

2015

كتاب في دقائق

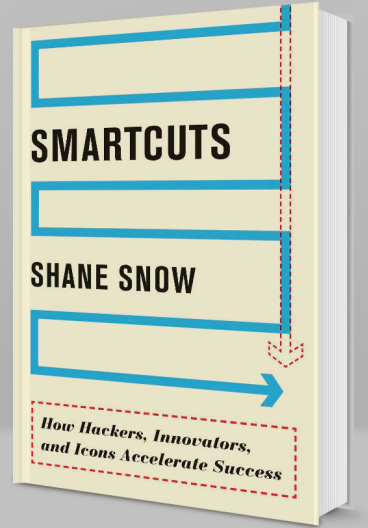
ملخصات لكتب عالمية تصدر عن مؤسسة محمد بن راشد آل مكتوم



مؤسسة محمد بن راشد آل مكتوم
MOHAMMED BIN RASHID
AL MAKTUUM FOUNDATION

قفزات ذكيّة

كيف يختصر الخارقون والمبتكرون طريق النجاح



تأليف

شان سنو

النجاح السريع

على الرغم من أن قدراتنا وإمكاناتنا الحضارية قد تضاقت؛ إلا أننا لا نزال نظن أن تقدم وازدهار مجتمعاتنا ومؤسساتنا لا بد أن يستغرق أجيالاً، وعلى الرغم من القفزات الخارقة التي يمكننا القيام بها، فإننا لم نتخل عن الطرق التقليدية والأساليب المريحة التي تعودنا عليها. فتحن دائماً نعمل بجهد ونحث أنفسنا على بذل المزيد من الجهد واستثمار المتاح من الموارد، ولكننا نادراً ما نحفز أنفسنا على العمل بذكاء.

انظر إلى العالم من حولك ستجد أن هناك أشخاصاً في جميع المجالات وفي شتى الأماكن لا يؤمنون بهذه الفكرة ويحققون إنجازات مذهلة في أوقات قصيرة جداً، ففي أواخر القرن الماضي استطاع كل من «جيري يانج» و«ديفيد فيلو»، مؤسساً موقع «ياهو» من كسب المليارات في أربعة أعوام، كما استطاع «أوميديار» مؤسس موقع «إيبى eBay» تحقيق نجاح مماثل ولكن في ثلاثة أعوام. أو مؤسس «أمازون» فقد فاق نجاحه الجميع، علماً بأنه كتب خطته لتنفيذ المشروع وهو على الطريق؛ حيث كانت زوجته تقود السيارة ما بين «نيويورك» و«سياتل». النمط المشترك بين هذه الحالات هو أن المبتكرين مثلهم مثل الهاكرز ومخترقين نظم الكمبيوتر يمكنهم تخطي الطرق المعتادة والتقليدية وإيجاد طرق أفضل لتحقيق الإنجازات المذهلة. والسؤال هنا هو: هل يمكن للإنسان العادي أن يتعلم كيف يعثر على مثل هذه الطرق السريعة والأساليب القوية؟ الإجابة هي أن الطريق الأسرع للنجاح لا يمكن أن يكون تقليدياً، فالطرق التي درجنا عليها يمكن دائماً التحايل عليها، وهذا يعني أن أي شخص، وليس فقط رواد الأعمال المبدعين أو الراضون للطرق التقليدية، يمكنه أن يسرع ويبرع في تقدمه في مجال عمله وحياته بصفة عامة.



في ثوانٍ...



لا شك أن المعرفة تعتبر من أهم المعايير التي تقود المؤسسات إلى النجاح، لذا ينبغي توافرها في جناحي العمل اللذين يشملان المديرين والأفراد العاملين في أي مؤسسة على حد سواء؛ لأن مهمة القائد الأساسية تتمثل في وضع وتطبيق رؤية ورسالة وقيم معينة، فإذا امتثل الجميع إلى هذه الرؤية والرسالة والقيم بهدف الوصول إلى غاية مشتركة، فهذا يعني أنهم نجحوا في وضع حجر الأساس لكل ما سيأتي بعد ذلك من إنجازات، فالقائد الناجح يجعل من المعرفة أداة لقيادة فريقه، والهامهم وتمكينهم من تحقيق النجاح.

ولأن المعرفة تشكل الاستعداد لتقويم الأفراد العاملين وفق خبرتهم وكفاءتهم، فلا بد من أن يتصف القائد الذي يقود فريقه لأول مرة بعدة صفات تعينه على تحقيق النجاح، وتجعل منه قائداً ملهماً لفريقه، وأهم هذه الصفات: الرؤية الصائبة، والقدرة على اتخاذ القرار الصائب في الوقت المناسب، والحس المرهف، والتفاني في العمل، والعمل على مشاركة فريقه في القرارات، وأن يبعد كلمة «مستحيل» من قاموسه، وهنا تحضرني مقولة سيدي صاحب السمو الشيخ محمد بن راشد آل مكتوم نائب رئيس الدولة رئيس مجلس الوزراء حاكم دبي «رعاه الله» حينما يتحدث عن القيادة: «لا مكان لكلمة مستحيل في قاموس القيادة، ومهما كانت الصعوبات كبيرة فإن الإيمان والعزيمة والإصرار كفيلاً بالتغلب عليها».

ومن خلال مبادرة «كتاب في دقائق» إحدى مبادرات مؤسسة محمد بن راشد آل مكتوم، والتي دأبت على تقديم أفضل المؤلفات والكتب العالمية في شتى المجالات من خلال ملخصات شبيهة لجميع القراء، نضع اليوم بين أيديكم مجموعة من الكتب التي تسلط الضوء على موضوعات تتناول القيادة، والإبداع والابتكار، وأهمية التنظيم في حياة الأفراد.

حيث نتعرف من خلال الكتاب الأول «سحر التنظيم... كيف نتخلص من الفوضى إلى الأبد» إلى أهمية النظام في حياة الأفراد، وتغيير نظرتهم إلى أنفسهم وتطلعاتهم، وكيفية التعامل مع ممتلكاتهم عن طريق التنظيم، وضرورة التخلص من الأشياء الزائدة التي لا تستخدم، مما يولد بداخلهم مشاعر تلقائية وحقائقية تمنحهم الطاقة الإيجابية، والقدرة على الاستمرار والمثابرة.

أما الكتاب الثاني «فضلات ذكية... كيف يختصر الخارقون والمبتكرون طريق النجاح» فيسلط الضوء على العمل الجاد، واستثمار الطاقة الكامنة التي تؤهلنا بدورها لاكتشاف واستثمار الفرص التي لم تكن متوقعة في حياتنا.

