الفصل السابع عشر

يمكنك أن تطلب مني أي شيء تريده ما عدا الوقت
نابليون الأول

العمل المتوازن:
القيام بأعمالك في وقت واحد

موارد متعددة؟ مهام متعددة؟ آلام رأس عديدة!

كيف يمكنك ببساطة التحكم بكل تفاصيل حياتك الشخصية ـ العائلة، اللهو، الأصدقاء ـ إضافة إلى معالجة التفاصيل التي لا تعد ولا تحصى لمواردك المتعددة الدخل؟ فهذا يمكن أن يكون أمراً ساحقاً.

هذا يذكرني بمدور الأطباق. هل تتذكره؟ فهو يبدأ بتدوير طبق واحد على أعلى عصا ثابتة. ثم يدور طبق آخر على عصا ثانية. وبعدها طبق ثالث. وفي هذه الأثناء، يبدأ الطبق الأول بالتمايل، فيعود لتدويره ـ ثم الثاني والثالث. يضيف طبقاً رابعاً دواراً. وخامس. ثم يبدأ بإعادة تدوير أي طبق على وشك الوقوع. ويضيف طبقاً سادساً. وتنقطع أنفاسك بمجرد رؤيتك له يركض من طبق يتمايل إلى طبق يتمايل وكل ذلك في خلال جزء من الثانية قبل وقوع الكارثة. هل هذا يبدو كحياتك؟

obeikandl.com

إن الحياة لم تكن بهذا التعقيد وهذا يجعلك تحن للخمسينات إلى الأُسر التي يردها دخل وحيد ويوجد لديها ضمان للعمل مدى الحياة. آسف، أحدهم فتح صندوق Pandora (صندوق الشر، من الأساطير اليونانية)، وفر منه أربعة فرسان: التنافس العالمي، شرائح الكمبيوتر، الانترنت، الاتصالات العالمية السريعة. وهذا عالم مختلف عن ذاك الذي قام آباؤنا بتنشئتنا فيه. يجب علينا التكيف.

هل تذكر القول الصيني القديم؟ الرجل الذي يطارد أرنبين يخسر كليهما. لو كان كونفوشيوس حياً اليوم، لكان على الأرجح يقول: على المرء أن يطارد عشرة أرانب من أجل اصطياد ثلاثة.

فقط تذكّر أن شركات شجرة المال التي اطلعت عليها في هذا الكتاب هي مختلفة عن أغلب الشركات. فهذه الشركات مصممة للعمل في نهاية الأمر بحضورك القليل أو من دونه، لذلك على الرغم من أنها تستغرق وقتاً للنهوض والدوران، إلا أنها تدور بسهولة أكبر ولمدة أطول من تلقاء ذاتها. فهي تعطيك الوقت لكي تجعل مورداً آخر للدخل ينهض ويدور.

واحد وعشرون معلومة مفيدة عن الزمن للقرن الحادي والعشرين

لكن لا يزال علينا أن نكون فعالين أكثر من السابق. إذا كنت تتوقع أن تكون رجل أعمال وحيد لأعمال تؤدى في المنزل، فكل ثانية لها أهميتها. دعني أشاركك كيفية استخلاص أكبر كمية من النشاط بفترة قصيرة من الزمن بحيث يكون لديك أكبر وقت ممكن للفراغ. دعنا نحدد كهدفنا الأول إدارة ستة موارد للدخل على الأقل بوقت واحد في خلال وقت قصير بمقدار ساعة واحدة باليوم. ويمكنك أن تمضي باقي وقتك في التسوق، لعب الغولف، أياً كان.

الاستراتيجية رقم 1: تذكَّر بأن الوقت هو المال

هل سبق أن سمعت بالقول، «المال هو الوقت»؟ هل تعرف ماذا يعني؟ من الواضح أنه لا يعني بأن الوقت يساوي المال. إذا كانت تلك هي الحالة، لكنا جميعاً من أصحاب الملايين. لكن ذلك يعني بأن الوقت يشبه المال. إنه مورد نادر، مثل المال، ويجب حسن تدبيره.

تعلمت مفهوماً في كلية الاقتصاد لا يجب علي نسيانه قط، إنه يدعى تكلفة الفرصة. لنفرض أن امرأة لديها فقط ألف دولار للاستثمار. حيث يمكنها أن تشتري الاستثمار (أ) أو الاستثمار (ب). عليها القيام بالاختيار، فباختيار (أ) ستضطر إلى خسارة فرصة الاستثمار في (ب). والعكس بالعكس. وكل قرار يتطلب تضحية.

وهذا نفس الحال مع الوقت. أنت لا تمضي الوقت بل تستثمره. يمكنك استثمار وقتك بأفعال يمكنها أن تقربك أكثر من أهدافك في الحياة أو تبعدك أكثر عنها. وكل استثمار لوقتك يحمل تكلفة فرصة، واختيار نشاط واحد يعني بأنك تخسر هذه الفرصة من أجل القيام بشيء آخر.

الوقت هو مورد نادر نهائي. فتمضية ساعة أمام التلفاز تأخذ من الوقت الذي كان بإمكانك أن تمضيه أمام الحاسب لكتابة كتابك أو أمام طفلك أو ابنتك لتكوين علاقة أفضل معهم.

هناك مجال وحيد من خلاله الوقت لا يشبه المال. يمكنك أن تدخر المال، لكن لا يمكنك ادخار الوقت. عندما يمضي الوقت، فإنه يمضي للأبد. وخيارك الوحيد هو أن تستثمر وقتك بحكمة أكبر في المستقبل. فالوقت المستثمر بحكمة هو كالفائدة المركبة: إيداعات يومية صغيرة يمكنها أن تتضاعف لتشكل حياة رائعة.

فبنجامين فرانكلين آمن بممارسة 13 فضيلة يومياً. وأول فضيلتين له هما المثابرة والاقتصاد* فقد قال:

الطريق نحو الثروة، في حال رغبت بها، هو بسهولة الطريق نحو السوق.

فهو يعتمد باختصار على كلمتين، المثابرة والاقتصاد. أي ،

لا تضيع أي من وقتك أو مالك، لكن قم بأفضل استخدام لهما.

نصيحة جيدة.

