

حكمة نافع

إعداد: د. فادي عمروش



حكمة نافال

د. فادي عمروش



الاصدار 1.0 ، يونيو 2021

هذا العمل مرخص برخصة المشاع الإبداعي: نسب المصنف - غير تجاري-
السماح بالاستقتاق (CC BY-NC 4.0) (نص الرخصة في الرابط).



لك مطلق الحرية

المشاركة: نسخ وتوزيع ونقل العمل لأي وسط أو شكل.

التعديل: المزج، التحويل، والإضافة على العمل شرط الإشارة للمصدر.

لا يمكن للمرخص إلغاء هذه الصلاحيات مادام اتبعت شروط الرخصة.

الفهرس

5	مقدّمة
7	الحرية المالية
13	الرّافعة (Leverage)
17	المعرفة الفريدة (Specific Knowledge)
25	المساءلة (Accountability)
35	أهم أشكال الرّافعة
47	تحقيق السّعادة
54	خطورة الإدمان
56	ختاماً

مقدمة

كتاب **حكمة نافال** هو محاولة للغوص بأحد الأدمغة الفريدة في عالم المال والاستثمار، ألا وهو دماغ نافال.

نافال رافيكانت رجل أعمال ومستثمر هندي أمريكي. وهو المؤسس المشارك ورئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي السابق لشركة AngelList.

اشتهر بتغريداته التي جذبت الكثير من المؤثرين والمهتمين حوله عن المال، والأعمال، والحرية المالية، والثراء، والسعادة، والسلوك البشري.

يطرح أفكاره ببساطة دون تكلفٍ أو تفصيل ويترك للقارئ حرية الفهم والتطبيق.

أجرى فيما بعد عدّة مقابلات اغتنمها المحاورون في محاولة فهم كلماته وما يرمي إليه ممّا ضاعف الفائدة من تغريداته وعزّز وسهّل فهمها.

نحاول في كتاب **حكمة نافال** نقل هذه المعرفة إلى اللغة العربية ووضعها بشكلٍ مبسّطٍ بين يدي القارئ العربي، محاولين قدر الإمكان تبسيطها إلى الحد الأدنى الذي لا تفقد فيه قيمتها وتكون سائغةً لكل المهتمّين بنافال وحكمه على مختلف مستوياتهم الثقافية وخلفياتهم المهنية، ونرجو الله أن نكون قد وفّقنا لهذه المهمة.

نتحدث في هذا الكتاب حول طريقة تفكير نافال، محاولين اقتباس بعض حكمته حول مواضيع عديدة في المال والحياة وطريقة التفكير.

نلخص بدايةً معاني الحرية المالية وكيف يمكن الوصول إليها، والتخلص من القيود الماديّة ثم نتوسّع بشرح مفهوم الثراء وكيفية تحقيقه، ومفاهيم مغلوطة حوله، وعلاقة الثراء بالوقت.

نعرّج بعد ذلك على مكونات الحرية المالية الثلاثة من رافعة ومعرفة فريدة ومساءلة، والتي سيحتاجها كل شخص يمشي على درب الثراء، موضحين أهميّتها في زيادة الدخل واستقراره، ساعين إلى توضيح أهميتها وطرائق اكتسابها.

لا نتوقف عند هذا الحد من المعرفة المادية لأنَّ السلوك الاجتماعي جزء لا يتجزأ من نمط تحقيق الثراء، وننقل في هذا الشأن نصائح نافال لعلاقة سليمة مع المجتمع من حولنا وكيفية اختيار الشركاء، وتنظيم الأوقات والعلاقات العامة.

وحتى يكون إنتاج الفرد مُرضياً يجب أن يشعره بالسعادة، وهذا ما فصلنا فيه تحت فصل تحقيق السعادة محاولين تفصيل مفهوم السعادة وكيفية الحصول عليها، ونختم نهايةً فيما يعكرها ألا وهو الإدمان وطرق التخلص منه.

يهديك هذا الكتاب مواضيع وأفكار عظيمة تشعُّ بالحكمة في كل أجزائها، آمليْن أن تعود علينا بالنفع والمتعة.

هذه هي النسخة الأولى من حكمة نافال ونأمل أن يتبعها نسخ أخرى نضيف إليها كل جديدٍ من حكم وشذرات وتأمُّلات نافال.

د. فادي عمروش

الحرية المالية

يخطر سؤال الثراء ببال معظمنا، لكن غالباً ما يُطرح بشكل خاطئ، وبالتالي تكون الإجابة خاطئة. ينبغي أولاً قبل مناقشة سؤال "كيف أصبح ثرياً؟" إيجاد تعريف مقبول للثراء كي نتمكن من الإجابة عن هذا السؤال العميق بشكل أكثر واقعية.

بداية، من الصعب إطلاق تعريف محدد لمفهوم غير قابل للقياس بشكل واضح، والثراء واحد من المفاهيم التي لا نستطيع قياسها بسهولة، على سبيل المثال، ربّما يُعدُّ من يمتلك عملاً خاصاً ووسيلة نقل متواضعة في قرية صغيرة ثرياً، ولكنه أبعد ما يكون عن الثراء في المدينة المجاورة إذ يرتبط مفهوم الثراء بامتلاك عمل أكبر وبعض العقارات وسيارة خاصة، ويختلف الأمر بالتأكيد بمجرد الانتقال إلى مدينة أكبر، بينما سيتغيّر المشهد جذرياً إذا ما انتقلنا إلى واحدة من كبريات عواصم العالم.

فكيف نستطيع قياس الثراء، أو ما هو الثراء أصلاً؟

يمكننا ببساطة أن نستبدل مفهوم الثراء بمفهوم آخر قابل للقياس أينما ذكر، وأكثر تعبيراً وأجدى في الوصول إلى إجابة واقعية عند السؤال عنه، ألا وهو مفهوم "الحرية المالية".

يمكن لمفهوم الحرية المالية أن يعبر عن المقصود بسؤال الثراء ببساطة، إذ يمكن تعريف الحرية للتحرّر من القيود المالية التي تعيقنا عن عيش حياة كريمة أفضل وأكثر وتعرّف الحرية المالية تعريفاً شاملاً وملائماً لأيّ مكان أو زمان وهي امتلاك ما يكفي من الموارد على اختلاف أشكالها.

لذا يصبح السؤال التالي أكثر واقعية: كيف يمكننا تحقيق الحرية المالية؟

يجيبنا عن ذلك رجل الأعمال والمستثمر الرائع "نافال رافيكانت" من خلال عاصفة التغريدات التي نشرها في حسابه على تويتر بعنوان (كيف تصبح ثرياً من غير أن تكون محظوظاً) والتي قدّم فيها خلاصة أفكاره حول كيفية تحقيق الثروة والوصول إلى الحرية المالية، وتبع ذلك سلسلة من اللقاءات التي أُجريت معه حول تغريداته، ممّا ساهم في تقديمه مزيداً من التفاصيل حول هذا الأمر. تعدُّ هذه النصائح واقعية بما يكفي لإمكانية تطبيقها،

الحرية المالية

إذ عبّر نافال عن ذلك حين أخبرنا أنّه حاول فيها من خلال " وضع مبادئ خالدة بدلاً من إعطاء أرقام أوراق اليانصيب الزابحة بالأمس!"

لذلك يمكننا البدء بواحدة من أهم نصائح نافال في هذا الصدد، والتي تُعبّر عن المنهجية التي اتبعتها في تقديم نصائحه:

أولاً: ليست هنالك مخططات سريعة لتصبح ثرياً:

يحاول نافال بهذه القاعدة تقديم منهجية واقعية للوصول الحقيقي إلى الثراء بدلاً من مجرد بيع الكلام أو الأوهام، ويشير في ذلك إلى أنّ تحقيق الثراء والحرية المالية يحتاج إلى وقتٍ طويلٍ واستثمارٍ في المعرفة، ونعم، لا بأس من الاستماع إلى نصائح الأثرياء، لكنه يؤكّد على ضرورة أن يكون هؤلاء الأثرياء الذين نستمع إلى نصائحهم قد حقّقوا الثراء من طريقٍ آخر غير بيع تلك النصائح!

بمعنى أنّهم كسبوا ثروتهم من خلال أعمالهم الخاصة، لا من خلال الكتب أو المحاضرات التي يبيعونها حول "كيف تصبح ثرياً؟"، فأنت لا تريد أن تتعلّم كيف تصبح ثرياً من شخصٍ فقيرٍ، ولكن بنفس الوقت، لا تريد أن تتعلّم ذلك من شخص يكسب أمواله من خلال إخبار الناس كيف يمكنهم أن يصبحوا أثرياء، هذا أمر مرفوض بالطبع، ويعلّق على ذلك باقتباسٍ من الكاتب "نسيم طالب":

"لكي تصبح ملكاً فيلسوفاً؛ ابدأ بكونك ملكاً لا فيلسوفاً"

ولذلك يؤكّد نافال على أنّه بإمكانك الاستماع إلى تلك النصائح إذا كانت ذات جودة عالية، وإذا أقر أصحابها أنّ الثراء عبارة عن رحلة صعبة ستستغرق الكثير من الوقت، في هذه الحالة فقط، يمكن القول إنّها نصائح واقعية!

ثانياً: لن تصبح ثرياً بمجرد تأجير وقتك:

يناقش نافال في هذه النصيحة فكرة الكسب مقابل ساعات العمل، في إشارة إلى المهن والوظائف التي يكون فيها الأجر وفق عدد ساعات العمل، ويؤكّد أنّ هذا النوع من العمل لن يجعل الشخص ثرياً مهما كان مُجزيّاً، فحتى المهن ذات الدخل المرتفع مثل المحاماة والطب لا يكسب أصحابها إلا مقابل ساعات عملهم، بمعنى أنّ دخلهم محدود بما يقدّمونه

الحرية المالية

من أوقاتهم، فهم لا يكسبون شيئاً خارج نطاق ساعات الدوام، لا يكسبون خلال إجازاتهم، لا يكسبون بعد تقاعدهم، والأهم من ذلك، لا يكسبون وهم نائمون!

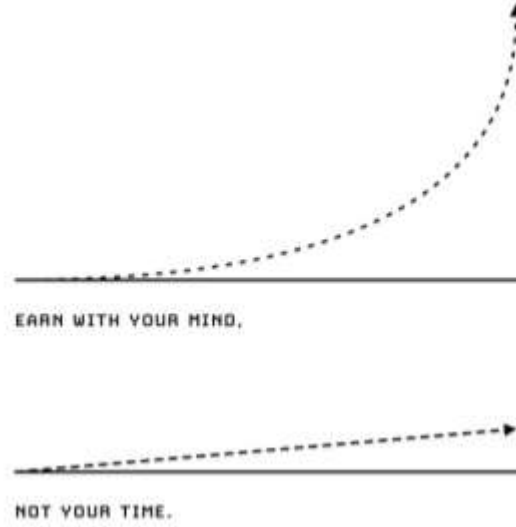
حتى الأطباء الذين حققوا الثراء، فعلوا ذلك من خلال تأسيس أعمالهم الخاصة وعلاماتهم التجارية، مثل صناعة وتجارة الأجهزة الطبية، فمن غير امتلاك عملك الخاص أو علامتك التجارية، فأنت تعمل لصالح علامة يمتلكها الآخرون، وبالتالي مكاسبك محدودة.

يسمّي نافال الكسب القائم على تأجير الوقت بالكسب **بشكلٍ خطيٍّ**، ويبرهن أنّه لا يمكن الكسب بشكلٍ غير خطيٍّ بالاعتماد على الوقت إطلاقاً، لذلك كتب في إحدى تغريداته:

"الكسب بعقلك وليس بوقتك"

بما أنّ الكسب من خلال الوقت هو كسبٌ خطيٍّ، وذلك لن يؤدّي إلى الثراء بالطبع، لذلك لابدّ من التفكير خارج الصندوق ومحاولة إيجاد وابتكار الحلول التي تجعل الوقت يعمل من أجلك، وهذا ما يركّز عليه نافال في نصائحه القادمة، إذ يحاول الإشارة إلى حلول وتطبيقات خلاقة وغير تقليدية لجعل الكسب يسير بشكلٍ غير مرتبطٍ بالوقت، ولذا، سيكون محور الحديث في الأجزاء القادمة عن تلك الحلول الإبداعية وكيفية تطبيقها.

الحرية المالية



رسم بياني يوضح الفرق بين الكسب الخطّي (من خلال الوقت)، والكسب الأسّي (من خلال العقل).

يوضح الرسم أعلاه أن الكسب من خلال العقل ربّما يبدأ معدّماً لكن سرعان ما يتساوى مع الكسب من خلال الوقت ثمّ ما يلبث حتّى يتجاوزه بمراحل.

ثالثاً: يجب أن تمتلك الأسهم لكسب حرّيتك الماليّة:

في حقيقة الأمر، وبعد الاطّلاع على فكرة الكسب الخطّي من خلال الوقت، يتبيّن لنا أنّ كلّ من يربح المال بشكل غير محدود هم الأشخاص المالكون لأسهم من شركات أو منتجات أو من خلال الملكية الفكرية أو التطبيقات البرمجية، لأنّ ذلك يعني بالضبط أنّ هذه الأسهم تعمل لصالحهم خارج أوقات عملهم، إلّا أنّ الثراء الحقيقي يتحقّق عادةً من خلال امتلاك الشركات والأعمال الخاصّة وليس فقط الأسهم الجزئية.

رابعاً: أنت بحاجة مهنة لا تتطابق فيها مدخلاتك مع مخرجاتك:

يمكن توضيح فكرة تطابق المدخلات والمخرجات من خلال الوقت مجدداً، أي إذا كان العمل لساعة واحدة يؤدي إلى نتيجة تساوي هذه الساعة فهذا يعني أن المدخلات متوافقة مع المخرجات.

لتوضيح ذلك بمثال عملي، افترض أن الوقت المعياري لإنتاج عشرين قطعة من منتج ما يساوي ساعة من العمل، فهذا يعني أن أي شخص سيعمل في هذا العمل يستطيع أن ينتج عشرين قطعة في الساعة وبالتالي تتطابق المدخلات والمخرجات في هذه المهنة، مما يجعلها مهنة غير مناسبة لتحقيق الثراء حسب نافال، لأن الشخص الذي يعمل فيها هو قابل للاستبدال ببساطة. يشير نافال إلى أن الأمر لا يجب أن يعتمد على الساعات التي تقضيها في العمل، ويوضح ذلك من خلال المقارنة بين أفضل حطاب وأسوأ حطاب في العالم من خلال استعمال نفس الأدوات، مشيراً إلى أن الفرق بينهما لن يتعدى ثلاثة أضعاف من الإنتاج وهذا فرق لا يُذكر، فتتعلق المسألة بالأدوات وليس بالوقت، وهذا ما سنتحدث عنه في الجزء التالي.

إذا كنّا قد اتفقنا على أن العمل بمجرد تأجير الوقت لا يؤدي إلى كسب مكاسب كبيرة، وأن الأمر يحتاج إلى العمل بقطاعات لا تتطابق فيها المدخلات مع المخرجات، لذا فإننا بحاجة إلى تطبيقات عملية للطرائق التي يمكننا الكسب من خلالها خارج إطار الوقت، ويعود نافال ليؤكد على فكرة تطابق المدخلات والمخرجات من خلال تغريدة يقول فيها:

"لا تعرف الشركات كيف تقيس المخرجات، لذا فهم يقيسون المدخلات بدلاً من ذلك، فاعمل بطريقة تجعل مخرجاتك مرئية وقابلة للقياس."

ومن هنا ينطلق نافال إلى وصفته الخاصة للثراء، والتي لخص فيها الأساليب والتطبيقات التي يمكن من خلالها جعل المخرجات ذات قيمة أكبر من المدخلات، وتوفر طرائق فعلية للكسب بشكل غير مرتبط بساعات العمل، لذلك فهو يقدم:

المثلث السحري لزيادة الدخل

لتحقيق الحرية المالية يجب أن تسعى إلى زيادة الدخل، وزيادة الدخل لا تكون أبداً بزيادة عدد ساعات العمل وحسب، وإنما بزيادة مصادر الدخل بنفس ساعات العمل، على سبيل

الحرية المالية

المثال، لا يمكن لسائق التاكسي أن يزيد دخله إذا كان الدخل معتمداً على عدد ساعات عمله يومياً، لأن ذلك محدود، حتى لو عمل لمدة 24 ساعةً باليوم فهناك سقفٌ لدخله، ولكن يمكن أن يزيد دخله مثلاً إذا كان سائق تاكسي ولديه قناة على يوتيوب لتعليم الناس تصليح السيارات وتربح هذه القناة مثلاً من الإعلانات أثناء عمله.

