



خلاصة أسبوعية لأحدث كتب الإدارة والأعمال تأتيك عبر الإنترنت أو البريد الإلكتروني

نجاح بمفردك

دليل البقاء والتنافس عندما تكون مديراً لنفسك

سارة إدواردز وبول إدواردز

الخلاصة دوت كوم alkhulasah.com موقع تمتلكه وتديره شركة أريبيكسمريز دوت كوم المحدودة Arabicsummaries.com LTD والتي تعنى بتقديم خلاصة مركزة في ثماني أو تسع صفحات لأحدث كتب الإدارة والأعمال وترسلها لمستخدميها بواسطة البريد الإلكتروني كل أسبوع. تمكن هذه الخلاصة المشتركين من الحصول على اطلاع واسع لآخر مفاهيم واستراتيجيات الإدارة والأعمال وذلك باستثمار ساعة واحدة فقط أسبوعياً وفي مقابل رسم اشتراك زهيد. للمزيد من المعلومات نرجو التكرم بزيارة موقعنا <http://www.alkhulasah.com>

نحو بناء مجتمع محترف



الفكرة الرئيسية

إن كل من يتخلى عن العمل التقليدي والأمان الذي يوفره نظام دفع الرواتب المنتظمة في سبيل الدخول إلى مجال الأعمال الحرة يواجه نوعاً من التحدي النفسي لكونه سيصبح مدير نفسه بدلاً من كونه تابعاً أو موظفاً لدى شخص آخر. ولكن إذا أمكنك التغلب على هذه التحديات النفسية، فإنك ستجد أن العمل الحر يقدم لك أكثر فرص العمل المتاحة إنتاجاً للأرباح وأكثرها إمتاعاً وأماناً في نفس الوقت. إن المفتاح إلى الحصول على هذه الفوائد يكمن في اتباع الأسلوب الصحيح في العمل مصحوباً بتنمية السمات الشخصية التي من شأنها أن تعزز وتقوي نجاح مشروع العمل مثل: الثقة والدافع (أو الحافز) وضبط النفس والثقة بالنفس. إذا قمت بتنمية الاتجاهات والمهارات الصحيحة في العمل، فإن العمل الحر سوف يكون مريحاً لدرجة كبيرة بالنسبة لك، كما أنه سيتيح لك قدرًا كبيراً من الحرية. وعندئذٍ لن تتمكن فقط من التواجد والبقاء في مجال الأعمال، ولكن عمالك سوف ينمو ويزدهر. ولكن، إذا فشلت في تنمية هذه المهارات، فإن دخولك إلى مجال العمل الحر سوف يصح كارثة محققة بالنسبة لك. لحسن الحظ فإن كل من يختارون العمل الحر يملكون القدرة على بناء مستقبل عملهم بأيديهم. فهم يستطيعون أن يحققوا مستوى المعيشة الذي يسعون إلى تحقيقه. إن هذا يتطلب منهم فقط أن يوجدوا نوعاً من التوافق بينهم وبين طريقة تفكيرهم، وأن يديروا أعمالهم بنجاح.

الجزء الأول - تنمية العقلية التي تهتم بتحقيق الأرباح بدلاً من التفكير في الراتب الذي ستتقاضاه

صفحة 2

إن قيامك بتحويل طريقة تفكيرك من العمل كموظف لدى شخص آخر إلى العمل من أجل بناء وتأسيس مشروع العمل الخاص بك هو تحدٍ كبير بالنسبة لك، وعادة ما يكون مثبطاً للعزيمة. حيث أن اهتمامك سوف ينتقل بشكل مفاجئ من الاعتماد على نظام تقاضي الرواتب المنتظمة إلى التفكير في كيفية تحقيق الأرباح.

إن المدخل إلى تحقيق هذا التحول من طريقة تفكير إلى أخرى ليس في أن تمتلك مدخرات كبيرة من رأس المال أو حتى في أن يكون لديك سيرة ذاتية قوية. ولكن المدخل إلى تحقيق ذلك هو كيف تفكر في نفسك وفي عملك بطريقة إيجابية.

الجزء الثاني - تنظيم العمل بحيث تستطيع أن تقوم بعمل كل ما يتطلبه الأمر لتحقيق النجاح

صفحة 4

إذا كنت تعمل موظفاً في شركة معينة، فعندئذٍ سوف يكون لديك وظيفة واحدة لتقوم بأدائها. أما إذا كنت تعمل عملاً حرًا، فإنك ستضطر للقيام بأداء ثلاث وظائف:

1. تأسيس وتكوين مشروع عمل جديد.
2. العمل في هذا المشروع.
3. إدارة هذا المشروع والإشراف عليه.

إن القيام بهذه الأدوار الثلاثة المختلفة والتوازن بينها هو واحد من أهم التحديات التي تواجه كل من يعمل في مجال العمل الحر. فهناك دائماً الكثير من الأعمال لتقوم بها، لدرجة أنك لن تجد الوقت الكافي لأداء كل هذه الأعمال. ولكن المستثمرين الأذكياء يجدون الطرق التي يمكنهم بها أن يجعلوا عملهم يدير نفسه بنفسه قدر الإمكان. وبهذه الطريقة يمكنهم التفرغ للتركيز على القيام بالمهام التي يستمتعون بشكل شخصي بأدائها أكثر من أي شيء آخر.

الجزء الثالث - كيف تؤهل نفسك بشكل فعال لكي تصبح رئيس العمل الذي طالما حلمت بالعمل معه

صفحة 6

إن معظم المتفوقين في عالم الرياضة الذين يحققون إنجازات وبطولات كبيرة يستعينون بمديرين لأعمالهم وبمديرين ليساعدوهم على إخراج أفضل ما لديهم من أداء. ولكن هذا النظام من الدعم و المساعدة لا يتوفر لكثير من الناس في أعمالهم. ولذلك، عليك أن تتعلم كيف تصبح مدير أعمال نفسك. فيجب أن تتعلم كيفية استخدام التقنيات المطلوبة لكي تستطيع أن تخرج أفضل مستويات الأداء الموجودة بداخلك. إذا استطعت أن تتعلم كيفية التحكم في تقلبات مشاعرك نحو عملك، فإنك ستنتج في هذا العمل.

الجزء الرابع - كيف تستمتع بنجاحك

صفحة 8

من السهل أن تضع لنفسك هدفاً معيناً، ولكن من الصعب الوصول إليه، وتعتبره النقطة التي إذا وصلت إليها يمكنك أن تصنف عملك كعمل ناجح وأن تعتبر نفسك إنساناً ناجحاً. وهذا الحد الذي تضعه لنفسك من الممكن أن يكون تحقيق قدر معين من المبيعات، أو تكوين رصيد بنكي ضخيم وما إلى ذلك.

لكن رجال الأعمال الأذكياء يدركون أن رحلة الكفاح من أجل تحقيق النجاح من الممكن أن تكون مريحة وممتعة مثلها مثل الوصول إلى الهدف النهائي. إنهم يستمتعون بالقيام بالأعمال التي تجعلهم يتقدمون في عملهم بنفس القدر الذي يشعرون به بالرضا عما حققوه في عملهم، وما يسرون نحو تحقيقه في المستقبل.



الجزء الأول تتمية العقلية التي تهتم بتحقيق الأرباح بدلاً من التفكير في الراتب الذي سوف تتقاضاه

الفكرة الرئيسية

إن قيامك بتحويل طريقة تفكيرك من العمل كموظف لدى شخص آخر إلى العمل من أجل بناء وتأسيس مشروع العمل الخاص بك هو تحدٍ كبير بالنسبة لك، وعادة ما يكون مشبطاً للزعيمية. حيث أن اهتمامك ينتقل بشكل مفاجئ من الاعتماد على نظام تقاضي الرواتب المنتظمة إلى تركيز التفكير على كيفية تحقيق الأرباح.

إن المدخل إلى تحقيق هذا التحول من طريقة تفكير إلى أخرى ليس في أن تمتلك مدخرات كبيرة من رأس المال أو حتى في أن يكون لديك سيرة ذاتية قوية، ولكن المدخل إلى تحقيق ذلك هو كيف تفكر في عملك وفي نفسك بطريقة إيجابية.

الأفكار المساعدة:

إن نظام التعليم التقليدي غير معد لتعليم الناس كيفية العمل في مجال الأعمال الحرة. في الواقع إن النظام التعليمي يعمل على تحقيق هدفه بتخريج موظفين أكفاء - أي أشخاص يحضرون إلى العمل وفق جدول محدد، ويأخذون فترات راحتهم في الموعد المحدد، ويقومون بعمل كل ما يطلب منهم. إن هذه هي العقلية التي يتحكم فيها جدول الرواتب. هذه العقلية تفكر بطريقة "قم بعمل ما يتوقع منك عمله، فربما تحصل على علاوة أو ترقية".

ولكن في عالم الأعمال الحرة ليس من المهم أن يكون لديك عادات وقواعد يومية تتبعها في العمل. في الواقع، لا توجد أية قواعد في مجال الأعمال الحرة إلا قاعدة واحدة وهي القيام بعمل كل ما يجب لتحقيق الأرباح. إن هذا يتطلب منك التفكير بطريقة مختلفة تماماً، والتصرف على أساس أنه حتى النصائح التي تبدو أنها حسنة النية والتي يقدمها لك الآخرون (مثل التفكير بشكل إيجابي والعمل باجتهاد) من الممكن أن تصبح معوقة للإنتاج.

