



د. تماضر الدسوقي

كيف تتقذ نفسك وعائلتك وعملك من الأزمة الاقتصادية وتصبح غنياً

الفصل الثالث

كيف تضبط ميزان العمل



عزيزي القارئ الحياة المادية تنقسم إلى قسمين

الأول :

النفقات بمعنى المصروفات وهو ما تخرجه من جيبك من أموال مقابل تلقي الخدمات المختلفة ، وأنت في هذه الحالة تسمى مستهلك .

الثاني :

مصادر الدخل وهي كل الأمور التي من الممكن أن تجلب لك المال لتسد ديونك وتصبح غنيا ، وما سنعرضه في هذا الجزء هو معرفة ما هي مصادر الدخل وكيف تجعل لنفسك مصادر دخل متنوعة ، وكيف تصبح ثريا .

لكن عزيزي القارئ تذكر دائما الخطوة السابقة والقانون الذي به تستقيم كل أمور حياتك (ألا تطغوا في الميزان) فلا يكون سعيك وراء المال وطلبك للرزق والغنى سببا في إهمال صحتك أو زوجتك وأولادك ، لأنك لو فعلت ذلك فقد طغيت في الميزان والطغيان في الميزان سيكون سبب في تعاستك وشقاؤك حتى لو امتلكت كنوز وأموال الدنيا كلها .

مصادر الدخل هي كل الأشياء الموجودة في حياتك التي تجلب لك المال مثل



وظيفة عقار مشروع خاص إلخ

لقد طرح علماء الاقتصاد والمفكرين حلول كثيرة لمن أراد الغنى والثراء أهمها:

- حاول أن تدير وتفتح مشروع خاص بك ، وهذا حل جميل ولكنه لم يناسب الجميع فكثير من الأشخاص قاموا بعمل مشروع خاص ولكنه فشل ولم يحقق النتائج المرجوة منه كما أن هناك الكثير من الأشخاص الذى قد لا يمتلك رأس المال اللازم لفتح مشروع خاص به .
- حاول أن تجد عمل إضافي بجانب عملك الأساسي ، وهذا حل جميل ولكن ماذا لو لم تجد فرصة عمل مناسبة أو ظروف عملك الأساسي لا تسمح بوجود عمل إضافي ؟
- حاول أن تكسب أموالاً من خلال العمل والتسويق الإلكتروني ، هذا حل جميل ولكن ماذا لو لم يكن لديك الخبرة الكافية للعمل والكسب من خلال الإنترنت ؟
- حاول أن تستثمر في البورصة والأسهم : هذا حل جميل ولكن ماذا لو كنت لا تمتلك المال أو أنك لا تثق في البورصة أو أنك لا تفهم فيها شيئاً أو أنك قد استثمرت أموالك في البورصة بالفعل ولكنك خسرت ؟



● حاول أن تدخر جزءاً من راتبك : هذا حل جميل ولكن ماذا لو كان راتبك أصلاً لا يكفي لاحتياجاتك ؟ أو ماذا لو كنت أصلاً عاطلاً عن العمل ؟

● حاول الاقتراض من البنك : كثير من الناس يرون ذلك ربا محرماً شرعاً والذي لا يعتبره ربا محرماً شرعاً قد يجد شروط البنك صعبة لا يستطيع تحقيقها ، وإذا كنت هذا الشخص أو ذاك فحل الاقتراض من البنك لا يناسبك .

● حاول الاقتراض من أصدقائك : الأزمة الاقتصادية تعصف بالجميع والكل في حاجة ماسة للمال فماذا لو كان كل أصدقائك يعانون مثلك ؟ أو أنك كنت من أولئك الأشخاص الخجولين الذين يكرهون أن يعلم الآخرون عن فقرهم واحتياجهم شيء ؟

مما سبق يتضح جلياً أن هذه الأفكار والحلول قد ساعدت بالفعل الكثير من الناس حول العالم ولكنها في ذات الوقت لم تجدى نفعا مع الكثيرين أيضاً .

