

الدّجاجة أم البيضة؟

أسرار أساسية بسيطة

لتعرف أولوياتك

obeikandi.com

أيهما يأتي أولاً..

الدّجاجة أم البيضة؟

أسرار أساسية بسيطة
لتعرف أولوياتك

تريستن ويلث

نقلته إلى العربية

شدى سلامة

القاعدة البسيطة
الأساسيات البسيطة

العبدان
Obékan

Original Title
Chicken or Egg?
Simple Basic SECRETS, Knowing What Comes First
Author: Tristen Wealth
Copyright © ATA Press and Associates Sdn. Bhd. 2007
ISBN-10: 9675061081
ISBN-13: 978-9675061080

All rights reserved. Authorized translation from the English language edition
Published by ATA Press and Associates Sdn. Bhd, No. 29A Jalan Ronggeng 11
Taman
Skudai Bahru 81300 Skudai, Johor, Malaysia

حقوق الطبعة العربية محفوظة للعيكان بالتعاقد مع إيه. تي. بريس. ماليزيا.

©  2012 _ 1433

شركة العيكان للتعليم، 1435هـ

فهرسة مكتبة الملك فهد الوطنية أثناء النشر

ويلث، تريستن

الدَّجاجة أم البيضة: أسرار أساسية بسيطة لتعرف أولوياتك. / تريستن ويلث. - شدى

سلامة. - الرياض 1435هـ

112 ص؛ 14 × 21 سم

ردمك: 5 - 624 - 503 - 603 - 978

1 - النجاح 2 - الحياة أ. سلامة، شدى (مترجم) ب. العنوان

ديوي: 158,1 رقم الإيداع: 1435/1105

الطبعة العربية الأولى 1436هـ - 2015م

الناشر  للنشر

المملكة العربية السعودية - الرياض - المحمدية - طريق الأمير تركي بن عبدالعزيز الأول

هاتف: 4808654 فاكس: 4808095 ص.ب: 67622 الرياض 11517

موقعنا على الإنترنت

www.obeikanpublishing.com

متجر  على أبل

<http://itunes.apple.com/sa/app/obeikan-store>

امتياز التوزيع شركة مكتبة 

المملكة العربية السعودية - الرياض - المحمدية - طريق الأمير تركي بن عبدالعزيز الأول

هاتف: 4808654 - فاكس: 4889023 ص.ب: 62807 الرياض 11595

جميع الحقوق محفوظة للناشر. ولا يسمح بإعادة إصدار هذا الكتاب أو نقله في أي شكل أو واسطة، سواء أكانت إلكترونية أو ميكانيكية، بما في ذلك التصوير بالنسخ، فوتوكوبي، أو التسجيل، أو التخزين والاسترجاع، دون إذن خطي من الناشر.

قائمة المحتويات

9	المقدمة
11	كيف تستعمل هذا الكتاب
13	الخطوة أ: درّب نفسك
13	قاعدة بسيطة عن تمويلك الشخصي
15	المعرفة المالية، ما هي؟
18	قاعدة بسيطة:
18	أخطاء يرتكبها معظم الأشخاص
21	جيبني مثقوب!
23	احذر اللصوص المخفيين
25	اعرف محدودية وقتك
28	السماء لا تمطر ذهباً
30	سيزور بابا نويل البلدة
33	أشفق على نفسك، لقد انتهى الوقت
35	اعرف أرقامك
38	احترم نفسك
41	الخطوة ب: استعدادك المالي
41	قاعدة بسيطة عن استقلالك المالي
41	المهمة #1: الإعدادات الأساسية السهلة نحو حريتك المالية
45	قاعدة سهلة لتعرف نفسك

- 45 نقاط قوتك
- 47 قاعدة بسيطة لمعرفة نفسك ... ،
- 47 نقاط ضعفك ...
- 50 قاعدة سهلة: تَغْيِيرُ ...
- 52 المهمة #2: قاعدة سهلة،
- 52 أسئلة شخصية لتحقيق استقلالك الماليّ
- 54 ما موقفك المالي الحالي؟
- 56 اسأل نفسك: كم أحتاج إلى أن أكون مستقلاً مالياً؟
- 58 إذن، ما خطتي؟
- 61 المهمة #3: أساس بسيط تقوم به لتحقيق حريتك المالية
- 61 خطّط للحصول على مصدر دخلك الأول:
- 61 كن موظفاً؟
- 63 خطّط للحصول على مصدر دخلك الأول:
- 63 ابدأ العمل
- 65 ادفع لنفسك أولاً
- 67 تخفيض التزاماتك
- 68 معرفة المصادر التي تملكها
- 70 النفوذ: النهج العملي
- 73 ابدأ بإنشاء أصولك
- 75 الخطوة ج: تنظيم أفكارك
- 75 سرّع تفكيرك للوصول إلى أفكار مربحة
- 75 أشركني من فضلك
- 78 هل المال مهم لأيّ شخص؟
- 80 متعطش للمعلومات
- 82 هذا ممتاز!

85	كن العمدة!
87	البالونات و المثلوجات (البوطة)
89	أمنية عند رؤية نجم
92	ماذا لو؟
94	سررت بلقائك ...
97	«أريد التحدث إلى المدير!»
100	«هل لديك مانع؟»
103	أريد الإطالة تلك ...
105	معركة الأدمغة ...
107	ضربة العبقرى
111	الخاتمة
113	قراءات مختارة
115	عن الكاتب



obeikandi.com

المقدمة

«في العالم الحقيقي، قد لا تتجح الخطة التي وضعناها لحياتنا مهما كانت جيدة؛ لأنّ الخطة الجيدة التي تقتدر إلى أولويات صحيحة مصيرها الفشل دائماً. لذا، يجب أن نضع في الحسبان دائماً حاجتنا إلى التفكير في أولوياتنا».

- قاعدة بسيطة

هل تعلم أن معرفة كيفية زيادة دخلك هو أول ما ينبغي لك تعلّمه حقاً؟

لقد جعل هذا الكتاب المميز هذه الفكرة سهلة وأساسية قدر الإمكان؛ ليساعد صغار رجال الأعمال الناجحين على فهم الأفكار البسيطة السهلة التي يرغبون في طرحها.

دوام الحال من المُحال؛ يعتقد كثيرون أنّ الحياة قاسية، والتنافس فيها على أشده. وعليه، فنحن في حاجة إلى إدراك كيفية التّمكّن من الاستمرار في كسب العيش. لقد أفنى كثيرون حياتهم يكدحون في العمل دون طائل. حتى إنّ بعضهم تركوا أحبابهم، وهاجروا سنوات طويلة؛ من أجل جني مزيد من المال، لكنهم في النهاية أصبحوا، مع الأسف، مفلسين. ولأنني خضت التجربة نفسها، أحببت أن أشارك خبراتي من خلال كتابي هذا الذي ألّهت به. لقد ظننت أول وهلة أن كسبي كثيراً من المال سيكون حلاً لمشكلاتي المالية، لكنني لم أكن على حقّ. وأدركت أنّ هناك أمراً ما أكثر أهمية قبل ذلك.

قد يساعدك هذا الكتاب على توفير كثير من سنوات عمرك، ويجنبك الوقوع في الأخطاء التي لا يكون لك علم بها؛ فالحياة قصيرة، ولا نملك كثيراً من الوقت. سيكون هذا الكتاب مفيداً لك في كثير من الأحيان إن تعلمت منه، علماً بأنّ ما طُرح فيه من أمثلة هي صورة لما يحصل في

الواقع. لقد كان الهدف من هذا الكتاب رجال الأعمال صغاراً وكباراً، والناجحين الذين يرغبون في بدء تجربتهم نحو هدفهم المالي. وتذكر أنّ كسب المال أسهل من الاحتفاظ به.



obeyikandi.com

كيف تستعمل هذا الكتاب

يقسم هذا الكتاب إلى (ثلاث) خطوات متتالية، ابدأ العمل من خلال الخطوات المبينة. (درّب نفسك) هي الخطوة الأولى (الخطوة أ) من الكتاب. إنها قاعدتك المخصصة بإعداد نفسك إعداداً أساسياً وبسيطاً؛ من أجل رحلتك في اتجاه الخطوة الثانية. تتناول الخطوة (أ) كيفية جعلك مدرّكاً لاستعدادك الشخصي، وتحاول تحليل الأسباب التي قد تعيق وصولك إلى الخطوة الثانية في طريقك نحو النجاح.

أمّا استعدادك المالي فهو الخطوة الثانية (الخطوة ب)، التي تتناول الأساس البسيط، وكيفية تحقيقك للاستقلالية المالية المخصصة بك، عن طريق تحليل نقاط قوتك وضعفك. من المستحسن أن تنعم النظر في أفكار الخطوة الأولى؛ لتجعل حياتك أسهل عند قيامك بالخطوة الثانية، التي قسمت إلى ثلاث مهام، بناءً على الأفكار المرافقة لها.

في حين تناقش الخطوة الثالثة (الخطوة ج) أفكاراً أساسية بسيطة عن الطريقة التي تستطيع من خلالها النمو سريعاً من خلال ما حققته فعلاً في الخطوة الثانية. إضافة إلى أنها تتحدث عن التسريع في الوصول إلى أفكار مربحة، بمجرد التفكير بصورة إبداعية.

يشدّد هذا الكتاب على وضع خطتك الشخصية نحو هدفك بنجاح، وعلى معرفة الأولويات التي يجب كسبها أولاً؛ حيث إن الأولويات غير الموفّقة هي سبب فشل الخطط الشخصية حتى لو كانت جيدة.

استمتع..



obeikandi.com

الخطوة أ: درّب نفسك

قاعدة بسيطة عن تمويلك الشخصي

(التمويل الشخصي: معرفة كيفية إنفاق المال والاحتفاظ به وتمميته).

- قاعدة بسيطة

تشبه عدم معرفتنا لمعنى التمويل الشخصي محاولة ملء كأس مكسورة بالماء؛ فمهما حاولت لملئها فلن تمتلئ؛ ببساطة لأنها مكسورة. وما نحاول فعله هو إصلاح هذا الشيء المكسور، الذي يسمّى التمويل الشخصي.

منذ سنوات عدة، لم أدرك معنى التمويل الشخصي جيداً؛ فقد كنت أحصل على دخل عالٍ جداً من إحدى أفضل الشركات التي عملت فيها. ولسبب أجهله، ما إن تحلّ نهاية الشهر إلا تساءلت عن أوجه صرفي له. وكحال كثيرين من حولك، ستلاحظ أنّ الأسواق الكبيرة مكتظة في يوم تسلّم الراتب، وستجد كثيرين في مراكز التسوق، ومناطق الاستجمام، ودور السينما، وستشعر بأنهم كما لو ربحوا اليانصيب، أو أنهم كملينيون اليوم الواحد. فيما مضى، كانت العائلة تأكل اللحم في الأسبوع الأول من تسلّم الراتب، وما تلبث أن تأكل الخضراوات في الأسبوعين الثالث والرابع. جميعنا مرّ بهذه التجربة بمن فيهم أنا وأنت. لقد عرفت خلال حياتي المهنية الأيام الأخيرة من الشهر، حين لم أكن أعرف من أين أستدين المال. أشعر بأنّ إخباركم بهذه القصة التي مررت بها خلال

تجربتي في الحياة من قبل أمر يدعو إلى الكآبة والشفقة؛ إنه الواقع الذي لا مفرّ منه. إذن، سأحدثك عن التمويل الشخصي.

مثال آخر أود مشاركتك إياه عن التمويل الشخصي. في بلدي، هاجر كثير من أصدقائي إلى العمل مقابل أجر جيد، وابتعدوا عن عائلاتهم، ولم يتمكنوا من رؤيتهم إلا عند عودتهم بعد مرور سنتين أو ثلاث. وفي بعض الأحيان، عندما كانوا يأتون إلى زيارة عائلاتهم، كانوا يلاحظون أنّ أحبّابهم قد تقدموا في العمر، وأنّ أبناء إخوتهم وبناتهم يزدادون طولاً. كانت هذه الملاحظات تشعرهم كأنهم نحل أُدخِل إلى مجمّدة، وبقي هناك مدة طويلة. وكم كان مفيداً لو كانوا على دراية بمفهوم التمويل الشخصي. ولكن في كثير من الأحيان، وبعد أن وقّروا ما يكفي من المال، رجعوا إلى بلدهم؛ لتأسيس أعمالهم الشخصية، ولكن نهايتهم كانت بائسة؛ لقد أفلس معظمهم، وغرقوا في مشكلات مالية أصعب من تلك التي واجهوها قبل سفرهم. ما الخطأ الذي ارتكبوهُ؟ هل اتخذوا القرار الخائب؟ أم أنهم دخلوا في مجال عمل غير مناسب؟ نعم، توفير المال مهمّ، ولكن من المهم أيضاً أن تجعل مالك يزداد وينمو! وهذا ما يُدعى التمويل الشخصي، الذي كان من الأهمية لو أنهم عرفوا معناه. إذ يجب علينا تميته بالطريقة الصحيحة. أقولها لك بكلّ صراحة: إنّ توفيرك المال دون التسريع في تميته عملية طويلة لتصل إلى الاستقلالية المالية. فالتسارع هو قدرتك على فعل أمر يمكنك من إعطاء مدخراتك قدرة تشغيل إضافية. فهو كسيارة الدفع الرباعي التي تعمل عجالاتها جميعها؛ لتسير بصورة أسرع وأكثر ثباتاً. لاحقاً، ستتعلم في هذا الكتاب عن كيفية تسريع تنمية مدخراتك؛ لتحقيق استقلالك الماليّ في مدّة قصيرة من الزمن.

إذن، فالتمويل الشخصي هو القدرة على إدارة الدّخل بحكمة. لن يستطيع أيّ مبلغ من المال حلّ مشكلاتك، ما لم تعرف كيفية المحافظة عليه. وإليك بعض النصائح التي بإمكانك اتباعها:

تذكر دائماً أن ما تجني من مال لا يأتي بسهولة؛ لقد كسبته من عرق جبينك بشقّ النفس. لقد أفنيتَ عمرَكَ من أجل الحصول على هذا القدر من المال، فكن حذراً في كيفية إنفاق كلِّ فلس منه.

كن على علم بأوجه نفقاتك، وادرس أضروريّة كانت جميعها أم لا.

يجب أن تنفق الدخل الذي تحصل عليه من عملك على ما تحتاج إليه، وليس على ما ترغب فيه.

يجب أن تفكر دائماً في أنّ كلَّ قرش تنفقه على أمور غير مفيدة قد يتراكم على المدى الطويل إلى مبلغ تستطيع استثماره في أمور أخرى.

إنّ هذه النصائح هي بعض القواعد الذهبية التي بإمكانك اتباعها. قد يكون الأمر صعباً في بدايته، ولكن ما إنّ تعاده فسيغدو الأمر سهلاً. ولا يحتاج اتباع هذه النصائح إلى شخص خارق؛ فإن كنت تملك الهدف والرغبة في القيام بذلك، وتستطيع تطبيقها في حياتك، فستكون هذه هي الوسيلة الأسرع للوصول إلى الاستقلال المالي. أمل ألا تقوم بهذه الأفكار بصورة مؤقتة، بل التزم بها!

المعرفة المالية، ما هي؟

(هي معرفة الفرد فيما إذا كان ما ينفقه هو من مدخراته أو من ديونه).

- قاعدة بسيطة -

عندما ينفق معظم الأشخاص المال، فإنهم يشتررون ما يظنون أنها مدخرات، مع أنّها في الحقيقة ديون. ستقدم لك هذه الكتب المشورة عن شراء المال وإنفاقه على المنتجات التي تحقق لك أرباحاً في المقابل، حيث إنّ هذا هو الهدف الرئيس للفرد. فتكوين المدخرات وجمعها يعود إلى ذكاء في تصرفاتك. مرّة أخرى: معظم الأشخاص ينفقون المال على شراء ما يظنون أنها مدخرات، ولكنها في الواقع ديون.

إليك تعريف القواعد البسيطة للأصل والاقتطاع:

الأصول

هو ما يحقق لك الربح، وما يضع المال في جيبك. هل تعدّ بيتك من الأصول المخصصة بك؟ قد يكون الجواب: نعم أو: لا!

قد يُعدّ بيتك الشخصي اقتطاعاً لا أصلاً؛ فأنت تنفق عليه بدفع ضريبة الأبنية (المسقّفات) سنوياً، إضافة إلى أنّه في حاجة إلى صيانة عامة بين حين وآخر، وهذا يعني أن لا مفر من إنفاق المال في كلّ حالة. ولكنه يُعدّ من الأصول إن قررت تأجير الغرفة الإضافية الموجودة فيه لمُستأجرٍ ما. إذن، فالأصل بكل بساطة، هو ما يضع المال في جيبك.

هل تعدّ التلفاز، والثلاجة، وهاتفك المحمول أصولاً؟ ربما لا! فأنت مضطر إلى إنفاق المال على صيانة التلفاز، والثلاجة، والسيارة في حاجة إلى وقود كي تعمل، في حين يعدّ الهاتف المحمول من الدّ الخصوم؛ لأنه يستنزف نفقاتك شهرياً. لا أقصد بذلك أن تتوقف عن شراء هذه الأشياء، لكنني أوضح لك الأشياء التي كنت تظنّها أصولاً، وإذ بها في الحقيقة اقتطاع.

وفيما يأتي بعض الأصول التي قد ترغب أخذها في الحسبان، التي ستبرهن لك أنها ستحقق لك فعلاً الأرباح:

امتياز متواضع: كقراءك شراء امتياز عمل صغير تحقق منه دخلاً تضيفه إلى دخلك الموجود حالياً، مثل كشك صغير لبيع الهوت دوج، أو الوافل، أو الهامبرجر، أو الكعك، وما إلى ذلك.

شراء بعض الأوراق المالية: إن شراء الأوراق المالية يحقق الربح في الأغلب، ولكن يجب أن تكون حذراً عند القيام بذلك. لذا، يتعين عليك استشارة خبير في هذا الشأن.

تأجير الممتلكات: مثل شراء عقار تؤجره إلى جهة أو شخص ما؛ لتجني منه دخلاً.

مشروع صغير: بإمكانك شراء أو إنشاء مشروعك الصغير المخصوص بك وإدارته مستعيناً بشخص آخر.

ليست هذه إلا بعض الأصول التي يمكنك أن تأخذها في الحسبان. تخيل لو أنّ باستطاعتك شراء ما تقدر على شرائه من الأصول؛ لتتحقق منه دخلاً إضافياً. وخلال مدة قصيرة، قد لا تحتاج إلى العمل بعدها، مكتفياً بما تدرّه أصولك الشخصية من نقود.

الاقتطاع

هو ما يُخرج المال من جييبك. كما ناقشنا سابقاً، ينبغي لك أن تدرك معنى الاقتطاع. إنّ لم تمتلك أصولاً، أو في حال امتلكت بعضها، فإنك ستعمل طوال حياتك غير قادر على الاستغناء عن عملك؛ لعدم قدرتك على تحمل نفقات الاقتطاعات. تعدّ البطاقة الائتمانية أحد أشكال الاقتطاعات التي إنّ لم تسدّد نفقاتها، فستتراكم فوائدها، وستحتاج إلى وقت أطول للسداد. ولعلّ بعض طلبات العائلة الشهرية غير المعقولة أحد أصناف الاقتطاع أيضاً. من جديد، لا أطلب إليك في كتابي عدم مساعدة ذويك وأصدقائك، ولكنني أقصد أنك في حاجة إلى أن تعي اقتطاعك فقط، وتقوم بشيء ما حياله.

كن دائماً على بينة من كلّ ما تنفقه، وضع في الحسبان حصولك على الأصول لا الاقتطاعات؛ من أجل تحقيق هدفك المالي.

هناك مزيد من الأفكار عن كيفية التخطيط لخفض اقتطاعاتك. وقد نجح الأمر معي، فهل سينجح معك؟ لقد أعطيت والدتي بعض المال من أجل حاجاتها اليومية (حيث إنها متقدمة في السنّ، وتبقى معظم أوقاتها في البلدة وحدها، وترغب دائماً في العناية بمنزلنا بعد وفاة والدي). لم أقم بأمر عظيم، ولم أدفع مبلغاً من المال، بل أنشأت مشروعاً صغيراً، ووضعت له نظام عمل بسيطاً تستطيع والدتي من خلاله إدارة المشروع دون جهد يذكر. وبسرعة! بدأ المشروع يدُرّ المال عليها وعليّ أنا أيضاً في كلّ شهر! وهي التي ترسل إليّ المال الآن! أليس هذا رائعاً؟

قاعدة بسيطة :

أخطاء يرتكبها معظم الأشخاص

(في اعتقادك، ما الأخطاء التي يرتكبها معظم الأشخاص؟)

الجواب: عندما يظنون أنّ أموالهم غير قابلة للنفاد).

- قاعدة بسيطة

إنهم دائماً يحبون المماطلة في التوفير، إنهم يظنون أنّ وقتهم غير محدود، ويستمرّون في القيام بهذا، في حين تتوالى الأيام إلى أن يفوت الأوان. يجب أن نضع في الحسبان دائماً أننا سنُحال إلى التقاعد يوماً ما، وأننا في حاجة إلى مراجعة لأصولنا عمّا إذا كانت ستساعدنا عند تقدمنا في العمر، والآ تنسى أنّ اليوم الذي ولّى لن يعود. لذا، علينا استثمار كلّ يوم من حياتنا، والامتناع عن إنفاق المال على الأشياء غير الضرورية.

قصة حقيقية

يرغب كثيرون منّا في تأجيل الادّخار حتى (الغد)، فنماطل في ذلك بإقناع أنفسنا بأننا سنُدّخر غداً، ولا نسلك مسلك (ادفع لنفسك أولاً) حتى يأتي الوقت الذي نشعر فيه بأننا شارفنا على الأربعين من العمر، ولا نملك أيّ أصول نعتمد عليها فيما تبقى لنا من عمرنا.

كان أصدقائي من بلدي يعملون في الخارج (Overseas Contract Workers) العمال المتعاقدون في الخارج (OCW's)، وقد بلغت دخولهم من خمسة عشر إلى عشرين ضعفاً لما قد يتقاضونه عند عملهم في البلدة، وكانوا ينفقون رواتبهم في كلّ شهر على الاقتطاعات دون توفير أيّ مبلغ. وقد ظنّ بعضهم أنه اشترى كثيراً من الأصول التي قد تكون اقتطاعات لهم. ومرّت الشهور والسنوات والوضع لا يزال على حاله. ولحسن الحظ، قرّر أحد أصدقائي مبلغاً جيداً، بدأ به مشروعاً بعد عشر سنوات من العمل. بعدئذٍ، قرر ترك عمله؛ ليشرف على عمله الخاص في البلدة. ولكنه أفلس بعد ستة أشهر؛ بسبب مشروعه هذا، وقرر العودة إلى عمله السابق من جديد.

الدرس المستفاد من القصة

عليك ألا تنتظر طويلاً حتى تبدأ بإنشاء الأصل المخصوص بك. ولاسيماً في حال عدم امتلاكك أيّ خبرة بحكم عملك لحساب شخص آخر طوال تلك المدة. في الأقل، كان على هذا الرجل إنشاء أصله، وهو على رأس عمله؛ لأنّ دخله سيدعمه مالياً عند حصول أيّ عائق في مشروعه. ومع ذلك، فقد كان هذا الشخص محظوظاً على الرغم من خسارته؛ حيث لا تزال لديه الفرصة للعمل مرة أخرى. ولكن، ماذا لو كان كبيراً في السنّ، ولم يرغب أحد في توظيفه بعد هذا العمر؟

إليك بعض الأمور التي بإمكانك تطبيقها:

✓ يجب أن يكون هدفك المالي مكتوباً. وعندما تقوم بذلك، سيكون بإمكانك دائماً أن تراجع فيما أنت على الطريق الصحيح، وتحقق التقدم المطلوب أم لا. وتأكد من وضع ما كتبته أمام عينيك دائماً. إنها مسألة انضباط ليس إلا.

✓ ادفع لنفسك أولاً.

والمعادلة هي:

الدخل - المدخرات = المصروفات.

✓ اقرأ كثيراً من الكتب والمجلات المالية، وشارك في الندوات. يجب أن تكون مطلعاً على المعرفة المالية، والقراءة هي بداية فهمك. قد تكون طبيباً، أو مهندس معمار أو فنّاناً مرموقاً، ولكن لا علاقة لهذا كله بالمعرفة المالية. لهذا، فإنّك في حاجة إلى أن تستثمر لتطلّع على حيثيات القضايا الماليّة.

✓ اختلط بأشخاص ذوي صلة بالمال (رجال أعمال مبادرون، وأشخاص متفائلون) واجعل منهم مرشدين لك. فوضع تفاحة صالحة في سلة من التفاح العفن سيجعل الصالحة عفنة أيضاً. لذلك، احذر عند انتقاء أصدقائك.

✓ ضع معادلة بسيطة مخصوصة بك لتتبعها. أجل، ضع معادلة بسيطة مخصوصة بك، اتبعها والتزم بها. اكتبها على ورقة، واحرص على معاينتها كل يوم، فهي أداة لتذكيرك أو إلهامك؛ كي تبقى ملتزماً بها.

دائماً ما تراودني فكرة كتابة ملحوظة بسيطة وكبيرة، ووضعتها في مكان أتمكن من رؤيتها كل يوم. كتبت ما يأتي: ما أقوم به الآن سيجعلني غنياً! ازرع مرّة واحدة، واحصد إلى الأبد... إنّ لهذه الكلمات تأثيراً عظيماً فيّ يومياً. أضع كلماتي هذه في مكتبي، وأشعر بالإلهام عند رؤيتها. وماذا عن نهاية المطاف؟ أشعر بالإلهام عندما أقوم بما يجب علي فعله.

جيبى مثقوب!

(ما شعورك عندما تضع مبلغاً كبيراً من المال في جيبك دائماً.
وفي نهاية اليوم، تكتشف أنه مثقوب؟).

- قاعدة بسيطة

تتعلق المسألة بالاستثمار. ليس سيئاً جداً أن تجد المال في اليوم نفسه الذي فقدته فيه، لكن السؤال هو: كيف ذلك؟ لقد عملت بجدّ سنوات عدّة دون أن تعي أنك لم تدّخر أيّ مبلغ لمستقبلك، أو ربما تشتري فيما تبقى من أيام عملك ما تظن أنه أصل! لتكتشف متأخراً عدم امتلاكك أصولاً حقيقيةً بتاتاً.

