

المحاضرة ٢٣

نجاح وفشل المنشآت الصغيرة

عوامل نجاح المنشآت الصغيرة

❖ عوامل مرتبطة بمالك / مدير المشروع

- الثقة بالنفس
- التفرغ الكامل للعمل
- العمل بجد لفترة طويلة خلال اليوم مع القدرة على التوقف عن العمل في الوقت المناسب .
- المعرفة السابقة بطبيعة المنتجات / الخدمات التي سيتم التعامل فيها .

خصائص رائد الأعمال الناجح:

- الصحة والحس الجيد بالزمن ، الثقة ، الابتكار ، الاستقلال ، الأخلاق ، التكيف ، الحكم الجيد ، التخيل
- العمر: يتراوح بين ٣١-٥٠ سنة
- التعليم: متوسط ، لفترة ١٤ سنة
- الخبرة: متوسط فترة الخبرة في مجال العمل لفترة ١٣ سنة
- توافر خبرة إدارية و إعطاء الجزء الأكبر من وقت العمل للمهام الإدارية الاستراتيجية و تفويض المهام الروتينية
- العوامل التي تؤثر على الأداء الجيد للمدير / المالك
- الوقت المقضي مع العميل
- الوقت المقضي في التخطيط
- الوقت المقضي في العمل

❖ عوامل مرتبطة بالأنشطة الإدارية والوظيفية

بالنسبة لخصائص التشغيل:

- القدرة على ابتكار تكنولوجيا انتاج جديدة
- توافر المواد اللازمة للتكيف مع التكنولوجيا الجديدة
- القدرة على توفير العمالة المناسبة عند مستوى أجور تنافسي

بالنسبة لاستراتيجية المنافسة:

- التخصص في المنتجات
- التخصص في العملاء
- التخصص في المنتجات والعملاء

❖ العوامل الشخصية

- الربح هو الحافز المحرك للمشروعات ، وتحقيقه يتطلب ما يلي:
- طول فترة العمل اليومي مع سيادة نظام الدوامين في الغالب
- الانضباط في العمل
- إجادة العديد من المهارات الهامة مثل اللغة الإنجليزية ، الحاسب الآلي ، الخلفية الإدارية ، وغيره من المهارات الفنية المهمة .

ويتطلب الأمر أن يتحلى رائد الأعمال بالخصائص التالية:

- إبداء الاستعداد والجدية من قبل المستثمر للتكيف مع ظروف العمل
- الحرص على فصل الظروف الأسرية عن بيئة العمل حيث ان ذلك لا يتعارض مع اهمية وجود ظروف اسريه داعمه غير مثبطه تعزز عزيمة الشخص .
- الحرص قدر الإمكان على اكتساب الحد الأدنى من الخبرة قبل تأسيس المشروع خاصة ان فرصه اكتساب الخبرة بشكل عملي وسريع أكبر في المنشآت الصغيرة و ذلك لارتباط صاحب المشروع المباشر بأنشطة المشروع فغالبا ما يقضي صاحب المشروع وقتا طويلا يوميا في اعماله الخاصة .
- توفر السمات القيادية يعتمد نجاح المشروع الصغير على توافر العديد من السمات القيادية في شخصية صاحب المشروع / المدير ، مثال ذلك الرغبة في تحمل المخاطر وحب البناء و الإنجاز الذاتي والتطلعات الذاتية العالية ، واكتشاف المجهول والابتكار والابداع وغيره ان الصفات المذكورة اذا توافرت في شخص فإنه يطلق عليه رائد الأعمال الناجح (او المالك / المخاطر في حالة المنشآت الصغيرة)

- ضرورة توفر العديد من المهارات الإدارية التي تساعد المدير / المالك على الإدارة بنجاح مثل فن التفاوض – تنظيم الوقت – التعامل مع الآخرين وغيرها من مهارات حل المشكلات .

❖ العوامل المتعلقة بالمنشأة

- يجب مراعاة المقومات الأساسية للمنشأة، ومنها:
- الدراسة الأولية عن جدوى المشروع
- تطوير القدرات الإدارية اللازمة لسير العمل

❖ العوامل المتعلقة بالبيئة

من الإمكانيات اللازم توافرها في البيئة ما يلي:

