

اضغط الزر وانطلق



قصص مضمونة النتائج في مجال العمل، تشعل الحماس، وتثير الاهتمام والتسلية.

روبين سبكيولاند

اضغط الزر وانطلق



اضغط الزر وانطلق



روبين سبكيولاند

اضغط الزر وانطلق

قصص مضمونة النتائج في مجال العمل، تشعل الحماس،

وتثير الاهتمام والتسلية

مكتبة جرير
JARIR BOOKSTORE
... not just a Book store ... ليست مجرد مكتبة

+ ٩٦٦ ١	٤٦٦٦٠٠٠	ثيابون
+ ٩٦٦ ١	٤٦٠٤٦٦٢	فلكس
+ ٩٦٦ ١	٤٦٦٦٠٠٠	ثيابون
+ ٩٦٦ ١	٤٦٧٢٤٠٠	ثيابون
+ ٩٦٦ ١	٤٠٠٠٧٠١	ثيابون
+ ٩٦٦ ١	٢٧٨٨٤١١	ثيابون
+ ٩٦٦ ١	٢٧٠٤٧١٠	ثيابون
+ ٩٦٦ ٦	٢٨١٠٠٢٦	ثيابون
+ ٩٦٦ ٢	٨٤٤٢٢١١	ثيابون
+ ٩٦٦ ٢	٨٩٨٢٤١١	ثيابون
+ ٩٦٦ ٢	٨٠٩٠٤٤١	ثيابون
+ ٩٦٦ ٢	+ ٢٦١١٠٠١	ثيابون
+ ٩٦٦ ٢	٢٤٠١٠٠٠٠	ثيابون
+ ٩٦٦ ٢	٦٨٢٧٦٦٦	ثيابون
+ ٩٦٦ ٢	٦٩٣٢٧٢٧	ثيابون
+ ٩٦٦ ٢	٦٧١١١٦٧	ثيابون
+ ٩٦٦ ٢	٤٢٠٢٠٠٠	ثيابون
+ ٩٦٦ ٢	٦٨٧٢٧٤٣	ثيابون
+ ٩٦٦ ٢	+ ٦٠٦١١٦	ثيابون
+ ٩٦٦ ٤	٨٤٦٦٧٦١	ثيابون
+ ٩٧٤	٤٤٠٢٦٢	ثيابون
+ ٩٧١ ٢	٦٧٢٢٩٩٩	ثيابون
+ ٩٦٠	٢٦١٠١١١	ثيابون
+ ٩٦٠	٤٩٢٨٢٢٤	ثيابون

٢٩٩٦
الرياض ١١٤٧١
المعارض، الرياض (المملكة العربية السعودية)
شارع العليا
شارع الأحساء
الحياة مول
طريق الملك عبد الله (حي الحمراء)
الشارع الشمالي (مخرج ٧/٥)
القصيم (المملكة العربية السعودية)
شارع عثمان بن عفان
القطيف (المملكة العربية السعودية)
شارع الكورنيش
مجمع الراشد
المنامة (المملكة العربية السعودية)
الشارع الأول
الأحساء (المملكة العربية السعودية)
الدمردز طريق الظهران
الجبيل - الجبيل الصناعية
جدة (المملكة العربية السعودية)
شارع صابري
شارع فلسطين
شارع التطمية
شارع الأمير سلطان
شارع عبدالله السليمان (جامعة بلازا)
مكة المكرمة (المملكة العربية السعودية)
أسواق الحجاز
المدينة المنورة (المملكة العربية السعودية)
جوار مسجد القبتين
الدوحة (دولة قطر)
طريق سلوى، تقاطع رمادا
أبو ظبي (الإمارات العربية المتحدة)
مركز المدينة
الكويت (دولة الكويت)
حوالي - شارع تونس
الشيوخ - شارع الجبراء (القيسي)

موقعنا على الإنترنت www.jarirbookstore.com
للمزيد من المعلومات الرجاء مراسلتنا على:
jbpublications@jarirbookstore.com

إعادة طبع الطبعة الثانية ٢٠٠٨ م

حقوق الترجمة العربية والنشر والتوزيع محفوظة لمكتبة جرير

Copyright © 2003 by Robin Speculand. All rights reserved.
Arabic language edition published by arrangement with Bridges Business
Consultancy Int Pte Ltd. Singapore.

ARABIC language edition published by JARIR BOOKSTORE. Copyright © 2006.
All rights reserved. No part of this book may be reproduced or transmitted in any
form or by any means, electronic or mechanical, including photocopying,
recording or by any information storage retrieval system without permission.

ROBIN SPECULAND

TURNING IT ON

*Surefire Business Stories to
Ignite, Excite and Entertain*

المحتويات

ط	مقدمة
ك	شكر وتقدير

الفصل ١

١	توجه عقلي جديد
٢	الحجر السحري
٦	كونفوشيوس
٧	دروس من الأوز
٨	الكويت
٩	هانيبال يعبر جبال الألب
١٠	أسطورة التكنولوجيا
١٢	محرك الأسطوانات الثمانية من فورد
١٣	درس من الجراج
١٤	الكولونيل ساندرز
١٦	بائع الأحذية
١٧	توماس أديسون
١٩	صورة الزفاف
٢١	سقراط يتحدث عن النجاح

٢٢	ديزني وقرض البنك
٢٣	عصفور في اليد
٢٤	المسألة الرياضية التي لا يمكن حلها
٢٥	بانيستر والميل الذهبي
٢٦	حاملا المياه
٢٧	الضفدع والكريمة
٢٨	وسادة من الريش

