كيف تصبح مليونيرًا؟!

مؤمن النجدي شحاته

دار العلوم
للنشر والتوزيع

كيف تصبح مليونيراً؟!
المؤلف: مؤمن النجدي شحاته
الطبعة الأولى: يناير ٢٠١٧
التنسيق الداخلي: رفعت حسن سيد
دار العلوم للنشر والتوزيع
ص. ب: ٢٠٢ محمد فريد ١١٥١٨
هاتف: ٠١١٤٤٧٦٤٠٠٠ ـ ٠١٠٦١١٦٠٩٨٨
الموقع الإلكتروني: www.darelloom.com
البريد الإلكتروني: daralaloom@hotmail.com
Facebook.com/darelloom
Twiter: @darelloom

جميع الحقوق محفوظة . . .

رقم الإيداع: ٢٧٩٩٢/ ٢٠١٦
الترقيم الدولي: ٦ـ٥١٦ـ٣٨٠ـ٩٧٧ـ٩٧٨

إن الآراء الواردة في هذا الكتاب لا تعبر بالضرورة عن رأي **دار العلوم** للنشر والتوزيع

يمنع نسخ أو استعمال أي جزء من هذا الكتاب بأية وسيلة تصويرية أو إلكترونية أو ميكانيكية بما فيه التسجيل الفوتوغرافي والتسجيل على أشرطة أو أقراص مقروءة أو بأية وسيلة نشر أخرى بما فيها حفظ المعلومات واسترجاعها من دون إذن خطي من الناشر.

شحاته، مؤمن النجدي
كيف تصبح مليونيراً؟!
مؤمن النجدي شحاته – القاهرة: دار العلوم للنشر والتوزيع، ٢٠١٧
٧٥ص، ١سم
تدمك: ٦ ٥١٦ ٣٨٠ ٩٧٧ ٩٧٨
١ـ النحاج أ) العنوان ١٣١.٣
رقم الإيداع/ ٢٧٩٩٢ تاريخ: ٢٩/ ١٢/ ٢٠١٦

﴿بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ (١) الْحَمْدُ للَّـهِ رَبِّ العَـالَمِينَ (٢) الرَّحْمَـنِ الرَّحِيمِ (٣) مَالِكِ يَوْمِ الدِّينِ (٤) إِيَّاكَ نَعْبُدُ وَإِيَّاكَ نَسْتَعِينُ (٥) اهْدِنَا الصِّرَاطَ الْمُسْتَقِيمَ (٦) صِرَاطَ الَّذِينَ أَنْعَمْتَ عَلَيْهِمْ غَيْرِ المَغْضُوبِ عَلَيْهِمْ وَلاَ الضَّالِّينَ (٧)﴾ (سورة الفاتحة).

﴿وَلَوْلا فَضْلُ اللَّهِ عَلَيْكَ وَرَحْمَتُهُ لَهَمَّت طَّائِفَةٌ مِّنْهُمْ أَن يُضِلُّوكَ وَمَا يُضِلُّونَ إِلاَّ أَنفُسَهُمْ وَمَا يَضُرُّونَكَ مِن شَيْءٍ وَأَنزَلَ اللَّهُ عَلَيْكَ الكِتَابَ وَالْحِكْمَةَ وَعَلَّمَكَ مَا لَمْ تَكُن تَعْلَمُ وَكَانَ فَضْلُ اللَّـهِ عَلَيْكَ عَظِيماً (١١٣)﴾ (سورة النساء: ١١٣)

١ـ المقدمة

أعلم ما أقوله الآن قد يبدو رأيًا متحيزًا، ولكن عندما يتعلق الأمر بالمال فهذا الكتاب ربما يكون أهم كتاب يمكنك قراءته على الإطلاق، ولكن هذا الكتاب يوفر لك تلك الحقيقة المفقودة بين رغبتك في النجاح وإدراك لهذا النجاح.

ولعلك قد اكتشفت الآن أن هاتين العبارتين يمثلان عالمين مختلفين تمامًا. إن لم يكن عقلك الباطن "مخططك المالي" قد صُمِّم لكي ينجح؛ فإن كل ما تتعلمه وكل ما تعرفه وكل ما تفعله لن يحدث أي فارق، والدرس هنا بسيط للغاية.

إذا أردت أن تنتقل إلى مستوى أفضل في الحياة فيجب أن تكون مستعدًا للتخلص عن بعض طرق تفكيرك القديمة وأن تتبنى طرق جديدة، وفي النهاية سوف تتحدث النتائج عن نفسها.

إن هذا الكتاب يقدم لك مجموعة من القواعد والاستراتيجيات والأشياء التي عليك أن تتبعها ثم تنفذها.

حسنًا، هناك العديد من الأشياء التي يمكنك فعلها، لا يمكن لقاعدة واحدة أن تضمن لك النجاح، لكن لكل واحدة تزيد من فرصتك في النجاح.

مؤمن النجدي شحاته

٢ـ مفهوم المال

(أهمية المال وقيمته في الحياة)

يعود تاريخ المال من حيث كونه عملة موحدة إلى ٣٠٠٠ عام تقريبًا وبالتحديد عام ١١٠٠ قبل الميلاد، حيث انتقلت الصين من استخدام الأدوات الحقيقية والأسلحة كوسيط للتبادل، واستخدمت نماذج مقلدة صغيرة لذات الأدوات بقالب برونزي، وبما يعد أنه لم يكن هناك رغبة لأحد بمد يده لجيبه وجرحها بسهم حاد، قرروا التخلي عن المتاجر الصغيرة لأدوات أقل أدنى وتحولوا إلى استخدام أدوات معدنية على شكل دائرة، وأصبحت البداية الفعلية لأول النقود المعدنية.

والمال عبارة عن كل ما يملكه الفرد أو تملكه الجماعة من متاع أو عروض تجارة أو عقار أو حيوان أو نقود .

أقسام المال وأنواعه:

باعتبار الثبات وعدمه:

أ) عقار ، وهو المال الثابت الذي لا يمكن نقله وتحويله من مكان لآخر مثل الأراضي والمباني .

ب) منقول وهو ما يقبل النقل ويدل على صورته الأصلية .

باعتبار التعامل:

أ) مثلي ، وهو ما يوجد له مثيل في السوق من غير تفاوت بين آحاده ويعتد به التجار .

ب) قيمي، وهو ما تفاوتت آحاده تفاوتًا يعتد به التجار مثل الحيوانات، العقارات.

باعتبار الضمان:

أ) متقوم، وهو ما يجوز الانتفاع به شرعًا على سبيل الاختيار مثل: (القمح – الشعير – العقارات).

ب) غير متقوم: وهو ما لا يجوز الانتفاع به شرعًا ولا يجب فيه الضمان مثل: (الميتة) لأنها لا تعتبر مالاً بأي حال من الأحوال ويُعرف الكثير المال بأنه ما يقتنيه الشخص بالفعل سواء كان يقتنيه الشخص عيني أو منفعه.

عيني مثل الذهب.

منفعة مثل: الملبس – والمسكن إلخ.

وما لا يقتنيه الإنسان فلا يسمى مالاً كالطير في السماء.

ويعتبر المال وسيلة لتقدير الاشياء ويمكن من خلاله الشراء والاستثمار فهو جانب مهم في الحياة.

ضوابط الاختلاف في المال:

الضابط	مدلوله
التخطيطي	اعتماد التوجيه والتخطيط لجعل المال أكثر إيجابية وأثراً في الحياة.
الاقتصادي	استثمار المال لتحقيق التنمية الاقتصادية من خلال: التشغيل الكامل له. تغطية للأنشطة الاقتصادية الضرورية للمجتمع. استهداف الإسهام في الإنتاج. استهداف تنمية العنصر البشري الذي يسهم بدوره في التنمية الاقتصادية.
الاجتماعي	تحقيق التكافل الاجتماعي ومحاربه الاستئثار بالمال واحتكار تداوله لصالح فئة معينة.
الخلقي	اعتبار المال وسيلة لتحقيق الخير والنفع لا للإفتراء.

ومن هنا يتبين أن المال هو رمز من رموز السعادة والطمأنينة لكثير من الناس إن صح التعبير .

وما أود أن أشير إليه في هذا الموضوع إنه لا يمكن أن ننظر إلى المال بأنه كل شيء لأنه يهدم القيم الاجتماعية كالتعاون والمساواة وحب الآخرين ، ويجعل من الفرد يقسم بطابع الأنانية وعدم المبالاة بالآخرين .

