإخراج الفني

يحيى الكثيري

# جاك ويلش

من أعظم وأبرز الشخصيات التي برزت في الإدارة وبناء الشركات . من خلال عمله قائداً في شركة جنرال إلكتريك خلال عشرين عاماً ارتفعت أرباح الشركة من ١٣ مليار دولار إلى أكثر من ٤٠٠ مليار دولار ، أصبح مدير المصنع في ذلك الوقت وعمره لا يتجاوز الثلاثين عاماً. ألقى محاضرات عدة حول العالم أمام أكثر من ٢٥٠ ألف فرد، وأجاب عن أسئلتهم التي تدور حول عشرات الموضوعات المختلفة وتتميز محاضراته بالتفاؤل والنجاح وتصل تذكرة الدخول لمحاضراته إلى ١٠ آلاف دولاراً

كانت عائلته متواضعة علمياً ومادياً فوالده كان يعمل مفتش بالسكة الحديدية ولم يكن أحد من أبويه حاصلًا على ما يعادل حتى الثانوية العامة. عمل جاك في مرحلة شبابه في بعض الأعمال مثل حمل الحقائق للأعبى القولف، توصيل الجرائد، بيع الأحذية وتدريب في كثير من الشركات في مرحلته الجامعية وقت الصيف.

ولد جاك ويلش في ولاية ماساشوستس عام ١٩٣٥، وعاش فيها حتى تخرج في جامعتها حاصلًا على بكالوريوس الهندسة الكيميائية عام ١٩٥٧، ثم غادرها لإتمام تعليمه بالاختصاص نفسه والحصول على درجة الماجستير ثم الدكتوراه في جامعة إلينوي. ثم التحق بشركة جنرال إلكتريك في عام ١٩٦٠، وكان سيتركها بعد عام بسبب البيروقراطية، لكن حدث أن أقنعه صديقه غاتوف واستبقاه في الشركة بزيادة ٣٠٪ لأنه أيقن أن هذا الشخص من أثمن أصول الشركة.

ألغى ويلش خلال رئاسته للشركة عشرات الآلاف من الوظائف وأعاد هيكلة وترتيب المتبقي منها، كما حول نشاط الشركة الصناعية إلى مجالات التمويل والترفيه.

شخصية ويلش كانت مثيرة جدا للإعجاب رغم أنه وضع الشركة في مازق كثيرة لسبب أنه لم يتشاور مع غيره وكان يعتبر المسؤولين والمستشارين مجرد مصدر معلومات فقط وليس مصدر لإبداء الرأي فلقد كان يتخذ قراراته النهائية بمفرده رغم أنه يدل ذلك على الشجاعة والتحدي إلا أنه نوع من أنواع الديكتاتورية.

تميز ويلش بالجانب الإنساني كثيرا ، فالشركات بمفهومه ليست مؤسسات للربح فقط على حساب عوامل أخرى كثيرة . بل إن عليها واجبا للمجتمع ككل وليست نحو حمل أسهمها فقط وهو الإرتقاء بالمجتمع والعمل على مصلحته من جميع الجوانب الانسانية والبيئية.

ولكن أكثر مقومات نجاحه بروزاً كان انتقاؤه وتطويره للقادة. وكذلك بناء الثقة في داخل موظفيه حتى يحفزهم على التطوير والإبداع وفتح أفقهم للعمل باستمتاع وحيوية. ومن خلال تلك الاستراتيجية الفعالة زادت أرباح الشركة إلى ثلاثين ضعفا !!!

أيضا ويلش لا يؤمن بالمساواة بين الموظفين ويميز بينهم بناء على أفكار الموظف ونشاطه داخل العمل وذلك عندما لا يكون هناك مقابل للتميز والاجتهاد فإن العاملين لا يتحفزون لبذل أي جهد زائد أو محاولة تحسين ما يقومون به. وكما أن عدم التمييز مُضر فإن التمييز الزائد عن الحد مُضر أيضا.

يقول جاك ويلش أن القادة يتميزون بأربعة عناصر:

أولاً: بالطاقة. فالأفراد مع الطاقة يحبون أن يعملوا باستمرار ودون انقطاع. فهم ينهضون كل صباح بحماسة شديدة لمتابعة أعمالهم. هؤلاء هم الذين يتحركون بسرعة ٩٥ ميلاً في الساعة في عالم سرعته ٥٥ ميلاً في الساعة.

ثانياً: بارعون في تحفيز الأفراد. يضعون الرؤيا ويدفعون الأفراد للعمل بناء على هذه الرؤيا. فالمحمسون يعرفون كيف يحملون الآخرين على التفاعل مع الرأي أو الاعتقاد. ليسوا أنانيين، يمنحون الآخرين التقدير عندما تسيّر الأمور في مسارها الصحيح ويسرعون إلى تحمل المسؤولية عندما تتخذ الأمور مساراً خاطئاً، لأنهم يدركون أن المشاركة في التقديرات والانفراد في تحمل اللوم يشجع زملاءهم ويزيد من حماسهم للعمل.

ثالثاً: يتمتعون بروح التحدي والحزم، هؤلاء هم النماذج المنافسة، إنهم يعرفون كيف يصنعون القرارات الصعبة فعلاً، ولا يسمحون لدرجة الصعوبة مهما بلغت أن تقف حائلاً بينهم وبين تحقيق أهدافهم.

رابعاً: تنفيذيون يفعلون ما يقولون، الأفراد الذين ينفذون بشكل فعال يفهمون أن الفعالية والإنتاجية ليستا أمراً واحداً، أفضل القادة هم أولئك الذين يعرفون كيف يحولون الطاقة والحماسة والتحدي إلى أفعال ونتائج، هم يعرفون كيف ينفذون. وفي تصنيفه للمتنافسين، اضاف ويلش صفة جديدة جعلها من مقومات القيادة الأساسية وهي العاطفة. فأفضل القادة هم أولئك الذين يمتلكون عاطفة قوية تجاه عملهم ومن حولهم.

من أقواله :

- أسرع طريقة لتدمير نفسك هي ان تكون شوكة في ظهر شركتك.
- العمل مثل أي لعبة، فيه لاعبون ولغة وقواعد وخلافات وسرعة ايقاع.
- العالم مليء بالحمقى، وبعضهم يصبحون مديرين.





# خصائص القيادة العشر

لا تستطيع أية منظمة أن تكون أفضل من مستوى القيادة بداخلها. ولأن القيادة هي مكانة هامة يجب أن تكون في حالة دائمة من التطور، هناك اختيارات شخصية هامة والتي يجب أن يتخذها القادة سواء الجدد أو ذوي الخبرة كأساس ثابت. فالقادة المؤثرون هم في الأساس أشخاصاً مؤثرون.

ولا يمكن فصل الأخلاقيات الشخصية عن المهنية ولذلك فشخصية القائد هامة وأساسية وتعد القائمة الآتية التي تحتوى على العشرة صفات الأساسية للقائد دليل قيم ومقياس أساسي للقيادة.

**١** تأتي علي رأس القائمة واحدة من أهم الأخلاقيات الشخصية.

ويعده Honest Abe Lincoln ذلك الرجل الذي سار أميالا لإعادة بقية نفوذ لعمل مثالا قويا علي كيفية انعكاس الاخلاقيات الشخصية علي التصرف أو السلوك المهني. فالآراء التي تصدر تحت ضغوط أو إغراءات تفرق بين القادة العظماء الحقيقيين وبين الغير حقيقيين.

**٢** **الهمة العالية**، فالقادة العظماء لا يصابون بالملل أو الكلال بالتعامل مع القضايا الصغيرة. هؤلاء الأشخاص يعرفون الصواب من الخطأ كما لديهم القدرة علي التفرقة بين ما هو هام بالفعل وما هو مجرد ممتع.

**٣** **القدرة علي القيام بالأولويات** والتي تأتي بنفس أهمية تحديد الأولويات. فكثير من قوائم الأولويات المحددة بعناية فائقة تنتهي بفشل في التنفيذ علي أرض الواقع.

و الفرق بين تحديد الأولويات وتنفيذها كما تم تحديدها هو الفرق ذاته بين الشخص الحالم وبين الشخص المنفذ.

