

المبشر التجاري

يعتبر ستيفن كوفي أنجح عملاق تجاري أمريكي في استخدامه الوسائل النفسية والروحية لتشجيع المدراء (والقراء أيضاً) لتحسين أدائهم والانتقال إلى مراحل أفضل في حياتهم.

لقد باع كتابه الشهير «العتادات السبع للأشخاص ذوي الفعالية العالية» The seven habits of highly effective people أكثر من 10 ملايين نسخة منذ صدوره في سنة 1989. هذا الكتاب جعل مؤلفه مطلوباً لإلقاء المحاضرات بشكل غير معهود في المنتديات الخاصة والتجارية. وقد رفع كوفي لواء الفكرة القائلة إن الانفجار المادي يعتمد على اتباع مبادئ أخلاقية شخصية واضحة. وتعكس تعاليمه ومعتقداته كمسيحي تابع لطائفة المورمون Mormon التي تتمسك بما هو عملي - مثل الحياة الوظيفية لكوفي.

كما يُعتبر كوفي من المتحدثين الأقوياء الذي نشر أفكاره عبر الندوات ووسائل الإعلام ومؤسسته. ولكن جوهر كل نشاطاته يكمن في «العتادات السبع» والتي تركز على أن الأفراد هم كائنات أخلاقية تسيطر على قدرها، وأن عدم الأنانية والاعتماد على النفس هو الطريق للنجاح الدنيوي.

Robert Heller

السيرة الذاتية

ولد ستيفن كوفي لعائلة من طائفة المورمون في ولاية يوتا Utah في سنة 1932. بدأ حياته أكاديمياً متسلحاً بشهادة ماجستير من جامعة هارفارد ودكتوراه من جامعة برغهام يانغ Young Brigham التي علّم فيها المسلكية التنظيمية. اكتسب كوفي خبرة في المجال التجاري وأظهر قدرة كبيرة في المجال التنظيمي وعمل كمدير للعلاقات العامة في الجامعة ومساعداً للرئيس الحالي لجامعة ميريل باتمان Meril Bateman الذي كان يعمل في السابق مطراناً للطائفة المورمونية بالإضافة إلى كونه مديراً تنفيذياً في شركة مارس. وأيضاً فإن كوفي عمل في مارس وكان مطراناً في كنيسته.

أثر تعليم المورمون عليه

كان لكنيسة المورمون تأثير قوي على مهنة وتفكير كوفي. وبادئ ذي بدء فمن الصعب عدم رؤية العلاقة القوية بين «المعتقدات الأساسية الثلاثة عشر» التي تؤمن بها كنيسة المورمون البروتستانتية و«العادات السبع» التي يشرحها كوفي في كتابه «العادات السبع للأشخاص ذوي الفعالية العالية» (1989). ولا شك في أن المذهب المورموني كان مصدر معتقدات كوفي إذ أن هناك مبادئ عدة أساسية لا جدال حولها، وبعض المعتقدات مثل «نؤمن بأن نكون شرفاء وصادقين وطاهرين وكرماء وأصحاب فضائل طيبين مع الآخرين» لها علاقة بمبادئ كوفي الشخصية، وبعلاقته مع الآخرين وفعاليته التنظيمية.

ستيفن كوفي

باستطاعة كوفي أن يدعي أنه واحد من أفضل المعلمين في التاريخ: فأعداد تلاميذه هم بالملايين. وكوفي يستشهد مراراً بالفيلسوف الصيني لاو تسو و«مثله اللامحدود»: «أعط الرجل سمكة فبذلك تطعمه ليوم؛ ولكن إذا علّمته كيف يصطاد السمك فإنك تطعمه لمدى حياته». أدت المعرفة التي اكتسبها كوفي عبر التعليم إلى الاقتناع أن باستطاعة الناس تحسين أنفسهم بشكل راديكالي فقط إذا عرفوا كيف يعملون بهذه التحسينات.

صوت التنوير

زاد كوفي على كلمات الفيلسوف لاو تسو ما معناه «إصنع معلمين لصيد الأسماك فترفع المجتمع بأسره». يسعى كوفي كأسلافه المبشرين إلى رفع الأفراد إلى درجة التنوير حتى تتبعهم عائلاتهم ومؤسساتهم ومجتمعهم بأسره على طريق الحق. ومثلما فعل القديس إغناطيوس مع تلامذته من رهبنة اليسوعيين، فإن كوفي صنع تلامذة ومؤسسة لنشر الكلمة بشكل أكثر مما يستطيع أن يفعل فرد، حتى لو كانت شهرته مثل شهرة كوفي نفسه.

