

عن الحكواتي صاحب "المغازي" والكلام القليل.. الكثير

لو لم أكن مؤلفاً ومترجماً وملخصاً للكتب، لوددت - وربما اضطررت - أن أكون حكواتيًا. فكلما هممت في كتابة مقالة أو بدء محاضرة، تداعت القصص والمواقف والطرائف إلى خاطري. عندما كتبت مقدمة كتاب "السبب قبل الذهب" قبل عقد من الزمن، وجدنتي وبلا تخطيط مسبق أسرد بعضاً من سيرة حياتي. قلت في المقدمة: "من المهم أن يعرف الإنسان أنه ليس موهوباً بما يكفي لكي لا يستريح ويتراخي معولاً على موهبته، وليس غريباً بما يكفي لكي ييأس فلا يحاول." فمن خلال خمس وعشرين كلمة فقط، لخصت سر النجاح في "الكفاح".

وقبل عشرين عاماً ترجمت كتاب "الخروج من الصندوق" ولم تشعب نصائح المؤلف فضولي، فأضفت إليها بعض أفكار، وعندما أعدت قراءتها اكتشفت أنني كتبت واحدة من أجمل مقولاتي، ونصها: "إذا لم يكن لديك ما تعمله، اعمل أي شيء، فالزمن لا يتوقف عن العمل. وإذا لم يكن لديك ما تقوله، لا تقل شيئاً، فالزمن يعمل بصمت." فهل كانت فلسفة العمل الجاد والحكمة العملية بالنسبة إلي فطرة أم صناعة؟

حضرت في عام 2004 محاضرة لمدرّب مبيعات فذ اسمه "مارك فيتزجيرالد"، وعندما قدم نفسه قال بأنه درس الفلسفة في الجامعة ولم يكن يتوقع أبداً أن يكون بائعاً أو أن يُعلم الناس كيف يبيعون. وأضاف: "لا أرى أية علاقة بين الفلسفة والبيع على أية حال؛ فالفلسفة تفكير تجريدي وأفلاطوني، والبيع ممارسة عملية ومادية صرفة." ورغم أن المحاضرة كانت في بدايتها، فقد رفعت يدي معلقاً وقلت: "اسمح لي أن أختلف معك، فمن الصعب أن نتخيل عملية بيع واحدة من دون جدل واستنباط وإقناع ومنطق يضيفي على المادة معنى وقيمة." فضحك وقال: "أنت تقول هذا لأنك تفكر كفيلسوف ولا يمكنك أن تكون بائعاً."

لقد جمعت أنا الحكواتي - بمعونة زملائي من محرري إدارة.كوم - مائتين من مقولاتي، وأعدت قراءتها متمعناً في مغازيها ومعانيها، وها أنا أنشرها في كتاب. وما إن قرأت نصفها أو يزيد، حتى تذكرت اختبارات "التمتين" التي طبقتها على نفسي، فوجدت مواطن قوتي وبواعث شغفي المعرفي تتمحور حول: "النظرة بعيدة المدى، والربط بين العناصر والأشياء، وتداعي الأفكار، والعمق الثقافي، ورؤية الكل قبل الأجزاء." ولهذا، وبغض النظر عن العلاقة الممتدة أو المنبثقة بين "الفلسفة" و"البيع"، فإنني أرى أن "الإنسان حيوان يتفلسف."

لا أرى أن مقولات "الإنسان حيوان ناطق" أو "حيوان مفكر" أو "حيوان ضاحك" يمكن أن تفرق فعلاً بين الإنسان والحيوان. فالحيوانات تفكر بغريزتها، وتضحك وتعبر عن فرحها بفطرتها، وهي تتكلم وتتخاطب كالإنسان؛ بلغاتها. وهي لا تصمت ولم تعبر عن خيبتها وانتصاراتها وتطلعاتها بمائة وأربعين حرفاً كما يفعل بنو البشر؛ سكان إمبراطورية "تويتر". الفعل الإنساني الوحيد الذي يميز الإنسان عن الحيوان وعن الآلي والصناعي واللاإبداعي هو "التفلسف". فالإنسان يتفلسف ليضيفي قيمة ومعنى على كل شيء.

في عام 1991 بدأت أشتري كل كتاب إيجابي تقع عليه عيني؛ كان ذلك في مرحلة الإعداد لإصدار "خلاصات"، حينما وقع بين يدي كتاب "جاكسون براون" الذي ضمّته أكثر من 500 نصيحة وجّهها لابنه وهو يرحل عن البيت ويلتحق بالجامعة. قرأت كتاب "براون" وعنوانه "كتاب نصائح وإرشادات الحياة" عدة مرات، وأعرته لابني، ثم استعدته، ثم فقدته. وبينما كنت أعيد تنظيم مكتبتي، وجدت الكتيب الصغير حبیباً بين دفتي كتاب كبير، فأعدت قراءته، ممسكاً بالقلم، وكتبت كلمة "نعم" أمام كل نصيحة طبقتها، وعندما أحصيتها وجدتها لا تزيد عن مائة من خمسمائة.

في واحدة من مغازي هذا الكتاب قلت: "يمكنك أن تؤلف وتنتشر ألف كتاب ولا تضيف فكرة واحدة جديدة، ويمكنك كتاب واحد أن تغير العالم." أما مقولتي المفضلة فهي: "بعض الناس يصعدون القمم ليراهم العالم، وبعض الناس يصعدون القمم ليروا العالم." لقد أثر كتاب "براون" كثيراً في حياة ابني وحياة ابني وحياتي؛ فقيمة الكتب لا تنبع من اسمها أو حجمها، بل من مغازيها ومعانيها. وها أنذا أدعوكم قرائي الأعزاء، لنصعد معاً إلى بعض القمم، لا ليرانا الناس، بل لنرى أنفسنا؛ فلربما نرى معاً.. أبعد مما أرى ومما ترون.

نسليم الصمادي



المحتويات

2 مستقبل الأعمال في العالم

3 التعامل مع العويل الصعب

العمل الخيري مهم
لمشروعك التجاري4 مدير التسويق التكنولوجي..
وظيفة العام الجديد

5 مقولات القيادة

7-6 30 تحت الـ 30

9-8 ما بين الفرص والمخاوف:
القارة السوداء تحاول النهوض

10 مدير أم صديق؟!

11 مقتطفات
من أفضل خلاصتنا في 201412 طريقة جديدة
للحد من ضجيج الطائرات



مستقبل الأعمال في العالم

تكنولوجيا المعلومات غيرت عالم الإدارة للأفضل بسرعة شديدة، وهو ما سينعكس بالإيجاب على النمو الاقتصادي. كما أن التركيز على بعض جوانب الاقتصاد التي لطالما غفل عنها رجال الأعمال سيحقق المزيد من النمو. أبرز هذه الجوانب: الاهتمام بزيادة عمليات إعادة التدوير وإعادة استغلال المعادن وغيرها من المواد، واستبدال الخامات العادية الثقيلة بأخرى عملية وخفيفة (كاستخدام تركيبات ألياف الكربون بدلا من المعدن في تصنيع السيارات والطائرات، واستخدام الخامات "الافتراضية" بدلا من الخامات المادية مثل استبدال الكتب الورقية بنسخ رقمية).

العولمة ودراسة الأسواق الناشئة

كانت العولمة وتلاشي الحدود بين الدول هما محور الفكرة الثالثة. فمجرد دراسة الأسواق الناشئة الحالية لم تعد كافية لتحقيق النجاح الذي نتيجته لنا العولمة، حيث يحتاج مديرو المؤسسات المختلفة إلى البحث والتقصي بدقة عن ظروف الدول النامية وعن المدن المتوقع ظهور أسواق جديدة فيها، فالوجة التالية من العولمة ستصل إلى مدن كانت تعتبر عادية أو أقل من عادية، لكنها في أعوام قليلة ستتمكن من الصعود واحتلال مرتبة بارزة في قوائم الأسواق الناشئة.

أشار المفكرون في اجتماع "ماكينزي" إلى أن قرابة نصف إجمالي الناتج الكلي العالمي في الفترة ما بين 2010 و2025 سيأتي من 440 مدينة تشكل أسواقًا ناشئة جديدة في دول العالم النامي. هذا يعني أن قادة ومديري الشركات المختلفة سيتحتم عليهم معرفة الأماكن المجهولة في أسرع وقت ممكن، مثل مدينة "تيانجين" الصينية، و"بورتو أليجر" البرازيلية، و"كوماسي" في غانا، والتي ستعد بمثابة تربة خصبة للاستثمار الناجح.

