

ملخص كتاب

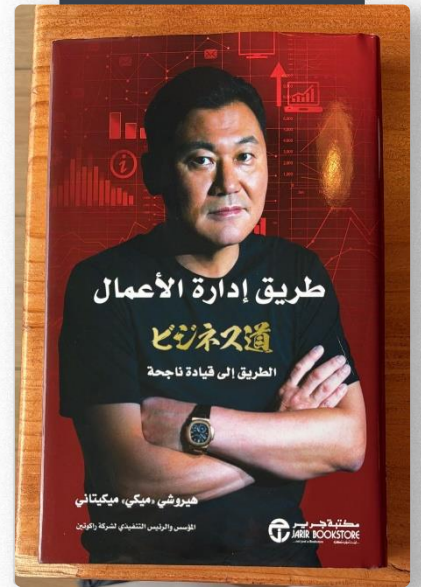
طريق إدارة الأعمال

المؤلف : هيروشي ميكى ميكيتاني



تلخيص / د. يوسف الهاجري

لمشاهدة
جميع
ملخصات
الهاجري



المقدمة

- الأعلام وقود التقدم
- الأعلام أكثر قيمة عندما تنمو وتتقدم في حياتك
- تحويل الأعلام إلى أهداف وخطط وأفعال
- الحاجة إلى مهارات ونهج لاكتسابها لتحقيق الأعلام
- التغيير العظيم يحتاج إلى مبادئ توجيهية



المبادئ الأساسية العشرة للأعمال

02

ثق بإمكانية تحقيق المستحيل

- حدد أهداف عالية
- الهدف طويل المدى يتمتع بالقوة
- التزم بتحقيق الأهداف

01

جميع المفاهيم نسبية

- لا تؤمن بالمطلق
- لا تضع ثقتك في عبارات غير موثوق بصحتها
- التشكيك دائماً بـ "أمر بديهي"
- الأفكار تتطور باستمرار

04

فكر في عقليتك ومهاراتك ومعرفتك

- السعي والاجتهاد للنجاح
- يمتلك الأشخاص الناجحون السمات :
(العقلية - المهارات - المعرفة)

03

تعرف على الفرق بين المجموعة والفرق

- المجموعة: أشخاص يقومون بمهام فحسب
- الفريق : أشخاص يقومون بالمهام ويكملون أدوار بعضهم معا
- الكل جزء من الفريق
- أهمية التقريب بين الأشخاص للتكامل



06

العلامة التجارية هي الراية

- الشركات تشبه الأمم والدول
- الاهتمام بالسمعة
- امنح كل ما بوسعك لدعم مُثل شركتك

05

حاسب نفسك دائماً

- التواضع دائماً
- ابحث عن الجديد
- الحاجة للابتكار

08

اللمسة الإنسانية أساسية مع تطور الإنترنت

- الاستفادة من الرغبات البشرية
- ملاسة قلوب الناس
- أنسنة الاستخدام

07

الإنترنت يتغير باستمرار

- التغيير أمر مسلّم به
- التسابق مع التغيير

10

اللمسة الإنسانية أساسية مع تطور الإنترنت

- اصنع حظك بالتحسن المستمر
- لا بد تحرز تقدماً كل يوم
- القليل من الجهد يصنع الكثير من الفرق عن الآخرين
- الاستمرار ولو بالقدر الضئيل من التحسينات كل يوم هو الأمر الحاسم
- تحسين الانتاجية باستمرار أساس اغتنام الفرص العظيمة

09

البدء في العمل يؤدي إلى تفكير أعمق

- عليك اتخاذ الاجراءات لكي تفكر بطريقة صحيحة
- المشروعات تُبنى على العملية التدريجية
- التنفيذ هو أهمهما يحفز تفكيرك



أهم خطوات التطور الشخصي للنجاح

02

شاور (نصفَي) مخك في الأمر

- نصف المخ يتحكم في الحدس والآخر في اللغة والمنطق
- لا تسمح بالفكرة تتدفق في اتجاه واحد
- اجعل الأفكار تمر على النصفين

01

حقّر نفسك

- المحترف هو الذي يفكر بعمله طوال وقته
- ركز في ما يجب عليك فعله دائما
- ابذل قصارى جهدك في العمل
- كن شغوفا من ذاتك بعملك
- للاستمتاع بعملك حدد أهدافك

04

كن موضوعيا عند مواجهة الصعوبات

- تفحص الأمور من منظور خارجي
- إبقاء عواطفك تحت السيطرة
- ساعد الآخرين في حل مشكلاتهم

03

خطط منذ البداية إلى النهاية أو العكس

- فكر في حياتك بين الحياة والموت
- لا تطلق أي خطة بدون جدول زمني محدد
- عدم إضاعة الوقت



