

حلمك على طريق التبسيط: الليلة الثالثة

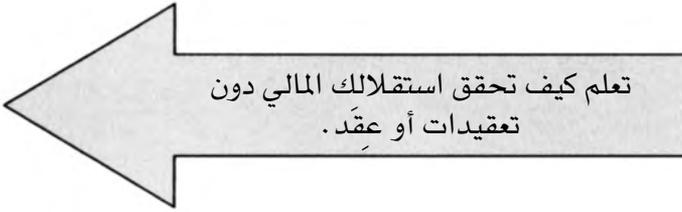
لقد وجدت موطئ قدم في الطابق الأول من طوابق هرم حياتك ونجحت في شق درب نظيف في فوضى الأغراض والأشياء التي كانت تضيق عليك حياتك وتثقل عيشك اليومي، وشيئاً فشيئاً أدخلت بعض الترتيب إلى بيتك لم تكن تحلم به من قبل. والآن تكتشف فجأة في مكان وقوفك سلماً مريحاً فتصعد درجاته بخطوات ثابتة إلى أعلى؛ إنك الآن دون شك تشعر بكثير من الفضول متسائلاً: كيف ستكون حال الطابق الأعلى؟ وماذا يا ترى سأجد فيه؟ لعلك كنت تتوقع أن تكون حال هذا الطابق على نفس القدر من الفوضى التي كانت سائدة في الطابق الأول، ولكنك تفاجأ الآن بأن الفوضى التي تحيطك في الطابق الثاني تفوق سابقتها بأضعاف، فتحتار في أمرك ويصيبك الدهول؛ وبينما أنت تتجول في هذا الطابق تنتابك مشاعر متعددة ومتناقضة: فتارة يعجبك ما تراه أمامك ويشعرك بالسعادة والحماس للعيش والتمتع بما تملك، وطوراً تكتشف ما يصيبك بالإحباط وفقدان الأمل؛ تارة تشعر بالخوف والقرع والذنب والملل، وطوراً تقتحمك مشاعر الشجاعة والحفز والأمل والتطلع إلى المستقبل، لتنطفئ تلك المشاعر من جديد ويحل مكانها الحذر والترقب والتردد.

وتتوالى الصور أمام عينيك فتبدو حقيقية وواقعية حيناً، ومجرد خيال وآمال وتطلعات وأحلام حيناً آخر؛ فكأنك تشاهد فيلماً على شاشة التلفزيون، تشعر في كثير من اللحظات بأنه واقعي لتعود وتكتشف أنه مجرد تمثيل.

إنك على ما يبدو في هذا الطابق من هرم حياتك قريب جداً من أحلامك، فهنا تتكدس أشواقك وآمالك وتطلعاتك وأهدافك، وتبدو في بعض الأحيان قابلة للتحقيق وقريبة من الواقع، وفي أحيان أخرى ضرباً من الخيال وبعيدة كل البعد عن الحقيقة والواقع. فما هو موضوع حلمك في هذه الليلة؟ إن موضوعه السعادة والحظ في الحياة والتوق إلى الراحة، يتداخل فيه الخوف والأمل، البخل والكرم، الأخذ والعطاء. لقد حزرت، إن موضوع هذا الطابق هو المال، بيد أنك كنت تتصور جولتك فيه مغايرة تماماً لما شاهدته؛ لقد كنت تتصورها موضوعية وواقعية وخالية من المشاعر والعواطف.

ومع أنك ترى بعينيك غرف وخزانات ورفوف هذا الطابق مليئة بالأوراق النقدية وبطاقات الشيكات وأسهم الشركات وصكوك الملكية، غير أنك تدرك أن الحقائق والأرقام الصرفة لا تشغل سوى جانباً هامشياً من جوهر موضوع هذا الطابق.

هدف طريق التبسيط في المرحلة الثانية



وكما أن العفش القديم يقف في طريق تقدمك في عالم الأغراض، عالم الأشياء المحسوسة، فإن أفكارك ومشاعرك القديمة البالية بخصوص موضوع المال تعرقل بدورها مسيرتك المالية نحو المستقبل؛ عليك إذاً أن ترتب وتنظم أفكارك ومبادئك ومواقفك تجاه المال وتفرزها إلى مفيدة وضارة وتبسطها وتتخلص من البالي منها.

فكرة التبسيط الخامسة

تخلص من العقبات المالية التي تعترض طريقك

يستطلع مركز دراسة أحوال عامة الشعب في مدينة ألنسباخ الألمانية مشاعر الشعب الألماني من خلال دراسات يجريها على عينة تضم ممثلين عن جميع شرائح الشعب، وذلك منذ عام 1955؛ وعلى السؤال: هل أنت سعيد؟ يجيب في كل مرة وبغض النظر عن مستوى المعيشة قسم ثابت من المشاركين في الاستطلاعات نسبته حوالي 30% بنعم؛ وأما جواباً على السؤال: ما الذي يضمن سعادتك؟ فيحتل المال المرتبة الأولى، حيث يجيب حوالي 80% من المشاركين بأن العامل الأساسي الذي يضمن سعادتهم هو غياب همومهم المالية.

ولعل القول «عندما أصبح غنياً، أغدو سعيداً» هو في كثير من الأحيان سبب تعاسة قائله؛ فإذا كنت الآن تعيساً وتأمل أن المزيد من المال سيجعلك سعيداً، فإنك ستنتظر طويلاً ودون جدوى؛ ولذلك ينطلق طريق التبسيط كعادته من قلب المعادلة القديمة السائدة بين المال والسعادة ويقول:



إذا كنت سعيداً فسأمتلك الفرص الكثيرة لأصبح غنياً أيضاً. وأما ما يعنيه كل منا بالغنى، فهو أمر نسبي يختلف من شخص لآخر، ولعل في المثل السائد في جبال التبت والقائل «بأن المرء يصبح غنياً عندما يعي أنه يملك كفايته» معياراً سليماً وصحياً لكل فرد منا.

فلتشتري إذا ما أنت بحاجة إليه فعلاً ولكن لا تشتريه قبل أن تملك ثمنه؛ عليك أن تنظر إلى الأمور بهذه البساطة وألا تضع عمرك بالأحلام والأمنيات والآمال البعيدة عن الواقع، فالكثيرون يفوتون على أنفسهم فرصة الاستمتاع بالحياة من خلال العيش في عالم الأوهام؛ ولتعلم أن مفتاح سعادة المرء هو في أن يستمتع بما أنجزه مهما بدا صغيراً أو ضئيلاً من المنظار الخارجي.

تعلم دعاء يعبيص

لم أجد في أي نص آخر مضمون طريقة التبسيط بخصوص الأمور المالية واضحاً ومركزاً كما وجدته في آيتين قصيرتين من كتاب التوراة (العهد القديم أو الجزء اليهودي من الإنجيل)؛ ولقد بيعت في السنتين الماضيتين 14 مليون نسخة من كتيب يشرح مضمون هاتين الآيتين اللتين تشكلان دعاء يعبيص؛ ولا شك في أن النجاح الكبير لفكرة يتضمنها مثل هذا النص القديم والقصير يثير الدهشة والعجب؛ إننا نجد دعاء يعبيص في مكان مغمور كجزء من سرد مطول وممل لتاريخ تسلسل أجداد اليهود في كتاب أخبار الأيام الأول، الإصحاح الرابع، الآيتين التاسعة والعاشر (ولذلك فقد بقي ذلك الدعاء بعيداً عن الأنظار والنقاش والشرح مئات من السنين)؛ تقول الآية التاسعة: «وكان يعبيص أشرف من إخوته. وسمته أمه يعبيص قائلة: «لأنني ولدتها بحزن»».

تعني لفظة «يعبيص» العبرية الألم والحزن باللغة العربية؛ وفي الفكر اليهودي يدل اسم المرء على قسمته وقدره في الحياة؛ وهكذا فإن امرأ بهذا الاسم سيحمل دون ريب همماً كبيراً طوال حياته. لقد

دعاء يعبيص
كانت آفاق يعبيص مسدودة، بيد أنه وسط ليتك تباركني، وتوسع تخومي، وتكون
الحزن واليأس قد وجد مخرجاً مناسباً من هذا يدك معي، وتحفظني من الشر حتى
المأزق؛ ولقد كان دعاؤه إلى ربه مركزاً وملحاً (كتاب أخبار الأيام، الإصحاح الرابع،
الآياتان التاسعة والعاشر) يتعيني.
إلى درجة وجد معها كاتب العهد القديم أنه من
الضروري أن يضع دعاءه المؤلف من أربعة أجزاء قصيرة على لائحة الصلوات
المهترسة في نهاية الكتاب؛ فلتتعرف فيما يلي على ابتهالات يعبيص الأربعة في
دعائه ولتتأمل معانيها المدهشة:

«ليتك تباركني»

ينظر الناس إلى مثل هذا الطلب بعين الاستغراب والعجب؛ إن الرأي السائد في هذا الخصوص هو أن المؤمن الحق لا يطلب لنفسه، بل لغيره؛ بيد أن قصص حياة عظماء الإيمان من الرجال والنساء تظهر أنهم - خلافاً لما سبق - قد امتلكوا الشجاعة لكي يطلبوا البركة لأنفسهم؛ ولا يعني طلب البركة: أعطني ما أشاء! إنما البركة تعني أن يصبح الإنسان مستعداً لتقبل الخير؛ ويقول السيد المسيح: «اطلبوا، يُعطى لكم» (إنجيل متى 7،7)؛ كما يظهر ذلك أيضاً في إحدى رسائل يعقوب (2،4) على نحو أوضح، حيث يقول فيها: «إنكم لا تحصلون على ما تريدون لأنكم لا تطلبون ذلك من الله». ومرة أخرى يبدأ طريق التبسيط في المجال المالي - كما في المجالات الأخرى - من القناعة الراسخة بأن هناك ما يكفي للجميع وبأن لكل فرد الحق أيضاً في أن يحصل على كفايته! ومن المهم جداً أن نبتعد عن التصور القديم الذي يقضي بأن رخاء شخص ما لا بد أن يعني حرمان شخص آخر؛ فلا يعني الرخاء في مفهومه الأعم توزيع الثروة على نحو محدد، بل إنه يعني خلق الثروة وخلق



القيمة، بحيث يعم الخير على الجميع؛ وبهذا المعنى فإن طلب يعبيص بركة الخالق يعارض وجهة النظر القديمة هذه ويركز على النمو والازدهار لا على العيب والنقص؛ ولا يقلل من أهمية هذا الطلب أنه يعارض الرأي السائد الذي يساعد على انتشاره وسائل الإعلام أيضاً، بل لا بد للمرء في كثير من الأحيان أن يسير عكس التيار سعياً وراء تحقيق سعادته وحل مشكلاته، وبخاصة تلك المشكلات التي يعاني منها الكثيرون.

«ليتك توسع تخومي»

إن هذا الطلب نابع من السؤالات المنطقي والمبرر للإنسان: أليس من المعقول أن يكون قدرتي أفضل من وضعي الراهن السيئ؟ وقد يكون طلب المرء من خالقه أن يوسع مضماره وآفاقه وحدوده الخطوة الأولى نحو رؤية جديدة تماماً للحياة:



عندما يموت فرسك، اتركه وترجل.

وبينما كان توسيع التخوم بالنسبة للإنسان القديم يعبيص يعني في المقام الأول المزيد من المراعي أي المزيد من الرخاء، فإنه يعني أيضاً دون شك تحطيم الحدود والقيود والتفكير فيما هو أبعد من المعهود والمعتاد والاستفادة من جميع الإمكانيات الخاصة المتاحة والتطلع إلى آفاق جديدة. وقد أظهرت الحياة العملية أن أولئك الأشخاص الذين يرددون دعاء يعبيص بتكرار وبانتظام يشهدون في حياتهم لقاءات جديدة مع أناس آخرين على نحو مثير للدهشة، حيث يتسع فعلاً مجال رؤيتهم فيدخل إلى حياتهم أصدقاء جدد وتزيد خبرتهم في الحياة. إن هذا الدعاء يساعد الإنسان الذي وصل إلى طريق مسدود (أو الذي خسر رهاناً في الحياة) على تخطي المصاعب والحدود والتجرؤ على شق أو تجريب دروب جديدة في الحياة؛ إنه يشجعه - في حال قضى حصانه في رحلته لسبب أو لآخر - على ترك حصانه الميت ومتابعة الطريق مستخدماً وسائل أخرى.

«ليت يدك معي»

إن من يتخطى الحدود يغادر مجال الكسل والتقاعس متجهاً نحو تحديات جديدة في مجال العمل، نحو المزيد من العمل والمزيد من المهام؛ وقد يعني ذلك المزيد من المخاطر أيضاً حتى إن المرء قد يشعر وكأن البركة قد تحولت إلى «لعنة» وعبء ثقيل؛ ولذلك فإن الجزء الثالث من الدعاء مهم جداً ولا يمكن التخلي عنه؛ فلتفتح الباب أمام المساعدة لكي تأتي إليك، ولتسمح لنفسك بأن تطلب الدعم والعون من الآخرين وأن تصرخ عالياً: لا يمكنني إنجاز كل تلك الأعمال والمهام بمفردي! إنني بحاجة للمساعدة! وأما اليد التي يتحدث عنها



مهمة مستحيلة

الدعاء في جزئه الثالث فقد تكون يد الأقارب أو الأصدقاء أو شريك الحياة، وقد تكون أيضاً يداً تابعة لقدرة أو سلطة عليا. لقد كان سائداً في الديانة اليهودية أن لله عز وجل يدين: واحدة تعطي وأخرى قد تأخذ أو تسيّر

الأمر في بعض الأحيان، ولعل ذلك التصور قد نشأ من الملاحظة الصحيحة في الحياة العملية التي تفضي إلى أن الإنسان بحاجة إلى يديه الاثنتين لكي ينجز بعض المهام والنشاطات اليومية (نحو خلط أوراق اللعب على سبيل المثال). ولكن طلب يد العون والمساعدة لا يعني ببساطة «ساعدني، وأعطني، وأغدق علي الراحة والدفء!»، بل إنه يعني أيضاً «أرني الصراط المستقيم!».

«ليتك تحفظني من الشر حتى لا يتعبني»

لقد بات من يصرح بأنه بخير في هذا العصر الرديء محط نظرة شك وريبة من قبل الآخرين؛ وقد غدا من الفضائل (ليس في الأوساط المسيحية فحسب) أن يعاني المرء ويتألم ويتحمل المصاعب والكوارث بصبر وأناة، وربما يعود السبب

في ذلك إلى تصور قديم قابع في لاوعي الإنسان مفاده أنه عندما يتحمل الآلام والمعاناة ويمتثل للكوارث والمصاعب، فإنه يقي الآخرين منها! ولعل لذلك التصور علاقة وثيقة بالتصور المذكور سابقاً عن اعتبار إعطاء البركة لشخص ما لا يمكن أن يكون إلا على حساب حرمان سواه منها.