- التخطيط المركزي لأنشطة المشروعات الصغيرة مع تحديد أوجه المساعدة التي يحتاج إليها كالتنمية والتسويق وذلك بعد تحديد احتياجاتها .
- المساعدة في دعم وتطوير رواد الأعمال من خلال التنسيق مع الجامعات والمعاهد المتخصصة
- المساعدة في تنمية وتطوير المشروعات الصغيرة إدارياً وفنياً من حيث توفير الاستشارات والتدريب بالإضافة الى تقديم المساعدات الفنية والتكنولوجية .
- المساعدة في بناء قاعدة بيانات تلائم احتياجات المشروعات الصغيرة وتساعد في توفير المعلومات اللازمة لاتخاذ القرارات .
- التنسيق مع الجهات التمويلية المختلفة لوضع برامج تمويلية متنوعة وداعمة للمشروعات الصغيرة
- تقديم المساعدات التسويقية على المستويين المحلي والدولي حيث يمكن الاستفادة في ذلك من مجالس الغرف التجارية الصناعية
- التنسيق مع الجهات المختصة مثل وزارة العمل والشؤون الاجتماعية وذلك لدعم برامج العاملين والمعاشات
- تنسيق التكامل مع المشروعات الكبيرة من خلال توفير المعلومات المتعلقة بالمشروعات الكبيرة من المواصفات اللازمة لاحتياجاتها من مستلزمات الإنتاج التي تقدمها المشروعات الصغيرة .

فشل المشروعات الصغيرة

- **الفشل الرسمي :** هو العمل الذي ينتهي عادة بإشهار إفلاس صاحب المشروع الصغير وتصفية المشروع بصورة رسمية ويتم تسوية مستحقات الدائنين من خلال التصفية او من خلال بيع الممتلكات الخاصة بصاحب المشروع .
- **الفشل الشخصي :** يقوم صاحب المشروع بمحض إرادته بأجراء تصفيه اختياريه لأعمال المشروع وسداد الديون المستحقة وبذلك يتم اشهار افلاس صاحب المشروع .

أسباب فشل المشروعات الصغيرة

❖ أسباب داخلية:

- ضعف القدرة الإدارية
- عدم توافر الخبرة في مجال العمل
- عدم صلاحية وكفاءة الإدارة
- الإهمال
- عدم توازن الخبرة
- النصب

❖ أسباب خارجية:

- ارتفاع معدلات الفائدة
- الضرائب
- التضخم والبطالة
- المنافسة
- القواعد الحكومية

مشاكل البيئة الخارجية

- الركود الاقتصادي
- المنافسة
- المشكلات التمويلية
- مشكلات الاستثمار
- نقص الأيدي العاملة المدربة
- مشكلة الضريبة
- المشكلات الاجتماعية
- مشكلة نقص المعلومات
- المشكلات التسويقية

مشاكل البيئة الداخلية

- المشكلات الاقتصادية الداخلية : مشكلات ناشئة عن ضعف او عدم دراسة جدوى إنشاء المشروع قبل التأسيس مما يجعل الموقف التمويلي او التسويقي او الانتاجي ضعيفا او غير مناسب مع متطلبات السوق او الظروف الاقتصادية العامة والامكانيات المتاحة لأصحاب المؤسسة .
- المشكلات الإدارية : ضعف القدرات التنظيمية والتسويقية لدى اصحاب هذه المنشآت وعدم توافر المهارات البشرية المطلوبة ونقص التدريب مما يؤدي الى ارتفاع تكلفة الإنتاج .
- نقص المهارات الإدارية لدى القائمين على الإدارة فيها .
- تعاني المنشآت الصغيرة من ضعف الكوادر المحاسبية او عدم وجودها .

- افتقار العديد من المشروعات الصغيرة لمفهوم تخطيط الإنتاج .
- ضعف القدرة على التعامل مع التحديات المختلفة التي تواجه المشروعات الصغيرة في مراحل النمو المختلفة
- مواجهة مشاكل تسويقية تتمثل بشكل اساسي في افتقاد المتخصص بهذا الحقل مما ينعكس على ضعف الخبرة التسويقية في المنشآت الصغيرة وضعف جودة المنتج وصعوبة توفير رجال أكفاء بالإضافة الى مشاكل التعامل مع العملاء وتحصيل المستحقات منهم .

كيف يمكن أن نتجنب الفشل؟

- افهم مشروعك بعمق : من المهم بناء الخبرة والمعرفة المناسبة للنشاط الذي سيزاوله رائد الأعمال .
- تطوير خطة عمل ملائمة: اعداد خطة عمل يعد امرا مهما لأي رائد اعمال يسير في طريق غير واضح .
- إدارة مصادر التمويل: افضل وسيلة لمواجهة الصعوبات المالية هو تطوير نظام عمل ومن ثم استخدامه في اتخاذ القرارات الصحيحة ولا يمكن لأي رائد اعمال تحقيق الرقابة في الاستثمار اذا لم يكن قادرا على المحافظة على مركزها المالي
- فهم القوائم المالية: من المهم ان يطلع رائد الأعمال على وضع استثماره من خلال الاعتماد على السجلات والقوائم الماليه اذا انها تمثل وسيلة ادارية صعبه .
- إدارة الأشخاص بنجاح: من متطلبات المشروع استقطاب كفاءات متدربة ويقدم لها حوافز ملائمة وهذا الأمر مهم حيث ان كفاءة الأشخاص هي التي تحدد مدى نجاح المشروع .
- اهتم بنفسك : نجاح أي مشروع يعتمد بشكل كبير على سلامتك واهتمامك وتمتعك بصحة جيدة لذا من المهم معالجة أي ضغوط يتعرض لها رائد الأعمال .