الفصل ٢

٢٩ التحسين المستمر

٣١	أصل المشكلة
٣٢	على بعد ثلاثة أقدام من الذهب
٣٤	الضيل مربوط بالسلاسل
٣٥	قياس الأداء في الهواء
٣٧	الأساسيات السبعة
٣٩	صاروخ إلى القمر
٤٠	سلاح المدفعية
٤٢	قطع طرف فخذه اللحم
٤٤	المعلم الحكيم
٤٦	سير توم واتسون
٤٧	الطبيب
٤٨	نجمة البحر
٤٩	الجندي الروسي
٥٠	رفع العاير
٥١	الحمل المشوي

توقعات العميل

٥٣

- ٥٥ الفندق ذو الوجهين
- ٥٧ عامل محطة البنزين
- ٥٨ نور دستروم لا تتبع إطارات
- ٥٩ وداعاً أيها العميل
- ٦٠ الدراجة السريعة
- ٦١ في محل التنظيف
- ٦٢ من سيدني إلى كانبرا
- ٦٣ تجديبات في البنك
- ٦٤ تليفزيون في الحمام
- ٦٥ الفندق الشرقي والملاعب
- ٦٦ العميل ذو الملابس الرثة
- ٦٧ ديزني وأقرانهم المضعوفة
- ٦٩ بهجة حاجب الباب
- ٧١ افهم عميلك
- ٧٣ ماكدونالدز في الصين
- ٧٤ مستشفى تقدم خدمة لتوصيل العملاء
- ٧٥ الخروج عن المألوف من أجل إرضاء العميل
- ٧٧ الإفطار في أمريكا
- ٧٩ عامل النظافة يعرف أفضل

- ٨٣ نابليون وميدالياته
 ٨٤ هنري فوردي يخرج للغداء
 ٨٥ المهاتما غاندي يطبق مبادئ القيادة بالقيم
 ٨٧ والت ديزني يعطي دروساً في القيادة
 ٨٩ الفوز في ٤٢ موسماً متتالياً
 ٩٠ مصارعة بالأيدي لحل النزاع
 ٩١ الإدارة بالتجول في المكان
 ٩٢ المدير المتسرع في أحكامه
 ٩٣ فريد سميث وفكرته المبتكرة
 ٩٥ بيل كلينتون وتفويض السلطة
 ٩٦ عرق الذهب
 ٩٧ بيل جيتس نموذج للعصامية
 ٩٨ السيد تان
 ١٠٠ الخطوات الجوية السنغافورية والقيادة بالقوة
 ١٠١ كونفوشيوس

- ١٠٥ الفتح والفتح فقط
 ١٠٧ ما يمكنك أن تقيسه يمكنك أن تنفذه
 ١٠٨ درس زيروكس
 ١١٠ البومة وفرس النهر والفراسة

١١٣	حرب فيتنام
١١٤	راي روك يعرف الفائزين
١١٥	إديسون والمصباح الكهربائي
١١٦	فندق صممه مسافرو العمل لمسافري العمل
١١٨	توقف وركز
١١٩	ببيسي تتولى القيادة
١٢١	اليابان وأهدافها الاستراتيجية
١٢٣	الكمثرى هي الراجعة

الفصل ٦

١٢٥ الرؤية والقيم

١٢٧	نيلسون مانديلا
١٢٨	الأم تريزا
١٢٩	نزاهة ترومان
١٣١	اسلوب هيوليت باكارد
١٣٣	آي بي إم
١٣٥	جون كينيدي
١٣٧	تعيين الموظفين ذوي القيم المناسبة
١٣٨	جونسون أند جونسون
١٣٩	بن هوجان
١٤٠	دهن الدجاج
١٤٢	مايكل جوردان - الأسطورة
١٤٣	أخطاء في شركة ساترن
١٤٥	عالم الرياضة
١٤٦	أحلام اليقظة

- ١٤٧ رفع همّة الموظفين
 ١٤٨ ماسورا إيبوكا وشركة سوني
 ١٥٠ المتعة والرح في شركة ساوث وست
 ١٥١ شركة هيوليت باكارد

الفصل ٧

١٥٢

التواصل

- ١٥٥ القافلة والهنود
 ١٥٧ فهم جمهورك المستهدف
 ١٥٩ إفطار في الريتز
 ١٦١ مايكل جاكسون وببيسي
 ١٦٢ خطأ بمليون دولار
 ١٦٣ تشرشل يحفز أمة
 ١٦٤ الشائعات في مقابل الحقيقة
 ١٦٥ وصف الفيل
 ١٦٧ قبل أن تقص القصة التالية

إهداء

أهدي هذا الكتاب إلى أمي وأبي، وإلى ذكري والدي.

مقدمة

هل لاحظت كيف يزيد انتباه الحضور فجأة عندما تقول العبارة المألوفة: "دعوني أخبركم بقصة شيقة؟" لأنني أعمل استشارياً في مجال الأعمال في منطقة "آسيا والمحيط الهادي"، فإنني أبحث دوماً عن قصص يمكن استخدامها لتوضيح النقاط الأساسية في العروض التي أقدمها. وقد وجدت دوماً أنني أستطيع أن أستخدم القصص لتوضيح الرسائل وتوصيلها.

وقد ألهمني هذا الأمر إلى البدء في جمع وتدوين القصص المتعلقة بمجال الأعمال: قصص يستطيع القادة والمدربون والمديرون استخدامها في خطبهم وعروضهم التقديمية.

وهذا الكتاب هو نتيجة هذا الجهد. فهو كتاب لمن يستمتعون بسماع هذه القصص واستخدامها في العروض التقديمية التي يجرونها. وهو كتاب لمساعدة القادة في توصيل الرسائل الأساسية للناس الذين يقودونهم ويعملون معهم. وهو كتاب لأي شخص وكل شخص يبحث عن القصة المناسبة التي تساعد على توصيل الرسالة التي يسعى إلى توصيلها.