لا نملك نحن البشر استيعاباً متناظراً للتوفيق وعدمه؛ فلقد علمتنا خبرتنا الممتدة لآلاف السنين أثناء تطورنا الحكمة القائلة: عليك أن تبقى حذراً ومتيقظاً لدرء خطر الكوارث وسوء الطالع! ولذلك فإننا نستشعر المخاطر والكوارث بحساسية عالية؛ لكننا وعلى العكس من ذلك لا نتوقع حسن الطالع والتوفيق ولذلك فإننا لا نرصدهما بالحساسية نفسها؛ ولعل ذلك هو السبب أيضاً وراء ما نلاحظه بوضوح في السلوكيات العامة للبشر، حيث يصدق غالبية الناس الأخبار السيئة أسهل بكثير مما يصدقون الأخبار الإيجابية. إن للجزء الرابع من دعاء يعبيص قيمة عالية جداً لا تقدر بثمن، وبخاصة في الأزمات؛ إنه يعني إذا ما تلاه المرء باستيعاب وفهم عميقين: نعم، هناك آلام وأزمات وسوء طالع في هذا العالم، ولكنني لست مضطراً لتحملها والتعرض لها؛ وليس من الضروري أن تؤدي الأزمة إلى الانهيار، والحوادث السيئة إلى الكارثة، والمرحلة المتأزمة إلى التعاسة طوال الحياة.

«فأتاه الله بما سأل»

لقد بات دعاء يعبيص جزءاً لا يتجزأ من حياة الكثيرين، فراحوا يلصقونه مكتوباً على قصاصات على مرآة الحمام، ويتلونه كل صباح وفي الأزمات الصغيرة والكبيرة أثناء اليوم، ويعلمونه للآخرين؛ إنهم يتلون هذا الدعاء من أجلهم ومن أجل الآخرين ويأملون بأن يستجيب الله لدعائهم كما استجاب لدعاء يعبيص. جدير بالذكر هنا أن عدد الذين يبتهلون ويصلون ويدعون في العالم أكثر بكثير من عدد المؤمنين بإله معين أو بعقيدة محددة؛ فلا يهم وأنت تصلي إلى من تتضرع، بل إن الأمر منوط بك أنت؛ إنه منوط بالمرسل أكثر من المرسل إليه؛ إذ

إنك بمجرد أن ترسل طلبك فإنك ترتاح إلى حد بعيد مما تريد أن تتخلص منه وتفك عقدتك إلى حد ما. من هنا تأتي أهمية دعاء يعبيص وأهمية غيره من الطلبات والابتهالات والأدعية إلى الله عز وجل، ومن هنا تأتي فاعليته في حالات الأزمات المالية وغير المالية؛ فإذا ما انصرفت عن التفكير بالأزمة المالية إلى التفكير ببركة الله تكون قد ربحت الكثير.

تعلم الروية والرواق

قد يبدو طريق التبسيط متناقضاً فيما يتعلق بالمال: فلن تستطيع كسب المزيد من المال إلا إذا أثبت أنك قادر على التخلي عنه! وما دمت تتمسك بالمال ولا تتركه للحظة وكأنك تخشى هروبه منك، يكون طريقك إلى الغنى مسدوداً.

إننا لا نعني بالتخلي هنا عدم الاكتراث.



ويخطئ الكثيرون حين يقولون: المال لا يعني لا من قريب ولا من بعيد! إنهم بقولهم هذا يشيدون سداً منيعاً يفصلهم عن الرخاء والغنى وكأنك بهم يقولون: أنا أرفض المال والغنى والرخاء! إن الموقف

السليم من موضوع المال، موقف الإنسان صاحب الروية والرواق يقول: سأعمل بجد وسأستغل كل إمكاناتي ومواهبي وسأوظف كل قدراتي ومهاراتي لأحصد النجاح وأحقق الرخاء، ولكن إن لم أفلح فسأقبل الأمر برضا ورحابة صدر.

كن جريئاً

اسمح للأفكار الجريئة بأن تجوب خاطرك وعبر عنها كتابة بعبارات جريئة أيضاً، وقل على سبيل المثال: «صحيح أنني مدين، ولكن الملايين من الناس كانوا مدينين أيضاً واستطاعوا أن يتحرروا من كل ديونهم، ولا شك في أنني قادر أيضاً على تحقيق ذلك كما أولئك!» أو «هناك الكثيرون ممن يملكون قدرات متواضعة مقارنة مع قدراتي، لكن أوضاعهم أفضل بكثير من وضعي. إنني مصمم على تحسين وضعي بأقرب فرصة ممكنة ليصبح مثل أوضاع أولئك».

وعليك أن تستخدم لغة جديدة ومغايرة للغة المعهودة عندما تتحدث عن موضوع المال وعن أمور الكسب المالي:

فلا تقل ...	بل قل ...
لا أستطيع أن ..	سأكون قادراً على أن ...
لا أعرف كيف ...	سأتعلم كيف ...
أتمنى لو ...	سأحصل على ... وسأتمكن من ...

اكتشف الحواجز الفكرية التي تقف في طريق تقدمك

لقد تمكنت حتى الآن من اكتشاف الحواجز العاطفية (التي تسكن قلبك) والتخلص منها إلى حد بعيد؛ عليك الآن في الخطوة التالية أن تستكشف الحواجز الفكرية التي تسكن رأسك وتقف عائقاً في طريق تقدمك في الميدان المالي. نذكر فيما يلي أكثر أربع عوائق فكرية ومنطقية تأثيراً على وضعك المالي:



حكم وأقوال الأهل

كل منا يكبر ويترععرع في بيئة من «الخبرات» و«أشباه الحكم» المتراكمة عبر الأجيال على غرار: «لا يمكن للإنسان أن يصبح غنياً ما دام يلتزم بالاستقامة والأمانة والصدق!»، أو «من يربح المال يخسر الأصدقاء!»، أو «لا يمكن للمال أن يجعلك سعيداً»، وغير ذلك الكثير من الأحكام التي ظل العاملون من أصحاب الدخل المحدود يعزّون أنفسهم بها. وهكذا بات «الغنى» تعبيراً سلبياً بالنسبة للكثيرين على الرغم من أنهم يقدرّون حق تقدير جميع مركبات الرفاهية والراحة التي يستطيع الغني أن يشتريها ويستمتع بها.

نصيحة طريق التبسيط: لا تتكلم عن «الغنى» أو عن «المال الكثير»، بل عن «الاكتفاء المادي» أو «الاستقلال المالي».

مخاوف المستقبل

ماذا سأفعل إذا ما أصبحت عاطلاً عن العمل؟ وماذا لو فشل مشروع عملي الذي بدأت مؤخرًا؟ إن من يضع الفشل أمام بصيرته على الدوام يفشل بالفعل عاجلاً أم آجلاً؛ فلا شك في أن أي مشروع مستقبلي يحتمل النجاح والفشل، ولكن التركيز على الفشل يزيد من فرص الفشل، كما أن التركيز على النجاح يزيد أيضاً من فرص النجاح؛ وتكاد لا تخلو قصة من قصص رجال الأعمال الناجحين من التخلي عن ملكية ما أو رأس مال والدخول في مغامرة جريئة تحتمل في نتائجها النجاح كما الفشل لكن رجال الأعمال الناجحين لم يضعوا الفشل نصب أعينهم، بل النجاح والآفاق المفتوحة على المستقبل.

نصيحة طريق التبسيط: ارسم لمستقبلك مخططاً واضحاً ومشجعاً، وضع نصب عينيك هدفاً مصاغاً صياغة إيجابية.

حلم الريع بلعبة الحظ

ليست المخاوف وحدها هي التي تقف عائقاً أمام طريق النجاح، بل هناك أيضاً أحلام ورؤى خيالية تضلل صاحبها وتحيده عن درب التوفيق؛ ومن تلك الأحلام والرؤى «حلم ضربة الحظ الكبرى» كأن يتم اكتشافك نجماً من نجوم الفن والشهرة، أو أن تربح الجائزة الكبرى في لعبة الحظ، أو أن تكون الوريث الوحيد لقريب لم تكن تعلم بوجوده. إن مشكلة تلك الأحلام ومثيلاتها هي أنها لا تدفعك نحو العمل والنشاط، بل على العكس من ذلك نحو الانتظار والتمني والعيش في الأوهام.



نصيحة طريق التبسيط: أوقف اشتراكك بجميع ألعاب الحظ، وخطط عوضاً عن ذلك لأن تكسب على سبيل المثال خلال سنة مبلغاً إضافياً

من المال يعادل جائزة متوسطة في إحدى تلك الألعاب. نقرأ في قصص حياة رجال الأعمال الناجحين أنهم في غالبيتهم كانوا يزاولون أعمالاً إضافية إلى جانب أعمالهم الأساسية؛ ومن تلك الأعمال عمل سائق سيارة الأجرة، أو موزع الجرائد، أو الكاتب، أو منظم الدورات التدريبية وورشات العمل و... إلخ. وحتى لو بدت بعض تلك القصص خرافية في بعض جوانبها فإن هناك أمراً مهماً وواضحاً في جميعها، وهو أن الأشخاص الناجحين في أعمالهم كانوا على الدوام فاعلين ولم يكتفوا ولا بحال من الأحوال بالأدوار السلبية في الحياة أو بدور الضحية التي لا حول لها ولا قوة.

اختلاق الأعذار أمام الذات

كثيراً ما نسمع من الأشخاص الفاشلين في حياتهم عبارات على غرار: «كنت أتمنى أن ...، ولكن ...!»، ولكن لتأمل الحقيقة التي تبينها مثل تلك العبارات السلبية: إن نصفي العبارة السابقة، التمني كما العذر، يصدران عن لسان صاحب تلك العبارة؛ إذ إن ما يتضح من تلك العبارة هو أن قائلها هو ذاته من يقف في طريق نجاحه. ولعل تلك الحقيقة من أهم الحقائق التي على الإنسان أن يعيها، فغالباً ما تكون أنت نفسك من يعرقل اندفاعك لتحقيق آمالك وأمنياتك متذرعاً بمختلف الأعذار المختلقة - وربما دون أن تعي ذلك؛ وفي المحصلة عليك أن تختار إما النجاح وإما اختلاق الأعذار، ولكن لا يمكنك الجمع بين الأمرين في الوقت ذاته. قد تخطر تلك الأفكار السابقة («كنت أتمنى أن ...، ولكن ...!») في بال رجال الأعمال الناجحين ولكن ثقتهم بأنفسهم تجعلهم يركزون أكثر على النصف الأول من العبارة ويحاولون تبديد الشكوك بشأن قدرتهم على تنفيذها.

نصيحة طريق التبسيط: أعد صياغة أمنياتك ورغباتك لتصبح على الشكل

التالي: «أرغب في أن ... وسأحقق ذلك من خلال ...».

المال حقيقة وواقع لا مجرد وهم وخيال

يخشى البعض من الانجراف إلى المبالغة في الاهتمام بالمال، بل إنهم يخشون أن يصبح المال معبودهم؛ ولا تتفرد كتب الأديان السماوية في التحذير من الانجراف وراء «عبادة المال»، فاللغة



اليومية مليئة بالعبارات التي تهدف في الأصل إلى التحذير المبرر من المغالاة في السعي وراء المال ولكنها تنطوي في معظمها على نظرة سلبية مبطنة إلى موضوع المال برمته؛ من تلك العبارات على سبيل المثال: «إنه إنما يفعل ذلك سعياً وراء المال فحسب»؛ ولكن من يتخذ موقفاً داخلياً رافضاً تجاه المال لا يمكنه أن يعمل يجد للحفاظ عليه أو لكسبه!

ولعلنا نجد في نظرية تكون العالم من العناصر الأربعة والتي كانت سائدة في العصور الوسطى نظرة مثيرة للاهتمام إلى موضوع المال؛ ففي تلك النظرية ينتمي كل من المال والذهب إلى عنصر التراب -

أكثر العناصر الأربعة (النار والماء والهواء والتراب) خمولاً وثقلأً وأقلها إثارة للنشاط والحيوية، وهنا فقط يمكن جمع المال والثروة، لأن عنصر التراب يحتوي أيضاً فيما يحتوي على المركبتين



الرئيسيتين اللتين تصنعان المال والثروة، ألا وهما الفعل والواقع.

إن من شأن هذه النظرة القديمة إلى موضوع المال أن توضح لك حقيقة المال وتقربها من ذهنك: فبوسعك أن تحلم بالمال وأن تفكر بطرق مختلفة لكسب المزيد منه، لكن حسابك في المصرف لن يزيد قرشاً واحداً ما لم تقم بفعل ما؛ ولا الأفكار الخلاقة ولا الرغبة الصادقة والقوية قادرة بمفردها على أن تصنع الغنى المادي، إن ما يلزم علاوة على ذلك هو العمل بجهد واجتهاد واستمرار (والممل في بعض الأحيان) والقدرة على التحمل والصبر والمتابعة.

وتبرز تلك الحقيقة على نحو متميز في خبرة الفنانين وحياتهم اليومية؛ فالناس يمتدحون لدى الرسام أفكاره الخلاقة ولدى الكاتب روحه وخواطره ولدى محترف الرياضة تصميمه الحديدي، فينشأ بذلك الانطباع بأن مجرد الأفكار والخواطر والتصميم والعزيمة تكفي لتحقيق النجاح وكسب المال؛ بيد أن الواقع يعلمنا أن النجاح المحسوس لا يتم إلا عندما ينفذ الرسام أفكاره ويرسم لوحته وعندما يجسد الكاتب خواطره ويكتب قصته وعندما يتدرب الرياضي يجد واجتهاد ويدعم تصميمه بالقدرة على المنافسة وتميزه بالطاقة على التحمل والمتابعة.

ولما كان المال مرتبطاً «بالتراب» وبالواقع، فإنه مقياس جيد لمدى ارتباطك أنت وتجذرك بأرض الواقع والحقيقة؛ وهكذا يقول المستشار الحياتي والمصرفي هاجو باتسهاف Hajo Banzhaf معبراً عن هذه الفكرة بوضوح واقتضاب: «إن مشاكل الإنسان مع المال هي مشاكل مع الواقع استيعاباً وممارسة»، ولعله من المثير أننا نستطيع أن نستبدل في كثير من العبارات كلمة مال بكلمة واقع دون تغيير في معانيها الحقيقية، وفي كثير من الأحيان لا تتضح تلك المعاني إلا بعد استبدال كلمة «مال» بكلمة «واقع»، فعبرة «لقد كنت أملك أفكاراً خلاقة، لكنني كنت بحاجة إلى المال» لا يتضح معناها الحقيقي إلا عندما نكتب الشطر الثاني منها على الشكل «لكن كانت تتقضي الصلة بالواقع»؛ وأما عبارة «كنت سأنعّم بالسعادة والرضا لو كنت أملك ما يكفي من المال» فتعني في حقيقة الأمر «كنت سأنعّم بالسعادة والرضا لو كنت أملك القدرة على رؤية الواقع وتقبله كما هو».