المحاضرة ٢٤

الإبداع والابتكار وريادة الأعمال

مقدمة

يعتبر البعض الإبداع من أهم السمات التي يتمتع بها رائد الأعمال، وتعزز قدرته على التفكير المبدع، وتحليل المشكلات. ويمثل الابتكار أحد المجالات المهمة التي يمكن أن تعزز ريادة الأعمال، وتشجع الاستثمارات.

مفهوم الإبداع

❖ المدخل الأول:

يقدم الإبداع على أنه عملية فكرية ذهنية ، وهو شكل متطور ومتقدم من الموهبة. يمكن تعريفه على أنه : إعادة ترتيب ما تعرفه وما لا تعرفه بهدف الوصول إلى ما لا تعرفه. وفي القاموس الإنجليزي: نشاط إنساني يقدم أفكاراً أو معارف أصلية بشكل متكرر من خلال مجموعة من البيانات لتقديم نتائج متفردة.

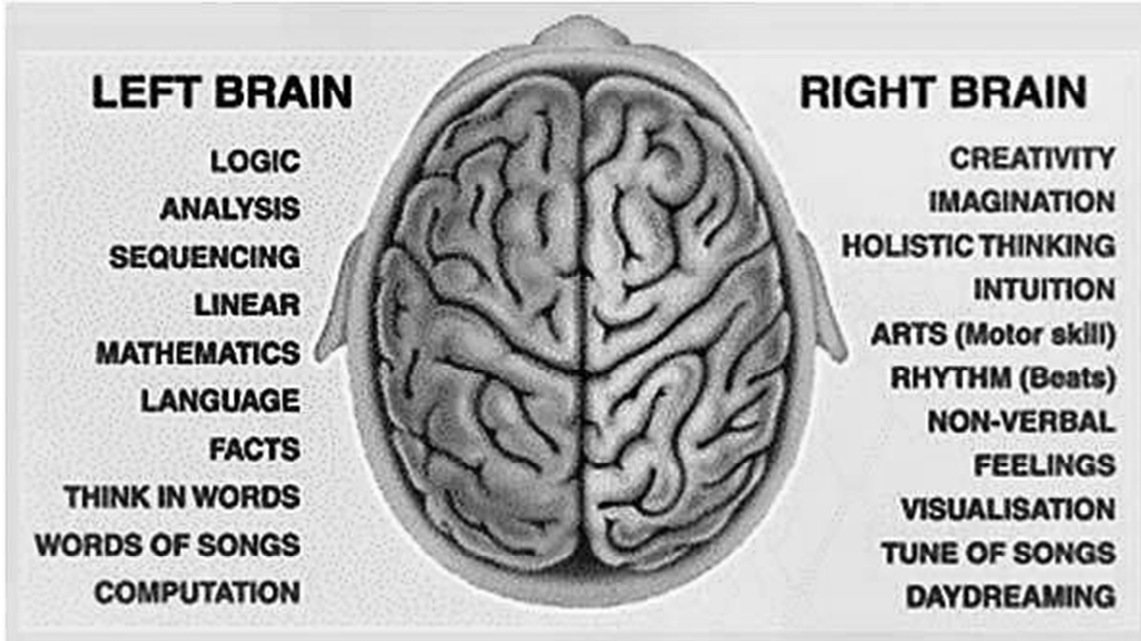
❖ المدخل الثاني:

يرى أن الإبداع هو تحقيق إنتاج جديد وذو قيمة .
أو:

هو النشاط أو العملية التي تقود إلى إنتاج يتصف بالجودة والأصالة والقيمة المجتمعية.

التفكير والإبداع

نموذج نصفي المخ (الأيسر والأيمن) حيث يتميز النصف الأيسر بالتحليل والمنطق بينما النصف الأيمن يتولى الإبداع والفن والحدث.



