

المحاضرة (16)

(15) قانون الحد الفاصل:- الفرق بين فرق عمل وآخر لديهما نفس القدرات ومعدلات الذكاء هو القيادة"

- فالقيادة الفعالة والناجحة هي التي تحدد نجاح فريق العمل.

(16) قانون المعنويات المرتفعة :- "في سبيل المكاسب تهون الالام"

- فالمعنويات المرتفعة تساعد على زيادة الدوافع لانجاز الاعمال ورفع معدلات الاداء وتقوية الالتزام وتذليل الصعاب .

(17) قانون حصص التوزيع :- "استثمر في فريق العمل بالتدريب ولكن باستمرار "

- الوقت والجهد امور مطلوبة ل تطوير فريق العمل ولكن يجب ان يتم التغيير بالتدريب وباستمرار.

-الباب الرابع- مهارة المبادرة والابتكار

-المبادرة في الدين الاسلامي الحنيف:-

- ان تاريخ الامة الاسلامية مليء بالمبادرات العظيمة والتي حققت لها ماتحقق من سيرة عظيمة فمن خلال مبادرات الرسول صلى الله عليه وسلم والخلفاء الراشدين والصحابه والتابعين بلغت الدعوة الاسلامية مشارق الارض ومغاربها وكان للأمة الاسلامية شأن عظيم استمر لعدة قرون .

- يقول الحق تبارك وتعالى (وقل اعملوا فسيرى الله عملكم ورسوله والمؤمنون).

-من المبادرات والفكر المبدع ماسجله التاريخ من اعمال مبدعة للخلفية عمر بن الخطاب متمثلة في قيامه بإنشاء نظام الدواوين وأسس التقويم الهجري ولقد اعقبه الكثير من الفكر المبدع من قادة الاسلام على مر الزمان .
- ولقد دعا الله تعالى الى المبادرة بالإعمال الصالحة وجعلها من الواجبات الاساسية ومنها الامر بالمعروف والنهي عن المنكر والتصدق.

- ولقد قال الرسول صلى الله عليه وسلم : "بادروا بالإعمال فتننا كقطع الليل الظلم يصبح الرجل مؤمنا ويمسي كافرا او يمسي مؤمنا ويصبح كافرا يبيع دينه بعرض من الدنيا".

-المبادرة في الاعمال :-

- ينبغي على كل قيادي الاخذ بالمبادرة في تطوير وتحسين اعمال منظمته واهدافها وسياستها وانظمتها فالقيادي المبادر لاينتظر حدوث المشاكل حتى يبادر بحلها وانما هو يبادر دائما بالبحث عن اساليب جديدة او افكار متجددة لتحسين عمله وتجنب وقوع المشكلات .

- إن القيادي المبادر دائما مايتعرض للانتقادات ومقاومة من جانب العاملين الذين اعتادوا على نظم العمل القائمة لفترات طويلة .

-وفي ظل التغير الدائم والمعقد في البيئة الداخلية والخارجية المحيطة بالمنظمة تكون الحاجة شديدة الى الاشخاص المبادرون الذين يقدمون التجديد والابتكار اللازمين لتكيف المنظمات مع هذه المتغيرات الحادثة .

-أسس المبادرات الناجحة :-

*تحمل مسؤولية ماينتج من اعمال:

فالمدير مسؤول عن مهام من يشرف عليهم لذا فإنه يجب عليه ان يبادر بالتصحيح والتحسين.

*البحث عن الفرص :

ان المدير الناجح لايدع أي من الفرص المناسبة للنمو والتطور والتوسع .

*البحث عن الافكار الجديدة لتطوير وتجديد العمل والانفتاح على المعلومات والدراسات والبحوث التي تسهم في اثراء الفكر

- **الافكار الخلاقة:-** هي الافكار التي تعمل على حل المشاكل بصورة فعالة وتعمل على تطبيق مفاهيم واسس جديدة في العمل .وللوصول الى الافكار الخلاقة يجب على القيادي الناجح التغلب على الاحساس بالفشل كنتيجة للذكريات او التجارب السابقة المؤلمة

-عوائق الابتكار:-

*عدم المثابرة والاصرار الكافي:

فالابتكار يتطلب الصبر والمثابرة والاصرار من جانب القائد بشكل مستمر .

*الخوف من التغيير وكسر الروتين :

حيث ان التغيير قد يواجه بمقاومة من جانب العاملين مما يتسبب في تخوف بعض القادة من المبادرة والابتكار

*شعور القائد بان الوقت غير كافى للتفكير الخلاق :

وهذا يتطلب من القائد ادارة وقته وتنظيمه .

*نقص الثقة في النفس :

ان ثقة القائد في نفسه وفي قدراته تساعد نفسيه على تحقيق الابتكار .

*العوانية والانفعال والتصرف الفوري (العشوائي) بدون تخطيط وانتظار حدوث المشاكل ثم العمل على حلها من جانب القائد.

-مهارات التفاوض الفعال :-

- يعتبر التفاوض من المجالات الهامة والحيوية التي ترتبط بالمنظمات على اختلاف طبيعتها ونوعيتها

وحجمها كما ان التفاوض يعتبر سمة من سمات النشاط التجاري بصفة عامة

-وبالرغم من ان التفاوض مفهوم قديم الا انه لم يعد يعتمد على الخبرة واللباقة عند الممارسة العملية.

- والجديد في هذا النشاط هو ان اصبح له مبادئ وقواعد واستراتيجيات علمية تحكمه وان كانت هذه الاصول والمبادئ لاتلغى اهمية وضرورة توافر المهارات الفردية في المفاوض مثل (الذكاء واللباقة والقدرة على الحوار والمثابرة والصبر) كما انها لاتلغى الخبرة العملية في ممارسة العمل التفاوضي ومن هنا فإن التفاوض لايد وان يجمع بين العلم والفن لضمان فاعليته.

-مفهوم التفاوض:-

هي تلك العملية الخاصة بحل النزاع بين طرفين او اكثر والذي من خلالها يقوم الطرفين (او جميع

الاطراف)بتعديل طلباتهم وذلك بغرض التوصل الى تسوية مقبولة تحقق المصلحة لكل منهما .

-مبادئ التفاوض:-

*التفاوض يتضمن طرفين او اكثر والذين لديهم حاجة لبعضهم لبعض لتحقيق بعض المصالح او الاهتمامات

المرغوبة لدى كل منهما .

*على رغم من وجود درجة من الاهتمام المشترك بين اطراف عملية التفاوض الا كل منهما يبدا بعرض اهداف مختلفة .

*يعتبر الاطراف المشتركة في التفاوض ان التفاوض اسلوبا مفضلا لحل الخلافات بينهم بالمقارنة بالبدائل الاخرى

.

*كل طرف يعتقد ان هناك امكانية ما لحت واقتناع الطرف الاخر لتعديل وضعه الاصلي او جهة نظره.

*اذ لم تتحقق النتائج المثالية لكل طرف فان كلا الطرفين يظل لديه الامل في التوصل الى اتفاق نهائي مقبول .

*كل طرف له بعض التأثير او القوة الحقيقة او المتظاهر بها على مقدرة الطرف الاخر على التصرف

*ان عملية التفاوض هي احد صور التفاعل بين الناس ومن ثم فإن عميلة التفاوض تتأثر بالاتجاهات والعواطف والمشاعر وليس فقط بالحقائق والمنطق .