

1- WHO IS AN ENTREPRENEUR & CHARMS OF BEING AN ENTREPRENEUR

عندما يسعى الفرد إلى اختيار مهنة خاصة به فإنه يواجه بثلاث خيارات:

أن يعمل لجهة ما

التوظيف الذاتي: بأن يتخذ مهنة

أن يصبح رجل أعمال خاص

الخيار الأول : إنه أمر جيد أن يعمل الإنسان لجهة ما شريطة أن يجد وظيفة جيدة, ويكون مستعداً لتلقي الأوامر من شخص آخر في تلك الجهة التي يعمل بها, لكن في هذه الأيام أصبح من الصعب الحصول على وظيفة, خاصة الوظائف الجيدة إذا لم تكن متخصصاً تخصصاً عالياً, وحتى إذا تحصلت على وظيفة فهل هنالك مجال لتفعل ما تريد وبالكيفية التي تريدها.

من هو صاحب العمل؟

: هو من يبدأ و يؤسس نشاطاً اقتصادياً, إنه يعمل لنفسه, يؤسس نفسه ويضع هدفاً عالياً ويحقق هذه الأهداف, في العمل الخاص يكون رجل الأعمال هو العامل الأكثر أهمية, فهو الذي يتخذ القرارات لتبدأ المنشأة ويظل يصارع من أجل نجاحها.

ثلاثة عوامل تؤثر على سلوك صاحب العمل, هي المعرفة, المهارة والدافع, مجال العمل الخاص مفتوح للجميع, و ليس حكراً لطبقة أو فئة اجتماعية أو جماعة دينية معينة أو حتى عمر معين, الكل يمكن أن يرتاده, أي شخص يمتلك سمات وكفاءات معينة, ويمكن تعزيز وتقوية هذه السمات والكفاءات لتمكينه من أن يصبح رجل أعمال.

ما هي الدوافع في أن تكون رجل أعمال ؟

رجل الأعمال هو شخص مستقل بذاته. (يوفر العمل الخاص فرصة للتعبير عن الذات واكتشاف القدرات ويوفر الإحساس بأن الشخص يعمل شيئاً جديداً ومختلفاً وهو مجال للابتكار).

رجل الأعمال المتعلم يمكنه إدخال تكنولوجيا جديدة, ويطور بدائل لما هو مستورد.

فرص متعددة لتطوير الذات.

عائد مالي يمكن أن يكون أكبر من مقدرات وإمكانيات الفرد.

العمل الخاص وما يعود به من مكافأة يعطى شعوراً بالسرور والإشباع أكثر من العمل العام أي الوظيفة.

يمكن أن يساهم رجل الأعمال مساهمة كبيرة في تنمية تطوير بلاده.

رجل الأعمال يتخذ قراراته بنفسه ويفعل ما يقرره.

رجل الأعمال يوفر فرص العمل لغيره.

يمكن أن يكون مثالاً للإنجاز.

رجل الأعمال يحقق غرضاً مزدوجاً يحقق أهدافه الشخصية ويحقق أهداف مجتمعه بخبراته وقدراته.

المثال التالي يوضح كيف يمكن للشخص ذو العزيمة القوية والتصميم في أن يستقل بنفسه,

و يكون رجل أعمال ناجح.

بيتر ولد لعائلة متوسطة الحال, في مدينة صغيرة, وأكمل تعليمه الجامعي في مجال التجارة في الفترة المسائية وكان يعمل بدوام جزئ خلال النهار, عمل بيتر مؤخراً بدوام جزئ كمحاسب, وأيضاً عمل كوكيل تأمين, ترك هذا العمل لبعض المشكلات وانضم إلى برنامج دراسات عليا في التجارة, ولكنه لم يجد نفسه في ذلك, في ذلك الوقت وقع نظره على إعلان لبرنامج تنمية وتطوير أصحاب العمل, تقدم للاشتراك في ذلك البرنامج وتم اختياره, خلال البرنامج قام بتحديد مشروع ما ولكنه لم يستطيع الحصول على التمويل لتأسيسه, ولكنه إصر على أن يكون له عمله الخاص, وبهذا الهدف غادر إلى مدينة قريبة ومعه 100 ريال فقط في جيبه. كانت المدينة غريبة عليه ولكنه بطريقة ما وجد مكاناً رخيصاً ليعيش فيه, ومن أجل أن يعيش في تلك المدينة, كان عليه أن يحصل على بعض المال, ولما كانت لديه بعض المعرفة بسوق الكرتون المستعمل, فقد قام بشراء بعض الكرتون المستعمل الفارغ من أحد التجار, ثم قام ببيعه وظل في ذلك العمل لبعض الوقت ثم حصل على عمل كمساعد في مكتب فني تجاري عن طريق صديق له, يوفر له ذلك العمل 25 ريال في الشهر.

