

عبدالرحمن الذبياني

# هكذا يفكرون

30 طريقة للتفكير بطرق متعددة  
لتحقيق أهداف غير متوقعة

٢٠١٨

دار كليوباترا للنشر والتوزيع

فهرسة أثناء النشر إعداد إدارة الشئون الفنية

الذبياني/ عبد الرحمن

هكذا يفكرون : عبد الرحمن الذبياني

القاهرة : دار كليوباترا للنشر والتوزيع.

عدد الصفحات : 76

الترقيم الدولي : 978-977-6619-73-9

رقم الإيداع : 2018/2767

تصنيف الكتاب :

التفكير- الإبداع



الناشر دار كليوباترا للنشر والتوزيع

المدير التنفيذي : ضحى جبر

رئيس مجلس إدارة : عفاف محمد علي

تصميم الغلاف : محمد عبد السلام

إشراف عام : ماجدة محمد علي

عمليات الإخراج الداخلى والتصحيح اللغوي

(دار كليوباترا للنشر والتوزيع)

المراسلات :

لإتصال: / 0225244534/01019983371 / 01125574129

dar.cleopatra@gmail.com

الطبعة الأولى

جميع الحقوق محفوظة للمؤلف والناشر، ويحظر نشر أو اقتباس

هذا العمل , ومن يخالف ذلك يتعرض للمساءلة القانونية.

بِسْمِ اللّٰهِ الرَّحْمٰنِ الرَّحِیْمِ

إهداء

أهدي كل حروف كتابي إلى أم أولادي / **أم سلطان**  
التي قاسمتني العناء و تحملت معي قسوة القريب وظلم الزمان ، فتعلمت منها كيف  
تسطر عناوين الوفاء على الأشجار وكيف ينقش الصبر على الحجار . ( فالحمد لله على ما  
شاء وما قدر )

## فهرس الكتاب

م	العنوان	ص	م	العنوان	ص
١	المقدمة	٥	٢٢	١٩- التغيير للحاجة	٤٦
٢	بداية الحقيقة	٨	٢٣	٢٠- خطة النهوض	٤٨
	طرق التفكير المتعددة		٢٤	٢١- اهتمامات عاطل .	٥٠
٣	١- حقيقة التفكير	١٠	٢٥	٢٢- الخروج من المعتاد .	٥٢
٤	٢- مثيرات التفكير	١٢	٢٦	٢٣- احتراف هواية .	٥٤
٥	٣- حقائق للتفكير	١٤	٢٧	٢٤- الشعار الملهم .	٥٦
٦	٤- ظروف طارئة	١٦	٢٨	٢٥- المصنع أولاً	٥٨
٧	٥- المراوغة الذهنية	١٨	٢٩	٢٦- البداية من الصفر .	٦٠
٨	٦- التقصي بالبحث	٢٠	٣٠	٢٧- المحاولات المرة .	٦٢
٩	٧- الكسب بالمجان	٢٢	٣١	٢٨- اهتمامات سائح .	٦٤
١٠	٨- حلول بدون أعباء	٢٤	٣٢	٢٩- انطلاقة استثنائية.	٦٦
١١	٩- حلول غير متوقعة	٢٦	٣٣	٣٠- اقتناص فرصة .	٦٨
١٢	١٠- تبادل الأدوار	٢٨	٣٤	كيف ستفكر أنت الآن !!!	٧٠
١٣	١١- كسب بدون جهد	٣٠	٣٥	المراجع	٧٢
١٤	١٢- التجربة المؤلمة	٣٢			
١٦	١٣- التسويق بالنكهة	٣٤			
١٧	١٤- نقل الخبرات	٣٦			
١٨	١٥- الأبواب الخلفية	٣٨			
١٩	١٦- البيع للجميع	٤٠			
٢٠	١٧- البحث عن التميز	٤٢			
٢١	١٨- علاقة بالتعارف	٤٤			

## مقدمة

الحمد لله رب العالمين والصلاة والسلام على أشرف الأنبياء والمرسلين ،سيدنا محمد صلى الله عليه وسلم وعلى آله وصحبه أجمعين ..

إن ما جعلني أكتب هذا الكتاب الذي بين يديك هو القناعة التامة بأن طريقة التفكير هي الوسيلة المساعدة في تكوين الطموحات والرغبات ،وهي العنصر المحدد للتوجهات الشخصية والمهنية والوظيفية تجاه الأشياء ، وأن هذه الطريقة عامل مساعد في تكوين الاهتمامات والقناعات ،فكلما كان التفكير إيجابيا كانت الأهداف ايجابية وذات مستوى عال ، وبقدر الجهد المبذول وبقوة التصميم والإرادة تكون المخرجات وفق التطلعات المرغوبة .

وما أردته في هذا الكتاب ان اوضح طريقة التفكير لأبرز الأشخاص او القطاعات التي حققت نجاحا في مجالها فأحدثت نقلة مهمة في عالم النجاح والإبداع لعينة من شريحة مصغرة جدا محيطة بنا . حاولت أن أسلط الضوء عليها لمعرفة أن التفكير قادر على إحداث نقلة في حياة الأفراد والمؤسسات شرط الإيمان التام بما نريد ان نحققه .

فوضعت عدت اعتبارات عند اختيار طريقة التفكير للأفراد أو المؤسسات - الأمثلة التي سأستعرضها في القادم من الصفحات - أن تكون هذه الطريقة لها هدف واضح ملموس ومحسوس وفي نفس الوقت شكل نقله في التحول من وإلى ،من حالة الفشل او الركود او التكرار الممل إلى حالة ذات بيئة ايجابية من النجاح والتفوق والإبداع فساهمت في إحداث نقلة نوعية وكمية واحترافية في حياة الأفراد أو المؤسسات ، مع اعتبار أن تكون طريقة التفكير غير متوقعة وبنفس الوقت مذهلة ومدهشة ! فحركة واحدة قادرة على فعل نجاح مبهر دون جهد بدني ملفت .

كل طرف التفكير التي ستقرؤها من خلال الصفحات القادمة اعتمدت فيها البحث والتقصي عن طريقة تفكير جديدة غير مستهلكة وجديرة بأن تعرض للفائدة، فأخذت ابحث في مصادر متنوعة موثوق بها، أو مواقع إلكترونية، أو تجارب شخصية مررت بها، أو سمعتها مباشرة من أصحابها فأنت على شكل كتاب .

بالإضافة إلى أنني تعمدت وهي قليلة في بعض افكار المؤسسات أن أخفي اسم المؤسسة أو الدولة أو الماركة خوفا من الملاحقات القانونية باعتبارها أسراراً لا يمكن البوح بها وتجنبنا لذلك ابعدت ذكرها الصريح فالمهم ذكر طريقة تفكيرها .

في الختام كان الهدف من كتابي هذا أن أوضح لمن يقرأ أسطره أننا بطريقة التفكير المتعدد نستطيع أن نحقق ما نريد من أهداف مشروعة بجهد أقل وبوقت اقصر . وبالله لتوفيق.

محبك في الله

**عبدالرحمن الذبياني**

[www.arbi.ws/inf](http://www.arbi.ws/inf)

## قال تعالى في عدد من الآيات :

[أَفَلَا يَعْقِلُونَ (٦٨)]

(سورة يس: ٦٨)

[أَفَلَا تَذَكَّرُونَ (١٥٥)]

(سورة الصافات: ١٥٥)

[أَفَلَا تَتَفَكَّرُونَ (٥٠)]

(سورة الأنعام: ٥٠)

## بداية الحقيقة ..



إن التفكير بطرق متعددة يجعلك تتعامل مع حياتك أو بيئتك بشكل مختلف يميزك عن بقية الأفراد الذين يحيطون بك ، ويفتح لك أبواب النجاح والإبداع على مصرعيها ، إذا انطلقت من قيمك الحقيقية ومبادئك القيمة وأصالتك العريقة ؛ شرط التوازن في ذلك فلا إفراط يفقدك حقيقتك ولا تفريط ينسيك دورك الذي يجب أن تلتزم به .

التوازن والاعتدال في التفكير والتدبر والتأمل والنظر والتعقل في بيئتك أو حياتك يحتاج أن ترجع لماضيك وتتعامل مع حاضرك الذي يشكل واقعك، وان تستشرف المستقبل وفي كل هذه الحالات الثلاث لا بد أن تكون حاضرا في كل لحظة زمانية و مكانية مثلك مثل قائد السيارة.

نعم كقائد السيارة الذي يجب عليه أن يكون متوازنا في نظراته عند قيادة السيارة فلا يفرق في النظر إلى الخلف ويترك حاضره ولا يطيل النظر إلى الأمام ويترك حاضره ففي كلا الحالتين سيتسبب في وقوع حادث ولا يعتمد على المستقبل فقط ولا يسرف في النظر لمستقبله دون الرجوع لماضيه وحاضره .



○ ما عليك فعله:

■ انظر لما يدور من حولك بتمعن ،فالكون مليء بالحالات والأحداث التي تستدعي الوقوف عندها كثيرا .

■ افحص ما يثيرك ويلفت انتباهك وحاول التدقيق فيه من كافة الأبعاد فربما هناك ما يدعوك للوقوف عنده .

■ جرب أن تتعامل مع المثير فحتما ستخرج بنتائج مرضية قد تغير نظرتك الخاطئة للأشياء من حولك .

■ من خلال الممارسة الفعلية ستجد أنك يلزمك التجاوب مع المثير تجاوبا ايجابيا سيغير مجرى حياتك .

○ السؤال المثير الخاص بك :

كيف تستطيع أن توازن باعتدال ما بين ماضيك العريق وحاضرک الحالي ومستقبلک في الغد ؟!

" التفكير من أكثر الأعمال صعوبة ، ولذلك فإن القليلين يقومون به " . هنرى فورد

## حقيقة التفكير



إن الثقة بالنفس دون مبررات تعزز ذلك قد تفقدك حقيقة شخصيتك وقد تدخلك في متاهات لها أول وليس لها نهاية ، قد تجبرك على الرجوع لنقطة الصفر في وقت لا يمكن الرجوع إليه لأن الزمان والمكان تغيرا .

**فقد** كنت في يوم أتصفح إحدى الصحف الأسبوعية وفي صفحتها الأخيرة وجدت مسابقة محدودة بسؤالين : سؤال للأذكياة فقط وسؤال آخر للأشخاص العاديين فقلت في نفسي إنني من فئة الأذكياة سأجواب بسرعة على هذا السؤال لكن أخذت أقرأه عدت مرات دون جدوى أو سبيل أو طريقة لحله .

فعلى هذا الأساس قلت : التواضع جميل ومن يتواضع لله يرفعه! سأجواب على السؤال المفروض للأشخاص العاديين فأخذت أقرأه مرات ومرات وإذا هو أصعب من السؤال الأول هنا توقفت وأخذت اقلب الصحيفة بحثا عن مخرج لعلي أعيد حساباتي من جديد من جراء الصدمة واكتشاف حقيقة ذاتي .

ولكن وبعد فترة من الزمن - أكثر من ثلاثة عقود - اتضح لي جليا أن النجاح والتميز والإبداع ليس له علاقة بالذكاء -لا من قريب ولا من بعيد - وإنما هي طريقة تفكير ( التفكير بطرق متعددة ) مع توفر الوسائل المساعدة لتحقيقه: كالمهارات والقدرات والخبرات والعلاقات والإمكانات والقناعات. وهذا ما سأكشفه في الصفحات القادمة .



○ ما عليك فعله:

- لا تثق إلا بما تستطيع فعله ويتواكب مع قدراتك العقلية حتى لا تخسر أكثر .
- اكتشف قدرتك الذهنية وما مدى صلاحيتها قبل أن يكتشفها الآخرون فتكون قد جنيبت على نفسك .
- حاول مرارا من أنك باستطاعتك فعل ما تريد على أن يكون وفق مهاراتك وقدراتك واهتماماتك الخاصة .
- ابتعد عما لا يقدم لك جديدا لأنك ستخسر وقتا طويلا كان بالإمكان استثماره فيما تعرفه وتستطيع فعله .

○ السؤال المثير الخاص بك :

كيف تستطيع ان تنمي قدراتك للأفضل ؟ عندما تكتشف أنك بالفعل تحتاج للمزيد من القدرات الذهنية التي تساعدك على التعامل مع حياتك اليومية ؟!