يتكون هذا الكتاب من سبعة فصول، كل واحد منها يركز على جانب مختلف من جوانب العمل. ورغم أنه كان من المستحيل تغطية كل جانب من مجال الأعمال الذي يتغير دوماً، فقد اخترت القصص التي شعرت أنها الأكثر أهمية وفائدة. بعض هذه القصص يمكن أن يُستخدم لتوصيل أكثر من نقطة واحدة.

وكل قصة تنتهي بـ "إضافة بسيطة..." حيث أورد طرفة أو ملحوظة ساخرة أو معلومة إضافية أو اقتباساً صادفته في أثناء بحثي. في بعض الأحيان تكون هذه الإضافة ظريفة، وفي بعض الأحيان تكون مثيرة للتأمل والتفكير، ولكنها تكون دائماً "إضافة".

أرجو أن تستمتع بقراءة هذا الكتاب والاستفادة من القصص الواردة فيه بنفس القدر الذي استمتعتم بها أنا، وربما تجد من بينها القليل من القصص التي تضمها إلى قائمة قصصك المفضلة التي ترويتها دوماً. من فضلك أرسل إلي اقتراحاتك وتعليقاتك وتقييمك للكتاب بشكل عام على عنوان البريد الإلكتروني التالي:

bridges@bridgesconsultancy.com

روين سبكيولاند

إبريل ٢٠٠٣

شكر وتقدير

أود أن أشكر الكثير من الناس الذين ساعدوني في توصيل هذا الكتاب إلى القارئ.

أوجّه الشكر لصديقي ومعلمي، رون كاوفمان، لإرشاده وإلهامه المستمر لي؛ وكثير أستل لصبرها، وآرائها الغزيرة، وصداقتها؛ وجيل دودويل جروفز لتوجيهها وكرم ضيافتها؛ ولورا دودويل جروفز لمعلوماتها الغزيرة؛ وراسل روبمان لوقته ومناصرته لي؛ وليونارد تان لصبره واهتمامه بالتفاصيل؛ وسوفاجيت داس لإبداعه.

إن تأليف الكتاب هو مجرد خطوة أولى من خطوات أخرى عديدة يجب أن يمر بها قبل أن يصل إلى يد القارئ. فبعد كتابة النص الأول، يمر الكتاب بالعديد من عمليات التعديل وإعادة التعديل، وتصميم الصفحات وتنسيقها، والمراجعة، والطباعة، ثم التوزيع النهائي والدعاية. وهذه العمليات يقوم بها الكثير من الناس، شكراً لكل شخص شارك في إخراج هذا الكتاب.

والشكر الأخير، وهو الشكر الأكبر، أوجهه لك أنت عزيزي القارئ، لاهتمامك بقراءة هذا الكتاب.

روبن

أهمية القصص

يقوم الناس بتأليف القصص وروايتها بشكل دائم،

فلا يوجد مثل القصة الجيدة لتوصيل المعنى.

وطوال التاريخ، تم استخدام القصص لحفظ المعرفة ونقلها من جيل إلى آخر، مما ساعد على نقل المعرفة والتقاليد.

وقوة القصة في الانتقال من جيل إلى آخر، وقوتها في إثارة إلهام الناس لا حدود لها. لذلك، فإن الجميع يحب القصص، الأطفال والكبار على السواء.

والقصص تخاطب أرواحنا ببساطة لأن القصة الجيدة تشكل جزءاً من خبرتنا، وجزءاً من وعينا الجماعي، وجزءاً من كل واحد منا.

وحتماً، فإن القصص تُروى لأن هناك من يرغب في الاستماع إليها.

الفصل ١



نوجه عقلي جديد

يقولون دوماً إنه بدون التوجه العقلي المناسب، فإنك لن تتمكن من تحقيق النجاح. ترغب العديد من الشركات من موظفيها أن يتخذوا توجهاً أكثر تفتحاً، أو توجهاً يأتي فيه العميل أولاً. يقع على عبء القادة مسئولية مساعدة موظفيهم على تغيير توجههم العقلي عندما تتطلب احتياجات الشركة ذلك. ومع هذا، فإن تغيير التوجه العقلي لا يحدث بين عشية وضحاها. وطبقاً لما يقوله علماء النفس السلوكي، فإن تغيير التوجه العقلي يتطلب ٢١ يوماً كحد أدنى. والقصص التي سنوردها في الفصل ١ هي للتشجيع، ويمكن أن تعتبرها خطوة أولى نحو فهم أهمية امتلاك التوجه العقلي المناسب.

لكي تتمكن من تحقيق أشياء رائعة، لا يجب أن نكتفي بالعمل، وإنما يجب أيضاً أن نعلم؛ ولا يجب أن نكتفي بالتخطيط، وإنما يجب أيضاً أن نؤمن بإمكانية تحقيق ما نخطط له.

— أناتول فرانس، كاتب

الحجر السحري

كان هناك رجل عجوز ظل يسافر في أرجاء الهند حتى وصل إلى قرية صغيرة. كان الرجل يحتاج إلى طعام وشراب، فاقترب من أحد الأكواخ ثم طرق الباب.

فتح صاحب الدار الباب فقال له الرجل العجوز: "لقد ظللت أسافر لأيام عديدة، فهل يمكن أن تعطني بعض الماء والطعام؟".

نظر صاحب الكوخ إلى الرجل العجوز في ثيابه الرثة وقال: "ليس لدي ما أستغني عنه. فرح لحال سييلك".

طرق الرجل العجوز باب الكوخ التالي وطلب ماءً وطعاماً، ولكن مرة أخرى رد صاحب الكوخ الباب في وجهه.

