

Inter- cultural Integration Tool



أداة التكامل فيما بين الثقافات

1. ما الذي يهم:

يمكن أن تواجه الشركات، المجموعات الدولية والمنظمات متعددة الجنسيات بأحد المشكلات التالية:

- تريد شركتك أن تتوسع في أحد الأسواق الجغرافية الجديدة، ولكن لا تعرف كيف تفعل ذلك. ولا يعزو ذلك إلة المسائل الفنية مثل الإطار القانوني، التمويل الخ، ولكن لأن العقلية تبدو شديدة الاختلاف والتباين، بالإضافة إلى افتقار إدارة شركتك للخبرة الكافية لمواجهة مثل هذا الأمر.
- تتعامل منذ سنوات مع أحد الموردين عبر البحار، حيث يقوم بتصنيع بعض الأجزاء لمنتجاتك. وصحيح أن السعر يبدو جيدا، لكنك تشعر بعدم الارتياح بالنسبة لعدة أمور أخرى، التوقيت، الجودة والتواصل. ولقد بذلت العديد من المحاولات للتغلب على تلك المشكلة لكن دونما طائل أو أي تحسبا يذكر.
- بوصفك المدير والشخص المسئول عن نشاطات المبيعات الدولية، يقوم عدد من الفروع التابعة في الخارج بتقديم التقارير المباشرة إليك. تواجهك بعض العقبات مع بعض تلك الفروع: وبالرغم من أنه على مستوى السطح تبدو عملية التواصل على خير ما يرام، إلا أنه لديك إحساس بوجود جداول أعمال مختبئة، إحساس غير معلن بأن المبادرات والمتطلبات الصادرة من المركز الرئيسي تعد إهدارا للوقت، وأنه لا توجد ثقة حقيقية بين الفروع والمركز الرئيسي.
- لديك برامج تنمية مختلفة حول العالم تقوم بتخطيطها وإدارتها، وتساءل نفسك ومؤسستك عن جدواها ومدى تماشيها مع الاحتياجات المحلية، وعمما إذا كانت تطبق بطريقة سليمة وإذا كانت تلقى الدعم المحلي اللازم لإنجاح إدارتها في المستقبل.
- بالنظر إلى المستوى الفعلي للتفاهم والتواصل وتحقيق الأهداف، تبدو على مجموعتك علامات الرضا. ولكن على صعيد الوقت والجهد والمال المبذول لتحقيق هذا المستوى والحفاظ عليه، تبدو الأمور غير ذات جدوى اقتصادية وذات حجم مبالغ فيه. وسط الاجتماعات الداخلية المستفيضة، الأسفار، المؤتمرات الهاتفية، التقارير... الخ- لا بد أن هناك طريقة أكثر فعالية وأقل تكلفة بالقيام بتلك الأمور.
- في تلك الأوقات العصيبة لا بد أن تعمل على إيجاد طرق جديدة لضمان مستقبل مؤسستك، مركزا على القضايا الرئيسية التي تحدث فارقا حقيقيا، ومدافعا عن الدور الفعلي لمؤسستك وعلاقتها بالموظفين، العملاء، الموردين، المستثمرين... الخ.

2. المنهج:

يتعلق العديد من تلك القضايا التجارية عبر الحدود بالاختلافات في القيم والعقليات والثقافة. فعلى سبيل المثال، في جزء ما من العالم، يمكن أن يواجه المرء مشكلة ما مباشرة، الأمر الذي يعد في جزء آخر من العالم غير مهذب وربما فظ. كيف تتعامل مع تلك القضايا؟ يمكنك شراء المراجع والأدلة، إرسال موظفيها لحضور الدورات التدريبية الخاصة الخ. وعادة ما تكون محصلة غير كافية: حيث تعد أغلبية ذلك النوع من المعرفة الفنية غير ملائمة نظرا لإغراقها الشديد في التنظير والأنماط القياسية التي نادرا ما تطبق.

ما الجديد الذي نقدمه في منهجنا؟

بدلا من نقل المعرفة الفنية والنظريات، نقوم ببناء الخبرة عن طريق قيادة العمليات التجارية المباشرة والعملية بين الأطراف المعنية للتغلب على العقبات المختلفة كالفروق الثقافية واختلاف العقليات والقيم.

