

דוגמה מס' 3 – רגש הבלבול

דוגמה א - בלבול קל במייל

מכתב בין מנהל לבין אגף הרכש:

טקסט מקור

בהתייחס לתשובתך, אם הנ"ל אינו שייך להסכם לעיבוד שכר, אבקשך לדאוג על פי הנהלים, לפטור ממכרז והזמנה חתומה, שכן, הבנתי מתשובתך שהנ"ל פרויקט שעומד בפני עצמו.

טקסט מתוקן

בתשובה לשאלתך אם "מסם" שייך להסכם לעיבוד שכר עם התעשייה הצבאית:
מאחר שהבנתי ממך ש"מסם" הוא פרויקט שעומד בפני עצמו, הרי שממילא על פי הנהלים הוא פטור ממכרז ומהזמנה חתומה.

אבקשך לדאוג להוצאת הזמנת עבודה עד לפגישה השבועית הקרובה ביננו, ב-12.3.23.

הסבר

הבלבול כאן הוא של הקוראים (עיקר מעייננו), לא של הכותבים. מאחר שהמייל המקורי אינו מדויק מספיק, הוא גורם לקוראים בלבול. הם לא מבינים את העובדות לגמרי, וגם לא יודעים מה לעשות בעקבותיו.

דוגמה ב - בלבול וחוסר אסרטיביות בתוכנית עסקית

מנהל פיתוח עסקי הגיש תוכנית עסקית לחברה בשם "שחקר".

מקור

לאחר בחינה מעמיקה של מבנה החברה, השוק שבה היא פועלת, הטכנולוגיה שברשותה וכן שיחה עם מנכ"ל החברה וסמנכ"לית הכספים הגענו למסקנה כי על החברה לשנות כיוון עסקי.

ניתוחים שונים שקראנו מספרים על תקשורת אלחוטית המשדרת ומעבירה נתונים בתוך מסגרת הבית הפרטי. לעניות דעתנו, חברת "שחקר" צריכה לכוון את מאמציה ואת מוצריה לתחום הבית הדיגיטלי האלחוטי.

רעיון נוסף שהעלינו נוגע לעניין השיווק של מוצרי החברה. שיתופי פעולה אפשריים עם חברות להעברת שידוריהם בצורה אלחוטית. שיתופים כאלו בתחום המתפתח הזה יכולים להגביר את המכירות ולהביא לייצוב של מכירות למרות האפיון הגלי של שוק המוליכים למחצה ותקני העברת הנתונים.

תיקון

1. הובלה במהפכת הפנאי – חזון – הבית הדיגיטלי

לאחר בחינה מעמיקה של מבנה החברה, השוק שבו היא פועלת, הטכנולוגיה שברשותה ולאחר שיחה עם מנכ"ל החברה, וסמנכ"ל הכספים, הגענו למסקנה כי על החברה להיכנס לתחום המוצרים בתקן 802.11n שיאושר בעתיד. עם אישור תקן זה, לדעת כל המומחים, יגיע שוק ה-Wireless לשני ביליון דולר בין השנים x ל-y.

כניסה לשוק זה בתזמון מוקדם על ידי השקעה במחקר ופיתוח בתחום עם מוצרים מתאימים, תאפשר לחברה לתפוס נתח שוק משמעותי.

מניתוחים שונים שסקרנו, ניכר כי תחום התקשורת האלחוטית בשימוש הביתי ייתן תאוצה בשנים הקרובות. לכן, לעניות דעתנו, NEVA צריכה לכוון את מאמציה ואת מוצריה לתחום הבית הדיגיטלי האלחוטי, שייתן ביטוי לתרבות הפנאי החדשה המתפתחת.

2. העברת תכנים מקצועיים בצורה אלחוטית

רעיון נוסף שהעלינו נוגע לעניין השיווק של מוצרי החברה. שיתופי פעולה אפשריים עם חברות X-TV ו-Y-TV, להעברת שידוריהם בצורה אלחוטית. שיתופים מעין אלה בתחום מתפתח זה עשויים להעלות את המכירות ולהביא לייצוב במכירות החברה, למרות ששוק המוליכים למחצה עדיין אינו יציב דיו ונתון לתנודות השוק.

הסבר

ניכר שהכותב לא בטוח מספיק במסקנותיו, ולכן הציג אותם בבלבול. חסרה במסמך החלטיות והצגה ברורה והחלטית של ההמלצות.