**٤** **الشجاعة**، فالاستعداد للمخاطرة و تقبل مسؤولية النتائج هي بحق صفة أساسية

ذلك الشعور بالحماس . فنجاح المنظمة و إلهامها قائم علي حماس القائد.

**٩** **الأشخاص ذوي التفكير الرفيع** **المستوي** هم القادة الواقعيون الذين يتجاوبون مع المشكلات و لا يقومون فقط بردة الفعل ، فالقائد الذي يستطيع البقاء هادئاً في ظل أجواء متوترة يضفي الشعور بالثقة داخل المنظمة ويحرك من فيها لاتباع منهجه.

**١٠** **الرغبة في مساعدة الآخرين علي النجاح** هي السمة المميزة للقائد الحقيقي العظيم. فيكون التكامل عندما يستثمر القائد جهده بحق في نجاح الآخرين. يقول Zig Ziglar « لا يابه الناس بما تعرف حتى يعرفون كم تكثر بهم.»

إذا ما كنت تحاول زيادة درجة تأثيرك كقائد أو أنك تحاول صقل موهبة القيادة داخل منظمتك، يجب عليك دراسة صفات الاشخا الذين تتبنا بانهم سيصبحون قادة عظماء.

و تذكر أن القيادة فن، و ليس علما و أن الفرق بين القائد الحقيقي والغير حقيقي يظهر في القرارات الشخصية التي يتخذها الفرد عند اختيار طريقة حياته.

فالالتزام الطويل المدى بالمبادئ و الذي سبق الحديث عنه ينتج القائد المؤثر و تباعا منظمة قوية.

و مشتركة بين القادة المؤثرين فإما أن تقوم أنت بالسيطرة علي كل شيء تفعله أو تقوم مخاوفك بالسيطرة ... و المنظمة لن تكون أبداً أشد جرأة من قائدها.

**٥** **الالتزام**-القادة الملتزمون الذين يعملون بجد و إخلاص سيقومون تباعا بإنتاج منظمات ملتزمة و مخلصه الأداء بغض النظر عن الأشخاص الذين سيبدون معهم أو الخبرات التي سيقومون بإضافتها إلي العمل.

**٦** يؤمن القادة الغير تقليديين **بالمبادرة** و عدم انتظار أي شيء ليتحركوا علي أساسه،

فالقادة المؤثرون هم المبدعون الذين لديهم القدرة علي تحمل المسؤولية ، و الذين يفضلون تشكيل الغد بدلاً من تكرار الأمس.

**٧** القادة العظماء لديهم الاتجاه الدائم نحو **اتخاذ القرارات الصعبة** . و هذا الاتجاه دائماً ما ينتج طاقة و قوة دافعة و التي تمثل الدرع الواقي ضد آلام المهام الصعبة. كما أن الحفاظ علي المنظمة بهذا الاتجاه يجعلها أكثر تأثيراً و تماسكا.

**٨** **الحماس** ، فالحماس الحقيقي الذي ينتج من الإلهام له تأثير ايجابي علي الأشخاص فهم ينظرون الي قادتهم وينقلون

# تحرر من قيودك وفكر ببساطة



جناحه حائراً لكنه واثق أن الملك لا يخدعه وبينما هو ملقى على الأرض مهموم ومنهك ويضرب بقدمه الحائط غاضباً وإذا به يحس بالحجر الذي يضع عليه قدمه يتزحزح ..... فقفز وبدأ يختبر الحجر فوجد بالامكان تحريكه وما أن ازاحه وإذا به يجد سرداباً ضيقاً لا يكاد يتسع للزحف فبدأ يزحف وكلما زحف بدأ يسمع صوت خرير مياه وأحس بالأمل لعلمه أن القلعة تطل على نهر بل ووجد نافذة مغلقة بالحديد أمكنه أن يرى النهر من خلالها .

استمرت محاولاته بالزحف الى أن وجد في النهاية هذا السرداب ينتهي بنهاية ميتة مغلقة وعاد يختبر كل حجر وبقعة فيه ربما كان فيه مفتاح حجر آخر لكن كل محاولاته ضاعت سدى والليل يمضي واستمر يحاول ويفتش ... وفي كل مرة يكتشف أملاً جديداً ... فمرة ينتهي الى نافذة حديدية ومرة الى سرداب طويل ذو تعرجات لا

نهاية لها ليجد السرداب اعاده لنفس الزنزانة وهكذا ظل طوال الليل يلهث في محاولات وبيادر تلوح له مرة من هنا ومرة من هناك وكلها توحى له بالأمل في أول الامر لكنها في النهاية تبوء بالفشل وتزيد من تحطمه.

وأخيراً انقضت ليلة السجين كلها ولاحت من خلال النافذة الشمس تطلع وهو ملقى على أرضية السجن في غاية الانهك محطم الأمل من محاولاته اليائسة وأيقن أن مهلته انتهت وأنه فشل في استغلال الفرصة ووجد وجه الامبراطور يطل عليه من الباب ويقول له ... أراك لا زلت هنا !...

قال السجين كنت أتوقع أنك صادق معي أيها الامبراطور ... قال له الامبراطور ... لقد كنت صادقاً ... سأله السجين ... لم أترك بقعة في الجناح لم أحاول فيها فأين المخرج الذي قلت لي ؟ قال له الامبراطور لقد كان باب الزنزانة مفتوحاً وليس مغلقاً !!

أحد سجناء لويس الرابع عشر المحكوم عليه بالاعدام ومسجون في جناح قلعة مظلمة على جبل ....

هذا السجين لم يبق على موعد اعدامه سوى ليلة واحدة ...

ويروى عن لويس الرابع عشر ابتكاره لحيل وتصرفات غريبة ، وفي تلك الليلة فوجيء السجين وهو في أشد حالات اليأس بباب الزنزانة يفتح ولويس يدخل عليه مع حرسه ليقول له أعرف أن موعد اعدامك غدا لكنني سأعطيك فرصة اذا نجحت في استغلالها فبإمكانك أن تتجوا ....

هناك مخرج موجود في جناحك بدون حراسة ان تمكنت من العثور عليه يمكنك عن طريقه الخروج وإن لم تتمكن فإن الحراس سيأتون غدا مع شروق الشمس لأخذك لحكم الاعدام ..

أرجوا أن تكون محظوظاً بما فيه الكفاية لتعرف هذا المخرج .. وبعد أخذ ورد تأكد السجين من جدية الملك وأنه لا يقول ذلك للسخرية منه غادر الحراس الزنزانة مع الامبراطور بعد أن فكوا سلاسله وتركو السجين حتى لا يضيع عليه الوقت

جلس السجين مذهولاً فهو يعرف أن الملك صادق ويعرف عن لجوءه لمثل هذه الابتكارات في قضايا وحالات مماثلة ولما لم يكن لديه خيار قرر أنه لن يخسر من المحاولة .... وبدأت المحاولات وبدأ يفتش في الجناح الذي سجن فيه والذي يحتوي على عدة غرف وزوايا

ولاح له الأمل عندما اكتشف غطاء فتحة مغطاة بسجادة بالية على الأرض وما أن فتحها حتى وجدها تؤدي الى سلم ينزل الى سرداب سفلي ويليه درج آخر يصعد مرة أخرى وبعده درج آخر يؤدي الى درج آخر وظل يصعد ثم يصعد الى أن بدأ يحس بتسلسل نسيم الهواء ... واستمر يصعد ... ويصعد ويصعد .. الى أن وجد نفسه في النهاية

وصل الى برج القلعة الشاهق والأرض لا يكاد يراها وبقي حائراً لفترة طويلة فلم يجد أن هناك أي فرصة ليستفيد منها للهروب وعاد أدراجه حزينا منهكا والقي نفسه في أول بقعة يصل اليها في

■ الانسان دائماً يضع نفسه صعوبات وعواقب ولا يلتفت إلى ماهو بسيط  
■ حياتنا قد تكون بسيطة بالتفكير البسيط لها ، وتكون صعبة عندما يستعصب الإنسان شيئاً في حياته.



