

الموضوع (2): الدافع الريادي

الأهداف التدريبية

سيتمكن المتعلمون في نهاية دراسة هذا الموضوع وتطبيق أنشطته من:

- تحديد العوامل المحفزة المختلفة التي يستجيب لها الرياديون، ويسعون إلى الحصول عليها وتحقيقها من خلال أنشطتهم اليومية.
- تحديد العوامل والإجراءات التي من شأنها تطوير وزيادة الدافعية الريادية لدى الرياديين.

الوحدة (2): الموضوع (2)



ورقة عمل (1)

التقييم الشخصي

- 1 عندما يواجه الريادي مشكلة، على الأرجح أنه:
 - أ) سيقصد صديقاً مقرباً لالتماس مساعدته
 - ب) سيستعين بشخص غريب معروف بخبرته في هذا الشأن
 - ج) سيحاول أن يحل المشكلة لوحده
- 2 الريادي مثل العداء الذي يركض مسافة طويلة من أجل:
 - أ) أن يشغل طاقته، ويحافظ على لياقته البدنية
 - ب) أن يحظى بسعادة التفوق على المنافسين الآخرين في السباق
 - ج) أن يحاول تحسين نتيجته السابقة، من حيث الوقت في المسافة نفسها
- 3 ما يدفع الرياديين هو الحاجة إلى:
 - أ) تحقيق هدف له أهمية شخصية أكبر
 - ب) جذب اهتمام الناس وتقديرهم
 - ج) التحكم بالثروات وبالأشخاص الآخرين
- 4 يعتقد الرياديون أنّ نجاح المؤسسة الجديدة أو فشلها يعتمد على:
 - أ) الحظ أو القدر

- (ب) دعم الآخرين وموافقتهم
- (ج) قواهم وإمكانياتهم
- 5- إذا ما أُعطي الرياديون فرصة لكسب مكافأة كبيرة، أيّ من الخيارات الثلاثة الآتية قد يعتمدونها:
- (أ) لعب النرد مع فرصة تحقيق ربحٍ نسبتها واحد على ثلاثة
- (ب) العمل على مشكلة ما، مع إمكانية نسبتها واحد على ثلاثة في حلّها في الوقت المناسب
- (ج) عدم الاعتماد على الخيار (أ) والخيار (ب) لأن فرص النجاح ضئيلة جداً.
- 6- على الأرجح أن يختار الريادي مهمة:
- (أ) تتطوي على درجة معتدلة من المخاطرة، إنّما فيها بعض التحدي
- (ب) تكون فيها المخاطرة كبيرة، إنّما المكافآت المالية عالية كذلك
- (ج) سهلة نسبياً، إنّما متدنية المخاطر
- 7- تتميز الأرباح بأهميتها بالنسبة للرياديين لأن:
- (أ) الأرباح توقّر المال الذي يمكنهم من تطوير أفكار أخرى، والاستفادة من فرص أخرى
- (ب) الأرباح توقّر مقياساً موضوعياً لمدى نجاحهم، وهي وسيلة أساسية لتأمين المعيشة وتحسين رفاه الأسرة
- (ج) السبب الأساسي الذي جعلهم يتقبلون مخاطر البدء بمؤسسة جديدة، هو تجميع ثروة شخصية (كسب أرباح طائلة).
- 8- من بين الخيارات التالية، ما هي الأمور التي يعطيها الرياديون القيمة الأكبر:
- (أ) الأهمية التي يتم إيلاؤها إلى الكفاءة والفعالية
- (ب) حرية التحكم بكيفية استخدام وقتهم
- (ج) فرصة خلق أمور جديدة والقيام بها

الوحدة (2): الموضوع (2)



معين تدريبي (1)

العوامل التي تؤثر في بناء وتطوير الدافع الريادي

الدافع الريادي: هو القوة التي تدفع الريادي لسلوك ما، وتكون محصلة للقوى الثلاثة الآتية:

1- المواقف الفكرية الإيجابية

تأتي كمحصلة لكل التجارب والخبرات التي مر بها الرياديون، واستفادوا منها.

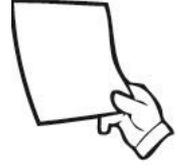
2- العادات الريادية

عندما يتكرر سلوك الريادي الصحيح يتطور ليصبح عادة. وعندها يصبح هذا السلوك ميزة يتصف الريادي بها.