بعد ذلك، طرق الرجل العجوز باب الكوخ الثالث. فتحت الباب امرأة، ورأى الرجل العجوز أطفالها يلعبون بالداخل. طلب الرجل من المرأة أن تعطيه بعض الطعام والشراب، ولكنها ردت عليه قائلة: "كيف أطعمك وأنا بالكاد أستطيع إطعام أطفالي؟".

رأى الرجل العجوز أن المرأة تريد أن تساعدته بالفعل وأن لها قلباً طيباً. عندها سألهما الرجل: "هل لديك إناء للطبخ؟".

ردت المرأة: "بالطبع لدي".

قال الرجل العجوز: "حسناً، لدي في جيبي ... حجر سحري. إذا ملأت إناء الطبخ ماءً وألقيت فيه الحجر السحري، فإننا نستطيع أن نصنع حساءً سحرياً".

لم تشعر المرأة بالطمأنينة تجاه ما يقوله الرجل العجوز، ولكنها قررت أن تفعل ما يطلبه. دخلت المرأة والرجل إلى الفناء الخلفي للكوخ ووضعوا الإناء فوق النار. عندها دس الرجل العجوز يده في جيبه وأخرى الجحر السحري وألقاه في الإناء. هبط الحجر إلى قاع الإناء. أخذ الرجل الملعقة الخشبية وتذوق الحساء. نظر الرجل إلى المرأة وقال لها: "إن طعم الحساء جيد، ولكنه يحتاج إلى شيء آخر. هل لديك جزر؟".

كان لدى المرأة بضعة جزرات، فذهبت وأحضرتها وأضافتها إلى الحساء. بدأ الرجل العجوز يتذوق الحساء مرة أخرى، ولكنه لم يعجب به وقال: "هل لديك أي بطاطس؟".

نظرت المرأة إلى الرجل العجوز وقالت له: "إنني لم أزر البطاطس لأسابيع طويلة". في ذلك الوقت، كان بعض أهل القرية قد سمعوا بحكاية الرجل العجوز وتجمعوا ليعرفوا ما يحدث.

عندها قالت إحدى النسوة: "أنا لدي بطاطس"، وذهبت وأحضرت بعض حبات من كوئها وأضافتها إلى الإناء.

تذوق الرجل العجوز الحساء مرة أخرى ولكنه لم يرضَ عن طعمه بعد: "إنه لا يزال بحاجة إلى بعض... البصل". عندها تطوع واحدة من أهل القرية وأحضرت البصل ووضعته في الإناء. استمر الأمر على هذا المنوال لبعض الوقت وظل كل واحد من أهل القرية يضيف شيئاً جديداً إلى الحساء.

وأخيراً، تذوق الرجل العجوز الحساء وابتسم وقال إنه أصبح رائعاً. غمس الرجل الملعقة الخشبية في الإناء وأعطاهها للمرأة التي ساعدته أولاً. تذوقت المرأة الحساء وقالت إنه رائع بالفعل، ثم مررت الملعقة إلى أهل القرية المتجمعين حولها وبدأ الجميع يستمتعون بالحساء. عندها استدارت المرأة إلى الرجل العجوز لتشكره، ولكنها وجدت أنه... اختفى!

في هذا اليوم، تعلم أهل القرية درساً مهماً للغاية. فقد تعلموا أنه رغم أن كل شخص منهم كان يعاني على حدة من أجل توفير الطعام والشراب لأبنائه، فإنهم عندما وحدوا جهودهم ومواردهم، فإن كل واحد منهم استفاد.

إضافة بسيطة...

التوجه العقلي للشخص يحدد نوعية ما يمكن أن ينجزه.

كونفوشيوس

كان الحكيم كونفوشيوس يسافر عبر الصحراء مع بعض أتباعه. وفجأة، لمح أحد أتباعه تجمعاً بسيطاً للماء بين الصخور. أخرج الرجل إناءً صغيراً من حوزته وعبأ كل الماء فيه ثم أعطاه لمعلمه. أخذ كونفوشيوس الإناء ورفعه على فمه ليشرب منه. وعندما لمس الإناء شفتيه، شعر المعلم بأن أنظار أتباعه تراقبه.

وبدلاً من أن يشرب الماء إذا به يسكبه على الأرض ويقول: "هذا الماء أقل من أن يروي الجميع وأكثر من أن يشرب منه واحد فقط. دعونا نكمل مسيرتنا".

كقائد، لم يرغب كونفوشيوس في شرب الماء وحده ويترك أتباعه يعانون من العطش. كذلك فإنه وجد أن كم الماء أقل من أن يتمكن من تمريره على الجميع ليشرب كل واحد منهم ولو أقل القليل منه. لذلك، كان من الأفضل أن يعامل الجميع على قدم المساواة، وهذه من علامات القادة الجيدين.

إضافة بسيطة...

في عام ١٩٨٠، تجاهل تيد تيرنر ما توصلت إليه الأبحاث، وخالف جميع المعارضين الذين قالوا إن شبكة تليفزيونية مخصصة للأخبار على مدار ٢٤ ساعة لا يمكن أن تنجح، وقام بإنشاء شبكة سي إن إن CNN.

دروس من الأوز

هل راقبت سرباً من الأوز وهو يطير من قبل، وتعجبت لماذا يطير السرب دائماً على شكل حرف V ويكون أحد جانبي الحرف دائماً أطول من الآخر؟

السبب في هذا أن الطيران بهذا الشكل يساعد الأوز على زيادة المسافة التي يقطعها بنسبة 71٪. وفي السرب، تصيح الأوزات بشكل دائم لحث الأوزة القائدة على الاستمرار في الطيران بنفس السرعة. وعندما تتعب الأوزة القائدة، فإن الأوزة التالية لها تتولى القيادة.