يمكن لهذه المدن أن تصبح مكانًا جذابًا لكل من رجال الأعمال المتنافسين، والمستهلكين على حد سواء. وتؤكد مجلة "ماكينزي" أنه بحلول عام 2025 حوالي 45% من الشركات المسجلة بقائمة "فورتشن 500" ستكون مرتكزة بشكل رئيسي في الأسواق الناشئة، وهو ما يؤكد ضرورة تغيير الشركات متعددة الجنسيات لاستراتيجيات عملها لتتمكن من تقديم منتجات تتسق مع أفكار ومبادئ العولمة ومع الأسواق المحلية التي تتعامل معها على اختلافها.

قررت إدارة مجلة "ماكينزي كورترلي McKinsey Quarterly" الاحتفال بمرور 50 عامًا على تأسيسها، فجاء هذا الاحتفال على شكل اجتماع يضم بعض كبار المفكرين على مستوى العالم في مجال الإدارة لوضع تصوراتهم للخمسين عامًا القادمة في هذا المجال. أسفر هذا اللقاء عن تقديم عدد من التصورات نستعرض فيما يلي أبرزها:

عصر الآلات الذكية

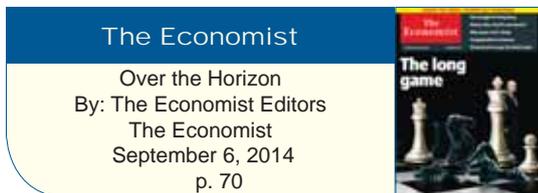
أكد المفكرون الذين حضروا اجتماع "ماكينزي" أن ظهور الآلات الذكية سيؤثر بشكل جذري على الدور الذي يلعبه التنفيذيون في مؤسساتهم. ويشير "أندرو مكافي" من معهد "إم أي تي" إلى أن ظهور الآلات في العصر الحديث أدى إلى وضع أساليب مختلفة للإدارة؛ حيث استعانت الشركات بجيوش من المديرين لتنظيم العمال الذين يستخدمون الآلات، ولتنظيم سلاسل التوريد والتوزيع، ولهذا من المتوقع أن تعيد الآلات الذكية التي ظهرت في وقتنا الحالي تشكيل ورسم مجال الإدارة بأسره: فعدد من مهام المديرين - مثل تحليل البيانات المعقدة، وتوظيف عمالة جديدة، وتحديد المكافآت - سيتم أتمتها لتنفيذها الآلات بدلا من العنصر البشري.

وقد بدأت بعض الشركات بالفعل في تفويض الآلات لاتخاذ قرارات إدارية. ففريق تحليل وتقييم الأداء البشري في شركة "جوجل" يستخدم عمليات حسابية إلكترونية معقدة لاختيار أفضل أسلوب لعقد مقابلات العمل مع الموظفين المحتملين واختيار أفضلهم، مع تحديد الراتب المناسب لإمكاناتهم. وهناك أيضًا شركة "ديب نوليدج فينتشرز" التي تعتمد على برمجية تُعرف باسم "فيتال" في اجتماعات مجلس الإدارة تشترك في التصويت لاختيار الجهات التي تستثمر فيها الشركة أموالها.

لعلك تتساءل: إذا كانت الآلات والبرمجيات الذكية هي التي تحدد أساليب انتقاء الموظفين، وهي التي تقيّم أداءهم، وهي التي تتخذ قرارات الاستثمار، فما دور التنفيذيين إذن؟ سيركز التنفيذيون على أكثر أمرين يبرع فيهما البشر ولا يمكن للآلات أن تتفوق عليهم فيهما: تحفيز فرق العمل، وتقديم أفكار مبتكرة وخلقها باستمرار لتغيير مسارات العمل.

مخاوف متعلقة بالنمو الاقتصادي

دارت الفكرة الثانية في اجتماع "ماكينزي" حول المخاوف المعهودة والمتعلقة بالنمو الاقتصادي الذي تراجع بعض الشيء في الأعوام الأخيرة، خصوصًا أن رأس المال البشري قارب على الشيخوخة دون وجود عمالة شابة جديدة. كان للمفكرين الذين حضروا الاجتماع رأي آخر في هذا الأمر، فهم يرون أن هناك أسبابًا عدة للتفاؤل وتوقع زيادة الإنتاجية في المستقبل. فتورة





العمل الخيري مهم لمشروعك التجاري

ساعد موظفيك في التخلص من رتبة العمل اليومي وامنهم فرصة ممارسة العمل التطوعي، مثل: تدريب موظفين آخرين في مؤسسة خيرية، أو تنظيم فاعلية في مكان ما. سيحفز ذلك الموظفين ويجدد نشاطهم ويزيد إنتاجيتهم، مما ينعكس على أرباح الشركة.

يمكنك من خلال مشاركتك في الأعمال والمناسبات التطوعية التقاء كثير من الموظفين المحترفين وذوي الخبرات المتنوعة، وهي بالتأكيد فرصة جيدة لتبادل المعلومات والخبرات التي تساعدك في إثراء عملك.

وإذا كنت شركة بيع بالتجزئة، يمكنك التبرع بمخزونك الفائض للمحتاجين، أما إذا كنت تصنع منتجات تكنولوجية، يمكنك التبرع ببعض الأجهزة القديمة غير المستخدمة. بهذه الطريقة تتخلص من أشياء تشغل مساحة كبيرة دون فائدة، وفي الوقت نفسه يستفيد من تلك الأشياء من هم بحاجة إليها، مما يحسن صورة شركتك مجتمعيًا، ويضمن لها رواجًا أكثر ومزيدًا من ولاء العملاء.

يمكنك أيضًا رعاية حفل بسيط ووضع شعار شركتك على لوحات تظهر في مكان الحفل أو إذاعة اسم شركتك كراع لفاعلية ما في الإذاعة أو التلفزيون، فترجّ بذلك لاسمك وعلامتك التجارية.

وفي أثناء رعايتك لمناسبة ما، شجع الجمهور على الدخول على صفحاتك الاجتماعية أو موقعك الإلكتروني للحصول على هدايا مجانية خاصة بهذه المناسبة.

من المهم أيضًا أن توضح لعملائك كيف أن بشرائهم منتجاتك يساهمون في العمل الخيري. على سبيل المثال: يعرف عملاء شركة الأحذية "توم شوز" أنه كلما باعت الشركة زوجين من الأحذية، تبرعت بزوجين آخرين للمحتاجين.

لا تنس أن جميعنا نعيش على هذه الأرض، فلماذا لا نجعلها مكانًا أفضل للجميع؟! 🌍

www.businessknowhow.com

8 Reasons That Being Charitable is Good for Your Bottom Line
By: Tim Parker

http://www.businessknowhow.com/manage/charitable.htm



التعامل مع العميل الصعب

كثيرًا ما تجد نفسك تتعامل مع شخصيات من العملاء صعبة المراس. وفي بعض الأحيان يكون الموقف دقيقًا وحرًا حتى تشعر أنك أمام خيارين لا ثالث لهما: إما أن تخسر هذا العميل، أو تحاول تسوية الأمر حتى تحافظ على علاقتك به. هذه بعض النصائح عن شخصيات العملاء الصعبة، وكيفية التعامل معها:

1- الرأسمالي: وهو أصعب أنواع العملاء؛ حيث يظن أن ما يدفعه مقابل الخدمة أو السلعة التي تقدمها له يعطيه حق التحكم فيك، ويتوقع منك أن تفعل كل ما يريد دون تفكير. عندما تختلف معه يُظهر تعنتًا واضحًا وتمسكًا برأيه، رغم مراعاتك قواعد الذوق والمهنية. أفضل الطرق للتعامل مع هذا العميل أن تعطيه الفرصة كي يفكر فيما طرحته من أفكار ليعيد صياغتها بطريقته، كأن الفكرة نبعت منه هو.

2- مركز الكون: تتمثل صعوبة هذا العميل في اعتماده المفرط عليك بشكل يرهقك، فهو يتوقع أن تكون متاحًا ومتفرغًا له في أي وقت وكل وقت، ويظل يتصل بك بكل الوسائل، عبر البريد الإلكتروني، والرسائل النصية، حتى يصله رد منك. ويؤدي هذا إلى أن يعلق إخفاقه عليك. في بعض المهن عندما يتوجب عليك أن تكون قريبًا من العميل يتحول هذا القرب إلى مشكلة حتى أنه يتحتم عليك أن تصنع حاجزًا بينك وبينه، مما يؤدي إلى خسارته.

3- المدقق: وهو العميل الذي يريد تعديل كل شيء وفقًا لما اعتاده وما يرى أنه الأفضل. وهو يتصرف كالمعلم الذي يستخدم قلمه الأحمر ويبدأ في تغيير ملامح ما كتبته. سيكون هذا التغيير ممتازًا لو أنه في محله، لكن تكمن المشكلة في أن ما يطلبه من تعديل قد يشوه عملك أو يحد به عن هدفه، والأسوأ أن هذا السلوك (التغييرات غير المنطقية، والمتناقضة أحيانًا) يثبط من معنويات فريق العمل. لذا، تحل بروح المرح والدعابة عند التعامل مع هذا النوع من العملاء، وفي نفس الوقت كن حازمًا وواضحًا عند طرح أفكارك عليه.

