

## الفصل السابع

### 15 نصيحة.. تجعل شركتك الصغيرة الناشئة تنطلق كالصاروخ



” لا تُباع اللالئ بسعر مُرتفع لأن الرجال يفوضون للحصول عليها.. بل العكس، فالرجال يفوضون ليحصلوا عليها لأنها تُباع بثمن مُرتفع“

- ريتشارد هويتلي ” فيلسوف ورجل دين بريطاني“

تعامل مع شركتك الصغيرة مثل الفطيرة.. أنت لديك فطيرة صغيرة الآن في يدك، تحتاج أن تُكبرها لتأكلها أنت فتشبعك.. أو

كيف تضع خطة لتطوير مؤسستك

يشتريها آخر منك، ويمنحك ثمناً باهظاً في مقابل الحصول عليها، وبالتالي تقوم أنت بعمل فطيرة أخرى!

يُرجى قبل أن تتابع القراءة، أن تُدرك تماماً أن كل النصائح الآتية موجهة إليك في حالة كونك تمتلك مشروعاً صغيراً تحاول تطويره في أسرع وقت وأكبر كفاءة وجودة.. ربما تضم بعض النصائح التي لا يُمكن بأي حال من الأحوال تطبيقها على الشركات المتوسطة والكبيرة..

ليست هذه النصائح نصوصاً مقدسة.. ربما لا يتوافق منهجك وطريقة إدارتك معها، أو لا تتوافق مع أحوالك.. ولكن كل ما أستطيع أن أعدك به، هو أنك إذا قمت بتطبيقها كلها – أو بعضها – بشكل مُتمرس وجيد.. لن تبقى شركتك صغيرة بعد الآن!

اعطني تركيزك أولاً.. ثم قرر بنفسك!

### النصيحة الأولى: اجعل المكافآت السنوية سخية:

هذه الخطوة ستُبهرك نتائجها من أداء موظفيك.. إذا كان الموظفون لديك يعرفون أنهم في نهاية العام سيحصلون مكافأة سنوية سخية – وفق قدراتك –، فهذا سيحفزهم للعمل لتحقيق الأهداف الموضوعية بشكل كامل وبجودة أعلى..

إذا أردت أن يُركز العاملون لديك على تحسين الهامش والربحية بتمية البيزنس الخاص بك.. فلا بد أن يشعروا أن ” الضوء يستحق قيمة الشمعة “ كما يقول المثل.. ادفع لهم جيداً نظير الأداء الجيد..

### النصيحة الثانية: خفض النفقات:

حاول أن توجد نظاماً مُحكماً لِنفقات شركتك.. كل إضافة أو تطوير أو تحديث تُدخله إلى الشركة لابد أن يأتي بحذر مدروس، وبتقييم كامل للنفقات التي ستحملها وفق إطار زمني.. لا تترك أي شيء للصدفة أو للحظ أو حتى الحماسة الزائدة..

تذكر دائماً أن النفقات الإضافية ” تسير على ساقين “ .. وستلتهم جميع مالديك تدريجياً !.. لا تستطيع أية شركة – قديمة أو حديثة – تلافي التنامي السريع للنفقات الإضافية التي تأتي بعد الانطلاق في تطبيقها دون خطط مُحكمة بإطار زمني..

### النصيحة الثالثة: لا تُفوّض أحداً ( أبداً ) في ترتيبات المكافآت !

كن حريصاً جداً على أن تتولى أنت بنفسك تقييم وتحديد وتوزيع المكافآت على العاملين معك، ولا تُفوّض هذه المهمة لغيرك.. أعرف صاحب شركة فعل ذلك ذات مرة، وبعد 12 شهراً وجد شركته مُجبرة على دفع مكافآت مُبالغ فيها جداً لـ 6 مُعاونين له مُقابل ارتفاع طفيف جداً في الأرباح !

كيف تضع خطة لتطوير مؤسستك

الخطأ ليس خطأ معاونين.. الخطأ خطأوه هو لأنه قام بتفويض شخص آخر فى هذه المهمة الحساسة فى بداية شركته الصغيرة الناشئة !

