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

العدد الحادي والعشرون
نوفمبر
(تشرين ثاني)
١٩٩٧

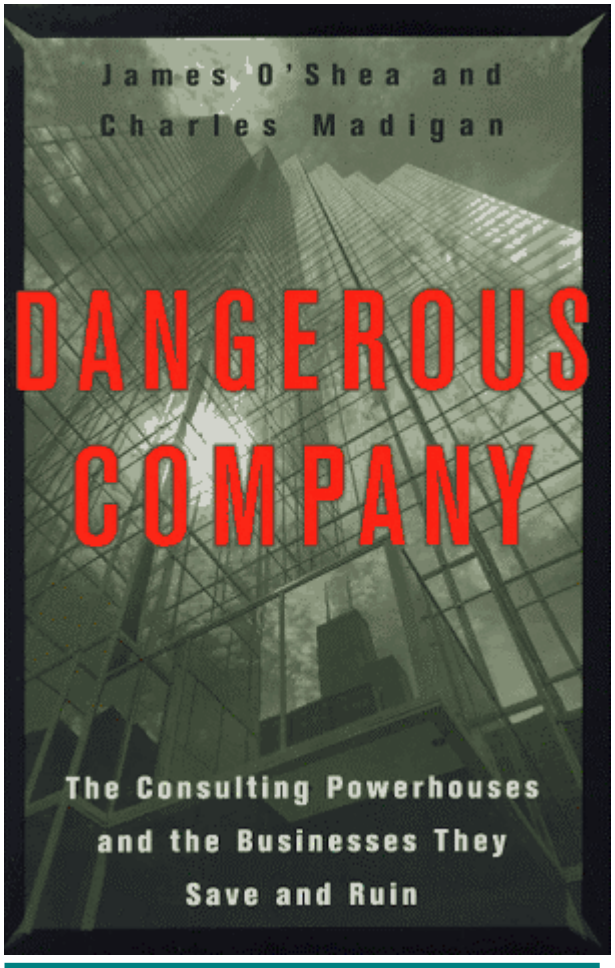
كتب المدير و رجل الأعمال
www.edara.com

الاستشارات الإدارية

صحبة خطرة

بيوت الخبرة الاستشارية: كيف تصلح شركات و تخرب أخرى

تأليف: جيمس أوشيا و شارلز ماديجان



يبدو أن التفكير الإداري قد أصبح مهمة صعبة تشق حتى على مديري أكبر الشركات لدرجة أنهم يفضلون استئجار جهة خارجية لتقوم بذلك نيابة عنهم مقابل مبالغ هائلة. إنهم يريدون تحصيل الأرباح آخر كل موسم، دون أن يتجشموا عناء التفكير في كيفية توليدها، يشجعهم على ذلك صحبة ما ثمن الأفكار و الحلول؟

قد يحتاج مثل هذا السؤال إلى فيلسوف للإجابة عليه. رغم ذلك ـ وبعيدا عن كل سفسطة - فإن إجابته غاية في البساطة:

ثمن الأفكار باهظ. أما الحلول فهي فادحة الثمن.

نحن نقصد هذا بالحرف الواحد. فالفكرة الجيدة لا تقدر بثمن، أما الحلول الخاطئة فقد تؤدي بشركتك إلى الوقوع داخل مصيدة الصحبة الخطرة - مصيدة بيوت الخبرة الاستشارية الإدارية. أما محاولة قياس الثمن الذي ستدفعه شركتك بالدولارات مقابل الحلول الاستشارية فهو يتلخص تماما في كلمة "باهظ".

هناك إجابة أخرى أكثر واقعية و هي تلك التي تعتمد على قوانين العرض و الطلب: ثمن الحلول الاستشارية تحدده قدرة طالب الاستشارة على الدفع و قدرة صاحب الحل الاستشاري على المساومة.

استشارات ناجحة بحلول فاشلة

بالنسبة لواحدة من أكبر شركات العالم الطالبة للحلول الاستشارية وهي AT&T، تجاوز هذا الثمن نصف البليون دولار. كان هذا ما دفعته أكبر شركة اتصالات أمريكية لأقدر مستشاريها الإداريين المساومين خلال الفترة - 1994

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 و المقتطفات في الصحافة والرسائل والأبحاث الجامعية