ويتناول الكتاب الثالث «قائد للمرة الأولى... كيف تقود فريقك الجديد وتلهمه» عناصر القيادة الناجحة عن طريق بث روح الإلهام في نفوس الآخرين، وتمكينهم من بناء علاقات إيجابية تدفع بيئة العمل إلى التقدم والنجاح.

وفي الختام أتمنى أن تال موضوعات المجموعة الجديدة من «كتاب في دقائق» استحسانكم، وأن ترفد مخيلانكم بالمزيد من الإبداع في جوانب حياتكم كافة.

جمال بن حويرب
العضو المنتدب لمؤسسة محمد بن راشد آل مكتوم

اختصارات ذكية

هناك فرق بين المكاسب السريعة قصيرة المدى والتي نسميها طرقاً مختصرة أو اختصارات عادية وبين النجاح الدائم الذي يتم تحقيقه بسرعة من خلال العمل الذكي أو ما نسميه طرقاً أو اختصارات ذكية. بصفة عامة فإنه يمكننا النظر إلى القفزات الذكية نحو النجاح باعتبارها اختصارات عادية ولكن مدعومة بعناصر أخرى مثل العمل بذكاء وتحقيق المزيد من التقدم من دون آثار خارجية سلبية.

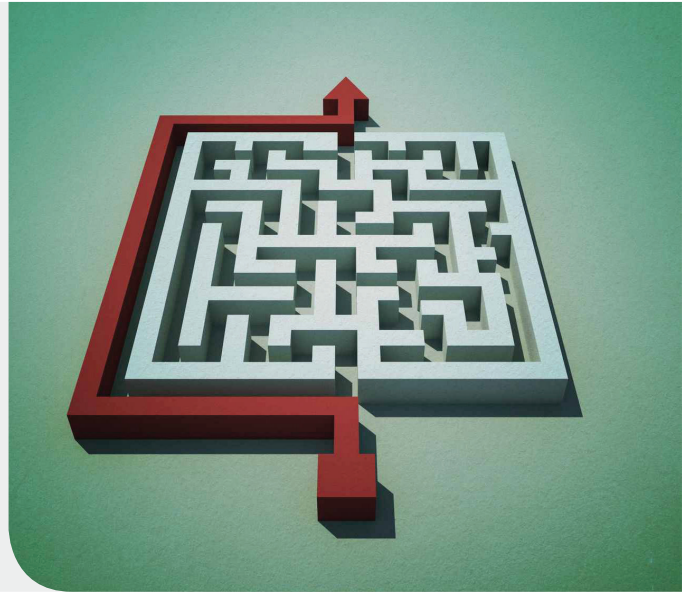
أنماط القفزات الذكية

طرق العمل خطوة بخطوة التي ساعدت الأبطال اليونانيين على النجاح في الماضي تختلف عن الطرق التي قد تساعدنا اليوم على تحقيق النجاح، تماماً كما ستصبح الطرق التي تستخدمها مشروعات الإنترنت للنمو اليوم تقليدية أو غير مجدية بعد بضعة أعوام. ورغم ذلك فإن أنماط التفكير الجانبي (القفزات الذكية) تبقى قابلة للتصنيف والتوضيح ويمكن لأي شخص يطلب النجاح أن يستخدمها.

لقد قسمنا هذه الأنماط إلى ثلاث فئات: الاختصار والرافعة والارتفاع

الاختصار

هذا هو نمط التفكير الذي يستخدمه علماء الكمبيوتر، وبخاصة الهاكرز أو المخترقين. إذا كان لديك وصلتا إنترنت قصيرتان وتحتاج إلى وصلة طويلة فاقطع الطرفين واربطهما معاً لتحصل على الوصلة الطويلة. ولكن لا يقتصر التفكير الجانبي على علماء الكمبيوتر فقط، بل ويستخدمه أي شخص قادر على التعامل مع المشاكل بطرق غير مباشرة. يُستخدم هذا النوع من التفكير لاختصار الطرق، ولكن التفكير الجانبي ليس بديلاً عن العمل الجاد، وإنما هو وسيلة للتخلص من الدوائر غير الضرورية، فبمجرد أن يختصر هؤلاء البارعون طريقهم، فإنهم يبحثون عن طرق لاستثمار جهودهم بأفضل شكل ممكن.



التحايل على السلم الوظيفي

كنا نظن أن أفضل طريقة للنجاح هي بدء العمل في سن مبكرة والعمل بجد وارتقاء المناصب والدرجات الوظيفية. العنصران الرئيسان في هذا النمط هما العمل بجد - أي عدم الاستسلام عندما تسوء الأمور - والحظ؛ كأن تفتح لك «أبواب الحظ». ولكن تاريخ الأعمال يؤكد أن الشركات سريعة النمو والمنتجات الأكثر مبيعاً تفوقت من خلال القفز على السلم وليس بصعوده تدريجياً.

أكبر أو أفضل

من الأشياء التي كانوا ينيون التخلص منها أصلاً. المهم أنه بعد عدة مقايضات، يمتلك اللاعبون مجموعة أشياء قيّمة، ويصبح الشخص التالي راغباً باستبدال القميص بمصباح ثمين، وتستمر اللعبة. وفي النهاية يتجمع اللاعبون في أحد المنازل ويقارنون النتائج؛ وقد يجدون أنهم امتلكوا جهاز راديو أو مجموعة من القفازات الرياضية أو جهاز تلفاز.

طالبين مقايضته بأي شيء أكبر أو أفضل. وتستمر اللعبة، حيث تتم مقايضة عود الأسنان بعلكة، والعلكة بقلم حبر، ثم مقايضة القلم الحبر بمفكرة، ثم مقايضة المفكرة بمجلة، ثم مقايضة المجلة بباقة زهور، ثم مقايضة الباقة بقبعة قديمة، ثم مقايضة القبعة بقميص. وفي هذه المرحلة من اللعبة، يستمتع الطلاب بالفضول وبيع بعض الأعمال الخيرية، وبمساعدة الأشخاص على التخلص

«أكبر أو أفضل» هي لعبة يلعبها الطلاب الصغار والشباب، حيث ينقسم الطلاب أو اللاعبون إلى فرق ويبدوون بأشياء صغيرة، مثل عود تنظيف الأسنان، ثم ينتشرون ويقرعون أبواب الجيران، باباً بعد الآخر. وعندما يفتح لهم أحد الجيران الباب؛ يخبرونه بأنهم يلعبون لعبة «أكبر أو أفضل» ثم يسألونه: «هل لديك شيء في منزلك أكبر أو أفضل من هذا (ويعرضون عليه ما يحملونه)

