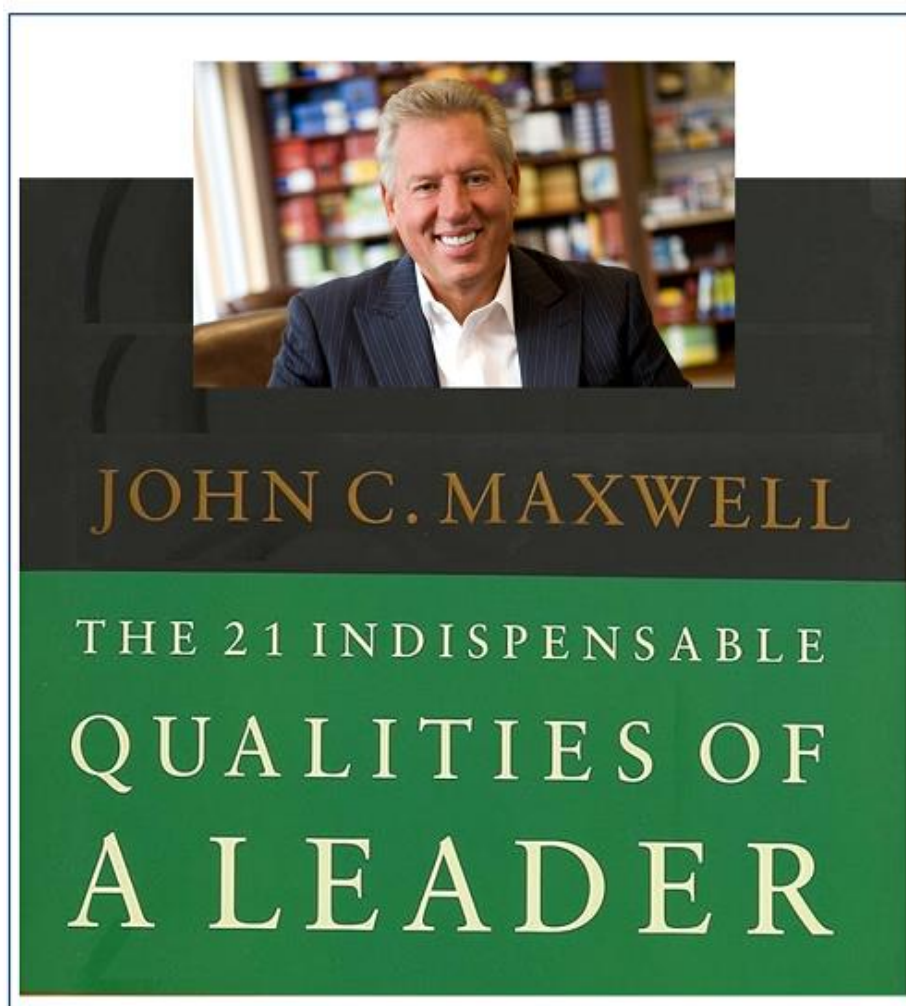




بیست و یک صفت بایسته یک رهبر

جان سی. ماکسول

فصل ۱۰

ابتکار عمل: بدون آن خانه را ترک نکنید

به نام خداوند بخشنده و مهربان

به نظر می‌رسد که موفقیت با عمل همراه است.

انسان‌های موفق به حرکت ادامه می‌دهند، اشتباه می‌کنند اما متوقف نمی‌شوند.

کنراد هیلتون، مدیر اجرایی هتل

آسودگی خاطر همان چیزی است که رهبر باید از آن بترسد.

