

## القاعدة

# 3

لن تكون ملتزماً ، إذا لم تكن مرحاً

*You Won't Be Committed If You're Not Having Fun*



← لكي تحب ما تفعل ، وتشعر بأهميته . كيف يمكن أن يكون أي شيء أكثر مرحاً؟

**Katharine Graham**

← إن سر السعادة ليس في فعل ما تحبه ، ولكن في حب ما تفعل .

**James M. Barrie**



إذا لم تستمتع بعملك ، فإنك سوف لا تستثمر الوقت أو الطاقة اللازمة لكي يصبح عملاً ناجحاً . إنني لا أعرف أي صاحب مشروع يقوم على الأفكار الجديدة وناجح في أعماله يعتبر أن عمله مملأ . بالنسبة للأغلبية من هؤلاء الرواد المغامرين Entrepreneur تعتبر الأعمال بالنسبة لهم نوعاً من مباريات الإثارة والتحدي . يجب أن تكون كذلك ، لأن الكثير من هؤلاء الرواد المغامرين يقضون أيضاً معظم أمسياتهم وراحاتهم الأسبوعية في العمل .

لا تعمل أبداً من أجل المال أو السلطة - إن هذا لن يشبع روحك ، يسعد أسرته ، أو يساعدك على النوم الهادئ ليلاً . ثق في عملك ، والتزم به أكثر من أي شيء آخر . في الأيام الأولى ، كنت قادراً على التغلب على معظم العقبات من خلال حبي وحماسي الشديدين لعملي . إنه من السهل جداً أن تفعل هذا ، عندما تستمتع بما تفعل .

بينما يعشق Henry Ford السيارات ، Bill Gates برامج الكمبيوتر ، فإن عواطف الجياشة مختلفة كثيراً . لقد حدث أن أحببت البييتزا ، الأيس كريم ، والفنادق ، ليس بالضرورة بنفس الترتيب . إنني أحب أن أتناول - الوجبات الأوروبية ، الوجبات الآسيوية ، الوجبات الأمريكية - سمها ما شئت . الأظعمة على الطريقة التايلاندية متاحة الآن في كل مكان في العالم هذه الأيام . وتعتبر بانكوك جنة المأكولات والخبرة بأصنافها . ولكن عندما كنت في سن الحضانة ، كانت الوجبات الغربية المتاحة قليلة جداً خارج الأندية أو الفنادق الفاخرة . لقد كنت مغرماً بالبييتزا بوجه خاص ، ولذلك في سن الشباب ، انتهزت الفرصة لأجعل البييتزا متاحة في كل مكان . بالنسبة لي البييتزا الجيدة هي وجبة مذهشة . إنك لا تستطيع مقاومتها . إنني أحب أيضاً السجق ، ولذلك نحن نبيع الآن هذه الأصناف في مطاعمنا .

نفس القصة مع فنادقنا . إنها تمثل تحدياً حقيقياً ، حيث أنها تطلبت الكثير من المهارات المختلفة - التصميم ، البناء ، الميزانية ، الخدمة ، البيع ، والتدريب . كانت لنا سمعة طيبة في بناء فنادق ذات جودة عالية بأموال محدودة . إن فندق

Regent في Chiang Mai ، فندق ستة نجوم ، ولكن تكلفته تمثل نسبة من الفنادق المنافسة عبر العالم . تلك مهارة عالية في الواقع . وأيضاً فندق Peninsula الجميل في بانكوك ، تكلف عشرة أضعاف ما تكلفه بناء فندقنا Marriott Royal Garden Riverside ، والذي يقع فقط على بعد 16 دقيقة أسفل النهر . هل تزيد جودة الفندق الأول عشرة أضعاف الفندق الثاني ؟ هل يتقاضى معدلات للحجرة أعلى عشرة أضعاف ؟ تستطيع أن تخمن من الذي يحصل على عائد أفضل للاستثمار في مشروعاته .