الآن أنا سأبدأ معك من النقطة التي تقف عندها ولا يهم أبداً إن كان معك مال أم لا ، معك شهادة عليا أم لا ، معك خبرة في مجال معين أم لا ، كل



ذلك لا يهم حالياً ، تعال نبداً معاً من نقطة الصفر وقبل البداية عليك أن تتذكر ما اتفقنا عليه سابقاً وأنا سأكرره عليك لخطورته وأهميته

١- إن الله سبحانه وتعالى لم يخلق شيئاً عبثاً ولا شيئاً ليس له قيمة

(أفحسبتم أنكم خلقناكم عبثاً) (حاشا لله) والانسان هو خليفة الله في الأرض سخر الله له كل شيء وهو مطالب بإعمار الأرض والحفاظ عليها والسعي في طلب الرزق ، وأن الكسل والخمول واليأس ليست من صفات المؤمن .

٢- أن لكل إنسان بصمة لا تشبه أي بصمة أخرى ،

فالعالم اليوم يزيد عن سبعة مليارات نسمة ولا تجد بصمة إصبع أو بصمة عين تتطابق مع بصمة أخرى ، كذلك الحال بالنسبة لعقلك وجسدك فكل إنسان لديه بصمة خاصة لعقله ولجسده لا تتطابق مع أي بصمة أخرى ، فانظر لنفسك جيداً وابعث عن بصمة عقلك وجسدك وحاول اكتشافها (الذنوب والمعاصي والجهل والكسل والهموم ومشاكل الحياة وكثرة التجارب الفاشلة التي مررت بها كلها طمست على بصمة عقلك وجسدك وعليك أن تبحث من الآن



حتى تعيد اكتشاف هذه البصمة بترك المعاصي أولاً ثم التسلح بالعلم والعمل وعدم التفكير في الماضي) .

٣- قال الله عز وجل (وما أوتيتم من العلم إلا قليلاً)

معنى ذلك أن بحور العلم لا نهاية لها ومعنى ذلك أنه مازال هناك الكثير والكثير من الابتكارات والاختراعات لم تكتشف بعد ، فلا تصدق من يخدعوك بكلمة نحن في قمة التقدم (خلاص اكتشفوا كل شيء خلاص ماعدش فيه حاجة نكتشفها) ، فالمؤمن لا يصدق مثل هذه الأكاذيب الهدامة التي تهدف إلى تدمير معنوياته .

٤- قال رسول الله صلى الله عليه وسلم

(ما خلق الله من داء الا خلق له دواء علمه من علمه وجهله من جهله) الداء ليس المقصود به الأمراض الجسدية فقط بل هناك مفهوم أشمل وهو أن الداء هو كل مشكلة وكل معضلة تواجه الإنسان وتحرمه من الشعور بالسعادة والراحة ، نتعلم من حديث نبينا الكريم صلوات ربي وسلامه عليه بأن هناك لكل مشكلة حل وطالما نحن نعيش في عالم يعج بالمشاكل فلا بد أن هناك حلول وأنه



بالبحث سنجد هذه الحلول .

٥- قال رسول الله صلى الله عليه وسلم

(رحم الله امرئ بات كالا من عمل يده) الإسلام يحث على العمل الشريف الذى يغنى صاحبه عن سؤال الناس وينهى عن الكبرياء والغطرسة والخوف من نظرة المجتمع والكسل والخمول .

٦- جميع الأثرياء والناجحين حول العالم بدأوا حياتهم بأعمال صغيرة (قد ينظر إليها البعض على أنها أعمال حقيرة ومخجلة) ولكنهم نجحوا لأنهم لم يلتفتوا يوماً لنظرة المجتمع وكلام الناس ولم يساور الكبرياء يوماً نفوسهم ولم يعرفوا شيئاً اسمه الكسل والتسكع مع الأصدقاء .

٧- بعض العباقره والناجحين والأثرياء

بدأت قصة نجاحهم عن طريق تحويل عادة قبيحة لم يستطيعوا التخلص منها إلى عادة جميلة كسبوا منها الملايين ، على سبيل المثال امرأة كانت تعاني من هوس شراء الاكسسوارات الحريمي حتى أفلست ونتيجة إفلاسها أخذت تفكر وتصمم وتصنع



اكسسوارات نسائية وترتيديها وتعرضها على صديقاتها وظل يتسع نشاطها شيئاً فشيئاً حتى أصبحت الآن تمتلك الملايين ، هذا كله فقط بطريقة واحدة وهى السيطرة على العادة السيئة التي لا يستطيع الانسان التخلص منها وتحويلها إلى مشروع ناجح يدر الملايين .