وحتى تلك العبارة السلبية التي أوردناها في بداية هذا المقطع («إنه إنما يفعل ذلك سعياً وراء المال فحسب») تنقلب إذا ما ترجمناها بلغة الواقع إلى عبارة إيجابية: «إنه يركز في كل ما يقوم به على تقبل الواقع وتحسينه». ومن ناحية أخرى فإن الرؤية الموضوعية لموضوع المال من شأنها أن تقدم فائدة جمة لأولئك الذين يشتغلون في الفن والأعمال التي تلامس الروح والمشاعر على وجه التحديد

وأن تساعدهم على الشفاء من «مرض» البعد عن الواقع ونكرانه، إن رؤيتهم الموضوعية للقيمة المادية التي تستحقها أعمالهم الفنية – من وجهة نظر الآخرين بالطبع – ستمنحهم وضوح الرؤية ونعمة الاستقرار الداخلي والتفرغ للعمل الخلاق.

فكرة التبسيط السادسة

خلص موضوع المال مما يشوبه من أفكار السحر والعجائب

أن تكون مكتفياً مادياً يعني أن تملك القدر الكافي من المال الذي يسمح لك بالألّا يكون المال موضوعاً أساسياً في حياتك إلا نادراً؛ وهذا ما تحققه عندما يفوق دخلك بوضوح ما يلزمك لتلبية حاجاتك ورغباتك. لذلك ينصحك طريق التبسيط بما يلي: عليك إما أن تحدد حاجاتك ورغباتك وتقلصها وتضع لها حداً، وإما أن ترفع من سوية دخلك؛ وعلى هذه الفكرة الأساسية تعتمد خطوات وأفكار التبسيط التالية:



إن الممتلكات الكثيرة تعرقل انسياب المال

عندما تتفق الكثير من المال لشراء الممتلكات، فإنك ترغب في الحفاظ عليها لكي تشعر من خلالها بأنك غني وتخشى أن تخسرها فتخسر ذلك الشعور المحبب؛ لكن تلك الخشية هي ما يحرمك من إمكانية كسب المزيد من المال! إن من مميزات الممتلكات الكثيرة التي تفوق الحاجة والتي يشتريها صاحبها بغرض الجمع فقط أنها تتزايد باستمرار وتخرج عن السيطرة وتشكل في نهاية المطاف خسارة متزايدة (على شكل فوائد سلبية)، فالمال الذي تتفقه بغرض شراء تلك الأشياء التي لا تؤدي بدورها إلى كسب المال يموت ويدفن مع تلك الأشياء؛ وهكذا فإن دورة رأس المال تنقطع من خلال شراء تلك الأشياء غير المنتجة؛ من هنا فإن ما تعلمته من أعمال التنظيف والترتيب التي قمت بها في الطابق الأول من هرم حياتك من شأنه أن يفيدك أيضاً في تحسين أحوالك المالية.

إن احترام وتقدير الآخرين لك كفيلاً بإشعارك بالغنى

يخطئ الكثيرون في الاعتقاد بأن الشعور بالغنى ينبع حصراً من امتلاك الكثير

من المال والممتلكات؛ إن الغنى الحقيقي إنما يأتي

من احترام وتقدير ومحبة الناس الذين نعيش

بينهم؛ ولذلك عليك ألا تبالغ في الاهتمام

بالأشياء، بل إنه لمن الأفضل أن توجه اهتمامك



وعاطفتك إلى الناس من حولك لتكسب ودهم وتقديرهم واحترامهم؛ ولا تنس أن

أهم عناصر سعادتك في حياتك لن تستطيع شراءها بالمال؛ ومن تلك العناصر

شريك الحياة والأولاد والحياة الأسرية والاجتماعية عموماً؛ فلا تدع الأشياء التي

تستطيع شراءها بالمال تحرف اهتمامك عن الناس الحقيقيين وعن حبهم

وتقديرهم، وهو ما يدوم وما يفيدك فعلاً.

امتلاك المال يعني اغتنام الفرص

إن الخطوة التالية باتجاه الغنى الحقيقي تتمثل في اتباع المبدأ الذي يقول:

قلل من أغراضك وأكثر من مالك! فإن اتبعت هذا المبدأ فإنك تستثمر في

المستقبل لا في الحاضر؛ ومن المعروف أن المال المتداول (أي الذي لم يجمد في

شراء غرض ما) يتكاثر بغض النظر عن طريقة تداوله، أكانت بشراء الأسهم أم

العقارات أم الاستثمار في إنشاء شركة منتجة خاصة؛ وحتى عندما تجمع المال

الذي تكسبه في صندوق ورقي مستغنياً بذلك عن الفائدة التي يمنحها المصرف،

فإنك تجمع بذلك فرصاً وإمكانات للمستقبل تعني أنك تملك حرية اتخاذ القرار؛

أما الأغراض التي تشتريها وتستهلكها أو تخزنها في مكان ما، فما هي سوى

قرارات قد تم اتخاذها ونهاية لحرية الاختيار التي تتيحها لك الأموال.

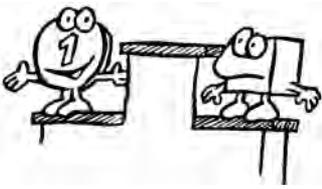
ولكن عليك أن تنظر دائماً إلى المال باعتباره تياراً يجب أن يجري وينساب

باستمرار دون توقف ودون عوائق في طريقه؛ فليس من المفيد أن تجمد أموالك

لا في شراء الأغراض التي لا تحتاجها ولا حتى في صندوق، بل من الأفضل أن

تبادر إلى اغتنام الفرص واستثمار أموالك بالسرعة الممكنة دون خوف أو تردد؛ لأنك حالما ينتابك الخوف تبالغ في التفكير بالضمانات وحساب الأمور من منظور الشخص الضيق وتمتنع عن تشغيل أموالك فتتوقف دورة المال مما يؤدي على الصعيد الأعم إلى الركود الاقتصادي. ومن المعروف أن مجتمعاً يحرص كل فرد فيه على التمسك بماله ويخاف من طرحه في التداول سيبقى فقيراً؛ بينما يحافظ المجتمع الذي يتشجع فيه كل فرد على ضخ ما لديه من مال في الاستثمار على جريان دورة المال فيكسب الجميع من ثمار الاستثمار وتتعزيز قوة الاقتصاد.

يعرف الكثيرون من أصحاب الأعمال الحرة بناء على تجاربهم الشخصية الأثر السلبي المتنامي لانقطاع دورة المال: فعندما يقل الدخل يقتصد المرء مما يؤدي إلى ركود في العلاقات مع الآخرين، ولا شك في أن الحذر الذي يظهره أي طرف



سيقابله حذر مماثل من الأطراف الأخرى - ويا لها من حلقة مفرغة مروعة تؤدي إلى الركود والجمود. فالأفضل أن يستثمر المرء - وبخاصة في أوقات الأزمات - في مجال التسويق والترويج

ورعاية العلاقات العامة؛ ومن ناحية أخرى فإن خوف الشركات وبخاصة في أوقات الأزمات يجعلها تقع في خطأ قبول أي طلب أو عرض أو عقد عمل مهما كان صغيراً أو سيئاً، مما قد يحرف نظرها عن العقود الدسمة والمغرية وطويلة الأمد التي هي عماد النجاح الفعلي لأي شركة.

فكرة التبسيط السابعة

تخلص من ديونك

كثيراً ما ينبع الإحساس العميق لدى شخص ما بأن حياته معقدة جداً من حالة مالية يميزها غرق صاحبها المستمر في الديون؛ وما أشبه فوضى القروض الاستهلاكية الدائمة (وهي كل ما يتعدى قرض المسكن) بفوضى العفش القديم

والأشياء العتيقة المتراكمة التي وجدتتها في الطابق الأول من هرم حياتك! إنها تبدأ بقرض صغير لشراء أداة منزلية لا يتوفر معك ثمن شرائها الآن، ليلحقه قرض ثان وثالث ورابع وهكذا... حتى تكتمل الفوضى وتفقد أنت السيطرة على الأمور. وفيما يلي مثال على ما تفعله الديون بحياة الإنسان مهما كان ناجحاً في عمله.

السيد أوليفر صحافي ناجح يعمل ليل نهار – حتى في عطلة الأسبوع وفي عطلته السنوية؛ وكصاحب عمل حر يحظى السيد أوليفر بدخل مرتفع جداً يحسد عليه من قبل زملائه أصحاب الدخل المحدود، الذين يقولون له مازحين: لا شك في أنك تكدس أموالك تكديساً كما يكدس القش! بيد أن الواقع مغاير تماماً لهذا التصور، فالسيد أوليفر غارق في ديون المصرف التي تأكل ثمار عمله واجتهاده دون أن يتغير وضعه السيئ قيد أنملة؛ فمجموع ديونه يصل إلى 25000 يورو ويبقى على حاله برغم دخله المرتفع نسبياً الذي يجنيه من عمله؛ ومنذ فترة من الزمن يحاول أن يرفع من دخله فيقبل بأي عرض إضافي يقدم له ويبالغ في العمل والسهر حتى بدأت تظهر عليه بعض عوارض الإجهاد كالرشح والزكام؛ ولا شك في أنه بات يتمنى أن يكون قادراً على تخصيص المزيد من وقته للعناية بصحته الجسدية والنفسية؛ لكن كيف الطريق إلى ذلك؟

خفف من ضغط الديون على كاهلك

لعل السيد أوليفر مثال نمطي على الأشخاص الذين يقعون ضحية ما يسمى «ديون حسابهم الداخلي»؛ ومن الجدير بالملاحظة أن هذه الظاهرة المتمثلة باستعداد المرء داخلياً لتراكم الديون على حسابه واسعة الانتشار بين الناس، حيث وجد الباحث هاجو بانتسهاف أن 80% من الناس يعانون منها؛



وغالباً ما يكون ذلك العجز في الحساب مساوياً في القيمة لما يسمح به المصرف من الديون، فإذا كان ذلك الحد الذي يسمح به المصرف 25000 يورو على سبيل

المثال، نجد ديون أولئك تتراوح في جوار ذلك الحد؛ ومن الواضح أن العقل الباطن لهؤلاء الأشخاص يوجه سلوكهم على النحو الذي يجعلهم يستدينون ما يسمح به المصرف؛ وفي المقابل فإن من لا يسمح له المصرف بالاقتراض أو الاستدانة، يوجهه عقله الباطن إلى العيش دون ديون، وفي الغالب سينجح فعلاً في تدبير أموره ضمن إمكاناته المتاحة.

حدد إطاراً واضحاً لحركة حسابك المصرفي

الحل الذي يقترحه طريق التبسيط: اسمح لحسابك أن يتحرك في إطار واضح ولا تسمح له بأن يتخطى مبلغاً إيجابياً محدداً إلى الأسفل؛ ولتكتب في المصنف الذي تضع فيه كشوف حسابك وبخط عريض واضح: «الحد الأدنى للحساب هو 2500 يورو!»، ولتلتزم بصرامة ألا ينخفض



حسابك عن هذا الحد ولا بحال من الأحوال. إن هذا الحل يريحك ولا يكلفك غالباً، وقد يستغرب مصرفك من سلوكك هذا لأنك تتخلى عن فوائد إيداع هذا المبلغ، ولا شك في أن المصرف يفضل أن تضع هذا المبلغ الصغير في حساب ادخار

وتخسره 4% فوائد في العام (أي 100 يورو) وأن يصبح حسابك قريباً من الصفر منتظراً بالطبع فرصة أن يصبح حسابك سالباً لتدفع بالمقابل 11% فوائد اقتراض في العام على ما تقتضيه منه. لا تقع ضحية لهذا الإغراء، بل احرص على أن تؤمن لحسابك «وسادة» لكي لا تضعه على الأرض الجرداء. ولا تنسَ محفظة نقودك، فهنا أيضاً ننصح بالآلة تجعلها تفرغ تماماً من النقود.

سحر المال

لعل المال أكثر من مجرد وسيلة تبادل تجاري وتصفية حسابات وحقوق، إنه مقدار ذو طابع أسطوري لا يحدد فقط الناحية الاقتصادية من حياتنا، بل يتعداها إلى نواحي الحياة الأخرى؛ فعندما يصبح حسابك الجاري في المصرف في عجز ويبقى كذلك لشهور أو لسنة كاملة، فإنك ترضخ لضغوط نفسية كبيرة

قد تعيها وقد لا تعيها؛ وبالمقابل فإن حساباً في المصرف فيه كمية لا بأس بها من المال أو محفظة نقود مليئة بالأوراق النقدية يجعلانك تشعر بالأمان والطمأنينة. فكيف يرتبط شعور المرء الداخلي بما لديه من مال على حسابه في المصرف؟ وهل يؤدي المال المودع في المصرف إلى إسعاد صاحبه تلقائياً؟

لقد وجد المستشار المالي رالف تغمير Ralph Tegtmeier في دراسة أجراها على زبائنه نتيجة مدهشة مفادها أن الحساب السالب في المصرف هو نتيجة أكثر من كونه سبباً؛ فالأشخاص التمساء يميلون بدافع من اللاوعي لأن يصبح حسابهم في المصرف سالباً؛ إذاً فالعجز في حسابك المصرفي ما هو إلا أحد عوارض مرض خفي تعاني منه، إنه مؤثر على معاناتك من الهموم والمخاوف والشكوك التي قد لا تعيها، وكأن عقلك الباطن يحاول إظهار تلك الضغوط التي يعاني منها فيدفعك إلى السلوك المؤدي إلى العجز في حسابك المصرفي.

إن الحالة المالية كما يقول تغمير تعبير مباشر عما يدور في نفس وروح صاحبها؛ فالمهم إذاً لمعالجة الحالة المالية السيئة أن نتعرف على الحالة النفسية والوجدانية لصاحبها ونعالجها وصولاً إلى الراحة الداخلية والطمأنينة، وحينئذ سنرى أن الواقع الخارجي (الحالة المالية) سيتطابق بسرعة مع الواقع الداخلي (الحالة النفسية) ويتحسن مثله.

ولقد كان مجرد فهم هذا الأمر بالنسبة للسيد أوليفر الجزء الأكبر من الحل، فمن خلال مقابلة صريحة مع «معالجه المالي» استطاع أن يعبر عن مخاوفه بوضوح، فقد اكتشف بمساعدة معالجه أن همه الأساسي كان ألا يصبح مثل والده الذي ظل طوال حياته يعاني من فشل مشروع إنشاء شركته الخاصة ووجد نفسه مجبراً على العمل كموظف صغير في وظيفة هو غير مقتنع بها؛ ولقد أفلح أوليفر الابن في عمله وكان أكثر نجاحاً من والده، لكنه عاش على الدوام فوق



مستواه – وكأنه يعوض ما حلم به والده دون تحقيقه – مما حرمه من الوصول إلى تلك الدرجة من الغنى التي تسمح له بالعيش بأمان واطمئنان؛ لقد كان مبالغاً في كرمه مع أصدقائه يدعوهم إلى المطاعم الفاخرة، ومبالغاً في شراء الملابس الباهظة الثمن، ومبالغاً في القيام برحلات ترفيهية مكلفة جداً، ولكي يوفر دفع الكثير من الضرائب اقترض من المصرف لشراء مسكن باهظ الثمن متكللاً في ذلك على دخله المرتفع، كما أمن على حياته في شركة تأمين خاصة بمبلغ كبير جداً تحسباً لما قد يحدث في المستقبل....

