

تعليق المحرر: إعادة الإعمار بعد الحرب في اليابان كان له تأثيراً بالغاً على أكيو ماتسومورا مما أدى إلى قضاء مدة عمله في بناء الجسور مع الشعوب عبر القارات والحضارات. في سنوات 1970، ارتبط بصندوق السكان التابع للأمم المتحدة وأمضى عدة عقود في الهيئة العالمية بما في ذلك القيام بمهمة مستشار دائم للأمين العام لبرنامج الأمم المتحدة للتنمية، الذي هو بمثابة ثاني منصب من حيث الفعالية في المنظمة.

أدار بالتعاون مع مخائيل جورباتشوف أول محاولة لجمع التبرعات لصالح الصليب الأخضر الدولي. وأصبح من جراء هذا المسعى الأمين العام للمنظمة وعمل عن قرب مع حكومة هولندا بقيادة رئيس الوزراء لوبيرس الذي رصد المال وعين سيكريتاريا في لاهاي.

حاز أكيو على "منحة عبقرية" من مؤسسة ماكآرثر واستعمل الأرباح لتنظيم المنتدى العالمي للقادة البرلمانيين والروحانيين، المنتدى الذي هو في طليعة المجموعات في العالم في تعزيز الحوار بين حقلي الإيمان والحكومة. وكانت هذه المجموعة فعّالة في التنمية الشخصية للعديد من القادة الوطنيين عبر الكرة الأرضية.

طوال مدة عمله جمع معاً الأشخاص الذين كان من الصعب جمعهم: عرفات ورايين، المسؤولون في حكومة الصين والدالاي لاما، والكثير غيرهم. لا توجد كلمة في اللغة الإنكليزية يمكن أن تصف موهبته الفريدة: إنها تتخطى الوساطة، وهي منبثقة عن الإحترام الذي يفرضه والنابع من الواقع بأنه مواطن عالمي مثالي.

قامت نانسي روف في شباط (فبراير) بهذه المقابلة التي تتراوح من عمل حياته إلى الإتجاهات العالمية الحالية.

ن ر: أود بدء هذه المقابلة بالطلب إليك ان تمضي عشر دقائق فقط بسررد قصتك.

حسنأ، عندما كنت شابأ اجتاز في داخلي تيار قوي. وعندما كنت في سن الثامنة عشر كان هذا سن حرج للشباب للتنافس ودخول الجامعة. أصبحت مريضا ومكنت في المستشفى ثلاثة أشهر. علمتني هذه التجربة المروعة في المستشفى درسا: لم أخطر هذا المرض. لقد استنتجت التفسير التالي بأن واحد في المئة من افراد جيلي قد يصابون بهذه التجربة في وقت حرج كهذا في حياتهم. بمعنى آخر، واحد في المئة فقط قد يحصلون على فائدة أخرى لم يحصل عليها 99 بالمئة من أصدقائي من دون هذه التجربة. وقادني هذا الاعتقاد إلى الإنفتاح لمستقبلي. وهذا الإنفتاح جعلني اتساءل لماذا نحن نتنافس ضد شخص. ما هي الحاجة إلى المنافسة إذا كان قدرنا قد خطط لنا مسبقا في الحياة؟ اصبحت مؤمنا بالقضاء والقدر.

وهكذا اصبحت في الأساس أكثر ادراكا لقيمة الأفراد بالمقارنة مع التقاليد اليابانية التي خلقت مجتمع مبني على التوافق المتين. كيف ترى نفسك؟ ما هي نقاط قوتك ونقاط ضعفك؟ علينا أن نفهم الوجهتين وما هو الوجه الآخر للميدالية. أصبح لدي اهتمام أكبر بالحضارة. فبينما انت مهتم بالحضارة، فقد تدرك بأن الدين هو جزء من هذه الرزمة.

عندما كنت في سن الرابعة والثلاثون وذلك في عام 1976 في لندن، توصلت إلى الإستنتاج بعد تفكير كثير حول ثلاثة قضايا:

- 1) أليس من الصحيح أننا نعيش تحت مجموعتين من القوانين: قانون الدولة والقانون الروحي؟
 - 2) من يسبب الحرب؟
 - 3) ما هي الحلقة المفقودة في الأمم المتحدة؟
- وتوصلت إلى الإستنتاج بأن الأسئلة الثلاثة جميعا متعلقة بالقادة البرلمانيين والروحيين.

علينا أن ننظر إلى القضايا الإنسانية من وجهة القيمة المادية والقيم الروحية معاً، البيئة العملية والبيئة الروحية، على المدى القصير والمدى البعيد. هذا هو العنصر الحاسم للنمو الإنساني. فقررت انشاء المنتدى العالمي للقادة الروحيين والبرلمانيين بالتزامن مع الذكرى الأربعين للأمم المتحدة في عام 1985.