حاول دائمًا التوصل إلى السبب الرئيسي الذي يجعل العميل شخصية صعبة، فبمجرد أن تضع يدك على السبب، ستعرف طريقك إلى الحل، بما يعود بالخير عليك وعلى العميل. وفي النهاية، عملك وأخلاقياتك يحتمن عليك أن تقدم الخدمة للعميل من كل قلبك، وعلى أفضل وجه ممكن. 🌟

Entrepreneur

Tough as Nails... and not in a Good Way
By: Octavia Nasr
Entrepreneur
July 2014
p. 28-29



مدير التسويق التكنولوجي.. وظيفة العام الجديد



في هذا العالم الرقمي أصبح التسويق من أهم الوظائف التي تعتمد على التكنولوجيا في عالم الأعمال. لهذا ظهرت وظيفة جديدة تتمثل في "مدير التسويق التكنولوجي"، الذي يلعب عدة أدوار: فهو مسؤول استراتيجي، ومسؤول ابتكار، ومسؤول تقني، ومعلم في الوقت نفسه. تتلخص وظيفة هذا الشخص في استغلال التكنولوجيا التسويقية وفق أهداف الشركة، ويرتبط عمله بقسم تكنولوجيا المعلومات، وتقييم موفري الخدمات التكنولوجية، والاختيار من بينهم، كما يساعد في تطوير نموذج جديد للعمل التسويقي. لكن أهم مهام مدير التسويق التكنولوجي تتمثل في وضع رؤية تكنولوجية للتسويق.

كان التحول الرقمي من أهم أسباب ظهور هذه الوظيفة المستحدثة؛ حيث أصبحت البرامج الحاسوبية هي الوسيلة الأساسية للتواصل بين الشركات وعملائها. فاختيار الفريق التسويقي للبرنامج المستخدم، وطريقة إعداده واستخدامه، وحس الابتكار الذي يظهر في أداء أعضاء الفريق، كل ذلك يؤثر في علاقة الشركة بعملائها وتقييمهم لها. ومع انتشار التسويق الرقمي والتجارة الإلكترونية أصبح من الضروري إتقان استخدام هذه الوسائل الجديدة التي حلت محل الوسائل التقليدية، وتضاعفت الميزانيات المخصصة للإنفاق عليها كل عام؛ إذ يرى رجال الأعمال أن التسويق الإلكتروني هو أهم استثمار في عصرنا الحالي.

ويوجد الآن أكثر من 1000 شركة توفر خدمات البرامج التسويقية في جميع أنحاء العالم، وهذه البرامج خاصة بإدارة علاقات العملاء، وإدارة المحتوى الإلكتروني، وأتمتة عملية التسويق، كما تقدم أيضاً الحلول المتخصصة مثل: إدارة وسائل التواصل الاجتماعي، وتسويق المحتوى الإلكتروني والتطبيقات التي يتفاعل معها الجمهور.

العلاقة بين التسويق وتكنولوجيا المعلومات

في هذه البيئة الرقمية ينبغي على "مدير التسويق التكنولوجي" التعاون الوثيق مع "مدير تكنولوجيا المعلومات"، ويجب أيضاً

أن يمتد هذا التعاون ليشمل دعماً ومساندة من الشركة بالكامل. ولا يقتصر التعاون بين المديرين على أن يختص أحدهما بالتسويق والآخر بالجانب التكنولوجي؛ فتوزيع المهام على هذا النحو يترك فجوة معرفية كبيرة تظهر في أثناء الممارسة؛ فالمسوق قد لا يعرف كيف يستفيد من المعلومات التي تتوفر له، بينما قد لا يفهم مسؤول تكنولوجيا المعلومات كيف يستجيب للمتطلبات التسويقية ويقدم حلولاً معلوماتية لها.

يجب أن يتحلى مدير التسويق التكنولوجي بفهم تقني؛ فكثير منهم له خلفية في إدارة تكنولوجيا المعلومات أو تطوير البرامج، ولكن يجب أيضاً ألا تغفل الحس والمهارة التسويقية. يمثل هذا الشخص حلقة وصل بين أربعة تخصصات أساسية:

◆ **مسؤول ومدير التسويق.** يدعم مدير التسويق التكنولوجي استراتيجية هؤلاء عن طريق توفير الأدوات التقنية ومساندة التوجهات الجديدة التي تعتمد على الحلول التكنولوجية الحديثة.

◆ **مدير المعلومات وشركات تكنولوجيا المعلومات.** يسهل مدير التسويق التكنولوجي تلبية الطلبات التكنولوجية التسويقية، وترتيب أولوياتها، والتوفيق بين المتطلبات التقنية والتسويقية، والتأكد من خضوع الأنظمة التسويقية إلى سياسات تكنولوجيا المعلومات.

◆ **فريق التسويق بالكامل.** يضمن مدير التسويق التكنولوجي توفر البرنامج التسويقي المناسب لدى فريق التسويق وتدريبهم جيداً على استخدامه.

◆ **موفرو الخدمات البرمجية.** يتعين على مدير التسويق التكنولوجي تقييم مدى تلبية الحلول التقنية التي تقدمها الشركات الموفرة لهذه الخدمات للاحتياجات التسويقية والعمل على تكامل الأنظمة المختلفة ومراقبة أدائها.

إن مهام مدير التسويق التكنولوجي لا تقف عند حد، لا سيما الآن بعد أن أصبح تسويق العلامات التجارية معتمداً بصفة أساسية على التكنولوجيا والتقنيات الحديثة. وبحلول عام 2018، من المتوقع أن تستهلك التقنيات الرقمية ثلث ميزانية الدعاية في جميع أنحاء العالم. ولهذا ستكون هذه الوظيفة الجديدة استثماراً مهماً وحاسماً للعديد من الشركات الكبرى خلال العقد القادم.



استراتيجية	من صفر إلى واحد	تأليف: بيتر ثيل و بليك ماسترز
تقنية المعلومات	العصر الثاني للآلة	تأليف: إريك برينجولفسون وأندرو مكافي
تربية وتعليم	تعلم.. وافعل!	تأليف: كين بلانشارد وبول ميبير وديك رو

” مقولات القيادة “

”الحياة مثل ركوب الدراجة،
ولكي تحافظ على توازنك
يجب أن تواصل الحركة.“

أينشتاين

”لا نحصل دائماً على ما
نستحق، ولكننا نحصد ما
تغرسه أيدينا.“

فيكتور ديموسكي

”تمكين نقاط قوتك وتسكين نقاط
ضعفك يجعلك فوراً تعمل أقل وتنتج
أكثر، وتتعب أقل وتكسب أكثر،
وتكتتب أقل وتبتسم أكثر. كل ما عليك
هو أن تنظر إلى العالم وتعمل من خلال
ما يميزك لا من خلال ما يقززك.“

نسليم الصمادي

”حافزي الأكبر أن أواصل تحدي
نفسي. فلأنني لم أدخل الجامعة
قط، كانت الحياة بالنسبة إليّ جامعة
دائمة أتعلم منها وفيها، وكل يوم
أضيف إلى نفسي شيئاً جديداً.“

ريتشارد برانسن

”تعلّم أن تقول «لا»،
فلست مضطراً إلى إرضاء
الجميع.“

بيل جيتس

”لو انتظرت حتى يصبح
كل شيء جاهزاً ومتاحاً،
فلن تبدأ أبداً.“

إيفان ترجينيف

قالوا في الاقتصاد

قالوا في الاقتصاد

قالوا في الاقتصاد

”عندما تستثمر في تعليم الفتاة، فإنها تطعم نفسها، وأطفالها، ومجتمعها، وأمتها
بأكملها.“

إيرنا سولبيرج

”عندما داهمتنا الأزمة المالية، انكشفت جميع مواطن ضعف أنظمتنا
الاقتصادية.“

جي سي تريشيه

”إن أكبر مخاطرة ألا تخاطر.“

الشيخ محمد بن راشد آل مكتوم

”الإنسان أئمن رأسمال في الوجود.“

مصدر مجهول

قالوا في الاقتصاد

30 تحت الـ 30

جوش سومر

السن: 26

الشركة: كوردوما



أصيب "سومر" بالكوردوما (نوع نادر من سرطان العظام) وهو في الثامنة عشرة من عمره، ولم تكن نسبة الشفاء من المرض تتعدى 30٪ بسبب عدم توفر التمويل اللازم للأبحاث. ترك "سومر" الجامعة وتفرغ لإنشاء مؤسسة لتمويل الأبحاث الخاصة بهذا المرض. بلغ رأس المال الذي جمعه الشركة مليوني دولار، وهي تمول حاليًا 11 معملًا لأبحاث الكوردوما.