وعلى مر الزمان، كان الأشخاص الذين يعملون في مجال العمل الحر كان يطلق عليهم المستثمرون. أما في بيئة العمل الآن، فرجال الأعمال قد حلوا محل المستثمرين. ما هو الفرق بين المستثمر ورجل الأعمال؟

■ المستثمر هو من يخوض تجربة العمل في عالم التجارة والتي تتطلب قدرًا معقولاً من الإقدام والمخاطرة.

■ أما رجل الأعمال فهو يعمل من أجل تحقيق هدف أسما من مجرد تأسيس مشروع العمل. إن رجال الأعمال يكسبون رزقهم بأنفسهم مما يمكنهم من أداء العمل الذي يستمتعون بأدائه. إنهم يستمتعون بأداء العمل أكثر من استمتاعهم بتأسيس مشروع عمل تجاري ناجح.

بالنسبة للمستثمر، فإن طبيعة العمل الذي يقوم بأدائه تعتبر شيئاً ثانوياً مقارنة بحجم النجاح الممكن تحقيقه (والذي يتم قياسه بناءً على اختياراتهم). أما بالنسبة لرجال الأعمال، فإن طبيعة العمل الذي يقومون بأدائه هي الدافع الأساسي لهم. كما أن حاجتهم إلى الاشتراك في العمل ببساطة تتيح لهم الفرصة ليتفوقوا في مجال العمل الذي يحبونه.

بمعنى آخر: إن المستثمرين يرغبون في العمل من أجل تأسيس مشروع جديد. أما رجال الأعمال فيرغبون في العمل في مجال وظيفة العمل الذي يحبونه ويفضلونه فهو حافزهم الأول. إن الفرق يصبح أكثر وضوحاً عندما يتطور مشروع العمل ويزدهر. فالمستثمرون سوف ينشغلون بالإدارة والتحكم في معدل نمو وتطور مشروع العمل. أما رجل الأعمال فسوف يفضل أن يستعين بشخص آخر ليدبر مشروع العمل ويتعامل مع تفاصيل العمل الصغيرة، وذلك حتى يتفرغ لأداء العمل الذي يستمتع بأدائه أكثر من أي شيء آخر.

إن معظم مشروعات العمل الحر تميل إلى التركيز على كيفية التدخل في العمل ومعرفة المزيد عن تفاصيل العمل الدقيقة، كما أنها معدة لتناسب المستثمرين بشكل أكبر، وليس لتناسب رجال الأعمال. ولكن في الواقع إن منزلة رجال الأعمال في المجتمع الآن ترتفع بشكل أسرع. وهذا التيار سوف يستمر أيضاً في المستقبل حيث أن هناك بعض التغيرات الهامة التي تحدث الآن في مجتمع الأعمال واسع النطاق. المبادئ الاثنا عشر الأساسية لكي تصبح رجل أعمال ناجح هي:

1. إدراك أن الأفضلية الآن للعمل الحر

منذ عشرين عاماً فقط كان يعتبر العمل الحر شيئاً شديد المخاطرة. أما الآن، فالكثير من الناس يشعرون بالارتياح

لقيامهم ببناء مستقبلهم الاقتصادي بأنفسهم بدلاً من الاعتماد على الشركات التي يعملون بها لتوفر لهم وظيفة وراتباً محدداً. وهذا التيار سوف يستمر في التطور بشكل سريع في المستقبل.

في الواقع، إن معظم الخبراء يعتقدون أن حوالي 50% من السكان الذين يدخلون ضمن قوة العمل في المستقبل سوف يعملون بالأعمال الحرة. فالعراقيل التي تعوق الدخول إلى مجال العمل الحر سوف تختفي عندما تجتمع التأثيرات العملية لعصر تكنولوجيا المعلومات مع تدني أسعار وسائل التكنولوجيا الحديثة.

2. الاعتراف بأن الأمان الذي توفره الوظيفة التقليدية الثابتة هو مجرد وهم على مدار التاريخ فإن الناس الذين يعملون في وظيفة ثابتة يشعرون بنوع من الأمان أكثر من الذي يشعر به الأشخاص الذين يعملون في مجال العمل الحر. ولكن وفي ظل وجود هذه الخلفية التاريخية الحافلة بفصل الكثير من العاملين من وظائفهم، وإجراء الكثير من التعديلات وإعادة صياغة العمل في بعض الشركات، أدرك رجال الأعمال أن الأمان الذي توفره الوظائف الثابتة هو مجرد وهم. كما أنهم أدركوا أن أقصى درجات الأمان تتحقق عندما يعمل الإنسان عملاً حراً ولا يصبح قلقاً بشأن ما سوف تقوم الشركة بعمله.

إن رجال الأعمال يجدون أقصى درجات الأمان في المعرفة التي يجمعونها بأنفسهم، كما أنهم يقومون بتكوين علاقة مباشرة بين ما يوجدونه من معرفة وما يكتبونه من الآخرين.

3. انتقالك من مجرد انتظار ضربات الحظ إلى قيامك بإيجاد الفرص وضربات الحظ بنفسك

إذا كنت تعمل موظفاً في شركة ما، فإن نجاحك سوف يتأثر إلى حد كبير برئيسك في العمل وبالعديد من الأشخاص الآخرين. أما إذا كنت رجل أعمال تعمل في مجال العمل الحر، فإنك لن تستطيع أن تلوم أي شخص آخر عندما يبدأ العمل في السير ببطء. إن هذه الحقيقة تخيف بعض الناس، بينما تحفز البعض الآخر لاستغلال الموارد غير المستغلة في العمل.

إن رجل الأعمال يستجيب للعقبات والعثرات الوقتية التي تواجهه بأن يشمر عن ساعديه ويحاول إيجاد بعض الأفكار الجديدة وبعض البدايات الجديدة. فرجال الأعمال يوظبون على أداء أعمالهم الأساسية إلى أن يتمكنوا من إيجاد الفرصة أو ضربة الحظ التي يسعون إلى الوصول إليها طوال الوقت.

4. التحول من اتباع القواعد والقوانين إلى تتبع نتائج العمل.

إن رجال الأعمال يدركون تماماً أنه لا توجد طريقة "سليمة" وأخرى "خاطئة" لعملية تأسيس مشروع العمل الخاص. إنهم ينظرون إلى عملية تأسيس مشروع العمل الخاص على أنها تجربة، يجب أن يستمر العمل إذا ما أثبت نجاحه في هذه التجربة وأن يتوقف العمل إذا ما أثبت فشله فيها.

وبدلاً من التخوف من المجهول، فإن رجال الأعمال يستمتعون بأداء العمل الحر كما هو، ويستمتعون بحرية القيام بعمل كل ما يتطلبه تحقيق النجاح. وهذا يتطلب منهم أن يركزوا على تتبع النتائج المرجوة بدلاً من اتباع مجموعة من القواعد والقوانين التحكيمية.

5. الانتقال من سيطرة المهارات إلى التسويق

إن الموظفين الذين يتقاضون الرواتب بشكل منتظم يهتمون بأداء وظائفهم بشكل جيد. أما رجال الأعمال فيبحثون دائماً عن وسائل جديدة ومبتكرة يمكنهم بها أن يجعلوا الناس يتعرفون على ما يقدمونه (من منتجات وخدمات). الموظفون يتحدثون عن سيرتهم الذاتية ومؤهلاتهم. أما رجال الأعمال فيتحدثون عن مميزات وفوائد ما يقدمونه من وجهة نظر العملاء "المحتملين".

التفكير بأسلوب تسويقي يعني أن تحول اهتمامك من التركيز على كيفية أدائك لوظيفتك إلى التركيز على ما يمكنك أن تقدمه للآخرين.

6. اعتبار ارتكاب الأخطاء خطوة نحو التقدم نحو الهدف بدلاً من اعتبارها نهاية لرحلة العمل

الأشخاص الذين يعملون في الوظائف الثابتة يخشون ارتكاب الأخطاء. أما رجال الأعمال فينظرون إلى الأخطاء ببساطة على أنها ضريبة التعلم، كما ينظرون إليها على أنها رد فعلي سلبي يشير إلى الحاجة إلى تغيير اتجاه وأساليب العمل. إن الكثير من الأشخاص الذين حققوا نجاحات كبيرة في أعمالهم (عندما يتأملون حياتهم العملية) يقومون بتعريف الأخطاء على أنها نقاط التحول الرئيسية في طريقهم نحو تحقيق النجاح طويل المدى.

إن هذا لا يعني أن رجال الأعمال ليسوا أذكياً. فهم يحاولون أن يبعدوا أخطاءهم عن أنظار الجماهير، وأن تكون أخطاؤهم في المواضيع التي لن ينتج عنها ضرر. إن رجال الأعمال ليسوا مجانين، فهم يعملون باجتهاد ليتجنبوا تكرار ارتكاب الأخطاء.

