

15

الخلاصة

هناك ست نقاط أساسية يجب استخلاصها من هذا الكتاب كل نقطة أساسية تشبه المدينة، حول المدينة هناك الضواحي وبعد ذلك هناك الريف. يكفي أن يحفظ الإنسان النقطة الأساسية في ذهنه وستكون البقية هناك بمجرد أن يتذكر النقطة الأساسية.

النقطة الأساسية الأولى: تدبير شؤون المنزل

هناك حل المشكلات والتحكم بالنفقات وإدارة النوعية والعناية بالناس. كل هذه الأمور مهمة جداً ويجب القيام بها. إنها ضرورية ولكنها غير كافية. الماء ضروري للحساء لكن الحساء أكثر من مجرد الماء.

إذا كانت لديك آلة عمل مقتدرة وذات كفاءة ماذا أنت فاعل؟

النقطة الأساسية الثانية: مافوق المنافسة

المنافسة ضرورية من أجل البقاء. المنافسة جزء من تدبير المنزل وتأسيس الخط القاعدي. يجب أن نذهب إلى ما هو أبعد من المنافسة أي إلى ما فوق المنافسة. هناك حاجة إلى ابتكار احتكارات القيمة. سيكون هذا هو أساس النجاح في المستقبل.

ما فوق المنافسة يعني استخدام العقل والاستراتيجية وتصميم المفاهيم.

النقطة الأساسية الثالثة: القيم المتكاملة

لقد انتقلت الأعمال من مرحلة قيم المنتج إلى مرحلة القيم التنافسية المرحلة التالية هي القيم المتكاملة. كيف تتكامل القيمة التي تقدمها مع قيم الحياة المعقدة للمشتري أو المستهلك؟ ستكون هذه هي القيم المهمة في المستقبل وهي أيضاً أساس ما فوق المنافسة.

النقطة الأساسية الرابعة: الإبداع الجاد

نعرف الآن أنه في أي منظومة معلومات ذات تنظيم ذاتي مثل الإدراك البشري هناك حاجة رياضية ماسة إلى الإبداع. نحن بحاجة إلى الانتقال من الطرق الغير فعالة في تشجيع الإبداع كإزالة المثبطات والعصف الدماغي.

بإمكاننا أن نصمم تقنيات خاصة للإبداع وأن نستخدمها بشكل إرادي. بإمكاننا أن نفهم وأن ننظم لعبة الإبداع وأن نقوم بلعبها. (يستطيع التقليديون أن يلعبوا أيضاً)

النقطة الأساسية الخامسة: أهمية المفاهيم

إن التكنولوجيا تتحول إلى سلعة استهلاكية: ما يهم هو مفاهيم التطبيق. إن المفاهيم لا تقل أهمية عن التمويل والمواد الأولية والقوة العاملة والطاقة.

لا يكفي الاعتماد على طريقة (وأنا - أيضاً) في التقليد أو على الاستخدام العشوائي للذكاء الإبداعي.

نحن بحاجة إلى أن نأخذ المفاهيم على محمل الجد. إن المفاهيم هي أساس ما فوق المنافسة.

النقطة الأساسية السادسة:

الأبحاث المتعلقة بالمفاهيم وتطويرها

لكي نأخذ المفاهيم على محمل الجد يجب أن تكون لدينا أقسام للبحث والتطوير المتعلق بالمفاهيم. يجب أن نتعامل مع هذا الأمر بنفس الجدية التي نتعامل بها مع البحث والتطوير التقني أو التسويق. إن وظيفة المفهوم لا يتم التعامل معها بشكل مناسب من خلال الاستراتيجية المشتركة التقليدية.

إذا خلصت -بعد قراءتك لهذا الكتاب- إلى نتيجة مفادها أنك تعرف كل ما جاء فيه، اعتبره تعزيزاً لوجهات نظرك ولكن احذر من الوقوع في فخ «تماماً مثل...».

ولكن إذا كنت ما تزال تشعر -بعد قراءة الكتاب- أن الكفاءة في تدبير شؤون المنزل هي كل ما تحتاج إليه المؤسسة، فأنا أعتقد أن المستقبل سيثبت أنك على خطأ.