إنني أعتقد أن مساري المهني في مجال الإعلانات قد ساعدني كثيراً . يعلمك الإعلان أشياء قليلة عن الكثير في دنيا الأعمال : الأغذية ، شركات التسويق ، شركات التجزئة ، الفنادق ، الأيس كريم . يجب أن تكون رجلاً لكل الوظائف . ولكن الأكثر أهمية ، يجب أن تكون مهتماً بمادة الموضوع . في الأيام المبكرة . عندما قد شرعت في الدخول في دنيا الأعمال ، كتبت في الواقع أحب أعمال الصحافة ، وخاصة الإعلانات . تعودت على حسن استقبال العملاء ، كتابة المسودة ، القيام بالأعمال المبتكرة ، عمل التقديمات ، وإنتاج الإعلانات التلفزيونية . لم أكن أهتم بالعمل ساعات جنونية ، لأنه كان ممتعاً . إنني أسأل نفسي باستمرار ، هل أنا حقيقة أريد أن أفعل هذا ؟ هل هو يدعو للبهجة ؟ إذا كانت الإجابة "لا" فإنني أعيد حسابات المشروع مرة أخرى .

قرأت حديثاً قصة عن شابين في مقتبل العمر قد قدما إلى آسيا بخلفية عن العمل في مجال الطيران . كانا يريدان العمل لحسابهما ، ولذلك بحثا عن فرص العمل . في أول مرحلة خططا في أن تكون لهما شركة مساهمة !! كانا لا يعرفان أدنى شيء عن الأسهم ، ولذلك لم يكن غريباً ألا يستطيعان التحمس للفكرة . إنهما يعملان الآن على تاكسي لأعمال المطار ، الذي يمثل لهما نوعاً من العذاب . سوف تشعر بتحقيق إشباع أكبر إذا أنت مارست ما تعرفه !!

هناك طبعاً ، استثناء لكل قاعدة . لقد كانت أعمال الوجبات السريعة قد جذبتني إلى أحد المشروعات التي لم أستطع الانتظار للتخلص منه . كان من المشروعات

التي ظهرت أنها ساحرة منذ البداية . بعد مفاوضات طويلة حصلت على ترخيص لأول مطعم Pizza Hut في Beijing في 26 مايو 1989 . بعد أيام قليلة حولنا 500,000 دولار إلى الصين . كان ذلك اليوم 4 يونيو - تاريخ ميلادي ، واليوم الذي تحركت فيه الدبابات إلى ميدان Tiananmen . كان الوقت متأخراً جداً لكي نتراجع ، جلسنا نراقب في رعب ، حيث كانت القوات العسكرية تسحق مظاهرات الطلبة قبل وصول كاميرات التلفزيون العالمية .

لقد تجعد المشروع لمدة عام كامل . وأيضاً وافق الصينيون بأن هذا كان ضرورياً . لقد كانوا يفضلون أن يروا المشروع وقد تأجل من أن يروه وقد ألقى . في ذلك الوقت ، كان كثيرون من رجال الأعمال يخرجون ببساطة من الصفقات التي اتفقوا عليها . في النهاية افتتح المشروع ، ورغم أن المزاج العام في الصين كان في حالة توتر ، فإن المطعم كان ناجحاً وحقق أرباحاً . ومع ذلك ، سرعان ما بعث ذلك النشاط ، لأنني ببساطة لم أكن مستمتعاً بالمشروع . لقد كان أحد تلك الصفقات التي بدأت بداية سيئة ، ولم يتحسن في الواقع مطلقاً .

لم تكن السلطات تريد أن تتحدث إلى مساعدي في العمل ، إنهم دائماً كانوا يتحدثون معي . كان عليّ أن أذهب كل شهر إلى بكين Beijing ، حيث كانت الزيارة تأخذ كل اليوم لتقرير إذا ما كان يجب شراء آلة غسيل أو تركيب بالوعة أخرى . كانت تلك الزيارات محبطة ومبددة للوقت ، تلك السلعة التي أقدسها كثيراً . لقد كنا قد حصلنا على مشروع مشترك مع الحكومة - كانت نسبتنا 60% والحكومة 40% . أحياناً كنت أريد أن أصرخ بأعلى صوتي : " عليك اللعنة ! ، نحن نريد أن نفعلها بطريقتنا ! " ولكن لا يمكنك أن تقول ذلك للحكومة الصينية . بدلاً من ذلك ، يجب أن تحاول الوصول إلى حل وسط . إنني أعتقد بأن عدم نجاح كثير من المشروعات المشتركة في آسيا مع الأمريكان يعزى إلى أن الأمريكان لم يفهموا أن الأعمال لا تسير دائماً طبقاً لطريقتهم في آسيا .