• الآن تعال نبداً معا خطوة خطوة

الخطوة الأولى : الخروج من نقطة الصفر :

إذا كنت الآن ليس معك دولار واحد ف جيبك وعاطل عن العمل وتحاصرک الديون ، فأنت في هذه الحالة تعتبر عند نقطة الصفر ، وهذه النقطة يجب تغييرها حالا وبأسرع طريقة ممكنة وذلك عن طريق القبول بأي عمل يظهر أمامك (لا يهم إطلاقاً أن يكون هذا العمل مناسب لمؤهلاتك العلمية أو وضعك الاجتماعي أو برستييجك أو إلخ) المهم أي عمل بأي راتب سواء بأجر يومي أو بأجر شهري المهم أن تقوم بأي عمل توفر منه على الأقل مصروفاتك اليومية (غسيل أطباق عامل بوفيه شيال ساعي عامل نظافة أي شيء) إذا كان عندك خوف شديد من نظرة المجتمع أو سخرية الأصدقاء ولا تستطيع



السيطرة على هذا الخوف فعليك تغيير المنطقة التي تعمل فيها ولو مؤقتاً وتذهب إلى مكان لا يعرفك فيه أحد ثم تبدأ في البحث الفوري عن أي عمل متوفر ، بعد ذلك وأثناء قيامك بأداء عملك الذي التحقت به ستكون أمام احتمالين

● الاحتمال الأول:

أنك تعمل في شركة كبيرة أو في مكان مرموق وفي هذه الحالة يجب عليك أن تقوم بهدوء ولباقة ببناء علاقات قوية ومتينة مع جميع العاملين في هذا المكان والتعريف عن نفسك شيئاً فشيئاً والتطلع إلى تحسين وضعك الوظيفي في هذا المكان .

● الاحتمال الثاني:

أنك تعمل في مكان صغير لا يلتفت إليه أحد فتكتفى هنا بالقيام بعملك وفي نفس الوقت تبحث عن عمل آخر في مكان أكثر رقياً وراتب أفضل من راتبك الحالي .

سوف أضرب لك بعض النماذج الناجحة الحقيقية المنتشرة في واقعنا والتي كانت حالتها مثل حالتك لأوضح لك كلامي



● شاب حاصل على بكالوريوس صحافة وإعلام وافق على أن يعمل ساعي داخل جريدة مرموقة وكان يمسح المكاتب والأرض تحت أرجل زملائه من الصحفيين وكذلك إعداد القهوة لهم ولكنه لم يكتفى بذلك بل بدأ في بناء علاقات قوية مع جميع العاملين في الجريدة وخاصة الرؤساء منهم وتعريفهم بأنه حاصل على بكالوريوس صحافة وإعلام مثلهم وفي نفس الوقت بدأ بمتابعة نشاط الجريدة وكتابة بعض المقالات الهامة التي نالت إعجاب الكثيرين منهم وبعد مجهود بسيط أصبح صحفياً في الجريدة نفسها ومشهوراً جداً .

* دكتور صيدلي سافر إلى إحدى الدول العربية ولم يتمكن من العمل في مجاله فالتحق بمستشفى دولي مشهورة جداً وبدأ العمل بها بصفة حارس أمن وبعد فترة انتقل إلى مهنة مساعد صيدلي ثم إلى صيدلي والآن أصبح مدير للصيادلة في هذه المستشفى الكبير ولم يكتفى بذلك بل قام بإنشاء برنامج إلكتروني ساعد الصيادلة كثيراً على القيام بعملهم في دول كثيرة .