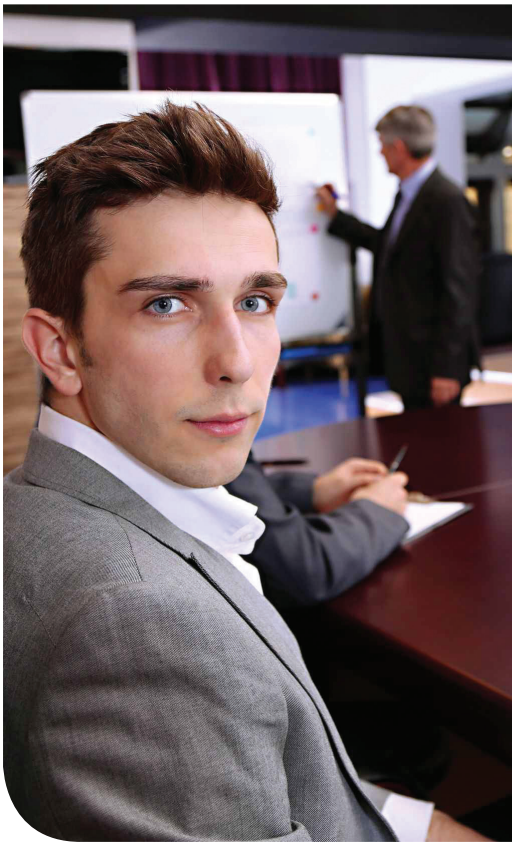
أيضاً، وهي من الطرق الجانبية وغير المباشرة. لم يقايب اللاعبون أعواد تنظيف الأسنان بالتلفاز، وإنما قايبوها بأقلام وأدوات منزلية في البداية. ولم يكونوا ينتظرون حتى يخرج إليهم أصحاب المنازل الفارغة، ولم يقرعوا نفس الباب مراراً، فعندما يُغلق باب أمامهم، كانوا يقفزون سريعاً إلى باب آخر، وهذا هو سبب نجاحهم السريع، فسر نجاح لعبة «أكبر أو أفضل» يكمن في وجود البديل واستخدام كلمة «أو؛ أكبر (أو) أفضل».

من الأشخاص لديهم استعداد للقيام بهذا الأمر. فقد تخلص اللاعبون من المقاومة وكسروا التحدي الكبير وحولوه إلى سلسلة من التحديات الصغيرة والمتكررة (بإجراء عدة مقايضات صغيرة) يسمي الباحثون هذا الأسلوب النفسي باسم «المكاسب الصغيرة» ظاهرياً تبدو هذه الطريقة وكأنها لعبة ذكية لتحقيق الكثير بالقليل، ولكن السر وراء نجاح الشباب لا يكمن في دورة العمل السريعة فقط، وإنما في أسلوب المقايضة

توضّح هذه اللعبة أنّ الناس بصفة عامّة يملكون استعداداً فطرياً للمخاطرة، ولهذا تمكّنت مجموعة من الفتيان من تحويل عود تنظيف الأسنان إلى تلفاز، وفي وقت أسرع من الوقت الذي كانوا سيحصلون فيه على جهاز التلفاز من خلال العمل في المدرسة مثلاً، ثمّ ادّخار النقود لشراء التلفاز. فمع كلّ مقايضة، كان اللاعبون يستبدلون قيمة بقيمة أكبر، فضلاً عن متعة التسلية. فلو أنّ الطلاب ذهبوا من بيت إلى بيت يطلبون أجهزة تلفاز مجانية، لما نجحوا بهذه السرعة. القليل

«الحظّ والموهبة من مكونات النجاح، ولكن يمكننا استبدالهما بمكونات أخرى أكثر فاعليّة أو ذكاءً. أما المكوّن الأساسي الذي لا يمكن استبداله أبداً فهو: العمل الجاد».

الابتكار التراكمي مقارنةً بالابتكار الجذري



التوجيه أو الإرشاد هو أحد أسرار نجاح الكثير من الشخصيات اللامعة على مرّ التاريخ، فقد تعلّم أفلاطون الصغير على يد سقراط أفلاطون، الذي بدوره علّم وأرشد أرسطو؛ الذي عمل على تدريب وتوجيه فتى الإسكندر، الذي فتح العالم وعرف بالإسكندر الأكبر.

كثيراً ما ترتبط قصص المغامرة والنجاح الكبير بنموذج يهجر فيه البطل البدايات المتواضعة ويعمل على تحقيق هدف أعظم، وقبل أن يزداد تحقيق هذا الهدف صعوبة، فإنّ البطل يتلقّى تدريباً من معلم أو خبير يساعده على مواجهة التحديات الصعبة. وغالباً ما يكلل التدريب الشخصي بالنجاح وخاصّة عندما يكون الموجه ذات خبرة عملية وتجربة شخصية لأنه سلك نفس الدرب. وتشير البيانات إلى أنّ الذين يتدرّبون مع الناجحين الذين «سلكوا نفس الطريق» يميلون إلى تحقيق النجاح أسرع من غيرهم. كما أنّ رواد الأعمال الذين يستعينون بمدرب شخصي ينجحون في زيادة قيمة مؤسساتهم بمقدار سبعة أضعاف مقارنة بمن لا يستعينون بمدرب. ولذا فإنّ النجاح السريع والكبير يتطلب الاستعانة بأفضل الشخصيات في مجالنا وإقناعهم بتدريبنا. لكن من بين الأفكار المحييرة عن التدرّب مع الخبراء هي أنّ الخبير قد يساعد المتدرّب على تخطّي بعض درجات السّلّم، عندما تستعين بفيلسوف أو معلم مثل أرسطو. لكن في الأسطورة اليونانية قصص أخرى «إيكاروس» الذي منحه والده ومدربه أجنحةً ليطير، إلا أنّه طار عالياً وبسرعة فائقة جداً حتى احترق ومات. وهذا يعني أنّ للنجاح مكونات أخرى، وهي العناصر التي تصنع الفرق بين المتدرّب سريع التطوّر الذي يخلّق إلى أعلى وبين المتدرّب المتهور الذي يحرق أجنحته ويسقط بسرعة أيضاً.

العنصر المفقود

لاحظت عالمة النفس «كريستينا أندرهيل» أمراً محييراً عندما بحثت في الجانب الأكاديمي للتوجيه البارِع والتدريب الشخصي؛ فقد لاحظت أنّ معظم الدراسات تأتي بنتائج متضاربة، فتبعاً للمعرفة العامّة فإنّ المتدرّب يستفيد من التوجيه والإرشاد الذي يحصل عليه من زملائه الأكثر خبرة، غير أنّ الكثير من التقارير دراساتها تختلف بشأن الظروف التي يعمل معها التوجيه بشكل مناسب.