" لا أفهم لماذا يخاف الناس من الأفكار الجديدة ، فإن ما يخيفني عادة هي الأفكار القديمة . " جون كيج

## ٢ | مثيرات التفكير



**الأصل** في كل المثيرات التي تحيط بنا التفكير، وهذا أمر طبيعي، لأن الله وهبنا عقلا تميزنا به عن بقية الكائنات الحية فمن غير الطبيعي أنه ومع هذا (العقل) أن لا نفكر ،فصواب تفكيرنا أو خطؤه لا يخرجنا من حدود طبيعية التفكير . وهو قد يصل بنا إلى مستويات عالية من طرق التفكير المتعددة.

فعندما تفكر تحقق ذلك فليس من المعقول أن تقول أو تفعل أو تقرر دون تفكير وإلا ستتكد الخسائر و في أقلها أن تخسر نفسك وحتى لا يكون ذلك سأطرح عليك هذا السؤال وأريد الجواب عليه :

هناك ثلاثة عصافير فوق الشجرة قرر احدها أن يطير فكم يبقى من العصافير على الشجرة ؟!! نعم عرفت إجابتك ستقول : اثنان وهذا خطأ لأنك لم تفكر جيدا بل بطريقتك العادية قلت: اثنان والجواب : هو ثلاثة عصافير لأن الثالث قرر أن يطير ولم يفعل ذلك !!. هذا الأمر ليس فيه ذكاء يميز بعضنا وإنما هو طريقة تفكير وعندما قلت لك خطأ أعرف ذلك لأنني مررت بهذا السؤال كتجربة على أكثر من عشرة عقلاء فجاءت الأجوبة مثل جوابك وللأسف مثل جوابي في أول مرة . !!؟



○ ما عليك فعله:

- ثق بقدرتك العقلية وأنت قادر على الجواب؛ والأمر لا يحتاج سوى لتفكير أكثر .
- لا تبادر بالإجابة مباشرة بل اجعل عملية الجواب تمر بعدة قنوات أولها الفهم والاستيعاب .
- فعل نظام العصف الذهني لتخرج بعدة حلول تسهل عليك اختيار المناسب منها .
- بادر بالفعل الحقيقي عندما تشعر أنك توصلت لشيء ما وتستطيع فعله .

○ السؤال المثير الخاص بك :

كيف تستطيع أن تجعل كل قراراتك تأتي من عملية تفكير عميقة قبل إصدارها !؟



يتحرك تفكيرنا كتحرك أولي مثير عندما نتأمل ملكوت السموات والأرض وما بينهما، ويتحرك عندما نتدبر كل المجريات والأحداث والمواقف التي تحدث بالبيئة المحيطة بنا أو ما حولها، ويتحرك عندما نتعقل و ننظر في الشخوص التي نتعامل معها .فقد قال تعالى :[أَفَلَا يَعْقِلُونَ (٦٨)] (سورة يس: ٦٨)، [أَفَلَا تَذَكَّرُونَ (١٥٥)]،(سورة الصافات: ١٥٥)، [أَفَلَا تَتَفَكَّرُونَ (٥٠)](سورة الأنعام: ٥٠)، (أَفَلَا يَنْظُرُونَ إِلَى الْإِبِلِ كَيْفَ خُلِقَتْ) (الغاشية: ١٧).  
كان آزر يعيش في أرض بابل بالعراق، يصنع الأصنام ويبيعهها للناس ليعبدها وكان له ولد صغير اسمه (إبراهيم) وهبه الله الحكمة وأتاه الرشد منذ الصغر، وذات يوم دخل إبراهيم على أبيه آزر، فرآه يصنع التماثيل، فتعجب إبراهيم من أمر هذه التماثيل، وقال في نفسه: لماذا يعبدها الناس وهي لا تسمع ولا تنطق، ولا تضر ولا تنفع؟! وكيف تكون آلهة، والناس هم الذين يصنعونها؟! . وصارت هذه الأسئلة تراود الفتى الصغير دون إجابة.

ولما كبر إبراهيم وشبَّ أخذ يفكر في هذا الأمر، ويبحث عن الإله الحق الذي يستحق العبادة، فذهب إلى الصحراء الواسعة، وجلس ينظر إلى السماء، فرأى الكواكب والنجوم، واستنكر أن تكون هي ربه الذي يبحث عنه، لأنها مخلوقة مثله تعبد خالقها، فتظهر بإذنه وتغيب بإذنه، وظل إبراهيم في الصحراء ينظر إلى السماء يفكر ويتدبر عسى أن يهتدي إلى ربه وخالقه، فهده الله -سبحانه- إلى معرفته، وجعله نبيًّا مرسلًا إلى قومه، ليخرجهم من الظلمات إلى النور، ومن عبادة الأصنام إلى عبادة الله رب العالمين. (مرسي، ١٢٠١م)



○ ما عليك فعله:

- تأمل في بيئتك المحيطة بك فحتمًا ستجد ما يلفت انتباهك .
- فكر مرارا واستمر في هذا التفكير لتنمية مدركاتك .
- ركز كثيرا عندما تجد ما يستحق ذلك التركيز .
- حول كل الأفكار الجديرة بالاهتمام إلى واقع ملموس في حياتك .

○ السؤال المثير الخاص بك :

كيف تستطيع أن تتأثر وتؤثر إيجابيا في البيئة المحيطة بك لتعيش حياة أكثر اقتناعا بالواقع الذي أنت فيه ؟!



**قد** تصنع الظروف الطارئة عند بعض الأشخاص تميزا عن بقية الآخرين بعدة عوامل مساعدة في تكوين شخصيتهم كسرعة البديهة في التصرف قولاً وفعلاً في مواقف شديدة الصعوبة لا تحتمل أنصاف الحلول بل حلاً يساعد على الخروج من دوائر الظروف الصعبة بأفضل طرق ممكنة وبدون خسائر أو بأقلها .

هؤلاء الأشخاص مما يملكون هذا النوع من التفكير قادرون على السيطرة على زمام الأمور في سرية تامة في أحلك الظروف والخروج منها بانتصار الأبطال فحذيفة بن اليمان رضي الله عنه كان يملك هذا النوع من التفكير عندما دعاه الرسول صلى الله عليه وسلم يوم غزوة الخندق ليتوغل بين صفوف المشركين في الظلام الحالك لينظر ماذا يفعلون؟! .

فدخل حذيفة رضي الله عنه في القوم وتوغل بينهم وجلس والريح وجنود الله تفعل بهم ما تفعل لا تقر لهم قدرا ولا نارا ولا بناء، فقام أبو سفيان من باب الحذر والأمان وخوفا من خروقات في صفوف جيشه من قبل المسلمين قائلا : يا معشر قريش لينظر امرؤ من جليسه فقام حذيفة بتفكير مباغت وسريع وأخذ بيد الرجل الذي كان بجانبه فقال له : من أنت؟ قال: فلان ابن فلان. (ابن هشام، ٢٠٠٩ )



○ ما عليك فعله:

- مرّن عقلك على التعامل مع الظروف الطارئة كخبرة جديدة بدل الهروب منها .
- تأكد أن الظروف الصعبة هي التي تصنع الشخصيات القوية .
- اهدأ عندما تصادفك تلك الظروف الطارئة وفكر فيما تريد فعله فحتمًا ستخرج بفعل يرضيك .
- واجه ما يصادفك من ظروف شديدة باختيار حل أكثر سهولة و أقل خسارة .

○ السؤال المثير الخاص بك :

كيف تستطيع ان ترقى من نمط التفكير الخاص بك إلى مستويات تفكيرية أعلى و أكثر سرعة و أفضل تجاوبا مع الأحداث والأشياء ؟!



**تعتمد** هذه المراوغة الذهنية على مجابهة التفكير بالتفكير فتحدث مراوغة ذهنية باطنية عالية المستوى بين طرفي الحق في سبيل اخذ حق او تركه بهدف اكمال مستحق يتعلل به كلا منهما في سبيل مصلحة مشتركة .

تزامن بناء فندق في مرحلته الأخيرة في أحد الدول الخليجية مع الأزمة العالمية ، فاستشعر العمال بأنهم قد يفقدون وظائفهم بعد الانتهاء من هذا الفندق فبدأ مسلسل المماطلة بهدف تأخير تسليم المبنى ، فتارة يعللون ذلك بالأجواء المناخية التي لا تسمح بالعمل وتارة بأن وقت صب (الإسمنت) غير مناسب، و تارة إضراب و تارة أخرى طلب زيادة رواتب وكل ذلك من أجل طلب توقيع عقود عمل طويلة الأجل .

ومن الصدف أن أحد المسؤولين بالشركة عرف أن تلك المبررات التي يتحجج بها العمال ليس إلا محاولة منهم لتعطيل العمل وخوفاً من عدم تجديد عقودهم ، ولأن فترة تسليم المشروع قد حانت ، لم يتأخر المسئول وطلب اجتماعا سريعا مع مسئوليهِ و مدرائهِ وأخبرهم بالامر . وطال بهم الاجتماع لمدة ٤ ساعات للبحث عن مخرج لتلك المشكلة وللأسف لم يخرجوا بحل مثمر و قرروا رفع الأمر للرئيس التنفيذي بالشركة. وعندما عرضوا الأمر على الرئيس التنفيذي ابتسم وقال: هل أنتم أبلغتموهم بأننا لدينا ٣ مشاريع سيبدأ العمل بها بعد ٨ أشهر !!أجابوا: لا فقال: أبلغوهم الآن ..وبالفعل تم إبلاغهم. وما كان منهم إلا أن أنجزوا هذا الفندق أو المتبقي منه بسبعة أشهر فقط. إنه تحول غريب مثمر بسبب نوعية تفكير الرئيس التنفيذي وللعلم لم يكن هناك ثلاث مشاريع سيبدأ العمل بها بعد ٨ أشهر ، ولم تنه عقود العمال !!



○ ما عليك فعله:

- لا تبالغ في مشاكلك فيصعب عليك حل اسهلها  
فتتراكم وتكبر ويصعب حلها .
- أعط للمشكلة وقتا للتفكير لتحصل على كافة  
تفاصيلها التي تعينك على حلها .
- شارك الآخرين من نفس الاهتمامات عندما لا تجد  
حلا مناسباً .
- ثق أن لكل مشكلة حلاً فالأبواب الكبيرة تفتح  
بمفاتيح صغيرة .

○ السؤال المثير الخاص بك :

كيف تستطيع أن تمارس التفكير عندما تصادفك مشكلة تحتاج  
لحلول سريعة وفي نفس الوقت ناجحة !؟



**أفضل** وصف لهذا التفكير أنه عند الرغبة في تحقيق هدف مهني أو شخصي أو وظيفي فإنه يفكر بطريقة البحث والتقصي ، يبحث في أدق التفاصيل الموصلة لما يريد ويتقصاها من كل الجوانب والأبعاد وينتج عن ذلك ان تكون صورة الهدف واضحة فيضرب ضربته بطريقة غير متوقعة فتكون النتيجة إصابته للهدف .

خسرت شركة أهلية تعمل في مجال الحراسات الأمنية وهي أكبر شركة في هذا المجال مناقصة كانت في متناولها عندما دخلت شركة صغيرة تنافسها على مناقصة مغرية وكسبت هذه الشركة الصغيرة أول مناقصة لها من بين أنياب الشركة الكبرى دون تعب أو إرهاق مالي.

كسبت هذه الشركة الصغيرة بسبب طريقة تفكير مديرها التنفيذي الذي لم يعتمد على شهاداته العليا أو دوراته التدريبية وإنما اعتمد على طريقة تفكيره في مثل هذه المواقف التي تتطلب قدرا كبيرا من التفكير العميق .

ذهب المدير التنفيذي شخصيا لأحد رجال الحراسات الأمنية الأهلية العاملين في الشركة الكبيرة المنافسة في احد المشاريع التي تشرف عليها وسأله عن مقدار ما يتقاضاه من راتب شهري فعرف المقدار الشهري ثم بحسبة سهلة وميسرة – وليس بدراسة جدوى – ضرب مقدار الراتب الشهري بعدد الحراس المطلوبين لمشروع المناقصة ، ثم ضربه بعدد أشهر مدة العقد فخرج له ناتج ما تقدمت به الشركة الكبرى ، ودخل المناقصة بعتاء أقل بقليل من ذلك مما مكن شركته الصغيرة من كسب المناقصة بفضل الله تعالى ثم بفضل طريقة تفكير مديرها التنفيذي .