إن المنطقة اليمنى من المخ مرتبطة بالعمليات الإدراكية والمرئية الشكلية، وهي تتحكم بتحريك الجزء الأيسر من الجسم وتتحكم بالوظائف المرتبطة بالحدس والانفعال والإبداع واستخدام الخيال والتأمل. أم المنطقة اليسرى فهي مرتبطة بالعمليات الإدراكية السمعية واللفظية وهي عموماً تتحكم بتحريك الجزء الأيمن من الجسم وتقوم بالدور التحليلي وضبط الكلام والتفكير النقدي والتحليلي والمراكز العصبية. ومن الوسائل اللازمة لتحقيق التفكير والإبداع:

- التأمل والتفكير
- الاحتكاك بالمبدعين
- حل المشاكل بطريقة إبداعية
- حل الألغاز الموجهة لعضلات المخ المختلفة
- السفر والاطلاع على تجارب الآخرين
- النظر والتأمل في التاريخ
- قراءة قصص المبدعين
- تحليل أي مشكلة قبل حلها
- تنمية المواهب والهوايات
- تنمية القدرات

سمات المبدع

- **الطلاقة:** وتمثل القدرة على إنتاج عدد كبير من الأفكار في فترة زمنية محددة. وهذا يعكس القدرة على استخدام المخزون المعرفي عند الحاجة.
- **المرونة:** (التلقائية – التكيفية)
- **الحساسية للمشكلات :** نظرية القبعات الست للمفكر إدوارد دي بونو
- **الأصالة:** تعني إنتاج ما هو غير مألوف وتعني أن الشخص المبدع لا يكرر أفكار الآخرين وينفر من حلولهم التقليدية للمشاكل فأفكاره متجددة وغير مألوفة.
- **مواصلة الاتجاه**

عوامل دعم الإبداع

- البيئة الداخلية:** وهي مجموعة العوامل المرتبطة بطبع الإنسان ، وقدراته الشخصية بما يعزز السمات الشخصية المبدعة
- البيئة الخارجية:** وهي تمثل المحيط الذي يعيش فيه الإنسان .. مثل البيئة الاجتماعية ، والبيئة الاقتصادية ، والبيئة السياسية .. إلخ
١. **التعليم:** من أهم العوامل المساعدة في تنمية الإبداع، التعليم والتدريب على التفكير الإبداعي وحل المشكلات بطريقة مبدعة. يجب أن يكون لدى الرؤساء والمؤوسين قيم عامة عن الإبداع والابتكار والتعليم والتطبيق وتشجيع التفكير الإبداعي وتقديره، والحل الإبداعي للمشكلات يصبح مسؤولية كل شخص وبالتالي تنشأ بيئة عمل إيجابية فجميع المميزين يمثلون نموذج تقديم الأفكار المبدعة.
 ٢. **استخدام أسلوب حل المشاكل بالإبداع:** ينمو الابتكار ويتعزز إذا اعتاد فريق العمل وتدريبوا بشكل مستمر على أسلوب حل المشاكل الإبداعي، نظراً لأن فرق العمل تضم أفراداً بنماذج تفكير متنوعة ومختلفة سيفرز ذلك التفكير الإبداعي أما إذا كانت عملية حل المشاكل مقيدة وروتينية فإن ذلك سيحول دون تنمية الإبداع. من الطبيعي أن ينمو الإبداع في المنشآت التي تعزز فرق العمل الصغيرة ذات التفكير المبدع خاصة في خطوط الإنتاج الجديدة.
 ٣. **بيئة المنظمة:** يحدث الابتكار عندما تمارس وظائف المنظمة بطريقة نظام التعليم الفعال والتعلم من خلال التجربة والخطأ. إن المنظمة المبتكرة هي التي يواجه فيها العاملون المخاطرة ويقطفون ثمرة النجاح ويتعايشون مع الفشل.
 ٤. **الاتصال:** هو عنصر مهم للربط بين التعليم والتطبيق والآلي. وحلقة وصل بين الأشخاص وفرق العمل والإدارة. والأفكار المبتكرة والمبدعة يجب أن يتم توصيلها لكي يمكن بثها وتطبيقها في الخطط الخاصة بالمنظمة. كما يمكن في حالة فشل شخص أن تصبح هذه الفكرة منطلقاً لفكرة شخص آخر ويتحقق ذلك في حالة توصيل المعلومات