جاءت بيانات الدراسات التي أجريت على التوجيه متضاربةً بسبب الاختلاف بين برامج التوجيه التي يتم تدريسها، والتي كانت أقل فاعليةً، وبين التوجيه الذي يتم بشكل طبيعي. على أرض الواقع أثبتت استراتيجيات التوجيه التي تتبعها المنظمات بتعيين أشخاص بشكل رسمي ليقوموا بإرشاد أو توجيه أشخاص آخرين عدم فاعليتها؛ لأنّ المتدربين - وعلى عكس ما هو منتظر - لا يحصلون على أيّ توجيه وذلك على عكس ما يحدث عندما يختار الطلاب والمتدربون بعضهم بعضاً بشكل تلقائي ويكوّنون علاقات إنسانية وشخصية، حيث يعمل المتدرب في هذه الحالة بشكل أفضل، كما اتضح من النتائج المستقبلية والمناصب والترقيات والرضا الوظيفي والقدرة في التعامل مع ضغط العمل وتقدير الذات من قبل من حالهم الحظ بمدربين اختاروهم بالانتقاء الطبيعي. المثال التقليدي للتوجيه المألوف هو الموظف الشاب الذي يجلس أمام

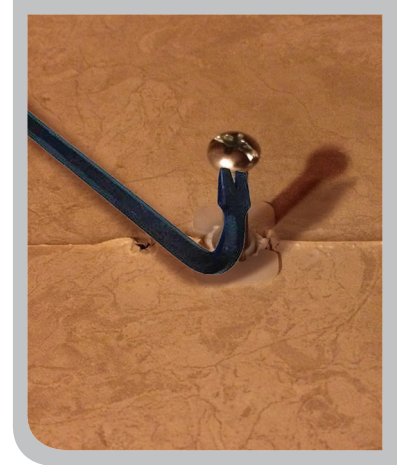
موظف تنفيذي خبير ليسأله عن أساليب النجاح المهني ومواجهة التحديات. بينما يعمل المتدرب الذي يتبع أسلوب الاختصارات الذكيّة بأسلوب مختلف نوعاً ما؛ حيث يطور علاقات شخصية مع مدربيّه ويسألهم النصيحة بشأن أمور الحياة المختلفة، وليس بشأن موضوع أو مهمّة رسمية محددة مسبقاً، فضلاً عن اهتمامه الإنساني والعميق بحياة مدربيّه الشخصية. فهناك فرق كبير بين موجّه يرشدك خلال تمرين معين وبين موجّه يرشدك خلال رحلتك العملية والشخصية في الحياة.

تخيّل أنّك تُصلح منزلاً قديماً وتريد خلع مسمار من الأرضية الخشبية حتى لا يؤدي أحد أبناء أسرتك أو يتلف السجادة التي تغطيه. حتى وإن لم تكن لديك أداة لخلع المسامير، فسوف تبذل كل ما تستطيع من الجهد لسحب المسمار وكأن حياتك كلها على المحك. وهكذا تعمل النصيحة التقليدية لإزالة العوائق التي تعيق نجاحنا: أن نعمل 100 ساعة في الأسبوع، وأن نؤمن بقدرتنا في التغلب على العقبات، وأن نحفز أنفسنا ونتخيّل أننا نجحنا لكي ندفع بأنفسنا إلى أقصى حدود قدرتنا، وهذه هي الطريقة الصعبة

أما الخيار الثاني فهو أن تستعين بصديق أو خبير ليساعدك في خلع المسار. ولكن ماذا لو كان عشرات المسامير؟ وماذا لو كانت المسامير لا تنفك عن البروز لتشكل نتوءات في أرضية المنزل؟ النصيحة الأخرى الشائعة لتحقيق النجاح هي أن نستعين بشخص آخر ليساعدنا في إنجاز المهمات الصعبة، وهذه هي أسهل الطرق وأرخصها.

أما الطريقة الذكية لحل مشكلة المسامير وما مائلها من مشكلات فهي تطبيق قانون الرافعة كما وضّحه «أرشميدس»: «كلّما زاد طول ذراع القوّة في الرافعة، فإنّ القوّة المبدولة تقل». ولذا فالطريقة الأسهل هي أن توفّر جهدك وتبحث عن ماسورة طويلة تضعها في يد المطرقة وتضغط على طرفها فيخرج المسمار بكل سهولة.

الرافعة



أولاً: المنصّات

وإذ يُرجع إسحاق نيوتن نجاحه كعالم إلى «الوقوف على أكتاف العمالقة»، أي بناء أعماله على أعمال عظماء العلماء الذين سبقوه، فإن المنصّات هي أدوات وبيئات تسمح لنا بالقيام بهذا الأمر.

سيّارات مجنزرة تسير على الطرق الوعرة. ما ينطبق على الطريق يسري أيضاً على تطوير تطبيقات الكمبيوتر؛ فمثلها مثل الطريق السريع تتكوّن أنظمة الكمبيوتر من طبقات من الشفرات تسهل استخدامها. ويطلق خبراء نظم الكمبيوتر على هذه الطريقة «التجريد» وتعني بناء طبقات مفتوحة تستطيع نظم الكمبيوتر «السير» عليها بسرعة. وبنفس المبدأ يبني المخترقون طبقات تجريدية في عالم الأعمال والحياة تسمح لهم بمضاعفة جهودهم، وهي الطبقات التي نسمّيها المنصّات.

فكّر كيف يصبح أحد الممرّات العشبية الوعرة طريقاً مهمّداً. في البداية يكون الممرّ وعراً وتصبح القيادة عليه، ثم يأتي أحدهم أو مجموعة من ذوي المصالح وتمهّد الممر، فيصبح من السهل القيادة عليه نوعاً ما، ثمّ يأتي من يفرش الحصى ويضع طبقتين من القطران والأسفلت، لتأتي بعد ذلك الآلات وتسويه تماماً، ثمّ يرسم أحدهم الخطوط، ليصبح الممر طريقاً تسير عليه السيارات بسرعات متفاوتة. الحصى للتثبيت والقطران للتعزيز والأسفلت لتحمل الضغوط. النتيجة؟ لا نحتاج دائماً إلى

منصة التعليم الفنلندية: الأفضل والأبسط المنصة والبساطة

في عام 2010، سافر توني واجنر، الباحث في جامعة هارفارد، إلى إسكندنافيا ليرى ما يحدث في المدارس الفنلندية، فقد كان الطلاب الفنلنديون في كل عام يحتلون المركز الأول أو الثاني في الاختبارات الدولية للرياضيات والعلوم والقراءة. ولم يكن الحصول على المركز الأول في حد ذاته هو الظاهرة، وإنما كان نجاح فنلندا بطريقة ما في أن تصبح الأفضل وبأقل مجهود مقارنة بالآخرين.