يواجه بعضنا صعوبة في تحليل حقيقة الاستثمار، وحقيقة الأشياء التي بإمكاننا إطلاق هذا الاسم عليها. إنّ إرضاء النفس صفة موجودة عند الأفراد جميعهم، ويقصد بها أن تكافئ نفسك بشيء جميل مقابل تحقيقها هدفاً ذا قيمة. لا مشكلة في هذا، لكنني سأقصّ عليك هذه القصة الجيدة عن إرضاء النفس.

كان هناك رجل سعيد وفخور بنفسه؛ لأنه يعمل مقابل دخل عالٍ جداً. وفي كلّ شهر، كان يكافئ نفسه بشراء حاسوب محمول أو (آي بود) جديد، أو ربما أحدث هاتف محمول، أو أيّ جهاز آخر صغير. واستمرت الأمور على ما هي عليه، وكان يشعر بالسعادة؛ لأنه يكافئ نفسه بأشياء يظن -واهماً- أنها أصول، ولكنها في الحقيقة ليست كذلك. لعلّ هذا مثال جيد على ما يحصل معي ومعك. سيكون الأمر جيداً إن كافأت نفسك باستثمار ما في الأقل، تحقق منه أرباحاً. ليس من الصعب أن تعرف الاستثمار المناسب كي تشتريه، بل أنت في حاجة إلى أن تكون واثقاً من كونه أصلاً يدّر عليك مالاً في المقابل.

من المؤكد أنك لا تريد أن يكون جيبك مثقوباً، أليس كذلك؟ حان الوقت لأن تتفقد جيبك، أو بالأحرى أن تتفحص استثمارك. صدقتي أنك سوف تتدم يوماً ما إنّ اكتشفت ذلك متأخراً.

والآن، إليك بعض النصائح التي بإمكانك اتباعها:

✓ **ضع خطة منذ البداية.** أنت في حاجة إلى وضع خطة منذ البداية؛ لتعرف كيفية استثمار مدخراتك. وإن لم تفعل ذلك من البداية، فستفقد مالك بأسرع ما يمكنك قبل أن تدرك ذلك.

✓ **فكر قبل الشراء.** قبل شرائك أي شيء، فكّر إن كان سيحقق لك أرباحاً بطريقة ما، وكن حذراً أيضاً من الاندفاع عند أيّ عملية شراء تقوم بها.

والآن، إليك بعض الطرائق الجيدة التي يمكنك من تجنب الاندفاع عند الشراء:

• اجلب القدر الذي تحتاج إليه من النقود لشراء ما تريده فقط، واترك الباقي في المنزل.

• اترك بطاقتك الائتمانية في المنزل.

• إذا شعرت بأنك ستندفع عند الشراء، فتنفّس نفساً عميقاً، وفكر في حاجتك إلى المال في أمر أهم من هذا، ما أهمية هذا الأمر؟ فكر أنك ستفقه على استثمار يعود عليك بالربح.

• حاول تجنب الأماكن التي تعرف أنك ستندفع في الشراء بوجودك فيها، وحاول منذ البداية أن تقهر هذا الشعور بقوتك العقلية.

✓ **لا تستثمر في أمر يحتاج إلى إطعام أو صيانة.**

فالاستثمار فيما يحتاج إلى صيانة سيكلفك مبلغاً من المال. وعليه، فإنك ستفقد أرباحك على صيانة هذا الاستثمار. ماذا تسمي هذا؟ أليس مضيعة للوقت؟

✓ **حاول عدم الاستثمار في شيء على عجالات.**

فقد تتمكن، أو لا تتمكن من متابعته، وقد يكون قابلاً للتطبيق لدى بعض الأفراد. كانت أمي تقول لي: يا بني، لا تستثمر في شيء على عجالات؛ حتى لا ينتهي بك المطاف في كلّ مرة متجولاً بمالك (أو أن تصبح مفلساً).

إليك هذه القصة الحقيقية: عمل صديقي سنة كاملة على سيارة أجرة له. وفي أحد الأيام، اصطدمت سيارته بأخرى، ما أدى إلى عطب شديد الأثر في الأخرى. لقد كان محظوظاً؛ إذ لم يصب أحد في ذلك الحادث، لكنه لم يمتلك تأميناً على سيارته، فاستمر يدفع لمالك السيارة الأخرى مدة سنتين من عرق جبينه؛ يا لها من خسارة!

احذر اللصوص المخفيين

(اللصوص المخفيون: أشخاص يسرقون أحلامك؛ وقد تكون أحدهم).

- قاعدة بسيطة -

في بعض الأوقات التي مررنا بها خلال تجاربنا، شعرنا بالحماس تجاه أمر ما نودّ القيام به، ونريد إنجازه. ومع مرور الوقت، قلّ هذا الحماس، وأصبحنا غير مباليين به. هل ترى الوضع غريباً؟ قد لا تكون مدركاً أنّ السبب وراء ذلك يعود إلى اللصوص المخفيين الذين يسرقون هدفك منك. قد يكون هذا اللص الخفي شخصاً، أو شيئاً، أو وضعاً معيناً ربما لا تدركه في كثير من الأحيان، ولكن عند معرفة هؤلاء اللصوص، ستتمكن من التخلص منهم، وعدم الوقوع في حبالهم.

أود مشاركتك في بعض الأمثلة التي واجهتها من قبل: في مرحلة الشباب، حلمت باليوم الذي تصبح فيه شركتي ناجحة جداً. كانت لدي خطة، وخطة عمل لإنجازها بالتدريج. في البدء، اختبرت السوق بالأفكار التي كانت لدي. ومع توالي الأيام، تلاشت أحلامي فجأة، ووصل بي الأمر في بعض الأحيان، إلى رغبتني في إغلاق الشركة. وبعد الانتهاء من قراءة هذا الكتاب، ستكتشف الأخطاء التي حصلت من خلال الأمثلة التي سنناقشها لاحقاً.

تبين الأمثلة أدناه هؤلاء اللصوص المخفيين الذين أشير إليهم، وعن كيفية تجنبهم:

الإحباط: اللص الأول على الدوام. لقد كان الإحباط سبب الأمثلة التي طرحتها كلُّها من قبل؛ إنَّه مهيمن علينا، ولا نستطيع الهروب منه. لقد وضعت كثيراً من الخطط من أجل شركتي، حتى واجهت الإحباط في طريقي، إلى أن تلاشى تأثيره يوماً بعد يوم. نعم، لم تقشل خطتي، لكن بعض خطواتها لم تتجح على الوجه الذي أردت؛ بسبب ذلك الإحباط الذي شعرت به. لم تجرِ الأمور كما توقعت، فقد كانت أياماً صعبة لي بسبب صراعي مع هذا الإحباط، في الحقيقة، لا نقوى على تجنب هذه الإحباطات التي تصيبنا، فكلنا بشر، وسنعاني الإحباط وكرهنا له. والسؤال هو: كيف بإمكاننا مقاومته؟ والجواب هو: توقف، ثم فكّر، وحلّل الخطأ الذي حصل، ثم ابدأ بحلّه، وانظر إلى الأمر من زوايا مختلفة.

أصدقاؤك وأقرباؤك: عندما تناقش مع أصدقائك فكرة راودتك، تشعر بأنك فقدت الحماس نحوها فجأة. ما الذي حصل؟ ربما أخبروك بأنك لن تتمكن من القيام بذلك، أو أنّك سمعت منهم كثيراً من وجهات النظر السلبية. طلب النصيحة ليس خطيئة، ولكن حذارٍ أن تطلبها من شخص متشائم، أو من آخر لا يثق بك أبداً. السؤال هو: كيف بإمكانك تجنب هذا؟ إن كنت راغباً في طلب نصيحة فاطلبها من أشخاص ذوي صلة، ويعرفون تماماً ما تريد الحديث عنه. أما الطلب ممن لا علاقة له بالأمر فلا طائل فيه، ولا فائدة تُرتجى منه. أليس هذا صحيحاً؟

نقاط ضعفك: التسوية والكسل من الأمور التي تحتاج إلى إدراكها؛ إنهما يُعدّان اللصين الأكبرين اللذين يسرقان أحلامك. فإن حلمت أن تصبح غنياً يوماً ما، فعليك أن تقوم بشيء ما؛ لتتحقق هذا الحلم؛ فالحلم يظلّ حلماً دون عمل لتحقيقه. وهذا ما أسميه التسوية؛ عليك أن تتخذ الخطوة الأولى في اتجاه هدفك، وأن تتحلّى بالانضباط؛ لتقوم بما يجب عليك فعله؛ فالحلم دون عمل قاربٌ بلا مجداف. لا يستطيع المرء الذهاب إلى أيّ مكان دون أن يخطو الخطوة الأولى.

التلفاز والأوقات الجميلة (وشريك/ة حياتك؟): هل تظن أنهم لصوص أيضاً؟ أجل! كم ساعة تقضي أمام التلفاز؟ هل تقضي أوقاتاً جميلة مع أصدقائك أو شريكك دائماً؟ وازن بين أنشطتك؛ فكلّ نشاط أولوياته المخصوصة به. أترغب في أن يكون حلمك بالثراء آخر أولوياتك؟ أم هل ترغب في أن يكون تحقيق استقلالك المالي آخر أهدافك؟ أنت تتقدم في العمر.

سوء تنظيم الوقت: أحسن تنظيم وقتك، أو اشترك في إحدى الدورات؛ لتطور من خلالها مهارتك في تنظيم الوقت. إليك بعض الإجراءات التي تتمكن من خلالها إدارة وقتك إدارة موفقة:

الخطوة الأولى: اعرف الوقت الذي تكون فيه في قمة نشاطك خلال اليوم؛ فربما تتمكن من تخصيصه للتفكير أو ممارسة الرياضة.

الخطوة الثانية: اعرف الوقت الذي تشعر فيه بقمة الراحة؛ وعندها قد تخصصه للاستجمام، أو مشاهدة برنامجك التلفازي المفضل. لذا، أقوم دائماً بتنظيم وقتي كما يأتي: أنام في العاشرة مساءً، وأستيقظ في الخامسة صباحاً، فأجلس ثلاث ساعات أبدأ فيها بتأليف كتيبي (أتوقّع مقاطعتي عند الظهيرة وقبل العصر، وحينها لن أمتلك الوقت للكتابة) ثم أذهب بعدها لإدارة شركتي.

اعرف محدودية وقتك

(لوعرف فقط أنّ عليه الادّخار والاستثمار في شبابه).

- قاعدة بسيطة -

كم بقي لديك من الوقت في هذا العالم؟ أبلغ حالياً من العمر تسعاً وثلاثين سنة، وقد بذلت فيها أقصى ما عندي من أجل إنشاء شركاتي، والحصول على أعمالي الشخصية في شبابي. لقد تعلمت كثيراً من خبراتي. وحتى الآن، ما أزال أفكر في مشروعات أخرى أكون شريكاً فيها إنّ سنحت لي الفرصة.

ليس سيئاً لشخص بلغ التاسعة والثلاثين من عمره على ما أعتقد؟ لقد أنشأت شركتي الأولى قبل خمس سنوات - عندما كنت في الرابعة والثلاثين من العمر - وقد ظننت أنه كان عليّ أن أنشئها قبل ذلك؛ لأتمكن من فعل شيء ما في حال حدوث خسارة في مشروعني، وهذا ما حصل فعلاً، ولكنني لحسن الحظ كنت أملك الوقت لأنهض من جديد، وأعمل على تنظيمها.

من الصعب على كبار السن إنشاء أعمال تجارية. ومع ذلك، لا ضيّر إن قمت بذلك وأنت كبير السنّ. فعلى سبيل المثال، أنشأ العقيد ساندرز (Sanders) الكي إف سي (KFC) وهو في الستينيات من عمره. لكنك قد لا تكون محظوظاً بما يكفي لتقوم بذلك أيضاً وتفشل، وبسبب تقدّمك في العمر، لن تتمكن من استرداد ما خسرت. ولهذا السبب، كان من المهم جداً أن تعرف محدودية وقتك عند إنشاء مشروعك المخصوص بك؛ أي إنّ عليك التخطيط لعملك الشخصي بناء على وقتك. ومع ذلك، فإنّ نسبة نجاح الأعمال التجارية لمن تقدّم بهم العمر منخفضة.

كم تبلغ من العمر الآن؟ هل فكرت فيما إذا كنت ما زلت تملك الوقت للقيام بذلك؟ إنّ أفضل وقت تبدأ فيه رحلتك هو الآن. لماذا ما زال بعضنا غير راغب في ترك العمل على الرغم من تقدّمه في العمر؟ ربما بسبب رغبتهم في أن يكونوا مشغولين دائماً، هذا أمر جيد. لكن، ماذا لو كان سبب عمالك هو أنك لا تملك ما تفقه في أيامك المتبقية؟ أو ربما تريد الاعتماد على أبنائك لإعالتك؟ لا يمانع بعض الأبناء ذلك (إن كانت ذريتهم صالحة) ولكن ماذا سيحلّ بهم إنّ لم يكونوا كذلك؟ أظن أنك ترغب في التوفير منذ الآن، وأنت قادر على ذلك.

ما زلت أذكر ذلك الموقف حين كنت أدير شركتي الخاصة بالتصميم في السنوات الأولى من مشروعي، وكنت أبحث حينها عن مستثمر أو شريك، ثم عرضت الأمر على أحد أصدقائي القدامى، وقد كان معماراً خبيراً (كان يبلغ حينها الخامسة والستين من العمر)، كنت أعرف أنّ باستطاعته المساهمة بجزء كبير في شركتي، ليس على المستوى المالي فحسب، بل التصميم أيضاً. وعندما عرضت الأمر عليه، رفض العرض متذرعاً بعدم الاهتمام بالأمر. لقد شعرت بالدهشة حينها؛ لما ظننت أنها فرصة عظيمة له. ومع مرور الوقت، اكتشفت أنّ سبب رفضه هو كبر سنه. هذا مثال على معرفتك لمحدودية وقتك.

يشعر كثير من أصدقائي (في الستينيات من عمرهم) الآن بالندم؛ لأنهم لم يوفّروا أيام شبابهم. أبنائهم يساعدهم الآن؛ لو عرفوا ماذا سيحلّ بهم لادّخروا، واستثمروا في شبابهم.

وفيما يأتي بعض النصائح التي بإمكانك اتباعها:

اتخذ قراراً عن العمر الذي ستحقق فيه استقلالك المالي. كلما بدأت في وقت مبكر، سيكون بإمكانك الاستمتاع ببعض سنوات النجاح.

ضع هدفين: الأول قصير المدى، والآخر طويل؛ لتصل إلى أفضل وقت تحقق فيه استقلالك المالي. إنّ الهدف قصير المدى هو خطوة في اتجاه الهدف طويل المدى. واحرص أنّ تكون أهدافك جميعها واقعية.

التزم بهدفك وعدم الانصراف عنه لأيّ سبب كان. تذكّر أنك في حاجة إلى بذل أفضل ما في وسعك من أجل تحديد هدفك، لتصل بعدئذٍ إلى عمر معين تكون قد حقّقت فيه ما أردت إنجازَه.

أكد جيداً على ما تحاول تحقيقه. وكما قيل: لا تلحق الأرنب إن كنت تلاحق الفيلة. يفقد كثيرون إصرارهم نحو تحقيق هدفهم الرئيس لرغبتهم في القيام بأمر عدّة في الوقت نفسه، وهذا ما نحاول تجنبه.

بناء على محدودية وقتك، راجع ما حققته من هدفك. بإمكانك تعديله دائماً. ولكن احرص دوماً على الالتزام بخططك الأصلية.

وفيما يأتي بعض النصائح المفيدة التي بإمكانك اتباعها. يهدف هذا الكتاب أساساً إلى تقديم مزيد من أفكار القواعد السهلة التي بإمكانك السير على هديها. حاول تنفيذها وأنت مبتهج؛ لتصبح حياتك أسهل، فما زال أمامك وقت. قم بها الآن، واستمتع!

السماء لا تمطر ذهباً

(تعامل مع مالك باحترام).

- قاعدة بسيطة

دائماً نقول: السماء لا تمطر ذهباً؛ إنّ لهذه الكلمات معنى عميقاً.

هذا ما كانت تردده أمي عندما كنت أطلب إليها زيادة مصروفي المدرسي. لهذه الكلمات معنى يدلّ ببساطة على أننا لا نحصل على المال بسهولة ويسر، بل نحتاج إلى جنيته. يجب أن نقدر كلّ ما على الأرض، حتى الطعام والكائنات الحية، وإلا فسنخسرهما في يوم ما. نسرف أحياناً في إنفاق المال على أنه لا ينفد، إلى أن يأتي اليوم الذي نصل فيه إلى الإفلاس، ولا نملك فيه فلساً واحداً. عندئذٍ فقط نشعر بقيمة المال.

هذه بعض الحالات التي قد تواجهك، وكيفية التعامل معها:

التّباهي بالكرم: عندما يعرف أصدقاؤك وأقرباؤك أنك تجني كثيراً من الأرباح من عملك الخاص، أو أنك تعمل في وظيفة براتب عالٍ جداً، يأتي أحدهم ليستدين مبلغاً معيناً من المال، ولأنك تريد أن تبين له شدة كرمك، فإنك تعطيه المبلغ الذي طلبه مهما كان. كيف ستتصرف في هذا الموقف؟ تعلّم قول: لا، إن لم يكن عنده مبرر لذلك. قد تكون الطريقة الفضلى هي إخبارهم أن السماء لا تمطر ذهباً، وأنتك تدح في كسب هذا المال الذي يحتاجون إليه (بعد أن تعرف كيف سينفقه، وإن كان سيستفيد منه فعلاً).

أنصحك بالألّا تعطي مالك بسهولة؛ لأنك تملك كثيراً منه فقط. حينها، ستقدر نعمة المال، وستتعامل معه بتدبّر.

إن كنت مسرفاً فأنت لا تقدّر المال حقّ قدره: حتى إن كنت تجني كثيراً من المال، فهذا لا يعني أنّ باستطاعتك شراء كلّ ما ترغب فيه. بإمكانك القيام بذلك حقّاً، ولكني أتمنى أن يكون لديك سبب جيد لذلك. ف شراء ما لا يلزم هو أحد أسباب الإسراف، ولاسيّما إنّ كانت هناك آلة جديدة في السوق ترغب في شرائها؛ لأنك تريد أن تكون أول من يمتلكها لقدرتك على دفع ثمنها.

الأوقات الممتعة، الأوقات الممتعة، الأوقات الممتعة: لدي خبرة كافية عن هذا الموضوع. يرغب بعضهم في قضاء وقت ممتع يومياً، فينفقون فيه كثيراً من المال الذي يرونه غير قابل للنفاذ؛ لأنهم يظنون دائماً أنّ رواتبهم تكفيهم حتى نهاية الشهر، ولم يفكروا في حالهم إنّ تعرضوا لأزمة ما، كأن يُسرّحوا فجأة، أو أن يفقدوا - لسوء حظهم - فرصة العمل من جديد. من الجميل أن تقضي هذه الأوقات باعتدال، ودون تبذير، فالحياة لا تقتصر عليها فقط.

الميزانية المتوازنة: قد يكون هذا الكلام معروفاً للجميع. أحياناً ما تميل إلى الإسراف خلال الأسبوع الأول إلى الثاني من قبض الراتب. وعند نهاية الشهر، تدرك فجأة أنك لا تملك ما تدخره منه. وقد يكون أحد الأسباب هو ميزانيتك المتوازنة بالنسبة إليك أو إلى عائلتك. لا بد من أن هناك مصروفاً لا تعلم عنه؛ لذا تحتاج إلى أن تتفقه لتعرف إن كنت تنفق معظم مالك دائماً، وتأكد إن كان سبب التسريب هذا ضرورياً.

عندما تتعامل مع المال بتدبّر، ستصبح حياتك على المدى الطويل أسهل، وستمتلك عادات إنفاق جيدة. إن معرفة كيفية إنفاق المال، وسيلة سريعة للوصول إلى استقلالك الماليّ. تذكر دائماً أن السماء لا تمطر ذهباً لتقدر المال، وتتعامل معه بعقلانية. ندعو لك بالتوفيق في توفير بعض نقودك.

سيزور بابا نويل البلدة

(إنّ محاولتك السيطرة على مشاعرك، عندما تشعر بالاندفاع عند الشراء وسيلة رائعة لتتعلم).

- قاعدة بسيطة

في إحدى المرات التي حصلت فيها على إجازة، بعد ثلاث سنوات من الغياب، ذهبت للتسوّق من أجل شراء الهدايا، وكأنتي مليونير اليوم الواحد. نعم، لا مشكلة في شراء الهدايا، لكنني فقدت السيطرة على نفسي مؤقتاً. إنها مسألة تحكّم؛ فهناك أوقات نفقد فيها السيطرة على أنفسنا عندما تنفق نقودنا، وهناك أحيان أخرى لا نستطيع فيها التّحكّم في مشاعرنا عند شراء حاجات قد لا نحتاج إليها أصلاً.

إليك بعض المقترحات:

لا تجلب كثيراً من المال معك. إن كنت تعرف أنّ إحدى نقاط ضعفك هو الإنفاق دون ضبط أحياناً، فمن الأفضل ألا تحضر مبلغاً كبيراً من المال، ولا سيّما إذا كنت ذاهباً إلى مكان تميل فيه إلى إنفاق كثير منه. إن كنت تعرف نقاط ضعفك، فلم لا تقم بذلك بأسلوب منطقي؟ حاول أن تغلّب عقلك على عاطفتك، وفكر في عدم جلب كثير منه؛ كي لا تشتري ما لا يلزم.

حاول عدم مشاهدة التلفاز كثيراً. قد تتساءل عن العلاقة بين مشاهدة التلفاز بكثرة، وما نتحدث عنه. من الجيد أن تشاهد التلفاز، ولا سيّما البرامج الوثائقية والأخبار، ولكن ما أقصده بعدم مشاهدة التلفاز هو مشاهدة الإعلانات التي ستجعلك تفكر في شراء الآلات والمخترعات الحديثة جميعها. قد لا يكون عدم شرائها هو ما يسبب لك الأرق، ولكن أثبت أنّ مشاهدة كثير من الإعلانات يجعلك في حاجة إلى شراء ذلك المنتج. شاهد البرامج المفيدة التي تحتاج إليها؛ لتحافظ على وقتك الثمين، ولتتخلص من هذه الإعلانات التي تدفعك إلى شراء منتجاتها الجديدة.

لا تذهب إلى مراكز التسوّق كثيراً. قد تشعر بأنّ هذا المقترح صعب جداً، لكنني لا أطلب إليك عدم الذهاب إلى مراكز التسوق بتاتاً، ولكن في الأقل حاول التقليل من ذلك. إضافة إلى أنّ هناك كثيراً من الأماكن التي بإمكانك الذهاب إليها بدلاً من المراكز التجارية: المكتبات، والحدائق العامة والمراكز الرياضية وزيارة أحد الأصدقاء، هذه جميعها أبدال مناسبة عن مراكز التسوّق.

لا تصطحب الأطفال إلى السوق؛ لأنك ستضطر إلى شراء ما لا تحتاج إليه، وإن لم تشتري لهم ما يريدونه فسيحرجونك ببكائهم وزعيقهم العالي بين الناس.

اشترِ ما تحتاج إليه فقط. أحياناً، قد تشتري كثيراً مما لا تحتاج إليه؛ هل أنت في حاجة إلى سيارتين لاستعمالك الشخصي؟ هل هذا ضروري؟ أم هل تحتاج حقاً إلى جهازين أو ثلاثة أجهزة اتصال محمولة؟ أليس هذا كثيراً؟ هل أنت في حاجة إلى أن تطلب أصنافاً عدّة عند ذهابك إلى المطعم لظنك أنك جائع جداً؟ هذه بعض الأشياء التي قد يمتلك كثير منا اثنين أو ثلاثة منها. وبمحاولتنا تقليص حجم مشترياتنا، فسنتمكن من ادخار مبلغ جيد من المال، يمكننا من استثماره في مشروعات أخرى مربحة.

اشترِ أول ما يخطر ببالك. في بعض الأحيان، ترغب في شراء شيء ما، وتخطط له مدة طويلة، وأخيراً، تشتري شيئاً آخر؛ فقد ترغب مثلاً في شراء ساعة يد، ولكنك تشتري خاتماً بدلاً منها (ربما لأنك وجدته أجمل)، ومن المؤكد أنك إن فعلت هذا فستعود إلى المتجر نفسه مرة أخرى؛ لشراء ما أردت الحصول عليه منذ البداية؛ الساعة. هذا ما حصل مع بعض الناس، وقد يحصل معك أنت أيضاً.

التزم بعلاقة واحدة فقط (بخاصة الرجال). كما نعرف، مزيد من العلاقات يعني مزيداً من الاقتطاعات التي تضطر إلى الإنفاق عليها. كن مخلصاً لشريكك، ليس لأنك ستمكن من توفير مزيد من المال فقط، بل لأنك ستكون أحسن خلقاً.

إن محاولة السيطرة على انفعالاتك عند الشراء وسيلة جيدة لتتعلم، فعندما تسيطر على مشاعرك السلبية، فستتمكن من التحول إلى شخص أفضل، فإن لم تكن قادراً على ذلك، فما عليك إلا أن تتبع هذه الأفكار، أو أن تسلك مسلكاً منطقيّاً. وإن شعرت أنّه بذهابك إلى مكان ما ستفقد السيطرة على نفسك ورغباتك، فلا تذهب أو لا تفكر في هذا الأمر منذ البداية؛ قل للاندفاع عند الشراء: لا!

أشفق على نفسك، لقد انتهى الوقت

(إنّ التحرك ببطء مرضٌ معدٍ سوف يعيقك في مسيرك نحو تحقيق هدفك).

- قاعدة بسيطة

من الجيد أن تتحرك سريعاً في اتجاه هدفك المتعلق باستقلالك المالي. إنّ التحرك ببطء مرضٌ معدٍ سوف يعيقك في مسيرك نحو ما أردت تحقيقه.

إليك بعض الأفكار والنقاط التي بإمكانك اتباعها لتنظيم نفسك ولتتحرك بسرعة:

ضع جدولاً زمنياً. من الجيد أن تنظم وقتك، أو تضع جدولاً زمنياً لنفسك؛ حيث إنك ستصبح أكثر تنظيماً وأكثر نضجاً. إنّ لم تكن مرتباً، فسيتملئ مكتبك بالأوراق غير الضرورية، وإذا كنت في حاجة إلى ملف معين، فسيضيع يومك في البحث عنه. يجب أن تضع جدولاً زمنياً لكل شيء (في الأقل). خصّص وقتاً للعمل، وثانياً لممارسة الرياضة، وثالثاً للراحة، وآخر للعب. لتصبح حياتك أسهل وأكثر تنظيماً.

