

مقدمہ
في
اختيار وارتقاء
المشاريع



هيم جعفر القرشي

المقدمة :

هذا عالم لا ينبغي دخوله إلا من تعدى بديهيات هذا الكتيب
فيخوض في المطلوب ويحذر الأخطاء ؛ لأن الخطأ هنا قد
يُكلّف الكثير من المال ووجع الرأس .. !

وهو عالم يتفاوت الداخلون فيه بحسب أموالهم ومعرفتهم ،
وهو لا يتناسب مع جميع الناس وإنما لناس معينين فقط !

ولست ممن يلقون كلاماً تعميمياً كما يفعل ذاك الكثير من
الناس ، ولا سيما خطباء التنمية البشرية ورجال الأعمال اللذين
تهيئت لهم فرصاً وظروفاً لم تتح للملائين فيقولون : يستطيع
أي إنسان أن يصبح ثرياً أو مؤسساً لمصنع أو شركة .. !

فالتعميم دون النظر المتجرد للحقيقة في جميع ظروف وأحوال
الناس المختلفة يسبب مشكلة نفسية وذهنية للكثير من
الناس !

فيقول من ظروفه صعبة وأحواله مؤلمة : لما أنا فاشل ؟!

لما لم أستطع لحد الآن إنشاء مشروع أو مصنع أو شركة
ناجحة مثل فلان وفلان ؟!

ويبدأ في مقارنة مؤذية للنفس وغير منصفة وناقصة الحقائق
بين قدراته وإمكانياته وبين غيره ممن اختلفت أحوالهم
وظروفهم ..

فالمقارنة دون النظر الغير متحيز للظروف والأحوال التي مر
بها ، وكذلك في الظروف والأحوال المعلومة والغير معلومة
للغير للذين أستطاعوا إنشاء مشروعهم .. الناجح والذي هو
بفضل عوامل تهيئت لهم دون الكثير من الناس !
وسواء أفصحو بذلك أو لم يفصحو بذلك !

فلقد وجدت من أخفى أكثر من سبب عن الناس هي التي
جعلته ثرياً وذاك مكنته لإنشاء مشروعه الخاص ! وتطلب
مني أساليب غير مباشرة في استخراج تلك الأسباب منهم .
فذاك الذي يعمل بدخل لا يتجاوز الثلاثين ألف شهرياً
ولسنوات طويلة ، إذا به يُنشئ سوبر ماركت وبنى بيت كبير

له .. علماً بأنه كان يصرف شهرياً ثلاثين ألفاً كلها لضرورات
وحاجيات الحياة لديه !

وهو مبلغ بسيط جداً ، ولقد شاهدت مرات كثيرة طعام
الغداء القليل جداً الذي يتناوله ، وعلمت حينها فقره !
اُكتشفت أن أباه قَسَمَ ممتلكاته الكثيرة والكبيرة بين أولاده
قبل أن يموت بشهر ، وأخفوا هذا الأمر عن أبناء مدينته !
والآخر سرق ملائين صهيره السارق الأكبر ، وهرب منه ،
وبدأ بعمل مشاريعه الخاصة !

وذاك أستغل منصبه ليحصل على أضعاف أجره الذي
يستحقه !

وهناك من عمل في وظيفة تجارية براتب جيد ، وفهم جيداً
تفاصيل تلك الوظيفة التجارية ، وبعد سنوات خارج اليمن
فتح له محلاً ثم الثاني .. في نفس المجال الذي كان يعمل به
سابقاً !

وغيرها من الأمثلة .

أعلم أن هناك من يقول : لقد بدأت من الصفر .. ولكن يمكن أن يقول هذا الكلام وهو في إحدى دول الخليج أو أوروبا أو أمريكا .. حيث المال والفرص أكثر وأكبر بكثير من الدول المتخلفة والفقيرة كالين وغيرها .

