

كن آلة تسويقية لا تعرف الكلل أبداً

بقلم: بريان ستارك

هل تعجبت مرة كيف يحقق بعض الناس ما يبدو مستحيلاً كل يوم، في حين أنك لا تستطيع أن تحصل على ألف دولار زيادة، أو تجزء صفقة واحدة، دون مشاحنة وجهد هائلين؟ هل تساءلت في يوم من الأيام كيف يعيش بعض الناس حياة خالية من الضغوط، وعلى وجههم ابتسامة دائمة، وكل شيء يبدو ملائماً لهم، والفرص «تسقط في أحضانهم» فرصة تلو الفرصة؟ هل يملك هؤلاء الناس شيئاً لا تملكه؟ هل تحاول دوماً أن تقنع نفسك أنهم ليسوا أفضل منك، وليس لديهم ملكات خاصة لا تملكها أنت، وأنهم لا يملكون موهبة غير عادية أو نادرة لا تملكها أنت؟ ولكن ترى هل يتمتعون بموهبة أو ملكة خاصة؟ الجواب بالتأكيد هو نعم!

حسناً، ما الذي يملكه هؤلاء الفائزون وتفتقر إليه؟ إحدى الصفات التي تميز الرابعين هي غريزة مصقولة بعدم الاستسلام أبداً.

هؤلاء الناس على قناعة بأن مهمتهم سليمة وسوف يقومون بإنجازها. إنهم ببساطة لا يتخلون عنها حتى يحققوها. ولكن هذا نصف الحكاية فحسب. قد تظن أن هذا ببساطة نتيجة امتلاكهم للإصرار والمثابرة، ولكنه ليس كذلك أبداً. في الواقع أن ما يُميّز الرابعين في هذا الميدان حقاً أنهم يمتلكون عادة عدم الاستسلام أبداً. إنه أمر بسيط ولا نقاش فيه. لا يستدعي العمل القيام بأي تحليل، أو وضع أي برنامج، أو تدريب، أو ورشة عمل خاصة. الرابعون لا يستسلمون أبداً، انتهى.

هل هو أمر جيد دوماً أن تكون شديد التصميم؟ نعم ولا. في بعض الأحيان تكون المهمة خاطئة، وعدم الاستسلام أبداً يعني أن تأخذ المشروع، أو مفهوم العمل، أو تقصير الموظفين على أنه تحد وأنه أمر ضاغط كالجحيم - فقط من أجل أن تُجبر في النهاية على

التسليم. ولكن على الأقل لديك الخيار أن تُسَلِّم بشروطك. العمل التجاري، كشأن جميع الأشياء، لعبة أرقام. بالخبرة، والحساب، والتخطيط الدقيق، ترجح الخيارات الجيدة على الخيارات الضعيفة، والممارسة التي تعلمناها بعدم الاستسلام تنتهي إلى أن تطبق في معظم الأحيان على الفرص الجيدة.

إن امتلاكك عادة عدم الاستسلام أبداً يختلس لك بعض الفرص غير المعلنة. عندما تُعرف بأنك رجل لا يستسلم أبداً، فإن خصومك نادراً ما يختارون تحديك. وعندما يعلم منافسوك أنك في وضع تنافسي فإنك ستكسب غالباً حتى قبل أن تظهر. إنهم يعرفون أن عليهم ألا يضيعوا وقتهم في محاولة منافستك. بدلاً من ذلك ستجدهم على الأغلب يختارون موقفاً مناوئاً أضعف.