ومن خلال المعالجة تبين للسيد أوليفر أنه ومن خلال قروضه المرتفعة كان يشعر برفعة المقام: فسمح المصرف لأحد زبائنه بقرض مرتفع وعجز في حسابه يصوره المصرف وكأنه شرف كبير للزبون ودليل على ثقة المصرف به، فمن يُسمح له أن يراكم عجزاً بقيمة 25000 يورو على حسابه يشعر بأنه قد أنجز أمراً عظيماً ويقول في قرارة نفسه: إنني أساوي بالنسبة للمصرف 25000 يورو! ولكنه ينسى – ويا للأسف – أنه يدفع للمصرف ما يعادل 3000 يورو سنوياً فوائد ثمناً لذلك الشرف العظيم!

لقد استطاع السيد أوليفر بعد أن تعرف على السبب العميق الكامن وراء عجزه المالي أن يعود إلى الحقائق البسيطة فيما يتعلق بأموره المالية ويكشف زيف الآثار الإيجابية (!) للاقتراض من المصرف.

ابتعد عن حفرة الدين

قد تلحق الديون ضرراً فادحاً باحترام الإنسان لذاته، فالمدين يشعر بأنه مدان ويخجل من ذاته ويشعر بأنه ضعيف – كل ذلك لمجرد أن كشف حسابه الذي هو عبارة عن قصاصة ورقية تحتوي على بعض الأرقام السالبة! لا تتجرف وراء تلك الأفكار السلبية إن كنت مديناً للمصرف، بل قل لنفسك: لست بإنسان سيئ، بل أنا إنسان تصرف بأمواله على نحو سيئ! ولا شك في أن الفرق شاسع بين الحكمين.

بمقدور الإنسان أن يتخلص من أكبر الديون، وإن بدا ذلك مستحيلًا في بادئ الأمر؛ ولقد تحول العديد من المدينين الذين أظهروا المقدرة والعزيمة للتخلص من ديونهم إلى أغنياء من أصحاب الملايين بعد أن اكتشفوا قوة عزيمتهم، ذلك الكنز القابع في داخلهم. نورد فيما يلي أهم الخطوات للتخلص من جبل الديون المتراكمة:

1- واجه الحقيقة

لا تخف ديونك عن الآخرين. لست مضطراً بالطبع لأن تخبر الجميع بحقيقة ديونك، لكن أخبر من تتق بهم، وستلاحظ أنك لست الوحيد الذي تثقله الديون وأن ذلك ليس بعار ولا يدعو للخجل؛ ولتبادر إلى إخبار أفراد أسرته قبل الآخرين، ولتوضح لهم أنك بمساعدتهم قادر على تجاوز الأزمة والوصول إلى بر الأمان.

2- لا تتفق بعد الآن أكثر مما بحوزتك

إن الأمر بهذه البساطة! فلتلتزم هذه القاعدة وسترى أن أمورك ستتغير بسرعة. ومما يشكل استثناء من هذه القاعدة الاقتراض الذي من شأنه أن

يحسن مردود عملك أو القروض التي يمكنك توظيفها

لشراء منزل بسعر معقول، فليس من الحكمة أن يؤجل

المرء شراء منزل للسكن إلى حين جمع ثمنه كاملاً. ولكن

ابتعد نهائياً عن القروض الاستهلاكية التي لا يمكنك

تغطية قيمتها، فلا تتجرف وراء قروض الرحلات أو قروض فرش المنزل الجديد

المتكامل ما دمت بغنى عنها وما دمت لا تملك ثمنها.

وحتى قرض شراء السيارة الجديدة الواسع الانتشار قد يشكل خطراً كبيراً على أوضاعك المالية، فهناك الكثير من القصص الواقعية التي حدثت فعلاً والتي يحكيها أصحابها لمراكز الاستشارات ومجموعات الدعم الذاتي تؤكد أن الكثير من حالات الوقوع في مشاكل الدين قد بدأت بقرض لشراء سيارة جديدة،



فالسيارة تخسر قيمتها بسرعة، ومن لم يستطع لفترة ما أن يسدد أقساط الفوائد لقرض شراء سيارة بقيمة 15000 يورو يكون مديناً بما يفوق هذا المبلغ (سعر الشراء + الفوائد) بينما تكون قيمة السيارة قد انخفضت إلى 7000 يورو على سبيل المثال، وإذا اضطر صاحبها إلى بيعها يكون قد وقع في دين بقيمة 800 يورو على الأقل ليس لها مقابل في الممتلكات الفعلية للمدين!

3- ادفع نقداً

من مصلحة أصحاب المخازن والمحلات الكبرى أن يدفعوا زبائنهم باتجاه الدفع ببطاقات الشيكات لأن الدراسات قد أظهرت أن الزبائن ينفقون عندما يدفعون بهذه الطريقة ضعفي ما كانوا سينفقون لو توجب عليهم الدفع نقداً؛ ولعل الطريقة التقليدية في الدفع من محفظة النقود هي أبسط طريقة للحفاظ على وضوح الرؤية في الأمور المالية والحيلولة دون فقدان السيطرة عليها؛ ومن الملفت أن الكثيرين من الأغنياء (ومن العاملين في مجال العمل المصرفي أيضاً!) يعتمدون هذه الطريقة التقليدية في الدفع، حتى وإن كانوا يروجون في الدعايات لبطاقات الشيكات. إن من فوائد محفظة النقود الممتلئة أنها تهب حاملها الشعور المريح بالاكتمال المالي والغنى ولا تسمح له بدفع أكثر مما يملك (كما هي الحال في البطاقات الإلكترونية).



4- حرك مدخراتك

إن كنت تملك دفاتر توفير أو عملات أجنبية أو أية وسائل ادخار أخرى، فعليك أن تبادر سريعاً إلى وضعها في حسابك الجاري الذي قد أصابه العجز، فهناك تدفع أعلى مستوى من الفوائد وعليك أن تتخلص من وجوب دفع تلك الفوائد بالسرعة القصوى.

5- تفحص جيداً الحوالات المالية التي تخرج من حسابك

يفيد تقرير صادر عن مركز استشاري للمستهلكين في مقاطعة بافاريا في

ألمانيا أن المستهلك يدفع في المتوسط حوالي

800 يورو في العام ثمناً لخدمات أو أمور لا

يحتاجها أو لا يريدتها ولم يطلبها أصلاً على غرار

التأمينات المضاعفة ضد نفس النوع من الأخطار،

أو أقساط الاشتراك بالنوادي المدفوعة خطأ (بعد

أن كان قد انسحب من تلك النوادي)، أو التبرعات إلى المنظمات التي لم يعد

مقتنعاً بجداها

أو بخطها السياسي أو ... إلخ. وبالتأكيد فإن جميع أشكال ألعاب الحظ هي

استثمارات خاسرة؛ وفي الواقع لا تتعدى كونها تبرعات بمبالغ مبالغ فيها لصالح

الدولة. عليك إذاً بناء على ما تقدم أن تتفحص ما تم سحبه من حسابك في

العام المنصرم بنظرة الناقد المتمعن وأن توقف جميع التحويلات التي لم تعد على

قناعة بأنها في مكانها وذلك بطريق الرسائل المسجلة لضمان إنجاز ذلك إنجازاً

سريعاً وسليماً.

6- خفض نفقات معيشتك

بسط نمط حياتك إلى أبعد الحدود؛ ولتقل في نفسك:

هذا وضع استثنائي وعلي في هذه المرحلة أن أخفض نفقات

معيشتي قدر الإمكان، ولا شك في أنني سأكون فخوراً

بنفسي بعد أن أجتاز هذه المرحلة بنجاح.

عليك ما دمت مديناً أن تمارس الاقتصاد والتقنين كما تمارس الرياضة؛

فلتؤجل مشترياتك الباهظة الثمن حتى انقضاء هذه الفترة الحرجة؛ ولا تشتري

سوى المواد الغذائية ذات السعر المناسب؛ ولا تتردد المطاعم والأندية مطلقاً في

هذه المرحلة؛ وامتنع عن استخدام سيارة الأجرة واستغن عن كل وسائل الترفيه



الباهظة الثمن. أعلن حالة الطوارئ فيما يتعلق بإنفاق المال. ومن إمكانات الاقتصاد المهمة استبدال سيارتك الكبيرة ذات المصاريف المرتفعة بأخرى أصغر منها وأوفر مصروفاً.

7- لا تعتد على رؤية الأرقام السالبة في حسابك المصرفي

عليك أن تخرج نفسك الآن وفي هذه اللحظة من دوامة الدين؛ فمن يعتد على رؤية الأرقام السالبة في حسابه يستمر في حياته الاقتصادية كالمعتاد دون أي تغيير ولن يخرج من ورطته هذه أبداً. وقد تطول الطريق إلى التخلص نهائياً من كل الديون، ولكن كلما أسرعت في الخروج من تلك الدوامة اللعينة حسنت فرصك في النجاح ووصلت إلى هدفك بسرعة أكبر.

8- لا تنظر إلى مصرفك كعدو

أن تغمض عينيك عن الحقيقة وتضع رأسك في الرمل وترفض فتح إشعارات المصرف، كل ذلك لا ينفك في شيء؛ فلتعمل عوضاً عن ذلك وبمساعدة الموظف المسؤول عنك في مصرفك على وضع خطة نجاة واقعية للتخلص من ديونك؛ فمن مصلحة مصرفك الآن أن تخرج من ورطتك بعد أن أخذ منك أكبر قدر ممكن من المال؛ وبالطبع من الأفضل أن تعتمد خطة سريعة وأن تبدأ بأقساط مرتفعة قدر الإمكان لأن ذلك يوفر عليك الفوائد المرتفعة جداً.

والمهم هنا أن تفهم كل شاردة وواردة وألا تتردد في طرح الأسئلة، فهذا حقك؛ ومن المعروف أن أفضل طريقة للتعامل مع موظفي المصرف هي طرح الأسئلة المتتالية؛ عليك أن تعرف كل شيء عن حساباتك وعن قروضك وبكل تفصيل؛ وخذ معك إلى مقابلة موظف المصرف إن اقتضى الأمر صديقاً ضالماً في الأمور المصرفية أو مستشار الضرائب الذي تتعامل معه.

وإن فشلت محاولاتك كلها ففكر جيداً بتبديل المصرف، ولكن كن واقعياً ولا تبني تصرفاتك على آمال خيالية؛ فالمصارف لا ترغب في التعامل مع الزبائن الغارقين في الديون، ولكن قد يصل مصرف آخر إلى تقدير أفضل لممتلكاتك العقارية ولأوضاعك المهنية من تقدير مصرفك الحالي، وهذا قد يسهل عليك الأمور قليلاً.

9- المبالغ الصغيرة مهمة أيضاً مهما صغرت

غالباً ما يظن الناس المجدين والمجتهدين في عملهم والذين يكسبون الكثير من المال أن زيادة الدخل تفوق إنقاص الإنفاق أهمية، ولذلك نجدهم على استعداد لمضاعفة جهودهم لكنهم ليسوا على استعداد للتخلي عن مستوى إنفاقهم، لا بل إنهم يميلون إلى زيادة إنفاقهم مكافأة لهم على مضاعفة جهودهم. إن من يحسن التعامل مع المال يهتم بالدخل وبالإنفاق بالقدر نفسه؛ فلتحافظ إداً على حذر شديد في مشترياتك الاستهلاكية ما دامت بركة المال لم تنزل عليك بعد ولتوظف مدخراتك في هذه المرحلة في زيادة ممتلكاتك الاستثمارية.



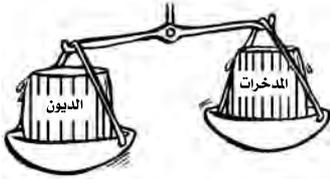
10- غير نوع ديونك باتجاه الفوائد الأقل

إن آخر فرصة للخروج من مأزق الدين المرتفع - في حال لم تنفع باقي الإجراءات جميعها - هي الاقتراض العقاري؛ فإذا كنت تملك بيتاً أو شقة سكنية وترزح في الوقت ذاته تحت ضغط القروض الاستهلاكية بفوائدها المرتفعة، يمكنك الاستفادة من المعدل المنخفض للقروض العقاري (دون الحاجة إلى التنفيذ الفعلي لأعمال البناء أو الترميم). فعلى سبيل المثال بوسعك اقتراض مبلغ 25000 يورو بمعدل فائدة 6% سنوياً لمدة خمس سنوات؛ من الواضح أن هذا النوع من القروض يبقى أوفر من القروض الاستهلاكية التي يقع معدل فوائدها بواقع 11% هذه الأيام.

ومرة أخرى لن يكون مصرفك مسروراً بتصرفك هذا الذي سيخسره فوائده القروض الاستهلاكية، بيد أن ذلك في صالحك بكل تأكيد. ولكن حذار أن تجعلك الأرقام الإيجابية في حسابك تتصرف وكأنك لم تعد مديناً؛ فلا تنسَ أن الدين مازال هو ذاته لكن بفوائد أقل من ذي قبل.

11- قاعدة الجبلين

وحتى بوجود الديون عليك أن تدخر بعض المال لبناء ثروتك الخاصة؛ وقد يبدو ذلك غريباً في أعين من يرزح تحت وطأة الديون المرتفعة، ولكنه الطريق الوحيد للخروج من المأزق.



كن صريحاً مع الدائنين وحاول تخفيض الأقساط التي ستتوجب عليك قدر المستطاع؛ وبينما تخفض بنصف دخلك جبل الديون، ابن جبل ثروتك بالنصف الآخر واستثمره استثماراً

محافظاً بنسبة منخفضة من المخاطر وإن على حساب مستوى الفائدة؛ ولعل ربح الفوائد أقل أهمية بكثير من الشعور الإيجابي الذي تربيحه بالاتجاه صعوداً بعد هبوط مستمر في الماضي؛ وفي يوم ليس بالبعيد سيصبح جبل مدخراتك مساوياً لجبل ديونك، وعندها تستطيع التخلص من جميع ديونك بضربة واحدة.

12- تعلم من خبرتك

تابع حياة التقشف حتى بعد أن تقضي على جبل ديونك ولو لفترة قصيرة، وادخر ما تكسبه من مال واستثمره استثماراً محافظاً ضماناً للمستقبل، وانظر إلى الفترة التي كنت فيها مديناً باعتبارها فترة تعلم بالنسبة لك؛ ولعل أهم ما يجب عليك تعلمه في هذه الفترة هو: يجب ألا أقع في هذا الخطأ مرة أخرى!

قد يكون وقوعك في الدين مؤشراً على أنك في اللاوعي مرتبط بأحد أسلافك ممن بخسوا حقهم في حياتهم؛ وقد أصبح العلاج النفسي الشامل قادراً على مساعدتك في تفادي الوقوع في الدين من جديد وذلك من خلال الوصول إلى عقلك الباطن ومخاطبته وإقناعه بالألا ينجرّف إلى الوقوع في الدين من جديد.

