إهداء

إلى من آمنت بي،

ودفعتني نحو الحياة!

واحتوتني وقت الملمات!

إلى من وهبتني كل شيء دون أن تنتظر مني شيئًا!

إلى من لم أزل في عينيها طفلًا!

إلى شمس حياتي

والدتي حفظها الله!

مقدمة

الحمد لله الذي أوجدنا من العدم، وربانا بالنعم، وفضلنا على سائر مخلوقاته بجزيل العطايا وعظيم المنن، ووهبنا نعمة الاختيار، فالجمادات والنباتات وكثير ممن خلق مسيرون دونما خِيار، إلا الإنسان يختار ما يشاء، متى ما شاء، وفق ما يشاء، وجعله أيضًا مسؤولًا عن اختياره، فيا سعد من وعى هذه النعمة وانتفع بها! وعرف قدر نفسه فرفع بها من شأنه، ويا شقاءَ من جعل الظروف والأحداث تسييره إلى ما لا يشاء كيفما اتفق! فلله الحمد من قبل ومن بعد، والصلاة والسلام على صفوة خلقه من أنبياءه ورسوله‘، أما بعد:

فقد قال صاحب كتاب "الأب الغني والأب الفقير" روبرت كيوزاكي: "يوجد ذهب في كل مكان، لكن معظم الناس غير مؤهلين لرؤيته".

وهذه المقولة الجميلة تنطبق بالتحديد على هذا العصر الذهبي الذي نعيش فيه. فالاقتصاد العالمي اليوم في أقوى حالاته، وفي كل عام تفتتح مشاريع جديدة في جميع أنحاء العالم، ولكن من خلال ملاحظاتي رأيت أن معظم المشاريع الجديدة -على أقلّ تقدير التي في مجتمعي-رأيت أن معظمها لأشخاص قلة، أي إن عدة مشاريع كلها تعود إلى شركة واحدة، أو شخص واحد، وكأنه فَهِم اللُّعبة وأتقنها، وأخذ يمارسها بتفنن، يتنقل بين المشاريع والأنشطة، بينما يعيش معظم الناس الباقين متقوقعين حول أنفسهم متمسكين بوظائفهم الآمنة.

فهدفي من هذا الكتاب أن أنقلك إلى هؤلاء المبادرين؛ لتشق طريقك، وألا ترتهن بمصدر دخل واحد، بل تبادر بالأعمال الحرة، وتعدد مصادر دخلك، وأن تعود حرًّا كما كنت.

يقول الأستاذ محمد يونس الحاصل على جائزة نوبل للسلام عام 2006م، ومؤسس بنك جرامين: "كل البشر رواد أعمال، وعندما كنا نعيش في الكهوف.. كنا نعمل لحسابنا ونجد طعامنا ونطعم أنفسنا، وعندما بدأت الحضارة أخمدنا داخلنا تلك الروح. لقد أصبحنا عمالًا؛ لأنهم صنفونا بقولهم: (إنكم عمال! )؛ فنسينا أننا رواد أعمال". أ ç

إنني أضمن لك أن تعود كما كنت سابقًا رائد أعمال. إذا عملت بما في هذا الكتاب من أفكار واستراتيجيات؛ فقد جمعت لك في صفحات هذا الكتاب كل ما سمعت، وقرأت عن عالم الأعمال الحرة، والنجاح المالي إضافة إلى خبرة ممارسة هذا المجال أكثر من خمسة أعوام، وهي ليست بالطويلة، ولكنني أحسبها مليئة بالتجارب، وما زلت أجهل الكثير.

اسمح لي أن أكون متطفلًا، وأن ألعب دور المعلم، بينما ستلعب أنت دور الطالب المتلقي، فكن منفتحًا ومستعدًا للاستقبال، ثم بعد ذلك خذ ما يناسبك واترك ما سواه. سنمضي في هذا الكتاب، ونتعرض لثلاثة فصول: الأول منها تحدثت فيه عن القناعات؛ فهي الأساس لكل تغير، أو انتقال. أما الشطر الثاني، فحاولت بقدر الإمكان أن أكون عمليًا في طرحه، ثم أخيرًا في الشطر الأخير تناولت ما أسميته "إضاءات" تناولت فيه بعض الأفكار، والمفاهيم التي من شأنها أن تساعد وتعين كل من يتطلع أن يكون رائد أعمال سائلًا المولى أن تقضي وقتًا ممتعًا ونافعًا مع كتابي، وأن يحدث لك نقلة نوعية في حياتك!

محمد أحمد المحمادي ٧/٤/٢٠١٦

تمهيد

إن من أعجب ما رأيت أن أكبر متجر للمواد الغذائية وأدوات النظافة في الحي الذي أسكن فيه-لشخص باكستاني الجنسية! وأن أفضل مطعمين بينهما منافسة قوية أحدهما لشركاء من الجالية اليمنية، والآخر لشركاء من الجالية الأفغانية! وإن شئت أن أكمل لك سلسة من الخِدْمات والمشاريع الأخرى التي يمتلكها أشخاص يعدون غرباء فهم ليسوا في بلدهم الأم، بل حتى الخِدْمات النسائية كصوالين التجميل، وغيرها يمتلكها سيدات أعمال، بعضهن من الجالية اللُّبنانية، أو المغربية، أو غير ذلك.

إنني أبارك لهؤلاء الشجعان نجاحاتهم، إنهم أناس لم يظلموا أحدًا، والذي عملوه هو أنهم قدموا أسبابًا صحيحة، ثم حصلوا بعد ذلك على نتائج صحيحة أيضًا، وأسال الله أن يزيدهم من فضلة؛ فالخير خير الله، ولكنني أضع **أسئلة كثيرة** حول أبناء البلد أين أنتم من هذا الخير الذي يسبح أمامكم؟

وما العقلية أو الفلسفة التي تبنيتموها في حصولكم على الرزق؟ والتي جعلتكم لا ترون إلا الوظيفة! أعتقد أننا بحاجة إلى إعادة النظر في كيفية حصولنا على المال وتبني طرقٍ جديدة، وزرعها في أجيالنا القادمة، ولعل كتابي هذا يساهم في نشر، وتبني فلسفة ريادة الأعمال.

ما العمل الحر؟

العمل الحر: هو مجموعة من الأعمال المتنوعة، يقوم بها أشخاص مستقلون بذواتهم؛ من أجل الحصول على المال، وعلى منافع أخرى. وهو عدة أنواع كما سيمر معنا في فصل "ما وسائل الحصول على المال؟ ".

أما رجل الأعمال: فهو الشخص الذي يعمل لحساب نفسه دونما سلطة تجبره على ذلك.

وقد يطلق عليه بعضنا مبادر أعمال، أو رائد أعمال، أو مستثمرًا، أو مغامرًا، وكلها تصب في المعنى نفسه، وقد يكون صاحب شركة عالمية عظيمة، وقد يكون أيضًا صاحب متجر صغير لا يتجاوز بضعة أمتار، فكلاهما يندرج تحت التعريف السابق.

فقد يستهين بعضنا بهذه المتاجر والأعمال الصغيرة، ولكن فيها خَيْرًا كثيرًا، ففي الحي الذي أسكن فيه يوجد أحد المطاعم الشعبية، دخله ربما يعادل دخل بعض المدراء التنفيذيين في أكبر الشركات! فدخله شهريًا لا يقل عن 35 ألف ريال، وهو مطعم بسيط ليس فيه أكثر من ثمانية عمال! فإذا ذكرت كلمة مشروع في صفحات هذا الكتاب.. فإنني أقصد بها كل المشاريع سواء الصغيرة منها والكبيرة، وإذا ذكرنا لفظ رجل أعمال.. فإنني أقصد كل من يتصف بصفات رواد الأعمال، سواء أكان رجلًا أم امرأة، صغيرًا أم كبيرًا.

الفصل الأول

القناعات

القناعات:

تعد القناعات الداخلية لدينا هي الأساس خلف كل سلوك، أو أي قرار من قراراتنا، إنها الأساس في تكوين شخصياتنا، لكننا غالبًا ننشغل بالأفعال الظاهرة على السطح، ونحاول جاهدين تغييرها، وفي نهاية المطاف نجد أنفسنا عدنا إلى عاداتنا القديمة، وذلك؛ لِأننا لم نغير القناعة الداخلية التي تنطلق منها أفعالنا.

كذلك نظرتنا إلى أنفسنا وإلى لأشياء من حولنا-هي أيضًا التي ستحدد من سنكون؟ وكيف سنتعامل مع الأمور من حولنا؟

يقول واين داير: "غير نظرتك إلى الأمور وسوف تتغير هي بذاتها". فإذا أردت إحداث أي تغيير في حياتك فعليك.. أولًا أن تتعرف على قناعاتك، وعلى نظرتك الداخلية إليك، وإلى الأمور من حولك، ثم تعمل على تغييرها، وبعد ذلك سوف تتغير الأمور من حولك، وهذه هي الطريقة الصحيحة للانطلاق في كل شيء، وفي عالم الأعمال الذي نحن بصدد التحدث عنه. سوف نتعرض، ونفتش معًا في عدة قناعات لا يصح لنا أن نتجاهلها، وننطلق إلى المواضيع الأكثر عملية دون الوقوف على قناعاتك أولًا؛ لذلك كن متيقظًا وشفافًا مع نفسك في أثناء قراءتك لهذا الفصل الذي يتناول القناعات الداخلية لديك؛ فهو بمثابة التأسيس، والاستعداد للانطلاق في عالم الأعمال.

فهل أنت مستعد؟

ما نظرتك إلى نفسك؟

إذا كنت تنظر إلى نفسك على أنك ضعيف، أو عامل بسيط.. فستبقى كذلك بقية عمرك، أما إذا كنت تنظر إلى نفسك على أنك قوي، أو رجل أعمال، أو أنه من حقك أن تحصل كما يحصل عليه الآخرون من الخير في هذه الحياة.. فلن ترضى بأقل من ذلك.

هل ستصدق إذا أخبرتك أننا متأثرون بنظرات الآخرين إلينا أيضا؟

في أحد الفصول الدراسية سأل أحد المعلمين سؤالًا، فكان كل من في الفصل من الطلاب يشاركون ويحاولون الإجابة عن سؤال المعلم، عدا طالبًا واحدًا لم يبدي أي اهتمام لسؤال المعلم، وكأن الأمر لا يعنيه! ثم توقف المعلم، وسأل الطالب: لماذا يا صغيري لا تحاول الإجابة عن سؤالي كما فعل أصدقاؤك؟ فرد الطالب لأنني غبي! فقد أخبرني معلم مادة الرياضيات أنني غبي!

إن الذي حدث مع هذا الطالب هو أنه قد تأثر كثيرًا بنظرة معلم مادة الرياضيات إليه، حتى أنه مصدق أنه غبي؛ ولذلك لم يحاول الإجابة.

وكذلك أنت ربما تكون واقعًا في مثل هذه الانطباعات عنك دون أن تشعر! فإذا كنا متأثرين بنظرة من حولنا إلينا.. فإننا متأثرون بنظرتنا إلى أنفسنا بنسبة 100% أليس كذلك؟

صدقني، من رضي بالقليل هو في أعماق نفسه ينظر إلى نفسه نظرة متدنية، والذي لم يرضَ إلا بالمعالي، فإن ذلك أيضًا لِأنه ينظر إلى نفسه كذلك.

والآن كن صادقًا، وشفافًا مع نفسك، كيف تنظر إلى ذاتك؟

أتنظر إلى نفسك على أنك قوي، وتستطيع أن تحقق شيئًا تتطلع إليه أم أنك تنظر إلى نفسك على أنك ضعيف، أو غير ذلك من الصفات السلبية التي وصفك بها من حولك، أو تبنيتها أنت لنفسك دون وعي منك بذلك؟

أخيرًا: إن معرفة نظرتك إلى ذاتك، وتعزيزها إن كانت جيدة أو تعديلها إن كانت سيئة-أمر في غاية الأهمية.

لذلك أعطه جزءًا من وقتك، وتأمل في ذلك.

اعْرِف قدرك!

خلق الله¸ نبينا آدم بيده، ونفخ فيه من روحه، ثم أمر الملائكة الكرام بالسجود له، ثم انسللنا نحن من صلب أبينا آدم، وجعلنا الله¸ في أحسن تقويم، ووهب لنا من النعم ما لا يعد ولا يحصى، وأودع الله¸ فينا أجهزة فريدة لم يسبقها أحد، ولن يلحق بها أحد أيضًا، فلدينا نحن -البشرَ-أجهزة البصر، وأجهزة السمع، وغيرها الكثير والكثير، وتعمل بشكل تلقائي، ولو تناولنا جهازًا واحدًا من أجهزة الإنسان.. لأصابتنا الدهشة من عظيم صنعها وشدة إتقانها! فاللهم لك الحمد، وفضلنا الله¸ على سائر مخلوقاته، بل سخر لنا كل ما في السماوات والأرض من أجلنا نحن حتى أعظم مخلوقاته كالشمس والقمر! نعم كل ذلك مسخر من أجلنا، والأعظم من ذلك كله أن الله¸ جعلنا خلفاء في أرضه.

اعْرِف قدرك، وانهض بحياتك! فأنت أعظم مخلوق على وجه الأرض، ولديك أعظم نعمة. نعم، أقصد نعمة العقل فلست أعلم أعظم منها.

اعْرِف قدرك! واطلب ما تريد، وسوف تحققه بمشيئة الله، فلديك قدرات هائلة. يقول دارون بي كنج: "لديك من القوة ما لم تحلم به". يمكنك فعل أشياء لم تتصور يومًا قدرتك على أدائها، ليس هناك حدود لما يمكنك فعله إلا تلك الحدود التي تصنعها أنت في خيالك!

بل يقول ابن تيمية: "إن الإنسان يستطيع أن يزيل جبلًا من مكانه! ". لقد قال ذلك ابن تيمية وهو لم يدرك الديناميت، ولا المعدات الثقيلة!

لا تقلل من شأنك وتزدري ذاتك. تقول أنيتا روديك (مؤسسة شركة ذي بودّي شوب): "إذا كنت تعتقد أنك أصغر من أن تؤثر فيمن حولك.. فحاول أن تنام وفي حجرتك بعوضة واحدة فقط! ".

وأقول لك: اعرِف قدرك! وتحلَّ بالشجاعة، واطلب أمورًا عظيمة واسْعَ في تحقيقها، فأنت أعظم منها دائمًا!

أين العيب؟

العيب كلَّ العيب أن تكون مخلوقًا عظيمًا وتحيا حياة عادية، حياة أقلّ بكثير من قدراتك، وأقل بكثير من مواهبك التي حباك الله¸ بها، وهل العيب أن الله¸ اصطفاك من بين سائر مخلوقاته؟ ولكنك لا تقدر هذا الاصطفاء، أو تتجاهله، إن من العيب -أيضًا-أن تعيش في عالم تتوفر فيه كل سبل العيش والرفاهية، ولكنك ما زلت قانعًا بالقليل، وكذلك من العيب أن تعيش في بلد يأتيه الناس من كل مكان ليجدو لقمة عيشهم، ويحققوا فيه أحلامهم، ويقيموا فيه المشاريع من حولك وأنت ما زلت راضيًا بالفُتات، وتعيش على أقلّ القليل!

وَلم أرَ في عُيُوبِ النّاسِ عَيْبًا كَنَقصِ القادِرِينَ على التّمَامِ

ما معتقداتك عن رجل الأعمال؟

إذا كنت تعتقد أن رجال الأعمال محتالون، أو جشعون، أو ما شابه ذلك من الأوصاف التي تلحق بهم ظلمًا وعدوانًا.. فلن تصبح يومًا ما رائد أعمال، أنا أضمن لك ذلك! يقول أحد المفكرين: "لن تصبح يومًا ما شيئًا تكرهه". وهذه هي النتيجة المنطقية لهذه القناعة، فإذا كنت تكره شيئًا.. فسوف تتخذ وبشكل تلقائي خيارات تبعدك عن هذا الشيء، ومع الأسف في أي مجلس عندما يذكر أي من رجال الأعمال فغالبًا يقوم أحد الأشخاص بانتقاصه، وأنه جمع ثروته بالسرقة! وغيرها من الافتراءات، فأصبح لدى الكثير منا معتقدات سلبية عن رجال الأعمال، ولكن الواقع بعيد كل البعد عن هذه التصورات الخاطئة، فيوجد الكثير من رجال الأعمال الصالحين ولهم إسهامات مشهودة في شتى المجالات الخيرية في داخل البلاد وخارجها.

ما معتقداتك عن رجال الأعمال؟ أمعتقداتك عنهم ستعيقك أم ستساعدك؟ إذا كانت ستعيقك فغير معتقداتك، وانظر إليهم بصوره أفضل وتذكر: يستحيل أن تكون يومًا ما شيئًا تكرهه! كن منصفًا، ولا تكن كعامة الناس الذين يعممون الألفاظ والاتهامات.

إن رجال الأعمال هم سبب توظيف أبنائنا، وهم سبب توفير خِدْمات، ومنتجات لنا أيضًا، وهم سبب تقوية اقتصاد البلدان أيضًا، تبنَّ مثل هذه القناعات عنهم، فإن ذلك سيساعدك لتكون يومًا ما واحدًا منهم.

أخيرًا أقول لك: إن المال لن يجعلك شِرِّيرًا، ولا طيبًا، المال سوف يُخرج ما في نفسك فقط! فإن كنت شِرِّيرًا فسيظهرك شِرِّيرًا رائعًا! وإن كنت طيبًا.. فسيظهرك أيضًا طيبًا رائعًا.

ما نظرتك إلى لمال؟

كونك رائد أعمال أو تتطلع أن تكون رائدًا-فهذا يعني أنك بطبيعة الحال سوف تتعامل مع الأموال، فإذا كانت لديك معتقدات بالية، أو سلبية عن المال فهذا يعني أنك سوف تعاني كثيرًا، ولن يتحقق لك النجاح في أعمالك التِّجارية مهما كانت إمكانياتك، فالمعتقدات السلبية عن المال-نتيجتها الحصول على أقلّ القليل من النجاح المالي، والمعتقدات الإيجابية عن المال نتائجها إيجابية مثلها، ولكي أثبت لك صحة هذه النظرية، وكون أن المعتقدات هي السبب وراء النتائج التي نحصل عليها-دعني أسألك سؤالًا: ما النتائج لشخص يرى أن الزواج على سبيل المثال سوف يقيد من حريته، ويفرض عليه مسؤوليات أكبر في حياته؟

أعتقد أن النتيجة غالبًا ستكون أنه لن يتزوج أبدًا، ولن يحصل على الزوجة المناسبة مطلقًا.

حسنًا! وإلى متى سيظل كذلك؟

إلى أن يغير معتقداته نحو الزواج، ويرى أن الزواج سعادة واستقرار، وغيرها من المعتقدات الإيجابية، وكذلك الأمر مع الأموال، لن تنجح وتحقق نجاحًا تِجاريًّا وأنت تعتقد أن المال هو أصل الشرور، أو أن المال وسخُ الدنيا، وأن أصحاب الأموال لا يهنؤون بنوم، وغيرها من المعتقدات المغلوطة عن المال.

انتبه إلى معتقداتك حول المال، واجعلها معتقدات إيجابية تعمل لصالحك.

والآن وبعد أن علمت ذلك، خذ ورقة خارجية، واكتب: ما معتقداتك عن المال، ثم انظر إليها، عزز، وتبنَّ ما هو جيد من المعتقدات عن المال، واترك وتخلص مما هو سيئ منها.

فلكل ذلك تأثيره.

نظرة أجمل عن المال!

دائمًا ما نسمع هذه المقولة: "إن المال ليس كل شيء"، أليس كذلك؟ وهذه الجملة صحيحة جدًا! ولكنّ لها شطرًا آخر ليكتمل المعنى الصحيح لها، المال فعلًا ليس كل شيء، لكن ربما يُعد المال أهم شيء! اعتقد هذه الجملة، أكمل وأجمل، ألا توافقني؟ فالمال ليس كل شيء فعلًا، لكنه أهم شيء، أو على أقلّ تقدير هو من أهم الأشياء.

إن من ينكر هذه الحقيقية.. فهو ينكر مسلَّمة من مسلمات الحياة، حتمًا ثمت أمور أعظم من المال، لكن المال أيضًا من أهم الأمور في هذه الحياة، المال هو كما وصفه الله™ هو زينة الحياة الدنيا، فلمَ نحن مصرون على أنه وسخ الدنيا؟ ولا يتعارض كونك رجل أعمال وصاحب أموال مع كونك إنسانًا صالحًا كما يعتقد بعضنا؛ فبعض الأنبياء كانت لهم أموال طائلة وكذلك بعض صحابة رسول الله (‘).

دعني أخبرْك لماذا يعد المال مهمًا جدًا؟ ولا سيما في عصرنا هذا الذي نعيش فيه، إننا في زمن فيه من كل شيء درجات، وأشكال، وألوان، ففي السابق كان الكل لديه ربما حجم المنزل نفسه، أو قل الخيام، أما اليوم فيمكنك أن تسكن في منزل مكون من ثلاث غرف، أو خمسة، أو يمكنك أن تسكن في فيلا، أو في قصر، وكذلك الأمر في الأحياء، فيمكنك أن تسكن في حي تتوفر فيه كل الخِدْمات، أو تسكن في حي ناءٍ لا يوجد به أي نوع من أنواع الخِدْمات، وكذلك الأمر في التعليم، ففي السابق لا يوجد لديك خيار سوى المدرسة المجاورة لمنزلك، أما اليوم فتوجد عدة مدارس تتفاوت في جودة التعليم والأساليب، وما إلى ذلك، بل يمكنك أن تبعث أبنائك إلى الخارج لإكمال تعليمهم، وكذلك الأمر في الترفيه والملبس والمأكل والمشرب وغيرها الكثير، فمن لا يملك المال الكافي سوف يعاني كثيرًا، وسوف يجد نفسه تلقائيًّا في أدنى الطبقات، ولن يملك دائمًا إلا خيارًا واحدًا، وإن أصعب شيء في هذه الحياة أن تعيش في خيار واحد مع تعدد الخيارات أمامك.

إن المال قوة، والمؤمن القوي خير وأحب إلى الله من المؤمن الضعيف، المال سيجعلك دائمًا المعطي والمتفضل بدلًا من أن تكون دائمًا الآخذ، إن المال في أقلّ أحواله سيكفيك من أن تكون عالة على غيرك. يقول خاتم الأنبياء (‘): " **نِعمَ المالُ الصالحُ للعبدِ الصالحِ**"[[1]](#footnote-1).

أخيرًا، تخلَّ عن قناعاتك البالية نحو المال، واستبدلها بقناعات صحيحة تساعدك في الحصول عليه؛ فلن تصبح رائد أعمال وجالبًا للمال ولديك معتقدات سلبية عنه.

ماهية وسائل الحصول على المال:

بعد أن عرفنا أهمية المال، وتبنينا نظرة أجمل عنه-علينا أن نتعرف وسائلَ الحصول عليه أيضًا، ربما يُعد الأمر ساذَجًا أو معلومًا لديك، لكنني أقول دائمًا: الأمور السهلة والمعلومة هي ذاتها التي تغيب عنا!

دعني أخبرْك بموقف تعرضت له أعتقد أنه مقدمة مناسبة لما نحن بصدد الحديث عنه.

ذهبت ذات يوم إلى أحد المتاجر محاولًا اللحاق به قبل أن يؤصد أبوابه؛ فقد بقي ما يقرب من خمس إلى عشر دقائق على موعد إغلاقه، وعندما وصلت ودفعت الباب وجدته مغلقًا، ثم هممت بالانصراف، فأشار إلي أحد العاملين أن ادفع الباب بالاتجاه الصحيح، فالباب مفتوح، لكنني ظننت أنه مغلق! وقد دفعت الباب في الاتجاه الخطأ! وعندما دخلت المتجر قلت للعامل ممازحًا: الباب مفتوح، لكن العقل مغلق! آمل أن تكون قد ابتسمت كما فعلنا أنا وعامل المتجر! إنني دفعت الباب بالاتجاه الخطأ ولدي اعتقاد سابق أنه مغلق؛ لذلك انصرفت وظننته مغلقًا، ولكنه في الحقيقة ليس مغلقًا، ولكن عقلي كان قد أغلق مبكرًا!

