



www.ibtesamh.com/vb
منتديات مجلة الإبسامة

أسرار من أفضل كتب
الثراء في العالم

نابليون هيل و بنجامين فرانكلين
وجورج اس. كلاسون وتشارلز ماكاي

الوصول إلى الحقيقة يتطلب إزالة العوائق
التي تعترض المعرفة، ومن أهم هذه العوائق
رواسب الجهل، وسيطرة العادة، والتبجيل المفرط
لمفكري الماضي
أن الأفكار الصحيحة يجب أن تثبت بالتجربة

روجر باكون

حصريات مجلة الابتسامة
** شهر سبتمبر 2015 **
WWW.IBTESAMH.COM/VB

التعليم ليس استعدادا للحياة ، إنه الحياة ذاتها
جون ديوي
فيلسوف وعالم نفس أمريكي

**** معرفتي ****
www.ibtesamh.com/vb
منتديات مجلة الإبتسامه

**اصنع المزيد
من المال**

**** معرفتي ****
www.ibtesamh.com/vb
منتديات مجلة الإبتسامة

اصنع المزيد من المال



أسرار من أفضل كتب الثراء
في العالم

تفسيرات بقلم: كارين ماكريدي، تيم فيلبس،
وستيف شيبسايد

مكتبة جرير
JARIR BOOKSTORE
...not just a Bookstore



لتتعرف على فروعنا في
المملكة العربية السعودية - قطر - الكويت - الإمارات العربية المتحدة
نرجو زيارة موقعنا على الإنترنت www.jarirbookstore.com
للمزيد من المعلومات الرجاء مراسلتنا على: jbpublications@jarirbookstore.com

تحديد مسئولية / إخلاء مسئولية من أي ضمان
هذه ترجمة عربية لطبعة اللغة الإنجليزية. لقد بذلنا قصارى جهدنا في ترجمة هذا الكتاب، ولكن بسبب القيود المتأصلة في طبيعة الترجمة، والنتيجة عن تعقيدات اللغة، واحتمال وجود عدد من الترجمات والتفسيرات المختلفة لكلمات وعبارات معينة، فإننا نعلن وبكل وضوح أننا لا نتحمل أي مسئولية ونخلي مسئوليتنا بخاصة عن أي ضمانات ضمنية متعلقة بملاءمة الكتاب لأغراض شرائه العادية أو ملاءمته لفرض معين. كما أننا لن نتحمل أي مسئولية عن أي خسائر في الأرباح أو أي خسائر تجارية أخرى، بما في ذلك على سبيل المثال لا الحصر، الخسائر العرضية، أو المترتبة، أو غيرها من الخسائر.

الطبعة الأولى ٢٠١١
حقوق الترجمة العربية والنشر والتوزيع محفوظة لمكتبة جرير

Copyright © Infinite Ideas 2009
All rights reserved.

ARABIC language edition published by JARIR BOOKSTORE.
Copyright © 2011. All rights reserved.

No part of this book may be reproduced, stored in a retrieval system or transmitted in any form or by any means including electronic, mechanical, photocopying, recording, scanning or otherwise.

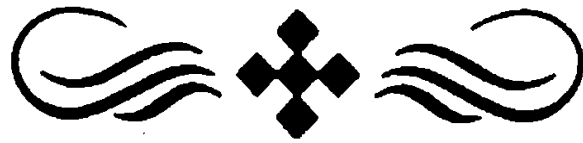
Scanning, uploading and distribution of this book via the Internet or via any other means is illegal.

Please do not participate in or encourage piracy of copyrighted materials.
Your support of the authors and publishers rights is appreciated.

رجاء عدم المشاركة في سرقة المواد المحمية بموجب حقوق النشر والتأليف أو التشجيع على ذلك. نقدر دعمك لحقوق المؤلفين والناشرين.

المملكة العربية السعودية ص.ب. ٢١٩٦ الرياض ١١٤٧١ - تليفون +٩٦٦١٤٦٣١٠٠٠ - فاكس +٩٦٦١٤٦٥٦٣٦٣

MAKE MORE MONEY



SECRETS FROM THE WORLD'S
GREATEST FINANCE CLASSICS

INTERPRETATIONS BY
KAREN MCCREADIE, TIM PHILLIPS
AND STEVE SHIPSIDE



**** معرفتي ****
www.ibtesamh.com/vb
منتديات مجلة الإبتسامة

المحتويات

١	مقدمة
	فكر وحقق الثراء
٦	١. اعثر على هدفك المحدد.....
٨	٢. الفرص يمكنها التسلسل من الأبواب الخلفية.....
١٠	٣. للأفكار قوتها.....
١٢	٤. ماذا تقول مفرداتك عنك؟.....
١٤	٥. كن متفتحاً.....
١٦	٦. التزم بالأمر أو توقف عن المحاولة.....
١٨	٧. كن حالمًا عملياً.....
٢٠	٨. الإيه إن لا يرتبط بالدين فقط.....
٢٢	٩. وفق بين مشاعرك وهدفك.....
٢٤	١٠. ليس هناك شيء يسمى سوء الحظ.....
٢٦	١١. ضع حارساً على عقلك.....
٢٨	١٢. التعليم لا يساوي الذكاء.....
٣٠	١٣. كُن علاقات جيدة مع الآخرين.....
٣٢	١٤. اطلبوا العلم ولو في التسعين!.....
٣٤	١٥. استخدم خيالك.....
٣٦	١٦. لا فائدة من الأفكار بدون عمل.....
٣٨	١٧. إذا فشلت خطتك الأولى، ضع خطة بديلة.....

- ١٨ . كل شخص يمكنه التغيير إذا أراد ذلك ٤٠
- ١٩ . اتخذ القرار والتزم بتنفيذه ٤٢
- ٢٠ . اجتز اختبار المثابرة ٤٤
- ٢١ . لا يفوز المستسلم أبداً، ولا يستسلم الفائز مطلقاً ٤٦
- ٢٢ . المثابرة مقابل الغباء ٤٨
- ٢٣ . كون مجموعة من العقول الممتازة ٥٠
- ٢٤ . لفر تحويل الطاقة الجنسية ٥٢
- ٢٥ . استخدم قوة إرادتك لتغيير عقلك ٥٤
- ٢٦ . ماذا يوجد في خزانة ملفاتك العقلية؟ ٥٦
- ٢٧ . العقل الباطن لا يفضل أبداً ٥٨
- ٢٨ . لفر المخ ٦٠
- ٢٩ . الجلوس لتصيد الأفكار ٦٢
- ٣٠ . استخدم التأمل لشحن أفكارك ٦٤
- ٣١ . وظف مجلس شورى غير مرئى ٦٦

أغنى رجل فى بابل

- ٣٢ . دع الثورة تقدك إلى التغيير ٧٠
- ٣٣ . الطيور على أشكالها تقع ٧٢
- ٣٤ . العمل الشاق لا يضمن تحقيق الثروة ٧٤
- ٣٥ . ابحث عن النصيحة الحكيمة ٧٦
- ٣٦ . احصل على ما تريد من خلال التركيز ٧٨
- ٣٧ . الحظ المتقلب لن يجعلك غنياً ٨٠
- ٣٨ . تأثير الشح ٨٢
- ٣٩ . الدرس الأول - ادفع لنفسك أولاً ٨٤

٤٠	اطلب النصيحة الحكيمة . من الشخص المناسب!	٨٦
٤١	تحديد الهدف	٨٨
٤٢	لا غنى عن الانضباط والثبات	٩٠
٤٣	إذا بدا الأمر مثاليًا للغاية فالأرجح أنه غير حقيقى.....	٩٢
٤٤	ادفع ضرائب عادلة	٩٤
٤٥	ابدأ فى ضخ الأموال فى محفظتك	٩٦
٤٦	تحكّم فى نفقاتك	٩٨
٤٧	ضاعف من نقودك	١٠٠
٤٨	طرق جديدة لمضاعفة النقود	١٠٢
٤٩	معجزة الفائزة المركبة	١٠٤
٥٠	الحماية من الخسارة	١٠٦
٥١	امتلك منزلك الخاص	١٠٨
٥٢	تأمين المستقبل	١١٠
٥٣	زد من قدرتك على تحقيق المكسب	١١٢
٥٤	سدّد الديون فوراً	١١٤
٥٥	هل هناك طريقة لجلب الحظ الحسن؟	١١٦
٥٦	الحظ الحسن يكافئ من يستغل الفرصة	١١٨
٥٧	لا تؤجل أعمالك - فالتسويق يُدمر الفرصة	١٢٠
٥٨	أثبت أحقيتك بالثروة	١٢٢
٥٩	استثمر أموالك مع الحكماء	١٢٤
٦٠	القرض الحسن مقابل القرض السيئ	١٢٦
٦١	باعد بين المخاطر التى قد تواجهك	١٢٨
٦٢	كن مدركاً لأى شىء قابل للاشتعال!	١٣٠

١٣٢ ما اللون الذى ترى به العالم؟	٦٣
١٣٤ لا تهرب من الدين	٦٤
١٣٦ الإصرار يمكنه حل أى شىء	٦٥
١٣٨ أهمية تحديد الأهداف	٦٦
١٤٠ خطة داباسير لتسديد الدين	٦٧
١٤٢ أين تُتفق أموالك؟	٦٨
١٤٤ أهمية روح رجل المشروعات المغامر	٦٩

الطريق إلى الثروة

١٤٨ لا ربح بدون ألم	٧٠
١٥٠ إذن، هل تشعر أنك محظوظ؟	٧١
١٥٢ الكسالى والنشطاء وأسماك القرش الميتة	٧٢
١٥٤ الدين واليأس	٧٣
١٥٦ كن صادقاً مع نفسك	٧٤
١٥٨ اشتر ما هو مفيد	٧٥
١٦٠ إذا كان لابد من التسوق، فتسوق بذكاء	٧٦
١٦٢ التراكمات الصغيرة	٧٧
١٦٤ القيام بالمهام الكبيرة	٧٨
١٦٦ لا تؤجل عمل اليوم إلى الغد	٧٩
١٦٨ كن لائقاً بدنياً بما يكفى لكسب الثروة	٨٠
١٧٠ فن التحايل: البداية السريعة	٨١
١٧٢ موعد السداد	٨٢
١٧٤ ادخار اليوم	٨٣
١٧٦ ليس ادخاراً ولكنه إغراق	٨٤

١٧٨	لا تتعثر في الأوقات الحرجة	٨٥
١٨٠	احصل على المساعدة	٨٦
١٨٢	لا تقل من قيمتك وتطلع للنجاح	٨٧
١٨٤	احذر الصفقات الرخيصة	٨٨
١٨٦	تطلع إلى ما هو أبعد من سعر الشراء	٨٩
١٨٨	صادق أحد المرشدين	٩٠

الأوهام الشعبية الاستثنائية وجنون العوام

١٩٢	الإعادات الكثيرة	٩١
١٩٤	كن مخالفاً	٩٢
١٩٦	الإدراك المتأخر بقياس ٢٠ / ٢٠	٩٣
١٩٨	الأساس الخاطئ	٩٤
٢٠٠	مسايرة الموجة	٩٥
٢٠٢	لَوم الآخر	٩٦
٢٠٤	الأداء السابق	٩٧
٢٠٦	اقتصاد الاعتماد الكلي	٩٨
٢٠٨	إنها علامة	٩٩
٢١٠	لا تقزع	١٠٠
٢١٢	الفهرس	

**** معرفتي ****
www.ibtesamh.com/vb
منتديات مجلة الإبتسامة

مقدمة



لقد غيرت الكتب الأربعة التي ألفت في القرون الثامن عشر والتاسع عشر والعشرين نظرة العالم عن تكوين الثروة إلى الأبد. لقد ركز كل من كتاب *The Way to Wealth* لـ "بنجامين فرانكلين" والكتاب الفريد الذي ألفه "تشارلز ماكاي" في العصر الفيكتوري تحت عنوان *Madness of Crowds* مفهوم العالم عن نقاط القوة والضعف التي وضعها الأفراد والشركات في العمل منذ ذلك الحين، وفي القرن العشرين أصبح كل من كتاب *Think and Grow Rich* لـ "نابليون هيل" وكتاب *The Richest Man in Babylon* لـ "جورج إس. كلاسون" من أعظم كلاسيكيات التنمية الذاتية والتي ساعدت على إذكاء النمو الخارق للاقتصاد الغربي، ولا تزال هذه الكتب تُقرأ حتى الآن كما أنها تتمتع بقيمة كبيرة، لكن في عالمنا المتكسب بالأعمال أحياناً يكون من المفيد أن يقوم شخص آخر ببعض الجهد لكي يوفر للقراء الحصول سريعاً على بعض الأساسيات والقواعد الخاصة بعلم المائيات، ويشمل هذا الكتاب شرحاً حديثاً لأهم الأفكار الموجودة في تلك الكلاسيكيات الأربع. وليس الغرض أن يكون هذا الكتاب بديلاً لتلك الكلاسيكيات؛ لكن الهدف منه يكمن في تفسير الطبيعة السرمدية للآراء الموجودة بتلك الكتب الأربعة من خلال إحياء تلك الأفكار مع الحياة الحالية باستخدام بعض الأمثلة الحديثة.

بالتنقل عبر صفحات كتاب *The Way to Wealth* لـ "بنجامين فرانكلين" ستجد أنه يشبه إلى حد ما الدخول إلى عليّة منزل والديك وتفحص الأمتعة القديمة للأسرة، حيث يوجد الكثير من الأقوال المأثورة والحكم المنزلية لدرجة أنك تبدأ في التساؤل إذا ما كانت جدتك تقرأ هذه العبارات يومياً قبل أن تخلد إلى النوم. "نم مبكراً، تستيقظ مبكراً فإن في البكور بركة" و"من جد وجد" و"إن أول الفيث

قطرة" و"اعقلها وتوكل" - يبدو هذا العمل كما لو أن كل الحكم التي تدل على الفطرة السليمة الجليلة الراسخة التي رأيتها طوال حياتك قد تم ترشيحها وجمعها في صفحات كتاب صغير. بعد تفكير عميق يتضح أنه علاوة على كون هذا الكتاب من الكلاسيكيات الحقيقية، فإنه واضح أيضا لدرجة أن النصائح الموجودة به لا تزال صالحة للاستخدام هذه الأيام كما كانت في الماضي في عام ١٧٥٨ عندما نُشر الكتاب لأول مرة، لا يزال الدائتتون يدمرون المدينين المتهورين، ولازال العمل الذكي، وليس الشاق، هو الطريقة المستخدمة لتحقيق النجاح للشركة. يعد كتاب The Way to Wealth من الكتب البشرية التي تتعلق بنقاط القوة والضعف لدى معظم البشر.

يعود كتاب Extraordinary Popular Delusions and the Madness of Crowds إلى العصر الفيكتوري، لكنه يعد من الكتب الحديثة أيضا، والتضليلات أو الأوهام التي سخر منها "ماكاي" تنتمي إلى هذه الأيام. ولكننا نطلق عليها أسماء مختلفة. ففي كل مرة يتكرر فيها أحد هذه الأوهام، نشعر بالدهشة والخزي لأننا انجرفنا إلى مخططات الاحتيال المضللة وأحاطت بنا مجموعة من البائعين المتجولين ووقفنا فيما بيننا ضحايا للهستيريا الشديدة وتحكم فينا الزعماء الشعبيون وأغوتنا الاستثمارات التي لا تخسر بسهولة.

تتعلق أفضل أجزاء كتاب Extraordinary Popular Delusions and the Madness of Crowds بالأعمال التجارية وبما نطلق عليه الآن اسم "الفقاعات" الاقتصادية حيث تعمل المضاربة على زيادة الأسعار بشكل يتجاوز جميع الحدود والتوقعات، قبل أن تنهار مرة ثانية. إن تاريخ "ماكاي" مع مخطط مسيسيبي وقانون بحر الجنوب وفترة جنون التيلوب في هولندا يعد إحدى عمليات التبادل الفكري التي تم سردها في صورة مسرحية هزلية. تتعامل أجزاء أخرى من الكتاب مع المشعوذين والدجالين: مثل الأشخاص الذين يخبرونك بالقدر ومن لديهم موهبة التنويم المغناطيسي والذين يقنعوننا بأنهم يمتلكون موهبة التنبؤ بالمستقبل وكشف أسرارهم، ثم يطلبون منا بعد ذلك دفع الفاتورة. لا يزال هؤلاء الأشخاص موجودين في عالمنا الحالي، بل إنهم قد حققوا أفضل النجاحات على الإطلاق.

إننا نحيا في موقف كوميدي عالمي، حيث لا يتعلم أي شخص أي شيء من حلقة إلى أخرى، كما أننا نقع في نفس الأخطاء مرات ومرات متتالية. بينما نقع أنفسنا

بأننا سنقوم بالعمل الصحيح هذه المرة وأن هذه المرة ستكون مختلفة عن سابقتها. إن كتاب "ماكاي" بما يحتويه من تصوير للجنون الذي اجتاحتنا، طوال الألفية الماضية، يعد أول كتاب يوضح القاعدة التي يعرفها العلماء الآن والتي تقول: عندما تعمل داخل مجموعة، فإنك لا تبدو متميزًا.

إن أي شخص أوروبي أو أمريكي قد فتح إحدى الصحف مؤخرًا، سيتفق مع "ماكاي" في أن "جميع الأمم العريقة قد أصبحت عبارة عن مغاضرين متهورين". عندما نضحك على غباء الأشخاص في كتاب *Extraordinary Popular Delusions and the Madness of Crowds*، فإننا نضحك على أنفسنا.

لقد باع كتاب *The Richest Man in Babylon* للمؤلف "جورج إس. كلاسون" ملايين النسخ منذ نشره عام ١٩٢٦، وأصبح واحدًا من أهم كلاسيكيات التحفيز الحديثة. إنه لم يقدم الحلول السريعة المبتكرة بين عشية وضحاها، ولكنه يقدم الطرق التي تقدم بعض الحلول لدفع الديون وخلق الربح وبناء الثروة، تلك الطرق التي لا تزال مستخدمة وقابلة للتطبيق حتى الآن كما كانت منذ ٨٠٠٠ سنة في مدينة بابل القديمة. ويعرف هؤلاء الأشخاص أمراً أو أمرين عن الثروة، لقد نشأت مدينة بابل القديمة من الصحراء كمثال بارز لقدرة البشر على تحقيق إنجازات عظيمة بفض النظر عن الظروف المحيطة.

تشبه مدينة بابل القديمة إلى حد ما مدينة دبي الحديثة؛ حيث لم يكن الموقع الجغرافي لهاتين المدينتين جيداً بالنسبة لكونهما مركزين من مراكز الثراء في العالم، ومع ذلك فقد نجحت براعة شعبهما (والموارد المالية التي لا حصر لها) في تحويل المستحيل إلى واقع. على الرغم من أن بناء خريطة للعالم في المحيط من خلال خلق الأرض وتشكيلها بحيث يتمكن الأغنياء من شراء بلدهم (النموذج الذي تقوم عليه دبي حالياً) يعد من الأمور شديدة المبالغة واللباهي، وأقل عملية من الإنجازات التي حققها البابليون قديماً.

لقد كان البابليون من أمهر التجار والممولين، فعلى قدر علمنا، فإنهم من ابتكروا المال كوسيلة للتبادل أو الصكوك وحجج الملكية، لذا هل يوجد من هو أحسن منهم لتعلم شيئاً أو شئئين عن الثروة؟ فيما يلي سنتناول أهم النقاط التي أشار إليها "كلاسون" في كتابه ونضفي عليها بعضاً من التعديلات الحديثة بحيث تنطبق

نصائح مع الوضع الحالي. إذا كنت تمر بأزمة مالية وتجد نفسك منغمساً في الديون أو كنت قلقاً بخصوص مستقبلك لأنك لا تمتلك مدخرات للمستقبل أو إذا أردت وضع نظام جديد لتستعيد بعض السيطرة على ثروتك، إذن فالنصائح والحكم الموجودة في كتاب *The Richest Man in Babylon* غير مقيدة بوقت ويمكن العمل بها في أي زمان.

عندما وضع "نابليون هيل" اللغات الأخيرة على كتابه *Think and Grow Rich* لم يتنبأ أي من رواد التفكير الإيجابي بالتأثير الذي يمتلكه هذا الكتاب. بسبب هذا الكتاب، تعلم شعبه أن يمشى على الجمر الحار ويتحمل المشاق والمتاعب ويواجه الصعوبات في سبيل تحقيق أهدافه. وبسببه، تعلم شعبه أيضاً أن نوعية الحياة لا تتوقف على الحظ والظروف وإنما تتوقف على الأفكار التي يلجئون إليها بشكل منتظم، كما يبحثون الآن عن إجابات بديلة لأكثر الأسئلة تشويشاً في الحياة.

لقد طلب الخبير في صناعة الثروة "أندرو كارنيجي" من "نابليون هيل" أن يدرس النجاح ويضع فلسفة يمكنها تحديد السمات الرئيسية لتحقيق الإنجاز. قبل "هيل" التحدي وكرس نفسه وحياته لهذه المهمة. حيث جمع الطرق البديعة التي استخدمها القادة العظماء مثل "هنري فورد" و"تشارلز إسواب" و"جون روكيفيلر" و"توماس إديسون" و"تيودور روزفلت". لقد نُشر أول إصدار من كتاب *Think and Grow Rich* في عام ١٩٢٧ وكان بمثابة بزوغ فجر علم بناء ثروة قدرها مليار دولار. إنه لمن المستحيل أن تحدد التأثير الذي سيخلفه هذا الكتاب على مجال التنمية الذاتية في الوقت الراهن، فقد صار مندوب مبيعات زيوت الثعالب ينتقل بكل سهولة بين المحاضرين الموهوبين عازماً على تحقيق بعض الثقة في نفوس المستمعين.

إن تعلم الطريقة التي يمكنك من خلالها التحكم في تفكيرك يعد هو الشيء الوحيد الذي سيحدث فرقاً مهماً في جودة حياتك. وهذه هي الحقيقة البسيطة التي تمثل الجوهر الأساسي لكتاب *Think and Grow Rich* وآلاف الكتب التي تبعته والتي سلكت نفس الطريق. إن المهارة هي التي تميز الشخص الناجح عن أي شخص آخر. سواء كان هذا النجاح في الأعمال التجارية أو الحب أو الثروة أو الرياضة.

يعمل هذا الكتاب على تجميع الحكم والأفكار الموجودة داخل عقول أربع من أعظم الشخصيات التي قد تصادفها على الإطلاق في عالم المال والأعمال.

. كتاب نابليون هيل

THINK AND GROW RICH

فكر وحقق الثراء



١ اعثر على هدفك المحدد

يفتح "هيل" كتابه قائلا، "في الواقع، تعد الأفكار أشياء حقيقية، بل إنها أشياء قوية، خاصة عند مزجها بثبات الهدف والمثابرة والرغبة التواقة لتحويلها إلى ثروات أو أي أشياء مادية أخرى"، ووفقا لما يراه "هيل"، لا يمكن إنجاز أي شيء عالي القيمة بدون وجود هدف محدد.

عندما صرح الرئيس الأمريكي "كينيدي" للعالم أجمع؛ في الخامس والعشرين من مايو ١٩٦١، بأن الولايات المتحدة ستغزو الفضاء قبل نهاية ذلك العقد، لم يستطع أحد أن ينكر أن هذا التصريح يشير إلى هدف محدد. لقد كان رجل الفضاء السوفيتي "يوري جاجارين" هو أول إنسان يذهب إلى الفضاء ولم يكن هناك أي شيء يشير إلى أن الولايات المتحدة يمكنها هزيمة الاتحاد السوفيتي فيما يُعرف بسباق الفضاء. ومع ذلك، فقد اقتنع "كينيدي" وشعر أن تحقيق أحد الأهداف السامية سيُجلب الشعور بالفخر إلى الشعب الأمريكي.

فكرة جوهرية ...
بخلاف أن تمتلك هدفاً منفرداً، لا بد أن يكون لديك غرض منطقي ومفيد وأن تُكرس نفسك كلياً لتحقيقه.
- "جيمس لين" كاتب

وفي العشرين من يوليو عام ١٩٦٩، تحول هدف "كينيدي" المحدد إلى واقع عندما هبط "نيل أرمسترونج" قائد سفينة الفضاء أبوللو ١١ على سطح القمر.

لقد كان لدى "غاندي" غرض محدد أيضا. ألا وهو أن يخرج الاستعمار البريطاني من الهند بدون أي عنف، ويشير "هيل" في كتابه *Think and Grow Rich* إلى "غاندي" كما لو كان "أقوى رجل عاش على سطح الأرض". على الرغم من تجاوزه السبعين من العمر، إلا أنه كان هناك البعض القليل ممن ينافسونه على اللقب. لقد استطاع "غاندي" حث مائتي مليون شخص ليتجمعوا على مبدأ واحد قائم على المقاومة بدون عنف. على الرغم من أنه قد تم القبض عليه عدة مرات، إلا أن

التمرد المدني الذي قاده قد أدى إلى استقلال الهند في ١٩٤٧.

إنه لمن الضروري أن تعرف الشيء الذي تهدف إلى تحقيقه. وفي إحدى الدراسات الشهيرة التي أجريت على طلاب جامعة ييل، اكتشف الباحثون أن ٢٪ من الطلاب الذين استهدفتم الدراسة هم فقط من دونوا أهدافهم مع الخطط اللازمة لتحقيقها، وبعد مرور عشرين عاما، قابل الباحثون الخريجين الذين لا يزالون على قيد الحياة واكتشفوا أن الطلاب الذين كانوا يمثلون نسبة ٢٪ هم من يمتلكون الآن موقفا ماليا أقوى من الـ ٩٧٪ الآخرين.

يعود أحد أسباب أهمية هذا الأمر إلى الطبيعة البيولوجية للإنسان، حيث يوجد جزء في المخ يُسمى نظام التنشيط الشبكي، وهو الجزء المسئول عن عدد كبير من الوظائف منها عملية تنقية المعلومات: فإنك لو أدركت كل المعلومات التي تتلقاها حواسك الخمس خلال الأربع والعشرين ساعة طوال أيام الأسبوع السبعة، فقد يصيبك هذا بالجنون! لتجنب حدوث هذا، فإن نظام التنشيط الشبكي يقيد ويحدد المعلومات التي تدركها من خلال حذف الأمور التي لا تتعلق بك اعتمادا على أفكارك ومعتقداتك وغير ذلك. هل مررت من قبل بتجربة اتخاذ قرار لشراء شيء ما، لنقل سيارة على سبيل المثال، وأصبحت فجأة تراها في كل مكان وكأنك لم تدرك وجود السيارات من قبل؟ هذه هي الحالة التي يعمل فيها نظام التنشيط الشبكي. لقد كانت السيارات موجودة دائما. لكنها لم تكن مهمة لك قبل ذلك لأنك لم تقرر أن تشتري واحدة، لذلك فقد أزالها نظام التنشيط الشبكي من عقلك ولم تلاحظها أبدا. أن يكون لديك هدف محدد ومن ثم تُنشط نظام التنشيط الشبكي لديك لكي تبدأ في رؤية الفرص، فسيساعدك هذا على تحقيق ذلك الهدف.



هذه الفكرة...

على الرغم من أن الأمر قد يبدو بسيطا، فإن الحقيقة لا تزال تشير إلى أن معظم الناس ليس لديهم أي فكرة عن أهدافهم المحددة، لتحصل على المساعدة في تحديد هدفك، فكر في ذلك السؤال: "إذا لم يكن المال والوقت يمثلان مشكلة، فماذا سأفعل في حياتي هذه؟" ضع على الأقل قائمة بخمسة أشياء، ولا تقم بكتابة الأشياء التي لن تقوم بها مثل: "أود أن أستقيل من وظيفتي".

٢ الفرص يمكنها التسلل من الأبواب الخلفية

يتحدث "هيل" عن الطبيعة الخادعة للفرصة قائلًا، إنها غالبًا ما تظهر في شكل مختلف وتُشكل توجهاً مختلفاً تمامًا عما كان متوقعًا. ويحذر "هيل" من أن هذا "يعد إحدى خدع الفرصة، حيث إن لها سمة مكررة تتمثل في التسلل عبر الأبواب الخلفية".

عندما اشترك "آل جور" في الانتخابات الرئاسية عام ٢٠٠٠، نصحه مستشاروه السياسيون بعدم مناقشة اهتمامه الأول. والذي يتمثل في التغييرات المناخية، في ذلك الوقت الذي أُعتبر فيه هذا الأمر من القضايا الهامشية. منذ دراسته في الجامعة، التزم "آل جور" بتكريس جهوده لحماية البيئة، لذلك، فإنه من المحتمل أن "آل جور" شعر بأن الوصول إلى البيت الأبيض سيكون أفضل الطرق للتأثير على تلك التغييرات. فقد تكون رغبته في تقليد الحكم ما هي إلا وسيلة لتحقيق هدف ما ولكنها ليست الهدف بعينه. على الرغم من أنه قد

فكرة جوهرية ..

عندما ينطلق الباب أمام إحدى الفرص،
ينفتح باب آخر لكننا عادة ما نتوق
بشدة إلى الباب المغلق للدرجة أننا لا
نرى الباب المفتوح أمامنا.

- "ميلين كيلر"، أديبة وناشطة أمريكية

خسر الانتخابات بحكم صوري من المحكمة فليس هناك شك من أن الفرصة قد تسللت من الباب الخلفي إلى ذلك السياسي الذي اعترف بامتلاكه سمة محددة. كنتيجة لعمله السابق في السياسة وفيلمه الوثائقي المثير للجدل *An Inconvenient*

Truth، قد يحقق "آل جور" المزيد نحو تحقيق هدفه المحدد أكثر مما كان سيقوم به لو تقلد منصب الرئيس. على الأقل ليس بالطريقة التي وضعها في مخيلته من البداية.

على الرغم من عدم الاعتراف بهذا المنتج من قبل شركة جور، إلا أن المادة المقاومة للخدش والانساخ التي أنتجتها شركة ثري إم والتي تحمل العلامة التجارية *Scotchguard™*، تعد نتاجًا لإحدى المصادفات المفاجئة؛ ففي إحدى المحاولات لعمل مطاط اصطناعي لأنابيب مد الوقود للطائرات، أراقت "باتسي شيرمان"

. واحدة من العلماء بشركة ثرى إم . قطرات من المركب الأولى الذى أعدته على الحذاء الجلدى لمساعدتها. ومع مرور الوقت لاحظا أن الجزء الذى سقطت عليه المادة هو الجزء الوحيد من الحذاء الذى لم يتسخ. ونتيجة لهذه الحادثة تم اكتشاف المادة المقاومة للخدش والاساخ Scotchguard™ والتي عملت بنجاح على حماية البلاستيك المقوى منذ ذلك الحين.

وماذا عن المهندس السويسرى "جورج دى ميسترال"؟ فى عام ١٩٤٨، بينما يسير "جورج دى ميسترال" مع كلبه فى الغابة، لاحظ وجود بعض الأشواك الضئيلة العالقة بملابسه، ومنذ ذلك الحين أصبح "جورج دى ميسترال" مفتوناً بالملحقات الضئيلة الموجودة على النباتات. وحيث إن "جورج دى ميسترال" كان مخترعاً، فإن تعلق تلك الأشواك الضئيلة بملابسه لم يسبب له الإزعاج الذى قد يسببه للآخرين، لكنه بدلا من ذلك عاد مسرعا إلى منزله وفحص تلك الأشواك تحت الميكروسكوب. وما رآه تحت الميكروسكوب كان بمثابة المخطط الطبيعى للأشرطة اللاصقة المعروفة باسم فيلكرو؛ حيث إن الأشواك كانت نحتوى على خطافات صغيرة تلتصق بالمعدن الموجودة على أنسجة بنطاله فتثبت فى موقعها. ومن ثم يمكن للمستخدم خلعها وإعادة ربطها متى يشاء. على الرغم من أن فكرته هذه تعد ضربا من السخرية إلا أنه قد أصر عليها حتى استطاع تسجيل براءة اختراع التصميم باسمه فى عام ١٩٥٥. واليوم أصبحت صناعة الأشرطة اللاصقة المعروفة باسم فيلكرو واحدة من الصناعات التى تدر ملايين الجنيهات.

على الرغم من أن امتلاك هدف محدد يعد من الأمور الضرورية فى عملية تكوين الثروة، إلا أن "هيل" يحذرك من أن تصبح مقيدا أكثر من اللازم بالطريقة التى تحقق بها ذلك الهدف. إذا كنت صارما وملتزما بخصوص خططك، فقد تفوتك الفرص التى قد تأتى متخفية فى صورة محنة أو هزيمة مؤقتة.



إليك هذه الفكرة ...

بمجرد أن تحدد الشيء الذى تود تحقيقه وتضع الخطة اللازمة لتنفيذه، فلنكن منتهيا للفرص التى قد تكون مخفية خلف بعض العوائق أو التى يبدو أنها قد تأخذك إلى اتجاه مختلف. عندما تواجهك هزيمة أو محنة ما، فكر فى خمس مميزات أتاحت بسبب الظروف المتغيرة، فكر بجديّة!

٣ للأفكار قوتها

يقترح "هيل" أن أى شخص يتبع طريقته لتحقيق النجاح سيدرك أن المنفعة التي سيكتسبها لن تتمثل في النقود، لكن ستمثل في " المعرفة المحددة بأن الحافز غير المادى للفكرة يمكن تحويله إلى النظر المادى من خلال تطبيق المبادئ المعروفة".

إن الفيزياء الكلاسيكية التي وضعها "نيوتن"، تعتمد على ملاحظة العالم من حولنا. لقد قدمت عملاً عظيماً فيما يخص قياس وتوقع سلوك الأشياء التي ندركها من خلال الحواس، مثل سقوط التفاح من الشجر ودوران الكواكب حول الشمس. بعد أن تمت دراسة حركة الأشياء الكبيرة بنهاية القرن التاسع عشر، بدأ علماء الفيزياء في تحويل انتباههم إلى الأشياء الصغيرة جداً، وما اكتشفوه هو أن فيزياء "نيوتن" لا تعمل مع الأشياء الدقيقة (دون الذرة). لقد اتضح أن هناك مجموعتين من القوانين التي تحكم الكون من حولنا.

فكرة جوهرية ...

تتمثل هويتنا فيما نفكر فيه. فكل شخصيتنا تنبع من أفكارنا، ومن خلال أفكارنا نصنع عالمنا.

- فيلسوف صيني.

بالنسبة لمستويات ما دون الذرة. عندما تفتت المادة إلى أصغر أجزائها. اكتشف العلماء أن نفس الجُزء قد يتواجد في مكانين مختلفين في نفس الوقت. يمكن أن يظهر الجُزء في صورة جُزء منفرد أو في صورة موجة من الجزيئات اعتماداً عما يبحث

عنه العالم، الأمر الذي يُعيد إلى ذاكرتنا أضعف مقتضيات الكم: إن عمل الملاحظة الدقيق يثير انتباهنا إلى الشيء الذي نلاحظه، ولإنهاء الحديث بطريقة جيدة، إذا حدث أمر ما للجُزء (أ)، سيستجيب الجُزء (ب) فوراً إلى هذا الأمر - حتى لو كانت هناك مسافة كبيرة تفصل بينهما.

لقد ضايق هذا الأمر "أينشتاين" بالفعل؛ لأنه يفترض أن التواصل بين الجزيئات يتم بسرعة تزيد على سرعة الضوء، ووفقاً لنظريته النسبية يعد هذا أمراً مستحيلًا. يقترح "دافيد بوهام". الذي يعد واحداً من أشهر علماء فيزياء الكم والذي يلقي الدعم من "أينشتاين". أحد التفسيرات الجذرية التي لاقت قبول العديد من المؤيدين... إن الجزيئات ليست "متصلة" بهذا المعنى المقصود من الكلمة، بل بمعنى آخر أكثر تعمقا يمكن القول بأن الجزيئات مترابطة. وأن كل الأشياء مترابطة مع بعضها البعض، فالمعلومات الموجودة في أحد الجزيئات موجودة في كل الجزيئات الأخرى وهكذا يصبح الكون في الحقيقة بمثابة صورة ثلاثية الأبعاد. مثل الهولوديك (حجرة التصوير الهولوجرافي في سفن الفضاء) في مسلسل الخيال العلمي الأمريكي *Star Trek: The Next Generation*، عندما كان أمام الكابتن "بيكارد" الخيار إما أن يسير على الشاطئ أو أن يركب طائرة مروحية، وكذلك نحن؛ فإننا نختار التجربة اعتماداً على الأفكار التي تهيم على عقولنا.

لكن ما نتحدث عنه الآن ليس من الخيال العلمي. لقد قرر الفيلسوف والخبير في علم النظريات د. "مايكل ليدويت" أن الآراء العلمية الحديثة. مثل نظرية إم أو نظرية الأوتار، والتي تحاول الوصول إلى التفاصيل المهمة الحقيقية - تشير إلى أن "الحقيقة ليست صلبة، وأنها عبارة عن فضاء فارغ تماماً ومهما كانت صلابتها فإنها تبدو مثل صورة ثلاثية الأبعاد بدلا من أن تكون حقيقة صلبة. إنها حقيقة براقية تبدو سريعة التأثير بقوة الفكر".

تسمح لنا فيزياء الكم بالنظر للمرة الأولى إلى أن دوافعنا غير الملموسة نحو التفكير ستتحول بطريقة ما إلى نظيرها المادي.



إليك هذه الفكرة...

سجل الآن أحد المواقف العالية التي قد شهدت تطورا جيدا وأحد المواقف التي لم تتطور بعد. تعامل مع كل موقف في دوره وقيم حالة عقلك قبل وقوع الموقف. كيف كانت توقعاتك لهذا الموقف؟ كن صادقا هل كنت واقعا أم هل توقعت أسوأ من ذلك؟ احرص على مراجعة النتائج باستخدام تلك الطريقة، فمن المرجح أنك ستبدأ في رؤية الرابط بين ما توقعته وما تجرته.

٤ ماذا تقول مفرداتك عنك؟

يقول "هيل"، "تتمثل إحدى نقاط الضعف في الجنس البشري في مدى معرفة الإنسان لمعنى كلمة مستحيل. إذا كانت أفكارنا تتمتع بقدر كبير من القوة، والكلمات هي الوسيلة التي نستخدمها للتعبير عن تلك الأفكار أو توضيحها، فسينتج عن هذا أن المفردات التي نستخدمها لها تأثير كبير على واقعنا الذي نحيا فيه.

يقول "بيتر أستينوف": "إذا أراد العالم أن يوسع من نفسه، فإن آخر الأصوات التي سيتم سماعها سيكون صوت ذلك الخبير الذي يقول: "لا يمكن القيام بذلك!". لقد كان استعداد الإنسان لقبول أن الأمر مستحيل ورغبته الواضحة للاستسلام عند أول عقبة تقابله، من الأمور التي أثار "هيل" الجدل حولها؛ لكن إشارته إلى مفرداتنا تثير أيضا بعض الاكتشافات المهمة الأخرى.

تحتوي النسخة المنقحة من قاموس أكسفورد على 615000 كلمة، كما تُضيف الكلمات والمصطلحات الفنية والطبية ملايين من الكلمات الأخرى. على الرغم من وجود 2000000 كلمة شائعة الاستخدام في اللغة الإنجليزية، فإنه قد تم تقدير متوسط المفردات

التي يمتلكها كل شخص فوجدوه يتراوح بين 2000 و10000 كلمة؛ ولكن إن كانت الكلمات هي الأدوات الرئيسية التي نستخدمها لوصف خبرتنا والتلفظ بأفكارنا ورغباتنا، فإن المفردات المحدودة سيكون لها تأثير كبير على قدرتنا على تجسيد رغباتنا.

بدون وجود كلمات لتصف مفهوم شيء ما، لا يمكن أن يوجد هذا الشيء. لا توجد في بعض اللغات الأمريكية الرئيسية كلمة تصف معنى "الكذب". إن هذا المفهوم

فكرة جوهرية ...

تشكل الكلمات الخيوط التي نغزل

بها خبرتنا.

- "الفوس هيكسلي"، كاتب بريطاني

غير معروف تماما للأشخاص الذين يتحدثون بتلك اللغة، ولذلك فإن هذا المفهوم لا يُعد جزءاً من تفكيرهم ولا من سلوكهم، ونتيجة لذلك، فإن الكذب ليس موجوداً في ثقافتهم. لا تحتوي اللغة التي تتحدث بها قبيلة تاساداي في الفلبين على كلمات تصف "الكره" أو "البغض" أو "الحرب". بدون وجود الكلمات التي تصف شيئاً ما يبدو أن هذه الأشياء ليست موجودة. الأمر الذي يتطلب طرح السؤال التالي: "ما الكلمات التي اعتدت استخدامها والتي تؤثر على خبرتك في العالم؟" إذا كان استخدامك للغة محدوداً، إذن فخبرتك في الحياة ستكون مقيدة باللغة التي تستخدمها لوصفها.

إن الكلمات تتمتع بقوة خفية، فعلى سبيل المثال: تم إثبات أن كلمة "عنكبوت" سوف تؤدي إلى نفس ردة الفعل البيولوجية من الشخص المصاب برهاب العناكب كما لو رأى عنكبوتاً حقيقياً. تمتلئ الكلمات التي تستخدمها لوصف نفسك ومشاعرك تأثيراً مباشراً على طبيعتك الفسيولوجية. على سبيل المثال، إذا كنت تخبر نفسك باستمرار بأنك تشعر بالإجهاد، فلا يجب أن تكون مندهشاً عندما تجد نفسك مجهداً دائماً.

اكتشف الكاتب الأمريكي "نورمان كاسينس" مرارا أنه إذا تم تشخيص حالة المريض بإصابته بمرض خطير جداً مثل السرطان أو أمراض القلب، فإن هذا التشخيص سيؤدي إلى شعوره بعدم الحيلة مما يدمر فاعلية جهاز المناعة في الجسم. وعلى النقيض، فإذا كان التشخيص يشير إلى أن المريض مصاب بمرض خفيف كالاكتئاب، سيؤدي ذلك إلى تدعيم جهاز المناعة وتزايد فرصه في الشفاء من المرض. غير من اللغة التي تستخدمها وستغير من خبرتك في الحياة.



إليك هذه الفكرة...

زد من ثروتك اللغوية ومن المفردات التي تستخدمها، خاصة في المجال الذي يتعلق بهدوك المحدد. فلتقم بذلك إما من خلال الاشتراك مع الصحف المتطلقة بالصناعة لتحسين معرفتك بذلك الموضوع، أو ببساطة من خلال شراء قاموس جيد والبحث العشوائي عن كلمة جديدة كل يوم. ستمثل مهمتك بعد ذلك في استخدام تلك الكلمة الجديدة في محادثة خلال اليوم، وعندما تصادفك كلمة لا تعرف معناها في الصحيفة أو التلفزيون، اذهب وابحث عن معناها.

٥ كن متفتحًا

وفقا لما كتبه "هيل"، "هناك نقطة ضعف أخرى موجودة في العديد من الناس، والتي تتمثل في عادة تقييم كل شيء وكل شخص وفقا لانطباعاتهم ومعتقداتهم". بمعنى آخر، يفترض معظم الناس أن نظرتهم للعالم هي النظرة الوحيدة ويقومون بالحكم على الأمور من خلال هذا الإدراك الخاطئ.

قال "ألفريد كوزبيسكي". الفيلسوف والعالم المشهور بتطوير علم المعاني العام: "الخريطة لا تُعبر عن الموقع الذي تصفه". يعني هذا أن تمثيلك للحدث أو الموقف لا يتوافق تماما وبدقة مع ما حدث بالفعل. إن وصفك للحدث لا يمثل سوى تفسير واحد محتمل، يقوم على ما تم استخلاصه من حواسك، ويمتلك كل شخص نظام تنقية مختلفًا، يتكون ذلك النظام من جزأين أحدهما يكون طبيعيا والآخر يكون مكتسبا، ويمرور الوقت، يمكننا استنباط ذلك النظام مما ستمر به في حياتك من خبرات وقيود وتوقعات ثقافية وقيم ومعتقدات ومواقف كما أنه يؤثر على الطريقة التي تنظر بها إلى العالم.

فكرة جوهرية ...
نحن لا نرى الأشياء كما هي، لكننا نراها وفقا لرؤيتنا الخاصة.
- قول ماثور

فقط اسأل أي ضابط شرطة موجود في مسرح جريمة عن تفاصيل الحادث. إذا طلبت من شخصين أن يصفوا لك ماذا حدث، فإن الاختلاف بين الروايتين قد يكون مذهلا. على سبيل المثال، قد تلاحظ إحدى شهادات العيان أن المشتبه به كان يرتدي قميصًا معينًا؛ لأن الشعار الموجود على القميص يذكرها بأحد الكتب التي قرأتها في الكلية. قد لا يلاحظ شاهد آخر القميص لأنه لا يمثل أي دلالة بالنسبة له. سيلاحظ كل من الشاهدين أشياء مختلفة اعتمادا على خبرائهما السابقة وعلى نظام تنقية المعلومات الخاص بكل منهما. لا يعني هذا أنه لا بد أن

يكون أحدهما كاذبا والآخر صادقا . بل قد يروى كلاهما ما حدث وفقا لرؤيته.
حيث لا يوجد إنسان دقيق بنسبة ١٠٠٪ في كل الأمور التي يمر بها!

لقد أقر الطبيب النفسى السويسرى "كارل يونج" بنفس الشيء ولكن مع قليل من الاختلاف، حيث قال: "كل مفهوم ما هو إلا إسقاط". بمعنى آخر، كل ما ندرك أنه حقيقى بالنسبة للعالم من حولنا ما هو إلا انعكاس فعلى لاعتقاداتنا بخصوص العالم. إذا كان هناك شخص غاضب وعنيف لدرجة ما، سينعكس غضبه هذا على تجاربه فى الحياة وسيجد الأشخاص والمواقف التى تؤيد ذلك المنظور أو أنه بكل بساطة سيفسر الحياة من خلال تلك الأنظمة المستخدمة للتقية، وفى الحالتين فإن تجاربهم فى الحياة سيسيطر عليها الغضب والعنف. يعزز "هيل" هذه الرؤية من خلال إشارته إلى فيلسوف مجهول والذى يقول: " لقد اندهشت كثيرا عندما اكتشفت أن معظم الصفات القبيحة التى أراها فى الآخرين ما هى إلا مجرد انعكاس لطبيعتى الخاصة".

يحذر "هيل" من هؤلاء الأشخاص الذين "يعرفون جميع القوانين التى لا تصلح للعمل وجميع الأشياء التى لا يمكن القيام بها". ومع ذلك، سواء كان الشئ يمكن أو لا يمكن القيام به فإنه يخلف تأثيراً فى عقل الشخص، إذا دل موقفهم على الهزيمة، ومن ثم ستعكس الهزيمة على واقعهم ولن يحققوا شيئاً سوى الهزيمة.



إليك هذه الفكرة...

فكر فى الموقف الذى يزعجك حالياً. هل ما يزعجك هو انعكاس لسلوكك الخاص؟ إذا وجه شخص اللوم إليك، قد يكون هذا لأنك غالباً ما توجه اللوم إلى الآخرين. وقد يتمثل الاحتمال الثانى فى أنك قد تدخلت فى الموقف بشكل خاطئ، اعتماداً على مفاهيمك وليس على الحقيقة. ضع على الأقل ثلاثة تفسيرات بديلة، إذا أمكنك ذلك، تحدث إلى الشخص المشترك فى هذا الموقف ووضح له أى سوء فهم.

٦ التزم بالأمر أو توقف عن المحاولة

وفقاً لما قاله "هيل"، فإن الرغبة هي الخطوة الأولى نحو بناء الثروة. وفي هذا يقول، "كل شخص يتعهد بالقيام بمهمة ما لا بد أن تكون لديه الإرادة ليقطع على نفسه جميع الطرق المؤدية للانسحاب من المهمة. فقط من خلال القيام بهذا يمكن للشخص أن يتأكد من الحفاظ على الحالة العقلية المعروفة بالرغبة التواقفة للفوز، تلك الرغبة اللازمة لتحقيق النجاح".

فكرة جوهرية ...
لا يمكن تحقيق أي شيء ذي قيمة أو
قصر عالٍ من خلال عقل غير مكتمل أو
قلب ضعيف أو محاولة واهية.
- "إسحاق بارو"، باحث

يتكرر هذا الرأي على مر العصور والأجيال، فقد ظهر، على سبيل المثال، في كتاب فن الحرب للكاتب "صن تزو" والذي تمت كتابته منذ أكثر من ألفين وخمسمائة عام مضت. كان "صن تزو" أحد العباقرة العسكريين الصينيين والذي قال: "يتصرف قائد الجيش مثل شخص تسلق مكاناً مرتفعاً حتى وصل إلى القمة ثم ألقى بالسلم بعيداً عنه". هذا ويعرف أغنى رجلين في العالم، وهما صديقان لي منذ أمد بعيد، "وارن بافيت" و"بيل جيتس" كل شيء عن إغلاق المخارج المؤدية إلى التراجع ووضع كل شيء في مساره الصحيح لتحقيق النجاح.

يُعد "وارن بافيت" أنجح المستثمرين على مر العصور. وهو مشهور بلقب "حكيم أوماها"، وهو أيضاً يمتلك الأغلبية العظمى من أسهم شركة بيرك شاير هاتاواي ويحتل منصب المدير التنفيذي للشركة. يشعر معظم سماسرة البورصة أنهم في أمان بمعرفتهم أنه إذا وقع خطأ ما، فإنهم لن يخسروا شيئاً على المستوى الشخصي، لكن لأن "بافيت" يمتلك معظم الأسهم، فإنه يضع كل أسهمه في نفس المجال الذي يختاره مستثمروه، ومن ثم يقطع على نفسه أي وسيلة للتراجع، ولذلك إذا وقع أي خطأ في عملية الاستثمار فإنه سيعانى أيضاً من الخسارة كما يعانى

التزم بالأمر أو توقف عن المحاولة

باقي المستثمرين، وكرجل هادئ الطباع ذى ذوق رفيع، يولى "بافيت" الآن اهتماما أكثر للتخلص من ثروته الهائلة. ففي يونيو من عام ٢٠٠٦ تعهد بدفع ٣٠ مليار دولار إلى مؤسسة بيل ومليندا جيتس.

فى ديسمبر من عام ١٩٧٤، كان "بول آلان" فى طريقه لمقابلة صديقه فى المدرسة الثانوية "بيل جيتس" فى مقره التابع لجامعة هارفارد. وفى طريقه اشترى نسخة من مجلة بويولار إلكترونيكس. حيث يعرض الغلاف صورة للكمبيوتر الدقيق ألتير ٨٠٨٠ تحت عنوان: أول جهاز كمبيوتر دقيق لمنافسة النماذج التجارية. ومع اقتناعه بأن سوق الكمبيوتر كان على وشك الانفجار وأنه ستكون هناك حاجة عارمة إلى البرمجيات، اتصل "جيتس" بمسئولى شركة (إم. آى. تى. إس) - مصممة جهاز الكمبيوتر ألتير، وأطلع الشركة بأنه قد طور لغة بيسيك للبرمجة والتي يمكن استخدامها مع أجهزة ألتير. فأرادت الشركة أن ترى هذه اللغة الحديثة.

لم يقم أى من "جيتس" أو "آلان" حتى ذلك الوقت بكتابة أى خط من خطوط شفرة هذه اللغة الحديثة. ولم يكن لديهم جهاز من أجهزة ألتير أو لوحة تشغيل الجهاز. لكنهما تمتعا بحماس جارف كما كانا على استعداد لقطع جميع طرق الرجعة للقيام بالأمر. وبعد مرور ثمانية أسابيع سافر "آلان" إلى شركة (إم. آى. تى. إس) ليوضح طريقة عمل البرنامج الجديد، على الرغم من عدم اختباره على جهاز ألتير قبل ذلك، ولقد جرى العرض بصورة جيدة وأعدت شركة (إم. آى. تى. إس) صفقة مع "جيتس" و"آلان" لشراء حقوق لغة البيسك الجديدة. وخلال هذا العام، تخرج "جيتس" فى جامعة هارفارد، وأسس بالاشتراك مع "آلان" شركة ميكروسوفت، وبقيت القصة معروفة للجميع.



إليك هذه الفكرة...

دون ثلاثة أعمال قمت بها مؤخرا والتي تتعلق بهدفك الحالي. عن طريق الفحص الدقيق لهذه الأعمال، هل يُعدك أى منها للهزيمة؟ قلل من قوة أهدافك لتقلل من احتمالية وقوع الفشل الذى يضمن الهزيمة. لا بد أن تلتزم بهدفك المحدد وتلتزم بخطتك الحالية وتعلق جميع مخارج الانسحاب.

٧. كن حاملًا عمليًا

يقول "هيل" ، "إن الحالم العملي كان وسيظل دائما أحد أنماط صناعة الحضارة". وهو يؤكد على أن، "التحمل وتفتح العقل من الضروريات العملية بالنسبة للحالم هذه الأيام. إن الذين يخافون من الأفكار الجديدة محكوم عليهم بالفشل قبل أن يبدأوا".

لقد كان "والث ديزنى" بدون شك أحد أنماط صناعة الحضارة. وُلد "ديزنى" فى شيكاغو وتربى وترعرع فى إحدى مزارع ولاية ميزورى قبل أن يعود مرة ثانية إلى شيكاغو لدراسة الفن. لم يكن "ديزنى" يتمتع بكثير من الحظ، حتى قام بتصميم شخصية الفأر "ميكى ماوس".

فكرة جومرية ...
حيثما يوجد عقل متفتح،
دائما ما يوجد مستكشف.
- "دوروثيا براندى"، كاتبة

لقد عانى "والث ديزنى" من الإفلاس عقب بعض الأعمال التجارية الفاشلة التى حاول القيام بها فى مدينة كنساس. مثل ملايين الأشخاص، انتقل "ديزنى" إلى لوس أنجلوس للبحث عن وظيفة فى مهنة صناعة السينما. لم يفلح الأمر، لكنه احتفظ بعلمه وبدلاً من أن يعود إلى كنساس، استأجر إحدى كاميرات الفيديو وجمع بعض الرسوم المتحركة وبدأ العمل فى شركة "ديزنى" فى مرآب منزل عمه بالاشتراك مع أخيه "روى".

لقد أدى حلمه إلى خلق صناعة جديدة، كما أنه أثر فى ملايين الأطفال (والبالغين)، كما أدى خياله إلى خلق احتمالات جديدة فى عالم الرسوم المتحركة، حتى إنه قد اندهش بنفسه من الطريقة التى سارت بها الأمور منذ أيام عمله فى المرآب.

فى العصر الحالى، يوجد هؤلاء الأشخاص الذين يخشون من العمل الذى قد تقوم به جوجل، خذ آلية البحث عن الكتب الخاصة بموقع جوجل كمثال: حيث تُعد

الفكرة خارقة للعادة. أن تجد على الإنترنت كل كتاب مقروء على مستوى العالم. يا له من مصدر لا يمكن تصوره، إذا تمت إدارته جيداً يلقي هذا المصدر اهتمامات عديدة، خاصة من الكتاب والناشرين. لكن بدلاً من التركيز على الطريقة التي قد تعوق عمل هذا المصدر أو التي لا يجب العمل بها، قد يجب علينا التركيز لإيجاد حل عادل لكل الأطراف وإعطاء المزيد من الناس مداخل للحصول على المزيد من المعرفة.

يتحدث "هيل" عن الطريقة التي استخدمها أصدقاء "ماركوني" - مخترع الراديو - للإمساك به وإيداعه بأحد مستشفيات الأمراض العقلية. لقد كانت عقولهم منغلقة تماماً لدرجة أنهم لم يتقبلوا احتمال أنه يمكن نقل الرسائل في الهواء بدون أية أسلاك مما أدى إلى أنهم قد افترضوا بكل سهولة أن صديقهم قد أصيب بالجنون.

في عام ١٨٩٩، قال "تشارلز اتش. دويل"، مندوب مكتب تسجيل براءة الاختراع في الولايات المتحدة: "كل شيء يمكن ابتكاره، قد تم ابتكاره من قبل". في عام ١٩٤٣ قال "توم وارسون"، رئيس مجلس إدارة شركة آي بي إم: "أعتقد أن متطلبات سوق الكمبيوتر العالمي لا تزيد على خمسة أجهزة على أحسن تقدير". وهي عبارة تبدو الآن في منتهى السخف - خاصة أن هناك بعض المنازل التي قد تحتوي على ذلك العدد حتى العباقرة قد يخطئون في الفهم أحياناً، فمثلاً لم يكن "ألبرت أينشتاين" شخصاً أخرج فكرياً، بل كانت لديه كمال قدرة خرافية على الأحلام، لكنه هو نفسه الذي قال في عام ١٩٣٢: "لا يوجد أي دليل ولو كان بسيطاً على أنه يمكن الحصول على الطاقة الذرية. مما قد يعني أنه لا بد من تفتيت الذرة بطريقة ما".

لا تنمو الأفكار الجديدة داخل العقول المغلقة...



إليك هذه الفكرة...

إذا كنت تبحث عن أفكار جديدة في العمل أو إذا كنت ترغب في العثور على أفكار لمنتجات جديدة أو كنت تبحث عن أسواق جديدة لمنتج موجود بالفعل، خذ ورقة بيضاء وسجل فيها واحداً وعشرين احتمالاً. لا تتوقف حتى تدون جميع الاحتمالات. من خلال كتابة العديد من تلك الاحتمالات، فإنك تجبر نفسك على النظر إلى الأفكار المجنونة أيضاً، وستؤدي هذه العملية إلى فتح أبواب التفكير والتي من الممكن أن تقودك إلى اتجاهات مريحة وغير متوقعة.

٨ الإيمان لا يرتبط بالدين فقط

الخطوة الثانية هي الإيمان. يقول "هيل": "عندما يمتزج الإيمان مع ذبذبات الفكرة، يتلقى العقل الباطن هذه الذبذبات فوراً ويحولها إلى العوامل الروحانية المقابلة لها ثم يحولها إلى ذكاء غير محدود، كما هو الحال بالنسبة للمصلى".

بينما بدأ الفهم العلمى فى تفسير بعض عجائب الطبيعة، برزت فكرة الفصل بين العلم والدين. فكلاهما يؤمن ببعض من أنواع الذكاء الكونى . لكنهما لا يتفقان معاً فى الشيء الذى ننشده. وقد انتهى ذلك الفصل (بين العلم والدين) ، عندما أجبر "رينيه ديكارت" . الفيلسوف الفرنسى

ومؤسس الطب الحديث فى القرن السابع عشر. على إجراء صفقة تبادلية مع أكبر رجال الدين فى ذلك الوقت، حيث وافق "ديكارت" على عدم الخوض فى مسائل الروح والعقل والمواطن فى مقابل أن يمدده رجل الدين ببعض الجثث لكى يشرحها ويجرى عليها اختبارات.

يقر "نابليون هيل" بكل وضوح أن الإيمان والعاطفة هما ما يظهران ويحركان هذه القوة الخفية. إن الإيمان هو الشيء الذى يساعد العلاج البديل على العمل وموما يرشد الناس فى المواقف الصعبة وهو أمر ضرورى لتحويل الفكرة إلى واقع مادى. لكن الإيمان ليس حكراً على الملتزمين دينياً. إن الإيمان ببساطة ما هو إلا إحساس بالثقة يمتلك تأثيراً عميقاً وذكاءً غير محدود. لذا فإن الأفكار التى تجول بخاطرك وأنت تنتظر الحافلة لن يتم تحويلها بمعجزة إلى واقع مادى. لكن الأفكار التى توقظك فى الليل والتى ترتبط بإحساسك، هى تلك الأفكار التى يمكن تحقيقها.

فكرة جوهرية ...

إن الإيمان هو أن تؤمن بما لا نراه،
وجائزة هذا الإيمان هي أن ترى ما
تؤمن به.

- "أوجاستين"، رجل دين

قد يكون ذلك هو السبب الذي يجعل المصلى قوياً وفعالاً في التأثير على الآخرين. إن المصلى ليس مجرد رفيق للقوم (المصلين)، لكنه عادة ما يكون متسلحاً بقوة وجدانية شديدة، في الأيام الحالية لا يصلى بعض الناس عندما تسير الأمور بشكل جيد، ولكنهم يصلون عندما تنتشر المصائب أو عندما يواجهون مشكلة أو مرضاً أو فزعاً - ويعمل الموقف على تعزيز أفكارهم وتقوية اهتمامهم، وقد يكون هذا الموقف بمثابة توسيع للإدراك مما يؤدي إلى تحقيق المعجزات.

قد يأتي يوم في المستقبل يتحد فيه العلم مع الروحانية مرة ثانية ويفهم فيه الناس أن الأفكار مثل القدر ليست من الأمور المجازية، إن الأفكار والأعمال التي نعزوها إلى العلوم المجردة قد تعود إلينا في شكل روحاني مثل العاقبة الأخلاقية، وقد يأتي اليوم الذي ينفذ فيه الإنسان أوامر الله ليس لأنه يخاف من العقاب، لكن لأن هذا هو الطريق المستقيم. سيظهر عهد المسؤولية الشخصية وسنفهم حقيقة أن كل شيء نقوم به أو نقوله أو نفكر فيه له أهمية كبيرة. كلنا مترابطون، لذا فإن عبارة: "عامل الناس بما تحب أن يعاملوك به" ما هي إلا إحساس مشترك.



إليك هذه الفكرة...

تحت عنوان "الأشياء التي أثق فيها"، اكتب جميع الأشياء الموجودة في العالم والتي تؤمن بأنها حقيقية، ما هي مظاهر حياتك التي توافق عليها بدون أي تساؤلات؟ فكر بعناية في الموضوعات المهمة مثل الحب والسعادة وقدرتك على بناء الثروة وتحقيق أحلامك. ما اعتقادك المخلص تجاه هذه الأشياء؟ هل من المحتمل أن إيمانك بشيء يبينه قد يقيد من

نفاذك؟

٩ وفق بين مشاعرك وهدفك

يقول "هيل": "كل الأفكار التي تكتسب صبغة عاطفية (تعبير عن الشاعر) وتختلط بالإيمان، تبدأ فوراً في تحويل نفسها إلى المقابل أو المثلث المادي". بمعنى آخر، إن الأفكار التي تحدث الفارق هي فقط تلك الأفكار التي تشعر بها عاطفياً من داخلك.

لذا فإن القلق الذي ينتاب الإنسان بخصوص حدوث أو عدم حدوث الشيء لا يعد فقط من الأمور العقيمة التي لا فائدة منها، لكنه أيضاً، وفقاً لـ "هيل" وما تم اكتشافه بواسطة العلم الحديث، يضيف القوة إلى الفكرة مما يزيد من احتمالية وقوعها.

لا تمتلك جميع أفكارك القدرة على تغيير العالم من حولك، لكن الأفكار التي يمكنها ذلك هي فقط تلك الأفكار المألوفة والمدعومة بالقوة العاطفية. يتسكع معظم الناس في الحياة بلا هدف، لينتهي بهم الحال في وظيفة أتت عن طريق المصادفة وليس عن طريق الاختيار، كما أنهم لا يمتلكون أي حماسة تجاه أي شيء.

ولذلك فإنهم يفشلون في الربط بين هذه القوة وأي شيء آخر غير التوتر بسبب الديون، إن إضافة العاطفة إلى الأفكار يفضي عليها بعضاً من القوة. لكننا لا نعرف بالفعل حتى الآن كيف يحدث هذا. على الرغم من أن الطريقة التي يتعامل بها المخ مع المشاعر قد تقدم لنا بعض الحلول الخاصة بذلك.

لقد كان هناك اعتقاد استمر لفترة طويلة يفترض أن المشاعر لا تظهر إلا بعد التفكير. كان هناك اعتقاد بأن الإشارات الحسية تصل إلى المفسر في المخ

فكرة جوهرية ...

كلما اتناجنا إحساس أو شعور عميق بفكرة أو هدف ما، تأكد تقلقل هذه الفكرة بعمق في العقل الباطن، مما سيقودنا على طول الطريق نحو تنفيذ هذا الهدف.

- "إيرل نايت أنجيل"، مؤلف

وفق بين مشاعرك وهدفك

(المهاد) ، حيث يتم تفسيرها وترسل إلى الأقسام الصحيحة من الجسم. تنتقل الإشارة إلى الجزء الخاص بالتفكير (الفشاء الدماغي الحديث) ، ثم تنتقل بعد ذلك إلى الجزء الخاص بالإحساس (الجهاز الحوفي) حيث يمكن البدء في اتخاذ ردة الفعل الملائمة.

لقد كان "جوزيف ليدوكس" . خبير الجهاز العصبي بمركز العلوم العصبية في جامعة نيويورك. هو أول من اكتشف أن الأمر لا يسير على هذا المنوال. حيث يوجد نسيجان صغيران على شكل اللوزة يسميان "اللوزتين" ويقعان أعلى جذع المخ على كل جانب من جانبي المخ. وتتحكم هاتان اللوزتان في العواطف. أثبت بحث "ليدوكس" أنه عندما تصل الإشارات القادمة من الحواس إلى المهاد، فإنه يقوم بإرسال رسالتين، وليس رسالة واحدة، تمر إحداها عبر مشبك واحد لتصل إلى اللوزة بينما تسلك الإشارة الثانية طريقها إلى الفشاء الدماغي الحديث من أجل التقييم العقلي الواعي.

والنتيجة هي أن اللوزة تسطو على التفكير وتلهب حماسك على العمل قبل أن تكون مطلعاً تماماً على ما يحدث، وهذا هو الفعل اللاإرادي الذي سيجعلك على سبيل المثال تقفز في النهر لإنقاذ طفل قبل أن يقوم الجزء الخاص بالتفكير في المخ من تقييم الخطر. وهذا هو السبب الذي يؤدي غالباً إلى وصول الثورة العاطفية قبل التفكير العقلي. للأسف!

يوضح هذا الاكتشاف حقيقة أن العاطفة لها مدخل مباشر وقوي إلى العقل الباطن. حيث إنه تسبب في وقوع الحدث أسرع من التفكير المنطقي، ولذلك، فقد تكون مسئولة جزئياً عن السبب الذي يجعل من العاطفة عاملاً فعالاً وضرورياً في تحويل الأفكار إلى واقع ملموس.

إليك هذه الفكرة...

من المهم للغاية أن تحقق القوة العاطفية في عملية التنفيذ. اغرس نفسك في تجربة مستقبلك المرغوب واشعر بالمشاعر التي ستتأبك وأنت تمتلك هدفك المحدد. ستؤدي الرغبات الضعيفة إلى خلق نتائج ضعيفة.

١٠ ليس هناك شيء يسمى سوء الحظ

يقول "هيل"، "هناك الملايين من الأشخاص الذين يعتقدون أنه قد حُكم عليهم بالفقر والفسل بسبب بعض القوى الغريبة التي يعتقدون أنه لا يمكن السيطرة عليها". لكنه أقر بعد ذلك أنه يجب عليك أن "تتخلص من كل مؤثرات البيئة المشنومة وأن تبدأ في بناء حياتك بطريقة سليمة ومرتبطة".

