

ملخص كتاب

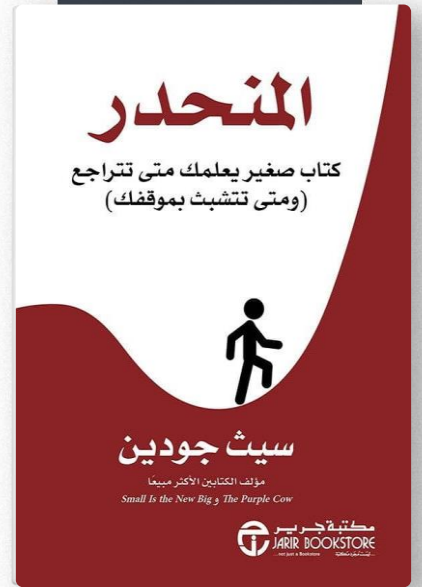
المنحدر

المؤلف : سيث جودين



تلخيص / د. يوسف الهاجري

لمشاهدة
جميع
ملخصات
الهاجري



الرغبة بالاستسلام

■ "المنسحبون لا يفوزون أبدا والفائزون لا ينسحبون أبدا" فينس لومباردي

■ الفائزون ينسحبون لكن في الوقت المناسب الذي يجب الإقلاع عنه

■ تعرف على أنظمة الانسحاب لتكون أكثر عرضة للتغلب عليها

■ استراتيجية النجاح: أقلع عن الأشياء الخطأ وتثبت بالأشياء الصحيحة أو تمتع بالشجاعة اللازمة لفعل أي من الأمرين.



الأفضل في العالم

الانسحاب من استراتيجيات الإدارة الذكية لحياتك الشخصية والمهنية إذا كان في الوقت المناسب
لا يمكن لأي شخص أن يفعل كل شيء إذا كان ينوي أن يكون الأفضل في العالم

القيمة المذهلة للأفضل في العالم



الجميع يبحث عن الأفضل والأول



من يستثمر في وقته فهو
يبحث عن الأفضل



يحوزون الحصة الكبرى في السوق



الندرة ترفع القيمة



المساحة بأعلى القائمة لا تتسع إلا لعدد قليل



من الأفضل في العالم ؟

- كلمة (عالم) مرنة حسب المتغيرات والعوامل
- الأفضل بالنسبة لعالمه هو
- الأفضل في الوقت الحالي في عالمه
- الأفضل في عالمه
- الأفضل في العالم الذي يمكن الوصول إليه
- كلمة (عالم) مرنة حسب المتغيرات والعوامل
- الخلاصة: كن الأفضل في عالمي وستجذبني إليك فوراً

مشكلة اللامحدودية

- وجود الكثير من كل شيء
- الخيارات تكون لا محدودة
- الخوف والذعر ينتاب الناس حين يواجهون اللامحدودية
- الكثير يقبل بالجيد بما يكفي بدلا من الأفضل كسلا
- أسوأ درس تعلمناه في المدارس: الشمولية المعرفية هي أحد أسرار النجاح



فكرة الانسحاب

- الانسحاب الاستراتيجي هو سر المؤسسات الناجحة
- الفشل في الانسحاب يكون بالإقلاع عن الفعل عندما تجد الألم

أنواع المنحنيات

معنى الأخدود هو المسافة الشاقة الطويلة بين عمليتي البدء والاتقان

- الطريق المختصر للوصول للهدف
- مزيج بين البيروقراطية والعمل النشط
- الفرق بين مستوى المبتدئين السهل ومستوى الخبراء الأصعب لكنه الأكثر فائدة
- المسافة بين حظ المبتدئين والإنجاز الحقيقي
- مجموعة حواجز اصطناعية تبقيك في الخارج
- الناجحون يعبرون الأخدود ويخوضون ويبدلون المزيد من الجهد ويغيرون القواعد
- تقل مسافة الأخدود مع الناجحين كلما شققوا طرقا لذلك



المنحنى الطريق المسدود

العمل دون تغيير (الاستمرارية)

02

التأكد من الابتعاد عن الطرق المسدودة

01

عدم تحسّن الوضع أو الانقلاب سوءا

04

تمسك بالأخود في حال وجود فرص
ممكنة وابتعد عن الطرق المسدودة

03

العمل على رفع تكلفة الفرص البديلة
للتحسين

المنحنى المنحدر (نادر لكنه مخيف)



