

obeikandi.com

اضبط وقتك

oboeikandi.com

## سلسلة القيادي الناجح

تنتقي سلسلة القيادي الناجح مقالات ملائمة لروح العصر: Harvard Management update, Harvard Management Communication Letter, Balanced Scorecard Reports من أجل مد يد العون لكبار المديرين ومديري المستوى المتوسط؛ كي يصلوا مهاراتهم، ويعززوا فاعليتهم، ويحظوا بأفضلية على صعيد التنافس، مقدمةً في صيغة موجزة وميسرة وسهلة الفهم؛ توفيراً لوقت المديرين الثمين. تقدم هذه الكتب أفكاراً ثاقبةً، وأساليب جديرةً بالثقة؛ من أجل تحسين أداء العمل، وتحقيق نجاحات مباشرة فورية.

كتب أخرى في السلسلة:

- فرق العمل المنسجمة.
- عروض تقنع وتحفز.
- اتصالات وجهاً لوجه للتأثير والوضوح.
- الفوز بالمفاوضات التي تحفظ العلاقات.
- إدارة ذاتك وإعدادها للعمل الذي تريد.
- الوصول إلى مجلس الإدارة.
- اضبط وقتك.

- التعامل مع الموظفين المشاكسين.
- إدارة التغيير لتقليل المقاومة.
- أن تصبح قائداً فاعلاً.
- تحفيز الموظفين للحصول على أداء أفضل.
- استخدام المتخصصين البارعين تحقيقاً لميزة تنافسية.
- استبقاء أفضل موظفيك.
- إدارة الأداء للحصول على الحد الأقصى من النتائج.



سلسلة القيادي الناجم

دليل اغتنام الوقت

---

# اضبط وقتك

نقلته إلى العربية  
هبة الله الغلاييني

العبيكان  
Obekkan

## Original Title

The Results-Driven Manager Series  
TAKING CONTROL OF YOUR TIME

Copyright © 2005 Harvard Business School Publishing Corporation

ISBN-10: 1-59139-635-2  
ISBN-13: 978-59139-635-2

All rights reserved. Authorized translation from the English language edition  
published by arrangement with HARVARD BUSINESS SCHOOL PRESS, Boston, Massachusetts (U.S.A.)

حقوق الطبع العربية محفوظة للمبنيان بالتعاقد مع مطابع كلية إدارة الأعمال بجامعة هارفرد، بوسطن، ماسستوستس - الولايات المتحدة الأمريكية

© **العبيكان** 2010 - 1431

ISBN 2 - 997 - 54 - 9960 - 978

الطبعة العربية الأولى 1432 هـ - 2011 م

الناشر **العبيكان** للنشر

المملكة العربية السعودية - شارع العليا العام - جنوب برج الملكة - عمارة الموسيقى للمكاتب

هاتف: 2937581/2937574، فاكس: 2937588 ص.ب: 67622 الرياض 11517

مكتبة العبيكان، 1431 هـ

فهرسة مكتبة الملك فهد الوطنية أثناء النشر

مجموعة مؤلفين

اضبط وقتك./ مجموعة مؤلفين: هبة الله الغلاييني:

- الرياض، 1431 هـ

160 ص: 14 × 21 سم

ردمك: 2 - 997 - 45 - 9960 - 978

1 - إدارة الوقت 2 - النجاح أ. الغلاييني، هبة الله (مترجم)

ب. العنوان

رقم الإيداع: 1431 / 2009

ديوي: 1. 650

امتياز التوزيع شركة مكتبة **العبيكان**

المملكة العربية السعودية - العليا - تقاطع طريق الملك فهد مع شارع العريفة

هاتف: 4654424/ 4160018 - فاكس: 4650129 ص.ب: 62807 الرياض 11595

جميع الحقوق محفوظة للناشر. ولا يسمح بإعادة إصدار هذا الكتاب أو نقله في أي شكل أو واسطة، سواء أكانت إلكترونية أو ميكانيكية، بما في ذلك التصوير بالنسخ «فوتوكوبي»، أو التسجيل، أو التخزين والاسترجاع، دون إذن خطي من الناشر

## المحتويات

- 9..... المقدمة
- 25..... الإستراتيجيات الأساسية لإدارة وقتك
- 27..... تحقق من أنك تقضي وقتك في الجهات الصحيحة:  
ميليسا رافوني
- 35..... إستراتيجيات لمن ينقصه مساعدون.  
باول ميتشلمان
- 45..... استبصارات لا حدود لها في كيفية إدارة وقتك.  
جيم بيلينغتون
- 51..... كيف تصبح منظماً؟  
كونستانتين فون هوفمان
- 59..... معالجة تحديات إدارة الوقت الضيق
- 61..... كيف تجعل كل اجتماع مهماً؟  
توم كرايتنيكر
- 71..... معالجة فيض معلومات الرسائل.  
دوايت مور
- 75... التكيف مع (فيض المعلومات) تعلم من الناس في الخدمات المالية...  
إدوارد بريوت

- 83.....هل تحظى المهمات المتعددة بتقدير عالٍ؟  
جينيفر ماكفرلاند
- 87.....صنع القرارات الأذكى على وجه أسرع.  
اتخاذ قرار الدورة السريعة.
- 89.....إدوارد بريويت
- 97.....قيادة السرعة.  
هل لديك ما تأخذه؟ روبرت ج. توماس ووارين بينس
- 103.....نصيحة إلى قادة الأعمال الجديدة.  
اعمل بسرعة عندما يكون الاقتصاد بطيئاً  
جينيفر مكفرلاند
- 113.....لا تهدر المال أو الوقت المفيد بعد وضع سيئ.  
جيمي غيرمان
- 121.....أي مشروعات تمتلك الإعلان البارِع؟  
باول مايكلمان
- 125.....الحيلولة دون الهدر.....  
كيف تجعل معنى للحفاظ على وقتك وعدم هدره؟
- 127.....ديفيد ستوفر
- 139.....دوّن في ملفك: اثنتا عشرة فكرة لتعزيز الإنتاجية الشخصية....  
ديفيد ستوفر
- 149.....خمسة أسئلة لتشجيع المديرين على التفويض.  
مع جيفري بيفر
- 153.....المسهمون.....

## مقدمة

تخيل أحدهم يسألك: «ما الجانب الأكثر إحصائياً في عملك؟ هل تجيب برّد من مثل: «ليس لدي الوقت الكافي في أثناء عملي اليومي لكي أهتم بكل مسؤولياتي؟» إذا كان الأمر كذلك، فأنت لست الوحيد. في مشهد العمل اليومي المتحوّل بسرعة يشعر عدد كبير من المديرين بأنهم فقدوا السيطرة على وقتهم، وفي الواقع إن المشكلة تبدو كأنها تأخذ سياقات وبائية.

كيف يبدو فقدان السيطرة على وقتك بالعبارات العملية؟ ربما تجد نفسك تجلس في اجتماعات أكثر تتحول إلى أن تكون غير ضرورية وغير منتجة، وتتطلب وقتاً طويلاً، أو أنك لا تستطيع أن تبدو مستجيباً لكل الشبكة الهاتفية، ووسائل البريد الصوتي، والإلكتروني التي تتراكم في اللحظة التي تدير فيها ظهرك، ربما تجد صعوبة في التوجّه نحو فريقك أو اتخاذ قرارات، أو أنك لا تستطيع أن تجد وثيقة حيوية سأل عنها رئيسك وسط ركام العمل الورقي فوق مكتبك.

وماذا عن أكوام المجلات والصحف التجارية والتقارير والمواد الأخرى التي يفترض أن تقرأها إذا كان لديك أي أمل في أن تبقى في تيارات الصناعة؟

## الكلفة الباهظة للوقت المهدور

إذا كانت هذه السيناريوهات تصف حياتك العمليّة، فإنك من المحتمل أن تدفع ثمناً باهظاً أنت وشركتك؛ فالضغط الذي يأتي مع الشعور بأنك فقدت السيطرة على وقتك يمكن أن يؤدي إلى مشكلات بدنية وذهنية، إذا جرى تجاهلها، غالباً ما تكون بداية إنهاك، وكذلك يؤدي إلى أن تخسر مؤسستك المال.

ونأخذ في الحسبان الاجتماعات المضيعة للوقت: حسبت إحدى الشركات أن مجموعة عمل كانت تتلف 390 دولاراً، في كل وقت تجتمع فيه، وارتفع الرقم إلى 20 ألف دولار في غضون سنة نظراً لأن المجموعة كانت تتألف من خمسة أشخاص بمعدل راتب يبلغ 70 ألف دولار، وأن اجتماعاتهم كانت تستمر ساعتين.

لكن الضغط الشخصي والخسائر المالية على نطاق الشركة ليست التكاليف الوحيدة، فالخسارة في ضبط وقتك يمكن أن تكون ضربية في تقاريرك المباشرة أيضاً، خاصة أن لديك صعوبة أكثر في تحليل المعلومات، واتخاذ قرارات ذكية، وتحديد توجه واضح لفريقك.

بانصرافك إلى المطالب الفورية في وقتك القليل تهمل مسؤولياتك الحقيقية.

تحديد الطرق التي يستطيع فريقك عبورها أن يساعد على دعم اهتمامات الشركة الواسعة، والأهداف الإستراتيجية، والأغراض طويلة المدى: التخطيط، والتفكير، واتخاذ القرار تعود جميعها إلى

المستوى الصغير، تركيز انتباهك على التفاصيل بدلاً من الاهتمامات ذات المستوى الرفيع ومن احتياجات فريقك.

### النتائج المكتسبة من ضبط وقتك

خلافاً للسيناريوهات الكئيبة التي ذكرت مع النتائج التي أوجدتها لشركتك، عندما تكتسب ضبط وقتك تقدم إشعاراً واضحاً بالسداد واتخاذ قرارات ذكية بسرعة. أنت تركز على الاهتمامات الإستراتيجية البعيدة المدى بدلاً من الانصراف إلى تفاصيل قصيرة المدى وتفاصيل محدودة المستوى. ستجد نفسك أكثر قدرة على توقع ما سيكون مطلوباً منك لاحقاً، وبذا تعزز قدرتك على وضع خطط فاعلة أكثر لدائرتك وفريقك. وستشعر بضغط أقل ونزق أدنى متفادياً المشكلات الصحية والإرهاق.

كلُّ يستفيد. أنت تفعل ذلك؛ لأنك تشعر بمتعة أكثر كثيراً في عملك. تقاريرك المباشرة ستكون مفيدة؛ لأنه سيكون لديك وقت أكبر وطاقاة أوسع كي تساعدهم لأنهم فريقك. وستريح شركتك لأنك تستطيع الآن أن تركز على الأنشطة المطلوبة لدى دائرتك وفريقك وفق إستراتيجية الشركة.

إذاً كيف تستطيع أن تتخذ الخطوات الأولى نحو اكتساب ضبط وقتك - وتحصيل الفوائد لنفسك ولشركتك؟ ثمة طريق واحد لتنفيذ إستراتيجيات إدارة وقت جوهرية - مثل تقسيم مسؤوليات عملك إلى فئات متميزة مثل: إدارة الأفراد، والاهتمام بالمهام الإدارية، وتقرير نسبة الوقت الذي ينبغي أن تنفقه في كل فئة. ثمة إستراتيجيات إدارة وقت إضافية تتضمن خلق مهام مخصصة وضبط أنشطتك تجاهها في كل أسبوع.

ولكن الإستراتيجيات الأساسية ليست كافية بمفردها. أنت تحتاج أيضاً إلى إعداد ترتيباتك في تحديات إدارة الوقت المطلوب. فعلى سبيل المثال إن جعل الاجتماعات منتجة يتطلب مقاربات مختلفة جداً عن نسخ رسالة أو تقرير وكيفية التعامل مع كل تلك القراءة التي وقعت عليها من قبل.

تستطيع أيضاً أن تعمل على «استرجاع» بعض الوقت الضائع بتعلم كيف تتخذ قرارات أكثر حصانة بطريقة أسرع - على سبيل المثال، باستخدام تقنية الاتصالات كي تقيس معرفتك الإدارية بمعرفة مديرين آخرين وتستطيع المشاركة بالمعلومات. وأخيراً تستطيع أن توجد أنظمة تساعدك على معالجة الضغط الذي يترافق مع ضغط الوقت - من ثمة تتخذ خطوات فاعلة للحيلولة دون هدره.

تحتوي الفصول الأربعة لهذه المجموعة على مقالات تساعدك في كل واحد من هذه المجالات على تطبيق إستراتيجيات إدارة الوقت الأساسية، استخدم أساليب إدارة وقتك لمواجهة تحديات معينة، واتخاذ قرارات أكثر نضجاً على نحو أسرع، والمحافظة على الوضع بسلام.

هنا خريطة طريق لإرشادك في أثناء الفقرات

### إستراتيجيات أساسية لإدارة وقتك

طوّر الخبراء ثروة من الإستراتيجيات المحكمة للتحكم في الوقت، والمقالات الواردة في القسم الأول من هذا الكتاب حافلة بالتوصيات. المحاضر في مدرسة سلوان «ميليسا رافوني» يبدأ الأمور بأفكار مجرّبة

وسليمة في: «تحقق أنك تنفق وقتك في المواقع الصحيحة»، ويحدّد رافوني خطة من ثلاث خطوات من أجل تحديد وقتك:

1- قسّم مسؤوليات عملك إلى فئات مثل: «النمو والتحسين»، و«إدارة الأفراد»، و«المسؤوليات اليومية»، و«الإدارة».

2- اسأل نفسك: ما مقدار الوقت الذي ينبغي أن تنفقه في كل فئة؟ وكن راغباً في تغيير هذه الفئات كل أسبوع، أو شهر، أو فصل، إذا كانت الظروف تسوّغ ذلك.

3- ابحث عن تخطيط مع من هم أعلى منك، ومع زملائك بالحصول على إسهامهم بخططك، ثم قم بما يسوّغ خطّتك؛ كأن تتعلم القول: «لا للزملاء الذين يعملون على مطالب مرتجلة لوقتك».

يصف المؤلف بول ميتشلمان في كتاب: «إستراتيجيات من أجل المقصّرين» خطأً إضافية تتضمن فحماً من خمسة أجزاء من أجل إعطاء الأولوية لأهدافك الكثيرة الحاسمة التي طورتها المديرية «تشيري أندروس»، ومن أجل أن تقرر أي هدف من أهدافك الكثيرة حاسم بالنسبة لفريقك وشركتك، اسأل: «ما التأثير الاقتصادي للهدف؟»، «وهل يتوافق مع إستراتيجية الشركة؟»، «وكيف يمكن لهذا الهدف أن يرضي المسهمين؟» و«كم لديّ من العاطفة، والذكاء، والطاقة كي أبلغ هذا الهدف؟» «وهل لدينا الموارد لتحقيق الهدف؟».

يقدم جيم بلينغتون في كتابه «استبصارات لا حدود لها عن كيفية إدارة وقتك» أسلحة إضافية إلى مستودع إدارة الوقت لديك، على

سبيل المثال: قبل الشروع بأي مقدار صغير من العمل تبجّر في النتيجة النهائية المرغوبة. ثم اسأل: كيف يتناسب كل واحد من اختياراتك مع النتيجة المتخيّلة؟ استشرّ الآخرين وأنت تتخيّل، كي تتحقّق أنّ كل واحد لديه النتيجة ذاتها في ذهنه.

في «كيف تصبح منظّماً؟» يشارك «كونستانتين فون هوفمان» في التوصيات من أجل المحافظة على فضاء عملك متحرراً من الفوضى، بتنظيم فضاء عملك البدني، أنت تعزّز قدرتك على أن تجد بسرعة مقداراً مناسباً من المعلومات التي يحتاج إليها رئيسك، وكذلك أن تسهم بفاعلية أكبر مع الآخرين في مشروع ما، وتنظيف مصنفاتك الخاصة بالوثائق والمعلومات التي لم تعد مفيدة أو وثيقة الصلة بعملك.

### معالجة تحديات معينة خاصة بإدارة الوقت

في القسم الثاني من الكتاب، سوف تكتشف طرقاً للتعامل مع أنواع خاصة من تحديات إدارة الوقت، يعرض «توم كرتينماكر» مدير «أخبار سوارثمور كوليج» أفكاراً جديدة للحصول على أكبر فائدة من جميع تلك الاجتماعات، ويؤكد كرتينماكر أن معظم الاجتماعات «غير فاعلة، ومستنزفة للوقت... ومع هذا يمكن للاجتماعات في أفضل أحوالها أن تعني كل شيء لمنظمة ما».

كيف تتحقّق من أن الاجتماعات التي تديرها أو تحضرها تعزّز - بدلاً من أن تعيق - نجاح شركتك؟ لأمر ما، قبل أن تدعو إلى اجتماع، اسأل ما إذا كان الغرض من الاجتماع يمكن أن يتحقّق بطريق أخرى - عن طريق

البريد الإلكتروني، أو المذكرات، أو المحادثات غير الرسمية. وإذا كان الأمر كذلك لا تدع إلى اجتماع. بالإضافة إلى ذلك، أصر على أن يقوم المشاركون في الاجتماع بأكثر من مجرد مناقشة الموضوع المعروض، وعلى حد كلمات كرتينماكر: «حدّد أهدافاً واضحة يستطيع الأفراد أن يعملوا تجاهها، ويستطيعون إزاءها قياس التقدم»، وانتهِ بالموافقة على العمل.

لضبط «الخوف من الاجتماعات» تمارس بعض الشركات أيضاً الإعلان عن أيام اجتماع حر، أو تحديد بعض ساعات النهار خارج نطاق الاجتماعات.

ليست الاجتماعات هي وقت «الغوص في العمل» فقط، على أي حال في (إدارة فيض معلومات الرسائل) يطرح العالم النفساني في شؤون الصناعة دوايت مور مسألة كيف نتعامل مع تدفق الرسائل التي جعلتها تقنيات الاتصال الجديدة - ولاسيما البريد الإلكتروني ممكنة. ويشرح مور: «معظم الاتصالات في عالم الإلكترونيات اليوم هي ذات طريق واحد أكثر مما هي متفاعلة... نظراً لأن المرسل يتوقع إجابة، بوجه عام: هذه الرسائل تخلق شعوراً بالإلحاح؛ فنحن نفتقر إلى الإجابة عن رسائلنا قبل أن نفعل أي شيء آخر».

ينصح مور لاكتساب السيطرة بأن تبدأ يومك - على نحو مختلف - بتحديد هدف إستراتيجي وتطوير خطة لتحقيقه، بدلاً من القفز إلى بريدك الإلكتروني، استخدم البريد الإلكتروني في آخر نهارك، وليس في بدايته. وعلم الناس كيف يرسلون إليك البريد الإلكتروني، على سبيل المثال: أحد الرموز للإجابة (1) من أجل «استمر في إرسال هذا

النوع من المعلومات»، و(2) من أجل «ما لم أكن في هذا الفريق لا ترسل إلي مثل هذا النوع من المعلومات»، (3) من أجل: «أرسل هذا إلى الشخص المسؤول بين الموظفين لدي»، وهكذا.

مثل: «رسالة محمّلة» «بفيض من المعلومات»، أو إحدى الموجات المديّة من معلومات تولّدت عن طريق «الإنترنت»، أو أي خط آخر، أو مطبوعات متقدمة يمكن أن تجعلك أكثر خسارة لاستحواذ الوقت.

والحق كما يكتب إدوارد بريويت: «تعلّم من الناس في الخدمات المالية: إن تدفق المعلومات المثقلة يفسد قدرة الذهن على القيام بمهام مثل التخيل واتخاذ القرار».

### يقدم لنا بريويت ثمانى أفكار

على سبيل المثال: قلّص قائمة مصادر المعلومات اليومية الخاصة بك إلى قائمة المصادر الأساسية القليلة التي تحتوي البيانات الأكثر أهمية لعملك.

وبالإضافة إلى ذلك: تحدّ الافتراض أن المعلومات المطبوعة على الخط هي أفضل طريقة للمحافظة على معلومات عمك المتجدّدة.

ويناقد بريويت: «المحادثات ذات الطرفين المتبادلة بين الناس ستكون عامة هي الأفضل»: الناس يتفاعلون، المقالات لا تتفاعل، لا بديل لوجهه عن وجه». ينصح بريويت أيضاً باستخدام خط (مواقع الدفع) كي تكتب لمحة إلى احتياجات معلوماتك الخاصة. هذه المواقع تسمح لمشغلي الشبكة بأن يرسلوا إليك الأخبار والمعلومات التي تناسب مخططك.

بالإضافة إلى الاجتماعات وحمل الرسائل، وفيض المعلومات ثمة ظاهرة يمكن أن ندعوها: «حمل المهمة»، يمكن أن تقدّم أيضاً تحديات لإدارة الوقت متميزة.

في كتاب: «هل القيام بمهام متعددة أمر مبالغ فيه؟» تؤكد كاتبة الأعمال التجارية جينفر مكفرلاند أن محاولة التعامل مع مهام متعددة بالقفز إلى الخلف والأمام بينهما فقط سيعيق إنتاجك. وتكتب قائلة: «حتى 20 ثانية من الاضطراب يمكن أن تكون كافية لإخراجك عن الخط... مثل وعاء الماء الذي يغلي يحتاج دماغك إلى وقت حتى يسخن ثانية... مجموع التكاليف يمكن أن يضاف بمقدار ساعتين إلى أربع ساعات في اليوم».

وتقدم مكفرلاند اقتراحات لمكافحة عبء المهمة، مثل تأجيل كل شيء لا تحتاج إلى القيام به شخصياً، والحيلولة دون الأوقات عندما لا تريد أن تتعوّق.

### جعل القرارات البارعة أسرع

مع تزايد الإستراتيجيات الأساسية وأساليب إدارة الوقت الخاصة، لصنع قرارات ذكية أسرع، بإمكانك أن تستخلص بعض هذا الوقت الضائع لتستخدمه بحكمة.

تؤكد المقالات في القسم الثالث من هذه المجموعة إسراع عملية اتخاذ القرار - دون التخلي عن مهارة اتخاذ القرار، بزيادة إستراتيجيات إدارة جوهرية وذات وقت نوعي مع تقنيات لجعل القرارات

الذكية أسرع، فتستطيع استخلاص بعض ذلك الوقت الضائع، ووضعه في الاستخدام الفاعل.

يبدأ إدوارد بريويت الفصل بمقالته «اتخاذ قرار بدورة سريعة» التي يشرح بها كيفية اتخاذ الخيارات الجيدة حتى لو كان عملك يتغير بسرعة. ويقدم بريويت إيضاحات للمفكرين في الإدارة القيادية وأصحاب المهن تتضمن كيف «تعمل بحكمة مع الوقت غير الكافي والمعلومات غير الملائمة».

على سبيل المثال: يدعو بيرسي بارنفيك المدير التنفيذي في براون بوفري-آسيا إلى تغيير طريقة التفكير في القرارات السريعة. يقول لمديره: أن تتخذ قراراً بسرعة وأن تكون على صواب (سبع) مرات من أصل (عشر) أفضل من أن تتأخر في البحث عن الحل الكامل»، «القرار المتأخر قرار ضائع». بعض الشركات تؤجل سلطة اتخاذ القرار لاحتمال وجود زبائن، ثم تبدأ في عملية اتخاذ القرار: لتصوير «وضع نموذج أصلي في السوق، والحصول على رد فعل، وترك السوق يصوغها، إلى نقطة تحديد العطل وفي بعض الحالات اقتراح معالجات... تسرع اتخاذ قرارك وبذا تستجيب لمعلومات السوق أولاً بدلاً من نهاية دورة القرار».

في «قيادة السرعة: هل لديك ما تأخذ؟» يعرض الباحث الكبير روبرت.ج.توماس، والأستاذ في جامعة جنوب كاليفورنيا وراين بينيس إرشادات إضافية للتوجيه السريع واتخاذ القرار.

تستطيع أيضاً أن تسرع اتخاذ القرار بالتعلم من مصادر مختلفة. كيف؟ مارس رؤية العالم من عدة وجوه مختلفة من ذاتك؛ أو من أولئك التابعين إليك ومن نظرائك ومن زبائنك ومن الأفراد الآخرين. أن تضع نفسك دوماً في أوعية الآخرين «يخلق توتراً وانفعالاً» يقودك إلى أن تبحث عن أوضاع لم ترها من قبل.

ربما لا وضع يتطلب سرعة بل قراراً ذكياً أكثر من أنك بدأت تحرر عن عمل جديد في شركة مكافحة. في «نصيحة للرؤساء في أعمال جديدة: اعمل سريعاً عندما يكون الاقتصاد بطيئاً»، تقدم جينفر مكفرلاند إستراتيجيات «لجعل الأرض تجري» في وظيفتك الجديدة. وكما تشرح فإنه لأمر حيوي «أن يكون لديك أناس يتمتعون بالحيوية ويركزون على حل مشكلات العمل المهمة ضمن الأشهر الستة الأولى».

كيف تنفذ «فلسفة الانطلاق السريع من دون أن تدفع بقوة الناس الذين تحتاج إليهم أكثر؟» تعلم قدر ما تستطيع ما يتعلق بالمسائل الإستراتيجية التي تواجه وحدتك أو منظمتك قبل يومك الأول في العمل. ناقش هذا الوقت الانتقالي مع مستخدمك الجديد، واستخدمه في التحدث مع الناس في منظمتك كلها، وكذلك مع الأفراد الذين غادروها. ولكن قاوم أي حافز للافتراض أن عليك أن تكون على صلة بكل الإجابات. اعتقادك أنك تستطيع «القيام به بنفسك» يمكن أن يقودك إلى السقوط. بدلاً من ذلك «كن مستعداً لتشعر ماذا يحتاج الناس إلى أن يفعلوا»، ولكن تقبل حقيقة أنك لا تزال في حاجة أن تتعلم ما تريد أن تفعل - وهو ما تستطيعه بالإصغاء إلى نصائح الآخرين.

وفيما يتعلق «بعدم هدر نقودك أو وقتك بعد وضع سيئ» يقدم جيمي غاتيرمان توصيات إضافية لاتخاذ قرارات ذكية تحت الضغط. يميل المديرون خاصة إلى اتخاذ قرارات غير حكيمة بعد استخدام مقادير مهمة من المال أو الوقت في جهد ضائع. كيف تتجنب مصيدة «الكلفة الضائعة» كي لا تزيد من التزام شركتك تجاه منتج، أو شخص، أو إستراتيجية تتجاوز الدرجة المعقولة.

ارفض أي جدل لاتخاذ قرارات لمجرد أن تبرر قرارات قديمة. وراقب من أجل هدف ما أن توازن ما بين الوقت والنقود، سيكون أكثر حكمة في مواجهة مصيدة الكلفة الضائعة عندما تقوم بهذا الترابط.

في المقالة الأخيرة من هذا الفصل: «أي مشروعات تحظى بالأولوية؟» يتناول بول مايكلمان التحديات الكبيرة في تقرير أي مشروعات ينبغي أن تحظى بالقمة في قائمة أولوياتك. إنه يوجز عملية لجعل هذا قراراً حاسماً، يتضمن خطوات مثل دراسة كيف لكل مشروع محتمل أن يترافق وراء إستراتيجية شركتك المتحدة، باختيار مشروعات سوف تمارس التأثير الفوري، وتقدم المشروعات المتلازمة مع رئيسك.

### الحيلولة دون هدر الوقت

ليس ثمة إستراتيجية من التي ستستعملها في الأقسام الثلاثة الأولى من هذا الكتاب يمكن أن تقدم فائدة كاملة إذا لم تتخذ أيضاً خطوات لإدارة الضغط الذي يأتي مع ضغط الوقت ويمكن أن يؤدي إلى الهدر. أنت لا تستطيع أن تزيل جميع الضغوط في عملك، كما أنك لن تفعل ذلك، إن درجة معينة من الضغط يمكن أن تكون مفيدة حقاً، المقالات في

القسم الرابع من هذه المجموعة تبين يومياً أنظمة عقلانية وقواعد يمكن أن تساعدك على أن تبقى بعيداً عن الوصول إلى مستويات مدمرة.

في المقالة الأولى من هذا الفصل إعطاء معنى لقيود وقتك، والتخلص منها «يوصي ديفيد ستوفر بتغيير المواقف والممارسات التي يمكن أن تساعد فيما بعد على التخلص من ضغط الوقت. لتصوير ذلك ينصح «بعكس علاقتك مع الوقت». ويضيف: «ابتعد عن فكرة أن بعض الأنشطة ينبغي أن تقسح باستمرار الطريق أمام مطالب أخرى». التوجه إلى فكرة تحفزك معنوياً أمر مهم يجب ألا تخلّ به.

كي تغير تفكيرك - كما يصف ستوفر:

- «غير حديثك بينك وبين نفسك» باستخدام «تأثيرات» بيانات إيجابية مثل عبارة «أنا منضبط في استخدام وقتي» التي ترددها لنفسك.

- اعترف بأنك لا تستطيع «أن تقوم بكل شيء»، وذكّر نفسك بالتأكد أن البديل مطلوب.

- «قلص ميدانك» باتخاذ خيارات قاسية إزاء ما يستحق انتباهك أكثر. تستطيع أيضاً أن تمارس «مقاومة الحاجة الملحة لإنجاز المهمة» أو «استعجال العلة» بتعلم التمتع بما تقوم به، وليس ما يجري فقط.