ديفيد كارب

السن: 28

الشركة: تمبلر



أسس "كارب" موقع "تمبلر" للتدوين المصغر عام 2007 بمدخراته من الوظائف التي عمل فيها في مجال البرمجيات. سجل الموقع 15,000 مستخدم، وأكثر من مليوني مشاركة يوميًا في بداياته. واليوم وصل عدد مدونات "تمبلر" إلى 92 مليونًا، وأكثر من 42 مليار تدوينة. اشترت "ياهو" الموقع بـ1,1 مليار دولار عام 2013، وبقي "كارب" الرئيس التنفيذي للشركة.

ملالا يوسفزي

السن: 17

العمل: مدونة وناشطة حقوقية



اشتهرت الشابة الباكستانية "ملالا يوسفزي" منذ سن مبكرة كناشطة حقوقية تدافع عن حق الأطفال في التعلم، وحاولت نشر رسالتها عبر العالم من خلال مدونتها التي بدأت تكتب فيها منذ 2009. حصلت على جوائز دولية عديدة لجهودها في الدفاع عن حقوق الأطفال والنساء رغم كل ما تواجهه من صعوبات لعدم استقرار الأوضاع في بلادها، ثم جاء حصولها على جائزة نوبل للسلام عام 2014 تويجًا لجهودها ومسؤولية أكبر تتحملها في مقبل عمرها.

درو هاوستن وأراش فيردوسي

السن: 30، 29 الشركة: دروب بوكس



مل "هاوستن" من تحميل ملفات على البريد الإلكتروني باستمرار، حيث كان ينسى أن يحمل معه أجهزة التخزين المختلفة. ففكر في ابتكار وسيلة تخزين سحابية على الإنترنت لاستخدامه الشخصي. ثم فكر في نشر الفكرة لكي يستفيد منها الجميع، فأسس هو وزميله "فيردوسي" برنامج "دروب بوكس" الذي يقدم خدمة تخزين سحابية لمشاركة الملفات والصور على الإنترنت تتيح لكل مستخدم مساحة تخزينية (2 جيجا) مجانًا، وإذا طلب المستخدم مساحة أكبر يكون عليه دفع رسوم. يتم تخزين 300 مليون ملف يوميًا على هذا الموقع.

مارك زكربيرج

السن: 30

الشركة: فيسبوك



هو مؤسس موقع التواصل الاجتماعي الأشهر "فيسبوك" الذي يضم اليوم أكثر من مليار و250 مليون مستخدم. ترك "زكربيرج" جامعة "هارفارد" ليتفرغ لإدارة شركته بعد أن حققت نجاحًا مدويًا. أطلقت عليه مجلة "فوربز" لقب شخصية العام في 2010، كما وضعته في المرتبة الـ35 بين 400 شخصية من أكثر الشخصيات ثراءً.

لورنا روتو

السن: 29

الشركة: "إيكو بوستس" لإعادة التدوير والصناعات البلاستيكية



"روتو" شابة من كينيا حوّلت هواية طفولتها في إعادة التدوير إلى مشروع ينفذ أكثر من 500 شجرة من القطع كل عام في بلادها، ويوفر 500 وظيفة. تعمل "إيكو بوستس" على إعادة تدوير المخلفات البلاستيكية وتصنيع الأسوار والكراسي ومصنوعات بلاستيكية أخرى كان خشب الأشجار يستخدم في صناعتها.

ويليام كامكومبا

السن: 27

الابتكار: طاحونة هواء لتوليد الطاقة الكهربائية



بعد أن ترك "كامكومبا" المدرسة نظرًا إلى ضيق حال أسرته، بدأ يتردد على المكتبة في محاولة منه لتعليم نفسه، فاكتشف شغفه بالإلكترونيات. تمكن من بناء طاحونة هواء لسد احتياجات قريته الفقيرة من الكهرباء، مستخدمًا في ذلك قطع الأخشاب وخردة الأنابيب المعدنية وإطارات الدراجات القديمة، فاستطاع أهل القرية إنارة بيوتهم وتشغيل مضخات المياه وري الأرض. ذاعت قصته في مختلف أنحاء العالم، وكتبها في كتاب يروي سيرته الذاتية وسماه "الولد الذي سحر الريح".

ثاتو كجتلاني

السن: 21 الشركة: ريبيربوس



تعمل شركة "ريبيربوس" على إعادة استخدام الحقائق البلاستيكية وتزويدها بنظام تخزين للطاقة الشمسية يعمل في أثناء سير الأطفال في طريقهم إلى المدارس يوميًا. وهو مشروع ساعد كثيرًا في تقليل معدل النفايات البلاستيكية، وساعد الأطفال في المدن والقرى الفقيرة في جنوب أفريقيا على أن يجدوا مصدرًا للإضاءة ليلا يساعدهم على المذاكرة.

إيفان شارب

السن: 29 الشركة: بينترست



أسس شارب موقع "بينترست" الشهير مع شريكه "سيارا" و"سيلرمان" عام 2010، وهو موقع يسمح لمستخدميه بمشاركة الأحداث، والهوايات، والاهتمامات في شكل صور. يشترك بالموقع اليوم أكثر من 70 مليون شخص.

عائشة خير

السن: 18

المشروع: شاحن فائق



تمكنت "عائشة" من التغلب على مشكلة بطارية الهاتف الخليوي التي ينتهي شحنها بسرعة، وابتكرت شاحنًا فائقًا يمكنه تخزين قدر ضخم من الطاقة رغم صغر حجمه، ويمكنه شحن الهاتف الخليوي في أقل من 30 ثانية، كما يمكنه شحن أجهزة إلكترونية أخرى. وقد فاز ابتكار "عائشة" بجائزة "إنتل" عام 2013.

إريك جلاستروم، وبوريس بولاييف، وأنجليكا تاون

السن: 27، 28، 29

المشروع: إيدويكيت



أسهم مؤسسو برنامج "إيدويكيت - Educate" الثلاثة في تغيير إيجابي في نظام التعليم في أوغندا. فقد أعدوا برنامجًا لإعداد وتخريج القادة ورواد الأعمال، للطلبة في عمر 16 - 18 لمدة عامين، وعقدوا شراكة مع مدارس محلية لدمج البرنامج في مناهج التعليم.

ليزي ديوان

السن: 29

الشركة: ترانس أتوميك



تهدف "ديوان" من مشروعها إلى إنشاء مفاعل نووي آمن يعمل على النفايات النووية، وذلك لإضاءة الولايات المتحدة الأمريكية لمدة مائة عام، بدلًا من استخدام الفحم، وفي نفس الوقت للتخلص من النفايات النووية.

هيثم الدسوقي

السن: 28

المشروع: ملصقات استشعار تعمل باللمس



كان "الدسوقي" يعمل على أحد مشروعاته لتطوير فأرة كمبيوتر تعمل باللمس على شكل خاتم، ثم قرر أن ينطلق باختراعه إلى مستوى أعلى بتطوير "ملصقات استشعار تعمل باللمس". تطبيقات المشروع كثيرة جداً من بينها: إمكانية جعل الجدران تتأثر باللمس للتحكم في الإضاءة وفي صنوبر المياه، وكذلك الحال بالنسبة إلى الكتب لتمكين الكفيف من الاستماع إلى الكلام بمجرد لمسه، وأيضاً قوائم الوجبات في المطاعم لطلبها بمجرد الضغط على صورتها.

دانيال إك

السن: 29

الشركة: سبوتيفاي



كان السؤال المهم الذي يشغل بال "إك" هو: كيف يجعل الناس يدفعون المال من أجل شراء الموسيقى التي يمكن أن يحملوها من على الإنترنت مجاناً وبطريقة غير شرعية؟ فكان "سبوتيفاي" الحل، وهو عبارة عن تطبيق يسمح بالوصول إلى ملايين الأغاني بطريقة شرعية والاستماع إليها مجاناً على الإنترنت. يتم تمويل الخدمة من خلال المستخدمين المسجلين الذين يقررون شراء الأغاني، هذا بالإضافة إلى الإعلانات. وقد وصل عدد مستخدميه اليوم إلى 40 مليون مستخدم حول العالم.

سام كودو

السن: 22

الشركة: "إل سي سي"

للحاسب منخفضة التكلفة



ما زال اقتناء جهاز حاسب آلي رفاهية في دولة توجو الأفريقية. لذلك فكر "كودو" في ابتكار بديل، فأسس مشروعاً صغيراً لإنتاج "مايكرو كمبيوتر" يتم توصيله بأي شاشة تليفزيون. وقد أنتج حتى الآن 45 جهازاً، ولديه 6 موظفين. ويطمح "كودو" إلى توسيع نشاط الشركة ليمتد إلى باقي أنحاء بلده والدول المجاورة، وتوظيف المزيد من الشباب.

