

العقلية التنافسية



د. هاني بن حسن فتاني

عضو تنفيذي – المجلس السعودي للجودة

إشارة إلى عنوان يوم الجودة العالمي 2023 – الجودة: إدراك قدرتك التنافسية، حيث ان الجودة هي عامل حاسم في تحقيق ميزة تنافسية في أي صناعة. سواء كان التصنيع أو الرعاية الصحية أو التكنولوجيا أو أي صناعة أخرى، يتوقع العملاء منتجات وخدمات عالية الجودة تلبى احتياجاتهم وتتجاوز توقعاتهم. في بيئة الأعمال سريعة الخطى اليوم، يعد تقديم منتجات وخدمات عالية الجودة بكفاءة وفعالية أمراً بالغ الأهمية للمنظمات للبقاء في صدارة المنافسة. لذلك يتطلب ان يكون لديك عقلية تنافسية، ففي هذا المقال المقتبس نوضح الخطوات الثلاث لتكون عقلية تنافسية...

3 خطوات لعقلية تنافسية

إذا لم تكن ذو عقلية تنافسية، وإلا فلن تكون في مجال الأعمال. في مجال الأعمال التجارية أو الصناعية أو التقنية، إذا لم يكن لديك موقف تنافسي، فأنت خارج "السرب". كيف يمكنك التطوير والحفاظ على عقلية تنافسية للقيام بأي نشاط في أي مجال؟؟؟ واجه المخاوف!!! لا يمكن أن تنتظر حتى تبدأ، لا شيء يمكن أن يوقفني، أنا أكره أن أفقد مكاني؟ يمكن أن يكون تحقيق موقف تنافسي رابح مصدر إلهام فعال بشكل لا يصدق في سعيك لتحقيق نجاح الأعمال. فيما يلي ثلاث استراتيجيات عقلية قوية لمساعدتك على بناء عقلية تنافسية قوية.

1. صدق أن منافسك يجعلونك أفضل. لقد قمت بأفضل تطوير لعملك وأكثرها إبداعاً وتفكيراً مستقبلياً عندما تعرضت للتهديد من قبل منافس ذكي وقوي. هذا سيجعلك تفكر. أن المنافسون سيجبرونك على أن تكون أفضل تحليلياً وجديداً لمواجهة التحركات التي يقومون بها في السوق. قدر منافسك. تعلم منهم. استخدمها لإخافتك إلى دافع أكثر حدة وعقلية تنافسية أقوى. كيف يجب أن تفكر في منافسك.

• إما أن تكون الفريسة، أو يمكنك تكون الصياد!

- نحن ندرك أننا في سباق بدون خط نهاية. مع تحسننا وتقدمنا، يتحسن ويتقدم منافسينا أيضا.
- المنافسة هي طريقة حياة. إذا لم يكن لديك منافس قوي، فيجب عليك اختراع واحد.

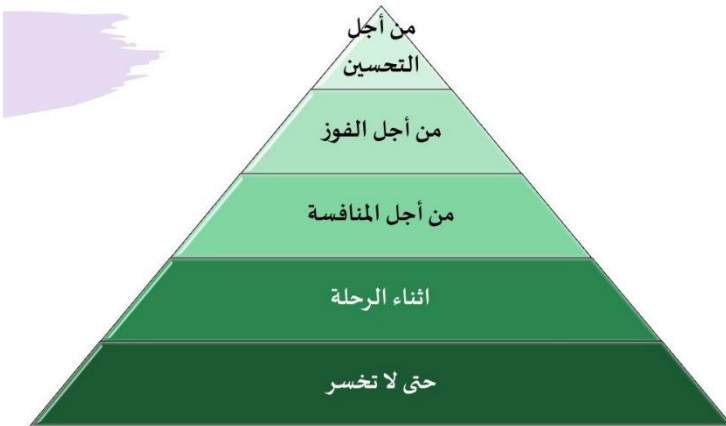
2. صدق أن الفائزين لا ينسحبون أبدا وأن المنسحبون لا يفوزون أبدا. "Winners Never Quit and Quitters Never Win" هذا هو أقدم اقتباس نجاح في عالم الرياضة التنافسية والأعمال. لا يزال موجودا لأنه صحيح. كم مرة في يومك تتراخى قليلا؟ هل ستنجح أكثر إذا تنافست بشكل كامل طوال اليوم؟ في كل مرة تشعر فيها بالإحباط وتفقد التركيز، فهذا شكل من أشكال الاستسلام، وعدم التنافس بشكل كامل. أعط كل يوم كل ما لديك. كن منافسا حازما. كيف يجب أن تفكر في قيمة المثابرة.

- الفائزون لا يختلقون الأعذار. في اللحظة التي تبدأ فيها الحديث عما ستفعله إذا خسرت، تكون قد خسرت.
- الشجاعة والمثابرة لها تأثير سحري، وقبل ذلك تختفي الصعوبات، وتختفي العقبات.
- لا شيء في العالم يمكن أن يحل محل المثابرة.

3. تعلم أن تحب هوس المنافسة. هل تقدم أفضل ما لديك في ظل ظروف صعبة؟ دع بيئة الأعمال التنافسية وغير المؤكدة تحفزك على التركيز بشكل أفضل والتفكير بشكل أكثر وضوحا وأن تكون أكثر تصميمًا على الفوز. يفهم الأشخاص الناجحون العلاقة بين عدم اليقين والموقف التنافسي.

- سأكون دائما شخصا يريد أن يفعل أفضل من الآخرين. أحب المنافسة.
- تبدأ مهارة البيع عندما يقول العميل لا!
- البحث عن اليقين يمنع البحث عن المعنى. عدم اليقين هو الشرط ذاته لدفع الإنسان إلى الكشف عن قواه.

المنافسة هي لعبة – والممارسة هي الجودة



المنافسة هي شريان الحياة لوجود المحترفين في الأعمال. ادرسها. احتضنها. استخدم المنافسة كوقود للنجاح. استخدم المنافسة لتأخذك إلى قمة لعبتك العقلية. طور عقلية تنافسية لا يمكن إيقافها، وستضمن لنفسك النجاح التجاري والشخصي.