ليس الهدف أن تفتح قناة يوتيوب طبعاً ولكنه مجرد مثال حول كيف عليك التفكير بطرائق تجلب الدخل، ولا تعتمد فقط على عدد ساعات عملك أولاً بأول.

يطرح نافال ثلاثة مبادئ مهمة لذلك وهي:

1. الرافعة أو النفوذ (Leverage).

2. المعرفة الفريدة (Specific Knowledge).

3. المساءلة (Accountability).

يناقش نافال أن امتلاك هذا المزيج الفريد والقدرة على استخدامه بكفاءة يمكّننا من الوصول إلى الثراء والحرية المالية، وعلى الرغم من أن هذه المصطلحات تبدو غريبة وغير مألوفة، وخاصةً مفهوم "الرافعة"، إلا أن نافال قام بشرحها بما يكفي في تغريداته ومقابلاته المختلفة، لذلك سنحاول تلخيص ما قاله نافال حول هذه المفاهيم وكيفية الاستفادة منها.

الرافعة (Leverage)

نشر نافال في إحدى تغريداته اقتباساً يُنسب للعالم أرخميدس جاء فيه: "أعطني رافعة طويلة بما يكفي، ومكاناً لأقف فيه، وسوف أحرك الأرض"

بدأ نافال بهذا الاقتباس يتحدث عن أفكاره حول مفهوم الرافعة -أو النفوذ- والذي يعني جميع الأدوات والوسائل التي نستطيع من خلالها تعظيم مجهودنا وتوفير الوقت وبالتالي زيادة الإنتاجية. تعني كلمة رافعة في علم الطبيعة أو في الفيزياء استخدام أداة صغيرة لرفع أشياء ثقيلة نسبياً، ويتقصد نافال استخدام كلمة الرافعة؛ إذ أن لها معنى مهم في المضاربة والبورصة، يطلق الرفع المالي (بالإنجليزية: Leverage) على أي اقتراض أو استخدام لأدوات مالية ينتج عنه تضخيم أثر الأرباح أو الخسائر على المستثمر، وفي الغالب يستخدم لوصف نسبة الاستدانة إلى حقوق الملكية في الشركات، فكلما زادت نسبة المديونية إلى حقوق الملكية زاد تأثير الرفع المالي على أرباح الشركة، ويمكن أيضاً زيادة نسبة الرفع المالي باستخدام أدوات مالية أخرى مثل الخيارات المالية Options والعقود الآجلة Futures.

إذا حققت الشركة أرباحاً وكان معدل العائد على الأصول (بالإنجليزية: Return on Assets) أعلى من سعر الفائدة الذي تدفعه الشركة على قروضها، يتضخم العائد على حقوق الملكية كلما زاد معدل الرفع في رأسمال الشركة.

بعبارة أخرى، إذا اقترضت الشركة 10000 دولار بفائدة 4% وأدى ذلك إلى ربح بنسبة 20% فستعيد القرض مع فائدته ويضيف إليها أرباحاً كبيرة والعكس صحيح إذا خسرت فستدفع مبالغ هائلة. إذا حققت الشركة خسائر تتضخم خسائر العائد على حقوق الملكية كلما زاد معدل الرافعة في رأسمال الشركة.

تبين آخر حالتين المخاطر المترتبة على زيادة معدل الرفع المالي في الشركة، فبالإضافة إلى زيادة التزامات الشركة بسبب الفائدة على القروض، يعرض المستثمر أرباحه للتلاشي إذا لم يفوق معدل العائد على الأصول سعر الفائدة، أما في حالة تحقيق خسائر فيؤدي الرفع إلى مضاعفة خسائر المستثمر.

الرَّافعة (Leverage)

ويعود سبب استخدام هذا المصطلح من نافال إلى تشابه أثر الاقتراض على عوائد الشركة وطريقة عمل الرافعة لتحريك أجسام ثقيلة بمجهودٍ أقل.

ما يريد قوله نافال إذا أردت أن تربح كثيراً وليس لديك رأس مالٍ فعليك إيجاد طرائق تقتض بها المال وبالتالي تعيد رأس المال حين تربح، ويبقى لك الأرباح، وبإسقاط ذلك على العمل نجد أشكالاً مختلفة للرافعة منها:

1. العمل أو الجهد (Labor).

2. رأس المال (Capital).

3. المنتجات القابلة للتكرار دون تكاليف إضافية.

أولاً: العمل أو الجهد (Labor).

إنَّ العمل هو أحد أقدم أشكال الرافعة، بمعنى أن تعمل على أداء المهام المطلوبة منك، أو أن توظف أشخاصاً آخرين لأدائها، لكن للأسف لايزال الكثير منّا يقدّر قيمة العمل بعدد الأشخاص العاملين فيه، فهل يُعتبر هذا منطقياً؟

إذا قمت بتوظيف مجموعة من الأشخاص لأداء مهام محدّدة لصالحك، فإنَّ ذلك سيضعف من إنتاجيتك وسيخفّض من جهودك المبذولة، ولكنه لم يعد الشكل الأمثل للرافعة، إذ يتطلّب توظيف مجموعة من الأشخاص مهارات إدارية عالية المستوى، وقدرة على تنظيم الفرق، كما أنه يسبّب لك مشكلات كارثية حال وقع خلاف بينك وبين هؤلاء الأشخاص، بالإضافة إلى أنَّ التطوّر الكبير في مختلف القطاعات قد ألغى ارتباط أهمية العمل أو حجمه بعدد العاملين فيه، وربما تحلّ آلة واحدة محلّ عشرة أشخاص وبكفاءة أكبر، لذلك فإنَّ هذا الشكل من الرافعة لم يعد ملائماً.

ثانياً: رأس المال (Capital).

يُعدُّ رأس المال شكلاً قديماً من أشكال الرافعة كذلك، وعلى خلاف العمل أو توظيف الأشخاص، فإنَّ إدارة رأس المال هي عمليةٌ أسهل بكثيرٍ من إدارة فريق يتكوّن من مجموعة من العمّال، ويُعدُّ رأس المال وسيلةً جيّدةً في زيادة الكسب بجهدٍ أقل ووقتٍ أقصر، وذلك لأنَّ المعرفة أو القدرة البسيطة على توظيف رأس المال واستثماره في الأعمال المختلفة تؤدّي إلى نتائج جيّدة دون عناءٍ كبيرٍ، ولكن كيف يمكن تحصيل رأس المال؟

الرّافعة (Leverage)

مع الأسف، إذا لم تكن محظوظاً بولادتك في عائلة ثريّة، أو لم تحظ بمن يمنحك المال الكافي لتعمل من خلاله، فلن تستطيع توظيف هذا النوع من الرافعة، لذلك فإنّ الرافعة المعتمدة على رأس المال ليست متوفّرة لمعظمنا، كما يعتقد نافال بأنّها شكلٌ قديمٌ للرافعة وكان جيّداً خلال القرن المنصرم، لكنّه لم يعد ملائماً لأبناء الجيل الجديد الذي يحتاج النوع الثالث -والأفضل- من أنواع الرافعة.

ثالثاً: المنتجات القابلة للتكرار دون تكاليف إضافية.

يناقش نافال أنّ ذلك من أفضل الأشكال للرّافعة إن لم يكن أفضلها على الإطلاق، وخاصّة في عصرنا الحالي المتطوّر منذ بضع مئاتٍ من السنين الماضية فقط، ويقصد به تلك الوسائل التي لا تحتاج إلى تكاليف إضافية (هامشيّة) لإعادة إنتاجها، مثل الكتب والأفلام والميديا والأكواد البرمجية، ويعتقد أنّ المطبعة هي أشكال هذه الوسائل، تلتها فيما بعد وسائل الإعلام والبث الإذاعي والتلفزيوني، وصولاً إلى الشكل الأعظم والأكثر إبهاراً، وهو الانترنت.

يمكن للكتاب أن يوفّر الجهد في إيصال نفس المعلومات لمئات الأشخاص، بينما كان تأثير البث التلفزيوني أكبر، إذ يمكن من خلال إجراء بثّ تلفزيونيٍّ واحدٍ الاستعاضة عن لقاء مجموعة كبيرة من المحاضرات بأماكن مختلفة، لكنّ الشكل الأكثر فاعليّة وجاذبيّة هو الانترنت ووسائطه المختلفة، إذ أصبح بإمكاننا الوصول إلى الملايين حول العالم بتغريدة واحدةٍ على تويتر، أو فيديو واحدٍ على يوتيوب بنفس الكلفة دون الحاجة إلى إعادة إنتاج ذلك ولو لمرةٍ واحدةٍ، إذا كان يتابعك شخصٌ واحدٌ على تويتر أو مليون متابعٍ أو عشرات الملايين من المتابعين فإنّ تكلفة كتابة تغريدة هي ذاتها، والجهد الذي تبذله في ذلك لا يتغيّر، يمكنك أيضاً إنتاج فيديو على يوتيوب لمرةٍ واحدةٍ، بينما يمكن "استهلاكه" ملايين المرات من قبل الآخرين!

الأكواد البرمجية هي واحدةٌ من أبرز أنواع هذا الشّكل من الرافعة، يمكنك أن تكتب كوداً على الكمبيوتر وتجعله يعمل لصالحك وأنت نائمٌ، كما يمكنك أيضاً أتمّة أعمالك الروتينية التي لا تتطلّب أي مجهودٍ فكريٍّ وبالتالي توفير الكثير من الوقت والجهد، ومضاعفة الإنتاجيّة.

يركّز نافال على هذا الشكل من الرافعة، ويعتبره الأمثل لأبناء هذا الجيل، إذ يعتمد بناء الثروة أو تحقيق الحرّية الماليّة بشكلٍ أساسيٍّ على توظيف التقنيّة، ويضرب بعض الأمثلة

الرّافعة (Leverage)

التي اعتمدت عليه في تكوين ثرواتها، مثل "مارك زوغبيرج" مؤسس فيسبوك، أو "جيف بيزوس" المدير التنفيذي لأمازون.

وسنناقش مفهوم الرافعة بشكل أكبر بعد الحديث عن المعرفة الفريدة والمساءلة.

المعرفة الفريدة (Specific Knowledge)

إذا تمكّن الجميع من القيام بما تستطيع القيام به، فلن تتمكن من إحراز أي قيمة مضافة، إذ تكمن أهمية المعرفة الفريدة في القدرة على تقديم منتج أو خدمة يحتاجها المجتمع، ولا يعرف طريقة للحصول عليها!

يمكن تبسيط هذا المفهوم بقانون العرض والطلب، بمعنى أنك إذا كنت تمتلك مهارات يندر المتخصصون فيها، ويكثر الطلب عليها فهي مهارات تمكّنك من الحصول على عوائد ضخمة بجهد قليل، وهذا ما ناقشه الكاتب "كال نيوبورت" في كتابه "So good they can't ignore you" والذي وضح فيه ضرورة السعي إلى امتلاك المهارات القيّمة، والنادرة والمطلوبة في المجتمع في نفس الوقت، والعمل على تنميتها وتعليمها من خلال المواظبة والاستمرار في ممارستها، وبالتالي يتكوّن ما يسمّيه الكاتب "رأس المال المهني" والذي يجعل صاحبه على قدرٍ من الكفاءة ويصعب التخلّي عنه أو استبداله، وبالتأكيد يحقق له ذلك عوائد كبيرة.

لذلك يُسهب نافال في الحديث عن المعرفة الفريدة بكونها وسيلة مهمّة لتحقيق عوائد ضخمة، ويربط ذلك بالمستقبل دوماً، فليس عليك أن تنفق الوقت والجهد في تعلّم ما هو مطلوب اليوم، أو ما يثير الاهتمام ويجني المال في الوقت الراهن، بل يجب عليك اتّباع فضولك الفكري والتركيز على نقاط قوّتك، وتنميتها بشكلٍ كبيرٍ، لذلك يقول في إحدى تغريداته:

"يمكن الوصول إلى المعرفة الفريدة بشكلٍ أفضل من خلال ممارسة مواهبك الفطرية وفضولك الحقيقي وشغفك."

فإذا كنت تستطيع استثمار مواهبك وفضولك في بناء مهاراتٍ تلبي حاجات المجتمع في المستقبل، وإذا وصل بك فضولك إلى المكان الذي يريد المجتمع الذهاب إليه في نهاية المطاف، فستحصل على أموال جيّدة للغاية، ويضيف أنّ هذه المهارات يجب أن تكون مميزةً ويصعب تدريب الآخرين على القيام بها، أو حتّى برمجة الكمبيوتر لأدائها، وما دام هنالك بديلٌ يستطيع أن يؤدّي ما تقوم به، فسيتمكّن المجتمع من استبدالك، أو على الأقل لن تحصل على عائدٍ كبيرٍ.

المعرفة الفريدة (Specific Knowledge)

هناك مجموعة من العوامل التي تساعد في الوصول إلى المعرفة الفريدة وبالتالي العمل على امتلاكها، إذ يعتقد نافال أنَّ المعرفة الفريدة من الصعب أن تُكتشف، لذلك فهو يشير إلى بعض هذه العوامل المساعدة في اكتشافها، ويُلخصها في العبارة التالية:

إنَّ أوَّل ما يمكن ملاحظته بشأن المعرفة المتخصصة هو أنَّه ليس بإمكانك التدرُّب عليها، بل توجد فطرياً في مواهبك، وفضولك، وشغفك، وتميل إلى أن تكون إبداعيةً وتقنيَّةً، وكثيراً ما تكون أشياء تُكتشف للتو، أو يصعب اكتشافها، إنَّها على حافة التكنولوجيا والفن والتواصل، وأفضل طريقة لاكتشافها هي أن تتبع هوسك لأنَّه سيحتُّك على المراقبة والملاحظة.

وللتَّمكُّن من استثمار هذه العوامل لا بدَّ من الحديث عنها بالتفصيل لتعرفها عن قرب فيما يلي:

- تكون المعرفة الفريدة نابعة من إرضاء شغفك:

المعرفة الفريدة متخصصة للغاية، وهي مرتبطة بشكل كبير بالفرد والحالة المحيطة به، فهي شديدة الاختلاف بين شخص وآخر، لذلك فإنَّ أفضل وسيلة للوصول إليها هي ممارسة الأعمال النابعة من الفضول والموهبة وتحقيق الشغف، يمكنك معرفة المجال الذي تكمن فيه المعرفة الفريدة بالنسبة لك عندما يكون عملك فيه أشبه باللَّعب بينما يبدو الأمر وكأنَّه عملٌ شاقٌّ بالنسبة للآخرين!

عندما تُدرك هذا المجال، عليك أن تنفق جُلَّ وقتك وجهدك في ممارسة عملك فيه، لأنَّ مجرد إدراكك للمجال الذي يمكنك بناء معرفتك الفريدة فيه غير كافٍ بالطَّبع، إذ يتطلَّب الأمر منك ما يُعرف بالممارسة المتعمَّدة، والتي تعني العمل الجادَّ والمتواصل في تخصص أو حقلٍ ما، فمهما كان العمل الذي تقوم فيه على طبيعتك -أي دون تكلف أي جهد- فأنت بحاجة إلى مضاعفته من خلال الاهتمام والمتعة المطلقين، وهذا ما يميِّز الكثير من الناجحين، الذين يدركون نقاط قوَّتهم ويقومون ببناء مهاراتهم عليها بدلاً من البدء من الصفر، لأنَّ استثمار نقاط القوَّة أو الفضول والشغف، يوفِّر الوقت والجهد، وتؤدي الممارسة فيه بنسبة ما إلى نتائج مبهره بالمقارنة مع الممارسة بنفس النسبة في مجالٍ آخر خارج إطار الشغف.