○ ما عليك فعله:

- اعلم أن لديك كنزا يسكن في رأسك يجب عليك استغلاله الاستغلال الأمثل لتحقيق ما تريده .
- أنت قادر على كسب المزيد من الصفقات والمناقصات والمزايدات شرط ان تؤمن بقدراتك العقلية . .
- تذكر أن البقاء ليس للأفضل بل للأشخاص الذين يفكرون في كل صغيرة وكبيرة تؤمن لهم البقاء بشكل أفضل وأمثل .
- اعلم أن الحياة لعبة أنت محاسب على أي خطوة تخطوها بدون تفكير عميق أو حركة في غير مكانها.

○ السؤال المثير الخاص بك :

كيف تستطيع أن تستثمر عقلك الاستثمار الأفضل الذي يحسن صورتك الشخصية والمهنية والوظيفية !؟

"إذا لم يستعمل الإنسان دماغه فلن يمضي عليه وقت طويل  
حتى لا يجد دماغا يستعمله". تمسون

الكسب بالمجان | V



**أفكار** عظيمة تقدم بالمجان بطريقة مباشرة لأكبر شريحة ممكنة وبطريقة أخرى غير مباشرة تستغل هذه الشهرة بتقديم خدمات إعلانية مدفوعة الثمن والتي تدر عليهم اموالا طائلة ، ومع زيادة مستويات الشهرة التي تأتي أما بالمتابعة أو المشاهدة أو حسب الظهور او النقرة ترتفع قيمة الإعلان .

فكرة إنشاء صفحة بحث (قوقل) المجانية على الشبكة العنكبوتية فكرة كبيرة تحولت بعدها إلى إمبراطورية اقتصادية تدر مالا من خلال الخدمات المصاحبة لصفحة البحث المجانية والتي أصبحت أكثر شهرة وأكثر معرفة وأكثر فائدة وأكثر تنافسية وأكثر ربحا .

فخدمة الإعلان على سبيل المثال عبر محركات البحث النصي أو المصور بقوقل عن طريق ( AdWords, AdSense ) ومؤخرا على (اليوتيوب) فكرة مبتكرة وتعتمد على أن الكل رابح عند الإعلان معها ! فصاحب الخدمة يعلن وهو في هذه الحالة يراهن على نجاح منتجته وقوقل تراهن على شعبيتها وعدد مشاهداتها الهائل وأفكارها المتجددة التي كانت مقبولة وخاصة في خدمة تقديم الإعلان المصور بالاتفاق مع أصحاب المواقع ( المدونات والمنديات و مراكز التحميل والمواقع الإخبارية ... ) والذين يظهر الإعلان في مواقعهم بمقابل مادي هم رابحون باحتساب كل نقرة بمبلغ يدخل في أرصدهم شهريا .

الطريف في الأمر أن هذا النقرة أصبحت غير مستقرة نتيجة للمزايدات مما يعني أن سعر النقرة في ارتفاع بسبب قوة المضاربة عليه من قبل الشركات الكبرى المعلنة التي تريد أن تمرر خدماتها بطريقة مضمونة وناجحة .



○ ما عليك فعله:

- أنت تستطيع بل تقدر أن تحول الأشياء الجميلة إلى أرباح كبيرة .
- اعرف حجم قدراتك لتعرف حجم ما تستطيع فعله لاحقاً .
- داوم على تحسين تلك الأشياء الجميلة حتى تكون جميلة عند الآخرين .
- احرص على المصداقية عند تقديم الأشياء بمقابل مادي او بدون ذلك .

○ السؤال المثير الخاص بك :

كيف تستطيع أن تحول الأفكار المجانية التي تخدم الآخرين إلى أفكار مربحة ذات جودة عالية !؟

" العقول كمظلات الطيارين ، لا تنفع حتى تفتح "  
اللورد توماس

حلول بدون أعباء | ٨



**أن** تستنبط الأفكار من احوال السوق الملحة في عالم التنافسية فذلك يتطلب البحث عن حلول ناجحة تخدم المشاريع السوقية حتى لو تطلب الأمر في بعض الأحوال التفريط في أقسام أو أجزاء من الهيكل المؤسسي للقطاع في سبيل التقليل من التكاليف والأعباء المالية والقوى البشرية ليخرج منتج صالح للبيع بأقل تكلفة وبجودة عالية .

تبلورت فكرة شركة مشهورة في صناعة الإلكترونيات الكهربائية بأن تخفض تكلفة مصروفاتها أول خطوة من خطوات النجاح عالميا بأن بدأت نشاطها بدون مصنع واعتمدت على عنصر المبيعات كأساس في تعاملتها وتوجهاتها فكانت فكرة أقرب إلى المغامرة إذ لا يمكن أن تبيع دون ان تنتج الخدمة أولا ..

هذه من وجهة نظرك ونظري ولكن الشركة تركت إنتاج الخدمة إلى شركات متخصصة في هذا المجال وفضلت تقديم طلبات تصميم منتجاتها لهذه الشركات المتخصصة بمواصفات معينة ذات جودة عالية وبأسعار أقل على أن يكون المنتجات باسمها ، موقعا بشعار شركتها المختصر معتمدة بعد ذلك على إدارتين مهمتين في عالم المال والأعمال لبيع منتجاتها : إدارة الترويج الإعلاني ، وإدارة التوزيع ونقاط البيع فحققت نجاحات باهرة في مجالها .



○ ما عليك فعله:

- فكّر كيف تتخلص من التكاليف المالية المرهقة التي تلحق بك وبقطاعك .
- حاول أن تتخلص من الكيانات الزائدة على مشروعك والتي تشكل عبئاً مادياً مرهقاً .
- قدّم حلولاً ناجحة في حالة أنك تعمل على خفض التكاليف المرهقة .
- اعمل على إيجاد بدائل جديدة مبتكرة وبنفس الوقت لا تكلف جهداً بدنياً أو مالياً عليك او على قطاعك .

○ السؤال المثير الخاص بك :

كيف تستطيع أن تتخلص من المكون الإضافي للهيكل المؤسسي لمشروعك دون أن يكون له تأثير مادي أو معنوي سلبي على أعمالك ؟!

"إن العقل هو الذي يجعلك سليما أو مريضا ، تعيسا أو سعيدا ، غنيا أو فقيراً ". ادموند سبنسر

## ٩ | حلول غير متوقعة



**نصدم** كثيرا عندما نصادف مشاكل في حياتنا العملية أو المهنية أو الوظيفة ونصاب بحالة من المفاجأة الغير متوقعة بعد خسارتنا المريرة ماليا ومعنويا عندما نكتشف صدفة أنه كم كان الحل قريبا جدا منا .

كما حصل لمدير تنفيذي بشركة في (نيوزلندا ) عندما صرف ملايين (الدولارات) ليحل مشكلة تأخر الموظفين في الدوام الصباحي فعقد البرامج التدريبية والملتقيات والورش المهنية وجلب المستشارين خلال فترة طويلة ولم تحل هذه المشكلة .  
وعند نزوله في ساعة متأخرة من النهار أوقفه بواب الشركة وقال له : أراك صرفت ملايين في حل مشكلة التأخر في الدوام بينما الحل لا يكلف كل ذلك .. هنا استغرب المدير التنفيذي من قوله وقال بسخرية : وهل لديك الحل .. ؟ ففاجأه عندما قال له نعم : الحل بسيط جدا .. ما عليك إلا أن تلغي ٣٠٪ من مواقف سيارات الموظفين المظلة .. فعمل المدير بفكرة البواب وكان حلا ناجحا إذا أصبح الموظفون يتسابقون مبكرين في كل صباح للحصول على موقف لسيارتهم ، وأما الآخرون من الموظفين الذين لا يجدون موقفا فقد كانوا يركنون سياراتهم جانبا .. وبطريقة التفكير السهلة حلت مشكلة الشركة دون أن تكلف ميزانيتها مبالغ باهظة !!..



○ ما عليك فعله:

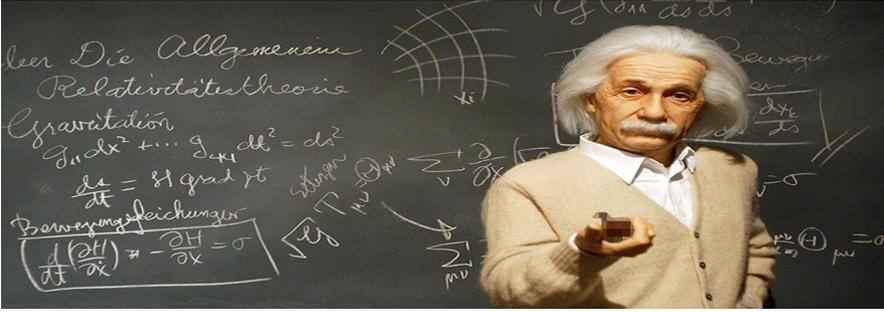
- ابحث عن الحلول في كل مكان في مؤسستك او قطاعك التجاري .
- عمم المشكلة على كل الموظفين لديك من قمة الهرم الوظيفي وحتى قاعدته .
- أجمع كل الحلول التي توصلت إليها ورتبها حسب أهميتها بالنسبة للحل الناجح للمشكلة .
- اختر الحل المناسب وعمم التجربة ليستفيد منها الجميع .

○ السؤال المثير الخاص بك :

كيف تستطيع أن تعمم مشكلة وقعت بها شركتك او قطاعك الحكومي بأسلوب الورش الدائرية لتحصل على أفضل النتائج في وقت قصير !؟

"التردد وإطالة التفكير في القيام بعمل ما .. غالباً ما يتحول سبباً لإبطائه." يونغ

تبادل الأدوار



**توليد الأفكار الغير متوقعة** ليس صعبا وفي نفس الوقت ليس سهلا ! ان تحل مأزقا وقعت فيه أو مشكلة أو معضلة أو موقفا محرجا بوضع سيناريو سريع ومخطط له في نفس المكان والزمان يعتبر بمثابة المخرج او المنقذ بإيجاد أدوات تساعد في حلها .

فأنشتاين فجر يوما من كثرة الدعوات التي تأتيه من كل القارات لإلقاء محاضرات وندوات فأخبر ذات يوم سائقه بهذا الأمر وهو متوجه لمحاضرة ليلقيها في إحدى القاعات العالمية فما كان من سائقة إلا أن طلب منه أن يستريح هذه المرة من إلقاء المحاضرة ويترك الأمر له خصوصا أن هناك شبها كبيرا بينه وبين سائقة بالإضافة أنه تشرب وفهم كل محاضرات أنشتاين بحكم قربته والتصاقه وحضوره الدائم معه !!

لم يتردد (انشتاين) في قبول هذه الفكرة الجديدة فتبادلا الأدوار عند دخولهما القاعة العالمية فالسائق أخذ دور اينشتاين وتوجه للمنصة واينشتاين أخذ دور السائق وتوجه إلى المقاعد الخلفية في القاعة ،فألقت المحاضرة انشتاين ( المزيف) وفي أول بداية المحاضرة حدث ما لا يحمد عقباه بان ظهر برفسور حاد اللهجة معارض شديد لكل أفكار انشتاين وسأل سؤالا محرجا وصعبا لهذا الانشتاين (المزيف) فما كان منه إلا أن جاوب بطريقة غير متوقعة بان سخر من سؤال البرفسور وقال له بالحرف : لن أجيبك على هذا السؤال السهل لدرجة أنني سوف أجعل سائقي الذي يجلس في آخر القاعة يجيبك عنه !!..



○ ما عليك فعله:

- درّب نفسك على استحضار الأفكار التي تتوافق مع توجهاتك وتطلعاتك .
- اكتب الأفكار الجيدة على ورقة على شكل نقاط واضحة ومحددة .
- بادر بطرحها بطريقة غير متوقعة لتكون جذابة ومشوقة .
- راقب ردة الفعل تجاه ما طرحه من أفكار وحاول تحسينها في المرات القادمة .

○ السؤال المثير الخاص بك :

كيف تستطيع ان تبادر بأفكار غير متوقعة في الوقت المناسب  
والمكان المناسب !؟

"على المرء أن يختار أفكاره كما يختار ملابسه و كتبه  
و أصدقائه و مسكنه . " كفاح فياض

## || كسب بدون جهد



**هي** أفكار استثنائية لأناس يختلفون بأفكارهم عن الآخرين كون أفكارهم ظاهرة فكرية نادرة أو مذهلة أو غير مألوفة عند قيامهم بمهمة ما والتي تتسم ببذل جهد بدني أقل إن لم يكن هناك أصلا جهد بدني بل تعتمد على حسابات فكرية داخل مخيلته التي تولد بفكرة كاملة النضج في أقل وقت ممكن .