التي قد ينساها الطلاب، أزال الفنلنديون «الحشو» وركزوا على المهارات المهنية. «الأقل هو الأكثر» و «الأصغر هو الأجل» هي أقوال ماثورة شائعة في فنلندا، وقد استخدمتها المدارس في مناهجها التعليمية، ففي الوقت الذي تهتم فيه الدول الأخرى بإضافة المزيد من الاختبارات والفروض المنزلية والتمارين الرياضية، على حساب النتائج الأكاديمية، فإن فنلندا تقلل منها، فعدم وجود حصص الرياضة البدنية في المدارس يجعل الطلاب يركزون على الجانب الأكاديمي، بينما يمكنهم ممارسة التمارين الرياضية في المنزل وخلال الإجازات الأسبوعية، بينما تستثمر كل موارد المدارس في التعليم.

على تدريب أفضل يكون أكثر مهارة في تعليم الأطفال كيف يتعلمون، على العكس من المدرب الذي يتحول إلى مدرس لمادة الجغرافيا مثلاً، فهو يعلم الطلاب كيف يحفظون. ولهذا، فإن نظام التعليم الفنلندي لا يركز على تعليم الأطفال بماذا يفكرون، وإنما كيف يفكرون. ما فعله الفنلنديون في مجال التعليم لم يكن سوى نصف الحقيقة التي عرضها واجنر لظاهرة التعليم الفنلندية: أمّا النصف الثاني فيتعلق بما لم يفعله الفنلنديون. لقد اتضح أن التعليم الفنلندي أصبح أكثر بساطة، فبدلاً من تعليم الطلاب القليل في مجالات كثيرة كما تفعل معظم المدارس، توّجه الفنلنديون إلى إثراء الطلاب بمعلومات كثيرة في مجالات قليلة؛ فبدلاً من التركيز على المعلومات العامة

قبل بضعة عقود كان النظام التعليمي الفنلندي متواضعاً، وخلال جيل واحد تحوّل من نظام لا يعرفه أحد إلى أفضل نظام تعليمي في العالم. هذا هو ما دار في ذهن واجنر عندما وصل إلى «هلسنكي». اكتشف واجنر أن سرّ الظاهرة الفنلندية هي المنصة التي أسّستها فنلندا لرفع مستوى معلّميها، حيث جعلت الوظائف التعليمية أكثر جاذبية فزادت المنافسة عليها، وأصبح التدريس في فنلندا وظيفة ريفية المستوى تتطلب الحصول على درجة الماجستير للعمل في أيّ مرحلة تعليمية، ولم يكن ينجح سوى 10% فقط من المتقدمين للحصول على فرصة التدريب لوظيفة معلّم. يقضي النظام هناك بأن المدرّس الحاصل



ثانياً: الأمواج

قام فريق من الباحثين في مجال السلوك التنظيمي وصناعة القرار، بتجنيد مئات من الطلاب الجامعيين لمشاهدة مقاطع فيديو لبعض مباريات كرة السلة، كدراسة إضافية في إدارة الأعمال. بعض الطلاب لعبوا كرة السلة لعدّة سنوات، وأطلق الباحثون عليهم «ذوي الخبرة العالية»، وأمّا باقي الطلاب فكانوا مبتدئين. طلب الباحثون من الطلاب مشاهدة مقاطع فيديو لثنتين من مباريات كرة السلة الجامعية وأن يقيموا كلّ رمية يقوم بها اللاعب، على أن يعتمد نصف الطلاب على حدسهم في التقييم، ويعتمد النصف الثاني على التفكير التحليلي الدقيق لكلّ رمية وأن يتجاهلوا «غرائزهم» أو حدسهم. وقبل أن يبدأ الاختبار، وضعت المجموعة الثانية قائمة بالعوامل التي سيتم تقييم الرميات على ضوئها. ثم تمت مقارنة الإجابات بنموذج معياري أعدّه مدربو كرة السلة.

راكب الأمواج أن «يشعر» بالمحيط وأن يشعر بالأمواج بشكل حدسي، ولكن أفضل راكبي الأمواج - الذي يفوزون بالبطولات عادة - يدرسون المحيط بشكل متواصل. وقد يوضّح هذا كيف أن بعض رؤاد الأعمال والشركات قليلة الخبرة تتغلب على هذا المبدأ وتؤسس أعمالاً ومشاريع أكثر نجاحاً من التي يؤسسها رؤاد الأعمال الأكثر خبرة، فمن خلال التحليل المتعمّد يستطيع الشباب اليافع استكشاف الأمواج بشكل أفضل من الشركة الكبيرة التي تعتمد على الخبرة والحدس بعد أن تصل إلى القمة، فالوجة القوية يمكن أن تأخذ الرائد الهاوي أو قليل الخبرة لمسافة أطول وبسرعة أكبر من التي يمكن أن يسبجها الشخص الخبير.

فالبحث الذي أجروه يوضح أنه على الرغم من أن التدريب الطويل يساعدنا على ملاحظة الأنماط لا شعورياً، فإننا يمكننا الوصول إلى نفس النتيجة عند البحث عن الأنماط بشكل متعمّد. وفي العديد من المجالات، يمكن لهذا التحليل الخاص بملاحظة الأنماط لا شعورياً أو البحث عنها بشكل متعمّد أن يأتي بنتائج مشابهة لنموذج كرة السلة، أي نتائج عالية الدقة في المحاولة الأولى. نعم، فكثيراً ما تقف الأمور التي نعتبرها بديهية في طريق نجاحنا، فقد اتضح أن البحث المتعمّد عن الأنماط يمكن أن يعوّض الخبرة، ولكننا في الغالب لا نجرؤ على تجريب هذا الأسلوب. وهذا يوضّح لماذا يذهب أفضل راكبي الأمواج إلى الشاطئ قبل بدء المنافسات بساعات ويحدّقون في المحيط، فبعد سنوات من التدريب، يستطيع

عندما ظهرت النتيجة الخاصة باختيار الحدس، وجدوا أن أداء الطلاب «ذوي الخبرة العالية» كان أفضل بحوالي 50% من الطلاب قليلي الخبرة، كما هو متوقّع. ولكن كانت المفاجأة الحقيقية في الاختبار التحليلي، حيث كانت درجات الطلاب ذوي الخبرة العالية والطلاب قليلي الخبرة متساوية تقريباً، ولكنها جاءت أعلى من الدرجات التي حصل عليها الطلاب ذوو الخبرة العالية في اختيار الحدس. كان أداء الطلاب ذوي الخبرة المحدودة الذين اعتمدوا على حدسهم في تقييم صعوبة الرميات ضعيفاً كما هو متوقّع، ولكن عندما اعتمد نفس الطلاب على معايير التفكير التحليلي، فقد تغلبوا على حدس الطلاب ذوي الخبرة العالية. يقول فريق البحث: «إن الحدس هو نتيجة لإدراك غير واع بالأنماط»،

