

## أيهما أكثر أهمية: الاستراتيجية الصحيحة أم التنفيذ المثالي؟

2019-12-26 موقع الرجل

يرى العديد من قادة الأعمال أن الإستراتيجية هي النتائج مما يعني أن الخطة غير مهمة بالمقارنة مع النتائج، وغالباً ما يربط القادة الإستراتيجية بالتحليل والتنفيذ بإنجاز الأمور، ويعطي معظمهم قيمة أكبر إلى العمل أكثر من التحليل.

وهنا علينا أن نطرح سؤالاً هاماً، أيهما أكثر أهمية الإستراتيجية أم التنفيذ؟

يمكن أن تضيع خطط الاستراتيجية العظيمة عبر التنفيذ الفاشل، كما أن التنفيذ الممتاز لا يمكن أن يأتي من استراتيجية سيئة. ومع ذلك، فالحقيقة هي أن التركيز على تقسيم وقتك بالتساوي بين الإستراتيجية والتنفيذ ليس فقط أمراً غير فعال وإنما إضاعة للوقت.

### جوبز: الأفكار لا تساوي شيئاً

قال ستيف جوبز ذات مرة: "إن الأفكار بالنسبة لي لا تساوي شيئاً ما لم يتم تنفيذها"، ومن هذا المنظور تكون الإستراتيجية عبارة عن بيان واضح وسامي مثل "إستراتيجيتنا هي زيادة قيمة العميل إلى الحد الأقصى". لكن أي إستراتيجي محنك يعرف أن الإستراتيجية ليست مجرد شعار، كما يجد العديد من قادة الأعمال أن الاستراتيجية تحدد الخيارات الصحيحة وتساهم في زيادة قيمة المؤسسة على المدى الطويل.

ويعتبر تحديد الخيارات من أصعب المهام في الشركات الناجحة لأنه ينطوي على الكثير من المخاطر التي سوف تؤثر على كامل الشركة وإنتاجها، وفي بعض الأحيان تؤدي القرارات الخاطئة إلى انهيار أو إفلاس الشركات. وعلاوة على ذلك، نجد أن نتائج التنفيذ تكون في سياق تلك الخيارات والقرارات، لذلك لا يمكن أن يكون لديك تنفيذ جيد من دون وجود استراتيجية جيدة.

## الاستراتيجية الجيدة ليست كافية

وبنفس الوقت، يجمع القادة على أنه لا توجد إستراتيجية جيدة من دون تنفيذ متقن يحقق النتائج المرجوة، كما يتفقون على أن وجود إستراتيجية جيدة وحدها ليست صيغة مؤكدة للنجاح. فعلى سبيل المثال، نجد أن شركة تويوتا موتور حققت نتائج أفضل من جنرال موتورز لسنوات عديدة لأنها نفذت بطريقة مثالية وتمكنت من التغلب عليها لأنها تعمل على أسس أكثر وضوحاً وتماسكاً فيما يتعلق بالأسواق التي سوف تنافس فيها وعملائها المستهدفين، إلا أنها تعثرت في عامي 2010 و2011 مما يعزز فكرة أن الاستراتيجية الجيدة غير كافية لتحقيق النجاح الدائم، وإنما يجب أن يكون التنفيذ جيداً ومثالياً، ولكن في نفس الوقت لا يجب ألا ننسى أن جودة التنفيذ تعتمد كثيراً على جودة الاستراتيجية.

تحتاج الشركات إلى إستراتيجيات وتنفيذ جيد على حد سواء، حيث لا يمكن الاعتماد على الإستراتيجية لوحدها، وإنما يجب توفر قدرات على التنفيذ المثالي للخطط، وفي حال كان التنفيذ سيئاً أو النتائج غير مرضية، فيجب إعادة النظر بالإستراتيجية وفهمها بشكل دقيق للوصول إلى مفتاح التنفيذ الأفضل.

## تجنب إهدار وقت الاجتماعات

الاجتماعات الطويلة والتي ليس لها مغزى واضح، قد تتسبب في قتل الإنتاجية والإبداع في أي شركة، وهذا ما أدركه ثلاثة مديرين تنفيذيين في شركة جوجل، فقررروا تغيير الأمر تماماً في شركتهم الناشئة.

قرر المسؤولون الثلاثة لشبكة "Beeswax" الناشئة في مجال التكنولوجيا الإعلانية اتباع نهج مغاير تماماً عن ذلك الذي استخدموه عندما كانوا مسؤولين تنفيذيين في شركة جوجل.

قال شميم صمادي، كبير مسؤولي المنتجات في الشبكة، إنهم عملوا على عدم عقد اجتماعات طويلة، لأن هذا الشيء بالتحديد كان أكثر ما جعلهم يشعرون بالملل.

وتابع: "لهذا السبب فنحن نحاول التفكير في كل شيء قبل الاجتماعات، وتدوين الأشياء المهمة، حتى نتكمن من التركيز على الأمور الهامة ونحقق هدفنا من الاجتماع في النهاية، كما أننا نعقد اجتماعات عندما يكون علينا اتخاذ قرارات هامة، ووضع الأمور في نصابها".

أسس المديرين التنفيذيين الثلاثة شركتهم الناشئة عام 2015، والتي توجد في مانهاتن، وتنتج برامج تساعد جهات التسويق على تقديم العروض والأسعار المناسبة، وفي خلال 3 سنوات، كبرت الشركة وبنات عدد موظفيها 55 شخصاً.

وقال رام رنجاسوامي، كبير المسؤولين الفنيين في الشركة، إن إدارة فريق بهذا الحجم أجبر المديرين التنفيذيين على التكيف مع الأمر بسرعة.

ويقول رنجاسوامي: "لقد قمنا بهذا لفترة طويلة بما يكفي لدرجة أن هناك أشياء معينة نفهمها حول الأعمال والتجارة بشكل جيد، ما يجعلنا قادرين على اتخاذ القرارات بشكل أسرع".

وتابع: "هذا هو الشيء الذي أجمعنا عليه كلنا في الاجتماعات، فكنا كلنا نركز للغاية ونعمل على تحقيق النتيجة".

ويثني الخبراء في كل مكان على النهج الذي تتبعه شركة Beeswax لعقد الاجتماعات.

وذكرت مجلة هارفارد بيزنيس ريفيو، في تقرير نشرته عام 2015، أن الاجتماعات الأكبر غالباً ما تكون أقل فعالية من الاجتماعات الأصغر. وقال أحد الخبراء إن مدة الاجتماعات يجب أن تكون محددة، وألا تزيد على أربعة أو خمسة أشخاص، لضمان حصول كل منهم على فرصة من أجل التحدث.

ويتبع الملياردير جيف بيزوس، أغنى رجل في العالم، مؤسس شركة أمازون، نهجاً مماثلاً ويُسمى قاعدة "فطيرتي البيتزا"، والتي تنص على أنه لا ينبغي عقد اجتماع مع أشخاص لا يمكن إطعامهم كلهم بفطيرتي بيتزا.

وكذلك قالت أنيت كاتينو، الرئيسة التنفيذية لتحالف شبكة QualCare وصحيفة نيويورك تايمز، إن وضع جدول أعمال واضح للاجتماعات كان عنصراً حاسماً لتجنب إهدار وقت الموظفين.

وأضافت: "إذا لم يكن أمامي جدول أعمال واضح سأغادر الغرفة فوراً، لأنني إذا لم أعرف ما الذي سيركز عليه الاجتماع، فلا يوجد أي سبب لعقده".

<https://www.arringol.com>

.....

\* الآراء الواردة لا تعبر بالضرورة عن رأي شبكة النبأ المعلوماتية