7. رجال الأعمال يحاولون الحفاظ على وجود العديد من الاختيارات المتاحة



اقتباسات:

- "إن أفضل طريقة تستطيع بها أن تتبأ بالمستقبل هي أن تشكله بنفسك".
- ألان كاي
- "إن المصير لا يعني الصدفة ولكن يعني الاختيار. لا يجب أن تنتظر وقوع هذا المصير، وإنما يجب أن تحاول تحقيقه".
- وليام جيننجز برايان
- "عملاؤك هم مصدر التمويل الوحيد لك".
- تم مولن - ناشر كتالوج
- "إن الطريق إلى تحقيق النجاح هو مضاعفة مرات الفشل".
- توماس واظسن - أحد مؤسسي شركة IBM
- "إن تحقيق النجاح والنصر يبدأ دائماً داخل العقل أولاً، فهذا النجاح هو حالة مزاجية بحتة. ثم بعد ذلك يبدأ في التألق والثبات فلا تملك الظروف إلا أن تلبى رغباته".
- دوكان جريسي
- "ألقى بأموالك في اتجاه الطريق الذي تريد أن تسير فيه، والبقية سوف تأتي تبعاً".
- ديفيد بيارد - مخرج سينمائي
- "لا يوجد مسافرون على متن مركبة الفضاء "إيرث"، فقط طاقم القيادة".
- باكمنستر فولر
- "أنا لا أحب أن أعمل - ولا أحد يحب أن يعمل. ولكنني أحب ما أجده في العمل - أي الفرصة في إيجاد نفسي وإثباتها".
- جوزيف كونراد
- "هل من الممكن أن يغير النجاح طبيعة التركيب البشري بالكامل بين عشية وضحاها؟ هل من الممكن للنجاح أن يجعل الإنسان يشعر بأنه أكثر طولاً أو حيوية أو وسامة، أو موهوباً بشكل فائق، أو يشعر بأمان شديد، ويتأكد من أن الحياة سوف تسير على هذا المنوال دائماً بالطبع من الممكن للنجاح أن يفعل كل ذلك بالإنسان، إنه يفعله بالفعل".
- موس هارت
- "لقد كنا نشعر بسعادة كبيرة وبعاطفة جياشة لأننا في المستقبل سوف نترك العالم المعروف وراءنا. إنه لشعور رائع أن تكون قادراً على تقرير مصيرك وحياتك الخاصة بنفسك، وأن تطيع دون قيود النداءات الغامضة النابعة من داخلك، وأن تتبع أحلامك وعواطفك".
- دوكان جريسي
- "بمجرد أن تقوم بالانتقال من التفكير بعقلية الاعتماد على الرواتب الثابتة المنتظمة إلى التفكير بعقلية إحراز وتحقيق الأرباح، ستجد أن النجاح في العمل الحر لم يعد مجرد بريق خداع تلمح إلى الوصول إليه أو تحارب من أجل تحقيقه. لقد أصبح العمل الحر حقيقة واقعة يمكنك الاستمتاع بها الآن أنت وغيرك من الملايين من الناس. يمكنك الآن أن تتنفس بحرية. ومن هذا المنظور يمكنك أن ترى إلى أين ستتجه. فأنت الآن مستعد لتحمل المسؤولية بثقة، وللتقدم خطوة بخطوة في الاتجاه الذي تريد أن تسير فيه".
- سارة وبول إدواردز
- "باختصار، إن العمل في مجال العمل الحر يتطلب منك أن تتخلى عن أمرين: التفكير بالعقلية التي يتحكم فيها الرواتب الثابتة، والمذهب الكلاسيكي في القيام بأداء الأعمال. إن هذا يعني العمل بأسلوب جديد ومختلف تماماً. في الوقت الذي نجد فيه أن معظم الموظفين الأكفاء يتعلمون كيفية أداء العمل بكفاءة في ظل نظام يتحكم فيه الكثير من القواعد والقوانين، نجد أن معظم المستثمرين الناجحين يميلون عادة إلى العمل خارج نطاق القواعد والقوانين. أما الآن، فالمستثمرون ورجال الأعمال الجدد لا يتوافقون مع هذه الصورة للمنشقين عن القواعد والقوانين. فعادة نجد أن هؤلاء المستثمرين قد كانوا مجتهدين في دراستهم، وكانوا موظفين أكفاء قبل اتجاههم إلى العمل الحر. وهناك الكثير منهم كان على وشك الوصول إلى القمة قبل الوصول إليها بالفعل. ولكنهم اتجهوا إلى العمل الخاص ليحققوا المزيد من النجاح. فرجال الأعمال الآن يتجهون بشدة نحو تحقيق المزيد من الإنجازات، ويحاربون من أجل التفوق في عملهم".
- سارة وبول إدواردز

- أمامهم طوال الوقت.
- إن رجال الأعمال الناجحين يدركون أن الأحوال تتغير دائماً في سوق الأعمال، كما أنهم يدركون أن أسباب هذا التغير خارجة عن نطاق سيطرتهم. لذلك، فإنهم يعملون باجتهاد من أجل إيجاد المزيد من فرص العمل أمامهم بما يفوق ما يستطيعون القيام به من أعمال. وذلك لأن عدداً قليلاً فقط من هذه المشروعات يحقق نجاحاً مثيراً.
- إن رجال الأعمال يعرفون كيف يقبلون كل فرصة تتاح أمامهم في مجال الأعمال. كما أنهم يدركون أنه ليس هناك أي اتفاق ذي أهمية في مجال الأعمال إلا عندما يحصلون بالفعل على المال أو عندما يتم بالفعل تنفيذ اتفاقية موثقة بعقد.
8. رجال الأعمال يركزون تفكيرهم على الانطلاق وليس على الحدود التي تقيد تقدمهم
- الموظفون ينشغلون بالتفكير في مهامهم الوظيفية. أما رجال الأعمال فيركزون على تنمية المنتجات والخدمات الجديدة التي يقدمونها. كما أنهم يبحثون عن الطرق الجديدة التي يستطيعون بها أن يشرحوها مميزات وفوائد هذه المنتجات إلى العملاء المحتملين.
- بمعنى آخر: رجال الأعمال يقدمون على توسيع نطاق الفرص المتاحة أمام مشروع العمل الخاص بهم. أما الموظفون فلا يقدمون على عمل ذلك إلا عندما يساعدهم ذلك على التقدم في وظائفهم.
9. رجال الأعمال ينظرون إلى المال على أنه شيء متضاعف، ينفقون بعضاً منه في سبيل الحصول على المزيد.
- إن الموظف أو العامل يحتفظ في عقله بقائمة طويلة من الأشياء التي يريد شراءها عندما يتوفر لديه المال اللازم لذلك. أما رجال الأعمال فيدركون تماماً أن العمل الحر قد يتطلب منك أحياناً أن تنفق المزيد من الأموال لكي توجد لعملك الصورة التي تريدها. كما أنهم يركزون بشكل أكبر على كيفية توفير المال اللازم لتسيير عملهم. إنهم مستعدون لتقديم الدعم المالي اللازم لعملهم على المدى القريب، وذلك حتى يقدم لهم عملهم الدعم الذي يحتاجونه على المدى البعيد.
- في الواقع، إن رجال الأعمال يعملون بمبدأ "إنفاق بعض الأموال في سبيل الحصول على المزيد منها". أما الموظفون فيكسبون أموالهم حتى يستطيعوا إنفاقها.
10. رجال الأعمال يركزون اهتمامهم على جاذبيتهم الشخصية وليس على مركزهم الوظيفي.
- الموظفون ينشغلون بالتفكير في نظام التسلسل الوظيفي في الشركة. أما رجال الأعمال فلا يعتمدون على الآخرين في تقدير قيمتهم وإعطائهم الإحساس بالأهمية. إنهم يخلقون هذا الشعور داخلهم من خلال إيمانهم بأنفسهم وبقيمته مواهبهم وقدراتهم.
- إن رجال الأعمال المتميزين يحددون السمات الشخصية التي يجب أن تتوفر لديهم، كما يحددون الشكل الذي يريدون أن تكون عليه شخصياتهم، ثم يبدؤون في التصرف على هذا الأساس بالفعل. وحتى قبل إدراكهم لذلك، فإن رجال الأعمال سريعاً ما يصبحون شخصيات هامة ومحل احترام الجميع.
11. رجال الأعمال ينظرون إلى النجاح كمشروع مشترك.
- رجال الأعمال مستعدون للعمل والتعاون مع أي شخص آخر يسير في نفس الاتجاه. فرجال الأعمال لا يشعرون بالحاجة إلى أن يكونوا متميزين عن أقرانهم مثلما يشعر الموظفون بذلك. كما أنهم لا يشعرون بأن مدخلات رجال الأعمال الآخرين قد تشكل تهديداً لهم.
- في الحقيقة إن أكثر رجال الأعمال نجاحاً يعملون باجتهاد من أجل إيجاد المزيد من الأعمال لرفاقهم في العمل ولن تربطهم بهم صلات قوية. وذلك لأنهم يدركون أن هؤلاء الناس سوف يردون المعروف بنفس الطريقة، إذا كانوا يستحقون أن يكونوا شركاء في العمل لفترات طويلة الأجل.
12. رجال الأعمال هم المدربون والرفاق والمشجعون في نفس الوقت.
- إن الموظفين يتقدمون في عملهم عندما يشعرون بالليل من اهتمامات مديريهم في العمل. حيث يشير ذلك إلى أنهم يسيرون في الطريق الصحيح، كما أنه يبرز مستقبلهم الوظيفي المتوقع. أما رجال الأعمال فيتحملون مسؤولية أنفسهم في البقاء متحفزين ومنتهبين ومستعدين للعمل طوال الوقت، ذهنياً وبدنياً.
- وذلك يتطلب منهم أن يكون لديهم نوع من الثقة بالنفس والنضج اللازمين للحفاظ على الروح المعنوية المرتفعة وعلى طاقاتهم، وذلك عن طريق استخدام أي وسيلة في العمل تتناسب مع طبيعة شخصياتهم.