عوائق الإبداع

١. **التقويم المتوقع:** لقد أثبتت العديد من الدراسات أن الكثير من عوائق الإبداع ناتجة من الدافعية الداخلية حيث هذا الصنف قد يتعزز بسبب البيئة التي نشأ فيها الإنسان ومن أهم العوامل الناتجة عن هذا الصنف تركيز الأفراد على تقويم أعمالهم من قبل الآخرين مما يقلل من درجة الإبداع لديهم وبالمقابل فإن الأشخاص المبدعين لا يعيرون انتباهاً لمثل هذه الأمور لذا فإن كثيراً من الأشخاص يخشون الوقوع في الخطأ أو ضياع الوقت أو المال أو الأذى أو الاستهزاء أو السخرية من قبل الآخرين.
٢. **المراقبة والإشراف:** إن إنتاج الأفراد الذين يشعرون بخضوعهم للمراقبة أقل إبداعاً وإتقاناً من الأفراد الذين لا يشعرون بذلك حيث أن تركيزهم ينصب على الالتزام والتقييد بمعايير الرقابة بدلاً من الحرية ومحاولة الإبداع.
٣. **المكافأة:** الأفراد الذين يقومون بأداء مهماتهم لقاء مكافأة أو تقدر تكون درجة إبداعهم أقل من الأفراد الذين يقومون بذلك دون انتظار مكافأة أو تقدير.
٤. **الاختيار المقيد:** الأفراد الذين يقومون بمهام محددة ومقيدة بشروط أقل إبداعاً من الأفراد الذين يترك لهم حرية اختيار المهمات والقيام بالكيفية التي يرغبونها.
٥. **التوجه الخارجي:** الأفراد الذين يهتمون بالعوامل الخارجية والتي تؤثر في أداء المهمات الذين يقومون بها أقل إبداعاً من الأفراد الذين يهتمون بالعوامل الداخلية التي تؤثر على تلك المهمات. إن أكثر العوائق تأثيراً على إبداع الأشخاص هو الشعور الداخلي بأنه غير مبدع وأن الإبداع صعب تعلمه وهو خاص بالموهوبين. وذلك الشعور يسمى إحياء سلبياً لذا فإن الدافعية الداخلية أمر ضروري ومهم للإبداع حيث يتحرر من المهددات الخارجية المؤطرة لتفكيره. ولحسن الحظ فإن هذه الدوافع الداخلية للتوجه خارجاً يمكن أن تعلم وتساعد الفرد لشحذها ودعمها وتعزيزها حيث إن ذلك يساعد على زيادة قدرة الفرد على تحقيق إنتاجات مبدعة.

الابتكار وريادة الأعمال

- يتضمن مفهوم الابتكار إنتاج وتوزيع استخدام المعرفة بطريقة اقتصادية جديدة.
- وهو يعد أحد المزايا التنافسية لريادة الأعمال.
- وهناك ارتباط وثيق ومتبادل بين الابتكار وريادة الأعمال

محفزات الإبداع والابتكار

(١) الصفات الشخصية لرائد الأعمال :

- ١- **موظف صعب** : ان صاحب المنشأة الصغيرة الناجح لربما كان موظفاً صعباً ، وبكل تأكيد ان الكثيرين من رواد الاعمال الناجحين كانوا قد تعرضوا للفصل من وظيفه واحده او وظائف قبل الشروع في اعمالهم التجارية الراهنة . والكثير من الناس الذين يتم فصلهم من وظائفهم يواجهون صعوبة في إبلاغ أقاربهم ، لأن هناك صفة بغیضة ترتبط بحادثة الفصل . لكن الفصل من الخدمة لا يعني أنك " خاسر " ، بل لربما يعني مجرد أن طبيعتك المباشرة والمستقلة تزعج أولئك الذين من حولك . معظم رواد الاعمال يواجهون صعوبة في العمل لدى مؤسسات كبيره التي تكون فيها مهاراتك المتعلقة " بكيفية الانسجام مع كل فرد في المؤسسة الكبيرة " هي أكثر أهمية من العمل الذي تؤديه فعلاً .
 - ٢- **صعب الانقياد** : بصفة عامه يكون أداء رواد الأعمال في المنشآت الصغيرة أفضل منه في المؤسسات الكبيرة ، وفي النهاية تكون الرغبة في الاستقلالية والمسؤولية المستقلة هي المهيمنة ، وتدفعهم إلى البدء في أعمالهم الخاصة بهم ، والاتجاه السائد لدى رواد الأعمال هو أن يكونوا رواداً وقادة . وبمجرد قطع علاقتهم مع المؤسسات الكبيرة ، فإن القلة من رواد الأعمال هم الذين يلتفتون الى الوراء ، فالمنشأة الصغيرة تعطي القدرة على فعل شيء مفيد والحصول على مكافأة منها .
 - ٣- **ناقد لما حوله** : إن الناس يحبون الأفكار الجديدة ، ويحبون انتقادها ، وان يكونوا الأوائل الذين يكتشفون الأخطاء القاتلة والتخلص منها . ورواد الأعمال يبحثون عن سبب لرفض الآخرين الأفكار الجديدة ، لاشي إلا لأنها جديدة ، وهم متأكدون جداً من واقع الأشياء إلى الدرجة التي يفقدون فيها القدرة على رؤية كيف يمكن أن تكون الأشياء . وأن رواد الأعمال يميلون إلى البحث عما هو إيجابي بدلاً من السلبي ، فإذا لم ينجح شيء من الأشياء ، فإنهم لن يهدروا الوقت في تحليل أسباب عدم النجاح ، بل يكرسوا طاقاتهم لياتوا بحل يفضي إلى النجاح .
 - ٤- **قائد** : القيادة صفة أساسيه لرواد الأعمال ولأن القيادة مثل مهنة الريادة ، فهي عباره عن وضع يتم اكتسابه يوماً بيوم ، إلا أن هناك خيارات شخصية هامة يجب أن يتخذها القادة الجدد وذوو الخبرات على أساس منتظم . رواد الأعمال ذوو الكفاءة والفاعلية هم القادة أولاً وأخيراً .
- مميزات القيادة** : حسن الخلق في المقام الأول ، الطاقة العالية ، القدرة على العمل بالأولويات ووضع أهمية مماثلة لوضع الأولويات ، الشجاعة ، تطوير المؤسسات ، دوافع الابتكار ، التوجه القاسي ، الحماس الناتج عن الدافع ، الرغبة في مساعدة الآخرين ، القيادة فن وعلم .

