



o
b
e

c
o
m

بعد أن تركت وظيفة علاقات عامة إدارية لدى إحدى الشركات العملاقة، قبل أكثر من عشر سنوات لافتتاح مكتبي الخاص للاستشارات الإدارية، مررت بعدد غير قليل من التحولات، إذ كنت صاحبة مشروع صغير أولاً، مستشارة إدارة أزمات عند شركات كبيرة أخرى بعد ذلك، وكاتبة، مدربة، محاضرة ومستشارة آخر المطاف.

على الرغم من التغييرات الطارئة على علاقتي بالشركات الكبرى لصالحها - أولاً، وضدها بعد ذلك، وفي حالة استقلال عنها الآن. فإن الأسئلة التي تصلني من أصحاب المشروعات الصغيرة كانت على الدوام تقسيمات على الوتر نفسه: كيف أستطيع أن أتنافس مع الكبار؟ لأصحاب المشروعات الصغيرة أولئك ولك أنت بالذات ألّفت هذا الكتاب وملاّته بالعديد من التكتيكات والخطط التي يستطيع أصحاب المشروعات الصغيرة استخدامها للتفوق عن طريق الذكاء على منافسيهم الأكبر، الأغنى، الأقدم، والأشهر؛ من التكتيكات والخطط القادرة على تمكينهم من انتزاع الأعمال والصفقات من برائن منظمات أكبر. وتبقى الرهانات، بصورة طاغية، متركزة على نوعية الموقف، الشخصية، الإبداع، الإيصال، السلوك، الأصالة، الهوية،

الوضعية، وصفة الاستقرار التي يتمتع بها المشروع، صاحبه،
والعاملون فيه .

سيدلُّك هذا الكتاب على الموقع الذي أنت فيه، على الموقع
الذي يجب أن تكون فيه، على التكتيكات والتغييرات التي من
شأنها أن تساعدك في الوصول إلى هناك، وعلى ما يتعين عليك
فعله بعد الوصول .

عليك أنت أن تتحلى بروح المثابرة والاجتهاد، أما هذا
الكتاب فسوف يشكل منبع البصيرة النافذة . ومثل هذه البصيرة
أستمدتها من السنوات التي أمضيتها في خنادق الكفاح . فعلى
امتداد ما يقرب من عشر سنوات توليت إدارة مشروع صغير ناجح
يقدم الخبرة في مجال إدارة الأزمات؛ وعلى الرغم من أن
مشروعي هذا لم يضم في صفوف العاملين فيه سوى شريكي
وشخصي مع عدد قليل من الزملاء غير المتفرغين، فقد تمكن من
تنفيذ عقود ذات شأن مع منظمات ومؤسسات مرموقة مثل UPS،
NASA، شركة باتيل شلومبرغر المحدودة، مخبر الدفع النفاث،
وعشرات المرافق التي يعمل في كل من العديد منها أكثر من
خمسة آلاف مستخدم . أحياناً استطعنا أن نتغلب على منافسين أكبر
وأن نحصل على العقود . وأحياناً أخرى كان مجرد حضورنا
وشهرتنا كافيين لتمكيننا من الحصول على عقود دون وجود أي
منافسين في الحلبة .

كان عملي منظوياً باستمرار على الاطلاع على العديد من
أسرار الشركات الصغيرة (والكبيرة) في سبيل إنجاز مهماتي . وقد
تعين على تلك الشركات أن تثق بي وأن تعاملني كما لو كنت جزءاً

منها مما مكنني من التشاور الفعال معها . وتلك ثقة سأظل على الدوام حريصة على احترامها . ذلك هو السبب الكامن وراء اطلاعي على خفايا الشركات وأساليب عملها حتى أصبحت قادرة على منافسة شركات عملاقة للفوز بعقود كبيرة لصالح شركات عملاقة موازية . وقد اقتربت من مثل هذه الشركات أيضاً إلى درجة استطعت معها أن أرى الأشكال التي تضخم هذه الشركات نفسها بها في المطبات والمنزلاقات . تعلمت درساً ثميناً في عملي الإداري ألا وهو أن قدرتك على معرفة الأسلوب الذي تعمل به أية شركة ، مهما كان حجمها ، تتوقف على اطلاعك على شؤونها من القمة إلى القاعدة . وأي مستوى بينهما لا يقدم إلاّ مشهداً صغيراً ومجتزأً من الصورة الأكبر . وبالتالي فإن كونك صاحب مشروع صغير يعطيك ميزة تنافسية . وسيعلمك هذا الكتاب كيف تقوم بتوظيف هذه الميزة والاستفادة منها .

جميع الشخصيات والسيناريوهات في هذا الكتاب واقعية؛ غير أن الأسماء غالباً ما جرى تغييرها حفاظاً على السرية، ومراعاة لمبدأ الإخلاص والصدق مع المصادر. لا يسعني، آخر الأمر، إلاّ أن ألتزم بما أعظ به في هذا الكتاب. فبقاؤك وفيّاً. لزيائتك، لشركائك، لزملائك وأصدقائك الحميمين - هو أحد أقوى الأساليب التي تستطيع اعتمادها في عملية التفوق، عن طريق سلاح الذكاء، على منافسيك الأكبر، الأعرق، الأغنى والأكثر شهرة. هيّا إذن، بادر إلى الانقضاخ على فنجان القهوة وتعال نبداً بتسجيل الانتصارات على الجيتان والعمالقة في ميدان اختصاصك.