

كيف تبدأ مشروعك الخاص
في أقل من سبعة أيام

مروان تالودي

الدليل المفصل من الألف إلى الياء

خطوة بخطوة

السِر الذي كُنِيف

WWW.MARWANTALODI.COM

الجمعة ، 5:08 مساء
من : مروان تلودي



أهلاً،

أولاً، دعني أهنئك على قياديتك و شغفك بالمعرفة. أتمنى أن يفوق هذا الكتاب تصوراتك. أريد أن أهدرك من أمر قبل أن تبدأ بسبر أغوار هذا الكتاب.

تعتبر الطريقة المقترحة في هذا الكتاب لبدء مشروعك الخاصّ نفس الطريقة التي يتبّعها الأغنياء لتوليد ثروتهم. سأهدرك منذ الآن أنك بمجرد الإنتهاء من قراءة هذا الكتاب بعد ساعتين من الآن، ستغيّر فكرتك عن المشاريع التجاريّة تماماً.

إن هذا الكتاب نتيجة لسنوات طويلة من التجربة و البحث و الإستقصاء و التعلّم حتى تمكّنت من التوصل إلى الطريقة المثلى لحصد الثروات.

استرح في مقعدك و خذ نفساً عميقاً و ابدأ رحلتك، و أوكد لك أنك ستجد معلومة واحدة على الأقل تصنع فرقاً في حياتك.

أرجوك أن تقرأ الفصول بالترتيب لأن كلّ فصل يبني على ما سبقه.

تحياتي،

مروان تلودي

4	مقدمة هامة.....	4
9	الفصل الأول : بعض الإثباتات على ما ستكتشفه قريباً 1.....	9
12	الفصل الثاني : سبعة أمور عليك معرفتها قبل أن تبدأ مشروعاً 2.....	12
13	كيف تبرمج نفسك للنجاح (كلمة حول حالتك الذهنية) 2.1.....	13
16	توقف عن التعلّم ستتوقف عن الكسب و كيف نكتشف إن كنت في طريقك إلى الهاوية لأنك توقفت عن التعلّم 2.2.....	16
18	افعل هذا و سيعاني مشروعك إلى الأبد 2.3.....	18
21	كيف تأخذ مجازفة محسوبة قاعدة ستتفدك عند الحاجة 2.4.....	21
22	الصبر : صفة هامة 2.5.....	22
23	قانون الجذب : اجعل الأعمال تسعى إليك بلأ من أن تسعى إليها 2.4.....	23
29	سرّ الاحتراف 2.5.....	29
31	الفصل الثالث : ما الفرق بين الطبقة الغنية و الوسطى و الفقيرة و أين تنتمي أنت 3.....	31
32	الطبقة الفقيرة 3.1.....	32
33	الطبقة الوسطى 3.2.....	33
34	الطبقة الغنية 3.3.....	34
36	الفصل الرابع : خطواتك الأولى لإنشاء مشروع، اعرف ما تريده 4.....	36
38	الفصل الخامس: لا تكن غيبياً، أعد استخدام نماذج مشاريع ناجحة 5.....	38
44	الفصل السادس: مشاريع مقترحة و لماذا 6.....	44
47	الفصل السابع: من اقترح هذا النوع من المشاريع و لماذا 7.....	47
47	توصيات أصحاب المشاريع الأخرى 7.1.....	47
53	توصيات أصحاب هذا النوع من المشاريع 7.2.....	53
58	حقائق إحصائية 7.3.....	58
63	الفصل الثامن: الشك المفرط يفيد العقل و يضرّ الجيب.....	63
64	الفصل التاسع: حان وقت التصرف: من أين تبدأ 8.....	64

مقدمة هامة

منذ خمس سنوات، لم أكن غنياً و لا كنت ذي سلطة. لكنني بحثت بجديّة بعرق جبينني و بإستثمار وقتي و آلاف الدولارات حتى اكتشفت كيف يصبح الغني غنياً و الثري ثرياً. حضرت مؤتمراتهم و قرأت كتبهم و درست كلّ التفاصيل. لم استرح لحظة حتى تمكّنت من إنشاء مشروع الخاصّ في سنّ مبكّرة و ها أنا أعرض لك في هذا الكتاب جلّ ما تعلّمته في سنوات لأضع بين يديك كلّ ما تحتاجه لتبدأ مشروعك الأول و تبدع أخيراً. إن كنت تملك الآن مشروعاً فسيساعدك هذا الكتاب على فتح آفاق جديدة و استكشاف ما فاتك من الفرص. أكاد أجزم أنك ستجد معلومة واحدة على الأقل في كل فصل قد تساعدك على حصد الملايين، لذا أنصحك بقراءة الكتاب من بدايته حتى النهاية، فقد بنيت فصول هذا الكتاب بطريقة مدروسة تزوّدك بالإمكانيات لتحصد في يوم ما قد يحصده غيرك في شهر أو شهرين أو حتى سنة.

ولاً كن صريحاً مع نفسك، لا أحد يبدأ مشروعاً فقط لهدف فتح مشروع، فالأمر غطاء لشؤون نفسية أكثر عمقاً. لسوء الحظّ لا يعترف الجميع بذلك و لحسن حظّك ليس عليك الإعتراف بهذا سوى لنفسك.

لست أكتب هذا الكتاب لأن ذلك محبب إلى النفس و سيجعل سماءك زرقاء و الطيور تغرد، بل أكتبه لأساعدك في مواجهة تحديات الحياة و ظروفها الصعبة. أما إن كنت تعيش حياة رغيدة فدعني أهنئك، لأنك على وشك البدء في رحلة أكثر إثارة و تحقيق ما لم تظنّه ممكناً من الأهداف.

أعلم بم تفكّر و أنت تقرأ هذا الكتاب. هل سيساعدني هذا الكتاب في بدء مشروع ناجح يدرّ عليّ أموالاً كافية لأرسل أبنائي إلى جامعات محترمة؟ أو ربّما تحلم باليوم حين ستستطيع توفير جميع حاجات عائلتك، بينما تعود كلّ يوم من العمل و ترمي نفسك على السرير تقلّب قنوات التلفاز كشخص ميّت حيّ كما لو كنت تهمس لهم: أتمنى أن أوفر لكم الحياة التي تستحقونها لكنني لا أملك النقود.

ربّما تجول في ذهنك أسئلة متواصلة "هل هذه هي الحياة التي سأعيشها حتى أموت؟ أذهب إلى العمل، أرجع إلى البيت، أنام، أستيقظ، أذهب إلى العمل، أرجع إلى البيت، أنام، أستيقظ!" أنا شخصياً لا أريد أن أعيش حياتي بهذه الطريقة و أعلم أنّك لا تريد ذلك أيضاً.

قبل أن أبدأ بمشاركة ما سيوجّهك إلى طريق الثروات الطائلة دعني أعرّفك بنفسي. لست خبيراً و لا أدعي الخبرة. نعم، كما سمعت، أنا لست خبيراً. أنا شخص عاديّ مثلك. كنت أعمل في مجال تطوير الحلول و بدأت عملاً جزئياً في مشروعني الخاصّ إلى جانب عملي الأساسي (بفضل ما وجدته في هذا الكتاب من معلومات).

لا تظن أنني نجحت بين ليلة و ضحاها، لقد عانيت كثيراً و لفترة طويلة لكن ما ساعدني على الصمود هو أنني بدأت بقراءة سيرّ الأغنياء. لقد لاحظت ما هدأ من روعي، فجميعهم عانى من صعوبات في مشاريعه، بل و تعرّض الكثير منهم للسخرية من أحلامه. المعاناة بجميع أشكالها، سواء في عملك أو في مبادئك أو حتى المعاناة لتستيقظ من سباتك و تقرر البدء في مشروعك الخاصّ، كلّها تساهم في بناء نجاحك فتصبح إنساناً جديداً.

عندما أعود بذاكرتي إلى الوراء أجد :

- أنني كنت استصغر نفسي و أفكر "من أنا لأبدأ مشروعاً ناجحاً؟".
- كانت كلمة "النجاح" صعبة و مخيفة.
- إن قلت لي : "مروان، أعرّفك على سيّد جيمس مدير تطوير الأعمال للشركة الفلانية، أو هو مدير المشاريع في الشركة الفلانية" تجدني فقدت صوتي و ضاعت كلماتي و لم أقل شيئاً سوى "مرحباً".
- عندما حملت الميكروفون لأول مرّة لألقي خطاباً علنياً تسارعت نبضات قلبي. ارتجفت أصابعي و اصطكّت ركبتي و ارتجف صوتي كراكب دراجة على طريق وعرة.
- عندما كان يدخل أصدقائي في نقاش حول ملايين الأسباب لاستحالة بدء مشروع ناجح، كنت استمع بصمت و أفكر بكلّ العقبات في طريقي إن قررت يوماً بدء مشروع. كان عليّ أن أسلمّ للأمر الواقع بأنني لن أستطيع يوماً تنفيذ ما أربغ به بشدّة. باختصار، كنت أشعر بأنني إنسان فاشل.
- حتى عندما بدأت مشروعني الخاصّ كنت أخجل من التحدّث في الموضوع لأنني لم أكن أحسب نفسي صاحب مشروع حقيقيّ.

■ كانت أفكاري هي أصعب ما واجهته في تلك الفترة من حياتي، كنت أظن أنني سأستمرّ بالمحاولة و لكنني لن أنجح أبداً. كانت هذه الأفكار بمثابة الإنتحار.. كما لو أنني قلت وداعاً و ضغطت الزناد.

استمرّت فترة الإحباط و المعاناة هذه عدّة سنوات بلا أي أثر للنجاح.

عندما أسير بشريط صور حياتي إلى الأمام أجد أنني:

- تغلّبت على كلّ مخاوفي.
- بدأت مشروعني الخاصّ دون أن أترك عملي الأساسيّ.
- ألفت العديد من الكتب منها هذا الكتاب الذي بين يديك.
- بدأت بكتابة المقالات.
- أنشأت موقعي الإلكترونيّ الخاصّ الذي يروّج لمهاراتي القياديّة و يتولّى إدارة مشروعني بشكله شبه تلقائيّ.
- لقد قمت بتوليد أرباحي الأولى في أحد مصادر دخلي بلا مكالمة هاتفيّة واحدة.
- أصبحت مستشاراً لأحد مستشاريّ بسبب ما أضفته من قيمة إلى مشروعه.
- أصبحت مدرّباً و معلماً لجمهور من كافة أرجاء العالم..
- أصبحت الخطابة العامّة لعبتي. بعد كلّ خطاب لي تقريباً تتوافد عليّ الأسئلة خلال الإستراحة حول قدراتي الطبيعيّة في الخطابة و أسرار سلاسة أفكاري على المنبر. (لا اعتقادهم أنني أملك موهبة

طبيعية في الخطابة العامة، حتى أن بعضهم يعتقد أنني موهوب جداً، و ما لا يعرفه هؤلاء أن وضعي في الخطابة كان في السابق أسوأ بكثير من معظمهم).

■ بدأت بتكوين علاقات حقيقية مع العديد من أصحاب المشاريع الناجحة و المتعهدين و الرواد. بل صدمتني حقيقة أن أجد بين الحين و الآخر مديراً أو حتى مديراً تنفيذياً يسعى للتواصل معي لإضيف قيمة إلى شركته حتى خارج مجال تخصصي أي تطوير الحلول. مثلاً، في أحد الأيام كنت أدير تدريباً لمؤسسة كبيرة، و بعد أن انتهى التدريب اقترب مني مدير مشاريع في الأربعينات من عمره بتردد و همس لي بخجل...

"سيد مروان، سأكون واضحاً تماماً معك، بعض مدرائنا يرغبون أن تعمل معنا."

"في أي منصب؟" سألت.

قال ما أشعرنني بصدمة، قال...

"اختر المنصب الذي تريده." هل لك أن تتخيل هذا؟ لقد تحولت من إنسان خجول إلى إنسان ذي قيمة! لقد ذهلت من نفسي. على كل حال رفضت، لأنني أستمتع بعملتي [2].

■ كانت النقطة السابقة مجرد مثال، فقد تمت دعوتي أيضاً من قبل مدير عام لشركة عقارات نامية لأكون رأس قسم التسويق لكي تحقق الشركة ما تم التخطيط له من نمو. و في مرة أخرى تمت دعوتي من قبل مدير تنفيذي في شركة تدريب لأدير كل شيء!

لم أذكر كل ما سبق لأتبعج. لقد ذكرته لأريك المرحلة الإنتقالية التي مررت فيها و أنني كنت مثلك تماماً عندما بدأت. قد يتبادر إلى ذهنك سؤال...

ما الذي فعلته لأحقق هذا الانتقال الملموس و أشكل فرقا حقيقياً؟

أنت على وشك أن تجد الإجابة على هذا السؤال لأن هذا بالتحديد ما سأكشفه في هذا الكتاب.

أولاً، سنتكلم عن قانون الجذب (في تنمية الذات) ثم سننتقل إلى نبذة مختصرة لكن مهمة جداً عن تطوير النفس. سنقوم بعمليات تنقيب في عقلك لتهيئتك لتصبح مالكاً لمشروع، ثم سنبدأ ببناء الأساس ثم نجهّزك بالمصادر و المهارات اللازمة و بخطة عمل واضحة. ستغير فكرتك عن الشركات و المشاريع و النجاح تماماً بعد أن تنتهي من قراءة هذا الكتاب.

هيا لنبدأ!

1. الفصل الأول : بعض الإثباتات على ما ستكتشفه قريباً

سأعرض عليك أولاً قائمة عشوائية لبعض أصحاب الملايين العصاميين الذين بدأوا مشوارهم من الصفر، مثلي و مثلك. سأعرض عليك نبذة مختصرة عن كلّ منهم، ما كانوا عليه قبل أن يحققوا الثراء و النجاح و أين وصلوا الآن. كما سأكشف لك نوع الأعمال التي أوصلتهم إلى ما هم عليه :

راندي غيج عندما بدأ مشروع مطعم، بدأت بلدته بالإعمار حول الطريق السريع. في محاولته التالية ابتلي بشريك مخادع، ثم تدهور الإقتصاد. و عندما حاول مرّة أخرى، قامت مصلحة الضرائب بحجز مطعمه بسبب تأخره في الدّفع و عرضه للمزاد في دار العدل.



باختصار، كان مفلساً تماماً! فشل مشروع مطعمه بشكل بائس لكن بعد أن بدأ بمشروع ذكيّ أصبح الآن يساعد غيره على تحويل معتقداتهم التي تقيد تطوّرهم إلى قدرة على الإنجاز والإرتقاء ليحققوا أحلامهم. قصّته الملهمة كإنسان تحوّل من مراهق في زنزانة إلى مليونير عصامي ألهمت العالم بأسره.

تيم سايلس بدأ مشروعه الذكيّ كغيره من الأشخاص كوظيفة جزئية. كانت وظيفته الأساسية هي تعطيل القنابل تحت الماء لسلاح البحرية الأمريكي. بعد عودته من احدى العمليات رأى إعلاناً في جريدة. تملكه الشك في البداية حتى رآه في بيت كفيله. ولأنه لم يملك جهاز فيديو ليستعرض الشريط الذي أعطاه إياه كفيله والذي يشرح كيفية البدء بمشروع ذكيّ ذهب إلى قسم الإلكترونيات في مونتغمري وأراد أن يستعير بضع دقائق على جهاز فيديو. غير الشريط حياته. بعد فترة قصيرة، توسّع مشروعه إلى 56.000 عميل في 26 دولة مختلفة و حصد الملايين. بعد أن تقاعد تيم قرر أن يقضي وقته في تعليم غيره ممن لا يزالون يسعون إلى النجاح و من هم بأمسّ الحاجة إليه لتحقيقه. قام بتصميم الأدوات التي تمنى لو كانت لديه عندما بدأ مشروعه و قدّمها لغيره كطريق مختصر لرحلته الطويلة إلى النجاح.



مايك دييلارد انتقل من الفقر المدقع إلى مليونير في أقلّ من 18 شهراً، ساعد الآلاف من الناس لتحقيق الحرّية الماليّة بتعليمهم مبادئ المشاريع الذكيّة في عصر الإنترنت. مايك دييلارد إنسان استثنائيّ وصل من الفقر إلى الثراء الشديد بسبب رغبته الإستثنائيّة في النّجاح. وهو معروف بسلسلة حلقاته الدّراسيّة التي غيرت جذرياً المجال الذي يعمل فيه.



حقق مايك دييلارد نجاحاً باهراً لكنّه دفع ثمنه غالياً في البداية. لقد ارتقى من الرّماد إلى حصد الملايين. رسالته الإخباريّة تأتي في المرتبة الأولى في العالم الآن وقد حصل على أوسمة شرف لا تعدّ ولا تحصى.

تود فالكون ما أنت على وشك تعلّمه أحدث نقلة نوعيّة في حياة تود، فانقل من طالب جامعيّ مفلس لا يعرف شيئاً عن التّجارة إلى مليونير.



كان تود يرتعش و يتصيب عرقه عندما يرفع سمّاعة الهاتف ليكلّم أحداً عن مشروعه. جعله التّدريب الرّفيع الذي حصل عليه خبيراً في مجاله و ها هو الآن يترأس الحملات التّدريبية حول مبادئ المشاريع الذكيّة النّاجحة، بدءاً من كفيّة إجراء الإتصالات : ماذا تقول و كيف تقوله. تود فالكون أبرز مثال على البدء من الصّفر.

و تطول القائمة. لقد اخترت لك جزءاً يسيراً ممن حقق نجاحاً باهراً في هذا النّوع من التّجارة، إن حاولت أن أذكر جميع من تعيّر حياتهم جذرياً فلن تسعني المئات من الكتب.

و بالمناسبة، بعض هؤلاء وصلوا إلى النّجاح بالعمل ساعات قليلة جدّاً قد تصل إلى سبع ساعات في الأسبوع، أي ساعة واحدة في اليوم فقط. لكنهم كرّسوا كلّ جهودهم في هذه السّاعة.

لقد أوردت هذه الإثباتات لأوصل إليك هذه الرسالة. ما أنت على وشك أن تتعلّمه هو تجارة ناجحة قادرة على تغيير حياتك بشكل جذريّ، و إن تمكّن هؤلاء النّخبة من الوصول إلى النّجاح فما الذي يمنعك أن تسير على خطاهم؟ إن لم تقرأ ما سبق أرجو أن تعود و تقرأه بتمعّن. لقد درست العديد من الكتب وحضرت الحلقات الدّراسيّة

وتابعت المنتجات التثقيفية، و تواصلت مع الكثير من مؤلفيها وناشريها قبل أن أجمع هذا الدليل الذي بين يديك كحصيلة لخبرتي مع كل منتجات هؤلاء الرواد الناجحين و اكتشفت ما يلي:

رغم أنه من النادر أن يسترجع هؤلاء القادة منتجاتهم، إلا أن ما يرجع منها مصدره أشخاص غير ناجحين. من الغريب أن يعترض شخص لا يستطيع أن يجني و لو جزءاً يسيراً من الأموال مما يجنيه هؤلاء و يقول أنه لم يستفد من أي معلومة في كتاب كالذي تقرأه الآن ككف أقل من ثمن قميص أو نظارة شمسية. الإرشادات لوحدها في هذا الكتاب عمّا يجب أن تقرأه تحديداً و بأي ترتيب قيمتها آلاف الدولارات.

من ناحية أخرى كثيراً ما يتلقى هؤلاء القادة شهادات شكر من أشخاص ناجحين.

توقفت للحظة و فكرت لو هلة بما سبق. يرى الأشخاص الناجحون فرصة في كلّ مشكلة، أما غير الناجح فيرى مشكلة في كلّ فرصة، لذا من غير المستغرب أن يجد الناجح معلومة مهمة أو مجموعة تعليمات قد تغيّر حياته في مثل هذا الكتاب.

لذا شدّ حزامك، فالرحلة على وشك أن تبدأ!

2. الفصل الثاني : سبعة أمور عليك معرفتها قبل أن تبدأ مشروعاً

أنا متأكد أنك قد دخلت في حوار مع أصدقائك حول صعوبات بدء مشروع جديد و ربما سمعت جملة "إن كنت أملك رأس مال كاف لبدأت مشروع س أو ص". للأسف ما لا تناقشه أنت و أصدقاؤك هو السبب الحقيقي وراء تلك الرغبة، ربما خجلاً أو جهلاً. عدم وجود رأس مال هو مجرد سبب واحد لعدم القدرة على البدء لكنه ليس السبب الرئيسي.

