القاعدة

6

ضع الأهداف (ولكن اذهب بسهولة على ضوء أشياء "الرؤية")

Set Goals (But Go Easy On The "Vision" Thing)

⇐ إن رغبتنا الأساسية في الحياة تتمثل في شخص ما سوف يجعلنا نفعل ما نستطيع .

Walph Waldo Enerson

⇐ إن الشخص الذي يعتقد أنه يستطيع أن يفعل شيئًا من المحتمل أنه على حق ، وأيضًا الرجل الذي يعتقد أنه لا يستطيع .

Anon

كان هدفي الأول عندما بدأت شركتي هو ببساطة وبكل معني الكلمة البقاء . الآن أجد أنني أستطيع أن أستمتع برفاهية وضع أهداف يومية ، شهرية ، وسنوية . بل إنني لدى أهداف قليلة على مدى خمس سنوات . ما لم يكن لديك مجموعة أهداف ، يكون في غاية الصعوبة أن تحقق أي شيء وأن تقيس تقدمك . يمكن للأهداف أن تقودك إلى الأمام ، عندما تكون معرضًا لخطر الاستكانة إلى أمجادك السابقة ، وتساعدك على تركيز ذهنك عندما تكون الأوقات صعبة .

ولكن أولاً ، من المهم التمييز بين الأهداف والرؤى . إنهما مختلفان تمامًا كما قد ظهر من الانهيار الحديث في آسيا . الشيء المرئي أو المتخيل - كما وضعه رئيس الولايات المتحدة السابق جورج بوش ، بشكل ملفت - تصور أن هناك صبيًا يمكن أن يوضع بدون رفق بين الأيدي الخطأ .

كانت تايلاند ومعظم دول آسيا غارقة في رؤى محطمة في عام 1997 . لو أنك مررت حول مدينة بانكوك في ذلك الوقت لوجدت آثار مخلفات لمبان سكنية ومجمعات مكاتب لم يتم الانتهاء منها بعد ، مبعثرة في الشوارع . كانت تلك المباني مشروعات عظيمة تحلم بأسواق غير موجودة . إن تمويل مثل هذه التطورات ، كان غباءً محضًا ، جزءًا من وهم ازدهار دائم ومستمر لإسكان الطبقة المتوسطة ، الذي قد بدأ في انكماشه الفعلي منذ بداية التسعينيات (1990) . لقد كانت مجرد قوالب من الطوب ، رؤية فارغة بدون نتائج في المدى المنظور ، من الحيوي أن يكون هناك توازن بين الرؤية والحقائق اليومية في الحياة .

يتمثل الأساس في أن تنظر إلى الأشياء في سياق فكرة صغيرة جداً . إذا نجحت يكون من السهل التوسع والنمو . ولكن يجب أولاً أن تكون ناجحًا . لكي تبني حائطًا ، فإنك تبدأ بالقالب الأول ، ثم تضيف بعناية مزيداً من القوالب . أحيانًا لا يمكنك تصور شكل ضخامة الحائط الذي تبنيه . لو أنني تخيلت الحائط التي تعبر عن مجموعتنا اليوم ، كنت سوف لا أعرف من أين أبدأ . إنني لا أفكر مسبقًا إلى مسافات بعيداً جداً . إنني أشعر أحيانًا ، بأنك إذا فكرت لفترات زمنية بعيدة بشكل مبالغ فيه ، فإنك قد تقع في مصيدة التخطيط وليس في التنفيذ .

هناك شيء واحد تقوله بأنك ترغب في أن تكون أكبر مطعم يعمل في البلد . هذا يختلف عن ضمان أن تكون المطعم الذي يحقق أرباحًا . خذ الأمر خطوة خطوة ، مطعم واحد في الوقت الواحد ، كما فعلنا في Pizza Hut .

عندما أعود إلى الخلف وأنظر إلى ما أوجدناه ، لم نجلس أبداً لبناء ثمانية فنادق . لقد بدأنا بتجمع صغير من المنازل ذات الطابق الواحد في Pattaya في عام 1978 ، وحاولنا إدخال تحسينات على بعض المنشآت العسكرية القديمة الخاصة بالولايات المتحدة الأمريكية . ثم بنينا الفندق الثاني ، والثالث ، ثم الرابع كلها في مناطق مختلفة في تايلاند . لقد حدث هذا خطوة خطوة . لم أستيقظ من النوم في صباح أحد الأيام برؤية أنني سأكون مالكًا لفنادق عظيمة في تايلاند .