إيميلى بروك

السن: 28

المشروع: ابتكار مصباح ليزر للدراجات



79% من حوادث الدراجات يكون السبب فيها أن سائق إحدى السيارات قد انعطف ولم يكن يرى الدراجة، لأنها غير مزودة بضوء يظهرها أو ينذر من حولها بوجودها في الطريق. لهذا ابتكرت "بروك" مصباح ليزر يلقي بضوء وصورة خضراء للدراجة على مسافة خمسة أمتار للأمام حتى تكون الدراجة ظاهرة لسائقي المركبات والمشاة على الطريق. حققت مبيعات الجهاز في أول خمسة أيام 25 ألف جنيه إسترليني، ومن المتوقع أن تحقق مبيعات تقدر بمليوني جنيه إسترليني العام القادم.

هيو إيفانز

السن: 30

الشركة: جلوبال بوفرتي بروجيكت



أسس "إيفانز" هذه المؤسسة لمحو الفقر من العالم في غضون 25 عاماً. ولكي يوفر التمويل اللازم لمشروعاتها، يعمل على إقامة حفلات موسيقية كبيرة. وبدلاً من أن يدفع الناس مجرد تبرع للمؤسسة دون انخراط حقيقي، يمكنهم أن يضعوا مشاركتهم على موقع المؤسسة، فيكتبوا شيئاً عن الفقر أو يشاهدوا أفلاماً تعليمية لكي يكسبوا نقاطاً يتم تجميعها لتستبدل بها تذاكر للحفلات. وقد بلغ إيراد بعض الحفلات 1.3 مليار دولار.

نيك فريدمان

وعمر سليمان

السن: 27، 27

الشركة: كوليدج

هانكس هولينج جانك



أسس "عمر" و"فريدمان" مشروعاً صغيراً لجمع المخلفات وإعادة تدويرها في عام 2002 من مدخرات عملهما في الصيف خلال سنوات دراستهما. واليوم أصبح للشركة 38 وكيلاً ويعمل بها 654 موظفاً، وتدر ربحاً يتخطى 10 ملايين دولار.

كيلى سايمونز

السن: 11

المشروع: حقيبة ظهر لحمل جهاز العلاج الكيميائي أو نقل الدم



أصيب "كيلى" بالسرطان وعمرها 8 سنوات. وكانت الصعوبة التي تواجهها في أثناء العلاج التنقل بعمود المحاليل، الذي كانت تعاني في دفعه لثقل وزنه. حثها هذا على ابتكار حقيبة تحمل جهاز المحاليل الذي يستخدمه من يخضعون للعلاج الكيميائي أو لنقل الدم. تتميز الحقيبة بصغر حجمها وخفة وزنها وألوانها المبهجة المحببة للأطفال.

مايك كريجر وكيفين سيستروم

السن: 26، 29

الشركة: إنستاجرام



"إنستاجرام" هو تطبيق يسمح لمستخدميه بالتقاط الصور وتحسين جودتها بفلتر رقمي خاص، ثم مشاركتها على موقع "إنستاجرام"، والعديد من مواقع التواصل الاجتماعي. وصل عدد مستخدمي "إنستاجرام" إلى 30 مليوناً في أبريل 2012، ثم اندمج مع "فيسبوك" في نفس العام.

جون هيرينج

السن: 30

الشركة: أوت لوك



أسس شركة "أوت لوك" لابتكار تطبيق قابل للتحميل على الهاتف الجوال أو الأجهزة اللوحية، لتبني مستخدم الجهاز لأي تطبيقات يمكن أن تخترق بياناته الخاصة.

جوناس فوك

السن: 29

الشركة: أورجانيك لايف



لم تلقَ فكرته تقديراً كبيراً من أساتذته في الجامعة، فقد حصل على تقدير "متوسط" في مشروع تخرجه الذي تناول الفكرة في ورقة بحث. لكنها نالت تقدير "ممتاز" بين المستهلكين في السوق. تقدم "أورجانيك لايف"، وجبات مدرسية صحية للأطفال، دون استخدام أطعمة معالجة أو معلبة.

جيانا درايفر

السن: 30

المشروع: جيانا فير توريد



أسست "درايفر" شركة صغيرة لتصنيع وبيع الصناعات اليدوية، حيث تمول مشروعات متناهية الصغر للنساء الفقيرات بقروض يتم تسديدها من عائد بيع المنتجات. وقد ساعدت 200 سيدة في بعض الدول الفقيرة في جنوب شرق آسيا، وكانت تدفع لهم ضعفي أو ثلاثة أضعاف الأجر المحلي في بلادهم.

كريستوفر أتجيك

السن: 29

الشركة: سي إيه بايكس



ابتكر "أتجيك" حلاً بسيطاً لمشكلة كبيرة في الرعاية الصحية في أوغندا، وهي مشكلة المواصلات. حيث ابتكر دراجات هوائية وأخرى بخارية للإسعاف. شعر "أتجيك" بالمشكلة لأن 87% من سكان أوغندا يعيشون في مناطق ريفية بعيدة عن المراكز الطبية الحضرية. لذا أنتج هذه الدراجات، ووزعها على عيادات مؤسسات المجتمع المدني والمستشفيات المحلية، وكانت النتيجة أن تمكن سكان الريف من الوصول إلى المستشفيات بشكل أسرع.

ما بين الفرص والمخاوف:

القارة السوداء تحاول النهوض



3.6% عن المعدل العالمي للنمو. ولقد حققت نيجيريا مثلاً العام الماضي معدل نمو يبلغ 6.2% لتصبح في شهر أبريل صاحبة أضخم اقتصاد في القارة.

لا يقتصر النمو في القارة السوداء على الاقتصاد فحسب، بل يمتد ليشمل عدد السكان، فبحلول منتصف هذا القرن سيصبح عدد سكان نيجيريا مثلاً أكبر من عدد سكان الولايات المتحدة. كما تتوقع الأمم المتحدة أن يعيش نصف الأفارقة في المدن بحلول عام 2035. هذا يعني أن ملايين الأشخاص البدائيين الذين لطالما اعتمدوا على الزراعة في كسب قوتهم سيتكسبون من العمل في المدن وسينفقون أموالهم هناك، وسيوجدون حالة من الطلب لعدد لا حصر له من السلع والخدمات الاستهلاكية التي تصدر الدول الغربية أغلبها في الوقت الحالي إلى القارة السوداء.

مع بدايات القرن الحادي والعشرين لم تعد القارة الأفريقية مجرد أدغال موحشة كما كان يتصورها البعض في القرن الماضي، لكنها مع ذلك لا تزال أرضاً خصبة وغير مستغلة بالشكل الأمثل من منظور اقتصادي. فممنذ عام 2000، بدأت اقتصادات الدول الأفريقية المختلفة في الارتفاع بسبب ارتفاع سعر الموارد الموجودة فيها بوفرة، مثل: الذهب والنحاس والحديد والزنك والبلاتين والنفط. لقد أدت هذه القفزة - بالإضافة إلى اكتشاف حقول جديدة للنفط والغاز - إلى شطب الدول الغربية المليارات من الدين الأفريقي، مما أدى إلى ارتفاع معدلات النمو عبر القارة بأسرها، وعدم تأثرها بأزمة الركود الاقتصادي الأخيرة التي هزت العالم بأكمله.

يتوقع صندوق النقد الدولي أن تحقق دول جنوب الصحراء الكبرى بأفريقيا نمواً هذا العام يبلغ حوالي 5.4%، وهذه التوقعات أعلى بنسبة



ولا تقتصر المخاوف على وباء الإيبولا فحسب، فالمحللون ورجال الاقتصاد يحذرون من أن التركيز على النمو السريع وتحقيق الأرباح قد يعمي أعين المستثمرين عن التفكير ملياً فيما إذا كانت كل هذه الأموال ستصب في صالح ملايين الفقراء من الأفارقة، أم لصالح عدد محدود للغاية من الأثرياء والساسة الأفارقة الفاسدين والشركات الأجنبية. يمكن للإجابة عن هذا التساؤل أن تؤثر بشكل جذري في التوقعات الموضوعية للأسواق والمستهلكين في أفريقيا. وفي رسالة إخبارية صادرة عن مجموعة "أوراسيا" الاستشارية في نيويورك، حذرت المجموعة عملاءها من "الفساد المتفشي في قطاع الطاقة بأفريقيا"، فهذا القطاع يجتذب حالياً استثمارات أمريكية تقدر بمليارات الدولارات، والتي قد لا يستفيد الفقراء من أي دولار من أرباحها.

تعقيباً على النقطة السابقة، يشير الخبير الاقتصادي "كي أموكو" - رئيس المجلس الأفريقي للتغيير الاقتصادي - إلى أنه إذا لم تتمكن الاستثمارات الضخمة المتدفقة إلى القارة من تغيير حياة أغلب الأفارقة إلى الأفضل، على الأرجح لن تستمر حالة الازدهار والنجاح الاقتصادي الحالية لفترة طويلة.