ربما تفكر في بدء مشروع جديد، أو بدء مشروع ثانٍ إلى جانب مشروعك الحالي أو ببساطة بدء عمل جزئي خاص لأنك تعمل حالياً و لا تريد ترك عملك. هناك أشياء يجب أن تعرفها قبل التفكير ببدء مشروعك الخاص. في الحقيقة أكاد أجزم أنك ستفشل إن بدأت دون أن تعرف هذه الأمور. و هذا ما سأعرفك عليه بعد قليل.

مرّة وجدت نفسي و قد دخلت في نقاش مع مندوب مبيعات في الثامنة والعشرين من عمره. كان حسن المنظر ، مرتباً، أنيقاً يلبس بدلة و ربطة عنق. كنّا نتجادب أطراف الحديث و الضحكات هنا و هناك ثمّ سألته إن كان له تجارة أو مشروعاً خاصاً. فجأة اختفت الابتسامة من وجهه و نظر إلى السماء ثمّ تنهّد بعمق و قال "للأسف، لا. أتمنى لو كنت أستطيع لكنني على رأس عائلة عليّ أن ألبّي احتياجاتها". شعرت بصدمة من إجابته لأنني ظننت أنه كان يملك كلّ المقومات. لكنه كان مقيداً بسبب عائلته (أو على الأقل هذا ما كان يظنّه).

كان المثال أعلاه مجرد سبب آخر لماذا لا يبدأ الجميع بمشاريعهم الخاصة. أخبرني صديق ذات مرّة أنه كان يرغب بشدة أن يبدأ تجارة لكنه لا يستطيع أن يجد معلماً ناجحاً يأخذ بيده خطوة خطوة و يعلمه كلّ شيء و أنه لا يريد أن يجازف في البدء بلا خبرة.

قبل أن أبدأ بمشاركة الأشياء الضرورية لبدء مشروع دعني أسألك سؤالاً. عندما ترى رجل أعمال ناجح ما الذي تظنّه قد فعله ليصل هدفه؟ هل لأنه كان يملك رأس مال يبدأ به؟ ربّما، لكن لا. هل لأنه كان يملك العلاقات العامّة التي أوصلته إلى ما هو فيه؟ مرة أخرى، لا. كانت تراودني نفس الأفكار في السابق قبل أن أبدأ بدراسة الرجال و النساء الناجحين في أعمالهم مثل ريتشارد برانسون و روبرت كيوساكي و دونالد ترمب و مايك ديلارد و مارك ويزر و ايبن باغان ووارن بفيث و بيل غيتس و تايجر وودز و دونا كاران و اوبرا... الخ، رغم أنهم من مجالات مختلفة فقد لاحظت نمطاً موحداً يتكرر في كل منهم. هذا النمط هو ما سأقوم بمناقشته معك.

أريدك أن تنتبه جيداً لما سأناقشه معك الآن لأنه يبني الأساس الذي تحتاجه لتنجح في أعمالك. قم بقراءة هذا الجزء من الكتاب مرّة تلو مرّة حتّى يصبح جزءاً منك. أنشره على مرآه غرفة نومك لتتذكّره كلّ يوم، أنشره بجانب سريرك.. افعل شيئاً!

للأسف، يظنّ الكثيرون أن سرّ الوصول إلى النّجاح هو توفّر معرفة معيّنة أو استخدام بعض الطّرق الاستراتيجية. قد يكون هذا صحيحاً لكن ليس هذا كلّهُ سوى قمّة جبل الجليد. لقد قام الجميع بأعمال معيّنة خفيّة قبل أن يصبح النّاجح ناجحاً.

ربّما فكرة مشروع خاصّ بك تبدو خارجة عن المعقول، و هذا أمر طبيعيّ. لقد كنت في مكانك سابقاً بل مررت في أوقات حين كنت أظن أنني أصغر من أن أفعل شيئاً. حتّى بدأت بشراء الكتب حول الموضوع، و أخذت دروساً و تكلمت مع من هم في قمّة أعمالهم و أجريت معهم المقابلات. على كل حال، ما اشترك فيه جميع هؤلاء الرّجال و النّساء النّاجحين هو :

- الحالة العقلية/النفسية.
- التعلّم.
- التّدريب.
- القيام بالمجازفات المحسوبة.
- قانون الجذب : اجعل الأعمال تسعى إليك بدلاً من أن تسعى إليها
- الصّبر
- الإحتراف

2.1 كيف تبرمج نفسك للنّجاح (كلمة حول حالتك الذّهنيّة)

بالنسبة لي هناك نوعان فقط من البشر:

- المغفلون
- الأذكياء

المغفلون هم أولئك اليائسون الذين لا يملكون أهدافاً، هم أولئك الذين يتذمرون دائماً و عندما تصادفهم أفكار جديدة أو حلول لمشكلة يستخدمون الكثير من "لكن" ليقتلوا. تسمعهم يتكلمون بهذه الطرقة "نعم.. لكن هذا"، "معقول لكن ذاك"، يتبرمون بالأعذار دائماً حتى لا يتخذوا خطوة أو يتحملوا مسؤولية مواقفهم مهما كانت.

يمكنك دائماً أن تعرفهم عندما تسمع "ماذا لو لم ينجح؟". أما الأذكياء فيسألون العكس تماماً "ماذا لو نجح!". إن عاشرت أشخاصاً ناجحين كالمقاولين و رجال الأعمال و الرواد ستلاحظ استغلالهم لأسئلة إيجابية بشكل واضح كأسلوب حياة. حتى لو قرأت كتباً كتبها أشخاص ناجحون مثل روبرت كيوساكي و دونالد ترمب و ستيفن كوفي و براين تريسي ستلاحظ تكراراً و تركيزاً على أن تسأل نفسك أسئلة إيجابية.

الكلام عن الحالة الذهنية قد يأخذ كتاباً كاملاً. لكنني سأعطيك معلومة مهمة ستحوّل تفكيرك فوراً. يقسم العقل الإنساني إلى عقل واع و عقل باطن. يقوم العقل الواعي بالتفكير المنطقي و العقلاني و الحسابات و التخطيط... الخ. أما العقل الباطن فعادة ما يتعلّق بالخيال و التصوّرات و الأحلام... الخ.

هل تلاحظ أنك أحياناً أثناء قيادتك إلى العمل أو إلى البيت تفكّر باستمرار بمشاكل العمل و كيفية حلّها و تقارن النتائج و تتذكّر المواقف الحرجة... الخ بينما تمسك بمقود السيارة في الوقت نفسه و يدك الأخرى تغيّر الغيارات و تضغط قدمك على دواسة الوقود و إضافة إلى هذا كلّه فإنك تتكلّم على الهاتف؟!!

في الحقيقة تتم قيادة السيارة باستخدام العقل الباطن بينما يقوم عقلك الواعي بالتفكير المستمرّ في حلّ مشكلة ما. العقل الباطن قويّ جبار لكنّه لا يستجيب سوى لما تملؤه به.

مثلاً، أريدك أن تأخذ وقفة قصيرة و تسأل نفسك الأسئلة التالية: "لماذا أنا مفلس؟"، "لماذا أنا غبي؟"، "لماذا لا أستطيع بدء مشروع خاص؟"، ستلاحظ أنك ستجد إجابات مباشرة لهذا الأسئلة. معظم هذه الإجابات على الأغلب سلبية. "لماذا هذا؟" الجواب بسيط، لأنك اخترت هذا! ببساطة، لأنك سألت عقلك الباطن أسئلة سلبية.

عقلك الباطن يتمتّع بقدرات هائلة في إجابة الأسئلة التي تسألها إيها حتى أنه لا يحتاج إلى التفكير كعقلك الواعي. سأعطيك الآن مثلاً عملياً قد يغيّر طريقة تفكير منذ الآن.

توقّف عن القراءة لبرهة قصيرة و اسأل نفسك هذا السؤال و فكّر بثلاث إلى خمس إجابات:

"لماذا لا أستطيع أن أبدأ مشروعِي الخاصّ و أعيش الحياة التي طالما حلمت بها؟"

الآن اسأل نفسك هذا السؤال و فكّر بثلاث إلى خمس إجابات:

"كيف أستطيع أن أبدأ مشروعِي الخاصّ و أعيش الحياة التي طالما حلمت بها؟"

هل لاحظت قوّة عقلك الباطن؟ بتغيير السؤال بشكل بسيط تغيّرت الأجوبة تماماً. لا تهّم الأجوبة التي فكّرت بها سواء كانت معقولة أو مستحيلة، سواء كانت غبيّة أو لا. المهمّ أنك توصلت إلى بعض الأجوبة بشكل أو بآخر. أي منها صالحة للتطبيق و أي منها ليست صالحة هذه حديث آخر. ما أردت أن ألفت انتباهك إليه هو أنك يجب أن تسأل اسئلة إجابيّة مثل **"ماذا لو نجح؟"** أولاً. هذه هي الحالة الذهنيّة التي يجب أن تعيشها. أسئلة إجابيّة و عقل متفتحّ و إيمان بأن هناك ما يكفي من الثروات للجميع.

عندما تتمتع بعقليّة اليأس ستعيش حياتك و انت تعرف أن هناك ما يكفي من كلّ شيء، أكثر مما تحتاج... أموال أكثر، فرص أكثر، رخاء أكثر. عقليّة اليأس ستعينك على التغلب على مخاوفك و احتياجك و أي ارتباط عاطفيّ بنتائج معيّنة لأنك لست مقبدا بعقليّة العسر.

تأكّد أن هناك ما يكفي من الموارد على هذه الكرة الأرضيّة مما سيضمن دخلك منذ اللحظة التي ولدت فيها حتى موتك. كلّ ما عليك هو أن تتصرّف و تتخذ إجراءاتك على هذا الأساس.

عندما تحرر نفسك من هذا الحمل الثقيل على عقلك، ستستطيع تحويل نفسك إلى ما تريد أن تكونه.

ستتمكّن من الحديث مع غيرك من رجال الأعمال و الأشخاص الناجحين بقياديّة و إخلاص لأنك لن تهتمّ إن كنت محبوباً من قبلهم أو لا. (ستلاحظ أنك ستعجب ما يكفي من الناس).

ستتمكّن من رؤية و تقبل العديد من الفرص الجديدة بشكل يوميّ لأن تركيزك قد خرج عن حدود النقود و الوقت. سيكون تركيزك على الإمكانيّات و اليأس.

سيحترمك الغير أكثر لأنهم سيرون فيك شخصاً واثقاً من نفسه ليس بحاجة إلى شيء، أنك لا تهتمّ لو خسرت البعض.

عندما تتمتع بعقلية اليأس، ستكون في موقع يسمح لك بأن تهتمّ بالنتائج أكثر مما يهتمون، مما يعطيك يداً علياً و يولّد انجذاباً و قيمة لك.

الحالة الذهنية شديدة الأهمية لتصل إلى النجاح.

كيف تمرّن هذه الحالة الذهنية؟

هذا سهل. توقّف عن القلق بشأن النتائج و استمتع. حرر كل ذلك الضغط النفسي الذي سمحت له بالتراكم

توقّف عن القلق بشأن النتائج. غير هدفك من بدء مشروع و تحقيق نسبة معينة من المبيعات إلى إعطاء القيمة لمن تتواصل معهم و توفير حلول لمشاكلهم.

الآن امامك خياران:

A. استمرّ في قراءة هذا الكتاب بعقلية شكاكية، و عقل منغلق، استمرّ في سؤال نفسك "ماذا لو لم ينجح" و لن تحقق اي فوائد منه.

B. غير طريقة تفكيرك الآن و استمر بالقراءة بعقل منفتح و لا تكفّ عن التعلّم، عندها فقط ستحصل الحدّ الأعلى من الفوائد و عندما تطبّق ما في هذا الكتاب قد تصبح رجل أعمال حالما تنهي قراءته.

سأترك لك الخيار إلى أي مجموعة تريد أن تنتمي.

2.2 توقّف عن التعلّم ستتوقّف عن الكسب و كيف تكتشف إن كنت في طريقك إلى الهاوية لأنك توقفت عن التعلّم

كنت أناقش ذات مرّة موضوع القيادة مع صاحب شركة برامج تجني الملايين. ذهبت إلى مكتبه و طرقت الباب و استأذنته خمس دقائق من وقته. فتح لي الباب و رحّب بي و ابتسامة عريضة تغطي وجهه. أخبرته بأن عندي سؤالاً شخصياً له و سمح لي بالكلام. سألت " هل ولدت قائداً أم أنها صفة مكتسبة؟" ، "لقد ولدت قائداً." كان ردّه،

و أضاف "القياديّة صفة لا تكتسب. إن ولدت معك يمكنك صقلها و تعزيزها كمهارة، لكن إن لم تولد معك لن تستطيع اكتسابها".

سألته، "كيف صقلت مهاراتك القياديّة؟" قال "بالّعلم من كل إنسان قابلته و كلّ موقف مررت فيه. بالقراءة و حضور الندوات و ورش العمل و التعلّم من كل شخص حولي سواء كان أقل أو أكبر مني مرتبة". كانت هذه معلومة لا تقدّر بثمن بالنسبة لي.

الجزء الوحيد الذي لا أوافق فيه هو أن الإنسان قد يصبح قائداً حتى لو لم يولد قائداً. يمكنك اكتساب القياديّة كمهارة، يمكن تعلّمها و احترافها كما تحترف لغة أجنبيّة. هذا هو رأيي لأنني لم أولد قائداً لكنني تمكّنت من اكتساب هذه المهارة و أنا متأكد أنك تستطيع أيضاً.

ما أقصده من كلّ هذا هو أن التعلّم عمليّة مستمرّة لا تنتهي بالتّخرج من المدرسة، الجامعة أو أي دورة أو برنامج. التعلّم حاله مستمرّة، تستمرّ حتى يومك الأخير. عليك أن تملك رغبة جامحة في التعلّم و تطوير نفسك و مهاراتك، أن تفتح لنفسك مجالاً للنموّ و الإزدهار، عليك أن تصبح إنساناً "جديداً" كلّ سنة، بل كل شهر بل كلّ يوم. وسّع آفاقك و ابقِ ذهنك متفتّحاً لكل درس جديد في الحياة، لأن هذا هو طريقك إلى النّجاح.

لم أقابل مليونيراً أو مليارديراً توقّف عن التعلّم بعد أن جمع ثروته. يستمرّ كلّ النّاجحين في تطوير أنفسهم أولاً و أعمالهم ثانياً. لا تبدأ بأعذار مثل "لا أملك النقود لأشارك في ورشات عمل كتلك التي يشارك فيها الأثرياء تكلف \$5000" أو "لا أملك \$15,000 لأشارك في برنامج تلمذة" أو "التعلّم يكلف الكثير". إن كنت تعتقد أن التعلّم ثمنه غالٍ فكّر بما ستدفعه ثمناً للجهل. الجهل أغلى ثمناً من التعلّم بل قد يكلفك وقتاً و أموالاً.

يمكن أن تبدأ التعلّم بمبالغ بسيطة ، \$10 - \$70. ابدأ بقراءة الكتب، تعلّم كلّ ما تجده في طريقك، اشترِ الكتب التي يقترحها أي مليونير و قم بحضور ندواتهم. في الحقيقة، كونك اشتريت هذا الكتاب و تقرأه الآن هو مؤشّر جيّد أنك في الطّريق الصّحيح، لذا، تهانئي.

أريد أن ألفت انتباهك إلى نقطة أخرى و أحذرك : ليس هناك وجود لأي كتاب قد ينقلك من الفقر إلى الغنى في يوم واحد أو يعلمك كلّ ما تحتاج إلى تعلّمه. إن كنت تظن أن هناك حل سريع أو كبسولة تبتلعها و تستيقظ صباحاً لتجد ثروة تحت سريرك فأنت في المكان الخاطيء. لا وجود للحلول السريعة سوى في الأفلام.

لقد تمّ تصميم هذا الكتاب بأسلوب محدد، حيث يعطيك صورة مبسّطة بشكل عامّ عمّا يجب أن تفعله لتبدأ مشروعك الشخصي. هذا الكتاب ليس نهاية لكلّ الكتب بل هو مجرد بداية الطريق. كما أنه لم يصمّم ككتاب للمعلومات، بل ككتاب تطبيقيّ إن لم تبدأ بتطبيقه حال الإنتهاء منه فستستمتع بقراءته ثمّ تنساه، و لن تستفيد. فإن لم تكن تنوي تطبيقه فأنصحك بأن توفّر على نفسك العناء و تغلق الكتاب و تشغل نفسك بأمر أكثر أهميّة.

اطرح على نفسك اختباراً بسيطاً لترى إن كانت قدرتك على التعلّم لم يعلوها الصدا. اسأل نفسك "كم كتاباً قرأت خلال هذا الشهر؟"، "كم برنامجاً تدريبياً شاركت فيه خلال هذا الشهر؟"، "هل طبّقة ما تعلّمته أو على الأقل جزءاً منه؟".

إن كان جوابك لا، اذن يا صديقي عليك أن تستيقظ من سباتك لأن القطار يكاد أن يفوتك و لن ينتظرك طويلاً. إما أن تصعد إلى متنه أو تضيع تحت عجلاته. أنا شخصياً أريد أن أكون على متنه، استرخي قرب نافذة و ارتشف كأساً من عصيري المفضّل بينما أقرأ ما يفيدني. لا تقل أنني لم أحذر. أراك على متن القطار لا خارجه (أو تحت عجلاته).

سأعطيك المختصر المفيد : اشتر كل كتاب و دورة و مادّة تثقيفيّة تجدها في كل مكان، شارك في كل برنامج تدريبيّ تسمع عنه. و بهذا ستتمكّن من النّمو و زيادة قيمتك و معلوماتك .

2.3 افعل هذا و سيعاني مشروعك إلى الأبد

كثير من الموظّفين الذين يفكّرون ببدء مشروع جديد لا يتجاوزون مرحلة "التفكير" لأنهم يجهلون طريقة البدء و يتلعون شعورهم بالذنب و يخفونه خلف أذعار. ينطبق هذا أيضاً على بعض من يملك مشروعاً لكنّه يريد أن يديره "بطريقته الخاصّة" فيهدم ما بناه بيديه. إن كنت في إحدى هاتين الخانتين فاستمرّ بالقراءة حتّى النّهاية... سأخبرك بحادثة حصلت معي ذكّرتني أن أخبرك عن حلّ نهائيّ لهذه المشكلة. كنت في مدينة لم أدخلها من قبل (وصلت إليها في اليوم الذي سبق كتابة هذا الجزء). كانت مخطّطاتي كالتالي : الوصول إلى المطار حوالي 9:30 مساءً، الوصول إلى المكان المقصود حوالي 11:00 مساءً.

للأسف، ضاعت حقيبتي في المطار و لم تصل أبداً. لم أتوقع حدوث هذا فبقيت في المطار لأكثر من ساعتين أنتظر حقيبتي و أعبىء أوراق الشكوى الخ.. أصبحت الساعة 11:30 و أنا ما زلت في المطار و إن انطلقت إلى وجهتي الآن لوصلت الساعة 1:30 صباحاً و تأخرت كثيراً. قمت باستئجار سيارة و القيادة إلى وجهتي المطلوبة بحسب إرشادات طريق تلقيتها من أصدقائي. و في الطريق قمت بالاتصال بصديق لي و جرت بيننا هذه المحادثة :

أنا : "نعم، أرى يافطة مكتوب عليها بقي كذا و كذا كيلومتراً لأصل المدينة"

صديقي : "استمرّ بالقيادة حتى تجد كذا و كذا ثم انعطف في ذلك الإتجاه و ستجد كذا... الخ".

فجأة قلت له : "هناك يافطة مكتوب عليها "تحويلة" ماذا أفعل!"

صديقي : " هممم ااااه لا أعلم!"