وخلاصة القول إنه بالرغم من أن المال يحمل بين طياته مجموعة من مواطن الخلل ، إلا أنه لا يمكن الاستغناء عنه لأنه ليس هناك بديل ، وإن كان هناك بديل سيكون له نفس التأثير على الفرد .

والسؤال المطروح هل أصبح الإنسان واعي باستخدام المال؟

٣ـ تحديد الهدف

عليك أن تعرف مسبقًا ما يعنيه الثـراء لـك وكيـف تنـوي تحصيله؟ وكم من الوقت تتوقع أن تستغرقة تلك العملية؟ .

ولابد أن تكون أهدافك واقعية وأمينة، وبكلمة واقعية أعني إن وضع هدف مثل أن تكون أغنى إنسان على وجه الأرض مثلاً قد يحدث. لكنه لن يحدث لأن ليس هدفًا واقعيًا.

أما عن كون الهدف أمينًا؛ فهو يعني لابد أن تكـون صـادقًا مع نفسك، وأن تصنع لنفسك هدفًا تستطيع أن تتعـايش معـه،

وأن تعمل من آجله؛ فإذا ما كذبت على نفسك فسوف تفشل وكذلك الأمر إذا كذبت على الآخرين.

يمكن تحقيقه نعم! هذا شيء مهم أيضًا.

فإذا لم تكن تعرف شيئًا عن الاستثمار ولا تنوي تعلمه، وليس لديك رأس مال، ولا تستطيع الحصول على رهن عقاري.. إذا وضعت هدفًا يعركل هذا بأن تصبح مستثمرًا عقارًا؛ فإن هذا لا يعد شيئًا واقعيًا أو أمينًا أو حتى يمكن تحقيقه، وقد تكون بحاجة لأن تناقش الأمر مع ذوي الخبرة في شئون المال، وهذا الأمر لابد منه في أن تستعين بموجهين في شتى المواقف.

لكن سأقصر حديثي عن المال.

لماذا ينبغي أن استعين بموجهين ماليين لأنهم يخلقون لك مجالاً واسعًا من الخبرات لأنهم يجعلونك تتخذ القرارات السليمة، وهذا يحول دون اتخاذ قرارات عشوائية، ولكن لا تسأل غير المختصين.

وهناك أسباب عدة لهذا :

- يمكن أن تؤثر عليك آراء الآخرين بالسلب وتثبيط همتك .

- إن السماح للآخرين بمناقشة شئونك فيما بينهم أمر ليس في صالحك على الإطلاق .

الرحلة نحو الهدف هي كل شيء:

١ـ لماذ يجب أن تحدد أهدافك :

أـ للتحكم في حياتك ومصيرك بنفسك .

بـ لاكتساب الثقة بالنفس .

جـ للإتزان وعدم الاضطراب .

دـ للتمييز واحترام الذات .

٢ـ من أعراض غياب الهدف :

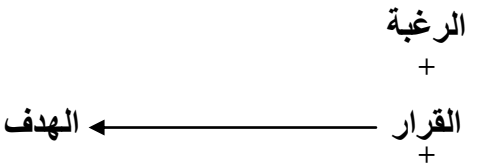
أـ الكسل والنوم الكثير المبالغ فيه .

بـ الالتصاق بالأحلام دون السعي إليها .

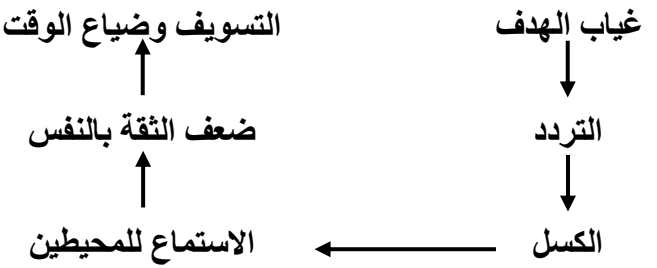
ج- الإحساس الدائم بالملل .

د- التخبط في الحياة والعمل وقلة الثقة بالنفس .

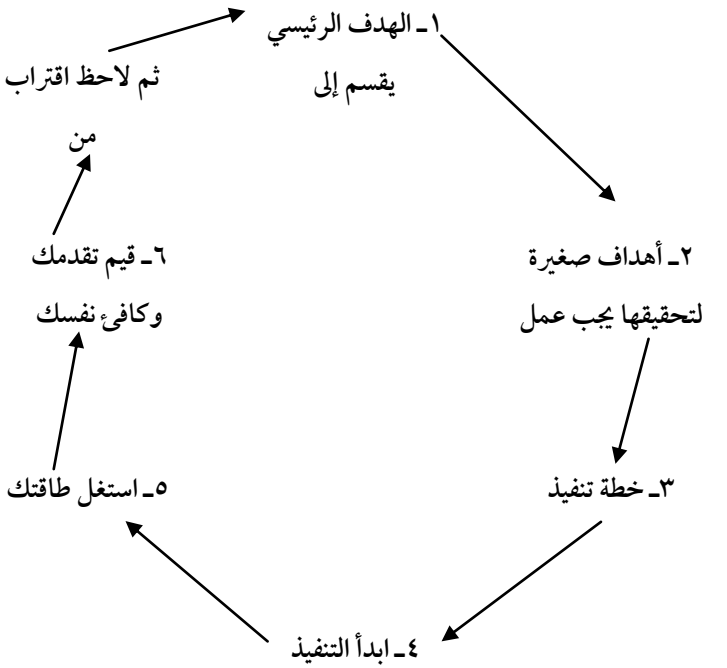
العوامل الأساسية لتحقيق الهدف:



من أسباب الفشل والتخبط:



خطوات لتحقيق الهدف:



٤ـ تفهم المعتقدات ومن أين تأتي؟

إننا نعيش جميعًا وبداخلنا معتقـدات وخرافـات بشـأن المـال ونحن نحصل عليها من آبائنا والوسيلة التي تربينا عليها .

لكن لدى كثير منا قدر كبير من هذه المعتقدات الراسخة .

- المال أصل كل شرور .
- المال شيء قذر .
- لا أستحق أن أكون غنيًا .
- فقط الطماعون والمخادعون هم يجنون المال .
- الأموال تفسد البشر .

- لا يمكن لمن هو مثلي أن يكون غنيًا .

والآن فكر في سبب اعتناقك هذه المعتقدات هل تدبرتها؟ وفكرت فيها ، واخضعتها للبحث والتمحيص .

أم هل هي مجرد موروثات مهملة متراكمة بداخلك على المدى الطويل .

تخلص من أي معتقدات خاطئة تشك فيها واعتبرها محض هراء .

اصرف عن ذهنك أي معتقدات تقف في طريقك أو تعوقك أو تمنعك من تحقيق المال .

ينبغي ألا يتبقى لك بعدها أي شيء إنها مجرد ورقة بيضاء فارغة والآن يمكنك أن تكتب معتقدات جديدة مثل :

- المال شيء لا بأس به .
- سأصير غنيًا .
- أنا على استعداد للبدء في العمل .

- أن الأثريـاء لا توجـد لـديهم أي مـن تلـك المعتقـدات الفارغة التي نمتلكها نحن الفقراء لقد تخلصوا منهـا، أو ربما لم تكن لديهم بالأساس.

وعلى هذا فإذا قمنا نحن أيضًا بتنحية تلك المعتقـدات جانبًـا ستكون لنا فرص أفضل لتحقيق الثراء مثلهم.

٥ـ قواعد الثراء

عشرة طرق يفكر ويتصرف بها الأغنياء عن الفقـراء وأبنـاء الطبقة الوسطى :

١ـ الأغنياء يؤمنون بمقولة أنا أصنع حياتي، والفقـراء يؤمنـون بمقولة حياتي مجرد مصادفة :

إذا أردت أن تصنع الثراء فإنه من الضروري أن تؤمن بأنـك من يقود سفينة حياتك إن لم تؤمن بذلك؛ فعليك أن تؤمن إيمانًا عميقًا أن تحكمك في حياتك قليل أو يكاد معدوم، وبالتالي فـإن تحكمك في نجاحك قليل وهذا ليس أسلوب من يريد الثراء .

٢ـ الأغنياء يمارسون لعبة المال من آجل الفوز، والفقراء يمارسون لعبة المال من آجل عدم الخسارة:

إن الفقراء يلعبون لعبة المال باستراتيجية دفاعية وليس استراتيجية هجومية.

إن هدف الأغنياء الحقيقيين هو الحصول على كمية وافرة من المال والثراء، وليس مجرد بعض المال ولكن كثير من المال؛ إذن ما هو الهدف الأكبر للفقراء أن يكون لديهم ما يفكي لسداد متسحقات الحياة.