3- الاندفاع لتلبية الحاجات المختلفة

تعتمد قوة اندفاع الريادي لتلبية حاجة ما على إدراك الريادي لهذه الحاجة وأهميتها له في ضوء القيم التي يؤمن بها والعادات الريادية التي يتسم بها.

الوحدة (2): الموضوع (2)



بيان معلومات (1)

الدافع والاتجاهات (المواقف) Motivation and Attitudes

من شأن الرياديين الذين يتميزون باندفاع عالٍ أن يتمكنوا من التحكّم ببيئتهم. فإن اعتمادهم موقفاً فكرياً إيجابياً من شأنه أن يساعدهم على التركيز على النشاطات والأحداث المطلوبة، وعلى النتائج التي يودون تحقيقها. فاندفاعهم ينتج عن تحليلهم بموقف فكري إيجابي، وعن عدد من العادات الريادية التي اكتسبوها والاندفاع لتلبية الحاجات المختلفة بما فيها الحاجة إلى تحقيق النجاح.

1- المواقف الفكرية الإيجابية Positive mental attitude

يتعلّم الرياديون من كلّ تجربة يمرّون بها، ويحاولون الاستفادة منها. إلا أنّ تحسين اندفاعهم وتحليلهم بموقف فكري إيجابي يتطلّب وقتاً طويلاً.

خذ بالاعتبار العوامل التالية التي تساعد الرياديين على تطوير موقف فكري إيجابي:

- ركّز على الفرص للتعلم من كلّ خبرة
- اشترك في نشاطات إيجابية
- اختر أهداف العمل الممكنة التحقيق، والتي يكون لها وقع
- طوّر علاقات صداقة مع الرياديين الآخرين
- اكتسب طريقة تفكير الرياديين الناجحين، وسلوكهم وميَّزاتهم
- اطلب من الرياديين الناجحين لعب دور القدوة ودور المعلمين
- تجنّب الأفكار السلبية
- استفد من فرص تحسين وضعك، سواء كان ذلك في حياتك الشخصية أو العملية أو حياتك ضمن المجتمع المحلي
- توتّر البيئة على أدائك، وإذا لم تتناسب البيئة مع حاجاتك، غير بيئتك أو انقل إلى بيئة أخرى تكون أكثر إيجابية، وقد تساعدك أكثر على تحقيق أهدافك المتوخّاة
- ثق بنفسك، فالنجاح يحل على أولئك الذين يستخدمون مواهبهم وقدراتهم إلى أقصى حد

- وجّه تركيزك نحو العمل والنتائج، وركّز على مشاكل محدّدة، وما أن تأخذ قراراً معيّنًا، بادر إلى حل هذه المشكلة
- إنّ التحلّي بموقف فكري إيجابي ضروري من أجل تحقيق النجاح. فكيفية تصرّف الرياديين تعكس كيف ينظرون إلى أنفسهم وإلى بيئتهم.

2- العادات الرياديّة Entrepreneurial habits

لقد اكتسب بعض الرياديين عادة البدء بالعمل في ساعات الصباح الأولى، علماً أنّ القيام بذلك في وقتٍ مبكرٍ أكثر من العادة قد يشكّل إحدى طرق التحلّي بالاندفاع. وقد يتطلّب تطوير ذلك قدرًا كبيراً من الجهود، إنّما إذا تمكّن الريادي من التقيد بهذه الممارسة في غضون شهرين، قد يصبح نشاطه هذا عادة.

لكن تغيير العادة قد يعني تغيير عادات الآخرين أيضاً مثل عادات شريكك/شريكتك أو أفراد أسرتك، وبخاصة لجهة توزيع الأدوار والمسؤوليات داخل الأسرة. مثلاً، عندما يبدأ أحد الشريكين العمل باكراً في الصباح، يترتب على الشريك الآخر الإضطلاع بدور أكبر لجهة العناية بالأطفال خلال ساعات الصباح المبكرة. مثل آخر، إضطرار الأب إلى العناية بالأطفال في حال تولت الأم إدارة مشروعها الخاص. هذا ممكن ومفيد بالنسبة إلى الأسرة برمتها. وبالتالي، يمكن للريادي إشراك فرد من أسرته في قراره لتغيير العادة السائدة بحيث يتم تعزيز الحسّ المشترك بالمسؤولية والإنجاز.