طرحت مناقصة في إحدى الدوائر الحكومية وكان هناك موظف يستقبل طلبات المتقدمين من الشركات وبجانبه زميله الموظف الذي كان يشاهد حالة تسليم واستلام المناقصات مع كوب من الشاي فقط، وعند انتهاء فترة تسليم المناقصات تقدم زميله وطلب بيانا بأسماء الشركات المتقدمه ثم بطريقة تفكير خاصة (الاستثنائية ) توجه لجميع المدراء التنفيذيين في الشركات – على انفراد طبعاً - والتي تقدمت بمناقصات وأخبرهم أنه باستطاعته تقديم خدمة إرساء المناقصة علي شركتهم شرط أن يأخذ مقابل هذه الخدمة عمولة ١٠٪ ، ودون تردد وافق الجميع على هذه المبادرة .

وبعد فترة من الوقت ظهرت نتائج المناقصات وذهب زميله موظف استقبال المناقصات سائلا عن الشركة التي رست عليها المناقصة !! فبعد أن عرف اسم الشركة التي رست عليها المناقصة توجه مسرعا لمديرها الذي استقبله استقبال الفاتحين مع تزويده بشيك ١٠٪ ونحن هنا نتحدث عن الملايين ..



○ ما عليك فعله:

- تأكد أنك عند فسح المجال للتفكير ستخرج بنتائج إيجابية يكون لها دور في بلورة شخصيتك .
- حاول دائما مع كثرة الأفكار ان تكون شرعية لا يتخللها أي شوائب .
- استثمر الفكرة الجيدة في مكانها الجيد بعيدا عن العقبات والعثرات فأنت من يصنعها .
- ثق بأفكارك ولا تستهن بها فربما تنقلك فكرة ما لمستويات لم تتوقعها بدون جهد يذكر وبأسرع وقت ممكن .

○ السؤال المثير الخاص بك :

كيف تستطيع ان تصنع من الأفكار المميزة اعمالا مميزة بدون جهد وبأقل وقت ممكن ؟!

"إن قوة الفكر قادرة على إحداث المرض و الشفاء منه."  
ابن سينا

١٢ | التجربة المؤلمة



**قد** تكون التجارب الماضية القاسية في حياتك العملية او العلمية ذكرى مؤلمة يجب أن لا تمر عليك مرور الكرام ،بل لابد أن تستخلص الدروس والعبر منها فمعرفة نقاط ضعفك ونقاط قوتك يساعد على الصبر والمثابرة وعدم الكسل أو التكاثر أو الرجوع إلى الوراء وخسارة كل خطوات النجاح ،فاستمر بتطوير نجاحك بشكل متوازن ،وكن كقائد القارب الذي يجدف بعصايتين عن اليمين وعن الشمال لكي يسير للأمام فمتى ما توقف عن العمل بأحد المجدافين حاد القارب عن الاتجاه الصحيح ..!! فقد ذكر المسرحي الشهير شارلي شابلن في مذكراته قصة عن صديق له كان لديه مصنع زاره فيه، فوجده يضع على مكتبه صورة كبيرة في إطار ثمين لرجل تدل هيئته على القسوة والغطرسة ! فسأله : هل هذا أبوك؟ فأجابه : لا .. إنه صاحب المصنع المنافس لي ! وقد بدأت حياتي العملية موظفا عنده فأذاقني المر ! وأنا أحفظ بصورته أمامي لتذكرنني إذا تكاسلت .(شابلن،١٩٩٤ )

قد تكون نتائج مخرجات نتائج التجارب الماضية لا تظهر مباشرة ،و لا تكون مرئية بالعين المجردة بل تأخذ سنين لكي يتم الاستفادة منها . فالمأمون عندما كان صغيرا ضربه شيخه المعلم بدون سبب ، فأراد أن يعرف من شيخه أكثر من مره عن سبب ضربه ؛ وكبر المأمون دون أن يعرف السبب.. حتى أصبح خليفة بعد عشرين عاما فأول قرار قام به هو استدعاء شيخه ليسأله عن سبب ضربه بدون ذنب فقال شيخه عندما قابله : ألم تنسك كل هذه السنوات تلك الضربة فقال : لا والله لم أنس فقال له شيخه :إذا فالمظلوم لا ينسى! وهذا نوع من درس وتجارب الماضي ولكن هذه المرة بالعملية .



○ ما عليك فعله:

- لا تحزن على تجاربك الماضية حتى لا تقع في فخ المراوحة والسكون والخمول الذاتي.
- حاول أن ألا تأخذ التجارب القاسية كل وقتك بل استفد منها في حياتك .
- ثف أن التجارب القاسية تحتاج لطريقة في التعامل معها .
- حاول أن تكون في كل المواقف والتجارب القاسية شخصا قويا .

○ السؤال المثير الخاص بك :

كيف تستطيع أن تحول المواقف القاسية التي مررت بها إلى تجارب سعيدة ؟

"الفشل نوعان : نوع يأتي من التفكير بدون فعل ، و نوع يأتي من الفعل بدون تفكير." جون تشارلز سلاك

## ١٣ | التسويق بالنكهة



كل الماركات العالمية تبحث عن الفكرة التسويقية أو الإعلانية السهلة والواضحة التي تخدم منتجاتهم باستقطاب عملاء جدد وزيادة المبيعات مع غرس قيمة الولاء لمنتج و المحافظة على المصداقية في ظل التنافس المحموم بين كل هذه الماركات إلا ان أغلب نجاحات الإعلان تأتي عند ما يقدم بجودة عالية وبأسعار غير مرتفعة .

ابتكر مقهى دانكن دوناتس " Dunkin' Donuts " في كوريا الجنوبية راديو النكهة لزيادة الزبائن للمقهى ثم زيادة الإيرادات فكانت الفكرة تعتمد على عبوة معطر بنكهة القهوة بصوت راديو تركب هذه العبوة في الباصات والقطارات والممرات وفي الأسواق التجارية فتبخر في وقت زمني مبرمج كل فترة في هذه الأماكن مع صوت الراديو الذي تنطلق منه صوت " يدعو لزيارة دانكن دوناتس " Dunkin' Donuts "

وبالفعل نجحت هذه الفكرة في استقطاب الزبائن مباشرة بإحداث مزاج رائع عند الزبائن برائحة القهوة مما يجعلهم يتوجهون سريعا نحو أقرب مقهى دانكن دوناتس " Dunkin' Donuts ". وكانت النتائج مبهرة بهذه الطريقة إذ حصلوا على ٣٥٠ ألف زائر بزيادة ١٦٪ وبزيادة مبيعات ب ٢٩ ٪ وكل هذا النتائج بسبب فكرة مبرمجة تربط العقل بالنكهة والصوت.

( ٢٠١٢ ، binq8 )



○ ما عليك فعله:

- ثق بأن الأفكار التسويقية فن قبل ان تكون دراسة علمية .
- كون أفكارك الجديدة بعد دراستها على أرض الواقع لتكون مناسبة عند طرحها .
- ابحث عن الجديد الممتع في أفكارك شرط أن تكون ذا جودة عالية وقصيرة الوقت ومناسبة للمكان .
- أجعل أفكارك لا تنس بإحداث قصة تربطها بفكرتك الرئيسية .

○ السؤال المثير الخاص بك :

كيف تستطيع ان تخرج فكرة إعلانية لاهتماماتك التجارية بأقصر وقت وبأقل تكلفة . ؟



**عندما** نخرج من قمة الخسائر الفادحة ومن اقصى حالات الحزن الألم واليأس بعد التكبد بخسائر هائلة وكوارث بشرية واقتصادية واجتماعية في كل مناحي الحياة بشمعة أمل تضيء لك الباقي المتبقي من الجزء الضئيل وتحوله إلى نور مشع بأفكار تحويلية من نهاية الحياة إلى البداية ، من قصة فشل إلى قصة نجاح بدأت بنقل الخبرات من قطاع توقف نهائيا لسبب من الأسباب إلى قطاع حيوي جديد يكون هو الدخل القومي للدولة فهذا بحق يعتبر من مصانع النجاح .

عندما قامت الحرب العالمية الثانية وبعد هزيمة اليابان وخسارة ٤٠٪ من البنية التحتية نتيجة هذه الحرب وقعت اليابان اتفاقية مع الولايات الأمريكية تم فيها منعها من صناعة الطيران مما شكل تسرب وبطالة عالية للمهندسين الذين يعملون بهذه المصانع لكنهم وبطريقة تفكير ذكية توجه مهندسو الطيران إلى صناعة السيارات مما أثرى هذه الصناعة كثيرا فخرجت اليابان إلى العالم بفكرة نقل الخبرات من صناعة الطيران إلى صناعة السيارات فصدرت للعالم ثلاثة ماركات عالمية في عالم محركات السيارات " HONDA , NISSAN ,TOYOTA " بهذا التحول وبفكرة نقل الخبرات ..



○ ما عليك فعله:

- تأكد أن الحياة لا تنتهي بكارثة بل تبدأ حياة جديدة بطموحات مبتكرة .
- حول خبراتك عندما تخسر إلى خبرات قريبة منها حتى تكون أكثر قوة .
- جدد خططك بما يتوافق مع خبراتك الجديدة المكتسبة .
- مارس أعمالك وكان شيئاً لم يحدث لتنتقل في عالم جميل يشعرك بوجودك .

○ السؤال المثير الخاص بك :

كيف تستطيع ان تخرج من الأزمات بأقل الخسائر الممكنة دون أن تؤنب نفسك ؟



**عدم** اقتناع عميل بالخدمة المقدمة من قبل أي شركة يشكل خسارة كبيرة لا شك في ذلك نظرا لعدم اقتناعهم بما تقدمه الشركة أصلا أو لغلاء قيمة الخدمة أو لسوء الخدمة أو لشعورهم أنها تفرض عليهم فرضا ،ومن اجل ذلك يلج بعض العملاء للأبواب الخلفية " السوق السوداء " للحصول على المنتج بأقل الأسعار وبعدم الضمان مع قلة الجودة ولكن هي اهتمامات وقناعات راسخة .

الطريف في الأمر أن صاحب الخدمة استطاع أن يتغلب على كل هذه العراقيل ويسوقها من الأبواب الخلفية ( المعاملة بالمثل ) ، و بطريقته المفضلة وبالتعاون مع وسطاء السوق السوداء بأقل الأسعار مع عدم ضمان الخدمة ،استطاع بهذه الفكرة أن يستحوذ على النسبة الهاربة من شراء خدماته بل تحصل على حصة ارباح خيالية شكلت إيرادات تفوق إيرادات العملاء النظاميين !!

وهذا بالفعل ما حصل عندما تحصلت شركة عالمية على حقوق بث نقل مباريات رياضية لمنطقة من المناطق وأصبح على المتفرج أن يدفع مقابل ان يشاهد المباريات العالمية "المشفرة " لكن فكرة التشفير والاحتكار لم تتقبلها شريحة كبيرة من المشاهدين مما جعلهم يستخدمون الطرق الغير مشروعة للحصول على تلك الخدمة من السوق السوداء بأقل الأسعار ،وهذا جعل الشركة العالمية أن تسير على نفس الخط ولكن بالاتفاق مع سماسرة السوق السوداء هذه المرة ببيع كود التشفير وبرمجة أجهزة الاستقبال من الأقمار الصناعية بمقابل مادي، وبهذه الطريقة استطاعت أن تبيع هذه الشركة خدماتها وفقا لكل القنوات ولأكبر شريحة ممكنة بالتراضي بين كل الأطراف .



○ ما عليك فعله:

- ثق بان التنافس موجود وطبيعة تجارية يفرضها الواقع الذي نعيشه .
- الايمان الأكيد أن الاحتكار مفسدة فحاول أن تجد مخارج أخرى تكون أكثر ربحا .
- العمل الجاد في البحث عن طرق تسوق بها منتجاتك شرط البقاء في عملية التنافس .
- اعمل صفقات جانبية تعزز مكانتك السوقية تعمل على انتشار خدماتك .

○ السؤال المثير الخاص بك :

كيف تستطيع أن تخرج من أزمة السمعة السيئة لما تقدمه من خدمات بدون ان تشعرهم بذلك ؟

" وأولئك الذين لا يستطيعون تغيير عقولهم هم سكان المقابر والمجانين والموتى". ايفرتاير



**إن** البقاء على نفس المنتج دون تقديم منتجات متنوعة ومتطورة قد يجعلك تخسر السوق يوماً بعد يوم، خصوصاً في ظل التنافس المحموم على الاستحواذ على سوق قطاع السيارات بين المنافسين لك في نفس (الكار)، والذين يستخدمون أفكاراً جديدة ومتنوعة لاستقطاب عملاء جدد، والتي كانت نتائجها زيادة في حجم عمليات البيع نظراً لزيادة الطلب عليها .