3. أداة التكامل فيما بين الثقافات

تتكون تلك الأداة بشكل أساسي من ثلاثة أنماط:

أ. التحديد

خلال تلك المرحلة، يتم تحديد المشكلات القائمة، الظاهرة منها وغير الظاهرة عن طريق إنشاء الحوار مع كافة الأطراف المعنية. ويتوازي هذا الأمر مع إجراء مسح شامل لنطاقات المشكلة. ومع وضع الشركة أو المؤسسة في الاعتبار، يتم تحديد أهداف التفويض بكل وضوح: زيادة الفعالية، تعزيز المبيعات والمكاسب الصافية، التغلب على عقبات التواصل، دمج الثقافات، إنشاء ثقافة جديدة فيما بين الشركات وفي داخل الشركة نفسها... الخ.

تأخذ تلك العملية ما بين 3-5 أيام.

ب. التكامل

تعد هذه المنهجية بسيطة وواضحة: جمع الأطراف سويا والتوصل إلى حل مقبول ومستدام للمشكلة. ويتحقق هذا من خلال عميلين: **الأول** عن طريق عملية مصممة خصيصا تتضمن قيادتهما بشكل ملائم وبيان مزايا التواصل المفتوح لكل منهما. **والثاني** عن طريق مكان الاجتماع، الذي يكون في بيئة ثقافية غير مألوفة لنا، حيث المكان المشبع بروح الطبيعة والتاريخ. يعمل هذا على خلق وعي استثنائي وجو يدعم التفاهم المتبادل. يتقابل الأطراف لفترة لـ 3 - 5 أيام ليتباحثوا حول التحديات النوعية التي تواجههم في علاقاتهم والحلول الملموسة المتاحة لديهم.

تعد التقنيات المستخدمة في تلك المرحلة بمثابة أدوات موضوعة خصيصا لعملية التواصل والعمل المشترك والتعلم والتطور المشهود.

تمتد تلك المرحلة، شاملة الإعداد والمتابعة من 5 - 10 أيام.

ج. المتابعة

على قدر أهمية مرحلة التكامل تأتي أهمية مرحلة المتابعة اللاحقة. تؤكد أن خطط العمل "والمشاعر الطيبة" التي تعقب ورشة العمل الخاصة بمرحلة التكامل لن تذهب أدراج الرياح، وأن النتائج المادية الملموسة قد تحققت.

تعد تلك العملية مستمرة وشديدة الأهمية، حيث تتطلب التحليل والضبط الحيويين طبقا لتطور مراحل المشروع.

تمتد تلك المرحلة ما بين 2-4 أيام لكل فترة ربع سنوية حيث يمكن تولي القيادة من قبل مستشرين من خارج الشركة أو أشخاص ذوي تدريب متخصص من داخل الشركة أو المؤسسة.

4. المزايا

يمكن استنباط المزايا الخاصة بعملية كنتلك من منظورين اثنين على الأقل:

أ. منظور الموظفين

بوصفك مديرا، موظفا أو شخص عادي، تكمن مزايا تلك الأداة في احتمالات النمو والتطور الفردي، تعزيز مهارات التواصل، إنجازات أفضل للموظفين والأهداف الاحترافية، موقفا أكثر توازنا وانفتاحا واعتدالا نحو العالم المحيط بالمرء.

ب. منظور الشركة

على مستوى الحقائق الواقعية، يمكن زيادة الكفاءة المؤسسية داخل المؤسسة وفيما بين المؤسسات فيما يتعلق بمعدلات التنفيذ الأكثر سرعة، وقت الإنتاج الأكثر والجودة المحسنة، كما يمكن زيادة المبيعات والمكاسب الصافية بنسبة ملحوظة وتقليل التكلفة بشكل فعال.

وعلى مستوى ما يسمى بالموضوعات الخفيفة، يمكن أن يصل المناخ الثقافي داخل المؤسسة وبالتفاعل مع العالم الخارجي إلى ذروة معايير الجودة والكفاءة، كما يمكن اعتبار عناصر مثل الثقة، الفهم المتبادل والمواقف المعتدلة بمثابة حجر الزاوية لأي علاقة ما.

5. المنافسة

ما الذي يدعوننا أن نؤكد أننا قادرون توفير تلك الخدمات الاستشارية بشكل تنافسي سليم، إن لدى كل من شركائنا سنوات طوال من الخبرة الاحترافية العالمية متعددة الثقافات، حيث يدركون تماما ماهية المتطلبات اللازمة للبيئة التجارية الايجابية التي تستهدف الربحية.

لهذا، كان شركائنا وما يزالون يعملون في العديد من الدول ويحتكون بالثقافات والعقليات والقيم المختلفة.

ولكوننا محترفون، كل يتنافس في مجاله، فإننا نتمتع كذلك بدرجة عالية من الفهم والصبر وسعة الأفق، وهي السمات التي تظهر في كل ما نفعله: فنحن رجال أفعال لا أقوال!