حدد موعداً نهائياً لهدفك الذي ترغب في تحقيقه. ماذا ستفعل إن كان لديك وقت كافٍ للقيام بشيء ترغب فيه؟ هل ستؤجله؟ سوف تعمل بسرعة مناسبة إذا حددت موعداً نهائياً لإنجاز ما تريد إنجازه، وستحتاج إلى القيام ببعض التطويرات يومياً إلى أن تصل إلى موعدك النهائي. إنّ تحديد موعد نهائي خطوة ذكية تقوم بها؛ لأنك ستبدل جهداً أكبر لإنهاء ما تريد.

أبدع في كتابة بعض الكلمات المُلهمة. أحبّ أن أكتب دائماً كلمات جميلة، ووضعتها أمام عيني؛ كي أراها كل يوم؛ لأنها ستمدني بالقوة والإلهام لأستمرّ فيما أقوم به. يستخدم كثير من الناجحين هذه الطريقة؛ لكونها ناجعة فعلاً؛ إنّها تنبهك عندما تشعر بالضعف.

اهتم بمكان عملك. يهتم بعض الأفراد بمكان عملهم كثيراً؛ لأنّ وجودهم في بيئة عمل جيدة سيجعلهم أكثر إنتاجية. تخيل لو أردت كتابة شيء ما، لعلك ترغب بأن تكون في بيئة عمل نظيفة، ذات إضاءة جيدة، وتحيط بك رائحة منعشة تشعرك بأنك موجود في مكان نظيف ومرتب، وفي المقابل، ستشعر بالفراغ والضّياح إن كنت تعمل في بيئة غير منظمة. أما أنا، فدائماً ما أبداع في كتاباتي عندما أتأكد أنّ البيئة المادية هادئة من حولي، وأنّ الإضاءة ممتازة في غرفتي، وبوجود الأريكة (أستلقي عليها عندما أنال قسطاً من الراحة)، إضافة إلى نافذة تطل على منظر جميل (إنه أسلوب يساعدك فيه المنظر الجميل على صياغة الأفكار صياغة حسنة وذات جودة).

لا تسمح لأحد بتشتيت تفكيرك. يجب أن يكون التركيز جزءاً من خطتك. ومن الأفضل إعلام الجميع أنك تريد القيام بشيء ما في بيتك. كأن تخبر أصدقاءك في وقت مبكر عن انشغالك بأمر ما في هذا الوقت؛ كي لا يزعجوك بالاتصال أو بالزيارة.

حافظ على نشاطك. عندما تعمل على تحقيق هدفك، فمن الأفضل لك أن تكون مفعماً بالنشاط. وعندما تعرف أنّ عليك القيام بشيء ما في الصباح، فستدرك أنك في حاجة إلى النوم مبكراً؛ لتكون هادئ البال في اليوم القادم. إضافة إلى أنك ستحافظ على نشاطك إن تناولت الطعام المناسب.

قلّ قسطاً من الراحة. سيجعلك الاسترخاء تشعر بالإنجاز، ولاسيما إذا كنت تعمل بجهد لتحقيق هدفك. زد على ذلك أنّ له دوراً كبيراً في صياغة فكرة ما؛ للاسترخاء الجيد تأثير كبير في عقلك، وجسمك، وروحك.

أغلق ذاك التلفاز! ليست المشكلة في مشاهدة التلفاز في حدّ ذاته، بل بإدمان النظر إليه، إنّه أكبر سارق للوقت على الإطلاق. شاهد البرامج المفيدة والأفلام الجيدة؛ من أجل الاسترخاء بعض الوقت. ولكن لا تكثر من ذلك، فالمشكلة هي في أنّ معظم الأشخاص يشاهدون التلفاز أوقاتاً طويلة دون الانتباه إلى ذلك. فلو شاهدت

التلفاز ثلاث ساعات يومياً، فإنك تكون قد قضيت إحدى وعشرين ساعة في الأسبوع! تأمل - رعاك الله - فكرة مشاهدة التلفاز يومين متواصلين تقريباً.

عند اتباعك النصائح الآتية، ستتمكن من إنجاز هدفك بزمن أسرع. تذكر دائماً أنك تتقدم في السن، ولن تعود إلى مراتع الصبا مرة أخرى. فالوقت ينفد، والعمر يمضي بسرعة، فكل يوم هو يوم مهم لي ولك. وستكون راضياً عن نفسك إن عملت بصورة أسرع؛ فاستمر!

اعرف أرقامك

(التدفق النقدي الإيجابي أمر مهم جداً؛ إنه يساعدك على تحقيق استقلالك المالي).

- قاعدة بسيطة

عندما تعرف مقدار تدفقك النقدي، ستكون مطلعاً على حجم أموالك، وعلى الخسائر التي تصيب هذا التدفق كلها. وعليه، ستنظم ما يحتاج إلى تنظيم. ويمكن تشبيه التدفق النقدي بوقود سيارتك، وغذاء جسمك، وبنار طهيك. إنه مصدر الطاقة المطلوب من أجل تسريع تنمية رأس المال.

شدّد على النقاط الآتية، واعرف إيجابياتها:

✓ تحليل تدفقاتك النقدية. أنت في حاجة إلى معرفة مكانك في هذه اللحظة قبل البدء بحساب مقدار العمل الشاق الذي تحتاج إليه لتحقيق هدفك المالي. وبناءً على تدفقاتك المالية الحالية، إن كنت بعيداً جداً عن هدفك، فهذا يعني أنك في حاجة إلى أن تعمل أكثر للحصول عليها. إضافة إلى أنها تعتمد على حجم الإنجازات التي تهدف إلى تحقيقها. وبهذه الطريقة، ستتمكن من الوصول إلى استقلالك المالي.

✓ معرفة الفرق بين الأصول والاقتطاعات. يمكن تشبيه الأصول بوضع المال

في حسابك المصرفي، أمّا الاقتطاعات فهي سحب هذا المال. أنت في حاجة إلى الحصول على الأصل الذي يحقق لك الربح. ولأننا لا نستطيع التخلص من اقتطاعاتنا بوصفنا راشدين، فإننا نهدف إلى الحصول على مزيد من الأصول التي بإمكانها دعم اقتطاعاتنا وأسلوب حياتنا.

✓ تحليل خصومك. تختلف مقادير الخصوم لدى الناس. لذا، فإننا مسؤولون عن معرفة ما إذا كان ما نشتره أصلاً أم اقتطاعاً. بإمكانك معرفة ما إذا كان منزلك أو سيارتك أصولاً بالإجابة عن الأسئلة الآتية: هل تدفع مبلغاً كبيراً لضريبة المُسَقَّفات، أو رسوم الصيانة، أو رسوم خدمة ما؟ هل يكلفك كثيراً من المال؟ ما كمية الوقود التي تحتاج إليها لسيارتك أسبوعياً؟ الأمر متروك لك لتحليل ما إذا كنت تظن أنّ الأصل حقاً أصلٌ أم أنه اقتطاع؟

✓ سدّد مزيداً من دفعات بطاقتك الائتمانية. هل لاحظت يوماً، أنه على الرغم من أنك تسدّد منذ سنوات عدة الدفعات المطلوبة لبطاقتك الائتمانية، فإنك لم تنتهِ منها بعد؟ ربما لأنك تسدّد الحد الأدنى من المبلغ. عليك أن تسدّد ما لا يقلّ عن مئتين إلى ثلاث مئة مرة من الحدّ الشهري الأدنى، لتصبح قريباً غير مدين.

✓ معرفة الخلل في إنفاقك. في نهاية كلّ شهر، يتساءل كثير منا عن سبب عدم قيامه بادخار أيّ مبلغ من آخر راتب حصل عليه. قد تعزو الأمر إلى المبالغة في الإنفاق. إنك في حاجة إلى معرفة الأشياء التي تنفق المال عليها، وتقدر بأستطاعتك القيام بحلّ ما حيالها؟ أنصحك بتنظيمها في أقرب وقت ممكن إذا كان هدفك الوصول إلى الاستقلالية المالية.

✓ تعامل مع أقساطك بحذر، واعرف ما لك وما عليك. يشتري بعض الأفراد احتياجاتهم بالتقسيط دون إدراكهم أنهم يدفعون ضعف المبلغ الأصلي تقريباً. لذا، عليك أن تحسب الأقساط قبل الالتزام بها، وأن تعرف ما لك وما عليك مسبقاً.

✓ ابتعد عن الديون. من الحكمة تجنّب اللجوء إلى الاستدانة إذا أردت تحقيق هدفك الماليّ بسرعة؛ حاول ذلك. ستكون أذكى عندما تسدد ديونك في أسرع وقت ممكن، وقبل أن تحصل على أصول حقيقية. أما كثير من المدنيين بمبالغ كبيرة، فتعدّ محاولة الحصول على أصول كمن يجري حاملاً حقيبة ثقيلة الوزن على كتفه.

✓ استثمر في مجال مربح. يفضل غالبية الأذكاء أن ينشئوا لأعمالهم المربحة في البداية قبل شراء منازلهم، وهذا يعود إلى اعتقادهم أن الأصل المخصوص بهم هو الذي سيؤمّن لهم المأوى. لذا، عليك أن تدرس جيداً إن كان ما تريد استثماره سيحقق لك أرباحاً مقابل ذلك أم لا.

✓ سرّع. لا تحاول أن تستثمر في مشروع كبير بمجرد محاولة الادخار من راتبك أو من مصدر دخل وحيد، ولعلك لم تحقق هدفك المالي بعد، مع أنك قاربت على التقاعد. لذلك، فإنّ الحل هو أن تسرّع في ادخارك. والتسارع هو حاجتك إلى أن تجعل مدخراتك تكسب بصورة أكثر ثباتاً مما تكسب أنت. ومن الأفضل الاستثمار في عمل تجاري بسيط يحقق لك ربحاً في المقابل. وهو كشجرة المال، حيث تستخدم مدخراتك لتحقيق الربح، وتستخدم هذه الأرباح مرة أخرى من أجل تحقيق أرباح أخرى، ومن ثمّ مزيد من الأرباح، وبهذه الطريقة ستتمكن من تحقيق هدفك المالي بصورة أسرع.

بعد التدفق النقدي الإيجابي كالمالك. وبإتقانك إدارة تدفقك النقدي، ستتمكن من متابعة السير نحو هدفك. ابدل أقصى ما تستطيع لتحصل على مزيد إثر مزيد من التدفق النقدي الإيجابي؛ لأنّ هذه طريقة مؤكدة تصل من خلالها إلى استقلالك الماليّ بزمن أسرع.

احترم نفسك

(أنتِ، رُدِّ أصولك واستثمارتك؛ اعنِ بنفسك).

- قاعدة بسيطة -

لا تحاول الإساءة إلى نفسك بالمخدرات وكثير من الكحول، أو بمحاولة التقليل من احترامك لنفسك. فأنت الآلة التي ستقودك إلى حيث تريد. تخيل فقط أنك تقود سيارة عمرها عشرين عاماً، ومتجه إلى مكان بعيد. هل تظن أنّ بإمكانك الوصول إلى حيث تريد؟ وفي المقابل: تخيل أنك تقود أحدث تصميم لسيارات بورشيه لتصل إلى وجهتك تلك؛ اعنِ بنفسك وصحتك، وعش كما يجب.

إليك بعض النقاط والأفكار التي يمكن لك اتباعها:

- ✓ **كافئ نفسك.** من الجميل أن تكافئ نفسك بالقيام بأمر ممتع بعد أسبوع طويل من العمل الشاق، حيث ستفخر حينها بنفسك. وعندما تحاول مكافأة نفسك، فإنك تخبر عقلك الباطن بأنك فعلتها! وستغدو بالتأكيد أكثر نشاطاً من ذي قبل.
- ✓ **احصل على قسط كافٍ من الراحة.** لا تحاول الإساءة إلى نفسك بعدم الحصول على ما يكفي من الراحة، ولاسيما من النوم. حاول النوم سبع ساعات يومياً (بحسب عمرك)؛ فالنوم مدّة كافية يشعرك بالنشاط في اليوم اللاحق.
- ✓ **التزم بنظام غذائي سليم.** كن على بينة من نوع الغذاء المفيد لك، وتناول طعاماً يحتوي على كثير من الألياف، وقليل من الدهون والكوليسترول. يجب أن تأكل وجبة متوازنة بصورة دائمة. وتذكر أنّ الغذاء السليم هو وقود البورشيه المخصوص بك.
- ✓ **تخلص من التأثير السيئ.** من الممكن أن يكون لمشاهدة كثير من أفلام العنف تأثير سيئ، فتفسد يومك، وتتحرف عندئذٍ عن مسار خططك. وللتأثير السلبي أشكال عدة، ومهمتك هي التمييز بينها جميعها؛ لأنك إن تخلصت من

هذا التأثير السلبي فستصبح حياتك أكثر متعة.

- ✓ اختيار الأصدقاء. من الجيد اختيار أصدقاء يشجعونك، أو يقدمون النصيحة لك دائماً. حاول عدم الاختلاط بأولئك الذين يقفون موقفاً سلبياً من الحياة.
 - ✓ ممارسة الرياضة بانتظام. أحبّ ممارسة ركوب الدراجات الجبلية دائماً، حتى يتصبب العرق مني، وأشعر بشعور جميل حقاً. عندئذٍ، أفكر في صورة رائعة، وأشعر بنشاط يحفزني إلى العمل. حاول اختيار رياضة تشعرك بالمتعة حقاً، والأّ تمارسها من أجل الممارسة وحسب.
 - ✓ لا تقلق. لا تقلق من الأمور التي تعرف أصلاً أنك غير قادر على القيام بأيّ شيء حيالها؛ لأنّ جسمك سيتعب من هذه الطريقة. وبدلاً من أن تقلق كثيراً، حاول حلّ ما يعترض طريقك من مشكلات بأقرب وقت؛ لتتخلص من هذه الأفكار السلبية.
 - ✓ كن محبباً وحبيباً. ستشعر بالإلهام إن كنت محبباً أو حبيباً (ولكن حاول ألا تفقد اهتمامك الشديد نحو هدفك).
 - ✓ تخلص من الأخبار السيئة؛ حاول على الأقل. ستجعل الأخبار السيئة يومك أسود. حاول عدم الاستماع إلى الأخبار السيئة، فهي لن تفيدك، بل ستجعل ذهنك مشغولاً بأمور ليس بإمكانك القيام بأيّ شيء حيالها.
 - ✓ استثمر في التعليم باستمرار. وأخيراً، عليك الاستثمار في تعليمك. أنصحك بأن تخصص ما نسبته 3% في الأقل من دخلك للتعليم؛ حضور دورة في الأعمال، وأخرى عن تنمية الذات، أو الاشتراك في ندوة ما، أو محاولة شراء كتاب جيد بصورة منتظمة في مجال الأعمال؛ اقرأه في الأقل، حسناً!
- تذكر دائماً أنك أعظم استثمار لنفسك. لا تحاول أبداً تجاهل نفسك، وإلا فستندم. عليك أن تكون إيجابياً دائماً؛ كن صالحاً.

obeikandi.com

الخطوة ب: استعدادك المالي

قاعدة بسيطة عن استقلالك المالي

المهمة الأولى: الإعدادات الأساسية السهلة نحو حريتك المالية

(الحرية المالية هي الحصول على دخل يدعم أسلوب حياتك دون الاضطرار للعمل من أجله).

- قاعدة بسيطة

إنَّه الدخل الذي تتمكن من طريقه من عمل ما تريد في حياتك وتلبية نفقاتك اليومية. بعضهم، يرى أنَّ من الصعب تحقيق الحرية المالية، وأنَّ لدى الشخص الذي يتمكن من ذلك معرفة أساسية في الأسس المالية، التي سيشرحها هذا الكتاب لاحقاً.

إليك قصة عن الحرية المالية، بطلها رجل نبيل تخرج في الجامعة وعمره إحدى وعشرون سنة. تتقلَّ في حياته من عمل إلى آخر وُقفاً للترقيات التي حصل عليها خلال حياته المهنية، وبالتأكيد أخذ دخله في الزيادة. لقد قام بذلك من أجل الحصول على مزيد من المال لتتمتع عائلته، وتحصل على أسلوب حياة أفضل. يبلغ هذا الرجل النبيل الآن الخامسة والخمسين من العمر، ولديه ثلاث وظائف مختلفة

لتكفي قوت عائلته. قد تتساءلون: ما المشكلة التي واجهها لينتهي به الحال على هذا النحو؟ هذا الكتاب، يشرح القواعد البسيطة لما يجب أن تفعله؛ لتتمكن من الحفاظ على سنوات مديدة من عمرك، كما يبين لك مزايا الوقت اللانهائية، التي يمكنك تطبيقها في حياتك الخاصة.

يمكنك الحصول على الحرية المالية إن عرفت كيفية القيام بذلك، وإن عرفت كيف تعجّل في ذلك. هذه حقيقة تجدها في كل مكان، وستلاحظ هذا بنفسك، حيث الشوارع المزدهمة بمن يسرعون للوصول إلى مكاتبهم للعمل. لا مشكلة في هذا، لكن ما يهم هو أنك تضحى بوقتك بدلاً من أن تقضيه مع عائلتك وأحبائك، أو ممارسة ما ترغب به. فالحرية المالية هي الجواب لهذا الوقت الحرّ. لقد استغرقت عقداً لأفهم الحرية المالية. ولهذا، فأنا أشارككم تجاربي، وفشلي، ونجاحاتي في أعمالي وحياتي الشخصية.

يجب على كل منا أن يضع خطته الذاتية؛ لنكون أحراراً مالياً. هذا واجبنا جميعاً نحو أنفسنا وأسرنا. علينا أن نحسن إدارة ما نملك، وأن نسأل أنفسنا دائماً: كيف يمكننا جني مزيد من المال؟ علينا الالتزام بتدريب عقولنا على معرفة كيفية جني مزيد من الأموال بما نبدع فيه نحن. أرغم نفسك على توفير المال، وأن تفكر في كيفية تحقيق ذلك بطريقة إبداعية. إذ من المحزن القول: إنَّ عمك وحده لن يحقق لك حريتك المالية، إلا إذا كنت تعرف القواعد التي تمكنك من زيادة المال الذي تكسبه. وإن لم تقم بالادخار، فسيحصل ما يأتي:

- ستشعر بالندم طوال حياتك؛ لأنك لم تدخر المال، ولاسيّما عند اقترابك من سنّ التقاعد.
- سيأتي الوقت الذي ستعاني فيه بعض الضغوط؛ بسبب عدم كفايتك المالية عند تدبّر شؤون أسرتك.

- ستصبح مثبط العزيمة دائماً لعدم امتلاكك ما يكفي لتلبية احتياجات أسرتك.
 - ستخسر احترام ذاتك؛ لأنك قد تضطر دائماً إلى استلاف المال من الآخرين، وتصبح عاجزاً عن السداد؛ بسبب مشكلاتك المالية. تصرف! قم بما عليك فعله، حدّد هدفاً؛ كي تصبح مكتفياً مالياً. واليك بعض النصائح التي بإمكانك العمل بها:
 - لا تظنّ أبداً أن ما تكسبه الآن لن ينفد. في يوم ما ستكبر في العمر، لذا، عليك البدء بالادخار منذ الآن.
 - ادفع لنفسك أولاً. أنت في حاجة إلى تخصيص نسبة من دخلك لادخارك الشخصي الذي ستستخدمه لتستثمر في المستقبل. تعلم كل يوم، وقرأ أخبار المال، وشارك في ندوات عن الأعمال، واستثمر في التعليم.
 - اعرف أعداءك، وابدأ بدراسة كيفية القضاء عليهم. لا يقصد بالقضاء عليهم محاولة إهمالهم، ولكن فكّر في الكيفية التي ستمكن من خلالها الحصول على دخل إضافي لتعويض هذه الخصوم.
 - أنفق دخلك على احتياجاتك لا على رغباتك.
- لا بد من أن يندم أولئك الذين لا يملكون خططاً للادخار، ادخر الآن، أو مت وأنت تحاول. سيوضح لك المثال أدناه الحرية المالية التي نتحدث عنها. لنقل: إن ربّ الأسرة ينفق شهرياً على:

الطعام	– 350 دولاراً أمريكياً
رهن المنزل	– 600 دولار أمريكي
قرض السيارة	– 300 دولار أمريكي
التسلية	– 100 دولار أمريكي
المجموع	– 1350 دولاراً أمريكياً

تبلغ نفقات العائلة في هذا المثال الأساسي البسيط ألفاً وثلاث مئة وخمسين دولاراً أمريكياً. أيّ إنك في حاجة إلى أن تؤمّن هذا القدر من المال من أجل عائلتك كلَّ شهر. إنّ الحرية المالية الأساسية البسيطة تعني أنه إذا كنت قادراً على تأمين مبلغ ألفٍ وثلاث مئة وخمسين دولاراً أمريكياً من أحد استثماراتك، أو أيّ من الأصول التجارية، فإنّ من الجليّ عدم حاجتك إلى العمل بعد الآن، ومن ثمّ فإنك ستتمكن من قضاء مزيد من الوقت مع نفسك وعائلتك مدى الحياة. إنّ الحرية المالية تختلف من شخص إلى آخر، وإنها تعتمد على أسلوب الحياة المتبع؛ فكلما كان أسلوب حياتك أكثر رفاهية، تطلب ذلك مزيداً من الاستثمارات التي تحتاج إليها.

الاستثمار هو أحد الطرق التي يمكن أن تستفيد منها ما دمت على رأس عملك. إنّهُ ذو أشكال عدة، فقد ترغب في توفير المال في المصرف، وتسمى العوائد التي تجنيها فوائد المال المُسْتَتَمَر، أو أن تشتري بعض العقارات التي يمكنك تأجيرها لتكون استثماراً يحقق لك الربح. إنّ هذين النوعين من الاستثمارات مثالان على ما تستطيع القيام به للاستفادة من دخلك الشهري.

وتعدّ الأصول التجارية أحد طرق زيادة دخلك، التي تتمكنك من الحصول على دخل إضافي إلى جانب دخلك الشهري. وتعني القاعدة البسيطة للأصول التجارية، ذلك النوع من الأعمال الذي لا تحتاج إلى المشاركة فيه. فمن الواضح أنّ أحداً لن يتمكن من الوصول إلى حريته المالية بمجرد حصوله على راتب شهري، وسيكون عليه الاستفادة من هذا الدخل بطريقة ما، أو أن يموت وهو يكدّ ويكدح. ويجب أن تدرك أيضاً العقبات التي ستحول دون تحقيق استقلالك الماليّ، وأن تتخذ الإجراءات اللازمة للحيلولة دون الوقوع بها والتغلب عليها. لاحقاً، سنطرح هذا الموضوع.

قاعدة سهلة لتعرف نفسك..،

نقاط قوتك...

(إنَّ نقاط قوتك الداخلية هي العناصر القوية المخصوصة بك لتحقيق هدفك).

- قاعدة بسيطة

قوة مهمة جداً لتحقيق حريتك المالية، وبعض هذه القوة موجود في داخلك، ولكنك قد لا تكون مدركاً لها. وفيما يأتي تلك المنابع:

- **الإيجابية والتفاؤل.** بامتلاكك هذه القوة، لن تعيق مسيرك أيَّ عقبة؛ حيث يصبح سلوكك الإيجابي هذا كالوقود الذي لا يمكن أن تسير سيارتك دونه. عندما كنتُ في الجامعة، كنت أحلم دائماً بتحقيق أمر عظيم، وأقف موقفاً إيجابياً تجاه هدفي في الحياة. وقد كنت أفكر في أنني سأكون في يوم ما أفضل رجل حلمت به. ستمتلك هذا السلوك الإيجابي إن فكرت فيه دائماً، فما عليك إلا أن تفكر في أفضل ما تريد، وأن تبدل جهدك؛ لتتمكن من تحقيقه.
- **الروحانية.** هل دعوت الله تعالى يوماً أن يعينك على تحقيق حلمك؟ لقد كنتُ أسأل الله تعالى ذلك طوال حياتي؛ إنَّ للدعاء تأثيراً في النفس نحو ما تريد تحقيقه. وبهذا السلوك الروحاني ستتجه إلى معاملة الجميع بعدل.
- **الإبداع.** الإبداع غذاء الروح، وهو موهبة لا تجدها عند الجميع، إنَّه في حاجة إلى التطوير بصورة يومية، من خلال تدريب العقل على الدوام. هذه القوة تستطيع أن تجعلك غنياً إن عرفت كيفية توظيفها بصورة كاملة. موهبة يجب أن يمتلكها رجال الأعمال جميعهم. ومن دون الإبداع، تصبح كالطفل الذي يريد فعل شيء ما دون امتلاكه القدرة على ذلك. إنَّ الإبداع سبب إنشاء كثير من الأعمال. لذا، يجب أن تجبر نفسك على أن تكون

مبدعاً؛ لأنك قد تكتشف شيئاً جديداً تصبح بسببه غنياً يوماً ما. إنَّ الإبداع يحمل في ثناياه معاني لا محدودة، وقد لا يكون هذا الكتاب وحده كافياً لشرح أهميتها، والحديث عنها.

- القيادة القوية. كثيرة هي المزايا التي يتمتع بها القادة. فمادام القائد الجيد يحترم حقوق الآخرين، فإنهم سيحترمونه. والقيادة مهمة جداً من أجل الإعداد للوصول إلى حريتك المالية.
- الشجاعة. دائماً ما رغبت في عمل كل جديد منذ صغري؛ فقد رغبت في السفر إلى الخارج؛ لتأمين مستقبلي، ربما لم ينته الأمر كما أردت، لكنني حاولت في الأقل. يرغب كثيرون في العالم في فعل شيء ما لأنفسهم، ولكنهم لا يحاولون أبداً، ربما لأنه يصعب عليهم فهم معنى الشجاعة. عندما كنت مسافراً، كنت سعيداً جداً بالعمل مع صاحب عملي الذي يملك مهنة جيدة تدرّ عليه أرباحاً كبيرة. قلت لنفسني: لِمَ لا أقوم بشيء يخصني وحدي؟ لِمَ لا أنشئ شركة لي؟ إنَّ الشجاعة أمر كالتسارع الذي سيصل بك إلى ما أردت تحقيقه، وككرة النار في داخلك التي تقودك إلى أي مكان تريد الوصول إليه.
- السرعة. إنَّ السرعة في إنجاز كل شيء أمر جيد، ويُمكنك من تحقيق كل هدف في الحياة. أما العمل ببطء، فإنه يُفقد المرء حماسه تجاه ما يقوم به. فلا أحد يودُّ قيادة سيارة بطيئة، أو الذهاب إلى مكان بعيد على دراجة. ولن تقبل أن ينفذ فريقك ما طلبته إليه ببطء. دائماً، ينجز رجال الأعمال أعمالهم بأسرع ما يمكنهم؛ لأنهم لا يرغبون في إضاعة أوقاتهم. إنَّ عملت ببطء فستشعر بأنك سلحفاة، وإن كنت سريعاً فسيارة الجاجوار.
- الشعور بالمسؤولية. يخاف معظم الناس من تحمّل المسؤولية؛ لأنهم يرونها عبئاً كبيراً في حياتهم. ومن الجيد أن يتحمل المرء المسؤولية إن كانت ستؤدي به إلى النجاح. سيشعرك تحمل المسؤولية بالنضج، وسيصنع

منك قائداً أيضاً. يجب أن تتحمل دائماً مسؤولية المهام التي تقوم بها، ولا تُلم الآخرين إن لم تسر الأمور على وَفْقٍ ما تشتهي.