# العادات السبع للناس الأكثر فعالية

تتكون شخصيتنا جميعاً مما نعتاده حتى يصبح دالاً علينا ..... وهناك سبع عادات يؤدي اكتسابها خطوة بخطوة إلى نمو الشخصية نمواً فعالاً متوافقاً مع القانون الطبيعي للنمو ، انتقالاً من الاعتماد على الغير إلى الاستقلال بالنفس ثم الاعتماد المتبادل .

هذه العادات هي :

## ١- العادة الأولى : كن مبادراً

كثيرون يتحركون وفقاً لما تمليه عليهم الظروف ، أما السباقون المسيطرون فتحركهم القيم المنتقاة التي تتشربها نفوسهم وتصبح جزءاً من تكوينهم ، ولكي تكون سباقاً يجب أن تعمل على تغيير الظروف بما يخدم أهدافك ، لا أن تغير أهدافك وفقاً لما تمليه الظروف .

## ٢- العادة الثانية : ابدأ والمنال في ذهرك

هذا يعني أن تبدأ ولديك فهم واضح وإدراك جيد لما أنت ماضٍ إليه، أن تعرف أين أنت الآن ؟ وتتحقق من أن خطواتك ماضية في الطريق الصحيح . نحن جميعاً نلعب أدواراً متعددة في حياتنا لكن تحديد الهدف أو الرسالة يجعلنا أكثر دقة في معرفة الطريق الصحيح .

## ٣- العادة الثالثة : ابدأ بالأهم قبل المهم

نظم أمورك واتخذ إجراءاتك على أساس الأسبقيات ..... الأهم ثم المهم . يجب التركيز على الأمور الهامة وغير العاجلة لمنع الأزمات وليس لمواجهتها .... ومفتاح الطريق لتحقيق هذا الهدف هو تفويض السلطة والاختصاصات

## ٤- العادة الرابعة : تفكير المنفعة للجميع

ليس ضرورياً أن يخسر واحد ليكسب الآخر ، هناك ما يكفي الجميع ، ولا داعي لاختطاف اللقمة من أفواه الآخرين .

## ٥- العادة الخامسة : حاول أن تفهم أولاً، ليسهل فهمك

إذا أردت أن تتفاعل حقاً مع من تعاملهم، يجب أن تفهمهم قبل أن تطلب منهم أن يفهموك.

## ٦- العادة السادسة : التكاثر مع الآخرين

كن منتمياً للمجموع عاملاً من أجله .... المجموعة ليست مجرد الجماعة ، لأن نتائج العمل من أجل المجموع سيكون أكبر وأكثر من مجرد جمع نتائج أعضاء المجموعة .

المجموعة هي ١+٨ أو ١٦ وربما ١٦٠٠

## ٧- العادة السابعة : اشحن المنشار

لكي تكون فعالاً يجب أن تجدد قوتك ومقدراتك متمثلة في الأبعاد الأربعة للذات الإنسانية » الجسم ، العقل ، الروح ، العاطفة » وهذا يتطلب تنمية الجسم بالرياضة ، وتنمية العقل بالمعرفة والثقافة ، وتنمية الروح بالإيمان والقيم ، وتنمية العواطف بالتواصل مع المجتمع وصولاً إلى المنفعة المتبادلة وشحناً للمكانات الانتماء .

تأليف : ستيفن ر. كوفي



# أبدأ خطة الانقراض من الآن

سواء وصلنا أم لا الى عمق  
الركود الاقتصادي ، الان هو  
الوقت المناسب لعمد خطة  
انقاذ. ضع في ذهنك الامور  
التالية :

**1** عدل من حجم توقعاتك : الركود ادى الى تغيير مواقف وسلوكيات العديد من المستهلكين بشكل دائم ومستمر. تذكر ، عند انتعاش الاقتصاد سينظرون الى منتجاتك عبر مرآة جديدة.

**2** سيطر على التكاليف : فائض الصناعة وفائض المخزون ستواصل دفع الأسعار نحو الانخفاض. للحفاظ على القدرة التنافسية ، استمر في التركيز على التكاليف حتى بعد أن يبدأ الانتعاش.

**3** ضع خطة لمجموعة متنوعة من السيناريوهات : لا أحد يعلم الى متى ستستمر حالة الركود أو سرعة الانتعاش.

خطة الانقاذ الخاصة بك ينبغي أن تكون قابلة للتكيف مع مجموعة متنوعة من السيناريوهات. فكر في استراتيجيتك كتوجه وليس كواقع محتم.

**4** لا تنتظر الضوء الأخضر : لا تستطيع الانتظار حتى تعلن صحيفة وول ستريت جورنال أن الانتعاش قد بدأ.

أبدأ بالتخطيط من الان وقد التوجه في الوصول الى المستهلكين بعد الركود.

Harvard Business Review – Management Tip



# اغنياء العرب 2009

فوربس ٢٠٠٩ تكشف لنا من جديد عن المليارديرات العالم ولكن في هذا التقرير سنستعرض لكم ال ٢٨ الملياردير العربي والذين يملكون ١٠٢.٣ مليار دولار تمثل ٤٪ من اجمالي ثروة اغنياء العالم.

يتربع على العرش دائما الامير الوليد بن طلال كما هو الحال مع بيل جيتس الذي لم يتنازل عنها سواء عاما واحدا لزميله بوفيت.

وكما يطلق على الامير الوليد «بوفيت العرب» لان معظم اعماله من الاستثمارات التي تأثرت كثيرا بالازمة المالية فلقد اصبحت ثروة الامير الوليد ١٢.٢ مليار بعد ان كانت قبل ٣٦٠ يوم ٢١ مليار.

هذه الثروة التي بدأت من الصفر واليوم الامير الوليد صاحب شركة المملكة القابضة وشريك رئيسي في سيتي جروب، وما زال الكثير من الخطط التي يزعم الوليد بتنفيذها مثل اعلى مبنى في العالم بمدينة جدة.

ويمتلك الوليد مجموعة نادرة من المجوهرات التي تقدر ٧٢٠ مليون دولار والعديد من القصور والاربع طائرات الخاصة من نوع ايرباص ٣٨٠.

ويأتي ثاني قائمة الاثرياء العرب الشيخ محمد العمودي الذي صنع ثروته بنفسه لتصبح ٩ مليار دولار في هذا العام بعمر ٦٣ عام من العطاء والجد.

ولد الشيخ محمد العمودي في اثيوبيا ويحمل الجنسية السعودية. بدأ نشاطه في الانشاءات والعقارات في السعودية قبل ان يعمل في مجال الطاقة. بدأ بالاستثمار في السويد عام ١٩٧٤ ويمتلك سفينسكا بتروليم ومصفاة بريم السويدية. استثمر اكثر من مليارين دولار في اثيوبيا من الفنادق الى الشحن والتفريغ. حقق ارباح ضخمة من مناجم الذهب التي يمتلكها في منطقة اورومو الاثيوبية حيث تنتج حاليا ستة اطنان من الذهب سنويا والتخطيط لمضاعفة الكمية في العام ٢٠١٠. يمتلك العديد من العقارات في لندن وامريكا وتبرع باكثر من مليون دولار لمؤسسة كلنتون.

اما الثالث عربيا هو الكويتي ناصر الخرافي بثروة موروثه قام بتنميتها لتصبح ٨.١ مليار دولار في هذا العام. بإجمالي مبيعات ٥.١ مليار هي لمجموعة الخرافي لتكون كواحدة من اكبر الشركات الخاصة في العالم العربي. بداية في الانشاءات والان شركات متعددة مثل بيتزا هت، تي جي فرايديز، كنتاكي، و ويمبي. وامتلاك حصص ضخمة في البنوك الكويتية وتأسيس اول شركة اتصالات خليجية، كذلك تم انشاء مجموعة سياحية متخصصة في الفنادق في كل من مصر، سوريا، ليبيا، لبنان، البانيا، السنغال وغامبيا وبالخصوص في منطقة وسط البلد في تلك الدول. ومن الاهتمامات المثيرة لهذه العائلة هي الرياضة وتتوي شراء حصة في فريق ليفربول.

