

د.محمد حميد أسد
أفكار مجنونة صنعت مليونير

دار الفراعنة للنشر

الطبعة الثانية 2024

240 صفحة ؛ 10*15 سم

الرقم الدولي المتسلسل للكتاب:

ISBN: 9789776971837

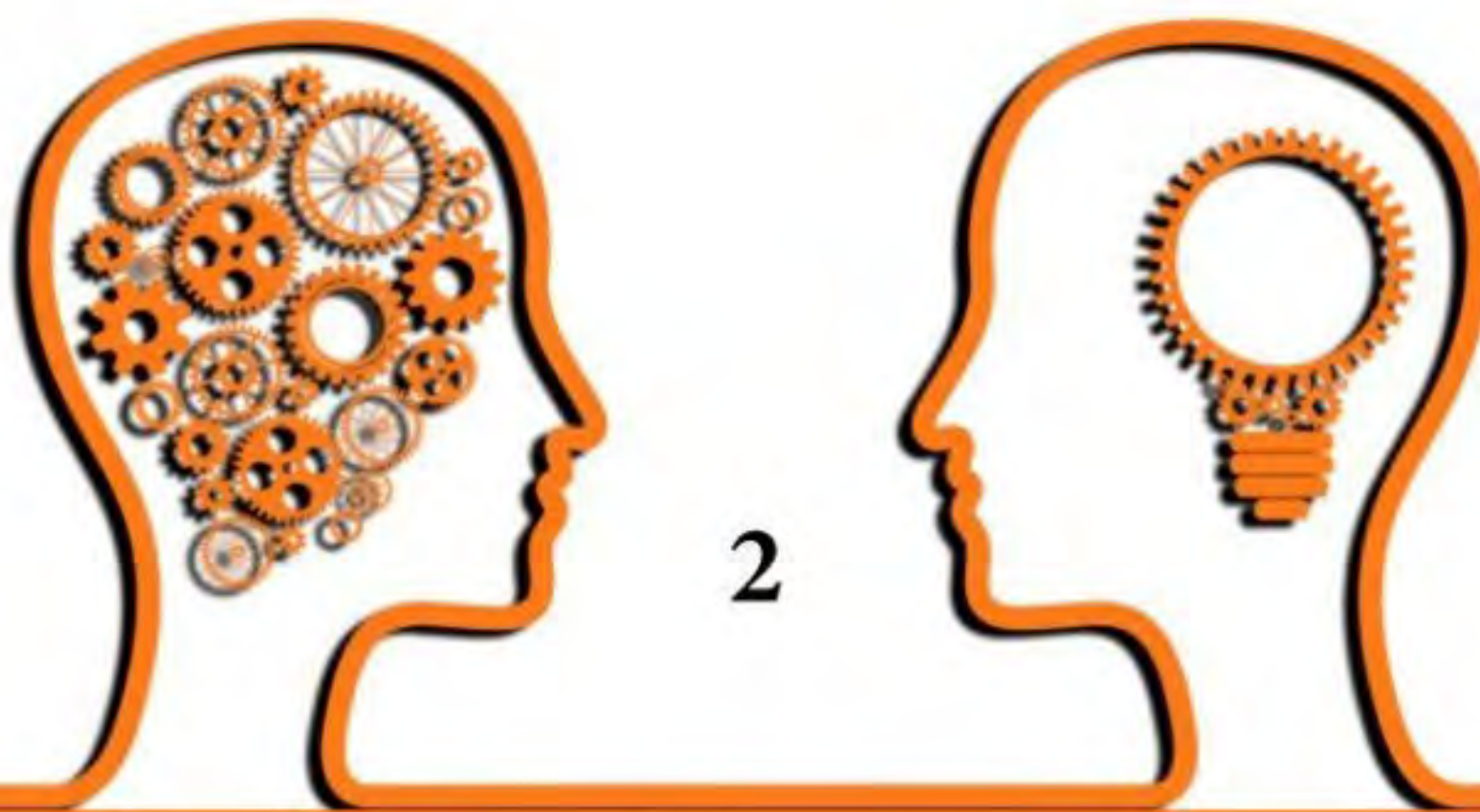
التصنيف: تنمية بشرية

المراجعة والتدقيق الأدبي والنحوي: أ.عمر فوزي

الفكرة وتصميم الكتاب: د.محمد حميد أسد

جميع حقوق الطبع والتوزيع محفوظة لصاحب الفكرة وتصميم الكتاب
د.محمد حميد أسد ولا يسمح بإعادة إصدار هذا الكتاب أو أي جزء منه أو
تخزينه في نطاق استعادة المعلومات أو نقله بأي شكل من الأشكال، أو نشر
مضمونه في وسائل التواصل الاجتماعي أو تطبيقات أو مواقع خاصة بالقراءة
وبيع الكتب أو أي وسيلة تصويرية إلكترونية أو التسجيل على أشرطة أو أقراص
مقروءة أو التسجيل الصوتي دون إذن خطي مسبق من المؤلف ذاته.





2

 www.bostanqlam.com

 **بستان قلم**

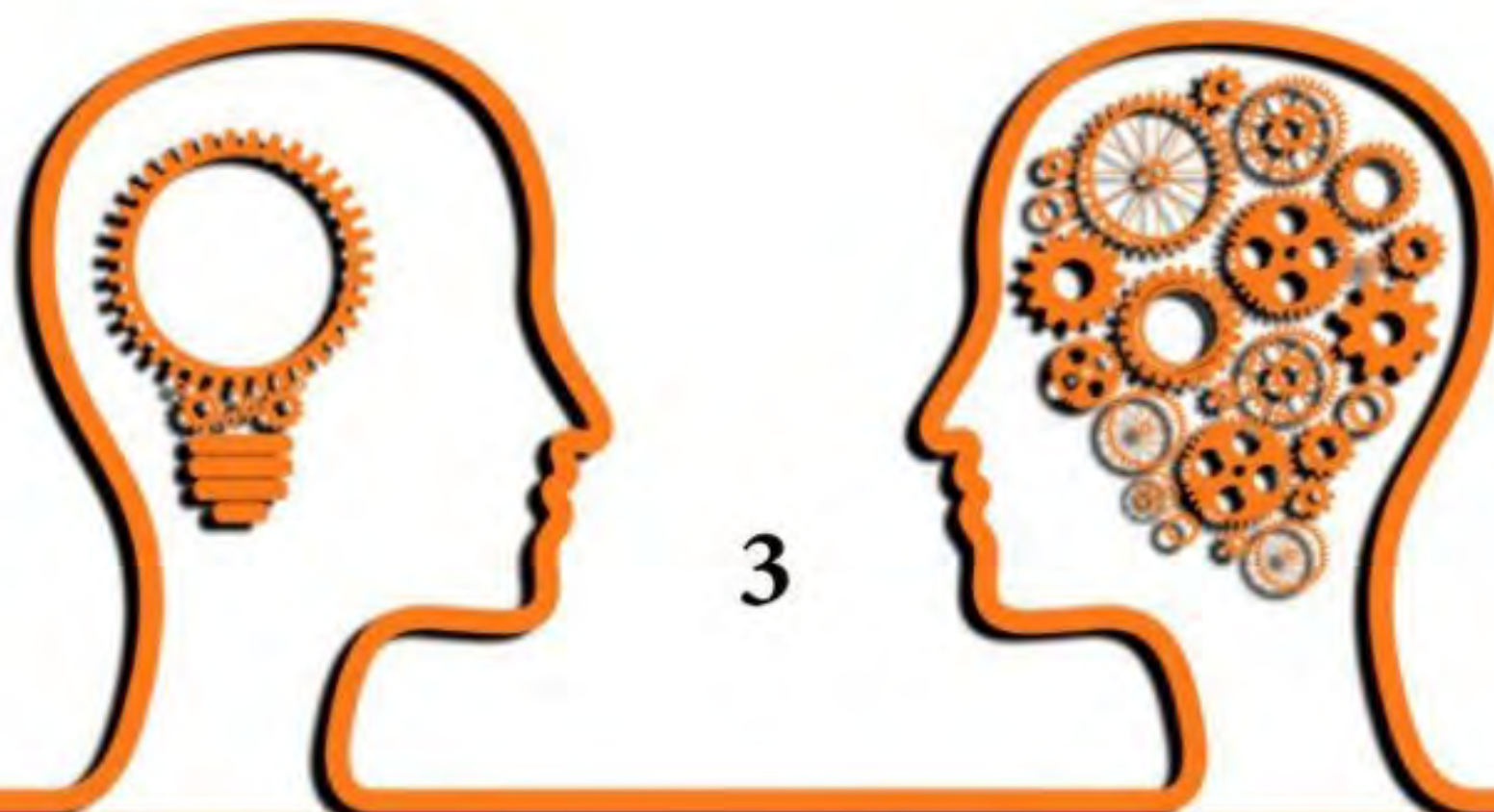
 **بستان قلم**

 **بستان قلم**

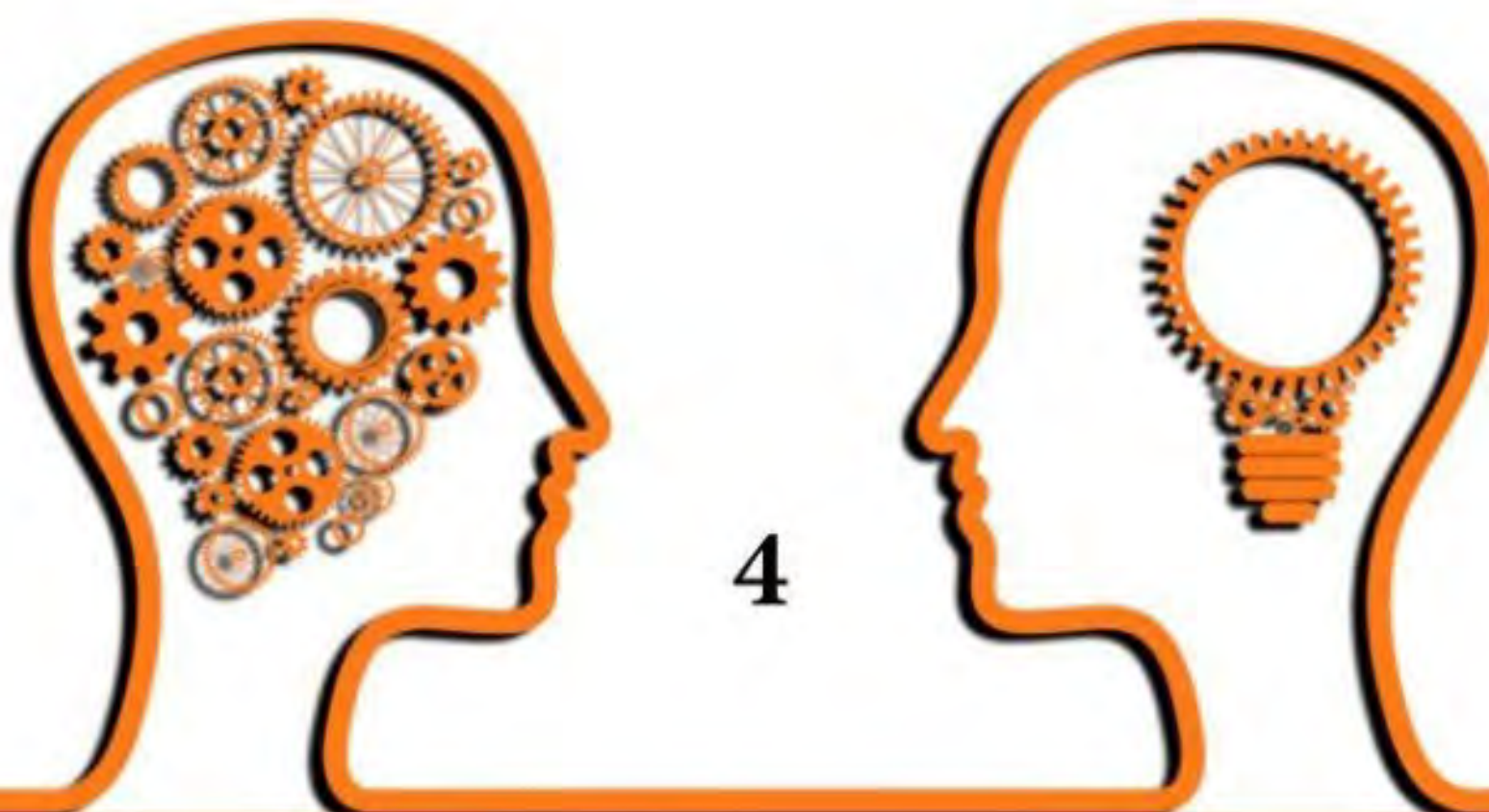
 **بستان قلم**

 bostan.qlam@gmail.com

 **بستان قلم**



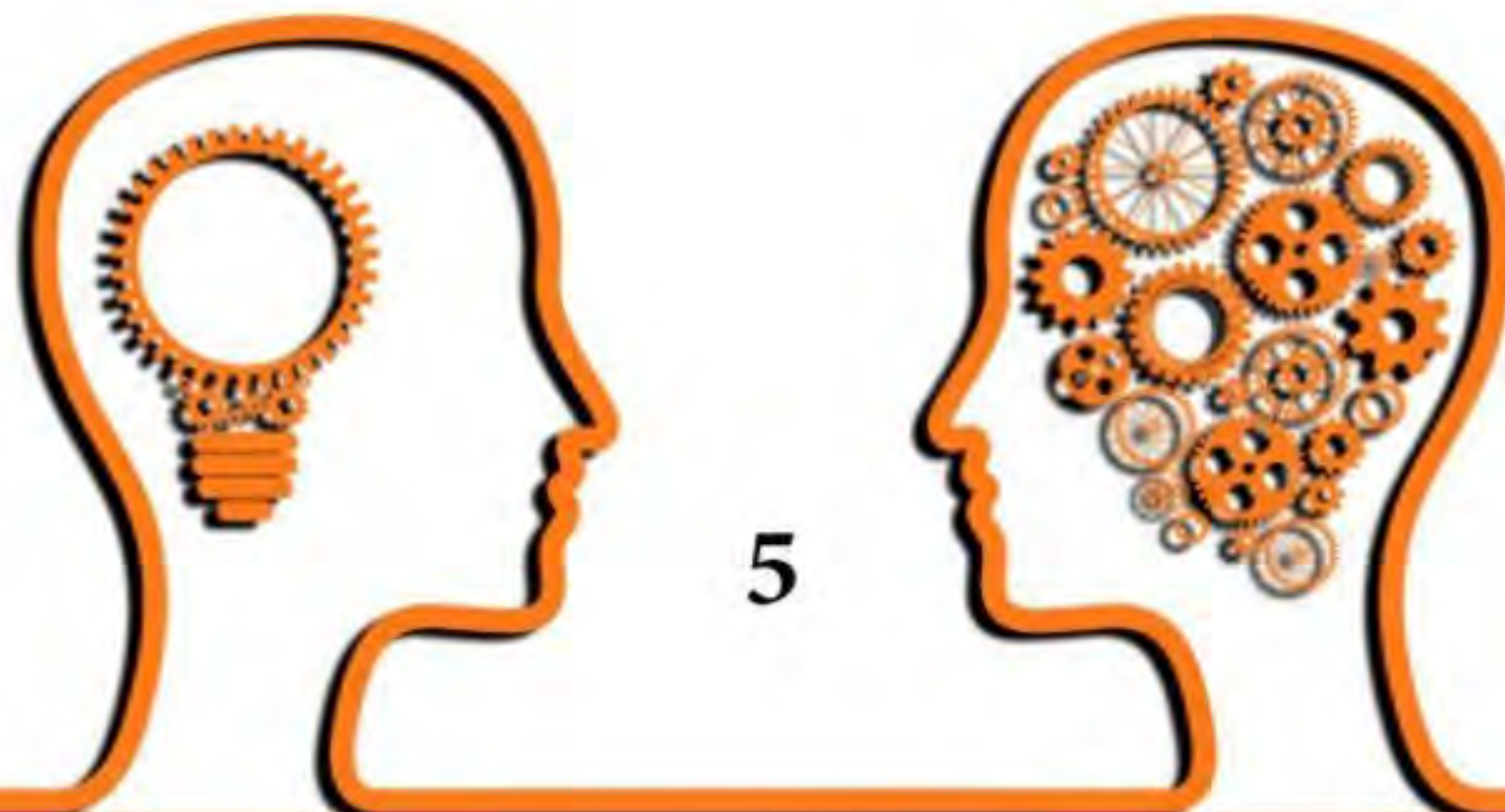
4

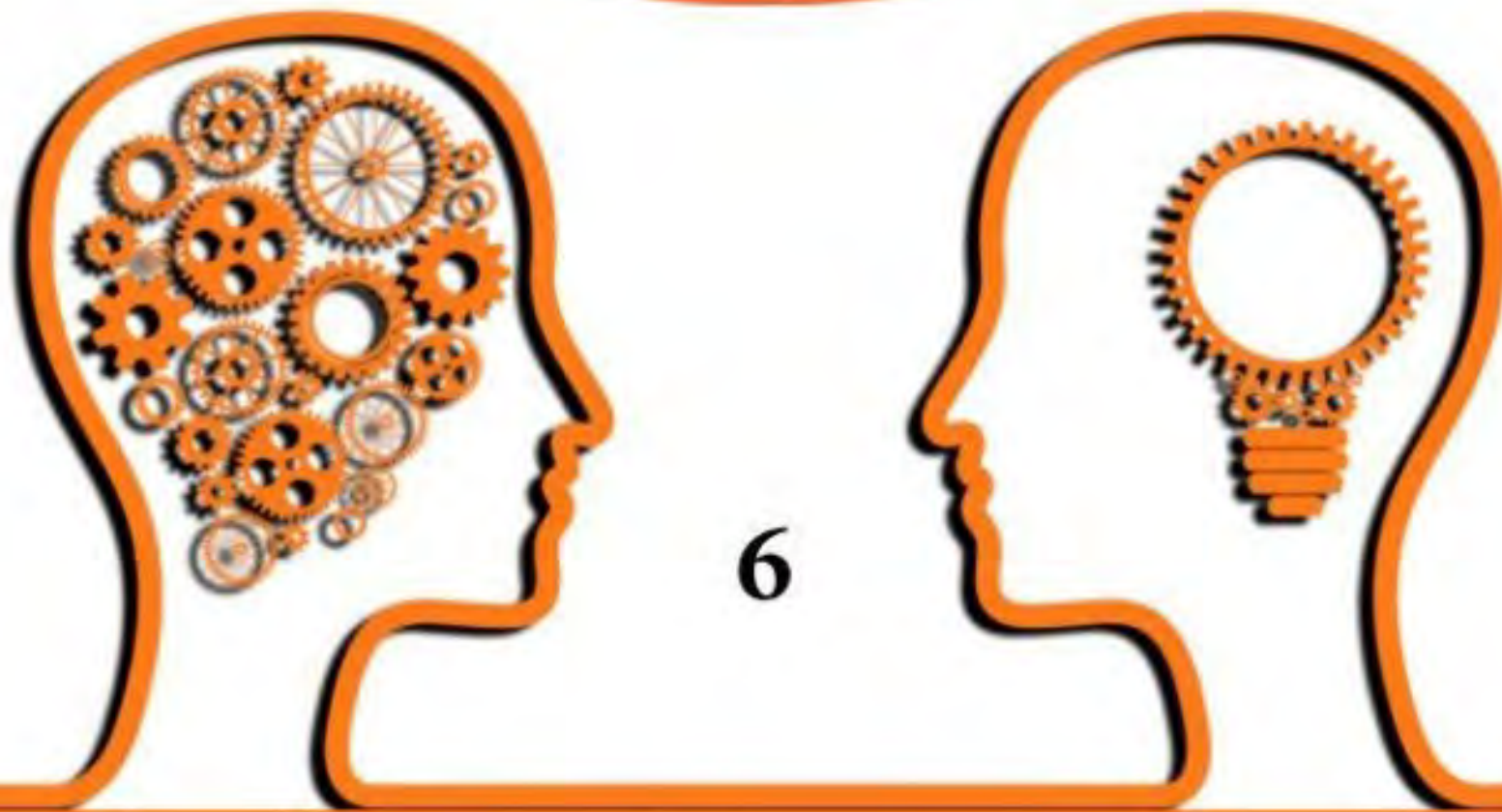


مقدمة الكاتب المليونير

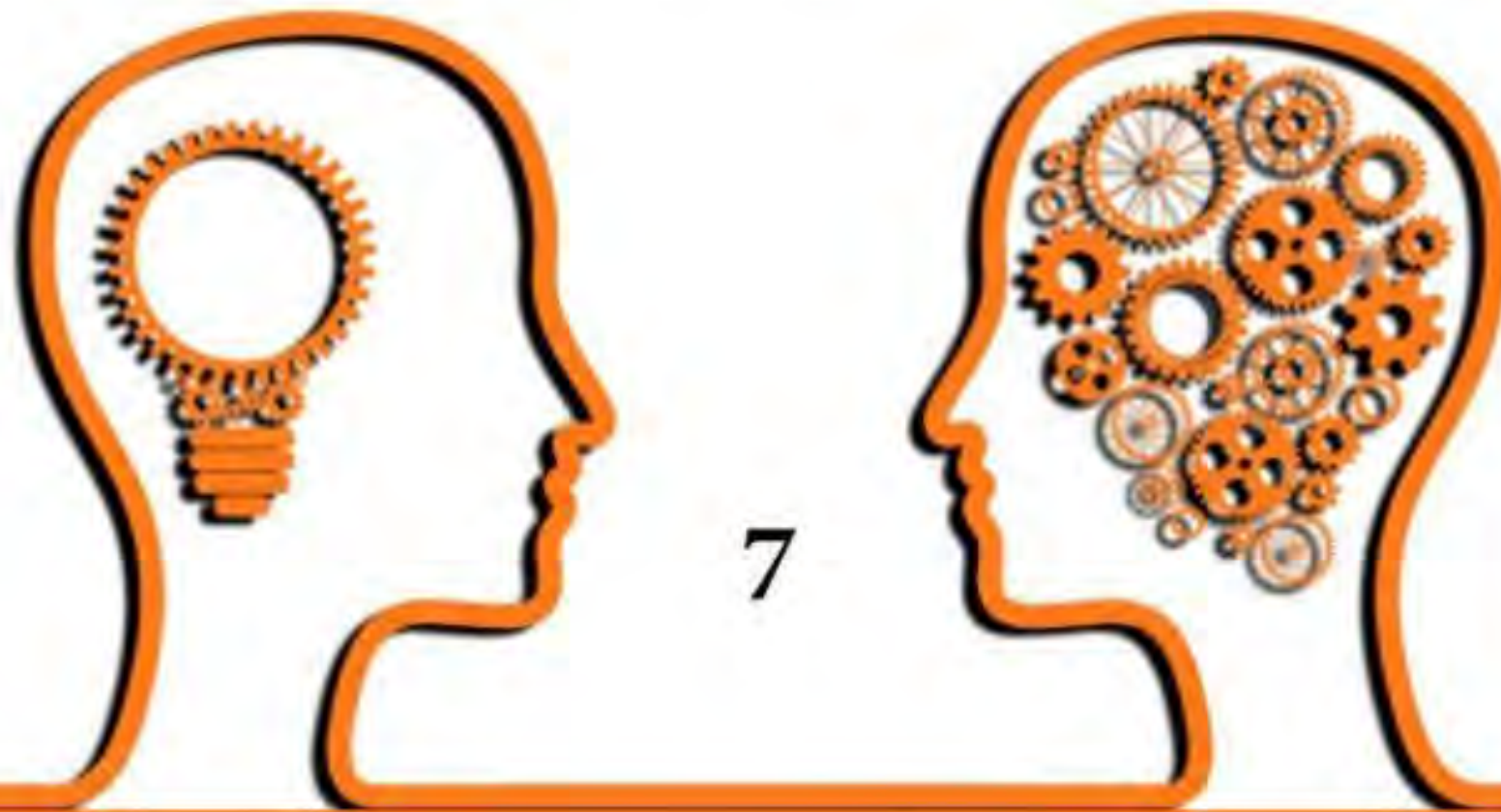
عزيزي قارئ هذا الكتاب لأنك الآن مستعد فعلاً ولديك الدافع الكافي لتكون **مليونير** كما أنا الآن سوف أقدم لك سر تحقيق الثروة وسوف أكون شريكاً معك في النجاح والسعادة.

الكتاب **أفكار مجنونة صنعت مليونير** هو صديقك الذي تضعه في جيبك أينما تذهب وتستشيريه حين تحتاج لمن يحفزك من أجل الإستمرار في طريق تحقيق الثراء والإستمرار في ذلك.





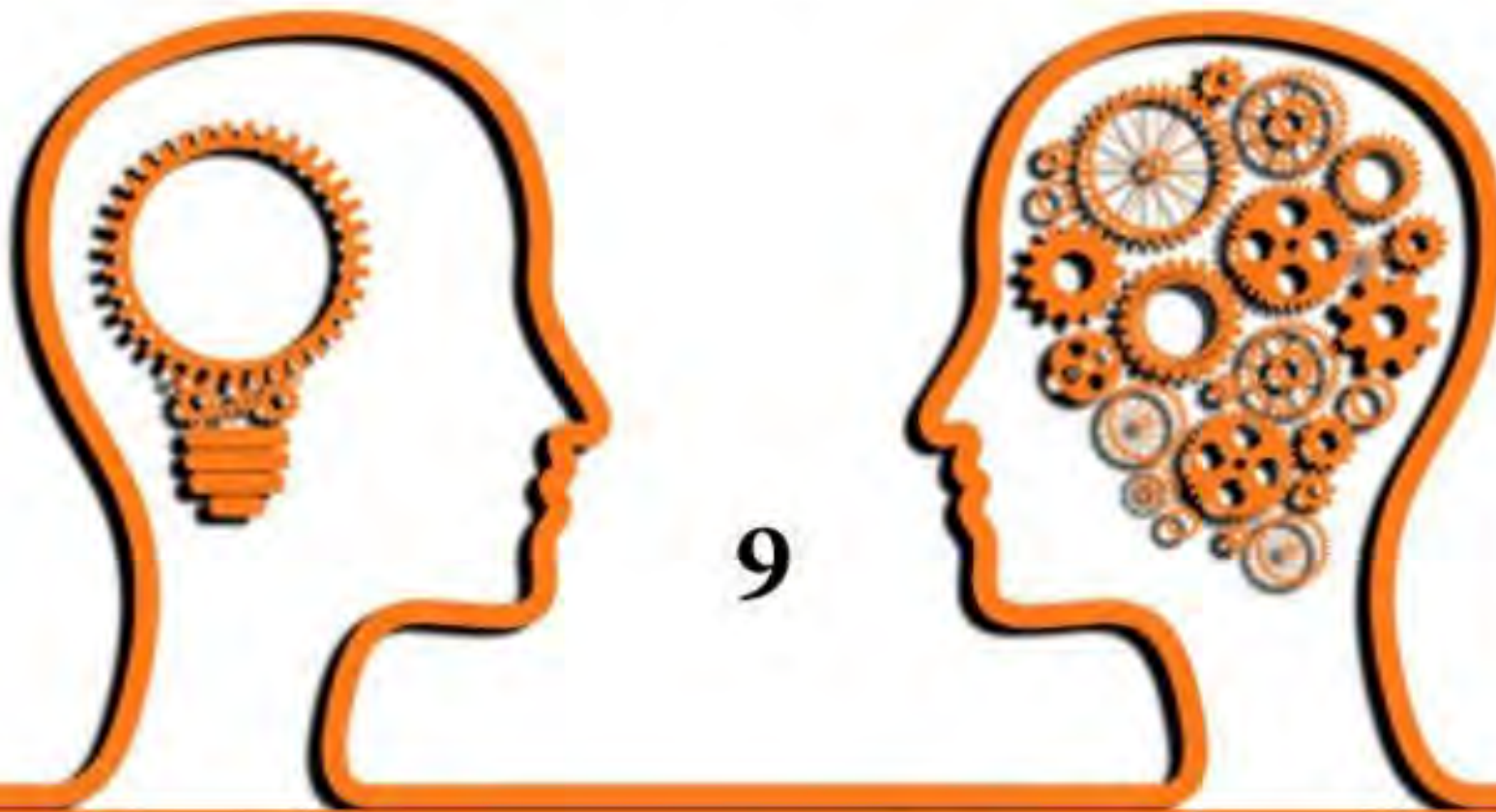
لقد كنت في سن الحادية عشرة حين أدركت بأن جدي (سيد عدنان سيد محمد الموسوي) هو أحد أبرز رجال التجارة والاقتصاد في دولة الإمارات العربية المتحدة، وكان ذلك في عام 1991 بعد تحرير دولة الكويت من الغزو الصدامي، حيث كانت العائلة في رحلة إلى دولة الإمارات العربية المتحدة لكون والدتي مواطنة اماراتية، أذكر جيداً تلك الرحلة التي بدأت حين خرجنا من المنزل والسماء ملبدة بالغيوم السوداء المحملة بدخان النفط المحروق حيث كانت السماء تمطر دموعاً سوداء داكنة ما أن تنزل على شيء حتى تلوّثه، وصلنا لحيث المطار العسكري والذي كان يعج بالعساكر من كل بلدان العالم، وقفت أنظر إلى تلك الطائرة



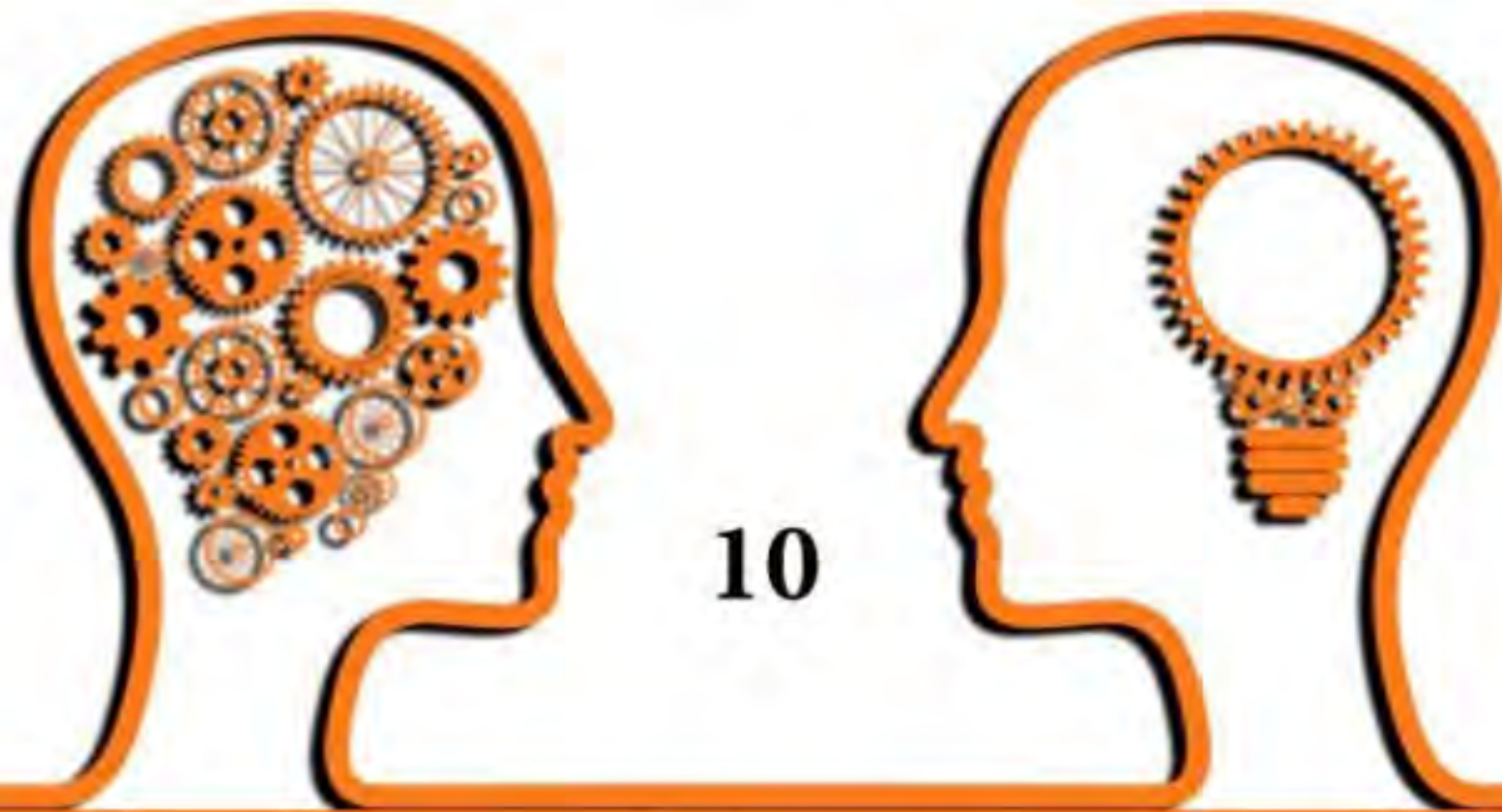
العسكرية والتابعة لسلاح الجو لدولة الإمارات العربية المتحدة وبقربها كان هناك حافلة جنود أمريكية أفرادها منشغلين بتوزيع البسكويت على الأطفال وآخرين يلتقطون لهم الصور، حاولت منع نفسي وأخوتي من الركض لهم لنيل حصتنا من ذلك البسكويت غير أنه بادر أحد الجنود وسار نحونا بخطوات ثابتة ليقدّم لنا ذلك العطاء الكبير، ما إن تذوقت طعمها حتى رحلت إلى جمع الجنود من جديد لأخذ علب أخرى فمذاقها الذي حرمت منه طيلة أشهر الغزو لايزال محفوراً في ذاكرتي حتى اليوم، لقد حركني الدافع لكي أقبل بأن أكون صورة يكسب منها مصور أي أنني بضاعة تَأْكُل بضاعة ليكسب منها تاجرٌ وآخر، جلسنا في داخل الطائرة



ذات المقاعد الحمراء المتعبة وضجيج
المحركات العالي يصم السمع يرافقه
صراخ الأطفال الخائفين، كل ذلك الإرهاق
زال لمجرد نزولنا في المطار العسكري و
رؤيتنا لنور المطار، النور الذي ابتسمت
له أختي لأول مرة لأنها ولدت في العتمة
حين لم تكن لدينا كهرباء في بيتنا بفعل
إغلاق المحطات أيام الغزو، ولأن جدي
كان سعيداً بسلامتنا خرج حافي القدمين
ليستقبلنا عندما وصلت سيارة خالي التي
أقلتنا من المطار، ولأنه أراد وبشدة
تعويضنا عن تلك الأشهر الكئيبة من
الحرب والدمار قرر أن يأخذنا معه إلى
السوق في منطقة (ديرة) ليشتري لنا من
الملابس والكماليات ما تشتهي أنفسنا، وبعد
أن كان ذلك توجهنا إلى متجره المتخصص



في بيع العطور والطيب بالجملة ولأشهر
الشركات العالمية، حين دخلت إلى ذلك
المتجر لم أجد لنفسي مقعداً مريحاً غير
ذلك الذي كان مخصصاً لجدي وهو يدير
العمل من فوقه فرحت أجلس عليه ولم أقبل
ترك المقعد وكنت أقاوم كلما حاول إخوتي
الصبية أن يزيحوني ليجلسوا مثلي قليلاً،
حتى بعد أن علا صوتنا وغضب جدي
وأخرجنا للجلوس بقربه أمام المتجر رحت
أتسلل للرجوع لذلك المقعد العالي وبدأت
بفتح الأدراج وإخراج الأختام وموازين
قياس البخور وأخرى لقياس اللؤلؤ بأنواعه
— تلك الموازين ونظاراته وعصاته وكتبه
القديمة الخاصة بالحسابات أخذتها كلها بعد
وفاته في عام 2002 وهي كنزي الذي لا
أفرط به، كما أنني الوحيد من بين جميع



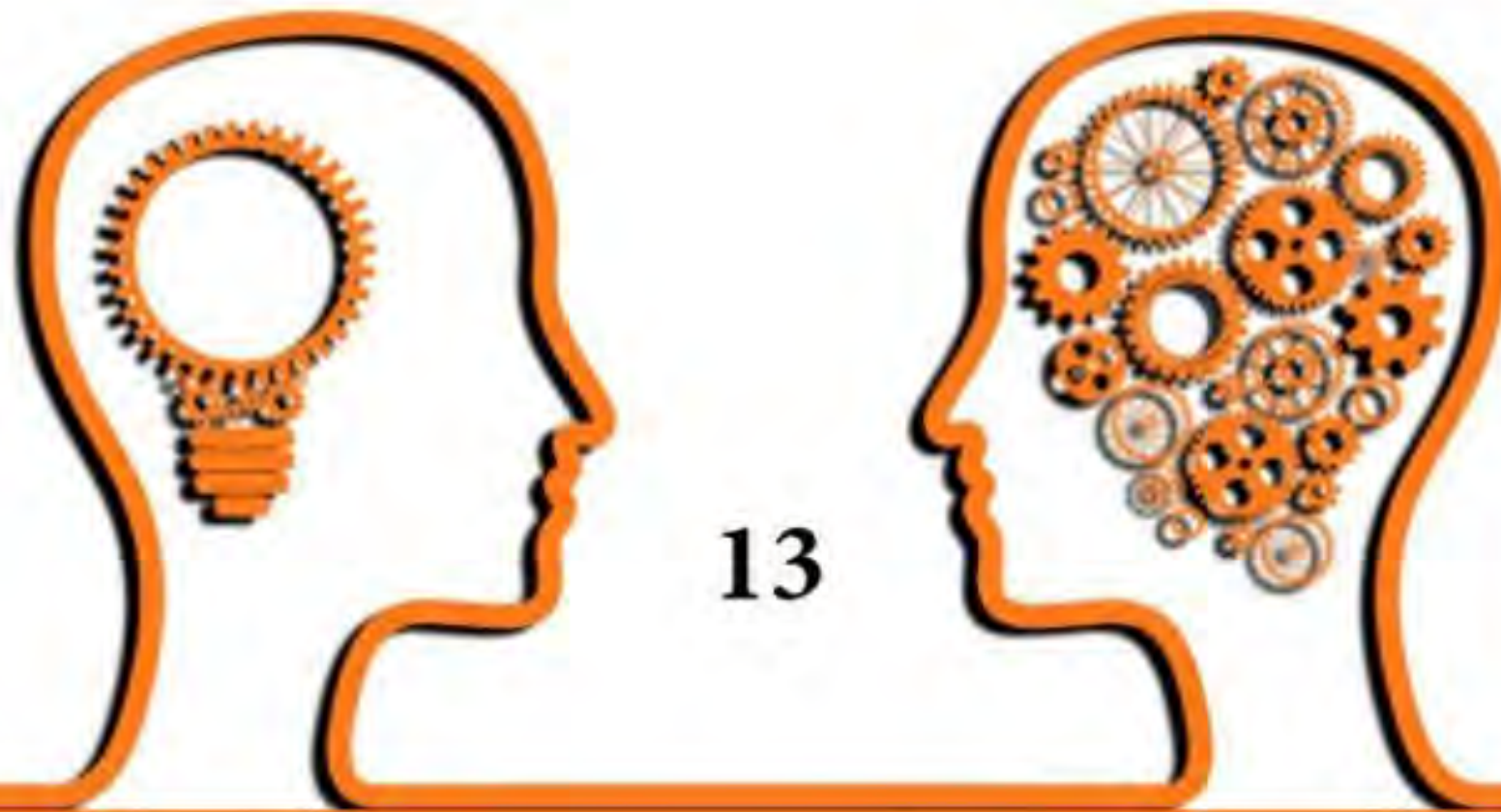
أحفاده الذي راح يوثق عام 1997 قصة حياته وكيف حقق ذاته وأصبح على ما هو عليه من ثراء، فهو مثلي الأعلى الأعظم - طوال الأشهر الثلاثة التي قضيناها في إمارة دبي لم أتخلف يوماً واحد عن الذهاب مع جدي إلى المتجر وكنت أزور أصدقائه معه في متاجرهم وأستفسر عن أسعار البضائع والأنواع، وكنت أفكر ماذا لو أنني قمت بشراء المواد الغذائية من بسكويت وسكاكر وكاكاو وأقوم ببيعها بعد رجوعنا إلى الكويت ففارق العملة كبير كما أنه في الكويت تعتبر تلك المواد ليست ذات أولوية لدى التجار في مرحلة الإعمار ولكن بالنسبة للأطفال فهي ذات قيمة مرتفعة جداً، كما أنه ستعود المدارس قريباً للعمل ولذلك يمكننا شراء الأقلام



والدفاتر وبيعها أيضاً، جاهدت في إقناع والدتي غير أنها كانت لا تقبل سماعي وتسفه رأيي لصغر سني كما أنها كانت تفكر بأننا بعد العودة سوف نكون أحوج للمال من أجل احتياجات أخرى أكثر أهمية من فكرة صبي صغير، ولكثرة ما كنت أتجول وأختار من السكاكر وأجربها وأتناقش مع إخوتي حول ما هو حلٌّ منها وما هو غير جيد، كان جدي يراقب بصمت حتى قرر ذات صباح أن يجلب لي عاملاً من الذين يعملون لديه وأن يخرج معي لاختيار السكاكر كما أنه مكنتني من اختيار الأقلام والدفاتر وسدد هو قيمتها، عند ذلك لم تحملني أرضٌ ولا سماء لشعوري بأن هناك من هو مؤمنٌ بأفكاري التجارية، ثم لي ما طلبته غير أن عقل الفقير تحكم



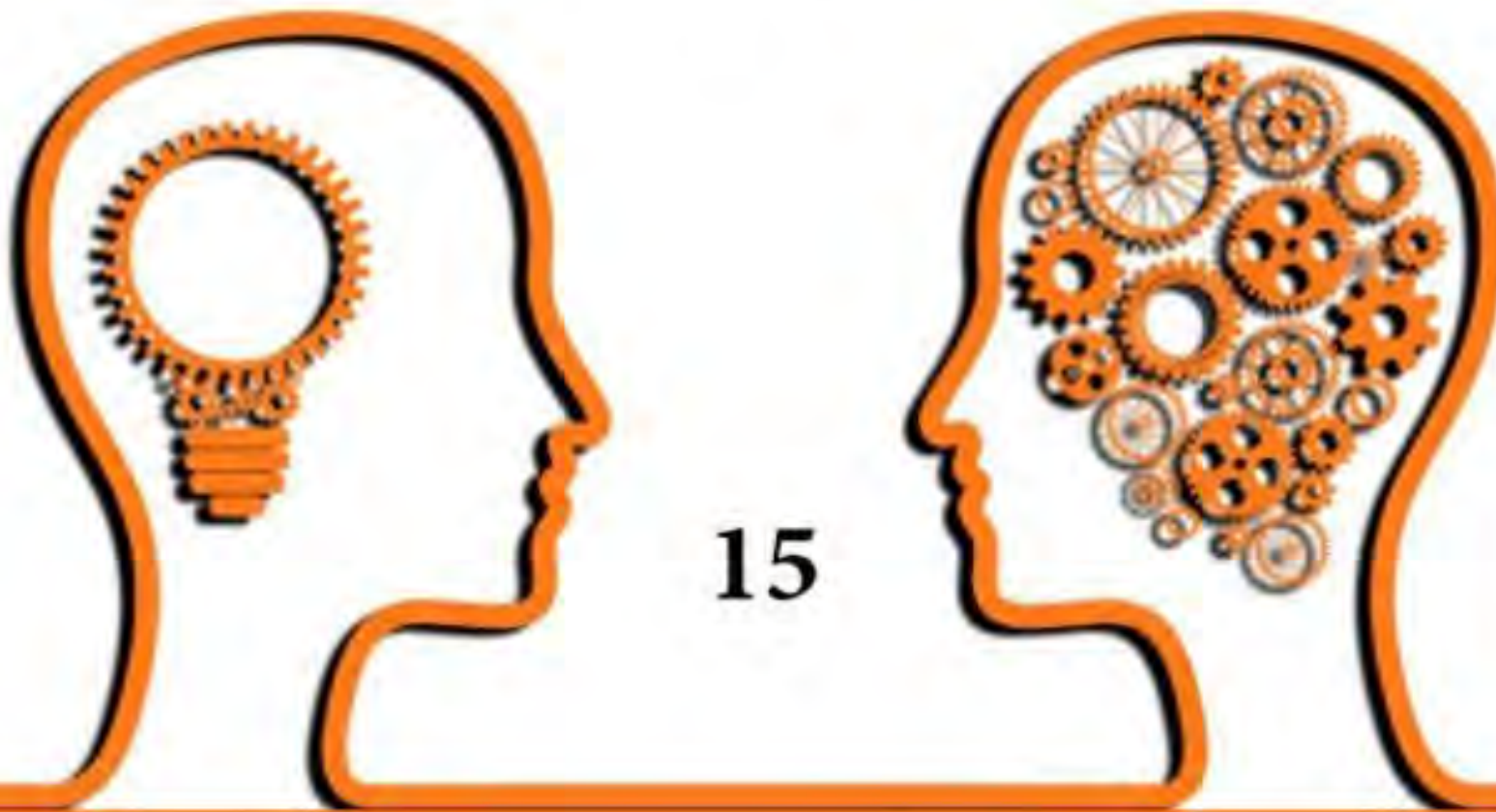
في سلوك الكبار بعد رجوعنا إلى دولة الكويت حيث راحوا يوزعونها كمساعدات وهدايا على الآخرين وقلبي يتفطر على تلك المكاسب التي حلت بها وجعلت لها دفترًا خاصاً، ولأنني كنت أحاول ثنيهم عما يفعلون ظن الجميع بأنني طفلٌ بائس لا يحب الخير للآخرين، وهم غافلون عن أحلامي بالمكاسب، بعد تلك الصفقة بأشهر كنت على موعد مع المرض الذي أبقاني في المشفى طريح الفراش لمدة 42 يوماً، وهناك في الحجرة العمومية للرجال تعرفت إلى رجلين الأول شاب بالثلاثين من عمره حاول الانتحار بسبب إجباره على تطليق زوجته ابنة العائلة الثرية والتي تزوج منها في فترة الغزو عندما كان الجميع سواسية بل أنه من أهل الحرف



اليديوية هم من كانت المكاسب المالية لهم
رزق وفير، وكان الثاني من كبار رجال
الاقتصاد في الكويت وهو من وجد لدي
طموح التاجر الصغير فطلب مني أن أكون
معه في شركته بعد الرجوع من المدرسة،
في بادئ الأمر عارض والدي ذلك إشفافاً
منه علي من تعب العمل وخوفاً من
التحرش الجنسي أو اقتراف خطأ يجلب
علينا ويلات لسنا بحاجة لها، غير أنه
مع اصرار ولده ذي السنوات الاثني عشر
ربيعاً وتعهد الرجل حفطي وإرجاعي إلى
المنزل قبل الساعة العاشرة مساءً فبيته
يبعد عن بيتنا مسافة خمس دقائق سيراً
على الأقدام قبل أبي بذلك الأمر علي أجد
طريقي في عالم رجال الأعمال علي يد
معلم ممارس، كانت شركته تبيع منتجات



البناء بالجملة وكانت ترد إليه شيكات كثيرة كل يوم ومنها ما يستوجب التحصيل فوراً ومنها ما يستوجب بعد أسابيع، وكان دوري هو صناعة قائمة ومراجعة مبالغ الشيكات ومواعيد التحصيل، وكنت أشعر بالعظمة والأهمية حين أوقع ايصالات التسليم عوضاً عن الرجل الذي غيبه القدر بالموت بعد أسبوع واحد فقط من تلك التجربة، ورثت من جدي (ميرزا أسد ناصر) مجموعة قيم كان يكثر الحديث عنها من خلال أجمل القصص التي يقصها علي عند جلوسي إليه، من جملتها أن قيمة الرجل ما يحسن صناعته بإتقان عمله هو الذي يبقيه ذات أهمية للآخرين، وأنه جميع العمل الحلال هو مباح ومتاح وإنه علينا السعي دون توقف، وأنه لا تحزن حين تكون وحيداً



معدم الحال فقيراً فهناك الله الغني و عليك
أن تطلب منه فهو من سيجعل قلوب الناس
تتجذب إليك وإلى مواقفك المشرفة؛ فترة
أشهر الغزو الصدامي كان والدي يملك
متجراً لصيانة وبيع الدراجات الهوائية
والسجائر والفحم والريبيان المجفف حيث
كان يأخذ البضاعة من أصحاب المخازن
المغلقة بمقابل البيع بالأجل، وكنا نعمل معه
حتى أننا كنا في ذلك الوقت أثري أثرياء
الحي بل المنطقة كلها، وكان الناس يبيعون
ملابسهم وأجهزتهم الكهربائية وممتلكاتهم
وكان يشتريها منهم بما يطلبونه من المال
بل كان أيضاً يوظف أبناءهم لديه في المتجر
الذي افتتحه في المنزل، كما كان يشفق
على الناس فيوزع المواد الغذائية عليهم
دون مقابل، في سن التاسعة عشر عملت



لدى رجل يملك شركة لألعاب للأطفال
بوظيفة مراقب مخزن وكان عملي مرهقاً
جداً حيث يبدأ في الساعة السادسة صباحاً
وينتهي في تمام الساعة الثانية عشر بعد
منتصف الليل، حتى أنني كنت أرتمي إلى
فراشي كالميت من شدة التعب، تعلمت
هناك الكثير من وسائل الخداع التي يقوم
بها العاملون والمدراء ومن جملة تلك
الخدع أنه لتوفير راتب الموظف يقوم
المدير بتعيين شخص بوظيفة كبيرة ومن
دون تعاقد وإنما بخدعة المسمى الوظيفي
والمسؤولية ثم إذا ما أتم 90 يوماً بالعمل
وهي الفترة الخاصة بالتدريب وتجربة
الأداء فهم يصرفونه دون أن يدفعون له
مستحققاته، وهذا تماماً ما حصل معي.

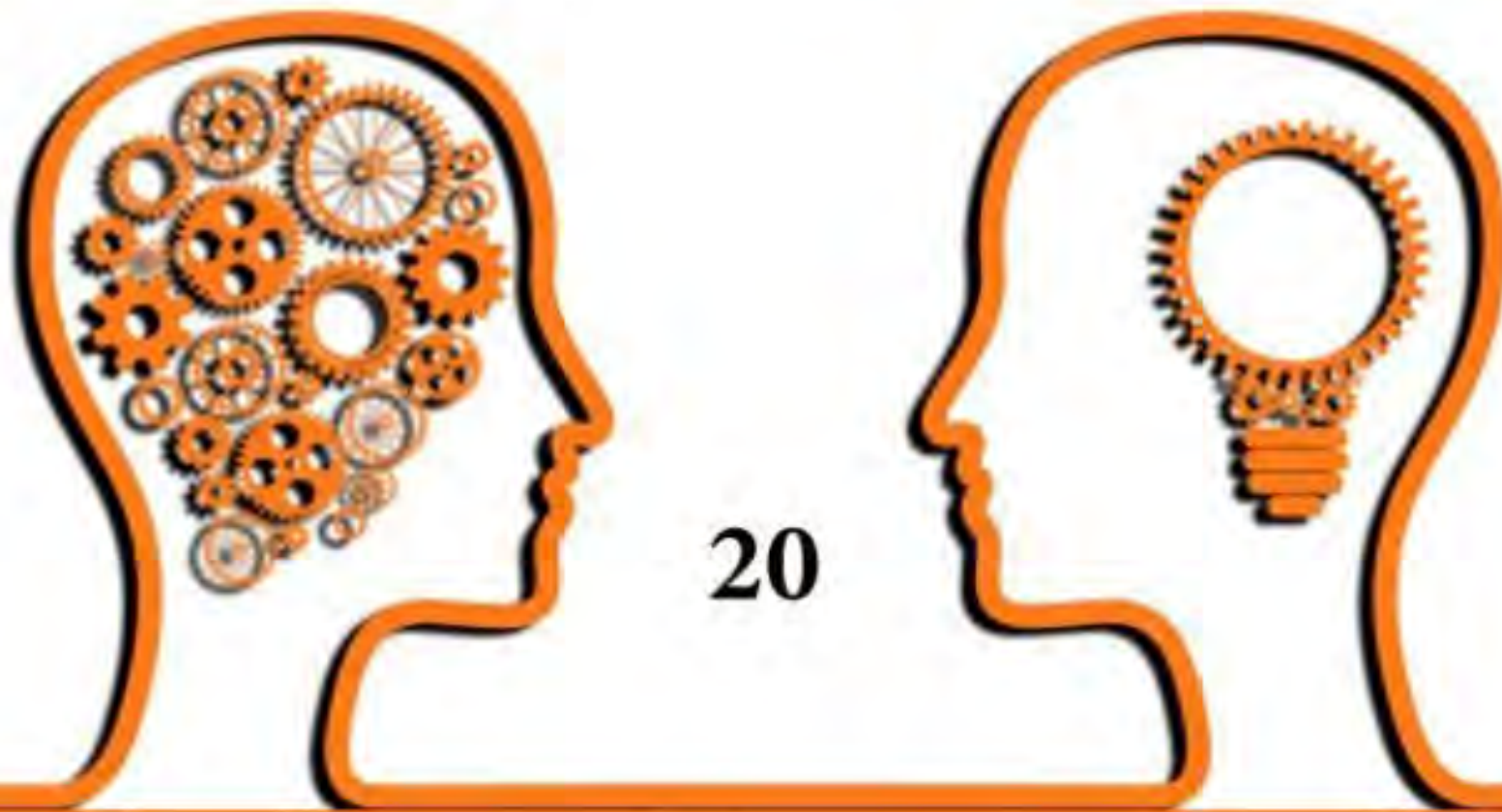




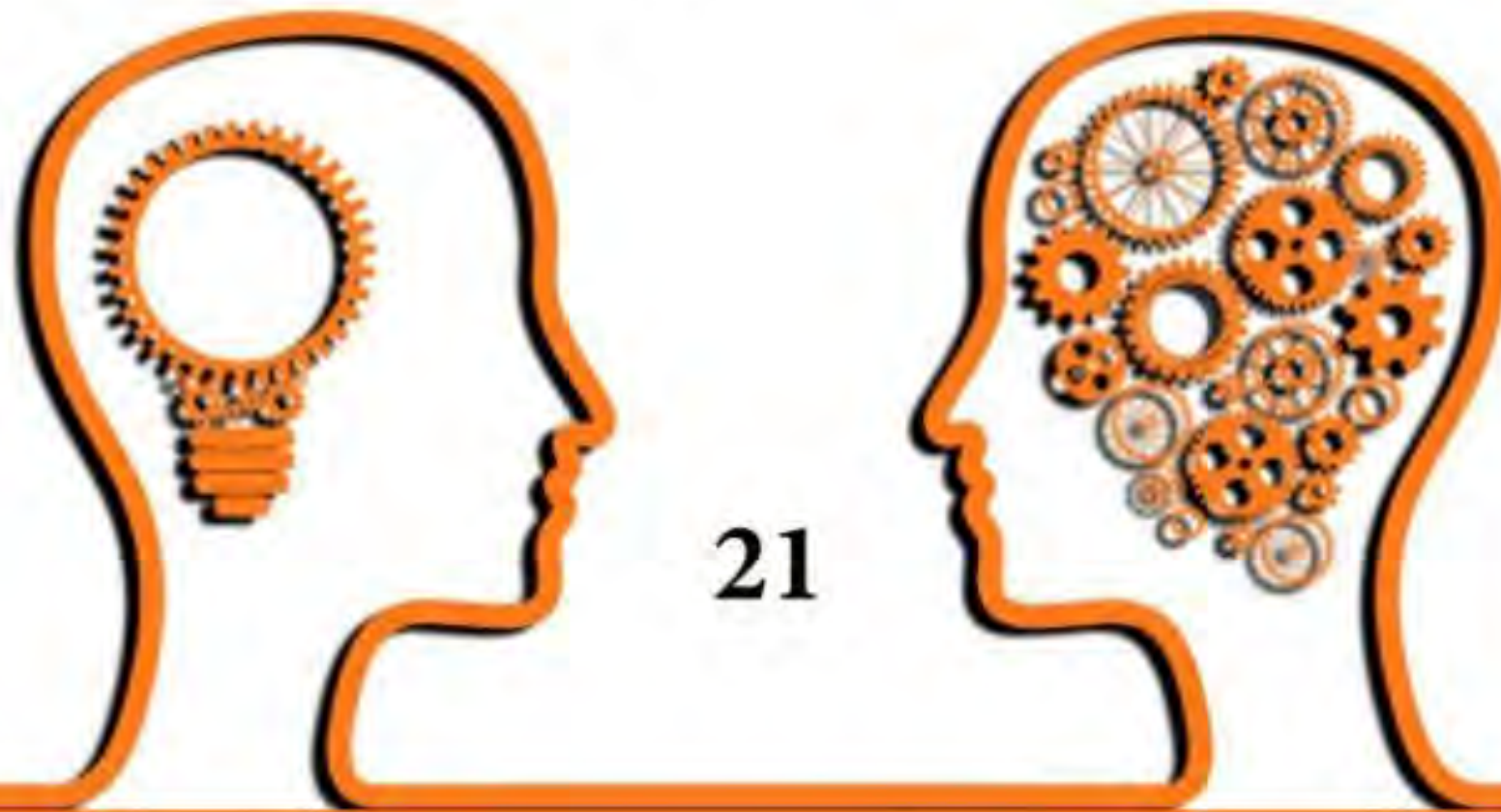
عملت في بيع وشراء الأسماك للمرة الأولى في شهر ديسمبر من عام 2001 حيث كان ابن عمي يعمل على شراء السمك من الصيادين بحراً ثم يتاجر بها براً عبر البيع قرب المنزل، ولأن الجمهور كان يحتاج إلى سلعة ذات جودة عالية وسعر معقول فإنهم كانوا يتسابقون للحصول على حاجاتهم من الأسماك، وقفت أنظر لهم والدنانير تتسابق إلى صندوق الحسابات فرغبت بالعمل وكان لي ذلك فوراً بتوصيل الطلبات إلى هنا وهناك، غير أن ذلك العمل لم يدم بسبب سرقة رأس المال كله من قبل أحد الشركاء والذي كان مؤتمن على الأموال. بعد مضي أشهر كان عرض ابن عمي لي بالخروج معه للبحر من أجل شراء السمك والعمل من جديد، على أن يتحمل هو وزر



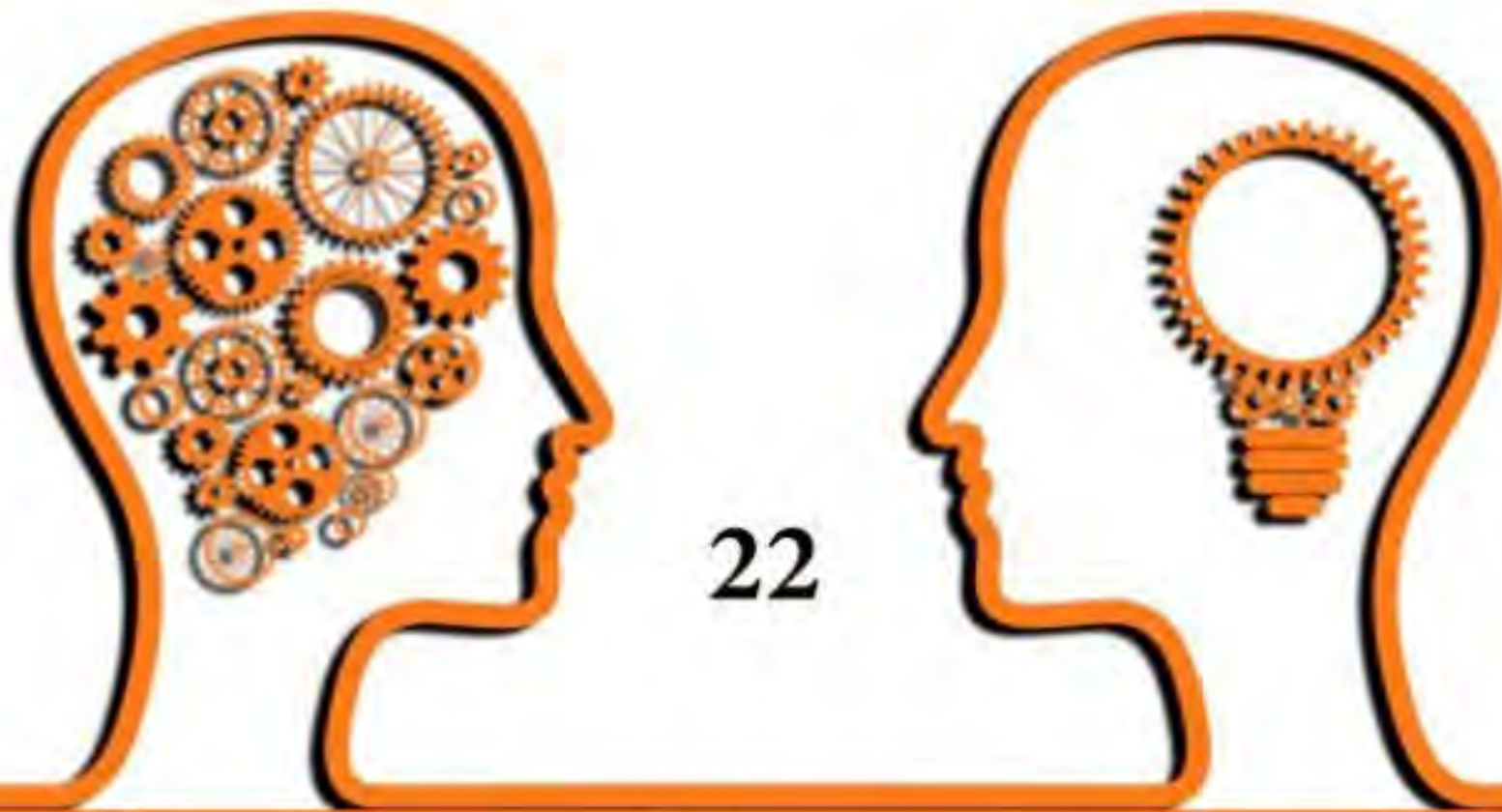
التمويل وجذب المستثمرين وأتحمل أنا بيع
البضاعة والترويج لها، في تلك المغامرة
الشاقة والتي دامت ثلاثة أيام في البحر
تعرفت على أسرار البيع والشراء والأمن
والأمان وبعض قوانين الشرطة البحرية
وخطوط الحدود بالإضافة إلى أهوال
البحر التي تتغير وتتغيرها هلاك، كنت
أشعر بأنني سيد البحار السبعة الذي يظهر
في القصص حيث كان مجلسي لا يطيب
بمكان غير صدر المركب الخشبي والذي
نسميه (لنج) وطوله 16 متر والمخز هو
معدة المركب والذي كنا نفرشه بالثلج
لضمان تبريد السمك، قبل وصولنا إلى
الميناء بقرب (سوق شرق) بساعة كنت
أبدأ بنشر رسائل نصية لجميع قائمة
الأسماء المخزنة في هاتفي المحمول حيث



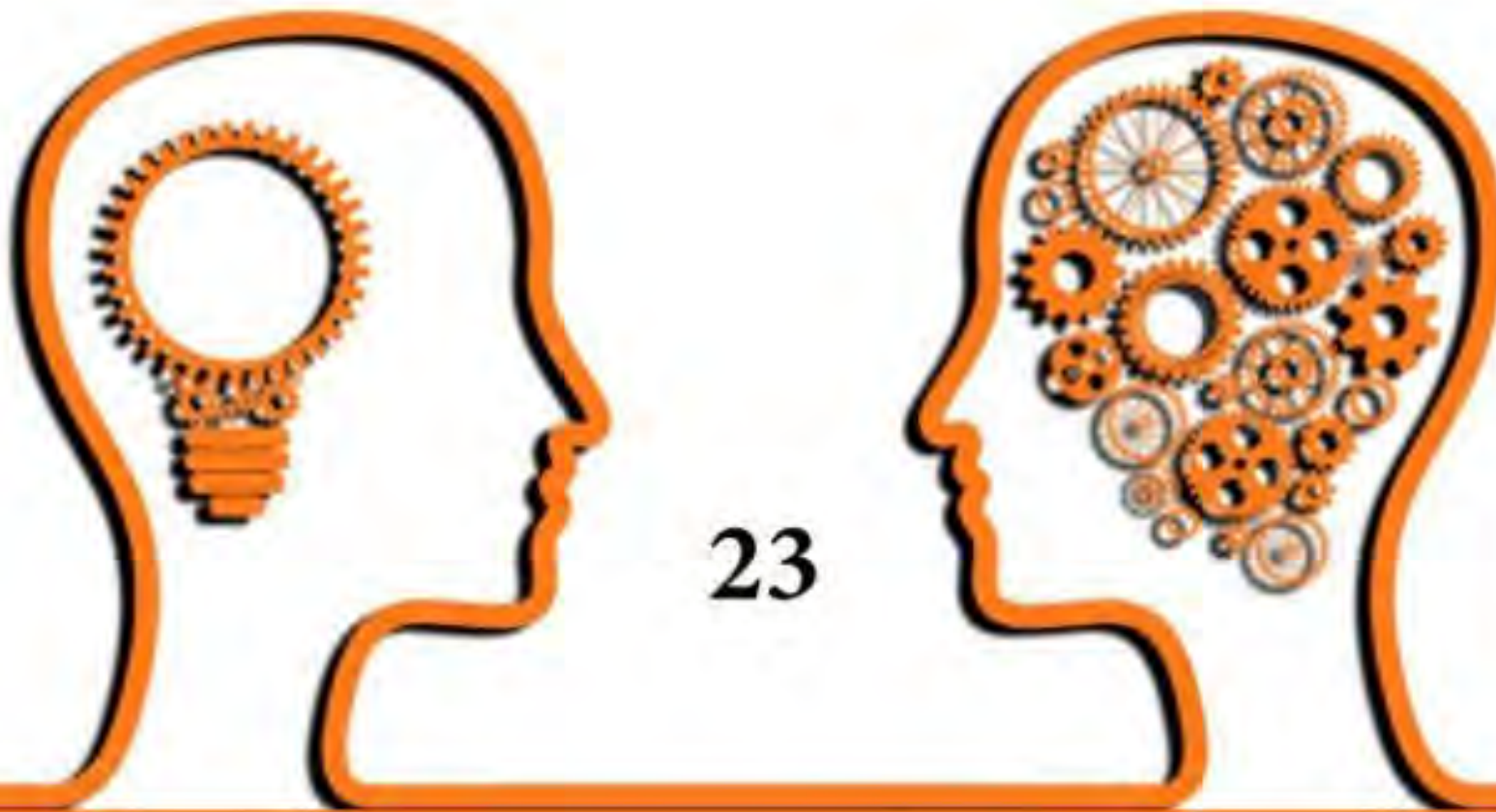
ذكرت فيها أنه ثلاثة كيلو غرام من السمك الطازج الوارد من البحر الآن من الصيد بسعر 10 دنانير تصلكم إلى باب البيت، بعد ساعتين من وصولنا كانت الثلاثة آلاف كيلو غرام والنصف تم بيعها بالكامل، وكانت النتيجة كرت شحن لهاتفي المحمول وعشرون دينار فقط، أما باقي الأرباح فكانت رأس المال الذي سوف نعمل به من جديد بعد أن يرد المبلغ المستدان مع الأرباح، تكررت العملية ثلاثة أو أربعة مرات حتى جاء قانون المنع وضوابط الاحتكار، انفضت الشراكة وكانت الخسارة حيث لم أحصل من عملي على شيء بخلاف المعلومات والممارسة وكنت بذلك وكأنني دفعت قيمة دورة تدريبية، في ذلك الحين أكملت دراستي لعلوم الكمبيوتر



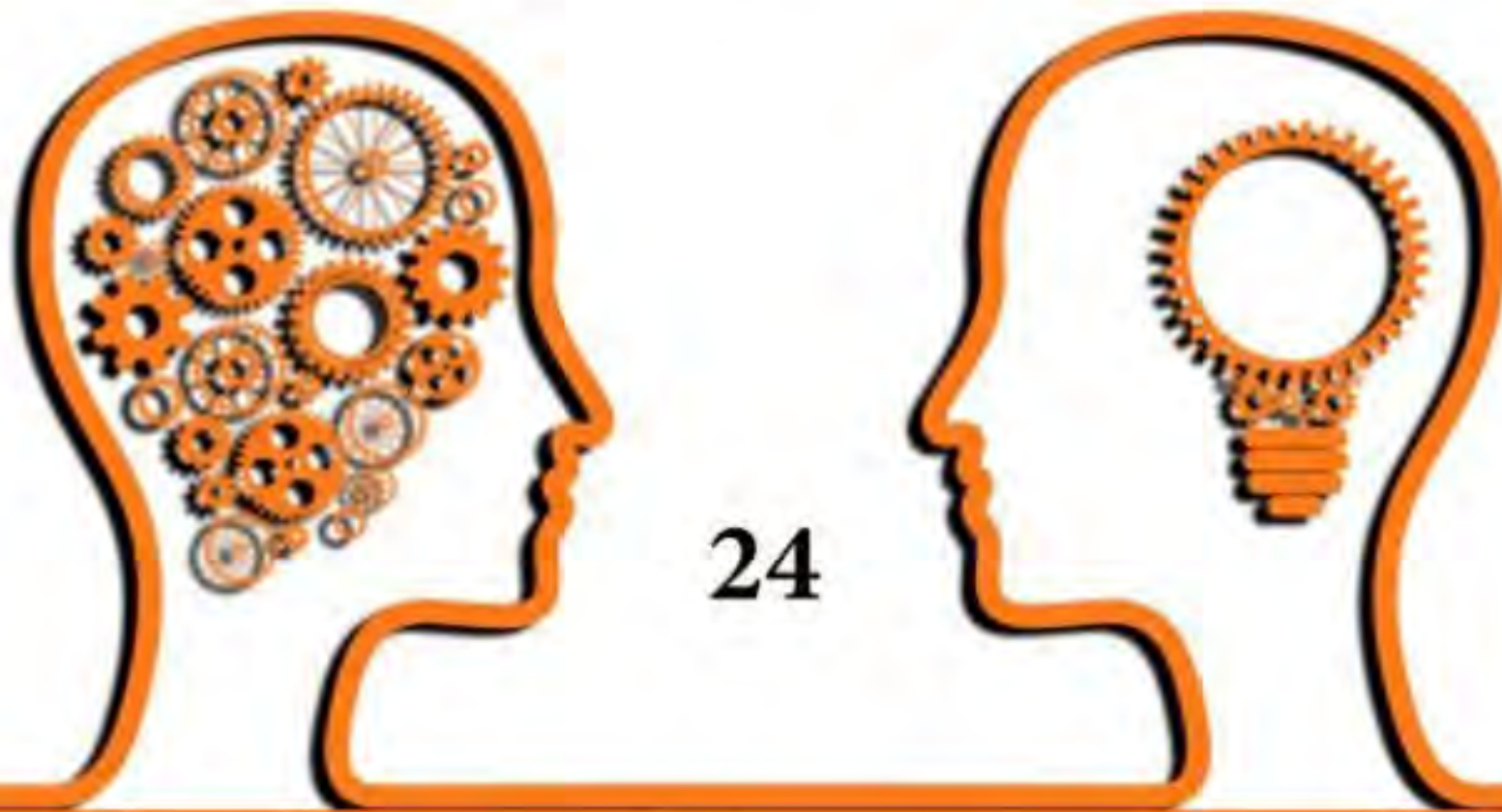
بالإضافة إلى دبلوم مكثفة لتسعة أشهر
حول خدمة العملاء والتسويق ودراسة
الجدوى الاقتصادية والتخطيط للمشاريع
المتوسطة والصغيرة، وقبل تخرجي كنت
وعلى مدى شهراً كاملاً أقصد سوق السمك
كل يوم وأصور فيديو وفوتوغراف وأجلس
إلى التجار وأصحاب المكاتب فأستمع لهم
وأتعرف على شروط اللعبة التي أعتزم
خوضها، ذات يوم قصدت أحد أصحاب
المكاتب وطلبت منه عشرة كيلو غرامات
حيث أنوي بيعها والبدء بالتجارة، راح
الجميع يسخر مني وينعتوني بالفقير
الغبي والذي لا يملك سروالاً بخلاف
الذي يرتديه، ولشدة سخريتهم راح 4 منهم
يرمون أمامي خمس دنانير لكل واحدٍ
منهم وصاحب المكتب أفادني بأنه سوف