٣ـ الأغنياء ملتزمون بكونهم أغنياء، والفقراء يريدون أن يصبحوا أغنياء:

اسأل معظم الناس إذا كانوا يريدون أن يصبحوا أغنياء سوف ينظرون إليك كما لو كنت مجنونًا سيقولون بالطبع نريد أن نصبح أغنياء، والحقيقة هي أن معظم الناس لا يريدون حقيقة أن يصبحوا أغنياء.

لماذا؟؟

لأن لديهم كثير من الملفات السلبية عن الثراء في عقلهم الباطن تقول لهم أن هناك شيء خطأ في كوني غنيًا .

والسبب الأول في عدم حصول الناس على ما يريدون هو أنهم لا يعلمون ماذا يريدون .

إن الاغنياء شديدو الوضوح في أنهم يريدون الثراء ، إنهم لا يترددون في حسم قراراتهم ، إنهم ملتزمون بتحقيق الثراء .

وما دام الأمر قانونيًا وأخلاقيًا فإنهم سيقومون بكل ما يتطلبه الأمر للحصول على الثراء .

٤ـ الأغنياء يحلمون أحلامًا كبيرة ، والفقراء يحلمون أحلامًا صغيرة :

معظم الناس يختارون أن يمارسون اللعبة على نطاق ضيق .

لماذا؟؟

أولاً : بسبب الموقف ، أنهم مرعبون من الفشل ويشعرون بالرعب أكثر من النجاح .

ثانيًا: يمارس الناس اللعبة بشكل صغير لأنهم يشعرون بالصغر يشعرون بقلة قيمتهم، إنهم لا يشعرون أنهم جيدون بما يكفي أو مهمون بما يكفي لإحداث الفارق في حياة الآخرين لكن استمع إلى هذا: علقك ثروة وهو أغلى ما تملك فأعمل على تنمية ثروتك "أقرأ، اكتب، اعمل، تفاعل بإيجابية مع الحياة ومع نفسك".

٥ـ الأغنياء يركزون على الفرص، والفقراء يركزون على المعوقات:

الأغنياء يرون احتمالات النمو، والفقراء يرون احتمالات الخسارة؛ إن الأغنياء يركزون على المكاسب، بينما يركز الفقراء على المخاطر.

الأغنياء يتحملون مسئولية النتائج التي تحدث في حياتهم ويتصرفون طبقًا للتوجه العقلي الذي يقول أن الأمر سينجح لأني سأجعله ينجح، أما الفقراء على الجانب الآخر فإنهم يتوقعون الفشل، إنهم يفتقدون الثقة في أنفسهم وفي قدراتهم.

فالفقراء يؤمنون أن في حالة عدم نجاح الأمور فسوف تحل بهم الكوارث.

وعلى آية حال

إن كونك مستعداً للمخاطرة لا يعني بالضرورة كونك مستعداً للخسارة.

إن الأغنياء يتخذون مخاطر مدروسة وهذا يعني أنهم يبحثون الأمور ويقومون بما عليهم من واجبات ويتخذون القرارات بناء على معلومات ثابتة وحقائق.

٦ـ الأغنياء أكبر من مشاكلهم، والفقراء أصغر من مشاكلهم:

كما ذكرت من قبل أن الوصول إلى الثراء ليس نزهة في حديقة إنها رحلة مليئة بالمنعطفات والتغيرات والعقبات.

إن الطريق إلى الغنى ملئ بالأشواق، ولهذا السبب تحديداً يمتنع الناس عن خوضه، إنهم لا يريدون المتاعب والصعاب والمسئولية.

وهنا تحديداً يكمن سر النجاح ليس في محاولة الهروب من المشكلات أو تجنبها أو التخلص منها، إنما السر هو أن تنمي نفسك حتى تصبح أكبر من اي مشكلة.

الفرق بين الإنسان الناجح والآخرين هو ليس نقص قوة ولا نقص المعرفة إنما نقص الإرادة.

٧ـ الأغنياء يفكرون في كلا الأمرين، والفقراء يفكرون إما هذا أو ذاك:

إن الأغنياء يعيشون في عالم من الوفرة، والفقراء يعيشون في عالم محدود؛ بالطبع كلاهما يعيش في نفس العالم المادي لكن الفارق يكمن في نظرتهم للأمور؛ فمنظور الفقراء يعيشون شعارات مثل (ليس هناك إلا فرص قليلة، لن يكون هناك ما يكفي ابداً، لا يمكن أن تنال كل شيء).

فهل تريد مستقبلاً ناجحًا؟ أم علاقة جيدة بعائلتك؟ أريد كلا الأمرين.

هل تركز على العمل؟ أم على المرح واللعب؟ أريد كلا الأمرين.

هل تريد المال؟ أم تريد لحياتك معنى؟ أريد كلا الأمرين.

إن الفقراء يختارون شيئًا واحدًا، أما الأغنياء يختارون كلا الأمرين.

من الأن فصاعدًا عندما تواجه سؤالاً اختياريًا، أما هذا وذاك.

فإن السؤال الحقيقي الذي يجب أن تسأله لنفسك هو كيف يمكنني أن أنال الأمرين معًا هذا السؤال سوف يغير حياتك. سوف ينقلك من الأفق الضيق للندرة والقيود إلى كون رحب من الفرص والوفرة.

٨ـ الأغنياء يحسنون إدارة أموالهم، والفقراء يسيئون إدارة أموالهم:

إن الأغنياء ليسوا أكثر ذكاء من الفقراء؛ إن لديهم فقط عادات مالية مختلفة ومتفوقة. أما بالنسبة لهؤلاء الذين

يستخدمون منطق ليس لدى من المال ما يستحق إلاداره؛ فـإنهم لا ينظرون من خلال العدسة المناسبة للتلسكوب.

فبدلاً من القول عندما يكون لدى الكثير من المال سوف ابدأ في إدارته. فإن الحقيقة هـي عنـدما ابـدأ في إدارة أمـوالي سـوف يصبح لدى الكثير منها.

٩ـ الأغنياء يتركون أموالهم تعمل بجد مـن أجلـهم؛ والفقـراء يعملون بجد من أجل أموالهم:

وليس هناك شك في أن العمل المكمل الجاد أمر مهم، ولكن العمل الجاد فقط لمن يجعلك غنيًا.

كيف تعلم ذلك؟

ألْقِّ نظرة على العالم الخارجي الواقعي؛ هنـاك الملايـين بـل قل المليارات من الناس يستعبدون أنفسهم ويعملون بمنتهى الجد طوال النهار وأحيانًا طوال الليل.

هل كلهم أغنياء؟ كلا إن معظمهم مفلسون أو قريبون جداً من الإفلاس؛ إن فكرة أن عليك أن تعمل بجد من آجل أن تصبح غنيًا هي فكرة مزيفة.

والحكمة القديمة تقول: **"يجب أن تعمل بمقدار جنيه لكي تنال جنيه"** وليس هناك خطأ في هذه الحكمة سوى أنهم قد نسوا أن يخبرونا بذلك الجنيه الذي نتقاضاه، وعندما تعلم ماذا تفعل بذلك الجنيه فإنك حينها سوف تنتقل من العمل المجتهد إلى العمل الذكي.

١٠ـ الأغنياء يستمرون في التعلم والنمو، والفقراء يظنون أنهم يعلمون بالفعل:

هناك أقوال منطقية للغاية في هذه النقطة إذا استمريت في فعل ما كنت تفعله دومًا؛ فسوف تكون النتائج هي نفسها التي كنت تحصل عليها دائمًا، ولهذا من الضروري أن تستمر في التعلم والنمو.

ويمكن القول : **" إذا لم تكن تتعلم بشكل مستمر ؛ فإن العالم سوف يسبقك ، وإذا كنت تعتقد أن التعلم مكلف فحاول أن تفكر كم يكلفك الجهل "** .

وهناك المقوله المأثورة : **" إن كل خبير كان في يوم ما فاشلاً كبير ليس هناك من يخرج من رحم أمه ، وهو عبقري في الماليات ، وكل شخص غني قد تعلم كيف ينجح في لعبة المال ، وكذلك تستطيع أنت أن تفعل "** .

تذكر شعارك هو إذا كانوا يستطيعون أن يفعلوا ذلك ؛ فأنا أيضًا استطيع ولدى سر لا يعرفه إلا القليل من الناس .

إن أسرع طريقة لكي تصبح غنيًا وتظل كذلك أن تعمل على تطوير نفسك حتى تصبح شخصًا نافعًا ومحددًا .