### النصيحة الرابعة: امدح العمل الممتاز:

من أكثر الأمور المهمة جداً فى العلاقة بين صاحب العمل والعاملين، هي أن العاملين يحترمون جداً الرئيس الذي يعرف الفرق بين العمل العادى والإستثنائي.. هذا فى حد ذاته تحفيز هائل بالنسبة لهم ؛ لأنه ليس جميع العاملين يتلقون المكافآت والحوافز الاعتيادية بشكل إيجابي.. الكثير منهم - الأغلبية - يبحثون عن من يعترف بمجهوداتهم ويُقدرها ويُثمنها بشكل كبير.. ولو حتى بمجرد التبريت على أكتافهم، أو الاعتراف لهم بأنهم متميزين وآداءهم رائع..

### النصيحة الخامسة: أفضل هذه النوعيات.. بلا رحمة !

المتمارضون.. الغير أكفاء.. الأشخاص الذي يسبب وجودهم إزعاجاً أو إحساساً بغيضاً بعدم الراحة.. صدقني، فصل هذه النماذج من شركتك بلا رحمة، سيشعر الجميع بالراحة، وسيساهم فى خلق بيئة عمل أفضل !

### النصيحة السادسة: احذروا وسائل الرفاهية الزائدة: -

مثل توزيع الهواتف الذكية، أو البرامج الترفيهية على حساب الشركة.. تذاكر الدرجة الأولى فى وسائل المواصلات.. إلخ.. أنت لست رئيساً لشركة ( سامسونغ ) حتى توفر للعاملين لديك هذه المميزات !

### النصيحة السابعة: كن نموذجاً يُحتذى به فى الإنفاق:

إذا أردت أثاثاً فاخراً لمكتبك، ادفع ثمنه من جيبك !.. كيف تتوقع أن تُطبق شركتك نظام اقتصاد النفقات، حينما يدخل العاملون إلى مكتبك ويعرفون أن الشركة هي التي دفعت ثمن رفاهيات مكتبك؟!

### النصيحة الثامنة: كن معهم دائماً:

قدم لهم هدايا الزواج.. بارك لهم على المواليد الجدد، وأعياد الميلاد، وأعيادهم الدينية.. استخدم سيارتك فى حضور أفراحهم، ومشاركتهم الزفاف والمناسبات السعيدة.. وحتى أحزانهم شاركهم فيها..

لا تُشعرهم أنك ذلك الرئيس القميئ الممل الذي لا يفعل شيئاً سوى إبداء الملاحظات والاهتمام بالعمل.. كن صديقاً لهم وقم بإذابة كافة الحواجز، إلا فيما يخص جدية العمل وكفاءته..

### النصيحة التاسعة: ساند معاونيك:

وفوض لهم المهام، فالتفويض يأتي معه بالمسؤولية.. ساند معاونيك علناً حينما يستوجب الأمر.. وإذا لم يُعجبك أداءهم، تحدث إليهم سراً.. وإذا استمر سوء أداءهم افصلهم بلا تردد!

### النصيحة العاشرة: فتش عن المواهب:

تأتي المواهب دائماً في أشكال وأحجام مختلفة، وغالباً ماتكون خجولة وعاجزة عن التعبير عن نفسها.. الموهبة الحقيقية لا ترتدي أرقى الثياب وتحتكر الحديث في الاجتماعات.. غالباً ما ستجدها ترتدي "تي شيرتات" رخيصة في القطاعات الدنيا من شركتك.. ابحث عنها، اختبرها، ارعها، اصقلها، كلفها بالكثير من الأعمال والمسؤوليات، امتدحها، كافئها.. وستأتي لك بأحمال من النقود!

### النصيحة الحادية عشر: قابل مواهب منافسيك:

هذه الخطوة لو قمت بتنفيذها بشكل جيد، فستكون ضربة معلم بلا شك.. ارصد العناصر الموهوبة في مشروعات منافسيك، وحاول أن تقابلهم بشكل غير رسمي بأي طريقة..