أما في دولة متخلفة وفي شعب بدخل صغير .. فلا نتوقع نهضة تجارية كبيرة إلا لو كان حاله كحال من ذكرتهم قُبيل قليل !

وهناك أمثلة نادرة لناس كانوا عُمالاً بسيطين ، ثم أصبحوا تجار كبار !

ولهذا أسباب غير التي ذكرتها قُبيل قليل ومنها :

ما أخبرني أحد أبناء كبار التجار بقوله : أعرف واحد عامل ذكي وأمين عرض عليه أحد كبار التجار في السعودية بأنه سيُنشئ مشروع كبير وسيحتاجه ليدير قسم خاص

بالمشروع ، ثم قَبِلَ العامل العرض ، وبعد سنوات أُجتمِعَ له مبلغ كبير كان يجمعه ففتح مشروعه الخاص !

وقال لي أحد أبناء كبار التجار : بأن للتجار والأثرياء أسرار ، لا يخبرون بها الناس ؛ لأكثر من سبب منها سبب نفسي كالمفاخرة بأنه رجل بألف رجل وأنه فعل كذا وكذا .. !

ولينتقم من أولئك الذين سَخروا منه .. بنجاحه الكبير !

ومنها سبب مصلحي كتقليل المنافسين له ، وغير ذلك من الأسباب النفسية والمصلحية .

وأعلم بأن هناك من سيستشهد بالرجل المحترم والمشهور بإسمه في اليمن بهائل سعيد أنعم اللتي تُحكى حوله القصص الشعبية بكيف كان عامل بسيط جداً ثم أصبح مليونير .. !

ولكني صراحةً لم أقتنع بتلك القصص الشعبية لعدم توافقها مع المنطق التجاري بنظري !

أما المشكلة الذهنية ، فهي أن التعميم تجعل من الشخص
يلقي أحكاماً قاسية لمن لا يستحق تلك الأحكام أن تلقى
على مسامعه !

فيتبنى مفهوماً تعميمياً غير منصف لفئات من الناس ، فيقول
لهم : كل الناس قادرين على إنشاء وإدارة مشروع !
وأنت ما الذي يجعلك عاجز و .. ؟!

وفي هذه المقدمة البسيطة سوف أتحدث عن خلاصة
تحليلاتي لمن جالسهم من التجار والمستثمرين ومن كانت لهم
تجارب لمشاريع وما سمعت عنهم ومنهم .. وأضعها بين يدي كل
قارئ مهتم له الظروف والأحوال الحسية والمعنوية لكي
يُنشئ له مصنعاً أو شركة .. أو بمعنى آخر يُنشئ مشروعاً ما
، وسأذكر مفاهيم خاطئة وجدتها منتشرة بين العامة من
الناس على سبيل التنبيه منها ؛ لكونها خطيرة !

وليعلم القارئ أنني لست متخصصاً بهذا العالم ، ولا متخرج
من كلية التجارة .. وإنما مجرد متطفل يُريد تقديم خدمة
معلوماتية بسيطة ومهمة لمن يُفكر بدخول هذا العالم .
فالمشروع لها تعريفات كثيرة خلاصتها (تقديم منفعة مقابل
مبلغ)

وأما أنواع المشاريع فمنها : الصناعية والتجارية والحرفية اليدوية
والتعليمية .

إن بناء أي مشروع سواءً كان كبيراً أو صغيراً .. لا بد له من
شروط بديهية كوجود مال ومعرفة تفصيلية صحيحة حول تلك
المشروع وغيرها من الأمور التي لا بد منها ، مع مراعاة أن
هناك استثناء خاص في بناء مشروع بدون رأس مال شخصي
لديه !

ولكنها تتطلب شروطاً خاصة يجب توفرها لمن يُريد بناء مشروعاً معيناً ولا يملك المال لذلك ، والتي منها :

عمل بحثاً دقيقاً ومفصلاً حول بيئة مناسبة لمشروع مناسب لتلك البيئة ، وفي مكان مناسب ، وعرضها لتاجر .. مناسب لتمويل ذلك المشروع المناسب لتلك البيئة المناسبة .