الجزء الثاني

تنظيم العمل بحيث تستطيع أن تقوم بعمل كل ما يجب لتحقيق النجاح

الفكرة الرئيسية

إذا كنت تعمل موظفًا في شركة معينة، عندئذ سيكون لديك وظيفة واحدة لتقوم بها. أما إذا كنت تعمل عملاً حراً في مشروع عمل خاص بك، عندئذ سيكون لديك ثلاث وظائف لتقوم بها.

1. تأسيس وتكوين مشروع عمل جديد.
2. العمل في هذا المشروع.
2. إدارة هذا المشروع والإشراف عليه.

إن القيام بأداء هذه الأدوار الثلاثة المختلفة والموازنة بينها هو واحد من أهم التحديات التي تواجه كل من يعمل في مجال العمل الحر. فهناك دائماً الكثير من الأعمال لتقوم بها لدرجة أنك لن تجد الوقت الكافي للقيام بها. ولكن المستثمرين الأذكياء يجدون بعض الطرق التي يمكنهم بها أن يجعلوا عملهم يدير نفسه بنفسه قدر الإمكان. وبهذه الطريقة يمكنهم التفرغ للتركيز على القيام بالعمل الذي يستمتعون بشكل شخصي بأدائه أكثر من أي عمل آخر.

الأفكار المساعدة

المبادئ التسع التي تجعل مشروع العمل يدير نفسه بنفسه هي:-

1. كن منظماً

الكثير من رجال الأعمال يكتفون ويقنعون بالعمليات التشغيلية التي تستهلك الكثير من الوقت دون التفكير في أفكار أو حلول أخرى جديدة. كن منتبهاً دائماً للفرص التي تواتيك لتنظيم العمليات التشغيلية وتنظيم كل شيء في العمل، وذلك من أجل زيادة مستوى الكفاءة في العمل.

2. استخدام وسائل التكنولوجيا الحديثة كلما أصبح ذلك متاحاً

عليك أن تأخذ بأسباب التكنولوجيا الحديثة كطريقة لإنجاز المزيد من الأعمال في القليل من الوقت والجهد والمال. فعلى الأقل سوف تحتاج إلى:-

- 1 - جهاز كمبيوتر شخصي.
- 2 - طابعة ليزر.
- 3 - آلة تصوير غير باهظة الثمن.
- 4 - خطين من الخطوط التليفونية، أحدهما خط هاتفي والآخر للفاكس والمعلومات.
- 5 - جهاز لتلقي المكالمات أو تشغيل خدمة البريد الصوتي.
- 6 - جهاز فاكس.
- 7 - كمبيوتر مودم.
- 8 - أي نوع من أنواع المنظم الإلكتروني.

إذا توفرت لديك جميع هذه التجهيزات، عندئذ سوف تصبح على قدم المساواة مع هؤلاء الذين يملكون مصادر وموارد أكبر بكثير.

3. لا تحاول أن تقوم بعمل كل شيء بنفسك

ابحث عن الوظائف التي من الممكن أن يقوم بأدائها العاملون الذين يعملون لبعض الوقت، أو الموظفون الدائمون الذين يعملون بنظام اليوم الكامل، أو المتعاقدون الذين يتم الاستعانة بهم من خارج العمل. استخدم هؤلاء الناس حسب الحاجة إليهم إذا كان يناسبك ذلك.

4. استند من طاقات الأشخاص الآخرين

ابحث عن الفرص التي تتيح لك الاشتراك في مشروعات العمل المشتركة. حاول أن تكون شبكة من الأشخاص الذين يحاولون الوصول إلى نفس السوق المستهدف الذي تسعى إلى الوصول إليه. حاول أن تتعرف على الأشخاص الذين يستطيعون أن يفتحوا باب الفرص أمامك.

5. استعن بالخبراء حيثما وحينما يكون ملائماً

ابحث عن المعلومات الهامة التي من الممكن أن تجعل حياتك العملية أكثر سهولة وأكثر تنظيمًا. أنت في حاجة إلى الاستعانة بمجموعة من المتخصصين في مجالاتهم الذين يستطيعون تزويدك ببعض الخبرة والمهارة في المجالات التي ربما تكون ضعيف المستوى فيها.

6. حدد الأشياء الصغيرة التي من الممكن أن يكون لها تأثير كبير على نتائج عملك، وحاول أن تقوم بأدائها على أحسن وجه.

في معظم مشروعات العمل نجد أن هناك عنصراً واحداً أو عنصرين فقط لهما التأثير الأكبر على مستوى جودة النتائج التي يتم تحقيقها في هذا العمل. حاول أن تحدد هذه العناصر في مشروع العمل الخاص بك، واعمل على أن يكون أداء هذه العناصر أداءً جيداً حتى ولو كان اهتمامك بهذه العناصر سوف يكون على حساب جميع العناصر الأخرى. وذلك لأن الاهتمام بهذه العناصر سوف يؤدي إلى إنتاج أرباح كبيرة على المدى البعيد.

7. حاول أن تجد طرقاً مبتكرة ليكون عملك أكثر ذكاءً وليس أكثر صعوبة. كثيراً ما نجد أن التفاصيل الصغيرة الدقيقة التي من السهل التعامل معها تتراكم حتى تصبح قضايا رئيسية وهامة. أما اتباع الأسلوب الذكي في العمل فهو أن تضع بعض الأنظمة التي تمكنك من التعامل مع هذه التفاصيل الدقيقة بمجرد حدوثها.

8. قم بإعداد نظام محدد للعمل للتعامل مع الأمور متكررة الحدوث

حدد الأشياء التي تحتاج إلى القيام بعملها بشكل متكرر، ثم أسأل نفسك: كيف يمكنني إتمام ذلك؟ ثم قم بتنفيذ كل ما هو مطلوب. إن مرحلة إعداد هذا النظام سوف تستغرق بعض الوقت، ولكن العائد طويل الأجل من الوقت الذي سوف يتم توفيره سوف يكون هائلاً.

9. ضم الكثير من أنشطة العمل مع بعضها البعض

حاول في كل ما تفعله أن توفيق قدر الإمكان بين أكبر عدد ممكن من الأنشطة لكي تتم في نفس الوقت. إنك سوف تتدهش من حجم الإنجازات التي تتحقق إذا قمت بتنفيذ العديد من الأنشطة في نفس الوقت. حيث أنك ستمتكن من توفير الوقت والطاقة اللازمة لعناصر العمل الأخرى.

وعموماً، فإن التسويق يعتبر أكثر النشاطات استهلاكاً للوقت في أغلبية مشروعات العمل. وهناك أسلوبان يتم اتباعهما في التسويق، وهما:-

1 - الخروج إلى ميدان العمل ومحاولة إيجاد العمل.

2 - اجتذاب الأعمال لتأتيك.

ومن الواضح أن الخيار الثاني هو أفضل الخيارين. وحتى تتمكن من تحقيق ذلك الخيار عليك أن تجرب استخدام استراتيجية التسويق الموجه إلى الجماهير، وهي استراتيجية لوضع مشروع العمل بطريقة تجعله أول شيء يفكر فيه الناس عندما يحتاجون إلى منتج يقدمه هذا المشروع.

الخطوات الأربع الأساسية لبناء قاعدة جماهيرية تسويقية هي:-

1. حدد الميزة الفريدة التي يتميز بها عملك.

قم بدراسة ما يقدمه منافسوك. تحدث مع عملائك السابقين. ما هو الشيء الذي تقدمه على وجه الخصوص ولا يستطيع الآخرون تقديمه؟ حدد بالضبط الشيء الذي يجعل منتجاتك وخدماتك متميزة.

2. حاول أن تجد خطة مناسبة تؤدي بميزتك الفريدة إلى تحقيق أفضل النتائج.

إن هذا سوف يعتمد على الميزة الفريدة التي يتميز بها عملك. حاول أن تجد أفضل المواقع والبيئات الممكنة التي يمكن لميزتك الفريدة أن تأتي في المقدمة فيها وأن تزدهر فيها. إن هذه البيئات لابد أن تكون محل الاهتمام والتركيز الأول لخطتك التسويقية. عليك دائماً أن تذهب حيث تتواجد مواطن القوة لديك.

3. قدم بعض العينات المجانية من منتجاتك وخدماتك إلى العملاء

إن هذه هي أكثر التقنيات التسويقية استخداماً وانتشاراً في عالم الأعمال. كما أنها أيضاً أكثر الطرق مباشرة لبناء قاعدة جماهيرية تسويقية. حاول أن تجد الطرق التي تستطيع بها أن تجعل أكبر عدد ممكن من الناس يجربون منتجاتك أو خدماتك. وإذا كانت هذه المنتجات على نفس المستوى من الجودة الذي كنت تتوقعه، فإن هؤلاء الناس سوف يعودون ليطلبوا بهذه المنتجات بشدة.

4. اعرض مميزات المنتجات التي تقدمها في أكبر عدد ممكن من وسائل الإعلام المختلفة

كلما زاد عدد أساليب العمل التي تستغلها، تحسن مستوى عملك. فبعد أن تبدأ العمل بأقوى اختياراتك، عليك الآن أن تقوم بتغطية جميع النواحي في مجال عملك ككل. ابحث عن الفرص المناسبة لتلقي فيها كلمة عن منتجاتك أو تعرض فيها مميزات منتجاتك أمام العامة. حاول أن تستفيد من البرامج التليفزيونية التجارية ووسائل الإعلام المطبوعة في الترويج لمنتجاتك. سع إلى الحصول على تغطية وسائل الإعلام المسموعة والمرئية.