- المشكلات والتأخرات جزء من الحياة، وعندما تتوافق مع هذه الحقيقة فأنت تعاني ضغطاً أقل جداً.

## يضيف ستوفر إلى توصياته

دوّن في ملفك عشرات الأفكار لدعم الإنتاج الشخصي فسوف تجد فيها ثروة من الأفكار الجديدة للسيطرة على ضغط الوقت. وتتضمن الأفكار ممارسة «الطب» الوقائي باكتساب العادات الصحية الجيدة مثل التمرين بانتظام والطعام بعناية. وينصح ستوفر أيضاً أن تخصص أوقاتك الفضلى في اليوم (التي تشعر فيها بالقوة والقدرة على التركيز) بعملك الأكثر إلحاحاً، وسائر أوقات اليوم للعمل «الذي لا يحتاج إلى جهد عقلي».

ثمة أفكار إضافية في هذه المقالة تتضمن أن تتعش نفسك «بالمرح واللعب كالطفل»، إلى جانب الاتصال مع الآخرين لتخفيف العلاقة غير المثمرة. وكما أخبر إدوارد م هالوول، المحاضر في مدرسة هارفارد الطبية، عندما كان يراجع هذه المقالة: «التواصل.. شعور بأنك جزء من شيء ما أوسع من ذلك» يمكن أن يحيد النتائج السلبية للقلق. كيف تنشئ التواصل؟ قلّ (مرحباً) لزملائك في العمل. احضر مواعيد الطعام. اطلب النصيحة، وكما يقول هالوول: «من دون تواصل، ستشعر بالقلق، وبه أنت تنجح».

في المقالة الأخيرة من هذا الفصل «خمسة أسئلة في تشجيع المديرين على تفويض المرؤوسين» بقلم جيفري بيفر، «يشارك أستاذ السلوك التنظيمي في جامعة ستانفورد باستبصاراته عن مصدر آخر لتقليص الوقت يمكن أن يرفع الضغط ويسبب في النهاية إنهاكاً وفشلاً إدارياً في تفويض المسؤولية، يقول بيفر: كثير من المديرين لديهم ممانعة طبيعية في تفويض المسؤولية؛ لأن منظماتهم تبجل «القادة الأبطال». والمديرون

الذين منحوا مزايا واضحة مثل المكاتب الأنيقة يجدون من الصعب غالباً إعطاء المسؤولية للمرؤوسين الذين تقل مواهبهم عما يقومون به»، والنتيجة: يأخذ المديرون في تلقي المزيد من مشكلات تقاريرهم المباشرة ومشكلات المسؤوليات، ويعرضون أنفسهم إلى ضغط زمني متزايد.

لمحاربة هذه القوى، ابدأ باختبار مواقفك من تفويضك. تجاهل أي ادعاءات قد تواجهك حول: كيف ستنظر شركتك إليك إذا شرعت في مزيد من التفويض.

الحقيقة هي أن التفويض جيد لك ولتقاريرك المباشرة، ولشركتك. وكما يشرح بفيضر:

«إعطاء الناس مزيداً من المسؤولية لاتخاذ القرارات في أعمالهم يولد إنتاجية أكبر والتزاماً، وروحاً معنوية».

«وتستطيع شركتك أيضاً أن تتخذ خطوات لتشجيع بيئة تبتكر تفويضاً. على سبيل المثال، تعيين مديرين ذوي صفوف أوسع ومسؤوليات كبرى تجعلهم يستصعبون الإدارة الصغيرة. وإقصاء الرموز الرفيعة يعطي رسالة بأن الشركة لديها ثقافة مساواتية تشجع التفويض.

من الواضح، أن ضبط وقتك ليس بالأمر السهل. ثمة قوى متعددة - تتضمن إسراع خطوة العمل، والتوقعات الثقافية والمواقف، والتقدم التقني - قد تألفت لتجعل وقت المديرين أصعب ضبطاً من قبل. ومع هذا فإن المشكلة قابلة للحل - إذا كنت تؤسس أنظمة إدارة الوقت وتمارسها وتنظر بهدوء إلى آرائك في الوقت.

وما إن تستطيع أن تتعلم إعطاء الأولوية في مسؤوليات العمل تستطيع أن تميز كيف تجابه مشكلات إدارة الوقت الحادة.

على سبيل المثال: إذا كانت الاقتراحات الكثيرة في مقالات هذه المجموعة تبدو سائدة، اشرع باختيار عدة أساليب شديدة مرتبطة بمشكلة إدارة الوقت النوعية التي تعدها الأسوأ عندك، مثل: الاجتماعات غير المنتجة، والمراسلات المسهبة، وإذا كان الضغط هو مشكلتك المتعلقة بالوقت، فركّز طاقاتك على الحيلولة دون هدره. وإذا كنت في وضع حاسم حيث يجب اتخاذ القرار الذكي السريع، فركّز على أن تتعلم اتخاذ أكثر الخيارات حكمة نظراً للوقت المحدود أو لعدم توافر المعلومات المناسبة بين يديك.

بعد أن قرأت المقالات في هذه المجموعة، خذ لحظة كي تفكر كيف ستبدأ في تطبيق الإستراتيجيات التي اكتشفتها. سل نفسك:

«ما أصعب مشكلات إدارة الوقت عندي؟ وما المشكلات التي تكلف شركتي الخسائر المالية، أو الإنتاجية المتناقصة، أو الروح المعنوية المتدنية؟

أي تقنيات سوف تقدم الفاعلية الكبرى من أجل وضعي الخاص؟  
أي تغييرات أستطيع القيام بها اليوم كي أستعيد ضبط وقتي؟

يحتاج تعلم ضبط وقتك إلى الممارسة كأى مهارة إدارية، ورغبة في اختيار الأنسب لك من بين التقنيات الكثيرة المختلفة، فعليك احتمال القليل من التجربة والخطأ، وقد اكتشف مديرون ذوو خبرة سابقة أن هذا الجهد المبذول يقدم فوائد ثمينة لك ولفريقك ومنظمتك.

## الإستراتيجيات الأساسية لإدارة وقتك

لمساعدة المديرين طوّر خبراء إدارة الوقت مجموعة حقيقية من التقنيات والأدوات لاكتساب القدرة على ضبط وقتك، لا يهم أي تحديات لإدارة الوقت؛ إذ هذه التقنيات والأدوات هي الأكثر تأثيراً بالنسبة إليك، فإن الإستراتيجيات الموصوفة في مقالات هذا القسم يمكن أن تساعدك.

سوف تجد خاصة ثروة من التوصيات لإعطاء الأولوية للأهداف الكثيرة التي تحاول أن تحققها، وهي جزء من المسؤوليات الإدارية. إعطاء الأولوية - بما في ذلك تقرير أي جهود هي الأكثر أهمية للأهداف الإستراتيجية لشركتك - يُمكنك من أن تُوظف وقتك بفاعلية بدلاً من ردّ فعل مجرد تجاه الضغوط عندما تأتي.

ثمة موضوع آخر يظهر من مراكز هذا الفصل، يتناول أهمية المحافظة على نطاق عملك منتظماً، وهو يعني مباشرة توفير الوقت.



oboeikandi.com

## تحقق من أنك تقضي وقتك في الجهات الصحيحة

ميليسا رافوني

يقول آلان هنتلي: «الحصول على الزبون يأخذ عادة 20% من وقتي، وهو المدير التنفيذي لشركة أباكوس للسفر في بيبودي، ماساتشوستس». «ولكن بسبب الانكماش التجاري انخفض عدد الزبائن بأكثر من نسبة 25%. الحصول على زبون الآن يأخذ من 40 - 50% من وقتي».

مع معاناة الاقتصاديات الإقليمية في العالم لحالة الركود، قلة من مديري المؤسسات يشذبون غراسهم في محاولة لاسترجاع الدخل المفقود. ولكن هنتلي يتحدث أيضاً عن تحدٍّ أكبر: الحاجة إلى أن تكون قادراً على توزيع وقتك متوافقاً مع الظروف الراهنة. إن إصلاح السوق المطول يمكن أن يكون بالتأكيد مثبطاً للعزيمة، ولكن يمكن أن يكون أيضاً مثل دعوة النفير الموجه إلى المديرين لتصحيح موافق للوجهة التي يضعون فيها معظم جهدهم.

على الرغم من أن معظم المديرين يفهمون عقلانياً أن وقتهم هو مصدرهم الأكثر ندرة، فإن القليل منهم يقوم بجهد للوصول إلى

الشرفة لاكتساب النظرة الإستراتيجية المتعلقة بكيفية إنفاق ساعاتهم كل أسبوع، ولا يزال عدد أقل يقوم بممارسة منتظمة كي يرفعوا المرأة إلى وجوههم، أي أن يتابعوا كيف أن الأولويات التي يتحدثون عنها هي الشراع الأكثر أهمية في الطريق الذي ينفقون فيه أوقاتهم فعلياً.

«هؤلاء الناس الذين نطلق عليهم لقب (قادة بالفطرة منذ الولادة) يؤمنون كيف يوفرون وقتهم»، هذا ما يقوله وارن بلانك في كتاب: «108 مهارات للقادة بالفطرة منذ الولادة». وبالنسبة إلى أولئك الذين يفتقرون إلى هذه الموهبة بالفطرة. إليك كيف تتظّم خطة لتوفير وقتك.

### 1: قسّم مسؤوليات عملك إلى فئات واضحة:

سوف تتنوع الفئات استناداً إلى مهمة عملك، ولكنها ينبغي أن تكون إستراتيجية وتكتيكية معاً - حدّد ما لا يزيد على ست.

### النمو والتحسّن:

تركّز هذه الفئة على الفرص، وليس على الأزمات، وهي غالباً الفئة التي تكون فيها القيمة المضافة التي تجلبها إلى وحدتك أو شركتك هي الأكبر. وبالنسبة إلى مدير الإنتاج فإنها الوقت الذي يُصرف في التحديث؛ وبالنسبة إلى مدير عمليات فهي الوقت الذي يصرف في الإستراتيجية، والتحدّي هو أن تحافظ على الوقت المخصّص لهذه الأنشطة ذات الفاعلية العالية المقدسة، ولا تسمح بضغط أكبر، بل أقل أهمية، لأنك تحتاج إلى جمعها معاً.

إن القيام بوضع قوائم سيكون مفيداً

بشكل هامشي فقط ما لم تجد ولها زمنياً حسب تقنية

### Time-box

ضع محددات للوقت الذي تُخطط أن تُكرّسه لكل مهمة

#### رجال الإدارة:

قد ترغب في أن تقسم هذه الفئة إلى ثلاث فئات أصغر: إدارة عليا، وإدارة وسطى، وإدارة سفلى. المديرون يعون جيداً أن التدريب والنصح يمكنهم من زيادة الفاعلية، ولكن خاصة في أوقات تضيق الحزام فإنها تساعد على التركيز على أنك لا تستطيع أن تخلق فاعليات من دون تخطيط علوي وجانبي. وأكثر من ذلك، كل يوافق على أن التواصل ضروري، ولكن كم من الناس يخطّطون فعلاً من أجل ذلك. في عجلتك لوضع أرقامك لا تدع اتصالك يتداعى في أي من هذه الاتجاهات الثلاثة.

#### مسؤوليات يومية أساسية:

استناداً إلى دورك، فإن هذه المنطقة يمكن أن تكون أيضاً مقسمة إلى خدمات بيع وتسليم.

#### إدارة:

تتضمن هذه أعمالاً نظامية ضرورية مثل تحديد أهمية احتياجات موارد دايرتك، ومقابلة المرشحين للعمل، والإجابة عن الرسائل والبريد

الإلكتروني، وملء صحائف الوقت الإضافي، وتقويم التقارير، وكتابة تقديرات العمل. كن مستعداً لصدمة عندما تضيف جميع الساعات.

## 2- اسأل نفسك ما نسبة وقتك

التي ينبغي أن تنفقها في كل فئة؟

ينصح بلانك، قبل أن تعين النسب، أن تسأل نفسك هذا السؤال: «نظراً لما أريد حقاً أن أنجزه كقائد، كيف سيكون الاستخدام الأفضل لوقتي؟» للإجابة عنه، حلّل المطالب المتنافسة في وقتك: الأنشطة التي تمكنك من توليد الفاعلية الأكبر، وأولويات الشركة الإستراتيجية، والحاجات ذات المدى القصير للمشرفين عليك، والتقارير المباشرة، والزيائن. وعندما تحدّد النسب المئوية ترجمها في أرقام ساعية لكل فئة.

هل الرقم الإجمالي للساعات واقعي ومعزز لإطار الوقت الذي تتأمل؟ من أجل أن يكون وقتك مفيداً، قد تحتاج حصصه إلى تغيير، إما فصلياً، أو شهرياً أو حتى أسبوعياً. يقول هنتلي: «في وقت باكر من هذا العام عانى فريق مبيعاتنا صعوبة في رفض زبائن جدد» وبالنتيجة، أصبحت أكثر انغماساً. الآن أنفق يوماً كاملاً كل أسبوع في اجتماعات مبيعات وتسويق».

## 3- ابحث عن تخطيط مع

رؤسائك وزملائك.

اضبط حصصك الزمنية مع مديرك وزملائك الرئيسين، واطلب منهم أن تشاركهم فيها، إذا كان ذلك ممكناً. مشاركة الحصص الزمنية مع أعضاء فريق الرئاسة يعطي المجموعة تركيزاً وتماسكاً

كما يقول هنتلي: «أحصل على تقارير التقدم من اجتماعات أسبوعية قصيرة للفريق التنفيذي. واستناداً إلى تلك المعلومات أحدد كيف أنفق وقتي في الأسبوع أو نحو ذلك» .

أما إذا كان لديك الآن خطة لتفعيل وقتك فإن كل ما تحتاج إلى القيام به أن تكون حازماً في تنفيذها.

### دقق في وقتك

خذ مفكرة الأسبوع الأخير وقومها مستخدماً حصصاً زمنية لك موضوعية حديثة لكل فئة. هذا سوف يعطيك إحساساً بكم من التعديل سيكون ضرورياً للسير قدماً، ويسجل كيف تنفق وقتك في جهاز إدارة الوقت بالنسبة إلى كثيرين، هذا النظام هو نصف المعركة (انظر نموذج جهاز إدارة الوقت الأسبوعي لمستشار إدارة) «المرّة الأخيرة التي احتفظت بجهاز إدارة الوقت كنت مدهوشاً عندما عرفت أنني أمضي نصف وقتي تقريباً على الهاتف عندما أكون في المكتب، إما مستقبلاً مكالمات هاتفية أو تاركاً رسائل لأناس لم يكونوا موجودين»، هذا ما يكتبه إيان بيتش في «دليل الانطلاق السريع للمستشار».

ويضيف بلانك أن تدقيق الوقت يمكن أن «يكشف أيضاً متى وكيف تصبح ذاهلاً عن أمور ذات أهمية». على سبيل المثال: هل التجريب المتعدد يساعدك حقاً على إدارة أفضل؟ هذه المهارة تستمر بانتظام مثل *sin pua non* للجدارات الإدارية العصرية، ولكن في دراسة من قبل «جوشهوا روبنشتاين»، تشير «ديفيد مير» و«جيفري إيفانز» إلى أن خبرة الناس هي شيء ما مماثل لشبكة الكتاب عندما ينتقلون من مهمة إلى أخرى.

نموذج أسبوعي من جهاز ضبط الوقت للاستشارة الإدارية		النسبة المئوية لتخصيص الوقت / عدد الساعات لكل أسبوع		النسبة الإجمالية / عدد الساعات لكل أسبوع	
الوقت الفعلي / الذي تنقذه بالساعات	الوقت المتبقي / الذي تنقذه بالساعات	الأيام	الجمعة	السبت	الأحد
النمو والتطور	عدد الساعات كل أسبوع	الاثنين	الثلاثاء	الأربعاء	الاربعاء
الناس (التفريق - المضي)	عدد الساعات كل أسبوع	1	0.5	0.5	1
الناس (التفريق الوطني والجنائي)	عدد الساعات كل أسبوع	0.5	1	0.5	0.5
دعم المبيعات	عدد الساعات كل أسبوع	1	2	2	1
أداء الاستشارة	عدد الساعات كل أسبوع	3	4	5	2
وزارة الزبون	عدد الساعات كل أسبوع	3	4	7	4
الإدارة	عدد الساعات كل أسبوع	3	1	1	1
الإجمالي	عدد الساعات كل أسبوع	8	8	8	8

أين يذهب الوقت؟ بالنسبة إلى هذه الاستشارة، فإن المهام الإدارية تدرج في الوقت المتاح للموظف والتطور.

وكلما كانت المهمة التي تحول منها أو إليها أكثر تعقيداً زادت كلفة الوقت، وطالت المدة التي تحتاج إليها للمهمة الجديدة. وتبنى فكرها وتستعد ثانية ما إن تعود إلى المهمة الأصلية.

كل ما يقال إن الدراسة تقدر أن هذه التكاليف الموزعة يمكن أن تخفض مالية الشركة بمقدار 20% إلى 40%.

### ممارسة مصارعة الوقت

قوائم العمل ستكون مفيدة هامشياً فقط إذا لم تضع مؤشرات من أجل كم من الوقت ينبغي تسخيره لكل مهمة. وعندما تضع قائمتك، قدّر بعناية الوقت الذي تستغرقه كل مهمة وضعتها في مفكرتك. هذا النظام لن يساعدك فحسب على إنجاز قائمتك، بل إنه سيحسن قدرتك على تقدير الوقت ومعالجة التوقعات لمن حولك. خاصة إذا كنت في وضع جديد أو تجابه مهمات جديدة فاطلب المساعدة لتقدير الوقت لكل مهمة - وإلا فإنك تخاطر بفقدان المواعيد الأخيرة وإساءة إدارة التوقعات، على نحو سيئ.

### انتبه إلى المواقع حيث تكون الأضعف

إذا كنت تفوّض دوماً المهمات التي لا تقوم بها على وجه حسن، فإن نقاط ضعفك ستلازمك طوال مهنتك. اعترف بضعفك، ولكن استخدم بنيتك لتدعيمها. على سبيل المثال كثير من المديرين يجدون صعوبة في قول لا لزملائهم الماهرين في تحقيق مطالب مرتجلة. دع هؤلاء الناس

يعرفوا ما هي أولوياتك من أجل فاعلية وقتك، وشجعهم على ترتيب لقاءات معك سلفاً.

يكتب ستيفن كوفي في قيادة مركزية مبدئية «معظم الناس يتدبرون حياتهم في الأزمات، التسوية الأولوية الوحيدة التي يقومون بها هي بين مشكلة وأخرى». ويضيف «ولكن المديرين الفاعلين يركّزون على الفرص ويبنون خططهم وفقاً لذلك. وما لم يأت أمر ما أكثر أهمية - وليس شيء ما أكثر إلحاحاً - ينبغي أن نرتّب أنفسنا على العمل كما خططنا».

### قراءات إضافية

*The Consultant's Quick Start Guide: An Action Plan for Your First Year in Business* by Elaine Biech (2001, Jossey-Bass/Pfeiffer)

*The 108 Skills of Natural Born Leaders* by Warren Blank (2001, AMACOM)

*Principle Centered Leadership* by Stephen R. Covey (1991, Summit Books)

“Executive Control of Cognitive Processes in Task Switching” by Joshua S. Rubinstein, David E. Meyer, and Jeffrey E. Evans (*Journal of Experimental Psychology: Human Perception and Performance* Vol. 27, No. 4, August 2001)



## إستراتيجيات لمن ينقصه مساعدون

باول مايكلمان

ميت تشرل أندروس هي مديرة على قيد الحياة، ونائب رئيس مسؤولة عن تسويق إنتاج مشترك في فرانكلين كوفي، وقد طُلب منها في آب 2002، أن تكون مسؤولة عن خطوط عمل إحدى الشركات. مع كل هذه المسؤوليات الجديدة جاء التفويض بإنجاز 50% من النتيجة الأخيرة للتحسين في أثناء السنة الآتية.

لتحقيق ذلك، عرفت أندروس أنها ستحتاج إلى فريق مركز ومخصّص، ما كان موجوداً لديها فريق مثقل بالأعباء في الحقيقة، فإن شركة للمسح أظهرت أن 60% من تقارير أندروس الثمانية والأربعين تتضمن أنهم يعملون بالطاقة العظمى، ولا يستطيعون القيام بأي عمل إضافي. (كان المعدل في فرانكلين كوفي مسح 50% XQ).

والأكثر من ذلك، على مدى الأشهر الستة الآتية فإن حجم عمالة أندروس تقلص من 48 إلى 35، ولكن التوقعات المشتركة لم تكن تتساقط.

كان لدى أندروس تحدٍ فعلي على عاتقها، ربما تحاول أن تتدبر أمورك بسيناريو ملخّ شبيه بهذا، حاول أن تجز كل شيء اعتدت القيام به بشخصيتين أو ثلاث، ربما تشعر بالتعب، ربما أكثر بالقليل من التقدير الأدنى. لكن نصيحة من القلب: بإمكانك تجنّب هذه العاصفة، والوصول إلى القمة - إذا كان لديك إستراتيجية.

ومن أجل فكر جيد، ضع خطة لإدارة نفسك، وإدارة فريقك، وحتى مديرك، وفي أثناء هذه الأوقات العصيبة لن يساعدك ذلك فقط على توجيه أوامرك الجديدة المتراكمة، بل سيساعدك أيضاً على تحويل مواقفك الصعبة إلى منصة الوثب من أجل نماء مستقبلي.

دعنا نبدأ بما لن تفعله: «الوصفة المؤكدة للإخفاق هي أن تتملق وتحاول أن تقوم بالعمل كله - كما تقول إيزابيل بارليت من «تدريب بارلنيس»، وهي شركة تدريب مختصة باتصالات العمل - «سوف تُتهك، فريقك سوف يستاء منك، وسوف تتدنى شهرتك، ومن المحتمل ألا يتحقق العمل على أي وجه».

على نحو معاكس، إذا كنت تبدي مقاومة للواجبات الجديدة عندما تكون الشركة متردية، فقط لا تحب رد فعل الشركة. حتى لو لم تجد نفسك على الطرف الخاطئ لانخفاض مستقبل قوة عمل، من المحتمل أن توصف بأنك «لست لاعب فريق» والفرص المستقبلية ستكون محدودة بشدة.

إذاً ما الوصفة لإدارة ذاتية ناجحة في هذا المناخ الاقتصادي؟

المقومات تتضمن توازناً وتركيزاً واتصلاً فاعلاً وكثيراً من النشاط.

هذه الأشياء كانت واضحة بالتأكيد في إجابة أندروس عنها أكثر من أزمة كبيرة. تقول: «عندي مشكلة، ولكن كانت هناك أشياء نوعية كثيرة ركزت عليها كي تساعدني في أثناء الأيام المظلمة وتقديم قيمة إلى الشركة» هنا وجهان لمقاربتها.

### 1- ابق متيقظاً

لما كانت أندروس لا تستطيع أن تنجز كل شيء في أجدتها، تقول: إنها جلبت تركيزاً «كثيفاً جداً» كي تقرر أي هدف من الأهداف الكثيرة كان دقيقاً حقاً عندها، وعند فريقها وشركتها. لتقوم بذلك طبقت خمسة أجزاء من أوراق عباد الشمس بطرح هذه الأسئلة:

- «ما تأثيرها الاقتصادي؟» كيف يؤثر هذا الهدف في الشركة اقتصادياً ويحركها إلى الأمام؟
- «هل تتوافق مع إستراتيجية الشركة؟».

في وقت التبدل السريع لإستراتيجية الشركة، من الضروري إعادة تقويم أهداف الفرد والجماعة لضمان أن كل واحد لا يزال يسير وفق أهداف الشركة.

- «كيف يمكن أن يرضي ذلك حافضي الرهانات؟» كيف يمكن أن يكون ذلك مهماً لمديرك؟ وفريقك؟ وباقي المهتمين؟
- «ما مستواي العاطفي، والموهبة، والطاقة المهيئة له؟».

إذا كنت لا تستطيع أن تجلب الثلاثة جميعها إلى الطاولة، فإنك لن تحقق عائداً عالياً لجهودك.

«هل لدينا الموارد؟» هل هناك وقت كاف، ونقود، وأي موارد ضرورية أخرى لتحقيق ذلك الهدف؟

أخيراً، أنت لا تستطيع، كما يقول أندريه، أن تقرر أي معدل أهداف ينبغي تحقيقه في النهاية لمصلحتك. «بعد أن أسير في هذه العملية بنفسني، أذهب لمقابلة رئيسي كي أتأكد أنني متفق معه ومع حافضي الرهان لديه. عليك أن تتعلم أن تتفتح وتعرف كيف يتفاعل رئيسك مع تحليلك. بالتركيز على التأثير الاقتصادي والإستراتيجية خاصة، فأنت تتحدث بلغته، وهذا ما يجعلك تبدو ذكياً».

كثير من المديرين يرهبون إمكانية امتلاك هذه الأنماط من المحادثات مع مديرهم، كما يلاحظ «توماس ديلونغ» الذي يُدرّس السلوك التنظيمي في مدرسة هارفارد للأعمال.

وهو يقول: «أنا مدهوش أنه على الرغم من أن المؤسسات ترغب في وضع مقاييس للنجاح في الأوقات الصعبة، فإن قلة من الأفراد ترغب في إجراء مباحثات حول ما يريدون تنفيذه».

الشيء الأصعب لدى معظم الناس هو البدء بهذا النوع من المناقشة - كما يتابع ديلونغ - في عمله مع شركات خدمة متخصصة، يجد أن معظم الناس يعملون ثمانين ساعة في الواقع أسبوعياً فضلاً عن المحادثات الصعبة مع رب عملهم.

يقول ديلونغ: إذن كيف تقوم بهذا العمل الدقيق؟ «عندما يكون هناك شك، شارك في الورطة».

على سبيل المثال، يمكنك أن تبدأ محادثة مع رئيسك على النحو الآتي: «أنا قلق إزاء الفرص التي أملكها، ولكن لدي عشر فرص كبيرة، والوقت لأربع، لو كنت مكاني كيف تتعامل مع هذا؟».

## 2- تذكر الصورة الصغيرة

في الوقت الذي كان فيه فريق أندروس يشعر بالخوف والشعور بالهدر، استخدمت أندروس نجاحاً صغيراً كأداة حافزة. فهي تقول: «تحقق أولاً أن كل واحد يتفهم الإستراتيجية بعيدة المدى». ثم «إذا كنت تحصل على أناس يركّزون على نتائج حاضرة، حتى المعالم والنجاحات الصغيرة يمكن أن تجعل الناس يعملون بنشاط بسرعة حقاً».

تمارس أندروس ما تبشر به منتجات شركتها: إنها تعقد اجتماعات منتظمة للفريق، وتتابع تقاريرها واحداً بعد آخر، كما أنها تؤكد أهمية وجود أولويات يومية وأسبوعية، كل ذلك جزء من التأكيد أن الأهداف قصيرة المدى تدعم الأهداف البعيدة.

تبدو إستراتيجية أندروس تعمل جيداً. إنها لا تزال تحافظ على قدرتها العقلية وفريقها لا يزال يتقدم: «لقد كانت بداية بطيئة، ولكننا نقوم بتقدم أسرع كل شهر. حتى الآن يبدو أننا نستطيع القيام بذلك (تحسن بنسبة 50%) حتى نهاية العام».

## ممارسات أفضل

خبرات أندروس والإستراتيجية التي استخدمتها ترتبط جيداً مع النصيحة الأفضل التي سمعناها من عدد من خبراء الإدارة الذاتية، هذه اقتراحاتهم للمديرين المثقلين بالأعباء:

### اخرج إلى الصدارة:

«لا أحد في المنظمة يريد أن يكون الشخص الذي يقرر ماذا ينبغي أن يعطي». عندما يكون هناك نقص في الموظفين - كما تقول بارلت - وهكذا كل واحد يقوم بجهود لتقليص المشكلة إلى أن ينتهي أحدهم ككبش فداء لعدم إنجاز المعجزة. الصعود إلى القمة والإعلام بما يجري وما لا يجري يمكن أن يؤهلك لتكون البطل. أنت تقوم بمأثرة لا يريد أحد القيام بها، وتركيزك على الجهود للوصول إلى نتائج قررتها، لهو الأمر ذو المغزى العميق».

### أوجد حلفاء:

«إيجاد المديرين الكبار من شأنه أن يطور شبكات من الصلات»، يقول لاريان سيفل مؤلف (المدير الديناميكي)، و(المنظمة المكيفة)، (عشر سمات جوهرية للمديرين) (جون ويلي 2002): هذه علاقات مختلطة بين الجماعات المخططة إستراتيجياً كي تتضمن متسلمي الرهان مع علاقات مباشرة مع مديري المناطق ذوي النفوذ.

مثل هؤلاء الحلفاء الداخليين لا يزيدون جهودك الراهنة، بل يساعدون على ظهور عملك. «أن تثقل رأسك تحت عبء المسؤوليات

سوف يعني أن رؤيتك الشخصية والإستراتيجية ستكون حرجة ضمن منظمتك» كما يقول سيغل.

إذا أضعت الفرصة لاكتساب أصحاب رأي ونفوذ أساسيين، فإنهم لن يكونوا قادرين على مساعدتك عندما تكون في حاجة إلى المساعدة فيما بعد.