فيقول مثلاً : ما الذي يحتاجه هذا المجتمع في هذه المنطقة ؟

ما الذي ينقصهم من الأمور المهمة ؟

ما الذي يحتاجه أو ينقص هذا السوق ؟

ما هي امتيازات هذا المشروع ؟

وغير ذلك من التساؤلات الكثيرة والمهمة والإجابات الذكية حول المشاريع ..

فهذا الشخص عليه المعلومات المفصلة والدقيقة والمناسبة ، وعلى ذلك التاجر المال لتمويل ذلك المشروع مع وضع ذلك الباحث الذكي في منصبه الذي يستحقه .

وعليه أن يعلم أن هناك معوقات في تمويل مشروعه المعروض للتجار والأثرياء وهو : أن يكون الشخص غريب عن التاجر أو الثري ، أو يكون غير موثوق ، أو يكون بحته غير مفصل ودقيق ومقنع أو أن القادر على التمويل غير راغب بتمويل مشروع جديد لأسباب خاصة به ، أو لا يرغب بهذا النوع من المشاريع ..

إن فتح أي مشروع يحتاج أيضاً لأن ينظر المرء في ميوله .. لكي لا يكون ذلك المشروع الناجح مضجراً .. لنفسية ذلك الشخص مع مرور الأشهر أو السنوات فيعيش كرجل ناجح مالياً فاشل نفسياً !

بل ربما فشَل المشروع كله ؛ لعدم تحمله في مواصلة الكفاح في سبيل إنجاح مشروعه وتطويره .. !

وهذا أمر خطير لاحظته في كثير من التجار وأصحاب المشاريع الكبيرة والصغيرة واقعاً وقصصاً ، من خلال مجالستهم ومجالست أولادهم وأحفادهم اللذين يتحدثون عن حياة هؤلاء

الناجين مادياً والفاشلين نفسياً ، وكذلك من توقف عن تحقيق النجاح لمشروعه وخسر أموال كثيرة !

ولذا هناك علامات لمعرفة المرء في كون هذا المشروع مناسب لذهنه ونفسيته والبيئة التي سيضع ذاك المشروع فيه أو أن كل ما سبق ذكره غير مناسب ؟

من أهم العلامات التي أراها : الشعور بالمتعة والحماس أثناء الغوص في البحث والكتابة التفصيلية والإستراتيجية حول ذاك المشروع !

والثانية : وضع بحثاً مدوناً ومفصلاً ودقيقاً وصحيحاً في الجانب المالي للمشروع ، فيحسب قيمة ما سينفقه من أصغر شيء إلى أكبره ، مع ذكر مستحقات العمال مع وضع مبلغ مالي جيد للطوارئ المحتملة ..

وكذلك وضع مبلغ مالي جيد لإستمرار المشروع بدون عرقلة لما لا يقل عن سنة ، وما أقل من سنة فمجازفة كبيرة !

العلامة الثالثة : البحث المستمر عن التجار والأثرياء المُحتمل دعمهم في حالة عمل مشروع بدون أن يكون لديه رأس مال لإنشاء مشروعه ..

وهنا يعرض لهم الفكرة بإجمالها مدونةً بورقة .. ويتركه له ، أما تفصيلها المدون فيحتفظ بها ، وأقول هذا ؛ لأن هناك من يرفض الفكرة ويأخذ البحث المفصل ليطبقه في مكان آخر بدون علم الباحث !

فالبشر ومنهم المسلمين ليسو كلهم أطهار .. !

في حالة واحدة يمكن وضع البحث التفصيلي لمشروعه للتاجر أو ذو المال وهو :

إذا كان يثق به جيداً ، وما سوى ذلك فمجازفة بحسب ما شاهدته !