على أية حال ، بالرجوع إلى بكين ، لم تكن الحياة تسير بسهولة . أخطرنا بأن المبني لا يلبي لوائح الحرائق ، لقد كنا قد أجرنا المبني من بلدية Beijing وهي

هيئة حكومية لم تنفذ لائحة الحريق الخاصة بها . لقد كنا على وشك أن يلقي بنا خارج المبنى من شركائنا !! كان الموظفون يريدون الإضراب عن العمل ، على الرغم من أننا كنا ندفع لهم ثلاث أضعاف الحد الأدنى للأجور .

كنت دائماً أفرع طائراً إلى الصين كل شهر ، حيث توجد دائماً إدارة حكومية تثير موضوعاً آخر . أخيراً نفذ صبري مع الشركاء وأردت أن أنهي هذا التعاقد . لم تكن المسألة مريحة بأي شكل . قد يكون هذا أحد الأسباب بأنني سوف لا أكون أبداً من بين الأفراد الأكثر ثراء في العالم . حتى بالرغم من أنني قد أكون ثروة هائلة من المشروعات المشتركة التي لا أحبها ، فإنني أفضل توفير وقت أطول مع أسرتي والأعمال التي أحبها . ولذلك قد بعنا مطعم البييتزا في Beijing . إننا لم نحقق أموالاً كثيرة ولكننا لم نفقد الكثير أيضاً . إن الكثيرين من الأفراد الذين استثمروا في الصين في ذلك الوقت انتهوا إلى خسارة ثرواتهم هناك . لقد كنت رائداً للوجبات السريعة في الصين ، ولكن ذلك لم يكن عنصراً حيوياً في أعمالنا ، وعلى الرغم من أنه من المخجل أن تقرر الخروج من المشاركة، فإنني لا زلت أعتقد بأنني قد اتخذت القرار الصحيح . بصرف النظر عن هذه التجربة ، لقد استمتعت بأن أكون فسي حقلاً أعمال الوجبات السريعة .

بالإضافة إلى الاستمتاع بما تفعله ، يجب أن تلتزم بشدة إذا أردت الاستمرار والبقاء . إن أصحاب القلوب الضعيفة لا يستمرون طويلاً في ميدان المغامرة وتبني مشروعات الأفكار الجديدة Entrepreneurs . الالتزام مسألة جوهرية باستمرار ، عندما يكون لديك القليل من أي شيء ، القليل من الأموال ، القليل من الأعمال ، القليل من السمعة الطيبة .

في بانكوك ، في الأيام الأولى من النشاط الإعلاني ، كنا دائماً نتنافس ضد أسماء كبيرة . على سبيل المثال ، عندما كنا وكالة إعلانات صغيرة جداً في السبعينيات ، كنا ندخل في معارك مع وكالات عملاقة مثل Ted Bates ، Ogilvy & Mather و Lintas . كنا نتبارى معهم في ميدان العمل ، وأحياناً نهزمهم في الحصول على حسابات كبيرة كانوا يتطلعون إليها مثل Lever Brothers ، Ford ، Firestone .

أرادت Ogilvy شراءنا . كان لدينا عملاؤنا يخبرون أي شخص يستمع إليهم بأننا على درجة عالية من الدقة والجودة . حصلنا على تلك السمعة بسبب التزامنا والجديّة في عملنا ، والحقيقة بأننا كنا نحب ما كنا نفعله ، وخاصة إذا تضمن كسر أنوف وكالات الإعلان الدولية الضخمة . كما قد حدث ، وجود سمعة طيبة أدى إلى تحقيق عائدات أكبر مما كنا يمكن أن نتخيله على الإطلاق .