06

ابن ثقتك من خلال النجاحات الصغيرة

- تحقيق أهدافك المحددة
- استمر في تحقيق النجاحات الصغيرة
- "لا شيء مستحيل"

05

لا تتوقف عن التعلم أبداً

- ادرس طوال الوقت
- التطور الشخصي هو أعظم متع الحياة

08

ابحث عن شريك

- مشاركة الآخرين بالأفكار
- البحث عن شخص يفهم طريقة تفكيرك

07

كن فضولياً وطموحاً دائماً

- استمر في الفضول
- تعرف على منافسيك

10

تأتي المعلومات من أماكن مذهلة

- تعامل بانفتاح مع المعلومات
- الإجابات مخبأة في كل مكان

09

حدد الأهداف والإجراءات

- إعداد الخطط
- سلسلة التحسينات
- تقليل الفاقد
- تحديد الإجراءات والزمّن



12

تحقق من الحدس وفقا للأرقام

- الحدس الخطوة الأولى للأفكار
- الأرقام تبني ثقة الحدس
- ادعم الحدس بالأرقام الموثوقة لأجل القيمة الحقيقية

11

لا تبرر

- تبرير الأفعال عائق للتفكير المنطقي
- استخدام الأعذار هي وسيلة للكذب على أنفسنا
- اعترف مباشرة بالخطأ
- استجب بنفسك بصراحة

14

الوصول للحلول التي تزيل الحواجز وتكشف تحديات جديدة

- يمكن حل معظم المشكلات
- "كلما أصبحت المشكلات أكثر تعقيدا زاد تطورك في حلها وكلما تسقلت جبالا أعلى تمكنت من مواجهة تحديات أكثر صرامة واستمرارك الدائم في التسلق هو الأساس المطلق للنجاح" هيروشي ميكي
- مصارعة المشكلات هي الجزء الأكثر إثارة

13

حاول فهم إطار العمل

- اكتساب المعرفة المتخصصة
- كلما كان إطار العمل واضحا تستطيع فهم الصورة الكبيرة
- فهم إطار العمل الخاص بمجال آخر أيضا مفيد

16

لا تدع مستويات الطاقة العقلية تنخفض

- استخدم كل الوسائل لتعزيز الدافع الذاتي
- العمل بدون طاقة تحفيزية يؤدي للفشل

15

حدد نقاط الضعف وعالجها أو ابحث عن بديل

- الاعتراف بنقاط ضعفك
- من الضروري الاستماع إلى الأمور التي لا نريد سماعها
- تأكد من فهمك لعيوبك
- استمر في التعلم والتدريب والمعالجة



خطوات تعزيز قيمة العلاقات

02

ضع نفسك في موقفهم

- ابدأ برؤية وجهة نظر الآخر
- إجادة التوافق تخلق علاقات مستمرة

01

قدّم قيمة إضافية

- اجعل لك قيمة تفرقك عن غيرك
- ابذل القليل من الجهد والوقت لتحقيق القيمة الفارقة
- الخدمة التي تخلو من المضافة لا معنى لها

04

حدد المخاطر بقياسها كمياً

- الأزمة تتكون من "الخطر" و "الفرصة"
- الفرصة تولد من رحم المخاطرة
- عليك بإدراك حجم المخاطرة لتحويلها فرصة

03

انظر إلى جوهر الأشخاص

- اسأل "لماذا"
- ابدأ من النهاية إلى البداية

06

أنصت للجميع وخاصة من يختلف معك

- استمع للآراء كلها وخاصة السلبية
- انظر للآراء من منظور شمولي
- تهيئة البيئة للنقاش

05

ابحث عن أفضل الممارسات من حولك

- ابحث عن العوامل الملهمة من حولك
- يمكن للجميع محاكاة أفضل السبل



08

تعليم الآخرين يساعدك على النمو

- تعليم الآخرين سبيل لتعليم نفسك قبلهم
- التعليم يحسن أدائك وأداءهم

07

عظم من شأن التوازن بين التعاون والتنافس

- تخلص من فكرة قانون الغابة
- التعاون والتنافس ضروريا للتنمية

10

ابدأ بحركات جيدة

- السرعة والرشاقة
- لا للتسويق
- تطوير المهارات لتقليل الوقت

09

طور العلاقات ذات المنفعة المتبادلة

- التوفيق بين المصالح المتضاربة مبدأ للنجاح
- ضمان الربح للجميع

12

قم بتحليل الوضع من جميع الزوايا

- كل زاوية تنظر منها تجد مشكلة جديدة عليك حلها أو فكرة رائعة تقتنصها
- لا تستسلم لعقلية أي أحد أمامك