أنا : "سأندبرّ أمري"

في طريقي بدأت بالإنعطاف يساراً أو يميناً بحسب ما "ظننت اشعرت" أنه صحيح. حتى بدأت في قراءة يافطات لمدن مختلفة تماماً! كنت خائفاً وجدت نفسي تائهاً في مكان مجهول و عليّ أن أنام جيداً لأنني كنت سأتولى إدارة اجتماع في صباح اليوم التالي.

أخيراً بدأت أنوار مدينة تلوح لي ثم بدأت البنائيات بالظهور، قلت لنفسي "ها قد وصلت أخيراً" و بدأت أسأل المارة عن الإتجاهات و اتّضح لي انني وصلت... لكن إلى مدينة أخرى تماماً! دعني ألفت انتباهك إلى ما حصل :

1. لم أعرف كيف أصل إلى وجهتي.

2. لم يكن لديّ ما يكفي من الوقت لوصولها.

3. لم أعرف الطريق.

خرجت من السيارة فوراً و استأجرت سيارة أجرة و أخبرت سائقها بوجهتي و بأنني سأتبعه في سيارتي. و بسهولة لم يكن عليّ سوى أن أتبع سيارة الأجرة أمامي حتى وصلت إلى المكان المقصود. دفعت للسائق أجرته و دخلت غرفتي هناك و أخرجت كمبيوترتي المحمول لأكتب هذا الجزء. النهاية.

الهدف من القصة و الحل لمشكلتك هو التالي :

عليك أن تتبع أسلوب "معلم تلميذ" ليسهل عليك بدء مشروع أو تحسين مشروعك الحالي. اتخذ معلماً أو مدرّباً يأخذ بيدك و يرشدك إلى الطريق. إن كررت خطئي و فعلت ما "تظنّه" صحيحاً و بدأت بلا مرشد يساعدك فكن جاهزة لمواجهة الصّعوبات و المشاكل التي ستسببها لنفسك.

أول خطوة في بدء مشروع جديد أو حلّ مشاكل مشروعك الحاليّ هو أن تتخذ شخصاً متمرساً في مجالك كمعلم أو مرشد لك ليريك أسرع طريق للوصول إلى أهدافك. إن كنت تعاني من مشاكل حالياً خذ لحظة للتفكير...

المشروع أو الشركة هي السيارة التي استأجرتها، و هي لم تكن بذى فائدة لي لأنني ضليت الطريق و لم تستطع إيصالي إلى هدفي. سيساعدك المرشد على قيادة هذه السيارة للوصول إلى هدفك (أهداف المشروع، النّجاح، أحلامك... الخ)

عدم وجود مرشد شخصيّ هو أحد أهمّ الأسباب لفشل الكثير من المشاريع حتى أن بعضها يفشل قبل أن يبدأ. إن ألقيت نظرة على جميع الأشخاص النّاجحين في أعمالهم من رجال أعمال و مقاولين و قادة و سياسيين .. الخ تجد أنهم جميعاً تتلمذوا على يد شخص أكثر معرفة منهم من الألف إلى الياء.

مهما كان مجال الشركة أو المشروع الذي تخطط له فأنت بحاجة إلى معلم ليبدأ عمالك بشكل صحيح. سيوفّر هذا عليك الكثير من الوقت و الجهد و المال و الأخطاء القاتلة.

إحدى أكبر الأخطاء التي اقترفتها في أحد مشاريعي الفاشلة هو أنني بدأت بلا معلم. لحسن الحظّ بعد أن فشلت فشلاً ذريعاً أدركت أنني لم أستطيع القيام بذلك لوحدي، فبحثت حتى وجدت إنسانا ناجحاً و تبعته كظله. قرأت مقالاته و درست كتبه و لم أفوت أي من ندواته. ببساطة، اشتريت كلّ خدماته بأشكالها حتى استطعت أن أبدأ نفس المشروع بنجاح بل اكتشفت مصادر دخل استغللتها لأوسع مشروع عي الأساسي حتى أنني أنشأت موقعاً الكترونياً يسوّق خدماتي أنا بشكل اوتوماتيكي و يدير مشروع عي بشكل شبه كامل.

عندما تقرر نوع المشروع الذي ستبدأ به تأكد أن تجد من يرشدك في مجاله. لا تتردد في أن تسأله إن كان يرغب في أن يكون مرشدك. أنا متأكد أنك ستجد شخصاً سيسرّ بتعليمك. اتصل به هاتفياً أو عن طريق البريد الإلكتروني... الخ . عندما تجد مرشداً عليك ألا تخجل من إعلامه.

البدء بلا مرشد كارثة حقيقية، كابوس، مصيبة.. سمّها ما شئت. البدء بلا مرشد كالسّفر إلى مكان بلا خارطة أو توجيهات أو شخص يعرف المكان. الخارطة كالّتعليم و التّدريب و المهارات، رغم أنك ستكون متردداً و خائفاً أن تقترف الأخطاء أو تطبّق معلوماتك بشكل خاطيء، لكن ذلك أفضل من ألا يكون معك خارطة.

وجود مرشد هو كوجود شخص يعرف الطّريق بكلّ منعطفاته و أسرع سبيل إلى مقصدك. كلّ ما عليك فعله في هذه الحالة أن تطبّق التعليمات، كتطبيق معرفتك و معلوماتك في مشروعك بالشّكل الصّحيح و بوقت قياسي.

باختصار : جد مرشداً!

2.4 كيف تأخذ مجازفة محسوبة قاعدة ستنقذك عند الحاجة

في السّابق كنت أعاني كثيراً لأنني لم أعرف كيف أحسب مجازفاتي. في كلّ مرة خفت أن أبدأ بتطبيق فكرة معيّنة كنت أتوقّف في منتصف الطّريق أو لا أبدأ بها أصلاً. ثمّ بدأت أسمع بمصطلحات مثل حساب المجازفات، تعريف المجازفات.. الخ و بدا لي الأمر منطقياً "أريد أن أعرف المجازفات التي عليّ توقّعها" لكنني لم أستطع تطبيق تلك المعرفة المكتوبة في الحياة العمليّة.

حتّى قرأت ذات مرّة كتاباً عنوانه "أهم 10 خصال في المليونير" لكاتبه كيث كامبرون، إحدى خصال المليونير كانت أخذ مجازفات محسوبة. لقد فسّر الكاتب الموضوع ببساطة شديدة. لن أستطرد في التّفسير بل سأدخل مباشرة في موضوع كفيّة أخذ مجازفاتك المحسوبة مثل بدء مشروع أو إضافة مشروع إلى حقيبة عملك كما أوردها ذلك الكتاب:

عندما تشعر بخوف من شيء مثل "بدء مشروع" أو عندما تبدأ في التّخطيط لشيء ما إسأل نفسك :

1. ما الذي سيحدث لو نجحت؟
2. ما الذي سيحدث لو فشلت؟
3. هل سيكون بإمكانني التّعامل مع نتائج الفشل؟

إن رجحت كفة السعادة التي ستحصل عليها من جواب السؤال الأول " ما الذي سيحدث لو نجحت؟" عن كفة الألم الذي ستشعر به من جواب السؤال الثاني " ما الذي سيحدث لو فشلت؟" فهذا هو الضوء الأخضر للبدء بما تفكر فيه.

إن رجحت كفة الألم الذي ستعاني منه من جواب السؤال الثاني " ما الذي سيحدث لو فشلت؟" عن كفة السعادة التي ستحصل عليها من جواب السؤال الأول "ما الذي سيحدث لو نجحت؟" فهذا هو الضوء الأحمر، لا تبدأ بهذا المشروع.

جواب السؤال الثالث " هل سيكون بإمكانني التعامل مع نتائج الفشل؟" سيساعدك أيضاً في تحديد النتيجة النهائية. مثلاً، كنت دائماً أوّجّل تطبيق خططي في بدء مشروعني الخاص خوفاً من الفشل حتى سمعت بقاعدة حساب المجازفات و طبقتها و حصلت على ضوء أخضر و بدأت بمشروعني فوراً.

كان قلقي مصدره، ماذا لو فشلت؟ سأصبح مفلساً، سأخسر وظيفتي، لن أجد فرصة جديدة توفر لي الراتب نفسه (كلها أجوبة سلبية قيدتني)، لن أستطيع أن أعيّل عائلتي، لن أستطيع أن أنظر في أعينهم عندما يطلبون المساعدة المادية بسبب هذا القرار. كما رأيت، كانت هذه الأجوبة هي الوحش الذي روّعني و سرق كلّ فكرة تجارية فكّرت بها.

عندما طبقت هذه القاعدة وجدت حلاً بديلاً و هو أن أبدأ مشروعني كعمل جزئيّ مع شخص يرشدني و يعلمني ، و تغيّرت أجوبتي عن السؤال الأول تماماً "ستكون وظيفتي الأساسية أساس دعم لعملي الجزئيّ وسيدعم مشروعني عملي الأساسي طالما أمارس مشروعني كعمل جزئيّ و أستمع إلى إرشادات معلّمي، ليس هناك ما أقلق حياله" و هكذا، ضربت عصفورين بحجر واحد، وظيفتي الأساسية و مشروعني الخاص.

2.5 الصبر: صفة هامة

إن كنت تريد بناء مشروع ثابت الأساس فعليك أن تتحلّى بالصبر. من لا يتحلّى بالصبر لا يدوم طويلاً في عالم الأعمال، أو يبدأ للأسف بالإحتيال و ابتداع خدع تحتّ الناس على الكسب السريع.

إن كان لديك الصبر فستجد أن رحلتك إلى هدفك ستكون أسهل لكثير. لا تأبه لمن يبني قلاعاً من الرمال و السرعة التي و كم من الناس واقفون يتأملون هذه القلاع، ابن أنت قلعتك من الحجارة الثابتة القوية. استمر في بناء قلعتك حجراً بحجر حتى تنتهي منها و لا تشتت انتباهك بأي أمر آخر.

سيدير الناس ظهورهم لمالك قلعة الرمال حالما تهب الرياح و تختفي القلعة فجأة و تكشف حقيقة خدعة الكسب السريع.

هذا الكتاب ليس كتاب كسب سريع و إن كان هذا ما تبحث عنه فاغلق الكتاب حالاً. و إلا فتابع القراءة.

2.4 قانون الجذب : اجعل الأعمال تسعى إليك بدلاً من أن تسعى إليها

أولاً، دعني أخبرك أنه من الممكن أن تجذب الأعمال إليك بدلاً من السعي وراءها. هذه الطريقة حقيقية و موجودة منذ "مئات السنين" في عالم الأعمال، لكن لم يتم نشرها أو تعليمها لأنها لا تنطبق على الجميع. القادة وحدهم يستطيعون ذلك. ما الذي عليك فعله لتتمتع بهذه القدرة؟ تعلم أسرار قانون الجذب و طبّقها، (إن كنت قائداً) و إن لم تكن كذلك، لا مشكلة، كل ما عليك فعله هو أن تتعلم كيف تصبح قائداً ثم قم بتطبيق قانون الجذب.

لقد تعلمت و طبقت و حصدت نتائج هذه الطريقة بدراسة و تطبيق كتب تطوير النفس و غيرها من كتب علم قانون الجذب و السلوك. أبرز معلمي في هذا الموضوع هما مايك ديلارد و ايبين باغان.

قد يجول في فكري أنك لا تستطيع بدء مشروع لأنك لا تملك فرصة مناسب. أنت مخطيء تماماً! إن أعطيك مليون فرصة و مليون خطة لتصبح غنياً و ستبقى حيث أنت. قد تتساءل لماذا؟

كما قد تتساءل لماذا يريد الجميع العمل مع أكثر الأشخاص غنى في شركتك؟ لماذا إن وضعت 10 غرباء في غرفة واحدة تجدهم بعد لحظات قد تحلقوا حول شخص واحد بشخصية قيادية؟ لماذا يسهل على البعض بدء مشروع تلو الآخر و الإستمرار في التوسع بينما يعاني البعض الآخر حتى في اتخاذ قرار لبدء مشروعهم الأول؟

و الأهم من ذلك كله قد تتساءل كيف تصبح جزءاً من هذه الظاهرة و تجذب فرص العمل إليك؟

تكمّن الإجابة في مبادئ علم النفس و هذا هو المكان الذي سنبدأ منه. سنبدأ الحديث بشكل مبسّط عن موضوع شديد التّعقيد.

عليك أن تعرف ما يلي: الجذب ليس خياراً. لا يختار الإنسان إلى من يجذب، بل يجد نفسه و قد انجذب إلى أشخاص معيّنين. أنت لا تختار من تتجذب إليه، بل تجد نفسك و قد انجذبت إلى شخص معيّن.

الجذب ليس خياراً بل هو عملية بيولوجية غريزية تطوّرت منذ ملايين السنين لتساعد الإنسان على البقاء. لذا لا يتم فهمها أو إدراكها بشكل واع حتّى تبدأ بدراستها.

عندما يتجمّع الناس حول قائد فإنهم يسعون غريزياً إلى الحصول على بعض من المميزات و القدرات الناتجة عبر الإتصال به. سواء كانت قدرات ثقافية عقلية أو جسدية أو مالية. و يصبح أولئك بدورهم أكثر جاذبية لغيرهم ممن هم خارج المجموعة و يسعون إلى الدّخول إليها.

نتعلّم مما سبق درسين مهمّين:

1. يجذب الناس لا إرادياً إلى من يتمتّع بصفات قيادية و قيمة شخصية عالية.

2. إن كنت تريد أن تنجح نجاحاً باهراً سواء في عالم الأعمال أو في الحياة بشكل عامّ فعليك أن تتعلّم كيف تتحلّى بهذه الصّفات و تصبح قائداً بقيمة شخصية يسعى قد ترعّب غيرك فيك.

عندما يتعلّق الأمر بعالم الأعمال فعليك أن تفهم ما يلي: لا ينضمّ الآخرون لمشروعك كعملاء أو موظّفين أو شركاء من أجل منتجاتك أو أفكارك أو مشروعك، بل من أجلك أنت.

و كما يقول المليونير العصامي مايك ديلارد في كتابه "الكفالة المغناطيسية":

"بإمكانك تصنيف البشر إلى مجموعات كما يلي: تابعين و قادة مبتدئين و قادة راسخين، و يسمّون أيضاً بيتا، ما قبل الألفاء، و ألفا في علم النفس البشري. كلّ مجموعة لها (أو تفتقد) قيم و فوائد و قدرات معيّنة لكل فرد من ضمن هذه المجموعات."

لقد وصلنا إلى الجزء المثير...

لا يتمّ تحديد المجموعة التي تنتمي إليها بحسب المال أو الخبرة أو نوع العمل أو أي شيء ، أو حتّى أي شخص. يتمّ تحديدها بحسب العقلية و الحالة الذهنية، التي لا تمنح أو تعطى لك من قبل الآخرين بل تعكس معتقداتك الشخصية و نظرتك إلى نفسك."

**** أنت وحدك و ليس سواك من يستطيع تحديد إلى أي مجموعة تنتمي ****

لا يمكن اصطناع المعتقدات، إما أن تؤمن أنك قائد و إما لا. لذا قد تشعر بأنك متصنّع و مدّع في البداية عندما تبدأ بالإيمان بنفسك و بأنك قائد و رجل أعمال ناجح، و أنه أمر طبيعي. في الحقيقة إن هذا دليل على أنك قد بدأت فعلاً بالتغيّر من الدّاخل و التحوّل من تابع إلى قائد. لا تستسلم حتّى تعتاد هذا الشّعور بينما تتقّف نفسك أكثر و أكثر، بعد مدّة ستلاحظ أن الأمر بات طبيعياً و عفويّاً و بدأ النَّاس بالإنجذاب إليك كقائد بلا جهد يذكر. عليك أن تعلم أن نجاح مشروعك يعتمد 90% على عقلك و 10% على طريقة التّطبيق و التّخطيط...الخ.

هذا ما يحدث عندما تكون قائداً:

- ستنمّع بعقلية اليسر. لن تدير مشروعك بسبب "الحاجة" أو "الإحباط". لن تدير مشروعك خوفاً من الفشل أو الخسارة، بل ستدير مشروعك لتتجح لا لتفشل.
- لن تأبه للنقد غير البناء. عندما تصل إلى النّجاح أو حتى قبل ذلك سيبدأ البعض بالاستياء منك و لومك لأن هذا هو عذرهم كيلا يتحمّلوا مسؤوليّة أوضاعهم الحاليّة. بالإضافة إلى أبسط أساسيات السّلك البشري إذ لا يقبل البعض أن يتخطّاهم أحد، فيحاولون أن يبطئوا من تقدّمك.
- ستعطي التّعليمات لفريقك كما يفعل مدرّب كرة القدم. لا انطلاقةً تكبّراً و عجرفةً بل تعاطفاً و محبّة للخير لأصحابك.
- لن تخاف من قول "لا" لكلّ ما يعارض مصالحك و مصالح من يعمل معك.

▪ كقائد تكون واثقاً من نفسك و اجتماعياً و مرحباً.

▪ عندما يعترض عميل على فكرة أو منتج فإن الشخص من نوع بيتا سيشعر بالإحباط و التّحفظ و الإهانة. سيبدأ فوراً في السّعي إلى رضاه. بينما الشّخص من نوع ألفا (أي القائد) فسيفرض سيطرته على الظّرف قبل حدوثه و إن حدث سيتجاهله.

▪ تحافظ على أعلى ثرواتك، أي الوقت، و لا تعطيه لأحد لا يستحقّه.

بعد أن غطينا الكثير من الموضوع نستنتج أن مصدر الجذب الشّخصي هو: العمل على زيادة قيمتك الشّخصية بالنسبة لغيرك و للعالم. كلّما كانت قيمتك أعلى سيتدافع النّاس ليحظوا بفضلك. هذا هو سرّ قانون الجذب.

عندما أدركت هذا تحوّل تفكيري تماماً. أصبحت أتوق للمعرفة و الكتب و التّعلم و الدّروس و النّدوات و البرامج. بدل أن يكون تفكيري حول كم سيكلّفني هذا الكتاب أو ذاك البرنامج التّربويّ صار تفكيري "لقد استثمرت كذا و كذا من الدّولارات في البرنامج أو الكتاب الفلاني".

بدأت بزيادة معارفي و تطبيقها حتى باتت طبيعيّة في محاوراتي اليوميّة مما جعل المدراء و المدراء التّنفيذيين و أرباب الأعمال و رجال الأعمال و المقاولين يسعون إليّ تلقائياً.

كيف تزيد أنت قيمتك الشّخصية؟

هل بإمكانك تعليمهم كيف يبدأون مشروعهم الخاصّ؟ هل بإمكانك مشاركتهم بالمعرفة التي حصلت عليها ستمكّنهم الوصول إلى مصادر دخل جديدة للتوسّع في مشاريعهم الحاليّة؟

إن كنت تعاني من مشكلة في مشروعك الحاليّ أو قد قررت في بدء مشروعك الخاصّ فسبب ذلك أنك لا تحمل أي قيمة للآخرين أو لا تعرف كيف تسوّق لقيمتك كما ينبغي.

إن كان أحد يفكّر في الإنضمام إليك أو القيام بأعمال معك أو في أن يصبح عميلك فإنهم يسعون إلى القوّة التي يمكنهم الحصول عليها من مشاركتك أو يبحثون عن حلّ لمشاكلهم. عندي لك خبر جيّد: رفع قيمتك في أعين

عملائك المستقبلين و الشركاء و المرشدين و المدرّبين و أي شخص قد يوفّر لك فرصة عمل لن يأخذ الكثير من جهدك.

كل ما عليك فعله هو أن تعلم أكثر بقليل مما يعلم هؤلاء، و ستصبح فوراً في مركز قوّة و قيمة.

سأقتبس عن مايكل ديلارد و أريدك أن تنتبه جيّداً إلى ما سأقوله لأن ما سأقوله هو عن كيفية اكتساب القيمة التي تسعى إليها و بالتّحديد جوابه على من يسأل أسئلة كالتّالي:

"هل سيعلّمني هذا الكتاب كلّ ما أحتاجه أم عليّ أن أشتري كتاباً آخر من كتبك بعد هذا؟"

"لقد اشتريت العديد من الكتب حول هذا الموضوع و ما زلت أعاني و لم أتمكن من الوصول إلى النّجاح. ما الذي يدفعني إلى شراء كتبك؟"

قال:

"دعني أكون صريحاً بل فجاً... هؤلاء النّاس مغفّلون. هم لا يفهمون معنى كلّ هذا. الأمر لا يتعلّق بهم أو بما سيكلّفهم شراء كتاب إضافي. الأمر يتعلّق بزيادة قيمتهم الشخصيّة بالنّسبة للآخرين حتى يتمكّنوا من خدمة شريحة أوسع و بشكل أفضل".

