

من سيربح المليون؟

سلمى الطيب إبراهيم

يقول سيمون سينك: إذا لم تعرف لماذا، لن تعرف كيف؟. ويكافئ البرنامج الشهير «من سيربح المليون» المشتركين بسخاء عند تخطي الأسئلة بنجاح، وبالنسبة لرائد الأعمال فسيكافئه مشروعه الجديد بالمليون، وأكثر شرط أن يطرح على نفسه السؤال المناسب. طرح السؤال الصحيح يوجه نحو الأساسيات المهمة ويمنح رائد الأعمال أسباباً قوية للانطلاق. فبادر بسؤال نفسك في حال قررت الشروع بإطلاق المشروع «لماذا»، لماذا تريد البدء الآن، لماذا هذه الفكرة بالتحديد، ولماذا سيشتري منك الجمهور؟ الإجابة الصادقة والشفافة توضح فيما إذا كنت مستعداً لهذه الخطوة، وستمنحك هذه الإجابات أسباباً قوية للبدء والاستمرار في المستقبل.

هناك بعض الأسباب التي لا تعتبر كافية لإطلاق مشروع جديد، مثل تحديات الوظيفة، ساعات العمل الطويلة، أو صعوبة بيئة العمل فهذه ليست بذرة خصبة لتزهر كرائد أعمال. يتميز الرواد ببراعتهم في حل المشاكل وتخطي العقبات مما يدفعهم لتقديم حلول تبهر الجمهور وتدفعه للشراء. تتطلب بيئة الأعمال شخصية مرنة تقوى على التعامل مع التحديات. ففي حال قررت الانسحاب من الوظيفة عند أول تحد، كيف ستتمكن من إدارة مشروعك التجاري؟ إن بيئة أوطبيعة العمل المثالية هي أمر خيالي لا يمت للواقع بصلة. بل إن الحياة برمتها ما هي إلا مجموعة من التحديات تشوبها المنغصات تارة، والمكافآت تارة أخرى. والحكيم هو من يتمكن من إدارة هذه التحديات وخلق البيئة التي ينشدها بداخله أولاً.

إن المرحلة التي تسبق الانخراط في العمل التجاري الخاص، سواء كانت وظيفة أو غيرها، هي تأهيل مهم يكسب الفرد خبرات عملية قيمة. اعتبر أي تحد يواجهك الآن في وظيفتك بمثابة اختبار لقدراتك، فماذا أنت فاعل؟ لا يجدي التذمر نفعا، فلم لا تحاول أن تجرب حلولاً عملية كالحصول على دعم مهني ومناقشة الأمر مع مديرك المباشر. ولا يوجد أفضل من الاستثمار في تحسين مهاراتك في التواصل، العمل بروح الفريق، المفاوضات، وغيرها.

حيث الطريقة (Attitude) معظم مشاكل العمل يمكن تلخيصها في جانبين: شخصية فيما يتعلق بالأفكار والتصرفات التي تتفاعل بها في بيئة العمل سواء كانت سلبية أو إيجابية، تنعكس بشكل مباشر على مستقبلك المهني. يرتكب بعض الأفراد أخطاء جسيمة، دون وعي منهم أحياناً، عبر التصرفات السلبية أو العدائية في بيئة العمل. إن استثمار هذه المرحلة وقبول أي توجيه وإرشاد بصدر رحب مهم جداً لضمان مستقبل الموظف، فهو في أمس الحاجة لاكتساب الخبرة المناسبة. الطريف في الأمر، أن العدائي، صعب المراس أو المغرور لا يعلم تماماً كيف يجده الآخرون، فهل لديك الجرأة لتعرف إذا ما كنت كذلك؟

وتوجد عدة معايير لتقييم أداء الموظفين حسب طبيعة الأعمال (Performance) ومهنية لجهة ضعف الأداء الوظيفي الموكلة اليهم، فبينما يحاسب موظفو العمليات وخدمة العملاء على الدقة والجودة، يكون حجم المبيعات والأرباح هو

معيار وظائف التسويق. إذا ما واجهتك بعض الصعوبات المتعلقة بالأداء، بادر بتقييم وضعك ولا تخجل في طرح مشكلتك وطلب المساعدة.

متخصصة في خدمات الأعمال *

"حقوق النشر محفوظة" لصحيفة الخليج. © 2024