ويأتي رابعا من الامارات الملياردير عبدالعزيز الغرير الذي استطاع ان ينمي ثروته مورثه في القطاع البنكي ليصبح لديه اكبر بنك خاص في الامارات باصول تصل الى ٢٢.٨ مليار دولار في عام ٢٠٠٨ وتقدر ثروته ٧.٨ مليار دولار.

اما في المرتبة الخامسة عربيا ومن السعودية هما كل من محمد بن عيسى الجابر ومعن الصانع بثروة لكل منهما ٧ مليار دولار.

محمد بن عيسى الجابر بعمر الخمسين والذي صنع ثروته من الصفر هو المؤسس والمدير لمجموعة إم بي أي الدولية والتي تمتلك العديد من

الشركات المتخصصة في العقارات والفنادق والطاقة والغذاء. قامت المجموعة بشراء ثلاث منتجات ضخمة في البرتغال بقيمة ٢٦٨ مليون دولار في بداية ٢٠٠٨ لتضيفها الى المجموعة المكونه من ٧٢ منتج وفندق في كل من فرنسا والنمسا وبريطانيا. وقامت بشراء من ستاروود حوالي ١٢ موقع في فرنسا بقيمة ٢.٦ مليار دولار.

يقضى محمد الجابر ٨٠٪ من وقته في اوروبا لكبر حجم الاعمال هناك مع رغبته القوية بالعودة والاستقرار في الوطن.

اما صاحب المرتبة الخامسة الاخر رجل الاعمال السعودي معن الصانع والمهتم في الاستثمارات ويمتلك حصه ضخمة في البنك البريطاني قام ببيعها قبل سنتين. صنع هذه الثروة من الصفر ويبلغ من العمر ٥٤ عاما. هو المؤسس لمجموعة سعد للتجارة والمقاولات في المنطقة الشرقية. لديه اهتمامات في الجانب الصحي والتعليمي ولديه صرح طبي عالمي و كلية ترميز وثلاث مدارس من بينها مدرسه متخصصة لرعاية الاطفال الذين يعانون من الاعاقة، وانتهى من بناء مركز العلوم الصحية لتحسين الخدمات للارواح في منطقة الخليج.

وبقية الاسماء اللامعة تأتي على النحو التالي:

السابع عربيا وال ٧٤ عالميا سليمان الراجحي بثروة ٦.٢ مليار

الثامن وال ١٠٤ عالميا منصور بن زايد ال نهيان من الامارات بثروة ٤.٩ مليار

التاسع وال ١٨٢ عالمياً رجل الاعمال السعودي صالح كامل بثروة ٣.٥ مليار

ويليه السعودي صالح الراجحي بثروة ٣.٣ مليار وبترتيب عالمي ١٨٢

الحادي عشر من مصر نصيف ساويرس بثروة ٣.١ مليار دولار

ويليه الاماراتي ماجد الفطيم بترتيب عالمي ٢٠٥ بثلاثة مليارات

ويعود الحضور المصري برجل الاعمال نجيب ساويرس بنفس الثروة والترتيب العالمي

وفي المرتبة الرابعة عشر عربيا و ٢٢٤ عالميا الاماراتي سيف الغرير بثروة ٢.٨ مليار

ويأتي في مرتبة واحدة من لبنان وبرتبه ثابتة عالميا ٣٣٤ كل من نجيب وطه ميقاتي وبثروة ٢ مليار دولار

وفي الترتيب ١٧ الى ١٩ وترتيب عالمي ٣٩٧ كل من عبدالله الفطيم من الامارات

والسعوديان محمد العيسى و عبدالله الراجحي بثروة متساوية ١.٨ مليار

يليهما بالرتبة ٢٠ عربيا و ٤٣٠ عالميا المصري اونسي ساويرس بثروة ١.٧ مليار دولار

ثم الملياردير السعودي اللبناني سعد الحريري بثروة ١.٤ مليار دولار وفي الرتبة ٢٢ عربيا و ٦٠١ عالميا الكويتي محمد البحر بثروة مقدارها ١.٢ مليار

اما في الرتبة ٢٣ الى ٢٨ بالتساوي في الثروة والترتيب العالمي ٦٤٧ كل من

الاماراتي خلف الحبوت والسعودي محمد الراجحي ثم من الكويت بسام الغانم وقتيبة الغانم والسعودي اللبناني ايمن الحريري وفهد الحريري وكل منهم يملك ١.١ مليار دولار امريكي.

(المصدر: فوربس (ترجمة فريق إدارات نت)



# كيف تنظم يومك...

اكتب رسالة أو اتصل إذا وجد هاتف لإنجاز بعض الأمور وهكذا .

٨- عندما يكون وضع برنامجك اليومي اختيارياً ، نوع أعمالك لئلا تصاب بالملل فاجعل جزءاً منها شخصياً و آخر عائلياً و ثالثاً خارج البيت ... الخ .

٩- اجعل جزءاً من برنامجك اليومي لمشاريك و أمنياتك الكبيرة كتطوير ذاتك و ثقافتك و حفظك للقرآن الكريم و التفكير الهاديء لمشاريك المستقبلية و أمثال ذلك .

١٠ - حبذا لو صممت استمارة مناسبة لكتابة برنامجك اليومي عليها ، ثم صورت منها نسخاً و وضعتها في ملف لديك و جعلت لكل يوم منها واحدة

٢- قدر لكل عمل وقتاً كافياً و حدد بدايته و نهايته .

٤- قسّم الأعمال تقسيماً جغرافياً بمعنى أن كل مجموعة أعمال في مكان واحد أو في أماكن متقاربة تنجز متتالية حفظاً للوقت .

٥- اجعل قائمتك مرنة بحيث يمكن الحذف منها و الإضافة إليها إذا استدعى الأمر ذلك .

٦- اترك وقتاً في برنامجك للطوارئ التي لا تتوقعها مثل ضيف يزورك بدون موعد أو طفل يصاب بمرض طارئ أو سيارة تتعطل عليك في الطريق أو أمثال ذلك .

٧- بادر لاستغلال بعض هوامش الأعمال الطويلة لإنجاز أعمال قصيرة مثلاً عند الانتظار في عيادة الطبيب اقرأ في كتاب أو

إن التنظيم اليومي في الحياة يؤدي دائماً إلى النجاح .....! بالرغم من وقوع بعض الناس في أتعاب دون هذا التنظيم .. تعالوا معنا لمعرفة الأفكار القيمة لتنظيم يومك ...! إذا نجح الإنسان في تنظيم يومه نجح في تنظيم حياته و كثير من الناس يواجهون اعباء الحياة يومياً بدون تنظيم و لا تخطيط لأعمالهم فيرهقون أنفسهم ، و لا يبلغون أهدافهم ، فإليك هذه الأفكار و التي نرجو أن تتحول إلى برنامج و عمل:

١- أعد قائمة بأعمالك اليومية في مساء اليوم الذي قبله أو في صباح اليوم نفسه و احتفظ بهذه القائمة في جيبك و كلما أنجزت عملاً فأشر عليه بالقلم .

٢- أوجز عبارات الأعمال في الورقة بما يذكرك بها فقط .

# النجاح لا يتوقف عند حد

( قدرها لوني بمقدار ٢ إلى ٤ مليون دولار شهريا ) ، ولذا كان طبيعيا أن يزوره ممثلو هيئة تنظيم الاتصالات ، والتي طلبت منه التحول إلى شركة اتصالات رسمية ، إذا هو أراد الاستمرار في نشاطه . كان الظن بغيره أن يخاف ويفر بغنيمة ويختفي ، لكن لوني لم يناقش الأمر ، فقد انطلق ليحقق الشروط الحكومية ليصبح شركة اتصالات رسمية ، لكن الحق أنه كان سيفعلها من نفسه ، ذلك أن لوني رأى فرصا كثيرة ليكرر فكرته مرات ومرات ...

لقد كان لوني من أولئك الناس القادرين على اكتشاف الفرص الصغيرة ، التي ستتحول إلى كبيرة بمرور الوقت . لقد أبصر لوني أن المستقبل لشركات الاتصالات ، لأن جميع الناس ستستخدم هذه الخدمة ، ولهذا قرر لوني تغيير اسم شركته إلى فوكس للاتصالات ، فهو أراد اسما يعكس الفكر الجديد لشركته ، ألا وهو تقديم شتى أصناف الاتصالات .