العالم ملء بالشخصيات التي توضح هذه الرؤية بتألق...

فكرة جوهريّة ...

إن أول شيء يقوم به كل إنسان عظيم هو أنه يساعدنا على إدراك عدم أهمية الظروف المحيطة بنا.

- "رالف والدوايمرسون"

فقد "مايكل ميلتون" ساقه بسبب السرطان في سن التاسعة، لكنه لم يدع هذا الأمر يعوقه عن مسيرته. لكنه تعلم رياضة التزلج على الجليد واشترك في أول دورة ألعاب أوليمبية للمعاقين وهو في الرابعة عشرة. منذ ذلك الحين فاز "مايكل" بعشر ميداليات أوليمبية. من بينها ست ذهبية. وفي أبريل عام ٢٠٠٣، أصبح أسرع متزلج على الجليد ذي إعاقة، حيث سجل سرعة قدرها ١٩٢ كم/الساعة وحطم بذلك الرقم القياسي الذي استمر لمدة ١٦ عاماً. ثم حطم بعد ذلك رقمه هذا حين وصل إلى سرعة ٢١٣,٦٥ كم/الساعة.

بعد "ميلتون" من المغامرين أيضاً، كما أنه تسلق قمة جبل كلمنجاو على عكس. ولأننى وصلت إلى قمة هذا الجبل على قدمي، لم أجد مفراً من التعجب من قدرته على القيام بهذا؛ حيث إن درجة الحرارة التي تقل عن الصفر والطبيعة غير المتوقعة للأعراض المرضية على قمة الجبل تجعل من الصعب تماماً القيام بهذا الأمر في بعض الأوقات. فعلى ارتفاع ١٩٣٤٠ قدماً ستشعر بأزمة في صدرك وستبدو مثل شخص مصاب بانتفاخ في الرئة؛ لذا لا يصل إلى القمة سوى ١٠٪ ممن شرعوا في المهمة، حتى لو كانوا بقدمين.

ليس هناك شيء يسمى سوء الحظ

لم تستسلم "أوبرا وينفري" لظروف نشأتها، حيث ولدت لأبوين شابين منفصلين لا يمكنهما تحمل مسؤولية عائلة بأسرها، فقضت الأعوام الستة الأولى من حياتها في فقر مع جدتها، ثم انتقلت بعد ذلك للعيش مع والدتها لمدة سبع سنوات، لكن الأمور لم تكن على ما يرام. وفي الرابعة عشرة من العمر انتقلت للعيش مع والدها الذي أعاد الانضباط إلى حياتها، لكنها أصبحت الآن من أصحاب المليارات وواحدة من أقوى وأكثر الشخصيات تأثيرا في العالم. وهبت "أوبرا" ٤٠ مليون دولار لإنشاء أكاديمية أوبرا وينفري لتعليم مهارات القيادة للبنات في جوهانسبرج بجنوب إفريقيا. بافتتاحها في عام ٢٠٠٧، استوحت هذه المدرسة الداخلية أهدافها من بدايات "أوبرا وينفري" المتواضعة وهي تقدم للبنات الموهوبات الفرصة للتخلص من "بيئتهن المشؤومة".

يتحدث "هيل" عن "هيلين كيلر" التي قد تخرجت في الجامعة على الرغم من أنها أصيبت بالعمى والصمم والكتم بعد فترة قصيرة من مولدها. أصبحت بعد ذلك كاتبة وناشطة ومحاضرة لها تأثير فعال على الآخرين. وكذلك فقد تربي "روبرت برنز" في بيئة فقيرة، لكن عاد سار مشرقا أمامه؛ لأنه تبنى أفكارا جميلة في كتابة الشعر".

"كان بيتهوفن أصم، وكان جون ميلتون أعمى، إلا أن اسميهما سيبقيان خالدتين على مر الحياة. كل مؤلاء الأشخاص العاديين قد أصبحوا خارقين للعادة لأنه كانت لديهم القدرة على التخلص من البيئة أو الظروف المشؤومة. لقد اقتلعوا شجرة الشوك وغرسوا بدلا منها ورودا".



إليك هذه الفكرة...

ما الافتراضات أو المعتقدات التي تؤمن بها بدون تردد اعتمادا على ظروفك الماضية والحالية؟ أن تكون مدركا لهذه الأفكار، فهذه هي الخطوة الأولى نحو تغييرهم. أكمل الجمل الثلاث التالية لتساعدك في تحديد التوقعات الإرادية التي قد تقيد من نتائجك.

لن أكون ثريا أبدا لأن...

لن أجد الحب أبدا لأن...

إنه لمن المستحيل أن أحقق هدفي لأن...

١١ ضع حارساً على عقلك

وفقاً لـ "هيل" فإن الخطوة الثالثة نحو تكوين الثروة تتمثل في الإيحاء الذاتي، حيث يقول: " كل الانطباعات الحسية يمكن إيقافها من خلال التفكير بالعقل الظاهر (الواعي)، ويمكن نقلها إلى العقل الباطن أو رفضها، حسبما تشاء. لذلك، تعمل القوة الإدراكية كحارس خارجي لتتبع العقل الباطن".

على الرغم من أن العلم الحديث قد اكتشف أن المعلومات لا تمر دائماً إلى العقل الظاهر قبل أن تصل إلى العقل الباطن، إلا أن "هيل" لا يزال محقاً في تأييد وجود حارس على الباب. على الرغم من ذلك، فإن العقل الباطن يعد أكثر تعقيداً مما نتوقع. على سبيل المثال، فإن العقل الباطن يحتفظ بالمعلومات التي نسيها العقل الظاهر ولم يعد يعرفها على الإطلاق...

فكرة جوهرية ...
لا يمكنك الوصول إلى العقل الباطن إلا من خلال العقل الظاهر. حيث يعد عقلك الظاهر بمثابة الحاجب الذي يقف على الباب أو الحارس الذي يحرس البوابة، فالعقل الظاهر هو الذي يجعل العقل الباطن يبحث عن كل الانطباعات.

- "روبرت كولير"، مؤلف

ولقد ناقشت في الفكرة رقم ٩ كيف أن العاطفة تجتاز التفكير وتصل إلى العقل الباطن مباشرة. كما يبدو أيضاً أن المعلومات قد تنتقل من حواسنا الخمس إلى العقل الباطن حتى قبل أن ندركها أو نعيها! افترض الجراحون لعقود أنه عندما يفقد المريض الوعي بفعل التخدير فإنه يكون بذلك غير مدرك لما يحدث في حجرة العمليات، بما في ذلك أي تقرير قد يقوله الدكتور بخصوص الحالة. ففي عام ١٩٦٣، كان الطبيب النفسي الأمريكي المشهور والمتخصص في العلاج بالتنويم المغناطيسي "ميلتون إريكسون" من أوائل من اكتشفوا أن العقل الباطن يسمع كل كلمة يتلفظ بها أي شخص أثناء عملية التنويم المغناطيسي، على الرغم من أن المريض لا تكون لديه ذاكرة واعية للأحداث التي تمت. وفي بحث نال استخدام

التنويم المغناطيسى بعد إجراء العملية، أكد ذلك البحث أنه على الرغم من أن المريض لم يكن مدركاً إلا أنه لا يزال يمتلك مستوى مذهلاً لتذكر الأحداث التي وقعت أثناء العملية. وفي عام ١٩٨٨، شرع كل من "إيفانس" و"ريتشاردسون" في اكتشاف ما إذا كان الأمر مهما بالفعل أم أنه مجرد سمة مميزة مثيرة، ويظهر بحثهما - المدعوم بالوثائق الجيدة. أن الأمر مهم وأن الإيحاءات الإيجابية التي تقال للمريض المخدر أثناء العملية تعجل من شفائه.

يقول "هيل": "يتلقى العقل الباطن جميع الأوامر المعطاة له"، إنك تحتاج فقط إلى أن ترى الرفاهية التي يشعر بها المريض الذي يقع تحت تأثير التنويم المغناطيسى لترى ذلك بالفعل. هل من المعقول أن تأكل بصلة كما لو كانت تفاحة؟ هل من الحكمة أن تدور على الأرض مثل الدجاج أو أن تقلد قرداً أمام أصدقائك؟ سينفذ العقل الباطن ما تأمره به، لذا تأكد أن تخبره أن يقوم بأمر بناء. تأكد من أنك تحمي أثمان ممتلكاتك ورفض الأفكار والمؤثرات السلبية.

باعتبار أننا نادراً ما نكون تحت تأثير المخدر أو التنويم المغناطيسى، فلن تكون هناك طريقة للوهة من العقل الباطن سوى من خلال العقل الظاهر. من خلال التخيل أو الإيحاء الذاتي: "يمكن - كما يقول "هيل" أن يكون الإنسان هو مدير نفسه ومدير البيئة من حوله لأنه يمتلك القدرة للتأثير على عقله الباطن والذي يحصل من خلاله عن التعاون مع الذكاء المحدد".



إليك هذه الفكرة...

في المرة القادمة التي تذهب فيها لإجراء جراحة أو خلع إحدى أسنانك عند طبيب الأسنان، ضع في اعتبارك أن أي شيء يتم التلفظ به سيجد طريقه المباشر نحو عقلك الباطن. اكتشف البدائل، وإذا لم تجدها، فتحدث إلى طبيبك واطلب منه أن تكون المحادثة - خاصة عن أي شيء مقلق - في أضيق الحدود.

١٢ التعليم لا يساوي الذكاء

إن الخطوة الرابعة تتمثل في الحصول على المعرفة المتخصصة أو مدخل لها. يقول "هيل"، "قبل أن تكون لديك القدرة لتحويل الرغبة إلى مقابل مادي، ستحتاج إلى معرفة متخصصة بالخدمة أو البضائع أو المهنة التي تنوي عرضها لجنى الثروة".

إذا كان أصحاب المعارف المتخصصة هم فقط من يمكنهم تجميع الثروة، فإن أساتذة ومدرسي الجامعة هم فقط من سيكونون على مستوى جيد من الثراء. ولو كانت المعرفة قوة فعلية، لكانت مقاليد الأمور الآن في أيدي العلماء وليس السياسيين.

لقد امتلأ مجال القيادة بهؤلاء الأشخاص الناجحين على الرغم من أنهم قد أداروا ظهورهم إلى التعليم وتركوه، سواء كان تطوعياً أو غير ذلك. لقد انقطع كل من "سيرجي برين" و"لاري بادج" عن الدراسة في جامعة ستانفورد ليؤسسا بعد ذلك محرك البحث جوجل، وطُرد أسطورة الإعلانات "دافيد أوجليفي"

فكرة جوهرية ...
يساعدك التعليم الرسمي على
كسب قوتك، ويساعدك التعليم
الذاتي على تكوين الثروة.
- "جيم بوهن"، مؤلف وخطيب

من جامعة أكسفورد لأنه لم ينجح في الامتحانات. وترك "مايكل ديل" دراسته في جامعة تكساس للتركيز على إدارة المبيعات في شركة الكمبيوتر الخاصة به، وقد رفض طلب "جون إف كينيدي" للالتحاق بجامعة هارفارد وفشل مرتين في اجتياز الاختبار المؤهل للالتحاق بكلية القانون جامعة نيويورك، لكن لم يوقفه هذا عن أن يكون رئيس الولايات المتحدة. لم يكن "أندرو كارنيجي". ملهم "هيل" لتأليف كتاب *Think and Grow Rich*. يعرف أي شيء عن العملية الفعلية لإنتاج الصلب، لكنه قام ببناء إمبراطورية هائلة.

وفقاً لـ "هيل"، عندما أطلقت صحيفة شيكاغو على "هنري فورد" لقب "رجل الأعمال الجاهل"، استخدم "هنري" هذه الكلمات ليرفع على الجريدة قضية قذف

وتشهير. وفي محاولة منهم لإثبات صحة تقييمهم، طرح محامو الصحيفة مجموعة متنوعة من الأسئلة على "هنرى"، ولقد شعر "هنرى" بالضجر بسرعة وقال: "لدى على مكتبي الخاص صف من المفاتيح الإلكترونية، وبالضغط على المفتاح المناسب، يمكننى استدعاء أى من المساعدين لى فى العمل الذى يمكنه الإجابة عن أى سؤال أود طرحه بخصوص العمل الذى أكرس له معظم مجهودى". قد يكون "فورد" أمياً من حيث التعليم، لكنه يتمتع بذكاء حاد.

وفى العصر الحديث، يُعرف "جاك ويلش"، المدير التنفيذى السابق لشركة جنرال إلكتريك، باستعداده لتجميع المعرفة الخارجية عند الحاجة. ساعد "ويلش" فى زيادة رأس مال الشركة بمقدار ٤٠٠ مليون دولار، خلال العشرين عاماً التى قضاها بمنصب المدير التنفيذى ورئيس مجلس الإدارة بالشركة. من المحتمل أن هذا قد وقع من خلال المطاردة الشرسة للفاعلية التى أكسبته لقب "جاك النيوترون". فك "ويلش" التسلسل الإدارى المكون من تسع طبقات وباع المشروعات التى تحت الإنشاء وهكّل عدد الأشخاص فى كشف الرواتب بما يقرب من ١١٢٠٠٠ شخص خلال الفترة من ١٩٨٠ إلى ١٩٨٥. وبالطبع، كان لهذا العمل مقتضياته الخاصة بمن سيؤدى العمل. متحمساً بأحد التعليقات التى سمعها من أستاذ بجامعة كولومبيا، جمع "ويلش" مجموعة من أفضل العقول فى مجال الاستشارات الأكاديمية والتجارية وابتكر نظاماً جديداً يُسمى "العمل الناجح" والذى عمل على تحديث شركة جنرال إلكتريك. فقط الأحمق هو من يحاول أن يعرف كل شىء ويؤدى كل شىء بنفسه. إن معرفتك أين يمكنك العثور على المعلومات الصحيحة والأشخاص المناسبين لتنفيذها يعد من الأمور المهمة أيضاً.



إليك هذه الفكرة...

فإذا يتعلق بهدفك المحدد، ما المعلومات أو المعارف أو الخبرات التى تقتصر إليها. ضع خطة لتعديل من نقاط الضعف الموجودة لديك، الأمر الذى يمكن القيام به إما من خلال الدراسة الذاتية أو العثور على الأشخاص الذين يمكنهم المساعدة. حدد المؤسسة أو الشخص الذى يمكن أن تتعلم منه وتقتصر تغييراً فى أحد الأنواع. قد يمكنك العمل مجاناً خلال بعض ساعات الليل للحصول على المعرفة. كن مبدعاً وأبقى نظرك على هدفك.

١٣ كُونُ عَلاَقَاتٍ جَيِّدَةٍ مَعَ الْآخَرِينَ

ومرة أخرى يجذب "هيل" الانتباه إلى أن سمات النجاح ليس من الضروري أن تكون قابلة للتنبؤ، فيقول: "إن الشخص الذي تتسم شخصيته بالقدرة على إقامة علاقات جيدة مع جميع أنواع البشر والذي قد قام بدراسات كافية لديه ميزة أكبر من الطالب ذي الخلفية الأكاديمية المجردة من الخبرة".

يلقى د. "روبرت سياديني" - خبير علم النفس الاجتماعي ومؤلف الكتاب الرائد *Influence* - الضوء على ستة مبادئ رئيسية في علم النفس والتي تقود السلوك. يشير "سياديني" إلى تلك المبادئ على أنها تتمثل في التبادلية والترابط والدليل الاجتماعي والحب والسلطة والندرة. إن مبدأ "الحب" قد يفسر جيدا الحقيقة التي تقول إن الشخص المسرور هو الأكثر استفادة من الحياة.

فكرة جوهرية ...
يمكنك التعليم الرسمي من كسب قوتك، ويمكنك التعليم الذاتي من تكوين الثروة.
- "ماي ويست"، ممثلة أمريكية

سوف يقوم الناس دائما ببذل المزيد من الجهد من أجل الأشخاص الذين يحبونهم عن الذين لا يحبونهم. على الرغم من أن هذا المفهوم لا يزال غير متوافق مع الصورة المألوفة للنجاح: المغنية الرئيسية في الأوبرا التي تطلب زجاجة مياه معدنية مستخرجة من ينبوع مياه في إقليم التبت والالين تخرج على المسرح أو رجل الأعمال الشرس الذي يقاطع كل شخص لا يتفق معه في الرأي أو مديرة الشركة العنيفة التي تجعل الموظفين ليكون مجرد أنها تستمتع بذلك.

لكن الحقيقة تتمثل في أن الشخصية المرححة ستساعدك في الخروج من هذه المواقف من خلال أي مخرج صغير، وإنما بطبيعتنا غالبا من نتساهل فيما يخص مراقبة الجودة والخدمة إذا كنا نحب الشخص المسئول عنها، كما أننا غالبا ما نرجح الشراء من الشخص الذي نحبه. يروي لنا "سياديني" قصة "جوى جيرارد"، بائع

كُونِ عَلاَقَاتٍ جَيِّدَةً مَعَ الْآخَرِينَ

سيارات يعيش في مدينة ديترويت. كان "جوى" يبيع خمس سيارات تقريبا في كل يوم يعمل فيه بل إن اسمه أدرج في سجلات موسوعة جينيس العالمية كأفضل بائع سيارات، كانت طريقته في العمل بسيطة جدا . يعرض على الناس أسعارًا عادلة كما أنه يعرض السيارة على الشخص الذي يحب أن يشتري منه.

يوجد العديد من العوامل التي تؤثر على المحبة. على سبيل المثال، دائما ما يظن الناس أن الجاذبية الجسمانية تعطى بعض الامتيازات عند التواصل مع الآخرين. لقد أثبتت البحوث في الوقت الحاضر أن الأمر يسير بهذه الطريقة، فالأشخاص الذين يتمتعون بجاذبية جسمانية غالبا ما يكون لهم "هالة" تثير الانبهار، كما أن هناك اعتقادًا سائدًا أنهم يتسمون بالعطف والموهبة والذكاء . ذلك الافتراض الذي لا يتوافق مع مظهر عارضات الأزياء والممثلات الشقراوات اللاتي يسرن في الطرقات وبصحبتهن كلاب سخيفة الشكل، موضوعة داخل حقائب جلدية من ماركة جوشى.

ومن المحتمل أن نتعامل مع هؤلاء الأشخاص الذين نتقاسم معهم بعض الصفات، وكذلك يعد الإطراء من الأمور القوية أيضا. تذكر فيلم *Wedding Crashers* عندما تظاهر شابين أمام الناس أنهما يغازلان البنات الجذيلات الموجودات في حفل الزفاف. هناك مشهد يحاول فيه الممثل "أوين ويلسون" - الذي يلعب دور أحد هذين الشابين - أن يجري محادثة لطيفة مع والد إحدى الفتيات، السيناتور "كليرى". يبدو أن ذلك الوالد كان عدوانيا كما توقعه الشاب. عندما هنا "ويلسون" على تقريره الاقتصادي الحالى، استرخى السيناتور في حديثه؛ ومن ثم تحدث "ويلسون" عن قاربه، وحينها لان السيناتور في الحديث تماما ودعا لتدخين سيجارة خارج الحفل! في النهاية ستواجه الموهبة والذكاء والقدرة عوائق شديدة ما لم ترتبط بسلوك ودى.



لديك هذه الفكرة...

اطلب من خمسة أشخاص أن يكتبوا خمس كلمات يصفون بها شخصيتك. هؤلاء الأشخاص قد يتضمنون شريكك وزملاء في العمل وأفرادا من الأسرة والأصدقاء. لا بد أن تطلب منهم تعري الصدق وأن تعدهم بأنك لن تحبط مهما كانت النتيجة. هل يوجد مسة سائدة، جيدة أو سيئة؟ حاول أن تلتف من المظاهر السلبية في شخصيتك وتذكر أن الابتسامة لن تقتلك.

١٤ اطلبوا العلم ولو في التسعين!

في معرض كلامه عن دراسة المعارف المتخصصة، يوصي "هيل" بالذهاب إلى المدارس الليلية أو البدء في برنامج للدراسة في المنزل، ويقول، " تتمثل إحدى مميزات الدراسة المنزلية في مرونة البرنامج الدراسي، حيث يسمح للشخص بأن يدرس في أوقات الفراغ". لا تزال هذه النصيحة فعالة حتى الآن كما كانت منذ سبعين عامًا.

يتمثل أحد التحديات التي تواجه كل من يريد أن يفكر ويحقق الثراء في الخطوة الأولى. تحديد هدفك الرئيسي إذ غالباً ما تنتهي الدراسة في المدرسة أو الجامعة ثم ينتهي بنا الأمر بالالتحاق بالوظيفة الأولى بدلاً من اتباع الطموح الموجود بداخلنا، وفي يوم من الأيام نستيقظ ونكتشف الحقيقة المؤلمة - لقد قضينا عشرين عامًا من عمرنا في القيام بهذه الوظيفة.

إن معظم الناس ليسوا على استعداد لترك سنوات من الخبرة خلف ظهورهم لمجرد إحساس بداخلهم بأنهم قد يشعرون بمزيد من المتعة في عمل شيء آخر. كل شخص منا لديه الفواتير التي يقوم بدفعها ولديه الأفواه التي يجب عليه إطعامها، لكن لن يكون هناك شيء يُوقفك عن محاولة الالتحاق بإحدى دورات

فكرة جوهرية ...
يتجرع بعض الناس بعمق من ينبوع المعرفة، بينما يكتفى الآخرون باكتشافه.

- جرانت إم. برايت، أستاذ في الإدارة

التعليم المنزلي أو أحد الفصول الليلية. لدى صديقة لم تكن تشعر بالسعادة في وظيفتها وأرادت التغيير بالفعل، لكنها لم تكن على يقين من الوجة التي ستسلكها. بينما كانت تحاول أن تتخذ قراراً بخصوص ذلك، التحقت بأحد فصول الرسم الليلية. اكتشفت أن الرسم هو هدفها وأنه يمثل موهبتها المدفونة بداخلها. وتعد الآن واحدة من الفنانات الناجحات والتي تكلف بالمهام من جميع أنحاء العالم. إنها تعيش حلمها الآن، حيث تربي أطفالها في القرية وتمتلك معرضاً هي وزوجها.

اطلبوا العلم ولو في التسمين!

لقد بدأت فكرة مثلجات "بن و جيري" من دورة تعليمية عن عمل المثلجات موجودة على الإنترنت تكلفتها ٥ دولارات. لقد أظهر كل من "بن كوهين" و"جيري جرينفيلد" أنك لن تضطر إلى استغلال الآخرين لتربح من العمل. على الرغم من ولائهما لفلسفتها المعروفة باسم "رعاية الرأسمالية"، إلا أن "بن" و"جيري" قد استغلا محلها الخاص ببيع المثلجات الموجود في إحدى محطات البنزين الجديدة حديثاً وقاما بتحويله إلى ماركة عالمية.

على الرغم من أن فلسفة "رعاية الرأسمالية" قد واجهت الكثير من النقد لأنها لم تكن سوى خدعة أو لعبة تجارية، فإن هناك احتمالاً ضئيلاً أن "بن" و"جيري" مختلفان عن الآخرين، إذ في التسعينيات، توقف "بن" و"جيري" عن عمل مثلجات شيكولاتة أوريو بنكهة النعناع على الرغم من نجاحهما الباهر، وذلك لأن شركة أوريو كانت تتلقى التمويل من شركة التبيغ العملاقة (أر. جي. أر. نايسكو)، وكان "بن" و"جيري" يعاملان الموظفين بطريقة جيدة، كما أن الابتكارات التي أبدعها مثل "جماعة المرح" كانت تضمن ألا يصبح العمل مملاً وأن يحصل جميع العاملين على القدر الكافي من المرح. وكانت شركة "بن أند جيري" تقدم الدعم للمشروعات المجتمعية من خلال مؤسسة "بن أند جيري". حيث كانت المؤسسة تتلقى سنوياً ٧,٥٪ من أرباح الشركة قبل خصم الضريبة. وتعد هذه النسبة أعلى بكثير من المعدلات المعتادة في جميع الشركات، ولقد تم بيع شركة "بن أند جيري" إلى شركة "يونيليفير" الألمانية بمبلغ ٢٢٦ مليون دولار. والذي لا يعد عائداً سيئاً من استثمار دورة تعليمية تكلفتها ٥ دولارات - وبالتالي فقد انتقلت مبادرات وقيم الشركة كجزء من الاتفاق.

لذا، أغلق التلفاز الآن وتعلم شيئاً جديداً، فإنك لا تعلم إلى أين قد يذهب بك هذا الشيء!



إليك هذه الفكرة...

قم بزيارة الجامعة المحلية أو إحدى المدارس الليلية واحصل على النشرة التمهيدية. اختر أحد الأمور التي تحرك مشاعرك والتحق لدراستها. معظم تلك الدورات ليست باهظة التكاليف ويمكن ترتيب مواعيد الدراسة حسب التزاماتك الحالية مع التزاماتك الموجودة حالياً. إنك لا تعرف، فقد تجد رغبتك وتضع نفسك على بداية وظيفة جديدة أكثر إشباعاً لحاجاتك، على أقل تقدير، فإنك ستقابل مع بعض الأشخاص الذين يشبهونك في الميول والآراء ويمكنك دائماً تعميق معرفتك بمجرد أن تجد الشيء الذي تحبه.

١٥ استخدم خيالك

إن الخطوة الخامسة نحو تحقيق الثروة أو الفنى تتمثل فى الخيال. إن الخيال الاصطناعى يسمح لك بـ "ترتيب الآراء والأفكار والخطط القديمة فى صورة مجموعات جديدة". أما الخيال الإبداعى فيظهر عندما "يتواصل عقل الإنسان المحدود مع الذكاء غير المحدود. وهذه هى المهارة التى يتم من خلالها استقبال الحدس والإلهام".

فكرة جوهرية ...
إذا كنت تبحث عن أفكار مبسطة،
أخرج للتمشية، فالإلهام يهبط على
عقل الإنسان عندما يخرج للتمشية.
- "رايموند إنمون"، كاتب

استخدم "جورج دى ميسترال" - مخترع الأشرطة اللاصقة المعروفة باسم فيلكرو - خياله الإبداعى عندما نظر من خلال الميكروسكوب على الأشواك الضئيلة العالقة بملابسه وبفرو كلبه. إن زهور فيلكرو الطبيعية لم تكن حديثة الاكتشاف، لكن خياله الإبداعى لاحظ أحد استخداماتها التى لم

يلاحظها غيره أو على الأقل إذا لاحظها غيره فإنهم لم يقوموا بعمل أى شىء حيال ذلك. وفى عام ١٩٥١ سجل "دى ميسترال" براءة اختراع أشرطة فيلكرو اللاصقة باسمه، ومنذ ذلك الحين أصبحت شركته لصناعات فيلكرو تبيع سنويا ما يقرب من ٥٥٠٠٠ كم من أشرطة فيلكرو اللاصقة.

لقد تم تطوير المسجل الصوتى الذى يحمل اسم "سونى ووكمان"، عندما تم تعديل منتج موجود ويستخدمه الصحفيون بالفعل لتقدم الشركة إلى العالم أول مسجل صوتى محمول. لم تتمثل فائدة هذا الاختراع فى مجرد تغيير الطريقة التى نستمع بها إلى الموسيقى، ولكن مهد جهاز "ووكمان" الطريق نحو مشغلات الموسيقى (MP3 Player) الصغيرة الحجم وبالطبع لجهاز (أى بود) واسع الانتشار.

عندما وجدت "روث هاندلر". أحد مؤسسى شركة ماتيل للعب الأطفال. مجموعة

من الدمى الصغيرة التي تحمل ملامح البالغين في أحد المحلات الصغيرة بمدينة لوزان السويسرية، عرفت أنها تمثل الطفرة الجديدة في لعب الأطفال. وعلى الرغم من أن هذا الأمر يتعارض بشدة مع مبادئ شركتها، فقد قدمت "هاندلر" الدمية المعروفة باسم "باربي" في معرض لعب الأطفال بنيويورك في عام ١٩٥٩. لقد حققت باربي - تلك الدمية التي أطلقت عليها "هاندلر" اسم التديل التي كانت تتأدى به ابنتها "باربرا" - صافي مبيعات يزيد على ٨٧ مليون دولار خلال عامين. استغلت "هاندلر" الفكرة الرئيسية وقامت بتعديلها ثم قدمتها إلى طائفة مختلفة تماما من الجماهير.

على الجانب الآخر، فإن الخيال الإبداعي أكثر ارتباطا بالوصول إلى الذكاء غير المحدود واكتشاف شيء جديد تماما. يؤلف الملحنون الكبار السيمفونيات وينسب العديد من الفنانين والكتاب العظماء ذكاءهم إلى بعض المصادر الأكبر وليس فقط إلى عقولهم. طور "ألبرت أينشتاين" النظرية النسبية باستخدام خياله الإبداعي، حيث أجرى ما أطلق عليه تجربة اختبار الفكر وتخيل ما يمكن الوصول إليه في نهاية شعاع الضوء. ثم قاد المنظور الجديد من التجربة إلى واحد من أشهر وأعظم اكتشافاته.

يذكرنا "هيل" بأن: "كلًا من القدرات الاصطناعية والإبداعية للخيال يمكن أن تصبح أكثر يقظة من خلال الاستخدام، تماما كما تتطور أي عضلة أو عضو في الجسم من خلال الاستخدام"، كما يقول: "في حين أن الخيال الاصطناعي هو الذي يتم استخدامه مرارًا وتكرارًا في عملية تحويل حافز الرغبة إلى ثروة، لا بد أن تتذكر حقيقة أنك قد تواجه بعض الظروف والمواقف التي تتطلب استخدام الخيال الإبداعي أيضا".



إليك هذه الفكرة...

إذا كنت تواجه مشكلة ما ولا يبدو أنك ستجد لها حلا، فإذهب للتمشية، ويفضل أن تذهب إلى مكان ما حيث يمكنك التحدث إلى نفسك دون أن تبدو مجنونًا أو طائشًا تلفظ بالمشكلة كما لو كنت ترويها لأحد أصدقائك واطلب من نفسك بعض الاقتراحات. إذا جالت بعض الأفكار برأسك، دعها تمر. خذ معك قلمًا وبعض الأوراق بحيث يمكنك تسجيل أو تدوين الأفكار التي تجول برأسك.

١٦ لا فائدة من الأفكار بدون عمل

يقترح "هيل" أن نستخدم خيالنا للجمع بين الأشخاص المناسبين بالإضافة إلى ابتكار الأفكار، وهو يقول: "لقد أحاط كارنيجي نفسه بالأشخاص الذين يمكنهم القيام بكل ما لا يمكنه القيام به. الأشخاص الذين يبتكرون الأفكار والأشخاص الذين يحولون الأفكار إلى عمل واقعي ثم حقق لنفسه وللآخرين ثروة لا يمكن تخيلها".

إننا نفترض أن كيانات العمل الكبيرة تنشأ من الأشخاص المبدعين الذين تفرهم الأفكار الجديدة من آن لآخر. على الرغم من ذلك فإن الفكرة بدون تطبيقها تعد عملاً لا فائدة منه. لا يمكن غالباً تحويل أفكار الناس إلى عمل حقيقي ولن يتم أبداً

فكرة جوهرية ...
لا يوجد ما يُعرف بالرجل العصامي -
الذي كونه ثروته بنفسه، فلن تصل إلى
أهدافك إلا بمساعدة من الآخرين.
- "جورج شين"، رجل أعمال

بناء الجسر الواصل بين الخيال والواقع. يذكرنا "هيل" أن: "قصة الحصول على ثروة كبيرة تبدأ من اليوم الذي يتقابل فيه الشخص الذي لديه القدرة على ابتكار الأفكار مع الشخص الذي لديه القدرة على تسويقها، ليعملا معاً في تناغم وانسجام".

لقد بدأت أنظمة أوركل تاريخها كعامل لتطوير البرامج، عندما وحد كل من "لاري إيسون" و"بوب مينر" و"إدوارد أوتاس" الجهود للمشاركة في مناقشة تطرح فكرة برامج لم يقوموا بتطبيقها حتى الآن. وقد فازوا بالمناقشة. كان كل من "بوب مينر" و"إدوارد أوتاس" يلعبان دور خبراء الإلكترونيات بينما أتى "لاري إيسون" في دور المتعهد الرسمي. الشخص الذي يقود ويواجه المخاطر.

وخلال الاثني عشر عاماً الأولى من وجودها في السوق، ضاعفت أنظمة أوركل مبيعاتها خلال أحد عشر عاماً، كما ضاعفت كلا من المبيعات وأرباح التشغيل في كل عام مالي في الفترة من ١٩٨٢ وحتى ١٩٩٠.

في مستهل عام ١٩٩١، تجاهل "إيسون" التحذيرات الموجودة على الشاطئ وذهب

للتزلج على الأمواج مما نتج عنه كسر رقبتة وعظمة الترقوة وقليل من الضلوع. كما أنه كان قد تجاهل التحذيرات الصادرة من شركته أيضا، حيث أصدرت أوركل تقريرا بأول خسارة لها في عام ١٩٩١، ولقد تزايدت تلك الخسارة بسرعة كبيرة جدا، حيث قام مندوبو مبيعات الشركة ببيع المنتج واستلام العمولات على الرغم من أن المنتج لم يتم تطويره بعد، ولقد تدهورت جودة المنتج وانخفضت أسعار الأسهم وكانت هناك أصوات تطالب بفصل "إيسون" من منصبه. لقد اعتقد الكثير من العاملين أن شخصيته الجاحدة والمتهورة قد تسربت إلى الشركة ككل وأخذتها إلى أدنى المستويات.

لكن تحلى "إيسون" بالروح القتالية جعله يتعافى من حادثة التزلج. ومن حادثة الدراجة الخطيرة التي تعرض لها خلال فترة التعافى من حادثة التزلج. لقد قام "إيسون" بعمل تغيير كامل في شركته، قد يكون ذلك بسبب إحساسه بقرب وفاته. لقد تعامل مع المشاكل التي واجهت شركة أوركل بكل إنصاف. ودوره في وجود هذه المشاكل. أعلن فصله لبعض العاملين بالشركة وتعامل مع قضايا الجودة واعترف بأنه يحتاج إلى المساعدة في إدارة الشركة، الأمر الذي يعد من الصعب تقبله من قبل أي مقاول حيث يعتبره إهانة في حقه وتشويها لسمعته، حيث قام بتعيين خبراء جدد في صورة مدير مالي ومدير عام ورئيس مجلس إدارة. وفي نهاية عام ١٩٩٢، وُصفت شركة أوركل بأنها قد "قامت بواحد من أشهر أعمال التكفير عن الخطأ والتحول في مجال تكنولوجيا المعلومات على الإطلاق".

لقد كان "إيسون" بارعا في التعامل مع الأشخاص الذين يمكنهم القيام بالأمور التي لا يستطيع القيام بها. لقد احتاج إلى مساعدة "مينر" و"أوتاس"، كما احتاج كلاهما إليه. وفي منتصف عام ٢٠٠٠، تحولت استثمارات "إيسون" الأولية في أوركل والتي قدرت بحوالي ١٢٠٠ دولار، إلى أرباح تقدر بعدة مليارات وأصبحت ثروته الشخصية حوالي ٢٧,٥ مليار دولار. حيث إنه كان لا يستخدم الخيال فقط في ابتكار الأفكار، لكنه كان يستخدمه أيضا في الحصول على فريق العمل المناسب.



إليك هذه الفكرة...

مع وجود الهدف المحدد الذي تبغيه، دون أسماء الأشخاص الذين تعرف أنه يمكنهم بالفعل مساعدتك في تحقيق هدفك. قد يكونون من الخبراء في المجال الذي اخترت العمل به أو قد يكونون ممن أقاموا شركات ناجحة أو قد يساعدونك في الاعتناء بالأطفال بينما تقوم أنت بالدراسة، فكر في الطرق التي يمكنك من خلالها تقديم المساعدة إليهم أيضا، لكي تضيف بعض القيم إلى الآخرين أيضا.

١٧ إذا فشلت خطتك الأولى، ضع خطة بديلة

إن الخطوة السادسة في طريق تحقيق الثروة تتمثل في التخطيط المنظم. يقول "هيل"، "إذا لم تعمل الخطة الأولى التي تبنيتها بنجاح، فلتستبدل بها خطة جديدة. وإذا فشلت الخطة الجديدة في العمل، فلتستبدل بها أخرى حتى تجد الخطة التي تؤدي العمل الذي تريده. هذه هي الطريقة الوحيدة لتحقيق النجاح".

لا يمكننا اتهام "وليام ريجلي" بقلة المثابرة على وضع الخطط الجديدة. عند وصوله إلى شيكاغو وهو يحمل ٢٢ دولاراً في محفظته، كانت لديه خطة بسيطة تتمثل في إقامة شركته الخاصة. لقد بدأ العمل لتحقيق هدفه من خلال إصدار صابون "ريجلي" للتلميع، وكمبقرى ورائد من رواد التسويق في زمانه، قدم "ريجلي" عرضاً

فكرة جوهرية ...
هناك أربع خطوات لتحقيق الإنجاز،
التخطيط الهادف،
والإعداد الحسن،
والتنفيذ الإيجابي،
والتابعة بمثابرة.
- "وليام إيه. وارد"، كاتب

لتحفيز البقالين على شراء منتجه، حيث تضمن العرض وجود عبوة مجانية من مسحوق خميرة الخبز مع الصابون. أصبح مسحوق خميرة الخبز أكثر شيوعاً من الصابون، لذا غير "ريجلي" خطته وعدل أعماله لتصنيع مسحوق خميرة الخبز. وبعد ذلك قدم عرضاً على مسحوق خميرة الخبز حيث عرض عبوتين مجانيتين من اللبان على كل عبوة من الخميرة. وللمرة الثانية استحوذ المنتج الفرعي وليس الرئيسى على اهتمام المستهلك، فعُدل "ريجلي" من خطته مرة ثانية وبدأ في تسويق العلك تحت اسمه. وفي هذه الأيام أصبح اسم "ريجلي" مرتبطاً باللبان؛ لأنه امتلك الشجاعة على اصطياذ الفرص وتغيير خطته لتتوافق مع تلك الفرص.

وللتعرف على أحد النماذج المعاصرة، يمكنك النظر إلى المكانة التي وصلت إليها شركة فيرجن. بخلاف معظم العلامات التجارية، إذ لم يؤسس "ريتشارد

إذا فشلت خطتك الأولى، ضع خطة بديلة

برانسون" شركته اعتمادا على المنتج أو الخدمة وإنما اعتمادا على مجموعة من القيم. إننى لا أعرف الهدف المحدد الذى كان يبغيه "برانسون"، لكن لدى تخميناً جيداً - هو أنه يريد إنشاء فروع لشركة فيرجن فى كل مكان لا يحصل فيه العميل بالفعل على معاملة جيدة من المنتجات الأخرى، وكما يدعى الرأسماليون لأنفسهم، فإن "برانسون" غالباً ما ينجح فى تطبيق خطته؛ لكن ليس من الضرورى أن تحقق جميعها النجاح.

عندما قررت شركة فيرجن اقتحام سوق المياه الغازية، رأى العديد من الخبراء فى مجال الأعمال أن هذه الخطوة تعد بمثابة توسع كبير لإحدى العلامات التجارية. لقد حققت فيرجن النجاح فى الأماكن التى لا يحصل فيها المستهلك على أفضل الأسعار أو الخدمات وحيث تكون المنافسة من المنتجات الأخرى محدودة وحيث يشعر المشاركون فى السوق بالرضا عن أنفسهم. لا يمكن تطبيق أى من هذه الأمور على شركات مثل كوكاكولا أو بيبسى. عندما ظهرت منتجات فيرجن كولا فى الأسواق - بعيداً عن كونها مجرد شركة حديثة فى المجال وتفتقر إلى الكثير من المؤهلات والمهارات مما سيؤدى إلى اختفائها فى نهاية الأمر، فقد ضاعفت كوكاكولا حملاتها الإعلانية وميزانية التطوير كما عززت عملية التصنيع. لقد فشلت منتجات فيرجن كولا فى أن تجد لها فجوة لتدخل إلى سوق المياه الغازية وانهارت بسرعة بالغة. لكن هذا الأمر لم يثبط عزيمة "برانسون".

حافظ على أن يكون هدفك مرئياً للآخرين، لكن لا تخف من أن تعدل خطتك. ولكن يحذر "هيل" من مناقشة اهتماماتك بحرية بالغة، والا قد يسعى شخص آخر إلى تحقيق الهدف الذى تسعى إليه بنفسه وهو يقول: "غالباً ما يتم النظر إلى الأعمال وليس إلى الكلمات".



إليك هذه الفكرة...

أعد التفكير بعمق فى خطتك الأخيرة، ربما تعمل على زيادة مبيعات شركتك أو تخطط لقضاء المزيد من الوقت مع أطفالك، هل تمتلك خطة محددة أم أنها كانت مجرد فكرة عابرة؟ غالباً ما تشمل الخطط لأنه لا توجد خطط فى الأساس. ارجع خطوة للوراء وقسم الهدف الكلى إلى أجزاء صغيرة، حدد لكل جزء الإطار الزمنى الخاص وابدأ فى العمل مرة ثانية.

١٨ كل شخص يمكنه التغيير إذا أراد ذلك

يقول "هيل"، إن أحد أسباب الفشل يكمن في المؤثرات البيئية غير الملائمة خلال مرحلة الطفولة، فالشجرة تنمو في الاتجاه الذي ينحني الجذع نحوه. وعلى الرغم من ذلك فهو يسرع بالإشارة إلى أن أسباب الفشل ليست حتمية، ما لم تسمح لها بأن تكون كذلك. كل شخص يمكنه التغيير.

على الرغم من أن المجرمين غالباً ما يكونون نتاجاً للبيئة التي نشأوا فيها وعلى الرغم من أن مؤثرات المرحلة المبكرة من الطفولة لها أثر كبير على ما أصبحنا عليه الآن، فإن "هيل" يذكرنا . من خلال أمثلة متعددة . أن المستقبل لن يشبه الماضي أبداً، إلا إذا سمحنا بذلك.

فكرة جوهرية ...
يعيش الآخسرون في الماضي.
بينما يتعلم الفائزون من
الماضي في وقتهم الحاضر
لإحراز التقدم في المستقبل.
- "بينيس ويتلي" كاتب، ومتحدث

يقول "هيل": "يتبنى العقل في نهاية الأمر المؤثرات التي تُهيمن عليه. تفهم هذه الحقيقة جيداً، وستدرك لماذا يجب عليك أن تقوى المشاعر الإيجابية بداخلك كأحدى القوى المهيمنة على عقلك، وتضعف وتزِيل المشاعر السلبية".

حيث إنه كان ابناً لرجل دين صالح، يدعى "إيريل ليتيل"، فإن "مالكوم إكس" لم يمر بحياة سلسة خلال مرحلة صباه. لقد تلقى والده العديد من التهديدات بالقتل من الجماعات المتطرفة واضطرت أسرته إلى تغيير محل إقامتهم مرتين قبل أن يبلغ "مالكوم إكس" الرابعة من عمره. وفي النهاية قُتل والده لموقفه الذي نادى فيه بالحقوق المدنية لذوي البشرة السوداء وعانت أمه من الانهيار العصبي. وبعد أن التحق بعدد من دور الإيواء والإصلاحات، تم القبض عليه في ١٦ يناير ١٩٤٦ حيث وجهت إليه تهمة السرقة بالإكراه والسطو المسلح. وقد حُكم عليه بالحبس لمدة ما

كل شخص يمكنه التغيير إذا أراد ذلك

بين ٨ و ١٠ سنوات في سجن ولاية ماساتشوستس. وفي السجن تبني عقله مرة ثانية طبيعة المؤثرات التي تسيطر عليه. لكن هذه المرة كانت أفكاره مدعومة برغبته الشرهة في قراءة الكتب. لقد علم بوجود مؤسسة أمة الإسلام وبعد ذلك اعتنق الدين الإسلامى. وعند إطلاق سراحه، أصبح "مالكوم" واعظاً دينياً وناشطاً يطالب بحقوق الإنسان. لقد كان "مالكوم إكس" هو السبب الذى حث "كاسياس كلاي" على الاشتراك فى الحركة واعتناق الإسلام وتغيير اسمه إلى "محمد على". لقد غير هذا المؤثر الجديد من حياته وتابع فى تغيير حياة الآخرين.

بعد "نيلسون مانديلا" واحداً من أكثر الرجال تقديراً وقدرة على التأثير على مر العصور والذى لم يكن غريباً أيضاً عن العيش خلف قضبان السجون. لقد تم حبس "نيلسون مانديلا" فى سجن جزيرة روبين خارج مدينة كيب تاون فى الفترة من ١٩٦٤ إلى ١٩٨٢. لقد رفض "مانديلا" مرارا وتكرارا أن يتخلى عن موقفه السياسى. الذى ينادى فيه بتحرير جنوب إفريقيا من سياسات التمييز العنصرى. مقابل أن يطلق سراحه وأن يحصل على بعض الامتيازات وأن تتزايد شهرته. لقد تم إطلاق سراحه فى الحادى عشر من فبراير لعام ١٩٩١ وأقحم نفسه فى حياته العملية وفى تحقيق "هدفه المحدد". لقد كرس نفسه ومعه آخرون لتحقيق هذا الهدف لأربعة عقود. ولقد حصل "مانديلا" على جائزة نوبل للسلام فى عام ١٩٩٣ واعتُبر واحداً من أعظم قادة العالم على مر العصور.



إليك هذه الفكرة...

توقف عن قراءة الأشياء التافهة التى تجعلك تشعر بالاستياء! نَحِّ الذكريات المؤلمة جانباً واذهب إلى المكتبة. اعثر على السيرة الذاتية لشخص تُعجب به والذى لديه مساهمات كبيرة فى هذا الكون، على الرغم من المشاكل التى كان يواجهها. اقرأ هذا! اتخذ بعض التغييرات لتغير من نقاط ضعفك.

١٩ اتخذ القرار والتزم بتنفيذه

تتمثل الخطوة السابعة نحو تحقيق هدفك المحدد في اتخاذ القرار. يقر "هيل" أن عملية التحليل التي أجريت على مئات من الأثرياء توضح أن، " كل واحد منهم لديه عادة الوصول إلى القرارات على الفور، كما أن لديهم عادة تغيير تلك القرارات ببطء، إذا غيروها".

وفقا لما يراه "هيل"، فإن القصور في مهارات اتخاذ القرار يُعد واحداً من أهم الأسباب التي تؤدي إلى الفشل. لذا فإن عدم معرفتك لهدفك المحدد سيتسبب في بعض التحديات والمعوقات الواضحة في طريق تحقيقه، ويأتي تغييرك لرأيك المتعلق بذلك الهدف في المرتبة الثانية من تلك المعوقات.

فكرة جوهرية...
ليس هناك إنسان أكثر تعاسة من ذلك الشخص الذي لا يمتاز بشيء سوى التردد في قراراته.
- "وليام جيمس"، فيلسوف

علاوة على ذلك، كيف ستتحرك القوى الداخلية للذكاء غير المحدود لتحول تلك الأفكار إلى واقع إذا استمررت في تغيير أفكارك؟ يفترض "هيل" أن "التسويف وانعدام القدرة على اتخاذ القرار يعدان من الأعداء الشهيرة والتي يجب على كل إنسان أن يقهرها عمليا".

لقد ألقى كل من "جيمس والدروب" و"تيموثي باتلر". أستاذي علم نفس الأعمال ومديرى برامج التطوير المهني للحاصلين على ماجستير إدارة الأعمال والتابعة لكلية إدارة الأعمال بجامعة هارفارد. الضوء على اثني عشر سلوكاً من السلوكيات التي تؤدي إلى إنهاء النجاح. ووفقا لما يراه "والدروب" و"باتلر"، فإن التسويف يعد واحداً من تلك السلوكيات والذي ينتج عن الخجل. يرجئ الناس المهام، إما عن قصد أو عن دون قصد؛ لأنهم يعتقدون أنهم سيمرون ببعض التجارب المخجلة

أثناء إتمام المهمة . قد يشعرون بأن المجهود الذي يبذلونه لم يكن جيدا بالصورة الكافية أو أن منصبهم أو سلطتهم قد تتعرض للمساءلة إذا لم تنجح المحاولة. لذلك، فإنه من الأحوط أن تماطل وتلقى اللوم في عدم تحقيق النتائج على المصادر الخارجية بدلا من أن تحاول أن تعترف بالفشل. إن المماطلين غالبا ما ينظرون إلى أنفسهم وكأنهم يقفون على قمة الجبل لكنهم في حقيقة الأمر لا يريدون أن يتعلموا كيف يتسلقونه.

لكن ماذا لو لم تكن الحيادية أو التردد هي السبب في تباطئك؟ ماذا لو كان السبب هو عدم قدرتك على اتخاذ القرار في الأصل؟ هناك اعتقاد سائد يقول إن أولئك الذين يتخذون القرارات بسرعة يعتمدون إلى حد ما على ما يعرف بالحاسة السادسة وبصفة خاصة هذا هو الرأي الذي يؤمن به "هيل". على الرغم من ذلك، يوضح أستاذ علم النفس الإدراكي "جاري كلين". بناء على دراساته التي أجراها على عمليات اتخاذ القرار في المواقف المهمة والحيوية. أنه يوجد شيء أقل خفاءً. واختتم كلامه قائلاً إنه بعيدا عن كونه مثقلا بالمعرفة والمعلومات والذكريات، فإن ذلك الشخص الذي يتمتع بخبرة في مجال ما كانت لديه القدرة على تقييم الموقف وحساب أرباحه ذهنيا أسرع من المبتدئ الذي قد يُخرج مفكرته ويبحث فيها عن التقييم. إن الخبرة والقدرة على فهم الأشياء تسمح لمتخذي القرار بتقدير المواقف والالتزام السريع بطريقة العمل اعتمادا على بنك المعلومات التي يمتلكونها. لذلك، فإن حصد المعلومات والمعرفة والخبرة . والذي غالبا ما يكون من خلال تجربة الإخفاق. يعد من الأجزاء الضرورية في لغز النجاح.

يذكرنا "هيل" أن "الأشخاص الذين يخفقون في جمع الثروة، بدون استثناء، يتسمون بالتباطؤ في اتخاذ القرارات والتسرع في تغيير تلك القرارات".



إليك هذه الفكرة...

إذا اتخذت قرارات أو حددت أهدافا ثم عدلت عن رأيك أو نسيت تلك الاختيارات، فقد تشمر بالارتباك بسبب تراكم الأهداف العالقة والقرارات المهملة. لكي تبدأ من جديد، اجلس بهدوء واسترخ. تخيل وجود شبكة ذهبية ستُذف على ماضيك لتتصيد جميع الأهداف العالقة، إلى آخره. تخيل أنك تضغط على زر أشبه بالزر الموجود بالمكينة الكهربائية والذي يقوم بسحب سلك الكهرباء إلى الداخل أو توماتيكيا. وتصحب جميع هذه الطاقات المكبوتة.

٢٠ اجتز اختبار المثابرة

وفقا لما يراه "هيل"، فإن الإنجاز يعد مستحيلا بدون اجتياز اختبار المثابرة. يعد هذا الاختبار بمثابة "مرشد خفى يتمثل دوره في اختبار الأشخاص خلال جميع التجارب المثبطة التي مر بها هؤلاء الأشخاص الذين ينهضون بأنفسهم بعد الهزيمة ويحاولون على المحاولة حتى يصلوا إلى أهدافهم، ثم يصرخ العالم مشجعا لهم، "مرحى! كنا نعلم أنه يمكنكم القيام بالأمر".

يعد السير "جيمس دايسون" أحد الأمثلة الكلاسيكية الحديثة التي تدل على المثابرة. قرر "جيمس دايسون" قبل أن يحصل على لقب سهر. أن يطور مكنسة كهربائية بدون كيس للغبار. اعتقد الجميع أنه أصيب بشيء من الجنون، خاصة باقي الشركات المنافسة في هذا النوع من الصناعات. ويعود السبب في المقام الأول إلى أن تلك الأكياس كانت تقدم عائدا طائلا لمعظم المصنّعين الكبار. ولذلك، فإن التخلص

من الأكياس كان من الأمور المستحيلة والمزرية ماليا. على الأقل بالنسبة إليهم.

على الرغم من ذلك، تجاهلهم "دايسون" ومضى قدما في طريقه. كلفه هذا الأمر خمسة عشر عاما من عمره وإنفاق معظم مدخراته وعمل حوالي ٥١٢٦ نموذجا مبدئيا. يعد الإصرار المستميت وما يصفه "دايسون" بـ "الإخفاقات الهادفة" جزءا أساسيا من العملية التي قادتته إلى النجاح في نهاية الأمر، وكانت الفكرة بسيطة

فكرة جوهرية...

لا يوجد شيء في هذا العالم يمكن أن يحتل مكانة المثابرة. لن تستطيع الموهبة أن تحل محلها، فليس هناك ما هو أكثر شيوعا من الفاشلين أصحاب المواهب. ولن تستطيع العبقرية أن تحل محلها؛ فالعبقرية المدفونة في التراب تكاد تصبح مثلا يردده الناس صباحا ومساء. وكذلك التعليم لن يحل محلها؛ فالعالم ممتلئ بالأشخاص المتعلمين المهجورين. إن المثابرة والإصرار لديهما القدرة على القيام بكل شيء.

- "كالفين كوليدج"، الرئيس الثلاثون للولايات المتحدة

جداً. وتتمثل في تجربة الأشياء التي يقول عنها الفكر السليم إنها لن تعمل. عندما كان "دايسون" يعمل على مكنته الكهربائية المشهورة حالياً، شرع في العمل من خلال تجربة الشكل المخروطي لإعصار الهواء التقليدي الذي تراه في كتب الدراسة. لكن هذه الآلة لم تتمكن من فصل صوف السجاد وشعر الحيوانات الأليفة والأجزاء القطنية الصغيرة. جرب "دايسون" جميع الأشكال، فلم يعمل أى منها. لذلك حاول استخدام الشكل الخاطئ. عكس الشكل المخروطي، فعمل هذا الشكل. يقول "دايسون": "لقد كان هذا الأمر خطأ في العمل وليس في التفكير، وهذا ليس أمراً سهلاً لأننا جميعاً تعلمنا كيف نقوم بالأشياء بالطريقة الصحيحة".

يؤمن "دايسون" بالقاعدة التي تقول إن العديد من الأشخاص يستسلمون عندما يشعرون بأن العالم بأسره يقف ضدهم، لكنه يقول: "هذه هي المرحلة التي يجب عليك فيها بذل مزيد من الجهد". إنني أستخدم التشابه مع سباق الجري. إنه يبدو كأنك لا تقدر على الجري، لكن إذا اجتزت حد التعب، سترى خط النهاية وستكون على ما يرام. غالباً لا تجد الحلول إلا عند المواقف الحرجة. كان "دايسون" سعيد الحظ، لقد كان بداخله إحساس دائم بأنه سيجد النجاح بعد الضيق وبالفعل عثر عليه عند التجربة رقم ٥١٢٦، حيث نجح النموذج التالي. وبحصوله على لقب سير في عام ٢٠٠٦، أصبح "السير جيمس دايسون" واحداً من أغنى الشخصيات في المملكة المتحدة بثروة صافية يبلغ قدرها ١ بليون جنيه إسترليني.

اختتم "هيل" نقاشه قائلاً إنه من خلال: "الدراسة النزيفة لحياة المباشرة والفلاسفة وأصحاب الخبرات ورجال الدين في الماضي، يصل الإنسان إلى استنتاج أن المثابرة وتركيز الجهود وتحديد الهدف تمثل الموارد الرئيسية لتحقيق إنجازاتهم".



إليك هذه الفكرة...

حاول المرور بما يُعرف بـ "الإخفاق الهادف". فكر في المشروع الذي صادفه الفشل. قم بزيارته مرة ثانية وسجل الأشياء التي لم تعمل وفقاً للحكمة والعقل المألوف. حاول أن تسترجع هذه الأشياء بطريقة نظامية، لاحظ كيف فشلت ولماذا فشلت وادمج كلاً من الأفكار أو الدروس التي تعلمتها عند التنفيذ في المحاولة التالية.

٢١ لا يفوز المستسلم أبدًا، ولا يستسلم الفائز مطلقًا

يقول "هيل" عن الخطوة الثامنة نحو تحقيق الثروة، "تعد المثابرة من العوامل الرئيسية في عملية تحويل الرغبة إلى مقابلها المادي. يتمثل أساس المثابرة في قوة الإرادة". يذكرنا "هيل" أن، "قلة المثابرة تعد من أهم أسباب الفشل".

يُعد "ريتشارد برانسون" واحدًا من الشخصيات التي لم تستسلم على الإطلاق. نجاحه الأول مع شركة التسجيلات فيرجين ريكوردس أدى إلى إنتاج علامة تجارية تهيمن على كل شيء: رحلات الطيران والقطارات والهواتف المحمولة والخدمات المالية. يُعد "برانسون"

فكرة جوهريّة ...
يبدو أن النجاح مرتبط بالعمل، لذا يحافظ
الأشخاص الناجحون على الحركة. إنهم
يقعون في الأخطاء لكنهم لا يستسلمون
أبدًا.
- "كونراد ميلتون"

من الشخصيات الفاتحة للغاية وينظر إليه العديد من الناس على أنه "نسخة كاملة من روبين هوود" بدخوله في الصناعات سيئة الخدمة وعالية التكلفة، حيث يضمن "برانسون" توفير صفقة جيدة للعميل.

ولقد أصبحت علامته التجارية واحدة من أكثر العلامات انتشارًا وتقديرًا في العالم حيث لم يذق طعم الهزيمة أبدًا. حتى عندما شنت شركة الخطوط الجوية البريطانية حملة قذرة ضد شركة الطيران فيرجين أتلانتيك، رفض "برانسون" أن يستسلم. لقد استطاعت شركة الخطوط الجوية البريطانية تنظيم المحاولة الأولى في الحرب من خلال الاحتكار وشراء شركة لاكير أيروايز. لقد أدى صراع شركة برانسون مع الخطوط الجوية البريطانية إلى بيع شركة فيرجين ميوزيك إلى شركة (ثورن إي إم آي) مقابل ٥٦٠ مليون جنيه إسترليني. حيث احتاج "برانسون" المال لمحاربة شركة الخطوط الجوية البريطانية، وبالفعل بدأت الحرب بين الشركتين وفي نهاية الأمر ذهب "برانسون" إلى المحكمة وفاز بالقضية. وقد حكمت المحكمة بأن تدفع شركة

لا يفوز المستسلم أبداً، ولا يستسلم الفائز مطلقاً

الخطوط الجوية البريطانية جميع التكاليف والتعويضات، والشئ الأكثر مرارة أن المحكمة طلبت منها أن تعتذر لشركة برانسون خلال المحاكمة المفتوحة. بسبب تصميم "برانسون" على عدم الاستسلام، حتى لو كانت الحرب قدرة، فأنا وأنت نستمتع الآن برحلات طيران رخيصة الثمن سواء أردت أن تطير إلى ميلان لمشاهدة مباراة كرة قدم أو أردت التسوق في نيويورك خلال العطلة الأسبوعية.

يوجد العديد من الأمثلة المشهورة التي تشير إلى التصميم والتي أصبحت جزءاً من الحكايات الشعبية الشهيرة. يتحدث "هيل" عن "توماس إديسون" وكيف أنه قد واجه الهزيمة أكثر من عشرة آلاف مرة قبل أن يكتشف المصباح الكهربائي. لو استسلم "إديسون" للهزيمة بعد المحاولة الخامسة أو الخمسمائة، ربما كنت ستظل تقرأ حتى الآن تحت ضوء الشمع أو مصباح الجازا

لقد رفض ٢٢١ بنكاً أن يعطى "والث ديزني" التمويل الذي يحتاج إليه لبناء مدينة ديزني لاند. مرت حياة الملايين من الناس ببعض لحظات السعادة الفائقة بسبب ما لديهم من تصاميم. حتى كولونيل "ساوندرز" مؤسس مطاعم كنتاكي لوجبات الدجاج المقلية قد لقي رفضاً من الناس أكثر من عدد المرات التي أعد فيها الطعام، لكن لم يتوقف عن تطوير أشهر سلسلة مطاعم للوجبات السريعة.

إنني ما زلت غير متأكد من أن هذا المبدأ يمكن تطبيقه على المتنافسين الذين لا يمكنهم التمييز بين الطبقات الصوتية والذين يشاركون في مسابقة البرنامج الغنائي التلفزيوني *X Factor* والذين تركوا وظائفهم ورهنوا منازلهم ليطاردوا أحلامهم في أن يصبحوا من النجوم الكبيرة في العالم، ويعد عدم الاستسلام للهزيمة من الخصائص الرائعة، لكن هناك تحذيراً: لا بد أن تندمج تلك الخاصية مع موهبة عالية أو قدرة جبارة أو فكرة جيدة.



إليك هذه الفكرة...

فكر في هدف أو غرض يشغل تفكيرك الآن. هل يتقدم؟ لا تحقق الأهداف لأنها تقبل من قدرتك على الاكتشاف. وإذا حدث هذا، إذن لا بد أن تتساءل كيف تود الانتهاء من هذا الشئ في أول فرصة. قيم هدفك. إما أن تهمله أو أن تشترك في تحقيقه مرة ثانية وتلتزم باتخاذ خطوة يومية نحو ذلك.

٢٢ المثابرة مقابل الغباء

يذكرنا "هيل" أنه: " لن ينجح أكثر الأشخاص ذكاءً في الحياة في تجميع الثروة - ولا في أى مشروع آخر - بدون الأخطى العملية والفعالية. تذكر أنه عندما تُخفق في تنفيذ خطتك، فإن هذه الهزيمة المؤقتة لا تعد إخفاقاً دائماً. ابدأ الأمر برمته من جديد".

إذن، أين يقع الخط الفاصل بين المثابرة والغباء؟ ليس الهدف هنا أن ترتاب في هدفك المحدد من خلال الخطة التي وضعتها لتنفيذه. أحياناً ما نتجذب بشدة إلى "الطريقة" لدرجة أننا لا نرى "الهدف". خذ "آل جور" مثلاً على هذا. كان من الممكن أن يقضى باقى سنوات

فكرة جوهرية ...
إذا لم تتجح في بداية الأمر حاول وحاول مرة ثانية. ثم اهدأ بعد ذلك. فليس هناك فائدة من أن يصيبك هذا الأمر بالجنون.
- "دبليو سى فيلدز"

عمره يتجرع من مرارة فشله في أن يصبح رئيساً للولايات المتحدة في عام ٢٠٠٠، خاصة مع الأخذ في الاعتبار الجدل الذي وقع في هذه الحادثة. ومع ذلك، كان "آل جور" على قدر كاف من الذكاء جعله يدرك أن "طريقته" ليست أكثر أهمية من "هدفه". لقد أراد أن يحدث تغييراً بخصوص حماية البيئة، وبعد أن فشل في القيام بهذا من الناحية السياسية فإنه لم يتوقف عن تحقيق هذا الهدف.

يتمثل أحد الأسباب التي يمكن من خلالها ألا نرى هدفنا فيما يشير إليه "سيالدينى" بالتمسك، الذي تمت مناقشته في الفكرة ١٣. لقد وضع "سيالدينى" أننا نتمتع برغبة ملحة في أن نكون، أو نبدو أننا، على ترابط مع ما نعرفه بالفعل. يقول "سيالدينى": "بمجرد أن نهتدى إلى خيار ما أو أن نخطو خطوة، سنواجه الضغوط الشخصية والضغوط الناجمة عن العلاقات بين الأفراد للتعامل بترابط

مع هذا التعهد". ولذلك، فإننا نركز على تعديل أعمالنا واختياراتنا لأننا نريد أن نعرف على المستوى النفسى أن قرارنا السابق كان صحيحا. قد يتسبب هذا الأمر على مستوى العلاقات الشخصية فى أن يقع الإنسان فى علاقة تعسفية. حتى مع الذهاب إلى أقصى حد ممكن لتأييد سلوك شريكه.

فى سياق العمل التجارى، سيسفر هذا عما يشير إليه "سيدنى فرانكلشتين" بـ "الالتزام المتزايد". فى دراسته التى استمرت ست سنوات لاكتشاف السبب وراء إخفاق الموظفين الأذكياء، اكتشف "سيدنى" أن هذه الحاجة الملحة للتمسك بالقرارات السابقة قد تؤدى إلى إصرار المدراء القدامى على الإستراتيجية التى قد تكون معيبة جداً. عندما يخفق القادة فى الفصل بين رؤية الشركة وخطة العمل التى تتناسب مع هذه الرؤية، يصرون على الالتزام بها لفترات طويلة مما قد يؤدى إلى اجتياز حد الغباء.

قد يكون هذا الدافع نحو التمسك بقرارات سابقة هو ما يفسر حالة المتسابق الذى لا يميز بين الطبقات الصوتية فى المسابقة الغنائية لبرنامج *X Factor*. حيث إن قيامه بالتمسك بقراره السابق بالاشتراك فى المسابقة.

إنه لمن الضرورى أن تكون واضحا بخصوص "سببك". بهذه الطريقة يمكن تنويع الطريقة المستخدمة حتى تصل إلى النجاح. على سبيل المثال، إذا أمعنا النظر لبرنامج *X Factor* سنرى أن المتسابق قد يرغب بالفعل فى كتابة أشعار غنائية. وليس من الضرورى أن تكون مغنياً لتقوم بهذا الأمر.



إليك هذه الفكرة...

إذا كنت تعرف هدفك المحدد، إذن تأكد أنه "سبب" وليس "طريقة". فيما يخص حلمك، أجب عن السؤال التالى: "لماذا أرغب فى تحقيق هذا؟" استمر فى السؤال حتى تحصل على التفسير النهائى لهذه الرغبة. هل هناك طرق أخرى يمكنك من خلالها تحقيق نفس النتيجة؟ على الأقل تحتاج إلى أن تدرك أنه يوجد أكثر من طريقة لتحقيق هدفك.

٢٣ كُونُ مجموعة من العقول الممتازة

وفقاً لـ "هيل" فإن الخطوة التاسعة نحو تحقيق هدفك المحدد تتمثل في "العقل الممتاز". يقول "هيل"، "عندما تتعاون مجموعة من العقول وتؤدي الوظيفة بتناغم، فإن الطاقة الزائدة التي تنتج عن هذا التعاون تصبح متوفرة لعقل كل فرد من أفراد المجموعة".

يقول "هيل": إن الوجود الناتج عن الاشتراك التعاوني بين اثنين أو أكثر من العقول المتجانسة غالباً ما يشبه إحدى "القوى الخفية غير الملموسة والتي قد تشبه عقلاً ثالثاً مختلفاً تماماً".

لذلك، فإنه من المهم أن تكون مجموعة من "العقول الممتازة". لقد نسب "أندرو كارنيجي" كل الثروة التي جمعها إلى مجموعة العقول الممتازة التي تعمل معه. لم يكن "كارنيجي" يعلم أي شيء عن الهدف الفنى من صناعة الصلب ولم يرغب فى أن يعرف أى شيء عن تلك الصناعة، وبدلاً من ذلك وصل إلى هذه المعرفة عن طريق الأشخاص الموجودين فى مجموعة العقول الممتازة التي يعمل معها.