11

مبادئ التواصل: الإبلاغ والتواصل والاستشارة

- الإبلاغ: إبلاغ النتائج أو "أن هذا ما حدث"
- التواصل: اجعل الآخرين على علم بما يحدث أو "هذا ما يحدث"
- الاستشارة: البحث عن النصيحة أو "ما رأيك؟"



14

تحلّ بالشجاعة

- اقبل المغامرة
- تحدي المجهول
- آمن بنفسك ومن حولك

13

تعرف على الأشياء أو الأشخاص
الذين يجدون نفعا من الصعوبات

- البحث عن فرص النجاح دائما
- ركز على الاتجاهات الجديدة عند العثور على مؤشراتنا



خطوات التقدم بالمنظمة

02

انتبه جيدا لتخصيص الموارد

- تخصيص الأشخاص ورأس المال
- ديناميكية متجذرة في الرؤية

01

قم بتحديد مؤشرات الأداء الرئيسية

- وسيلة للتعبير عن الأهداف
- تحديد الأهداف
- دافع للابتكار

04

احشد للتحرك بشكل أسرع

- الاستمرار في الابتكار
- حدد مواطن الهدر وتخلص منها
- تقليل أوقات الاجتماعات

03

قيادة الآخرين بتعليمهم وتدريبهم

- كن معلماً للآخرين
- الالتزام بثقيف الآخرين

06

شارك شعورك بالإنجاز

- المشاركة في الشعور بالإنجاز
- المال ليس كل شيء

05

استفد من قوة المنافسة

- بيئة جاذبة
- السعي للنمو دائما



08

قم بإنشاء نقطة التحول الخاصة بك

- أعد التفكير وحدد الاستراتيجية
- لا تنتظر الأزمة لكي تتحول

07

ابحث عن عنق الزجاجة

- العثور العقبات التي تقلل كفاءة الشركة
- ضرورة حل المشكلات المعيقة
- لا تتجاهل العقبات مهما بدت بسيطة

10

فكر كما لو كنت المدير

- تخليص نفسك من عقلية الموظف والراتب
- التوازن بين الدخل والنفقات
- ركز على المنظور العلوي والشامل

09

اعقد اجتماعات صباحية

- حدد أهدافك يوميا
- اجتمع لو مع نفسك صباحا

12

اكتسب ثقة شركتك

- الجهد الجماعي
- اقترّب من المواقف وحلها
- استمع للآخرين باهتمام
- اكسب ثقة المقربين

11

اصنع نموذجا للنجاح وشاركه الآخرين

- ركز على أسباب نجاحك
- تحليل الأسباب
- ضع نمطا يمكنك تطبيقه



14

الجمع بين الضغط والإثارة

- كلما زادت الإثارة زادت احتمالية انغماسك في العمل
- تحقيق الأهداف المشتركة
- الضغط هو ما يجعل الأفراد على أهبة الاستعداد

13

أسس لبعض الطقوس الرمزية

- اصنع عادات تساعد على توحيد القلوب والعقول

16

تقسيم الفرق إلى مجموعات صغيرة لتحسين الشفافية

- تحديد المسؤوليات
- إمكانية الرؤية

15

التسارع وسرعة التحرك

- التخلص من صفة الإهدار
- عدم الخوف
- التنظيم المتميز



كيفية الفوز وتحقيق النتائج

02

ضع فرضية ثم ابتكر نظاما

- بناء الفرضيات والخطوات والنماذج
- الالتزام بالنظام الواقعي الذي تم تطبيقه بنجاح

01

التحليل والتنفيذ وعينك على المستقبل

- وضع سيناريوهات متعددة
- القيام بالتحضيرات اللازمة لاقتناص الفرص
- القدرة على التنبؤ

04

افحص الحقائق من كل زاوية

- تغيير المنظور
- تنوع الأفكار والحلول

03

إنجاز المهمات

- الأشخاص الناجحون هم يبحثون عن طرق لتحقيق الأمور وليس الأعذار لعدم تمكنهم
- استخدم الحكمة والابتكار

06

التحليل

- حدد الأهداف وتقسيمها
- أهمية الخطوات الصغيرة

05

ركز على مهماتك الحالية وأهدافك المستقبلية

- استمر في بذل الجهود اليومية
- التنبؤ بالمستقبل والسعي له



08

فكر في المنافسة الرأسية والأفقية

- تحقيق الفائدة للمنافس

07

العمليات البسيطة تولد الابتكار والنمو

- التخلص من الهدر تماماً

10

حدد الأمور الأساسية والأمر
الضرورية

- ربحية الشركة
- العمل الأساسي
- تحقيق الغاية

09

منحنى ميكياتي (الجودة تعتمد على
اختلاف ضئيل في الجهد المبذول)