في عام ١٩٩٦ ، دلف لوني بشركته إلى عالم خدمات الهواتف النقالة ، وبدأ لوني يشعر بصعوبة الدعاية لخدمات الاتصالات النقالة ، التي كانت حكرا وقتها على رجال الأعمال ، لتكلفتها المرتفعة وقتها ... أراد لوني الدعاية لخدماته الجديدة : الاتصالات الجواله / النقالة / المحمولة ، وهو لم يكن من النوع الذي يلقي نقوده يمينا ويسرة ، لذا فكر في طريقة جديدة - مبتكرة ، للتسويق والدعاية لخدمات شركته - وتمثلت هذه في صورة أسطول من ٦٠ سيارة نقل مغلقة ، تحمل دعايات شركته وخدماتها ، لتسير في شوارع المدينة وتقف في طرقاتها ، بما يدفع الناس لقراءة الدعايات التي ترتديها .

في آخر لحظة قبل خروج السيارات إلى الشوارع ، واتت لوني فكرة عظيمة - أن تحمل كل سيارة من السيارات رقم اتصال مجاني . لم يكن في الأمر أي تكلفة إضافية ، فالشركة شركة اتصالات في الأصل ، وأرقام

كان على المتصلين دفع اشتراك سنوي ٢٠ دولار للاستفادة من هذه الخدمة . أراد لوني الدعاية لخدماته الجديدة ، ولذا حين عرض عليه أحدهم إرسال دعاية إلى صناديق بريد ١٠ آلاف شخص مقابل ٣٠٠ دولار ، وافق لكنه دفع له نصف الثمن على هيئة مكالمات مجانية ، والنصف الآخر على صورة شيك بنكي ، لم يصرفه الرجل إلا بعد يومين - لحسن حظ لوني ! بعد توزيع الدعايات ، بدأ لوني في تلقي ١٠ - ١٥ اتصالا في اليوم ، واستمر هذا الرقم في التصاعد دون توقف .

قاوم لوني كل أسباب إنفاق المال ، فهو برمج بنفسه تطبيقا لمحاسبة المتصلين ، جعله يعمل على ذات الحاسوب في ساعات الليل المتأخرة ، التي عادة ما شهدت أقل معدلات اتصال ، وبدلا من استخدام طابعة غالية الثمن لطباعة الفواتير ، استخدم ست طابعات رخيصة التكلفة أدت له ذات الوظيفة .

كان مبدأ لوني بسيطا للغاية ، يوجزه بالقول : رفضت إنفاق أية مبالغ تفوق المال الذي أكسبه ! وهو استمر على هذا النهج ، ولهذا فشركته ليس عليها أية ديون بسبب الاقتراض . في أول شهر ، كان إجمالي قيمة الفواتير ٧٠ دولار ، والثاني ٢ آلاف دولار ، وبعدها اضطر لوني لتأجير غرفة أكبر ، ولتوظيف اثنين من الموظفين ليقابل زيادة حجم الأعمال .

بدأت القصص الإنسانية المؤثرة تنتشر بين الناس ، مثل تلك السيدة العجوز التي كانت تتفق ١٧٠ دولار شهريا لتبقى على اتصال مع ابنتها التي سكنت البلدة المجاورة ، هذا المبلغ هوى إلى ٥ دولارات في الشهر بسبب الخدمة الجديدة التي اخترعها لوني ! بعد مرور عام على بدء النشاط ، كانت شركة لوني تحقق عوائد قدرها ١٠٠ ألف دولار أمريكي في الشهر ! في عام واحد تحول لوني من فقير بائس إلى غني يجمع أموالا لا يعرف ماذا يفعل بها !

بعد مرور عامين ، كان لدى لوني ٢٥ ألف عميل سعيد راض ، لكن أرباح لوني كانت تعني خسائر فادحة لشركات الاتصالات

في شهر أكتوبر من عام ١٩٨٧ ، جلس في شقته ، عاطلا عن العمل ، مفلسا ، جائعا ، متأخرا ثلاثة أشهر عن دفع إيجار بيته ، على شفا الطرد للعيش في الأزقة والحواري ... فوق كل هذا ، كان لوني يعاني من مرض أعاقه عن التركيز لفترة طويلة ، فهو كان غير قادر ذهنيا على لعب الشطرنج ، أو قراءة كتاب كبير ، أو احتمال اجتماع أعمال مدته ثلاث ساعات !

ثم واثته تلك الفكرة : أن يبدأ عمله الخاص ، في مجال الهواتف التي أحبها منذ صغره ، فإن فعلها ، فهو قادر على أن يسحب البساط من تحت أقدام شركات الهواتف الكبرى . كان لوني يعيش في مدينة سياتل ، المجاورة لمدينة تاكوما ، ورغم تجاور المدينتين ، لكنهما وقعتا في تصنيفين مختلفين لفئة تكلفة الاتصال بين البلديتين ، ولذا إن أردت إجراء مكالمة مع قريب يسكن هنالك ، فكان عليك أن تختصر ، أو تذهب لتزوره ، أو تدفع فاتورة تليفون سميئة .

لمعت الفرصة في عين لوني ، فلو وفر للمتصلين حلا يجعلهم يجرون المكالمات بتكلفة أقل ، لدر ذلك عليه دخلا رائجا . لكن كيف لعاطل مفلس مثله أن يحقق فكرة مثل هذه ؟ تصادف أن كان لبطلنا لوني جار قدم على سياتل مؤخرا ، وهو لمس في لوني عقلا تجاريا ومشروعا رابحا ، لذا لم يتردد في إقراضه رأس المال اللازم لتحقيق ما دار في عقل لوني من أفكار - كان هذا المبلغ ٣٥٠ دولار أمريكي ، استعمله لوني في تأسيس شركة فونلينك - أو وصلة الهاتف !

كانت فكرة لوني بسيطة لكن ذكية ، فهو اختار بقعة قريبة المسافة من المدينتين ، وأقام بنفسه جسرا إلكترونيا ما بين شبكتي الهواتف داخل كل مدينة ، وباستخدام حاسوب بسيط ، برمجه لوني ليكون حلقة الوصل بين الشبكتين ، بدأ لوني تقديم خدماته ، موفرا فرصة الاتصال بين المدينتين ، بسعر رخيص وثابت بغض النظر عن طول مدة المكالمة ، كان هذا السعر يعادل تكلفة الدقيقة الواحدة بالنظام العادي ! بالطبع ،

يمكننا أن نفعل أي شيء نريده  
لكن لا يمكننا أن نفعل كل شيء نريده !

الهواتف منتجاتها، فلا تكلفة إضافية فعلية على الشركة. بذلك، يستطيع لوني في أي لحظة أن يتصفح تقارير الكمبيوتر، ليرى أي أكثر رقم اتصل عليه الناس لمعرفة المزيد من التفاصيل عن خدمات الشركة.

بهذا، استطاع لوني مراقبة أداء كل سيارة، وكلما حققت سيارة اتصالات كثيرة في بقعة ما، أرسل إليها لوني بقية السيارات التي لم يتصل على رقمها أحد. السيارة التي لا تحقق أي اتصالات، عليها أن تتحرك إلى بقعة جديدة. السيارة التي تحقق اتصالات تقف مكانها ولا تتحرك. لقد ابتكر لوني نظام مراقبة لنفقات الدعاية والإعلان، نظام أمثل للرد على المقولة الشهيرة: **اعلم أن نصف نفقات الدعاية والإعلان تذهب هباء، لكني لا أعرف أي نصف منها!**

عندما اختمرت نتائج هذا النظام، هبطت فكرة سماوية أخرى على لوني: هذا النظام لا يجب أن يقف عند حدود شركته، إن هذا النظام من القوة والدقة بحيث يمكن تطبيقه بصور كثيرة وأشكال شتى، في مجالات متعددة، مع شركات أخرى. هذه المعرفة الداخلية أدت إلى ولادة شركة (من المتصل) **who's calling** والتي نمت من شركة تحقق أقل من مليون دولار عوائد في عامها الأول، إلى شركة تحقق ٦٠ مليون دولار من العوائد بعد خمس سنوات من بداية عملها! اليوم لا تراقب الشركة الجديدة الاتصالات الواردة وحسب، بل ترشد العملاء إلى طريقة تحويل مكالمات الاستفسار إلى عملية بيع ناجحة، مع اقتراح طرق اقتصادية للدعاية والإعلان. تحلى لوني بالشجاعة في تطبيق الأفكار الجديدة، وهو يعطينا أربع نقاط تساعدنا على تحويل الأفكار إلى شركات ونجاحات

### امسح سوقك المحلية بشكل سريع

حدد الشركات التي تقدم أسوأ مستوى من الخدمات إلى عملائها، وحدد تلك التي تكلف زبائنهم الغالي من التكاليف، مقابل تقديم أقل مستوى من الخدمة، ثم فكر في طريقة مبتكرة لتقديم ذات الخدمة بتكلفة أقل، ثم حدد أي العملاء أكثر قابلية لنفض يده من هذه الشركات والتحول إلى منافس يقدم له عرضاً مغرياً لا يستطيع رفضه!