قاعدة بسيطة لمعرفة نفسك..

نقاط ضعفك...

(إن معرفة نقاط ضعفك وتحويلها إلى نقاط قوة هي أذكى ما يمكنك فعله).

- قاعدة بسيطة

في داخل كل منا بعض نقاط الضعف التي يجب معرفتها عند التخطيط لتحقيق الحرية المالية، والعمل على تحسينها، وتحويلها إلى نقاط قوة قبل المضي قدماً.

وفيما يأتي بعض أمثلة نقاط الضعف التي قد تمتلكها، أو تمتلك بعضها:

- أنت كما أنت عليه. قد يتضمن هذا قِماً سلبيةً لديك، كأن تكون متشائماً جداً، أو تحمل أفكاراً سلبية تجعلك متردداً في القيام بأمر ما، وهذا يعيقك عن إنجاز ما خطّطت له. أضف إلى أن الكسل نقطة ضعف أخرى عليك مقاومتها. عليك أن تسعى دائماً؛ لتحقيق أمر ذي شأن يُعتدّ به.
- الخوف من الوقوع في الأخطاء. هذه هي نقطة الضعف المنتشرة بين كثير من الناس؛ بسبب خوفهم من الصدد. ولهذا، تجد أن لديهم فكرة ثانية دائماً عن القيام بأي مهمة. في المقابل، إذا قام رجال الأعمال بأمر ما فإنهم يمتلكون جرأة إنجازها على أفضل صورة. إنهم لا يخافون من الفشل؛ لأنهم يرون فيه درساً في الحياة، ويفرحون به؛ لأنهم سيتعلمون منه ما عليهم القيام به أو تجنبه. ستتعلم من هذا الخطأ الثمين؛ وستتمكن أحياناً من استخدامه لمصلحتك. أنا شخصياً، لدي خبرة كبيرة في الفشل؛ فقد اختبرت كثيراً من الألم منذ أن كنت طفلاً يقود دراجة. وخسرت بعض الاستثمارات عندما

أنشأت شركتي الخاصة. لقد كان الأمر مؤلماً في البداية، وقد شعرت أحياناً برغبتني الحقيقية في ترك عملي، ولكنني كنت أمضي قدماً، وأتعلم من أخطائي، ولا أقع فيها مرة أخرى. والآن، على الرغم من تلك الأخطاء، فإنني أدير شركتي الثانية، وأرى الأخطاء دافعاً جيداً للسير الحثيث نحو الأمام. أنصحك أن تتعامل مع الأخطاء بأنها إنجاز الحياة؛ فتوقفك عن العمل هو خسارتك الحقيقية.

- **عادة الإنفاق الرديء.** هي إحدى نقاط الضعف التي عليك إدراكها؛ لأنك إن لم تحسن إدارة ربحك فستكون كمن يضع المال في جيب مثقوب، حتى لو كان دخلك عالياً. لقد كنتُ من المبدّرين عندما كنت أعمل فتاناً في سنغافورة، يبدو أنني كنت أشعر بأنّ المال الذي أنفقه لن ينفد، فكلما وجدت آلة جديدة في الأسواق، كنت أول من يشتريها. تعامل مع مالك باحترام، فالتعامل المناسب مع المال أحد أفضل الميزات التي تتمتع بها لتحقيق نجاحك.

- **التباطؤ في اتخاذ قرار ما.** إنّ التباطؤ في اتخاذ القرار سيجعلك مرتبكاً مدّة أطول. لذا، من الأفضل لك دائماً التشديد على كلّ قرار تحتاج إليه، وأن تكون استجابتك سريعة.

- **بيع الوقت.** تكاد نقطة الضعف هذه أن تكون الأمر الوحيد الذي يريد الأغلب القيام به. فهم يبيعون أوقاتهم من خلال العمل الجاد لمصلحة شخص آخر. لا خطأ في ذلك، لكن الأمر يبدو في بعض الحالات وكأنهم يأخذون أوقاتهم الثمينة أمراً مسلماً به؛ فهم لا يملكون هدفاً أو طموحاً في حياتهم، إلى أن يفوت الأوان. ويعدّ بيع الوقت، على نحو ما، إستراتيجية المضي قدماً في الحياة، ويعتمد ذلك على كلّ فرد على انفراد. يبيع بعض الأشخاص أوقاتهم؛ لأنهم يريدون أن يتعلموا أمراً ما، وقد يكون هذا الأمر

إستراتيجيتهم للقيام بأمر ما لأنفسهم في المستقبل. علينا عدم بيع أوقاتنا إلا للتعلّم، وهذا يعني أن يكون بيع الوقت مؤقتاً فقط.

- عدم تخصيص وقت من أجل التعلّم. لا تبخل على نفسك. استثمر دائماً في التعلّم، وخصّص مبلغاً محدّداً من المال لهذا الشأن؛ فالعلم يحميك من الفقر. شارك في الندوات، واشترِ الكتب والمجلات ذات العلاقة بالأعمال، واقرأها، فالتعلّم هو أفضل ما يمكنك الاستثمار فيه؛ لا بديل عنه في هذه الحياة.

- عدم تحديد الأهداف. أغلب الناس، يفكرون، ويحلمون، دون كتابة أيّ شيء البتّة. أنصحك بكتابة كلّ هدف في ذهنك، وقراءة ما تكتب يومياً، حيث يجعل ذلك من الخطوة الأولى حتماً يراود مخيلتك. ويجب أن يكون هدفك واقعياً، وقابلاً للتحقيق بطريقة ما. والأهم من ذلك هو أن تضع موعداً نهائياً محدّداً لإنجازه. هناك نوعان من الأهداف: قصير الأمد، وطويل الأمد. فالهدف قصير الأمد هو الذي تستطيع إنجازه خلال الاثني عشر شهراً القادمة. أما الهدف طويل الأمد فهو الذي تستطيع إنجازه خلال خمس سنوات. إنّ الهدف قصير الأمد يُعدّ حجر الأساس نحو إنجاز الهدف طويل الأمد.

- عدم المماثلة والتسويف. افعل الآن ما عليك فعله غداً؛ لا تؤجل عمل اليوم إلى الغد.

- عدم السعي بأن تكون قائداً. أن تكون قائداً أمرٌ سيجعل منك شخصاً أفضل في المستقبل، وسيطلب منك تفويض بعض الأمور إلى الآخرين. ولكن عليك خدمة الآخرين كي تصبح قائداً. لا تطلب الاحترام من الآخرين؛ لأنك ستحصل عليه إنّ كنت قائداً جيّداً. عليك أن تمارس القيادة بجِدّ لتصبح قائداً ناجحاً يوماً ما. أنصحك بممارسة دور القائد، وآلا تصبح تابعاً.

• **تدني سقف التوقعات.** إِنَّ أُعْطِيَتْ ثَلَاثَ أَمْنِيَاتٍ، فَمَا أَمْنِيَتِكَ الْكُبْرَى؟ إِنَّ فَكَّرَ النَّاسَ دَائِماً فِيمَا هُوَ مَتَدَنِّي السَّقْفِ، فَلَنْ يَحْصُلُوا إِلَّا عَلَيْهِ قَطُّ. لَذَا، عَلَيْهِمْ بَرَفْعَ مَسْتَوَى طُمُوْحَاتِهِمْ. فَالتَّفْكِيرُ فِيمَا هُوَ ضَائِلٌ سَيَجْعَلُكَ قَزْماً لَيْسَ إِلَّا، أَمَّا التَّفْكِيرُ بِمَا هُوَ كَبِيرٌ فَيَسْجَعُكَ جَوْلِيَتِ الْجِبَارِ. إِنَّ التَّفْكِيرَ فِي الْأَعْمَالِ الَّتِي سَتَحَقِّقُ لَكَ مَزِيداً مِنَ الرِّبْحِ سَيَجْعَلُكَ طُمُوْحاً، وَتَحْقِيقَ ذَلِكَ يَسْتَحِقُّ التَّفْكِيرَ وَالتَّخْطِيطَ.

• **قول بلا فعل.** يتسم بعض الأشخاص بالهذّر؛ إنهم الأشخاص الذين يتحدثون دائماً، دون القيام بعمل أيّ فعل يُذكر، ويستمرّون في الحديث عن أمر ما شهوراً عدّة دون القيام بالخطوة الأولى لتحقيقه. هؤلاء، تسمع جَعَجَعَتَهُمْ لكنك لا ترى لهم طِحْناً.

عليك تغيير نقاط الضعف التي ذكرناها كلّها. إنك في حاجة إلى صفاء الذهن قبل الاستمرار في تحقيق حريتك المالية؛ لأنك ستواجه وقتاً صعباً جداً إن لم تعمل على تغيير نقاط الضعف هذه. فإن كنت تعاني الزكام، وسيلان الأنف مثلاً، فلن تتمكن من تذوّق الطعم الحقيقي لما تأكل إلا بعد أن تتعافى منهما. وإن كان في نيّتك التخطيط لأمر ما لتخرج بفكرة حسنة، فعليك بصفاء الذهن. أظن أنك تدرك جيداً المقصود بهذا المثال. حاول أن تتخلص من نقاط ضعفك كلّها؛ كي تحقق حريتك المالية.

قاعدة سهلة؛ تغيّر...

(عندما تغيّر نفسك نحو الأفضل فستتمكن من الطيران).

- قاعدة بسيطة -

تغيّر الآن! اعتقد أنك تدرك الآن تماماً نقاط قوتك وضعفك، ومن ثمّ ستعرف ما إذا كنت مستعداً للقيام بالخطوة الأولى نحو حريتك المالية، أم لا؟ يُعدّ هذا الاستعداد كالاستعداد لامتحان ما؛ يتعيّن عليك الجِدُّ والاجتهاد؛ كي تتمكن من الحصول على

درجة جيدة. إنَّ تحويل نقاط ضعفك إلى نقاط قوة أفضل عمل تقوم به في خطتك في اتجاه الحرية المالية.

إليك بعض النقاط والأفكار التي قد تساعدك على تحقيق هدفك:

شارك في برامج تطوير الذات. تعدّ المشاركة في هذه البرامج إحدى طرائق تطوير الذات. لذا، يجب أن تتأكد أنك تتعلم كلَّ يوم. حيث يمكن لبرامج تطوير الذات مساعدتك على تغيير نقاط ضعفك بصورة أسرع من خلال التعليم المستمر.

التأمل الروحي؛ غذاء الروح. لا تنسَ ذلك، فكما أنَّ هناك غذاءً للعقل والجسم، فإنَّ التأمل هو غذاء الروح؛ عليك تخصيص بعض الوقت له في جدولك الزمني الخاص دائماً.

تحليل ما يمكنك القيام به بعد تغيير نفسك نحو الأفضل. إذا استطعت تصور ما ترغب في أن تكون عليه فعليك بتغيير نفسك إلى شخص أفضل. عندئذٍ، ستشعر بالإلهام.

ابحث عن نموذج تقتدي به. لعلَّ لكلِّ شخص منا قدوة مخصوصة به. والجيد في الأمر ألا نكون معجبين به فقط، بل نحاول تقليد نجاحاته أيضاً. هذا هو المطلوب.

دراسة حياة الناجحين. يمكننا أن نتعلم من الناجحين، فقط إذا توافر الوقت لدينا لندرس نقاط قوتهم؛ من أجل الحصول على بعض الأفكار التي نستطيع محاكاتهم من خلالها.

ليكن لديك مرشد أو معلم مخلص. من المناسب أن يكون لديك معلم مخلص، شخص وصل إلى حيث تريد الوصول؛ ليرشدك دائماً نحو تحقيق هدفك المالي.

اختر العيش في بيئة جيدة ومنظمة. حاول إحاطة نفسك ببيئة سليمة، خالية من المؤثرات والمصادر السلبية. إذ كيف يمكنك التركيز في مكان غير منظم ومليء بالقمامة؟

اختر العيش مع أناسٍ طيبين ومنظمين. حاول معايشة الأشخاص المنظمين، هل تستطيع العمل بصورة جيدة في مكان تملو فيه أصوات مشاجرات الآخرين ومشاحناتهم؟

شارك في أحد المخيمات مرة في السنة. ستفاجأ من تأثير المخيم فيك؛ سيزيد من تمكينك عقلياً وروحياً، وسيساعدك على تنشيط نفسك في اتجاه هدفك، وسيزيد من حرصك على أمور أغفلتها من قبل.

قد لا يمكن القيام بهذا الاستعداد بين ليلة وضحاها، فلننا بشر، ولدينا نقاط ضعف. ومهما كان سلوكنا سلبياً في الحياة، فما علينا إلا أن نتغير نحو الأفضل. إنّ القيام بذلك سيجعلنا أناساً أفضل بالتأكيد.



المهمة الثانية: قاعدة سهلة،

أسئلة شخصية لتحقيق استقلالك المالي

(بحذر، خطّط لأهدافك المالية).

- قاعدة بسيطة

ستتمكن من تحقيق حريتك المالية من خلال الاعتراف بنقاط ضعفك، والتخلص منها، وتحويلها إلى نقاط قوة، فمن دون ذلك، سيكون عمرك صعباً، وغير فاعل، وكأضغاث الأحلام؛ إنه سرابٌ بَقِيعةٌ.

عندما كنت طالباً في الجامعة، كان هدفي المالي ببساطة هو الحصول على المال؛ لأساعد والديّ، لم تكن أغنياء جداً. عندما أفلس والداي في عملهما المتعلق بالنقل وخطوط التشغيل، قلت لنفسى يوماً: أريد إنشاء عملي المخصوص بي في المستقبل أيضاً، وسأساعدهما على توفير رأس مال لمشروعهما الجديد.

كان حلمي المالي في ذلك الوقت أن أكسب كثيراً من المال. وأول ما خطر في بالي هو السفر من أجل الحصول على دخل كبير، وهذا ما فعلته حقاً؛ فقد عملت في سنغافورة لما يزيد على اثني عشر عاماً، حتى إنني اشتريت عقارات عدّة من دخلي. يؤسفني القول: إنني لم أكن ناجحاً جداً في ذلك الوقت؛ لأنني لم أكن مدركاً لما يُدعى التمويل الشخصي، الذي سأذكره الآن.

لقد كنت أكسب المال، ولكنه في الحقيقة لم يكن بالقدر الكافي. صحيح أنني كنت أستثمر في العقارات، لكنها لم تكن أصولاً فعلاً، بل أصبحت اقتطاعات عليّ؛ لأنني كنت أدفع نفقاتها من راتبي شهرياً. لم تكن هذه العقارات التي استثمرت فيها أصولاً حقيقية؛ لأنها - على نحو ما - لم تحقق لي الأرباح.

ستطلع على مزيد من الأصول الحقيقية في الفصل المقبل.

هذه بعض النصائح التي قد تحتاج إلى معرفتها عند التخطيط لتحقيق هدفك المالي:

- تأكد أنك قد أدركت نقاط ضعفك قبل أن تبدأ بتحقيق أهدافك المالية.
- في الأقل، كن حذراً منها، وحاول معالجتها في أقرب وقت ممكن.
- يجب أن يكون هدفك المالي واقعياً، ويجب عليك كتابته، ووضع ما كتبته في مكان على مرأى العين لقراءته دائماً، واكتب تحته اقتباسك المفضل لتشعر بالإلهام دائماً لتحقيق هدفك المالي.
- ركّز. يجب أن تشدّد جيداً على أهدافك المالية من أجل تحقيقها. عندما تسعى إلى تحقيق كثير من الأهداف المالية، أو الخيارات، فسترتبك، وتفقد القدرة على التركيز. من الممكن أن يكون لديك خيار آخر، ولكنك في حاجة إلى إنجاز أحدهما والالتزام به. تذكر أنك لن تتمكن من القيام بخدمة سبّدين معاً؛ لأنك إن فعلت ذلك فستفقد قدرتك على التركيز.

• أخبر أحداً تثق به عن هدفك المالي. قد يكون هذا أمراً عملياً في بعض الأحيان؛ لأنه سيذكرك بأهدافك دائماً، ويلجّ عليك للوصول إليها. ستظن دائماً أنك إن لم تلتزم بهدفك المالي، فإنك ستشعر بالخجل من هذا الشخص. يجب أن تشعر بالمسؤولية والإلحاح. فكلما كنت سريعاً في إنجاز هدفك، كان هذا أفضل.

• وضع خطة احتياطية. يجب أن تضع دائماً خطة بديلة لتتمكن من فرضها بسهولة إن لم تتجح الخطة الأولى. ويجب أن تكون هذه الخطة واقعية؛ كي تتمكن من الالتزام بها. ومن الجيد أن تضع الخطط: (أ) و(ب) و(ج).
هذه بعض النصائح الأساسية السهلة التي يمكنك تطبيقها عند وضع خطتك نحو هدفك المالي. بادر بالخطوة الأولى نحو هذا الهدف، وتذكر دائماً أنّ الحلم يبقى حلماً إن لم تتم بخطوات لتحويله إلى واقع. ضع خطتك بتأنٍ وحذر، وتذكر أنك يجب أن تفتخر بنفسك؛ لأنك صاحب هدف ستصل، بتحقيقه، إلى حريتك المالية.

ما موقفي المالي الحالي؟

(إن عرفت موقفك المالي في الوقت الذي يسبق خطوتك الأولى نحو هدفك فأنت حكيم).

- قاعدة بسيطة

ما وضعي المالي الحالي؟ سؤال لا بدّ من طرحه منذ البدء. وهذا ضروري؛ لأنك في حاجة إلى أن تعرف موقفك قبل أن تتمكن من السير قُدماً. فعلى سبيل المثال، لا بدّ من معرفة المكونات، وطريقة التحضير قبل أن تبدأ بطهي نوع محدّد من الطعام. ومثال القاعدة السهلة هو أنّك عندما ترغب في الذهاب إلى مكان معين، فإنّ من السهل عليك اختيار الطريق الأفضل الخالي من أزمة السير إن كنت تعرف أين أنت الآن بالضبط.

ستكون أكثر حكمة إن عرفت موقفك المالي في اللحظة التي تسبق خطواتك الأولى نحو هدفك، وإلا فستكون كمن يريد صيد البوم في وضح النهار. لقد حصل هذا معي خلال تجربتي الأولى في عالم الأعمال، فقد كنت أحب تنفيذ بعض الأفكار دون دراسة ما إذا كنت أملك ما يكفي من الموارد لإنجاحها. هذا ما يحصل فعلاً مع صغار رجال الأعمال، وهذا ما يؤدي إلى فشلهم.

بعض أمثلة القواعد البسيطة التي تحصل مع بعض الذين يفكرون في إنشاء أعمالهم: يريد أحدهم إنشاء شركة خدمات في مكان يظن أنه مناسب جداً لهذه الخدمة. نعم، من الجيد القيام بذلك. ولكن السؤال الأساسي البسيط هو: ما موقفه المالي الآن؟ قد يكون جيداً وفكرته مميزة جداً، ولكن هل يستطيع دعم أعماله منذ البداية، حتى يصل إلى مرحلة قطف الثمار؟

قد يفكر مرتين، أو قد ينتهي به الأمر إلى إغلاق شركته بعد أن يدرك عدم امتلاكه الموارد الكافية. لذا، فإن قيامه بهذا البحث منذ البداية، سيخلصه من بعض الأخطاء الأولية، ومن ثم يحافظ على الوقت والمال.

إليك هذه الخطوات التي بإمكانك تطبيقها لتعرف موقفك المالي حالياً:

فكر في عدد الاقتطاعات التي تمتلكها الآن. إن الاقتطاعات هي التزاماتك الشهرية (مثل: القروض، والبطاقات الائتمانية، والالتزامات المالية تجاه عائلتك أو الآخرين،... إلخ)، قد تشعر أن أغلبنا بعيدون عن تحقيق الاستقلال المالي. لا تقلق إن كنت حذراً عند التخطيط لهدفك المالي، وابدأ بخطوتك الأولى في رحلتك. قد تواجه الإحباطات في طريقك، ولكن هذا أمر طبيعي، ويحصل مع الجميع. التزم بالانضباط؛ كي تحافظ على استمراريتك في السير نحو الأمام.

يجب أن تميز مقدار المال والموارد التي تملكها حالياً. سيجعل هذا من حياتك سهلة؛ لأنّ عملك الشاق سيعتمد على موقفك المالي الآن، فإذا كنت بعيداً جداً، فستضطر إلى أن تعمل بجد أكثر. إنّ للموارد أشكالاً عدة كالأرض، والأصول الثابتة مثل السيارات والبيوت، وغيرها من العقارات. هذه الموارد ضرورية جداً؛ لأنها؛ احتياطك المالي الذي قد تحتاج إليه في المستقبل.

هل تملك أيّ أصول توفر لك دخلاً إضافياً إلى جانب دخلك الذي تحصل عليه من عملك؟ من الجيد أن تملك أصولاً قد تساعدك على توفير دخل إلى جانب دخلك الشهري، ومن الذكاء أن توجد أعمالاً أخرى بدوام جزئي، فقد يزيد هذا من أرباحك الشهرية. لا تعتمد على مورد واحد للدخل فقط؛ لأنّ في هذا مجازفة كبيرة؛ تخيل لو خسرت هذا الدخل فجأة!

هل لديك شخص، أو مؤسسة ما، تستطيع استلاف المال منها عند الضرورة؟ ما هذا إلا احتياط في حال خسرت مشروع عملك الجزئيّ.

أين أنا الآن؟ إنّ فضولك وتساؤلك عن هذا الموضوع هو بداية فهمك. قد تحتاج إلى أن تبذل جهداً كبيراً في الإجابة عن هذا السؤال، لكنه سيكون نقطة انطلاقك نحو هدفك في تحقيق الحرية المالية.

اسأل نفسك: كم أحتاج إلى أن أكون مستقلاً مالياً؟

(يختلف المقدار الذي يحقّ الاستقلال المالي من شخص إلى آخر).

- قاعدة بسيطة -

يعتمد المقدار الذي تحتاج إليه على مقدار ما تتفق على أسلوب حياتك.

لنأخذ مثلاً آخر.

أنت، تدفع شهرياً بالدولار:

200 ، قسط البطاقة الائتمانية.

600، إيجار الشقة.

400، طعام ووسائل التسلية.

200، نفقات متنوعة (مثل بيان حساب (فواتير): الهاتف والكهرباء والماء).

500، التزامات مع الآخرين/ المؤسسات.

المجموع = 1900 دولار.

بمعرفتك هذا المقدار، ستمكن من التخطيط: من أجل أن تملك أصلاً (استثماراً) يمكن أن يوفر لك هذا المبلغ.

فلو كنت موظفاً، وتحصل على ألفي دولار شهرياً، فإنك ستنتق منها ألفاً وتسع مئة دولار كل شهر، وسيبقى معك مئة دولار فقط تكفيك لتناول الطعام ومشاهدة فيلمك المفضل في السينما. وفي النهاية، لن تتمكن من الادخار، حتى إن تمكنت من ادخار مئة دولار في كل شهر، فكم سيكون مجموعها في السنة؟ هل تظن أن ذلك كافياً؟ ربما ستموت وأنت تكدح لاهتاً دون جدوى.

إن أكثر الأشياء ذكاءً قد تقوم بها هي التفكير في أصل تشتريه؛ لتتمكن من خلاله الحصول على دخل إضافي يساعدك على الإنفاق على أسلوب حياتك.

فلو اشترت محلاً لبيع الهوت دوج أو الوافل، فإنه يدرّ عليك دخلاً يساعدك على دفع بعض خصوماتك، وكل ما ستحتاج إليه هو أن تجد شخصاً ما لتشغيله.

والسؤال المهم هو: من أين لك بالمال الذي ستشتري به مشروعك التجاري الصغير؟ لهذا السبب، نوقش هذا الموضوع سابقاً تحت عنوان: ما موقفي المالي الحالي؟ يجب أن تعرف أنك إن كنت تملك مصادر أخرى أو أصولاً ثابتة، فستتمكن من

تأمين المال لشراء أصول ربحية جديدة تحقق لك دخلاً إضافياً. قد يكون أصدقاؤك وأقاربك مصادر أخرى لك، ولكن يجب أن تدرك أنك ستشعر بالتوتر عند استئانة المال، منهم ولاسيما أقاربك؛ فإن لم تسر الأمور كما توقعت، أو إن لم تتمكن من ردّ ما لهم في الوقت المتفق عليه فستسوء العلاقة بينهم؛ يا للخسارة!

أحد المصادر الأخرى لتحقيق مزيد من الدخل هو إنشاء عمل لا يحتاج إلى مبلغ كبير من المال لتشغيله. ما عليك إلا التفكير في بعض الطرق الإبداعية لتتوصل إلى هذه الأفكار، وإن كنت متخصصاً في شيء ما، فيتعيّن عليك الخروج بفكرة ما عن صناعة منتج مخصوص بك لبيعه في السوق. سنفضّل الحديث عن الإبداع الذي يمكنك القيام به، وكيفية انتهاز الفرص من حولك لاحقاً.

عندما تكون مستقلاً مالياً، فإنك تستطيع القيام بالأشياء التي تستمتع بها. كأن تكون قادراً على التحكم في وقتك، ورغباتك في الحياة تماماً، وأن تقضي وقتاً أطول مع عائلتك وأصدقاؤك، وتلعب الجولف، وتقوم بكثير من الأنشطة الأخرى. الفكرة الرئيسة في هذا الموضوع هي أنك في حاجة إلى معرفة ما يعوزك لتصبح مستقلاً مالياً. فإذا تمكنت من الحصول على أصل يحقق لك ألفاً وتسع مئة دولار، عندئذٍ ستحقّق استقلالك المالي.

وستتمكن من وضع اللمسات الأخيرة على الصيغة المتعلقة بكيفية الوصول إلى هدفك، عند تحديد المبلغ الذي تحتاج إليه لتكون مستقلاً مالياً. استمع بالتخطيط!