الحقيقة أن ثمت أمورًا كثيرة في الحياة-نحن نتعامل معها بهذا الشكل، أي تكون بين أيدينا، ولكن عقول بعض منا منغلقة جدًا، ومن ذلك كيفية الحصول على المال، فالحصول على المال له طرق ووسائل كثيرة، لكننا لا نرى أو نفتح عقولنا إلا إلى طريقة واحدة (الوظيفة غالبًا) في الحصول على المال، مع أن الحصول على المال له عدة وسائل منها:

التِجارة، والعقارات، والاستثمار والأسهم، والمقاولات بأنواعها، والمشاريع التِجارية، والوظيفة، ولكل واحدة من هذه الوسائل عدة أنواع، وعلى كثرة الأنواع إلا أن معظم الناس لم يستخدم إلا وسيلة واحدة، وقلة من الناس من يجمع بين وسيلتين، كأن يكون موظفًا وعنده أيضًا عقارات، أو أسهم، وأقل القليل من يكتفي بالأعمال الحرة وحدها، فإذا قدرنا تقديرًا تقريبيًا وقلنا ٧٠ %‏‏ موظفون، و٢٠ %‏‏ موظفون ولديهم أيضًا أعمال حرة و١٠%‏ رواد أعمال فقط.. فإن ٩٠%‏‏ من الناس محتاجون حتمًا إلى رواد الأعمال؛ ولذلك رواد الأعمال هم أكثر الناس رزقًا ونصيبًا من المال وهدفي في هذا الكتاب-أن أنقلك إلى هؤلاء ال١٠%‏‏ وتصبح واحدًا منهم فأنت تستحق ذلك، ولكن أعيني على نفسك، وقرر أنت ذلك أولًا.

أين الرزق؟

تعلمنا في العنوان السابق "ما هي وسائل الحصول على المال" وأن ثمت أكثر من وسيلة للحصول عليه والآن دعني أحدد لك أين يقع معظم الرزق، أو أين يقع معظم المال ورد عن النبي‘ أن "تسعة أعشار الرزق في التِجارة"[[2]](#footnote-2). يقول الأستاذ أحمد المازني صاحب كتاب "تجارِب تِجارية" معلقًا على هذا الحديث ومفسرًا لهذه النتيجة بأن تسعة أعشار الرزق في التِجارة، يقول:

 "لعل ذلك يرجع إلى أن التِجارة يتحقق فيها التوكل الكامل على الله¸، أما الوظيفة فأجرك تحصل عليه في نهاية كل شهر مباشرة، وكذلك الوظيفة محدودة الدخل، أما التِجارة فغير محدودة وفي الوظيفة أنت بعت مجهودك لغيرك، بينما في العمل الحر فمجهودك لك أنت". انتهى كلامه.

فإذا كان لديك نص صريح من الذي يوحى إليه من السماء يخبرك بأن تسعة أعشار الرزق في التِجارة، والتِجارة نوع من أنواع العمل الحر، فما الذي تنتظره؟ فالخبر موثوق به، وهو ليس صادرًا من جريدة التايمز، أو قناة الـــ CNN بل هو من نبي يوحى إليه من السماء!

ابدأ مشروعك!

هل يمكن أن تكون موظفًا ورجل أعمال؟

أعتقد أن هذه من المسائل التي ليس فيها إجابة "بنعم" مطلقًا أو "لا" مطلقًا، فهي أمر نسبي، فبعض الأشخاص يمكنه أن يكون موظفًا، ورجل أعمال في الوقت نفسه، وبعضهم الآخر لا يمكنه. وكذلك الوظائف تختلف في طبيعتها، فبعض الوظائف تستنزف منك كل جهدك ووقتك لدرجة أنك لن تجد الوقت الكافي لممارسة أي نشاط آخر، وبعضهم الآخر ربما لا يأخذ منك سوى ساعتين، أو أربع ساعات في اليوم، وكذلك الأشخاص يختلفون، فبعضهم اجتماعي جدًا، ويحب لقاءات الزملاء كل صباح، والإفطار الجماعي، وتناول القهوة معهم في مكاتب الموظفين، والعمل الحر لا يوفر له مثل هذه الأجواء وكذلك بعض الأشخاص لا يستطيع يكون رجل أعمال إلا من خلال التفرغ التام، ولا يقوى على جمع الاثنين معًا، فكما أخبرتك: إنه أمر نسبي، لكنني أعتقد أن ذلك يعتمد في المقام الأول على طبيعة وظيفتك، وعدد ساعات العمل فيها، فمن يعمل تسع ساعات يوميًا.. ليس كمن يعمل ست ساعات، أعرف أكثر من معلم في مجال التعليم ينتهي دوامهم في منتصف النهار، فيصبح لديهم الوقت الكافي جدًا لممارسة الأعمال الحرة كالتِجارة وغيرها.

والأمر في نهاية المطاف يتعلق بك وحدك، أنت من سيحدد ذلك.

فإن كنت تستطيع.. فافعل، وإن كنت لا تقدر.. فحاول، وإن لم تكن موظفًا بعد.. فهذا هو الوقت المناسب لك!

هل تحب وظيفتك؟

دعني أكون أفلاطونيًا مثاليًّا وأقول: من منا لا يحب وظيفته؟ إنها أهم شيء في هذه الحياة!، وبدونها لن نستطيع أن نفتح المنازل، ونكون الأسر! والآن دعك من أفلاطون ومدينته الفاضلة، ولنكن أكثر واقعية. معظم الدراسات تقول: إن أكثر من ٥٠%‏‏ يعملون في وظائف لا يحبونها!

يقع الكثير من الناس في بداية حياتهم المِهْنية في وظائف لا تتناسب مع مؤهِّلاتهم، ولا مع ميولهم، وكل ذلك يقع عند الحاجة الملحة إلى المال وقلة الفرص، فيتمسك الشخص بأي مصدر رزق له، وهذا شيء جميل مصدرًا للرزق، لكن الأمر سيئ للغاية بالنسبة لاستخدامك لقدراتك ومواهبك التي وهبك الله إياها، وتكبر المشكلة عندما تستمر تعمل لمدة خمس وعشرون عامًا، ولمدة ثمانية ساعات يوميًا في مكان لا تحبه، فهل أنت واقع في مثل هذا المأزق؟

كيف تعرف أنك تحب وظيفتك؟ سأعطيك مقياسًا دقيقًا سيبين لك أو سيكشف لك أتحب وظيفتك أم لا؟ مستعد؟

تصور معي أنك ربحت في إحدى المسابقات، أو ورثت خمسين مليون دولارًا! أستستمر تعمل في وظيفتك أم ستقدم استقالتك مباشرة؟

والآن إذا كنت تحب وظيفتك فهذا جميل جدًا، وأنصحك بشدة أن تعدد مصادر دخلك أيضًا، أما إذا كنت لا تحب وظيفتك.. فعليك أن تبدأ بعملك الخاص فورًا، وأن تحزم أمتعتك، وتستعد للرحيل، ولا بأس بأن تعد نفسك، وتطورها لوظيفة أخرى تحبها، المهم في كل الحالات أنه لا بد أن تعدد مصادر دخلك، وألا تعتمد على مصدر رزق واحد فقط.

أما أنا فإذا ربحت خمسين مليونًا فسوف أتصل هاتفيًا فقط بزملائي وأخبرهم أني قد قدمت استقالتي!

هل أنت في الاتجاه الصحيح؟

ذهبت ذات مرة إلى زيارة إحدى المدن التي تبعد عن مدينتي قليلًا، فانطلقت في الوقت المناسب

وسرت كذلك بالشكل المناسب، ولم أرتكب أي مخالفة مرورية، لكنني بعد قرابة خمسين كيلو متر اكتشفت أنني أسير في الاتجاه غير الصحيح! ثم عدت أدراجي، وكلفني ذلك المزيد من الوقت والجهد، لكن الحمد لله أنها كانت رحلة بسيطة ولم تكن رحلة عمر!

يعمل معي اليوم شريكًا رجل خبير عمل موظفًا لمدة خمسة وثلاثين عامًا، قال لي في أول لقاء التقيته كلمة أكدت لي فلسفة العمل الحر، ومشاركتك إياها في هذا الكتاب، قال: "عملت مدة خمسة وثلاثين عامًا في الوظيفة، ولا توجد فائدة من الوظيفة، والراتب الثابت! ".

لذلك لا يكفي أن تسير بالشكل الصحيح بل عليك أيضًا أن تكون في الاتجاه الصحيح!

والآن أعد النظر في الطريقة التي تسير بها حياتك خصوصًا الجانب المادي،

كيف تحصل على المال؟

وهل توجد طريقة أفضل للحصول عليه؟

كيف يحصل رجل الأعمال المشهور في مدينتك على المال؟ لمَ لا تفعل مثله؟

فكر في ذلك قليلًا.

لمن تعمل؟

لكي أؤكد لك ما قاله صديقي بعد أن عمل لمدة خمسة وثلاثون عامًا موظفًا فقط أقول لك: لمن تعمل؟ لو تأملت معي في معظم الموظفين ستجد أنهم يعملون من أجل سداد إيجار المنزل وفواتير المياه والكهرباء والهاتف والبنوك وشركات السيارات وغيرها، وقلة قليلة هي من توفر من راتبها شيئًا وتستفيد منه مؤخرًا، فالراتب غالبًا لا تكاد يكفي الموظف إلى الشهر الذي يليه، وهكذا سيظل الأمر، يزداد الدخل وتزداد معه الالتزامات إلى أن يتقاعد الموظف!

إنني أقول لك: لن تقفز قفزات عالية في حياتك المالية إلا من خلال الأعمال الحرة، وهي حق متاح للجميع.

أتعمل من أجل المال أم المال يعمل هو من أجلك؟

هذه الفلسفة صدمتني عندما قرأتها أول مرة في كتاب "الأب الغني والأب الفقير" لروبرت كيو زاكي، وأنصحك بقراءة كتابه؛ فقد تعد هذه الفكرة عادية لدى بعضنا، ولدى بعضنا الآخر غريبة. فكيف يعمل المال من أجل الشخص؟ لكنني سأعطيك مثالًا يبن أو يشرح لك ذلك.

شاب يعمل في وظيفة ذات دخل محدود لا يكفيه إلا آخر الشهر، فقرر أن يشتري سيارة أجرة، ويعمل بها في وقت فراغه من دوامه الرسمي، وبذلك وفر مصدرًا ثانيًا للمال، حيث يعمل ربما خمس أو ست ساعات بسيارته في توصيل الركاب مقابل الحصول على المال.

وشاب آخر لديه المشكلة نفسها، أي دخله محدود لا يكفيه فقرر أن يشتري سيارة أجرة، ولكنه لن يعمل بها بل سيؤجرها لسائق آخر، ويتقاسم معه الربح!

لو تأملت معي في المثالين السابقين ستجد أن النتيجة واحدة، ولكن الطريقة مختلفة، فالأول عمل بسيارته من أجل المال، والآخر جعل السيارة (المال) تعمل من أجله!

ولو تأملت أيضًا ستجد أن الأول لن يستطيع أن يضاعف دخله من خلال سيارته، فالوقت محدود، ولن يستطيع أن يعمل لأربع وعشرين ساعة، بينما الثاني يمكنه أن يضاعف دخله، وذلك بزيادة سيارة أخرى وإحضار سائق آخر!

والآن، وبعد أن عرفت ذلك أستعمل من أجل المال أم ستبتكر طرقًا تجعل المال يعمل من أجلك؟

ما مشروعك بعد التقاعد؟ ولمَ لا تفعله الآن؟

يقع معظم الناس في مثل هذه البرمجة القديمة لعقولنا وهي أننا لن نبدأ مشاريعنا التِجارية الخاصة إلا بعد التقاعد! فلدى الكثير منا أفكار جميلة لمشاريع تِجارية، ولكننا قيدناها بوقت محدد وهو بعد التقاعد! لكنني حقا أسألك: ما مشروعك بعد التقاعد؟ ولم لا تفعله الأن؟ لا تغادر هذه الصفحة إلا بعد أن تجيب على هذا السؤال ما سر تأخيرك لمشروعك الخاص إلى ما بعد التقاعد؟

الحقيقة أنني كنت واقعًا في مثل هذه البرمجة القديمة إلى أن وقع بين يدي كتاب بعنوان "ماذا سيخسر العالم بموتك" لمؤلف مصري، وقرأت في صفحاته هذين السؤالين السابقين، وصدمتني فقد لامست برمجة قديمة راسخة في رأسي: أنني لن أبدأ مشروعي الخاص إلا بعد أن أتقاعد! لقد كنت مضحكًا للغاية! لدي أفكار ومشاريع، لكنني أنتظر التقاعد بعد خمسة وعشرين عامًا!

والحمد لله فككت هذه البرمجة المقيدة، وعلمت أن أفضل وقت للبدء في مشروعي هو الآن.

إنني أسألك الآن، ما مبرراتك التي تأخر مشروعك من أجلها؟ أعد النظر فيها، أهي فعلًا مبررات؟ أم هي أعذار يختبئ تحتها الكسل أو الخوف؟

يا رجل، أنت اليوم في أعظم زمن، وكل الفرص أمامك، ومصادر التمويل تناديك، وتتودد إليك! وفي كل يوم مئات المشاريع تفتتح وأنت ما زلت تنتظر التقاعد! ابدأ مشروعك ونمِّه، ولن تحتاج إلى أن تنتظر التقاعد، ربما تستقيل مبكرًا!

الخوف!

الخوف: هو عبارة عن وهم، وغالبًا يكون لأمور ربما ليس لها وجود، يقول مارك توين (بعد أن تجاوز السبعين من عمره): "لقد شغلت نفسي في حياتي بالآلاف من المشكلات التي اكتشفت أن معظمها لم يكن له وجود". إن أكبر سبب يمنع معظم الأشخاص من اقتحام عالم الأعمال الحرة هو-الخوف، هو الذي يجعلهم تمر عليهم السنون تلو السنين وهم ما زالوا في المكان نفسه مترددين، وكل الأعذار التي تسمع بها كلها صادرة عن مخاوف، إن الخوف هو أكبر عائق يمنع الكثير من تحقيق أحلامهم، إن الذي يتغلب على مخاوفه سوف يجني خَيْرًا كثيرًا، ولست طبيبًا نفسيًا؛ فأعطيك علاجًا تستطيع به التغلب على مخاوفك، ولكنني سأتناوله معك بمعرفة سببه، ثم بعد ذلك نعمل على قطع الأسباب المؤدية إليه وهذه هي الطريقة الصحيحة: أن تعرف الأسباب التي نجم عنها الخوف، وتعمل على قطعها بدلًا من الانشغال بالأعراض التي لن تنتهي ما دامت الأسباب موجودة. وسأعطيك أيضًا استراتيجية ستساعدك على الإقدام، أو بالأصح ستتعلم من خلالها متى تقدم؟ ومتى تحجم؟

تابع معي قليلًا.

أولًا السبب الرئيس للخوف هو:

المدخلات السلبية:

المدخلات السلبية أقصد بالمدخلات السلبية: أي كل الأخبار السيئة التي سمعتها، أو شاهدتها في حياتك سواء في التلفاز، أو على أرض الواقع، وكل ما قرأته من قصص لنكبات أو جرائم، فهذه المدخلات كلها تفعل فيك الفَعَلات وأنت لا تشعر. وقد أثبتت الدراسات أن الذين لا يشاهدون التلفاز هم أكثر شجاعة وإقدامًا في الحياة من الذين يشاهدون التلفاز! وليس لدي شك في هذه النتيجة؛ فمعظم أخبار التلفاز سلبية للغاية، ويعرضون عليك أسوأ ما في العالم، وقراراتك لا تأتي من الهواء! بل تأتي من عقلك المليء بمثل هذه المدخلات، فعلى سبيل المثال يصعب على بعضنا السفر عبر خطوط الطيران الماليزية. وكل ذلك يعود إلى الخبر الذي أدخلناه إلى أدمغتنا عن سقوط الطائرة الماليزية، بينما الشخص الذي لم يسمع بهذه الحادثة يستطيع السفر عبر هذه الخطوط الجوية، وقد عانيت أنا شخصيًا من ذلك فلم أستطع استخدام خطوط الطيران الماليزي إلا بعد تردد كبير، مع العلم أنها رحلة داخلية! ومع ذلك كنت خائفًا للغاية! إنها المدخلات السلبية.

وكذلك الأمر في العمل الحر، فإذا أردت على سبيل المثال أن تدخل في عالم الأسهم والمضاربة بها، وكنت من الذين يتابعون الأخبار بشكل مستمر.. فمباشرة سوف يظهر لك في عقلك صورة مذيع قناة العربية وهو يتحدث عن هبوط سوق الأسهم! وسوف تحجم عن الدخول في عالم الأسهم.

هكذا هي، إذا كان عقلك مليئًا بقصص ومواقف وصور سلبية.. فسوف تكون أكثر خوفًا وقلقًا، أما إذا كان عقلك سليمًا من هذه المدخلات، ولا يعرفها فستكون أكثر شجاعة.

سؤال الإقدام أو استراتيجية الإقدام:

بعضنا لا يريد أن يبدأ أي مشروع إلا بعد أن تذهب كل شكوكه ومخاوفه، وهذا لن يحدث مطلقًا، هل تدري ما الشجاعة؟

إنها الإقدام على الفعل مع وجود الخوف، وليست عدم الخوف! ثمت أمور في الحياة لا توجد فيها نتائج مضمونة ١٠٠%‏‏، ولابد من التعامل مع شيء من المجهول، وهنا يكمن سر متعة الحياة في التعامل مع المجهول، فتصور معي أنك تشاهد إعادة لمباراة كرة قدم وأنت تعلم النتيجة النهائية لهذه المباراة، بالطبع سوف تكون المشاهدة مملة، وكذلك الأمر لو أنك تعرف كل نتائج الأمور التي تتعامل معها في الحياة، سوف تفقد متعة الحياة والاجتهاد، وترقب النتائج، أليس كذلك؟

لكن متى تقدم على المشروع؟ ومتى تحجم عنة؟

إليك هذه الاستراتيجية الجميلة والبسيطة:

اطرح على نفسك سؤالًا: ما أكبر خَسَارة ربما أتعرض لها؟

ضع كل الاحتمالات والنتائج المتوقعة، ثم خذ أسوأ احتمال منها، ثم انظر أيمكنك تحمله أم لا؟ فإذا كان بمقدورك تحمل أسوأ احتمال.. فأقدم دون تردد، وإذا لم تستطع تحمل أسوأ الاحتمالات.. فأحجم، وابحث لك عن مشروع آخر، لا تتنازل عن هدفك في أن تكون رائد أعمال، ولكن غير خطتك، وهذه قاعدة الأهداف دائمًا ثابتة، أما الخطط فتتغير، وتتبدل بحسب الظروف والأحوال، وفي مثل هذه الحالة غير مشروعك إذا رأيت أنه لا يمكنك تحمل أسوأ الاحتمالات.

لكن أسوأ احتمال يعد نسبيًا أيضًا، ويختلف من شخص إلى آخر، فبعضنا إذا خسر عشرين ألفًا.. تُعدّ كارثة بالنسبة إليه، وبعضنا الآخر إذا خسر مائة ألف تعد أمرًا عاديًّا بالنسبة إليه، لذلك ربما أحصرها بعدد السنين فأقول: إذا كان أسوأ احتمالًا فهو خَسَارة يمكن تحملها، وتعويضها خلال عامين، فأقدِمْ، وتوكل على الله، وإذا كانت لأكثر من عامين، فتوقف وغير خطتك ومشروعك.

باختصار لكي تقدم على أي مشروع ضع كل الاحتمالات، ثم خذ أسوأ احتمال منها وانظر هل يمكنك تعويضه في عامين؟ إذا كانت إجابتك نعم.. فأقدم وتوكل على الله.

وإذا كانت لا.. فابحث لك عن مشروع آخر.

لمَ الخوف؟

كنت أسير بسيارتي في أحد شوارع المدينة أنا وأطفالي فالتقطتني كاميرا المخالفات المرورية، وكأنني تجاوزت الضوء الأحمر، لكنني كنت في المسار الأيمن، وانتظرت لمدة ست ثواني أي إنني لم ارتكب أية مخالفة! لكن الكاميرا لم تدرك كل هذه التفاصيل، والتقطتني، واعتبرتني مخالفًا!، فقلت لأبنائي: لعل الكاميرا أخطأت، فقالت: ابنتي نعم، الآلة والأجهزة تخطئ أحيانًا، ثم قال ابني الأصغر معلقًا: ليس فقط الآلات والأجهزة تخطئ، بل كل الآلات والبشر الصغار والكبار كلهم يخطئون أحيانًا!

الحقيقة أني دهشت من هذه العبارة، رغم أنها معلومة لدينا نحن الكبار، وأنت كذلك تعرفها جيدًا، لكن دعني أسألك سؤالًا: إذا كانت كل الآلات وكل البشر صغارًا وكبارًا يخطئون أحيانًا كما قال ابني.. فلم الخوف إذًا؟

إذا كان الكل سيخطئ.. فلا داعي إلى لخوف إذًا، فأنت واحد من هؤلاء الذين أخطَئوا وما زالوا يخطئون، وسيخطئون.

إنني أريد أن أخبرك أمرًا، إذا غامرت بمشروع تِجاري ولم تنجح، وخسرت كل شيء، فلن تسجن سجنًا مؤبدًا، ولن يحكم عليك بالإعدام، ولن تصلب في أحد شوارع المدينة لتكون عبرة وعظة لكل من يتقدم إلى مشروع تِجاري! بل على العكس سوف تنال الكثير من الهبات، كالخبرة والمعرفة، وسوف تتخلص من عقدة الخوف الذي يساور الجميع، وسوف تتخلص أيضًا من إلحاح الفكرة عليك، فبعضنا تظل فكرة مشروعه عالقة في رأسه إلى أن يموت دون أن يفعلها ويختبرها على أرض الواقع، يقول مارك توين: "بعد عشرين عامًا من الآن ستندم على ما لم تفعله أكثر مما ستندم على الأخطاء التي فعلتها! ".

أخيرًا،

كل الآلات، وكل البشر صغارًا وكبارًا يخطئون أحيانًا، فلم أنت خائف؟

نظف زجاج نافذتك:

لكل واحد منا نافذة يرى من خلالها العالم فبعضنا لا يرى في العالم ألا المصائب والخَسَائر والنكبات، وبعضنا الآخر يعيش معه في المكان نفسه! لكنه يرى الخير والجمال أيضًا، والقاعدة ما زالت ثابتة "تفاءلوا بالخير تجدوه"، وكذلك الأمر مع الشر! والواقع يقول: إن الذي يرى الشر دائمًا-سوف يجد الشر، والذي يرى الخير أيضًا سيجد الخير.

فكيف نظرتك إلى العالم من حولك؟ ما نظرتك إلى العالم الأعمال تحديدًا؟ أترى أن الفرص موجودة في كل مكان أم ترى أن الفرص محدودة؟

كل ذلك سيلعب دورًا بالغًا في تحديد مكانك في عالم الأعمال، سأعطيك مثالًا يُبين لك صحة ما أقول:

شاب أجنبي (أي غريب عن البلد) يأتي إلى بلادنا فيقيم فيها المشاريع والأعمال، ويحقق نجاحًا باهرًا، بينما ابن البلد لم يتقدم، أو يحقق شيئًا رغم أن لديه فرصة أكبر! هل تعلم لماذا؟

إن ذلك كله له بداية وهي السبب وراء هذه النتيجتين، إنها النافذة التي يرى كل واحد منهما العالم منها، والتي ستؤدي إلى أفكار تتغلغل في الدماغ! ومن ثم إلى قرارات وسلوك ونتائج، فالشاب الأجنبي أتى إلى هذه البلاد والنافذة التي يرى من خلالها، والأفكار التي تدور في رأسه-هي أن هذه البلاد بلاد الخيرات، وسوف يحصل على فرص لم يحصل عليها في بلده، بينما ابن البلد النافذة التي يرى منها والأفكار الموجودة في عقلة-كلها تدور حول الواسطة والبطالة، وأنه لم تعد توجد فرص كما في السابق وأمورًا ربما ليس لها وجود إلا في رأسه!

أخيرًا:

لكي تبدأ بداية صحيحة نظف النافذة التي ترى من خلالها العالم، وآمن بأن الخير موجود، ويكفي الجميع.

باختصار، كن متفائلًا!

المنطقة الدافئة come fort zone

ثمت منطقة في حياة الإنسان تسمى المنطقة الدافئة، أو الآمنة، أو دائرة الراحة، وهي كل الممارسات التي اعتاد عليها الإنسان، حتى وإن كانت سلبية؛ فهي تعد منطقة آمنة له، ولا يقوى على فراقها، فتجده لا يريد أن يغير عمله مع وجود فرص أفضل منه، ولا يريد أن يحصل على درجة علمية أعلى؛ لأن في ذلك تعبًا والتزامًا عليه، فسيخرج من دائرة راحته، ولا يريد أن يغير شيئًا يؤثر على هذه المنطقة (المنطقة الدافئة)؛ لِأن هذه التغيرات غالبًا سيصاحبها شيء من الانزعاج والارتباك، إنني أقول لك وبكل صراحة: إن ابتداءك بمشروعك الخاص سيعرضك للارتباك، ربما ليس في حياتك المادية فحسب بل حتى في حياتك الاجتماعية، ربما لن تجد الوقت الكافي للجلوس مع الأهل والأصدقاء، ربما تعمل لعدة أسابيع متواصلة، لكن صدقني، لن يتغير شيء في حياتك ولن تكون يومًا رائدًا ما دمت قانعًا ومتمسكًا بمنطقتك الدافئة.