### انظر خارج منطقتك الآمنة

كل شهر، يصبر لوني على قراءة عدة كتب ومنشورات دورية عن مجالات وصناعات خارج اختصاصه لا يعلم عنها أي شيء، وهو حصل على أفكار عبقرية من قراءة مقالات لا تمت بصلة إلى طبيعة عمله.

### اكتب قائمة بأسماء الشركات التي يتحدث الكثير من الناس عنها بإعجاب

هؤلاء إما المنافسين الذين ستنافسهم، أو الشركاء الذين ستشاركهم! طالما أن هذه الشركات لها الكثير من العملاء الذين جلبوا لها الشهرة، فعليك التفكير في طريقة لتهم عن طريقها بهؤلاء العملاء بشكل أفضل (الفكر التنافسي)، أو فكر في طريقة تقدم لهم بها خدمات تكميلية (فكر المشاركة).

### إياك والبقاء محبباً

ينال الإحباط والفشل منا جميعاً، ولهذا تجد العديد من الناس يحجمون عن بدء شركات وأعمال جديدة. لا تخف من المنافسة والفشل، فلن تفوز ما لم تخوض الغمار، وتكون مستعداً لأن تخسر بين الفينة والأخرى. تعلم من كل كربة، فبطل قصتنا اليوم دخل في مشاريع فاشلة عديدة، قبل أن يدرك النجاح.

ليس الفشل ألا تبلغ هدفك، الفشل هو ألا يكون لك هدف في الحياة.

المصدر: ٢٥ قصة نجاح تأليف رءوف شبايك



# ستات دي بونو

طرح لنا العالم والمفكر العالمي الدكتور ادوارد دي بونو ثلاث ستات فالت الأولى كانت للتفكير والست الثانية كانت للعمل والست الثالثة كانت للقيم .

فكانت الست الأولى قبعات والست الثانية أحذية والست الثالثة ميداليات ، وكان اسم الست الأولى قبعات التفكير الست ( Six Thinking Hats ) واسم الست الثانية أحذية العمل الست ( six action shoes )

وأما الست الثالثة كانت ميداليات القيم الست ( sex value medals )

طبعاً الجميع أصبح تأه بين الستات ويريد معرفة المزيد عنهن ، لهذا سوف أحاول أن اتطرق إلى كل ست على حدة إلى أن يعلن لنا الدكتور ادوارد دي بونو ارتباطه بالست الرابعة

## أولاً : قبعات التفكير الست ( Six Thinking Hats ) :

نتصور أن العقول بين الناس متفاوتة وأن لكل شخص حجم معين من العقل ، والصحيح أن العقول واحدة ولكن الاختلاف والتباين يكون في التفكير ، وقد وضع العالم إدوارد دي بونو ست قبعات ملونه يرتديها الناس كل حسب تفكيره و ساذكرها مع ذكر أبرز صفاتها - :

### التفكير المحايد ( يرتدي القبة البيضاء )

- يجب إجابات مباشرة ومحددة على الأسئلة .
- ينصت جيداً ، متجرد من العواطف .
- يهتم بالوقائع والأرقام والإحصاءات .
- يمثل دور الكمبيوتر في إعطاء المعلومات أو تلقيها .

### التفكير السلبي ( يرتدي القبة السوداء )

- التشاؤم وعدم التفاؤل باحتمالات النجاح
- دائم ينتقد الأداء ويركز على العوائق والتجارب الفاشلة ويكون أسيرها .
- يستعمل المنطق الصحيح وأحياناً الغير صحيح في انتقاداته

### التفكير الإيجابي ( يرتدي القبة الصفراء )

- متفائل وإيجابي ومستعد للتجريب .



المدرّب / صلاح صالح معمار  
مدرّب مهارات تفكير

- يركز على احتمالات النجاح ويقلل احتمالات الفشل .
- لا يستعمل المشاعر والانفعالات بوضوح بل يستعمل المنطق بصورة إيجابية

- يهتم بالفرص المتاحة ويحرص على استغلالها .

### التفكير العاطفي ( يرتدي القبة الحمراء )

- دائماً يظهر أحاسيسه وانفعالاته بسبب وبدون سبب .
- يهتم بالمشاعر حتى لو لم تدعم بالحقائق والمعلومات .
- يميل للجانب العاطفي وآرائه وتفكيره تكون على أساس عاطفي وليس منطقي .

- قد لا يدري من يرتدي القبة الحمراء أنه يرتديها ، لطفيان ميله العاطفي .

### التفكير المنظم والقيادي ( يرتدي القبة الزرقاء )

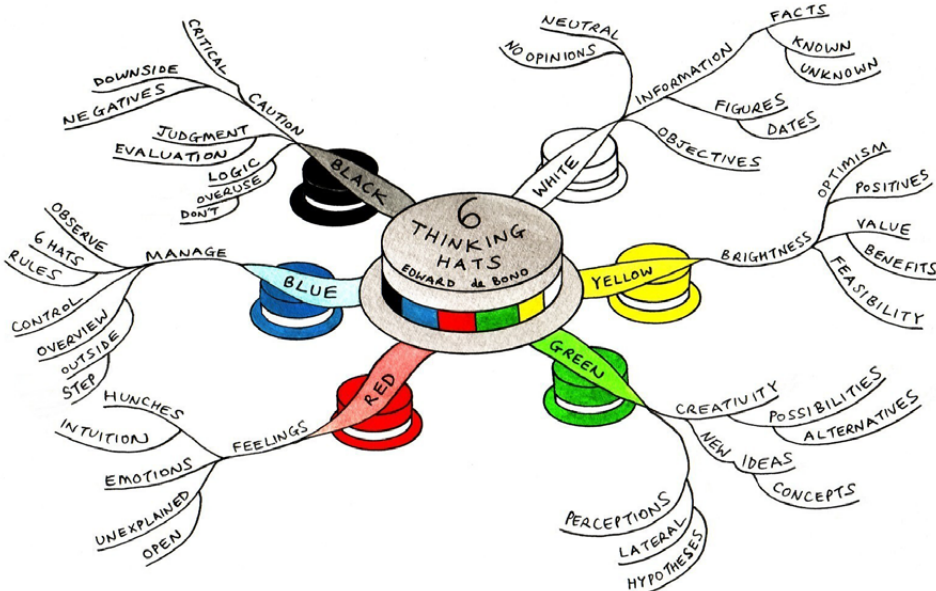
- يبرمج و يرتب خطواته بشكل دقيق .
- يتميز بالمسؤولية والإدارة في أغلب الأمور .
- يتقبل جميع الآراء ويحللها ثم يقتنع بها .
- يستطيع أن يرى قبعات الآخرين ويحترمهم ويميزهم .

### التفكير الإبداعي ( يرتدي القبة الخضراء )

- يحرص على كل جديد من أفكار وتجارب ومفاهيم .
- مستعد لتحمل المخاطر والنتائج المترتبة .
- دائماً يسعى للتطوير والعمل على التغيير .
- يستعمل وسائل وعبارات إبداعية مثل ماذا لو ، هل ، كيف ، ربما .
- يعطي من الوقت والجهد للبحث عن الأفكار والبدائل الجديدة .
- هذه الصفات لجميع القبعات باختصار ، علماً أن بعض الناس بإمكانهم ارتداء أكثر من قبعة في يوم واحد حسب المواقف التي يتعرضون لها .