العلامة الرابعة : مقارنة المشروع مع مشاريع أخرى فيجدها الأفضل ، وقلت هذا ؛ لأنني لا أحب التجار والمستثمرين القروء !

كذلك الإبداع والإبتكار في إنشاء مشروع أحد الأدلة على عقل ذو ميل وانفتاح ، ووجود احتمالية للصبر في سبيل الإستمرار في تنمية مشروعه ..

العلامة الخامسة : تدخل هذا المشروع ضمن امكانياتك المادية والشخصية والذهنية ، أو ضمن الإمكانية المالية لمن سيعرض لهم مشروعه ، مع تناسبها وفق قدراته الشخصية والذهنية .

العلامة السادسة : البحث عن وجود عيوب للمشروع وحلول مناسبة لها ، مع ذكر مميزات المشروع وحساب مدى جدوى هذا المشروع ولا سيما لو كان هناك وجود لعيوب لهذا المشروع .

وهذه العلامات لأجل معرفة مدى الجدية في الأمر وطول النفس لدى الراغب بإنشاء المشروع ، فكم من يتحمس بدايةً ليخمل تدريجياً مع مرور الأيام ! وهذا أمر لاحظته في الكثيرين .

كذلك لا ينسى في بحثه عن الأخطاء الشائعة والغير شائعة
عند بناء المشاريع ، وهذه الأخطاء وجدتها فمين جالستهم
وتكلمو معي حول المشاكل التي تعرضو لها وكان سببها
أخطاء وقعو فيها ، والإستفادة من تجاربهم الناجحة وتجنب
الأخطاء التي وقعو فيها ، ومن هذا الأخطاء :

الإحباط .. من مستوى قلّة الربح في بداية أيام الإنتاج !
وفي المقابل الغرور بالنجاح الذي يجعل المغرور لا يحسب
لحلول جيدة للإحتمالات التي ربما ستؤدي لمشكلة له في
المستقبل ! كظهور منافس له في السوق جديد وقوي !
ومثال هذا :

أحد معارفي كان قد أنشئ مشروع تربية وبيع الدجاج المذبوح
.. وكان يتفاخر بهذا المشروع ! وتفاجئ بواحد جاء إلى
المنطقة الذي هو فيها وبدأ ببيع دجاج خارجي مُثَلَج بحجم
أكبر بقليل وسعر أرخص من مربي وبائع الدجاج المذبوح !

أيضاً لا ننسى أن شراء دجاجة مذبوحة كانت تتطلب وقت
لأخذها ، وبعضهم ينتظر دوره ولا سيما يوم الجمعة لأكثر من
نصف ساعة لكثرت الزبائن !

لكن الكثير جداً من الزبائن توجهوا لذلك المنافس لأخذ
الدجاج المثلج الأكبر حجماً بنسبة والأقل سعراً ، وبأسرع
وقت !

ولللأسف حدث كراهية تجاة المنافس الجديد ، وقمت
بأساليب لمحو الكراهية من البائع القديم !

والآخر قام بمشروع تربية الأرانب ، ولم يكن لديه خبرة في
ذلك !

هو فقط يفتكر أنه سيحضر الأرانب للدور الثاني في بيته
الغير جاهزة للسكن ، ويحضر لهم الطعام والشراب فقط !
ولكنه تفاجأ بموت الأول فالثاني .. ولم يعرف السبب ! والذي
أظنه تسمم دموي ومعوي بحسب ما أخبرني مما شاهده قبل

موتها الجماعي ، وبقية الأرناب ما بين من أُصيب بالبق
والجرب لقلة التنظيف .. ومن هو بصحة وما أقلهم !

هذا غير أنه وضع أكثر من ذكر مع الإناث مما سبب في
صراعات عنيفة من أجل الحصول على الإناث !