ثالثاً: الموصل فائق القدرة

تخيّل نفسك في حفلة ولا تعرف أيّ شخص من الضيوف الموجودين حولك. إن كنت شخصاً انبساطياً ومنفتحاً، فقد تبادل بالحديث مع أيّ شخص قريب منك، أما إن كنت شخصاً يخاف من المناسبات غير المألوفة فقد تنتظر حتى يبدأ أحدهم بالحديث معك. الآن تخيّل أنّ صديقاً لك حضر فجأة ولأنه يعرف معظم الموجودين وقدمك إلى كل من بينغني أن تعرفهم، وبالتالي استطعت في فترة قصيرة مقابلة الكثيرين وبأقل مجهود ممكن. في هذه الحالة يعدّ صديقك «موصلاً فائق القدرة».

هذا هو الدور الذي تلعبه وسائل الإعلام في حياتنا على مدار العقود الماضية، وهو توصيل مصادر المعلومات بقدرة فائقة إلى الجمهور المعنيّ مرّة واحدة، وكذلك توصيل الأعمال بقدرة فائقة إلى ملايين العملاء المحتملين من خلال الإعلانات.

طريقة مينت

في عام 2006، ترك مهندس يدعى «أبرونباتزر» وظيفته في وادي السليكون ليؤسس شركة «سوفتوير مينت»، وهي عبارة عن خدمة على الإنترنت تساعد الأشخاص على تبسيط معاملاتهم الماليّة الشخصية. في ذلك الوقت كان المتعارف عليه أن تقوم الشركات الناشئة مثل «مينت» بجذب المستخدمين من خلال الإعلانات التجاريّة التي تنفق عليها الكثير، غير أنّ الشركة جرّبت شيئاً مختلفاً هذه المرّة، فبدلاً من إزعاج الناس بالإعلانات، قرّرت الشركة أن تصبح شركة إعلاميّة تعلّم الأشخاص طرقاً لفهم المعاملات الماليّة بشكل أفضل، فأنشأت مدوّنة نشرت عليها مقالات مفيدة عن إدارة المال والمدّخرات، جاذبة ببطء المستخدمين إلى المحتوى المجاني الذي تقدّمه، وبعد ذلك وجدت طريقة للدخول إلى قنوات البثّ الكبيرة، وهي المفضّلات الاجتماعيّة.



كانت مواقع المفضّلات الاجتماعيّة منتشرة جداً في الفترة من 2000 وحتى 2010، حيث كان الأشخاص يستخدمونها لمشاركة روابط خاصّة بالمحتويات التي يفضّلونها، في حين كان «يصوّت» آخرون على الروابط الأفضل بالنسبة إليهم، وفي كلّ يوم كانت القصص أو الروابط الحاصلة على أعلى تصويت تظهر على الصفحات الأماميّة لمواقع المفضّلات الاجتماعيّة مثل Digg.com وReddit.com، حيث يراها ملايين الأشخاص.

بدأت شركة مينت في نشر تلك المقالات على مدوّنتها التي يعتقد محرّروها أنّها ستحصل على نسب تصويت عالية من قبل مستخدمي المفضّلات الاجتماعيّة، كما استخدم المحرّرون رسماً بيانياً يشرح التوجّهات الاقتصاديّة بمفاهيم يسهل على الأشخاص العاديّين فهمها. وكانت هذه المقالات مسليّة ومليئة بالمعلومات المرئيّة التي ساعدت الناس

نجحت شركة مينت في إقامة علاقات مع عدد كبير من المستخدمين عن طريق المساعدات التي تقدّمها لهم، وخلال السنوات الخمس التالية، اشترك في خدمة مينت 1.5 مليون شخص ممن اكتشفوا هذه المؤسّسة عن طريق المقالات والقصص المنشورة على مدوّنتها. وفي عام 2009 بيعت الشركة إلى شركة برمجيات أخرى 170 مليون دولار أمريكي.

على استيعاب مفاهيم إدارة الأموال بطريقة ممتعة وفعّالة. انجذب المستخدمون المؤثرون على موقعي Digg و Reddit إلى مدوّنة شركة مينت التي كانت توفّر لهم المحتوى وتجعلهم يظهرون بمظهر جيّد أمام مشجّعهم، فبدأ هؤلاء المستخدمون المؤثرون بمشاركة تلك القصص، باعثين بملايين الزوّار إلى موقع Mint.com.

الارتفاع

تفسّر مبادئ الارتفاع كيف يمكن لأشخاص في مجالات الحياة المختلفة أن يتحدّوا كلّ ما هو متوقّع ويصبحوا رموزاً عالميّة. هؤلاء الأشخاص يفسّرون أيضاً كيف يمكن للمهوسين بالتكنولوجيا أن يساعدوا الإنسانية وكيف يمكن للفاشلين في التعليم الجامعي أن يغيّروا العالم وكيف يمكن للأشخاص العاديّين أن يحققوا أحلامهم.

أولاً: الزخم



تخيّل طفلاً قصيراً لا يستطيع الوصول إلى حلقات السلسلة في مسابقات «الجمباز» الأولمبية، وعليه أن يقفز ليمسك بالحلقة الأولى، ثم يتأرجح مثل البندول ليصل إلى الحلقة التالية، ولكي يصل إلى الحلقة الثالثة، عليه استخدام الزخم من التآرجح السابق لكي يستمر. أما إن ظلّ متشبهاً بالحلقة الأولى فلن يحصل على السرعة الكافية للوصول إلى الحلقة التي تليها. هذا هو القانون الأوّل للحركة كما وصفه «إسحاق نيوتن»: الجسم المتحرك يظل متحركاً ما لم تؤثر عليه قوّة خارجية. ولهذا، فبمجرد أن تبدأ بالتأرجح، يصبح الاستمرار في التآرجح أسهل من التباطؤ.

عملنا للزخم؟

الإجابة ببساطة هي التقدّم، الإحساس بالحركة إلى الأمام بصرف النظر عن كونها خطوات صغيرة، فالنجاحات الصغيرة تتراكم لتصبح تقدماً ملحوظاً، كما أنّها قد تحفز الموظف العالق مكانه وتدفعه إلى الأمام. الاشتراك في الأعمال الخيريّة وإنشاء مشروعات جديدة وممارسة الهوايات التي تحتاج إلى وقت لإتقانها، كل هذه خيارات لمواجهة الإحساس بالركود وتجنّب الشعور بالإحباط الذي قد ينتابك بعد الوصول إلى القمّة.