إن عالمك الخارجي ما هو إلا انعكاس لعالمك الداخلي .

٦ـ أفعال خاصة بعقلية المليونير

١ـ اكتب اثنين من أهدافك المالية :

التي تمثل نيتك في تحقيق الوفرة والرخاء، وليس التوسط ولا الفقر.

اكتب أهدافك من آجل المكاسب الآتية :

أ) دخلك السنوي. ب) صافي ثروتك.

اجعل هذه الأهداف ممكنة التحقيق في مساحة زمنية محددة، وفي نفس الوقت تذكر أن تطلق النار وأنت تأمل في إصابة النجوم.

٢ـ اكتب ما تؤمن به موهبتك الفطرية :

وهي الأشياء التي تجيدها بشكل طبيعي وكذلك اكتب كيف وأين تستطيع أن تستخدم هـذه المواهـب في حياتـك وخاصـة في حياتك العملية .

٣ـ تدرب على التفائل :

ومن اليوم إذا قال أحدهم أن هذا الأمر يمثل مشكلة أو إعاقة فقم بتحويل الموقف إلى فرص سوف تجعـل المتشـائمين يصـابون بالجنون .

٤ـ اكتب مشكلة تمر بها في حياتك :

ثم اكتب خمسة أفعال يمكنك القيام بها من آجل حل المشكلة أو على الأقل تحسين الموقف .

سوف يُحركك ذلك من الـتفكير في المشـكلة إلى الـتفكير في الحل **أولاً** : سوف يكون هناك احتمـال كـبير في حـل المشـكلة . **ثانيًا** : سوف تشعر بتحسن كبير .

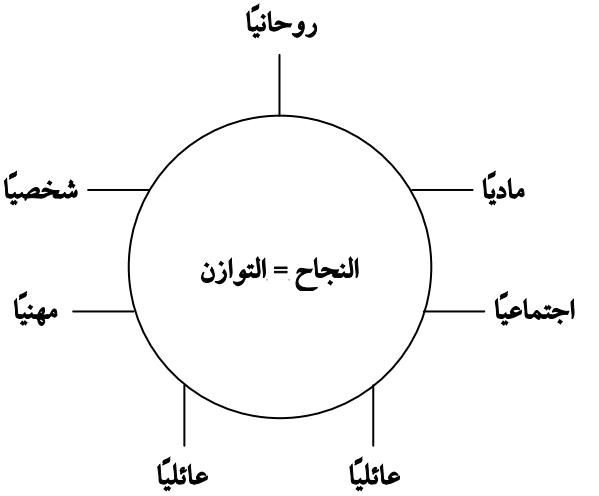
٥ـ فكر في نفسك على أنك نموذج يحتذي به الآخرين :

اظهر بأنك تستطيع أن تكون غنيًا وسيمًا وكريمًا ومحبًا .

٦ـ التزم بأن تتطور اقرأ كتابًا على الأقل كل شهر ، أو اشـترك في حلقة تدريسية تختص بالمال والأعمال أو تطوير الشخصية ، وسوف ترتفع معرفتك وثقتك ونجاحك في عنان السماء .

٧ـ بعد سنة من الآن ستتمنى لو إنك بدأت اليوم .

٨ـ معادلة النجاح :



٩ـ لا تقل أن الدنيا تعطيني ظهرها فربما أنت تجلس بالعكس

٧ـ قانون جذب المال

طرق حسب "**قانون الجذب**" للحصول على المال :

١ـ تخيل أنه لديك المزيد من المال والانفاق لتجذب المزيد من المال حسب قانون الجذب يقضي معظم الناس أوقاتهم وهم يتصورون أنهم لا يملكون المال الكافي هذا ما يسمى عادة القلق بشأن المال، ولكن إذا أردت المزيد من المال فعليك أن تقوم بالعكس تمامًا :

- تخيل إنك تمتلك مالاً أكثر.
- تخيل إنك تنفق مالاً أكثر.

فالكون لا يعرف الفرق بين ما تعيش وما تتخيل، وإنما يستجيب ببساطة للذبذبات التي تصدر عنك.

٢ـ لتجذب المال عليك أن تكون مدركًا لأهمية المال الذي تملكه وما يزودك به هذا المال.

مثل: الطعام الذي تشتري، الإيجار، الملابس، النقل .. إلخ.

٣ـ تصرف كما لو إنك المال، وذلك من آجل أن تحصل على المزيد حتى لو لم تملك المال. ابدأ لا تتردد بإمكانك أن تفعل الذبذبات المؤدية إلى الوفرة والثراء من خلال التصرف كما لو أنك ثري فعلاً.

وأهم ثلاث خطوات هي:

أ) **كيف ترى نفسك:** بمعنى كيفية رؤيتك لنفسك وكلماتك وأفعالك فظنك وأفكارك ورؤيتك لنفسك هي المعادلة الأولى على طريق جلب المال.

ب) **الكلمات:** الكلمه التي تقولها لنفسك تعبر عما يدور بعقلك وتصبح حقيقة، وبالتالي نستطيع جذب المال من خلال تغييرها.

جـ) الأفعال: هي خطوة ناتجة من الخطوتين السابقتين فالفعل أو العمل والجهد والمحاولة من أصول قانون الجذب الحقيقي والفعال للمال يكون بوضع "**خطة مالية**" في حياتك، وأن تخيل نفسي وعائدي المادي يزيد وأحصل على ما أريد، وعليك بكتابة إيجابيات المال وسلبياته، ومحاولة التعامل مع السلبيات لتحويلها لإيجابيات، وهنا تربطة بالسعادة وأي شيء تربطة بالسعادة يسهل جذبه.

وفي سياق قانون الجذب سنعرض الأسباب التي تعرقل الكثير من الناس عن محاولة استخدام قانون الجذ لجذب الكثير من الأموال في حياتهم، وتقديم اقتراحات مفيدة حول كيفية تحويلها إذا كنت ممن يرتكبون نفس هذه الأخطاء.

الخطأ رقم (١):

التمسك بعقلية أن كل شيء نضال وكفاح أستناداً إلى خبرات حياتك الخاصة. هل سوف تقول أن الحصول على المال

على أساس منتظم من السهل أو من الصعب؟؟ وبعبارة آخرى هل يجب عليك العمل بجد للغاية في الحصول على ما يكفي من المال لتغطية النفقات الشهرية، أم يبدو أن المال يأتي إليك بدون بذل جهد شاق.

استغرق بعض الوقت للتفكير حاليا في تلك الأسئلة لإنها تكشف عن شيء مهم جداً.

الحالة العامة الخاصة بك بشأن المال والثروة فيمكنك من خلالها تصنيف ما إذا كان لديك عقلية للثروة أم عقلية الكفاح والحاجة الدائمة من خلال النظر في تجارب حياتك.

ـ الحالة الذهنية تخلق التجارب:

يتم تنشيط قانون الجذب من عقليتك الخاصة وبعبارة أخرى فإن الأشياء التي تفكر فيها وتعتقد بها وتشعر بها على نحو منتظم إنها تعمل كالآتي:

أفكارك تحفز عواطفك ومشاعرك.

الحالة العاطفية تبعث تردد معين من الطاقة لهذا الكون، والكون يعود إليك بالأحداث والخبرات لحياتك التي تتوافق مع تردد الحالة العاطفية التي بعثتها مسبقًا للكون.

عندما تفكر وتشعر بصورة إيجابية على أساس منتظم كل شيء في حياتك يبدو إنه ينساب بكل سهولة بما في ذلك المال والرفاهية

عندما تبدأ أفكارك وعواطفك تميل أكثر نحو الجانب السلبي على أساس منتظم ستواجه المزيد من المشاكل والنكسات في حياتك.

الخطأ رقم (٢):

جذب الأشياء الإيجابية بالمشاعر السلبية.

التركيز على النقص والنضال من أجل سد النقص مدمر بما فيه الكفاية، ولكن من الممكن أن يزيد الأمر سوءًا.

أن التركيز على النقص يجتمع مع العواطف السلبية، تـذكر أن العواطف وقود من شأن أن يضفي قوة على كـل مـا يظهـر في حياتك عندما يتعلق الأمر بالمال.

هل غالبًا ما تجد نفسك حبـيس المشـاعر السـلبية مثـل هـذه (الخـوف – القلـق – العجـز – اليـأس – التشـاؤم – الشـك – الإحباط – الإستياء – الغيرة) في كل مرة تواجه فيهـا مثـل هـذه العواطف سوف تخلق المزيد من النقص.