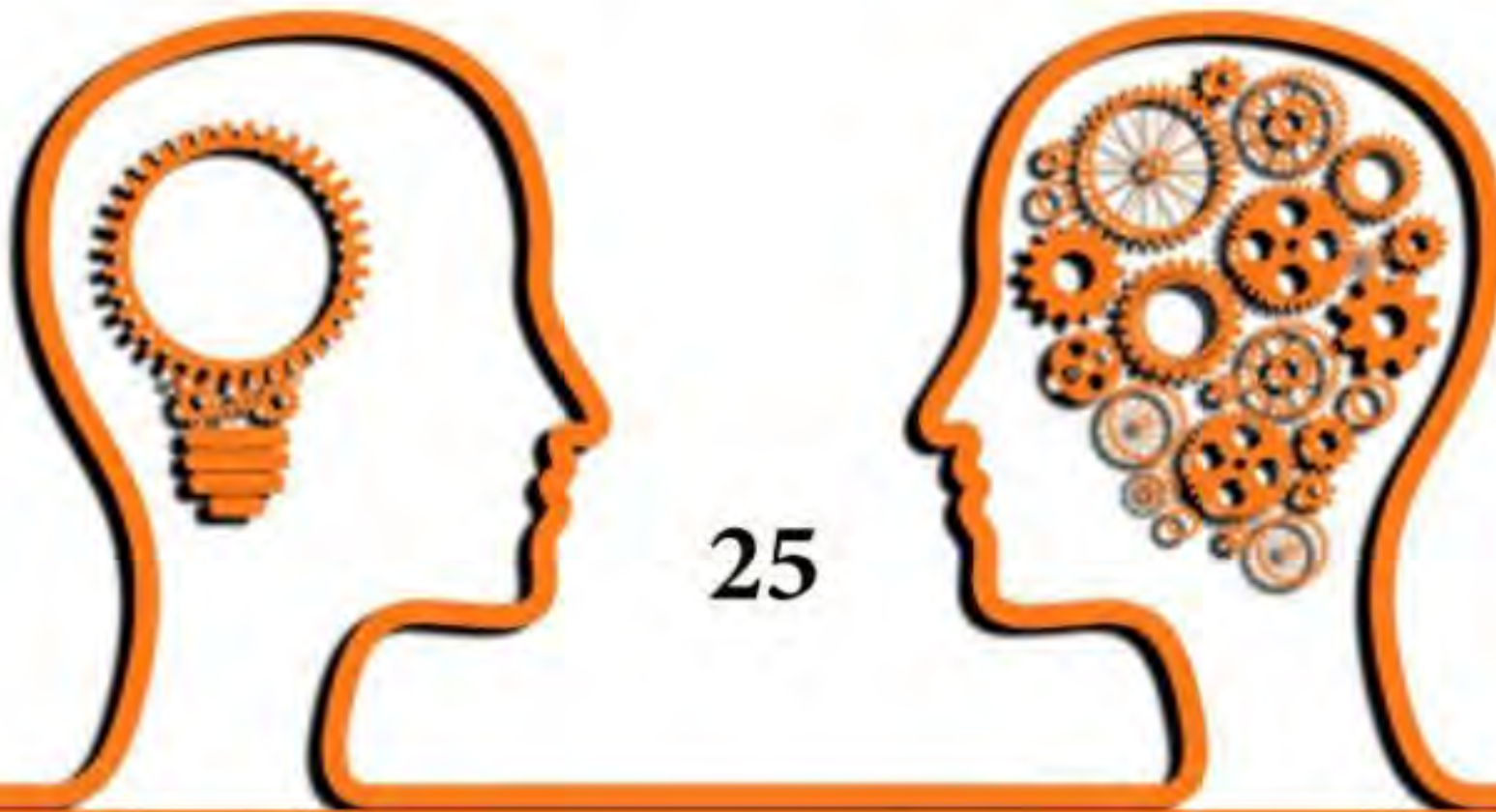
يتبرع بعشرة وإنه يمكنني شراء الكمية،
بعد نصف ساعة كانت الثلاثون ديناراً
لديهم وقد رزقني الله بأول خمس دنائير
معطرة بزفر السمك، صار الجميع يرمقني
دون فهم ولا إدراك لما حدث، فأبلغتهم بأنه
عند مدخل السوق تقف مركبتي وقبل أن
أصل هناك وجدت رجلاً طاعناً في السن
يحاول السير نحو الداخل، دنوت منه
وسألته إن كان يريد سمكاً فالمزاد قد تم
فضه وإنها آخر عشرة كيلو غرامات كانت
من نصيبي ولأنه يذكرني بجدي الحبيب
سوف أتنازل له عن السمك وسوف أجد
لنفسي آخر، كما أنني أفعل ذلك خوفاً عليه
من السقوط، فالأرض كلها ماء ومسحوق
الغسيل يغطيها بسبب عمال النظافة
المكلفين بتنظيف ساحة المزاد بعد إغلاقه،



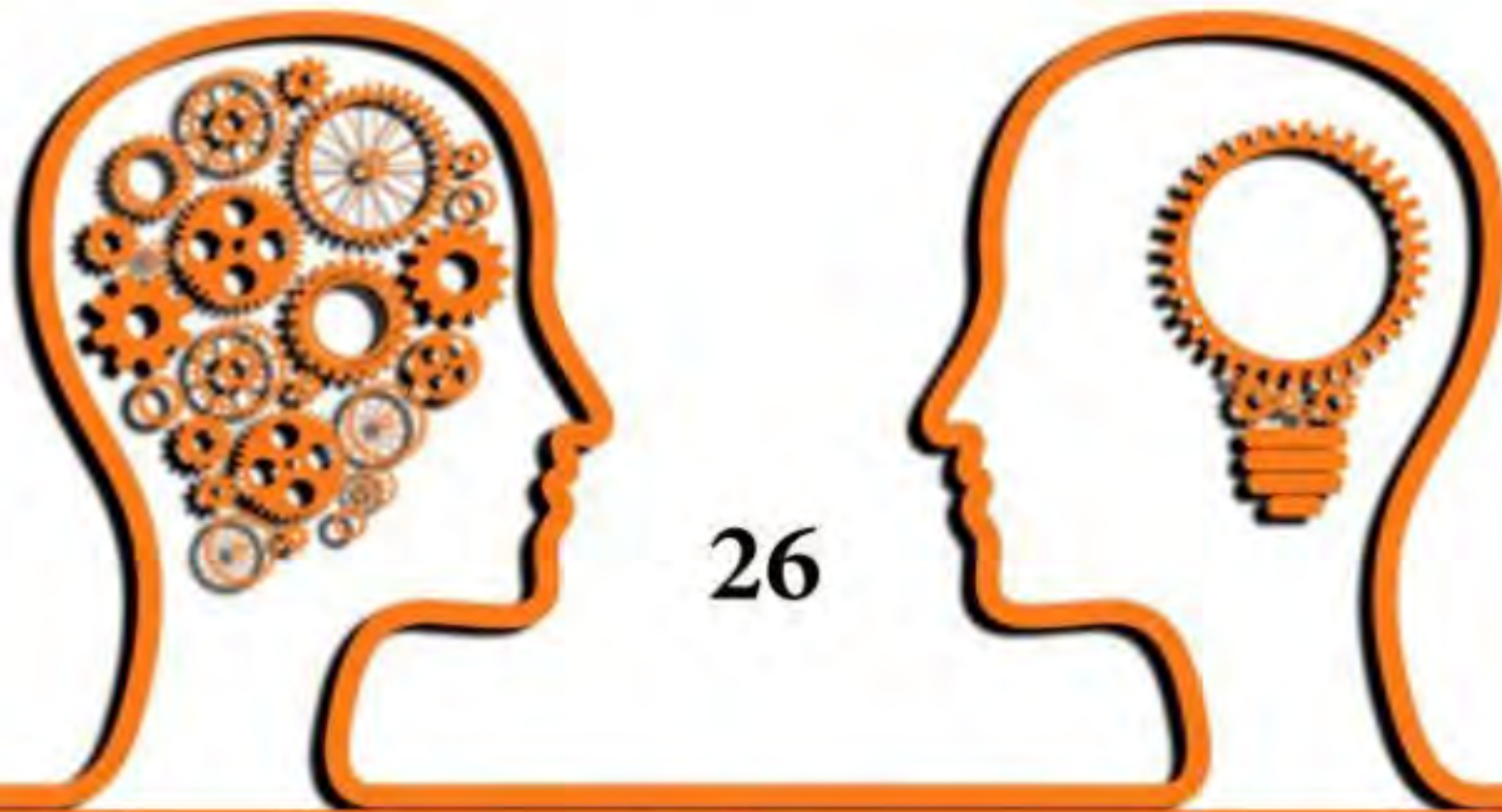
قبل الرجل من فوره وجعل السائق يأخذ
الأسماك ودفع لي ما طلبت منه دون تردد
مقابل قبلة على رأسه ورقم هاتفه حيث
كان الجد عميلاً يومي لدي حتى 2010،
وقد أبلغتهم بأنني سوف أحضر غداً بعد
صلاة الفجر إلى المزاد وأخذ عشرة أكواد
أي ما يعادل 95 كيلو غرام وكان لي ذلك،
مضت الأشهر وكبر نشاطي وبات الربح
اليومي يصل إلى مائة دينار، فكنت منها
أزيد رأس المال ومنها ما أنفق على ذاتي
حتى بات لدي 700 دينار رأس مال
يدور ليحقق لي الربح الوفير، ذات يوم
كنت فيه شديد الإرهاق فنمت أثناء القيادة
بعد خروجي من سوق السمك مما تسبب
لي بحادث مروري أكل بدوره مالي كله،
بدأت من جديد وكان تجار السوق يثقون



بي لسرعة السداد والعملاء يثقون بجودة ما أجلبه لهم من منتجات. اتخذت قرارى بجمع رأس مال جديد والبدء بالاستيراد من الخارج، فكان أن زرت السعودية والبحرين والإمارات وايران بالإضافة إلى مصر وتعرفت إلى التجار وعلى حاجة الجمهور هناك من الأسماك، وبدأت رحلات الشحن والبيع من وإلى الكويت وتعرضت إلى الكثير من المشكلات حتى صار لدي عشرة مركبات توزع لي بمختلف مناطق الكويت وبت متعهداً لأكثر من 600 عائلة تصل بعضهم وجبات يومية وبعضهم أسبوعية وشهرية، ورحت أنافس كبار التجار على عقود الفنادق برأس مال وقدره 74000 دينار كويتي. من جملة الأفكار المجنونة التي وفرت لي عدد كبير من العملاء في

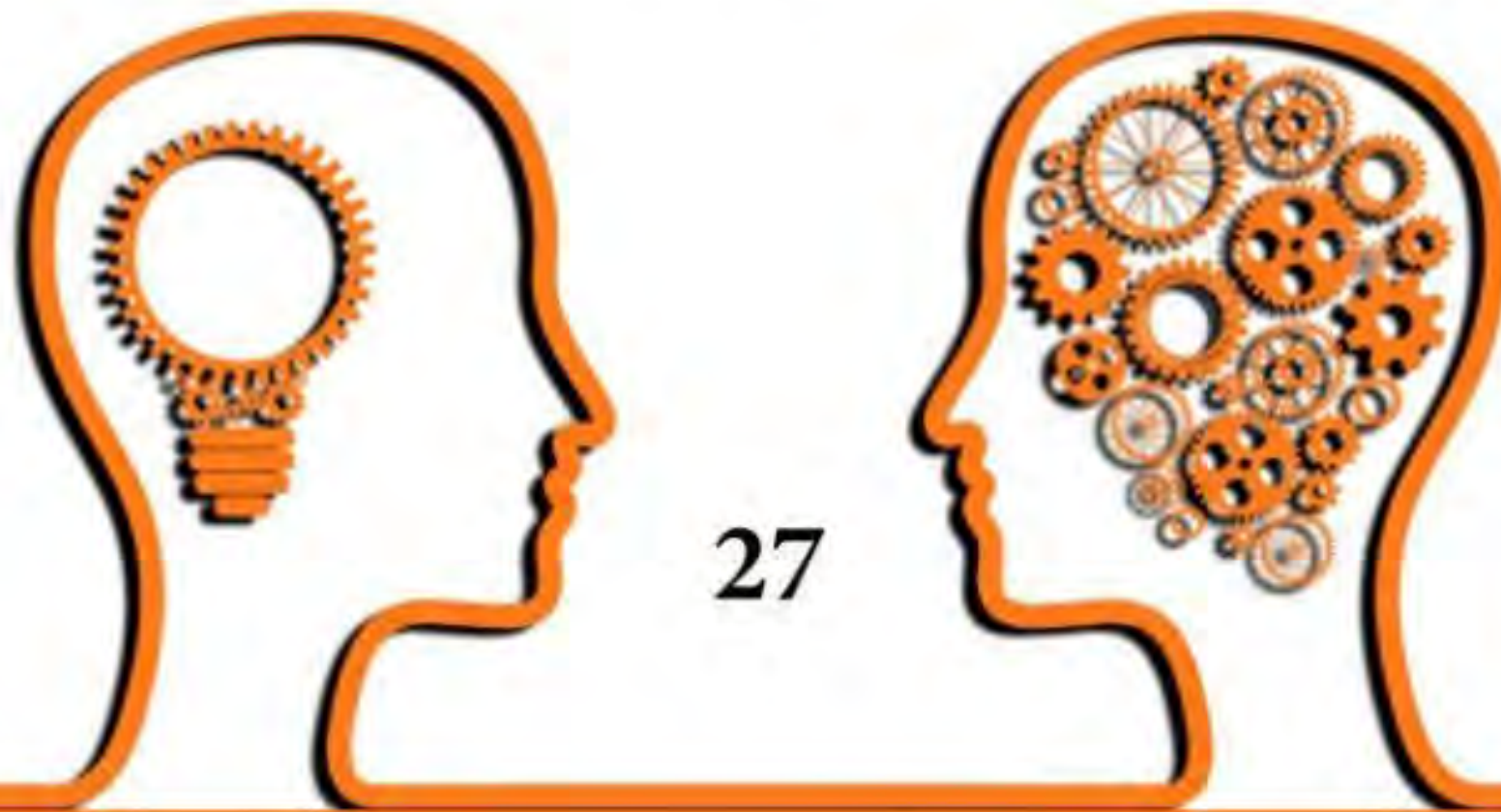


أقصر وقت، كان الوقوف أمام المسجد
يوم الجمعة بمركبة السمك والبيع هناك
على الجمهور بعد نهاية الصلاة، كما
كنت أنشر إعلانات بحجم ربع صفحة في
صحف الإعلانات المبوبة، ورحت أستمع
على الرسائل النصية بشكل يومي، خلال
تلك السنوات تعرفت على الكثير من الحيل
والتي كنت أجتنبها لضمان الجودة بالإضافة
إلى العديد من المشكلات القانونية وتحديات
رجال المال والسلطة ونفوذهم في مختلف
الجهات الحكومية والمؤسسات، لقد نصرني
الله في بعضها وكان بعضها سبباً في تغيير
المسار، من أكثر الدروس المستفادة في
تلك المرحلة (أهمية دراسة متغيرات
السوق والجمهور الغذائية والسلوكية
ودراسة القوانين الجديدة وكيف تؤثر



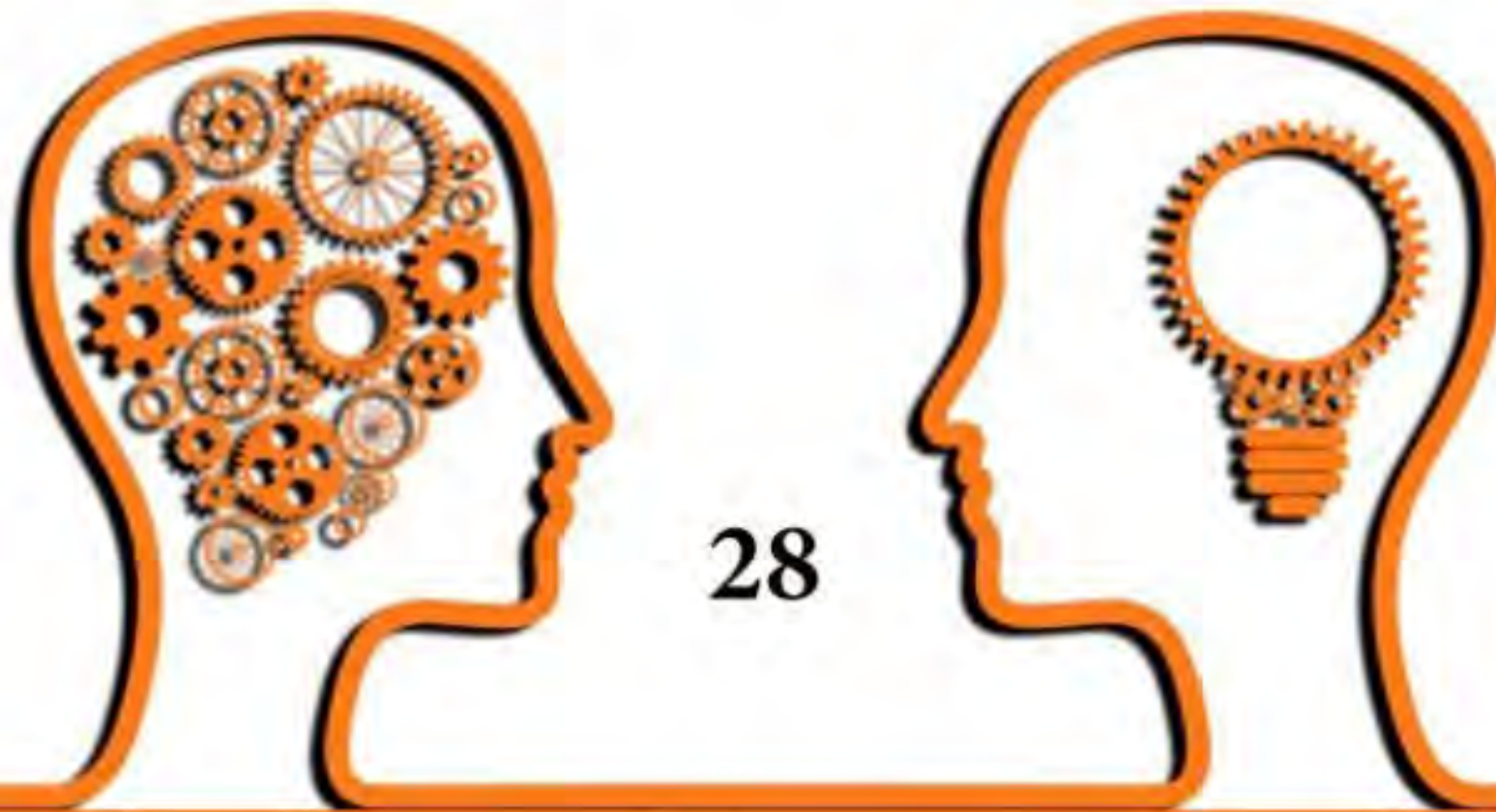
على الأعمال إذا لم يتم وضع لها حلولها،
والظروف السياسية ومدى تأثيرها على
كساد التجارة أو ازدهارها) في تلك المرحلة
أيضاً درست مزارع الأسماك وطرق
إنتاجها والمعوقات والقوانين المتعلقة بها،
وكنت أحلم بمزرعة أسماك وربيان توفر
لنا الأمان الغذائي، تطور نشاطي وباتت
شركتي تصدر أسماك (القرش، الحبار)
إلى هولندا وبلجيكا.

تعرضت إلى الكثير من التحديات وكان
أكثرها ألماً عدم مقدرة زوجتي على تحمل
أن يكون زوجها تاجر أسماك يغطي جسده
قشر السمك ويعطر لباسه الزفر بالإضافة
إلى نظرات الجمهور لمن يعمل بيديه
على أنه رجل لا ينتمي للمجتمع المعتاد
على الوظيفة الحكومية ثابتة الدخل،

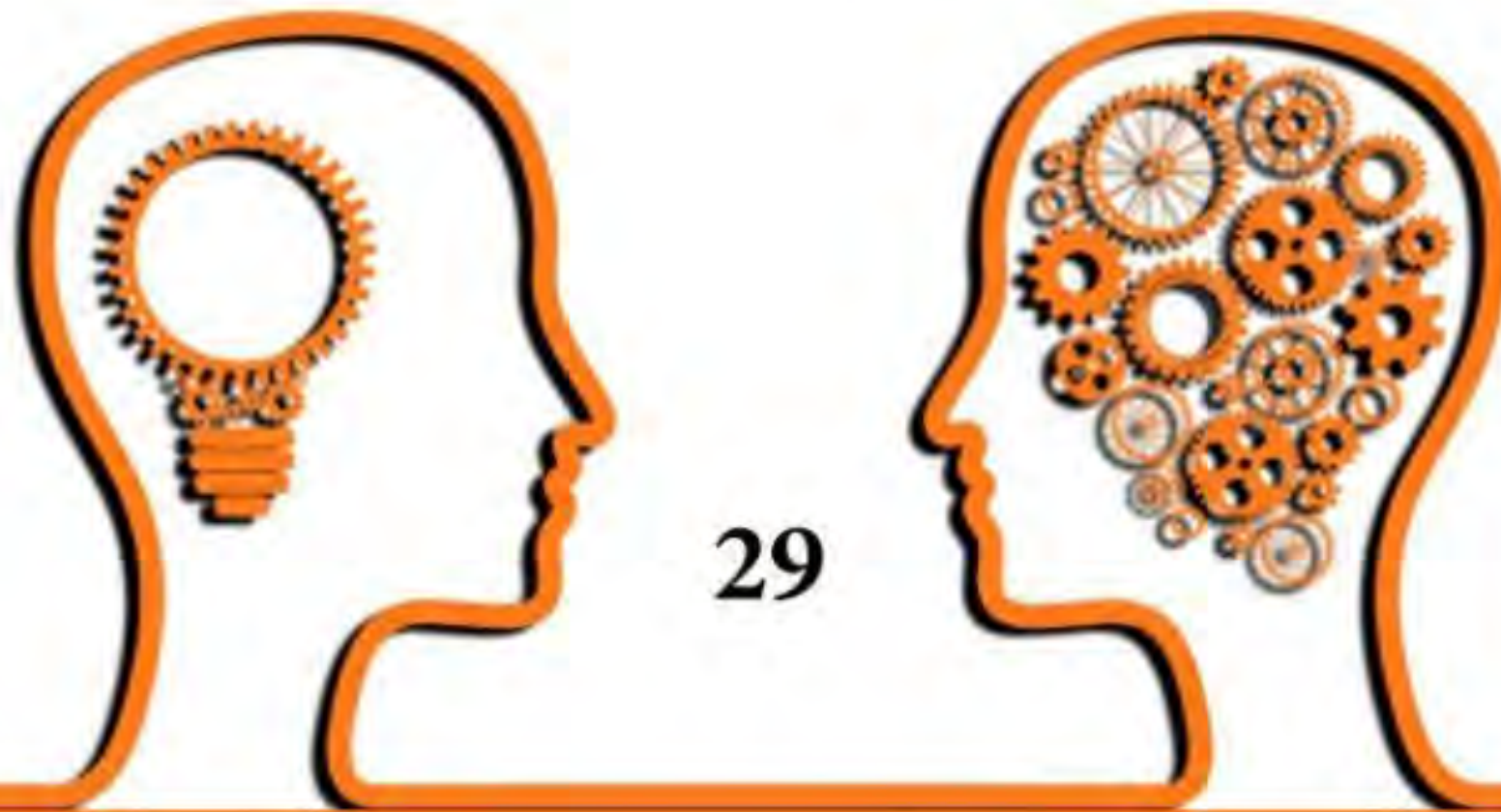


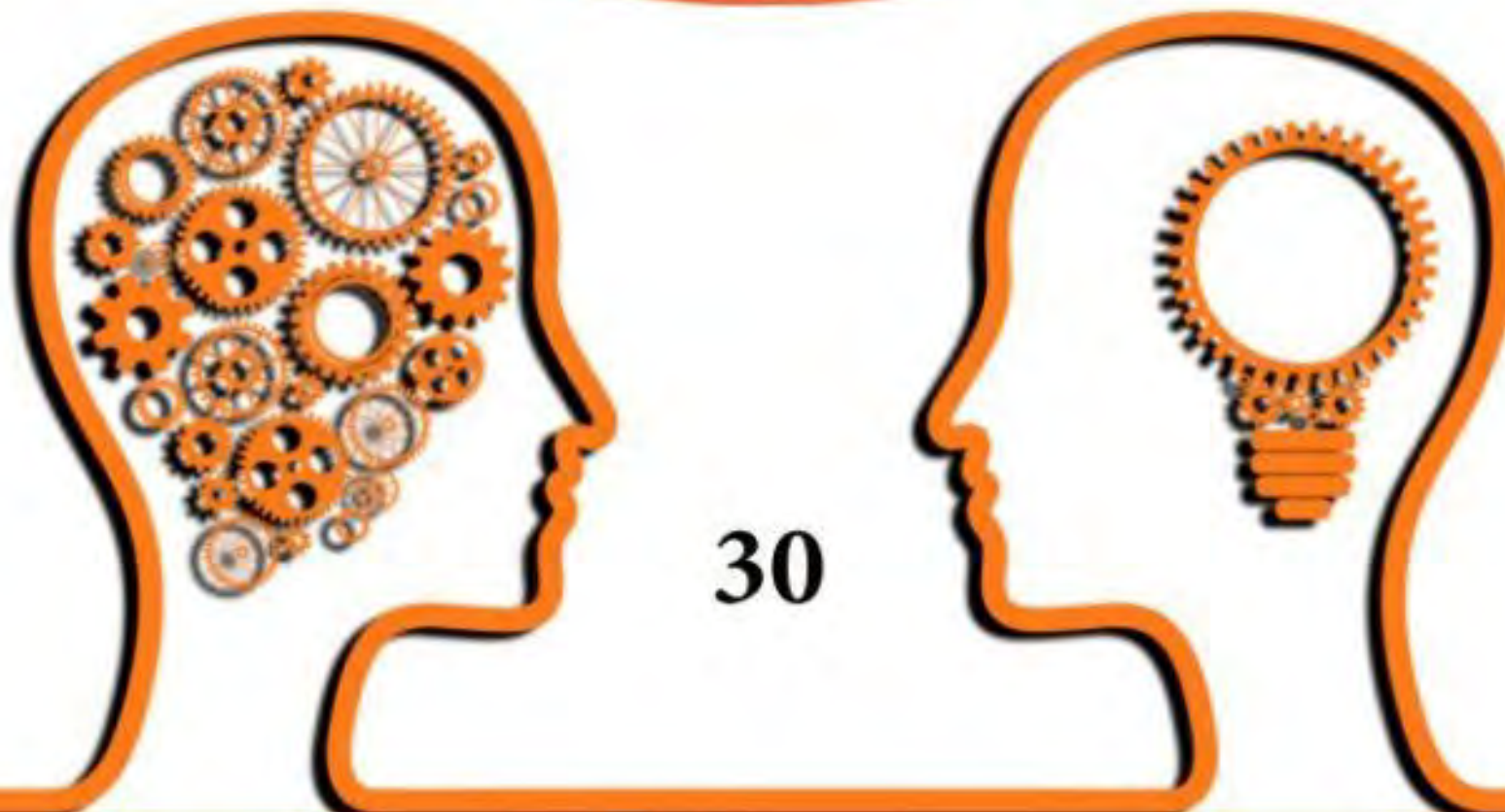
ولأنني كنت مؤمن بفكرتي دخلت تلك
المعركة وأجبرت الكثيرين على تغيير
وجهة نظرهم حين صارت الأرباح تجري
والمكانة الاجتماعية تعلو، فكل شيء في
أوله صعبٌ يقاومه الآخرون ثم يعتادون
عليه ويبادرون للاستفادة منه.

من جملة التحديات التي واجهتني هي
دخولي للمنافسة ضد كبار التجار بالسوق
حيث كانوا يتعمدون عدم تسديد قيمة
المشتريات من المزاد سريعاً لكي يحتكرون
رؤوس الأموال لديهم فلا يستطيع أحد
غيرهم الإستيراد وذلك لضمان بقاء السعر
مرتفع، فهم يسددون الديون المتراكمة
عليهم كل 45 يوم بقسط بسيط القيمة، في
حين كنت أتعامل مع التجار وفق مبدأ
السداد الفوري أو الجزئي، وفي أقصى



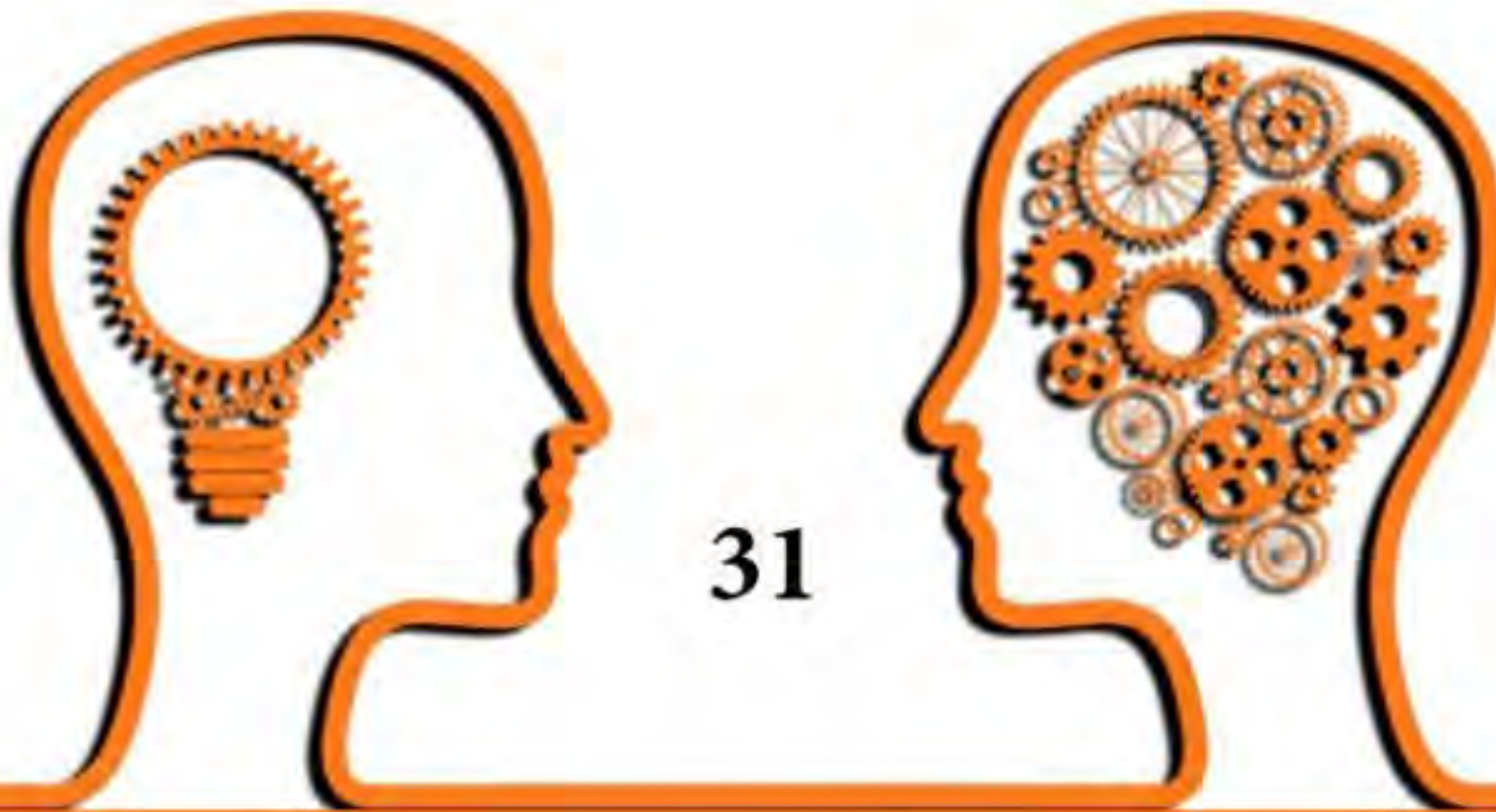
الظروف بعد مرور يوم وليس أكثر.
وأذكر أيضاً أن التجار تجمعوا ذات
صباح حول إحدى الشحنات الخاصة بي
في المزاد دون أن يزايد أحد منهم على
الأسماك، بل انهم كانوا يركلون السمك
وكانهم يركلون بعض الحجارة المرماة على
قارعة الطريق، وحين فرغ المزاد إكتشفت
سرقة ربع الشحنة، حيث كان العاملين الذين
يصفون السمك يسرقونه والتجار يرفضون
شرائه، ولم تصرح لي البلدية سحب
السمك من السوق وإعادة تخزينه، فرحت
أزايد على ذاتي وجعلت أحد العاملين
معي يرفع السعر كي أتمكن من اخراج
السمك بفواتير وهمية لأكون أنا البائع وأنا
الشاري ذاته، وما إن خرجت من السوق
حتى رحت أبيع الكمية بأسلوبي الخاص.



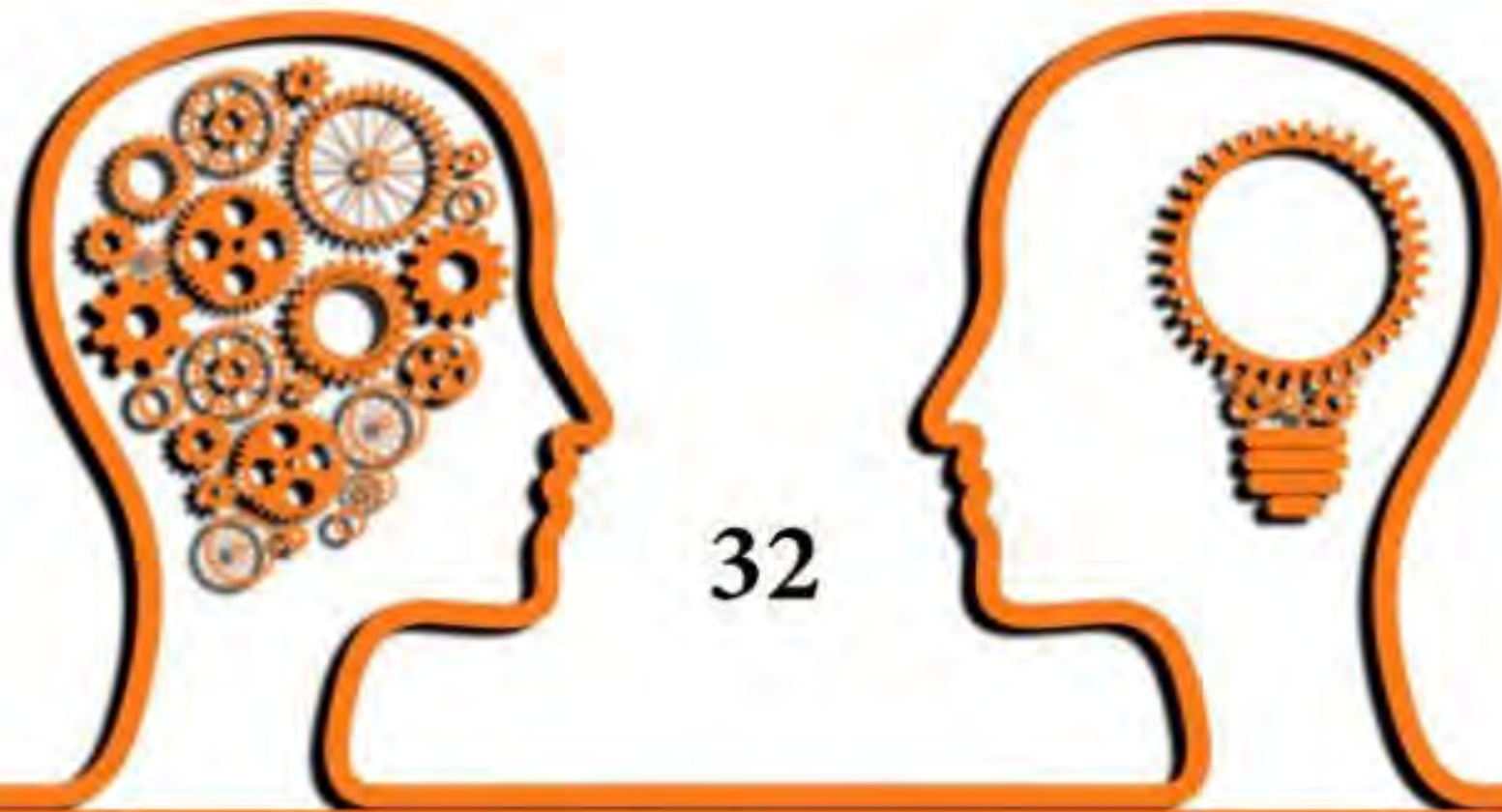


قررت فتح مطعم للفطائر والمعجنات
فصرت أبحث عن موقع تتوافر فيه
شروط الربح، فبمثل هذا النشاط المكرر
لن يقصد المطعم أحد إلا مصادفة لسد
جوعه خصوصاً وأن حصتي السوقية صفر
مكعب.

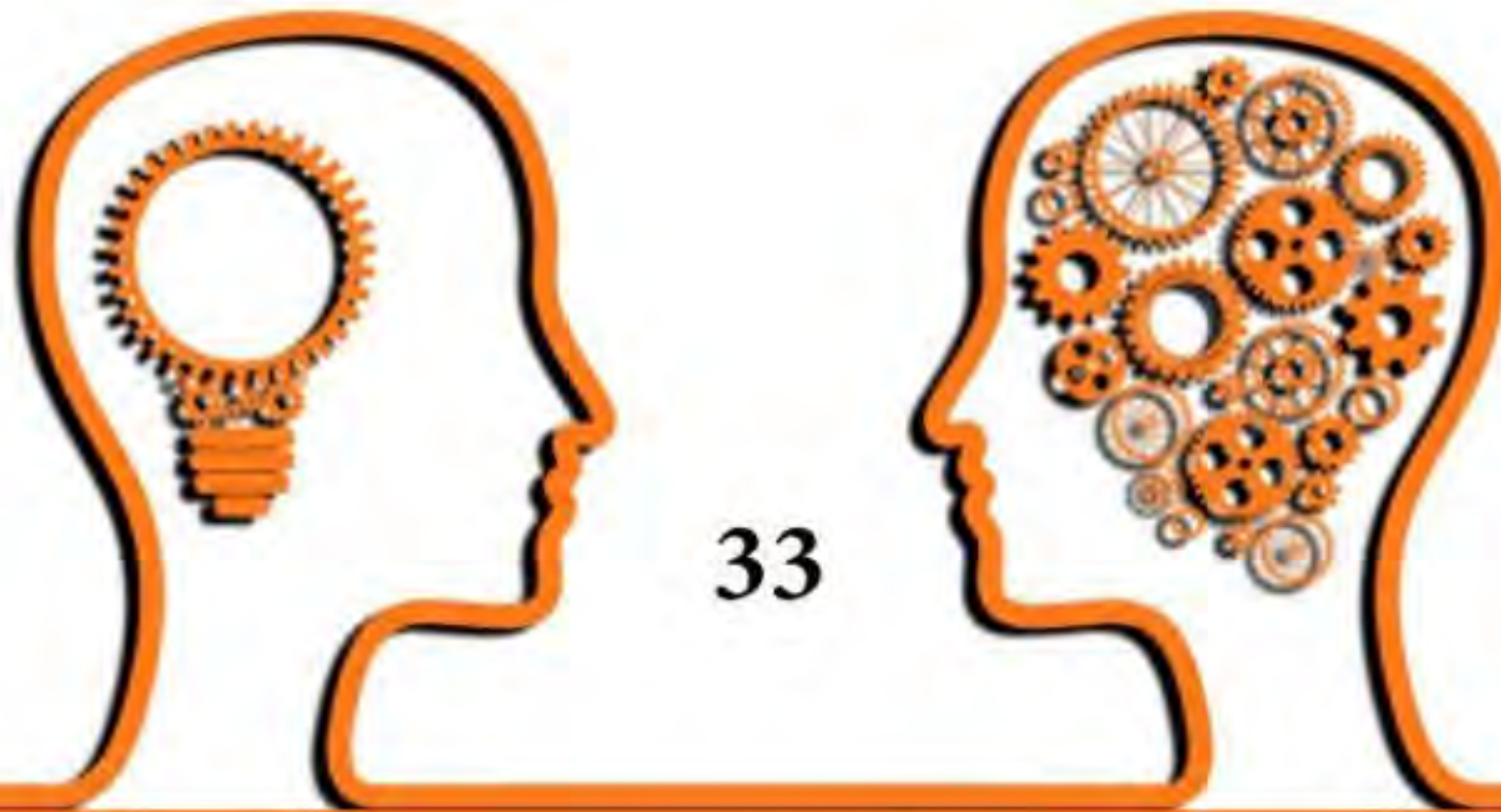
ذات يوم وجدت مطعماً للبيع بداعي السفر
وكان مركزه يقع بين خمسة مقاهي عامرة،
جلست إلى الرجل وتباحثت في أمر الشراء
والامتيازات التي معه ثم صرت وعلى
مدى أسبوع أتناول المعجنات وأنا أدخن
الشيشة في مقهى مختلف كل مرة كي
أقيس جودة الخدمة ومدى معرفة الجمهور
في تلك المقاهي بوجود المطعم، وكان ناتج
هذا الأسبوع هو أن نسبة غير الكويتيين



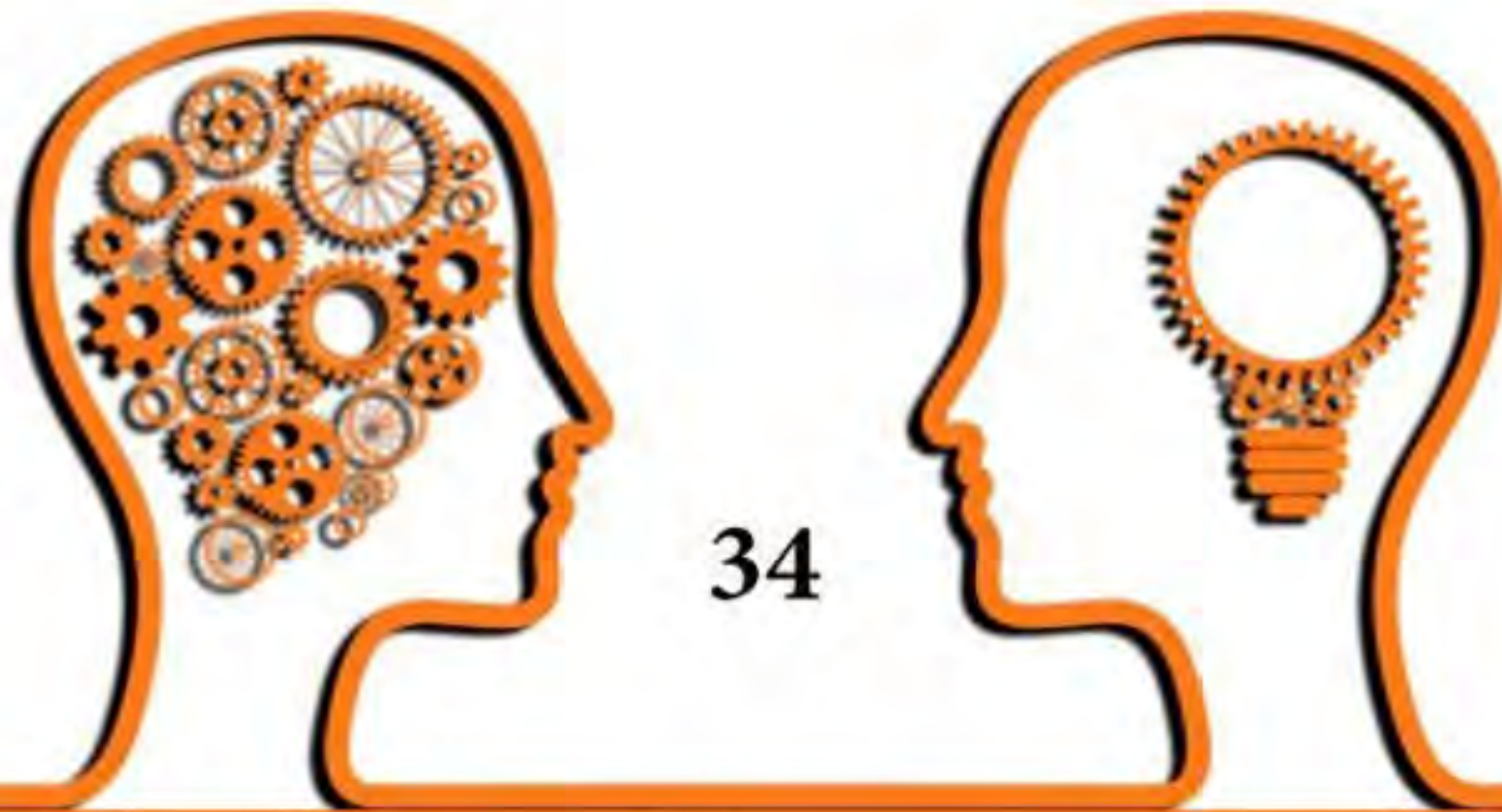
من رواد الخمسة مقاهي هي 70% وهم ممن يجلسون طويلاً دون إنفاق فلساً واحداً على كوب شاي (ليس كلهم طبعاً) والبقية هم من المواطنين الشباب الذين يواصلون يومهم وغدهم في المقهى وهم يعتمدون على مطاعم الوجبات السريعة في التغذية. في أحد الأيام جاء شاب بالعقد الثالث من عمره وهو يحمل بيده علبتين من الحلوى الشامية والتركية وصار يوزع على جميع الموجودين في المقهى وهم يباركون له مولوده الجديد، وقد أعجبتني الفكرة وصرت أجلس وأطلب من فطير الحلو (السكرية) الذي يقدمه المطعم بكمية معتبرة أتركها بيد موظفين المقهى يوزعونها على الجمهور ويقولون لهم لقد رزق الله هذا

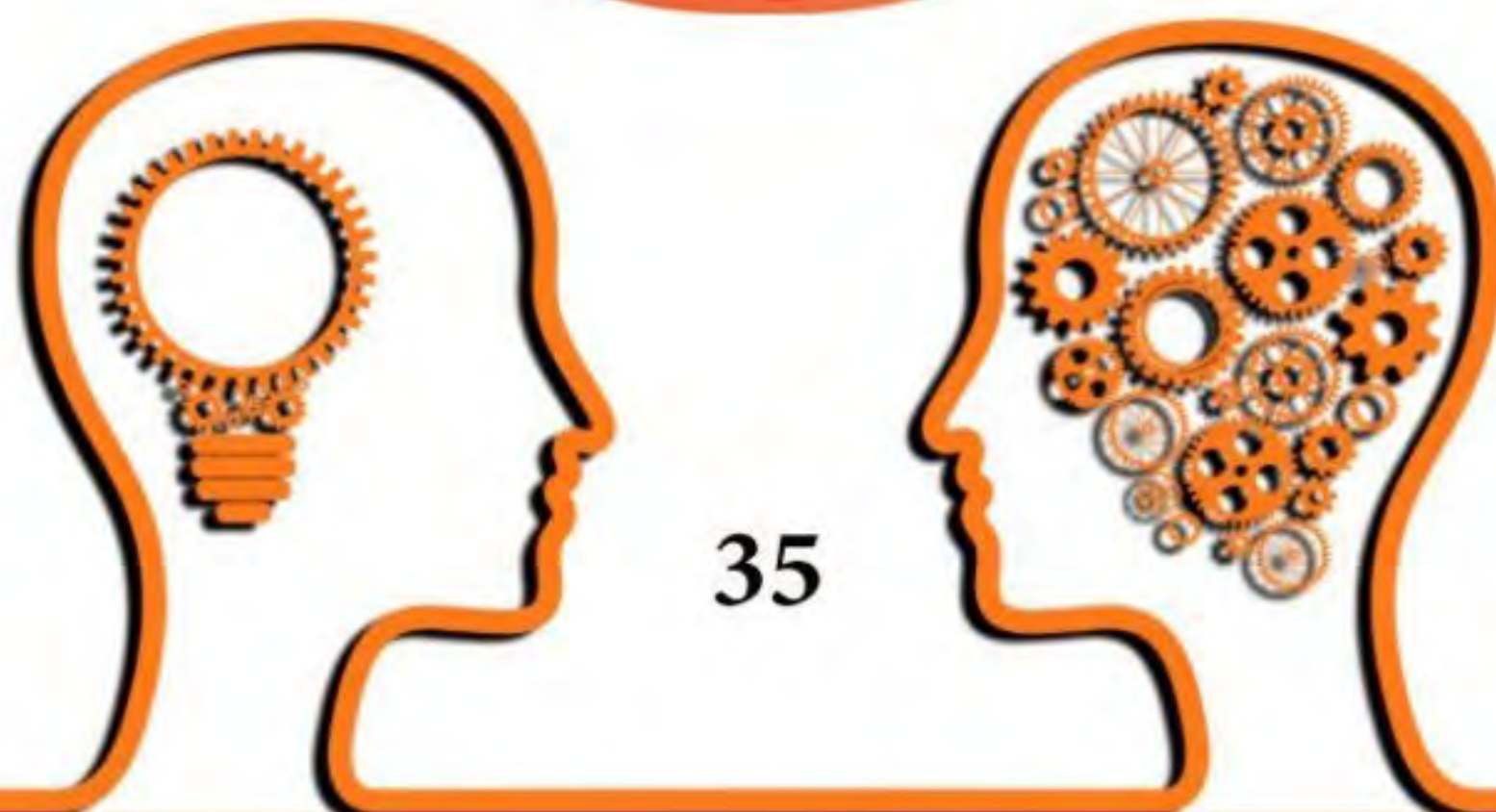


الرجل ولد أسماه عدنان بعد صبرٍ دام سبع سنوات، وفي إحدى المقاهي الخمسة التي أتناوب في الجلوس فيها قدمت قطعاً من البيتزا لذات العلة، وبذلك كنت أضمن بأن الجميع يتذوق الطعام مجاناً وأن يرتبط معه بخبر إيجابي سعيد، ما إن يتناول أحدهم قطعة ويضعها في فمه حتى تعمل افرازات اللعاب لديه والأعصاب المعدية والدماغية التي تبدأ بإرسال نداء استغاثة للجوع فتكون النتيجة أن مبيعات المطعم قفزت حتى وصلت في الأيام العادية إلى أكثر من 400 دينار وفي ليالي مباريات الدوري الإسباني والإنجليزي والإيطالي إلى ما يزيد عن 750 دينار يومياً، ثم قمت بفتح خط توصيل الطلبات للشركات

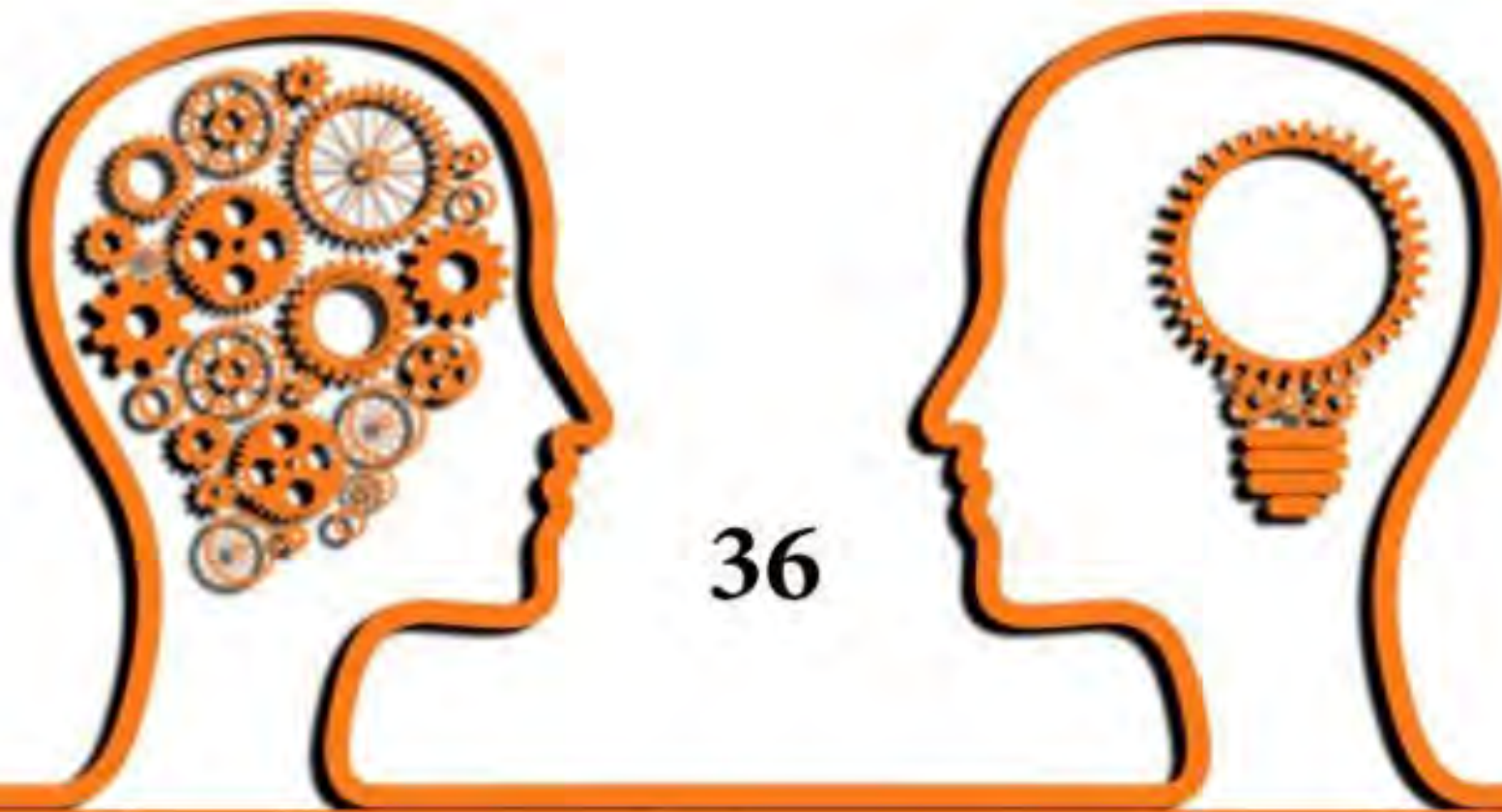


المحيطة ورحلت أوزع وجبات في الموسم
الديني (شهر رمضان المبارك) فكان أن
خلقت عملاء دائمين كل ذلك ولم يكن أحد
يعلم من هو صاحب المطعم حتى ثلاثة
أشهر من شرائي للمطعم.
سر نجاحي في رفع مبيعات المطعم هو
تحريك الدافع لدى الجمهور عبر تذوق
قطعة صغيرة من المنتج وربط عطرها
مع مشاعر إيجابية نتيجة خبر مميز.

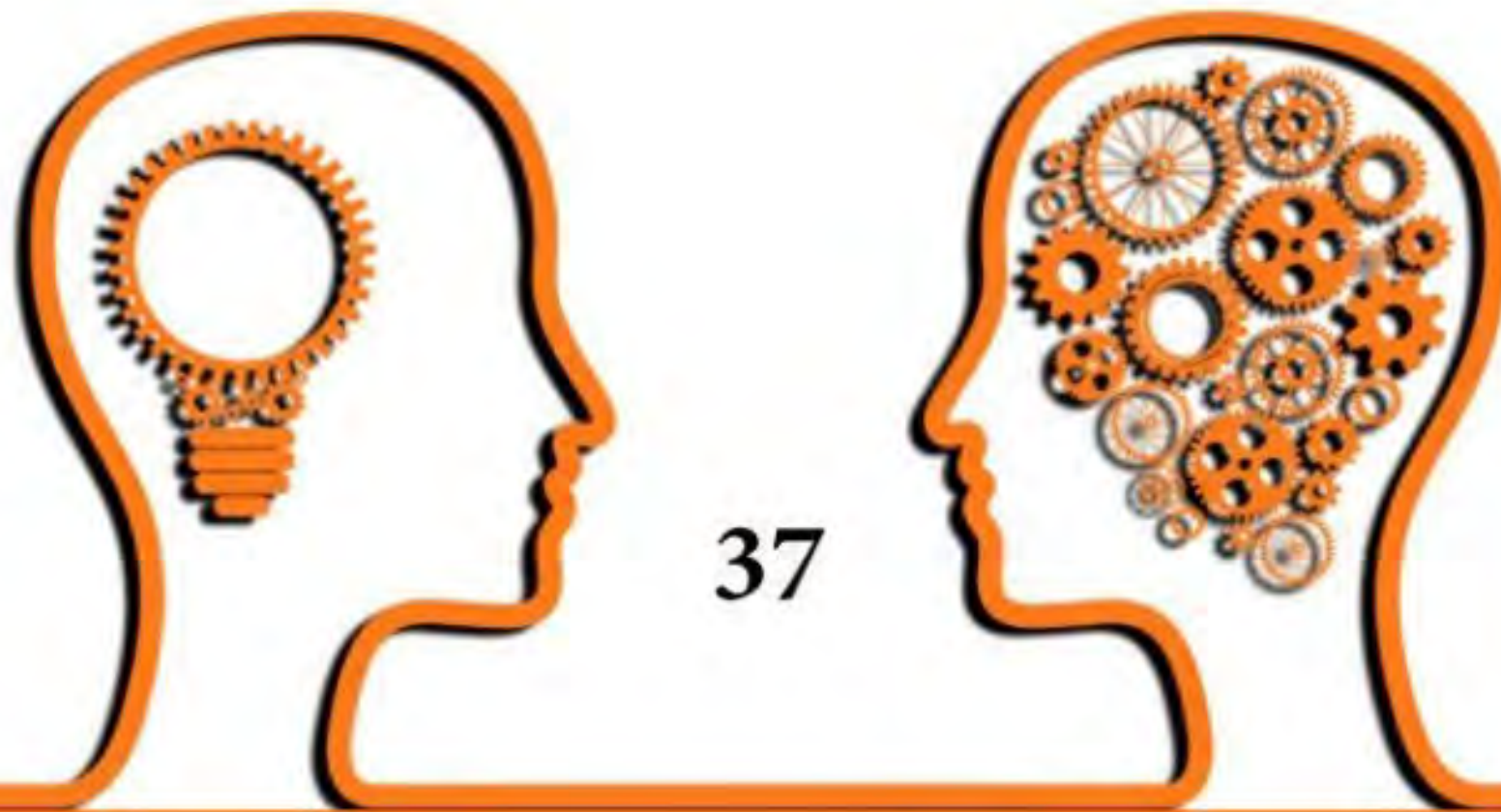




عزيزي **المليونير** السعيد عليك أن تدرك حقيقة أنه لم يكن لي طريقٌ للثراء سهلٌ يسير خالٍ من التحديات وإنما صنعت لذاتي طريقاً خاصاً كان بالجهد الكبير والتعلم بالممارسة والخطأ ودخول دورات تدريبية بآلاف الدنانير حتى أعالج مشاكل نقص الخبرة والمعلومات التي لدي، فأنا كغيري من الأثرياء سبق لي وجربت مذاق إشهار الإفلاس لأربع مرات خلال خمسة عشر سنة من عمري الذي يبلغ اليوم السابعة والثلاثين عاماً، ولكي يكون هذا الكتاب مفيداً لك ومرجعاً تعود إليه عند الحاجة للمعرفة يتوجب علي أن أناقش معك أسباب إفلاسي المتكرر وشبح السجن الذي كان يطاردني على الدوام.



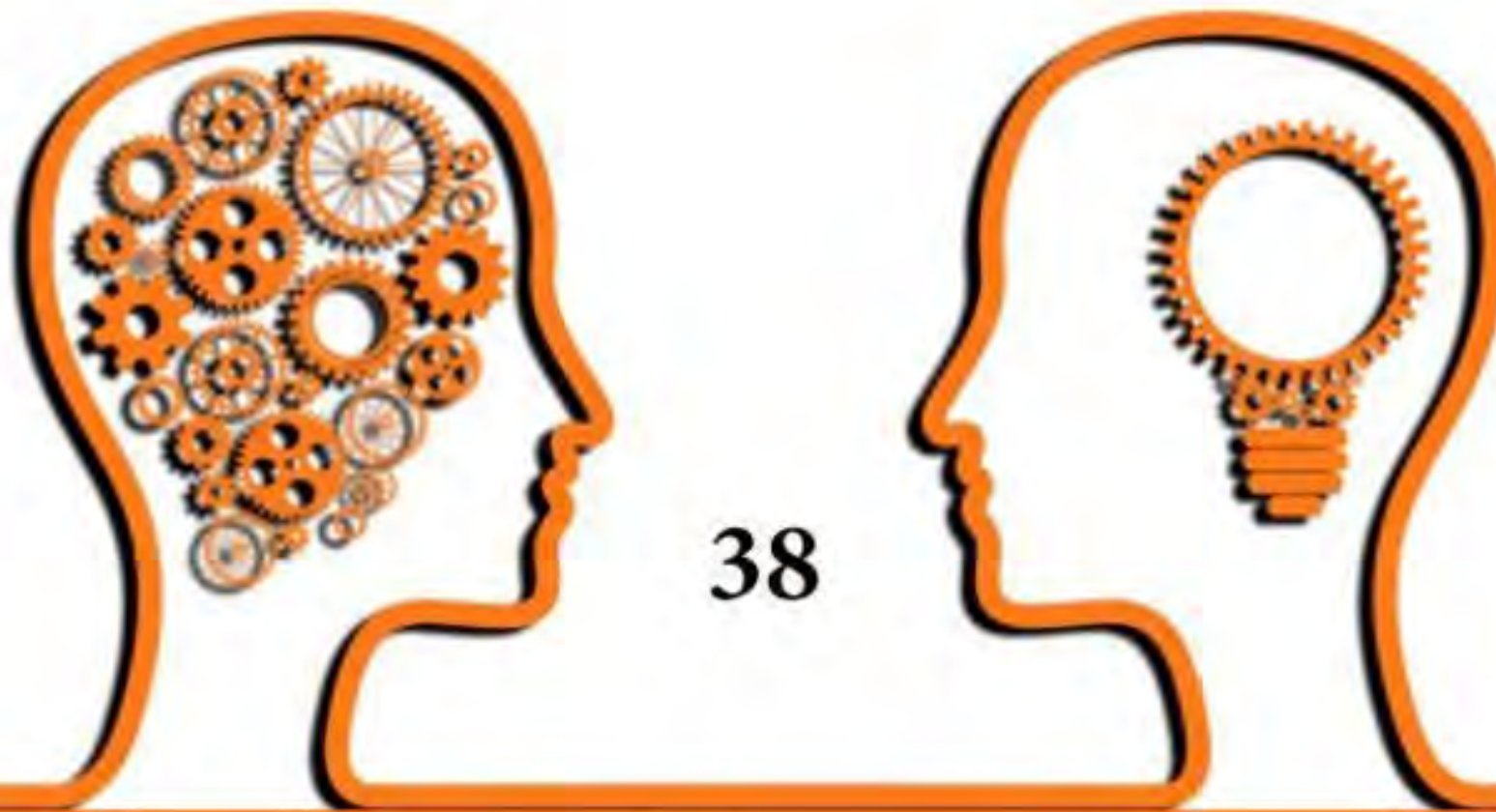
- الثقة المفرطة في الجميع؛ وذلك جعل مني مركزاً لأطماع قناصو الفرص.
- جمع أفقر الناس حولي في العمل وكأني إله رازق يشاركونهم الهموم والطعام وكامل الأرباح؛ وذلك جعل مني بنكاً للإحباط يحتوي على آلاف القصص والمشاعر السلبية، بالإضافة إلى التأثير بعقول الفقراء السلبية على العمل لشدة خوفهم من المجاعة وثنيتهم عزيمتي بالمغامرة.
- التحدث أمام الآخرين عن الحيل السوقية وأساليب سرقة الجمهور تحت عناوين جذابة أو تجارب خداعة، وذلك جعلني في عيونهم محتالاً مغروراً.
- دفع قيمة الصفقة أو البضاعة فوراً وعدم التأجيل، وذلك يجعل رأس المال مرهون



في جهة واحدة مما يجعلني أضيع الكثير من الصفقات.

• عقل الفقير المسيطر تحكم بي فكانت قراراتي عاطفية، وذلك كلفني نفقات هواتف الموظفين الشخصية وتأمين وجبات الغذاء الأسبوعية لهم، بالإضافة إلى إنفاق مبالغ كبيرة على شراء مركبة جديدة للموظفين وأخرى لي مما كلفني مبلغ كبير من رأس المال.

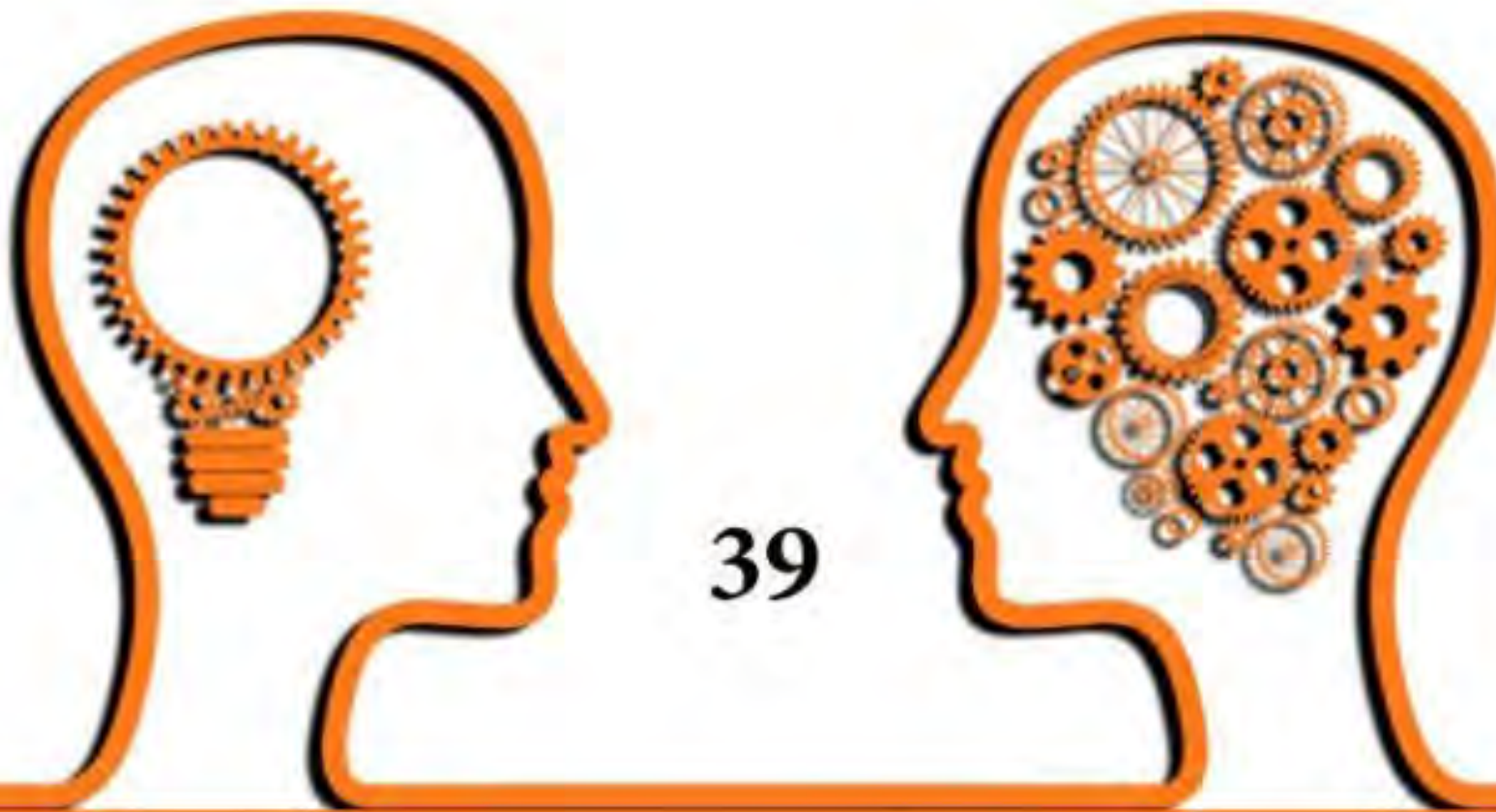
• الشعور بالدونية وعدم تقدير الذات، لأنني أنتمي لعائلة متوسطة الدخل ولست أملك شهادات جامعية كما ترغب بها عائلتي والمجتمع الذي لا يتوقف عن قذفي بأشنع جمل التثييط كان الشك يتسلل لداخلي عبر سؤال جوهري (هل ممكن فعلاً أنك



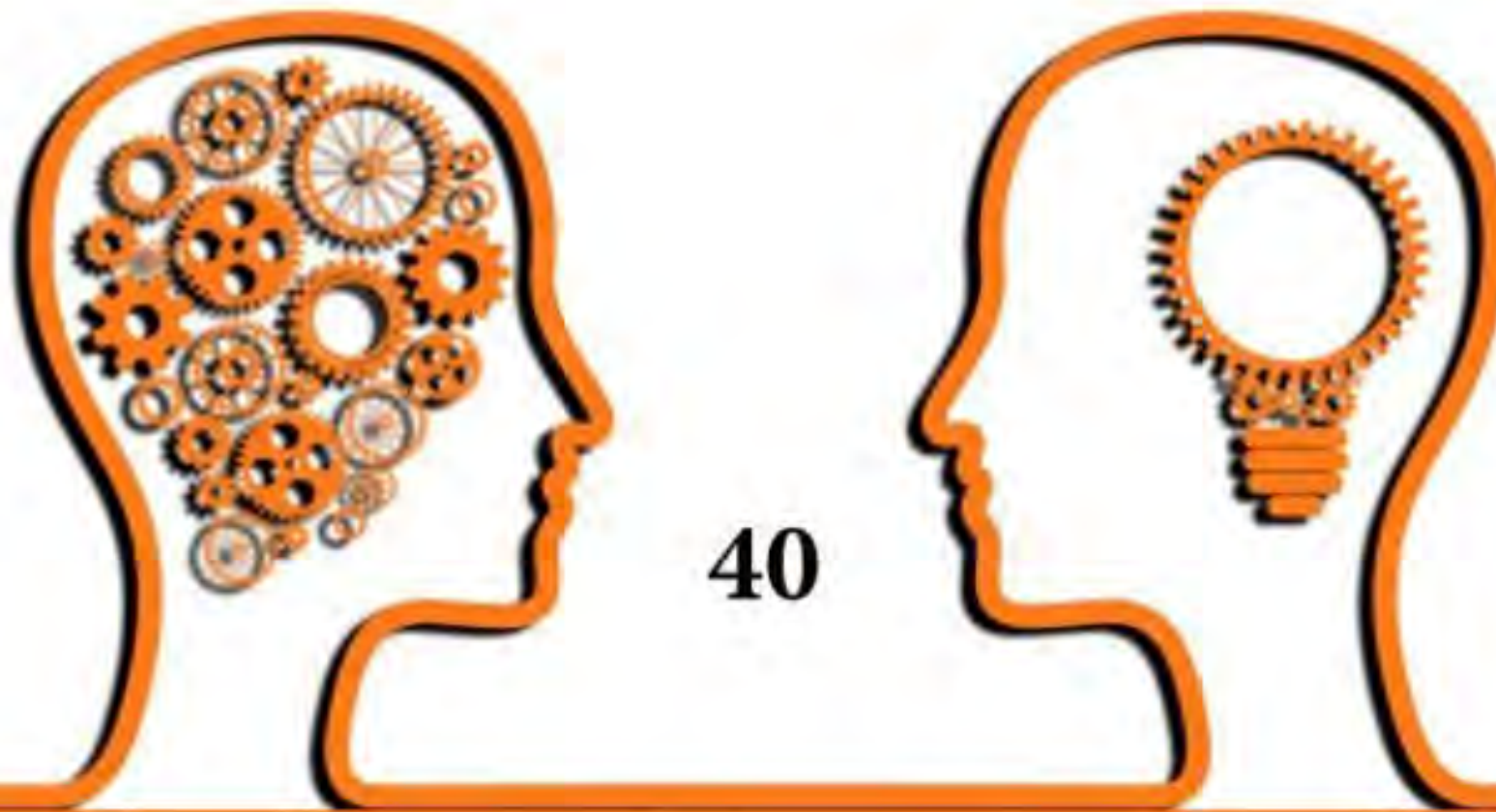
تستوعب شروط اللعبة الاقتصادية وغيرك
لا يستوعبها فتكون أنت على حق وسائر
الناس على باطل؟).