القمّة عندما يتوقّف الزخم، فإذا لم ينجحوا في العثور على مزيد من الصفقات والعمليّات التجاريّة، فإنّهم يصبحون مثل الطفل العالق في إحدى حلقات السلسلة. ولهذا السبب أيضاً لا يشعر بعض الناس بالرضا عن وظائفهم، فعندما لا يكون هناك زخم يساعد على التقدّم في المسيرة المهنيّة، فإن الشعور بالإحباط يصبح أمراً متوقّعا.

ولأنّ الجسم الساكن يبقى كذلك كما يقول نيوتن، فكيف يمكننا تجنّب الإحباط عندما نعلق في حلقة مغلقة بسبب افتقار

المشكلة في بعض النجاحات السريعة أنّ الانطلاقات الناجحة، مثل رائد أعمال يجني مبلغاً كبيراً من إحدى فقااعات الإنترنت، يشبه الرافعة التي تساعد الطفل القصير على الإمساك بإحدى حلقات سلسلة جهاز اللعب، فحتّى لو أمسكت بحلقة مرتفعة فلن تستطيع الانتقال إلى الحلقة التالية من دون زخم الاندفاع. وهذا هو السبب كما يقول المخطّطون الماليّون الذي يجعل من يحققون الثراء السريع والمفاجئ يشعرون بالإحباط. تحدث هذه المشكلة أيضاً مع المليارديرات الذين يصلون إلى

«يساعدنا الزخم والاندفاع في ميادين الحياة على استثمار الطاقة الكامنة التي تؤهّلنا بدورها لاكتشاف واستثمار الفرص التي لم تكن متوقّعة».

ثانياً: البساطة

لا يكون الأكبر هو الأفضل دائماً، ولا الكثير هو المؤثّر في جميع الأحوال، ففي بعض الأحيان تكون الخطوة الأفضل هي الارتداد خطوة إلى الوراء، وهذه هي البساطة التي يمكن أن تصنع الفرق بين ما هو جيد وبين ما هو رائع.

الابتكار

كثيراً ما نخلط بين الابتكار وبين التغيير والتطوير، غير أنّ الابتكار يعني عمل الشيء على نحو مختلف، فهو ليس خلق شيء من لا شيء، كما هو الاختراع، ولا عمل نفس الشيء بشكل أفضل، كما هو التحسين أو التطوير. في أواخر القرن الماضي عزّز أستاذ إدارة الأعمال في جامعة هارفارد «كليتون إم. كريستينسين» هذا المفهوم عندما صاغ مصطلح «الابتكار الكاسح»، وهو عبارة عن طرح منتج منخفض التكلفة يستولي على حصّة المنتجات الموجودة في السوق، تماماً كما استولى البريد الإلكتروني على حصّة البريد العادي.



ميزة المنتجات الابتكاريّة الكاسحة هي التكلفة المنخفضة (سواء في الوقت أو المال)، غير أنّ العنصر الأساسي السريّ الكامن فيها البساطة، فالبريد الإلكتروني ليس رخيصاً فحسب، بل هو أبسط من البريد العادي، كما أنّ محرّكات فلاش USB لم تكن أرخص من محرّكات الأقراص المضغوطة فقط، بل هي أبسط وأسهل وأسرع.

هناك الكثير من المخترعين والمطوّرين العظماء في التاريخ، ولكنّ الذين يكتسحون السوق ويستولون على الأعمال الناجحة في العالم هم الذين يركّزون على عدد قليل من الأشياء. بعبارة أخرى، الارتفاع والتفوق - أي الوصول إلى فوق - يحتاج إلى البساطة. ومصدر البساطة الدائم هو الظروف الصعبة وقلة الموارد؛ ولذا فإنّ المؤسّسات الناشئة والصغيرة هي التي تأتي بأفكار ثوريّة لأنها تبدأ بموارد محدودة فتضطر للخروج بحلول بسيطة.

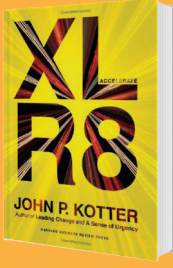
التفكير x10

التفكير x10 أو التفكير المضاعف هو فنّ التّأرجح إلى أوسع مدى وعلى أبعد نطاق، فقلة الرفع العادية والتأرجح قصير المدى لن يأخذك إلى هناك، فمثل هذا الهدف يحتاج إلى التفكير بشكل جذري.

رائد التفكير x10 هو «أرستو تيلير»، رئيس أحد مختبرات جوجل السريّة في كاليفورنيا ويسمى [X] Google، وهو حاصل على دكتوراه في الذكاء الصناعي. وظيفة «تيلير» هي أن يحلم بشكل كبير جداً، ولنقل أكبر بعشر مرّات من الأحلام العاديّة. لقد منحه مؤسسو جوجل مبنى مليئاً بالمهندسين وطلبوا منهم أن يعصفوا أذهانهم. ونتيجة لذلك، فقد صمّم هو وفريقه سيارات ذاتيّة القيادة ونظّارات الواقع المحسّن، وبالونات الواي فاي (WiFi) التي تحلّق في طبقة الاستراتوسفير. وعلى الرغم من أنّ «تيلير» قد استعان ببعض العقول اللامعة في فريقه، فإنّ هذا لم يكن السرّ الأول وراء نجاحهم. في الحقيقة، يبدو السرّ غريباً نوعاً ما، وفي هذا يقول «تيلير»: «أن تُحسّن الشيء بمقدار 10 أضعاف أسهل في الغالب من أن تحسّنه بمقدار 10٪. هناك أسلوبان في الغالب نتبّعهما عندما نحاول أن

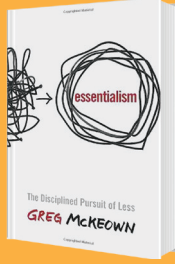


كتب مشابهة:



Accelerate
Building Strategic Agility for a
Faster-Moving World.

By John P. Kotter. 2014



Essentialism
The Disciplined Pursuit of Less

By Greg McKeown. 2014



Think Big, Start Small, Move Fast

A Blueprint for Transformation from
the Mayo Clinic Center for Innovation.