اتفق مع شريك حياتك على ألا يتخذ أي منكما في المستقبل أي قرار مهم بمفرده (سحب قرض أو توقيع عقد ضمان أو فتح حساب ادخار أو ... إلخ) دون مناقشته بكل تفاصيله مع الشريك الآخر؛ ولا تتردد في إعلام موظف المصرف أو شركة الضمان بضرورة موافقة الشريك الآخر على أي قرار مصيري تتخذه؛ فلا شك في أن ذلك يحميك من القرارات المتسرفة. إنك عندما تكتفي بالقول إنك تريد أن تفكر بالأمر، ستدفع الطرف الآخر - وهو الخبير في شؤون الإقناع - إلى محاولة إقناعك وغالباً ما ينجح في ذلك؛ لكنه سيقف عاجزاً أمام حجة أخذ موافقة شريكك.



إن أكثر الأفكار توفيراً للمصاريف هي فكرة التخلي تماماً عن السيارة، لكنها نادراً ما تكون قابلة للتطبيق؛ وعلاوة على ذلك فلقد اعتدنا على ركوب السيارة إلى حد بعيد أصبح معه التخلي عنها موجعاً؛ ولذلك قد تفضل الاكتفاء بحل وسط: بع سيارتك القديمة في بداية الصيف ولا تشتري أخرى إلا بعد عدة أشهر؛ ففي أشهر الصيف الدافئة يكون التخلي عن السيارة أسهل؛ ومن إيجابيات هذه الفكرة، إلى جانب توفير بعض المصاريف، أنها فرصة لكي تجرب نمط حياة مختلف؛ وستعجب للبدائل المتوفرة للسيارة من وسائل النقل العامة، وسيارات الأجرة، ورحلات الطائرة، والدراجة، والمساعدة التي يقدمها الجيران، واستئجار سيارة لفترات قصيرة، و... إلخ.

فكرة التبسيط الثامنة

تخلص من الفكر القائم على مبدأ التأمين الشامل

دخلك المالي ليس قدرأً محتوماً، فلتنظر إليه باعتباره نبتة بوسعك أن تسقيها وتسمدها لتتمو وتكبر. أعد النظر في طريقة تعاملك مع موضوع المال منطلقاً في ذلك من المبادئ الأساسية التالية:

اختبر قراراتك الارتجالية في موضوع المال

هذا اختبار بسيط: تصور أنك تشترك في مسابقة تلفزيونية وأنت ربحت جائزة عليك أن تختارها من بين خيارين اثنين: (أ) أن تحصل على 100000 يورو يومياً لمدة 28 يوماً؛ (ب) أن تحصل في اليوم الأول على سنتاً واحداً وفي الثاني على سنتين اثنين وفي الثالث على 4 سنتات وفي الرابع على 8 سنتات وهكذا... وذلك لمدة 28 يوماً أيضاً. فأى الخيارين تختار؟



يقوم هذا الاختبار في خلفيته على أن قاعدة سلوكنا في الأمور المالية قد تكونت في فترة الطفولة، ولكن بوسعنا أن نغير طريقتنا في اتخاذ قراراتنا المالية التلقائية، وذلك من خلال تقنية بسيطة وهي الحساب.

وبالعودة إلى مثالنا السابق فإن الخيار (أ) يربحك مبلغاً دسماً من السهل حسابه يصل إلى 2.8 مليون يورو. ينتقي الكثيرون هذا الخيار تلقائياً لأنه خيار مضمون النتائج، بينما ينظرون إلى الخيار الآخر بعين الشك والريبة لأن حسابه بالسرعة المطلوبة صعب وربما متعذر؛ وأما الآخرون فينتقون الخيار (ب) ظناً منهم أن ما يبدو قليلاً في هذه الحال لا بد أن يكون في الواقع كثيراً وأن منتج المسابقة يريد الإيقاع بالمشاركين؛ إلا أنهم سيخسرون بخيارهم هذا 115000 يورو!

نعلمنا هذا المثال أن ليس ثمة قرار ارتجالي صائب؛ فمهما بلغت أهمية المشاعر فيما يتعلق بالمال، لا تتكل في قراراتك المالية على شعورك، بل على آلتك الحاسبة.

ابحث مرة في العام عن وظيفة جديدة

ولا يشترط ذلك بالضرورة أن تكون راغباً فعلاً بترك الشركة التي تعمل لديها؛ لكن من المفيد أن يتخطى المرء حدوده ولو من حين لآخر ولو نظرياً فقط. لقد علمنا أهلنا أن نخلص لعملائنا ما دمنا نعتبره عملاً جيداً؛ بيد أن التجربة

تثبت أن هذه الحكمة لم تعد صالحة في عصرنا هذا، بل إنها تسبب لمن يتبعها خسارة مالية واضحة؛ ولذلك ينصح المختصون بأن يبدل العامل أو الموظف في بداية مسيرته الوظيفية مكان عمله مرتين على الأقل حتى يغتنم فرص تحسين وضعه الوظيفي على نحو أفضل.

ولا ينصح المختصون العاملين بالبقاء في أول شركة يعملون فيها إلا إذا جرى توظيفهم في مناصب مرتفعة وبسرعة كبيرة جداً؛ أما في الحالات الوسطية فيمكن القول إن كل تبديل في مكان العمل يجلب معه كسباً مالياً وزيادة في الخبرات العملية وفي فرص الترقية الوظيفية.

تقضي نصيحة طريق التبسيط لزيادة الدخل

بألا يلتصق المرء بمكان عمله ولا بحال من

الأحوال، وأن يقرأ باستمرار عروض الوظائف

الشاغرة، وأن يزور الشركات الأخرى، ويستفسر



عن كثير من القضايا فيما يخص جو العمل، وإمكانية توظيف الملكات الخاصة

على نحو أفضل، ومدى كون سنه مناسباً للوظيفة الجديدة المحتملة... عليك إذاً

أن تتقدم بطلب شغل وظيفة جديدة على سبيل الاختبار مرة على الأقل كل ثلاث

سنوات، حتى وإن لم تكن لديك أدنى رغبة في ترك وظيفتك الحالية، إذ إن

مجرد معرفتك أن شركة أخرى تقدم لك عرضاً جدياً للعمل لديها يعزز ثقتك

بذاتك ويوسع أفقك، وربما يساعدك أيضاً على الفوز بمرتبة أعلى في جلسة

مناقشة تحديد راتبك مع القائمين على الشركة أو المؤسسة التي تعمل فيها

حالياً؛ وعلاوة على ما تقدم فإن ذلك يشكل ضماناً لك حتى لا تخرج صفر

اليدين إذا ما أفلست الشركة التي تعمل عندها أو اضطرت للتخلي عن القسم

الذي تعمل فيه أو للتخلي عن خدماتك لسبب أو لآخر.

أقبل التعويض المادي عن خدماتك التي تقدمها للآخرين

يقدم الكثيرون للآخرين خدمات استشارية قيمة ويساعدونهم في إنجاز بعض الأعمال المهمة ويرعون كبار السن الذين يحتاجون الرعاية ويقومون بالكثير من الأعمال المماثلة رافضين عن خجل أو سماحة نفس أن يتقاضوا عن خدماتهم ومساعداتهم أي مقابل مادي؛ لكن الحقيقة هي أنك عندما تطلب أو تقبل بأجر أو مقابل لخدماتك، فإنك لا تقلل من قيمتها، بل ترفع من شأنها؛ فعندما تساعد إنساناً عاجزاً، فإن علاقتك معه تكون غير متوازنة: أنت قوي تقدم المساعدة، بينما هو ضعيف مضطر لتقبل المساعدة؛ أما عندما تطلب مقابل جهدك المبذول مبلغاً مناسباً من المال، تكون علاقتك مع الطرف الآخر متوازنة إلى حد بعيد؛ ولا شك في أن ذلك يصب في مصلحة الطرفين.



لكل ظرف سلوكه المناسب؛ فلتكن منفتحاً على الخيارين: قدم المساعدات المجانية وتلك المدفوعة، ولا تقل أبداً إنك ترفض المال مبدئياً؛ فعنادك قد يسبب الصدمة والإزعاج للكثيرين الذين لا يرضون الخدمات الكبيرة دون مقابل.

إذا كنت من أصحاب الأعمال الحرة في مجال الخدمات، فإنك ستلتقى باستمرار طلبات من المتعاملين بغرض خفض السعر والتخلي عن جزء من الربح أو عن كل الربح «هبة لأغراض خيرية»؛ وإذا كنت تميل فعلاً انطلاقاً من طبيعة شخصيتك إلى التأثر بتلك الطلبات وإلى تلبيتها، فعليك أن تحدد في قرارة نفسك نسبة معينة من وقتك (5% أو 7% أو حتى 10%) لتهديتها إلى الجمعيات الخيرية ومنظمات الشأن العام القريبة من قناعاتك الشخصية؛ وإذا ما أديت قسطك المحدد للعام كله في أشهره التسعة الأولى، فعليك أن تكون حازماً وترفض طلبات التخفيض الفائضة بضمير مرتاح وصراحة مقنعة.

لا تخجل من طلب زيادة الأجر

عادة ما يتقاضى المتعاقدون أجراً ثابتاً متفقاً عليه بين الطرفين، بيد أن هذا الأجر الثابت يبقى ثابتاً فعلاً على مدى سنوات وربما عشرات السنين غير متأثر بزيادة رواتب الموظفين أو المنضوين تحت قوانين النقابات المختلفة التي تفاوض كل عام على زيادات الرواتب؛ بيد أن الحق والعدالة يقتضيان خلاف ذلك؛



فلنأخذ على سبيل المثال أجراً أسبوعياً ثابتاً بمعدل 250 يورو؛ فلو انطلقنا من زيادة سنوية منخفضة جداً بمعدل 2% في السنة لأصبح الأجر بعد 10 سنوات 298 يورو؛ ولو بلغ معدل

الزيادة 3.8 (وهو متوسط زيادة الرواتب بين العاميين 1989 و 1999 في ألمانيا) لأصبح الأجر بعد 10 سنوات 350 يورو! وحتى بعد 5 سنوات، يقفز الأجر البالغ 250 يورو إلى 290 يورو إذا أردنا أن نعوض على العامل زيادة نفقات المعيشة الواقعية.

لا يفيدك والحال هذه إلا الجرأة: فلتحسب بالأرقام مدى الظلم الذي تتعرض له من خلال تقاضيك أجراً ثابتاً بينما ترتفع نفقات المعيشة وأجور الموظفين والعاملين الآخرين، ولتعرضه على صاحب العمل أو المسؤول عنك في الشركة؛ ولتعرض أفكارك وحججك بتجرد وتبعاً للمنطق؛ ولا تهدد بترك العمل، لكن لا تخشاه؛ ولتتطلق من أن صاحب العمل يعرف في قرارة نفسه أن جميع الكلف في ارتفاع مستمر وأنه إن اتبع العقل والمنطق فسيقابل طلبك المنطقي والمحق بالقبول.

والأمر ذاته ينطبق على الموظفين أيضاً؛ فإذا ما تأخرت زيادة الرواتب وكانوا قادرين على أن يثبتوا أن عملهم يؤدي إلى مريح متزايد في خزينة الشركة، يجب أن يحصلوا على حصتهم المعقولة من زيادة الأرباح.

ما عليك فعله وما عليك تركه لتنجح في مستقبلك الوظيفي

أولى الخطوات باتجاه النجاح الوظيفي هي أن تتوفر لديك الإرادة الفعلية للنجاح؛ ولعل الكثيرين لا يتقدمون في وظائفهم لا لسبب سوى لأنهم في قرارة أنفسهم يرفضون الاهتمام بالترقي الوظيفي واضعين وبطريق اللاوعي العقبات في طريق مسيرتهم الوظيفية؛ وكما هي الحال في مجال المال، فإن هذه العقبات هنا أيضاً إنما هي نتاج مجموعة كاملة من



الأحكام المسبقة والحقائق المنقوصة على غرار: «لا يرتقي السلم الوظيفي إلا المتملقون» أو «لا يتقدم في الوظيفة إلى من يدوس على الجثث» أو «من يتحمل المزيد من المسؤوليات عليه أن يضاعف جهوده» أو «من يرتقي وظيفياً يتجنبه زملاؤه السابقون أو يتشاجرون معه» أو «من يصعد إلى أعلى تكون وقعته أكثر أماً» لا شك في أن في تلك العبارات شيء من الحقيقة، لكن مدلولاتها سلبية جداً ومخرية لمستقبل من يتصرف على أساسها.

ابتعد عن الأحكام المسبقة سالفة الذكر، وأبدلها بعبارات أخرى مغايرة في منحى التفكير؛ فليس من العار أن يرتقي الإنسان في وظيفته؛ بل ليس من المعقول أن يلتصق المرء بكرسي عمله مدى الحياة؛ ولا تنس أن أجر الوظائف العليا أعلى من أجر الوظائف الدنيا، وأن ذوي المناصب يتمتعون بحرية اتخاذ القرارات وباحترام الآخرين وتقديرهم ويلقون معاملة متميزة (حتى من أفراد عائلاتهم)، كما إن الترقي الوظيفي يقلل من الملل ويؤدي إلى المزيد من المتعة في العمل، وأخيراً فإن من يترقى وظيفياً يسهل عليه الانتقال إلى شركة أخرى توفر له شروطاً أفضل للعمل.

ينطلق طريق التبسيط (كما هي الحال في كثير من الأحيان) من المظاهر ليصل إلى نتائج في الجوهر؛ وفي موضوع السلم الوظيفي تقول حكمة طريق التبسيط: عليك لكي تتجح أن تتصرف كإنسان ناجح. نورد فيما يلي بعض الحالات النمطية من حياة العمل، والتصرف الخاطئ كما التصرف السليم في كل حالة:

عندما يُرقى أحد زملائك

لطالما كنت تجلس معه في غرفة واحدة، والآن أصبح زميلك السابق متقدماً عليك في العمل.

سلوك الخاسر: تتحول في تعاملك مع زميلك السابق (الذي أصبح متقدماً



عليك) إلى الطريقة الرسمية البحتة وتحاول في الخفاء عرقلة القرارات التي يتخذها؛ لا شك في أنك بسلوكك هذا تؤكد لمن اتخذ قرار ترقية زميلك أنه اتخذ القرار الصائب، وأنت غير مؤهل لشغل منصب أعلى من منصبك.

سلوك الناجح: بادر (بعد أن تخرج من الصدمة) إلى تحليل سلوك زميلك

الذي ترقى لتتعرف على مقومات نجاحه؛ ولا تتردد في سؤال رئيسك عما يتوجب عليك فعله لكي يشملك قرار الترقية التالي.

عندما لا ينفك رئيسك يطلب منك المزيد من ساعات العمل الإضافية

لا شك في أنك تعرف أن من يحرص على ألا يعمل دقيقة واحدة أطول من

المطلوب لا يمكن أن يرقى وظيفياً؛ لكن هل من المعقول أن تعمل إحدى عشرة ساعة في اليوم (كما يعمل مدير الشركة) مقابل راتبك المتواضع؟

سلوك الخاسر: تخلق الأعداء لتفادي المواجهة مع الرئيس ولتتمكن من العودة باكراً إلى المنزل بعد انتهاء الدوام الرسمي المطلوب، وتتذمر علانية من طلب الرئيس منك العمل الإضافي وتشجع الآخرين على رفض ذلك أيضاً؛ أو ترضخ للمطالب وتسمح للرئيس باستغلالك كما يحلو له.