هذا ما جعل شركة مشهورة في صناعة السيارات اليابانية والتي كانت تعتمد على إنتاج سيارات ( البيك أب ) منتجات اوحده في أحد الأسواق الخليجية أن تغيير سياستها الصناعية للسيارات وإعادة هيكلتها التسويقية من جديد معتمدة على فكرة تنوع المنتجات بعمل أكثر من منتج للسيارات بحيث يكون ملائماً ومناسباً لكل فئات المجتمع .

فأنتجت سيارات معتمدة على البيئة الاجتماعية كإنتاج سيارات عائلية كذلك إنتاج سيارات وفقاً للحالة الاقتصادية، فأنتجت سيارات بأحجام صغيرة وكذلك أنتجت سيارات خاصة بالشباب لتكون ملائمة لتطلعاتهم العصرية ولم تنس إنتاج سيارات وفق لتضاريس البلد، هذا التنوع في تقديم منتجات متعددة لنفس المنتج جعلها تستحوذ على الحصة الأكبر من السوق مما جعل منتجها أكثر شعبية مما جعلهم يطلقون على هذا المنتج أن ثمنه فيه.



○ ما عليك فعله:

- نوع منتجاتك في ظل دخول منافسين آخرين يقدمون نفس ما تقدمه .
- ركز بان تكون المنتجات متناسقة مع أذواق العملاء بدراسة ما يحتاجونه ومواكب لبيئتهم .
- اعمل هيكله تسويقية تدعم التنوع الذي تقدمه لعملائك .
- قلل من أسعارك لتكون خدماتك في متناول الجميع ومربحة في نفس الوقت جراء تنوع الخدمات .

○ السؤال المثير الخاص بك :

كيف تستطيع أن تخرج من مشكلة ظهور منافسين لك يقدمون نفس خدماتك ؟



**إن** التفرد اللافت للانتباه هو التميز في كافة المجالات بل هو محاولة تقديم الأفضل المفيد لك وللآخرين دون البحث عن الشهرة الخاوية فشكل التميز يتطلب جهدا ومثابرة والكثير من الاجتهادات بغية تحقيق الأهداف المرجوة وقد يكون التميز فرديا أو جماعيا أو بشكل مؤسسي .

حضرت في أحد الأيام مؤتمرا للتربية والإعلام فقدمت أوراق عمل من بعض المحاضرين امحليين والدوليين عربيا وعالميا فالأغلبية قدمت اوراقها بشكل بدائي كالقراءة من ورقة أو العرض الممل إلا محاضرا أسبانيا -لم يحضرنبي أسمه الآن- قدم ورقة عمل مميزة بعنوان "كيف وصل الإعلام إلينا ؟؟" فجلب إلى قاعة المحاضرة ٤ صور أذهلت كل الحاضرين تشويقا وجذبا لما تحمله كل صورة فقد كانت الصورة الأولى صورة "ذئب" و الثانية "فأر" و الثالثة "صرصور" والرابعة "جرثومة".

فأراد المحاضر أن يربط بأسلوب مميز وفعال بين الصور وطريقة وصول الإعلام إلينا ليقول لنا أن الإعلام سابقا كان يعوي كذئب خارج المدينة ثم تحول هذا الذئب إلى فأر يتجول داخل المدينة ثم تحول هذا الفأر إلى صرصور داخل منازلنا ثم تحول الإعلام إلى جرثومة داخل اجسادنا مما أثر فينا قولا وسلوكا .. فوجدت الحاضرين مذهولين لتميز المحاضر بتوصيل ما يريده بطريقة مختصرة وبوسائل ذات دلالات قوية .



○ ما عليك فعله:

- ابحث عن التميز واجعله عنوانك في كل الأعمال .
- داوم على اختيار ما يقدمك للآخرين بشكل لافت ومشوق .
- كن مبدعا في طرحك لتصل فكرتك بقالب وإطار جميل .
- اربط ما تريد أن توصله بمحفزات ووسائل جذابة وسهلة في نفس الوقت .

○ السؤال المثير الخاص بك :

كيف تستطيع أن توصل أفكارك بطرق مشوقة وبروابط ذات صلة بها ؟

" إن العقل هو الذي يجعلك سليما أو مريضا تعيسا أو سعيدا غنيا أو فقيرا ". ادموند سينسر

١٨ | علاقة بالتعارف



**إن صناعة العلاقات بين الناس أمر يحتاج لاحتراافية فليس الكل قادرا على ان تكون علاقاته مقبولة من قبل الآخرين أو يشوبها بعض الاحتكاكات السلبية أو الجمود في تقبل هذه العلاقة التي تصل في بعض الأحيان إلى التهميش أو الرفض.**

**لكن ما فعله مدير مهبط طائرات عندما نقل لمدينة صغيرة أمر يؤكد على اهمية صناعة علاقات مهنية أو وظيفية او حتى شخصية يكون لها تأثير في تكوين أعمال ومهمات جديدة كفيلة بتسيير خدمات شخصية من تحت الطاولة أو فوقها بطريقة مباشرة أو غير مباشرة .**

**عندما نقل هذا المدير وجد عدم اهتمام من قبل مدراء وأعيان هذه المدينة مما جعله يفكر بطريقة تجعل الجميع يتقرب له، وأن يفكك هذا الإهمال و الجمود المقصود أو غير المقصود ليقول للجميع أنا هنا .**

**فبطريقته الخاصة قام بنقل جميع الموظفين الذين يعملون تحت قيادته في المهبط والذين ينتمون لهذه المدينة إلى مدن أخرى مجاورة ، لم يمر على صدور هذا القرار يوم واحد حتى بدأ أعيان المدينة ومدراء الدوائر فيها بالقيام بزيارات خاصة أو اتصالات هاتفية لكي يتوسطوا للموظفين الذين نقلوا بالبقاء تحت قيادته والتي قابلها بالكثير من القبول مما نال عندهم تقدير واحترام المدير الذي خدمهم مما قوى العلاقة بينهم !!!**



○ ما عليك فعله:

- اصنع علاقات مهنية أو وظيفية او شخصية ليكون اسمك دارجا في كل الأوساط الاجتماعية .
- لا تركز للانطواء والسكون بل أشعر الآخرين بوجودك وحيوية ما تقدمه لهم .
- فعل مناطق الضعف في شخصيتك إلى مناطق قوة تريدك تألقا وإبداعا .
- تعامل مع الآخرين بلطف واستشعر اهميتهم ليستشعروا جاذبية شخصيتك .

○ السؤال المثير الخاص بك :

كيف تستطيع أن تصنع علاقات جانبية فعالة بطرق وبوسائل جديدة دون ان تشعر الاخرين بتطفلك ؟



**تفرض** عليك البروتوكولات والأنظمة قيودا تعجزية على طموحاتك المستقبلية، وتكون عثرة في طريق نجاحك وتكون الحاجة الملحة تدفعك بأن تتنازل قليلا لتكسب كثيرا من أجل أن تغير جلدك مع بقاء نفس العطاء .

هذا بالفعل ما فعله (كينيث) هو أحد مصممي الأحذية الذي لم يجد منفذا لبيع بضاعته، فإجبار محلات في الأماكن الراقية مرتفعة جدا يتطلب شروط دفع يصعب تليتها، في حين أن المحلات ذات السعر الرخيص لم يكن يمر عليها من يشتري أحذية غالية الثمن.

فسمع (كينيث) عن مؤتمر يقام في فندق هيلتون بنيو يورك سيحضره ٢٥٠٠ شخص من صفوة متذوقي الأزياء و الأناقة لكن إيجار جناح في هذا الفندق يتطلب مبلغا ضخما، فخطرت برأسه فكرة استئجار شاشة كبيرة و تجهيزها كواجهة عرض لبضاعته مع ضرورة الحصول على أذن لركن شاشة طولها ٤٠ قدم في مدينة نيويورك وفي هذه الحالة يتطلب أن يكون نشاطه وفق خدمات الإنتاج الإعلامي .

وفي سبيل ذلك غير اسم شركته من (كينيث كول) الى شركة (كينيث كول) للإنتاج السينمائي ميلاد شركة أحذية، فجهز الشاشة لتبدو كنافذة عرض يطل بها على جمهوره و استعان بعدد من المخرجين و الممثلين الزائفين و استأجر عددا من الكاميرات الخاوية و أوكل للممثلين المزعومين التكر بشخصية مصورين، و بدأوا بتصوير عارضات (كينيث كول) و هن مرتديات أحذيته فتجمع عدد من المارة على تلك العروض وأعجبوا بها وخلال أقل من ٤ ايام باع (كينيث كول) كل مخزونه من الأحذية وظل على هذا الاسم (كينيث كول) للإنتاج السينمائي لتخليد بدايته . ( ideasowners ، 2012).



○ ما عليك فعله:

- قدم منتجاتك وخدماتك بأقل تكلفة وبأقل الأسعار وبأفضل مكان .
- ابحث عما يوصلك للطريق الصحيح دون جهد بدني او هدر للأوقات .
- كن متميزا فيما تقدم فالجودة سر نجاح المنتجات والخدمات فلا تفرط بها .
- حافظ على اسمك ليرتبط بالمصداقية مع العميل وكن دقيقا في ذلك فهو الصديق الحقيقي لما تقدمه .

○ السؤال المثير الخاص بك :

كيف تستطيع أن تعرض منتجاتك في المكان والوقت المناسب دون أن تهدر مالك ووقتك ؟

"لا ينمو العقل إلا بثلاث : إدامة التفكير، ومطالعة كتب المفكرين، واليقظة لتجارب الحياة." د. مصطفى السباعي

خطة النهوض | ٢٠



**أن** تتسلم قيادة قطاع سقط في هاوية الضياع بمديونيات مالية ضخمة وبسمعة مشوهة قد تكون عملية إعادة البناء صعبة جدا ،ولكن بالقوة والمثابرة وبروح التحدي وبخطط طوارئ مدروسة، تنهض الأشياء وتعود كما هي بل أكثر من ذلك .

فشركة نيسان كانت تعني مبيعات خاسرة و صورة مشوهة شبه مفلسة ومديونيات تتجاوز ٢٢ مليار دولار وبخطة انعاش ذكية من (كارلوس) غصن الذي تسلم إدارة نيسان سنة ١٩٩٩ م الذي حول كل المديونيات إلى نقطة الصفر خلال ثمانية عشر شهراً و إلى شركة من أكبر الشركات الرابحة.

قام كارلوس غصن من أجل تعبئة معاونيه بتنفيذ مبدأ الالتزام بحذافيره وفق القاموس الداخلي للكلمات الرئيسية: "إن الالتزام هو هدف يجب تحقيقه". فما إن أعلن عن خطة الإنعاش حتى أخذ على عاتقه ثلاثة التزامات بسيطة: عودة الأرباح ابتداء من السنة الأولى لوضع الخطة في عام ٢٠٠٠؛ وتخفيض نصف الديون حتى سنة ٢٠٠٢. وهامش تشغيلي يتخطى ٤, ٥٪ حتى عام ٢٠٠٢. فأسهمت عوامل عدة في ترجمة هذه الإرادة في تسريع الامور اشتملت على خلق حس الطوارئ واعتماد إجراءات جذرية لخفض التكاليف مع إبراز ضرورتها وحتميتها. ثم التشديد على المهل المحددة لتنفيذ خطة الإنعاش. ( غصن، ٢٠٠٦ )



○ ما عليك فعله:

- التزم بالأهداف التي وضعتها لمشاريعك وحققها وفق تطلعاتك ورغباتك .
- نفذ أهدافك وأخرجها من أوراقك إلى أرض الواقع لتكون ملموسة ومحسوسة تستطيع مشاهدتها .
- قيم باستمرار ما تحقق من أهداف واعد صياغة الهدف المتعثر من جديد.
- ضع في أجندتك وفي كل مرة مبادئ قيمة تساعد على إنجاز الأهداف .

○ السؤال المثير الخاص بك :

كيف تستطيع أن تخرج الأعمال المتعثرة على أرض الواقع إلى أعمال ناجحة يشار لها بالبنان ؟

" يتكون الاكتشاف من رؤية ما يراه الجميع و التفكير فيما لم يفكر فيه احد " ألبرت سنت جيورجي .