• **التفاوض بلغة الخاسر**، حين كنت أجلس
للتحدث مع المستثمرين أترجاهم لقبول
عرضي وإن لم يكن بالقول مباشرة يكون
بالتنازل عن أكبر قدر من المكاسب لهم
كي يقبلوني بينهم ويمنحوني الصفقة أو
التمويل اللازم.

• **الخرج والتنازل عن الحقوق**، قيل قديماً
أخذ الحقوق حرفة، ولأنني كنت لا أفقه
أسرار تلك الحرفة فإنني كنت أتنازل
عن آلاف الدنانير بمقابل عدم التسبب
لإنسان بآلم السجن نتيجة خطأ ارتكبه
بعدم قدرته على سداد المبالغ التي هي

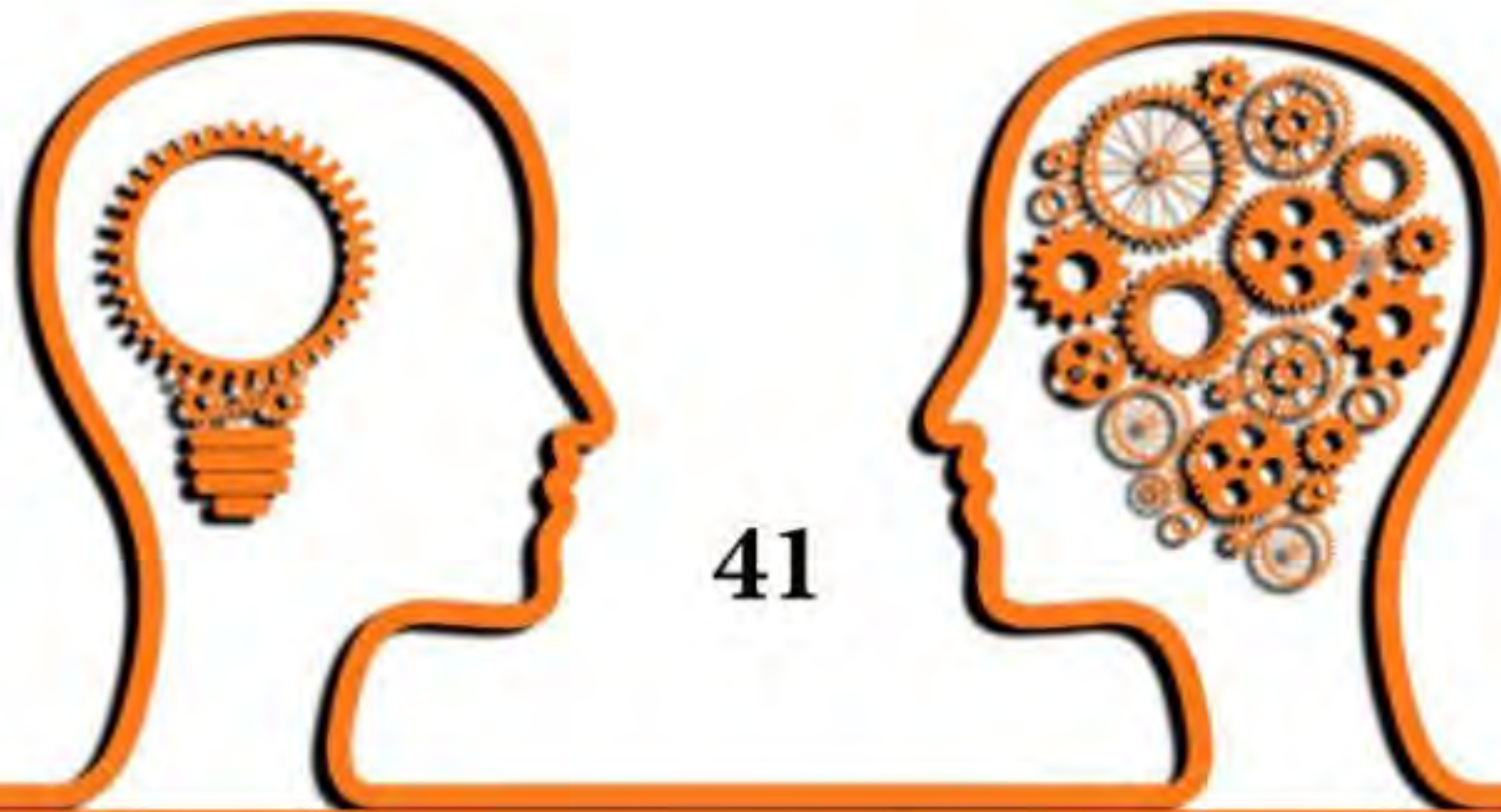


من حقي، من جملة تلك الكوارث كانت
خسارة مبلغ 300.000 دينار هو قيمة
تعهدات مجموعة شباب غر حديثي التخرج
من الثانوية العامة أحبوا العمل معي في
الاستثمار العقاري، ولأنني لم أقدم تلك
الوثائق إلى المحكمة خسرت حصتي في
محفظة عقارية كان من المقرر أن تحقق
لي ربح بقيمة 5.7% من رأس المال، كما
أنني كنت أشعر بالخرج حين أطلب أحدهم
بسداد قيمة الكمبيالة أو وصل الأمانة التي
تعهد من خلالها لي بإرجاع المال الذي
أخذه مني، ليس ذلك فحسب بل كنت أدفع
مما لدي وأطلب سلفة لفك حبس المدان،
في حين أنه بعد خروجه يوجه التهمة لي
ويتسبب لي بخسارة مالية أكبر.



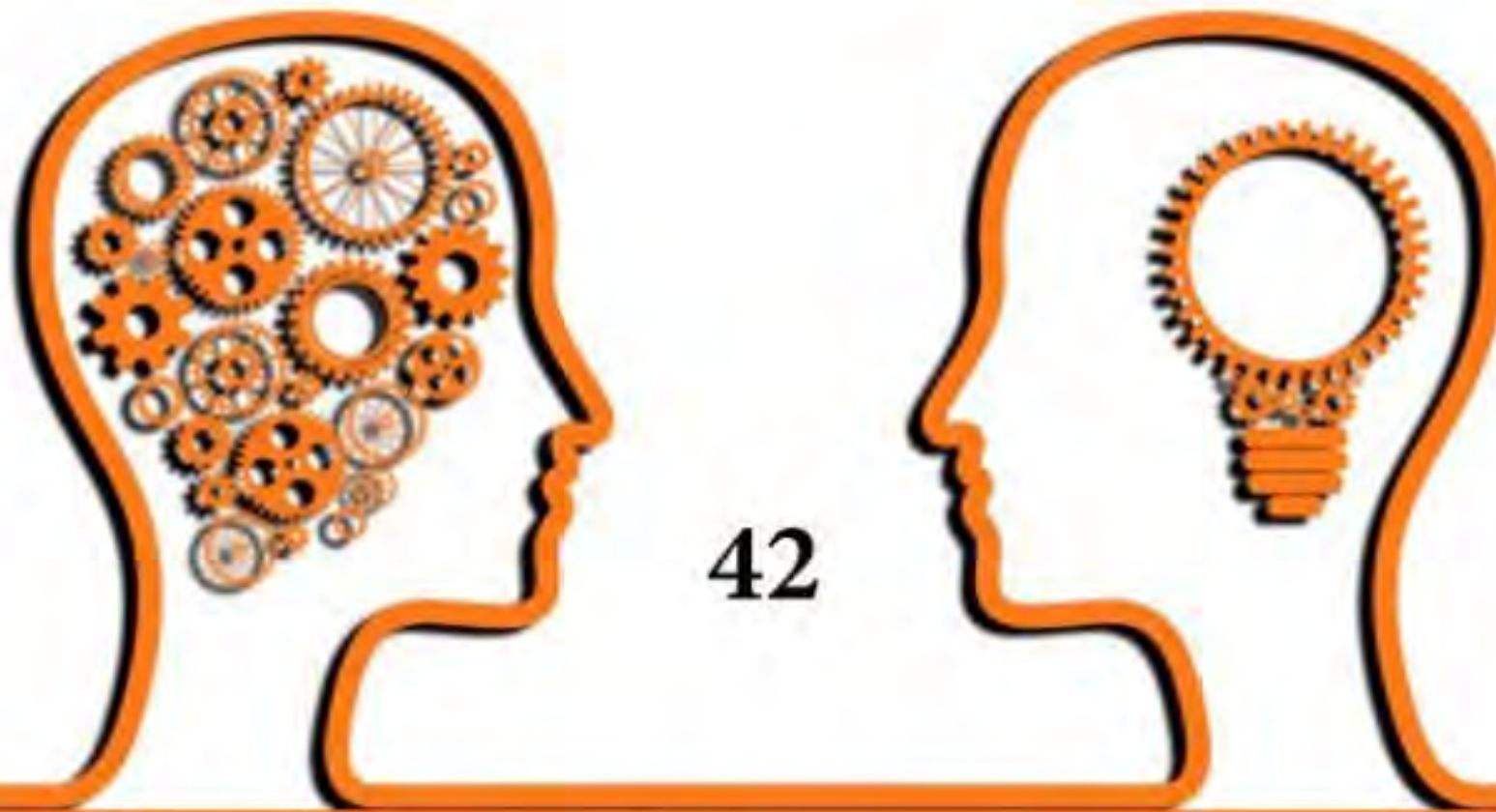
• **عدم وجود الخبرة القانونية والمالية،** كنت أعتقد بأن نسبتي من الذكاء كافية لأوفر النقود التي ستكون رواتب مرتفعة تصير في جيب خبير قانوني يسرقني وآخر يتعاون معه يكون مسؤولاً عن الحسابات المالية كما في الأفلام والمسلسلات التلفزيونية، لذلك كنت أكتب وأوقع على عقود تهب للآخرين سلطة تمكنهم من معاقبتي متى رغبوا في ذلك.

• **المصروفات أكبر من الإيرادات،** كنت أنفق ما في الجيب على أمل هبوط المال الذي يسكن الغيب، فتكون دراسة الجدوى التي أقدمها لأي فكرة هي على أساس أعلى نسبة أرباح محتملة دون الأخذ بأسباب الفشل المحتملة والمخاطر المحدقة.



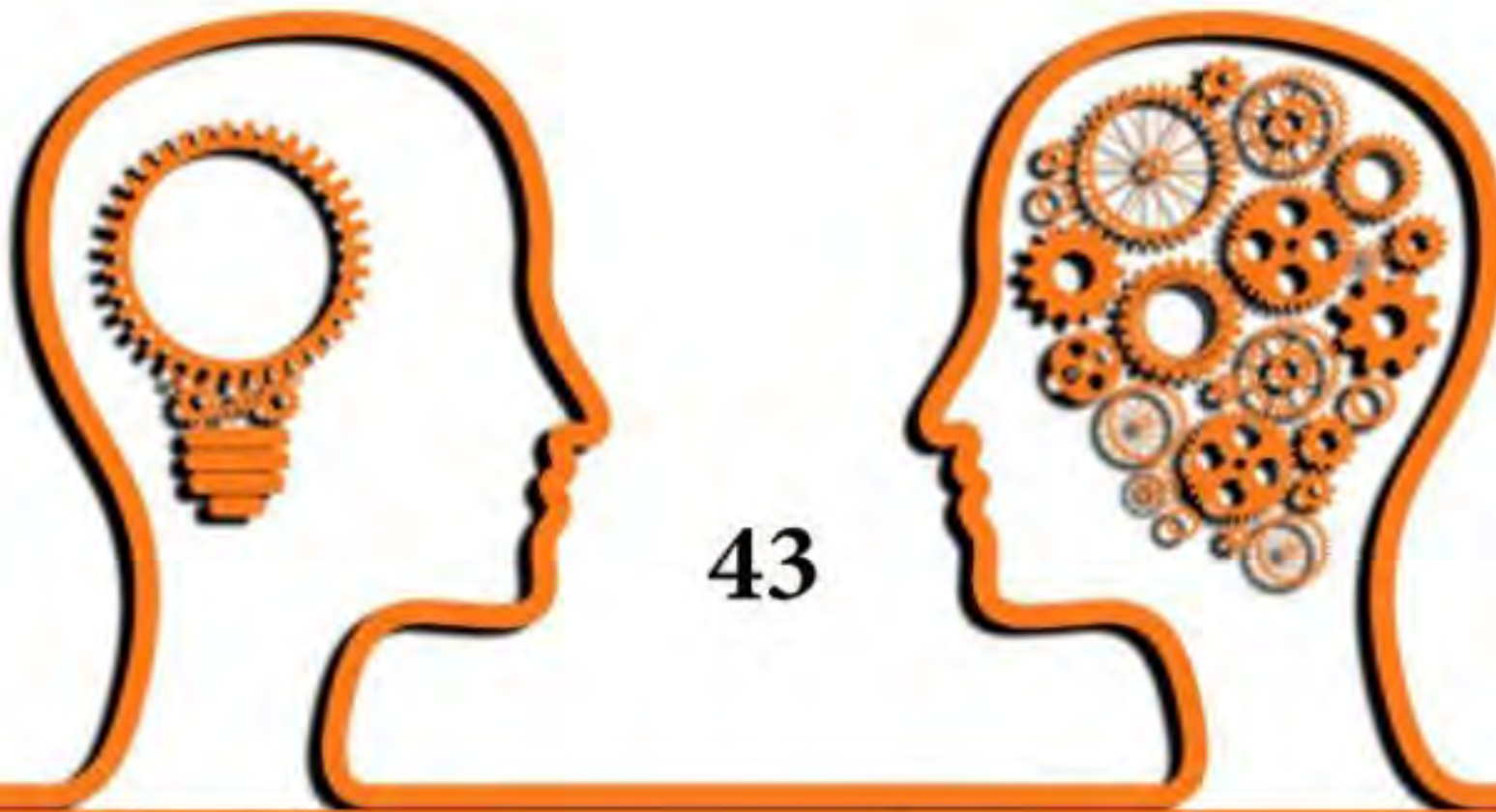
• **العصبية المفرطة،** مع انعدام الخبرة وتدخل الآخرين من الفقراء العاملين معي بقرارات تختلف عما كنت أرشدهم إليها أشتت غضاً وأستمر بالصراخ وطردهم من العمل مما كان يتسبب لي بخسارة العملاء المرتبطين بالعاملين عاطفياً نتيجة تراكم الخبرات الجيدة في التعامل.

• **عدم حضور الاحتفالات الرسمية،** في بداية أعمالي التجارية كنت أحضر في احتفاليات غرفة التجارة والصناعة حيث كنت أجلس كالغريب دون أن أبادر لتكوين علاقات عمل وشراكات استثمارية، حتى أنني رفضت عرضاً مقدماً من رئيس وزراء البوسنة والهرسك لتوقيع عقد عمل بنظام (BOT) لمدة 99 عام للتنمية الغذائية



في مزارع ومصانع أسماك، بحيث تقدم
لي الحكومة أرضاً بحرية على أن يكون
علي تمويل البناء والخطة التشغيلية، وفي
اجتماع عمل خارج الكويت وفي إحدى
الدول العربية خرجت من حفل عشاء
مشروع عقاري ضخم بسبب توزيع
مشروب كحولي على الحضور لأنه كما
أعرف منكر والله لا يحب الفاسقين، بعد
ذلك الموقف اتخذت قراراً غير حكيم
بالخروج من غرفة التجارة والصناعة
الكويتية.

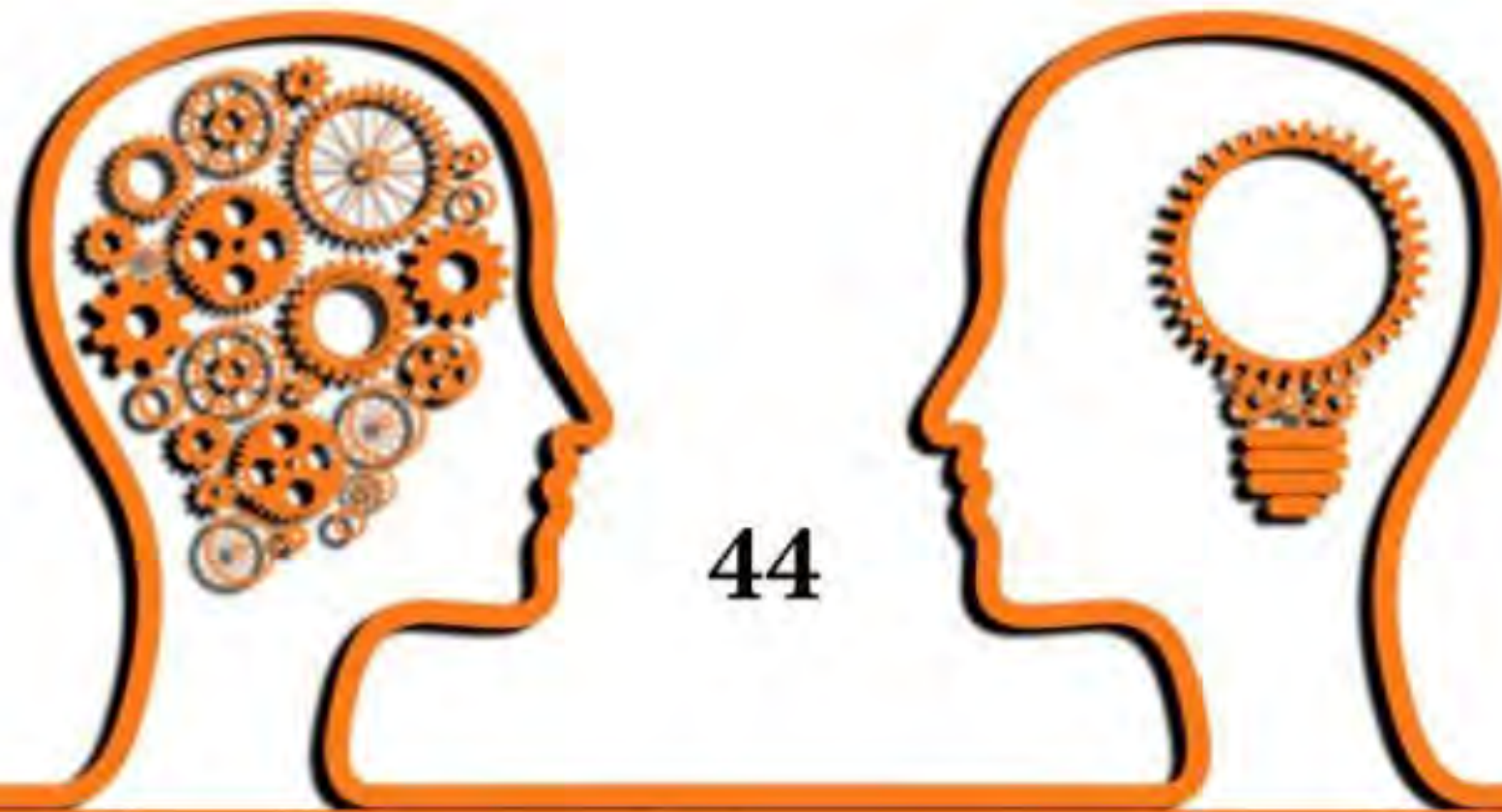
• القناعة في أن التجار الكبار وأصحاب
السلطة سوف يقضون علي تماماً، وبذلك
كنت أجدب لذاتي تلك اللعنة التي جاءت
لتأكل أكثر من 74000 دينار كويتي



وشروط جزائية تصل إلى أضعاف ذلك
لأنني رفضت التعاون مع شخصية صاحبة
سلطة ونفوذ وخطفت منه ثلاث صفقات،
لذلك كان يتوجب علي دوماً تغيير مساري
في العمل ونوع الاستثمار وأسلوبه حتى
أتمكن من الوصول لهدفي، ولربما لو
كان لي معلم حكيم صاحب تجارب عملية
وخبرة ميدانية كبيرة إبداعية ما كنت
سوف أمتلك هذه التجارب الغنية والتي
جعلت مني مرشداً لأصحاب الطموح بأن
يدركوا الثراء.

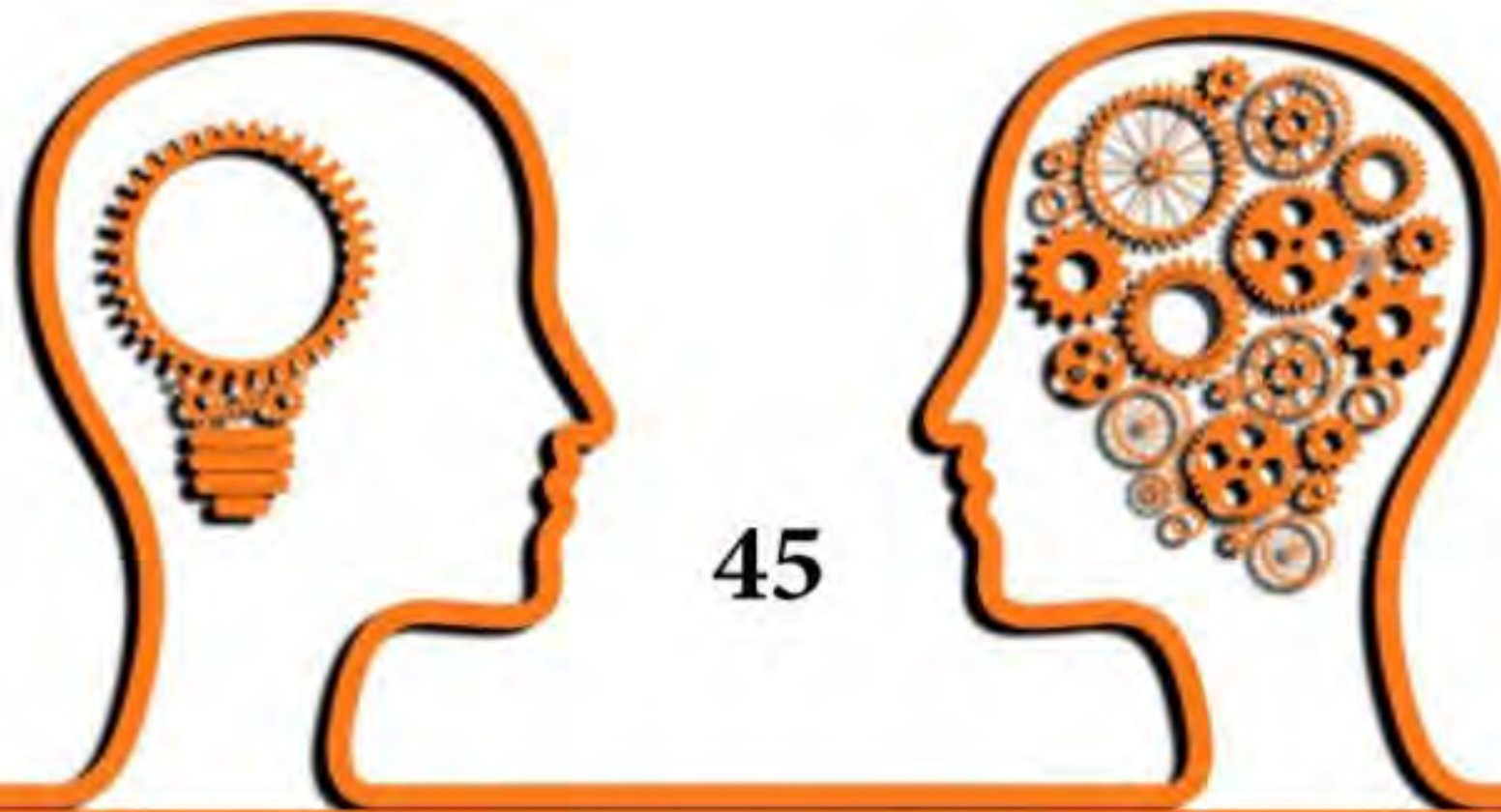
سألني أحد أقربائي ذات مرة ساخراً
ألن تكفي بضرب الناس لك طيلة تلك
السنوات؟

هل حقاً تريد مزاحمة أصحاب الملايين

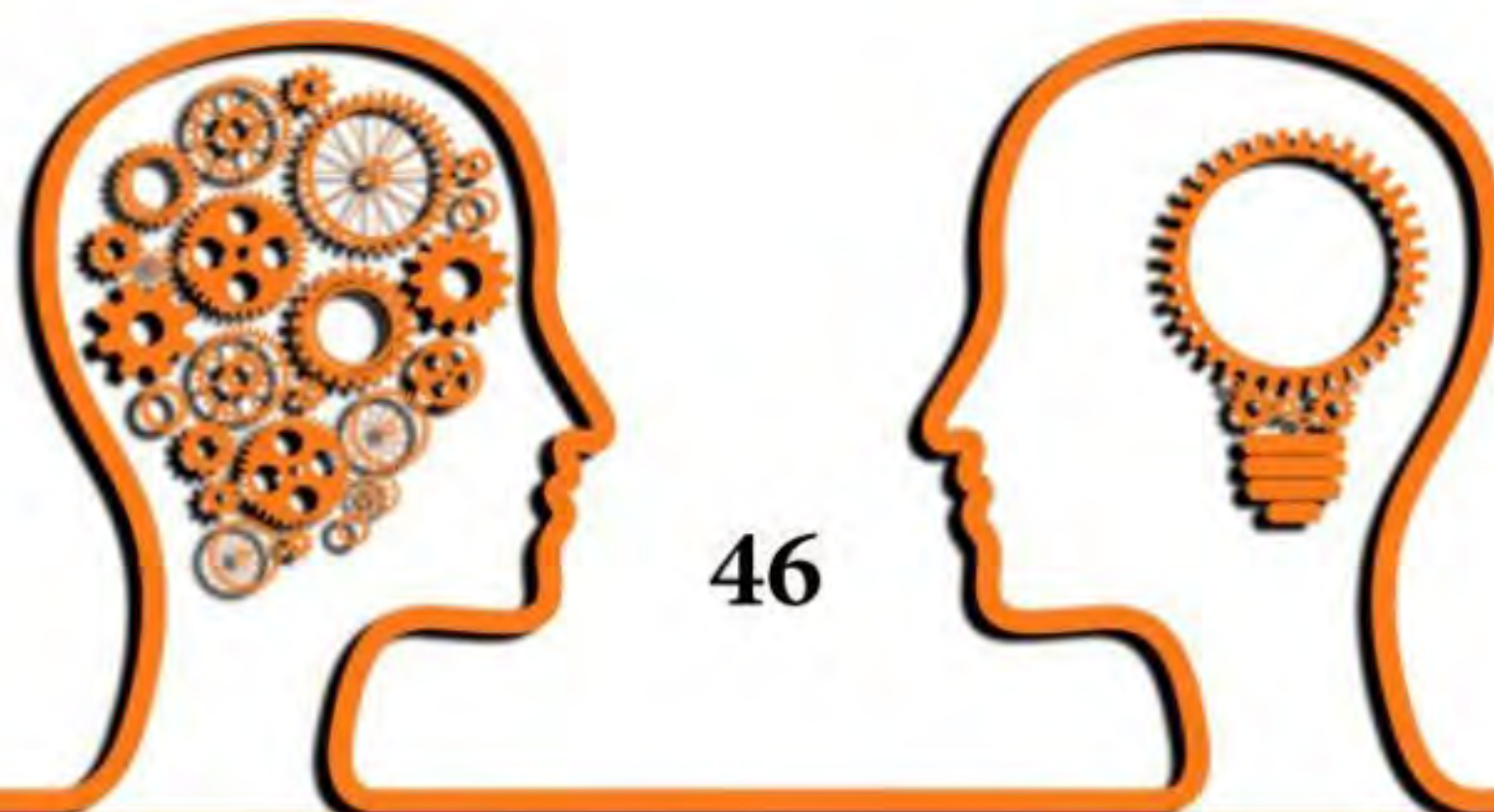


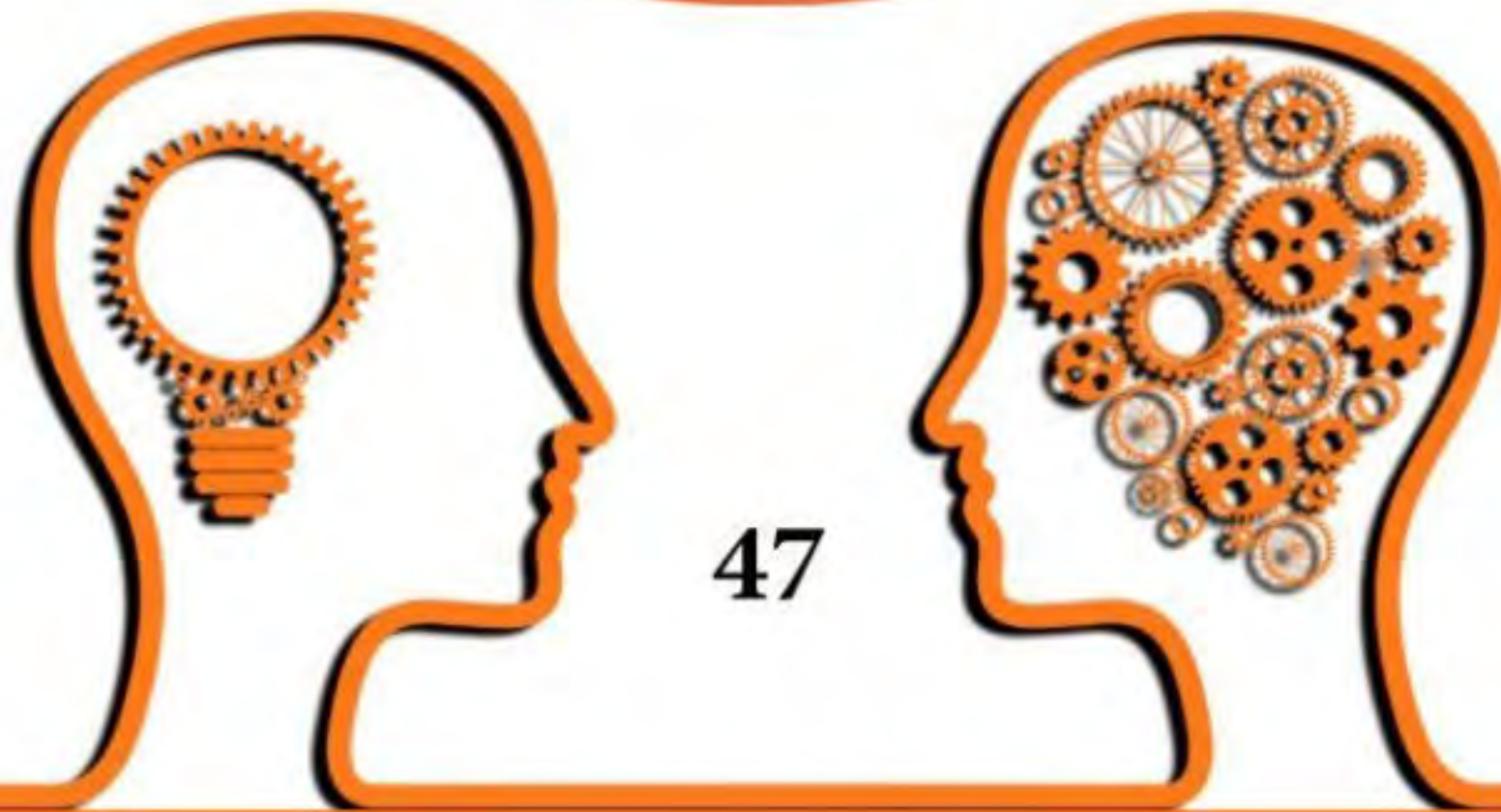
مقاعدهم فوق عروش الدولارات؟
فكان جوابي وبكل ثبات إنه دوام الحال
من المحال ولا يصل لقمة العرش من
يجلس في البيت يحتسي الشاي ولا
يتعرض للمخاطر ويسب الأغنياء وينعتهم
بالصوص وعبد الدينار من أهل الشرك
والشيطان وهو يتمنى لو أنه كان منهم
وله آمنيات تحتاج لتحقيقها خزائن الأرض
والسمااء .. نعم سوف أجلس هناك على
عرش المال وحين تأتي لتطلب مني المال
ذات يوم سوف أقول لك كيف لي أن أدفع
لمن يسبني بأبشع التهم ويتمنى زوال ملكي
ليشمت بي؟

كما أنني لن أقبل بعذرکم غیر الواقعي
بأنه على الأغنياء الإنفاق لإنقاذ الفقراء

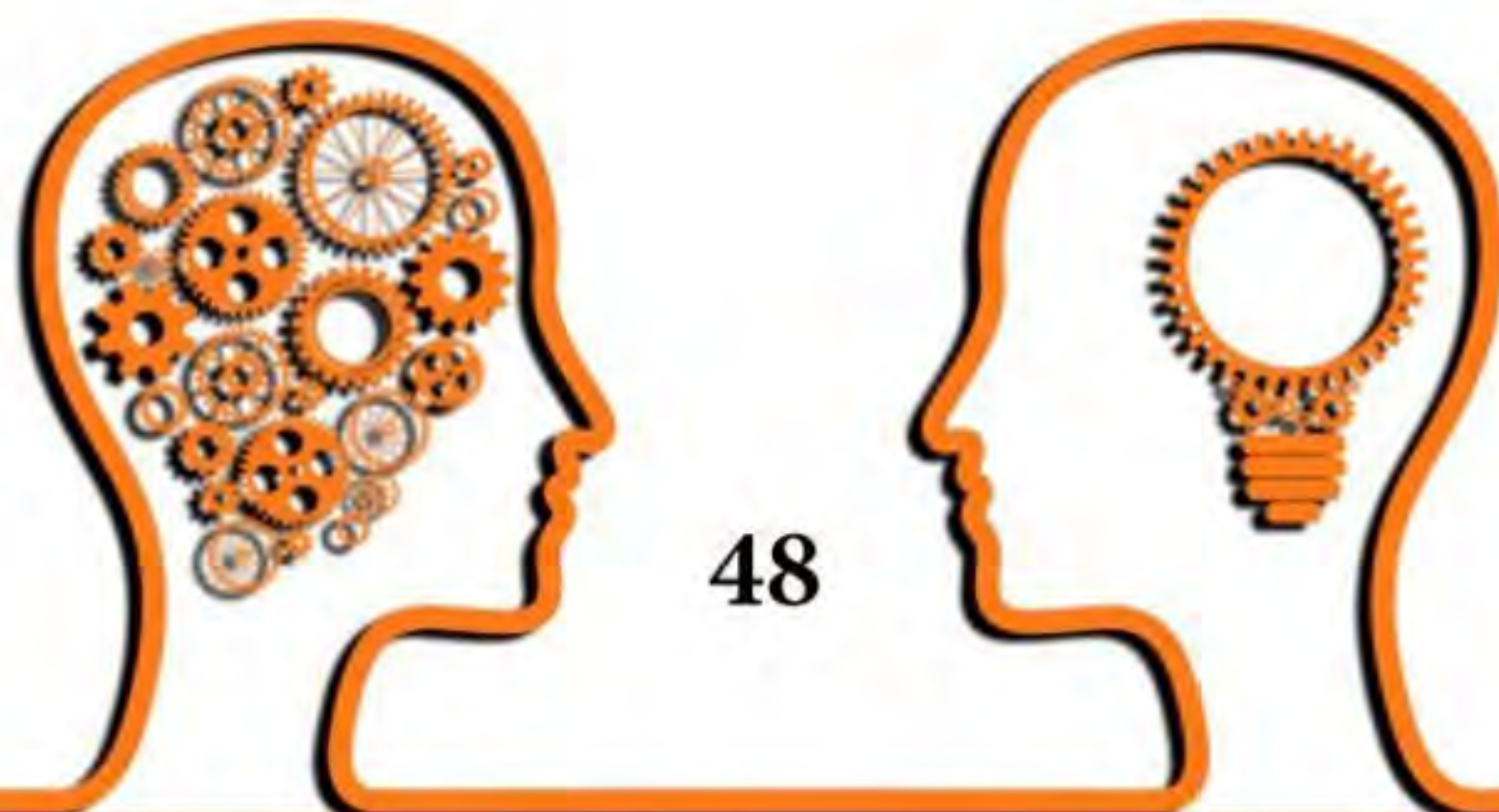


في حين أنهم لا يبادرون لأنفسهم بتغيير
واقعهم، أما إذا جاء لي من يملك فكرة
عبقريّة سوف أكون له شريكاً ومعلماً
ناصرها أميناً.

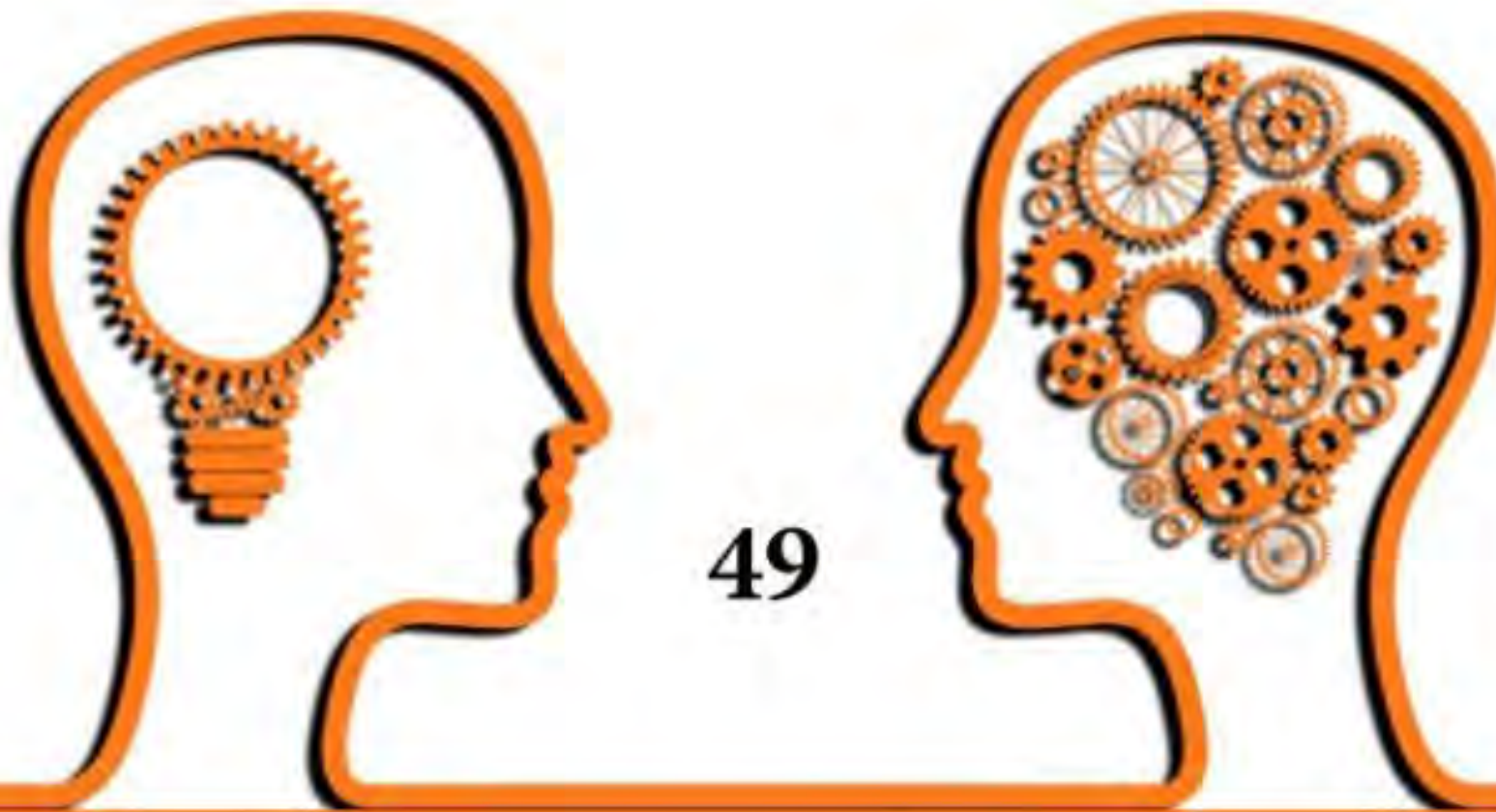




إليك هذه الحقيقة اليوم هو 2017/12/12
أنا **المليونير** محمد حميد أسد أملك
\$1000.000 في حسابي البنكي وقد
حصلت عليه نتيجة استثماتي في بيع
كتبي والتدريب في برامج تنمية بشرية
مبتكرة وهي «لغات الحب الخمس،
المسرح التدريبي، كيف تصبح مشهوراً،
أنت الذهب، بستان قلم» وتلك البرامج
أقدمها في تسعة دول هي (دولة الكويت،
مملكة البحرين، الإمارات العربية المتحدة،
سلطنة عمان، جمهورية مصر، جمهورية
سوريا، جمهورية العراق، جمهورية
لبنان، جمهورية إيران) بعد كتابتي لذلك
البيان انطلقت إلى تلك الدول وقد وفقني
الله لمقابلة شخصيات ذات قدرة عالية

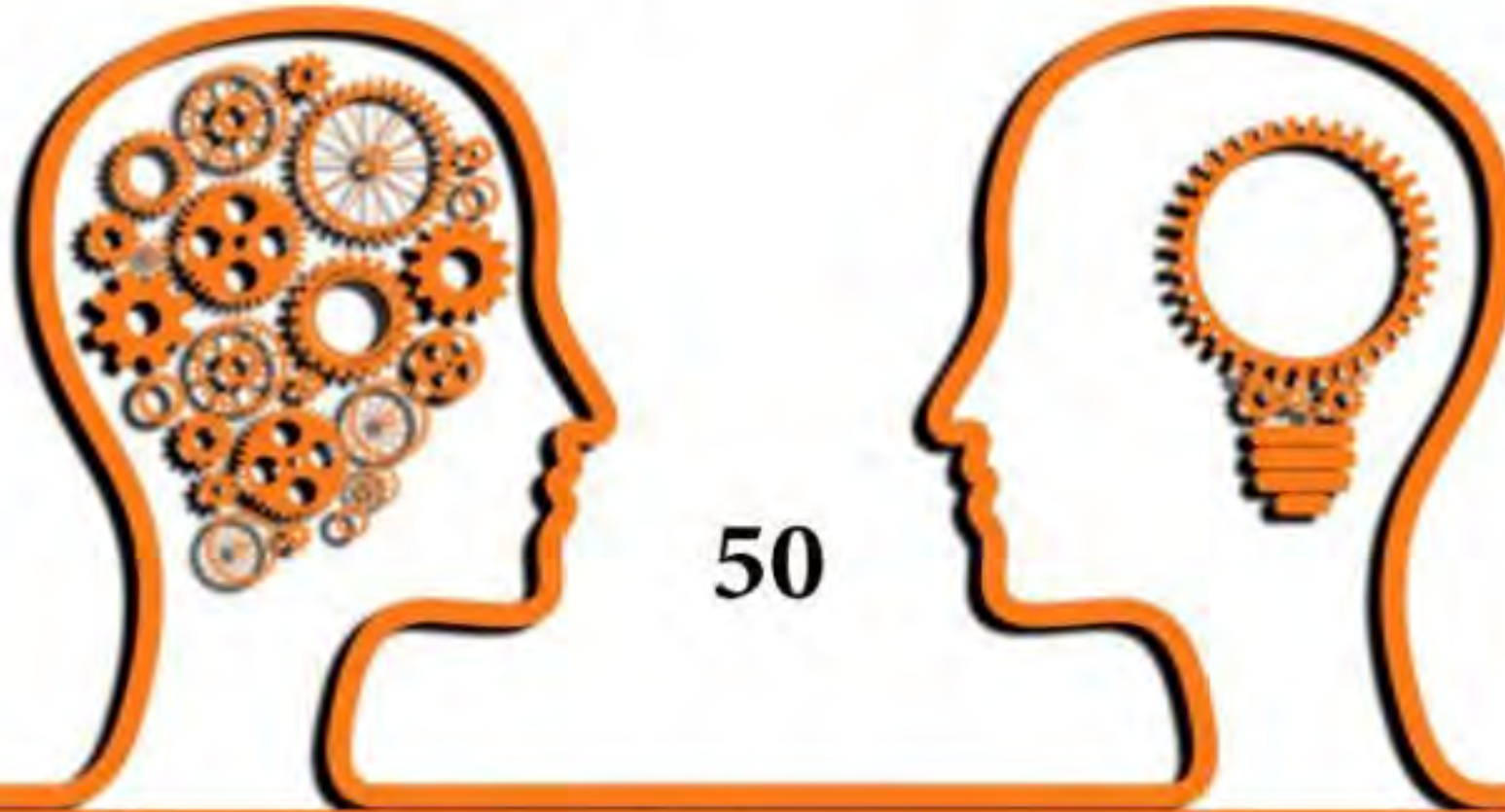


على اتخاذ القرار فبادرتهم بما لدي من
معارف وأفكار وأخبرتهم بأنه وحدهم من
يستحقون فرصة الاستثمار معي فيها، وقد
بدأنا العمل على الفور وكانت النتيجة هي
أنني الآن بدأت بجمع **المليون** الثاني لي،
وذلك لأنني قدمت للجمهور مكاسب فورية
عبر تحفيز طاقاتهم الكامنة المعطلة نتيجة
للإعتقادات السلبية والتجارب الصعبة
بالإضافة إلى ما يرد على مسامعهم من
مثبطات كلامية والتي أسميها سموم سمعية
مميّنة، خصوصاً وأن هناك من يمتهن
وظيفة بث السموم وهي تجارته الراحبة.
لتحقيق الذات علينا صناعة الهوية الجديدة.



فكرة برنامج #أنت_الذهب

عزيزي **مليونير** المستقبل أنت الآن تقرأ فكرة غيرت أسلوب تسويق الدورات والبرامج في عالم التدريب بالوطن العربي كاملاً وربما تكون غيرت أسلوب التسويق للتدريب في العالم كله فهي الأولى من نوعها ولم يسبق **المليونير** محمد حميد أسد أحد لذلك وهي قد حلت إشكالات كبيرة كان يواجهها تماماً كجميع مدربين التنمية البشرية يتمثل في كيفية جذب الجمهور. أذكر ليلة الثاني والعشرين من فبراير عام 2017 عند تمام الساعة الثالثة فجراً حيث كنت مستلقياً في غرفة المعيشة أشاهد فيلماً من إنتاج بوليوود الهندية وأراجع رسائل هاتفي النقال والتي لا تعرف التوقف إطلاقاً، ومن بين كل تلك



الرسائل كانت صورة لرجل بريطاني قد
باع منزله بمبلغ 2 جنيه استرليني وقيمة
منزله تبلغ نصف مليون جنيه استرليني
ولم يتمكن بيعه بسعر السوق لدى مكاتب
العقار لإرتفاع سعره.

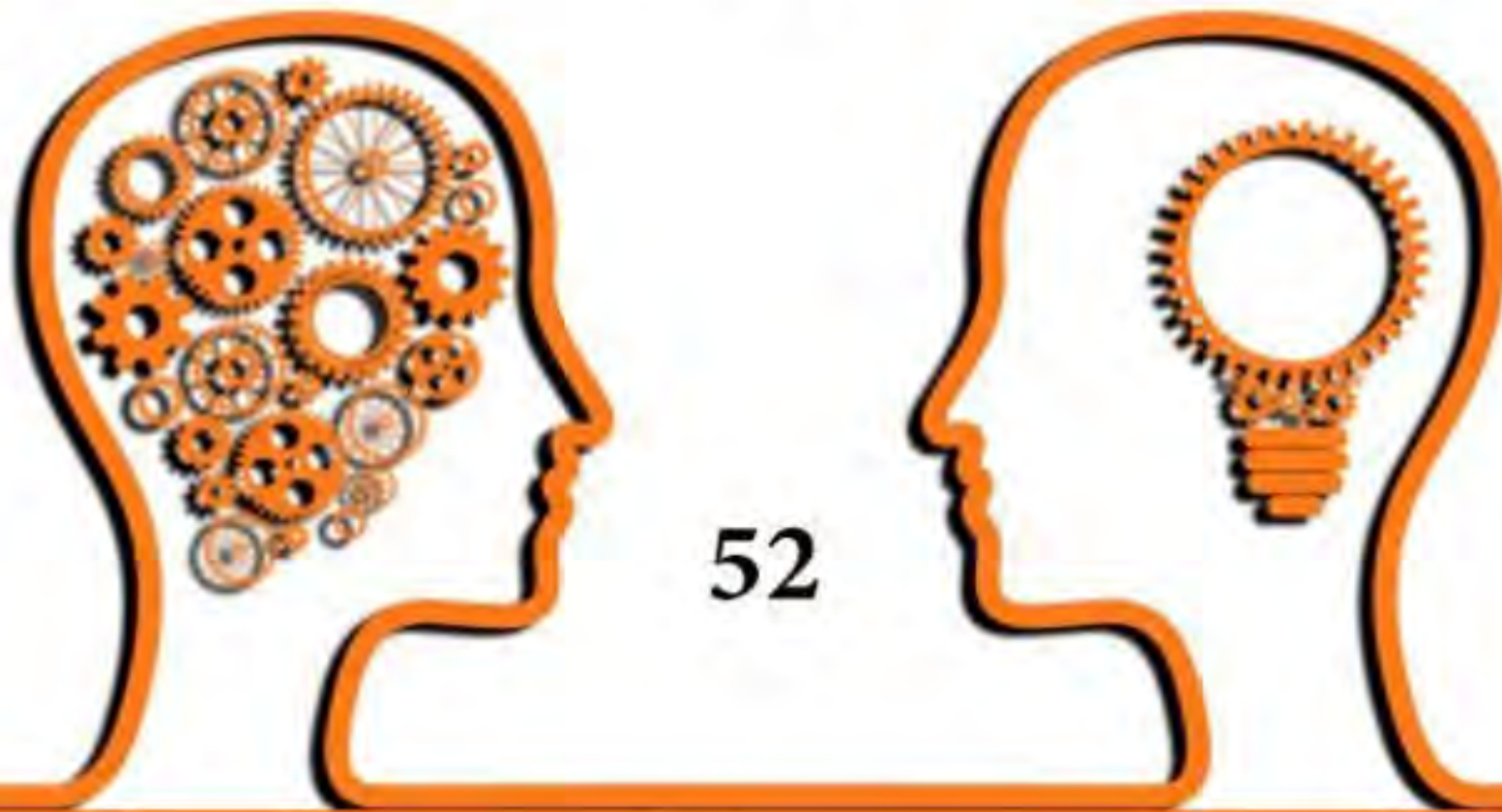


ولأن الله قد أذن لي بولادة فكرة مبتكرة
رحت أتفحص في الإنترنت لأتبين تفاصيل
القصة والتي كانت كالتالي:
اجتماع العائلة لإتخاذ قرار ببيع المنزل
بسعر أقل من قيمته السوقية أو إلغاء فكرة

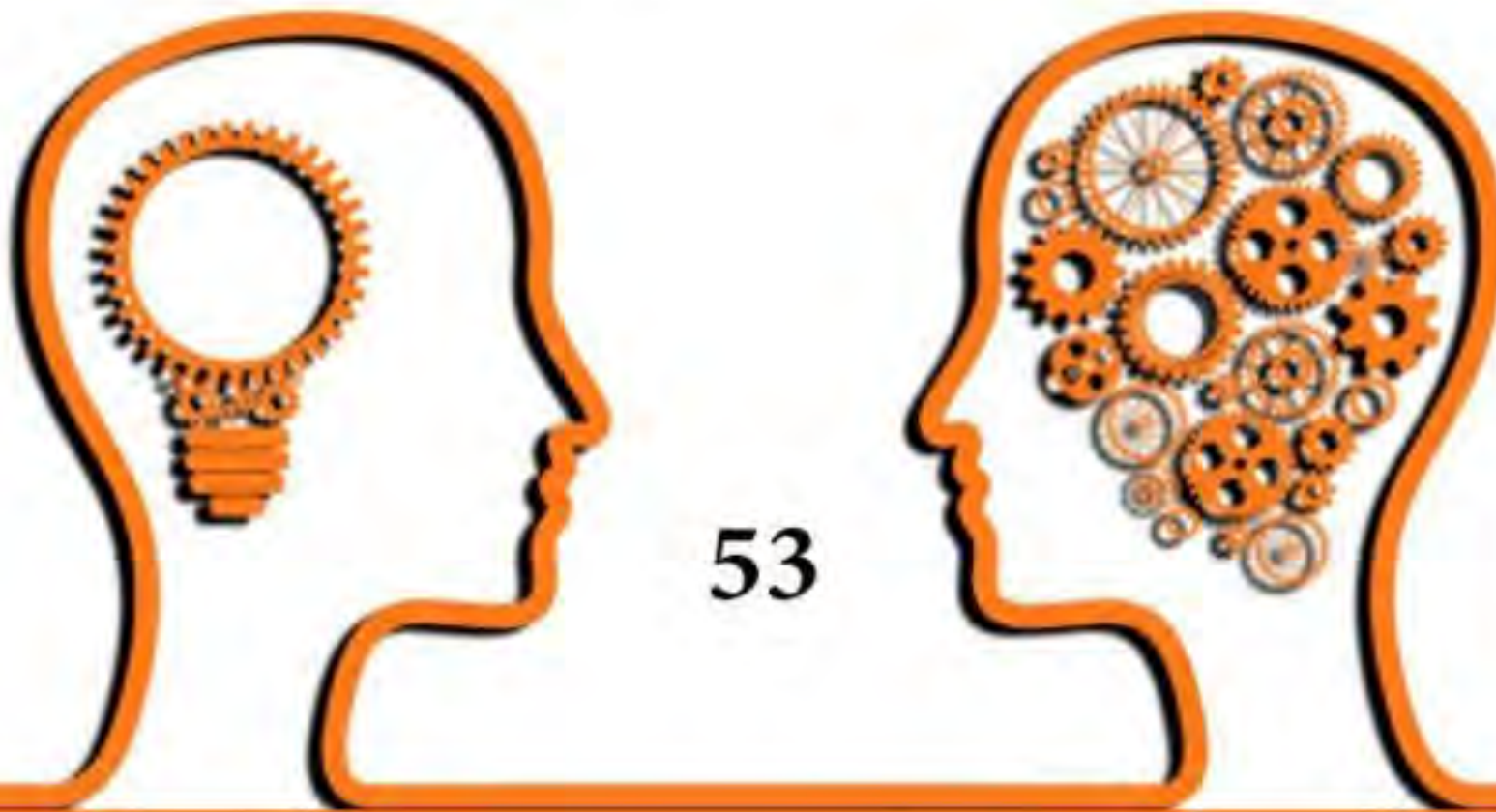


البيع، ولأن الرجل يعمل كمستثمر في العقار فإنه وأمام هذا التحدي الكبير ملزماً بإيجاد حل، بعد مناقشات طويلة تقرر أن يبيع المنزل عن طريق أوراق اليانصيب بحيث يعلن عن الجائزة وهي المنزل ذاته وقد كان له أن باع المنزل ودفع ما كان يترتب عليه من ضرائب ليخلص بنتيجة مذهلة وثروة قيمتها مليون ونصف المليون جنيه استرليني.

لم أتمكن من النوم تلك الليلة حيث شذني بعد مطالعة تفاصيل الخبر مشهد في الفيلم الهندي لصاحب مصنع ملابس رجالية متخصص ببيع القمصان الرسمية وقد تعرض لكارثة حيث أن الأصباغ المستخدمة لا تبقى بعد الغسيل وهي تتغير لتكون بقعاً كلطخات من الصبغ وكلما غسلت تكررت



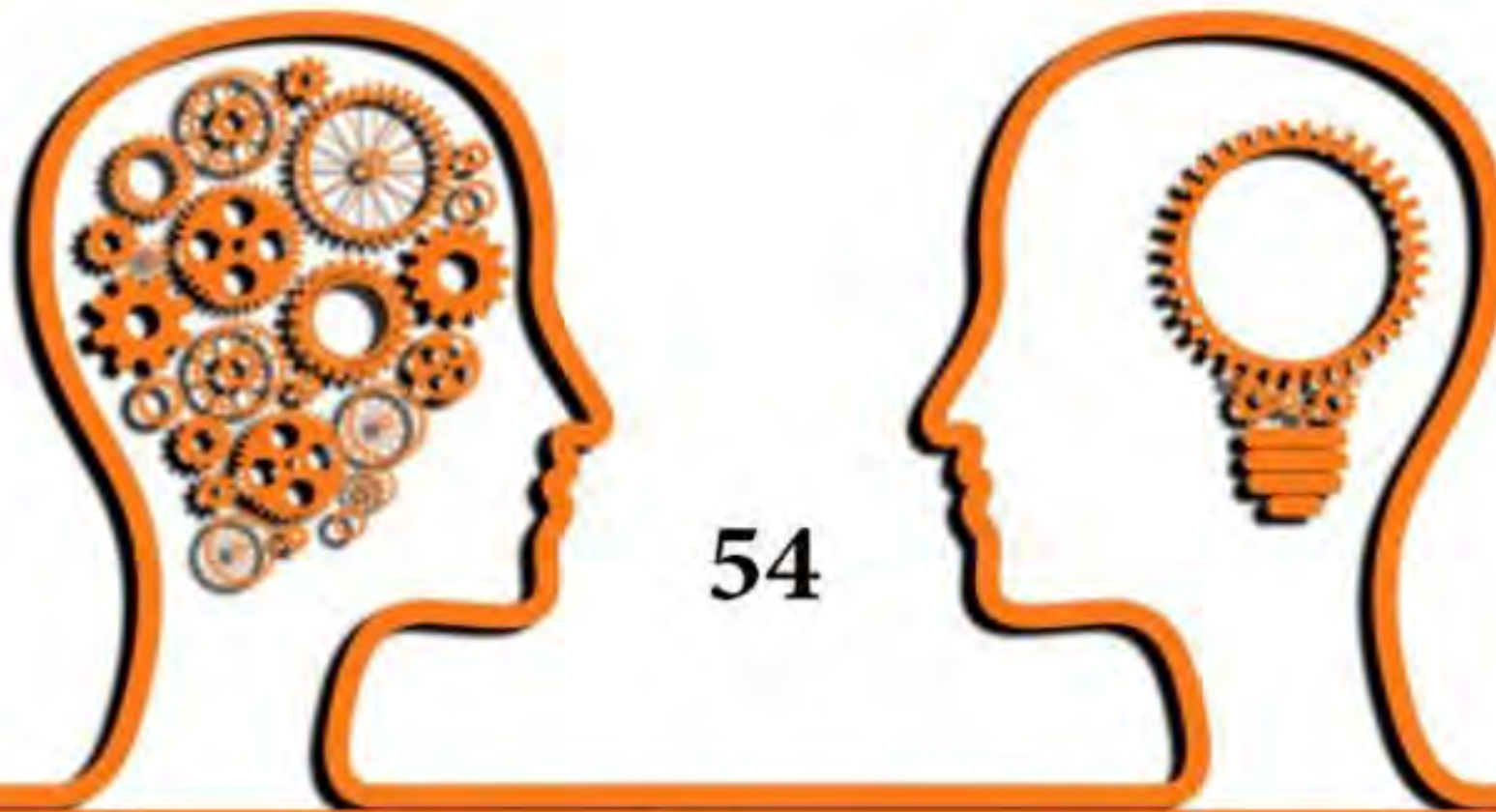
عملية تغير الألوان، وإذا صار وكان في جهاز الغسيل عدة ألوان مختلفة ستكون النتيجة كارثية بأشكال وألوان البقع التي ستتشكل، وكان الحل لدى مبدع شاب يبحث عن وظيفة وقد قاده حبه لابنة صاحب المصنع لأن يقف أمام والدها ويخبره بأنه سوف يبيع تلك القمصان وينقذ المصنع من الإفلاس، لقد سخر الجميع من ذلك الشاب و وصفوه بالمجنون والمعتوه غير أنه باشر على الفور بعقد اجتماعات مع عدة شركات ولم يفلح في بيع قطعة واحدة، حمل الشاب مجموعة عينات وراح يسير في الشوارع يحاول جاهداً بيعها ولكن دون جدوى تذكر، بعد أسابيع طويلة من اليأس والألم واشتداد الأزمة وسخرية الجميع منه وترك حبيبته له لأنه لم يفي بوعدده لوالدها



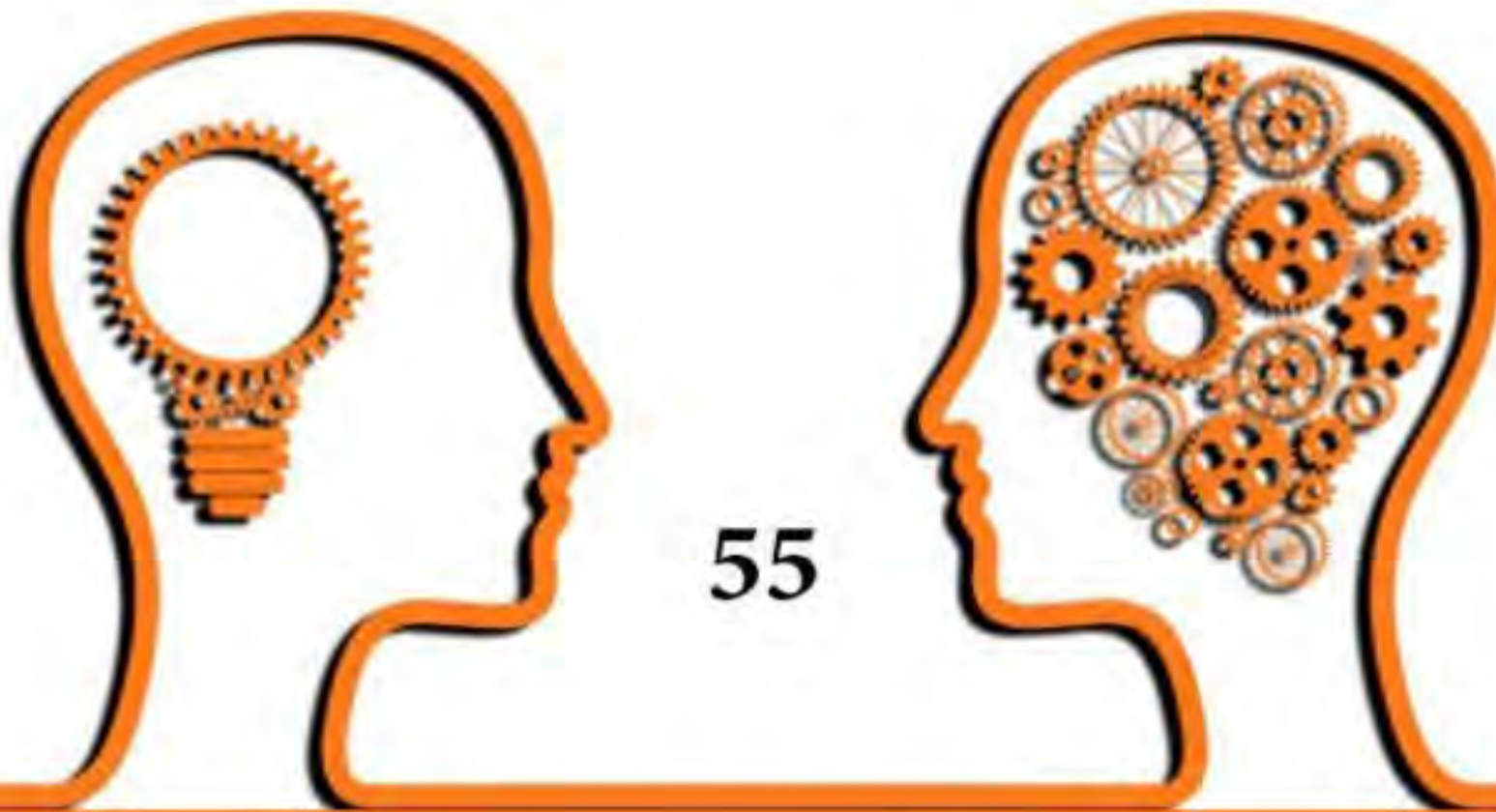
جاء الفرّج مصادفة حين سمع شجاراً
بين جاره وزوجته حول ملابس الأبناء
العتيقة والتي يحتاجون لتغييرها بأخرى
جديدة حيث يسخر أصدقاء الأطفال منهم
بالمدرسة، لمعت الفكرة في ذهن الشاب
لينشر إعلان يقول:

الآن يمكنك إنفاق القليل من المال لشراء
أربع قمصان في واحد، إنه القميص
السحري والذي سيجعلك كل يوم تبدو
أكثر أناقة بلباس جديد يغير لونه بعد
الغسيل، ولن تكون مجبراً لشراء الكثير
من الملابس.

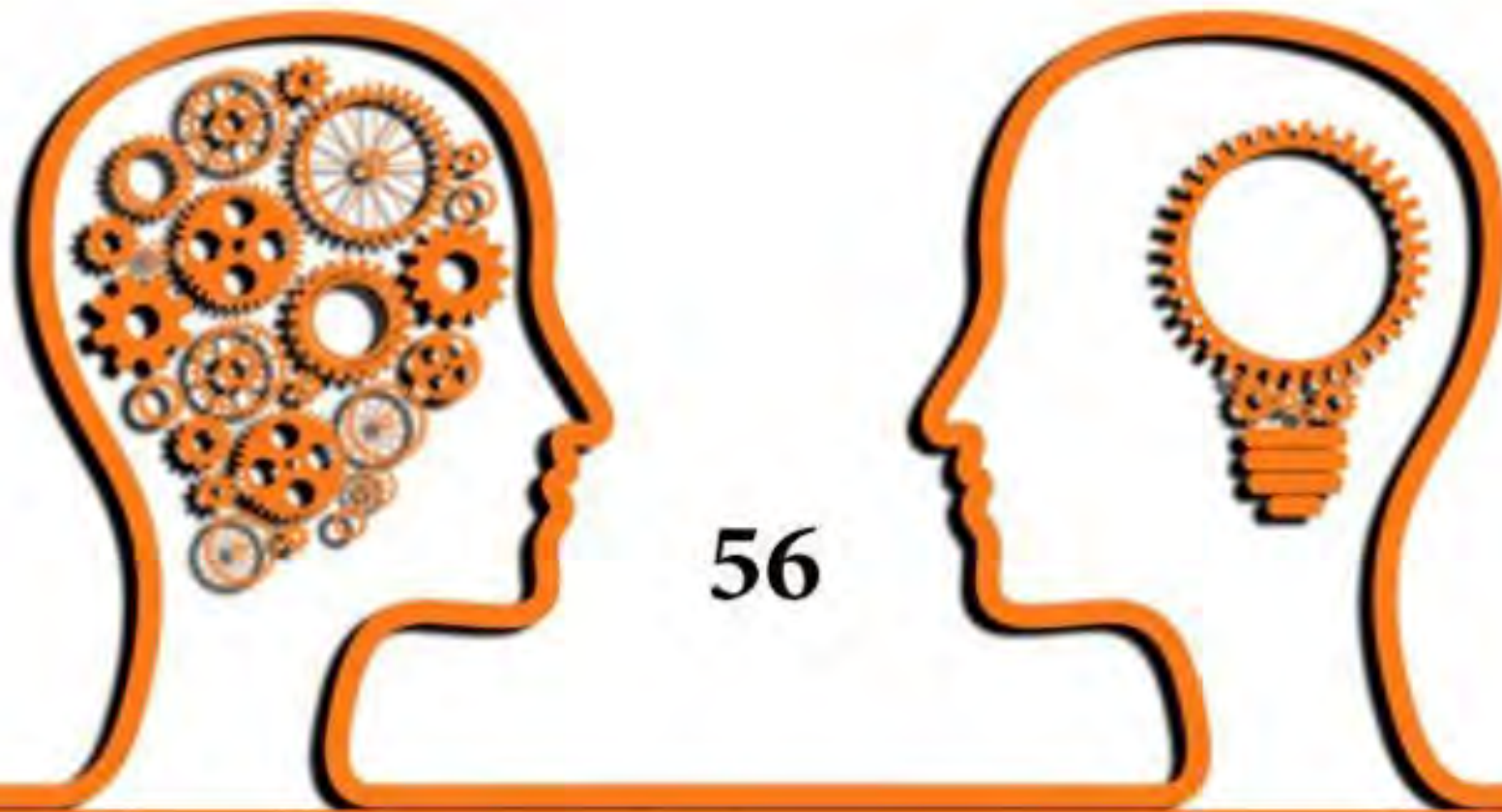
صار الشاب يزور المحال ويعرفهم
بمميزات القميص السحري وتكاليفه
البسيطة وكان له أن باع كل الكمية وبوقت
قياسي.