إذن، ما خطتي؟

(قال رجل حكيم لنفسه: سأحصل على دخل إضافي من موارد عدة).

- قاعدة بسيطة -

ما خطتي؟ إن كنت تفكر في أنك لا تمتلك المال الكافي لشراء الأصول التي

تمنك من الحصول على دخل إضافي، فلم لا تبتكر أصلاً مخصوصاً بك؟ فكرة رائعة، أليس كذلك؟ قد يكون هذا تدريباً لعقلك المبدع لابتكار أصلٍ ما.

قد تنبهك النصائح الآتية فجأة إلى وجود صفات لا تدركها، فلكل منا عبقرية فريدة يستخدمها:

- **تأليف الكتب.** قد تجيد الكتابة وتفسير الأمور، فتمتكن من تأليف الكتب. دائماً ما كنت أحمل دفترًا صغيراً، أكتب فيه الأفكار التي تراودني لأدرس إمكان تطبيقها لاحقاً. إنَّ تأليف الكتب يعدُّ أحد الطرق التي تستطيع من خلالها مشاركة الموضوع الذي تختص فيه. ليس مهماً أن تكون ضليعاً في الكتابة؛ يكفي امتلاك القواعد والموضوع الجيد الذي تريد التفاعل به مع قرائك.
- **إتقان التصوير والتصميم.** قد تكون فناناً، أو مصمماً، أو رساماً، فتبيع أعمالك. لقد كنت أجيد تصوّر الأمور، فبدأت مصمّم معمار، ثم أنشأت شركاتي الخاصة بهذا المجال، بعد أن أنشأت عملاً مختلفاً عن المكان الذي درست وتعلمت فيه كثيراً من الخبرات العملية.
- **إجادة المنطق.** قد تكون عالماً أو مبرمج حاسوب، فتمتكن من تطوير برنامج ما وبيعه. تعدُّ شركة ميكروسوفت (Microsoft) مثلاً جيداً على تطوير البرامج. تخيّل بيل جيتس (Bill Gates) الرجل الأغنى في أقطار العالم، الذي طوّر شركته عن طريق إعداد البرمجيات التي بيعت في العالم بأسره. بإمكانك إعداد البرمجية المخصصة بك إنَّ كنت جيداً في المنطق.
- **ابتكاراتك.** بإمكانك ابتكار عمل لا يحتاج إلى رأس مال، أو أنه يحتاج إلى قليل منه، وما عليك إلا أن تُعمل عقلك جيداً لتخرج بفكرة ما، أو أن تخرج بفكرة من خلال معرفة أحد الاحتياجات غير الموجودة في مجتمعك، وابتكار خدمة تسدُّ هذا النقص لتلبية هذه الحاجة.

• مهارة تأليف الموسيقى. قد تكون مؤلماً موسيقياً، وتحاول بيع مؤلفاتك لكسب المال.

• التخيل والإلهام. الخيال هو مصدر الأفكار الجيدة. بإمكانك أن تتخيل، أو أن تكون قادراً على كتابة رواية أو قصيدة. فالتخيل هو أحد الأشياء التي يمكنك من خلالها ابتكار خدمة جيدة لبني البشر، ولاسيما إذا كانت هذه الخدمة مطلوبة. حاول أن تتخيل فقط مقدار المال الذي يمكنك كسبه بسبب فكرة فريدة خطرت في بالك.

• مصمّم رسوم. تستطيع من خلال هذه الموهبة أن تكون مُصمّم رسوم مستقلاً لتزيد دخلك.

من الأفضل لك دائماً أن تبذل ما في وسعك للحصول على مصدر دخل لا يعتمد على جهدك الخاص. ولذلك فإنّ من المستحسن التفكير في عمل لا يحتاج إلى إشراف منك على تشغيله، فتصبح بذلك حرّاً طليقاً.

الفكرة الرئيسية هي إيجاد دخل إضافي من مصادر عدة، فليس من الحكمة أن تعتمد على مصدر دخل واحد فقط؛ لأنّ في ذلك مجازفة كبيرة، بل عليك أن تبتكر مصادر أخرى للدخل. استثمر وقتك، وحاول تقييم الناس من حولك، واستكشف ما يمكنك القيام به إن كنت تمتلك أحد المؤهلات المذكورة أعلاه. فيما يأتي بعض الأمثلة على ما يمكنك القيام به، ويمكنك ابتكار مزيد من المشروعات إن حاولت اختبار نفسك.



المهمة الثالثة : أساس بسيط تقوم به لتحقيق حريتك المالية

خطّط للحصول على مصدر دخلك الأول :

كن موظفاً؟

(الفكرة من أن تصبح موظفاً هي أن تتزود بالوقود، لا أن تبقى كذلك حتى الخامسة والستين من العمر!).

- قاعدة بسيطة

إنّ سبب حصولك على عمل هو رغبتك في الحصول على رأس مال، أو تمويل أصول الأعمال التي تخطر في ذهنك، أو لتتعلّم المهنة التي تخطط لإنشائها في المستقبل؛ إنّه شرارة الانطلاق صوب هدفك. أبداً، لن تتمكن من الوصول إلى المبلغ الذي تحتاج إليه لتستثمر بمجرد توفير دخلك، فمن المؤكّد أنها وسيلة صعبة المنال؛ لأنك قد تستمر بالعمل طوال حياتك دون أن تجمع ذلك المبلغ.

وعليه، إليك بعض الاقتراحات التي يمكنك القيام بها إلى جانب وظيفتك:

تذكر دائماً أنّ الوظيفة أمر مؤقت فقط. يجب أن تفعل ذلك دائماً كي تدّخر مزيداً من المال الذي أنت في حاجة إليه؛ لتحقيق هدفك بالوصول إلى استقلالك الماليّ في يوم ما. أي، عليك أن تكون جاداً فعلاً لتحقيق هدفك.

قم بعمل جزئيّ لتحصل على دخل إضافي، فهذه خطوة جيدة لك. إنّ أول ما تحتاج إليه هو الحصول على خبرة كافية لتتعلّم كيفية إدارة عملك. تذكر أنّ معظم الأعمال الناجحة من حولك قد بدأت بدوام جزئيّ فقط، وأنّ باستطاعتك الحصول على دخل إضافي على نحو منتظم إلى جانب الدخل الذي تحصل عليه.

سرّع؛ يعدّ التسارع قوة دفع يساعدك على الجري بسرعة؛ إنه قوة دفع. لا يمكنك ترك مدخراتك معطلة في المصرف، بل إنك في حاجة إلى استثمارها مرة أخرى إن كنت ترغب في تحقيق هدفك المالي بسرعة، وعليك عدم الاعتماد على نسبة الأرباح المتدنية التي سيقدمها لك المصرف؛ هيّا شغلّ أموالك؛ لتتحقق لك الأرباح. اهتمّ بعملك. أنت في حاجة إلى أن تكون مهتمّاً بوظيفتك، ولاسيّما إذا أردت أن تتعلم نظام العمل المطبّق فيها، فقد ترغب في اتباع النظام نفسه في عملك الخاص مستقبلاً، فتكون هذه فرصتك الفضلى. لا تتجسس على شركتك؛ إنه عمل لا أخلاقيّ، وقد يُرَجُّ بك في السجن بسببه أيضاً.

استفد من وظيفتك الجيدة أو الشركة التي تعمل فيها لطلب القروض والبطاقات الائتمانية. أنت في حاجة إلى الحصول على البطاقات الائتمانية من أجل استثمارك وليس لتتسوق. لذا، قبل استعمال بطاقتك الائتمانية بوصفها مصدراً لتمويل عملك الخاص، يجب أن تعرف الفرق بين الديون المفيدة وغير المفيدة.

كن موظفاً مخلصاً. اعمل في الشركة كما لو كنت صاحبها، وابذل أقصى ما في وسعك؛ لتحصل قريباً على فريق عمل مخلص في شركتك الخاصة. اعمل بجدّ. لا تؤجل الادخار، فكل يوم ضروري. لا تماطل أبداً في موضوع الادخار؛ فتدرك بعد فوات الأوان أنك لا تملك كثيراً من الوقت بسبب تساهلك هذا.

كن فضولياً بما يكفي لمعرفة ما يدور في مكان عملك. تعلم الأشياء التي تجعلك أذكى، واعرف ما يدور من حولك، وحاول أن تفهم سبب سير الأمور على هذا النحو أو ذاك خلال عملك في الشركة الحالية.

بناءً على أهدافك، لا تكن راضياً عن نفسك. ابذل أقصى ما لديك؛ لتحقيق أفضل ما تستطيع، فإن كان هدفك الادخار فابدأ بسرعة، وإن كان هدفك الحصول على أفكار فعليك بالتعلم كل يوم.

ليس من السهل أن تكون موظفاً؛ يستيقظ من نومه ليقوم بما قام به أمس. لا تسمح لنفسك بالوقوع في مصيدة الفئران، وكن ناضجاً بما يكفي لمعرفة ما عليك فعله، وحقق هدفك، وتقدم خطوة إلى الأمام؛ فأيام عملك محسوبة، والوقت كالسيف؛ إن لم تقطعه قطعك.

خطّط للحصول على مصدر دخلك الأول :

ابدأ العمل

(البدء في العمل هو أسرع طريقة لتحقيق حريتك المالية).

- قاعدة بسيطة

تذكر دائماً أنّ عليك إنشاء العمل المناسب، وأن تكون حذراً جداً بالنسبة إلى مشروعك، فكثيرون هم الذين يبدؤون بأعمال مصيرها الفشل. هناك كثير من القوانين التي بإمكانك اتباعها لإنشاء عمل ناجح.

هذه بعض الأمور الضرورية التي يجب أخذها في الحسبان عند إنشاء عملك المخصص بك:

✓ خذ في الحسبان حاجة السوق. يحاصر هذا القانون كثيراً من الأشخاص وأصحاب الأعمال، فمعظم الأعمال التي أجدها تهتم بالمنتج. يشير مصطلح تركيز السوق إلى معرفة احتياجات الناس من حولك، ومن ثمّ القيام بصناعة منتج أو خدمة تلبي تلك الاحتياجات. أما تركيز المنتج فهو معاكس لتركيز السوق. وهنا يكمن خطأ معظم أصحاب الأعمال، فهم يوفرون منتجاً متوهمين أنّ الناس ستحبه. ولكن -عذراً لتثبيطك- مهما كان منتجك جيداً ولم يكن الناس في حاجة إليه فلن يشتروه. حالياً، الزبائن يتسمون بالذكاء؛ إنهم يحاولون

إنفاق المال على ما يحتاجون إليه فقط، وعندما تجعل من مُنتجك مركزاً في السوق فسيصبح شراؤه ضرورياً لكثير من الناس.

✓ ما عدد الأشخاص الذين يستهدفهم السوق؟ إن هذا أحد الأمور المهمة التي

يجب أن تضعها في صلب اهتمامك. حاول أن تنظر إليه من مبدأ: كلما زاد عدد الأشخاص المُستهدفين، زاد الربح الذي يمكنك تحقيقه. حاول ألا تستهدف سوقاً نسبة سكانها محدودة؛ فمضيك فيها الإفلاس.

✓ يجب أن تكون مختلفاً، لا بد أن تكون مميّزاً. إذا أردت إنتاج مُنتج موجود أصلاً

في الأسواق، فكن مبتكراً بطريقة ما. وإن كان مُنتجك مختلفاً بعض الشيء فستجذب مزيداً من المستهلكين.

✓ يجب أن تسوّق جيداً. إن المهارة في التسويق تسرّع مبيعاتك؛ كالتيريو؛

فالتسويق الجيد سيحقق لك مزيداً من المبيعات، وبذلك تكسب مزيداً من الأرباح، والعكس صحيح كذلك. وللتسويق قواعد كثيرة، فإما أن تلتزم بها كلّها أو أن تتجاوز عنها. ويجب عليك أن تكون على دراية بما يكسبه العملاء؛ لتعرف المقدار الذي تحتاج إلى تخصيصه للتسويق.

✓ الجودة. اهتم بالجودة قدر الإمكان؛ لتستفيد على المدى البعيد.

✓ ارتفاع الهامش. يساعدك هذا على التوسع سريعاً. سيشتري المستهلكون

مُنتجك إن استطعت أن تجعله فريداً ومركزاً في السوق.

✓ خطة عمل مناسبة. يجب أن تهتم جيداً بهذا الموضوع؛ لأنك ستفشل إن كانت

خطة عملك سيئة. ولكن إن وضعت خطتك بعناية فستكون مستعداً في الأوقات جميعها. لذا، عليك أن تدرس السوق التي تستهدفها من النواحي كافة، وأن تكون مطلعاً على منافسيك جميعهم، والأثمان، والميزانيات، والابتكارات التي تحتاج إلى تنفيذها طوال مدة إدارة عملك الخاص.

ادفع لنفسك أولاً

(عند الحصول على ربح أو دخل من عملك أو أي مصدر آخر، لتكن أولويتك تخصيص ما نسبته 10% - 20% لنفسك).

- قاعدة بسيطة

وفي المقابل، يمكنك استثمار هذا المبلغ مستقبلاً. وعليه، يجب أن تدفع لنفسك أولاً قبل التعمّد بالتزاماتك الأخرى.

لِمَ يُعَدُّ الدَّفْعُ لنفسك أولاً أمراً ضرورياً؟

سيكون مال استثمارك. ستحتاج إلى هذا المال في مرحلة ما من أجل استثمارك المخصوص بك في المستقبل، الذي سيكون بدوره مصدر دخل آخر، إضافة إلى المصدر الذي تملكه حالياً.

سيكون احتياطك النقدي الخاص. يمكنك الاعتماد على هذا المبلغ في الأزمات المهمة فقط. ولكن تأكد أنك ستعيده، وتذكر أنك قد جنيت هذا المبلغ طوال حياتك من أجل الاستثمار فقط. إضافة إلى أنك ستمتلك الاحتياط النقدي الذي تحتاج إليه في الوقت الذي تبحث فيه عن شركات جديدة بعد أن تُسَرَّحَ.

سيحملك مالياً في المستقبل من غدر الزمن. عندما تكون عاجزاً في بعض الأحيان، ولا تجد عملاً لكثيرين من حولك، وازداد سوء حالك، فإنك ستحفظ ماء وجهك بدل استجداء المال من أقاربك وأصدقائك.

ستكون مرتاح البال. ستكون صافي الذهن عندما تكون مطمئناً بامتلاكك المال إن وقعت في أزمة ما. وعليه، ستكون أقدر على التركيز فيما هو ضروري.

✓ ستزداد أملاً وإيماناً بنفسك. هذا صحيح؛ لأنك ستكسب الثقة بها، وأن إيمانك بنفسك سيجعلك مقتنعاً بقدرتك على تحقيق ما تصبو إليه.

✓ **لن تكون قلقاً عند تسريحك من العمل.** إنّ لحظة سماع نبأ التسريح هي أكثر اللحظات فزعاً للموظفين؛ حيث تراودهم التساؤلات الآتية: كيف سأنجو؟ من أين سأحصل على الطعام؟ ماذا عن أسرتي، كيف ستعيش؟ مثل هذه المواقف لن تزعجك.

ستشعر بكثير من الاستقرار. يجب أن تكون فخوراً بنفسك إن كنت تشعر بالاستقرار؛ لأنه يجعلك تشعر بالراحة، فتصبح نظرتك إلى العالم من حولك أكثر إشراقاً وتفاؤلاً.

✓ **نفسياً، ستشعر بأن الوقت مزدوج فيما يتعلق بتحقيق هدفك المالي.** فبمجرد أن تشعر بأن مدخراتك تزيد وتتمو، ستشعر بثقة أكبر لتصرف في مدخراتك هذه.

✓ **ستتطلع إلى أمر ما.** يمكن تشبيه ذلك بحساب المقدار الذي ستجمعه بعد سنة. فعندما تكون سعيداً بمدخراتك، ستكون متطلعاً إلى أمر ما، وستميل إلى الاهتمام بمدخراتك أكثر؛ لأنك تعرف جيداً أنك ستبذل أقصى ما في وسعك لادخار مزيد ومزيد دون أن تتفق كثير منها.

✓ **ستنام قرير العين.** لن يقلقك شيء، ستغطّ في النوم مرتاحاً، وسيعلو شخريك ولا تبالي، ولن تكون قلقاً بشأن الغد.

ادفع لنفسك أولاً الآن. يجب أن يكون هذا الأمر منتظماً، وألا تحاول تجاوزه. في يوم ما، ستسأل عن مقدار ما جمعته، وتتمنى لو أنك قمت بهذا من قبل.

ادخار موفّق! (هل أستطيع الاستدانة؟ على سبيل الدّعابة فقط).

تخفيض التزاماتك

(بإمكانك تسلُّق أعالي الجبال بصورة أسرع إن لم يجذب أحد قدمك اليسرى إلى الأسفل).

- قاعدة بسيطة

خُفِّضْ من مقدار اقتطاعاتك. من الصعب أن تدخر المال إذا كانت لديك التزامات شهرية عليك سدائها. لذا، يجب اعتماد خطوات من أجل تخفيض هذه الاقتطاعات من خلال وضع خطة لسدائها ببطء، ولكن على نحو مؤكد.

وفيما يأتي أنواع الاقتطاعات:

البطاقات الائتمانية. أحد أعلى الاقتطاعات التي قد تحصل عليها. يجب أن تضع خطة لسداد هذه الاقتطاعات في أسرع وقت ممكن، وألا تسدَّ الحدَّ الأدنى من القسط دائماً. شخصياً، امتلكت كثيراً من البطاقات الائتمانية، وكنت أدفع الحدَّ الأدنى على الدوام، ولكن الأمر المفاجئ أنني بقيت على هذه الحال سنوات عدة. ولهذا، فإنني أنصحك بمحاولة إضافة 250-300 نقطة إضافية عند سدادك فواتير بطاقتك الائتمانية.

مطالب الآخرين المالية غير المعقولة (مثل: الأقارب والأصدقاء). هذا ما يحصل مع أغلب الأشخاص؛ حيث يكونون على علاقة وثيقة بعائلتهم لدرجة يصبح فيها من غير المعقول مواجهتهم أحياناً. عليك أن تتصرف حيال هذا الموقف في أن تحاول شرح وضعك لهم بأسلوب منطقي، كأن توضح لهم ما تنوي القيام به. لن تتمكن من تضادي هذا الموقف أحياناً إلا من خلال التفكير بطرق مبتكرة لتوقف هذا الأمر، كأن تؤمّن لهم عملاً بسيطاً يمكنهم إدارته وجني الأرباح منه. ولكن يجب أن تكون حذراً أيضاً عند القيام بذلك. إذ يجب عليك مراقبة تطور العمل فيما إذا ما كانوا يحسنون إدارته بصورة جيدة، أو أن تسمح لشخص ما تثق به بإدارته. حاول أن

تبدأ التفكير في طريقة للقيام بذلك، فهناك كثير من الوسائل التي أظن أنك تعرف بعضها منذ الآن، أليس كذلك؟

أنت نفسك. قد تكون أنت نفسك أعلى اقتطاعاتك. أحد الأمثلة الجيدة على ذلك هي اندفاعك عند إنفاق المال. افعل ما بوسعك لتختبر ما إذا كنت حقاً أحد أعلى اقتطاعاتك، حاول أن تراقب كيف تنفق مالك في شهر ما، وقيّمه، واختبر أيّ تسريب في أيّ مكان.

القروض الشخصية. قد تتضمن القروض من المصارف. وبإمكانك وضع خطط لسدادها في أقرب وقت ممكن.

الأعمال التجارية غير الناجحة. هذا ما يحصل دائماً إن لم يكن عملك التجاري ناجحاً. وفي هذه الحال سيصبح عملك هذا اقتطاعاً عليك، حيث ستنفق المال على موظفيك، ورواتبهم، ونفقات المكتب، دون طائل.

معرفة المصادر التي تملكها

(عندما تعرف مصادرك أولاً، ستتمكن من رسم خطة لحجم

العمل الذي ستبذله لتحقيق حريتك المالية).

- قاعدة بسيطة

عندما تعرف مصادرك، عندئذٍ ستتمكن من تعزيز طرقك نحو الحرية المالية. أحد هذه المصادر هو قدرتك على جمع قدر معين من المال من أجل إنشاء عملٍ مخصص بك (هذا صحيح إن كنت قد اخترت أن تنشئ عملاً من أجل الوصول إلى هدفك المالي). وإذا كان لديك أصول أخرى، فبإمكانك بيعها أو إقراضها، وهو ما يعدّ مصدراً آخر.

وفيما يأتي بعض أنواع المصادر التي قد تمتلكها:

- المدخرات. يعتمد هذا على حجم مدخراتك. وقد تكون مدخراتك في معظم الأحوال عوناً كبيراً لتستثمر في الأعمال التي تخطط لإنشائها.
- البطاقات الائتمانية. يستخدم أغلب الأشخاص بطاقتهم الائتمانية عند الشروع في إنشاء مشروعاتهم. ما عليك إلا أن تتأكد أنك ستحقق أرباحاً إذا ما أردت يوماً ما الاقتراض من الائتمان. وكما نعرف جميعاً، فإنّ الفوائد المترتبة على البطاقات الائتمانية التي عليك دفعها في كل شهر هي الأعلى.
- المصرف الذي تتعامل معه. كلما لديك رصيد جيد عندهم، فبإمكانك استخدام أموالهم في حال احتجت إليها.
- رب العمل. تستطيع الاقتراض من ربّ عملك في حال حاجتك إلى مصادر مالية. وقد تساعد بعض الشركات موظفيها على اقتراض مبالغ معينة من المال لبعض الحالات.
- البيت، أو السيارة، أو غير ذلك من الأصول الثابتة. بإمكانك بيعها أو عرضها للإيجار. وتعدّ الأصول الثابتة نوعاً مهماً من أنواع المصادر التي يمكنك الاعتماد عليها.
- العمل التجاري. يعدّ بيع عملك إحدى إستراتيجيات المصادر المالية الجيدة في بعض الأوقات، ولاسيّما إذا كان عملك مربحاً، وذا سجلّ جيد. من خلال معرفتك الحقّة بمصادرك، سيكون بإمكانك جعل الأشياء أكثر سهولة. من الجيد لك دائماً أن تخطط لذلك بحذر شديد، وأن تتعم النظر في كل جانب من الجوانب التي ستمكنك من معرفة كيفية جعل تحقيق هدفك أكثر سهولة؛ حظاً موقفاً.

النفوذ: النهج العملي

(النفوذ أمر شبيه بمسرّع رائع يساعدك على تحقيق هدفك).

- قاعدة بسيطة -

قد يسمح لك هذا النفوذ بزيادة أرباحك ضعفين أو ثلاثة أضعاف، بل قل مئة ضعف أسرع مما قد تقوم به وحدك. اسأل نفسك هذا السؤال البسيط: كيف يمكنني تقديم خدماتي لمزيد ومزيد من الأشخاص؟ الجواب واضح جداً، ما عليك إلا أن توظّف مزيداً منهم لتشغيل عملك.

هناك نوعان رئيسان يمكنك الاستفادة منهما لتحقيق هذا النفوذ:

1. أوقات الآخرين. يتحقق هذا النوع من النفوذ عند توظيف كثير من الأشخاص للعمل لديك، فيكونون هم الذين يعملون على تشغيل نظام عملك. ستتمكن من مضاعفة إنتاجك، وتحقيق كثير من الأرباح إذا وُظِّفت مزيداً من الأشخاص بدلاً من العمل وحدك.

إليك بعض الأفكار التي بإمكانك استخدامها إن أردت استخدام أوقات الآخرين على أنّهم نفوذ مخصوص بك:

✓ اختر أفضل شخص للوظيفة. عند إنشاء عملك الخاص، يعدّ هذا أمراً ضرورياً؛ فهؤلاء الأشخاص هم من سيقومون بتشغيل عملك. عليك اختيار أفضل شخص للوظيفة؛ فتشغيل موظف ذكي واحد أفضل دائماً من خمسة غير ذلك، وتذكر دائماً أنّ سمعة عملك تعتمد على أداء موظفيك. لا تحاول أن تشعر بالرضا عن النفس عند تعيين الموظفين، بل عليك أن تكون حذراً جداً في اختيارك. عندما تختار موظفيك، من المهم أن تميز ما إذا كانوا يتمتعون بالنشاط للقيام بعملهم، والتأكد من حبّهم له؛ لأنك بهذا ستجعلهم يبذلون أقصى ما عندهم. وعند تعيينهم، عليك أن تضع في الحسبان عدم إخبارهم عن الأقسام الجيدة، ولا

المساعدات والمزايا التي تقدمها الشركة. بل من الأفضل أن تخبرهم بخيبيات الأمل التي قد يواجهونها في عملهم؛ من خلال هذا الإجراء، ستتمكن من أن تعرف ما إذا كانوا يرغبون في أداء وظائفهم أم لا.

✓ حاول أن تعرف ما إذا كنت قادراً على توظيف الآخرين في الأماكن ذات الأيدي العاملة الرخيصة. إنَّ الحصول على موظفين بدخول متدنية ومهارات عالية ميزة كبيرة. وهذا ما يحصل دائماً في الدول التي تكون الأيدي العاملة فيها رخيصة، ولكنها على قدر عالٍ من التأهيل في الوقت نفسه.

✓ يجب أن تضع نظام عمل جيداً لكل شيء؛ لأنَّ هذا سيمكنك من تعيين موظفين أقل مهارة. وعندها سيتمكنون من التعامل مع هذا النظام فيما بعد. إنَّ أنظمة العمل الجيدة ستتمكنك من التخلص من توظيف ذوي المهارات العالية ممن تدفع لهم رواتب أعلى.

✓ فوّض العمل للآخرين. السبب الذي لأجله تعين الموظفين هو رغبتك في أن يتعاملوا مع نظام عملك. لا أهمية في أن تعمل أنت في مشروعك، فقط حاول أن تتعلم كيف تفوّض العمل لغيرك، دعهم يفشلون في بعض الأحيان؛ ليتعلموا من فشلهم. حاول عدم العمل في مشروعك. فإن كنت تعمل فيه، فما الفائدة من تعيين الموظفين منذ البداية؟

✓ إنشاء عمل لا يحتاج إلى جهد كبير، ويتطلب أشخاصاً ذوي مهارات متواضعة، ورواتب منخفضة فقط من أجل تشغيل نظامك. وأنَّ من الأفضل أن تتمكن من إنشاء عمل يتطلب عمالاً ذوي مهارات غير عالية لتشغيلهم. تعدّ هذه الحقيقة إستراتيجية عمل جيدة يمكنك تطبيقها.