جان ماکسول

قدمی فراتر

"کمونس ویلسون" همیشه فردی مبتکر بوده است. او از هفت سالگی شروع به کار کرد و از آن زمان تا به حال هرگز متوقف نشد. او کارش را با فروش روزنامه، مجله و ذرت بوداده شروع کرد. در سال ۱۹۳۰ در هفده سالگی برای اولین بار تصمیم گرفت در ازای دریافت دستمزد کار کند و این بود که برای یک واسطه و دلال پنبه شروع به کار کرد. او قیمت‌های فروش را روی تابلو می‌نوشت و هفته ای ۱۲ دلار پول می‌گرفت. بعد شغل دفترداری برایش پیدا شد که حقوقش هفته‌ای ۳۵ دلار بود. "ویلسون" متقاضی آن کار شد و به استخدام آن‌جا درآمد. اما وقتی حقوقش را گرفت همان ۱۲ دلار بود. او درخواست اضافه حقوق کرد و این درخواست پذیرفته شد و هفته بعد ۳ دلار بیشتر دریافت کرد. وقتی از کارفرما پرسید که چرا مانند سایر دفترداران ۳۵ دلار حقوق نمی‌گیرد در جوابش گفت: که شرکت به یک هفده ساله این مبلغ را نمی‌پردازد. "ویلسون" از کارش استعفا داد و این آخرین باری بود که طی ۷۵ سال کار حقوق گرفت.

"ویلسون" بعد از آن در زمینه‌های مختلفی مشغول کار شد. او آن قدر پول پس انداز کرد که توانست برای مادرش خانه‌ای بسازد. در این زمان بود که فهمید خانه‌سازی منافع فراوانی دارد از این رو در "ممفیس" شروع به کار کرد و در دوره رونق پس از جنگ ثروت کلانی به هم زد.

ابتکار عمل "ویلسون" برای او پول فراوانی به ارمغان آورد. اما این موفقیت آن قدرها نبود که دنیا را تکان بدهد و یا بهتر بگوییم تا سال ۱۹۵۱ چنین اتفاقی نیفتاد. در سال ۱۹۵۱ "ویلسون" برای گذراندن تعطیلات با خانواده‌اش به "واشنگتن دی سی" رفت. بعد از سال‌های ۱۹۲۰ در کشور، هتل‌های متعددی ساخت شده بودند که بعضی از آن‌ها مکان جالبی برای خانواده‌ها بودند و بعضی دیگر به طور ساعتی اتاق اجاره می‌دادند. مشکل این‌جا بود که مسافری نمی‌دانستند کدام گیرشان می‌آید.

"ویلسون" درباره آن دوران چنین می‌گوید: هرگز نمی‌دانستید سر از چه جور جایی در می‌آورید. بعضی از آن‌ها به شدت کثیف و فقیرانه بودند. همه آن‌ها کرایه بچه‌ها را جداگانه می‌گرفتند و همین باعث شد به رگ غیرت اسکاتلندی من بر بخورد. هتل‌ها شبی ۴ تا ۶ دلار برای هر اتاق پول می‌گرفتند و سوای آن در ازای هر بچه هم ۲ دلار مطالبه می‌کردند.

اغلب اشخاص شکایت می‌کردند و بعد موضوع را به دست فراموشی می‌سپردند. اما "ویلسون" که همیشه فردی مبتکر بود تصمیم گرفت در این خصوص کاری انجام دهد. او به زنش گفت بهتر است به شهرمان برگردیم و مجموعه‌ای از هتل‌های زنجیره‌ای بسازیم، می‌خواهم هتل‌هایی بسازم که مردم بتوانند به آن اعتماد کنند. هدف او ساختن ۴۰۰ هتل بود. این ایده فقط باعث خنده همسرش شد.

وقتی "ویلسون" به "ممفیس" بازگشت فردی را برای طراحی اولین هتلش استخدام کرد. او می‌خواست هتلی تمیز، ساده و قابل پیش‌بینی داشته باشد. می‌خواست همه آن چیزهایی را که او و خانواده‌اش در هنگام سفر از آن محروم می‌ماندند فراهم آورد، چیزهایی مثل تلویزیون برای همه اتاق‌ها، استخر و غیره. سال بعد او نخستین هتل خود را در یکی از حومه‌های "ممفیس" دایر کرد و اسم این هتل را "هالیدی این" گذاشت. بنای چهارصد