إن المنطقة التي أنت فيها اليوم مريحة وآمنة، لكن تكمن مشكلتها في أنها تبقيك السنين تلو السنين وأنت في المكان نفسه، ولا يتغير فيك شيء سوى أنك تكبر وتتقدم في العمر! إنها مريحة الآن، وخطيرة على المدى البعيد، والواقع يقول لنا: إننا نحصل على أعظم العطايا والهبات، إلا عندما نخرج من هذه المنطقة، فإذا أردت أن تحدث فارقًا في حياتك.. فتجرأ، واخرج من هذه الدائرة، وابدأ بمشروعك، عود نفسك دومًا ألا تخاف من التغيير، بل بادر به، واقتحم مخاوفك بدلًا من الهروب منها، واعلم أنك إن عشت حياة أقلّ منك.. فهذا مؤلم، وإن عشت حياة في مستواك نفسه.. فهذا عادي أو ممل!

لكن المتعة العظيمة هي أن تعيش حياة أكبر منك قليلًا، وتظل تنمو معها باستمرار، حياة فيها نوع من التحديات المشاكسة التي تستفز قدراتك ومواهبك، حتمًا سيعتريك التوتر والانزعاج، لكن ذلك مؤقت وضروري للانتقال إلى مكان أفضل في حياتك، وبلا شك سوف تواجه بعض الإخفاقات، لكنك أيضًا سوف تحقق الكثير من النجاحات.

أأنت فارس أم جواد؟

قول نابليون هيل: "هناك طريقتان لارتباط المرء بالحياة:

الأولى: هي أن تكون أنت الفارس، بينما تلعب الحياة دور الجواد، فتدير حياتك كما تريد أنت.

أما الطريقة الثانية: فهي أن تلعب أنت دور الجواد، فتمطيك الحياة! فتأخذك إلى حيث لا تشاء، واختيار ما إذا كان المرء سيُصبِح جوادًا أو فارسًا حق ممنوح له، ولكن هناك أمرًا مؤكدًا إذا لم يختر المرء أن يكون راكبًا على الحياة، فمن المؤكد أنه سيُصبِح جوادًا! ". انتهى كلامه.

إنها عبارات جميلة جدًا تخبرك أنك إما أن تحدد ما الذي تريده، وتصنع واقعك بنفسك، وتستمتع بهذه الحياة، وإما أن تستسلم للظروف كاستسلام الجواد لفارسه، فتأخذك الحياة إلى أماكن ربما لن تسرك، والجدير بالذكر أنك إن لم تكن فارسًا قائدًا لحياتك.. فستصبح وبشكل تلقائي جوادًا منقادًا مستسلمًا للظروف، لكن البشارة التي أزفها إليك هي أن القرار بين يديك أنت فقط.

فمن أنت؟ أأنت فارس أم جواد؟

أخيرًا: إن كونك فارسًا يعني أن لك أهدافًا، ومخططات للوصول إليها.

أأنت فارس أم جواد؟

اصعد على خشبة مسرح حياتك!

سأسلك سؤالًا وأريد الإجابة عنه، من الذي ينال أعظم العطايا في الأفلام السينمائية؟

لا شك، إنه البطل.

حسنًا، من الذي يستمتع بأكبر متعة في الفلم أيضًا؟

لا شك، إنه البطل أيضًا، عجيب! ينال أعظم العطايا والأموال، ويحصل أيضًا على أكبر قدر من المتعة؟

حسنًا، ومن الذي يفوز بقلب وبعِناق أجمل فتاة في الفيلم؟

بالطبع إنه البطل أيضًا.

إذًا، لماذا لا تكن أنت البطل؟

منحك الله قدرات هائلة، وأعطاك الحرية بأن تختار أن تكون بطلًا، أو أن تكون إنسانًا عاديًا، فلمَ ترضى بأن تعيش على هامش الحياة مع قدرتك على أن تكون بطلًا من أبطالها؟

اصعد على خشبة مسرح حياتك بجرأة وشجاعة، وكن بطلًا، فهذا الذي يليق بك.

هل فات الأوان؟

يعتقد بعضنا أنه قد تقدم في العمر، وأنه تأخر كثيرًا، لكنني أقول له كما في القول المأثور: إن أفضل وقت للزرع كان قبل عشرين سنة، والوقت الثاني هو الآن! نعم إنه الآن!

أقول إلى كل من تقدم في العمر، أو أُحيل إلى التقاعد: إذا فاتك الوقت الأول، وهو أن تقيم مشروعك وأنت على رأس العمل.. فهذا هو الوقت الثاني المناسب أيضًا، ولدينا نماذج كثيرة لرجال أعمال لم يكتشفوا أنفسهم إلا متأخرًا ومع ذلك حققوا إنجازات عظيمة، فقد أسس راي كروك سلسلة مطاعم "ماكدونالدز" وعمره ثلاثة وخمسون عامًا! وقد أسس كولونيل ساندرز مطاعم "كنتاكي" بعد أن تجاوز الخمسين أيضًا! لا تبالِ بالعمر، بل ركز على الميزة التي تمتلكها، فلا شك أن لديك الكثير من الخبرة في أحد المجالات على الأقل، إني أنصحك أن تبدأ مشروعك في عملك السابق نفسه إن كنت موظفًا في أحد القطاعات، ولكن هذه المرة كن مقاولًا، أو تاجرًا، أو مموِّنًا، فلا شك أن لديك الكثير من العلاقات في مجالك السابق، يقول دودي ماكلين المحاضر العالمي: "لا يمكنك العودة إلى الوراء، ولكن يمكنك أن تبدأ من اليوم وتضع نهاية جديدة".

الطائر الكسيح:

كان هناك طالب مجتهد فـي طلب العلم، متغرب عن وطنه وأهله فـي سبيل طلب العلم، ولكن أصابته فاقة، وضاقت عليه النفقة، مما اضطره إلى المغادرة والرجوع إلى وطنه وأهله لطلب الرزق، فاستأذن معلمه في أن يعود إلى وطنه لطلب الرزق، فأذن له معلمه، وغادر الطالب، وفـي الطريق رأى أمرًا عجبًا، وعلم أن فـي هذا الأمر رسالةً له.

رأى في الصحراء طائرًا كسيحًا لا يبصر، ولا يستطيع الطير.

فقال فـي نفسه: عجيب! من يطعم هذا الطير الكسيح فـي هذه الصحراء؟ وبعد وهلة من الزمن رأى طائرًا آخر يأتي إلى هذا الطائر الكسيح؛ ليطعمه. كما تطعم الأم صغارها! فأخذ الطالب يشاهد هذا المنظر بدهشة!

وقال فـي نفسه: إذا كان هذا الطائر الكسيح فـي الصحراء يأتيه رزقه إليه من غير عناء.. فـلا شك أن الله سيرزقني، وأنا عند معلمي، ثم عاد مرة أخرى إلى معلمه وما هو إلا أن وصل إلى معلمه فتعجب المعلم، وسأله ما الذي عاد بك؟ ألم تخبرني بأنك ستعود إلى أهلك لطلب الرزق؟ فقص عليه الخبر، فقال له معلمه كلمة تكتب بماء الذهب قال له:

"يا بني، ولم اخترت أن تكون الطائر الكسيح بدلًا من أن تكون الطائر الصحيح الذي يطعم نفسه ويطعم الآخرين؟ ".

فقبل يدي معلمه وقال: أنت معلمي بحق، وعاد إلى وطنه.

وإني لأعجب حقًا، لماذا يختار الواحد منا أن يكون الطائر الكسيح؟ بحيث يأخذ رزقه من غيره كأجر لعمله.

لماذا لا نصنع نحن الأعمال والوظائف لغيرنا؟ بدل أن نبحث لنا عن عمل أو وظيفة!

قال روبرت كيوزاكي لمعلمه الذي كان يعمله الثقافة المالية قال له: والدي يقول لي: اعمل جيدًا، لكي تترقى فـي السلم الوظيفـي، فرد عليه معلمه متبسمًا: ولماذا لا تمتلك السلم الوظيفـي بأكمله؟

إنه سؤال عظيم وصحيح، ويدل على همة عالية. وصحيح جدًا، لماذا لا يملك الواحد منا مشروعه الخاص، ويكون لديه موظفـون، وسلم وظيفـي.

نحن نعيش اليوم فـي أفضل العصور على الإطلاق، ولا سيما فـي الجانب الاقتصادي، فكل شيء متوفر لديك، حتى تمويل المشاريع أصبح هناك عدة قنوات تتسابق إليك لتمول مشروعك! بل البنوك اليوم تتودد إليك لتقبل تمويلهم.

اتخذ القرار القاطع!

يقول انتوني روبنز: "إن مصيرك يتشكل في لحظات اتخاذ القرار".

سئل أحد رجال الأعمال، كيف أصبحت مليونيرًا؟

فأجاب: بأمرين:

الأول: قررت أن أصير مليونيرًا!

والثاني: حاولت أن أصير مليونيرًا!

إنها إجابة جميلة جدًا، ومختصرة، صدقني، لن يحدث أو يتغير لديك شيء إلا عندما تحدد أنت، وتتخذ القرار القاطع بشأنه.

معظم الناس اليوم لديهم أمنيات مجردة، ولكنهم إلى الآن لم يتخذوا القرار القاطع بشأنها ليترجموها إلى أهداف قابلة للعمل والقياس.

والفرق بين الأمنية والهدف: هو أن الأمنية مجرد حلم، وليس لديك أي خطة عملية لتحقيقه، أما الأهداف فهي أيضًا أحلام، لكن توضع لها خطة عملية واضحة، ومحددة بزمن فتصبح يومًا حقيقة تعيشها.

إن الأمر كله يحتاج على قرار شجاع فقط.

والآن إذا كنت قد قررت أن تبتدئ مشروعك الخاص.. فتابع معي قليلًا.

الفصل الثاني

ابدأ مشروعك

مقدمة

وبعد أن أتممت قراءة الفصل الأول، وعلمت أن القناعات تلعب دورًا رئيسًا في تحديد ما سنصبح عليه، آمل أن تكون قد تبنيت نظرة أجمل عنك أنت أولًا، أي لذاتك، وآمنت بها، وكذلك قناعات أجمل عن المال، ورجل الأعمال، وغيرها من القناعات التي تتعلق بحلمك أن تكون رائد أعمال.

الآن أستطيع أن أتحدث معك، وأعرض عليك طرقًا وأفكارًا أكثر عملية، فلديك الآن أساس جيد للانطلاق، فهيا بنا نمضي معًا.

اجعل هدفَ امتلاك مشروع خاص هدفًا من أهدافك: ‎

وبعد أن قررت أن تفتتح مشروعك الخاص ربما تكون قد اتخذت أهم قرار في حياتك المادية، والآن دعنا نمضي معًا خُطْوَة بخُطْوَة.

أولا: ضع هدف امتلاك مشروع خاص هدفًا من أهدافك:

إن الكل يحلم ويتمنى أمنيات، لكن الذي أريده منك هنا أن تضع فكرة امتلاك مشروع خاص هدفًا من أهدافك، أي إنك سوف تضع له الأولوية، وتحدده بزمن وتجعل له خطة عمل، وأنصحك بشدة بأن تكتبه كتابة على الورق، فكل الدراسات تشير إلى أن كتابة الأهداف على الورق ورؤيتها باستمرار-يزيد من سرعة تحقيقها، يقول بريان تراسي المحاضر العالمي: "إن الفرق بين الذي يكتب أهدافه، والذي لا يكتبها يعادل الفرق بين من يعيش ولديه أهداف، وبين من يعيش بلا أهداف"؛ لذلك اكتب ما تريد تحقيقه على الورق، كأن تكتب على سبيل المثال: هدفي أن امتلك مؤسسة نقليات، أو غير ذلك من المشاريع التِجارية التي تدور في ذهنك، المهم أن تكتب المشروع الذي تريده.

حدد هدفك بزمن:

إن تحديد الأهداف بزمن لا يقل أهمية عن تحديد الأهداف ذاتها، إن تحديد هدفك بزمن سيساعدك على الاستفادة القصوى من وقتك، وكذلك سيخلصك من أكبر مرض يصيب معظم الأشخاص، إنني أعني مرض التسويف، فبدون تحديد زمن لإنجاز هدفك وهو مشروعك الخاص فلن تكترث بأن تبدأ اليوم أو غدًا، أو حتى السنة القادمة؛ لذلك حدد هدفك بزمن، ولاحظ أنني دائمًا أقول تكتب! كأن تكتب: سأفتتح مشروعي الخاص قبل حلول شهر يوليو القادم، وهكذا المهم أن تحدده بزمن.

أخبر شخصًا إيجابيًا بمشروعك:

إن إخبارك شخصًا إيجابيًا بفكرة-سيشعرك بشيء من الالتزام لتنفيذ مشروعك، كأن تخبر به صديقك المقرب، أو زوجتك. ولا تصدمك ردود أفعالهم، فقد قرأت أن والت دزني صاحب "الإمبراطورية العظيمة" عندما عرض على زوجته فكرته، وقال لها: إن هذا الفأر سيجعلنا أثرياء، ضحكت وقالت: أرجو ألا تخبر أحدًا بذلك! وكذلك ويلسون صاحب سلسة فنادق "هولدي أن" عندما أخبر زوجته أنه يريد أن ينشئ سلسلة فنادق تعجبت وضحكت!

نادرًا جدًا أن تجد الشخص الذي يؤمن بك، إن معظم الأشخاص فقدوا ثقتهم بأنفسهم، ولا يثقون بقدراتهم هم، فلا تتعجب أن لم يؤمنوا بك. أخبر أبنائك الصغار الذين ليس لديهم حدود لخيالهم، وينظرون إليك على أنك سوبر مان! أو أخبر والدتك التي تراك أفضل شخص في العالم! أو زوجتك التي تحبك فهؤلاء أقرب الناس إليك، وهم أيضًا أكثر الناس إيمانًا بك.

كن متيقظًا!

وبعد أن وضعت فكرة افتتاح مشروعك الخاص هدفًا مكتوبًا من أهدافك، وحددته بزمن، وأخبرت من تحب بذلك، كن متيقظًا، فسوف ترى كل الفرص التي توصلك إليه، وسوف يظهر لك أشخاص وكأنهم ظهروا من أجلك! وسوف يحصل الكثير من المصادفات التي تقودك إلى ما تريد، بل ربما بعض منها سيأتيك على شكل أزمات ومشاكل، لكنها ستعمل على نقلك إلى ما تريد، وهذا كله ليس سحرًا، بل له تفسير علمي.

ثمت منطقة في دماغ الإنسان تسمى بمنطقة التنشيط الشبكي، هذه المنطقة عندما تقرر وتحدد بوضوح ما تريد ستقوم بالتركيز ومشاهدة أي شيء يمت بصلة إلى ما تريد. أذكر أنني ذات مرة قررت أن اشتري إحدى السيارات، وكنت واضحًا ومحددًا فيما أريد، وعندما خرجت من منزلي وجدت أن أكثر من اثنين من سكان الحي لديهم مثل هذه السيارة! مع أنني كنت أظنها نادرة، وعندما توقفت عند إحدى الإشارات المرورية.. وجدت أيضًا سيارة من النوع نفسه، وفي أثناء طريقي إلى عملي وجدت أكثر من معرض يبيع السيارة نفسها! ما الذي يحدث؟ فأنا اليوم لأول مرة أرى هذه السيارة وبكثرة وأرى المعارض التي تبيعها أيضًا؟ الذي يحدث أن منطقة التنشيط الشبكي قامت بدورها جيدًا بعد أن حددت لها ما أريد بالضبط.

وكذلك الأمر بالنسبة إليك، بما أنك قد قررت، وحددت ما تريد فسوف تجد كل الفرص والطرق المؤدية إليه، ولكن كن متيقظًا.

ما دوافعك؟

أي لماذا تريد أن تمتلك مشروعًا خاصًّا؟ ولماذا تريد أن تصبح رجل أعمال؟ اكتب أسبابًا كثيرة من أجلها تريد أن تمتلك مشروعك الخاص، اكتب ما لا يقل عن عشرة أسباب، كأن تكتب:

أريد أن امتلك مشروعًا خاصًا؛ لكي أكون مديرًا أوقاتي، وأدير حياتي بالشكل الذي يناسبني، أو من أجل توفير المال الكافي لي ولأسرتي، وهكذا فكلما كثرت دوافعك كان ذلك أدعى إلى الاستمرار، وتخطي كل الصعاب. يقول الفيلسوف الألماني فريدريك نيتشه: "من يمتلك السبب يمكنه تحمل أية كيفية". لذلك اكتب على الورق كل أسبابك التي ستدفعك إلى ابتداء مشروعك.

ما الذي ستخسره إن لم تبدأ مشروعك الخاص؟

اكتب ما ستخسره إن لم تبدأ مشروعك الخاص، كأن تكتب:

سوف تلاحقني الديون في نهاية كل شهر، أو لن أستطيع أن أوفر تعليمًا ممتازًا لأبنائي، أو ستظل فكرة مشروعي عالقة في رأسي طوال عمري!

اكتب كل ما تتصوره من الخَسَائر إذا لم تبدأ مشروعك، واستشعر الألم قليلًا؛ بسبب عدم انطلاقك، فإن ذلك سيحفزك أيضًا على الابتداء، وكذلك الاستمرار.

إن كتابة أهدافك، وتحديدها بزمن، وكتابة دوافعك، وكذلك الخَسَائر، إن لم تبدأ بتحقيق أهدافك، كل ذلك يعد من الأساليب التي يدرسها أشهر رواد العالم في التنمية البشرية؛ لذلك لا تقلق، ومارسها بأن تكتبها على الورق!

ضع خطة مبسطة:

أي اكتب الطريقة التي سوف تسير بها للوصول إلى هدفك، وما الشيء الذي ستبدأ به أولًا؟ وكيف ستؤديه؟ حدد المهامَّ التي ينبغي عليك إنجازها، ومن سيقوم بها، اكتب كل ذلك، وحدده بزمن للابتداء، وكذلك زمن للانتهاء.

وأنصحك أن تكون مرنًا في خطتك، أي استبدل، وعدل في خطتك كلما احتجت إلى ذلك.

لا تعلق في مرحلة التخطيط:

إن بعضنا يصاب بهوس التخطيط، ثم التخطيط، ثم التخطيط للتخطيط! وقد لا يستطيع الخروج من هذه المرحلة. إنني أنصحك بألا تسترسل في التخطيط، كثيرًا، ابدأ بالتنفيذ مباشرة، وبعد ذلك أدخل بعض التعديلات اللازمة، فالكثير من الأمور الذهنية لا تظهر مدى جدواها إلا بعد التنفيذ على أرض الواقع، ونادرًا جدًا أن تعمل عملًا رائعًا من المرة الأولى، يقول مارتن لوثر الابن: "ليس عليك رؤية السلم كاملًا، بل يكفيك رؤية الدرجة الأولى فقط! ".

معظم المدربين اليوم يؤكدون على التخطيط للمدى البعيد، لكن الذي أراه أن الأحداث تتغير سريعًا، والذي يجدي اليوم ربما لا يساوي شيئًا غدًا؛ لذلك ضع صورة عامة لما تريد الوصول إليه، وخطط فقط للخُطْوَة القادمة، فكلما انتهيت من خُطْوَة ستكون عالمًا بما تحتاج إليه الخُطْوَة القادمة.

والآن دعنا نرى كيف ستبدأ مشروعك وأنت لا تملك المال الكافي؟

كيف تبدأ من غير رأس مال؟

يعد توفير رأس المال عقبة رئيسة في انطلاقة معظم المشاريع، لكن ثمت عدة طرق تستطيع من خلالها توفير المال اللازم لانطلاق مشروعك، كنت في إحدى الدورات التي يلقيها الخبير المالي الدكتور جمال المُلا فقال كلمة جميلة وقعت في نفسي يقول: إن المشاريع لا تحتاج إلى رأس مال بل تحتاج إلى رأس فقط! أي إلى عقل فقط.

والآن سأعرض عليك عدة طرق توفر من خلالها المال اللازم للانطلاق بمشروعك، وأتمنى ألا تتعذر بعد قراءة هذا الفصل في عدم وجود رأس، عفوًا! أقصد في عدم وجود رأس مال!

الشراء بالآجل:

صعِد معي بعض العمالة الأجنبية في سيارتي، وأخذت أتبادل معهم أطراف الحديث، فقال لي أحدهم: أنتم محظوظون في هذا البلد فلكي تبدأ تِجارتك كل ما عليك فقط.. هو أن توفر موقعًا ومتجرًا ممتازًا، وسوف يأتيك الموزعون إلى بابك يعرضون عليك بضائعهم!

تعجبت من ذلك، ولكنني عندما تأملت.. وجدت أن ذلك صحيحًا! فبعض الأنشطة كبيع المواد الغذائية، وبعض الأدوات الصحية، وغيرها الكثير-يمكنك أن تشتريَها بمبلغ زهيد، والباقي تتعهد إليهم بسداده آجلًا، فكل ما تحتاجه هو أن توفر متجرًا فقط.

الإجارة المنتهية بالتملك:

وهذه الطريقة مناسبة جدًا في مجال النقليات، فالكثير من الشركات تبيع المعدات الثقيلة، والسيارات بنظام التأجير المنتهي بالتمليك، فيمكنك الاستفادة منهم، وذلك بأن تشتري منهم معدة، أو سيارة بأقساط شهرية على سبيل المثال بألفي ريال، ثم تؤجرها أنت لشركة أخرى بأربع آلاف ريال تسدد منها القسط الرئيس، وتحتفظ بالباقي، فكثير من الشركات اليوم لا تحتاج إلى المعدات إلا فترة قصيرة؛ لذلك لا تذهب هي بنفسها إلى الشركة الأم لتشتري بنظام التأجير المنتهي بالتملك، لكنها تبحث عن أشخاص مثلك يؤجرونها لهم، فهي تحتاجها غالبًا مدة لا تزيد عن سنة، أو أكثر قليلًا، وأعرف شخصيًا رجالًا بدءوا بمعدة واحدة، أو سيارة واحدة، والآن لديهم مئات المعدات، وكلها بهذه الطريقة الذكية. صدقني، إن الشركات التي تبحث عن مثل هذه المعدات هي أمامك تسبح الآن! ربما تعمل بالقرب من منزلك، أو في مقر عملك، لكن المشكلة كما ذكرنا في الفصل الأول-هي مشكلة فكر، أو قناعة، بعقلية الموظف لن تشاهد كل الفرص التي أمامك، لن تشاهدها إلا بعقلية رجل الأعمال الذي قد قرر مسبقًا أنه رجل أعمال، وحدد ما يريد بوضوح.

وأهم ما أنصحك به في استخدام هذه الطريقة مع المعدات، أو السيارات هو: دائمًا حاول أن تشتري معدات ذات عمر افتراضي طويل؛ لكي تستفيد منها بعد سداد أقساطها، فبعض المعدات قصيرة العمر، ما إن تنتهي من أقساطها إلا وقد انتهت هي أيضًا!

لذلك لا تشترِ بطريقة الإيجار المنتهي بالتمليك إلا السيارات، أو المعدات التي تكون أطول عمرًا.

الجمعيات، أو الدوريات:

وهذه من أفضل الطرق لدي شخصيًا، فليست فيها معاملات بنكية، أو فوائد، وهي منتشرة جدًا في مجتمعنا، ولاسيما في أوساط الموظفين، وبعض الأسر الكبيرة، والأصدقاء، وفكرتها: أن يجتمع عشرة أشخاص على سبيل المثال، ويتفقوا أن يدفع كل واحد منهم شهريًا ثلاثة آلاف ريال، ويعطوها جميعًا شخصًا واحدًا، وهكذا شهريًا لمدة عشرة أشهر وإذا كانوا اثني عشر فلمدة سنة، وهكذا.

إنها طريقة ذكية لتوفير رأس مال مناسب، وربما سيتكفل مشروعك بسداد المبلغ المتفق عليه كل شهر، وأنصحك هنا بعدة أمور منها: أن تأخذ سهمك أولًا، وأن تضعه في المكان المناسب، وأن يكون أعضاء الجمعية أمناء، وكذلك ملتزمين، أي غير مماطلين وألا تزيد الجمعية عن سنة بحد أقصى، وأخيرًا، إذا أعجبتك الطريقة.. فكررها إلى أن تفتتح مائة مشروع!