● شاب حصل على بكالوريوس تجارة وفور تخرجه بدأ بالعمل سائق تاكسي وكلما أتاحت أمامه فرصة عمل يذهب ويجري المقابلة وهو على



يقين أنه سيتم رفضه ولكنه يفعل ذلك من أجل تسجيل ومعرفة كل ما تطلبه الشركات من خبرات ومهارات ، ثم قام بالذاكرة والاجتهاد وتقوية نفسه وتدريبها وتعلم اللغات حتى أنه كان يضع الشرائط التعليمية في كاسيت السيارة ويستمتع إلى دروس تعلم اللغات أثناء قيامه بعمله ، وبعد فترة أصبح بارعا في ثلاث لغات متسلحا بخبرات ومهارات عالية ومتفوقا على أقرانه مما سهل له كثيرا الحصول على فرصة عمل متميزة بإحدى الشركات الكبرى داخل بلده .

● شاب حاصل على بكالوريوس إعلام عمل في بداية تخرجه في وظيفة جمع القمامة وكان يحمل أثناء عمله كاميرا مستغلا فترة تواجده الطويل في الشارع وسط الناس وظل يقوم بعمل الدراسات الميدانية وتسجيل الأحداث الهامة التي تقع أمام عينيه ثم يعرضها على القنوات حتى وجد طريقه أخيرا بالعمل مراسلا صحفيا لإحدى القنوات . كما أن هناك أمثلة كثيرة جدا لمشاهير وأثرياء قد تسمع عنهم ولكنك لا تعلم أنهم بدأوا رحلتهم نحو الغنى والثراء بهذه الطريقة ، على سبيل المثال لا الحصر



- سليمان الراجحي الملياردير المعروف بدأ حياته حمال للبضائع في الأسواق .
 - ستيف جونز صاحب شركة آبل الشهيرة بدأ حياته في جمع الزجاجات الفارغة من القمامة ثم بيعها للشركات بمبلغ زهيد .
 - راي كروك صاحب سلسلة مطاعم ماكدونالدز بدأ حياته ببائع للصودا على ماكينة صغيرة .
 - جاك ما صاحب متجر على بابا الإلكتروني الصيني الشهير بدأ حياته بوظيفة حارس أمن .
 - جان كوم صاحب الواتس آب الذى تستعمله اليوم بدأ حياته بعامل نظافة فى أحد المحلات الصغيرة .
- هناك ملايين الأمثلة لأناس بدأوا حياة الثراء والغنى من الصفر ، فلا تخجل أبداً من العمل فى أي مكان وبأي راتب ، بل عليك السعي الحثيث للالتحاق بأي عمل مهما كان وأن تقوم بتغيير طريقة تفكيرك ونظرتك للأمور ، مثلاً شاب حاصل على بكالوريوس تجارة يذهب للبحث عن عمل ويسأل المختص قائلاً هل تحتاجون محاسب ؟ وعند المقابلة يجد نفسه مطلوب منه لغة أجنبية و .. و .. و..... إلخ ، فيصاب بالإحباط واليأس ، والسؤال هنا



ماذا لو كان سؤال هذا الشاب للمختص هل لديكم هنا أي فرصة عمل بهذه الشركة ؟ ثم يسعى إلى تعيينه في أي مكان بالشركة حتى لو عامل نظافة لأنه سيكون بذلك قد قام بتوفير عمل يغطي به مصاريفه الشخصية بجانب أنه سيتمكن من بناء علاقات جيدة مع العاملين بهذه الشركة بجانب أن يتعلم اللغة والكمبيوتر وجميع الاشياء الأخرى المطلوبة منه ، بعد فترة سيجد أنه لم يقع ضحية للديون وأنشأ علاقات قوية وطيبة مع الآخرين وتعلم اللغة والكمبيوتر وأصبحت السيرة الذاتية له جاهزة ومشرفة ويكون من السهل جدا تعديل وضعه في الشركة أو تغيير عمله إلى شركة أخرى أفضل .

كل القمص الناجحة لأناس بدأوا حياتهم المادية من الصفر توضح أنهم جميعا قد اتركوا في نقطة واحدة وهي نقطة البداية والتي تتمثل في الحصول على أي فرصة عمل مهما كانت وبأي راتب ومن هذه النقطة يبدأ في أعمال عقله وفكره لتحسين وضعه في الحياة .