2. أموال الآخرين. قد تكون البطاقات الائتمانية، أو أي مؤسسة أخرى مصدراً آخر للمال. ولهذا، فإنهم يسمونها أموال الآخرين. تستطيع توظيف هذا المال الذي تحصل عليه من الآخرين لإنشاء عمل مخصص بك على شكل خدمة أو مُنتج، ولكن بالتأكيد سيترتب عليك

فوائد لدفعها. من الجيد أن تعرف الفرق بين الديون الجيدة والسيئة؛ فافتراض بعض المال وقيام شخص ما بسداده بدلاً منك دين جيد، أما الدين السيئ فهو الذي تقوم أنت بسداده بنفسك ومن عرق جيبك.

إليك بعض أشكال أموال الآخرين:

- ✓ **المشركون مسبقاً.** يمكن تطبيق هذا إن كنت ترسل مُنتجاتك بعد الطلب. بإمكانك حقيقةً أن تسمح لهم بالدفع مسبقاً، ومن ثمّ تزودهم بذلك المُنتج.
- ✓ **مستثمرون آخرون.** إنّ القدرة على توظيف أموال المستثمرين في مشروعك من خلال محاولتك تشجيعهم على الاستثمار في عملك هي إحدى الطرائق الأخرى لذلك؛ إنك تبيعهم أحلامك.
- ✓ **البطاقات الائتمانية.** أحد المصادر الأخرى للمال هي السلف النقدية لبطاقاتك الائتمانية. لا تنس أنّ البطاقات الائتمانية هي أحد أغلى المصادر التي قد تحصل عليها.
- ✓ **القروض المصرفية.** إذا كان لديك سجل جيد لدى مصرفك، فإنّ محاولة استخدام أموال المصرف من أجل مشروعك خطوة ذكية جداً. وفي معظم الحالات، يوافق المصرف على قروضك إن كنت تنوي شراء عقار ما سريعاً، في حين يتردد في تقديم القروض إن كان المقترضون يرغبون في إنشاء عمل ما؛ حيث إن معظم هذه الأعمال معرضة للفشل.
- ✓ **مورّدوك.** يقدم بعض المورّدين بضائعهم مقابل مهلة للدفع لاحقاً. وهذا يعتمد على المتعاقدين جميعهم؛ عليك كسب ثقتهم للحصول على هذه المهلة.
- ✓ **الأقارب والأصدقاء.** وأخيراً، بإمكانك أن تحصل على المال من الأقارب والأصدقاء، على أن يكون هذا آخر خياراتك؛ فربما تتقطع الأواصر بينكم في حال تعثر السداد في الوقت المتفق عليه بينكم.

ابدأ بإنشاء أصولك

(إنشاء أصولك الخاصة هو الطريق المستقيم نحو الجنة).

- قاعدة بسيطة

ابتهج! فأنت على وشك البدء بإنشاء أصولك الآن. سيكون من الأسهل عليك القيام بهذا؛ لأنَّ باستطاعتك الآن التَّنَفُّس بحرية أكبر بعد أن خَفَّضت اقتطاعاتك؛ في الأقلِّ بعضها.

أدناه، بعض الأصول التي بإمكانك وضعها في الحساب:

- ✓ إنشاء أصل تجاري مخصوص بك. عمل يحقق لك أرباحاً دون أن تعمل فيه شخصياً. يجب أن تضع نظاماً مناسباً جداً لعملك التجاري الذي تريد إنشائه ليتمكن موظفوك من تشغيله.
- ✓ شراء أشياء قيِّمة (مثل: جواهر، وحجارة كريمة، وعقارات، يمكن تأجيرها). ويفضل في بعض الحالات أن تمتلك أصلاً يمكنك جمعه، ثم بيعه لاحقاً من أجل إعادة استثمار ثمنه في أصلٍ تجاري آخر.
- ✓ شراء عقار ما. لست في حاجة إلى شراء عقار غالي جداً، فهناك كثير من العقارات بأسعار مناسبة. أنت في حاجة إلى تقييم نفسك عند شراء العقار، وأول ما يجب معرفته هو حقيقة هدفك المالي؛ هل تريد أن توفر دخلاً من أجل نفقاتك المتنوعة فقط؟ إن كان الأمر كذلك، فهذا يعني أنك في حاجة إلى عقار صغير فقط، ولكن إن كان هدفك واحتياجاتك عالية السقف، فأنت في حاجة إلى امتلاك عقار يحقق لك ربحاً عالياً في المقابل. يجب أن تكون حذراً عند شراء حقوق مجال أعمال صغير؛ لأنك في حاجة إلى فهم العقد والخدمات التي يقدمها.

✓ إنشاء أصلٍ يستند إلى ما تتمتع به من خبرة. يجب أن تفكر في شيء من خبرتك كما ذكرنا من قبل، فقد تصنع مُنتجاً من تخصصك.

انتهى! ليست هذه هي النهاية، بل بداية مسيرتك العملية. استمتع...

في فصول الكتاب المقبلة، ستشئى ما تستطيع إنشاءه من أعمال إن كنت قادراً فقط على فهم المغزى منها. وتذكر أنّ إنشاء أصلك التجاري هو حجر الأساس بالنسبة إليك لتحقيق الاستقلال الماليّ. وأنصحك بالبحث جيداً عند إنشاء مشروعك. وإذا أردت إنشاء عمل مخصوص بك، فعليك أن تأخذ في حسابك دائماً أنّ إنشاء الأعمال التجارية يحمل نسبة فشل عالية جداً. ولذلك، فأنت في حاجة حقيقية إلى أن تنظر في هذه الأفكار المتعلقة بإنشاء المشروعات التجارية.



الخطوة ج: تنظيم أفكارك

سرّ تفكيرك للوصول إلى أفكار مربحة

أشركني من فضلك...

(إن كنت مهتماً بالقراءة فقط، فستُفاجأ قريباً بقدرتها على تغيير حياتك).

- قاعدة بسيطة

اطّلع على الأفكار المتنوعة، طالع الصحف والمجلات والكتب. إنَّ قراءة الصحف والمجلات تجربة مثيرة حقاً؛ لن تطلّع على الأفكار في مجال الأعمال فحسب، بل ستتمكن من إثراء مفرداتك أيضاً.

عندما كنت صغيراً، ومن خلال تجربتي الخاصة، كنت أفضل مشاهدة التلفاز طوال اليوم. ولم أصبح مهتماً بالقراءة إلا بعد أن سافرت إلى الخارج. كان الكتاب المقدس، ولاسيماً سفر التكوين، أول كتاب جعلني أهتم بالحقائق. ولشدة شغفي بقراءته، أنهيت الفصل الأول كاملاً. وهذا كان له أثر كبير في نفسي لأن أكون رجلاً صالحاً. آنذاك، كنت أرغب في قراءة كتب عادية أخرى، إلى أن أصبحت مهتماً بالأعمال. لقد ألهمني والد روبرت كيوساكي الغني (Robert Kiosaki) لقراءة كتب الأعمال المتعلقة بالتمويل الشخصي. وقد كنت أميل إلى الكتب المتعلقة بإنشاء

المشروعات. إلى ذلك الحين، لم أكن أدرك أنني كنت أقرأ كتب الأعمال في معظم الوقت. ما أريد قوله هو: إنّ للقراءة قدرة على تغييرنا نحو الأفضل.

إليك بعض الأسباب الجيدة التي ستدفعك للقراءة:

- تطوير مهارة الاستيعاب القرائي لديك. بقراءة الكتب، ستتمكن من تعرّف كيفية استعمال الكاتب للكلمات، التي ستفيدك على المدى الطويل.
- إدراك ما يحيط بك. ستكون مطلعاً أكثر على كلّ ما يدور من حولك، ولن تشعر بالإقصاء أو الانعزال.
- اكتساب فيض غير محدود من الأفكار إن قرأت بإمعان. إنّ الأفكار غير محدودة فعلاً، وبإمكانك عدّ هذا الأمر استثماراً في تعليمك.

إنني أدرك أيضاً أنّ معظم الأشخاص لا يستطيعون حتى قراءة الفصل الأول من الكتاب في أغلب الأحيان، ليس لعدم اهتمامهم به، ولكن لشعورهم السريع بالملل. وعليه، أودّ أن أشاركك إستراتيجيتي الخاصة في كيفية قراءة ثلاث مئة صفحة واستيعابها في أقل من ساعة (ليست دعابة، ولكن هذا في حاجة إلى ممارسة)، عن طريق خطوات ثلاث، هي:

- تصفح الكتاب لأخذ فكرة عنه. نعم، هذا أمر بسيط، تصفّح الصفحات كلّها؛ من الفهرس وحتى آخر صفحة.
- تصفّح الكتاب واستوعبه. نعم، ما زال الأمر بسيطاً. تصفّح الكتاب مرة أخرى مع بعض الفهم.
- اقرأ النقاط التي يخبرك بها الكتاب، والموجودة تحت كلّ عنوان واستوعبها. في هذه المرة، يجب أن تقرأ كل نقطة مفتاحية لتفهم ما يتحدث عنه كلّ موضوع؛ هذه هي إستراتيجيتي!

قد تبدو هذه الإستراتيجية غريبة، ولكنها نجحت معي، وقد تتجح معك أيضاً. وفي بعض الأحيان، تكون القراءة باتباع هذه الخطوات الثلاث أسرع بكثير من القراءة الاستيعابية لمرة واحدة.

وفيما يأتي بعض الإجراءات التي تساعدك على استيعاب ما تقرأ بسهولة:

- اجلس على كرسي مريح. ليكن لديك كرسي جيد ومريح للقراءة، ولكن ليس لدرجة أن يستدرجك إلى النوم. اتَّخذْ جِلسَةً مناسبة عند القراءة، ولاسيما إذا كان في نيَّتِكَ الاستمرار في القراءة مدَّةً طويلة. لا تجلس وأنت محدودب الظهر.
- الإضاءة الجيدة والمريحة. هذا أمر مهم جداً، فمن المؤكد أنك لا ترغب في التضحية ببصرك على المدى الطويل. ولذلك، يجب أن تكون الإضاءة كافية وتشعرك بالراحة. في المقابل، فإنَّ السطوع الزائد سيؤذي بصرك أيضاً.
- اختر مكاناً هادئاً. إنَّ الجلوس في مكان مزعج يشتت الانتباه، ويجعل عملية الاستيعاب عسيرة. تأكد من أنَّ جهاز هاتفك المحمول لن يرنَّ طوال الوقت، أو اجعله صامتاً.
- دوِّن الأفكار التي تراها مفيدة. لن ترغب في قراءة كتاب، وتكتشف في اليوم اللاحق أنك نسيت ما قرأته كلّه. لذا، تأكد من تدوين الملحوظات المهمة التي قد تكون مفيدة لك.
- لا تقرأ خلال وجودك في سيارة أو حافلة تتحرك بسرعة. إنَّها طريقة مؤكدة لأن تصاب بالعمى، إضافة إلى أنك ستشعر بالدوار، وقد تكون معرضاً للتقيؤ بعد ذلك.

هل المال مهم لأي شخص..؟

(إن رغبت في ارتياد عالم الأعمال، فليكن الاستثمار في الدراسات والندوات المتعلقة بالأعمال أولوية بالنسبة إليك).

- قاعدة بسيطة -

الاستثمار في الدراسات والندوات المتعلقة بالأعمال. يجب على الأشخاص المهتمين حقاً بإنشاء أعمالهم الخاصة أن يكونوا مستعدين لدراسة كل ما يتعلق بالأعمال؛ فالأعمال موضوع حسّاس، ودائماً ما يفضل كثير من رجال الأعمال؛ بسبب هُنَاتٍ بسيطة. لذا، يتعيّن على كلّ رجل أعمال أن يأخذ الالتزام بدراسة الأعمال في حسبانته.

انظر حولك؛ هناك أعمال راكدة وأخرى نشطة. لعلك تسأل نفسك عن سبب عدم تساوي الأعمال التجارية؛ لِمَ ينجح بعضها في حين يفشل بعضها الآخر؟ هل تفضل الحصول على عمل يحقق لك الربح لتصبح غنياً، أم على عمل ينتهي بالفشل؟ لذا، من الضروري لكلّ رجل أعمال معرفة مجال العمل الذي يودّ دخوله، والبحث عنه. لقد ارتكبت أخطاءً بسيطة في بعض الأعمال، وحتى قبل إنشائها. هل تشعر بالقلق حيال نجاح عملك وتحقيقه للأرباح؟

يجب أن يكون الاستثمار في الدراسات والندوات المتعلقة بالأعمال، والاستمرار في ذلك أولوية دائمة لك في حال كنت تريد دخول هذا العالم؛ الأعمال. تذكر دائماً أنك في حاجة إلى ما نسبته 3% في الأقل من دخلك لتحقيق هذا الغرض. وينبغي معرفة أن ليس من الضروري الإصرار على كيفية كسب مزيد من المال، وأن تكتشف مزيداً عن التمويل الشخصي. يتحدث هذا الكتاب عن التمويل الشخصي وزيادة الأرباح، حيث يرى بعض الناس كسب مزيد من المال أولوية، وهذا أمر غير صحيح. ولم يدركوا بعد أن سلّة مثقوبة من الأسفل لن تمتلئ مهما وضعت فيها من الفاكهة.

يجب أن تكون مدركاً لهذا الأمر دائماً. لذا، من الضروري أن تكون متعلماً قبل أن تبدأ أي مهنة، ولاسيما إن كنت تريد إنشاء عمل مخصوص بك. وبمحاولتك الاستثمار في التعليم، ستمكن فعلاً من تجاوز الأخطاء التي قد تواجهها خلال عملك. لا مشكلة في ارتكاب الأخطاء، ولكن إذا كان باستطاعتك تجنبها، فلمَ لا؟ ويجب أن تضع في حسابك أنّ الوقت محدود، بخاصة إذا ما كنت في نهاية الأربعينيات من عمرك.

إنّ المشاركة في الندوات المتعلقة بالأعمال تجربة مميزة حقاً. واحدى ميزاتها الجيدة أنك ستمكن من مقابلة كثير من رجال الأعمال أمثالك، لتتبادل الأفكار مع الأصدقاء الجدد ممن ستلتقي معهم خلال الندوات. إنني أشارك بنفسي في ورش (مجموعات) العمل التي يتحدث فيها الأعضاء عن تجاربهم المتعلقة بوجودهم مشروعاتهم القادمة، ومن الجيد أن تكون أنت أيضاً عضواً منتظماً في ندوات الأعمال تلك. قد يكون التعلم رحلة مجهدة لي ولك، ولكن يجب عدم الاستسلام إن لم تجر الرياح كما نشتهي. وما عليك إلا توظيف ذلك الفشل لمصلحتك بالتعلم منه. لن يكون الإبحار سهلاً في كل مرة، فمن المؤكد أنك ستواجه أمواجاً عاتية تعيق من حركة قاربك، ولكن السؤال المهم هو: هل ستغرق بسهولة؟

لقد جربت الفشل كثيراً. أشارك في الندوات وورش العمل دائماً. ومع ذلك ما زلت أفضل؛ إنني على وشك خسارة شركتي بسبب أخطائي الأساسية السابقة.

لا تعدّ مشاركتك في الندوات ضماناً لعدم مواجهتك الأخطاء. أجزم أنك ستفعل، ولكن يعتمد هذا على قوة ثباتك، ومقدار صمودك في مواجهتها. لا تأخذ الأمر بصورة شخصية، بل تعامل معه على أنه تجربة في الحياة، وحتى إن كان خطأً فادحاً، تذكر فقط أنك تستثمر في تعلمك. سيكون هذا الخطأ تجربة حياتك الحقيقية.

يجب أن تستثمر في التعليم دائماً. لا تتعامل مع الأخطاء كونها أمراً مرعباً، بل درساً تتعلم منه كثيراً. إنّ أفضل تعليم هو الذي تصل إليه من خلال خبرتك. لذلك،

أنشئ عملك الشخصي، وتعلم منه. ولكن على الأقل، أنت في حاجة إلى تطبيق ما تعلمته من دراستك والندوات المتعلقة بالأعمال. لا تصل إلى استنتاج مفاده أنك تريد مواجهة الفشل، ولكن تذكر أنه لو كان باستطاعتك تجنبه فمن الأفضل لك ذلك. إنّ السبب الأول الذي نستثمر في العلم لأجله هو تجنب الأخطاء الفادحة، وتذكر أيضاً أنك يجب أن تكون مختلفاً. لا تنشئ عملاً ما من أجل كسب مزيد من المال فقط، بل خذ في الحسبان أيضاً كيفية مساعدة الآخرين من حولك بأفضل ما يمكنك.

تعلّم، شارك في الندوات، وورش العمل المخصصة بالأعمال، حاول مقابلة أصحاب أعمال مثلك، تبادل معهم الأفكار، عرّف المجموعات بنفسك. كن متحدثاً، وأحسن الاستماع إلى نجاحات الآخرين وأخطائهم السابقة، وتعلم منهم.

متعشش للمعلومات

(الرجل الحكيم هو من يبحث دائماً عن أدلة، ويحاول التفكير بطريقة مختلفة).

- قاعدة بسيطة

تعلّم كلّ يوم. دائماً ما نبدي إعجابنا بأولئك الذين يتعششون لوافر من العلم، الذين يريدون التعلّم كلّ يوم، الذين هم على قناعة تامة دائماً في أنهم سيتعلمون شيئاً ما في كلّ خطوة يخطونها.

أدناه، بعض الاقتراحات عن الأماكن التي ستمكن فيها من إيجاد الأفكار بسهولة:

- البرامج التلفزيونية التي تتناول المستقبل. أحبّ أن أتعلّم ما هو جديد دائماً. ولذلك، أرغب في مشاهدة هذه البرامج؛ لأنها تعرض بعض الأدوات والأفكار التي قد تُخترع في قادم الأيام والسنين. يجب أن تضع في حسابنا أنّ الناس يحبون امتلاك أفكار جديدة ومميزة. ومع ذلك، علينا ألاّ نحدّد أنفسنا بتعلّم ما هو جديد فقط؛ لأننا سنخسر عندئذٍ اختراعاً رائعاً.

- مجلات التقنية الحديثة. في هذا النوع من المجالات، بإمكانك أن تجد كثيراً من الأفكار الجديدة.
- اقرأ عن بعض الأشخاص الناجحين وتعلم منهم. من الضروري لكل رجل أعمال جاد أن يدرس عن الناجحين الذي تعبوا من قبل، فيشعر بالإلهام. تذكر أنهم لم يولدوا من بطون أمهاتهم ناجحين، ولكنهم جدّوا فوجدوا. وأنت أيضاً قادر على تحقيق مثل هذا النجاح. إنّ الأمر يعتمد على شجاعتك للقيام بذلك، وعدم خوفك مما توقعت أنه خطر فقط.
- اقرأ عن بعض الإخفاقات التي تعرض لها رجال الأعمال الآخرون وتعلم منها. لعل إدراكك للفشل الذي تعرض له بعضهم من قبلك يجعلك تنجز الأمور على نحو آخر. ولكن الأمر ليس على هذا النحو. ولهذا، يجب أن نفكر في أخطائهم. إنّنا نعيش مدة قصيرة من الزمن، فلا تحاول أن تحصد الفشل بنفسك، وإلا فلن تمتلك الوقت.
- حاول الاستماع إلى تسجيلات الأعمال عندما تكون في الطريق إلى عملك بالسيارة. ليست هذه إلا إحدى الطرائق لتتعلم أفضل ما يمكنك من خلال استغلال أوقات الفراغ لجمع مزيد من الأفكار. إنها طريقة ذكية للاستفادة من الوقت الضائع.
- اختلط بكثير من المتفائلين وتعلم منهم. هذا صحيح، ولاسيما إن كنت تريد أن تتعلم كل يوم، حيث ستمكن من تعلم أمور قد تكون جديدة بالنسبة إليك. وستتاح لك الفرص أن تجمع مزيداً من الأفكار منهم.
- جد مرشداً تتأكد أنك ستتعلم منه دائماً. المرشد هو شخص قام بتحقيق ذلك قبلك. ستكون مزياً ممتازة إن استطعت إيجاد مرشدٍ رشيدٍ يوجّهك عند كل مرحلة تصل إليها.

وفيما يأتي بعض الأمور التي يمكنك تجنبها حتى لا تثبطك عند قيامك بجمع الأفكار:

- لا تحصر نفسك في مصادر تعلم محدودة. يجب أن تتأكد دائماً أنك تبذل ما في وسعك كي لا تكون غير فاعل في مكان يفتقر إلى العلم؛ حيث لا مكتبات، والتقنيات فيه محدودة؛ أتودّ البقاء في مكان كهذا؟
 - البقاء في دولة ناجحة والتعلم منها. من مصلحتك البقاء في بلد ناجح لتتعلم منه تقنيات جديدة. ستكون جزءاً من القرن الواحد والعشرين، حيث ستقابل كثيراً من رجال الأعمال الذين يحملون أفكاراً جديدة. إضافة إلى أنّ البقاء في دولة ناجحة تكون فيها التقنيات غير محدودة، يمكنك من محاكاتهم، وابتكار أفكار منهم.
 - ابتعد دائماً عن الأماكن التي تدمر عقلك. لا تبقَ في مكان حيث التأثير السيئ كبير فيك، والجريمة سهلة الحدوث. بل حاول أن تبذل أفضل ما لديك لتتعلم في أفضل الأماكن. ولهذا، من الجيد أن تسافر إلى أقطار العالم، لتتعلم تقنيات مختلفة من هنا وهناك.
 - احرص على التعليم دائماً. لا تفقد الاهتمام الشديد. يجب أن تكون منضبطاً إن كنت ترغب فعلاً أن تتعلم يومياً. لا تفقد الاهتمام بسبب أصدقائك، أو علاقاتك، أو أيّ مشكلات عائلية أخرى، ولا تهدر الوقت في أمور غير مفيدة.
- تعلم كلّ يوم، إنّه طريق مؤكد لنجاحك..

هذا ممتاز..!

(ستكون منافساً عندما تتطلع على آخر التصميمات).

- قاعدة بسيطة

اكتشف آخر المنتجات في بيتك. هل ترغب في أن تكون آخر من يعرف عن

أحدث التصميمات من حولك؟ ربما لا. لذا، يجب أن تكون مطلعاً دائماً على المنتجات التي يشتريها الناس من حولك، فماذا لو أنشأت عملاً بعيداً كل البعد عن هذا المنتج؟ وهذه بعض الأفكار ذات علاقة بكيفية تثقيف نفسك عن آخر المنتجات:

- اشترك في المجالات ذات العلاقة بالسلع لتكون مطلعاً على أحدث المنتجات والخدمات من حولك دائماً. تُعدّ المجالات أحد أفضل المصادر التي يمكن الرجوع إليها. استثمر في المجالات الجيدة التي تطرح دائماً آخر السلع وأحدثها، وحاول دراستها، والتفكير في كيفية تحسين المنتج أو الخدمة.
- اجعل من زيارة مراكز التسوق عادةً لك؛ لتبحث عن آخر المنتجات فقط. بإمكانك زيارة أكثر مراكز التسوق ازدحاماً وشعبية في منطقتك، ومشاهدة ما يشتريه الناس، وآخر المنتجات التي تُباع في السوق.
- شاهد البرامج التلفزيونية التي تتعلق بآخر المنتجات. بإمكانك مشاهدة هذه القنوات لتجمع المعلومات عن آخر هذه المنتجات. فإن كنت ترغب في جمع المعلومات عن آخر المنتجات في عالم الأزياء فعليك بقناة فاشن تي في (Fashion TV). وإن أردت معرفة آخر المنتجات المتوافرة فشاهد قناة ديسكفري (Discovery Channel).
- لتتمكن من معرفة رغبات المراهقين؛ تحدث إلى أحدهم أو حاول مراقبة ما يشترونه، واختلط بهم، وانضمّ إليهم، وكن على علاقة طيبة معهم. هذه إحدى الطرائق للتقرب منهم لتتبادل معهم المعلومات التي تحتاج إليها. دون أن تتعالى عليهم.
- اختلط بإخوانك وأخواتك المراهقين، اجمع المعلومات منهم. إنه لأمر جيد أن يكون لديك إخوة وأخوات لتتعلم منهم، فهم مصدر جيد للمعلومات.

- حاول أن تبحث عن أحدث الخدمات والمنتجات التي يحتاج إليها الناس في مجتمعك، وابتكر المزيد. في الأقل، ستكون مطلعاً على آخر الاحتياجات في مجتمعك، وبهذا ستتمكن من مساعدتهم على تلبية هذه الاحتياجات.
- سافر إلى الدول والأماكن الناجحة، وتعرف المنتجات الحديثة. إن هذه الطريقة إحدى أذكى الطرائق التي بإمكانك القيام بها، على الرغم من أنها ستكلفك بعض الشيء. إن كنت تسافر كثيراً، فستتمكن دائماً من البحث عن منتجات أخرى، وتفكر فيما إذا كانت ستنجح في بلدك أم لا.
- دائماً، ابحث في الشبكة العنكبوتية (الإنترنت) عن أي منتجات جديدة في العالم. إن البحث في الإنترنت مفيد وغير مكلف؛ لأنك تقوم بذلك من حاسوبك الشخصي.
- حاول زيارة بعض الجامعات والأماكن التي يتسكع فيها الشباب دائماً، وتعرف إلى أحدث الأشياء التي يرغبون فيها. لقد ذهبت إلى جامعة، ولذلك فإن من المستحسن لأصحاب الأعمال جميعهم مشاهدة ما يشتريه الشباب، أو الأماكن التي يقضون فيها أوقاتهم دائماً.
- اطلع على آخر المنتجات عبر الإذاعات. حاول أن تسأل عن معلومات عمّا يستمع إليه المراهقون ومحطاتهم المفضلة. استمع، وستجد شيئاً ما بالتأكيد. عند معرفة المنتجات الموجودة من حولك، ستقترب خطوة نحو النجاح. وإذا أردت المنافسة فابتكر، وكن مميزاً دائماً.

كن العمدة!

(تعرف المشكلات البيئية المحيطة بك وحلها).