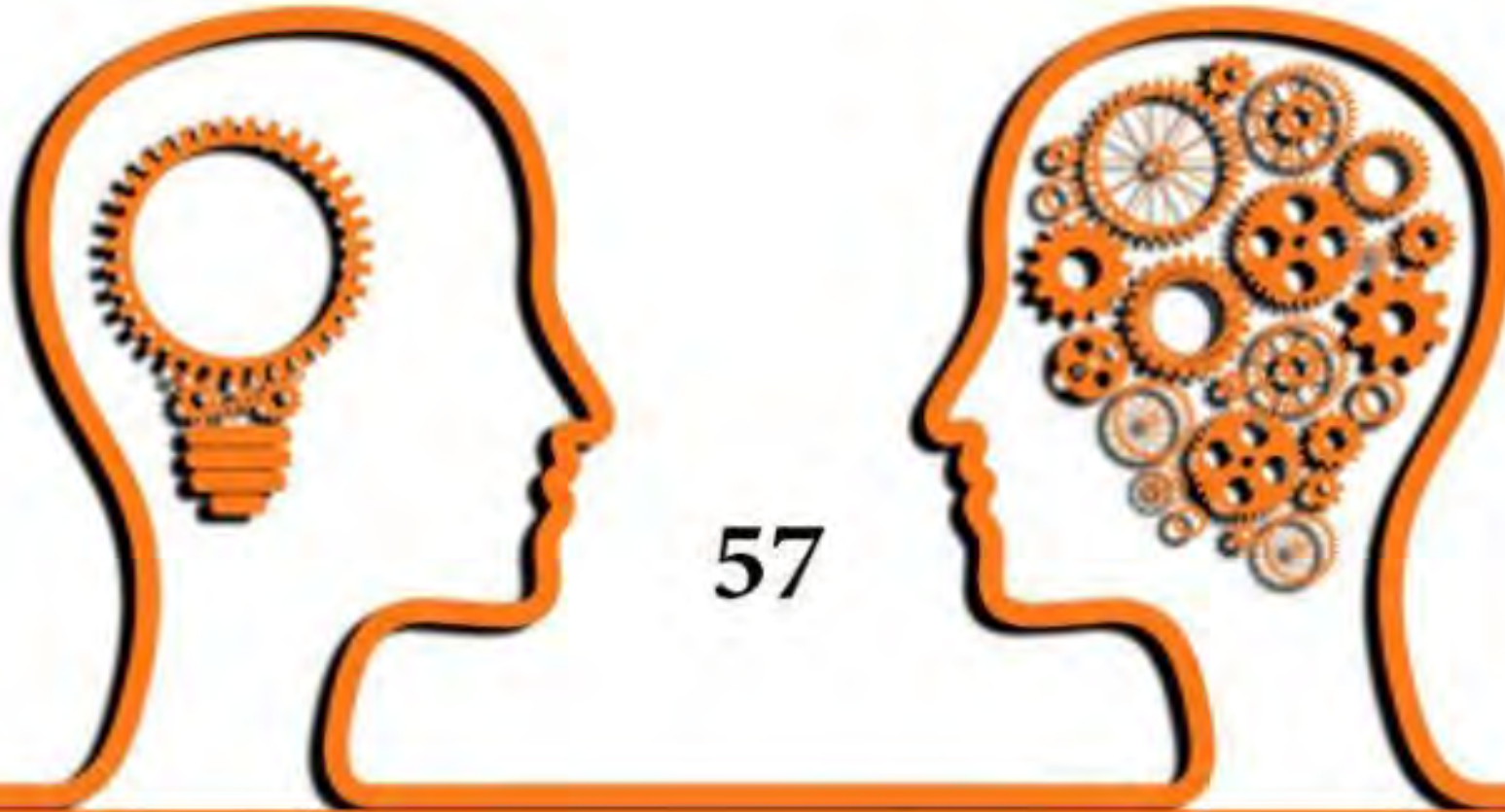
شغلتنى فكرة تحفيز الناس لحضور برنامجاً تدريبياً جماهيرياً يكون كبيراً ويحتوي على جائزة قيمة تشدهم وقد وجدت أن مركز الثروات لدى الإنسان هو ذاته وذاته ليس شيء سوى أفكاره التي قد تكون ذهباً وقد تكون فحماً، ولأن الفكرة بدأت تنضج لدي تذكرت المثل الشعبي الدارج (الناس أجناس ذهب وفضة ونحاس) إذاً لتكن الجائزة سبيكة ذهب كبيرة وليكن رابح واحد في حضور جماهيري مهيب، ثم رحت أضع نفسي مكان الجمهور وأفكر بطريقتهم المشككة في النتائج وكان أول الشكوك هو ماذا لو لم أكن أنا الرابح؟ هل يستحق أن أدفع بضع دنائير بمقابل دخول السحب على سبيكة واحدة وإن كانت كبيرة؟



أوجدت الحل بوضع أربع عشرة سبيكة
تكون بحجم يعادل أربع أضعاف قيمة
الاشتراك في البرنامج التدريبي، بالإضافة
إلى هدية توزع على الجميع كتابي
(#للأسود_فلسفة خارج المدرسة) بالإضافة
إلى ثلاثة شهادات دولية ولكي لا أسمح
لنفسي بالتراجع وأحميها من المشككين
بجدوى الفعل خصوصاً أنها فكرة مجنونة
الأولى من نوعها على الإطلاق، رحلت
أصمم الإعلانات وأجمع الأفكار وأراجع
الكتب المطبوعة والالكترونية والمسموعة
بالإضافة إلى استشارة خبير المشاريع
الشبابية (دكتور نادر جلال) وشريكي في
التدريب التحفيزي (مستشار التسويق علي
البدرى) وكان والدي (مستشار التدريب
الدولي حميد أسد القلاف) بالإضافة إلى

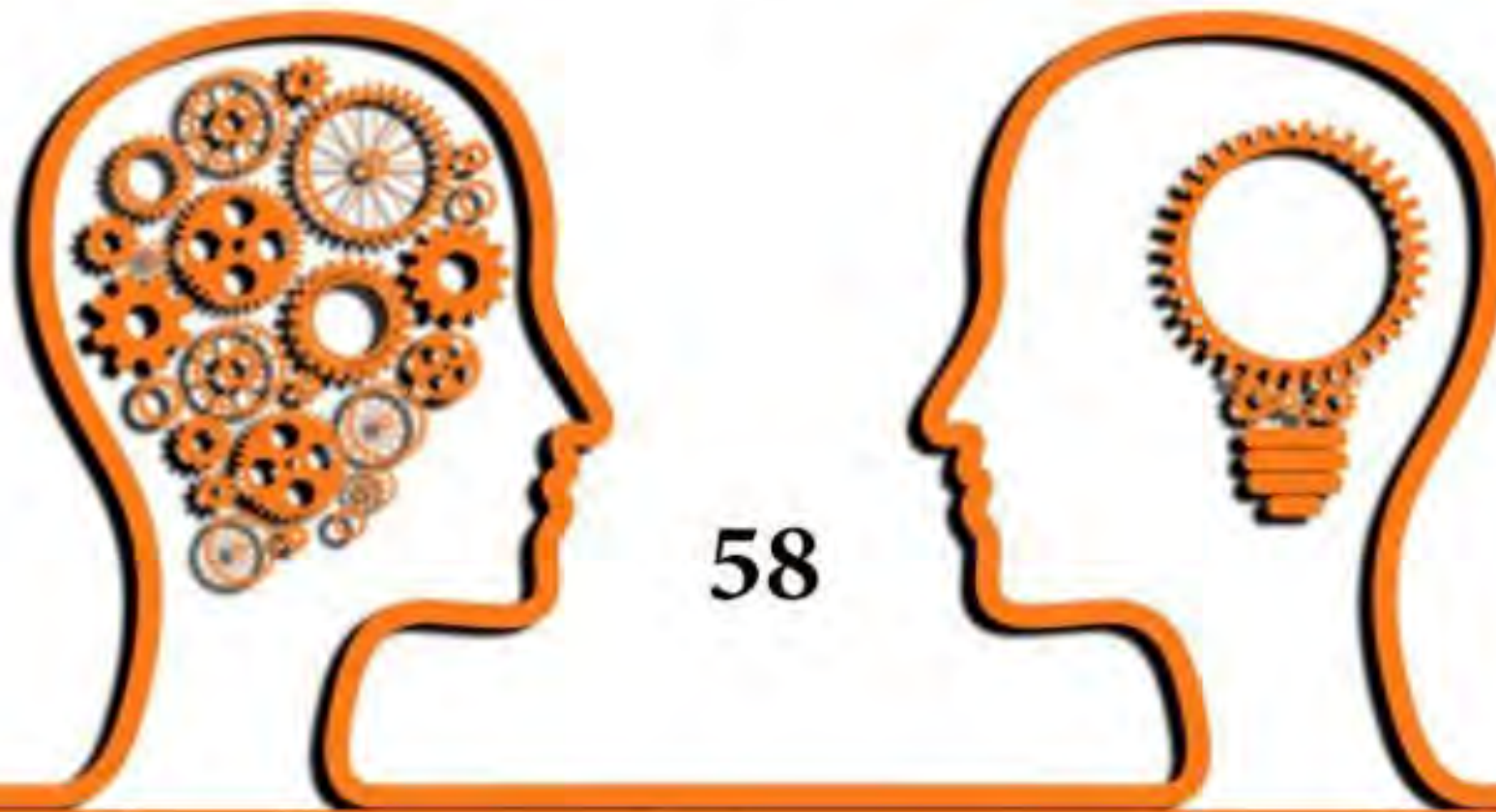


شريكتي في برنامج لغات الحب الخمس
(**المدربة آلاء حجازي**) لقد أدركت فعلاً
معنى الآية الكريمة بسورة الرعد (إِنَّ اللَّهَ لَا
يُغَيِّرُ مَا بِقَوْمٍ حَتَّى يُغَيِّرُوا مَا بِأَنْفُسِهِمْ وَإِذَا
أَرَادَ اللَّهُ بِقَوْمٍ سُوءًا فَلَا مَرَدَّ لَهُ وَمَا لَهُمْ
مِنْ دُونِهِ مِنْ شَيْءٍ) (11) ولأنني قررت أن
أكون **مليونير** نافع للجمهور يجذبهم نحو
خير تحقيق أحلامهم عبر برنامج يمكنهم
من صناعة هوية جديدة لهم ويحفزهم نحو
مستقبلهم الذي يحلمون به فإن الله هو من
وفقني لتلك الفكرة الإبداعية.
لم أستغرب انجذاب الجمهور في مصر
والعراق والبحرين إلى البرنامج أكثر من
الجمهور الكويتي وذلك من وجهة نظري
يرجع لسببين، الأول ذروة الألم والإحباط
الذي يعيشونه في ظل صراعات السلطة

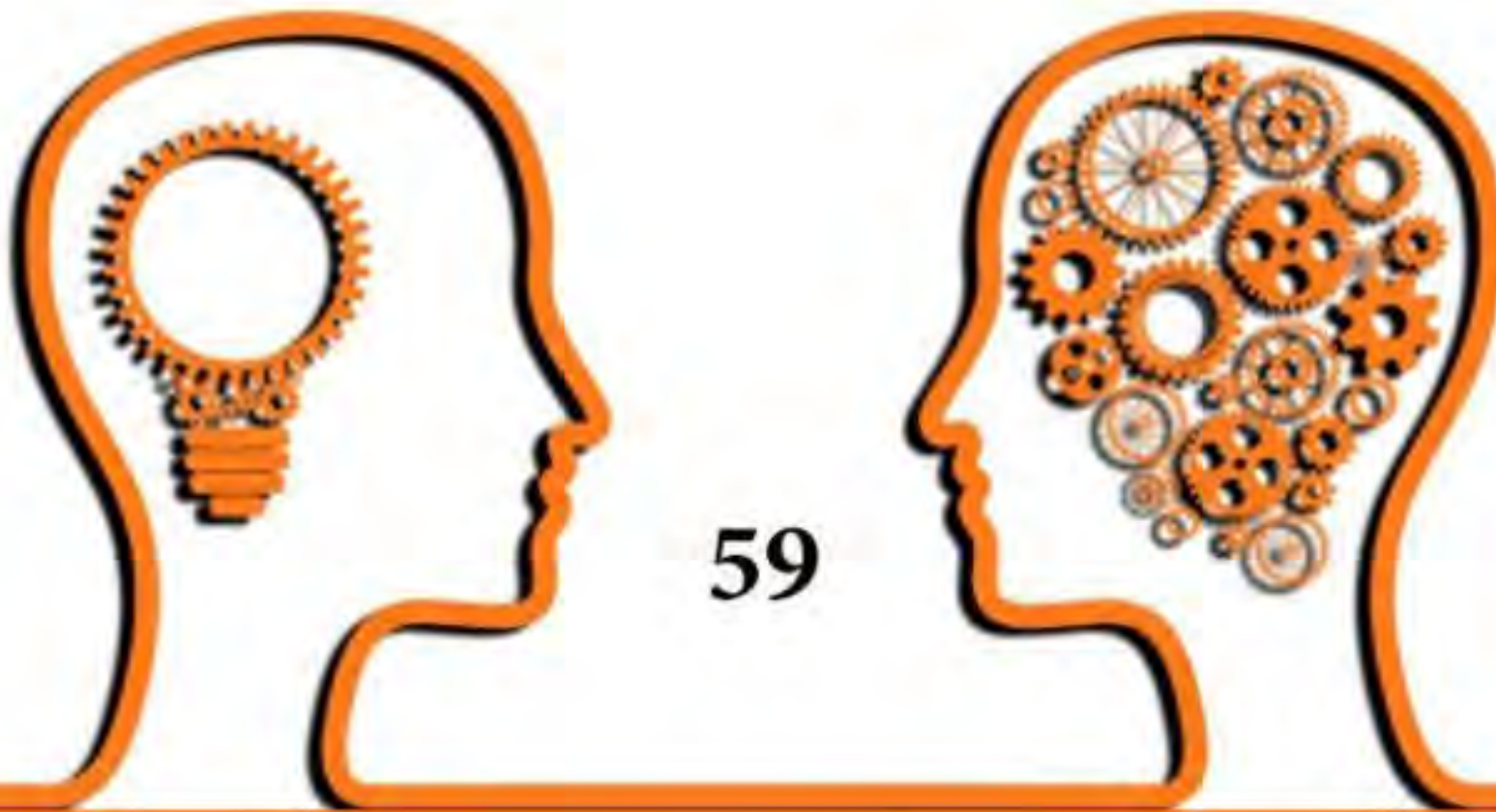


والإرهاب وخلافه من تبعات الانهيار
الاقتصادي فأي أمل لهم بالربح وإن كان
مؤقت سوف يتمسكون به بعكس الجمهور
بالكويت الذي لديه الكثير من المتع
المتوفرة وأسلوب الحياة الذي يجعل الفرد
يميل إلى الراحة دون العمل الجاد فليس
لديهم حافز سد الجوع والأمان من الفقر
الشديد والموت القريب، الثاني يرجع إلى
تجار البصل والفجل من المدربين الذين
باتوا يقدمون دون معرفة أو مهارة دورات
تدريبية لا يستفيد منها أي قط هرب من
ملاحقة الصبية له بالشارع إلى داخل
قاعة التدريب، كما أن سوق التدريب تشبع
بكثرة المعروض من متشابهات بأسماء
مختلفة.

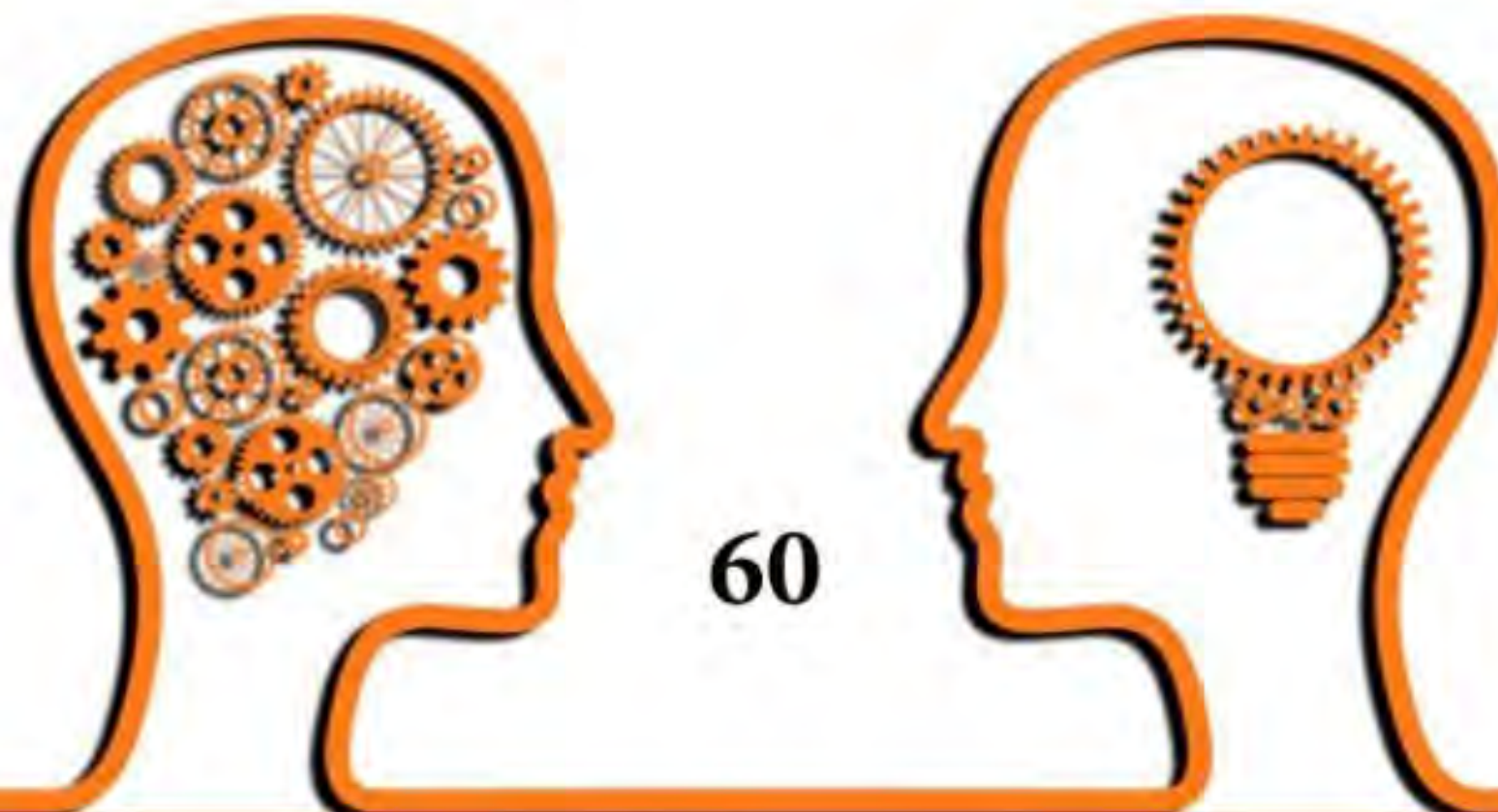
لم يكن الطريق مفروشا بالأزهار أبداً



فهناك جمع فرق العمل وتحفيزهم وهناك
التصاميم والمطبوعات وتكالييفها وهناك
مكان تقديم البرنامج والمفاضلة بين
المسارح من مميزات وسلبيات ودراسة
مكان ركن مركبات الحضور خارج
المسرح والإضاءة والتصوير وخلافه
من أمور، الإعلانات كانت همي الأكبر
حيث فكرت بتصوير إعلان استفزازي
يحتوي على أربعة فتيات بملابس ذهبية
اللون تقمن على خدمتي وأنا أجلس على
عرش ملكي وأرتدي ثوباً مذهب اللون
وبيدي سيجاراً كوبي وأتحدث حول تحقيق
الثراء، وكانت فكرة أخرى بأن تصور
المشاهد أمام الجمهور في أكبر المراكز
التجارية حيث يشاهد الناس سلوك مليونير
بجواره أربعة حسناوات يتمنهن كل طفل

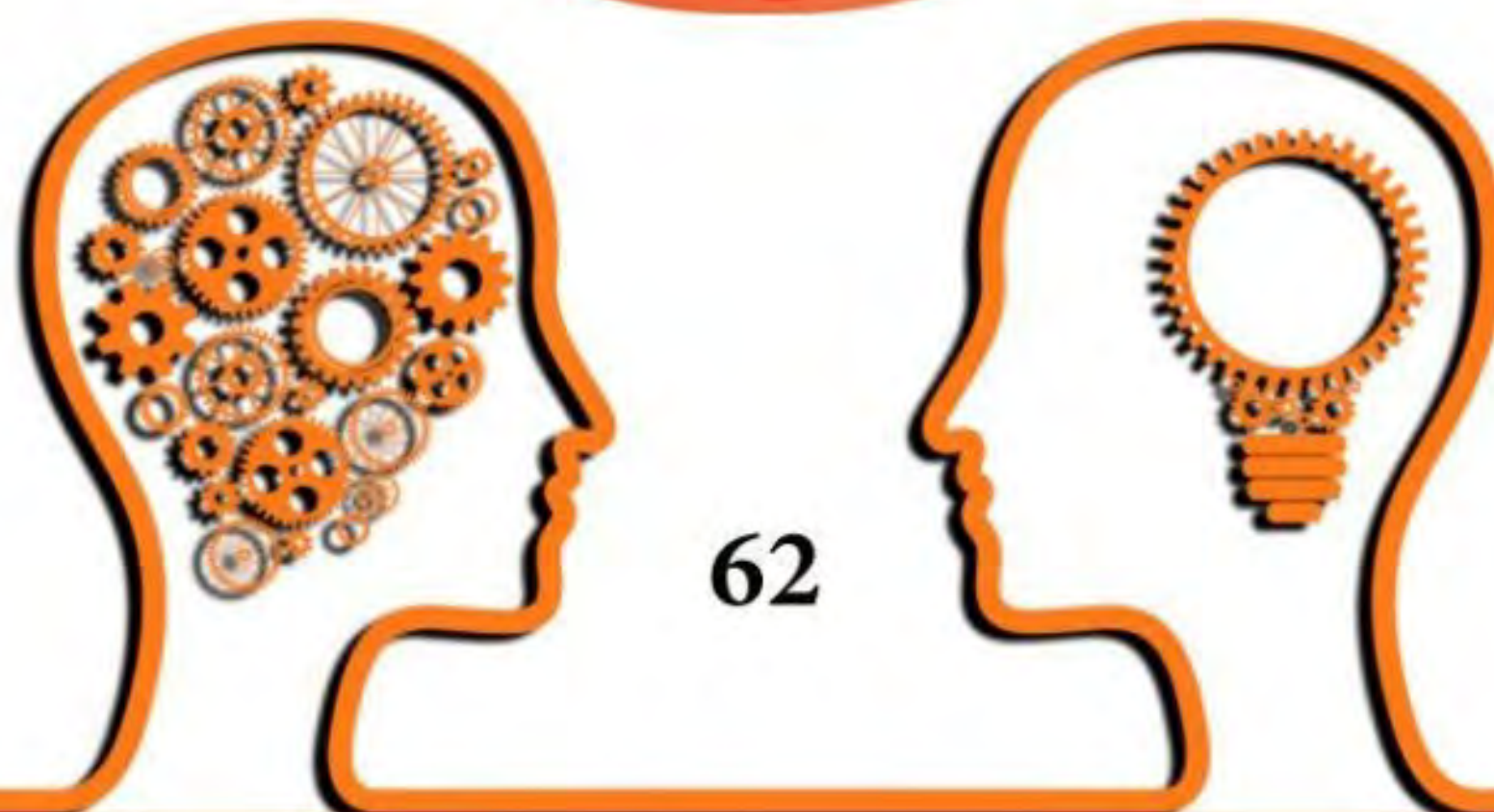


لم يبلغ الحلم بعد، فسلوك الجمهور وذوقه الفني مرتبط جداً بالمظاهر السلبية، وذلك سوف يجعل الجمهور يؤلف وينسج ملايين القصص، غير أن النتيجة سوف تكون أكبر مما أتمكن من تحمله في هذا التوقيت، رحت أبحث عن مصمم يقدر على فهم أسلوب الإعلان الذي أحتاج إليه غير أن سبعة مصممين هربوا لعدم قدرتهم على تنفيذ ما أحتاج إليه من أفكار، فرحت أجد بالبحث حتى تقرر جمع فريق من الأصدقاء وتصوير إعلان فيديو، كما رحت أجذب الناس للحضور عبر تقديم كوبونات خصم تصل إلى 50% وأخرى 100% توزع خصيصاً في المحافل الدينية والفنية والأندية الثقافية، كما حجزت في معرض سقيام على مدى أسبوعين في الكلية



التجارية بنات على أن أقوم بتوزيع 20
سبيكة صغيرة تعادل نصف قيمة الاشتراك
في البرنامج بالإضافة إلى دفع الإعلانات
على مواقع الإنترنت المختلفة والاستفادة
من الفرق التطوعية لنشر الإعلانات في
المجموعات، وبذلك يتحقق لي الانتشار
الذي أردته، ولكي أقطع خط الرجوع لدي
قمت بحجز قاعة فندق فخمة لعقد البرنامج
وبمقابل مبلغ مالي كبير، ورحت أحجز
مسرح جامعة الكويت بالتعاون مع اتحاد
الطلبة بمقابل 50% من أرباح البرنامج بعد
عقده لديهم غير أنه بسبب عدم الالتزام
بالاتفاق ألغيت العرض هناك، وجعلت كل
تركيزي منصب فقط على الحشد للعرض
الأول.



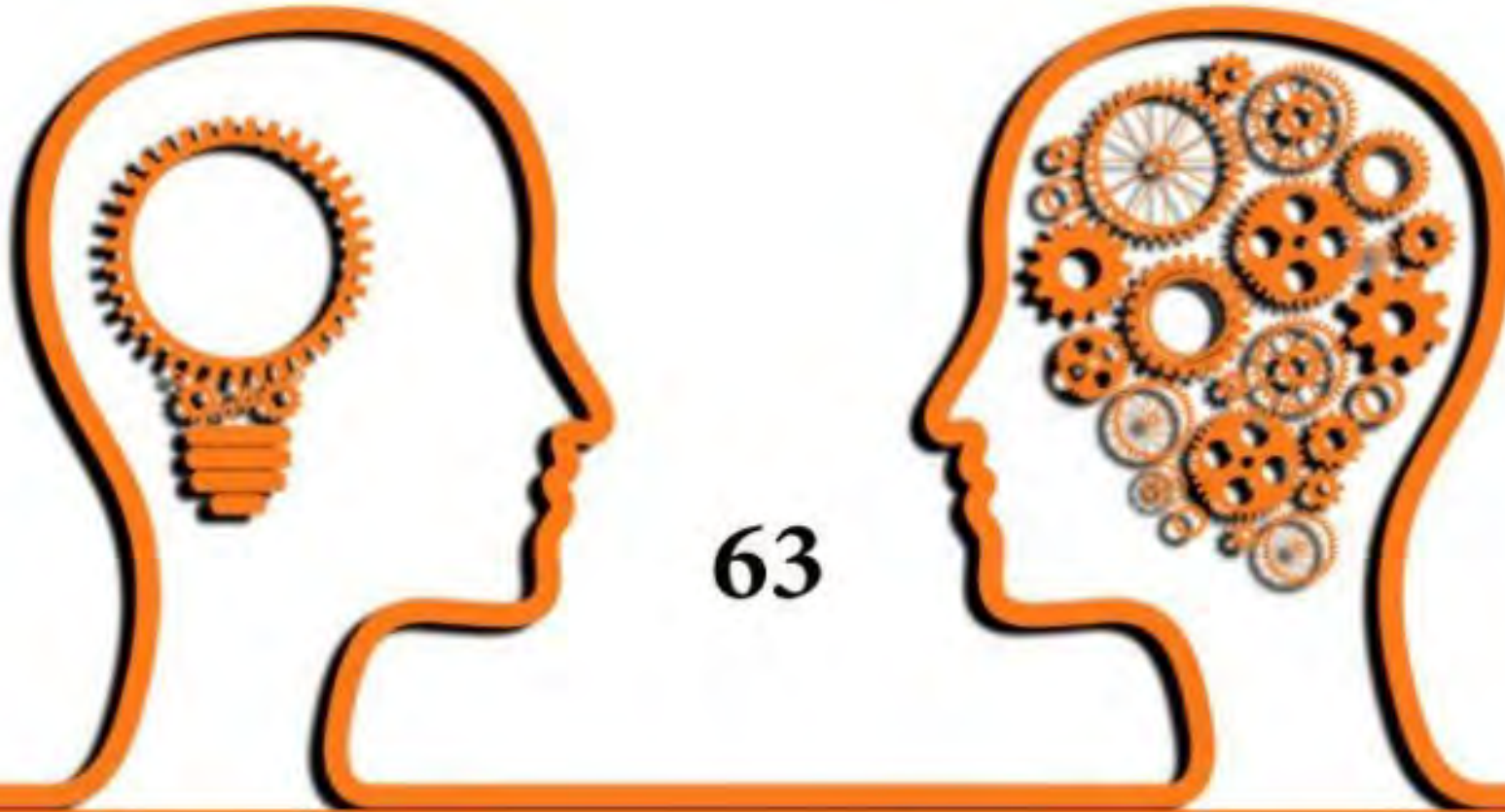


الرغبة المشتتة

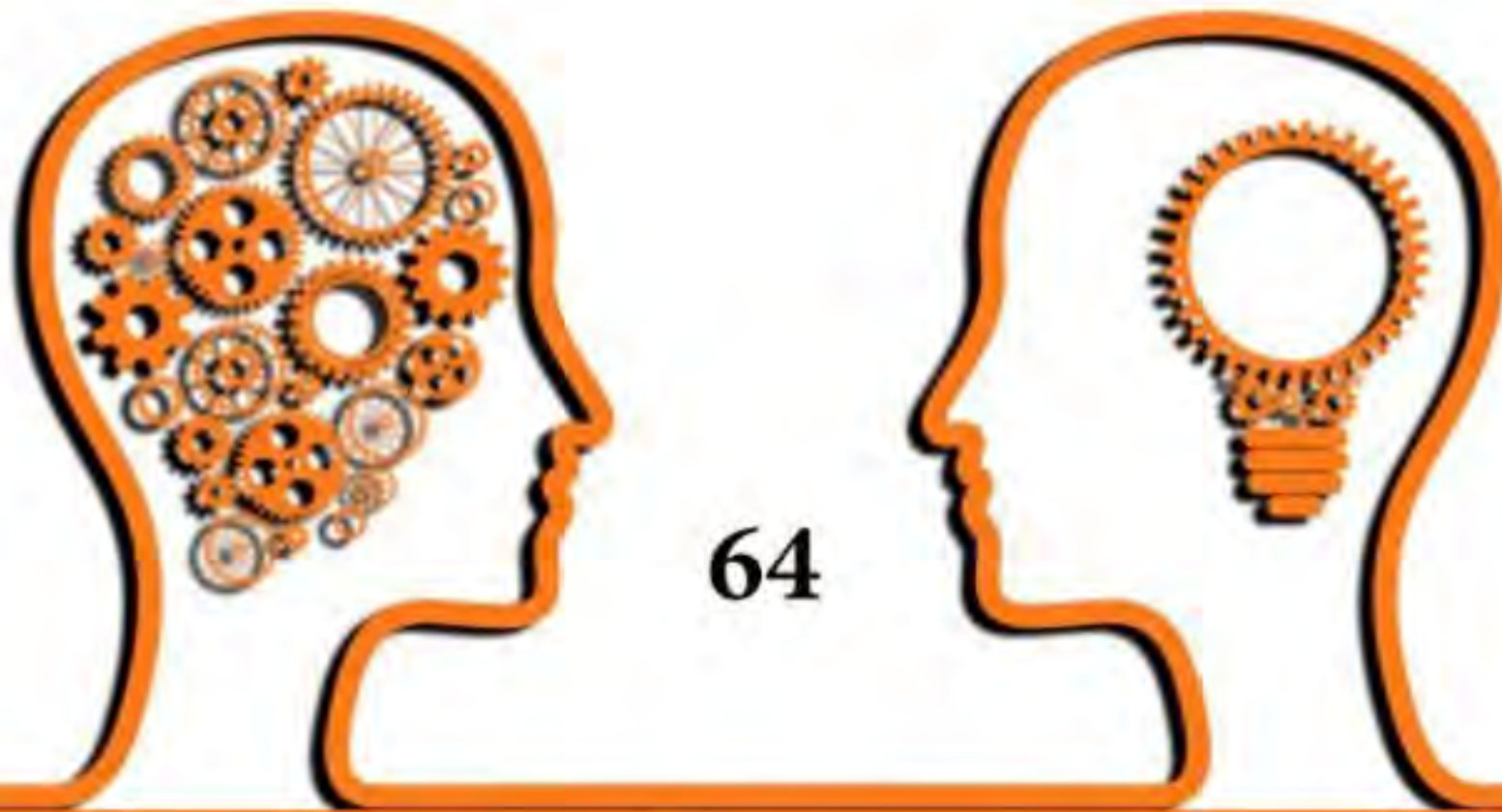


حين تستمع لصوت داخلي يتحدث كثيراً ويطلب منك فعل أشياء غريبة جداً فعليك أن تدرك بأنك تملك الحدس الذي سوف يجعلك **مليونير** بمجرد أنك تنصت إليه جيداً وتتحاور معه.

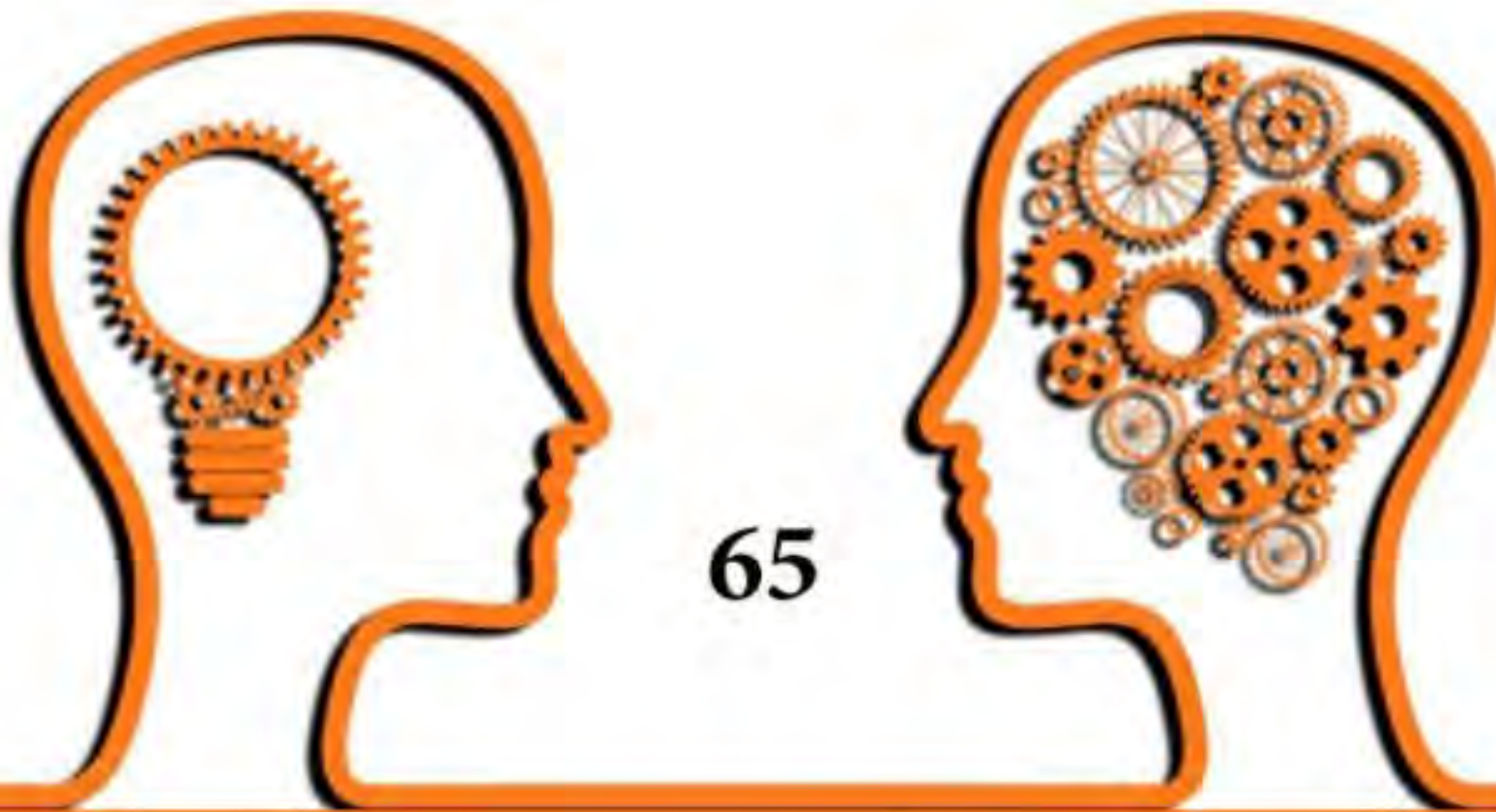
1



الرغبة المشتعلة في داخلك الآن لتكون **مليونير** هي التي تضعك على منصة الإنطلاق، ولتستثمر تلك الرغبة عليك الآن تحديد كيف ستكون مالك لتلك الثروة ومن أين سوف تحصل عليها والكثير من الأمور التي سوف تتعرف إليها في سبع خطوات تجدها في الصفحات التالية، ولكن قبل ذلك إليك قصة فكرة «بستان قلم» وهو مشروع لرعاية المواهب الفنية والأدبية، ولدت الفكرة حين كنت أتنزه في مجموعة كتب ألوانها الكتابية تختلف بين القصة والرواية وسيناريو الأفلام بالإضافة لكتب مناهج النقد الفني والأدبي وأخرى بمجال الإعلام والتنمية البشرية وأخرى كثيرة مختلفة الميول، وكنت كثيراً ما



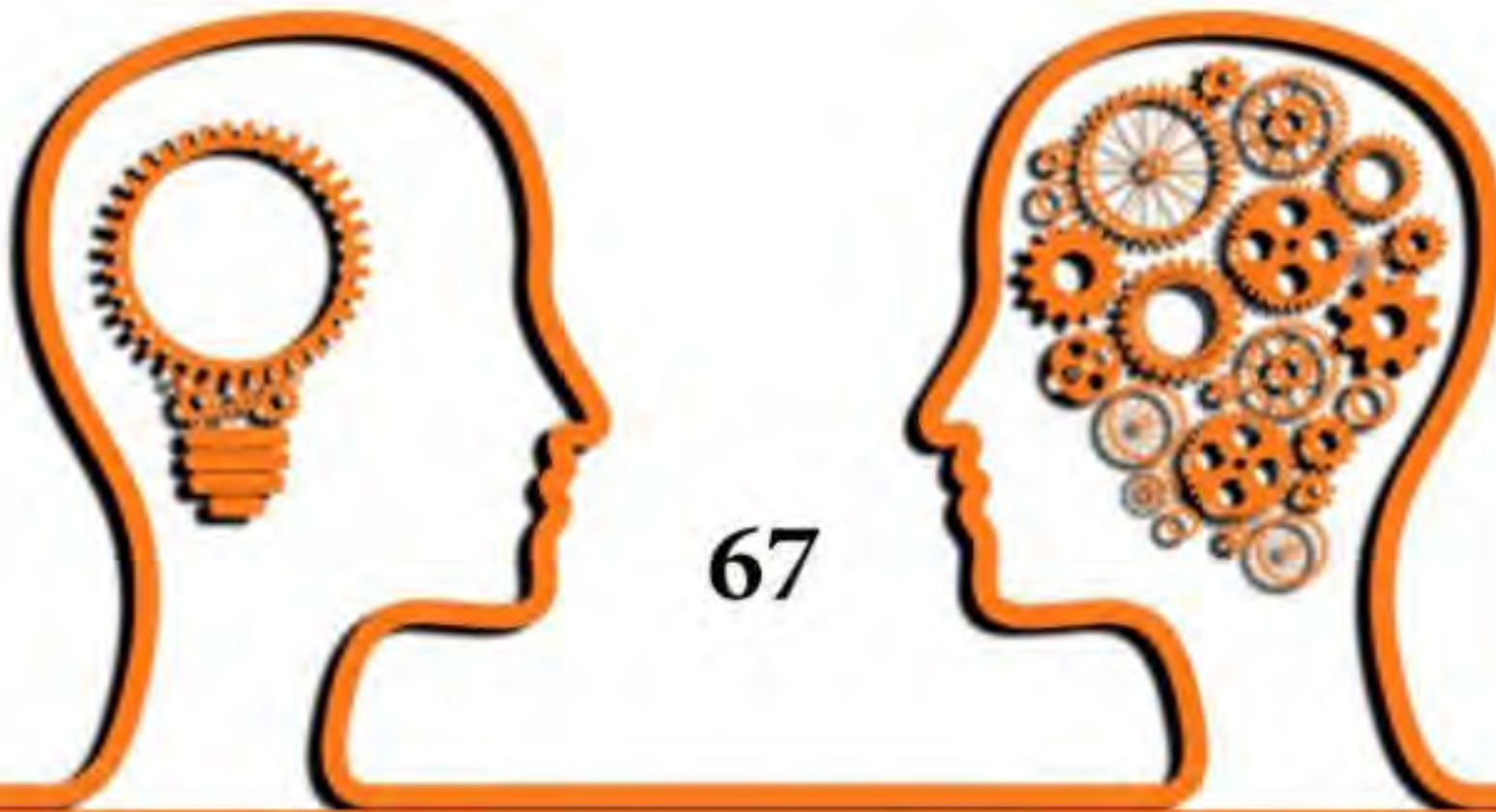
أحدث ذاتي حول حقيقة الفكرة التي يروج لها البعض بأنه ليس هناك من أحدٍ يقرأ هذه الأيام لذلك ليس هناك ربحٌ حقيقي من وراء الناتج العلمي والأدبي المدون، وبالتالي ليس من الغريب أن أكون أنا شخصياً مثل الكثيرين ممن يجمعون شتات أفكارهم في كتب تخزن في الحواسيب أو الأدراج، فخلال الخمس سنوات المنصرمة عكفت على تأليف 29 كتاباً تختلف ألوانها وجاهدت لنشر اثنتين منها وكانت تواجهني تحديات جمة من قبل دور النشر، غير أنني بعد أن تيقنت بأن هناك أيضاً شباب يقرؤون كما أفعل وهناك كتب يروج لها بأنها أكثر الكتب مبيعاً في العالم وأنها ترجمت لعدة لغات قررت



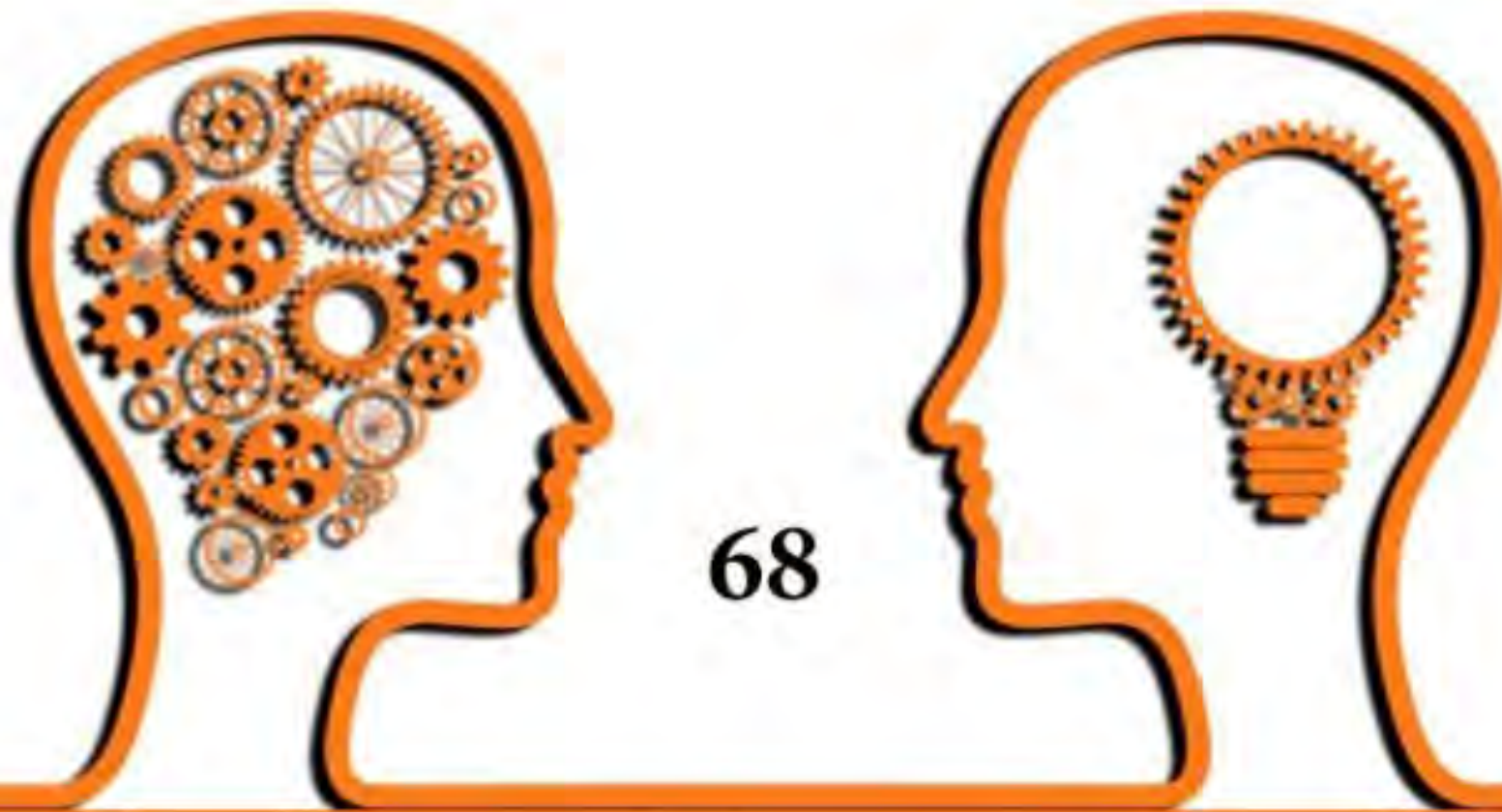
زيارة مكتبة في دولة الإمارات العربية المتحدة بالتحديد في إمارة دبي وهي تعد الأكبر على مستوى الشرق الأوسط بعد مكتبة الإسكندرية في مصر والتي زرتها أيضاً وهناك وقفت في منتصف المكتبة وإلتقط لنفسي بعض الصور ورحت أقول هنا وفي هذه البقعة تحديداً من المكتبة سوف أجلس لأوقع كتابي القادم والذي سوف يكون الأكثر مبيعاً في العالم والذي سوف يترجم إلى عدة لغات، كنت أطلق الكلمات وكأنني أشاهد الصورة المستقبلية لي في شريط فيديو يعرض أمامي، وكنت سعيداً بذلك جداً، ثم حدث أن خرجت من المكتبة قاصداً معرض الكتاب في إمارة الشارقة، وكنت هناك على موعد مع



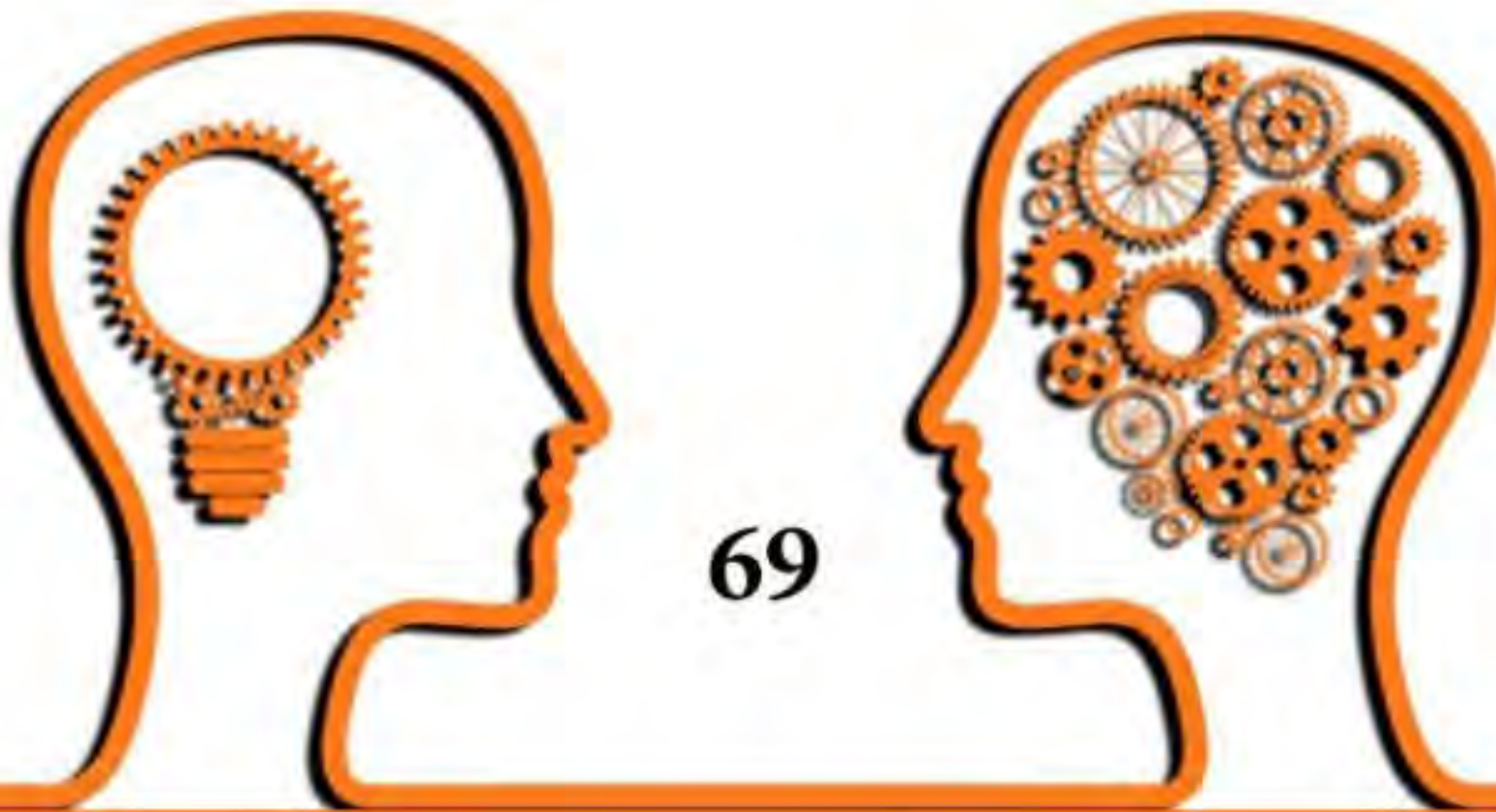
كتاب لإحدى دور النشر والتوزيع وكان الكتاب من تأليف خمس وعشرون شاب وفتاة من مختلف بلدان الخليج العربي فقط، وهو من جميع سيدة صاحبة الدار، في تلك اللحظة التي تصفحت فيها ذلك الكتاب ودفعت ثمنه لأحتفظ به أدركت بأن الشباب المبدع حديث الكتابة أو الممارس الجيد غير المعروف هو يحتاج لتعريف الجمهور بما يملك من أدوات كتابية تجعل له جمهوراً متابع، كما أدركت بأن هذا الجمهور سوف يكون بالدرجة الأولى هم أهل الكاتب ذاته وأصدقائه، وهم ذاتهم سوف يكونون وسيلة إعلان تقلل النفقات الإعلانية على دار النشر والتوزيع، راحت التساؤلات تقتحم جمجمتي دفعةً واحدة



ومن دون رحمة، فكم مليون عربي في العالم يكتفون بالتذمر وترقب من يبادر لهم من دور النشر ليتبنونهم ولم يصل إليهم أحد؟ بل وكم فنان صاحب ريشة يحمل في صدره غصة عدم مقدرته على عقد معرض للوحاته؟ وكم صاحب مشروع أو مبادرة شبابية ليس يجد من يروج له أفكاره؟ كما أن الجميع يترقبون المنقذ المخلص دون أن يبادروا هم لأنفسهم. رحت أقلب الكتاب مراراً وتمكنت من إيجاد نقاط الضعف التي سوف أستثمرها لكي أكسب من بيع الكتاب #بستان_قلم وأستمر بذلك حتى يكون لنا ألف جزء يشرف على تأليفهم خمسون ألف عربي، أبرز تلك النقاط تتمثل في عدم وجود



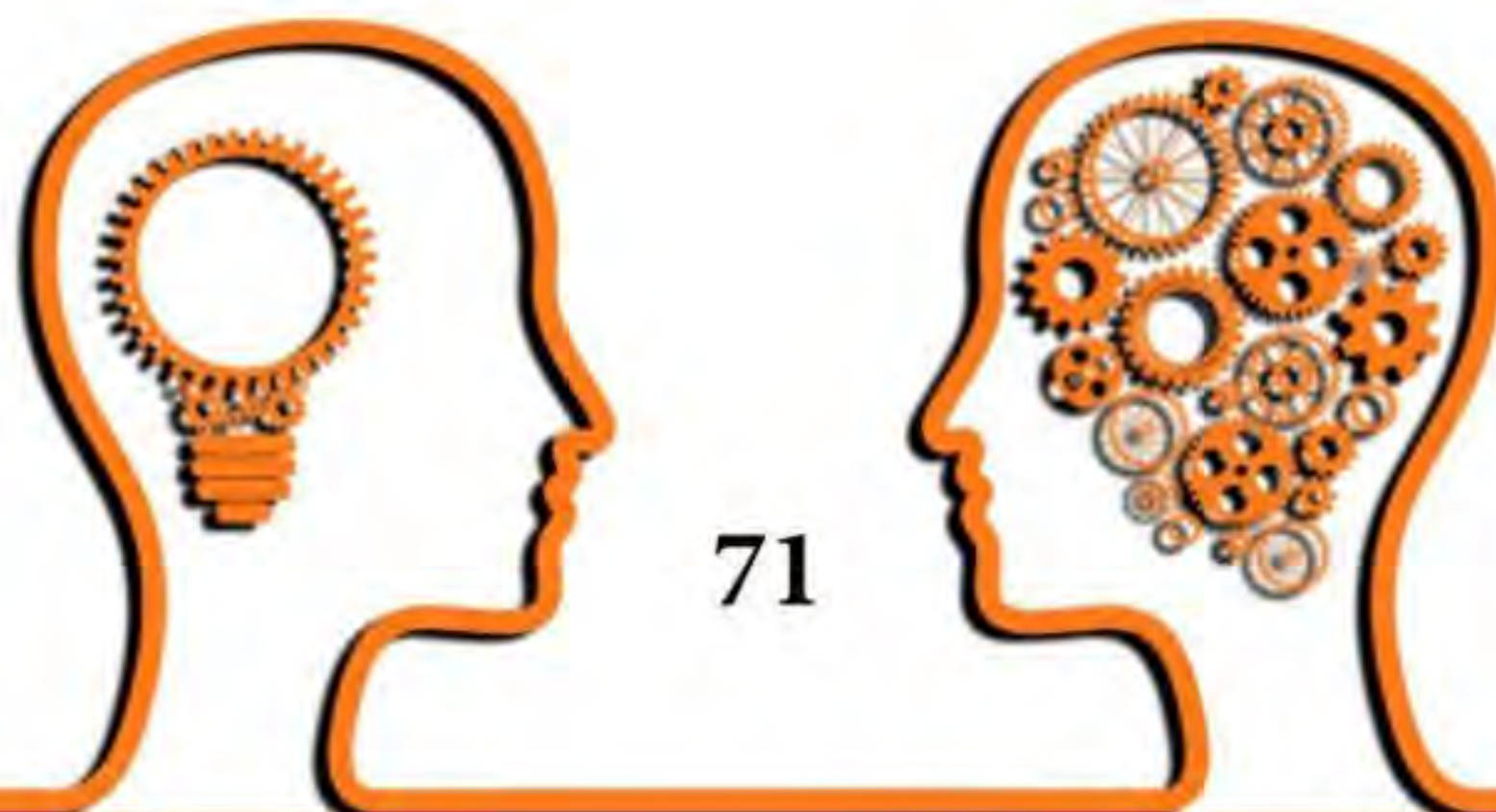
صفحة تعريف بالكاتب ذاته، من هو وماهي أوجه الإبداع الفني والأدبي لديه بالإضافة لوسائل التواصل معه والتي تحقق له الجمهور الذي يحتاج إليه ليتمكن من مواصلة الإنجاز، وضعت الفكرة في حيز التنفيذ ورحلت أنشر إعلاني القائل: إذا كنت تملك الموهبة الكتابية والفنية يمكنك الآن الانضمام إلينا حيث نقوم بعقد جلسات كتابة ورسم مشتركة ونجمع الناتج في كتاب وننشره، على أن نتحمل نحن نفقات تبلغ 60% ومجموعة المبدعون 40% بواقع 25 دينار للفرد، شد الإعلان قنوات التلفاز والإذاعة والتي أجرت معي الحوارات والمقابلات، كما كان لي أن يشاركني الفكرة عدد 19 شخص من لبنان



وغزة ومصر وإيران والكويت والسعودية والبحرين بالإضافة إلى سلطنة عمان. كما أن الفكرة تعرضت لبعض التحديات من قبيل كيفية تقاسم الأرباح وأخرى تعني بنقل الكتب لمختلف البلدان العربية ليكون لنا معرضنا الخاص في كل دولة، غير أنه في كل مجلس أكون فيه أطرح فكرة حاجتنا إلى الشراكة والمبادرة لأنفسنا من أجل تحقيق الأحلام والأمنيات، ولأنني أرغب حقاً في رؤية مشروعى ينتشر في الوطن العربي فإنني أعمل عليه بكل جد واجتهاد كل يوم، ربما حين تقرأ هذا الكتاب تكون حملة #بستان_قلم قد عمت أرجاء المعمورة، ولأكون أكثر دقة في شرح المكاسب من هذه الفكرة أقول لو أنه هناك 50 فرد دفع كل واحد منهم 25 دينار

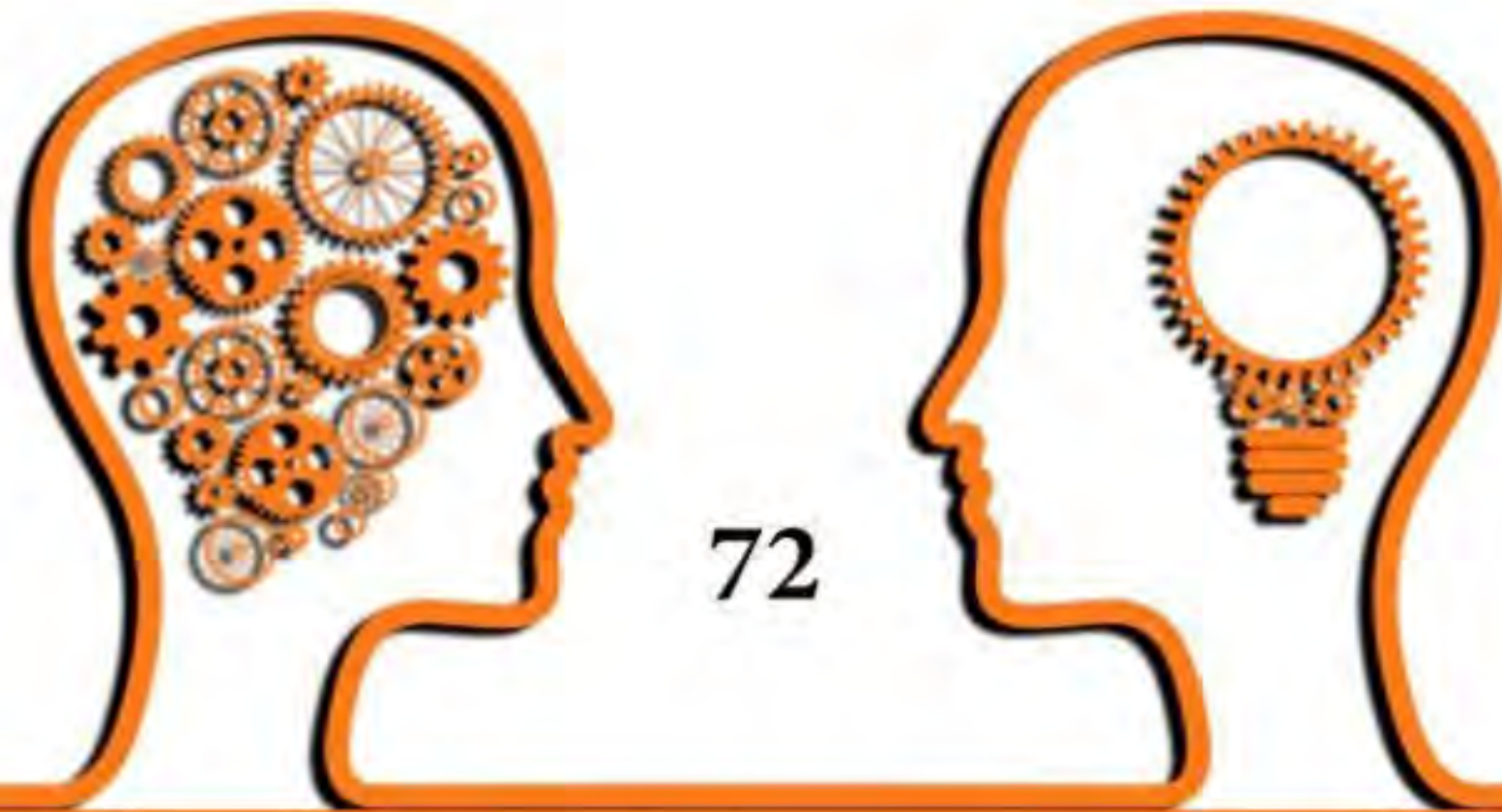


فسيكون المبلغ المتاح لدينا 1250 دينار وهو المبلغ المطلوب لتغطية تكلفة طباعة 2000 نسخة صفحاتها الداخلية والخارجية بالألوان، وحين تطبع 5000 نسخة سوف تكون التكلفة 1700 دينار وحين تطبع 10000 نسخة سوف تكون القيمة 2100 دينار، أي أن تكلفة طباعة الكتاب هي 210 فلس تضاف إليها مصاريف الشحن والتسجيل والإعلان والمؤتمرات والمعارض فيكون تكلفة النسخة الواحدة فقط 500 فلس، في حين أن سعر البيع لا يقل عن ثلاثة دنانير ونصف الدينار، أي بواقع ربح 6 أضعاف المصروف، ولنكن واقعيين أكثر سوف نقول بأنه سعر البيع في دول معينة في الشرق الأوسط

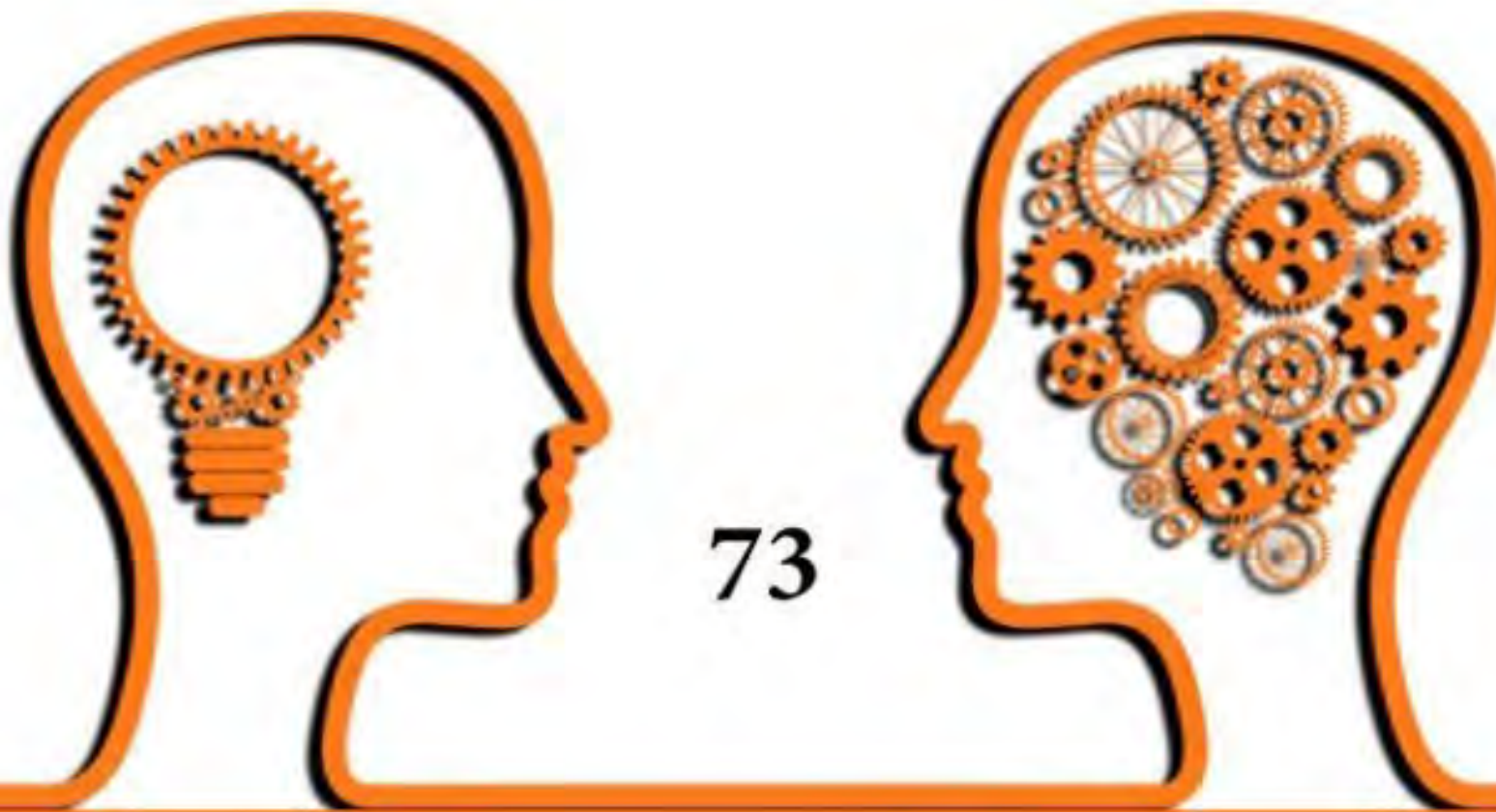


لن يزيد عن دينار ونصف الدينار وهذا
أيضاً جيد فعدد الجمهور المرتقب في تلك
الدول يعادل أضعاف ما هو عليه في دول
أخرى، العملية نسبة وتناسب.

والآن عزيزي **المليونير** عليك العمل على
الخطوات السبع التالية فوراً ، وحين تنتهي
منها سوف تكون قد بدأت المسير نحو
تحقيق هدفك المالي لتصبح **مليونير**، ولكي
تتمكن من متابعة المسير فإنه بالمرحلة
التالية سوف يتطلب منك الأمر تقسيم
الهدف المالي الكبير الذي تسعى لبلوغه
إلى أهداف جزئية قصيرة شهرية ومن ثم
أسبوعية، ثم سوف تعيد تقسيم المبلغ على
عدد العملاء الذين سوف تسوق عليهم
أفكارك أو تبيع لهم منتجاتك.



ملاحظة: هناك الكثير ممن يجهلون الفرق بين التسويق والبيع وهم يخلطون بينهم ولذلك لا يعرفون ما عليهم فعله لبلوغ أهدافهم المالية.



01

حدد كمية المال التي تريدها.

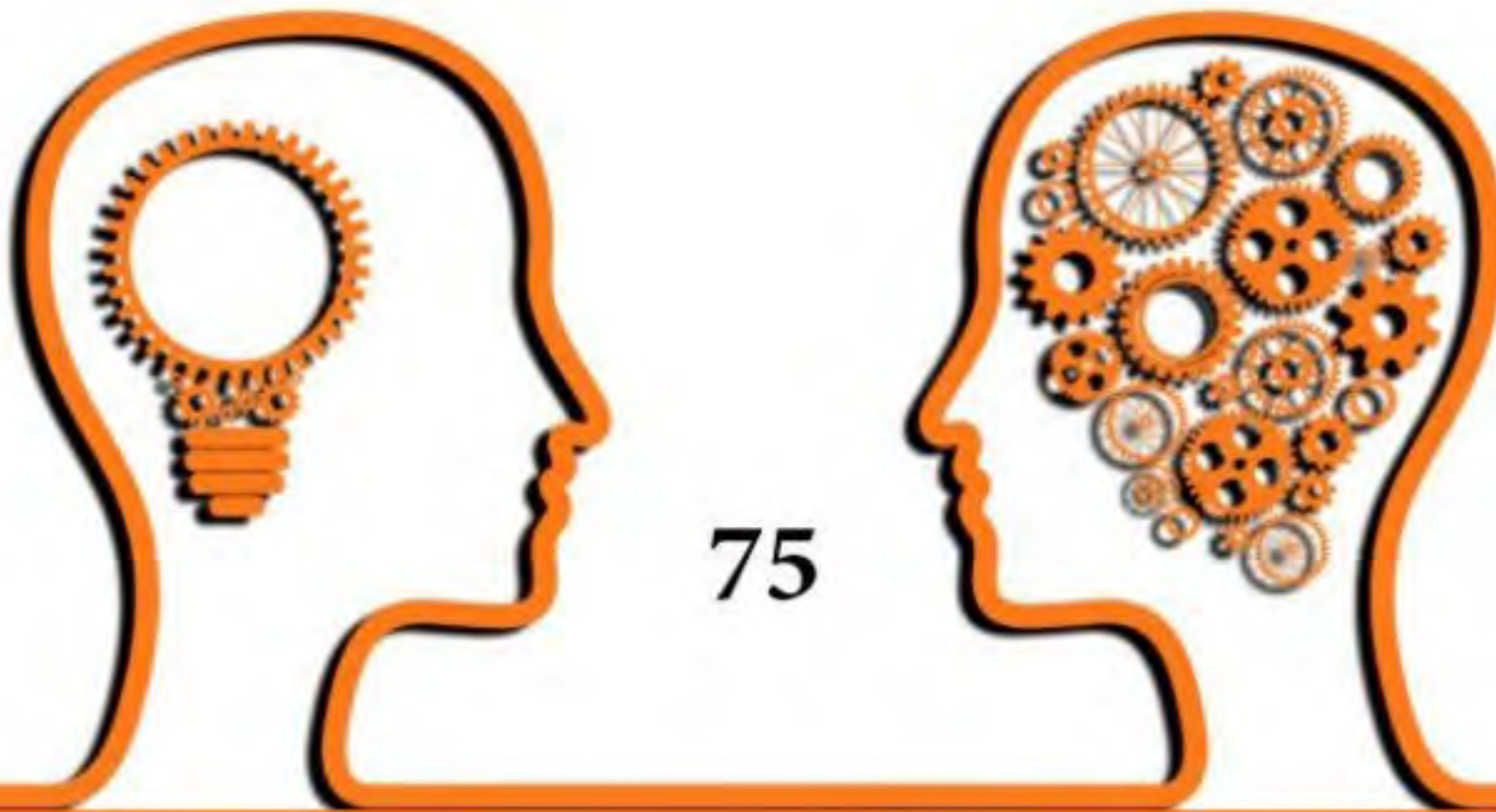


74



02

حدد ماذا تريد أن تقدم مقابل
حصولك على المال؟



75

03

حدد تاريخ حصولك على المال.



76



04

حدد خطة حصولك على المال
وابدأ فوراً بالتنفيذ سواء كنت
جاهزاً أو لا.



77

05

حدد الحافز الذي سوف تقدمه
فتشير به الرغبة عند الآخرين
لدفع المال لك.

