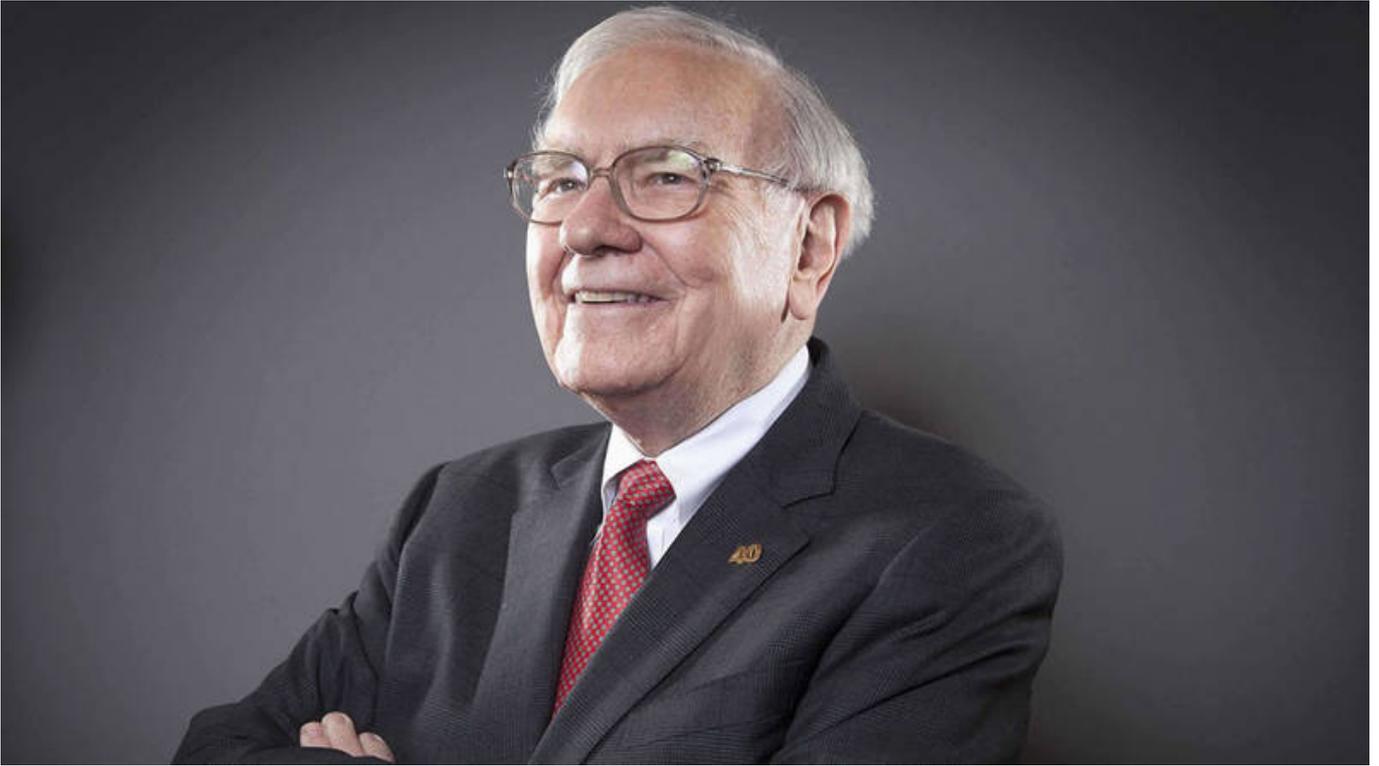


نصائح من «عرب أوماها» للمسؤولين التنفيذيين 8



هناك الكثير لتتعلمه من وارين بافيت، فكل رسالة إلى مساهمي «بيركشاير هاتاواي» هي منجم ذهب من النصائح، ومن «الأفضل للقادة قراءتها كل عام، لمعرفة ما سيقوله «عرب أوماها».

يعد وارين بافيت أحد أنجح المستثمرين في كل العصور، وهو أيضاً أحد رجال الأعمال الأكثر شهرة في يومنا هذا. ويمكن للمديرين التنفيذيين تعلم الكثير من بافيت، وإحدى أسهل الطرق للقيام بذلك هي التحقق من بعض مقولاته الملهمة والمثيرة للإعجاب. ويكتب وارين بافيت خطابات سنوية إلى المساهمين في شركته «بيركشاير هاتاواي»، وتتعلق معظم مقولاته بالاستثمار. ومع ذلك، يمكن أيضاً تطبيق العديد منها في عالم الأعمال. إليكم في هذا السياق مجموعة من أفضل مقولات «عرب أوماها» عن الاستثمار والأعمال

«هناك أشخاص يتمتعون بالظل لأن أحدهم زرع شجرة»¹

هذا الاقتباس مهم للمديرين التنفيذيين، لأنه يذكرهم بأن اتخاذ خطوات صغيرة الآن يمكن أن تحدث فرقاً كبيراً في

المستقبل. إن الأنشطة التجارية لا تتطور بين عشية وضحاها، ولا تحدث التغييرات على الفور، فأى شيء تفعله سوف يستغرق بعض الوقت ليؤتي ثماره. ولذلك، على المسؤولين التنفيذيين التطلع إلى ترك إرث مهني طويل الأجل، يخلد إنجازاتهم.