وهكذا أخطاء فادحة أدت لخسائر في مشروعه مما أضطره
لكسله في البحث المعرفي والعجلة .. إلى ذبح وأكل وتوزيع
وبيع ما تبقى من الأرناب والنهاية ..

والا فتربية الأرناب بخبرة وتسويق جيد لها وللحومها تُعد
مشروع مُربح .

أيضاً من الأخطاء في إنشاء المشروع هو الغفلة أو الجهل عن
النظر في **قوة السوق واحتياجه** للمشروع المراد إنشائه !

فكم سمعت من يقول : مشروعني تمام بس السوق ضعيف !

وقد يكون السوق قوي ولكن موقع المشروع تم وضعه في
الموقع الغير مناسب !

وقد يكون السوق قوي والمشروع مناسب للسوق والموقع مناسب ، والجميع ملتزم بالخطة الموضوعة مسبقاً ، ولكن ليس عندهم مرونة في التعامل مع المشكلات المفاجئة !
فينصدمو بمشكلات ما حسبوا لها حساب ، وليس عندهم مرونة في التعامل معها ، ومن هنا ينبغي على المرء أن لا يكسل في التعلم المستمر في كل ما يخص إنشاء المشاريع ، ولا سيما التي تهتم بجانب مشروعه .

وقد يكون المشروع يقدم جودة عالية وسعر مناسب ، ولكن العاملين ذو كفاءة منخفضة في التعامل مع الزبائن .. فيقعون في أخطاء منها : توجة أعينهم لجيوب الزبائن أكثر من الخدمات .. وهذا ما يسبب في سقوط قيمة المشروع .. في عيون الزبائن وفقدان السمعة الطيبة للمشروع .. وبالتالي فشل المشروع أو ضعف أرباحه .

وبعضهم يقول : سأتوسع وأبني فروع ، وهذا جيد ولكن يُصبح خطير وسيء عندما لا يكون هناك عمق معرفي وخبرة

كافية في إنشاء فرع أو أكثر جديد لمشروعه وحساب مالي دقيق لذلك وغيرها من الأمور المهمة جداً ، فيقع في النهاية بخسائر فادحة !

كذلك الغفلة عن الحساب التفصيلي للتكاليف المالية للمشروع ، والتي منها تكاليف البناء وشراء المستلزمات للمشروع وأجور العمال ، مع إهمال وضع مبلغ مالي جيد لإستمرار المشروع بدون عرقلة لمدة لا تقل عن سنة .
ومثال هذا أحد معارفي بدأ بإنشاء مطعم وفوقه استراحة ، ولكنه وصل لمرحلة الإفلاس ولم يتوقع أنه سينفق لأشياء غير الذي في باله !!

فظهرت له نواقص مهمة في المشروع ، فماذا حدث بعدها ؟

كانت النهاية غير حميدة .. !

كذلك إهمال الإبداع في المشروع ، فيعمل مشروع بالقرب من مشروع نفسه تماماً ولكن تم إنشائه مُسبقاً .. فيأتي المُقلد ليضع مشروعه النسخة دون النظر بأن المشروع المُسبق قد

سيطر على السوق وعلاقته قوية مع العملاء .. ولديه خبرة
أقوى في التعامل مع الزبائن ..

فماذا نتوقع لمن يأتي لاحقاً بمشروع نسخوي ؟ وأيضاً في
حدود مساحة بيعية ستبدأ من الجوار وبعلاقة ستبدأ من
الصفر وخبرة تعاملية أقل - ربما بكثير - مع الزبائن والمشاكل
المحتملة !

وأحد الأمثلة لهذا : أحد معارفي وضع سوبر ماركت بقرب
شخص فتح السوبر ماركت قبله بسنين !

والشيء المضحك أنه وضع نفس المنتجات التي هي موجودة
في السوبر ماركت القديم !

والآخر فتح صيدلية بجوار آخر ، أقدم منه وأشهر منه بكثير
، وله معرفة كبيرة في المنطقة الذي هو فيها !