وقد نحتاج أن نرتدي القبة السوداء في أوقات كثيرة مثلاً في الأمور التجارية عندما نحسب ونخطط للربح والخسارة وتقييم المنافسين بالنسبة لنا وهكذا .

في العدد القادم سنقدم لكم أحذية العمل الستة





# اضغط الزر وانطلق

قصص مضمونة النتائج في مجال العمل  
تشهد الحماس ، وتثير الاهتمام والتسلية .

روبين سبكيولاند

## ● الكويت

غرقت الناقلات العملاقة ( الكويت ) في ميناء الكويت في عام ١٩٦٤ ، وكانت تحمل ٦٠٠٠ رأس من الغنم . إذا تركت هذه الشحنة غارقة في ميناء الخليج ، فإنها ستعفن وتشكل خطراً صحياً كبيراً على البيئة ، خاصة أن الميناء أيضاً مصدر لمياه الشرب لذلك ، كان على المسؤولين أن يبتكروا طريقة لرفع الناقلات العملاقة من قاع الخليج بدون أن تتحطم وتتسرب شحنتها إلى المياه . ابتكر أحد المهندسين الأوروبيين حلاً رائعاً لقد ضخ سبعة وعشرون مليون كرة تنس طاولة ( بنج بونج ) داخل الشاحنة العملاقة مما أدى إلى ارتفاعها إلى سطح الماء بدون أي أضرار .

لقد توصل المهندس إلى هذا الحل العبقري بعد قراءته لمجلة رسوم كارتونية في إحدى القصص في هذه المجلة تعرض ( بطوطة ) لفرق مركبة واستخدم كرات البونج بونج لرفعها إلى سطح المياه ! أنت لا تعرف ابداً من أين يمكن أن يأتي الحل العبقري التالي ، لذلك ، لا تقيد تفكيرك بنمط واحد ابداً .

## ● إضافة بسيطة ...

كان رجل اسمه جورج توماس يشعر بالإحباط من طول سعيه لإبتكار طريقة جديدة لوضع المعطر على الجسم ، حتى أدرك أنه يحمل بالفعل طريقة جديدة بين يديه ، لقد اقتبس جورج مفهوم القلم الجاف الذي يحتوي على كرة صغيرة تصب الحبر على الورق واستخدم نفس الفكرة لإبتكار عبوة للمعطر تحتوي على كرة صغيرة تصب المعطر على الجلد .

## ● بائع الأحذية

تم إرسال بائع أحذية أمريكي في مهمة تستغرق أسبوعين إلى إحدى الدول النامية ليرى إن كانت هناك أي إمكانيات لإقامة أعمال فيها . استقل البائع الطائرة وجاب الدولة لمدة أسبوعين ثم عاد ليخبر رئيسه : « أيها الرئيس ، لا توجد لنا أي فرصة في هذه الدولة ، إنهم لا يرتدون أية أحذية هناك على الإطلاق »

كان الرئيس رجل أعمال ذكي ، وقرر أن يرسل بائعاً آخر في نفس المهمة لنفس الدولة وعندما عاد ، أسرع من المطار إلى شركته مباشرة ودخل على رئيسه والحماس يملؤه : « أيها الرئيس ، لدينا فرصة رائعة لبيع الأحذية في هذه الدولة ، فلا يوجد أحد يرتديها بعد ! »

إن الناس يرون نفس الأشياء بأشكال مختلفة ، وإدراك يعتمد بدرجة كبيرة على توجهك الذهني .

## ● إضافة بسيطة ...

معياري الجودة لدى شركة سيمنز هو : « الجودة هي أن يرجع عملاؤنا إلينا مرة أخرى ولا ترجع منتجاتنا

## ● سلاح المدفعية

لسنوات عديدة ، كانت سياسة سلاح المدفعية الأمريكية أن يصبوا المدافع نحو الهدف ثم ينتظر ثمانية ثوانٍ قبل إطلاق النار . وفي محاولة من الجيش لتحسين الأداء ، تم الاستعانة بخبير ، لاحظ الخبير هذا التوقف لثمانية ثوانٍ واستعلم عن السبب فيه . قال الجنود المسؤولون عن المدافع أنهم يتبعون التعليمات فقط ولا يعلمون السبب في هذا

## ● الانتظار .

تحقق الخبير الاستشاري من الأمر مع الضباط وسألهم عن السبب الذي يجعل الجنود ينتظرون ثمانية ثوانٍ قبل إطلاق النار .

ولكن الضباط أجابوا أن هذه السياسة المتبعة ، وأنهم لا يعلموا السبب .

لم يكن الخبير من النوع الذي يستسلم بسهولة ، وبالتالي فإنه بحث في سجلات الجيش عن السبب في هذا الانتظار .

لقد اكتشف الخبير أن موضوع الثواني الثمانية هذا من التقاليد الراسخة للجيش وأنه يعود إلى القرن الثامن عشر .

ولكن المفاجأة كانت تتمثل في السبب في الانتظار .

أدري لماذا كان الجنود ينتظرون ثمانية ثواني قبل إطلاق النار ؟

لكي يعطوا الجنود الوقت في إبعاد خيولهم ! ترى ما السياسات التي اعتدت على إتباعها في شركتك لفترات طويلة ، ولكنها أصبحت الآن عتيقة ولا تقدم أي قيمة للعمل ؟

## ● إضافة بسيطة ..

لقد اعتاد الجيش الأمريكي على أن يجعل فصائل الجنود تسير لثماني ساعات دون توقف كاختبار لقوة تحملهم .

أما الآن ، فإن الجيش يطلب منهم السير لمسافة خمسين دقيقة ثم يجعلهم يرتاحون لعشرة دقائق .

لقد اكتشفوا أن هذا الأسلوب جعل الجنود يسيرون لمسافات أبعد من ذي قبل .

## ● عامل محطة بنزين

كان هناك عامل في محطة بنزين يثير دائماً إعجاب عملاءه . فكان العامل يتذكر اسم كل عميل ويناديه به بمجرد دخوله إلى المحطة . كان العديد من الناس يعتقدون أن هذا الشاب الصغير يملك ذاكرة مذهلة ، ولكن ما يملكه هذا الشاب بالفعل هو الرغبة في خدمة العملاء ، والميل إلى المبادرة .

فعندما كان عميل جديد يدخل إلى المحطة ، كان العامل يسأله عن اسمه ثم يكتب هذا الاسم في غطاء خزان البنزين في سيارته . وفي المرات التالية ، تصبح اللمسة الشخصية وتذكر اسم العميل أسهل كثيراً ...!

ما الذي يمكن أن تفعله لكي تتذكر أسماء عملائك ؟

## ● إضافة بسيطة ....

لقد أصبحت شركة « وال مارت » الآن رقم ١ على قائمة « فورتشن ٥٠٠ » .

ويجب على كل موظف في هذه الشركة أن يقسم القسم التالي : ( من اليوم فصاعداً ، أقسم بكل إجلال ووقار أنني سأبتسم لكل عميل يقترب مسافة عشرة اقدام مني وأنظر إليه في عينه وأحييه ) .

## ● كونفوشيوس

كان الحكيم كونفوشيوس يسافر عبر الصحراء مع بعض أتباعه وفجأة لمح أحد أتباعه تجمعاً بسيطاً للماء بين الصخور أخرج رجل إناءً صغيراً من حوزته وعباً كل الماء فيه ثم أعطاه لمعلمه أخذ كونفوشيوس الإناء ورفع على فمه ليشرب منه وعندما لمس الإناء شفثيه شعر المعلم بأن أنظار أتباعه تراقبه .

وبدل من أن يشرب الماء إذ به يسكبه على الأرض ويقول هذا الماء أقل من أن يروي الجميع وأكثر من أن يشرب منه واحد فقط دعونا نكمل مسيرتنا .