من جانبه يؤكد رئيس غانا "جون ماماما" على ضرورة الصبر عدة سنوات حتى تتمكن الدول الأفريقية من التعافي من ميراث الفقر والجهل الذي لظالمها لازمة لفترة طويلة من الزمن. ولذلك يشجع المستثمرين الأمريكيين على الاستثمار في بلاده بقوله: "أفريقيا الآن هي المكان المناسب للاستثمار، وبخاصة في ظل ظهور طبقة وسطى فيها سريعة النمو، تزداد متطلباتها ورغباتها الاستهلاكية يوماً بعد يوم، وتطلب منتجات جديدة توفر لها نمطاً أفضل للعيش".

في ظل كل هذه الآمال والتخوفات، ما زالت شركات استثمار عالمية كثيرة تشعر بالقلق حيال توظيف أموالها وجهودها في القارة السوداء. لكن على الجانب الآخر، هناك رجال أعمال مغامرون يرون أن من لن يستغل الفرص السانحة حالياً في أفريقيا سيفوته الكثير وسيندم بعد فوات الأوان. حتى الآن لم تخسر أفريقيا شيئاً بإحجام هؤلاء أو إقبال أولئك، بالعكس، لقد جنت بعض المكاسب من وراء إقبال الاستثمارات الأجنبية عليها. مع ذلك، لا تزال هناك مجموعة من الأسئلة المهمة التي لا إجابة عنها حتى الآن، وهي التي ستحدد مصير هذه الاستثمارات في المستقبل: هل شعر المواطن الأفريقي العادي بأي تأثير إيجابي في معيشته كنتيجة للاستثمارات الأجنبية الحالية؟ وهل سيتأثر بانسحاب هذه الاستثمارات؟ هل النمو الأفريقي الحالي مستدام ويمكن الاعتماد عليه مستقبلياً، أم أنه مجرد فورة حماس ستنتهي قريباً؟! 🌟

دائماً كان العالم يتخيل أفريقيا بشكلين - إما أرض الفقر والنزاعات، أو موطن البراري والأدغال. لكن اليوم، ظهر تصور ثالث جديد لهذه القارة: "أرض الفرص والإمكانات". تصف هذه العبارة كيف تحولت أفريقيا إلى مكان مثالي للاستثمار، فالشركات الأجنبية المختلفة توظف جهودها الآن لإزالة العقبات الرهيبة التي تعاني منها القارة - الافتقار إلى مصادر دائمة للكهرباء، وعدم وجود خطوط سكك حديدية أو مطارات أو طرق ممهدة ومرصوفة - لتحظى بنصيب من الثروات الدفينة بداخلها. أضف إلى هذا أن عدد المستثمرين فيها ما زال قليلاً، وبالتالي يمكن لرجال الأعمال الغربيين أن يجنوا الكثير من الأرباح بقليل من المنافسة.

ومع تدفق دولارات الاستثمار إلى هذه القارة، بدأ تدفق من نوع آخر إليها: فمئات الأفارقة عادوا إلى موطنهم الأصلي بعد العمل لسنوات طويلة في الغرب. يقول "أليكس أوكوسي" إنه عاد إلى موطنه نيجيريا في عام 2005 بعد بعثة عمل طويلة في شبكة "إم تي في" بالولايات المتحدة، وبعدها أقنع مديره هناك بفرص الاستثمار الجديدة السانحة في أفريقيا. ويؤكد "أوكوسي" أن الشبكة افتتحت بالفعل مكاتب جديدة لها في جوهانسبرج ولاجوس بعدما تأكد رؤساؤها من الفرص المتاحة في أفريقيا.

من الملاحظ أيضاً أن عدد الأفارقة العائدين إلى وطنهم - لا سيما في سن الشباب - قد زاد بشكل كبير عند وقوع الأزمة المالية في 2008، حين فقد الآلاف منهم وظائفهم في دول الغرب، أو حين رأوا أن مستقبلهم الوظيفي والمادي سيصبح أفضل حالاً إذا عادوا إلى الوطن. بصفة عامة يجد مثل هؤلاء الشباب الذين حصلوا على شهادات علمية مرموقة أو اكتسبوا خبرات واسعة في الغرب، فرص عمل رائعة ومجزية عند العودة إلى أوطانهم. فالشركات الأمريكية تبحث عن عمالة تفهم طريقة العمل في الأسواق الأوروبية والأمريكية إلى جانب طريقة سير الأمور في أفريقيا. وهؤلاء الشباب العائدين، بحكم تعليمهم الغربي وفهمهم لظروف بلادهم، يستطيعون اكتشاف عدد كبير من مجالات الاستثمار غير المستغلة، والتي يمكن للشركات التي يعملون بها توظيف خبراتها فيها مثل: محطات توليد الطاقة الكهربائية، والمعدات الطبية، ومعالجة المياه.

كل ما سبق يؤكد وبقوة أن أفريقيا هي التي ستقدم فرص الاستثمار الأفضل للعالم ربما على مدار الثلاثين عاماً القادمة. رغم ذلك، ومع كل هذا الحديث عن الفرص التي لا حصر لها في هذه القارة، يأتي كثير من المخاوف والمخاطر التي ربما تجعل رجال الأعمال يحجمون، أو على الأقل يترددون ويفكرون أكثر من مرة قبل الاستثمار فيها. وتعتبر أبرز مشكلة تواجهها أفريقيا اليوم وتهدد الاستثمار فيها تفشي وباء الإيبولا. فهذا الوباء يهدد حالياً بالقضاء تماماً على اقتصادات غينيا وسيراليون وليبيريا. وفي سبتمبر الماضي خفض صندوق النقد الدولي توقعاته بالنمو لهذه الدول إلى النصف، وحذر من احتمالية انتشار المرض في دول أخرى في غرب أفريقيا، مما سيؤثر بالسلب على اقتصاداتها هي أيضاً.

Fortune

Is Africa's Rise for Real This Time?
By: Vivienne Walt
Fortune
October 6, 2014
p. 166-172



مدير أم صديق؟!

- 2- تقبل المشاعر السلبية (سواء كانت مشاعرك أو مشاعر الآخرين) بعد أن تفعل ما عليك.
- 3- حسّن مهاراتك في التواصل مع أصدقائك. تتضمن هذه المهارات: الإنصات الفعال، والثبات على النزاهة، ووضوح الحديث، ووضع حدود واضحة.
- 4- كن مستعداً ومتقبلاً لفقدان صديق، فقد يحدث هذا حتى مع امتلاكك لكل المهارات السابقة؛ لأن الطرف الآخر ربما لا يستطيع تقبل قراراتك.

أما ما ينصحك الخبراء أن تتجنبه، فهو:

- ◆ **التغييرات الجذرية بمجرد ترقيتك.** يمكنك أن تبدأ بقرارات بسيطة، وتؤجل القرارات الكبيرة حتى تلم بأبعاد الأمور وتوطد علاقتك بالجميع. ومن المهم أيضاً أن تقابل أعضاء الفريق لتوضح رؤيتك وتوقعاتك.
- ◆ **العلاقات الشخصية مع الزملاء السابقين.** قد يكون هذا ثمناً لا بد أن تدفعه عند حصولك على الترقية. فقط احتفظ بعلاقة طيبة معهم، مع الحفاظ على مسافة معقولة بينك وبينهم حتى لا تؤثر علاقتكم الشخصية على قرارات العمل أو على مشاعر أي منكم.
- ◆ **عدم توطيد علاقتك بباقي الفريق.** لا تنشغل بمجموعة محددة من زملائك السابقين، بل وطد علاقتك برؤسائك وباقي الفريق وزملائك الجدد، واجمع رصيماً من المصداقية لديهم.

تذكر دوماً أن لكل شيء عيوبه ومميزاته. ولكي تحصل على أي ميزة لا بد أن يقابلها ثمن تدفعه. وعلاقتك الشخصية بزملائك السابقين قد تكون هذا الثمن، لكن الحيادية في هذه العلاقات هي أفضل الطرق للحفاظ على مشاعر كليكما، وأداء العمل بشكل أكثر مهنية واحترافية. 🌟

الحصول على ترقية في العمل أمر رائع، لكنه يمكن أن يكون مزعجاً إن كنت لا تعرف كيف تتعامل مع زملائك في العمل بعد أن أصبحت رئيسهم. يحتاج ذلك إلى التحلي ببعض المهارات، وتجنب بعض السلوكيات. فما تحتاجه هو تدعيم مصداقيتك وسلطتك دون أن تتصرف وكأن الترقية قد غيرتك. كيف تحقق هذه المعادلة الصعبة؟ يعتمد الأمر على مؤسستك أولاً وعلى أسلوبك في القيادة ثانياً.