الاستراتيجية رقم 2: ركِّز على القليل الحاسم

في الفصل الثالث قمت بتعريفك بشكل مختصر على المبدأ 80/ 20. الآن، لنمض بذلك بتعمق أكبر. للوصول إلى لب حياتك، 80 ٪ من الأشياء التي تقوم بها مسؤولة عن 20 ٪ من نتائجك. وبشكل معاكس، 20 ٪ من الأشياء التي تقوم بها مسؤولة عن 80 ٪ من نتائجك. وهذا يدعى بمبدأ باريتو بعد أن جعله عالم الاجتماع الإيطالي هذا ينتشر على مدى المائة سنة الفائتة. هذا يبدو بسيطاً جداً لكن يحتوي على مضمون عميق. وأشار أحد الكتاب إلى ذلك بالـ «القليل الهام مقابل الكثير التافه» لأن 80 ٪ من الأشياء التي نقوم بها في كل يوم هي أمور تافهة (وعلى الأغلب هي مضيعة للوقت كونها تنتج القليل من النتائج) و20 ٪ منها هامة (أي أنها حيوية من أجل تقدمنا).

دعنا نقوم بمقارنة الوقت مع المال. افترض بأن لديك مائة دولار فقط للاستثمار ـ لا أكثر ولا أقل. تقوم بشراء استثمارين، واضعاً 20 دولار في

---

* والفضائل الإحدى عشر الأخرى هي ضبط النفس، الصمت، الترتيب، الثبات، الصدق، العدالة، الاعتدال، النظافة، الهدوء، البساطة، والتواضع.

obeikandl.com

الاستثمار (أ) و80 دولار في الاستثمار (ب). وبعد سنة تجد بأن العشرين دولار التي استثمرتها في (أ) قد أوردت ربحاً مقداره 80 دولار، في حين الثمانين دولار التي استثمرتها في (ب) قد ربحت 20 دولار فقط. والنتائج هي كالتالي:

الاستثمار (أ): 80 دولار ربح 20 دولار استثمار = 400 ٪ عائد

الاستثمار (ب): 20 دولار ربح 80 دولار استثمار = 25 ٪ عائد

بمعنى آخر، كل دولار تم استثماره في (أ) كسب من المال 16 ضعفاً من شبيهه الذي استثمر في (ب) (400 25 = 16). فالأول كان استثماراً عالي الفعالية، والآخر، بالمقارنة، كان منخفض الفعالية. هل يوجد أي سؤال حول أين يجب أن تتركز دولاراتك؟

ونفس الحال هو صحيح بالنسبة للوقت. كتب برايان ترايسي عن دراسة اكتشفت بموجبها شركة للتأمين ذلك، في الواقع، 20 ٪ من طاقم البيع كانوا فعلياً وراء 80 ٪ من مبيعات الشركة. والأكثر من ذلك، فموظف البيع العادي في العشرين الأوائل ـ هذا القليل الهام ـ كسب مالاً أكثر بـ 16 ضعفاً من موظف البيع العادي في الـ 80 ٪ الدنيا.

ما الذي كانوا يقومون به بشكل مختلف؟ إن الموظفين في كل من المجموعتين يبدؤون بتمضية كل يوم بذات المقدار من الوقت (أو الاستثمار): 24 ساعة، أو 1440 دقيقة، أو 86400 ثانية. ساعة بساعة. إن كيفية استثمارهم لهذا الوقت لها علاقة كبيرة بالنتائج التي قدموها. فإحدى المجموعات ركَّزت على النشاطات عالية الفعالية (هذه المهام القليلة الهامة التي تنتج الحصص الغالية)، في حين أن المجموعة الأخرى غاصت في الأمور التافهة (تلك النشاطات المضيعة للوقت والتي تنتج القليل أو التي لا تقدم نتائج).

وبمعرفة هذا، المفتاح لنجاحك هو ممارسة الاستراتيجية التالية ...

الاستراتيجية رقم 3: يجب أن تتعلم كيفية المماطلة

أنا لا أمزح ! المماطلة هي أساسية تماماً من أجل نجاحك. علَّك افترضت بأن الخاسرين فقط في هذه الحياة هم الذين يماطلون. لكن على العكس، معظم الناس الناجحين على هذا الكوكب هم أساتذة في المماطلة. فالخاسرون يعملون بالـ 80٪ ويؤجلون الـ20 ٪. ويقوم الناجحون بالعكس تماماً: فهم يبدأون مباشرة بالـ 20 ٪ ذات الفعالية العالية ويؤجلون الأمور التافهة ذات الـ 80 ٪.

يقال بأن نابليون كان يفتح بريده مرة واحدة في الشهر. لماذا؟ لأنه إذا بقي البريد هاماً بعد مضي شهر كان يوليه العناية، وإذا لم يكن كذلك فهو مجرد بريد تافه. فقد ركَّز وقته وطاقته فقط على تلك الأمور التي توصله بسرعة وبثقة أكبر نحو أهدافه، وغرضه. ومن ثم يقوم بالمماطلة بعمل أي شيء آخر. وهذا الأمر هام بما فيه الكفاية لتوضيحه:

	20 ٪ أعمال قليلة مهمة	**80٪ أعمال عديدة غير مهمة**
ناجحون	تنجز في الحال	تنجز لاحقاً
خاسرون	تنجز لاحقاً	تنجز في الحال

هل استوعبت ذلك؟ التركيز على القليل الهام هو نشاط عالي الفعالية. حيث يعطيك نتائج أسرع بـ 16 مرة!

الاستراتيجية رقم 4: ارمِ بعيداً قائمة ما عليك القيام به من مهام

إذا كنت مثل غالبية الناس فإنك تبدأ نهارك بقائمة ما يجب عليك القيام به، والتي تعِدها بنفس الطريقة كل يوم. حاول القيام بقائمة شاملة لكل شيء عليك القيام به ثم ابدأ بشطب الأمور التي يمكنك إنجازها بأسرع ما يمكن. حيث أنك تشعر باندفاع حماسي كلما قمت بشطب واحد من الأعمال. إنه شعور أشبه بالنشوة.

لكن إنجاز المهام فقط ليس مثل إنجاز المهام بالطريقة الصحيحة.

القليل جداً من الناس يتمعنون بطبيعة الأعمال المدرجة بقائمة ما عليهم القيام به. وبالتعريف، فإن 80 ٪ من المواد المدرجة في قائمة ما عليك القيام به هي من الأمور القليلة الأهمية.