إن الجهود المركزة التي تستمر بمرور الوقت من الممكن أن توجد قاعدة التسويق الجماهيرية التي تسعى إلى تحقيقها. حاول أن تحول اهتمامك من محاولة البقاء والاستمرار في سوق العمل والانتقال من مشروع عمل إلى آخر، وبدلاً من ذلك حاول أن تؤسس مشروع عمل خاص بك. وبمجرد أن يتولد لديك هذا الدافع الذي يوجد وجود قاعدة تسويق جماهيرية عريضة، عندئذ سوف يزيد حجم النتائج التي يحققها كل فرد مكون لبرنامج التسويق الخاص بك.



وقت كافٍ لنفسك لتستعيد فيه نشاطك ولتهتم فيه بالأمر الشخصية المهمة بالنسبة لك. بالإضافة إلى إضافة بعض الإثارة إلى حياتك، فإن توفير بعض الوقت لحياتك الخاصة سوف يساعد أيضاً في الحفاظ على رؤية سليمة، ويحفظ ترتيب أولوياتك.

اقتباسات:

"لقد تعلمنا أن المهية الحقيقية توجد فرصها بنفسها. ولكن يبدو أحياناً أن الرغبة الشديدة في تحقيق النجاح لا توجد فقط فرصها، ولكنها أيضاً تكشف عن مواهبها".

- إيريك هوفر

"الإنسان السعيد هو الإنسان الذي يرى كل شيء أمامه كفرص".

- ليو باسكاليا

"لا شيء يمكنه مقاومة الإرادة الإنسانية التي تناضل من أجل تحقيق هدف معين".

- بينجامين ديزرائيلي

"يكون النجاح أسهل كثيراً بعيداً عن القلق. إن العقل البشري مثل الآلة الحاسبة، لا بد أن تمحى منه جميع المشكلات السابقة قبل أن تبدأ في حل مشكلة جديدة. القلق يعترض سبيل الآلية ويعوقها. لن يمكننا أن نحل مشكلاتنا إلا إذا كانت أذهانتنا صافية".

- إيرل نايتنجل

"إذا كنت لا تعرف إلى أين أنت ذاهب، فغالباً سينتهي بك الحال في مكان آخر غير الذي كنت تقصده".

- يوجي بييرا

"حتى إذا كنت تسير في الاتجاه الصحيح، فسوف يتغلب عليك الآخرون ويتفوقون عليك إذا كنت تقف مكانك ثابتاً ولا تحاول التقدم إلى الأمام".

- ويل روجرز

"أنا أعتبر نفسي واحداً من أكثر الرجال حظاً وسعادة على وجه الأرض لأنني طوال حياتي أعمل ما أحب عمله".

- أشلي مونتاج

"التكنولوجيا هي أعظم شيء يضع الإنجازات الصغيرة على قدم المساواة مع الإنجازات الكبيرة".

- بول وسارة إدواردز

"إن آخر ما تمكنت من عمله هو الغناء".

- لو رولز - مقدم برامج محترف

"إذا كان هناك هدف عظيم يحفزك ويدفعك إلى تحقيق النجاح، عندئذ سوف تكسر أفكارك كل القيود التي تقيدها، وسوف يتجاوز عقلك جميع الحدود والقيود، وسوف تتسع مداركك وفهمك ليشمل جميع الاتجاهات، وستجد نفسك تعيش في عالم جديد ورائع وعظيم. كما أنك أيضاً ستجد أن القوى الكامنة بداخلك ومواهبك وقدراتك قد أصبحت نابضة بالحياة، وستكتشف أنك إنسان أعظم وأكبر بكثير مما كنت تحلم بأن تكون عليه".

- باتتجلى - مؤسس شركة يوجا

"أن تمتلك أوقات حياتك وتتحكم فيها كيفما تشاء". أليس هذا هو ما نريده جميعاً؟ أن نشعر أننا نملك الوقت الذي يكون ويشكل حياتنا ونتحكم فيه. وبطريقة ما تجد أن وقتك هو حياتك. فما تفعله بوقتك هو ما تفعله بحياتك ككل. وبهذه الطريقة، فإن قيامك بالعمل في مجال العمل الحر أو العمل الخاص هو أعظم خدمة يمكنك أن تقدمها لنفسك. فبمجرد دخولك إلى عالم العمل الخاص، تصبح مالئاً لوقتك ومتحكماً فيه. فما تفعله في كل دقيقة في اليوم يرجع إليك، ولكن عملك في وظيفة ثابتة هو بمثابة قيامك بوضع صك رهنية طويلة الأجل على وقتك، وبالتالي على حياتك ككل. إن الدراسات التي أجريناها أظهرت أن الحرية هي السبب الأول الذي يدفع الناس إلى أن يقرروا بدء أعمالهم الخاصة بهم، كما أنها أكثر شيء يستمتعون به عندما يصبحون مديري أنفسهم".

- سارة وبول إدواردز

ما الذي تستطيع أن تفعله أيضاً لكي تزيد من كفاءتك الشخصية، وبذلك توفر المزيد من الوقت لتقوم بعمل كل ما تستمتع بعمله؟ حاول أن تجرب هذه الأفكار:

1. قسم حياتك بنسبة 20/80

حدد نسبة الـ 20 في المائة من أنشطة عملك التي تنتج حاليًا 80 في المائة من النتائج التي يحققها هذا العمل. ثم بعد ذلك ركز اهتمامك على إيجاد الطرق التي يمكن بها توسيع نطاق هذه الأنشطة الهامة فقط. وبهذه الطريقة فقط يمكن أن يكون لديك احتمالية مضاعفة نتائج عملك إلى أربعة أضعاف.

2. اعمل من أجل تحقيق هدف معين

حدد ما هو هدفك من وراء اختيارك للعمل في مجال العمل الحر وتصرف وفقاً لهذا الهدف بالضبط. ولتوضيح الأمر حاول أن تجيب على هذه الأسئلة:

1 - ماذا ستفعل إذا أصبحت مليونيراً واسع الثراء؟

2 - ما هو الهدف مما تفعله في الوقت الحالي؟

3 - ولماذا يجب عليك أنت أن تقوم بذلك وليس أي شخص آخر؟

إن قيامك بتحديد الأشياء التي تستطيع أن تقوم بأدائها بشكل فريد وتميز عن الآخرين يزيد من شعورك بقيمة نفسك. كما أن ذلك أيضاً يجعلك تتفرغ لتحديد أهدافك وأولوياتك الخاصة، وأن تتوصل إلى قرارات الاستراتيجية بسهولة أكبر. يمكنك أن تركز على القيام بالأنشطة التي تقدم قيمة مضافة عالية على حساب جميع الأشياء الأخرى هامشية القيمة المشتتة للانتباه.

بالمناسبة، يجب أن تضع بعض المصقات في مكان عملك لتساعدك دائماً على الحفاظ على تركيزك في مجال العمل الذي اخترته وحددته لنفسك. إنك سوف تتدهش وتسرع للغاية بمدى التركيز الإضافي الناتج عن قيامك باتخاذ هذه الخطوة البسيطة.

3. تخلص من جميع الأشياء المسببة للفضى والأشياء غير الضرورية

اعمل باجتهاد حتى تخلص حياتك من جميع الموقوفات والأشياء المسببة للفضى والتي تلقى في طريقك أحياناً. لا تدع أكثر عناصر العمل أهمية تضعيب هباء من أجل أقل العناصر أهمية. فعليك دائماً أن ترتب عناصر العمل حسب أهميتها. وهناك بعض الطرق التي تساعدك على التخلص من الأشياء غير الهامة والمسببة للفضى في عملك، ومنها:

- 1 - قم بعمل قائمة لكل شيء تحتوي على جميع المعلومات التي تحتاج إليها.
 - 2 - تخلص من أي شيء آخر غير مدرج في هذه القائمة.
 - 3 - حدد مكان وزمان كل عنصر موجود في هذه القائمة.
 - 4 - استخدم مفكرة أو منظماً شخصياً للأعمال.
 - 5 - خصص وقتاً للتخطيط للعمل بشكل منتظم كل يوم.
 - 6 - أسس مركزاً للعمليات للقيام بالمهام الأساسية.
4. ضع جدولاً زمنياً لتحقيق النتائج. خصص بعض الوقت للقيام بالأنشطة الأساسية التي تتوافق مع أهدافك الشخصية.

5. ضع أهدافاً محددة

لكي تحول أهدافك إلى حقيقة عليك أن تتبع ما يلي:

- 1 - كن محدداً.
- 2 - اكتب أهدافك.
- 3 - احتفظ بأهدافك واضحة أمام عينيك.
- 4 - راجع أهدافك يومياً.
- 5 - اسأل نفسك كل يوم: ما الذي قمت بعمله اليوم في سبيل تحقيق أهدافي؟

6 - ضع أهدافاً محددة لنفسك في جميع المجالات الهامة في حياتك.

6. حقق أهدافك في اللحظة الحالية. إن معيار الكفاءة والفاعلية الشخصية هو مدى سرعتك في تحويل أهدافك إلى حقائق واقعة. ولكي تزيد من سرعة هذه العملية عليك أن:

- 1 - ضع قائمة بالأشياء التي سوف تقوم بعملها مع وضع الأولويات فيها.
- 2 - التزم بالأولويات التي حددتها لنفسك.
- 3 - ركز جهودك على القيام بالأنشطة التي تؤديها بكفاءة وفاعلية كبيرة.