فكرة جوهرية ...
دائماً ما تحتوى الاكتشافات
والقطورات العظيمة على التعاون
بين العديد من العقول.
- "الكساندر جراهام بيل"

وقد تمنحك هذه القوة الإضافية الطريق نحو شيء آخر - الإدراك التعاوني. فمثلاً فى مرحلة مبكرة من عمله، أصبح "كارل يونج" مقتنعاً بأن تجارب المرضى لا يمكن تفسيرها تماماً من خلال تاريخهم الخاص وأنهم بطريقة ما قد أدركوا مصدراً آخر من مصادر المعرفة. إن الحالة المرضية التي قادت "يونغ" إلى هذا الاستنتاج كانت تتضمن الهلوسة الصادرة من مريض مصاب بانفصام فى الشخصية حيث وصف هذا الشاب كيف أن الشمس يوجد بها ريش وأنه عندما يحرك رأسه من

جانب إلى آخر فقد "يتسبب هذا في هبوب الرياح". حسناً، لقد استمر المريض في تناول الأقراص العلاجية التي حددها الطبيب له. ولكن بعد مرور عدة أعوام قرأ "يونج" أحد النصوص الفارسية القديمة التي يبلغ عمرها حوالي ٢٠٠٠ عام والتي تصف التضرعات والشعائر الدينية في فارس. حيث كانت تُتلى أحد هذه التضرعات لكي يتمكن الشخص الذي يتلوها من رؤية الأنبوب المتدلى من الشمس وعندما يتحرك هذا الأنبوب من جانب إلى آخر يتسبب ذلك في هبوب الرياح.

أجريت إحدى الدراسات المهمة الأخرى على مجموعة من القروود القاطنة في إحدى الجزر القريبة من اليابان حيث قدم عالم الأحياء "ليال واتسون" مصدراً جديداً للطعام . البطاطا الحلوة الطازجة المدفونة في الرمال وكان لا يحتاج مصدر الطعام الجديد إلى أي تحضير من القروود، لذلك أصبحت القروود تنفر من تناول البطاطا القذرة، وفي يوم من الأيام قام أحد القروود بغسل حبة من حبات البطاطا قبل أن يتناولها، ثم علم أصدقاءه القيام بهذا الأمر. وحدث بعد ذلك شيء ملحوظ. إذ بعد الوصول إلى العدد الحرج . الذي يقدر بحوالي مائة فرد . بدأت جميع القروود في غسل البطاطا قبل تناولها. لم تكن هناك أي طريقة مادية ملموسة تشير إلى تعامل هذه القروود مع بعضها البعض: لقد كانت تقطن في أماكن مختلفة على الجزيرة بل ومنها من يقطن في جزر أخرى. لذا كيف تعلمت جميعاً على نحو مفاجئ أن تغسل البطاطا قبل تناولها؟

تضيف فكرة الإدراك التعاوني أو بعض أنواع المكتبات العامة بعض التحديثات على النموذج التصويري. الذي نرتبط به جميعاً والذي إذا عرفه واحد يمكن أن يعرفه الباقي.

التيك هذه الفكرة...

قد لا تكون لديك طريقة للوصول إلى المخترعين العظام أو أصحاب الأعمال الرائعين لكن يمكنك أن تنشط هذه القوة. ابحث عن أشخاص لديهم نفس الهدف المحدد والتق بهم بصورة منتظمة أو على الأقل التق بانتظام بمجموعة من الأصدقاء الذين يفكرون بنفس الطريقة ويبدل بين الأفكار البارعة الناجمة عن الهدف المحدد لكل شخص.

٢٤ لغز تحويل الطاقة الجنسية

تتمثل الخطوة العاشرة من خطوات الوصول إلى الثروة في تحويل الطاقة الجنسية. على الرغم من خطورة الأمر، إلا أنه بسيط ويمكن تفسيره بسهولة ويسر. إن تحويل الطاقة الجنسية يعني تحول العقل من أفكار التعبير البدني إلى أفكار من طبيعة أخرى، وبعد استخدام قوة الإرادة لتوجيه الطاقة الجنسية إلى شيء آخر غير معايشة الزوجة من الأمور الضرورية لتحقيق النجاح!

لا تعد هذه الفكرة من الأفكار الجديدة، ففي عالم الألعاب الرياضية يعد التقشف (الامتناع عن بعض الشهوات) من التمرينات العامة قبل المسابقات الكبرى. لقد كان "محمد علي كلاي" يتوقف عن الاتصال الحميمي بزوجته لما يزيد على ٦ أسابيع قبل أي مباراة مهمة!

فكرة جوهرية ...
الجنس هو الجنس، لا يمكن القيام بأي شيء آخر حياله حيث لا يؤدي الجنس إلى بناء الطرق أو كتابة الروايات كما أنه لا يعطي معنى لأي شيء في الحياة سوى لنفسه.

- "جورفيدال"

لقد ركزت إحدى العادات الهندية القديمة على التقشف كوسيلة لتوجيه العقل والجسد نحو هدف الإدراك الروحاني. يُعتبر الحفاظ على هذه الطاقة من الأمور الضرورية لتعزيز القدرات الفكرية والروحانية.

ومع أن هذا الأمر قد لا يكون سليماً اجتماعياً، إلا أن "هيل" يشير إلى نقطتين رئيسيتين. أولهما: أن "مشاعر الإيمان والحب والجنس تعد من أقوى المشاعر الإيجابية. عندما تندمج تلك المشاعر الثلاثة، تصبح لديها تأثير على صياغة الأفكار بطريقة يمكنها دائماً الوصول إلى العقل الباطن". ويمزج هذا إلى أن (أ) جميع الرجال الذين حققوا إنجازات عظيمة لم يصلوا إلى النجاح إلا بعد سن الأربعين حيث لم يعد الجنس من أولويات الحياة ولم يعد لازماً للقيام بأي شيء، (ب) كل الإنجازات في مجالات "التعليم والفن والصناعة والمعمار والحرف، قد تم التحفيز عليها من خلال تأثير المرأة".

يذكرنا "هيل" أن "صفحات التاريخ ممتلئة بسجلات القادة العظماء الذين حققوا إنجازات عظيمة من خلال تأثير النساء اللائى يلهين القدرات الإبداعية فى عقول الرجال، من خلال تحفيز الرغبة الحسية".

تشير الطبيعة البشرية إلى أننا سنهتم بأمور الشخص الذى نحبه أكثر من الاهتمام بأمورنا. ومن ثم، وفقاً لـ "هيل"، عندما يسقط الرجل فى الحب، فإن إرادته ليظهر جديراً بهذا الحب وهذه المشاعر تكون كافية لتغيير مشاعر الحب والإيمان كما تكون كافية لزيادة قدراته. وعلاوة على ذلك، عندما يصل الرجل إلى سن الأربعين سيدرك أن الجنس ليس كل شىء وليس نهاية كل شىء فى الوجود، ومن ثم يتعلم توجيه بعض من طاقته الجنسية نحو بعض الممارسات البناءة الأخرى. مما يعطى معنى جديداً لعبارة "الحياة تبدأ عند الأربعين".

يطرح هذا الأمر بعض التساؤلات عن دور المنشطات فى تحقيق النجاح والإنجازات الشخصية. إذا لم يعد الشخص الذى يعتمد على المنشطات الكيميائية فى حاجة إلى تعويض الرغبات الراكدة لديه ببعض الإنجازات الخارجية، فقد يصبح العالم بالنسبة إليه عبارة عن مكان فقير، حيث سيفقد الرغبة فى القيام بأى شىء سوى لعب الترد ومشاهدة التلفاز!

على كل حال فإن تعلم طريقة توجيه الطاقة العاطفية يعد من الأمور الواضحة بالنسبة للمرأة كما هو الحال بالنسبة للرجل.

إليك هذه الفكرة...

إذا كنت تمارس العلاقة الحميمة مع زوجتك بانتظام، توقف لمدة أسبوعين على الأقل. إذا كان التوقف هو الطريقة التى تتبعها فى حياتك، طواعية أو مجبراً، إذن وجه هذه الطاقة وركز فى مشروع جديد بدلاً من أن تتدمر منها. تعلم أن تدرك الطاقة التى تتمتع بها، لكن يمكنك توجيه بعض هذه القوى إلى مصادر بديلة.

٢٥ استخدم قوة إرادتك لتغيير عقلك

يقول "هيل"، " لا يُعد التحكم في العقل من خلال قوة الإرادة، من الأمور الصعبة حيث يأتي التحكم من خلال المثابرة والعادة. عندما تجول أحد المشاعر السلبية بالعقل، يمكن تحويلها إلى مشاعر إيجابية أو بناءة من خلال العملية البسيطة المتمثلة في تغيير الأفكار".

هل القول أيسر من العمل؟ قد يكون هذا صحيحا، لكن يذكرنا "هيل" بأنه لا يوجد فعل بدون نتيجة وأنه " لا توجد طريقة أخرى للوصول إلى العبقرية غير المجهود الذاتي التطوعي".

دائما ما تنظم العاطفة التجارب التي نمر بها في الواقع. وتلعب المشاعر التي نحس بها في أى وقت من الأوقات دوراً مهماً في تحديد الطريقة التي نفسر بها المعلومات التي نلتقاها من حواسنا.

ألم تجرب من قبل أن تتفحص الرسائل على بريدك الإلكتروني وتشعر بالضيق من رسالة تركها شخص ما؟ قد تكون لجأت إلى أحد الأصدقاء للحصول على تأييده للقيام بأمر ما، إلا أنه رد بأنه لا يتفق معك في تفسيرك للأمر موضع النقاش، وعلى حين

بغثة، ستجد نفسك مجبرا على إعادة تقييم رسالتك إليه وإدراك أنها قد تشتمل بالفعل على معانٍ متنوعة، ما حدث بالفعل، هو أنك قد شعرت بالضيق لأن هذا المعتوه قد انتقد طريقة عملك. ونتيجة لذلك، فقد طفى هذا الاستياء على تفسيرك للرسالة.

فكرة جومرية ...
لا تبحث عن تغيير العالم، لكن اختر
أن تغير نظرتك إليه.
- مبدأ التحقيق المعجزات

استخدم قوة إرادتك لتغيير عقلك

لقد اكتشفنا بالفعل أننا ننظر إلى جزء مما حدث بالفعل وأننا نفسر ونحدد المعنى وفقاً لآرائنا ومزاجنا. لذلك فإنه من المنطقي أن أسهل الطرق لتغيير ذلك تتمثل في (أ) أن تغير مزاجك و (ب) أن تغير من عقلك.

إن أسرع الطرق لتغيير مزاجك هي التغيير من شكل جسدك. قم بتغيير أى شيء في جسدك. يمتلك جسدك القدرة على إنتاج "طاقة" طبيعية من خلال إطلاق إنزيم الأندورفين (والذي كان يُسمى في الأصل بالأنكالفين كما سماه الفريق الأسكتلندي الذي اكتشفه). لكي تشعر بالإحباط لا بد أن يتخذ جسدك وضعية خاصة. إذا رجعت بكتفك إلى الخلف ورفعت بصرك إلى الأمام وتنفست بعمق وابتسمت، سيكون من الصعب أن تشعر بالإحباط وجسدك يتخذ هذه الوضعية!

لذا يجب أن تستخدم قوة إرادتك لتحريك جسدك واستغلال قوة العاطفة لتساعدك على تغيير عقلك. وبدلاً من ذلك، يمكنك فقط أن تتعلم كيف تُدير المعنى الذي تعزو إليه الأشياء التي تحدث في حياتك. بحيث تهتم بالمشاعر الإيجابية أو الحيادية بدلاً من المشاعر السلبية.

لا يوجد في الحياة شيء أكثر سوءاً من أن تفقد أسرتك وتحمل سنوات من رعب لا يوصف في معسكر الاعتقال النازي. على الرغم من أن "فيكتور فرانكل" قد مر بهذه التجربة، فإن قدرته على نسب معنى إيجابي إلى الأمور المرعبة قد حفزته على تطوير منهج ثوري لمعالجة الاضطرابات العقلية وتأليف الكتاب الذي تصدر قائمة أفضل الكتب مبيعاً *Man's Search for Meaning*.

يذكرنا "هيل" أنه من خلال قوة الإرادة والممارسة يمكننا تحويل أكثر الأشياء رعباً إلى محفزات إيجابية.



إليك هذه الفكرة...

يمكنك تفسير الأمور كما تشاء. لا يمتلك أى شخص القوة ليملكك تشعر بأى شيء لا تريد الشعور به. في المرة القادمة التي يزعجك فيها شخص ما، اذهب في نزهة قصيرة. إذا أردت، استمع إلى موسيقاك المفضلة وسر لمسافة طويلة واحصل على قدر من الحركة. غير مسموح بالتمهل في المشي. لاحظ مدى الاختلاف الذي تشعر به في نهاية التمشية ومدى السهولة التي ستطرد بها الحدث من عقلك أو ستعزو إليه معنى إيجابياً.

٢٦ ماذا يوجد في خزانة ملفاتك العقلية؟

تتمثل الخطوة الحادية عشرة نحو تحقيق الثروة في ادارة عقلك الباطن. يقول "هيل"، "لابد من تصنيف وتسجيل كل حافظ من حواضر التفكير التي تصل إلى العقل الهادف عن طريق أى من الحواس الخمس، ومن هذه السجلات يمكن استدعاء الأفكار أو سحبها كما هو الحال بالنسبة لسحب خطاب من خزانة حفظ الأوراق والمستندات".

يصرح "هيل" بأن هناك وفرة من الأدلة التي تدعم الاعتقاد بأن العقل الباطن هو حلقة الوصل بين العقل المحدود للإنسان وذكائه غير المحدود، وبصفة خاصة، لقد تم التأكد من صحة أن الفكرة التي تقول بأن كل شيء يُسجل ويُخزن في خزانات تشبه إلى حد ما أنظمة حفظ الأوراق والمستندات.

للفصل بين رأيي "ويلدر بينفيلد" و"كارل لاشلي"، أثبت العلم أننا بالفعل نسجل كل شيء يحدث. بداية من الطقس ليلة الاحتفال بالذكرى العاشرة لمولديك إلى وجه كل غريب قابلته في الشارع إلى كل كلمة تلفظت بها في كل محادثة أجريتها، ولقد اقترح "بينفيلد" وجود مكان مادي لهذه الذكريات، بينما برهن "لاشلي" أن هذا المكان ليس له وجود (بمساعدة مجموعة من الفئران غير المتوازنة عقلياً). لذا أين يوجد هذا المكان؟ وأين يقع المخزن الشاسع الذي يستوعب كل هذه المعلومات؟

فكرة جوهرية ...

هذا أمر غريب، لا أعلم إذا كنت
تود استدعاءه إلى العقل الباطن،
تكن الأمور التي لا ألاحظها يتم
تخزينها بعيداً.

- "أن بياتبه"، كاتب

اقترح "كارل برييرامس" - أستاذ فسيولوجيا الجهاز العصبي بجامعة ستانفورد - نظرية تعكس نظرية "دافيد بوم" (المذكورة في الفكرة ٣). حيث تعد الذاكرة من الأشياء التصويرية ثلاثية الأبعاد مثل باقي الأشياء في الكون. بخلاف الصور الفوتوغرافية العادية، فإن الجزء الصغير من الشكل الثلاثي الأبعاد يحتوى على

ماذا يوجد فى خزانة ملفاتك العقلية؟

كل المعلومات فى الشكل الثلاثى الأبعاد. وبنفس الطريقة برهن "برييرامس" أن الجزء الصغير من المخ يحتوى على جميع المعلومات والذكريات الموجودة فى باقى المخ.

وضح "كاندسى بيرت" أن مستقبلات التواصل (مركبات الببتيد العصبى) التى كان يُعتقد وجودها فى المخ فقط يمكن أن تُوجد فى جهاز المناعة وأجزاء أخرى من الجسد، ومن ثم يصبح من المستحيل التمييز بين الجسد والمخ، بالفعل، لقد أشارت الدراسات الآن إلى أن الذاكرة تُخزن فى خلايا الجسد.

بعد أن تمت عملية زرع قلب لفتاة تبلغ من العمر ثمانى سنوات، بدأت الفتاة ترى فى منامها كوابيس مرعبة، واهتمت والدتها بأن تعرضها على أحد الأطباء النفسيين. بعد مجموعة من الجلسات العلاجية، ذهبوا جميعا إلى الشرطة حيث اكتشف الطبيب أن المتبرع كان طفلا يبلغ من العمر عشر سنوات راح ضحية لجريمة قتل، وهى الحقيقة التى لم تعلمها الفتاة. فقد استطاعت الفتاة أن تصف كل ما حدث للمتبرع المتوفى بما فى ذلك الوقت والسلاح وموقع الجريمة والوصف والملابس التى كان الجانى يرتديها. وكان التفسير الوحيد لتلك الحادثة هو الذاكرة الخلوية. ونتيجة لشهادة الطفلة تم القبض على الرجل وأدين بالجريمة التى لم تستطع الشرطة حلها من قبل، ولم تكن هذه الحالة مجرد حادثة منفصلة!

إذا كان العقل الباطن الممتلئ بكل غمغمة ودمدمة ودققة فى حياتنا مرتبطاً بالفعل بالذكاء المحدود، إذن فإنه من الضرورى استخدام أساليب "هيل" لتجاهل أى من الذكريات الضالة والمعتقدات المقيدة والحالات السلبية الموجودة فى خزانة محفوظاتك.



إليك هذه الفكرة...

اختر الموضوع الذى يهيك. اكتب هذه الجملة مضافا إليها الموضوع الذى اخترته: "بخصوص [موضوعى]، إننى أعتقد أن...". اقرأ الجملة بصوت عالٍ و اكتب الفكرة الأولى. كرر هذا العمل حتى تحصل على إحدى وعشرين إجابة. بعد قليل من الوقت، اجمل عقلك الظاهر خاليا تماما ثم استرجع المعلومات التى خزنتها فى خزانة محفوظاتك الخفية. قد تتفاجأ من النتيجة التى ستصل إليها.

٢٧ العقل الباطن لا يفضل أبداً

يذكرنا "هيل" بأنه " إذا أخفقت في غرس الرغبات في عقلك الباطن، فإنه سيتغذى على الأفكار التي ستصل إليه كنتيجة لتجاهلك للأمور، فجميع دوافع التفكير سواء الايجابية أو السلبية، تصل إلى عقلك الباطن دون أن تدرك".

لهذا السبب فإنه من الضروري أن تصبح حارساً لعقلك. يعمل العقل الباطن بكل طاقته على تحويل الأفكار إلى واقع. وللأسف، فإننا لا نعلم ماهية تلك الأفكار لأنها عادة ما تكون مألوفة جداً لدرجة أننا لا نلاحظها كثيراً، مثل السمك الذي لا يلاحظ الماء الذي يسبح فيه!

فكرة جوهرية ...
لتفسير إحدى العادات، اتخذ قراراً
واصياً ثم استخدم السلوك الجديد.
- "ماكسويل مولتز"، كاتب

يعود أحد أسباب هذا إلى الاستجابات المشروطة، الأمر الذي تم توضيحه بسهولة من خلال تجربة "بافلوف" مع الكلاب. مما لا شك فيه أنك قد سمعت عن التجربة التي نال بسببها العالم الروسي "إيفان بافلوف" جائزة نوبل، والتي أظهرت مدى سهولة أن تقوم بعمل استجابة مشروطة. كان "بافلوف" يُطعم الكلاب وهم يقرع الجرس. وبعد فترة قصيرة تمكن من أن يقرع الجرس في غياب الطعام ومع ذلك يسيل لعاب الكلاب. لقد ارتبط الطعام عندها بأحد المرات العصبية الجديدة التي تجمع بين عمليتين لا ينتميان إلى بعضهما البعض. لقد كان لنتائج الاكتشاف تداعيات عظيمة وطويلة الأمد كما كان لها تأثير بارز على علم النفس.

لقد أظهرت هذه التجربة أن الحيوانات، متضمنة البشر، تجمع بين اثنين أو أكثر من الأحداث أو الحوافز لكي "تُصنّف" الخبرات وتتعلم منها في المستقبل. يبدو

هذا الأسلوب فعالاً. لكن هذه التجمعات غالباً ما تكون خاطئة تماماً والتي تُدفن بعد ذلك في العقل الباطن وتظهر عند بروز واحد أو أكثر من هذه الحوافز. يُعد هذا الأمر أكثر فاعلية بالنسبة للأطفال لأن الجزء الموجود في المخ والخاص بالتفكير لا ينمو تماماً بمجرد مولده بينما ينمو الجزء المتعلق بالمشاعر والأحاسيس. ونتيجة لذلك يمكننا القيام ببعض التجمعات غير الملائمة في عقول الأطفال والتي يمكنها النمو بعد ذلك حتى يكون لها تأثير هائل على حياتهم.

ولهذا السبب فإن أفكارنا الواعية (الصادرة من العقل الظاهر) التي تحكمها العاطفة لا يمكن تحويلها دائماً إلى واقع، حيث توجد بعض الأفكار الأكثر قوة والمعادية والتي تحكمها العواطف مختبئة في العقل الباطن والتي تأخذ الأولوية والأسبقية. لذا فإنك قد تود أن تكون الثروة متماشية مع أفكارك الواعية، ولكن عمك - مثلاً - المحبوب لديك كان ثرياً ويمتلك ثروة كبيرة لكنه تُوفى في الأربعين من عمره، وكطفل ترسخ بداخلك تجمع عاطفي بأن الثروة تساوي الخسارة والحزن واليأس، في كل مرة تقترّب من تحقيق حلمك ببناء ثروة، يفمرك الحزن المضمّن والذي يدمر مجهودك وليس لديك أي فكرة عن السبب في هذا. إذا لم تكتشف هذا التجمع الموجود في العقل الباطن وتقضى على تأثيره أو تستبدل به تجمعاً بسيطاً متكرراً من خلال الإيحاء الذاتي والخيال، فلن تستطيع تحقيق حلمك الموجود في عقلك الظاهر.



إليك هذه الفكرة...

إن محاولة حل أو فسخ الارتباطات المخترقة باللاوعي تُعد من الأمور التي لن تأتي بفائدة، إما أن تبحث عن المساعدة المحترفة لتسريع الأمور أو أن تتقبل ما هو موجود وتستبدل بالارتباطات السلبية تأكيدات إيجابية وتخيلاً وإيحاء ذاتياً. إذا سمعت صوتاً من داخلك ينادي بأحد الأعمال السلبية، كرر ما سمعته بصوت مرتفع ويلهجة بخيفة مرة بعد أخرى، قد تشعر بالغباء في القيام بهذا الأمر، لكنه يعمل على تفريغ بعض الشحنة الموجودة بداخلك. حاول هذا وستشعر بتحسّن.

٢٨ لغز المخ

تتمثل الخطوة الثانية عشرة نحو تحقيق الثروة في حُسن إدارة المخ. "إن الإنسان، بكل ما اكتسبه من ثقافة وتعليم، لا يفهم شيئاً أو يفهم القليل عن القوة غير الملموسة للتفكير. وهو لا يعرف إلا القليل عن التركيب المادى للمخ، كما أنه لا يعرف إلا القليل عن مخطط آلة المخ المعقدة والتي من خلالها تتحول قوة الفكرة إلى مقابلها المادى".

فكرة جوهريّة ...
بمجرد أن يتمدد العقل بالأفكار
الجديدة، فإنه لن يعود مرة ثانية
إلى أبعاده الأصليّة.
- "أوليفر ويندل هولمز"

على الرغم من أن "هيل" قد تنبأ بكل حماسة أن "رجال العلم" سيكتشفون أسرار العقل، إلا أنه أقر أن هذه الدراسات لا تزال في "مرحلة الحبو". إنني أتساءل ماذا كان سيعتقد "هيل"، إذا علم أننا ما زلنا نواجه نفس الأمور فالحقيقة تقول إنه كلما اكتشفنا المزيد من أسرار المخ، ندرك أننا لا نزال لا نعلم أى شيء.

لنأخذ مرض اضطراب تعدد الشخصيات مثلاً. إن هذا المرض يعد من الحالات المرضية التي تسكن فيها شخصيتان أو أكثر نفس الجسد. غالباً ما تكون كل شخصية واضحة ومختلفة عن الأخرى ويمكن التمييز بينهما فقط لأن إحدى الشخصيتين تشكو من فقدان الوعي أو فقدان الذاكرة. ومما هو جدير بالذكر، أن ٩٧٪ من الحالات المصابة بهذا المرض لديهم تاريخ يشير إلى معاناتهم من الخوف من شيء ما ويبدو أن هذا الاضطراب يعد طريقاً للتعامل مع ذلك الشيء، لقد تلقت كل شخصية قسماً من الألم، ولذلك يمكن أن يتصرفا بنفس الطريقة.

يمتلك الأشخاص المصابون بهذا المرض ما يتراوح بين ثمان وثلاثين شخصية مختلفة. والأمر غير الطبيعي في هذه الحالة المرضية أن كل شخصية من

الشخصيات لها سمات مختلفة من حيث الناحية الجسدية والبيولوجية. بالإضافة إلى التغييرات في نمط التفكير ومعدل ضربات القلب والمظهر الخارجى، فإن الشخصيات المختلفة التى تسكن نفس الجسد قد يكون لديها بعض الحساسيات المختلفة.

سجل د. "بينيت برايون"، أحد أعضاء الجمعية الدولية لدراسة تعدد الشخصيات فى شيكاغو، إحدى الحالات التى يعانى فيها جميع الشخصيات التى تسكن المريض من الحساسية ضد عصير البرتقال. ما عدا شخصية واحدة. يعانى المريض عادة من طفح جلدى شديد، لكن إذا تحول إلى الشخصية التى لا تعانى من الحساسية ضد عصير البرتقال يذبل الطفح الجلدى فوراً ويمكنه تناول عصير البرتقال بحرية. وما هو أكثر غرابة، ظهور واختفاء بعض البثور والتقرحات الجسدية فى الشخصيات التى تسكن نفس الجسد، كما تأكد طبيباً أن أمراض عمى الألوان والصرع والسكر موجودة فى إحدى الشخصيات الفرعية، مما يربك الأطباء تماماً عند تحول المريض بين الشخصيات وذلك بسبب تلاشى نفس المرض أو الحالة.

لم يفهم العلم العديد من الاكتشافات التى وصل إليها، حتى الاكتشافات داخل مجال الاضطراب المتعدد للشخصيات قد ألفت بالعديد من الأسئلة التى تحتاج إلى إجابات. فكر فى النمى لثانية. إذا كان من الممكن من الناحية البشرية التخلص من مرض السكر خلال الفترة التى ينتقل فيها مريض اضطراب تعدد الشخصيات بين شخصياته المتنوعة، إذن فهل من الممكن أن نتعلم جميعاً كيف نتخلص من أمراضنا؟ مما لا شك فيه أن الإجابة ستكون نعم، لكن لا يزال كل شخص يخمن متى سيأتى هذا اليوم.



إليك هذه الفكرة...

قد يكون من الصعب عليك تصديق بعض الأمور التى قرأتها هنا، بل وقد تعتبرها أمراً مستحيلاً. على الرغم من أن ما ذكرته هو الحقيقة، لا تأخذ كلماتى كما هى: لا تؤمن بكل كلمة تقرأها. وبدلاً من ذلك اطلب الدليل على صحتها. اذهب إلى المكتبة أو ادخل على شبكة الإنترنت أو أبحث فى المواد المرجعية. من خلال المشاركة فى الحصول على المعلومات وتأكيد صحتها أمام نفسك ستنتقل تلك المعلومات إلى الجزء الخاص بالمعرفة فى المخ وتصبح لديها بعد ذلك القدرة على التحول.

٢٩ الجلوس لتصيد الأفكار

تتمثل الخطوة الأخيرة نحو تحقيق الثروة في استخدامك للحاسة السادسة. يقول "هيل"؛ "إن عظماء الفنانين والمؤلفين والموسيقيين والشعراء أصبحوا عظماء؛ لأنهم اكتسبوا عادة الاعتماد على الصوت الضعيف الدائم الذي يخرج من داخلهم من خلال الخيال الإبداعي... وتأتي أفضل أفكارهم مما يُسمى بـ (مواطن الشعور)".

يتحدث "هيل" كثيراً عن د. "إلر جايت" والذي كان "يجلس لتصيد الأفكار". كان لدى "جايت" حجرة تواصل شخصي موجودة داخل معمله والتي كانت إلى حد ما كاتمة للصوت ومزودة بكرسي واحد وطاولة صغيرة ولوح للكتابة. عندما يواجهه تحد ما، يدخل "جايت" إلى غرفته الصغيرة ويركز في عوامل الاختراع والتي سببت له المشاكل. ثم يجلس بعد ذلك صامتاً في الظلام حتى تطرأ الأفكار على رأسه، وعندما تكون إحداها مفيدة له يفتح النور بسرعة ويدون الفكرة.

فكرة جوهرية ...
الشعور هو إبداع يحاول أن
يخبرك بشيء ما.
- فرانك كابران

لقد كان "جايت" واحداً من المخترعين المثيرين واشتهر - من بين اختراعاته - باختراعه لرغوة طفاية الحريق، لكنه لم ير نفسه مخترعاً. اعتبر "جايت" نفسه خبيراً نفسياً وكان مهتماً فقط بمطاردة الاختراعات حتى يمكنه تقييم طريقة عمل المخ أثناء قيامه بأفضل ما لديه، لقد كان مهتماً بالطريقة التي يُولد بها العبقرى. لقد كرس حياته لدراسة ما يُعرف بـ "فن استخدام العقل". افترض "جايت" وجود طريقة أو عملية مناسبة للتفكير والتي باتباعها يضع الشخص قدمه الأولى نحو العبقرية. افترض "جايت" أن النشاط الذهني غير المعتاد يبدأ من عملية إنتاج

تغييرات كيميائية وهيكلية غير معتادة داخل المخ. باعتبار أنه قد كون أكثر من ٢٠٠ براءة اختراع طوال حياته فكان من السهل افتراض أنه يمتلك فكرة ما يمكن الحصول منها على اكتشاف عظيم.

في عام ١٩٢١ قدم "بلات" و"باكير" للعالم ما يُعرف بـ "الشعور"، معرفين الظاهرة على أنها "فكرة موحدة أو موصّحة والتي تطرأ على الإدراك فجأة كحل للمشكلة التي نهتم بها كثيراً". لقد شرعاً في اكتشاف حجم الدور الذي يلعبه الشعور في الاكتشافات العلمية، حاصلين على إجابات لتساؤلاتهم من ٢٣٢ عالماً من علماء الكيمياء. وفي دهشة هائلة، فهم ٨٢٪ من العلماء المفهوم ونسب العديد منهم التطورات العلمية المهمة إلى مساعدتهم. لقد ظهر الشعور بالفعل بعد دراسة طويلة وبدا أنه طرأ إلى الإدراك في الوقت الذي لم يعمل فيه المفتشون بفاعلية على المشكلة.

قال الفيزيائي وعالم النفس الألماني الشهير "هيلمو ليدز" إن الشعور لا يأتيه إلا بعد أن يتم البحث في المشكلة "في جميع الاتجاهات"، كما أكد أيضاً أهمية الراحة لظهور الأفكار الأصلية. بعد مرور أعوام من جمع المعلومات وعدم رؤية أي شيء يربط النقاط ببعضها البعض، قال "تشارلز دارون": "يمكنني تذكر أكثر الأشياء مطوعاً على الطير، بينما كنت راكباً في عربتي التي تجرها الخيول، عندما ظهر حل المشكلة أمامي"، بالطبع، كان الحل هو نظريته في التطور.



إليك هذه الفكرة...

اذهب إلى مكان هادئ حيث لا يمكن لأحد أن يقاطمك واغمر عقلك في التحدي الذي يواجهك. ركز على العوامل المعروفة ثم قم بمثل تصور للنتيجة المثالية. تخيل شعورك بالتصر عند حل اللغز، اغمر نفسك في الشعور بتحقيق الإنجاز واستمتع بمدة لذة ما تشعر به بمجرد أن تتواصل تماماً مع هذه النتيجة، انظر إلى الخلف لتتظر ماذا فعلت.

٣٠ استخدم التأمل لشحن أفكارك

يقول "هيل"، "لا يمكن فهم معنى الحاسة السادسة إلا عن طريق تأمل ينبع من خلال تطوير العقل من الداخل". إذا تم إثبات أن الأفكار تمتلك مثل هذه القوة الفعالة، إذن فمن المنطقي أن التأمل - إحدى الطرق القديمة للتحكم في العقل - سيكون من الأمور المثمرة.

بالعودة إلى الخلف كثيراً، إلى ما هو أبعد من ٥٠٠ عام قبل الميلاد، يقول الفيلسوف والرياضي اليوناني الشهير "فيثاغورث": "تعلم أن تكون صامتاً. دع عقلك الصامت يستمع ويرتشف المعلومات". لقد قُدر أننا نمر يومياً بأكثر من ٦٠٠٠٠ فكرة منفصلة، فهل هناك عجب من أن الذكاء غير المحدود

فكرة جرمية ...
تُشتق جميع مصادر شقاء الإنسان
من عدم قدرته على الجلوس بهدوء
وبمفرده داخل إحدى الغرف.
- "بليز باسكال"

قد يصاب بالارتباك فيما يتعلق بما يود إظهاره؟ إن التأمل هو طريقة لخفض الصوت في جميع الأفكار غير المهمة حتى نستطيع أن "نسمع" الفكرة التي تهمننا.

لقد تمت في الوقت الحالي دراسة فائدة التأمل أيضاً من خلال "ريتشارد دافيدسون" الباحث بجامعة ويزكنزين والرائد في العلاج النفسى والبدنى. بالتعاون مع أحد رجال الدين بالثبت. يربط "دافيدسون" بين الحالات العاطفية والعقلية وبين الأنماط المحوطة لنشاط المخ. من خلال تواصله ودراسته لطبيعة رجال الدين في منطقة التبت الصينية، أصبح لدى "دافيدسون" القدرة على توضيح تأثير التدبر على وظيفة المخ، ومن ثم إثبات. للفصائل الموجودة بيننا. مدى قوة أداة التدبر. على سبيل المثال، حدد عمله أن منطقة المخ التي تقع خلف جبهة الرأس موقع للنشاط العصبى المرتبط تماماً بالتدبر العميق. من خلال تحديد

استخدم التأمل لشحن أفكارك

التفاعلات بين هذه القشرة الدماغية التي تقع في مقدمة الجبهة واللوزة (المركز الرئيسي لعمليات الذاكرة والعاطفة) قد يمهّد عمله الطريق نحو الحصول على عقار مجاني لعلاج الاضطرابات المزاجية والقلق، كما أن هذا يُعدّ مثالا أيضا على الطريقة التي تم بها التجميع بين الشرق والغرب وتبادل المعلومات الخاصة بالقدرة البشرية.

وكجزء من إحدى التجارب التي أُجريت لمعرفة كيف يمكن للعقل أن يتفاعل مع الأمر، قام العلماء بدعوة مجموعة من الأشخاص ذوي الباع الكبير في التأمل لملاحظة إذا ما كان تحكّمهم في أفكارهم والتماسك داخل مجموعتهم سيؤثر جديا على عدد النتائج المتولدة بصورة عشوائية. لقد كانت النتائج حاسمة للمرة الثانية، وصبت اهتمامها على نقطتين رئيسيتين. أولاهما: أن التدبير يسمح لنا بالتخلص من ضوضاء الحياة اليومية لكي تصبح أفكارنا التي يوجهها الإدراك أكثر فاعلية، والثانية: أن التفكير داخل المجموعة يُعدّ من القوى الضعالة. يمكنك استقلال تأثيرها الإيجابي من خلال ما وصفه "هيل" بـ "إدارة العقل" أو يمكن أن تتعرض لتأثيرها السلبي من خلال الإعلام، والاختيار قائم عليك.

يسمح لنا التدبير بالوصول إلى ما يشير إليه "هيل" بالحاسة السادسة. إن الفراغات الموجودة في النوتة الموسيقية هي التي تكوّن النغم: وإن المسافات الموجودة بين الكلمات هي التي تخلق الكتب المحفزة وإن الفراغات الموجودة في التصميم هي التي تضي عليه جمالا. يسمح التدبير بوجود فراغات بين الأفكار، لذا يمكن ظهور الأفكار الجديدة.



التي هذه الفكرة...

جرب هذا الأمر لتهدئ من عقلك. إذا كنت تشعر برغبة شديدة في التجول داخل المنزل وتسمية كل شيء باسمه بصوت مرتفع، إذن فخلال سيرك ستقول: "أريكة" و"كرسي" و"مكتب" و"كتاب"، وداوم على ذلك حتى يصبح عقلك فارغا تماما. حسنا، قد تنظر بدهشة إلى أي شخص يسير داخل المنزل، لكن حاول فقط القيام بالأمر. بعد فترة قصيرة سيتوقف عقلك عن هذا التفكير. عندما يقوم بذلك، اجلس للحظة واحدة مع الشعور بالفراغ.

٣١ وظف مجلس شورى غير مرثى

يؤيد "هيل" فكرة توظيف "مستشارين غير مرثيين" كطريقة لتطوير الحاسة السادسة. ويقول، "يُعتقد أن المزج بين السلوك العقلي والروحاني (الحاسة السادسة) هو النقطة التي سيتصل عندها عقل الإنسان بعقل العالم ككل". بتطوير هذه القدرة يمكن الوصول إلى ذروة الفلسفة.

يقترح "هيل" أنه بعد إتقانك للمبادئ الأخرى الموجودة في كتابه، ستكون "مستعداً لتقبل مثل هذه الحقيقة والتي قد تكون من ناحية أخرى غير مقبولة لديك، والتي تقول إنه من خلال مساعدة الحاسة السادسة، ستكون حذراً تجاه المخاطر الوشيكة في الوقت المناسب بحيث يمكنك تجنبها وإنك ستكون على اطلاع بالفرص في الوقت المناسب لتعتقها". يمكنك أن تطلق عليها لقب الملاك الحارس، إذا أردت.

يستمر "هيل" في شرح عملية إقامة اجتماعات لمجلس الشورى الوهمي مع أشخاص من الماضي والحاضر يُعجب بهم كثيراً. في البداية اختار كلاً من "إيمرسون" و"بايني" و"إديسون" و"دارون" و"لينكولن" و"باربيك" و"نابليون" و"فورد" و"كارنيجي". حيث يمتلك كل منهم

فكرة جوهرية ...
من خلال تعلم كيفية التواصل والاستماع والعمل وفقاً لحدسنا، يمكننا التواصل مباشرة مع القوى الموجودة في الكون ونسمح لها بأن تكون قوتنا المرشدة.
- "شاكي جاوين"

بعض السمات التي يود "هيل" أن يعزز بها نفسه، ولسنوات عديدة، نل "هيل" يرحب بهم كل ليلة في اجتماعه الوهمي، محدداً من سيكون المستشار غير المرثى ومستتبها السمات التي يمتلكونها وطالبا منهم بكل احترام أن يعلموه من حكمتهم. بمجرد أن يحضر الجميع، يتحدث إليهم "هيل". تطلق المعادئة بين المجموعة ويبحث "هيل" عن النصيحة المتعلقة بهدفه المحدد. منهيًا بذلك فلسفة النجاح.

يقول "هيل": "وبعد عدة شهور من القيام بهذا الإجراء الليلي، اندهشت من

اكتشاف أن هذه الشخصيات الوهمية قد أصبحت واقعية بالفعل. لقد قام كل واحد من هؤلاء الرجال التسعة بتطوير بعض السمات الذاتية، والتي أدهشتني كثيراً. على سبيل المثال، طور "لينكولن" عادة أنه كان دائم التأخير، ثم عادة السير بـ"تباطؤ". أصبحت تلك الاجتماعات واقعية بالنسبة إلى "هيل" لدرجة أنها أثارتة وحفزته لفترة قليلة ثم توقف عنها بعد ذلك.

إذا عرف "هيل" أى شئ عن مدرسة يونج للتحليل النفسى، فقد يقل اهتمامه بمرضه النفسى الوشيك. لقد شرح "يونج" أن التأمل أو الصور العفوية التي نراها بأحلام اليقظة قد تدل فى بعض الأحيان على حياتنا الخاصة. وبالتالي تضع طريقة "يونج" للعلاج النفسى قدرا كبيرا من التأكيد على محاولة التواصل مع الموارد الإيجابية للعقل الباطن.

ما فعله "هيل" بمستشاريه غير المرثيين يبدو عن طريق الخطأ بأنه مقابل لعملية تُعرف باسم "أحلام اليقظة الموجهة"، وهى شكل من أشكال الخيال العقلى صُمم خصيصا للتواصل مع المرشد الداخلى. يرى العديد من الناس أن المرشد الداخلى يأخذ شكل الشخصية البارزة ذات السلطة المحترمة، ولقد تردد هذا التفسير مرة ثانية من خلال تجربة "هيل"، فالأشخاص المشتركون فى الاجتماع يمكنهم طرح أسئلة وتلقى إجابات قد تبدو حكيمة فيما وراء نطاق القدرات الإدراكية للفرد. بالفعل هذه هى طريقة التواصل التى نسبها "نايل دونالد ولستش" إلى سلسلة كتبه *Conversations with God*. قد يسمح لنا هذا النوع من الأحلام الموجهة بالوصول إلى مرحلة الإدراك الكلى.



إليك هذه الفكرة...

إذا كنت تواجه مشاكل فى التواصل مع شخص ما، تخيل نفسك للحظة وأنت تجلس مع ذلك الشخص. وضع اهتماماتك بطريقة هادئة واسأل الشخص الآخر ما شعره تجاه تلك الاهتمامات، فقط انتظر واستمع لكل الآراء. قد تحصل على انطباع بالطريقة التى قد يفسر بها ذلك الشخص الآخر هذا الموقف.

**** معرفتي ****
www.ibtesamh.com/vb
منتديات مجلة الإبتسامة

كتاب جورج إس. كلاسون

THE RICHEST MAN IN

BABYLON

أغنى رجل فى بابل



٣٢ دع الثورة تُقَدِّك إلى التغيير

يقص علينا "كلاسون" في الفصل الافتتاحي، وعنوانه "الرجل الذي طلب الذهب"، قصة "بانسير"، صانع العربات التي تجرها الخيول، حيث يخبر "بانسير" صديقه "كويي" عن حلمه الذي رأى نفسه فيه ثرياً، ثم يقول له، "عندما استيقظت من نومي وتذكرت أن محفظة نقودي فارغة، اجتاحتني شعور من الثورة والتمرد".

يعد هذا الشعور بالتمرد بمثابة قوى فعالة للتحول كما أنه يمثل نقطة الانطلاق أو نقطة اللاعودة. في نهاية الأمر، شعر "بانسير" بالغضب؛ حيث أدرك في النهاية أنه على الرغم من السنوات التي قضاها في تقديم الخدمة المتقنة والعمل الشاق، فإنه مازال لا يمتلك أيًا من العملات الذهبية في محفظته. وهذا هو الشعور الذي يحثك نحو التغيير المالي.

عندما تحين لحظة التوقف، فهذه هي اللحظة السحرية في عملية الإدراك. في هذه اللحظة لا بد من تغيير شيء ما، والشخص الوحيد الذي يمكنه القيام بذلك التغيير هو أنت، لقد تحدث العديد من المحاضرين في مجال التنمية الذاتية عن نقطة التحول تلك، ويعد "أنتوني روينز"

فكرة جوهرية ...

لكي تغير حياتنا، لا بد أن نبدأ على الفور ويجب أن نقوم بالأمر بحماس جارف، ودون استثناءات.

- "وليام جيمس" فيلسوف وعالم نفس

واحدًا من أشهر هؤلاء المحاضرين. حيث يخبرنا عن نقطة الانطلاق الخاصة به عندما اكتشف أنه تجاوز الثانية والعشرين من العمر، وكان يقيم في شقة صغيرة تبلغ مساحتها ٤٠٠ قدم مربع، ويفسل الأطباق في حوض الاستحمام. مع تحمل ما لا يطاق والشعور بالتعاسة، شعر "أنتوني روينز" بالصدمة - لقد ملأه الشعور بالتمرد الذي يتحدث عنه "بانسير". وألزم نفسه بأن يغير الأشياء من حوله.

وبالفعل قام "أنتوني روينز" بتغيير تلك الأشياء بالفعل، حيث أصبح الآن رئيساً لعدد كبير من الشركات الناجحة، وهو يدرّب أقوى الأشخاص في العالم، كما أن ندواته العلمية يحضرها الملايين من الأفراد، بالإضافة إلى أن ثروته تفوق ما يتخيله معظم الناس.

كل شيء نقوم به، لا بد له من سبب، وتتعلق تلك الأسباب إما بتحقيق السعادة أو بتجنب الألم. يقتصر السبب الذي يجعل من نقطة الانطلاق أمراً فعالاً للغاية على أننا دائماً ما نقوم بعمل الكثير لتجنب الألم أكثر مما نقوم به لتحقيق السعادة. يكون هذا الأمر غاية في الوضوح، عندما تفكر في غريزتنا الطبيعية للبقاء. وعادة ما يحدث ذلك في أكثر الساعات الحالكة في حياتنا؛ حيث نُقحم في العمل بسبب أن رغبتنا في البقاء تكون قوية جداً، كما أننا نُقحم في القتال أو الرد عليه للتخلص من الخطر والبعد عن الألم. لذا إذا وصلت إلى نقطة اللاعودة الخاصة بك، مثل "بانسير"، ثم شعرت بالإثارة. فستشعر بالتغيير في كل مكان من حولك.

لسوء الحظ، قد لا يصل معظم الناس إلى هذا الحد من السوء... إنني دائماً ما أتذكر إحدى صديقاتي وهي تخبرني عن علاقتها الزوجية فتقول: "إنها لم تكن جيدة بما يكفي للبقاء عليها، ولم تكن سيئة بما يكفي لتركها". في كلتا الحالتين، فإننا عادة لا نصل إلى التمرد الذي يميز نقطة الانطلاق لنفس السبب، فالموقف ليس على هذا القدر من السوء. إننا نقف في منطقة غير مأهولة وممتلئة بالكسل. لا توجد سعادة، لكن لا يوجد ألم كافٍ للتحفيز على التغيير. إذا أردت أن تغير من ثروتك المالية، فإنه كلما أسرعت في إصابة نقطة الانحراف، أبلت بلاء حسناً.



إليك هذه الفكرة...

إذا لم يكن موقفك المالي على هذا القدر الكبير من السوء ولكن لا يزال في مكان ليس بقريب مما تحبه، إذن فأنت بحاجة إلى بعض من الفاعلية. استخدم اختبار الكرسي الهزاز. تخيل نفسك وأنت في الثمانين من العمر وتجلس مع حفيدتك التي تبلغ من العمر خمس سنوات وتحكي لها الذكريات التي شعرت فيها بالندم. ما الشيء الذي فقدته، وكيف أثر على الأشخاص الذين تحبهم؟ استخدم تلك المشاعر والأحاسيس لتحثك على العمل.

٣٣ الطيور على أشكالها تقع

يشعر "بانسير" بالحيرة حيال موقفه المالى ويقول لصديقه: " لقد ربحتنا قليلاً من المال خلال السنوات التى مرت علينا ... بعد أن قضيت نصف سنوات العمر فى العمل الشاق، فإنك. أقرب أصدقائى. تمتلك محفظة نقود فارغة... إنتى أعترف بأن محفظة نقودى فارغة مثلك تماماً. ما شعورك تجاه ذلك؟".

يعود جزء من المشكلة إلى الحقيقة التى تقول إن الطيور على أشكالها تقع. كباقى الكائنات الحية، فإننا نحدد الأمر المقبول والطبيعى من خلال النظر إلى الأشخاص من حولنا. مما يعنى أن آباءنا ومدرسينا وأصدقاءنا يمارسون تأثيراً هائلاً على ما نعتقد أنه أمر ممكن فى حياتنا. يتمثل الجانب الإيجابى فى الشعور بالانتماء.

فكرة جوهرية ...
إن الشيء المريح للشخص
البانسى هو أن يكون لديه
شركاء يبرون بنفس المحن.
- "سيرفانتس" روائى إسبانى

أما الجانب السلبى فيتمثل فى أننا إذا حاولنا الخروج على تلك النماذج الفكرية المتعارف عليها، فإنه من الضرورى مواجهة مقاومة ما.

هناك تجربة شهيرة أجريت على القروذ والتى توضح هذا الأمر بقوة حيث قام العلماء بحجز مجموعة متنوعة من القروذ داخل حظيرة كبيرة، وكانت توجد فى منتصف الحظيرة سارية خشبية طويلة ويوجد على قمته سباطة من الموز. بينما يحاول القروذ الوصول إلى الموز الموجود أعلى السارية كانوا يرشون بالماء من خلال خرطوم مياه عالية الضغط. على الرغم من أن هذا الأمر لم يضرهم أو يؤذهم، فقد كان من الواضح أن تلك التجربة لم تكن ممتعة وفى نهاية الأمر توقف جميع القروذ عن محاولات الحصول على الموز.

ثم عزل العلماء أحد القروود عن المجموعة الأصلية وأضافوا قرودًا جديدًا إلى المجموعة. على الرغم من تقبل المجموعة للقرود الجديد، إلا أنه بمجرد أن رأى الموز أعلى السارية ذهب ليحاول الحصول عليه ولكن حاول باقى القروود إبعاده عن السارية . حتى مع عدم وجود خرطوم مياه فى هذه المرة. لقد تأقلموا وتكيفوا على الإيمان بأن محاولة تسلق السارية لا بد أن يصاحبها الألم ولذلك كانوا يحاولون "حماية" القرود الجديد من الأذى.

وسرعان ما توقف القرود الجديد أيضا عن محاولة تسلق السارية، وفى نهاية الأمر تم استبدال جميع قروود المجموعة الأصلية بقروود جديدة واحدًا تلو الآخر حتى لم يتبق فى الحظيرة أى من القروود التى شهدت أو جربت المعاملة بالمياه، ومع ذلك لم يحاول أى من القروود تسلق السارية والوصول إلى الموز.

كما هو الحال بالنسبة لهؤلاء القروود، فإننا نحكم على الأمر المقبول من خلال حكم من حولنا من الأشخاص. إذا كنت مديونا وكانت عائلتك وأصدقاؤك مديونين أيضا، فلن يكن هذا الأمر سيئا بالنسبة إليك . أليس كذلك؟ فى الحقيقة، أنت لن تشعر بأن الأمر سيئ، لكن من المحتمل أنك إذا تعرفت على الأمر وحاولت تغييره فإن من حولك سيحاولون "إبعادك عن الألم"، قد يعود جزء من السبب فى ذلك إلى أنهم لا يريدون رؤيتك وأنت تفضل فى شيء ما، ويعود جزء من السبب إلى أنهم لا يريدون رؤيتك وأنت تنجح أيضا . ومن ناحية أخرى فقد يضطرون إلى التغيير أيضا. إذا قمت بأى محاولة لتنتبه إلى الوضع الراهن فمن المحتمل أنك قد تواجه بعض المقاومة. ويعزى بالغ، فإن الأشخاص الذين يحبوننا كثيرا هم من قد يثبطون كثيرا من عزمنا.



إليك هذه الفكرة...

ما رأى أقرب الناس إليك فى العالم؟ إذا لم تكن تعرف اعتقادهم، فاسألهم عن ذلك. قد تتفاجأ عندما تكتشف أنكم متشابهون بخصوص ما تقومون به وما تنفقونه وما تدينون به إلى الآخرين. انظر إذا كانوا يرغبون فى تغيير مواقفهم أيضا وتكوين نادى أغنى رجل فى بابل لدعم بعضهم الآخر.

٣٤ العمل الشاق لا يضمن تحقيق الثروة

يرثى "بانسير" حاله قائلاً، "منذ بزوغ ضوء الفجر الأول وحتى أوقفتنى الظلمة القاحلة، عملت بكد على تصنيع أفضل العربات التى تجرها الخيول على الإطلاق؛ حيث كان يحدونى الأمل فى أن يدرك الناس أعمالى التى لا تقدر بثمن فى يوم من الأيام وأن يكافئونى عليها بثروة كبيرة. لكن لم يحدث هذا أبداً، وأدركت فى النهاية أنه لن يحدث على الإطلاق".

لقد تعلمنا جميعاً فى المدارس أننا لو عملنا بكد ثم حصلنا على نتائج جيدة فى الاختبارات، فسنبقى على وظيفة جيدة وستسير جميع الأمور على ما يرام. لقد كانت تلك الفكرة صالحة فى الأيام الماضية، خاصة مع شيوع مفهوم وظيفة للحياة. لكن هذه الفكرة لم تعد صالحة هذه الأيام، فالعمل الشاق لم يعد يمثل بمفرده الطريق نحو تحقيق الثروة. ولن يكون كذلك أبداً.

ألق نظرة على حياة "تشارلز جودبير"، والذى أطلق اسمه بعد ذلك على أهم

اختراعاته. إطارات السيارات. طور "جودبير"

عملية الفلكنة (معالجة المطاط بالكبريت)،

مما أدى إلى تحويل المطاط إلى مادة ذات

عدد غير محدود من الاستخدامات. لقد كان

"جودبير" مبتكراً لامعاً، كما أنه تابع أفكاره

بعزم وشفف، ولكن بالرغم من عمله الشاق

وبراعته فإنهما لم يحققا له الثروة ومات فقيراً، وخلال إحدى مراحل الحياة عاش

"جودبير" بالفعل مع أسرته فى أحد مصانع المطاط الفاشلة الواقعة فى جزيرة

ستاتن بولاية نيويورك حيث كانوا يتناولون السمك الذى يصطاده من النهر. على

فكرة جوهرية ...

عندما يخبرك إنسان أنه قد حقق ثروته من خلال العمل الشاق، فاسأله، "أى عمل شاق كنت تقوم به؟".

- "دون ماركوس" - كاتب

الرغم من مشاركته التي لا يمكن إنكارها في تطوير هذا العالم ، فإنه لم يستفد ماليا قط من تلك المساهمات. لقد أشارت جميع التقارير والتقديرات إلى أنه لم يكن غلاما محظوظا وأنه بكل وضوح لم يكن جيدا في المعاملات التجارية، ومع ذلك فقد ظل ينظر إلى تلك الحقيقة بأسلوب فلسفي شهير: "لا يجب تقدير الحياة بمعايير الدولارات والسنتات. إنني لا أريد أن أشتكى من أنني قد قمت بالزرع وقام غيري بحصد ثمار ما زرعته. حيث يشعر الإنسان بالندم إذا قام بزرع شيء ما ولم يجن أي شخص ثمار ما زرعه".

ومع ذلك، فمهما كانت المكاسب التي حققتها فإنها لا تشير إلى قدرتك على تجميع الثروة، حيث يوجد العديد من سائقى شاحنات النقل الكبيرة ومن عاملى النظافة بالمكاتب والذين حصدوا الكثير من الثروة باستخدام الأساليب المستمدة من مدينة بابل القديمة منذ أكثر من ٨٠٠ عام مضت. كما يوجد العديد من المساهمين ذوى الأرباح التي تُقدر بملايين الجنيهات والذين يعيشون بعيدا عن مستوى الثروة التي يمتلكونها لدرجة أنهم يبدون أسوأ حالا من المفلسين، إلى أى مدى لا يعبر ربحك من المال عن قدرتك على تحقيق استمرارية الربح؟

مادمت تمتلك دخلا أو طريقة لجمع المال، فإنك تمتلك القدرة على تكوين ثروة. إن العمل بكد دين النظر إلى ما تفعله بأرباحك يعد من الأمور التي لا طائل منها مثل الكسل تماما؛ لذا لا بد أن تكون ماهرا بخصوص الاستفادة التي تحققها من أرباحك . بغض النظر عن قدر تلك الأرباح. والا ستدرك، مثل "بانسير"، أنك تعمل "عاما تلو الآخر وأنت تحيا حياة من الذل. تعمل وتعمل وتعمل! وفى النهاية لا تحصل على أى شيء...".



إليك هذه الفكرة...

إذا كنت تعمل بكد وتتساءل إلى أين تذهب ثمار ذلك العمل، فلتكتشف ذلك. انظر إلى الشهور الماضية وحدد الأشياء التي أنفقت فيها مرتبك. ليست هناك فائدة من العمل بكد ليلا ونهارا، إذا كان المال الذي تكسبه يضيع من بين يديك دون جدوى. قم أولا بتقدير ما أنفقته فى تلك الأشياء المختلفة ثم قيم الحقيقة بعد ذلك.

٣٥ ابحث عن النصيحة الحكيمة

عندما نظر "كوبي" وصديقه إلى الأخفاق الذي يسود موقفهما المالى، قدم أول اقتراحاته قائلاً، "هل يمكن أن نكتشف الطريقة التي يكسب بها الآخرون المال ونقوم بالعمل الذي قاموا به؟" لذلك قرر الصديقان الذهاب لزيارة صديقيهما القديم "أركاد". أغنى رجل في مدينة بابل القديمة. لذا يجب أن تتذكروا، "لن يكلفك الأمر شيئاً إذا طلبت النصيحة الحكيمة...".

وفقاً لما يراه عالم النفس د. "موريس ماسى"، فإننا نمر بثلاث مراحل خلال فكرة جوهرية ...

عملية التنمية التي ينتج عنها شخصيتنا عند مرحلة الشباب أو الرشد. منذ الولادة وحتى سن السابعة نمر بـ "فترة اكتساب السمات". هذه هي الفترة التي نمتص خلالها جميع المعلومات الخاصة بالبيئة التي نعيش فيها ونتبنى خلالها السمات الموجودة فى آبائنا أو الأشخاص الذين يهتمون بنا. ثم تأتى بعد

ستجد أن القليل القادر من الناس هم من يتصفون بالحكمة لرجاحة عقولهم وقليل من الناس علموا أنفسهم بأنفسهم. إنه لمن الحماقة أن يعتمد الإنسان فى تعليمه على نفسه فقط.

- "بن جونسون" - روائى

ذلك "فترة التشكيل" والتي تستمر لسبع سنوات أخرى من بعد سن السابعة ونحاول خلالها البحث فى العالم الخارجى عن القدوة الحسنة التي يمكن أن نتعلم منها. خلال هذه الفترة من العمر نقوم بلصق صور للأبطال الخارقين على الحوائط كما نبحث عن الأساطير والأشخاص الذين نرغب فى تقليدهم ومحاكاتهم. ومن سن الرابعة عشرة وحتى سن الحادية والعشرين نمر بـ "مرحلة الاندماج فى المجتمع" حيث نبدأ فى فحص الحدود التي وضعناها ونكتشف الشيء "الملائم".

تمثل مرحلة التشكيل جزءاً مهماً للغاية في تطورنا . ومع ذلك فإننا نتوقف عن الاستفادة من هذا المصدر للمعرفة عندما نصل إلى سن الرشد. في مجال الرياضة، تُعد فكرة الحصول على مدرب . الشخص الذي إما يساعد الآخرين لتحقيق الهدف أو يحقق ذلك الهدف بنفسه . من الأفكار المقبولة تماماً، ومع ذلك فإن هذه الفكرة لا يمكن تحويلها بسهولة إلى ثروة كبيرة.

عندما اقترح "أندرو كارنيجي" أن يكرس "نابليون هيل" حياته لفهم النجاح وتكوين فلسفة يمكن أن يتبعها الآخرون لتحقيق هذه النتيجة . ماذا فعل حيال ذلك؟ هل أرسل "هيل" إلى المكتبة؟ هل طلب أن يبدأ أحد الأعمال التجارية وينظر ماذا يحدث؟ هل طلب منه أن يكتشف الأمر بنفسه؟ كلا، لم يقم "أندرو كارنيجي" بأى من ذلك، بل أرسله إلى مرشدين لكي يحصل منهم على النصيحة الحكيمة. لقد حصل "هيل" على مدخل لا مثيل له لمجموعة من أكثر الرجال ثروة وقوة وحكمة في ذلك الوقت، لكي يمكن الحصول على النصيحة من أفواه من مروا بالتجربة. لقد تقابل مع أكثر من أربعين شخصية من الشخصيات البارزة ومنهم "هنري فورد" و"ثيودور روزفلت" و"جون دي. روكفلر" و"توماس إديسون" و"إف. دبليو، وولورث". ومن خلال آرائهم ومعرفتهم، استطاع "هيل" تكوين فلسفة عن النجاح وكتابة أعظم كتاب في التنمية الذاتية على مر التاريخ، *Think and Grow Rich*.

تتمثل أسرع الطرق لتعلم أى شيء في أن تتعلمه من شخص يتقن بالفعل المهارة التي تبحث عنها. قد تتفاجأ عندما تعرف أنه عند سؤالك عن شيء ما، فإن معظم الناس "سيقدمون إليك حكمتهم بكل صراحة؛ لأن الشخص الذي يتمتع بخبرة واسعة دائماً ما يكون مسروراً بذلك".



إليك هذه الفكرة...

من الشخص الثرى الذى تعرفه في مجتمعك؟ يشمر معظم الناس بالإطراء إذا طلبت منهم النصيحة. تواصل مع هؤلاء الناس من خلال الخطابات أو من خلال المقابلة الشخصية، واعرض عليهم أن تدعوهم لتناول وجبة الغداء مقابل بعض النصائح عن الأسلوب الذى استخدموه لتحقيق النجاح. بعد المرور من الأشياء القمالة للغاية....

٣٦ احصل على ما تريد من خلال التركيز

يشعر "كوبي" بالاثارة من الصورة الذهنية لمشهد زيارة "أركاد" وطلب نصيحته بخصوص أفضل الطرق لتجميع الثروة. يقول "أركاد" بفراسة الخبير، " لقد جلبت إلى عقلي أحد المفاهيم الجديدة وجعلتني أدرك لماذا لم نجد أبداً أى أداة لقياس الثروة. إننا لم نبحث عن هذه الأداة قط".

لقد "عمل" بانسير" بتأن لبناء أقوى العربات التي تجرها الخيول في مدينة بابل القديمة، بينما سعى "كوبي" ليصبح من أمهر عازفي آلة القيثارة. لقد ركزا جهودهما على تحقيق النجاح في مجال العمل وليس على تجميع الثروة من خلال هذه المهارة، ويعد هذا الأمر من الأخطاء الشائعة.

في عام ٢٠٠٤، مُنحت جائزة نوبل أي. جي للطب النفسي. وهي جائزة تمنح لأفضل الإنجازات التي "تجعلك تضحك، ثم تفكر". إلى كل من "دانيال سيمونس" من جامعة إيلينويس و"كريستوفر تشابريس" من جامعة هارفارد من أجل الدراسة الرائعة التي قاما بها والتي توضح قوة التركيز. حيث طلبا من مجموعة من الناس مشاهدة مقطع

فيديو يعرض جزءاً من إحدى مباريات كرة السلة وخلال عرض الفيديو كان يتوجب عليهم متابعة عدد تمريرات للكرة بين لاعبي أحد الفريقين، وكان هذا ما سيركزون عليه، وخلال عرض الفيديو دخل رجل يرتدى حلة تشبه الغوريلا إلى أرض الملعب - لمدة سبع ثوانٍ - وتجول بين اللاعبين. وفي لحظة ما، التفت الرجل إلى الكاميرا وضرب بيده على صدره، وعندما طلبا من المشاهدين بعد ذلك عرض تعليقاتهم على المقطع، لم يلاحظ الغوريلا إلا عدد قليل لا يصل إلى النصف. لماذا؟ يعود

فكرة جوهرية ...

لا يعرف معظم الناس أى شيء عن القوة الهائلة التي يمكننا الحصول عليها عندما نركز جميع مواردنا لتحسين جانب واحد في حياتنا.

- أنتوني روبنس "متحدث، وكاتب

احصل على ما تريد من خلال التركيز

السبب في ذلك إلى أنهم وضعوا كل تركيزهم على إحصاء عدد التمريرات لدرجة أنهم لم يروا أى شيء آخر - بما في ذلك الفوريللا.

يحدث نفس الأمر في الحياة. إننا منشغلون جدا بتأدية عملنا ونأمل في تأديته على الوجه الأكمل لدرجة أننا ننسى بعد ذلك أن نحول تركيزنا إلى الثمار الناتجة عن العمل. يعود جزء من السبب في ذلك إلى أننا لم نتعلم أبدا أن نركز على المال.

تتمثل إحدى مفارقات أو غرائب الحياة في أن بعض المعلومات شديدة الأهمية التي نحتاج إليها لتحقيق النجاح ليست موجودة في المناهج الدراسية. إننا مؤهلون جزئيا إلى الدخول إلى عالم الأعمال بالقدر الذي يتيح لنا فقط أن نحصى ونكتب ونتواصل إلى حد ما، لكننا لسنا مؤهلين للتعامل مع نتائج ذلك العمل. لم تقدم إلينا المناهج الدراسية أيًا من الإرشادات الخاصة بطريقة إدارة الأموال وطريقة تجميع وتكوين الثروة لتوفير احتياجاتنا الشخصية واحتياجات أسرنا. لا يوجد أى تركيز على عملية إدارة الشؤون المالية في أى مرحلة من مراحل التعليم الرسمي، وإذا كان هناك أى تركيز على هذه القضية، إذن لن يقع أى من المحاسبين تحت طائلة الدين في يوم من الأيام.

إذا أردت أن تغير من وضعك المالي، لا بد أن تجعله إحدى أولوياتك وتركز على ذلك الربح. بذكرنا "كوبي" بذلك قائلًا: " في النهاية، إننا نرى الآن ضوءًا برأقًا مثل ذلك الشعاع القادم من الشمس المشرقة. ذلك الضوء الذي يبحثنا على تعلم المزيد كي يمكننا تحقيق المزيد من النجاح".



إليك هذه الفكرة...

قم بعمل قائمة تضم جميع الأشياء التي قضيت فيها وقتك خلال الأسبوع المنصرم (سواء كانت في العمل أو كانت مجرد أفكار). ألق نظرة على الشيء الذي قضيت فيه وقتك والشيء الذي وجهت إليه تركيزك.

٣٧ الحظ المتقلب لن يجعلك غنياً

يتقابل كل من "بانسير" و"كوبى" مع "أركاد" وتملؤهما الحماسة لتعلم السر الذى أدى إلى إهدار ثروتهما. هل يكمن السبب فى الحظ؟ يحذرهما "أركاد" قائلاً: " إن الحظ المتقلب يُعد بمثابة الروح الشريرة التى لا تجلب خيراً دائماً لأى إنسان. وعلى العكس، فإنها تجلب الخراب والدمار على الشخص الذى تغدق عليه بالذهب الذى لم يبذل أى مجهود للحصول عليه".