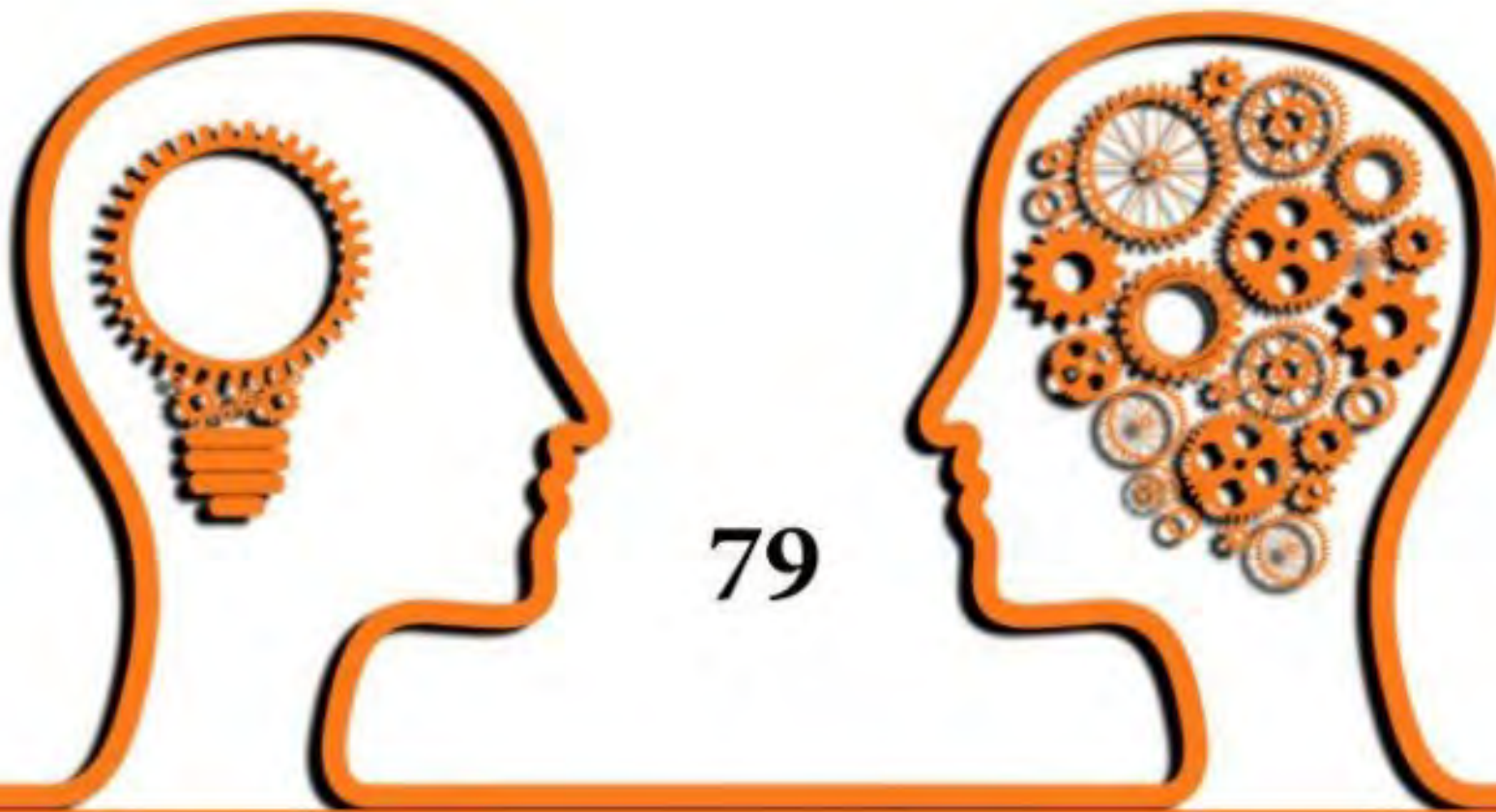


78



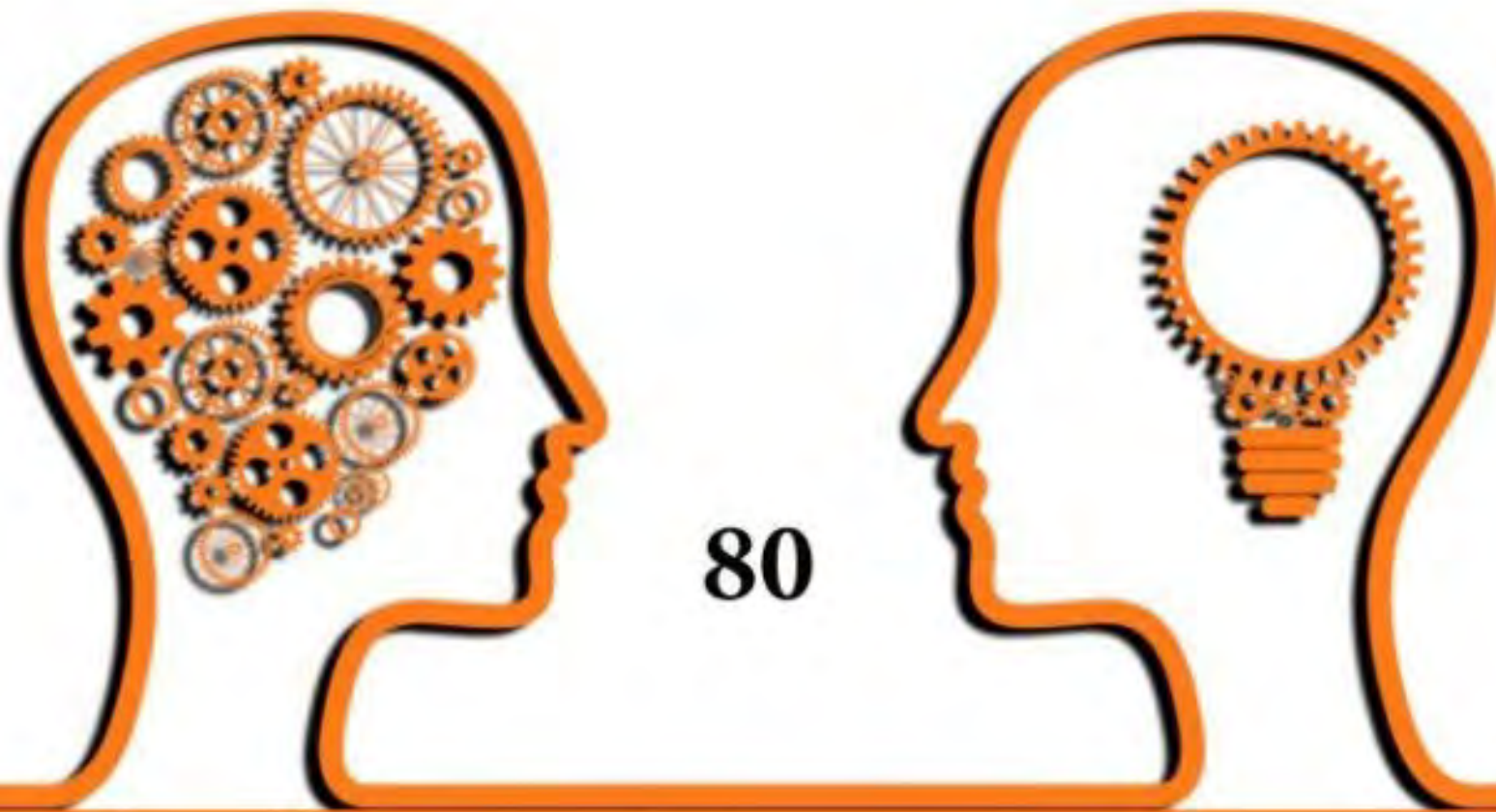
06

اكتب بياناً واضحاً بكمية المال
الذي ترغب به وليكن مختصراً
يوضح تاريخ حصولك على
المال والشيء الذي سوف تقدمه
مقابل المال مع وصف الخطة
التي سوف تتبعها والحافز الذي
سوف تقدمه للآخرين.



07

عليك بقراءة بيانك مرتين على الأقل يومياً، المرة الأولى في الصباح بعد الصحو من النوم والثانية ليلاً قبل النوم، وليكن بصوت مرتفع مسموع.

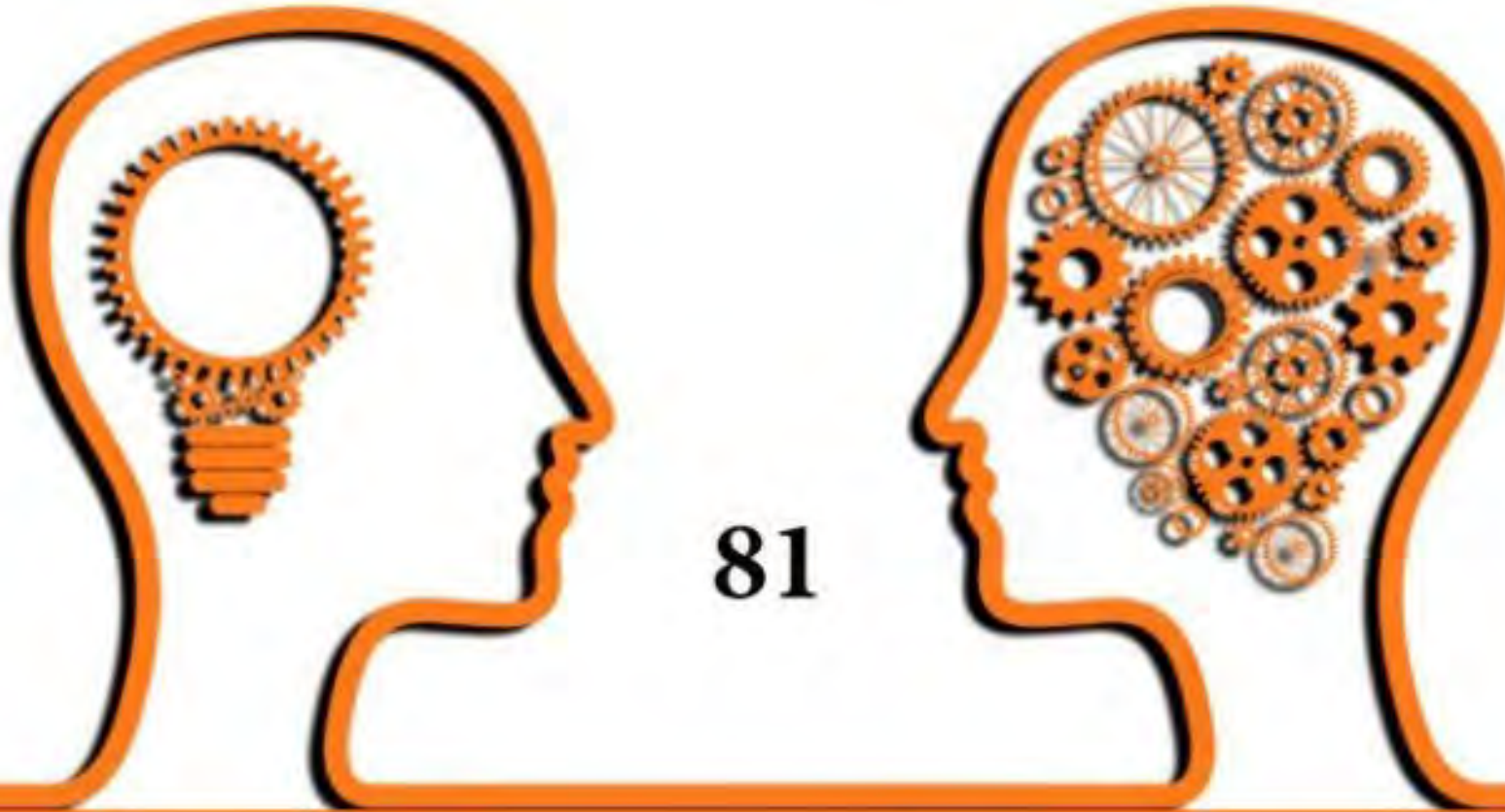


80

الصورة الذهنية

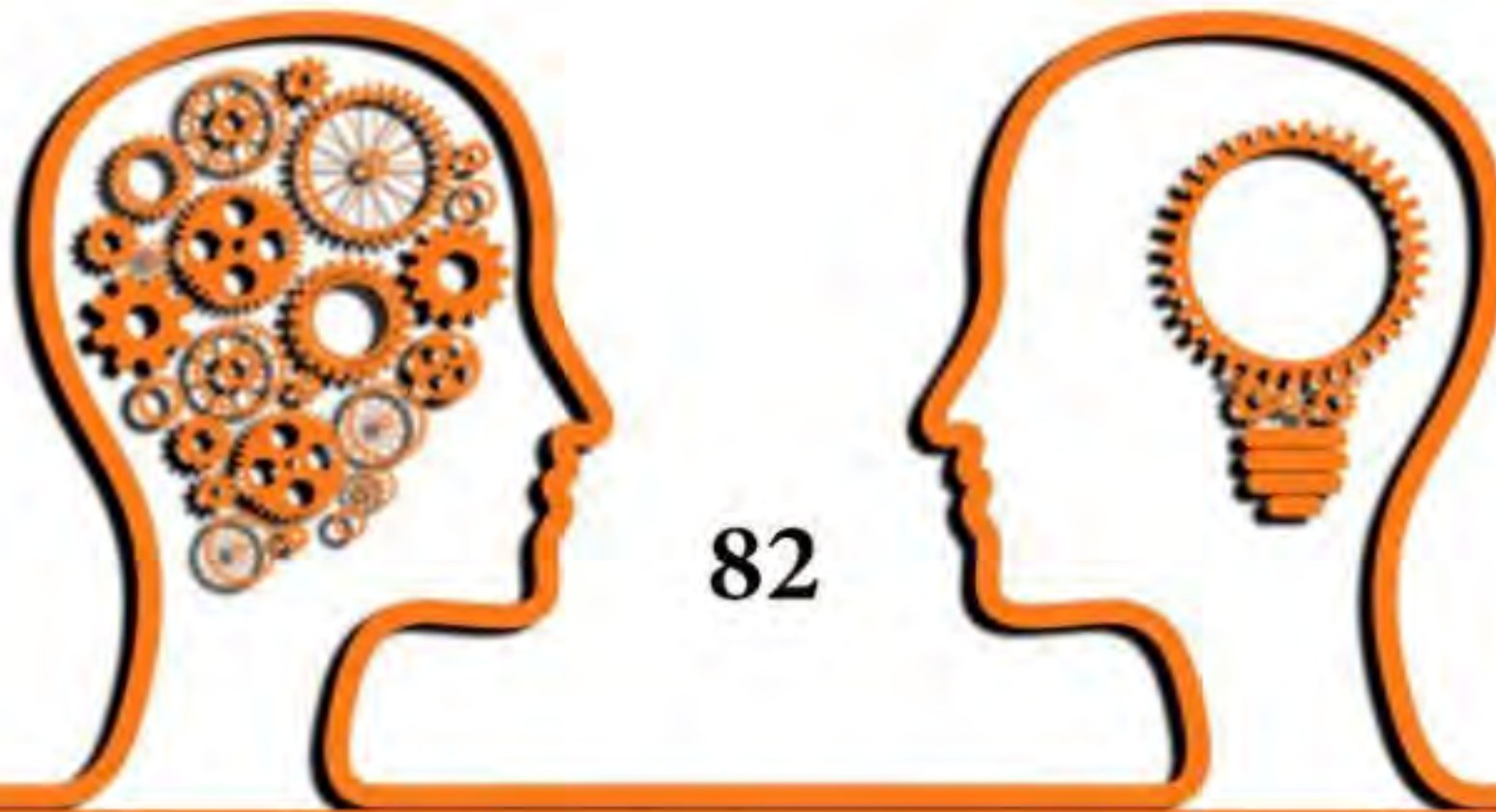
كل ما تراه عيوننا
تصدقّه دون تردد
ثم تخزن الصورة
في ذاكرتنا وتظهر
تلك الصورة من
جديد حين يحدث
مثير كافٍ أو حين
نستمع إلى قصة
مشابهة أو حين
نطلب من عقلنا
الباطن إحضارها.

2

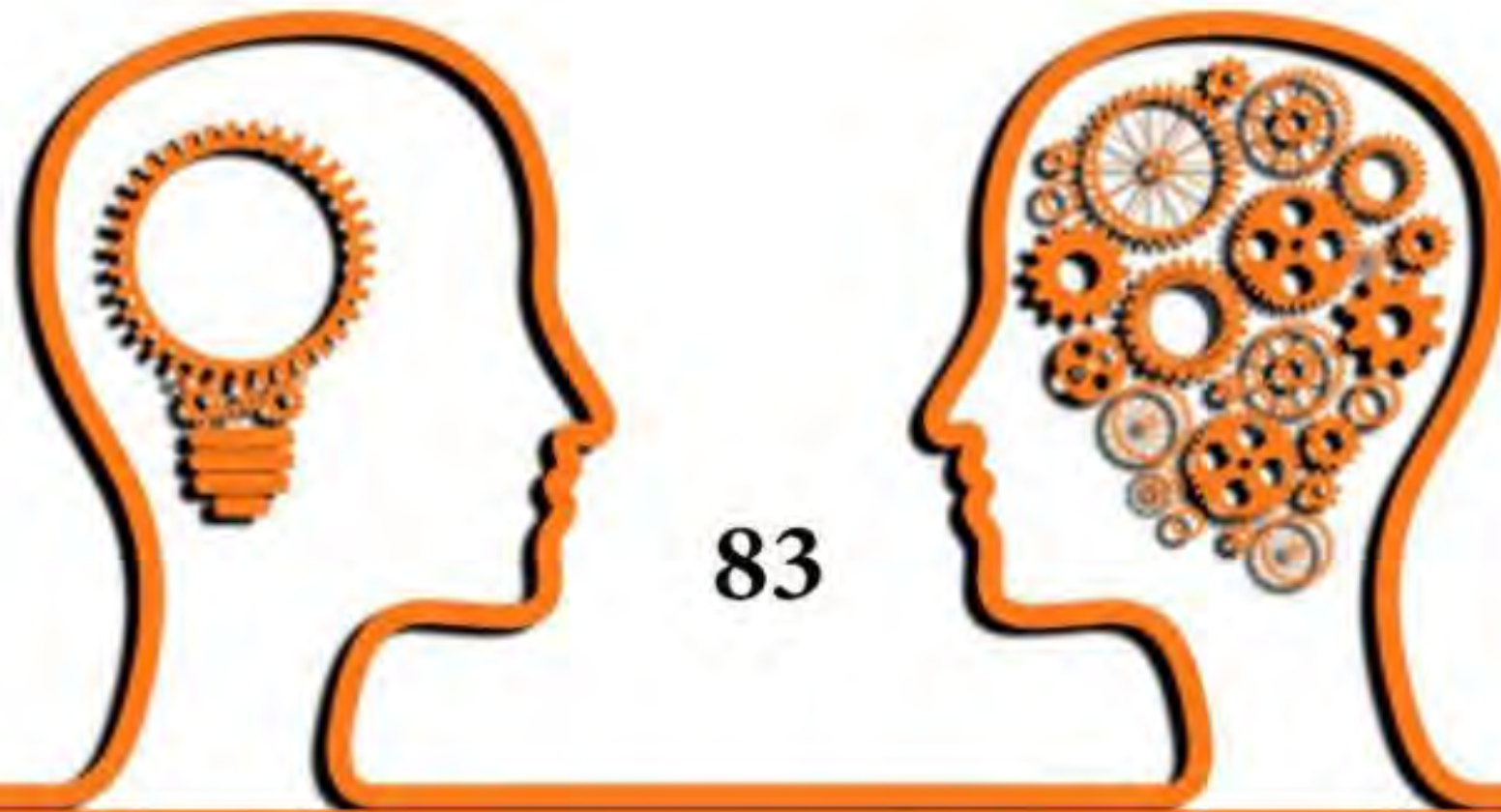


يقول الخبراء بأنه يرد على دماغ الإنسان
باليوم الواحد 60000 فكرة وربما أكثر،
معظم تلك الأفكار هي مكررة سبق لها
وإن عاشت في مشاعرنا وتجاربنا السابقة،
وهناك أفكار راح البعض يسميها أحلام
اليقظة وهو غير مدرك بأنها الرغبة
المشتعلة في داخلنا، وهي تصور لنا
مشاهد تُرسم أمامنا بواقعية وقوة تمكننا من
تحقيق الذات.

هذه الصورة الذهنية تضعنا حيث نريد أن
نكون أو حيث نخاف أن نكون وهي بذلك
تعمل وفق قانون الترغيب والترهيب كما
سوف نتعرف إليه في الفصل الثامن من
الكتاب، وهي تعمل بالتوافق مع قانون
الجذب والذي يتحدث عن قدرة الإنسان

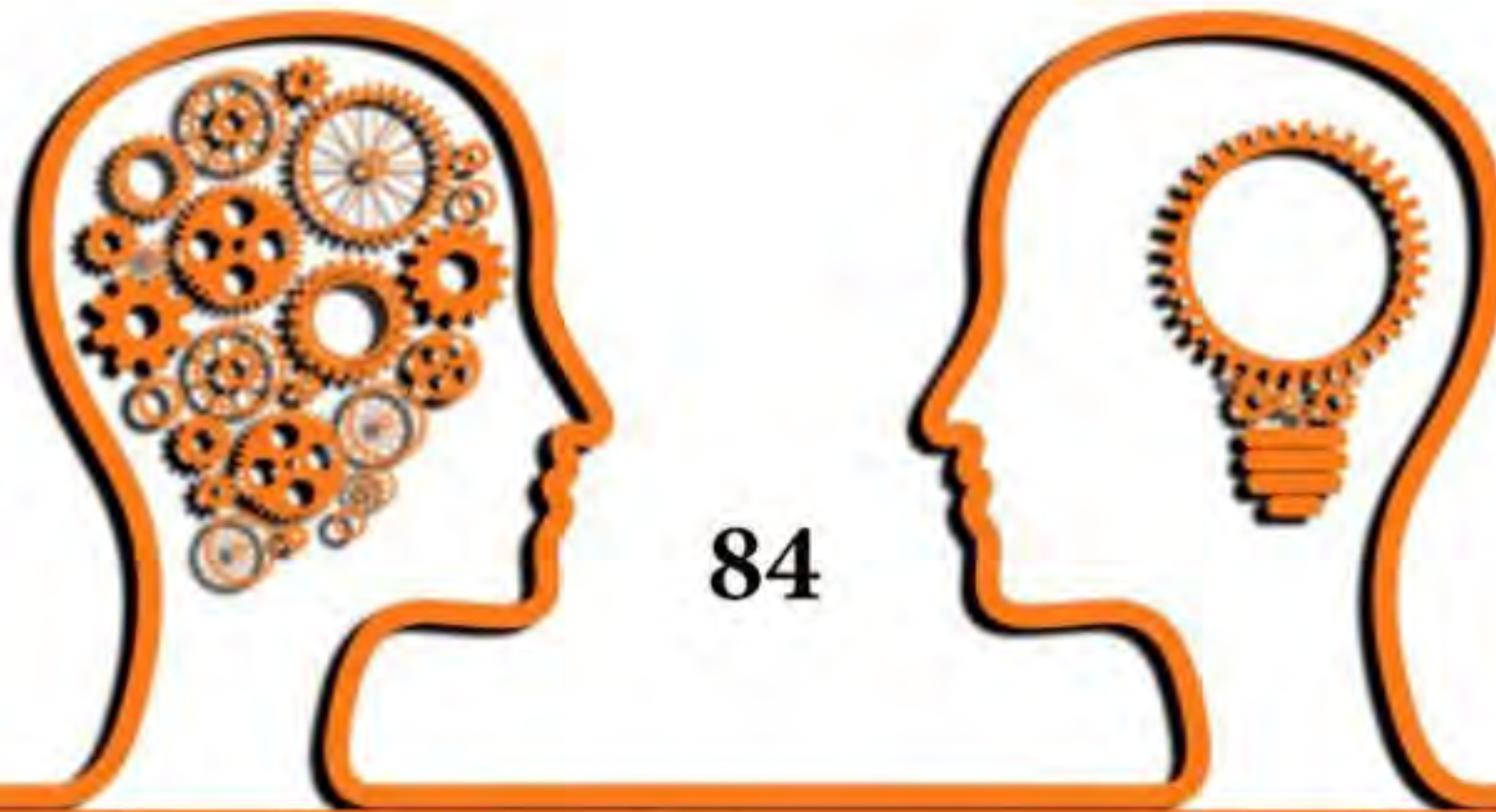


على جذب الأشياء إليه حين يركز تفكيره فيها ويعمل حتى يصل إلى غاياته، فعلى سبيل المثال يحلم جميع الرجال بالزواج من فتاة جمالها جمال الجنة ولأنه ليس يدرك حقيقة جمال الجنة فهو ليس يدرك حقيقة جمال الفتاة التي يرغب بالارتباط بها، ولكنه حين يحدد نسبة الجمال الخارجي للوجه والجسد ونسبة جمال التعامل والأخلاق سوف يكون بحثه موجهاً نحو تلك التي تحمل ذات الصورة الذهنية، وعندما يرتبط الطرفين تبدأ الذاكرة بوضع صوراً لهم من الماضي حيث أنهما تقابلا في عدة مواقف دون أن يكون أحدهما يعرف الآخر، والقانون يعمل بشكل عكسي أيضاً فحين يضع الرجل الصورة الذهنية على



أن الفتيات خائفات ولا يهتمن سوى المال
والمظاهر الخداعة فإنه يجذب تلك التجربة
إليه كما تجذبها الفتاة التي تحمل ذات
الصورة الذهنية.

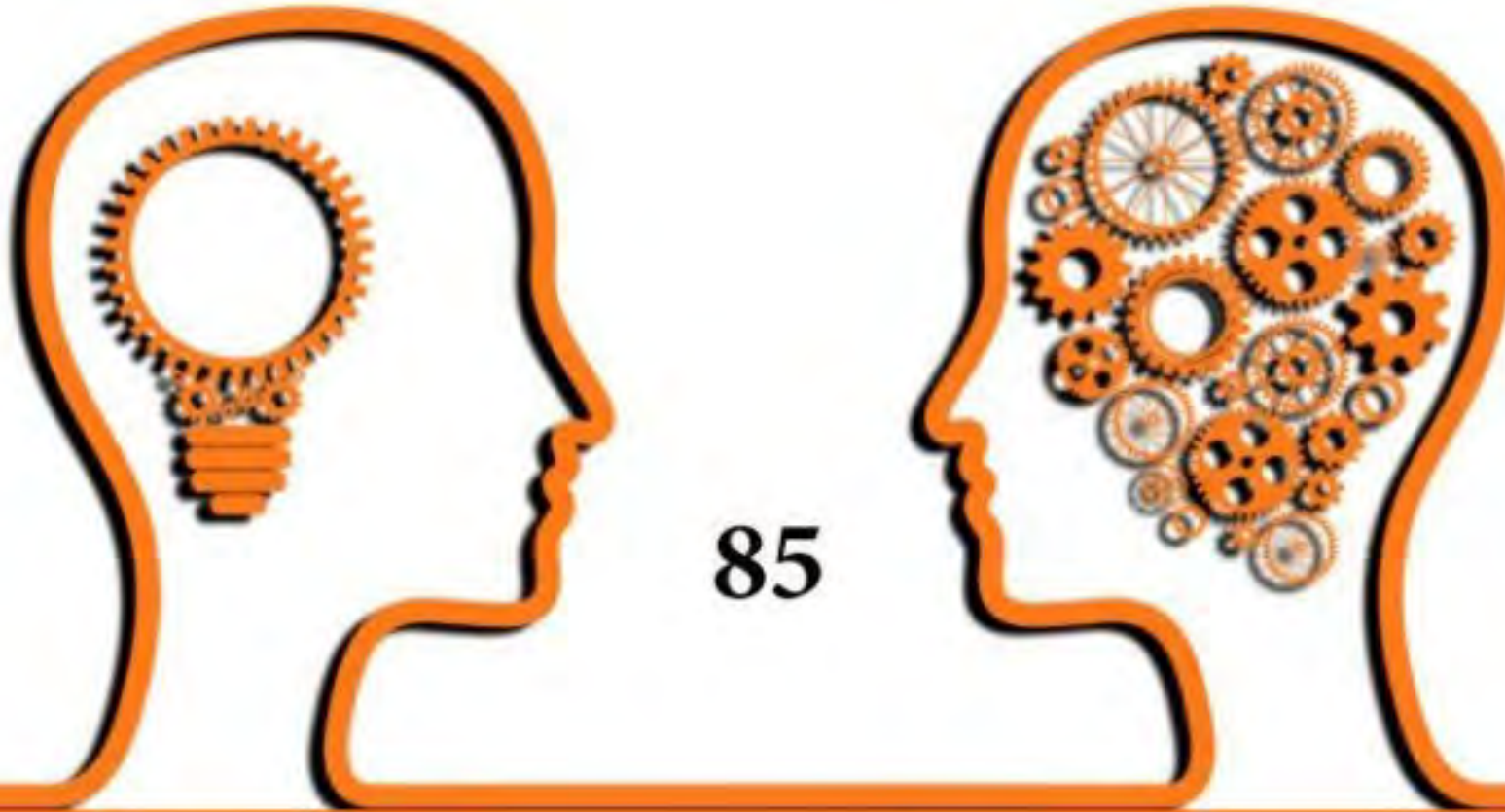
ولكي تسيطر على نمط فكرتك فإنه
يتوجب عليك الإجابة على السؤال التالي،
ماذا لو كنت موفقاً في فتاة رائعة ذات
جمال وأخلاق وعشت بقربها أجمل الأيام؟
ماذا لو حققت فعلاً ثروة تقدر بمليون
دولار كيف سيكون شكل حياتي القادمة؟
أنت وحدك من يجذب الخير والشر بما
ترسمه لنفسك من صورة ذهنية وعمل.



المشاركة

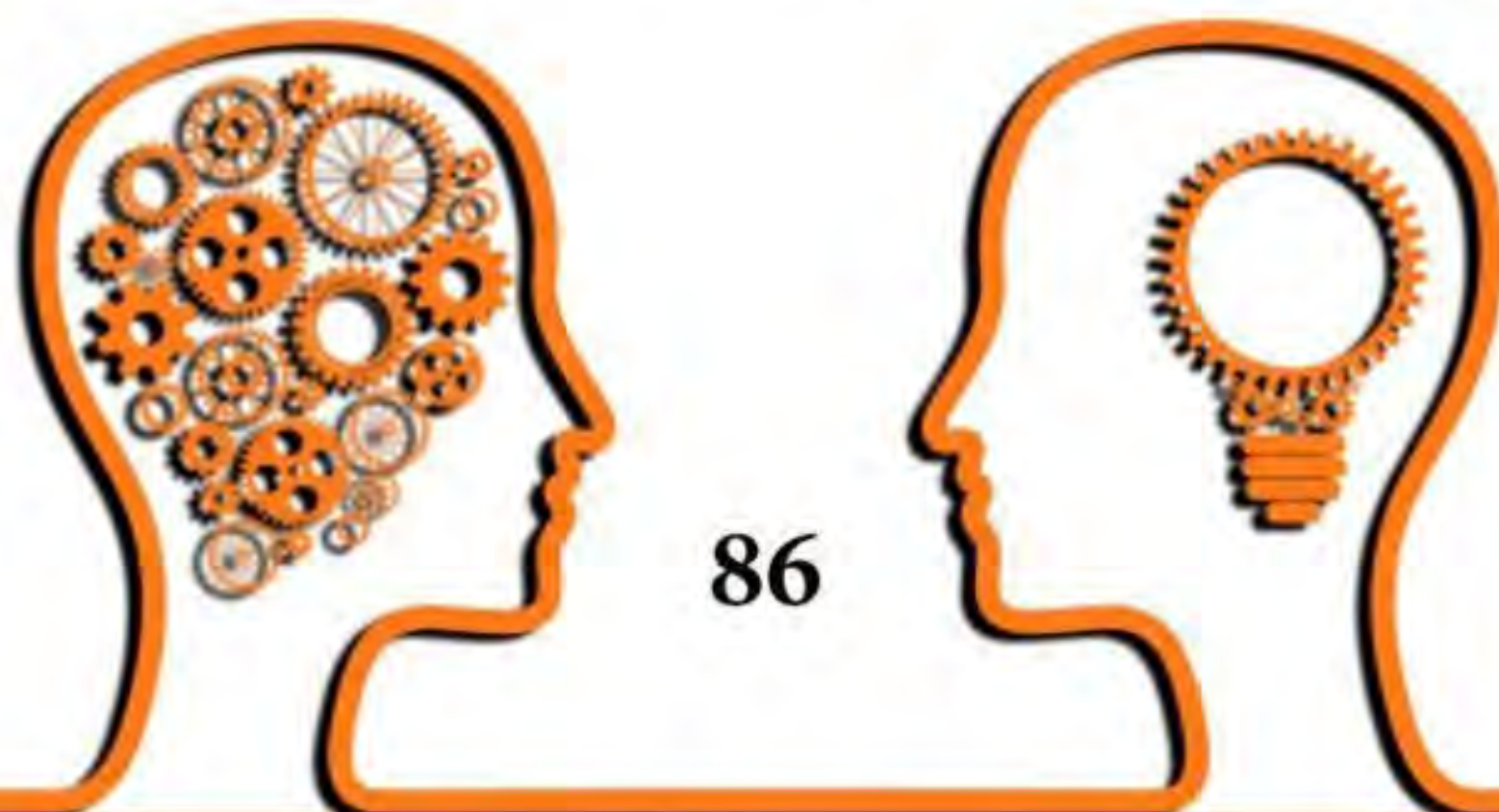
من لا يجرب لسعات
النحل أبداً لا يستمتع
بمذاق العسل.
عشاق الملايين أكثر
ولكنهم لا يغامرون
بسبب حدود المنطق
الذي يسجنهم.

3

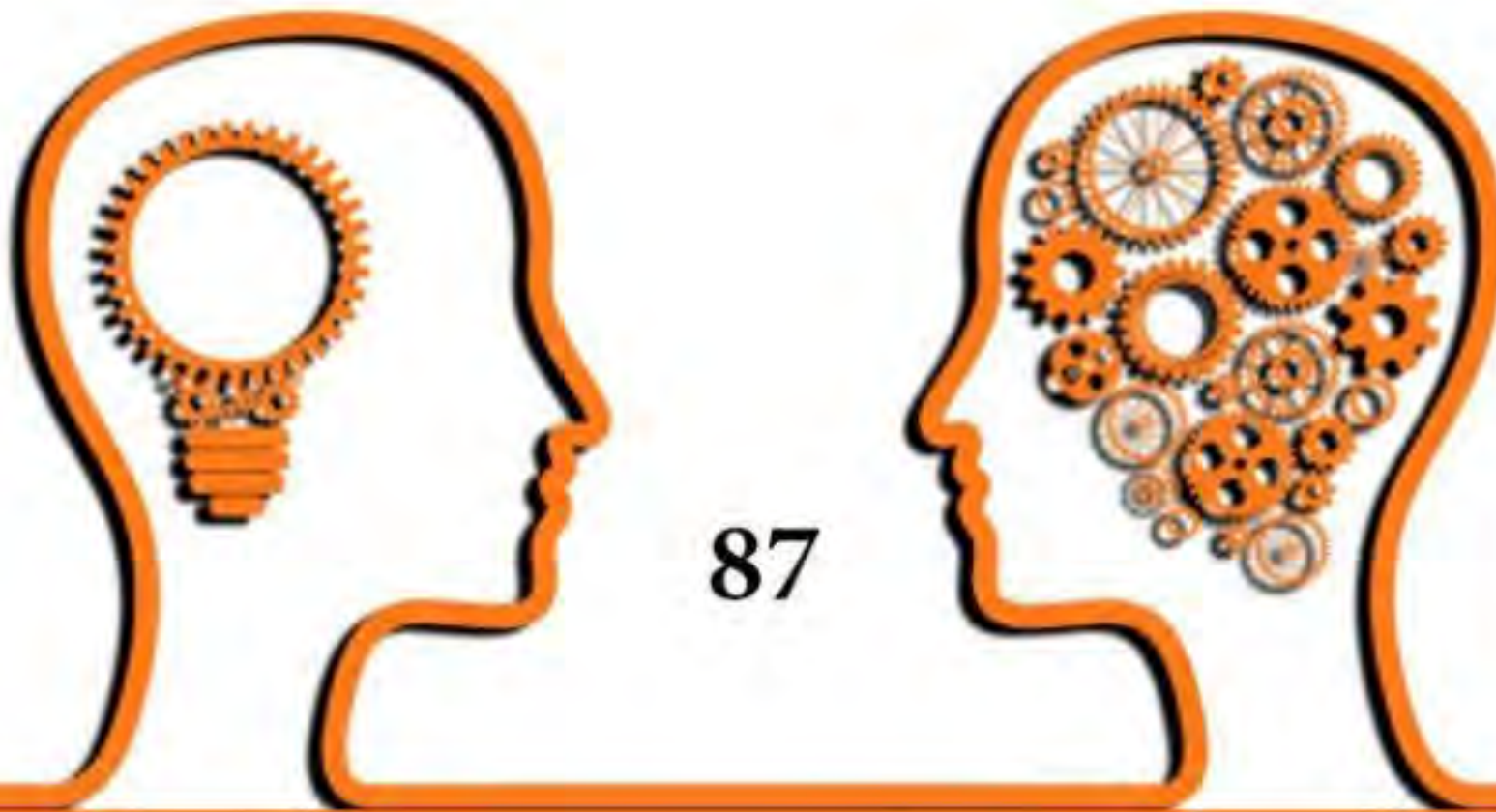


85

أعشق المغامرات وتجربة الجديد من الأعمال، فكل شيء فعله الآخرون هو سهلٌ يمكنني القيام به والإبداع بأسلوبي لأتفوق عليهم خلال فترة أسبوع واحد فقط من المراقبة وتحليل المعلومات، أذكر أنه خلال ثلاثة أعوام ما قبل يوم 11 نوفمبر 2011 كانت استثماراتي في جمهورية سوريا هي الأكثر ربحاً على الإطلاق، وذلك لأن أرباحي نسبةً لرأس المال تعادل 400% وقد بدأت الحكاية حين قررت شراء مزرعة في ريف دمشق تبلغ مساحتها 4000 متر مربع بقيمة 2800 دينار في ذلك الوقت من أواخر عام 2008، ولكون الأرض بعل لم تزرع بعد قررت السفر وزيارة المدينة لفحص التربة والتأكد من الموقع والأوراق الرسمية، خلال زيارتي



تعرفت على مدير أمن مطار دمشق ومدير
المكتب السياسي لحزب البعث السوري
الحاكم في دمشق وريفها والكثير من
رجال المال والنفوذ العسكري وكان ذلك
كله توفيقاً من الله ولقدرتي على إتقان دور
المليونير الخليجي الواثق من قدرته على
كسب الثروة، وإشراك كل هؤلاء الجمع
في أرباح خرافية تغنيهم وأحفادهم حتى
الجيل السابع، في إحدى الحفلات الراقصة
كُشفت أمامي خرائط المشروعات الحكومية
الجديدة لمد الخدمات وفتح مدن جديدة
سكنية وبأسعار لا تتجاوز دولاراً واحداً فقط
للمتر المربع، لقد كانت الصفقة من أصعب
الاتفاقيات التي عقدتها في حياتي، حيث
كانت تدور المفاوضات حول عدم دفعي
لأي مبالغ مالية مقابل شراء تلك القطع



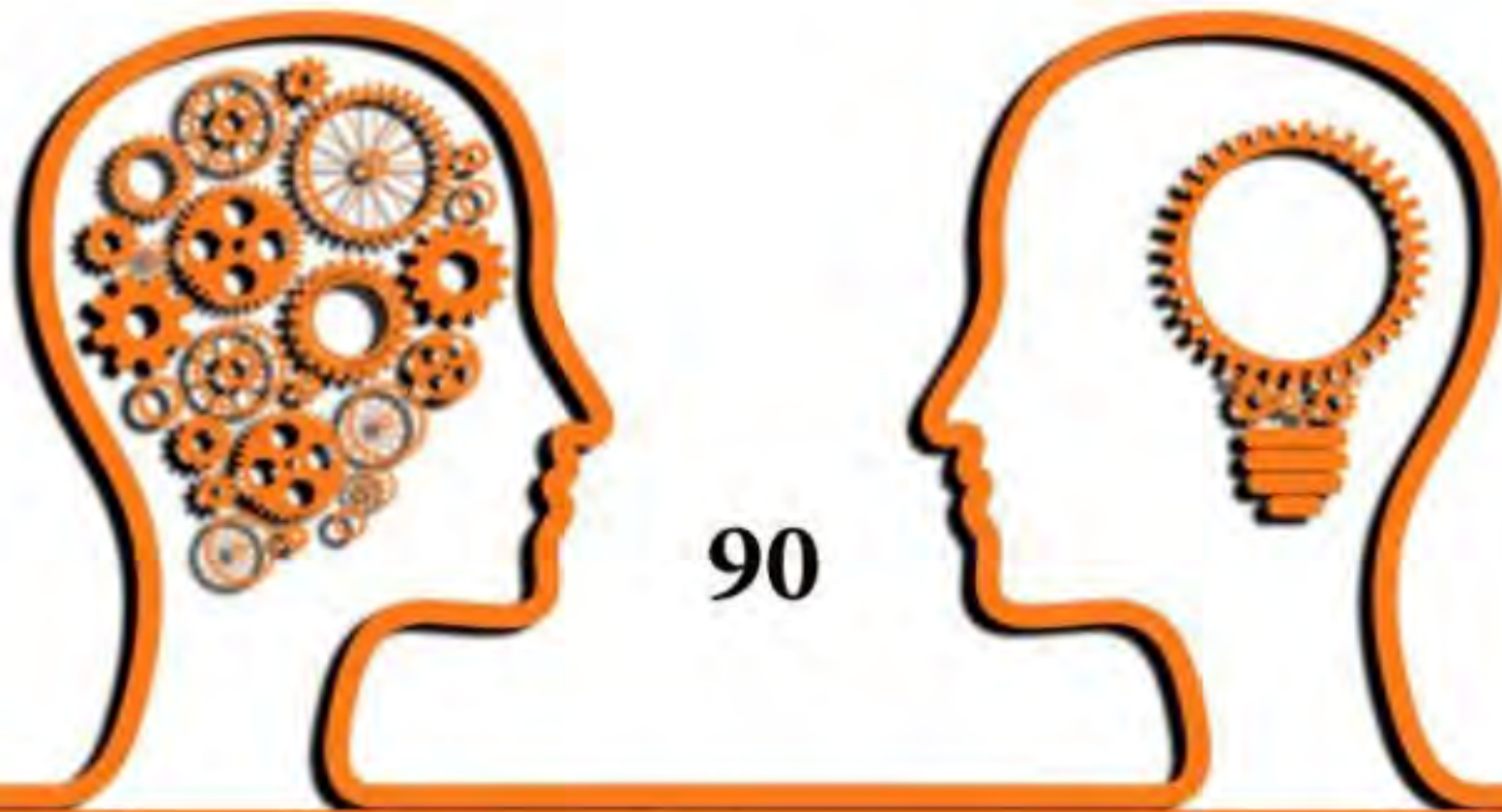
من الأراضي والبالغ عددها 600 قطعة بمساحة 4000 متر مربع للقطعة الواحدة، وعليه أكون مسوق للمشروع ومديره في الخليج بحيث أصمم التكنولوجيات التعريفية وأنشر الإعلانات في الصحف وأتحمل نفقات المشاركة في المعارض العقارية، يكمن سر قبولهم لذلك الإتفاق في أنهم وجدوا رجلاً يقف أمامهم بكل ثقة يملك رؤية واضحة لما ستكون عليه الأمور وكأنه يشاهد فيلم فيديو، كما أنهم فشلوا في اختباراتهم العقيمة من المشروبات الكحولية إلى الجميلات من فتيات الهوى بالإضافة لسجائر الحشيش، فتلك الاختبارات تجعل رجل الأعمال عبداً للشهوات سهل الإنقياد، لم أعطل القرار ورحت أخطط المنطقة التي سوف تكون مرغوبة جداً



للخليجيين بسبب المناظر الطبيعية الخلابة والقدرة على توقيع عقود البناء والزراعة والحراسة والإستثمار بالمنتجات والكثير من الفرص الحقيقية لخدمات ما بعد البيع عن طريق شركات متنفذة حكومية وبمبالغ مالية تنافسية، قسمت خطتي لعدة مراحل على أساس أن نطرح في الأسواق الخليجية 100 قطعة أرض في كل مرحلة وأن نعمل على إعادة البيع بعد المرحلة الثانية بأن أقوم بنفسى بعملية شراء أراضي من الجمهور بمبلغ ربح يعادل 20% من سعر البيع الأول مما يترتب عليه ارتفاع قيمة المضاربة، كما قمت بمنح مجموعة قطع زراعية مميزة لشخصيات بارزة من الفنانين والمطربين بحيث يتم توزيعها عليهم في حفلٍ بهيج يكون الأكبر من نوعه



في تاريخ العقار بجمهورية سوريا ضمن خطة مشروع (أرض الأحلام) والهدف من ذلك هو تحفيز الملاك الجدد للشراء بقرب ذلك الفنان أو تلك الممثلة وبقيمة تعادل الضعف من قيمة الشراء لإرتباط الناس بهذه الشخصيات الجماهيرية، وحاجتهم إلى التفاخر وتقدير الذات أمام أقرانهم بالقول نحن جيران الشخصية الفلانية، ولأن هذه الشخصية تملك في ذات المشروع فإنه يعتبر دليل على تميز المشروع وقوته وأمان الاستثمار فيه، إن طبيعة الجمهور يصدق كل شيء يسمعه ويراه، لذلك دعهم يشاهدون ما تريدهم أن يشاهدونه فقط لتكون أنت **المليونير** الرابع، شعاري على الدوام أنه من يخشى صعود الجبال يبقى أبداً الدهر بين الحفر.



الفرصة الثمينة

صناعة الفرص هي
سلوك **المليونير**
المتميز.

الفرص تمر مر
السحاب
فإياك أن تؤجل إتخاذ
القرار باستغلالها.

4



لم أحزن قط على أي فرصة قمت باستغلالها، وإنما كنت أحزن وهو أمرٌ طبيعي جداً عندما لا أحسن استغلالها وذلك لما تم ذكره من أسباب في فصل الكتاب الرابع.

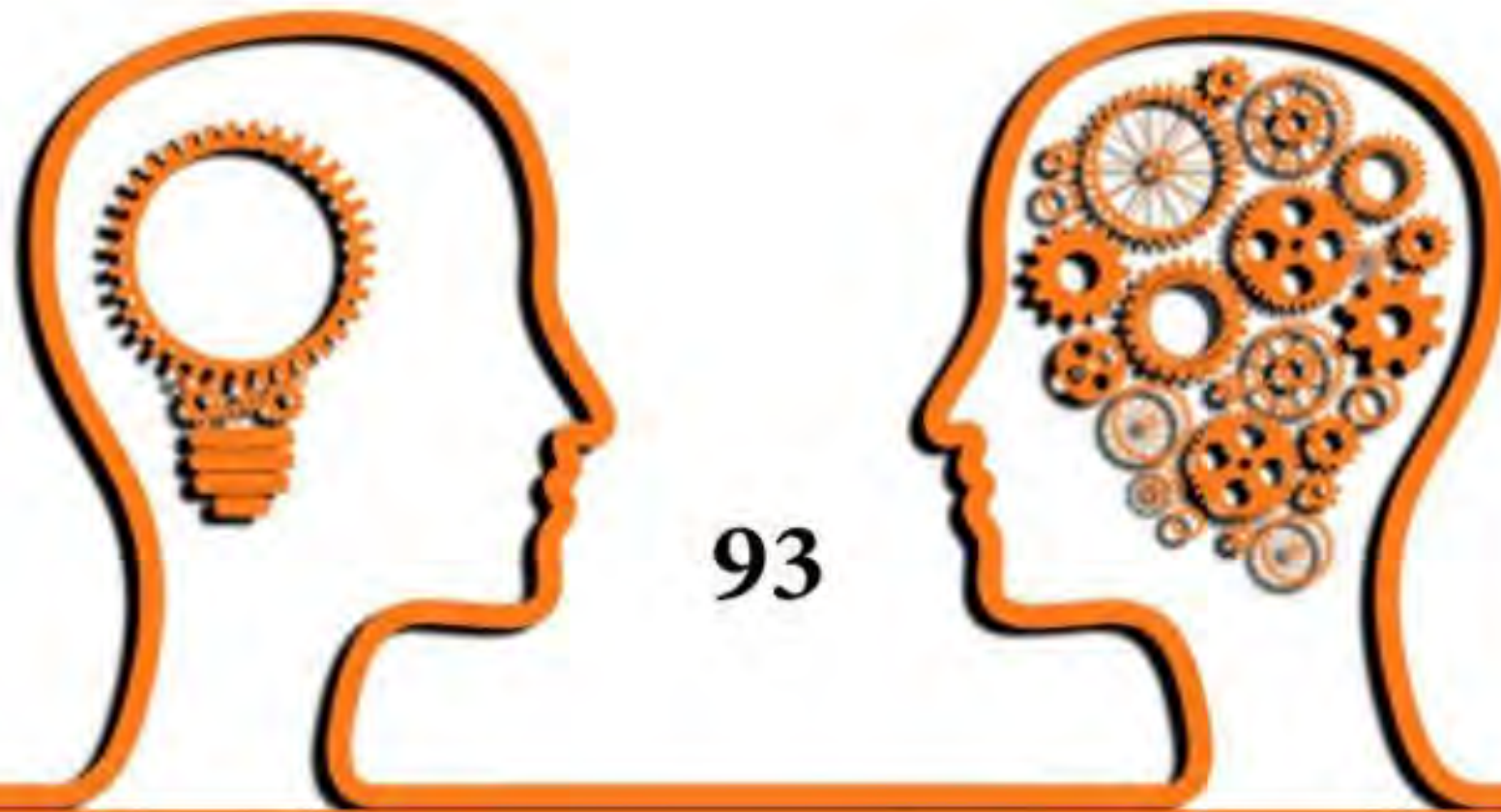
لكي تستغل الفرص التي تلوح أمامك في الأفق عليك التعرف على حاجات الآخرين أولاً فهناك ستجد فرصتك لتكسب **المليون** وعليك أيضاً أن تستغل ذلك الإحتياج بشكلٍ معقول ومن دون مبالغة.

أذكر أنه في أحد الأيام قصدني صديق دراسة قديم لم أتواصل معه منذ تخرجنا وكانت لديه مشكلة قد تتسبب له بخسارة رأس ماله كله وكان يبحث عن حل سريع، تتمثل مشكلته في أنه كان قد استورد من

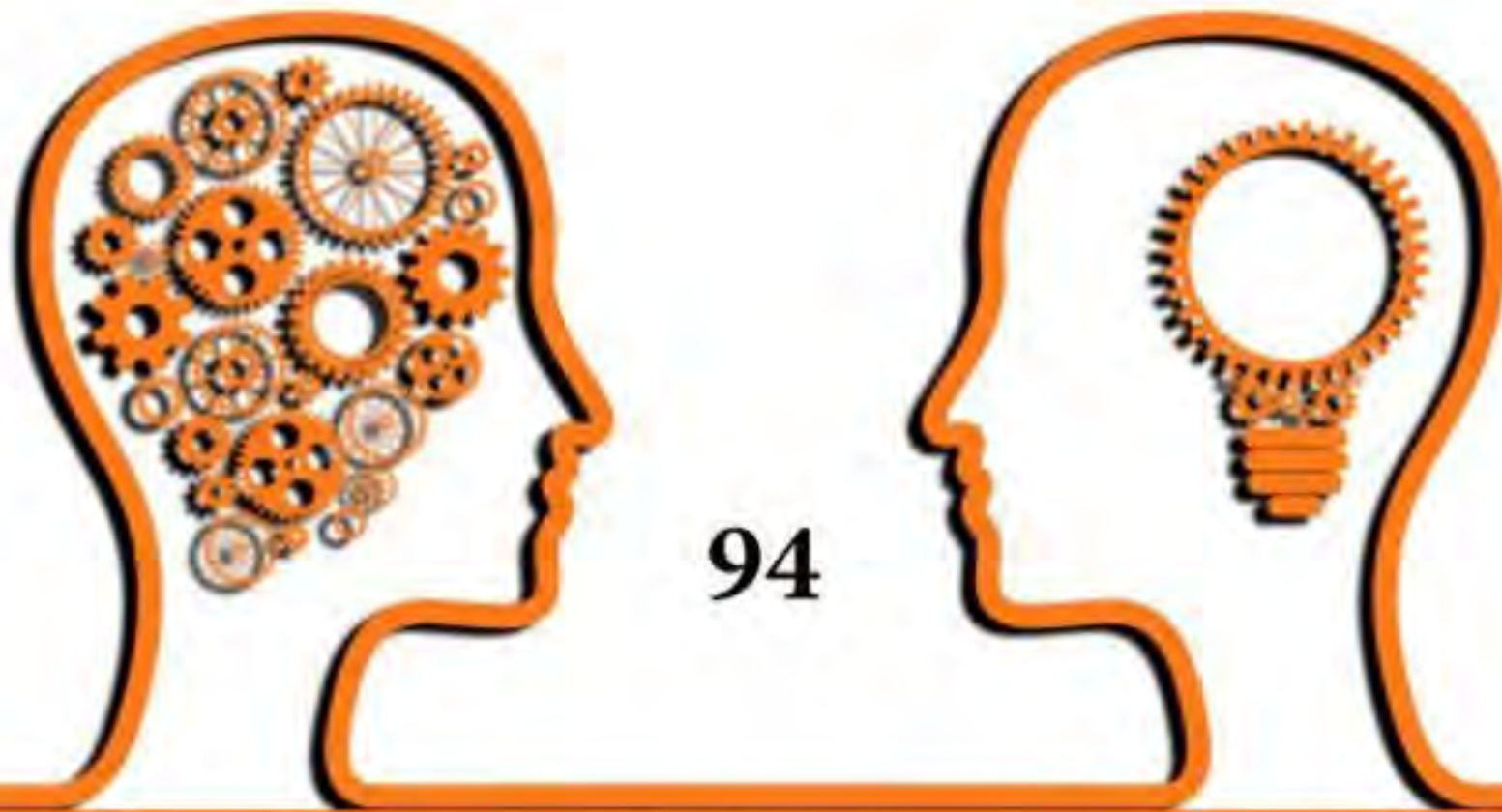


مزرعته الخاصة في لبنان شحنة بطاط
تقدر بعشرة أطنان، وحين حاول ادراجها
في سوق المزاد كما هو متعارف عليه،
إتحده عليه تجار الجملة لكساد بضاعته
بعدم دخولهم المزاد لشراء الشحنة وإن
حضر أحدهم لم يقدم سعراً يعادل رأس
المال فكلهم يقدمون أقل بكثير من قيمة
البضاعة، ولأنها تقف هناك أمام السوق
لمدة أكثر من أسبوعين فقد بدأت الأقاويل
والشائعات تنهش في عمله، وهو الآن
يعرض علي شراء البضاعة بمقابل رأس
المال فقط، والنزول في المزاد على أني
تاجر مستورد جديد.

رفضت طلبه لكوني لا أستثمر في
الخضار وإنما في الأفكار ولأنني سوف

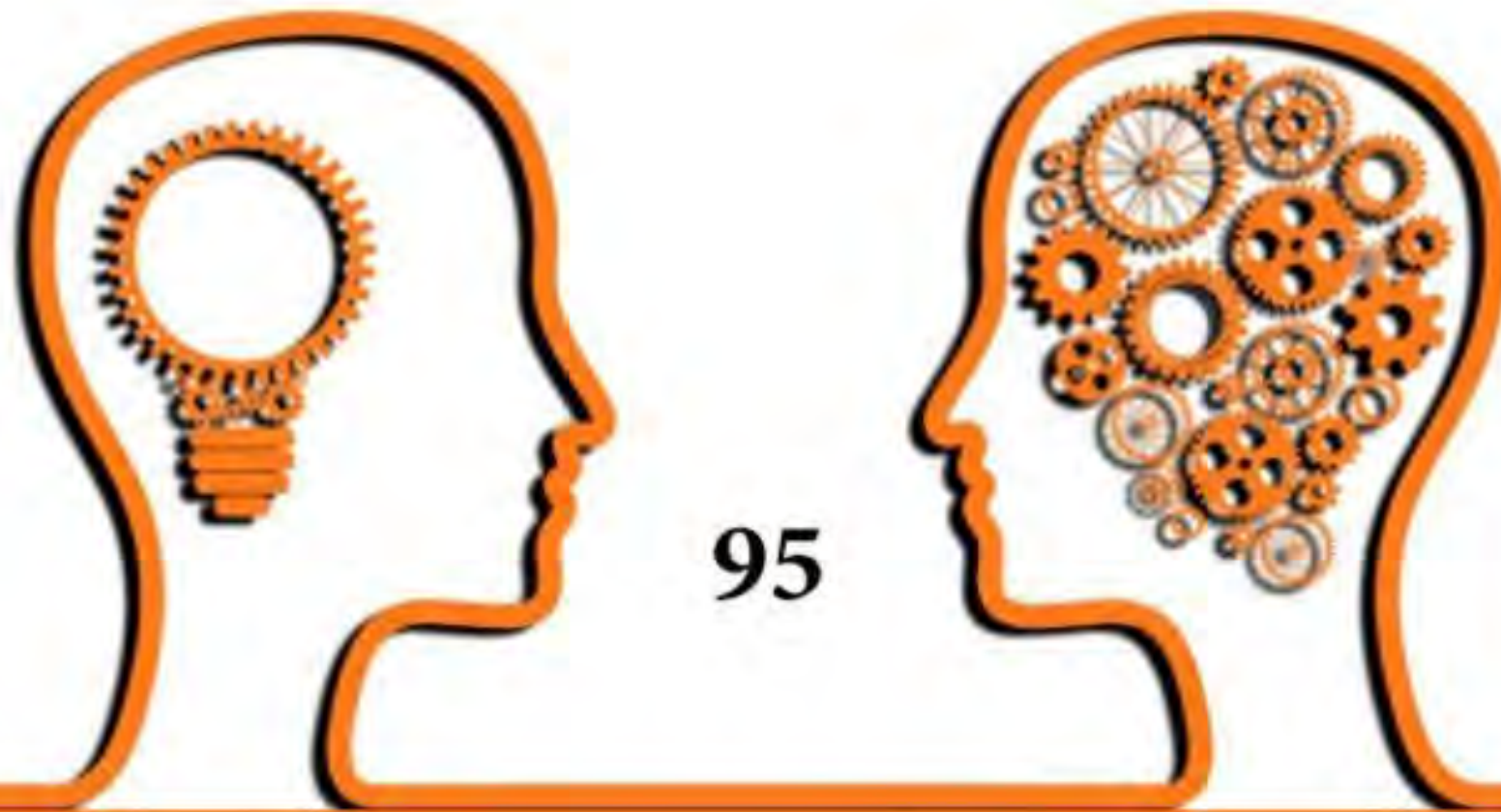


أجعله يكسب ثلاث أضعاف قيمة البيع
في سوق الجملة فإنه قيمة فكرتي ستكون
2000 دينار فقط، قبل الرجل بعد الكثير
من التردد وبعد أن جعلته يشعر بالحزن
الكافي وأريته كيف هي حرارة دموعه
المنسكبة على دنائره الكثيرة والتي سوف
يرميها في حاوية القمامة إذا لم يستغل
هذه الفرصة الآن، تمثلت فكرتي في أن
يقوم بوضع البضاعة في أربع حافلات
وأن يجعل حافلة واحدة تقف قرب منطقة
المخيمات في (منطقة المطلاع) وأخرى في
منطقة المنتزهات والمخيمات (منطقة جليعة
والخيران) وأن يبيع سعر صندوق البطاط
بأقل من سعر السوق بشيء ملفت وأن يبدأ
بنشر رسائل عبر الهاتف تقول:



بطاط و ارد لبنان سعر الصندوق و ليوم واحد فقط بخصم 50%، وكرر الفعل مع تغيير مكان الوقوف في اليوم الثاني والثالث إذا تطلب الأمر ذلك، فالناس في هذه الفترة من السنة تخرج للمخيمات والمنتزهات، كما أنه يمكنك أن تمر على مركبات البقالة الكائنة على امتداد الطريق وتعرض عليهم البيع بسعر الجملة، بذلك تنقذ بضاعتك وتكسب المال الوفير وتسدد لي قيمة **فكرتي المجنونة**.

برأيي أن معوقات استغلال الفرص تتطلب منا وقفة لنتخلص منها فهي تركز على الخوف بنسبة 70 الى 90% كما سنتعرف عليها الآن، وإننا حين نعكسها نحقق الربح بإستغلال الفرص:



الخوف من
جهنم كما نحفظ

الخوف من الفشل

الخوف من تكرار
تجارب سلبية
سابقة

الخوف من
فقدان مكاسب
حالية

التقليل من شأن
المكاسب

الخوف من
غضب الآخرين



التردد وعدم
حسم القرار

فتور الهممة
والدافع

عدم الثقة
في المهارات

عدم وجود هدف
واضح ومحدد

معتقدات سلبية
لا وجود لها

انعدام الخبرة
والكفاءة



عدم وجود
خيارات جيدة

الشعور بلذة
الألم والعطف

القلق والتوتر
العصبي

قيم ومفاهيم لا
تتوافق والفرصة

الثقة الزائفة
والغرور وجنون
العظمة

مصاحبة خبراء
اليأس والإحباط



الشعور بالنصر

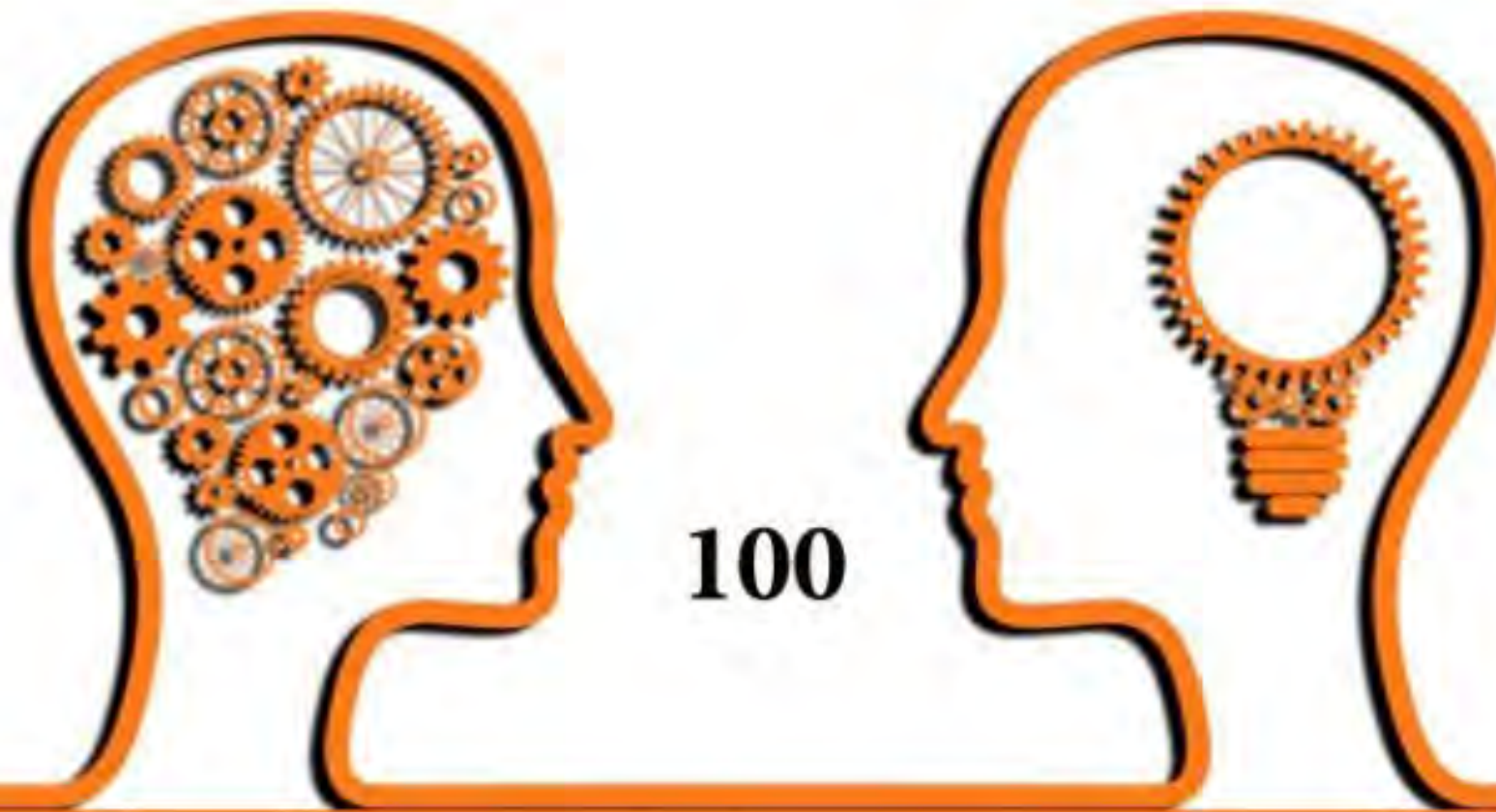
الآن هو أنسب وقت
من أجل **المليونير**
ليحتفل فقد حقق
حلمه
إذاً تعال نحتفل الآن.
سعادة **المليونير** أهلاً
بك في الحفل الخيري
وحفل تخرج الطلبة
المتفوقين الذين
تبرعت لهم بالمال.

5



سر ولاء الناس لك هو ما تدفعه لهم من
أموال لذلك فكر أين ستوظفهم بمقابل ذلك
المال الذي سوف تدفعه لهم.

دعني أخبرك بحقيقة الحشود المتجمهرة
خلف السياسيين، إنهم يحتفلون بالنصر قبل
أن يتم في تجمهرات ينشرون من خلالها
الخطب الرنانة والشائعات التي تكون
ضدهم كما يضعون أمام الجمهور ما
لذ وطاب من الطعام والشراب بالإضافة
إلى جمعهم المعاملات التي ينفذونها وفق
نسبة المحاصصة المتفق عليها مع الأنظمة
التي تهتم لموازنة العمل السياسي، وبذلك
تكون مشاعر التعاطف كبيرة والتأييد في
أشده والحافز الديني والإعلامي يعملان
بمقابل مالي مجزي لصالح من يقدم
المال الكافي في حفلات انتصاراته، فهناك



وسائل إعلام يتم الإنفاق عليها وهناك تبرعات خيرية باسم نصرة التيار الديني بالإضافة لشركات التغذية التي هي ملك شخصي لعائلات تحتوي تكتل أسري كبير ومترابط، تعقد الصفقات في البيوت وتعلن نتائج الاستثمارات بوصول السياسي لمقعد قائم على خزائن من المال المتروك منحة لمن يجده بشرط أن يوفر إحساساً للجمهور أنه الأمين القائم على حماية ذلك المال من الهدر وهذه الفكرة هي من مقومات الفكر الاشتراكي الذي يقسم الناس إلى قسمين الأول مُنظر ولديه الحق في القيادة والسيادة والتعامل بالأموال والدراسة والراحة دون العمل على شيء بخلاف حضور الحفلات وإقامة الندوات، أما عن القسم الثاني فإنه يملك عقل طفل في سن



الثلاثة أشهر وهو لا يدرك شيء من أمره وكل ما عليه حقاً فعله هو أن يكون فعلاً طفل غير مدلل مطيع يتم اطعامه حين يبادر بالبكاء فيسكت حتى يتسخ فيبكي من جديد وبذلك يتم تنظيفه بمعرفة القسم الأول إذا ما ادعت الضرورة لفعل ذلك، تلك الفكرة تم تعميمها سلوكياً حتى صار حملة الشهادات يشعرون بالدونية وعدم تقدير الذات فهم يحملون أفكاراً تقليدية مستنسخة من المعلمين الذين ورثوها من الذين سبقوهم وبذلك يتم تحييدهم عن مكان الرزق في طاقاتهم الكامنة، وهم الذين يصفهم الله بالقرآن بسورة الفرقان (أَمْ تَحْسَبُ أَنَّ أَكْثَرَهُمْ يَسْمَعُونَ أَوْ يَعْقِلُونَ إِنْ هُمْ إِلَّا كَالْأَنْعَامِ بَلْ هُمْ أَضَلُّ سَبِيلًا (44)). عزيزي **المليونير** السعيد أنت حقاً الآن



تحتفل بانتصاراتك الكبيرة لأنك بادرت
بالخروج من عقل الفقير الذي يحرمك
متع الحياة ورحلت تفكر بجدية كيف تصنع
لذاتك كياناً ذا قيمة في العالم.
بالنسبة لي أحتفل خلال الأسبوع الواحد
ثلاثة مرات، الأولى تكون يوم الجمعة
بقري العائلة في غداء كبير يجمعهم حولي
حيث أتحدث إليهم وأستمع منهم أجمل
قصص الإنجازات الإيجابية، الثانية تكون
يوم الاثنين مع ذاتي بقرب كأس عصير
فاخر وسيجار كوبي وكتاب أحبه جداً كان
هدية زوجتي لي وقد رشت من عطرها
على صفحاته حتى تحتضني كلما فتحت
صفحاته، الثالثة تكون يوم الأربعاء في
نادي التوستماسترز أو في أستوديو الأربعاء
التابع لنادي الكويت للسينما حيث أقف



خطيباً بينهم أعرض النظريات والدراسات
والخطب التحفيزية وأقدم الهدايا التذكارية
ولا أخرج من بينهم إلا وبحوزتي علامة
النصر درعاً تذكاريّاً أو زهرة معجبين
بالإضافة إلى عشرات قصاصات الورق
التي تحتوي جمل الإعجاب والتقدير مع
الثناء.

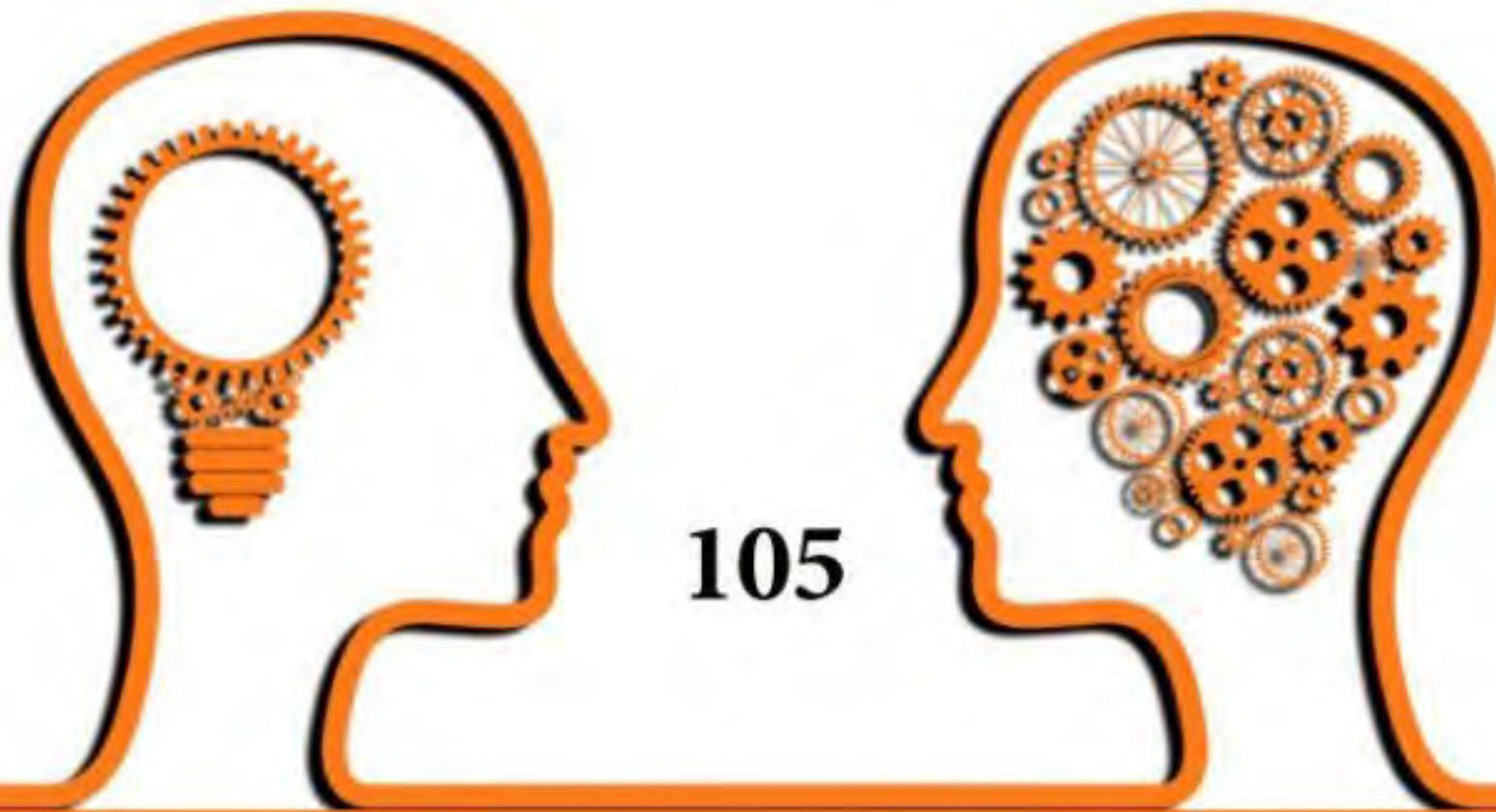
عزيزي **المليونير** حين تهدي ذاتك شيء
تحبه في حفلٍ تقيمه لذاتك بعد إتمام خطوة
مهمة في حياتك العملية سيكون خزان
الطاقة لديك ممتلئ قادراً على تقديم أفكار
إبداعية جديدة تجلب لك الثروة.