ويواصل: "لن ينجحوا أبداً طالما هذا هو موقفهم و عليهم أن يرجعوا إلى أعمالهم السّابقة كتابعين، و بسرعة. إنهم يبحثون عن كتاب أو وسيلة أو شيء ما خارج عن ذواتهم يأتي لهم بالنّجاح أخيراً. لا وجود لذلك الشّيء. أنا أجنبي أموالاً أكثر منك لأنني أبذل عشرة أضعاف ما تبذله من جهد، لقد ضحيتُ بعشرة أضعاف ما ضحيت أنت به، و استثمرت عشرة أضعاف ما استثمرته أنت في تعليمك. لا يوجد هنا أي أسرار." – مايكل ديلارد

أوافق على ما قاله تماماً! لقد قادت المعلومات في هذا الكتاب الكثيرين إلى الملايين، في الحقيقة دعنا لا نتحدّث عن المعلومات، بل عن طريقة ترتيبها و الإرشادات إلى المصادر الضّروريّة. حتى لو زوّدتك بكمّ هائل من المعلومات حتى تفجّر دماغك و قلت لك أن هذه المعلومات ستجعلك إنساناً ناجحاً لنظرت إليّ كأنك لا تعرف شيئاً لأنها أكثر مما يمكنك استيعابه.

لكن إن أخبرتك أيّ معلومات عليك أن تبدأ بها، و إلى أين تتجه بعد ذلك و ماذا تفعل و كيف تفعله حتى اللحظة التي تحقق فيها هدفك فهذه الإرشادات وحدها قيمتها أعلى بثلاث مرّات من تكلفة هذا الكتاب الإلكتروني هذا غير المعلومات نفسها. هذا ما يعطيني الثقة لأقدم لك هذا الكتاب بكفالة كاملة تستمرّ 288 ساعة من شرائه و إن لم تستند فاستردّ نقودك! لديك كلّ هذه الساعات لتقرأ الكتاب و تقرر بنفسك. إن لم تشعر أنه اضاف اي قيمة لك فكلّ ما عليك هو الإتصال بنا و سنعيد لك نقودك بلا أي أسئلة إضافية.

مختصر ما أريد قوله، مختصر ما يريد ريتشارد برانسون قوله، مختصر ما يريد وارن بفيت قوله، مختصر ما يريد بيل غيتس قوله، مختصر ما يريد أي إنسان ناجح و غنيّ قوله هو الآتي:

تعليمك لا يتوقّف أبداً. لا تخف من استثمار أموالك في البرامج التّعليميّة الضّخمة. بدأت شخصياً استثمار أموالني في التّعليم بدءاً من شراء كتب كلفّتنني عشر دولارات حتى برامج تدريبيّة كلفّتنني \$8800. إن كنت تريد أن تعرف ما ستجنيه في الشّهر المقبل فانظر إلى ما استثمرته في تطوير نفسك في هذا الشّهر.

عندما تزيد قيمتك بالنّسبة لغيرك ستتهافت عليك الفرص إلى باب بيتك. ستبدأ باستقبال العروض و الدّعوات للشّراكة و ستفتح أمامك آفاق جديدة و فرص لبدء مشاريع أخرى جديدة مؤسسة على معارفك المحددة و مهاراتك، ستكتشف عدّة طرق لإدارة مشاريعك و ستبدأ المرحلة التي طالما حلمت بها.

كلّ شيء في داخلك و في ذاتك الآن.

بإمكانك أن تفعلها.

2.5 سرّ الإحتراف

سأكون مباشراً و واضحاً. سرّ الإحتراف هو أن تنسلخ عاطفياً عن نتائج مشروعك. عندما تنتهي العواطف يبدأ النّجاح. كلّ مشروع يمرّ بفترات في القمّة و أخرى في الحضيض و إن شابت العواطف عدم الاستقرار هذا، فالنتيجة كارثية.

ستشعر بإحباط في كلّ مرة تواجه فيها فشلاً، ستشعر بالإحباط مع كل "لا"، إن كنت ستشعر بالإحباط بعد كلّ محاولة فاشلة ستتضاءل طاقتك و تذوب أسرع من ذرّة سكر في دلو ماء. لن يتبقى لديك أي طاقة لتستمرّ في مشروعك وستهجره مبكراً.

سُئل هنري فورد - مالك شركة سيّارات فورد - ذات يوم "إن خسرت كلّ ثروتك ما الذي ستفعله؟" ماذا كانت إجابته؟ هل قال "لا أعلم ما الذي سيحصل لي"؟ أو قال "سأتعرض لنوبة قلبية"؟ هل قال "سأنتحر"؟ أو قال "سأختفي عن الوجود"؟ هل أصيب بالهلع؟

لقد ردّ ببساطة "سأعيد إحياء الشركة بعد خمس سنوات". شبح الفشل و الرفض و الخسارة و الفقر هو ما يمنع معظم البشر حتى عن التفكير في بدء مشروعهم أو توسيع مشاريعهم الحالية أو تجريب نوع جديد من الأعمال أو حتى الإنفتاح على أفكار جديدة.

لا تأخذ الفشل و الرفض بشكل شخصي. لأنه جزء طبيعي من عملية النّجاح و الغنى. لو تعلّمت هذا قبل بضع سنوات لكانت حياتي أسهل بكثير.

قد تكون سمعت أيضاً عن روبرت كيوساكي (مؤلف كتاب "أب فقير أب غني") عندما كان يتدبّر لوالده الغنيّ حول فشله في مجال الأعمال. ابتسم أبوه الغنيّ و قال "روبرت... كلّ ما عليك أن تفعله هو أن تفشل بشكل أسرع". لا تجعل الخوف من الفشل و الرفض يمنعك من الشروع في العمل و السعي لتحقيق أحلامك.

عندما أفشل أو أشعر بالرفض هذا ما أفعله. أولاً، أبتسم (ابتسامة عريضة). ثانياً لا آخذ الأمر بشكل شخصي. و ثالثاً أستمرّ فيما بدأت فيه.

ذات مرّة سألت مدير تسويق في شركة تكنولوجيا معلومات كيف يتعامل مع الفرص التي يفقدها بعد العروض و اللقاءات و الندوات و كلّ هذا المجهود المبذول. قال لي بهدوء "إنها مجرد رياضة " هذا كلّ ما قاله! فكّرت بما قال لبضع دقائق و اكتشفت أنه صحيح. إن كنت عداء فلن تفوز بمجرد أن تبدأ الركض، لا، ستركض و تركض و تعرق و تتعب و بمجرد أن تصل خطّ النهاية و تتنوّق طعم النّجاح ستدرك أن كلّ التّعب الذي تعبته لم يذهب سدى.

لذا تأخذ الفشل أو الرّفص بشكل شخصي. أنه مجرد جزء من العمليّة. استمتع به ثمّ استمرّ في طريقك!

و الآن و قد بنيت لك الأساس و بيّنت لك ما عليك أن تتمنّع به على مستوى نفسي و عقلي سأبدأ بكشف مبادئ الأعمال التي تعلّمتها من أحد مرشديّ و هو مليونير اسمه تيم سايلز. هذه المبادئ ستساعدك على تحقيق الثّروات إن فهمتها جيّداً و طبّقتها، كما قد تتعارض مع بعض ما تعرفه حالياً في مجالات إدارة الأعمال و الاقتصاد و المحاسبة، كما قد تتعارض مع ما تعتقده حول المال. قد تتساءل لماذا يزداد الفقير فقراً و الغنيّ غنيّ و الطبّقة الوسطى محشورة في مكانها؟ سافسّر الفرق بين الأغنياء و الطبّقة الوسطى و الفقراء و كيفيّة استغلالهم للمال. لقد غيرّ فهمي للفروقات بين هذه الطبّقات حياتي.

أراك في الفصل المقبل...

3 . الفصل الثالث : ما الفرق بين الطبقة الغنية و الوسطى و الفقيرة و أين تنتمي أنت

سألت صديقاً لي ذات مرّة "لو وجدت كتاباً يعلمك كلّ شيء تحتاج لمعرفته لتدير مشروعاً ناجحاً ما محتوى هذا الكتاب برأيك؟" أعطاني قائمة من ضمنها "أريد أن أعرف كيف أتصرّف بأموالي لأنني أشعر أنني لا أتصرّف بها بالشكل الصحيح". لقد جعلني جوابه أتذكّر تفسيراً حول هذا الموضوع من قبل المليونير المتقاعد تيم سايلز.

قال أن هناك فرقاً في الطريقة التي يستغلّ فيها كلّ من الأغنياء و الطبقة الوسطى و الفقراء أموالهم و الفرق هو الذي وضع الأغنياء في خانة الأغنياء، و الطبقة الوسطى في مكانها و الفقراء في مكانهم.

قبل أن أبدا بشرح الفروقات عليّ أن أشرح بعض المصطلحات بحسب تيم سايلز. أول مصطلح علينا تعلّمه هو "الدخل". الدخل ببساطة هو المال الذي تحصل عليه. المصطلح الثاني هو "النفقات". النفقات هي المال الذي تنفقه.

المصطلح الثالث ، و أريدك أن تنتبه إليه جيّداً، هو "الأصول". تعرّف الأصول على أنها ما تملكه، منزل مثلاً. لكن تيم سايلز يعرفها كالتالي: الأصول هي ما ينتج مالاً. في الحقيقة المنزل قد يكلفك فيصبح "التزامات" و هو ما سنعرّفه بعد قليل. لكن للتوضيح، نعم المنزل قد يكون أصولاً إن كان ينتج الأموال بشكل منتظم.

المصطلح الرابع، و أريدك أن تنتبه إليه جيّداً ايضاً، هو "الإلتزامات". الإلتزامات هو ما يكلفك مالاً. و هكذا، منزل تملكه قد يكون أصولاً أو التزمات. إن أجرت المنزل و انتج لك سيولة نقدية فهو اصول. في الوقت نفسه منزل ما زلت تدفع أقساطه يكون التزمات. منزل تدفع إصلاحاته يعتبر التزمات أيضاً.

لنلخص:

الدخل = المال الوارد.

النفقات = المال المنفق.

الأصول = ما ينتج مالاً.

الإلتزامات = ما يكلف مالاً.

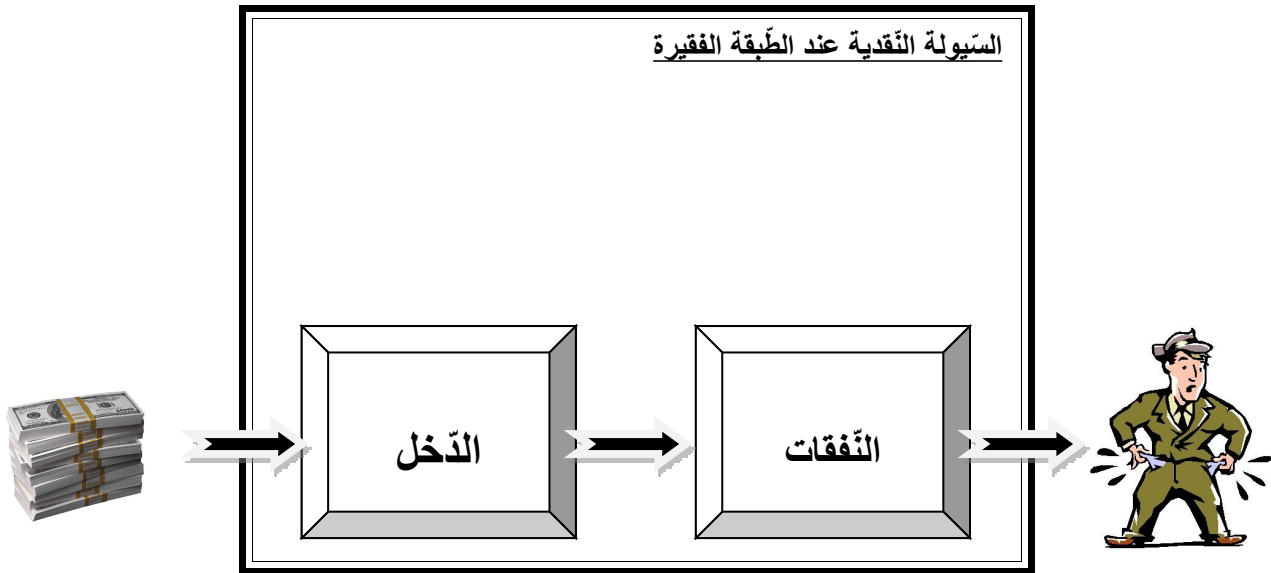
3.1 الطّبقَة الفقيرة

لننظر إلى الفروقات بين الفقراء و الطّبقَة الوسطى و الأغنياء عندما يتعلّق الأمر بإدارة الأموال. عندما يستلم الفقير راتبه يخرج ليشتري أموراً قد لا يحتاج إليها للبقاء. عندما تدخل بيت فقير تجده مليء بأشياء اشتراها من سوق الأدوات المستعملة أو الرّخيصة.

يشترى الكثير من الديكور غير الضّروري و الكثير مما يعلّق على الحائط و الكثير مما يوضع على الأرض، إن شعروا برغبة في شراء شيء، يذهبون و يشترونه. و عذرهم في ذلك أنه رخيص.

قد يكون رخيصاً لكن النّتيجة هي أن الفقراء لا يوفّرون شيئاً في نهاية الشّهر أو السّنة، و بعد سنوات تكون هذه "الأشياء" هي كلّ ما يملكون. في إحدى فترات حياتي كنت في هذه المجموعة فلا تقلق إن كنت ما زلت هناك. إنتاج الدّخل ليس أحجياً، بل هو نظام. كلّ ما عليك هو أن تطبّق هذا النّظام و لا تنسى أن تتسلخ عن النّتائج.

انظر ألى هذا الرّسم البيانيّ لتوضيح سريع حول السيولة النّقدية عند الطّبقَة الفقيرة:



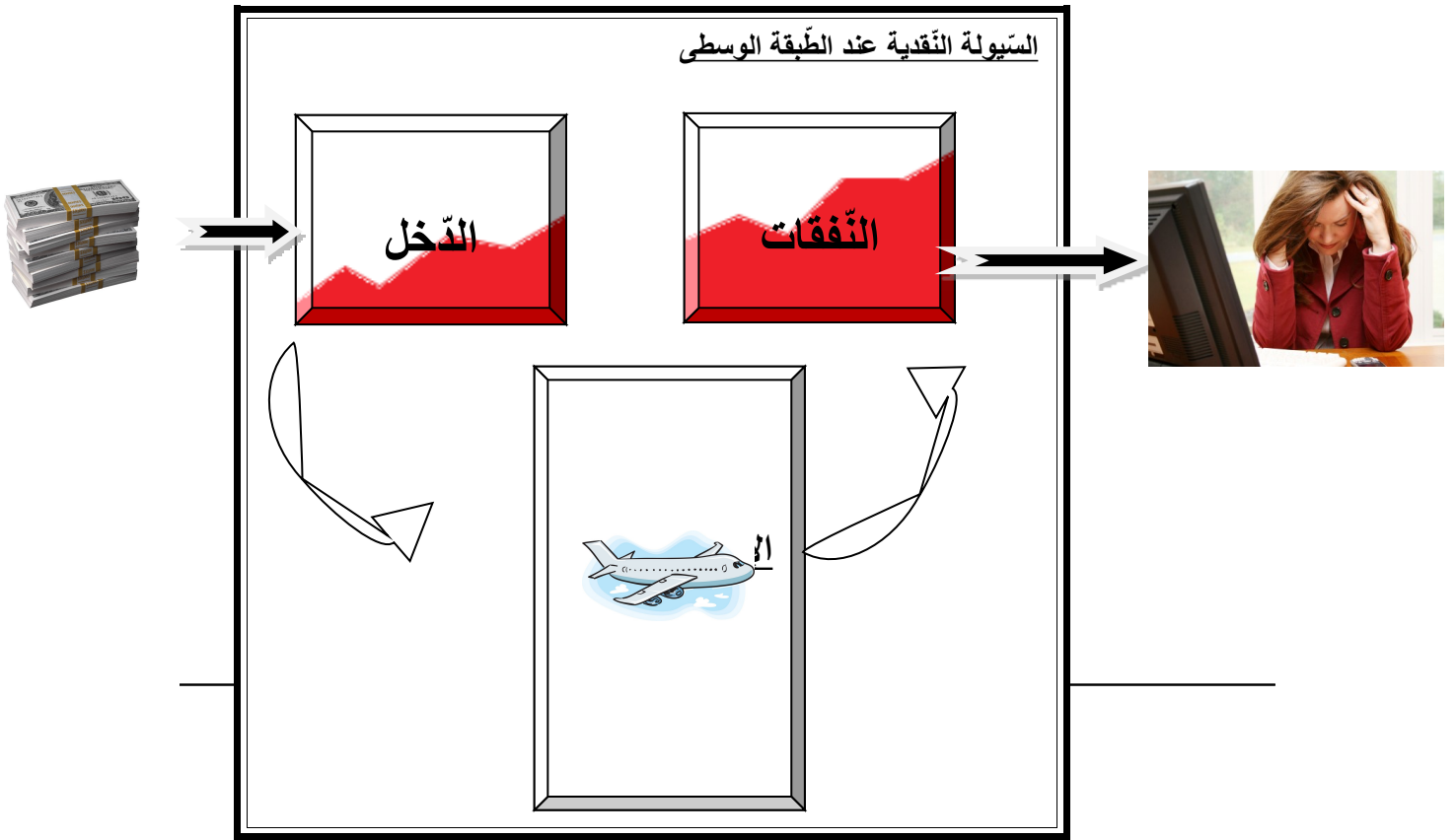
3.2 الطّبقة الوسطى

تعتبر الطّبقات الوسطى غنيّة في نظر الكثيرين. يعيشون في بيوت فخمة و يقودون سيّارات فاخرة و يذهبون في رحلات باهظة الثّمّن... الخ. لكن إن ألقيت نظرة إلى الدّاخل ستجدهم "محشورين" في مكانهم لا أغنياء. يشترون الكثير من الإلتزامات كالسيارات و البيوت و اليخوت و الرّحلات و الطّائرات، و ما يزيد الأمور سوءاً أنّهم يستخدمون بطاقات الإئتمان ليشتروا برصيد دائن، فينتهي بهم الأمر أحياناً بأن يكونوا مديونين!

تستبدل الطّبقة الوسطى معرفتها و مهاراتها و وقتها بالمال، و هذه مشكلة أخرى. ستجدهم يعملون لساعات طويلة ليحافظوا على أسلوب حياتهم الباهظ. لناخذ مثلاً محامياً يعمل في مكتبه الخاصّ أو طبيب أسنان يعمل في عيادته الخاصّة، إن طلبت من هؤلاء أن يقضوا معك سهرة فلن يوافقوا لأن هذا سيعني فقدان بعض دخلهم اليوميّ.

كما أنهم يستغلّون دخلهم بشكل خاطيء. سأعطيك مثلاً: عندما يستلم هؤلاء رواتبهم، لنقل \$14,000، ستجد أن دخلهم ينقسم فوراً إلى نصفين. النّصف الأول للأمور المهمّة كالمأكل و المشرب و الفواتير و غيرها، أما النّصف الثّاني فيذهب إلى شراء الإلتزامات مثل دفعة أولى لسيّارة جديدة ستكلّفهم \$1000 شهرياً لعدّة شهور تالية، ثم يشترون فيلا برصيد دائن و ساعة رولكس بالتّقسيط... الخ فيذهب دخلهم إلى نفقات ثمّ التّزامات تدفع نفقتهم إلى أن تصبح أكبر من دخلهم. يقومون بإنفاق ما يساوي دخلهم أو أكثر.