وتعرفت لواحد يريد وضع لوكندة (مكان استراحة ونوم)
ومصمم على ذلك فأخبرته بوضع اللوكندا في مكان مناسب
بالقرب من عدة لوكندات ، مع إضافة إليها شاشة مسطحة

كبيرة وتنزيل فيديوهات حاسوبية مختارة بعناية لعرضها للمالكين
هناك ، ويُنزّل اللوكندا من الداخل ببراءة وبنفس سعر بقية
اللوكندات ، ووضع بعض الخدمات منها :

شبكة نت قوية لا تباع إلا لمن يدفع للمكوث المؤقت في
اللوكندا بعكس البقية اللذين تسبب بيعهم لكروت النت
حتى مع خارج المالكين للوكندا إلى ضعف الأنترنت على الجميع
أثناء التصفح ..

كما كتبت له أخطاء عليه تجنبها بعد فتح اللوكندا .

فأشتهر هذا اللوكندا ، وكثر زبائنه .. ووسع مساحته .

فهنا كل ما فعلته هو : استخدام أداة قوية من أدوات
الإبداع وهو (الدمج) .

فأدمج مزية فأكثر لمشروعك غير موجودة لدى الآخرين لرفع
فرص النجاح أكثر .

كذلك هؤلاء المقلدون كثير منهم يقعون في خطأ وضع منتج أقل جودة من منافسه ، أو سعر موازي لسعر منافسه الذي سيطر على السوق !

فماذا نتوقع من الناس أن تتجة !

ولحل مشكلة التجار القروء المنافسين لك منها الآتي :

١ - الإهتمام بالجودة والخدمة لضمان استمرارية السمعة الجيدة بين الناس والزبائن ، فالسمعة الجيدة عامل رئيسي لنجاح أي مشروع .

٢ - حُسن التعامل مع الزبائن ، وهذا كثيراً ما يؤدي إهماله لنفور زبائن كثر ممن فيهم عزة نفس ومن فيهم كبرياء .. هذا غير إنتشار خبر تعاملهم السيء مع الزبائن .. !

٣ - وضع سعر مناسب ، والحذر من الطمع الذي يؤدي لفقدان زبائن كثر ، فلأن تُحافظ على ربح معقول وسمعة طيبة .. خير من ربح أكثر وفقدان السمعة الطيبة تدريجياً حين فقدان المشروع لزبائنه ..

لذا قبل دخول السوق سيحتاج المرء لذهن وعين مفتحة وذو
خبرة واعية حقيقية غير زائفة كما هو حال الكثير من
المغرورين !

كذلك وجدت من الأخطاء : وضع عُمال بخبرة ضعيفة !
وقد وجدت من أسبابها : تولية الأقارب والأصحاب دون
الحزم فيما يخص مهاراتهم - إن وجدت - وفي أي مجال يجب
أن توضع ؟

أو عليهم بالتدريب الجيد قبل الدخول في العمل اللذي يحتاج
لدقة ..

هذا غير خطأ إهمال صاحب المشروع لفنون تحفيز العُمال ،
واختبار أمانتهم .

هذا غير خطأ إهمال وضع مدير مالي للمشروع ذو خبرة
وأمانة ليحسب المدخول والمخرج ، ويدير توزيع المال بكفاءة
، مع وضع تسويق فنان للمنتجات أو الخدمات اللتي تقدمها

المشروع ، وغيرها من المتطلبات اللازمة لتنفيذ مشروع جيد .. فالتسويق مهم وكم من أهمله .. فحسر الكثير !

كذلك وجدت أخطاء تحدث أثناء إنشاء المشروع .. وهو الإهتمام الكبير بالهوامش والمظاهر .. كشراء أوفر المكتبات والكراسي .. وإهمال الأولويات وهذا الإهمال بلا شك يكلف صاحب المشروع مبالغ ضخمة لشيء ليس كبير فائدة !