يحث ديلونغ المديرين الإداريين على إيجاد شبكات دعم «للمتحدثين بصدق»، يقول ينبغي أن تبحث منظمتك عن شخصين اثنين أو ثلاثة أشخاص «من الذين سيخبرونك بالأشياء التي لا تحب أن تسمعها، ومن سيعطونك تصويراً جيداً عندما لا تكون في الغرفة. ويضيف: «الشيء الأخير الذي نحتاج إليه عندما تكون الأمور عسيرة أن نجعل الناس يخبروننا ماذا يفكرون عندما نريد أن نسمع».

#### الإدارة:

«ذكر رؤساءك بمسؤولياتك الإضافية»، هذا ما تقوله سوزان باتلي، المديرية التنفيذية لشركة باتلي للاستشارات والقيادة النفسية، لكثير من شركات فورتشن المئة.

«تبقى الطبيعة البشرية كما هي، من المحتمل أنهم ينسون أو يتجاوزون هذا التغيير إذا لم تفعل». يمكن أن يكون هذا مخادعاً نظراً؛ لأنك لا تريد أن تبدو انتهائياً في أثناء الأوقات الصعبة. ابحث عن تغذية راجعة منتظمة من رئيسك لواجباتك الكثيرة كما تتصح باتلي

بقولها: «هذا يمكن أن يكون مُذَكِّراً فاعلاً ودقيقاً»، إنه يحافظ على واجباتك الجديدة أمام ذهن رئيسك المرهق غالباً، فيما تؤكد أنك تسهم بالطريقة الممكنة الأكثر فاعلية.

تساعد اجتماعات الفريق المنتظمة  
مع اجتماعات فرد مقابل فرد، على أن  
تدعم الأهداف قصيرة المدى  
والأهداف طويلة المدى

### ركّز على واجباتك الجديدة

أسهل شيء تقوم به عندما تكون مرهقاً بمشروعات جديدة أن تعطيتها فرصة من الوقت، للاستمرار، إنه لأمر مغرٍ أن تتأكد أنك تعرف ما يكفي لإدارة العمليات الراهنة، واترك الموضوع على حاله، تضيع هذه المقاربة فرصة كبيرة، تقول فيليشيا زيمرمان مؤلفة (أعد ابتكار عملك: كيف تعيد شباب مهنتك وتجدها أو تعيد إحياءها) (مطبوعات ديربورن تريدينغ 2001) ورئيس «زيمرمان للاتصالات»:

عندما تأخذ وقتاً من أجل أن تفهم حقاً مسؤوليات فريقك، يمكن أن تجلب تصوراً جديداً كيف تجعل عملك أثنى إستراتيجياً. تقول زيمرمان: «اجعل الفريق يركز على ما يستطيع القيام به على نحو مختلف لإعطاء نتائج أفضل مع كفاءة أعلى»، بالقيام بهذا أنت تقدم قيمة أكبر اليوم، وتمكّن نفسك من تقديم قيمة أكبر غداً.

من أجل أن توجد لنفسك مركزاً، ابدأ بفريقك:

عندما تأخذ على عاتقك مسؤوليات جديدة، من المغري أن تولع نفسك بعنصر جوهري من بقاء الشركة - أو على الأقل نجاحها القصير الأجل. على أي حال، إن محاذير زيمرمان من محاولة الاستفادة من هذا الوضع حتى تُظهر نتائج ملموسة. وعندما تقوم بالتحرك كن حذراً أن تُطلق نجاحاتك في ضوء إنجاز الفريق.

يقول زيمرمان: «ينبغي أن تتحدث بصورة غير رسمية مع رئيسك بانتظام، فعند شرب القهوة تذكر كيف يستجيب الفريق بنجاح للتحديات والنتائج التي يرونها، مع التأكيد دوماً على الفريق، وليس على نفسك فردياً».

استخدم هذه المحادثات كي تتجاوز الخطوات الآتية: على سبيل المثال، إذا تعلم فريقك دروساً ثمينة يمكن أن تقدم منافع إلى مناطق أخرى في نطاق إشرافك، قدّم تسهيلات لتعلم بعض عروض الفريق. هذا النوع من المقاربة الفاعلة توفر قيمة قصيرة الأجل وتُظهر التزامك بالمنظمة. ما تأخذه من قصة أندروس وكيف تطبق نصيحة الخبراء أنت وحدك تقرره. ولكن كل واحد تقريباً ينبغي أن يكون قادراً على أن يلتقط على الأقل درساً صغيراً من هذه الملاحظة: «كثير من الموظفين الإداريين الكبار يجلسون في انتظار العرض الآتي كي يتخلفوا» كما يلاحظ زيمرمان. «الأسوأ أن كثيرين دفنوا رؤوسهم في الرمال مثل النعام. عندما تفعل ذلك سيكون الجزء الآخر من تحليلك البنيوي غير مغطى».

oboeikandi.com

## استبصارات لا حدود لها في كيفية إدارة وقتك

جيم بيلينغتون

إنّ بداية سنة جديدة لأسباب واضحة هي فاتحة وقت البيع لصانعي المفكرات المكتبية، والمخططات الشخصية، والمُنظمات الإلكترونية. ولكن كم من الاستثمار تحتاج لصنع مثل هذه التقنية؟ ربما أقل مما تفكر كما يقول الخبراء. التفكير الأفضل حول إدارة الوقت يفيد أنه في حين أنك قد لا تريد أن ترمي هذه الأجهزة الرائعة، فإنها قد لا تكون بالتأكيد اهتمامك الرئيس في هذا المجال. استخدامك لوقتك سوف يتضمن أولويات أكثر من مخططين، رؤية واضحة أكثر من نشاط شديد.

الكتب المختصة بكيفية إدارة وقتك دائمة وكثيرة طوال السنة، والمؤلف الآخر الذي زيّن طريقه ضمن قائمة أفضل البائعين هو ستيفن كوفي بكتابه «الأشياء الأولية أولاً». لنختصر فلسفته التي تلخص بعض المعلومات التقليدية عن الموضوع:

«الشيء الأساسي أن تعد الشيء الأساسي شيئاً أساسياً» يسمع الفرد أصداء عما كتبه بيتر دروكر قبل ثلاثين عاماً مضت في «المدير الفاعل». «القيام بالشيء الصحيح أكثر أهمية من جعل الأشياء صحيحة».

بالرغم من هذه الحكمة هناك كثير من الأدب عن إدارة الوقت يؤكد كيف تستطيع أن تقوم بأمر أسرع، ولا سيما كيف تدير قائمة العمل. هذا النمط من التفكير يغذي مبيعات المخططين والمنظمين، وينتهي غالباً بمثقات الورق الثمينة والمديرين المنهكين. لا بد من وجود طريقة أفضل، وهي موجودة حقاً. لقد قدرنا الأدب حول الموضوع وحتى حضرنا حلقة «كوفي» الدراسية، وباهتمامنا بإنقاذك، حسناً، أنت تعرف ماذا، قد استخلصنا ممّا يبدو لنا استبصارات نقدية قليلة.

### ابدأ في الشرفة

عند الانطلاق بأي حجم مهم من العمل، تخيل نتيجة النهاية، تصوّر ما يمكن من التفصيل عن النتيجة المرغوبة لجهودك الفردي، أو جهد فريقك. إذا كان ذلك يساعد فكّر في المدد المحددة لما يسميه رونالد أ. هايفتس، مؤلف كتاب «عمل القيادة» في هارفارد بزنس ريفيو، داعياً إلى «الخروج إلى الشرفة» مشاهداً ميدان اللعب كله وأين يكون إسهامك مناسباً. غالباً ما تريد أن تشاور آخرين بالتأكد فيما أنت تقوم بهذا التخيل، ولا سيما الأشخاص الذين تكتب لهم التقرير. وإذا كنت أنت ورئيسك تطلعان إلى نتائج مختلفة، لا يوجد مقدار من الفاعلية من جانبك يصلح هذا الإرباك، والحق، أنك ستنتهي إلى حفر حفرة لنفسك سريعاً.

الهدف من إدارة وقت مشرق هو  
أن يسمح لك أن تنفق معظم وقتك  
في عمل مفيد حقاً. ولكنه غير ملح نسبياً

بيانات المهمة لها شهرة مضبوطة بعض الشيء هذه الأيام. ولكنها يمكن أن تساعد على أن تحافظ على مشروعاتك القصيرة والمتوسطة في خط أهدافك ذات المدى الطويل، ويوصي كوفي بإيجاد مهمات شخصية ومهنية، ثم تفحص ما تفعل كل أسبوع، ومن أجل إتقان هذه البيانات استخدم المبدأ المؤلف للشاهد: ضع أهدافك التي تود أن تراها تذكارية في نهاية حياتك كموجز لوجودك المهني والشخصي.

إذا كان العمل غير ضروري للقيام به

من الضروري عدم القيام به

إنها مقولة قديمة، ولكنها حقيقية: وقتك ثمين، والأكثر من ذلك مواهبك مهمة جداً، وهي أثن من أن تضيعها في عمل لا يسهم مباشرة في مهمة منظمتك أو حياتك الشخصية. في كتاب «سبع مهارات باقية من أجل عالم متجدد» يقترح وليام يومانز أن الطريقة المعينة أكثر لتوضيح أن ما هو ضروري أن تفكر في جميع قراراتك وأفعالك من حيث أي تأثير سيكون لها على زبائنك، وأن تأخذ نظرة شاملة عن هم

زبائنك، لا الناس الذين تبيعهم، أو زملاؤك أو رؤساؤك فقط، بل من تحبهم وتصادقهم أيضاً.

### تجاوز الإدمان إلى الإلحاح

ينفق معظم الناس جُل وقتهم في صنع أشياء ملحة، ولكنها غير مهمة نسبياً: محاربة الحرائق، وإعداد المذكرات، والرد على المكالمات، والالتحاق باجتماعات غير مجدية، جميعها يمكن أن تستهلك نهار المدير، ولكنها لا تضيف إلا القليل من الأهمية، الإدمان على العمل يأتي جزئياً من نقص تقدير الذات كما يقول الخبراء، إذا كنت أنا أحمل عبئاً زائداً فلا بد أنني مهم، ولدى العوام هناك خطأ أن العمل ينبغي أن يكون فاعلاً، (هل رأيت تشارلي تشابلن في «الأزمة المعاصرة؟»)، قد يخبرك مهندس أن العمل معروف بأنه قوة موجهة لحركة الزمن، كل الحافز في العالم لا ينتج عملاً إذا لم يكن مترافقاً مع توجيه؛ ولذا هو موجود في حياتنا المهنية. وهدف إدارة الوقت أن يسمح لك بأن تنفق معظم وقتك في العمل المهم حقاً، ولكنه غير ملح نسبياً.

أحد الطرق العمليّة جداً في التركيز على العمل المهم هو أن تخصص بعض الوقت كل يوم تكون فيه خارج حدود التحدث بالهاتف والمعوقات الأخرى، وفي أثناء ذلك الوقت اشغل نفسك بالمهمة ذات الأولوية لديك، انتقل إلى غرفة أخرى إذا كان ذلك ضرورياً.

اذهب إلى مكتب آخر إذا دعت الحاجة، ولكن لا تغادر إلا إذا كانت هناك حاجة إليك في حالة طارئة حقاً، حاول أن تجدول هذا «التوظيف» بنفسك في وقت من أوقات النهار يتوافق مع «وقتك الأساسي» البيولوجي،

سواء كنت من العاملين في الصباح أم في المساء، أعط نفسك ساعة في أثناء ذروة نشاطك للعمل في نشاطك الأكثر أهمية.

ولسوف تقلص أيضاً إدمان الإلحاح بتنظيم نفسك، ويوافق مؤلفونا على أن نصف وقتنا فقط ينبغي أن يكون مبرمجاً، أما النصف الآخر فينبغي أن يكون مفتوحاً لاحتياجات اليوم ويسمح لقطاعات الوقت بأن تحقق هذه الاحتياجات.

### وازن القطاعات المختلفة لحياتك

إدارة الوقت ليست للعمل وحده، كما في العمل، كثير من وقت الفراغ يضيع في أنشطة لا تساعدك على إنجاز مهمتك الشخصية، على سبيل المثال: إن مشاهدة التلفاز يمكن أن تكون ترياقاً لضغوط المكتب، ولكنها قد تفعل القليل، كي تتابع هدفك في أن تكون زوجاً ووالداً حسناً مارس التمرينات نفسها التي تستخدمها لتحسين طريقة صرفك للوقت في العمل من أجل حياتك الشخصية أيضاً، تفحص أسبوعياً: «ماذا سأفعل تجاه وضعي الشخصي؟».

كي لا تخشى أننا نتحرف إلى تحليل فلسفي، نحن نستنتج ست نصائح مفيدة، غير مألوفة، جمعناها من قراء اتنا عن كيفية تعزيز كفاءتك ما إن اخترت العمل المهم لديك لتقوم به:

1- لا تقطع عملك عندما يأتي البريد.

2- إذا كانت قطعة من الورق تستدعي العمل فلا تتعامل مع القطعة ذاتها من الورق مرتين.

- 3- احجب مكالماتك الهاتفية.
- 4- عزّز وقت الرد على الهاتف ووقت الزيارة.
- 5- في نهاية الأسبوع ألقِ بـ «الملفات» التي جمعتها.
- 6- تجنّب الاجتماعات مع أكثر من اثني عشر مشاركاً، لا شيء سينجز.
- 7- احفظ في ذهنك سؤالاً آخر كي تسأل نفسك يومياً: «ما الشيء الذي أستطيع أن أفعله اليوم ليجعل حياتي أفضل غداً؟».

### قراءات إضافية

*The Organized Executive: A Program for Productivity* by Stephanie Winston (1994, Warner Books)

“Salvaging Sales Scrap Time” by Rebecca Morgan (*American Salesman*, October 1996, National Research Bureau, Information Access Co.)

*7 Survival Skills for a Reengineered World* by William N. Yeomans (1996, A Dutton Book, The Penguin Group)

*Time Management for Dummies* by Jeffrey J. Mayer (1995, IDG Books)

“The Work of Leadership” by Ronald A. Heifetz and Donald L. Laurie (*Harvard Business Review*, December 2001)



## كيف تصبح منظماً؟

### كونستانتين فون هوفمان

ثمة لحظات تصلح اختباراً لتعرف إلى أي مدى مكتبك منظم وهي:

• دعوات المدير التي يطلب فيها جزءاً من المعلومات من مشروع أنجز من سنة خلت (كم من الوقت يلزمك لإيجاده؟).

• لقد رُقِّيت وينبغي أن تُسَلِّم مصنّفاتك إلى السيد أو السيدة التي ستخلفك (كم سيفزعك التسليم؟).

• يجب أن تجد رقم هاتف، وقطعة من الورق، أو مصنفاً (كم من الوقت يستغرق ذلك؟) عند بعض الناس يحتاج الأمر إلى ثلاث دقائق لإعداد معلومات المشروع:

إنّ الكف عن مثل ذلك ليس مفزِعاً على الإطلاق، ووضع أرقام الهاتف والمصنّفات... إلخ، لا يستغرق إلا وقتاً قليلاً جداً، ومن بعدها نرتاح.

لما كانت الحالة مسألة إدارة (وحياة) لا يوجد حجم واحد يناسب كل وصف لتنظيم المرء نفسه، عدم التنظيم مسألة فردية للغاية، يرى بعضنا على سبيل المثال أن الفوضى لها فوائدها، يقول مارغوت هونغ،

وهو مسؤول نقابي محترف يقدم حلولاً تنظيمية إستراتيجية في بروكلين وماساتشوسيتس: «بعض الناس يستخدم الفوضى سلاحاً ضد أن تكون مكشوفاً للعالم»، وآخرون يحبون أن يكونوا منظمين، ولكنهم لا يعرفون كيف، وآخرون يرفضون أن يعترفوا بأن المسألة تحتاج إلى وقت وعمل حتى يكونوا منظمين، وتحتاج إلى وقت أكبر وعمل أكبر كي يكونوا غير منظمين، والحق أن عدم التنظيم يبتلع وقت العمل والإنتاجية، ووفقاً لدراسة أعدت من قبل شركة أكاونتيمبس، وهي شركة للاستخدام المؤقت، كان المديرون يمضون خمسة أسابيع سنوياً في البحث عن المفردات الضائعة.

يقول هوينغ وخبراء آخرون: لا يهم أي شبكة تنظيمية تستخدم ما دامت أنها تعمل من أجلك، كيف تفكر ما إذا كان النظام سيعمل جيداً أم لا؟ إذا كنت تتمتع بالعمل على جهاز الحاسوب، وتحب كل شيء إلكتروني، فاستخدم منظماً إلكترونياً، وإذا كنت وسط ضجيج الحاسوب الشخصي PC الشديد، وتحب المعلومات التي تستطيع أن تلتقطها، فإن نظاماً ورقياً من المحتمل أن يجعلك سعيداً أكثر.

### دور القسوة

إلى ذلك، أن تكون منظماً هي إلى حد كبير إدارة الوقت، وورق، وحيز مكاني، أفضل طريقة لإدارة الخلل أن تزيل بقسوة ما لا تريده أن يكون حولك. تقترح ستيفاني دينتون، مُنظمة محترفة في سينسيناتي، وهي أيضاً عضو في هيئة الاتحاد الوطني للمنظمين المحترفين، تطبيق

قاعدة أساسية: كلما قلَّ ما عندك قل لديك من تعاشر. إذا كنت تشعر أنك لا تستطيع أن تتابع، فتصوّر المدير التنفيذي الرفيع دينتونت كلينت حين ملأ سلات كبيرة متعددة بأوراق لم يعد في حاجة إليها.

من المساعد أن تفكر في التنظيم الشخصي بوصفه نوعاً من سلامة المكتب، شيء ما ينبغي أن تقوم به بانتظام مثل تنظيف أسنانك. تقول فيليشيا راند، مديرة رفيدة المستوى في أنظمة المعلومات في وكالة للعناية الصحية غير ربحية: «التنظيم هو شيء ما ينبغي أن تقوم به كل يوم». إذا كان تخصيص أوقات من أجل جعل الأشياء مستقيمة يبدو مثل أولوية منخفضة المستوى فإن راند تقترح أن تحافظ على تذكر مقدار الوقت الذي تفقده باحثاً عن معلومات تعرف أنك تملكها في مكان ما، أو عدد المرات التي تبعد فيها زميلة لأنك لا تستطيع أن تجد قطعة من الورق تحتاج إليها كي تقوم بعملها.

نظراً لأن تدبير الفوضى يستغرق وقتاً، تقترح راند وآخرون بعض الوسائل الأساسية لإيجاد الوقت كي تنظم:

خذ خمس دقائق قبل كل ساعة كي ترتّب الأمور.

ضع عداد السرعة على الحاسوب كي يذكرك.

أو تحقق من أن تخصّص الوقت في نهاية كل جلسة عمل حول مشروع أو مهمة لتضع الأشياء في موضعها وتتابع ما يحتمل.

أو عين وقتاً عند بداية كل يوم أو نهايته كي تجعل الأمور منتظمة (هذا الاقتراح الأخير يعتمد على ثقة أساسية لحياة المؤسسة: الوقت

الصعب لتحقيق عملك هو في أثناء النهار، عندما يكون كل في مكتبه أيضاً).

### بديل «للإدارة التراكمية»

ثمة أيضاً بعض الوسائل «إدارة مدى» سوف تساعدك على قيادتك كي تكون أكثر انتظاماً، فإذا انضمت إلى ما يعرف بإدارة التراكم -كل شيء في قمة مكتبك هو في سلسلة من الركائز، كل واحدة منها لها معنى تعود إليه- ينبغي أن يكون مكتبك طويلاً أكثر مما هو عميق. المكتب العميق يساعدك على أن تضع دعوات، ويعطيك الكثير من السعة كي تحفظ ملقات أكثر. المكتب الضيق يشجعك على أن تحفظ المواد الضرورية -والمواد الضرورية فقط- في متناول اليد. ويوصي دينتون بالمكتب على شكل حرف L أو على شكل U؛ لأنه يعطيك مساحات نوعية تستطيع عبرها أن تقوم بأعمال متنوعة.

يقول دينتون «كثير من الناس يعتقدون أن الركائز تبهمهم إلى ما يحتاجون إلى القيام به، ولكنها ليست كذلك. إنها تصرفهم فحسب عما يحتاجون إلى القيام به».

يذهب خبراء التنظيم بعيداً جداً في القول: إن الذين يتاجرون بمنتجات بملايين الدولارات ويشرفون على كثير من الناس، وعلى مؤسسات مهمة، لا يعرفون ما هو دور المكتب. يقولون لنا: إن المكتب هو مكان عمل. إنه يحمل أدوات عملنا: الهاتف، والأقلام، والحاسوب، والمفكرة في صندوق أو خارجه، وربما تعليق مصنف من المواد التي

تتطلب عملنا أو عمل الآخرين، وكل ما نقوم به من عمل في الوقت الحالي، المكتب «ليس مكاناً للتخزين غير المنظم، واستخدامه هو ضمان لعدم إضاعة الأشياء».

## منظمة لأعضاء فريق

### وأناس آخرين

الاختبار الصحيح لمدير منظمة ما هو السهولة التي يتعامل (أو تتعامل) بها مع الآخرين. من أجل ذلك تصرّ راند كثيراً على أن المديرين والمختصين يعتمدون على المفكرة المعتادة التي تدع الناس يرون متى يكون الزملاء وأعضاء الفريق مشغولين وتسهل تنظيم اللقاءات. الإعلان عن أين يكون المرء في العالم يعطي بالطبع معنى جديداً لعبارة «إدارة الكتاب المفتوح»، ولكن الإنتاجية تبدو ذات مشاركة ضئيلة مع الخصوصية. وتعتقد راند أن المفكرات الخطية تقطع مقدار الوقت الذي تصرفه، وهي جدول الأشياء بنسبة 75%، وهي تضع جانباً مدتين موجزتين كل أسبوع كي تنقل كل المتغيرات ما بين مفكرتها الشخصية ومفكرتها على الخط.

نمط نظام المفكرة الذي تستخدمه - مُنظم إلكتروني، رنان يومي، فيلوفاكس، مخطط فرانكلين، أقل أهمية من استخدامه باستمرار، ينبغي أن يكون مستودع المدير العصري لكل شيء.

يقول كلاتر باغز الذي اكتشف ألعاب «لصق الملاحظات» بكل أشكالها المتنوعة وألوانها، كما يقول الخبراء، ينبغي التخلي عنها، قصاصات

صغيرة من الورق، كتب عليها أرقام مهمة، وأوقات مواعيد وتواريخ تُفقد أو يُساء استخدامها، وحتى لو لم يحدث ذلك لا بد من تدبير شأنها. تقول راند: إن الشيء الأكثر أهمية بشأن مفكرتها هو البرمجيات التي تجعلها تنظم قائمة ما ينبغي عمله، والمحافظة عليها حديثة، وتبناها كالمواعيد، أو مقارنة أوقات الانطلاق، وإرجاء بنود لم تنجز بعد.

### ماذا تفعل وأين؟

إدارة قائمة «أن تعمل» هي موضوع انتباه جدي في عصر دورات الإدارة، هنا مجموعة مختصرة أكثر من الأفكار:

اكتب أي شيء ينبغي لك القيام به في قائمة واحدة أساسية، ثم قرر ما هي الاحتياجات التي ينبغي القيام بها، وحولها إلى قائمة يومية مهمة يمكن أن تنجز بسهولة في تقويمات الحاسوب، خصص جانباً بضع دقائق في نهاية كل يوم كي تمر على القائمة، وصنّف أولوية المهمات والأهداف، بعض الناس يستخدمون أسلوب الترتيب الأبجدي للمهمات عند تصنيف الأولويات: (أ) من أجل قمة الأولوية، و(ب) لأولوية مهمة ولكن ليست جوهرية، و(ج) للأشياء التي ينبغي القيام بها ولكن لم تقرر بعد ضمن فئات (أ)، (ب)، وأولوية (ج) يعمل الرقم بالنظام بالطريقة التي ينبغي أن تنجز به، كن واثقاً من أن تفكر عبر الخطوات الفاصلة التي تقود إلى النتيجة التي تسعى إليها. قد يجب عليك القيام بجملة من القواعد قبل أن تستطيع الإمساك بالهدف رقم (1)، وكن حذراً كي تميّز بين ما هو ملح وما هو مهم، ما يضغط به شخص ما آخر عليك كي تقوم به، قد لا يكون ما تريد البدء به أولاً.

## الضائع لحفظ الأوراق في إضبارة

مهمة التجريب الأكبر للمديرين للمنظمة ذات الحجم المنخفض قد تكون الحفظ في إضبارة، وهي مهارة قد تكون متلاشية لدى السكرتير الشخصي، المبدأ الرائد في التصنيف هو أن تفكر «بحرية الوصول» لتصنيف يشبه الاسترجاع وليس التخزين، كما يقول راند. «عندما توجد مصنفات أسأل نفسك» عن ماذا سأبحث لأعثر عليه فيما بعد؟».

عندما تُوجد أو تتفحص بعناية نظام تصنيف، حدد الفئات الرئيسية لعملك، وكيف تفكر فيها. هل تفكر فيها كمشروع؟ كإنسان؟ كخط لا يجوز تجاوزه؟ ثم شخّص ماذا تريد أن تحفظ. تذكر قاعدة ديتون: (كلما كان ما عندك قليلاً قلّ ما تعانیه).

بعض المعايير المفيدة لحفظ الوثيقة:

- المعلومات التي تحتويها ليس من السهل إيجادها في مكان آخر.
- المعلومات التي تحتويها تساعدك على الوصول إلى هدف.
- المعلومات انخفضت أو تعززت قدر الإمكان.
- المعلومات حديثة.

كما أن أي واحد قد صنّف عبر أرشيفات بريده الإلكتروني لإيجاد ملف سيوافق، فإن المصنفات من جميع الأصناف ينبغي أن تكون منظّفة دورياً. إذا كنت تحتاج إلى أن تستمر في الاطلاع على سجلات أقدم، فأوجد مكاناً لمواد أرشيفية فهذا أمر حسن تستطيع أن تتطلق منه.

أخيراً، عد إلى الخلف وقوم احتياجاتك الأكثر حسماً. تقول فيليشيا راند: «التنظيم ليس مجرد امتلاك الأوراق الصحيحة في المكان

الصحيح، بل فهم أولوياتك». هناك عنصر إستراتيجي في أن تكون منظماً، عنصر يتضمن معرفة ما لديك من معرفة في إنجاز المشكلة. يقول دينتون: «كل شيء يعتمد على دورك. ما الذي يكلفك أكثر في صورة موارد ضائعة؟ انظر إلى ذلك أولاً».

وإذا كان ذلك لا يساعد، فتطلع إلى المساعدة عبر «الاتحاد الوطني للمنظمين المحترفين»، ولكن في غياب سكرتير شخصي ستظل تتعلم تنظيم نفسك؛ نظراً لأن الانتظام ليس عملاً يستطيع شخص آخر القيام به من أجلك. يلاحظ هوينغ «بعض الناس يريدون مني أن أقوم بالعمل عنهم. هذا لا يصح البتة».

### قراءات إضافية

*First Things First* by Stephen R. Covey (1994, Simon & Schuster)

*The Organized Executive: A Program for Productivity* by Stephanie Winston (1994, Warner Books)

“Salvaging Sales Scrap Time” by Rebecca Morgan (*American Salesman*, October 1996, National Research Bureau, Information Access Co.)

*7 Survival Skills for a Reengineered World* by William N. Yeomans (1996, A Dutton Book, The Penguin Group)

*Time Management for Dummies* by Jeffrey J. Mayer (1995, IDG Books)

“The Work of Leadership” by Ronald A. Heifetz and Donald L. Laurie (*Harvard Business Review*, December 2001)

## معالجة

### تحديات إدارة الوقت الضيق

فرط القوى - بما في ذلك اجتماعات لا تنتهي، وفيض من الرسائل: «إفراط المعلومات»، و«عبء المهمة» - تأمر لسرقة الوقت من مديرين متعطشين له. المقالات في هذا القسم تحتوي اقتراحات فاعلة للتطرق إلى كل واحدة من القوى المذكورة آنفاً.

سوف تكتشف كيف تجعل كل لقاء تديره أو تلتحق به حياً لوجوده في شركتك، وتردّ تعالج الرسائل وتجنب عنها - ولا سيما البريد الإلكتروني - بطرق تحرر الوقت بدلاً من استهلاكه. في هذه المختارات ستجد أيضاً نصيحة في استنساخ جميع هذه المجالات، والرسائل الإخبارية، ومصادر المعلومات الأخرى التي عليك أن تهضمها كي تظل حاضراً في عملك وصناعتك. أخيراً سوف ترى كيف يتجنب المديرين الأذكياء الحمل الثقيل والحيلولة دون أن تعيقهم الاضطرابات والمعوقات.

oboeikandi.com

## كيف تجعل كل اجتماع مهماً؟

توم كرايتنيكر

يتدمر تيرينس، مدير الاتصالات لشركة خدمات صحية بشأن جميع الاجتماعات التي حضرها.

عندما يُسأل عن عنوان عمله يجيب ساخراً: «مُلازم لاجتماع متخصص»، ازداد توتر الاجتماعات سوءاً نظراً لأن الهيئة زادت من عبء عمله وبسبب تقاريره. ومع هذا عندما قام فريق الإدارة الأعلى باتخاذ قرار في مضماره كان تيرينس غاضباً لأنه لم يدع إلى الاجتماع الذي نوقشت فيه المسألة.