النشاطات القليلة الأهمية هي بشكل عام ممتعة، سريعة وسخيفة، على سبيل المثال:

الاتصال ببيل لتحديد موعد لمباراة تنس.

شراء تذاكر للمسرحية.

شراء كتب من محل بيع الكتب.

تناول الغداء مع صديق قديم من المدرسة.

النشاطات الأساسية بشكل عام هي أكثر صعوبة، تستغرق وقتاً أطول، وهي أكثر أهمية، وتحتوي خطراً أكبر للفشل. عل سبيل المثال:

التكلم مع المدير بصدد المشروع الجديد.

تأليف كتاب.

اصطحاب الزوجة إلى الغداء لمناقشة كيف نجعل زواجنا العادي عظيماً.

ذات يوم وأثناء الإعداد لقائمة ما يجب علي القيام به، كتبت في الواقع المواد التالية وفق هذا الترتيب:

- الاتصال بالناشر من أجل المخطوط الجديد.
- كتابة مقالة برسائل الأخبار.
- مراجعة نزيل في الوحدة رقم 3 د.
- جعل زوجتي تشعر كأنها أهم شخص في العالم.

إلى هذا الحد أصبحت حياتي غير متوازنة!

obeikandl.com

الحق يقال إن أهم جوانب حياتنا نادراً ما تظهر في قائمة المهام التي علينا القيام بها!

اكتشاف غايتي في الحياة.

تطوير علاقة أعمق مع الخالق.

محبة أولادي.

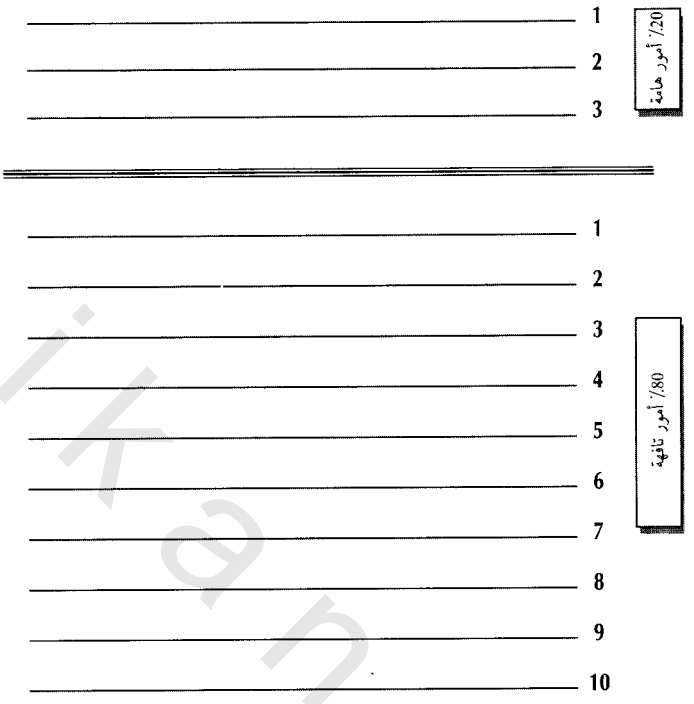
تعلم محبة الآخرين بدون شروط.

لا تخضع لاستبداد القائمة التقليدية للأمور التي عليك عملها. تحول إلى قائمة القوة. ارسم خطاً عبر القسم الأعلى من صفحتك كما مبين في الشكل 17 ـ 1*

قبل أن تكتب أي شيء في قائمتك، اسأل نفسك: هل هذا من الـ20٪؟ أم من الـ 80 ٪؟ اكتب نشاطاتك الهامة في الأعلى ونشاطاتك القليلة الأهمية في الأسفل. هذا يجبرك على التركيز الدائم على نشاطاتك القليلة الهامة، اعمل في القسم العلوي من قائمتك أغلب الوقت. انزل إلى أسفلها فقط عندما تريد أخذ استراحة. لا تتوقع أن كل شيء سيتم إنجازه في كل يوم. تقدم قليلاً كل يوم ـ هذا هو هدفك. فمن الأفضل أن تعمل فقط على ثلاث بنود هامة، حتى ولو لم تتممها، بدلاً من أن تقوم بشطب 20 أمراً قليل الأهمية.

* دعني أرسل نسخة مجانية قابلة للطباعة من قائمة القوة من أجل نشاطاتك اليومية. اذهب إلى الموقع www.multiplestreamsofincome.com وادخل الكلمة الدليلية قائمة القوة. وأثناء وجودك في الموقع، لا تنسى أن تدخل اسمك ضمن رسالتي الإخبارية المجانية على الانترنيت، استراتيجية تعدد الدخل لأسبوع، حيث عندها نستطيع أنت وأنا الاستمرار بالاتصال بشكل متنظم.

obeikandl.com



الشكل 17.1 قائمة القوة

الاستراتيجية رقم 5: كافئ نفسك عند قيامك بالأمور الصحيحة

أخبرني بصدق: إنك تشعر بالراحة عندما تشطب الأشياء التي قمت بها والمدرجة في قائمة ما عليك القيام به، أليس كذلك؟ هل سبق أن وصلت إلى نهاية يومك وتذكرت بأنك قد قمت بأمر ما لم يكن مذكوراً في قائمة ما عليك عمله ... لذلك توقفت وأضفته إلى قائمتك. ثم قمت بشطبه؟ يا لهذا الاندفاع ! ضربة من السعادة الخالصة. هناك مشكلة واحدة ـ لقد كنت تكافئ نفسك على قيامك بالشيء الخاطئ. مثل فأر المخبر، لقد كنت تدرب نفسك على القيام بالأمور الأقل أهمية أولاً. يا للدهشة.

هناك كتاب رائع للدكتور مايكل لو بوف، يدعى : GMP أعظم مبدأ في الإدارة في العالم. إليك مغزى الكتاب في كلمات موجزة:

الأشياء التي يكافئ عليها هي الأشياء المنجزة

لو كافأت نفسك عن أشياء قمت بها وهي غير ذات أهمية فإن قائمة مهامك ستصبح مغناطيساً جاذباً للنشاطات غير الهامة، لذلك كافئ نفسك لقيامك بالأمور الهامة فقط. فلو فعلت ذلك، عندها سيكافئك العالم بسخاء.