امتلاكك لعادة عدم الاستسلام يُعطيكَ شعوراً بالثقة يعزز حضورك الشخصي. عندما تقوم بشيء ما أول مرة مثل إعداد كعكة محلاة، أو إصلاح إطار السيارة، أو ممارسة الركض، أو تقديم اقتراح عمل لأناس آخرين... لا بد أن تعرق يداك، أنت ترغم الأشياء، والأشياء قد لا تتجح على عكس توقعك. ومع أنك ربما تكون قد مررت بالتجربة إلا أنك لا تعرف كيف فعلت ذلك! ولكن ما إن تقوم به بنجاح 100 مرة، فإن ما كان صعباً ومخيفاً في يوم من الأيام يصبح سهلاً جداً وتقوم به بشكل طبيعي! وعندما تدخل في تجربة تشعر وتذوق وتلمس فيها معنى النجاح فإنك لن تقزع أو تتأثر باحتمال «أن يكون هذا الأمر قاسياً ويجب الخروج منه»، أو «أن نائب الرئيس هذا لا يريدني أن أحصل على أي تقدم في قيادة الشركة» وذلك لأنك تعرف من قبل الشعور بعدم الاستسلام -فأنت تفعل ذلك بصورة آلية. إنه أمر سهل وطبيعي بالنسبة إليك، إنه ما تفعله أنت. لا تستلم أبداً. وكن آلة لا تعرف التوقف أبداً.

ما علاقة هذا بتسويق العمل التجاري الصغير؟ التسويق هو النشاط المتعلق بإرسال بضائعك أو خدماتك إلى السوق، وتحريكها بفعالية إلى درجة أنه عندما تتاح الفرصة لمعظم المستهلكين المتألمين لرؤية عروضك ضمن جميع العروض الموجودة في السوق، فإنهم سوف يختارون عروضك.

ولكن لمن أنت تُسوّق؟ ماذا تقدم؟ إلى أي سوق على وجه الدقة أنت تحرك هذه العروض؟ ألسنت تقدم خدماتك أو منتجاتك إلى زبائن، ولكنك في الوقت نفسه تقدم فرص عمل للمستخدمين المحتملين لديك، وشراكة مع شركاء محتملين، ومكانة لك وسط مجتمع الأعمال حتى المجتمع على إطلاقه، وسبباً لاستمرارك أمام أسرتك وعائلتك ورفاقك وهكذا؟ إن تسويق العمل التجاري، ولا سيما العمل التجاري الصغير الذي عليه بطبيعة الحال أن يعمل وقتاً إضافياً لترسيخ مكان له في أماكن السوق المختلفة، هو عملية لا تنتهي، حرب حقيقية تتضمن حملات، ومعارك، وارتباطات، ومناوشات، حرب على عدة جبهات وفي كل الأوقات. في هذه الحرب أنا اقترح عليك ألا تستسلم أبداً. لا يوجد رابحون أو خاسرون في حرب السوق، هناك ناجون فقط! لا يوجد كيان يقف وحده بعد أن ينتهي كل شيء ويتبدد الدخان، إذ إن الحرب لن ينتهي لأن هناك دوماً كثيراً من اللاعبين. من أجل أن تنجو وتزدهر عليك أن تستمر في خوض كل صراع بسيط بجرأة وحماسة وتفان وإخلاص.

يجب أن تصبح آلة لا تعرف الكلل أبداً في السوق. كل تصرف، كل قرار، كل تحرك تجاري تقوم به يجب أن يتم مع الاعتبار أنه نشاط تسويقي -مهما بدا ضئيلاً-. الأشياء الصغيرة تعني الكثير، والاهتمام بها يحملك إلى سلسلة من العادات المفيدة. عندما تذهب إلى المصرف لتضع وديعة، هل تتم العملية بشكل منظم؟ هل سيكون أمين الصندوق سعيداً برؤيتك قادماً لأنه من الممتع التعامل معك؟ ماذا يحدث إذا كان لأمين الصندوق، في يوم ما، أخ أو أخت يتطلعان للحصول على عمل في حقلك على وجه التحديد؟ هل تريدهما أن يذكراك بقرابتهما بأمين الصندوق أولاً؟ عندما تكون واقفاً في انتظار دورك لوضع وديعتك، قد تقابل زبوناً جديداً واقفاً في الصف.