- قاعدة بسيطة

قد تكون هذه الإستراتيجية هي الأكثر فاعلية لأيّ رجل أعمال جاد يريد إنشاء عمل ناجح. ورجل الأعمال هو شخص يعمل على حلّ مشكلات الناس، ويجب ألاّ تقتصر مهمته على كسب كثير من المال وحسب، بل أن تمتد إلى مساعدة من حوله من الأشخاص الذين هم في حاجة إلى حلول معينة لمشكلاتهم. وعليه، يجب أن يكون هدفك الأول هو حلّ هذه المشكلات، وبالتأكيد، فإنّ الأرباح ستندفق إلى ما لا نهاية. وهناك كثير من الأسباب التي يجب أن نقوم من أجلها بحلّ المشكلات على أنه إجراء ذكيّ عند إنشاء عمل مثل هذا، مثل:

- ستشعر بالوفاء عند مساعدتك كثيراً من الأشخاص. إنّ حلّ مشكلات الناس تجربة حسنة حقاً.
- ستكسب بالتأكيد. بمساعدة الناس في حلّ مشكلاتهم ستحقق أرباحاً كثيرة.
- ستشعر بالرضا عن النفس.
- ستكون مرجعاً خبيراً في حلّ مشكلات الآخرين. سيأتي اليوم الذي تكون فيه المرجع القدير في هذا الشأن. وإن تمكنت من ممارسة ذلك، فستتمكن من الوصول دائماً إلى حلّ مناسب عندما تواجه مشكلة أخرى من حولك.
- ستساعد الآخرين على مساعدة آخرين. فعند توظيف أشخاص ذوي صلة لتشغيل عملك، تكون قد ساعدتهم على أن وفرت لهم عملاً. وعليه، سيكونون سعداء بدورهم في خدمة زبائنك ومساعدتهم.

- ستمتلك أصولاً تجارية جيدة، وستبيعها يوماً ما إن أردت ذلك. إن كنت تدير عملك بصورة مربحة وبنظام جيد يلتزم به موظفوك بسهولة، فستتمكن من بيعه في يوم ما، وتحقق أرباحاً أعلى من خلال العمل الذي أنشأته.
 - ستمتكن من أن تصبح رجل أعمال بارزاً ذا رسالة عمل حسنة. ومهمة العمل هذه هي عندما تبقى شركتك على قيد الحياة، فالأمر لا يتعلق بالربح المستمر فقط. والمهمة الحسنة هي عندما ينشئ رجل أعمال مميز شركة تدوم مدة أطول. وبإمكانك تحقيق ذلك حقاً إن استطعت حلّ مشكلات الآخرين.
- واليك بعض الطرق التي يمكنك من خلالها أن تتعرف المشكلات المحيطة بك:

- كن باحثاً جيداً عن كل ما يدور من حولك. عند ركوبك الحافلة، أو القطار، أو أي وسيلة نقل عامة، ستمتكن من مراقبة ما يتحدث عنه الآخرون أو اهتماماتهم أو أي مسألة أخرى مرتبطة بالحياة اليومية. افتح عينيك جيداً فقط، وستتمكن من مشاهدة كثير من الفرص أو المشكلات التي تدور من حولك وطريقة حلّها أيضاً.
- استمع إلى الإذاعات ومحطات التلفاز المختصة بمناقشة هموم الناس، من أجل أن تعرف هموم الآخرين من حولك.
- اجعل من قراءة الصحف والمجلات عادة لك. قد تكون هذه أفضل طريقة لمعرفة المشكلات التي تعترض الأفراد عموماً، خصّص وقتاً للقراءة دائماً، ولاسيما الموضوعات المتعلقة بالحياة اليومية.
- حاول تحليل نفسك، وتحليل المشكلات التي تواجهها في حياتك اليومية. حاول تقييم المشكلات التي تواجهها عند استيقاظك من النوم، وتناول الطعام عند الذهاب إلى العمل وغيرها من الأنشطة التي تقوم بها دائماً. حاول الاستكشاف، فربما تتمكن من مواجهة المشكلات التي تعتقد أنه

باستطاعتك حلّها. تذكّر أنّ مشكلتك هي مشكلة كلّ شخص آخر أيضاً. اجعل من نفسك المجرب الأول في البحث عن المشكلات من حولك.

• تعرف إلى جيرانك، واختلط بهم في بعض المناسبات. هذا مُجيدٌ، فعند اختلاطك بهم ستطّلع على اهتماماتهم، وما يتحدثون عنه. ومن ثم ستمكن من جمع الأدلة منهم.

• زُرِ المركز الاجتماعي في بلدتك من حين إلى آخر. إنّه مصدر جيد للمعلومات؛ ففيه تستطيع مقابلة أنواع مختلفة من الناس في مجتمعك.

إنّ معرفة المشكلات الموجودة من حولك تجربة جيدة. استمتع بحلّ المشكلات الصغيرة، وستدرك يوماً ما أنّ بإمكانك حلّ الكبيرة منها. استمتع..

البالونات والمثلوجات (البوظة)

(من عادة الأطفال أن تخطر في بالهم أفكار غريبة؛ انتبه، قد تكون هذه بداية اتجاه رائعة في صناعة مُنتج أو خدمة).

- قاعدة بسيطة

كن طفلاً من جديد. يجب أن تعود طفلاً أحياناً، فقد يكون امتلاك مثل هذه الأفكار غير العادية طريقة جيدة لوضع حلول من أفكار بسيطة.

دائماً ما أشاهد الأفلام التي يسأل فيها بيل كوزبي (Bill Cosby) الأطفال عن الأشياء. ستُفاجأ بأفكارهم ومن أين يأتون بها فعلاً. وقد تحقق ثروة إن فكرت في دراسة ما يقوله الأطفال حقاً.

أحياناً، نتصرف بسلوكيات طفولية. ومن هنا حصلت نوكيا على فكرة الألعاب في الأجهزة المحمولة التي تصنّعها. أما أنا، فقد تكون الأفكار الغريبة طريقة جيدة لطرح أفكار غير متوقعة، ولا تخطر على بال الآخرين أحياناً.

واليك بعض الأفكار التي قد تقوم بها:

- من المفيد لك دائماً اللعب مع الأطفال، فلعلك تسمع أفكارهم، وتفاعلاً بها. ستصبح علاقتك بأطفالك أقوى من خلال اللعب معهم.
- اكتب ملاحظات عما يخبرونك به، وستبتكر شيئاً ما من خلال أفكارهم، وما يرتبط بها ارتباطاً وثيقاً.

أذكر أنني كنت مع أختي الصغرى التي كانت لا تزال في السادسة من عمرها فقط، والتي عليها الذهاب لتأدية امتحان عليها في ذلك اليوم، وقد أصرت على أن أصطحبها إلى المدرسة. وعندما وصلت إلى صفّها، لاحظتُ أنها كانت تحاول إخباري بسرّاً ما. لقد أخبرتني بأنها تتوي الغشّ في الامتحان، وأنها توصلت إلى فكرة مناسبة لفعل ذلك. من خلال مثل هذه المواقف، ستتمكن من مراقبة سلوكهم، وتخيل كيفية تفكيرهم، حتى إن كانت غير قانونية ولا مشروعة.

- اكتشف ما يفعله الأطفال أو يقولونه فيما يتعلق بأرائهم عن الأشياء. أحياناً، بإمكانك أن تسألهم عن كيفية تصرفهم في بعض المواقف وملاحظة كيفية إجابتهم، ولعلك تسألهم: لو قدّر لكل منكم ثلاث أمنيات، فماذا ستكون؟ كن مستعداً...

- خصّص وقتاً لاصطحاب أطفالك أو أبناء إخوتك وبناتهم من المدرسة، وراقبهم جيداً. اختلط بمزيد من الأطفال لعلك تسمع مزيداً منهم.
- اعكس نمط طريقتك في التفكير. قد يكون التفكير بصورة عكسيّة جيداً لك. لم لا تقدم أسلوباً مختلفاً وفريداً بدلاً من الجواب الصحيح؛ قد تصل إلى استنتاج مختلف.

• حاول أن تفكر بأسلوب يختلف عن أسلوبك العادي في التفكير في الأشياء. لعل هذا الأمر يجعلك تفكر في طرق أخرى بدلاً من سلوك الطريقة نفسها لحل مشكلة ما. أفكر أحياناً في حل لمشكلتي، وأتوصل إلى الجواب نفسه دائماً. إن ما أقوم به الآن هو محاولة التفكير في المشكلة بطرق أخرى لأصل إلى إجابة مختلفة. إنه لأمر جيد، ومن المؤكد أنني سأصل إلى إجابة جديدة غير معهودة.

أعتقد أن الأطفال أذكاء، ويستطيعون فهم فكرة ما بصورة أسرع مما نتوقع. لذا، فإنني أتذكر الآباء الذين كانوا يتحدثون إلى أطفالهم، ويجيبونهم بعناية عندما يطرحون عليهم سؤالاً ما؛ لأنهم يعرفون أن الأطفال قادرين على انتزاع فكرة ما بسرعة. وبإمكاننا أن نتعلم من خلال الاستماع إلى فكرة طفل ما والشعور بالدهشة مما نسمع. ستتوارد الأفكار إلى عقلك في أي مكان وأي وقت في اليوم؛ كن مستعداً لها.

أمنية عند رؤية نجم

(أتمنى أن أكون مختلفاً).

- قاعدة بسيطة

ماذا ستتمنى إن كنت مختلفاً؟ يسعى المبادرون الناجحون لأن يكونوا مختلفين في الطريقة التي ينجزون بها الأشياء التي يصنعونها، وتلك التي ينفذونها بها. يمكن أن تصبح مميّزاً إن كنت تملك ذلك الشعور بصلاح الذات. فعندما تكون استثنائياً فإنك ستبرز بين الجموع.

هناك كثير من الأساليب للتوصل إلى فكرة ما، وإنجاز شيء مختلف:

• من أفكارك الجديدة. عندما تحاول الاختلاط بالعالم الحقيقي، فستتمكن من الحصول على كثير من الأفكار الجديدة. فما عليك إلا أن تفتح عقلك،

وأن تقبل الأفكار الجديدة التي تواجهك، وتحاول تدريب عقلك لإدراك ما يدور حوله.

- **أفكار مبتكرة.** تبدأ معظم الأعمال البارزة من الابتكار فقط. بإمكانك أن تتبكر من أيّ خدمة أو منتج تصادفه كلّ يوم، بسؤال نفسك إن كان بإمكانك تحسينه أو تغييره بطريقة ما، كأن تجعل منه مريحاً أكثر، أو أسرع، أو أرخص ثمناً، أو أكثر سخونة أو برودة. لعلك تصبح ناجحاً إن استطعت تحقيق هدفك الأساسي بصناعة منتج يجعل الحياة أكثر سهولة.
- **إعادة استخدام الأفكار، وإضافة أفكار أخرى** مخصوصة بك. شاهدت برنامجاً على قناة ديسكفري (Discovery Channel) عن جاكى شان (Jacky Chan) والطريقة التي أصبح من خلالها مشهوراً في هوليوود، وأحببت الأفكار التي قام بها فعلاً. لقد أخبرهم عن سنواته الأولى عندما كان ممثلاً في الصين، ورغبته في الوصول إلى هوليوود، كما دخلها بروس لي (Bruce Lee) وغيرهما من الممثلين والممثلات الصينيين. لقد أخبر الجمهور بأنه مرّ بأوقات صعبة خلال دخوله السوق الأمريكية، إلى أن قابل أحد نجوم هوليوود السينمائيين في عشرينيات القرن الماضي، الذي كان يؤدي أدواره مثله، ولكن بمنحى مختلف. لقد كان هذا الممثل مشهوراً جداً في ذلك الوقت، وناجحاً في هوليوود كذلك. ومن هنا جاءت فكرة جاكى شان (Jacky Chan)، فقد أعاد استخدام فكرة ذلك الممثل، وأضاف إليها أخرى مخصوصة به! لقد حقق ذلك فعلاً. لقد دخل هوليوود باستخدام هذه الإستراتيجية. أرايت؟ إنّ إعادة استخدام الأفكار أمر يحدث كلّ يوم في الحياة، فربما ينسى الناس ما هو موجود الآن، ثم يستخدمونه مرة أخرى في العقد المقبل مثلاً. إنّ إعادة استخدام الأفكار وإضافة أخرى إليها نوع من الابتكار طالما أنك تحقق شيئاً أفضل بطريقة أو بأخرى.

- **تحفيز الفضول من أفكارك.** تستخدم هذه الإستراتيجية ليشعر الفرد بالفضول حيال كل شيء. وهو أمر يجعلك مختلفاً وبارزاً بين الحشود.

في إحدى المرات، حضرت ندوة في كوالالمبور في ماليزيا، وقد كانت جيدة فعلاً؛ حيث سنحت لي الفرصة لمقابلة آخرين، والتحدث عن تجاربنا لنصبح رجال أعمال. وقد أخبرنا المتحدث بأنه ساعد أحد الموظفين لديه على بيع مُنتج حَقَّق ما لم يتوقعه، فقد كان هذا الموظف يبيع تذاكر طيران بسعر مخفَّض، وينشر إعلانات في الصحف على النحو الآتي: تذاكر ضمن الميزانية للبيع! ولدهشة ذلك الموظف، لم يتمكن من بيع كثير منها على الرغم من أنه نشر الإعلان في الصحف. فنصحته المتحدث بتغيير الإعلان إلى نحو آخر، أطلق عليه اسم النهج العاطفي، وقصد فيه الوصول إلى العملاء عن طريق القلب لا الواقع. فغيّر الإعلان إلى: هل أنفقت كثيراً من المال على تذاكر الطيران؟ رائع! هذه هي. عندها، باع كثيراً من التذاكر بسبب هذا الأسلوب الدعائي! ما حدث في الواقع هو أنه أثار فضول المستهلك بهذا الإعلان الجديد. إنَّك في حاجة إلى تحريك مشاعر الأفراد ليلاحظوك، وبذلك تجذب انتباههم ليبحثوا عن الأجوبة في المقابل. يا لها من إستراتيجية جيدة فعلاً!

- **من تجاربك.** بابتكار فكرة من تجارب حياتك التي واجهتها بطرق مختلفة. لعلك توظفها عن طريق تأليف كتاب، أو إنشاء خدمة خلصت إليها من هذه التجارب. فقد تكون لديك مثلاً خبرة جيدة في التعامل مع المشكلات وحلّها بطرق مختلفة، فتحوّل هذه الفكرة إلى نوع من الأعمال ذات العلاقة بالاستشارات الشخصية.

- من خبرتك. افترض أنك عماريّ بارع، ويمكنك تصوّر أفكارٍ عماريةٍ بسرعة، وتشبه تلك التي هي على أرض الواقع، لعلك تتمكن من بناء خدمات في التصور العماريّ بنهج مبتكر.
- من وحي خيالك. بإمكانك استخدام خيالك لإنشاء ما هو مختلف عن المنتجات والخدمات الموجودة أصلاً. كالذي شاهدته في فيلم داخل الشركة الجيدة. لقد حوّل رجل المبيعات ذاك هاتفاً عادياً إلى هاتف ديناصور؛ هاتف على صورة ديناصور. كانت فكرته جيدة وبسيطة، من أجل جلب انتباه الأطفال وبيعهم إياه فقط. ونجح الأمر فعلاً.

ماذا لو..؟

(هو محاولة التأثير في عقلك وتخيل الاحتمالات في الوقت نفسه).

- قاعدة بسيطة

لِمَ ليس على ذلك النحو؟ ينبع هذا السؤال دائماً من فضولك أنت. كيف تتمكن من الخروج بفكرة ما وسؤال نفسك: لِمَ ليس على ذلك النحو؟ إليك بعض الطرق لتدريب عقلك والتفكير في احتمالات أخرى:

- راقب الناس، وما يفعلونه، ويفكرون فيه عادةً، لِمَ ليس على ذلك النحو؟ حصل معي الأمر نفسه، عندما توصلت إلى فكرة إنشاء ل (أي نت حلول الإنترنت) حين رأيت الناس يقفون في انتظار الحاسوب الشخصي القادم والمتاح، وتساءلت: لِمَ لا ننشئ عملاً تجارياً مخصوصاً بالإنترنت، يزود الناس بخدمة تزيد من راحتهم؟
- ادرس الحالات المتعلقة بما يجب أن تكون عليه الأمور وفكر: لِمَ ليس على ذلك النحو؟ لقد فكرت في هذه الطريقة عندما تساءلت عن سبب إغلاق محال خدمات الفيديو المنزلي أيام الأحد، حين لا يغادر الناس

منازلهم. وعليه، بدأت بالتفكير فيما إذا كان هناك إمكان لأن أفتح أيام الأحد، وبذلك تسنح الفرصة للعاملين للحصول على خدمة توصيل مجاني للأقراص المدمجة الرقمية: (دي في دي). أم هل هناك فرصة ليبقى المحل مفتوحاً حتى الحادية عشرة مساءً بدلاً من إغلاقه في العاشرة؛ فيتسنى للناس زيارة المحل ساعة إضافية؟

- حاول أن تدقق جيداً في المنتجات التي يستخدمها الناس، ويقومون بشرائها، وفكر: لِمَ ليست على ذلك النحو؟ يجب أن تكون تحليلياً فيما يتعلق بالمنتج الذي تريد شراءه، وأن تفكر فيما إذا كان بإمكانك تغيير شيء فيه ليصبح أفضل. فمثلاً: لِمَ لون (الكاتشب) أحمر دائماً؟ لعل السبب أنّ الطماطم حمراء. ولكن لِمَ لا نقدم (كاتشب) لونه أبيض أو برتقالي، فيكون مرغوباً، هل سيكون الأمر معقولاً؟

- حاول أن تدقق جيداً في الخدمات التي يختارها الناس دائماً، وفكر: لِمَ ليست كذلك؟ هذا هو سبب النجاح الباهر الذي تحققه ميزات الخسوف الجوية؛ إنهم يقدمون رحلات أرخص لعامة الناس؛ ليتمكن الجميع من السفر؛ وبهذه الطريقة تتوسع شركاتهم بافتتاح فروع أخرى لها، وإيجاد فرص عمل أكثر للناس.

- اخرج وانظر من حولك علك تجد شيئاً مثيراً، ثم اسأل نفسك: لِمَ ليس على ذلك النحو؟ هناك كثير من الأشياء في الخارج تستطيع مشاهدتها، وما عليك سوى التركيز، وعدم مشاهدة كل شيء مرة واحدة فقط؛ ستمتلك الوقت الكافي للتفكير عند التركيز في أمر ما.

- حلل كل ما تقوم به في يومك، وفكر: لِمَ ليس على ذلك النحو؟ راقب ما تقوم به كل يوم. هل بإمكانك أن تعكس ما تقوم به على نحو آخر؟ لماذا تأكل قبل أن تستحم؟ قد يكون هذا مضرّاً بصحتك. لِمَ لا تستحم قبل أن تتناول طعامك بدلاً من ذلك؟

• تنقل بين البلدان الأخرى، وحاول أن تراقب طريقتهم في فعل الأشياء، وفكر: لِمَ ليس على ذلك النحو؟ يعدّ التنقل بين الأماكن فكرة عظيمة؛ فمن طريقه يمكنك معرفة أكان بالإمكان تطبيق أفكار تلك الأماكن في بلدك أم لا؟ عليك أن تفكر في الأقل: لِمَ ليس على ذلك النحو؟ إن كانوا يستخدمون طرقاً عدة للقيام بالأمور.

• اشترِ قطعة كعك محلىّ (دونات) وفكر: لِمَ ليس على ذلك النحو؟ لماذا يصنعون الكعك المحلىّ (الدونات) دائماً بصورة دائرية؟ لِمَ لا تُعدّ كعكة محلاة على صورة مربع أو نجمة؟ هل ستكون مرغوبة أكثر؟ ولاسيّما الأرباح التي ستجنيها من الأطفال.

ستتمكن من الوصول إلى ابتكارات جيدة جداً إن دقت في الأمور، وحاولت التفكير في احتمالات أخرى لها. عندما تنشط عقلك ستشعر بالانتعاش. ستعتاد على هذا الأمر يوماً ما، ومن ثمّ ستدقق الأفكار في عقلك تلقائياً. حاول ألاّ تحصر أفكارك، ولا تحدّ من خيالك. من يدري؟ فقد تكون مخترعاً على المدى البعيد.

سرت بلقائك...

(اللعب مع أفضل اللاعبين هو سبب تحسين أدائك).

- قاعدة بسيطة

إنّ الاختلاط بالمتفائلين والمعنيين بما تريد القيام به إحدى الإستراتيجيات الجيدة التي يمكنك اتباعها للوصول إلى أهدافك. وإن كنت لن تحقق أرباحاً بسبب اختلاطك بهم، فإنك ستتعلم منهم ما هو لازم لمساعدتك في رحلتك. فلو كنت تريد أن تصبح أفضل لاعب شطرنج، فلن تكفي بالتدريب المستمر لتطور من مهاراتك، بل العب مع أفضل اللاعبين من حولك لتصبح أفضل أيضاً.

هذا ممكن؛ انظر إلى تجربتي التي حدثتك عنها، وكيف أصبحت رجل أعمال.

لقد حدث هذا عندما كنت مستشاراً في التصميم لبعض المطورين الذين عملت معهم. لقد كنت في حاجة إلى الالتقاء برجال الأعمال والاختلاط معهم بوصفه جزءاً من مهنتي لأحصل على مزيد من المشروعات منهم.

خلال أيامي الأولى، قدمني صديقي المهندس العِمَارِيّ إلى أحد أغنى وأروع رجال الأعمال والمطورين في بلده، الذي كان في رحلة عمل في سنغافورة. وقد كنت أعمل هناك حينها فناناً بارعاً صاحب خلفيةٍ عِمَارِيّة، وعندما تحدثنا معاً، شاهدت أعماله، فلاحظت على مَحِيّاه الاهتمام بعمله، وأخبرني بأنه يقوم بكثير من أعمال التطوير العقاري في بلده. ثم سألتني إن كان بإمكانه اصطحابي لرؤية تلك الأماكن في رحلة مدفوعة النفقات من قبل شركته؟ ولأنني لن أخسر شيئاً، وافقت على دعوته تلك. وكان هذا هو اليوم الذي بدأت فيه بتغيير مساري ببطء لأصبح رجل أعمال. لقد عملت في مشروعاته مع كثير من رجال الأعمال والمبادرين، إلى أن وضعت أمنيّتي عند رؤية نجم إلى جانب أفكار: لِمَ ليس على ذلك النحو؟ التي كانت تدور في رأسي. ومنذ ذلك الحين، أنشأت شركتي الأولى، ثم الثانية، فالثالثة في أماكن مختلفة في آسيا والمحيط الهادي، وإنشاء أعمال أخرى من حولي.

سيحسّن اختلاطك بمن هم معنيّون بما تريد القيام به من أفكارك، وسيجعلك مثلهم أيضاً، ولكن هذا الأمر يتوقف على اهتمامك وحرصك على التعلم. ومن الأفكار المستحسنة أيضاً عدم اقتصارك على ما تعرفه فقط، بل عليك التعرّف إلى الآخرين، والاختلاط بهم لتكتسب أفكاراً مختلفة منهم.

وفيما يأتي بعض الفوائد التي قد تحصل عليها عند مقابلة أشخاص ذوي صلة بما تريد إنجازه:

- ستتعرف إلى كثير من الأشخاص ممن هم وثيقو الصلة بالأعمال. إنّها حقاً ميزة كبيرة أن تلتقي كثيراً من الأشخاص في المجال الذي تريد الوصول

إليه، فيتمكن كلّ منهم من تقديم أفكار مختلفة في مواقف مختلفة. ما عليك إلا أن تكون لطيفاً معهم، وتحسن الاختلاط بهم. حاول عدم إضاعة الفرص المتاحة لمقابلتهم؛ وإلاّ فستخسر ثروة ما.

- قد يصبحون أصدقاءك، ويكون لهم دور كبير في مساعدتك بطرق عدة. ستحتاج إلى مساعدتهم في بعض الأوقات، ولاسيّما عند تزكية أصدقاء آخرين. لقد حصل الأمر نفسه معي عندما قدّمت إلى رجل أعمال واحد، قدّمني بدوره إلى كثير من رجال الأعمال من أصدقائه أيضاً، وهكذا بدأ كلّ شيء.
- سيكونون مرشدين لك في الأمور التي تحتاج إلى تخصيصها. ولأنهم أصدقاؤك، ستتاح لك الفرصة لتطرح عليهم أسئلة من أجل توجيهك فقط. تذكر ما واجهوه من قبل، والخبرات الطويلة التي يملكونها والتي يمكنك أن تتعلم منها.
- ستكون على اطلاع دائم بالمستجدات المتعلقة بما تريد الحصول عليه. فمن المؤكد أنك ستجتمع بهم بصورة متكررة لمناقشة قضايا تتعلق بالأعمال التجارية.
- سيتأثر عقلك بهم بالتدريج عند قيامهم بأفضل ما بوسعهم. لقد بدأت أحبّ عالم الأعمال عندما كنت أعمل مستشاراً، وألتقي رجال الأعمال بصورة منتظمة؛ فهي تعطيك شعوراً بالحرية كثيراً طالما أنك تمتلك نظام عمل لا يزال يعمل بصورة جيدة.
- ستتمكن من تعزيز ثقّتك عند الحديث مع الآخرين. فعندما تتفاعل معهم باستمرار، ستتمكن من كسب الثقة بنفسك بصورة مثيرة للدهشة. تحلّ بالشجاعة، وتحدث مع كثيرين من حولك.

وفيما يأتي بعض الطرق التي تساعدك على كيفية التقائهم.

- انضمّ إلى المنظمات المهنية ذات الصلة بهدفك. إنّ الانضمام إلى المنظمات المهنية خطوة جيدة؛ فعليك بها.
- لتتعلّم منهم مزيداً فقط، اعمل معهم دون مقابل إن كنت في حاجة إلى ذلك. فالعمل لديهم سيفيدك كثيراً، لدرجة أنك ستتمكن من معرفة الأسلوب الذي يفكرون من خلاله، وكيف يحلّون المشكلات التي تعترض طريقتهم.
- انضمّ إلى الأعضاء في مجموعات (ورش) العمل لتقابل مزيداً ممن هم على صلة بالأعمال؛ إنّها تزوّدك بفرصة مشاركة الآخرين تجاربهم، ومشاركتهم تجاربك أيضاً. وعند القيام بهذه الأنشطة، ستتمكن من الحصول على كثير من المعلومات الجديدة.
- اقرأ الصحف والمجلات عن الأماكن التي قد تجددهم فيها، وابدأ التفكير بطريقة للتقائهم. اقرأ دائماً المجلات المختصة بما ترغب فيه، أو المعلومات المتعلقة بمواقع الشركات.

وقد يكون ارتباطك بهؤلاء الأشخاص الإيجابيين ذوي الصلة بالأعمال هو خطوتك الأولى نحو هدفك. لا تتجاهل هذا الأمر، وستُفاجأ أنك حققت ما أردت إنجازه.

(أريد التحدّث إلى المدير!)

(الجميع يحتاجون إليك أيضاً).