الناس لديهم مشكلة في الترك والاقلاع



المنحدر هو التشبث
بالموقف لعدم السقوط



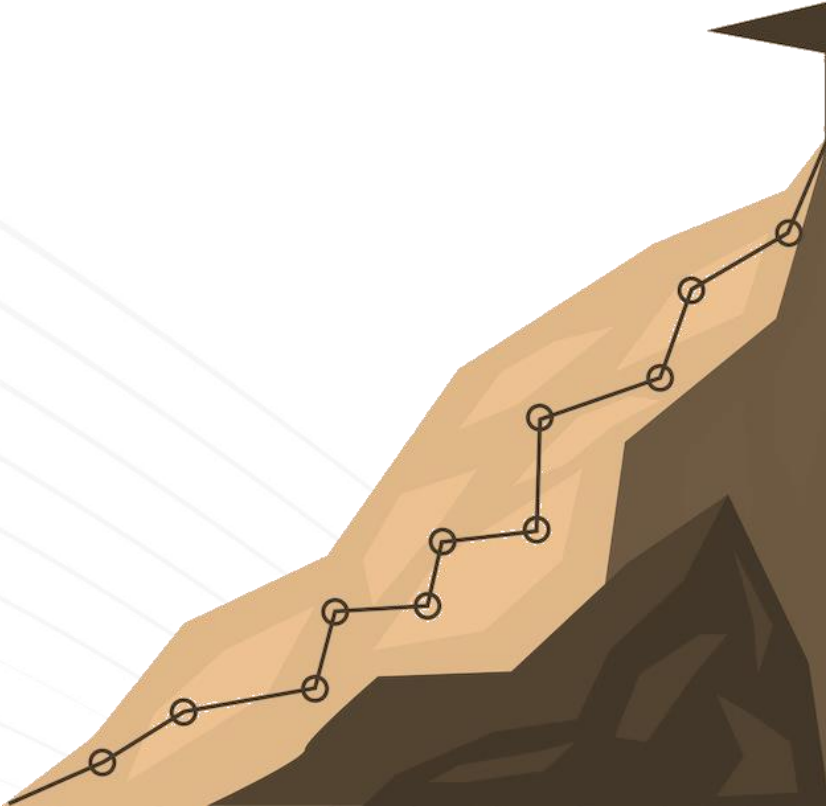
خلاصة المنحنيات

- إذا كان الأمر يستحق القيام به فغالبا هناك أخذود
- الأخدود يصنع الندرة والندرة تصنع القيمة
- الطريق المسدود أو المنحدر يقودانك للإخفاق
- أكبر عقبة أمام النجاح عدم القدرة على تجنب منحنيات الإخفاق
- الغاية أن تفعل شيئا حيا لا يواجهك بالمال والوقت والجهد وعندها تحصل على مرادك
- إذا كنت تريد النجاح فعليك بتجربة وعمل الأشياء والاستمرار فيها حتى تصل لأهدافك
- إذا لم تكن حياتك ثمنا له فإنه ليس سعيا جدياً
- كلما زادت صعوبة الشيء زادت فرصتك في التميز في المنافسة
- ركوب الأمواج سهل باستثناء شيء واحد هو الرياح
- سيكون الأمر أسهل بكثير لولا العملاء
- صعوبة العمل وعدم قابلية التنبؤ هما لصالحك لأنك موجود لحل المشكلات الصعبة



كذبة التنويع

- البقاء داخل الأخدود لا يكفي وعليك تقبل الأخدود ومعاملته فرصة لك
- يقرر العديد الاعتماد على التنويع عند مواجهة الأخدود فينتقلون أو يتعلمون شيء آخر لكن النجاح هو التركيز لتجاوز الأخدود



كيفية التغلب على الأُخْدود

- معرفة وجود الأُخْدود
- إدراك مواجهة الأُخْدود
- العضلات المرهقة تشعرك بالألم وعدم الأمان
- دفع الثمن
- رد الفعل بعدم التوقف هو الذي يحقق النجاة للنجاح
- الانسحاب عند الوصول للأُخْدود فكرة سيئة
- إذا وجدت أنك لا تتمكن من اجتياز الأُخْدود فلا تبدأ الرحلة من الأساس
- التخلي عن كل المشاريع المسدودة التي تهدر وقتك