قسم مشروعك إلى عدة أسهم:

لدي قريب من أقربائي ذكي جدًا، لدية مشروع يدور في ذهنه وبعد أن درسه دراسة جيدة علم أن صافي ربح مشروعه هو عشرون ألف ريال شهريًا، ولكن المشروع سيكلفه خمسمائة ريال، وليس لديه ريال واحد، فماذا فعل؟

عرض الفكرة على أصدقائه، وأقاربه بعد أن قسم مشروعه إلى عشرة أسهم، وكل سهم بخمسين ألف ريال، ووعد أصدقائه على أن يعطيهم أرباحًا شهرية ألف ريال دون أي عمل يقومون به، والآن أصبح لديه دخل عشرون ألف ريال، عشرة آلاف منها لأصدقائه المساهمين معه، وعشرة أخرى له، إنها فكرة ذكية يمكنك استخدامها.

تاجر بأموال الأصدقاء:

ثمت أشخاص ليس لديهم الجُرأة أن يقدموا على مشروع تِجاري، أو ليس لديهم الوقت الكافي، أو الخبرة، أو غير ذلك من الأسباب، هؤلاء نقول لهم: الأفضل أن تتاجروا بأنفسكم حتى وإن لم تربحوا.. فذلك أفضل من أن تعطوا أموالكم غيرَكم.

لكن إذا كان لديهم أعذارهم ولم يقتنعوا بما نقول، فما الحل معهم؟

إذا لم يقتنعوا سوف أحول الخطاب إليك يا عززي، وأقول لك: من الأفضل أن تستفيد منهم، وأن تربح، وتربحهم،

سمعت أحد رجال الأعمال يقول: "لدي أكثر من خمسين مشروعًا، لم أدخل واحدًا منها بمالي! ". يقول كلها بأموال الأصدقاء، تاجر بأموال الأصدقاء، وأعطهم نسبة معينة من أرباحك، لكن أنصحك بعدة أمور يجب عليك مراعاتها:

اُدرُس مشروعك جيدًا، وتأكد من جدواه.

كن واضحًا مع من أعطاك أمواله، بحيث تبين له النشاط، والمدة التي تتوقع الحصول فيها على الأرباح.

لا تأخذ المال إلا من الأشخاص السمحين المتفهمين للتِجارة، ولأوضاع السوق.

لا تأخذ مبالغ لا تستطيع تحملها.

**بِعْ شيئًا من مقتنياتك.**

إذا كنت تمتلك سيارة، أو عقارًا أو شيئًا له قيمة، وكنت متفائلًا جدًا بفكرة مشروعك.. فلمَ لا تتخلى عن أحد هذه المقتنيات وتفتتح مشروعك؟ فلربما يعود عليك بالربح الكبير الذي سيعوضك بغير هذه المقتنيات.

أحد الأشخاص كان لديه فكرة مشروع رائعة، وكان يحتاج إلى خمسين ألف ريال فقط، لكنه لا يمتلكها فماذا فعل؟ عرض سيارته للبيع فقيمت بسبعين ألف ريال، فباعها مباشرة، وابتدأ مشروعه، ثم ذهب الآن واشترى سيارة أخرى آخر موديل بطريقة الإيجار المنتهي بالتمليك، وبعد ذلك أصبح يسدد إيجار سيارته الجديدة من خلال مشروعه.

انظر ماذا ربح؟ سيارة آخر موديل، بالإضافة إلى دخل إضافي من مشروعه، وقد غامر مغامرة بسيطة بأن باع سيارته فقط!

أخيرًا:

صدقني، من لدية رغبة.. فسوف يجد كل السبل لتوفير المال اللازم لانطلاق مشروعه.

ولكن كيف تمتلك الرغبة الكافية؟

تابع معي قليلًا.

كيف تمتلك الرغبة الكافية؟

تعد الرغبة أهم صفة من صفات النجاح، فإذا كنت تمتلك كل مقومات النجاح ولم تكن لديك رغبة قوية لما تريد.. فالنتيجة: لن تحقق شيئًا، وسوف تقف في بداية الطريق، أو منتصفه في أحسن الأحوال، والعكس صحيح هنا، فإذا كانت إمكانياتك قليلة، ولكنك تمتلك رغبة قوية.. فسوف تحقق كل ما تريد، أقول مبشرًا لكل من يمتلك الرغبة القوية: تهانينا إليك! فقد ضمنت النجاح، ربما عاجلًا أو آجلا، المهم أن النجاح حليفكم ما دامت لديكم رغبة قوية. أي شخص توقف في منتصف الطريق.. فهذا غالبًا تنقصه الرغبة القوية وإن قال لك ما قال من أعذار ومبررات، الرغبة القوية لا ولن يوقفها شيء إطلاقًا، انظر إلى سير العظماء ستتفاجأ من عدد مرات فشلهم، ومن الظروف المحيطة بهم ومع ذلك وصلوا إلى ما يريدون. والسبب الرئيس وراء ذلك-هو الرغبة القوية؛ ولذلك كان واجبًا عليّ أن أشاركك استراتيجية من شأنها أن توجد لك رغبة كافية، وهي باختصار: أن تربط ما تريد تحقيقه بمتعة كافية في عقلك، وأن تعيش هذه المتعة، وتستشعرها يوميًا داخل عقلك، إنها بسيطة وساذَجة للغاية، لكنها فعالة أيضًا. إن استحضار صورة أهدافك داخل عقلك يوميًا سوف يوقد الحماس لديك، ويفجر كل طاقاتك. إن هذه الطريقة لن توجِد لك الرغبة فقط، بل ستعمل أيضًا على جعل هدفك واضحًا جدًا في عقلك، مما سيقودك إلى مشاهدة كل الفرص المؤدية إليه.

يقول ديل كارنيجي: "ابدأ والنهاية في عقلك"، وأنا أقول لك: اجعل النهاية دائمًا في عقلك، واستحضرها مع كل خطواتك، أو عند كل الأزمات، أو العراقيل التي سوف تقابلك، كلما كانت الصورة النهائية حاضرة في عقلك.. كان ذلك أدعى إلى خلق رغبة كافية من شأنها أن تضمن لك النجاح في مشروعك.

بعد أن تعرضت مارلين كينج الحاصلة على المركز الثاني في الأولمبياد الخماسية عام ١٩٨٠م لحادث سيارة أدى إلى إصابتها، وعدم قدرتها على الجري، تقول: بدأت أتدرب بالطريقة الوحيدة التي أمتلكها وهي أن أتدرب في ذهني! وأحضرت أفلامًا مصورة لمن حققوا الأرقام القياسية في مجالها الرياضي نفسه. وأخذت تشاهدها بشكل يومي، وساعات طوالًا، ثم تستلقي على أريكتها وتتخيل أدق التفاصيل، وتعيش أجواء السباق، إلى أن تعافت من أصابتها، وحققت المركز الثاني! إن استشعار متعة الوصول إلى أهدافك سوف تحفز كل طاقاتك، وتدفعك إلى تحقيقها.

**كيف تختار مشروعك؟**

قد يحار بعضنا في كيفية اختيار مشروعه، وأنا أعتقد أنها مهارة، أو ملكة يمتلكها الشخص بكثرة التجارِب والجرأة في طرح الأفكار، وتحويلها إلى واقع. بعض رجال الأعمال يحول كل شيء إلى مال (مشروع تِجاري)، ورجال الأعمال المهووسون بالتِجارة يحولون التراب إلى مال! فيأتون إلى أرض بيضاء (تراب) فيستأجرونها ثم يقيمون عليها الأسواق التِجارية ويؤجرونها. إنهم يرون فرصًا لا يشاهدها غيرهم!

ومن الطريف في ذلك أن أحد رجال الأعمال كان يتناول الطعام مع زوجته، ثم رأى أمامه في التلفاز جنود أشاوس يستعرضون مهاراتهم القتالية، فسأل زوجته من هؤلاء؟ فقالت له: إنهم جنود القوات الخاصة، وهم من أقوى جنود الوطن، ولا يخرجون إلا في الأزمات، وفي حالات الطوارئ، فسكت رجل الأعمال قليلًا، فقالت زوجته: فيما تفكر؟ فقال خطرت لي فكرة مضحكة، فكرت أن أستقدم عمالة أجنبية، وأدربها بمستوى هذه القوات الخاصة، ثم أتعاقد مع الحكومة!

كُفَّ عن الضحك الآن! إنها عقلية رجل الأعمال الذي قرر مسبقًا أن يعدد مصادر دخله فأصبح يشاهد كل شيء يمكن تحويله إلى مال.

والآن دعني استعرض معك بعض الوسائل المساعدة على اختيار مشروعك.

فتش في ميولك وهواياتك:

من العجيب أننا نبحث عن أفكار وفرص في أماكن بعيدة عنا، بدلًا من أن نفتش في داخلنا نحن أولًا. كل إنسان لديه موهبة من الله ودورك يكمن في اكتشاف موهبتك، قد تتشابه مواهبنا، وقد تختلف، وكذلك كلنا لديه هوايات، فإذا استطعت أن تحول موهبتك أو هوايتك إلى مشروع.. فهذه أعظم طريقة لاكتشاف فكرة مشروعك، وهي أيضًا أكثر الطرق متعة فأنت ستمارس ما تحب، وتحصل على المال أيضًا مقابل أن تستمتع بهوايتك!

لدي معلم ليبري الجنسية، ويحمل الجنسية الأمريكية هوايته التدريس فحول هذه الهواية إلى مشروع، فصار يعلم الطلبة اللغة الإنجليزية. إنه يعلم الطلبة مقابل المال، وفي الوقت ذاته مستمتع جدًا بممارسة هوايته، يقول لي متحدثًا عن نفسه: عندما أتوقف عن التعليم في الأعياد أرتاح مدة ثلاثة أيام، لكنني في اليوم الرابع أجد أني قد اشتقت إلى الطلاب! إنها هوايته التي يستمتع بها.

وأنت كذلك يمكنك أن تكتشف موهبتك، أو تحول هوايتك إلى مشروع، أعتقد أن هذه هي الطريقة الصحيحة، وهي أول ما تفعله لاختيار مشروعك قبل أن تبحث بعيدًا.

والآن:

ما هواياتك؟

وما مواهبك التي تتميز بها؟

وما أكثر شيء تستمتع به؟

والسؤال الأهم، هل يمكن تحويلها إلى مشروع؟

استورد فكرة من الخارج:

نحن بارعون جدًا في استيراد المواد والمنتجات، لكن ما بالنا لا نلقي بالًا للأفكار الجميلة التي نراها خارج بلادنا! لا شك إننا بوصفنا دُوَلًا وحضارات متفاوتون في درجة التقدم، ومختلفون أيضًا في الثقافات، ستشاهد أحيانًا أفكارًا رائعة خارج بلدك، إذا رأيت أنها ستناسب بلدك.. فلماذا لا تستقطبها إليه؟

الكثير من المشاريع اليوم أو من أساليب المشاريع القائمة لدينا اليوم-هي كلها أفكار استوردوها من الخارج، حتى إن أرقي الشركات تبعث موظفيها إلى الخارج ليرَوا كيف تسير أمور المنظمات المشابهة لهم؟ ومن ثم يعملون على محاكاتها، ويمكنك أنت أيضًا أن تفعل ذلك من اليوم في أثناء سفرك سواء للعمل أم للسياحة، إذا رأيت أي فكرة يترجح لديك أن تنجح في بلدك فأحضرها إليه، وكن أنت أول من يحضرها إلى بلدك، لِأنك إن لم تفعل فسيفعلها رجل مبادر غيرك! ثم تقول أنت بعد ذلك الكلمة المشهورة للمسوفين إنها فكرة رائعة! وإنها لفكرتك أنت مسبقًا!

لدي معادلة جميلة أحب أن أشاركك إياها لتبين لك أن الأفكار بدون عمل تساوي (لا شيء! ).

شخص لم يفكر + لم يعمل شيئًا = لم يحقق شيئًا.

شخص فكر + لم يعمل شيئًا = أيضًا لم يحقق شيئًا.

كما رأيت في المعادلتين السابقتين لا قيمة للأفكار إلا من خلال العمل دائمًا. النجاح لمن يتخذ خطوات عملية.

ابحث عن الاحتياج:

يمكنك أيضًا أن تختار مشروعك من خلال معرفة ما يحتاجه الناس، ومن ثم توفيره لهم، وهذه هي وظيفة التاجر، وهي باختصار أن يوفر ما يحتاجه الناس، ويأخذ على ذلك مقابلًا ماديًا، لا شك إنك تسكن في منطقة لا تتوفر فيها كل الخِدْمات، أليس كذلك؟

تفقد، ما الخِدْمات غير الموجودة، ثم قم بعد ذلك بتوفيرها، أو ربما تكون جميع الخِدْمات موجودة، لكن يعاني الناس من الحصول على بعضها؛ بسبب بعدها، أو الازدحام الشديد عليها، وهذه هي فرصتك لتوفيرها؛ بحيث تكون قريبة من محتاجيها. من الآن ابدأ بطرح هذا السؤال على عقلك: ما الشيء الذي ينقصنا في هذا الحي؟ ما الخِدْمات التي يذهب سكان الحي بعيدًا للحصول عليها؟ وكيف يمكنني توفيرها؟ ويمكنك أيضًا أن تذهب إلى الأحياء الجديدة النامية التي لم تكتمل بعد فيها كل الخِدْمات، فتقوم بتوفيرها أنت.

أدمج مشروعين:

بعضنا يحتاج إلى خدمة معينة. وبعد ذلك يحتاج أيضًا إلى خدمة أخرى، حاول أن تجمع هذين الخدمتين في مشروع ومكان واحد، كأن تجمع بين مشروع أكاديمية تعليم كرة القدم للصغار، ومقهى للكبار؛ فيستطيع الآباء الاستمتاع بوقت جيد بينما يتعلم أبناؤهم مهارات كرة القدم، وغيرها من المشاريع التي يمكن دمجها. إن فكرة الدمج فكرة جيدة، تستطيع من خلالها أن تبتكر مشروعك الجديد.

شارك مشروعًا قائمًا:

لا شك أن لدى أحد أصدقائك مشروعًا ما، جرب أن تعرض عليه أن تكون شريكًا له مقابل أن تثمن مشروعه، وتنظم معه بالنصف فتدفع له نصف قيمة مشروعه. بعض المشاريع ولا سيما الحديثة غالبًا ستجدها تترنح وتبحث لها عن سيولة. وسيرحبون بمثل هذا العرض. أحد إخوتي وجد أحد شركاء مشروع قائم يريد أن ينسحب؛ لكي يحصل على سيولة مادية لِأزمة مادية يمر بها، ويريد حصته من المشروع فدفع أخي له حصته على أن يكون هو شريكًا بدلًا منه، وهو الآن شريك لأحد أفضل المشاريع، وعلى وشك أن يفتتح فرعه الثاني، وربما يستقل يومًا ما بمفرده.

إن أفضل وأسهل طريقة للنجاح أن تشارك شخصًا ناجحًا في مجال ما، وتتعلم منه، ثم تنفصل عنه، ولن ينقص ذلك من رزقه شيئًا، فالخير يكفي الجميع.

إن طريقة الانضمام إلى مشروع ناجح، ثم الانفصال عنه طريقة ممتازة، وموجودة لدينا بكثرة.

**كرر مشروعًا ناجحًا:**

إذا لم تكن لديك أية فكرة عن مشروع ما.. فيمكنك أن تكرر مشروعًا ناجحًا، وإذا كان ذلك لا يتناسب مع مبادئك، وترى في ذلك سرقة له وإن كنت أختلف معك فأقول: يمكنك أن تكرر مشروعًا ناجحًا، ولكن في منطقة أخرى، أو حتى في بلد أخر. أحد الشباب كان يعمل في أحد النوادي الرياضية أخذ جميع أفكار وطرق هذا النادي، ثم قدم استقالته وافتتح ناديه الخاص، ولديه الآن فرعان، ويعد منافسًا قويًا لناديه الأول، المقصود: يمكنك أن تكرر مشروعًا ناجحًا أنت أيضًا.

**أوجد حلًا لأحد المشاكل:**

قد يعاني الناس في حياتهم اليومية من إحدى المشكلات، فإذا استطعت أن توجد حلًّا لها.. فسوف يطرق كل الناس متجرك، أحيانًا تحتاج إلى فكرة واحدة فقط لتنقلك إلى عالم الأعمال.

انظر حولك هل يعاني الناس من مشكلة في أثناء غسيل سياراتهم؟ أو في صيانة منازلهم؟ أو غير ذلك من المشاكل اليومية؟ ستجد أن ثمت أمورًا كثيرة ينتظر الناس من يجد لها حلًّا، وسيقومون بدفع المال له مباشرة.

أتبدأ بمفردك أم تبحث لك عن شريك؟

لدى معظم الناس ألفاظ تعميم مضللة، كأن يقول لك أحدهم على سبيل المثال شعب دولة كذا فيهم كذا وكذا، ولو دققت في صحة ما قال.. لوجدت أنه تعميم باطل، فليس كل الشعب كما وصف، ومن هذه التعميمات الباطلة أن الشراكة أمر خطير يجب عليك الابتعاد عنه! ولو أعدت النظر في أمر الشراكة فستجد أن فيها ما هو خطير وغير جيد، وفيها أيضًا ما هو رائع، أليس كذلك؟

إن معظم الشركات الناجحة اليوم تتكون من عدة شركاء، قد يعتقد بعضنا أنك عندما تعمل بمفردك سوف يكون العائد المادي كاملًا لك، وهذا صحيح، ولكن له مقابل وسلبيات أكثر، أو بعبارة أخرى نستطيع أن نقول: إن للشراكة مزايا أكثر وأفضل ممن يعمل بمفرده، وأنا أقول ذلك من خلال تجربتي الشخصية، أي إنها وجهة نظر تخصني، ربما تناسبك أو لا، وربما يكون الأمر يختلف من شخص لآخر، والآن دعني أخبرك لماذا أفضل الشراكة؟

أولا: قلة المهام:

كل مشروع يتطلب عدة واجبات ومهامَّ، يَصْعب غالبًا على شخص واحد أن يقوم بها بمفرد لكن مع الشراكة سوف تتقاسم أنت وشريكك المهام.

ثانيا: الإتقان:

مع قلة المهام يأتي التخصص الذي يقود إلى الإتقان، فأنت بمفردك ربما تقوم بكل المهام، ولكن بلا إتقان، وهذه نتيجة طبيعة لمن يقوم بعدة مهام متنوعة بمفرده، أما مع شريكك فلديك مهام محددة، وذلك أدعى إلى الإتقان.

ثالثا: الخَسَائر أقلّ:

كما تعلم إنه لا يوجد شيء مضمون بنسبة ١٠٠%‏، ‏ فربما تتعرض لبعض الخَسَائر، لكن مع وجود شريك آخر حتما ستكون خَسَائرك أقلّ، وستتمكن من النهوض مرة أخرى بشكل أسرع.

رابعا: صمود عند الأزمات:

بلا شك إنك عندما تواجه أزمة مع شريك فإن ذلك أخف من أن تواجهها بمفردك، وعندما تخور قوى أحد الشريكين فإن الآخر سيدفعه إلى العمل، بعكس ما إذا كنت بمفردك، ربما تنسحب عند أول أزمة تمر بها.

خامسا: فترات عمل أقلّ:

إن بعض رجال الأعمال يعمل مدة أربعة عشر ساعة، وبدون إجازات! لِأن كل شيء متوقف عليه، أما مع الشريك فسوف تحدد أوقات خاصة بك، وأخرى للشريك، بل تستطيع أن تغيب أشهرًا، بينما يدير شريكك العمل، وتتناوبان في ذلك.

سادسا: تعدد العلاقات:

إن تعدد العلاقات هو من أبرز مميزات الشراكة، فلربما يكون لديك أنت علاقات جيدة مع موردين أو موزعين، بينما شريكك لديه علاقات جيدة مع عملاء غيرهم، وفي العمل الحر أنت بحاجة ماسة إلى إقامة علاقات، وكلما كانت علاقاتك أقوى كان ذلك أدعى إلى كثرة إنجازاتك.

لا **تعطِ أحدًا مالك ليتاجر نيابة عنك:**

كانت توجد بعض إصلاحات الطرق في المدينة التي أسكن فيها، وبينما كنت أسير في أحد شوارع المدينة ترددت أنا ومجموعة من السيارات، أنسلك هذا الطريق أم الآخر؟ إلى أن تجرأ أحد السائقين الشجعان وسلك طريقًا معينًا فقمت أنا ومجموعة من السيارات الأخرى باتباعه، ثم بعد مسافة ليست بالقصيرة أكتشف السائق المقدام الذي تبعناه أن الطريق مغلق وعاد أدراجه وأعتذر إلينا!

آه! ليتني لم أسلمه عقلي لقد أخطأ وأخطأنا تَبَعًا له، لقد أخطأ بشرف وأخطأنا بسذاجة!

إن الحياة تجرِبة فريدة، ولكل فرد الحق في أن يخوض ويختبر هذه التجْرِبة بنفسه، فإذا أعطيت أحدًا مالك ليتاجر نيابة عنك.. فقد حرمت نفسك حقها، وحرمت نفسك متعة التجْرِبة، وترقب النتائج، إن التجْرِبة في حد ذاتها مكسب تكتسبه بغض النظر عن النتائج، إن الذي يأخذ مالك ويتاجر نيابة عنك هو في كل الحالات رابح جدًا، فإما أن يربح المال والمكاسب المادية، أو في أسوأ الأحوال سيربح تجربة تضاف إلى خبراته، أما أنت فلن تربح إلا في حالة ربحه، وفي حالة خَسَارته ستعد خَسَارة حقيقية بالنسبة إليك، إن الذي يعطي أحدًا ماله ليتاجر عنه غالبًا يحتاج إلى إعادة الثقة لنفسه، فهو لا يثق في نفسه؛ ولذلك يبحث عمن يتاجر نيابة عنه.

إن الواقع يقول: إن معظم من يأخذون أموال الناس ويعدونهم بنسبة أرباح-معظمهم لا يفي بوعده، سواء بعمد أو بغير عمد؛ لذلك لا تعط أحدًا مالك ليتاجر نيابة عنك، فأنت لديك قدرات كما لديه قدرات، وتملك عقلًا ربما أفضل من عقله.

**أربع خطوات رئيسة قبل البَدْء في أي مشروع:**

سأستعرض معك في هذا الفصل أربع خطوات هامة جدًا ينبغي عليك القيام بها قبل البَدْء في أي مشروع، وقد تعلمتها من أحد معلميَّ في مرحلة الدراسة، وقد كان معلمًا ورجل أعمال أيضًا،

الأول: الدراسة:

وهي ما تعرف الآن بدراسة الجدوى، وهي هامة جدًا قبل بداية أي مشروع تِجاري، وهي التي ستحدد لك أهذا المشروع ذو مردود مادي عال أم منخفض، ومن ثم تستطيع أن تقرر أتبدأ بهذا المشروع أو تبحث لك عن مشروع آخر، وهناك عدة دورات تساعدك على تعلم كيفية إقامة دراسة الجدوى، أو يمكنك أيضًا أن تدفع مبلغًا زهيدًا لأحد المختصين الذين يقومون بها نيابة عنك، وصدقني، أن تدفع مبلغًا زهيدًا قبل أن تبدأ في مشروعك من أجل دراسة الجدوى أفضل لك من أن تتكبد خَسَائر كبيرة لاحقًا في حال عدم جدوى مشروعك.

ولي تجربة شخصية حمقاء تناسب هذا المقام أذكرها هنا للفائدة:

وجدت أحد المشاريع القائمة وعلمت أن دخل هذا المشروع يوميًا قرابة ستمائة ريال، فقمت بحسابها بشكل سطحي كما يفعل كثير من المتحمسين دون دراسة جدوى كالتالي ٦٠٠X٣٠يومًا= ١٨٠٠٠ ريال شهريًا، قلت: جميل جدًا، وبعد أن دخلت في هذا المشروع تبين لي أن للإيجار ٣٠٠٠ وأن رواتب العمالة قرابة ال٥٠٠٠ والبضاعة التي لم أقم بحسابها مسبقًا تكلف قرابة ال٨٠٠٠ فلم يبقَ معي إلا مبلغًا زهيدًا، ربما لا يكفي لسداد فاتورة الكهرباء! لذلك دراسة الجدوى هامة جدًا، وستوفر عليك كل هذه الخَسَائر، وأنت محظوظ جدًا لأنك تقرأ الآن تجارِب الآخرين وتتعلم منها!

