



"لن يصل للقمة إلا من سار في القاع"

- عبدالله الجمعة -

سيكيرو هوندا (١٩٠٦-١٩٩١):

من الفقر المدقع إلى لوائح المشاهير

أثبتت شركة هوندا عبر تاريخها أنها بنيت على قواعد أساسية راسخة أسهمت بشكل هائل في الحفاظ على رضا زبائنهم الذين يزدادون ثقة بها يوماً بعد يوم، فمن صنع هذه الشركة؟ ومن أسس لها أركانها؟

ولد سيكيرو هوندا في عائلته الفقيرة جداً في مقاطعة هماتسو البعيدة في اليابان في ١٧/١١/١٩٠٦، وكان من فرط فقر عائلته أن خمسة من إخوانه توفوا بسبب سوء التغذية ولانعدام الموارد المادية والاقتصادية. كان والد هوندا حدادا فقيراً يصلح الدراجات الهوائية على الطريق. وساعده هذا المحيط الذي عاش فيه على التعلق بالدراجات. وقد ساعدته إرشادات والده كثيراً في حياته العملية.

سيكيرو هوندا الطالب الفاشل الذي يتهرب من أداء واجباته المدرسية كان كثير النقد والنقمة على النظام الدراسي وأسلوب التعليم. إنه يحب التعلم بالممارسة خصوصاً من التجربة والخطأ ويعشق السيارات والآليات ويقول عن ذلك: "لقد تسمرت أمام أول سيارة رأيته، وأعتقد أن هذه اللحظة ولدت لدي فكرة اختراع سيارة من تصميمي على الرغم من أنني كنت ولداً فاشلاً في تلك الأيام".



- هوندا صغيراً -

ترك هوندا المدرسة العام ١٩٢٢ وكان عمره ١٥ عاماً. ثم ترك قريته وتوجه إلى طوكيو وعمل في محل لتصليح السيارات وعمل لمدة ٦ سنوات، حيث تعلم الكثير قبل أن يقترض مالا ليفتح أول محل لتصليح السيارات العام ١٩٢٨م.

حصل هوندا في السنة نفسها على براءة اختراع لتصميمه مكابح معدنية للسيارات، بعد أن كانت مصنوعة من الخشب. كانت هذه

الفكرة بدايته إلى عالم الابتكار، إذ سجل أكثر من ٤٧٠ ابتكاراً وأكثر من ١٥٠ براءة اختراع باسمه.

بدأ هوندا في العام ١٩٣٨ بتصميم حلقة الكباس piston rings التي أغرم بها من خلال عمله في محل تصليح السيارات، لشركة "توتويا" في اليابان، وكان قد أسس مصنعا صغيرا ليقوم بهذا العمل، لكن قنبلة أصابت مصنعه وشلتته عن العمل. وفي ١٩٤٥ دمر المصنع تماما بعدما ضربه زلزال، وأصيب هوندا بالإحباط والخوف بعدما أصبح معدما تماما ودمر كل شيء من حوله.

انتهت الصدمة. وقف هوندا مرة ثانية على قدميه بعد دخوله سوق الدراجات النارية بمحض المصادفة. فقد عانى هوندا من انقطاع البترول ولم يستطع قيادة سيارته، فساعدته قريحته على ربط دراجته الهوائية بمولد صغير وجده في مخلفات "الموتورات" الفائضة، وكان يعمل على الكيروسين الذي كان

متوافرا في ذلك الوقت. هذه الطريقة السهلة الأنيقة كانت حلا مهما لهوندا. وقد أعجب بهذا الاختراع أصدقاؤه فطلبوا منه تصميم ١٢ دراجة نارية. أيقن هوندا أنه يوجد سوق كبير لما اخترعه.

أسس هوندا شركته العام ١٩٤٨ وأعطاه اسم "شركة هوندا" حصل على براءة اختراع لتصميم الدراجات النارية.

كان شعار الحملة الإعلانية الأولى: ستقابل ألطف الناس عندما تقود دراجة "هوندا".

طرح هوندا موديله الأول "D" نسبة إلى "دريم أو حلم". وطرح موديل "E" العام ١٩٥١م. وعندما قدم موديل The super cub في الولايات المتحدة الأمريكية العام ١٩٥٨ كان هوندا قد أصبح أكبر مصنع للدراجات النارية في اليابان، متفوقا على ٢٥٠ منافساً (٥٠ منهم يابانياً). اجتذب موديل "سوبر كاب" المراهقين والإناث، وكان ذلك نقلة نوعية. وقد حقق هذا الموديل نجاحا باهرا في الولايات المتحدة، بخاصة بعد شعار الحملة الدعائية الناجح جداً "ستقابل ألطف الناس عندما تقود دراجة هوندا" وقد نسي الناس الدراجة الهوائية بسبب الدراجات النارية التي طرحها هوندا.