سبعة أسباب تجعلك تخفق في تحقيق الأفضلية



عدم الجدية



الخوف



نفاذ المال



نفاذ الوقت



عدم اختيار الشيء الذي
تريد أن تكون الأفضل



التركيز على الهدف
قصير الأجل



فقدان الاهتمام أو
الرضى بالمستوى الأقل



ثمانية منحنيات في الأخدود

أخدود التصنيع

01



الشجاعة في زيادة الانتاج

بذل الجهد والوقت والمال للتأسيس

أخدود المبيعات

02



توسيع نطاق العمل

الاحترافية

تطوير السلعة

أخدود التعليم

03



إعادة بناء المهارات

إعادة الاختراع والاكتشاف

تعلم الشيء الجديد



أخدود المخاطرة

04



اجتياز الأخدود ذكاء



دفع الثمن



التغلب على التردد

أخدود العلاقات

05



الحذر من الرغبة في
الاستفادة الفورية



احترام الزمن
لبناء العلاقة



استثمر في الناس

أخدود المفاهيم

06



تقبل الجديد



التخلي عن الافتراضات



أُحدود "الأنا"

07



تسليم المقاليد للآخرين



التخلي عن الأضواء



التخلي عن السيطرة

أُحدود التوزيع

08



التوزيع في أماكن الندرة

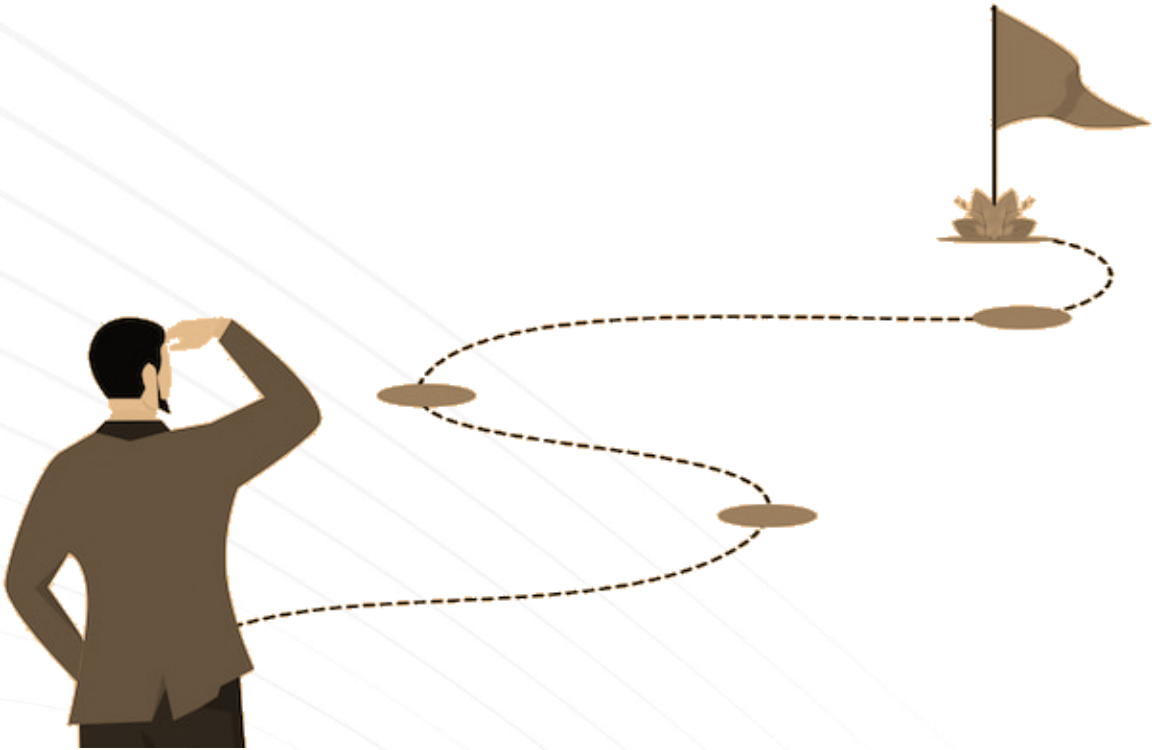


تسهيل توزيع المنتج



رؤية المنحنى واتخاذ القرار

- ليس الخطأ في التفاؤل، بل يأتي الألم والخسارة عندما يتعين على المتفائلين اتخاذ خيارات صعبة إذا تعلقوا في الأودود
- ضرورة الشجاعة لإيقاف المواصلة أمام الطريق المسدود
- ”التجارب أظهرت أن البشر أكثر استعدادا للمعاناة من أن يصححوا مساراتهم بالغاء ما اعتادوه“
- هدف المنافس صنع أودود طويل وعميق لكيلا يلحق المنافسون من اللحاق بهم وخاصة حديث العهد