من أجل تحويل النقص إلى وفرة:

عليك أن تتجنب الاستثمار في هذه المشاعر السلبية.

كيفية منـع المشـاعر السـلبية مـن خلـق المزيـد مـن الشُـحْ والنقصان:

أولاً: تجنب الغرق في المشاعر مثل تلـك المـذكورة أعـلاه أم بالغ الأهمية.. إذا لاحظت نفسك بدأت تشعر بالقلق والضغط فيما يخص المال، حاول تحويل تركيزك إلى أي شـيء آخـر علـى

وجه السرعة. فيمكنك الدخول في شيء من الحديث مع النفس إذا كان ذلك يساعد.

تقول شيئًا مثل ليس هناك جدوى القلق حول شيء لا أستطيع السيطرة عليه، لذلك أنا سأركز على شيء يجعلني أشعر أنني بحالة جيدة، ثم قضاء وقت على أنشطة لأ علاقة لها بالمال أو العثور على وسيلة آخرى لتغير شعورك على نحو أفضل على النحو المالي.

ثانيًا: تبدأ توجيه عواطف أكثر إيجابية تجاه الوضع المالي الخاص بك. حتى لو احتاج الأمر شيء من التخيل من آجل القيام بذلك للحصول على بعض المشاعر الإيجابية التي تتدفق إلى جذب المزيد من الوفرة، هناك طرق عديدة للقيام بذلك ولكن أهم طريقة فعاله، وتعمل بشكل جيد هي الحفاظ على التأكيد.

أنا دائمًا لدى أكثر مما يكفي من المال لكل شيء أنا احتاجه

وردد تلك العبارة مراراً وتكراراً مما سيسمح لنفسك بالثقة والسعادة لمجرد إحساسك بأن الاحتياجات المالية ستلبى في أي وقت.

أجل الحفاظ على استبدال المشاعر السلبية بالمشاعر الإيجابية كلما كان ذلك ممكنًا وعليك الحفاظ على الطاقة المتدفقة جيدة مما سيحافظ على الإلهام لتغيير أكبر وأكبر في حياتك.

٨ـ كيف تضع خطة مالية بسيطة لمشروعك

التخطيط المالي لمشروعك من الأمور التي يجب عليك الاهتمام بها سواء كنت تدير المشروع لوحدك مع فريق صغير أو حتى في شركة قائمة كل ما أريده منك هو أن تتابع الإيرادات والمصاريف فقط؛ معرفة الداخل والخارج وهل أنا على الطريق الصحيح.

المعادلة الأساسية :

الربح (الخسارة) = الإيرادات – المصاريف

إذا كان الفرق بين الإيرادات والمصاريف موجب فأنت حققت ربح . إذا كان سالب فأنت تعاني من خسارة .

لماذا معرفة هذه مهمة؟

مهمتك أن تحقق ربح ، ولفعل ذلك ببساطة هناك طريقتين :

- زيادة الإيرادات وتقليل المصاريف لزيادة الإيرادات ممكن تزيد الكمية المباعة أو تزيد سعر البيع أو كلاهما .
- لتقليل المصاريف عليك مراجعة التكاليف من فواتير وإيجارات عليك الانتباه لها ومتابعتها .

شرح عناصر ملف الميزانية الشهرية :

هناك ثلاث جداول أساسية :

ـ إجماليات الميزانية : هو الربح (الخسارة) من إجمالي إيراداتك ناقص مصروفاتك .

ـ **الدخل** : يمثل جميع مصادر إيراداتك .

ـ **مصاريف** الموظف ومصاريف التشغيل .

أعمدة كل جدول أساس :

ـ **المقدر** : يمثل ما توقعته (خطتك) لذلك المصدر من الإيرادات والمصروفات .

ـ **الفعلي** : يمثل ما تم تسجيله فعليًا على ذلك المصدر من الإيرادات أو المصروفات في نهاية ذلك الشهر .

ـ **الفرق** : وهو محصلة طرح المقدر من الفعلي .

لماذا عَلَيَّ كتابة مقدر وفعلي :

عندما تبدأ بتعبئة الملف ستقوم بمسح كل ما كتب في الأعمدة الخاصة بالجدول الأساسي من أرقام في عمودين (مقدر وفعلي) .

ستقوم بتعبئة المقدر أولاً وهي ما تمثل توقعاتك (خطتك) لذلك الشهر من إيرادات ومصاريف .

عند نهاية الشهر ستقوم بتعبئة العمود (الفعلي) بما تم رصده من إيرادات ومصاريف .

الفرق سيساعدك في اكتشاف هل كنت قريب من توقعاتك أو بعيد عنها ، ما هي مصادر الدخل التي زادت على توقعاتك وما هي المصاريف التي تسبب لك مشاكل في تحقيق دخل مرتفع؟ هل يمكنك تقليلها أو إزالتها مع الحفاظ على نفس مستوى الجودة؟

طبعًا هذا على المستوى الشهري ، إذا تريد حقًا أن ترتقي لمستوى أعلى من الاحترافية ستقوم بخطوة تسبق خطوة إعداد الجدول لكل شهر وهي وضع هدف تريد تحقيقه قبل نهاية السنة .

هذا الهدف السنوي سيحرك جميع جهودك وهو ما سيدفع طموحك كل شهر لزيادة إيراداتك وتقليل مصروفاتك أفصل حسابك الشخصي عن حساب مشروعك .

١ـ ابتكر فكرة عبقرية سريعة الانتشار ابحث عن فكرة جديدة ومبتكرة تستطيع بها البدء لمشروعك التجاري والوصول للثروة.

٢ـ اخترع شيئًا يحتاج إليه الناس إذا كانت لديك المهارة والخبرة فاخترع إداة وآله تسهل على الناس أمور حياتهم.

٣ـ استثمر أموالك في البورصة أو العقارات، ولكن احرص أن تضيع أموالك في استثمارات غير مضمونة.

٤ـ ابدأ مشروعك الخاص وابذل جهدك وخذ وقتك واسعى لامتلاك شركتك التي ستوصلك إلى المجد والثروة.

فهكذا أصبح كثير من الرجال والنساء أغنياء.

٩ـ مشاريع مربحة

مجموعة مشاريع مربحة تم اختيارها بعناية ودقة من حيث الربحية وقلة التكلفة والدراسة الكثيرة عليها وتوجية الكثير من الخبراء فيها آملين أن تعود عليكم بالفائدة والربح :

١ـ مشروع بيع مستلزمات ومعدات وأجهزة طبية : فهو يعد من المشروعات المربحة جداً ويعتبر تأسيس محل لتجارة وبيع الأجهزة الطبية إلى الزبائن سواء أفراد أو شركات إلى جانب موقع الكتروني على الانترنت لتسويق الأجهزة .

٢ـ مشروع شركة شحن لنقل البضائع : يحتاج الناس إلى نقل امتعتهم وبضائعهم من مكان لآخر ، ومشروع شركة شحن لنقل البضائع من المشاريع المربحة ويلبي طلبات الزبائن في نقل بضائعهم بأمان وبأقل تكلفة .

٣ـ مشروع تصنيع الأكياس البلاستك : مشروع تصنيع الأكياس البلاستك بأنواعها واستخداماتها المتعددة من الصناعات الناجحة والمزدهرة ولا يمكن الاستغناء عن الأكياس البلاستك في حياتنا اليومية .

٤ـ مشروع مغسلة للسيارات

٥ـ مشروع تصنيع آيس كريم ومثلجات

٦ـ مشروع تحلية وتعبئة المياه المعدنية : مشروع تحلية وتعبئة المياه المعدنية من المشاريع الهامة خاصة في المناطق التي تعاني من ندرة في المياه الصالحة للشرب .

٧ـ تجارة العطور والبرفانات : يمكنك تعلم طريقة تصنيع العطور وشراء المواد الخام وصناعتها بنفسك وبيعها وبالتالي تحقق أرباح عالية .

٨ـ صناعة اكسسوارات الهاتف المحمول: يتم صناعة اكسسوارات المحمول بالاعتماد على الجلود والأقمشة والورق المقوي وغيرها، ويمكنك الحصول على نماذج جيدة ومحاولة إنتاج نماذج مشابهة، ولكن مع وضع لمستك الفنية، ومحاولة تسويقها إلى أصحاب محلات المحمول فهم كثير.

٩ـ السمسار (تسويق عقاري): يمكنك العمل كسمسار أو وسيط بين بائع ومشتري بدون أي تكاليف وأرباح كبيرة جدًا.

