



4 أسباب للنجاح في 2017 الحلم ليس ما تتخيلة في المناه، بل هو ما يبغيك مستيقظاً لا تنام

بـعلم: د. إيه. بي. جي. عبدالكلام

السهل أن تضع في مشاغل الحياة اليومية. لقد وجدت أن تدوين الأهداف والتفكير فيها يومياً تكون مصدر إلهام لنا لتحقيق النجاح. القدرة على تخيل تفاصيل محددة، وبناء علاقات شخصية مع أهدافنا يمكن من تحسين تماشينا مع التحديات.

(3) فكري المستقبل، التفكير في المستقبل يساعد في الحصول على رؤية واضحة عن أهدافنا للمدى الطويل. إذا كنت لا تستطيع التفكير لأكثر من شهر للأمام، حاول أن تمدد خيالك لشهر واحد أكثر، مثلاً ضع خطة لمدة شهرين على سبيل البداية. إن توقع وتصور الأهداف على المدى الطويل، هو حافز قوي يمكن أن يكون مصدراً للإلهام؛ لتحسين جهودنا والحد من حالة القلق لدينا.

(4) اعمل على جدول، منبهات دورية لتحليل المرحلة التي وصلت إليها، وما الذي تحتاجه لبلوغه للوصول إلى أهدافك. إلا أنه من المهم لعمل قائمة الأولويات، تفهيم النتيجة، وتحديد العقبات، وتخطيط العمليات اللازمة للتغلب على التحديات الموجودة خلال الطريق.

النجاح ليس حصيلة جهد ليلة أو ضحاها، بل نتويجة لسلسلة من الدروس المستفادة من مختلف الأخطاء، والنتائج النهائية تتأثر بقدر من المهارة، كما هو الحال من قبل الدافع، وموقف القيادة في السعي لتحقيق التميز. ■

شهيراً؛ يشير إلى الجوهر الأساسي لنجاح الأصول: «رأس المال غرور، والربح هو العقل والمال هو الحقيقة». إننا أمام تحدٍ كبير في 2017 هو الحفاظ على قوة التدفقات النقدية، ولتحقيق ذلك، يجب على الشركات أن تكون جسورة وسباقية في التحكم في حساباتها، وفي الوقت نفسه، تعمل على الحفاظ على خدمات قوية.

خلال هذا العام، يجب أن يكون القرار الرئيسي للشركات هو السعي لتحقيق التميز. كما ويتعين على الشركات تسهيل تبادل المعارف والخبرات بين الموظفين والإدارة؛ ليستفيد كل فرد، كما الشركة، بشكل عام.

لذلك، ما هي أفضل طريقة لتحقيق النجاح في السعي لتحقيق التميز؟ ليس هناك حل واحد يناسب الجميع، خصوصاً مع وجود أساليب مختلفة تكون ذات صلة وبغالبية للتطبيق لمجموعة متنوعة من الحالات. ومع ذلك، توجد طرق وحلول مختبرة وتعد شبه عالمية. (1) تقويت التحديات لأجزاء أصغر، تكسير أي مشكلة نواجهها لسلسلة من الأهداف البسيطة والصغيرة المترابطة، وهي وسيلة سهلة لبناء الثقة، والقوة الدافعة لتحقيق أهداف أكثر صعوبة وطويلة الأجل. تحقق الخطوات التدريجية نتائج أكبر من خطوة واحدة كبيرة متقدمة بسرعة يائسة.

(2) ذكر نفسك بأهدافك، إنه من

المراق، لذلك فليس من المستغرب إننا أمام الكثير من الضغوط من عملائنا لتخفيض التكاليف التشغيلية والتي سوف تتطلب الابتكار وتميز المهارات الفردية والجماعية.

ولعل مفتاح البقاء، في ظل ظروف السوق، هو زيادة الاستثمارات، سواء باتجاه المبادرات التي تركز على الموظف بحد ذاته، أو تلك المتعلقة بالابتكار وتبني أحدث ما وصلت إليه التكنولوجيا. وعليه، لا بد من وجود استراتيجية حكيمه، تتمثل في تحقيق التوازن بين زيادة النمو وترشيد التكاليف من خلال تحسين مستويات الإنتاجية في جميع المجالات.

باختصار، لاستراتيجية ناجحة خلال 2017 يجب أن نركز على ثلاثة مؤشرات رئيسية؛ ضمان أقصى قدر ممكن من رضا العملاء، والحفاظ على هامش ربح صاف، بالإضافة إلى الاستدامة الشاملة والأكاملة.

لقيام بذلك، يجب على الشركات تكريس موارد كبيرة لتحسين الكفاءة والشبابك بين مكوناتها، وعليه يجب أن يكون هناك جهد واضح ومنسق لتوسيع نطاق التدريب وتميز المهارات. اضم إلى ذلك؛ يجب على

الشركات القيام باستثمارات في تقديم خدمات متخصصة، وتقليل اعتمادها على الخدمات العامة، التي تقتصر على الابتكار والتي لا تعمل على إضافة أي قيمة واضحة. وهنا نستذكر بوجد قول

أيام قليلة تفصلنا عن نهاية الربع من العام الجديد 2017، وهو عام أثبت للمراقبين أنه لن يمر بسهولة، فالاقتصاد خصوصاً مع تباطؤ

الاقتصاد ومعنويات رجال الأعمال في وضع سيء، وهذا، بالإضافة لعوامل جيوسياسية، يدفعنا لترقب بحذر باقي شهور السنة المقبلة من 2017، وأن «نشد الأحزمة»، وأن تضع خطة شاملة لتحليل النتائج الرئيسية لدينا، وتحديد مجالات التركيز الحرجة.

يقع على عاتق كل منا في سوق العمل، وعلى اختلاف المستويات والتخصصات، مسؤولية موازنة الأهداف الشخصية وقياس مدى توافقها مع الأهداف المهنية ضمن

سياق زمني محدد، في المنشآت والشركات القائمة على العنصر البشري (مثل EFS)، من الضروري أن يسعى الموظفون لحالة من التوازن بين أعباء الحياة ومتطلبات العمل، من أجل ضمان وجود قرارات

شخصية محددة؛ لتجد لهم فرقة نوعياً في مسار حياتهم الشخصية أثناء، متوازياً مع معلمه على تعزيز مؤشرات الأداء المهنية الرئيسية.

رغم ما قد يرقى لحالة من التشاؤم الاقتصادي الكلي، إلا أننا نعتقد أن هناك فرصاً كبيرة للنمو في عام 2017، وتبرز تحديات قطاعية مثل إدارة التكاليف والمنافسة الشرسة، كملازمات فارقة في صناعة إدارة