في أحد الأيام هرب المحاسب الذي يعمل لدينا ومع معظم أموالنا . لقد كانت مصيبة كبرى كحد أدنى ، وكنا في خطر كبير أمام هذا الوقت : ذهبت إلى عملاتنا مثل Ford ، Firestone ، Singer ، وأخبرتهم بما قد حدث . قلت : " الطريقة الوحيدة لبقائنا ، إذا كنتم على استعداد أن تدفعوا لنا مقدماً " . لقد وافق عملاؤنا على تدعيمنا ودفعوا مقدماً . عرف الناس أننا كنا ملتزمين كليا . لم تكن موجودين في المدينة للاستيلاء السريع على أموال الناس ثم نهرب خارجها .

ولكن لا ينبغي أن يتناقض مستوى التزامك عندما تصبح أكثر نجاحاً : إنني أضع دائماً نصب عيني القلق خوفاً من الفشل غداً . لن يكون لديك إطلاقاً الفرصة للاسترخاء والاستمتاع بالأشياء التافهة . لن تصل مطلقاً إلى مرحلة الاستقرار والسكون . لا تفكر في أنك عندما تصل إلى 10 مليون دولار أن تكون قادراً على تمديد قدميك على كرسي آخر واضعاً يديك خلف رأسك ثم تقول : "لقد حققت النجاح النهائي والحقيقي" . عندئذ قد يكون لديك آلاف العاملين الذين يعتمدون عليك . يستمر الضغط يتصاعد ، ولذلك سوف تكون دائماً داخل تلك الدوامة . ولكن إذا كانت لديك الإمكانيات في أن تبقى في المقدمة ، فإن الطاقة التي تتدفق من المدير المغامر بمشروعات أفكاره يجب أن تلهب وتلهب حماس أعضاء إدارته العليا . يتحدى المديرون المغامرون بمشروعاتهم أنفسهم باستمرار، ذلك التحدي الذي يلهم الآخرين للمحاولة واليقظة التامة . يكمن التحدي الآخر في أحد الأركان ؛ إن اللحظة التي تتبخر فيها التحديات من بين يديك ، هي لحظة الاستقالة أو التنحي .

البقاء على القمة عمل شاق ومؤلم . اسأل الإدارة في فندق Bangkok's Oriental ، الذي يفترض أنه أفضل فندق في العالم ؛ ماذا بعد أن تكون رقم (1) ؟ يمكن أن

تكون رقم (2) أو (3) أو يمكن أن تسقط من القائمة كلية . بمجرد أن تصبح رقم (1) كيف تستمر هناك ؟ ، يجب أن تتعايش مع الأفكار الجديدة أولاً . لا تدع المنافسة تهزمك ، حتى إذا كانوا لاعبين دوليين كبار . كنتاكي ومكدونالدز جالسون هناك الآن يفكرون كيف يسرقون "نسبة أكبر من المعدة" من مطاعمنا التي تقدم البيتزا .

إذا كنت تريد أن تفهم حقيقة الالتزام ، حاول أن تتخطى أزمة ما ، وخاصة واحدة لها قدرها كتلك التي اكتسحت آسيا في عام 1997 ، نحن تخطينا وبقينا ، ولكن هناك أعمال كثيرة في تايلاند وفي أماكن أخرى لم تستطع . لقد كانت لحظة خاطفة ، وبعدها لم تغمض عيناى ليالي كثيرة وأنا أرى العملة التايلاندية Baht تتهاوى أمام الدولار ، وأسعار الفائدة تتصاعد إلى مستويات مخيفة . جاءت اللحظة الأكثر سواداً في يناير 1998 ، عندما وصل Baht إلى 55 باهت مقابل الدولار الواحد بعد أن كان 25 باهت ، وكان الناس يقولون أنه قد يصل إلى 70 ثم 100 باهت لكل دولار .

أزمة كهذه بالتأكيد تختبر التزامك ، أصبحت الأرقام مروعة ، وكنا نفقد ملايين الدولارات . لقد كنت أناقش التحطيم العظيم في عام 1997 ، وكيف أننا قد نجونا ، ولكن بدون شك ، إنني كنت تحت مزيد من الضغوط ، وكان على أن أعمل بجد واجتهاد أكبر من السنوات السابقة . كل ما أستطيع أن أقوله ، شكراً لله بأنني أستمتع بما أفعله . إن ذلك جعل كل تلك الآلام في مكانها .