ولكن كان هدفه النهائي هو تأسيس عمله الخاص, ولذا قبل أن ينضم لذلك العمل حاول أن يعرف ما إذا كان هذا العمل سوف يمدّه بالخبرة التي يمكن أن تساعد في تأسيس منشأته الخاصة, وعندما وجد أن هناك طلباً جيداً في الإعلان انضم إلى ذلك العمل, وكانت وظيفته هي أن يقوم بتحصيل الطلبات لصاحب المكتب الفني, وفي اليوم الثاني من استلامه العمل حصل على طلبه كبيرة جداً, ولكن مرتبه قليل جداً للإيفاء بمتطلباته المعيشية فقام بالحصول على طلبات صغيرة لمصلحته وقام بتنفيذها بعد وقت وحيز, ولعدم اقتناعه بمرتبته, اتخذ عملاً آخر كمفتش مع شركة كبيرة, ولكنه واصل العمل مع المكتب الفني, وبعد أن شعر أن له عمل يوفر له دخل يفي بمعيشته استقال من عمله.

بعد عام استلّف مبلغ 500 ريال من قريب له واستطاع أخيراً أن يفتتح منشأة للإعلانات في

محل مستأجر, وأول طلبية كانت من شركة لإنتاج الايسكريم ولكن رأس المال العامل وقف عائقاً أمامه, ولكن بالإصرار استطاع الحصول على 200 ريال من بنك, من حسن حظه أن الماكينات والآلات قليلة وغير مكلفة, ولذلك تبقى له بعض المال لتغطية راس المال العامل, نمت منشاته بصورة جيدة, وبعد عامين قام بالتنوع, ذلك بتصنيع اللافتات المتوهجة, وتلقى طلبات لهذه اللافتات من شركات كبيرة, وبذلك نمت منشاته نمواً كبيراً وأخذ قروض أخرى من البنوك, وقام بتنويع إنتاجه بإنتاج لوحات الأسماء, لوحات التسعيرة و أعمال النقش طباعة شاشات العرض.

من بداية متواضعة خطوه بخطوه وبالعامل الجاد والإصرار, أصبح اليوم رجل أعمال دخله بالملايين, وقبل عامين افتتح مصنعاً للحلوى, ولكن القصة لم تنته بعد بالنسبة لبيتر, فله خطط طموحة في تأسيس مصانع أخرى, ولكي يحقق كل هذا فعليه أن ينجح في تحقيق أحلامه.

هل هذا المثال حافز لك لتصبح رجل أعمال؟

خلاصة:

معظم الناس يبحثون عن عدة أشياء عندما يقومون بتأسيس منشاتهم الخاصة, بعض هذه الدوافع هي:

فرصة للتحكم الكامل في مصيرك.

فرصة لاستغلال كامل قدراتك.

فرصة لتجنّب أرباح لا حدود لها.

فرصة للمساهمة في تنمية المجتمع واعتبار المجهود الذي تقوم بها حياله.

من هو رجل الأعمال وما هو دوره؟

رجل الأعمال هو الذي يتحمل المخاطرة المحسوبة، بتأسيس عمله الخاص، من أجل الحصول على عوائد، هو الذي يؤسس الفكرة، ويصمم خطة بتنظيم الموارد، ويضع الخطة موضع التنفيذ لتحقيق أهدافه.

رجل الأعمال له صفات محددة ويتميز بمقدرات معينة، يعتمد عليها في مخاطرته في تأسيس وتسيير منشاته، و لو أردت أن تأسس بنجاح منشأة خاصة، فالمطلوب منك هو أن تلعب أدواراً مختلفة في المراحل المختلفة للمنشأة، وهناك بعض القدرات والكفاءات المطلوبة، منها:

