

الجزء الرابع



القرار

The Resolution

obeikandi.com

القرار



في أثناء الأسبوعين التاليين عانى فينس من صراع داخلي حول ما إذا كان سيعتق أو يرفض منهاج ريتش أوكينور. وفاز الرفض.

بعد أن استخفَّ بمنافسه مدة طويلة، لم تكن لديه القوة لأن يغيّر المسار فجأة ويدع نجاح شركته الخاصة يعتمد على أفكار منافس. قرّر فينس أن يفوز بشروطه الخاصة، وهكذا، فإنه رفضَ بأدب عرض ريتش لشراء قسم بيع التجزئة، وكوّس نفسه أكثر من أي وقت مضى لتنمية شركته.

وخلال الأشهر التي تلت، عانى فينس على فترات متقطعة من اليأس والإحباط، وبخاصّة عندما رأى أمثلة تثبت أن شركته لم تكن على مستوى تلغراف وطريقتها. ولفترة تعلمَ أن يتجاهل هذه المشاعر، ولكن بمرور الوقت بدأت هذه المشاعر تلازمه.

لم يكن فينس يتحمّل أن يُمضي وقتًا مع فريقه التنفيذي المختل

وظيفياً بشكل لا يمكن إنكاره، وأصبح الافتقار إلى أيّ إحساس بالثقافة أو القيم واضحاً بشكل ظاهر. ومما زاد الأمور سوءاً، فإنه ظنّ في أوقات الضعف أن الراحة يمكن أن تكون على بُعد أربعة أنظمة.

ولكن حتى ولو آمن بها، فإن تلك الأنظمة لم تَبْدُ سهلة المنال بالنسبة إلى فينس. بعد كل شيء، فإنه لم يدخل مجال الأعمال، كي يقوم بدور الحَكَم في اجتماعات فريق المديرين التنفيذيين، ويلقي محاضرات توجيهية للموظفين. لقد أحبّ فينس الاستراتيجية والتنافس. وهذا هو كل شيء. وبالتأكيد، فإنه لم تكن لديه الرغبة في تركيز طاقته على شيء سهل ومشكوك فيه مثل الصحة التنظيمية.

ولأوّل مرّة في حياته المهنيّة، شعر فينس أنه بفقد حبه للمهنة، لم يخطر بباله قط أن يفكّر فيما هو على وشك أن يعمله.

علم أبيض



بعد شهرين وثلاثة أسابيع بالضبط، وبعد توصله إلى تفاهم مع قراره أتمت الصفقة. لقد باع فينس الشركة التي كان قد أسسها قبل عشر سنوات. ومع أنه كان قد عرضها على منافسه فإنه كان يعرف أن ريتش سوف يرفض. لذا، وبدلاً منه، فإن الشركة قد ابتلعت من قبل شركة استشارية كبيرة في إيست كوست East Coast.

وخلال سنة أصيب فينس بالملل وأسّس شركة أخرى، وكانت هذه المرة شركة برمجيات. ومع أنه كان قلقاً وغير واثق فيما إذا كان سوف يتمكن من استعادة عاطفته وحبّه للعمل، فقد وجد أن هذه البداية الجديدة مقترنة بانفتاح جديد على الأنظمة الأربعة أعطته الطاقة اللازمة التي احتاجها.

وفي أثناء هذا الوقت، قرّر ريتش أن ينمي تلغراف بخطأ أسرع من ذي قبل، وإلى حدّ ما باجتياز بضع شركات استشارية متخصصة. وخلال ثلاث سنوات تضاعف حجم الشركة، وأصبح ريتش أقل

انشغالا بالأعمال المتعلقة بالزبائن عما كان عليه من قبل . وبدلاً من ذلك ، فقد وجد أنه بحاجة إلى وقت أكثر يصرفه على الأنظمة الأربعة كي يحافظ على نجاح شركته التي أصبحت الآن أكبر .

على أيّ حال ، فقد كان هناك عميل واحد ، جرّين وير سيستم Green Ware System أعاره ريتش اهتماماً خاصاً كلما كان لديه الوقت الكافي لذلك . في الحقيقة أنه قَبِلَ دعوة رئيس المجلس التنفيذي ليكون من بين أعضاء مجلس المديرين .

أما بالنسبة إلى جيمي ، فقد كان الآن يعمل في شركة استشارية منافسة ، ويرأس دائرة التوظيف . وكان طوم يقول دائماً مازحاً : إن شركة تلغراف كانت ستدفع لمن أعطاه الوظيفة المكافأة التي تُمنَح لمن وجد شيئاً مفقوداً .

وكان ريتش يفاجئ نفسه بالأمل بأن جيمي سوف يجد طريقاً للنجاح .

خاتمة



لماذا نجح ريتش أوكينور؟ بعضهم يقول إنه كان رجلاً استثنائياً. أنا لست متأكداً من ذلك .

فإذا كان لدى ريتش بالتأكيد عدد من المميزات المذهلة في نواح عديدة، فإنه كان رجلاً عادياً تماماً. كانت لديه أخطاء ومشكلات كأبي إنسان آخر. لقد كان تفضيله للبساطة والنظام هو الذي جعله مديراً تنفيذياً استثنائياً.

إن هذا نبأ جيد لنا جميعاً نحن الذين لم نصل بعد إلى مستوى ريتش. هناك أمل لنا. فنحن أيضاً بإمكاننا أن نصبح قادة استثنائيين إذا تقبلنا الحقيقة القائلة: «إن النجاح ليس إلى حد كبير عمل الذكاء أو الإمكانيات الطبيعية، وإنما على الأصح هو نتيجة الالتزام بالأنظمة الصحيحة.

ولكن هناك أيضاً احتمال للأنباء السيئة. يمكن أن نكون قادة

هواجس مدير فذّ

هزيلين مثل فينس، أو حتى جيمي إذا تركنا أنفسنا تنبهر بالمسائل
التكنيكية والسياسة.

إن الخيار يعود لنا. كلَّ يوم.