مهارات ادارية [١٦]

١٥/ قانون الحد او الفاصل:

ـ " الفرق بين فريق عمل وآخر لديهما نفس القدرات ومعدلات الذكاء هو القيادة ".

ـ فالقيادة الفعالة والناجحة هي التي تحدد نجاح فريق العمل.

١٦/ قانون المعنويات المرتفعة:

ـ " في سبيل المكاسب تهون الآلام ".

ـ فالمعنويات المرتفعة تساعد على زيادة الدوافع لإنجاز الاعمال ورفع معدلات الاداء وتقوية الالتزام وتذليل الصعاب.

١٧/ قانون حصص التوزيع:

ـ " استثمر في فريق العمل بالتدريج ولكن باستمرار ".

ـ الوقت والجهد امور مطلوبة لتطوير فريق العمل ولكن يجب ان يتم التغيير بالتدريج وباستمرار.

[الباب الرابع] ـ مهارة المبادرة والابتكار

المبادرة في الدين الاسلامي الحنيف:

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

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

ـ من المبادرات والفكر المبدع ما سجله التاريخ من اعمال مبدعة للخليفة عمر بن الخطاب متمثلة في قيامه بإنشاء نظام الدواوين وأسس التقويم الهجري ولقد اعقبه الكثير من الفكر المبدع من قادة الاسلام على مر الزمان.

ـ ولقد دعا الله تعالى الى المبادرة بالأعمال الصالحة وجعلها من الواجبات الاساسية ومنها الامر بالمعروف والنهي عن المنكر والتصدق.

ـ ولقد قال الرسول صلى الله عليه وسلم: " بادروا بالأعمال فتنا كقطع الليل المظلم يصبح الرجل مؤمنا ويمسي كافرا او يمسي مؤمنا ويصبح كافرا يبيع دينه بعرض من الدنيا ".

المبادرة في الاعمال :

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

ـ ان القيادي المبادر دائما ما يتعرض لانتقادات ومقاومة من جانب العاملين الذين اعتادوا على نظم العمل القائمة لفترات طويلة.

ـ 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:

١ ـ تحمل مسؤولية ما ينتج من اعمال:

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

٢ ـ البحث عن الفرص:

ان المدير الناجح لا يدع أي من الفرص المناسبة للنمو والتطور والتوسع.

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

الافكار الخلاقة:

ـ وهي الافكار التي تعمل على حل المشاكل بصورة فعالة وتعمل على تطبيق مفاهيم وأسس جديدة في العمل.

ـ وللوصول الى الافكار الخلاقة يجب على القيادي الناجح التغلب على الاحساس بالفشل كنتيجة للذكريات او التجارب السابقة المؤلمة.

عوائق الابتكار:

١ ـ عدم المثابرة والاصرار الكافي:

فالابتكار يتطلب الصبر والمثابرة والاصرار من جانب القائد بشكل مستمر.

٢ ـ الخوف من التغيير وكسر الروتين:

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

٣ ـ شعور القائد بأن الوقت غير كافي للتفكير الخلاق:

وهذا يتطلب من القائد ادارة وقته وتنظيمه.

٤ ـ نقص الثقة في النفس:

ان ثقة القائد في نفسه وفي قدراته تساعده نفسيا على تحقيق الابتكار.

٥ ـ العدوانية والانفعال والتصرف الفوري (العشوائي) بدون تخطيط وانتظار حدوث المشاكل ثم العمل على حلها من جانب القائد.

مهارات التفاوض الفعال:

ـ يعتبر التفاوض من المجالات الهامة والحيوية التي ترتبط بالمنظمات على اختلاف طبيعة نشاطها ونوعيتها وحجمها كما ان التفاوض يعتبر سمه من سمات النشاط التجاري بصفة عامة.

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

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

مفهوم وطبيعة التفاوض:

هو 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:

١ ـ التفاوض يتضمن طرفين او اكثر والذين لديهم حاجة لبعضهم البعض لتحقيق بعض المصالح او الاهتمامات المرغوبة لدى كل منهما.

٢ ـ على الرغم من وجود درجة من الاهتمام المشترك بين اطراف عملية التفاوض الا ان كل منهما يبدأ بعرض اهداف مختلفة.

٣ ـ يعتبر الاطراف المشتركة في التفاوض ان التفاوض اسلوبا مفضلا لحل الخلافات بينهم بالمقارنة بالبدائل الاخرى.

٤ ـ كل طرف يعتقد ان هناك امكانية ما لحث واقناع الطرف الاخر لتعديل وضعه الاصلي او جهة نظره.

٥ ـ اذا لم تتحقق النتائج المثالية لكل طرف فإن كلا الطرفين يظل لديه الامل في التوصل الى اتفاق نهائي مقبول.

٦ ـ كل طرف له بعض التأثير او القوة الحقيقية او المتظاهر بها على مقدرة الطرف الاخر على التصرف.

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

SOOONA