رفع الآمن

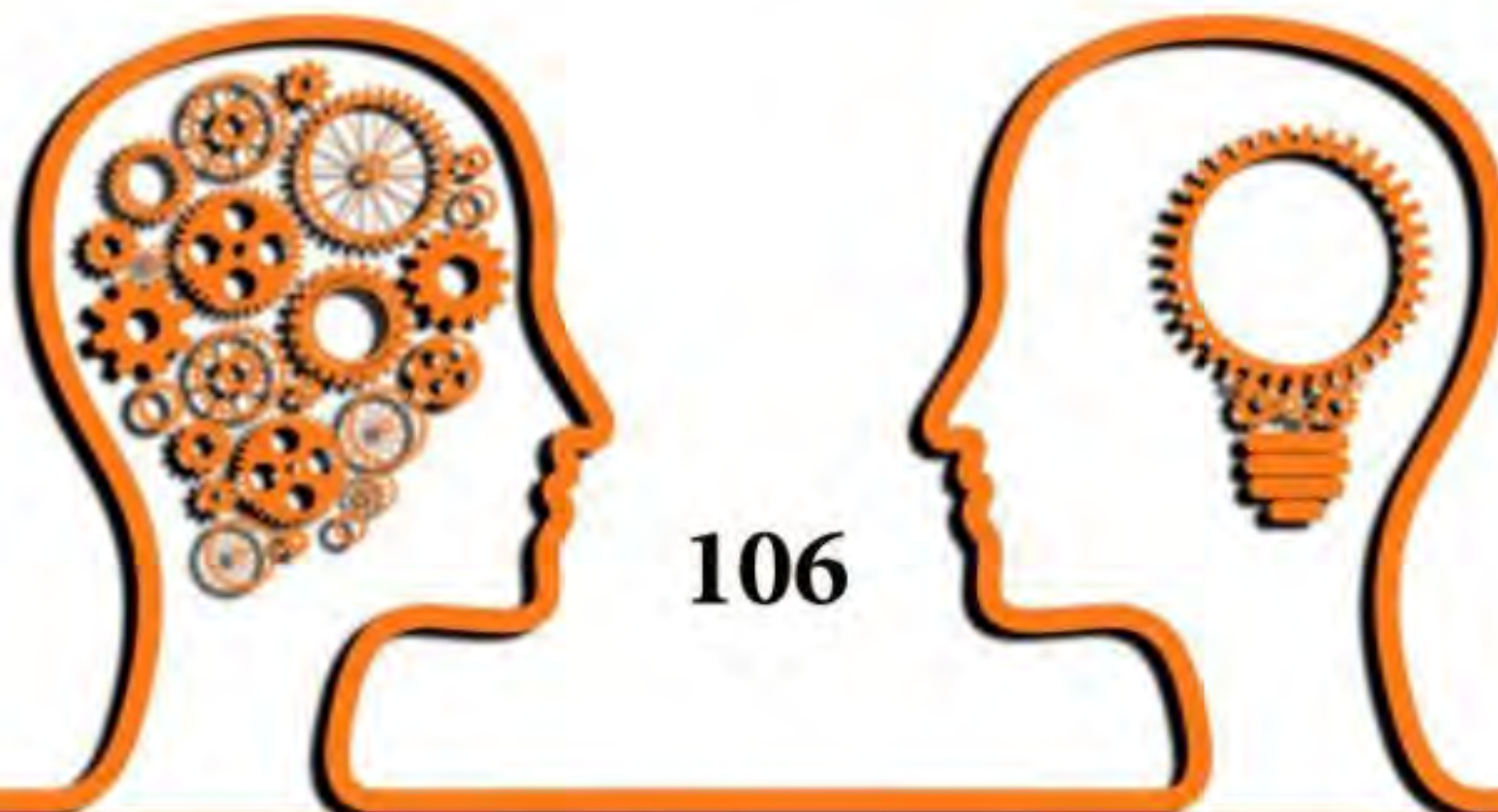
ليس هناك أبداً من يقدم لك الطعام
شيء يقدم بالمجان مجاناً هو بالتأكيد
وإذا حدث وكان ذلك يمهد الطريق نحو
فعلبك أن تدرك بأنك طلبات لا تنتهي.
ذاتك السلعة.

6



105

يتوهم الكثير من الناس بأنهم حين يقصدون العمل في صباح كل يوم لدى الجهات الحكومية والشركات أو المصانع فإنهم يقبضون الثمن والمتمثل بالراتب نظير الجهد المبذول بدني كان أو ذهني فقط، وذلك ليس سليم، فهم يدفعون من أيام عمرهم سنوات تجري بسرعة دون حساب، كما أنهم ينفقون المال بمقابل التنقل من وإلى مركز العمل على شكل أقساط المركبة والوقود مع الصيانة الدورية، أو أجرة الباص، كما ينفقون المال الكثير من أجل الملابس والزينة والعطور المختلفة بالإضافة لخدمات الهاتف وأخرى من أجل الترحيب بالعملاء تتمثل بالشاي والقهوة، كل تلك المصروفات الدورية هي جزء من رأس المال الذي يدفعه الناس دون أي



اعتراض في سبيل الحصول على الراتب
والذي نسميه في الخليج (ما عاش) أي
الميت لأنه يولد على هيئة مصروف.
من هذا المنطلق أقول بأنه لكل شيء
ثمن، وحين ترغب في الترويج لمنتجاتك
أو خدماتك التي سوف تجعل منك **مليونير**
فأنت تحتاج إلى دفع الثمن لتحصل على
الانتشار المطلوب، ولأن سلوك العميل
مرتبط مع الشخصية المعلنة فإنك مجبراً
على دفع الثمن لتلك الشخصية من
أجل تجربة منتجاتك أو التقاط الصور
الفوتوغرافية لهم بقربها أو تسجيل مقطع
فيديو يحمل تعليقاً إيجابياً يجر من بعده
آلاف العملاء، فكل شيء ثمن وثمر
الخدمة التي سوف تحصل عليها من
ترويج الشخصية المعلنة لك هي ذاتها



تجارة تستحق الدفع لها.
هناك نوع آخر من دفع الثمن والذي
يحتاجه الناس أيضاً ويتمثل بالتقدير،
حيث يكون تقديرك لهم هو بحد ذاته ما
يحتاجونه، فهناك من المبدعين وأصحاب
العقول النيرة الذين يعيشون حولنا هم أكثر
لا يتم تكريمهم أيام حياتهم ومن خلال
مسيرتهم العملية، لذلك حين تقوم أنت
باستغلال تلك الحاجة لديهم بدرع تذكاري
ومبلغ من المال في مغلف سوف يكونون
ممتنين جداً لك وعلى استعداد لمنحك
ساعات طويلة من خبرتهم العريقة بمجال
تخصصهم، فتوفر بذلك آلاف الدنانير التي
من الممكن أن تخسرها بمقابل تجربة في
مشروع تكون نتيجته درسٌ قاسي.
هناك نوع آخر من الأثمان التي تستحق

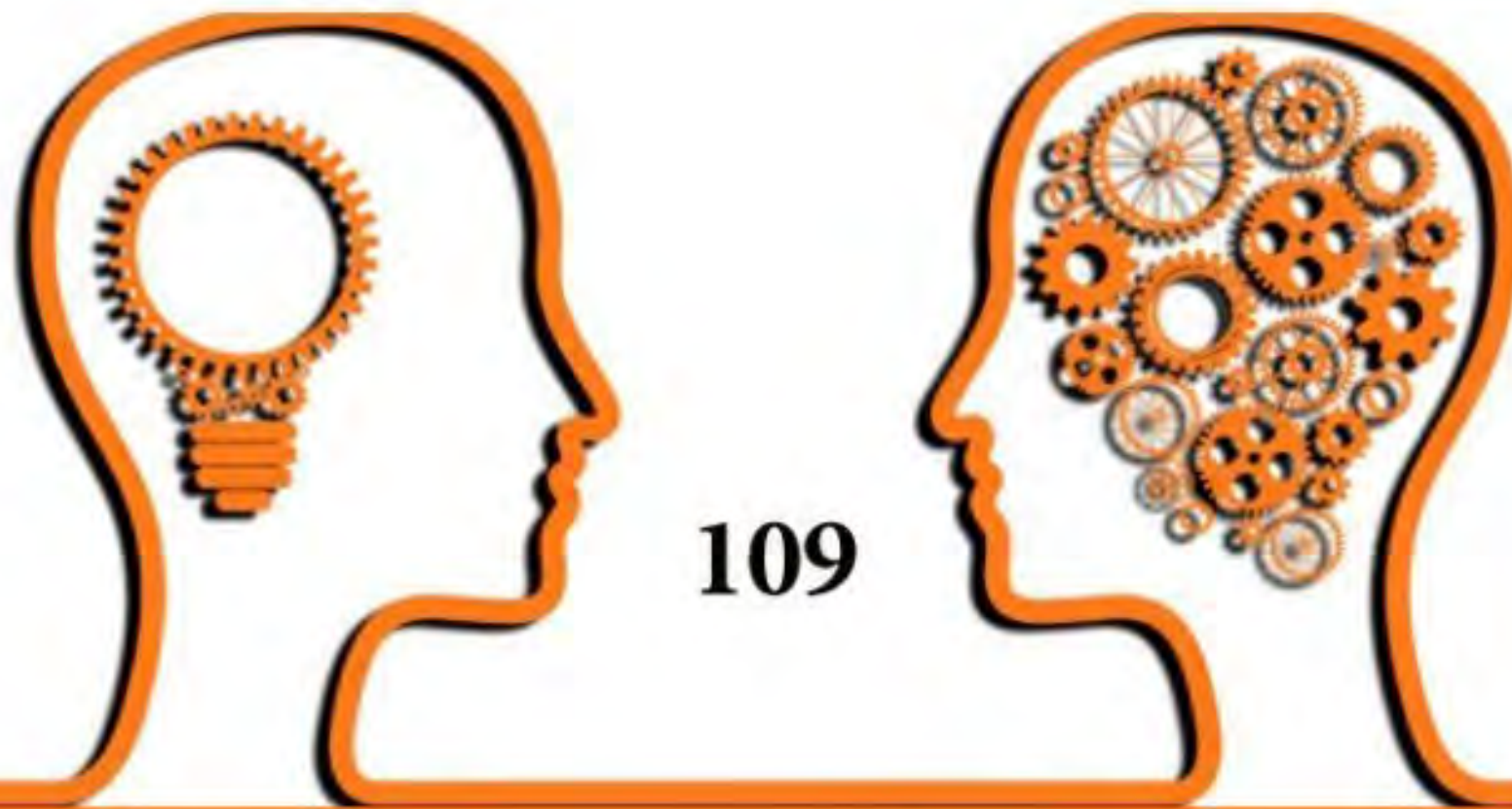


أن تدفع كتكاليف المشاركة في المعارض
الترويجية والنشر في المجالات التخصصية
بالإضافة إلى القنوات الإعلامية كالصحافة
الورقية والإذاعة والتلفاز، ومواقع التواصل
المجتمعي والتي باتت مكان إقامة الجماهير
الغفيرة على مدار الساعة، ولكي تستفيد
فعلاً من تلك المبالغ التي سوف تدفعها
عليك إتباع الخطوات التالية:

**التواصل مع الشخص المناسب بشكل
شخصي من دون وسطاء.**



**إختيار المعرض المناسب والسؤال عن
المميزات والخدمات التي يوفرها.**



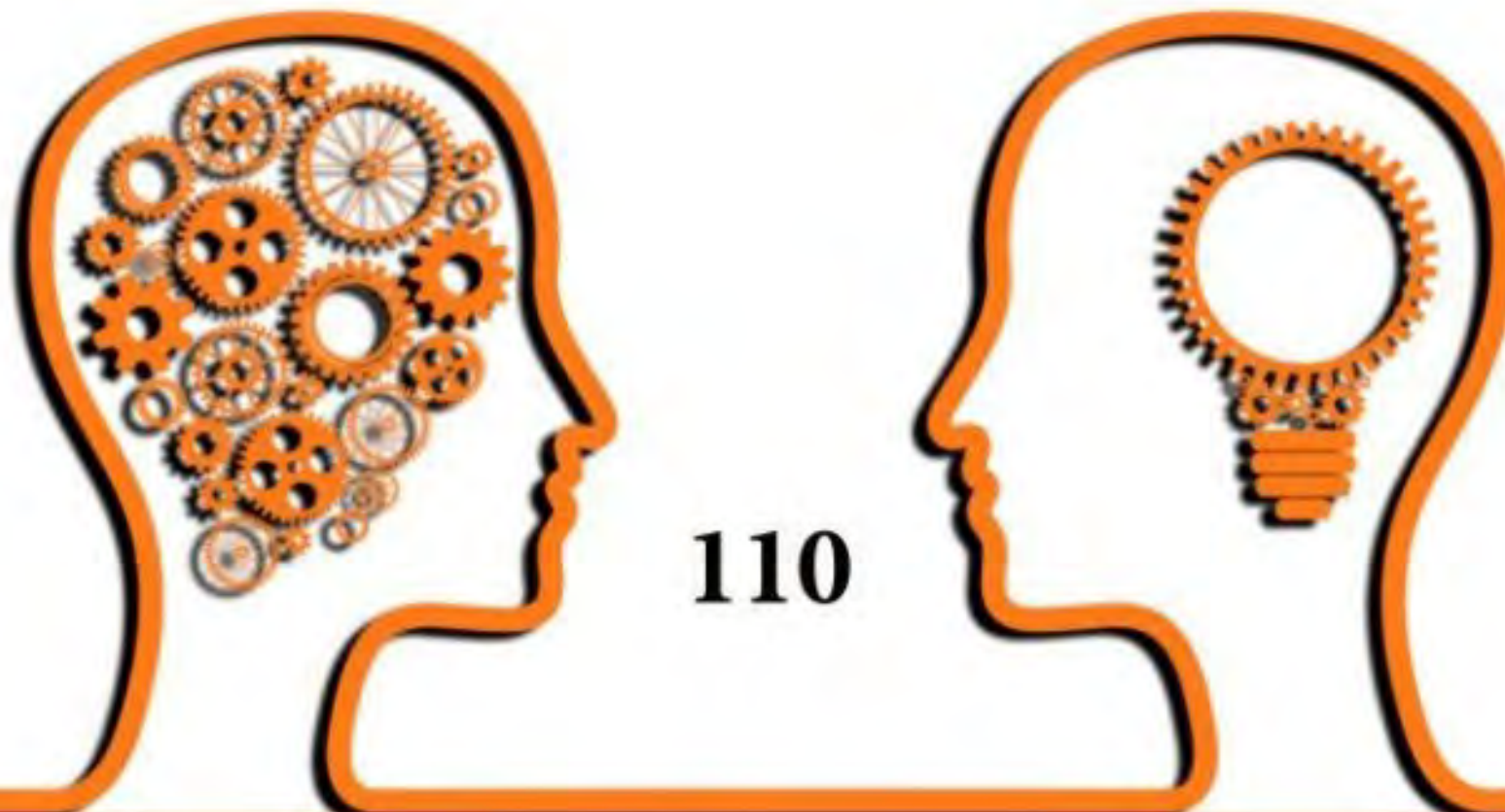
تحديد نطاق الإعلان والشريحة العمرية
المستهدفة (المدينة، العمر، الإهتمامات).



تحديد التكاليف التي سوف تتفق وفق
قاعدة الاحتمالات (كم عدد المشاهدات، ما
هي ردة الفعل المتوقعة).



ربط الشخصية المعلنه مع المنتج بشكل
مستمر دليل مصداقية لذلك حاول من
جديد كل بضع أشهر النشر بالتعاون مع
ذات الشخص.



التحديات صديق

طريق **المليونير** ليس
سهلاً يسيراً
فكل ما يأتي سريعاً
يضيع سريعاً.

احتضن التحديات
كصديق فإن مع
العسر يسر
والأمل يولد من
رحم الألم.

7



عندما يكون عقلك وقلبك قويين سوف يكونين قادرين على تحمل التحديات، ومع مرور الوقت سوف تدرك كم هي تافهة تلك التحديات التي تأتي بوجهٍ كئيب فتغشنا عندما تأسرنا في داخلها فهي تحجب عنا وجهاً جميلاً يكمن فيه الحل لتلك التحديات لذلك نقوم بسجن أنفسنا في صندوق ضيق من الهموم والأوهام التي لا حصر لها. عندما رحت أقرأ قصص أصحاب الثروات والإنجازات أدركت كم صنعت منهم التحديات أشخاصاً متحكمين بآلاف الرجال والنساء، وعلى سبيل المثال يمكنك مطالعة قصة الفنان (جونى ديب) بائع الأقلام الذي صار **مليونير**، وصاحب سلسلة (دجاج كنتاكي) الذي بدأ الطهي بعمر السبعة سنوات، وبطل العالم في الغطس (فيصل



الموسوي) الذي صار أعظم شخصية ملهمة في العالم وهو من ذوي الإحتياجات الخاصة، وقصصي أيضاً التي وضعت بعضها في هذا الكتاب ستكون لك حافزاً جيد للإستمرار نحو تحقيق ذاتك بأن تصبح **مليونيراً** سعيداً.

فكلما واجهتك بعض التحديات والظروف الصعبة عليك أن تجلس لنفسك والحوار مع الجانب المبدع منها كما أفعل على الدوام، فأنا أجلس بصحبة فنجان القهوة والسيجار الكوبي أمام شهادات التقدير والدروع التي حظيت بها من خلال إنجازاتي وأبدأ بحوار ذاتي:

صديقي العزيز **المليونير** محمد أسد المبدع وصاحب تلك الإنجازات لقد إشتقت لك كثيراً وأنا أحتاج منك ثلاثة حلول إبداعية



لأتخلص من تلك التحديات الصغيرة التي تواجهني الآن، وأنا أثق بك وأعلم بأنك تملك كل المعلومات والمهارات والعلاقات الإجتماعية التي تخولك لتقديم حلول جيدة، كما أنني أعدك بأن أقدم لك عشاءً فاخراً في أعلى المطاعم المخصصة للأثرياء أمثالنا، ثم أجلس لسماع حديث **المليونير** محمد أسد المبدع الذي سرعان ما يجيبني بأفكار مجنونة لم تكن قد عرفتها سابقاً. صنعت لنفسني ملفات كثيرة في حاسوبي مخصصة للأفكار الإبداعية أسميها «بنك أسد الدولي للتسليف والإدخار» فأنا أستلف الفكرة وأحولها لحل عملي أقاوم بها التحديات لتكون في النهاية نقود كثيرة أأخزن بعضها في البنك عن طريق تنمية مهاراتي بحضور الدورات التدريبية.



كن
أنت

مهما حاول الآخرون أن يجعلوا
منك نسخة مكررة منهم فلا تقبل
لتكون مليونير.

كل ما فيك يميزك
عن الآخرين فقد
خلقك الله مختلف لكي
تتكامل مع الآخرين
ويتكاملون معك.

8



115

أن تقلد الآخرين في أعمالهم وإنجازاتهم
هذا يعني بأنك تعيش حياتهم لا حياتك
فتكون مجرد نسخة مكررة منهم، ليس
ذلك وحسب بل ستكون مع مرور الوقت
مجرد رقم في كشف الإحصاء السنوي إذا
ما سقط لن يتأثر أحد أبداً، أو ربما يحزن
بعض الذين كانوا يشاركونك في إنجازاتهم
ويسمحون لك بتقليدها كي يتفخروا أمام
الآخرين بفضلهم عليك، ولكن ذلك الحزن
لن يطول لأنهم سرعان ما سوف يجدون
غيرك نسخة مكررة منهم فهل فعلاً هذا
المصير يعجبك؟

بالنسبة لي فأنا على الدوام أتحدى ذاتي
بصناعة إنجازات جديدة ولا أقبل أن أكرر
ذاتي أبداً، لأنني **مليونير** مدرك بأن الذوق
العام للجمهور يتغير ويتطور مع تطور



احتياجاتهم في الحياة، لدي بعض القيم
والمفاهيم أحب أن أشاركك بها لكونك
مستعد لتكون **مليونير**.

- إذا لم أكن أنا كما أحب أن أكون فذلك
يعني أنني لن أحقق المعادلة الصعبة
التي كلفني الله بها كما كلف جميع أبناء
جدي «آدم» عليه السلام بإعمار الكون.
- إذا لم أكن أنا كما أحب أن أكون هذا
يعني أن ذكري لن يخلد في علماً وعملاً
صالحاً يتفع به ولا ولداً يدعو الي بعد أن
يرث ثروتي العلمية والمالية.
- إذا لم أكن أنا كما أحب أن أكون هذا
يعني أنه سوف لن أعرف الجواب على
سؤال ربي يوم الحساب (عمر ك فيما
أفنيته؟).

- أنا فقط **مليونير** كما أحب أن أكون ولا



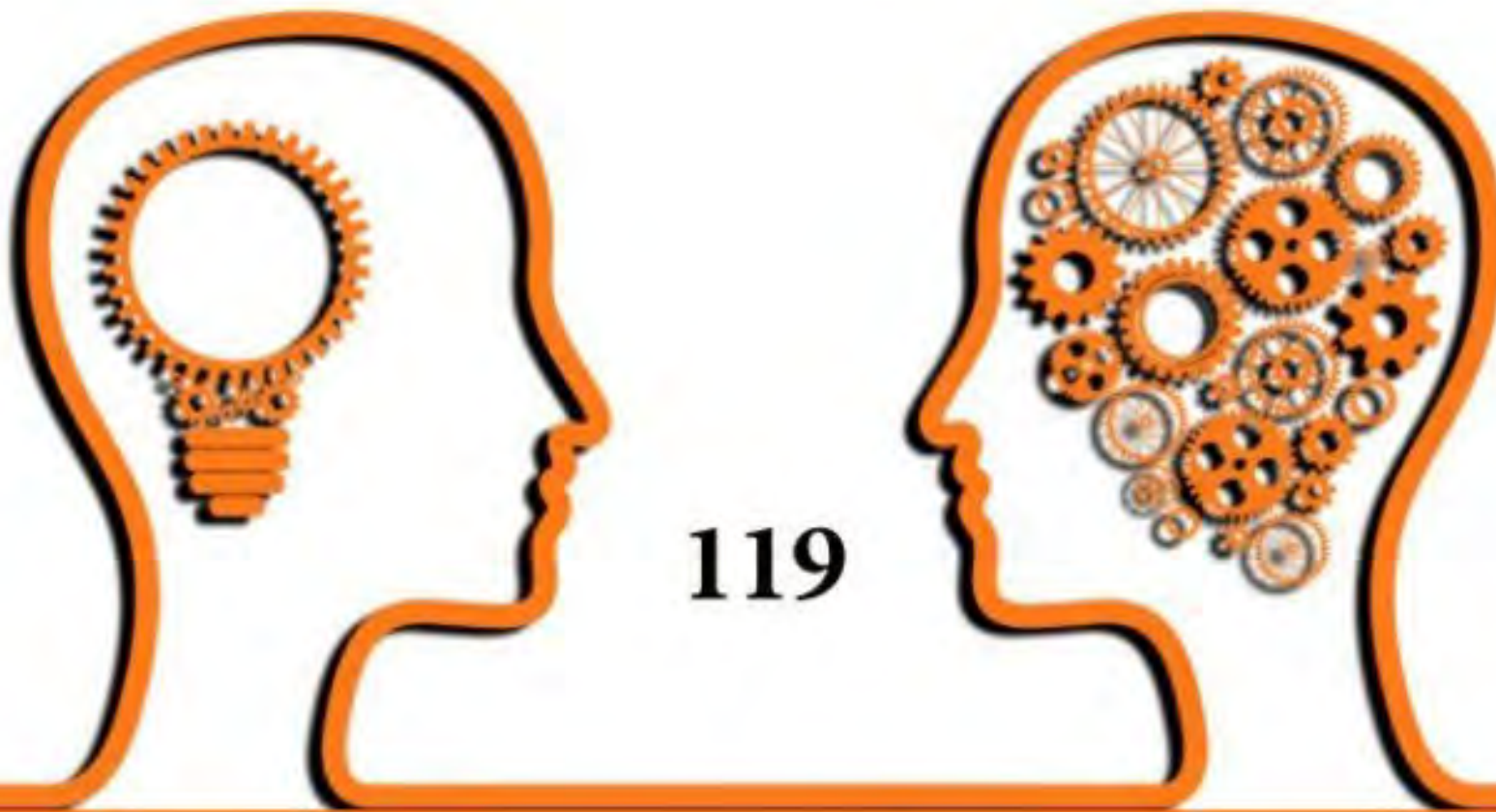
شيء آخر نكرة كما يحب الآخرين.
ولأنك تملك الرغبة المشتعلة لتكون
مليونير سعيد فإنه يجب علي أن أقول لك
بأنه فقط حين تحب ذاتك كما أنت وتبدأ
في صناعة إنجازاتك الكبيرة فإنك ستنتصر
على التحديات التي تعترض طريقك.
إن جوهرك وقيمتك تكون عالية بين الناس
عندما تكون أنت كما تحب أن ترضي
ذاتك وليس لكي ترضي أحداً غيرك،
فرضاء الناس غاية لا تدرك أبداً.
دع ذاتك تسمو فقد خلقك الله مختلف وليكن
شعارك في الحياة **(لا للإعادة)** فإختلافك
عنهم ليس عاراً أو ذنباً يستوجب التوبة
عنه، وإنما هو السعادة، وكما تحب أن
تكون عليك أيضاً أن تحب الناس كما هم
يحبون أن يكونوا لأنفسهم.



تنوع الأساليب

هناك دوماً أسلوب كل مرة تستخدم فيها
جديد لتجمع به ذات الأسلوب القديم
الثروة لذلك جد فأنت ستحصل على
لذاتك أساليب ذات النتائج العقيمة
إبداعية. القديمة.

9



119

أغلب الناس من حولنا يعتمد على ما هو مألوف من أساليب عمل متبعة يحصدون من خلالها الأرباح ذاتها وذلك لأنهم اعتادوا على الفعل بتلك الطريقة التقليدية المتوارثة، وقد أصبحت سهلاً يسيراً لا تجبرهم على شغل جماجمهم فيما إذا كانت لهم تجارب غير جيدة نتيجة التغيير المؤلم. ما نريده هنا أن نركز على تغيير أسلوب تفكيرنا وأسلوب عملنا فيكون لنا بالنهاية تغيير كامل حياتنا بأكملها، وبذلك ننتقل من حالة الفقر إلى الغنى، ربما يقول البعض بأنني أتحدث بأسلوب إنشائي مكرر في أغلب الكتب المتخصصة وتلك حقيقة لست أنكرها، غير أنني أثبتتها وفق قاعدة يقرها خبراء التنمية البشرية وهي تفيد أننا حين نسمع أو نقرأ معلومة فهذا لا



يعني أننا نعمل بها ولذلك هناك من يكرر علينا المعلومة وهو يستخدم كلمات من قبيل (أنصحك، أقترح عليك، أوجهك .. إلخ) لكن ماذا لو فعلاً طبقنا المعلومات التي ترد إلينا بتعاليم تجعلنا منجزين تماماً كما نعمل بالمعلومات المثبّطة لنا وخصوصاً قيود الحسد والسحر والحد الذي تغرس في عقولنا ونحن أجنة في أرحام الأمهات؟ وتفيد الحقيقة المعرفية أن الناس من حولنا لا يستغلون جيداً كل الإمكانيات التي لديهم ولا جميع ما هو متوفر متاح حولهم من خدمات كما سوف نوضح في قصة أحد المتابعين لصفحتي الشخصية على الفيسبوك وهو مغربي الأصل له من العمر 22 عاماً، فقد أعلمني عن رغبته في العمل بالخليج بوظيفة مهندس مدني



حيث يملك من الأوراق شهادة الجامعة
ولديه خبرة مهنية في مكتب هندسي بدخل
أقل مما كان يترقب، كما أنه لديه فكرة
لمشروع عقاري يحتاج أن يقدمه لشركة
متخصصة، لم يعجبني أنه كان يعتقد بأنني
وزير التنمية المكلف بتعيين الوافدين في
دول مجلس التعاون الستة ولست أعلم
كيف ولدت تلك الفكرة في دماغه العامر
بالأطوال والمثلثات، غير أنني جاريته فيما
يريد لبعض الوقت ثم واجهته ببعض
الحقائق وطلبت منه تغيير أسلوب تفكيره
في أن يعمل بأي وظيفة حتى وإن كانت
رجل أمن لبوابة مدرسة كما يدعي هو،
فهناك الكثيرين جداً من الجهلاء وعديمي
الشهادات والخبرة يرغبون بذات الوظيفة،
ثم كانت صفعتي له التالية أكثر ألماً



حيث أبلغته بأنه يوجد أكثر من 300 مليون عربي يفكر بذات الأسلوب ولديه ذات الرغبة في أن يعمل بالخليج وكأنهم بذلك ينتقلون من جحيم جهنم إلى نعيم الجنة، ولم أدع له الفرصة كي يستفيق مما سبق حتى عاجلته بطلب أن يذكر لي 10 أسباب تجعله يطلب الثروة والمال الوفير، كما سوف أحتاج منك لأن تكتب لي هويتك الجديدة ورحت أشرح له كيف يكتب هويته الخاصة بالعمل وفق الصورة الذهنية الجديدة التي أريد زرعها في ذهنه وفق قاعدة الترغيب لإشعال الحافز لديه، كل ذلك والشاب ملتزم الصمت يعيش الصدمة، ولأنني أردت تغيير مساره في طلب الرزق بأسلوب العقول الفقيرة أخبرته بسر توفيق الله له بأن يكون لديه هاتف



ذكي وخدمة إنترنت، فذلك يعني أنه يمكنه البحث عبر محركات البحث الشهيرة ولعل من أبرزها (google) عن المجالات الهندسية التخصصية ومواقع بيع التصاميم الجاهزة والتي سوف تستقبل طلبه بنشر مشاريعه وعرضها للبيع عن طريق دفع بعض المال للاشتراك، كما أنه سوف يجد طلبات الشركات لتعيين مهندسين في ذات التخصص، وبذلك يحفظ لنفسه كرامته ويكون مستقبلاً في بلاد الله الواسعة.

من جملة نقاط القوى التي يملكها الشاب أنه يجيد ثلاثة لغات العربية والإنجليزية والفرنسية ولديه الرغبة في دراسة الألمانية، كما أن لديه شهادة براءة اختراع مسجلة باسمه في ذات التخصص ولذلك سوف تكون فرصته أكبر من غيره في



أوروبا وأمريكا، وربما شاء في المستقبل أن يكمل دراساته العليا هناك عبر منحة جامعية تقدم للمتميزين من أمثاله. لم يكن الشاب على استعداد لتغيير مساره نحو الربح المؤجل وكان عقل الفقير المسيطر عليه يحثه على تحصيل أي عمل وبمقابل أي مال، لذلك أجابني بأنها فعلاً مشكلة كون جميع العرب وهم أكثر من 300 مليون برقم لست أعرفه يحاولون العمل في الخليج!

أنهيت حوارني معه على الفور، فمن لا يسعى بنفسه لتحقيق ذاته وتجربة كل ما هو ممكن ومتاح وليس يتعارض مع القيم الإنسانية لن ينفعه كثرة الكلام والنصح. أذكر هنا قصة أخرى حدثت معي بعد إغلاق الصحيفة المطبوعة التي كنت أكتب



ففيها وبعد انقضاء ثلاثة أيام الحداد رحت
أجرب حظي في زميلاتها الكثر غير أن
ذلك لم يكن من رزقي، فرحت أوسع
دائرة البحث في الصحف الالكترونية وكان
لي ان أختار من بين 70 عرض قدمت
لي بعد إرسال السيرة الذاتية ونسخ من
المقالات السابقة لعدد 300 صحيفة في
مختلف بلدان الوطن العربي، فكان لي
أن أقبل عرض (روز اليوسف المصرية
وجريدة الجوهرة ودسمان نيوز الكويتية
والحقيقة) فقط أنت من يقرر تغيير المسار
ليحقق ذاته، لذلك عليك لأن تتخذ القرار
بتغيير مسارك وبنفسك عوضاً عن ترك
المقود في يد الظروف التي ليست تعرف
العدل أبداً، في أغلب الأحيان نغير مسارنا
بعد صدمة كبيرة، فتكون هي الحافز لذلك.

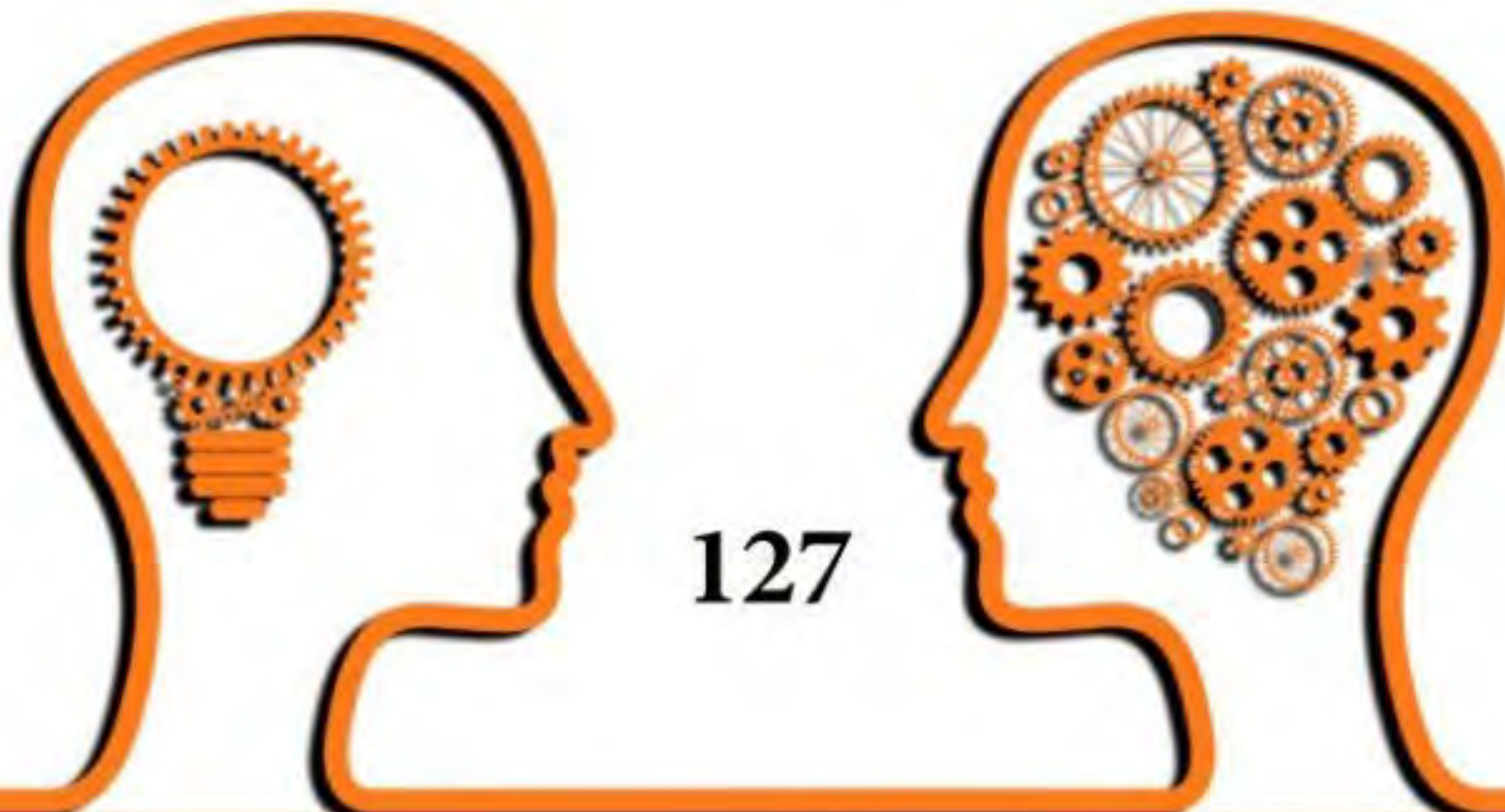


الحافز المتجدد

الحافز الداخلي أكثر قوة من العوامل الخارجية المحفزة لك، وتلك الحوافز إما تنجيك أو تدمرك. فقط حين تحب ما تصنع وتحب النتيجة التي سوف تكون بعد الإنتهاء من العمل بإنجاز مبهر ستكون

مليونير.

10



127

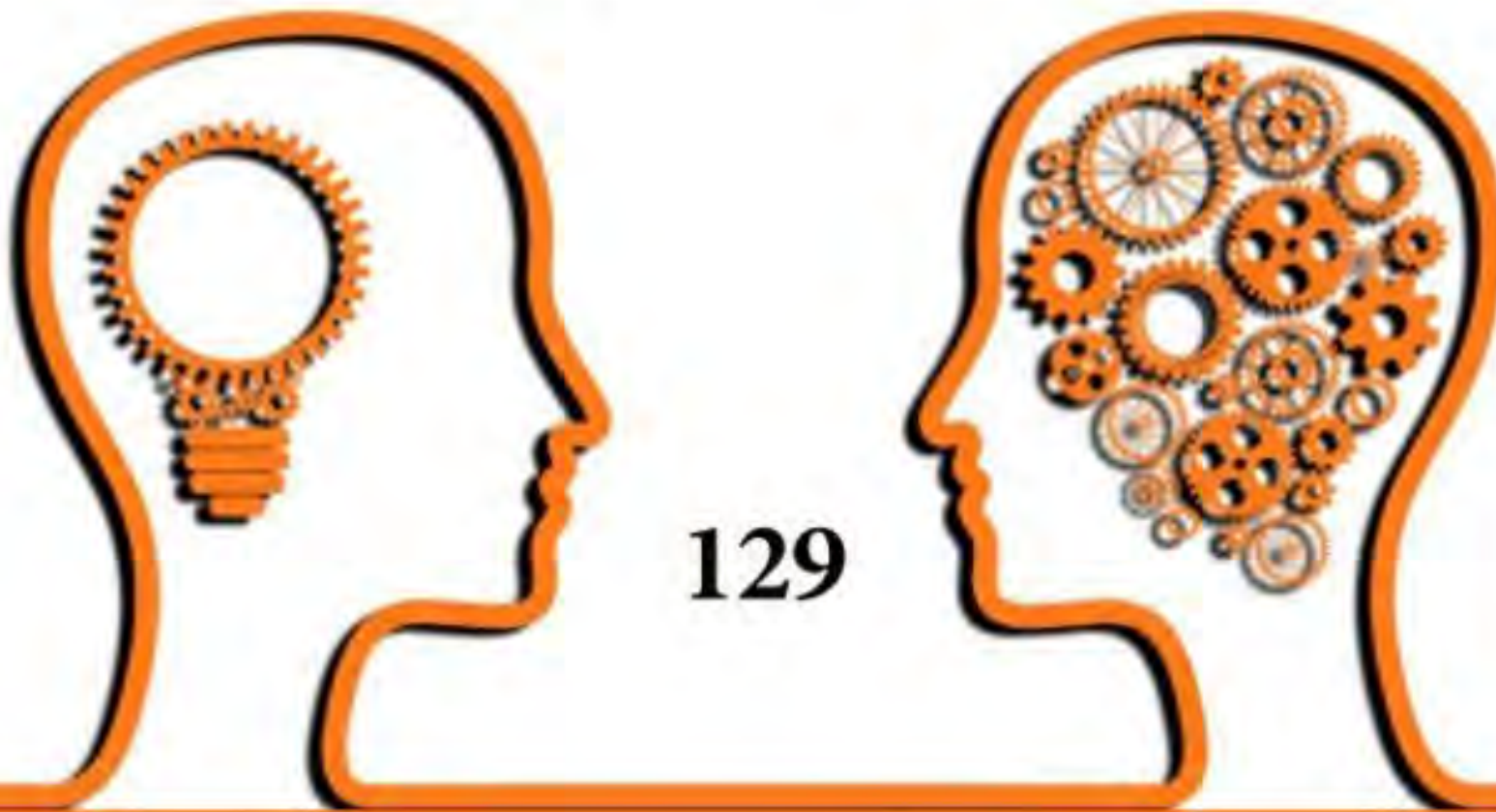
يتجدد الحافز لدى الإنسان كلما وجد أن إنجازه يكبر أمامه وهو أيضاً يفقد القوة الدافعة حين يجد أن إنجازه يواجه العثرات، فالدافع لبلوغ شيء ما هو المحرك والمثير الخارجي أو الداخلي وهو سريعاً ما يتأثر بالعوامل والمعلومات والتحديات الجديدة، لذلك حين نجالس أشخاصاً سلبيين يحكون لنا عن قصص فشلهم فذلك يتسبب لنا بفتور الدافع لتغيير واقعنا.

لكي يكون الحافز لديك متجدد لتحقيق ذاتك عليك مراجعة أهدافك كل يوم وتذكر الصورة الذهنية التي ستكون عليها في المستقبل عندما تحقق ذاتك، وأن تواجه الإحباطات ومثبطين الدافع بتلك الصورة، أي أنك من يجدد الحافز حين تكون مؤمن بذاتك وتحب عملك، وعليك البحث عن



قصص النجاح وقراءتها واستخلاص العبر منها بالإضافة إلى اختيار البيئة الإيجابية من الأقران (الأصدقاء) كما عليك أن تدرك بأنك تتقدم نحو إنجازك وهذا التقدم ليس من الضروري أن يكون سريع وإنما يتوجب عليك منح نفسك هدية جيدة في كل مرة تتقدم فيها نحو الأمام خطوة.

عزيزي **المليونير** علينا أن نحرص على تخزين في عقلنا الباطن صوراً كثيرة جميلة لنا، لذلك نذهب إلى أماكن جميلة كالحدائق الغناء والبحر في المنتجعات السياحية بالإضافة إلى جلسات العشاء الرومانسية المصحوبة بالعصائر اللذيذة والموسيقى مع تراقص الشموع وتجربة الأداء لمركبة الأحلام، فكل تلك المشاعر سوف تتخزن مع الصور في العقل الباطن.

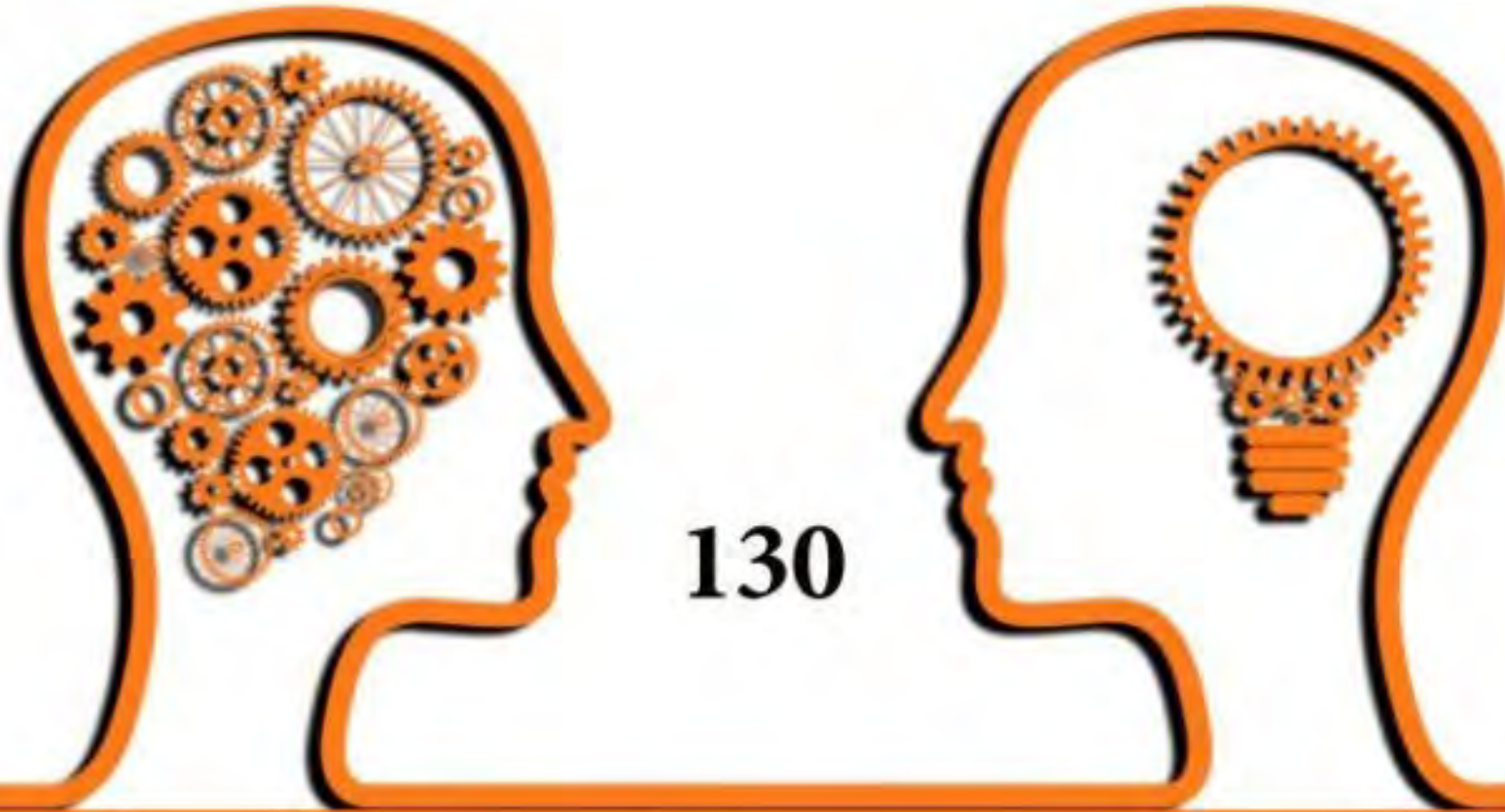


الخبراء حولنا

استشارة خبير
متخصص أمان
من خسائر مالية
كارثية.

لسنا نعرف كل شيء
فنحن خُلقنا نتكامل
مع الآخرين لذلك
علينا إختيار أصحاب
العلم والعمل لنربح.

11



130

حين كانت الخبرة هي ناتج التجارب
الكثيرة من المحاولة والخطأ إلى التعلم
المستمر كان هناك خبراء يجمعونها لتكون
هي تجارتهم الرابحة، ولأن الإنسان يحتاج
على الدوام للآخر من أجل أن يخدمه في
مجال معين أو يوفر له منتج يستهلكه
فيسهل عليه متطلبات الحياة، كانت الحاجة
لأناس متخصصين في مجالات محددة،
على سبيل المثال هناك رجل القانون الذي
يوفر الحماية القانونية عبر الاستشارات
ما قبل التعاقد حتى إتمامها أو لإرجاع
الحقوق في حال التخاصم، كما أنه هناك
خبراء للتذوق وصناعة الطعام وآخرون
مختصون في الكتابة والتدريب.

أذكر أنه فيما قبل بيعي لمطعم قصر
الخدوي أحضرت خبيراً في دراسة



الميزانية الكاملة للمطعم وكان عمله يتمثل في حساب تكلفة إنتاج الفطائر كل نوع منهم على حدة وأن يقارنها بسعر البيع وكمية الطلب المستمر عليها، بعد أسبوعين قدم لي تقريراً كاملاً ومفصلاً حول الفطائر التي نحتاج إلى إلغائها بسبب أن تكلفتها من وقت التصنيع حتى البيع تسبب خسارة وليس ربح، وهناك أنواع تتطلب تغيير المواد المستخدمة بأخرى ذات جودة وسعر منخفض لتحقيق هامش من الربح أكبر، هناك نوع آخر من الخبراء وهم الصانعين لذلك كانت ضمن التوصيات هي تغيير موظفي توصيل الطلبات بسبب مرض أحدهم الشديد والذي يتسبب بغيابه على الدوام والمساعد للفران وهو من غير أهل الخبرة مما يتسبب في زيادة تكاليف



التصنيع نتيجة زيادة كمية المواد الداخلة
في صناعة الفطيرة.

من جملة الخبراء الذين أحرص على
الاستماع لنصائحهم مدربين التنمية البشرية
العابرة من أهل العلم والعمل بالإضافة
للكتب التخصصية، فأنا مهما عظمت
خبرتي أحتاج على الدوام لمن يساعدي
على تنمية مهاراتي أو تثبيتها على أقل
تقدير، أذكر أنني حضرت دورة إعداد
مدرب مبتدئ أربع مرات عند أربع
أخصائيين تدريب مدربين فوجدت أن
لديهم معلومات مشتركة وتجارب مختلفة
وأساليب تقديم متنوعة لذلك كان التميز لدي
أكبر حين صنعت لذاتي أسلوباً بعد دمج
أفضل ما في كل أسلوب تدريب، وذلك
جعل مني مدرب تنمية بشرية دولي خبير



بعملي وقدرتي على التأثير في المتدربين
لتغيير حياتهم نحو الأفضل وهو اعتماد
الجودة الذي منحته لي جامعة أمريكية
وأخرى بريطانية، بالإضافة إلى عدة
مراكز تدريب دولية.

ولي بذلك شعار يفيد بأنه: «دينار أدفعه
لخبير خير من عشرة أخسرها على
الطريق».

هناك أشخاص يخشون استشارة الخبراء
خوفاً من سرقة الأفكار وذلك شيء جيد
لأنه ليس الجميع أمناء، غير أنك لتحافظ
على مصالحك عليك عدم استرخا ص قيمة
الاستشارة بقصد من يجلسون على مقاهي
الشيشة ويفتون بما لا يفقهون.



تقدير الذات

المليونير يقدر ذاته
ولا يترقب من
الآخرين تقدير فهو
أعلم بذاته منهم.
كلنا يحتاج إلى تقدير
على الجهد المبذول
ويكون ذلك مادياً
ومعنوياً.

12



135

عزيزي **المليونير** إن تقديرك لذاتك
يتوجب أن يكون بقدر جهدك المبذول
وأفكارك العظيمة الإبداعية، فبذلك التقدير
تحافظ على مجرى تدفق الطاقة الإيجابية
والمشاعر نحو تحقيق أهدافك، فلو أنك لم
تقدر ذاتك وبقيت تترقب تقدير الآخرين
لك ولم يحدث ذلك سوف تجد بأن
خزان الطاقة لديك أصبح متسخ بالأفكار
والمشاعر السلبية المثبطة للدافع، وسوف
تبدأ بقذف حمم غضبك البركانية على
الآخرين بصورة نقدٍ لاذع كما أنك سوف
تبادر لاعتزال الناس والاكتفاء بالجلوس
وحيداً تحيطك الكآبة من كل صوب، ولن
يتوقف الألم عند ذلك الحد وإنما سوف تبدأ
بجذب كل النتائج السلبية ذلك لأن الصورة
الذهنية التي ترسخت في ذهنك عن نفسك



بأنك نكرة، ولكي نعيد التوازن ونجعل
خزان الطاقة مليء بالإيجابية فإننا نحتاج
إلى عدة خطوات بسيطة في ظاهرها غير
أنها ذات أهمية بالغة سوف أوجزها لك
بشكل نقاط.

قدم لذاتك هدية شيء تحبه جداً
وأبلغها أنك سعيد بهذه الهدية.



اعزم ذاتك على مطعم راقى على
وجبة عشاء شهية.

اشترى لذاتك ملابس جديدة بمناسبة
بدأ العمل في المرحلة الجديدة من
تحقيق حلمك بالثروة.



اقصد السينما أو المسرح أو حفل
جميل واستمتع به فأنت تشاهد شيء
غاية في الروعة لم تعد كل يوم
على ممارسته.



استمع إلى الموسيقى الهادئة حتى
تتزن أعصابك المشدودة فترتاح من
عمق التفكير.



تحدث إلى نفسك بكل فخر بالإنجازات
السابقة وأخبرها عن جمال الأيام
القادمة.

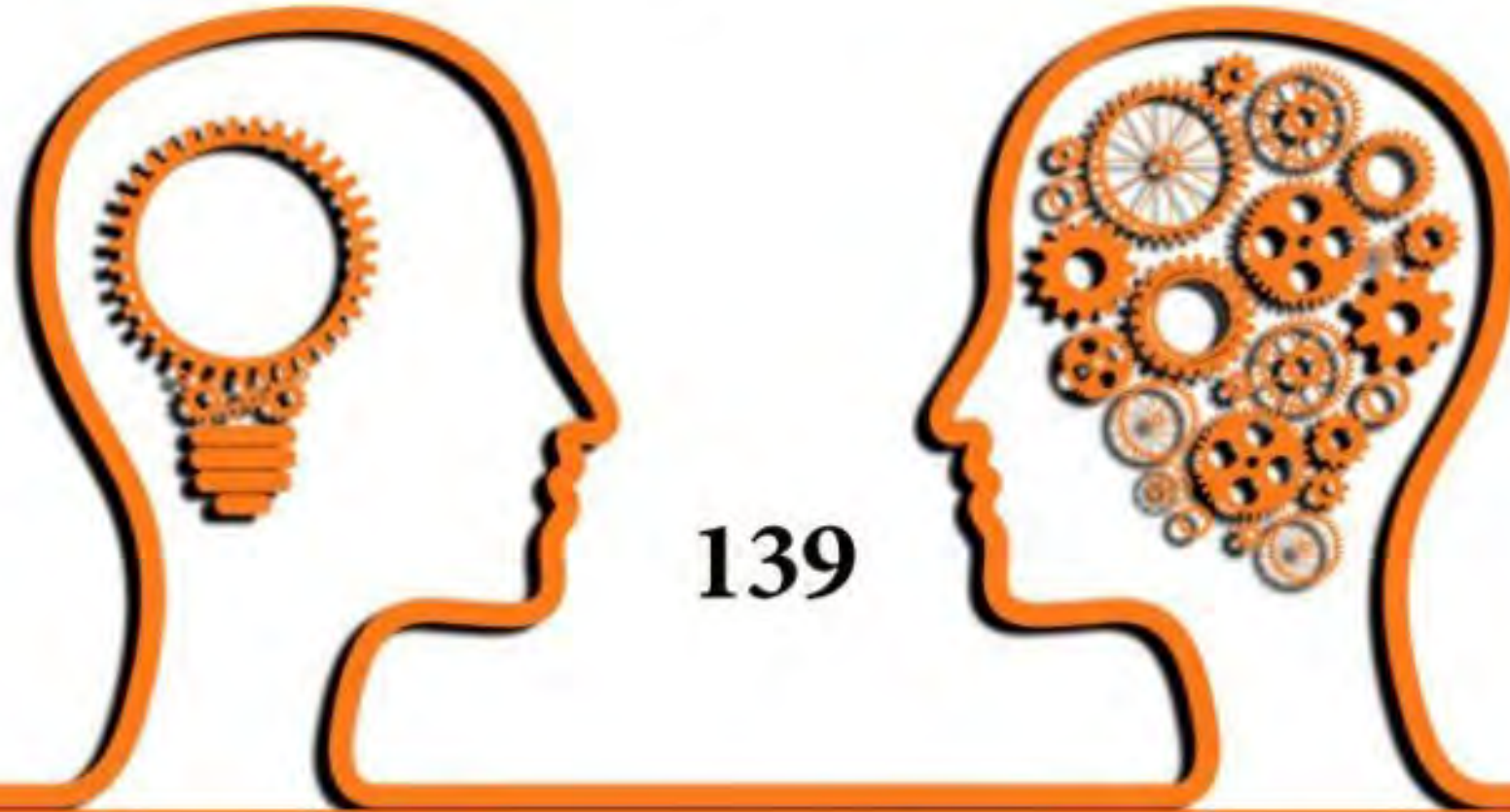


زوري خبيرة التجميل ولتكن التسريحة
بشكل مختلف عن المعتاد ويمكنك
إضافة لون جديد يجعلك أكثر جمالاً،
بالإضافة إلى طلاء الأظافر وغيرها
من أمور العناية بالجمال.

أظهر مشاعرك الحقيقية أينما تكون
واستمتع بالحياة وكأنك تعيش لحظتك
الأخيرة الآن.

تذكر أنك أعظم مخلوق على وجه
الكون وظف الله كل شيء لخدمته.

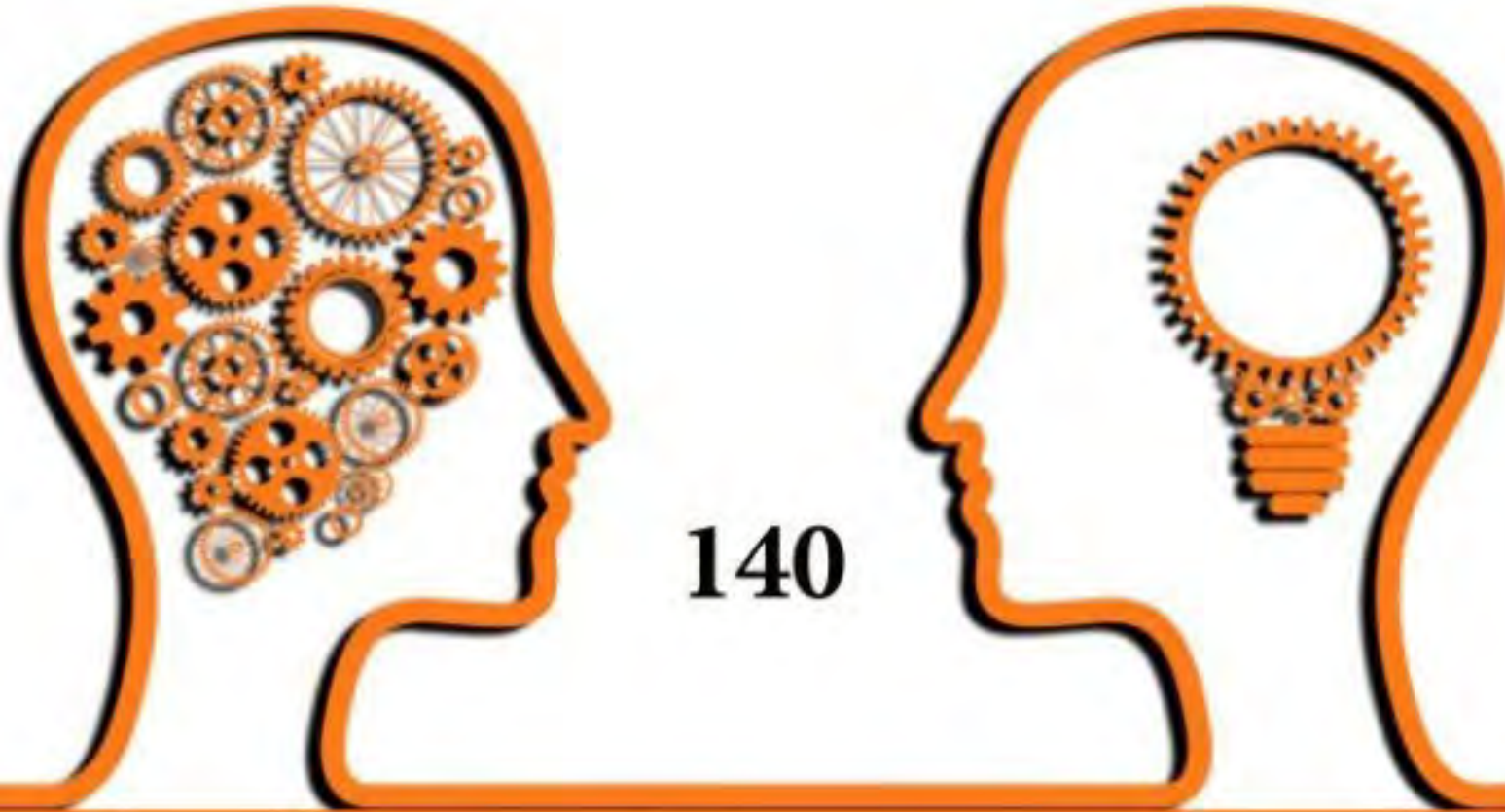
وتعتبر تلك النقاط السابقة هي أساس تجديد
وإشعال الحافز لديك لتستمر في مسيرك
نحو تحقيق حلمك بالثراء وتقبل ذاتك.



إتقان العمل

عملك المتقن يميزك
عن الآخرين لذلك
أنت تكسب المال
الوفير.
إتقان العمل هو
نتيجة القيم الجميلة
التي تملكها بالإضافة
إلى المهارات التي
تتميز بها.

13



140

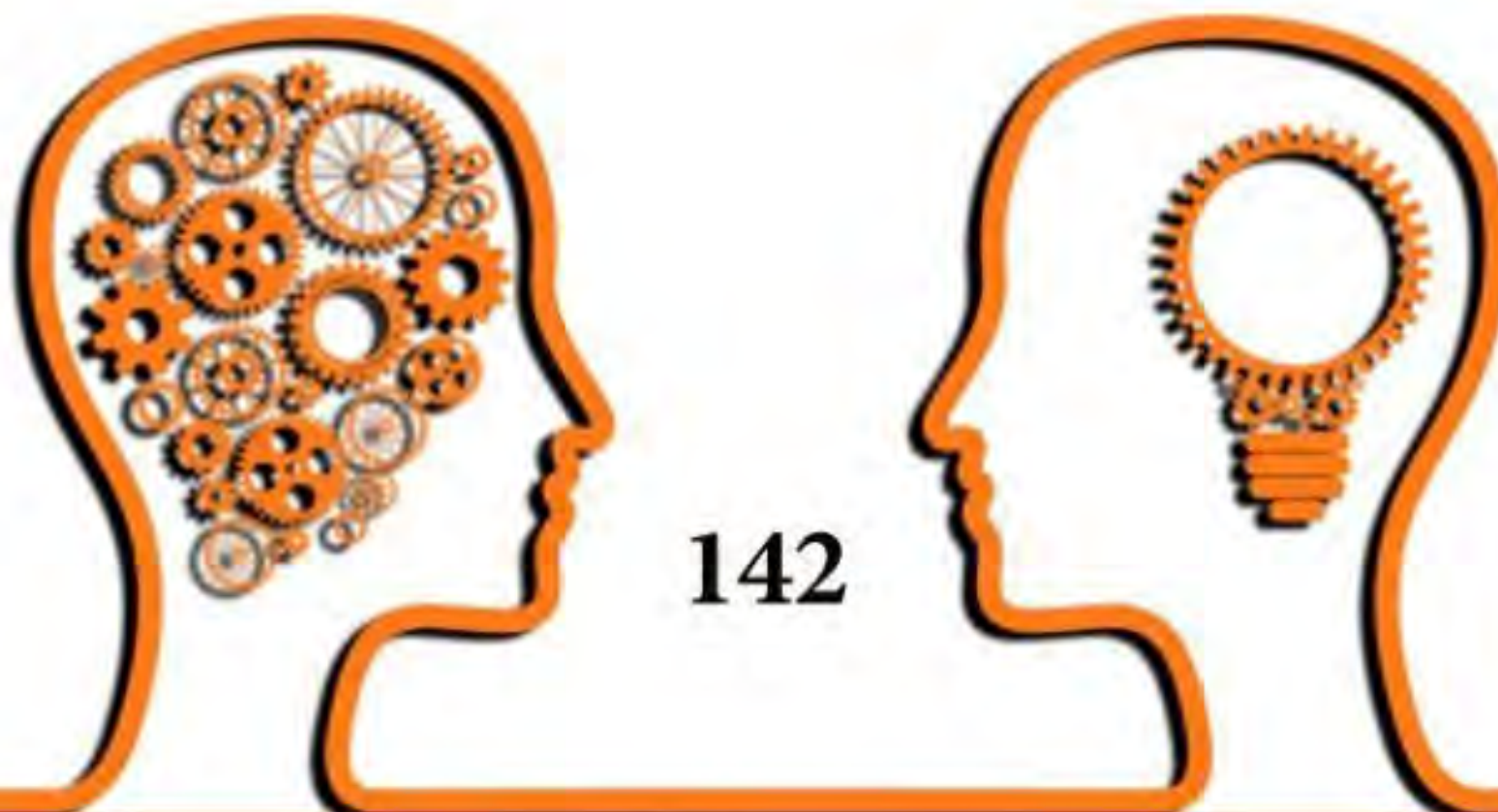
قيمة الإتقان أو الجودة تختلف من شخص إلى آخر، فهناك من تكون القيمة لديه عالية بالمظهر الخارجي للمنتج أو الإنجاز الذي يريده وهناك من يركز على باطن العمل، غير أنه من يرغب بالتميز فعليه مراعاة الدمج بين الخارج والمضمون الداخلي لأي خدمة أو منتج يقدمه للآخرين، فذلك يعني أنه سوف يحصل على مال أكثر.

من خلال مسيرتي في العمل الحر يمكنني القول بأن قيمة الجودة على المظهر الخارجي تمثل لدى الأكثرية من الناس القيمة الأعلى، ولست أبالغ لو قلت 100%، أما قيمة المضمون فتأتي بالمرتبة الثانية من حيث الأهمية لديهم بقيمة 70%، من هنا يتوجب علينا إدراك حقيقة أنه لو أحب الناس الشكل الخارجي للمنتج أو الخدمة



التي تقدمها لهم ولم يكن لهم أن يستفيدون
من مميزاتها الأخرى الخفية سيكونون هم
إعلام مضاد لك ويتهمونك بالتحايل، إذاً
ماذا لو كان منتجك أو الخدمة يجمع ما
بين الظاهر والباطن؟

لضمان الجودة والإتقان في العمل أنت
تحتاج إلى توظيف عدة عوامل على
البيئة الداخلية وهم الشركاء والمساعدين
والموظفين والبيئة الخارجية وهم العملاء
المرتقبين والحاليين، وسوف تجد تلك
العوامل قد لخصناها إليك عزيزي **المليونير**
في أكثر الأسرار التي التزمت بها وقدمت
لي مالا وفيراً وقد أحبها الجمهور بصفقتها
قيم جودة وإتقان:



التحفيز

التدريب

الوقت

العلاقات العامة

الحاجات والرغبات

الأفكار الإبداعية التنافسية

الدعم المعنوي والمالي



143

📌 اعمل وأنت تحب ذلك العمل كما لو أنه لك، وليكن سؤالك هل حقاً أنا أحب ذلك المستوى من الخدمة أو المنتج؟ وهل سوف أكون سعيداً به؟

📌 تابع عملائك بعد البيع وتعرف على تجربتهم وكيف كانت سعادتهم أو المشكلات التي واجهتهم، فذلك يجعلهم أكثر ثقة بك.

📌 قدم لعملائك عروض خاصة مبهرة.

📌 لتكن منتجاتك والخدمات بسيطة تلامس حاجات العملاء.

📌 قدم ما لديك بأقل كلفة مالية وأسرع وقت ممكن.



عليك الذهاب إلى العملاء حيث هم،
فليس من المتوقع أن يقصدك عميل لا
يعرفك.

أبلغهم كم هي خدماتك متكاملة ومنتجاتك
سوف تساعدكم على الحياة بشكل أفضل.

اجعلهم يربحون الهدايا من غير موعد
مسبق، ولمجرد أنهم استعانوا بك أو جربوا
منتجاتك فإنهم قد ربحوا خدمة إضافية أو
منتج جديد.

تواصل معهم بالمناسبات، أعيادهم
الشخصية أو العامة.

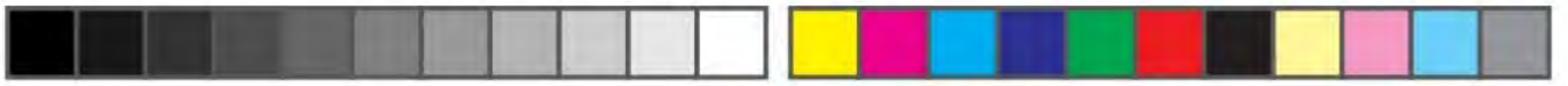
حدثهم عن رغباتهم وكن مستشارهم
لتحقيقها، بشرط أن تكون مؤهلاً وصاحب
اختصاص أو رشح لهم من يقوم بذلك.





حين تبدأ مشوار الألف ميل بخطوات
ثابتة نحو الثراء يتوجب عليك بعد تحديد
الصورة الذهنية رسم صور مستقبلية
لكل مرحلة من مراحل تقدمك وصولاً
إلى نهاية الطريق وكيف سوف تضع
نقطة الختام بنفسك، فليس من الطبيعي
أن تجعل النهاية للظروف والشكوك لأن
ذلك سوف يؤثر سلباً على كامل المشوار،
لأن الصورة الذهنية التي رسمتها لنفسك
سوف تصبح ضبابية مع شدة الضربات
التي قد تتعرض لها نتيجة ظروف طبيعية
أو مصطنعة من الخصوم والمنافسين،
وهناك أيضاً مشاعر الخوف التي قد تؤثر
عليك حين تنتاب المحيطين بك من فريق





العمل أو الأسرة وهي بواقع الحال تعتبر شيء طبيعي فليس الجميع لديه ما لديك من قدرات على المغامرة، هناك مجموعة من الإجراءات عليك اتباعها لكي تحافظ على اتزان وثبات الصورة الذهنية أمامك سوف أخصها بنقاط وإكمال قصة برنامج **#أنت_الذهب**.