وعندما ترفرف كل أوزة بجناحها، فإن ذلك يؤدي إلى إيجاد تيار مساعد للأوزة التي تليها مباشرة. فإذا خرجت أوزة عن التشكيل وحاولت الطيران منفردة، فإنها ستشعر فوراً بمقاومة الهواء وستضعف المجهود الذي يتعين عليها أن تبذله للطيران. لذلك، فإنها ستعاود مسرعة للدخول في التشكيل لكي تستفيد من القوة الدافعة للطيور الموجودة أمامها.

وعندما تمرض أوزة، فستخرج أوزتان أخريان معها من التشكيل وتتبعانها لمساعدتها وحمايتها.

إضافة بسيطة...

قارة "أنتاركتيكا" القطبية هي أكثر الأماكن برودة وأعتها في الرياح على ظهر الأرض. ورغم هذا، فلا تزال طيور البطريق تسكن هذه القارة وتقف على الثلج لترعى صغارها وتتكاثر معاً لحماية نفسها من البرد. يقوم الصف الموجود على الأطراف بالتحرك ببطء ولكن باستمرار للدخول لكي تتأكد من أنها جميعاً تستمتع بالدفء وتحمي نفسها من الرياح الباردة مثل بقية المجموعة.

- برندن أتكينز

الكويت

غرقت الناقلّة العملاقة "الكويت" في ميناء الكويت في عام ١٩٦٤، وكانت تحمل ٦٠٠٠ رأس من الغنم. إذا تُركت هذه الشحنة غارقة في مياه الخليج، فإنها ستتعفن وتشكل خطراً صحياً كبيراً على البيئة، خاصةً أن الميناء كان أيضاً مصدراً لمياه الشرب. لذلك، كان على المسؤولين أن يبتكروا طريقة لرفع الناقلّة العملاقة من قاع الخليج بدون أن تتحطم أو تتسرب شحنتها إلى المياه.

ابتكر أحد المهندسين الأوروبيين حلاً رائعاً. لقد ضخ ٢٧ مليون كرة تنس طاولة (بنج بونج) داخل الشاحنة العملاقة مما أدى إلى ارتفاعها إلى سطح المياه بدون أي أضرار.

لقد توصل المهندس إلى هذا الحل العبقرى بعد قراءته لمجلة رسوم كرتونية. في إحدى القصص في هذه المجلة، تعرض "بطوط" لغرق مركبه. واستخدم كرات البنج بونج لرفعه إلى سطح المياه!

أنت لا تعرف أبداً من أين يمكن أن يأتي الحل العبقرى التالي، لذلك، لا تقيد تفكيرك بنمط واحد أبداً.

إضافة بسيطة...

كان رجل اسمه جورج توماس يشعر بالإحباط من طول سعيه لابتكار طريقة جديدة لوضع المعطر على الجسم، حتى أدرك أنه يحمل بالفعل الطريقة الجديدة بين يديه! لقد اقتبس جورج مفهوم القلم الجاف الذي يحتوي على كرة صغيرة تصب الحبر على الورق، واستخدم نفس الفكرة لابتكار عبوة للمعطر تحتوي على كرة صغيرة تصب المعطر على الجلد.

هانيبال يعبر جبال الألب

كان هانيبال قائداً يسعى لتحقيق أي شيء يخطر على باله، وكان أحد التحديات الضخمة التي واجهته هي محاولته أن يغزو إيطاليا. كان هانيبال وقتها في إسبانيا وكان عليه أن يهزم الجيش الروماني ويعبر سلاسل الجبال التي تفصل بين إسبانيا وفرنسا، ثم يشق طريقه عبر جنوب فرنسا ويعبر جبال الألب إلى إيطاليا.

في البداية، تمكن هانيبال من تحقيق النصر على الجيش الروماني لأنه هاجمه من الشمال بدلاً من مهاجمته من الجنوب كما كان الرومان يتوقعون. عبر هانيبال بجيشه النهر على طوافات لكي يتجنب الرومان ثم تمكن من محاصرتهم من الخلف والقضاء عليهم.

بعد ذلك، كان عليه أن يتغلب على جبال الألب المنيعة. لم تكن المشكلة في الجبال الشاهقة فقط، وإنما كان عليه أيضاً أن يحارب القبائل التي تسكنها والتي تقاوم كل من يطأ بقدمه عليها. شق هانيبال طريقه وسط كل الصعاب ولم يدع شيئاً يردعه عن هدفه حتى وصل إلى إيطاليا وحقق نصراً آخر مؤزراً.

لم يكن هانيبال يدع عقبة تسد عليه طريقه. هل لديك عقبات أو أفكار محبطة تثنيك عن تحقيق أهدافك؟

إضافة بسيطة...

في عام ١٩٨٠، بدأت شركة "سوني" توزيع أجهزة "ووكمان" الشهيرة لأن "أكيو موريتا" لاحظ أن الشباب الصغار يرغبون في الاستماع إلى موسيقاهم المفضلة في أي مكان يذهبون إليه. لقد قرر موريتا أنه ليس من الضروري إجراء أي أبحاث على السوق لأن "الناس لا يعرفون ما يمكننا إنتاجه. نحن نعرف".

أسطورة التكنولوجيا

كان هناك رجلان يمران عبر بوابة الجمارك في أحد المطارات. كان الرجل الأول يابانياً ويحمل حقيبتين كبيرتين، بينما كان الثاني بريطانياً وكان يساعد الياباني على المرور بحقائبه عبر بوابة الجمارك. عندها رنت ساعة الياباني بنغمة غير معتادة. ضغط الرجل على زر صغير في ساعته وبدأ في التحدث عبر هاتف صغير للغاية موجود في الساعة. أصيب البريطاني بالدهشة من هذه التكنولوجيا المتقدمة وعرض على الياباني ٥٠٠٠ دولار مقابل الساعة. ولكن الياباني رفض البيع.