- "الخطوة الأخيرة هي الأهم دائماً"
- الفرق بين الأشخاص هو الجهد الضئيل الإضافي

12

الحاجة إلى المصارعين

- تغيير الأشخاص

11

قرار عدم القيام بالشيء "له
أهميته

- تحديد ما لا يجوز فعله

14

يكن الشرف في التفاصيل

- الاهتمام بالتفاصيل يولد فرصاً
- معظم حالات الفشل ترتبط بمشكلات في التفاصيل

13

تحكم في تسلسل الأحداث

- "تركيزك على الأشجار يفوت عليك رؤية جمال الغابة"
- أهمية عنصر الوقت



16

ابحث عن الاتجاهات في الأرقام

- الأرقام تمثل الحقائق
- متابعة التغيرات في البيانات الرقمية

15

لا تتردد في التحسن

- الفشل يساعدك على تحديد المشكلات
- عند معرفة المشكلات كل ما عليك هو حلها

18

ليس هناك عمل مميز

- المنطق الأساسي للعمل لا يتغير
- الأمور السطحية هي التي تتغير غالبا فقط

17

فكر بشأن سلاسل القيمة

- مجموعة الخطوات التي تولد القيمة
- القيم والربط بينها

20

الاستراتيجية والتنفيذ والتشغيل

- أهمية التنفيذ والتشغيل مع الاستراتيجية
- الاستراتيجية لوحدها لا تكفي

19

عزز ربحك من خلال استخدام الأصول بطرق متعددة

- استخدام الموارد بطرق متعددة
- احذر من سوء استخدام الموارد



22

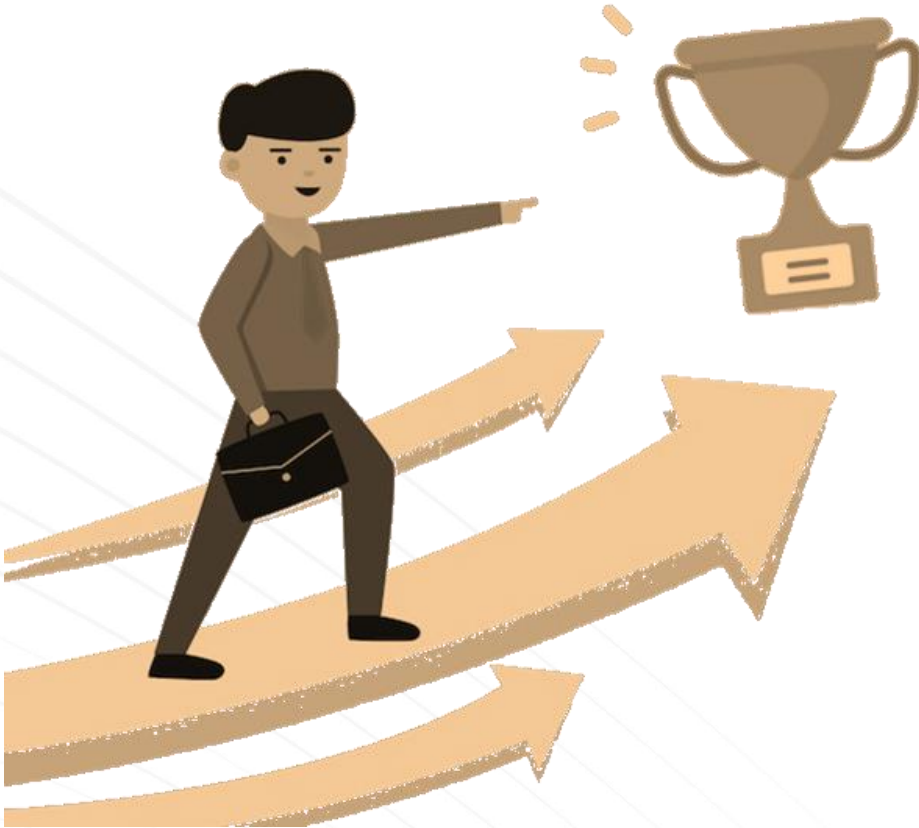
قم بإنشاء نظام يستمر في تقديم
القيمة

- "يموت النمر ويبقى منه جلده"
- مثل ياباني
- عامل الوقت
- ما النظام الذي ستنقله إلى
الآخرين من بعدك؟

21

حقق أكبر جدوى من التكلفة لكي
تفوز

- لا يكفي تخفيض التكاليف
- الالهم جدوى التكاليف ونتائجها



كيفية تعزيز عقلية تفكير ذات نظرة عالمية



الحصول على المعلومات خارج حدودك



التواصل الإلكتروني



التفكير بطريقة شاملة



تمتين شبكة العلاقات الشخصية



الشمولية تقويك محليا



التعلم من أفضل ممارسات في العالم



التحرك الآن



تحليل النجاحات بشمولية وتواضع





لمشاهدة جميع ملخصات الهاجري

X @aboaadl2030 Aboaadl