- **توقع ردة الفعل والضعف،** عليك وضع سيناريو للمشاعر السلبية وجمل التثبيط التي قد تسمعها وكيف سوف ترد عليها في كل خطوة تخطوها نحو هدفك.
- **توقع أن تفشل خطتك والخطط البديلة** كلها، يجب أن يكون لديك سيناريو محكم لما قد تتعرض له من تحديات تتسبب في

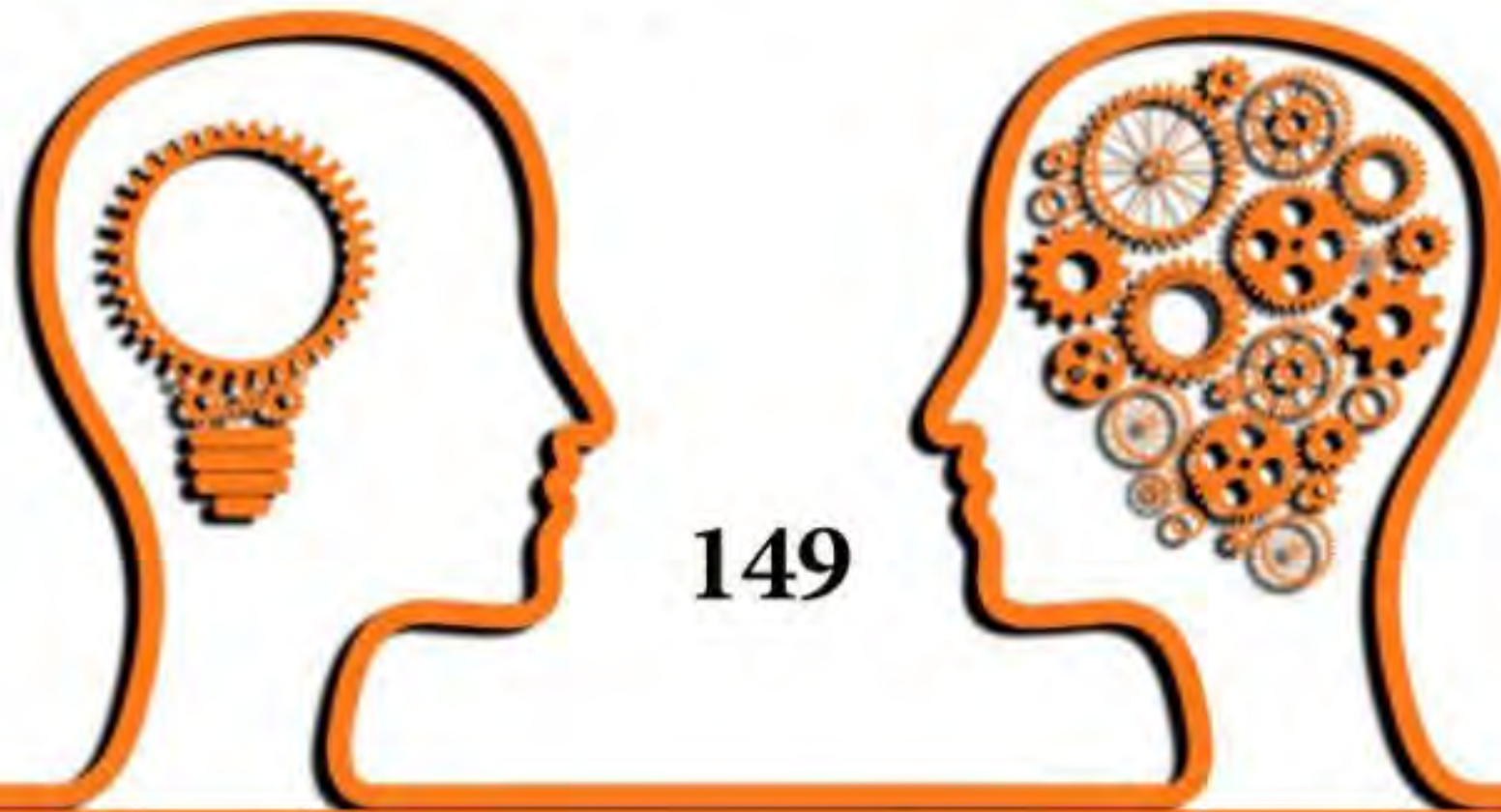


فشل مشروعك، وأن تُجد في إيجاد الحلول
البديلة دون أن تركز على الحدث ذاته.

• **حفر فريقك بأسلوب لا ينسونه أبداً،**

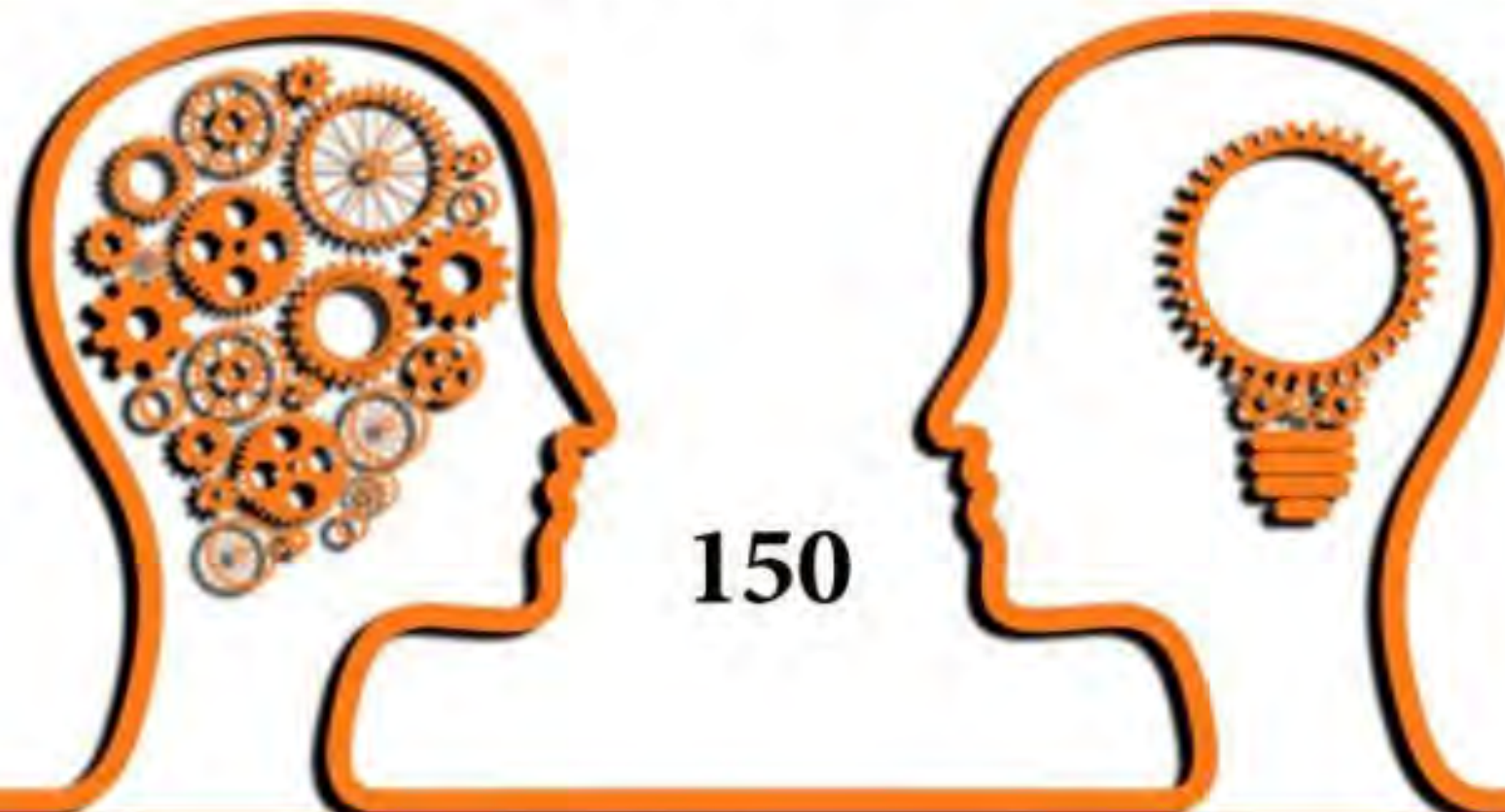
أبلغهم عن النتائج وكم أن لهم الفضل
فيما أنت وصلت إليه من نتائج وكم أنك
مشتاق لساعة توزيع الأرباح التي هي
حقهم عليك.

حدثتك سابقاً عن مشروع **#أنت_الذهب**
وكيف ولدت الفكرة غير أنني لم أتطرق
إلى أبرز المعوقات التي واجهتني أثناء
تنفيذه، والآن سوف أكمل لك التفاصيل
حتى تكتشف بنفسك حجم المعاناة التي
واجهتني وكيف عملت على إيجاد حلول
لها، لقد كنت أعتمد في تسويق البرنامج



على عنصر الذهب غير أنه لم يجتذب
الذهب المخفي عن عيون الجمهور لأنهم
لم يشاهدوا السبائك والجنيهات الذهبية،
وقد قصدت من ذلك أن أجعل خيالهم يرسم
حجم السبائك وكان لذلك القرار نتيجة
سلبية متمثلة في الاعتقاد بصغر السبائك
وذلك جعل الحافز لديهم غير نشط.

تجمعت التحديات كلها مرة واحدة وراحت
تهاجم بضراوة ففي ذات الوقت الذي شدت
الفكرة الزملاء المدربين وأربكت حسابات
غيرهم لم تؤثر في الجمهور، والأكثر
غرابة أن الإعلان اجتذب شركات تدريب
وعدد لا يستهان به من جمعيات النفع
العام في مملكة البحرين وجمهورية مصر



العربية، بالإضافة إلى وزارة الشباب في
جمهورية ليبيا والتي وصلتني منهم عدة
اتصالات حثيثة لتبني البرنامج غير أنني
لم أرد على أي منها لعدم توفر معلومات
كافية لدي عن المجتمع هناك تمكيني من
قياس الحاجات التدريبية بالإضافة إلى
الحالة الأمنية غير المستقرة نتيجة ما
عرف بثورات الربيع العربي، مع ذلك
كله لم أجد مساحة للتعاون داخل دولة
الكويت من قبل جمعيات النفع العام ولا
من القطاعين الحكومي والخاص أو من
فريق العمل الذي انتخبته للعمل معي..!
فمن جملة تلك التحديات كان إلغاء
المعارض التي كنت قد سجلت بها وهي



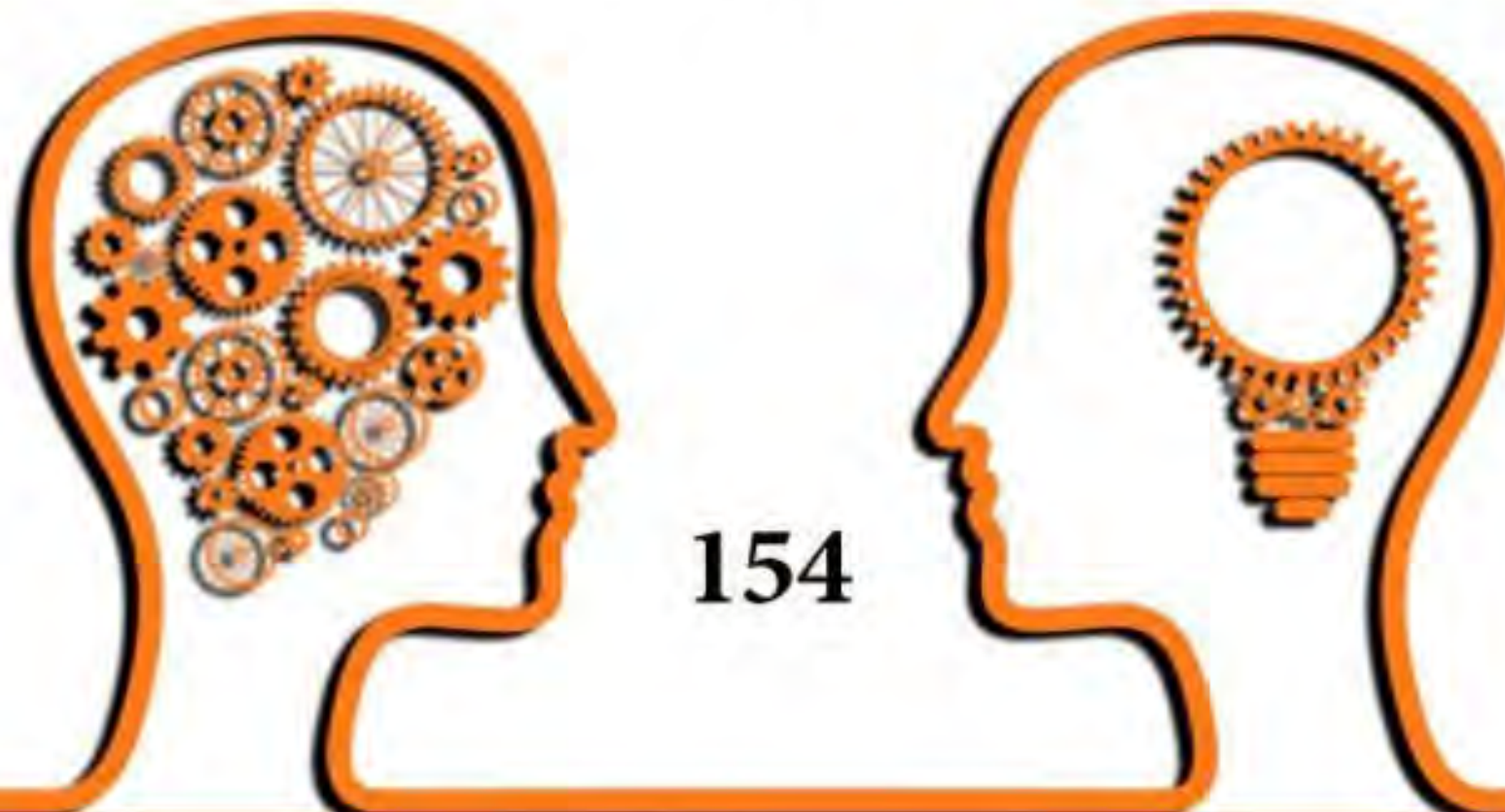
(معرض جامعة الكويت، معرض كلية
التجاري بنات، معرض المركز التجاري)
واعتذار المدارس التسعة التي راسلتهم
لكي أقيم لديهم محاضرة تحفيزية، لقد
كنت أعتد في خطة التسويق على
الاتصال المباشر مع الجمهور بنسبة 70%
وذلك لأن الجمهور سوف يكون قراره
نتيجة التأثير العاطفي كبير بعدما أسلط
الضوء على أهمية صناعة الهوية الجديدة
لهم وكيفية التخلص من الاعتقادات السلبية
التي تعيق تقدمهم نحو الإنجاز بالإضافة
إلى السحوبات التي ستكون أمامهم في
مختلف المعارض المشار إليها فيكون لنا
الانتشار أكثر وبتفاعل إيجابي بعد أن يقوم



الشباب بتوثيق ذلك ونشره في حساباتهم الشخصية عبر قنوات التواصل المجتمعي فذلك هو السلوك الغالب على الجمهور، لقد كانت الخطوة الثانية تعتمد على مجموعة من الشباب تنشر الإعلان على الأصدقاء والمعارف، فكانت الحملة كبيرة بتفاعل 70 شاب وفتاة، كما أنني قمت بنشر الإعلان عبر الخدمة التجارية لمواقع التواصل المجتمعي وقد وصل الإعلان إلى 60 ألف شخص تتراوح أعمارهم من 18 حتى 35 سنة وهم الجمهور المحدد داخل الكويت و34 ألف شملت دول مجلس التعاون لدول الخليج العربي ومصر مع لبنان وسورية والأردن والجزائر، حيث اعتمدت في ذلك



على اشارة مختلف ألوان المجتمع الداخلي
بالكويت عن طريق ذويهم في الخارج
ورسم صورة ذهنية أولية عن البرنامج
حتى إذا ما عزمنا تنفيذ البرنامج في أي من
تلك الدول يكون لنا بذلك جمهور يترقب
وصولنا إليه، فبحسب الخطة الاستراتيجية
المرحلية سيكون هناك عدة عروض في
بلدان مختلفة حتى نهاية عام 2018،
انهيار خطة المعارض صاحبها انهيار في
المعنويات لدى فريق العمل وخصوصاً بعد
محاولة الإنقاذ العقيمة بمشاركة مجموعة
من الفنانين الشباب والإعلاميين البارزين
والذين تنوعت أعمارهم بين طلب مبلغ
1000 دينار للحضور فقط ساعة التكريم



أو بداعي السفر بالإضافة إلى المشاركة في حفل افتتاح مستشفى جابر والذي سوف يكون تحت رعاية وحضور أمير البلاد الشيخ صباح الأحمد الجابر وقد تم دعوة الفرق التطوعية والإعلاميين لذلك الحدث الذي يتزامن مع ذات وقت البرنامج، وآخرين لانشغالهم مع الملتقى الإعلامي العربي السنوي المقام في الكويت وفي اليوم ذاته، لم أعرف حقاً ماذا عساي أن أفعل لإنقاذ ما يمكنني إنقاذه؟

قررت مواجهة الفريق بالحقائق الجديدة علنا نجد حلاً غير أنهم ركنوا إلى اليأس الشديد ومنهم زوجتي التي انتابتها موجة من الهستيريا لما ستكون عليه الخسائر



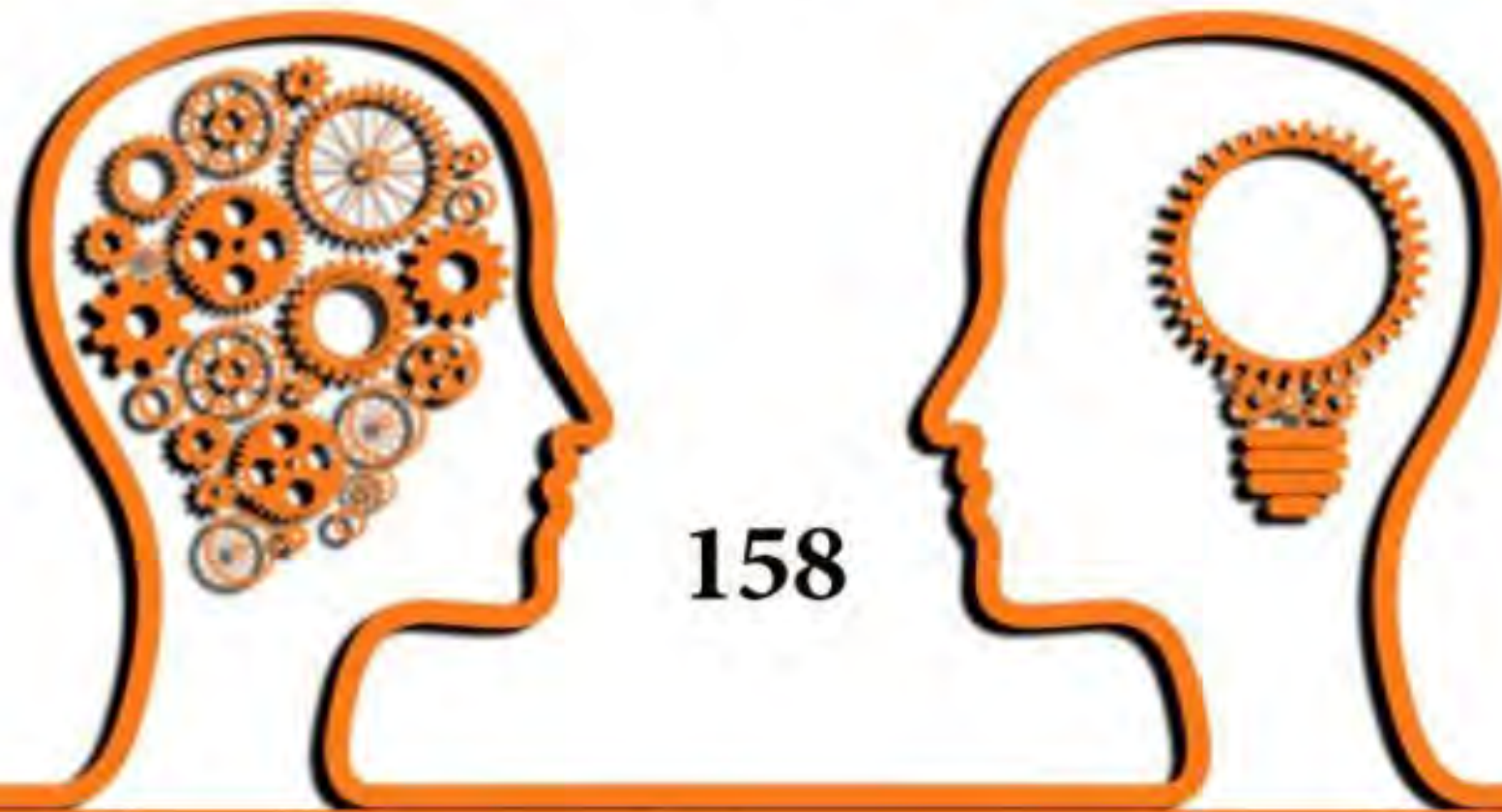
المالية الكبيرة نتيجة ما كنا نخاف حدوثه
من عدم جدية التسجيل كما أنه لم يتم
بعد دفع قيمة إجار القاعة والذي حان
موعد سداده ولسنا نملك المال، لا سيما أن
الكتاب هو الآخر لم يطبع بعد والشهادات،
انقطعت عن الجميع في محاولة للحفاظ
على اتزانني وعدم الانجراف خلف مشاعر
الإحباط والاكتئاب، وفي ذلك الوقت رحت
أردد وبإصرار هويتي الجديدة **كمليونير**
وإنني واثق من قدرة الله على إنقاذي فما
فعلته من سعي إنما كان بعلم الله وهو من
قدر لي الخير الذي يحدث فعل الذي أبطأ
عني هو خيرٌ لي لعلمه بعاقبة الأمور،
الجميل في تلك القصة أنني رحت أنادي



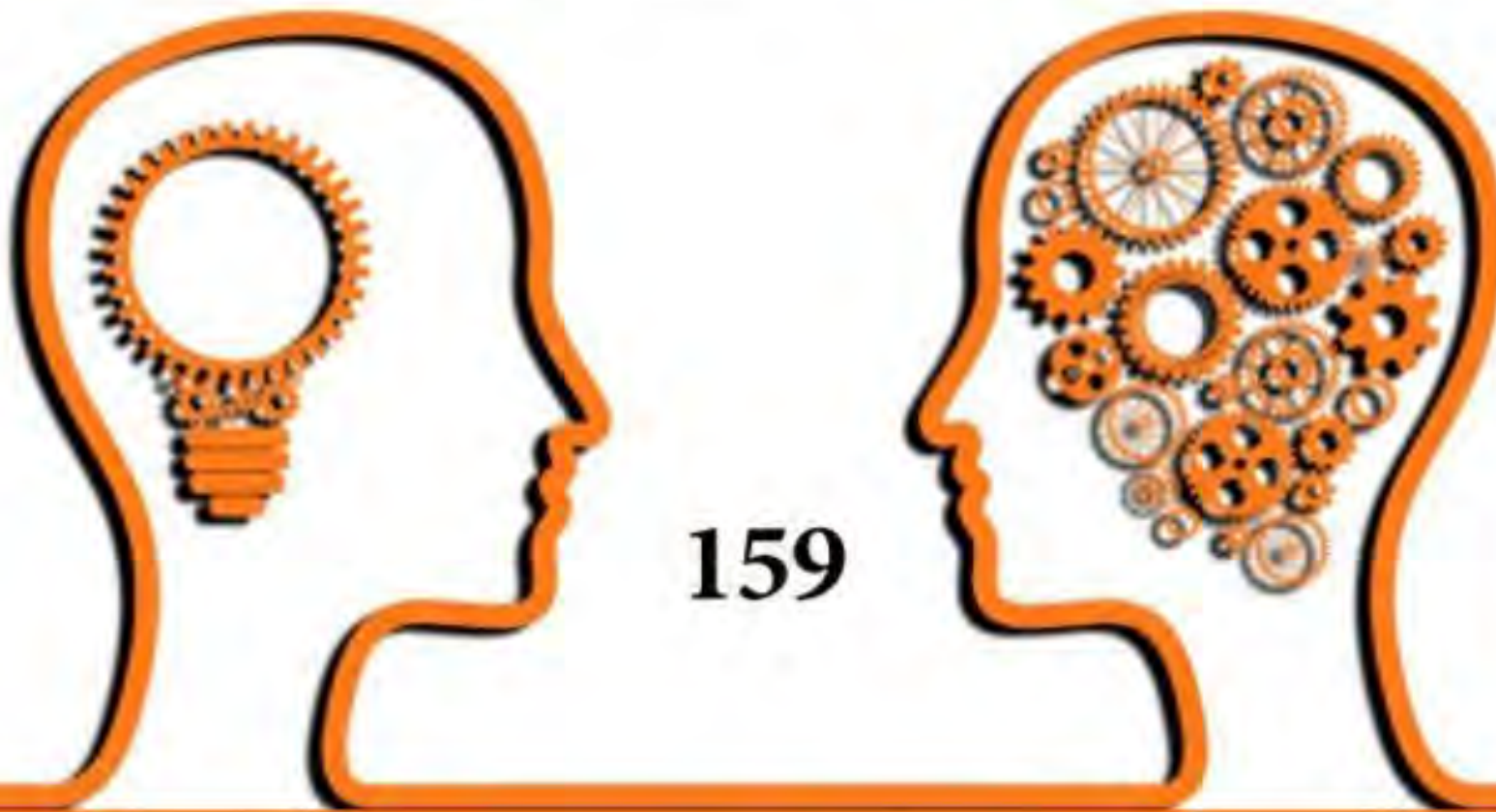
شخصي المبدع وأحدثه عن حاجتي لحلول وأفكار ذكية، حدثني حدسي في أنه يتوجب علي الجلوس وسماع محاضرة في التحفيز وتقدير الذات، ومطالعة مقالات وقصص لرجال الأعمال الناجحين، بعد ساعتين خطر لي أنه يوجد أكثر من نصف مليون مشروع صغير منزلي يتمثل بصناعة الحلويات والعطور وخلافها من المنسوجات اليدوية ومواد الزينة النسائية، وهذا يعني أنه لدي كل ذلك الكم من الفرص تحتاج مني فقط المبادرة والاتصال بهم وتعريفهم بالمعرض والبرنامج وكيف سوف يستفيدون من حضورهم البرنامج علمياً ومادياً، كما أنني سوف أحفزهم بالسعر المغربي والذي



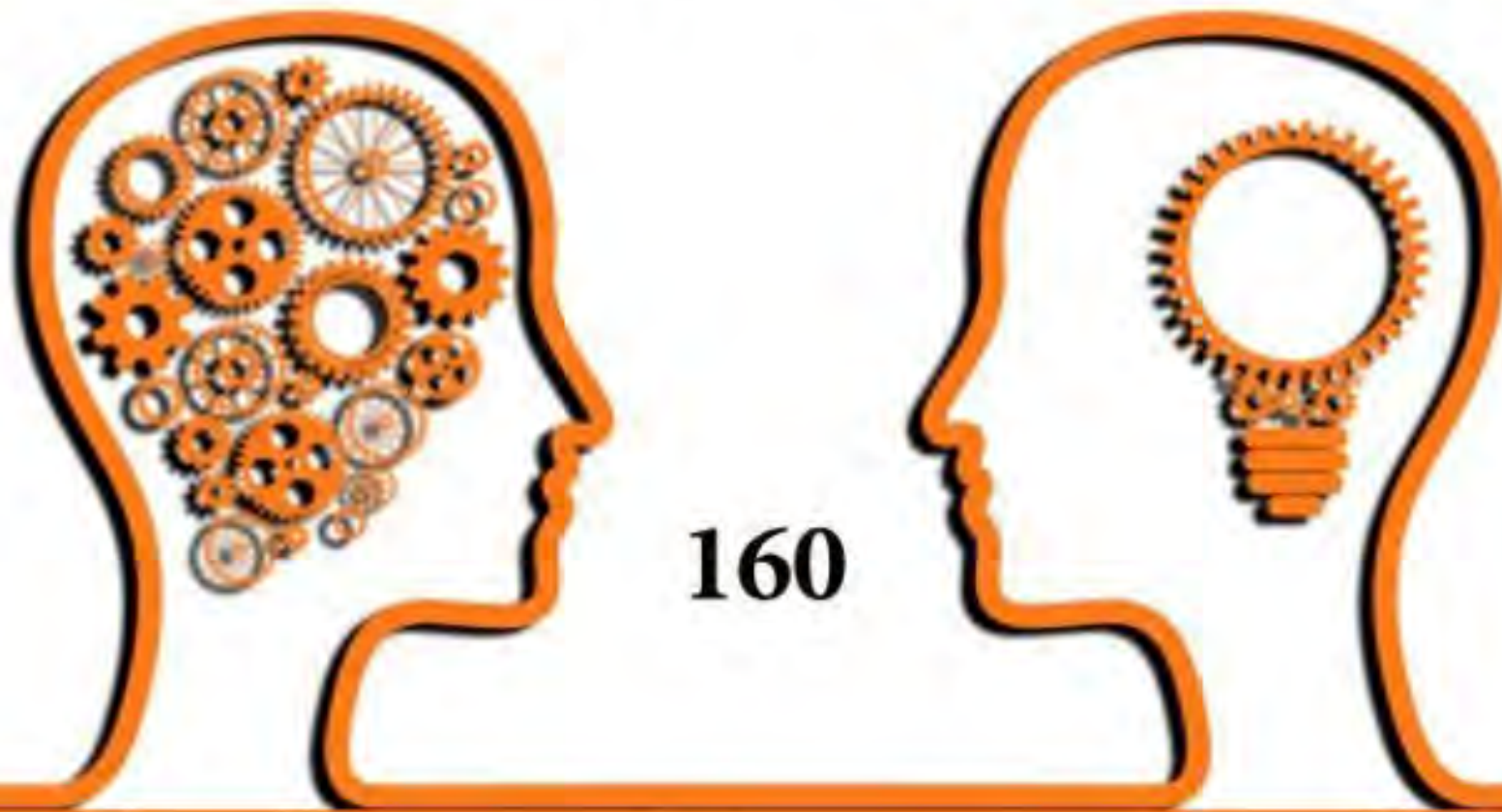
لن يتجاوز 50 دينار فقط للطاولة، كما أنه يتوجب علي محاولة تقليص عدد المقاعد في الفندق من 400 إلى 100 وبذلك يكون الفندق لا يطالبني من المال شيء فالعربون يغطي ذلك، طلبت من زوجتي تولي ذلك الأمر وجمع ما يمكنها جمعه من أرقام للمحاولة معهم، خطرت لي فكرة الاتصال والمحاولة مع اتحاد الطلبة في الجامعة العربية المفتوحة عن طريق صديق لي يدرس هناك وسأله عن مدى قدرتنا على عقد سلسلة محاضرات تحفيزية لديهم بالجامعة بالإضافة لبرنامج **#أنت_الذهب**، رحب صديقي بالفكرة غير أنه طلب التأجيل حتى الأول من مايو 2017 حيث



الآن تعتبر فترة اختبارات جامعية والجميع فيها منشغل، رحت ألعب في هاتفي بعيداً عن التفكير المنطقي بالعمل فولدت فكرة جديدة وجيدة قد تكون لها نتيجة جميلة متمثلة في تفعيل **#أنت_الذهب** عبر مواقع التواصل الاجتماعي بمسابقة أفضل مجموعة قصصية أو خواطر وجمل تحفيزية مكونة من 10 رسائل تنشر تكون نتيجتها تفاعل المجتمع والجائزة سبيكة ذهب، رحت على الفور أسجل رسالة صوتية محفزة أرسلتها لفريق العمل أخبرهم بها أنه قد بدأت الاتصالات ترد وهناك تسجيل فعلي وإننا على أعتاب حدثاً دولياً رائعاً ينطلق من الكويت، وكل ما نحتاج إليه فعلياً في



هذه الفترة هو المزيد من التماسك واجراء
الاتصالات التحفيزية على المقربين منا
وحثهم للاستفادة والحضور مستفيدين من
الخصم المتاح، جاءت المشاركات بما لا
تشتهي نفسي خجولة مع تزايد أعداد من
سجلوا لحضور البرنامج غير أن ذلك لم
يكن يغطي النفقات، أما عن الفندق فلم
تكن فكرتي بتقليص عدد المقاعد قد أثمرت
لأن الفندق يحاسبني على ايجار القاعة كلها
وليس يهتم ان كان الحضور شخصاً واحداً
أم ألف، الوقت يمضي بسرعة وهاتفي
ليس يتوقف رنينه - الفندق يطلب ماله أو
لن يفتح القاعة يوم غد، شركة تصوير
الفيديو والمونتاج تهدد إن لم يحصلوا على

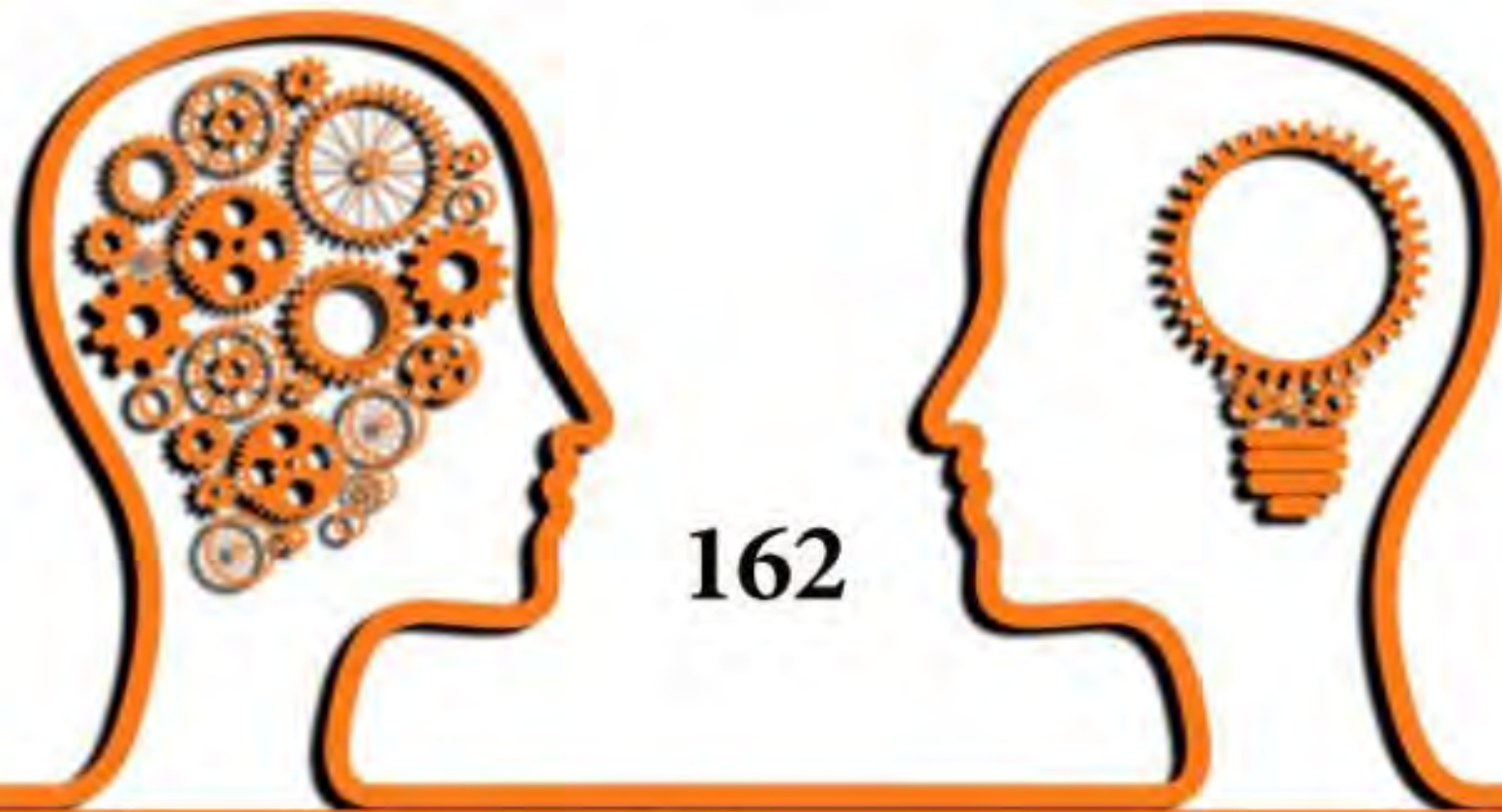


50% من المال المتفق عليه لن يشتغلوا
غداً، المسجلين في معرض الأسر المنتجة
والمشاريع الصغيرة المصاحب للفعالية
باتوا ينسحبون لعدم اقتناعهم بالمكان
أو الفكرة وأعدار كثيرة ليست تنتهي،
الجميع يطالبني بالتخلي عن حلمي وإنهاء
مشروعي الذي أرغب به..!

اقترضت من أمي ألفين دينار ومن
زوجتي حظيت بدعم ألفين دينار وأقدمت
على توقيع وصل أمانة مستحق بقيمة
ألفين دينار من ابن عمي بعد أن عزف
الممولين الأساسيين عن دعم المشروع،
وقد كان لنا أن دفعنا كل ما نملك في
سبيل تنفيذ الفكرة وبقينا مديونين بمبلغ

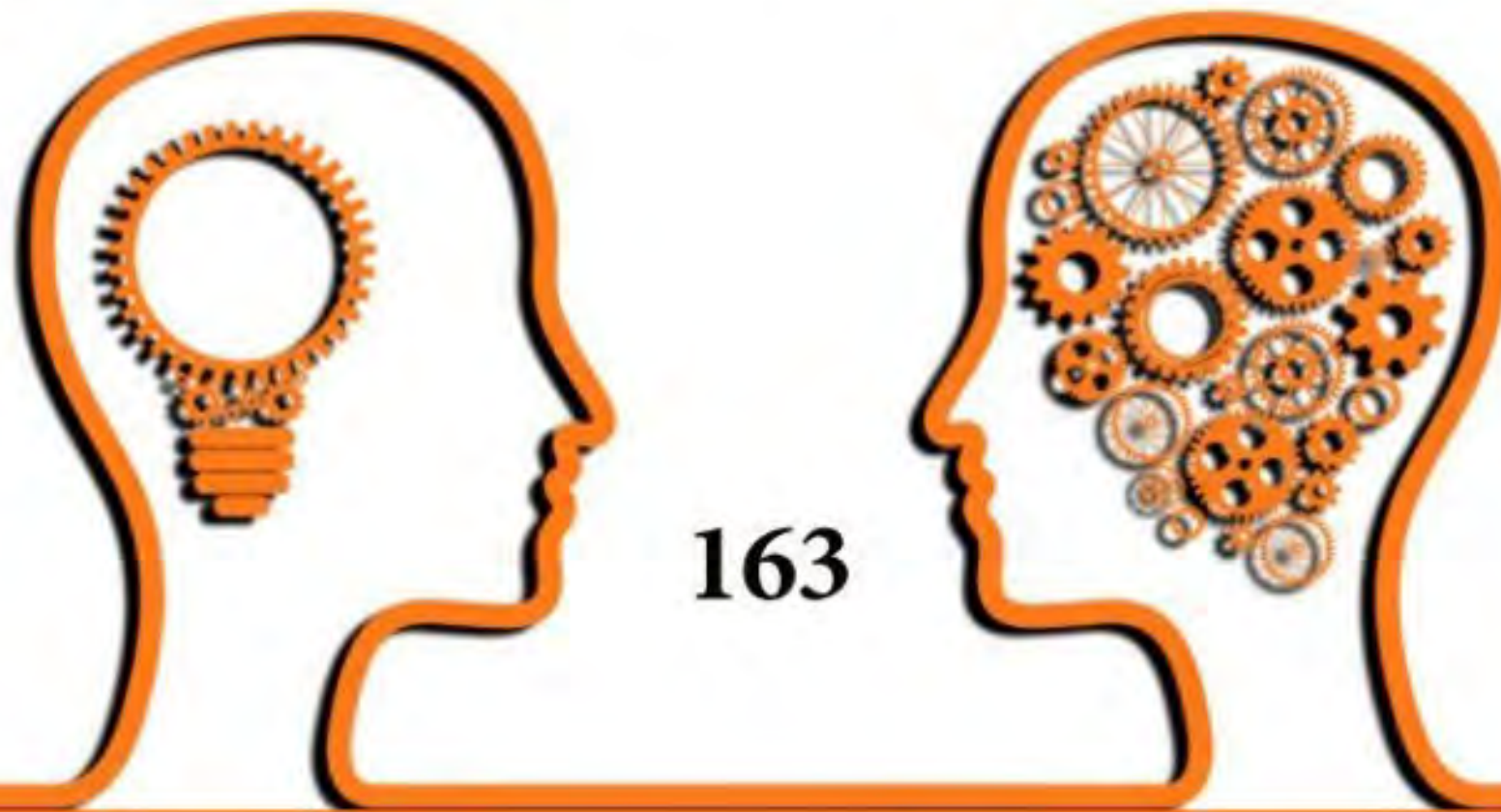


ألف دينار لسنا نعرف من أين سنوفره،
مع شدة الارهاق والألم الذي راح يعتصر
قلبي وعدم قدرتي على النوم تلك الليلة
الطويلة بساعاتها كنت أستمتع لمحاضراتي
وأعد قصصي وأستعد لما سوف يكون عليه
عرس الغد، بينما كنت على ذلك الحال
قررت أن أحفز للحضور كل من أتمكن
التواصل معهم لكي تكون القاعة مليئة
بالناس والذين سوف أستفيد من صورهم
في دعم المشروع إعلامياً لتحفيز الجهات
التي راسلتي خارج الكويت بالإضافة إلى
من توقعوا أنهم يقدرّون بعد بضع أسابيع
على عقد برنامج **#أنت_الذهب** في إحدى
الجامعات الخاصة داخل الكويت، انتظرت

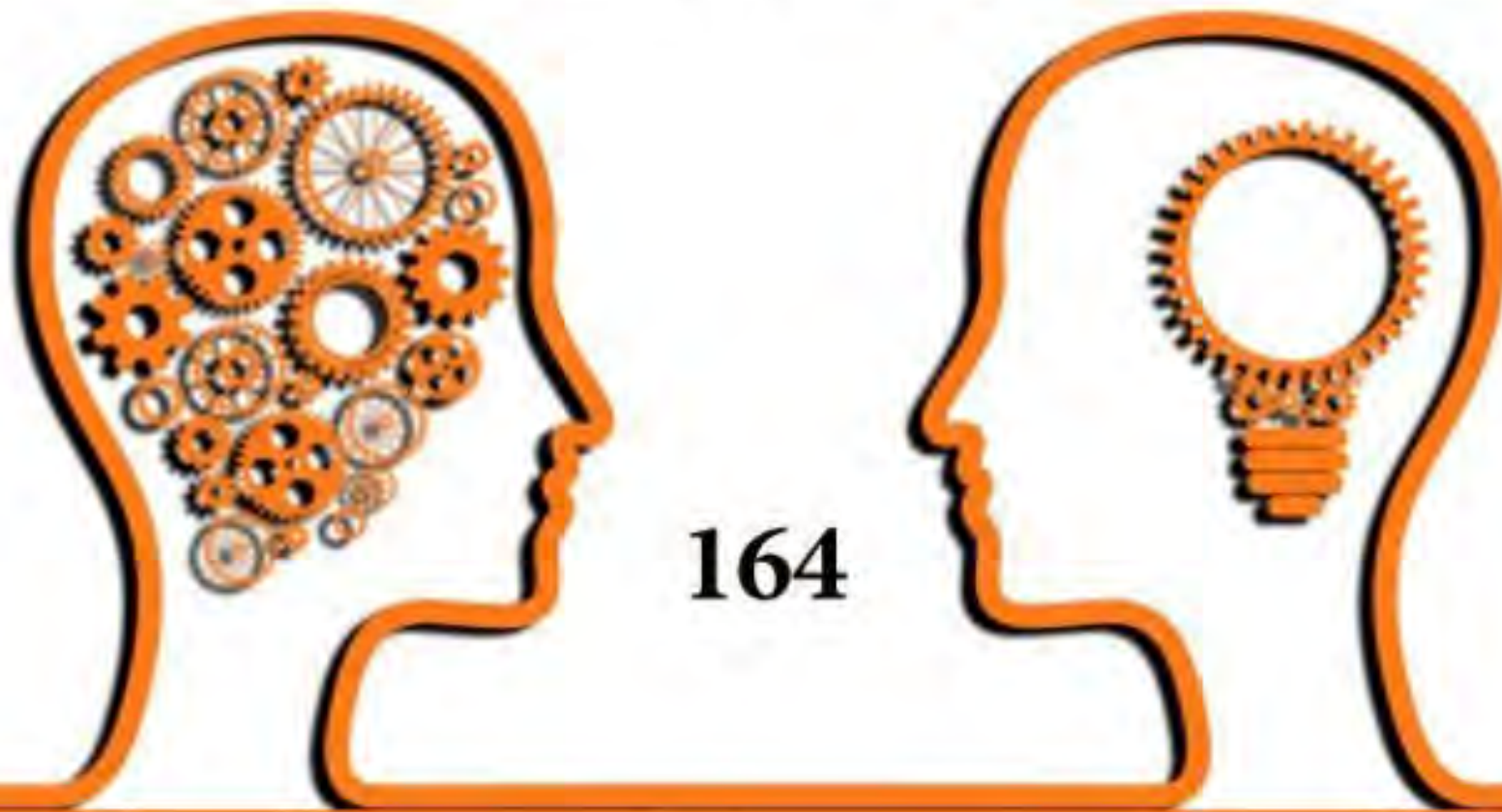


الصباح بفارغ الصبر والرسالة الترويجية
الأخيرة جاهزة للإرسال حيث جاء فيها:
**عزيزي/عزيزتي .. أوجه لكم دعوة خاصة
جداً وأتمنى منكم عدم الحديث مع أحد
حول ذلك سوى أربعة أفراد تبغون لهم
الفائدة من حضور برنامج #أنت_الذهب
وهي دعوة مني لما كان منكم من مبادرات
رائعة وخدمات تستحق التكريم، وأنا جداً
خجل لأن هذا أقل ما يتوجب علنا فعله
لكم - المحب محمد أسد.**

لقد شهدت قاعة الفندق حضوراً بلغ
200 فرد ومن ضمنهم بعثة دبلوماسية
لدولة خليجية حيث حضر المسؤولون
برفقة عائلاتهم من أبناء وزوجات، وكان



العرض مذهل جداً وضيوف الشرف كانت مشاركاتهم فاعلة جداً لا سيما المفاجأة الكبرى جاءت بالتكريم بشهادة الدكتوراه الفخرية بالعمل التطوعي والعلوم الانسانية لشخصيات بارزة في المجتمع كمدير عام الهيئة العامة للشباب والرياضة السابق وعضو لجنة الشباب في مجلس الأمة الكويتي اللواء متقاعد فيصل الجراف والذي ترك بصمة مشعة من الإنجازات الشبابية قبل مغادرته الهيئة، والفنان الكويتي جاسم النبهان، كما لسبائك الذهب بريق خطف الأبخار، والمادة العلمية التفاعلية لمست احتياجات الحضور لدرجة أنهم صاروا إلينا يتحدثون في حوارات وثناءات امتدت



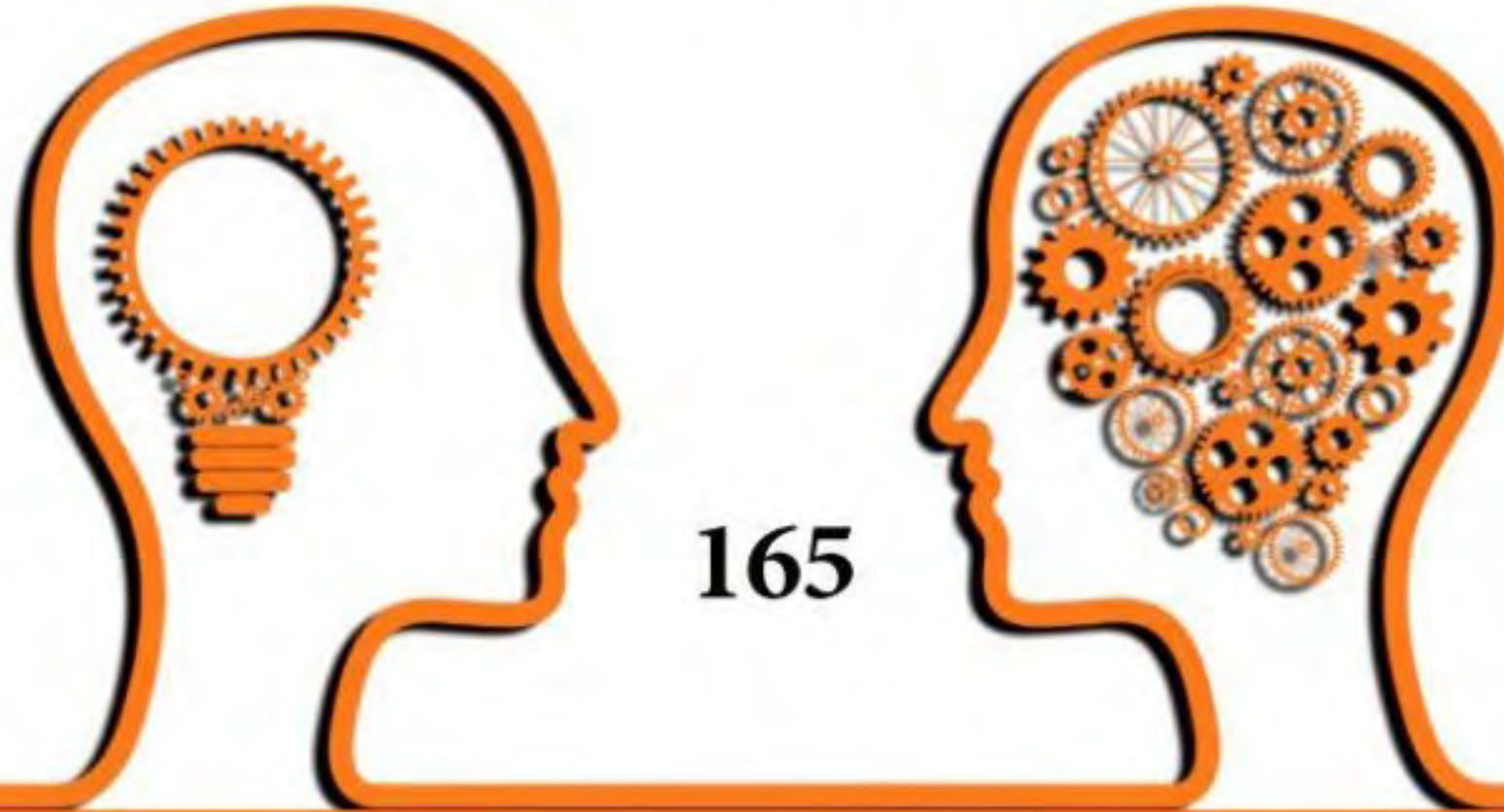
حتى ساعات الفجر الأولى.



تفاعل الجمهور مع المدربين



الفنان جاسم النبهان يحكي قصة نجاحه



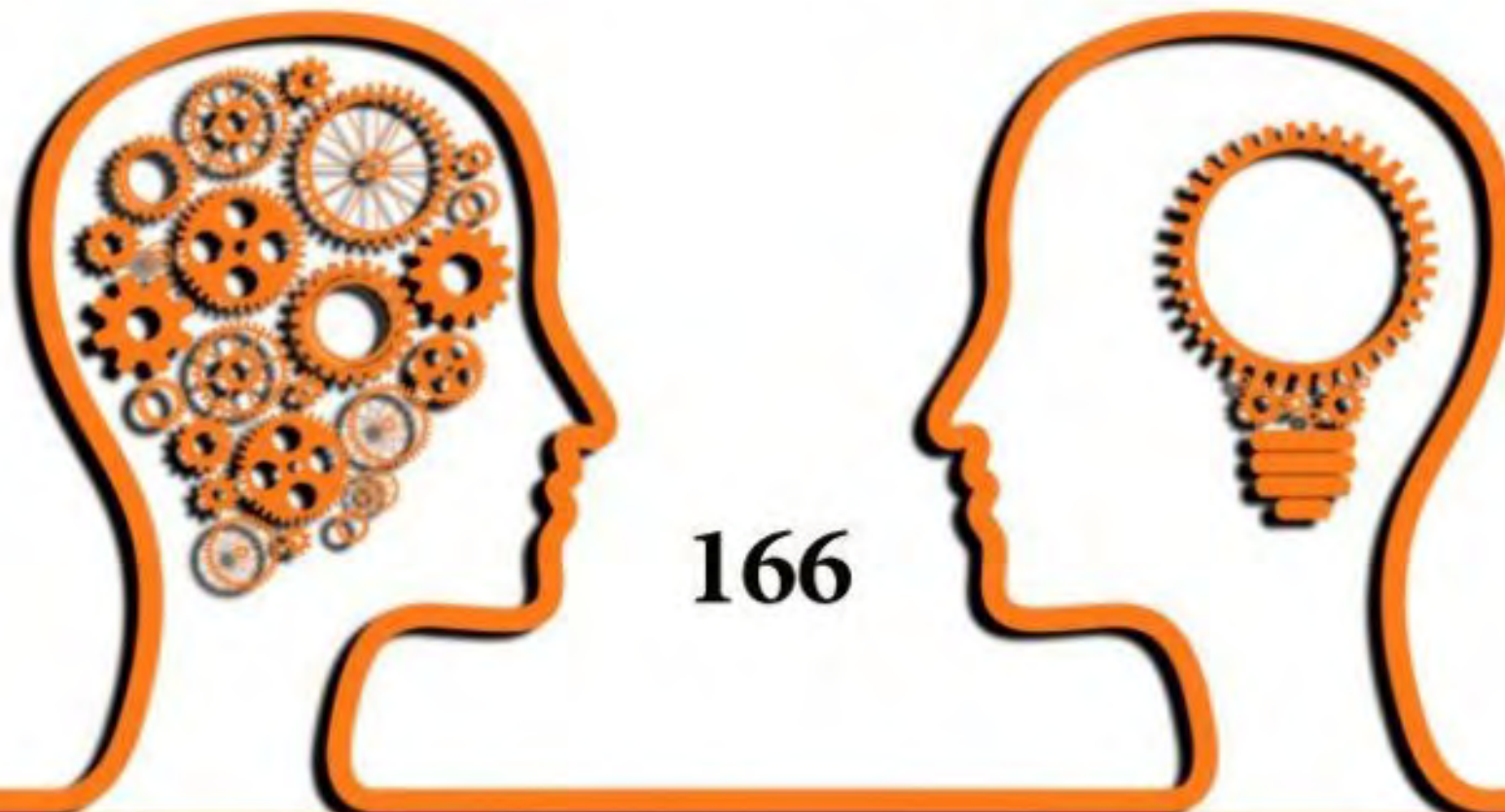
165



اللواء الجراف متحدثاً للجمهور بعد التكريم

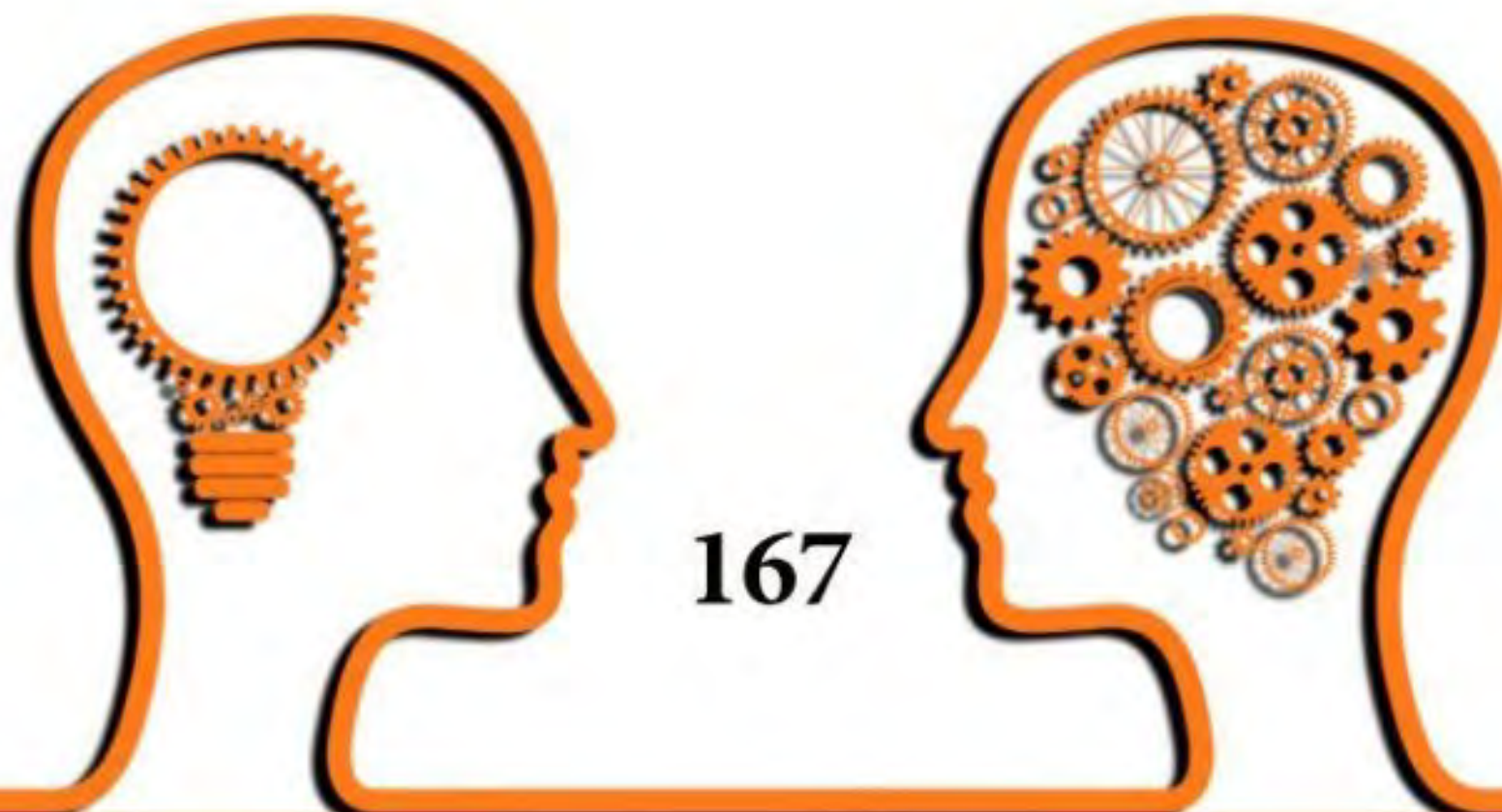


د.حميد أسد يكرم الفنان جاسم النبهان





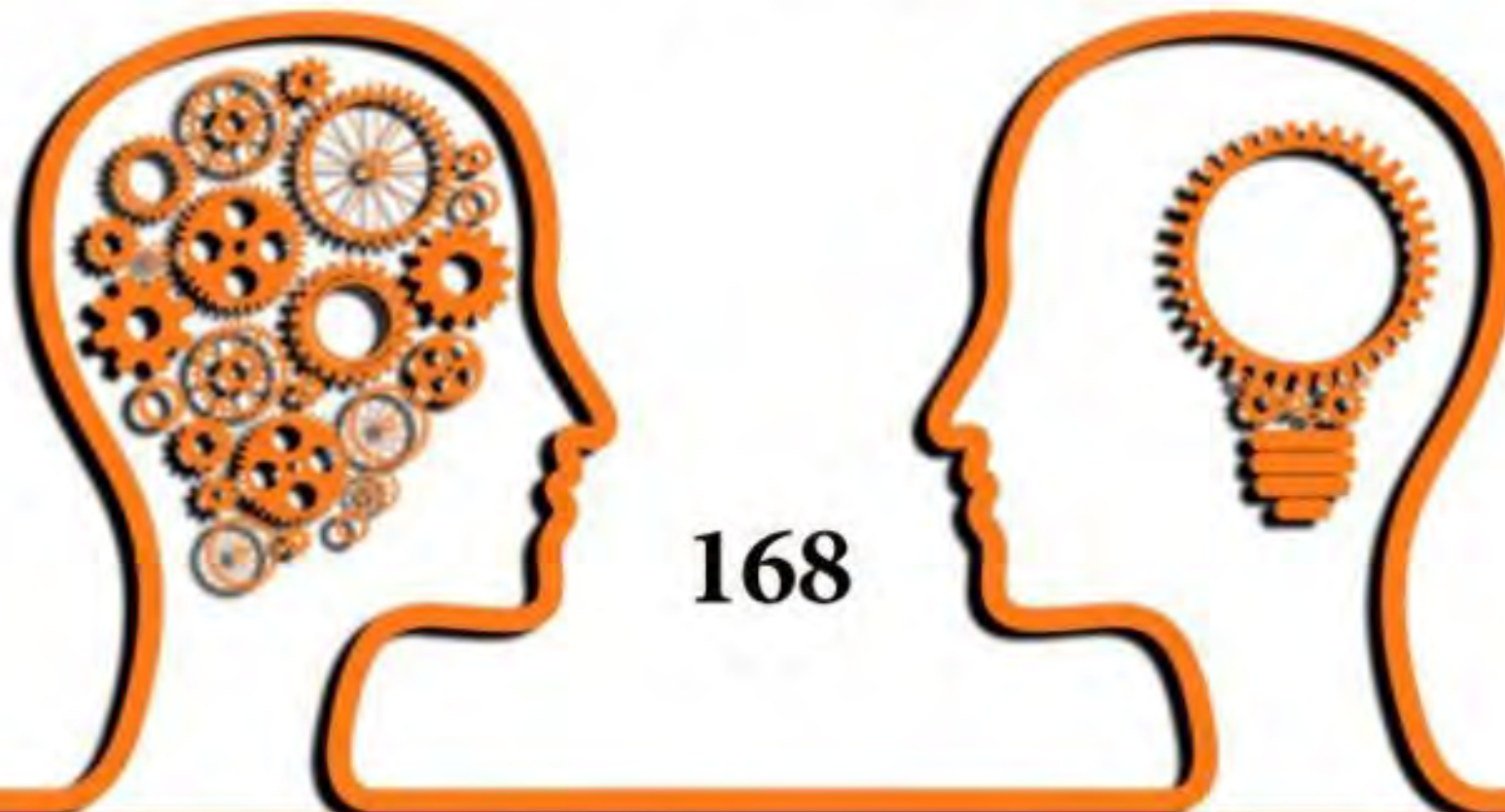
السحب على 14 سبيكة ذهب



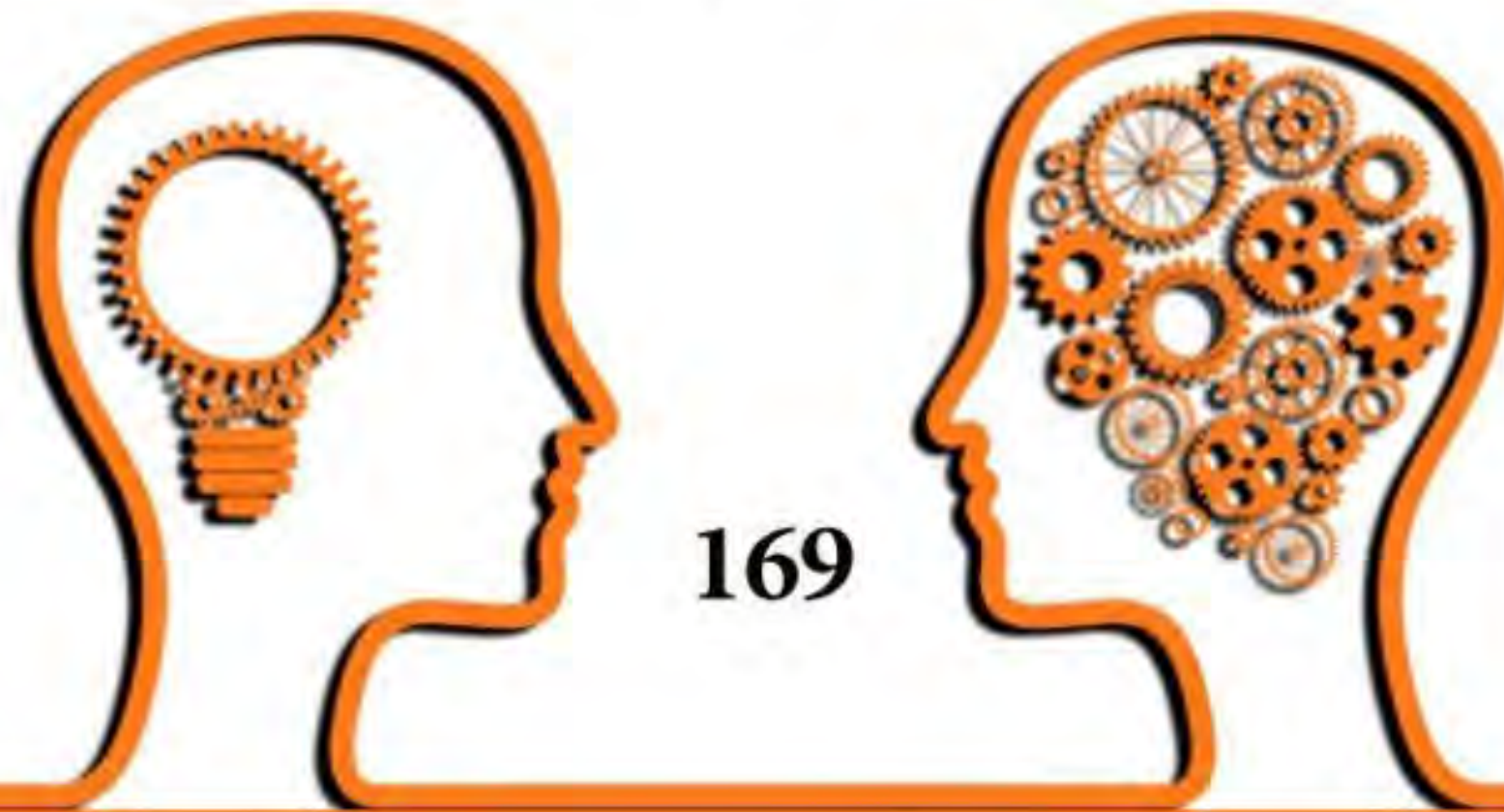
167

الإستثمار بدأ بعد العرض الأول:

بلغت خسائر العرض الأول المالية 7533 دينار كويتي، فالإيراد الذي دخل من خلال البرنامج لم يتجاوز 400 دينار، فكان لزاماً علينا سرعة الإنتشار عبر مواقع التواصل الاجتماعي لنتمكن من قمع المشككين وعدم اتاحة المجال أمام الشامتين لينالوا مرادهم **(هناك على الدوام من ليس لديه القدرة على الفعل فيترقب سقوط الآخرين حتى ينال منهم بالكلام اللاذع ليبرر لنفسه أولاً وللمحيطين ثانياً كسله المزمّن وعزوفه عن الفعل)** لذلك لم ننم تلك الليلة وصرنا أنا والمستشار علي البدري الذي شاركني تقديم البرنامج نستعرض الصور



الفوتوغرافية ولقطات الفيديو التي وفرها لنا فريق التوثيق التطوعي غير المحترف من الذين استعنت بهم لأوفر مبلغ 60 ديناراً ثمن المصور المحترف، غير أنها كانت من القرارات المؤسفة التي اتخذتها بشأن برنامج **#أنت_الذهب** التحفيزي التدريبي، حيث جاءت الصور مظلمة بزوايا لا تخدم الانتشار مما أجبرني على معالجة كل ذلك واختيار القلة الصالحة للنشر وقمنا بنشر بعضها وأبقينا على قسم منها لما بعد صباح اليوم التالي، بعد عدة أيام من التحديات الكبيرة بدأت بجمع المادة في كتيب قدمت من خلاله شرحاً موجزاً عن البرنامج وما قد جاء فيه من أحداث بالإضافة



إلى أجزاء مما نشرته الصحف المحلية
في تقرير جذاب رحت أنشره عبر ملف
(PDF) على جميع من هم مسجلين لدي
في الهاتف ضمن برنامج المراسلات، وقد
كان من نتاج ذلك تفاعل الكثيرين ومنهم
من كان ايجابياً طموحاً لشراكة مستقبلية
فاعلة ومنهم من كان سلبياً مدعياً المعرفة
المسبقة أنه حين تنشر الأفكار فإنه سوف
يتم تقليد البرنامج من قبل الآخرين - في
حقيقة الأمر هذا ما يعتقده جمهور كبير
من مدربي التنمية البشرية غير الواعين،
فهناك مادة يمكنك نقل مضمونها وتقليدها
لأنها مجرد نظريات ومعلومات تخلو من
التطبيقات العملية للمدرب وهي ما أسميها



بروح التدريب حيث يقوم المدرب بتحويل النظريات الجامدة إلى خطوات عملية مدعمة بتجارب الشخصية التي تتحول تدريجياً لدى المتدرب لتخرج من إطارها الجامد كنصوص لتصبح مهارات وتكون لديه ممارسات مستقبلية، وأنه حين تنشر كتيبات التعريف الخاصة بك والمدعمة بالأدلة المرئية تصبح أكثر مصداقية لدى الآخرين وتتسع دائرة عملائك المرتقبين في أي من مجالات الأعمال إن كانت خدمية أو منتجات استهلاكية - وقد كان لي ما أردت في جذب الجمهور البحريني والسعودي على وجه التحديد.



العرض الثاني مملكة البحرين:

في يوم 8 مايو 2017 توجهت إلى مملكة البحرين وباشرت اجتماعات العمل من الساعة الأولى التي هبطت فيها طائرتي بالمطار، حتى بعد مضي ثلاثة أيام من العمل المتواصل توصلت إلى النتيجة التالية:

1. الحالة العاطفية لدى المجتمع منقسمة بفعل السياسة والدين وإذا لم يكن البرنامج يخدم السياسة ويرتدي عباءة الدين يرفضه المجتمع.
2. كل من تعهد لنا وراسلنا أثناء العرض الأول تملص من وعوده أو تعذر لضيق الوقت.



3. المجتمع متعطش لفعالية تحفيز وفرصة عمل حقيقية وإلى وحدة وطنية.

4. أفراد المجتمع كل منهم يعمل لصالح ذاته والوصول لغاياته، يجتمعون على حالة أو موقف ثم يفترقون حيث يميلون للراحة.

5. أفراد المجتمع مهنيون حرفيون مثقفون ولديهم مهارات عالية جداً.

6. كساد اقتصادي خانق يواجه الشركات والأفراد نتيجة تردي الوضع السياسي.

لقد كنت حقاً أمام خيارين كل منهما أكثر صعوبة من الآخر، فإما أن أرحل خائباً دون تحقيق إنجاز يخلده التاريخ في سيرتي الذاتية ومسیرتي التدريبية كما



فعل الكثير من المدربين وإما أن أعلن
الجهاد وأبدأ بتطبيق القواعد التي أدرّب
عليها الآخرين في برنامج **#أنت_الذهب**
التحفيزي التدريبي، وبذلك يتوجب علي
تمويل اقامتي والفعالية وجمع فريق عمل
جديد يكون قادراً على مساعدتي لتحقيق
الإنجاز المراد، جلست وحيداً لمدة 48
ساعة ورحت أضع أربعة سيناريوهات لما
سيكون عليه الوضع في المرحلة القادمة
مع إلغاء فكرة العودة إلى الكويت قبل إتمام
الفعالية والتي أصبحت ملتقى لمدة يومين
يشتمل على عدة محاور أساسية هي:

- صناعة الهوية الجديدة.
- خماسية تحفيز الذات والآخرين.



- قواعد المليون الذهبية.
- إعادة التدوير.
- حلقتين نقاشيتين مع شخصيات فاعلة بالمجتمع مؤثرة.
- عرض قصة نجاح لعدد أربعة مشاريع شبابية ناجحة.