(٢) الفكرة:

توجد الملايين من الأفكار التي تنتظر الاكتشاف والتفعيل من قبل أصحاب المنشآت. يقول إيدن فيلبوتس: "الكون مليء بالأفكار الخيالية ونحن ننتظر بصب لذكائنا أن يتقد". مجرد فكرة جديدة يمكن أن تغير كل العالم لذا دع تفكيرك يكون كبيراً. إن العالم يحتاج إلى أفكارك ومثاليته. نحن نحتاج الآن إلى من بوسعهم البحث عن الشجاع وعن الجميل في وقت لا يرى الآخرون شيئاً. نحن نحتاج إلى حالمين بالمنشآت الصغيرة، نحتاج إلى تغذية خيال الآخرين ومساعدتهم على توسعة قواهم الإبداعية. العالم يتغير بسرعة عالية وقد تضاعف حجم المعلومات التي ينبغي لنا نشرها يومياً، الأمر الذي يحتم على رواد الأعمال أن ينظروا إلى ما بعد الوقت الحاضر وإلى ما بعد ما يراه الناس. يتعين أن تكون لدينا توقعات كبيرة للمستقبل وأن نضع للآخرين ولأنفسنا مخططات مستقبلية إيجابية.

(٣) الرؤية

إن رواد الأعمال ليس لديهم فقط الفكرة بل أيضاً لديهم الفكرة. هذا هو الذي يجعلهم مفكرين إذ عليهم معرفة أن رؤية الأشياء التي لا يراها الآخرون ليست هي فقط صفة العمل التجاري بل هي مسؤولية. أن تكون مفكراً كبيراً يعني أن تكون واقعاً جزئياً وأن تكون غامضاً جزئياً. هذه الموهبة ليست نادرة مثلما قد تتوقع بل هي سلوك مثلما هي قدرة وأهلية. إن التفكير بعقلية كبيرة يجعلك ترى الناس والأماكن والأشياء أكبر مما هي عليه، وكقائد له رؤية سوف تجد الجمال الذي لا يجده الآخرون وسوف تبحث عن الفرص بينما يجد الآخرون المشاكل فقط وسوف تجد الاستجابة بينما لا يعرف الآخرون حتى الأسئلة. هذه هي فكرتك التجارية الكبيرة.

إن أكثر من نصف الأعمال التجارية التي تبدأ في سنة معينة سوف تسقط وتفشل خلال السنتين التاليتين، ومن بين الأعمال التي تتجاوز بنجاح تلك السنتين هناك واحد فقط من خمسة يظل باقياً حتى السنة الخامسة. البقية سوف تتوقف.

"المتفائل Optimist" هي كلمة تصف العديد من رواد الأعمال لكن الواقع هو أن أقل من نصف الأعمال التجارية التي تبدأ سوف تظل صامدة خلال السنتين التاليتين وتبقى فقط الأقل منها خلال السنوات الخمس التالية. سوف يقول لك الناس إن سبب فشلهم يعود إلى قلة المال أو شدة المنافسة أو التدهور الاقتصادي لكن الحقيقة هي أن معظم الأعمال التجارية تفشل بسبب سوء الإدارة. الرؤية بشكلها الأسمى تصل حتى إلى ما بعد حدود الخيال فهي "موقف الأحلام" كما يقول لونغفيلو.