سلوك الناجح: حاول تلبية رغبة الرئيس، لكن ليس بأي ثمن، وانظر إليه



باعتباره أهم زبائنك الذين يتوجب عليك أن تكسب رضاهم وتسعى للحفاظ على علاقات ممتازة معهم؛ أبدأ استعداداً تاماً للمساعدة الفاعلة في الأوقات الحرجة التي تمر بها الشركة؛ واطلب في

المقابل يوم إجازة أو تعويضاً ما بعد اجتياز الأوقات الحرجة؛ إن هذا المزيج من الاستعداد والمبادرة للمساعدة من جهة والجرأة في تبني المصلحة الخاصة والدفاع عنها من جهة أخرى سيلقى صدى إيجابياً لدى رئيسك ويجعله يثق بقدرتك على شغل موقع قيادي تدافع من خلاله عن مصالح الشركة.

عندما تُخفّض ميزانية مشروعك

أنما نظرت ترى الشركات والمؤسسات تقتصد وتوفر في مصاريفها؛ فذلك أمر طبيعي ولا شك في أنه أفضل من الوقوع في الدين؛ لكنك لن تتفهم الأمر بسهولة، عندما ترى أن المشروع الذي تعمل فيه والذي قد تربط نجاحك بنجاحه هو الذي سيسقط ضحية إجراءات التوفير تلك؛ وربما يتبادر إلى ذهنك في بعض الحالات أن الأمر برمته شخصي وأنه موجه ضدك.

سلوك الخاسر: تحاول أن تحصل على تمويل لمشروعك من مصادر أخرى دون

موافقة رئيسك المباشر، أو تبدأ التخاصم في العمل احتجاجاً على هذا الإجراء، أو تتذمر وتتخذ موقفاً علنياً معارضاً.

سلوك الناجح: كن مبدعاً وخلاقاً وأوجد البدائل المناسبة؛ فإذا جرى على سبيل المثال تخفيض ميزانية رحلاتك، فحاول أن تستفيد من الإنترنت والبريد العادي كبديل عن السفر والزيارات للبقاء على تواصل مع الآخرين؛ وحاول بعلم رئيسك ومساعدته أن تجد مصادر تمويل أخرى: دعم حكومي، أو تبرعات، أو زبائن جدد أو ... إلخ؛ ولتنظر إلى تخفيض الميزانية باعتباره تحدياً وفرصة لكي تظهر قدراتك ومهاراتك أمام رؤسائك؛ ولكن لا تتردد في الدفاع عن مشروعك وتبيان أهميته، وتوضح لرؤسائك الإطار الواقعي لعملك الذي لا تقبل بالخروج عنه؛ ولا تقبل بكل ما يفرض عليك؛ فربما يحاول رئيسك من خلال هذا الإجراء امتحان حدود تحملك وجرأتك في الدفاع عن وجهة نظرك!

عندما يصوب رئيسك على مقترحاتك وأفكارك وينتقدها بشدة أمام الجميع لاشك في أن ذلك موجه حقاً! ولا يخفف من الجرح أن نعتف بأن رفض الرئيس لمقترحات العاملين معه من طبيعة علاقة العامل برئيسه في كثير من الأحيان.

سلوك الخاسر: أن ترد الصاع صاعين أمام الجميع، أو تصمت وتتطوي على ذاتك طيلة ما تبقى من الاجتماع، أو تتذمر وتشكو من الظلم الذي لحق بك أمام الصغير والكبير.



سلوك الناجح: افصل بين كياناتك وشخصك من جهة وأفكارك ومقترحاتك من جهة أخرى؛ فمجرد رفض الرئيس لمقترحاتك لا يعني رفضه لشخصك؛ وأما إذا وجدت أن أسلوبه في رفض أفكارك مهين ومذل، فلا تتردد في إخباره بذلك ولكن على انفراد؛ فبوسعك أن تقول له على سبيل المثال: «أتفهم رفضك لمقترحاتي، لكنني أتمنى لو كان رفضك أكثر تجرداً وأبعد عن الهجوم الشخصي». إن مصارحتك لرئيسك بما شعرت به مهم جداً، لأن رئيسك قد لا يعي أنه قد جرح شعورك؛ وهذا ما يؤكد قول مارك فوسلر Mark Wössler المدير السابق لشركة برتلسمان:

«Bertelsmann يهمني أن أعلم بالأمر عندما أرح شعور أي موظف في الشركة». ولتتبه جيداً في المستقبل إلى صياغة مقترحاتك؛ فقد يفهمها مديرك انتقاداً شخصياً له!

عندما يرفض الرئيس زيادة مرتبك

لقد عملت بجهد واجتهاد طيلة العام ولكنك غير راض عن مرتبك الذي لا يعكس جدك واجتهادك على نحو عادل.

سلوك الخاسر: تتصرف بمخصصات المواد لأغراضك الشخصية، أو تجري المزيد من الاتصالات الهاتفية الخاصة من مكان العمل، أو تتعمد إنهاء يوم عملك بدقة مبالغ فيها. انتبه جيداً! تلك التصرفات خطيرة جداً؛ فإذا ما تخطيت حداً معيناً من التحدي والسلوك المستفز، تحصل سريعاً على إنذار مسجل قد تتبعه الإقالة من العمل.

سلوك الناجح: استفسر عن أسباب الرفض من رئيسك مباشرة بهدوء واتزان



قدر المستطاع؛ وقدم مقترحات عملية لتحسين ربح الشركة وخفض مصاريفها، واتفق مع رئيسك على أن تكون لك حصة من ثمار مقترحاتك إذا ما أثبتت نجاحها؛ والتزم القاعدة الأساسية التالية: أبد على الدوام تفهماً لقرارات مديرك وللإشكاليات التي

يطرحها، وحاول أن تقدم مقترحات حلول مناسبة؛ ولا تنسَ: لا أحد يحصل على زيادة في المرتب مكافأة على إنجاز وحيد، بل جل ما قد يحصده مقابل إنجازه هو مكافأة مالية لمرة واحدة؛ إنما يفوز بزيادة في المرتب من يضمن للشركة بجهد إضافي زيادة في الربح أو في المردود مستمرة في المستقبل؛ عليك إذاً أن توجه حججك وأفكارك إلى المستقبل، لا أن تعود بها إلى الماضي.

عندما يتم تعيين رئيس جديد لقسمك

قد لا تتفق مع رئيسك الجديد على المستوى الشخصي؛ وقد تشعر بأنه يحاربك، وتخشى أن يقلبك في إطار حملة التجديد التي سيجريها في مستهل عمله الجديد، حملة تجديد عفش المكتب والعاملين فيه!

سلوك الخاسر: تمتع عن التعاون وتحصن نفسك خلف علمك وخبراتك الاختصاصية وتتصرف بعناد وضبابية.

سلوك الناجح: لا تحاول أن تقرأ أكثر مما هو مكتوب، ولا تؤول الأمور وتحملها أكثر مما تحتمل إذا ما وجدت أن شخصية الرئيس الجديد مختلفة عن شخصية الرئيس القديم؛ ولا تنتظر حتى يستدعيك الرئيس الجديد، بل بادر أنت إلى تقديم نفسك بلطف وثقة واهتمام؛ اشرح مجال عملك شرحاً مقتضباً وواضحاً وأبد اهتماماً



حقيقياً بخطط ومشاريع الرئيس الجديد المستقبلية؛ المهم أن يشعر رئيسك بأنه بحاجة إلى خدماتك القيمة دون أن تفرض نفسك عليه فرضاً. ولكن إذا ما لاحظت أنه مصمم على شغل منصبك بشخص آخر من فريقه القديم، شخص يثق به ويرتاح للتعامل معه؛ فبادر إلى البحث عن مكان عمل جديد (ضمن الشركة أو خارجها)؛ ولا تنس أن إيجاد مكان عمل جديد سيكون أسهل بكثير مادامت تشغل وظيفتك الحالية منه بعد أن تغادرها وتصبح عاطلاً عن العمل.

عندما تُطلب منك مهمة عديمة الجدوى

هناك في كل شركة أعمال تحد رائعة ومثيرة وممتعة يسعى الكل للفوز بها، ومهمات مملة عديمة الجدوى ومحبطة يحاول الجميع تفاديها والابتعاد عنها؛ لقد وقع عليك الاختيار هذه المرة لتقوم بمهمة من تلك المهمات التي يهرب منها الجميع.

سلوك الخاسر: تحاول التهرب من المهمة وتوكلها

لغيرك، أو تضعها جانباً وتتجاهلها.



سلوك الناجح: بادر إلى إبداء رأيك بجرأة

وصراحة واشرح لرئيسك السبب الذي يدفعك إلى النظر إلى تلك المهمة باعتبارها عديمة الجدوى وغير مناسبة - ليس بالنسبة لك فحسب بل بالنسبة للشركة ككل. إنك بفعلك هذا تجمع نقاطاً إيجابية لصالحك حتى لو لم يؤد ذلك إلى تفادي القيام بتلك المهمة هذه المرة؛ فالمدراء الجيدون يقدرّون من يصارحهم بالأخطاء والمخاطر الممكنة ومن يجرؤ على تبني وجهة نظر خاصة وواضحة وصريحة؛ أما إذا لم يعجب مديرك بصراحتك وجرأتك، فإنه مدير سيئ لا يستحق جرأتك وصراحتك وربما لا يستحق أن تعمل معه.

أنشئ مع أصدقائك نادياً للنجاح

فلتجتمع مع اثنين، ثلاثة، أو أربعة من أقرب أصدقائك بصورة دورية كل شهرين أو ثلاثة أشهر لكي يشجع كل واحد منكم أصدقاءه على تحقيق أهدافهم؛ وليكن من تقاليد تلك اللقاءات (لتناول وجبة الغداء أو العشاء على سبيل المثال) أن يفضي كل واحد بما لديه من خطط وأهداف لمناقشة مدى تحقيقها في المرة المقبلة؛ فلا أحد يستطيع أن ينجح دون تحديد أهداف واضحة واعتماد آلية واضحة أيضاً للتحقق من إنجاز تلك الأهداف. تجدر الإشارة هنا إلى أن الانتماء إلى أحد نوادي النجاح (التي يطلق عليها في هذه الحال «نوادي متسليقي المناصب») مسألة محسومة بالنسبة لأصحاب المناصب العليا في الشركات الكبرى.

تعود على تخصيص ساعة في اليوم للتفكير بمستقبلك

يقول ريتشارد كارلسون Richard Carlson المستشار الأمريكي في الأمور الحياتية ومؤلف أحد الكتب الأكثر رواجاً في أمريكا عن خبرة ودراية: من يشغل

نفسه ساعة في اليوم بالتفكير بالسؤال «كيف أكسب المزيد من المال؟»، فسينجح دون شك - إذا ما اتبع هذه الطريقة بالتزام وحزم لمدة عامين - في الاستقلال المالي وتكوين شركته الخاصة.



إن شرط نجاح هذه الطريقة أن تلتزم فعلاً ويومياً التفرغ التام للتفكير بهذه المسألة دون أي انقطاع أو تشتيت لأفكارك؛ ولعل الكثيرين يخفقون في تحقيق أهدافهم وتطلعاتهم المالية بسبب غياب قدرتهم على إظهار الصبر والمثابرة وتنفيذ ما قطعوه على أنفسهم.

استفد من هذه الساعة اليومية من التفكير بالذات لكي تتقرب من ذاتك ومن رغباتك وآمالك وأهدافك ولكي تدخل إلى جوهر روحك وتتحد مع ذاتك وترسم صورة مستقبلك بهدوء وتعقل واتزان بعيداً عن الخوف والقلق. حدد في البداية قدراتك ومهاراتك ورغباتك؛ واطرح على نفسك الأسئلة التالية: ما هي الأعمال التي أرغب في القيام بها؟ ما هي الأعمال التي أنجح في إنجازها نجاحاً متميزاً؟ ما هي القدرات التي أرغب في تحسينها وتدعيمها؟ ولتكن في الإجابة على تلك التساؤلات منفتحاً على كل الاحتمالات والإمكانيات: متابعة التحصيل العلمي والتأهيل الفني، تبديل الشركة التي تعمل فيها، تبديل المهنة التي تعمل فيها، ممارسة مهنة إضافية، أو الاستقلال المهني إن اقتضى الأمر.

بوسعك قضاء ساعة مستقبلك اليومية بأشكال متعددة ومختلفة: اقرأ المجالات والكتب في موضوع بناء المستقبل، أو شاهد البرامج التلفزيونية والأفلام السينمائية؛ اتصل بأصدقائك وزملائك؛ اقرأ صفحات عروض أماكن العمل الشاغرة، وفتح عينيك وأذنيك واسأل عن فرص العمل المتاحة؛ اتبع دورات تدريبية وتأهيلية في المجالات التي تهتمك، وذلك بمساعدة الكتب وأشرطة المسجلة والفيديو وأقراص الكمبيوتر المدمجة؛ أو اذهب ببساطة في نزهة ترفيهية مشياً على الأقدام وانسج في الخيال صوراً مضيئة عن مستقبلك.

المهم ألا تتحرف في أفكارك عن موضوع التفكير بمستقبلك؛ ولا تتذكر فشلك في الماضي ولا تفكر كثيراً بالمعوقات التي تعرقل طريقك في الحاضر؛ احصر تفكيرك بإيجابيات المستقبل؛ فكر في تلك الأمور تحديداً التي تنقصك حالياً ولكنك قادر على تحصيلها في المستقبل.

فإذا كنت الآن عاطلاً عن العمل، فانطلق في تكوين صورتك المستقبلية من أنك لن تبقى كذلك؛ وإذا كنت الآن واقعاً في الدين، فانطلق من أنك ستتححرر قريباً من ديونك؛ وإذا كان دخلك في الوقت الراهن محدوداً، فانطلق من أنك ستصبح قريباً من أصحاب الدخل المرتفع.

يهزأ الكثيرون في البداية من فكرة الساعة اليومية للتفكير بالمستقبل؛ فلا شك في أنه من الصعب علينا أن نرى في أنفسنا أشخاصاً آخرين لا نعرفهم ولم نألفهم حتى الآن؛ بيد أن سنة الحياة والتطور هي في أن نتجرأ على القيام بمهمات وأعمال جديدة لم نقم بها حتى الآن بل قد اعتدنا على النظر إليها باعتبارها تفوق مهاراتنا وقدراتنا؛ فهذه الطريقة تعلمنا الكتابة: من كان يصدق أن تلك الخريشة ستصبح في يوم من الأيام كتابة منمقة وواضحة وذات معنى؟! وبالطريقة نفسها تعلمنا أيضاً العزف على آلة موسيقية والسباحة والتزلج على الثلج و... إلخ.