انظر إلى الرّسم البيانيّ الثّالي الذي يمثّل صورة سريعة عن السيولة النّقدية لدى الطّبقة الوسطى:





3.3 الطّبقة الغنيّة

لنلقِ نظرة على كيفة إدارة الأغنياء لأموالهم. يشتري الأغنياء الأصول. الأصول هو ما ينتج سيولة نقدية. يشتري الغنيّ الأصول التي تنتج الأموال ثم يستغلّ هذه الأموال في شراء المزيد من الأصول التي تنتج المزيد من الأموال ليشتروا المزيد من الأصول و هكذا.

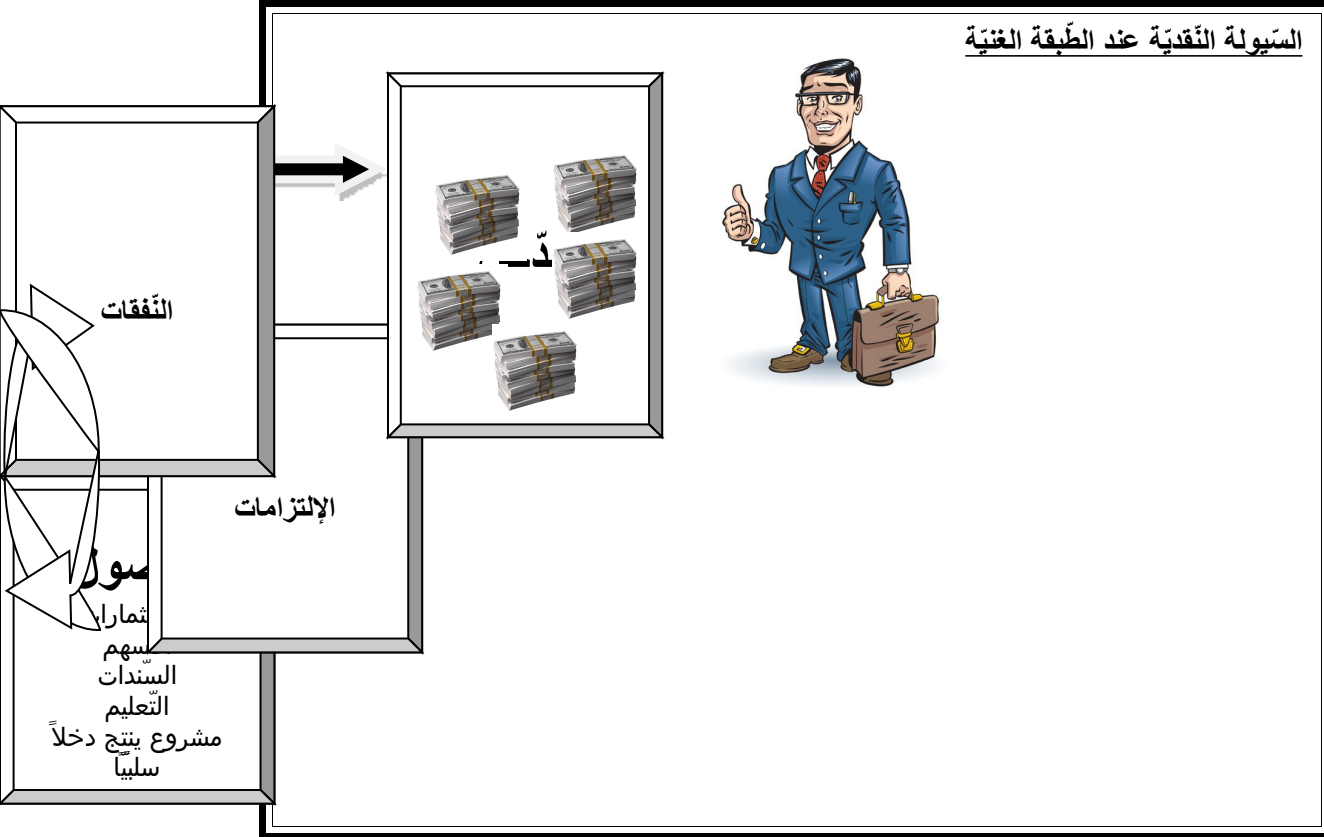
من الأمثلة على الأصول، الإستثمارات و السندات و الأسهم. التّعليم أيضاً يعتبر من الأصول. عندما تستثمر مالك في تطوير نفسك ثم تطبّق ما تعلمته لتنتج المزيد من المال اذن فالتّعليم أصول. سيكون التّعليم نفقات إن اشتريته و قراته ثم وضعته على الرّف لأنه كلفك وقتاً. لكن إن طبقت ما فيه و بدأت بمشروعك الخاصّ فإن الكتاب نفسه سيكون من الأصول التي تنتج دخلاً.

مثال آخر على الأصول، المشاريع التجاريّة، خاصّة تلك التي تنتج دخلاً سلبياً. الدّخل السّلبى هو حين لا تحتاج سوى إلى بناء مشروعك مرّة واحدة. عندما تنتهي من بنائه لن تحتاج إلى الإستمرار في بنائه أو المحافظة عليه، بل تجلس و تسترخي و تحصد الأموال. هذا النوع من الدّخل يسمّى الدّخل السّلبى.

كلّ مليونير أو ملياردير يملك مشروعاً من هذا النوع و دائماً يكونوا متنبّهين لأي فرص مماثلة. هذا النوع من المشاريع موجود، لكن لتجده عليك أن تملك عقلاً متفتّحاً، و تكون جاهزاً دائماً لتسمع أو تبحث عنها. عندما تجد هذا النوع من المشاريع كن متفتّحاً و جاهزاً لدراسته. ستحتاج إلى أن تتقّف نفسك بقدر المستطاع حتى تستطيع اتخاذ قرار مدروس عندما ترى فرصة من هذا النوع، لا قراراً مبنياً على الخوف أو الإنفعال.

يشتري المليونير و الملياردير المشاريع التي تنتج دخلاً سلبياً ثم يأخذون هذا الدّخل ليشتروا أصولاً أخرى و هكذا... ما قد غطيّناه في هذا الجزء هو منهج صناعة الثروة.

انظر إلى الرَّسْم التّوضيحي التالي لتصوير سريع للسّيولة النقديّة عند الأغنياء:



الآن و قد عرفت الفرق بين الفقراء و الطّبقة الوسطى و الأغنياء ، عليك أن تجد مشروعاً من هذا النّوع و كن حذراً إن قررت ألا تتبّع هذا الطّريق خاصّة في ظلّ ضعف الإقتصاد العالمي.

لنتحدّث عمّا تحتاج أن تبدأ به حتى تستطيع أن تنقل نفسك من الطبقة الفقيرة و الوسطى إلى الطبقة الغنيّة... من المهمّ أن أذكر أن أي مشروع يحتاج إلى رأس مال، و هذا هو السبب الأساسي الذي يمنع الكثيرين من بدء مشروع مهما كانت الفكرة مبدعة أو خطة العمل متطورة.

4. الفصل الرابع : خطواتك الأولى لإنشاء مشروع، اعرف ما تريده

في هذا الفصل سأقودك عبر طريقة من علم النفس تبنيتها من برنامج تدريب دام 90 يوماً اسمه "بيان من الدرجة الأولى" و قد ساعدني على اكتشاف هدفي.

أول خطوة في بدء مشروع هو أن تكتشف أهدافك و ما تريده فعلاً. لا ما يريدك الآخرون أن تكونه. ما الذي تريده فعلاً بجنون من كلّ قلبك؟ هل فكّرت يوماً بهذا السؤال؟ هل فكّرت به بجدية؟

سواء كنت تعرف الإجابة أو لا تعرفها، توقّف عن القراءة و اجلس في مقعدك و استرخ لمدة 15 – 20 دقيقة لتعمل ذهنك و تتأمل بالأسئلة القادمة. الإستقاء و التفكير قيمته أكبر من الإجابات نفسها. في كلّ دقيقة تجلسها تعمّق أكثر في ذاتك و اسأل نفسك، "ما الذي أريده فعلاً؟" سأقدم لك هذه الأسئلة لتساعدك على التفكير:

كيف ستكون حياتي عندما أعيش أكبر أحلامي؟

كيف ستكون علاقاتي و عمالي و دخلي و صحّتي؟

من هو مثلي الأعلى الذي أريد أن أكون مثله؟

كيف سأقضي عطلتي؟

إن كنت أملك كلّ ما أريد، ما الذي سأفعله في وقت فراغي؟

لو كنت أملك كلّ المال الذي أحتاج، ماذا سأشتري به؟

كيف أريد لحياتي أن تكون بعد 10 سنوات؟

كيف تعرف أنك قد اكتشفت ما تريده فعلاً؟ ما هي الدلائل؟ أولاً، سيتفتح قلبك بالفرح عندما تتخيّل نفسك و أنت تختبر نتيجة عملك. ستشعر بخدر لذيق في جسدك كأنما يصرخ فرحاً "أجل!" يتبعه شعور بالراحة و السلام

الداخلي. عندما تعرف ما تريده ستشعر بالحياة تدبّ في جسدك. ستستيقظ جميع حواسك للحياة. في كلّ مرّة تفكّر فيما تريده فعلاً ستشعر بابتهاج و توق للمستقبل!

اجلس و لا تفكّر بشيء سوى هذه الأسئلة. و سيبدأ عقلك بالإجابة؛ قد تأتي الإجابات في عدّة أشكال أو جمل أو أصوات أو صور أو جميع ما سبق. ابدأ بكتابة ما تريد أن تكونه على ورقة، لا داعٍ لكتابة جمل كاملة ذات معنى، يمكن كتابة كلمات مبعثرة بحسب الأفكار التي تخطر ببالك. لا داعٍ أن تكون مرتّبة أو على الأسطر بل مبعثرة عشوائياً على الورقة.

بعد أن تنتهي ال 15 – 20 دقيقة و بعد أن تكون قد كتبت عدّة كلمات، خذ الورقة و تأملها و ابدأ بوضع دائرة حول الكلمات التي تعطيك شعوراً محفّزاً عند قراءتها، و احذف كل الكلمات الأخرى التي لا تشعر بحماس أو شوق عند قراءتها. كرر العملية حتّى تنتهي بكلمتين أو ثلاث و تلك الكلمات هي ما يجب أن تركز عليه.

لا تستمرّ بقراءة الكتاب حتّى تكون قد نفذت العملية السابقة. تذكر، هذا الكتاب هو لتطبيق ما تتعلّمه لا للترفيه عن نفسك.

الآن و قد وجدت ما تريد فعلاً أن تفعله أو على الأقل لديك فكرة عن الموضوع، علينا أن نجد طريقة تساعدك على الوصول إلى ما تريده. الفصول القادمة ستناقش طريقتين و أي منها أكثر استحساناً.

5. الفصل الخامس: لا تكن غيبياً، أعد استخدام نماذج مشاريع ناجحة

رأيت الكثيرين يعانون أو يضيعون الوقت أو لا يبادرون بل يضيعون فرصاً عديدة بسبب أقوال مثل "أريد أن أكون مبدعاً" أو "أريد اختراع أفكاري الخاصة" أو "أريد ما لم يطبّقه أحد من قبل". لا تشعر بالإهانة عندما أقول لك أن هذا منتهى الغباء (لا تقلق، كنتُ أنا أحد هؤلاء أيضاً). حتى اكتشفت مفهوماً أحدث تغييراً جذرياً في تفكيري.

الإبداع كما يراه البعض ليس سوى وهم. حتّى المخترعون أنفسهم ليسو مبدعين بالطريقة التي تظنّها! بل إن مبدأ رغبتك في الإبداع لا إبداع فيه. لا ترتبك بل اعر انتباهك إلى ما سأقوله.

سأبدأ بالإختراعات. لنفكر باختراع الهاتف النقال. الهاتف النقال اختراع مبدع لم يسبق ان وجد من قبل. و هذا صحيح جزئياً، لم يوجد الهاتف النقال في السابق لكنّه مستمدّ من من اختراع آخر، لم يخترع فجأة من لا شيء. فكرة الهاتف النقال ليست بجديدة بل هي منبثقة من فكرة الهاتف الأرضي، مما يعني أن مخترع الهاتف النقال قد أخذ مفهوم غيره و طوّره.

اختراع الهاتف النقال مبنيّ على اختراع الهاتف الأرضيّ مما ينفي إبداع الهاتف النقال بالمفهوم الذي تتصوّره. الهاتف الأرضيّ نفسه مبنيّ على فكرة التلغراف و بالتالي فهو ليس مبدعاً أيضاً، و التلغراف الالكتروني مبنيّ على التلغراف البصري.

و اختراع التلغراف ككل لم يكن ممكناً بلا اختراع الكهرباء... الخ. ما أريد أن أقوله هو أن كل هذه المشاريع و المخترعات و الأفكار و المفاهيم قد بنيت على عناصر سبقتها.

لنعد إلى جُمل "أريد أن أكون مبدعاً"، "أريد أن أخترع أفكاري الخاصة"، "أريد ما لم يطبّقه أحد من قبل"... الخ. إن نظرت في أعماقك ستجد أنك تبنيت هذه الأفكار إما من مجتمع يرى الإبداع (أو وهم الإبداع) كحدث عظيم لذا أردت أن تكون عظيماً أو أنك سمعت شخصاً تحبه و تحترمه يستخدم هذه الكلمة فتبنيتها. لا تقل لي أن فكرة الإبداع هي من اختراعك أنت إلا إن كنت استيقظت في صباح ما و نزل عليك وحي عن الإبداع.

مختصر المفيد، لا تضرب رأسك بالحائط محاولاً أن تخترع شيئاً لم يوجد من قبل! الإبداع بهذا المفهوم لا يوجد. استخدم عناصر موجودة لتيسر لك أمورك. إن كنت تحلم بمشروع معين لا تصبّ تركيزك على العقبات التي قد تواجهها مثل رأس المال معتقداً أن ما تملكه لا يكفي. بدلاً من ذلك فكّر خارج النمط التقليدي و اعثر على طريق بديلة لتصل إلى هدفك مستخدماً كل الإمكانيات المتوفرة حالياً، حتى لو كان هذا الطريق هو مشروع مختلف تماماً. استخدم جميع الطرق الممكنة لتساعدك على الوصول إلى هدفك، إن كنت لا تدّخر جزءاً من دخلك الحاليّ ابداً بذلك، إن كنت لا تعلم أين يخفي مالك عند نهاية الشهر ابداً بتتبع كلّ شيء تدفع فيه الأموال و اكتبه أو اطبعه في ملف اكسل أو وورد أو نوتباد و راجع نفقاتك عند نهاية الشهر و ستفاجأ من إمكانيات التوفير و عدد الأشياء غير الضرورية التي اشتريتها أو ما يمكنك تقليص مقداره.

اكتسب عادة أن تقضي دقيقة واحدة (نعم فقد دقيقة واحدة) بعد كلّ عمليّة انفاق لتسجّلها. هذا كلّ ما يقتضيه الأمر لاكتشاف طرق جديدة للتوفير.

سيعرّفك هذا أيضاً بفكرة تعدد مصادر الدّخل. لا تكفّب بما لديك بل كن مرناً حتى لا تنكسر. حاول أن تجد طرقاً لتزيد عدد مصادر دخلك.

باول مكينا (دكتورة) أجرى دراسة استثنائية حول الأغنياء بالثروات و السعادة و نوعيّة الحياة. في كتابه النّاجح "أستطيع أن أجعلك غنياً" باول مكينا سأل سؤالاً مثيراً:

"لو استيقظت صباحاً في مكان لا تعرف فيه أحداً، و في جيبك 100 جنيه استرليني، كم من الوقت سيلزمك لتضاعف مالك و كيف ستقوم بذلك؟" عندما سئل الأغنياء هذا السؤال كانت إجاباتهم أكثر إثارة. و هذا ما قالوه، وفقاً لكتاب باول مكينا

- بيتر جونز قال أنه سيشتري بعض المنتجات و يعيد بيعها ميدانياً. لا يهتمّ نوع المنتجات، لأنه سيقوم بذلك فقط ليجمع مالاً يكفي للإستثمار في أمور أخرى يحبّها تتميز بالتفرد و تكون ذي تأثير و نطاق أوسع..

• مدير الملكيات الشاب نك كاندي أجاب بجرأة تامّة. قال أنه سيجد أكثر المقاولين ثراءً و يقول له "استثمر مليوناً فيّ و سأعطيك 20% أرباح خلال سنة واحدة".

• كان جواب السيدة أنيتا روديك مساوٍ في الإثارة حيث قالت في البداية أنها ستعرض خدماتها كمرّبية أو طبّاحة. و عندما سألتها ماذا لو كان الهدف أن تجمع الملايين، قالت "لا يستخدم كبار السن الكمبيوتر لأنه معقد، لذا سأجد من هو أذكى مني، مبرمج ذكيّ و موهوب، و أطلب منه أن يصمم كمبيوتراً يعمل بأربع أزرار فقط. تشغيل، إطفاء، ملقّات، و انترنت. و سأعرض عليه شراكة 50% في مشروعى الأول هذا. و أوكد له أنه إن استطاع تصميمه فستطيع أنا بيعه و تحويله إلى مشروع ناجح."

كما رأيت من الأمثلة أعلاه فمعظم الأغنياء لم يربطوا أنفسهم بفكرة واحدة . بينما من الجميل أن تحبّ ما تفعله و الأجل أن تفعل ما تحبّه و أنا أوافقك في هذا. لكن عليك ألا تجعل ذلك عقبة في طريقك إلى الثراء. إن لم تستطع بدء مشروع تحبّه ابدأ بمشروع آخر يوفّر لك ما يكفي من الموارد (الوقت و المال و الأشخاص) مما سيمكّنك من بدء مشروع تحبّه.

إن أردت أن تنجح في أي مشروع هناك نموذج في إدارة الأعمال عليك أن تتبعه (أو تأخذ منه). كنت على وشك الإستسلام عندما اكتشفت هذا النموذج الذي أذهلني! سيكون هذا درساً يغيّر حياتك فاستمع بانتباه.

أريدك أن تفكّر بنوعين من البشر. النوع الذي يستمرّ في عرض منتج أو خدمته عليك، محاولاً إقناعك بها، يتّصل بك يومياً (تسويق هاتفي؟) يخبرك كم هو رائع منتج و ما يمكن أن يوفّره لك. أحياناً أثناء تسوّقك، لحظة دخولك المتجر يبدأ شابّ بالصراخ "سيدي! تعال هنا من فضلك و الق نظرة على أحدث طراز، وصل حديثاً و مصنوع في الدولة الفلانيّة..." ياللقرف! هذا ما أشعر به و حتى لو أعظم إنسان في العالم اشترى ذلك المنتج لما اشتريته بسبب هذا الأسلوب. من المرجّح أن هؤلاء هم من لا يجنون الكثير من الأموال.

من جهة أخرى فكّر بأولئك الهادئين الذين يرحّبون بك بابتسامة و يسألونك بهدوء "نعم سيدي، كيف لي أن أخدمك؟" ثم تبدأ بشرح ما تحتاج له أو المشكلة التي تواجهها. يسألونك بعض الأسئلة عما تريده بالتّحديد، يحصلون على إجابة واضحة، ثم يقولون "سيدي، اتبعني رجاءً". ثم يعرضون عليك ما طلبته فتصرخ فرحاً "نعم!" هذا ما أردته تماماً!" تخرج محفظة نقودك و تدفع ثمن المنتج. هؤلاء هم من يجنون أكثر الأموال. أي نوع من البشر تريد أن تكون؟ أنا شخصياً أفضل أن أكون من النوع الثاني.

دعني أعرض عليك مثلاً لأتأكد أنك فهمت. هب أنك ذهبت إلى طبيب و قلت له "دكتور، أشعر بألم شديد في ظهري". يخرج قلمه حالياً و يبدأ بكتابة وصفة طبيّة لدواء مدهش وصل حديثاً سيعالج الآلمك و اسمه كذا و كذا... الخ. هل ستأخذ الوصفة؟ أنا شخصياً لن آخذها.

