إصدار الشركة
العربية للإعلام
العلمي (شعاع)
القاهرة
ج.م.ع

خلاصات
كتب المدير و رجل الأعمال

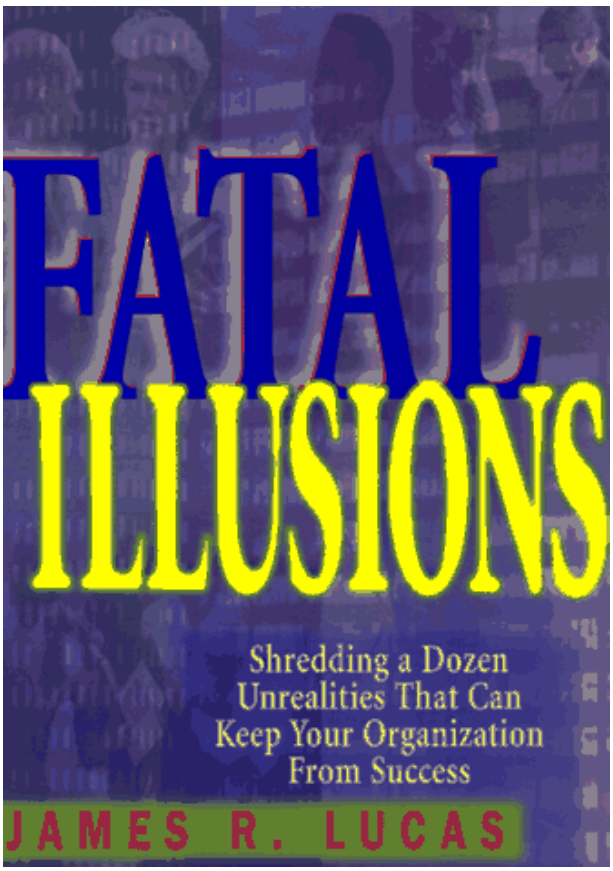
السنة السادسة
العدد الخامس
مارس
(آذار)
١٩٩٨

www.edara.com

تحطيم الأوهام الإدارية

القول الفصل فيما يعتري الإدارة و القيادة من جهل

تأليف: جيمس لوكاس



سيناريو الأوهام

"كل ما تحتاجه شركتي لكي يتحقق لها النجاح هو المزيد من المعلومات و الموارد و التدريب و الابتكار و روح الفريق."

لا. كل ما تحتاجه شركتك للنجاح هو الحقيقة. و ربما التخلص من الأوهام الإدارية التي تحول بينها و بين النجاح.

إذ تحيا داخل كل منظمة مجموعة من الأوهام التي تحجب الحقيقة عن العيون و تعمي القلوب و الأبصار وتؤدي إلى الدمار. تعمل هذه الأوهام كالطلاء الذي يحجب الشقوق الخطيرة في الجدران، فيؤدي إلى انهيارها فجأة.

فقد تتوهم أن مشكلة منتجك الجديد ليست في سعره بل في تسويقه، فيقودك هذا الوهم لوهم ثان فتقرر تطوير قطاع التسويق، وزيادة المخصصات الممنوحة له. وعندما لا تتحسن النتائج تتوهم أن قسم المبيعات هو السبب، فيقودك هذا إلى وهم آخر فتقرر استبدال مندوبي المبيعات بأخريين أكثر تكلفة. وعندما يفشل هؤلاء، تنفق آلاف الدولارات على استشارات التسويق والمبيعات. وهكذا تدور في حلقة مفرغة من الأوهام تؤدي لزيادة تكلفة المنتج، فتكون النتيجة مزيدا من النتائج السيئة.

تحذير من الناشر: يمنع نقل أي جزء من هذه النشرة بدون إذن كتابي من الناشر ويشمل الحظر: التصوير والنقل لأغراض التوزيع وتستثنى منه الإشارات السريعة والمقتطفات في الصحافة والرسائل والأبحاث الجامعية