7. لا تنس أن تخصص بعض الوقت لحياتك الخاصة

بما أنك أحد عوامل النجاح الجاري في عملك، عليك أن تتأكد من توفير



الجزء الثالث

كيف تؤهل نفسك بشكل فعال لكي تصبح
رئيس العمل الذي طالما حلمت بالعمل معه

الفكرة الرئيسية

معظم المتفوقين في عالم الرياضة الذين يحققون إنجازات وبطولات كبيرة يستعينون بمديرين لأعمالهم وبمديرين ليساعدوهم على إخراج أفضل ما لديهم من أداء. ولكن هذا النظام من الدعم والمساندة لا يتوفر لكثير من الناس في أعمالهم. ولذلك عليك أن تتعلم كيف تصبح مدير أعمال نفسك. وتتعلم كيفية استخدام التقنيات المطلوبة لكي تستطيع أن تخرج أفضل مستويات الأداء الموجودة بداخلك.

إذا استطعت أن تتعلم كيفية التحكم في تقلبات مشاعرك نحو عملك، فإنك ستستجيب في هذا العمل.

الأفكار المساعدة

المديرون الأكفاء هم أيضاً مدربين أكفاء وخبراء في التحفيز. لكي تظل متحفزاً دائماً بشأن القيام بعملك، عليك أن تقوم بما يلي:

1. خذ الوقت الكافي لتحليل الأشياء التي تحفزك وتدفعك إلى القيام بعملك. هل تستجيب بشكل جيد للجوائز والمكافآت كعائد مناسب لتحقيق أهدافك؟ هل الرضا الناتج عن القيام بأداء جيد للعمل كافٍ لإلهامك؟ هل كم الأموال الذي تكسبه يسعدك ويملاً عينيك سعادة. لا توجد إجابة صحيحة وأخرى خاطئة لهذه الأسئلة، فأنت تختار ما يتناسب مع شخصيتك ويشكل دافعاً متميزاً بالنسبة لك. ثم بعد ذلك حاول أن تجيب عن هذا التساؤل: ما هو هذا الدافع؟
2. حدد ما تريد أن تسمعه، وكيف تريد توصيل هذه الرسالة حتى تستطيع أن تستمع إليها

بعض الناس يستجيبون وبشكل جيد إلى الأحاديث الحماسية التي تهدف إلى زيادة الحماس لدى العاملين، والبعض الآخر يستجيب بشكل أكبر للتوبيخ والنهر. مرة أخرى نذكر بأنه ليس هناك إجابة صحيحة وأخرى خاطئة لهذا الأمر، عليك فقط أن تكون واعياً ومدركاً لطبيعة شخصيتك لكي تعرف أي نوع من الأحاديث الحماسية يتناسب مع شخصيتك، وكذلك أفضل شكل أو نسق يمكن أن تصل به الرسالة من وجهة نظرك الخاصة.

3. حدد ما تستطيع القيام بعمله باستمرار لتتأكد من أنك تقدم أفضل مستوى لديك من الأداء وتخرج أفضل ما لديك من قدرات. بالمثل، نجد أن بعض الناس يستجيبون بشكل جيد إلى الدورات والأحاديث الحماسية المنتظمة، بينما يستفيد البعض الآخر من العزلة لإعداد عقولهم وتجهيزها للمعارك التي سيخوضونها، ويحاولون الاحتفاظ بتركيزهم. ابحث عما يناسبك وحاول أن تعرف كيف يمكنك أن توجد البيئة المناسبة لعملك مراراً وتكراراً.

بمجرد أن تجمع هذه المعلومات، عندئذ سوف تملك مفتاح كيفية الوصول إلى ذروة النجاح وكيفية الاحتفاظ بهذه المكانة التي حققتها إلى الأبد. إن هذا هو ما تريد تحقيقه.

هؤلاء الذين يقدمون أداءً ممتازاً يهيئون أنفسهم للقيام بما يلي:

1. يحتفظون بهدوتهم تحت الضغط، فلن يمكنك أبداً أن تعرف ما يتعرضون له من مصاعب من مظهرهم الخارجي أو من سلوكهم أو تصرفاتهم.
 2. إنهم يعملون بنشاط ويحرصون على الاحتفاظ بنشاطهم، وكل ما يقومون بعمله هو نتاج النشاط الكبير الذي يتمتعون به.
 3. إنهم يركزون انتباههم فقط على النتائج التي يرغبون في تحقيقها.
 4. إنهم متفائلون دائماً، فهم دائماً يتوقعون نتائج إيجابية لكل ما يقومون بعمله ولا يجعلون العثرات والعقبات الوقتية تثبط من عزيمتهم.
 5. إنهم حاضرو الذهن ومنتبهون دائماً. إنهم غير مشتت الذهن، كما أنهم لا ينشغلون بالتفكير في القضايا الفرعية. كما أنهم يدركون ويعون جميع المعلومات التي يتلقونها عن طريق حواسهم ويستجيبون لها.
- إذا كنت تطمح إلى أن تكون واحداً من صناعات القمة، فعليك أن تتبع نظاماً مماثلاً للسابق ذكره وتجد الطرق التي تستطيع بها أن تحافظ على هذا النظام على المدى البعيد.

المديرون الأكفاء يعملون على تهدئة عواطفهم والتحكم في تقلبات مشاعرهم. لكي تحافظ على التوازن في أوقات الاضطراب عليك أن تفعل ما يلي:

1. خذ ما يكفيك من الوقت في تحليل شعورك بدلاً من مجرد الاستجابة لما يحدث من حولك بأول شيء يخطر ببالك (حاول ألا يكون رد فعلك متسرعاً).
2. حدد درجة العاطفة التي تشعر بها. هل هذه العاطفة هادئة بطيئة الحركة (مثل: الكسل - الملل - الرضا)، أم أنها عاطفة متوهجة سريعة الخطى (القلق - الإثارة - الغضب). لكي تستمد المزيد من الطاقة، فكر في المشاعر المتوهجة سريعة الخطى. وبالعكس، لكي تهدأ نفسك، فكر في بعض العواطف الهادئة بطيئة الخطى. وبهذه الطريقة تستطيع أن تتحكم في عواطفك.
3. فكر هل العاطفة التي تشعر بها عاطفة سلبية (اليأس - اللامبالاة - الإشفاق على النفس)، أم أنها عاطفة إيجابية وفعالة (الرضا - الطموح - الفضول). ومرة أخرى حاول أن تغير درجة تدخلك واشتراكك في العمل ليتناسب مع الظروف. فمثلاً لكي تشترك بشكل أكبر في عمل ما وتكون مشاركتك فعالة، عليك أن ترسخ المشاعر الإيجابية الفعالة السابق ذكرها. ولكي تبعد نفسك عن عمل ما، ففكر في المشاعر السلبية.
4. ثم بعد ذلك، فكر في مستوى شدة العواطف التي تشعر بها. فبعض العواطف شديدة الحدة (مثل الحزن والفرح)، بينما يكون البعض الآخر أقل حدة (الإحباط أو خيبة الأمل، والرضا).
5. ولكي تتحكم في مزاجك العاطفي، ضع ضابطاً لقياس حدة هذه العواطف. عندئذ ستتمكن من أن ترفع أو تخفض مستوى حدة العواطف التي تشعر بها لتناسب مع متطلبات الموقف الذي تواجهه بفاعلية.
6. كما يمكنك أيضاً استخدام أسلوب الحد الزمني للعواطف. بعض العواطف والمشاعر تعتمد على الماضي (مثل الندم - والحزن إلى الماضي)، والبعض الآخر مرتبط بالحاضر (الفضول - الملل)، بينما توجد بعض العواطف الموجهة للمستقبل مثل (القلق - والطموح).
7. ومرة أخرى، يمكنك استغلال ذلك في التحكم في حالتك العاطفية ببساطة عن طريق تحويل انتباهك إلى حقبة زمنية مختلفة.
8. بعض العواطف تظهر عندما يتم عقد المقارنات بين مدى نجاح العمل في الواقع بالمقارنة بما كنت تتوقع أن يسير عليه الحال (تصورك المثالي للأمر).
9. ولكي تقترب من هذا الهدف، ألا وهو اتخاذ أسلوب إيجابي في العمل، بدلاً من أن تركز اهتمامك على ما لم يثبت نجاحه في العمل، فكر في جميع النجاحات الجزئية التي حققتها طوال رحلة كفاحك. ثم بعد ذلك حاول أن تفكر ملياً في كيف يمكن لهذه النجاحات الجزئية التي حققتها أن تجتمع معاً لتشكل شيئاً كبيراً وتتوسع بشكل أكبر. وسرعان ما ستجد نفسك تنظر إلى الأشياء من منظور مختلف تماماً.
10. حاول أن تفرق بين ما هو ممكن، وما هو ضروري، وما هو مرغوب فيه. فسرعان ما ستجد نفسك تشعر بشعور مختلف نحو الأحداث التي تحدث بعد أن تقوم بعمل هذا التصنيف والتفريق بين هذه الأشياء. وغالباً لن يصبح الموقف بالغموض الذي بدا عليه لأول وهلة.
11. في الواقع، إن مجرد محاولة تعديل طريقة التفكير التي تفكر بها من التفكير بطريقة "إنني لن أستطيع أن أتحمّل تكلفة ذلك"، إلى التفكير بطريقة "كيف يمكنني أن أوفر التمويل المطلوب للقيام بهذا العمل؟" سوف تجعل عقلك يفتح على حشد كبير من الفرص والاحتمالات الجديدة والعواطف والمشاعر الإيجابية.
12. قم بتحديد الأشياء التي هي محل اهتمامك. إذا كنت تشعر أن العمل كثير ولا تستطيع السيطرة عليه، فعندئذ سوف تحتاج ببساطة إلى أن تقسم المشروع الضخم إلى عدة أقسام يسهل التحكم فيها وإدارتها. وبالعكس، يمكنك أن تتخلص من الشعور بالقلق وعدم الارتياح عن طريق تحويل اهتمامك وتركيزك من التركيز على التفاصيل الصغيرة، إلى التركيز على الرؤية العامة للموضوع. وبناءً على وجهة النظر هذه، فإنك ستجد أن القضايا التي كانت تبدو قضايا رئيسية وهامة، هي في الواقع أشياء لا تستحق كل هذا القلق بشأنها. هناك جزء كبير من قدرتك على التحكم في نفسك يعتمد على قدرتك على التحكم في تقلبات مشاعرك. ولحسن الحظ، إن هذه التقنيات يستطيع معظم الناس استخدامها.