بدأت الاجتماعات وفريق العمل لوضع الخطة وجمع المعلومات وتحديد مواعيد الاجتماع مع الشخصيات التي تم اختيارها لتكون ضيوف الحلقة النقاشية لملتقى **#أنت_الذهب** بالإضافة إلى الجهات والمؤسسات الحكومية وجمعيات النفع العام والداعمين للأعمال الخيرية الإسلامية لشرح الفكرة وكيف أنه يعتبر المشاركة



في دعم الفعالية صدقة جارية يحث عليها الدين الإسلامي من خلال فتح باب رزق لعدد 1500 شاب وفتاة تتراوح أعمارهم بين 17 و 35 عام من خلال العروض الثلاثة التي سوف نقدمها في مملكة البحرين، فالدين يحثنا على التكسب المشروع واعداد الأرض ولا يتحقق ذلك من غير تنمية الثروة البشرية، أما عن الجهات الحكومية والتي تمثلت في الديوان الملكي و وزارة الشباب والرياضة فقد تم التواصل وشرح الفكرة لمعالي الشيخ صقر بن خليفة وكيل الوزارة لشؤون مراكز الشباب ومجموعة من القيادات التي رأت في البرنامج فرصة حقيقية للتنمية، ولم



يتوقف العمل الجاد عند ذلك الحد فقد
تم التواصل مع مجموعة من المؤسسات
العلمية والشركات والجامعات الخاصة
وجمعيات النفع العام، لم يكن العمل سهلاً
يسيراً والطريق لم تكن معبدة للمسير أبداً،
فهناك من شكك في جدوى الملتقى وهناك
من ادعى أننا نحاول نقل أموال بشكل
غير مشروع وآخرين راهنوا على تنفيذ
الملتقى بالدقة التي تم وصفها لهم في
الخطة الاستراتيجية التي عرضت عليهم
مع التقارير، من جملة هؤلاء الشخصيات
المحبطة برز من في قلبهم مرض الغيرة
والحسد، ولكي نقاوم كل تلك النوعيات
من الناس كنا ننشر صور وتقارير



مراحل تنفيذ الملتقى عبر مواقع التواصل
الاجماعي وتشويق المتابعين عبر عدد من
الصفحات المختلفة، فخطه العمل اعتمدت
في نجاحها على الخطوات التالية:

- تصميم شعار ار شبابي يعبر عن الفكرة
بالتعاون مع شركة تصميمات بصفتهم
شريك مجتمعي بمقابل خصم 50%
على جميع التصميم الخاصة بملتقى
#أنت_الذهب بجميع العروض.

أنت الذهب
You are the gold

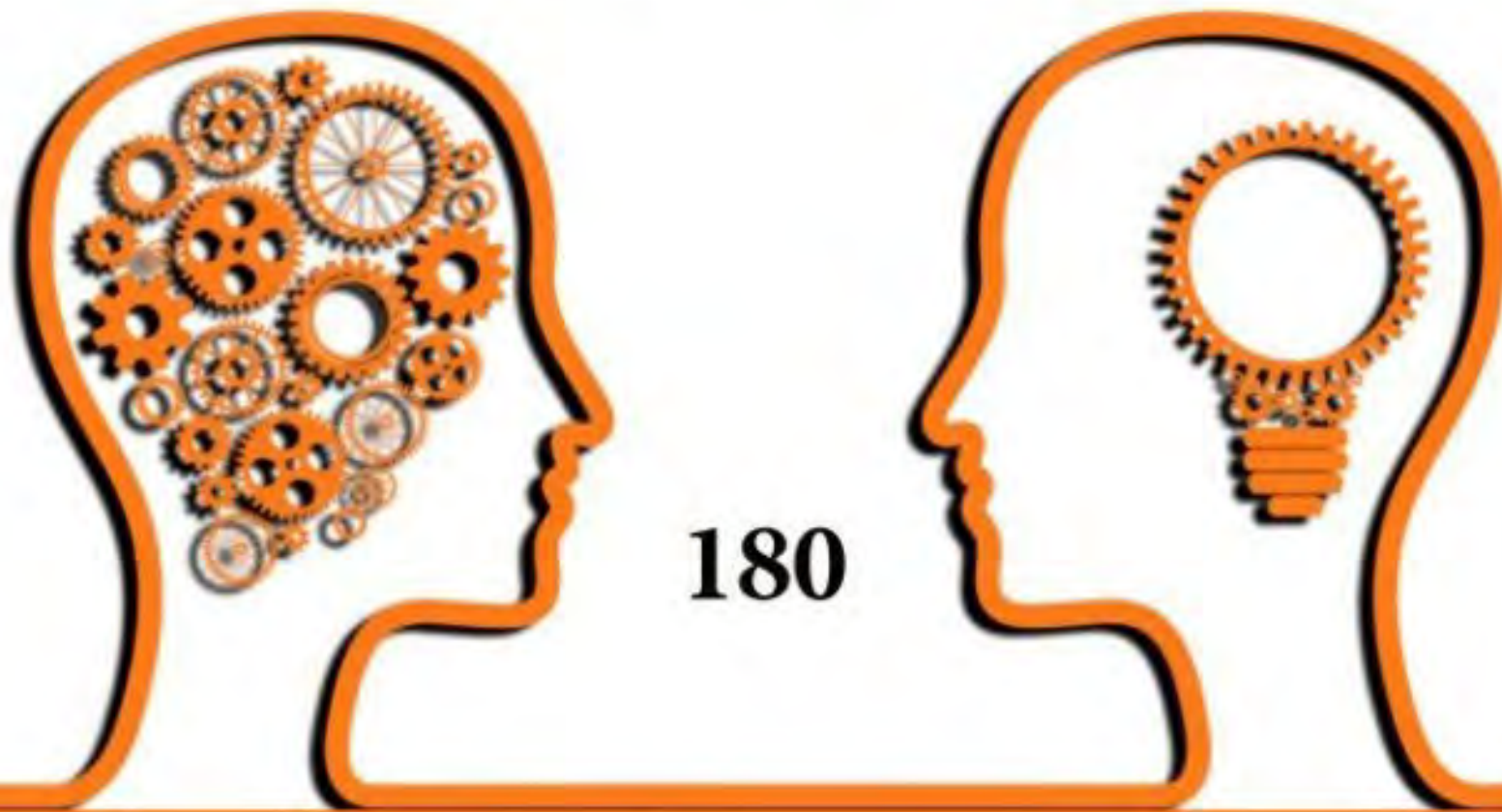


178

- تدشين صفحات التواصل المجتمعي الخاص بملتقى **#أنت_الذهب** **@u_r_golg.**
- النشر عبر 40 فرد داخل وخارج دول مجلس التعاون لدول الخليج العربي بالوقت ذاته لشغل الرأي العام.
- توقيع عقد شراكة مجتمعية مع فندق جولدن تيوليب ليكون راعي مجتمعي للفعالية بخصم 50% إيجار القاعات.
- تم التواصل مع عضو مجلس النواب البحريني غازي فيصل آل رحمة ليكون الراعي الرسمي لملتقى **#أنت_الذهب**.
- تم التواصل مع القنوات الفضائية والإذاعة والتلفزيون والصحف اليومية



- داخل وخارج مملكة البحرين.
تم تحديد خمس مراكز تسجيل شملت مختلف محافظات مملكة البحرين بالتعاون شراكة مجتمعية مع مقاهي يتردد عليها الشباب.
- تمت الاجتماعات مع مجاميع شبابية تطوعية وعرض المشروع عليهم وحوافز شهادات الاعتماد عند مشاركتهم لنا تحقيق هذا الإنجاز.
- تم الإعلان عن أسماء الشخصيات المجتمعية التي ستكون ضيوف الملتقى (الفنان محمد ياسين، الفنان علي السبع، الفنان أنور أحمد، الطيبية معصومة حسن، الأدبية ندى الفردان، لاعب



المنتخب علاء الحبيل، خبيرة التجميل
أزهار حبيل، مهندس زكي العصفور،
دكتور عبدالرحمن بوحجي، المدربة
عالية المناعي، رئيس فريق الابداع
الفني نورية العالي).

- تم التعاون مع شركة متخصصة في
تنظيم المعارض بصفة شريك مجتمعي
بنسبة 100% لتسويق 110 طاولة
لعرض المنتجات.

- توفير بنر كبير يحمل شعارات جميع
الجهات الراعية.

نتيجة كل ذلك الجهد المتواصل وتحمل
المشكلات التي واجهتنا خلال مرحلة
الإعداد والتجهيز تمكن فريق العمل من



جذب 300 متدرب و90 مشروع صغير
بالإضافة إلى الأسر المنتجة، وقد كان
العجز المالي في العرض الثاني 2530
دينار كويتي، وقد حدث ذلك نتيجة عدم
توفير وقت أكبر للتسجيل فلم يكتمل العدد
المراد له حضور الفعالية والذي كنا نعول
عليه والبالغ 500 فرد، وانسحاب عدد
خمس جمعيات نفع عام من الفعالية لما
كان من أسباب بالإضافة إلى سرقة شركة
تسويق المعرض لمبلغ 650 دينار، مع كل
ما سبق فقد ظهر أثر حضور هذا العدد
على من لم يحضر حيث توالى على
فريق العمل اتصالات لا حصر لها تطالب
بعرض جديد بالإضافة إلى دعوتنا لحضور



افتتاح العديد من المشاريع الشبابية التي كانت معطلة نتيجة الإحباط أو عدم معرفة الطريق السليم نحو تحقيق الطموح. المدهش في الأمر أنه وردت إلينا عدة طلبات من جهات اختصاص في مملكة البحرين والمملكة العربية السعودية ودولة الكويت وسلطنة عمان وجمهورية مصر العربية، وبدعم مالي يصل إلى 15000 دينار للعرض الواحد لأقامة العروض بالتعاون معهم، وعليه باشر فريق العمل لحجز موعد في شهر سبتمبر للعرض الثالث في دولة الكويت، وفي شهر أكتوبر في مملكة البحرين ومن بعدها جمهورية مصر، لم يأتنا ذلك العرض من فراغ بل



من عملية النشر الاعلامي الممنهج الذي كان على ثلاث مراحل (قبل، أثناء، بعد) الملتقى ، وإعداد تقرير جديد في كتيب كما في المرة الأولى مكون من 44 صفحة (PDF) تم نشره عن طريق برنامج المراسلة بالهاتف المحمول شمل أكثر من 3000 شخص من مختلف بلدان الوطن العربي.

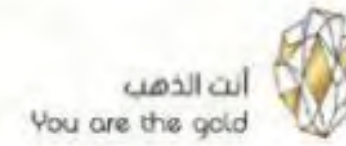
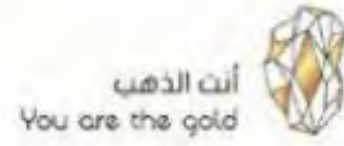
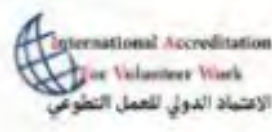
لقد تمكنا من خلال **#أنت_الذهب** أن نوحّد جميع مكونات المجتمع المدني من الشباب العربي على عدد من الأهداف تمثلت في التالي:

- الإنفتاح بالعلاقات المجتمعية لتحقيق الإنجازات بعيداً عن الاختلاف الجنسي



- أو اللون أو العقيدة أو حتى الجنسية.
- المحافظة على المصالح المشتركة لجميع مكونات المجتمع المدني العربي لتحقيق شراكة فاعلة وتنمية مستدامة حقيقية.
- ثبات الشباب أمام المصاعب والاستفادة من كل شيء حولهم بما لا ينافي القيم والأخلاق لتحقيق الذات والأمان المالي باستثمار الهوايات والمعلومات والمهارات.
- فتح المجال أمام الشباب للتوظيف في المؤسسات الفردية والشركات التي كانت بالأساس مشاريع أسرية أو مشاريع صغيرة وقد حققت النجاح.





ضيوف البرنامج التدريبي #أنت_الذهب

الحلقة النقاشية المفتوحة :



المفان القدير
هشام ياسين



طبيبة استشارية نفسية
د. هفوفة حبل



المدرسة
عالية المساعي



المفان القدير
علي النسم



خبيرة التجميل
أزهار التسل



لاعب المنتخب الكويتي
علاء حبل



المفان القدير
أنور أحمد

عرض مشاريع ناجحه :



م. زكي المصفر
مالك مشروع مجلة الكهنة



عبدالرحمن بوحسن
مالك مشروع فنانتي رول



أ. ندى الفرجان
مديرة مشروع ورش عمل ندى



لوربة العاللي
رئيس فريق الابداع الفني

#أنت_الذهب إعداد و تقديم



المدرّب الدولي
محمد حميد أسد



المستشار
علي البدري



المستشار
حميد أسد القلاف

للإستفسار و التسجيل :

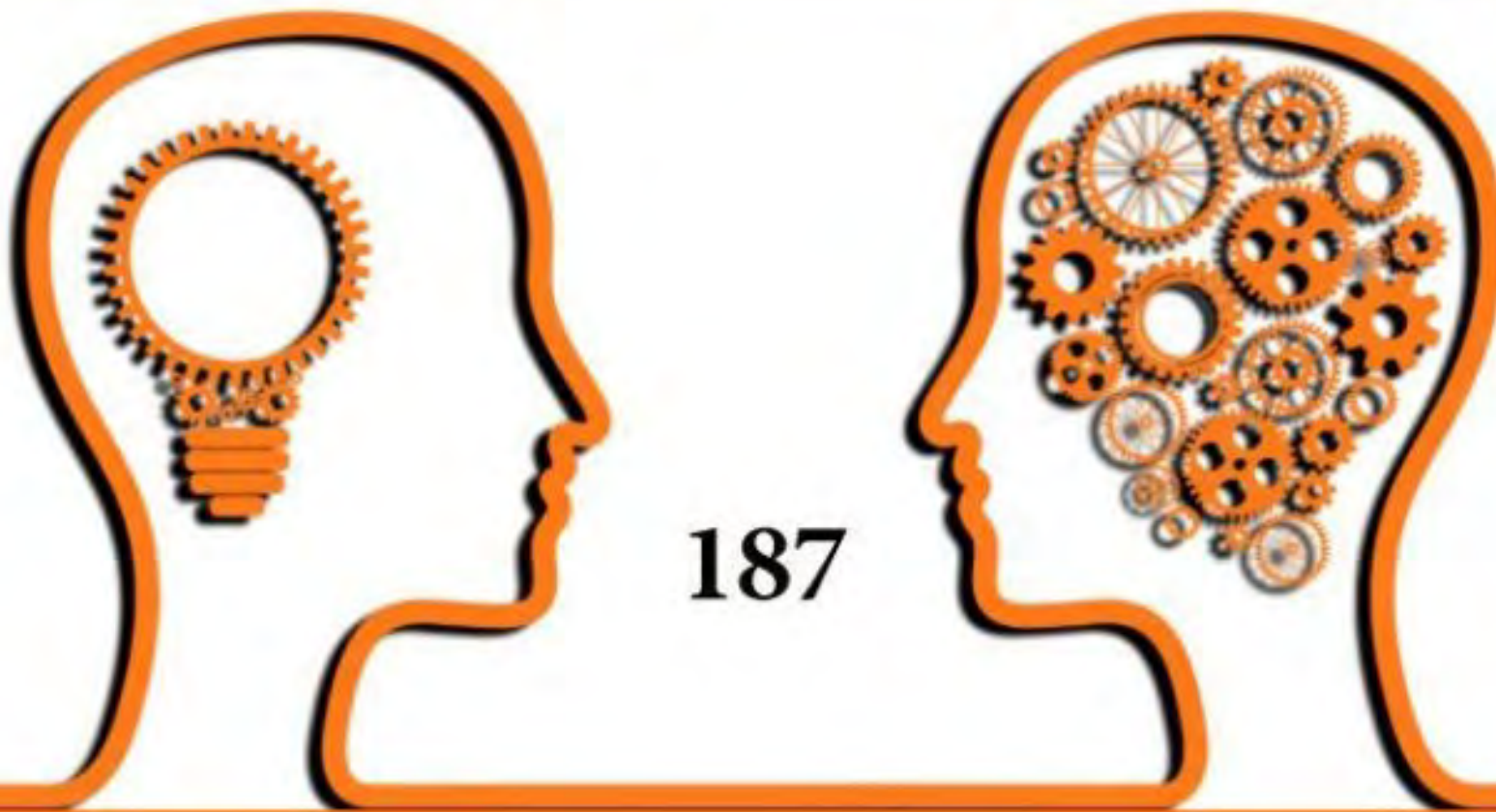
+973 36984633 / +973 33451616

U_R_GOLD



186



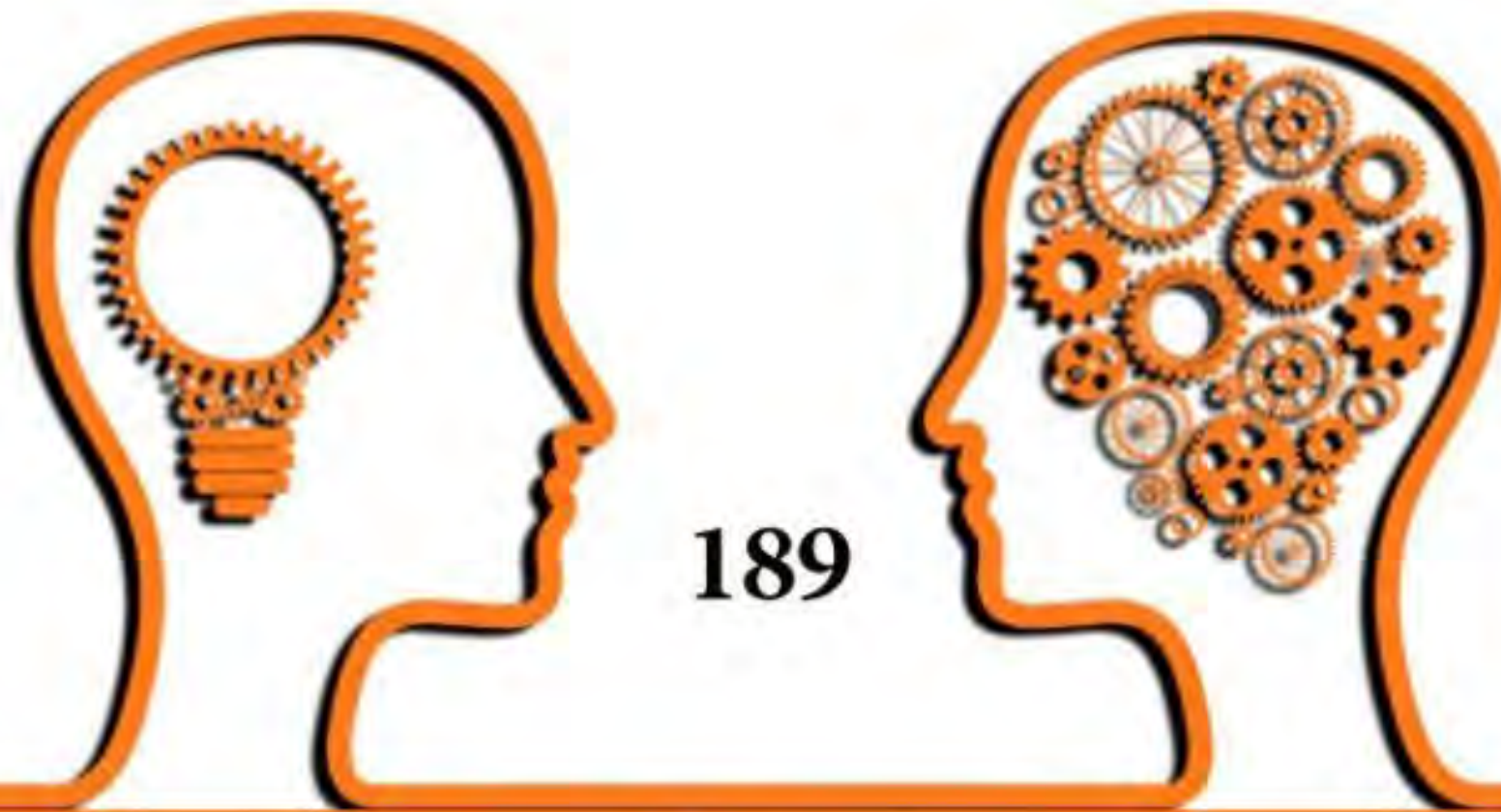


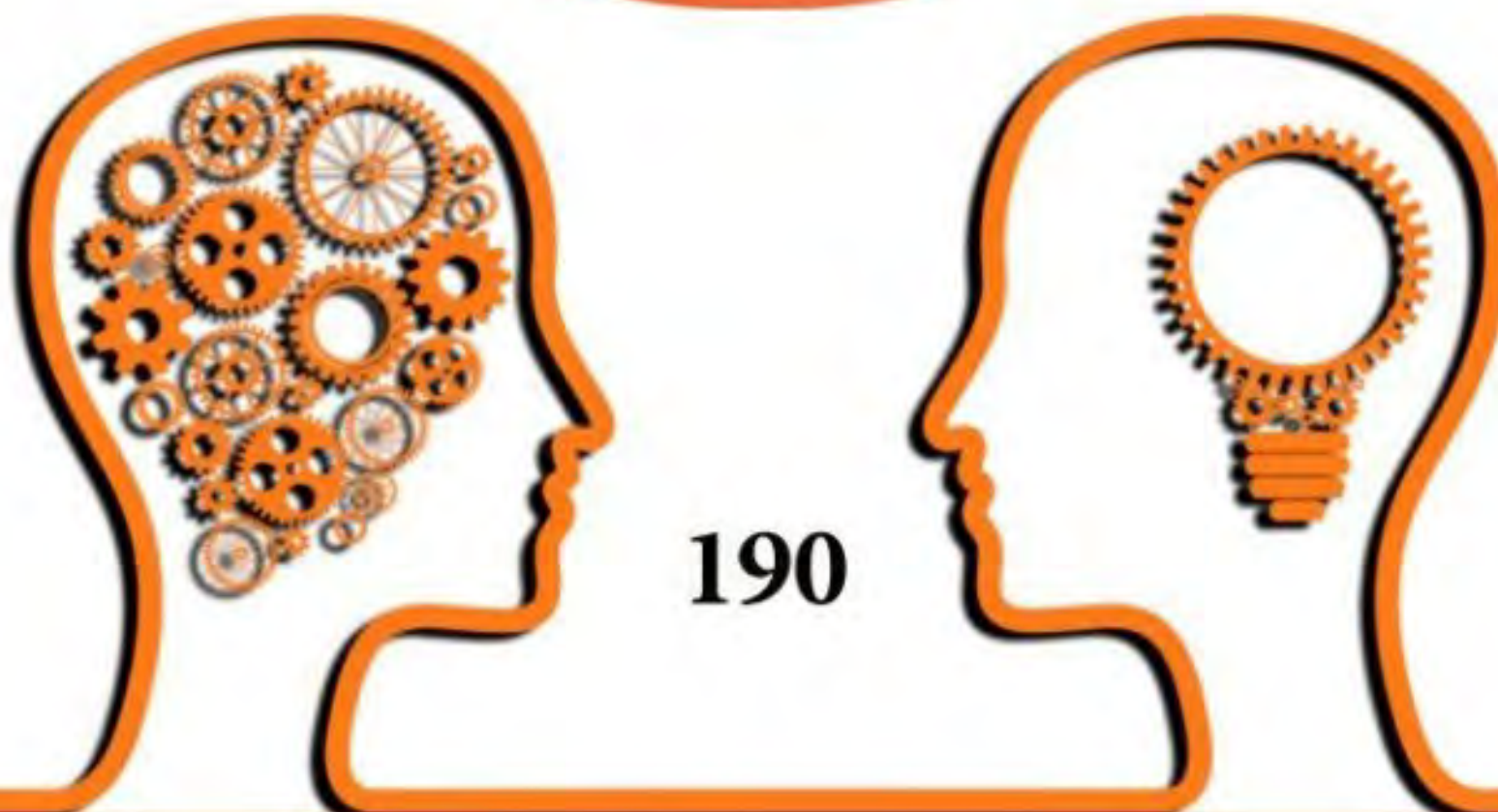


عزيزي **المليونير** لكي نحصل على حلول جديدة علينا دوماً وأبداً بتوجيه السؤال ماذا لو؟ وليس لماذا الآن؟

فالأول يستحضر لك الحلول والثاني يأسرك في نتائج الحدث، فالحلول دوماً تأتي مع التحديات ولي في ذلك شعاراً أنه **يولد الأمل من رحم الألم.**

عندما تبدأ بعمل وتقوم بتوقع كل عقبة من الممكن أن تجدها في طريقك وتضع لها الحلول سوف تستمر بشكل جيد، والأكثر أهمية هو أن تبدأ الفعل والنهاية العظيمة أمام عينيك وثقتك بالله أنه ناصر في مسعاك ستكون نتيجته **مليونير** ولا شيء غير ذلك.

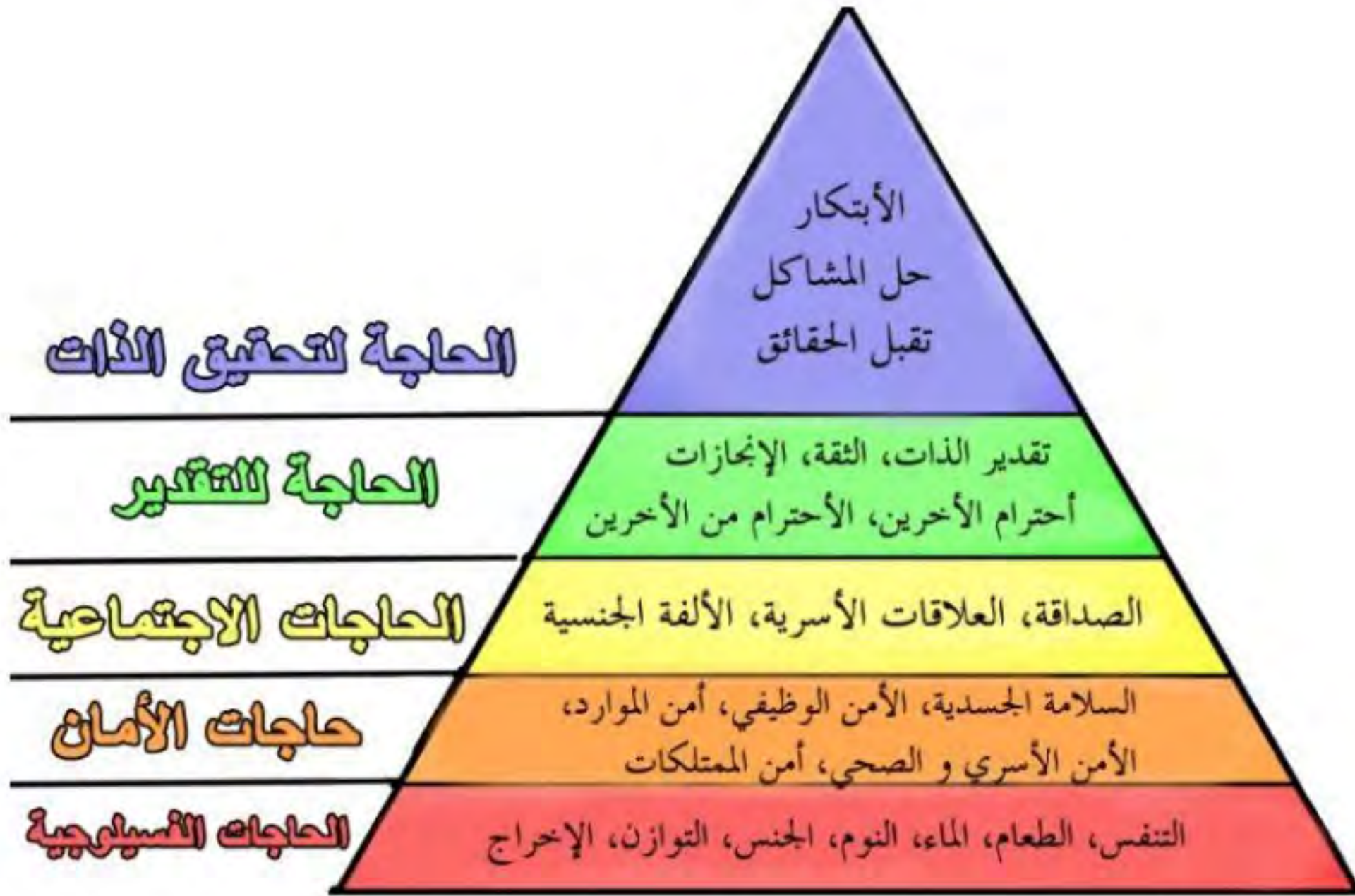




أكثر شيء في هذا العالم يشعر الناس بالضيق والحرص الشديد هو دفعهم للمال ولذلك فهم يخلقون الأعذار ويكثرون من الثروة والتشكيك لكي يمتنعون عن الإنفاق، وأكثر ما يزيد لديهم حالة المقاومة ضد الدفع هو حبهم للثراء والتملك لرصيد بنكي عامر خوفاً من شبح الفقر الذي يحوم حولهم.

ولكي تجعل الناس يدفعون لك المال عليك أن تحفزهم جيداً مستفيداً من هرم ماسلو للاحتياجات وأن تمزجها بالعادات والتقاليد والكثير من المتعة المكتسبة لهم نتيجة دفعهم المال لك.





قدم للآخرين ما يحتاجون إليه من حكايات
ومشاعر وامزجها بتجاربك الشخصية و قدم
لهم القليل من المساعدة وبالأسلوب الذي
يريدونه هم وأكرر عليك هذه النقطة (قدم
ما يريدونه هم وبطريقتهم التي يعرفونها
وإن كانت غير سليمة) حتى لا تشعرهم
بأنك أفضل منهم وأكثر سطوة وليكن لديك
حلاً لما سوف يقعون به من متاعب جراء



قراراتهم غير السليمة والتي سوف تقدمها
لهم على طبق من ذهب مدفوع الأجر
ثلاث أضعاف ما كنت سوف تأخذه منهم
في البداية وذلك لأن الأمر قد تعقد أكثر
الآن، بذلك تكون قد خلقت لديهم حاجة
ملحة تجعلهم يرتبطون بك بشدة لدرجة
أنهم لن يتمكنون من الإتيان بحركة قبل
استشارتك، وإن كان وابتعدت عنهم سوف
تشعرهم بأن ملك الموت قد اقترب
ليسلبهم الحياة، حينها فقط سوف يدفعون
لك الأموال دون إدراك وستكون بينهم إمام
الجماعة وسيد الكلمة وهذه القاعدة تعد من
أهم قواعد الثورة الصناعية وتدرس في
علوم التسويق في الجامعات الأمريكية.



قصدت ذات يوم الجمعية التعاونية لشراء بعض الخبز والجبن، فدام مكوثي فيها قرابة الساعة، وحين صرت قبالة المحاسب طلب مني دفع مبلغ وقدره 89.752 دينار نظرت ملياً في محفظتي ولم يكن فيها سوى بضع دنانير فأخرجت كرت البنك ورحت أستمع لموسيقى موت النقود من حسابي المصرفي والتي اختتمت برسالة نصية من البنك وردت هاتفي المحمول تقول لقد تم خصم مبلغ كذا من حساب كذا بتاريخ كذا شكراً لاستخدامك بطاقة البنك الفلاني وللمزيد من الخدمات يرجى الاتصال على الرقم التالي ...

عندما وصلت إلى المنزل ورحت أنقل الأغراض إلى الداخل استوقفتني زوجتي للسؤال باستغراب، أسد هل أتيت بالخبز

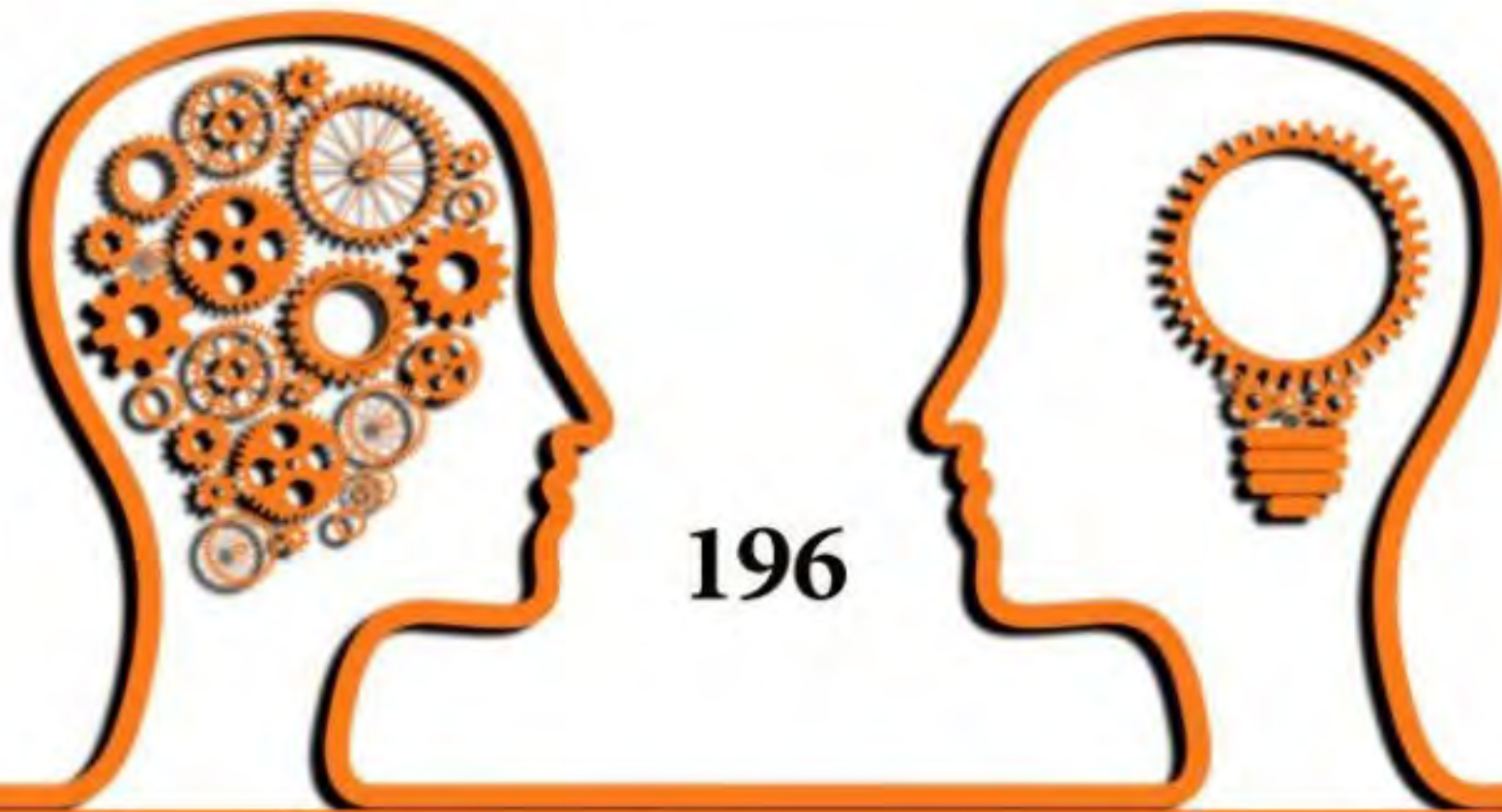


والجبن أم بالجمعية التعاونية كلها؟
نظرت لها بشيء من الغضب الممزوج
بالحرج ورحت أخبرها بأنني نسيت شراء
الخبز والجبن، في حين أنني أخذت قطع
الدجاج وشرائح لحم البقر والكاكاو بالإضافة
إلى العصائر المتنوعة والمعكرونة سريعة
التحضير!

ربما سبق لك وتعرضت لمواقف مشابهة
حيث تقصد شراء شيء فتأخذ أشياء أخرى
دون وعي وإدراك منك وكأنك مسحور،
يحدث ذلك نتيجة للمعلومات التي تخزنها
الإعلانات التجارية المتلفزة في ذاكرتنا
العميقة ومشاعرنا، فتخلق لدينا حاجة ملحة
تتجدد لمجرد أننا نكون في ذات المكان
الذي تتوفر فيه تلك المنتجات، ولأن التجربة
خير برهان فإن أساليب التسويق والتحفيز



على الشراء تكون حاضرة في مراكز
البيع، بمعنى آخر لقد خلقوا لدينا حافز
للشراء ودفع المال بكل فرح وسرور.



دروس الفقر المتوارثة

لقد تم تسميم عقول أغلب الناس من حولنا بمفاهيم وقيم جمالية للفقر لضمان بقاء الثروات لدى شخصيات معينة فقط، وقد مزجت تلك القيم المغلوطة بخرافات دينية ابتدعت من قبل تجار الدين والسياسة والاقتصاد، ومن جملة تلك الأفكار نستعرض التالي:

• الأغنياء هم سراق المال العام فقط، وهم سكان جهنم، والحقيقة هي أن الناس عزفت عن ثرواتها فمن الطبيعي أن يحصدها المدركون لوجودها.

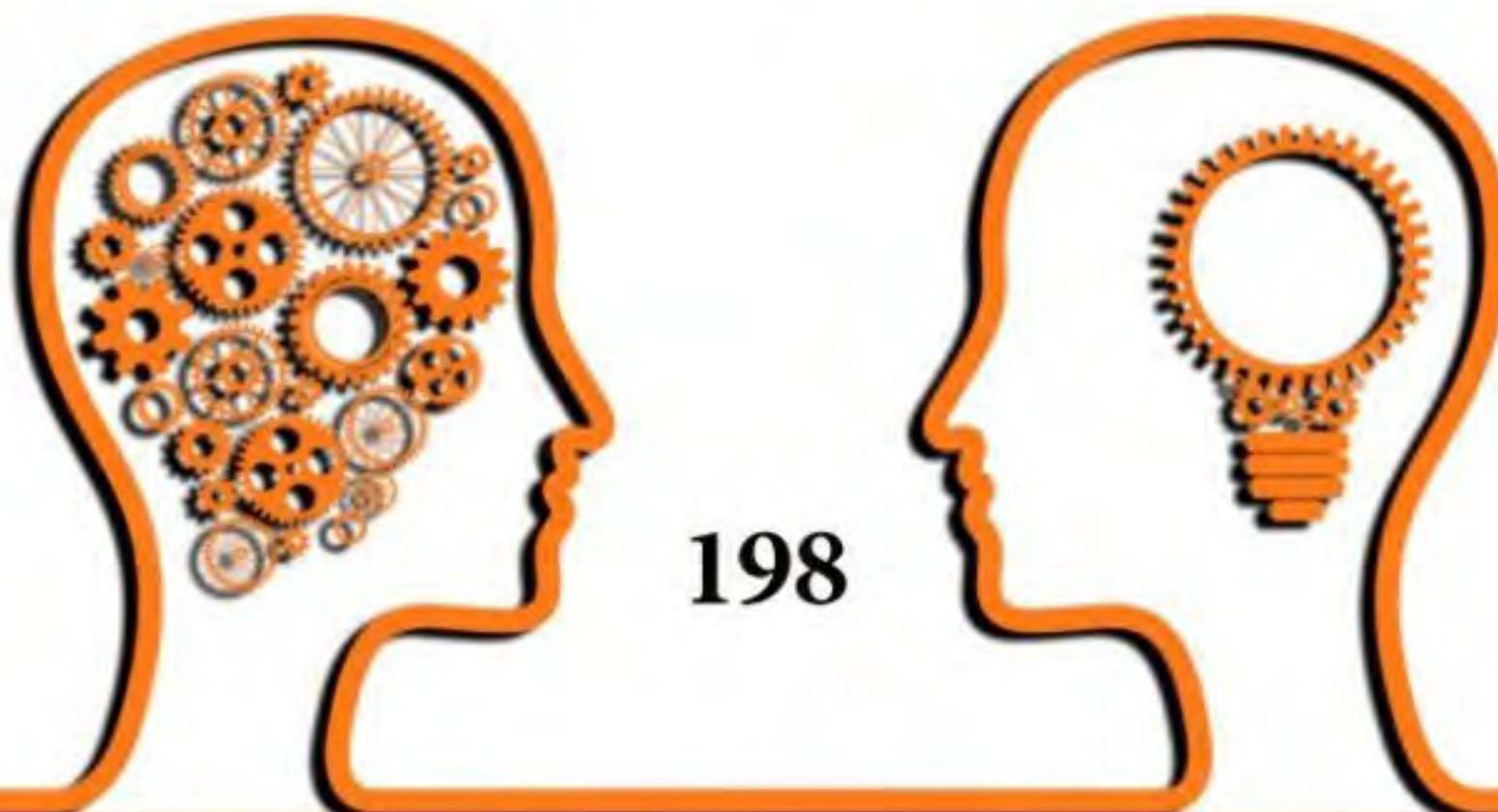
• فقيرٌ سعيد بكوخٍ صغيرٍ خَيْرٌ من غني وحيد في قصرٍ مهيب، والحقيقة أنه وحده ساكن الكوخ يعيش وحيد ويهجره جميع الناس.



• هناك فقراء في جميع دول العالم لذلك علينا عدم الإنفاق مقابل المتع والكماليات فهم أكثر منا حاجة، والحقيقة هي أننا نقدم لأنفسنا مكافأة نستحقها على الإنجازات كما نتبرع لفعل الخير.

• ما عند الله خَيْرٌ وأبقى، فمال الله له ومال قيصر له، والحقيقة هي أن جميع المال والقيصر هم لله فهو الرازق وهو الخالق وإنما يرزق من غير حساب.

• للفقراء جنات النعيم تجري من تحتها أنهار اللبن والخمر، والحقيقة هي أن الفقير ليس قادراً على إعالة ذاته ولا عياله ولا على دفع التبرعات كما ليس قادراً على التطهر للصلاة إذا حسنته بميزان رزق الله وليس بميزان إعمار الكون الذي هو تكليفه الكوني لوجوده في الحياة.



• إمدد رجلك على قدر لحافك، لا تنظر نحو الأعلى تنكسر رقبتك، وتلك الجملتين هما قمة التلوث السمعي المثبط للهمم، فأصحاب الأحلام الكبيرة هم فقط من يصلون لعنان السماء.

• عشاق الجنة يتبرعون لبناء بيت الرب والمسجد والكنيس والمعبد لضمان الجنة، وهم يتبرعون أيضاً لإطعام الجياع من الشعوب المسروقة، والحقيقة هي أنه يحصد تلك التبرعات تجار العقار ومقاولات البناء والتأثيث وأصحاب شركات التغذية الملاك الأصليون لفكرة البناء.

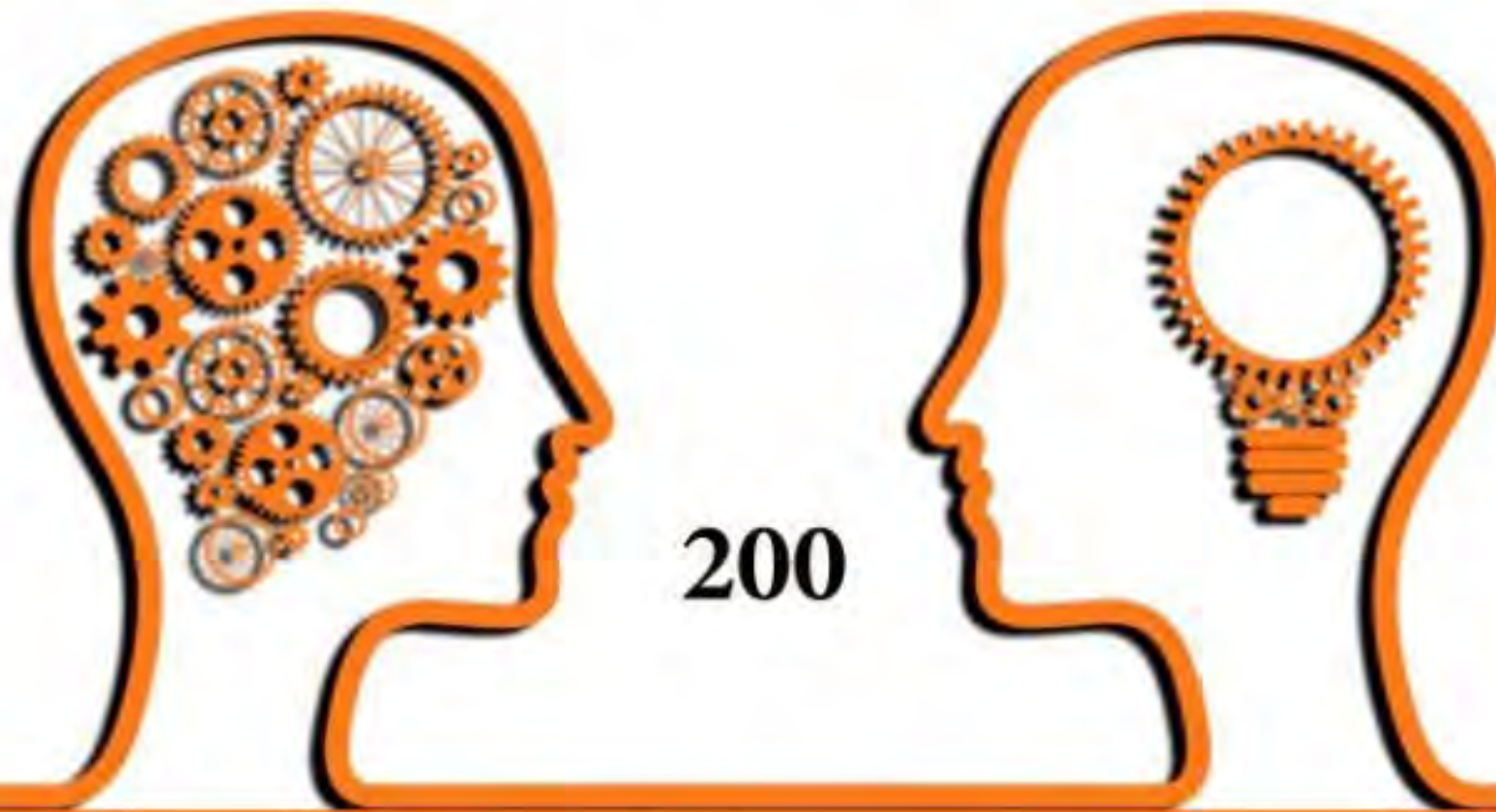
• يتم جمع التبرعات من أجل الطعام واللباس والخيام، والحقيقة هي أن ذلك إهدار للأموال في جيوب أصحاب المصانع.



• تجمع التبرعات من أجل ألواح من الذهب لتزيين ضريح مقدس، وليس لبناء مساكن للمشردين جراء الحروب.

• تهدر الأموال على شراء السلاح من أجل الهدم باسم الفتوحات الإسلامية وليس لنشر الدين بالخلق الحسن والقيم الجميلة والمدارس والمستشفيات ومراكز تنمية المجتمع.

الله أبداً لا يحتاج منا دفع الأموال للاستثمار في بناء عقارات تدر أموالاً على تجار الدين والسياسة والاقتصاد، وإنما جمع الأموال هي طريقة من طرق العبادة والطاعة لله أوجدها لضمان التكافل الاجتماعي بين بني البشر الذين خلقهم وهو أرحم الراحمين عليهم، لذلك أجد أنه حين تنفق الأموال على صناعة الإنسان



وإكسابه المقومات والمهارات الكافية ليتكسب وينجز سوف نشهد تطوراً في البشرية وسيكون الإعمار وتحقيق التكليف الإلهي، فالمؤمن القوي خَيْرٌ من الضعيف، والقوة هنا لا تقتصر على البناء الجسدي وإنما تشمل الجانب المعرفي والمالي. أذكر ذات يوم وردت لي رسالة على الفيسبوك من صديق يقيم في العراق يستفسر فيها حول إعلان توظيف في شركة الخطوط الجوية الكويتية قد سبق لي نشره في صفحتي، أبلغته أنني أجهل الطلبات والشروط وله أن يفتح رابط الشركة ويراجع بنفسه وأن يرسل لهم رسالة عبر البريد الإلكتروني تحتوي على السيرة الذاتية له، فكان جوابه الصادم أنه يحتاج مني الوساطة له في الشركة حيث



أنه لم ينفه دراسته الابتدائية..
لم تكن تلك أول مرة ترد إلي فيها رسائل
من ذلك النوع فكثيراً ما ترد لي رسائل
طلب المعونة المالية والفيزا التجارية مع
الإقامة العائلية وأخرى من قبيل الترهيب
بجهنم أو الترغيب في النعيم والجنة لا
سيما طلبات المتع الجنسية ثم الابتزاز،
كل تلك الرسائل هدفها فقط الحصول على
المال، وجوابي على الدوام هو أنني أدفع
علماً يوفر لكم عملاً تحصلون من خلاله
على المال ولست أدفع المال لتضعونه
في حسابات بنكية ملاكها شركات الطعام
والملابس وخلافه !

لست هنا أنتقد تلك الشركات بل أنا مؤمن
بأن ملاكها على حق في جميع ممارساتهم
وعلياً أن نفصل بين النية والسلوك، فالنية



هي العيش بكرامة وثراء بعيداً عن الفقر وإن كان بعض السلوك غير سوي، كما أني مؤيداً لهم في استغلال جميع الفرص المتاحة لبلوغ الهدف، إذاً المنتقد هنا هم المستسلمون للفقر والقيم المغلوطة التي لوثت قصص الأطفال الصغار وكبرت معهم لتصبح معتقدات.

ربما أيضاً يظن البعض من موارد قيم الفقر أنني أنشر معلومات أحرص من خلالها الناس على عدم تقديم المعونة الإنسانية أو المساعدات العينية وهذا غير سليم فلي من أوجه الخير ما أنفق فيها مما تيسر، ولأنني في هذا الكتاب أوجه الناس نحو الثراء فأنا لا أجد حرجاً في ذكر القصص من وجهة نظر مالية فقط، لأن الفكرة المجنونة تساوي ثروة طائلة.



الحواس الخمس هي مصدر المعلومات الأول للإنسان لذلك نجد بأن الرسائل التوجيهية تعتمد على الصورة الصادمة أو مقاطع الفيديو والصوت فهي تحرك الدافع لدى الأفراد للإنفاق دون تفكير.

الرسالة السلبية أيضاً كما في الأمثال الشعبية (**عندما يتعاون فقيران يضحك الله، لا غنى كالعقل، ولا فقر كالجهل، ولا ميراث كالأدب، نزداد هما كلما ازددنا غنى فالفقر كل الفقر في الإكثار**) والكثير من الأمثال المتوارثة بجهل والتي لست أعلم صاحبها، في حين وجدت الإمام علي ابن أبي طالب يقول « **من ابتلي بالفقر فقد ابتلي بأربع خصال: بالضعف في يقينه، والنقصان في عقله، والرقعة في دينه، وقلة الحياء في وجهه، فنعوذ بالله من الفقر** ».



كيف نحرك الحافز لدى الناس ليدفعوا
لنا ما نطلبه من المال؟



205

• أولاً الترغيب:

ونعني به خلق صورة مستقبلية للأفراد لما يحبون أن يكونوا عليه في المستقبل، وأن نركز المشاعر الأنية الإيجابية لديهم بعدما أن نخبرهم كيف وكم سيكونون سعداء وما هي المكاسب التي ستكون من نصيبهم.

• ثانياً الترهيب:

ونعني به وضع الأفراد في أسوء صورة مستقبلية يرفضونها تماماً ويخافون منها، وأن نركز المشاعر الأنية السلبية لديهم بعد إيضاح حجم الخسائر التي من الطبيعي والمنطقي أنها ستحدث لهم إذا ما فعلوا شيء معين أو ضيعوا الفرصة السانحة الآن أمامهم.



ولكي تكون النتائج أكثر فاعلية علينا أن ندمج الأسلوبين معاً بحيث نقول لهم ماذا سوف يخسرون حين تضيع عليهم هذه الفرصة الوحيدة التي هي الآن فقط بين أيديهم وكم سيكونون تعساء، أما الذين يستغلون الفرصة فمن الطبيعي جداً سوف يكونون سعداء رابحون عندما يستغلونها.

أذكر ذات مرة سألتني متدربة في إحدى برامجي التدريبية حلاً لتحدي يواجهها في عملها الذي هو صميم هوايتها، فهي فتاة تحترف فن الرسم على الزجاج وخصوصاً أكواب السيراميك المخصصة للشاي والقهوة، وكان ذلك التحدي متمثلاً في أنها لا تستطيع تقليد الرسومات التي تنجزها، ففي كل مرة تمسك بها الفرشاة



والألوان تنطق مشاعرها بأفكار تجعل من الكوب تحفة فنية فريدة من نوعها، وذلك يتسبب لها بالخرج الكبير مع عملائها حيث يطلبون منها أطقماً متشابهة بحيث تكون ستة قطع أو اثني عشرة قطعة من الأكواب المرسومة، وبسبب ذلك الانزعاج الذي تعيشه قررت إيقاف عملها وعدم المواصلة.

أخبرتها كم سوف أكون مميزاً لأنها تميزني بفنها عن غيري في العالم وإنها حين تصنع لي كوباً أحتمي به القهوة وعليه رسمة فريدة من نوعها وربما بعض أبيات الشعر **(محمود درويش أو نزار قباني)** وبذلك أكون أسعد الناس، فالإنسان بفطرته يحب تملك الأشياء والافراد بملكيتها تماماً كالسيارات الرياضية الفارهة أو القصور



الخاصة، وأنه كل ما عليها فعله هو أن
تتظر جيداً لما تتميز به وأن تنشر إعلاناتها
التجارية برسائل إيجابية تعزز الرغبة في
الملكية الخاصة على الشكل التالي:
أنا أضمن لك بأنك سوف تكون الوحيد
في هذا الكون الذي يملك قطعة فنية
غير مقلدة وليست لها مثيل، كما أضمن
لك سيدتي ربة المنزل بأن زوارك سوف
يستمتعون كثيراً بشرب الشاي والقهوة في
أكواب مميزة ليس لديهم مثلها في منازلهم.
اعلمي بجهد أكبر بما تملكينه من تميز
وسوف تكونين سعيدة بما تكسبينه من
أموال، أما إذا استسلمت لحزنك فإنه لن
يكثر أحد بك ولن تحصيلي على قوت
يومك وسوف تظهر التجاعيد سريعاً على
وجهك لكثرة البكاء والنحيب لأن الفقر



مرضٌ مميت، ولست أعتقد بأنك مستعدة جيداً لأن تنتحري حزناً على تفريطك بكل ذلك الكنز الذي بين يديك الآن؟
مذا لو عقدت معك اتفاقاً بأن أشتري الآن منك إنتاجك كله لعام 2016 وبنصف الثمن وأن أدفع لك مقدماً القيمة؟ فهل تقبلين؟

كما علمت منك بأنك تبيعين كوب السيراميك الواحد بمبلغ ديناران فلو أنه كان إنتاجك في السنة هو 700 كوب فهذا يعني 1400 دينار، وأنا سوف أشتريه بنص القيمة وأبيعه من جديد بمبلغ 5 دنانير للكوب وهذا يعني 3500 دينار أشتريتها بمبلغ 700 دينار فقط، كم هي صفقة رابحة..!

بعد مرور أشهر دعيتي الفتاة لزيارة



متجرها في حفل الافتتاح وأهدتني كوباً
أبيض مزين بالقلوب مكتوب عليه العالم
أجمل مع الأصدقاء وأكثر جمالاً مع
المعلمين المربين.

لكل واحد منا رغبات وهي المحرك للفعل
ولذلك حين قررت أن أصبح **مليونير**
رحت أرغب ذاتي بمتعة العيش الكريم
وكيف سأتمكن من السفر حول العالم
والكتابة عن مغامراتي وإصدار كتبي بدار
نشر تكون لي، وكم أنا سعيد في جلوسي
بوسط لندن أوقع كتابي للمعجبين..

ثم صرت أحدث ذاتي إذا ما كانت راضية
في العيش بين الحفر تترقب فتات الأيام
من بضع دنائير أو دراهم هي صدقات
أحدهم عليها..





كثير الفضول يسأل
عن كل شيء
يدور من حوله

يربط الأمور بعضها
ببعض فيستفيد
على الدوام

يثق بقدراته وحده
ويرفض السماع
للمشككين



الوقت هو رأس
المال الحقيقي
الذي يملكه
لذلك يستثمره جيداً

يتخلص سريعاً من تأثيرات
التجارب غير السعيدة
كي لا تهدر رأس المال

يحدد بالضبط
ما يريده ويحوّله إلى
هدف يسعى لتحقيقه



214

يركز على ما يريد
ويعيشه كواقعه
ويبنى النتائج
بنفسه

يملك فن التواصل والقيادة
فهو يقتنع الآخرين بأفكاره
المجنونة

يملك قوة البساطة
والعمق في تعاملاته فهو
قادر على التأقلم مع الجميع



يطلب أكثر مما يريد
تحقيقه من أرباح فهو
يدرك حقيقة أنه يجذب
لنفسه الثراء

يتعلم من الدروس السابقة
ويصنع منها منتجات جديدة
تدر عليه أموال

يقاوم على الدوام
التهديدات والمخاطر
بالفرص والصبر
والحيلة الذكية



يُصاحِبُ أَهْلَ النُّفُوزِ وَالسُّلْطَةِ
وَالْأَمْوَالِ بِسَبَبِ الْبَيْئَةِ
الْإِجَابِيَةِ الْمَشْتَرَكَةِ لِلْأَرْبَاحِ

يَنْفِقُ الْمَالُ فِي الْمَكَانِ
وَالزَّمَانِ الْمُنَاسِبِينَ فَهُوَ
لَا يُسْرِفُ وَلَا يَحْرِمُ نَفْسَهُ

يَحُولُ أَحْلَامُ الْمَسَاءِ
لِأَهْدَافِ عَمَلِيَّةِ
فِي النَّهَارِ



يبحث عن الفرص ويقارن
بين العروض فيدفع أقل على
جودة أكثر أو جودة متوسطة

يسود المال ويوظفه
ليحقق الثراء ولا يعمل
هو عند المال

يحمي ظهره على الدوام
بالوسائل القانونية وغير
القانونية



يحمل ديناراً
في جيبه مخصص للتجارب
والاستثمار بالأفكار الغريبة

يعطل العواطف أثناء
العمل ويستخدم
المنطق مع الخيال

يحب عمله
كما يحب
عشيقته



يقرأ على أقل تقدير
3 ساعات يومياً خصوصاً قبل
النوم فالفكرة تلد أفكار أخرى
أكثر جرأة

ينصت جيداً لحديث الآخرين
ويتحدث قليلاً بالمفيد

يبحث عن
مستثمرين مغامرين
وليس شركاء جبّاء



220

يغير ويطور منتجاته
وخدماته بعد دراسة تغير
حاجات الجمهور
ولا يفكر تغيير الجمهور

يبحث عن جمهور جديد
خارج الحدود التي يعرفها

يحفز ويشجع
المحيطين حوله
ليقدموا إليه أفكار جديدة





الخوف من الفقر وهجوم الرأسمالية بجشع للسيطرة على الثروات أصابت الناس بمرض مزمن لا يجدون له علاج، وهم يجيدون فن استهلاك الأعذار دوماً لتبرير فشلهم في تحقيق الثراء، من جملة تلك الأعذار أنهم ليسوا نصابين أو محتالين وليس لديهم المال الكافي من أجل تحقيق الثروات وأنهم يشهدون الأزمات المالية كيف تنهش في أصحاب الأملاك بالإضافة إلى الظن السيء في الله أنه يخلق العباد ويجعل بينهم الأغنياء والفقراء ليكفل بعضهم بعض وهذه الفكرة تستخدم لتبرير حالة الفقر ولا تستخدم من أجل تبادل المنفعة بحيث يستفيد أصحاب الأفكار العظيمة والمشاريع الرائدة من أصحاب رؤوس الأموال، ومن جملة الانتهاكات



العظيمة للذات الإلهية أن الناس يصبحون
عبيداً لملاك المال وهم مستعدين لفعل أي
شيء مقابل فتات الدنانير، في ذات الوقت
الذي هم فيه غافلون عن الثروات الكبيرة
المخزنة في باطن الأرض وظاهرها، على
سبيل المثال نجد المجاعة بالصومال تفتك
بأهلها في حين أنها من أكثر البلدان
العربية الصالحة للزراعة والإنتاج الحيواني
بالإضافة إلى توفر مناجم الفحم والمعادن
والأحجار الكريمة وعلى وجه الخصوص
الماس، ويرجع ذلك الفقر والمجاعة إلى
ارتفاع نسبة الجهل والحروب الممتدة على
مر القرون والتي أتاحت لمن فهم قوانين
اللعبة السيطرة على كل تلك الثروات.
وجدت الكثير من الخائفين الجامعين
للمال والذين لا يفقهون لغة غير لغة الكم



والأرباح يتركونها خلفهم ويرحلون إلى القبور بسبب عدم الإنفاق على علاج جيد أو بسبب خسارة مالية في أحد الأعمال التجارية، لا سيما بعد الصرف من العمل أو بلوغ سن التقاعد والحرمان من المخصصات المالية الكبيرة، كما تعرفوا على ثقافة حفظ ولا تفهم التي تنتشر بالمدارس والجامعات لضمان نقل تلك المحفوظات من الدماغ المعطل إلى ورقة الاختبار والتي ستهب لهم شهادة في نهاية الأمر لعلها تفتح لهم فرصة العبودية لدى ملاك المال، والغريب أنهم لا يدركون بأن الحقيقة هي حرفة باليد مع العلم والفهم أمان من الفقر.

أذكر أنني في إحدى زياراتي لجمهورية مصر العربية حدث بيني وبين رجل



بقالة يبيع الفاكهة حوار مطول تحول
إلى خلاف كبير ثم انتهى بتغيير قناعة
ذلك الرجل، بدأت القصة حين قصده
كعادتي اليومية لشراء احتياجات المنزل
ومن جملتها الفاكهة، بينما كنت أختار
ما أحταجه حضرت سيدة طاعنة بالسن
أرادت شراء الموز فأخبرها بأن السعر
هو عشرة جنيهاً، فتحت محفظتها ولم
يكن معها أكثر من ثمانية جنيهاً فقط
لذلك طلبت إليه أن يحسم لها السعر،
اشتاط الرجل غيظاً وثار كالبركان الهائج
يسبها ويشتمها وهو يطلب منها أن تغادر
البقالة لتشحت - تستجدي - في مكان
آخر، تركت ما في يدي من حاجيات
وخرجت من المحل حتى إذا ما وصلت
نحوهم قمت بدفع قيمة الجنيهاً وهممت



بالرحيل، شكرتني السيدة وراحت تنشر
الدعاء لي مع سيول المطر الأسود الهاطلة
من عينيها ولم تنه ذلك النحيب حتى
شرحت لي ظروف معيشتها وعملها في
البيوت لإطعام عائلتها والإنفاق على تعليم
أطفالها، استوقفني البائع مستفسراً عن
الحاجيات التي جمعتها في الداخل فأجبتة
أنها ليست رزقي وليست رزقك على أي
حال، وأنني سوف أسير بضع أمتار حتى
أصل للبقالة الثانية وأشتري منها الحاجيات
دون سماعي لسيمفونية الكلام البذيء التي
سمعتها على لسانك قبل قليل، فلو أنه باع
لتلك السيدة بحسم أو امتنع بأسلوب يحفظ
لها كرامتها لكنت احترمتة، غضب الرجل
مني وصار يخبرني عن قيمة الإيجار
والمصروفات والأبناء وخلافه من الأمور



فكل شيء أصبح بسعر مرتفع، حتى أنه يشتري الموز بسعر ستة جنيهات ويستفيد فقط بزيادة أربع جنيهات وأن غيره من أصحاب المحال يربحون الضعف، ابتسمت له ورحت أرد عليه الجواب بأنه لم يطلب منك أحد أن لا تربح الضعف حين تتعامل مع الناس بكرم وأخلاق، كما أنه لم يمنعك أحد من ربح جنيهين فقط مع هذه السيدة هذه المرة فقط فذلك سيكون له أثراً جيداً على سمعتك بين الناس الذين ستحكي لهم السيدة صنيعك معها فتكون هي إعلان عن بقاتك، أما بعد الآن فأنا على يقين بأنك سوف تخسر جميع بائعيك والشركات لن تهتم للتعاون معك لأن الموز لن يشتريه منك كل من يستمع لحكاية السيدة وربما كل الخضار والفاكهة تصاب بالتلف



وترميها في حاوية القمامة وذلك يعني أنك
رمى ما لا يقل عن ألف جنيه وبتكرار
رمىك المال فإنه من الطبيعي أن تفلس
وتبدأ بالبحث عن عمل لدى صاحب بقالة
آخر يكون سيء الخلق معك لأن الله سوف
يعاقبك بذات الفعل الذي اقترفته يداك فكما
تدين تدان، وأنا كنت أدفع لك بشكل يومي
ما لا يقل عن مائة جنيه يومياً كما تعرف
والآن نقودي فرحة مسرورة لأنها تجلس
في محفظتي بسلام ولا تجلس في علبة
الصفيح التي تجمع فيها المال، هم لضربي
من شدة تمزق أنفاسه غير أن السيدة علت
بالصوت هي الأخرى وتجمهر الناس،
فقلت له بصوت مسموع أعتقد بأنك لا
ترغب في نشر الحكاية ويصيبك الإفلاس
وترغب في الكسب تماماً كما أهتم أنا



للمكاسب، الآن سوف نهذا ونحتسي كوبيين
من الشاي وسيجارة ونتحدث بهدوء، تركته
واقفاً وعدت للداخل حيث يوجد مقعدين
فجلست وأشعلت سيجارة ثم أشرت له
بعلبة السجائر فدنا مني وأخذ سيجارة ثم
جلس وقد أشعل غلاية الماء وهم بالحديث
ولكني قاطعته قائلاً أنا أعرف بأن نيتك
جميلة بالحفاظ على أرباحك وإعالة أسرتك
من هذا الربح الحلال تماماً كهذه السيدة
ومثلي أيضاً غير أنني أعيب عليك الخوف
من الفقر ولك ربّ كريم خزائنه لا تنضب
وإنك حين تسرف في قلبك بأنك تقرض الله
قرضاً حسن بتعاطف مؤقت ولا أقول دائم
مع هذه السيدة أو من هي أكثر منها حاجة
فإن الله جل جلاله سوف يضاعف لك
ذلك بالمال الذي يطرح فيه البركة وفي



أبناءك الذين يفرحونك بنتائج إنفاق المال
الحلال عليهم وعمرك المديد دون مرض
والم بالإضافة إلى الأجر المؤجل في بنك
الحسنات، يا صديقي كلنا نعيش في سلف
ودين ولتكن من أصحاب الأملاك عليك أن
تكون من أصحاب الأخلاق مع الآخرين.
نطقت جمجمة الرجل عن ذهول كاد أن
يخطف أنفاسه والدموع تتجمع في عينيه
دون أن ينطق ببنت شفة فأخبرته بأن
جنيهاًتي قررت أن تسكن جيبه العامر بأنه
من الداخل رجل أصيل.

القاعدة الكونية التي أجد نفسي مؤمن بها
جداً وهي إحدى الأساسيات التي أعيش
فيها ولقد وجدتها في القرآن الكريم بسورة
البقرة (الشَّيْطَانُ يَعِدُكُمُ الْفَقْرَ وَيَأْمُرُكُم
بِالْفَحْشَاءِ وَاللَّهُ يَعِدُكُم مَّغْفِرَةً مِّنْهُ وَفَضلاً



وَاللَّهُ وَاسِعٌ عَلِيمٌ (268) إِذَا كُلُّ مَا عَلِي
فَعَلُهُ هُوَ الْأَخْذُ بِأَسْبَابِ الْغِنَاءِ وَالثَّرَاءِ مِنْ
عِلْمٍ وَمَهَارَاتٍ وَمُمَارَسَاتٍ وَأَنْ أَبَادِرَ لذَاتِي
بِالْخَيْرِ وَأَقْدِمَ عَلَى الْعَمَلِ وَكُلِّي ثِقَةً بِاللَّهِ
الَّذِي هُوَ خَالِقِي وَمَوْفِقِي وَهُوَ الَّذِي يُخْبِرُنِي
عَنْ ذَاتِهِ بِالْقَوْلِ (أَنَا عِنْدَ ظَنِّ عَبْدِي بِي
إِنْ ظَنَّ بِي خَيْرًا فَلَهُ وَإِنْ ظَنَّ شَرًّا فَلَهُ).

أُطْرُقُ بَابَ اللَّهِ كُلَّمَا أُرِدْتُ التَّوَكُّلَ عَلَيْهِ
وَالِإِتِّيَانِ بِمَكَاسِبِ جَدِيدَةٍ أَكْثَرَ مِنْ بَابِ
مَخْلُوقَاتِ اللَّهِ، فَالْإِنْسَانُ لَا يَمْلِكُونَ الْخَزَائِنَ
وَلَا حَتَّى كَامِلِ الْمِفَاتِيحِ لِتِلْكَ الْخَزَائِنِ
الْعَامِرَةِ بِمَا لَذِ وَطَابِ مِنَ النِّعَمِ وَالْأَرْزَاقِ
فَهُمْ بِالْأَنْهَاءِ يَبْقُونَ ضَعْفَاءَ مَهْمَا عَظُمَتْ
ثُرُوتُهُمْ أَوْ سُلْطَتُهُمْ.





د. محمد حميد أسد مرشح
سفير للنوايا الحسنة بالأمم
المتحدة وعضو الفيدرالية
الأوروبية لاعتماد السفراء
والمشاريع الإنسانية 2016،
مدير التدريب في كل من
المعهد الدولي الكويتي

ومركزي التدريب والتطوير، نائب رئيس
مجلس الإدارة - المدير الإقليمي للشرق الأوسط
في الاعتماد الدولي للعمل التطوعي واعتماد
المتطوعين والبرامج التطوعية، مدرب محترف
دولي تنمية بشرية، غير حياة 5685 متدرب في
مختلف بلدان الوطن العربي من خلال البرامج
التدريبية التي قدمها خلال الفترة من 2012
حتى 2023، صاحب تكتيك المسرح التدريبي



في الوطن العربي، قاد اللجنة الإعلامية لقسم الجواله والمعسكرات في دولة الكويت لمدة 12 عام وأشرف خلالها على تدريب فرق العمل الإعلامية لعشرين فريق تطوعي بالإضافة إلى نشر الأخبار في الصحف والمجلات وتوثيق الفعاليات وإعداد اللقاءات التلفزيونية والإذاعية، كما أنتج مجموعة أفلام وثائقية وهي الوحيدة من نوعها في دولة الكويت التي تحكي تاريخ مسيرة الحركة التجوالية وعددها 13 فيلم وثائقي بالإضافة لفيلم وثائقي عن محطة الشعبية الجنوبية لتوليد الطاقة الكهربائية، نشر له 510 مقال في الصحف اليومية والالكترونية في دولة الكويت وجمهورية مصر العربية، ناقد فني سينمائي في العديد من المهرجانات السينمائية العربية، عضو الكثير من الأندية الفكرية والفنية والعلمية التخصصية.





شهادة حضور

يشهد الاعتماد الدولي للعمل التطوعي بأن

المتدرب/ة

قد حضر / ت البرنامج التدريبي **أفكار مجنونة صنعت مليونير**

ولقد منحت هذه الشهادة بعد حضوره البرنامج التدريبي

محمد حميد أسد

نائب رئيس مجلس الإدارة
المدير الاقليمي بالشرق الأوسط
الاعتماد الدولي للعمل التطوعي



خاتمة الكاتب المليونير

لست أدعي الكمال ولا الإتمام فيما تم طرحه من موضوعات في هذا الكتاب، فهناك الكثيرين من أصحاب التجارب والخبرات من الرجال والنساء سوف يكملون ما فاتني من نقص طبيعي نتيجة حدود خبراتي التي منيت بها طيلة السنوات الماضية، فنحن كما أنتم نقرأ كي تكتمل المعرفة لدينا ولكي نصبح من ملاك **الملايين** فإنه يجب تحويل المعلومات إلى مهارات ثم جعلها تكون ممارسات عن طريق التدريب.





01 تراث للبيع قصة مسموعة



02 ثقافة مهجورة قصة مسموعة



03 شمعة مجنحة قصة مسموعة



04 المسلسل الاذاعي الحلقة الأولى



05 المسلسل الاذاعي الحلقة الثاني



06 حفل التوقيع الجماعي رواية أسكن في مقهى



صدر للمؤلف: دبلوم الرواية التفاعلية
 أول منهج تدريب تطبيقات عملية معتمد حاصل على 4
 شهادات حقوق ملكية فكرية







240