- 1. الرغبة القوية في تحقيق النجاح (الحاجة إلى الإنجاز):** معظم الناس يحلمون بالنجاح وتحقيق أحلامهم، ولكن لا يقومون بأي أعمال لتحقيق تلك الأحلام، الأشخاص الذين يملكون عقلية أصحاب العمل في الجانب الآخر لديهم رغبة قوية في تحقيق أهدافهم وأحلامهم، وبالنسبة لهم فإن الفوز يعنى الإنجاز.
- 2. الالتزام بالعمل (المثابرة):** عند الالتزام بهدفٍ ما أو بمجموعة من الأنشطة، فإن أصحاب العمل يتفرغون كلياً لذلك. المشاكل والمعوقات التي تواجه أي مشروع لا تثبطهم، إنهم يعملون بجد واجتهاد حتى يكتمل المشروع بنجاح.
- 3. اتخاذ المخاطر المعتدلة والمحسوبة:** أصحاب الأعمال لا يتخذون المخاطر العالية، أنهم ليسوا بمغامرين، إنهم يختارون المخاطر المعتدلة بدلاً من أن يدخلوا في مقامرة، إنهم يفضلون الحالات التي تكون المخاطرة فيها معتدلة، عالية للحد الذي يولد الإثارة ولكن بفرصة معقولة للنجاح.
- 4. النأهب لاقتناص الفرص- استغلالها وتحويلها لمصلحته (المقدرة على إيجاد واستكشاف الفرص):** أصحاب الأعمال لهم المقدرة على التعرف على الفرص واستغلالها بسرعة، ولهم

القدرة على الابتكار وتحويل الصعوبات إلى فرص, ولكنهم واقعيون أيضاً, إنهم يخططون ويتنبئون بحذر كيف يحققون أهدافهم عندما تسنح لهم الفرصة.

5. **المقدرة على التحليل:** إذا كان لرجل الأعمال مقدرة على التحليل, فإنه يستطيع تحليل المواقف والمشكلات والصعوبات, وبالتالي يحدد حلولاً لها, وهذا يجعل إدارة وتسيير المنشأة سهلة وناجحة.

6. **استخدام التغذية الراجعة:** أصحاب الأعمال يحبون الحصول على تغذية راجعه سريعة (رد فعل) لأدائهم إنهم يريدون بيانات سريعة ودقيقة, ولا يهمهم إذا كانت هذه المعلومات ايجابية أم لا, في الحقيقة إنهم يتأثرون بالمعلومات الغير ايجابية ليدلوا جهداً أكبر للوصول إلى أهدافهم.

7. **الأمل في تحقيق النجاح:** الأشخاص ذوي التوجه نحو الإنجاز يميلون لأن يكونوا متفائلين حتى في الأحوال الغير مألوفة, قد تكون الفرص غير واضحة ولكن الأحوال قد تكون مغرية, أصحاب الأعمال في هذه الظروف لا يرون أن هنالك سبباً يمنعهم من تحقيق النجاح عن طريق مقدراتهم, وكثيراً ما يحققون أفضل النتائج, مهما كانت الفرص التي أتت لهم, عندما يدؤون في تفهم البيئة حولهم, يدؤون في حساب فرص نجاحهم بصورة دقيقة, وبالتالي فإنهم يظهرون صورته متناقضة, إقدام في مواجه المجهول وحذر في حالة المألوف, إنهم دائماً ما يحققون النجاح باستخدام بصيرتهم ومهاراتهم.

8. **الاستقلالية:** لقد وجد أن كثيراً من أصحاب العمل يدؤون أعمالهم الخاصة لأنهم لا يحبون أن يعملوا عند الآخرين, إنهم يحبون أن يكونوا أسياد أنفسهم, وأن يكونوا مسئولين عن القرارات التي يتخذونها.

9. **التخطيط المنظم:** معظم الأشخاص الناجحين يميلون إلى وضع أهداف لأنفسهم, ويضعون خططاً منظمة للوصول إلى هذه الأهداف خلال فترة زمنية محددة.

10. **التعامل مع الضغوط:** كشخصية مركزية في المنشأة فإن على رجل الأعمال التعامل مع حالات متعددة في آن واحد, فينخذ القرارات الصحيحة والتي تتضمن ضغوطاً نفسية وحسدية كبيرة, كل ذلك يمكن أن يحدث إذا كان لدى الشخص المقدرة على العمل لساعات طويلة, والبقاء محتفظاً بهدوئه لفترة طويلة.

11. **مفهوم ذاتي ايجابي:** رجل الأعمال يوجه خياله نحو إكمال أهدافه ويضع مقاييس للأداء المتميز في ما يقوم به, وهذا يعتمد على مدى إدراكه لمواطن القوه والضعف عنده, وهو يستخدم المعارف الايجابية لدعم تفكيره, وهو نادراً ما يكون سلبياً.