By MD, Nicholas LaRusso. 2014

قراءة ممتعة

ص.ب: 214444

دبي، الإمارات العربية المتحدة

هاتف: 04 423 3444

نستقبل آراءكم على pr@mbrf.ae

تواصلوا معنا على

 MBRF_News

 MBRF_News

 مؤسسة محمد بن راشد آل مكتوم

 www.mbrf.ae

 qindeel_uae

 qindeel_uae

 qindeel.uae

 qindeel.ae



نبتكر شيئاً جديداً أو نحسن شيئاً موجوداً: الأول هو التباين البسيط، حيث لا تكون التحسينات مدهشة أو كبيرة. في هذه الحالة تميل إلى إجراء تحسين بمقدار «10 في المئة».

«ولكي تحصل على تحسينات كبيرة حقاً، فغالباً ما يكون عليك البدء من جديد بطريقة أو بأخرى، حيث تضطرُّ إلى كسر بعض الافتراضات الأساسية، وبالطبع لا يمكنك أن تعرف ذلك مسبقاً، فهذا الأمر يكون غير متوقَّع أو يكون ضد التخمين ومعارضاً للحدس». يعتمد التقدُّم التدريجي على العمل بجِد؛ مع استثمار مزيد من الموارد ومزيد من الجهد. أما التقدُّم المضاعف بمقدار عشر مرات أو «التقدُّم 10 x» فيحتاج إلى الشجاعة والابتكار:

أي العمل بذكاء.

عبارة أخرى: الأهداف المضاعفة أو «الأهداف x10»

تدفعك وتجبرك على انتهاج مبادئ الاختصارات الذكية.

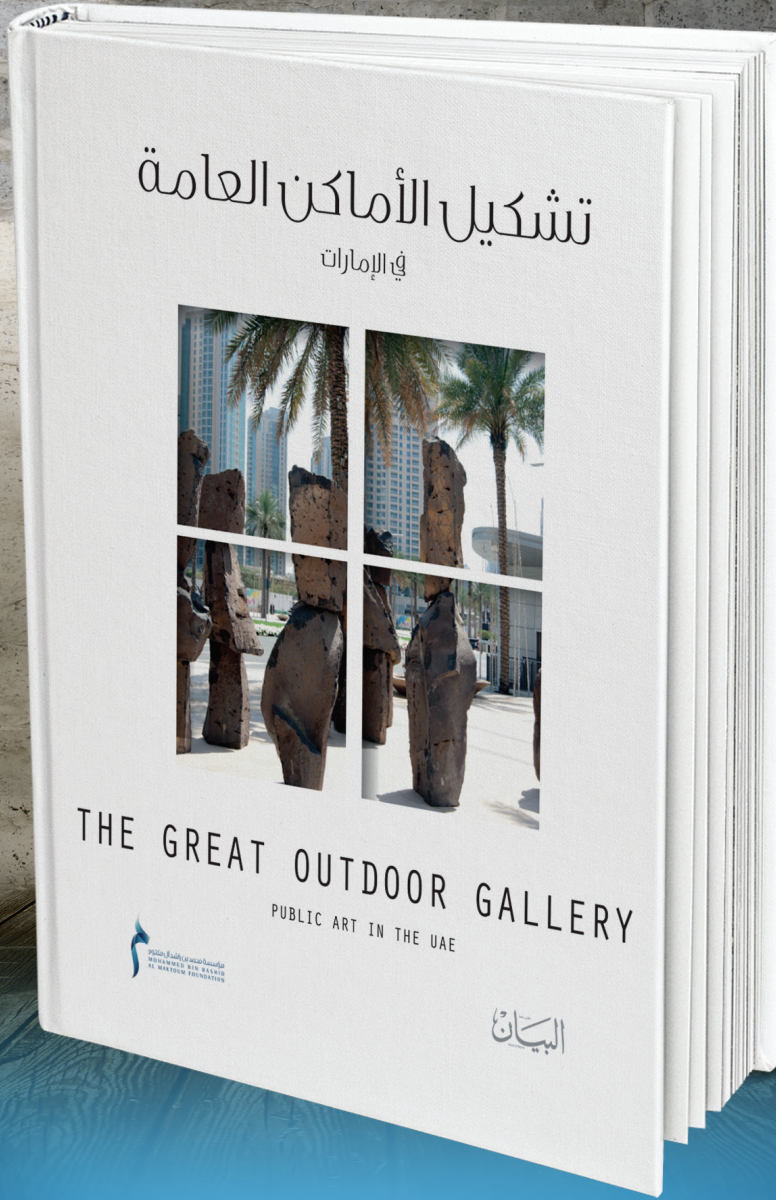
يميل الناس بصفة عامَّة إلى دعم أحلام الآخرين الصغيرة بالكلمات اللطيفة، ولكننا بحاجة إلى أن نستثمر الحياة والمال في أحلام كبيرة، فكلُّما كبر الحلم، زادت رغبة الناس في دعمه، ولهذا فإنَّ الأعمال الكبيرة تجذب مؤيِّدين كباراً ومستثمرين كباراً ورؤوس أموال كبيرة ومستشارين كباراً، وأيضاً مواهب كبيرة. هذه الأحلام أو الأعمال الكبيرة تدفعنا إلى إعادة التفكير في كلِّ ما هو تقليدي والتحايل وصعود سلَّم النجاح، والعمل مع الخبراء والاستفادة من قوَّة الأمواج والمنصَّات والمُوصلات فائقة القدرة، إلى التَّأرجح والتبسيط، إلى تحويل التجارب الفاشلة بسرعة إلى ملاحظات مفيدة، كما تدفعنا إلى أن نصبح أكبر وأفضل في نفس الوقت، وتذكُّرنا مرَّة ثانية أنَّه يمكننا معاً تحقيق أحلام وآمال تفوق الخيال.

الاختصارات الذكية

تطبيق مبادئ القفزات والاختصارات الذكية يمكن أن يغيِّر حياتك بالفعل. استخدمها لترسم طريقك، واستخدم الرافعات لتفعل الكثير بالقليل، وتأرجح لتصل إلى أعلى. يمكننا القيام بأشياء لا تصدِّق عندما نرفض ما هو تقليدي ونعمل بذكاء. لنحقِّق تقدُّماً تدريجياً، لا بأس من الالتزام بالقواعد، ولكن لنحقِّق تقدُّماً ثورياً واستثنائياً، علينا أن نبدأ أولاً بكسر القواعد.



قنديل | Qindeel
للطباعة والنشر والتوزيع
Printing, Publishing and Distribution



الآن متوافر في مكتبة قنديل في بيت الشعر
قرية الشندغة التاريخية - بجانب بيت الشيخ سعيد

بادر إلى طلب نسختك عن طريق البريد الإلكتروني: Publications@qindeel.ae
أو عن طريق الاتصال بالهاتف المباشر: 044233467



qindeel_uae



qindeel_uae



qindeel_uae



qindeel.uae