- المعرفة الفريدة غير قابلة للتدريب:

يقول نافال: "تأتي المعرفة الفريدة في الأعمال، وليس في الفصول الدراسية"

إذا كانت بعض المهارات قابلةً للتدريب في المدارس أو الجامعات أو أي مكان آخر، هذا يعني أنها غير فريدة حتمياً، لأنَّ أي شخص بإمكانه الحصول عليها وبالتالي تصبح متوفرة عند الكثيرين، لذلك يعتقد نافال أنَّ من أهم الصفات الخاصة بالمعرفة الفريدة أنها غير قابلة للتدريس أو التدريب، وإنما يمكن تعلُّمها في بيئة الأعمال، ويشير إلى أننا نحتاج إلى التفريق بين "التدريس" و"التعلُّم"، فهناك فكرة شائعة أنَّ كل العلوم، وكل المهارات قابلة لأن تُدرَّس، وأنَّ كل شيء قابل للتدريس في المدارس، ولكن ذلك ليس صحيحاً بالمطلق، فأكثر الأشياء الممتعة لا تُدرَّس!

وهنا يكمن الفرق بين مصطلحي "التعلُّم" و "التدريس" فيمكن للإنسان أن يتعلَّم من كل شيء، ولكن لا يمكنه دراسة كل شيء، فهناك بعض المهارات "الليّنة" التي تُتعلَّم في مرحلة الطفولة، ولكن ربّما لا تكون قابلةً للتعلُّم في مراحل لاحقة، وهناك مهارات جديدة قابلة للتعلُّم في أي وقت، ولذلك يرى نافال أنَّ الحلَّ الأمثل للتعلُّم يكمن في العمل وفق نموذج "التدريب المهني" مع أشخاص يمتلكون خبرة لا تقلُّ عن عشرة أعوام في مجالٍ محدّد، لأنَّ ما يمكن تعلُّمه من خلال هؤلاء الأشخاص يصعب تضمينه في كتاب أو دورة تدريبية، فالتجارة والاستثمار مهارات غير قابلة للتدريس، ولكن يمكن اكتسابها من خلال المتابعة والملاحظة الدقيقة لأداء أصحاب الخبرة والناجحين فيها، فهي مهن تُعلَّم نفسها بنفسها، فعلى سبيل المثال:

ذهب "وارن بافيت" -رجل الأعمال وأحد أوائل الأثرياء على مستوى العالم- بعد تخرُّجه من الجامعة إلى "بنيامين غراهام" مؤلِّف كتاب "المستثمر الذكي" وعرض عليه العمل لصالحه مجَّاناً، فقط بغرض التعلُّم منه، فأخبره غراهام أن العمل لديه بالمجَّان هو أمرٌ "باهظ الثمن"، وكان محقّقاً في ذلك، ففي الحقيقة كان على بافيت أن يدفع له مقابل ما سيتعلَّمه منه خلال عمله، لأنَّ الأمر يستحقُّ فعلاً، ولا يكفي العمل مجَّاناً تعويضاً عمّا سيقدِّمه غراهام من معارف ومهارات لا يمكن تحصيلها في أماكن أخرى، وبالنتيجة حقّق بافيت نجاحاً باهراً في قطاع الأعمال والاستثمارات نتيجة ما تعلَّمه في عمله ذاك.

المعرفة الفريدة (Specific Knowledge)

بناءً على ما سبق، فإنَّ المكان الأمثل لتنمية المعرفة الفريدة بعد اكتشافها هو التدريب المهني على يد شخصٍ خبيرٍ في العمل.

- المعرفة الفريدة تقنية وإبداعية في الغالب:

نعم هنالك أدواتٌ تقنيةٌ مساعدةٌ لكن يُترك لك ولإبداعك دمج هذه الأدوات والاستفادة منها بطرائق جديدة، ويترك لك أيضاً حرية إنشاء أدواتٍ جديدةٍ تماماً.

وبما أننا نتحدَّث عن التكنولوجيا فمن المهم معرفة معنى هذا المصطلح، فهو يشير إلى جميع الأدوات التي تمثِّل قيمةً بالنسبة للمجتمع من خلال مساعدته على العمل بكفاءة أكبر، ولذلك يضرب نافال مثلاً على التكنولوجيا من خلال "الملقعة"! ويشير إلى أنَّ الملقعة والكثير من الأدوات التي تُعدُّ بسيطةً جدًّا في حياتنا هي عبارةٌ عن تكنولوجيا طوَّرها الإنسان في مرحلةٍ ما حتَّى غدت من الأدوات الأساسيَّة التي تساعد المجتمع في العمل بكفاءة أكبر، لذلك فهو يصف التكنولوجيا بكونها مجالاً رائعاً لالتقاط معرفة فريدة ذات قيمةٍ للمجتمع ويقول بأنها تُعبِّر عن الحدود الفكرية التي لم يصل إليها المجتمع بعد، فمن يصل إليها أولاً يكون امتلاك معرفةٍ فريدةٍ إلى حين أن تصبح هذه التقنية واحدةً من أدوات المجتمع البديهية.

نعم هنالك أدواتٌ تقنيةٌ مساعدةٌ لكن يُترك لك ولإبداعك دمج هذه الأدوات والاستفادة منها بطرائق جديدة، ويترك لك أيضاً حرية إنشاء أدواتٍ جديدةٍ تماماً.

وبما أننا نتحدَّث عن التكنولوجيا فمن المهم معرفة معنى هذا المصطلح، فهو يشير إلى جميع الأدوات التي تمثِّل قيمةً بالنسبة للمجتمع من خلال مساعدته على العمل بكفاءة أكبر، ولذلك يضرب نافال مثلاً على التكنولوجيا من خلال "الملقعة"! ويشير إلى أنَّ الملقعة والكثير من الأدوات التي تُعدُّ بسيطةً جدًّا في حياتنا هي عبارةٌ عن تكنولوجيا طوَّرها الإنسان في مرحلةٍ ما حتَّى غدت من الأدوات الأساسيَّة التي تساعد المجتمع في العمل بكفاءة أكبر، لذلك فهو يصف التكنولوجيا بكونها مجالاً رائعاً لالتقاط معرفة فريدة ذات قيمةٍ للمجتمع ويقول بأنها تُعبِّر عن الحدود الفكرية التي لم يصل إليها المجتمع بعد، فمن يصل إليها أولاً يكون امتلاك معرفةٍ فريدةٍ إلى حين أن تصبح هذه التقنية واحدةً من أدوات المجتمع البديهية.

- المعرفة الفريدة على حافة التكنولوجيا والفن والتواصل:

أشار نافال في تغريداته إلى أنَّ المعرفة الفريدة تقع في مقدِّمة المعارف، سواء في التكنولوجيا أو الفن أو التواصل، أو يمكن استخدام مصطلح الحافة بدلاً من المقدِّمة، بمعنى أنَّ المعرفة الفريدة تكمن بعد الحدود التي وصلت إليها هذه المجالات، ويستشهد نافال على ذلك باقتباس من كتاب "كيف تصبح غنياً" للكاتب "فينيكس دينيس" يقول فيه:

"غالباً ما تُوفّر الصناعات الجديدة أو سريعة التطوُّر -سواء كانت بَرّاقَة أم لا- فرصاً أكبر للثراء من القطاعات القائمة فعلياً، وهناك ثلاثة أسباب لذلك وهي: توافر رأس المال المجازف، والجهل، وقوّة المدّ المتصاعد."

تتخذ هذه الصناعات موقعاً على حافة المعرفة، وهي ما تزال في طور التعريف، فإذا استطعت أن تصبح جزءاً من عمليّة التعريف لهذه الصناعات الجديدة، لتكون لديك معرفة فريدة في هذه المجالات عندما تتشكّل وتكتمل، فهذا سيُمكنك من أن تصبح ثرياً.

وحتى لو لم تستطع ملاحظة هذه القطاعات، جرّب أن تبتكر في عملك الحالي، اطرح أسئلة من نمط: "ماذا سيحدث إذا قُمتُ بهذا الأمر؟" ثمّ قم باختبار العمليّة وإعادتها مراراً، واجمع البيانات الناتجة عن ذلك، فمن المثير حقاً القيام بالتجارب في سبيل الوصول إلى المعرفة الفريدة، فالتجارب واحدة من أفضل الوسائل لذلك.

وفيما يلي خطوات عمليّة يمكنك تطبيقها على عملك:

1. اعتمد على الملاحظة:

يكون ذلك عندما تكون حاضراً ومدرّكاً لتفاصيل عملك، لنفترض أنّك تنشئ مقاطع فيديو على الانترنت في وقت فراغك، ولاحظت أنّ أحد المقاطع الفيديو كان ناجحاً بشكل خاص ونال مشاهدات تُقدَّر بنحو 5 أضعاف عدد مشاهدات قنواتك ككل بعد شهرٍ واحدٍ!

2. اطرح سؤالاً:

يُبنى الجزء الأكبر من الحياة على طرح الأسئلة الجيدة!

المعرفة الفريدة (Specific Knowledge)

فعندما تقترب من نشر الفيديو الثاني، يجب أن تسأل نفسك السؤال التالي: كيف يمكنني جعل هذا الفيديو ناجحاً مثل الفيديو السابق؟

3. ابنِ فرضياتٍ، وتفسيراتٍ قابلة للاختبار والشرح:

إذا ألقيت نظرةً فاحصةً على الفيديو الأول ستدرك أنَّ اصطلاح التسمية في هذا الفيديو يختلف عن مقاطع الفيديو الأخرى، نلاحظ أنَّ عنوانه يحتوي على كلمة "مراجعة" ولا توجد هذه الكلمة في عنوان أي مقطعٍ آخر.

4. ابنِ تنبؤات:

يمكنك توقُّع أن نتائج الفيديو الثاني ستكون أفضل من نتائج متوسط قنواتك بعد شهرٍ واحد إذا كان يحتوي على كلمة "مراجعة" في عنوان الفيديو.

5. اختبر التنبؤ:

انشر الفيديو الجديد مع كلمة "مراجعة" في العنوان ولاحظ النتائج.

6. كرِّر العملية، واستخدم نفس النتائج لعمل فرضياتٍ أو تنبؤاتٍ جديدة:

بعد شهرٍ واحدٍ وبعد أن تجمع نتائج الفيديو، إذا لم يحالفك الحظ، ولم تكن النتائج مثل التوقُّعات، يعني ذلك أنَّ إضافة كلمة "مراجعة" وحدها لن يؤدِّي إلى تحسين أداء مقاطع الفيديو الخاصَّة بك.

يمكنك إلقاء نظرةٍ أخرى على الفيديو الأول، ستلاحظ هذه المرة أن مدته أطول بخمس دقائق من متوسط باقي الفيديوهات. ربَّما يؤدِّي دمج مقطع فيديو أطول مع كلمة "مراجعة" في العنوان إلى زيادة عدد المشاهدات! ضع فرضيةً جديدةً وكرِّر الدورة حتَّى تصل لنتائج توافق تنبؤاتك.

يمكنك بهذه هي الطريقة استخدام عملية التجريب للعثور على المعرفة الفريدة التي لا يدرسونها في الصفوف المدرسية. كلّما زادت سرعة حلقة الملاحظات، زادت سرعة جمعك للمعرفة الفريدة من نوعها.

كلّما كانت حلقة ملاحظاتك أسرع، يمكنك اختبار فرضيتك التالية وجمع البيانات بشكلٍ أسرع. إذا كنت تنشر مقطع فيديو كل يومٍ ستحصل على ملاحظاتٍ كلِّ يومٍ، ويمكنك تكرار

المعرفة الفريدة (Specific Knowledge)

ذلك بسرعة، ولكن، إذا كنت تستثمر في الأسهم العادية فربما تدور ملاحظاتك لمدة 5 سنوات بدلاً من شهر واحد، وسوف تستغرق جمع معرفة متخصصة في مجال الاستثمار وقتاً أطول بكثير، استخدم التجريب للعثور على معرفة متخصصة، وتأكد من وجودها في منطقة تثير شغفك، وإلا ستنهار قبل أن تتعلم أي شيء آخر يستحق المعرفة.

يؤمن نافال أيضاً بأهمية استثمار الشخص لذاته والارتقاء فيها، وبضرورة إيجاد الوقت لذلك، كما يؤمن بضرورة اختيار الشخص للوظائف ذات الطابع التعليمي، فإذا لم يتمكن الشخص من التعلم الأكاديمي بسبب حاجته إلى كسب المال، يمكن أن يختار وظيفة تساعد في تعويض ما فات، وإذا كانت الوظيفة التي تعمل بها ليست ذات طابع تعليمي بالقدر الكافي وكنت مضطراً للبقاء بها بسبب حاجتك لكسب المال، فإن نافال يقترح **البحث عن الجزء من الوظيفة الذي يحتوي على منحنى تعليمي شديد الانحدار**، بمعنى أنك إذا لم تستطع التعلم في نموذج التدريب المهني سابق الذكر، فحاول أن تكون مبدعاً فضولياً في سياق وظيفتك الحالية من خلال تحمل تحديثات ومسؤوليات جديدة، فمثلاً إذا كنت تعمل في مقهى، فمن الرائع أن تتعلم كيفية إجراء الاتصالات مع العملاء، واكتشاف طرائق تساعد في تقديم أفضل الخدمات، وبالطبع سوف يلاحظ مديرك محاولاتك، وجهودك، وبالتالي ربما تكسب تقدماً في الوظيفة بالإضافة إلى التعلم، ولكن **تجنب الكبح المتكرر**، أي المهام الروتينية التي لا تحتوي أي تحديثات أو اجتهادات جديدة، لأنه ببساطة سوف تكون مؤتمتة مع مرور الوقت.

تلميحات أخرى من نافال حول اكتساب المعرفة الفريدة من نوعها:

- امتلك عقلية المؤسس، وطورها

إنَّ أصعب ما يمر به مؤسس أي عمل هو العثور على موظفين يمتلكون عقلية المؤسس، فمعظم الناس لا يهتمون بهذه المهارة على اعتبار أنَّهم موظفون، ولا يتقاضوا رواتب كافية، لكن في الواقع إنَّ امتلاك عقلية المؤسس وتنميتها، وتطويرها سيجعل منك مؤسساً في المستقبل، ألا يكفي هذا التعويض؟

- تلاحظ ملاحظة معرفتك الفريدة غالباً من قبل الآخرين

سيلاحظ الأشخاص الآخرون الذين يعرفونك جيداً المعرفة الفريدة المرتبطة بك بشكل أفضل بكثير منك، وذلك بسبب الكشف عنها من خلال المواقف التي تجري بينكم وملاحظة أدائك

المعرفة الفريدة (Specific Knowledge)

فيها بشكلٍ أوضح من مجرد البحث من قبلك، لذا سيكون مفيداً أن تسأل المعارف والزملاء من الدائرة الضيقة حول ما يعتقدونه عنك في هذا الشأن.

- لكل معرفة فريدة خصوصية تتعلق بالمواقف والأفراد

يتعلق كل نوع من المعرفة الفريدة بشكلٍ خاصٍّ بكلٍّ من المواقف والأفراد المشكلات التي يواجهونها، فلا يمكن قراءتها مباشرة من كتابٍ واحدٍ، ولا يمكن تدريسها ولا برمجتها في خوارزمية واحدة.

المعرفة الفريدة في ضوء الإطار الزمني:

يعتقد نافال أن المعرفة الفريدة هي معرفة مؤقتة، أو معرفة ملائمة لكل زمان.

1. المعرفة المؤقتة:

إذا أصبحت خبيراً عالمياً في التعلم الآلي مثلاً من خلال اهتمامك الفكري الصادق؛ فستكون نتائج رائعة، وسيكون عملك جيداً جداً، ولكن بعد 20 عاماً ربّما سيأخذ الذكاء الصناعي شكلاً آخر، وتقوم الآلات بكثيرٍ من المهام بنقلية نوعية للعالم، وتتجلى هنا المعرفة المرتبطة بالوقت، وبالتالي تكون معرفتك تلك مهمة فقط خلال الفترة الزمنية التي يكون المجتمع بحاجة إليها.