**ثانيا: الاستشارة:**

**أنت** لديك عقل واحد وغالبًا ستنظر إلى مشروعك من زاوية واحدة، لكنك عندما تشاور غيرك فأنت تضيف إلى عقلك عدة عقول، وسوف تستمع إلى أكثر من وجهة نظر، شاور أصحاب العقول الكبيرة، والتجارب الكثيرة، وأنصحك على وجه الخصوص مشاورة من سبقك في المجال نفسه، بالتأكيد ستجد من سبقك، وإذا كان هناك أكثر من شخص ممن سبقوك فحاول أن تستمع إلى أكبر عدد ممكن، فآراء من سبقك سوف توفر عليك كثيرًا، وشاور الشخص المناسب، وليس الشخص الذي تحبه، وليس أيضًا الشخص الذي لم يتجرأ يومًا ليبدأ مشروعه.

**ماذا تفعل إذا كان مشروعك مجنونًا؟**

إذا كان مشروعك مجنونًا فلا تشاور فيه أصحاب العقول التقليدية، بل شاور فيه أصحاب العقول الرحبة والمتفتحة، وإذا كنت مؤمنًا به فتوكل على الله، فلربما العالم كله يخالفك اليوم ويتبعك غدًا! والأمثلة على ذلك كثيرة.

ومن الطريف ما فعله أصدقاء ماركوني الإيطالي عندما عرض عليهم رغبته في اختراع جهاز ينقل الصوت عبر الهواء! وهو ما يعرف لدينا اليوم ويعد أمرًا عاديًّا بالراديو، فعندما عرض عليهم فكرته المجنونة في ذلك الوقت أخذوه بالقوة والقوة إلى مستشفى مصحة عقلية! لِأنهم ظنوا أنه قد جُنَّ، والحق أن عقولهم هم كانت منغلقة للغاية؛ لذلك أحيانًا لن تجد من يوافقك، حتى وإن طبقت مبدأ الاستشارة، لكن إذا كان لديك إيمان بنجاح فكرتك.. فأقدم وتوكل على الله.

**ثالثا: الاستخارة:**

**إن** الاستخارة من نعم الله علينا نحن البشرَ، وهي الاتصال بخالق هذا الكون وعلام الغيوب، وهي من هدي نبينا محمد‘، وهو الذي أمرنا بها. وطريقتها: أن تصلي ركعتين، وقبل أن تنتهي من صلاتك (بعد التشهد، وقبل التسليم) تناجي ربك بالدعاء المعروف، "**اللَّهُمَّ إِنِّي أَسْتَخِيرُكَ بِعِلْمِكَ وَأَسْتَقْدِرُكَ بِقُدْرَتِكَ وَأَسْأَلُكَ مِنْ فَضْلِكَ الْعَظِيمِ فَإِنَّكَ تَقْدِرُ وَلَا أَقْدِرُ وَتَعْلَمُ وَلَا أَعْلَمُ وَأَنْتَ عَلَّامُ الْغُيُوبِ، اللَّهُمَّ إِنْ كُنْتَ تَعْلَمُ أَنَّ هَذَا الْأَمْرَ خَيْرٌ لِي فِي دِينِي وَمَعَاشِي وَعَاقِبَةِ أَمْرِي-أَوْ قَالَ عَاجِلِ أَمْرِي وَآجِلِهِ-فَاقْدُرْهُ لِي وَيَسِّرْهُ لِي ثُمَّ بَارِكْ لِي فِيهِ، وَإِنْ كُنْتَ تَعْلَمُ أَنَّ هَذَا الْأَمْرَ شَرٌّ لِي فِي دِينِي وَمَعَاشِي وَعَاقِبَةِ أَمْري-أَوْ قَالَ فِي عَاجِلِ أَمْرِي وَآجِلِهِ-فَاصْرِفْهُ عَنِّي وَاصْرِفْنِي عَنْهُ، وَاقْدُرْ لِي الْخَيْرَ حَيْثُ كَانَ ثُمَّ رَضِّنِي بِهِ**"[[3]](#footnote-3). ثم تنهي صلاتك، وتختار[[4]](#footnote-4) ما يطمئن له قلبك، إن صلاة الاستخارة لا تقل أهمية عن الدراسة والاستشارة، وهي دليل على اتصالك بخالقك دومًا.

**توكل على الله:**

**و**هذه أهم خُطْوَة من الخطوات الأربع كلها (الدراسة، الاستشارة، الاستخارة، التوكل على الله) إن للتوكل قوة عجيبة في تيسير الأمور، وتحقيق الغايات، وهي صفة يحبها الله™ منك.

بعد هذه الخطوات الأربع اِرْضَ بكل النتائج سواء أكنت تتوقعها أم لا، فقد قدمت الأسباب الصحيحة. وأحب أن أقول لك: إن التجْرِبة التي تخوضها سواء أحققت ما تريد أم لا، هي في حد ذاتها إنجاز وإثراء لشخصيتك، ولَأن تجرب مشروعًا وتفشل فيه أفضل من أن تظل مترددًا طوال عمرك.

أخيرًا إنني أؤكد عليك ألا تبتدئ أي مشروع إلا بعد أن تقوم بهذه الخطوات.

**ابدأ العملَ مباشرة:**

بعد أن قمت بعمل الخطوات الأربع الرئيسة قبل البدء في مشروعك (دراسة، استشارة، استخارة، توكل على الله) فقد حان الوقت أن تبدأ في العمل مباشرة، لدي قاعدة أحب أن شاركك إياها، ورأيتها ثابتة في حياتي وهي: أي شخص يقول سوف أبدأ غدًا فهذا غالبًا لن يبدأ أبَدًا لا غدًا ولا بعد غد! وكذلك من يقول: الشهر القادم أو السنة القادمة، أعرف شخصًا أقابله كل عام في الأعياد والمناسبات، وفي كل مرة يحدثني عن مشروعه الخاص الذي مازالت السنون تمضي وهو لا يزال متحدثًا فقط، ولم يبدأ بعد! لذلك فأنت لا تملك إلى الآن إلا هذه اللحظة، لذلك ابدأ مباشرة الآن، ولو بخطوات بسيطة جدًا كأن تجري اتصالًا له علاقة بفكرة مشروعك، أو تبحث عن معلومة في محرك البحث كــ google أو غيره، المهم أن تبدأ الآن وليس غدًا، فإذا بدأت بهذه الخطوات البسيطة.. فسوف تجد أن نفسك تدفعك دفعًا إلى لخُطْوَة التي بعدها، وكأنك تجبر على ذلك.

إن معظم الأمور في حياتنا تحتاج منا فقط أن ننطلق، ونبتعد عن نقطة البداية، وبعدها سوف تتسلسل كل الأحداث، إن البَدْء في العمل مباشرة هو سر الإنجاز والنجاح، يقول الدكتور سلمان العلي الخبير في التنمية: "قرأت مئات الكتب التي تتحدث عن النجاح، ولم أجد تعريفًا أجمل من أن النجاح هو اتخاذ خطوات عملية نحو الهدف". انتهى كلامه.

إن الذي فكر وخطط وشاور ولم يفعل شيئًا هو من حيث النتائج مثله مثل الذي لم يفكر، ولم يشاور، ولم يفعل شيئًا؛ لذلك إذا أردت أن ترى أحلامك تتحقق أمامك، وترى مشروعك حقيقة على أرض الواقع، بادر بالخطوات العملية، ابدأ اليوم، وابحث عن موقع مناسب، أو قم بجمع الأوراق المطلوبة للجهات الحكومية، المهم أن تبدأ بخطوات عملية ولو بسيطة.

**يا ليتني كنت مبادرًا:**

مررت بإحدى الطرقات في مدينتي فوجدت محطة وقود مجهزة بالكامل، ولم يستأجرها أحد بعد، فوقع في نفسي أن أستأجرها استثمارًا، أي أؤجر ما فيها من منافع، ثم تجاهلت هذه الفكرة، وانشغلت بأمور أخرى، وبعد مدة ليست بالطويلة ربما لا تتجاوز ست الأشهر عدت من ذلك الطريق نفسه لغرض ما، فتفاجأت بأن المحطة قد استأجرت وفيها جميع الخِدْمات" كمغسلة سيارات، وجهاز صراف آلي، وماركت وغيرها، آه! ليتني كنت مبادرًا، أرجوك لا تخبرني بأنك مررت هذا الموقف نفسه! إنني أعلم ذلك جيدًا، فمعظمنا بارع جدًا في التحدث والتنظير للأفكار الجميلة، لكنه أيضًا مخفق في اتخاذ الخطوات العملية التي هي أساس النجاح.

إنني أجزم بأن اتخاذ خطوات عملية ولو خاطئة أفضل من التحدث فقط، ثم الندم لاحقًا. ابدأ بخطوات بسيطة إذا كانت صائبة فالحمد لله، وإن كانت خاطئة فأجْرِ عليها التعديلات وأنت تسير، المهم ألا تتوقف وتتحدث فقط، ففي موقفي هذا كانت الخُطْوَة العملية البسيطة التي يجب عليّ اتخاذها هي أن أتصل بصاحب المحطة فقط، وآخذ منه موعدًا لمقابلته، وبعدها سوف تتسلسل الأحداث تلقائيًا، إن من أسماء رجل الأعمال مبادر أعمال؛ لذلك كن مبادرًا بالخطوات العملية.

**ثمرات العمل مباشرة:**

كلنا يقرأ أو يشاهد إعلانات وفرصًا لأعمال تِجارية رائعة، لكن معظمنا يقول: إنها فكرة رائعة، ثم يذهب إلى النوم أو اللعب! ثم يتعجب بعد ذلك أنه لم يتغير شيء في حياته المادية إلى الآن! لكنني أقول لك: لن يتغير شيء إلا عندما تقدم على الفعل. كان بيتر توماس يومًا ما في هاواي على الشاطئ يقرأ إحدى الجرائد، ثم وقع بصره على إعلان لإحدى الشركات العقارية التي تريد أن تعطي حق الامتياز (الفرن شايز) لمن يتقدم وتنطبق عليه الشروط، وكان بيتر لديه معرفة لا بأس بها بسوق العقارات، ورأى إمكانية استيراد هذه الفكرة إلى بلده، ومباشرة نهض من جلسته وذهب إلى الفندق، وحزم أمتعته، وأخذ طائرة، ثم سيارة أجرة، واتجه إلى الشركة صاحبة الإعلان، وتم الاتفاق! وبعد أعوام قليلة صار من أكبر رجال الأعمال.

إنها المبادرة والخطوات العملية.

**اعمل بصمت!**

لماذا أريدك أن تعمل بصمت؟ إن الصمت قوة، وهو طريق الإلهام، إن الصامت ينجز أكثر من الثرثار، الصمت سيوفر عليك طاقتك ووقتك، وكما تعلم نحن لا نعيش في عالم مثالي الكل فيه إيجابي ومتفائل، بل ستجد فئة من الناس سلبيين ومحبطين للغاية، ربما يكون أحدهم له خمسة عشر عامًا مترددًا لم يبتدأ مشروعه!، فأنت بالنسبة إليه أفضل شخص يراقبه، ويتحين فشله ليبرر موقفه هو ويبرر عدم إقدامه هو أيضًا، هؤلاء تجنبهم بقدر الإمكان، وأعطهم دروسًا عملية بإنجازاتك، والعجيب أن هؤلاء المثبطين إذا ذكرت لهم فكرة مشروعك يثبطونك، أو في أفضل الأحوال يلتزمون الصمت، فلا يثنون ولا يثبطون، ثم ينتظرونك إلى أن تتعرض لأزمة، أو إخفاق، وبعد ذلك تنطلق ألسنتهم بأنهم جربوا ذلك قبلك، وأنهم أخبروك بألا تفعل، ولكنك لم تستمع إليهم جيدًا.

وأخيرًا سيقولون لك كلمتهم المشهورة لا تفعل ذلك مرة أخرى! هم يريدونك أن تبقى معهم، وفي مستواهم نفسه، لا تزعجهم، ولا تحسسهم بنقصهم! لذلك أنصحك أن تعمل بصمت، وتوفر مجهودك ووقتك، وتصب تركيزك كله على عملك فقط.

**ابدأ صغيرًا:**

كل الإنجازات التي تراها أمامك اليوم شامخة معظمها بدأت بدايات متواضعة، ثم نمت تدريجيًا، بعضنا يؤخر مشروعه السنين تلو السنين؛ لِأنه لا يريد أن يبدأ إلا بمشروع كبير، وهذا غالبًا لن يبدأ، الطريقة الصحيحة هي أن تبدأ صغيرًا، ثم تنمو بعد ذلك، إن البداية الصغيرة المتواضعة ستجنبك الخَسَائر الكبيرة، إنك إذا قفزت قفزة صغيرة، ثم سقطت لن تتألم كثيرًا، أما القفزات العالية في حال السقوط فستكون أكثر إيلامًا، أليس كذلك؟ دعني أسألك سؤالًا: لو عرض عليك قرض بمبلغ مائة ألف ريال، وقرض آخر بخمسمائة ألف ريال لكي تبدأ مشروعك، فأيهما ستختار؟

أعتقد أن الكل سيختار خمسمائة ألف ريال، لكن الصواب الذي أراه هو أن تختار مائة ألف ريال، وتتمكن من إدارتها، وبعد ذلك لا بأس بأن تأخذ مبلغًا أكبر، وأن تتدرج في ذلك.

إن البداية المتواضعة بمثابة تجرِبة مبدئية لمشروعك على أرض الواقع، وهي أيضًا كاختبار صغير لقدراتك، بل هي التي تتناسب مع قدراتك وأنت في أول الطريق؛ لذلك فالذي أنصحك به هو أن تبدأ صغيرًا.

**اُنمُ ببطء:**

**إن** سمة النمو والتدرج هي سمة من سمات الكون، فالإنسان والنباتات وجميع الكائنات تنمو بشكل تدريجي، فلا تخالف هذا الناموس الكوني، وتشذ عنه في أثناء مسيرتك في العمل الحر، اُنمُ ببطء، أو بالأصح اُنمُ بشكل تدريجي، ربما سريعًا، لكن المهم التدرج، إن أي نمو بشكل مفاجئ غالبًا سيكون أكبر من حجمك، وهذا يعني أنك لن تتمكن من تحمله وإدارته، فإذا كانت طاقتك وجهازك الفني والإداري يستطيعون أن يديروا فرعين.. فلا تقفز قفزة واحدة وتريد أن تفتتح أربعة فروع، دائمًا السير ببطء يزيد من معدل السرعة الكلية! نعم هذا صحيح. فالذي يسير ببطء، أو بشكل معتدل غالبًا يصل قبل الذي يسير سريعًا فيرتكب الكثير من الأخطاء التي تأخر وصوله، بل ستكلفه كثيرًا أيضًا، ومن الطريف والمفيد أيضًا أنني أنشأت علاقة مع أحد المِهْنين الناجحين في مجالهم وكان صاحب مشروع صغير يقتات منه، وهو مكتفٍ بذلك، فعرضت عليه أن نفتتح فرعًا على أن نكون شركين فيه، وأعطيته كلمات حماسية وأحلامًا وردية فوافق مباشرة! ثم بدأنا البحث عن موقع مناسب، فوجدنا أكثر من موقع مناسب لنشاطنا، فدفعنا الحماس إلى أن دفعنا عُرْبونًا لثلاثة مواقع متفرقة دفعة واحدة! ثم أحضرنا العمالة اللازمة، وأخذنا نركض هنا وهناك، ثم نقص علينا المال، وتراكمت علينا الديون ورواتب العمال! وكان شريكي هذا سعيد الحظ! كان في واجهة المشروع بحكم خبرته! فكان يأتيه في اليوم أكثر من سبعين اتصالًا، كلها مشاكل ومطالبات بأموال، وغيرها من الأمور المعقدة التي أقحمنا أنفسنا فيها، ثم مرض صديقي هذا، فسألته عن حاله، فقال لي: إن الدكتور قال له (هكذا بالحرف الواحد): حاول أن تساعد نفسك على الخروج من هذه الأزمة النفسية التي تمر بها، ثم أخبرني صديقي أنه يريد الانسحاب، ويترك لي كل الفروع المبعثرة، فالمهم لديه هو أن يسلم، وتعود حالته الصحية كما كانت.

أخيرًا تخلصنا من أحد الفروع لكي نسدد ما علينا من ديون ونعيد الأمور إلى وضعها الصحيح.

الحمد لله! صديقي الآن بخير، لكنه تعلم درسًا وأنا تعلمته أيضًا، وهو الذي أردت أن أنقله إليك؛ لكيلا تقع فيما وقعنا فيه، اٌنمُ ببطء، أو بالأصح، انمُ بالتدرج.

**ضع مصروفات تشغيلية:**

الذي أعنيه بالمصروفات التشغيلية: أي النفقات التي ستنفقها على رواتب الأيدي العاملة، وإيجار العقار وغيرها، وهذا أمر في غاية الأهمية، فالكثير يقع في خطأ أن يبتدأ مشروعه فقط برأس مال يكفيه لافتتاح مشروعه ظنًا منه أن المصروفات سوف تسدد من دخل المشروع! وهذه الطريقة هي سبب تراكم الديون، وقلة الجودة، والمواقف المحرجة مع الموزعين وغيرهم، وهي أيضًا سبب تشتت صاحب المشروع، ولكي تتجنب هذا كله عليك أن تضع مالًا مخصصًا للنفقات التشغيلية لمدة عام كامل، أو في أسوأ الأحوال لمدة ستة أشهر.

صدقني! بدون هذه الطريقة سوف تتبعثر أوراقك، وتضطرب، ولن تتمكن من الانطلاق بالشكل المأمول، بل ربما تعلن انسحابك سريعًا كما يحصل في كثير من المشاريع الحديثة التي لا تستمر أكثر من عام أو عامين وينسحب صاحبها، وربما علية بعض الديون.

إن انطلاقك ومعك مصروفات تشغيلية سيجعلك في حالة ارتياح، وبالتالي تستطيع أن تعطي بل تبدع.

الخلاصة:

لا تبدأ مشروعك وأنت صفر اليدين، وتنتظر الأرباح تغطي المصروفات، فهذه أسرع طريقة إلى الفشل بمشروعك!

خط للرجوع:

لكل منشأة أو مبنى يوجد مخرج للطوارئ يستخدم فقط في حال الأزمات والكوارث، وربما لا يستخدم أبَدًا، لكن وجوده يبعث في النفس الطُّمأنينة والارتياح. وأنت كذلك في العمل الحر كلما كانت لديك خطة طوارئ أو ما سميته "خط للرجوع" كنت أكثر ارتياحًا وإقداما من غيرك. إن من الحكمة أن تجعل خطًا للرجوع في جميع شؤون حياتك، ولا سيما في العمل الحر.

إن خطة الطوارئ هي التي ستعود إليها عند وقوع أسوأ الاحتمالات، وهي التي ستجعلك تطفو على الماء بدلًا من الغرق إلى أن تعيد ترتيب أوراقك، وتبدأ ثانية. قد تكون خطة الطوارئ عند بعضنا هي وجود "آب ثري" يمكن الرجوع والركون إليه في أحلك الظروف! وقد تكون أيضًا عند بعضنا هي راتب التقاعد، أو راتبك الحالي!

الذي يعنيني وأريده منك أن توجد لك خطة طوارئ؛ لِأنها سوف تساعدك كثيرًا، وتجعلك مقدامًا.

فلنكنْ أكثر صراحة:

نحن لا نعيش في عالم مثالي؛ لذلك سأكون صريحًا معك للغاية. في بداية مشروعك التِجاري لن تكون كل الأمور على ما يرام، سيصيبك الارتباك كثيرًا، وربما تتعثر في حياتك الاقتصادية، أو حتى الاجتماعية، لكن ذلك غالبًا سيكون لفترة مؤقتة.

يقول بريان تراسي: "بناء على دراسات الآلاف من المؤسسات يحتاج الأمر إلى عامين اثنين لتغطية تكاليف أي مشروع أو مؤسسة عادية. ففي أول سنتين من عمر المشروع سوف تعرف عنه الكثير بمعدل سريع، وفي هذه الأثناء أيضًا سوف تجاهد ماليًا محاولًا البقاء والاستمرار، وسوف تقترض الأموال من الأقارب والأصدقاء في كثير من الأوقات وتتراكم عليك الديون (لا تقل أعتقد أنه يعنيني! ) وهذا كله يمثل جزءًا من الثمن الذي لابد لأي رجل أعمال من أن يتحمله ويدفعه من أجل تعلم مهارة بَدْءٍ، وإدارة عمل ناجح". انتهى كلامه.

إن هذه النتائج حتمًا ليست مطردة، بل ربما تسير كل الأمور على ما يرام منذ البداية.

على كل حال إن مثل هذه الأخبار لن تخيفك بقدر ما ستدفعك إلى النهوض والاستمرار في عملك الحر، فهو أمر يمر به كل رجال الأعمال في بداياتهم فلا تقلق!

اِفشل سريعًا:

إن الفشل الذي يقلق الجميع-الأفضل لك أن تتقبله، وتتعلم منه فهو أمر حتمي لكل من يعمل. يقول مؤسس متاجر إيكيا إنجفار كامبرد: "النائمون هم فقط الذين لا يرتكبون الأخطاء أبدًا! ". وهذا صحيح جدًا فعدم ارتكاب الأخطاء ليس دليلًا على أنك إنسان رائع، بل إنه دليل على عدم المحاولة أصلًا، ثق تمامًا أنه طالما أنك تعمل فسوف تخطئ وتخطئ!

وطالما أن الفشل والأخطاء أمر حتمي فمن الأفضل لك أن تتعرض له سريعًا؛ لكي تنتقل إلى المرحلة التي تليه! كما قال خبير الابتكار والتجديد ديفيد كيلي: "كلما أسرعت بالتعرض للفشل.. أسرعت في تحقيق النجاح! ".

الأخطاء طريقك إلى الخبرة:

لدي اعتقاد أن أكثر الناس خبرة في مجالاتهم هم أكثر الناس أيضًا ارتكابًا للأخطاء! وهم أكثر الناس أيضًا تجرِبة لطرق ووسائل غير مجدية. يستحيل أن تتعلم من الكتب والدورات ما ستتعلمه من الأخطاء التي ترتكبها، وتتذوق وقعها عليك. إن الأخطاء عنصر ثابت في معادلة النجاح، بل إن كثرة الأخطاء هي بوابتك إلى الخبرة.

في إحدى المقابلات سئل أحد المدراء التنفيذيين ثلاث أسئلة، فأجاب أيضًا بثلاث كلمات، وكانت المقابلة كالتالي:

ما سبب نجاحك؟

فأجاب: القرارات الصائبة.

ثم سئل: كيف توصلت إلى اتخاذ قراراتك الصائبة؟

فأجاب: بالخبرة.

ثم سئل السؤال الثالث: كيف حصلت على الخبرة؟

بقراراتي الخاطئة!

ومن هنا أحب أن أبشرك بأن هذا الذي سيحصل معك ما دمت تستمر في العمل الحر فسوف تخطئ وتخطئ! وستزداد أيضًا خبرة، المهم أن تتعلم من أخطائك، ولا تكررها.

وأن تعاود النهوض كلما وقعت.

كن كالنملة:

هل جربت يومًا أن تغلق الطريق على نملة؟

إن النملة إذا قمت بإغلاق الطريق عليها.. فسوف تبحث عن طريق آخر، وإذا قمت بإغلاقه.. فسوف تبحث عن طريق آخر أيضًا، وإلى متى؟

إلى أن تمل أنت! ثم تذهب النملة إلى ما تريد، إن لديها إصرارًا عجيبًا يدعوك إلى التفكر.

لدي طفلان يأخذان مني كل ما يشتهيان! فهما يطلبان مني شيئًا فأرفضه لسبب ما، ثم بعد دقيقة أي ستين ثانية! يعاودان الطلب مرة أخرى، وبعد دقيقتين أيضًا يكرران طلبهما! إلى أن أفقد صوابي وأصرخ صرخة مدوية! فيتركاني، ثم بعد دقائق يبادلاني النظرات والابتسامات المصطنعة! التي فحواها نريد منك ما طلبنا قبل قليل! إلى أن أرفع راية الاستسلام، وأعطيهم ما يريدان لأسلم من هذا الضغط الرهيب!

إنه الإصرار. صدقني، إن الذي يحاول ويحاول ثم يحاول سوف يصل حتمًا لا محالة.

لذلك لكي تحقق ما تريد، وتبتدأ مشروعك، وتصمد عند الأزمات-تحَلَّ بهذه الصفة العظيمة التي تمتلكها النملة، وكذلك الصغار!

