

ان الاداره بتعتمد على الممارسه اكثر مما تعتمد على النظريات بل ان نظريات الاداره والعلم نفسه مبني على الممارسه اللي بتحصل على الارض وعليه احنا ممكن نطلق على الاداره اسم العلم الحر على مر التاريخ الاداره موجوده وحيويه مره في بناء الاهرامات تنظم العمالي تحت صاروه الحرس ومره موجوده في الشؤون الداخلية للدوله تحت اسم وزير او حكيم ويدا يتطور المصطلح وتعقد العمليات الاداريه لحد ما بقت الاداره علم وشخص وبرده تطورها لم يعني عن ان الاساس في الاداره عملية الممارسه والتجربه طب يا ترى امتي بدا علم الاداره الحديث في التشكيل قصتنا بتبدأ مع تيلر اشهر علماء الاداره على مر التاريخ تيلر اتولد 1856 وبدل ما يدخل جامعه هارفارد العريقة اشتغل في احد المصانع وبسبب مهارته وشهرته كان بيتم الاعتماد عليه في اداره انتاج المصانع دي في يوم لاحظ تيلر ان العمالي بيستخدموا نفس نوع الجروف وهم بيرموا الفحم جوه الافران وبردهم بيجمعوا الرماد الناتج من احتراق الفحم هو شاف ان في مشكله وتضييع وقت كبير بسبب سوء التنظيم وبسبب استخدام نوع واحد من الاداوه فبدى يجرب كذا نوع مختلف من الجروف وقسم العمالي على المهمتين وبدا يقيس الوقت اللي بتاخده كل مهمه لحد ما وصل لافضل انواع الادوات واقل الوقت اللي بتحققه واعلى الكثافه والاكثر تنظيم من هنا بدا يكتب كتابه الاول 1911 بعنوان مبادئ الاداره العلميه وده يعتبر المرجع الاول للاداره في العصر الحديث بمفهوم الاهتمام بالانتاجيه والكافاه مع توفير الوقت والجهد مبدا الاداره في الفتره دي كان مرتبط جدا بالكتاب ده وكان ممكن نلخصه فيه ازاى احقق انتاجيه عاليه باقل تكلفه احنا النهارده في الفيديو هنركز على الاداره كفن وهنتكلم عن بعض الادوات اللي لازم كل واحد شغال في مجال الاداره بيقى فاهماها ومستوعب واول واخطر اداه هنتكلم عنها هي فن ابتكار القيمه العملي يدفع ثمنا ليحصل على قيمه لا ليحصل على سلعه او خدمه ايه هي القيمه القيمه هي جوه منتجك اللي بتقدمه هي عالمتك التجاريه اللي في ذهن العملي هي البراند بتاعك هي الحاجه اللي بتربط العملي بيكم شركات كتير بتحاول تقدم لك قيمه من ورا منتجها كوكا كولا مثلا عاوزه توصل مفهوم السعاده في عقل العملي من ورا المشروب بتاعها اوبر عاوزه تزرع مفهوم الخصوصيه والامان من ورا خدمتها في التوصيل كل الشركات بتسعى انها تزرع قيمه قبل ما تقدم منتج وعشان تحقق القيمه دي في طريقين اما ان العملي بيذكر القيمه او ان القيمه بتذكر عمالئها تعال نتكلم على اول حاجه العملي بيذكر القيمه تعال احكي لك قصه شركه شهره اسمها اتايم اتور دوك مايك هارس مؤسس الشركه بداها عشان تقدم خدمه توصيل الطرواد البريديه والشحن العملي مع الوقت كان في شكاوى كثير من العمله من تاخر الطرواد دي تركيز مايك على القيمه مش على السلعه واهتمامه بالعميل خلاه يقدم مزيد من الضمانات عشان ما يخسرهم يا ترى عمل ايه هارس استغل شغله كمبرمج وعمل برنامج او ابلكيشن بيحمل العملي ويستوريه بـ 6 دولار شهريا من خلاله العملي بيتابع رحله الطرد من ساعه ما بيطلع من الشركه لحد ما بيوصل عنده والوقت اللي اخذ ولو الوقت اتاخر عن اللي الشركه رسمما كان العملي بيأخذ فلوس الشحن كامله الغريب انه مع الوقت اقبال الناس على الابلكيشن والاشتراك فيه فق اقبالهم على الخدمه الاساسيه اللي هي توصيل الطرواد ومع الوقت شركات ضخمه زي فيديكس وابس من اكبر شركات الشحن في العالم بداوا يشتروا البرامج دي الشركه مع الوقت اكثرب تركت مجال توصيل الطرواد اصلا وتحصنت في مجال انتاج وتسويقه البرامج بتاعه توصيل الطروق المستفاد من القصه ان تركيز مايك على القيمه خلاه يكتشف عن طريق عمالئه طريق جديد وناجح للاداره ولمؤسسات كثير اهتمامك بالقيمه بيخلي كيانك او انت شخصيا بتتطور بيقى عندك المرونه للتغيير والنجاح ثاني حاجه القيمه بتذكر عمالئها مان كان بيهدف من ابتكار كاميرا كودا تسهيل مهمه المصورين المحترفين في سنة 1988 كان التصوير مهمه شقه جدا لانها بتذكر المصور على التعامل مع الواح زجاجيه ثقيله بيتصب فيها مواد كيميائيه فتره طويله بيستناه لعميل عبالي ما صورته تجهز استeman خلى التصوير شبه اللعبه بسيط جدا بالنسبة لفتره دي وكان شعار الشركه ساعتها اضغط على الزر واترك لنا الباقي اعتقاد استeman انه كده بيوفر على المصورين جهد كبير بس المشكله ان كل المصورين المتخصصين رفضوا المنتج واعتبروا الشخص سعره دلاله على تدني الجوده رفضوا استخدام الكاميرا كودك الشركه كانت على وشك الانفاس ساعتها كان ممكن اسمن يعدل منتجه او يغيره عشان يرضي المصورين بس تمске بالقيمه انه يخلي عمليه التصوير سهل وبسبيطه من خلال منتج الكاميرا ده خلاه يفكر في فكرته الثوريه فيها ايه لو حولت شريحتي من المصورين المتخصصين للعميل العادي ليه ماخليش العميل العادي هو اللي ستخدم المنتج بتاعي بدا استeman يكتف دعايتها على العملاء العاديين ويفهمهم التصوير اكت وبسطت من خلال المنتج وده خلي كوده تحقق مبيعات تاريخيه من خلال العملاء العاديين مش المتخصصين والاختراع ده وصل لايده كل فرد في العالم عشان بيقى دليل قوي ان القيمه ممكن تصنع عمالئها الخلاصه ان الاداره فن وعلم ومن اهم فنون الاداره فن ابتكار القيمه القيمه هي شريان المؤسسات ودليل قوتها مش اهم حاجه الانتاج العالي بالتكلفه القليله لكن برده مهم تحدد وتفتكر القيمه اللي تحتاجها العملي

باتاعك وتبدا من بعدها تحدد انتاجك وعمليات الاداريه القيمه دي اما توصلها عن طريق العميل او انك تقنع بيها العميل الغرض من فلسفة الفالو او القيمه انك توسع من ادراكك وتفكيرك من التركيز بس على المنتج لانك تركز على زرع قيمه من ورا المنتج ده في دماغ العميل خليك فاكر السلع والخدمات بتتغير اما القيمه بتبقى وبتريد