

حصن عمالك من وصفة بالصيني في 10 دقائق

بقلم جون بلايكني

فور الأحداث المأساوية لـ 11 أيلول بدأت وسائل الإعلام عبر بلادنا تروي القصص عن الصدمة التي عاناها الناس. يمكننا وصف الشعب الأمريكي حقاً بالافتقار إلى الوعي. لم يستطع نحو 80% من السكان أن يصدقوا أن مثل هذا الشيء يمكن أن يحدث على أرض أمريكية، في حين أن الـ 20% الآخرين كانوا يشعرون أن الهجوم على أمريكا كان أمراً محتملاً. لماذا هذا التباين؟ لماذا توقع بعضهم ما حصل في حين أن الأغلبية لم يكن لديها أي شك في احتمال حدوثه؟

في العمل التجاري اليوم هذا الفارق في النسبة ذاته: 80/ 20 موجود. إذا عدنا إحصاءات 2005 هذه: 672 ألف عمل تجاري صغير انطلقت ونجحت و545 ألفاً منها -أي 80% - أخفقت. لماذا؟ ما الفرق بين الأعمال التجارية التي نجحت وتلك التي لم تنجح؟ ما تشير إليه الوقائع هو نقص غير عادي في المعرفة بشأن الوضع المتغير للعالم من حولنا. إليكم مثلاً واحداً على عالمنا المتغير.

هل لاحظت في يوم من الأيام أن 90% من المنتجات التي تشتريها (أدوات منزلية، ملابس، إلكترونيات، سيارات) مصنعة؟ هل لاحظت أنك تستطيع عن طريق شبكة الإنترنت أن تشتري كل شيء تقريباً يمكن أن تفكر فيه، من أي مكان في العالم، في أي وقت، ويسلم إليك حيثما تريد؟ هل لاحظت عندما خاطبت شركات من أجل الحصول على خدمة ما أنك تلقيت مساعدة من أناس في بلد آخر؟ هل تعرف أن خدمات شركات تعتمد عليها مثل شركات بطاقات التسليف، وشركات التأمين، وشركات الحسابات، والشركات القانونية والخطوط الجوية تستخدم أناساً في قارات أخرى لمعالجة نشاطات مستهلكة للوقت كالبحث، والتحليل، وخدمة الزبون؟ هل تعلم أن الدفع في عام 2007 للعمالة ذات

المصدر الخارجي تراوح بين 1.35-5.85 دولار في الشهر (وكانوا عموماً يرحبون كثيراً بالعمل) وهل تعرف أنه في عام 1776 قد قاتل الجيش القاري للجنرال جورج واشنطن من أجل استقلال أمريكا عن انكلترا وكان يدفع لأفراد الجيش أجر مقداره 8 دولارات في الشهر؟ لاحظ الفرق، في عام 1776 ثمانية دولارات في الشهر، وفي عام 2007 فقط 1.35 دولاراً في الشهر. هل قام الأمريكيون بالحسابات اللازمة؟ كم تستطيع أن تحقق في ثلاث سنوات؟ من أيضاً يقبل أن يقوم مسروراً بعملك بدخل أقل؟

هل سمعت بشركات أمريكية كبيرة مثل جنرال موتورز وفورد (وشركات أخرى)، التي تدير أعمالاً تجارية حول العالم، خسرت مئات المليارات من الدولارات العام الماضي. وهي تخفض باستمرار وما تزال مستمرة في تخفيض آلاف الوظائف، هل تعرف لماذا خسرت كل هذه الأموال؟ رغم كل قوتها ونفوذها السياسي فقد ارتكبت خطأ بسيطاً جداً في التخطيط بتجاهلها كيف كانت تتغير أعمالها، وزبائنها، ويتغير منافسوها في أمريكا وحول العالم. هل عرفت المعلومة السرية التي كان يحتاج صانعو السيارات (والأعمال التجارية الأخرى) إلى معرفتها ليحولوا دون خسائرهم لمليارات الدولارات التي كانت متوافرة لهم في مكان يُسهل إيجاده؟ ومثل شركات المليار دولار تجاهل 80% من الشركات التجارية الصغيرة المعلومة السرية ذاتها التي تمسك بمفتاح الفرص واستقرارها الاقتصادي المستقبلي.

هل تستطيع أن ترى بماذا تشترك هذه الثلاث؟ وعي عام ضئيل بأحداث 11 أيلول، نسبة الثمانين بالمائة من معدل إخفاق الشركات الصغيرة، ومليار دولار من الخسائر لدى الشركات العالمية: كانت جميعها تقتصر إلى المعرفة السرية. معرفة حقيقة أن أمريكا الآن قد تأثرت بشدة بأحداث اقتصادية في بلدان أخرى، ورجال الأعمال الأذكاء لا يمكنهم أن يتجاهلوا أكثر من ذلك هذه الأحداث. الأخبار الأساسية التي تحتاجها كي تضمن مهنتك ومستقبلك الاقتصادي ليست في صحيفتك اليومية أو التلفزيون. إنها موجودة لدى مصادر أخبار دولية. لقد تحولت الاقتصاديات الأمريكية بصورة درامية في السنوات العشر المنصرمة، والناس في جميع الأعمال التجارية قد تجاهلوا كثيراً المتغيرات وهم يدفعون الآن الثمن.