لا تستسلم!

حين تسوء الأمور مثلما يحدث أحيانًا، وحين يبدو الطريق الذي تسير فيه عسيرًا، وحين تقل الأموال، وتزداد الديون، وتريد الابتسامة، ولكنك على الأنين مجبر، وحين تضغط الهموم عليك قليلًا-استرح إذا اضطررت إلى ذلك، لكن لا تستسلم أبدًا، فتلك الحياة غريبة بتعاريجها ومنعطفاتها! كما يعلم كل واحد منا، كثيرًا ما يتبدل الفشل، وعندما يشعر المرء بأنه سينجح فعليه أن يصمد حتى النهاية، لا تستسلم وإن بدا إيقاع المسير بطيئًا فلربما تنجح بضربة أخرى.

ما النجاح إلا الجانب الآخر من الفشل. إنه الهالة الفضية التي تحيط بسحب الشكوك، ولا يمكنك تحديد مدى قربك منه، فقد يكون قريبًا حينما يبدو بعيدًا للغاية، لذا فلتلزم القتال حينما تشتد عليك الضربات فحينما تصل الأمور إلى ذروة السوء حينها يكون عليك ألا تستسلم.

كلينتون هاول من كتاب "شربة دجاج للروح التي لا تعرف الهزيمة".

الانتشار:

إذا حققت نجاحًا بمشروعك، وتمكنت منه وعلمت مداخله ومخارجه.. فقد حان الوقت لتَكراره في مكان آخر، فاعمل منه (نَسْخ ولَصْق)! إن الاكتفاء بفرع واحد سيجعلك تندثر في يوم ما، ضع لك رؤية مستقبلية بأن يكون لك عدة فروع منتشرة. إن بعض الشركات لديها خطة انتشار مجنونة كسلسلة مطاعم (كنتاكي- وبابا جون- وماكدونالدز- وغيرها) ربما تصل إلى أن تفتتح في كل يوم فرعًا!

أعرف أحد الأشخاص لديه مشروع ناجح، كرره الآن في عدة مناطق في مدينته، لكنه فاجأني عندما قال بعد مدة يسيرة سوف أقول لك إلى اللقاء يا صديقي، قلنا وإلى أين؟ فقال سوف أفتتح فرعًا في دولة الإمارات العربية! إنه مجنون، أليس كذلك؟ لا، مطلقًا، بل إنه عظيم، وليس لديه حدود لقدراته، وأنا لا أريدك أن تفتتح فرعًا لك في دولة أخرى، بل كل ما أريده منك أن تفتتح فرعًا آخر في الحي المجاور منك، وتتدرج بعد ذلك في الانتشار.

## هل سمعت عن الأمان التِّجاري؟

والآن وبعد أن تحدثنا عن كيف تبدأ من غير رأس مال؟ وكيف تختار مشروعك؟ وتحدثنا عن الخطوات الأربع قبل البَدْء في أي مشروع، وكذلك عن العمل مباشرة، وكذلك عن البداية الصغيرة، ثم النمو ببطء، ثم تعرضنا للفشل والإصرار، وغيرها، فعليَّ الآن أن أشاركك أهم ما يجعلك مستمرًا وموجودًا في السوق، وهي ما أسميه "الأمان التِجاري"، إنني أعلم أنك سمعت كثيرًا عن الأمان الوظيفي، أليس كذلك؟ لكن هل سمعت يومًا عن الأمان التِجاري؟

إن الأمان التِجاري يتحقق بأمرين:

الأول: التطوير، لقد اندثرت شركات كثيرة بسبب إهمالها هذا الجانب، ووجدت نفسها فجأة في آخر الركب، وغير قادرة على المنافسة، إن الشيء الذي تقدمه اليوم سوف يأتي غدًا من يقدمه مثلك، أو بشكل أفضل منك؛ لذلك عليك بمراقبة مشروعك، وتطويره، وإضافة لمسات جديدة عليه بين فترة وأخرى، وتذكر أن الذي لا يتقدم فإن العالم سيسبقه.

الثاني: عدِّدْ أنشطتك، كلنا يعرف على سبيل المثال مصرف الراجحي، لكن القليل منا فقط يعلم أن دجاج الوطنية هو أيضًا من أحد نشاطات شركة الراجحي، وكذلك الحديد، والمواشي، والأسماك، والعقار، وغيرها.

تعرفت في إحدى المنتزهات على رجل أعمال، وعرضت عليه خِدْماتي، وفي نهاية اللقاء أعطاني بطاقته التعريفية، ومكتوب خلفها النشاطات التي يقدمها فتفاجأت منها، فقد كانت كالتالي: خمس قاعات احتفالات، ومدرستين أهليتين، وتموين حفلات، وغيرها، أسأل الله أن يبارك لهذا الرجل ولغيره ممن يتبنى هذه الطريقة.

إنها فلسفة تعدد النشاطات التي يتبناها العظماء، وأنت كذلك بعد أن أقمت مشروعك وتوسعت فيه وتمكنت منه، حان الوقت للبحث عن نشاط آخر لشركتك، تخصص في مجال واحد، هذا جيد، لكن ساهم في إقامة نشاطات أخرى، ولا بأس بأن تكون لديك شراكات، فهذا سيضمن لك البقاء وإن تعثرت في أحد المجالات فسوف تغطي ذلك من خلال نشاط آخر، وبهذين الأمرين: أي التطوير وتعدد الأنشطة تكون قد حققت الأمان التِجاري.

الفصل الثالث

إضاءات

مقدمة:

تهانينا إليك!

أصبح لديك قناعات جيدة، وكذلك أهداف لمشاريع تِجارية، وخطة عمل، ورؤية واضحة لما تريد الوصول إليه!

والآن سأعرض عليك في هذا الفصل بعض الأفكار، أو الاستشارات والمفاهيم، وكذلك بعض الاقتراحات التي ستعينك، وستنير لك الطريق في أثناء مسيرتك في العمل الحر.

فابقَ معي قليلًا!

ما حجم محفظتك؟

لكل منا سعة معينة للتعامل مع المال والأرقام، فبعضنا يستطيع أن يتصور أن في حسابه البنكي خمسة ملايين ريال، بينما بعضنا الآخر لا يستطيع أن يتصور أن في حسابه مجرد خمسين ألف ريال! هي هكذا برمجيات قديمة ثبتت في أدمغتنا، ربما منذ الصغر، ولم نُعِد مراجعتها إلى الآن، أو غير ذلك المهم أن ثمت فرقًا واضحًا فيما بين الناس في تصور المال الكافي لهم، أو بالأصح في تصور المال اللائق بهم.

ذكر الأستاذ ياسر الحزيمي المتخصص في تطوير الذات أنه ذات مرة طلب من أحد أصدقائه ذوي الدخل المحدود أن يتصور أن دخله مرتفع جدًا، ففكر الرجل قليلًا، ثم قال: هل تقصد أن دخلي سيكون أربعة آلاف ريال؟ فقال الأستاذ ياسر: يا رجل، ارفعه قليلًا، فهذا فقط تخيل وليس حقيقة، ففكر الرجل مليًا، ثم قال: يعني ثمانية الآلف؟ فقال الأستاذ ياسر: يا رجل، أرجوك حاول أن ترفعه أكثر، إلى أن قال صديقه: حسنًا، عشرة آلاف ريال، ولا أستطيع أن أتخيل أكثر من هذا!

هل تصورت معي هذا المشهد الذي يؤكد لك أن لكل واحد منا سعة معينة لاستقبال الأموال؟ فالأستاذ ياسر طلب من صديقه فقط أن يتخيل، ولم يستطع!

ذكر لي والدي قصة مؤثرة وتؤكد لي هذا المعنى أن لكل واحد منا سعة معينة لاستقبال المال.

تقول القصة: إن أحد الأثرياء كان لديه أموال طائلة، وأراد أن يخرج منها الزكاة، أي سيخرج منها 2. 5%‏‏ فأخرج منها هذه النسبة فكانت مبلغًا ضخمًا، فذهب به إلى أحد المحتاجين، وأعطاه إياه دفعة واحدة، ففرح المسكين كثيرًا، وقال: هل هذا كله لي؟ ثم رددها ثانية، وثالثة إلى أن فقد عقله من شدة الصدمة، وعدم قدرة عقله على استيعاب مثل هذه الأموال الكبيرة.

إن هذه القصة أيضًا تؤكد لك فعلًا أن لكل واحد منا سعة معينة للأموال، إن دخلك الذي تحصل عليه اليوم إنما هو نتيجة لسعة محفظتك السابقة، والجميل في الأمر أن بمقدورك أن ترفع من نسبة سعة محفظتك كما سنفعل بعد قليل.

لن تنال أكبر من حجم محفظتك!

شرح صاحب كتاب "عقلية المليونير" الدكتور تي هارت هذه الفكرة بمثال جميل جدًا فقال: "تصور أنك اشتريت آيس كريم لابنتك الصغيرة، ثم سقط منها، ثم عدت ثانية؛ لتشتري لها واحدًا آخر، ثم رأيتما إعلانًا فيه آيس كريم بثلاث كرات، ثم قالت: لك ابنتك إنها تريده، فهل ستشتريه لها؟ هل ستشتري لها آيس كريم أكبر من السابق الصغير؟ والذي لم تستطع أن تحافظ عليه إلى أن سقط منها؟ هل ستفعل ذلك؟

إنك ربما ستشتري لها الذي بثلاث كرات.. إذا فكرت بقلبك! لكن الصواب ألا تشتري لها ذلك، بل اشترِ لها الذي بكُرة واحدة فقط، لماذا؟

لِأنها لم تستطع أن تستوعب، وتتحمل الآيس كريم الذي بكرة واحدة، وسقط منها، فكيف ستتمكن من أن تحافظ على ثلاث كرات؟ أليس كذلك؟

وأنت كذلك لن تنال أموالًا أكبر حجمًا منك، فلن تتحمل التعامل معها، أو لن تتمكن من إدارتها؛ لذلك عليك أولًا أن تتمكن من إدارة الأموال التي معك الآن، وتجيد التعامل معها، وبعد ذلك ارفع من سقف معاييرك.

مرِّن عقلك!

لكي توسع من حجم محفظتك الداخلية، وترفع من سقف معاييرك سوف أعرض عليك تمرينًا سيمكنك من توسيع محفظتك، ويجعلك أكثر قدرة على التعامل مع الأموال، والمطلوب منك أن تمارسه لمدة شهر وهو كالتالي:

دفتر تكتب في الصفحة الأولى منه في أعلاها: إن لديك اليوم عشرة ريالات، ثم تكتب أسفل هذه العشرة، تكتب: كيف ستصرف هذه العشرة. وفي اليوم الثاني يتضاعف الرَقْم، أي يصبح لديك عشرون ريالًا، ثم تكتب أسفلها: كيف ستصرفها خلال يوم واحد. واليوم الثالث تضاعف هذه العشرين فيصبح لديك أربعون ريالًا، ثم اكتب أسفلها: كيف ستنفقها في يوم واحد كأن تكتب: سأصرف خمسة عشر للقهوة، وعشرين لوقود السيارة، وخمسة ريالات بسكويت، أو غير ذلك. المهم أن توزع كل ما تملك، وبعد عشرة أيام سوف يتضاعف الرَقْم وستصبح تتعامل مع أرقام أكبر، ويجب عليك أن تصرفها في محلها يوميًا.

إن هذا التمرين ليس فيه دَجَل أو سحر، لكنه سوف يمرن عقلك على التعامل مع الأرقام، وبشكل تدريجي ستصبح جاهزًا لاستقبال الأموال الكبيرة التي تناسب تطلعاتك.

اضبط معاييرك، واطلب المعالي:

كما تعلم، إن لكل واحد منا معايير محددة حول ما يتقاضاه من دخل مادي، وبقدر حجم هذه المعاير الذهنية تكون النتائج الواقعية كما بينا ذلك سابقًا، انظر الآن لمن حولك من الخِرِّيجين في المدارس أو الكليات، ستجد أن الطالب الذي كان يطمح أن ينال ٩٨%‏‏ قد حصل على هذه النسبة، أو في أسوأ الأحوال حصل على ٩٥%‏‏ أي أقلّ منها قليلًا، وستجد أن الطالب الذي كان يقول: يكفيني أن أحصل على تقدير ٨٠%‏‏ أو ٧٥%‏‏ لكي أتمكن من الالتحاق بكلية كذا-ستجد أنه قد حصل أيضًا على ما كان يتطلع إليه نفسه، أو أقلّ منه قليلًا، فالأول معاييره كانت عالية؛ لذلك كانت نتائجه عالية أيضًا، وفي أسوأ الأحوال هي مازالت عالية أيضًا، أما الآخر فقد كانت معاييره منخفضة؛ لذلك كانت نتائجه منخفضة أيضًا تَبَعًا لمعاييره السابقة، ولو قِست هذه القاعدة على دخلك الآن (راتبك) ستجد أن ذلك أيضًا منطبق عليك، فحجم دخلك اليوم هو نتيجة لمعاييرك السابقة، ولا يتجاوزها، أو يقل عنها إلا بقليل، ولن يرتفع دخلك إلا بعد أن ترتفع معاييرك أولًا.

والآن آمن بقدرتك، وارفع من سقف معاييرك، واعلم أنك تستحق ذلك. ما رأيك في أن تجعل سقف معاييرك أن يكون دخلك في البداية 50000ريال شهريًا؟ إذا كان هذا الرَقْم مفزعًا لك، أو مضحكًا.. فعليك أن تعيد نظرتك إلى ذاتك، وباختصار أقول لك: إن أي شيء حققه شخص ما على وجه الأرض فهذا دليل على أنك أيضًا تستطيع أن تحقق مثله، أنا أعلم أن هذا ربما يعد هدفًا كبيرًا، لكنه ليس مستحيلًا، أليس كذلك؟ ولا سيما إذا قسمته إلى أجزاء صغيرة كما يعمل الناجحون، فسيكون ذلك يسيرًا جدًا. راجع عنوان (لا تخشى المهامّ الكبيرة).

والآن إذا كان دخلك عشرة آلاف ريال أريدك أن تحدد هدفًا، أن يكون دخلك في نهاية العام اثني عشر ألفًا، أي زيادة ألفين فقط، أعتقد أن ذلك يسير، ولا سيما في عالم الأعمال، على عكس الوظيفة فالموظف ربما يداهن ويتملق؛ لينال زيادة في آخر العام لا تتجاوز ألف ريال! وإذا حققت في نهاية العام زيادة ألفي ريال، فضع لك هدفًا صغيرًا آخر بأن يصبح دخلك أربعة عشر ألفًا في العام الذي يليه، أو أكثر قليلًا، وسر بخطى بطيئة، وثابتة، وسوف تحقق يومًا ما خمسين ألف ريال شهريًا، وربما أكثر، الذي يعنينا من هذا كله، والذي أريده منك أن تعيد ضبط معاييرك، وأن تطلب المعالي.

لا تخش المهام الكبيرة:

أُحب أن أشاركك استراتيجية جميلة للتعامل مع الأمور الكبيرة، أو المعقدة تستطيع من خلالها أن تحقق الكثير والكثير، وهي مستوحاة من مثل إفريقي جميل على هيئة سؤال يقول: كيف تستطيع أن تأكل فيلًا؟ وتأتي الإجابة: أن تأكل منه كل يوم ملعقة!

من هذا المثل أقول لك الاستراتيجية كالتالي:

أولا: قسم المهمة الكبيرة إلى أجزاء صغيرة يسهل التعامل معها.

ثانيا: صنف هذه الأجزاء الصغيرة إلى صنفين، صنف ممكن الآن، وصنف غير ممكن الآن.

ثالثا: ابدأ العمل بما هو ممكن، إنك إذا عملت ما هو ممكن فسوف يصبح ما هو مستحيل اليوم ممكنًا غدًا! باختصار: دائمًا ركز على ما هو ممكن، وابدأ به بدلًا من أن تضيع وقتك وجهدك فيما هو غير ممكن الآن.

رابعا: فوض الأمور التي لا تجيدها إلى غيرك؛ ليقوم بها نيابة عنك، ولو بمقابل مادي.

والآن لديك وصفة ميسرة لإنجاز المهام الكبيرة وهي باختصار:

قسم المهام إلى أجزاء صغيرة، صنفها إلى ممكن وغير ممكن، ابدأ العمل بما هو ممكن، فوض ما لا تجيده إلى غيرك.

والآن احلم أحلامًا كبيرة تليق بك! وطبق هذه الاستراتيجية على مشروعك الخاص.

**كن شريكًا بنسبة ١%‏‏ أفضل من أن تكون موظفًا مديرًا بنسبة ١٠٠ %‏‏**

هذا مبدأ جميل جدًا، وهو يعني أن تكون شريكًا بنسبة في الشركة أو المؤسسة، وإن كانت بنسبة ١%‏‏، فذلك أفضل من أن تكون مديرًا لها بنسبة ١٠٠%‏، فالمدير هو أيضًا موظف، أما الشريك فهو رائد أعمال.

‏يقول أحد رجال الأعمال: إنه في عمله يستقطب ذوي الخبرات للعمل معه، ولكي يتمكن من إقناعهم بالانضمام إليه يغريهم بأن يكونوا شركاء، بدلًا من الراتب الثابت، مع العلم أن النسبة اليسيرة من الأرباح قد تعادل ضعف رواتبهم، أي إنه عرض ممتاز للغاية، فيقول: إنه يتفاجأ بأنهم يترددون أمام هذا العرض! أما إذا عرضت عليهم راتبًا ثابتًا وإن كان يسيرًا.. فإنهم يوافقون مباشرة!

إنها عقلية الراتب الثابت، وهم "عصفور باليد خير من عشرة على الشجرة"، وغيرها من هذه البرمجيات، والأمثال المقيدة التي مفادها عِش صغيرًا وابقَ في مكانك. المهم ألا تخطئ! وألا تصاب بأذى، وألا تتعب، وأقلم باقي حياتك على عصفور واحد مضمون تكن أغنى الناس! لكنني أقول: ماذا لو كانت احتمالية القبض على العشرة العصافير بنسبة ٧٠ %‏‏؟!

وماذا إذا حاول غيرك على نيل العصافير العشرة ونالها جميعًا؟ ونال أكثر منها؟ أليس ذلك محفزًا لك؟ وإذا حاولت ولم تنل العشرة ربما تنال أربعًا أو خمسًا، وإذا لم تنل أي واحد منها فسوف تنال عشرات العطايا المعنوية كالخبرة والجرأة والشجاعة التي ستجعلك غدًا قادرًا على نيل عشرات العصافير؛ لذلك إذا أردت أن تقفز قفزات في حياتك المادية.. فاعمل بنسبة، أي كن شريكًا ولو بنسبة يسيرة؛ لأن النسبة أفضل لك من عدة رواتب.

اترك المنافسة، واصنعها لهم!

تعلمت من أحد المستشارين فكرة رائعة جدًا، عندما قال له أحد الشباب: إنه يوجد أكثر من منافس يبيع المنتج نفسه الذي يبيعه، فسأله كيف يمكن لي أن أكون الأكثر مبيعًا؟ فاقترح علية هذا المستشار الذكي، أن يترك هذه المنافسة المرهقة، وأن يوفر لهذه المحلات شيئًا لا يستغنون عنه، وأن يتخصص فيه!

إنها فكرة رائعة، فإذا كان في الشارع الذي أنت فيه عدة أماكن تتنافس على بيع العصائر على سبيل المثال.. فإن الفكرة الذكية هي أن توفر لهم المواد البلاستيكية كالكاسات والمصاصات وغيرها، بدلًا من أن تنافسهم على يبيع العصير، قِس هذه الفكرة على كل المتنافسين الذين حولك، استفد من هذا التنافس، بل اصنعه لهم!

والآن النظرة الجديدة لديك هي: كلما رأيت تنافسًا بين عدة مشاريع قل: ما الشيء الذي لا يستغنون عنه؟ وكيف لي أن أوفره لهم؟

افهم اللُّعبة، واختر موقعًا مناسبًا لك:

كل البضائع الموجودة أمامك اليوم في السوق مرت بمراحل ثابتة ومتشابهة، ابتداء من المصْنَع المُصَنِّع الموادَّ الخامَ ومرورًا بالموردين والمستودعات، ثم الموزعين، انتهاء عند نقاط البيع للزبائن والعملاء، وقد تتخللها مراحل أخرى أيضًا كشاحنات النقل والتحميل والتنزيل.

فإذا علمت ذلك وفهمته.. فحاول أن تجد لك موقعًا مناسبًا لك في هذه السلسلة من الخطوات، فكن أنت المُصَنِّع، أو المورد، كأن تسافر إلى البلدان الأخرى، وتحضر البضائع إلى بلدك، أو كن أنت صاحب المستودعات التي يؤجرها أصحاب البضائع، أو كن أنت الموزع، المهم ألا تكون أنت الزبون دائمًا! بل شارك هذه السلسلة، وخذ نصيبك منها.

ما رأيك في أسواق الملابس؟ أو الهواتف الذكية وإكسسواراتها؟ أو الأدوات الكهربائية؟ فكر في مثل هذه الأسواق، وغيرها فكلها تمر بالمراحل التي ذكرناها سابقًا.

لمَ لا تجرب نفسك في أحدها؟

اعمل مقاولًا:

المقاول حسب تعريف معجم المعاني: هو الشخص الذي يتعهد بالقيام بعمل معين، مستكمل لشروط خاصة، نظير مال معلوم، كبناء منزل، أو إصلاح طريق، أو غيره.

وإني أسألك سؤالًا: هل تعتقد أن الدوائر الحكومية، أو الشركات الكبرى التي في بلدك توفر كل الخِدْمات من قبل موظفيها فقط؟

لا، مطلقًا!

ماذا يعني هذا؟

يعني لك أن تفتح عينيك جيدًا للفرص التي تسبح أمامك في كل الدوائر والشركات والمنشئات كلها. غالبًا تحتاج إلى صيانة كهربائية، وصيانة مصاعد، وصيانة التكييف، وخِدْمات نقل الموظفين والبضائع، وصيانة الحواسب الآلية، والكثير غيرها. لماذا لا تبحث لك عن إحدى هذه الخِدْمات، وتتصدى لها، وتكون مقاولًا مختصًا فيها، إن الأمر ليس في غاية الصعوبة، كل ما تحتاجه هو شخص مختص، وتضيف معه أربعة أشخاص عاديين، فهذه فرقة تستطيع أن تتكفل بالعمل.

صدقني، إن مثل هذه العقود تسبح أمامك الآن، لكن لن تستطيع أن تشاهدها بعقلية الموظف! لن تشاهدها أو تصنعها إلا بعقلية المقاول، أو بالأصح بعقلية رجل الأعمال.

اعمَل مستثمرًا!

المستثمر: هو الشخص الذي يتصرف في شيء لا يملكه، كعقار، أو معدة، أو خدمات. سأعرض عليك بعض الأمثلة لعلها تضئ لك الطريق؛ لتكون يومًا ما من كبار المستثمرين.

أحد أساتذتي استأجر أرضًا بيضاء في موقع مناسب، استأجرها مدة خمسة أعوام، ثم بنى عليها عدة محلات تِجارية، وسكنًا للعمال، ثم أجر هو هذه المنافع بأضعاف مضاعفة.

ولي أحد الأصدقاء حدثني أنه يشعر بخيبة أمل وندم! وعندما سألته: لماذا؟ أخبرني أن شخصًا ما استأجر منه أرضًا بيضاء بمائة وثمانين ألفًا في السنة، ثم أقام عليها بناية عظيمة، وأجر المبنى على عدة شركات بمليون ريال في السنة.

إن الاستثمار باب عظيم من أبواب الرزق، وكل ما يحتاجه هو أعين وعقلية متفتحة، وعلاقات، وجرأه على الإقدام.

فكر بالمقلوب:

إننا جميعًا لدينا معتقدات راسخة عن عدة أمور مختلفة في شتى مناحي الحياة، لكن الأنظمة والظروف والأحوال ليست ثابتة، بل تتغير باستمرار، فما بالنا نحن ما زلنا متمسكين بكل معتقداتنا القديمة التي ربما لا تناسب زماننا هذا، ولا تتناسب مع هذه التغييرات التي طرأت علينا؟

سأتناول هنا ثلاثة أمور رئيسة ستواجهك حتمًا في مسيرتك، ولكنني سأعالجها من زاوية مختلفة، وبشكل يتناسب مع تقدمك في العمل الحر، وأنت الحر أيضًا في أن توافقني، أو أن تتمسك بمعتقدك القديم.