فكرة جوهرية ...
الأحمق وماله سريعاً
ما يفترقان.
- مثل شعبى

مثل "بانسير" و"كوبى"، فإننا غالباً ما نميل إلى نسب النجاح إلى عوامل خارجية على سيطرتنا. لا تتوقف عملية تجميع المال على التواصل أو الثروة الموجودة أو الخلفية التاريخية أو المهارة أو الذكاء أو أى من الأعذار الكثيرة التى يمكننا الوقوف عليها، كما أنها لا تتوقف أيضاً على الحظ؛ لكنها تتوقف على ما ذكر به "أركاد" صديقيه، "لأنكما إما تخفقان فى تعلم القوانين التى تحكم عملية بناء الثروة أو أنكما لم تلاحظا وجود تلك القوانين من الأساس".

عندما يتعلق الأمر بـ "الحظ المتقلب"، فألقى نظرة على الفائزين بمسابقة اليانصيب. هل يعود ذلك إلى حسن الحظ؟ هل الفوز بكمية كبيرة من المال تكفى لتغيير مسار الحياة بمنح الفائز الشعور بالسعادة والأمان والطريق إلى الثروة؟ على الرغم من أنه ليس من السهل وضع إحصائيات حقيقية عن عدد الفائزين بجائزة اليانصيب-الذين أصبحوا مفلسين فى نهاية الأمر، لكن يمكن القول بأن العدد كبير. إذا ذهبت إلى أحد محركات البحث على الإنترنت وكتبت عبارة "الفائز باليانصيب يخسر كل شيء" وبحثت فيما يقرب من ١٧٨٠٠٠ موقع من المواقع المتعلقة بالموضوع، ستجد أن نفس القصة تتكرر تقريباً على مستوى العالم ككل.

يسير الأمر على النحو التالي: عندما تفوز بملايين من اليانصيب، فإنك تحتفل وتستقيل من وظيفتك وتشتري مجموعة من السيارات باهظة الثمن وتشتري منزلاً فخماً (غالباً ما تشتري منزلاً داخل البلدة وآخر خارجها) وتمضى إجازة ترفيهية لمدة ٦ شهور وتسافر في مقاعد الدرجة الأولى وتقيم في فنادق خمس نجوم وتعطى بعض المال للأصدقاء والأقارب ممن لا يزالون يتحدثون إليك ويطاردك جميع الأشخاص الذين لم تقابلهم منذ مرحلة الطفولة. وستستيقظ في يوم ما بعد مرور سنوات قليلة وأنت مفلس - إن لم تكن مديوناً بعدة ملايين.

اعتبر حالة "جون ماك جينيس" كمثال على ذلك. لقد فاز بـ ١٠٠٥٥٩٠٠ جنيه إسترليني في مسابقة اليانصيب في المملكة المتحدة في عام ١٩٩٦ والتي تبلغ قيمتها الإجمالية ٤٠ مليون جنيه إسترليني. في الوقت الذي ربح فيه المسابقة، كان "جون" يجنى ١٤٠ جنيهاً إسترلينياً أسبوعياً ويقيم في منزل والديه بعد أن انفصل عن زوجته الأولى. بدد "جون" ثلاثة ملايين على أسرته كما أعطى زوجته السابقة ٧٥٠٠٠٠ جنيه إسترليني! اشترى "جون" سيارة فارهة من طراز فراري مودينا سبايدر بحوالي ١٤٠٠٠٠ بالإضافة إلى خمس سيارات فارهة أخرى، وذهب "جون" للاسترخاء في رحلة بحرية في البحر الكاريبي واشترى فيلا في مايوركا وأنفق ٢٠٠٠٠٠ ليتزوج للمرة الثانية. وفي فبراير ٢٠٠٨، كان "جون" يبحث عن منزل للإيجار وهو مديون بـ ٢,١ مليون جنيه إسترليني. تعد حالة "جون ماك جينيس" مثالا لهذا الوضع وليست استثناء.

يذكرنا "أركاد" بأن المال الذي يأتي بسهولة يشبه الأرواح الخادعة. "تعمل هذه الروح الشريرة على خلق أناس مسرفين منغمسين في الملذات، والذين سينفقون قريبا وبسرعة كل ما يحصلون عليه ويصيرون محاصرين بالشهوات والرغبات الطاغية والتي لا يمتلكون القدرة على تهذيبها أو التحكم فيها".



إليك هذه الفكرة...

انس مسابقات اليانصيب، وبدلاً من أن تنفق بعض المال في شراء هذه التذاكر، فلتستخدمه في سداد بعض الديون أو في تكوين ثروة. نعم، لا بد من الاشتراك في هذه المسابقة إذا أردت الفوز بها، لكن أغلب الناس الفائزين لا يفوزون إلا بمبلغ نايف لا قيمة له.

٣٨ تأثير الشح

يستطرد "أركاد" في تحذير صديقيه فيقول، "حتى هؤلاء الذين يمتلكون الثروات، قد يصبحون بخلاء ويدخرون ثرواتهم خوفاً من إنفاق ما يمتلكونه لعرفتهم أنهم لا يتمتعون بالمهارة اللازمة للحصول على بديل لما ينفقونه. وعلاوة على ذلك، فإنهم محاصرون بالخوف من اللصوص ويحكمون على أنفسهم بالعيش في فراغ وبؤس خفى".

فكرة جوهرية ...
ابن قصر ك الاخاص والا
سيصبح العالم سجنًا لك.
- مثل شعبي

عندما يبتسم الحظ إلى بعض الأشخاص، فإنهم ينفقون ما يحصلون عليه من مكاسب مفاجئة ويضعون أنفسهم في وضع أسوأ مما كانوا عليه قبل ذلك؛ حيث يحول هذا المال المفاجئ الناس إلى بخلاء. يقاسون العذاب من فكرة خسارة هذا المال.

تكمن المشكلة في الفوز بالمال أو استلام ميراث في أن ذلك المال لا يحصل عليه الشخص المعنى عن طريق عمل يؤديه، وإنما يأتي إلى الإنسان تحت ظروف خارجة على إرادته، وإذا توجب اختفاؤه أو ضياعه فلن يمتلك ذلك الشخص المهارة اللازمة للحصول على بديل له.

بمعنى آخر، يمكن تجميع الثروة نتيجة لنشاط مقصود يضع الشخص في مسئولية تامة عن مصيره، ولا توجد مخاوف من وقوع شيء ما قد يتسبب في خسارة هذا المال؛ لأنه حتى لو خسر هذا المال فإنه يعرف كيف يمكنه الحصول عليه مرة ثانية.

لتأخذ "جيرلاد راتر" كمثال لذلك حيث ترك "راتر" الدراسة في الخامسة عشرة من عمره ليعمل بتجارة العائلة، واستطاع أن يحدث تغييراً شاملاً في تجارة بيع المجوهرات بالتجزئة. حقق "راتر" مبيعات تقدر بـ ٢,١ بليون جنيه إسترليني وأصبح من الشخصيات الفنية جداً. ثم ألقى "راتر" خطاباً شهيراً جداً. ففى

تأثير الشح

عام ١٩٩١ مزح - أمام ٦٠٠٠ شخصية من رجال الأعمال . قائلًا إن أرباح "راتر" كانت "أقل من الأرباح التي تحققتنا سندوتشات الجمبرى التي تباع فى متاجر إم أند إس ومن المحتمل ألا تستمر تلك الأرباح طويلًا". وأضاف قائلًا: "لقد أنتجنا أيضا مجموعة من الأدوات المنزلية مكونة من مصفاة زجاجية للمشروبات ومعهما ستة أكواب وصينية مطلية بالفضة والتي يمكن لخادمك استخدامها فى تقديم المشروبات لك، كل هذه المجموعة مقابل ٤,٩٥ جنيه إسترليني فقط. يسألنى الناس: "كيف تبيع هذه المجموعة بهذا السعر الرخيص؟" فأرد قائلًا: "لأنها خردة". وفى هذا الخطاب تلقى "راتر" تصفيقًا حارًا، على الرغم من أنه قد تلفظ بهذه المزحات من قبل - ولكن فى الخطابات السابقة لم يحضر بين المستمعين أى من الصحفيين العاملين فى الصحف الشعبية. ولقيت تعليقاته على منتجاته انتشارًا واسعًا.

فى الوقت الذى ألقى فيه "راتر" التعليقات الخاصة بسوء الحظ، كان واحدًا من أغنى تجار المجوهرات بالتجزئة وكانت أرباحه تتجاوز ١٢٠ مليون جنيه إسترليني. لقد بعث تعليقات "راتر" الخاطئة بموجة من الصدمات عبر السوق مما أدى إلى تبديد حوالى ٥٠٠ مليون جنيه إسترليني من قيمة أسهم الشركة، وفى نهاية الأمر اضطر "راتر" إلى التخلي عن هذه الشركة. لقد خسر كل شىء، وترك الوظيفة الوحيدة التى يتقنها، وأصبحت سمعته الجيدة فى مهب الرياح.

لكن "جيرالد راتر" يعد من الشخصيات ذات الذكاء الحاد . على الرغم من أن تعليقاته الساخرة تشير إلى العكس تماما. ورغم أنه مر بفترة قاسية جدًا، فإنه فى النهاية استطاع إعادة تجميع الثروة التى فقدوها. لقد كانت قدرته وعزمته كرجل أعمال كافية للقيام بذلك بدلا من الاهتمام بما ألقاه عليه القدر، لقد امتلك من القوة والذكاء والقدرة ما يكفى لإعادة تجميع ثروته المفقودة مرة ثانية.



إنك هذه الفكرة...

هناك حكمة تقول: "إذا اعتقدت أن التعليم باهظ الثمن فتجرب الجهل". إذا شعرت أن قلة معرفتك فى علم تدبير الموارد المالية تبقى عليك فى مؤخرة الصفوف، فصحح الموقف. اعثر على أحد فصول التقوية الليلية والتي ستقدم لك مبادئ علم المحاسبة والإدارة المالية، أو اذهب إلى المكتبة المحلية للقراءة عن ذلك العلم. استثمر بعض الوقت فى تعلم المزيد.

٣٩ الدرس الأول - ادفع لنفسك أولاً

أخبر "أركاد" أصدقاءه الدرس الأول الذي تعلمه من الثروة فقال: " لا بد أن تحتفظ بجزء من أرباحك ليكون لك خاصاً لك أنت. ويجب ألا يقل ذلك الجزء عن عُشر الأرباح بغض النظر عن القدر الكلي للأرباح. قد تكون هذه النسبة أكبر مما تتوقع بكثير. ادفع لنفسك أولاً".

استمر "أركاد" في توضيح حديثه قائلاً: " لا تشتري من صانعي الملابس وصانعي الصنادل ما يزيد عما يمكنك دفعه لباقي متطلباتك، ولا بد أن تحتفظ بما يكفي لشراء الطعام والتصدق على الفقراء وإخراج الكفارات الواجبة عليك".

فكرة جوهرية ...
الشخص الذي يدخر يمكنه
التمتع بالحرية.
- مثل صيني

إن الفكرة بسيطة جداً. احتفظ جانباً بعشرة قروش من كل جنيه تتسلمه بيدك. خذ هذا القدر الذي تحتفظ به والذي يمثل ١٠٪ من إجمالي الربح وضعه في مكان آمن، بعيداً عن كل شيء، حتى بعيداً عن متطلبات الطوارئ. وحينها، وحينها فقط، قم بدفع فواتيرك وأنفق أرباحك في شراء ما تريد. تعد هذه الطريقة نقيضاً للعملية المستخدمة في العادة. بدلاً من أن تنفق كل ما نربحه، فإننا نشترى كل ما يُشبع رغباتنا وإذا لم نستطع شراء ما نريد فإننا نقترض فقط ١٠٪ من أرباحنا. الأيام الصعبة غالباً ما تُتسى، ولذلك نادراً ما نجا مدخرات لهذه الأيام. إننا لا ندفع لأنفسنا إلا في النهاية، إذا دفعنا في الأصل.

غالباً ما ترتبط فكرة ادخار ١٠٪ من الأرباح بالتبرعات الخيرية، حيث يدفع الشخص عُشر دخله إلى إحدى دور العبادة أو المؤسسات الخيرية. سواء كانت هذه الممارسة ستمنح للواهب أو المتبرع مزيداً من الثواب الذي يقربه إلى الله أم لا

فإن هذه طريقة مضمونة لتحقيق الثروة (إما ثروتك الخاصة أو ثروة المؤسسة الخيرية).

لا بد من تعزيز الثروة، وهذا يعني تعزيزها في العقل كما يتم تعزيزها في الخزائن. تعد فكرة: دفع راتب لنفسك أولاً من المبادئ الأساسية لعملية تكوين الثروة والتي ركز عليها جميع علماء الاستثمار وخبراء المال منذ أن تم نقشها في بداية الأمر على قرص من الطين في مدينة بابل القديمة.

يعلمنا الادخار كيفية الانضباط الذاتي. بالاشتراك في العملية الروتينية لادخار جزء من دخلك، فإنك تتعلم كيف تتحكم في رغباتك. كما أنها تعطيك الشعور بالراحة لأن المقدار القليل يتحول تدريجياً إلى مقدار كبير. على الرغم من ذلك، فإنه عادة ما يتم إغراؤنا بالإبزيمات الحمراء اللامعة الذي يضعها صانع الأحذية في الصندوق أو بالقطعة الأخيرة من الجاكت الذي "يجب علينا الحصول عليه" من صانع الملابس وبدلاً من أن ندخر من ربحنا فإننا ننفق الربح كله كما نحتاج إلى تكلمة قليلة.

"نشأ الثروة، مثل الشجرة، من حبة صغيرة جداً. حيث إن أول عملة معدنية تدخرها تعمل الحبة التي ستنشأ منها شجرة ثروتك. كلما أسرعت في زرع هذه الحبة، نمت شجرتك بسرعة. وكلما أخلصت في اهتمامك بهذه الشجرة من خلال نموها بالمدخرات الثابتة، تنعمت بالسعادة في ظل هذه الثروة".



إليك هذه الفكرة...

فتح حساباً خاصاً تحت مسمى (أغنى رجل في بابل) وقم بتأسيس عملية تحويل مباشر من حساب والديك إلى حساب المدخرات الجديد. قم بتحويل 10% من ربحك إلى هذا الحساب شهرياً بطريقة آلية. إذا لم تستطع تحويل المبلغ شهرياً بطريقة آلية، فلتنضم باليداعه يدوياً. لا تقرب من المال الموجود في حساب (أغنى رجل في بابل) تحت أي ظرف من الظروف.

٤٠ اطلب النصيحة الحكيمة . من الشخص المناسب!

صاح "أركاد"، "لا بد أن يتعلم كل أحقق، لكن لماذا نثق في معلومات صانع القرميد عن المجوهرات؟ هل ستذهب إلى صانع الخبز لتسأل عن النجوم؟ لا، بحدسي أرى أنك ستذهب إلى منجم، إذا كانت لديك القدرة على التفكير. لكنك إذا استمرت في تلقي النصيحة مع الشخص غير المناسب فسوف تضيع مدخراتك...".

فكرة جوهرية ...
لا تثق في نصيحة شخص يواجه صعوبات.
- "إيسوب"، كاتب يوناني

كما بحث "بانسير" و"كوبي" عن النصيحة من صديقيهما "أركاد"، فإنه في يوم من الأيام بحث أيضا عن نفس النصيحة من أحد الأغنياء الذي يدعى "الجاميش". لقد تتبع "أركاد" نصيحة مرشده بإخلاص وادخر ١٠٪ من أرباحه. لكن فيما يخص العثور على مكان جيد لحفظ هذه المدخرات فقد وثق "أركاد" بشخص ليس خبيرا في هذا الأمر وخسر جميع مدخراته. إذا أردت أن تكون ثروة، لا بد أن تكون حذرا في اختيار الشخص الذي ستحصل منه على النصيحة. عادة ما نتبادل الحديث عن أحلامنا مع الأصدقاء وأفراد الأسرة لنبوح بما في داخلنا من حماسة؛ حيث نسمع لآراء الآخرين بالتأثير على قراراتنا بسهولة كبيرة ونأخذ النصائح من أشخاص غير مؤهلين لتقديم النصيحة، لقد تعلم "أركاد" الدرس الصعب من خلال خطئه في الوثوق بأن صانع القرميد قد يكون مصدرا جيدا للحصول على نصيحة بخصوص المجوهرات؛ لكن لم يكن هذا الرجل يعلم أي شيء يتعلق بالجواهر؛ لذا تبذرت جميع مدخرات "أركاد".

بعد الحصول على النصيحة المناسبة من الأمور الأساسية لتكوين الثروة، ومما يزيد من قيمتها أن تكون مستعدا للاهتمام بهذه النصيحة ولو بقدر ضئيل.

إنني أتذكر عندما كنت أقيم بمدينة سيدني وكنت أعمل ككاتب محترف لمدة عام

تقريباً. لقد قمت بزيارة محاسبي الخاص لإعداد الإقرار الضريبي وقد أصابني الهلع عندما علمت بقيمة فاتورة الضرائب الخاصة بي. لذا قررت أن أحصل على رأي شخص آخر وأوصتني إحدى صديقاتي - كانت تعمل كاتبة أيضاً - بالذهاب إلى محاسبها الذي اعتاد على العمل مع الكتاب والذي من المحتمل أن يكون لديه بعض النصائح الجيدة، فحددت موعداً لمقابلته وعرضت عليه مسودة الإقرار. مكث المحاسب أقل من خمس ثوانٍ ليكتشف الخطأ الموجود بالإقرار. إن مهنة الكتابة هي إحدى المهن التي تسمح لك بقسمة متوسط الدخل على عدد السنوات لحساب التقلبات المحتملة. لم يكن محاسبي القديم يعلم هذه القاعدة أو، إذا كان يعلمها، لم يتذكر أن يطبقها على الإقرار الخاص بي. على الرغم من أن المحاسب الجديد أخذ مقابل خدماته ما يزيد بنسبة ٢٥% على راتب المحاسب القديم، إلا أنه قد خفض لي الخصومات الضريبية بنسبة ٦٠%.

لا تقدر المعلومات بثمن. إنك لا تمتلك الوقت الكافي لتتقن جميع المهارات ومجالات الخبرة التي تحتاج إليها لتكوين الثروة، لذا يجب عليك في نهاية الأمر أن تؤمن بشخص ما حيث يوفر لك الموظف الجيد الكثير من الوقت كما أنه سيدخر لك المال بالإضافة إلى أنه سيرشدك على طول الطريق.

التحذير في هذه الفكرة بسيط جداً، لكنه يستحق المزيد والمزيد من الاهتمام. "إن النصيحة هي أحد الأشياء التي تُمنح وتوزع بحرية مطلقة، لكن احترس، فلا تأخذ من النصائح إلا ما هو مهم ومفيد لك".

إليك هذه الفكرة...

عندما تحتاج إلى نصيحة في أحد المجالات، توقف وفكر قليلاً في الشخص المثالي الذي يمكنه أن يقدم لك هذه النصيحة. على سبيل المثال لا تذهب إلى صديقك الذي طلق زوجته ثلاث مرات وتطلب منه نصيحة بشأن العلاقات الزوجية، لذا؛ لماذا تأخذ النصيحة المالية من شخص يعمل في منصب أقل منك أو مماثل لمنصبك؟ إذا لم تعرف أي شخص، فلتجد موظفًا جيدًا في هذا المجال وتدفع له أجرًا.

٤١ تحديد الهدف

" أتم أثبت طوال أربع سنوات أنني أمتلك هدفًا محددًا...؟ هل تطلق على الصياد الذي انغمس سنوات عدة في دراسة عادات السمك لدرجة أنه - على الرغم من تغيير اتجاه الرياح - يمكنه أن يلقي الشبكة في الاتجاه المناسب ليصطاد الكثير من السمك صيادًا محظوظًا؟ تعد الفرصة بمثابة روح متفطرة لا تضيع الوقت مع الشخص غير المستعد".

إنه لمن السهل أن تنظر إلى الأشخاص الناجحين وتفترض أنهم محظوظون؛ لكن دائمًا ما تجد خلف كل "نجاح عظيم" التزامًا وتحديدًا حازمًا للهدف مما يُمكن الشخص الناجح من القيام بأي شيء قد يحتاج إليه لتحقيق هدفه المتعلق بالرفاهية المالية.

فكرة جوهرية...
الفايزون هم أشخاص لديهم هدف محدد في الحياة.
- "نيليس ولتلي"، خطيب ومزلف

عندما نتحدث عن الالتزام الحازم، فقد لا نتذكر فوراً اسم "جورج سامبسون". في بداية عصر الكتابة، كان راقص الشوارع "جورج سامبسون" البالغ من العمر أربعة عشرة سنة والمقيم في مدينة مانشستر يتنافس في مسابقة البرنامج التلفزيوني لاكتشاف المواهب *Britain's Got Talent*. وما يجعله حالة خاصة هو أنه دخل المسابقة في عام ٢٠٠٧ لكنه خرج قبل أن يبلغ الدور نصف النهائي؛ لكنه لم يستسلم للخسارة، بل استفاد من النقد الذي تلقاه وتقدم للمسابقة مرة ثانية في عام ٢٠٠٨، وفي ذلك الوقت زاد طوله بمقدار خمس بوصات وأصبح أكثر إصراراً على تحقيق حلمه. يرقص "جورج سامبسون" في الشوارع ليحصل على المال اللازم لتلقي دروس وتدريبات الرقص لمدة أربع ساعات يومياً. لقد كان أداؤه في الدور النهائي أمراً استثنائياً يشبه الظاهرة وفاز بالمسابقة أمام منافس عنيد

وصلب. قد تكون القرصة بمثابة الروح المتقطرة، لكنها لمعت وبرزت بسهولة لـ "جورج سامبسون" لأنه كان مستعداً جيداً. لقد قدم "جورج سامبسون" في هذه المسابقة أفضل العروض الراقصة، ولذلك استحق أن ينال كل نجاح ممكن.

سواء كان حلمك هو أن تصبح راقصاً مشهوراً أو أن تتحرر من الاضطرابات المالية، لا بد أن تضع هذا الهدف ليكون هدفك المحدد وترفض أى شيء آخر قد يخرجك عن طريق تحقيق هذا الهدف.

لكي تدعم هذه النقطة، ضع في اعتبارك ما يلي: يقول "جيمس ألين" في كتابه *As A Man Thinketh*: "إن هؤلاء الأشخاص الذين لا يمتلكون هدفاً رئيسياً في حياتهم يسقطون كفريسة سهلة أمام المشاكل والمخاوف والاضطرابات التافهة بالإضافة إلى رثاء النفس، والتي تقود جميعها إلى الفشل والشقاء والخسارة. يجب على الإنسان أن يتخيل هدفاً منطقياً بداخله، ويشرع في تحقيقه. ويجب عليه أن يجعل هذا الهدف بمثابة واجب الأعمام، وأن يكرس حياته لتحقيقه وألا يسمح لأفكاره بأن تجول في الرغبات والشهوات والتخيلات سريعة الزوال.

إن القيام بعمل شاذ لتحقيق هدفك سيؤدي إلى نتيجة شاذة أيضاً، وبيدكرنا "أركاد" أن "قوة الإرادة ما هي إلا هدف ثابت لتحقيق المهمة التي التزمت بتحقيقها. إذا حددت مهمة وألزمت نفسك بتنفيذها، فإنني أحرص على ألا تكون مهمة تافهة. ولكن سأعمل عليها حتى النهاية. كيف سأمتلك أيضاً الثقة اللازمة بالنفس للقيام بالأشياء المهمة؟".



إليك هذه الفكرة...

ما الشيء الذي ترغب في تحقيقه بشدة؟ إذا كنت تقرأ هذا الكتاب، فإنني أعتقد أنك ترغب في جمع الكثير من المال لتسد جميع ديونك. مهما كان الأمر الذي ترغب في تحقيقه، حدد هدفك وذكر نفسك به كل يوم عندما تستيقظ من نومك. احرص على أن يقود كل شيء تقوم به إلى تحقيق هذه النتيجة.

٤٢ لا غنى عن الانضباط والثبات

" لمدة مائة يوم... كنت ألتقط حصاة صغيرة كل يوم وألقى بها في النهر. ولو أنفتى في اليوم السابع لم أتذكر أن ألقى بالحصاة، ما كنت لأقول لنفسى، " سألقى غدا بحصاتين بدلا من واحدة مما يؤدي الغرض أيضا. لكننى سأعود أدراجى مرة ثانية وألقى حصاة اليوم".

يركز "أركاد" هنا على العمل المنضبط الثابت عندما يتعلق الأمر بتحقيق الأهداف

التي حددناها في الحياة. خاصة إذا تمثل هذا

الهدف في بناء الثروة. إذا عازمت على تحسين

وضعك المالى وتبنى عادة جديدة لادخار عُشر

ما تربحه، سيتهدم كل عملك الجيد بمجرد أن

تضع يدك على هذه الأموال أو أن تتفققها من

فكرة جوهريّة ...

ينظر بعض الناس إلى الانضباط على أنه

واجب والتزام. لكنه بالنسبة لى، يعد نوعاً

من النظام الذى يحررنى من مشاغلى.

- "جولى أندروز"، ممثلة ومسرحية بريطانية

غير حكمة أو أن تختار ببساطة ألا تلتزم بالقاعدة.

واستطرد "أركاد" فى حديثه قائلاً: "وحتى فى اليوم العشرين لن أقول لنفسى:

يا "أركاد"، إن ما تقوم به ليس مفيداً. ماذا ستستفيد من إلقاء حصاة يومياً فى

النهر؟ ألقى مجموعة من الحصاة دفعة واحدة وانته من الأمر". لا، لن أقول لنفسى

هذا ولن أقوم بهذا. عندما أحدد مهمة لنفسى، فإننى أقوم بإتمامها".

إن هذا الانضباط فى القيام بثبات بالمهمة التي حددتها لنفسك هو ما يفصل بين

النجاح والفشل. بغرابة شديدة، يدرك القليل من الناس الصلة التي لا خلاص منها

والموجودة بين قلة الانضباط والفشل. وينظر معظم الناس إلى الفشل على أنه واحد

من الأحداث المثيرة للاشمئزاز، مثل إفلاس شركة أو استعادة ملكية منزل. لكن،

كما يشير "جيم رون" فى كتابه *Seven Strategies for Wealth and happiness*.

ليست هذه هى الطريقة التي يقع بها الفشل: "نادرا ما يكون الفشل نتيجة لمجموعة

لا غنى عن الانضباط والثبات

من الأعمال المنفصلة. وبدلاً من ذلك فإنه يقع نتيجة لتعاقب قائمة طويلة من الإخفاقات الصغيرة المتراكمة، والتي تحدث نتيجة القلة الكبيرة في الانضباط".

يمكن رؤية قوة العمل الثابت والمجهود المنضبط بوضوح في مجال آخر شديد الأهمية والحيوية - الصحة. حيث إن قواعد بيانات العضوية في صالات الألعاب البدنية في جميع أنحاء العالم ممتلئة بالتفاصيل الخاصة بالأعضاء الذين يتمتعون بهدف نبيل يظهر في استعدادهم الظاهري من خلال ارتداء ملابس رياضية من النوع ليكرا لكنهم في نفس الوقت لا يمتلكون الطموح الحقيقي، فعقب انتهاء المأدبة السخية التي تقام في الاحتفال ببداية العام الجديد فإن طموحاتنا المتمثلة في تأدية التمرينات الرياضية خمس مرات في الأسبوع تتضاءل حتى تصبح تمريناً واحداً أسبوعياً (إذا كنا محظوظين)، وفيه نقوم بمجهود شاق جداً من خلال قتل أنفسنا في التمرين على جهاز الجري في صالة الألعاب. ومع ذلك، فإن النصيحة المثالية في هذا الأمر تقول إن التمرين القصير المتتابع والثابت أكثر فائدة من التمارين الشاقة المتقطعة. لذا فإن ثلاثين دقيقة من التمرين المنتظم تعد أكثر فائدة من قضاء ساعة ونصف الساعة في التمرين الشاق...

إذا خضعت في يوم ما لحمية غذائية لتصل إلى أحد الأوزان التي قد تسبب الدوار، فإنك ستعرف مدى السرعة التي ستفقد بها هذه الرشاقة عندما تقرر أن توقف هذه الحمية لعدة ليالٍ. إن الصحة، مثل الثروة، ما هي إلا شيء يمكن بناؤه على مدار الوقت. فلا يمكن الوصول إليها بين عشية وضحاها، كما أنها تتطلب مجهوداً ثابتاً. يذكرنا "كلاسون" من خلال قصة "أركاد" بأن: "الثروة تنمو، حيثما يبذل الإنسان الطاقة".



إليكم الفكرة...

انظر في تقارير بطاقة ائتمانك الصادرة خلال الشهور الستة الماضية. هل هي عبارة عن "قائمة طويلة من الإخفاقات الصغيرة المتراكمة، والتي تحدث نتيجة قلة في الانضباط" هل جعلت الآلة غير المستخدمة التي "توجب" عليك امتلاكها أو الحذاء الذي لم ترتده أبداً حياتك أكثر ثراءً؟ أم العكس هو الصحيح؟ وبعد ذلك قد تحتاج إلى أن تكون ملماً بمفهوم الانضباط.

٤٣ إذا بدا الأمر مثاليًا للغاية فالأرجح أنه غير حقيقي

بمجرد أن تتراكم المدخرات، يجب عليك أن "تقطع أن تجعل كنترك يعمل لصالحك. اجعل ثماره والنتائج التابعة لثماره تعمل لصالحك أنت. لكن كن حذرًا، فإن الفائدة المرتفعة تعتبر من عوامل الإغراء المضللة والتي تغوي الشخص الغافل حتى يأتيها ثم تدفع به على صخور الخسارة والندم".

عند الحديث عن "صخور الخسارة والندم"، يرى معظم البريطانيين أن الخيار التي تقول إن بنك نورثون روك. خامس أكبر ممولى الرهن العقاري في المملكة المتحدة. قد مر ببعض الاضطرابات المالية في سبتمبر عام ٢٠٠٧، كانت بمثابة المرة الأولى التي يطلعون فيها على مصطلح "قروض الرهن العقاري عالية المخاطر". ومشتقاته.

لقد طلب بنك نورثون روك تمويلًا طارئًا من بنك إنجلترا المركزي لأن القروض الداخلية للبنك قد توقفت عن تقديم الدعم بسبب أن مؤسسات التمويل العالمية تُعد نفسها لمواجهة مشكلة انهيار القروض العالية المخاطر في الولايات المتحدة (وحيث إن بنك نورثون روك كان جزءًا من

فكرة جوهرية ...

عندما تنحدر أسعار العقارات، يتعرض عدد كبير من حاملي التمويل إلى الخسارة. يمكننا فقط معرفة من يسبح بدون ملابس السباحة عندما ينحصر المد. وما نشاهده بأم أعيننا في بعض المؤسسات المالية الكبيرة ما هو إلا لحة قبيحة.

- "وان بافيت"، مستثمر أمريكي

ذلك السوق فقد تأثر كثيرا بهذه الأزمة)، والشئ التقليدي أنه كلن يتم تمويل الرهانات العقارية من ودائع العملاء. وهذا يحدد، بالطبع، عدد الأشخاص الذين يمكن أن يقرضهم البنك. لذلك توصلت بعض الشخصيات البارزة في الولايات المتحدة إلى فكرة حزم الدين في مشتقات مالية معقدة وعرضه للبيع على مؤسسات عالمية أخرى بمعدل فائدة منخفض. قد تقرض هذه المؤسسات على المستير معدل فائدة بنسبة ٥.٥٪ ثم تباع الدين إلى مؤسسة أخرى بنسبة ٥.٥٪. محقة ربحًا بنسبة ١٪، مما يسمح لهم بتحقيق الربح وبيع قروض الرهن العقاري التي لا حصر لها وتعويض الخسائر.

إذا بدا الأمر مثاليًا للغاية فالأرجح أنه غير حقيقي

لم تمر فترة زمنية طويلة قبل اختفاء معيار قياس وتصميم القرض؛ فبقدر ما يمتلكه المستعير من رغبة، يمكنه الحصول على رهن عقارى. لقد كان السوق المعروف باسم سوق الرهانات العقارية شديدة الخطورة من الأسواق المربحة بالفعل. حيث لا يهتم سمسار البورصة إذا ما تمكن العميل من الدفع لأنه يحصل على عمولته بغض النظر عن ذلك، كما أن البنوك لا تهتم بذلك أيضا لأنها كانت تحقق أرباحًا فاحشة وكانت سعيدة بتجاهل المصائب الحتمية وشيكة الحدوث. علاوة على ذلك كانت الملكية مزدهرة، ولذلك كانت الأصول تقدر بأكثر من الديون في جميع الأحوال...

لقد كانت أيامًا سعيدة!

وبعد ذلك انتهى سوق الإسكان وارتفعت المعدلات الافتراضية للقروض بصورة جنونية، إذا كنت تعتقد أن قروض الرهن العقارى عالية المخاطر تُشبه التفاحة الفاسدة، فبدلاً من أن تلقى هذه التفاحة الفاسدة. عن طريق رفض الدين. تقوم البنوك بتقطيع هذه التفاحة الفاسدة إلى قطع صغيرة وتضيف كل قطعة إلى تفاحة جيدة. على الرغم من ذلك، فى نهاية الأمر كان هناك العديد من التفاح الفاسد الذى انتشر داخل النظام وأصبح من الصعب إخفاؤه. استمدت البنوك على مستوى العالم لهذا الموقف الصعب الوشيك فأوقفت القروض فيما بينها. وهذا ما تسبب فى مشكلة بنك نه غورن روك. وأعدت البنوك نفسها من أجل التصحيح. وفى أبريل من عام ٢٠٠٨، قدر البنك الدولى تكلفة هذه التفاحة الفاسدة (الأزمة المالية) بحوالى ٥٦٥ مليار دولار، مع خسارة محتملة تقدر بحوالى ٩٤٥ مليار دولار. لقد كان هناك العديد من التفاح الفاسد...

لذا قد يكون هذا هو الوقت المناسب للالتفات إلى النصيحة البابلية القديمة وإدراك أن "العائد الصغير الآمن مرغوب بشدة عن العائد مرتفع الفائدة وشديد المخاطر".



إليك هذه الفكرة...

إذا لم تستطع أن تدفع مقدم ثمن المنزل الذى تريد شراءه، فلتؤجر منزلاً. اخذ القارق بين ما ستدفعه كقسط للرهن العقارى وبين الإيجار الذى تدفعه حالياً، بهذه الطريقة ستشعر بما يشبه أنك تدفع قسط رهن عقارى. وتدخر أموالك فى نفس الوقت.

٤٤ ادفع ضرائب عادلة

يقول ملك بابل القديمة متسائلاً، "لماذا لا يوجد إلا قليل من الرجال ممن يمتلكون الثروة؟" أجاب مستشاره، "لأنهم يعلمون كيف يحصلون عليها. لا يستطيع أى شخص أن يدين الإنسان النجاح لأنه يعرف كيف يحقق النجاح، كما أنه لا يحق لرجل القضاء أن يأخذ من إنسان ما كسبه بشرف ونزاهة، ليعطيه لمن لا يستطيع الكسب".

في الفصل الثالث من كتاب *The Richest Man in Babylon*، يناقش "كلاسون" السبل السبع لمناقشة الدين الضئيل. يهتم الملك بالتوزيع غير العادل للثروة الموجودة في مدينة بابل. لم تتغير اهتمامات الملك كثيراً طوال ٨٠٠٠ سنة؛ لأن المعلقين لا زالوا يقترحون بأن "الثرى سيصبح أكثر ثراءً بينما الفقير سيصبح أكثر فقراً".

فكرة جوهرية ...
لا يوجد شيء أكيد في هذه
الحياة سوى الموت والضرائب.
- "بنجامين فرانكلين"

إن التحدى الذى يواجهه أى حكومة يتمثل فى كيفية توزيع الثروة بين أفراد الشعب. فمن ناحية، ستجد الأثرياء الذين يمكنهم بأموالهم شراء خدمات أفضل المحاسبين والمحامين. إنهم يستأجرون الأشخاص الذين يفهمون النظام "والثغرات" وبالتالي يقومون بإدارة خصومات ضرائبهم بحسم وبطريقة قانونية.

لنأخذ السير "فيليب جرين" - ملك البيع بالتجزئة فى المملكة المتحدة - كمثال على ذلك. لقد كان هناك تقرير يشير إلى أن أسرته تمتلك ثروة تُقدر بحوالى ٤,٩ مليار جنيه إسترليني. وفى عام ٢٠٠٥ حققت أعماله ربحاً يُقدر بـ ١,٢ جنيه إسترليني موزعة على المساهمين، ومع ذلك لم يدفع أى ضرائب على دخله. تمتلك زوجته معظم أعماله التجارية، وهى تعيش فى موناكو، وموناكو لا تفرض ضرائب

على المساهمين. قد يشعر الأشخاص مثل السير "فيليب" بأن لديهم مبرراً لحماية ثروتهم للأسباب التي فسرها مستشار ملك بابل القديمة. من المحتمل أن هناك بعض الأثرياء الذين يعملون بجد ويوفرون الوظائف لآلاف العاملين.

لكن هل هذا عدل؟ وبالعكس، هل من العدل أن يدفع الأشخاص المتواضعون المجتهدون في عملهم ضرائب على كل شيء في حياتهم؟ إنهم يدفعون تلك الضرائب قبل أن يحصلوا على دخلهم، ووجود فرص قليلة جداً للاعتماد على محاسب مبدع. لا يقدم الأثرياء أي دعم مالي إلى الفقراء؛ لكن ما يحدث هو العكس.

من المحتمل أن الأمر لم يعد يتعلق بـ "ما نملكه وما لا نملكه"، لكنه يتعلق بـ "ما نحاول القيام به وما لا نحاول القيام به". لماذا يجب على الأثرياء أو المجتهدين في عملهم أو الأسر المكافحة أن تقدم الدعم المالي إلى هؤلاء الأشخاص الذين لا يمتلكون أي نية للحصول على وظيفة؛ لأن الأرباح التي يتلقونها تفوق كثيراً أي وظيفة سيحصلون عليها؟ أي نوع من الغباء يصيب هؤلاء الذين يرغبون في العمل بصدق لكن لا يمكنهم لأنهم لا يستطيعون تحمل نفقات هذا؟ حتى إن العمل لساعات قليلة في الأسبوع سوف يقلل من أرباحهم وسينتج عنه بعض الصعوبات. هل من الصحيح أنه يجب على كل مجموعة تقديم الدعم للأشخاص الذين لا يبذلون أي مجهود لتحسين وضعهم مهما كان؟

حسناً؛ يجب علينا جميعاً دفع الضرائب، يحتاج نظام الضرائب في العديد من البلدان إلى إصلاح لتشجيع هؤلاء ليكسبوا أموالهم بنزاهة من خلال العمل الجاد والالتزام على العناية بأسرهم ويقدمون الدعم لهؤلاء الذين لا يقدرون بالفعل على القيام بهذا. ويجب على الآخرين التحرك والقيام بعمل مفيد.



إليك هذه الفكرة...

هناك تقرير يشير إلى أن حوالي ٧,٥ مليون شخص ممن يدفعون الضرائب في المملكة المتحدة لا يدفعون الضريبة الصحيحة. إذا كنت موظفاً وتدفع الضرائب من خلال نظام (ادفع بقدر ما تكسب)، افحص الكود الخاص بك دائماً عند الدفع (غالباً ما يكون هناك زيادة سنوية في المدفوعات بسبب أخطاء الكود والتي تقدر بحوالي ٥٠٠ مليون جنيه إسترليني). يوجد هذا الكود في صحيفة استلام مرتبك. تحقق على الإنترنت من أن ما تدفعه من ضرائب يعكس وضعك الحالي. إذا لم يكن كذلك، فاتصل بمكتب الضرائب.

٤٥ ابدأ في ضخ الأموال في محفظتك

استطرد الملك في حديثه قائلاً، "يا أركاد، تعيش مدينتنا في حالة من التعمسة الشديدة لأن هناك القليل جداً من الرجال من يمكنهم كسب الثروة، لكن معظم مواطنينا ليس لديهم أى معرفة عن كيفية الحفاظ على كل قرش يكسبونه".

طلب الملك من "أركاد" أن يقوم كل ليلة، خلال سبع ليال متواصلة، بتعليم ١٠٠ شخص سبل معالجة الثروة الضئيلة. السبيل الأول: "من كل عشرة جنيهاً ترباحها وتدخل محفظتك لا تصرف إلا تسعة فقط. ستبدأ محفظتك بالنمو

فكرة جوهرية ...

تعد عادة التوفير في حد ذاتها أصلاً من أصول التعليم؛ حيث إنها تقوى كل فضيلة، وتعلم تكران الذات وتحفز على النظام وتُدرّب على التدبير وتوسع من معارفك.

- "ثورنتون تى مانجر"، عالم أمريكى

في الحال، ومع زيادة حجم المحفظة في يدك ستشعر بتحسن وتشعر نفسك بالإشباع".

تعد هذه القاعدة من الأشياء المهمة جداً في الوقت الحالى عند الوضع في الاعتبار تلك الأرقام التي تم رصدها من المملكة المتحدة، على سبيل المثال:

- وصل إجمالي الدين الشخصي في نهاية ديسمبر ٢٠٠٧ حوالى ١٤٠٩ مليارات جنيه إسترليني.
- وصل إجمالي قروض الأفراد على بطاقات الائتمان في ديسمبر ٢٠٠٧ حوالى ٢٢٤ مليار جنيه إسترليني.
- وصل متوسط ديون أصحاب المساكن حوالى ٨٩٨٥ جنيهًا إسترلينيًا (بما فى ذلك الرهانات العقارية). وسيزيد هذا الرقم إلى حوالى ٢٠٨٩٥ جنيهًا إسترلينيًا إذا اعتمد المتوسط على عدد أصحاب المساكن الذين يقعون تحت ديون غير محمية.

- يزيد الدين الشخصي بمقدار مليون جنيه إسترليني كل خمس دقائق.
- في اليوم المتوسط تتم حوالي ٢٤,٥ مليون صفقة يتم خلالها إتفاق حوالي ١,٤ مليار جنيه إسترليني على بطاقات الائتمان البلاستيكية. سيقترض العملاء حوالي ٣٢٧ مليون جنيه إسترليني إضافية وسيدفعون ٢٥٩ مليون جنيه إسترليني كفاءة على هذه القروض...

وفقا لما ورد على الموقع الإلكتروني uSwitch، تعاني بريطانيا الآن من حالة سيئة من الرغبة في تحقيق الثروة: "... لقد وقعنا في قبضة حلزون الاستهلاك البارز حيث لم يعد من الكافي أن نحاول الحفاظ على نفس مستوى معيشة الجيران، لكن بدلا من ذلك، لا بد أن نعيش مثل الشخصيات المشهورة التي نفضلها: حوالي ٤,٥ مليون شاب ينفقون أكثر مما يكسبون، وهناك ٩ ملايين شاب آخر يعيشون في حالة من الكفاف حيث إن دخلهم يكفي بالكاد نفقاتهم حتى نهاية الشهر".

سيبدو الأمر كما لو أننا نأخذ عشرة أو أحد عشر جنيها من كل عشرة جنيهاات نضعها في محفظتنا. لذا لا تسمن محفظتنا أبدا مما يسبب لنا القلق والأرق. هل يستحق الأمر كل هذا؟ أي هذه الأشياء ترغب فيها بشدة؟ هل تود إشباع رغباتك اليومية أو الحصول على جواهر أو بعض الملابس الأنيقة أو ثياب أفضل أو المزيد من الطعام؛ تلك الأشياء التي تبلى بسرعة ويتم نسيانها؟ أم أنك تود ممتلكات ضخمة أو ذهباً أو أراضى أو قطيعاً من الماشية أو بضائع أو استثمارات جالبة للدخل؟ إن الأموال التي تأخذها من محفظتك ستحقق لك الأشياء الأولى بينما الأموال التي تتركها في محفظتك هي التي ستحقق لك الأشياء الثانية.

إذا مارسنا الحرية المالية طوال حياتنا، لا بد أن نخلص أنفسنا من الديون السيئة (الديون التي لا تتعلق بالأصول) وندخر ١٠٪ من كل شيء نربحه. يحذرنا "أركاد" قائلاً: " لا تسخر من بساطة ما أقوله. الحقائق دائماً ما تكون بسيطة".



إليك هذه الفكرة...

إن أفضل الطرق الناجحة لاستخدام بطاقة الائتمان تتمثل في أن تدفع مستحقاتك كل شهر، لكن لا تقوم بهذا الأمر غير ٥٨٪ من حاملي بطاقات الائتمان. إذا لم تكن واحداً ممن يقومون بذلك، افتح محفظتك الآن وقطع واحدة من بطاقات ائتمانك على الأقل. في المملكة المتحدة، دون غيرها من البلدان، يتجاوز عدد بطاقات الائتمان عدد السكان، لذلك يجب علينا التقليل منها.

٤٦ تحكّم في نفقاتك

يتمثل السبيل الثاني من سبل معالجة الثروة الضئيلة في " أن تقوم بوضع ميزانية لنفقاتك بحيث يتوفر لديك المال اللازم لشراء ضروريات الحياة ولشراء المسليات ولإشباع رغباتك دون أن تنفق أكثر من تسعة أعشار دخلك". إن عملية وضع ميزانية دائما ما ينظر إليها على أنها من قبيل الاقتصاد ولكنها قد تكون من قبيل التحرر.

يخبر "أركاد" طلابه قائلاً: "سأطالعكم الآن على إحدى الحقائق غير العادية والتي تتعلق بالرجال وأولادهم. تقول هذه الحقيقة إن ما نطلق عليه جميعا اسم نفقاتنا الضرورية سينمو دائما حتى يعادل دخلنا، ما لم نغير من طريقة إنفاقنا للأموال. لا تخط بين نفقاتك الضرورية ورغباتك".

يُعد "بريندان نيكولاس" واحداً من المحاضرين والمؤلفين الدوليين في موضوع الحصول على المزيد من المال من أعمالك التجارية. يشير "نيكولاس" إلى هذه الظاهرة باسم "أعراض أن تبدو جيدا ولا تحقق أي تقدم". يمكن أن ترى

فكرة جوهرية ...

احترس من النفقات القليلة، فالبحيرة الصغيرة قد تُغرق سفينة كبيرة.

- "بنجامين فرانكلين"

هذه الأعراض وهي تلعب دورها بوضوح في دمج مكاتب الشركة من هنا وهناك وغالبا ما تكون هذه الأعراض واضحة فيما يُعرف بنظام "الأصداف الذهبية"، حيث يقدم هذا النظام مكافآت مالية تجعل من الصعب على الموظفين ترك الشركة، قد يظهر ذلك النظام في شكل خيارات شراء الموظفين لبعض من أسهم الشركة مستحقة الدفع خلال شهور عديدة، أو قد يظهر في صورة التزام تعاقدى بإعادة دفع الحوافز التي يتركها المتسلم؛ لكن لا يزال داخل العمل المزيد من القوى

تحكم في نفقاتك

الأخرى الخادعة. بينما يصعد أحد الأفراد السلم الوظيفي للشركة، سيزداد مرتبه. وقريبا، كما يحذرنا "أركاد"، ستنمو نفقاته الضرورية حتى تعادل دخله (إذا لم تتجاوزها). حيث سيقوم بشراء منزل كبير وبه حديقة كبيرة وبدلا من أن يتسوق من أماكن متوسطة المستوى، فإنه يشتري من الموديلات عالية الثمن، وتقوم الأسرة بشراء سيارة (بي إم دبليو) بدلا من سيارتها المتواضعة. ونتيجة لذلك، يُقيد العديد من الناس بالعمل في الوظائف التي يكرهونها لأنهم يريدون مرتباتها العالية لتوفير نفقاتهم الضخمة.

لا بد أن تفرق بين احتياجاتك ورغباتك. أولا: لا بد أن تكتشف ما هي "نفقاتك الضرورية". إنه أدنى حد من المال ستحتاج إليه للوفاء بالتزاماتك والبقاء على قيد الحياة. يجب بعد ذلك أن ترتب رغباتك وفقا للأولويات و"ضع ميزانية لنفقاتك الضرورية".

يتجنب العديد من الناس وضع ميزانية للمصروفات لأن هذا الأمر يقتضى بعض القيود، ومع ذلك فإن الميزانية تقدم العكس تماما. الحرية. ويكمن الفرض من وضع ميزانية في المساعدة على زيادة ثروتك، كما تساعدك على توفير احتياجاتك الضرورية، بل وتوفير بعض رغباتك، بقدر المتاح. وستمكنك الميزانية من إدراك رغباتك المحببة من خلال تحديدها من الرغبات المعتادة. مثل ضوء مضئ في كهف مظلم، فإن الميزانية توضح لك الثغرات التي تستنفد مالك وتمكنك من إيقاف والتحكم في بعض المصروفات لأهداف محددة وعظيمة.



إليك هذه الفكرة...

قم بعمل ملف يومي لنفقاتك خلال الأسبوع. دون حجم نفقاتك والأشياء التي تنفق عليها التقودا حسب إجمالي المصروفات وابعث عن "الثغرات التي تستنفد تقودك". قد تتفاجأ عندما تجد أنه "من الحكمة أن تقلل بعض النفقات أو أن تتخلص منها تماما". على سبيل المثال، غالبا ما ينتهي الحال بثلاث مواد البقالة إلى سلة المهملات.

٤٧ ضاعف من نقودك

يتمثل السبيل الثالث من سبل معالجة الثروة الضئيلة في "أن تدخل كل ما تمتلكه من نقود في أعمال تجارية قد تؤدي إلى إنتاج نقود أخرى". إن عملية وضع ميزانية دائما ما ينظر إليها على أنها من قبيل الاقتصاد ولكنها قد تكون من قبيل التحرر.

من بين حكم "أركاد"، تُعد هذه الرؤية هي التي قد تُخفى أعظم قدر من التعميد. في هذه الحكمة، تعلم "أركاد" من درسه حيث إنه قد أعطى مدخراته إلى تاجر الأحجار الكريمة الذي غشه وأعطاه "قطعا زجاجية لا قيمة لها"؛ لأنه لا يعلم أى شيء عن المجوهرات. أصبح من الصعب الآن القيام باستثمارات

فكرة جوهرية ...
لا يجب أن تتجنب الثيران والديبة
وتخشاهن. لكن تجنب العلوم
الخطئة.
- "شاك هيليز"، رجل أعمال أمريكي

جيدة؛ لأن صانع الأحجار أصبح أكثر خبرة ومهارة في ادعاء أنه صانع حلى... لذلك، كيف يمكنك العثور على الاستثمارات الجيدة والشريفة والتي يمكنها أن تحافظ على أموالك وتضيف إلى ثروتك أيضا؟

إذا كنت مليونيراً بالفعل، فهذا بالتأكيد أمر سهل جدا، فيمكنك، على سبيل المثال، النظر إلى جدول البرنامج التلفزيوني الشهير Dragon's Den، حيث يعرض مئات المخترعين الناشئين والمتهمدين ما لديهم من أفكار وحالات متنوعة. وبترحاب كبير، ستستمع إلى عدد لا حصر له من الأفكار الحماسية والخادعة، مثل ملهى للتسلية تحت الماء، لكن بين الفينة والأخرى لابد أن تجد نموذجا مثاليا. فكرة جيدة جدا لدرجة أنك لن تحتاج إلى أن تكون رجل أعمال محترفا لتدرك تألقها الصريف. خذ، على سبيل المثال، جهاز التطهير بالتناضح العكسي والمعروف اختصاراً باسم ROSS، والذي قام بتطويره كل من "جيمس براون" و"أماندا جونز". لقد صُمم هذا الجهاز المبتكر لنقل وتطهير وتخزين المياه خصيصا لتوصيل الدعم

إلى ملايين الأشخاص في العالم بأسره ممن لا يمتلكون أي مصدر للحصول على الماء النقي والآمن. اشتملت هذه الاستثمارات على شيء مخالف تماما للعادة، ألا وهو أن جميع المستثمرين الكبار (العمالقة) الذين استثمروا في هذه الأفكار لم يطلبوا أكثر من ١٠٪ من حقوق الملكية المعروضة. من الطبيعي أن يطلب هؤلاء المستثمرون العمالقة الحصول على أكبر نسبة ممكنة من حقوق الملكية في الشركة نظرا للخبرات والاتصالات والأموال التي يحضرونها.

لا بد أن تختار أي مكان تستثمر فيه أموالك اعتمادا على (أ) القدر الذي تمتلكه من النقود و(ب) موقفك تجاه مواجهة المخاطر. يُحذر "أركاد" من البحث عن الأرباح المغالية في الطموح لأنها لا بد أن تؤدي إلى خسائر كبيرة. على الرغم من ذلك، هناك وفرة من الخيارات التي يمكن اكتشافها. تقدم شبكات الملاك للأعمال التجارية وشركات حقوق الملكية الخاصة الطريق للاستثمار في فرص من النوع المعروض في برنامج Dragon's Den.

إذا تعرضت لإغراء الاستثمار في شيء خاص بأسرتك أو بأحد أصدقائك، ستكون هناك حاجة ملحة للحصول على النصيحة المهنية الجيدة. تذكر أنه في هذه الحالة سيوجد العديد من الأشياء التي ستواجه الخطر، تلك الأشياء التي تُعد أكثر قيمة من أموالك. فأى إخفاق في تحقيق أي من التوقعات أو أي تغييرات في الظروف المحيطة، من شأنه أن يؤدي إلى توتر في العلاقة. بل وقد يقضى عليها تماما.

لقد كان أول استثمار مريح قام به "أركاد" عبارة عن قرض أعطاه لصانع دروع يُدعى "آجار"، وعن هذا يقول "أركاد": "بمزيد من الحكمة... لقد قمت بتوسيع قروضي واستثماراتي للزيادة من رأس مالي. لقد بدأت في أول الأمر بموارد قليلة، ثم انتهيت بموارد متعددة، والتي أدت إلى تدفق الثروة الهائلة عليّ". يجب عليك أن تقوم بنفس الشيء.



إليك هذه الفكرة...

بمجرد أن تتمكن من تجميع بعض المدخرات، ستحتاج إلى مكان تستثمر فيه هذه المدخرات حتى تنمو بشدة. اعثر على شخص تعلم جيدا أنه يمتلك استثمارات جيدة واطلب منه النصيحة، أو ابحث عن التوصيات من المستشارين المهنيين. اسأل عن المراجع التي يمكن اللجوء إليها وتفحصها جيدا. كن مستعدا للدفع مقابل هذه النصيحة، فالنصيحة المجانية قد تكون غالية جدا.

٤٨ طرق جديدة لمضاعفة النقود

يقول "أركاد" "أود أن أخبركم، يا طلابي الأعزاء، بأن ثروة الإنسان لا تتمثل فيما يحمله من نقود داخل محفظته، وإنما تتمثل في الربح الذي يتحصل عليه والنقود التي تتدفق باستمرار داخل محفظته مما يحافظ عليها منتفخة دائما. هذا ما يرغب فيه كل إنسان". لا بد أن تكون مضاعفة المال هدفا من أهداف الإنسان.

لقد كانت خيارات الاستثمار محدودة في بابل القديمة، حيث كانت تتمثل في صناعة الدروع والعربات التي تجرها الخيول والأحجار الكريمة التي تُشبه الجواهر. لكن الآن، أصبحت الخيارات غير محدودة، وهذا

فكرة جوهرية ...

بعد شهر أكتوبر من الشهور الخطيرة جدا فيما يخص المضاربة في سوق الأوراق المالية. والشهور الأخرى هي يوليو ويناير وسبتمبر وأبريل ونوفمبر ومايو ومارس ويونيو وديسمبر وأغسطس وفبراير.

- "مارك توابين"

ليس بالشئ الجيد دائما.

لذلك، إذا لم يكن لديك عشرات الآلاف من النقود المدخرة، كيف ستقوم بـ "بناء ثروتك"؟ وفقا لما ورد عن "مارتن لويس"، أستاذ تعليم إدارة الأموال على شبكة الإنترنت، فإن أي شخص يقوم حاليا بدفع ضرائب داخل المملكة

المتحدة لا بد أن تكون له حسابات للمدخرات الشخصية. تسمح تلك الحسابات بادخار الفائدة المتراكمة على مدخراتك بدلا من أن تدفع عليها ضرائب أيضا. تذكر، أن الأمر لا يتعلق دائما بما نكسبه، لكن أحيانا يتعلق بما نحافظ عليه أكثر!

توجد أيضا وفرة في التمويلات الاستثمارية التي يقدمها الوكيل بالنيابة عن المستثمر والتي تقدم أقل نقطة لدخول الاستثمار وتسمح لك بالتنوع في الاستثمارات مثل الاستثمار في الممتلكات والأسهم والسندات والأوراق المالية. حيث تندمج نقودك مع نقود المستثمرين الآخرين، ومن ثم يمكنك اختيار التمويل وفقا لقوة تحملك للمخاطر، للمشاركة في استثمارات آمنة في سوق الأوراق المالية يوجد، على سبيل

المثال، ما يُعرف بالتمويلات التي لا تُستثمر إلا في شركات المضاربة ذات الوضع المالي الثابت والأرباح المضمونة.

لكن كن حذرًا، فالاستثمارات المتعلقة بسوق الأوراق المالية، حتى داخل الشركات ذات الربح المضمون، يمكن أن تهبط فجأة أو أن ترتفع فجأة؛ فالربح المتوقع ليس مضمونًا. ولتأخذ مثالًا على هذا، ما حدث للعديد من حاملي وثيقة التأمين على الوقف... لقد كانت قروض الرهن العقاري على وثيقة التأمين على الوقف، من القروض المنتشرة في المملكة المتحدة في الثمانينات والتسعينات، لقد بدت مقبولة في هذه الفترة. حيث إنك تدفع للمقرض الفائدة على القرض فقط، وتستثمر الأموال الإضافية في وثيقة التأمين على الوقف، والتي تقدم لك - كمشتري للمنزل - أيضا التأمين على الحياة. لقد كان الوقف مرتبطًا بسوق الأوراق المالية، وتكمن الفكرة في أنه بمجرد انتهاء مدة القرض، التي عادة ما تتراوح بين ٢٠ أو ٢٥ عامًا، سيحتوي هذا الوقف على المال الكافي لسداد القرض كاملاً، وعلاوة على ذلك قد يحتوي على قليل من المدخرات الإضافية. لكن سوق الأسهم المالية سريع القلب، ففي عام ٢٠٠٢ قدرت الحكومة أن ثمانية أفراد من بين كل عشرة من حاملي وثيقة التأمين على الوقف لن يمكنهم سداد قرض الرهن العقاري. ومنذ ذلك الحين، قام تقريباً ٧٠٪ من هؤلاء الأشخاص الذين يواجهون هذه الخسارة بالاقتراض مرة ثانية أو بالبحث عن النصيحة المالية أو بمحاولة تعويض الخسارة. على الرغم من ذلك، ووفقاً لما ورد عن هيئة الخدمات المالية، فإنه لا يزال هناك حوالي ٧٠٠٠٠٠ شخص يُحتمل أن يواجهوا مفاجآت كريهة!

إنه لمن الضروري أن تُدرك أن العديد من "المرشدين" ليسوا أكثر من مجرد أشخاص يسجلون الطلبات؛ فمعرفة وعلمهم البارِع قد يكونان محدودين، احصل على مرشد جيد، لتضمن " تدفق النقود بصورة دائمة إلى مدخراتك".



إليك هذه الفكرة...

عند البحث عن استشارة مالية، اسأل السماسرة عن وثائق الاستثمار التي لديهم. قائلاً: "هل توصي والدتك بأن تستثمر أموالها في تلك الودائع المصرفية؟" إذا كانوا يجيبون أمهاتهم، فإن التردد الفريزي الذي يظهره قد يكون تحذيراً كافياً من القيام بمزيد من البحث. قم بملك على طريقته القديمة.

٤٩ معجزة الفائدة المركبة

عندما يتعلق الأمر بمضاعفة الأموال، يذكرنا "أركاد" ببعض الطرق الفعالة الأخرى التي تنمي الثروة، فيقول: "يبين المقرض أنه بسبب هذه الزيادة الناتجة عن الفائدة المركبة، فإن القطع العشر من الفضة قد نمت الآن ووصلت إلى إحدى وثلاثين قطعة ونصف القطعة".

يروى "أركاد" قصة المزارع الذي أخذ عشر قطع من الفضة عند مولد ابنه الأول وذهب بها إلى مقرض الأموال لكي يتاجر فيها حتى يبلغ عمر الولد عشرين عامًا.

عرف المزارع أن الوقت سيؤدي دوره الساحر في هذا الاستثمار المبدئي عن طريق الفائدة المركبة. إن الفائدة المركبة هي مفهوم يشير إلى إضافة فائدة متراكمة على مقدار الاستثمار الرئيسي بحيث يتم حساب الفائدة في المستقبل على المقدار الرئيسي وما أضيف إليه من زيادات. الوقت هو الذي يساعد على عمل الفائدة المركبة.

تعتبر القاعدة ٧٢ واحدة من أسهل الطرق المستخدمة لحساب الفترة اللازمة

لمضاعفة القيمة الأصلية للاستثمار. لنقل، على

سبيل المثال، إنك استثمرت ١٠٠٠٠ دولار في

تمويل مشترك بفائدة سنوية تقدر بحوالي ١٢٪

وفقاً للقاعدة ٧٢، ستحتاج إلى ست سنوات حتى

تصل استثماراتك إلى ٢٠٠٠٠ دولار (بقسمة ٧٢

على ١٢ يكون الناتج ٦). وسيستمر الأمر على

هذا المنوال حيث ستضاعف استثماراتك كل

ست سنوات، مما يعني أن استثماراتك الأولية التي قدرت بـ ١٠٠٠٠ دولار ستصل

إلى ١٢٨٠٠٠٠ دولار خلال اثنتين وأربعين سنة. لا تضع قاعدة ٧٢ في اعتبارها

فكرة جوهرية ...

دائمًا ما كانت "هيو" (الأرنبية

الوحشية) تذكر نفسها قائلة، "لا

تتباهى بسرعتك الخاطفة، فبالبطء

والثبات يمكنك الفوز بالسباق".

- "إيسوب"، الرواية الخرافية The Tortoise

and the Hare

الضرائب أو الغرامات أو أى تكاليف أخرى، لكنها تقدم تقدماً للوقت اللازم لمضاعفة قيمة الاستثمارات. بدون أى استثمارات أخرى من جانبك.

لا يوجد وقت أفضل من الآن لتبدأ فى بناء الثروة. لا يخطط أحد ليكون فقيراً، ومع ذلك، فقد أصبح العديد من الناس فقراء بدون تخطيط مسبق. فى عام ٢٠٠٨ كان هناك أكثر من ٢,٥ مليون من كبار السن فى المملكة المتحدة يُقيمون فى غرفة واحدة من غرف المنزل والمزودة بنظام للتدفئة للتوفير فى تكاليف التدفئة. وقل ما يقرب من مليون شخص من كبار السن من مصروفات، التسوق للطعام، لسداد تكاليف التدفئة، ووفقاً للإحصائيات التى قدمتها شركة أليانس تراست للاستثمارات والخدمات المالية، فإن الفجوة فى رواتب التقاعد فى المملكة المتحدة تتزايد بصورة كبيرة جداً مع فشل ما يزيد على ربع الشباب داخل بريطانيا فى ادخار نقود احتياطية لما بعد سن التقاعد. يظهر أحد البحوث التى أجرتها مؤسسة سكوتش ويدوز أن ما يزيد على ١,٥ مليون شخص ممن تجاوزوا سن الخامسة والخمسين (حوالي ٣٣٪ من هذه الفئة العمرية) يشكون من عدم قدرتهم على تحمل نفقات العيش بعد سن التقاعد بسبب قلة مدخرات التقاعد. لا يُعد هذا البحث بمثابة إحصائية ثابتة.

أما بالنسبة لولد المزارع؛ عندما بلغ سن العشرين، لم يكن فى حاجة إلى الأموال التى استثمرها والده عند المقرض ولذلك تركها لتتراكم فائدتها. يقول: "أركاد:" "عندما بلغ الابن سن الخمسين، حيث كان الوالد قد وافته المنية ورحل عن الدنيا، قام مقرض الأموال بدفع المال إلى الابن حيث قد وصل إلى مائة وسبع وستين قطعة فضية. ومن ثم، فإنه خلال خمسين عاماً ضاعفت الاستثمارات من قيمتها حتى بلغت سبعين ضعفاً". هذا ما يُعرف بسحر الفائدة المركبة.



إليك هذه الفكرة...

إذا لم تمتلك مقداراً كبيراً من المال، دع الفائدة المركبة تساعدك. إذا كان لديك أطفال، فافتح باسمهم حسابات ذات فوائد عالية فى أحد البنوك وأودع فى كل حساب مبلغاً من المال. إذا تلقى الأطفال بعض الأموال فى أعياد ميلادهم أو فى أى من المناسبات الأخرى، فلتضعها فى هذا الحساب أيضاً. اعثر على بنك يقدم الفائدة أكثر من مرة سنوياً ولاحظ النمو فى النقود. لا تضيع أموالهم.

٥٠ الحماية من الخسارة

يحذر "أركاد" من أن، "سوء الحظ يجب العلامة اللامعة" ولذلك، يقترح أن السبيل الرابعة من سبل معالجة الثروة الضئيلة تتمثل في أن، "تحمى ثروتك من الخسارة من خلال استثمارها فقط حيث يمكن الحفاظ على قيمتها الرئيسية وحيث يمكن استردادها عند الحاجة وحيث لن تفشل في جمع إيجار أو عائد عادل".

في اليوم الرابع من إلقاء هذه الدروس، يخبر "أركاد" طلابه بأنه "لا بد من حراسة النقود الموجودة في محفظة الإنسان بحرص، وإلا ستضيع تلك النقود. ومن ثم، تقول الحكمة إنه يجب علينا أن نحافظ على الكميات الصغيرة أولاً وتتعلم كيف نحميها قبل أن يمنحنا الله كميات أكبر".

فكرة جوهرية ...

يعتبر العديد من الناس أنه بوضع النقود في البنوك فإنها تكون بأمان. إنهم يفترضون أن معدلات الفائدة الضئيلة التي تضاف يوميا على الحساب تعد من الامتيازات الضرورية لهذا الأمان. لكن هل تعرف

فلسفتي الرئيسية هي أن المال الذي أمتلكه ما هو إلا قرض من الله، وأنا المسئول عن إدارته. إنني مسئول عن استثماره والتخلص من بعضه وتقديم الدعم لأسرتي وحماية ذلك المال.

- "أوريل هيرزبيرير" واعظ

بالفعل مقدار الأمان في البنوك؟ في أعقاب أزمة القروض العالية المخاطر التي هزت القطاع المصرفي العالمي في عامي ٢٠٠٧ و٢٠٠٨ كانت هناك مخاوف حقيقية من القضاء على واحد من أعرق البنوك في العالم. في عام ٢٠٠٨، تم إضافة بنك نورثورن روك في بريطانيا إلى الممتلكات العامة في الوقت الذي عانت فيه الأسواق المالية العالمية من اضطرابات كبيرة...