الآن هب أنك زرت طبيباً آخر و قلت له "دكتور، أشعر بألم شديد في ظهري". فيسألك "أين موقع الألم بالتحديد؟" فتشير إلى موقعه، يسألك "متى يكون الألم في أسوأ حالاته؟" فتجيب "أحياناً أثناء الليل لكن في معظم الحالات في الصباح عندما استيقظ". ثم يسأل بضع أسئلة أخرى مثل:

"هل حملت شيئاً ثقيلاً مؤخراً؟"

هل بإمكانك الإنحناء بهذا الشكل؟"

"هل الألم متركز في هذه النقطة أم أنه ينتقل إلى مناطق أخرى أحياناً؟" ... الخ

ثم بعد أن ينتهي من الأسئلة يقول "هذا النوع من آلام الظهر يحدث بسبب كذا و كذا. عندما تستيقظ صباحاً يكون في أسفل الظهر و عندما تذهب إلى النوم يكون في أسفل اليمين" و تهزّ رأسك موافقاً فيستطرد "أحياناً عندما تقوم من كرسيك بعد جلوس طويل ينتشر الألم حول الظهر بأكمله" تهزّ رأسك مجدداً بالإيجاب. ثم يقول "لا تخف هذا ألم عادي لا خوف منه و خذ هذا الدواء ثلاث مرّات في اليوم و ستتحسّن" أكاد أجزم أنك ستشتري الدواء راضياً دون السؤال عن اسمه حتّى!

تبيّن القصة السابقة نموذجاً للنجاح في مشروعك إن اتبعته سيساعدك كثيراً و إن لم تفعل فستفشل.

لا تبدأ أبداً بالمباهاة بمنتجاتك أمام عملائك المستقبليين مهما كان منتجك رائعاً، لأن ذلك لا يهمهم. فهم يعانون من مشكلة و يحتاجون إلى حلّ. فاخبرهم عن مشكلتهم أولاً، ثقّفهم، ثمّ اعرض قيمتك الشخصية، و كلّ هذا بلا مقابل.

عندما يدركون مدى الثقافة و القيمة التي توفرها لهم دون أن أن تطالبهم بمقابل، سيعاملنوك كقائد و رائد في مجالك، انسان كانوا يبحثون عنه منذ زمن و ببساطة، سيتبعونك.

بعد أن تبني هذا النوع من الثقة عندها فقط بإمكانك أن تبدأ بعرض خدماتك المدفوعة وعلاقتها بمشاكلهم. هذا سيدفعهم إلى الإستنتاج و اتخاذ القرار بشراء منتجاتك أو خدماتك. كل ما عليك فعله الآن هو أن تطلب منهم شراءه، و سيشترون.

دعني أعطيك مثلاً آخر حتى تفهم الفكرة تماماً. شركة معروفة لتصنيع المجوهرات تبنت هذه الاستراتيجية و بدأت تعلن عن معلومات بلا مقابل حول كيفية الحفاظ على المجوهرات و في أثناء الشرح قاموا بالإعلان عن منتجاتهم و تسويقها.

بإمكانك أن تحزر ما حدث. تغلبوا على منافسيهم و حصدوا الملايين في مبيعاتهم بينما كان منافسهم يصرخون "مجوهراتنا هي الأفضل! مجوهراتنا خيار رائع" بينما لم يكسبوا الكثير. هل وصلتكَ الصورة؟

هذه استراتيجية مهمة عليك أن تكون صريحاً مع نفسك و تستخدمها لأهداف جيدة. دعني أخص خطه العمل:

ابدأ بمعلومات قيمة بلا مقابل
لتسوق من خلالها منتج
معلوماتي عام

يساوي

ربح جزئي من المنتج المعلوماتي العام الذي
سيرسخك تلقائياً كقائد و صاحب سلطة في
مجالك

يساوي

دعاية مجانية

يساوي

سوق غير منتهي لمشروعك

يساوي

نمو غير منتهي لمشروعك

6 . الفصل السادس: مشاريع مقترحة ولماذا

إن أردت أن تبدأ مشروعاً تقليدياً فعليك أن تتعلم الكثير قبل أن تكسب قرشاً واحداً. قبل أن تبدأ عليك أن تتعلم كيف تضع خطة عمل، تتعلم حول تنظيم الأعمال، والرخص والتصاريح والتسمية والتأمين والتأجير والمواقع والمحاسبة والسيولة المادية وكيف تمول مشروعك والتسويق الإلكتروني سواء كان يناسبك أو لا، عليك أيضاً أن تتعلم حول شراء الأعمال والتسويق ومشاكل التوسع والتجارة العالمية (إن اخترت أن تتوسع عالمياً) وإدارة العاملين وغيره الكثير.

جميع هذه المواضيع قد تأخذ شهراً بل سنين من حياتك بالإضافة إلى ذلك عليك أن تكون تابعاً تعمل عند شخص في نفس المجال لسنوات حتى تحصل على الخبرة الضرورية، وبعد كل هذه الدراسة والخبرة لن يكون لديك مدرب شخصي يرشدك على الطريق خطوة بخطوة، عليك أن تعتمد على نفسك. بالإضافة إلى حقيقة أنك ستحتاج إلى العمل بدوام كامل مما يعني ترك مصدر دخلك الحالي والتركيز على مشروعك التقليدي هذا. لا غرابة أن بعض شركات الإستثمارات الصغيرة تتطلب أن تتركس وقتك لمشروعك حتى يقوموا بتمويل أفكارك وإلا فلن يقوموا بمساعدتك.

لنتكلم عن رأس المال! فهو كابوس حقيقي. الحد الأدنى لرأس المال قد يكون عشرات بل حتى مئات الآلاف من الدولارات. كما لا تنس أن مسؤولية التمويل والسيولة المادية تقع على عاتقك بالكامل. المشكلة ليست مشكلة رأس مال فقط، فهناك مصاريف التشغيل وإن انتهت أموالك انتهى مشروعك، بل أسوأ، ما زلت ستلتزم بدفع أجور العمال غير المدفوعة والإيجار والكهرباء... الخ

وكل هذا لتخرج من خانة الطبقة الفقيرة وتحبس نفسك في الطبقة الوسطى. القرار يعود لك وحدك إن كان كل هذا يستحق العناء. بالإضافة إلى إدارة مشروعك ستشغل وقتك في تشكيل بناء الأنظمة الداخلية للشركة وإجراء البحوث التسويقية وبحوث الخدمات وإدارة الموارد البشرية وإدارة المشاريع وتعيين العاملين والرواتب وتقييم الموظفين وغيرها من الشؤون الداخلية. أفضل أن أدخل شريكاً في شركة محترمة استقامت جميع أمورها بقيادة قوية وخطة عمل ناجحة.

في الحقيقة عليك ألا تفعل ذلك (بدء مشروع تقليدي لوحده فوراً، أو على الأقل ليس كبدية) من الأفضل أن تدخل في مشروع لا تخاطر فيه بخسارة جميع أموالك، من الأفضل أن تدخل مشروعاً تستطيع أن تجد فيه مدرباً يقودك

خطوة خطوة، مشروعاً لا تحتاج فيه أن تترك مصدر دخلك الحالي من أجله. من الأفضل أن تدخل مشروعاً حيث تستطيع أن تتعلم شيئاً اليوم و تطبّقه فوراً. (قلت تطبّقه لا تكسب منه، لست أشجع على المخططات الوهميّة للكسب السريع، و مرّة أخرى، إن كان هذا ما تبحث عنه فاغلق الكتاب).

أنا شخصياً أفضل الأمور العمليّة، لا أفضل أن أتعلّم الكثير من النظريات البحتة لفترات طويلة لا أستطيع البدء بتطبيقها إلا بعد سنين. لا أعني بذلك أي إهانة لهذه الطّريقة في التعلّم و لم تكن يوماً طريقة خاطئة، إن كنت تستمتع بهذا النوع من التعلّم فأحرّ تمنّياتي لك بالنّجاح، و هناك من ينجح نجاحاً باهراً في هذا النّمودج. كلّ ما قلته أنني لا أنصح به كبداية.

هناك العديد من الموارد التي قد تساعدك على بدء مشروع من هذا النوع، ألق نظرة على هذا الموقع حيث ستجد العديد من الموارد حول إنشاء خطّة عمل و دراسات الجدوى و حال السّوق و مشاكل التوسّع و التّمول و عقود الإيجار و التّأمين و الإجازات و الأمور القانونيّة... الخ <http://www.myownbusiness.org> كما يمكنك أن تلقي نظرة على موقع <http://www.smetoolkit.org> و هي شركة لمشروع الإقتصاد العالمي و عضو في مجموعة البنوك العالميّة. في رأيي المتواضع، بدء مشروع بهذه الطّريقة سينقلك من خانة الفقر إلى الطبقة الوسطى لا الطبقة الغنيّة.

إن كنت مثلي و تريد أن يكون لديك معلّم يرشدك لتنشئة مشروعاً ثم تجلس باسترخاء لتحصد نتائجه "بطريقة الأغنياء" و تجني الأموال بينما ما زلت تتعلم فأنصحك بالبدء بالتّسويق الشّبكي و يسمّى أيضاً MLM أي التّسويق متعدد المستويات.

لمشروع التّسويق الشّبكي العديد من الإيجابيات.

انظر إلى الجدول التّالي لمقارنة هذا النوع بالنوع التّقليدي:

مشروع تقليدي	مشروع تسويق شبكي
رأس مال كبير	رأس مال صغير
من الصّعب إيجاد مدرّب	نموذج العمل يتطلّب مدرّباً
احتمال المخاطرة مرتفع	احتمال المخاطرة منخفض
الإلتزام بدفع فواتير الكهرباء و الرّواتب و الأجرات... الخ	الإلتزام بنفسك فقط و بوقتك (لا يزيد عن ساعة واحدة أحياناً)

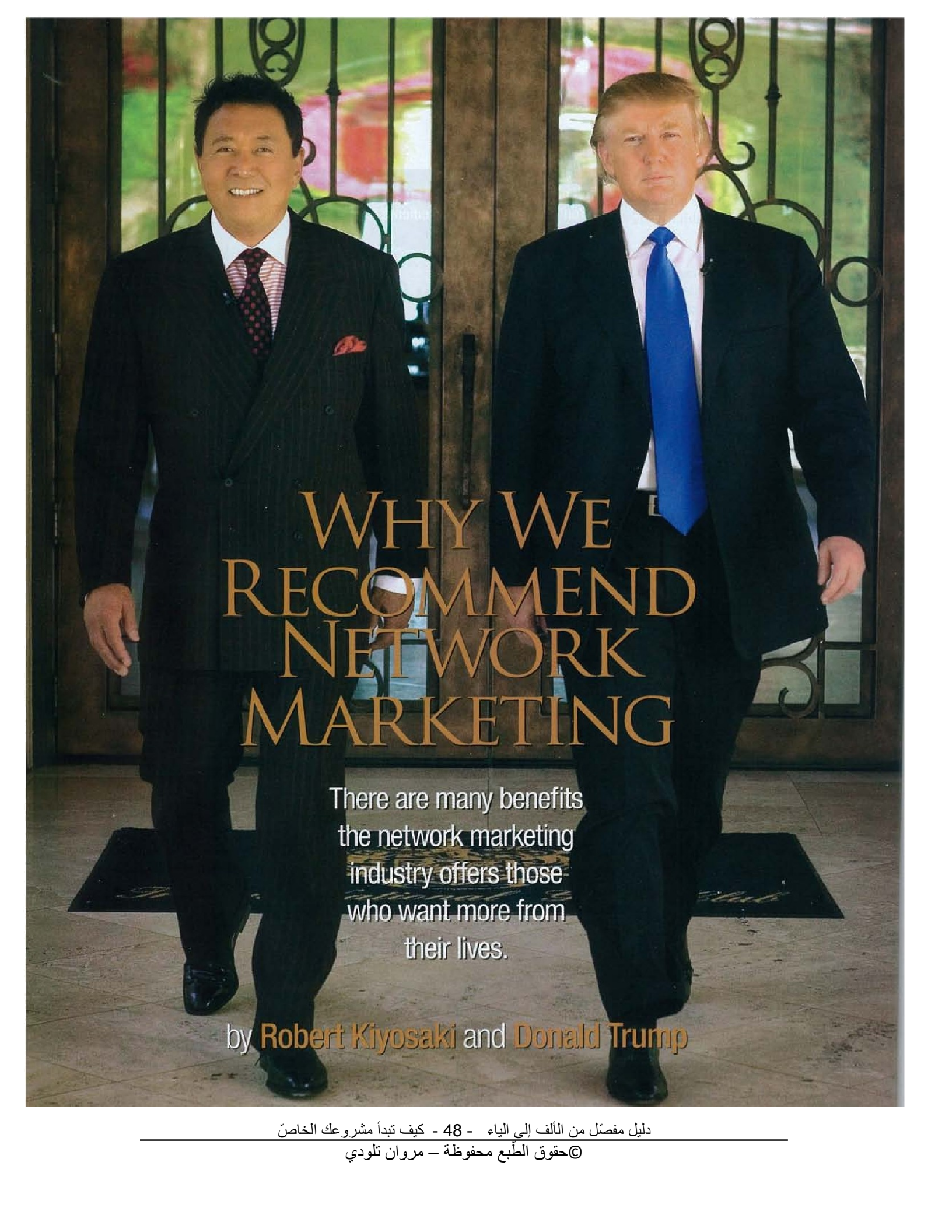
تحصل على الخبرة من العمل بنفسك + ما يعلّمه لك مدرّبك	عليك أن تعمل لدى غيرك لتكسب الخبرة
تتواجد خطة عمل مدروسة جاهزة للتطبيق مع مدرّبك	عليك أن تفكّر بخطة العمل و تقضي الكثير من الوقت في دراستها و تمحيصها و دعمها بدراسات جدوى عديدة ثم تخاطر بتطبيقها
استراتيجية النموّ موجودة من الألف إلى الياء (أي التّقاعد)	قد لا توجد استراتيجية للنمو
ما عليك إلا أن تتبع النّظام	لا نظام واضح لتتبعه

7. الفصل السابع: من اقترح هذا النوع من المشاريع و لماذا

سأعرض عليك في هذا الفصل توصيات للتسويق الشبكي من قبل أصحاب المشاريع الأخرى (من يملك أعمالاً ناجحة لا تمت إلى التسويق الشبكي بصلة) و أصحاب هذا النوع من المشاريع (رؤاد التسويق الشبكي)

7.1 توصيات أصحاب المشاريع الأخرى

ملياردير العقارات العملاق دونالد ترمب و المليونيير روبرت كيوساكي (المعروف بسلسلة كتبه "أب غني أب فقير") يوصون و ينصحون بالتسويق الشبكي رغم أنهما ليسا جزءاً من هذه النمط كما تبين المقالة التالية و هي خمس صفحات من مجلة success (إن لم تستطع قراءة الخطّ كبر الصورة. غالباً ما تجد هذا الخيار في قائمة العرض):

A photograph of two men, Robert Kiyosaki and Donald Trump, walking through a doorway. Robert Kiyosaki is on the left, wearing a dark pinstriped suit, a white shirt, and a patterned tie. Donald Trump is on the right, wearing a dark suit, a white shirt, and a blue tie. The doorway has ornate metalwork. The background shows a blurred outdoor scene with greenery and a pink object.

WHY WE RECOMMEND NETWORK MARKETING

There are many benefits
the network marketing
industry offers those
who want more from
their lives.

by **Robert Kiyosaki** and **Donald Trump**

FOR THOSE OF YOU WHO MAY NOT BE FAMILIAR WITH MY PREVIOUS BOOKS,

in Rich Dad's *CASHFLOW Quadrant*, the second book in the *Rich Dad* series of books, I go into why some people find getting rich easier than others.

Rich Dad's CASHFLOW Quadrant is the most important of my books for people who want to make changes in their lives. Some of the terms used here will refer to the letters in this *Quadrant*:



E – stands for employee

S – stands for small-business person, self-employed or specialist

B – stands for big-business owners such as Donald Trump

I – stands for investor

Why Network Marketing?

When I first heard about network marketing, I was against it. But after opening my mind, I began to see advantages that few other business opportunities offer. Long-term success in life is a reflection of your education, life experience and personal character. Many network marketing companies provide personal-development training in those key areas.

Most schools train people for the E or S quadrants, and that is great if those are the quadrants in which you want to spend your life. Most MBA programs are training students for high-paying jobs in the corporate world as an E, not a B.

Network Marketing: The Industry for People Who Want to Change Their Lives

What if you're in the E or S quadrants and you want to change? What if you want to be in the B quadrant? Where do you find the education that trains you for that quadrant? I recommend a network marketing business. I recommend the industry for people who want to change, and get the necessary skills and attitude training to be successful in the B quadrant.

Being an entrepreneur and building a B-quadrant business is one of the toughest challenges a person can take on. The reason there are more people in the E and S quadrants is simply because those quadrants are less-demanding than the B quadrant. As they say, "If it were easy, everyone would do it."

I had to learn how to overcome my self-doubt, shyness and fear of rejection. And I had to learn how to pick myself up and keep going after I failed. These are some of the personal traits a person must develop if they are to be successful in a B-quadrant business, whether it is a network marketing business, a franchise or an entrepreneurial start up.

An important personal skill required for any B-quadrant business is leadership. Are you able to overcome your fears and have others overcome their fears to get the job done? This is a skill the Marine Corps taught me. As Marine Corps officers, it was imperative that we were able to lead others into battle, even though we were all terrified of dying.



Why Network Marketing?

Donald's Trump's Response

Marketing is a powerful tool, and network marketing can increase that power, provided you're self-motivated. In a simple visual, see a product and remove the advertising agency from it. It's up to you to do the marketing and advertising.

That's a big job, but it can be done if you're passionate enough to get going on your own, and to keep the momentum and motivation going at a high level. It requires an entrepreneurial spirit, and that means focus and perseverance. I don't recommend network marketing to people who are not highly self-motivated.

Another important aspect of network marketing is that it's inherently social, so if you're not a social or outgoing person, I'd think twice about going into it. Sociability is a requirement.

Just like in advertising, there's no point in having a fantastic advertising campaign if the product is unequally fantastic. Also, keep in mind that if you decide to become a distributor, you'll be legally responsible for the claims you make about the product, the company and the available opportunities. But above all, make sure the product is worth your energy and total devotion. Otherwise, you could be energetically spinning your wheels.

Robert mentions the importance of going beyond your comfort zone when it comes to network marketing. He also mentions



giving yourself enough time. These are good points to consider. I agree that leadership qualities are critical for success. You definitely have to have a take charge, can-do attitude.

As with any other undertaking, know everything you can about what you're doing before you began. Network marketing has proven itself to be a viable and rewarding source of income, and the challenges could be just right for you. There have been some remarkable examples of success, and those successes have been earned through diligence, enthusiasm and the right product combined with timing. As with so many issues, there are tangibles and the intangibles involved, but success is not a total mystery, and that applies to network marketing, as well.

Most people have heard of focus groups, a research tool advertising agencies use. When they're testing a new product they go to different locations and simply ask everyday people what they like and don't like about new product. It's best if you can keep the focus group idea close at hand when deciding about a product. Just because you like it doesn't mean everyone else will. Finding a common denominator in product appeal will matter.

My advice about network marketing is to do your research, and put everything you've got into your product. Genuine enthusiasm is hard to beat, and the odds will be with you.

I meet many people in the S quadrants, the specialists or small-business owners, who would like to expand, but they simply lack leadership skills. No one wants to follow them. The employees do not trust their leader, or the leader does not inspire the employees to better themselves.

Forbes defined a big-business owner, a B-quadrant business owner, as a person who controls a business with more than 500 employees. This definition is why leadership skills are vital for the B quadrant.

Where can you find a business that will invest the time in your education, your personal development and building your own business? The answer is most network marketing businesses.

Network Marketing is a B-Quadrant Business

Building a B-quadrant business is not an easy task. So you need to ask yourself, "Do I have what it takes? Am I willing to go beyond my comfort zones? Am I willing to be led and willing to learn to

lead? Is there a very rich person inside me, ready to come out?" If the answer is yes, start looking for a network marketing business that has a great training program. I will focus less on the products or the compensation plans, and more on the education and personal development program the company offers.

A network marketing business is a B-quadrant business because it meets several criteria I look for in a business or investment. Those criteria are:

1. Leverage: Can I train other people to work for me?
2. Control: Do I have a protected system that belongs to me?
3. Creativity: Will the business allow me to be creative, and develop my own personal style and talents?
4. Expandability: Can my business grow indefinitely?
5. Predictability: Is my income predictable if I do what is expected of me? If I am successful, and keep expanding my business, will my income increase with my success and hard work?