وبغية استخدام هذا الوقت المبكر من الصباح بشكلٍ منتج، قد يكون من المفيد تحديد كيف سيتم استخدامه (منذ الليلة السابقة). وسيؤدّي ذلك إلى اكتساب عادة جيّدة أخرى، هي تخطيط النشاطات الهامة لليوم التالي، قبل الخلود إلى النوم. فإنّ العادات الجيّدة تعطي اندفاعاً للرياديين.

من خلال قيام الريادي بممارسة نشاطٍ معيّن على أساسٍ يومي في غضون فترة شهر واحد، قد يصبح مندفعاً للاستمرار فيه على أساسٍ منتظم بعد انقضاء فترة الشهر هذه، ومن ثم يصبح هذا النشاط عادة جيّدة لديه تحثّه على زيادة أدائه.

ينبغي أن تعيد النظر في عاداتك الحالية تبعاً لأهدافك المستقبلية كما ينبغي أن تناقش هذه التغييرات مع الشخص الآخر الذي قد تتغيّر أدواره نتيجة تغيير عاداتك. وفي هذه الحال، قد يتم إستبدال العادات القديمة بعادات جديدة من أجل المساعدة في توفير الحوافز الضرورية لضمان النجاح في المستقبل.

ونسبة الأشخاص المستعدين للمخاطرة بتغيير حياتهم نحو الأفضل هي نسبة صغيرة. ويُعتبر هؤلاء الأشخاص رياديون لأنهم يستفيدون من فرص امتلاك المؤسسات وتشغيلها. كما أن الرياديين الحقيقيين يتغيّرون ويتوسّعون باستمرار، فإنّ اعتماد مواقف ايجابية، وصورة ذاتية سليمة أساسي للرياديين جميعاً.

3- الاندفاع الفكري لتلبية الحاجات المختلفة Mental motivation

يتمتع الرياديون برؤيتهم الإيجابية للحياة ونظرتهم إلى التجارب كافة بطريقة سليمة، ويتميزون عن غيرهم بحاجتهم إلى تحقيق الإنجازات. لذا، فإنهم يندفعون للعمل ويشعرون بالرضا والفخر حيال الإنجازات التي يحققونها. وبالتالي، عليك أن تعتمد مواقف فكرية إيجابية حيال عملك، لأنّ هذا الاندفاع بالذات سيساهم في تحديد نجاحك.

خصّص بعض الوقت كلّ يوم للتفكير التأملي، واترك ذهنك يعمل في نشاطات فكرية بشأن مؤسستك. لا تحد أفكارك في المشاكل والنشاطات اليومية فقط، بل تحلّ بالاندفاع لتوسيع نمط أفكارك، وللتفكير على نطاق واسع. فالأشخاص الذين يرون "الصورة العامة" هم الأشخاص الرياديون، وقادة المشاريع والمجتمع المحلي المحتملون.

وعلى الصعيد الفكري، كن في غاية التنظيم، وقادراً على التركيز على عددٍ متنوعٍ من المشاكل. وعليك أن تكون قادراً على نقل انتباهك من مشكلة معينة إلى غيرها بأقل جهدٍ ممكنٍ.

إنّ اعتماد الموقف الفكري الصحيح حيال العمل هو في غاية الأهمية من أجل التحلّي بالاندفاع. فالرياديون الناجحون يتميزون باندفاعهم الكبير، وبتمتعهم بالعمل وبانخراطهم وشغفهم التام بما يقومون به. فاندفاعهم وموقفهم الفكري الإيجابي هو ما يحوّل وظيفتهم إلى عملٍ مثيرٍ وممتعٍ ومليءٍ بالمكافآت.

الوحدة (2): الموضوع (2)



معين تدريبي (2)

المكافآت المحفزة والجهود الريادية

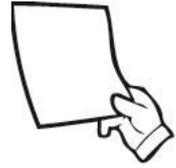
المكافآت المحفزة للرياديين

- تحقيق الذات والإنجازات
- الشعور بالحرية والاستقلالية
- توفير المنافع والوظائف للمستثمرين والموردين، والمصرفيين والمتعاقدين الثانويين، والقوى العاملة والزبائن
- تحقيق فوائد اقتصادية من حيث تطوير السلع والخدمات والأسواق والثروة الوطنية والازدهار

الجهود الشخصية المطلوبة من الريادي

- العمل لساعات طويلة
- الجهد الكبير المبذول
- التضحية بنواحي هامة في الحياة
- حياة اجتماعية محدودة (رياضة وأوقات الفراغ)
- تمضية وقت أقل مع العائلة والأصدقاء
- الاستثمار المالي الكبير