٢١ | اهتمامات عاطل



أن تصنع شيئاً من لا شيء في زمن طغى فيه الحصول على المال والوظيفة معا، وان تكون مجتهدا في تحويل اهتماماتك إلى كائن حي إلكتروني ينبض ويتدفق بتقديم خدمات متعددة وفق تلك الاهتمامات الصغيرة التي تحولت لاهتمامات الآخرين في وقت قصير في محيطك وخارج المحيط أيضا، وتخرج في النهاية من كل تلك الظروف برجل أعمال ثري !!

هذا ما فعله رفعت علي ومن خلال مدونة " بايد كونتنت Paid Content " والتي أطلقها عام ٢٠٠١ ليقدم من خلالها أحدث ما يقدم في عالم التكنولوجيا الاتصالات. فقد كان عاطلا يبحث عن وظيفة محاولا إظهار العمل الصحفي الذي يمكنه القيام به فلم يفكر بان تلك المدونة ستكون شركة تجارية. تشتمل على أحدث أخبار التقنية كأجهزة التليفون المحمول والكمبيوتر النقال ومعظم التطبيقات الرقمية الحديثة وأخبار الشركات التي تقدم هذه المنتجات حتى أصبحت مصدرا للمهتمين بذلك، وداع صيتها .

هذا النجاح والشهرة لفتت المجموعة الإعلامية البريطانية Guardian Media Group والتي تملك صحيفة الجارديان والابوسيرفر الشهيرتين، وقامت بشراء الموقع ومعه موقع آخر مملوك للشركة واسمه Content Next بمبلغ ٣٠ مليون دولار عام ٢٠٠٨. وتحول الشاب العاطل الذي قرر أن يفكر في حل مشكلته واستغلال إمكانياته من مجرد شاب عربي عاطل إلى رجل أعمال يملك ٣٠ مليون دولار. ( الشرق الأوسط، ٢٠٠٨ )



○ ما عليك فعله:

- تعرف على اهتماماتك بالقدر الكبير الذي يكون شخصيتك .
- حول هذه الاهتمامات إلى خدمات احترافية تدر أرباحا مالية .
- داوم على تطويرها بما يتوافق مع معطيات العصر الذي تعيش فيه .
- كرس وقتا اضافيا لمتابعتها وإضافة ما هو جديد متوافق معها .

○ السؤال المثير الخاص بك :

كيف تستطيع أن تحول الاهتمامات إلى خدمات إبداعية تدر أموالا طائلة ؟

"إن المشكلات الهامة التي نواجهها لا يمكن حلها بنفس التفكير الذي كنا عليه عندما خلقنا هذه المشكلات ( أينشتاين .

٢٢ الخروج من المعتاد



**من** ملب المشكلة تأتي الابتكارات وتتولد ، خصوصا إذا تعاملنا معها بطرق علمية من خلال الأبحاث والدراسات وتطويرها لتكون صالحة للاستعمال والاستمرار فتجديد الابتكار يعطيه صفة الاستمرارية .

" هذا ما فعله الأمريكي ( تيري فينبرج ) الذي كان يعاني كل صباح من تناثر أكياس قمامته ومحتوياتها بشكل مفرز بعدما جاست خلالها الحيوانات وعفت عليها الحشرات، وهذا الأمر يتطلب منه إعادة جمع القمامة من جديد كل صباح وتجهيزها وتحضيرها مرة أخرى ليتم التقاطها بواسطة عمال النظافة.

فقرر ( تيري ) البحث عن حل جذري لهذه المشكلة المتكررة، فخرج بابتكار أكياس قممامة يميل لونها للحمرة الخفيفة ، وليس كالمعتاد عليه باللون الأبيض والأسود الجاذب للحيوانات والحشرات بعكس الأكياس بلون الحمرة الخفيفة التي لا ترى بوضوح من قبل المزعجات ، ولم يكتف بذلك بل اضاف للأكياس رائحة تفوح منها رائحة الأنعاع سماها ريبيل ام.

لم يقتصر هو وصديقه على ذلك بل أخذ يفكر ويبحث بتطوير أكياس القمامة فاكتشف أن الأكياس المعتادة تأتي في سمك رفيع يجعل الحشرات والحيوانات قادرة على شم محتويات الأكياس فعمد إلى تصميم أكياس نفايات بسمك يقلل من قدرة تلك الأنوف على التقاط رائحة محتويات الأكياس . " ( العضيدان ، ٢٠٠٧ )



○ ما عليك فعله:

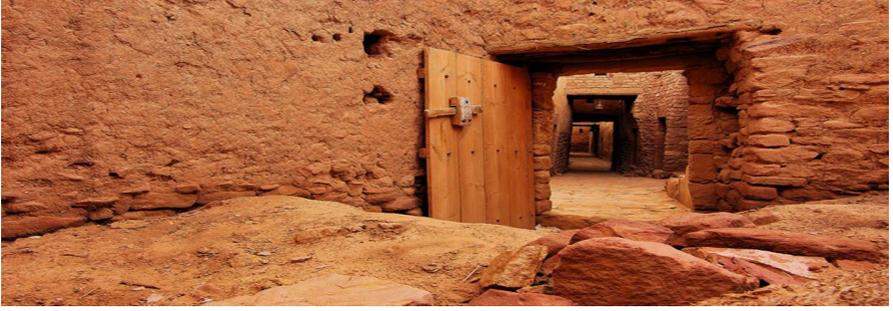
- الإيمان بأن لكل مشكلة حلا هو عنصر بداية النجاح عند الأشخاص الناجحين .
- فكر بالمشكلة من كل الأبعاد وليس بعد واحد لتجد الحل المناسب .
- اختر حلا جديدا مبدعا لم يسبقك إليه أحد ليكون حلا مريحا وفي نفس الوقت جديدا .
- طور ما وصلت إليه من حلول لتتواكب مع كافة الشرئح الاجتماعية فتنشر بسهولة بينها .

○ السؤال المثير الخاص بك :

كيف تستطيع أن تحل المشاكل اليومية وتحولها إلى ابتكارات جديدة مفيدة في نفس الوقت ؟

"إمبراطوريات المستقبل ستكون إمبراطوريات العقل".  
ونستون تشرشل

٢٣ | احتراف هواية



**أن** تتحول الهواية إلى احتراف فذلك يتطلب الكثير من الإصرار مع أخذ وقت طويل في مزاولتها حتى يتم التمكن من كل أدواتها وعناصرها ومفترقاتها والحصول على الجدارة المهنية فيها لكسب خبرة قادرة على الإسعاف والإمداد لسنوات طويلة وخصوصا في مجال يتطلب المهارة والدقة وجودة التصاميم واليد المنفذة .

قادت الهواية التي كان يمارسها زيدان العنزي في أعمال الديكور والآثار وترميم المباني الطينية والتراثية في وقت الفراغ إلى احتراف المهنة بدأها بألفي ريال لتدر عليه بعد ذلك ملايين الريالات عبر ما ينفذه من تصاميم خاصة .

يقول :كانت البداية الحقيقية عندما طلب مني أحد الجيران صنع (مدفأة) لمنزله وكانت تكلف ٢٠٠٠ ريال وهي قيمة مستلزمات بناء المدفأة ولم أكن أملك منها شيئا فاستلقت ذلك المبلغ من والدتي ، وصنعت (مدفأة) لاقت استحسان الكثير ممن شاهدها من الجيران فتوالت علي طلبات التصاميم التراثية على مستوى مدينتي والمدن الأخرى ولكن التحول الكبير في حياتي عندما تعاقبت معي الهيئة العامة للسياحة والآثار أكثر من مرة بعقود تجاوزت المليون ريال سعودي . ( صحيفة الرياض ، ٢٠٠٩ )



○ ما عليك فعله:

- ابحث عن هواية في داخلك تستطيع العمل على إبرازها .
- نمّ الهوايات التي بداخلك بالبرامج التدريبية الاحترافية لتكسب الخبرة الكافية التي تمكنك من الجدارة في ممارستها .
- حول الهواية التي تشعر براحة ونشوة سعادة عند مزاولتها إلى أعمال احترافية تدر عليك أرباحا غير متوقعة .
- قم بالمحافظة على هذه الخصوصية التي تمتلكها لتشعر الآخرين بقيمتها .

○ السؤال المثير الخاص بك :

كيف تستطيع أن تحول هذه الهويات التي تراولها بطريقة ترفيحية إلى مال وأعمال تدر عليك أموالا طائلة؟!

"العوائف تزيد العقل قوة كما يقوي العمل الجسم" .  
سنيكا الأصغر

٢٤ | الشعار الملهم



**أن** تفكر بطريقة لتصميم إبداعي يستمر عبر الأجيال ويكون ملهما لكبار الشركات فهذه طريقة تفكير خاصة تحتاج لتوفيق في اختيار تصميم يكون جذابا وله عدة معان سامية تجعله يخلد على مر السنين فهو أمر في غاية الروعة فالكل سيتذكر صاحب ذلك التصميم مهما طال الزمن .

فشركة "فيراري" تعد من عمالقة صناعة السيارات حول العالم، و تمتلك الشركة شعاراً مكوناً من حصاناً بوضعية القفز و خلفه الخلفية ذات اللون الأصفر الكناري . التي استوحته من أحد أبطال الحرب العالمية الأولى الطيار الإيطالي فرانشييسكو بارخا .

لم يخطر ببال "بارخا" بأن رسمه الحصان القافز على جوانب الطائرات الخاصة به والتي حقق بها ٣٥ نصراً خلال الحرب قبل أن يتوفى خلال إحدى الغارات عام ١٩١٨ سيكون ملهما لشركة فيراري العالمية .

هذا الشعار الملهم ألهم شركة "دوكاتي" التي كانت تستخدم نفس الشعار على الدرجات النارية الخاصة بها ولكن بعد تسوية مالية بين فيراري و دوكاتي أتفق الطرفان على أن هذا الشعار هو ملك لشركة فيراري . ( مجلة لها ، ٢٠١٠ )



○ ما عليك فعله:

- صمم ما يدل على شخصيتك الرئيسية لتصل فكرتك من خلالها .
- لا تبالغ في وصف الأشياء التي تدل على شخصيتك بل حاول ان تختار وصفا واحدا يليق بك وتعرف به .
- اجعل الوصف دقيقا يقدمك للآخرين بشكل واضح لا لبس فيه ولا خلل .
- ركز ان تكون شخصيتك ظاهرة من خلاله وكرس أعمالك لتكون متناسبة مع وصفك .

○ السؤال المثير الخاص بك :

كيف تستطيع ان تصمم شعارا مختصرا يدل على ما تقدمه للآخرين ؟

" تحل بالشجاعة الكافية لاستخدام عقلك".  
إمانويل كانت

٢٥ | المصنع أولا



**ان** تبتكر أن تخترع فهذا جميل جدا في عالم الموهبة والابداع ولكن ان تبدع في تكوين أبرز مكونات الاختراع او الابتكار بعمل مصنع ينتج أدوات وقطع وعناصر المخترع فذلك فكرة عظيمة من أجل أن يكون العمل المنتج تحت التحكم والسيطرة وقابل للتجديد او التطوير من أصغر قطعة او اداه حتى اكبرها .

هذا ما فعله أعضاء فريق سراج عند صناعة وهج (أول سيارة سعودية تعمل بالطاقة الشمسية) والمشاركة بها في سباق التحدي الشمسي العالمي بأستراليا ٢٠١١ فسراج فريق طلابي من جامعة الملك فهد للبترول والمعادن قام بتصميم وإنشاء "وهج". فقبل ان يصنعوا السيارة صنعوا المصنع المخصص لصناعتها .

فلقد قاموا بصنع آلة ( CNC ) يمكن أن يتم تحويلها للقص أو النحت أو حتى اللحام فكل ما تحتاجه هو تعديل بسيط برأس الآلة و تعديل التطبيق القائد لها لتغير نوع الصناعة , و كما قاموا بصنع فرن خاص و الكثير من الدارات الالكترونية لهذا المشروع. فأصبح فريق سراج يتحكم بكل مكونات وأدوات وقطع وهج . (بدوي ،٢٠١٢ )



○ ما عليك فعله:

- تعرف على ما تريده من ادوات عندما تريد ان تصنع فكرة .
- سخر كل جهدك في تبني فكرتك لتكون مخرجاتها وفق ما تصوره مسبقا .
- روج أفكارك بطريقة مباشرة وغير مباشرة لتأخذ حيزا من الإشهار .
- حول منتجات أفكارك الأصلية إلى أفكار تجارية قابلة للعرض والطلب .