الفرصة الكبرى أمام المنحني



الابتعاد عن الطرق
المسدودة



التحرر من الاعتقادات



الاستمرار



التمكن من التغلب
على الأعداء



لا تهدر وقتك وجهدك ومالك على
المستوى المتوسط، بل ليكن على الأفضل



لا تتماشى مع
الأعداء المسدود أبدا

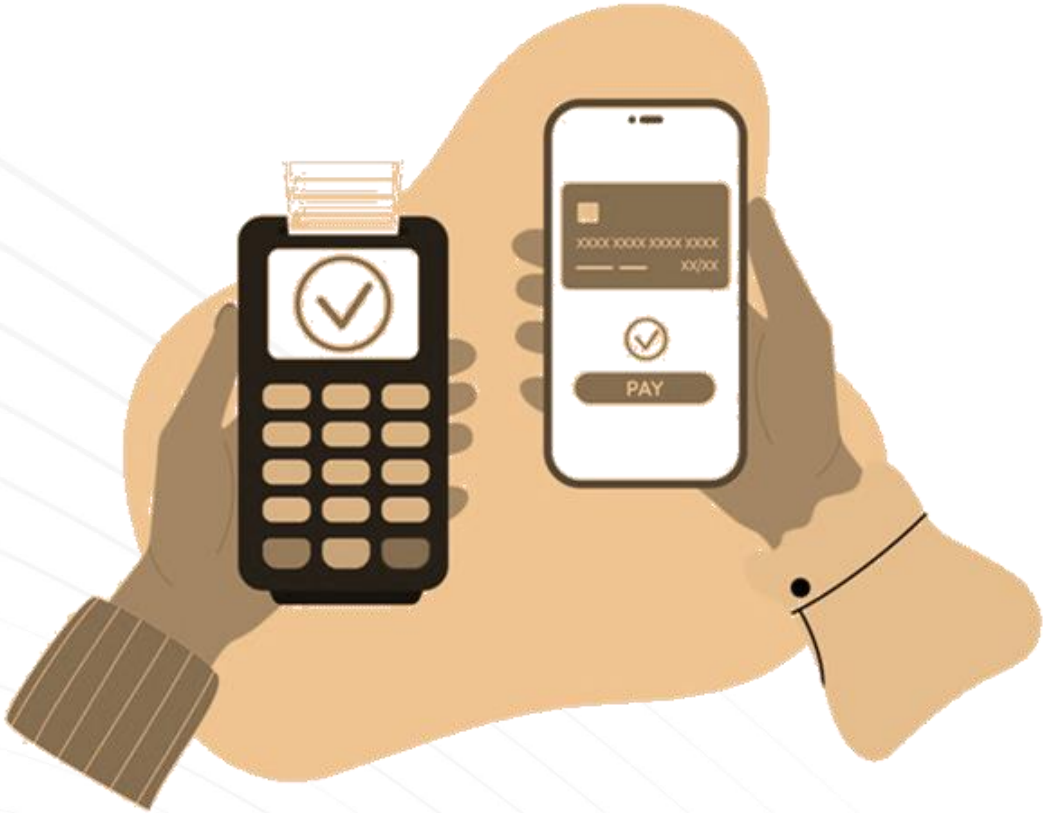


انسحب قبل أن تبدأ



استراتيجيات شائعة لدفع الحساب

- اختيار أقصر طابور والوقوف فيه والتمسك بالموقف مهما كان الأمر
- اختيار أقصر الطوابير مع التنقل بين الطوابير مرة واحدة بحد أقصى
- اختيار أقصر طابور ثم الانتقال إلى آخر إذا بدا لك أقصر مع الاستمرار في العملية حتى مغادرة المتجر



مواجهة الأخطار

- معظم الناس يتتظرون ما تم اختبارهم وإجازته وإثبات جودته بالفعل
- عليك بالتخلي عن منتج أو ميزة أو تصميم إذا كنت تريد النمو والتمتع بالموارد
- لا تنسحب من السوق بأكمله أو المجال أو الاستراتيجية
- الأكثر في السوق يتألف من أولئك الموجودين في منتصف المنحنى
- السوق يرغب في أن يرى مثابرتك وإصرارك
- لا بد تكون مصدر موثوق في السوق المختار



نقيض الانسحاب

- هو إعادة تكريس الجهد وليس الانتظار
- الأخود مرن ويستجيب للجهد الذي تبذله فيه
- الشخص الذي ليس لديه ما يخسره يتمتع بقدر كبير من القوة فيمكنه المخاطرة حتى يجد المخرج
- الانسحاب غالبا الشخص يركز على الفوائد قصيرة الأمد
- أهمية تضخيم المزايا طويلة الأمد عند التفكير بالانسحاب