لي صديق صاحب مشروع كان يُدمن هذه الخطوة، واستطاع من خلالها أن يعرف الكثير جداً عما ينوي مُنافسوه القيام به خلال الأيام المقبلة.. كما أنه كان مُحترفاً في سرقة هذه المواهب من المنافسين!

ابحث دائماً عن المواهب، حتى عند مُنافسيك.. فالمواهب هي التي  
تخبز الفطائر!

### النصيحة الثانية عشر:

لا تكتُم الأسرار عن مُعاونيك كلما أفضيت بأسرار العمل  
لمدراءك ومعاونيك، كلما زاد احترامهم للعمل معك، وبذلوا مجهوداً  
أكبر لتحسين العمل.. الكثير من أصحاب العمل لا يوافقون على هذه  
السياسة، بسبب حُبهم للشعور الأجوف بالسلطة، وأنهم ” يعرفون مالا  
يعرفه الآخرون ” ..

لا تجعل همك في السُلطة.. اجعل همك في الإثراء.. اجعل همك  
في تنمية الفطيرة!

### النصيحة الثالثة عشر:

قوّ علاقاتك بالمزوّدين والمورّدين دائماً يتذكر أصحاب العمل  
التودد إلى كبار العُملاء ( Customers )، ويغفلون كثيراً توطيد  
علاقتهم مع المزوّدين والمورّدين ( Supporters ).. هذا خطأ شنيع يقع  
فيه الكثيرون.. ادعهم إلى العشاء، واجعل علاقتك بهم قويّة.. وسوف  
تحصل منهم على معلومات شديدة الأهمية عن السوق، ستفيدك حتماً  
في تحركاتك..

### النصيحة الرابعة عشر: بع مبكراً!

إذا سنحت لك الفرصة لبيع أصل من أصول شركتك - أو ما يُعادل ذلك طبقاً لحالتك - بأعلى قيمة له، افعل ذلك بلا تردد!.. تذكر أن قيمة الأشياء لا تستمر في التصاعد إلى الأبد، وأنه إذا عرضت عليك صفقة ما، ربما لا تتكرر أبداً فيما بعد! تخلص من مشروعك الناشئ هذا حينما يزدهر.. وابدأ مشروعاً آخر جديد بلا تردد.

غالباً ماتخسر نقوداً وأنت متمسك بعدم البيع.. أكثر مما تكسبه في انتظار أن يأتيك سعر أعلى.. تذكر هذه الجملة باستمرار!

### النصيحة الخامسة عشر:

لا تتحدث بالسوء عن منافسيك حاول أن تمتدحهم كلما سنحت الفرصة.. وبالتأكيد سيصلهم ثأؤك هذا إن عاجلاً أم آجلاً.. اجعلهم دائماً منافسين لك، ولكن لا تحولهم إلى أعداء.. إن كنت تفهم ما أعنيه!

15 نصيحة مختصرة واضحة بسيطة صريحة، يُمكنها أن تُغير من مستوى تطور مشروعك بشكل كامل إلى الأفضل.. فقط إذا قمت بتطبيقها بشكل صحيح!

هذا دورنا على أية حال.. نُخبرك بالقواعد والأساسيات، ونترك لك

التطبيق..

في النهاية، طبق هذه القاعدة دائماً على مسؤوليتي:

إذا كان مُنافسك أصغر منك، فحاول أن تستأجره أو تشتريه أو تضمه إليك.. فإذا لم يتزحزح، فحاول أن تُحطمه وتسحقه!.. فإذا لم تتجح أيضاً، فاجعل منه صديقاً وتحالف معه ضد الأفيال الضخمة!

ولكن، لا تُحارب أبداً النمر بمفردك يا صديقي.. إذا أردت أن

ينجح مشروعك في النهاية!

وختاماً تذكر قول أف. روبرت جاكوبس مستشار التغيير، ومؤلف كتاب (التوقيت الصحيح للتغيير الاستراتيجي): (إن المؤسسات الأكثر نجاحاً في المستقبل هي، تلك المؤسسات القادرة على إحداث التغيير السريع والفعال، الذي ينطوي على تطويرات جوهرية تدوم طويلاً وتشمل النظام برمته).