وهناك خطأ لا يقل خطورة عما قلته آنفاً وهو أخذ الكثير من العمال للكثير من المنتجات للإنتفاع الشخصي أو للإهداء دون حساب ذلك وتوثيقها ، وسواء كانت المأخوذات على شكل ظاهر للعلن أو كاختلاس .. وهذان وجدتهما في كثير من المحلات ..

هذا غير خطأ إرهاق العمال بالعمل مما يؤدي لضعف أدائهم في مسؤولية العمل المطلوب منهم .. أو خروجهم منها نهائياً وفقدان خبرات متواجدين في مشروعه ، وتشويه سمعة صاحب المشروع ؛ لكونه ظالم لا يرحم .. !

فينفر ناس من العمل لديه ، وينفر الكثيرين من شراء منتجاته ؛ لما خلفته الكراهية تجاة صاحب المشروع أو ..

وهناك خطأ يقع فيه قليل من الناس أثناء إنشاء المشروع وإدارته .. وهو أنه يختار مشروع يرغب به ولكنها لا تتناسب مع شخصيته فيفشل مشروعه تدريجياً !

فأحد معارفي سريع الملل والغضب تحمس ذات مرة وقام بعمل مشروع يحتاج لصبر وهدوء في الشخصية ، هذا غير الخبرة ، وهو مشروع تربية الأفراخ وبيعها !

بعد فترة زمنية إذا به يغضب لأدنى مشكلة تحدث فجأة ويَصْرُخ ويضجر من المشروع !

فهو لم يتوقع أن هذا المشروع سيتطلب منه مسؤوليات مهمة لم تكن في باله !

كمثل جهاز التدفئة للأماكن الباردة ، وبحرارة مناسبة يعرفها خبراء تربية الأفراخ ، وطعام مغذي خاص بالكتاكت وشباك

لمنع الققط من اقتحام المكان وأكل ما قدرت عليه من
الكتاكيت .. فمات الكثير من الأفراخ !

هذا غير الأمراض الشائعة التي يُصاب بها الأفراخ والدجاج .

أضف سرعة الملل لديه في قراءة ومشاهدة خبراء تربية
الأفراخ ، واستفسارهم وأخذ نصائحهم من اليوتيوب وجوجل
ومزارع تربية الدواجن في مدينته .

كل ذلك وغيرها كلفه الكثير من الخسائر .

وبعض الناس شخصيته اجتماعية ويعمل في مشروع فيه
انطواء ! أو العكس ، وبعضهم عصبي وبعضهم قليل الأدب ..

فتخيلو وضع شخصية انطوائي في مسؤولية تعامل مباشر
مستمر !

أو وضع شخصية اجتماعية في مسؤولية ليس فيها تعامل مباشر
مع الناس !

أو وضع عصبي في مسؤولية تحتاج لصبر في التعامل مع العمال
أو الزبائن !

أو وضع وقح ليتعامل مع الزبائن ، فيتجاهل طلب زبون
بطريقة مستفزة ، ويُناظر بطريقة غزلية وبكلام تلطفي مع
بنت بجانبها أخوها أو زوجها .. وفي مجتمع مسلم غيور !
وغير ذلك من الأخطاء والوقاحات التي شاهدنا الكثير
منها .

ولذا ينبغي وضع الرجل المناسب في المسؤولية المناسبة .
طبعاً عدم مراعاة الجانب النفسي .. أو إهماله سيؤدي لملل
وتواني ومشاكل تزيد تدريجياً مع مرور الأيام !
وكم رأيت من مشروعات ناجحة مادياً ومؤذية نفسياً !
وكم من مشروع كان سينجح لولا عمال مُنفرين للناس أو
الزبائن !