١-شراء منزل:

إن شراء المنزل هو من أهم ما يشغل الآباء اليوم، لكن هناك رأيًا آخر يوافق فكرة الشراء، لكنه يختلف عنه في الطريقة، ففي بعض الدول اليوم أصبحت أسعار العقار متضخمة جدًا، ففكرة الشراء أصبحت تكلف الإنسان عمرًا كاملًا! في بعض الدول يعد الاستئجار أوفر من شراء منزل، فعلى سبيل المثال إذا كان عمرك خمسة وثلاثين عامًا وأردت أن تشتري منزلًا بمليون وخمسمائة ألف ريال، وستعيش فيه مدة خمسة وعشرين عامًا، فإذا قمت بتقسيم المليون وخمسمائة الألف على خمس وعشرين عامًا أي على ثلاثمائة شهر ستجد-أنك بوصفك مستأجرًا تدفع أقلّ بكثير من مبلغ الشراء الباهظ.

إن الذي اشترى دفع مليونًا وخمسمائة في منزل، وسكن فيه ثلاثمائة شهر أي خمس وعشرون عامًا، والثاني دفع مستأجرًا سبعمائة وخمسين ألف ريال (إذا افترضنا أنه استأجر بألفين وخمسمائة ريال)، أي إن الفرق هو النصف!

أنا أعلم أن الأول ربح منزلًا ثابتًا لأبنائه من بعده، والآخر لم يترك منزلًا لأبنائه، لكن الأول غالبًا عاش مقترًا على نفسه ربما مدة خمسة عشر عامًا، من أجل هذا المنزل الذي سينعم به بعد خمس عشر عامًا. إن الطريقة البديلة لهذا العناء الطويل هي أن تشتري منزلًا عن طريق البنوك والشركات العقارية، وإن كانت ستأخذ منك فوائد أكبر، إن المبالغ التي ستجمعها لشراء منزل إذا استثمرتها في مشاريع تِجارية ستمكنك بعدها من أن تقسط، أو تشتري عدة منازل، بدلًا من منزل واحد تنفق فيه كل عمرك، وربما ستستغني عن البنوك إذا حققت قفزات في عملك الحر.

باختصار، اترك المعتقد القديم بأن توفر مالًا ثم تبني به منزلًا يستغرق عمرًا. الأفضل أن تضع هذه الأموال الطائلة في استثمار يبني لك عدة منازل.

شراء سيارة:

إن السيارة التي ستشتريها بثمانين ألف ريال على سبيل المثال، وبعد خمسة أعوام ستحتاج إلى تغييرها، لو قمت بعملية حسابية ستجد أن استئجار سيارة أو شرائها عن طريق الإيجار المنتهي بالتملك-يساوي مبلغ شراء سيارة دفعة واحدة، أو سيكون ثمت فرق بسيط بينهما.

إنني أقترح عليك ألا تضع مبلغًا كبيرًا من أجل شراء سيارة، إذا كان لديك رأس مال جيد.. فضعه في مشروع يدر عليك مالًا، ومن ثَم تسدد إيجار سيارة منتهٍ بالتملك من مشروعك، فالإيجار سينتهي يومًا ما، ويبقى مشروعك زيادة في دخلك، بل يمكنك بهذه الطريقة أن تغير كل عام سيارة.

**الدَيْن:**

كثير منا اليوم لا يريد أن يستدين ولو ريالًا واحدًا، وهذا جيد وغير جيد أيضًا، أريد أن أخبرك أمرًا، إن معظم المشاريع العملاقة اليوم لديها أيضًا ديون عملاقة. إن معظم الدول لديها ديون لدول أخرى، هذا أمر طبيعي. إن الدَين إن أجدت استخدامه.. فسوف يساعدك كثيرًا في تحقيق المزيد من مشاريعك التِجارية.

متى يكون الدَين مذمومًا؟

من وجهة نظري: إن الدَّيْن من أجل الكماليات كتغيير أثاث المنزل، أو السفر للسياحة، أو شراء أحدث الأجهزة الذكية، أو غيرها.

إن الدَّيْن من أجل هذه الكماليات مذموم جدًا، أما أن تستدين وتنشئ مشروعًا يغنيك، ويستفيد منه الآخرون-فنعم الدين، ولكنني أنصحك بألا تستدين مالًا لا تستطيع سداده في أقلّ من عامين.

باختصار، إذا كانت لديك فكرة تؤمن بها.. فلا بأس بأن تقدم على الدَّيْن الذي يمكنك تحمله.

ضع خطة لسداد ديونك وانسها:

بما أنك اقتحمت عالم الأعمال والعمل الحر، فليس لدي شك بأن تعلق بك بعض الديون، ربما مع موردين أو مستثمرين أو غيرهم، المهم أن هذا واردٌ جدًا، ربما سيُصبِح جل تركيزك واهتمامك على كيفية سداد هذه الديون، وهذا التفكير والقلق حيال هذه الديون سوف يعيقك كثيرًا، بل ربما سيزيد من حجم هذه الديون.

ثمت قانون ثابت يدعى قانون التركيز، ينص على أن أي شيء تركز عليه يزيد ويتسع.

فإذا ركزت على المشكلة.. فسوف تزداد وتتضخم، وربما لن تستطيع السيطرة عليها، أما إذا ركزت على الحلول.. فسوف تزداد الحلول لديك إلى أن تصل إلى الحل المناسب، وكذلك الأمر في كل شيء عندما تركز عليه سيزداد ويتسع.

ما العمل مع هذه الديون؟

لا تركز عليها، ولا تتجاهلها، كيف؟

أفضل طريقة للتعامل مع الديون هي أن تضع خطة محكمة ومؤقتة بوقت، ثم تتناساها، أو بالأصح، ثم تنشغل فيما هو مفيد كتطوير مشروعك وإدارته، المهم ألا تنغمس في التفكير في هذه الديون؛ لِأن ذلك سوف يستنزف طاقتك ومجهودك، فيعيق تقدمك، فإذا كان لديك ديون بقيمة ٢٠٠ ألف ريال.. فضع خطة لسدادها، كأن تتفق مع الدائن بأن تعطيه في كل شهر عشرة آلاف ريال، وتنتهي من هذا الدين خلال عشرين شهرًا.

مررت في إحدى الفترات بعدة ديون متفرقة، وكانت مرهقة لي، إلى أن جلست ذات مرة في إحدى المقاهي مع زوجتي، وكانت حكيمة جدًا، فأخرجت ورقة بيضاء، وكتبنا عليها كل ديوني التي بلغت مائة وعشرين ألفًا، ثم وضعنا خطة لها، وكانت الخطة بأن أقيم جمعية مكونة من عدة أشخاص، ويدفع كل واحد منهم مبلغًا معينًا. وخلال شهر اكتمل العدد المطلوب بعد أن عرضت الفكرة على زملائي، وبعد هذه الخطة المحكمة التي ستتكفل بالسداد، أزحت هذه الديون من عقلي واستطعت أن أنطلق فيما هو مفيد بالنسبة إليّ، فللدَين خطة لسداده الآن.

والآن إذا كنت تعاني من كثرة الديون.. فخذ ورقة وقلمًا واكتب خطة محكمة للسداد. والتزم بها وانسها!

اهتم بالعلاقات:

الإنسان لا يعيش وحده على هذه الأرض، ولن يتمكن من فعل كل شيء بمفرده ولو بلغ من القوة ما بلغ، ومن هنا تأتي أهمية العلاقات مع الآخرين ولا سيما في العمل الحر، ولنكن واقعيين، إن بعض الفرص والعقود لن تحصل عليها إلا من خلال العلاقات مع الآخرين، وهذا موجود في جميع دول العالم، أو على أقلّ تقدير بسبب علاقاتك ربما تحصل على بعض المعلومات قبل أن يحصل عليها الآخرون بعدة أشهر، اصنع لك بطاقة جميلة موضحًا عليها اسمك، وعنوانك، ونشاطاتك، وأعطها لمن تتعامل معه مع ابتسامة لطيفة، وأنصحك في العلاقات أن تهتم بثلاثة أمور:

1-اصنع علاقات جديدة باستمرار، واخترها بعناية.

٢-نمِّ هذه العلاقات، وذلك من خلال التواصل والمشاركة في المناسبات الاجتماعية.

٣-حافظ عليها مهما حصل من اختلافات مع الآخرين، دائمًا كن حكيمًا، واجعل خطًا للرجوع، فالدنيا تتقلب ولا يعلم أحد ما سيحدث غدًا.

اصنع لك فريقَ مستشارين مجانًا!

لدينا -نحن البشر-حب فطري لتحقيق ذواتنا، ولإظهار ما لدينا من مواهب وقدرات، لدينا حب لإظهار مواهبنا لأنفسنا نحن أولًا، وللأخرين بعد ذلك، وليس في ذلك عيب إذا كنّا نحن نريد ما نفعل، بل هو الصحيح، فلو أن كل إنسان تقوقع على نفسه، ولم يخرج ما لديه، ولم يعرفه الناس.. لَمَا أصبح العالم كما هو عليه اليوم من تقدم.

ما علاقة هذا من صناعة فريق مستشارين؟

استثمر هذه الفطرة لدى الناس باستثارة ما لديهم من تجارِب وخبرات، بالطبع إن لديك أحد الأقارب أو الأصدقاء من الناجحين في أحد المجالات، وربما في مجالك نفسه، حاول أن توجِد لك في كل جانب، أو تخصص أحد هؤلاء الأشخاص تتواصل معه، اتصل به، اعتذر إليه بلطف؛ لِأنك سوف تأخذ شيئًا من وقته، أثنِ عليه خيرًا، ثم استشره فيما تريد، صدقني، سوف يفتح لك قلبه، وكل تجارِبه، ويظهر لك مواهبه، والمشاكل التي مر بها، وكيف تجاوزها، وأنه كان شخصًا رائعًا.

إن هذه الاستشارات من المجربين وبالمجان سوف توفر عليك عناءً طويلًا، وتفتح لك أفاقًا جديدة، وتصحح لك مسارك متى ما أحسنت الاستفادة منها.

مخاطرة مدروسة:

يعتقد بعضنا أن رجال الأعمال مخاطرون، أو لديهم شجاعة فائقة، لكن الواقع ليس كذلك، عليك أن تفرق بين المخاطرة وبين ما يسمى مخاطرة مدروسة أو محسوبة، فالأولى مذمومة، أما الثانية فمحمودة، وهي ما يسلكه غالبية رجال الأعمال والمستثمرين، فإذا قام أحد رجال الأعمال بشراء عقار بقيمة عالية جدًا.. فلا شك أنه قبل ذلك درس كل الاحتمالات، ووجد أن أسوأها هو أن يحتفظ هذا العقار بقيمته، أو ينقص شيئًا يسيرًا لا يؤثر على إجماليّ ثروته، فهل هذه مخاطرة؟

أبَدًا ليست مخاطرة؛ لذلك دائمًا قيم الأمور، وضع كل الاحتمالات، وكيف ستتعامل معها، وبعد ذلك خاطر مخاطرة مدروسة، واستمتع بالنتائج. يقول الفيلسوف هيرو دوت: "لَأن تخاطر في جُرْأة نبيلة بتعريض نفسك لنصف الشرور التي تتنبأ بوقوعها-خير لك من أن تذعن في جبن للخوف مما قد يقع! ".

كيف تكون محظوظا؟

في إحدى الدورات قامت فتاة وسألت المحاضر: كيف يمكن لي أن أكون محظوظة؟ فتلعثم المحاضر، ولم يعطها إجابة وافية، فأخذت أبحث فيما وقع بين يدي من كتب، وتأملات في تجارِبي، وتجارِب الآخرين فتوصلت إلى ثلاثة أسباب تجعلك أكثر حظًا من غيرك:

أولا: أن يكون لديك أهداف واضحة جدًا ومحددة:

إذا كانت لديك أهداف واضحة فعندها سوف تشاهد كل الفرص المناسبة، صدقني، بعد أن تحدد أهدافك وبوضوح سوف تجد كل الفرص موجودة بالقرب منك، لكنك لم تتنبه إليها سابقًا.

ثانيا: الاستعداد الجيد:

إن الفرص تأتي دائمًا، لكن لن يستفيد منها ويستثمرها إلا الشخص المستعد، ربما تأتي إحدى الشركات الكبرى وتعرض نفسها على من يريد شراء اسمها، لن تتمكن من الاستفادة من هذه الفرصة إن لم يكن لديك سجل تِجاري أصلًا، أو مؤسسة مسبقة، وسيأتي شخص آخر ويقول: أنا مستعد، وهذه أوراقي.

يقول هنري توين: "لا يمكننا أن نجعل السماء تمطر، لكن يمكننا أن نضمن أن هذا المطر سيسقط على أرض معدة لذلك! فاستعد جيدًا".

ثالثا: جرب أمورًا كثيرة متنوعة:

إذا جربت عدة طرق ووسائل.. فسوف ترتفع نسبة حظك. يقول رجل الأعمال بوبيا بودي: "أفضل طريقة لتكون محظوظًا هي تجربة الكثير من الأمور".

باختصار، الوصفة السحرية للحظ هي:

"تحديد ما تريد بوضوح، ومن ثم الاستعداد الجيد، وأخيرًا تجربة الكثير من الأمور".

لا للحدود!

لو تأملت معي اليوم ستجد مشاريع لا تتجاوز أنشطتها الحي الذي تسكن فيه، أو حدود المدينة، بينما بعض المشاريع الأخرى منتشرة حول العالم بأكمله ما الفرق بينهما؟ في نهاية المطاف كلها تدار من قبل أشخاص وبشر لديهم غالبًا الإمكانيات نفسها، لكن الفرق يكمن في الحدود التي في العقول.

وأنت، ما حدودك؟

أأنت محلي أم عالمي؟

هل لديك رؤية بعيدة المدى لمشروعك؟

إن سلسة فنادق ماريوت وهولدي أن ومطاعم الجنرال كنتاكي وماكدونالدز، وغيرها-كلها كانت لأشخاص ليس لديهم حدود.

اجعل لك رؤية عظيمة، وابدأ بخطوات صغيرة.

ادفع لتتعلم!

الكثير من الناس اليوم شحيح جدًا في أن ينفق مالًا مقابل أن يتعلم، ويقنع نفسه بأنه مشغول، أو أن الدورات أو الدروس التعليمية التي تتطلب مالًا يقنع نفسه بأنه لا فائدة منها، وأنها ليست ضرورية، ثم تجده ينفق الأموال الطائلة على المطاعم والمنتزهات، لكنني أقول: ربما تدفع مالًا زهيدًا مقابل حضور دورة تعليمية تعود عليك بأضعاف أضعاف ما دفعته، أو تعود عليك بأرباح معنوية لا حصر لقيمتها، أو توحي إليك بفكرة، أو تنشئ عن طريق هذه الدورات أو الدروس علاقة مع شخص ما تغير مجرى حياتك.

خصص مبلغًا يسيرًا من دخلك من أجل حضور مثل هذه الدورات التي تقدم لك بعض المهارات والمعلومات التي تحتاج إليها، وستعود عليك يومًا بالنفع عاجلًا أو آجلًا، وأعتقد أنك بوصفك رجلَ أعمال تحتاج إلى مثل هذه الدورات، التي تتناول مواضيع القيادة والتسويق والإقناع وحل المشكلات والإدارة والتفاوض وغيرها، يقول الإمام أحمد: "ما خلا كتاب من فائدة". وأقول أنا لك: ما خلت دورة من فائدة، ولا خلى لقاء مع طلبة علم من فائدة أيضًا.

اصنع بيئتك:

جميع الكائنات الحية يتأثر بعضها ببعض، وبالبيئة المحيطة بها، ونحن البشر أكثر تأثرًا من غيرنا. إن البيئة المحيطة بك لها دور عظيم في تحديد جودة حياتك، غالبًا سوف تجد نفسك مساويًا لمن حولك من الإخوة والأصدقاء، وإذا كنت مهتما جدًا بنفسك فسوف ترتفع عنهم قليلًا، فإذا كان لك أصدقاء دخل الواحد منهم لا يتجاوز خمسة الآلاف ريال.. فسوف تشعر أنك وزير إذا كان دخلك ثمانية آلاف ريال! أليس كذلك؟ وإذا كان دخل أصدقائك خمسة عشر ألف ريال فسيكون دخلك على أقلّ تقدير مثلهم، أو ستنقص عنهم شيئًا يسيرًا، وهذه الفكرة تنطبق على معظم الأمور كالشَّهادات العلمية والسكن وغيرها.

أنا لا أطلب منك أن تهجر ذوي الدخل والفكر المحدود، فبعض منهم يملك قيمًا وأخلاقًا لن تجدها عند غيره، لكنني أطلب منك أن تصنع لك بيئة أخرى، أو تنخرط في البيئة التي تطمح إلى الوصول إليها، فإذا أردت أن تكون رجل أعمال.. فصادق رجال الأعمال، وكن عضوًا منهم، والتقِ بهم في المناسبات، أو في اجتماعات الغرف التِجارية، أو تناول قهوتك في مقاهيهم، أو على أقلّ تقدير تواصل معهم عبر وسائل التواصل الاجتماعي، انخرط في هذه البيئة وسوف تتعلم الكثير، تواصل معهم باستمرار، وسوف تنتقل إليك العدوى! وتصبح يومًا ما واحدًا منهم.

عِش رجلَ أعمال يومًا واحدًا:

هذه استراتيجية تشبه إلى حد ما طريقة أن تكذب الكذبة، ثم تصدقها، ثم تصبح في النهاية حقيقة وواقعًا تعيشه! والمقصود من عِش رجلَ أعمال لمدة يوم واحد: أي تناول قهوتك أو إفطارك في أحد الفنادق الراقية، خذ إجازة واقضها في أحد المنتجعات المميزة مع أسرتك، إن مثل هذه الأجواء التي تعيشها للحظات سوف تؤثر فيك تأثيرًا كبيرًا، فسوف يبحث عقلك عن كل الوسائل ليوصلك مرة أخرى إلى هذا المستوى من المتعة.

يقول روبن شارما: "تناول القهوة في أفضل مقهى في مدينتك، وإن كنت لا تمتلك سوى عشرة دولارات، ثم شرح هذه الفكرة وقال: إن الأشياء المحيطة بك هي التي تشكل طريقة شعورك، وطريقة شعورك هي التي توجه أفعالك طبعًا، اُشعُر بالتميز وستتصرف بطريقة مميزة!

لا تضع البيض في سلة واحدة:

حدثني أخي عن أحد العملاء أتى إليهم في قسم البلاغات لدى شركة المياه الوطنية، وأراد منهم أن يحفروا ويستخرجوا له عداد المياه القديم الخاص بمنزله القديم، وفي أثناء ذهاب هذا العميل مع الفني المختص؛ ليخرج له عداده القديم، في الطريق كان هذا العميل مرة يضحك، ومرة أخرى يبكي، وكأنه طفل صغير! فتعجب الفني من حاله، وظن أن به جنونًا، ثم التفت إليه العميل، وأخبره الخبر.

فقد كان ذات يوم ثريًّا للغاية، ووضع كل أمواله في سوق الأسهم الذي انهار فجأة، فأصبح بين عشية وضحاها مفلسًا تمامًا، وهو الآن لا يملك إلا هذا المنزل القديم الذي هجره من سنين.

الحقيقة أن هذا أمر مفزع للغاية، ولكي تتجنب مثل هذه الكوارث، لا تضع كل أموالك في نشاط واحد، أو بالأصح عدد نشاطاتك، وتنوع فيها، تخصص في مجال، ثم تنوع في مجالات أخرى، وإليك هذه التقسيمة التي تعلمتها من أحد المختصين ضع ٤٠%‏‏ من أموالك في العقار، و٣٠%‏‏ في الأسهم، و٣٠%‏‏ في الأنشطة والمشاريع المتنوعة، أو قسمه بالطريقة التي تريدها.

المهم ألا تضع البيض كله في سلة واحدة.

لا تكن كل شيء!

دائمًا ما يقع صاحب المشروع في فخ أنه مسؤول عن كل شيء، أو بالأصح أنه يقوم بعمل كل شيء بنفسه، ولن يوجد شخص في العالم يستطيع ويتقن فعل كل شيء فأرجوك، يا صديقي صاحب المشروع الجديد، لاتكن أنت المعقب، وأنت المحاسب، وأنت العامل والمسوق، ربما ستضطر إلى ذلك في بداية مشروعك، لكن الأفضل لك بمجرد أن يقف المشروع على قدميه، حاول أن توظف غيرك ليؤدي المهامَّ التي لا تجيدها أنت، ولو بنظام الساعات، أو المعاملات، كأن ينهي لك خدمة معينة مقابل مبلغ من المال.

ادفع راتبًا زهيدًا لمحاسب متمكن؛ فذلك أفضل بكثير من الفوضى التي ستحدثها عندما تدير الحسابات بنفسك. يقول كونفوشيوس: "من يطارد أرنبين لن يمسك أيًّا منهما! ".

آمن بفكرتك:

يروى أن أحد القادة كان قبل أن يخوض أي معركة يخبر جيشه بأن الكاهن أخبره أن يستخدم عملة معدِنية أحد وجهيها شمس والآخر قمر، فيرمي بها فإذا انقلبت على علامة الشمس.. فإن النصر حليفهم، ولا بأس بأن يقدموا على المعركة، أما إذا انقلبت العملة على الوجه الآخر أي القمر.. فإنهم سوف يغلبون وينكل بهم، فكان يرمي بها دائمًا قبل أي معركة، وعندما تنقلب العملة على وجه الشمس، يقدمون جميعًا بكل شجاعة، وينتصرون في معركتهم، لكن العجيب في الأمر أن هذا القائد الذكي، كان يكذب عليهم فقد كان كلا وجهي العملة شمسًا! والأعجب من ذلك أنهم كانوا ينتصرون في كل معاركهم بهذه الطريقة! أتعلم ما السر؟

إنها قوة الإيمان! فالذي يقدم على المعركة ويعلم أنه سينتصر فسينتصر، والذي يقدم وفي قلبه خوف وشك فسوف يخسر غالبًا، وكذلك الأمر في العمل الحر، إذا لم تكن مؤمنًا بمشروعك، فصدقني، سوف تتحطم عند أول عقبة تواجهها، أو عند أول تشكيك من الآخرين تواجهه، وإليك هاتين المعادلتين البسيطتين:

تفكر في شيء + تؤمن أنك تستطيع فعله = ستحققه حتمًا.

تفكر في شيء + لست مؤمنًا به، ولديك بعض الشكوك والخوف = لن تحققه إطلاقًا.

لذلك آمن بفكرتك، ولكن لا تكذب مثل ذلك القائد.

لا للتوفير:

التوفير من الراتب أو من أي مبلغ من المبالغ التي تحصل عليه من أعمالك الحرة وغيرها-يعد أمرًا محمودًا، بل هو المطلوب، لكن الذي أريد أن أتناوله معك وأريد أن أنقضه وأنسفه نسفًا-هو ما أسميه التوفير الساذَج، أو التوفير الذي يقلل من متعتك دونما فائدة تذكر.

يقول صاحب كتاب "عقلية المليونير": "كوب الكابتشينو الذي تتركه توفيرًا لن يجعلك ثريًا، إنني مع هذه الفكرة تمامًا، بل إنني أتعجب من خبراء ماليين وأكاديميين يتحدثون معك عن توفير ثلاثين ريالًا من كل شهر، ثم يقوم بضربها في عدد أشهر السنة، ثم يضربها لك في خمسمائة سنة قادمة! ثم يخبرك أخيرًا أنك إذا استمررت بهذه الطريقة.. فسوف تحصل عَلى مليون ريال وعمرك ستمائة عامًا! طبعًا قد توفي هو وأنت وأبناؤكما والأحفاد أيضًا قبل ذلك الوقت العظيم!

لا تقلل من متعتك ومتعة أسرتك مقابل مبالغ زهيدة لن تؤثر عليك إلا من خلال ضربها في مائة سنة قادمة، الذي أراه صوابًا هو أن توفر مبلغًا من دخلك في بداية الشهر، وبعد ذلك توسع في النفقة من غير تبذير، أي أنفق كثيرًا، المهم أن يكون في مكانك المناسب.

اشذِب الأشجارَ:

لو تأملت معي في عالم النبات ستجد أن بعض الأشجار لا يستطيع النمو بشكل أسرع إلا بعد أن تشذبه، أي تزيل الأغصان الزائدة منه، وتهذبها من الزوائد التي بأطرافها، وكذلك أنت في أثناء مسيرتك في العمل الحر، سوف ترتبط ببعض الارتباطات، أو العلاقات التي تعوق تقدمك، أو تسبب تأخرك، ربما ترتبط ببعض المشاريع أو الأنشطة التي تجني منها ربحًا قليلًا، وتستنزف كل جهدك ووقتك، من الأفضل لك أن تشذِبها وتفسح الطريق لما هو أفضل منها، لذلك بين كل فينة وأخرى اشذِب بعض النشاطات، أو حتى الشراكات، أو أي شيء ذي مردود ضعيف، ويؤخر من تقدمك.