لم يكن سلوكه مضطرباً كما قد يبدو، مشكلة تيرينس مع الاجتماعات أن معظم التي يلتحق بها غير فاعلة، ولا تهتم باستنزاف الوقت، والأسوأ أن الاجتماعات التي تنجز فيها فعلاً أعمال الشركة لا يتوافر لها المهارة الكافية لضمان أن الأعضاء الحقيقيين حاضرون.

أزمة تيرينس أزمة عامة، في الوقت الذي تتزايد فيه التغييرات في مقر العمل، ويحضر المديرين والأعضاء، ويعرض بعضهم عملاً عولج من قبل اثنين، ويمكن أن يوفر وقتهم في أثناء الاجتماعات.

«أكبر الشكاوى التي أسمعها عن الاجتماعات أنها غير منتجة، وأنها تستمر وقتاً طويلاً جداً، وأنها غير ضرورية»، تقول فرانسيس أ. مايكل، وهي مستشارة ومدربة، ومؤلفة: (لا اجتماع آخر، أو: المرشدة العملية لتسهيل الاجتماعات الفاعلة) (أوسيس، 2002)

«مع هذا فإن الاجتماعات في أفضل الأحوال يمكن أن تعني كل شيء لمنظمة»، كما تقول: «إذا كنت تستطيع حقاً أن تحصل على اجتماعات إنتاجية جيدة فإن شركتك في طريقها إلى أن تكون أفضل، أنا لا أعتقد أن كثيراً من الناس يفكر فيها بهذه الطريقة، ولكن الاجتماعات الأفضل تعني اتصالاً أفضل وقرارات أفضل، وهذا ما يؤدي إلى تأثير مباشر في الصف الأخير من الموظفين».

### قيمة الاجتماعات وكلفتها

إذا كنت تفكر أنت وزملائك في أن تحضروا اجتماعات أكثر من ذي قبل، فإن هذا قد لا يكون من وحي خيالك، في الأيام القديمة للقيادة والضييق لم يكن الناس في حاجة إلى أن يجتمعوا في غرف اجتماعات غالباً. ولكن لما أصبح مكان العمل أكثر اشتراكاً وديمقراطية كما يقول الخبراء فإن المنظمات باتت تحتاج إلى اجتماعات أكثر للمشاركة في المعلومات، واستقبال الناس، واتخاذ قرارات جماعية، وأكثر من ذلك أن الاندماجات والتحالفات قد زادت من الحاجة إلى اجتماعات منظمات، بالإضافة إلى أولئك الذين اتخذوا مكانهم في الشركات.

ولكن لما كانت الاجتماعات في «أفضل أحوالها» يمكن أن تقوم بإسهامات حاسمة لنجاح شركتك، ضع في ذهنك أن الاجتماعات في أسوأ أحوالها لا تمثل فقط فرصة ضائعة، بل أيضاً تمثل مالاً ضائعاً. الوقت محدود؛ عندما يضيع أحد العوامل في ساعات الاستخدام في اجتماع بدلاً من استخدامه لإكمال العمل على مقاعدتهم وفي الميدان فإن الشركات تخسر الكثير من الأموال.

الموقع الإلكتروني Effective Meeting .com يعمل بتقنيات سمارت، ويقدم حاسباً لكلفة الاجتماعات تساعد على تقرير كلفة للاجتماعات قائمة على مجموعة من العناصر. على سبيل المثال، الاجتماع الأسبوعي الإداري يمكن أن يكلف مجموعة عمل بمقدار 390 دولاراً لكل وقت تجتمع فيه - أو أكثر من 20 ألف دولار في السنة مع افتراض أن المجموعة تتألف من خمسة أشخاص بمعدل 70 ألف دولار في السنة في الراتب، وأن الاجتماعات تستمر ساعتين تقريباً. أضف إلى ذلك مقدار الدولارات التي تضيع بالضغط التراكمي، واستياء الموظفين العائدين من اجتماعات فيها كم هائل من الرسائل وقوائم العمل المؤجلة، التي تتراكم يومياً.

تقول المستشارة بيغي كلاوس: «لدي زبائن يخبرونني بأنهم مقهورون تماماً بـ «هوس الاجتماعات» الذي يحدث في الكثير من الشركات.

«في ثقافة الاجتماعات الجديدة، يشعر المديرون في بعض الأحيان بأنه عليهم أن يستمعوا إلى مداخلات كل فرد قبل أن يتخذوا أي قرار. لكن يمكن أن يصبح استنزاف الوقت هذا سخيفاً».

هنا بعض الأفكار العملية للمديرين الذين يقصدون تعزيز الاجتماعات، أكثر من إعاقتها، من أجل نجاح مؤسساتهم.

### لا تشارك دوماً في اجتماع

يمكن أن يكون الحل لاجتماع غير مثمر ببساطة في عدم الذهاب إليه، وكما يشرح كلاوس وخبراء آخرون بأن «هوس الاجتماع» يُدعم بدرجة كبيرة باستخدام الاجتماعات للعناية بالعمل على نحو أفضل من المعالجة بوسائل أخرى. قبل دعوة الجماعات معاً مرة ثانية، على المديرين أن يسألوا أنفسهم ما إذا كان الغرض من الاجتماع يمكن أن يتحقق بوسيلة أخرى، إذا كان الهدف المشاركة في المعلومات التي غالباً ما تكون في منظمات مصابة بالاجتماعات السيئة، فإن البريد الإلكتروني، والمذكرات، والمحادثات غير الرسمية قد تكون أفضل.

«السؤال هو: لماذا نعقد اجتماعاً؟ معظم الناس لا يفكرون في ذلك بوضوح كافٍ»، كما تقول باربارة سترييل، المستشارة في أوريل ومؤلفة: (دليل المدير إلى اجتماعات فاعلة) (ماك غرو - هيل، 2002)، السبب الأفضل للاجتماع هو أنك تحتاج حقاً إلى تفاعل بين الناس الحاضرين، أنت تريد أن يتشارك الناس في الآراء والمعرفة، وبناء تكامل مشترك عبر الخط حول المسألة المطروحة. ثم يكون الاجتماع - إذا انعقد جيداً - الإجراء الكامل لذلك».

في حالات قليلة، يمكن للمشاركة في المعلومات أن تكون أيضاً هدفاً منطقياً لعقد اجتماع، كما تقول ستراييل، ولكن فقط عندما تحتاج إلى

الأخذ والعطاء الفوري العفوي يكون ذلك من الممكن في الوقت المناسب، وفيما عدا ذلك يكون البريد الإلكتروني أو الصوتي كافياً.

### تمثل الاجتماعات في أسوأ

### أحوالها فرصة ضائعة

### وهدرًا للمال

في بعض الأحيان يتطلب شفاء «هوس الاجتماع» تحولاً في كيفية الإدارة كما يقول كلاوس، ففي حين أن مكان عمل ديمقراطي أكثر هو أفضل لكل واحد بلا شك، فإن هذا لا يعني أن قرار المجموعة مطلوب لكل المسائل الصغيرة التي تجري في اليوم. المديرون الصغار الذين يريدون أن يفحصوا تقاريرهم عند كل نقلة يحتاجون إلى اجتماعات أكثر، من جهة ثانية فإن تفويض العمل إلى أعضاء فريق مؤهل يقلص إلى حد كبير الحاجة إلى اجتماعات. يقول كلاوس: «إذا أهلت جيداً فإنني لن أحتاج إلى أن أكون حاضراً من أجل كل قرار يتخذه الفريق. أعرف أن توم وسوزان يعتنيان بالأمر».

«قبل الدعوة إلى اجتماع عليك أن تسأل نفسك حقاً كما يقول كلاوس: «ما المسألة؟ ما الشيء الذي تفعله وتريد الناس أن يفعلوه أو يشعروا به؟»

اسأل نفسك: هل عليّ أن أحضر هذا الاجتماع؟».

### « لا تناقش »

« المناقشة » لم تعد جيدة كفاية. الهيئات المتعطشة للوقت تحتاج إلى أكثر من ثرثرة فاقدة الاتجاه، أو تقارير مقدمة هدفها الضغط، تعتمد اللقاءات المنتجة على أهداف واضحة يستطيع الناس أن يعملوا بها، كما يستطيعون قياس التقدم بها. « إذا كنت أنظم لقاء أريد أن أتجاوز المناقشة»، كما يقول ستريبل، ويتابع: «ربما مناقشة وتقرير، أو مناقشة وبناء خطة، أو مناقشة وتحديد العوائق الأساسية للنجاح، أريد عملاً، أنا لا أريد قائمة بما حدث في الأسبوع الأخير».

على سبيل المثال، إذا كان التجمع الأسبوعي مع أعضاء فريقك قد أصبح مصدر أذى لوجودك ووجودهم أصر على أن يشذب كل واحد -بمن فيهم أنت- تقريره للمسائل العملية. احتفظ «بمائدة» الاجتماع للنقاط التي تتطلب تفكير المجموعة كلها وعملها.

### أنفق وقتاً كي توفر وقتاً

إن تيرينس في المثال الأول من هذه المقالة لم ينشغل عن اللقاء الأكثر فائدة الذي كان يهتم به، إذا كانت شركته مستعدة على نحو أفضل ومتصلة بالاجتماعات.

إذا كانت المساعدة التنفيذية للرئيس قد فكرت وأعدت ورقة عمل جيدة للاجتماع الأسبوعي لكبار الموظفين فمن الممكن أن يحصل أن قراراً حكيماً في الرسالة الإخبارية المقترحة للجماعة سوف يتطلب حضور تيرينس (حصل أنه كسب نتائج المسح التي أعاققت القرار المعاكس).

## التعامل مع أفكار خارج الموضوع

بوضعها في «الموقف» وعلى لوح أبيض حقيقي أو رمزي.

رتّب الأفكار والآراء التي يمكن ملاحظتها

في وقت مناسب أكثر، (أو لا يمكن)

حتى لو نسيت أن تدعو تيرينس، إذا نشرت ورقة العمل مقدماً كالمعتاد على جميع المديرين، فإن تيرينس سيعرف ما كان فيما بعد. ثم إنه يستطيع أن ينضم إلى الاجتماع، أو على الأقل أن يرسل بريداً إلكترونياً إلى مديره بالمعلومات الحيوية.

تقترح ستريبيل قاعدة صرف 30-60 دقيقة استعداداً لاجتماعات أنت مسؤول عنها أو تديرها أو كلاهما معاً، كما تقترح توزيع مفكرة ثمينة وتجمع الأشخاص المناسبين، والسماح للمشاركين بأن يفترقوا عندما ينتقل الاجتماع إلى مسائل غير وثيقة الصلة بشؤونهم.

في أثناء التقدم يمكن للعمل أن ينتج قراراً مدهشاً ومرحباً به، «بتحديد النتيجة المرغوبة وإعداد ورقة عمل قبل الوقت»، يقول المدرب والمستشار ميكيل: «قد تستطيع أن تتحقق من أنك قد لا تحتاج إلى اجتماع».

## استطرادات للنزهة

### تفريغ المتبحرين

تسهيل الاجتماع الفاعل موضوع قائم بذاته، ولكن الخبراء يشيرون إلى عدة مفاهيم سهلة تجعل الاجتماعات منتجة وموجزة قدر الإمكان،

السائق الذي يتعرج خارج الطريق سوف يستغرق وقتاً أطول للوصول إلى المكان المقصود ممن يتجه مباشرة من النقطة «أ» إلى النقطة «ب»، الشيء نفسه ينطبق على الاجتماعات التي تأخذ وقتاً أطول من الضروري بسبب استطراد المشاركين.

يقترح كلاوس وخبراء آخرون طريقة وحيدة مفيدة ودبلوماسية لتوجيه الاجتماع بسرعة في مساره من دون الإساءة إلى أي مشاعر: تعامل مع الأفكار الخارجة عن الموضوع بوضعها في «مساحة جانبية» - لوح أبيض حقيقي أو مجازي يجمع الأفكار التي يمكن ملاحظتها في وقت مناسب أكثر، أو لا يمكن ذلك.

الثرثارون والمتبجحون يمكن أن يفسدوا نجاح اجتماع أيضاً حتى لو كانوا ضمن الجدول المرسوم. إنهم لا يستهلكون الوقت فحسب بل يحشرون المشاركين الأقل كلاماً الذين يمكن أن يكون لديهم الأفكار الأفضل، المقاطعة المهذبة من جانب رئيس الاجتماع قد تكون ضرورية لقطع المحادثات الكلامية، عندما يجتمع ذلك مع تلقينات للمتحدثين المعارضين، يمكن أن يجعل كل واحد معنياً، مما يعني اجتماعاً أفضل.

في بعض الاجتماعات يبدو كل واحد يريد خمس دقائق أو عشرًا من الوقت الاحتياطي، كما تقول سترابيل: إذا كانت تلك هي العادة في اجتماعاتك خلص الناس من هذه العادة تقول سترابيل: «إذا لبيتهم كلهم وعندك 10 أشخاص في اجتماع «فقد أضعت ساعة على الأقل».

## أعلن عن اجتماع يوم حر

بعض الشركات تعلن عن اجتماع أيام حرة، وثمة شركات أخرى تخصص ساعاتٍ معينةً من اليوم خارج الوقت المحدد للاجتماعات، في بعض المنظمات، المتسلل إلى الاجتماعات يحارب عبر «جعله واقفاً»، والاجتماعات المختصرة حيث يعمل المشاركون عبر جداول الشد والرخي بطريقة سريعة، الوقوف فعلياً كل الوقت كي يذكر أحدهم الآخر بأن الاجتماع ليس وقتاً للتراخي والراحة.

تصح سترييل: «استخدم الاجتماعات على نحو مقتصد وجيد. ولكن عندما تكون الاجتماعات في أفضل حالة يستطيع الناس أن يكونوا مبدعين معاً، حيث يدمجون منظور كل واحد ومعرفته وخبرته. وهكذا يمكن أن يصبحوا جزءاً مهماً في عملية النمو مع حلول مبتكرة للمشكلات وطرق جديدة وأفضل لصنع الأشياء، من لا يريد ذلك؟»!



oboeikandi.com

## معالجة حمل الرسالة المضرط (فيض معلومات الرسائل)

### دوايت مور

رجل سوف أدعوه آل مونرو هو مدير عام إقليمي كبير لسكة حديدية كبيرة. عند وصوله إلى العمل في يوم اعتيادي، يستخدم هاتفه الخليوي كي يعتني بـ 15 بريداً صوتياً أو ما يقارب ذلك. عندما يصل إلى المكتب يجد ما بين 70 و 100 بريد إلكتروني في انتظاره، وهو يقدر أن نصف هذا العدد لا علاقة له بعمله، ربع آخر ينبغي أن يذهب إلى تقاريره المباشرة، بعض ما يتبقى مثير للاهتمام، ولكنه لا يحتاج إلى عمل، والباقي غامض، ونحو 5% فقط يتطلب منه أن يقوم بشيء على الفور. وهناك القراءة والإجابة عن رسائل، وهي تستغرق كل ما يتبقى، بالإضافة إلى معظم ساعتيه الأوليين في العمل، هل يبدو ذلك مألوفاً؟

في الوقت الحاضر، حتى كبار الموظفين في معظم المنظمات باتوا يتوقعون حملاً زائداً من الرسائل كل يوم. ولكن قلة منّا تتوافق مع التزامات هذا الطوفان بالطريقة التي نعمل بها.

فكّر في الأمر، معظم الاتصالات في عالم اليوم الإلكتروني ذات طريق واحد أكثر مما هي تفاعل، رسائل البريد الصوتي والبريد الإلكتروني قصيرة، وتعليمية، وأحادية، وعملية، ومفصلة. ولما كان المرسل يتوقع إجابة عموماً، فإنهم يخلقون شعوراً بالإلحاح، نحن نسرع إلى الإجابة عن رسائلنا قبل أن نفعّل أي شيء آخر.

وأيضاً، فإن التقنيات الجديدة قد جعلت من الممكن للشركات التخلص من كثير من وظائف السكرتيريات، المديرية المجهزة ببريد صوتي لا تحتاج إلى أحدهم من أجل أن يجيب عن نداءاتها الهاتفية، فمن لديه بريد إلكتروني لا يحتاج إلى أن يكون لديه كثير من الرسائل المرمزة، وهكذا يجد الموظفون الإداريون أنفسهم يتلقون المكالمات، ويرتبون الاجتماعات بواسطة مفكراتهم الإلكترونية، وقراءة عشرات الرسائل التي لا تعنيهم حقاً.

ولكن العاقبة الأكثر خطراً لهذه الوسائل الإعلامية أنها تدفع بالتخطيط، والتفكير، واتخاذ القرار إلى مستوى غير رفيع، إنها تركّز انتباه المدير على تفاصيل بعيداً عن الاهتمامات بالصورة الكبيرة، خذ في الحسبان بريدك الإلكتروني، من المحتمل أنه يتعامل مع مسائل مثل الاجتماعات، وسلسلة الملاحظات، والأشياء التي ينبغي وضعها جانباً، ومطالب من رئيسك، أو تقارير مباشرة، وهكذا، ومن المحتمل أنها لا تركز على مسائل إستراتيجية أو أي أهداف أخرى طويلة الأجل.

يصوّر وضع آل مونرو الخطر، عندما سُئِل عما كانت الأهداف السنوية، ذكر ثلاثة أهداف أثرت فعلياً في أرباح الشركة بعيدة

المدى، واحد منها تتضمن نقصاً في حركة الآلات: ففي الاقتصاد المتسارع، لا نستطيع أن نجعل المحركات تعمل بسرعة كافية لتلقي الأداء، لكن عندما سئل: ماذا فعل ليوواجه هذه المسألة، توقف عن الكلام لمدة، ثم اعترف بأنه لم يُطلع عليها أحداً، حيث لم يكن لديه الوقت الكافي.

### أربع خطوات لضبط الرسالة

إذا كان هذا يصف جيداً وضعك، إنه وقت العمل، أنت تحتاج إلى ترتيب أولوياتك وإدارة رسائلك، أوصي بأربع خطوات:

1- ابدأ يومك بطريقة مختلفة.

بدلاً من القفز إلى بريدك الإلكتروني ابدأ اليوم بقطعة ورق بيضاء، اكتب هدفاً إستراتيجياً، وطور خطة عملية كي تمسك بما ينبغي أن يُعمل أولاً أو لاحقاً، حدّد حزمة من الوقت الخالي للعمل على الهدف.

2- تفحص بريدك الإلكتروني في نهاية اليوم.

أنت متعب بعد كل هذا وتواق إلى العودة إلى البيت، سيكون الأفضل لك التركيز على الأشياء المهمة، وأن تجعل إجاباتك قصيرة، إلى جانب ذلك، قلة من الناس سيكونون قادرين على الاستجابة فوراً.

3- علم الناس كيف يرسلون إليك بريداً إلكترونياً.

قرر موظف إداري الإجابة عن كل بريد إلكتروني مدة أسبوع مع ملاحظة ملاءمتها.

شفرَّ إجاباته:

أ - ثابر على إرسال هذا النمط من المعلومات الحرجة.

ب - إذا لم أكن في هذا الفريق، لا ترسل هذه المعلومات.

ج - أرسل هذا إلى الشخص المسؤول من الموظفين لدي، وليس إلي، وهكذا جمَّله من البريد الإلكتروني يتدفق باندفاع.

4- علمَ رئيسك ألا يتحدث معك بالبريد الإلكتروني.

إذا كان يسأل عن شيء من المعلومات عولجت من قبل موظفيك، أشر عليه بالشخص المناسب، ولا تشعر أنك ملزم بالإجابة عن أي طلب صغير مباشرة، بدلاً من ذلك كن واثقاً من أن تجعل الرئيس مطلعاً على الأنشطة الواسعة التي تختارها بديلاً.

أخيراً، تذكر ألا شيء غير التهديدات للحياة يكون ملحاً. خذ وقتاً للتنفس. أوجد أولويات لعملك. اتخذ نقطة من الاعتماد على لقاءات الوجه للوجه، وليس الرسائل، من أجل أي شيء يتضمن التباساً، أو تفاعلاً، أو عاطفة، التقنية هي مجرد أداة، وينبغي ألا تقرر كيف نتخذ قرارات؟ وكيف نرتب وقتنا؟ أو كم نشعر بالراحة؟



## التكيف مع (فيض المعلومات)

تعلم من الناس في الخدمات المالية

إدوارد بريوت

في أثناء قراءتك هذا الكتاب، فكّر في جميع المطبوعات الأخرى التي تحتاج إلى أن تدرسها هذا الأسبوع: المجلات والصحف والمذكرات، فكّر في الرسائل، والمذكرات، والتقارير، والفاكسات الصادرة من الآلة، والبريد الإلكتروني، والشابكة التي تجلب الانتباه.

والأفضل ألا تفكر فيها جميعاً، المعلومات تتدفق بتزامن مرهق يمكن أن تؤذي صحتك حقاً، على الأقل وفقاً لتقرير عام 1996، الذي طرحته رويتر للمعلومات العملية. أكثر من 40% من كبار المديرين وثلاث جميع المديرين (من 1300 منتشرة في العالم) ذكر أنهم ضعيفو الصحة كعاقبة مباشرة للضغط المرتبط بالضغط المعلوماتي.

«ضبط المعلومات» كما جاء في عنوان كتاب مشهور، يبدو أنه يزداد سوءاً ولا يتحسن. تهدد الإنترنت بتحول تدفق المعلومات إلى موجة مد وجزر، هذا المأزق أكثر ظهوراً وتهديداً منه في الخدمات المالية، وفيما

يتعلق بأصحاب المصارف، ومديري الاستثمار، والودائع المصرفية، والمحللين، والتجار فإن العملة الحقيقية هي المعلومات، وليس النقد.

يلاحظ الأستاذ النفسي من هارفارد دانيال جيلبيرت أن عبء المعلومات يفسد قدرة الذهن على إجراء مهمات مثل التحليل واتخاذ القرار، أي صعوبة بالنسبة للمختصين الماليين الذين يجب عليهم يومياً أن يفحصوا بدقة ويعملوا بكميات ضخمة من المعلومات؟ كيف يتواصلون من دون انقطاع؟ «سحر أسود» كما يقول أريه كول ساخراً، وهو المدير التجاري لـ «تريند فاند للاستثمارات»، ومع هذا بعضهم ينجو ويزدهر اقتصادياً، نختار من المديرين في أقسام مختلفة للخدمات المالية التقنيات والأدوات الآتية:

### الأسبقية

يقول جيلبرت: «إن هناك قلة قليلة من الناس مثقلة بالمعلومات الخطرة، هناك كثير من المعلومات بعضها دقيق، ولكن 90% منها قد يكون عديم الفائدة». الوصول إلى الأولوية هي مهمتك الأولى. لقد ضيق ماثيو روبرتسون، الذي يدير منصباً رفيعاً للتعهدات الدولية في «نيوبرغر وبيрман» LLD لائتحتته A لمصادر المعلومات اليومية إلى ستة أشخاص، ثلاثة سمسرة للدخل الثابت، وثلاثة تجار للتداول، وشاشتين للحاسوب في رويتر وبلومبيرغ، مركبتين اختارهما من بين آلاف الخيارات التي تقدمها كلتا الخدمتين، للدقة، يفصل كول بين جانبي البريد اللذين يصلان إلى مكتبه كل يوم في خمسة صناديق،

واحد للمواد الآتية من شركات يتبع لها، وتقارير لتحليل الأسواق الدولية، والنشرات والفاكسات، تبدأ قراءته بالبندين الأولين. وهو يقول: «لا تعامل جميع المعلومات على حد سواء».

### مصادر تصفية المعلومات

الضرورة التي توافق عليها سلطاتنا، هي وضع حدود لكمية المعلومات التي تصل. هذا قد يبدو معارضاً للناس الذين يبحثون دوماً عن مجموعة نقية من المعلومات التي يمكن أن تعطيههم قدرة تنافسية، وكما يقول كول: «أنت تجعل الأحداث سعيدة بزيادة مقدار المعلومات التي تستقيها». ولكن لما كان حجم الحشو المكتوب في أي صناعة أو سندات الشركات كبيراً جداً فإنه هو وآخرون يقولون إنه من المهم انتقاء المصادر الأكثر فائدة للمعلومات التي تستقيها» في العروق الأخرى. يقول المدير النقدي سكوت بلاك، رئيس إدارة «دلفي»: «هناك انتشار هذه الأيام، هناك هواء أكثر يأتي من الباب» «نحن نحاول أن نلم الشمل»، ومن أجل تعقب الشركات التي يستثمر فيها من قبل يقرأ بلاك فقط تقارير الشركات، وفاكسات الشركة التي تعلن عن أخبار مهمة، واستيعاب الأرباح. ومن أجل حفظ المراقبة على عمل الشركات الجديدة كي يستثمر فيها أوجدت ديلفي نموذجاً رياضياً كي ينجز الستار الأول لمالية الشركة، ويقول بلاك: «أعطينا كثيراً من الاهتمام للمعايير الرسمية ذات النموذج الرياضي»، كما يقول بلاك: «إنها توفر 99% من وقتنا».

## تقليص أو إزالة المصادر الأولى

إن مجرد قراءة الآخرين لبعض المطبوعات لا يعني أنه ينبغي أن تفعل ذلك. الصحف اليومية والمجلات التجارية العامة ليست مفيدة لدى كثير من مديرينا. يقول المستثمر المصري بيتر ستالكر، الشريك في EM واربورغ، بينكوس وشركاهما: «أنا أقضي وقتاً أقل في قراءة الصحف العامة هذه الأيام، تميل المعلومات ذات النوعية العليا إلى أن تكون في المطبوعات الأكثر تركيزاً»، كما يقول المستثمر المصري بيتر ستولكر وي. م واربورغ، بينكوس وشركاه «المطبوعات» التجارية - فورتشن، فوربيس وبنس ويل: مع هذه المطبوعات أقضي وقتاً أقل. لقد اقتصرنا على حفنة من المصادر الأفضل. يقول المستثمر المصري ميكائيل دوتشوت، المحلل في روبرتسون، وستيفانس وشركاهما إنه نادراً ما يقرأ الصحف التجارية العامة «لأنها عبر تجربتي ما تكتبه غالباً ما يكون غير دقيق، يقرأ بلاك صحيفة وول ستريت من أول صفحة إلى آخر صفحة في المنزل لئلا لأنه يجدها «مثيرة للاهتمام بصورة عقلانية، ولكنها لا تتصل مباشرة بما أحتاج إلى معرفته» من أجل قرارات الاستثمار».

يقول كول: ثمة قاعدة سفلية أخرى هي تقارير «وول ستريت» البحثية. «إنها ثقوب سوداء للوقت. بحث بروكسريج هو معلومات عامة - لا تحتاج إلى أن تتهك. إنها لم تتوازن البتة». الرأسمالي المضارب ديفيد غلوب، زميل في فينتشرهيل، يجد أن بحث المساواة من مصارف

الاستثمار «عديمة النفع في الغالب»، يقول: ثمة مضيعة أخرى للوقت هي استعراض السلع عبر الشبكة العالمية. ليس ذلك البحث عن الشبكة عديم المنفعة على نحو متواصل، «ولكن يجب أن تعرف عما تبحث بدقة» وكما يعرف من أمضى الوقت في «الشبكة» فإن الخوض فيها من أجل الوصل المرتبط أو العشوائي هو أحد مسراتها المغرية. هذا ما يؤكد حقيقة تتعلق بمصادر المعلومات الثانوية: تجنب ضياع الوقت يأخذ تفكيراً واعياً واحتراساً. يقول كول متهدأ: «من السهل أن تجلس وفي يدك صحيفة يومية، ولكنني قررت أنها ليست مصدراً مفيداً لي».

### حرّر نفسك من أجل محادثات وجهاً لوجه

تبيّن المعلومات، مهما كانت بنيتها عمل الآخرين وتفكيرهم. ويتبع ذلك أن طريقتين للمحادثات مع هؤلاء الناس سيكون أمراً فائقاً بوجه عام. يقول كول: «الناس يتفاعلون ولكن المقالات لا تتفاعل. المقالات لها جمهور واسع. معظمها غير مكتوب من أجلي... الناس يوفرون الوقت». المحادثات وجهاً لوجه مصدر فائق للمعلومات، حتى إن كول التي تتابع ما يقارب ألف شركة، ترى مديريين من نصف هذه الشركات على الأقل، بالرغم من استهلاك الوقت والطبيعة المرهقة لرحلات العمل. المقابلة وجهاً لوجه أفضل من المقابلة من هاتف إلى آخر كما يقول ستالكر من واربورج بينكوس. «عندما تريد حقاً معلومات نوعية، لا يوجد بديل للمقابلة وجهاً لوجه. فوارق لغة أجسادهم وتعبيرات وجوههم تضيع على الهاتف».

## الإرضاء

هذا الدمج بين الكلمات من الاقتصاد هي مزيج من «الرضى» و«الكفاية» تصف بإحكام الحاجة إلى وقف البحث ما إن ينتهي مقدار ملائم من الوقت إلى مقدار كاف من المعلومات المفيدة. يقول غولوب: «يمكن أن يكون هناك إبرة في كومة قش - ولكن القش يمكن أن يكون مزعجاً حقاً للبحث فيها»، إلى جانب ذلك يشير ديلفي مانجمنت بلاك: «أنت لن تحصل على كل شيء إذا كنت تسعى إلى الكمال فستصاب بالجنون، ولن تصل البتة إلى أي طريق».