2. المعرفة الملائمة لكل زمان:

بمثالٍ آخر، إذا كنت ماهراً في إقناع الناس؛ فمن المحتمل أنها مهارة اكتسبتها في وقتٍ مبكرٍ، ونمت معك، واستطعت تطويرها، ثم أصبحت ذات قيمة، وهي المعرفة الملائمة لكل زمان، ولا ترتبط بالوقت، وهذا النوع من المعرفة لا يمكن تعلمه عند أي نقطة زمنية، لأنه في الغالب ينمو مع الإنسان ومواهبه، بينما تكون المعرفة المؤقتة غير ثابتة، بمعنى أنها تظهر في وقتٍ محدّدٍ ثم تختفي في وقتٍ آخر.

بعد الحديث عن الرافعة والمعرفة الفريدة، سننتقل إلى المفهوم الأخير من المزيج الثلاثي الذي تحدّث عنه نافال في تغريداته ومقابلاته، ألا وهو المساءلة.

المساءلة (Accountability)

ربّما يبدو هذا المفهوم غريباً أيضاً، لكن يوضّح نافال ما يقصده من خلاله، إذ يشير بمفهوم المساءلة إلى الإسم أو العلامة التجارية، جنباً إلى جنب مع المسؤولية عمّا تقوم به، فإذا كنت ترغب بتحقيق عوائد ضخمة، فلا بدّ من تحمّل مسؤوليّة أكبر بدلاً من إلقائها على الآخرين، كذلك فإنّ امتلاكك لاسم ذائع الصيت في مجال ما، على شكل علامة تجاريّة أو حتّى شهرة شخصيّة يؤدّي إلى مزيدٍ من العوائد، ومزيدٍ من المسؤوليّات أيضاً، لهذا يؤكّد نافال على أهميّة وجود المساءلة في تحقيق الحرّية الماليّة، لذلك علينا معرفة مفهوم المساءلة عن قرب، ومحاولة فهمه بدقّة كي نتمكّن من تطبيقه واقعياً.

المساءلة هي أن تسمح للناس بانتقاداتك:

إنّ تطبيق مفهوم المساءلة يعني قدرتك على تحمّل الانتقادات من حولك، وتحملّ الفشل في العلن.

يفتقر الكثير من الناس إلى المساءلة بهذا المعنى، فمعظمنا لا يقدر على مواجهة الفشل على الملأ، وهذا خاطئ مع الأسف، فعلىنا تقبّل الفشل كما نتقبّل النجاح بالضبط، فالنّجاح والفشل هما وجهان لعملة واحدة، إذا كنت تملك المساءلة، فهذا يعني أنّك قادراً على التعامل مع الفشل برشاقة أكبر والاستفادة منه في للوصول إلى النّجاح من جديد، وهذا بالطبع يجعلك في مواجهة مع انتقادات الآخرين، تلك التي عليك التعامل معها بشجاعة، يجب أن تتقبّل النقد بصدورٍ رحبٍ، لكنك في المقابل يجب ألا تقع فريسة غضب البعض منك أو من أفعالك، عليك تجاوز الانتقادات السلبية أو الهجومية، وأن تواصل السير في عملك وتحملّ مسؤولية قراراتك هذا.

لذلك فإنّ المساءلة لا تعني المراقبة الدقيقة والمحاسبة على أدنى الأخطاء والتفاصيل، بل امتلاك روح المغامرة وتقبّل الفشل على الملأ دون الخوف منه.

ربّما تثير فكرة المساءلة التساؤل التالي:

التخلي عن الوظيفة الثابتة لتبني المساءلة

لا يُنكر نافال صعوبة هذا الموقف، ولكنه لا يجد مبرراً لهذا الأمر، فهو يعتقد أن بإمكان الموظفين أن يطبقوا هذه المفاهيم (الرافعة والمعرفة الفريدة والمساءلة) في وظائفهم الحالية، ولا ضرورة للبدء من الصفر دوماً، إذ سيكون من الأفضل البناء على ما توصّلوا إليه في الوقت الحالي، وتطبيق هذه المفاهيم في الموقع الحالي للشخص يؤدي إلى مزيد من الخبرة في هذا الصدد، ويساعد في الممارسة العملية لهذه المفاهيم مما ينعكس إيجاباً على موقع الشخص ومستقبله.

من أجل ذلك نشر نافال عدداً من النصائح في تغريداته على تويتر حول هذا المفهوم لتوضيحه بشكل أكبر، مما يساهم في القدرة على تبنيه، يمكن سرد هذه النصائح بما يلي:

1. تحدّ عقلك:

يُفضّل معظمنا الاستسلام لأفكاره المكتسبة تلك التي يتعامل معها العقل على أنها ثوابت لا يمكن تغييرها، ولا تُعبّر هذه الأفكار في الغالب لا عن شخصيتنا الحقيقية، لذلك يرفض نافال هذا الأمر ويشجّع الجميع على ضرورة امتلاك روح التحدي، وتحدي عقولنا وأفكارنا في المقام الأول من خلال مناقشة الأفكار المخالفة لنا والتي ربّما لا نتقبّلها أو لا تروق لنا، ويرى أن ذلك يمثل تحدياً ممتعاً يكشف لنا أوجه القصور لدينا ويسمح لنا بالعمل على تطويرها، مؤكّداً على أن سر النجاح يكمن في تطوير قدراتنا العقلية، وتقبّل الأفكار الجديدة التي لا تتوافق معها عادة.

2. لا ترهن خياراتك بالآخرين:

يتورّع البعض عن اغتنام بعض الفرص لأنّ الآخرين لا يقدرّون على اغتنامها، أو القيام بالأعمال التي لا يستطيع المعظم القيام بها وتحمل مسؤولياتها، إذ يتفاوت البشر في الحظّ والفرص المتاحة لهم، وهو أمر لا يد لنا فيه، ولذلك يحذّر نافال من الوقوع في فخّ الإحساس بالذنب وتأنيب الضمير الذي ربّما يؤدي بنا إلى تفويت الكثير من الفرص على اعتبار عدم وجود العدالة في ذلك، ويعده موقفاً انهزامياً يقف في وجه كل محاولة للتقدّم والتطور؛ فالامتناع عن اكتساب هذه الفرص وتحمل مسؤولية هذه الأعمال ما هو إلا أحد أشكال اختلاق الأعذار لعدم القيام بأي شيء، وبدلاً من ذلك يؤكّد على أن تبني المسؤولية والقيام

بالأعمال سيمكّنك في حال نجاحك من إتاحة الفرص للآخرين إذا كنت ترى أنّ الوضع الراهن ليس عادلاً.

3. ابدأ نشاطك الخاص وحدّد رسالتك:

يظنّ البعض أنّ السّعي لتشكيل الثروة مع امتلاك رسالة سامية من الصعب أن يجتمعا، وربما يشكّل ذلك اعتقاداً خاطئاً عن كثير من الناس حول هذا الأمر، ولذلك تحدّث عنه نافال وضرب مثلاً في المشاريع التي تهدف إلى تحقيق الثروة وفي ذات الوقت تحمل رسالة في المحافظة على البيئة، ويسارع نافال دوماً للاستشهاد [بإيلون ماسك](#) -صديق البيئة- فهو مثال بارز عن العلاقة المتينة بين تحقيق الثروة والبيئة الصحيّة، بمشاريعه التي تعتمد على تقليل التلوث مثل سيّارات تيسلا الكهربائية.

يمتلئ العالم من حولنا بقصص شراكة ناجحة عن تشكيل الثروات برعاية البيئة وقبولها، ويكشف نافال عن سر هذه العلاقة والتي يعرفها مناصرو البيئة من رجال الأعمال وهي الديمومة والاستمرارية، فالأنشطة الربحية التجارية هي المستدامة مالياً.

وإلى جانب الرسالة، يؤكّد على أهميّة بدء العمل الخاص، والذي يرى أنّه يجب أن يقوم على الشغف كما بيّنّا أهميّة ذلك في الوصول إلى المعرفة الفريدة، وكذلك يجب أن يُبنى على الاستدامة المالية، ويؤكّد على نجاح ذلك بشكلٍ لاشكّ به، ويدعم نصيحته هذه بأنّ الكثير من العظماء لم يكتشفوا شغفهم ورسالتهم في الحياة إلا عند البدء بنشاطهم الخاص، لأنّ ذلك يعطيهم الحرية المطلقة في ممارسة ما يريدون، بخلاف العمل لصالح الآخرين الذي يضع أمامهم الكثير من العوائق والحدود التي لا تسمح لهم بإطلاق إبداعاتهم كما يشاؤون.

تؤدّي تبني ثقافة المساءلة إلى الفوز بالنفوذ:

أراد نافال القول بأولى تغريداته على تويتر -"تبني ثقافة المساءلة وراهن باسمك ثمّ تتمّع بالمكاسب"- إن امتلاك الثروة يحتاج إلى الرافعة أو النفوذ والذي يأتي من سبيل متنوّعة كما ذكرنا مسبقاً، مثل الإعلام، أو العمل، أو رأس المال وغيرها، وبما أنّه ليس من السهل الحصول على رأس المال كما ذكرنا مسبقاً؛ يقترح نافال حلاً أكثر جدوى من خلال الاعتماد على بناء الاسم الشخصي والعمل من خلاله، والذي يُعدّ مكوناً أساسياً لمفهوم المساءلة، ولكنّ يحتاج إلى وقتٍ طويلٍ حتى تُبنى المصداقية والثقة، وفي ذلك مجازفة كبيرة فعلاً، فمن المعروف أنّ الجميع يظهرون عند تحقيق النجاح ويحاولون إبراز أدوارهم في ذلك، ولكنّ

المساءلة سلاح ذو حدين بالفعل، لأنه عند الفشل يحاول الجميع إلقاء اللوم على صاحب المسؤولية الأكبر والتخلي عن مسؤولياتهم وإنكار دورهم فيه، فالمخاطرة بالاسم الشخصي مغامرة تحتاج إلى جرأة كبيرة.

ومثال على ذلك، نلاحظ أن الكثير من الأثرياء من أمثال [أوبرا وينفري](#) و [ترامب](#) يلجؤون إلى الاستثمار في أسمائهم. لا شك أنها مجازفة كبيرة، ولكن مكاسبها كبيرة أيضاً فيما لو نجحت، لذلك يرفض نافال وصف هؤلاء بالحمقى، بل يراهم أشخاصاً على قدر عالٍ من الثقة بالنفس، مؤكداً على أن هذا النوع من الاستثمار هو أحد أكثر السبل فعاليةً في تحقيق الثروة، ولو لم يكن الأمر كذلك، لماذا يزور الناس [برج ترامب](#) على سبيل المثال؟ أليس وجود اسم ترامب هو الدافع الأساسي للكثيرين، فهو بالنسبة لهم علامة تجارية وجودها بحد ذاته يعطي مصداقية!

يؤكد نافال على قوة الاسم في تحقيق الثروة على الرغم من أن الاستثمار فيه وجعله علامة تجارية يضع صاحب الاسم تحت الضوء، وتصبح جميع أفعاله وأقواله تحت المجهر، ولكن، كما لذلك سلبيات من نوع ما، لها أيضاً الكثير من الإيجابيات، لأنك إن استطعت تحقيق النجاح باسمك الشخصي، سيصبح اسمك بحد ذاته رافعة أو نفوذاً بالنسبة لك، وسيمكّنك من كسب المستثمرين الذين يعطونك أموالهم فقط لثقتهم باسمك الشخصي لكونه علامة تجارية معروفة.

ويشير أيضاً إلى أهمية امتلاك نشاط تجاري خاص، ويركّز على تشكيل فرق عمل صغيرة، فالعدد القليل يعني إمكانية أكبر لتحديد مسؤوليات الفريق، وبالتالي تطبيق المساءلة بسهولة أكبر.

ويستطرد موضحاً: إذا امتلك صاحب العمل فريقاً صغيراً وبمسؤوليات واضحة لجميع أعضائه، فهذا يعني أنه قادرٌ على تطبيق المساءلة بأعلى درجاتها، وعندئذٍ يكون كلُّ نجاح هو تقدّم خطوة للفريق في هدف بناء المصداقية والثقة، وكل فشل هو فشل للفريق ككل.

كما تُعدُّ الثقة بالنفس شرطاً أساسياً في تبني المساءلة، لأنها تساعد في تقبُّل الفشل على الملأ، وبالتالي تعطي النفوذ والقوة لصاحبها.

طرق الخوف المجتمعي من الفشل باب نافال عندما قرّر تناول مواضيع غير التي اعتاد عليها متابعيه مثل مواضيع الشركات الناشئة والاستثمار، وعلم النفس والفلسفة وغيرها،

فأثارت هذه النقلة الكبيرة الخوف لدى الكثير، وراسلوه محدّرين ومحاولين ثنيه عما يفعل، ولكنّه حاول أن يثق بنفسه، وقرّر المضيّ قدماً من منطلق أنّ الاستثمار في الاسم هو مغامرة تستحقّ خوضها، ونجح بهذه المغامرة بالفعل، ولاقت المواضيع تناولها بعد ذلك اهتمام الكثيرين.

التفرّد هو الغاية من تطبيق المساءلة:

يشير نافال إلى أنّ المساءلة وحدها غير كافية، وعلى الرغم من أنّها خطوة أساسية للحصول على النفوذ وبناء المصداقية والثقة إلا أنّها تحتاج إلى دعمها بأمر آخر لا يقل أهمية عنها، بل هو الهدف الفعلي منها وهو التفرّد الذي يجعل صاحبه غير قابل للاستبدال، فتطبيق المساءلة يعطي الشخص الأفضلية والمصداقية والثقة في محيطه، ويحوّله من مجرد شخص عادي إلى شريك له نصيب في المكاسب والامتيازات.

يتشابه تبنيّ المساءلة مع امتلاك حصّة في العمل، بمعنى أنّك تتحمل خطر خسارة أكبر في مقابل الحصول على مكاسب أكبر.

وفي مثال واضح على ذلك، نلاحظ في الشركات وجود ثلاثة أصناف من المستفيدين، وهم الموظفون الذين يتقاضون رواتبهم، والدائنين الذين يكسبون الفوائد من الشركة، وأخيراً حملة الأسهم. إنّ أوّل من يتسلّم نصيبه من المال هم الموظفون من خلال رواتبهم التي تُعدّ الأولوية القصوى والأمر الذي لا يقبل النقاش في جميع الحالات، حتّى في حالة الإفلاس تظلّ الرواتب مُصانّة، ولكن مقابل هذا الأمان لا يحصلون على أي امتيازات أخرى.

ثمّ يأتي الدائنون مثل البنوك الذين يقدّمون القروض للشركات لتنفيذ مشاريعها، إذ يحصلون على سندات تثبت حصّتهم شهرياً أو سنوياً دون الحصول على أي امتيازات داخل الشركة، وربّما يتحمّلون بعض الخسارة، لكنّ حصّتهم في النهاية ربّما لا تزيد عن 25% على شكل فوائد على ديونهم، أي أنّ هنالك سقف محدّد بشكل مسبق لأرباحهم، وأخيراً يأتي حملة الأسهم الذين يتحمّلون الجزء الأكبر من المخاطرة، فلو أفلست الشركة سيخسرون جميع أموالهم بخلاف الموظّفين، وحتّى لو لم تفلس الشركة، ربّما لا يحصل حملة الأسهم على شيء بعد تسديد الرواتب والديون إذا كانت الأرباح قليلة، ولكن إذا كانت الأرباح عالية جداً فإنّ مكاسب حملة الأسهم لا سقف لها، بمعنى أنّهم يحصلون على جميع الأرباح

الصادفة مهما ارتفعت قيمتها بعد سداد المستحقات، لذلك فهم يتفردون بالنصيب الأكبر من الأرباح والخسائر، وهذا بالضبط نتيجة تبنّيهم للمساءلة.