إن عملية مكافأة نفسك تدعى التعزيز الإيجابي، وهي ذات تأثير كبير للغاية. هل سبق أن تساءلت كيف يجعل المدربون في عالم البحار الشامو، الحوت القاتل، يقفز عالياً فوق الماء عندما يسمع الأمر؟ فالمدرب أولاً يجعل الحوت يسبح فوق بركة موضوعة في قاع الحوض. وعندما يسبح الحوت فوق البركة عندها ينال سمكة. إذا لم يقم الحوت بالقفز فوق البركة فإنه لا ينال شيئاً. (كافئ السلوك الإيجابي. تجاهل السلبي .) بعد ذلك يتم رفع البركة لعدة أقدام، وعندما يسبح الحوت فوق البركة ينال سمكة. وإذا بقي تحتها لا ينال شيئاً. إذا أراد الحوت أن يأكل، فإنه سيتعلم بسرعة ما عليه عمله. عندئذ يتم رفع البركة إلى مستوى الماء، وينال الحوت كمية من السمك إذا دار فوق البركة. هل أدركت الفكرة. وخلال فترة قصيرة من الوقت، يرفع المدرب البركة 10 أقدام فوق الماء. وينال الحوت مكافأة جسيمة لقاء القفز فوق البركة. الحوت ليس غبياً فهو يحب السمك. وهكذا تستطيع جعل الحوت القاتل يقفز فوق الماء بأمر.

إن دماغك يعمل بنفس الطريقة تماماً. فلو كافأت نفسك لقاء أكثر الأفعال إيجابية، فإنك ستحصل على المزيد منها ... وتقريباً دونما جهد. وإذا أردت فعلاً ملء نهارك، قم باتباع الاستراتيجية التالية.

الاستراتيجية رقم 6: قم بالأشياء التي تخشاها أولاً

أي نشاط موجود على قائمتك تخشاه أكثر؟ ذاك هو نشاطك الذي ستقوم به أولاً FTF عندما تبدأ نهارك، اسأل نفسك، «ما هو نشاطي الذي أخشاه اليوم؟» ابدأ نهارك بذاك النشاط.

معظم الناس يقومون بالعكس، فهم يقومون بإلقاء نظرة على قائمة ما يجب عليهم فعله بحيث يجدون شيئاً يمكنهم شطبه بسرعة. فهم يقومون بعمل الأشياء السريعة أولاً، أو الأشياء المسلية أولاً. أحياناً، يقومون حتى بالأشياء المدرجة برأس القائمة أولاً. لكنني أعتقد بأنه عليك معالجة الأمور التي تخشاها أولاً. وإذا أزحتها عن طريقك، فإن الحمل سيرفع عنك وستشعر بموجة من الطاقة ستدفعك خلال بقية اليوم. لماذا هذا؟

عموماً، عندما تتردد أو تقاوم عمل شيء ما، هناك سبب وغالباً ما يكون هو الخوف. فالناس ببساطة يخافون من الفشل. فالخوف يعيقنا من القيام بنشاطاتنا عالية الفعالية ... الخوف يعيق نجاحنا. بعض الأشخاص يفضلون أن لا يقوموا بأي شيء بشكل ناجح من أن يقوموا بما هو هام فعلاً وفيه مخاطرة قد تؤدي إلى الفشل. الخوف هو عادة مكلفة جداً. لذلك دعنا نتعلم كيفية تمييزه، مواجهته، معالجته، والخوض فيه. عندها كافئ نفسك وقم بتوجيه الثناء لنفسك. خذ استراحة قصيرة ولاحظ المتعة التي تشعر بها. اعط الحوت سمكة. بتدريب نفسك على القيام بالأشياء التي تخشاها، فإنك بشكل غير واعٍ تجبر نفسك على معالجة المهام الأصعب.

الاستراتيجية رقم 7: ليكن لديك ساعة قوة يومياً

أيزنهاور قال «الخطط هي لا شيء، التخطيط هو كل شيء». لذلك امض عدة دقائق كل يوم من أجل التخطيط. على الرغم من أن جلسة التخطيط هذه يمكن أن تستغرق حوالي 15 دقيقة، فأنا أدعوها ساعة القوة.

في الفصل الثاني، تكلمت عن أهمية توسيع أفق تخطيطك في كل يوم. تذكر، فالمستقبل لا يحدث هكذا فحسب. أنت تجعله يحدث. إذا لم تخطط لمستقبلك الخاص بك، فأنت تحت رحمة خطط أشخاص آخرين. لذلك عندما تستيقظ غداً خطط لأيامك التسعين التالية. فإذا كان الغد هو الأول من كانون الثاني، عندها عليك التخطيط لما سيحدث في الأول من

نيسان. وهذا يعطيك فترة تسعين يوماً لكي تتأكد من أن الأمور تجري كما هو مخطط لها.

التخطيط هو كالبروفة. فكل ممثل كبير يقوم ببروفات لمرات ومرات عديدة قبل الوقوف على خشبة المسرح. إلا أننا نقف على خشبة مسرح حياتنا دون إجراء بروفات أداء مسبقة. خلال ساعة قوتك، تمرن في ذهنك وتخيل نفسك أنك تؤدي نشاطاتك اليومية ـ بالطريقة التي ترغب بأن تراها قد تمت بها. خطط ليومك في ذهنك وانطلق بعدها واجعل حياتك تتطابق مع رؤيتك.

معظم الناس يستيقظون في الصباح وليس لديهم أدنى فكرة ما الذي سيفعلوه. فهم فقط يندمجون بتيار الحياة وينجرفون مع المجموعات البشرية التي لا هدف لديها، ولا خطط، ولا مستقبل. ارتفع فوق هذا كله. دع رياح التخطيط تملأ جناحيك وترفعك للأعلى إلى حيث تنتمي.

الاستراتيجية رقم 8: التمرين

التمرين هو نشاط عالي الفعالية. فهو يساعدك للعمل بنشاط أكبر ولمدة أطول وأن تفكر بوضوح أكثر. فهو يزيد مدى صحتك وامتداد حياتك. فعندما أتمرن، أصغي إلى أشرطتي أيضاً ـ وبذلك أقوم بهذين النشاطين معاً. لهذا، أنا لا أمرّن جسدي فقط، ولكن عقلي بنفس الوقت. وبالحديث عن العقل ...