لم تكن الطريق سهلة لممارسة هذه النظرية. كيف يمكن وضع الغرور الذاتي للقادة السياسيين والروحيين جانبا؟ كيف يمكن تشجيع الأبعاد الروحية دون الجدل حول المباديء الدينية؟ وكيف يمكن تشجيع اشتراك القادة كأفراد بصفاتهم كأفراد؟ كان هذا لهم جميعا أكبر تحدي.

كامل وجهة نظري هي: منذ أكثر من 23 عام ألقيت خطابا في الأمم المتحدة. لقد تنبأت بأن نوعا جديدا من المواجهة سوف يحل في القرن الواحد والعشرين. فقد رأينا في القرن العشرين حروبا حول الإيديولوجية السياسية. لذلك، إما ان تستسلم اليابان أو تستسلم ألمانيا، أو كان الإستعمار – وفي كل ذلك، كل ما لديك هو وجود مؤسسة الحكومة للإستسلام أم لا.

في هذا النوع الجديد من المواجهة، تكون النزاعات في الشؤون السياسية والعرقية والدينية أكثر تعقيدا من الإيديولوجية السياسية. ما اتمنى هو أن يفهم قادة الأعمال هذه القضية بوضوح وذلك فيما يتعلق بالوضع الجديد الذي سنواجهه هذا القرن. ليس هناك حل عجائبي سريع لهذه القضية إلا تنمية العلاقات الشخصية في المناطق الأساسية وتقدير غنى تنوع الثقافات. فالصورة العامة

المقدّمة من قبل الشركات وقادتها قد تكون عناصر مهمة على المستهلكين أن يأخذوها بعين الإعتبار.

ن ر: وقد فهم السياسيون؟

السياسيون فهموا. القادة الروحيون فهموا. العلماء فهموا. الكثيرون، الكثيرون، الكثيرون غيرهم فهموا. ولكن رجال الأعمال لم يفهموا لأن عقولهم متجهة كثيرا نحو العقل الملموس.

لذلك قررت أن اجتمع مع شخص من أعلى مراتب رجال الأعمال، الذي لم يجتمع معي أبداً من قبل، والذي كان بإمكانه أن يزودني بملاحظاته حول ما قد أقدمه الى الوضع.

تم الإقتراح بأن اجتمع مع الدكتور روبرت لي، المؤسس المشارك في 'لي هكت هاريسون'، واحدة من أكبر شركات الإدارة الإستشارية الدولية في الولايات المتحدة.

قلت، "دكتور لي، لدي موعد معك لمدة ساعتين. سأقدم لك مفاهيمي لمدة ساعة واحدة؛ سأتوقف بعد ساعة تماماً. بعدها، رجاءً هل لك أن تسألني اسئلة من وجهة نظرك، من وجهة نظر رجل أعمال لمدة ساعة؟ سؤالي هو ما إذا قد تكون مفاهيمي وإنجازاتي جذابة لعالم الأعمال أم لا. هذا هو سؤالي الجوهرى."

قال بعد ما انتهت ساعتني، "سيد ماتسومورا، في حياتي،" – يبلغ حوالي خمسة وسبعون عاما من العمر وهو استاذ جامعي، قال، "لقد قابلت الآلاف من رؤساء إدارة ورؤساء شركات. لكنني لم أقابل شخصاً مثلك لديه مقومتان.

"اولاً، لم أقابل شخصاً مثلك لديه علاقات أفقية حول العالم مع أناس في أعلى المراكز في مجال السياسة، جميع الأديان، العلماء، الفنانين، الأمم المتحدة والمنظمات الدولية.

"ثانياً وفي نفس المرتبة من الأهمية،" قال، "ما زلت أعمل منذ سنوات كثيرة نحو المفهوم بأن البعد الروحي-الثقافي، من دون المباديء الدينية، يجب أن يؤخذ بعين الإعتبار عندما نتعامل مع المواضيع الإنسانية. ستكون الحاجة لهذا المفهوم الآن أكثر من قبل خاصة في الولايات المتحدة. عالم الأعمال بحاجة متنامية لإستيعاب هذا المفهوم لصالح التنمية الإنسانية."

قررت عند تلك النقطة أن أرى إذا ما كان بإمكانني خدمة رئيس شركة كمستشار دبلوماسي لإيجاد الحلول التي تتخطى الأعمال، الأوطان، الثقافات وحتى الروح. في معظم العالم، تكون 'فسحة الحل' حيث تلقتي هذه جميعها. في الغرب فقط ننظر بالكامل إلى الجانب المادي من الأشياء.