## قم بتحليلك الخاص

يقول دوتشوت عن روبير ستون وستيفانز: «إذا لم تكن خبيراً حقاً في ميدان ما فإنك لا تعرف كم هو دقيق تحليل شخص آخر»، ويستشهد بلاك من ديسكارتيس: «عمل الفرد أفضل في كثير من الأحوال من عمل الكثرة»، ويضيف بلاك: «هناك كثير من الحمقى» الذين جمعت شركتهم بأشخاصها الستة 18.5% من العائد السنوي على مدى السنوات السبع عشرة، «نحن لا نريد أن نعتمد على تفكيرهم».

## نوع العمل عندما تستطيع

هذا لا يعني أن تعمل في عزلة انفرادية. يمكن إيجاد التحليل الذكي الذي يُعتمد عليه. على سبيل المثال، لقد بنت شركة مجموعة غارترز للاستشارة شهرة للتحليل الدقيق لقطاع تقنية المعلومات، كما يقول ستالكر وغولوب: «أنت تجد مصادر المعلومات التي تفيدك وتلتزم بها».

ويضيف: «لم يحصل أبداً ولول مرة واحدة أنا لم نسمع عن شيء ما بين معارفنا الشخصيين ومصادرنا النظامية».

### استخدم الإنترنت كي تروض الإنترنت

مصادر المعلومات المذهلة والأحدث، الإنترنت وما يتبعها، والشبكة العالمية الواسعة غالباً ما تلام على إسراع فيض المعلومات إلى مستويات مضحكة. ومع هذا فإن مقدار معلومات العمل الجديدة على الإنترنت ليس بالكبير كما يقول ديفيد بوغوسيان وتيم دانكان اللذان أوجدا عام 1994، موقع شبكة يدعى شبكة التمويل ([www.corpfinet.com](http://www.corpfinet.com)) التي تجمع دائرة واسعة من المعلومات المالية والتحليل. والشيء الملاحظ جداً عن الإنترنت كما يقولان، إنها تسمح بمقاربة عاجلة للمعلومات لوحدة gigas التي كانت تتطلب سابقاً مقداراً كبيراً من الوقت والجهد لإيجادها.

استجابة للطبيعة النارية للإنترنت، تم ابتكار عدة طرق لتركيز العمل البحثي عبر الإنترنت. الأداة الأكثر أولوية هي محرك البحث. مع هذا فإن محركات البحث ذات تنظيف واسع نسبياً، وتستجيب غالباً للتساؤل بمئات أو آلاف الضربات، وبأسلوب ثان «دفع» مستخدم الشبكة يمكن أن يرسل ملفاً مختصراً لاحتياجاته الخاصة من المعلومات، مما يسمح لمشغلي الشبكة أن يرسلوا له فقط الأخبار والمعلومات التي تناسب ملفه. وينصح ستالكر وغولوب كلاهما بزيارة الموقع ([www.individual.com](http://www.individual.com)) الذي يفرز ويصف قصصاً مسلية من مئات مصادر الأخبار، ويرسلها في كل ليلة كي تتحد مع خدمات

الشبكة. ومع خصوصيتها فإن دفع المواقع هو مجرد عبء آخر من المعلومات مما يجعلها ثقيلة بهذا. والبديل الأفضل قد يكون مثل ما قدمته شركة بوغوسيان ودانكان، قصة شركاء الطريق. وتستخدم هذه الإنترنت -شبكة حاسوب داخلية- لشركات الخدمات المالية لإيجاد السطوح البيئية التي تجمع التغذية الإخبارية، ومحتوى الشبكة المنقى، ومعلومات شبكة داخلية، هذه السطوح ذات الملك الخاص تعزز مصادر المعلومات وتضمن أن جميع المستخدمين هم في الصفحة ذاتها كي يتحدثوا.

### اعرف أين تريد أن تذهب

طرح شبكة عريضة لم يعد صورة مناسبة لجمع المعلومات، في هذه الأيام ربما يكون المجال مناسباً أكثر. يقول روبرتسون من نيوبرغروبيرمان: «إنه لأمر مدهش ما يمكن أن تجده الآن إذا كان لديك تفكير في ذلك، وهكذا عليك أن تضع إستراتيجية لما تعتقد أنه مهم... عليك أن تحظى بتوجيه كامل».

### قراءات إضافية

*Data Smog: Surviving the Information Glut* by David Schenk  
(1997, HarperCollins)

*Dying for Information? An Investigation into the Effects of  
Information Overload in the U.K. and Worldwide* by Reuters  
Business Information (1996, Firefly Communications)

## هل تحظى المهمات المتعددة بتقدير عالٍ؟

جينيفر مكفرلاند

على مدى عقود، كان يفترض أن القدرة على التحول بسرعة من نشاط إلى آخر هو جوهر العمل الإداري، والحق أن نصف أنشطة المديرين تستمر تسع دقائق أو أقل، وعُشر من أنشطتهم فقط تستغرق أكثر من ساعة كما يقول الأستاذ هنري مينتزر من جامعة مكغيل في كتابه الكلاسيكي لعام 1973: (طبيعة العمل الإداري) (هاربر ورو)، ومما يعقل أن هذه الحاجة للعمل المتعدد سوف تصبح أقوى في أثناء الركود: كالشركات تهمل مواقف وتعزّز أخرى.

ولكن إلى أي مدى تستطيع أن تدفع منطق المهمات المتعددة قبل أن تعطي عكس نتائجها؟ الإدارة تريد أن تؤمن أنها بطريقة ما تستطيع أن تدمج أعمالاً مختلفة وتحددها لشخص واحد، وأن يكون ذلك الشخص منتجاً كما كان ثلاثة أو يزيد من العاملين المستقلين الذين عرضوا هذه الأعمال من قبل»، يقول ديفيد مير، أستاذ علم النفس في جامعة ميتشجان: «في معظم الحالات هذا غير ممكن، قيود الدماغ لا يمكن أن تتسع».

الشركات قد تكون غير مُقدّرة إلى حد كبير لتكاليف الوقت المرتبطة بتعدد المهمات، تُظهر الأدلة المتزايدة أن التقويم المزدحم الذي يدعو إلى كثير من القفز إلى الخلف والأمام بين الأنشطة يمكن أن يقلص القدرة الإنتاجية بدلاً من أن يعززها. وتشير دراسة من قبل مير وزملائه إلى أن الدماغ يمر بنوع من مدة إحماء كلما كان على وشك البدء بمهمة جديدة. ويشرح مير: «عليك أن تجعل انتباهك مركزاً، عليك أن تذكر نفسك ما هي المسائل؟».

ما إن يتم ذلك حتى يشرع ذهنك في العمل على نحو منتج. ولكن حتى 30 ثانية من اللهو تكون كافية لإخراجك عن الخط، ومثل وعاء من الماء يغلي يحتاج دماغك إلى وقت حتى يغلي ثانية، واستناداً إلى كم من الوقت أنت مضطر إلى التحول من مهمة إلى أخرى، فإن تكاليف الوقت تضاف بمقدار ساعتين إلى أربع ساعات في اليوم، كما تكشف الدراسة.

### الحاجة إلى التركيز

كما لاحظ بيتر دروكر على نحو معروف تعتمد الإدارة الناجحة على القيام بالأشياء الصحيحة بدلاً من فعل الأشياء على نحو صحيح، أنت تحتاج إلى أن تحدّد الأنشطة القليلة الأكثر أهمية عندك وتركز جهودك عليها. مع هذا إن 10% من المديرين فقط لديهم التركيز الضروري والطاقة كما استنتج د. هيكي بروش، أستاذ القيادة في جامعة سان غالان، في سويسرا والدكتور سومانترا غوشال، الأستاذ السابق للإستراتيجية، والإدارة الدولية في مدرسة لندن للعمل،

استناداً إلى دراستهما مدة 10 سنوات للمديرين المشغولين بالعمل. وفي حين أن مديرين آخرين يعطون الاعتبار الأولي للقوى القسرية - مثل رئيس رؤساء العمل، الأنداد أو أوصاف العمل عندما يقررون ماذا يفعل المديرين الفاعلون العمليون من الخارج: «إنهم يقررون أولاً ماذا ينبغي أن ينجزوا، ثم يعملون على إدارة البيئة الخارجية» كما كتب بروش وغوشال «احذر المدير المشغول» هارفارد بزنس تريفيو، شباط 2002.

تقويم مليء يدعو إلى كثير من القفز  
إلى الخلف والأمام بين الأنشطة ويمكن  
أن يقلص بدلاً من أن يعزز الإنتاجية

وهم يميلون أيضاً إلى أن يكونوا أكثر اهتماماً بأنفسهم وتحديد أهدافهم، واختيار معاركهم وإدارة وقتهم بدقة أكبر من باقي المديرين. «الناس الملتزمون بالقيام بشيء ما لا يمكنهم أن ينصرفوا بسهولة» كما يقول بروتش: «إنهم يعملون على العودة إلى مقصدهم حتى بعد انقطاع».

أبعدُ تعدد المهمات عن المنصة

لا تستطيع دوماً أن تتجنب الانصراف إلى ستٍ من المسائل ضمن مقدار ساعة، ولكن إذا كنت تستمر في رؤية مثل هذه المناسبات كنموذج إداري بدلاً من شرٍّ ضروري فإنك لن تقوم بأي تحسينات البتة.

## فَوْضُ كُلِّ شَيْءٍ لَا تَحْتَاجُ إِلَى الْقِيَامِ بِهِ شَخْصِيًّا

التفويض - كما يتجلى عادة - «يخلق معنى ضئيلًا» كما يكتب داركر في (المدير الفاعل) (هاربربنسنس 1996)، «إذا كان هذا يعني أن على شخص آخر أن يقوم بجزء من عملي فهذا خطأ»، لا يوجد لدى أي مديرة وقت كاف للقيام بجميع الأشياء التي تعدها مهمة، الطريقة الوحيدة للوصول إلى الأشياء المهمة هي «أن تدفع الآخرين للقيام بأي شيء يمكن أن يتحقق بأيديهم».

### مارس إعاقة الوقت

يقول مير: «التقط مُدَدًا من الوقت بحيث لا يقاطعك أحد وحيث تستطيع متابعة المهمة بعد مدة التمرين التي ينبغي أن تحدث. أنت تحتاج إلى أن تكون قادرًا على «توزيع الوقت بمقادير واسعة كفاية». وخاصة، من أجل التفكير المثبت والمدعم بالحجج والحاكم الموزون المطلوبين عند اتخاذ الأشخاص للقرارات وفي عملية الابتكار، كما يقول دراكر: «من أجل الحصول على القليل من الوقت تحت تدبيرك لن يكون كافيًا حتى لو كان المجموع رقمًا كبيرًا من الساعات».



## صنع القرارات الأذكى على وجه أسرع

ليس من المدهش أن معظم المديرين يشعرون أن لديهم وقتاً أقل من أي وقت آخر لإنجاز عمل أكثر من ذي قبل. لما كانت خطوة العمل تتسارع، أصبح المديرون في كل مكان تحت ضغط من أجل اتخاذ قرارات أذكى بقليل من الوقت ومعلومات غير وافية. إذا كنت قد شرعت للتو بعمل جديد في شركة مكافحة فإن الحاجة إلى العمل بسرعة تصبح أكثر إلحاحاً.

مع أن جعل قرارات أذكى أكثر سرعة قد يبدو صعباً على نحو مستحيل، ثمة أساليب تستطيع أن تستخدمها كي تسرع اتخاذ قرارك مع استمرارك في اتخاذ خيارات حكيمة. الاختيارات التي تتبع مرتبطة بإستراتيجيات، بما في ذلك استخدام نماذج أصلية لإيصال اتخاذ القرار إلى الزبائن، والإمساك بالفرص كي تطور معرفتك بحيث تستطيع أن تعتمد عليها بسرعة عند الحاجة، وتتجنب مآزق عامة مألوفة مثل مصيدة «كلفة الانهيار».

oboeikandi.com

## اتخاذ قرار الدورة السريعة

### إدوارد بريويت

على مدى العقد الأخير اعتنقت عدة شركات -حتى الصناعات الكاملة- تقنيات الدورة السريعة وسيلةً لإسراع جذري للإنتاج وتطويره، ولكن مع كل فوائدها فإن التركيز على السرعة قد جعل أعمال المديرين غالباً أكثر صعوبة، تغيير العلاقات التجارية السريع قد أضعف التنبؤ، والتخطيط، والتنظيم -المهام الأساسية للإدارة- وجعلها سريعة وغير موثوقة على نحو حَظِر.

كيف تخطط قائمة الموجودات للربع القادم إذا كان كتاب العمل يتغير أسبوعياً؟ كيف تركز على برنامج تطوير الإنتاج عندما يستطيع السوق أن يجعل جهودك مهمة بين عشية وضحاها؟ باختصار، كيف تتخذ قرارات عمل تجاري جيدة في الوقت الذي يتغير فيه عملك التجاري بسرعة كبيرة؟

أضف سهماً جديداً إلى الجعبة الإدارية: اتخاذ قرار العجلة السريعة، هذا القرار لا ينجز ببساطة «بدراسة أسرع»، بل بتغيير منتظم للطريقة التي يتعامل بها فريقك مع المعلومات.

هنا إلماعات مفيدة من مفكرين إداريين طلائعيين وشركات لمساعدتك في شحذ قدرتك على العمل بحكمة، حتى في وجه الوقت غير الكافي والمعلومات غير الكافية.

## 1- أعد التفكير في نموذج القرار

النموذج القياسي لبحث السوق - الجهد الزمني الكثيف من أجل جمع أكثر ما يمكن من المعلومات ثم توليفها - كان دوماً غير مُرضٍ على نحو ما، نظراً لأن «المعلومات الكاملة» وهم. ولكن الحاجة إلى السرعة تحطم هذا البناء التقليدي للقرار. الأسواق تتحرك بسرعة بالغة بحيث إن مديراً ينتظر معلومات خَطرة يخاطر بترك البوابة متأخراً جداً. آسيا براون بوفيري (ABB) والمدير التنفيذي لـ (بيرسي بارنفيك)، فهم هذه الحقيقة الجديدة عندما شكّل «صيغة 3-7» في أواخر الثمانينيات: اتخاذ قرار بسرعة، وأن تكون على صواب سبع مرات من عشر أفضل من أن تتأخر وأنت تبحث عن الحل الكامل، كما قال لمديره. القبول بمثل هذا المعدل المرتفع من الخوف «قد يبدو مريعاً في البداية، ولكن عندما تفكر فيه أكثر قليلاً، سوف يعطيك القرار السريع خيارات لا يوفرها لك القرار البطيء»، كما يقول البروفيسور ولتر رايمان الباحث في معهد بولي تكنيك، والخبير في الإدارة «إذا اتخذت القرار بسرعة وحصلت في أسبوع أو اثنين أو ثلاثة مصاعب لم يتوقعها أحد، لديك فرصة جيدة جداً أن تكون قادراً على أن تعكسها أو تعدلها، ولا يزال لديك الوقت للتعامل مع مشكلات السوق»، وعلى العكس من ذلك، القرار المتأخر قرار ضائع، شعار مانترا هو حجر الزاوية لنجاح ABB:

«السرعة والقساوة أفضل من العناية والبطء، الشيء الوحيد الذي لا نستطيع أن نقبل به هم الناس الذين لا يفعلون شيئاً».

كيف تضمن أن تأخذ قراراتك المسار الصحيح بنسبة 70% على الأقل من الوقت؟

يجيب بول مانميل المستشار الكبير في «شركة مونيتور»: بالاعتماد على حدس إداري، الحدس قد يبدو في البداية مُنزلقاً منحدرًا نضع عليه أحكام العمل، ولكنه في الواقع طريق موثوق للوصول إلى معرفة المديرين المتراكمة. يقول ماغيل: «الناس الذين يضعون قراراً حدسياً جيداً يرفعون معلوماتهم»، ويقول أيضاً: «الحدس يناسب أيضاً اتخاذ القرار السريع»، ويضيف: «إنه إبداع عميق، ولا يحصل عليه بأشهر وأشهر من التحليل».

## 2- الترابط

الوقت الحقيقي للترابط الإلكتروني جديد جداً، لدرجة أن كثيراً من الشركات تحاول أن تدرك كيف يمكن أن تحدث تغييراً كاملاً في اتخاذ القرار، تقنية الاتصالات اليوم «مركزة على الضغط حتى الصفر على مقدار الوقت الذي تستغرقه للحصول على المعلومات واستخدامها، وأن تتعلم أن تتخذ قرارات، وأن تبدأ عملاً، وأن تنشر المصادر، وأن تبتكر»، وهذا ما يلاحظه بعناية ريجيس مكينا في كتابه «الزمن الحقيقي». مثل هذا الضغط الزمني ليس متأثراً بارتباط مدير ما بجميع مصادر

المعلومات، فتحمة المعلومات يمكن أن تكون سيئة مثل الافتقار إليها، ولكن بربط عدة مديرين فيما بينهم. بالاستفادة من التواصل الذي أوجده البريد الإلكتروني (إي ميل)، والإنترنت، والشبكة العالمية، والمشاركة في المعلومات (سوفت وير)، مثل ملاحظات لوتس، يستطيع المديرون أن يدمجوا قواعد معرفتهم وقدرات اتخاذ القرار لمعالجة المشكلات بصورة أسرع وفي مرحلة أبكر مما كان ممكناً في السابق، «التقنية المخزنة والمتقدمة... تسمح للأفراد في المنظمات بالانشغال بعدد أكبر من الأمور، ليس باتخاذ قرارات تجاهها، بالضرورة، بل بعرض رأي أو نقله إلى شخص آخر، «هذا ما يقوله كريستوفر مير مدير مركز إيرنيست ويونغ لابتكارات العمل، «المسائل تأخذ شكلاً كأفكار متصلة بعضها ببعض. الناس يسكون بالكثير الكثير من جداول الفكر».

هذا التعاون يغير ما هو أكثر من مجرد السرعة التي تتخذ فيها القرارات، إنه يغير صناعتها، ويضيف «مير»: «بعض المسائل يمكن أن تحل نفسها، لأنه بالتجول على عدد من المفكرين المختلفين، تأخذ شكلاً يصبح قراراً»، هذا ما يضيفه «مير» الذي يسمي هذه العملية «صنع القرار الداخلي».

### 3- امتحان السوق

يمكن للسوق الذي ينظر إليه تقليدياً على أنه امتحان أخير للمنتجات، يُمكن أن يُستخدم السوق أحياناً للاختبار والتغذية الراجعة المُبكرين،

وتغذية راجعة تضع ترجمة آلية، من جاذبة المجرنين بتقديم المنتجات مجاناً، هذا الإجراء عملياً يساعد كثيراً قوة اتخاذ القرار للزبائن المحتملين، «وضع نموذج أصلي في السوق والحصول على رد فعل، وترك السوق يصوغها، حتى إلى نقطة تحديد العلة وفي بعض الحالات اقتراح حلول... تسرع اتخاذ قرارك، وبذا تستجيب لمعلومات السوق أولاً بدلاً من نهاية دورة القرار».

كما يشرح مير: «دع السوق يدير منتجك» هذا موضوع رئيس في الكتاب، يشارك فيه مير».

أمازون دوت كوم يأخذ هذا المفهوم أبعد من ذلك، السعي إلى التغذية الراجعة للزبون في كل فرصة، بائع الكتاب إلكترونياً (online) قادر على أن يتعلم أفضليات المشتري بسرعة بالغة، وبالنتيجة، فإن أمازون يختزن الكتب على مستويات أمثل، يحسن الطريقة التي يوزع فيها عروضه، وتصل إلى الزبائن الدائمين والعملاء المحتملين بطرق جديدة وغير متوقعة، ويقول مير: «أمازون تجلب طريقة جديدة مع تواتر واسع بالدوران ما بين ما يخبرهم به السوق والاستجابة له».

على الرغم من أن الترابط الحالي المتولد بالشبكة يعطي شركات فعلية مثل (نتسكاب) و (أمازون) ميزة سريعة، فإن الصانعين وشركات الخدمة يمكن أن تستخدم أيضاً «الإنترنت» لتحريك اتخاذ القرار بصورة أقرب نحو الزبائن، وقد استخدمت شركة «ديل كومبيوترز» الاعتماد على الهاتف للبيع مباشرة إلى الزبائن، وعلى الشبكة نرى شركة ديل

قادرة على إعطاء زبائنها معلومات كثيرة جداً عن خيارات الشراء في الوقت نفسه الذي تتابع فيه أفضلياتها، هذه القدرة الجاهزة قد سمحت لشركة «ديل» أن تخفض وقت التسليم من 14 يوماً إلى يومين.

#### 4- إعادة تصميم عملية القرار

كما أن عمليات التصنيع يمكن أن يعاد تصميمها لتقليص وقت العملية، فإن عملية اتخاذ القرار يمكن أن يعاد تشكيلها من أجل الوصول إلى حل أسرع، كما يلاحظ مدير «شركة مونيتور»: دوغ روهال، إنه يساعد الزبائن المشتركين على تحديد الخيارات الحاسمة التي يواجهونها بامتحانهم بشأن متعهد السوق التي يعملون بها، ثم يساعدهم على زيادة تركيزهم على النقاط القليلة التي تتطلب الانتباه الفوري الشديد، مثل عمليات المعالجة أو إستراتيجية تسعير الشركة، ويقول روهال: «جوهرياً نحن نشخذ المسألة، ونصمم الخاص»، هذه المقاربة تساعد على نحو خاص الأوضاع التي تتضمن مقداراً كبيراً من الشك، مثل إطلاق منتج جديد حيث احتياجات الزبون تكاد لا تفهم، أو حركات السوق حيث يكاد يكون من المستحيل التنبؤ برد فعل المنافسين. وما عدا ذلك يساعد روهال المديرين على أن يقرروا كيف يستطيعون تعلم ما يحتاجون أن يعرفوه، يقول روهال: «إنه من الصعب حقاً التفكير في رد فعل تنافسي، ولكن من السهل أن تتحدث إلى 50 زبوناً، إذاً أفضل ذلك أولاً». وأسلوبه يتناول أيضاً مناطق حيث يكون اليقين مستحيلاً: «ما كل شيء يمكن أن يكون قابلاً للقياس جيداً، المهمة هي أن يعين حدود الخيارات بدقة بالغة قدر الإمكان».

يطبق ماغيل تصنيفاً مشابهاً لاتخاذ القرار الإستراتيجي عند زبائنه، إنه يدرس السياق التنافسي الذي يعملون به: أقسام الصناعة والزبائن والمستخدمون والمتنافسون وتطور الإنتاج والعمليات والتسويق والتسعير، وقنوات التوزيع والشركاء والمنظمات، ويعلن قائلاً: «أحد أكثر الأشياء مساعدة التي يستطيع المدير أن يقوم بها هو أن يفهم المدى الكامل للمسائل الإستراتيجية». في كثير من الأحوال، تكشف هذه المراجعة المنتظمة النقاط التي يتجاهلها المديرون أو لا يريدون فهمها، أو لا يقدرّون على ذلك، يُبيّن ماغيل على سبيل المثال:- «يركّز بعض المديرين على ما أخبرهم الزبون لتوّه، فيما يركز آخرون على استخدام القدرة؛ لأنهم يمرضون الأرقام، ويعرفون أن ذلك ما يؤدي إلى الربح، كلاهما على صواب، ولكن عندما يواجهان قراراً إستراتيجياً لا بد من اتخاذه فإنهما لا يستطيعان أن يوحّدا هذه الاهتمامات».

## 5- الجأ إلى لا مركزية القرار

على الرغم من أن دفع سلطة اتخاذ القرار إلى ما دون التسلسل الهرمي إلى مستوى أدنى ومتوسط من المديرين ينتشر بازدياد، فإن هذا الشرط السابق لاتخاذ القرار سريع الدورة ينبغي ألا يهمل، يقول ريثمان: «كثير من بنى اتخاذ القرار القديمة كان موروثاً عن أناس خدموا في الجيش، حيث كان يفترض أن الشخص الأدنى منك كان أبله»، ذلك الافتراض لا يتعارض مع توقعات مستخدمي اليوم فحسب، بل إنه يهدر الموارد أيضاً. حتى في الجيش -المنظمة القيادية

والانضباطية التقليدية- يتمسكون بمزايا المستخدمين المفوضين: يشير مير إلى أن البحارة الأمريكيين اليوم قد تعلموا أن يقوموا باستقلالية وضعاً ما، ويتخذوا ببساطة قراراً بدلاً من الانتظار.

دورات الحياة الإنتاجية الأقصر، دورات تطور الإنتاج الانسيابية، الانفتاح السريع والانغلاق لفرص السوق، جميعها تؤكد الحاجة إلى شمول طريق قرارات العمل التي تتخذ.

إستراتيجيات الدورة السريعة تساعدك على العمل بطريقة أذكى وأسرع وعلى إعادة تشغيل عمليات اتخاذ القرار وتجهيزها في شركتك من أجل فائدة قصوى.

### قراءات إضافية

*Blur: The Speed of Change in the Connected Economy* by Stan Davis and Christopher Meyer (1998, Addison-Wesley)

*Real Time: Preparing for the Age of the Never-Satisfied Customer* by Regis McKenna (1997, Harvard Business School Press)

*The Death of Distance: How the Communications Revolution Is Changing Our Lives* by Frances Cairncross (2001, paperback edition, Harvard Business School Press)



## قيادة السرعة

هل لديك ما تأخذه؟

روبرت ج. توماس ووارين بينيس

دخلت السرعة في اقتصاد اليوم، ولا سيما عندما تأخذ في الحسبان مقدار سرعة الارتدادات الخطرة النابعة من أحداث قد تبدو غير مهمة، ولكن الشرط الأساسي من أجل التنفيذ السريع واتخاذ القرار يبقى غالباً غير منظور. هذه المهارات مهمات قيادية أساسية، ولكن كيف يمكنك أن تخبر إذا كنت أو كان المرشح لعملك يملكها؟

### مزايا القائد السريع

في البحث عن كتاب الإغريق والغرباء، اكتشفنا خصائص 43 رجلاً وامرأة - نصفهم دون الخامسة والثلاثين من العمر، ونصفهم فوق السبعين، ممن أثبتوا قدرتهم على القيادة بسرعة في وسط مجموعة كبيرة على نحو ملحوظ من الأوضاع. الغرباء من أمثال دي هوك، وروبرت كاندل الحامل للقب فخري (فيزا)، وروبرت كراندول، رئيس سابق للخطوط الجوية الأمريكية كانوا في مراكز قيادية مدة طويلة،

وأظهروا بوضوح القدرة على استخدام أكثر من نموذج قيادة واحد، وفيما يتعلق بالغرباء كانت مقاييس اختيارنا النتيجة التي حققوها، وكذلك شهرتهم، نحن نختار أفراداً أمثالهم يُعرفون بأنهم يتأسون بنماذج مثل: ويندي كوب، مؤسس التعليم غير الربحي في أمريكا، وجيف ويلكر، نائب رئيس رفيع لموقع أمازون، كوم. ومقابلاتنا على مدى سنتين قد أفرزت بعض الاستبصارات المهمة عن الزعماء الذين ينجحون في البيئات الرفيعة.

### إنهم يزدهرون في أوضاع مخففة

يقول المنظر التنظيمي كارل ويك إن مثل هذه البيئات تتطلب بوصلة، لأنه لا يوجد خرائط، أو أن المتوافرة منها بالية على نحو مؤسف، مدارس العمل مثل برامج تدريب الضباط في الجيش الأمريكي، قد درّست فيالق من الخريجين التقنية الأساسية للقيادة من أجل هذه البيئات عملية مستمرة من الملاحظة، والتوجه، والعزم، والعمل. ولكن القادة الذين قابلناهم عرضوا مقاربة لوضع الاتجاه مختلفة جداً عندما تجابه وصفاً فوضوياً أو غير مألوف، شيء ما ندعوه «ALA» وهو اختصار ل: اعمل، تعلم، تكيف، وهو شيء يختبره قادة السرعة من أجل تقدم المعرفة. إيان كلارك البالغ من العمر 24 سنة، المساعد في إيجاد شركة سوفت وير «أبريزر» كوم يصفها كما لو كانت دوماً في البحث عن أشياء أنت لا تعرفها لاعب كرة السلة جون وودن قاد فريقه إلى سبع بطولات وطنية، ولكن عندما نسأله متى شعر بالانحدار كان يجيب «لم أشعر البتة بذلك».

القدرة على الازدهار في فوضى تنمو من اعتقاد القائدة أنها تستطيع أن تتعلم من مصادر متنوعة. موريل سيبرت المرأة الأولى التي اكتسبت مقعداً في بورصة نيويورك، تضغط على نفسها كي ترى العالم من عدة منظورات: منظورها، ومنظور التابعين لها، وأندادها، وزبائناتها، ودائيتها والمنظمين. ووضعت نفسها باستمرار في شؤون الآخرين يخلق توتراً يدفعها إلى أن تنظر إلى ارتباطات لم تكن تراها من قبل.