الطريق الهين والهادئ إلى تكوين شركتك الخاصة

يربط الكثيرون تحقيق هدفهم في الحياة (والمتمثل بالعيش بسعادة ورضا بعيداً عن التعقيد) بتحقيق استقلالهم الوظيفي والتخلص من تسلط رب العمل في تحديد إيقاع عملهم ووجهته، وحماية أنفسهم من الإحباط الذي يسببه لهم رؤسائهم عديمو الكفاءة؛ إنهم يحملون بأن ينشئوا شركاتهم الخاصة ويكونوا هم الرؤساء وأن يتمكنوا من تحديد مرتبتهم بأنفسهم؛ وللأسف يبقى ذلك الحلم بعيد المنال لدى الغالبية العظمى منهم، لأنهم لا يثقون بقدرتهم على الاستقلال والاعتماد على الذات؛ بيد أن ذلك أبسط مما تتصور!



وحتى لو رفضت في الوقت الراهن فكرة الاستقلال الوظيفي كلياً، حاول على سبيل التجربة أن تتقمصها في مخيلتك؛ وكموظف عليك في الواقع أن تتعلم سلوك الاستقلال والاعتماد على الذات حتى يترسخ ذلك السلوك في داخلك ويصبح جزءاً من شخصيتك؛ فالاقتصاد العصري يتجه

بوضوح إلى ما يسمى بنظام مراكز الربح حيث تقسم الشركات إلى أقسام، على كل منها أن يكون رابحاً، وحيث يجري دعم الأقسام على أساس ربحها؛ وفي الشركات الأكثر تقدماً ونجاحاً في العالم بات هذا النظام يطبق على جميع المستويات وأصبح كل موظف يشكل بحد ذاته مركز ربح مصغر ويُنظر إليه باعتباره شريكاً في الشركة لا مجرد موظف فيها. تجد فيما يلي خطوات طريق التبسيط المؤدية إلى النجاح:

اترك لنفسك الوقت الكافي للاستعداد الجيد

لست بحاجة لأن تقفز قفزاً إلى الاستقلال الوظيفي؛ بل من الأفضل أن تبدأ الاعتماد على عمل إضافي خاص بك وأنت في وظيفتك؛ فلتكون لنفسك فكرة واضحة عن إمكانياتك وعن الفرص المتاحة في السوق؛ ولتحاول أن تمارس إحدى هواياتك ممارسة «نصف مهنية»؛ اسأل نفسك عن العمل الذي ترغب فعلاً في ممارسته، وعن الأمور التي يخفق لها قلبك؛ فتلك هي نقطة البداية الصحيحة؛ ولا تفكر في بداية الطريق بالمال في المقام الأول، ولا تتطلق من النقطة التي تضمن لك الكسب المادي السهل، وإلا وصلت قريباً إلى طريق مسدود وأصبحت تعمل لكسب المال فقط، لا لتحقيق الذات؛ إن ذلك لن ينفع على المدى البعيد، لا من الناحية المعنوية ولا المادية.

استشر شخصاً مختصاً

ليس من الضروري أن تلجأ إلى استشاري باهظ الثمن متخصص في أمور الشركات، بل بادر في بداية الأمر إلى الاستعانة بمستشار الضرائب، الذي



سيشرح لك في بادئ الأمر أسرار التصريح الضريبي السنوي وضريبة القيمة المضافة، وهما أولى المواد التعليمية على طريق التخرج كصاحب مهنة حرة؛ وسترى قريباً أن الأمر أبسط مما تصورت.

ولعله أمر بالغ الأهمية على طريق الاستقلال الوظيفي أن تعرف شخصاً يزاول مهنة حرة يحظى بتقديرك واحترامك ويمكنك التواصل معه والاستفادة من خبراته؛ فبدون مثل أعلى حي واقعي يصعب عليك أن تجد المدخل الصحيح إلى عالم الاستقلال الوظيفي، بل يكاد يستحيل.

كن طموحاً

يؤكد مدربو التحفيز دائماً أن ليس هناك طموحات مبالغ فيها، بل غالباً ما تكون الفترات المخصصة لتحقيقها قصيرة؛ وبينما يبالغ الكثيرون في تقدير ما يستطيعون إنجازه في غضون شهرين اثنين، نجدهم يستخفون بالمقابل بما هم قادرين على إنجازه في غضون سنتين كاملتين. ومن المهم ألا تكن في تحديد أهدافك وسطياً ومتواضعاً، بل كن الرقم واحد في مجال عملك المحدود والمنتهى بعناية وذكاء.



لا تبع منتجاً جاهزاً

بل قدم لزيائنك حلولاً مناسبة لمشاكلهم؛ وبحسب رجل الأعمال المعروف يورغ knoblauch، فإن أول قانون في مجال التجارة والاقتصاد يقول: عليك لكي تضمن النجاح في السوق أن تقدم لزيائنك فائدة ما أو حلاً لمشاكلهم؛ وهكذا فبائع السيارات الناجح لا يكتفي بكونه بائعاً للسيارات، بل إنه في واقع الأمر يقدم لزيائنه شعوراً بحياة متميزة وسعيدة؛ ولا يركز متجر الكمبيوتر الناجح على بيع أجهزة الكمبيوتر، بل على تسهيل عمل الزبائن. فلتصغ هدف شركتك الخاصة المستقبلية صياغة تتمركز حول خدمة ومنفعة الزبون، نحو

«أقدم لزبائني فائدة قيمة، من خلال ...» على سبيل المثال؛ فلا تضع نصب عينيك تعظيم ربحك المالي، بل تعظيم الفائدة الملموسة التي تقدمها للزبون من خلال ما تقدمه له من خدمات؛ لأنك لن تتجح على المدى البعيد في تقوية شركتك وتثبيت أقدامك في السوق وجني الأرباح في نهاية المطاف ما لم تتبع هذه الطريقة العصرية في صياغة هدف عملك.

لا تتخلَّ عن اسمك

لا تسمِّ شركتك باسم خيالي خارق "ميغا توربو تكنو"، بل إن أفضل اسم لشركتك هو اسمك الحقيقي، إذ إنك إنما حللت وفي كل مرة يذكر فيها اسمك يكون ذلك بمثابة دعاية لشركتك (حتى لو كانت شركة يعمل فيها شخص وحيد!)؛ وعلاوة على ذلك، فلا شيء قادر على بناء الثقة وخلق شعور الاطمئنان لدى الزبائن أكثر مما يشير مباشرة إلى إنسان بلحم ودم.



لا تتناول المنافسين بالنقد والذم

أقنع الزبائن بجودة منتجاتك وكفاءة خدماتك؛ وتعلم من منافسيك وحل سلوكهم في السوق، وقلد نجاحهم وتفادى أخطأهم؛ ولا تخشَ المنافسة، بل انطلق من أن السوق واسع ويستطيع أن يحتضن الجميع. لا تستخدم مواضع ضعف منافسيك للترويج والدعاية واستقطاب الطلبات والزبائن، بل اترك على مكامن قوتك أنت؛ ولتكن عروضك مصاغة على نحو متميز وخاص يضمن لك مكانة خاصة لدى الزبائن بعيدة عن كل المنافسين.



اطلب أسعاراً مناسبة ومعقولة

لا تلجأ إلى سياسة المضاربة بالأسعار وتقديم عروض سخية لدى إطلاق شركتك؛ فالنجاح المبني على أسس ثابتة وسليمة حتى وإن كان متواضعاً هو الذي يدوم؛ ولتقدم في عروضك مزيداً من القيمة والمنفعة بالمقارنة مع عروض

المنافسين، ولتسع إلى إظهار إيجابيات منتجاتك بالشكل المناسب وفي جميع المناسبات؛ ولتعمل جاهداً على احتلال موقعك في الطبقات الأعلى من السوق، حيث تكون الجودة هي العامل الأهم في اختيار السلع والخدمات؛ فإذا ما نجحت فعلاً في التميز بجودة منتجاتك أو خدماتك، يصبح السعر أمراً ثانوياً.

عزز ثقتك بذاتك

يقولون في السوق: أنت جيد بقدر ما ترى نفسك جيداً؛ فلا تبخس حق ذاتك



عندما تتكلم عن نفسك، ولكن احذر التفاخر والمبالغة بمدح الذات؛ ولا تترك صياغة إعلاناتك للغير، بل اهتم بها بنفسك؛ ولا تخش استخدام صيغ التفضيل المطابقة للواقع والفخر بها: «ألطف شركة خدمات مكتبية في منطقة...» أو «أصغر شركة بيع بالجملة في ألمانيا» أو «مصمم صفحات الإنترنت الأكثر إبداعاً في هذا النطاق من الأسعار».

أبدِ قسطاً كبيراً من الصمود

لا تدع الإخفاق يحبط عزيمتك، بل على العكس من ذلك اجعل من إخفاقاتك دروساً للمستقبل؛ فرجال الأعمال الناجحون لم يكتشفوا مكانهم قوتهم ولم يطوروها إلا من خلال خبرات الإخفاق؛ لقد قوبل وولت ديزني بالرفض من قبل 302 مصرفاً وهو يبحث عن ممول لمشروعه Disney Land قبل أن يوافق المصرف ذو الترتيب 303 على منحه القرض اللازم؛ وأما وينستون تشرشل فقد قال في آخر خطاب له قبل مماته ملخصاً مبدأه في الحياة: «لا تستسلم أبداً أبداً أبداً أبداً أبداً أبداً».

اقتصد في عيشك

فلترفع من دخلك من خلال استثمار أموالك استثماراً ناجحاً؛ فآثاث المكتب الباهظ الثمن على سبيل المثال هو رأس مال ميت؛ في حين يمكن استثمار 25000 يورو (وهو ما يمكن توفيره في شراء آثاث المكتب) في ودائع التقاعد أو ودائع الأسهم لمدة 20 عاماً لينتج عن ذلك رأسمال ضخم يقارب 500000 يورو!

لتكن فلسفة شركتك: العمل بحب وشغف

يجب ألا تقدم على إنجاز الأعمال التي تكرهها حياً بكسب المال فحسب؛ فمتى شعرت بأنك لم تعد تمارس مهنتك الجديدة بشغف عليك أن تتركها وتبحث عن أخرى؛ وإذا كانت مهنتك الجديدة تهدد بإيذاء علاقتك بشريك حياتك فعليك أن تغيرها أيضاً؛ فكما يقول الأمريكيون: إن لم تستطع أن تحب مهنتك، فبدلها.



فكرة التبسيط التاسعة

كُونْ تصوورك الخاص عن الغنى

عندما تكون قد بدأت التخلص من ديونك الاستهلاكية عديمة الجدوى وعندما تشعر بأنك تسير في الطريق الصحيح الموصل إلى طرد المال من مركز حياتك ومحور تفكيرك، عندئذ عليك أن تضمن أن تتابع الطريق الذي بدأت حتى النهاية وألا تعود الأمور إلى ما كانت عليه سابقاً تحت أية ذريعة.

وهذا يبدأ مرة أخرى في رأسك لأنه متعلق بطريقة التفكير. فلتخلص من الفكرة القائلة بأن للغنى أية علاقة بالمال؛ إنه لخطأ جسيم أن تحاول تحديد مدى الفقر والغنى بالأرقام ومن خلال مقارنة الثروة المالية مع الآخرين؛ فبحسب تلك الفكرة سيجد كل فقير من هو أفقر منه، وكل غني من لديه من المال أكثر منه؛ وأما إذا نظرنا إلى حقيقة الأمر نجد أن من لا يملك سوى القليل من المال قد لا يجد نفسه فقيراً على الإطلاق.

إن تحديد درجة الغنى والفقر إنما هي مسألة وعي؛ فمن يعي أنه غني في فكره وروحه سيحصل على المال والغنى المادي عاجلاً أم آجلاً؛ هذا يعني أن من يعي حقيقة الغنى في داخله يقدر على أن يشعر بأنه غني فعلاً حتى لو كانت ثروته المالية صغيرة وممتلكاته محدودة.

بوسعك في هذه اللحظة – وأنت تقرأ هذا الكتاب – أن تشعر بأنك غني، وذلك بأن تقول لنفسك وبكل بساطة: «أنا غني»؛ وإذا لم تكن قادراً – بسبب انعدام قناعتك – على قول ذلك الآن، فلن تقدر على ذلك بعد عشرة أعوام أيضاً، وذلك بغض النظر عن كمية المال التي ستكون حينئذ قد جمعتها أو خسرتها؛ إن من شأن هذه الطريقة في فهم الأمور أن تريح الغالبية العظمى من الناس إلى حد بعيد جداً، إذ إنها تضع نهاية لبحثهم المتواصل عن السراب؛ ومن شأن النصائح التالية أن تساعدك على السيطرة على ممتلكاتك المادية واكتشاف بعد جديد للغنى.

دوّن مصاريفك

ليس المقصود أن يتطور الأمر ل يأخذ شكل سجل مالي خاص ومتطور؛ ولا يهم أبداً ما تفعله بسجلاتك تلك؛ المهم هو أن تعي على نحو أوضح وأعمق فعل قيامك بصرف المال لكي لا تخرج الأمور عن سيطرتك؛ فبهذه الطريقة ستتخلص من بعض المصاريف الارتجالية عديمة الفائدة، لأن عقلك الباطن سيقول لك وأنت تهتم بشراء غرض ما لست بحاجة إليه: حذار! غداً وأنت تسجل هذا المصروف ستشعر بالندم لشراء غرض عديم المنفعة. عليك برغم شعورك بأنك غني أن تتواضع في مشترياتك؛ فإحساسك بالغنى لا يجب أن يدفعك إلى الإسراف.



لا تستسلم للإغراء

ادفع ثمن ما تشتريه نقداً؛ فإذا دفعت عن طريق البطاقة الإلكترونية فستفقد الشعور بكمية المال الذي تدفعه، فتدفع دون حساب أو مراقبة؛ ولا تحمل بطاقة الدفع الإلكترونية إلا عندما تريد أن تدفع مبلغاً ضخماً من المال لا تريد أن تحمله في محفظتك نقداً؛ وحتى عندما تدفع بالبطاقة، عليك وأنت

توقع على الفاتورة أن تتخيل بصورة مجسمة كمية المال التي تدفعها؛ تخيل أنك تضع ما يساويه المبلغ الذي توقع عليه من ورقات نقدية على طاولة صندوق الدفع ورقة ورقة.

تبرع بمبالغ محددة للجمعيات والأشخاص

لعل من أغرب التناقضات النفسية المتعلقة بالمال أنك عندما تعطي المال للمحتاجين تشعر بأنك غني؛ من شأن التبرعات أن تقودك فعلاً إلى خفض مصروفك، ذلك لأن عقلك الباطن سيدفعك إلى الحذر في الإنفاق بعد فعل التبرع تعويضاً عما تبرعت به ولكي يحافظ على الشعور بالغنى. يرى البعض أن شعورهم بالغنى يتعزز ويقوى إن هم وفروا التبرع وأسرفوا بالمقابل في شراء الأغراض الشخصية الباهظة الثمن وفي الذهاب في رحلات مكلفة جداً؛ من المثير أن عقلك الباطن سيعاقبك على مثل هذا السلوك الأناني المبالغ فيه بدفعك إلى سلوك له عواقب كارثية على دخلك المالي؛ هذا ما أثبتته الخبرة والتجربة، فالعديد من أفراد الطبقة الغنية الذين يناون بأنفسهم عن فكرة التبرع يخسرون ثروتهم بضربة واحدة في مناورة مالية جريئة إلى حد الإفراط (ولعل الاستثناء يؤكد صحة القاعدة).