كقائد لم يرغب كونفوشيوس بشرب الماء وحده ويترك أتباعه يعانون من العطش ، كذلك فإنه وجد أن كم الماء أقل من أن

يتمكن من تمريره على الجميع ليشرب كل واحد منهم ولو أقل القليل منه لذلك كان من الأفضل أن يعامل الجميع على قدم المساواة وهذه من علامات القادة الجيدين .

## ● إضافة بسيطة ...

في عام ١٩٨٠ ، تجاهل تيد تيرنر ما توصلت إليه الأبحاث ، وخالف جميع المعارضين وقالوا إن شبكة تلفزيونيه مخصصة للأخبار على مدار ٢٤ ساعة ، لا يمكن أن تنجح ، وقام بإنشاء شبكة السي أن أن CNN .

## ● دروس من الأوز

هل راقبت سرباً من الأوز وهو يطير من قبل ، وتعجبت لماذا يطير السرب دائماً على شكل حرف V ، ويكون أحد جانبي الحرف دائماً أطول من الآخر ؟

السبب في هذا أن الطيران بهذا الشكل يساعد الأوز على زيادة المسافة التي يقطعها بنسبة ٧١ بالمائة وفي السرب ، تصبح الأوزات بشكل دائم لحت الأوزة القائدة على الاستمرار في الطيران بنفس السرعة ، وعندما تتعب الأوزة القائدة فإن الأوزة التالية تتولى القيادة .

وعندما ترفرف كل أوزة بجانبها ، فإن ذلك يؤدي إلى إيجاد تيار مساعد للأوزة التي تليها مباشرة .

فإذا خرجت أوزة عن التشكيل وحاولت الطيران منفردة ، فإنها ستشعر فوراً بمقاومة الهواء وسيضعف المجهود الذي يتعين عليها أن تبذله للطيران . لذلك ، فإنها ستعاود مسرعة للدخول في التشكيل لكي تستفيد من القوة الدافعة للطيور الموجودة أمامها .

وعندما تمرض أوزة ، فستخرج أوزتان أخريان معها من التشكيل وتتبعانها لمساعدتها وحمايتها .

## ● إضافة بسيطة ..

قارة أنتاركتيكا القطبية هي أكثر الأماكن برودة وأعتها في الرياح على ظهر الأرض ورغم هذا فلا تزال طيور البطريق تسكن هذه القارة وتقف على الثلج لتراعي

صغارها وتتكاثر معاً لحماية نفسها من البرد . ( يقوم الصيف الموجود على الأطراف بالتحرك ببطيء ولكن باستمرار لإدخال لكي تتأكد من أنها جميعاً تستمتع بالدفيء وتحمي نفسها من الرياح الباردة مثل بقية المجموعات ) .

## ● أصل المشكلة

اشتكى الزوج للطبيب من أن زوجته تعاني من ضعف شديد في السمع .

سأله الطبيب : إلى أي مدى وصل ضعف السمع عند زوجته ؟

أجاب بأنه لا يعرف بالضبط .

طلب منه الطبيب أن يعود للبيت ويحاول أن يعرف ذلك .

ويكتشف إلى أي مدى يجب أن يكون قريباً من زوجته حتى تسمعه .

وصل الزوج إلى البيت ووقف عند مدخل الباب ثم صاح : ( ماذا أعددت للعشاء الليلة ؟ ) لم يسمع الزوج رداً أبداً .

دخل الزوج إلى داخل البيت ثم وقف في الممر وصاح مرة أخرى : ( ماذا أعددت للعشاء الليلة ؟ ) مرة أخرى لم يسمع الزوج رداً أبداً دخل الرجل إلى حجرة الاستقبال ثم صاح مرة ثالثة : ( ماذا أعددت للعشاء الليلة ؟ ) مرة أخرى لم يسمع الزوج رداً أبداً .

أخيراً دخل الزوج إلى المطبخ ووقف بجوار زوجته مباشرة ثم سألها مرة أخرى : ( ماذا أعددت للعشاء الليلة ؟ ) أجابت الزوجة : دجاج ! هذه رابع مرة تسألني ورابع مرة أجيب فيها !

قبل أن تبدأ في إجراء التحسينات ، تأكد من أنك تعرف أصل المشكلة .

## ● إضافة بسيطة ..

لقد زاد الضغط المرتبط بالعمل بنسبة ١٤٠ بالمائة في العشرين سنة الأخيرة ، وأصبح الآن يؤثر في واحد من كل ١٠ أشخاص .



# سطور ذات معنى

القيادية هي فن جعل الآخرين يفعلون ما تريد ويتبنون افكارك فيما تريد

الرسالة هي الدور الأكبر الذي يعيش الإنسان من أجل تحقيقه في الحياة

الرؤية هي أقصى صورة واقعية يمكن من خلالها تحقيق الرسالة على أكمل وجه

اتخاذ القرارات الجيدة هو مهارة حاسمه على كل المستويات - بيتر دراكر

يقول هنري فورد بلغت الأربعين وماكنت املك دولارا. لاني كنت استثمر في تدريب وتنقيف نفسي وحينما بدأت بعد ذلك اقامت امبراطورية فورد العظيمة

كل ادارة ناجحه لديها ميزانيه تلتزم بها كي تستمر الشركة في التطور المستمر. لماذا لا يكون ذلك ايضا في حياتك

العمل الجماعي يكشف عن شخصيات الناس، فمنهم من يشمر عن ساعديه ويبدأ، ومنهم من يشمر عن ساقيه ليهرب، ومنهم من يشمر عن لاشيء

كل مدير ناجح ينجز الاعمال من خلال الآخرين، فهو مدير كي يدير ولا يقوم بنفسه بمهام الآخرين

جهدك وقدراتك قد تصلك بك الى القمة، لكن شخصيتك وحسن تعاملك هو ما يبقيك في القمة

في بعض الاحيان من الافضل ان تخسر وتقوم بالاشياء على الوجه الصحيح، من ان تكسب وتقوم بالاشياء على الوجه الخطأ - توني بليز

في السابق كان القائد هو المدير، اليوم يجب على كل قائد ان يكون شريك لموظفيه، فلا يستطيع ان يقودهم بالسلطة بل يكون ذلك بكسبهم وتقدير انجازهم

يحارب القبائل التي تسكنها والتي تقاتل كل من يطاأ بقدمه عليها .

شق هانيبال طريقه وسط كل الصعاب ولم يدع شيئا يردعه عن هدفه حتى وصل على ايطاليا وحقق نصرا آخر مؤزرا .

لم يكن هانيبال يدع عقبة تسد عليه طريقه هل لديك عقبات أو افكار محبطة تثنيك عن تحقيق اهدافك ؟؟

## إضافة بسيطة ..

في عام ١٩٨٠ بدأت شركة « سوني » توزع أجهزة « ووكمان » الشهيرة لأن « أكيو موريتا » لاحظ أن الشباب الصغار يرغبون في الاستماع إلى موسيقاهم المفضلة في أي مكان يذهبون إليه . لقد قرر موريتا أنه ليس من الضروري إجراء أي أبحاث على السوق لأن "الناس لا يعرفون ما يمكننا إنتاجه . نحن نعرف"

## ● هانيبال يعبر جبال الألب

كان هانيبال قائدا يسعى لتحقيق أي شيء يخطر على باله ، وكان أحد التحديات الضخمة التي واجهته هي محاولته أن يغزو إيطاليا . كان هانيبال وقتها في اسبانيا وكان عليه أن يهزم الجيش الروماني ويعبر سلاسل الجبال التي تفصل بين اسبانيا وفرنسا ، ثم يشق طريقه عبر جنوب فرنسا ويعبر جبال الألب إلى إيطاليا .

في البداية ، تمكن هانيبال من تحقيق النصر على الجيش الروماني لأنه هاجمه من الشمال بدلا من مهاجمته من الجنوب كما كان الرومان يتوقعون . عبر هانيبال بجيشه النهر على طوافات لكي يتجنب الرومان ثم تمكن من محاصرتهم من الخلف والقضاء عليهم .

بعد ذلك ، كان عليه أن يتغلب على جبال الألب المنيعة . لم تكن المشكلة في الجبال الشاهقة فقط ، وإنما كان عليه أيضا أن



أرسل ١ الى ٨٩٣٠٣ فقط لمشاركي الجوال