● عزيزي القارئ ماذا لو كنت لا تمتلك أي شهادات أو أي خبرة ؟ لا تقلق يا عزيزي فكثير من أثرياء العالم لا يحملون شهادات عليا ، فالشهادة ليست عائقا أبدا في طريق الثراء ولكن سؤالي لك هل تمتلك



خبرة في أي مجال من مجالات الحياة؟ هل هناك شيء بداخلك تفكر

فيه كثيراً؟ هل هناك شيء أنت متميز به وسط أهلك وأصدقائك؟ هل

هناك رغبة داخلك في تعلم شيء معين؟

إذا كانت إجابتك بنعم فهنيئاً لك أنت من الأغنياء بإذن الله ولكن عليك أن

تتبع نفس الطريق وهو وجوب إيجاد أي عمل بأي راتب، لكنك أثناء قيامك

بتأدية هذا العمل سوف تقوم بمجهود أكبر حيث ستسعى إلى اكتشاف نفسك

وعقلك وجسدك وبالتفكير والتشاور مع المقربين منك حتماً ستجد داخلك ميزة

أو رغبة في تعلم شيء ما، بعدما تكتشف ذلك ستسعى إلى تنمية هذه الرغبة

وتحويلها من مجرد رغبة إلى حرفة تكون هي النواة الأولى لمشروعك الخاص.

كثير من علماء الاقتصاد يقولون بأن الوظيفة ضد النجاح والغنى والثراء ولا بد

لك أن تترك وظيفتك وتبدأ في تنفيذ مشروعك الخاص، وأنا من خلال

دراساتي الميدانية المكثفة وجدت أن هذه الفكرة لها مخاطر كبيرة وكثير ممن

طبقوها فشلوا وعانوا وخاصة محدودي ومتوسطي الدخل، فنصيحتي لك

عزيزي القارئ ألا تتخلى أبداً عن وظيفتك الحالية، لا تجعل يوماً واحداً

يمر من حياتك بدون عمل بأي مجال وأي راتب، وجميع الخطوات التالية



سوف تقوم بها بجانب قيامك بتأدية عملك الحالي وارفع شعار لا بطالة بعد اليوم .

● ملاحظة هامة جدا :

أولا :

إذا كنت عزيزي القارئ في جيبك عشرة دولارات يمكنك أن تبدأ فوراً مشروعك الخاص (كثير من الناس يعتقد أن المشروع الخاص يعنى رأس مال كبير ومكان مناسب وعمالة و .. و ..و..... إلخ والأمر ليس كذلك على الإطلاق فأنت بعشرة دولارات فقط يمكنك إنشاء مشروعك وعملك الخاص على الفور ، وسوف أذكر لك نماذج حقيقية حدثت بالفعل لأناس بدأوا طريق الثراء بعشرة دولارات

● شاب كان يعمل في شركة وفي يوم طرده المدير بحجة أنه لا يستطيع العمل على الكمبيوتر ، خرج هذا الشاب وهو هائم على وجهه والدنيا سوداء في عينيه وفجأة أبصر رجل في الشارع يقوم ببيع الفواكه للناس على عربة متحركة ، فتش الشاب في جيبه فلم يجد سوى سبعة عشر دولاراً فاقترب من الرجل واشترى منه فاكهة بكامل المبلغ ثم مشى إلى



شارع مجاور وقام ببيع كل ما معه من فاكهة بعشرين دولار (كسب
ثلاثة دولارات فقط) فرجع مسرعاً إلى الرجل واشترى بها كلها
فاكهة واستمر به الحال ومرت الأيام والسنوات والآن هذا الرجل هو
صاحب أكبر شركة في بلده متخصصة في الخضروات والفاكهة .

* شاب حاصل على شهادة الإعدادية سافر إلى إحدى الدول العربية ولم يكن
معه أي شيء (لا شهادة لا لغة لا رخصة قيادة لا وظيفة لا شيء) خرج من
مسكنه وفي جيبه ما يعادل عشرة دولارات فقط وتوجه إلى السوق واشترى
الشاحن اللاسلكي للموبايل - وكان هذا الشيء جديداً وغير مشهور - ثم
توجه إلى إشارة المرور وأثناء وقوف السيارات بدأ بعرض الشاحن اللاسلكي
علي الناس حتى نجح في بيعه ثم أعاد الكرة مرات ومرات والآن لديه محل
كبير داخل العاصمة متخصص في بيع وصيانة الموبايل والكمبيوتر والشبكات .