إذا كانت هناك كارثة عظيمة على وشك الحدوث، فمن الأفضل أن تتعلم القوانين. حيث يحميك، حاليا، مخطط تعويض الخدمات المالية داخل المملكة المتحدة. لكن لا

تكن مسرورا جدا. إنه يقوم بضمان ١٠٠٪ من وديعتك حتى ٢٠٠٠ جنيه إسترليني و٩٠٪ من الـ ٣٣٠٠٠ جنيه إسترليني التالية. ولذلك، فإن الأخبار الجيدة ستمثل في أنه إذا كانت لديك وديعة بمقدار ٣٥٠٠٠ جنيه إسترليني في إحدى المؤسسات، فعند مواجهة المخاطر ستحصل على ٢١٧٠٠ جنيه إسترليني، وتمثل الأخبار السيئة في أنه إذا كانت لديك وديعة بمقدار ١٣٥٠٠٠ جنيه إسترليني في إحدى المؤسسات، ستحصل على ٢١٧٠٠ جنيه إسترليني أيضا.

علاوة على ذلك، لا تقدم المؤسسة التعويض لهذا الشخص إلا مرة واحدة، لذا إذا كان لديك مقدار كبير من المال لا بد من توزيعها في مؤسسات متعددة. لا بد أن تكون قيمة كل وديعة حوالي ٢٥٠٠٠ جنيه إسترليني أو أقل ويجب ألا تكون هناك أى صلة بين المؤسسات التي تختار الإيداع فيها. من أجل الحصول على التعويض، فإن الفروع التابعة للشركة الأم تعد جزءا من المؤسسة، لذلك إذا أودعت. على سبيل المثال. ٢٥٠٠٠ جنيه إسترليني في بنك أسكتلندا و ٢٥٠٠٠ في بنك هاليفاكس، ستحصل على ٢١٧٠٠ جنيه إسترليني كتعويض وذلك لأن البنكين ينتميان إلى مجموعة تجارية واحدة. مهما كان المكان الذي تقيم فيه ومهما كان المال الذي تمتلكه، قم ببذل بعض الجهود في البحث قبل أن تحدد المكان الذي ستستثمر فيه مدخراتك.

إن تنمية ثروتك تتعلق بما تحافظ عليه من الثروة أكثر مما تعمله بها، لذا بمجرد أن تعمل بكد وتدخر بعض المال، فلن تود خسارته أبداً. يجب عليك أن تبحث عن الاستثمارات التي تدر عائداً معقولا ولا تجلب أى مخاطر. أو القليل منها. على رأس المال. اختتم "أركاد" الدرس وهو يذكرنا بأن "نتشاور مع الحكماء. ونبحث عن النصيحة من هؤلاء الخبراء في التعامل مع الثروة. أفسح المجال لحكمتهم لتحمي ثروتك من الاستثمارات غير الآمنة".



إليك هذه الفكرة...

في جميع الأماكن التي تستثمر فيها نقودك، ابحث عما قد يحدث عندما تواجه هذه المؤسسات خطر الإفلاس. إذا لم تعرف بالفعل المخاطر التي قد تتكبدها أموالك، فمن الأفضل أن تعرف هذه المخاطر الآن، بينما لا يزال هناك وقت كافٍ للحد منها.

٥١ امتلك منزلك الخاص

يقول "أركاد" إن السبيل الخامسة من سبل معالجة الثروة الضئيلة تتمثل في "امتلاك منزلك الخاص. ومن ثم تأتي العديد من المسرات إلى الشخص الذي يقيم في منزله الخاص، كما أن هذا سيقبل كثيرا من نفقات معيشته وسيوفر له العديد من المكاسب من أجل تحقيق السعادة وإشباع العديد من رغباته".

ما يقوله "أركاد" لا يزال حقيقياً حتى الآن، ومما لا شك فيه أن امتلاك منزل خاص بدون أي قروض عليه قد يقلل كثيراً من تكاليف المعيشة. على الرغم من ذلك، فإن امتلاك منزل، لسوء الحظ، لا يعد هو الطريق الوحيد لعلاج الثروة الضئيلة، لكنه واحد من تلك الطرق.

لو أنك أردت، أن تشتري منزلاً في المملكة المتحدة، في أوائل التسعينات، كان بإمكانك أن تقترض ما يقرب من ثلاثة أضعاف الراتب الكلي أو ثلاثة أضعاف فكرة جوهرية ...

ونصف الضعف، وإذا كنت متزوجاً، فيمكنك

اقتراض ثلاثة أضعاف ونصف راتبك السنوي

وضعف مرتب زوجتك، أو ثلاثة أضعاف مرتبكما

معاً. على سبيل المثال، إذا كنت أعزب وتحقق

سنوياً دخلاً يُقدر بـ ٢٠٠٠٠ جنيه إسترليني،

يمكنك اقتراض ٧٠٠٠٠ جنيه إسترليني. وإذا كنت متزوجاً وتحقق دخلاً يقدر بـ

٢٠٠٠٠ جنيه إسترليني وتحقق زوجتك دخلاً يُقدر بـ ١٨٠٠٠ جنيه إسترليني، إذن

يمكنك اقتراض ١١٤٠٠٠ جنيه إسترليني.

في مارس ٢٠٠٧ وصل متوسط أسعار المنزل في المملكة المتحدة إلى ١٩٤٤٠٠ جنيه

إسترليني. بينما كان متوسط المرتبات سنوياً يُقدر بحوالي ٢٣٠٠٠ جنيه إسترليني

. أقل من ثمن متوسط أسعار المنازل. من الواضح وجود فجوة كبيرة.

يُعد المنزل المريح مصدرًا عظيمًا من

مصادر السعادة. إنه يأتي في المرتبة

الثالثة بعد الصحة والضمير الحسن.

- "سيدني سميث" كاتب ورجل دين

وفقا للبنوك وسماسة الرهانات العقارية، أصبح النظام التقليدي قديماً جداً. لقد غير بنك آبي. ثاني أكبر ممول للقروض العقارية في المملكة المتحدة. من قوانينه بحيث يسمح لمشتري البيت أن يقترض خمسة أضعاف مرتبه، فيما رفعت بعض البنوك الأخرى النسبة إلى ستة أضعاف المرتب. لم يكن بنك نورثورن روك واحداً من تلك المؤسسات. ففي وقت تعديل هذه القوانين، كان لا يزال هو تحت سيطرة الحكومة بعد أن أضعفته إستراتيجية الإقراض التي كان يستخدمها في القروض عالية المخاطر.

ووفقا لبيان صدر قبل حدوث هذه الأزمة، صرح مدير بنك نورثورن روك قائلاً: "إننا نشجع المقترضين من خلال الجودة العالية والمخاطر القليلة. ونتيجة لنظام التقييم الأكثر تعقيداً الذي نطبقه على بطاقات الائتمان، يمكن أن نكون أكثر مرونة فيما يتعلق بالظروف الخاصة للمقترض". من الواضح أن هذه الإستراتيجية لم تحقق النجاح. من المحتمل أنهم لو قللوا من تركيزهم على التقييم "المعقد" وطبقوا قليلاً من الذوق العام، فلم يكن دافع الضريبة ليعانى من أى أزمة.

لكن، لتتصف بالعدالة، فإن هذا الخطأ لم يكن في نورثورن روك خاصة. فقد تجاهل المقترضون في كل بقعة على وجه الأرض بشدة أن أعمالهم قد تكون غير معقولة. يا الهي!

قد يكون "أركاد" على صواب عندما أخبر طلابه بأنه: "من تستمتع أسرة أى شخص ما بحياتها، ما لم يكن بعوزتهم قطعة أرض صغيرة حيث يمكن للأطفال اللعب في مكان نظيف ويمكن للمرأة أن تزرع ليس فقط الزهور ولكن أيضاً الأعشاب والخضراوات لتطعم منها الأسرة". لكن تم إثبات مدى صعوبة القيام بذلك.



إليك هذه الفكرة...

إذا كنت على وشك شراء منزل، فالتدفع أكبر قدر من الوديعة بقدر ما تستطيع. تجنب معدلات القروض المبدئية، فإذا انخفض معدل الفائدة الذي ستقوم بدفعه، فلتدفع نفس المقدار لتخلص من ذلك الدين في أسرع وقت ممكن. إذا دفعت ٣٠ جنيهًا إسترلينياً كإضافي فوق القسط الشهري للقرض، ستخفض القيمة الكلية للقرض بمقدار ١٠٠٠٠٠ جنيه إسترليني إذا كانت قيمته الكلية ٢٠٠٠٠٠ كما أنه سيقلل مدة القرض بمقدار أربعة عشر شهراً.

٥٢ تأمين المستقبل

وفقاً لـ "أركاد" فإن الأسلوب السادس لمعالجة الثروة الضئيلة يتمثل في "التوفير المسبق لاحتياجاتك في فترة النمو وحماية أسرتك. ينبغي على الإنسان أن يُعدّ الريح المناسب للأيام القادمة، عندما يصل إلى مرحلة الشيخوخة".

يتنبأ "أركاد" قائلاً: "لدى اعتقاد بأنه في يوم من الأيام سيبتكر الرجل الحكيم خطة للتأمين ضد الموت حيث يدفع الإنسان قسطاً منتظماً ولكنة ضئيل، ولكن في نهاية الأمر ستحصل أسرة كل عضو على مبلغ جيد من المال. إننى أرى أن هذا الشيء مرغوب جداً وإننى أوصى بالعمل به...".

فكرة جوهرية ...
خلال السبعين عاماً الأخيرة أصبحت صناعة التأمين على الحياة من الأمور المهمة جداً في حياتنا، والتي تمد العامة بتوافه الحياة.
- "رالف نادر"، مؤلف أمريكي وناشط سياسى

بالطبع قد أتى هذا اليوم. تتضح حماسة "كلاسون" إلى التأمين في العديد من المناسبات، لدرجة أنك قد تتساءل إذا ما كان "كلاسون" يحصل على عمولة من البنوك أو شركات التأمين والتي من خلالها قام بتوزيع ملايين النسخ من كتيباته الأصلية...

لقد بدأ العمل بالتأمين بمفهومه الحالى في إنجلترا خلال القرن السابع عشر. ففى عام ١٦٨٨ اجتمع التجار وأصحاب السفن والضامنون في مقهى لويد بلندن لمناقشة وإتمام الصفقات. في نهاية القرن الثامن عشر، أصبح لويد صاحب أولى شركات التأمين الحديثة في العالم والتي لا تزال تعمل حتى الآن.

في الأيام الحالية يمكنك التأمين على أي شيء، لكن هل تحتاج بالفعل إلى التأمين على ذلك الشيء؟ لقد شعر حوالي ٤٥٠٠ شخص بالفرع الشديد عندما أخذت "لوراني بوييت" سكيناً حادة لتقتل زوجها المخادع، لدرجة أنهم قاموا بالتأمين على حياتهم ضد هذا الحادث الذي قد يصيبهم. إنهم يدفعون حوالي ١٥٠ دولاراً شهرياً مما يضمن لهم أن يحصلوا في نهاية الأمر على تعويض يُقدر بـ ١,٥ مليون دولار إذا قامت زوجاتهم بارتكاب أي من الأعمال العدوانية ضدهم. ومن ناحية خاصة، فإنني أعتقد أنه إذا كنت متزوجاً من امرأة مفرمة بالسكاكين الحادة، فإنه من الأفضل لك إما أن تعدل من طرق مغازلتك لها وأما أن تتركها وتفصل عنها.

وماذا عن ظاهرة الاختطاف؟ إذا كانت لديك بعض المخاوف من الاختطاف، فلا تخف. نعم، يمكنك أن تؤمن ضد وقوعه. يشعر ٢٠٠٠٠ شخص بالراحة أثناء نومهم بالليل لأنهم يعرفون أنه إذا قرر شخص ما أن يختطفهم فإن شركة التأمين مسئولة أن تدفع لهم تعويضاً يقدر بـ ١.٥ مليون دولار. على الرغم من ذلك، باعتبار مدى الصعوبة التي ستواجهها لتقنع شركة التأمين أنك سكببت اللبن على جهاز الكمبيوتر المحمول الخاص بك بدون قصد لتحصل على التأمين ضد الحوادث على الأجهزة، فهذا يشير إلى أن الشخص المخطوف سيواجه بعض المشاكل ليثبت ما حدث له...

بالإضافة إلى سخافة هذا الأمر، فإن إنفاق الكثير من المال في التأمين ما هو إلا مضيعة للمال. على الرغم من ذلك، فإن استثمار بعض المال في تأمين حياتك وحياة أسرتك يعد من الأمور المعقولة، واختتم "أركاد" حديثه قائلاً: "لا يستطيع أي إنسان أن يتحمل ألا تكون لديه ثروة يتنعم بها عند هرمه ويحمى بها مستقبل أسرته، بغض النظر عن مدى نجاح أعماله التجارية واستثماراته".



إليك هذه الفكرة...

افحص بدقة وثائق التأمين الخاصة بك، وركز على الجزء الصغير المطبوع خلف الوثيقة. تعتمد شركات التأمين على حقيقة أنه بمرور الوقت المتبقى حتى مماتك ستفقد الإرادة في الحياة. اقرأ الجزء المطبوع خلف الوثيقة. خاصة الاستثناءات. واتخذ قراراً بخصوص صلاحية الوثيقة.

٥٣ زد من قدرتك على تحقيق المكسب

فى آخر يوم من أيام الدورة التعليمية أخبر "أركاد" طلابه أن السبيل السابعة والأخيرة من سبل معالجة الثروة الضئيلة تتمثل فى " أن ترعى وتطور قدراتك الخاصة وأن تتعلم وتصبح أكثر حكمة وأن تصبح أكثر مهارة وأن تعمل كما لو كنت تحترم ذاتك. كلما زادت حكمتنا، زادت مكاسبنا".

يروى "أركاد" قصة الشاب الذى أتى إليه يطلب منه النصيحة قائلاً: "... لقد قمت خلال شهرين بست محاولات للحديث مع مديرى عن طلب زيادة راتبى، ولكن بدون جدوى. لا يمكن لأى شخص أن يكرر الطلب أكثر من ذلك".

إننا غالباً ما نركز على ما نحصل عليه أكثر مما نعطيه. إننا نتوقع أن نتلقى المكافأة أولاً ثم نبرهن بعد ذلك على أحقيتنا بها. إننا نتوقع زيادة الراتب كل عام لمجرد وجودنا ونقنع أنفسنا أنه إذا أراد صاحب العمل المزيد فإنه يجب عليه دفع المزيد. لكن لماذا يوجد هؤلاء على الأرض؟ لا بد أن نؤدى عملنا بطريقة أفضل وأن نقوم بأكثر مما هو مطلوب منا وفى نهاية الوقت سنحصل على المكافأة. وليس العكس.

فكرة جوهرية ...

إذا وضع الإنسان ثروته داخل عقله، فلن يستطيع أى شخص أن يأخذها منه. إن الاستثمار فى المعرفة غالباً ما ينز الفائدة الأفضل.

- "بنجامين فرانكلين"

عندما بدأ "أركاد" حياته ككاتب، أدرك بسرعة أنه لا بد أن يُحسن من نفسه ليضمن الحصول على مزيد من المال، وفى هذا يقول: "من خلال سرعتى فى العمل، سأحصل على المكافأة الخاصة بمهارتى الزائدة، وليس من الضرورى أن أذهب إلى مديرى أكثر من ست مرات لأطلب منه التقدير".

دائماً ما تكون الأعمال أعلى صوتاً من الكلمات. لم يتم توضيح هذه الفكرة بطريقة أفضل مما يتم عرضه في البرنامج التليفزيونى البريطانى *The Apprentice*، حيث يستضيف المليونير الصارم والعصامى "سير آلان شوجر" ١٦ من الشخصيات الطموحة (الوهمية عادة) ويكلفهم ببعض المهام ليرى من يمكنه الحصول على وظيفة داخل مؤسسته. وفى الحلقة الرابعة، انصب التركيز على "مايكل سوفوكليز". مندوب المبيعات الذى علم نفسه بنفسه والذى يحاول أن يبيع صفقة سيارات فيرارى بالتقسيط داخل الأسواق التجارية الموجودة بالشارع. إننى أكاد أتخيل شكله وقد وقف بالشارع ينادى على سياراته كما ينادى الباعة على بضاعتهم. يتمثل اللفز هنا فى قدرته على منافسة آخر ستة متسابقين والبقاء فى المنافسة، لكن فى نهاية الأمر لم يعد هناك أى جدال على كونه مدعياً بسبب عدم التوافق بين ما يقوله عن نفسه وما يظهره.

قدم أفضل ما لديك من أداء، وتعلم كل ما يمكنه المساهمة فى تحسين أدائك ولن تشعر فقط بأنك شخص جيد لكن من المؤكد أيضاً أن يلاحظ رؤساؤك هذا الأداء وأن تحصل فى المقابل على مكافأة لذلك الأداء الرائع. إذا لم تحصل على مكافأة، إذن يمكنك المضى قدماً إلى الأمام. لا تصرخ للحديث عن قدراتك، ولكن لتظهر هذه القدرات إلى الآخرين.

يردد "أركاد" على طلابه هذا المعنى قائلاً: " قوموا دائماً بالأمر الذى تتعلق بتغيير وتحسين الإنسان، فالإنسان ذو العقلية الباردة يحاول دائماً أن يزيد من مهارته التى قد تساعده فى خدمة الأشخاص الذين يعتمدون على رعايته لهم. لذلك، فإننى أحث كل البشر على أن يكونوا فى المراتب الأولى للتقدم وألا يقضوا فى مواضعهم مخافة أن يتخلفوا عن غيرهم".



إليك هذه الفكرة...

إذا أريت تحصيل المزيد من المال فى العمل، فحسن من أدائك. تعلم أن تودى العمل بطريقة أفضل وأسرع وأكثر فاعلية. إذا وجدت أن جزءاً من النظام يحتاج إلى التحسين، فأشر إليه فى حديثك واقترح بعض الحلول. وفى نهاية الأمر، سيلاحظ رؤساؤك هذا الأمر. لن تحصل أبداً على المزيد بينما تعطى القليل.

٥٤ سدّد الديون فوراً

فى نهاية حصته التعليمية عن السبيل السابعة من سبل معالجة الثروة الضئيلة عرض "أركاد" ثلاثة أمور أخرى يجب على الإنسان القيام بها إذا أراد أن يكتسب احترامه لنفسه. أحدها هو، " أنه يجب على الإنسان دفع ديونه بأقصى سرعة تتلاءم مع قدرته، وألا يشتري شيئاً لا يمكنه دفع ثمنه".

فى المملكة المتحدة، حضر المدراء التنفيذيون لخمسة من الشركات الرائدة فى توزيع بطاقات الائتمان أمام لجنة المالية بمجلس العموم فى عام ٢٠٠٢ لاستجوابهم بخصوص الشكاوى المقدمة فى ودائعهم. لقد أرادت اللجنة من البنوك تقديم معلومات أكثر وضوحاً عن الأمر. لقد أظهرت دراسة أجرتها شركة التأمين البريطانية رويال أند صن آليانس أن ٦٢% من حاملى بطاقات الائتمان ليس لديهم أى فكرة عن

فكرة جوهريّة ...

إن الشراء بواسطة بطاقات الائتمان يشبه إلى حد كبير أن تبدأ فى الفناء وأنت تأخذ حماماً، فيعطيك هذا الأمر شعوراً رائعاً بالارتياح، لا يلبث أن يتحول إلى إحراج عندما يصبح أحد الجيران طالباً منك أن تخفض صوتك المزجج.

- "د. جويسى برازرز"، عالمة نفس أمريكية ومستشارة النصائح

معدل الفائدة السنوية، والذي قد يصل إلى أكثر من خمسة أضعاف المعدل الأساسى.

لقد تلقى "مات باريت"، المدير التنفيذى لبنك باركليز، انتقادات حادة إثر اعترافه: "إننى لا أفترض على حساب بطاقة ائتمانى، حيث إن هذه العملية مكلفة جداً، كما أنتى أنصح أبنائى الأربعة ألا يكسوا الديون على بطاقات ائتمانهم". قد يكون هذا الأمر مفاجئاً، لكنه صادق فى نهاية الأمر! كما اعترف الرجل بأن مستخدمى كروت الائتمان التابعة لبنك باركليز يقومون بسداد أقل قسط شهرياً مما قد يتطلب أكثر من عشرة أعوام لسداد جميع المستحقات المطلوبة منه.

تتمثل أفضل طريقة لاستخدام كروت الائتمان فى أن تدفع شهرياً جميع المستحقات المطلوبة منك، وهذا ما يقوم به "مات باريت" وحوالى ٥٠% من عملائه. أما بالنسبة

لباقى العملاء ممن يُقدرون بحوالى ٥, ٤ مليون عميل - بالطبع، إنهم يفرقون أكثر. إن المقرض هو الشخص الوحيد الذى سيصبح أكثر ثراءً بسبب بطاقات الائتمان. فى ديسمبر عام ٢٠٠٧، توقف مجموع ديون بطاقات الائتمان فى المملكة المتحدة عند ٩, ٥٤ بليون جنيه إسترلينى. وكان الحد الإجمالى للكروت المتداولة قد وصل إلى حوالى ١٧٧ بليون جنيه إسترلينى. وفى فبراير ٢٠٠٨، وصل متوسط معدل الفائدة من الاقتراض على بطاقة الائتمان إلى ١٧, ٣١٪ - فى الوقت الذى تغطى فيه المعدل الأساسى حوالى ١٢, ٠٦٪.

لقد تلقى "مات باريت" انتقادات عنيفة بخصوص تعليقاته على ما وصفته وسائل الإعلام بـ "حماسة أسلوب راتر". لكن من هو الأحمق؟ هل هو رئيس أكبر مؤسسة لتوزيع كروت الائتمان فى المملكة المتحدة والذى اعترف بصراحة بأنه لا يجمع الدين على منتج "بطاقة الائتمان" لأن هذا الأمر مكلف جداً أم ملايين مستخدمى بطاقات الائتمان الذين يقومون بذلك العمل أيضاً؟ فكر فى الأمر للحظات. إذا رفض "ريتشارد برانسون" - مؤسس مجموعة فيرجين جروب - أن يسافر عبر الخطوط الجوية لشركة فيرجين أتلانتيك وفضل عليها شركة كانتاس، ألن تفكر مرتين قبل أن تحجز تذكرة من شركة فيرجين؟

استمع إلى نصيحة "أركاد" وقتل من ديونك. علاوة على ذلك، فإن الاضطرابات المالية تعد من الأمور الضارة بصحتك. سواء آمنت بذلك أم لا، فقد حدد د. "روجر هندرسون"، الممارس العام وخبير الصحة العقلية، أعراض مرض الثروة، مضيفاً أن ٤٢٪ من البالغين فى المملكة المتحدة مصابون بأمراض الضغط والتوتر جراء المشاكل المالية. يقول د. "هندرسون": "إن الاضطرابات المالية يمكنها التسبب فى مشاكل بالغة فى العلاقات الزوجية، وأن الأشخاص الذين يواجهون هذه المشاكل المالية غالباً ما يعانون من ظروف صحية أسوأ من هؤلاء الذين يتحكمون فى مواردهم المالية".



إليك هذه الفكرة...

حدد المعدل السنوى للفائدة التى تدفعها على بطاقات ائتمانك. قم بزيارة واحد من المواقع المشابهة على شبكة الإنترنت واعر على أرخص معدل سنوى للفائدة، افحص بدقة جميع الشروط حتى المكتوبة بخط دقيق لتضمن أن المعدل ليس مجرد معدل مبدئى وأبدأ فى سدّد دينك. قارن بين الأسعار. فقد يوفر لك هذا الأمر المئات.

٥٥ هل هناك طريقة لجلب الحظ الحسن؟

في يوم من الأيام سأل أحد الطلاب معلمه "أركاد" قائلاً، "هل هناك طريقة لجلب الحظ الحسن؟" فأجاب الرجل راوياً قصته، " لقد كنت محظوظاً اليوم؛ لأنني عثرت على محفظة بها بعض قطع الذهب. إنني أود وبشدة أن أبقى محظوظاً دائماً".

بالطبع، ينسى "أركاد" أن الشخص الذي فقد المحفظة يروى الآن الجزء المقابل من القصة، باحثاً عن الطرق التي يمكنه بها تجنب ذلك الحظ العاثر فيما بعد...

على الرغم من ذلك، يشعر "أركاد" أن الأمر يستحق المناقشة وأنه لا بد أن يتحول الحوار إلى لعبة أو مراهنة. وهنا يقول: "عندما يتحدث الإنسان عن الحظ، هل من غير الطبيعي أن أفكاره تتحول إلى طاولة المراهانات؟ ألم تصادف العديد من الأشخاص ممن يتمنون أن يقف الحظ بجانبهم لكي يحققوا العديد من المكاسب؟".

فكرة جوهرية ...

متى رأيت طاولة المراهانات، فلنتأكد أن الحظ ليس موجوداً بها. لكن الحظ دائماً ما يتواجد في إحدى الشركات الصناعية.

- "أوليفر جولد سميت"، كاتب

لأن لعبة المراهانات تأخذ أشكالاً متعددة، فإنه من الصعب أن تحصل على رقم محدد وسريع لكمية الأموال المنفقة فيها، ولقد أقرت جمعية ترخيص مكاتب المراهنة في المملكة المتحدة أن عمليات المراهنة العالمية بجميع أشكالها تُقدر بحوالي ١٠٠٠ بليون دولار أمريكي. وفقاً للبحث الذي أجراه المجلس القومي للبحوث الاجتماعية عام ٢٠٠٧ بخصوص تقشي المراهانات في المملكة المتحدة، فإن الربح الذي يحصل عليه صاحب الملهى بعد سداد مستحقات الفائزين . لكن قبل خصم التكاليف . قد زاد من ٧ بلايين جنيه إسترليني في عامي ١٩٩٩ و ٢٠٠٠ إلى ١٠ بلايين جنيه إسترليني في عام ٢٠٠٧.

هل هناك طريقة لجلب الحظ الحسن؟

هذا قدر كبير جدا من المال مما يؤيد وجهة نظر "أركاد" التي تقول إن: " لعبة المراهنات تقود إلى قدر كبير من التنظيم بحيث تخدم دائما مصلحة المالك... هناك القليل جداً من اللاعبين ممن يدركون أن اللعبة تخدم في المقام الأول مصالح المالك، وأن فرصهم للفوز ضئيلة جداً".

يشير التقرير إلى أن ما يقرب من ٣٧٨٠٠٠ شخص في بريطانيا يعانون من بعض المشاكل بسبب ألعاب المراهنة وتبدو هذه المشاكل أكثر شيوعا في الرجال دون النساء. ليس هناك فرق إذا كان الشخص مطلقاً أم لا، على الرغم من أن الدراسة لم تتطرق إلى نقطة إذا ما كان الطلاق يؤدي إلى مشكلة المراهنة أو إذا ما كانت المراهنات هي التي تقود إلى الطلاق. لكنني أعتقد أن الحالة الثانية هي الأصح؛ أي أن المراهنات هي التي تقود إلى الطلاق.

في الأيام الحالية، يوجد عدد هائل من الطرق التي يمكن من خلالها خسارة النقود والتي تتمثل في: أندية القمار وسباقات الخيول وكلاب الصيد وأوراق اليانصيب ومراهنات كرة القدم وألعاب الورق ولعبة الحظ وماكينات القمار. وفي أستراليا يمكنك أيضا الرهان على قذف العملة المعدنية! على الرغم من أن طرق المراهنة أصبحت الآن أكثر تعقيداً مما كانت عليه في بابل القديمة، إلا أن النتيجة لا تزال واحدة.

يذكرنا "أركاد" أن الحظ هو "رمز الحب والكرامة والذي تتمثل سعادته في مساعدة الأشخاص الذين يحتاجون المساعدة ومكافأة الأشخاص الذين يستحقون المكافأة. إنني أبحث عن ذلك الحظ، لكنني لا أبحث عنه في طاولات اللعب حيث يفقد الناس أموالاً أكثر من التي يربحونها، وإنما أبحث عنه في أماكن أخرى حيث تكون أعمال الإنسان جديرة بالاهتمام وأكثر استحقاقاً للمكافأة".



إليك هذه الفكرة...

إذا كنت تقوى الذهاب إلى سباقات الخيول، فلا تأخذ بطاقة ائتمانك معك - خذ معك نقوداً. ما تحتاج أن تنفقه فقط، فهذا كل ما يمكن أن تخسره. إذا كنت محظوظاً ستوفر القليل من تلك النقود لتستطيع دفع تكلفة سيارة الأجرة عند العودة إلى المنزل، وإذا لم تدخر من تلك النقود، يمكنك الاستمتاع برحلة سير طويلة، بينما تفكر في خسارتك.

٥٦ الحظ الحسن يكافئ من يستغل الفرصة

في مناقشة حول الحظ قال "أركاد"، "والآن، لنفترض أننا نفكر في تجارتنا وأعمالنا. أليس من الطبيعي أن نتوصل إلى أن الصفقات المربحة لا تعود إلى حسن الحظ، لكنها تُعد مكافأة على الجهود الذي بذلناه؟ إنني متحيز إلى أننا قد نتفاسى ونُهمل المنح التي يعطينا الحظ إياها.

قد لا يتعلق الحظ بالفرص العشوائية، لكنه يتعلق بإدراك واستغلال معظم الفرص التي تظهر في حياتنا. لا شك أن العالم ممتلئ بالأمثلة المتعددة، بما فيها الفرص التي لم تُستغل...

في عام ١٨٨٥، طور المخترع الفرنسي "أوجستين لى برينس" نموذجًا لكاميرا التقاط الصور المتحركة. وفي عام ١٨٨٨، تسلم أول براءة اختراع في كل من فرنسا والولايات المتحدة. وفي عام ١٨٩٠، أظهر "أوجستين" اختراعه إلى الهيئات الحكومية في دار الأوبرا بباريس.

فكرة جوهرية ...
يعود الحظ إلى الاستعداد
لتلقي الفرصة.
- "أوبرا رينفري"

على الرغم من أن اختراعه قد تلقى كثيرا من الحفاوة، عاد "أوجستين" إلى برشة عمله لتحسينه. لكنه اختفى بعد ذلك في ظروف غامضة وأصبح "توماس إديسون" الآن هو المشهور باختراعه لكاميرا التقاط الصور المتحركة. لو تمسك "لى برينس" بالفرصة التي لاحت له لنشر اختراعه خارج باريس بدلا من البحث عن تطويره، فقد كان هذا الاختراع سيُسجل في التاريخ باسمه بدلا من "إديسون".

في العصر الحالي، هناك مثال مشهور جدا يشير إلى عدم استغلال الفرصة، والذي يتمثل في عدم استغلال شركة ياهو للفرصة وشراء شركة جوجل، لقد اتصل مؤسس شركة جوجل "لارى بادج" و"سيرجي برين" بصديقيهما "دافيد فيلو"

مؤسس شركة ياهو ليعرضاً عليه شراء شركتهما حديثة الإنشاء. على الرغم من أن "فيلو" قد اتفق معهما على أن هذه التكنولوجيا تُعد رائعة، إلا أنه قد قرر ألا يشترك فيها وأضاف قائلاً: "لن أتحدث في شرائها، إلا عند الانتهاء من تطويرها". لكن شاء الله أن تعثر شركة جوجل على التمويل الذي تريده ويمرور الوقت أصبحت "مطورة تماماً" وضاعت الفرصة على شركة ياهو. وخلال عقد من الزمان تحولت جوجل من مجرد شركة حديثة التكوين إلى واحدة من أعظم وأنجح الشركات على مر العصور، التي لا تعرف للتعثر طريقاً.

في حياتي الخاصة، كانت قدرتي على استغلال الفرص هي العامل الرئيسي لالتحاقى بمهنة الكتابة. في يوم من الأيام، أخبرني أحد أصدقاء العمل بأنه يعرف شخصاً في الولايات المتحدة الأمريكية يبحث عن كاتب ليعيد صياغة مسودة كتابه. جاء هذا العرض في نفس الوقت الذي تركت فيه العمل كمستشار للتسويق بفرض تلبية طموحي في أن أكون كاتباً. لقد كان "بليز سينجر" - الرجل الذي نحن بصدد الحديث عنه - أحد الخطباء المشهورين على مستوى العالم في مجال المبيعات. ولقد تحدثت مع "بليز" وعرضت عليه أن أعيد صياغة فصول قليلة من كتابه، فإذا أحب عملي سنكمل الكتاب معاً، وإن لم يحبه فلن يكلفه هذا الأمر أي شيء. لقد أحب عملي وكانت النتيجة إصدار كتاب *SalesDogs*، والذي أصبح حالياً أحد أكثر الكتب مبيعاً في سلسلة *Rich Dad Advisor*. التي ألفها "روبرت كاوساكي".

لذلك، يمكن بكل دقة وصف الحظ الحسن بأنه نتيجة الفعل وردة الفعل التي تحدث عند إدراك الفرصة واستغلالها، كما يشير "أركاد": "قد يقدم لنا الحظ الحسن يد العون والمساعدة، رغم أننا لا نقدر سخاءه معنا".



إليك هذه الفكرة...

ضع قائمة بكل الأحداث والظروف التي مررت بها طوال الشهر الماضي، والتي تعتقد أن بعضها يعود إلى حسن الحظ والبعض الآخر يعود إلى سوء الحظ. انظر إلى القائمة مرة ثانية، هل يمكنك تتبع هذه الأحداث ونسبها إلى شيء قد قمت به أو شرعت في عمله؟ هل من الممكن أن الحدث السعيد لا يعود إلى الحظ من جميع الأوجه، ولكن يعود إلى التخطيط الجيد وإدراك الفرصة؟ هل العكس صحيح بالنسبة للحظ السيئ؟

٥٧ لا تؤجل أعمالك - فالتسويق يدمر الفرصة

فيما يخص موضوع ضياع الفرص من خلال التسويق، يندب أحد طلاب "أركاد" حظه قائلاً، "إننا كبشر، قابلون للتغيير جميعاً. يجب أن أقول إننا نميل كثيراً إلى تغيير رأينا عندما تكون على صواب وليس على خطأ. إننا نتمسك برأينا في الخطأ فقط، لكن في الصواب، نحن نميل إلى التردد وندع الفرصة تهرب من بين أيدينا".

فكرة جوهريّة ...
يُعد التسويق من العوامل الطبيعية التي تؤدي إلى ضياع الفرصة.
- "فيكتور كيام"، مقال ورجل أعمال

عندما لم يكن لدى "لاري بادج" و"سيرجي برين" مؤسسى شركة جوجل - القدرة على جذب انتباه معظم مستخدمي أليات البحث على الإنترنت، قررا أن يقوموا بالأمر بدون مساعدة من أحد. لكن لم يكن لديهما المال الكافى. لذلك، قاما بوضع خطة للعمل وذهبا للبحث عن مستثمر ممول (المستثمر الذى يأخذ نسبة لا تزيد على ١٢٪ من حقوق الملكية). وفى محاولة للحصول على فرصة ما، قاما بزيارة "أندى بيكتولشيم". أحد مؤسسى شركة صن ميكروسيستيمز، على الرغم من أنه كان فى شدة الانشغال. إلا أنه بعد التفسير المبسط الذى عرضه مؤسساً شركة جوجل فى رواق مقر الشركة بمدينة بالو ألتو، أدرك "بيكتولشيم" الفرصة العظيمة التى يقدمها إليه هذان الرجلان: لكن لأنه كان على عجلة من أمره، قال "بيكتولشيم": "بدلاً من مناقشة جميع التفاصيل، لماذا لا أكتب لكم شيكاً بمبلغ التمويل؟" ثم سلمهما شيكاً بقيمة ١٠٠٠٠٠٠ دولار مستحق الدفع لشركة جوجل. من الواضح أن "بيكتولشيم" لم يعانٍ من مشكلة التسويق؛ حيث إن فطنته وفراسته فى إدراك الفرص العظيمة - خاصة فى مجال التكنولوجيا - قد جعلت منه واحداً من أنجح مستثمري التمويل على الإطلاق.

أما بالنسبة لـ "لاري بادج" و"سيرجي برين"، فقد أصيبا بدهشة شديدة من ردة

لا تؤجل أعمالك - فالتسويق يُدمر الفرصة

فعله السريعة. على الرغم من أنهما قبلا الشيك بكل سعادة، إلا أنه مكث أسبوعين في درج مكتب أحدهما بينما كانا يقومان بإنشاء الشركة وفتح حساب باسمها في أحد البنوك ليضعا المال فيه كوديعة، والباقي معروف لدى الجميع.

يحتوى كل كتاب من كُتب النجاح في العمل على مجموعة هائلة من القصص التي توضح الفارق بين سمة التشبث بالفرصة وسمة التسويق؛ لكن ليس من السهل تحديد ومعرفة أى من الأحداث يُعد فرصة حقيقية وأيها لا بد من تسويفه، كما أنه من السهل أن تجد الأمثلة التي أدى فيها التسويق بالفعل إلى حفظ الثروة أو الأمثلة التي أدى فيها التشبث بالفرصة إلى الوقوع في كارثة.

ولا تزال هذه هي إحدى الصعوبات التي تواجهنى. على سبيل المثال، لقد لاحت أمامى فرصة لشراء تذاكر المباراة النهائية على كأس سيدنى لعام ٢٠٠٨ (نهائى مسابقة الرجبي المشتركة بين أستراليا ونيوزيلندا). لقد توجهت إلى هناك فى زيارة ما، لذلك قررت أن أستغل الفرصة وأشتري التذاكر على الرغم من ثمنها المرتفع، حيث إننى لا أتمتع بسمة التسويق، إلا أن ذلك أدى إلى أنتى قمت بدفع مبلغ أكبر من المبلغ المحدد للحصول على التذاكر، ولا أحتاج إلى أن أقول، إننى شعرت بالضيق لبضعة أيام! ثم أقررت حقيقة أن هذا القرار لم يكن هو نهاية المطاف. لكن معرفة وتحديد متى تكون الفرصة المتاحة حقيقية أم لا ليس على نفس القدر من السهولة التي تحاول كتب مساعدة الذات أن تدفعنا إلى الاقتناع به.

على الرغم من ذلك، يحذر "أركاد" تلاميذه قائلاً: "يمكن أن نصبح من ألد الأعداء لأنفسنا، إذا استمعنا إلى سمة التسويق"، وتعلمنا الأقوال المأثورة أن: "الفرصة لا تنتظر أى إنسان. إنها موجودة اليوم، لكن سترحل قريباً جداً. لذلك، لا تتأخر عن استغلالها!".



إليك هذه الفكرة...

قد يكون التسويق عبارة عن معارضة غريزية للانخراط فى أى أمر، وقد يكون خوفاً. كيف يمكن أن تدرك الفرق بين الفرصة والكارثة المحتملة؟ حسناً، لا تشترك فى الأمور التي لا تفهمها. قم بالبحث عن الأمر وتأكد من التفاصيل وقيم الخطر وثق فى غريزتك. هذه هى الطريقة التي عمل بها "وارن بافيت" ...

٥٨ أثبت أحقيتك بالثروة

يظهر "أركاد" مرة ثانية في الفصل الخامس من كتاب "جورج. إس كلاسون" والذي يحمل عنوان "القوانين الخمسة للثروة". حيث يقول: "كما تعرف، كانت هناك عادة في بابل القديمة تقول إن أبناء الأثرياء يعيشون حياة مرفهة مع آباؤهم متوقعين إرث هذه التركة"، إلا أن "أركاد" لم يعترف بهذه العادة ولم يؤمن بها، وبدلاً من ذلك أرسل ابنه "توماسير" بعيداً ليثبت ذاته.

"بني العزيز، إنني أرغب في أن تنجح في الوصول إلى تركتي الحالية، ومع ذلك، يجب عليك أولاً أن تثبت أنك قادر على التعامل معها بحكمة. لذلك، فإنني أرغب منك أن تخرج إلى العالم وتظهر قدرتك على اكتساب الثروة واحترام الناس".

فكرة جوهرية ...

قد لا تكون لديك القدرة على ترك إرث عظيم لأولادك، لكن قد تحيك لهم، يوماً بعد يوم، المعاطف التي سيرتدونها لتحميمهم إلى الأبد.

- "ثيودور آل كيلوير"، رجل دين

ربما تسربت الشكوك إلى نفسه بعد تسرب فيلم إباحي ظهرت فيه حفيدته على صفحات الإنترنت، أو ربما بسبب إفراطها في حضور الحفلات، أو بسبب قضائها لواحد وعشرين يوماً في السجن

ووعودها التي لم تتحقق بإحداث تغييرات في حياتها الاجتماعية، ربما يكون كل ذلك هو ما دفع "بارون هيلتون" إلى إعادة النظر في تقسيم ثروته. بالتأكيد قد يشير هذا إلى ضعف الدليل على الاحترام والحكمة التي تمتلكهما حفيدته "باريس هيلتون" فيما يخص تعاملها مع الثروة، وعلى الرغم من أنه لم يتم تأكيد التخمين الذي يوحى بأن "بارون هيلتون" لم يكن متأثراً بسلوكها، إلا أنه في ديسمبر من عام ٢٠٠٧، أعلن "بارون هيلتون" أنه سيستثمر معظم ثروته التي تُقدر بحوالي ١,١٥ بليون جنيه إسترليني داخل مؤسسة "كونراد إن. هيلتون". ذلك القرار الذي

قد أدى إلى تقليل الإرث المحتمل لـ "باريس هيلتون" من حوالي ٥٠ مليون جنيه إسترليني إلى ٢,٥ مليون جنيه إسترليني.

في يناير ٢٠٠٨، تلقت "نيجيلا لاوسون" نقدًا لاذعًا في الإعلام البريطاني عندما وُصف أحد تعليقاتها بأنه خارج على السياق وعلى المؤلف. ونتيجة لهذه التعليقات اتهمت بأنها ترغب في أن تحرم أولادها من الميراث في تركتها التي تبلغ ١٥ مليون جنيه إسترليني، لذا فإنه في أحد الحوارات الصحفية مع جريدة ماي وكلي، طرح عليها المحاور هذا السؤال: "ماذا ترغبين في أن يتعلم أولادك، فأجابت قائلة: "أرغب أن يتعلموا أنني أعمل وأنه يجب عليك أن تعمل لتربح المال. إنني مصرة على أنه لا يجب أن يجد الأولاد أي مساعدة مادية من الآباء. فهذا العمل يدمرهم ويشجعهم على عدم العمل لكسب الثروة". وتُظهر العديد من الحكايات النادرة والحقائق التاريخية أنها على حق تمامًا فيما تقوله، حيث يُعد اعتقادها بأنه يجب على كل شخص. بغض النظر عن ثروته والديه - أن يتعلم فضيلة العمل لكسب قوته من الحقائق الصالحة في كل زمان ومكان كما أنها تكررت كثيرًا في كتاب "كلاسون".

من حُسن حظ "نوماسير"، أن والده قد أعطاه النصيحة الجيدة وحقيقية من المال. وبعد مجموعة من الدروس اللاذعة عاد منتصرًا بعد مرور عشر سنوات، ويذكر "كلاسون" في هذه القصة الأسطورية أنك إذا خيرت معظم الناس بين المال والحكمة، فإنهم سيختارون المال قائلاً: "هناك قاعدة واحدة يمكن تطبيقها على جميع أولاد الأثرياء. أعطهم فرصة للاختيار بين الثروة والحكمة. ماذا سيختارون؟ سيتجاهلون الحكمة ويضيعون الثروة. وسينتحبون في الغد القريب لأنهم لا يمتلكون الكثير من المال". ومع ذلك، "فمن يمكنهم معرفة قوانين الثروة ويتمسكون بها، هم من يحافظون على الثروة".



إليك هذه الفكرة...

إذا حصلت على المال من خلال العمل الشاق وقدرتك على الإبداع، إذن يجب عليك أن تستمتع بهذا المال. بدلاً من تلف أولادك بالمال الكثير، شجعهم على أن يجدوا لأنفسهم عملاً في العطلات الأسبوعية أو أن يعملوا بتوزيع الصحف. على الأقل، لا تعطهم مصروفًا أو نقودًا إلا بعد أن يقوموا بعمل مقابل ذلك. كلما تعلموا أنه لا يمكن الحصول على المال بدون عمل، كان ذلك أفضل للطرفين.

٥٩ استثمار أموالك مع الحكماء

على الرغم من أن القوانين الخمسة للثروة والتي تمت الإشارة إليها في فصل يحمل نفس الاسم قد تكررت كثيرا في هذا الكتاب، إلا أنها لا تزال تتكرر ثانية في صورة النصيحة المناسبة، فبعد أن خسر "نوماسير" ماله عند استثماره مع مجموعة من المحتالين، لاحظ له فرصة لكي يتبع القانون الثالث من القوانين الخمسة للثروة ويستثمر مدخراته تحت إرشاد بعض الحكماء.

ماذا يحدث عندما تستثمر أموالك مع الأشخاص الذين يمتلكون الحكمة؟

ليس هناك شك أن الاستثمار داخل بنك سوسيتيه جنرال - ثاني أكبر بنك في

فرنسا - يُعد من الاستثمارات المربحة

وفقا لتاريخ البنك وسجله الرائع. لقد

افترض المستثمرون داخل البنك أن

الحكماء داخل البنك سيعتنون بالفعل

باستثماراتهم. لذلك، كانت هناك

دهشة كبيرة عندما تم الإعلان في

يناير ٢٠٠٨ أن "جيريميه كرفيال"

- أحد السماسرة في بنك سوسيتيه

جنرال - قد تسبب بمفرده في خسارة تُقدر بـ ٧,٣ بليون جنيه إسترليني .

كان "جيريميه كرفيال" - الذي يبلغ من العمر ٣١ سنة - أحد السماسرة الجدد وكان يحقق

راتبا سنويا يصل إلى ٧٠٠٠٠ جنيه إسترليني. في عام ٢٠٠٠، التحق "جيريميه كرفيال"

للعمل ببنك سوسيتيه جنرال، وكان مسئولاً عن إجراء وتسجيل العمليات التجارية في

قسم التجارة. لقد طور من طريقة أدائه في العمل للاعتماد على الاستثمارات بالأسعار

فكرة جوهريّة ...

تشبه الحكم إلى حد كبير الكهربائي. لا يوجد رجل

حكيم على الدوام، لكن الرجل الذي لديه القدرة على

تعلم الحكمة والذي قد وُضع في صحبة أشخاص آخرين

أو في ظروف أخرى مفضلة، سيصبح حكيمًا خلال فترة

قصيرة، تماما مثلما تتولد كهرباء استاتيكية لفترة

قصيرة في لوح زجاج إذا تعرض للاحتكاك.

- "رالف والدو إيمرسون"

المستقبلية حيث يمكنه أن يراوغ بموقف البنك في أسواق المال الأوروبية. وهذا يعنى فى الأصل أنه يجب عليه أن يوازن المخاطر التى قد تواجه البنك بحيث لو هبط أحد الأسعار وخسر البنك بعض الأموال يكون هناك بعض الاستثمارات التى سترتفع وتغطى هذه الخسارة. لكن "جيريميه كرفيال" لم يراهن إلا على طريقة واحدة.

وبعد مرور عام، ضارب "جيريميه كرفيال" برأس المال الكلى للبنك فى سوق المال الأوروبى. لقد حصل على فهم شامل لأنظمة التحكم فى الأمان داخل البنك، واعتنى أكثر بالثغرات التى يمكن من خلالها اختراق هذه الأنظمة. لقد كان هذا الأمر ناجحاً فى البداية، لكنه لم يدم كثيراً.

لكن تعرض السوق للانهييار بعد الإعلان عن خفض الضرائب بمقدار ١٥٠ بليون دولار لتعزيز الاقتصاد الأمريكى. ومع القلق الموجود بالفعل بخصوص التراجع الوشيك الناتج عن الأزمة المالية التى سببتها مشكلة قروض الرهن العقارى العالية المخاطر فى الولايات المتحدة، انهارت الأسواق على مستوى العالم وهبط مؤشر شركة إف تى إس إى البريطانية بنسبة ٥,٥% فى أكبر تدهور يحدث فى يوم واحد منذ الحادى عشر من سبتمبر عام ٢٠٠١.

بالطبع اهتم الإعلام بالمقارنة بين "جيريميه كرفيال" ونظيره "نايك ليسون". "السمسار المحتال" الذى تسبب فى انهيار بنك بارينججز فى عام ١٩٩٥. لقد اتهم بتسببه فى خسارة البنك حوالى ٨٦٠ مليون جنيه إسترليني وتم حبسه ست سنوات ونصف السنة فى سجن سنغافورة. لم يربح كل من "نايك ليسون" أو "جيريميه كرفيال" من هذه التجارة بصفة شخصية، وعلى الرغم من التأكيدات على عدم حدوث هذا الأمر مرة ثانية، إلا أنه قد حدث. وانتهى الأمر بكثير من "الحكماء" إلى عدم التنبه إلى الأمر تماماً.

قد يبدو فى بعض الأحيان أن الاستثمار مع الحكماء أكثر صعوبة مما يبدو عليه. كما يذكرنا "نوماسير": "بدون الحكمة، تضيق الثروة بسرعة".



إليك هذه الفكرة...

إذا كنت تستثمر أموالك فى سوق الأوراق المالية، تذكر أن الشركات المضمونة الربح قد تكون فاشلة أيضاً. إنه من الأفضل أن تنوع فى استثمارك لكى تقلل من المخاطر. اهتم أيضاً بوجهة النظر الطويلة. لا تعد خسارة الأوراق المالية خسارة واقعية بالنسبة لك إلا إذا بيعت الأسهم.

٦٠ القرض الحسن مقابل القرض السيئ

يقدم "ماثون" النصيحة إلى "رودان" ليظهر له الشخص الذي سيسدد القرض الذي أعطاه له ومن لن يسدده: "إذا اقتترضوا المال لأهداف تُدر عليهم المال مرة ثانية، فلا أجد مشكلة في هذا، أما إذا اقتترضوا المال بسبب إرضاء طيشهم ورغباتهم، فإنني أحذرك أن تكون حريصاً؛ فقد لا تحصل على مالك مرة ثانية".

فكرة جوهرية ...

تُعرف هذه الفكرة، في الوقت الحالي، باسم القرض الحسن والقرض السيئ. حيث يشير القرض الحسن إلى أي شيء قد يساعدك في كسب المال، لذلك فإن أي شيء

في الوقت الحالي، توجد ثلاثة أنواع من الناس، من يمتلكون النقود ومن لا يمتلكون النقود ومن لا يمتلكون لكن يدفعون لن يمتلكون.

- "إيرل ويلسون"، سياسي

مثل الاستثمار في الممتلكات قد يُصنف على أنه من القرض الحسن. الفكرة بسيطة جداً وتتمثل فيما يلي. اشتر عقاراً ثم أجره لشخص ما ومن الإيجار قم بتسديد أقساط الرهن العقاري والحصول على دخل إضافي. سينتهي الأمر بأن يكون لديك عقار خاص، في حين أن هناك شخصاً آخر يسدد ديون هذا العقار بالنيابة عنك.

هذه هي الفكرة التي أدت إلى رواج مصطلح "اشترلكي تؤجر". لسنوات عديدة، كان طموح القليل من الناس في امتلاك عقار يتجاوز مجرد امتلاك منزلهم الخاص. أما بالنسبة لبعض المستثمرين المهرة، فقد كان العقار، يُمثل فرصة ضخمة للاستثمار. وبعد ذلك استوعب باقي السكان هذا المفهوم وتمت صياغة مصطلح "اشترلكي تؤجر".

لكن من الممكن أن تسير الأمور في الطريق الخاطئ، خاصة إذا دفعت في بداية الأمر مبلغاً كبيراً لشراء هذا العقار. في يونيو ٢٠٠٨، أعلنت مؤسسة برادفور أند بينجلى، واحدة من أكبر المقرضين لعملية "اشترلكي تؤجر"، أنها قد حققت خسارة في الفترة بين يناير وأبريل تُقدر بحوالي ٨ ملايين جنيه إسترليني قبل خصم الضرائب، مقارنة بالربح الذي حققته في نفس الشهور من عام ٢٠٠٧

والذى يُقدر بحوالى ١٠٨ ملايين جنيه إسترليني. لكن الأزمة المالية العالمية وارتفاع نسبة التضخم وقلة الثقة لدى العملاء المحيطين، كل ذلك قد أدى إلى القضاء على ثورة سوق "أشتر لكى تبيع". ومع ذلك، فإن الاستثمار فى العقارات يُعد من الإستراتيجيات الطويلة الأمد والتي لا تزال تُصنف من القروض الحسنة.

وعلى الجانب الآخر، فإن القرض السيئ يشير إلى أى شيء لا يحقق ربحًا. وهذا يبنى أن بطاقات الاعتماد وبطاقات الشراء من المتاجر والقروض غير المؤمنة، كل ذلك يُعد من القروض السيئة.

تُعد السمعة الحسنة من الأمور الحيوية فى الأعمال التجارية. كما يقول "ماثون":
" يُعد التاجر الجيد من الأصول المالية لمدينتنا وهذا ما يشجعنى على تمويلهم للحفاظ على حركة التجارة مما يؤدي إلى ازدهار مدينة بابل القديمة".

يُعد الحصول على التمويل اللازم لبدء الاستثمار أو لتوسيعه واحدة من المشاكل التقليدية التى تمر بها جميع الشركات. إن الشركة حديثة الإنشاء لن يكون لديها سجل الإنجازات أو الأصول اللازمة ليتقدم إلى البنك بعرض للحصول على وديعة مؤمنة، حتى إن كانت الشركة مؤسسة منذ فترة فقد يكون من الصعب عليها التفاوض على قوانين الإقراض. هذا العجز عن الوصول إلى التمويل اللازم قد يؤدي بالشركة إلى القيام بالأمر بدون مساعدة من أحد. باستخدام بطاقات الائتمان الشخصية للحصول على التمويل. على الرغم من أن هذا الأمر يُعد مفريا، إلا أنه ليس حكيمًا كما أنه سيؤدي إلى قرض سيئ. يحذر "ماثون" من أن القرض السيئ سوف يكفى بك فى "حفرة عميقة حيث يمكن للشخص أن ينحدر بسرعة وحيث يكافح الإنسان بلا جدوى... إنها حفرة الأسى والحسرة حيث تغيب أشعة الشمس خلف الغيوم ويصبح الليل حزينا بسبب النوم الذى يشوبه الأرق".



إليك هذه الفكرة...

هل سمعت من أحد أبنائك عبارة: "هل يمكن أن تقرضنى بعض المال؟" حسنا، تأكد من أنهم سيمنددون الدين إليك. إذا كنت تشمر بالحرج فى قيامك بهذا، فلتضع ما يدفعونه لك فى حسابهم بالبنك. لكن تأكد فقط من أن يسدوا لك الدين، واجعلهم يوقعوا إيصالات أمانة إذا اضطررت لذلك. كلما أسرع الأولاد فى فهم أن "القرض" يعنى "القرض"، كان ذلك أفضل بالنسبة إليهم. ولا تعطهم أى أموال حتى يسدوا ما عليهم من دين...

٦١

باعد بين المخاطر التى قد تواجهك

فى نصيحته لـ "رودان" بخصوص ما إذا كان يجب أن يستثمر نقوده مع أخته أم لا، يقول ماثون، "إذا كنت ستقرض هذا المال ليبنى لك المزيد من المال، إذن أقرضه بحرص وفى أماكن متفرقة. إننى لا أحب الذهب الراكد، كما إننى لا أحب أيضا المخاطرة الكبيرة".

فكرة جوهرية ...
نوع من استثماراتك.
- "جون تيمبلتون"، مستثمر
فى الأوراق المالية

عندما يتعلق الأمر بالاستثمار، فهناك مُسكران أساسيان - العقارات والأسهم. عادة ما يحب المتحمسون لسوق الأوراق المالية السهولة والسيولة والسرعة المتاحة فى سوق الأوراق المالية. إنهم يحبون حقيقة أنه يمكنهم البيع فى أى وقت يريدون وأنه يوجد دائما بائعون ومشتررون داخل السوق. يمكنهم المتاجرة ٢٤ ساعة فى اليوم كما أنهم غير مضطرين للعمل مع بعض المستأجرين الثائرين كما هو الحال بالنسبة للاستثمار فى العقارات، إذا تمكنوا من معرفة ما يقومون به، إذن يمكنهم استخدام الأدوات المالية المعقدة كخيارات متاحة لحماية استثماراتهم.

وعلى الجانب الآخر، لا يهتم المتحمسون للاستثمار فى العقارات بالأسطح التى تُسرب السوائل ولا بالغلايات المكسورة، وإنما يشعرون بالراحة عند التعامل مع "الطوب والأسمنت". إنهم يحبون حقيقة أن العقار يُعد من الأمور المادية وأنهم من خلال وديعة صغيرة يمكنهم التحكم فى أصول عالية القيمة ويمكنهم استخدام تلك الأصول فى تحسين موقفهم المالى وشراء المزيد من العقارات. كما يحبون زيادة ممتلكاتهم وزيادة قيمة أصولهم، بينما هناك شخص آخر يقوم بتسديد أقساط الرهن العقارى بدلا منهم.

تستفيد العديد من شركات الاستثمار الحديثة، مثل شركات التأمين وشركات

بإعداد بين المخاطر التي قد تواجهك

الاستثمار المشترك، من التنوع لكي تباعد بين المخاطر التي تواجهها. كما توجد شركات التمويل العقاري والتي تسمح لك بالاستفادة من امتلاك أحد العقارات، بما في ذلك العقارات التجارية، دون أن تكون مشتركا بالفعل.

يتصل هذان السوقان - العقارات والأسهم - ببعضهما الآخر وغالبا ما يزدهر أحدهما على حساب الآخر فيما يُعرف بدورة الازدهار/الإفلاس. يقدم كلا السوقين إمكانية رائعة لإدارة العائد والخطورة، خاصة عندما يتم النظر إليهما على الأمد البعيد.

مثل العديد من الأشياء فإن مشكلة تنوع وتقييم الخطر تكمن في عملية التنفيذ. كيف يمكنك بثقة تقييم الخطر، خاصة عند إثبات أن الطرق المقبولة المستخدمة في ذلك تُعد ناقصة في الأساس؟ إن الكشف عن معدل تقييم الخطر من الدرجة AAA قد تسبب جزئيا في بعض الاضطرابات المالية في عامي ٢٠٠٧ و٢٠٠٨ في الماضي، هاجم الخطر شركات مثل ستاندرد آند بور وموديز آند فيتش وكان معدل الخطر من الدرجة AAA يعني أن الاستثمار في حالة ثابتة، لقد كانت معدلات الخطر من الدرجة AAA تسهل من بيع هذه الاستثمارات حيث يفترض الناس أنه يشترون استثمارات ذات خطورة قليلة وعائد بسيط. لسوء الحظ لم يكن الأمر على هذا المنوال. لقد اختلط العنصر AAA بالاستثمارات غير القانونية، ولذلك قلت القيمة على الرغم من أنها تحمل نفس معدل التقييم AAA. يُشبه هذا إلى حد ما عملية بيع خاتم من الذهب الصلب وترى أصبعك وقد تحول إلى اللون الأخضر.

يحذر "ماثون" من تركيز الخطر في مكان واحد مضييفا: " لن أستثمر أموالى ثانية في أي مكان إن لم أكن متأكدا من سلامتها في ذلك المكان وأنها ستدُر على عائدًا كبيرًا".



إليك هذه الفكرة...

استثمر أموالك في الشيء الذي تعرفه. إذا كنت تنوي الاستثمار في العقارات، فلتستثمره في العقارات المحلية حيث إنك تعرف أحوال السوق. إذا كنت تنوي الاستثمار في سوق الأوراق المالية، فلتستثمره في الشركات والقطاعات التي تمتلك فيها بعض الخبرة. فبذلك تتزايد احتمالات أن تكون مطلعا على الصعوبات التي قد تواجهك وتقوم بتنفيذ استثمار أفضل.

٦٢ كن مدركاً لأي شيء قابل للاشتعال!

يحذر "كلاسون" مرة ثانية من الجشع فيقول، "لا تتأثر بالخطط الرائعة التي يضعها الرجال غير العمليين والذين يعتقدون أنهم يمتلكون بعض الطرق الخاصة التي ستُجبر ثروتك على تحقيق مكاسب بكميات غير معتادة. هذه الخطط ما هي إلا مبتكرات لبعض الأشخاص الحالمين والذين لا يمتلكون المهارة والمعرفة بقوانين التجارة الآمنة التي يمكن الاعتماد عليها".

في بداية عام ٢٠٠٨، تسببت شركة كريديت سويس في اضطراب للسوق الهش بالفعل في هذه الفترة عندما أعلنت أنه يجب عليها أن تُقلل من القيمة بمقدار ١,٥ بليون جنيه إسترليني أكثر من المتوقع بسبب "الأخطاء في تقييم الأسعار". عندما أظهرت الأخبار أن هذا العمل كان "سوء سلوك متعمداً" من مجموعة من التجار المحتالين، فلا بد أن مجموعة كريديت سويس التجارية قد مرت بإحساس غير مريح، وكأن لسان حالهم يقول: "وكأننا قد عاينا هذا من قبل".

عندما يأتي الحديث عن "الخطط الرائعة للرجال غير العمليين"، لا بد من ذكر

مجموعة كريديت سويس التجارية لما

تمتلكه من قصص متعلقة بهذا الأمر. في

عام ١٩٩٩، قامت المجموعة بطرد ثلاثة

من التجار بسبب التلاعب في السوق

بفرض البحث عن مكاسب "بكميات غير

معتادة". قد تجد تفسيراً لذلك الازدهار

الوشيك من خلال حقيقة أن هؤلاء الثلاثة

قد أطلقوا على أنفسهم لقب السيارات

الفيرارى المشتعلة عقب تناولهم المفرط لمشروباتهم المفضل بعد ساعات العمل.

غالباً ما تُلقى مسؤولية هذه الفضيحة ومثلها من الفضائح التي لا حصر لها على

التجار المحتالين. لم يتذمر أحد ولم يشك عندما كان "نايك ليسون". أول مثال للتاجر

المحتال. يُحقق أرباحاً تُقدر بالملايين لبنك "بارينجز". في هذه الفترة لم يتهمه أي

فكرة جوهرية ...

إن الطموحين يقعون في خطأ يتعلق بالقوة يشبه

الخطأ الذي يقع فيه الجشعون فيما يتعلق بالثروة،

فالطموحون يراكمون وسائل القوى من أجل

الوصول للسعادة، والجشعون يراكمون المال كغاية

في حد ذاته..

- "تشارلز كاليب كولتون"، كاتب ورجل دين

كن مدركًا لأي شيء قابل للاشتعال

شخص بالخطأ ولم يتساءل أحد إذا ما كانت هذه الأرباح المحققة معقولة أم لا. أو ماذا عن "جيريميه كرفيال" - أحد سماسرة بنك "سوسيتيه جنرال"؟ كيف يمكن لشخص واحد أن يتسبب في خسارة تقدر بـ ٧,٢ بليون جنيه إسترليني دون محاسبة؟ في مارس من عام ٢٠٠٨، أصدرت هيئة الخدمات المالية بيانًا نادرًا في محاولة لإعادة الطمأنينة إلى السوق. لقد اشتبهت الهيئة في أن هناك قلة نادرة من التجار الذين ينشرون عن عمد بعض الشائعات للتحريض على المبيعات المخيفة ودفع أسعار الأسهم إلى الانخفاض ليحققوا الربح. لقد أدى هذا السلوك المجرد من المبادئ إلى هبوط مفاجئ في أسعار أسهم بنك هاليفاكس الأسكتلندي بنسبة ١٧٪. وفقًا لـ "روجر إستير" - أستاذ مبادئ المنظمة بمدرسة السير جون كاس لإدارة الأعمال بمدينة لندن، يعود السبب في تلك الفضائح إلى "الفساد الأخلاقي للنظام الموجود داخل قطاع الخدمات المالية". مع توافر حوافز بأعداد مكونة من ستة وسبعة أرقام لأي شخص، فإنه لا بد أن يذهب إنسان ما في مكان ما إلى أقصى الحدود، وغالبًا ما يجد الحماية من النظام. لا توجد محاسبة ذاتية. وغالبًا ما يؤدي العمل الذي يقوم به هؤلاء الأشخاص إلى تعريض أموال الآخرين للخطر، بدون أي عواقب شخصية إذا أساءوا الفهم وبدون أي مكافآت إذا تفهموا الأمر جيدًا، قد لا ترغب الإدارة في طرح العديد من الأسئلة عند تحقيق الأرباح. خاصة الأرباح المفرطة، والتي غالبًا ما تنافي العقل.

حتى "مراغن كينج" - محافظ بنك إنجلترا. قد هاجم الحوافز المفرطة. وأضاف أنه يأمل أن تتعلم المؤسسات المالية من تجاربها وأن تتقبل أنه قد حان الوقت للتغيير عقب الأزمة المالية التي وقعت في عامي ٢٠٠٧ و ٢٠٠٨. لذا، تجاهل الخطط الرائعة، وبدلاً من ذلك "كن متحفظًا فيما تتوقعه من ربح بحيث يمكنك الحفاظ على ثروتك والاستمتاع بها".



إليك هذه الفكرة...

إذا توجب عليك المضاربة في الخيارات عالية الخطورة، لا بد أن تكون لديك إستراتيجية. قسم استثمارك واعمل على حماية معظمها. لا تستثمر في القطاعات عالية المخاطر إلا بكمية المال التي يمكن أن تخسرها بدون أي عواقب. اجمع الأرباح "إذا وجدت" بانتظام، وأضف نصفها إلى السندات الأكثر أمانًا وأبدأ مرة ثانية. لا تكن جشعًا.

٦٣ ما اللون الذي ترى به العالم؟

في الفصل الثامن من كتاب *The Richest Man in the Babylon* نتقابل مرة ثانية مع "داباسير" تاجر الجمال. إنه يتحدث إلى "تركاد" الذي يدين له ولنغيره بالأموال، ولم يتناول الطعام منذ أيام. يسأل "داباسير"، "هل تعتقد أن العالم بأسره قد يبدو للإنسان بلون مغاير لما هو عليه حقا؟".

مثل "تركاد"، كان "داباسير" في يوم من الأيام لديه العديد من الأعذار التي تتعلق بعدم قدرته على تسديد ديونه. لقد رأى أيضا "العالم من خلال حجر ملون ولم يدرك مدى الانحطاط الذي سقط فيه". قبل أن يكون تاجر جمال ناجحًا، تهرب "داباسير" من الديون وترك مدينة بابل القديمة باحثًا عن الحلول السهلة وفي نهاية الأمر تم بيعه في سوق العبيد.

لا توجد أي وصفة للحصول على النجاح أو السعادة. توجد أمثلة على النجاح والفشل في جميع نواحي الحياة. يوجد هؤلاء الأشخاص الذين ولدوا في ثراء وامتيازات، والذين لم يستغلوا أي شيء من هذه الفرصة. ويوجد بعد ذلك من هم على شاكلة "أويرا وينفيرى" والتي، على الرغم من أنها ولدت في فقر، قد غزت عالم الإعلام الذي يهيمن عليه البيض وأصبحت الآن واحدة من أكثر السيدات تأثيراً في العالم، كما أنها أصبحت من أصحاب المليارات. ويوجد من يشبهون "دبليو مايكل" الذي عانى من حوادث وتجارب رهيبه في الحياة ومع ذلك استمر في حياته. لقد أصيب بحادث بالدراجة البخارية أدى إلى حرق ما يزيد من ٦٥٪ من جسده، وبعد أن تعافى من هذه التجربة

فكرة جومرية ...