المديرون الأكفاء متفائلون دائماً، حتى عندما يبدو موقفهم الحالي غامضاً أو سيئاً. ولكي تحافظ على نظرتك الإيجابية تجاه الأشياء، عليك أن تتغلب على أربعة تحديات أساسية: -

1. أن العالم من حولك لن ينظر إلى عملك بشكل جاد

في الواقع إن رد فعل الآخرين تجاه ما تقوم بعمله سوف يكون بمثابة المرآة التي تعكس ما تشعر به حيال عملك وحيال نفسك. هل تأخذ عملك على محمل الجد بدرجة كافية تسمح لك بأن تقوم بهذه الوظيفة كمحترف؟ إذا كنت كذلك، فلن تواجهك أي مشكلة مع الآخرين. كما يمكنك أيضاً أن تستغل لقب وظيفتك، أو خبراتك السابقة، أو أوراق اعتمادك أو قدراتك وسعرك الشخصي في تأكيد صحة وقوة الصورة المهنية التي تنقلها للآخرين عن نفسك.

2. ربما تواجه مواقف النقص التمويلي في عملك. الأسباب الوحيدة التي من الممكن أن تكون وراء نقص كم الأموال النقدية لديك هي: 1 - ألا يكون لديك القدر الكافي من الأعمال. 2 - ألا تكون قد قمت بجمع جميع الأموال التي تستحقها. 3 - ألا تكون قد حددت الأسعار المناسبة للمنتجات. قم بتحليل الأسباب وراء انخفاض الكم النقدي لديك، ثم قم بعمل التصحيحات والتعديلات الضرورية. وهناك خمس طرق سريعة المفعول لإيجاد المزيد من الأعمال الجديدة: - 1 - تحدث عبر الهاتف مع العملاء المحتملين لعملك. 2 - قدم عروضاً خاصة لا يستطيع الناس رفضها. 3 - قدم أسعاراً مغرية لتحفز الناس وتدفعهم لشراء منتجاتك. 4 - تعاقد من الباطن مع الشركات الأخرى، واعرض عليهم أن تقوم بأداء العمل الزائد عن طاقاتهم. 5 - تطوع بتخصيص بعض المنتجات أو الخدمات إلى بعض القضايا الخيرية.

3. ربما تشعر أحياناً بالرغبة في الاعتراف بأنك عجزت عن النجاح في عملك حاول أن تحدد السبب الذي يجعلك تشعر بعدم الرضا. هل السبب في ذلك هو:

1 - هل لأنك تحتاج إلى فترة راحة؟

2 - هل لأنك لا تحب ما تضطر للقيام بعمله من أجل تحقيق النجاح؟

3 - هل لأن ما تقوم بعمله ليس هو ما كنت تتوقع أن تقوم به؟

4 - هل لأن الوقت قد حان لكي تنتقل إلى عمل جديد؟

5 - أم لأنك لا تشعر بأنك تحقق نجاحاً ملموساً في هذا العمل؟

بمجرد تعرفك على السبب وراء شعورك بعدم الرضا، سوف تتكون لديك فكرة عن كيفية معالجة هذا الشعور. فغالباً ما يكون لتحقيق النجاح جدول زمني خاص به، كل ما عليك أن تفعله هو أن تستمر في عملك لفترة كافية تسمح لك بتحقيق النجاح في النهاية.

هناك عاملان سوف يحددان معدل النجاح الذي تحققه، وهما: -

1 - كيفية تقبل السوق لما تعرضه من منتجات.

2 - الموارد التي يمكنك استغلالها عندما تبدأ العمل. توقف مع نفسك قليلاً وتأمل مدى ما حققته من نجاح. حاول أن تستمد بعض الشعور بالرضا مما حققته من نجاح. حتى ولو أنك لم تصل في النهاية إلى ما كنت تتمنى تحقيقه، فإن تحقيق النتائج التي كنت تتوق إلى تحقيقها ربما يكون أقرب إليك مما تتصور.

4. ربما تشعر بأنك ليس لديك أدنى فكرة عما يتوجب عليك عمله في هذه اللحظة. وفي هذه الحالة:

1 - لا تفزع من هذا الشعور. فجميع الناس يصلون إلى هذه النقطة في مرحلة ما من حياتهم العملية.

2 - افترض أنه بإمكانك القيام بعمل شيء فعال حتى تدفع نفسك قدماً.

3 - اتبع حدسك واستمع إلى الصوت النابع من داخلك.

4 - ركز اهتمامك على الهدف أو النتيجة التي ترغب في تحقيقها، وليس على المشكلات التي تواجهك حالياً.

5 - حاول أن تقرر العديد من الاحتمالات للطرق إلى يمكنك بها أن تتقدم إلى الأمام.

6 - تحدث عما يؤرقك مع شخص تكن له الاحترام والتقدير.

7 - حاول أن تفكر في شيء آخر خارج الموضوع حتى تجعل عقلك الباطن يعمل.

8 - إذا فشلت جميع هذه الاقتراحات، فعليك أن تقوم بعمل شيء ما. ثم راقب مدى نجاح ما قمت به.

المدرء الأكفاء يجدون الطرق التي تساعدكم على جعل من هم تحت سلطتهم يحتفظون دائماً بأعلى درجات اليقظة والانتباه العقلي. أنت في حاجة إلى القيام بنفس الشيء في عملك الخاص. تصرف كأنك أنت المدرب والمرشد الذي يراقبك. حاول أن تزيد من مراكز القوة الخاصة بك، وكذلك حاول أن تجد طرقاً مبتكرة لتتخلص بها من نقاط ضعفك. وبهذه الطريقة، بغض النظر عما يحدث من حولك، سوف تستمر في التقدم في عملك. فكل يوم جديد هو بمثابة فرصة لتحقيق المزيد من الأهداف، ولتحقيق المزيد من التطور والتقدم، وللوصول إلى مكانة أفضل عما كنت عليه من قبل.

اقتباسات:

"بمجرد وصولك إلى درجة الاحتراف، ستجد أن التدريب ليس هو مجرد توجيه الناس إلى ما يجب عليهم عمله، ولكن التدريب هو إدارة الشخصيات".

نورمان فان لاير - لاعب سابق بفريق شيكاغو بولز

"طالما أن قدرنا هو أن نحيا حياتنا داخل سجن عقولنا، فإن واجبنا هو أن نجهز هذا السجن بشكل جيد".

- بيتر أستوف

"لقد كنت أشعر دائماً بأن أعظم مصادر القوى الموجودة لدي ليست هي قدراتي الجسمانية، ولكنها قدراتي الطبيعية".

- بروس جينر - بطل أوليمبي في المباريات العشارية

"إذا كنت هادئ البال وفكرت فقط في السباق القادم، فسوف تؤدي هذا السباق بكفاءة 100٪".

- مارك سبتز - بطل أوليمبي في السباحة

"إنك سوف تزداد قوة بعد كل مرة تتدرب فيها. وسرعان ما ستجد نفسك قد أصبحت شديد القوة عقلياً وبدنياً".

- رافر جونسون - بطل أوليمبي في المباريات العشارية

"لا يوجد إنجاز عظيم قد تحقق على مر الزمن إلا وكان السبب في تحقيقه هؤلاء الذين كان لديهم إيمان قوي بأن بداخلهم شيئاً أقوى من جميع الظروف".

- بروس باترون

"في نفس اللحظة التي تفكر فيها "بأنك سعيد"، هناك رسول بداخلك يترجم مشاعرك التي ليس لها وجود مادي ملموس على الإطلاق في العالم المادي، إلى شيء يتوافق تماماً مع رغبتك في أن تعلم كل خلية من خلايا جسدك بشعورك بالسعادة لتشارك هذه السعادة".

- د. ديباك كوبرا

"لقد خلق الإنسان لكي يكون ثرياً أو لكي يصبح ثرياً في النهاية عن طريق استغلاله لقدراته ومواهبه".

- رالف والدو إيمرسون

"إذا داومت على العمل والتقدم نحو هدفك، فإنك سوف تحققه لا محالة، ولكن ليس بالضرورة وفق الجدول الزمني الذي وضعته".

- كين بلانشارد

"إذا أدركت أنك لن تفشل أبداً، فإن روحك سوف تبحث دائماً عن النجاح، وسوف تجده".