بينما يدخل العالم إلى القرن الواحد والعشرين فإن التشديد في العلاقات يتحول من معاملات تجارية إلى التشديد على الأخلاق والقيم والروحانية. فالعالم يصبح عالماً حيث الثقافة والروحانية ليسا مجرد تقبل بل يجب أن يصبحا حجر الزاوية في الإجراءات التجارية. إذا لم يقدر رجال الأعمال هذا البعد الروحي-الثقافي فإننا سنواجه مشاكل أكثر في الأعمال الدولية.

"إذاً لديك مقومتان مهمتان لوجهة نظر رجل الأعمال،" قال السيد لي. "الرابط الأفقي والمفهوم الروحي وأميركا بأمس الحاجة لهما الآن، على الأخص."

قلت له، "ماذا تعني بهذا في عبارات عملية؟"

قال، "على سبيل المثال، تستثمر شل للبترول وإنتيل مبالغ هائلة، عدة مئات من ملايين الدولارات، لنقول، في الهند أو أفريقيا، نيجيريا. إنهم يوظفون أفضل حاملي شهادات الدكتوراه، الخبراء الإقتصاديين، لمطالعة مخطط استراتيجية الإستثمار. غير أنه لدى خبرائهم معرفة محدودة برد فعل الناس المحليين."

"لذلك تراهم دائماً يحضرون في المركز الرئيسي للمشاكل عبر البحار. لأن المركز الرئيسي لا يستطيع رؤية الجانبين. لا يمكنهم رؤية رد الفعل المحلي أو وجهة نظره. قدم نظرتك للإشارة إلى الحلقة المفقودة بين الاستراتيجية، وجهة نظر المركز الرئيسي ووجهة نظر المجتمع المحلي. فإذا تمكن أي شخص من الحصول على نصيحة كهذه، فإنها استثمار مؤكد."

"وفي نفس الوقت، إذا قامت شركة بالإستثمار في الهند، فقد يكون لديهم أيضاً كثير من الموظفين في الهند. من الممكن أن يقولوا 'لدينا خبيراً هناك'. لكن ليس بالمستوى الذي بمقدرة السيد ماتسومورا التعبير عنه. لأنهم حتى في أعلى المستويات لا يتكلمون بصراحة. لكن أنت، سيد ماتسومورا، ارتباطك هو مفهوم الإرتباط. سيقول لك الناس المحليون بكل صراحة ما يحبون وما لا يحبون، الشيء الذي لا تسمعه المراكز الرئيسية في أميركا."

"لذلك يمكنك أن ترى الحلقة المفقودة من القيمة السوقية ووجهة النظر الاستراتيجية. ولذلك إرتباطك الأفقي سيزودك بالحلقة المفقودة التي لا يمكن لمئات الخبراء من حاملي شهادات الدكتوراه أن ينتجوها."

عندما اجتمعت لأول مرة مع السيد مارك مودي-ستيوارت، رئيس شركة دانتش الملكية/شل للبترول لدعوته إلى مؤتمر آسيا الوسطى الإقليمي في كينيا في تركيا، عام 1997، جرى الحديث التالي:

"حضرة السيد مودي-ستيوارت، لست بحاجة إلينا عندما تجمع مع أي رئيس دولة في آسيا الوسطى. إنك تقوم بعقد الإتفاقيات مع الرؤساء لإنتاج النفط. غير أن المشاكل ليست مع الحكومات المركزية ولكن على صعيد الجماعات المحلية حيث تقومون بالحفر للبحث عن النفط. ليس بالضرورة أن تكون الجماعات المحلية على توافق مع إتفاقيات الأعمال مع شل التي قام رئيسهم بعقدها. ليس بمقدرة شركة شل للنفط التي تبلغ إيراداتها 185 بليون دولار أن تأتي بهذه الجماعات للجلوس على طاولة واحدة. أما نحن، وبدون قوة مالية، لنا المقدرة على دعوة الجماعات المحلية والناس من مختلف الخلفيات الدينية للإجتماع معاً ليبحث تنمية المنطقة اقتصادياً. هذه المهمة مختلفة لدى كل منهم. مشاركة الفعاليات التجارية ذات أثر حاسم في التنمية الإنسانية."

ن ر: السؤال الحقيقي هو ما هي المنفعة للفعاليات التجارية.

سؤالي هو الآتي: إنني معجب جداً بوطنكم. إنه مختلف تماماً عن وطني بمقدار 180 درجة. لدى اليابان حسّ بالتقاليد وبناء الوفاق، وإدراك عالٍ للبرتوكول. أما وطنكم لا يعتمد على التقاليد، ليس له إدراك بالبرتوكول وليس مكرساً لبناء التوافق. إعتماده على المقدر الفردية. لذلك الفرق هو بمقدار 180 درجة. ولكل من الطرفين ميزاته. هذه ميزة قوية لأميركا ليس موجودة في وطني.