أولاً ، كان علينا أن نعرف طبيعة النشاط ، مرتفعات ومنخفضات إدارة ثلاثين وحدة سكنية من دور واحد بكفاءة ، تحقيق أرباح ، وبناء شركة فنادق ببطء . بعد ذلك بسنوات ، في عام 1998 ، وفي منتصف الأزمة الآسيوية كنا قادرين على أن نصنع أوج نجاحنا بشراء شريحة ضخمة من واحد من أعظم عشر فنادق في العالم The Regent Bangkok .

من كان يمكن أن يفكر في أن شركة صغيرة بدأت بعدد قليل من منازل ذات دور واحد في Pattaya ، يمكنها أن تتسلق إلى هذا الارتفاع ؟ لم يكن عندي مطلقًا هذه الرؤية . كان هدفي أن أشغّل فندقًا مربحًا في Pattaya ، ثم بعد ذلك فندقًا مربحًا في Hua Hin ، ثم فندقًا مربحًا في Bangkok . كل فنادقنا التايلاندية لم تكن مجرد مربحة ، لقد كانت الأكثر ربحية في تايلاند .

إن عملية أخذ الأشياء خطوة خطوة في كل وقت ، تنجح في مقابل مفهوم الرؤية الكاملة . إنني متأكد بأنك إذا سألت أناسًا مثل Bill Gates في شركة مايكروسوفت ، إذا كان قد شرع في أن يكون أغنى رجل في العالم ، كان سوف يقول "لا" . إنه بدأ بهدف أن ينتج أحسن برنامج كمبيوتر يمكن عمله .

إن أعمالك يجب أن تبنى على أرض صلبة من الأساس إلى أعلى . لم نكن ندرك أن

أعمال الوجبات السريعة يمكن أن تكون بهذه الضخامة . لم نفكر كثيراً أنه خلال عشرين عامًا يكون لدينا أكثر من 250 مطعمًا في كل أرجاء البلد . لم يكن هذا نتيجة الخطة ، لم يكن هذا رؤيتنا ، إنك تكون جيداً بقدر جودة آخر بيتزا تبيعها .

في عام 1989 أنشأنا مشروعًا مشتركًا لصناعة قفازات لعبة الجولف في تايلاند . كان الهدف أن يكون ذلك المشروع مربحًا ، ثم بعد ذلك نتوسع في مستوى الإنتاج ، إنه الآن أكبر مصنع لإنتاج قفازات الجولف في العالم . يمكنك أن تفكر فيما هو أكبر ، ولكن تبدأ بما هو أصغر . إن هدفك أن تجعل أعمالك ناجحة ، إذا استطعت أن تفعل ذلك ، الأموال سوف تتدفق . الأموال وسيلة فقط لأن تحافظ على إحراز الأهداف ، طريقة للحكم على مدى تقدمك في الأداء .

تراجعت أهداف أعمالي في عام 1997 إلى مجرد طريقة للاستمرار والبقاء عندما اكتسحنا إعصار الأزمة المالية ، وألقى بنا في أنياب انحدار قيم العملة التايلاندية "باهت Baht" وسعار معدلات الفائدة . بعد مرور عدد قليل من الشهور الصعبة أنجزنا ذلك الهدف ، وتأكد بقاؤنا واستمرارنا . الآن حان الوقت لوضع أهداف جديدة . كان علينا أن نشرع في تكوين مجموعتنا الخاصة بالوجبات الغذائية – التي شملت " Swensen's ، Sizzler ، Pizza Hut ، Dairy Queen – تلك الشركة التي وصلت مبيعاتها السنوية في خلال خمس سنوات إلى 500 مليون دولار . كانت مبيعاتها 100 مليون دولار قبل الانهيار المفاجئ ، ثم وصل مرة أخرى إلى 100 مليون في عام 1998 . إنه تحد كبير ، ولكنني أعتقد أنني أستطيع مواجهته . مرة أخرى ، سوف نبني مطعمًا بعد مطعم ، متجراً بعد متجر ، بيتزا بعد بيتزا .

نحن نأمل أيضًا أن مجموعة الفنادق سوف تصبح مجموعة الفنادق الرائدة في تايلاند . سوف لا يكون من السهل مع شركة منافسة لنا لها شهرتها العالمية ، مثل Dusit Thani ، ولكننا نهدف إلى أن نجعل أموالهم تهرب من تايلاند .

على المستوى الشخصي ، أردت في أحد الأيام أن أمتلك ما يطلق عليه Ferrari ، أحصل على المزيد من التدريب على سيارات السباق ، أتعلم قيادة طائرة نفاثة ، أصبح طيار "هليكوبتر" من الطراز الأول ، الآن ، لم يعد الوقت

متاحًا لشراء Ferrari - لا نزال نعيد البناء بعد الانهيار الكبير - ولكنني أرى واحدة على مدى الأفق .