لا تحصر تبرعك بالجمعيات والمنظمات، بل تبرع للأشخاص أيضاً وساعدهم على تحقيق النجاح؛ فلا شيء يمنحك القوة ويدفعك إلى النجاح أكثر من شعورك بأنك قادر على مساعدة الآخرين وإيصالهم إلى النجاح؛ وكما يقول أحد الأمثال: التعليم أفضل الطرق للتعلم!

ولتجعل من القول: «إذا أردت حصد الغنى، فعليك أن تزرعه» دليلاً لك في سلوكك العام؛ ولكن كيف يكون زرع الغنى؟ يطرح الكثيرون هذا التساؤل غير مدركين أنهم يزرعون الفقر من خلال سلوكهم الذي يفتقر إلى الاحترام والتقدير

للذات وللغير؛ خذ مثلاً على ذلك موضوع البقشيش: ولتترك على سبيل التجربة بعد مغادرتك لغرفة الفندق 10 يورو بقشيشاً لطاغم الخدمة، ولتستغن بمقابل ذلك عن كأس شراب في المقهى أو المطعم أو عن مكاملة مطولة على الهاتف النقال أو ما شابه ذلك؛ وسترى كيف أنك، وبسبب فعلك هذا، ستخرج من باب الفندق برأس مرفوع وشعور لا يقدر بثمن بأنك إنسان غني فعلاً.

انظر إلى تركة الأهل أو الأقارب باعتبارها هدية

غالباً ما يكون موضوع التركات أكثر المواضيع إثارة للفتنة في حياة العائلة الواحدة؛ وكثيراً ما يبدأ السباق على الفوز بأكبر نصيب من التركة حتى قبل ممات المورث؛ فكل فرد من أفراد العائلة ينظر إلى سلوك الآخرين مع «المورث المريض» باعتباره تملقاً وخداعاً بغية كسب رضاه والفوز بالحصة الأكبر من الميراث في الوصية؛ وإن لم تكن هناك وصية، فغالباً ما تسبب قسمة التركات مشاكل كبيرة وصراعاً حقيقياً بين الورثة.

ينصح المعالج النفسي يعقوب شنايدر Jakob Schneider من مدينة ميونخ بأن ينظر المرء نظرة مبدئية إلى المال أو الممتلكات الموروثة والتي لم يجنّها بعرق جبينه أو بأفكاره الخاصة باعتبارها هبات ليس من المناسب ولا اللائق أن يتنازع عليها مع الآخرين؛ فعندئذ سيسهل عليك أن تتخلى عن جزء من حصتك لتسوية



الخلافات دون أن تشعر أنك مغبون؛ وغالباً ما ستجد أن سلوكك سيدفع الآخرين لسلوك ذاته، فإن تساهلت تساهلوا وإن تزلت تزلتوا؛ وإن مجرد التخلي عن جزء صغير من الميراث يحل النزاع ويعيد السلام إلى العائلة؛ لكن انتبه: عندما تبالغ وتتخلى عن حصتك كلها تبو -

عن قصد أو بغير قصد - طيباً وكراماً أكثر من اللازم مظهراً طمع وجشع الآخرين، وهذا ما يجعل علاقتك بهم صعبة وفي كثير من الأحيان مختلفة تماماً.

اتبع السلوك العادل في علاقاتك المالية

هناك مقولة للسيد المسيح تستحق الانتباه مع أنها لا تذكر بتكرار، يقول فيها

لتلاميذه في موضوع المال: «وظفوا المال، ذلك

المعبود الظالم، في كسب الأصدقاء»؛ فلما كانت

الحياة الآخرة روحية ليس فيها لا مال ولا ملك،

فإن الحساب لن يكون بالمال، بل بالأعمال الحسنة

التي كسبها المرء بماله في الحياة الدنيا؛ ولا ينطبق



ما سبق ذكره على مالك الخاص فحسب، بل على المال الذي أنت مؤتمن على

إدارته؛ فبعض الموظفين يظنون أن من مصلحة أصحاب الشركة التي يعملون فيها

أن يضغطوا على الموردين لتخفيض أسعار موادهم إلى أبعد حد وأن يعصروا

الزيائن بكل ما أوتوا من مكر وخبث لكي يدفعوا أبهظ الأثمان مقابل منتجاتهم؛

إنه لمن الأفضل لك ولأصحاب الشركة التي تعمل فيها أن تركز في معاملاتك

على الجانب الإنساني وعلى القيم لا على الأرقام المجردة؛ ولا يعني ذلك أن

تخسر بأي حال من الأحوال، بل قد يقودك ذلك إلى الربح المادي أيضاً في نهاية

المطاف؛ ولتكسب الأصدقاء من خلال معاملتهم بالعدل والإنصاف؛ فقليل من

الكرم والشهامة في المكان الصحيح قد يصنع العجائب في علاقاتك مع أصحاب

الحرف اليدوية أو الموردين أو غيرهم ممن يقدم الخدمات المأجورة.

إنك تزرع الفقر عندما لا تدفع الفواتير والديون المترتبة عليك إلا بعد تأخير

طويل؛ فمن لا يعطي الآخرين حقوقهم، سيجد عاجلاً أم آجلاً من يحرمه من

حقوقه؛ وإن من لا يفي بالتزاماته المالية في حينها، لا يكون سيداً للمال بل عبداً

لقروشه يتمسك بها حتى آخر إنذار لينفصل عنها بحزن وألم شديدين؛ والمحصلة

هي أن المبالغة المرضية في التأخر بدفع الفواتير لا يمكن أن تؤدي إلى الغنى بل

إلى الفقر؛ وقد أظهرت دراسة أمريكية أن الشركات التي تدفع فواتيرها دون

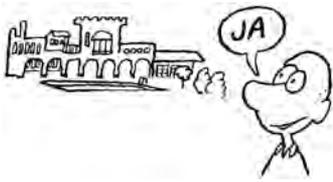
تأخير لا يُنظر إليها باعتبارها «غبية» لا تعرف مصلحتها، بل على العكس من

ذلك باعتبارها شركات محترمة وناجحة في عملها.

ولا شك في أنك تزرع الفقر أيضاً عندما تشتري أشياء يفوق ثمنها قدرتك على الدفع، وعندما تقترض مالاً ولا تدفع ما يترتب عليك من أقساط في حينها؛ فذلك بمثابة إهانة لأصحاب المال لأنك تبخسهم حقهم.

تمنّ الخير والغنى للآخرين

لا تحسد الآخرين على ممتلكاتهم، بل تمنّ لهم أن تزداد ثرواتهم وتزدهر، وتمنّ لهم الصحة والسعادة، وعلى وجه الخصوص أولئك الذين تفوق ثروتهم



ثروتك؛ إنه لمن السهل حقاً أن يتمنى المرء من كل قلبه لمتسول أن يرزقه الله ويصبح غنياً، لكن ليس من السهل أن تتمنى المزيد من الغنى لرئيسك أو لمن يملك الملايين.

ومن المثير فعلاً أنك عندما تركز تفكيرك واهتمامك على أمر ما ينمو ويكبر؛ ليس هذا ضرباً من الخيال الفلسفي، فذلك ما يحصل عندما تركز الحكومة اهتمامها على النواقص وتعمل على تنفيذ برامج الاقتصاد والتوفير، فحينئذ تزداد البطالة ويتضخم الفقر في البلاد؛ وعندما تركز شركة ما جل اهتمامها على خفض الإنفاق يصعب عليها في الوقت ذاته أن تبقى جذابة وعصرية وخالقة في عيون زبائنها؛ وأما من يتوجه في تفكيره وسلوكه إلى خلق القيمة والفائدة والرخاء فإنه سيحصل على ما يصبو إليه؛ هذا ما تعلمنا إياه الخبرة والتجربة العملية.

انظر إلى المال نظرة إيجابية

حتى إذا كنت غارقاً في الدين أو كنت لا تعرف كيف تكسب لقمة عيشك، فعليك ألا تحكم على المال والرخاء بحد ذاتهما وألا تضع اللوم عليهما؛ كما لا يفترض بك أيضاً أن تلوم أصحاب المال والثروة والرخاء وتعيبرهم بثرائهم؛ ولا تحسداهم ولا تكرههم، لأن ذلك يضر في مصلحتك؛ فإن كنت تكره المال والرخاء

فسيبتعدان عنك. وعلاوة على ذلك فإن من يكره المال يكره في نهاية الأمر قوة عمله وقدراته ومهاراته أيضاً، وحينئذ لن يقدم على أمر ولن يجرواً على عمل، ولذلك فلن يكسب شيئاً وسيبقى فقيراً... وهكذا نعود إلى بداية الحلقة المفرغة. ولتعلم أن الصورة التي ترسمها في فكرك ومخيلتك عن عملك وزيائتك وعن وضعك الاقتصادي ككل هي التي ستفرض نفسها على أرض الواقع.

في هذا العالم فيض من كل شيء

لعل القانون الأساسي في تكوين الطبيعة يرتكز على الوفرة والفيض؛ فالطبيعة تنتج الملايين من الحيوانات المنوية بالرغم من أن واحداً منها فقط سيقوم بعملية التلقيح؛ والكون لا حدود لحجمه واتساعه وهو موجود منذ الأزل؛ إذاً فلا داعي للقلق: هناك ما يكفي للجميع؛ ومع ذلك فليس من الطبيعي أن يصبح كل إنسان على وجه الأرض مليونيراً كبيراً؛ ولا تنظر إلى الإنسان الغني وكأنه يبني ثروته على حسابك، بل فلتنظر إليه باعتباره زبوناً أو متبرعاً محتملاً؛ عليك أن تملك القناعة الراسخة بأن هذا الفيض في العالم قد خلق من أجلك أيضاً ومن حقك أن تأخذ قسطاً منه.



أنت من يقرر حقيقة وضعك المالي

قد يبدو لك أحياناً أن الجميع متفق في مؤامرة ضدك، بل أن القدر يعارضك ويسد أمامك كل الطرق؛ لكن ذلك بعيد كل البعد عن الحقيقة والمنطق؛ فليس من سبب يجعل القدر يعارضك دون سواك من البشر، إنما ينشأ ذاك التصور في فكرك وعقلك، ومن ثم يغير واقعك فعلاً؛ فقدرتك التفكير على تغيير الواقع تفوق كل التصورات؛ فمن يعاني من هوس المضايقة يكون على قناعة لا تتزعزع بأن هناك من يراقبه ويتجسس عليه في كل مكان - حتى انطلاقاً من أنفاق تحت الأرض؛ إنهم يحافظون على قناعتهم الراسخة مع أن جميع الحقائق تعارض تصورهم ذلك.

الأمر ذاته ينطبق على الأمور المالية؛ فقد يبدو لك أحياناً أن المال يذهب في جميع الاتجاهات إلا باتجاهك؛ ومتى كنت على قناعة راسخة بهذا الأمر فإنه سيصبح واقعاً، وستجد بالفعل أن المال يبتعد عنك؛ فعقلك الباطن سيدفعك إلى سلوك معاد للترقي الوظيفي وإلى استثمار أموالك استثماراً خاسراً وإلى فعل كل ما من شأنه أن يبعد عنك المال والثروة.

فلتتظر إلى نفسك باعتبارك عنصراً فاعلاً في هذه الحياة لا ضحية لا حول لها ولا قوة؛ ولتحافظ على روح الدعابة مهما حصل، كما تفعل الممثلة ماي وست Mae West التي تقول في موضوع المال: «لقد جربت الغنى وجربت الفقر؛ ولتصدقوني: إن الغنى أفضل!».

الطريق إلى الغنى من خلال التوفير

تخيل على سبيل التجربة أنك تعيش من فوائد ثروتك وتمارس المهنة التي تحب والتي تملأ حياتك بالفرح والسعادة، وأنت تستطيع أن توظف كل طاقاتك في إسعاد الآخرين دون هموم أو مشاكل مالية؛ ما رأيك؟ كم ستكون حياتك أبسط، لو استطعت تحقيق ذلك؟

وفراً مبلغاً ثابتاً من مرتبك في أول كل شهر وادخره

هذه النصيحة هي الفكرة الأساسية التي يعتمدها المستشار المالي بودو شيفر Bodo Schäfer في استشاراته التي يقدمها للزبائن، كما ينصح بأن يتم استبدال



تعبير «وفراً» بتعبير «دفع لنفسه»؛ فلتحوّل في بداية كل شهر مبلغاً ثابتاً من حسابك الجاري إلى حساب ادخارك؛ فتلك هي الطريقة الوحيدة التي تضمن ألا تتفق مرتبك كله على أمور أخرى؛ وأما من يعتمد الطريقة الأخرى بادخار ما يبقى من مرتبه في نهاية الشهر، فإنه لن يدخر شيئاً.

استفد من مفعول الفائدة المركبة

بوسعك أن تكتشف المفعول العجيب للفائدة المركبة وتراه في دفتر سجلات حسابك؛ فعندما توفر 500 يورو شهرياً وتوظفها بفائدة 12% (هذه كانت حال معظم ودائع الأسهم في العقود الماضية) تحصل بعد 21 عاماً على ثروة قيمتها 500000 يورو؛ لا شك في أن ذلك المبلغ سيضمن لك حينئذ ودون المساس برأس المال الأساسي دخلاً شهرياً قدره 5000 يورو؛ وقد يبدو الحساب مبالغاً فيه، لكن الواقع كان أفضل من ذلك المثل بكثير في السنوات الماضية! حتى ولو أخذنا الأزمات التي قد يتعرض لها الاقتصاد العالمي بعين الاعتبار، يبقى الاستثمار في مجال الأسهم والبورصة استثماراً ذكياً ومربحاً ويسمح بتكوين ثروة لا بأس بها؛ فنظام ضمان الشيوخوخة في الولايات المتحدة الأمريكية مبني بكامله على هذا النوع من الاستثمار؛ وحتى في الأزمات من المتوقع أن تُضخ كميات هائلة من الأموال في الدورة الاقتصادية لدعم الاقتصاد والحفاظ عليه.



وبحسب آراء خبراء البورصة لا بد للأسهم أن ترتفع مجدداً بعد الانخفاض الحاد الذي عانت منه في العامين 2001 و2002 (وإن كان من المستبعد أن تعود إلى معدلات الارتفاع التي نعمت

بها في عامي الازدهار 1999 و2000).

من شأن إدخال الترتيب والتنظيم في طابق المال (الطابق الثاني من هرم حياتك) أن يفعل العجائب؛ فكما ذكرنا سابقاً لا يقتصر المال على كونه وسيلة دفع، بل إن علاقتك بالمال تحدد جانباً مهماً في شخصيتك، وهي خطوة مهمة على طريق التبسيط وصولاً إلى حياة أبسط وأكثر سعادة. سننتقل بعد قليل إلى موضوع أقرب إليك من موضوع المال: إنه كيفية إدارة وقتك.