١٠ـ صناعة الحلوى في المنزل: يمكنك استخدام موهبتك في صناعة الحلويات منزليًا وبيعها وتسويقها إلى المحلات وتزيد أرباحك في المواسم مثل رمضان والأعياد وغيرها.

١١ـ مشروع تجهيز وتعبئة التمر والبلح الجاف: من أنسب المشروعات الصناعية الصغيرة تلك المشروعات القائمة على ثروة أشجار النخيل حيث تحقق عددًا كبيرًا من الأهداف القومية والتي تسعى إليها التنمية الاقتصادية والاجتماعية.

١٢ـ مشروع محل بيع منظفات وملمعات السيارات : نجد أن أعداد السيارات قد زادت في الآونة الأخيرة فهى تعد من المشاريع الناجحة .

١٣ـ تأسيس موقع الكتروني : في البداية يمكنك اختيار مجال معين ، ومن ثم تقوم بتأسيس موقع الكتروني ويمكن أن تؤسسه بنفسك وببساطة ، وذلك بإتباع الخطوات المفروضة على المواقع المتخصصة في تصميم المواقع .

١٤ـ المحلات المنزلية : يمكن لأي شخص أن يستغل شقته أو إحدى الغرف فيها ليحولها إلى محل ويبيع المنتجات ويربح المال .

١٥ـ تعلم مهنة جديدة : فمثلاً يمكنك تعلم صيانة الكمبيوتر لدى إحدى الشركات ، ومن ثم يمكنك التقدم بطلب للحصول على وظيفة في إحدى الشركات ، وإن كانت لديك غرفة أو مكان مناسب يمكن تحويلها إلى محل لصيانة الكمبيوتر .

١٦ـ التعامل مع السلع المستعملة : يمكنك شراء مجموعة من السلع المستعملة مثل النظارات والساعات والأدوات الكهربائية

وغيرها من السلع التي لم تعد ملاكها بحاجة إليها ويرغبون في بيعها، ومن ثم يمكنك العمل على إعادة بيع تلك السلع بأسعار أعلى.

١٧ـ **المنتجات المنزلية**: يمكنك تعلم صناعة الصابون بأنواعه المختلفة، ومن ثم يمكنك شراء الخامات اللازمة وإنتاجه منزليًا وبيعه للجيران والمحلات القريبة. كذلك يمكنك تعلم صناعة منتجات أخرى مثل الشامبو والوصفات المختلفة.

١٨ـ **مشروع المزارع السمكية**

١٩ـ **مشروع الدجاج المتجمد**: دورة رأس المال سريعة ويحتاج إلى عامل واحد وينفذ في المناطق السكنية والأسواق.

٢٠ـ **عمل صالة رياضية تكون مجهزة بالأدوات الرياضية والساونا، وركن خاص للجري والمشي.**

٢١ـ **تصميم برنامج للحصول على الماجستير**: وذلك بالاتفاق مع جامعة عالمية بحيث تكون مدة الدراسة سنتان.

٢٢ـ تصميم برامج مسابقات جديدة: الفكـرة لم تطـرح مـن قبل على شاشة التلفزيون ثم حصولك منها على عائـد أو فائـدة مادية .

٢٣ـ عمل مركز تعليمي للأطفال.

٢٤ـ تربية أسماك الزينة والطيور.

٢٥ـ مشروع محل زهور متحرك وربح ممتاز.

٢٦ـ مشروع محل صغير لبيع المخللات.

٢٧ـ مشـروع إنتـاج الملابـس النسـائية وملابـس الأطفـال والحقائب المدرسية.

٢٨ـ مشروع إنتاج لعب أطفال: فهو يعد مشروعًا قـديمًا جـدًا حيث إنها يـتم تصـنيعها مـن المـواد البلاسـتيك ثـم يـتم إعـادة تدويرها .

٢٩ـ البيع عبر شبكة الإنترنت: يعتبر البيـع عـبر الإنترنـت مجـالاً واسعًا جدًا يعمل فيه الكثير من الناس، الصـغير والكـبير، وهناك الكثير من الشباب العرب حقق أرباح ممتـازة يمكنـك تعلم البيع عن طريق قراءتك للكتب المعتـبر في هـذا المجـال ومشاهده الفيديوهات على اليوتيوب في كيفيـة إنشـاء قنـاة خاصة بك .

٣٠. **تسويق مواد ومنتجات الآخرين**: يوجد كثير من الشركات التي يلزمها مندوبين التسويق للعمل معها مقابل راتب ثابت ونسبة زائدة، ويمكنك أن تربط نفسك أكثر من شركة واحد، وتقوم بتسويق منتجاتهم بنسبة تعود لك.

٣١. **مجال التصوير الفوتوغرافي**: من المعلوم أن التصوير من وموهبه لا يتتقنه الكثير من الأشخاص، لذا إذا أردت العمل في هذا المجال تعلم كل ما يخص فنون التصوير، والتبحر في هذا المجال من خلال قراءة الكتب الخاصة بذلك، والدورات التدريبية مهمة أيضًا.

٣٢. الكثير من الشركات بحاجة إلى إعلانات ودعايات تستطيع الذهاب إلى اكثر من شركة وتعقد اتفاقيات الدعاية والإعلانات المناسبة لهم.

وتأكد قبل ذهابك من عقد إتفاق مع اشخاص محترفون في التواصل مع الآخرين.

٣٣. **مشروع تسمين العجول**: مشروع تسمين العجول يعتبر مشروع رابح وله منفعة اقتصادية ممتازة في مجال الثروة الحيوانية مقارنة بالمشاريع الاقتصادية الأخرى.

فما عليك سوى دراسة الجدول الاقتصادي لتسمين العجول بطريقة صحيحة.

وأخيرًا كيف تصنع المال:

١ـ ابحث عن منتج.

٢ـ اشتر واحدة وأدرسها جيدًا.

٣ـ ابحث عن طريقة لتحسبها.

٤ـ اصنع نسخة تجريبية.

٥ـ اعرض هذه النسخة على ١٠٠ شخص.

٦ـ قم بإعادة تصنيعه.

٧ـ ابحث عن شريك.

٨ـ تقاسم مع شريكك ٥٠٪ بكل منهما.

٩ـ ابحث عن مستثمر.

١٠ـ أعطي نسبة من شركتك ١٠٪.

١١ـ أصنع المنتج .

١٢ـ قم ببيع منتجك إلى مليون شخص .

١٣ـ احصل على المال .

١٤ـ ادرج شركتك في البورصة .

١٥ـ احصل على المال من الأسهم المباعة (أنت ، شركتك ، المستثمر) .

إذا لاقت إحدى الأفكار السابقة أعجبتك فيمكنك البدء في تنفيذها على الفور جميعها أفكار مضمونة ونسب فشلها ضعيفة جدًا ؛ أما في حالة عدم اقتناعك بتلك

الأفكار ؛ فمن الجيد أن تجلس مع نفسك في غرفتك وفي جو هادئ وتفكر جيدًا في كيفية استثمار ١٠٠٠ جنيه بشكل مثالي ، ومن المؤكد ستخرج بالعديد من الأفكار ، وحينها يمكنك اختيار الفكرة الأنسب من بينهم وتنفيذها .

١٠ـ كيف تحافظ على راتبك الشهري

هناك الكثيرون الذين يبحثون عن طريقة لتوفير نقودهم وتسيير أمورهم المادية خلال الشهر خاصة الموظف والعامل الذي ينتظر راتبه الشهري بفارق الصبر من آجل تسديد الديون وشراء متطلبات المنزل .

وهناك عدة طرق لكي تحافظ على راتبك وأيضًا تزوده خلال الشهر من أهمها :

١ـ تخلص من الديون : أحرص على أن تفر من الدين قدر فرارك من الأسد اجلس مع نفسك ، واحسب ديونك واكتبها في

سجل خاص، وكلما توفر عندك مبلغ سدد غريمك ولا تؤخره.

٢ـ اصرف نصف راتبك، وادخر النصف الآخر: افتح حسابًا آخر في البنك وحول له كل شهر ١٠٪ ثم ١٥٪ في السنة الأشهر التالية ثم ٢٠٪ وهكذا حتى تصل لهدفك وهو إدخار نصف راتبك الشهري.

٣ـ إذا اشتهيت شراء شيء: فأجله أسبوعًا أو شهرًا، وذلك لأن النفس البشرية كالطفل إن رغب في شيء فإنه يريد الحصول عليه في الحال، ولكن إذا أخرت الشراء شهر مثلاً فستجد أن الرغبة قد خفت أو زالت.