القدرة على إطلاق الأحكام السليمة:

يرى نافال أنّ القدرة على المحاكمة أو إطلاق الأحكام الصحيحة (Judgment) هو جوهر ما تحدّثنا عنه سابقاً، إذ أنّ امتلاك القدرة على إطلاق الأحكام السليمة هو ما يجعل الناس تضع ثقتها الكاملة بك، وهذا بالضبط ما يجعل السعي إلى امتلاك هذه القدرة هي الغاية الكبرى من الكلام السابق بأكمله لأنها أحد أهم المهارات في عالمنا المعاصر الذي تغلب عليه سمة النفوذ والسلطة، والتي أشار إليها نافال في إحدى تغريداته التي تقول: "النفوذ سر قوة الأحكام"، ولهذا فيشير إلى أنّه وبمجرّد حصولك على النفوذ تصبح أحكامك وجميع ما يصدر عنك مسموعة ومستجابة، فهذه المهارة إلى جانب المساءلة هي سلاحٌ فعّالٌ في العالم الذي نعيش فيه، فالغلبة لأصحاب النفوذ والسلطة، وذلك يجيبنا على تساؤلنا المستمرّ حول ارتفاع رواتب المديرين التنفيذيين، ويعود السبب ببساطة إلى قدرتهم على إطلاق أحكام صحيحة وسليمة في الوقت المحدّد، فأحكام المدير التنفيذي لشركة مثل أبل تترتّب عليه أرباحاً ومكاسب عظيمة للشركة فيما لو كانت صائبة، وهذا ما يجعله يحصل على ذلك العائد الكبير في المقابل.

ويُعرّف نافال مهارة إطلاق الأحكام بأنّها القدرة على تحديد نتائج العمل على المدى الطويل ثمّ اتّخاذ القرار المناسب بناءً على ذلك، ويعتقد أنّ التجربة هي المكوّن الأساسي في إطلاق الأحكام السليمة، وفي ظلّ غياب عنصر التجربة تفقد هذه المهارة الكثير من فعاليتها، ويضرب مثلاً عن ضعف هذه المهارة عند مدّعي الثقافة والمنظرين الذين يفتقرون إلى الخبرة العملية، ما يجعل أحكامهم ناقصة ولا تمتّ للواقع بصلة، لهذا يرى نافال أنّ وجود الفكرة مجردة عن التجربة أسوأ وأكثر ضرراً من الجهل التّام لأنّ ذلك يعطي انطباعاً مزيّفاً بالثقة والمصادقية.

يشير إلى أنّ الحكماء يتّسمون بالعقلانية والقدرة العالية على التحكّم بالمشاعر، وكذلك هم رُواد الأعمال، ويوضّح أنّ مثل هؤلاء الأشخاص يهتمّون بالتفاصيل الدقيقة، ولا يتركون أنفسهم أسرى لمشاعرهم، وإنّما يطوعونها لصالحهم، فهم يعلمون تماماً أنّها العائق الأكبر أمام رؤية الصورة بدقّة، ويستعدّون لها لمعرفة أنّها تظهر فجأة دون سابق إنذار.

يشابه الأثرياء والمستثمرون الفلاسفة، لذلك يعتقد نافال أنهم فلاسفة بالفطرة أو مهووسون في مطالعة كتب الفلسفة والعلوم والتاريخ، وبالرد على التساؤل الذي يُطرح حول ما إذا كان من الأولى بالأثرياء والمستثمرين مطالعة الكتب التي تتحدث عن الاستثمار، يؤكد نافال أن الاستثمار نشاطٌ يتصل بجميع مناحي الحياة، ويتسم بالمنافسة والتطور الدائمين، ولذلك يحتاج المستثمرون إلى توسيع مداركهم والإطلاع على كافة العلوم ولا سيما الفلسفة التي تعلمهم الرصانة والعقلانية وضبط المشاعر، ما يجعلهم أكثر كفاءةً على تقدير الأمور وإطلاق الأحكام السليمة.

وفي السياق ذاته، يؤكد نافال على أهمية ضبط النفس عند إطلاق الأحكام، إذ ينعكس الانفعال الشديد سلباً على إطلاق الأحكام السليمة، وهو الأمر الذي يحرص شخصياً على تطبيقه لأنه على يقين أنه كلما ازداد الغضب، ضعف الحكم وتزعزعت الثقة في النفوس.

ويضرب مثلاً على أهمية مفهوم **القدرة على المحاكمة** من خلال الحديث عن وارن بافيت، الذي يعتقد أن سبب ثرائه يعود إلى امتلاكه هذه المهارة التي تمكنه من استرجاع جميع أمواله لو فقدها دفعة واحدة!

وذلك بسبب نزاهته ومصداقيته وسمعته الجيدة التي تعتمد على قدرته على إطلاق الأحكام الصحيحة، وذلك كفيلاً باندفاع الآخرين لإعطائه أموالهم للاستثمار فيها، لأنهم يثقون بقدرته على إطلاق أحكام صحيحة في مجال الاستثمارات.

وفي الختام، تمثل المصداقية والسمعة الجيدة هدفاً وغاية للجميع، والنجاح وتحقيق الثروة مرهون بهما على أي حال، ولكن يجب أن ننتدّر دوماً أن الوصول إليهما يجب أن يكون في بداية الطريق وليس نهايته، ويحتاج ذلك إلى الديمومة والاستمرارية التي تتحقق بتبني المساءلة وأن نضع أنفسنا محلّ تقييم ومراجعة مستمرين، ونواجه أنفسنا بأخطائنا دون خوفٍ من الفشل سواء في السرّ، أو العلانية.

التناغم بين عناصر مثلث الدخل

إن تمكناً فعلاً من فهم عناصر الحرية المالية، فنحن بحاجة لمعرفة كيفية تطبيقها مجتمعة.

في البداية، لا يمكن تطبيق أحد هذه المفاهيم أو منحه الأولوية على حساب الآخر، ولكن ربّما يتطلب الأمر بعض التراتبية. تبدأ الخطوات الناجحة من خلال الاستثمار الكبير في بناء المعرفة الفريدة، ثم يأتي استخدام الرافعة المتمثلة بالوسائل التقنية والميديا في إبراز هذه المعرفة وإظهارها للآخرين، يركّز نافال في هذا الأمر على إشهار ما تعتقد أنه يميّزك على وسائل التواصل التي تساعد في توسيع نطاق شخصيتك، ويؤكد على أنك ستجد الكثير من المهتمين المستعدين للدفع لك مقابل ما تشاركه معهم، ويتطلب منك هذا أن تستطيع تحمّل مسؤولية ما تقدّمه أو تكتب عنه، وبذلك يخلص إلى النتيجة التالية:

إذا كنت تمتلك المعرفة الفريدة وكنت مسؤولاً ولديك اسماً معروفاً في مجال هذه المعرفة، فستجد بالتأكيد من يمنحك رأس المال الذي يعتبر شكلاً من أشكال الرافعة التي تمكنك من الحصول على المزيد من العوائد، وهذا بالضبط البديل الذي سيعوضك عن "الحظ" في تحصيل رأس المال.

ولكن، ماذا لو لم تستطع بعد الوصول إلى نوع المعرفة الفريدة الخاصة بك؟

في هذه الحالة يقدّم لك نافال حلاً آخر قال فيه: "المساءلة هي أسرع شيء يمكنك البدء به"

تكلّمنا بتفصيل حول مفهوم المساءلة ممّا يجعل هذه الفكرة واضحة بشكلٍ جليّ، ويجعل معنى الكلام الذي كتبه نافال واضحاً جداً عندما أوضح أنه إن لم تستطع بعد امتلاك المعرفة الفريدة فلا يجب أن تنتظر الوقت لذلك، إذ يجب عليك البدء مباشرة بطريقة أخرى لتفعيل هذا المزيج الثلاثي الرائع، ولذلك فالحل الأمثل في هذه الحالة أن تبدأ بالمساءلة.

حاول أن تعيش بعض التحديات، تجرّأ على الأعمال التي خشي الآخرون من تنفيذها، وتحمل المسؤولية، وقرّر أن تنفّذها بنفسك، وأعلن ذلك للجميع، ولكن تأكد من أن تكون هذه الأعمال من صميم مواهبك وملكاتك الخاصة، وتفاني فيها وحاول أن تبتكر حلولاً لها، وببساطة شديدة إذا استطعت أن تحقّق نجاحاً فيها وأن تثبت للجميع أنك القادر دونهم

المساءلة (Accountability)

على إنجازها؛ فستجد الجميع يصطفون حولك ويدعمونك، وستصبح ذائع الصيت بهذه الأعمال، ما يُضفي عليك النُفوذ المطلوب، ويساهم في منحك الثقة ورأس المال من قبل الآخرين في هذا المضمار من العمل، وستجد بالتأكيد أنَّ المعرفة الفريدة تتكوّن لديك تبعاً بعد خوض المزيد من التحديات في مضمارٍ محدّد.

ويكمل مضيفاً في إحدى تغريداته حول بعض المهارات التي يجب اكتسابها في أيّ مضمارٍ وخاصّة في مجال التقنية:

"إذا كنت تريد أن تكون جزءاً من شركةٍ تقنيةٍ رائعةٍ، فأنت بحاجة إلى أن تكون قادراً على البيع أو البناء. إذا كنت لا تفعل أيّاً منهما، فتعلم."

يشير في ذلك إلى أنَّ مهارتي بناء المنتجات وبيعها من أهمّ المهارات التي عليك إتقانها إذا كنت تريد أن تستثمر في التقنية، وربما تبدو هذه المهارات للوهلة الأولى بسيطة أو سهلة، لكنّها في الواقع أصعب من ذلك، فلا تقتصر مهارة بناء المنتج على أمرٍ واحدٍ فقط، بل هي ذات نطاقٍ واسعٍ جداً، فهي تشمل التصميم، والتصنيع، واللوجستيات، والمشتريات، وحتى لو كنّا نتحدّث عن خدمةٍ بدلاً من المنتج، فإنّ ذلك يتضمّن تصميم الخدمة وتشغيلها، وكذلك تنطوي مهارة البيع على مجموعةٍ من المجالات، فتشمل التسويق وبيع المنتج للأفراد، وإلهام الأشخاص، وصولاً إلى ببناء علاقات عامّة ناجحة.

هذا ما يسمّى بـ "Business" ويعتبر نافال أنَّ المجتمع لن يَعْلَمَ إِيَّاه في المدرسة أو الجامعة.

بالعودة إلى مفهوم الرافعة، والذي أشرنا إلى أنّنا سنتابع الحديث عنه بتفاصيل إضافية، وسيكون ذلك عبارة عن مقارنةٍ عمليةٍ أكثر قرباً من الواقع، وإذا أعدنا التفكير في مفهومها وشكلها الأفضل والأكثر ملاءمة لعصرنا الحالي، كانت الميزة الأساسية للنوع الجديد من الرافعة أنّه لا يحتاج تكاليف هامشيّة لإعادة الإنتاج، ولكنه يتمنّع كذلك بميزاتٍ أخرى، إذ أنّه لا يحتاج ترخيصاً لاستخدامه، فيستطيع كل الناس رفع مقاطع الفيديو على اليوتيوب أو كتابة التغريدات على تويتر، والميزة الأكثر جاذبيّة على الإطلاق هي أنّ كل ذلك يكون بشكلٍ مجانيٍّ، هذا يعني أنّ الفرص فيها متكافئة للجميع.

أهم أشكال الرّافعة

1. **تويتر:** يمكنك أن تبدأ بنشر ما تعتقد أنّ لديك معرفة جيّدة به على تويتر، وربّما تظنّ أنّ لا أحد يهتمّ بما ستكتبه، لكنّ ذلك غير صحيح، فبعض ما هو بديهيّ لك هو مذهلٌ لغيرك، ابدأ بالنشر على تويتر، وستقوم الخوارزميّات بتولّي مهمّة البحث عن المهتمّين بما تكتب، وستلاحظ النموّ الكبير بوتيرةٍ متسارعةٍ أكثر ممّا تتوقّع، وفي النهاية، لن يكلفك ذلك شيئاً.

2. **المدوّنة الشخصية:** تستطيع إنشاء مدوّنة شخصيّة تكتب فيها باستمرارٍ عمّا تقوم بتعلّمه أو تجربيه، لن يكلفك الأمر سوى مبالغ قليلة لإنشاء مدوّنة احترافية، أو يمكنك ذلك بالمجان من خلال مدوّنة بسيطة على WordPress.

3. **البودكاست:** باستخدام مايكروفون بسيط واتّصال بالإنترنت تستطيع إنشاء سلسلة من البودكاست على مختلف المواقع، ربّما تظنّ أنّ ذلك لن يكون له تأثير كبير، لكنّك ببساطة تستطيع البحث عن الكثير من أصحاب البودكاست وما حقّقه من خلاله بأفكارهم البسيطة للغاية.

4. **اليوتيوب:** إذا لم تكن من محبّي الكتابة وتميل إلى التعبير بصريّاً فيمكنك البدء على اليوتيوب، وبلا أي تكاليف أيضاً، ولا يتطلّب الأمر إلا مايكروفون وكاميرا واتّصالاً بالإنترنت، ولا يملك الكثير من المؤثّرين على اليوتيوب هذه الوسائل حتّى! بل يستخدمون كاميرا ومايكروفون هاتفهم المحمول ويحقّقون بذلك نتائج مذهلة.

كل تلك الأدوات، وغيرها من الأدوات المشابهة، وكل ما ذكر آنفاً لا يتطلّب منك إلا أن تبدأ، ليس عليك أن تفكّر أو تخطّط كثيراً، ابدأ بشيء ولو كان بسيطاً، ثمّ راقب نموّك يوماً بعد يوم، وتذكّر الحرّية التي ستجنيها إن استطعت تحقيق الحرّية الماليّة، فماذا تنتظر؟

قم بإنتاج نفسك

ماذا لو استطعت حقّاً تفعيل المزيج الثلاثي وبدأت بتلّؤس النتائج، ما الذي ينبغي عليك القيام به بعد ذلك؟

هذه هي الخلاصة التي تحدّث عنها نافال بجملةٍ قصيرةٍ للغاية: "قم بإنتاج نفسك".

أهم أشكال الرّافعة

يعني بذلك أنّ كسب المال يجب أن يشكّل هويّتك الخاصّة، يجب ألا يستمرّ الأمر وكأنّه عمل بالنسبة لك، يجب أن يغدو وكأنّه أسلوب حياتك، الغاية والسبب، والهويّة مرّة أخرى، يجب أن تتساءل باستمرارٍ إذا كان عملك يعبر عنك، وإذا كنت تقوم بتوسيع نطاقه دوماً، يجب أن يكون عملك هو ما تتحدّث به في أيّ مكانٍ، حتّى مع زوجتك وأطفالك، يجب أن يجعلك كسب المال أذكى، وأكثر إبداعاً.

ورغم الحديث عن الاسم الشخصي ومدى أهمّيته في المسألة، يرجع نافال للتأكيد على ضرورة أن يصبح اسمك الشخصي هو علامتك التجاريّة ذاتها، وهذا هو المعنى الدقيق لإنتاج نفسك، يجب أن يكون اسمك مشهوراً بالعمل الذي تقوم به، والقيمة التي تقدّمها، إنّها أحد أهم الأصول لديك، والأمثلة على ذلك كثيرة في وسط الأثرياء، فالكثير من الناس يعرفون أسماء الأثرياء والأعمال التي يقومون بها، وربما لا يعرفون أسماء شركاتهم، أو بعضها، فمثلاً يرتبط اسم إيلون ماسك اليوم بالفضاء والسيارات الكهربائيّة، إذا سألت أي شخص سيجيبك بذلك، هذه هي العلامة التجاريّة الخاصّة به، إنّها اسمه.

إنّ عاصفة التغريدات التي أطلقها نافال كانت تحتوي مجموعة كبيرة من النصائح، لكن النصائح المتعلّقة بالمزيج الثلاثي سابق الذكر كانت أهمّها على الإطلاق، لكنّ ذلك لا يعني وجود نصائح أخرى وعلى قدر عالٍ من الأهميّة كذلك، وتحدّث نافال عن هذه النصائح في مقابلة أُجريت معه حول عاصفة تغريداته.

بناء الثروة

ابحث عن الثروة، وليس المال أو المكانة

(الثروة هي الأصول التي تكسب من خلالها وأنت نائم)

1. **تشتري بالثروة حرّيتك:** يشير نافال إلى أنّ فلسفته الخاصّة حول الثروة تكمن في الحرية التي تمنحها لصاحبها، لا بحجم الاشياء التي يشتريها من خلالها، وهذا ما تحدّثنا عنه في بداية الكتاب حول تعريف الثراء بالحرية المالية، لذلك فإنّ نافال يعتقد أنّ السعي إلى امتلاك الثروة لا يعني امتلاك القصور الكبيرة أو اليخوت الفارهة، وإنّما يعني ألا تكون ملزماً بالاستيقاظ الساعة السابعة صباحاً للعمل في وظيفة تكرهها، وأن تتحرّر من كلّ القيود التي تحدّ من حرّيتك وسعادتك الحقيقية.