كن جميلًا:

يقول صاحب مصطلح "اقتصاديات الجمال" دانيال هامر ميش: "إن الأشخاص الأكثر جمالًا وجاذبية يجنون مالًا أكثر من أقرانهم الأقل جاذبية! ويتلقون عقوبة سجن أخف، ويحصلون على القروض بشكل أسهل، ويكونون أكثر إنتاجية في العمل، وأكثر سعادة، ويحظَون بشركاء على قدر أكبر من الجمال والتعليم".

إن الذي ذكره دانيال يعد غريبًا، لكننا قد نشاهد ذلك على أرض الواقع، أليس كذلك؟ ماذا تفعل إن لم تكن جميلًا مثلي؟ أولًا هذا السؤال يحتمل معنيين، إما أنني أقصد أنني جميل، وقد يفهم أيضًا من السؤال أنني لست كذلك! كلا المعنيين وارد من صيغة السؤال السابق.

على كل حال ربما هذا يقودني إلى أن أشاركك قاعدة جميلة جدًا، تنص على ألا يرى الجمال إلا من كان جميلًا في داخله، وكذلك لا يتذوق الفن إلا الفنان، وقس على ذلك أمورًا كثيرة.

الذي يعنينا الآن، ماذا تفعل إن لم تكن جميلًا مثلي؟

أولا: اهتم بالرياضة، والحِمْية فهي كفيلة بأن تعطيك قوامًا جذابًا.

ثانيا: اهتم بالمظهر الخارجي:

يقول الدكتور إبراهيم الفقي: "إنه كان يرتدي كل يوم ملابسه وكأنه عريس! ". ما رأيك؟ أنا مع الاهتمام بجوهر الإنسان من أخلاقيات وقيم، لكنني أؤكد أيضًا على الاهتمام بالمظهر الخارجي، فليس كل الناس سيختبرون أخلاقك، أعتقد أننا كلنا متفقون على أن اللباس الجيد له أثر كبير على مشاعرنا، ومن ثم على سلوكنا، بل وعلى تعامل الناس معنا.

ثالثا: اعتنِ برائحتك، يقول الإمام الشافعي: "من زان ريحه.. زان عقله". والأكثر أهمية من ذلك كله هو جمالك الداخلي وتعاملك الراقي مع الآخرين، فالابتسامة الهادئة، والعبارات المهذبة، وأسلوب الحديث كلها تعد جمالًا أيضًا، فكن جميلًا، مثلي!

سر الرُّوحانيات:

ما علاقة الروحانيات بالأرزاق؟

ربما يندهش بعضنا أن للرُّوحانيات كالعبادات، والتفكر علاقة بالرزق، لكن ما رأيك في حديث: **"تَابِعُوا بَيْنَ الْحَجِّ وَالْعُمْرَةِ، فَإِنَّهُمَا يَنْفِيَانِ الْفَقْرَ وَالذُّنُوبَ كَمَا يَنْفِي الْكِيرُ خَبَثَ الْحَدِيدِ**"[[5]](#footnote-5). ما علاقة المتابعة بين هذين الشعيرتين وبين الفقر؟ وما رأيك في حديث: **"مَن أحبَّ أن يُبسط له في رزقه، ويُنسأ له في أثره، فليَصل رحِمه"**[[6]](#footnote-6)**.** ما علاقة صلة الرحم بطول العمر، وسعة الرزق؟ وما رأيك أيضًا في حديث: "ما نقصَ مالٌ من صدقةٍ"[[7]](#footnote-7). (بل تزده، بل تزده، بل تزده)[[8]](#footnote-8)، ما علاقة الصدقة التي تنقص المال أمام عينيك؟ لكنها حقيقة تنميه، وتباركه، وكذلك قراءة القرآن، وغيرها من العبادات.

إنني لا أملك تفسرًا لهذه العلاقة، لكنني مؤمن بها إيمانًا تامًّا، وبكل ما جاء به خاتم الرسل (‘).

أجرى معهد "لا مالي" في نيو يورك بحثًا عن أكثر الناس ثراء في العالم؛ لمعرفة سر تميزهم، فوجدوا أن ٨٠%‏‏ منهم مرتبطون بالله ارتباطًا قويًا. إن الارتباط بالله هو ارتباط بالقوى العليا، والمورد الأساسي للحياة والرزق.

أدرج الرُّوحانيات والعبادات في جدول يومك، وضع لها الأولوية، وسوف تجد تأثير ذلك ليس على حياتك المالية فحسب، بل على حياتك بأكملها.

الاستقامة!

الاستقامة: هي أن تكون إنسانًا فقط! إنها موجودة في جيناتنا، إننا مفطورون عليها، وأي عمل تقوم به يخالف هذه الاستقامة سوف يأتيك وخز ربما في قلبك، أو صوت داخلي ينهاك عن فعل الأمور المذمومة، لكن بعضنا يتجاهل هذا الصوت، وبعضنا الآخر يوافقه، ويطيعه.

إن الحيوانات لديها أيضًا شيء من ذلك، ستجد أن القطة عندما تأخذ قطعة لحم خلسة وخفية تهرب مباشرة! لكن عندما تعطيها القطعة نفسها بنفسك لن تهرب منك! وكأنها تعلم أنها في المرة الأولى ارتكبت خطأ!

تحلَّ بصفات الكمال: كالنزاهة، والصدق، والإخلاص، والوفاء، وغيرها من الأخلاق الحميدة، إن هذه الاستقامة لها أثر كبير على أعمالك كلها، يقول المفكر عبد الكريم بكار: "إنك مع الاستقامة تربح مرتين، مرة في الدنيا، وأخرى في الآخرة". إن الأعمال المالية تعتمد بشكل كبير على تبادل الثقة بينك وبين الموردين والعملاء وغيرهم، أنا لا آمرك بأن تكون مستقيمًا لتحصل على الثقة من الآخرين، ومن ثم تحقق نجاحاتك، لا، أبَدًا! الذي أعنيه أن تكون مستقيمًا لنفسك، فأنت محتاج إلى هذه الاستقامة لتفوز برضى ربك أولًا، وسوف يأتيك الخير الدنيوي تبعًا لاستقامتك.

ضمان لزيادة الرزق!

إذا أخبرك شخص تحبه كثيرًا، وتصدقه في كل ما يقول، إن الصدقة تزيد من مالك، أكنت ستصدقه أم لا؟

إن الخبر ليس صادرًا عن جريدة التايمز، ولا وكالة الأنباء CNN إن خاتم الأنبياء والرسل‘ هو الذي يخبرنا بوحي من السماء، يقول لك مؤكدًا: "ما نقص مال من صدقة"[[9]](#footnote-9) (بل تزده بل تزده بل تزده)[[10]](#footnote-10) فماذا تنتظر؟

تصدق، فإن الصدقة ضمان لزيادة الرزق والبركة فيه. من اليوم أدرج الصدقة في جدول أعمالك، وسوف تفاجئك النتائج.

كيف تجعل الصدقة جزءًا من يومك؟

أنت لن تجد كل يوم محتاجًا للصدقة، وإذا وجدته فربما لن يكون الوقت مناسبًا لك، إما أنك في عجلة من أمرك، أو ليس لديك مال مناسب للصدقة، لكن الطريقة التي سوف أعرضها عليك سوف تساعدك كثيرًا.

وهي أن تضع صندوقًا للصدقة في مدخل المنزل، أو خِزانة السيارة، وكل يوم في الصباح أو المساء وأنت ذاهب إلى أعمالك أو عائد إلى منزلك ضع فيه مبلغًا صغيرًا، وفي نهاية الأسبوع أو الشهر فاجئ أحد المحتاجين بهذا المال الكثير جدًا في أعينهم.

في كل يوم يصبح فيه الناس ينادي ملكان من السماء: "**اللهم أعطي منفقًا خلفًا**"، والآخر يقول: "**اللهم أعطي ممسكًا تلفًا**"، وبهذه الطريقة سوف تفوز بدعوة الملك، وزيادة أموالك فضلًا عن المشاعر الجميلة التي سوف تنتابك بسبب هذا العمل الكريم.

أحد الأشخاص يشتري يوميًا كوب قهوة بثمانية ريالات، فيضع الباقي من العشرة، أي: ريالين في صندوق سيارته، وفي نهاية الأسبوع يجمع هذه الريالات المتفرقة، ويتصدق بها.

ابدأ بفكرة صندوق الصدقة من اليوم، فإنها من الأفكار الجميلة، والمعينة لك على الخير.

اُهرُب من الظلم، والمال الحرام:

لي تجربتان مع الظلم ومع المال الحرام، أحب أن أشاركك إياهما فلعلك تتعظ بهما، وتهرب، وليس تترك فقط، بل تهرُب من المال الحرام، أو ظلم الآخرين.

الأولى مع الظلم:

يعمل معي سائق شاحنة براتب شهري زهيد، وكنت قد وكلت أمور الشاحنة وراتب السائق إلى أحد المشرفين لدي، وبعد مدة انتقل هذا العامل من عندي إلى مؤسسة أخرى، بناء على طلبه، وكان له بعض الحقوق لدي فتجاهلتها!، وبعد فترة حرمت عبادة من عباداتي كنت أجد فيها لذة! ولا أتصور أن أعيش بدونها، وكنت أتساءل في نفسي: ما لذي أبعدني عن هذه العبادة؟ وكأنني حجبت عنها! ولا أملك جوابًا شافيًا، واستمر الوضع مدة عام تقريبًا، ثم دعوت ربي أن يعيد إليّ ممارسة تلك العبادة التي لم أعد أقوى على هجرها، وبعد قرابة أسبوع اتصل بي السائق القديم، وأخبرني أنه لم يتنازل عن حقه، وأنه سيشتكيني إلى الله؛ لِأنني منعته من أكثر من راتب! فتذكرت عندها المشرف الذي وكلته أمر السائق، وأنه برر لي حرمانه من حقوقه؛ لِأنه تسبب لنا في الكثير من الخَسَائر، ولم أتحرَّ أنا بعده، وتذكرت أيضًا حرماني أنا من لذة العبادة، وتذكرت أخيرًا دعوتي ربي أن يرد إلي تلك العبادة، المهم أنني اتفقت مع السائق أن يأتي ويأخذ ما كان له من حقوق، وآمل أنني عدت إلى ما فقدت من لذة العبادة.

التجْرِبة الثانية: مع المال الحرام:

خرجت ذات مرة أنا وأسرتي إلى أحد المنتزهات في المدينة، ومنذ بداية الرحلة إلى العودة ونحن نواجه الكثير من المشكلات، ففي البداية ضللت الطريق، وسلكت طريقًا مزدحمًا أيضًا! مما أدى إلى وصولنا متأخرين، فأغلقت أكثر الألعاب التي في المنتزه، ولم يكن المكان مناسبًا لسن أبنائي، وعندما أراد ابني أن يسبقنا في الدخول من شدة حماسه وطول انتظاره في السيارة ركض مسرعًا فارتَطَمَرأسه بزجاج الباب الذي كان نظيفًا جدًا! وانفجر بالبكاء، وبعد قليل أرادت ابنتي أن تمارس دور الاستخبارات، وأن تنقل إلي خبرًا: إن أخاها ارتكب مخالفة، وشرب مشروبًا غازيًّا بدون علمي، فسقطت هي الأخرى وخُدشت في ركبتها! وتعرضنا إلى غيرها من الأمور المزعجة!

وفي نهاية تلك الليلة السعيدة أخذت أفكر ما السبب وراء كل هذه الأحداث؟ فلم اعتد على مثل ذلك، ولكنني لم أجد جوابًا، إلى أن جلست ذات يومًا في مكتبي، وبحثت في الأوراق، وأمسكت بالورقة التي يكتب فيها تفاصيل الراتب، فوجدت أنه قد أضيفت إلي زيادة خطأً، مقدارها أربعمائة ريال! يا لَلْمفاجأة! إن هذا المبلغ هو المبلغ نفسه الذي صرفته في المنتزه! وقد كان لدي إحساس من قبل أن المال الذي ليس من حقي-كان وراء تلك المشاكل في ذلك المنتزه، ولكنني لم أكن أعلم وقتها أن ثمت زيادة في راتبي خطأً.

أعتقد أن رسالتي قد وصلت إليك، وهي أن المال الذي ليس من حقك سوف يدخلك في كثير من المشاكل، وإن كان حرامًا.. فستكون المشاكل أكبر وأخطر.

ساعد غيرك على تحقيق أهدافه:

ثمت قانون يدعى قانون الانعكاس، وهو ينص على أن كل ما تطلقه يعود عليك من نوعه نفسه! فإذا أردت الخير.. فأطلق الخير، وسوف يعود عليك أيضًا، وكذلك العكس صحيح هنا، فاحذر! فإذا أردت أن تتيسر لك السبل.. فيسر على الناس أمورهم، وإذا أردت المساعدة من الآخرين على تحقيق ما تريد.. فساعد غيرك أنت أولًا، وسوف تأتيك المساعدة حتمًا.

في العمل الحر سوف تصادف عروضًا أو صفقات لا تعني لك شيئًا، أو ليست من اهتماماتك، فلا تبخل أن تعرضها على شخص مبتدئ تعني له الكثير، وهذا لن ينقص منك شيئًا بل سيعود عليك، بالخير أيضًا بأي شكل من الأشكال.

كن واعيًا ذلك، ومارسْ هذا القانون ممارسة، وسوف تأتيك النتائج.

علاج الفتور:

كلنا بشر يعترينا ما يعترينا من تعب وفتور، فتجد أنك في بعض الأيام في قمة حماسك ونشاطك لأمر ما، وفي أيام أخر لا تملك نصف ذلك الحماس! وهذا طبيعي جدًا ويقع علينا جميعًا، فمعظم الناس يبدءون في مشروع ما بكل حماس، ثم بعد زمن يسير يصيبهم الفتور ويتوقفون، وكثيرًا ما أستمع إلى أسئلة الناس المختصين عن مشكلة التوقف في منتصف الطريق، وفقد الرغبة في الإتمام، ولكيلا تقع في مثل ذلك الفتور، سأعطيك وصفة ميسرة جدًا.

يقول ستيڤن كوفي: "ابدأ والنهاية في عقلك! ". إن استحضارك للصورة النهائية سوف يدفعك دفعًا، استحضر الصورة النهائية لما تريد تحقيقه في عقلك، ومارس ذلك بشكل يومي، أي أن تحاول أن ترى نفسك قد حققت ما تريد، واستشعر هذه اللحظات بتفاصيلها، فإذا كنت تريد الحصول على درجة الدكتوراه على سبيل المثال، فتصور الصورة النهائية لهذه الغاية واستشعرها، استشعر مكانتك الاجتماعية والفرص التي سوف تحصل عليها، استشعر دخلك كيف سيزداد، استشعر ذلك يوميًا وأنت تُمارس رياضة المشي، أو وأنت على مكتبك، هذه الصورة المكررة على عقلك يوميًا سوف تدفعك دفعًا لإكمال المسير نحو ما تريد.

إنني أنصحك أن تستحضر الصورة النهائية في عقلك، وأن تعيشها للحظات كلما شعرت بالفتور، فإن ذلك لن يجعلك تستمر فحسب، بل سيجعلك تتغلب على كل العقبات التي ستواجهك.

لماذا أريدك أن تكون صاحب عمل حر؟

أريدك أن تكون رائدًا؛ لأنك تستحق ذلك، بل ذلك هو الأصل.

أريدك أن تكون صحاب عمل حر؛ لتبدع، فلا إبداع بلا حرية، ولتخرج للناس كَيْنُونتك الفريدة بدلًا من أن تعيش تابعًا مقلدًا!

أريدك أن تكون رائدًا؛ فأسرتك ومدينتك والعالم بأسره بحاجة إلى الأشخاص الرياديين، الذين يضيفون إضافات إلى هذه الحياة، ويساهمون في تطويرها.

أريدك أن تكون رائدًا؛ لِأنك تعيش على هذا الكوكب مرة واحدة فقط، فأريدك أن تعيشها حقًا، وتستَخْدم كل مواهبك وقدراتك.

أريدك أن تكون رائدًا؛ لتصنع حياتك بنفسك بدلًا من أن ترضى بالنماذج الجاهزة.

أخيرًا:

عِش الحياة بكل قوة، وشق طريقك الذي يليق بك.

ثم ماذا بعدُ؟

عملت جاهدًا، وحققت نجاحًا عظيمًا، وأصبحت مشاريعك مستقرة، وأموالك تحتاج إلى محاسب، ما الذي ستفعله الآن؟ أو ثم ماذا بعد؟

أعتقد أنه حان وقت البذل والعطاء غير المحدود، رأيت أكثر الناس سعادة هم أناس عاشوا لإسعاد غيرهم، فكانت المكافأة والنتيجة سعادتهم هم أولًا! ما رأيك في الدكتور عبد الرحمن السميط؟ وما قدمه للمحتاجين في أفريقيا؟ وغيره من الأشخاص الذين سخروا حياتهم لقضية معينة عاشوا من أجلها، لماذا لا تكون واحدًا منهم؟

ابحث لك عن قضية تقضي بها عمرك، وتكدس كل جهودك من أجلها، وستغمر حياتك السعادة والبركة، هناك أشخاص كثيرون رحلوا عن هذه الدنيا لكن آثارهم ما زالت باقية إلى اليوم، موجودة بيننا، إما مدارس أو مستشفيات أو دور أيتام أو غيرها من الأعمال والمؤسسات الخيرية.

ما القضية التي ستعيش من أجلها؟

وما الآثار التي ستتركها للناس من بعدك؟

النية الطيبة:

لأهمية النية جعلتها في نهاية الكتاب، إن النية الطيبة هي حجر الأساس، وهي أُسُّ النجاح، وإن النية الطيبة لن يقف في وجهها شيء، بل هي سبب تيسير الأمور والبركة فيها، كلما كانت النية طيبة عظيمة.. كانت نتائجها كذلك، أي على قدر نيتك ستكون النتائج، فإذا كانت نيتك هي أن تعف نفسك عن سؤال الآخرين.. فسوف تجني خَيْرًا، وهذه درجة واحدة. أما إذا ارتقيت وكانت نيتك هي أن تغني نفسك، وتنفع الآخرين.. فسوف تكون النتائج أعظم، وهكذا، كلما كانت نيتك أعظم كانت نتائجك أعظم، المهم أن تكون فعلًا نية داخلية لديك، إذا رأيت أعمالًا عظيمة -صدقني- إن خلفها لَنيةً عظيمة أيضًا، علمها من علمها، وجهلها من جهلها.

إنني قلت: إن النية الطيبة لن يوقفها شيء، وأقول لك أيضًا: إن النية السيئة لن ينفع معها شيء! فكن حذِرًا!

دائمًا استحضر نية طيبة في عمل شيء، استحضر نية طيبة وعظيمة قبل أن تبتدئ مشروعك، كأن تنوي أن تسعد والدَيْك، وترد إليهما الجميل، أو أن تنفع من حولك أو غيرها من النوايا الطيبة، إنني أؤكد لك أن تستحضر النية الطيبة دائمًا في جميع شؤون حياتك، ولا سيما في عملك الحر.

كلمة أخيرة:

أقول لك ما قاله ريد هوفمان مؤسس مشارك، ورئيس مجلس إدارة لينكد أن: "لقد ولدت رائد أعمال، ولكن هذا وحده لا يضمن لك أنك ستحيا كذلك؛ فالغريزة تحتاج إلى تغذية، وبإمكانك السيطرة على حياتك، واستخدام مهاراتك الريادية في أي عمل تشاء، لكن السؤال المهم هو: هل ستفعل ذلك؟ ".

هل ستجعل هذا الكتاب هو بداية انطلاقك إلى ريادة الأعمال؟

آمل أن يكون ذلك!

دع الآخرين يعيشوا حياةً صغيرة...... لكن أنت لا!

دع الآخرين يتجادلون حول أمور تافهة....... لكن أنت لا!

دع الآخرين يبكون؛ بسبب جروح بسيطة........ لكن أنت لا!

دع الآخرين يضعون مستقبلهم بين يدي شخص آخر...... لكن أنت لا!

 "جيم رون"

الخاتمة

أشكرك عزيزي القارئ على ثقتك واقتنائك كتابي، وإتمام قراءته. وآمل أن أكون قد وضعتك على بداية الطريق، وأوضحت لك معالمه، ولم يبقَ عليك إلا أن تسلك الطريق بكل ثقة ويقين، وأن تستمتع بالرحلة.

وأعلم أنني قد تناولت موضعًا ربما يكبرني قليلًا، لكنني -تالله- قد كنت أشعر أنني أُلهم إلهامًا في أثناء تأليفي هذا الكتابَ، وأُدفع إليه دفعًا! وكأنني مجبر على إخراجه وتأليفه! فقد كانت مواضيع الكتاب تطرقني ليلًا، وحال استيقاظي من نومي، ومع قهوتي، وفي سيارتي، ولا أملك تفسيرًا لذلك إلا أنني أحمد الله على ذلك! فإن استفدت منه فأكرم بها من نعمة! وأقترح عليك أن تشاركني فلسفتي وأفكاري بقراءة كتابي القادم بمشيئة الله بعنوان "نحو حياة غير عادية".

وإن لم تستفد منه فسد ما به من نقص، واقبل عذري فما أردت إلا الإصلاح ما استطعت!

أسأل الله أن يعلمنا جميعًا ما ينفعنا! وينفعنا بما علمنا! وأن يزيدنا علمًا!

المراجع

1-كيوساكي، روبرت. الأب الغني والأب الفقير، الرياض، مكتبة جرير2013م

2-الغامدي، غرم الله. لن أكون عبدًا للراتب، الدمام، دار الكفاح للنشر والتوزيع 1434ه

3-ريد هوفمان وبن كاسنوتشا، ابدأ بنفسك، الرياض، مكتبة جرير 2013م

4-تي هارت أيكر، أسرار عقل المليونير، الرياض، مكتبة جرير 2013م

5-بريان تراسي، ارسم مستقبلك بنفسك، الرياض، مكتبة جرير 2015م

6-المازني، علي أحمد. تجارِب تِجارية، الرياض، مكتبة الملك فهد الوطنية 1435ه

7-أنتونيو إي. فايس، 101 فكرة تِجارية ستغير طريقة عملك، الرياض، مكتبة جرير 2015م

8-نابليون هيل، المفتاح الرئيس للثراء، الرياض، مكتبة جرير 2014م

9-جاك كانفيلد، مارك فيكتور، هيثر ماكنمارا، شوربة دجاج للروح التي لا تعرف الهزيمة، الرياض، مكتبة جرير 2016 م

10-روبرت كيوزاكي، لماذا يعمل الطلاب الممتازون لدى الطلاب الجيدين، الرياض مكتبة جرير 2014م

1. صحيح: أخرجه البخاري في ((الأدب المفرد)) (299)، والحاكم (2130)، والبيهقي في ((شعب الإيمان)) (1248)، صححه الألباني. [↑](#footnote-ref-1)
2. ضعيف، أخرجه ابن أبي الدنيا في ((إصلاح المال)) (213) مختصراً، وأبو عبيد القاسم بن سلام في ((غريب الحديث)) (1/299) باختلاف يسير، ضعفه الألباني. [↑](#footnote-ref-2)
3. صحيح البخاري - (ج 19 / ص 480)، وهو عند الجماعة سوى مسلم. [↑](#footnote-ref-3)
4. الصواب (بخلاف ما يرى كثير من الناس): أن تسير في أمرك مشاورًا آخذًا بالأسباب، ولو لم تطمئن إليه؛ لأن الشيطان قد يطمئنك إلى ما ليس فيه الخير، أو العكس. [↑](#footnote-ref-4)
5. حديث حسن، أخرجه الطَّبرانيُّ في «الأوسط» (8400)، والعقيلي في «الضعفاء الكبير» (1/ 141) من طريق بشر بن المنذر عن محمد بن مُسلِمٍ به، وانظر «العلل» لابن أبي حاتم(892). [↑](#footnote-ref-5)
6. متفق عليه. [↑](#footnote-ref-6)
7. صحيح، أخرجه الترمذي (2325) واللفظ له، وأحمد(18060) وصححه **ا**لألباني. [↑](#footnote-ref-7)
8. هذه الزيادة منكرة، قاله ابن عثيمين. [↑](#footnote-ref-8)
9. صحيح، أخرجه الترمذي (2325) واللفظ له، وأحمد(18060) وصححه الألباني. [↑](#footnote-ref-9)
10. هذه الزيادة منكرة، قاله ابن عثيمين. [↑](#footnote-ref-10)