### إنهم يقودون بيد ناعمة

اسأل مصارعاً أو لاعب تنس ما هو الموقف السليم للافتراض عند الاستعداد لاتخاذ خصم غير مألوف أو استقبال خدمة؟ الإجابات التي تحصل عليها من المحتمل أنها ذات صلة بالاستجمام، أو شدة التركيز، والاستعداد لغير المتوقع. اسأل قائداً ناجحاً كيف يقود في ظروف تغيير سريع؟ الأكثر احتمالاً أنك ستحصل على إجابات متشابهة جداً، والحق أن ما يتبادر للذهن عندما تستمع إلى سكاى دايتون، الذي قاد في التاسعة والعشرين التوسع السريع لمزود خدمة الإنترنت Earthlink، هو الوصية التي يقدمها ركوب العربات: اركب بيد خفيفة، لا تمسك بشدة، لا تدعها تمشي وحدها دون أن تضبط الحصان. هذا يمكّن الراكب من إرسال تصحيحات إلى الحصان عند الضرورة ونقل خبرة الحرية فقدها. لقد عرف دايتون أنه يستطيع أن يحرر القيود عندما يتحدث إليه حرفياً مرشح CEO للقيادة في الجبال الخطرة.

قادة السرعة يتعجلون ضم الناس من حولهم في حل جماعي لمشكلة. تؤكّد إليزابث كاو البالغة من العمر 32 عاماً، مديرة شركة

فورد للسيارات برنامج ثاندربيرد، أن الفرق المقودة جيداً تعرف كيف تعالج مشكلات بسرعة، وهي ماهرة في تقرير كيف تتخذ قراراً، سواء -على سبيل المثال- مسألة ينبغي أن تحلّ بالإجماع، وصوت الأغلبية، أو بالأكثرية التي تشعر بمسؤوليتها عنها.

في الوقت نفسه يستطيع قادة السرعة اتخاذ قرارات صارمة، وحل النزاعات بسرعة، وأن تكون توجيهية عندما يجب عليهم ذلك، مع النجاح في الاختلاط، تلعب الثقة بالنفس دوراً بارزاً، ولكنها ليست عجرفة جورج باتون، كما أنها ليست نزوة عمياء، بل هي نتاج فتاعات عميقة الجذور في القيم يمكن لتطبيقها أن يمتحن، وجوهرها غير قابل للتبدل. يمكن أن يتخذ كل من دايتون وكاو قرارات سريعة تغير وجهة فريقهما، وتشير إلى فطنتهما بوصفهما مفاوضين؛ لأن معتقداتهما العميقة عن كيفية معاملة الزبائن -والحق جميع الناس- تقدم مهمة توجيهية: إنها تعطي معنى للاتجاه، وبذا تساعد على توفير الوقت.

### إنهم يكسبون الضبط على الخطوة وجريان الوقت.

مثل المحترفين المتميزين، يمارس قادة السرعة مهارتهم من دون جهد وبمرونة. إنهم كالسحرة يبدون قادرين على تجاوز الأعباء البدنية. ومثل الفنانين شديدي البراعة، يستخدمون الممارسة لتجنب أن يصبحوا رهائن للوقت: إنهم يتعلمون في حين أن الآخرين يراقبون فقط، أو يعملون بطريقة طائشة، هذه الصفة المميزة هي ربما الفارق الأكثر عمقاً بين أولئك الذين ينجحون مثل الرؤساء وبين الذين يخفقون.

كثير من الموظفين الإداريين الكبار يشكون من أنهم ليس لديهم وقت للممارسة؛ لأن عليهم أن ينجزوا عملاً باستمرار. ولكن الراقصة المحتفلة ومديرة الرقص تويلا ثارب تمارس ذلك وهي تؤدي عملها، لقد كرست القدرة على التعلم والأداء في الوقت الحقيقي معبرة غالباً عن أفكارها بعدها وسيلة لإشراك آخرين في عملية التوافق.

ف. ساندارا جان، الرئيس والمدير التنفيذي في شركة بهارات للنفظ يجعل الوقت يؤدي مهمة مزدوجة بتحويل كل محادثة إلى فرصة للتعلم، وكل تحد في العمل إلى درس في القيادة، وقد طور ساندارا جان القدرة على أن يخطو خارج اللحظة الراهنة كي يرى نفسه في خضم العمل، إنه قادر على أن يلاحظ الموقف، وأن يتفكر في استجاباته لها، وأن يعدل موقفه، حتى في أثناء التركيز على المكان والزمان. وخلال أربع سنوات حوّل مؤسسته من مؤسسة صغيرة ذات برنامج استخدام تابع للدولة إلى شركة خاصة نابضة بالحياة ذات أرباح عالية، بالرغم من عدم وجود حمايات حكومية.

كشأن أستاذ الفنون، فإن القائدة السريعة تخطط لاستجاباتها من أجل حوافز يواجهها الآخرون، الممارسة الدائمة قد عززت كثيراً قدرتها على المشاركة فيما هو آت، وهكذا، فإنك عندما تسأل قائدة سريعة كيف تعرف أنها اكتسبت السيطرة على الوقت فإنها من المحتمل أن تبتسم، ثم تنفي، مثل كواتش ودون التي لم تعانِ البتة الإخفاق، ثم وثبت إلى اختراقها الثاني في الإنتاج، أو القرار، أو الفكرة.

oboeikandi.com

## نصيحة إلى قادة الأعمال الجديدة

اعمل بسرعة عندما يكون الاقتصاد بطيئاً

جينيفر مكفرلاند

عقد روبرت نارديلي، في أسابيعه القليلة الأولى وهو موظف جديد في مخزن محلي في شهر كانون الأول عام 2000، اجتماعات في ثلاثة أيام مع موظفي الشركة، والتقى مديري المخازن لثماني مدن في ثمانية أيام، ثم توجه إلى أمريكا الجنوبية لعقد اجتماعات مزدحمة مع المستخدمين والبائعين، والمتعاقدين، وعندما أمضى الأشهر القليلة الآتية في زيارة ما أمكنه من المخازن، وانهمك في صرف أجور لعدة موظفين رفيعي المستوى، وأعاد تعيين خمسة موظفين كبار، وقلص طبقة من الموظفين بحيث أصبح جميع رؤساء الأقسام يرفعون التقارير إليه مباشرة، لماذا هذه الخطوة الخطرة للغاية؟ عندما جاء نارديلي إلى المجلس، كان هوم ديبوت يختبر مشكلات الكفاءة التي تقلق شركة نمت بسرعة كبيرة وحجم كبير: في كانون الثاني (يناير) 2001، عانت الشركة في الربع الأول انخفاض العوائد بعد 15 عاماً، ومع هذا فمن الصعب وصف ذلك بالوضع الدائري. ونارديلي ببساطة يريد ألا يجعل الشركة تتنظم في صفّه التعليمي.

حتى في الأوقات الجيدة، هناك جزء ثمين للاحتفال بذلك العمل الحلم - رئيس قسم، موقع في فريق الإدارة العليا، أو ربما حتى في الإدارة التنفيذية CEO، لقد تعودت أن تلاؤم الانطباعات التي صنعها دوران الأرض، والانتصارات، أو المعوقات التي تختبرها في أثناء الطور الأولي لمركزك القيادي الجديد سيكون لها تأثير متفاوت في: كيف لمظهرك أن يقوّم، ولكن مع اقتصاد لا يزال باقياً، ويأخذ على عاتقه عباءة القيادة يحمل الآن أهمية مضافة، ويجتذب تدقيقاً زائداً.

يقول خبراء من أمثال ميخائيل واركنز، مؤلف «الأداة»، «تحولات القيادة»، والبروفيسور الزميل في «مدرسة هارفارد للعمل»: أنت تحتاج أن يكون لديك أناس مفعمون بالطاقة والتركيز على حل مشكلات عمل مهمة ضمن أشهر الستة الأولى. يقول آخرون من أمثال فرانكلين ديلاونو في إدارة روزفلت الأولى: لديك 100 يوم لوضع الأمر تحت ولايتك، ومن الواضح أن ظروفك الخاصة سوف تقوم بدور حاسم. يقول البروفيسور في مدرسة العمل التجاري في هارفارد جون كوتر: «إذا كنت في السادسة والعشرين من العمر، وفي أول موقع قيادي لك، ولديك تاريخ طويل في مؤسسة مستقرة جيداً، فلديك فرصة كبيرة للمناورة»، «ولكن إذا كانت الشركة تتزف طالبة دورة فورية حول نفسها فإن مئة يوم هي صفقة كبيرة».

مهما كان إطار الوقت مضبوطاً، فهو قصير بلا ريب، ويزداد قصراً. يلاحظ كوتر في كتابه الكلاسيكي (قيادة التغيير) أن مبادرة لتغيير واسع تستطيع أحياناً أن تأخذ 7 سنوات حتى تكتمل. يقول: هذه الأيام

أنت حصلت على نحو ثلاث سنوات فقط حتى تنجزها. وإذا كنت في وضع دائر فأنت تحتاج إلى وقت أقل وفقاً لدراسة «بين وشركاه» عن 21 تحول في العمل على مدى العقد الماضي، وأكثر الدورات نجاحاً تحدث ضمن 20 شهراً.

ولكن إذا افترضنا أن شركتك لا تحتاج إلى CPR، ثمة مسائل تدريجية تضعها في ذهنك، حتى وأنت تحاول أن تسرع اتخاذ القرار قدر الإمكان، أنت لا تستطيع أن تعطي كل مشروع الوزن نفسه، إذا دخلت في انفجار لبنادق مهاجم جميع الجبهات فأنت تخاطر بخسارة حلفاء مهمين. إليك بعض النصائح حول كيفية تنفيذ فلسفة كسر السرعة من دون أن تسحق الناس الذين تحتاج إليهم أكثر.

### حاول أن ترتقي خطوة إلى أعلى

إذا كنت قادماً إلى مركز قيادي من الخارج، فقد يكون لديك الكثير لتتعلمه عن أهداف الشركة وثقافتها، وزبائنها، وربما حتى الصناعة فيها، وعليك أيضاً أن تبني شبكة دعم بغض النظر عما إذا كنت من الداخل أو من الخارج، وعن مقدار قوة شهرتك، عليك أن تؤسس مصداقيتك في المركز الجديد.

كان بروس كلافين، الرئيس والمدير التنفيذي لـ 3 كوم، يتمتع بشهرة أصيلة عندما ضم شركة شبكة الاتصالات في شهر آب 1998. كان نائب رئيس بارزاً ومديراً عاماً في «ديجيتال» وقبل ذلك كان قد أمضى 22 سنة ناجحة للغاية في شركة IBM، حيث أطلق خط «ثينكباد» للحواسيب الشخصية.

شيء ما يمكن أن يأخذه إلى القلب

القدرة على الرؤية - والشعور - والتغيير

... في السنوات منذ أن كتب الكتاب الأفضل مبيعاً «التغيير القيادي» يقول الأستاذ في مدرسة هارفارد للعمل جون كوتر: إنه طور «تقديراً أكبر لحدود أهمية الإثبات التحليلي للأشخاص - الإثبات لهم بالمثل لمس عواطفهم»، يكتب كوتر في كتابه «قلب التغيير» (مدرسة العمل هارفارد 2002): «تغيير سلوك الناس هو مسألة أقل أهمية من إعطاء الناس تحليلاً لتأثير أفكارهم بدلاً من مساعدتهم على رؤية حقيقة تأثير مشاعرهم»، كل من التفكير والشعور أساسى، وكلاهما موجود في المؤسسات الناجحة، ولكن جوهر التغيير هو في عواطفنا، التدفق في تبدل رؤية التغيير أكثر قوة من التحليل، والتفكير، والتغيير».

وهكذا، فإن المكاسب الفاعلة جداً القصيرة الأجل لا تخدم فقط الغرض التحليلي لتقديم تغذية راجعة مهمة لتغيير القادة،

ومع هذا فإن كلا من لم يكن يعتقد أن هذا السجل المؤثر قد أعطاه أي وقت إضافي كي يحصل على ما يريد. وهو يقول «هناك جدل دائم حول كم من السرعة تحتاج كي تحرك المؤسسة». هل أذهب بعيداً جداً بسرعة بالغة؟ قناعتي أنه في معظم الوقت كانت الإجابة: لا. مهما كنت تفعل، افعله، أسرع، أي خطأ ارتكبته عندما لم أتحرك سريعاً وعميقاً».

فيما يتعلق برؤيتهم وإستراتيجياتهم» إنها تخدم الأغراض العاطفية الآتية أيضاً:

- «تعطي أولئك العاملين بدأب لتحقيق رؤية، الثناء والاستحسان».
- «تبني الثقة في الجهد، وتجذب أولئك الذين لا يساعدون بنشاط بعد».
- «تأخذ القوة بعيداً عن السخرية».

ثمة مثال يستشهد به كوتر عن دائرة النقل في حكومة الولاية التي كانت تحاول أن تبني دعماً لمبادراتها في التغيير من أجل الفوز على سيناتور ولاية أساسية كان يملك شركة شاحنات، وضعت الدائرة في قمة جدول أعمالها تحديث 15 شكلاً تتطلبها الولاية كل سنة. وقد خفضت الدائرة التوثيق الضروري إلى صيغة واحدة، من دون أن تقوض أي مهمات تحتاج إليها الحكومة، وسرعان ما أصبح السيناتور مؤيداً صريحاً لمبادرة الدائرة.

ولكن العمل في مؤسسة يمكن أن يكون ضاعطاً جداً، لذا من الأفضل أن تبدأ المهمات قبل يومك الأول في العمل الجديد. يكتب ميكائيل واتكنز ودان سيامبا أن: «الصحيح من البداية» هو مفتاح بداية قوية خارج الجدران، إذا لم تكن متمرساً في المطالب اليومية في العمل الجديد تستطيع أن تتعلم الكثير من المسائل الأكثر إستراتيجية التي تواجه الوحدة أو المؤسسة التي تنضم إليها.

حاول أن تجرب شيئاً من هذا الوقت الانتقالي مع مستخدمك الجديد، استخدمه كي تتحدث إلى الناس في المؤسسة، وأيضاً مع الناس الذين غادروها، كما ينصحنا جون ت. غاردنر، نائب رئيس شركة التوظيف هيدر بك وستراغلز «أجر مناقشة مفتوحة حول ما يجري هناك، ما هي المسائل، وما هو ما تتفوق به حقاً وما لا تتفوق به»، جرّب أن تختبر الرجل الأول في الشركة، والطريقة التي يستطيع بها الزبون ذلك، أنفق أيضاً وقتاً مع رئيسك، وإذا كان مناسباً، مع رئيس رئيسك.

ويضيف غاردنر: إنها الطريقة الوحيدة للحصول على فهم واضح لما يمكن توقعه منك، وكيف تجري الأمور في مجموعتك.

### ابن رأس مال اجتماعياً

لم يكن بيل كاتوشي لديه وقت فائض قبل أن يتسلم عندما أصبح رئيس عمليات شمال أمريكا إكوفاكس في شهر تشرين الثاني عام 1999. وحدة شمال أمريكا التي تركز على خدمات تقرير اعتماد الزبون، مثلت جوهر العمل -ثلاثة أرباع عائد الشركة الإجمالي- ولكن لأنها كانت في ضائقة أليمة كان سهم إكوفاكس في هبوط. في الأشهر الثلاثة الأولى حقق «كاتوشي» نظام قياس «بالانسد سكوركارد» بمساعدة مساعدته التنفيذية آن دريك التي تعمل منذ زمن طويل في إكوفاكس التي أصلحت نموذج الحكومة.

في البنية الجديدة ينفق كاتوشي مع عشرة من القادة الكبار -هم تقاريره المباشرة، جميعهم لديهم الخطة الحافزة نفسها- اثنتي عشرة

ساعة معاً في كل شهر، مجتمعين في ثلاثة تجسيديات متميزة: مجلس تطوير العمل الذي يركّز على الإنماء، لجنة تعمل على نقل التكاليف من عمليات عمل تجاري أساسية، وطاولة مستديرة للتنمية الاختصاصية مكرسة لمسائل التأجير، والتدريب والتعويض.

نهضت وحدات أمريكا الشمالية بصورة درامية من تعثرها، جلب الربع الأول عام 2000، الأول من ثمانية أرباع متعاقبة من زيادات سعر الحصة لـ إيكوفياكس، وهو رقم قياسي لا يقارن في تلك المدة من قبل أي شركة أخرى في (س و ب) 500، كما يدّعي كاتوشي.

أنجزت كاتوشي كل هذا من دون استبدال أي واحد من قادة الوحدة الكبار. ويصرّح قائلاً: «لقد كلفت بتطوير خطة عمل، ولكنني لم أكن أعرف حتى العمل» كان عليّ أن أعتد على فريق القمة الذي كان في محله كي يخبرني كيف كانت معايير الأداء المناسبة. كنت أحتاج إلى شرائها بسرعة، ولكنني لم أكن أستطيع ببساطة أن أفرض البوادر الجديدة أمام حناجرهم».

### لا تتوصّل إلى جميع الإجابات

المعايير الشخصية الرفيعة والثقة هي المؤهلات التي تجعلك منافساً قوياً من أجل القيادة، وهي ذاتها يمكن أن تسهم في سقوطك إذا ما قادتك إلى الاعتقاد أنك تستطيع أن تفعل كل شيء بنفسك، الخطأ الشائع أن تنفجر على المشهد مسلحاً بمعلومات مالية لإجابة سريعة معدّة سلفاً.

يقول وايتكنز: «الزعماء الجدد يقعون في هذه المصيدة بالعجرفة أو عدم الأمن أو لأنهم يعتقدون أن عليهم أن يظهروا حاسمين ويخلقوا نبرة مباشرة». بالطبع مديرك سوف يتوقع منك أن يكون لديك بعض الأفكار عندما تأتي إلى السفينة، ولكن من الصعب أن تستجمع المستخدمين خلفك إذا فكروا أن مقترحاتك غير مدروسة جيداً، بدلاً من ذلك تهيأ للشعور بما تريده أن يتحقق، ولكن اسمح للحقيقة التي لا تزال تتعلم القيام بها.

بعد أن أصبح روبرت أ. ايكرت رئيساً ومديراً تنفيذياً لصنع الألعاب، سرعان ما تبين له أن «الاعتراف بنقص معرفتي بشأن أفراد الشركة ونقص ثقافتني - السماح عملياً للموظف أن يكون «مديراً» في أوضاع معينة - قد ساعدني فعلياً على القيادة («أين تبدأ القيادة» نشرة هارفارد لشؤون العمل، ت2 2001)، في وقت باكر سعى ايكرت إلى ملء بعض المراكز بأفراد عمل معهم في الماضي، واليوم هو سعيد لأنه لم يعمل متسرعاً لحل جميع هذه التعيينات: لما كان لم يصغ إلى نصح القيادة، فقد انتهى به المطاف إلى التعامل مع بعض المديرين الكبار الذين كان أسلوبهم غير متوافق مع ثقافة ماتل.

يقول وايتكنز: «الانطباعات والأفكار والمشاعر القوية عن كيفية التعامل مع المسائل - وهو المنظور الذي تتبعه شبكة من المستشارين - يمكن أن يكون أكثر أهمية من التحليل المالي في صنع قرارات باكرة حاسمة. العزلة هي أسوأ عدو لك».

## التركيز على المكاسب قصيرة الأجل التي تؤثر في عواطف الناس

يعتقد واتكنز أن الهدف للطور الأولي لموقعك القيادي الجديد ينبغي أن يكون بناء قوة دافعة نحو ما تهدف إلى إنجازه على مدى السنتين أو الثلاث القادمة. ويقول: ولكن من أجل بناء الزخم «تحتاج إلى إعطاء الأولوية إلى المدى القصير». الانتصارات الباكرة تخلق أساساً لتلك التحسينات العميقة.

لذا انظر إلى المشكلات القابلة للحل المهمة إستراتيجياً ورمزياً، على سبيل المثال: الطرق الضيقة التي تقلص الإنتاجية، والقرار المؤجل بالمواربه، أو البرنامج الذي يفتقر إلى برنامج إداري محفّز (انظر إلى: «شيء ما يمكن أن يأخذه إلى القلب: قوة تبدل الرؤية والشعور»).

ويشرح أحد القادة «عليك أن تحقق بعض الانتصارات بحيث يشعر الناس بالراحة بالنسبة إلى أنفسهم»، كما يشرح أحد القادة في «الصواب من البداية»، والخبرات المتطورة التي تحصل عليها من العمل لا تقدر بثمن، كما يقول جون غورفيس، الزميل في برنامج رفيع في مركز القيادة الخلاقة. «كل تحد سوف يهيئك إلى تحد ثانٍ أكثر صعوبة.

وفي الواقع أنت تضع الأساس للنجاح المستقبلي لوحدتك - ونفسك أيضاً.»

قراءات إضافية

*Right from the Start: Taking Charge in a New Leadership Role*  
by Dan Ciampa and Michael D. Watkins (1999, Harvard  
Business School Press)



## لا تهدر المال أو الوقت المضيء

### بعد وضع سيئ

جيمي غيترمان

لقد حققت تطوراً منتجاً ربيعاً جديداً لشركتك، والآن بعد سنة، الأشياء ليست على ما يرام، مع تنبؤات سنة خلت بأن الزبائن كانوا يحتاجون إلى إنتاجك، فإن السوق قد تغير، والاستجابة غير محققة على النحو الأفضل، أنت لن تستسلم وتلقي عشرة ملايين دولار. هل ستفعل؟ يقول الخبراء: الظن أن إنفاق بضعة دولارات على منتج مشؤوم هو القرار الخاطئ حقاً، وأن الصيد بعد تكاليف مرهقة، استثمارات لن تعود بالفائدة، هو خطأ يقترفه الناس على نحو منتظم عند اتخاذ القرارات. تقول لنفسك مجرد بضع مئات من آلاف الدولارات وسنكون قادرين على استعادة استثمارنا الأولي.

لا تسقط من أجل ذلك النوع من التهدئة، الحكمة الإدارية الحقيقية تستند إلى نوع من النسيان.. القدرة على تجاهل الاستثمارات السابقة، والتكاليف، والفوائد، وعلى التركيز بدلاً من الاستثمارات الهامشية المتوقعة، والتكاليف، وفوائد القرار الخاص في اليد. ولكن من الشائق

أن قدرة الناس على فحص استثمارات سابقة يبدو مختلفاً استناداً إلى ما إذا كان الاستثمار استثمار وقت أو مال؛ ولأنهم معتادون أكثر تعداد النقود فإن من المحتمل أكثر أن يعطوا الأولوية والأهمية للاستثمارات النقدية في تداولهم.

عندما تجابه بمعلومات غير كافية وضغوط الوقت الضيق، يستخدم المديرون على نحو نظامي تبسيط الإستراتيجية المعروفة باسم موجهاً القضاء لمساعدتهم على اتخاذ الطرق المختصرة. المشكلة هي أن النفسية البشرية تدخل دوماً ضمن العملية، وتقوم إلى انحرافات معرفية - استنتاجات قائمة على سوء إدراك أو استنتاجات خاطئة، الكلفة الباهظة هي مثل خاص للانحرافات المعرفية - استنتاجات قائمة على ملاحظات خاطئة أو استنتاجات مغلوطة. والكلفة الغارقة ما هي إلا مثال خاص للانحراف المعرفي.

ماكس هـ. بازرمان، وجيمي اسيدور شتراوس أستاذ كلية إدارة الأعمال في مدرسة هارفارد للأعمال، ومؤلف عدة كتب بما في ذلك «الحكم على اتخاذ القرار الإداري»، يُشبه هذا «التصاعد غير العقلاني بالالتزام» بالوقوف عند محطة حافلات النقل ساعة بعد ساعة في نقطة ما، عليك أن تعترف أن الحافلة لن يأتي.

كي تضمن أنك لن تُصعّد التزام شركتك بمنتج، أو شخص، أو إستراتيجية وراء النقطة المعقولة، إليك هنا بعض الأفكار المجربة والمفيدة كي تساعدك على أن تحدّد الكلفة قبل أن تهدر الكثير من المال أو الوقت عبثاً.

## 1: لا تتخذ خيارات لتبرر فقط

### قرارات سابقة

إن سياق الكلام يحدّد دوماً أي قرارات اتخذت وكيف اتخذت، لقد قيل إنه لأمر حاسم أن تدع سياق الكلام غامضاً وهو الهدف الأكثر أهمية لاتخاذ القرار: اتخاذ قرارات سليمة قائمة على مؤثرات مستقبلية مقصودة، وليس لتصحيح قرارات أبكر، لا تحتجز متعهداً بذيئاً لأنك ببساطة استأجرته، وأنت لا تريد أن تُتهم بأنك متقلب الرأي، أنت لا توسع خطوطاً إضافية من الثقة إلى شركة مكافحة أخفقت بشدة في تحقيق واجباتها لأنك فقط اتخذت القرار الأولي بأن تذهب قُدماً مع القرض وتعد الشركة أن قرضاً واحداً آخر سوف يغيّر كل شيء.

عليك أن تكون قادراً على أن تميّز أن قراراً باكراً كان خاطئاً: «المدير الذكي عليه ألا يكثر بتكاليف ضحلة والقرارات التي ساقته إليها». يقول ديفيد إي بيل، الأستاذ في مدرسة هارفارد للعمل التجاري ومؤلف عدة كتب حول اتخاذ القرار «عليك أن تنظر إلى التكاليف والمنافع من السير قدماً. هل تستمر في الحرث قدماً استناداً إلى أمل، أم تقبل بحقيقة أن هناك شيئاً ما لا يعمل؟».

ثمة خطأ شائع يقود إلى تكاليف باهظة: الفشل في جمع دليل خارجي لتبرير قرار. هنا، صانعوا القرار يقومون بتكاليف باهظة؛ لأنهم لا يصدقون أن أناساً غير المشرفين عليهم يمكن أن ينظروا إلى مآزقهم. عندما تجابه بخيار ما إذا كنت تتحرك إلى الأمام في

مشروع ما، فاستشر أكبر عدد ممكن من الآخرين والبارعين. غالباً ما تكون المواقف الحذرة نحو اتخاذ القرار -التي يمكن أن تؤدي إلى مصيدة- متوقعة أكثر عندما لا يعد صانع القرار الصورة الأوسع، أو لا يستشير مصادر خارجية، كما يؤكد الأستاذ شلومو بينارتزي من جامعة كاليفورنيا، والبروفيسور ريتشارد ثالر من جامعة شيكاغو.

يقول وارين بوفيت: «عندما تجد نفسك في فجوة فإن أحسن شيء تستطيع أن تفعله هو أن توقف الحضر».

عندما تنظر إلى الخارج، سيكون من الأسهل أن تتجنب الصعود. في عام 1995، جعلت شركة الطيران الأمريكية نفسها مُعدّة للبيع، وقد اهتمت بذلك أكبر شركتين للطيران (أميريكان ويونايتد)، وكانت هناك توقعات كثيرة أن العروض سوف تتصاعد، ولسوف تحصد الشركتان أكثر وأكثر من المال، خوفاً من أن خسارة الشراء سوف تجعلهما تخسران سمعتهما.

كيف خلصت شركة «أميريكان» نفسها من حرب المنافسة الملتبسة هذه؟ أشارت إلى أنها لن تزايد على «طيران أميريكا» إلا إذا زادت «يونايتد» أولاً. إذا حدث ذلك فإن «أميريكان» تتوقع حرب منافسة، وقد حدث أن «يونايتد» لم تقم بمزاودة أولاً، وكذلك لم تفعل «أميريكان» بإعطاء منافستها فرصة للإغناء قبل أن تبدأ العروض، حمت «أميريكان» نفسها من ورطة امتصاص المال.

## 2- ركز على نوعية القرار

### بدلاً من نوعية الناتج

يتخذ كل فرد قرارات خاطئة أحياناً، حتى الخبراء لا يستطيعون التنبؤ بكل نتيجة محتملة. كثير من صانعي القرار يقع في مصيدة الخطأ؛ لأنهم يخشون من أن يحاسبوا على النتائج التесе من قراراتهم الجيدة آنذاك، ومن ثمّ إذا كنت تتعامل مع صانع قرارات تستطيع أن تمنع صعوبات الالتزام بأن توضح لأحد سيعاقب بسبب عدم تميزه.

يقول هوارد رايفي، الأستاذ الفخري في مدرسة هارفارد للأعمال: «غالباً ما يُقوم الناس لسوء الحظ بنوعية الناتج بدلاً من نوعية القرار، وغالباً ما يحدث التغيير من الوضع الراهن تقديراً على الفور، إذا كان صانعو القرار يتجنبون التغيير يمكن للمشروع أن يتقدم ببطء من دون أن يكونوا مسؤولين، القرارات الجيدة يمكن أن تؤدي إلى نتائج سيئة حتى بالنسبة إلى صانعي قرار جيدين، أي عملية مراجعة خارجية، إذا كان لا بد من واحدة في تلك اللحظة، ينبغي أن نأخذ ذلك في الحسبان. وإلا فالشخص الذي يفكر في أنه سيُطرد بسبب نتيجة سيئة يمكن أن يظل مطاردًا بالنتيجة، لأنها قد تتغير وهو يُبرأ، ولكنه يعلم أنه لن يُبرأ البتة إذا عاد إلى الخطة الأصلية، «صانعو القرار يُظهرون انعطافاً شديداً نحو بدائل تؤبد الوضع الراهن».