2. **المال هو الطريقة التي ننقل بها الثروة:** المال ليس غاية وإنّما وسيلة، نعم، هو الوسيلة التي ننقل بها الثروة عبر الزمن، عندما نقوم بعمل شيء له قيمة في المجتمع، فيصبح المجتمع مديناً لنا من خلال شيء يُقدّمه لنا في المستقبل، هذه هي وظيفة المال.

3. **المكانة هي تصنيفك في هرم التسلسل الاجتماعي:** : يشير نافال إلى أنّ لعبة اكتساب المكانة العالية في المجتمع هي لعبة قديمة للغاية، وتعني أنّك لتصل إلى مكان معيّن، يتوجّب عليك الإطاحة بشخص آخر يكون في هذا المكان، لذلك فإنّ السعي لامتلاك المكانة هو أمر غير محبّب بالنسبة له.

يناقش نافال أنّ السعي لامتلاك الثروة يُعبّر عن معادلة رابحة لجميع الأطراف، فبإمكان أيّ شخص أن يسعى إلى تكوين ثروة دون أن يسلب ثروة شخص آخر، على خلاف السعي إلى المكانة، ويؤكد أنّك إذا حاولت اكتساب الثروة ستجد نفسك في مواجهة الأشخاص الذين يسعون إلى امتلاك المكانة ولكن على حسابك، أي من خلال مهاجمتك، لذلك عليك تجنّب معركة المكانة والتركيز على كسب الثروة فقط، بالإضافة إلى الاهتمام بالبعد الأخلاقي في هذه العملية من خلال توفير القيمة والفرص للعالم من حولك.

كسب المال لا يتعلّق بالحظ!

إنّ كسب المال وتحقيق الثروة لا يتعلّق بالحظ بخلاف الاعتقاد السائد، لذلك يؤكّد نافال أنّه لو خسر كلّ أمواله، ثمّ ذهب إلى بلدٍ آخر يتحدّث الإنجليزية فإنّه سوف يصبح ثريّاً بغضون 5 إلى 10 سنوات!

لأنّ ذلك يتعلّق بمهاراتٍ قام بتطويرها على المدى الطويل، وبإمكان أيّ شخص أن يطور مهارات مثلها، ويتحدّث عن أربعة أنواع من الحظ نقلاً عن الكاتب: "مارك أندرسن" وهي:

1. **الحظ الأعمى:** وهو أن يحالفك الحظ بسبب شيءٍ ما حدث خارجاً عن إرادتك، وفجأة أصبحت ثريّاً! هذا هو تعريف الحظّ الذي يعتقد معظم الناس به، إلا أنّ هناك تعريفات وأنواع أخرى أكثر أهمية.

2. **الحظ من الصّخب:** ويعني أنّك عندما تعمل الكثير من الأشياء وتبذل الكثير من الجهد وتستنزف طاقتك وتثير الصخب والأخبار حولك، وتتحرك باستمرارٍ، فإنّ الحظ سوف يجد طريقه إليك، لأنّك في هذه الحالة تحاول القول للجميع حولك أنا هنا، وتبذل قصارى جهدك ليتنبّه لك أصحاب الفرص الملائمة لطموحك

3. **الحظ من الإعداد:** ويعني قدرتك على اكتشاف مواضع الحظ وأماكن الفرص، أي أن تكون قادراً على قراءة المستقبل قبل أن يتمكّن الآخرون من ذلك، وهذه مهارة عظيمة بالتأكيد، وتأتي من خلال المعرفة والعمل.

4. **الحظ من شخصيّتك الفريدة:** هذا هو النوع الأخير والأغرب من الحظ، ولكن، هذا بالضبط الذي يريد نافال الحديث عنه، إنّ الحظ الذي يُبنى من شخصيّتك الفريدة، وعلامتك التجارية المميّزة، وعقليّتك الفريدة، وأحكامك الرصينة، نعم، يمكن ألا نسّميه حظاً، إنّها الحتميّة، حتميّة أن ليس هنالك من يقوم بعملٍ معيّن بالكفاءة التي تقوم بها أنت، وفي هذه الحالة نحن من نقوم باختلاق الحظّ وإيجاده، وهذا ما يعنيه نافال بعنوان (دون أن تكون محظوظاً)، أي يجب أن تكون فريداً وحتمياً.

وتعريف الحظ وفق هذا المفهوم يعني أنّك لن تصبح ثريّاً بضغطة زرٍّ، ولن تتمكّن من تحقيق ثروتك بصفقةٍ واحدة، أو بعملٍ واحدٍ، إن كنت بحاجةٍ للتراكمات المتعدّدة، عليك

أهم أشكال الرّافعة

أن تُراكم إنجازاتك وأعمالك ومشاريعك، إذ يصنع التّراكم مع مرور الوقت الثّروة، فالأمر لا يتحقّق بمعجزة!

الحياة الاجتماعية للأثرياء:

1. تجنّب ترقية نمط حياتك:

من المغالطات التي يقع فيها الكثير من الأشخاص الذين يحاولون الوصول إلى الثراء هي تحديث نمط حياتهم مع زيادة كسبهم للمال، مع الأسف، هذا نوع آخر من العبوديّة التي تمنعك من تحقيق حريّتك الماليّة، إذا كنت تفكّر في تحقيق الثراء وحقّقت إنجازات حقيقيّة في ذلك بالفعل، فتجنّب أن تقع في فخّ ترقية أسلوب حياتك القديمة، لأنّ ذلك يؤدّي بك إلى خسارة ما حقّقته، ليس خسارة المال فقط، بل خسارة المنهجية المعرفيّة التي تسير بها نحو الثراء، والغاية الكبرى من الأمر برمّته هي تحقيق الحرّيّة، لا أن تُقيّد حريّتك بأشياء مختلفة فقط.

2. اختر شركاء يتمتّعون بالذكاء والطّاقة والنّزاهة:

يؤكّد نافال أنّك بحاجة إلى الشركاء فيما تقوم به، لكن من المهم ألا تتخلى عن واحدة من تلك الصفات في شركائك، فالذكاء مطلوب بشكل كبير، لأنّ التعامل مع شخص غير ذكيّ يعني أنّه سيذهب بك في الاتجاه الخاطي، ولا يعني أنّ الشخص الذكي يُقابله هو شخص غبيّ، بل يعني وجود أشخاص أذكى في مجالات محدّدة دون غيرها، وهذا ما تحتاجه بالفعل! تحتاج أشخاصاً أذكى في مهن القطاعات التي تعمل بها.

ثمّ يأتي دور الطّاقة، وتكمن أهميّتها في أنّ العالم مليء بالأذكى الكسالى في نفس الوقت، هذا يعني أنّ مجرد الذكاء لا يكفي، فأنت بحاجة إلى الأذكى الذين يسرون في الاتجاه الصحيح، ولا يتكاسلون عن السير، وحتىّ وجود الطّاقة لدى الأشخاص في مضمار ما دون وجود ذكاء فيه، يعني أنّهم سيبدلون الكثير من الجهد والموارد في الاتجاه الخاطي، وهذا مرفوض أيضاً.

وأخيراً النّزاهة، إذا اجتمع الذكاء والطّاقة والحماس في الشخص الذي يعمل معك، فهذا غير كافٍ بالتأكيد إذا كان هذا الشخص محتالاً! لأنّه في نهاية المطاف سوف يسرقك، لذلك

أهم أشكال الرّافعة

فإنّ النزاهة هي الصفة الثالثة التي لا يمكن التنازل عنها في شركائك أو الأشخاص الذين يعملون معك.

وفيما يتعلّق بالطاقة والحماس لفعل الأشياء، يرى نافال أنّك بحاجة إلى توفّر صفة جانبية أخرى تتعلّق بالطاقة للأشخاص الذين يعملون معك، ألا وهي وجود الدافع الداخلي الذاتي للقيام بالأشياء التي تريد منهم القيام بها، هذا أمرٌ مهمٌ للغاية، حاول دوماً أن تنتقي الأشخاص الذين يعملون معك ليكون لديهم دافع شخصي للعمل بالمهام التي تفوّضهم بها، عليك أن تراقبهم عن كثبٍ وتعلم دوافع كلّ شخصٍ فيهم، ومن ثمّ تقوم بتفويض كل واحدٍ منهم بالمهام التي ينبع الحافز للقيام بها من داخله.

3. شارك الأشخاص المتفائلين والعقلانيين:

في إحدى تغريداته، قال نافال: "لا تشارك المتشائمين، نبوءاتهم تتحقّق من تلقاء نفسها"

يعتقد نافال أنّ المشكلة في الأشخاص المتشائمين لا تكمن في أنّهم لا يفعلون الكثير من الأشياء الخاصة بهم فقط، لاعتقادهم أنّها غير قابلة للتحقّق، لا، بل المشكلة الأكبر في هؤلاء الأشخاص أنّهم يحاولون إحباط الناس من حولهم، وثنيهم عمّا يقومون به، وإحاطتهم بالكثير من السلبية لعرقلتهم عن أداء ما يفعلونه، بدلاً من ذلك، يشير نافال أنّ عليك أن تشارك وتُحيط نفسك بالأشخاص العقلانيين المتفائلين، أمّا ما يقصده بالعقلانية، فهو القدرة على رؤية الواقع كما هو، ومعرفة العالم بالضبط وإدراك صعوبة بعض الأعمال أو المهام، ولكنّ التفاؤل يعني أنّهم يقولون، نعم، نحن قادرون على خوض التحدي، ويمكننا القيام بهذا الأمر رغم صعوبته، وللصفتين نفس الأهمية معاً، لأنّ المتفائلين دون عقلانية يميلون لأن يكونوا متهورين أحياناً، وإنّ العقلانيين دون تفاؤلٍ، يميلون إلى الخوف بعض الأحيان، لذا فإنّ اجتماع القدر المعقول من الصفتين في الأشخاص الذين يعملون معك ويشاركونك ما تفعله، هو أمرٌ مهمٌ للغاية.

4. اقرأ ما تحبّ، حتّى تحبّ ما تقرأ:

إحدى النصائح التي يركّز عليها نافال، ويقول إنّها مهمّة للغاية، هي تنمية مهارة القراءة، ويقول إنّ السبيل لذلك هو بقراءة ما تحبّ حتّى تصبح القراءة عادةً لديك وبالتالي تستطيع قراءة ما تحتاجه حتّى لو لم يكن محبوباً بالنسبة لك، ويؤكّد أنّ القراءة هي الوسيلة الأفضل للتعلم، وهي أفضل من الاستماع، وأنّ معظم الناجحين يتميّزون بأنّهم قرّاءٌ نهمون، فلا

أهم أشكال الرّافعة

يمكن أن تتعلّم دون أن تكون القراءة على جدول أعمالك اليومية، وبدلاً من القراءة في كتب الاستثمار والأعمال يؤكّد أنّه يتوجّب عليك القراءة في الاقتصاد، والرياضيات، والفلسفة، والمنطق، وعلم النفس، وأنّ هذه المواضيع هي أجدى فعلاً وأكثر أهميّة، لأنّها تقدّم لك المنهجية التي تحتاجها في تعلّم أي شيء تحتاجه.

يؤكّد أيضاً على ضرورة قراءة الكتب الأمّ في المجالات التي تريد تعلّمها، وهي الكتب التي ألّفت في الطليعة، فلو أردتّ القراءة في الاقتصاد فاقرأ كتاب "ثروة الأمم" للعالم "آدم سميث"، وقس على ذلك، لأنّ هذه الكتب ستوفّر لك المنهجية اللازمة لمعرفة الأفكار الصحيحة من الخاطئة عندما تقرأ في الكتب الحديثة في نفس المجال.

من المهمّ أيضاً تعلّم الرياضيات والمنطق، لأنّها ستمنحك المنهجية لفهم العلوم الأخرى، كذلك فإنّ من المهارات التي يحفّز نافال على تعلّمها هي الإقناع وبرمجة الكمبيوتر، ويعبّر بالإقناع عن مجموعة من المهارات مثل الكتابة والتحدّث، كما يؤكّد دوماً أنّ تعلّم البرمجة يتيح لك رافعة أو نفوذاً غير محدود.

5. فوّض مهامك لآخرين، عندما تكون أجورهم أرخص من ساعتك:

إذا كانت لديك مجموعة من المهام التي عليك القيام بها، اسأل نفسك أولاً هذا السؤال: هل القيام بهذه المهام يُعادل ما أكسبه في الوقت نفسه؟

إذا كانت عملية إصلاح جهاز ما في منزلك ستوفّر عليك أكثر ممّا يمكن أن تجنيه خلال عملك في نفس التوقيت، نعم، قم بهذه العملية، ولكن بخلاف ذلك، لا تُهدر وقتك، ربّما يتعيّن عليك الاستعانة بأشخاص آخرين للقيام بذلك بدلاً منك، ولكن تأكّد أن تكون أجورهم أقلّ ممّا ستجنيه في نفس الوقت، بهذه المنهجية يجب عليك أن تُفكّر حتّى تصون وقتك، ويعتبر أمراً مهماً للغاية عندما تحاول أن تصبح ثرياً.

6. اعمل بجدّ، وركّز فيما تعمل ومع من تعمل:

بالتأكيد يولي نافال العمل بجدّ أهميّة بالغة، ويشير إلى أنّ جميع العظماء قد عملوا بتفانٍ في مجالاتهم، لذلك يجب التركيز في العمل الجادّ، ولكنّه ليس بنفس الأهميّة مع أمرين اثنين هما: ماذا تعمل؟ ومع من تعمل؟

أهم أشكال الرّافعة

لذلك يمكنك توفير الكثير من الوقت والجهد عندما تستطيع تحديد المكان الذي تعمل فيه، والنشاط الذي تعمل عليه، والأهم بعد ذلك الأشخاص الذين تعمل معهم، عندما تريد البدء بنشاطٍ تجاريٍّ عليك طرح الأسئلة التالية:

ماذا يجب أن أفعل؟ أين هو السوق الناشئ الذي يمكنني العمل به؟ ما هو المنتج الذي يمكنني تصميمه ويسعدني العمل عليه؟.

7. كن مشغولاً جداً لدرجة لا يمكنك تناول القهوة والحفاظ على جدول مواعيدك في آنٍ معاً!

هذا لا يعني أن تكون مشغولاً بشكلٍ عشوائيٍّ، بل يعني أن وقت عملك يتوجّب أن يكون وقت إنتاج بالنسبة لك، يجب أن يكون مليئاً بالمواعيد حول ما ستقوم به ويوفّر لك الفائدة بكلّ تأكيدٍ، ولذلك عليك أن ترفض الاجتماعات التي لا تُشكّل فائدةً بالنسبة لك، نعم ربّما يكون عقد اجتماعٍ بغرض بناء العلاقات مع الآخرين مهماً في بداية حياتك المهنية، لكنّ يصبح ذلك أقل أهمية كلّما تقدّمت، لذلك إذا دُعيت إلى اجتماعٍ اطرح الفكرة التالية:

إذا أراد شخصٌ ما عقد اجتماعٍ معك، تأكّد إذا كان بإمكانه أن يجري مكالمّة بدلاً من ذلك، وإذا كان يريد الاتصال، تحقّق ما إذا كان يستطيع أن يرسل بريداً إلكترونيّاً بدلاً من ذلك، وإذا كان يريد إرسال بريدٍ إلكترونيٍّ، تأكّد ممّا إذا كان الأمر يسير على ما يرام من خلال الرسائل النصية، وربّما يتعيّن عليك تجاهل معظم الرسائل النصية ما لم تكن حالات طوارئٍ حقيقية.

بذلك يمكنك توفير الكثير من الوقت الذي كان سيذهب دون فائدةٍ، تأكّد دوماً أن الوقت هو حرفياً أغلى ما تملك حرفياً.

وعندما تقوم بالاجتماعات، اجعلها تسير بشكلٍ صحيحٍ، قم بعقد اجتماعات قصيرة وقابلة للتنفيذ وصغيرة، لا يُمكن إنجاز أيّ شيءٍ في اجتماعٍ مع ثمانية أشخاصٍ حول طاولة اجتماعات!