ISN'T NETWORK MARKETING A PYRAMID SCHEME?

I am often asked if network marketing is a pyramid scheme. My reply is that corporations are really pyramid schemes. A corporation has only one person at the top, generally the CEO, and everyone else below.

A true network marketing business is the exact opposite of a traditional business model. The network marketing business is designed to bring you to the top not keep you at the bottom. A true network marketing business does not succeed unless it brings people to the top.

ADDITIONAL POINTS WORTH MENTIONING

1. **Tax breaks increase.** By starting a network marketing business in your spare time and keeping your regular job, you

begin to gain the tax advantages of the rich. A person with a part-time business can take more tax deductions than employees can. For example, you may be able to deduct car expenses, gasoline, some meals and entertainment. Obviously, you need to check with your CPA for exact rulings on your situation, and the cost of your CPA is tax deductible. In other words, the government will give you a tax break for advice about how to pay less in taxes.

2. **Meet like-minded people.** When I started out, most of my E-quadrant friends thought I was nuts. They could not understand why I did not want the steady job or steady paycheck. So one important part of becoming a B is to surround yourself with other people who are Bs—and I want you to become a B.

3. **Give yourself time.** It takes time to be successful in any



Donald Trump and Robert Kiyosaki are concerned. Their concern is that the rich are getting richer, but America is getting poorer. Donald and Robert want you to be rich.

of the quadrants. Just as it takes time to climb to the top of the corporate ladder as an E or become a successful doctor or lawyer in the S quadrant, it takes time and dedication to become successful in the B quadrant. It took me years before I built a successful B-quadrant business. So give yourself time. I'll allow at least five years to learn and develop into a B-quadrant person.

4. Network marketing companies are patient. One of the beauties of a network marketing business is that it will invest in you, even if you're not successful. In the corporate world, if you're not successful in six months to a year, you

are often fired. In the network marketing world, as long as you're willing to put in the time, most companies will work with you in your development. After all, they want you to get to the top.

5. Leverage the systems already in place. These systems are already tried and proven, which allows you to hit the ground running instead of trying to build the internal systems of a new company.

In Conclusion

After opening my closed mind, I could finally see some of the unique benefits the network marketing industry offers people who want more out of their lives.

Generally, it costs much less to get started in a network marketing company than to build a business on your own.

This article is an excerpt from Robert and Donald's new book Why We Want You to Be Rich. It is published with the permission of Rich Press, an imprint of Rich Publishing, L.L.C. Copyright © 2006 by Donald J. Trump and Robert T. Kiyosaki. All rights reserved.

Donald Trump, is the very definition of the American success story. A graduate of the Wharton School of Finance, his real estate developments are the most prestigious, nationally and internationally. Among them are the world-renowned Fifth Avenue skyscraper, Trump Tower, Trump Park Avenue, the historical Mar-a-Lago Club in Palm Beach, Fla., and the Palm Trump International Hotel and Tower in development in Dubai. His four award-winning golf courses, and one soon to be developed in Scotland, reflect his passion for golf. As the Emmy-nominated star and co-producer of the reality-television hit show, The Apprentice, and author of seven best-sellers, he is truly a media giant.

Robert Kiyosaki, author of Rich Dad Poor Dad, the international runaway bestseller, is an investor and entrepreneur specializing in mining and real estate and educator whose perspectives on money and investing fly in the face of conventional wisdom. Rich Dad Poor Dad, published in 1997, has held the top spot on the New York Times best-seller list for nearly six years. Translated into 46 languages and available in 97 countries, the Rich Dad series has sold more than 26 million copies worldwide and has dominated best-seller lists across Asia, Australia, South America, Mexico, South Africa and Europe. He has, virtually single-handedly, challenged and changed the way tens of millions around the world think about money. YB



لا أوافق جملة وردت في التقرير أعلاه قالها دونالد ترمب حسبما أذكر، قال إن لم تكن اجتماعياً فهو لا ينصحك بالتسويق الشبكي. في الحقيقة كل شيء يعتمد عليك. مما يتم تعليمه في التسويق الشبكي هو كيف تصبح اجتماعياً، و كيف تكون اتصالات و كيف تبني علاقات و كيف تتكلم مع أي شخص في أي مكان، هذه كلها مواضيع تغطيها البرامج التدريبية في التسويق الشبكي.

فإن أردت أن تتعلم هذه المهارة فانضم إلى مجموعة مشاريع التسويق الشبكي. إن لم ترغب في تعلم هذه المهارة ما زال بإمكانك البدء بمشروع تسوق شبكي و تطبقه على الإنترنت حيث تكون جميع تعاملاتك من خلال شاشة كمبيوترك. إن أردت أن تتعلم أساسيات هذه العملية و كيف تبني مشروعاً شبكياً على الإنترنت أو خارجه فخذ نسخة من كتاب "How to Build a Successful Network Marketing Business" الموجود في الموقع التالي: http://www.marwantalodi.com/?page_id=99

7.2 توصيات أصحاب هذا النوع من المشاريع

سأبدأ بالاعتباس عن تيم سايلز المتقاعد من مشروع التسويق الشبكي الخاص به البالغة أرباحه 25 مليوناً. "ينضم الكثيرون إلى شركات التسويق الشبكي لأسباب عديدة. هذه قائمة جزئية بها

انضم إلى مجموعة تسويق شبكي لتصنع ثروة

من الممكن صنع ثروة عن طريق التسويق الشبكي. يتطلب الأمر جهداً مساوٍ للجهد الذي تبذله في أي أعمال أخرى لتحقيق نتائج. لا يمكنك أن تأخذ طريقاً مختصرة حول الجهد لصنع ثروتك. لكن الفرق أن التسويق الشبكي لا يحتاج رأس مال ضخم كغيره من أساليب صنع الثروة. لم أقل أنه لن يتطلب رأس مال أبداً، كل ما في الأمر أن مقدار رأس المال يكون أقل. لقد صنعت ثروتي عن طريق التسويق الشبكي، و لم يكن ذلك مستحيلاً!

انضم إلى مجموعة تسويق شبكي لتحقيق أحلامك

الكثير يملك أحلاماً تتلاشى تحت "لا وقت، لا مال، لا أعرف كيف". سواء كانت الموسيقى أو الفن أو الرقص أو قضايا خيرية أو مزرعة خيول أو سيارات أو قوارب أو الطيران أو الغوص أو السفر أو الغولف – قائمة الأحلام لا تنتهي ما لم يتوقف الإنسان عن الحلم. عادة ما ينضم الناس إلى مجموعة تسويق شبكي لبناء مشروع يكفل لهم الحرية لتحقيق أحلامهم.

انضم إلى مجموعة تسويق شبكي لتضيف أو تستبدل حساب تقاعدك

في الولايات المتحدة اليوم 40% من العاملين فقط لهم حساب تقاعد. واولئك الذين يملكون حساب تقاعد يبلغ متوسط حسابهم \$29,000. لن يكفي هذا المبلغ لدفع جميع النفقات المتوقعة (كالرهن العقاري و الخدمات و الطعام و مصاريف السيارة... الخ). و لن يكفي طبعاً للنفقات غير المتوقعة مثل الخدمات الطبية. يضمن التسويق الشبكي للشخص أن يكون دخلاً بديلاً لخطة تقاعده الحالية أو تعزيزها.

انضم إلى مجموعة تسويق شبكي لامتلاك مشروعك الخاص

يعمل الكثيرون بكّد و اجتهاد في أي وظيفة كانت فقط ليغطوا نفقاتهم. يشعرون كأنهم محاصرين لأن عليهم أن يعملوا ليدفعوا الفواتير. يوقّر التسويق الشبكي طريقة للتخلص من هذا الفخ لأن التسويق الشبكي ينجح حتى لو كان عملاً جزئياً و عندما تجمع ما يكفي من الأموال بإمكانك أن تترك عملك الأساسي إن أردت. كثيراً ما التقيت بأشخاص استطاعوا تحصيل ما يكفي من المال ليطروا وظائفهم و لم يفعلوا لأنهم أحبوا عملهم، لكن دون أن يكونوا تحت وطأة الحاجة. شخصياً، رأيت أطباء و معلمين و مهندسين معماريين يتركون أعمالهم الأساسية.

انضم إلى مجموعة تسويق شبكي لتعيش في المكان الذي تريده

التقيت بالعديد من الأشخاص الذين انضموا إلى التسويق الشبكي ثم وقعوا في حبّ منطقة معينة في العالم أرادوا أن يعيشوا فيها، بعيداً عن "حياة سباق الفئران". مما يلفت الإنتباه أنك تستطيع أن تعمل في التسويق الشبكي من منزلك، بل من أي منزل آخر. التقيت أناساً يعيشون في قارب و يستمرون في التسويق الشبكي من هناك.

انضم إلى مجموعة تسويق شبكي كنشاط اجتماعي

يعتبر التسويق الشبكي مكاناً رائعاً لتلتي بغيرك و تستمتع بوقتك. فتجد لقاءات و دورات تدريبية و رحلات و حفلات شواء و محادثات حيث يمكنك الإلتقاء بالعديد من الأصدقاء الجدد. مواضيع النقاش عادة ما تدور حول الأعمال و النمو الشخصي. أعرف الكثيرين ممن وجدوا نصفهم الآخر في التسويق الشبكي لأن هناك الكثير من الناس و الكثير من التواصل. كل 12 – 18 شهراً تعقد معظم شركات التسويق الشبكي مؤتمراً عالمياً يلتقي في الأشخاص من جميع أنحاء العالم، و هو مكان رائع للإلتقاء، أنا شخصياً كونت صداقات في أكثر من 20 دولة مختلفة. من الصعب أن تجد هيئة خارج التسويق الشبكي بهذا العدد من الفرص للتواصل و خلق الصداقات. يعتبر العمل مع الأصدقاء العائلة وجهاً آخر من وجوه النشاط الاجتماعي. كثيراً ما رأيت أزواجاً يعملون معاً في بناء مشروع تسويق شبكي مشترك – يوقّر التسوق الشبكي هذه الفرصة.

انضم إلى مجموعة تسويق شبكيّ لتساعد الناس

افترض أن شركة التسويق الشبكي التي انضمت إليها تساعد الناس في المحافظة على وزن صحيّ. بينما يتمّ تدريبك على بيع المنتجات تتعلّم الكثير عن موضوع الوزن الصحيّ. تساعدك هذه المعرفة على مساعدة من يعاني من مشاكل في المحافظة على وزنه. عرفت العديد من الأترياء جداً ممن انضمّوا إلى التسويق الشبكي ليساعدوا غيرهم في كسب الأموال و تحقيق حياة أفضل. من النادر أن يساعد شخص بمشروع تقليديّ أصدقائه في تحقيق الثروات، التسويق الشبكي استثناء عن هذه القاعدة. عندما تساعد شخصاً يعاني من مشاكل في وزنه أو تساعد شخصاً في معالجة مشاكل بشرته أو تساعده في الوصول إلى الحرية الماليّة ستشعر بشعور جيّد لأنك جعلت حياته أفضل.

لماذا تفضّل الشركات التسويق الشبكي

تناقشت ذات مرة مع خريج هارفارد البروفيسور تشارلز كينغ حول هذا الموضوع، كلّ الأعمال و دور العبادة و السياسيين و المدارس... الخ كلّها تعرف أن الكلام اليوميّ بين الناس هو أكثر صور التسويق تأثيراً و أكثرها فاعليّة. يعتبر هذا النوع من التسويق مؤثراً لأن مصدره موثوق – صديق أو شخص في العائلة أو زميل، يعتبر فعلاً لأن الشركة لا تدفع مالاً من أجل نوع من الدعاية لا يصل الزبائن.

إن وزّعت شركة 1000 بطاقة بريديّة عليها موقع متاجرها و جاء 1% من هؤلاء إلى المتجر فهذا يعني أن 99% من الدعاية هو مجرد نفايات. إن دفعت شركة 450 مليوناً في حملة دعائيّة ثم باعت ما مقداره 100 مليون من البضائع، فقد خسرت 350 مليوناً. تفضّل الشركات العمل في التسويق الشبكي لأنها لا تدفع سوى ثمن النتائج. لا تدفع أي تكاليف دعائية أو تسويق حتى يتم بيع البضائع.

من الأسباب الأخرى لتفضيل الشركات للتسويق الشبكي هو أنهم سيدفعون ثمن التسويق الذي يستفيد منه الزبائن. دعني أتوسّع في شرح هذه النقطة. لو وظّفت شركة (مثل T-Mobile) ممثّلة مثل كاثرين زيتا جونز و دفعت لها 20 مليون دولاراً فهذه الملايين لا تفيد الزبائن. كاثرين زيتا جونز رغم جمالها و سحرها لا توقّر أي قيمة للمشتري. في التسويق الشبكي يتمّ دفع هذا المبلغ للموزعين الذين أقتنوا استخدام المنتج ولديهم القدرة على شرحه للمشتري. انظر الرّسم البياني أدناه :

How is an MLM company different from a Traditional company?



Copyright © 2003-2007 First ClassMLM.com. All Rights Reserved

تدفع شركات التسويق الشبكي للإنتاج لا للحضور إلى العمل
تعني كلما الإنتاج "ما يتم إنتاجه". لو وظفت شركة أخرى مندوب مبيعات لبيع منتجها، عادة ما تدفع راتبه
الأساسي بالإضافة إلى العمولات. إن لم يبيع المندوب شيئاً فالراتب نفقة ضائعة. في التسويق متعدد
المستويات تدفع الشركة ثمن عمولة فقط عندما يتم بيع المنتج. و بذلك تدفع للإنتاج و البيع الفعلي لا
لمركز وظيفي.

و بالعكس، إن كنت من الأشخاص الذين يتجنبون العمل لن يعجبك التسويق الشبكي إن داومت على السلوك غير المنتج.

أفضل استغلال لوقتك

إن كنت شخصاً منتجاً، سيعجبك ما يقدمه التسويق الشبكي. بإمكانك زيادة راتبك الشهري متى ما شئت. بالإضافة إلى ذلك فليس هناك حدّ أعلى لما يمكنك أن تكسبه.

و الأهم من ذلك كله أنك تضاعف وقتك بدلاً من أن تستنفذه. هناك ثلاثة أمور يمكنك أن تفعلها بوقتك : تستنفذه، تستثمره، تضاعفه. كموظف أنت تستنفذ وقتك، استنفذ 8 ساعات و احصل على راتب ل 8 ساعات. في التسويق الشبكي تدرّب شخصاً آخر ليفعل ما تفعل - هذا استثمار لوقتك. عندما تعمل 8 ساعات و الشخص الذي درّبه يعمل 8 ساعات و تحصل أنت على قيمة 16 ساعة من العمل فأنت تضاعف وقتك. لا تمرّ بالعبرة السابقة مرور الكرام.. فهذا هو السبب في أن التسويق الشبكي فعّال. لا يفهم المعظم هذا الجزء."

في الحقيقة ساضع بين يديك إحصائيات للبيع المباشر في التسويق الشبكي توفّر لك دليلاً مادياً على النمو (المصدر

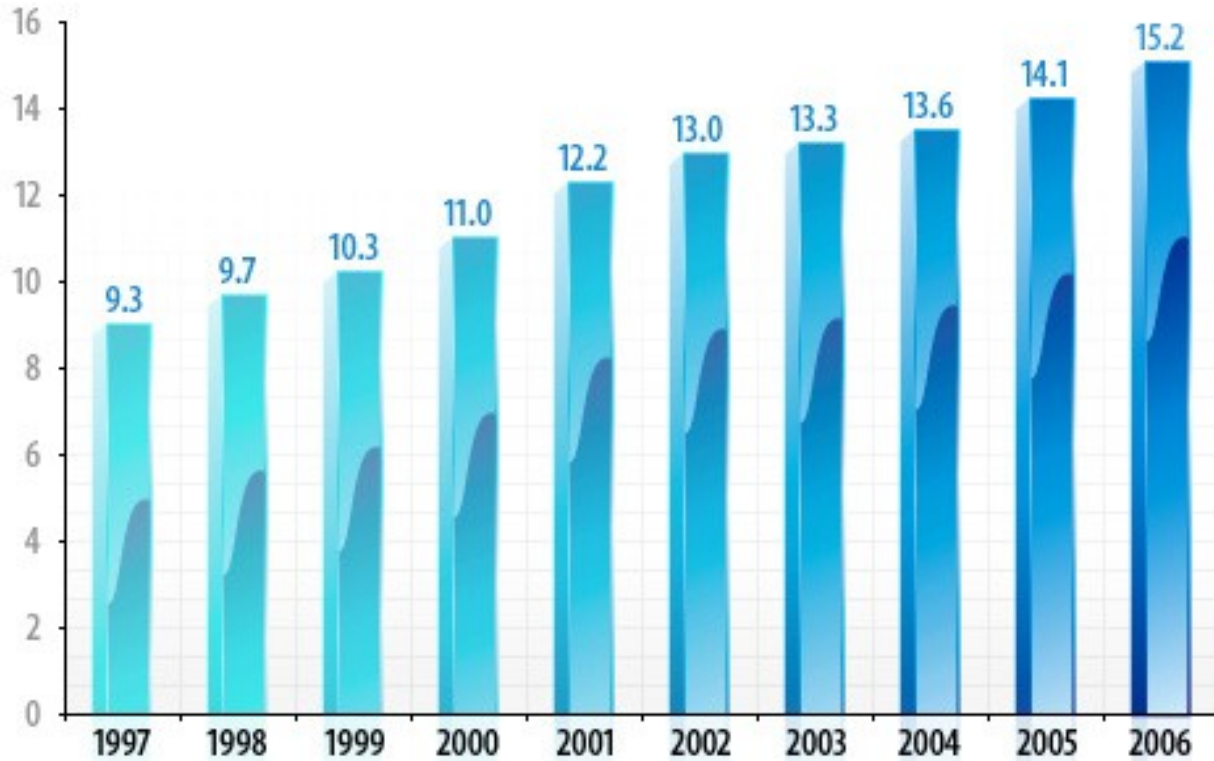
– The Direct Selling Association and the World Federation of Direct Selling Associations

(<http://www.firstclassmlm.com> الموقع الإلكتروني)