الاستراتيجية رقم 9: قم بتنظيم نشاطاتك

استخدم وقت انتظارك بفعالية. أدعو ذلك تنظيماً. فلو كنت تصعد بالمصعد، خطط لما ستقوله عندما تصل إلى موعدك. أما إذا كنت تقود سيارتك، أدر شريطاً مسجلاً لندوة بدلاً من الاستماع إلى الموسيقى أو إلى محادثة إذاعية سطحية. اقرأ أثناء وجودك في الحافلة أو في التاكسي.

استخدم كل ثانية بإنتاجية بقدر ما تستطيع وستحصل على المزيد لحياتك. واسأل نفسك باستمرار هذا السؤال، «هل هذا أكثر استخدام منتج لوقتي؟».

الاستراتيجية رقم 10: حدِّد أهداف خاصة لكل مورد دخل

في أحد الأيام، وبينما كنت أقود سيارتي بدون هدف على الطريق أثناء تدفق الزحام، فجأة تذكرت بأن لدي موعداً. نظرت إلى ساعتي وجدت أنني قد تأخرت، ومباشرة بدأت بالتركيز. دست على دواسة البنزين واكتشفت أسرع الأزقة للمرور، وجعلت الطريق يخضع لي بدلاً من خضوعي لتدفق الزحام.

الأهداف هي مثل ذلك. فمن السهل التقاطها في تدفق الزحام إذا عرفت إلى أين ستذهب ولماذا أنت بحاجة إلى أن تكون هناك، دماغك يقوم بشكل تلقائي وغير واع بفرز تفاصيل الحياة المربكة ويلاحظ أسرع طرق المرور، الاختصارات، الطرق التي ستجعلك تتقدم بسرعة أكبر وبكفاءة أعلى نحو ما تصبو إليه. ليس عليك أن تناضل من أجل كل قرار، فهذه العادة الواحدة سوف تبسط حياتك وتجعلك أكثر تنظيماً بشكل تلقائي.

يؤمن الهندوس بأن العقل هو عضو مشتت للغاية ويحتاج إلى أن ينظم. والتشبيه الذي يستعملونه هو مثل فيل يذهب إلى سوق بازار. حيث يقوم فيل غير منضبط بالدخول إلى السوق، وخرطومه يتأرجح إلى الخلف والأمام بين المحلات العديدة والبائعين، ملتقطاً التفاح والموز والأشياء المثيرة الأخرى، خالقاً جميع أنواع التخريب. ومدرب الفيلة الماهر يجعل الفيل يحمل جذع شجرة بخرطومه بحيث عندما يمشي خلال سوق الحياة، فإنه لا يلتقط الأشياء التي يمر بجانبها، لكنه يركز بشكل أساسي على هدفه الرئيسي، وهو الدخول إلى السوق. الأهداف تساعدك على التركيز ـ أن تشغل خرطومك ـ عندما تمضي في الحياة بحيث لا يصرف انتباهك من قبل ملايين الخيارات الأخرى.

حدد أهدافاً معينة لكل من موارد دخلك هذا العام. اعط لأهدافك موعداً نهائياً وراجعهم يومياً. افترض بأنه لديك ثلاثة موارد حالية للدخل من أجل عائلتك وتريد تعزيز موارد الدخل الثلاث هذه وإضافة ثلاث أخرى. وهذا ما يمكن أن تبدو عليه الأهداف:

بحلول الأول من كانون الثاني من العام القادم نخطط للحصول على ستة موارد للدخل تتدفق إلى حياتنا.

مورد الدخل رقم 1: وظيفتي. زيادة الدخل بمقدار 10 ٪ بحلول الأول من كانون الثاني سأجعل نفسي أكثر أهمية بالنسبة لشركتي. سأضع نفسي في مكان بحيث ألاحظ مورداً وليس تسرباً، كمورد للإيرادات وليس عنصر نفقة. سأزيد دخلي بمقدار 10 ٪ عن السنة الأخيرة، فهذه الزيادة ستأتي سواء من الراتب، الحوافز، حقوق بيع وشراء الأسهم، أو من مكافآت أخرى.

مورد الدخل رقم 2: وظيفة زوجتي. وتشبه ما ذكر أعلاه.

مورد الدخل رقم 3: توسيع خطط رواتب المعاش للشركة و/أو خطط رواتب معاشات الأفراد. سوف نجعل أكبر مبلغ متاح من المعاش بأن يقتطع تلقائياً من حسابنا في المصرف. سوف ندير هذه الاستثمارات بأكبر قدر ممكن لاستثمار أموالنا بأماكن أكثر حكمة.

مورد الدخل رقم 4: التسويق عبر الشبكة. مضيفاً 500 دولار إضافية بالشهر بحلول الأول من كانون الثاني. سوف نتحقق ونكتشف واحدة من شركات الموجة الثالثة في صناعة التسويق عبر الشبكة مع منتج نكون مقتنعين تماماً بأنه سيكون مربحاً لنا ولدائرة نفوذنا. هذا المنتج أو الخدمة سيكون ذو قيمة استثنائية بحيث نفخر بتقديمه إلى اثنا عشر صديق. هؤلاء الاثنى عشر سيتأثرون لدرجة أنهم سيجدون من المستحيل عدم مشاركته مع الآخرين. وهذا سوف يولد مورداً إضافياً على الأقل بمقدار 500 دولار بالشهر.

مورد الدخل رقم 5: شراء شهادة رهن ضريبي واحدة على الأقل بفائدة 20 ٪ بحلول الأول من كانون الثاني. سوف نوفر 5 ٪ إضافية من رواتبنا بوجود نية معينة لشراء شهادة رهن ضريبي واحدة على الأقل بحيث يتسنى لنا كسب معدلات أعلى من الإيرادات عن أموالنا.

مورد الدخل رقم 6: اتخاذ قرار بشأن مورد الدخل التالي قبل الأول من كانون الثاني. سوف نقرأ، وندرس، ونبحث، ونحضر حلقات بحث، ونضع خطة عمل محددة تمكننا من إطلاق مورد دخل آخر على الأقل للعام التالي.