8. تجنّب المنافسة، وركّز على الأصالة:

يشير نافال في ذلك أنّه بدلاً من محاولة منافسة الآخرين فيما يتقنونه، عليك التركيز على ما يمثل امتداداً لشخصيّتك، هذه هي الأصالة، الشيء الذي تتفرد به عن غيرك، ولكن إذا حاولت

أهم أشكال الرافعة

منافسة الآخرين البارعين في الأمور التي تشكّل أصالتهم، ستخسر من أوّل جولة، لذلك فإنّ تجنب المنافسة والتركيز على ما يمكنك القيام به والتميّز من خلاله، سيجعل منك ذلك الذي لا يمكن منافسته لاحقاً.

ستجعلك المنافسة تخسر من البداية، لكن تذكر أن لا أحد يستطيع منافستك في كونك أنت!

9. تجعل العلاقات المركبة الحياة أسهل:

تغدو الحياة أسهل بكثير عندما تكون على ثقة من أنّ هنالك شخص آخر يساندك ويقف بجانبك، يساعدك ذلك على تجاوز مصاعب الحياة باطمئنانٍ أكثر، وتُعدّ الثقة أساس العلاقات، فالثقة المتبادلة بينك وبين الأشخاص الذين تتعامل معهم تجعل من السهل القيام بأعمال تجارية، وتيسّر إتمام الصفقات وتطبيق التعاون

تُقدّم العلاقات مثلاً جيداً على الفائدة المركّبة، فبمجرّد أن تكون علاقة جيدة مع شخصٍ ما لفترة -سواء أكانت هذه العلاقة تجارية أم عاطفية- يصبح من السهل مواجهة التحديات باطمئنانٍ أكبر، لأنك على يقين من أنّ هذا الشخص سوف يساندك في هذه المواجهة، ولن تكون بحاجة إلى طرح هذا السؤال عليه دوماً: "هل بإمكانك مساعدتي؟"

يقول نافال إنه إذا كان يبرم صفقة مع شخصٍ عمل معه لمدة 20 عاماً وكانت هنالك ثقة متبادلة بينهما، فلا يتعيّن على كلّ منهما قراءة العقود القانونية، وربّما لا يضطّرون إلى إنشاء عقود قانونية من الأساس، ربّما يقومون بالمصافحة عند الاتفاق لا أكثر، هذا النوع من الثقة يجعل من السهل جداً القيام بالأعمال التجارية، ويساهم في العمل على مشاريع أكبر، تكمن الفائدة المركّبة في العلاقات أنّها تبدأ بسيطة، ثمّ تتطوّر وتستمرّ كلّما ازداد التعامل بين الطرفين، وبمثال بسيطٍ على ذلك، فكّر في العلاقة بين بائع البقالة وأحد زبائنه الذي يشتري منه لمدة خمس سنوات، سيكون البائع على ثقة بأنّ الزبون سيدفع له عندما يطالبه بذلك، وسيكون الزبون على ثقة بأنّ البائع سيبيعه بالدين إذا كان لا يمتلك المال في وقتٍ ما، هذا مثالٌ بسيطٌ قابلٌ للتعميم على الأعمال التجارية الضخمة، يبدأ الأمر بعلاقة بسيطة، ثمّ يتحوّل إلى ثقة عالية متبادلة يشجّعان بعضهما على المضيّ قدماً في العمل باطمئنانٍ تامٍّ من دعم الطرف الآخر

10. وفّر الوقت لتستثمر في نفسك:

إحدى أهم النصائح التي يقدّمها نافال هي "الاستثمار في الذات" وعليه يتوجّب عليك توفير الوقت اللازم لذلك، حاول أن تدّخر بما يسمح لك بشراء الوقت، بمعنى أن يكون لديك المال الكافي لتعهد بعضاً من أعمالك الروتينية إلى الآخرين لكي تستغلّ ذلك الوقت في تعلّم أشياء جديدة، وزيادة معرفتك في بعض الأمور، حتّى لو لم تجد الوقت المناسب حاول دوماً أن تختلق وقتاً خاصّاً بالتعلّم، لأنّ الاستثمار في نفسك هو أعظم مكافأة يمكن أن تحصل عليها في المستقبل، تذكّر ما ستجنيه لك المعرفة الفريدة من نوعها بالضبط فهي نوعٌ من الاستثمار في الذات، أنت بحاجة إلى الاستثمار بنفسك بشكلٍ مستمرٍّ، ومركّبٍ، بمعنى أنّه يتوجّب عليك ألا تسير وفق منحني خطّي، بل وفق منحني أُسيّ، عليك أن تزيد في ما تتعلّمه بنسبةٍ متزايدةٍ مع مرور الوقت، سيجني لك ذلك فائدةً مرگبةً تجني ثمارها في نهاية الطريق.

السمعة ثم السمعة

يؤكد في نهاية المطاف على أنَّ الشيء الوحيد الذي عليك تجنبه هو "خطر الخراب" المعروف بمعيار كيلى:

يشير بذلك إلى الابتعاد عن الممارسات غير القانونية، بالإضافة إلى الأشياء التي تسبب لك خسارة كل رأس مالك ومدّخراتك، ويناقش أنَّ عليك تجنب المقامرة بكلّ ما لديك دفعة واحدة أو في نطاق واحد، وبدلاً من ذلك، عليك أن تقوم برهانات متفائلة وعقلانيّة مع مكاسب كبيرة، بالإضافة إلى توزيع استثماراتك في مجالات مختلفة تجنباً لخطر الخسارة الكاملة، حتى لو كنت خبيراً بشكلٍ فريدٍ في مجالٍ ما، فإنَّ احتمال الخسارة ما يزال قائماً.

يضيف أيضاً أنَّ الشيء الوحيد الذي عليك تجنب المخاطرة فيه هو سمعتك، لأنّها إذا تدمّرت فهي غير قابلة لإعادة البناء، لذلك حافظ على مصداقيّتك وابتعد عن الأفعال غير الأخلاقيّة، وتجنّب دخول السجن لأنّ ذلك سيجعل قيمة سمعتك تساوي الصفر.

لئن كان الهدف من تحقيق الثراء هو الوصول إلى الحرّيّة الماليّة، فإنَّ الحرّيّة -مهما كان نوعها- أمرٌ يستحقُّ أن يُدفع فيه ثمنٌ باهظ. تذكّر الفرص التي خسرتها بسبب عدم امتلاكك للمال، أو الحصول على تعليمٍ جيّد، أو الراحة النفسيّة التي افتقدتها بسبب اضطرارك إلى العمل في مكان لا يناسبك، وغير ذلك الكثير، هذه هي الأسباب التي تدفعك لأن تدفع ثمناً باهظاً لحرّيّتك الماليّة، ولكنّ الثمن في هذه الحالة لن يكون المال بالتأكيد، بل يكمن في تغيير الكثير من معتقداتك وتحدي نفسك وإعادة التفكير في منهجيّة تفكيرك، حتّى تكون قادراً على الانضباط والتعلّم، والاستثمار في نفسك.

إنَّ أغلب نصائح نافال هي نصائح واقعيّة وقابلة للتطبيق بالفعل، لأنّه ببساطة من الأشخاص الذين كافحوا ليصبحوا أثرياء، أو بعبارة أدقّ ليصبحوا أحراراً مالياً، ولكن لن تكون لتلك النصائح أي قيمة إذا لم تقرّر أن تُطبّقها وتستفيد منها، وتحاول مراراً وتكراراً في ذلك، عليك أن تستمرّ في التعلّم وأن تعمل بجدّ لأنّه لا توجد أي نصيحة ستجعل منك ثرياً وأنت تقف في مكانك.

ختاماً: يمكن أن يكون منتصف العمر أكثر الأوقات المثمرة لتطبيق هذه النصائح:

ربّما تكون مرحلة منتصف العمر هي المرحلة الأصعب، لأننا في الثلاثينيات والأربعينيات والخمسينات من العمر نكون قد استثمرنا الكثير بالفعل، وتكون لدينا الكثير من الالتزامات تجاه الأشخاص الذين يعتمدون علينا، لذلك لا نحاول التغيير في هذه المرحلة لأننا لا نريد الاعتراف بالهزيمة.

والحقيقة الأصعب في هذا الصدد أن تكون لديك وظيفة ثابتة وعائلة تعتمد عليك في هذه المرحلة.

ولذلك فإنّ هذه المرحلة هي الأصعب لتطبيق هذه النصائح، ولكنها أفضل المراحل في ذات الوقت.

على سبيل المثال، تستطيع أن تأخذ دورةً عبر الإنترنت في الليل، ما يساعدك في تحديد الأدوار التي تقوم بها في عملك الحالي لأنّها تقربك أكثر من نقاط النفوذ أو نقاط الحكم، وربّما يؤدّي بك ذلك إلى تحمّل المزيد من المساءلة.

وحتى لو كنت متقاعدًا حاول أن تختبر هذه النصائح للتأكد من مدى صحتّها، ثمّ علّمها لأبنائك وأحفادك.

في المجمل؛ إنّ هذه النصائح تنطبق على كل شخص لديه جسم كامل وعقل سليم ويتطلع إلى العمل.

إنّ مجمل النصائح السابقة التي قدّمها نافال والتي تعبّر عن أفكاره، كانت تتعلّق بالمال، أي بالحرية المالية وطرائق تحقيق الثراء، ولكن لحسن الحظ لم يتوقّف نافال عند هذا الأمر وحسب، بل تابع في تغريداته والمقابلات التي أجريت معه في الحديث عن أفكاره الأخرى والتي لا تقلّ أهميّة عن الأفكار السابقة مثل الحديث حول كيفية تحقيق السعادة واتّخاذ قرارات أفضل ومقاومة الإدمان والتخلّص منه، لذلك سنستعرض بعضاً من هذه الأفكار في الجزء التالي من الكتاب.

تحقيق السعادة

أولاً: السعي إلى السعادة دون الراحة المادية يعني أنك تناور في وضع صعب.

يؤكد نافال أن الوصول إلى السعادة من خلال التخلي عن رغباتك ليس بالطريق السهل، لأن كل ما تنكره وتحاول التخلي عنه سيصبح سجنك الجديد في نهاية الأمر، بمعنى أن الإنسان ربما يفلح في التخلي عن بعض رغباته بدلاً من تلبيتها، لكنه يدفع فاتورة هذا الأمر بأن تصبح نفسه مرهونة بهذه الرغبات، فينصرف جل تفكيره حولها، وينشغل باستمرار في المحافظة على وضعه الجديد بامتناعه عن تلك الرغبات، وهذا ما يعنيه نافال بأنها تصبح "سجناً جديداً"، أي أنها تنعّص عليك حياتك كلها، وبدلاً من أن تؤدي هذه الطريقة إلى التحرر من سلطة هذه الرغبات، فإنها تجعل الإنسان أسيراً لسلطة التخلي عنها.

وبإسقاط هذا الأمر حول السعادة والراحة المادية يرى نافال أنك إذا حاولت أن تتعامل مع رغبتك في تحقيق الراحة المادية بالتخلي عنها، فربما سيكون من السهل عليك القيام بذلك، لكن ذلك سيسغرق حياتك كلها وأنت تعمل من أجلها، وربما لا تنجح في تحقيقها بعد كل ذلك الوقت، ولكنك تستطيع أن تحقق نجاحاً مادياً في وقت أقل، أي دون أن تنفق عمرك كله، وبالتالي تزداد فرصتك في تحقيق هذا الأمر.

وربما تكون السعادة دون الراحة المادية، شكلاً أكثر ديمومة من أشكال السعادة، لكنها محاولة في الوضع الصعب، وهي الاستثناء وليست القاعدة، ما يعني أنك تحقق السعادة بتحقيق الراحة المادية لا بالتخلي عنها.

ثانياً: السعادة ليست علماً أو رياضيات:

يشير نافال إلى أن مصطلح السعادة يحتمل الكثير من المعاني والمدلولات بسبب آراء الناس المختلفة حوله وما يعنيه بالنسبة لهم، فكل شخص يفكر بمعانٍ محدّدة وأفكار مسبقة عن ماهية السعادة وكيفية تحقيقها، ويستشهد بذلك على أن للسعادة عدة أنواع مختلفة حسب كلّ حالة نكون فيها، لذلك ربما نخلط السعادة مع السرور والسلام والفرح والنعيم والرضا والرفاهية وغير ذلك.

تحقيق السعادة

لكنَّ السعادة ليست رياضيات، بمعنى أنَّه لا يمكننا ربط هذه الكلمات بوضوح أو بقوانين ثابتة، لأنَّها تعني أشياء مختلفة لمختلف الناس حسب كل سياق، لذلك فنحن بحاجة إلى التعمُّق في جوهر هذه المعاني بدلاً من محاولة التعامل مع هذه الكلمات بشكلٍ سطحيٍّ.

يعتقد الكثير من الأشخاص أنَّه لا وجود لما يسمى بالسعادة الفعلية، بل ويتبنَّى الغالب منهم وجهة نظر مفادها أنَّ السعي وراء السَّعادة يولِّد البؤس!

ثالثاً: ماهية السَّعادة:

1. السعادة مهارة يمكنك تطويرها:

يجب عليك أولاً أن تدرك أنَّ السعادة تقع تحت سيطرتك، أي أنَّ زيادة مستوى سعادتك هو أمرٌ تملكه بالفعل، وهذه الخطوة التي تتعرَّضُ بها الغالبية العظمى من الناس، لأنَّها ليست خطوة سهلة وتحتاج إلى وقتٍ طويلٍ لفهمها والتعامل معها.

ولذلك يعتقد الكثير من الناس أنه ليس بوسعهم تطوير السَّعادة أو تغييرها، وهم بذلك يقلُّلون من قيمة هذا الأمر، وبدلاً من محاولة تطوير هذه "المهارة"، يسعون للتَّصالح مع فكرة أنَّهم لا يريدون تحقيق السعادة لأنَّ ذلك ليس بمقدورهم.

2. ربَّما تؤدي الرغبة إلى تدمير سعادتك:

يشير مفهوم الرِّغبة حسب نافال إلى عقدٍ تبرمه مع نفسك بأن تكون غير سعيد حتى تحصل على ما تريد، أي أن تكون منزعجاً عندما تكون بحاجة إلى شيءٍ ما وترغب بالحصول عليه، وهذا ما يدفعك إلى العمل بجدٍّ وتفانٍ حتَّى تتمكَّن من ذلك، وعندها ستشعر بالسَّعادة، ثمَّ ما تلبث أن تعود إلى الحالة التي كنت بها من الشعور بعدم الراحة والانزعاج مجدداً حتَّى تحقِّق رغبة أخرى وهلمَّ جرَّاً، ما يعني أنَّ تحقيق رغباتك لن يصل بك إلى الجنة والنعيم المقيم الذي يدوم إلى الأبد، وهذا ما تتمحور حوله الفكرة الثالثة.

3. لا يوجد ما يجعلك سعيداً إلى الأبد:

يتوهَّم الناس بوجود ما يجعلهم سعداء إلى الأبد لمجرَّد القيام به، وهذا غير ممكن لأنَّ السعادة ترتبط بالسياق والمواقف التي نكون فيها ارتباطاً وثيقاً، على سبيل المثال، عندما يمرض أحداً تتلاشى جميع رغباته ويصبح همُّ الوحيد أن يتماثل للشفاء، وهذا ما سيُجعله

تحقيق السعادة

سعيداً في هذا السياق، لأنَّ الصِّحة الجسدية أساس كل شيء، ومن دونها لا يمكننا العمل أو إنجاز أي شيء، ولكن عندما يتماثل المريض للشفاء ويصبح قادراً على النهوض للعمل، فإنَّه سيبحث عن أشياء أخرى تمكِّنه من تحقيق السعادة وهكذا.

4. السعادة عملية فهم واكتشاف للذات:

أوضحت الفكرة السابقة أنَّه لا وجود لحلٍّ واحدٍ ودائمٍ لتحقيق السعادة، لأنَّ ذلك يتطلَّب منَّا أن نكتشف ذاتنا ونفهمها بدلاً من البحث عن الأشياء التي نحاول من خلالها تحقيق السعادة، ويمكننا ذلك من خلال تدريب أنفسنا على رؤية وإدراك بعض الحقائق.