وهناك أمر لابد من الإلتزام به لكبير فائدته وهو :

التعلم اليومي ولو لخمس دقائق يستمع فيها أو يُشاهد لمعلومات
ونموذجات ..لها علاقة بمشروعه ، فهذا من شأنه يزيد من تراكم
المعلومات في دماغه ، مما يتيح له رؤية أكثر دقة وعمق
ومرونة .. لمشروعه .

وليعلم المرء أن ما كان سبباً في نجاح شخص في مشروعه غير
مضمونة النجاح لو عملت نفس ذالك المشروع !
فهناك دوماً أسباب وظروف وأحوال مختلفة .

فلا تكن قرد تاجر وأبدع في إنشاء مشروعك الخاص !
ولا تنسى حساب توافق المشروع مع شخصيتك ،
واحتمياجات السوق والأفراد مع مراعات حالتهم المادية ،
وقدرتك ومهارتك .

وبالآخر إحذر الغرور والكسل في البحث التفصيلي
للمشروع ، والناس السلبيين المتشائمين ..

وبالنسبة للمتشائمين يمكن الإستفادة من تشاؤمهم في كونهم
بارعين في استخراج العيوب ، وذكر المحتملات السلبية التي
ستقع للمشروع ، وبالتالي تدوين كلامهم وتفادي وحل لما
تفوق به كل متشائم !

وأختم كلامي بأنه من الحماقة إرسال الأولاد لمدارس متخلفة لا
تُعلم الطلاب مهارات الحياة والأخلاق ومعرفة الميول
الشخصية وتطويرها وفنون إنشاء وتطوير المشاريع .

أقول هذا الكلام ؛ لأنني أضعت ١٢ سنة في منهج تعليمي
متخلف في اليمن !

أجيال تتخرج من الثانوية العامة وهي لا تتقن أية مهارة ! ومن
يتقن مهارة جيدة - وما أقلهم - فهي بلا شك كانت عن هواية
مارسها باستمرار ، أو أرغمه أحد والداه أو الظروف الصعبة
على ممارستها !

لماذا لا يكون هناك تربية متطورة بدل تضييع سنين في تلك
المدارس المتخلفة ؟!

أو لماذا لا يكون هناك تدريب متطور على إكتشاف وتطوير مهارات مهمة لدى الفرد بدل تلك المدارس المتخلفة ؟!

ولذا لا ينبغي السير وراء الغشاء .. الذي نرى مخرجاته المتخلفة ، وليعلم الذكي أن هناك طرقاً وأساليب يستطيع الوالدان إنشاء وتطوير شخصية ومهارة أولادهما وتيسير مستقبل أفضل لهم دون إحقاقهم في تلك المدارس المتخلفة .

أما ما يخص كليات التجارة .. فليعلم بأن هناك فرق بين مناهج تعليمية متخلفة تُدرس في تلك الكليات وبين مناهج تعليمية متطورة ؟

وهناك فرق بين التعليم والتدريب ؟

وهناك فرق بين أن تقرأ بشغف وتفهم كتب كبار التجار والمستثمرين .. كاستيفن آر كوفي وطارق السويدان وغيرهما وبين قراءة وفهم مناهج تعليمية متخلفة أو سماع هوامش ما قيل في التجارة والإستثمار ؟

أيضاً هناك فرق بين تاجر أو مستثمر مُقلد ، وبين تاجر أو مستثمر مُبدع ؟

وهناك فرق بين من يعمل في تجارة واستثمار ، وبين من يُحول ما يمارسه من هواية فأكثر لتجارة أو استثمار ؟

كذلك فرق بين من يتعلم بشكل يومي فيما يخص المشاريع والتجارات ومن أبدع فيها ، ثم ينظر فيما يتناسب معه من تجارة واستثمار ويضيف بعض الإبداع فيها ، وبين شخص كسول في التوسع المعرفي وخامل الإبداع ؟

بالأخير كل ما قلته ما هو إلا مقدمة فقط لا ينبغي الإكتفاء به ، ذكرتها لأجل أخذ فكرة كلية حول ما سيقدم عليه ..