الاستراتيجية رقم 11: قم بتوزيع تركيزك

وبما أنه لديك عدة موارد دخل فإنك ستحاول معالجتها بوقت واحد، لا ترتكب خطأ التفكير بها جميعاً بنفس الوقت. فمدوّر الأطباق يركز بشكل مقصود في التقاط كل طبق على حدى وتدويره، طبق واحد في كل مرة. ركز .. إلى أن يدور الطبق بأمان. ومن ثم يوزع تركيزه... في أثناء نظره إلى طبق آخر يتمايل. ركز ثم وزع.

لا ترتبك بكل مهامك، اختر مهمة واحدة، ركز، اعط 100 ٪ من الانتباه للمهمة التي تحت يديك. ادفع جانباً كل شيء آخر. انجز المهمة التي تحت يدك. ثم وزع تركيزك: تفحص قائمة نشاطاتك الهامة واختر المادة الثانية لاتخاذ الإجراء بصددها.

الاستراتيجية رقم 12: قم بمنح التفويض

التفويض بالنسبة للوقت هو مثل القوة بالنسبة للمال. عندما تعطي شخص ما عملاً ليقوم به، فإنك تستخدم مبدأ القوة، كما كنت ستفعل بصدد العقارات أو أية استثمارات مالية أخرى. إنك تدع شخصاً آخر يضاعف وقتك. لذا قم بالتفويض بقدر ما تستطيع.

obeikandi.com

ما الذي يجب أن تفوض به؟ نشاطاتك الـ 80 ٪.

بعض الأشخاص يجدون صعوبة بتفويض مهامهم الـ 80 ٪ ذات الربح القليل لأنهم يسعون نحو الكمال. فهم يخشون من الفشل. هذا الموقف يقودهم لفشل مطلق .. دون أن يكون لديهم وقتاً كافياً من أجل المهام الأكثر أهمية. المفتاح للتفويض هو إعطاء النشاطات القليلة الفعالية فقط للمرؤوسين. حتى ولو لم يتم القيام بالوظيفة بالشكل الأمثل، فإن الضرر قليل ... وبعد ذلك كله، فهو نشاط قليل الفعالية.

> . . . اختر رجالاً قادرين، رجال صادقين ... لكي يكونوا حاكمين للآلاف، وحكام للمئات، وحكام للخمسينات، وحكام للعشرات: ودعهم يحكمون بين الناس ... وكل أمر كبير سيأتون به إليك، لكن كل أمر صغير هم سيحكمون به: وهذا سيكون أسهل لك، وهم سيحملون العبء معك.

تعلم تفويض النشاطات القليلة الربحية وهكذا يكون لديك الوقت لتكرسه للنشاطات عالية الربحية. لن تكون عظيماً أبداً ما لم تقم بذلك.

لكن ماذا لو لم يكن لديك من تفوضه؟ عندئذ اترك مهامك لحيز ضيق من وقت معين في يومك أو أسبوعك. أدعو هذا وقت الـ 20 ٪ ووقت الـ 80٪. الوقت الهام مقابل الوقت التافه. انظر إلى يومك العادي. ألا يوجد هناك وقت تكون فيه بشكل طبيعي أكثر إنتاجية، عندما تتدفق طاقتك الخلاقة، عندما تكون طاقتك بأعلاها؟ للبعض، هي في ساعات الصباح، وآخرون يكونون أكثر إنتاجية في وقت متأخر من الليل. متى يكون وقت طاقتك العليا؟ وقت طاقتي المنخفضة هو عادة بين الثالثة والسادسة بعد الظهر. فخلال هذا الوقت، حيث تكون طاقاتي في أخفضها، أقوم بالبرمجة لنشاطاتي القليلة الفعالية ـ النشاطات المسلية، والسريعة، والتافهة. وخلال ساعات طاقاتي العليا، وقتي الهام، أعمل فقط بالمهام الهامة. المفتاح عندئذ

هو أن تجمع المهام الهامة بالأوقات الهامة والمهام التافهة بالأوقات التافهة. ولنقل ذلك بشكل مختلف، مهام الـ 20 ٪ خلال وقت الـ 20 ٪ ومهام الـ 80 ٪ خلال وقت الـ 80 ٪.

SSS

فطنة وحكمة

إن أونصة من الصباح تساوي باوناً من بعد الظهر
-مثل قديم

عندما يزداد دخلك، فأنت ببساطة لن يكون لديك الوقت للقيام بكل شيء. لذلك فوِّض مسؤولية كل مشروع إلى مدير مشروع منفصل. اطلب تقرير ملخص يومي عن كل مورد للدخل، مدرجاً النشاطات الهامة لليوم الحالي والتقدم المحرز في اليوم السابق. اطلب محاسبة يومية. وكلما باعدت أكثر بين المراجعات، كلما كان احتمال ابتعاد مشروعك عن الطريق أكبر من أن تستطيع إعادته إليه.

الاستراتيجية رقم 13: انجز أمورك في الحال

اتبع عادة القيام بأمورك فوراً. فالمماطلة هي انتحار بالتقسيط. لقد وجدت من خلال تدريس مئات الآلاف من الناس بأن ليست المعرفة هي التي تنقص. فالذي ينقص حقاً هو الشجاعة. أترى، يمكن أن يكون لديك كل المعرفة الموجودة في العالم، لكن إذا كنت تخشى العمل بها، فإنها غير ذات قيمة، أليس كذلك؟ انجز أمورك في الحال.

obeikandl.com

الاستراتيجية رقم 14: قم بإجراء اختبارات ربعية على الأقل مرة في الشهر

إليك شيئاً تعلمته من ستيفن كوفي. في نهاية اليوم، خذ ورقة بيضاء فارغة وقسِّمها إلى أربع أرباع. اكتب كل شيء قمت به خلال كامل ذلك اليوم وصنِّف كل نشاط تحت واحد من التصنيفات العريضة، أو الرباعيات. فالرباعية الأولى هي للأشياء الروتينية. الرباعية الثانية هي للأشياء التي تحدث دون توقع. الرباعية الثالثة هي للأشياء التي يفوضك بها الأناس الآخرون. (أدعو هذه بالـ .. OPMs مهام ـ الناس الآخرين). الرباعية الرابعة هي لأحلامك أو أهدافك.