نقطة الضعف هي الجهل – جهل بقية العالم. ربما أمكننا القول أن قوة عظمى يمكنها أن تتجاهل. ربما. لكنه في الأساس جهل بقية العالم.

ن ر: وخبرتك هي عالمية ولسنين كثيرة، كثيرة. ليس فقط علاقتك بالأمم المتحدة، ولكن السفر والروابط وإمكانية الوصول –

ما أودّ قوله لأميركا أنه عليكم أن تفهموا نوع جديد من المواجهة. إن لم يفهموا، فإنهم سيواجهون اضطراب في الأعمال عبر البحار. لأنها ليست كالحروب العالمية الأولى والثانية. وهي ليست حرب إيديولوجية سياسية. إنها نزاع ديني/عرقى، نوع جديد. عليكم فهم البعد الروحي/الثقافي. وإلا، ستحصل لديكم ثغرة ضخمة مع الناس المحليين. لدي اعتقاد راسخ بأنه يمكن للأشياء أن تتغير وتتقدم بواسطة أفراد. يجب ان ينتج ذلك المفهوم من قبل الفرد وليس المؤسسات.

يمكن لأي فكرة تقليدية عازلة أن تسمو بواسطة الفرد فقط. من الممكن أن لا أمثل شخصية نموذجية من اليابان ولا بيروقراطي في الأمم المتحدة. إنني أسعى إلى معنى الروحانية في كل الأوقات.

ن ر: لا، بالتأكيد.

لذلك اعمل لإلهام رجال الأعمال متحدياً إياهم لخلق صورة عامة فريدة وممارسة قيادية. مثلاً، قرر رئيس إدارة جديد لشركة كبرى تأسيس مركز المستشار الدبلوماسي، وحضور الدورة الخارجية لاستراتيجية السوق في الهند. سيراه المستهلكون كنوع جديد من القادة الذي يفهم القضايا الروحية والثقافية المحلية وسيساهم في بناء التوافق. سينظر المستهلكون إلى طريقته الإدارية بنظرة جديدة وسيرون نوعية جديد وأفضل في منتجاته أيضاً. وعلى رؤساء الإدارة تقديم صورة عامة لشركاتهم. هذه علاقات عامة. الجمهور يرى أن رئيس الإدارة الجديد يبذل جهداً لفهم هذا القرن وليس القرن الماضي. هذا ما أراه.

ن ر: كيف ترى دور رجال الأعمال في خلق عالم أفضل أو أكثر سلاماً، عالم منسجم مقارنة مع السياسيين؟ هناك الكثير من الاختلاف والجدل حول هذا. أي فريق سيكون القائد للألفية الثالثة؟

لا أرى حل عجائبي، ما إذا كان ذلك رئيس الولايات المتحدة الأميركية أو إذا كان الأمين العام للأمم المتحدة أو أي مركز، لحل هذه النزعة نحو هذا النوع الجديد من المواجهة التي تنبأت بها قبل 23 عام. لم انتبأ عمّا جرى؟ لمركز التجارة. 'تنبأت عن الظاهرة والنزعات وطابع النزاع. ذلك لأنني أمنت بالطاقة البركانية. التصرف الإنساني قد وُد الطاقة البركانية. إنها تولد من الإنسان؛ الإنسان هنا في الحاضر لا يمكنه إيقافها. فقط الله.

طوال الأربعة أو خمسة ملايين سنة من التاريخ البشري، لم تكن هناك سنة واحدة حيث عمّ السلام في العالم أجمع. وبالتالي وإلى حد ما زالت الحرب معنا مدة أطول بكثير، كثير، كثير، ووقت السلام غير موجود عملياً. لكن على العموم، المهم بالنسبة لي هو الموقف. موقفك يولد إدراكك. وهكذا، إذا أخطأت بالإدراك فلن يقبل الناس أي شيء تقوله حتى ولو استعملت الكلمة نفسها. لن يقتنع الناس ببناء على النظرية. العاطفة الإنسانية ليست مبنية على النظرية. العاطفة الإنسانية هي العاطفة الإنسانية.

حقوق الطبع – 2005، أكاديمية الأعمال العالمية، 428 براينت سيركل، شقة 109، أوجايو،
كاليفورنيا 93023
الأكاديمية هاتف 805 640-3713 فاكس 805 640-9914
العنوان على الإنترنت www.worldbusiness.org
المحرر المتقدم، دافيد زويج، davidz@worldbusiness.org هاتف 510 547-3223

عندما يتعلق الوضع بالنتائج الغير ملموسة فإن لديهم (ذوي الأعمال) صعوبة في رؤية القيمة
فيها. إنهم يتوقعون نتائج ملموسة ومرئية تركز على أساس النظرية الرياضية.