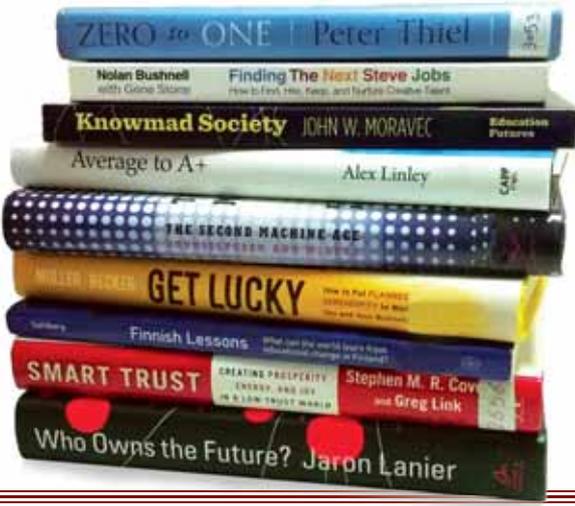
عادةً ما يكون هناك من يعلن عن الترقية من إدارة الشركة نفسها، لكن إن لم يحدث ذلك، فسيكون عليك أن ترتب الأمر مع صاحب الشركة أو مع إدارة الموارد البشرية لكي يعلم الموظفون بشأن ترقيتك. تأتي بعد ذلك خطوة مهمة، وهي دعم سلطتك. لا يعني هذا أن تستعرض ما حصلت عليه من صلاحيات، بل يعني أن تبدأ باتخاذ خطوات تثبت مصداقيتك، ويجب أن تكون هذه الخطوات متسقة مع أسلوبك القيادي الذي اعتاده الزملاء منك في الماضي، كأن تجري مقابلات جماعية وفردية مع أعضاء فريقك، وتسالهم: "ماذا يمكن أن أفعل لنزيد من نجاح فريقنا؟" فهذا يوضح حرصك على دعم الفريق. كما يجب أن تكون كفاءتك واجتهادك في العمل هما ما يتحدث عنك ويدعمك قبل كل شيء. ولا تنس من كان ينافسك على المنصب؛ فلا بد أنه يشعر بالإحباط. يجب أن تحاول بلطف أن تجعله يتقبل الموقف. أظهر تقديرك له، وصرّح بحرصك على دعمه في العمل، وتقديرك لمكانته ودوره المهم في الفريق. ومع كل هذه التفاصيل المعقدة، ما زلت تحتفظ بمميزات مهمة، ومنها علاقتك الطيبة بزملاء العمل السابقين، الذين يجب أن تطلب ممن تثق فيهم أن يزودك بإفادة آمنة عن العمل وعن أدائك عندما تحتاج إلى ذلك.

مع مرور الوقت، والاحتكاك المستمر مع الزملاء، ومحاولة دعم مركزك، وتحقيق أهداف الشركة، قد تصادم مع الزملاء السابقين، وقد يكون بعضهم أصدقاءك. فيما يلي أربع قواعد ينصح بها الخبراء لتحافظ على صداقاتك وعلى نجاحك كقائد:

- 1- كن واضحاً مع الجميع فيما يتعلق بأهدافك في العمل، وكن ملتزماً تجاه تحقيقها مهما كانت الضغوط.

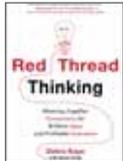


مقتطفات من أفضل خلاصاتنا في 2014



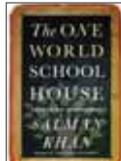
التفكير الإبداعي: هكذا تتشابك خيوط الأفكار لتنسج ثوب الابتكار - العدد (535)
تأليف: ديبرا كاي وكارين كييلي

”إذا مكثت منتظرًا تحسن الأوضاع، فحتمًا ستتحسن. ولكن ليس بالضرورة لصالح. فالتجارة تنتعش وتزدهر لصالح هؤلاء الذين لا يضعون الخوف في اعتباراتهم ويشقون طرقهم دون رهبة حتى في ظل الظروف الاقتصادية غير المستقرة.“



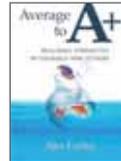
مدرسة العالم الواحد: عندما نَقَلِبِ التعليم رأسًا على عقب - العدد (47)
تأليف: سلمان خان

”ليس من الطبيعي تقسيم الأطفال داخل الفصول حسب أعمارهم؛ فليس هذا هو الوضع السائد داخل الأسرة، وليست هذه هي الطريقة التي يسير بها العالم. فكلًا الطفلين - الكبير والصغير - يستفيدان عندما يختلطان: حيث يتحمل الكبير مسؤولية الصغير، ويحترم الصغير الكبير ويقنتدي به، ويتصرف الجميع بشكل أكثر نضجًا، ويكون كلاهما على قدر الحدث.“



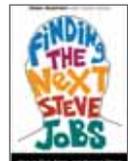
من متواضع.. إلى رائع: تمتين مواطن القوة لديك ولدى الآخرين - العدد (532)
تأليف: أليكس لينلي

”مواطن القوة ليس ما تفعله مقارنة بما يفعله الآخرون، بل هو ما تجيد أنت عمله دون الآخرين، وما تجيد عمله أكثر من أي عمل آخر. العزف على أوتار مواطن قوتك يعني أن تكون في أفضل حالاتك، وأن تقدم أفضل أداء لديك دون أن يشترط أن تكون بذلك أفضل من الآخرين.“



”ستيف جوبز“ الثاني: كيف نكتشف المواهب الإبداعية الخلاقة وننميها - العدد (523)
تأليف: نولان بوشنيل وجين ستون

”الانعزال خلف الأبواب المغلقة من أخطر العوامل الهدامة للإبداع. اصطحب موظفيك من وقت إلى آخر لزيارة الأماكن والبيئات المحفزة للروح الإبداعية. وكلما كان اختيارك للأماكن دقيقًا وموفقًا، انهمرت عليك الأفكار الإبداعية من كل حذب وصوب.“



اطرق باب الحظ: حوّل الصُدف المدبّرة إلى فرص مثمرة - العدد (528)
تأليف: ثور مولر ولين بيكر

”لا نستطيع أن نخلق فرصًا جديدة في العالم الخارجي دون أن نخصص لها أولًا مساحة في عقولنا. ولكن - لسوء الحظ - النظام الاجتماعي الذي نعتبر جزءًا منه، أي مشاريعنا التجارية ومدارسنا وحكوماتنا، صُممت جميعها لتملأ عقولنا إلى أن تفيض. والنتيجة أننا لا نتبقى لدينا مساحة كافية للجمع بين أفكارنا وخبراتنا.“



من يملك المستقبل؟! - العدد (527)
تأليف: جارون لانير

”سيكون المستقبل ملكًا لمجموعة نخبوية صغيرة تدير أقوى أجهزة الكمبيوتر وأكثرها تمتعًا بالقدرات التشابكية. ومع هذا، فإن المستقبل الذي يجب أن ننشده ونسعى إلى تحقيقه ببذل قصارى جهدنا هو المستقبل الذي يملكه الجميع.. ذلك الذي يملكه كل شخص ساهم وقدم وترك بصمته في السحابة المعلوماتية.“



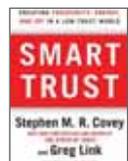
إثراء العقول بالفنون - العدد (41)
تأليف: إريك جينسن

”تمكّن الفنون التلاميذ من الإبداع وتقديم أفكار جديدة، وتنمي بداخلهم الخيال واستكشاف أفكار غريبة وغير تقليدية لم تُطرح من قبل. كما تجعلهم يبحثون عن أساليب تفكير بديلة، مع قابليتهم للتعامل مع الأفكار المخالفة لقناعاتهم، ووجهات النظر غير المتوقعة أو التي تحتمل تفسيرات متعددة. وبفضلها يصبحون أكثر تعاطفًا وتفهمًا لمشاعر الآخرين، ويقدرّون الثقافات الأخرى وطرقها في التفكير.“



الثقة الواعية: كيف نبث الطاقة والرخاء والسعادة في عالم تعوزه الثقة - العدد (538)
تأليف: ستيفن إم كوفي وجريج لينك ورببيكا ميريل

”تغيير العالم« كلمة كبيرة عادةً ما تثير الرهبة، ولكن عمل ذلك ليس بالصعوبة التي نتخيلها. فالتغيير يبدأ بأبسط الأمور، وأحيانًا بأقل عدد من الأفراد. إذا بدأنا من اليوم غرس بذور الثقة الواعية، فسنحصدها في المستقبل رخاءً لنا ولعائلاتنا ولمؤسساتنا ولجتمعاتنا.“



المختار الإداري

نشرة شهرية تقدم للقارئ العربي أفضل ما تنشره دوريات الإدارة العالمية

تصدر عن:

الشركة العربية للإعلام العلمي (شعاع)



توزع على المشتركين فقط

رئيس التحرير

نسيم الصمادي

tadreeb@edara.com

مديرة التحرير

مروة عبد السلام

editor@edara.com

المحررون

هداية حسن - نشوة سعيد - ساره فتحي

تصميم وإخراج فني

أحمد مسعد عطية

للاشتراك في

«المختار الإداري»

لكم أو لمؤسستكم أو لإهدائها لرئيس أو مرؤوس أو لتقديمها لزميل أو عميل، يمكنكم الاتصال بإدارة خدمات المشتركين.