كما كتب ريفا والمؤلفون المشاركون جون هاموند الثالث وراف ل. كيني في «الأفخاخ الخفية في اتخاذ القرار»، ويشرح ريفا «عندما تسوء الأمور يصبح صانعو القرار أكثر قلقاً إزاء أعمال السمسة، مثل تغيير المجرى، واللامبالاة، والاستمرار في جر الشركة إلى الطريق الخاطئ، إذا مشيت مع الأمور كما تمشي الآن فالأشياء قد تتغير.

ويقول ريفا: «تأتي تكاليف الوقت الضائع عندما يكون الناس في ضيق، ويخشون التفكير»، «الناس يفكرون في أن مشروعهم يتراجع وحياتهم تسوء، ولكنهم جامدون، ويخشون التغيير. إنهم عاطفيون جداً، ويتشبثون بالوضع القائم، المدير المعني يحتاج إلى أن يرى هذا يحدث، فيما يتعلق به وبالأخرين، وعليه أن ينقذ نفسه من المصيدة».

### 3- كلما وازنت ما بين وقتك والمال أكثر كنت أكثر

#### حساسية إزاء مصيدة الكلفة

ذلك هو الاستنتاج الذي يصل إليه البروفيسور ديليب سومان، الأستاذ في جامعة هونغ كونغ لتسويق التكنولوجيا والعلم، استناداً إلى سلسلة من التجارب العميقة التي أجراها.

وكما يلاحظ في مقالة أخيرة في مجلة اتخاذ القرار السلوكي فإن مصيدة الكلفة تميل إلى أن تظهر عندما يكون الاستثمار مسألة وقت. ولكن لما أصبح الناس أكثر خبرة في تقديرهم الذهني للوقت - أي إنهم قادرون على تحويل استثمار للوقت إلى ما يساويه نقداً - فإن قراراتهم بات من المحتمل أكثر أن تصبح منحرفة بتكاليف الوقت الضائع.

#### 4- استخدم قواعد القرار للحيلولة

##### دون تفكير ضبابي

في مناقشة حول اتخاذ القرار الإداري يطابق بازرمان سيناريو مشتركاً: «أنت قررت شخصياً أن تستخدم مديرة جديدة متوسطة المستوى من أجل أن يعمل لديك، ومع أنك توقعت أداء ممتازاً، فإن التقارير الأولية أفادت بأنها لا تؤدي عملها كما تأملت. هل ينبغي الاستغناء عنها؟ ربما لا تستطيع حقاً أن تتحمل مستوى أدائها الحالي، ومن ناحية أخرى. لقد استثمرت مقداراً كبيراً في تدريبها، والأكثر من ذلك، قد تكون في مرحلة التعلم فحسب، وهكذا تقرر أن تستثمرها مدة أطول قليلاً، وتقدم مصادر إضافية بحيث تستطيع أن تنجح.

ولكن مع هذا لم تقدم ما كان يتوقع منها، ومع أنه يوجد لديك سبب أكبر «لوقف خسائرك» فإنك الآن قد استثمرت أكثر في هذا الاستخدام».

كثير من صانعي القرار يقعون في

مصيدة مكلفة؛ لأنهم يخشون أن يحكم

عليهم بالنتائج التعسة لقراراتهم الجيدة في

وقت ما

الأهداف الدقيقة يمكن أن تساعدك على تجنب هذه الدورة التي لا نهاية لها من ترشيد قرارات باكرة. إذا كنت قد أسست مقدماً مقدار

الوقت والمال اللذين ترغب في استثمارهما في مشروع أو مع شخص ما قبل أن تبدأ في رؤية نتائج معينة، فأنت معرض بدرجة أقل للوقوع في مصيدة مكلفة، قال ولدين بوفيت، بوصفه مستثمراً حكيماً «عندما تجد نفسك في حفرة، فإن أفضل شيء تستطيع أن تفعله أن تتوقف عن الحفر»، مثل هذه الأهداف تخبرك أين تضع المجرفة، إنها تمكنك من أن تركز -كما يقول بازرمان- «ما بين أوضاع يكون الإصرار فيها الصنف من الخدمة وأوضاع لا يكون فيها ذلك».

### قراءات إضافية

*Judgment in Managerial Decision Making*, 5e by Max H. Bazerman (2001, John Wiley & Sons)

“The Mental Accounting of Sunk Time Costs” by Dilip Soman (*Journal of Behavioral Decision Making*, Vol. 14, 2001)

“Risk Aversion or Myopia?” by Shlomo Benartzi and Richard H. Thaler (*Management Science*, Vol. 45, No. 3, March 1999)

“The Hidden Traps in Decision Making” by John S. Hammond, III, Ralph L. Keeney, and Howard Raiffa (*Harvard Business Review*, September-October 1998)



## أي مشروعات تمتلك الإعلان البارء؟

بول مايكلمان

أنت لا تستطيع أن تقوم بها جميعاً، إذن ماذا أنت فاعل؟ ما الأفضل لمهنتك، ما الأفضل لفريقك، أو ما الأفضل لشركتك؟ هل تختطف الثمرة المتدنية، أم تصل إلى النجوم؟

اختيار أي مشروعات لمتابعتها وأي مشروعات لا تهتم بها، هي القرارات الأصعب والأكثر أهمية التي يواجهها أي مدير مؤسسة. «هناك دوماً مهمات أكثر إنتاجية من أجل الغد من وجود وقت للقيام بها وفرص أكثر من وجود أناس قادرين للعناية بها»، هذا ما يقوله دراكر في كتابه التقليدي: «مدير المؤسسة الفاعل» (هاربر كولينز، 1967). وهكذا، فإن الحاجة إلى اختيار الأولوية مستمرة. ويكتب دراكر: «السؤال الوحيد هو من سيصنع القرار، المدير أم الضغوط؟»

إذا سُمح «للضغوط أن تتخذ القرار، فإن الواجبات المهمة سيُضحى بها بالتأكيد».

بكلمات أخرى، إذا كنت تريد أن تحصل على التأثير المحتمل الأكبر فأنت تحتاج إلى أن تظل مسيطراً على أولوية وضعك. ابدأ بالسؤال بعدة أسئلة بسيطة. يقترح ب.ج غالاجهر، وهو مدير تدريبي سابق لـ«لوس أنجلوس تايمز» ومساعد مؤلف لـ: (طاووس في أرض البطاريق: خرافة عن الإبداع والشجاعة) (الطبعة الثالثة، بيريت كويلهر، 2001) ما يأتي:

● ما «العمل» الذي سيكون له التأثير الأكبر في فريقتي ومنظمتي؟

● ما المهم عند مديري؟

● ما الذي سيحدث فرقاً كبيراً في نجاحي الشخصي؟

● ما الذي سيكون له التأثير السلبي الأكبر إذا لم أفعله؟

مثالياً، أنت تريد أن تعالج مجموعة من المشروعات، سوف تفيد بمجموعها، شركتك، ورئيسك، وفريقك وذاتك. ضع في القمة تلك المشروعات التي تفيد القسم الأوسع من هذه الدوائر.

ينبغي أيضاً أن تحلل المشروعات «بكيفية اتصالها بالهدف المقصود للفرد» كما يقول هاورد غولد مان، مؤلف «اختر ما يصلح للعمل (وينفيلد بنس بريس، 2004)». «المقصد المركّز عليه هو نقطة التقاطع لإستراتيجية طويلة الأجل ومسلمات دقيقة تعزز الأجل الطويل».

عند وضع أولوياتك انظر أولاً كيف يترافق كل واحد من مشروعاتك المحتملة مع إستراتيجية مشتركة، وخذ في الحسبان أيها يستطيع أن

يحرك بطريقة أكثر فاعلية الشركة باتجاه أهدافها. إذا كانت العودة إلى النمو أولوية، فركّز على ما تستطيع أن تفعله كي تساعد على دعم خط القمة. كيف تحصل على أكبر تأثير في اكتساب زبائن جدد، ومبيعات متزايدة أو توسيع التوزيع؟

ثم اكتسب خصوصية أكبر، إذا كنت مديراً موصوفاً بمبيعات متزايدة، كما تقول أنيت ريتشموند، المديرة في مجموعة ريتشموند للاستشارة، فخذ في الحسبان هذه الأسئلة:

«ما الذي يساعدك أكثر؟ مواد تسويق جديدة؟ موظفون إضافيون؟ تغيير الإستراتيجية؟ اختر المشروع الذي سيكون له التأثير الأكثر سرعة». ثم انظر إلى أي من مشروعاتك يساند مباشرة أكثر أهداف رئيسك في السنة القادمة؟ عند الشك، اسأل.

ثم انظر إلى احتياجات فريقك، كيف تستطيع على أفضل وجه أن تساند أعضاء فريقك في الوصول إلى أهداف إدارية؟ كن حذراً من أن تستبعد ما يبدو من مشروعات أصغر يمكن أن تساعد على وصول تقاريرك المباشرة إلى أهداف العرض. دعمك هنا يمكن أن يؤدي إلى أرباح كبيرة بمعنى الولاء.

ما إن تأخذ في الحسبان الأهداف الإستراتيجية للشركة، وأولويات رئيسك، وحاجات فريقك، انظر كيف تعيق أهدافك الشخصية من جهة أن تجعل «الجيد الأكبر» على مهنتك الشخصية مما يجعلك لاعباً

في الفريق مع رؤية إستراتيجية واسعة، من جهة ثانية، ما كل المؤسسات حاذقة في استكشاف الناس الذين يعملون من دون أنانية. لذا فأنت لا تستطيع أن تجعل هذه الخيارات في فراغ.

تقول المستشارة الإدارية كريستين أرنولد: «وضع الأولويات جهد جماعي»، اجلس مع رئيسك، «وناقش المخططات الإستراتيجية المتعلقة بالعمل، والمشروعات الجارية والمشروعات المحتملة على مدى السنة القادمة، وما إن تحصل على قائمة الاحتمالات فأرفق ذلك بأولويات القائمة».

وضع أولوياتك هو نصف المعركة فقط، بعضهم قد يقول: إنها النصف السهل.

عليك بعد ذلك أن تعرض شجاعة قناعاتك، وبخاصة عندما تأتي إلى posterirty، المشروعات التي لا تحصل على ترتيب رفيع، ويكتب دراكر قائلاً: «كل posterirty هي أولوية عليا لشخص ما آخر، من الأسهل بكثير أن نضع قمة أولويات، ثم نعوق بمحاولة أن نقوم «بمجرد القليل» من كل شيء آخر أيضاً. هذا يجعل كل إنسان سعيداً، الارتداد الوحيد الأ شيء مهما كان قد تحقق».



## الحيلولة دون هدر الوقت

المديرون التائقون للوقت هم في خطر شديد من الهدر، ظرف يلحق الضرر بك وبشركتك.

ولكن ثمة خبر جيد: حدد الخبراء مجموعة من الأنظمة والقواعد الروتينية، وممارسات سهلة تستطيع أن تندمج في حياتك، وتجعل الهدر بعيداً.

كما ستجد في مقالات هذا القسم حتى تغييرات صغيرة، مثل أن تحصل على حقيبة مغلقة للوقت من أجل ترحال العمل، يمكن أن تسهل كثيراً الضغط المرافق لضغط الوقت. إن وسائل الاسترخاء (مثل التأمل أو اليوغا)، وحياة صحية طويلة، وبسيطة (بما في ذلك تناول الطعام على نحو صحيح، والتمرين بانتظام) كما تقود لطريق طويل نحو الحيلولة دون الهدر، ولا تنس قيمة التفويض: عندما ترفض أخذ مهمات ينبغي أن تعامل بحسب تقاريرك المباشرة، تخفض ضغطك، وتركز على أولوياتك الأهم، وتشجع أعضاء فريقك على تطوير مهاراتهم الفنية، جميع هذه الممارسات معاً تساعدك على خفض خطر الهدر، لك، ولستخداميك، ولشركتك.

oboeikandi.com

## كيف تجعل معنى للحفاظ على وقتك وعدم هدره؟

ديفيد ستوفر

هل تميّز نفسك في هذه الأوصاف؟

«يوم عمل جوين... هو بانتظام من ثماني ساعات ونصف الساعة حتى تسع ساعات، من دون حساب العمل الذي تهدره في أثناء الحياة في المنزل.

«قصص غوين هي... عن العودة إلى البيت إلى ثلاجة تحتوي على ما يزيد قليلاً عن الخس ووعاء من الزيتون، وقصص تروى بروح من التسلية اليائسة.

«كان هناك -بمعنى ما- عائلتان ليل: الأسرة المندفعة كما كانت فعلاً، والأسرة المتراحة التي تخيلت أن تكون لو كان لديها وقت فحسب».

تصف آرلي راسل هوتشايلد أستاذة علم الاجتماع في جامعة كاليفورنيا -بيركلي وضع بيل -تستخدم الأسماء المستعارة - في صحيفة تايم بيند، يُلخص العمل البحث العملي الذي استغرق ثلاث صيفيات أمضتها هوتشايلد وهي تلاحق ما يزيد على أكثر من 100 قيادة لمستخدمين من شركة فورتشن 500.

إذا كانت الأوضاع التي تصفها تعزف لحناً مألوفاً، فأنت من بين الرقم الضخم من الأمريكيين - الكادحين، وأصحاب الضمير الحي، وبناء القانون - خلافاً لمن يقودون السيارات بسرعة بالغة في كل مكان - الذين يشعرون بالضغط الذي لا يصدق من الزمن.

ابتعد عن فكرة أن بعض الأنشطة

لا بد أن تشق الطريق باستمرار

إلى «مطالب أنشطة أخرى»

ترك هوتشيلد قليلاً من الشك في أن الحاجة إلى الوقت تستحق أكثر، وعلى كل حال إنها تؤمن بجلاء أيضاً بأن هناك القليل الذي يستطيع الأفراد صنعه من أجل أن تكون الأمور أفضل: «الآباء الآن يتحدثون على نحو متزايد... عن الوقت كما لو كان صيغة إنذار لعقوبة شخصية... تبدو قيمتها تصعد وتهبط وفقاً لقوى تتجاوز سيطرتهم».

عالم الاجتماع يسجل ويرفض عدداً من الطرق «للتعامل مع رباط الوقت باعتبارها مسألة شخصية خالصة، ولتطوير إستراتيجيات شخصية للتأقلم معها في حياة الفرد، «وهي تدافع بقوة عن فكرة» فك رباط الوقت يتطلب عملاً جماعياً بدلاً من العمل الفردي: على العاملين أن يتحدوا مباشرة المنظمة والمنظمين «لمقر العمل الأمريكي».

اعتماد هوتشيلد الكلي تقريباً على العمل الجماعي يحمل شيئاً من المفاجأة، في ضوء الكثير من التقنيات من أجل تسهيل انصراف الوقت الذي يدافع عنه أناس أذكيا في الولايات المتحدة، وهم يقولون

إن هناك حقاً طرقاً للأفراد والعائلات كي تكافح الحيوان أو تروضه،  
خلافاً للاستنتاج الأساسي في «تايم بند».

### 1- اقلب صلتك مع الوقت

الطريقة الوحيدة لتحرير نفسك من سيطرة الوقت والسيطرة عليه  
أن تتخذ أولاً تحولاً أساسياً في كيفية تفكيرك فيه، ابتعد عن فكرة أن  
أنشطة معينة ينبغي على نحو مستمر أن تقسح مجالاً «لمطالب» أنشطة  
أخرى. التحرك نحو الفكرة التي تنشطك على درجة من الأهمية كما  
تشعر أنك مكره على أن تفعل، والحق أنها محرمة. هنا ثمة طرق لفعل  
ذلك.

### اجعل تركيزك على ما هو مهم حقاً

إنه لأسهل كثيراً أن تكون مشغولاً جداً بدلاً من أن تكون فاعلاً جداً،  
كما يقول آ. روجر ميرل من شركة فرانكلين كوفي، لا يجادل ميرل في  
الضغط المتزايد الذي يمكن أن تشعر به من جراء العمل كثيراً في وقت  
قليل جداً، «ولكننا نطمس بسهولة بين ما ينبغي أن يكون تمييزاً دقيقاً  
وبين ما هو ملح وما هو مهم، التمييز يمكن أن يكون، ما هو ملح يمكن  
أن يصبح إدماناً».

لذا اجعل الأشياء المهمة أولاً، الحكمة من ذلك تصبح واضحة في  
أزمة حقيقية، كما يقول ستانفورد سكهول من إدارة الباحث د. كينيث  
ر. بيلير: «عندما يكون طفل ما مريضاً، أو يموت أحد والدينا، يصبح  
لدينا مذكرون كثيرون بما هو مهم، وتصبح أولوياتنا واضحة جداً».

### غير حديثك إلى نفسك

خذ في الحسبان ما يسميه عالم النفس رونالد موين الإثباتات، «عندما تكون مشغولاً بامتحان فإنك تتحدث دوماً إلى نفسك عنه»، وهو يلاحظ أن إضافة هذه الرسائل قوية حقاً. «تستطيع أن تصنع النتيجة التي تتوقع حقاً أن تحدث» كما يقول.

حاول إعادة التأكيدات الإيجابية مرة تلو الأخرى، على سبيل المثال: «أنا منصبط في صرف وقتي»، التمرين ضروري لتحقيق النتيجة المرغوبة.

### اعترف بأنك لا تستطيع أن تفعل كل شيء

يقول ريتشارد سايول ويورمان، في كتابه (تلف المعلومات): إن كثيرين منا يساعدون على إيجاد ضغوط الزمن التي ندرکها بوساطة الاشتراك على سبيل المثال بحشد من الصحف والمجلات: «أنت ترحب بكل واحدة كما لو أنها ستؤكد عضويتك في نخبة «نادي الأشخاص المطلعين»، ولكن سيكون هناك دوماً مطبوعات أكثر واحتياجات كامنة أكثر في وقتك بحيث تستطيع أن تحافظ عليها، ويجادل وورمان بأن الحل يكمن في الاعتراف بأنك لا تستطيع القيام بكل شيء، و«تضييق ميدانك» باتخاذ خيارات صعبة حول ما يستحق انتباهك.

«المهمة والأهداف ذات المدى الطويل تعطيك شعوراً بغرض

أكبر في الحياة

تمتع بعمل الشيء، وليس بأنه عمل فحسب، «مرض السرعة» مفهوم تطور على يد العالم النفسي بروس أ. بالدوين الذي يترأس شركة

الاستشارات «دايركشن دايناميكس» وهو يعزو مرض السرعة إلى «الحاجة التصاعدية إلى إنجاز العمل». ومن تشخيص هذا المرض لشفائه يقول بالدوين: عليك أن تتفهم «المشكلات الحتمية والتأخيرات التي هي جزء من الحياة، وأن تتمتع بخبراتك، وهكذا سوف تجد نفسك راغباً في إطالة النشاط، لأن لديك مثل هذا الوقت الجيد».

## 2- قرّر إلى أين تريد أن تذهب، وخطّط للوصول إلى هناك

إنه درس قديم مألوف، ولكنه يحتمل الإعادة ولو من أجل الحشود الغفيرة التي تنسى باستمرار، يقول جاك د. فيرنر أستاذ الإدارة في جامعة ويك فورست: يجب أن يُعامل الوقت بعدّه مصدراً، و«يُوزع حيثما يكون مطلوباً أكثر».

ولكن عندما يتصل الأمر بهذا المصدر الخاص، نراه يلاحظ حصصاً لأكثر الأشياء أهمية «تبدو مختلفة أكثر فأكثر ثانية»، إنه يكرر الحقيقة الثابتة، وهي أن وضع الهدف هو الخطوة الأولى من أجل تخصيص وقت مناسب أكثر، ولدى الخبراء كثير من المقترحات حول كيفية معالجة هذا.

## ضع أهدافاً طويلة الأجل

يقول ستانفورد بيليتير: إن مستكشفاً قطبياً مشهوراً قال له ذات مرة: «تستطيع أن تمشي أسرع فأسرع حول خط الاستواء، ولكنك لن تستطيع البتة الوصول إلى القطب الشمالي».

وهكذا احزم أمرك، وحدد ما تريد أن تنجزه في نهاية المطاف الطويل. يقدم اندروج.دوبرين، المستشار وأستاذ الإدارة الجامعي في معهد روتشيستر، أهم الأسباب للقيام بذلك: «المهمة والأهداف ذات المدى البعيد تعطيك إحساساً بهدف أكبر في الحياة، أنت تحسّن مركزك في العلاقة مع العمل والأسرة والمجتمع، وأعتقد أنك قادر أيضاً على نحو أفضل أن تتحمل المنغصات القليلة التي يواجهها أي واحد».

لا تأخذ هذا على أنه يعني أن هذه الأهداف ينبغي أن ترشدك في كل عمل. ذلك من شأنه أن يحل محل نوع من سجن الوقت بنوع آخر، ولكن إذا وضعت الأهداف على الورق، حينما تطلع عليهم مرة أو مرتين في الشهر فلربما أنك ستدهش أن تجد كم ستساعد على توفير الوقت، ربما لأنها تخدم ضمناً كأولويات.

### أوجد خطة أسبوعية ثابتة

انظر إلى الطريقة التي تريد أن تصرف فيها وقتك بمعنى فئات الأنشطة: عمل ومقرر تعليمي وتمارين وأنشطة مع الأسرة واستجمام، وهكذا: حدّد عدد ساعات الأسبوع التي ستصرفها في كل فئة.

ما إن ترسم خطتك الأسبوعية العامة، استخدمها كي تساعدك على أن تحافظ على إيقاعك مع مرور كل أسبوع، من حيث تقف تقريباً في علاقتك مع الوقت المخصص لكل فئة كبيرة. وعندما تقترب من نهاية الأسبوع جرّب أن تعطي وقتاً أكثر للأنشطة التي كانت ذات اهتمام محدود في بداية الأسبوع.

## ضع أهدافاً أسبوعية ويومية أساسية

ما إن تحصل على برنامجك الأسبوعي الساري ستكون جاهزاً لتعديله بالتخطيط كل أسبوع في بداية تلك الأيام السبعة. ينصح ستيفن كوفي ورفاقه باجتماع عائلي أسبوعي حول مائدة الغداء، حيث يتحدث كل واحد أو واحدة عن التزامه أو التزامها والموضوعات الرئيسة من أجل الأسبوع القادم. ويساعد أعضاء الأسرة على إبعادك عن السماح لتلك الأشياء الملحة وغير المهمة في التغطية على الأشياء المهمة المرتبطة بأهدافك طويلة الأمد.

وعلى وجه مشابه، ولكن على أساس فردي وبأساس رسمي أقل، ابدأ كل يوم باتخاذ قائمة بالأشياء الثلاثة أو الأربعة التي تريد أن تتجزها في ذلك اليوم. ويصف ستانفورد بيليتير هذا بأنه: «تمرين بسيط مفضل يبدو أنه يساعد الناس على التركيز، وألا يشعروا آخر النهار أنهم محبطون».

### 3- أنفق وقتاً أكثر على أساسيات مهمة

للهرب من ارتباط الوقت استخدم جزءاً من وقتك في أنشطة تسمح لك بأن تكون أكثر إنتاجية كل الوقت.

مارس التمرين إذا كانت حياتك تعتمد عليه

كذلك إن تراكم معطيات البحث تشير إلى أن الوقت الذي انقضى في تمرين بدني دوري قد أعطى إنتاجية شخصية جامعة أكبر، إحدى

الدراسات - على سبيل المثال - أظهرت أن العاملين الذين يمارسون بانتظام غائبون بمقدار نصف الأيام، ويحصلون على ادعاءات بمقدار النصف من التأمين الصحي تقاس بالدولار بوصفهم مستخدمين لا يتدربون.

### توقف عن متابعة عجز النوم

«في بداية التسعينيات كان الناس ينامون بمعدل 8.5 ساعة في كل ليلة» كما يقول تيموثي رويهر أستاذ طب النفس في جامعة ولاية وين ومدير الأبحاث في مستشفى هنري فورد لمقلقات النوم ومركز الأبحاث في ديترويت. «المعدل الآن 7.5 ساعة». يقول رويهر: إن غالبيتنا تحتاج إلى تلك الساعة «الضائعة» التي ينتج عنها لدى معظم الأشخاص فقدان نحو 20% من كفاءة الأداء».

### لا تهمل الجانب الروحي

في العادات السبع للناس الفاعلين جداً يدعو ستيفن كوفي إلى الاستشهاد بالقول الذي يُنسب إلى مارتن لوتر «لدي الكثير لأنجزه اليوم، «سأحتاج إلى إنفاق ساعة أخرى على ركبتي» من أجل أن أوصول فكرة» عندما نأخذ وقتاً كي نقترب من «البعد الروحي»... نراه ينتشر كالمظلة فوق كل شيء آخر». ويجادل روجر ميريل بأن القراءة المنتظمة للأعمال التقليدية للإبداع يمكن أن تساعد الجهد للحصول على ما ينجز أكثر. «المشاركون في الحلقات الدراسية الخاصة يقرون بانتظام بالتأثير المدهش لتسخير 10 أو 15 دقيقة كل يوم لمثل هذه الأعمال».

## خذ وقتاً من أجل ألا تفعل شيئاً

يضع عالم النفس بروس أ. بالدوين قائمة «بالمعتقدات اللاعقلانية» حول الاسترخاء، و«التصحیحات» التي تعرض حقائق عقلانية عن المسألة، تتضمن:

● وقت المتعة مبرر فقط كمكافأة على العمل الصعب.

تصحیح: عُدّ وقت المتعة «تفويضاً صحياً».

● لا يوجد ارتياح عندما يكون هناك عمل ينبغي أن يُنجز.

تصحیح: العمل لن ينجز البتة، لذا «عليك أن تقبل عمك كعملية متطورة».

● إذا تركت نفسك تسترخي، فإن كسلك الموروث سوف ينفجر.

تصحیح: أنت لست كسولاً، أنت متعب! عليك أن ترتاح وتعبئ نفسك عاطفياً مثل الناس الآخرين تماماً.

### 4- اختر إدارة الوقت أساليب مناسبة لك

أسئلة هوتشيلد القيمة النهائية لأساليب إدارية لزمن طويل: «على نحو متناقض» ما يبدو أنه يسرع الآباء العاملين كحل لتماسك وقتهم -الكفاءة وتجزؤ الوقت- يمكن فيما بعد أن يبدو كمشكلة في حد ذاته». ولكن هناك طرق بناءة لمقاومة أن تصبح مغرماً بإدارة الوقت كأى شيء آخر.

### قل «لا» فقط

تقول المستشارة باربارا ج براهام: «بقولنا: (نعم) عندما نريد حقاً أن نقول: «لا» نأخذ ربحاً ضئيلاً على حساب ألم طويل الأجل».

وهي تجادل أننا نستطيع، بل يجب أن نظهر تأثير الكسب - ألم بأن نقول: (لا) عندما لا نريد القيام بشيء ما، ومن بين الفوائد التي تعدّها: «نحن نقلص الضغط، ونعزز الإنتاجية، ونكسب السيطرة على خط حياتنا بممارسة قدرتنا على اتخاذ الخيارات».

### قاوم الإلحاح على جعل كل شيء كاملاً

ميريام أدرهولدت - إليوت أستاذة سابقة للتربية في جامعة «نورث كارولينا» في شارلوت تصف نفسها ككالمالية «مستعدة» تقول: إن الكامل لا يستطيع أن يدع مشروعاً يذهب، لأنه ليس صحيحاً البتة على وجه الدقة. تعلم متى تتصرف. مميّز نقطة تقلص تعود وتتحرك منها إلى شيء آخر.

### نعم، نظّم، ولكن افعل ذلك بطريقة تناسبك

تقول المستشارة والمفكرة آن مك غي - كوبر في كتابها «الأساليب المألوفة لإدارة الوقت»: «إنّ وضع قوائم، والمحافظة على مقعدك نظيفاً، وشفله بانتظام، قد صُمّمت من أجل المفكرين الخطيين». وتقول في الجانب الآخر: هناك المفكرون التحويليون الذين هم أكثر راحة على مقعد وثير، ويقومون بعدة مهامّ في وقت واحد، من أجل هؤلاء الناس توصي «مك غي كوبر» بمقعد مع أكوام من الورق.

«إن زائريك من ذوي التفكير الخطي، ربما رئيسك من بينهم، سوف يرون «أمراً مرثياً» أكثر من «خارج عن السيطرة».

### قراءات إضافية

*First Things First: To Live, To Love, To Learn, To Leave a Legacy* by A. Roger Merrill, Stephen R. Covey, and Rebecca R. Merrill (1994, Simon & Schuster)

*Getting It Done: The Transforming Power of Self-Discipline* by Andrew J. DuBrin (1995, Peterson's/Pacesetter Books)

*It's All in Your Head: Lifestyle Management Strategies for Busy People* by Bruce A. Baldwin (1985, Direction Dynamics)

*The Perfectionist Predicament* by Miriam Adderholdt-Elliott and Susan Meltsner (1991, Morrow)

*Sound Mind, Sound Body* by Kenneth R. Pelletier (1994, Simon & Schuster)

*Successful Time Management: A Self-Teaching Guide* by Jack D. Ferner (1995, John Wiley & Sons)

*The Time Bind* by Arlie Russell Hochschild (1997, Metropolitan/Henry Holt)

*Time Management for Unmanageable People* by Ann McGee-Cooper (1994, Bantam)



oboeikandi.com

## دُون فِي مَلْفِك!

اشتنا عشرة فكرة لتعزيز الإنتاجية الشخصية

ديفيد ستوفر

يسعى الأمريكيون إلى وضع حيوية إضافية في يومهم بوساطة جرعات متداولة بدءاً من الجيراتول وانتهاءً بـ جينسينغ، من دون أن تكون ذات أصول دوائية اتخذت «هارفارد مانجمنت الحالية» المقاربة التي تعرفها على نحو أفضل، واستشارت الخبراء.