- أرنولد يباري فوكس

"المال هو مجرد وسيلة توصلك إلى أهدافك. فهو مجرد إضافة إلى شخصيتك. وما نطلق عليه المشكلات المالية هي ليست مشكلات على الإطلاق، ولكنها نتائج غير مرضية. فإذا حصلت على نتائج غير مرضية بالنسبة لك، فإن السبب في ذلك هو أنك تقوم بعمل شيء ما من أجل تحقيق تلك النتائج. الكثير من الناس يريدون أن يحلوا مشكلاتهم المالية دون أن يغيروا ما كانوا يفعلونه وأدى بهم إلى تحقيق هذه النتائج. لا بد أن تقوم بتغيير ما تفعله إذا كنت تريد أن تغير النتائج التي تحصل عليها إلى الأفضل".

- جيري جيليلز - كاتب

"الأخطاء هي الخطوات الأولى التي توصل إلى أفكار جديدة".

- روجرز فون أوتش

"إذا لم تواجه بعض الفضل بين الحين والآخر، فإنك لن تحقق أكبر وأقصى طموحاتك".

نولان باشنيل - مؤسس شركة أتاري.



الجزء الرابع كيف تستمتع بنجاحك

الفكرة الرئيسية

من السهل أن تضع لنفسك حداً معيناً من الصعب الوصول إليه وتعتبره النقطة التي إذا وصلت إليها يمكنك أن تصنف عملك ضمن الأعمال الناجحة، وتعتبر نفسك إنساناً ناجحاً. هذا الحد الذي تضعه لنفسك من الممكن أن يكون تحقيق قدر معين من المبيعات، أو تكوين حساب بنكي ضخيم، وما إلى ذلك. لكن رجال الأعمال الأذكى يدركون أن رحلة الكفاح من أجل تحقيق النجاح من الممكن أن تكون مربحة وممتعة مثلها مثل الوصول إلى الهدف النهائي. إنهم يستمتعون بالقيام بالأعمال التي تجعلهم يتقدمون في عملهم بنفس القدر الذي يشعرون به بالرضا الناتج عما حققوه في عملهم وما يسرون نحو تحقيقه في المستقبل.

الأفكار المساعدة

إن تحقيق النجاح في مجال العمل الحر عموماً يتضمن المرور بخمس مراحل مختلفة.

1. مرحلة الاستكشاف

إن اتخاذ القرار الخاص بما تريد أن تحققه في حياتك أحياناً يبدو أمراً محبباً. بعض الناس يكون لديهم شعور قوي بتوجيه عملهم في الحياة، والبعض الآخر يتردد بشأن هذا القرار. إن هذه المرحلة تستغرق الكثير من الوقت وتتطلب الكثير من الصبر، حيث إنه كثيراً ما قد تتخذ البداية الخطأ في العمل قبل أن يتضح الاتجاه طويل الأجل الذي سوف يسير فيه العمل.

2. مرحلة الإعداد

إن اتخاذك الوقت الكافي للإعداد للعمل يزيد من فرصتك في تحقيق نجاح طويل الأجل. إن عملية الإعداد الفعلي المطلوب للعمل من الممكن أن تتخذ أي شكل من الأشكال مثل: معرفة الأشياء التي لا بد أن تعرفها عن طبيعة العمل، أو محاولة جمع رأس المال اللازم لمشروع العمل، أو تأمين بعض عقود العمل الابتدائية، أو عقد بعض التعاقدات مع بعض رجال الأعمال الآخرين المحترفين في هذا المجال والذين سوف تحتاج إلى الخدمات التي يقدمونها في المستقبل. إن سر النجاح في هذه المرحلة من العمل يكمن في قيامك بعمل كل ما يتطلبه الأمر لكي تتمكن من الإعداد لعملك، وليس في أن تتجاز مرحلة الإعداد بأقصى سرعة ممكنة.

3. مرحلة بدء العمل وتأسيسه

ويوجه عام تعتبر هذه المرحلة خطوة مبهجة في طريق العمل، ولكن هذه البهجة تمتزج بالقليل من الخوف من المجهول. ولكن بمجرد أن تبدأ في العمل، فإنك في الحال تبدأ في الإمساك بزمام الأمور، وبذلك فإنك تميز نفسك عن الآخرين الذين يخشون أن يعيشوا أحلامهم ويحققونها. إنك بذلك تضع نفسك وعملك في مكانة تجعل من الممكن بالنسبة لك أن تحصل على فرص النجاح المستقبلية التي لا حدود لها.

4. مرحلة البقاء والاستمرار والتطور

وعادة تكون هذه المرحلة أكثر المراحل تحدياً، حيث أنها تتطلب الاستمرار في الالتزام بالعمل حتى عند حدوث بعض الأحداث غير المتوقعة، وكذلك عندما يتطور مشروع العمل ببطء شديد أكثر مما كان متوقعاً. إن هذه المرحلة عادة ما تكون مفاجأة بالنسبة لمعظم الناس في مجال الأعمال؛ حيث أنها توسع مداركهم. حيث أنك في هذه المرحلة تواجه جميع القضايا والتحديات التي لم تكن مدركاً لإمكانية ظهورها أمامك.

وتجاوز هذه المرحلة عادة يتطلب من الشخص أن يركز انتباهه على الأشياء التي أثبتت نجاحها في العمل بدلاً من التركيز على معرفة مالا يثبت نجاحه في العمل. بمعنى آخر، بدلاً من الاستسلام للشعور الطبيعي بالقليل من الاكتئاب بسبب الإخفاق في العمل، حاول أن تركز اهتمامك على الأشياء التي أثبتت نجاحها في العمل. ففي الغالب، النجاحات الجزئية التي تحققها سوف تغلب على الفشل البسيط الذي تواجهه، وذلك في الموازنة الشخصية التي تقوم بعملها.

5. مرحلة تحقيق الهدف

عندما تحقق أحلامك، لا تتسأ أن تحتفل بالإنجازات التي حققتها وتستمتع بنجاحك. وربما تتدهش عندما تكتشف أن حقيقة النجاح تختلف عما كنت تتخيله. ثم بعد ذلك استمر في السير في طريقك، احلم أحلاماً جديدة.

حاول أن تجد جبالاً جديدة لتتسلقها. وتذكر دائماً أن النجاح ليس مجرد غاية أو هدف، وإنما هو جزء من عملية مستمرة الحدوث أيضاً. الآن وبعد أن حققت النجاح في عملك، كيف يمكنك أن تتعامل مع هذا النجاح وتحافظ عليه؟

هناك بعض الأفكار تساعدك على ذلك:

1. حافظ على وجهة نظرك السليمة. الأشخاص الناجحون يميلون دائماً إلى اجتذاب المزيد من كل شيء: المزيد من فرص العمل، والمزيد من الأصدقاء، والمزيد من الفواتير والمكالمات الهاتفية. فلا تجعل حياتك تمتلئ بهذه الأشياء. تقبل فقط العملاء الجدد، والمشروعات، والمؤسسات التي تستمتع بالعمل معها، وابعث بالباقي إلى مكان آخر. اعمل باجتهاد من أجل الاحتفاظ ببساطة حياتك وخلوها من التعقيد.
2. لا تقلق وتشغل تفكيرك بأن كل شيء سوف يؤخذ منك ثانية غداً. فكل يوم جديد يجيء يحمل معه مجموعة جديدة من الأحداث والظروف المختلفة. كن واثقاً من أنك سوف تستطيع أن تتعامل مع أي شيء يطرأ في المستقبل. إنك سوف تتدهش عندما تعرف مدى ما يمكنك تحقيقه بدفعة بسيطة من نجاحات الماضي التي خلفتها وراءك.
3. لا تقلق بشأن إذا ما كنت تستحق النجاحات التي حققتها أم لا. عليك أن تشعر بالشكر والامتنان لمستوى النجاح الذي حققته. فهذا المستوى هو انعكاس مباشر لمقدار القيمة المضافة الذي قدمته لعملائك وزبائنك.
4. اعترف بما حققته من إنجازات، وبالتضحيات التي قدمتها، وبالثمن الذي دفعته مقابل تحقيق النجاح. اشعر بالفخر بالمكانة التي وصلت إليها. لا أحد يستطيع أن ينتزع هذا الحق منك.

اقتباسات:

"إن تحقيق النجاح يتطلب منا أن نذهب إلى ما هو أبعد من المحتمل، وأن نصبح أعظم بكثير مما كنا نعتقد".

- سارة وبول إدوارد.

"عندما تخفق في عملك، يمكنك أن تعود إلى منزلك لتخبر شريك حياتك بأنك فشلت في عملك وأنك سوف تتركه، أو يمكنك أن تعود إلى المنزل لتخبر شريك حياتك بأنك تبدأ عملاً جديداً".

- جيمس سيركن - مستشار إداري

"إن أفضل ما في العمل الحر هو أنني أعرف أنني أتحكم تماماً في مستقبلي".

- تشيلي كامبل

"لقد اكتشفنا أنه بمجرد أن تبدأ في الاستمتاع بالشعور بالسيادة والتفوق الذي يصاحب تحقيق النجاح، فستبدأ في الشعور بالرغبة في تحقيق النجاح طوال الوقت في جميع الأشياء الأخرى. سوف تبدأ في الشعور بالسحر الذي يمكنك أن توجده. إنه سحر الحياة. إنها القوة الدافعة التي دفعت جميع القوى الخلاقية في التاريخ الإنساني على مر العصور. إننا جميعاً نتوق إليها، وحيث أنك أنت مدير نفسك، فلك مطلق الحرية في أن تلاحق هذه القوة طوال حياتك".

- سارة وبول إدوارد.