الوحدة (2): الموضوع (2)



بيان معلومات (2)

المكافآت والجهود الريادية

يشكّل الرياديون عاملاً أساسياً في التنمية الاقتصادية، إذ أنّهم يوفّرون الاندفاع اللازم لتفعيل النشاط الاقتصادي وتحفيزه. فأنواع الاقتصاد الأكثر تطوراً هي تلك التي تتطوي على أكبر عددٍ من الرياديين، ومن شأن الاقتصاد الايجابي والبيئة القانونية أن يشجعا الناس ويحفّزاهم على أن يصبحوا أصحاب مشاريع، وأن يمتلكوا مؤسساتهم الخاصة ويشغّلوها.

1- المكافآت المحفزة للرياديين

تعد المكافآت التي يحتاجها الرياديون المحرك الأساسي الذي يدفعهم إلى العمل الدؤوب على تحقيقها. ويمكن تلخيص هذه المكافآت في النقاط الآتية:

- تحقيق الذات والإنجازات.
- الشعور بالحرية والاستقلالية.
- توفير المنافع والوظائف للمستثمرين والموردين، والمصرفيين والمتعاقدين الثانويين، والقوى العاملة والزبائن.
- تحقيق فوائد اقتصادية من حيث تطوير السلع والخدمات والأسواق والثروة الوطنية والازدهار.

2- الجهود التي يبذلها الرياديون

توفر المكافآت التي يحتاجها الرياديون ويطمحون إلى تحقيقها المصدر الأساسي لقوة اندفاعهم واستمرار هذا الاندفاع واستعدادهم لبذل الجهود اللازمة لذلك لإيجاد سبل فريدة لبيع منتجاتهم وخدماتهم. ويعطيهم هذا الدافع أفضلية على منافسيهم. ويبذل الرياديون جهوداً كبيرة وبشكل مستمر لتحقيق المكافآت التي يحتاجونها والتي تتمثل في النقاط الرئيسية الآتية:

- العمل لساعات طويلة.
- التضحية بنواحي هامة في الحياة.
- حياة اجتماعية محدودة (رياضة وأوقات الفراغ).

- تمضية وقت أقل مع العائلة والأصدقاء .
- الاستثمار المالي الكبير .

يؤفر الرياديون الطاقة والإبداع والاندفاع للبدء بمؤسسات جديدة، ويبحثون عن فرص لمؤسسات أعمال قد تلقى نجاحاً من خلال تلبية حاجات الزبائن التي لم تتم تلبيتها بعد، فيحدّدون بذلك حاجات الزبائن، ويجدون سبلاً لتلبيتها.

إنّ الرياديين ذوي الاندفاع العالي متفائلون ومتوجّهون نحو المستقبل، فهم يعتقدون أنّ النجاح ممكن، كما أنّهم مستعدون للمخاطرة من أجل تنفيذ مؤسسة معيّنة. وهم مرنون ومستعدّون للتغيّر سريعاً فيما يتلقّون معلومات جديدة، كما أنّهم مثابرون ومصمّمون على النجاح.

إنّ الرياديين مندفعون لتشغيل مشاريعهم بشكلٍ قانوني ووفق الأنظمة الحكومية.

إنّهم يستخدمون إجراءات عملية، كما أنّهم قادرون على مراقبة الأمور المالية لمؤسساتهم بشكلٍ دقيق، ويقومون بمراقبة مبيعات مؤسساتهم وتدفقاتها المالية وإيراداتها باستمرار .

يجب أن يطرح الرياديون المحتملون الأسئلة التالية على أنفسهم:

- ما هي فرص الأعمال الثلاث التي يمكنني تحديدها اليوم؟
- كيف يمكنني عرض منتجات أو خدمات جديدة يريدها الناس ويحتاجونها، ويكونون مستعدّين لدفع ثمنها؟
- ما هي فرص الأعمال الفضلى؟
- كيف يمكنني جمع أشخاص وأموال وعوامل أخرى، من أجل استحداث منتجات وخدمات جديدة يريدها الناس؟
- كيف يمكنني أن أستخدم الإبداع بدلاً من الأموال، من أجل إيجاد سبل جديدة أفضل وأقل كلفة لبيع المنتجات أو الخدمات أو لخفض كلفة التشغيل؟
- كيف يمكنني تجنّب أو الحد من المخاطر التي سأواجهها من أجل البدء بمؤسستي؟