هؤلاء الناس، مثلك، أنجزوا في ميادين متنوعة ترتبط بإنتاجية شخصية، واجهوا مطالبة أكبر في وقتهم وطاقاتهم، طلبنا حلولاً تصلح لهم، ويمكن أن تؤدي العمل البارع من أجلك أيضاً، لذا تابع القراءة، وخذ ملاحظات، وأعط لنفسك حيوية في قدرتك.

### 1- اقبل عالمنا غير الكامل

التخلي عن الكمالية هذا ما يبحث به المستشار والمتحدث المحفز ولف ج. رينك، الذي يترأس شركة في كلارك سغيل، ميريلاند «المديرون المتأثرون بالكمالية ينجزون القليل نسبياً، كما يقول وينك»؛ لأنهم غير

قادرين على أن يفوضوا ويتركوا قوتهم» المشكلة: «الحياة، والناس، والعمل، وحتى الطبيعة هي غير كاملة». الحل: «تقبل عدم الكمال كنظام طبيعي للأشياء. ولكن توقع الأفضل؛ لأنه في معظم الوقت سوف تحصل على ما تتوقع».

## 2- أضف قليلاً من الوقاية

يقول دون ر. باول بوصفه رئيساً للمعهد الأمريكي للطب الوقائي في فارمينغتون هليز، ميتشيغان: «أحاول أن أمارس ما أبشر به لزيادة إنتاجيتي الشخصية»، ذلك يتضمن العادات الصحية الجيدة التي يعرفها كثيرون منا جيداً، ويمارسونها على نحو متقطع: «أتناول إفطاري كل يوم، محاولاً ألا يكون خفيفاً، أحد من اللحوم والكوليسترول، وأحافظ على وزني، ومن أجل أن أحافظ على ذلك بانتظام ألعب التنس، وأمارس رياضة المشي الهوينا، ولمعالجة الضغط أستغرق في التأمل مرتين يومياً».

ويقول باول، معترفاً أنه «ليس من السهل تغيير أسلوب الحياة»: إن المفتاح هو: «أن تحدث تغييرات بسيطة مع الوقت بدلاً من أن تحاول تأخير سلوكك مرة واحدة».

## 3- شكّل ذلك اللحاء المخي

فكّر: هل إنتاجيتك سوف تحلق إذا ما كانت ذاكرتك أفضل؟ انضم إلى الحشد، «هذه الأيام أناس أكثر يشكون من قصور الذاكرة؛ لأن لدينا ما هو كثير جداً لنتذكره»، هذا ما يقوله باري غوردون أستاذ

دراسة الأعصاب ومدير عيادة هوبكنز للذاكرة في بالتيمور، ميريلاند، «هل تذكر متى كان جهاز تلفازك مؤلفاً من أربع قنوات، ولا يوجد جهاز التحكم عن بُعد؟».

كن انتقائياً في اختيار ما تتذكره، وينصح غورون: «لأنك لا تستطيع أن تتذكر كل شيء، واحمل دوماً قلماً وورقة»، وحيثما يمكن أعدّ ما تختار أن تتذكر. أي انغماس فاعل مثل الإعادة، يسبب هزة للذاكرة، هذه الهزة عندما تتلقى المعلومات بشكل سلبي. أدخل الحواس على سبيل المثال، متذكراً ليس فقط كلمة «تفاحة» بل أيضاً «حمراء» و«ذات عصير» و«فطيرة» و«مم».

هذه التفسيرات المتعددة مخزونة في مواقع دماغية مختلفة. «بقدر ما يكون لدينا ترميزات أكثر يكون من المحتمل أن نتذكر أكثر» كما يقول غورودون. إذا كنت حاذقاً لتكون قلقاً على ذاكرتك فإن غورودون يضيف: «ذاكرتك هي بالتأكيد في أحسن حال»، العمر له تأثيران نافذان على الذاكرة: لديك الكثير من المعرفة كي تُقرز من خلال استرجاع المعلومات، وتشعر أن الوقت يتباطأ فيما أنت تتقدم في السن، ولكن الدراسات تبين أنه مع إعطاء مزيد من الوقت، فإن ذاكرة الكبار في السن هي بالجودة نفسها عند الأصغر سناً، كما لاحظ غورودون.

#### 4- أبعد الضغط السيئ

يقول بروس مونرو، مدير الطب السلوكي في معهد جاكسون هول لطب الضغط في ويلسون، ويومينغ: «بعض الضغط جيد، إنه يجعلنا

ننهض ونقوم بعمل ما»، أما الضغط السيئ فيأتي من أشياء نشعر بأننا لا نستطيع أن نسيطر عليها، العمل البارح أن نجد طريقة كي نشعر بأن لدينا مقياساً ما للضبط حتى إذا لم يكن من الممكن أن نسيطر عليه حقاً».

ويقول مونرو: «أحياناً يعني ذلك أن نخترع الضغط، سأقول لمريض أن يمشي في الحمام، ويضيء المرحاض، ذلك العمل أو ما يشبهه من عمل أخرق يمكن أن يكسر الدوران الدائم للضغط، حيث تأثيرات ضاغط فوري واحد ينتقل إلى مناطق أخرى»، مثل هذه الأساليب تساعد على جلب الضغط إلى «مستوى قابل للاستعمال، حيث نحصل على شعور بالسيطرة، ونحوه من سيئ إلى جيد».

#### 5- تغلب على الساعة (السيركادية): (المتكررة كل 24 ساعة تقريباً)

يقول روبرت سابولسكي الأستاذ الجديد في جامعة ستانفورد: «إنه يتعامل مع مصدر جديد للمرح والضغط، ابنه الأول: «كان عليّ أن أصبح أكثر فاعلية بكثير بشأن الوقت».

هدفه الأساسي «محاربة بقاء مدة منتصف ما بعد الظهر: أنا الآن أقوم بكل تماريني في منتصف النهار قبل غداء خفيف جداً، كي أبقى يقظاً بعد الظهر، أقوم بجميع قراءاتي في الساعات الأولى القليلة للنهار، ثم كتابتي المساندة، ثم أقوم بأعمال مثل الرد على الهاتف وكتابة رسائل البريد الإلكتروني».

يمتدح سابوسكي الوعي «السيركادي (المتكرر كل 24 ساعة)» اجعل هناك تلاؤماً ما بين أفضل وأسوأ أوقات اليوم بعملك الأكثر إلحاحاً والأكثر غباءً.

جاء المستشار أندروج. دوبرين بحلٍّ سيركادي بطريقة مختلفة: «في وقت باكر من هذا العام عانيت هبوطاً في إنتاجيتي، وأنا أنفق الكثير من وقتي الأساسي على البريد الإلكتروني، بما في ذلك جعل بريدي الإلكتروني مثبثاً». هذا ما يقوله أستاذ معهد روشستر لإدارة التقنية. «إذا استثنينا الحالات الطارئة، أنا لا أتعامل البتة مع البريد الإلكتروني أو الإنترنت في أثناء العمل الأساسي».

#### 6- التقط متصلين بك في شبكتك:

المسؤولة النقابية المختصة «ليزا كاناريك» التي تترأس «كل شيء منظم في دالاس»، تعرض هذه الفكرة الإنتاجية: «لقد أضفت عنوان شبكتي إلى رسالتي البريدية الصوتية، كثير من المتصلين نقلوا ببساطة معلوماتي، ووفروا الوقت لهم ولي».

#### 7- اتخذ الرؤية البعيدة وأقلع

المستشار المدرب والتنفيذي «جيمس ب أندرسون»، رئيس مجموعة قيادة أندرسون في فيينا وفرجينيا يوصي بنصيرين إنتاجيين من ذوي العلاقة المتبادلة.

## فحوص الرؤية

لا أتحدث عن الإبصار، بل أنظر إلى بعيد، إلى أين تريد أن تكون بعد عشر سنوات من الآن؟ ثم تعود إلى الحاضر: خمس سنوات ماضية، السنة الآتية، الشهر القادم، الأسبوع القادم . هذا يخبرك ما إذا كنت تتحرك في هذه اللحظة إلى حيث ما تريد أن تكون في 10 سنوات».

ر.و.وغيت ويز

إنها الراحة والاسترخاء وإعادة التفكير، إنك لا تعيد شحن بطارياتك فحسب «كما يقول أندرسون، «أنت تتخذ أيضاً خطوة إلى الوراء، ناظراً إلى أين أصبحت وإلى أين تريد أن تذهب».

## 8- اتصل كي تهيمن على القلق

استناداً إلى المحاضر في مدرسة هارفارد الطبية إدوارد م. هالويل (دكتور في الطب) فإن القلق «السّمي» غير المنتج «يأكل من قلوب كثير من الناس في مجال العمل التجاري اليوم»، وصفته لتحديد تأثيراتها هي «الترايط... ، والشعور بأنك جزء من شيء أكبر من ذاتك».

خطوات هالويل نحو الترايط في مكان العمل تتضمن: أن «تقول: مرحباً. تحديد تواريخ الطعام، إرسال بريد إلكتروني ودي أو مزاجي... المرح، العفوية، الضحك... أظهر اهتماماً بأعمال الناس الآخرين، اطلب النصيحة. مقر العمل المتصل هو المقر الذي يقدر آراء الآخرين. من دون تواصل أنت تقلق، وبه أنت تزدهر».

## 9- تعلم كيف تنجح في الحصول على دولارين.

يقول جوناثان روبنسون المعالج النفسي ورئيس حلقة بحث في سانتا باربارا، كاليفورنيا: «في 97 حالة من أصل 100 حالة نحن نعرف كيف نحدث تغييراً نريده. الحاجز ليس نقص الحكمة، إنه نقص الحافز». ما هو حل روبنسون؟ «أقم عقداً مع نفسك يتضمن إنجازات نوعية من أجل الأسبوع القادم، في كل واحد أنت لم تصل إلى الموعد النهائي، أنت تكسب دولارين ... عن كل واحد، الألم من اكتساب المال أكبر من ألم الإمساك بحية أو ممارسة أو عرض عمل ما آخر».

## 10- امش مع التيار

يقول أستاذ علم النفس في جامعة شيكاغو ميهالي سيكز ينتميهالي: «التدفق هو الشعور الوحيد الذي تشعر به عندما تكون مشغولاً كلياً في عملك، عندما تكون في حالة تدفق يبدو نشاطك أنه يحملك مثل تيار قوي.... النشاط هو مكافأتك.. الساعات تمضي مثل الدقائق، وأنت تفقد الوعي لما يجري حولك».

من أجل ممارسة التدفق غالباً ينصح د. سيكز ينتميهالي قائلاً: «جرب أن تنفق وقتاً أكثر على الأشياء التي تتمتع بالقيام بها أكثر، كذلك وسّع مدى أنشطتك. ولا تنظر فقط إلى خارج عملك، الناس يجدون غالباً التدفق في عملهم أكثر من الأنشطة التي لا يوجد فيها عمل».

## 11- أحصِ فضائل كل يوم ويمكن أن تكون أفضل

يقترح المدرب التنفيذي ريتشارد د. باكينغهام الذي يترأس إستراتيجيات «ستاربنس» في بيتسدا، ميريلاند أن تختتم يومك، أو أسبوعك، أو مشروعك بتمرين: «سوف أحبه أكثر في المرة القادمة» اكتب عن الشيئين أو ثلاثة الأشياء التي قمت بها وكانت مفرحة لك أكثر شخصياً، على سبيل المثال: إنجاز هدف، أو عرض أفضل، ثم ضع قائمة بالأشياء التي أحببت تحسينها بطريقة ما في المرة القادمة.

«قائمة ما تحبه أكثر هي لمسة مهمة على الظهر» كما تشرح باكينهام، «تقدم قائمة المرة القادمة أهدافاً نوعية من أجل الاستمرار في القيام بما هو أحسن».

## 12- اقفز من أجل المرح

تقول مستشارة دالاس «آن ماكفي كوبر»: من دون إنعاش نفسك بانتظام بالضحك وما يشبه لعب الأطفال سيتناقص عملك مع الوقت أكثر فأكثر. وهي تعيد قصة مجموعة زبائن كانت مسؤولة عنهم لبضعة أسابيع، عندما «فوجئوا بتجد جديد واسع»، كان ردة فعلهم قضاء يوم في مزرعة، «إطلاق النار على علب من التنك من وراء سياج، والتأرجح على شجر الكرمة، ولعب بكرة السلة»، وبعد ذلك توصلوا إلى حلول ساحرة لمشكلات عملهم الجديد، ما كان ذلك ليحدث من دون الخروج من الروتين الممل والاستمتاع بالمرح.

### قراءات إضافية

*Finding Flow: The Psychology of Engagement with Everyday Life* by Mihaly Csikszentmihaly (1998, reprint edition, Basic Books)

*Getting It Done: The Transforming Power of Self-Discipline* by Andrew J. DuBrin (1995, Peterson's/Pacesetter Books)

*Memory: Remembering and Forgetting in Everyday Life* by Barry Gordon (1996, Intelligence Amplification)

*Organize Your Home Office for Success* by Lisa Kanarek (1998, Blakely Press)

*Time Management for Unmanageable People* by Ann McGee-Cooper (1994, Bantam)

*Worry: Controlling It and Using It Wisely* by Edward M. Hallowell (1997, Pantheon)



oboeikandi.com

## خمسة أسئلة لتشجيع المديرين على التفويض مع جيفري بفيفر

عزوف المديرين الشائع عن تفويض المسؤولية هو موضوع أثار طويلاً اهتمام جيفري بفيفر، المؤلف المشارك مع تشارلز أوريلي لكتاب: (قيمة خفية: كيف تحقق شركات كبرى نتائج غير عادية مع أناس عاديين) (مطبوعات مدرسة هارفارد للعمل التجاري، 2000) يقول بفيفر إنه ثمة دليل متصاعد أن إعطاء الناس مسؤولية أكثر لاتخاذ قرارات في أعمالهم يولّد إنتاجية أكبر، ومعنويات، والتزاماً. ولكن على الرغم من هذه الفوائد كثير من المديرين عازفون عن التخلي عن الضبط. وقد سألت «هارفارد ماينجمنت الحالية» منذ عهد قريب بفيفر:

أي بحث يساعد على شرح أسباب مثل هذا العزوف، وأي شركات تستطيع ذلك لتجاوزه؟

1- ما الخطوة الأكثر فاعلية التي تستطيع الشركات اتخاذها لتشجيع المديرين على التحلي بمسؤولية أكبر؟

إن مراقبة كيف يتصرف الأشخاص من حولنا هي إحدى الطرق الأولية التي نستعين بها للتعلم. إذاً، إذا كنت أريد منك أن تفوض أكثر وأن تلجأ إلى الإدارة المجهريّة بشكل أقل، عليّ أن أعكس ذلك في سلوكي. فالمقام الأول الذي ينظر إليه كل مدير لتحديد الطريقة الأمثل للتصرف يكون بالنظر إلى سلوك رؤسائه.

## 2- كيف تصف بإقناع قيمة التفويض لموظف ثانوي؟

أنا لا أعتقد أن أحداً «يصف» قيمة التفويض، على الأقل كطريقة لتغيير السلوك؛ لذا فإن أفضل شيء نقوم به هو شكل ما من التمرين التجريبي، بحيث يرى الناس فوائد التفويض، وكلفة عدم القيام بذلك، بعض هذه التمارين تتضمن تمارين حل مشكلة يتعلم الناس عبرها أن عدم الحصول على الخبرة من الآخرين يقود إلى حلول أسوأ.

بعض التمارين يتضمن أن تجعل الناس مراقبين، الأكثر فاعلية يدعى «قوة النجم»، وأن يكون لدى الناس خبرة عديمة القيمة؛ فإن هذا شيء ما يشير إلى ردود أفعال قوية لطرح المسألة بلطف.

صدقوني إن «إعلام» الناس بفوائد التفويض ليس له تأثير على الإطلاق؛ نظراً لأن الإخفاق الذي سيلحق بالنصيحة يكتب عديدة ومقالات لا تفعل سوى أن تؤكد ذلك.

## 3- هل البنية التنظيمية فاعلة؟

على الإطلاق، إنها تؤثر في السلوك عن طريقين:

الأول: أنها ترسل إشارات إلى المديرين عن نوع السلوك الذي تجده المنظمة الأكثر قبولاً، على سبيل المثال: في بنية تنظيمية محددة، حيث توجد مركبات إدارية ضئيلة، ومديرون لديهم امتدادات واسعة من الضبط، يفهم الناس أن ذلك التفويض هو القاعدة. ثانياً: بمعنى واقعي جداً، فإن البنية إما أن تسهل التفويض أو تعيقه بطبيعة العوائق التي تواجهها وقوتها.

الشركات ذات الطريق الواحد يمكنها أن تفرض تفويضاً متزايداً، وتعين مديرين من درجات أعلى وأكثر مسؤولية. وكلما أصبحت هيئة المديرين أكبر ستكون أقل قدرة على الإدارة الصغيرة.

#### 4- هل هناك الكثير من التركيز على فرض القيادة؟

نعم، والمشكلة تتسع فوق الشركات لتتضمن صحافة العمل، ولكن هذه قصة أخرى. إذا كانت مؤسستك توفر القادة البطوليين عندئذ سيكون مديروك في طريقهم إلى عزوف طبيعي عن تفويض المسؤولية.

أحد الطرق التي تشجع فيها الشركات مديرين بطوليين هو تزويدهم بحشد من الزخارف، من مكاتب أنيقة وأماكن لوقوف السيارات، إلى غرف الطعام، والسفر بالطائرات. إنه لأمر صعب أحياناً بالنسبة إلى المديرين بمثل هذه المزايا أن يعهدوا بالمسؤولية للمساعدين.

تميل المؤسسات التي تسود فيها روح التفويض إلى أن تكون مؤسسات ذات ثقافة مساواتية، وهي ما تتجلى في أشياء مثل ترتيبات مكتب

مفتوح، والافتقار إلى شعارات الرموز الرفيعة، وهذه تساعد على وجود إحساس لدى العاملين بأنهم متساوون نسبياً.

##### 5- هل يمكن الاستفادة من الإتيان بموظفين جدد لتشجيع التفويض؟

هذه خطوة مهمة أخرى يمكن أن تتخذها الشركات، ألا وهي توظيف الأشخاص المستبدين بطبيعتهم التي بدورها تقلل من خطر بناء مؤسسة تقدر العمل الجماعي.

كيف تقرر أسلوب إدارة مرشح؟ مما لا شك فيه أن التنبؤ الذي يعتمد عليه أكثر هو السلوك الماضي، نمط الإدارة يوضح قاعدة فكرية معينة، ولهذا من الصعب التغيير؛ لذا على الشركات أن تنظر بحذر إلى الطرق التي يقارب بها المرشحون مسؤولياتهم على مستخدميهم الأوائل.

ومما يتصل بالأداء السابق هو طبيعة البيئة الإدارية في المؤسسات حيث عمل المرشح، إذا نجحوا جيداً في منظمة ما تعرف بأنها تدار جماعياً، عندئذ سيكون من المتوقع أنهم سيكونون مرتاحين في تحمل المسؤولية في دورهم الجديد.



## المساهمون

- ميليسا رافوني: هي مستشارة متخصصة في التطوير التنظيمي والتدريب التنفيذي، وهي محاضرة في MIT في مدرسة سولان لإدارة الأعمال.
- باول ميتشيلمان: هو رئيس التحرير في إدارة هارفارد الحديثة.
- جيم بيلنغتون: هو مسهم في إدارة هارفارد الحديثة.
- كونستانتين فون هوفمان: هي مسهمة في إدارة هارفارد الحديثة.
- توم كراتيمكير: هو كاتب حر ومخرج الأخبار والمعلومات في كلية سوارثمور، بالقرب من فيلادلفيا.
- دوايت مور: هو عالم نفس صناعي في شركة مور وشركاه في ضاحية بلاين، في واشنطن.
- إدوارد بريوت: هو مسهم في إدارة هارفارد الحديثة.
- جنيفر مكفرلاند: هو كاتب حر، يقيم في سمرفيل، في ماساشوستس.
- روبرت. ج. توماس: هو باحث متخرج، وزميل في معهد النطق للتغيير الإستراتيجي في كامبردج، ماساشوستس،
- وارن بينس: هو أستاذ جامعي ومؤسس مجلس معهد القيادة في جامعة ساوثرن في كاليفورنيا. وهما مؤلفان مشاركان في «السخفاء

وغريبو الأطوار»: تاريخهم، قيمهم، مع تعريف بأهمية تشكيل القادة (مطبعة مدرسة هارفارد للأعمال، 2002).

- جيمي غيترمان: هورئيس مجموعة الكرم الموحدة، ومستشار في شيسنت هيل، ماساشاستس. وهو أيضاً مؤسس الإعلام غير المحبوك.

- ديفيد ستوفر: هو مساهم في إدارة هارفارد الحديثة.



**سلسلة كتب هارفارد  
الأساسية للأعمال التجارية**

تقدم سلسلة كتب هارفارد الورقية الخاصة بالأعمال التجارية التفكير الأمثل لأحدث ما توصل إليه قادة الفكر في العالم والباحثون والمديرون في مجال الإدارة. صممت هذه الكتب من أجل القادة الذين يؤمنون بقوة الأفكار في إحداث تغيير في العمل. تجدي هذه الكتب نفعاً للمديرين مهما كانت مستويات خبراتهم وتجاربهم، بيد أنها أجدى نفعاً لكبار المديرين التنفيذيين والمديرين العاملين. إضافة إلى ذلك، تستخدم هذه الكتب على نطاق واسع في برامج التدريب والتطوير التنفيذي.

Harvard Business Review <b>Interviews with CEOs</b>	3294
Harvard Business Review on <b>Advances in Strategy</b>	8032
Harvard Business Review on <b>Becoming a High Performance Manager</b>	1296
Harvard Business Review on <b>Brand Management</b>	1445
Harvard Business Review on <b>Breakthrough Leadership</b>	8059
Harvard Business Review on <b>Breakthrough Thinking</b>	181X
Harvard Business Review on <b>Building Personal and Organizational Resilience</b>	2721
Harvard Business Review on <b>Business and the Environment</b>	2336
Harvard Business Review on <b>Change</b>	8842
Harvard Business Review on <b>Compensation</b>	701X
Harvard Business Review on <b>Corporate Ethics</b>	273X
Harvard Business Review on <b>Corporate Governance</b>	2379
Harvard Business Review on <b>Corporate Responsibility</b>	2748
Harvard Business Review on <b>Corporate Strategy</b>	1429
Harvard Business Review on <b>Crisis Management</b>	2352
Harvard Business Review on <b>Culture and Change</b>	8369
Harvard Business Review on <b>Customer Relationship Management</b>	6994
Harvard Business Review on <b>Decision Making</b>	5572
Harvard Business Review on <b>Effective Communication</b>	1437

To order, call 1-800-668-6780, or go online at [www.HBSPress.org](http://www.HBSPress.org)

<b>Title</b>	<b>Product #</b>
Harvard Business Review on <b>Entrepreneurship</b>	9105
Harvard Business Review on <b>Finding and Keeping the Best People</b>	5564
Harvard Business Review on <b>Innovation</b>	6145
Harvard Business Review on <b>Knowledge Management</b>	8818
Harvard Business Review on <b>Leadership</b>	8834
Harvard Business Review on <b>Leadership at the Top</b>	2756
Harvard Business Review on <b>Leading in Turbulent Times</b>	1806
Harvard Business Review on <b>Managing Diversity</b>	7001
Harvard Business Review on <b>Managing High-Tech Industries</b>	1828
Harvard Business Review on <b>Managing People</b>	9075
Harvard Business Review on <b>Managing the Value Chain</b>	2344
Harvard Business Review on <b>Managing Uncertainty</b>	9083
Harvard Business Review on <b>Managing Your Career</b>	1318
Harvard Business Review on <b>Marketing</b>	8040
Harvard Business Review on <b>Measuring Corporate Performance</b>	8826
Harvard Business Review on <b>Mergers and Acquisitions</b>	5556
Harvard Business Review on <b>Motivating People</b>	1326
Harvard Business Review on <b>Negotiation</b>	2360
Harvard Business Review on <b>Nonprofits</b>	9091
Harvard Business Review on <b>Organizational Learning</b>	6153
Harvard Business Review on <b>Strategic Alliances</b>	1334
Harvard Business Review on <b>Strategies for Growth</b>	8850
Harvard Business Review on <b>The Business Value of IT</b>	9121
Harvard Business Review on <b>The Innovative Enterprise</b>	130X
Harvard Business Review on <b>Turnarounds</b>	6366
Harvard Business Review on <b>What Makes a Leader</b>	6374
Harvard Business Review on <b>Work and Life Balance</b>	3286

To order, call 1-800-668-6780, or go online at [www.HBSPress.org](http://www.HBSPress.org)

سلسلة كتب هارفارد  
الأساسية للأعمال التجارية

في عالم الأعمال المعاصر سريع الخطى، يحتاج كل إنسان إلى مرجع شخصي-مكان يلجأ إليه للنصح والمشورة، أو لمعلومات ضرورية لفهم حالة أو مشكلة، أو أملاً في الحصول على إجابات عن تساؤلات.

إن سلسلة كتب هارفارد الأساسية التجارية تقي بالغرض. تقدم هذه الكتب المختصرة والدقيقة نصائح عظيمة الفائدة للقراء مهما كانت مستويات خبراتهم وتجاربهم، سواء كنت مديراً حديث العهد بالإدارة مهتماً بتوسيع دائرة مهاراتك أم مديراً تنفيذياً متمرساً ومتطلعاً إلى المكوث في القمة، فإن هذه الكتب المكرسة لإيجاد حلول للمشكلات تزودك بأفكار ثاقبة، والماعات ذكية يعتمد عليها، وأدوات تحتاج إليها لتحسين أدائك وإنجاز أعمالك. سرعان ما تصبح عناوين هذه السلسلة أصدقاء دائمين لك، وأدلاء موثوقين.

Management Dilemmas: <b>When Change Comes Undone</b>	5038
Management Dilemmas: <b>When Good People Behave Badly</b>	5046
Management Dilemmas: <b>When Marketing Becomes a Minefield</b>	290X

## المدير المستعد لبذل الجهد وتحقيق النجاح

تجمع سلسلة المدير المستعد لبذل الجهد وتحقيق النجاح المقالات الملائمة من إدارة هارفارد الحديثة وإدارة اتصالات هارفارد من أجل مساعدة كبار المديرين ومتوسطي الدرجة منهم على شحذ مهاراتهم وزيادة فاعليتهم واكتساب الميزة التنافسية.

وقد قدمت هذه السلسلة على نحو مختصر ويمكن الوصول إليها لتوفير وقت المديرين الثمين. تقدم هذه الكتب الأفكار الثاقبة المعتمدة والموثوقة وأساليب تحسين أداء العمل وتحقيق النتائج السريعة.

Harvard Business Essentials: <b>Negotiation</b>	1113
Harvard Business Essentials: <b>Managing Creativity and Innovation</b>	1121
Harvard Business Essentials: <b>Managing Change and Transition</b>	8741
Harvard Business Essentials: <b>Hiring and Keeping the Best People</b>	875X
Harvard Business Essentials: <b>Finance for Managers</b>	8768
Harvard Business Essentials: <b>Business Communication</b>	113X
Harvard Business Essentials: <b>Manager's Toolkit (\$24.95)</b>	2896
Harvard Business Essentials: <b>Managing Projects Large and Small</b>	3213
Harvard Business Essentials: <b>Creating Teams with an Edge</b>	290X

## معضلات الإدارة

### عرض تفصيلي لتطورات إدارية محددة من

### صفحات كتب هارفارد التجارية

كم تتمنى لو كان بوسعك أن تلجأ إلى مجموعة من الخبراء استرشاداً بهم عندما تتعرض لتحدي إداري قاسٍ؟ هذا ما تقدمه لك سلسلة كتب معضلات الإدارة على وجه الدقة. كل كتاب منها زاخر بالفكر الثاقب ويضع أمامنا عدة مآزق مربكة ومحيرة ويسهم في توفير حلول لها مستعيناً بحكمة صفوة الخبراء. باقية من الكتب المكرسة لتوفير حلول للمشكلات الإدارية صيغت بأسلوب أسر بغية مد يد العون للمديرين كي يمتلكوا ملكة التمييز ويجروا محاكمات عقلية صائبة لدى معالجتهم معضلات الإدارة اليومية.

The Results-Driven Manager: <b>Face-to-Face Communications for Clarity and Impact</b>	3477
The Results-Driven Manager: <b>Managing Yourself for the Career You Want</b>	3469
The Results-Driven Manager: <b>Presentations That Persuade and Motivate</b>	3493
The Results-Driven Manager: <b>Teams That Click</b>	3507
The Results-Driven Manager: <b>Winning Negotiations That Preserve Relationships</b>	3485
The Results-Driven Manager: <b>Dealing with Difficult People</b>	6344
The Results-Driven Manager: <b>Taking Control of Your Time</b>	6352
The Results-Driven Manager: <b>Getting People on Board</b>	6360