«في عصر المعلومات، المعرفة هي الملك، والابتكار هو الملكة، والسرعة في التنفيذ هي الورقة الرابحة».

كل ما يلزمك للحصول على معرفة بأحوال العالم مجرد 10 دقائق في اليوم، لخمسة أيام في الأسبوع. عليك أن تتمسك بهذا البرنامج لمدة شهر. حسناً، حان الوقت كي تتعلم السر الذي شغل أفضل وأمع العقول في ميدان العمل التجاري. تذكر أن «اختبار الصين» غير مهم، ما نتوجه إليه في هذه المقالة حقاً هو «تجاوز الجهل» في تفكيرنا ومستقبلنا المالي. كل مشكلة نراها في العمل التجاري لديها سبب جوهري للفشل في قبول الحقيقة والتفاعل معها. العمل التجاري هو الأرباح، والفرصة العالمية تنتظر أولئك الذين ينتبهون. افعّل تماماً ما نقول لمدة 10 دقائق في اليوم والنتائج سوف تحملك بعيداً (أليست هذه أغنية جوني كاش؟)

أخرج محفظتك، اسحب بطاقة ائتمان واتصل بصحيفة «وول ستريت جورنال» 7625 - 568 (800) واطلب عرض اشتراك مخفض يصل إلى بيتك في الساعة السادسة صباحاً (قراءته على الشبكة ليست فاعلة). تستطيع عيناك أن تفسر معلومات أكثر بعشر مرات وبخطوة أسرع مما تستطيع أن تقرأ على شاشة العرض. وسوف تغطي أحداث الأعمال التجارية في ثمانية بلدان وتجري مقابلة مع بيل غيتس في الوقت الذي يلزم صديقك ليعد الأقلام في جيبه ويمسح الغشاوة عن نظاراته. هل أنت جاهز؟ هلم إذاً!

ضع الورقة في يدك. لا تحاول أن تستخلص كثيراً من التفاصيل الآن، سيوضح كل شيء في ذهنك إذا تعلمت هذه التقنية أولاً. إنها تستغرق منك 20 يوماً لتطوير الإيقاع. هدفك أثناء هذه المدة أن تتبّه إلى الأحداث الاقتصادية المهمة الجارية وأي شيء يتعلق بصناعتك أو حياتك.

ابدأ بالقسم الأول واقراً «ما هي الأخبار» في تورية الصفحة حول الأحداث الراهنة، ثم قلب الصفحة وتابع العناوين في الصفحة الأولى كلها. ثم اقلب الصفحة الثانية، هنا سوف تجد مسائل اقتصادية مهمة، قلب العناوين، وإذا كنت تريد أن تقرأ سطرأ أو سطرين من أجل الفكرة الرئيسة فهذا حسن. ضع القسم A جانباً والتقط قسم ب «السوق».

راجع جميع العناوين في القسم B وفيما أنت تقرأ أسأل نفسك ما إذا كان المحتوى يتصل بصناعتك. إذا لم يكن كذلك، تابعاً، أما إذا كان الجواب نعم، اقرأ مقاطع البداية والوسط والمقاطع الأخيرة. إذا كان ثمة مقالة مهمة جداً قصّها واحفظها حيث تستطيع أن تجدها في ملف «أخبار العمل». ضع القسم ب والتقط ج (المال والاستثمار)، تابع القواعد نفسها من قراءة القسمين أ و ب. تفحص وقرأ الصفحة والعناوين المهمة، والمقالات التي تفسر مسائل أساسية بشأن الأعمال المالية. احتفظ بأي مقالة تعجبك كي تقرأها في عطلة نهاية الأسبوع، ثم التقي بالباقي في سلة المهملات. احتفظ بكل شيء يعجبك حقاً. إذا أضعت قراءة صحيفة ستجد نفسك مضطراً إلى الاحتفاظ بها فيما بعد. لا تفعل هذا. ارم بها اليوم، فقد باتت الآن أخباراً قديمة.

جون بلايكيني John Blakeney: شريك إداري في شركة Idea Firm, LLC التي تقدم تدريباً إستراتيجياً في الإدارة والتسويق والإدارة والابتكار وعملت مع سلسلة صناعات ومنتجات من الانطلاق. يحاضر بلايكيني في موضوعات التجديد والتغيير في الأعمال التجارية وهو يحل مشكلات المبتكرين في العمل عبر ولعه باكتشاف وتنفيذ أفكار جديدة. خبرته واستبصاره هما نتيجة 30 سنة من العمل في صناعات مختلفة تتضمن التصنيع والهندسة، والأتمتة، والبناء، والاتصالات الهاتفية، والنقل، والإنتاج الإذاعي والتلفزيوني، والإعلان والإنترنت. وقد تلقى بلايكيني درجات علمية في الأعمال التجارية من جامعة كال-بولي بومونا، كلية الإدارة والعمل الدولي. متزوج ولديه ثلاثة أطفال. من أجل مزيد من المعلومات زر موقعه على الشبكة: www.wideafirm.com.

حقوق النشر ©2006، جون بلايكيني

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.