كان سعر الدراجة النارية مناسباً، وكانت الدراجة ممتازة، لذلك اندفع الملايين من كل الأعمار لشراء دراجة هوندا النارية بعدما كانت تجتذب الأغنياء فقط.

- شعار شركة هوندا -



بدأ ازدهار شركة هوندا العام ١٩٦١، عندما بدأت تشحن ١٠٠,٠٠٠ دراجة نارية إلى الولايات المتحدة وفي العام ١٩٦٨ كان مجموع الدراجات المشحونة إلى الولايات المتحدة مليون دراجة. وفي أواسط الثمانينيات كانت شركة هوندا قد أخذت ٦٠ في المئة من حصة السوق. وفي العام ١٩٩٠ كانت تشحن ٣٠٠٠,٠٠٠ دراجة في السنة. وهكذا حقق هوندا حلمه في عالم الدراجات النارية. وقد جعل هذه الدراجة في متناول الجميع، وبذلك أصبح جاهزا لاجتياح عالم السيارات.

دخل هوندا -الطموح دائماً- عالم السيارات العام ١٩٦٢ عندما بدأ بتصميم سيارات للسباق، على الرغم من معارضة وزارة الصناعة اليابانية، بسبب تكاثر مصنعي السيارات في اليابان.

لكن هوندا لم يأبه، كما أهمل كل ما تنبأ له بالفشل في البداية. ودخل فعلياً سوق السيارات العام ١٩٧٠، وكان قبله لم ينجح أحد منذ العام ١٩٢٥ بدخول كرايزلر السوق، إذ فشل بعدها أكثر من ١٠ شركات في النجاح. وتصميم هوندا وعزمه استطاع أن يتخطى الجميع وينجح عالمياً.

دخل هوندا السوق من نقطة ضعف وهي إنتاج محركات تحافظ على البيئة حسب مواصفات الحكومة الأميركية. ولم يكن أحد من العمالقة في صناعة السيارات كجنرال موتورز، فورد، كرايزلر، تويوتا، نيسان، مرسيدس بنز، بي أم دبليو، وبورش، قد نجح باختراع محرك يفي بهذا الغرض. وقد أخرج هوندا الجميع عندما قام باختراع أول محرك يقاوم التلوث البيئي (CVCC) وطرح أولى سياراته بالمحرك الجديد العام ١٩٧٥ الـ CIVIC وتغنى "المدنية" أي: السيارة المدنية، التي لاقت نجاحاً باهراً فور طرحها في السوق.

استمر هوندا باستراتيجية "السهل الممتنع" التي استعملها في صناعة الدراجات.

كان هوندا ثوريا ولم يكن محبوبا في مجتمع مصنعي السيارات في اليابان بخاصة عندما حصلت أزمة البترول العام ١٩٧٤، وقرر مصنعو السيارات في اليابان رفع أسعار السيارات وتخفيض الإنتاج، أما هو فكان الوحيد الذي رفض هذه الفكرة وحاربها، كما فعل هنري فورد قبله بخمسين عاما. وكرد على القرار ضاعف هوندا الإنتاج وخفض الأسعار، وأثبت هذا القرار صوابه، وبالفعل انخفضت مبيعات "نيسان" و"تويوتا" ٤٠ في المئة، وارتفعت في المقابل مبيعات هوندا ٧٦ في المئة واستمرت في التصاعد. وفي العام ١٩٨٣ كانت هوندا قد أصبحت أسرع الشركات تطوراً في العالم. كان هوندا في صباه شخصا لعوبا ويعرف بـ "بلايوي هماماتسو" قبل أن يتزوج ويرزق بولدين وابنتين. عرف بين موظفيه بالسيد "عاصفة"؛ إذ كان ينفجر غضبا عندما يقوم أي موظف بعمل غبي أو أحمق. وعلى الرغم من ذلك كانوا يتجنبون إغضابه. وكان يقول لموظفيه: "إن العجلة الحقيقية التي تقوم بالعمل بها لتصنيع العجلة النارية هي عجلة دماغك. إنه الباحث عن الكمال في كل شيء: في نفسه وفي اختراعاته.

كان شخصاً عديم الصبر وثوريا، ولكنه كان يمتلك عزيمة لا تقهر ولا يستسلم أبدا لأية مشكلة فهو ضد كل ما هو تقليدي، ومن مبادئه التجدد الدائم والابتكار، وتقبل الأخطاء كجزء من تطوره. ومن أشهر ما قاله عن ذلك عندما تسلم دكتوراة فخرية من جامعة ميتشيغان التقنية: "عندما أنظر إلى الوراء، أحس بأنني لم أحصد سوى أخطاء سلسلة من الأعمال الفاشلة، والكثير من الندم. غير أنني في المقابل فخور بما حققته، وعلى الرغم من أنني قمت بالكثير من الأخطاء، واحداً تلو الآخر، لكن ليس هناك خطأ أو فشل تكرر مرتين. لذلك أؤكد لكم أن النجاح يمثل ١ في المئة من عملنا الذي ينتج عن ٩٩ في المئة من فشلنا.