استمر البريطاني في مساعدة الياباني في المرور بحقائبه عبر الجمارك. بعد عدة ثوانٍ، بدأت ساعة الياباني ترن مرة أخرى. هذه المرة، فتح الرجل غطاء الساعة فظهرت شاشة ولوحة مفاتيح دقيقة استخدمها الرجل لاستقبال بريده الإلكتروني والرد عليه. نظر البريطاني للساعة في دهشة شديدة وعرض على الياباني ٢٥٠٠٠ دولار مقابلها. مرة أخرى، قال الياباني إن الساعة ليست للبيع. مرة أخرى، استمر البريطاني في مساعدة الياباني في حمل حقائبه الضخمة.

رنت الساعة مرة ثالثة، وفي هذه المرة استخدمها الياباني لاستقبال فاكس. هذه المرة، كان البريطاني مصعباً على شراء الساعة وزاد من الثمن الذي عرضه حتى وصل إلى ٣٠٠٠٠٠ دولار. عندها سأله الياباني إن كانت النقود بحوزته بالفعل، فأخرج البريطاني دفتر شيكاته وحرر له شيكاً بالمبلغ فوراً. عندها، استخدم الياباني الساعة لنقل صورة الشيك إلى بنكه وقام بتحويل المبلغ إلى حسابه في سويسرا ثم خلع ساعته وأعطاهها للبريطاني وسار مبتعداً.

"انتظر"، صرخ البريطاني. "لقد نسيت حقائبك".

رد الياباني قائلاً: "إنها ليست حقائبي، وإنما هي بطاريات الساعة!".

كم مرة في مجال العمل رأيت أو سمعت عن فكرة رائعة ثم قمت باعتمادها فوراً بدون أن تفهم طريقة عملها بالفعل؟ في أثناء الطفرة الكبيرة للإنترنت، كان الناس ينظرون إلى المدراء الذين لم يقوموا بتحويل شركاتهم إلى شركات إنترنت على أنهم "دقة قديمة" وعثيدون ويهددون شركاتهم بالإفلاس. وبعد ثلاث سنوات فقط، كان نفس المديرين يُنظر إليهم على أنهم يتمتعون بتفكير استراتيجي ورؤيا عميقة وذوو عبقرية، وذلك لأنهم لم يتسرعوا وانتظروا حتى فهموا الإنترنت بشكل أفضل.

إضافة بسيطة...

رجلان نظرا من خلف قضبان السجن. أحدهما رأى وحلاً والآخر رأى النجوم.

محرك الأسطوانات الثماني من فورد

كان هنري فورد يرغب في بناء محرك سيارة يضم ثماني أسطوانات في كتلة واحدة. تم رسم التصميمات المقترحة، ولكن أجمع كل مهندسيه على أن مثل هذا المحرك لا يمكن بناؤه بنجاح أبداً.

ولأن فورد أصر على رأيه، ولأنهم كانوا حريصين على الاحتفاظ بوظائفهم لديه، بدأ المهندسون في بناء المحرك رغم معارضتهم له.

وبعد ستة أشهر من العمل، أبلغ المهندسون فورد بأنهم لم يستطيعوا التوصل إلى بناء المحرك بنجاح بعد. عندها طلب منهم فورد العودة إلى المصنع واستكمال المحاولات. بعد ستة أشهر أخرى، أبلغه المهندسون أنهم لم ينجحوا بعد. أعادهم فورد إلى المحاولات مرة أخرى. لم يكن المهندسون يعتقدون بقرب ظهور حل أمامهم، ولكن فجأة، وكما لو أن الأمر سحر، وجدوا الحل أمامهم. لقد قاد عزم فورد وتصميمه المهندسين إلى تحقيق النجاح.

لم يكن فورد رجلاً متعلماً من الناحية الأكاديمية، ولكن كانت لديه نقاط قوة أخرى، وكان العزم والتصميم من بينها.

إضافة بسيطة...

أثناء فترة الكساد العظيم، حاولت شركة "كرافت" تسويق مسحوق جين شيدر رخيص الثمن ولكنها لم تنجح في ذلك. وبينما كان أحد رجال المبيعات في الشركة يحاول تسويق حصته بأي شكل، قام بوضع مسحوق الجبنة على علب المكرونة، ثم عرض على البقالين أن يبيعوا الخليط كمنتج واحد، أسماه "غداء كرافت". من هذه المحاولة البسيطة، جاءت فكرة "المكرونة بالجبن" التي انتشرت في كل مكان بعد ذلك.

درس من الجراج

يعتقد الكثير من الناس أنه من أجل إنشاء شركة، يحتاج الإنسان إلى الكثير من المال لشراء مكتب وأثاث ومعدات. ورغم هذا، فإن الكثير من الشركات الشهيرة بدأت في جراج.

لقد بدأ هنري فورد تجاربه الأولى على السيارات في جراج صديق له في منزل رقم ٥٨ في شارع باجلي في ولاية ديترويت.

وبدا والت ديزني في إنشاء رسومه الكاريكاتورية بمجرد وصوله إلى لوس أنجيليس في عام ١٩٢٣. لقد كان يقيم في بيت عمه وقام بتصوير أفلام الكرتون في جراج المنزل.