قال جونثان سويت إن الرؤية هي "فن رؤية الأشياء غير المرئية". التميز كثيراً ما يعني النظر إلى التحديات غير المرئية. يقول السيد ألبرت سزينت الكيمائي والمؤلف "يتكون الاكتشاف مما يراه كل إنسان والتفكير فيما لم يفكر فيه أحد".

أن يكون تفكيرك كبيراً وأن تطور فلسفتك ومهمتك وأن تكون لديك رؤية، كل ذلك يعتبر أكثر من مسؤولية لدى رواد الأعمال الصادقين بل هو من الأقوال المأثورة الحكيمة "عندما لا تكون هناك رؤية سوف يهلك الناس".

فالرؤية للمستقبل تؤثر كثيراً على السلوك البشري وذلك لأنها تتوقع الاحتياجات وتعتبر عن الاحتياجات وتحدد الأهداف العامة. بإمكانك تحفيز الناس وتشجيعهم ومنحهم شيئاً يستهدفونه أبعد من اهتمامهم وعندما تفعل ذلك فإن روح عملك التجاري سوف تساعدكم على مساعدة الآخرين لكي يصنعوا الفرق عما هو مألوف.

٤) الإبداع والخيال

إن الإبداع والخيال هما مقدرتان من الطاقة الإنتاجية تساعدان في اكتساب المعرفة. قال البيير إنشتاين إن الخيال هو "شيء أهم من المعرفة". لتعزيز الإبداع والتجديد المثمر أفسح مجالاً لتدفق خيالك. لا ترفض أي فكرة بسرعة أو بتلقائية. رواد الأعمال الأكثر إبداعاً يسمحون لعقولهم أن تمنح كافة الاحتمالات فرصاً متساوية.

عندما تمنع الظروف الناس من التطور والإنجاز فإن رائد الأعمال سوف يشير إلى اتجاه جديد. الناس سوف يتبعونك عندما تثيرهم فكرتك وتضيف معنى لحياتهم، ورائد الأعمال ذو الهدف والذي يعمل لتحقيق ذلك الهدف يساعد الناس على رؤية الاستفادة من الماضي في اليوم.

٥) الإخلاص

رواد الأعمال الصادقون لديهم إخلاص مثل الأطفال. ليس الإخلاص الطفولي الذي يفتقر إلى النضج والفهم، بل الثقة التامة بالنفس والآخرين. صفتك كصاحب منشأة صغيرة يجب أن يكون لديك إخلاص ووفاء لمهاراتك التي وهبك الله إياها ومواهبك وقدراتك والأهم من ذلك لديك إخلاص ورغبة في أن تجعل الآخرين ينجحون وأن تساهم وأن تكون لديك حياة لها معنى ومفيدة.

إيمانك بذلك يمكن أن يجعل العالم مختلفاً لأن إخلاصك يمكن أن يعمل كمادة محفزة لتشجيعهم على ذلك.

ينظر رائد الأعمال إلى عمله التجاري كهواية بدوام كامل وأحياناً يستمتع بعمله إلى أقصى حد فعمله ليس مثل أي عمل مزعج يمكن التخلي عنه وبسرور بنهاية اليوم. وكون صاحب المنشأة الصغيرة تثيره فعلاً فكرة معينة فإنه لا يرى عمله عبئاً عليه.

ورواد الأعمال يعرفون طريقة جذب الآخرين إليهم. إذا كنت لا تؤمن بفكرتك ١٠٠% فلن يؤمن بها الآخرون ومن خلال تقديم هذه الصورة عن قناعتك وإيمانك بفكرتك فإنه بإمكانك أن تلهم رغبة الآخرين في إتباعك.

عندما تبدأ عملاً تجارياً فإنك عادة ما تتسرع في إيصال فكرتك إلى السوق. معظم رواد الأعمال لا يهتمون بالأبحاث أو الإحصائيات، إنهم يرغبون فقط في أن تصبح فكرتهم واقعاً. وبالنسبة للكثير من هؤلاء الناس فإن الربح أو المال لا يعدان القضية الجوهرية حيث يمكن تحقيق الربح والمال أخيراً. والكثير من رواد الأعمال يكونون على قناعة كبيرة بإمكانية فكرة معينة بل أحياناً لا يفهمون لماذا لا يشعر الآخرون بالشيء نفسه. إنك تصل إلى النقطة التي تكون فيها مقتنعاً جداً بفكرتك التي تشعر بأنها مفسرة لذاتها، ومن ثم تتوقع أن يوافقك الناس عليها مباشرة. كل هذا سببه الحماس. لكن أن تكون فكرتك واضحة وجليّة جداً بالنسبة لك لا يعني أن تكون واضحة تلقائياً لشخص آخر. رواد الأعمال يحتاجون إلى ذلك النوع من الحماس المتقدم، لكنهم ليس بإمكانهم توقع أن يشاركهم الآخرون ذلك.