إن الأهداف من أجل تدفيع ذاتك . لقد دخلت سباق السيارات وحققت بعض النجاحات الطيبة ، ولكن ذهبت إلى مدرسة تعليم قيادة سيارات السباق لتحسين مستوى أدائي . هناك قد اكتشفت أن كثيراً من الأشياء التي كنت أفعلها كانت خاطئة . يجب أن تكون دائمًا على استعداد للتعلم . لقد كنت أقود سيارات السباق الصغيرة تنافسيًا ، وأنا في سن الثالثة عشرة وأقود سيارات السباق العادية ، وأنا في السابعة عشرة . في سن الرابعة والأربعين ، كنت لا أزال على استعداد للعودة إلى المدرسة لتعلم مهارات جديدة . أريد أن أبقى تنافسيًا أيضًا .

إن الوقت الذي تعتقد فيه أنك قد عرفت كل شيء في حقل ما ، يكون من الأفضل لك أن تعتزل ذلك الحقل . انظر فقط إلى ما وضعتنا فيه حالة الانهيار الكبير في آسيا !! كان الهدف أمامنا دائمًا : دعنا نرى كيف نستطيع أن نكون أفضل مما كنا عليه قبل الانهيار .

منذ فترة قصيرة ، كنت أقرأ عن خبير ، كان قد ألقى محاضرة عن موضوع الإدارة . كان يتحدث إلى مجموعة طلبة دراسة إدارة الأعمال ، ولكي يقرب إلى الأذهان نقطة معينة ، استخدم تصويراً لن ينسوه أولئك الطلبة مطلقًا . بينما كان يقف أمام المجموعة على منصة عالية قال : "حسنًا ، جاء وقت اللغز" . وضع أمامه جالونًا ، وجرة ذات فم واسع ، ثم اخرج 12 حجراً صغيراً في حجم قبضة اليد ووضعهما بحرص واحد بعد الآخر في الجرة .

عندما أصبحت الجرة مملوءة إلى آخرها ، ولم يعد بها مكان لاستيعاب مزيد من الحجارة . سأل المحاضر : "هل الجرة ملآنة الآن ؟" كل فرد في قاعدة الدرس أجاب : "نعم" . سأل مرة أخرى ، "حقيقة" ؟ . حينئذ أخرج من تحت المنصة جردلاً به مجموعة من الحصى . أسقط المحاضر بعضًا من الحصى في الجرة ، ثم قام برجها ، مما جعل الحصى تتحسس طريقها بين الحجارة الكبيرة . ثم سأل المجموعة مرة أخرى ، هل الجرة ملآنة ؟ في هذا الوقت ، صمت الدارسون . أجاب

أحدهم : يحتمل" لا . أجاب المحاضر "حسنًا" . انحنى تحت المنصة وأخرج جردلاً به بعض الرمال . ثم بدأ يسقط الرمل إلى الجرة ، حيث ملأ الرمل الفراغات بين الحصى والحجارة . مرة أخرى وجَّه السؤال : هل الجرة ملآنة ؟ صاح الدارسون "لا" . مرة أخرى أجاب "حسنًا" . حينئذ أمسك إبريقًا من الماء وأخذ يصبه إلى أن أصبحت الجرة مملوءة حتى حافتها . بعد ذلك نظر إلى الحاضرين وسأل ، "ما هي النقطة التي يعبر عنها هذا المشهد ؟" .

أحد الدارسين المتحمسين رفع يده وقال : "النقطة ، إنه لا يهم مدى ازدحام جدول أعمالنا اليومي أو الأسبوعي ، إذا حاولت بجد واجتهاد حقيقي ، فإنك تستطيع دائمًا أن تضيف إليه بعض الأشياء الجديدة" .

أجاب المحاضر : "لا" ، تلك ليست النقطة . إن ما نتعلمه من هذا المشهد هو : إذا لم تضع الحجارة الكبيرة أولاً ، فسوف لا يمكنك إدخالها أبدًا"

ما هي "الحجارة الكبيرة" أو الأهداف في حياتك ؟ ما تلك التي تريد تحقيقها ؟ هل هدفك أن تقضي معظم الوقت مع من تحب ؟ هل هو التركيز على عهودك ، أو تعليمك ، أو لتحسين أوضاعك المالية ؟ هل هناك سبب معين هو الذي يحركك ؟ هل أنت حقيقة تريد أن تدرس ، أو أن تصبح ناصحًا وواعظًا للآخرين ؟ تذكر ، أن تضع هذه الأهداف في حياتك أولاً ، وإلا سوف لا تكون قادرًا على إدخالها إلى حياتك مطلقًا .