الانسحاب الإيجابي

03

انسحب إذا كنت لا تحظى بالوقت
أو الرغبة أو الموارد لتكون الأفضل

02

انسحب إذا كنت تواجه منحدرًا

01

انسحب إذا رأيت الطريق
مسدودًا



الفرق بين التخلي عن الأسلوب والتخلي عن الاستراتيجية



الأسلوب: استخدام الوسائل



الاستراتيجية: طويلة الأمد

الانسحاب الذكي

الوعي بالخيارات المتاحة

إدراك الطريق المسدود

القرار المائب

لا تنسحب أبداً من شيء له إمكانيات جيدة على المدى الطويل لمجرد أنك لا

تستطيع التعامل مع الضغوط اللحظية الناجمة عنه

إذا كنت ستتخذ قرارك بناءً على ما تشعر به في اللحظة الحالية فالأرجح أنك

ستتخذ القرار الخطأ

عليك تحديد استراتيجية الانسحاب قبل أن تمتلك مشاعر الاستياء



مهلكات الانسحاب



الغرور عدو الانسحاب



نصيحة: لا تنسحب أبدا



التأقلم مع الطريق
المسدود أو المنحدر

ثلاثة أسئلة قبل الانسحاب

03

ما نوع التقدم الذي
أحرزته ويمكنك قياسه؟

- عليك التقدم
للأمام
- التأثير المقاس

02

من الذي أحاول التأثير
فيه؟

- تغيير الموقف
- وليس الأشخاص
- إحراز التقدم

01

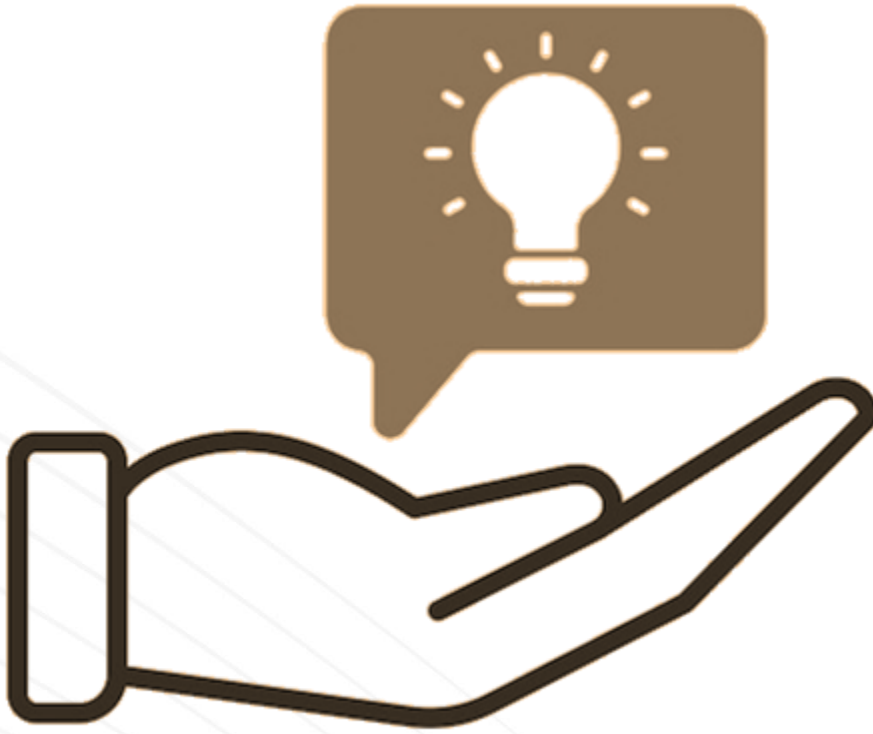
هل أشعر بالذعر؟!

- الذعر شعور مؤقت
ولا يكون متعمدا
- لا تتخذ القرارات
في حالة الذعر
- مع شدة الضغوط
صعب قبول الحل
الوسط فلا تتخذ
القرار وقتها



نصائح تحفيزية لمواجهة الأعداء

- إذا كان لديك ما لديك فاستخدمه لتصبح الأفضل
- عليك بتنظيم الموارد لاجتياز أكبر الأعداء
- اترك كل شيء آخر لا يساعدك في اجتياز الأعداء





لمشاهدة جميع ملخصات الهاجري

X @aboaadl2030 Aboaadl