ليس هنالك رجل أعمال يمتلك كل هذه المقدرات ولكن معظمهم يملكون بعضاً منها, لذلك إذا أراد الشخص إن يكون صاحب عمل, فعليه أولاً أن يحدد القدرات التي يمتلكها, وهذا هو الوعي بالذات, وسوف يساعد هذا في تحديد مواطن القوه في الفرد ويساعده في تخطى مواطن الضعف لديه.

المكافآت:

الطريق ليس مغروشاً بالورود فهنالك عمل شاق, صعوبات ومشكلات, وبعد ذلك يمكن أن تكون سيداً لنفسك, ساعات العمل يمكن أن تكون مرنة, ولكن يمكن أن تكون طويلة ومتواصلة, هنالك مخاطرة وإحباط أيضاً.

المثال التالي عن مستر صالح, يوضح كيف تخطى الصعوبات وقام بتأسيس منشأته:

ينتمي صالح إلى أسرته متوسطة الحال وعمل والده موظف في مصنع نسيج بعد حصوله على درجة الماجستير في الكيمياء فكر صالح في عمل, بحث ولكنه لم يكن قد حدد مستقبله بعد, في أحد الأيام أخبره أحد أصدقاء والده عن برنامج تنمية وتطوير أصحاب العمل "لماذا لا تشارك

في هذا البرنامج التدريبي يمكنك أن تفكر في تأسيس عمل خاص بك " أعجبت الفكرة صالح, وشارك في البرنامج التدريبي, اختار المنتج الذي يريد أن ينتجه وأعد تقرير المشروع, ولكن كان منتجه ملوث للبيئة, لم يستطع الحصول على تصريح من مجلس الرقابة على الملوثات.

اقترح المدرب المسئول عن برنامج تنمية وتطوير أصحاب العمل على صالح أن يتحصل على مصنع قائم ينتج نفس المنتج وينتفع بذلك, لسوء الحظ كانت موارده المالية غير كافية, لذلك تحصل على قرض طويل الأجل من إحدى المؤسسات المالية, وقرر أن يرفع مساهمته من موارد خاصة وبعد أن قام بدراسة السوق بدأ الإنتاج.

ولكنه وجد أن التكلفة أعلى مما تحصل عليه, والسعر الذي قام بحسابه سوف يكون أعلى من سعر المنافسين, وتسويق المنتج سوف يكون أيضاً صعباً.

لم يفقد صالح الأمل فقد قام ببعض الأبحاث ووجد أن هنالك استخدامات للمنتجات الثانوية, وبهذه الطريقة استطاع إن يقلل من التكلفة ووضعا في الاعتبار شدة المنافسة في منطقته, سافر صالح إلى مناطق أخرى لتسويق منتجه لكن الفشل في البداية يعنى تراكم الخسائر و أن على صالح الاقتراض بمعدلات فائدة عالية.

ولكن كل هذه الصعوبات والمشاكل لم تثني صالح من المواصلة, ليس ذلك فقط, ولكنه أيضاً أسس وحدة تنمية وتطوير في مصنعه, يسر له هذا تسديد دينه, والدواء الذي أنتجه حقق رواجاً و نجاحاً جيداً, دخله الآن يبلغ مليون ريال, ويوفر عملاً لـ 35 عاملاً.

لصالح خطه للتوسع والتنوع, ولكنه تحسر على أصحاب الأعمال الصغيرة, لأن عليهم أن يصرفوا على كثير من الإجراءات والرسميات, بالإضافة لذلك فان تركيب معدات التحكم في التلوث أكبر من إمكانياته المالية, وهذا أيضاً سبب للمشاكل, بالرغم من كل ذلك فصالح رجل قنوع فهو سعيد بإنجازاته وكونه رئيساً على نفسه.

خلاصة:

الأفراد الذين لديهم الرغبة في اتخاذ المخاطرة بتحقيق أرباح أو تحمل الخسائر يحتاجون لبعض السمات الشخصية منها:

الاستقلالية.

المبادرة.

البحث عن الفرص.

تحمل الخاطر.

حل المشكلات.

الأمّل في تحقيق النجاح.

العمل الجاد.

المثابرة.

الحاجة إلى الإنجاز.

مفهوم ذاتي ايجابي.

وعلى رجل الأعمال أن يكافح ويتخطى الصعوبات ليصل إلى أهدافه بإذن الله.