○ السؤال المثير الخاص بك :

كيف تستطيع ان تنجز أفكارك بأقل تكلفة ممكنة وبأقل وقت وجهد مبذول في تكوينها !؟

" ينمو العقل عن طريق ما يتغذى عليه ".  
جاي جي هولاند

٢٦ | البداية من الصفر



**من** رحم المستحيل تصنع النجاحات ،وتبدأ مسيرة الألف ميل نحو تحقيق الذات فبالجدد والمثابرة والإخلاق والعمل المخطط له وسرعة التنفيذ تتكسر الصعوبات .

هذا ما فعلته لنا هندية التي أسست شركة فيلادلفيا لتصنيع الشوكولاتة عندما اغلقت المؤسسة الألمانية أبوابها أثر الأزمة المالية التي سبقت حرب الخليج بالرغم من عدم معرفتها بطرق تصنيع الشوكولاتة، وعدم خبرتها بإدارة الشركات فاخترت الأصعب من أجل متابعة الحلم .

كخطوة أولى قررت لنا البحث عن شركات اوروبية يمكنها بدء مشروع مشترك معنا بالأردن. فقامت بمراسلتهم و وجدت شركة قبرصية مهتمة تجاوبت مع طلبها فسوقت فكرتها لهم فنالت إعجابهم وافقوا على مشروع مشترك فوراً.

احتاجت لنا إلى ٣٥٠,٠٠٠ دولار أمريكي كرأس مال للشركة فأمنت ذلك . بدأت شركتها بتصنيع الشوكولاتة في عام ١٩٩٢. و هي الآن تقوم بتصنيع ٢,٥ طن يومياً و تصدير ٦٥-٦٠٪ من منتجاتها. (الغد، ٢٠١٠)



○ ما عليك فعله:

- ابدأ بالتوكل على الله في تكوين مشروعك الخاص بعد أن تتأكد من توفر كافة الضمانات لنجاحه.
- حقق حلمك بتحويله لواقع بعد أن يثبت لديك قناعة بأن النجاح يصنع من رحم الأزمات .
- سوف فكرتك كما هي لمن يستحقها لأنه هو الأدرى بتوافق خبرتك مع خبراته.
- استمر بتقديم الأفضل المميز الذي يساعدك على البقاء في الساحة التنافسية .

○ السؤال المثير الخاص بك :

كيف تستطيع أن تقرر البدء في مشروع بالشراكة مع الغير الذي يحمل نفس التوجهات والتطلعات !؟

" أنا أفكر.. إذن أنا موجود." الفيلسوف الفرنسي ديكارت

٢٧ | المحاولات المرة



**إعادة** المحاولة أكثر من مرة في طرح فكرة تؤمن بها هي أساس بدايات النجاح الاصلية حتى وإن قوبلت بالرفض أكثر من مرة ، أو صادف حلمك الكثير من العقبات او صادفتك الكثير من العثرات فبقوة التصميم والعزم هي سر نجاح الفكرة .

هذا ما فعله ليوبولد عندما فكر في طرح دليل إعلانات للطلاب الجامعة في أماكن تجمعاتهم اليومية مثل ألواح الإعلانات والنشرات الداخلية، وعرض مواعيد المباريات القادمة، ونتائج تلك الماضية. جلس ليوبولد ليكتب خطة العمل لمشروعه واضعاً كل أفكاره وتوقعاته على الورق.

قدم هذا المشروع أكثر من مرة إلى أساتذته في الجامعة الذين قابله بالرفض التام إلا أن اصرار ليوبولد لم يستسلم لذلك بل كان حافزاً على أن يكون شركة افتراضية أطلق عليها اسم كامبس كونسبتس (Campus Concepts) وأعد خطتها عملها على الرغم من أن جل ما كان يملكه من رأس مال لا يتعدى ٤٨ دولاراً.

اختر ليوبولد فريق مبيعاته من زملائه في الجامعة، بنظام العمولة من الأرباح لتسويق دليل الطلاب غير الرسمي وهو أول دليل مطبوع تم توزيعه في يناير من عام ١٩٨٦ في جنبات جامعة هوبارت فنجح العدد وحقق أرباحاً واستمر في طرح الأعداد وتوالى الأرباح وتوسع الدليل الطلابي في عام ١٩٩٢ وابتداءً من عام ١٩٩٦ دخلت عمالقة الشركات في معترك الدعاية الموجهة لطلاب الجامعة فتعاقدت معه ، مثل Nike وبيبيسي وبعدها مايكروسوفت. ثم في عام ١٩٩٨ كان إجمالي عوائد الشركة ١٠ مليون دولار وانتقلت بالفكرة إلى خارج البلاد وسعت لضم العديد من الشركات الأخرى إليها حتى صارت عملاقاً تجارياً لا يستهان به أبداً. (شبابيك ، ٢٠٠٧)



○ ما عليك فعله:

- الإيمان بالفكرة قوة دافعة نحو نجاحها مهما تكالبت عليك حالات الفشل المرير .
- ضع لأفكارك أهدافا تستطيع بها ان تنجز افكارك التي تؤمن بها .
- خطط بهدوء لتنفيذ هذه الأفكار بخطط مرسومة على ورق ثم نفذها على أرض الواقع .
- قس نجاح أفكارك اولا بأول لتتعرف على الايجابيات لتعزيزها والسلبيات لتتلافها مستقبلا .

○ السؤال المثير الخاص بك :

كيف تستطيع أن تحول الأفكار التي تؤمن بنجاحها إلى مشاريع على ارض الواقع !؟

" الهدف من التعليم استبدال العقل الفارغ بعقل منفتح".  
مالكوم فوربس

٢٨ | اهتمامات سائح



**أن** تتحول التجارب السياحية والترفيهية من خلال مشاهدة تجارب الآخرين ونجاحاتهم وتحويلها إلى مشروع يدر أرباحاً مالية غير متوقعة، فالإيمان بالفكرة جزء أساس في نجاحها كما أن وضع الدراسات التسويقية المناسبة والاستفادة من خبرات الآخرين عملان مساعدان في تنمية المشروع بالإضافة للقدرة على الترويج للمنتج .

فأثناء زيارة ثلاثة شبان إماراتيين (حمد الهاشمي، ومحمد رستم، وحسن الفردان ) إلى البرازيل ومشاهدتهم نبتة الـ "غوارانا" تعد نوعاً من التوت تتميز بمذاق وفائدة، التي تعد أشهر ثمرة في هذا البلد وتنتج في غابات الأمازون وتنمو في شمال البرازيل وفنزويلا خطرت لهم فكرة مشروع إنتاج مشروب طبيعي أطلقوا عليه اسم «غوارانا».

فبدؤوا بالفعل في إنتاجه مشروب غازي له طعم مميز وجديد يختلف تماماً عن المشروبات الغازية المعروفة، ويتميز هذا المنتج بأن مكوناته طبيعية بحيث اختيرت جميع مستخلصاته من أجود المكونات وبدقة وعناية شديتين وتم توزيعه على المستوى المحلي في الإمارات ، تمهيداً للوصول به إلى العالمية. (الإمارت اليوم ، ٢٠١٢ )



○ ما عليك فعله:

- فكر في المواقف والأحداث والشخصيات التي تمر بها يوميا واصنع منها إنجازا تاريخيا.
- بلور ما يثيرك ويعجبك إلى منتج يثير الآخرين من خلال التخطيط في إنتاجه .
- ادمج كل المثيرات التي اعجبتك لتكون صناعة اقتصادية أو اجتماعية أو ...
- كرس جهدك في توصيل أفكارك لتصبح ماركة عالمية .

○ السؤال المثير الخاص بك :

كيف تستطيع أن تصنع من الأشياء المثيرة مؤسسة تجارية ذات ماركة عالمية؟

"الحكمة هي خلاصة عقل يتأمل وقلب يتألم".  
رضا ديب عواضة



طريقة التفكير الإيجابية والإصرار والمثابرة والأمل المنشود تصنع نجاحات باهرة رغم الصعوبات شرط الإيمان بقدراتنا ومهاراتنا وإمكانياتنا حتى وإن كان الجسد مريضاً فمن المستحيلات تصنع النجاحات .

فقد أخبر الطبيب الذي يعمل في أحد مشافي ماديسون الأمريكية عام ١٩٨٦، والد عمار بوقس أن الفحوصات، أظهرت إصابته بمرض نادر، جداً وهو "فيردنج هوفمان"، الذي سبب شللاً كلياً لعمار، ماعدا اللسان والعينين، وأنه لن يعيش بعدها إلا سنتين. إلا أن قدرة الله شاعت أن يعيش عمار أكثر من ذلك بكثير محققاً انطلاقة استثنائية في ظل المعوقات، على المستوى التعليمي والمهني وأعماله الإعلامية والمجتمعية.

عاش عمار كأى إنسان طبيعي، حيث بدأ دراسته في الولايات المتحدة الأمريكية إلى الصف الثالث في مدارس عادية، غير مخصصة للمعاقين، وبمجرد وصوله إلى السعودية، لم تقبله أي مدرسة، بل على العكس اقترحوا انضمامه إلى مدارس المتخلفين عقلياً، إلا أنه أكمل بعدها تعليمه بنظام الانتساب، وكان من أوائل المتفوقين في المدرسة والأول على دفعته في الجامعة التي لم تقبل به معيذاً عندما قدم ملفاً بذلك .

لكن طريقة تفكير عمار بتقديم شخصيته جعلته يصبح قضية رأي عام مع إصراره ومثابرته بان القادم أجمل فاستمر بعرض أفكاره فقهر مع مرور الوقت المعوقات مع طبيبه ومع مدرسته ثم جامعته فأصبح معيذاً في جامعة مرموقة بالإضافة لمهامه الأخرى الصحفية والرياضية والتلفزيونية فأعماله عرضت على أكثر من ١٣ قناة تلفزيونية. ( البيان، ٢٠١٢ )



○ ما عليك فعله:

- اقهر واقعك المؤلم بالإيمان بالله وبأنك تستطيع في كل الأحوال وأصعبها بان تكون.
- افتح نافذة أمل في حياتك وأنت قادر ان تحول الواقع المرير إلى واقع جميل .
- ابدأ حياتك بنضال شخصي وكرس له حياتك حتى تعيش حياتك بأسلوبك الايجابي الذي اخترته
- لا تقف كثيرا عند عثراتك وتوقع ان القادم يحمل مواقف وأحداثا جديدة بان تنتظرها .

○ السؤال المثير الخاص بك :

كيف تستطيع أن تعيش واقعك المؤلم بأسلوب وطريقة جديدة مليئة بالتفاؤل والأمل والنجاح ؟.

" قوة العقل روح الحياة " . أرسطو

اقتناص فرصة | ٣٠



صائد الفرص السانحة أفضل بكثير من ذلك الشخص الذي يفوتها وكم من شخص خسر ثروات طائلة أو مكانة مرموقة او فرصة عمل جيدة كانت في متناول يده ،ولكن بسبب عدم اهتمامه الذي يرجع لقلّة وعيه بتلك الفرص التي يمكنها ان تغير واقعه المعاش للأفضل. فالفرص منح من الله .

أصدر المكتب المركزي للإعلام في لندن مجلة للعالم العربي تدعى (العالم ) تباع بأرخص الأثمان تصدرها كأداة للدعاية لها وبعد فترة تقرر تغيير هذا الانطباع من خلال إدراج إعلانات فيها . وفي هذه الأثناء أسست دنيس جونسون ديفز التي كانت تعاني من شظف العيش شركة باسم " خدمات ومبيعات الشرق الأوسط " تديرها من شقتها وعلمت بان المكتب المركزي سيدرج إعلانات لمجلة "العالم" فوجدتها فرصة بان تكتب لهم طلب العمل كوكيل إعلاني لهم فقبلوا طلبها وقبلوا ان تكون الإعلانات باللغة العربية بنظام بيع المساحات الإعلانية وليس بإنتاجها .

فبدأت بإقناع متعهدي الإعلانات والمنتجات المختلفة في انجلترا بفوائد الإعلان بمجلة العالم فأصبح بعضهم من المعلنين المنتظمين في مجلة او في أكثر من إصدار وسرعان ما تمكنت من جذب إعلانات من مصنعين معروفين جيداً، ينتجون أشياء متنوعة .