هل تفكر كيف يبدو لباسك اليوم؟ هل أنت مبتسم؟ هل تشع بالثقة والإيجابية؟ عندما ترسل الرسائل -حتى إلى شركة الغاز أو الكهرباء- هل تشير على الغلاف إلى مهنتك؟ هل أخذت بعين الاعتبار الناس الذين سيرون ذلك الغلاف، كساعي البريد؟ كيف يشعر موظفوك عندما ترسل رسالة ذات مظهر فخم تعلن عن النوعية الرفيعة لعملك؟ أنت تسوق بهذا لموظفيك قبل غيرهم.

كيف تتم الإجابة على الهاتف في شركتك؟ هل سيارتك نظيفة ولامعة كل يوم؟ ماذا يحدث عندما يقترب منك زبائن مهمون فيما أنت تقود سيارتك لاحظوك قبل أن تلاحظهم؟ هل ستترك انطباعاً إيجابياً لديهم في تلك اللحظة بالذات؟ كيف يبدو مكتبك، رائحته، والشعور به؟ هل يحب موظفوك أن يكونوا هناك؟ هل يبدو أنه المكان الذي لا يعمل فيه إلا أفضل الناس؟ إذا كان الأمر كذلك فأنت تسوق بشكل فعال لفرصة العمل معك إلى موظفيك. وإذا لم يكن كذلك فأنت تُسوّق بفعالية إلى موظفيك فكرة مغادرة شركتك إلى بيئة عمل أفضل في مكان آخر!

هكذا تسيّر الأمور. في كل لحظة من كل يوم لديك آلاف من الفرص لتسويق نفسك وشركتك إلى أشخاص محتملين من ذوي الأهمية لك - حتى لو كنت لا تدرك ذلك في حينه-. ينبغي أن تكون آلة تسويق لا تتقطع، لأن منافسيك -الحاليين والمستقبليين- موجودون دائماً.

كيف تكتسب عادة عدم الاستسلام أبداً

حين تتحول من مرحلة مجرد فهم فكرة عدم الاستسلام أبداً إلى مرحلة تطبيقها وجعلها حقاً جزءاً من وجودك، وأسلوب حياتك، من المهم أن تتذكر أن هذا لا يعني أن تكون صارماً، وغير مرن، وغير عاطفي أو لا مبالٍ. هذا لا يعني سحق الآخرين، أو رميهم خلفك، أو أن تكون نذلاً؛ إنه يعني أن يكون لديك فتاعات قوية تدفعك إلى الأمام، بغض النظر عن العقبات، على أساس متطور باستمرار، في كل جهد تبذله ومحاولة تقوم بها يميلها عليك الحس الجيد. لا تياس أبداً، ولا تستسلم! لقد عبر وينستون تشرشل عن ذلك بأفضل صورة في قوله: «لا تستسلم أبداً، لا تستسلم أبداً، أبداً أبداً أبداً -لأي شيء عظيماً كان أو صغيراً، كبيراً أو ضئيلاً، لا تستسلم أبداً، إلا لفتاعات الشرف والحس العام. لا تستسلم أبداً للقوة. لا تستسلم أبداً لقدرة العدو المهيمنة ظاهرياً».

كيف تصبح آلة لا تعرف الاستسلام بتاتاً في خمس خطوات سهلة:

1) تعلم «أن تمسك بزمام معركتك». أنت لا تستطيع أن تقوم بكل شيء، ولا تستطيع القيام بكل شيء أنت تقوم به جيداً.

- (2) قوم كل موقف بحذر وتمعن - تعلم التقويم بسرعة وبشكل منفرد - .
- (3) ابدأ بالتقدم بإلزام نفسك بأن هذا الأمر سيتحقق مهما كلف. «سأصبح طياراً»، «سأبيع طلباً بمليون دولار»، «سأضعف حجم عملي في ثلاث سنوات».
- (4) راجع يومياً الالتزامات المهمة المتعددة التي رسمتها لنفسك. اجعلها آخر شيء تفكر فيه عندما تذهب إلى النوم وأن تكون أول شيء يخطر ببالك عندما تستيقظ.
- (5) فكر في كل شيء تقوم به. هذا عمل ذهني مركز. خذ بعين الاعتبار التزامات كل عمل. خذ بعين الاعتبار أن كل تصرف يؤثر في التصرفات الأخرى، وكيف تُسوّق تلك التصرفات عملك - سواء بصورة إيجابية أو سلبية، الآن أو في المستقبل - وافعل شيئاً إزاء ذلك.