ومن بين أشهر الشركات التي بدأت عملها في جراج شركة قام بإنشائها رجلان استأجرا جراجاً في عام ١٩٣٨ في منزل رقم ٢٣٧ في أديسون أفنيو في بالو ألتو. وعندما بدءا الشركة، لم يكن لديهما أي فكرة عما ستقوم الشركة بتصنيعه، فهما فقط فكرا في أنه سيكون من المتع أن يتقوما بإنشاء شركة. وبعد ذلك، بدءا في بيع أجهزة المذبذبات الصوتية، وكان ذلك إيذانا بولادة شركة "هيولت باكارد" الشهيرة. وأصبح هذا الجراج يُعرف باسم "مسقط رأس وادي السيليكون".

وحديثاً، في عام ١٩٧٥، قام ستيف جوبز وستيفين وزنياك بإنشاء شركة "أبل" للكمبيوتر في جراج ستيف جوبز.

إضافة بسيطة...

"السعادة ليست في اشتهاه ما ليس لديك، وإنما في الاستمتاع بما لديك بالفعل".

- دلاي لاما

الكولونيل ساندرز

اشتهر الكولونيل هارلاند ساندرز بإنشائه لمشروع دجاج كنتاكي المقلي Kentucky Fried Chicken. لقد كان إيمانه بقدرته على الإنجاز وثقته بنفسه وراء إنشاء الشركة.

كان هارلاند ساندرز في الستين من عمره عندما أدرك أن وصفته للدجاج المقلي جيدة بما يكفي لفتح مطعم للدجاج المقلي. ورغم هذا، فإنه كان يعيش على شيك الضمان الاجتماعي بقيمة ١٠٥ دولارات، ولم يكن لديه من المال ما يكفي لبدء مشروع جديد. لذلك، فإنه قرر أن يبحث عن مطعم موجود بالفعل وبييع له وصفته الرائعة للدجاج المقلي. قام بملء حقيبته بوصفته الرائعة ثم انطلق في سيارته بحثاً عن المطاعم المناسبة. وفي كل مطعم كان يدخله، كان يقلي الدجاج لصاحب المطعم، وإذا أحبه فإنه يبيع له الوصفة. وكان يحصل على "نكلة" (خمسة سنتات) مقابل كل دجاجة يبيعونها.

تمكن ساندرز من تجميع ما يكفي من النقود لملء سيارته بالوقود، ولكنه لم يجمع ما يكفي لإطعام نفسه. ولكنه كان يعلم أن وصفته جيدة وترك عزمه وتصميمه يقودانه. استمر في التنقل من مطعم إلى آخر وقلي الدجاج لأصحاب المطاعم، وكان يقات على ما يتبقى منهم.

وبعد ١٢ عاماً، تمكن من إنشاء سلسلة من المطاعم بنظام حق الامتياز تتكون من ٦٠٠ مطعم، وباع شركته بـ ٢ مليون دولار. وبعد بيع الشركة، استمر في العمل لدى المالكين الجدد لسنوات عديدة كنوع من الترويج الشخصي للمنتج الذي ابتكره.

هل تؤمن بحلمك بشغف؟ إن النجاح لا يأتي من الكلام المعسول عن الأهداف، ولكنه يأتي من السعي والعزم والتصميم على بلوغ الأهداف.

إضافة بسيطة...

قام كليوانس كرين، بائع الشيكولاتة، ببيع النعناع أثناء الصيف عندما كانت مبيعات الشيكولاتة تنخفض. وكان يضغط النعناع لتشكيله في أشكال مختلفة في مصنع محلي للأدوية. وفي عام ١٩١٢، تعطلت ماكينة تصنيع الأدوية وأدى العطل إلى تشكيل النعناع على شكل حلقات مفرغة بدلاً من حبوب مصمتة. وبدلاً من الشكوى من الشكل غير المتوقع للنعناع، عرف كرين أنه حصل على منتج فريد بالصدفة، وقد روج له على أنه ابتكار جديد وأسماه "حبوب إنقاذ الحياة" Life Savers.

بائع الأحذية

تم إرسال بائع أحذية أمريكي في مهمة تستغرق أسبوعين إلى إحدى الدول النامية ليبري إن كانت هناك أي إمكانية لإقامة أعمال فيها. استقل البائع الطائرة وجاب الدولة لمدة أسبوعين ثم عاد ليخبر رئيسه: "أيها الرئيس، لا توجد لنا أي فرصة في هذه الدولة، إنهم لا يرتدون أية أحذية هناك على الإطلاق".

كان الرئيس رجل أعمال ذكياً، وقرر أن يرسل بائعاً آخر في نفس المهمة لنفس الدولة. استقل البائع الطائرة في رحلة مدتها أسبوعين. وعندما عاد، أسرع من المطار إلى شركته مباشرة ودخل على رئيسه والحماس يملؤه: "أيها الرئيس، لدينا فرصة رائعة لبيع الأحذية في هذه الدولة، فلا يوجد أحد يرتديها بعد!".

إن الناس يرون نفس الأشياء بأشكال مختلفة، وإدراكك يعتمد بدرجة كبيرة على توجهك الذهني.

إضافة بسيطة...

معيار الجودة لدى شركة "سيمنز" هو: "الجودة هي أن يرجع عملائنا إلينا مرة أخرى ولا ترجع منتجاتنا".

توماس أديسون

في عام ١٨٧٨، ابتكر أديسون النموذج الأولي للمصباح الكهربائي، وكان عبارة عن شريط نحيف من الورق متصل بأسلاك. وكان الشريط والأسلاك موضوعة داخل وعاء زجاجي منتفخ ومفرغ من الداخل. وعندما يتم توصيل التيار الكهربائي بالمصباح، كان شريط الورق يسخن ويتوهج. وكانت المشكلة الوحيدة هي أن شريط الورق يحترق بسرعة للغاية.

