



رهیاری

موفقیت، خودشناسی، کسب و کار، آینده ی ایده آل، عادت های موثر، افراد موفق.....

هر روز صبح که از خواب بیدار میشویم خیلی از ما، خودآگاه یا ناخودآگاه این کلمات را مرور می کنیم همچنین روزی که در پیش داریم را، اهداف، آینده مان و رویاهای مان

در مروری کوتاه فاصله خودمان را با آدمی که دوست داریم باشیم احساس می کنیم، مطالعه می کنیم، پادکست گوش می کنیم، ویدیو می بینیم، اما هر چه بیشتر می گذرد احساس می کنیم هنوز تغییر محسوس و پایداری نکرده ایم، بعضی از ما هم وقتی شروع به تغییر می کنیم تمام موانع جلوی چشمان می آید و، فکر می کنیم تقریباً با محدودیت ها و شرایطی که وجود دارد تغییر امکان پذیر نیست.

شروع هایی که به پایان نرسیده را به یاد می آوریم و بیشتر غصه می خوریم، یا سعی می کنیم به آن ها فکر نکنیم، حالا بهتر است یک نفس عمیق بکشیم و سعی کنیم به هیچ چیز فکر نکنیم، خوب کمی آرامش هم بد نیست.

موفقیت برای هر کس با توجه به ابعاد و تجربیات زندگی اش اتفاق می افتد، روزی که تفاوت ها و نیازها و منحصر به فرد بودن مان را درک کنیم مسیر و دریچه تازه ایی برای مان آشکار خواهد شد.

مرور این منظومه هفتاد من کاغذ، درس هایی را به یاد می آورد که بسیار ارزشمند است: جلسه ایی با یک خودروساز داخلی داشتیم، به شدت بر سر این موضوع تاکید داشت که، ما از لحاظ امکانات سخت افزاری اکثر الگوهای شرکت تویوتا را با تمام مشکلات و تحریم ها، تهیه و در مجموعه نصب نموده ایم و به دنبال ایجاد بستر نرم افزاری و فرآیندی آن هستیم تا بهترین خروجی را همانند شرکت تویوتا به دست آوریم، من هم در حال Compile کردن Input ها و Process بیانات مدیر عزیز بودم تا بر اساس فرایند و به روش مد نظر ایشان Output کاملی را ارائه کنم در حال پیش رفتن بودم که، چند If و Function ایجاد شد؟!

آیا این موضوع و شبیه سازی که بیان شد درست است؟ آیا امکان پیاده سازی همان به روش های شرکت تویوتا در شرکت خودرو سازی ایرانی وجود دارد؟

بسیاری از شما عزیزان هم مثل من حتماً خیلی شنیده اید زمانی که به صاحبان کسب و کار می گوئید اسکوپ و اندازه کار را تعریف و مشخص کنند می گویند: ما که شبیه به فلان کسب و کار هستیم، پس به روش های همان کسب و کار پاسخ گوی نیازهای ما هم هست، همان را برای ما پیاده سازی کنید، مسئله کدام است؟! شباهت یا نیاز.

همانطور که می دانید شباهت یک معیار تقریبی است که نشان می دهد: یک شرکت در حوزه و یا منطقه ایی که مشغول به فعالیت است، بر اساس دارایی های طبیعی و ذاتی، و یا با هم افزایی و یا دستیابی به سرمایه و استعداد و مزایای رقابتی دیگر مشاغل در همان حوزه و یا منطقه، قابلیت رشد و بهره برداری یافته است.

اما نیاز یک معیار واقعی است، که با حرکت و رشد سازمان ها و شرکت ها همانند بلوغ و دگر دیسی هر موجود زنده ای متولد می شود، رشد می کند، به بلوغ می رسد و چرخه عمر خود را طی می نماید، و به سطح بالاتری از بلوغ با نیازهای جدیدتری می رسد.

فلذا به روش و یا هر فرایند در سازمان، بر اساس نیاز در همان مجموعه متولد شده، و برای پاسخ به همان نیاز، در همان برهه زمانی کارایی دارد، به همین دلیل به این مدیر عزیز و خودرو ساز داخلی عرضه داشتیم که شما و مجموعه شما دقیقا امکان پیاده سازی همان فرایندهایی که در شرکت تویوتا اجرا و پیاده سازی شده است را ندارد.

برای رسیدن به آینده ایده ال و موفقیت، که هر روز آن را با خود مرور می کنیم صاحبان کسب و کار نیاز به ابزاری دارند که بتوانند یک نظام رشد را بر اساس ابعاد، تجربیات، تفاوت ها، نیازها و منحصر به فرد بودن خودشان و نه شباهت هایشان پایه ریزی کنند و ادامه حرکت با سرعت مطمئنه همانند یک قطار در مسیر ریل گذاری شده را بدهند چرا که سازمان یک موجود زنده است به همین منظور ما معتقدیم "هر کسب و کار، یک راهکار" لازم دارد مختص خودش، باور داشته باشیم این نیازها و تغییر مستمر سازمان ها هستند که چهار چوب سیستم و اندازه آن را تعریف می کنند، و همیشه باید آن را به رسمیت شمرد و مد نظر قرار داد، نه شباهت ها را.

به تحقیق و تجربه پس از اجرای بیش دویست پروژه موفق ERP واقعی در کشور عزیزمان، می توانیم بگوییم نیاز سازمان ها از ۹ اصل اصلی تاثیر می پذیرد:

تکنولوژی

نوع مالکیت

روش مدیریت

سن سازمان

تعارضات سازمانی و گروه های مستقل کاری

بلوغ سازمانی

نوع و ویژگی های خاص صنعت

رقبا

قوانین بالادستی و دولت ها

ایجاد و جاری شدن این تمدن در بستر ERP در سازمان ها نیز خود با گذشت زمان نیازمند تغییر می باشد و با بزرگ تر شدن سازمان لباس قبلی دیگر مناسب نیست و جلوی رشد سازمان را هم می گیرد، در نتیجه فرایندها، ERP و سازمان هم باید با هم رشد متوازن داشته باشند.

"هر کسب و کار، یک راهکار" فراموش نکنید.