لقد أثبتت قدراته التجارية وشهادته في الأعمال التجارية من جامعة هارفارد فعالية عالية. وبعد مغادرته الجامعة، قام كوفي بفتح مؤسسة خاصة به من أجل تحقيق طموحه في إحداث تأثير كبير على قطاع الإدارة في الولايات المتحدة. وبمساعدة عدد من شركائه قام كوفي بتطوير شركته بسرعة كبيرة إلى حد أصبح فيه

بالإمكان افتتاح فروع دولية للمؤسسة. وفي سنة 1984 أخذ نشاطه التجاري إلى مؤسسة جديدة للتدريب الإداري أسماها «مركز كوفي للقادة». وبعد ثلاث عشرة سنة اندمجت الشركة مع مؤسسة «فرانكلين كويست» Quest لتصبح شركة «فرانكلين كوفي» التي يرأسها مناصفة مع شركة هيروم Hyrum سميث. وقد أدرجت هذه الشركة على لائحة الشركات في سوق البورصة ولديها الآن أكثر من أربعة آلاف موظف أو «أعضاء». هناك الآن مئة وثمانية وعشرون فرعاً لمتاجر «فرانكلين كوفي سفن هابتز» Franklin Covey Seven Habits، ومعظم هذه المتاجر تبيع منتجات الشركة في أمريكا الشمالية. كما يوجد أكثر من ثلاثين فرعاً في سائر دول العالم بالإضافة إلى ترجمة كتب ومحاضرات كوفي إلى أكثر من 28 لغة. وفي كل سنة يقوم الأعضاء بتدريب أكثر من 750 ألف شخص يساعدون في بيع أكثر من مليون ونصف المليون كتاب. إن المبيعات الهائلة (بيعت أكثر من عشرة ملايين نسخة من كتاب «العادات السبع») وحده تساهم بشكل كبير في العائدات المالية للشركة التي تزيد على 550 مليون دولار.

نشر الكلمة

لدى فرانكلين كوفي 15 مليون كتاب مطبوع، غير أن كتاب «العادات السبع لأصحاب الفعالية العالية» The seven habits of highly effective people هو الكتاب الأكثر بيعاً. تم نشر الكتاب في

سنة 1989، عندما كان كوفي في منتصف الخمسينيات من عمره. لقد تفرّع عن الكتاب عشرات الكتب المطبوعة والإلكترونية، إلا أن نشاطات الشركة تخطت مجالي التدريب والكتب. فمنشآت المؤسسة في «روكي ماتنيز» Rocky Mountains في يوتا Utah، حيث يعيش كوفي وزوجته، أعطت «النفوذ» للمتدربين لنشر معتقدات كوفي حول العالم - إلى جانب المنتجات التي تطبق الأفكار للأفراد والمؤسسات والعائلات.

وفي الواقع فإن كوفي كتب عن العائلة أكثر مما كتب عن التجارة. وتفرّع عن كتابه «العادات السبع للعائلات ذوي الفعالية العالية» The seven habits of highly effective families الصادر في سنة 1998 كتيبات عدة مثل «مجلة العادات السبع العائلية» و«الموازنة بين العمل والعائلة» (كلاهما نشر سنة 1998). ومن المعروف أن الطائفة المورمونية تلتزم بالعائلة وقيمها. وبالنسبة لكوفي يبدو ذلك واضحاً في كتاباته عن العائلة والفلسفة على حد سواء.

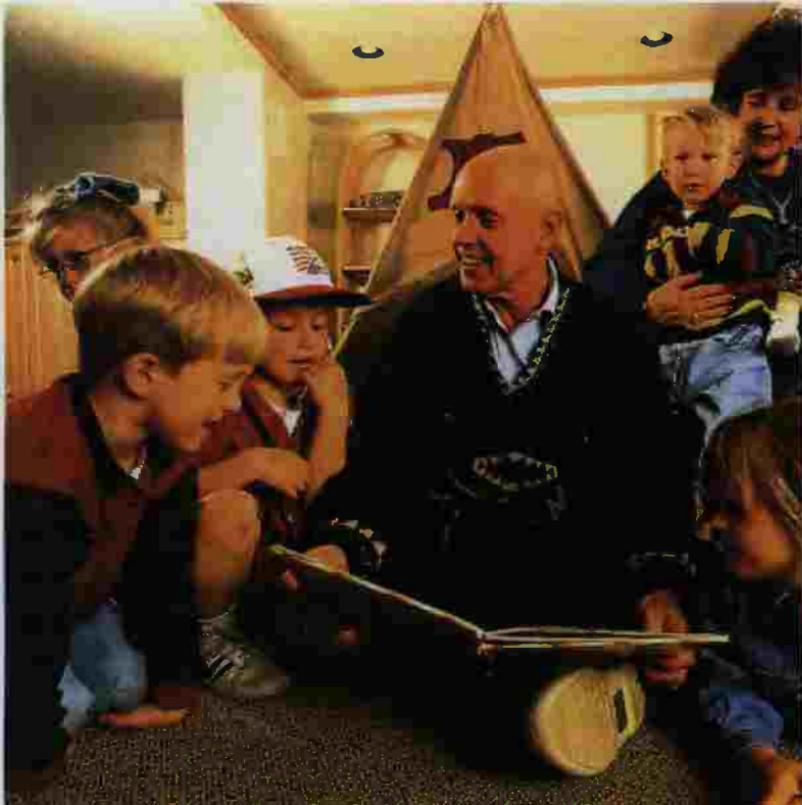
وبالرغم من المضامين الشخصية والأخلاقية لهذه الكتب فإن كوفي يعتبر الكتب غير العائلية «كتباً تجارية». ومن الواضح فإن عملية التبشير هي عملية تجارية. وهذا هو السبب الذي يجعل ثمانية عشر من أكبر مئة شركة أمريكية (من حيث المبيعات) من زبائن فرانكلين كوفي، وثلاثي أول خمسمائة شركة أمريكية من

زبائن المؤسسة أيضاً. وتقوم مؤسسة فرانكلين كوفي بتقديم المشورة الشخصية والتدريب للأفراد وإقامة ورشات عمل في أكثر من مدينة داخل وخارج أمريكا الشمالية. وهناك أيضاً أكثر من 7000 «منسق مرخص للزبائن» مهمتهم تدريس منهج فرانكلين كوفي.