ما أهمية عدم الاستسلام؟

إنه ليس مهماً، إنه أمر أساسي. إنه أساسي لأن النجاح في كل المساعي، وفي العمل التجاري بشكل خاص، يذهب إلى أولئك الذي بقي واقفاً بعد أن سقط الآخرون؛ إلى آخر لاعب في سوق ضيق؛ إلى البائع الذي يجري اتصالاً أخيراً واحداً ويحقق ما لم يستطع أحد أن يحققه؛ إلى المدير الذي يحاول مرة أخرى إيجاد طريقة لمساعدة عضو فريق لأمع ولكنه صعب المراس كي يتطلع من منظار رؤية الشركة لا رؤيته الخاصة قبل أن يُطرد منها؛ إلى المالك الذي ألقى برؤيته على عشرات الخبراء الماليين ولكنه لم يجد الخبير المناسب بعد.

وهكذا، قد تظن أن لا أحد يجب فكرتك، ولكن في الحقيقة قد تروق فكرتك لكثير من الناس - ولكن ليس الناس الذين وجدتهم -. كذلك قد لا تستطيع أن تحصل على التمويل الذي كنت تعتقد أنك تستحقه. هناك مئات الأسباب التي لا تشجع أحد على تمويل مشروعك - معظمها لا علاقة لهم بمشروعك! نعم لقد فضل رئيسك أحدهم عليك... إلخ. هل هذه أسباب تدعوك للاستسلام؟ للتوقف عن المحاولة؟ أن تقرر أن الأمر حقاً مستحيل؟ أبداً!

إنه عملك، وعملك وحدك، أن تجعل رؤيتك حقيقة. لقد قال هنري فورد «ما هو مرغوب وصحيح ليس مستحيلاً أبداً».

ضع هذا بعين الاعتبار: أنت ببساطة حامل الكرة، ولكن الكرة كانت هنا قبل بدء اللعبة، وستظل هنا مدة طويلة بعد أن تنتهي. التحديات التي تواجهها قديمة جداً قدم التاريخ نفسه. هذه التحديات هي جزء دائم - بل ممل - من الوضع الإنساني. تجربتك معهم اليوم طبيعية! القصص حول تجاوز صعوبات كبيرة وغرائب لا تحتل تعود إلى بداية الزمن؛ وذلك لأنها قصص أولئك الذين لا يستسلمون أبداً لغرائب لا تُحتمل مازلتنا نتذكرها اليوم. عيسى المسيح، المهاتما غاندي، مارتن لوثر كينغ الابن، جورج واشنطن، توماس إديسون - القائمة طويلة لا تنتهي. هل لك أن تضع نفسك في قائمة كهذه؟

كن آلة لا تتوقف ولا تستسلم أبداً. وكل شيء ترغب فيه في الحياة سيسلم إليك!

بريان ستارك **Brian Stark**: مستثمر عقارات، مُقرض، وخبير مالي لديه مكاتب في كليفلاند ونيويورك. هو وأخوه بول ستارك Paul Stark يقدمان حديثاً أسبوعياً في الإذاعة مليئاً بالأفكار الملهمة التي يشاركونها مع مستمعيهم على نطاق الأمة. ويقدم الأخوان أيضاً التدريب المحفز للنجاح في العمل. يمكنكم الوصول إليهما عبر الموقع الإلكتروني الآتي: www.starkworld.com أو بالاتصال على الرقم 14-2164268400.

حق النشر ©2006، بريان ستارك.

جميع الحقوق محفوظة.

لا يمكن استخدام أي جزء من هذه المقالة وإعادة نشرها أو ترجمتها بأي شكل أو وسيلة بشكل إلكتروني أو آلي بما في ذلك التصوير أو النسخ أو التسجيل أو تخزين المعلومات دون إذن خطي من الكاتب باستثناء استخدام عبارات مقتضبة منها في أي بحث أو دراسة.