وبعد آلاف من المحاولات لتصميم مصباح يمكن أن يعمل لفترة طويلة، قال تلميذ أديسون، لويس لاتيمر، له: "لن ننجح أبداً!". ولكن أديسون المتفائل دائماً رد عليه: "لقد اكتشفت ٩٩٩ طريقة لا تنجح في صنع المصباح، لذلك فإنني مع كل فشل أقترّب خطوة إضافية من النجاح". وبعد ذلك بقليل، تمكن لاتيمر من العثور على المادة المناسبة لاستخدامها كشعيرات للمصباح، وهي خيط من القطن المكرن.

من الاقتباسات الشهيرة لأديسون:

١. دائماً اهتم بما تفعله.
٢. لا تهتم بالوقت الذي تقضيه في العمل، ولكن استمر فيما تفعله وارك الطيبة تنهك عندما يجب أن تأخذ قسطاً من الراحة.
٣. المحاولات الفاشلة، كما يسمونها، هي مجرد أصابع تشير للاتجاه الصحيح، لمن لديهم الرغبة في التعلم.
٤. العمل الشاق والاهتمام بكل شيء يساعد على التطوير البشري سيجعل الرجال والنساء أكثر قيمة وتقبلاً لأنفسهم وللعالم.

إضافة بسيطة...

ذات صباح، بينما كان أديسون يقترب من مصنعه، اكتشف أن النار قد أمسكت به. أسرع أحد تلاميذه إليه صارخاً: "ماذا سنفعل؟ لقد أتت النيران على المصنع وسوته بالأرض. لم يعد لدينا مال ولا تأمين!". توقف أديسون لثانية ثم قال لتلميذه: "يا لها من فرصة رائعة لبناء المصنع بالطريقة التي نفضلها!".

صورة الزفاف

العديد من الناس يشرون في إجراء تغييرات في حياتهم، مثل فقدان بعض الوزن، أو الإقلاع عن التدخين، أو قضاء المزيد من الوقت مع الأطفال، أو القيادة بشكل أفضل، وغير ذلك. ولكننا نشغل في ذلك أكثر مما ننجح. وهؤلاء الذين ينجحون يربطون بين المتعة - وليس الألم- وبين التغيير. القصة التالية تعطي مثلاً على هذا.

تخيل الموقف التالي: كانت هناك عروس على وشك إتمام زفافها تجلس مع صديقاتها قبل أسبوعين من الزفاف لتناول الشاي. أحضر النادل عربة الحلويات إليها ثم رفع الغطاء عن الحلوى. كانت هناك كل أنواع الحلوى التي تشتبهها العروس: كعكة الشيكولاتة، وقطع الإكلير بالكريمة، والفراولة مزدوجة الطبقات. سأل النادل: "ماذا تفضلين تناوله من الحلوى؟".

ورغم أن العروس كانت تشعر بإغراء شديد تجاه الحلوى، ورغم أن رأسها كانت تهتز وحدها لتقول نعم، فإنها تمكنت من أن تقول للنادل: "لا، شكراً، لا أريد حلوى". كيف تمكنت من مقاومة هذا الإغراء الكبير؟ السبب في هذا أنها كانت تفكر في صورة زفافها.

لقد كانت تفكر في اللحظة التي سيشهدها كل أقاربها وأصدقائها عند إعلان زفافها. كانت تفكر في منظرها وهي تسير مع زوجها إلى داخل الحفل والباب يفتح أمامهما والجميع يرقبها. كانت تفكر في المصور الفوتوغرافي الذي ينتظرها داخل بهو الحفل لالتقاط صورة الزفاف. كانت تفكر في صورة الزفاف التي ستضعها في مكان مميز داخل صالة الاستقبال في منزلها طوال ما تبقى من حياتها! صورة الزفاف التي سيظل أصدقاؤها وأقاربها يرونها طوال حياتهم. صورة الزفاف التي سيطلب كل شخص يسمع عن الزفاف أن يراها. صورة الزفاف التي سيتأملها أطفالها بعد عدة سنوات قليلة ويقولون: "ياه يا أمي لقد كنت جميلة للغاية

يوم زفافك". صورة الزفاف التي سيرها أحفادها فيما بعد ويقولون: "جدتي، هل كنت فعلاً بهذه النحافة ذات يوم؟".

إن مثل هذه الأفكار هي التي جعلت العروس تقاوم إغراء الحلوى وتقول لا للنادل.

هذه القصة تبين مقدار العزم الذي يتطلبه إجراء التغيير. يجب أن تربط بين التغيير الذي تعتزم إجراؤه وبين إحساسك بالمتعة وليس الألم. في علم النفس، يُسمى هذا "مبدأ المتعة". وفي علم البرمجة اللغوية العصبية، يُشار إليه باسم "مبدأ الألم-المتعة". لقد ربطت العروس المنتظرة بين المتعة التي ستشعر بها عندما تظهر نحيفة في صورة الزفاف وبين الألم الذي سيفوتها إذا لم تتناول قطعة من الكعكة الشهية.

إضافة بسيطة...

في عام ١٩٥٠، نسي فرانك ماكنمارا تقوده ذات ليلة عندما خرج لتناول العشاء. وقد كان هذا هو السبب الذي دفعه إلى ابتكار أول بطاقة ائتمان، وهي بطاقة "داينرز كلب كارد".

سقراط يتحدث عن النجاح

كان هناك رجل يسير بحثاً عن جبل الأوليمب. وفي أثناء رحلته، قابل "سقراط" وطلب منه بعض النصح والتوجيه. رد عليه سقراط قائلاً: "إذا أردت فعلاً أن تصل إلى جبل الأوليمب، فقط تأكد أن كل خطوة تخطوها تقودك في اتجاهه".

إضافة بسيطة...

كلمة "أزمة" في اللغة الصينية تتكون من رسمين: الأول يعني "خطر"، والثاني يعني "فرصة".