هتل کمی بیش از آن چه ویلسون تصور کرده بود، وقت گرفت. او تا سال ۱۹۵۹ توانست یکصد هتل را راه اندازی کند. تا سال ۱۹۶۴ شمار هتل‌های او به پانصد رسید در سال ۱۹۶۸ او هزار هتل ساخته بود. در سال ۱۹۷۲ در هر ۷۲ ساعت یک هتل "هالیدی این" در دنیا افتتاح می‌شد. تا سال ۱۹۷۹ روند رشد هتل‌های زنجیره‌ای "هالیدی این" همچنان رو به افزایش بود که "ویلسون" به علت حمله قلبی از رهبری شرکت کناره گرفت. "ویلسون" می‌گوید: وقتی جوان بودم بیش از حد گرسنه بودم، باید کاری می‌کردم که بتوانم امرار معاش بکنم. وقتی بعد از حمله قلبی بازنشسته شدم به خانه رفتم تا گل‌های رز را ببویم. این وضعیت حدود یک‌ماه دوام داشت. به ندرت اتفاق می‌افتد که یک مبتکر بنشیند و کاری نکند.

موشکافی

در کتاب ۲۱ اصل بی چون و چرای رهبری خاطر نشان کردم که رهبران مسئول هستند که پیوندی با پیروان خود برقرار سازند اما این تنها زمینه‌ای نیست که رهبران باید در آن از خود ابتکار عمل به خرج دهند. آن‌ها باید پیوسته مترصد فرصت باشند و آمادگی آن را داشته باشند که به موقع دست به کار شوند. اما رهبران از چه ویژگی‌هایی برخوردارند که به پیشبرد امور کمک می‌کند؟ به نظر من دست کم این چهار ویژگی مهم است:

• می‌دانند که چه می‌خواهند

"اسکار لوانت" پیانیست بذله‌گو زمانی به شوخی گفت: وقتی می‌خواهم تصمیم بگیرم، به شدت مردد و دودل هستم. متأسفانه اغلب مردم این گونه‌اند. اما کسی نمی‌تواند هم مردد و در عین حال مؤثر باشد. همان‌طور که "ناپلئون هیل" می‌گوید: نقطه شروع همه موفقیت‌ها میل و رغبت است. اگر می‌خواهید رهبر مؤثری باشید باید

دقیقاً بدانید که چه می‌خواهید، تنها در این صورت است که وقتی فرصت مناسب از راه رسید می‌توانید آن را شناسایی کنید.

- **خود را وادار به عمل می‌کنند**

ضرب المثلی قدیمی می‌گوید: خواستن توانستن است. مبتکرها منتظر نمی‌مانند تا دیگران به آن‌ها انگیزه بدهند آن‌ها می‌دانند که این مسئولیت آن‌هاست که از آسایش و آرامش خود بزنند و این کار، خوراک هر روز آن‌هاست. به همین دلیل هم مبتکر بزرگی مانند "تئودور روزولت" می‌گفت: **در سابقه من نقطه درخشانی وجود ندارد جز آن‌که کارهایی را که فکر می‌کنم باید انجام بدهم انجام می‌دهم.** وقتی به این نتیجه رسیدم که باید کاری را انجام بدهم، حتماً دست به کار می‌شوم.

- **به استقبال ریسک‌های بیشتری می‌روند**

وقتی رهبران می‌دانند که چه می‌خواهند و می‌توانند خودشان را به انجام دادن آن کار وادار سازند هنوز مانع دیگری پیش رو دارند و آن تمایل به ریسک کردن است. **اشخاص عامل همیشه ریسک می‌کنند.** اما یکی از دلایل علاقه رهبران خوب به ریسک کردن این است که می‌دانند اگر ابتکار به خرج ندهند باید بهایی بپردازند.

- **اشتباهات بیشتری می‌کنند**

خبر خوب درباره مبتکران این است که به وقوع حوادث کمک می‌کنند، اما خبر بد این است که زیاد اشتباه می‌کنند. "توماس واتسون" مؤسس "آی بی ام" در این خصوص می‌گوید: **راه موفقیت این است که ناکامی‌های خود را دو برابر کنید.**

با آن که رهبران مبتکر شکست بیشتری را تجربه می‌کنند، اما خم به ابرو نمی‌آورند. هر چه پتانسیل بیشتر باشد امکان شکست خوردن بیشتر می‌شود. سناتور "رابرت کندی" در این خصوص می‌گوید: **تنها کسانی که به خود جرأت شکست خوردن بدهند می‌توانند موفق شوند.** اگر شما به عنوان یک رهبر خواهان موفقیت‌های کلان هستید باید جرأت کنید و دست به کار شوید.