قم بهذا التمرين وسوف تتفاجأ. وإذا لم تكن حذراً، فإن الأمور الروتينية، والطوارئ، ومهام الناس الآخرين ستأخذ معظم وقتك. وهذا لن يدع لك وقتاً للعمل من أجل أحلامك. يجب عليك أن تعمل من أجل أحلامك كل يوم، يجب عليك تحقيق إيداع يومي في حساب مصرف أحلامك، وإلا، لن يكون لديك هناك شيء لتزيده.

الاستراتيجية رقم 15: تعلم أن تحب كلمة لا

أفضل أداة لإدارة الوقت هي الكلمة لا. توخى الحذر عندما تأخذ «قرود» ـ مهام ـ الناس الآخرين.

الاستراتيجية رقم 16: تعامل مع الورقة مرة واحدة فقط

إما حوِّلها إلى غيرك، أو أنجز ما فيها، أو ضعها في الملف، أو ارمها بعيداً.

الاستراتيجية رقم 17: قم بأداء المهمة بشكل خاطئ في المرة الأولى

هل سبق أن سمعت بهذا القول؟ «لو كانت تستحق القيام بها، فإنها

تستحق القيام بها بالشكل الصحيح». فتروت ورايز في كتابهما الرائع، شغل الوظائف، يقلبون المنطق رأساً على عقب. فهما يقولان، «إذا كانت تستحق القيام بها، فإنها تستحق القيام بها بشكل سيء» فلو أنك انتظرت حتى يحين الوقت المناسب ـ حتى تقف بطاتك كلها في الصف ـ فإنها لن تنجز أبداً. فلو كانت هامة بما يكفي، لكان لديك الرغبة بالقيام بها في الحال، أجزاء وكل، ونحت شكل رائع من طين اللاكمال.

يجب عليك أن ترغب بالفشل على طريق نجاحك.

بيترز ووترمان، مؤلفي كتاب في البحث عن التفوق، يقولون نفس الشيء بطريقة مختلفة فبدلاً من «استعد، حدد هدفك، اطلق النار»، فإنهم يفضلون «استعد، اطلق النار، حدد هدفك».

الاستراتيجية رقم 18: هجمات خاطفة

في كل ساعة من الساعات، عندما تسمع رنة ساعتك أو دقة برج الساعة من بعيد، اجعل من ذلك إشارة لك لتركز بشكل مكثف لفترة عشر دقائق من الوقت، وستجد أنك تنجز الكثير في خلال العشر دقائق تماماً كما أنجزت الساعة السابقة. أدعو ذلك الهجوم الخاطف. فالرنين هو المنبه لك لكي تدوس على دواسة البنزين وتعدو بأقصى سرعة لمدة عشرة دقائق.

الاستراتيجية رقم 19: إعادة النظر والمراجعة

خذ خمسة دقائق في نهاية يومك لمراجعة ما حدث. لاحظ الأشياء التي قمت بها والتي تفخر بها. امنح نفسك بعض الثناء. لاحظ الأمور التي قمت بها والتي احتاجت إلى تحسين. وبدلاً من إلقاء اللوم على نفسك، تصور ما كان بإمكانك عمله بشكل مختلف لتغيير النتيجة. تخيل نفسك تقوم بها بالطريقة الصحيحة.

الاستراتيجية رقم 20: تحدى نفسك يومياً

ما الذي يجعلك أكثر إنتاجية؟ بالنسبة لي، هي المواعيد النهائية والتحديات. الدراسات تظهر أن الإبداع يتحسن بشكل ملحوظ مباشرة قبل الوصول إلى الموعد النهائي. لعل هذا هو السبب الذي يجعلني أقوم بتأجيل القيام بالأمور ... لأنني أكون بحالة جيدة جداً في اليوم الذي يسبق موعد المشروع. وعندما أتحدى نفسي، يحلق إبداعي. إنني أحب التحديات كثيراً لدرجة أنني أعمل حتى على إخفاء اسمي ضمن كلمة تحدي ! تحدى نفسك، وسوف يبدأ إبداعك بالتحليق.

الاستراتيجية رقم 21: تمرن على السرعة في المضي ببطء

أخيراً، مع كل هذا الحديث عن إنجاز الأمور. فإنني قد وفرت أهم استراتيجية للنهاية. ففي كتابه الرائع، توازن الحياة، يستخدم رتشارد آير عبارة جذابة لوصف الضرورة إلى التوازن في حياتنا. يدعوها: «السرعة في المضي ببطء». فهي القرار الواعي للعمل في كل مجالات حياتك بثبات بحيث لا يوجد شيء خارج التوازن. هنالك ستة وسائل في حياتك بحاجة للبقاء بتوازن ثابت (كما مبين في الشكل 17 ـ 2):

الكينونة

الدماغ

الجسد

الوقت

الناس

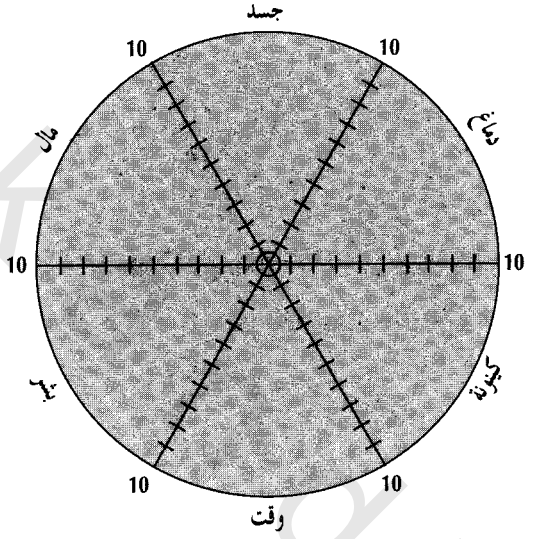
المال

دعنا نلقي نظرة مختصرة على المجالات الستة هذه من حياتنا.

obeikandl.com

دماغك

الدماغ هو الكمبيوتر الأكثر قوة في العالم. حيث يقال بأننا نستخدم فقط جزءاً بسيطاً من إمكانياتنا، ربما 5 ٪. فلو استطعت فقط تحسين استخدام دماغك بجزء صغير، فإنك ستحقق إنجازات هائلة في حياتك.