عزيزي القارئ التجارة هي أكثر فكرة مربحة وآمنة لك (فإن تسعة أعشار
الرزق في التجارة) وخاصة إذا كنت لا تمتلك الكثير من المال أو لا تمتلك
شهادات أو خبرات ،

ولكى تكون تجارة مربحة عليك ب :



- ١- اختيار منتج واحد فقط أو اثنين على الأكثر وأن يكون مجهولاً وجديداً ولا يعرفه الكثير من الناس .
- ٢- هذا المنتج رخيص الثمن نوعاً ما .
- ٣- هذا المنتج مهم ومفيد لشريحة كبيرة من الناس .
- ٣- لا تنتظر الفرصة لتعمل شركة أو تفتح محل بل عليك بتحديد أماكن تجمع الناس ثم التحدث إليهم وطرح المنتج الذي اخترته عليهم ومحاولة بيعه لهم .

• ثانياً :

إذا كانت فكرة التجارة لا تناسبك ، فعليك بالجلوس مع نفسك والتحدث معها كثيراً ومحاولة اكتشاف بصمة عقلك وجسمك وذلك عن طريق طرح الأسئلة التالية على نفسك :

- ١- ما هو الشيء الذي أتخصص فيه وأفهم فيه كثيراً وأحب أن أطور من نفسي فيه وأحب أن أعمله ويكون هو نواة مشروعك الخاص ؟ هل أنا مثلاً متخصص في السيارات أم في الموبايل أم في الهندسة أم في الزراعة إلخ
- ٢- إذا لم يكن لديك تخصص معين فسوف تقوم بطرح السؤال التالي على



نفسك ، ما هو المجال الذى أمتلك خبرة جيدة فيه ومن الممكن أن أنمى خبرتي وأقويها حتى أصير متخصص .

٣- إذا لم يكن لديك تخصص ولا خبرة فسوف تقوم بطرح السؤال التالي ما هي الرغبة الموجودة بداخلي وأفكر فيها كثيراً ومعظم أفكارى ونشاطى العقلي والبدني يدور حول هذه الرغبة

٤- إذا لم يكن لديك رغبة فستقوم بطرح السؤال التالي على نفسك ما هو الشيء الذى أتميز به وسط أهلي وأصدقائي ، هل مثلاً يقولون أنى أنيق ورومانسى ، هل يقولون أن صاحب ذوق رفيع ، هل يقولون أنى ماهر فى الطبخ ، هل مثلاً يقولون أنى ماهر فى إصلاح الأعطال الكهربائية إلخ

٥- إذا لم يكن لديك صفة تتميز بها وسط أهلك وأصدقائك فابحث داخل نفسك واسألها كثيراً ما هو الشيء الذى يستهوينى وأحب متابعته كثيراً وأتمنى لو كان لدى خبرة فيه فأعمله بنفسى .

عزيزي القارئ لابد أن يكون لديك واحد على الأقل من كل ما سبق تخصص خبرة رغبة صفة تميزك شيء تحب عمله وتتمنى لو تستطيع

إذا لم يوجد لديك أي شيء مما سبق فلا تيأس (الحاجة أم الاختراع)



بالإكثار من الاستغفار والإكثار من التفكير في نفسك والبحث المستمر والمتواصل داخل نفسك وعقلك والتفكير الدائم في حياة الناس وأعمالهم ومشاكلهم ستجد نفسك مع الوقت حددت رغبتك والتخصص الذي يستهويك .
بعد التوصل إلى تحديد رغبتك تنتقل إلى الخطوة التالية وأكرر كل ذلك يكون أثناء قيامك بعمل حالي بأي مجال وبأي راتب .