إذا لم تقدر على تغيير معتقداتك،

ستستمر حياتك بهذه الطريقة

إلى الأبد. هل هذا جيد لك؟

- د. "روبرت أنتوني"، خطيب ومؤلف

ما اللون الذي ترى به العالم؟

المريرة أصيب بحادث سقوط طائرة أصابه بالشلل. يخبرنا "مايكل" قائلًا: "إنه لا يهم التجربة التي مررت بها، لكن المهم ما قمت به تجاه هذه التجربة وما استفدته منها". إنه يعرف ذلك بالتأكيد .

في كتابه الكلاسيكي القديم *The Science of Getting Rich*، يذكرنا "والاس دي واليس" بخصوص قوة مواقفنا ومعتقداتنا، فيقول: "حيث إن الاعتقاد من الأمور المهمة، فإنه ينبغي عليك أن تصون أفكارك، وحيث إن معتقداتك ستشكل إلى حد كبير وفقا للأشياء التي تلاحظها وتفكر فيها، لا بد أن تتحكم بحرص في الأشياء التي تجذب انتباهك. إذا أردت أن تكون ثريا، فلا تقم بدراسة الفقر. لا يتحول الشيء إلى واقع من خلال التفكير في مضاده".

ستصبح أي معتقدات بداخلك عما هو ممكن بمثابة السجن لأفكارك، كما أنها لا بد أن تؤثر على الطريقة التي تنظر بها إلى العالم. إذا تركت لها الحرية في ذلك. إن تغيير حياتك إلى الأفضل يتعلق بموقفك وعزيمتك أكثر مما يتعلق بالموهبة والقدرة والحظ، كما أنها تبدأ من خلال إيمانك بأن التغيير شيء ممكن الحصول عليه.

يروى "داباسير" لـ "تركاد" قصته الخاصة وكيف أنه غير من حياته، ثم يقول: "اغرورقت عيناى بالدموع لما وصل إليه حالى، وكأنتى أشعر بحماس وقلت فى نفسى: "لقد أرتى الدموع رؤية؛ وكأنتى أشعر الآن بروح رجل حر تتطلق من داخلى".



إليك هذه الفكرة...

اكتب فى ورقة عبارة: " يتصف الأثرياء بـ... " ، وأضف مكان النقاط أول أمر يطرأ على رأسك. اقرأ الجملة بصوت عال واستمر فى إضافة الكلمات أو العبارات التى تجول بفكرك. كرر نفس الأمر فى ورقة ثانية، لكن اكتب فيها: " يتصف الفقراء بـ... ". لا بد أن يمحو هذا التمرين بعضاً من أفكارك عن الثروة. هل يساعدك هذا على بناء الثروة؟

٦٤ لا تهرب من الدين

لقد تلقى "داباسير" تانيبا حاداً من زوجته حيث قالت، "إذا سمحت للسنوات بأن تمر من بين يديك ولم تبذل أى مجهود لتسديد ديونك، إذن فإنك لن تحتوى سوى على الروح الخسيسة التي يمتلكها العبيد. لن يكون الشخص إنساناً ما لم يقدر على احترام ذاته، ولن يستطيع أى إنسان أن يحترم ذاته ما لم يقم بتسديد ديونه".

بينما يروي "داباسير" قصته لـ "تركاد"، قال:
"حيث إننى كنت شاباً ومفتقراً إلى الخبرة فى الحياة، لم أكن أعرف أن الشخص الذى يُنْفِقُ أكثر من ربحه يبدأ فى الانغماس بالملذات التى لا طائل منها وينتهى به الأمر بالوقوع فى المشاكل والذل. لذلك فقد أشبعت رغبتى فى شراء الملابس الأنيقة

فكرة جومرية ...
ما الشيء الذى يمكن إضافته إلى
سعادة الشخص ذى الصحة الجيدة
والخالى من الديون والذى يتمتع
بإمراك واضح؟
- "ادم سميث"، فيلسوف وعالم اقتصاد

والرفاهيات التى تحتاج إليها زوجتى ومنزلى، على الرغم من تجاوزها مواردينا".

وفقاً للإحصائيات الخاصة بحكومة المملكة المتحدة، هناك ٢٥٢٦٤ فرداً فى إنجلترا وويلز يعيشون فى مستوى يفوق مواردهم مما أدى إلى إشهارهم الإفلاس فى الربع الأول من عام ٢٠٠٨. يعتقد البعض أن إشهار الإفلاس هو الحل الوحيد، ويعتقد العديد منهم أنه أسهل الحلول عقب سنوات من الدين "بدون بذل أى مجهود لتسديده".

لقد أتت الأغلبية العظمى من عمليات إشهار الإفلاس نتيجة للديون الشخصية أو بطاقات الائتمان الخارجة على السيطرة وكانت نتيجة طبيعية لهؤلاء الأشخاص الذين يعيشون بصورة نظامية فى مستوى معيشة يفوق مواردهم؛ لكن لا بد من النظر إلى إشهار الإفلاس على أنه هو الملجأ الأخير، وليس "التحرر من السجن".

ومن المتوقع ازدياد الأمر سوءًا بعد تقديم قوانين تخفيف أعباء الدين، والتي ستسمح للمقترضين ذوى الدخل المنخفض بإشهار إفلاسهم على شبكة الإنترنت بدون حضور جلسة الإشهار أو التعامل مع الصراعات والتكاليف التي تصاحب عملية إشهار الإفلاس.

لا تكن أحمق. سيؤثر إشهارك الإفلاس بالسلب على قدرتك لجمع التمويل فى المستقبل كما يوجد مجموعة من الوظائف التي يُمكن أن تستبعد منها. على الرغم من ذلك، ستظل لديك القدرة على إدارة أموال الآخرين فى هيئة الخدمات المالية أو أن تصبح عضواً فى البرلمان! لكن فى المملكة المتحدة سيتمثل أفضل الحلول فى الاتفاق التطوعى الفردى والمعروف اختصاراً بـ (VIA)، خاصة فيما يتعلق بالسمة المميزة أو احترام النفس، فهذه الاتفاقات غالباً ما تكون أكثر مرونة وتسمح للمديون بتقليص جزء من الدين والتفاوض على تسديد الباقي خلال فترة زمنية محددة.

على الرغم من ذلك، لا يمكن الإشارة إلى جميع حالات إشهار الإفلاس على أنها تشمل نفس العيوب. لقد مر عدد من رجال الأعمال المشهورين مثل "إتش جيه هاينز"، و"والت ديزنى"، و"ميلتون هيرشى" بحالة إشهار الإفلاس قبل أن ينجحوا فى تجميع ثرواتهم. بالتأكيد، إن المشاركة فى المشكلة المالية من خلال مواجهة المخاطر المحسوبة والعمل بكد فى مفاخرة العمل يحتوى على شىء أكثر نبلا وعراقة من مجرد شراء زوج من الأحذية أو تناول العشاء خارج المنزل سبعة أيام فى الأسبوع فيما يدل على "الانغماس فى الملذات التى لا طائل منها".

أدرك "داباسير" أنه لا يمكنه الهرب من الديون؛ لأن ذلك لن يؤدي إلى التخلص منها بل إنه سيقبل تدريجياً من استقامته واحترامه لنفسه. لذلك، عاد إلى مدينة بابل وسدد كل ديونه وأصبح واحداً من أثري تجار الإبل بالمدينة.



التيك هذه الفكرة...

إذا كنت تواجه بعض الصعوبات المالية، فابحث عن النصيحة المستقلة من أى شخص دون وجود أى مصالح شخصية فى الحلول المحتملة. قد تظهر الشركات التى تقدم حل دمج الديون على أنها تقدم حلاً مناسباً لكن قد لا يتفق هذا الحل مع مصالحك الشخصية. دائماً ما تقوم عمليات دمج الديون إلى زيادة الفترة التى تقع فيها تحت طائلة الدين.

٦٥ الإصرار يمكنه حل أى شىء

"أموت في الصحراء! ليس أنا! لقد وجدنا الطريق إلى مدينة بابل لأن روح الإنسان الحر تنظر إلى الحياة كسلسلة من المشاكل التي يجب أن نقوم بحلها وبالفعل نحلها، بينما تنن روح العبد من هذه المشاكل، ماذا يمكن أن أفعل كي لا أكون عبداً؟".

لقد حصل "داباسير" على الفرصة للهروب من خلال زوجته التي كانت تناصرته. وبالفعل فإنه استغل هذه الفرصة. بينما كان في الصحراء، انهار "داباسير" بعد مرور عدة أيام بلا طعام ولا شراب. لكن نشط بداخله حافظ ما وحاول الحفاظ على تصميمه وعزيمته. تحمل "داباسير" مسئولية أعماله واتخذ على نفسه عهداً ليس بأن يظل على قيد الحياة وحسب ولكن أن يسدد جميع ديونه ويحصل على الثروة أيضاً.

فكرة جوهرية ...
ليس للإصرار علاقة بتفادي
السقوط، ولكنه يتعلق بالقدرة
على النهوض بعد كل ضربة
تسقطك أرضاً.
- "فينس لومباردي"، مدرب كرة قدم
أمريكي

تحدث "والاس دي واليس" عن أهمية قوة الإرادة والعزيمة في كتابه *The Science of Getting Rich* فقال: "عندما تعرف ما يجب عليك التفكير فيه أو القيام به يجب عليك بعد ذلك أن تستخدم إرادتك لإجبار نفسك على التفكير والقيام بالشيء الصحيح... لتستخدمه في الحفاظ على نفسك على الطريق الصحيح. استخدم عقلك لتكوين الصورة الذهنية لما تود القيام به وتثبت بهذه الرؤية بإخلاص وعزم".

إننى على يقين أنه، بعد إشهار إفلاسهم، كان من الأسهل لكل من "إتش جيه هاينز"، و"والث ديزنى"، و"ميلتون هيرشى" أن يستسلموا لهذا الواقع، لكنهم لم

يفعلوا. لأنهم كانوا مصممين وملتزمين بتحقيق أهدافهم. وعلى العموم، فقد تحول العالم أمامهم إلى مكان أفضل لما امتلكوه من عزيمة وإصرار. يعد كل اسم من تلك الأسماء الثلاثة مرادفاً للسمعة الحسنة كما اشتهروا بصناعاتهم المحترمة. ولا يزال يمكن التعرف على كل منهم كأنه أحد المقاولين الرائعين والذين لن يكفوا عن العمل أبداً.

يذكرنا "جيمس آلان" في كتابه *As a Man Thinketh* أن "الإنجازات العظيمة كانت في البداية حلماً صغيراً حيث تنام أوراق البلوط على شجر البلوط؛ وينتظر الطائر داخل البيضة؛ وعندما تسمو الروح، تظهر صفات الإنسان الملائكية. الحلم هو النبتة الصغيرة للواقع. قد لا تكون الظروف المحيطة بك ملائمة، لكنها لن تستمر طويلاً على ذلك الحال، إذا توصلت إلى فكرة مثالية وسميت نحو الوصول إليها.

قال "جورج إس باتون". قائد القوات الأمريكية في الحرب العالمية الثانية. في يوم من الأيام: "لا بد أن تكون مخلصاً وذا عزيمة قوية. حاول الوصول فقط إلى الشيء الذي قررت تحقيقه. وإذا بدا أنك قد اقتربت من الوصول لهذا الشيء، سيظهر فجأة كل الأشخاص من حولك. بمن فيهم من اعتقدت أنهم أصدقاؤك المخلصون... لكي يوقعوك في الخطأ ويشوهوا سمعتك ويثبطوا من عزيمتك". لا يمكن أن تدعهم يقومون بهذا. لا بد أن تلتزم بقرارك ولا تدع شيئاً يبعدك عن الطريق.

مثل جميع الأشخاص الناجحين، فإن "داباسير" قد عثر على نفسه عندما أدرك الحقيقة العظيمة"، وكانت لديه الحكمة ليُدرك قوتها السحرية وهي: "حيث تُوجد العزيمة، يمكن العثور على الطريق".



إليك هذه الفكرة...

أي المشاكل التي تمر بحياتك تُحب أن تقوم بحلها؟ مهما كانت المشكلة، فإن الخطوة الأولى لحلها تتمثل في العزيمة والإصرار. انس إلقاء اللوم على الأشخاص أو المواقف المتعددة، فلن تجنى شيئاً من وراء ذلك النحيب. تحمل مسئولية موقفك، بغض النظر عن الشخص الذي تلقى باللائمة عليه، وستساعدك العزيمة في العثور على الحل.

٦٦ أهمية تحديد الأهداف

"أنا داباسير، وقد عدت مؤخرا من العبودية في سوريا، بعزيمة على تسديد جميع ديونى وأن أمتلك الموارد المالية التى تستحق الاحترام فى مدينتى الأم بابل، وهناك نقشت على أحد الألواح الصخرية سجل أعمالى لأرشد وأساعد نفسى فى تحقيق رغباتى".

فى الفصل التاسع من كتاب *The Richest Man in*

فكرة جوهرية ...

Babylon، والذي يحمل عنوان "ألواح صخرية من بابل"، تعلمنا كيف حول "داباسير" حياته من أن يكون عبداً ليصبح تاجراً ثرياً ومحترماً. يمكن القول بأن "داباسير" لم يدرك ذلك فى وقته، لكن عندما

إذا لم تعرف إلى أين تذهب، فقد تصل فى النهاية إلى مكان آخر. - "يوجى بير"، لاعب البيسبول الأمريكى

دون اهتماماته على أحد الألواح الصخرية، فقد عزز القوة داخل عقله فيما يُعرف الآن فى مجال التنمية الذاتية باسم "تحديد الهدف".

يُوجد العديد من الأسباب التى تؤكد أن الالتزام بشيء ما وتوثيق هذا الالتزام قد يساعدك فى الحصول على ذلك الشيء. السبب الأول هو سبب منطقى. يجب أن تعرف المكان الذى تهدف الوصول إليه، والا قد ينتهى بك الأمر فى مكان مختلف تماماً، أما السبب الثانى فهو سبب بيولوجى.

هناك منطقة فى المخ تُسمى بالجهاز التنشيطى الشبكي (RAS) والتى تحدد، من بين مجموعة أشياء، الشيء الذى نهتم به. تشير تجربة الفوريللا التى ذُكرت فى الفكرة ٢٦ بالفعل إلى أننا لا نلاحظ كل شيء فى البيئة المحيطة بنا وأن ما نلاحظه يعتمد على تركيزنا فى أى فترة زمنية. ونعرف أيضاً أننا نحصل على المعلومات من خلال الحواس الخمس، فى كل لحظة تمر من اليوم، ونعرف أنه قد يصيبنا

الجنون، إذا أدركنا بوعى كل شيء من حولنا؛ لذا فإننا ندرك فقط ما يعتبره جهاز التنشيط الشبكي أمراً مهماً.

يعينك تحقيق الأهداف على التحكم فى عملية التقية تلك كما يُشرك أكثر ممتلكاتك قيمة . عقلك . فى هذه العملية. تعمل عملية تحديد الأهداف على جمع الطاقة المدهشة للعقل لتمكنك من إدراك المواقف والظروف والفرص التى يمكن أن تؤدى إلى تحقيق هدفك. إذا كان هدفك هو الحصول على مزيد من المال، سيقوم جهاز التنشيط الشبكي بفحص البيئة المحيطة بدقة ويطلعك على المعلومات والفرص اللازمة للحصول على المال. يبدأ جهاز التنشيط الشبكي فى العمل متى تقرر أن تشتري سيارة جديدة من نوع محدد، وبعد ذلك ستلاحظ فجأة وجود نفس السيارة فى كل شارع تمر به. السيارات كانت موجودة بالفعل، لكنك لم تلاحظها قط من قبل.

أذكر عندما تحدثت فى الفكرة ٥٦ عن عملى بمهنة الكتابة؛ لم ألق أى تدريب لأكون كاتباً ولم أكن أعرف كيف سأحصل على ذلك العمل، لكنى حددت هدفى على كل حال. بالقيام بذلك أخبرت جهاز التنشيط الشبكي ليكون مستعداً لمراقبة المعلومات والظروف التى ستساعدنى على تحقيق هذا الهدف. لذلك عندما كنت أجرى محادثة بعيدة عن هذا الموضوع مع أحد الأصدقاء، كانت لدى القدرة على رؤية الفرصة والتشبث بها.

تحل الورقة والقلم فى هذه الأيام محل الألواح الصخرية، لكن لا تزال حتى الآن عملية تحديد الهدف تتأل نفس القدر من الأهمية الذى كانت عليه فى عصر "داباسير" منذ ما يزيد على ٨٠٠٠ عام قد مضت.



إليك هذه الفكرة...

مهما كان الشيء الذى تود تحقيقه، لا بد أن تحدد أهدافاً ذكية. لا بد أن تكون تلك الأهداف محددة وقابلة للقياس وحديثة وواقعية ومحددة بزمان. على سبيل المثال، إن الهدف الذكى المتعلق بجنى المال لا بد أن يكون: فى السابع عشر من يوليو ٢٠١٠ [الوقت]، سأربح ٢٠٠٠٠٠ جنيه إسترليني [قابل للقياس ومحدد]. لقد كُتب هذا الهدف فى الزمن المضارع [حديث]، ويمكن تحقيقه [واقعي].

٦٧

خطة داباسير لتسديد الدين

يظهر "ماثون"، مقرض المال في مدينة بابل، مرة ثانية - مقدا الخطة
المجربة والمختبرة من قبل والتي استخدمها "داباسير" لتسديد الديون
وتجميع الثروة. ويقول، "لابد من تقسيم عُشر ما أرباحه بكل شرف وعدل
بين هؤلاء الأشخاص الذين وثقوا في والذين أدين لهم بالمال".

يشعر "داباسير" بالسعادة لكونه تعلم أن "الخطة لابد
أن توفر أولاً الفرصة لازدهارى فى المستقبل. لذلك، لابد
من الاحتفاظ بعُشر ما أرباحه بعيداً لادخاره". قد يكون
هذا هو العمل الذى ينسأه معظم الناس. إذا قام شخص
ما بإنفاق كل المال الذى يربحه فى تسديد ديونه، إذن
سيقضى الشعور باليأس على مجهوداته الجيدة. لذلك،
فإنه لمن المهم أن تؤيد القاعدة الأولى وتدفع لنفسك
أولاً، وحتى إن كنت تسدد ديناً.

فكرة جوهرية ...
لا يوجد سوى طريقتين
لتسديد الدين، زيادة الإنتاج
عند ارتفاع الدخل أو زيادة
الاقتصاد عند قلة الدخل.
- "توماس كارليل"، كاتب

ثم أخبر "داباسير" بعد ذلك أن عليه أن يتعلم كيف يعيش بدخل أقل "لذلك، يجب
أن أستخدم سبعة أعشار ما أرباحه فى توفير متطلبات المنزل والملابس والطعام، مع
قدر إضافى قليل يمكن إنفاقه، لكيلا تفتقر حياتنا إلى السعادة والمتعة".

ويستخدم العُشران المتبقيان فى تسديد الدين. لقد نقش "داباسير" أسماء
الأشخاص الذين يدين لهم بالمال على أحد الألواح الصخرية وكمية الدين بجوار
كل اسم. وبعد ذلك، كان يعطى زوجته كل شهر سبعة أعشار دخله ويدخر العُشر
ويوزع العُشرين المتبقين بالتساوى بين الدائنين.

تتطلب هذه الإستراتيجية أن تتحدث إلى الدائنين وتتفاوض معهم للوصول إلى تسوية. قد تواجه، مثل "داباسير"، بعض المقاومة لأن الدائنين لا يصبرون عليك في سداد الدين. على الرغم من ذلك، ستُقدر معظم المؤسسات إخلاصك وستوافق على جدولة ديونك؛ حيث إن الديون واضحة، وزع عُشر دخلك لتدفع للدائنين المتبقين وستتخلص من الديون. بالطبع، لن يتم ذلك إلا مع افتراض أنك قد قطعت بطاقة الائتمان وبطاقة الشراء من المتاجر ولن تزيد من الديون بينما تقوم بسدادها. وبافتراض أيضا أنك لن تقترض من بائع القروض المتجول.

في منتصف عام ٢٠٠٤، تقدم المجلس القومي للمستهلك في المملكة المتحدة بشكوى إلى مكتب التجارة الحرة ضد صناعة الإقراض المتجول المتنامية، والتي تقدر ببلايين الجنيهات. ومن خلال البحث الذي قام به المجلس القومي لحماية المستهلك، تم اكتشاف أن ٨٠٪ من المقترضين لا يعرفون أي شيء عن معدل الفائدة التي يدفعونها. والتي وصلت إلى متوسط ١٧٧٪، وتزيد مع بعض الأشخاص بنسبة كبيرة للغاية تصل إلى ٩٠٠٪ وما لا يمكن تصديقه، أن هذه العمليات ليست مجرد عمليات ربوية مراوغة خاصة بمضرب ييسر أو خوذة، لكنها تقوم داخل مؤسسات خدمات مالية من المفترض أنها حسنة السمعة. كما يقول بكل فصاحة الفائز بجائزة نوبل "بيرال إس باك": "سيضيع الإنسان إذا ذهب إلى مراب؛ لأن الفائدة التي ستطارده أسرع من الفهد الصياد".

استخدم خطة "داباسير" البسيطة لتتخلص من ديونك و "من ثم سيتم تسديد جميع المديونات خلال فترة الدين".



إليك هذه الفكرة...

إذا لم يكف عُشر دخلك في التخلص من الدين بسرعة، كن مبدعا، انظر إلى خزانة ملابسك وابحث عن كل الأشياء التي لم ترتدها منذ أكثر من عام. قم بالتقاط الصور الفوتوغرافية وقم بكتابة الوصفات المفصلة وضعها على موقع eBay للتسوق من خلال الإنترنت. استخدم المال الذي تحصل عليه لسداد ديونك بطريقة أسرع.

٦٨ أين تُتفق أموالك؟

في الفصل الأخير من كتاب "كلاسون" - سنقابل "أكثر الرجال حظاً في بابل". "عندما نظر إلى الأخوات والأقارب التي يرتديها ذلك الشاب وقال لنفسه، "إنه يعتقد أن المجوهرات من زينة الرجال، على الرغم من أنه يمتلك ذلك الوجه الصارم الذي يمتلكه جده. لكن جده لم يرتد قط مثل هذا المعطف المبهرج".

في هذه القصة الأسطورية سنستمع إلى "شارو نادا". من تجار وأثرياء مدينة بابل. والذي كان يسافر مع أحد الشباب المتعجرفين والذي كان حفيداً لواحد من أكثر شركائه في العمل احتراماً واسمه "آراد جولا". لقد بدد "هادان جولا"، ووالده، ميراثهما من جده، وآراد "شارو نادا" أن يساعده في رؤية الخطأ الذي يقف في طريقه قبل أن تبديد الثروة بأكملها. في ظاهر الأمر، لم تكن الثياب المبهرجة والإكسسوارات المفترطة مشكلة جديدة، فالرجال في العصر الحديث يهتمون بهذه الأمور مثلهم مثل السيدات.

وفقاً لمحلل البحوث "مينتال"، فإن صناعة تجميل الرجال في المملكة المتحدة قدّرت بحوالي ٦٨٥ مليون جنيه إسترليني خلال عام ٢٠٠٨، ومن المحدد أن ترتفع هذه القيمة حتى تصل ٨٢١ مليون جنيه إسترليني في السنوات القادمة، ويشير بحث أجرته مؤسسة بوتز الرائدة في مجال الصحة والجمال

فكرة جوهرية ...

إنني لا أتحدث عن المال الآن. حيث لا يمكنك النوم على أكثر من فراش في نفس الوقت، ولا يمكنك تناول أكثر من وجبة في نفس الوقت، أو ركوب أكثر من سيارة في نفس الوقت. لذا لا يجب أن تمتلك ملايين الدولارات لكي أشعر بالسعادة. كل ما أحتاج إليه هو بعض الملابس في حقيبتى ووجبة شهية والقليل من الحب عندما أشعر به.

- "راي تشارلز"

إلى أن مستحضرات تجميل الرجال تُعد أسرع الأقسام نمواً في صناعة الجمال ومستحضرات التجميل، حيث نمت بنسبة ٨٠٠٪ منذ عام ٢٠٠٠. ينفق الرجال حالياً ٤٣١ مليون جنيه إسترليني على منتجات العناية بالشعر والعناية بالجلد و عطور ما بعد الحلاقة. توجه مجلات الرجال الآن نفس الاهتمام نحو الزينة والتحسين الذي داومت عليه السيدات لعقود طويلة. لقد أصبحت محاولة الشخص ليبدو مثل لاعبي الكرة الجذابين واحداً من الهواجس المحلية. إنني أفضل الشاب الذي يعتنى بنفسه، لكنني شخصياً أفضل أن يكون الرجل رجلاً، وإذا قضى الشاب في الزينة وقتاً أكثر من الذي أقضيه، فلا بد من وجود خطأ بالفعل...

تتحدث تلك القصة عن مميزات خلق حياة مليئة بالإشباع ومميزات أن تشتري فقط الشيء الذي يمكنك تحمل نفقاته. أنفق وفقاً لمواردك المالية. ليس هناك عيب في الرغبة في اقتناء الأشياء الأنيقة. فإن "شارونادا" أيضاً "كان يحب الملابس الأنيقة ويرتدي المعاطف الغالية والجذابة. كما كان يحب الحيوانات اللطيفة واعتناء حصانه العربي المفعم بالحيوية". لكنه كان يحقق الربح الكافي لهذه الأشياء من خلال العمل الشاق وإدارة الثروة. قد لا تكون لديك رغبة حالية في امتلاك حصان عربي مفعم بالحيوية، لكن لا تشتري الملابس التي يقدمها المصمم في عرض الأزياء، ما لم تستطع تحمل نفقاتها. من يهتم إذا لم يكن لديك آخر تصميمات هذا المصمم؟ إذا انتقدك أصدقاؤك بسبب الملابس التي ترتديها، إذن فإنك تحتاج إلى أصدقاء جُدد وليس إلى ملابس جديدة!

يذكرنا "شارونادا" بأن الثروة الحقيقية نادراً ما تتمثل في زخارف الثروة، كما يذكرنا أنه غالباً ما يخلط الشباب وعديمو الخبرة بين الثروة وزخارف الثروة، ويشير إلى أن "جذك لم يرتد المجوهرات قط". لقد كون ثروته من خلال العمل الشاق، بينما كان حفيده العاق يؤمن بأن "العمل من شيم العبيد".



إليك هذه الفكرة...

عندما نأتي إلى الحديث عن الملابس، أنفق مالك في منتجات جيدة ومتوازنة في السعر. ركز على الجودة أكثر من السعر، وتذكر أن الشيء لا يكون أفضل لمجرد أنه غالي الثمن.

٦٩ أهمية روح رجل المشروعات المغامر

متحفزا من خلال النصيحة الحكيمة التي تلقاها من "ماجيدو"، قدم "شارونادا" نفسه للخباز المحلى فى المزار العلنى لبيع العبيد. وهو يحكى هذه التجربة قائلاً: "لقد انبهر الخباز باستعدادى وبدأ فى المساومة... وفى نهاية الأمر، انتهت الصفقة مما زاد من فرحتى. ثم تبعت سيدى الجديد، معتقداً أننى أكثر الرجال حظاً فى بابل".

تعلم "شارو نادا" طريقة الخبز من سيده الجديد، "نانا نايد"، وأصبح بعد فترة قليلة مستعداً للقيام بكل العمل. اقترح "شارو نادا" أنه يمكنه خبز بعض الكعكات الإضافية وبيعها فى الشوارع. وافق الخباز، على أن يشاركه فى التجارة. على الرغم من أن "شارو" لم يحتفظ سوى بربع الربح، إلا أنه كان يشعر بالسعادة من تحقيق أى مكسب وزرع بذلك النبتة التى نتج عنها مستقبله الناجح.

فكرة جومرية ...
الصناعة هى روح الأعمال
التجارية وهى حجر الزاوية فى
الازدهار.
- "تشارلز ديكنز"

أظهر "شارو" بوضوح المقوم الأساسى للثروة - روح رجل المشروعات المغامر. لقد كانت التجارة، وستظل دائماً، أفضل الطرق للحصول على المال. وبمجرد أن تحصل على المال، لا بد من استثماره. لكن ليس هناك شىء يمكن أن يحل محل المغامرة فى عملية زيادة الدخل.

يتمثل أحد أهم وأعظم عوامل الجذب نحو التجارة فى الميزة التى تقدمها التجارة فى المعاملة الضريبية. إذا كنت موظفاً، ستعمل أولاً ثم تُخصم الضرائب من مرتبك ثم تحصل على باقى المرتب. إذا قررت، يوماً ما، أن تُشرع فى التجارة بنفسك، إذن سيتغير تتابع الأحداث. إذا كنت تعمل لحسابك أو كنت مالكا لشركة

ما، فإنك ستعمل وتحصل على المال، ثم تخصص كل نفقات العمل وتدفع الضرائب. قد يتسبب ذلك الترتيب في اختلاف كبير في قدرتك على بناء الثروة.

يشرح الناس في التجارة لعدة أسباب. أحيانا ما تبدأ الحركة من الخارج عن طريق الفصل من العمل أو عدم القدرة على إيجاد وظيفة بديلة. في حالات أخرى، قد يكون الحافز الداخلي - مثل الشعور بالكره تجاه رئيسك في العمل أو سياسات الشركة أو التمييز الواضح في فرص العمل - كافيا لبدء التغيير. غالبا ما تتجه السيدات نحو التجارة لأنها تقدم لهن قدراً أكبر من السيطرة ومرونة متزايدة لإدارة التزامات الأسرة، أو لمجرد أنهن قد تعبن من سياسات التمييز النوعي في العمل. مهما كان السبب، لا يمكن للشخص المتردد تأسيس شركة أو الشروع في عمل تجاري. لكن إذا تمكنت من التعامل مع الشيء المجهول والنجاح في اتخاذ القرارات، إذن توجد طرق أفضل للحصول على الثروة. إن دمج العمل الشاق مع المغامرة يُعد من التراكيب الفعالة.

سأل "هادان جولا": "هل كان العمل هو الحل السري الذي اعتمد عليه جدي في تجميع ثروته؟" فرد عليه "شارو" قائلاً: "نعم، لقد كان هذا هو الحل الوحيد، عندما قابلته للمرة الأولى. استمتع جدك بالعمل كثيرا. فقدر الإله مجهوده وكافأه تدريجياً".

عندما استمع "هادان جولا" إلى القصة التي توضح كيف استطاع جده الوصول إلى تلك الثروة، قام "بخلع الأقراط من أذنه والخواتم من أصابعه. ثم أمسك بلجام حصانه، ثم تراجع للخلف وقاد الحصان باحترام بالغ خلف قائد القافلة".



إليك هذه الفكرة...

يعد أسلوب "عكس المخاطر" من الطرق العظيمة في بناء التجارة. اسأل نفسك عن المشاكل أو المخاوف التي قد يراها العملاء في صنعتك واضمن لهم عدم حدوثها مرة ثانية. على سبيل المثال، نادرا ما يأتي السمكري إلى الموعد عندما يقول إنه سيأتي. لذلك، يمكن للسمكري الجديد أن يحسن من تجارته، عندما يؤكد أنه سيصل في الوقت المحدد أو أنه متاح في جميع الأوقات".

**** معرفتي ****
www.ibtesamh.com/vb
منتديات مجلة الإبتسامة

كتاب بنجامين فرانكلين

THE WAY TO WEALTH

الطريق إلى الثروة



٧٠ لا ربح بدون ألم

إنك تعتقد أن هذا الشعار لم يبرز إلا في عصر ظهور العلامة التجارية "ليكرا"، أليس كذلك؟ لكن ما حدث هو أن "بنجامين فرانكلين" قد توصل إلى هذا الشعار قبل "جين فوندا" بحوالى مائتى عام عندما أشار إلى أنه "لا يوجد ربح بدون ألم".

فكرة جوهرية ...
لا تخف من التغيير، لكن
تقبله بكل سرور.
- "انتونى جيه دانجيلو"
معلم، وكاتب

بينما لا يسعنا سوى تخيل ردة فعل "بنجامين فرانكلين" نحو ملابس التمرينات الرياضية الملففة بالألياف اللدنة، فإن جمعية "لا ربح بدون ألم" قد ساعدت على الأقل في توضيح وجهة نظره إلى الجمهور الحديث. قد تسخر من العدو البطيء، لكنك تعرف جيدا فكرة أنه من خلال بعض التمرينات الشاقة، يمكن الحصول على جسد أفضل وزيادة اللياقة وقلة السمنة.

على الرغم من ذلك، فإن الشيء الذى لا تقوم به هو أنك لا تطبق نفس هذا المفهوم على الأعمال التجارية. يعلم الشخص الذى يهوى اللياقة أنها لن تسير بسهولة ولذلك فإنه يتقبل، بل ويرحب، بالمشقة والآلام القصيرة المدى الناتجة عن العمل الشاق. على الرغم من ذلك، فإننا نركز فى الأعمال التجارية على التوسع الكبير والمتعب، الذى نخفق من خلاله فى الاستعداد للخسارة التى لا بد أن تأتى كجزء من هذه الصفقة.

عند التخطيط للتوسع أو التغيير، غالبا ما يركز رجال الأعمال على الخسائر الأكثر وضوحا مثل المصروفات الزائدة والنفقات غير المباشرة للإدارة. فى حين أنهم يتفاوضون ويهملون بكل سهولة الخسائر الثقافية والشخصية والتي تصاحب تقريبا كل مكسب من الأعمال التجارية.. إنهم يركزون على الربح ويتقبلون الألم على أنه هو الطريقة الوحيدة للحصول على ذلك الربح. من ناحية أخرى، غالبا ما نتجاهل

القيام بذلك فى الأعمال التجارية. فيما يلى مثال سأوضح به مقصدى. إنتى أتذكر عندما ظهرت أجهزة الكمبيوتر فى عالم الأعمال. وكصحفى، كنت واحدا من أكثر الناس حماسة للانتقال إلى العمل على الكمبيوتر. وفى هذا السبيل اقترح اتحاد الصحفيين فرض علاوات إضافية للصحفيين مقابل استخدام تلك التكنولوجيا الحديثة مما أدى إلى حدوث صدام كلاسيكى بين إدارات المؤسسات الصحفية واتحاد الصحفيين، ولم يحاول أى شخص من الاتحاد أن يذهب إلى الصحفيين ويشرح لهم أن المكسب وراء ذلك سيظهر فى قدرتهم الإنتاجية الفردية فى جودة العمل فى المستقبل. لقد قام كل شخص بالعمل الذى لم ينهه والمتعلق بما يجب علينا دفعه مقابل العمل ولم يتخيل أى شخص مدى روعة المشهد ونحن نعمل على تلك الأجهزة (إنتى أتحدث هنا بصورة مجازية. إذا رأيت من قبل مكتبا مكتظا بالصحفيين ستعرف ما أقوله).

لا يجب أن يوجد لديك عدد كبير من الموظفين المشتركين فى النقابة لتصطدم بالمعارضة الثقافية للتوسع، وغالبا ما تأتى المعارضة للتغيير فى أحد شكلين. معلوم ومجهول، وأنه لمن الطبيعى أن ترى المعارض المعلوم كعدو لك، وهو ليس كذلك. لكن المشكلة الحقيقية التى ستواجهك تتمثل فى المعارض المجهول الذى يعقد يديه أمام صدره ويقول "اجعلنى أفضل ذلك إذا استطعت". على الرغم من أن المشروعات الصغيرة دائما تقوم على أسلوب دقيق، إلا أنها متهمه بالاتهام السابق مثلها مثل المشروعات الكبيرة تماما. والشخص التقليدى الذى تتفاقل عنه وعن اعتراضاته هو أنت نفسك، ولا بد أن تدرك أنه من خلال النمو تأتى الحاجة إلى التفويض بالمزيد من الأعمال وقلة التحكم فى التفاصيل الصغيرة، لذا قد تشعر بأنك فقدت قبضتك على شركتك، وأنت قد تفشل فى التعامل مع هذه الخسارة ولن تدرك أى ربح، وهذا هو السبب فى عدم نمو العديد من الأعمال التجارية الفردية والعائلية.



إليك هذه الفكرة...

لا تقف أمام الجميع وتغيرهم بأنه يجب عليهم التغيير والا سينظرون إلى الأمر على محمل شخصى ولكن بدلا من ذلك ابدأ بتفسير أن التغيير هو أفضل تعرين يمكن أن تتعلمه من الآخرين واعثر على الأشخاص الأكثر تفتحاً لقبول هذه الفكرة. والآن أحملهم على تغيير المشرفين/الوكلاء واستمد من مساعدتهم بدلا من أن تمضى فى العمل بمفردك.

٧١ إذن، هل تشعر أنك محظوظ؟

قال "فرانكلين" إن "الكلمة هو مصدر الحظ الجيد". لقد أشار لاعب الجولف العظيم جاري بلاير إلى نفس المعنى ولكن بكلمات مختلفة. ففي يوم من الأيام أخبره أحد الأشخاص أنه لاعب محظوظ، وأجاب جاري، "نعم، أنتي محظوظ. وكلما تمرنت أكثر، زاد حظي".

عند الحديث عن الشؤون البشرية لا بد دائماً من وجود عنصر الحظ، ولا يمكن استثناء الأعمال التجارية من ذلك الأمر. هذا الاجتماع غير المتوقع والذي يؤدي إلى إبرام العقد أو إلى العثور المفاجئ على فكرة أو شريك أو ممول - يمكن أن تطلق على هذا موهبة الاكتشاف بالمصادفة أو الحظ السهل. بغض النظر عن المسمى

الذي تختاره، نؤمن جميعاً بأن الحظ يؤدي دوراً في حياتنا. يكمن الاختلاف في أن الشخص الناجح جدياً يؤمن بأن الحظ هي شيء تصنعه من خلال العمل الجاد.

يحضر القائد البسيط إلى الاجتماع أو الصفقة معتقداً أن معرفته بشركته وأهدافه، بالإضافة إلى مهارات التفاوض الشخصية لديه، لا بد أن تكون كافية ليقرر ويحدد توجهاته. يبذل الأفراد الأكثر ذكاءً مزيداً من الجهد لجلب نص الحظ من خلال البحث في المجموعة الأخرى والسوق والأشخاص المشتركين في العمل وتاريخ الشركات الأخرى والثقافة القومية لها وأي شيء آخر تمتد أنه ذو تأثير على أجندة العمل أو مسباته. إذا تصادف المدير بعد ذلك بوجود اهتمام مشترك مع الفريق الآخر. ذلك الفريق الذي يمهد الطريق للوصول إلى اتفاق ما. فهل ستسمى هذا حظاً أم بحثاً جيداً؟

فكرة جوهرية ...

إن ما نسميه الحظ ما هو إلا صبر ينتع من داخل الإنسان. فنحن من نلح الأشياء تحدث. - "روبرتسون دافيس"، كاتب ودوائي كندي

إذن، هل تشعر أنك محظوظة؟

في الوقت الحالي، مع توافر آليات البحث وأرشيفات الصحف (القومية والمحلية) على الإنترنت ومواقع الشبكات الاجتماعية مثل شبكة LinkedIn، لا توجد أي أعذار لبذل مجهود إضافي في هذا الأمر لاكتشاف المزيد عن شخص ما. لا يجب أن تكون من مدمني الإنترنت لتحصل على المعلومات التي تحتاج إليها. إذا امتلك نظيرك صفحة على موقع فيس بوك والتي تحتوي، على سبيل المثال، على تنويه عن نادي أكرينجتون ستانلي لكرة القدم، يمكن أن تتأكد تماما أنهم مجموعة من مشجعي الفريق والذين سيسعدون بمقابلة أي شخص يشاركهم في اهتماماتهم (خاصة إذا كان الأمر متعلقا بأحد الأشياء غير المشهورة مثل مشجعي نادي أكرينجتون ستانلي. لذلك، قم ببعض البحث في هذا الأمر أيضا. اعثر على مزيد من المعلومات قبل أن تبدأ، ثم تمرن بعد ذلك على الطريقة التي ستحول بها تلك المعلومات إلى الشيء الذي يُفيدك).

في الحقيقة، لا بد دائما من وجود بعض الأمور الفطرية، لكن لكل أمر من تلك الأمور الفطرية لا بد من وجود رجل أعمال يبدو عليه التعامل بالفطرة والذي يعمل بإخلاص على تحسين مهاراته الاجتماعية ومعرفته وقدرته على إنجاز المهام حتى يصبح أداؤه بارعا جداً لدرجة أنه يبدو عفويا تماما. أي أنه، في الحقيقة، ليس مجرد أداء. تُعد القدرة على إنجاز المهام من الأمور المكتسبة عن طريق الممارسة لدرجة أنها تنتقل إلى الشخص الذي يتعامل بالفطرة تماما ويمكنه أن يعبر بك من خلال عدد من المواقف. كما قال، يوما ما، كاتب السيناريو الفرنسي "جيان جيرودوكس": "...الإخلاص هو سر النجاح. بمجرد أن تستطيع إيجاد الإخلاص، ستحصل على النجاح".



إليك هذه الفكرة...

فكر جيدا في الانطباعات الأولى. يعرف مندوب المبيعات الكثير عن أسلوب "الترويج السريع" حيث يجب عليك أن تعبر سريعا عن خصائصك الرئيسية وهدفك خلال ثلاث دقائق. لا بد أن تكون لديك القدرة على القيام بهذا. اجلس أمام المرأة وأمسك ساعة إيقاف بيدك وقم بهذا الأمر وانظر إلى مدى جودتك في هذه المرة. هل ستوصي نفسك بالقيام بهذه التجربة مرة أخرى؟

٧٢ الكسالى والنشطاء وأسماك القرش الميتة

قال "فرانكلين" إن "الكسل يسير ببطء شديد جداً، لدرجة أن القور سيلحق به قريباً". يتمثل أوضح التفسيرات الحديثة لهذه النصيحة في أن الشخص الذي سيتكاسل ويتكأ في عمله ويفشل في تلبية التزاماته، سيجد في النهاية أن الاضطرابات المالية ستطارده.

تعد حكمة "فرانكلين" من الحكم الصحيحة كما أنها حقيقية وصالحة الآن كما كانت من قَبْل في ١٧٥٨، لكن زحف الوقت قد أضاف إليها بعض الأبعاد الجديدة. صرح المخرج "وودي آلان" قائلاً: "أعتقد أن العلاقات تشبه سمكة القرش إلى حد كبير، هل تعرف ذلك؟ حيث إنها لا بد أن تظل تتحرك إلى الأمام

والاستموت. كما أعتقد أن ما نقوم به من علاقات حالية لا يشبه سوى القرش الميت". استبدل بكلمة "العلاقات" كلمة "الأعمال التجارية"...

من السهل التعرف على الكسل البدني، لكنه من الصعب إدراك الكسالى من السهل تخفيه وراء العقلانية. في ظل الخطوات السريعة والتقدم المستمر الذي يشهده عالم الأعمال التجارية الحالية، لم يعد القليل من العمل الشاق كافياً لضمان النجاح، إذ دائماً ما يبحث الشخص الناجح في الأفق للتعرف على الفرص والتحديات الجديدة.

كانت شركة بارنر أند نوبل، التي تم تأسيسها عام ١٨٧٢، بمثابة عملاق بيع الكتب في

فكرة جوهرية ...

حقيقة أنني قد اتحقت بالأعمال المتطورة بتكنولوجيا المعلومات تُعد دليلاً واضحاً على أنه لا بد من تطوير الأعمال التجارية وتحديثها. يجب على الإنسان أن يحافظ باستمرار على إعادة الابتكار.

- "كيرى باكير" ينظر إليه دائماً على أنه مطور لعبة الكريكت

الولايات المتحدة الأمريكية بامتلاكها حوالي ٨٠٠ منفذ بيع فى التسعينات. لقد كان من المعقول اعتبار أن الشركة كانت بمثابة القطب الأوحى فى مجال بيع الكتب. لكن مع إيمان رجل الأعمال الحاد الذكاء "جيف بيزوس" بإمكانية استخدام شبكة الإنترنت العالمية المستحدثة لإجراء عمليات البيع عن بعد وعلى الرغم من أنه لم يكن يعلم أى شىء عن تجارة الكتب إلا أنه اختار الكتب كنقطة انطلاق جيدة لشركة تقوم ببيع المنتجات عن طريق شبكة الإنترنت. وكانت النتيجة أن وجد قطب بيع الكتب فى الولايات المتحدة نفسه معرضاً لهجوم من ناشئ غير متوقع. ومنذ ذلك الوقت تسبب موقع أمازون - والذى ظهر فجأة من خلال كونه منافساً جديداً لشركة بارنز آند نوبل وذلك بفضل التكنولوجيا - فى استيلاء المدراء التنفيذيين للشركة طوال الليل فى جميع أنحاء العالم.

المقصود هنا أنه إذا لم تطور من أعمالك التجارية باستمرار فاعلم أنك تقوم بالقضاء عليها. فيما يلى مثال على ذلك. يظل رجل الأعمال الذكى مطلعاً على التطورات التى طرأت على السوق الذى يتاجر فيه حيث ينظر رجل الأعمال الذكى إلى ما وراء نطاق السوق أو التجارة التى يعمل بها ويتبع الرغبات فى بعض المواقع، التى تبدو غير مترابطة، مع التطلع إلى تصيد الأفكار والأعمال الجيدة والتى من الممكن أن تقدم له الدعم المهم الذى يحتاج إليه وبالتالي فإنك لا تحتاج إلى العمل بتجارة الملابس، على سبيل المثال، لتعلم بعض الدروس من خط التوريد الآلى لسلسلة متاجر ماركس أند سبنسر - حيث تطلق العناصر التى تُباع فى الصناديق أمراً بإعادة تمويل الخط الممتد إلى المزودين أنفسهم.

وبعد مرور مائة عام. سيكون النموذج الناجح للأعمال التجارية صالحاً للجيل التالى، ومع قليل من الاختلاف عن أولادك، فقد ترى أنه يصلح تنفيذ هذا النموذج لجيل آخر. لا يزال الموقف الحالى يعنى أنه قد ينتهى بك الأمر وأنت تحمل فى يدك سمكة كبيرة لكن ميتة وهذا يعنى أنه لن تكون أعمالك التجارية بخير، إن لم تعمل بالفعل على الانتقال بها إلى المرحلة التالية.



إليك هذه الفكرة...

يمكنك أن تبدأ فى النظر إلى ما وراء نطاق أعمالك التجارية لمعرفة المزيد من الفرص بكل سهولة وسرعة. أحصل على المجالات التجارية الخاصة بمجالات مختلفة تماماً ولاحظ كيف تُبدع فى إدارة الأشخاص والمنتجات والعمليات والخدمات.



٧٣ الدين واليأس

إذا كان "فرانكلين" يعيش في العصر الحالي، فإنه كان لابد من ظهوره ضيفاً في برنامج "أوبرا وينفري" التليفزيوني، وكانت نصيحته هي: " يعمل العمل الشاق على تسديد الديون، بينما يعمل اليأس على زيادتها". هذه هي الحكمة التي فشل العديد منا في الاهتمام بها.

يعد كل من الدين وإدمان المخدرات والاكتهاب من العوامل الرئيسية في انهيار الإنسان في العصر الحديث، سواء إذا جاءت هذه العوامل مجتمعة أو كانت كل واحدة منفردة بما لديها من قدرة استقرارية. لم يكن "فرانكلين" يشير فقط طوال هذه السنوات إلى أن العمل الشاق يسدّد الديون، لكن أشار أيضاً إلى أن الجمود أو الثبات يزيد من تلك الديون، وغالباً ما ينسى الناس الحقيقة المرة التي تقول إن إقحام نفسك في العمل الشاق لن يكون كافياً لشق طريق للخروج من المأزق ولكن قد يساهم فقط في زيادة المشكلة.

فكرة جوهرية ...
من يعط الوعود، يقع تحت
طائلة اللين.
- حكمة قديمة

يوجد في مملكة الحيوان أمثلة لا حصر لها من الحيوانات الصغيرة التي تتخذ حالة من السكون التام لتجنب جذب انتباه الحيوانات الجائعة الأكبر حجماً. وإذا لم تكن تلك الإستراتيجية ناجحة، إذن لن يوجد العديد من الحيوانات الموجودة من حولنا والتي لا تزال تدعى عدم وجودها. تتمثل الخدعة هنا في أنه بينما تقوم هذه الإستراتيجية بحمايتك مرارا وتكرارا من المفترس الجائع، إلا أنها لا تقدم لك أي فرص أو حظوظ عندما يتعلق الأمر بتجنب الديناصور الذي على وشك أن يسحقك بقدمه بكل بساطة لأنك تقف في طريقه. يشبه الدين ذلك الديلودوكس (الديناصور النباتي) الضخم القصير والذي يسير بتأقل في طريقك. لا يهم إذا كنت في حالة من السكون مثل الحشرة العصوية أو إذا كنت

تعمل بنشاط متزايد مثل النمل لأن هذه هي الطريقة التي اعتاد العيش بها في الحياة. في كلتا الحالتين، فإنه عند وصول السحلية الضخمة ستسحقك وتسويك بالأرض تماما.

لذلك، تعامل مع ديناصور الدين قبل أن يسحقك، وإذا كان لابد من حدوث الدين، لأنه بالفعل جزء طبيعي من الحياة التي نحياها سواء كنا نتحدث عن الموارد المالية الشخصية أو أوراق موازنة شركة ما، فإن تلك المشكلة تحدث عندما ينمو الدين حتى يتجاوز حدود قدرتنا على إدارته. وهذه هي النقطة التي يتحول عندها الدين سريعا ليصبح مثل فرس النهر الحقيير الذي لا يمكن تجنبه.

إن أول شيء يجب القيام به يتمثل في التعرف على الدين والتوقف عن الادعاء بعدم وجوده. إذا كانت هناك بعض الحلول السريعة للتقليل من حجم الدين، لابد من اتخاذها فوراً. سواء تمثلت تلك الحلول في التخلص من بطاقة الائتمان وتحويل الحساب أو أن تتحكم في المصروفات التنفيذية. تتمثل الفرص المتاحة أمامك في أنه عندما تعرف المشكلة. فإن الحلول السريعة ستعطيك بعضاً من الوقت ولكنها لن تكون كافية للتخلص من الدين. تتمثل الخطوة التالية في النقاش مع الدائنين. لن يكون هذا النقاش سهلاً، خاصة لأن الغريزة الطبيعية - سواء للفرد أو الشركة - ستمثل في التملص من هذا النقاش. لذلك استغل الموقف الشائك وكن صريحاً وواضحاً بقدر المستطاع. لن تبدو جيداً وأنت تقع في الدين، لكن إذا اشتبه أي من الدائنين في تهريك من الدين فإنه سيفقد الثقة فيك أيضاً. وهذا الأمر يعد حقيقة بالنسبة للبنوك كما هو حقيقة بالنسبة لأي شخص - مثل شريك التجارة أو الحكومات الأجنبية أو العمة غير المتزوجة.

إن الخطوة الأولى نحو إيجاد الحلول تتمثل في أن تكون واضحاً.



إليك هذه الفكرة...

تحدث إلى شخص ما: لقد كان كل من "أوير" و"فرانكلين" متقنين بخصوص ذلك الأمر. إذا وقعت تحت طائلة الدين، فليس هذا أمراً فريداً من نوعه. سيكون تقاسم الحمل كافياً للتعامل مع اليأس كما أنه سيسهل من التحول إلى مرحلة العمل والتعامل مع ذلك الحمل. تتمثل أول، وأصعب، خطوة في التوقف عن الإنكار والتحدث عن المشكلة.

٧٤ كن صادقاً مع نفسك

يقول "فرانكلين": " يتمثل العيب الثاني في الكذب، بينما العيب الأول هو الوقوع في الدين"، ملمحاً أنه بينما يمكن للأشخاص الصادقين الوقوع في الدين، فإن الوقوع في الدين قد يؤدي بهم إلى الكذب بخصوصه".

أيهما يأتي أولاً؟ الدين أم الإنكار؟ وفقاً لـ "فرانكلين"، فإن الفضل في الحفاظ على الموارد المالية سيؤدي إلى الكذب ومنه إلى الطريق الخطر. هذا أمر حقيقي، لكن ليس من الضروري أن تكون هذه هي الطريقة التي تفكر بها. لا يكذب الأشخاص المدينون على الآخرين، بل إن معظمهم يكذبون على أنفسهم. ألا تؤمن بهذا؟ جرب أن

فكرة جوهرية ...
يا لها من شبكة شريرة
تنسجها بأيدينا عندما تكذب
لأول مرة.
- "سير والتر سكوت".

تطرح على نفسك سؤالاً بسيطاً: كم أدين للآخرين؟

إنه لمن النادر أن يكون الكشف النهائي للدين واضحاً كما تعتقد؛ لأن كل شخص يقع في الدين يبرر موقفه من خلال تغيير الدين في صورة شيء آخر. يعد هذا الأسلوب فعالاً على نحو رائع. فكر فقط كيف سيقبل الاهتمام والانجذاب نحو بطاقات الائتمان، إذا أطلق عليها لقب بطاقات الدين.

لذا، دعنا نبدأ ببطاقات الائتمان. هل تعلم بالضبط بكم تدين من خلال بطاقتك هذا الشهر؟ هل أنت متأكد تماماً كم عدد البطاقات التي يتفرق عليها دينك؟ ليس كافياً أن تكون لديك القدرة على التلفظ بالرقم الدقيق. لكي تعرف بالفعل مقدار ما تدين به، يجب أن تعرف أيضاً معدل الفائدة الحالي والذي ستكبد به بسبب بطاقات ائتمانك لأن هذا سيؤثر على كمية دينك. قد يستطيع عدد ليس بالقليل منا التلفظ بثقة بكمية الدين الذي يدينون به للآخرين، لكن هناك القليل ممن

يمكنهم تحديد معدل الفائدة، خاصة لأن معدل الفائدة يتغير منذ أن استخرجت هذه البطاقة.

والآن، ماذا عن الرهن العقاري؟ إنني أعرف أنه من حماقة النظر إلى الرهن العقاري على أنه دين، وذلك بسبب وقوع كل فرد منا تحت طائلته ولأنه أصبح شكلاً من أشكال الدين المقبولة اجتماعياً. ومع ذلك، فإن الرهن العقاري في حقيقته دين تقوم بسداده شهرياً والذي يجب عليك أيضاً أن تعرف معدل فائدته بالضبط.

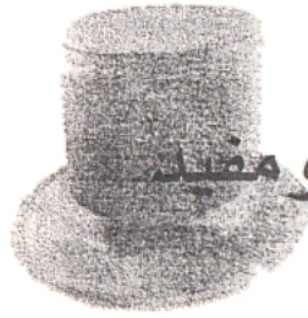
هل هناك قروض أخرى؟ قروض سيارات؟ تسوية ديون قديمة؟ سحب على المكشوف؟ قرض لترميم المنزل؟ أضف كل ذلك إلى الكشف أو الفاتورة. والآن يأتي دور الحديث عن أبغض أنواع الديون: الدين على بطاقات الشراء من المتاجر؟ اذهب وحاول معرفة معدل الفائدة، من المحتمل أن تصيبك صدمة من الحزن الشديد.

في النهاية، لا تتمس أن أي شيء قد حصلت عليه ولم تدفع مقابله حتى بعد أن قمت باستخدامه، فهذا يعد قرضاً، حتى إن لم تكن هناك (منذ البداية) فائدة على ذلك الشيء. إذا كنت تستعمل كروت شحن الهاتف المدفوعة مقدماً، فهذا أمر جيد، أما إذا كنت تستخدم نظام الخط فأنك بالفعل تزيد من قيمة الفاتورة التي لم يُطلب منك دفعها حتى الآن.

عندما تضع في اعتبارك وتفكر في كل شيء تدين به، قد تصاب بصدمة خفيفة. بالنسبة لي، عندما أُجبر على النظر إلى مجموع ديوني، وجدت أنه من الأفضل أن أقوم بهذا الأمر وأنا أقف أمام الأريكة تحسباً للسقوط والتعرض للإغماء. هل الدين مخيف؟ بالتأكيد، لكن معرفتك بديونك لا تعد أكثر سوءاً من تظاهرك بعدم وجود الدين أو أنه سينتهي من نفسه.

إليك هذه الفكرة...

يمكن ضبط بعض الديون على تكلفة أقل. ألق نظرة على معدل الفائدة الذي تقوم بدفعه، ابدأ ببطاقات الشراء من المتاجر، فإنها قد تكون هي الأسوأ. إذا لم تتمكن من دفع المبلغ المطلوب نقداً (الحل الأمثل)، فلتفكر في استخدام طريقة السحب على المكشوف. أرخص طريقة من طرق الاستعارة. ومزق بطاقات الشراء من المتاجر.



٧٥ اشترِ ما هو مفيد

قد تعتقد أن أي شخص يقوم بتأليف كتاب مثل هذا منذ قرنين مضيا لم يكن ملماً بموضوع "هوس الشراء" ومشاكله. لكن "فرانكلين" تعامل مع هذا الأمر. فكر في كلماته هذه، "اشتر ما لست في حاجة إليه، وعما قريب ستقوم ببيع بعض الضروريات".

لقد قمنا جميعا بهذا الأمر. فقد يكون لدينا هوس بشراء أحدث هاتف محمول أو شراء أحدث موديل من نوع معين من السيارات أو - في معظم الحالات - شراء شركة صغيرة لكنها تتنافس بشدة ولطالما لهت وراء شرائها. وفي كل حالة من هذه الحالات تسير عملية الشراء الكاملة مثل لعبة قطار الموت بداية من الشد العصبى

فكرة جوهريّة ...
النقود أفضل من الفخس إذا
نظرنا فقط إلى الفقر المادى.
- "بودى الآن".

المترقب ومرورا بمتعة الشراء التى تشبه متعة التودد إلى الحبيب وانتهاء بهوس ما بعد الشراء. ومن هنا تتحدر المتعة تدريجيا حتى تصل إلى النقطة التى يمكن عندها نسيان أحدث هاتف محمول فى مؤخرة الخزانة بينما تراجع فواتير بطاقة ائتمانك وأنت لا تصدق هذا.

يبدو أن هوس الشراء - مثل حب الأكل وإدمان الشيكولاتة - يعتمد على أساس من النهم والرغبة حيث بمجرد أن نتواجد فى "المكان"، فإننا نبحث من حولنا عن أشياء نقوم بشرائها. إننا نقنع أنفسنا بأن نظام الصوت الجديد لن يكون مكتملا ما لم يكن مشتملا على نظام توليف الأصوات عالية الجودة، على الرغم من أن الغرض وراء شراء نظام الصوت هذا لا يتخطى مجرد استخدامه فى سماع فريق الكورس الفئائى بينما نقوم بطهى الطعام. فكر فى عدد الأشخاص الذين تعرفهم ممن يمتلكون واحدة من أفخر ثلاجات سكاندى ويجيان والتى إذا نظرت

بداخلها ستجد مجموعة من الشطائر الملفوفة والطماطم الفاسدة واللبن المروع. أما بالنسبة لشراء سيارة جديدة، لا يوجد حد للأساليب التي يمكن من خلالها أن تقتنع بشراء موديل أفضل به بعض الزيادات التي لن نستخدمها على الإطلاق إلا بفرض أن نظهر لأصدقائنا وتباهي أمامهم بمدى جودة هذه السيارة. قد يكون كل هذا جيدا ويندرج تحت مستوى التباهي الطبيعي للبشر، وذلك إذا لم يؤد هذا النوع من حب الشراء إلى تكلفة. تلك التكلفة التي غالبا ما يزيد في مقابلها معدل الفائدة على بطاقة الائتمان مما يؤدي إلى وجود مشاكل كبيرة في الدين - إن لم تصبح مفزعة في نهاية الأمر.

لقد كان "فرانكلين" من كبار مؤيدي فلسفة "اصنع - اعمل - أصلح" المستمدة من مذهب مناهضة حب الشراء، تلك الطريقة التي أصبحت رائجة مؤخرا والتي جاءت كردة فعل على منذهب حب الشراء الذي انتشر في الثمانينات والتسعينات والتي جاءت أيضا كردة فعل طبيعية لارتفاع معدلات الدين الشخصي في الدول الغربية. إن الجيل الذي عاش قديما بما يكفى لتذكر معدلات الفائدة المرشدة أو التي لا تتجاوز رقمين (من ١٠ إلى ١٩) غالبا ما ينظر إلى فلسفة "اصنع - اعمل - أصلح" كطريقة للحياة. لكن تكمن المشكلة في أن بعضنا - ممن لم يملوا بظروف قاسية في الحياة - ينظرون إلى كل من الدين والموارد على أنها أشياء لا حد لها.

لا نهتم كثيرا إذا ما كنت قد قررت كبح ولعك بالشراء على أساس الأخلاق أو الميزانية (أو الميزانية المتخفية في ثوب الأخلاق)؛ حيث إن الحقيقة تقول إنه بعد مرور شهر قتيلا، فإنك غائبا ما ستقدم الشكر لنفسك لأنك قد تحكمت في إنفاقك على البضائع التي تعرف - من أعماق قلبك - أنك لا تحتاج إليها.



إليك هذه الفكرة...

أنت تود الحصول على شيء ما، لكنك لن تموت إذا لم تشتريه. أجبر نفسك على تأجيل شراء ذلك الشيء لمدة ٢٨ يوما. التقط دفتر يومياتك ودون الشيء الذي تود شراءه وثمنه تحت تاريخ اليوم مع ملحوظة قصيرة لتذكرك به بعد مرور ٢٨ يوما. إذا مرت هذه المدة ولا زلت ترغب في الحصول عليه، فقد يستحق هذا الشيء أن تشتريه، لكن هناك احتمالا أكبر أنك

ستسأم

٧٦ إذا كان لابد من التسوق، فتسوق بذكاء

قال "فرانكلين": "من يحب متع الحياة، سيكون عبرة للمتسول"، بمعنى أنك لو اخترت أن تشتري بعض الأشياء ذات الذوق العالى، فسوف ستواجه خطورة أن تدمرك تلك الأشياء باهظة الثمن.

فى عهد "فرانكلين" لم يكن مذهب الاستهلاكية المنتشر الآن يضرب المنازل فى الولايات المتحدة. لقد عاش فى عصر لم يكن فيه العديد من الأسواق التى تبيع المنتجات المستخدمة، وذلك لأن الأشخاص فى ذلك الوقت كانوا يستخدمون أشياءهم حتى تبلى وتتجاوز حد إعادة البيع، أو أنهم كانوا يتبادلون

استخدامها بين أفراد الأسرة والأصدقاء. ومن ناحية أخرى، لم يكن على دراية بمواقع التسوق على الإنترنت مثل eBay و Amazon و Wiggle أو آليات مقارنة الأسعار. قد لا تزال ترغب فى شراء هاتف نقال غالى الثمن. أحيانا ما يحدث هذا، لكن إذا كان لابد من شراء هذا الشيء العالى الذوق والثمن فلتقم على الأقل بالعمل الذكى وتقوم بجولة على المتاجر قبل أن تخرج النقود من محفظتك.

فى العصر الحالى، إذا توجب عليك بالفعل شراء أى شىء، يمكنك دائما العثور على منتجات أرخص ثمننا من خلال الإنترنت أو على الأقل من خلال آليات مقارنة الأسعار (مثل Kelkoo) لكى ترى أى البائعين يقدمون الآن عرضا جيدا. لكن

فكرة جوهرية ...

رغم أنه من الشائع اهتمام السيدات بالمظهر أكثر من الرجال، الأمر الذى أدى بالسيدات إلى ما يعرف بـ "هوس الشراء"، فإن الرجال يهتمون بالتقسير الاجتماعى. على الرغم من أن كليهما يحاول بناء ما يعرف بالاعتزاز بالنفس، فإنهما يسلكان توجهات مختلفة للوصول إلى ذلك.

- "جيمس روبرتز"، أستاذ مساعد فى علم التسويق بجامعة بايلور

إذا كان لابد من التسوق، فتسوق بذكاء

لتحصل بالفعل على الفائدة من الشراء عبر الإنترنت، لابد أن تضع في اعتبارك المنتجات المستعملة، أو "المملوكة من قبل" إذا كنت تفضل هذا اللفظ.

ألق نظرة على موقع Amazon.com. لقد بحثت مؤخراً عن نسخة كتاب كانت تُباع مقابل حوالي ١٦ جنيهاً استرلينياً في المحلات. بدون شك، كانت هذه النسخة معروضة على موقع Amazon.com مقابل ١١ جنيهاً استرلينياً فقط، وهذا خصم جيد. لكن إذا استعرضت الرابط الذي يعرض النسخ المستعملة من هذا الكتاب ستحصل على بعض النسخ في حالة جيدة مقابل ٦ جنيهات استرلينية، وهذا القدر الذي ستوفره سيحدث لك farkاً في الميزانية الأسبوعية. طبق نفس الطريقة على جميع الأشياء التي تود شراءها بفض النظر عن مدى ارتفاع أسعارها. قد لا تشعر وكالات بيع السيارات وصحف الإعلانات بالسعادة من هذا الأمر، لكن الحقيقة تشير إلى أن موقع eBay أصبح الآن أكبر بائع للسيارات المستعملة (أسف، المملوكة من قبل) في المملكة المتحدة. لقد تقلصت مبيعات ساعات روليكس الفاخرة بسبب الثمن الباهظ لموديل هذا العام. لذا يمكنك أن تختار أحد الموديلات القديمة بتخفيض كبير في الثمن، لكن هناك شيئاً ما يخبرني بأنك إذا كنت راغياً في هذا الموديل، فلن تهتم بموديل العام الماضي. لذا، بدلاً من ذلك حاول الحصول على المنتج التقليدي بقليل من الجودة. إنه بديل رائع وأنيق لكن بثمن أرخص.

يتمثل الجانب السلبي الوحيد في أن البضائع باهظة الثمن تصاب بداء التقليد والتزييف. لذا إذا أردت شراء أحد المنتجات باهظة الثمن، لابد أن تحصل على الثقة المطلقة في البائع. وهذا يعني أن تكون على دراية بموقع المتجر وسمعته. ابحث عن ذلك وتأكد أنهم يعلمون سبب سؤالك. البائع القانوني هو الوحيد الذي يرحب بالسؤال عنه ويشعر بالسعادة عند تقييم مصداقية وأصالة منتجاته.



إليك هذه الفكرة...

تهتم بعض أليات المقارنة بوجود طرف ثالث (السمسار)، لكن هذا السمسار يأخذ عمولة على عملية البيع والشراء. لذلك، لا يجهز بعض الموردين - الذين يتعاملون مع المستهلك مباشرة - التعامل مع السمسارة.. لذا ألق نظرة على موقع www.travesupermarket.com للحصول على رحلة طيران رخيصة الثمن، لكن تذكر أنه قد توجد عروض أفضل على موقع خطوط الطيران غير المرفهة.