٤ـ أجعل لزوجتك مصروفًا ثابتًا: فإن سعيها على المفتوح يؤدي إلى تآكل أموالك وانت لا تدري اعطها مبلغًا ثابتًا يكفيها شهريًا واعلمها أن هذا راتبها تلبس منه وتتزين منه وتهدي منه. علمها الاقتصاد والتوفير بهذه الطريقة. إن طلبت منك زيادة في شهر فأخبرها ألا مانع أن أقدم لك مصروف

الشهر القادم أو جزءاً منه، ومع الوقت سترتاح أنت من المطالب المتكررة وترتاح هي من مطالبتك في كل مناسبة.

٥ـ اسكن في بيت يناسب دخلك: المنزل الكبير يكلف أكثر فأرضه أعلى وبناؤه أكثر تكلفة، وحين تسكنه يكلف كهرباء أكثر ويحتاج لخادمة لتنظيفه، وهذا كله يأكل راتبك الشهري، ويجعلك أسيراً لهذه المصاريف.

الحل: انتقل لمنزل أصغر يكفيك أنت وأبناؤك فتعيش وإياهم متقاربين، يرى بعضكم بعضًا بدل المنزل الكبير الذي يعيش كل واحد في غرفة خاصة به لا تراهم إلا لمامًا، فتفقد التواصل مع أهل بيتك وتفقد مدخراتك.

٦ـ لا تشتري سيارة جديدة: تفقد السيارة ما يقرب من ١٠٪ من قيمتها فور خروجها من المعرض، وتفقد السيارة من ٣٠٪ إلى ٤٠٪ من قيمتها خلال سنتين، وكل هذا الانخفاض في قيمتها هو ما ستخسره من راتبك لو أنك اشتريتها جديدة.

إذا اشتريتها وقد مضى عليها موديل أو موديلات ستجد أنك وفرت مبلغًا من المال أنت أحوج به.

٧ـ لا تتنزه في السوق: ولا تدخل السوبر ماركت إلا بقائمة للمشتريات، النزهة لها أماكن كثيرة يمكن أن تستمتع بها أنت وعائلتك، لكن السوق ليس أحدها. اجعل زوجتك تكتب لك قائمة بمشتريات البيت ولا تحد عنها، وقاوم رغبتك في عدم شراء شيء لم تكتبه لك.

٨ـ لا تشتر شيئًا: إلا مدفوع الثمن عاجلاً وابتعد عن جحيم التقسيط؛ فلقد أهلك أممًا ولا تغرك المدعايات الجذابة المغرية؛ فإن قدرت شراء شيء فعود نفسك أن توفر له حتى تكتمل قيمته، ولا تكن صيدًا سهلاً لشركات التقسيط.

٩ـ أوجد لك دخلاً آخر: ابحث عن عمل حر، لتدعم دخلك الشهري ولكن تجنب المغامرات التجارية غير المحسوبة كالمضاربة في سوق الأسهم، والاستثمار في الشركات التي توزع أرباح فاحشة.

١٠ـ إذا كنت شخصًا مبذرًا: ولا تستطيع أن تتحكم في صرفك للمال فيمكن أن لا تأخذ كل راتبك من البنك تأخذ ما تريد صرفه فقط في كل أسبوع من المصاريف الأساسية لكي تصرف فقط بحدود ومن دون تبذير.

١١ـ ضع هدف: ضع هدف تسعى للوصول إليه مثل تحسين وضع منزلك أو السياحة أو شراء شيء ما كي تزيد من إرادتك وعزيمتك. فعند ما يكون لك هدف تسعى إليه سوف يساعد ذلك كثير في توفير المال ويزيد من دخلك الشهري.

١٢ـ يجب ألا تنظر كثيرًا: يجب ألا تنظر كثيرًا لمن هم أعلى منك راتبًا ومستواهم أفضل منك كي لا تشعر بالإحباط بل اقتنع وحاول أن تطور من عملك خطوة خطوة، إنه لا يوجد أحد غنى في ليلة وضحاها بل لو تمعنت في سير الاغنياء فتجد الكثر منهم عانى لكي يصل لمستوى اجتماعي ممتاز، ويعيش في رفاهية، وقد يكون بدء من الصفر أيضًا. في استغلال كل فرصة قد تساعده في النجاح.

لذلك أعلم دائمًا أن العزيمة والإصرار على تحقيق النجاح هي أساس الحياة السعيدة، وتحقيق الأهداف فقط حاول مراراً وتكراراً حتى تصل إلى هدفك في النهاية؛ فالله تعالى لا يضيع تعب أي شخص.

وكلما كنت واثقًا من نفسك سوف تحقق أي هدف بسرعة وحينها تشعر بالرضا دائمًا على حياتك.

١١ـ كيف تكون بائع محترف؟

مهنة البيع مهنة لا تتطلب دراسات أو شهادات يحصل عليها البائع ؛ فهي تعتمد بشكل أساسي على الخبرات التي يجب إتباعها في التعامل مع السلعة ومع المستهلك، والمهارات والقدرات التي يمتلكها للقيام بالمهنة .

ومن هذه الخبرات التي يجب على البائع اتباعها لكي يصبح ناجحًا ومحترفًا هي كالآتي :

١ـ يجب على البائع أن يهتم بشكله ومظهرة الخارجي من حيث الترتيب والأناقة لأن ذلك يترك انعكاسًا جيدًا على

المستهلك حافزًا له بأن يشتري من هذا البائع لأنه يتمتع بذوق مميز.

٢ـ مقابلة الزبون بإبتسامة ووجه ضاحك والتعامل معه بلطف واحترام لأن ذلك يعمل على بث شعور خاص إلى المشتري.

٣ـ يجب أن يتمتع البائع بقدرة عالية ومهارة في التواصل والاتصال مع الزبون.

٤ـ أن يكون لدى البائع قدرة على معرفة احتياجات الزبائن في الحالة التي يكون فيها الزبون غير قادر على الحصول على سلعة معينة؛ فيمكن للبائع مساعدته على ما يريد.

٥ـ أن يتحلى بمهارة الإقناع للزبون، وتجنب الإقناع بطريقة وأسلوب منفر للزبون.

٦ـ وضع خطة مناسبة لطريقة البيع التي سوف يتبعها في عمله.

٧ـ المعرفة الشاملة بكل ما يتعلق بالبضائع التي يعمل على بيعها ليكون قادر على الإجابة والرد على كل سؤال يتعلق بهذه

البضائع لأن الكثير من الزبائن يحبون معرفة أدق التفاصيل عن الشيء المراد شرائه .

٨ـ العمل على التسويق وإيجاد الزبائن الجدد له من خلال جذبهم للبضائع المتوفرة لديه .

٩ـ يجب على البائع أن يكون على إطلاع بالبضائع المنافسة له ، ومعرفة سلبياتها والعيوب الموجودة بالبضائع فيصبح منافسًا قويًا ويجذب الزبون له .

١٠ـ إعطاء الاهمية لجميع الزبائن على حد سواء ، وتجنب إهمال أي زبون حتى لو كان هذا الزبون لا يريد الشراء بل مجرد السؤال .

١١ـ عليك أيضًا التحلي بالأمانة ليثق الزبون بك فأنت تحمل مسئولية منتجاتك .

١٢ـ تقديم هدية للزبون وخاصة إذا كانت المرة الأولى التي يشتري منك فهذه الطريقة تجذب الزبون .

١٣ـ حاول حفظ أسماء الزبائن، والتعامل معهم بأسمائهم؛ فهذا أسلوب ينشىء علاقة وثيقة معهم.

١٤ـ تعامل بفكر الزبون لا يفكرك أنت؛ فالزبون يشتري ما يراه مناسبًا وملبي لرغباته وطلباته لا ما تراه.

١٥ـ اتبع الطرق الحلال في التجارة، ولا تحاول الكسب الحرام مثل التلاعب بالأسعار أو غش الناس، والمال الذي يأتي من حرام من أشد العقوبات لذلك أنوي مخافة الله والرضا بما تسكبه من رزق.

١٦ـ عليك التحلي بالصبر فإذا بدأت عملك بالتجارة بمبلغ صغير تأكد مع الإجتهاد والعمل الجاد ستنموا قواك وتصبح تاجرًا ناجحًا ومشهورًا.

أخطاء الباعة:

هناك جملة من التصرفات التي عليك تعينها:

ـ إذا كنت تتعامل مع زبون جديد عليك أن تحفظ تفاصلة وطلبه وجعله يشعر بأن شخص مهم.