● الخطوة التالية :

● إثقال الموهبة وإتقانها بالخبرة والتعلم والاحتراف :

بعد تحديد رغبتك ابدأ على الفور بتعلم كل ما هو متاح وضروري لثقل وتنمية وتطوير هذه الموهبة أيا كانت (لا تقول موهبتي لا تنفع أحد ، هذا من الشيطان وسوف نتعلم معا كيف تجعل موهبتك مصدر لثرائك (فلا بد أن تكون واسع الاطلاع في تخصصك وأن تكون ملما بأحدث الابتكارات والتقنيات التي توصل إليها العلم الحديث في هذا المجال ، على سبيل المثال أنت ميكانيكي وتفهم كثيرا في مجال صيانة السيارات أو أنك تحب هذه المهنة والعمل بها ، هنا لا بد لك أن تترك كل شيء خلف ظهرك وتسخر وقتك كله وطاقتك وفكرك وبدنك



في الاطلاع فقط على كل ما يخص هذا المجال من خلال التواصل على الأرض مع زملائك في نفس المجال أو عن طريق الانترنت أو عن طريق التعلم في معاهد خاصة بهذا المجال إلخ ، ولا تتعجل هذه الخطوة أبداً فكلما ازدادت هذه الفترة كلما قلت الفترات التالية لها .

● الخطوة التالية :

● التقدم العملي نحو الشراء :

بعدما أثقلت موهبتك وحصنتها بالعلم والخبرة والاطلاع على أحدث الابتكارات والاختراعات وعلى أحدث ما توصل إليه العلم الحديث أصبح لديك طرق كثيرة نحو الشراء وأنت من يقرر في أي طريق ستكمل مشوارك ، كما أنه من الممكن جداً أن تمشي في جميع هذه الطرق في وقت واحد لأنها كلها متسقة مع بعضها البعض .

الطريق الأول:

أن تختار طريق الابتكار والاختراع في تخصصك وذلك يكون عن طريق أما التركيز على مشكلة واحدة متكررة يعانى منها قطاع كبير من الناس حول العالم وحتى الآن لم يتوصل أي شخص لحلها على مستوى العالم ، فتأخذ



هذه المشكلة وتفكر فيها كثيراً وتعمل عليها ليل نهار وتحاول جاهداً إعمال عقلك في إيجاد حل لهذه المشكلة ، أو أن تختار خدمة ما موجودة ومتوفرة حالياً ولكنها تحتاج إلى تطوير .

الطريق الثاني :

أن تعلن عن تخصصك ورغبتك في إعطاء دورات تدريبية عملية متخصصة لكل مبتدئ يرغب في أن يسير في نفس الطريق وذلك مقابل مبلغ مالي مناسب ، حيث ستميز الدورات في هذه الحالة بأنها ستكون في أحدث ما توصل إليه العلم الحديث كما أنها ستكون مثقلة بالخبرة والتجربة .

الطريق الثالث :

أن تختار غرفتك أو حديقة منزلك (تفادياً لتكلفة استئجار مكان واستخراج رخصة إلخ) لأن تبدأ مشروعك الخاص بحيث يكون صغيراً ومقتصراً على جيرانك وأصدقائك وكلما ازدادت خبرة ازدادت شهرة وزادت فرصتك في توسيع مشروعك شيئاً فشيئاً .



الطريق الرابع :

هو أن تختار ألا تمشى وحيداً في طريق النجاح والغنى - وخاصة إذا كانت موهبتك لا يحتاج إليها الكثير من الناس وتحتاج إلى المشاركة مع مواهب أخرى لكي تقوي موهبتك - ففي هذه الحالة من الممكن أن تتشارك مع بعض زملائك في نفس المجال أو مع المختصين في بعض المجالات الأخرى التي تخدم مجالك .

عزيزي القارئ إن جميع الابتكارات والاختراعات التي تشاهدها اليوم كالطائرة مثلا بدأت بفكرة ، لذلك فإن ما تراه مستحيلاً اليوم قد يصبح ممكناً غداً ، على سبيل المثال حزام الأمان أو الكيس الهوائي الذي يفتح أوتوماتيكياً لحماية السائق عند اصطدام السيارة وغيرها إلخ تجد أن كل هذه الابتكارات والأفكار جاءت بسبب وجود مشاكل حقيقية كان يعاني منها الكثير من الناس ، فالمبتكر عرف أن هناك مشكلة وهذه المشكلة لا بد لها من حل وكل ما فعله أنه أعمل عقله في ابتكار حل مناسب .