«يستغرق بناء سمعة طيبة 20 عاماً وتشويهها 5 دقائق فقط»2

على المديرين في كل مستوى أن يتذكروا هذا الاقتباس، لأنه ينطبق على كل جانب من جوانب الحياة. والمديرون التنفيذيون لديهم صورة عامة للحفاظ عليها، كما أنهم يتعاملون مع العملاء والموظفين. وسيكون من الأسهل بكثير تدمير سمعتك التي قضيت عقوداً في بنائها، بدلاً من تكوينها. ولسوء الحظ، بحلول الوقت الذي يتعلم فيه بعض المديرين هذا الدرس، يكون الأوان قد فات بالنسبة لهم

«الأفضل أن تعاشر الأفضل منك واختر زملاء سلوكياتهم جيدة»3

بغض النظر عن المستوى الذي وصلت إليه في حياتك المهنية، يقدم هذا الاقتباس نصائح مهمة جداً عن اختيار الأصدقاء والزملاء الذين تقضي معهم معظم وقتك. يمكنك أيضاً تطبيق نصيحة بافيت عند اختيار الموظفين

والتنفيذيون والمديرون ليس أصدقاء الموظفين الذين يعينونهم، إلا أنه من الأفضل أن يبحثوا عن الموظفين الذين يظهرون السمات التي يبحثون عنها في أصدقائهم



«الفرق بين الشخص الناجح والعادي هو أن الأول يقول لا»4

مع كل المطالب الملقاة على عاتقه، تعلّم بافيت منذ وقت طويل أن أهم سلعة للجميع هي الوقت. لقد أتقن بافيت ببساطة فن وضع حدود بينه وبين الآخرين. ويمكن لأي شخص أن يطبق هذه النصيحة عندما يصل إلى مفترق طرق صنع القرار اليومي. علينا أن نعرف أهدافنا الأساسية لنجعل حياتنا بسيطة، وهذا يعني أن نقول «لا» مراراً وتكراراً «للأشياء غير المهمة».

«فقط عندما ينحسر المد تكتشف من كان يسيح عارياً»5

يمر كل مشروع بمراحل صعبة، بغض النظر عن القطاع الذي يعمل فيه. وينجح التنفيذيون عندما يديرون الشركة بشكل جيد خلال الأوقات الجيدة والسيئة. وقد يبدو بعض القادة أنهم مديرون جيّدون، ولكن عندما تحل الأزمة لا يستطيعون فعل شيء. ولكي تكون ناجحاً، يجب أن تكون قادراً على التكيف، وقادراً على التعامل مع الأعمال وتقلباتها



«خصّص وقتاً مطولاً كل يوم للجلوس والتفكير فقط»6

يعتبر المديرون التنفيذيون من أكثر الناس انشغالاً في العالم، ولكن بغض النظر عن مدى انشغالك، عليك أن تخصص وقتاً لنفسك للتفكير. ولا يمكنك الانفتاح على فرص جديدة إذا لم تخصص وقتاً للتفكير في كيفية سير الأمور وأين ستتجه. ويخرج القادة بأفضل الأفكار من مجرد الاسترخاء والتفكير، إذ من الأسهل حل المشكلات عندما تستغرق وقتاً في التفكير، وستخرج بحلول لم تخطر على بالك أبداً.

«لا توجد مشكلة عندما يدرك مستثمر ما أنه لا يعرف شيئاً»7

على الرغم من أن هذا الاقتباس يشير إلى الاستثمار، إلا أنه يمكن تطبيقه أيضاً في مجال الأعمال. ويمكن للمديرين التنفيذيين التفكير في هذه النصيحة على مستوى شركتهم، حيث يحيط القادة الحكماء أنفسهم بأشخاص يكملونهم من حيث المعرفة والخبرة، كما يدركون متى عليهم أن يلجؤوا إلى شخص آخر لأن معرفته تفوق معرفتهم. إلا أن التنفيذيين الذين يعتقدون أنهم يعرفون كل شيء، سيجدون حواجز أمام النجاح.



«أنت تبحث عن 3 صفات عامة في أي شخص وهب الذكاء والنشاط»8

هذه كانت النصيحة التي قدمها بافيت قبل بضع سنوات حول السمات الرئيسية التي يجب البحث عنها في المرشحين للوظائف. وآخر سمة بالنسبة ل بافيت هي أمر غير قابل للتفاوض. وعندما توظف أشخاصاً يتمتعون بالنزاهة، لا تسألهم «عن أفعالهم. وقال بافيت:»إذا وظفت أشخاصاً يفتقرون للنزاهة، فأنت تريد أن يكونوا أغبياء وكسالى