٧٧ التراكمات الصغيرة

لم يكن "فرانكلين" من مشجعي الملابس الفاخرة. لقد آمن بالالتزام بالمبادئ كما وضع ذلك في كتابه، "كم من شخص، في سبيل ارتداء الملابس المبهرجة، يعيش ببطن خاوي ويؤدي بأسرته إلى الموت جوعاً".

كما كانت تقول جدتي دائماً: "العديد من الأشياء الصغيرة تكوّن شيئاً كبيراً". وقد اعتادت جدتي أن تخبرني بأن العرافات تستخدم قشر البيض الفارغ كتقارب لتفرق سفن البحارة، لذلك، لا أعتقد أنها ستقوم قريباً بكتابة مجموعة من الكتب الاقتصادية في أي وقت.

إن فكرة أن الأشياء الصغيرة يمكنها أن تضيف بعض التغييرات ليست من الأفكار الحديثة، ولقد كان "بنجامين فرانكلين" من الأوائل بالفعل لمهمته عندما كانت متعلقة بالتحذير من تراكم تكاليف النفقات الصغيرة. "قد

فكرة جوهرية ...
من الحصى تنشأ الجبال.
- مثل شعبي

تعتقد أن القليل من الشاي أو المشروبات بين الفينة والأخرى أو الطعام الأقل تكلفة والملابس الأقل بهرجة والقليل من أدوات التسلية بين الحين والآخر، لا تمثل أمراً مهماً؛ لكن تذكر ما يقوله "بور ريتشارد": "العديد من الأشياء الصغيرة تكوّن شيئاً كبيراً، ولذلك كن حذراً من النفقات الصغيرة حيث إن ثقباً صغيراً قد يفرق السفينة بأكملها". كلما فكرت في هذه العبارات التي سمعتها من جدتي، لاحظت أنها تشارك "بنجامين" في عدد كبير من الاهتمامات المشتركة.

لم يكن التاريخ يميل إلى الأشياء الاقتصادية أو رخيصة الثمن خلال نصف القرن الماضي، فهؤلاء الذين نشأوا في زمن الحرب أو في فترة الترشيح لم يحتاجوا إلى إخبارهم بالحاجة الماسة إلى التحكم في المصروفات. أما هؤلاء الذين نشأوا في

الفترة التي تليت هذا المهد فقد مالوا إلى التمرد على أفكار الأجيال السابقة ومحاربتها واستبدلوا بالأشياء "الاقتصادية" الأشياء "الرخيصة" واستمتعوا بالتححرر من القيود المفروضة على الإنفاق، لكن مع هذه الحرية قد خسروا القدرة على إدراك تكلفة الأشياء الصغيرة. يعد اختبار "سعر جالون اللبن" واحدًا من الطرق الشهيرة لاختبار مدى التفكك الموجود بين الشخصيات الشهيرة، لكن لا يجب أن تكون نجما في موسيقى الروك لكي تغفق في الاختبار، فمعظمنا لا يهتم بما ينفقه على الأشياء الصغيرة.

يوجد جدال كبير على أن النفقات الصغيرة هي التي تضر بالفعل بالشركات الصغيرة. وذلك؛ لأن هذه النفقات الصغيرة تميل إلى أن تمر دون أن يلاحظها أحد، بينما يتم فحص ودراسة النفقات الكبيرة وتقييمها. متى كانت المرة الأخيرة التي قمت فيها بحساب ما أنفقته خلال الأسبوع على أساليب الترفيه والنفقات اليومية الصغيرة؟ هل تعلم بالضبط تكاليف البنزين الذي تستخدمه أثناء ذهابك للعمل؟ أراهن أنك لن تستطيع الإجابة عن هذا السؤال. حسنا، ماذا عن التكلفة الأسبوعية التي تنفقها على مشروبات مثل الكابتشينو ومكعبات الشيكولاته والبطاير؟ وماذا عن المصروفات النقدية الصغيرة خاصة المصروفات الصغيرة جدًا؟ وماذا عن تكلفة الشاي والقهوة واللبن الذي تتناوله في المكتب (أترى، لقد أخبرتك بأنه لا يجب أن يمر بهذا الاختبار نجوم موسيقى الروك فقط)؟ ماذا عما تنفقه على حبر آلة الطباعة؟ وما تنفقه على أوراق آلة النسخ؟ أضف كل هذا وستحصل على كومة كبيرة أو اثنتين، إنتى أضمن لك هذا. يجب عليك بالفعل أن تحكم قبضتك على هذه الأشياء، بل يجب أن تقوم بذلك الآن.



إليك هذه النكزة...

اقض أسبوعًا في تسجيل نفقاتك اليومية. قسم هذه النفقات إلى نفقات خاصة بالتقل ونفقات طعام إلى آخره. أضف سجلات النفقات الأسبوعية إلى بعضها البعض لترى ما تنفقه سنويًا على كل صنف. أضف الضرائب بنسبة ملائمة، وانظر ما مقدار الربح الذي يجب عليك تحقيقه لتسد هذه النفقات... ثم انظر بعد ذلك إلى ما يمكنك ادخاره عند اختيار الحصول على بدائل أرخص.

٧٨ القيام بالمهام الكبيرة

لا تخش المهام الكبيرة. وبدلاً من ذلك، قسمها إلى أجزاء يمكن التحكم فيها. كما قال الرجل، "في الحقيقة، قد يتوجب القيام بكثير من العمل وقد تكون أنت ضعيف الحيلة، لكن تمسك بثبات بهذا العمل وسترى نتائج هائلة...".

يوجد في جنوب أفريقيا قول مأثور على شكل سؤال يقول: "كيف تأكل الفيل؟"، والذي تتمثل إجابته في: "أتناول ملء ملعقة في كل مرة". قد يعني هذا بكل بساطة أنه يمكن التعامل بفاعلية مع المهام المروعة من خلال تقسيمها إلى أجزاء أصغر والتعامل مع كل جزء على حدة.

على حد علمي، لم يكن "فرانكلين" مولماً بالأمثلة الشعبية التي تتضمن تشبيهات للأفيال، وعلى الرغم من ذلك فقد استخدم مثل "الفيل/المعلقة" مراراً وتكراراً، وليس مرة واحدة، كما اختار عدداً من الأمثال الشعبية الأخرى والتي تمكنه من بلوغ هدفه. "... قطرات الماء المستمرة تبرى

الحجر؛ بالصبر والاجتهاد ينال الإنسان المراد؛ بالضربات الصغيرة تقع الأشجار الكبيرة".

بالطبع، لن تختار أن ترى نفسك في الحياة اليومية مثل حيوان قارض للأسلاك، ناهيك عن قطرة الماء، لكن الفكرة الرئيسية هنا تتمثل فيما يلي: لا تخش حجم المهمة. وبدلاً من ذلك، قسمها إلى أجزاء صغيرة وحدد ما يمكنك القيام به وما لا يمكنك القيام به والمساعدة التي تحتاج إليها والموقع الذي قد يؤثر فيه مجهود بفاعلية في إنجاز المهمة.

تعمل إحدى صديقاتي كمستشارة لحل المشاكل المتعلقة بمشروعات الإعلام العالمية التي تبدو على وشك الانتهاء. إنها تخبرني مراراً وتكراراً بأن السبب الرئيسي وراء

* متوافر لدى مكتبة جرير

القيام بالمهام الكبيرة

مشاكل تلك المشروعات لا يكمن في عدم الكفاءة الفردية، وإنما تتبع المشكلات من شكل من أشكال الهستيريا الجماعية؛ حيث إن ضخامة حجم المهمة الواجب تنفيذها يترك الأشخاص المسؤولين عن تنفيذ هذه المهمة وهم يشعرون بالعجز والوهن ويهدرون الوقت الثمين بينما يقترب الميعاد النهائي للتنفيذ.

تتمثل خطواتها الأولى في العمل في أنها تطلب من كل شخص أن يقوم بتقسيم المهمة إلى:

- الأهداف
- الموعد النهائي
- الجمهور المنشود
- أصحاب المنفعة التابعين لنا (واحتياجاتهم/أهدافهم)
- أصحاب المنفعة التابعين لهم (كما تقدم)

ومع تحديد كل هذه المناطق الرئيسية، تتمثل الخطوة التالية في الانتقال السريع إلى كل عنصر في دوره وفحصه بمزيد من التفصيل، والآن يمكن للفريق التركيز على تأثير عنصر "الأهداف"، على سبيل المثال، على شيء ما مثل محتوى وتصميم ووظيفة الموقع، الأمر الذي يؤدي، بدوره، إلى مناقشة الأنظمة اللازمة (والتي قد تكون فنية وإبداعية واستراتيجية وتخطيطية وإعلامية، في هذا المثال) للنهوض بالمشروع ككل. عادة، ما تكون هذه هي النقطة التي يتضح عندها تماماً المساعدة الخارجية اللازمة كما يتحدد عندها القواعد التي يجب على الأفراد أو الفرق اتباعها، ومع تأكيد كل شخص من مسؤوليته الشخصية، يبدأ العمل الكلي في التقدم نحو الأمام ببطء، ويتوقف الأشخاص عن الدوران حول أنفسهم مثل القطران التي تدور بانتظام مثل آلية دوران الساعة وتستمر في قرص السلك.

إليك هذه الفكرة...

إذا ظهرت أمامك مهمة كبيرة للقيام بها، فعادة ما يعود هذا إلى أن هناك شخصاً ما أعلى منك مرتبة قد نظر إلى هذه المهمة وقرر أنه لن يقوم بتنفيذها. لا تتأخر، وقسم العمل إلى أجزاء صغيرة. إذا تمكنت من إدراك السبب وراء أن جزءاً، على الأقل، من هذا العمل يقع تحت مسؤولية الشخص الأعلى منك مرتبة، إذن يمكنك التقدم نحو الأمام والوصول إلى مرتبة أعلى.

٧٩ لا تؤجل عمل اليوم إلى الغد

لم يكن "فرانكلين" في يوم من الأيام صليقا للمسوفين. لقد كانت الحاجة إلى بدء العمل الآن وعدم تأجيله من المواضيع متكررة الذكر في كتاب *The Way to Wealth*. يقول "فرانكلين": "أد العمل في يومه متى طلب منك، لأنك لا تعلم مدى المصروفات التي قد تواجهك غداً".

هذا أمر جيد للغاية، لكن في العالم المثالي من جميع النواحي. ومع ذلك، قد لا يكون أمامك أحيانا خيار سوى تأجيل بعض عناصر العمل إلى الغد، قد يكون السبب أن الأطفال لا يمكنهم العودة من المدرسة بمفردهم وقد يكون السبب أن العمل البديل المتاح أمامك هو أن تقر من المبنى صارخا وقد حذرنا رجال الأمن بالفعل من القيام بهذا. في ظل هذه الظروف. والعديد من الظروف الأخرى. قد تصبح قائمة الأعمال أحد أصدقائك.

فكرة جوهرية ...
ساقوم بالالتحاق بإحدى السموات
التعليمية لدراسة علم إدارة الوقت...
بمجرد أن أتمكن من إدراجها في جدول
أعمالى.
- "لويس إى. بونى"، مؤلف ومعلم

الآن، ينظر بعض الأشخاص إلى قائمة الأعمال على أنها مجرد وسيلة لتأجيل الأعمال، ومع كل ذلك، فإنه من السهل تدوين العناصر في قائمة الأعمال، مقارنة بالزامك بتنفيذ الأشياء التي قمت بتدوينها. بينما يتردد آخرون في قبول فكرة قائمة الأعمال؛ لأنه بمجرد أن تبدأ في تفصيل كل عنصر من عناصرها لا بد أن تبدأ في العمل عليه، ومن ثم ستحبذ إما أن تدعى الموت أو تلقى نفسك في البحر أو كلا الأمرين معا. على الرغم من ذلك، وبالنسبة للأعمال عالية الأهمية توجد البراعة والمهارة الخاصة بقوائم الأعمال التي ستعوضك عن المجهود الذي بذلته.

دائما ما يقوم الناس بكتابة قائمة أعمالهم في الصباح، كطريقة لتأجيل البداية الفعلية للعمل. إذا ساعدك ذلك العمل على تنظيم يومك، فإنه لن يكون سيئا في حد ذاته، لكن غالبا ما تزيد القدرة الإنتاجية عندما تقوم بكتابة قائمة الأعمال في نهاية اليوم عندما تصبح المهام المضمبوطة والمشاكل أكثر وضوحًا في عقلك، وفوق كل هذا، ستكون أكثر استرخاء بخصوص المهام التي دونتها في قائمة أعمالك وألزمت نفسك بالقيام بها؛ لأن القيام بتنظيم الأفكار وكتابة قائمة أعمالك الخاصة سيهدئ من روعك، كما أن هذا العمل يساعدك على التركيز في اليوم التالي، كما يساعدك في التمتع بنوم هادئ طوال هذه الليلة؛ ذلك النوم الذي تحتاج إليه للتعامل مع اليوم التالي. لذلك، اختتم يومك بعمل قائمة أعمال اليوم/الغد.

لا تقم فقط بخلط الأعمال في هذه القائمة كما هو الحال في قائمة التسوق، لكن رتب المهام وفقا للأولويات من خلال ترتيبها أو تصنيفها اعتمادًا على مدى أهمية القيام بالمهمة في ذلك اليوم بصفة خاصة. يمكن أن تستخدم نظام التدرج أ. ب. ج. أو نظام ألوان إشارات المرور، كما تحب، لكن تأكد أن تكون النتيجة النهائية واضحة تماما. تلك المهام ذات الأهمية الفعلية لا بد أن تقفز إلى مقدمة القائمة متى لاحظتها، حتى ولو كان ذلك بصورة عابرة. في النهاية. كن حريصا بخصوص ذلك التصنيف عندما تقوم بتأجيل بعض العناصر إلى قائمة أعمال اليوم التالي. لا تقم بكتابة المهام فحسب بدون تفكير؛ لأن المهام التي لم تكن مهمة في يوم ما قد تكون على قدر عالٍ من الأهمية في يوم آخر وهكذا.



إليك هذه الفكرة...

قد تعمل قائمة أعمالك على حمايتك من هؤلاء الأشخاص الذين قد يوكلونك ببعض المهام من عندهم. لكن تقبل أي مهمة مفوضة من الآخرين، لا يجب فقط أن تعثر لها على مكان خال في جدول أعمالك بل يجب أن تجد لها تصنيفا أيضا. إذا لم يضمها تصنيفها في مقدمة جدول أعمالك، وضع ذلك إلى الشخص الراغب في توكيلك بالمهمة وقم برفضها.

٨٠ كن لائقاً بدنياً بما يكفي لكسب الثروة

عندما يخبرنا "فرانكلين" بأن "الكسل، المؤدى إلى الإصابة بالأمراض، غالباً ما يقلل من الحياة"، فإنه لا يشير إلى حيوان الكسلان، أحد الثدييات التي تعيش في أمريكا الجنوبية والتي تتعلق على فروع الأشجار بالقلوب. لكنه يعني أن إدمان مشاهدة التلفاز قد يؤدي إلى فصل الشخص من منصبه مبكراً جداً عن زملائه الذين يعملون بنشاط وفاعلية".

فكرة جوهرية ...

لو كانت اللياقة البدنية هي العامل الرئيسي للحصول على الثروة، لكان "بيل جيتس" يحصل على نصائح الاستثمار من ممثل أفلام الحركة "تشاك نوريس" ولامتلات غرف اجتماع مجالس إدارات الشركات العملاقة بالأشخاص مفتولي العضلات

يمكن للدولة أن تطلق على نفسها لقب الدولة الرياضية، عندما تشعر الأغلبية العظمى من شعبها بالحاجة الشخصية لممارسة الرياضة. - "بيريه دي. كوبرتين"، الأب الروحي للألعاب الأولمبية الحديثة.

وأقوياء البنية. إذا أجهدت نفسك في قراءة هذا، إذن ستري نوعية الأشخاص الذين يجلسون في غرف اجتماعات مجالس إدارات الشركات العملاقة. لا تعد اللياقة البدنية التامة من الضروريات اللازمة لكسب الثروة، والشخص الثرى غالباً ما يشبه إلى حد كبير شخصية "مونتجومري برنز" في المسلسل الكرتوني Simpson أكثر ما يشبه لاعب الكرة الشهير "ديفيد بيكهام"، لكن هذا لا يعني أن اللياقة البدنية ليست من العوامل المهمة لتحقيق النجاح.

إذا لم تكن تعيش خلال العقدين الأخيرين في معزل عن الناس وعن المعرفة، فإنك تعرف بالفعل أنه يجب عليك ممارسة التمارين الرياضية لمدة نصف ساعة لمدة ثلاث مرات أسبوعياً على الأقل وما لا تدركه أن هذا العمل يؤتي بشمار جيدة وأفضل من تهذيب وتقليل حجم خصرك وتعطى الرجل السمين المبرر لارتداء الملابس الضيقة علانية. بالإضافة إلى أن التمرينات الرياضية تحسن من قدرة

كن لائقاً بدنياً بما يكفى لكسب الثروة

الربئة والقلب، مما يضيف بدوره إلى سنوات العمر ويزيد من حصة عملك اليومي، فالتمريعات لها عدد من الفوائد التي تؤثر على الثروة وكذلك الصحة.

لقد تم إثبات أن اللياقة البدنية تساعدك فى التكيف مع التوتر، ويتجاهل تلك التمرينات، قد يؤدي التوتر الشديد إلى القلق والشد العضلى وارتفاع ضغط الدم وضعف المناعة، وستساعدك التمارين الرياضية غير التنافسية فى مواجهة كل ما سبق، بالإضافة إلى أنها ستقوى من جهاز المناعة عندك مما يجعلك أكثر قدرة على الاستشفاء من الأمراض. من خلال إطلاق هرمون الإندروفين فى الجسد، وستساعدك التمارين الرياضية على الشعور بأنك بصحة بدنية جيدة، الأمر الذى تم إثبات أنه يساعد فى مقاومة القلق والاكتئاب. كما تساعد حمية اللياقة البدنية فى الحصول على قسط أفضل من النوم، مما يمتلك بدوره تأثيراً مفيداً على كل من القدرة الإنتاجية ومراحل التوتر، بالإضافة إلى كل ذلك، هناك تأثير نفسى حيث إن اللياقة البدنية والنشاط يزيدان من الاعتزاز بالنفس، ويمكنهما أيضا بناء الثقة بالنفس. بتجميع كل الفوائد السابقة، يتضح أن الشخص الذى يمارس قدرًا معقولاً من التمارين الرياضية بصورة منتظمة قد يكون أكثر نشاطاً وأكثر راحة وقدرة على التعامل مع التوتر وأقل عرضة للإصابة بالمرض وأكثر إنتاجاً من الشخص الذى تتمثل نظرته للتمارين الرياضية فى مجرد تغيير قنوات التلفاز باستخدام أداة التحكم عن بُعد. لكن قبل أن ترفع صوتك عالياً وتطلب من موظفيك أن يزيدوا من ممارسة التمارين الرياضية، تذكر أنها مفيدة لك أيضا بنفس القدر.

يتمثل أفضل التمارين فى ذلك التمرين الذى تدمجه فى حياتك العملية، بدلاً من ذلك التمرين الذى يحتاج إلى وقت خارج العمل للقيام به. إذا أردت أن تحصل على الثروة، وأن تكون بصحة جيدة لتبقى حيا بما يكفى للاستمتاع بتلك الثروة، فمن الأفضل لك أن تتوقف عن عمل تعليقات ساخرة على من يرتدون ملابس رياضية مبللة بالعرق ولكن بدلاً من ذلك قم واشترك معهم فى التمرين.



إليك هذه الفكرة...

ابحث عن الطرق التى تدرج الرياضة فى حياتك اليومية، قد يشير هذا إلى وسائل المواصلات. تحول إلى السير على الأقدام أو ركوب الدراجة بدلاً من ركوب السيارة. أو محاولة الاشتراك فى إحدى الألعاب الرياضية الاجتماعية مثل الكرة الخماسية أو التنس. يمكنك المداومة على هذه الرياضة من خلال القيام بها مع آخرين. افحص الخيارات المتاحة لديك ثم حرك هذا الجسد.

٨١ فن التحايل: البداية السريعة

"المدِين ما هو إلا عبد للدائن"، هكذا صاغها "فرانكلين"، وعندما تبدأ في استيعاب ضخامة الديون المتراكمة على بطاقتنا الائتمانية، فإن كثيراً منا يبدأون في تعلم معنى تلك العبارة.

فكرة جوهرية ...
النقود هي بطاقات ائتمان
الإنسان الفقير
- "مارشال ماك لوهان".

ليست مشكلة بطاقات الائتمان في كونها تجعل المال رخيصاً، ولكن لأنها تجعل الحصول عليه سهلاً نسبياً وكلمة "رخيص"، تعني انخفاض معدل الفائدة. على سبيل المثال، لا يستطيع الكثير منا تذكر معدلات الفائدة المكونة من رقمين. وكلمة سهل تعني أن الشركات التي تقدم قروضاً على بطاقات الائتمان تطرق أبوابنا لتقديم لنا القروض سواء كنا نحتاج إليها أم لا.

على الرغم من ذلك، ترتفع تلك المعدلات. إنني على استعداد لأن أراهنك على أنك لا تعلم بالضبط معدل الفائدة الذي يفرضه البنك على بطاقة ائتمانك، لذلك اذهب وحاول معرفته. تميل البنوك قليلاً إلى أن تخفي الأخبار السيئة، لكن في مكان ما على الموقع المخصص للبنك يمكنك العثور على معدل الفائدة الحالي. هل عثرت عليه؟ هل يزيد على المعتاد أو يزيد عما كنت تفتقد بالتفكير في ذلك، يتضح أنك لم تعد محتالاً على الفائدة بعد، ومن ثم فقد حان الوقت لتقوم بهذا.

"المتحايل على الفائدة" هو مصطلح يشير إلى الشخص الذي يحاول الحفاظ على دينه بمعدل فائدة قليل من خلال التحويل المستمر لرصيد بطاقة ائتمانه للاستفادة من الفترة التي يفرض فيها معدل فائدة 0٪ على الكروت الجديدة. لقد كان هذا العمل سهلاً منذ سنوات قليلة مضت؛ لأن كل بنك كان يقدم عرضاً يتضمن فترة ٩

شهور بفائدة ٠٪، لكن ظهر الآن قليل من الأمور التي تُفسد الاستفادة من هذه العملية.

يتمثل الأمر الأول في قصة أن التقدم المستمر للحصول على بطاقات جديدة يقلل من معدل قدرتك على الوفاء بالدين ويجعل من الصعب الحصول على قرض آخر. واتضح بعد ذلك أن هذا الأمر غير صحيح، بينما تأخذ معدلات القدرة على الوفاء في الاعتبار عدد المرات التي تقدمت فيها للحصول على دين، فإنها تتعامل أيضا مع تحويلات الرصيد على أنها وسيلة لتسديد الدين القديم، لذلك، ستكون على ما يرام، مادمت لم تقم بهذا الأمر كثيرا (على سبيل المثال، أكثر من مرة أو مرتين في العام) ومادمت ناجحا في الوفاء بكل طلب تتقدم به.

تتمثل النقطة الثانية في تلاشي العروض الجيدة التي تقدم صفقات ممتدة الأجل أو بنسبة فائدة ٠٪؛ لأن البنوك قد مالت إلى البحث عن السيولة. على الرغم من ذلك، لا تزال تلك الصفقات موجودة حتى الآن وهذا يعني فقط أن تبحث حولك بمزيد من الجهد حتى تجد الصفقة الملائمة.

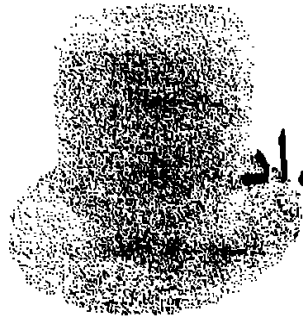
يكمن التطور الثالث في أنه كلما قمت بالمزيد والمزيد من التحويلات قد تعرض نفسك للغرامة، إما في شكل تكلفة ثابتة أو نسبة من الرصيد الذي تقوم بتحويله. لن تعد هذه الغرامة بمثابة الكارثة طالما تضع هذا الأمر نصب عينيك وتقوم بحسابه.

إن فن التحايل على معدل الفائدة لم يندثر لكنه أصبح أكثر صعوبة. مما يعني أنه يجب عليك أن تقارن بحرص بين الأسعار أو معدلات الفائدة حتى لو اضطررت إلى حمل آلة حاسبة في يدك. علاوة على كل ذلك، تذكر أن البنك يحقق الربح عند انتهاء فترة السماح وبدء فرض المعدلات العقابية. لذلك، حدد هذا التاريخ في دفتر يومياتك وأما أن تقوم بدفع الدين أو بتحويل الرصيد قبل اليوم المحدد.



إليك هذه الفكرة...

البحث الجيد هو سر فن التحايل على معدلات الفائدة. أما إذا أردت طريقا مختصرا إلى شركات الائتمان التي تستحق أن تحول إليها حسب بطاقتك الائتمانية، فإلق نظرة على قسم بطاقات الائتمان بمواقع مقارنة الشركات مثل موقع www.moneysupermarket.com استخدم معركات البحث واعثر على شركة ائتمان مناسبة لك.



٨٢ موعد السداد

قد تعتقد في يوم من الأيام أن أسوأ تاريخ يمكنك نسيانه هو تاريخ زواجك. قد يكون هذا صحيحا لو أنك لم تنس موعد سداد ديونك. كما قال "فرانكلين": " ينضم الدائنون إلى طائفة تؤمن بالخرافات - وذلك لأنهم يتشاءمون من تأخير يوم السداد - كما يتصفون بأنهم مراقبون جيدون للمواعيد والأيام المحددة". لا بد من الدفع في الوقت المحدد لتجنب شر هذه الطائفة الشريرة.

انس ذكرى زواجك وسوف تقضى يوماً عامراً بالشكوى والأنين والدموع التي تنهمر من عيني زوجتك، وإغلاقها لباب غرفة النوم في وجهك، وفي النهاية النوم على أريكة غرفة المعيشة. هل تظن أن هذا سيئ؟ إذا اعتقدت ذلك فحاول أن تنسى قسط البنك.

فكرة جوهرية ...

قد تكون قرأت أن النفقات المبدولة على المدفوعات المتأخرة في المملكة المتحدة قد تقلصت إلى ١٢ جنيهاً إسترلينياً كغرامة شاملة من خلال مكتب التجارة العادلة بعد القيام بحملة قومية ضد الغرامات غير العادلة والتي

إذا تأخرت في سداد قسطين من أقساط إحدى بطاقات الائتمان الجديدة وقد فرض عليها معدل فائدة مبدئي، ... قد تقفز نسبة معدل السنوي بمقدار ٥١%.

- "كين ماكلدونى"، خبير استهلاك

من المحتمل أن تكون غير قانونية التي قد فرضت من المقرضين. نعم، إنها أخبار رائعة. قد تميل إلى الاعتقاد بأن الغرامة الجديدة التي تبلغ ١٢ جنيهاً إسترلينياً تُعتبر معقولة جداً لدرجة أنها غالباً ما تستحق التأخير قليلاً عندما يقترب موعد السداد. فلتفكر في هذا مرة ثانية.

سيتم ذكر التأخير في دفع كل قسط من الأقساط في سجل دينك، وسيتم النظر إلى هذا الأمر قريباً على أنه إشارة إلى أنك تعاني من مستوى دينك الحالي.

سيمنى هذا إعادة تقييم قدرتك على الوفاء بالتزامات الدين، لذلك يمكنه أن يؤثر على النسبة السنوية للفائدة التي تدفعها وأدنى حد للقسط الشهري. إنك لا تقرأ غالبا جميع البنود الموجودة في الأوراق المطبوعة بخط رفيع عند التوقيع على وثيقة الحصول على البطاقة أو تحويل رصيد، ولكن غالبا ما يعطى الاتفاق الذي توقع عليه الحق للمقرض بتقييم وتعديل معدلات الفائدة وأدنى حد للقسط الشهري وفقا لتعاملك، واعتمادا على سلوكك المالي.

وعلى نفس الأساس قد يحدد محرر البطاقة الحد الحالي للدين الذي يمكنك طلبه على أساس أنه يتجاوز بالفعل قدراتك المالية. وفي معظم الحالات يمكن لمصدرى البطاقات المطالبة باسترداد الدين كله دفعة واحدة. ولن تتمكن ببساطة من تحمل سداد الدين دفعة واحدة. (إذا تمكنت من ذلك، فما الذي دفعك للتأخر في سداد هذه الأقساط؟).

وسيكون لهذا العمل بعد ذلك سلسلة من ردود الأفعال مما قد يقلل من الفرص المتاحة أمامك للاقتراض في المستقبل، الأمر الذي قد يكون بالفعل ضاراً عندما تحاول الحصول على قرض للرهن العقاري (أو الاقتراض مرة ثانية عندما تصبح الأمور متعسرة عليك بالفعل). وبالطبع، يعني هذا أن غرامتك "الرخيصة" قد تصبح واحداً من أغلى الاختيارات المالية التي قد تختارها على الإطلاق.

لذلك، مهما كان المكان الذي تقطن فيه، فلا تحاول أن تتأخر في سداد قسط الدين ولا تحاول الهرب منه ودفن رأسك في الرمال. إذا أدركت أنك لا تمتلك المال الكافي لسداد القسط المطلوب من الدين، إذن لا بد أن تتصل فوراً بالمقرضين. إذا بدا عليك التصرف بمسئولية، فلن تكون هناك أى مشكلة في إعادة جدولة الأقساط، وإمكانية الحصول على فترة "سماح" من السداد من خلالها يمكن الحصول على راحة من هذه الأقساط المنتظمة حتى يتحسن موقفك المالي.



اليك هذه الفكرة...

اتخذ خطوة أبعد من أقساط الدين لتحديد المصروفات المنتظمة. قم بفتح حساب ادخار ثابت الدخل يغطي كمية المال اللازم لسداد القسط الشهري من الدين. يقوم هذا الحساب بدور مانع التصادم وأداة التنبيه الخاصة بك، كما أن الشهر الذي ستقوم فيه بتحويل ذلك الحساب الثابت الدخل لدفع الأقساط بعد إشارة للحديث مع المقرض.

٨٣ ادخار اليوم

على الرغم من أن "فرانكلين" قد تحدث كثيرا عن أهمية العمل الشاق، إلا أنه كان واضحا بخصوص الحقيقة التي تقول إن العمل الشاق بمفرده ليس من الضروري أن يعنى الوصول إلى الثروة. " إذا لم يكن للإنسان قدرة على ادخار ما يحصل عليه، فقد يستمر في العمل الشاق طوال حياته ويموت وهو لا يمتلك أى أموال".

تعلم أن تدخر أموالك وتحصل لنفسك على قسط من الراحة من العمل الشاق.

غالبا ما تبدو المدخرات مثل أدوات الرفاهية التي لا يمكنك تحمل نفقاتها. إنه لمن الصعب أن تجد المال لتلبية احتياجاتك، لذا دع المال بمفرده يدخر نفسه؛ لكن هذه سياسة خاطئة في الاقتصاد؛ لأن نفقاتك المنتظمة ما هي إلا جزء من العملية لكنك عاجلا أم آجلا

ستصبح ضحية للطلبات المتزايدة. كما تعد المدخرات إحدى الطرق التي يمكنك استخدامها لتتحكم في النفقات وتظهر لها من هو الرئيس. على سبيل المثال، غالبا ما تبذل الإجازات الترفيهية كل النقود المتاحة أمامك (لكن تمهل، إنك تستحق هذه الإجازة، أليس ذلك صحيحا؟) كما أنها تمنعك من ادخار أى أموال أخرى، لكن إذا ادخرت بعضاً من مدخرات هذا العام، يمكنك أن تحافظ على ذلك المال المدخر لإجازة العام القادم. وبهذه الطريقة يكون لديك عام كامل للاستفادة خلاله من ارتفاع معدلات الفائدة وإضافة تلك الكمية الإضافية إلى نفقات إجازتك. وتعفى تلك المدخرات من الضرائب، إذا كنت بارعاً في ذلك.

فكرة جوهرية ...

يا لسعادة الشباب؛ لأنهم سيرثون ذلك

الدين القومي.

- "مربرت هوفر" في كتابه *Why You Need to*

Protect Your Earnings from Tax

لا تخمّن أيضاً في تقدير أهمية أن تضمن إعفاء مدخراتك من الضرائب. إذا كنت تعيش في المملكة المتحدة وتُدفع الضرائب وفقاً لأعلى معدل (٤٠٪)، إذن فإن ٩٠٠٠ جنيه إسترليني ستحقق ربحاً يُقدر بـ ٤٩٥ جنيهًا إسترلينيًا كفائدة سنوية بمعدل ٥,٥٪. بينما نفس كمية المال في حساب الادخار والتي تدفع نفس معدل الضرائب، ستحقق بعد خصم الضرائب ربحاً يُقدر بـ ٢٩٧ جنيهًا إسترلينيًا. تتمثل أسهل طرق التحايل (القانوني) على الضرائب في حسابات الادخار الفردية والمعروفة اختصارًا بـ (ISAs) والتي تسمح بادخار كمية من المال كل عام دون تحملها أية ضرائب وبدون الإعلان عنها في عائدات الضرائب. على الرغم من ذلك، لا بد أن تكون حريصًا إذا أردت استخدام ذلك المال في العام القادم أو ما يشبه ذلك. أحيانًا ما تكون حسابات الادخار الفردية التي تعرضها معظم بنوك المملكة المتحدة حسابات بريدية مما يعني أنه بينما يمكنك نظريًا الحصول على المال متى احتجت إليه، إلا أنك لن تضع يدك عليه بنصف السرعة التي يمكنك الحصول بها على المال من خلال حساب الادخار الفردي على الإنترنت.

الآن، إذا كنت معتادًا على الخلط بين أقصى ممتلكات حساب الادخار الفردي، ستشعر بالسرور عندما تعلم أنه قد تم تبسيط حساب الادخار الفردي بحيث ترتفع، من الآن فصاعدًا (ضريبة عام ٢٠٠٨/٢٠٠٩)، أقصى كمية يمكن إضافتها إلى حساب الادخار الفردي من ٣٠٠٠ جنيه إسترليني إلى ٢٦٠٠ جنيه إسترليني. كما يمكنك أيضًا وضع الأسهم في حساب ادخار فردي عادل لكي تصل كمية المال المعفاة من الضرائب والموجودة في حساب الادخار الفردي الخاص بك إلى ٧٢٠٠ جنيه إسترليني. لن تقوم بدفع الضريبة على المدفوعات إذا كنت تضع الأسهم في حساب ادخار فردي ولن تضطر مجددًا إلى أن تزج نفسك بالتوضيح الملل لجميع ممتلكاتك في إقرارك الضريبي.



إليك هذه الفكرة...

في المملكة المتحدة، تقدم البنوك المختلفة صفقات جيدة للحصول على حساب الادخار الفردي، لكنها لا تسمح بالتحويلات المالية. لا بد أن تطلق حساب الادخار الفردي لتحويل النقود وتخسر تلك الأموال امتيازات حساب الادخار الفردي ومن ثم تكون مقيدًا، لذلك لا بد أن تحترس.

٨٤ ليس ادخارًا ولكنه إغراق

يقول "فرانكلين"، " إذا أردت أن تكون ثريًا، فكر في ادخار الأموال بالإضافة إلى التفكير في الحصول عليها". بينما يدافع "فرانكلين" بوضوح عن الادخار، يضيف إحدى النقاط المهمة التي يجب على المدخرين الجدد الاهتمام بها، " لم تحقق الجزر الهندية الثروة للمملكة الإسبانية، حيث إن مصروفاتها كانت أكثر بكثير عن إيراداتها".

فكرة جوهرية ...

لا بد أن يحاول العاملون في القطاع الخاص أن يدخروا بعضًا من أموالهم. وبهذا يمكنهم الحفاظ على احتمال أن هذه المدخرات قد يعاد تقييمها في يوم من الأيام.

- "نورمان آر. أوجستين" مدير شركة أيروسباس الأمريكية، ومؤلف كتاب Augustine Laws

بعد تجاوز المصروفات للإيرادات من الطرق الواضحة التي تؤدي إلى وقوع كارثة مالية، لكننا غالبًا لا نرى أن هذا ما يحدث لنا وذلك لأننا نقع تحت تأثير الأسماء البراقة. ومع كل ذلك، فإنه من الطبيعي أن ننظر إلى أي نقود نضعها في حساب الادخار على أنها مدخرات فعلية،

على الرغم من أن هذا ليس صحيحًا في معظم الأحيان؛ لأن معظمنا لديه أموال في حسابات الادخار والتي نرفض بشرف أن نضارب بها في البورصة، بينما لا تزال ديون بطاقة الائتمان تتراكم علينا حتى يتجاوز مقدارها خمسة أضعاف معدل الفائدة السنوية لمدخراتنا. وفي هذه الحالة نرى أن حساب الادخار لا يمت بأي صلة إلى نوع من أنواع الادخار. بل لا بد من تسميته بحساب الخسارة.

ومن ثم فإن الخطوة الأولى نحو الادخار تتمثل في تسديد جميع الديون التي لم يتم الحصول عليها بدون أي معدل للفائدة. تعد هذه الخطوة من المواقف الصعبة التي يمكن تحملها لأن هذا يعني أن تخفض جميع مدخراتك في شرك المصروفات، لكن

ليس ادخارًا ولكنه إغراق

بدون التغلب على ذلك الحاجز النفسي لن تستطيع الحصول على الطريق المناسب لتحقيق الربح.

تتمثل الخطوة التالية في النظر بتمعن إلى حساب الادخار الخاص بك وما يقدمه من مكاسب حقيقية. هناك طريقتان رئيسيتان من خلالهما يمكن أن تتحول جميع المدخرات إلى مصروفات، لكن يمكن اتخاذ بعض الإجراءات لتجنب هاتين الطريقتين. تتمثل الطريقة الأولى في الضرائب. إذا لم تكن نقودك محمية تحت إحدى مظاهرات الإعفاء الضريبي، إذن فأى أرباح قد تحققها النقود ستتحول إلى دخل واجب الضريبة.

إذا كنت لا تزال معتقداً أن حساب الادخار هو الطريق الذي يجب عليك اتباعه، أو إذا وصلت بالفعل إلى حد الإعفاء الضريبي في عام من الأعوام، لا بد أن تتأكد من أن هذا الحساب يتضمن أعلى معدل فائدة ممكن لتقليل احتمالية اختلاسه من خلال ثانی أعظم سارق للمدخرات. ألا وهو التضخم. تذكر أنه عند البحث عن أعلى المعدلات، فإن بنكك سيكون بمثابة أسوأ الأماكن التي يمكنك البحث فيها. حيث تميل البنوك إلى مكافأة العملاء المخلصين من خلال خداعهم إذا لم يبحثوا عن أعلى المعدلات في الخارج. نادراً ما تقدم البنوك العروض الأفضل، وذلك لأنها ليست مضطرة إلى ذلك. إنهم يمتلكون مجموعة شبه أسيرة من العملاء الموجودين تلك المجموعة التي تتعامل مع البنك للحصول على حسابات الادخار أو المنتجات المالية الأخرى لأنها تبدو أسهل.

لا تدع الكسل يسرق مدخراتك الثمينة؛ ابحث عن أفضل المعدلات الموجودة وكن مستعداً لمواجهة المفامرة لأن أفضل العروض قد تأتي من أماكن لم تكن تسمع عنها من قبل.

إليك هذه الفكرة...

إن أفضل الصفقات المتاحة في وقت من الأوقات تختلف من شهر إلى شهر، لذلك، كن مستعداً لتحويل مالك في أي وقت لتحقيق أفضل استفادة منه (غالباً ما تنتهي العروض المبدئية بعد فترة محددة). لكني تدخر المال، لا بد أن تبحث في مواقع جميع البنوك على الإنترنت وتستخدم أليات المقارنة بين الأسعار.

٨٥ لا تتعثر في الأوقات الحرجة

يعرف كل إنسان القول المأثور، "افشل في التخطيط، وستجد نفسك تخطط للفشل". لكن عندما تتعثر المواقف سيصبح من السهل أن تنسى التخطيط لمجىء الأوقات الأفضل. أو كما قال "فرانكلين"، " تذكر أنك عانيت في العمل، وأنه أصبح مزدهراً بعد ذلك".

لا يجب عليك فعليا أن تقاسى من مرض عضال لكى تستشعر الكآبة وتشعر أنه ليس هناك طريقة للخروج من المأزق. فإدراك أنك تقع تحت طائلة الدين وأن الدين يتزايد وأنت لا تجد أى طريقة لسداده سيكون عادة كفيلا للقيام بهذا الأمر. لكن هناك أخباراً سارة تتمثل فى أنه دائماً ما ستجد المساعدة وستجد الطريق للخروج من هذه المأزق. أما الأخبار السيئة فتشير إلى أن بعض الحلول قصيرة المدى قد تتحول بالفعل إلى كوابيس طويلة الأمد والتي ستدمر أى نجاح يمكن أن تحققه فى المستقبل. إذا كنت تعيش فى المملكة المتحدة، فلا بد أن تكون مطلعاً، بصفة خاصة على اتفاق التسويات التطوعية الفردية.

قد تكون شاهدت إعلانات عن اتفاق التسويات التطوعية الفردية فى التلفاز؛ حيث إنها تعيل بشدة إلى تصوير هؤلاء الذين ينفمسون فى الدين أو الذين تحاصرهم القيود حتى يتخلصوا بمعجزة من معوقاتهم وتذهب عنهم الديون. فى الواقع فإن اتفاق التسويات التطوعية الفردية عبارة عن اتفاق رسمى يُعقد بين الدائنين والمدينين يتم من خلاله تجميد الدين، حيث يقوم المدينون بدفع كمية ثابتة من المال كل شهر لفترة محددة (غالباً ما تكون خمس سنوات). إذا التزم المدين بالسداد خلال هذه المدة، يتم إعفاؤه من باقى الدين بعد مرور هذه المدة. تبدو كطريقة

فكرة جوهرية ...

الدين هو السبيل إلى عبودية

الإنسان الحر.

- "بابليوس سايروس"، مؤلف

رومانى - والعبارة لا تزال صحيحة

الآن كما كانت فى القرن الأول للميلادى

رائعة، وقد تم تقديم اتفاق التسويات التطوعية الفردية كبديل لإشهار الإفلاس. يمكن لأي شخص يدين بـ ١٥٠٠٠ جنيه إسترليني على الأقل اللجوء إلى اتفاق التسويات التطوعية الفردية. لكن ما يتم تجاهله دائماً أن اتفاق التسويات التطوعية الفردية يُعد أيضاً من المنتجات المالية التي يتم عرضها من خلال الوكالات التي تأخذ فائدة من هذا العمل ومن ثم تكون لها مصلحة شخصية من بيع هذا المنتج لك.

إن اتفاق التسويات التطوعية الفردية يعد جذاباً بالنسبة لهؤلاء الذين يشعرون أنهم غارقون في الدين تماماً لأنها تعنى الحماية الدائمة من الدائنين الذين لم يعودوا على اتصال بك، كما أنها توفر الحماية ضد الدعوى القضائية بالإضافة إلى أنها لا تُنشر في الصحف العامة (على عكس الإفلاس)، بالإضافة إلى أنه يمكنك الاستمرار في امتلاك الحساب الحالي (على عكس الإفلاس) ويمكنك الاستمرار في التجارة كرجل أعمال وستكون لديك أحقية العمل في القطاع المالي. إذن، ما الشيء الذي لا تحبه في هذا الاتفاق؟

أولاً، إن اتفاق التسويات التطوعية الفردية سيبقى في سجل دينك لمدة ست سنوات (بينما أن الإفلاس سيبقى لمدة عام واحد) الثمن الذي قد تظنه رخيصاً حتى تفكر في أن فرصك في الحصول على قروض تجارية أو حساب جار أو رهن عقارى ستصبح ضئيلة خلال هذه المدة، قد يكون اتفاق التسويات التطوعية الفردية أكثر حكمة وسرية من الإفلاس لكنه يستمر لمدة تساوى خمسة أضعاف مدة الإفلاس، كما أنه سيظل مدونا في السجل العام للبحث وسيتحول تلقائياً إلى إفلاس إذا لم تلتزم به. هل تود بالفعل في تقييد قدرتك على تنمية وزيادة مالك لهذه المدة الطويلة لكي تتخلص من تلك الأزمة المؤقتة؟



إليك هذه الفكرة...

لا تذهب أولاً إلى القطاع الخاص ليساعدك في الخروج من أى مأزق يواجهك. فإنه ليس من الضروري أن تتشابه مصالحك مع مصالحهم. إذا كنت تقطن في المملكة المتحدة، بدلا من أن تذهب إلى هيئات القطاع الخاص تحدث إلى هيئة ناشيونال ديبت لاين (www.nationaldebtime.com) أو تحدث إلى جمعية خدمة استشارات ديون المستهلكين (www.cccs.com) للحصول على النصيحة المجانية وخطط إدارة الدين.

٨٦ حصل على المساعدة

إن المال من الأمور المعقدة للغاية وإذا أردت أن تحقق أكبر استفادة منه لا بد أن تكون ماهراً في طلب المساعدة من الخبراء، أو كما قال "فرانكلين"، "هؤلاء الذين لا يرغبون في طلب الاستشارة، لن يحصلوا على مساعدة".

أن تدفع قدرًا من المال إلى شخص آخر قد لا يبدو عملاً مناسباً في طريقك نحو بناء الثروة، لكن عند مقارنة ذلك بقيامك بالعمل الشاق بنفسك ستجد أن الطريقة الأولى أسرع وأكثر فاعلية في الحصول على المعلومات التي تحتاج إليها لتزيد من حجم استثماراتك. وبالطبع، لا تكون هذه الطريقة جيدة إلا بافتراض أنك تدفع المال إلى الشخص المناسب.

فكرة جوهرية ...
إذا لم تستمع إلى صوت العقل،
فسوف تستمع حتماً إلى اثنين
القدم.
- "بنجامين فرانكلين".

يسعى معظمنا للحصول على تلك المعلومات من خلال التعليم الرسمي والذي لا يمت بأي صلة لتعليم الموارد المالية سوى مفهوم قضاء ساعات سعيدة في المقاهي، ومن ثم فإننا كبالفين نفاجاً بوابل من المنتجات المالية والتي قد تصيب العالم أينشتاين بالذهول.

يقدم المستشارون الماليون المستقلون نصيحة غير متحيزة بخصوص المنتجات المالية إما من خلال المجال العام أو المجال المتخصص (مثل الرهن العقاري). إن اختيار أحد المستشارين بطريقة عشوائية من خلال فهرس الصفحات الصفراء للإعلانات لن يقودك إلى ذلك الشخص الذي يمكنك الحصول منه على أفضل النصائح، لذا: لتكن أولى خطواتك للبحث عن مستشار هي سؤال من حولك عن أحدهم. اذهب إلى جميع أصدقائك الذين يعملون في المنتجات المالية للحصول على توصياتهم. حاول أن تقلص قائمة التوصيات لتضمن شخصين أو ثلاثة أشخاص ثم اطلب من كل واحد منهم الالتقاء به في "جلسة تعارف"، لا بد أن تكون هذه الجلسة مجانية

. بالفعل، وإذا لم تكن مجانية قد تكون هذه أحد الجوانب التي تريد تقييمها كجزء من عملية تحديد الشخص الذي ستختاره. هناك أشياء أخرى لا بد أن تبحث عنها ومنها المؤهلات الملائمة (والتي تتمثل في المملكة المتحدة في الحصول على الإجازات الثلاث لشهادة التخطيط المالي، كبداية للمؤهلات). وبعد ذلك، يجب أن تسأل عن أي مؤهلات في التخصص الذي تعتقد أنه قد يحقق مصلحتك الشخصية. اسأل عن المدة التي قضاها كل شخص منهم في مجال الأعمال التجارية، وفي أي موقع قاموا بتحقيق أفضل نجاحاتهم.

تذكر أن تسأل عن العملاء الآخرين الذين قام المستشارون بالتعامل معهم. انظر إذا ما تمكن كل شخص منهم من وصف عميله المثالي وفكر إذا ما كنت تمتلك مؤهلات أولئك العملاء أم لا. لكن كن واقعياً. لا تقيد نفسك ضمن أصحاب المليارات المستهترين من موناكو والذين سيحققون الربح إذا قضيت حياتك في منزل شبه منفصل يحتوى على سريرين بإحدى ضواحي المدينة. اسأل عما إذا كان عملاؤهم الحاليون سيقدمون لك الدعم وخذ رقم أحدهم ممن لا يمانعون في الاتصال بك. تأكد إذا ما كان المستشار المالي منتظماً في تعاملاته وإلى أي درجة.

لا بد أن تحصل في جلستك الأولى على إجابة للسؤال الخاص بإذا ما كنت ستدفع له المقابل في صورة راتب ثابت أو في صورة حافز. لا بد أن يكون لك حق الاختيار في هذه المسألة، كما سيكون هذا هو الوقت المناسب للسؤال عن مدى سهولة الوصول إلى المستشار من خلال الهاتف والبريد الإلكتروني بالإضافة إلى المقابلات المباشرة. لا تنس أيضاً عند اختيار المستشار المالي أن تركز على عامل الشخصية؛ حيث إنك ستقضى الكثير من وقتك في مناقشة التفاصيل الخاصة بحياتك مع ذلك الشخص، إذن لا بد أن يكون شخصاً يبث فيك الإحساس بالراحة والطمأنينة.



إليك هذه الفكرة...

على الرغم من الأسئلة الرسمية الخاصة بالمؤهلات والتخصصات، سيتمثل أهم سؤال يمكن طرحه على المستشار في: "ماذا يمكنك أن تقدم لي؟". قد تصاعبك مدى جودة إجابة المستشار المالي المستقل على هذا السؤال، متضمنة الأرقام الدقيقة الخاصة بالمال المتوقع تحقيقه والفترة اللازمة لذلك، في اتخاذ قرارك بخصوص الامتانة به.

٨٧ لا تقل من قيمتك وتطلع للنجاح

يعتقد "فرانكلين" أنه يجب على المرء أن يساعد نفسه، وأن يحفز نفسه من خلال السعي نحو النجاح، فهو مؤمن بمقولة "من يساعد نفسه، سوف يساعده الله" ومن المثير للدهشة أن هذا ما يفعله أصحاب الأعمال، فإذا لم تتقدم لتحصل على ما تريد فلن يقوم شخص آخر بعمل هذا من أجلك.

على الرغم من وجود أسباب كثيرة تدفعنا للحصول على وظيفة، مثل التحدي وتحقيق الذات والمجد والشهرة، فضلاً عن وجود أمور كثيرة نقدرها حيال الوظيفة مثل بيئة العمل والصحة الاجتماعية والقهوة المجانية، فما زال المرتب يمثل صميم العلاقة بين صاحب العمل والموظف. وعلى الرغم من التحدي ومدى حلاوة مزاح زملاء المكتب والمشروبات المجانية،

فكرة جوهريّة ...

الإنسان مخلوق مقايض، فلا يوجد مخلوق آخر يقوم بذلك، فالتكلم لن يبادل بعض المظالم بأخرى.

- "أدم سميث"، عالم اقتصاد من القرن الثامن عشر

فلا ريب أن حجم المرتب الشهري هو ما يجعل معظمنا يذهب إلى عمله صباح أول يوم في الأسبوع. إذن هل أنت متأكد من أنك تتقاضى ما تستحقه من راتب؟ وإذا لم تكن الإجابة نعم ماذا يمكنك أن تفعل حيال هذا الأمر؟

إذا كنت تعمل في وظيفة تابعة للتقانات العمالية أو للقطاع العام ومن ثم ستكون هناك مستويات ثابتة للأجور، فهناك احتمال بأن تظل أنت وزملائك تجهلون تماماً مرتبات بعضكم، وستكون سعادة الشركة غامرة بأن تظلوا على هذا النحو.

ولكى تحصل على فكرة عن حجم الراتب الواجب أن تتقاضاه، ربما يجب عليك النظر خارج شركتك، وأول مكان يمكن أن تبدأ به هو إعلانات الوظائف، لكنها من الممكن أن تكون مضللة نظراً لاختلاف الحوافز وتعويضات الضغط أو بدل السكن

في منطقة ذات مستوى معيشي أكثر ارتفاعاً.

عليك البحث بعناية قبل أن تدخل إلى مكتب مدير مطالبًا بزيادة في الراتب، فمجرد معرفتك أن شخصاً آخر في الشركة يتقاضى أكثر منك نظير قيامه بالوظيفة نفسها لا يعد كافياً. وبدلاً من ذلك، يمكنك الإشارة إلى معيار مكافأة عام في مجال العمل تبدو أنك لا تحصل عليها، كما أن مستوى التضخم منخفض للغاية في الوقت الحاضر كي يكون عاملاً أساسياً في انخفاض الراتب (على الرغم من أن هذا الأمر ممكن أن يتغير)، فإذا لم يكن بمقدورك الإتيان بدليل دامغ على أنك اكتويت بأسعار البنزين أو الغذاء أكثر من الآخرين، فعليك أن تكون مستعداً لإظهار أنك تتقاضى أجراً ينخفض كثيراً عن قيمتك السوقية. وإذا كنت امرأة، فانتبهي إلى أنه من المحتمل أن يكون الأمر كذلك. فعليك إعداد حججك؛ فلا شيء أسوأ من أن تظهرى بانتصار أن زميلك يتقاضى أجراً أكبر منك فيرد مديرك قائلاً إن لديه مؤهلات أو تخصصاً معروفًا لديه فقط وليس معلوماً لك أنت.

وأخيراً، لا يجب البدء في مناقشة مستوى زيادة الراتب فقط عند معرفة قدر الزيادة، فالقرار المتخذ يصعب الرجوع فيه وتغييره. وبدلاً من ذلك، يجب التفكير في الراتب المستحق قبل شهر من التفاوض على الراتب. الاستثناء الوحيد لهذه القاعدة هو عند العلم بأنك كنت سبباً شخصياً في تحقيق إنجاز كبير للشركة. وعند هذه اللحظة يجب الطرق على الحديد وهو ساخن، لكن احرص على التحقق جيداً من أمر الأجور ولا تلتق رقماً جزافاً.



إليك هذه الفكرة...

بدلاً من البحث المصنفي في إعلانات الوظائف، ومحاولة سؤال الزملاء عن مرتباتهم، حاول الدخول على أحد المواقع الخاصة بالأجور، فهناك الكثير من هذه المواقع لمجالات عمل وأدوار ومناطق مختلفة. ومن الأمثلة الجيدة لهذه المواقع www.worksmart.org.uk tools/paywizard.php لكن هذه المواقع متوافرة لكل أنواع الوظائف والمناطق الجغرافية المختلفة.

٨٨ احذر الصفقات الرخيصة

يسيل لعابنا مثل الكلاب عندما نسمع كلمة "فرصة نادرة". وكما أوضح "فرانكلين" قائلاً، "كثير منا دمرهم شراء أشياء جيدة رخيصة الثمن" في ظل تباطؤ حقيقي في الأعمال المالية يلوح في الأفق.

إلى حد ما تكون الصفقة رخيصة الثمن أكثر من مجرد توفير للمال، فهي تضمن إحكامًا بالفرصة التي يجب اقتناصها وتوحى بقدر من الحكمة في الاختيار. وهناك عرض لفرقة "مونتى بايثون" تظهر فيه الممثلات الكوميديات مرتديات ملابس ربات بيوت وهن يتناقشن على النحو التالي:

فكرة جوهرية ...
إذا كان هناك صراع بين جنس الأرباح أو الحصول على النقد أو ادخاره، فاختر النقد، فالشركات التي تحقق خسارة من الممكن أن تنجو وتستمر على النقيض من الشركات التي فقد رصيدها النقدي.
- "مايكل إيزا"، المدير التنفيذي لمعهد المحاسبين المعتمدين في إنجلترا وويلز.

السيدة "نان جوريلا": "هل ذهبت للتسوق؟".

السيدة "جوريلا": "لا، لم أذهب للتسوق".

السيدة "نان جوريلا": "هل اشتريت شيئاً ما؟".

السيدة "جوريلا": "محرك مكبسي"، ثم تظهر محرك سيارة ست أسطوانات موضوعاً على صينية بيضاء فوق طاولة ذات أرجل دوارة.

السيدة "نان جوريلا": "لماذا اشتريت هذا الشيء؟".

السيدة "جوريلا": "أوه، لقد كان رخيص الثمن".

على الرغم من أن المحركات المكبسية لم تخطر على بال "فرانكلين"، فإن "الأشياء رخيصة الثمن" تحمل الفكرة نفسها المتمثلة في الأسعار التي تقرينا لاقتناص هذه الأشياء دون تقدير لقيمتها الفعلية " ويؤكد مرة أخرى قائلاً: "فكر لبرهة قبل

شراء أمر رخيص الثمن" ، فهو يعنى أنه ربما يكون رخص الثمن ظاهرياً فقط، وليس حقيقياً، أو أن ثمن هذه الصفقة الرخيصة من الممكن أن يضيق عليك رزقك وربما تضرك أكثر مما تنفعك".

وبطبيعة الحال لا تكون الصفقة رابحة إلا إذا كانت تعنى شراء أمر يلزمك بسعر أقل من شرائه من مكان آخر، فالصفقة الرخيصة التى تجعلك تشتري بضائع أو خدمات لا تحتاج إليها لا تعد صفقة رابحة على الإطلاق، إنما هى خسارة، وأى ادخار نظرى ليس فقط إهداراً للمال لكنه إهدار للنقد بشكل أساسى.

ومع وجود نقص فى الائتمان واحتمال حدوث كساد، لا يعد ثمن الصفقة رخيصاً ولا تعد الصفقة رابحة إذا كانت تهدر التدفق النقدى الخاص بك. ومن أجل التقييم الحقيقى للصفقة رخيصة الثمن يجب ألا تنظر فقط إلى السعر بعين الاعتبار لكن يجب أن تنظر أيضاً إلى شروط الدفع، فعلى الرغم من صعوبة رفض الصفقة، فإذا كانت تشكل عجزاً فى احتياطي النقد فهذه الصفقة من المحتمل ألا تكون ادخاراً يمكنك القيام به. فى الواقع، إن الحفاظ على التدفق النقدى الإيجابى من الممكن أن يكون أهم من تحقيق الربح أو عقد هذه "الصفقة رخيصة الثمن"، نظراً لأن عدم وجود النقد الحاضر يهدد الوفاء بالتزامات المتمثلة فى الخصوم، فضلاً عن النتيجة المحتملة لذلك المتمثلة فى الإفلاس لعدم القدرة على السداد. وفى حالة حدوث ذلك، سيقوم المستلم بالتحقق من سلوكك وإذا اتضح أنك فشلت فى سداد الديون للدائنين لأنك كنت تحاول تحقيق ادخار طويل الأجل فسوف تكلفك الصفقة ثمناً فادحاً.

على صعيد آخر، يمكنك استخدام المال فى "صفقة رخيصة الثمن" تدر تدفقاً نقدياً إيجابياً. وسواء أكنت تتاجر فى المنتجات أو الخدمات، فيمكنك تحسين التدفق النقدى من خلال إعطاء خصوم فى مقابل الدفع الفورى أو الإصرار على تلقى عرايين مقدماً مقابل الوظائف التى تقوم بها.



إليك هذه الفكرة...

هل تفريك إحدى الصفقات رخيصة الثمن؟ إذن، لا تدفع الآن. وبدلاً من ذلك، احرص على أن تستفيد أقصى استفادة من شروط الدفع. فإذا كان يمكن الاتفاق على الدفع خلال ثلاثين يوماً على سبيل المثال، فلا تدفع قبل ذلك الحين وحرص على استخدام نظام دفع فورى مثل المحول الإلكتروني لضمان دفعك فى الموعد المحدد.

٨٩ تطلع إلى ما هو أبعد من سعر الشراء

إن ملصق السعر غالباً ما يكون فقط بداية الدفع. إذا اشتريت - أنت أو شركتك - أحد الأشياء فيجب التفكير في تكاليف الصيانة المستمرة وليس فقط في سعر الشراء. أو كما يصوغها فرانكلين قائلاً، "إن بناء مدخنتين أسهل من الحفاظ على تزويد مدخنة واحدة بالوقود".

ما زال موضوع الوقود ملائماً كما في السابق، على الرغم من ذلك فإنه يرتبط الآن بالسيارات وليس بالمدأخ. فعند شراء السيارات ندرك أنه سيكون هناك تكاليف مستمرة في شكل البنزين لكننا نادراً ما ندرك التأثير الكامل للمصروفات العامة وتكاليف التشغيل والصيانة، والمصروفات العامة هي التكاليف التي تدفعها سواء

فكرة جومر...
يستخدمون أنهم يمكنهم الحصول على وقود من روث الأحصنة، الآن لا أعلم إذا كان بوسع السيارة السير لمسافة ٣٠ ميلاً لكل جالون، لكنني متأكد من أن هذا الأمر سيمنع الناس من نقل الوقود من سيارة إلى أخرى باستخدام أنابيب الضغط.
- "بيلي هوليداي"

استخدمت المركبة أم لم تستخدمها، وهي تتمثل في الضريبة والتأمين وتكلفة رأس المال المستخدم (في خطة الشراء) والإهلاك والتأمين ضد الأعطال، أما تكاليف التشغيل والصيانة فتتمثل بصورة أساسية في الوقود لكنها تشمل الأمور الأخرى التي نسو عنها مثل انتظار السيارة والصيانة والإصلاحات والتلف الناتج عن الاستعمال العادي، وغيرها.

في المملكة المتحدة تقدم شركة (أوتوموبيل أسوسيشن) قوائم تساعدك في حساب تكلفة المصروفات العامة وتكاليف التشغيل والصيانة اعتماداً على تكلفة مركبتك. ربما ستصاب بالذعر إذا علمت أن مجموع المصروفات العامة وتكاليف التشغيل والصيانة لسيارة ثمنها ٢٠,٠٠٠ جنيه إسترليني تسير لمسافة ٢٠,٠٠٠ ميل في

تطلع إلى ما هو أبعد من سعر الشراء

السنة تقدر بنحو ٣٠ بنسًا لكل ميل أي ٦٠٠٠ جنيه إسترليني في العام وهو مبلغ أكثر مما توقعت، أليس كذلك؟ دون شك، وهذا المبلغ يعتمد على أسعار الوقود التي ارتفعت ارتفاعًا مذهلاً. وإذا اشتريت سيارة أغلى ثمنًا فسوف تزيد التكلفة السنوية، ليس فقط لأنها تستخدم المزيد من الوقود بل نظرًا للدور الذي يلعبه الإهلاك في التكاليف.

وتقول شركة أوتوموبيل أسوسيشن إن الإهلاك "أكبر تكلفة بعد شراء الوقود" وعلى الرغم من ذلك، هناك احتمال أن يكون أقل العوامل وضعًا في الاعتبار عند شراء وسائل النقل الخاصة بالأفراد أو بالشركات. وإلى حد ما، يرجع هذا السبب إلى أن الإهلاك ليس علمًا دقيقًا، وهناك طرز مختلفة تتعرض للإهلاك بشكل أقل اعتمادًا على جودتها وشعبيتها أيضًا، وهو عامل يختلف كثيرًا. وربما تعتريك الدهشة أن تعلم أن أي سيارة عادية جديدة سوف تخسر ٤٠٪ من قيمتها بعد السنة الأولى لمجرد أنها لم تعد جديدة، لكن إذا كانت من طراز معين محل طلب من العملاء، تنخفض هذه النسبة إلى ١٠٪ فقط.

تمثل السنة الأولى أكبر اقتطاع من قيمة السيارة، فقط لأنها لم تعد تقدم إحساسًا أن السيارة "جديدة خارجة للتو من معرض السيارات" لكن مع نهاية السنة الثالثة سوف تقدم السيارة العادية ٦٠٪ من قيمتها. من ثم، عليك مقارنة هذا الأمر مع تكلفة رأس المال لتعلم أن سعر الشراء هو فقط ظاهر الأمر وما خفى كان أعظم. ولهذا السبب تعتبر أكثر سيارة مناسبة من الناحية الاقتصادية هي التي عمرها خمس سنوات وقطعت مسافة قصيرة.



إليك هذه الفكرة...

معظمنا يستخدم السيارات من أجل أغراض العمل أو من أجل أسباب شخصية، لكن هل نحتاج امتلاك هذه السيارات؟ إن الاستئجار يمثل وسيلة للتعامل مع الإهلاك ويساعد في التخطيط للمستقبل من خلال تحديد تكلفة شهرية ثابتة (عادة ما تشمل مصاريف الصيانة). وإذا كنت تقطع مسافات طويلة، فيمكن أن يكون الاستئجار هو أرخص خيار.

٩٠ صادق أحد المرشدين

اعتقد "فرانكلين" أن التعلم من أخطاء الآخرين فكرة جيدة واختار أن يعبر عنها مرة أخرى، لكن باللاتينية، فقال: *Fleix quem faciunt aliena pericula cautum* وتعني - إذا كنت لا تجيد اللاتينية - "السعيد هو من يتعلم الحذر من مخاطر الآخرين".

إن أسوأ النتائج الممكنة تعد مفيدة، لكن هناك طريقة أقل ألماً تتمثل في التعلم من الآخرين بدلاً من اقرار هذه النتائج السيئة بأنفسنا. إن وجهة نظر "فرانكلين" المتمثلة في أن "الحكيم من يتعلم من أخطاء الآخرين" هي الفكرة وراء عملية التعليم والتوجيه التي سرياً ما حازت على الرواج كبديل للاستشارة التقليدية.

إذا كنت تدير شركة صغيرة أو متوسطة الحجم فإن موجه الشركة سوف يقوم بعدد من الأدوار. فهو سيكون بمثابة مقياس مدى فعالية الأفكار وسيكون طرفاً ثالثاً يمدك بالآراء غير المتحيزة حيال مدى حكمة خطتك. بالإضافة إلى ذلك، فإن وجود الموجه يخفف من وطأة الوحدة المصاحبة للاضطلاع بمهام إدارة الشركة صغيرة أو متوسطة الحجم الملقاة على كاهلك، على أية حال، من غيره يمكنك الالتجاء إليه بكل صراحة ووضوح؟ طبعاً لديك مدير للبنك وأصدقاء وأسرّة، لكن على النقيض من هؤلاء فإن الموجه هو من يرغب فعلاً في التحدث عن عمل ولا يضجر من تخصيص الوقت اللازم للتحدث معك.