الآن سوف أضرب لك عزيزي القارئ مجموعة من الأمثلة التوضيحية



والنماذج الحقيقية الناجحة لكل طريق من هذه الطرق

- شاب متخصص في تصميم الألواح الزجاجية وشاب آخر متخصص في الرسم ثلاثي الأبعاد وشاب ثالث متخصص في فن الإضاءة اجتمعوا معا في منزل أحدهم وأخرجوا للعالم طاولات ومكاتب زجاجية رائعة على شكل حوض سمك وبيئة صحراوية وبيئة الفضاء إلخ ثم قاموا بطرح فكرتهم على المطاعم والفنادق الفخمة والشركات وتم استبدال الطاولات الخشبية الكئيبة بطاولات فاتنة الجمال ، لاحظ في هذا النموذج أن كل تخصص منهم على حدة ربما لن يكون قويا بما يكفي للبدء في مشوار النجاح والثراء ولكن باجتماعهم واتحادهم أبدعوا واعتلوا السلم وصاروا إلى القمة بسرعة وسهولة .
- شاب كان يعمل نجارا وصديقه كان ماهرا في التجارة ولكن كلاهما عاطل عن العمل فاتحدوا معا وقام النجار بإحضار الخشب وصناعة كرسي جميل من السهل تحويله إلى سلم خشبي وكلما صنع قطعه أعطاه لصديقه الذي يقوم بعرضها على الناس ونجحوا وحققا أرباحا جيدة .



* شاب كان رسام ماهر وشاب كان متخصص في الإضاءة اجتمعا معا وقاموا بعرض فكرتهم على المطاعم والشركات والبيوت والتي تتمثل في تحويل جميع الجدران إلى لوح فنية جميلة بمناظر خلابة وإضاءة مبهرة وتحول الطلاء من مجرد ألوان موحده صماء إلى لوحة فنية بارعة .

بهذه المناسبة كنت أتسأل لماذا يتم طلاء المباني من الخارج بألوان موحدة كئيبة - خاصة في الدول التي تعتمد على السياحة -؟! لماذا لا يكون طلاء كل مبنى من الخارج عبارة عن لوحة فنية جميلة تشرح معلما أثريا أو تراثيا أو ثقافيا خاص بالدولة كما أنه من الممكن أن تزداد هذه اللوحة جمالا بوضع أبيات شعرية عليها تشرح الصورة؟ بحيث عندما يتجول أحدهم فى المدينة يستطيع التعرف بسهولة على ثقافة وتراث وعادات هذا الشعب بجانب استمتاعه بروعة المكان وبتلك اللوحات الخلابه فيبدو الأمر وكأنه يسير داخل معرض كبير ورائع .



عزيزي القارئ إن الهدف من سرد كل هذه القصص الواقعية هو أن تعلم أنه من الرائع جداً تنمية موهبتك والعمل على كسب المال الوفير من ورائها وأن تقرر في أن تأخذ خطوات عملية جادة نحو الثراء ، لأن هناك بعض الشباب للأسف يكون لديه موهبة عظيمة ومثقلة بالخبرة ولكنه يظل جالساً في منزله مضيعاً وقته وعمره في انتظار الفرصة المناسبة أن تدق بابه ولا يعلم أن الفرص لا تدق باب أحد ، بل أنت من يجب عليه أن يخرج للعالم ويبحث عن الفرص ، أنت من يجب أن ينفذ عن نفسه غبار الهموم واليأس والكسل والوهم وأهم من ذلك كله ترك التكبر والخوف من نظرة المجتمع وسخرية الأصدقاء .

عزيزي القارئ إذا كنت تعاني من عادة سلبية معينة ولا تستطيع التخلص منها ففكر بجديّة بأن تحول هذه العادة السلبية إلى موهبة تثقلها بالتعلم والخبرة ثم تكون هذه العادة هي نواة لمشروعك الخاص ، وقد طرحت مثلاً سابقاً عن المرأة التي كانت تعاني من هوس شراء الإكسسوارات فحولت هذه العادة السيئة إلى موهبة أثقلتها بالتعلم ثم إضفاء بصمتها الخاصة وقامت هي بصنع الإكسسوارات النسائية وجنت من وراءها الملايين .