يضرِب نافال مثلاً على أنَّ الحصول على الأشياء لا يجعلنا سعداء بشكلٍ دائمٍ من خلال المقارنة بين الواقع الذي نعيش فيه اليوم والذي يتميَّز بالحادثة التي مكَّنتنا من تحقيق معظم رغباتنا والحصول على معظم ما نريده، وبين أصحاب الكهوف القدماء الذين لم تكن لديهم أبسط الأشياء التي لدينا اليوم، ومع ذلك فإنَّ شعورنا بالسعادة غالباً ما يتضاءل بدلاً من أن يزداد، لذلك فإنَّ ما يعنيه نافال أنَّ السعادة هي اللحظة التي نجد فيها السلام الداخلي مع أنفسنا، أو في الواقع، نحن نبحت دوماً عن اللحظة التي نحقق بها "راحة البال" كما نسمِّيها.

5. لتحقيق السعادة، علينا التحكم في مدى سيطرة العقل علينا:

إنَّ العقل أداة مهمَّة ومفيدة للغاية في حياتنا، ولكنَّه أصبح في مكانٍ ما مسيطراً علينا بدلاً من أن نسيطر عليه، وأصبح سيِّداً بدلاً من أن يكون خادماً، ومع سيطرة العقل على كلِّ تفاصيل حياتنا أصبحنا عاجزين عن تحقيق السعادة، والتي تنبع من المشاعر والعواطف وليس من العقل والأفكار.

خلال لحظات المتعة القصوى، سواء كنت تتعاطى المخدرات، أو تضحك مع صديق، أو تنظر إلى غروب الشمس، أو تمارس أي نشاطٍ يشعرك بالمتعة سواء كان إيجابياً أو سلبياً، ستلاحظ أنَّ عقلك يسكن، ويهدأ ذلك الصوت المزعج في رأسك، فتحقِّق إحساساً بالجمال أو النعيم أو الفرح.

كلَّنا نسعى إلى هذا الإحساس ونجري خلفه، ولا يتحقَّق ذلك دون التحكم في العقل والحدِّ من سيطرته علينا.

6. السلام هو الغاية:

يعتقد نافال أنَّ الهدف النهائي ليس الوصول إلى السعادة على الرغم من أننا نكرر هذا المصطلح كثيراً، وإنما تحقيق السلام.

وربما يختلف تحقيق السلام من شخصٍ إلى آخر، وهذا ما عبّر عنه نافال بإحدى العبارات التي يحب نافال ذكرها في هذا الصدد وهي: "السلام هو السعادة في الراحة، والسعادة هي السلام في الحركة" بمعنى أنَّ الشخص الذي يشعر بالهدوء والراحة سيكون سعيداً عندما يقوم بنشاطٍ ما، في حين أنَّ الشخص السعيد الذي يجلس خاملاً سيشعر بالسلام.

لذلك فإنَّ تحقيق السلام هو الغاية النهائية لمن يسعى إلى تحقيق السعادة.

7. كيف نحقق السلام؟

يرى نافال أنَّ المشكلة في تحقيق السلام تكمن في عدم وجود نشاط يوصل إليه بشكلٍ مباشر، لأنَّ السلام يعبر عن شعورٍ بأنَّ كلَّ شيءٍ على ما يرام، لذا فإنَّ ممارسة أي نشاطٍ لن توصلك إلى السلام بالضرورة، لأنَّ حالة الخمول وعدم ممارسة أي نشاطٍ هي التي تمنحك الشعور بأنَّ كلَّ شيءٍ على ما يرام، وبالتأكيد ليست هذه الطريقة الصحيحة في تحقيق السلام.

لذلك يرى نافال أنَّه لا يمكننا تحقيق السلام بشكلٍ مباشرٍ أو حتَّى العمل على تحقيقه، وبدلاً من ذلك، يرى أنَّه علينا العمل على تحسين إدراكنا وفهمنا للأمور من حولنا، لأننا عندما نفهم أشياء معيَّنة ندرك ماهيَّتها ستصبح جزءاً منا، وكلُّما تمكَّنا من فهم المزيد من الأشياء يزداد شعورنا بالسلام.

شذراتٌ أخرى حول السعادة:

1. تكافؤ بيئتنا التشاؤم:

لنفترض أنَّ شخصاً يمشي في الغابة منذ ألف عام، فإذا سمع هذا الشخص صوتاً لشيءٍ يسير في الأدغال فإنه في الغالب سيتوقَّع أنَّه صوت نمر جاء لافتراسه، أو صوت أرنب بإمكانه اصطياده، فإذا كان هذا الشخص متفائلاً فربما يربح أرنباً في نهاية المطاف، ولكنَّ احتمال الخطر والتهديد بأن يأكله النمر لا يزال قائماً، بينما سينجو هذا الشخص إذا كان متشائماً على الدوام!

تحقيق السعادة

يحاول نافال أن يستشهد بهذا المثال على أنَّ جيناتنا ما تزال تجربنا على أن نتعامل بهذه الطريقة مع الأشياء من حولنا، ويعزّز ذلك بيئتنا التي تكافئ التشاؤم، ولكنه ينتقد هذا الأمر في أننا نعيش في مجتمعٍ حديثٍ يعزّز الأمان والسلامة، ويشير بذلك إلى ضرورة التحلّي بالتفاؤل للحصول على مكاسب أكبر وتجاوز هذا التشاؤم بالعمل من أجل تحقيق السلام.

2. التوتر هو عدم القدرة على تحديد ما هو مهم بالنسبة لك:

التوتر والقلق هما أعداء السعادة، يعرف نافال التوتر من الناحية العقلية بأنه الافتقار للقدرة على تحديد ما هو مهم، بمعنى إذا كنت تريد الحصول على شيئين غير متوافقين في وقتٍ واحدٍ مثل الاسترخاء والحاجة إلى العمل، فإنَّ ذلك يسبّب لك ضغطاً كبيراً يشعرك بالتوتر وبالتالي لن تتحقّق السلام ولن تكون سعيداً، ولكن يكمن الحل في التخلّي عن شيءٍ ما من هذه الأشياء حتّى تتخلّص من الإرهاق الناجم عنه، ويكون ذلك بأن تتقبّل أنّ بعض الأشياء خارجة عن إرادتك فلا حاجة للتوتر بشأنها.

3. هل يتعارض الذكاء مع السعادة؟

يعتقد الكثير من الناس -الأذكىاء منهم على وجه الخصوص- أنّ السعادة والذكاء متعارضان، وأنّ الأغبياء هم من يستطيعون تحقيق السعادة فقط، ويستدلّون بذلك على أنّ الأذكىاء يستطيعون تحديد ماهيّة الأشياء ورؤية المخاطر والسلبيات من ورائها، وهذا صحيح جزئياً، ومن ناحيةٍ أخرى يعتقد بعض الأشخاص أنّهم إذا أرادوا تحقيق النجاح فإنّ عليهم أن يتخلّوا عن السعادة، لأنّ الشعور بالسعادة سيفقداهم الرغبة في العمل والتغيير، وهذا صحيح جزئياً كذلك.

ولكن، ألا يمكننا تحقيق السعادة مع الاحتفاظ بذكائنا؟

يجيب نافال بأنّ تحقيق السعادة للأشخاص الذين يتمتعون بمستوى عالٍ من الذكاء ممكناً، ولكن يستغرق المزيد من العمل، ويلخّص هذا الأمر في أنّ القدرة على اكتشاف الحقيقة تساعد في تحقيق السعادة، والخبر السار هو أنّ الأذكىاء يجيدون اكتشاف الحقيقة، فكلّما تعمّقت في بعض الحقائق العميقة، ستصبح أكثر حريّة وسلاماً، وهذا السلام الذي سيؤدّي بدوره إلى السعادة كما تبين لنا مسبقاً.

وإذا كنت ذكياً، فيمكنك معرفة كيف تكون بصحةً جيّدة في ظلّ قيودك الوراثية وكيف تصبح ثرياً في ظلّ قيودك البيئية.

4. نطاق السعادة ديناميكي وكبير للغاية:

ربّما تشعر بلحظاتٍ قصيرةٍ من السعادة عندما تتناول حبوب مخدّرة، أو عندما تكون ثملاً، ومن ناحيةٍ إيجابيّةٍ ربّما تصل إلى هذه الحالة من خلال التأمل أو التنفّس العميق في لحظات الصفاء، وهذا المستوى من السعادة لا تشعر فيه في أيّامك العاديّة.

وبالطبع، بعض هذه السعادة مزيفة لأنّها مدفوعة بالمتعة، ولكنّ يوضّح لنا ذلك مدى ديناميكيّة السعادة، وكيف أنّ نطاقها كبير للغاية، فهي ليست ذات مستوى واحد، ولا تنتهي عند حدٍّ معيّن، وبالتالي علينا أن ندرك أنّ البحث عن المزيد من مستويات السعادة والسعي للوصول إليه ليس بالأمر الصائب بدلاً من محاولة الحصول على لحظاتٍ قليلةٍ من السعادة غير العاديّة.

قوة القرارات

تُعَدُّ جودة قراراتنا التي نَتَّخِذُها أمراً بالغ الأهمية في العصر الحديث، وإذا كنت ذكياً، فبإمكانك الاستفادة من كلِّ قرارٍ تتَّخِذه.

يضرِبُ نافال مثلاً على مدى أهميَّة اتِّخاذ القرارات بالمستثمر العملاق "وارن بافيت" الذي إذا اتَّخَذَ القرار الصحيح بنسبة 85% من الوقت، واتَّخَذَ منافسوه نفس القرار بنسبة 70% من الوقت، فإنَّ بافيت سيفوز بكلِّ شيء، وهذا بالضبط هو مصدر قوَّته، أي اتِّخاذ القرار الجيد، فهو يتَّخِذُ قراراً أو قرارين سنوياً، بينما يقضي معظم وقته في قراءة الكتب، والتفكير، والسفر، ولعب الجولف.

وهذا يعني أن ليس العمل الجاد هو الحل دوماً للنتائج الجيِّدة، وإنَّما اتِّخاذ القرار الصائب في الوقت المناسب.

يتَّخِذُ الذين يتمتَّعون بالسلام وبقدْرِ عالٍ من المعرفة قرارات أفضل:

إنَّ الأشخاص الذين يتمتَّعون بقدْرِ أعلى من السلام في عقولهم، والذين يتَّضح أنَّهم أكثر سعادة وأقل اعتماداً على المتعة اللحظية، يتميَّزون بقدرتهم على اتِّخاذ قراراتٍ أفضل، لأنَّ الهدوء الذي يمتازون به يمنحهم الإطار الذهني لذلك.

كما أنَّ امتلاك مستوى عالٍ من المعرفة يساهم في تحسين القدرة على اتِّخاذ القرارات الصائبة لأنَّ المعرفة قوَّة يتمتَّع بها صاحبها، وتساهم في توفير المزيد من الأدوات التي تساعد على إجراء محاكمات عقلية أفضل وأعلى كفاءة.

خطورة الإدمان

يحذّر نافال من خطر الإدمان بأشكاله المختلفة، ويؤكد أنّ احتمال الوقوع به بات أعلى بكثير ممّا سبق لكوننا نعيش اليوم في عصر الوفرة، فبمجرّد أن نسعى وراء المتعة فإنّنا نقع في الإدمان ويصعب علينا الخروج منه.

يمكن وصف الأفراد المنفصلين عن القبيلة والدين والشبكات الثقافية والذين يحاولون الوقوف في وجه كل وسائل الإدمان المتوفّرة بأنّهم مناضلون، لأنّ هذه الوسائل حوّلت إلى أسلحة مثل الكحول، والمخدّرات، والمواد الإباحية، والأطعمة المصنّعة، ووسائل الإعلام، والإنترنت، ووسائل التواصل الاجتماعي، وألعاب الفيديو.

كيفية التخلّص من الإدمان:

1. الإدمان نشاطٌ مزيّف:

يتيح لك الإدمان الانخراط في ألعابٍ وهميّة وعملٍ مزيّف، ففي السابق كان عليك التواصل مع الأصدقاء، والبحث عن شريك، وإنشاء أسرة وتربية أطفال، أمّا الآن فيمكنك أن تشمل مع مجموعة من الغرباء، وأن تشاهد الكثير من المواد الإباحية.

يتمثّل الكفاح الحديث في الوقوف في وجه هذا الإدمان المسلح، لأنّه يعطي جرعات صغيرة من المتعة، لكنه في الوقت ذاته يزيل حساسيتنا ويعرضنا إلى البؤس عند غيابه.

2. يجمع الإدمان الأنشطة المزيّفة بالعلاقات المزيّفة:

يعتبر نافال أنّ العلاقات التي تتشكّل عند ممارسة النشاطات الإدمانيّة هي عبارة عن علاقات مزيّفة لأنّها تتمحور حول نشاطٍ مزيّف، فالأصدقاء الذين نلتقي بهم في الحانة لتناول الكحول، أو حتّى الذين نجتمع معهم لمجرّد لعب الألعاب الإلكترونيّة، لا يمكن اعتبار العلاقة معهم أحد أنواع العلاقات المتينة، لأنّها تتلاشى ببساطة عند زوال المتعة التي نشعر بها معاً عند ممارسة تلك النشاطات.

3. يتطلّب التخلص من الإدمان نمط حياة جديد:

إنّ التخلّص من الإدمان أمرٌ صعبٌ للغاية، فهو لا يتطلّب التخلّص من الإدمان الجسدي وحسب، وإنّما يتطلّب تغيير نمط الحياة والبيئة التي نعيش فيها ونتفاعل معها، فإذا كنت مدمناً للكحول وتتناوله مع مجموعةٍ من الأصدقاء في إحدى الحانات، فهذا يعني أنّه يتوجّب عليك أن تقضي وقتك مع أشخاص مختلفين وفي أماكن مختلفة للتخلّص من هذا الإدمان، فكما يختفي الحديث حول الأشياء ذات القيم العليا في الحانة بصحبة أولئك الذين يسكرون، فإنّ الحديث حول الأشياء الثمينة يختفي بصحبة الأشخاص الذين يتمتّعون بالرصانة، لذلك فإنّ تغيير البيئة للتخلّص من الإدمان أو للوقاية من الوقوع به هو أمرٌ لا فكاك منه.

ختاماً

لا يسعنا القول إنَّ نافال يرمي طرف الخيط دون تمحيصٍ أو تفصيل لما يقصده، ويتكلَّم بأمَّهات الأفكار مثل شذرات لا يلتقطها إلا المهتم حقاً بما يتحدَّث عنه، وإكمالاً لدربه سنختم نهايةً ببعض الأفكار العظيمة لمن سيتفكَّر وسيأمل فيها:

- أدر وقتك بحكمة، ولا تقع بفخِّ إنفاق الوقت لتوفير المال، لأنَّه من المفترض أن تقوم بعكس ذلك.

- اجعل هدفك في الحياة يتمحور حول معرفة الأشخاص الذين هم في أمسِّ الحاجة إليك، والعمل الذي يحتاجك أكثر من غيره، والمشروع الذي يحتاجك أكثر من أيِّ شخصٍ آخر.

- تتراوح الحياة بين الاستقرار والمصارعة، فلن تستقرَّ أو تصارع دوماً.

- كلما كنت متناسقاً مع المجتمع، كنت أقلَّ حريَّة في حقيقة الأمر.

- إذا كانت آراؤك تتوافق بدقَّة مع آراء أصدقائك ومن هم حولك، فهي ليست آراءك!

- إذا كان ثمة شخص يجب أن تهتمَّ ببناء علاقة جيِّدة معه، فهو أنت.

- أن تكون محبوباً أفضل من أن تكون في حالة حبٍّ.

- اعتمد على نفسك فقط، وكن سنداً للآخرين.

المصادر للاستزادة

<https://nav.al/>

<https://www.navalmanack.com/>

<https://twitter.com/naval>

<https://www.arageek.community/blog/naval-mind>

https://www.youtube.com/watch?v=47aC_Kx-iEU

<https://www.youtube.com/watch?v=3qHkcs3kG44>

<https://www.youtube.com/watch?v=DINDYMNJ5zQ>