فكرة جوهرية ...
تعلم من أخطاء الآخرين،
فانت لن تعيش فترة كافية
لارتكابها جميعاً بنفسك.
- "لينور ريدفيلد"

والأهم من ذلك، أن الموجهين مروا بالتجربة نفسها، وهذا يعني أنهم يأتون بكل الأخطاء التي ارتكبوها وحلول هذه الأخطاء دون أن يكون هناك حاجة لأن تخوض

هذه التجربة المريرة بنفسك. علاوة على ذلك، فإن الموجه يجلب معه كل العلاقات والاتصالات التي قام بها طوال فترة عمله في أنشطة إنشاء الشركات الجديدة، وهذا يعتبر اختصارًا قيمًا في المجهود بالنسبة لشركة صغيرة أو متوسطة الحجم ترغب في النهوض سريعًا.

وبطبيعة الحال، فإن المرشد قد "قام بالأمر" بشكل أو بآخر والآن لديه دروس مستفادة يطلعك عليها. وإذا لم يكن هذا الموجه جيدًا، فلن يكون جيدًا في عملية تعلم الأعمال التجارية بنفسه ومن ثم سيكون حريصًا على التعلم منك بالقدر نفسه الذي تتعلمه منه. وهذا يأخذنا إلى آخر وأروع أمر يتعلق بالموجه، فالتوجيه عادةً ما يكون دون مقابل نظرًا لأن البديل والتعويض هما تبادل التعلم. فإذا كنت تدير شركة صغيرة أو متوسطة الحجم، فعليك اغتنام النصيحة الجيدة المجانية، فهي فرصة لا يسعك أن تفوتها.

ومن الجدير بالذكر، أنه ليس من الصعب الحصول على موجه، فهناك خدمات متاحة عبر الإنترنت يمكنك استخدامها مقابل المال، كما أن هناك الكثير من البرامج التي تقدمها حكومات المملكة المتحدة (جرب الحكومة المحلية ومنظمات مثل The Prince's Trust) وكندا ونيوزيلاندا والولايات المتحدة (جرب مراكز تطوير المشروعات الصغيرة). وتذكر أنك كلما بذلت قصارى جهدك مع الموجه زادت الفائدة المكتسبة، فاحرص على مقابله كثيرًا قدر الإمكان. وهذا بدوره يعني أنه من الأفضل تكوين علاقة جيدة فيما بينكما تسمح بقضاء بعض الوقت الجاد في شركات بعضكما الآخر، فعليك الاختيار بحكمة.



إليك هذه الفكرة:

ابدأ بعمل "تجربة أداء" لتحدد من الموجهين المحتملين، ابدأ بعمل عصف ذهني لأهدافك من العلاقة، ثم رتب لمقابلة النخبة المقابلة في اجتماع "لمرة واحدة" لكثور على أكثر شخص فهمًا لك. انظر إلى شخص من الأشخاص أكثر اتقانًا مع قائمة العصف الذهني الخاصة بك، واحتر هذا الشخص من خلال هذه القائمة.

**** معرفتي ****
www.ibtesamh.com/vb
منتديات مجلة الإبتسامة

کتاب تشارلز ماکای

EXTRAORDINARY POPULAR
DELUSIONS AND THE
MADNESS OF CROWDS

الأوهام الشعبية
الاستثنائية وجنون العوام



٩١ الإِعادَات الكَثيرة

فى مقدمة طبعة عام ١٨٥٢ لكتاب *Extraordinary Popular Delusions* أوضح "ماكاى" أن "كل المجتمعات تركز اهتمامها فجأة على موضوع واحد وتطارده بمنتهى الجنون". يبدو هذا الأمر مألوفاً، أليس كذلك؟ يبدو الكتاب وكأنه كُتِبَ البارحة.

يقول "ماكاى": "أيها الناس، طالما قيل لكم أن تفكروا بأسلوب القطيع، وأنه عندما يبدأ الناس ببطء واحداً تلو الآخر فى العودة إلى رشدهم، سوف يرى القطيع أنهم فقدوا صوابهم"، ويستطرد قائلاً: "الأوهام الشائعة بدأت مبكراً للغاية وانتشرت على نطاق واسع، واستمرت أمداً طويلاً، لدرجة أن خمسين مجلداً وليس مجلدين أو ثلاثة تكفى بالكاد لرواية تفاصيل تاريخ الأوهام".

فكرة جوهرية ...
إن الأشخاص النيين لا
يستطيعون تذكر الماضى
محكوم عليهم بإعادته.
- "جورج سانتايانا"

تضم هاتان الجملتان السبب الجوهرى وراء تأليف تشارلز ماكاى لكتابه، وأيضاً وراء تأليف لهذا الكتاب، بالنسبة لـ "ماكاى" أولاً: تقول نظريته

إن أوهام العامة تحمل الجميع فى موجاتها وتسبب لهم كل أنواع المشاكل، مثل: تدمير الأشخاص الذين أمضوا حياتهم فى الادخار بحرص حتى ينتهى بهم المطاف بوضع كل هذه الأموال فى المضاربة؛ تشويه سمعة شخص برىء؛ إهدار الوقت والمال فى مشروع يصعب تحقيقه أو غير مجد. إننا لا نفكر فى الأمور الخاطئة لأننا وصلنا لاستنتاجات خاطئة (يعتقد الكاتب ومعظم الناس أنه من الممكن المسامحة فيها) لكن لأن الآخرين من حولنا يفكرون فى الأمر الخاطئ أيضاً.

بيد أن الانسحاب من الجنون يعد عملية أكثر بطئاً وألماً تبدأ بشخص أو شخصين لديهما الشجاعة والقوة الفكرية لعدم الانسياق وراء القطيع دون سبب وجيه، وغالباً ما يحقق هؤلاء الأشخاص معظم الربح أو أقل خسارة نظراً لشجاعتهم. وتدريبياً سوف يبدأ الآخرون في الاتباع. فهم يسبغون مثل الرواد ويتساءلون: "فيم كنت أفكر؟" وبنأون بجانبهم عن القطيع.

وبعد فترة طويلة من الممكن أن يعيد الناس النظر في الأمر وينطلقوا في اتجاه جديد مثل سرب من الطيور. وربما يتساءلون: "فيم كنا نفكر؟" لكنه سؤال عبثي. إنهم لم يكونوا يفكرون كأفراد في الماضي ولا الآن أيضاً، فكل ما فعلوه هو اتباع قطيع جديد. وأمثال هؤلاء هم من يلحقهم الدمار في أي أزمة مالية تصيب بالذعر.

إذا كان هذا الأمر له أهمية من الناحية التاريخية لكان هذا موضوع الكتاب. لكن كما سنرى هناك آلاف من الأمثلة على السلوك نفسه الذي انتقده "ماكاي" بوجود العديد من الهواجس باختلاف الأزمنة والتي مازالت موجودة حتى يومنا الحاضر، فكلنا نعلم "فقاعة بحر الجنوب" لكن المعاصرين لماكاي انساقوا وراء جنون السكة الحديدية، ونحن وقعنا في شرك أزمة فقاعة دوت كوم، في حين نندم على اضطهاد الساحرات قديماً، لكن أجدادنا تحملوا سجن الشيوعيين، والآن كاد بعض العامة يلقون بعدد من الآسيويين الذاهبين في إجازة من إحدى الطائرات لأنهم كانوا يتحدثون بلغة أجنبية ومن ثم لا بد أن يكونوا إرهابيين.

في الواقع، لا نحتاج إلى خمسين كتاباً، فنحن نعيش الكتاب نفسه مراراً وتكراراً لكن مع أبطال مختلفين، فالأوهام مازالت شائعة كسابق عهدها.



هذه الفكرة...

في محيط عملك، اختر شخصاً يمثل متصلاً رسمياً يمثل محامي الشيطان أي المعادل المشكك في كل مشروع. ودور هذا الشخص يتمثل في التشكيك في كل قراراتك وافتراساتك حرصاً على ألا يعترى الجنون قطيعك.

٩٢ كن مخالفاً

لولا تدخل الخبير المالى "برنارد باروك" الذى فهم جنون العوام جيداً لظل كتاب *Extraordinary Popular Delusions* لا يعدو كونه كتاباً من العصر الفيكتورى يروى تاريخ أمور غير مهمة.

قدم أحد الصحفيين متوسطى العمر هذا الكتاب لـ "باروك"، احتفظ بنسخته البالية من كثرة تقليب صفحاته بإبهام اليد فى بيته وصرح بأن هذا الكتاب له تأثير كبير على سلوكه المهنى.

ومن خلال إعادة دفع الدين، قام "باروك" بكتابة الكلمة الافتتاحية لطبعة ١٩٢٢ من الكتاب. وفى هذه الطبعة اعترف أن كتاب *Extraordinary Popular Delusions* ألهمه بقرار بيع كل أسهمه قبل الأزمة المالية فى عام ١٩٢٩. والسبب وراء ذلك أن كل من استشارهم عن حالة الأسواق قبل الأزمة قالوا له إنه ليس هناك

فكرة جومرية...
عندما تتصدر الأخبار الجيدة
التملقة بالبورصة الصفحة
الأولى من جريدة نيويورك
تايمز قم ببيع أسهمك.
- "برنارد باروك"

احتمالية لحدوث أمر سيئ.

بالإضافة إلى ذلك، فإن "باروك" هو السبب فى أن الفصول الثلاثة الأولى التى تمثل جزءاً صغيراً من الكتاب ككل هى الأكثر قراءة وحوزاً على إعجاب الناس. وتتناول هذه الفصول "الفقاعات" التى تطلق على فترات الذعر المالى، عندما يرغب الناس فى الاشتراك فى نشاط جيد ويدفمون عادةً الكثير من الأموال حتى ينتهى بهم الحال مفلسين عندما تسوء الأوضاع.

على الرغم من ذلك، فهو الوحيد من تجار السوق الذى كان من الممكن أن يحوز على إعجاب "ماكاى" نظراً لانتمائه إلى نوعية التجار المخالفين. فى الواقع،

تقضى فلسفة هؤلاء التجار بالبحث عن القيمة من خلال المراهنة على عكس ما يراهن عليه السوق بدلاً من اتباعه، فيشترون في أسواق غير رائجة ويستثمرون في شركات في الحضيض ويبيعون عندما تكون الأمور جيدة للغاية ولا يوجد احتمال لحدوث أمر سلبي.

ويعد "أنتوني بولتون" من أعظم مخالفي العصر المعاصر حيث جعل صندوق فيلدبتي للمواقف الخاصة قوة ضاربة تبلغ استثماراتها نحو ٢ ملايين جنيه إسترليني خلال فترة إدارته له. وعلى الرغم من ذلك، فإنه لم يكن تاجرًا طماعًا وجشعًا. إن إستراتيجيته الحذرة التي تدعم النمو المستمر لأجل طويل حققت ارتفاعاً بنسبة ١٤,٧٠٠٪ في القيمة على مدار ٢٠ سنة من إدارته للصندوق. ويقول عن هذا الأمر: "لقد أصبت في ثلاث مرات من أصل خمس؛ فأنا مخالف، فعندما يحب الجميع أمرًا ما أبتعد عنه. وعندما يكره الجميع أمرًا ما أرغب في إلقاء نظرة عليه".

علاوة على ذلك، يضيف نصيحة جيدة تقضى بأنه حتى في حالة اتباعك الناس في دخول البورصة فلا يجب أن تتبعهم عند الخروج منها أو عندما تصبح السوق هابطة. وهذا في أغلب الأمور يضاعف الخطأ ويزيده تعقيداً. وعندما يلوذ الجميع بالفرار السريع، من الممكن أن تتحسن البورصة إذا كانت أساسيات استثمارك سليمة، وبطبيعة الحال أنت أولى بهذه الأرباح من أي شخص آخر، ويقول "بولتون": "كثير من المستثمرين يتشبثون بالأسواق عندما تكون جيدة ويفرون منها عندما تكون سيئة، ونصيحتي هي التمسك بالسوق".

إليك هذه الفكرة...

إذا أردت دليلاً بسيطاً على أن المطالبة من الممكن أن تحقق لك الربح، فجرب أن تتحدى أصدقاءك في توقع نتيجة مباراة بين فريق من فرق القمة وفريق من فرق القاع. في العادة يتوقع الناس أن الفريق الأفضل سوف يفوز، ولهذا ستكون مفاجأة كبيرة إذا توقفت فوز الفريق الأضعف وحدث ذلك بالفعل.

٩٣ الإدراك المتأخر بقياس ٢٠ / ٢٠

ننظر إلى الماضي وكأنه سلسلة حتمية من الأسباب والنتائج التي لم تكن لتوصلنا إلا لما نحن عليه في الوقت الحاضر.

إننا بطبيعتنا نعتقد أن تصرفاتنا محتومة وخارجة على إرادتنا، كما أننا نعيد تفسير الماضي وفقاً للسياق الحاضر الذي نعيشه، ولذلك على الرغم من محاولة الهروب نبقى أسرى الأوهام الشخصية.

يتناول الفصل الأول من كتاب "ماكاى" واحداً من أكثر أوهام العامة غرابة في التاريخ الحديث وهو مشروع المسيسيبي الذي دمر الكثيرين وأدى إلى هزيمة أمة بأكملها. وعلى الرغم من ذلك، يوضح "ماكاى" في البداية أن "جون لو" الأسكتلندي الذي بدأ هذا المشروع لم يكن "وغداً أو مجنوناً" وأنه يجب عدم لومه على الخطأ الذي ارتكبه لأن الناس عاملوه معاملة سيئة أكثر مما أخطأ في حقهم". لقد فهم أننا عندما نشير بأصابع الاتهام فعادةً ما يكون هذا بعد الحدث.

فكرة جوهرية ...
يأتى الخطأ ببعض المراكب
التي لا يدبر ذهنها أحد.
- "ويليام شكسبير"

هناك الكثير من التفاصيل لشرح مشروع المسيسيبي لكن يكفي معرفة أن "لو" خطرت له فكرة أن الحكومة الفرنسية يجب أن تبيع أسهمها في شركة مسيسيبي وهي شركة فرنسية كان لها حقوق التجارة في هذا الجزء من العالم. ونظراً لتضافر بعض الظروف، حرص العامة على شراء الأوراق التجارية المصدرة لدرجة أن جلبية الشراء تسببت في رفع الأسعار سريعاً بشكل مفاجئ في الفترة ما بين ١٧١٩ إلى ١٧٢٠. وفي هذه المرحلة، لم تكن الحكومة قادرة على الدفع لكل من أراد البيع.

ودمرت حياة الناس وسحقهم الذعر المالى وقتلوا من أجل المال. ومن غير المثير للدهشة أن "لو" أصبح عدو المجتمع رقم واحد. وعلى الرغم من ذلك، فهو لم يكن نصاباً دولياً. ولم يخطط لعمل ذعر مالى. لقد راودته بعض الأفكار والمبادئ النيرة التى استغلتها الحكومة الفرنسية التى رغبت فى زيادة أرباحها من هذا المشروع.

وبالمثل، نقوم فى الوقت الحاضر بالأمر نفسه مع الأشخاص الذين فشلوا فى الأعمال التجارية، وتنسب عكس هذه الصفات للقادة الناجحين؛ حيث إننا نفترض أن الذين أخفقوا قد ارتكبوا أخطاءً فادحة. على صعيد آخر، نعتقد أن أولئك الناجحين لا بد أنهم أذكى وأقوى. على سبيل المثال، لم تكن مايكروسوفت الاختيار الأول لشركة (آى بى إم) لتصميم برنامج لتشغيل الكمبيوتر الخاص بها، لقد حالف الحظ "بيل جيتس" فى هذا الوقت. وربما أثبت "بيل جيتس" أنه ذكى للغاية أو أنه رئيس إدارى عظيم، لكن هل لو اختلف قرار (آى بى إم) هل كان "بيل جيتس" سيتمكن من أن يصبح مليارديراً؟ ربما لا.

فى الحقيقة، عندما نتوقف طويلاً للتفكير فى النتائج، فإننا نعيد تفسير الأمور التى أدت إليها كما لو كانت حتمية فى سلسلة السبب والنتيجة وكما لو كان دائماً هناك شخص مستعد لإلقاء اللوم عليه أو الثناء عليه.

عادةً لا يكون الأشخاص أذكىاء أو أغبياء كما نتصور اعتماداً على ما أنجزوه، بل إن أكبر وهم يسيطر على عقولنا هو فكرة أن حدوث كل أمر جيد أو سيئ يمكن نسبه لبطل ما أو لشريك ما.

إليك هذه الفكرة...

فى بعض الأحيان تحدث أمور سيئة لأشخاص جيدين، وعندما تراجع المشروعات التى فشلت، اجعل بحثك بفرض تقصى الحقيقة وليس بحثاً عن شخص لإلقاء اللوم عليه.

٩٤ الأساس الخاطئ

فى تاريخه لمشروع مسيسيبى، يذكرنا "ماكاى" بأمر غائباً ما تنساه ألا وهو أن التقييم القائم على احتمالية مستقبلية يكون مدعوماً فقط إذا كان الناس مؤمنين بهذه الاحتمالية.

عندما أسس "لو" شركة مسيسيبى توقع أن تحصل على حقوق حصرية لفرض الضرائب وإصدار الأموال. وراجت شائعات بأن موقع الشركة "يحتوى على كميات كبيرة من المعادن النفيسة"، وأن الوصى على العرش الفرنسى منح الشركة حقاً حصرياً فى بيع التبغ وتنقية الذهب والفضة.

فكرة جوهرية ...

أقصى الجمع لا تثبت شيئاً

مادامت الاستنتاجات لم تثبت

التجربة بعد.

- "روجر باكون"

فى البداية، كان "لو" حريصاً فى تقييمه للشركة. وأصدر أسهماً بقيمة ستين مليون جنيه، وهو مبلغ كاف لجعل الشركة مولداً للمال للدولة الفرنسية، لكن للأسف لم يكن هذا الأمر كافياً لكل المستثمرين. لذلك، قام الوصى الذى كان قد ضم الشركة إلى البنك الملكى الفرنسى بإصدار أوراق نقدية بقيمة بليون جنيه، وتم وئد الناس بالحصول على أرباح على الأسهم بمعدل ١٢٠٪.

والذى لم يفكر فيه أحد وسط هوجة الاستثمار أنه فى السنة التالية لتأسيس الشركة لم يكن هناك تجارة إنما حق للتجارة، كما أنه لم يكن هناك أرباح بل مجرد وعود. وأيضاً لم يكن هناك بعد ذهب أو فضة أو تبغ لتوليد النقد الذى يمكن من خلاله دفع الأرباح.

ربما نخدع أنفسنا قائلين إن مثل هذا الأمر لا يمكن أن يحدث الآن، لكن منذ ٢٠٠ سنة أصبح مثل هذا النوع من المضاربة منتشراً كسابق عهده. إن هؤلاء الذين

عاصروا جنون الاستثمار في شركات الإنترنت المعروفة بثورة دوت كوم يمكنهم تذكر ذلك جيداً، ويمكنهم تذكر أن بعض الناس الذين صدقوا هذه المزاعم الترويجية لم يكونوا من الفلاحين البسطاء أو حديثي العهد بالأمور المالية.

وفي ذلك الحين، كان لي إحدى الصديقات التي تدير وكالة تتولى شؤون الدعاية والإعلان لنجوم شركات الإنترنت المزدهرة - هؤلاء الأثرياء الصغار الذين كانوا منذ عشر سنين يتصدرون صفحات الأعمال والأخبار وصفحات الموضة أيضاً. ونمت شركتها التي كانت ترفض بعض الأعمال سريعاً حتى احتلت طابقيين في مبنى إداري ضخم، وفجأة انهارت الوكالة.

وبدلاً من تلقي أجر، كانت صديقتي تتلقى الدفع في صورة حصص في شركاتهم الصغيرة والمذهلة، وطالما أن ثقة المستثمر في هذه الشركات مستمرة، استمرت هذه الشركات التي كانت قائمة على جزء من القيمة التي خلقتها تلك الثقة.

وعندما اختفت هذه الثقة، وجدت صديقتي أن لديها تكاليف غير مباشرة هائلة وأنها تقريباً ليس لديها أدنى حصص. واختفت الثقة بين عشية وضحاها عندما أدرك المستثمرون الكبار أنه على الرغم من أن هذه الشركات ربما كانت تمثل أفكاراً جيدة، فقلة منها كانت تحقق أو ستحقق أموالاً كافية لرد الاستثمار.

والآن يمكننا أن نرى أن الاستثمار كان قائماً على أساس المضاربة المتفائلة، وعندما تلاشى هذا التفاؤل، تلاشى معه كل شيء.



إليك هذه الفكرة...

لا يمكنك الحكم على نجاح أحد الأمور دون قياسه. قم بعمل تقييم العائد على الاستثمار لمشروعاتك من أجل تحقيق إسهام مرتبط بموعد نهائي محدد. وراقب التقدم نحو إحراز هذا الإسهام شهرياً.

٩٥ مسامرة الموجة

عندما تختلف وجهة نظرك عن المعتقد السائد لدى الناس، فهم لا يختلفون مع وجهة نظرك بل يهاجمونك بصفة شخصية. ولذلك، يكون من الأسلم اتباع الموجة السائدة، على الرغم من أنه عادة ما يكون هذا الأمر خاطئاً.

كان العسكري العجوز "مارشال فيلارز" من المواطنين الفرنسيين القلائل الذين أعلنوا صراحةً أن مشروع المسيسيبي كان ضرباً من الجنون. فى ظروف عادية، كان من الممكن أن يحوز المارشال على احترام و إعجاب العامة، لكنه كما يخبرنا "ماكاى" - قرر فى أحد الأيام التوقف بعربته التى تجرها الأحصنة أمام بليس فيندوم وهو المكان الذى تجمع فيه العامة لشراء وبيع (وفى الأغلب محاولة شراء) أسهم فى شركة مسيسيبي، ثم أخرج رأسه من نافذة العربة وخطب فى الناس موبخاً إياهم لمدة نصف ساعة كاملة على جشمهم المقرز.

فكرة جومرية ...
إذا لم تغير رأيك مطلقاً،
فما فائدة عقلك؟
- "إدوارد دى بونو"

وكما يمكنك أن تتخيل، لم تكن الحشود سعيدة بهذا الأمر، فبدأ الناس فى مقاطعته بأصوات مزعجة وسخروا من المارشال العجوز. وعندما بدأوا فى مهاجمة العربة انطلق المارشال ولم يعد مطلقاً.

علاوة على ذلك، يخبرنا "ماكاى" أن اثنين من المفكرين اعتادا أن يتقابلا بانتظام ليهنئ أحدهما الآخر على عدم الاشتراك فى المشروع، حتى جاء يوم وقابلا بعضهما مصادفة فى مدخل فندق دى سوسوان، حيث كان أحدهما ذاهباً لشراء أسهم، وكان الآخر خارجاً بعد شراء أسهم بالفعل.

ياله من شعور غير مريح بالمرّة أن تكون الشخص الوحيد في الغرفة الذي يختلف مع من فيها من الناس. وجميعنا يعلم قصة ملابس الإمبراطور الجديدة ونسوقها لبعضنا البعض باستحسان لكن عادة ما يكون ذلك بعد حدوث الأمر. كلنا نتحلى بالشجاعة في الإدراك المتأخر عندما نقول: "علمت أنه كانت هناك مشكلة" أو "كان يمكنني أن أقول أن ثمة أمراً خفياً في الموضوع".

متى تم اكتشاف مشكلة قروض الرهن العقاري؟ خلال ثلاث سنوات من منتصف ٢٠٠٥ إلى منتصف ٢٠٠٨ كان هناك نحو ٤٠,٠٠٠ مقالة صحفية منشورة تحمل عبارة "أزمة الرهن العقاري". وقبل منتصف ٢٠٠٥ كان هناك نحو ست مقالات فقط؛ فهل هذا يعني أن أحداً لم يكتشف هذه المشكلة؟ نفترض أن هذا الأمر غير معقول لأن هذه المقالات الست كانت مقالات مهمة غاية في الجدية ولعبت دور المارشال فيلارز في التحذير من الخطر على النظام المالي العالمي والبنوك المقرضة. لقد كانت غامضة وغير مهمة بالنسبة للصحف الشائعة. علاوة على ذلك، يمكنك تخيل موقف الموظفين الذين يحصلون على رواتب بالملايين في ذلك الوقت، فلا بد أنهم سخروا من فكرة اشتراكهم في عمل ربما يفرق معظم دول العالم المتقدم في دوامة الكساد.

ونأمل أن يكون هؤلاء ما زالوا عاطلين عن العمل، فربما يستمعون للنصح في المرة القادمة.

لكن هل سيستمعون؟ إن المغزى من قصة ملابس الإمبراطور الجديدة هي أننا نحب أن نبدو ماهرين عندما نكون فعلاً تابعين لجمهور الناس، وعندما يكون لدى جمهور الناس مال أكثر منا، تملكنا الفجائية، فالمال أصبح المقياس العصري للنجاح، وربما يكون من الأفضل قبول أن قلة منا تتمتع باستقلالية الفكر والشجاعة لكي تكون مثل "مارشال فيلارز".

إليك هذه الفكرة...

لا تقل "لماذا؟" عندما تكون الأمور خاطئة فقط، بل عليك طرح السؤال عند النجاح أيضاً. إن طرح أسئلة صعبة ليس أمراً سلبياً، بل يصبح إلزامياً إذا كان الأمر متعلقاً بالمال.

٩٦ لَوْمُ الآخر

تم إلقاء اللوم على كاهل "لو" نظراً لتدميره فرنسا بمشروع المسيسيبي. ولكن عندما نلوم شخصاً آخر، فغالباً ما يعنى ذلك أننا لا نتقبل أننا مسئولون عن غيائنا.

عندما تكون هناك أزمة، نبحث عن كبش فداء. فهذا أمر طبيعى، فلا بد أن يكون شخص ما مسئولاً، كما أنه من الأسهل لوم شخص آخر عن لوم أنفسنا.

بعد فشل الذريع لأفضل الخطط التى وضعها "لو" أصبح عرضة للوم والهجاء بطبيعة الحال... وانتشرت كثير من الأغاني الهجائية التى كانت أبعد ما يكون عن اللياقة، ومن بينها أغنية أوصت باستخدام أوراقه المالية فى أحط استخدام للورق، كما يقول "ماكاى". لكن "لو" كان لديه مشاكل أكثر سوءاً من غناء الناس لبعض الأغاني البذيئة. فعندما كان يسافر إلى أى مكان كان يتكرر أو يذهب تحت حماية الملك. وفى النهاية، هرب من البلد وهذا سبب غضباً كبيراً لكل الناس الذين رغبوا فى أن يروه مشتوقاً.

فكرة جوهريّة ...
لا يمكنك خداع رجل
أمين.
- "دبليوسى فيلنز"

على الرغم من أننا لا نفهم تماماً السبب وراء استمرار حدوث الفقاعات الاقتصادية، فإننا يمكننا التأكد من أنها ليست وليدة أفعال شخص واحد بعينه. وفى سياق التجارب، حتى الأسواق المنظمة جيداً والتى لم يدمرها شخص ما أو تصرف ما، والتى يضارب فيها أشخاص مختلفون متعلمون جيداً وعاقلون، تشهد فقائيع اقتصادية. ويفض النظر عن نوع الجنون، فإنه يكمن فى داخلنا جميعاً.

وهناك مثال من القرن العشرين على فقاعة اقتصادية قائمة على المضاربة الخالصة تكشف عن ميلنا الفطري للوم أحد الأشخاص على ما حدث من نتائج. عندما هاجر "تشارلز بونزي" من إيطاليا إلى ماساتشوستس في بوسطن في عام ١٩٠٢ كان مقامراً وانتهازياً عديم الضمير. وبحلول عام ١٩٢٠ كان قد تسبب في أكبر مضاربة في عصره وأفلست ستة بنوك.

وكانت خطة "بونزي" سهلة. فقد لاحظ أن بطاقات الرد البريدي الدولية يمكن استبدالها في الولايات المتحدة بأكثر من قيمتها في أوروبا. وقام بتأسيس شركة واعدًا باستغلال هذا الاختلاف، وقام ببيع السهم فيها مقابل ١٠ دولارات أمريكية، واعدًا المستثمرين بفائدة تقدر بنحو ٥٠٪ خلال تسعين يوماً. وسرعان ما اصطف الناس في صفوف لشراء كميات هائلة من الأسهم.

وكان "بونزي" يدفع الفوائد للمستثمرين الأوائل من المبالغ التي أودعها لديه المستثمرون الجدد، وفي غضون أشهر آل كل شيء إلى الانهيار، لكن بعد أن تزاحم أغنى أو أهم أو أمهر مواطني بوسطن لاستثمار أموالهم في المشروع. واليوم، يطلق على أية شركة تدفع الفوائد للمشاركين من المبالغ التي أودعها المشاركون الجدد اسم "بونزي". وهذا هو المتبع في نظام المعاش الحكومي إلى حد ما.

إن إلقاء اللوم على شخص بعينه قد يجعلنا نشعر بتحسن، لكن إلقاء نظرة عميقة على محفزاتنا ودوافعنا الخاصة قد يكون الطريق الأفضل الواجب اتخاذه إذا أردنا تحاشي التعرض للخداع مجدداً.



البيك هذه الفكرة...

عندما تستثمر، احرص بالطبع على معرفة التغيرات اليومية في الأسعار من أجل الاستمتاع والمضاربة المقولة، لكن احرص على أن تكون أغلبية محفظتك الاستثمارية موجهة نحو تحقيق عوائد طويلة الأجل. فعلى مدار عشر سنوات أو عشرين سنة سيكون الاستثمار الثابت أكثر جذباً من السهم سريع النمو على نحو مفاجئ.

٩٧ الأداء السابق

نبدأ بالأخبار السيئة، يبدو أننا مبرمجون وراثياً على المبالغة في رد الفعل.

لا يسعى التفكير في أى خبر جيد متعلق مباشرةً بهذا الأمر، ما عدا الخبر الجيد المتعلق بإدراكنا لهذه المشكلة، ويمكننا أن نحاول استخدام آلية معينة للحد من آثارها.

لولا الميل الفطرى إلى المبالغة فى ردود الأفعال لما كانت فقاقيع الأسواق المالية مشكلة تذكر. وفى أثناء فقاعة بحر الجنوب، ظهرت تصاريح جلوب فى بورصة إنجلترا، وكانت هذه التصاريح عبارة عن بطاقات مربعة تحمل ختم "جلوب تافرن". ويروى "ماكاى": لم يتمتع مالكو هذه البطاقات سوى بالسماح بالاشتراك مستقبلاً فى مصنع جديد لتصنيع أشرعة المراكب... وبيعت هذه التصاريح مقابل ستين جنيهاً استرلينياً".

فكرة جوهرية ...
إذا تمكنت من أن تتبنى رد الفعل
نفسه تجاه المكسب أو الخسارة
فهذا إنجاز كبير.
- "كرس إيفرت"

لنسترجع بعضاً مما قيل: بطاقة تعد حاملها بحصة فى شركة لم تكن موجودة وتم بيعها بمبلغ يساوى آلافاً من الجنيهات اليوم؛ لأن صاحب الفكرة كان مرتبطاً بشركة بحر الجنوب. يبدو هذا الأمر صعب التصديق، لكنه مثال يوضح كيف يمكن أن يصعب على الذهن فهم هذا الأمر وتصديقه.

وبغض النظر عن سبب نشوء هذا الأمر، فإن مبدأ رد الفعل المعتمد على آخر المؤثرات يعد عنصراً أساسياً فى عملية اتخاذ القرارات الخاطئة. ويمكنك أن تتخيل كم ستكون المبالغة فى رد الفعل تجاه الخطر فكرة جيدة، وهذا موضوع من

الموضوعات التي بدأ خبراء الاقتصاد في طرحها، ومثال ذلك الدراسة التي تعلق بقرارات المتسابقين في أحد البرامج التليفزيونية الخاصة بالمسابقات. وقد قام بإجراء هذه الدراسة مؤخراً مجموعة من خبراء الاقتصاد وهم: "ثيرى بوست" و"مارتين فان دين أسيم" و"جويدو بالتوسين" و"ريتشارد ثالير" الذي يعد من المفكرين البارزين فيما يطلق عليه "الاقتصاد السلوكي".

إن من شاهد منكم برنامج "لعبة الحياة" - ربما أثناء التظاهر بالعمل من المنزل - سوف يعلم أنه ليس هناك مهارة مرتبطة بالاشتراك في البرنامج، فكل ما يفعله المتسابقون هو اختيار صناديق للتخلص منها، وبعض هذه الصناديق تضم جوائز نقدية عالية، وبعضها يضم جوائز منخفضة القيمة. ويكون على المتسابق إما الحصول في النهاية على صندوق واحد كجائزة له أو قبول عرض البنك المعتمد على قيمة الصناديق المتبقية.

ربما تعتقد أن المتسابقين سوف يقومون بحساب قيمة الجوائز المعروضة من أجل اتخاذ قراراتهم؛ لكن ليس هذا ما يحدث.

وقد اكتشف الباحثون أنه "على النقيض من وجهة النظر التقليدية الخاصة بنظرية المنفعة، يمكن تفسير الخيارات إلى حد كبير من خلال النتائج السابقة التي شهدها المتسابقون أثناء اللعبة". وبمنتهى البساطة، إننا نقود سيارة حياتنا من خلال النظر في مرآة الرؤية الخلفية، فالمتسابقون الذين حالفهم الحظ في البداية سوف يختارون اختيارات خطيرة فيما بعد.

إن فكرة أننا نخاطر اعتماداً على النتائج السابقة بدلاً من إجراء تحليل أساسي لنعرف إذا ما كان الماضي يمثل فعلاً دليلاً للمستقبل تعد بمثابة خطأ في نظام البرمجة الخاص بنا، بل إنها خطأ خطير كما تظهر فقاقيع أسواق الأوراق المالية.



إليك هذه الفكرة...

كم قرار اتخذته اعتماداً على جملة: "لقد نجح الأمر في المرة السابقة"؟ أعد النظر في الأمر وربما تجد أن بعض هذه النتائج الناجحة كانت عشوائية وربما ببعض المصادفة، وهذا أسوأ.

٩٨ اقتصاد الاعتماد الكلى

إذا رغبت فى أن تعلم كيفية الكف عن المضاربة، فتعلم ذلك من مضارب
فاشل.

هناك خطر كبير فى المقارنة بين لعب لعبة ذات قواعد وفرص مفهومة جيداً وبين
ظاهرة غير مفهومة جيداً مثل الفقاعة الاقتصادية، لكننى سأحاول لأن هناك
بعض أوجه التشابه المفيدة.

يوضح "ماكاى" أنه فى ذروة فقاعة بحر الجنوب "كان
الأشخاص على اختلافهم من الجنسين مشتركين فى كل
هذه الفقاعات، فقد كان الرجال يذهبون إلى المقاهى لمقابلة
السماسرة، بينما كانت النساء يقصدن محلات صناعة
وبيع القبعات النسائية والخردوات للفرض نفسه. بيد أن
الأمر لم يكن متعلقاً باعتقاد الناس فى جدوى المشاريع التى
اشتركوا فيها، بل كان كافياً بالنسبة لأغراضهم معرفة أن أسهمهم سوف ترتفع
قيمتها ارتفاعاً كبيراً سريعاً من خلال قنون المضاربة فى الأسواق المالية".

فكرة جوهريّة ...
تمثل المخاطرة أسوأ مظاهر
الرأسمالية التى جعلت
بلدنا عظيماً للغاية.

- والترماناو

وبدا فعل ذلك أمراً معقولاً للغاية حيث كان يمكن شراء الأسهم من بورصة إنجلترا
ألياً من ناحية وبيعها بزيادة ١٠% فى ناحية أخرى، لكن فى الوقت الحاضر، يبدو
خطأ هذه الفكرة جلياً لأى سياسى محنك على الفور.

فى الواقع، تتمثل المشكلة فى أنه باستمرارك الغبى فى الاعتماد الكلى على سهم
ناجح سوف تتكرر مرات ربحك حتى تخسر، وفى الوقت الذى تربح فيه مبالغ
صغيرة، فإنك تخسر المبالغ الكبيرة.

وهناك سياسة ساذجة تقضى بأنه لا حاجة بك إلى معرفة قواعد اللعبة حتى تفهمها

بل يمكنك الاعتماد كلياً على أحد الخيارات. وعادة ما يعطى هذا الأمر للآخرين شعوراً بأنك لديك الغلبة تقريباً، وفي أغلب الوقت سيتكبدون بعض الخسائر القليلة لدرجة تجعلهم يحجمون عن النزول بثقلهم لمنافستك كي لا يخرجوا من ساحة المنافسة في حالة خسارتهم. لذلك تريح عادةً بعض المكاسب الصغيرة منهم حتى إن كنت تعلم في داخلك أن قدراتك لم تكن جيدة جداً.

ويعتقد البعض أن هذه الفكرة صائبة لا تخطئ أبداً. لدرجة تجعل البعض يعتمدون كلياً على خيار واحد يجعلهم في المقدمة خلال وقت وجيز؛ لأنه ليس هناك من ينافسهم في حلبة السباق، وفي النهاية كما قال المثل الشهير: ما طار طير وارتفع إلا كما طار وقع، يأتي شخص آخر يتفوق في الإمكانيات ويأخذ كل ما حققه اللاعب من مكاسب، كي يعود لنقطة الصفر بعد أن خسر كل شيء.

في الواقع، عندما نستخدم سجل الاستثمارات الناجحة الماضية ليكون مرشدنا الوحيد لتحقيق أرباح من خلال المضاربة بدلاً من النظر في مدى جودة الاستثمار، فإننا نقوم بالمخاطرة نفسها. فعندما تتبع الناجحين تتجح، ويصبح لديك المزيد من الثقة لتكرار ما فعلته في الماضي، فتريح، وكذلك يفعل أصدقاؤك الذين يتبعونك. فعندما يكون لديك المزيد من الثقة، تكرر ما فعلته أكثر حتى تخسر كل شيء.



إليك هذه الفكرة...

التاجر الجيد هو من يقيم الأمور وفقاً لجورما الحقيقي، بالإضافة إلى تقييم جميع المتغيرات في كل موقف، أما التاجر الفاشل فهو يقلد التجار الناجحين دون أن يعلم السبب. أما التاجر الفاشل جداً فهو من يقلد التجار الفاشلة. فلا تقلد أحداً.

٩٩ إنها علامة

يستخدم الدجالون الأشياء غير المجسدة ليحطوننا نعتقد بصحة الأمور التي نود سماعها. ومن السهل أن نخلط بين العلم والخرافات إذا ركزنا فقط على النتيجة. يشتكى "ماكاي" في جزء من هذا الفصل من جنون عالم الدجل فيقول: "هناك آلاف من الأسر المتواضعة التي تلجأ فيها الزوجة الصالحة وحتى الزوج الصالح إلى بقايا الشاي الموجودة في قعر فناجين الشاي لمعرفة هل سيكون الحصاد التالي وفيراً أم لا".

ولهواة الدجل، يقدم "ماكاي" عدداً من الأساليب المختلفة المستخدمة في معرفة المستقبل مثل معرفة عدد مواليد الأم من خلال سرّة المولود الجديد، ومن خلال الأصوات الصادرة من المعدة ومن خلال ذوبان الشمع، والمناشير والمناخل بالإضافة إلى معرفة الطالع من الجبن.

فكرة جوهريّة ...
يمكن تصنيف الجمادات من الناحية العلمية إلى ثلاث مجموعات أساسية كالتالي، أشياء لا تعمل، وأشياء تتعطل، وأشياء تضيق.
- "راسيل بيكر"

في اليوم الحاضر، نقضى نصف الوقت في السخرية من الناس الذين يتوقعون المستقبل من خلال استخدام حروف اسم الشخص، الأمر الذي تم استبداله بمزحات حول كيفية صنع اسم استعراضى للشخص، أما النصف الثاني من الوقت فنكون بطبيعة الحال واقعين تحت تأثير العرافين المعاصرين.

من الأمثلة المذهلة المعاصرة التنبؤ بالماء والذي يعرف بالبحث عن المياه الجوفية باستخدام عصا الاستنباء، وفيه يستخدم الخبراء عصا على شكل حرف Y أو أداة أخرى مشابهة في البحث عن المياه المخفية. يبدو أن هذا أمر غير ضار، أليس كذلك؟ نعم، إلى حد ما؛ بيد أن الكثير من هذه الممارسات المخرفة غالباً ما تتمثل

المشكلة في الضرر غير المباشر الذي تسببه.

انظر إلى جزيرة جيرسى على سبيل المثال، ستجد أنها ليس لديها مياه كافية. كما أن تكلفة استخدام تحلية المياه تفوق تكلفة تخزينها في خزان بسبعين مرة. والحل البديل يتمثل في فرض قيود على استخدام المياه، وهي سياسة غير محببة.

في الواقع، هناك بديل آخر. إن عرافي المياه المحليين يعتقدون أن مياه جيرسى تملأ ثانية من نهر جوفى يأتي من فرنسا. وقام الجيولوجيون التابعون للحكومة بمسح جيرسى وقرروا أن هذا الأمر مستحيل؛ بيد أن كثيرًا من أهم السياسيين في جيرسى يفضلون تصديق العرافين وهم مقتنعون بوجود الأنهار الجوفية. وفي هذه الأثناء، قامت حكومة جيرسى بحفر حفرتين في الأماكن التي زعم العرافون أنها ستكشف عن الأنهار الجوفية. وعندما استخرجوا المياه من الأرض وقاموا بعمل اختبار عليها وجدوها مطابقة لمياه مطار جيرسى، وليس للماء المزعوم أنه يأتي من تحت البحر من فرنسا. وحتى الآن، ليس هناك دليل يدعم زعم العرافين، وفي الوقت نفسه لم يتم وضع القواعد اللازمة لتحديد استخدام المياه في جيرسى بعد.

هذه هي مشكلة استخدام الجمادات للتنبؤ بأمور لا علاقة لها بها. وطالما أنها تخبرنا أمرًا نرغب في سماعه، فمن المحتمل أن نخصص بعض المصادقية لوجهة النظر تلك ونقدمها على النتائج العلمية الأكثر مصداقية لكنها في الأغلب أكثر سلبية. إن جمهور عرافي جيرسى يرغبون في سماع أن كل شيء سيكون على ما يرام، كما لاحظت أنه حتى الآن لم يذهب عراف إلى جيرسى واستنتج أنه ليس هناك نهر جوفى فيها.



إليك هذه الفكرة...

إننا نحب سماع الأخبار الجيدة، لذلك في بعض الأحيان نثق في بعض المصادر غير الجديرة بالثقة، إياك واتخاذ قرارات قائمة على ما يناسب تصوراتك المسبقة، بل انظر إلى الحقائق والأساس الإحصائي أولاً.

١٠٠ لا تفزع

غالبًا ما نبالغ في فزعنا بخصوص أمر ما أكثر مما سببه لنا الأمر فعليًا في تلك اللحظة.

في القرن الخامس عشر، بدأ الفزع من الساحرات يسيطر على الجميع، وكان من بين أسباب هذا الفزع العام الخوف من المجهول، ومن وقوع العالم في دوامة فوضى خبيثة.

يقول "ماكاى": "كلما تألم الناس، وجدوا المزيد من الساحرات لـ"حرقهن"، موضحًا أن هذا الأمر لم يكن سببه الأساسى الساحرات والشياطين بقدر ما كان بسبب المشاكل الموجودة في أذهان الناس أنفسهم. إذن، على الرغم من أن الناس وجدوا أن انتشار الساحرات دليل على وجود الشيطان على وجه الأرض،

كان من الأدق القول إن السبب وراء الفزع من الساحرات كان خوف الناس من الشيطان. وعند حدوث أى شيء مـفزع، ربطوا بينه وبين الشيطان بدلاً من تفسيره على أنه من صنع البشر أو الطبيعة.

وكذلك كان الحال مع واحدة من أغرب موجات الذعر في القرن العشرين التي حدثت في الولايات المتحدة الأمريكية في ٢٠ أكتوبر ١٩٣٨. وفي تلك الليلة، قام الممثل الشاب "أورسون ويلز" بتقديم رؤية مقتبسة من رواية حرب العوالم *War Of* *The World* للكاتب "هربرت جورج ويلز" التي تأتي فيها وحوش من المريخ لغزو الأرض. وقام بمهارة بكتابة المحاكاة المقتبسة لتبدو كأنها نشرة إخبارية حقيقية

فكرة جوهرية ...

لقد وضعت فلسفة جديدة. سوف

ألقى ليوم واحد في كل مرة.

- شخصية "شارلى براون" التي

ابتكرها "تشارلز شولتز"

تبلغ عن غزو من المريخ، وكان قلقاً من أن يعتقد الناس أن هذا نوع من الغباء، فقال بعد ذلك: "كنا نظن أنه ربما تضجر الناس أو تتضايق من سماع قصة غير ممكنة".

بيد أن العكس هو ما حصل. فعندما قاطع مذيع النشرة حقلة مزيفة لفرقة رقص معلناً أنه رأى كائناً فضائياً ينزل من مركبة فضائية بدأ المستمعون يفتابهم الذعر. وقال المذيع: "أمر مثير للدهشة، هناك شيء ما يخرج متلوياً من الظلام، ويلمع كالجلد الميت، بيد أن وجهه لا يمكن وصفه". وفي اليوم التالي وصفت صحيفة نيويورك تايمز كيف هرب الناس من بيوتهم واضعين مناشف مبللة على وجوههم كي تحميهم من الغاز المريخي. واستمرت هذه الهستيريا تتصدر الأخبار الوطنية لمدة أسبوع.

ومثل كثير من نويات الفزع الجماعي، كانت هذه النبوة على الأرجح تتمتع بجانب من الحقيقة. فيوضح المؤرخون أن الصحف بالغت في وصف ذعر الناس كي توضح إلى أي مدى كانت المحطات الإذاعية المنافسة عديمة المسؤولية. وأوضح أفضل تقدير أن نحو ٢٠٪ من الجمهور تم خداعهم؛ لكن هذا فيه نوع من الإجمال والتعميم. لماذا؟ لأن هناك عاملاً آخر يتمثل في أنه في ذلك الوقت كان الأمريكيون يعيشون في حالة من القلق لأن العالم كان على وشك الفرق في دوامة الحرب. وتمكن البرنامج الإذاعي بمهارة من محاكاة شعور الهجوم الصاروخي الذي اعتقد كثير من الناس احتمالية إطلاقه من ألمانيا في أي وقت.

إن حالات الفزع الجماعي لا تنشأ من العدم. إنها تنشأ من مخاوفنا الموجودة حتى إذا كانت خفية.



إليك هذه الفكرة...

لا تبالغ في الفزع على أمر لا يستحق. وضع معايير قياسية للأحداث سواء كانت قلقاً أو مملاً أو مشكلة كبيرة، وحدد ما الذي ستقبله عند حدوثها. فإذا انخفضت قيمة معاشك في البورصة على سبيل المثال، فأفضل نصيحة هي ألا تحاول فعل شيء في أغلب الأحيان، بل انتظر أن تنفج الأزمة وانظر إلى العوائد السنوية بدلاً من اليومية..

الفهرس

الأمم العرىقة ٢	أ
الأوهام ١١، ٢، ١٩١، ١٩٢، ١٩٦	آلة المآ ٦٠
الإبداع ١٢٢	أساتذة ٢٨
الإنجازات ٣، ٥٢، ٥٢، ٧٨، ١٢٧، ١٢٧	أسباب الفشل ٤٠، ٤٦
الإنسان ١٢، ٢١، ٢٢، ٢٧، ٣٤، ٤١،	إدارة الأعمال ٤٢
٤٥، ٤٩، ٦٠، ٦٤، ٦٦، ٧٥،	إدارة المآ ٦٠
٧٦، ٨٢، ٨٩، ٩١، ٩٤، ١٠٢،	اتآذ القرار ٨، ٤٢
١٠٦، ١١٠، ١١٢، ١١٣، ١١٤،	اختبار المثابرة ٨، ٤٤
١١٦، ١١٧، ١٢٧، ١٣٦، ١٣٧،	استآابة مشروطة ٥٨
١٤١، ١٥٠، ١٥٢، ١٥٤، ١٦٤،	الأشرطة اللاصقة ٩، ٣٤
١٧٠، ١٧٨، ١٨٢	الأفكار ٧، ٨، ١، ٤، ٦، ١١، ١٢، ١٨،
الإیحاء الذاتى ٢٦، ٢٧، ٥٩	١٩، ٢٠، ٢١، ٢٢، ٢٣، ٢٥،
الاحتیال ٢	٢٧، ٣٥، ٣٦، ٣٧، ٤٢، ٤٥،
الاختبار ٢٨، ٤٤، ١٦٣	٥١، ٥٢، ٥٤، ٥٥، ٥٦، ٥٨، ٥٩،
الارتباطات ٥٩	٦٢، ٦٣، ٦٤، ٦٥، ٧٧، ١٠٠،
الارتباطات المختزنة ٥٩	١٠١، ١٥٣، ١٦٢، ١٦٧، ١٨٨،
الاستشارات ٢٩	١٩٧
الاكتشافات ١٢، ٥٠، ٦١، ٦٣	الأفكار الجديدة ١٨، ١٩، ٣٦، ٥٢، ٦٥،
الانبهار ٣١	الأمته القديمة ١
الانتخابات الرئاسية ٨	الأمثلة الكلاسيكية ٤٤

البشر ٢، ٣، ٣٠، ٥٨، ١١٣، ٢١٠	الجازبية ٣١
البنات ٣١	الجامعة ٨، ٢٥، ٢٨، ٣٢، ٣٣
البيئة ٨، ٢٤، ٢٥، ٢٧، ٤٨، ١٣٨، ١٣٩	الجدال ١٢، ٤٨
البيت الأبيض ٨	الجرس ٥٨
التأمل ٨، ٦٤، ٦٥، ٦٧	الجماهير ٣٥
التسوق ١٠، ٤٧، ١٠٥، ١٦٠، ١٦٧	الجمر الحار ٤
التصميم ٩، ٤٧، ٦٥	الجنس البشري ١٢
التضليلات ٢	الجنون ٤٤، ١٣٩، ١٩٢، ١٩٣، ٢٠٠
التطوير المهني ٤٢	٢٠٢
التعليقات ٢٩، ٨٣، ١٢٣	الحاضر ٣١، ٤٠، ١٨٣، ١٨٥، ١٩٣
التعليم ٧، ٢٨، ٢٩، ٣٠، ٣٢، ٤٤، ٥٢	١٩٦، ١٩٧، ٢٠٦، ٢٠٨
١٨٨، ١٨٠، ٩٦، ٨٣، ٧٩	الحالات المرضية ٦٠
التغيير ٨، ٢٢، ٤٠، ٥٥، ٧٠، ٧١، ٧٣	الحقيقة ٤، ٧، ١١، ١٥، ٣٠، ٣٢، ٤٠
١٤٩، ١٤٨، ١٤٥، ٧٠، ١٣٣	٥٧، ٦١، ٦٦، ٧٢، ٧٣، ٧٥
التسمية الذاتية ١، ٤، ٧٠، ٧٧، ١٣٨	٩٨، ١٣٧، ١٥١، ١٥٤، ١٥٩
التزويم المغناطيسى ٢، ٢٦، ٢٧	١٦١، ١٦٤، ١٧٤، ١٩٧، ٢١١
الثروة ٨، ١٠، ١٠، ٣، ٤، ٩، ١٦، ٢١	الحكمة ٢٧، ٩٩، ١٠٠، ١٠١، ١٠٦
٢٦، ٢٨، ٣٠، ٣٤، ٣٨، ٤٣	١٢٣، ١٢٤، ١٢٥، ١٣٧، ١٥٤
٤٦، ٤٨، ٥٠، ٥٢، ٥٦، ٥٩	١٨٤
٦٠، ٦٢، ٧٤، ٧٥، ٧٨، ٧٩	الحيوانات ٤٥، ٥٨، ١٤٣، ١٥٤
٨٠، ٨٢، ٨٣، ٨٤، ٨٥، ٨٦	الخبير ٤، ١٢، ٧٨، ١٩٤
٨٧، ٩٠، ٩٤، ٩٦، ٩٧، ٩٨	الخدمات المالية ١٠٣، ١٠٦، ١٣١
١٠٠، ١٠١، ٩١، ١٠٥، ١٠٤	١٣٥
١٠٦، ١٠٧، ١٠٨، ١١٠، ١١٢	الخسارة ٩، ١٦، ٣٧، ٥٩، ١٢٥، ١٩٢
١١٤، ١١٥، ١٢١، ١٢٢، ١٢٣	١٠٣، ١٠٦، ١٤٩، ١٧٦، ٢٠٤
١٢٥، ١٢٢، ١٣٦، ١٤٠، ١٤٢	الخطوط الجوية ٤٦، ٤٧، ١١٥
١٤٣، ١٤٥، ١٤٧، ١٦٨، ١٦٩	الخيال ١١، ٢٤، ٣٥، ٣٦، ٣٧، ٦٢، ٦٧
١٧٤، ١٧٦، ١٨٠	الدافع النفسى ٤٩

العبقرية ٤٤، ٥٤، ٦٣	الدراسات ٧، ٥١، ٥٧، ٦٠
العصر الفيكتوري ١، ٢، ١٩٤	الدين الإسلامى ٤١
العطلة الأسبوعية ٤٧	الذاكرة ٥٦، ٥٧، ٦٠، ٦٥
العقل الباطن ٨، ٢٠، ٢٢، ٢٣، ٢٦،	الذكاء المحدد ٢٧
٢٧، ٥٢، ٥٦، ٥٧، ٢٦،	الرواتب ٢٩
٢٧، ٢٢، ٢٦، ٥٢، ٥٦، ٥٧،	السرطان ١٢، ٢٤
٥٨، ٥٩، ٥٦، ٥٨، ٥٩، ٥٦، ٥٨	السلبية ٢٧، ٢١، ٤٠، ٤٤، ٥٤، ٥٥، ٥٧، ٥٩
العقل الظاهر ٢٦، ٢٧، ٥٩	السيمفونيات ٢٥
العقول الممتازة ٨، ٥٠	الشخصيات الفاتنة ٤٦
العلم ٧، ٢٠، ٢١، ٢٢، ٢٦، ٢٢، ٥٦،	الشخصية المرحة ٣٠
٦٠، ٦١، ٨٣، ١٨٣، ٢٠٨،	الشكل المخروطى ٤٥
العمولات ٢٧	الصحيفة ١٣، ٢٩
الغباء ٨، ٤٨، ٤٩، ٩٥، ٢١١	الطاقة الجنسية ٨، ٥٢
الفائز ٨، ٤٦، ٨٠، ١٤١	الطاقة الذرية ١٩
الفطرة ٢	الطبقات الصوتية ٤٧، ٤٩
القدرات الاصطناعية ٢٥	الطبيب النفسى ١٥، ٢٦
القرن ١، ١٠، ٢٠، ١١٠، ١٦٢، ١٧٨،	الطبيعة السرمدية ١
١٨٢، ٢٠٣، ٢١٠	الطيران ٤٦، ١٦١
القوانين ١٠، ١٥، ٨٠، ١٠٦، ١٠٩،	العالم ٣، ١٠، ١٠، ٣، ١٠، ١٢، ١٣، ١٤،
١٢٢، ١٢٤	١٥، ١٦، ١٩، ٢١، ٢٢، ٢٤،
القوة الإدراكية ٢٦	٢٥، ٢٢، ٢٤، ٤١، ٤٤، ٤٥،
الكمبيوتر ١٧، ١٩، ٢٨، ١١١، ١٤٩،	٤٦، ٤٧، ٥٣، ٥٨، ٥٤، ٦٦،
١٩٧	٧١، ٧٥، ٧٦، ٨٠، ٨٢، ٩١،
اللغة الإنجليزية ١٢	٩٣، ١٠١، ١٠٦، ١١٠، ١١٨،
اللمسات الأخيرة ٤	١١٩، ١٢٢، ١٢٥، ١٣٢، ١٣٣،
الماء ٥٨، ١٠٠، ١٠١، ١٦٤،	١٣٧، ١٥٣، ١٦٦، ١٨٠، ١٩٦،
الماضى ٢، ٤٠، ٤٥، ٦٦، ١١٩، ١٢٩،	٢٠١، ٢١٠، ٢١١
١٦١، ١٦٢، ١٩٢، ١٩٣، ١٩٦،	المباكرة ١٦، ١٩، ٤٥

النمو ١، ٥٩، ١٠٥، ١١٠، ١٤٩، ١٩٥،	٢٠٧، ٢٠٥
٢٠٣	المثابرة ٨، ٣٨، ٤٤، ٤٥، ٤٦، ٤٨، ٥٤
الهدف ٩، ١، ٦، ٧، ٨، ٩، ٢٢، ٣٧،	المخ ٨، ٧، ٢٢، ٢٣، ٥٧، ٥٩، ٦٠، ٦٢،
٣٩، ٤١، ٤٢، ٤٥، ٤٨، ٥٠،	٦٣، ٦٤، ٦١، ١٣٨
٥١، ٧٧، ٨٨، ٨٩، ٩٠، ١٣٨،	المدارس ٢٢، ٣٣، ٧٤
١٣٩	المدراء ٤٩، ١١٤، ١٥٣
الهزيمة ١٥، ١٧، ٤٤، ٤٦، ٤٧، ٤٨،	المدرسة ١٧، ٢٥، ٢٢، ١٦٦
الهواء ١٩، ٤٥	المستقبل ٩، ٢١، ٤٠، ٥٨، ١١٠، ١٣٥،
الولايات المتحدة ٦، ١٩، ٢٨، ٩٢،	١٠٤، ١٤٠، ١٤٩، ١٧٣، ١٧٨،
١١٩، ١٢٥، ١٥٣، ١٦٠، ٢٠٣،	٢٠٨
٢١٠	المسجل الصوتي ٢٤
ب	المعرفة المتخصصة ٢٨
براءة اختراع ٩، ٣٤، ٦٣، ١١٨،	المعلومات ٧، ١٤، ٢٦، ٢٩، ٣٧، ٤٣،
بنجامين فرانكلين ١، ٩٤، ١١٢، ١٤٧،	٥٤، ٥٦، ٥٧، ٦١، ٦٣، ٦٤،
١٤٨، ١٦٢، ١٨٠،	٦٥، ٧٦، ٧٩، ٨٧، ١٠٠، ١٣٨،
بيتهوفن ٢٥	١٣٩، ١٥١، ١٥٢، ١٨٠،
ت	المفاتيح الإلكترونية ٢٩
تحقيق الثروة ٨، ٣٤، ٣٨، ٤٦، ٥٦،	الناجحون ٤٦
٦٠، ٦٢، ٧٤، ٩٧،	النجاح ٢، ٤، ١٠، ١٦، ٣٠، ٣٨، ٣٩،
تزكية النمو ١	٤٢، ٤٣، ٤٤، ٤٥، ٤٦، ٤٩،
تصيد الأفكار ١٥٣	٥٢، ٥٣، ٦٦، ٧٧، ٧٨، ٧٩،
تعدد الشخصيات ٦٠، ٦١،	٨٠، ٩٠، ٩٤، ١٠٩، ١٢١،
تغيير أفكارك ٤٢	١٣٢، ١٥١، ١٥٢، ١٦٨، ١٨٢،
تفسير الطبيعة ١	٢٠١
تنقية المعلومات ٧، ١٤،	النسخة المنقحة ١٢
	النشرة ٣٣، ٢١١
	النصوص الفارسية ٥١
	النظرية النسبية ٣٥

صناعة ٤، ٩، ١٨، ٥٠، ١٠٢، ١١٠،	ج	جوجل ١٨، ٢٨، ١١٨، ١١٩، ١٢٠،
١٤١، ١٤٢، ١٤٣، ٢٠٦،	ح	
ض	حكيم أوماها ١٦	
ضوء الشمع ٤٧	حماية البيئة ٤٨	
ط	خ	
طعم الهزيمة ٤٦	خزانة ٨، ٥٦، ٥٧، ١٤١	
ع	خطة بديلة ٧، ٣٨	
عقبة ١٢	ذ	
عقل ١٥، ١٦، ١٨، ٣٤، ٦٦	ذاكرة واعية ٢٦	
علاقات ٧، ٣٠، ١٥٢	ر	
علامة تجارية ٤٦	رجل الفضاء ٦	
علم المعاني ١٤	رحلات ٤٦	
علم النفس ٣٠، ٤٣، ٥٨	س	
عملية زرع قلب ٥٧	سباق الجري ٤٥	
عمى الألوان ٦١	سفينة الفضاء ٦	
عنكبوت ١٣	سلسلة مطاعم ٤٧	
ف	سماسرة البورصة ١٦	
فسخ الارتباطات ٥٩	ش	
فقدان الذاكرة ٦٠	شركة التسجيلات ٤٦	
فقدان الوعي ٦٠	ص	
فكرة ٦، ٧، ٨، ١٠، ١٢، ١٤، ١٦، ١٨،	صراع ٤٦، ١٨٤	
٢٠، ٢٢، ٢٤، ٢٦، ٢٨، ٣٠،		
٣٢، ٣٣، ٣٤، ٣٦، ٣٨، ٣٩،		
٤٠، ٤٢، ٤٤، ٤٦، ٤٧، ٤٨،		

كلاسيكيات التتمية ١	٥٨، ٥٦، ٥٤، ٥٢، ٥١، ٥٠
	٦٦، ٦٤، ٦٣، ٦٢، ٦٠، ٥٩
ل	٧٨، ٧٧، ٧٦، ٧٤، ٧٢، ٧٠
لعاب الكلاب ٥٨	٨٨، ٨٦، ٨٥، ٨٤، ٨٢، ٨٠
لفز المخ ٨، ٦٠	١٠٠، ٩٨، ٩٦، ٩٤، ٩٢، ٩٠
	١١٠، ١٠٨، ١٠٦، ١٠٤، ١٠٢
م	١٢٠، ١١٨، ١١٦، ١١٤، ١١٢
ماجستير ٤٢	١٣٠، ١٢٨، ١٢٦، ١٢٤، ١٢٢
مبيعات ٤، ٣٥، ٣٧، ٣٩، ٨٢، ١٦١	١٣٨، ١٣٧، ١٣٦، ١٣٤، ١٣٢
متزلج ٢٤	١٥٠، ١٤٨، ١٤٤، ١٤٢، ١٤٠
مجال الاضطراب ٦١	١٦٠، ١٥٨، ١٥٦، ١٥٤، ١٥٢
محرك البحث ٢٨	١٧٠، ١٦٨، ١٦٦، ١٦٤، ١٦٢
مخططات الاحتيال ٢	١٨٠، ١٧٨، ١٧٦، ١٧٤، ١٧٢
مدينة بابل ٣، ٧٥، ٧٦، ٧٨، ٨٥، ٩٤	١٩٢، ١٨٨، ١٨٦، ١٨٤، ١٨٢
	٢٠٠، ١٩٨، ١٩٧، ١٩٦، ١٩٤
	٢٠٦، ٢٠٥، ٢٠٤، ٢٠٢، ٢٠١
	٢١٠، ٢٠٨
مرحلة الحبو ٦٠	١٤٨، ١٣٤، ٧٠، ٤٢، ١٥، ١٠
مرشد خفى ٤٤	
مصباح الجاز ٤٧	
مصدر الطعام ٥١	
مطاعم ٤٧	
ملامح البالفين ٣٥	
منصب الرئيس ٨	
موقف كوميدى ٢	
	ق
	قاموس أكسفورد ١٢
	قضايا السجون ٤١
	قوة الإرادة ٤٦، ٥٢، ٥٤، ٥٥، ٨٩، ١٣٦
	قوة فعلية ٢٨
	ك
ن	كلاسيكيات التحفيز ٣
نقاط القوة ١	

وفرة من الأدلة ٥٦

نيل أرمسترونج ٦

ي

هـ

ينبوع المعرفة ٢٢

هبوب الرياح ٥١

هزيمة ٦، ٩، ١٩٦

و

والت ديزنى ١٨، ٤٧، ١٣٥، ١٣٦

**** معرفتي ****
www.ibtesamh.com/vb
منتديات مجلة الإبتسامة

الوصول إلى الحقيقة يتطلب إزالة العوائق
التي تعترض المعرفة، ومن أهم هذه العوائق
رواسب الجهل، وسيطرة العادة، والتبجيل المفرط
لمفكري الماضي
أن الأفكار الصحيحة يجب أن تثبت بالتجربة

روجر باكون

حصريات مجلة الابتسامة
** شهر سبتمبر 2015 **
WWW.IBTESAMH.COM/VB

التعليم ليس استعدادا للحياة ، إنه الحياة ذاتها
جون ديوي
فيلسوف وعالم نفس أمريكي

**** معرفتي ****

www.ibtesamh.com/vb

**MAKE
MORE
MONEY**

SECRETS FROM THE WORLDS
GREATEST FINANCE CLASSICS

Napoleon Hill and Benjamin Franklin
And George S. Klason and Charles Mackay

إن هذا الكتاب يجمع بعضاً من أعظم الأفكار المتعلقة بالثروة والأمور المالية من أربعة كتب كلاسيكية:

- كتاب *Think and Grow Rich* للمؤلف نابليون هيل.
- كتاب *The Way to Wealth* للمؤلف بنجامين فرانكلين.
- كتاب *The Richest Man in Babylon* للمؤلف جورج إس كلاسون.

• كتاب *Extraordinary Popular Delusions*

and the Madness of Crowds للمؤلف تشارلز ماكاي.

إن هذه الكتب التي حققت أفضل مبيعات وقت كتابتها من منتصف القرن الثامن عشر إلى أوائل القرن العشرين ألهمت القراء آنذاك بأفكار بسيطة وفعالة مازالت تؤثر على قراء الوقت الحاضر. وقد تم تفسير الدروس الحكيمة المستقاة من هذه الكتب باستخدام دراسات حالة وأمثلة عصرية من الحياة الشخصية والبيئة المالية للقرن الواحد والعشرين. إن هذه الفصول المائة القصيرة الممتعة التي تضم نصائح عملية وأقوالاً مأثورة ملهمة كفيلة بتطوير الكفاءة المالية في جميع جوانب حياتك.

ألقت **كارين ماكريدي** الكثير من الكتب في موضوعات مختلفة تتناول مجالات المبيعات والتدريب وتكوين الثروة وعلاقة العقل بالجسد والتميط النفسي، كما أنها مؤلفة كتاب *Adam Smith's The Wealth of Nations* وكتاب *Sun Tzu's The Art of War* وكلاهما تابع لسلسلة كتب *Infinite Success*.

يكتب **تيم فيليبس** في مجال الأعمال والتكنولوجيا والتغير الاجتماعي والابتكار وغالباً ما تذكر أعماله في الصحافة المحلية والعالمية. كما قام تيم بتأليف كتاب *Niccolo Machiavelli's The Prince* ضمن سلسلة كتب *Infinite Success*.

ستيف شيبسايد متخصص في الكتابة عن الأعمال والحوسبة واللياقة البدنية. ومن بين كتبه الكثيرة كتاب *Samuel Smiles' Self-Help* وكتاب كارل ماركس *Das Kapital* ضمن سلسلة كتب *Infinite Success*.

**** معرفتي ****

www.ibtesamh.com/vb

 **مكتبة جرير**
JARIR BOOKSTORE
...not just a Bookstore ... ليست مجرد مكتبة


6 281072 067410
282204972

www.ibtesamh.com/vb



Exclusive

For

www.ibtesama.com