به این موضوع فکر کنید

آیا شما یک مبتکر هستید؟ آیا پیوسته به دنبال فرصت‌های مناسب می‌گردید؟ یا آن قدر صبر می‌کنید که فرصت مناسب به سراغ شما بیاید؟ آیا مایل هستید بر اساس شمّ خود قدم بردارید؟ آیا مدام همه چیز را تحلیل می‌کنید؟ "لی لاکوکا" مدیر عامل سابق "کرایسلر" می‌گوید: **حتی تصمیم درست اگر دیر اتخاذ گردد به تصمیمی بد مبدل می‌شود.** آخرین باری که در زندگی کار مهمی صورت دادید کی بود؟ اگر اخیراً خود را تحت فشار نگذاشته اید که کاری صورت دهید هر چه سریع‌تر از ابتکار عمل خود استفاده نمایید.

راه دست‌یابی

برای بهتر کردن ابتکار عمل خود اقدامات زیر را صورت دهید:

• ذهنیت خود را تغییر بدهید.

اگر فاقد ابتکار عمل هستید بدانید که این مسئله موضوعی مربوط به درون شماست و به دیگران ربطی ندارد. ببینید چرا نمی‌خواهید ابتکار عمل را به دست بگیرید. آیا از ریسک کردن می‌ترسید؟ آیا تحت تأثیر شکست‌های گذشته مأیوس شده‌اید؟ آیا متوجه ارزش فرصت‌های مناسب نیستید؟ منبع شک و تردید خود را پیدا کنید و به آن پردازید نمی‌توانید پیشرفت کنید مگر آن که در درون خود قدمی به جلو بردارید.

- **منتظر نمایید که فرصت مناسب در خانه شما را بزند.**

فرصت مناسب خود به خود به در خانه شما نمی‌آید. باید از خانه بیرون بروید و آن را جستجو کنید. به توانمندی‌ها، استعدادها و منابع خود توجه داشته باشید. این گونه از توانمندی‌های بالقوه خود آگاه می‌شوید. حالا به مدت یک هفته همه روزه دنبال فرصت مناسب بگردید. نیازها را در کجا می‌بینید؟ چه کسی به تخصص شما احتیاج دارد؟ فرصت مناسب همه جا هست.

- **قدم بعدی را بردارید.**

دیدن فرصت مناسب و استفاده از آن دو مطلب جدا از یکدیگرند. همه ایده‌هایی دارند، اما تنها معدودی از افراد این ایده‌ها را به کار می‌گیرند **بهترین فرصت مناسبی را که می‌بینید، انتخاب کنید و حداکثر بهره را از آن بگیرید و تا زمانی که به هدف خود نرسیده اید متوقف نشوید.**

نمونه موردی

در سال ۱۹۴۷ "لستر واندرومان" از یکی از شرکت‌های تبلیغاتی نیویورک اخراج شد. اما این مرد جوان می‌دانست که از رئیس شرکت "ماکس ساک‌هایم" می‌تواند مطالب فراوانی بیاموزد. "واندرومان" روز بعد باز هم به دفترش رفت و بدون حقوق شروع به کار کرد.

"ساک‌هایم" مدت یک ماه به او اعتنا نکرد، اما سرانجام به نزد "واندرومان" رفت و گفت: بسیار خوب تو برنده شدی، هرگز کسی را ندیده بودم که شغلش را بیش از حقوقش دوست داشته باشد. "واندرومان" بعداً به یکی از موفق‌ترین شخصیت‌های قرن در آگهی‌های تجارتي تبدیل شد. او را پدر بازاریابی مستقیم نام داده‌اند.

امروز باید گامی شجاعانه بردارید تا فردا به اوج قابلیت و توانایی خود دست پیدا کنید.

دکتر علی اصغر صفری فرد

نویسنده، مشاور و مدرس

توسعه مهارت‌های مدیریتی

۰۹۱۲۲۱۳۷۱۴۴

Dr. Safari Fard