الشكل 17.2: ميزان الدورة

جسدك

يا له من أداة رائعة. فقلبك ينبض فوق المائة ألف مرة باليوم دون أن يكون هناك إدراك واحد لذلك من طرفك. مدهش، أليس كذلك؟ دون الحديث عن عينيك، أذنيك، تذوقك، وشمك. يالها من أجهزة تحسس رائعة. كيف هو جسدك؟ هل تستطيع إضافة عقد أو أكثر إلى حياتك من خلال بذل اهتمام أكبر بجسدك الآن؟ هل يمكنك أن تكون أكثر إنتاجية اليوم من خلال معاملة جسدك باهتمام أكبر الآن؟ هل يمكن أن يقود هذا إلى مزيد من الأموال في جيبك؟ اعتقد ذلك.

الوقت

هل تتخيل أي واحد في أعلى قمة عمله أو عملها ولا يكون منظماً؟ نوع من السخف، أليس كذلك؟ إلى أي مدى أنت منظم؟ إذا كنت ستمارس الاستراتيجيات المذكورة في هذا الفصل، فإنك ستندهش من مدى زيادة الكفاءة التي يمكن أن تصبح عليها.

الناس

ما الحياة بدون الناس؟ الناس هم الأساس. كيف هي علاقاتك؟ هل يمكن أن تكون أفضل؟ ما العلاقات التي ترغب بتحسينها؟ ما الأمور الصغيرة التي يسعك القيام بها في الساعة التالية لتحسين تلك العلاقة؟

المال

أخيراً، ماذا عن المال؟ من لديه ما يكفي؟ جميعنا نعلم بأن المال لا يشتري السعادة، لكننا نريد اكتشاف ذلك بأنفسنا، هل هذا صحيح؟

ماذا يحدث لو اختل جانب من حياتك؟ هل سبق أن عرفت أحداً ما كان قوياً بجانب ولكنه مهملاً للجوانب الأخرى؟ انظر إلى هوارد هافز. فهو عملاق المال لكنه قزم في أي مكان آخر؟ هذا ليس نجاحاً. هل سبق أن عرفت أحداً ما ممن ركز بشكل مقصود على النجاح خارج منزله كون زواجه قد تأزم أو ربما قد انتهى إلى الفشل؟ هل سبق أن عرفت أحداً ممن يملك أفكاراً عديدة ورائعة لم تخرج إلى الواقع لأنه أو لأنها كان غير منظم؟ هل سبق أن سمعت بأحد ما أهمل جسده أو جسدها من أجل ملاحقة المال ومات إثر نوبة قلبية في سن مبكرة؟ وهناك أشخاص يبدو بأنه لديهم كل شيء في كل المجالات لكن يبدو بأنها لا تجني أي مال.

يمكنك أن تكون قوياً في مجال واحد ـ لكن السلسة ليست أقوى من

SSS

فطنة وحكمة

كان من المعتاد أن تكون خطيئة عندما تصبح غنياً – الآن إنها معجزة.

أضعف حلقاتها. عاجلاً أم آجلاً، مالم تجمع كل أفعالك معاً، فإن نقطة ضعفك (عقب أخيل) ستمنعك من الوصول إلى القمة. هل تستطيع التفكير بأي مثال عن هذا؟ مارلين مونرو، ألفيس برسلي، جون بيلوشي. هل تستطيع التفكير بأي سياسيين لديهم نقطة ضعف؟ ماذا عن المبشرين الذين يظهرون في التلفزيون؟ القائمة ليس لها نهاية.

لذلك ما هي حلقتك الضعيفة، نقطة ضعفك؟ إذا لم تقم بتقوية حلقتك الضعيفة، فإن الحياة ستستغلها. في التنس، أول ما يقوم به منافسك هو تكوين رأيه عنك، والبحث عن نقطة ضعفك ـ ربما إرسالك للكرة بواسطة ظاهر يدك. لا يهم مقدار قوة إرسالك الحر، أو قذفك للكرة أو اقترابك من الشبكة. فمنافسك يلعب مسدداً على نقطة ضعفك إلا أن تنسحب من الملعب. اللعبة، المجموعة، المباراة. تاريخك ! ما لم تحسن إرسالك للكرة بواسطة ظاهر يدك، فإنه لن يسعك رفع مستواك.

ستلاحظ الناس الذين تعجب بهم بالفعل ـ الناس الذي يقومون بأشياء كبيرة ويحافظون عليها كما هي ـ هم أولئك الذين يجمعون أفعالهم كلها في كل المجالات الستة من حياتهم. هناك نوع من الإغراء للقفز وملاحقة أهدافنا بتصميم وحيد التفكير. نقول لأنفسنا، «حسناً، في المرة التي أحقق فيها مليوني الأول، سوف يكون لدي الكثير من الوقت من أجل العلاقات»، أو «في اللحظة التي يتم فيها الاهتمام بجانبي المادي سوف أركز على جانبي الجسدي أو الروحي». ففي السباق بين السلحفاة والأرنب البري، فإنه من المحبط رؤية منافسك يسرع قدماً بينما أنت تستغرق وقتاً لموازنة حياتك. لكن الأرنب البري سيثقب لديه الإطار لاحقاً وسيضيع الكثير من الطاقة لإصلاحه،

SSS

فطنة وحكمة

كم من الحماقة أن تفزع من فكرة رمي حياتك كلها مرة واحدة، ومع ذلك لا تأخذ بعين الاعتبار أن ترميها بشكل جزئي وبالتدريج.

John Howe

عندئذ سوف تمر به وتتركه إلى الأبد غارقاً في غبارك.

إنها حقيقة مثبتة أن الأشخاص المتوازنين لديهم 10 ٪ فقط من الأمراض الخطيرة تماماً كأولئك الذين يعوزهم الانسجام مع بيئتهم. لذلك خفف سرعتك، قوي ضعفك، استعد توازنك، واعمل على الجوانب الستة جميعها في حياتك يومياً. اغرز أبراجك عميقاً في الأرض بحيث تكون ناطحة سحاب حياتك مبنية على أساس ثابت.

هذا رجائي لأجلك ... تدفق بالحياة مع وفرة من كل نوع ـ موارد عديدة من الدخل، علاقات طيبة، طاقة وصحة لانهائية، سرعة تفكير، وروح عالية.

obeikandl.com