- قاعدة بسيطة

عندما تحاول الوصول إلى أفكار عن حقيقة مشكلات الناس؛ فعليك بنفسك؛ فحاجتك الخاصة هي حاجات الناس من حولك أيضاً. بإمكانك أن تجعل من نفسك الزبون الذي يعاني مشكلة ما. ما عليك إلا أن تميّز هذه المشكلات، بدءاً من البسيطة وحتى الرئيسية التي تقوم بها.

بدأت بعض شركاتي الخاصة بالخدمات لقيامي بتحليل مشكلاتي الخاصة. فعندما كانت تنقطع خدمة الإنترنت عن المقاهي التي كان الناس يهرعون إليها لإرسال الرسائل الإلكترونية وتصفح الشبكة، لم يكن هناك مكان آخر يذهبون إليه، وقد كنت أشعر بخيبة الأمل من هذا الوضع، وكان الحلّ الوحيد أمامي هو الذهاب إلى مقاهٍ أخرى، وإن كنت محظوظاً هناك، فسأتمكن من حجز حاسوب في ذلك الوضع. لكنني أنتظر عادة دقائق عدة، وأحياناً ساعات، ليتوافر لي حاسوب بعد ذلك. عندئذٍ، قلت لنفسي: سأحلّ هذه المشكلة. فخطررت ببالي فكرة جيدة عندما كنت أستحم، نعم، ماذا لو؟ فقمتم في اليوم اللاحق بوضع نظام عمل مناسب يشغله الموظفون بأنفسهم. لقد صنعت خدمة أطلقت عليها اسم (أي نت حلول الإنترنت) التي توفر لمستخدمي الإنترنت حواسيب في بيوتهم، فيتصفحون الإنترنت بسهولة كاملة، دون أن يتكبدوا عناء الذهاب إلى مقاهي الإنترنت. لقد حققت أرباحاً كثيرة بسبب الحلّ الذي اهتديت إليه. وفي المقابل، كنت أحقق أرباحاً جيدة من أفكارٍ فقط، ودون أن أقوم بأيّ شيء. لقد كلفت طاقم الموظفين الجديد بالقيام بهذه المهمة من أجلي. لقد دهشت من حجم الاستعلامات والطلبات من الزبائن بعد ساعات عدة من توزيع المنشورات. وفي المقابل، توافرت كثير من الفرص لكسب المال بسهولة.

ومن خلال تحليل المشكلات التي تواجهها في أنشطتك اليومية، ستتمكن من اكتشاف طرق لحلّها، وإن كنت تملك فكرة عن حلّها، فبإمكانك أن تبدأ البحث عن كيفية تنفيذها من أجل حلّ مشكلات الناس من حولك ومساعدتهم. حيث إن تنفيذ نظام جيد وتشغيله بموظفين مختارين، سيجعلك مسترخياً، تجمع المال في نهاية كلّ شهر. سيكون الأمر سهلاً وبسيطاً إن استطعت حلّ مشكلاتك الخاصة؛ إنّها مشكلات غيرك أيضاً.

وعلى الرغم من قرب المحل الذي أستأجر منه الأقراص المدمجة الرقمية (دي في دي) من شقتنا (لدي نحو مئة قرص، شاهدتها كلها)، فإنني كنت أواجه مشكلة

عند الذهاب إليه في الأيام المطيرة، أو عندما يكون يوماً مزدحماً جداً. وكانت إعادة القرص الجزء الأصعب في العملية؛ حيث كنت أنسى ذلك دائماً، ما يترتب عليّ دفع غرامات عالية بسبب تأخري في بعض الأحيان. وفي إحدى المرات، خطر في بالي أنّ غيري من الناس يعانون المشكلة نفسها التي أعانيها. عندها، أنشأت فكرة عمل تجاري آخر بمجرد ملاحظتي لمشكلاتي الخاصة.

لقد ابتكرت خدمة توصيل الفيديو إلى المنزل، التي تقدم خدمة لمن أراد استئجار أقراص لـ (دي في دي) بمجرد الاتصال بنا مقابل أخذ عمولة على الخدمة، إضافة إلى تأجير مجموعتي الخاصة بسعر أقل. إنّ الزبائن يحبّون هذه الخدمة فعلاً؛ فهي توفر لهم استئجار القرص بسعر أقل، ودون الحاجة إلى الذهاب لاستئجار أفلام لمشاهدتها. لقد قمت بعملية تسويق جيدة جداً عن خدماتنا، عن طريق توزيع منشورات عن الشقق والمنازل الخاصة، والمسكن وحتى المكاتب التي قد يودّ موظفوها استئجار فيلم منزلي لأنفسهم. ومن ثمّ وضعت نظام عمل جيداً خطتي. أليس هذا رائعاً؟ لقد حققت أرباحاً وفيرة جداً بسبب فكرة واحدة. لقد فكرت مدة أنني حولت مجموعتي التي عددها تافهة بالنسبة إليّ إلى ذهب أحقق منه أرباحاً كلّ شهر. لقد حللت كثيراً من المعضلات بمجرد تحليل مشكلاتي الخاصة. والجيد في الأمر أنني بعد أن حللت مشكلاتي الخاصة، أنشأت عملاً تجارياً متعلقاً بها يحقق أرباحاً لي.

يجب أن يكون كلّ رجل أعمال متعطشاً إلى حلّ المشكلات دائماً. وسيبدأ الأمر بحلّ مشكلتك أنت أولاً. توقع أنّ الجميع يواجه هذه المشكلة أيضاً. استثمر وقتك جيداً في البحث عن مشكلة ما، وحاول حلّها بأكبر قدر من الفاعليّة، وبذلك ستكسب المال من لا شيء، بل بمجرد توصلك إلى فكرة ما. لِمَ لا تبحث عن مشكلة ما في عائلتك أو في بيتك الذي تعيش فيه كلّ يوم. ما عليك إلا أن تبدأ بشكل ما، ثم ستفاجأ بقدرتك على حلّ مشكلات الناس في مجتمعك، أو حتى في العالم يوماً ما.

(هل لديك مانع..؟)

(أجبر نفسك على التفكير).

- قاعدة بسيطة -

هل عقلك خامل؟ هل بإمكانك التفكير بصورة إبداعية؟ أم أنّ هناك كثيراً من التحفظات داخلك؟ يجب أن تجبر نفسك على التفكير، ليس أيّ تفكير، بل تفكير يتصف بالابتكار.

هناك طرق عدة لتحفز عقلك على التفكير بصورة مثمرة:

- الحصول على ما يكفي من الراحة. احصل على وقت كافٍ من الراحة؛ فهي للعقل كالوقود للسيارة. يجب أن تتحلى بالانضباط لتحصل على قسط كافٍ من النوم. أمّا أنا، فإنني أحرص على النوم سبع ساعات في اليوم.
- تخلص من الشكوك. كيف ستتمكن من التفكير إن كان هناك أمر ما يزعجك؟ يجب التخلّص من الظروف السيئة كلّها. وإن واجهتك مشكلة ما، فعليك حلّها؛ لتتمكن حينها من التفكير بذهنٍ صافٍ.
- ابتعد عن المخدرات. حيث إنّ لها تأثيراً سيئاً جداً في الدماغ، إنها تضعفه، وتتعبه بسهولة، من ثمّ ستشعر بالاضطراب. لن تتمكن من التفكير جيداً إن كنت تتعاطى هذه الآفة، ستكون كمن يريد الوصول إلى القمر بجافلة.
- غنّ عقلك. هناك أغذية مفيدة جداً للدماغ. والأمر الأهم هو أن تكون على يقين من التأثير الجيد لهذا الطعام في جسمك. حاول الحصول على غذاء متوازن، قليل الدهون والكوليسترول، ويحتوي على كثير من الألياف التي تساعد عقلك على التفكير بصورة أفضل.
- تأمل. كما تحتاج عضلات جسمك إلى التمرين لتصبح أقوى، فعقلك في حاجة إلى التأمل ليصبح أقوى أيضاً. بإمكانك ممارسة التأمل في المساء

مدة خمس إلى عشر دقائق في الأقل، ومحاولة التحدث مع عقلك الباطني. لا بدّ من أنّ هناك طريقة ما لتتمكن من القيام بذلك، وإنك في حاجة إلى مكان مخصوص بك لتتأمل.

- **تخلّص من القلق.** ستشعر بالتعب بعد الجري في سباق المسافات الطويلة (الماراثون). وكذلك الأمر بالنسبة إلى القلق الذي يجعلك تشعر بأن دماغك متعب. إنّ القلق سيمنعك من التفكير جيداً. أتحداك؛ فقد جربتها من قبل.
- **دائماً، نفّذ عملاً تتطلع إليه.** سيمدك هذا الأمر بالأمل، فتشعر بالنشاط للقيام بأمر تريد فعله، ولاسيّما إذا تعلق الأمر بالتفكير بصورة استشرافية. ستكون مفعماً بالنشاط والحيوية إن كان لديك ما تتطلع إليه.
- **امتلك مصدراً للإلهام.** فهو كالأمل، لكنه يحاول تحفيز عقلك، فإن اعتدت، فستشعر بالمرح والبهجة.

لماذا يجب أن تحفز عقلك على التفكير بصورة إبداعية؟

- **سيتملكك شعور حسن عندما تدرّب عقلك جيداً.** فالتفكير تمرين للعقل تحرك بوساطته كلّ عضلة فيه، وفي حال تعودته، فستكون قادراً على ابتكار مزيد من الأفكار قريباً.
- **تستطيع تحريك الجبال.** هل تعرف أنّ فكرة ما قد تحول عالماً إلى مكان أفضل؟ لقد تحرك العالم بأفكار كبار البنايين التي شكلت ناطحات السحاب، وأفكار المهندسين الذين بنوا الجسور، وأفكار العلماء والسياسيين وغيرهم.
- **تستطيع أن تحلم بأن تصبح غنياً.** لقد أصبح بيل جيتس (Bill Gates) أغنى رجل في العالم بسبب فكرة واحدة. وكذلك الحال بالنسبة إلى غيره من رجال الأعمال الذين أصبحوا أغنى مما حلموا به. لم يولدوا أغنياء؛ وأنت كذلك يمكنك أن تصبح غنياً جداً إن فكرت بطريقة مبتكرة وثمرتها.

- الوقت يمرّ بسرعة، واللحاق بالركب خطوة سيئة دائماً. لا تسرع عند القيام بأيّ شيء، حتى لا تشعر بالعجلة.
- الحياة قصيرة. فكر الآن، ولا تفكر في العام المقبل. فالحياة قصيرة ولا وقت للمماطلة ولا التسويف. فكّر الآن أو أنك ستخسر السباق.
ما يجب أن تفكر فيه:
- هدفك في الحياة. ما الذي تريد إنجازه: عائلة سعيدة، أم حياة مهنية ناجحة، أم عملاً تجارياً مربحاً؟ ربما بيتاً كبيراً فيه ثلاث خادמות؟ ولكن كيف يمكنك تحقيق هذا الهدف؟ عليك وضع خطة ما.
- كيف تصبح شخصاً أفضل من غيرك. هل أنت شخص عاديّ؟ هل تريد أن تصبح معروفاً لدى الجميع؟ امضِ قدماً، وفكّر في السبيل الذي يحقّق ذلك.
- كيف تساعد الآخرين، وتسهم في خدمة المجتمع؟ من الجيد أن تأخذ هذا الأمر في الحسبان، وتفكر في كيفية قيامك به. إذا أردت أن تكون رجل أعمال، فمن الحكمة أن تفكر أيضاً في حجم دورك في المجتمع، أو في كيفية حلّ أيّ من مشكلاته.
- كيف تؤمّن مستقبلاً أفضل لنفسك ولعائلتك. عليك ذلك؛ فالأقربون أولى بالمعروف. يجب أن تفكر في الطريقة التي تجعلك وعائلتك ناجحين. إنّ واجبك أن تكون شخصاً جيداً ذات نيات حسنة.
- كيف تحقّق استقلالك الماليّ بصورة أسرع. يجب على كلّ راشد أن يسعى جاهداً لتحقيق اكتفائه الماليّ. وعند تحقّق هذا الأمر باتباع خطة صحيحة، فلن تحتاج إلى أن تعمل مرة أخرى، وستحافظ على أسلوب حياتك. ليس عليك إلا أن تقرأ هذا الكتاب، وتعمل بما فيه، وتجعله مرشداً لك؛ حظاً موفّقاً في رحلتك.

- كيف تصبح غنياً. لن تتمكن من أن تصبح غنياً إلا بعد تحقيق استقلالك المالي.
- فكّر في كيفية الوصول إلى الغنى بأسرع ما يمكن. تأكد فقط من أنك لن تؤذي أحداً من حولك؛ فكما ورد في الكتاب المقدس: (ما نفع الإنسان لو ربح العالم كله، وخسر نفسه؟).
- الآخرون. قد ترغب في التفكير في كيفية شراء سيارة البورشيه، أو كيف تصبح ممثلاً أو سياسياً، الأمر متروك لك. فقط أجبر نفسك على التفكير. لا تفكر ببطء، وإلا فسُتُبعِد. فكّر في أحد مصادر الثروة في حياتك، وأنشئه الآن. هذه أفضل نصيحة أقدمها لك!

أريد الإطالة تلك...

(فليكن لديك وقت ومكان مميزان للتفكير).

- قاعدة بسيطة -

لدي مكان مميز للتفكير؛ فقد لاحظت أنني كلما جلست هناك للتفكير، فإنني أفكر بصفاء أكثر. ربما أستطيع رؤية منظر جميل، وأشعر بالراحة على أريكتي، وأتمكن من رؤية جمال نور الشمس. لكلّ منا مكان يفضلهُ لقضاء وقته، ولاسيّما إن أراد أن يُعَمِّق في التفكير.

الأمور التي يجب أن تضعها في حساباتك عند اختيار مكان ما للتفكير:

- مكان ذو إطالة جميلة. هذه قاعدة حسنة عند التفكير ملياً. فعلى الأقل يجب أن يحيط بك منظر جميل من الجهات كافة. كيف ستفكر إن كنت في مكان مغلق دون إطالة؟ أرى أنك ستتمكن من التفكير بصورة أسرع عندما ترى الطبيعة أو البيئة الجميلة.

- مكان تتمكن فيه من رؤية نور الشمس. ستشعر بالدفء عند رؤية نور الشمس، أستطيع الشعور بتأثيره في تهذيب عقلك لتصل إلى فكرة ما. عندما نشعر بالدفء فإننا نعمل بسرعة كالمحرّك.
- إضاءة طبيعية جيدة. جيدة للبصر والدماغ. يجب أن تفكر في مكان يتمتع بإضاءة كافية، غير ساطعة ولا معتمة جداً.
- غرفة حرارتها عادية إلى معتدلة. إنّ الجلوس في مكان معتدل الحرارة يساعدك على حصر تركيزك في أمر ما. لقد كان الوضع مزعجاً لي عندما كنت أحاول الخروج بفكرة ما والعرق يتصبب من جبيني، وكذلك هو الحال في البرد القارص الذي يجعلك ترتجف من شدته.
- غرفة أو مكان هادئ. لا نريد أن يزعجنا الآخرون من حولنا. في بعض الأحيان، لا تستمع إلى الموسيقى عندما تفكر، فحتى موسيقاك المعزوفة والمفضلة قد تفقدك التركيز.
- بعيد عما يلهيك أو يعيقك. كالأشخاص الذين يمرّون من أمامك طوال الوقت، أو عندما تجلس في ممرّ ضيق جداً، فيرتطم الناس بك خطأً باستمرار. النّقاط التي يجب أن تضعها في الحسبان لاختيار الوقت المناسب للتفكير:
- عندما تنال قسطاً كافياً من الراحة. لا تجهد نفسك، واحرص على أن تنال قسطاً كافياً من النوم والراحة.
- عندما لا تكون قلقاً من أي شيء. يجب أن تتخلّص مما يقلقك قبل أن تبدأ بالتفكير، فلن تصل إلى نتيجة إن لم تفعل ذلك.
- عندما تشعر بالاسترخاء والانتعاش. لمّ لا تستحم، أو تتناول وجبة جيدة، وتجلس في المكان الذي تفضله قبل الاستمرار في جلسة التفكير المخصصة بك؟

- عندما تشعر بالثعب. تأكد أنك لست جائعاً، وإلا فستزعجك قرقرة معدتك الفارغة طوال الوقت.
 - عندما تشعر بالإلهام. نعم! يجب أن تشعر بالإلهام. لا تفكر في أيّ علاقات سابقة لم تنجح على وجه التحديد.
 - عندما لا تشعر بالاندفاع. استثمر وقتك في التفكير على نحو إبداعي، دون اندفاع وتسرع.
- خصّص وقتاً ومكاناً مميزين لتتمكن من التفكير جيداً. ويجب أن تعتاد الاحتفاظ بدفتر صغير وقلم لتكتب أفكارك التي تراودك كلّها، فقد تخطر في بالك أحياناً بعض الأفكار في مكان ما، أو في أيّ وقت من اليوم. حاول، وتأكد، من عدم هدر أيّ فكرة جيدة قد تخطر على بالك.

معركة الأدمغة...

(النجاح الأكيد: عندما تتحدث العقول المبدعة بعضها إلى بعض).

- قاعدة بسيطة

العصف الذهني، سيكون هذا الأمر ذا فاعليّة إن قمت به مع مجموعة من الأشخاص من أجل الخروج بفكرة ما، أو مع فرد واحد لديه هدف واضح لما يريد أن يقوم به. سيكون هذا الأمر ذا جدوى ونفع إن قمت به بصورة صحيحة.

الأمر التي عليك اتباعها في جلسات العصف الذهني:

- تأكدوا من أهدافكم التي ترغبون في تحقيقها. عليكم تدوين الأفكار التي تحتاج إلى دراسة جميعها. ضعوا قائمة من الأفكار دائماً قبل البدء، ليتأكد كلّ منكم من الموضوعات التي يجب التفكير فيها ملياً. ففي بعض الأحيان،

يكون لديك خمس أفكار للبحث، وفجأة، تبدأ بالتفكير في الموضوع الخامس منها على وجه التّحديد دون الأفكار الأخرى.

- ركّز في كلّ موضوع. يجب أن تُنعم النظر في كلّ موضوع؛ لتتمكن من إيجاد حلّ واضح لكلّ فكرة. فأحياناً قد يخطر ببالك موضوع آخر غير مرتبط بالموضوع الذي تركّز فيه. هذا أمر طبيعي. لذا، ما عليك إلا أن تدون هذه الفكرة، وتتابع التركيز في الفكرة التي بدأت بها.
- انظر إلى الوجه الآخر للعملة، وتوقّع العواقب المترتبة عن تلك الفكرة. يجب أن تفكر في الإجابة عن تلك الأفكار، وأن يكون لديك خيار ما دائماً.
- تريح بعض الوقت لتعيد شحن عقلك. أنت في حاجة إلى استراحة بين الحين والآخر من أجل أن تشحن عقلك. عندما أكتب أو أقوم بعمل يحتاج إلى اهتمام شديد، فإنني أحصل على استراحة كلّ خمس وأربعون دقيقة. دائماً ما أذهب إلى غرفة المعيشة وأشاهد بعض البرامج المسلية، أو أذهب لأرى ما في الثلاجة لأتناول وجبة خفيفة. عملية شحن العقل ضرورية، فحتى البطاريات في حاجة إلى شحن مستمر.
- دوّن ملحوظاتك. من الجيد أن تكتب الملحوظات خلال جلسة العصف الذهني، لتكون مطلعاً على الأفكار التي توصلت إليها، والأخرى التي لا تزال تفكرّ فيها.
- قم بذلك بجدّ. من المستحسن دائماً عند القيام بالعصف الذهني أن تقوم به مرة واحدة حتى تصل إلى نتيجة. لا تحاول الانتقال إلى الموضوع الآخر إلا بعد أن تستقر إلى نتيجة في الموضوع الأول.
- كن متفتح العقل؛ لأنّ ذلك سيساعدك على التوصل إلى مزيد من الأفكار، فتساب الأفكار في عقلك كما ينساب الرمل من بين أصابعك.

- اختر الوقت والمكان المناسبين للجميع. تأكد أن الجميع يشعرون بالراحة بما يكفي لإعمال عقولهم في التفكير.
- ضع خطة احتياطية يمكنك تطبيقها بسهولة إن لم تجرِ الأمور كما هو متوقع لها. هذا الأمر على درجة كبيرة من الأهمية؛ لذا فمن الأفضل أن تضع الخطة: (أ) و (ب) و (ج).

العصف الذهني. قد يكون التفكير في صورة إبداعية للوصول إلى فكرة ما قابلة للتطبيق هو الجزء الأصعب الذي بإمكانك القيام به. يجب أن تكون مستعداً قبل القيام به، لعل الأمر يصبح أسهل إن تمكنت من اتباع هذه الأفكار.

ضربة العبقرى

(تلمك فكرة جيدة فقط).

- قاعدة بسيطة -

هل سبق أن خطر ببالك فكرة، أو حتى فكرت في أمر ما فجأة، دون أن تتوقع؟ إذا حدث هذا، فمن الجيد أن تحمل دفترًا صغيراً طول الوقت لتكتب فيه؛ كي لا تنسى أي شيء.

لقد أنشأت أعمالى التجارية من فكرة داهمتني فجأة؛ عندما أستحم، أو عندما أكون في سريري بعد منتصف الليل - نحو الثالثة فجراً، أو عندما أتناول الكعك المحلى (الدونات) وأشرب الشاي مع ابنتي، ونحن نشاهد منظرًا جميلاً في الخارج. إنها تجربة جميلة حقاً؛ أن يخطر ببالك فكرة جيدة بصورة مفاجئة فتدرس احتمالات نجاحها. وقد لا تكون الفكرة التي توصلت إليها الآن ممكنة التحقيق، ولكن عندما تفكر فيها، قد تربطها بفكرة أخرى فتشاكلها، أو أن يكون لديك فكرة غير واضحة فتعيد صياغتها لتصبح ممكنة، وهذا ما يفعله كبار رجال الأعمال. هل تعرف أن أعنف المتفجرات

اخترعت دون قصد؟ فقد كان أينشتاين يكتب معادلة عن أحد اختراعاته، ثم ارتكب خطأ فادحاً فيها، فأصبح أحد أعنف المتفجرات إلى يومنا هذا.

قد يكون لدي مثال جيد آخر. هل تعرف الدواء الشائع والأكثر مبيعاً، الذي يسمى فياجرا (Viagra)؟ في الحقيقة، لم يُصنَّ بصورة متعمدة؛ فقد كان هناك مجموعة من العلماء يعملون على تركيب دواء مخصوص للقلب، وفجأة توصلوا إلى تركيبة أخرى تجعلك تشعر بحالة أفضل عند الجماع.

هذا هو محور الفكرة التي أتحدث معك عنها. لن تصبح الفكرة التي تفكر فيها الآن ممكنة، بل عليك أن تعيد صياغتها لتتوصل إلى فكرة أخرى قابلة للتطبيق. في العصر الحجري، كان البشر يشبهون القرود، لكن شكلهم الآن أفضل؛ فالفتيات جميلات ومثيرات والرجال وسيمون.

عندما أنشأت إحدى شركاتي، اتبعتُ الفكرة الأصلية التي وضعتها، لكنها لم تحقق نجاحاً كاملاً، لا، بل فشلت بسبب فكري الأصلية. ما قمت به هو تحليل المشكلة ومحاولة مراجعة بعض أجزاء نظامي لأجعله مثالياً، ثم أعدت صياغة الفكرة الأصلية تلك لأجعلها مثالية. التلفاز، والحاسوب، والبيوت والبنائيات، كلّها جاءت من فكرة الصانع الأصلية، ولكن كما ترى الآن، فقد طُوِّر كثير من الأفكار الأصلية. وإليك ملخص هذا الفصل الذي يلخص كيفية الوصول إلى فكرة ما:

- كن مطلعاً على الأفكار: طالع الصحف والمجلات والكتب.
- استثمر في الندوات والدراسة المتعلقة بالأعمال.
- تعلم كلّ يوم.
- تعرف المنتجات في بيتك.
- تعرف المشكلات في بيتك وحلّها.

- كن طفلاً من جديد.
- لتكن أمنيتك أن تصبح مختلفاً.
- تواصل مع أشخاص إيجابيين على علاقة بالأعمال.
- لِمَ ليس على ذلك النحو؟
- أجبر نفسك على التفكير.
- وفّر الوقت والزمان المناسبين للتفكير.
- العصف الذهني.

إنّ الفكرة الجيدة هي كلّ ما يلزمك؛ حسنّها فقط. فالأفكار هي محرّك العالم، إنّ التقنيات الحديثة جميعها، والتقدم الموجود اليوم في العالم منبعه فكرة واحدة. يجب أن يكون عقلنا متفتّحاً دائماً لتنساب الفكرة داخلنا. قد تتمكن يوماً من اختراع شيء ما للعالم يجعلك غنياً كما كنت تحلم. وقد تتمكن من صناعة منتج رائع يفيد الناس في العالم كلّهُ. حظاً موفقاً في رحلتك.



الخاتمة

تهانينا ...

هذه هي خطوات الازدهار الثلاث بين يديك. ما زالت هذه الأفكار فكرة واحدة، وستبقى حلماً إن لم تخطُ الخطوة الأولى. يجب أن نتذكّر أنّ التجربة العملية تجعلنا نتقدم بصورة أكبر من مجرد الاكتفاء بالقراءة. فالتجربة العملية هي أفضل تجربة يمكنك الحصول عليها.

أدّ دورك؛ وكن جزءاً منه؛ حظاً موفقاً...

الكاتب



قراءات مختارة

- Wealth within your Reach by Francisco J. Colayco
- How to Make Money out of Thin Air by Brian Sher
- The Harvard Entrepreneurs Club Guide to starting your own Business by Poonam Sharma
- Rich Dad's Cashflow Quadrant by Robert T. Kiyosaki



Obeykandi.com

عن الشركة

القاعدة البسيطة SimoplexBasicTM تصدر عن شركة (إيه تي إيه) وشركاه للطباعة إس/بي، التي لديها فروع في آسيا والمحيط الهادي، والمختصة في تطوير الأعمال واستشارات تصميم الوسائط. لقد أنشأت المجموعة أعمالاً أخرى مختلفة، وقدمت خدماتها لكثير من المطورين ورجال الأعمال في العالم.

عن الكاتب

تريستين ويلث، رجل أعمال متفانٍ في عمله، أنشأ شركاته في آسيا والمحيط الهادي. عمل جاهداً كي يصبح رجل أعمال، عندما كان يعمل مع المطورين ورجال الأعمال، في تلك الدول. عمل في سنواته الأولى مستشاراً في التصميم في أفضل المنظمات في العالم، ليجد أنه يحبّ عالم الأعمال أيضاً.