أثار كوفي اهتماماً موضوعياً في المجال التجاري. ويلبي كتابه «العادات السبع للأشخاص ذوي الفعالية العالية» (من حيث

رجل عائلة

يستوحى كوفي الكثير من افكاره من عائلته وحياته الزوجية. وهناك قرا كثيرون في المجتمع التجاري ممن يقرأون بشكل قوي لكوفي.



مساعدة الأفراد والمؤسسات والعائلات لتصبح أكثر فعالية) رغبة الشركات في تحقيق إنتاجية أعلى من الموظفين الذين يمتلكون الحوافز الشخصية. ويسعى أسلوب كوفي الإداري إلى دمج الأهداف الإدارية والفردية، ليس عبر مخططات وأهداف متفق عليها فحسب، وإنما أيضاً عبر التطور الشخصي. إن كوفي فريد من نوعه بين عمالقة الإدارة من حيث معاملة الفضائل الشخصية والعامّة على أساس أنها فضائل واحدة.

لقد ركز عمالقة آخرون إما على تحسين الفرد أو تحسين المؤسسة، لكن كوفي رأى أن الأمرين المذكورين مهمين بالقدر ذاته ولا يمكن فصلهما - ويثبت نجاح مصلحته التجارية حجته هذه. وكما أن مؤسسة فرانكلين كوفي تؤهل مؤسسها ليكون معلماً للمديرين التنفيذيين فإن حياته العائلية أيضاً تدعمه كمرجعية لشؤون إدارة العائلة. ولدى كوفي وزوجته ساندرّا تسعة أبناء، وهو يصف نفسه بكل فخر بـ «الزوج والأب والجد».

فلسفة الإنجاز

إذا وضعنا تربية الأطفال جانباً، فإن المبادئ التي اعتنقها كوفي بنجاح هي عادة مبادئ روحانية. وكان اعتزاز وفرح كوفي حول التقدم الذي أحرزه ابناً له كان في السابق مثيراً للإحباط (نشرح هذا الأمر في وقت لاحق) يعتمد على ذات الإنجازات المادية التي تجعل أي أب علماني غيور يفخر بها. وهكذا فبعد أن

قام كوفي بتغيير أساليبه الأبوية واستراتيجيته التي تطورت إلى فلسفة العادات السبع فإن الصبي الذي كان يفتقر إلى الإنجاز تطور إلى رياضي لامع على مستوى الولاية وبدأ يجلب إلى المنزل «تقارير ممتازة من مدرسته». وجد كوفي أنه إذا كان التغيير في الفلسفة قد نجح بقوة مع ولده الصغير فذلك يعني أن هناك الأمل ذاته للنجاح لسائر الناس: تستطيع أن تكون صادقاً مع نفسك وأن تحقق في الوقت ذاته كل ما تريد تحقيقه.

والأفضل من ذلك أن هذه التجربة أثبتت أن العائلة هي مصدر حكمة بالإمكان تطبيقها بشكل واسع. ويستخدم كوفي أمثلة كثيرة من عملية تربية وتنشئة أطفاله وعلاقته مع زوجته - وأمثلة قليلة نسبياً من المصالح التجارية المعروفة.

الاستفادة المادية من الحكمة

إن المزج بين الحقائق العائلية وعوامل الأداء في المؤسسات الكبرى هو من صلب أفكار وممارسات كوفي. لقد صاغ هذه الأفكار في كتاباته ونشاطاته التجارية. في سياق علماني صرف - ومع نتائج تجارية عظيمة لكوفي نفسه. لقد لاءم استعداد المورمون لخدمة الرب وبيع الأموال ملاءمة كبيرة، لأن المورمون لا يجدون تضارباً بين خدمة الأموال والنجاح، لأنه عبر هذه الخدمة ينجح عملك.

وبالرغم من أن كوفي استوحى مهنته من ديانته فإن عوامل

علمانية كثيرة لعبت دوراً في حياته. في سنة 1996 قامت مجلة «تايمز» بتسميته كواحد من أكثر 25 أمريكي صاحب نفوذ في الولايات المتحدة. وفي السنة ذاتها، وصفته المجلة ذاتها بأنه في عداد أول خمسة وعشرين شخصية مهمة في الولايات المتحدة. ومن النادر أن تجد شخصاً يضاها كوفي كواعظ وكعملاق إداري. ويمارس كل ما يبشر به ليعطي دليلاً على أن العادات السبع تعمل بنجاح مميز.