ولم يمض وقت طويل حتى كانت المساحة المخصصة للإعلانات في «العالم» قد امتلأت حتى وجدت شركة «خدمات ومبيعات الشرق الأوسط»، أن عملها كمتعهد إعلانات لمجلة، يتطلب مع الوقت جهداً أقل، وأن أرباحا تزداد تباعاً مع مرور الوقت. (البيان، ٢٠١٢)



○ ما عليك فعله:

- ابحث عن الفرص المتوافقة مع اهتماماتك وتطلعاتك ورغباتك .
- استثمر هذه الفرصة السانحة في مكانها ووقتها المناسبين .
- ادرس الممكن وغير الممكن عند اقتناص الفرص التي تمر عليك طيلة حياتك .
- قدر حجم المكاسب والخسائر وقرر أيهما أقرب إلى الواقع .

○ السؤال المثير الخاص بك :

كيف تستطيع أن تقتنص وتستثمر الفرص التي تمر عليك دون خوف أو قلق من استثمارها ؟

## كيف ستفكر أنت الآن؟!؟

في الختام هكذا كانوا يفكرون تفكيراً سهلاً، لكنه عميق عندما يتبلور ذلك التفكير من دائرة التخيل والتصور كفكرة لا تخرج عن محيط العقل إلى مجموعة من الأفعال والسلوكيات والممارسات التي كانت عبارة عن طموح وتطلع إلى أن أصبح فعلاً ملموساً ومحسوساً يخرج بصور متعددة كعمل أو خدمة أو منتج وربما أكبر كمؤسسة أو شركة تقدم نفسها بين كل الماركات العالمية .

هكذا كانوا يفكرون تفكيراً صغيراً، لكنه عظيم عندما تتحول كل الأفكار وتخرج من دائرة الورق كمسودة عاشت طويلاً في أذهان مفكرها داخل رأس مليء بالعمليات الذهنية والتي سطرها في واقع معاش، فتشاهدها عياناً بياناً أمامك متمثلة في ناطحة سحاب أو جسر معلق أو حتى في طريق سريع بين الغابات والجبال، لتكون من عجائب الدنيا من بين كل العجائب التي تظهر يوماً بعد يوم .

هكذا كانوا يفكرون تفكيراً هادئاً، بدون ضجيج عندما عرفوا السر الكبير الذي يسكن مخيلتهم وأنهم قادرون بهذا التفكير المجاني أن يصلوا لما يريدون، بدون جهد مبذول أو وقت أو مكان محددين ، فالأمر يحتاج لاحترام وتقدير والتزام بكل هذه اللحظات الفكرية التي تصاحبها عمليات ذهنية، تسمى بلحظة الإبداع التي تأتي دون جهد منك ولكنها تلزمك بتدوينها واستثمارها والخاسر من جعلها تمر مرور الكرام .

في النهاية .. إن الأفكار مقدره عند من يقدرها ، فالشركات العالمية الكبرى تشتريها لإيمانها انها مصدر استمرارية النجاح والإبداع والتفوق والأرباح الخيالية ، فالأفكار الجديدة تزيد أسهمها فتعلو قيمتها السوقية لتكون من أكبر العلامات التجارية في العالم .

فمن يفكر فهو قادر على ان يعيش ويفرض أفكاره على الآخرين ، كما فرضت كوكاكولا ، أبل ، أي بي أم ، جوجل ، مايكروسوفت ، جنرال إلكتريك ، ماكدونالدز ، أنتل ، سامسونق ، تويوتا ، فرضت نفسها بأفكارها المتعددة والمتجددة ، فقد كانت كلها فكرة في رأس رجل مثلك ، ثم أصبحت حقيقة موجودة ومذهلة في عالم تطور الأفكار . ( أرقام ، ٢٠١٢ )

وقبل أن أتركك صديقي العزيز لتقفل الصفحة الأخيرة لهذا الكتاب - بعد أن عرفت كيف يفكر الناجحون - اسمح لي أن اطرح عليك هذا السؤال : كيف ستفكر أنت الآن !!؟

## تنويه مع فائق التحية والتقدير

أخي القارئ :

أنت تعرف أننا نبحث عن أعلى درجات الكمال في كل شيء ولن ندركه ؛لأن الكمال كله لله تعالى فمن أجل ذلك لا بد أن توجد أخطاء دون قصدنا .. نتمنى إذا وجدت شيئاً منها أو كانت هناك أصداء على ما كتبنا أن ترسلنا مشكوراً على عنوان البريد الإلكتروني :  
aldbyani@hotmail.com

## المراجع

- أحمد علي محمد مرسي ، مسودة كتاب : ولكنهم بالنار، ٢٠١٢ م، ص ٢١.
- عبدالملك بن هشام ، السيرة النبوية ، دار الصحابة للتراث بطنطا ، ٢٠٠٩ ، ج ٣ - الص ٧١٤ .
- شارلي شابلن ، قصة حياتي ، ترجمة كميل داغر، بيروت : المركز الثقافي العربي ، ١٩٩٤ .
- كارلوس غصن ، التحول ، النهوض التاريخي لشركة نيسان ، بيروت لبنان،الدار العربية للعلوم - ط١ - ٢٠٠٦ م .
- سلوى العبيدان، هكذا هزموا اليأس ، صباح الخير ايها النجاح ، 2007 م ، ص ٢١٩ .
- رءوف شابايك، ٢٥ قصة نجاح،من البدايات الصعبة والعثرات القوية إلى النهايات الناجحة ، الطالب الذي أثبت خطأ أستاذه - ٢٠٠٨ ، ص ٢٨ .

### مواقع الانترنت :

- موقع binq8 ، خطة تسويق ناجحة- (2012/12/16 'Dunkin' Donuts):  
<http://binq8.com/418.html>
- موقع ( ideasowners ) ، قصص نجاح - شركة أحذية للإنتاج الفني، ( 2012، 17 un):  
[/http://www.ideasowners.com](http://www.ideasowners.com)
- الشرق الأوسط ، الأحد ٠٩ رجب ١٤٢٩ هـ ١٣ يوليو ٢٠٠٨ العدد ١٠٨٢٠  
<http://www.aawsat.com/details.asp?issueno=10626&article=478491#.UUVyABdUHPE>
- مدونة شبابيك ، المصائف فوائد، ٠٦ أغسطس ٢٠٠٦ :  
<http://www.shabayek.com>
- صحيفة الغد ، النجاح يعتمد على الإيمان بالذات والتفاؤل-٢٨/١١/٢٠١١ :  
<http://www.alghad.com/index.php/article/513552.html>
- صحيفة الرياض : الأحد ١٦ ربيع الآخر ١٤٣٠هـ- ١٢ ابريل ٢٠٠٩م-العدد ١٤٩٠٢ صفحة  
محلتيات  
<http://www.alriyadh.com/2009/04/12/article421777.html>
- مجلة لها ، إنزو فيراري "قصة حلم جامح" مارس ٢٠١٠ :  
<http://www.lahamag.com>
- مدونة بدوي ، "وهج" الصناعة بالسعودية ، قصة نجاح تستحق الانتشار، ١٥ مارس ٢٠١٢ :  
<http://www.badwi.com/blog/?p=1269>
- صحيفة الغد ، النجاح يعتمد على الإيمان بالذات والتفاؤل-٢٨/١١/٢٠١١ :  
<http://www.alghad.com/index.php/article/513552.html>
- صحيفة الإمارات اليوم ، ٣ شباب مواطنين يبتكرون مشروباً من ثمار الأمازون ، ٢٧ يوليو ٢٠١٢  
<http://www.emaratalyom.com/local-section/other/2012-07-27-1.501330>
- صحيفة البيان ، عمار بوقس: المعاف مخزون إبداعي ومكسب وطني ، ٠٢ سبتمبر ٢٠١٢  
<http://www.albayan.ae/five-senses/mirrors/2012-09-02-1.1718755>
- صحيفة البيان ، دنيس جونسنون ديفز: العمل في مجال الإعلانات، ٠٣ سبتمبر ٢٠١٢ :  
<http://www.albayan.ae/opinions/articles/2012-09-03-1.1719669>
- موقع أرقام، قائمة بأفضل عشر علامات تجارية حول العالم خلال عام ٢٠١٢ ، ٠٢ أكتوبر ٢٠١٢  
<http://www.argaam.com/article/articledetail/293846>

○ الكتاب يحوي مجموعة مختارة وحديثة من نماذج تفكير لأشخاص عاديّين صنعوا من الفكرة منتجات وخدمات و أعمال و مؤسسات و شركات ذات كيان في عالم المال والأعمال في وقت قصير وبجهد قليل . مؤلف الكتاب اعتمد على طرح ٣٠ فكرة واقعية وملموسة كنموذج واقعي يخبرك من خلالها بأن لا شيء مستحيل يقف أمامك نحو تحقيق أفكارك المشروعة . كما طرح أكثر من ١٠٠ طريقة فيما يجب عليك فعله تجاه الأشياء من حولك ، بحيث يخبرك كيف تحقق أهدافك الشخصية أو المهنية أو الوظيفية أو حتى الاجتماعية بطرق احترافية ذكية ؟ كما أن الكتاب يحوي على أكثر من ٣٣ سؤالا مثيرا يحركك ويحفزك لتكون أنت قصة النجاح القادمة .

● **الكتاب في سطور:**



عبدالرحمن الذبياني

٢٣ عاما من الخبرات المتنوعة (التعليم ، التنمية ، التدريب ، الإعلام ، الثقافة ) يتخللها خدمة ١٨ عاما كمشرف تربوي ، و حاصل على شهادة التميز في التنمية البشرية والتدريب لعام ٢٠١٢ من المركز العالمي الكندي Canada Global Centre . و حاصل على وسام التميز لأكثر الشخصيات تأثيرا بالوطن العربي من جامعة ولندبرج الدولية بأمريكا وبريطانيا والشرق الأوسط لعام ٢٠١١ . و حاصل على أعلى مستوى احترافية بتقديم البرامج التدريبية من دائرة التنمية الاقتصادية بأبو ظبي ٢٠١٠ و قدم العديد من البرامج التدريبية والمحاضرات في دول متعددة كـ ( السعودية ، البحرين ، الإمارات ، قطر ، الأردن ، ولبنان ) له العديد من اللقاءات التلفازية والإذاعية والصحفية .و قدم دراسات وأوراق عمل ومقالات متعددة نشرت في أكثر من الوكالات الدولية والعربية ، كالتعليم وفنون الاتصال والتواصل . و له العديد من المشاركات في المؤتمرات والمعارض والملتقيات على المستوى المحلي والدولي . أسس شبكة المتحدّين العرب للتسويق الإلكتروني وأسس مشروع مجلة تطوير الذات ، و معد ومقدم البرنامج التلفزيوني "عش بقيم " على القناة السعودية الثقافية ٢٣هـ . وألف ٣ كتب مطبوعة ( وهو محاضر ومدرب دولي في التنمية البشرية . و خبير متخصص في مهارات وفنون الاتصال والتواصل . يقدم استشارات تعليمية وتربوية في المجال الشخصي والوظيفي والمهني فيما يلي : . تأهيل الموظفين سوء بالنسبة للمنظمة أو بالنسبة للوظيفة ، وتزويد الموظفين الجدد بالمعلومات والبرامج التدريب . إعداد وتجهيز مستلزمات ومعينات التدريب و التأهيل المطلوبة . تقديم النصح والمشورة للإدارة التنفيذية بخصوص خطة التدريب والتنمية . توفير المعلومات الخاصة بكيفية تشكيل فرق عمل فعالة . تهيئة وتأهيل وتحفيز الموظفين وإعدادهم ليكونوا فعالين في مجال مهنتهم . تعديل مسارات الأفراد نحو توجهات مؤسستهم.

موقع المؤلف : <http://www.arbi.ws/inf>

رسالة ..

إلى كل إنسان على هذا الكوكب الافتراضى .. كن فى  
الحياة إنسان .. وصل رسالة طيبة للناس وانشر بينهما  
الخير والحب والسلام .. كن أنت فقط ولا تحاول أن  
تكون غيرك .. اصنع لنفسك عالم يليق بك .. إزرع  
داخلك الثقة والطموح والتفاؤل والرضا وحب الله  
والذات والوطن .

" الناشر "

للتواصل مع الدار :

[www.facebook.com/dar.cleopatra](http://www.facebook.com/dar.cleopatra)

Gmail : dar.cleopatra@gmail.com

: للاتصال

01019983371 / 01125574129 / 0225244534