جمهورية مصر العربية - القاهرة:

ص.ب 4002، مدينة نصر، الرمز البريدي 11727

هاتف: 24036657 - 24025324 +202

فاكس: 02 22612521 +2

للاتصال بأي من مكاتبنا في

سوريا والسعودية والإمارات والأردن واليمن

وسلطنة عمان وقطر وباقي الدول العربية،

الرجاء التكرم بزيارة موقعنا:

www.edara.com

تصدر عن «شعاع» أيضًا دوريات:

خلاصات كتب المدير ورجل الأعمال

خلاصات كتب التربية والتعليم

علاقات

الإهام على مدار العام

السلسلة الصوتية: الإدارة في السيارة

يمكنكم دائمًا الاشتراك

والدفع إلكترونياً على موقعنا:

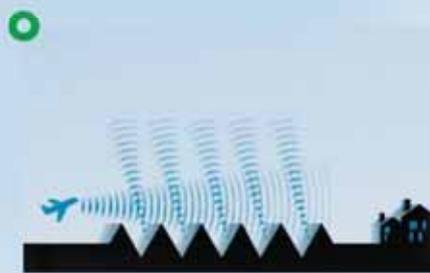
www.edara.com

رقم الإيداع: 12126

ISSN: 1687-0891

طريقة جديدة للحد من ضجيج الطائرات

يعد مطار "سخيبول" في أمستردام رابع مطارات أوروبا من حيث الإشغال، لكنه ربما يكون أقل الأماكن على وجه الأرض ضجيجًا. يرجع الفضل في ذلك إلى الحديقة الشاسعة المليئة بالأخاديد بجوار المطار، والتي صُممت بشكل غير تقليدي يعمل على انحراف موجات الصوت الصادرة من الطائرات لتتجه إلى أعلى بدلاً من أن تسير في اتجاه أفقي وتسبب الضوضاء المعتادة حول المطارات. وقد تمت الاستعانة في تصميم الحديقة بحفارات آلية موجهة بنظام تحديد المواقع الإلكتروني "جي بي إس"، وقد أدى هذا التصميم إلى تقليل الصوت حول المطار بمعدل 10 ديسيبل.

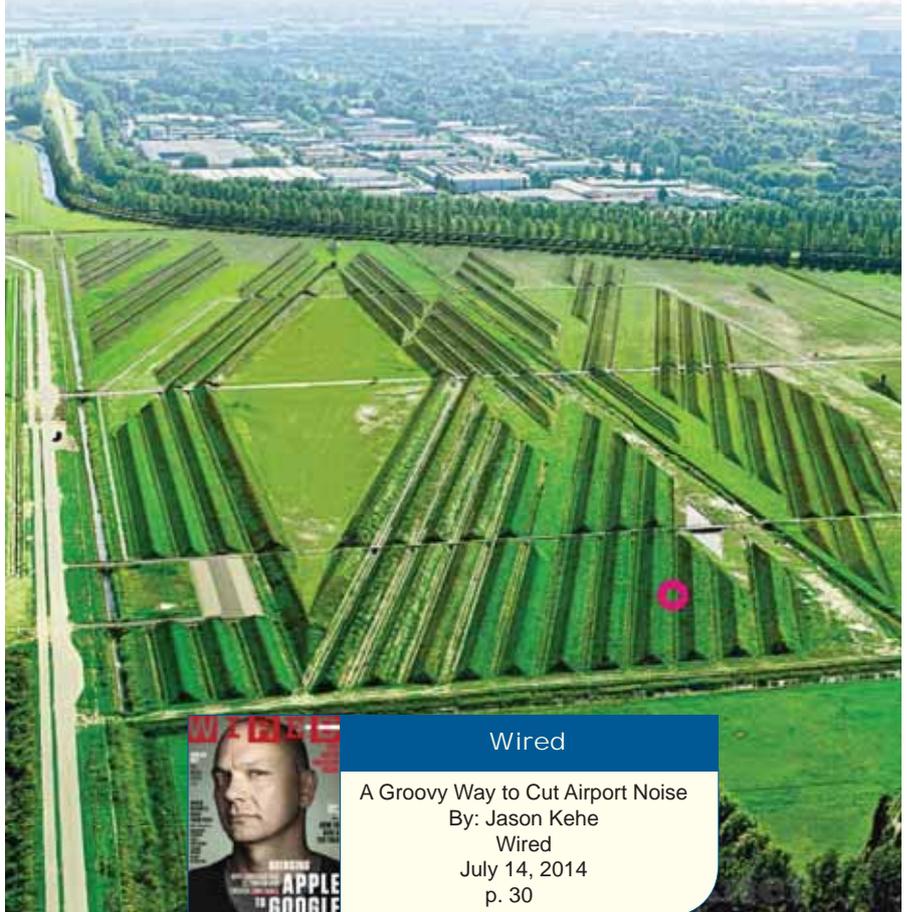


ترتيب الأخاديد

صُمم 150 أخدودًا بحيث تبعد حافة كل منها عن الأخرى مسافة 11 مترًا، وهو ما يعادل تقريبًا المسافة التي يصل إليها دويّ الموجة الصوتية طويلة المدى ومنخفضة التردد.

تحويل اتجاه الصوت

معدل مرور الطائرات في المجال الجوي لمطار "سخيبول" هو طائرة كل دقيقة. يمكن أن تمتد الضوضاء التي تسببها الطائرة في أثناء مرورها إلى مدى 32 كم، لكن هذه الأخاديد تُحوّل اتجاه الصوت إلى أعلى، بدلاً من أن ينتشر بشكل أفقي.



Wired

A Groovy Way to Cut Airport Noise

By: Jason Kehe

Wired

July 14, 2014

p. 30



حقوق الملكية

إدارة.كوم
edara.com

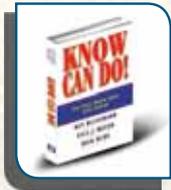
محفوظة للشركة العربية للإعلام العلمي



حقوق الملكية الفكرية لهذا العدد ولكل الأعداد والكتب الإلكترونية والصوتية المنشورة على موقعنا www.edara.com تعود للشركة العربية للإعلام العلمي «شعاع». وعليه فإننا نتوقع منكم الالتزام بالمحافظة على حقوقنا كاملة وذلك بعدم نسخ أو رفع أو إرسال أعدادنا خارج حدود استخدامكم الشخصي والمهني والمؤسسي دون موافقة خطية منا. على أننا نسمح للمشاركين بحفظ وطباعة الأعداد للاستخدام الداخلي فقط. وعليه، نرجو أن يتعهد الجميع بعدم نقل أو تمرير أو مشاركة الآخرين في حقوقنا هذه. علمًا بأننا سنقاضي كل من لا يحترم هذا التعهد وفقًا لقوانين الملكية الفكرية المحلية والإقليمية والدولية.

أعداد هذا الشهر

خلاصات



خلاصة «كتب التربية والتعليم»
رقم: 48

تعلم.. وافعل!

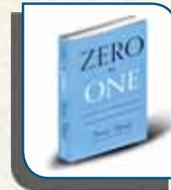
تأليف: كين بلانشارد وبول ميير وديك رو



خلاصة «كتب المدير»
رقم: 546

العصر الثاني للآلة

تأليف: إريك برينجولفسون وأندرو مكافي



خلاصة «كتب المدير»
رقم: 545

من صفر إلى واحد

تأليف: بيتر ثيل وبلينك ماسترز

من مقالات "علاقات" هذا الشهر



العدد 96

- أسرار النجاح على المواقع الاجتماعية في 2015
- 10 مهارات في رجل الأعمال الناجح
- ما يجب أن تعرف قبل أن تُرقّي موظفك
- مكتب المدير مثل مكتب الموظف
- المحتوى الإلكتروني المفضل لدى "جوجل"
- 4 طرق رائعة لتختم خطابك
- عندما تغلي الضفادع!
- 8 فوائد للتسويق عن طريق الفيديو

مقالات "المختار الإداري" هذا الشهر



العدد 156

- مستقبل الأعمال في العالم
- التعامل مع العميل الصعب
- العمل الخيري مهم لمشروعك التجاري
- مدير التسويق التكنولوجي.. وظيفة العام الجديد
- مقولات القيادة
- 30 تحت الـ 30
- ما بين الفرص والخوف: القارة السوداء تحاول النهوض
- مدير أم صديق؟!
- مقطفات من أفضل خلاصتنا في 2014
- طريقة جديدة للحد من ضجيج الطائرات