7.3 حقائق احصائية

Estimated 2006 U.S. Direct Salespeople 15.2 Million

Millions of People

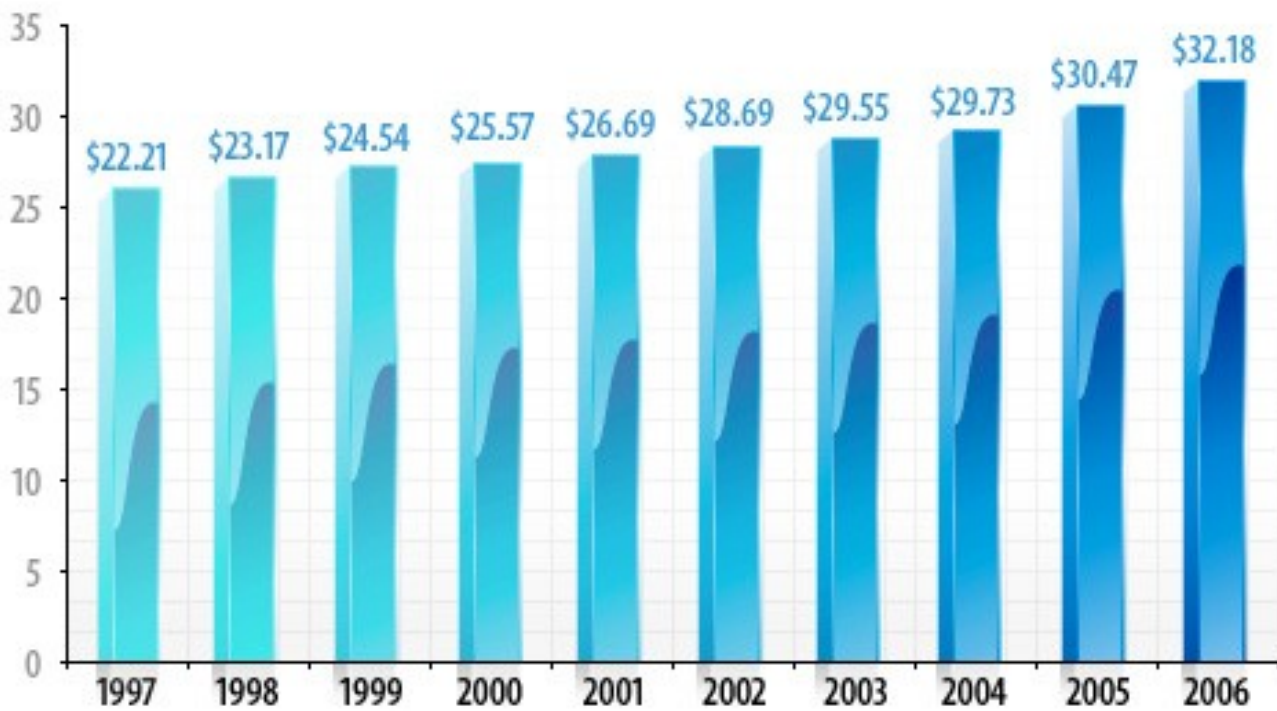


Source: Direct Selling Association



Estimated 2006 U.S. Direct Sales: \$32.18 Billion

Billions of Dollars



FirstClassMLM.com

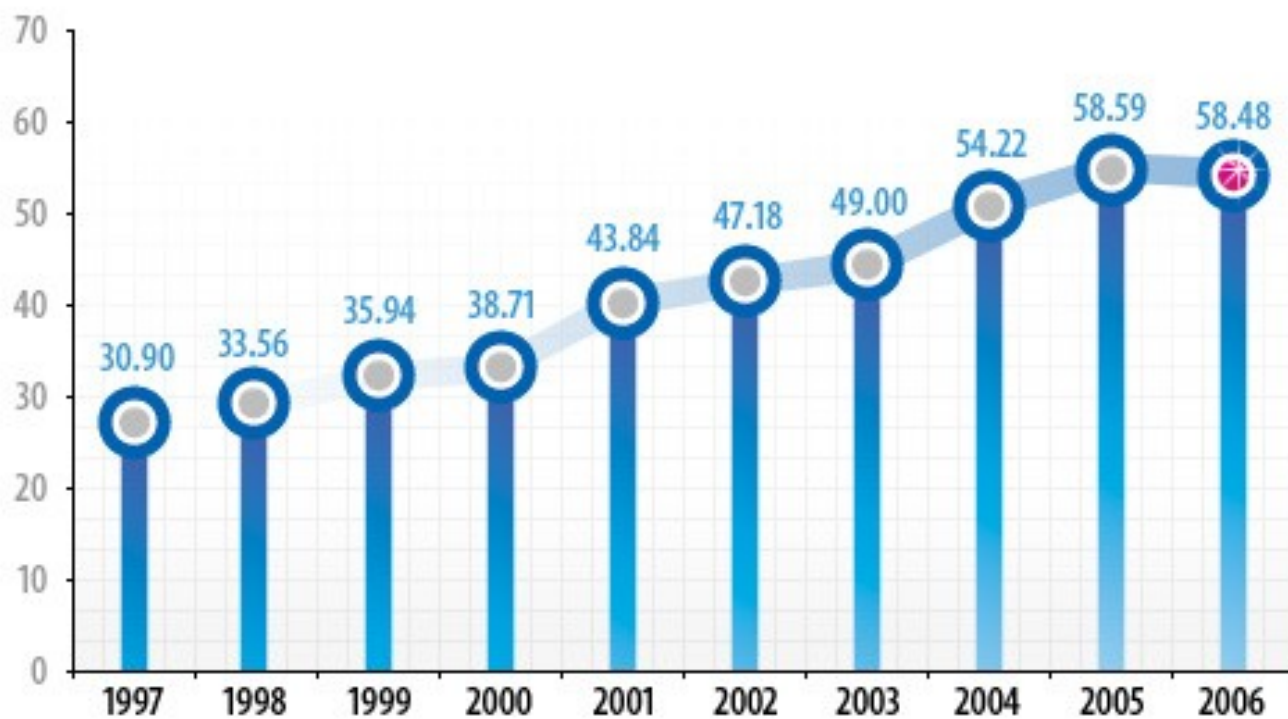


Source: Direct Selling Association



Number of Direct Sales Professionals Worldwide

Millions of People



FirstClassMLM.com



Source: World Federation of Direct Selling Associations



Worldwide Sales

Billions of U.S. Dollars



FirstClassMLM.com



Source: World Federation of Direct Selling Associations

يدلّ ما سبق على أن هناك طلباً مستمراً للتسويق الشبكي و العاملين فيه. ينتظر الكثيرون أن تأخذ خطواتك الأولى و تبدأ بتغيير حياتك، ثم حياتهم بالتالي.

دليل مفصل من الألف إلى الياء - 62 - كيف تبدأ مشروعك الخاص

© حقوق الطبع محفوظة - مروان تلودي

الفصل الثامن: الشك المفرط يفيد العقل و يضرّ الجيب

شككت كثيراً عندما سمعت عن التسويق الشبكي للمرة الأولى و كنت على وشك أن أضيّع أهمّ فرصة في حياتي، فرصة أن أعيش الحياة التي أتمناها و أحقق أحلامي. لحسن الحظ لم أتوقّف عند مرحلة الشك بل تجاوزتها إلى مرحلة البحث و كرّست جزءاً من وقتي و جهدي لدراسة هذا الموضوع و توصلت إلى نتيجة أن التسويق الشبكي عمل شرعيّ و حقيقيّ.

ليس من الخطأ أن تشكّ، بل في الحقيقة يعتبر الشك جزءاً من غريزة البقاء. لكن هناك ما يسمّى الشك المفرط المخالف للمنطق، و هذا النوع من الشك يضرّ جيبك. سيحشرك هذا النوع من الشك في زاوية مظلمة و يجبرك على الوقوف في مكانك و يعطيك اعتقاداً خاطئاً بأنك تقف تحت أشعة الشمس مباشرة.

أتمنى لو كنت أملك حين بدأت البحث عن المعلومات الموجودة في هذا الكتاب، و بهذا الترتيب نفسه. لقد وفّرت عليك الكثير من الوقت و الجهد. و إن كنت ما زلت في شكّ بالتسويق الشبكي فأنصحك بأن تزور الموقع التالي:

<http://www.firstclassmlm.com/2007/12/28/when-researching-mlm-how-do-you-know-who-to-take-advice-from> و إلا فبإمكانك تجاهل هذا الرابط و الاستمرار بالقراءة.

8 . الفصل التاسع: حان وقت التصرف: من أين تبدأ

بعد المعرفة و الثقافة التي حصلت عليها في هذا الكتاب بإمكاننا تصنيف البشر إلى نوعين:

1. أولئك الذين يكسبون الثروات و يتغلبون على منافسيهم أي الأغنياء.
2. أولئك الذين لا يفعلون.

أتمنى أن تنضم إلى المجموعة الأولى.

الآن و قد اكتشفت نموذج العمل الذي جعل الآلاف من البشر أغنياء و سينتج الملايين من من يملكون الملايين في السنوات القادمة، قد تتساءل كم يكلف بدء مشروع من هذا النوع و الإنضمام إلى النخبة؟

وفقا للحسابات و الحقائق و الإحصائيات المذكورة سابقاً قد تقول \$58000. لكن في الحقيقة رأس المال لا يبلغ حتى نصف المبلغ السابق، و لا حتى ربع \$14000.

تساعدك بعض الشركات أن تبدأ بمشروعك برأس مال يبلغ \$1500 - \$2000. حتى أن بعض خطط العمل تبدأ ب \$600. إن لم تملك \$600 فهذا المشروع ليس خياراً مناسباً لك. هناك بعض من لم يملكوا هذا المبلغ لكنهم رأوا الإمكانيات التي توفرها فرصة كهذه و فعلوا المستحيل للحصول عليه و نجحوا نجاحاً باهراً. لن أفرض عليك ما تفعل، فهذا خيارك أنت، إن كنت لا تستطيع توفير الطعام لأسرتك فلا أنصحك أن تبدأ قبل أن تحصل على عمل أو مصدر دخل آخر. الأمر راجع لك بالكامل.

انتبه، حتى لو كان رأس المال ضئيلاً فهذا لا يعني ألا تكون جاداً تماماً. في الحقيقة إن لم تبدأ مشروعك كمشروع حقيقي فلن تحصل على نتيجة. و قد تهدر أموالك بلا فائدة.

ما عليك أن تفعله هو أن تدرس التسويق الشبكي و الشركات العاملة فيه، ادرس منتجاتهم و تأكد من شرعيتها، تحقق من تاريخ إنشائها، إن كانت لها قضايا خيرية أو لا، إن كان لها وجود قوي في الصحف و المجالات و اطلع على تفاصيل خطة الترويج فيها. الهدف وراء هذا البحث أن تجد شركة موثوقة تستطيع العمل معها حتى تحقق ما تحلم به. سواء كان إرسال أولادك إلى جامعات محترمة أو حماية عائلتك أو شراء مرسيدس بنز أو BMW أو كاديلاك أو ليكزس أو أي سيارة فخمة لطالما حلمت بقيادتها في حين ينظر الجميع إليك بذهول.

ان اخترت أن تبدأ مشروعك حالياً فاحصل على التّدريب الضّروري و المساعدة في اختيار شركة موثوقة بمنتجات فريدة و خطة عمل قويّة تكون بمثابة خارطتك في هذه الرّحلة إلى الحياة التي تريدها أو الدّعم الذي تتمنى أن تقدّمه لأسرتك. سادّلك على الشّركة التي اخترتها شخصيّاً و درستها باستمرار. كما سأريك خطة العمل التي أتبعها (و التي ستبعتها أنت أيضاً)، سأريك كيف تستلم دخلك و كيف تبدأ و ماذا تفعل و كلّ ما تحتاج. إن اخترت و قررت فاملاً النموذج التالي:

http://www.marwantalodi.com/?page_id=99

و سأقوم بالردّ عليك قريباً. سأكشف لك خطة العمل التي أتبعها و خطة التّعويض و بنية دفع أجرك و كلّ ما تحتاجه لتبدأ و تبني مشروعك. لن أدلك على ما تفعل فحسب، بل أيضاً كيف تفعله.

أما إن اخترت أن تعرف أسرار بدء مشروعك الخاصّ في مجال التّسويق الشّبكي بشكل أكثر تحديداً منذ البداية و حتى النّهاية، خطوة بخطوة، كم عليك أن تستثمر و أي شركة تختار و جدول أعمالك و كيف ستقضي يومك و خطة عمل يوميّة لتبعتها و تعرف خطة التّعويض بشكل دقيق و كل ما تحتاجه فأنصحك بشراء نسخة من " كيف تبني مشروع تسويق شبكيّ من البداية إلى النّهاية" - نعمل حالياً على بناء برنامج التّدريب هذا.

إليك عينة مما ستحصل عليه في برنامج التّدريب :

- ما قيمته \$58000 من الخبرة المتراكمة على مدى 7 سنوات من الخبرة في التّسويق الشّبكي.
- مقابلة خاصّة مع مدربيّ و مرشديّ المباشرين حيث يكشف أسرار نجاحه في هذا المجال، كيف بدأ، و ماذا فعل، و كيف فعل (كان عليّ أن أسافر بالطائرة لآتي لك بهذه الأسرار).
- كيف تبني علاقات تفتح أبواب فرص عديدة لك.
- كيف تفعل قانون الجذب فوراً لتجذب إليك أي من كان تتحدث إليه. (إن تعلّمت هذه المعادلة لن تواجه مشاكل في اكتساب صداقات حقيقيّة بعد الآن).

- كيف تصبح قائداً و من رواد التسويق الشبكي و تحصل على التقدير و الاحترام فوراً و تلقائياً.
 - الخدع النفسية التي تستطيع تطبيقها على نفسك لتكتسب وضعيّة ثابتة عندما تلتقي شخصاً مهماً مثل مدير تنفيذي في شركة أو لاعب كرة قدم مشهور أو شخصاً ذائع الصيت أو أي مدير. (إن تأخذ هذه الخدع من وقتك أكثر من 2 إلى 3 دقائق، استعدّ و انطلق!)
 - في أول مرّة في تاريخ التسويق الشبكي سنقوم بكشف سلسلة من تسجيلات الفيديو تصوّرنا في موقع عملنا في وسط الميدان! كما سنريك كيف نراجع عمولاتنا و نستمتع بمراقبة إيراداتنا عن طريق الإنترنت حتى تستمتع بإيراداتك أيضاً عندما تنضمّ إلينا.
 - سنفودك خطوة بخطوة عبر خطة العمل التي ستتبعها عندما تبدأ مشروعك الحقيقي.
- كم سنطلب مقابل كل هذا؟ إن استخدمت مستشاراً تجارياً في التسويق الشبكي ليدربك على نفس المواضيع التي سندرّبك عليها فسيكلفك الأمر \$7000 على الأقل.
- حتى لو كنت تخطط لحضور ندوة في التسويق الشبكي و هي طريقة تواصل وحيدة الإتجاه حيث يتمّ حشوك بالمعلومات بلا إمكانية للتفاعل مع المتحدث بشكل مباشر، فيسكلفك هذا أولاً أن تأخذ إجازة ثم تدفع ثمن تذاكر الطائرة ثم ثمن تذاكر الندوة التي عادةً ما تكلف \$4000 كحدّ أدنى ثم تترك لتتعامل مع كلّ شيء لوحدهك.
- سيعلمك هذا البرنامج التدريبي ما تفعله و كيف تفعله و لكن هذا ليس كلّ شيء، فستحصل على جلسات تدريب استشاريّة خاصّة بك شخصياً. لو كنت في بلدنا فسندرّبك وجهاً لوجه. إن كنت في مكان بعيد فسنساعدك عن طريق الهاتف و نعطيك حساباً للدخول إلى نظم تحاكي نظم كمبيوتراتنا الشخصيّة حتى ترى ما نفعله بشكل مباشر! و الأهم من هذا كلّهُ إن بدأت مشروعك الشخصيّ و توسّعت فيه بحسب الخطة إلى حدّ معيّن سنركب متن طائرة و نسافر إليك لندربك في مكانك!
- بعد كلّ ما سبق بإمكاننا أن نطالب بثمن قدره \$9700 مقابل هذا التدريب الرفيع. لكن لأننا نقدر شخصيتك القياديّة و الوقت و الجهد الذي بذلته لتقرأ هذه المادّة قرّرنا أن يكون سعر التدريب \$1994.

و لأن البرنامج التّربّبي ما زال تحت الإنشاء، لن نطلب منك أكثر من \$339! نعم، لم تخنك عينك، \$339. لكن لمدة محدودة. لقد وفرنا 1000 مقعد فقطً حالما تباع جميعاً سيغلق باب التّسجيل في هذا البرنامج حتى ننهي تطويره. عندما يتمّ تطويره بالكامل سيتكون قيمة التّسجيل \$1994.

لتحجز مقعدك املاً النّموذج في الصّفحة التّالية:

http://www.marwantalodi.com/?page_id=99

تنويه و اتفاقية شروط الاستخدام

إن كاتب وناشر هذا الكتاب والمواد المصاحبة له قد قام ببذل كل الجهد اللازم في إعداد هذا الكتاب. الكاتب والناشر لا يمثل أو يمنح أي ضمانات فيما يتصل بدقة أو قابلية تطبيق أو ملائمة أو إكمال محتويات هذا الكتاب. المعلومات التي يتضمنها هذا الكتاب فقط لأغراض تعليمية. لذلك، إذا كنت ترغب في تطبيق أفكار يتضمنها هذا الكتاب فيجب أن تتحمل المسؤولية كاملة لما تنوي القيام به.

لقد تم بذل كل الجهود اللازمة للتمثيل الدقيق لهذا المنتج وإمكانياته. وعلى الرغم من أن هذه الصناعة هي إحدى الصناعات القليلة التي يمكن للشخص أن يضع فيها شروطه بنفسه، فإنه لا توجد ضمانات بأنه يمكنك جني المال باستخدام الأساليب الفنية والأفكار المضمنة في هذا الكتاب. إن الأمثلة الواردة في الكتاب لا يجوز تفسيرها باعتبارها وعداً أو ضماناً لجني أموال. إمكانيات جني الأموال تعتمد تماماً على الشخص الذي يستخدم منتجنا وأفكارنا وأساليبنا الفنية. نحن لا نروج بأن هذا المنتج هو "مشروع للثراء السريع".

كافة المزاعم الواردة عن المداخل المالية الفعلية أو الأمثلة على النتائج الفعلية قد تم الحصول عليها من مواقع إلكترونية لمسوقين شبكيين ناجحين ولا يجب أن نتحمل المسؤولية عن أي شكل من أشكال توثيق هذه المزاعم. يعتمد مستوى نجاحك في تحقيق النتائج المزعومة في كتابنا على الوقت الذي تكرسه للبرنامج والأفكار وأساليبنا الفنية المذكورة وأوضاعك المالية ومعرفتك فضلاً عن مهاراتك المختلفة. وبما أن هذه العوامل تختلف حسب الأشخاص، فإنه لا يسعنا ضمان نجاحك أو ضمان مستوى الدخل الذي يمكن أن تحصل عليه، كما أننا غير مسؤولين عن أي أفعال تقوم بها.

قد تحتوي المواد الواردة في كتابنا أو في موقعنا الإلكتروني على معلومات تتضمن - أو تستند على - بيانات بعيدة النظر في إطار المعنى الوارد في قانون الإصلاحات لأساليب الحماية في حالات التقاضي لعام 1995. إن البيانات بعيدة النظر تعبر عن توقعاتنا أو آمالنا للأحداث المستقبلية. يمكنك تعريف هذه البيانات وفق حقيقة أنها لا تتعلق بصورة صارمة بحقائق تاريخية أو راهنة. تتضمن هذه البيانات عبارات مثل "توقع"، "تقدير"، "تطلع"، "مشروع"، "نية"، "خطة"، "اعتقاد"، وعبارات أو مصطلحات أخرى تحمل ذات الدلالات فيما يتصل بتوصيف دخل مالي متوقع أو أداء مالي.

الغرض من أي - أو - كافة البيانات بعيدة النظر الواردة هنا أو الواردة في أي من المواد التسويقية هو التعبير عن رأينا في إمكانيات الحصول على الدخل المالي. العديد من العوامل ستكون هامة في تحقيق نتائجك الفعلية ولم يتم

منح أي ضمانات على أنه يمكنك تحقيق نتائج مشابهة لنتائجنا أو لنتائج أي شخص آخر. في حقيقة الأمر لم يتم منح ضمانات بأنك ستحقق أي نتائج من افكارنا أو اساليبنا الفنية الواردة في كتابنا.

لا يتحمل كاتب وناشر هذا الكتاب أي مسؤوليات (صريحة أو ضمنية) فيما يتصل بالقدرة على تحويلها إلى سلعة تجارية أو ملائمتها لأي غرض محدد. لا يكون الكاتب والناشر بأي حال من الأحوال مسؤول لأي طرف تجاه أي أضرار قد تنجم بصورة مباشرة أو غير مباشرة أو عقابية أو خاصة أو عرضية، أو أي عواقب أخرى بشكل مباشر أو غير مباشر من أي استخدام لهذا الكتاب الذي تم وضعه "كما هو"، بدون أي مسؤوليات أو ضمانات.

وكما هو الحال دائماً، يتعين استشارة خبير قانوني أو ضريبي أو محاسبي أو أي خبير آخر.

لا يتحمل الكاتب والناشر أي مسؤولية عن أداء أو فعالية أو قابلية تطبيق أي من المواقع الإلكترونية الواردة في - أو الموصلة مع - هذا الكتاب.

جميع الوصلات الواردة هي لأغراض تعريفية فقط ولا يغطيها ضمان من حيث المحتوى أو الدقة أو أي غرض ضمني أو صريح آخر.

حق الطبع © لهذا الكتاب مملوك لـ "مروان تلودي". لا يجوز تحت أي ظرف من الظروف نسخ أي جزء من هذا الكتاب أو تعديله بأي شكل أو بيعه أو استخدامه بأي شكل من الأشكال عدا عما هو موضح في هذا الكتاب.