ـ إياك أن تبدوا بائسًا ؛ فمهما كنت بحاجة للزبون ومن المحتمل فقدانه لا تظهر بأسك في حديثك أو طريقة التعامل معه .

١٢ـ كيف تتخلص من ديونك؟

يتساءل العديد من الأشخاص كيف استطيع سد الدين؟ وكيف استطيع توفير المبلغ المطلوب كل شهر؟ فهناك الكثيرون تعرضوا لمسألة لديون فأثقلت تلك الديون أنفسهم بالهموم ودخلوا في دوامة لا تنتهي من الحلول المؤقتة فكلما خرجوا من حفرة دخلوا في آخرى أكبر ليظلوا قابعين بين فكي الرحى تطعنهم بلا رحمة الدّين هم بالليل وذلٌ بالنهار، وهو سبب رئيسي لكثير من المشاكل الأسرية.

وهنا يقفز إلى ذهننا سؤال مهم ألا وهو:

هل يمكننا التخلص من الديون وبأسرع مما تتوقع؟ نعم يمكنك، وأقولها بيقين بمشيئة الله عز وجل وذلك من خلال وضع خطة بديلة لوضعك الحالي، واستبداله بخطوات عملية يمكنك من خلالها تقليص الدين أو التخلص منه نهائيًا.

والآن لكي تتخلص من ديونك يجب عليك البدء بتكوين نظرة مستقبلية "وواقعية" وأن لا تتعجل بالنتائج.

فلا يوجد مبنى يبني بيوم وليلة.

يجب عليك أولاً: دراسة وضعك المالي والمديونيات المترتبة عليك، والمتطلبات الرئيسية والفرعية للعيش الكريم.

الأسراف والكماليات والمظاهر الكاذبة والتوسع في الشراء بلا ميزانية واضحة ومحددة ومحاولة تحقيق الاحلام والأماني بطرق مختصرة والتعامل مع المؤسسات الربوية.

جميعها أسباب لنسيان القواعد المهمة في حياتنا، والتوازن في المصروفات واللجوء للدين وما نلاحظه في مجتمعنا هو الإسراف والتبذير وهما من الصفات السيئة؛ فأعرض على عدم التسويف

في التسديد وتذكر بأن دينك يعلق بزمتك فتعجل بالتخلص منه ولا تسوف وتماطل منه.

- افتح حساب بنكي غير الذي تستخدمة وخصصه لميزانية المنزل واحتياجاتك، وحددها على أن لا تتجاوز ٥٠٪ من الراتب في البداية (إن كنت مسرف) ثم قلصها ولو بالتدرج وستبقى ٥٠٪ الآخرى لسداد اليدون وعلى أن تترك الفائض من حساب تسديد الديون لتتابع مدى تقدمك وتطبيقك للخطة.

- المرأة لها دور كبير جدًا في تطبيق خطة التخلص من الديون.

فالمرأة لها أهمية في رعاية المنزل وأهميتها في كثير من الأمور.. إذن لا يوجد حل إلا بالإتفاق مع الشريكة في البيت والحياة، والإتفاق لا يكون إلا بالتفاهم والدراسة سويًا بما يمكن الاستغناء عنه وإعداد خطة لمدة معينة يتم من خلالها تحديد المتطلبات الضرورية مع الوقوف على الحاجة الفعلية والابتعاد

عن الكماليات غير الضرورية، وتقليص كل ما يمكن تقليصه، ومن الأهمية أن تكون المرأة هي المسؤولة في الشهور الأولى عن الميزانية الخاصة بالمنزل.

فإن نجحت في تطبيق ما اتفق عليه فيتم تسليمها المسؤولية عن المصروفات الشهرية وإدارة ميزانية البيت.

وقفنا على أرضيتين صليبين على عجاله أن تمكنا من تطبيق ما جاء بهما.

فمن اليسير تطبيق ما سيأتي والذي نبدأه بتقليل المصروفات الثابتة في البيت.

وذلك من خلال:

النظر إلى فاتورة الكهرباء والهاتف والمسببات لإرتفاعهما، والبعد عن كل ما هو من الكماليات أو الديكورات، وتقليل ميزانية الدعوات الغداء والعشاء (ليس بخلاً وإنما لترحم نفسك).

فالتبـذير في الـدعوات ووضـع الموائـد الـتي تكفـي لعشـرة أشخاص في حين أن المدعون ثلاثة أمـر لا يقبلـه ديـن ولا منطـق ولا عقل .

ولذا وجب وضع مبادئ لا يمكن تجاوزها والتفاهم على هذا الأمر .

دعونا نتوقف أمام بوابة المغريات الكثير التي حولنا ، والـتي انصـحك أن تغلقهـا ، ولا تستسـلم لهـا ، لتتجنـب الأقسـام والتقسيط وتعامل مع النقد كلما كان متوافراً وللضرورة وحسب الخطة التى وضعتها لنفسك .

والنقطة المهمـة لا تسـتدين لكـي تـدخل في مغـامرات غـير مسموحة النتائج .

بالأسهم أو المشاريع غير المدروسة فبقائلك معدم خـير مـن إعدام نفسك بيدك .

ومن المهم أن لا تقارن نفسك بغيرك واغـرس هـذا المفهـوم لدى أسرتك ومن حولك (ورحم الله امرئ عرف قدر نفسه)

ولا يكلف الله نفسًا إلا وسعها فلا تثقل حياتك بأمور زائلة، وتذكر بأن المؤمن مبتلى، فلا تحزن فالحزن يوفقك في موقعك سنين طوال.

وأما الرضى والعمل والاجتهاد والبحث والدراسة والتفكير بأحوالك وإعادة الحسابات؛ فإنها تقدمك خطوات للأمام بعد التوكل على الله.

إذن

ترشيد المصروفات + إعداد ميزانية متوازنة للضروريات + تقليل البذخ والكماليات + التفكير ودراسة كل مرحلة ومتابعة الدين = راحة.

والراحة ليست مجرد كلمة وإنما هي كلمة لها معنى يعرفها من أثقلتة الديون.

١٣ـ النهاية

إذن؛ ماذا بعد؟ ماذا يجب أن تفعل؟ ومن أين تبدأ؟.

لقد قلتها من قبل، وسوف أكررها مرة بعد مرة "إن الكلام رخيص الثمن" وهو أنني أتمنى قد تكون استمتعت بقراءة هذا الكتاب، ولكن الأهم من ذلك اتمنى أن تستخدم مبادئه لكي تغير حياتك جذريًا.

ولكن من واقع تجربتي استطيع أن أجزم أن القراءة فقط لن تحدث التغيير الذي تبحث عنه، وأن القراءة مجرد بداية، ولكن إذا أردت أن تنجح في العالم الحقيقي فإن أفعالك في البداية الحقيقية لإدراك النجاح.

وما دمت متأكداً من رغبتك في النجاح المالي وبناء ثروة مالية تُؤَّمن لك ولأسرتك حياة أكثر رفاهية؛ فلا داعي لانتظار أي واحدة من الظروف غير المؤكدة أو الصدف المتوهمة؛ بل بادر بترسيخ الأساس الأول، واكتسب خصائص الشخصية العملية والذكية المالية والقدرة على كسب اللعبة المالية، وعلى

بناء ثروة يمكن الاعتماد عليها؛ ثم انطلق مباشرة إلى ترسيخ الأساس الثاني حتى يتحقق لك الدخل المالي العالي (الأساس المهني الأخلاقي) كن مهندسًا ماليًا مبدعًا.

لا تتوانى عن السعي نحو أهدافك المالية وأحلامك العزيزة، وتذكر بأن أكثر الذين تراهم اليوم في قمة الثراء لم يولدو هناك بل جاءوا إليها من مكان مختلف آخر تمامًا قد تصدمك معرفته تحديداً من أسفل المعاشاة والفقر.

الفهرس

١ـ المقدمة ٥

٢ـ مفهوم المال (أهمية المال في حياة الإنسان) ... ٧

٣ـ تحديد الهدف ١٢

٤ـ تفهم المعتقدات ومن أين تأتي ١٧

٥ـ قواعد الثراء ٢٠

٦ـ افعال خاصة بعملية المليونير ٣٠

٧ـ قانون جذب المال ٣٣

٨ـ كيف تضع خطة مالية بسيطة لمشروعك ٤١

٩ـ مشاريع مربحة ٤٦

١٠ـ كيف تحافظ على راتبك الشهري؟ ٥٥

١١ـ كيف تكون بائع محترف؟ ٦١

١٢ـ كيف تتخلص من ديونك؟ ٦٦

١٣ـ النهاية ٧٢