وشجع هوندا الاختبارات العلمية وكان يقاوم أية محاولة لتحجيمه أو تحجيم شركته عبر النظم التقليدية والروتينية. وقد صرّح لـ "نيويورك تايمز" قائلاً: "تقوم حكومتنا بالدفاع عن المصلحة العامة، لكنها تضع العوائق عندما تريد أن تبتكر شيئاً جديداً. أنا ضد طرق الإدارة التقليدية، وأعتقد بأن الموظف يعمل بشكل أفضل، إذا كان ذلك بإرادته ورغبته، مقارنة بالموظف الذي يتلقى أوامر ويقوم بها مرغماً". .. وقد أثبت علماء النفس صحة هذا الكلام وعلم الإدارة الحديث كذلك.

ويعد هوندا مخاطراً من الدرجة الأولى؛ إذ كان يقود سيارته خلال أحد السباقات بصورة جنونية، وأوشك على أن يلقي حتفه خلال أحد السباقات التي ربحها، ووصل إلى خط النهاية على الرغم من تحطم سيارته، وبقي في المستشفى لمدة ٣ أشهر، وقد نصحه الأطباء بعدم الاشتراك في سباق السيارات بعد الحادث، ومع ذلك تعلم قيادة طائرة الهليكوبتر عندما كان في الستين من عمره.

كان هوندا منافساً شرساً لا يعترف بالخسارة أبداً، ولديه استعداد للمخاطرة بكل شيء إذا اقتنع بفكرة ما. وقراره بمضاعفة الإنتاج وتخفيض السعر خلال أزمة "أوبك" في أواسط السبعينيات كان عملاً بطولياً، ولو لم تثبت الأيام صواب قراره حينها لكانت شركة هوندا في مهبط الريح، ولم تكن الشركة العملاقة التي هي عليه الآن.

قصة أخرى عن روح المنافسة لديه هي عندما قرر هوندا الدخول في سوق السيارات... فقد رأت شركة "ياماها" منافس هوندا اللدود في سوق الدراجات النارية، فرصة لسحب البساط من تحته، بخاصة أنه في تلك الأيام كانت شركة هوندا تعاني مادياً، فخفضت "ياماها" أسعارها وطرحت موديلات جديدة آخذة

بعين الاعتبار أن سيكيرو هوندا مشغول بتصنيع السيارات. لكنه رد بجمع كل قواه ومصادره كمن دخل حرباً حتى الممات.

عن روح التنافس الشديد لدى سيكيرو هوندا، يقول أكيو موريتا مؤسس "سوني": "لقد رد هوندا على الرغم من الوضع المالي السيئ للشركة. فقد كان يطرح موديلاً جديداً كل أسبوع لمدة سنة. لم تستطع "ياماها" الاستمرار بعد هذا الرد، وحصلت استقالات جماعية لعدد من هيئة الإدارة العليا لياماها".

فعل هوندا لسوق الدراجات النارية كما فعل فورد لسوق السيارات. لقد دخل سوقاً نائماً وراكداً وجعله حياً ونشطاً. كانت عزيمته من أهم صفاته وقد قاد صناعة الدراجات النارية عملياً من أوسط الخمسينيات وحتى أوائل التسعينيات.

حصلت سيارته "هوندا أكورد" على شرف احتلال المركز الأول للسيارات الأكثر مبيعاً في العالم الأعوام ١٩٨٩، ١٩٩٠، ١٩٩١، ١٩٩٢ حسب إحصاءات مجلة car & track. وفي العام ١٩٩١ تم تصميم أكثر السيارات الرياضية شعبية the NSX وفي العام ١٩٩٣ احتلت سيارة "فورد" أفضل مركز في الولايات المتحدة الأميركية. وحققت الموديلات الأخرى لهوندا كسيارة "بريليود" و"سيفيك" نجاحات باهرة، كل ذلك بفضل تجسيد هوندا للتصميم والعزيمة في حياته.



- كتاب ألف عن سيكيرو هوندا -

توفي هوندا في ١٩٩١/٨/٥ في طوكيو تاركاً وراءه الكثير من الإنجازات والنجاحات والدروس والعبر.

لم يكن أحد يعتقد أن الطفل الفقير المعدم والآتي من قرى اليابان البعيدة، والمسلح بالطموح والأحلام والعزيمة والإصرار، يمكنه أن يغزو

العالم بأفكاره وابتكاراته ومنتجاته، والتي غيرت العالم إلى الأفضل، وجعلت اسم هوندا المغمور وغير المعروف اسماً يعرفه كل الناس في كل أرجاء الكرة الأرضية.