٦) الأساس

أيهما جاء أولاً: الدجاجة أم البيضة؟ ذلك قول قديم. في عالم المنشآت الصغيرة يمكننا أن نسأل من أتى أولاً: رائد الأعمال أم فكرة المنشأة الصغيرة؟ رائد الأعمال قادر على تحديد نقاط معينة من المنتج التي تجعله متفرداً ومختلفاً مما سبقه من المنتجات أو أفضل من أي منتج آخر موجود. لقد قرأنا الكثير عن ولادة رواد الأعمال، عن كيفية أن رواد الأعمال الناجحين كان لديهم القليل من الوقت في الشارع عندما كانوا صغاراً وباعوا الحلوى أو أعمال خدمية متواضعة وأن آباءهم وأقرباءهم يعرفون منذ أن كانوا صغاراً بأنهم سوف يكونوا رواداً. لكن بكل تأكيد الأمور ليست كذلك، أي لمجرد أن طفلاً كان يبيع الكعك سوف يتمتع بروح العمل التجاري.

هناك الكثير من الناس الذين كانت لديهم "تجارب صغيرة" عندما كانوا صغاراً ولكنهم لم يصبحوا رواداً للأعمال والعكس صحيح. وما يماثل هذا الواقع أن الأطفال يمارسون الرسم إلا أن القلة يصبحون رسامين. جميع الأطفال يمارسون الرياضة إلا أن القليلين منهم يصبحون رياضيين بارزين والكثير من الأطفال يمثلون الأطباء ولكن القلة منهم يصبحون أطباء.

(٧) المعرفة الصحيحة

إحدى المشاكل المرتبطة بالتخطيط الاستراتيجي تكمن في أن رائد الأعمال إما أن تكون لديه المعرفة في التسويق، التمويل، المحاسبة، الإدارة والقانون، أو أن يكون قادراً على اكتساب كل ذلك. معظم رواد الأعمال يعملون بهذا النظام لوحدهم في المراحل الأولى أو بخلاف ذلك يعملون فيه مع مجموعة محدودة جداً من المستشارين الذين يكون معظمهم من الأصدقاء. في حال افتقار الخبرة إلى مجال معين من هذا النظام قد لا يكون هناك مال كافٍ لوضع تلك الموهبة موضع التنفيذ. كيف يكون بإمكان رائد الأعمال أن يأمل في تكوين فكرة تسويق جيدة إذا كان لا يعرف فعلاً الكثير عن التسويق؟ تلك مشكلة تنفر الكثيرين من رواد الأعمال من التخطيط. هؤلاء يتصورون أنهم فقط سوف يقفزون ويبدؤون ومن ثم يتعلمون أثناء تقدمهم. (الأذكى من هؤلاء هو من يحصل على مساعدة خارجية). من الصعوبة على الفرد أن يحصل على كل المعرفة والخبرة الضرورية وفي الواقع أن أحد الأشياء في غاية الأهمية عندما تبدأ في تكوين الفريق. غالبية الناس يختارون الأصدقاء أو الأقارب وهذا ليس خياراً جيداً دائماً. آخرون لربما يرهقون من قبل المستثمرين الذين كشرط لدفع المال، يطلبون توظيف أبناء إخوانهم أو أخواتهم. في الواقع أنت تحتاج إلى الأشخاص المناسبين ليس الشخص الموجود بل الشخص المناسب. وكلمة "الشخص المناسب" تعني إيجاد الناس ذوي المعرفة الذين تحتاج إليهم وإيجاد الناس المناسبين يعتبر أحد أهم المهام التي يواجهها صاحب المنشأة الصغيرة.

(٨) تجنب المصائد

هناك مصائد عديدة يتعين على رائد الأعمال تفاديها. فيما يلي بعض منها. رواد الأعمال المتقشفون يعترفون بأهمية رؤية العالم من خلال عيون عملائهم. الكثير من الناس يعتقدون أن طباعة بطاقة العمل وتوزيع الكتيبات سوف يأتي بالعملاء ولأنهم يقعون في حب منتجاتهم وخدماتهم فإنهم يعتقدون أن الناس يحبونها أيضاً وهذا نادراً ما يحدث. بدلاً من ذلك الاعتقاد في الواقع أن الناس يختلفون أو حتى يكونون سلبيين تجاه معظم المشاريع. أنت تسمع كثيراً من الناس يقولون "لدينا منتج عظيم وخدمة عظيمة تباع نفسها بنفسها". لا تغتر بعروضك أكثر من اللزوم إلى الدرجة التي تنسيك تقييم ما إذا كان العملاء يرغبون فيها أو قادرين على شرائها.