

قواعد التّراء العشرة

تاليف : علاء منصور المخلافي

نيزه عن الكاتب :

الإسم : علاء منصور المخلافي

الجنسية : اليمن

الإقامة الحاليه : الكويت

العمل : مديرا لشركة كويتية ناجحه

باحث في مجال قواعد وقوانين التّراء ولماذا يتفوق أشخاص في مجالهم المالي ويخفق آرون .

المقدمة :

كثيرون هم من يبحثون عن الثراء وعن الإستقلال المالي ، وكثيرون هم من بدءو بمشاريع استثمارية و شركات وسرعان ما فشلت وتلاشت وانتهت بأسباب نعرفها وقد لا نعرفها ، لكن أغلبها ترجع الى الشخص نفسه و إلى قدراته ومهاراته وإمكانياته الفكرية خاصة في حال توافر فرص نجاح الإستثمار ، وإستقرار إقتصادي وسياسي و أمني ، ففشل الكثير من الاعمال الإستثمارية مردها الى الفرد نفسه فليبحث جيداً عن ذلك ، فقد يكون إهمال ، عدم تفرغ ، لا متابعة ، سوء إدارة ، جهل بالصنعة ، شراكة غير مدروسة ، وغيرها الكثير .

كذلك يتطلع الكثير من الشباب الى دخول مجال الأعمال وبدء أعمالهم الخاصة ، يبحثون عن الثروة وعن الحرية المالية وهي بين أيديهم وفي متناول الجميع ، ونحملها جميعاً بالفطرة التي اودعها الله عزوجل فينا ، ما نحتاجه هو مراجعات لأنفسنا ، و إستكشاف لذواتنا ، وإستثمار في طاقاتنا ومهاراتنا .

من هذا المنطلق كان هذا الكتيب الصغير بإختصار لأهم عشر قواعد للثروة وكيف نحصل عليها ومن أين نبدء وكيف نحافظ عليها ؟

بإختصار شديد تم صياغه هذا الكتاب ليكون ملائماً للجميع ، و يحصل منه القارئ على الفائدة الأكبر بوقت وجيز وجهد أقل .

ومما يجدر التنبيه له أن كل هذه القواعد والقوانين لا توتي ثمارها مالم تتحول إلى أعمال وأفعال .

ستبقى هذه المعلومات رهينة عقلك وتفكيرك مالم تتمحور فوراً وتتحول الى خطة عمل متكاملة فورية .

وفقتنا الله وكل قارئ كريم الى ما فيه الخير في الدنيا والأخرة

القاعدة الأولى : التحرر

كل واحد منا يتربى في مجتمع وبين أسرة و أهل فيكتسب منهم أراءه ومعتقداته وأفكاره و يتغذى عقله الباطن يومياً بألاف الأفكار و المعتقدات وتنمو معه وتشكل حياته فيما بعد .

قيل لك المال نجس ووسخ دنيا فقل بل هو من نعم الله على العباد فالمال والولد والذرية من زينة الحياة الدنيا فلا يمكن بأي بحال أن يقول شخص أن الولد والذرية نجس ووسخ دنيا

قيل لك الفقراء أفضل من الأغنياء فقل لم يمدح القران الكريم الفقر ولا الفقراء ، بل ذلك وعد شيطاني بحت ((الشَّيْطَانُ يَعِدُكُمُ الْفُقْرَ)) البقرة .

قيل لك الفقراء يدخلون الجنه والأغنياء في النار فقل لهم أعمال الخير التي يقوم بها الغني تفوق ما يستطيع أن يقوم بها الفقير فلماذا لا أكون غنياً تقياً

قيل لك الفقراء أفضل راحة وإطمئنان من الأغنياء فقل لهم لو أن فقيراً لدية ابن مريض ويعاني من المرض وليس بمقدوره توفير دواء له لأفضل راحة صحيح أن الصحة لا تُشترى بمال لكن بذل الأسباب يبعث السعادة والراحة في النفوس ، لو يسكن في بيت ضيق هلا أفضل راحة، لا يستطيع أولاده استكمال تعليمهم هل أفضل راحة، ومعيار ذلك إلى الإيمان الذي يبعث الطمأنينة في القلب سواء للغني أو الفقير .

قيل لك كن فقيراً متعافياً و رزقك كفافاً فقل بل غنياً تقياً تُعطي الآخرين لا تنتظر عطائهم

قيل لك كان رسول الله صلى الله عليه وسلم وأصحابه فقراء فقل لهم بل كانوا أثرياء أغنياء أتقياء وكان لهم من الأموال و العقار ما يتساوي اليوم مع أثرياء العالم في وقتهم .

قيل لك أن كل غني ثري يتعامل بالحرام والرشوى والربا لتنمية ثروته فقل هناك الملايين ممن وصلوا للثروة والغني بطرق حلال فالحلال متوفر وبكثرة فلماذا لا أكون كذلك

قيل لك وقيل الكثير عن المال والعمل والكسب مما يمثل عائقاً أمامك من شبهات ، من مثبطات ، من عوائق ، من صعوبات وموانع وغيرها .

تحرر من هذه المعتقدات حطمها ، كسر قيدها ، أزلها من عقلك الباطن ، قم بإعادة تهيئة لأفكارك ، ومشاعرك ، خذ وقتك في ذلك لا تستعجل ، إغرس المفاهيم الصحيحة السليمة النافعة في عقلك الباطن.

إذا تغيرت من الداخل ، وتغيرت قناعاتك ، وتحسنت جودة أفكارك ، فستتغير حياتك ، و تتبدل و تتحول الى أحسن وأفضل.

تذكر دائماً أن المال من نعم الله عليك ، به تساعد وتساند وتعين ، تداوي مريضاً ، تساعد طالب علم ، تكفل يتيم ، تعلم جاهل ، تُشغل عاطل ، تُحارب البطالة ، تتكفل بمعيشة أسر كاملة ، تُنمي مجتمعك ، تصدق ، تفعل الخير ، تقدم خدمة للمجتمع ، وفوق هذا كلة كل ما تفعله وتنفقه ففيه صدقة لك جددت النية وصدقت فيها .

أول خطوة للثراء هو التحرر من هذه المعتقدات والمفاهيم والأفكار التي تعوقك

قم بكتابتها الآن ثم مزقها شر ممزق و انطلق من جديد

من ساعد نفسه قاله مُساعده ، ومن أعان نفسه كان الله في عونهِ ، ومن سعى للتغير سعى الله معه .

اليوم هو يوم التحرير بالنسبة لك ، سجل تاريخ هذا اليوم و دونه وأجعله مناسبة سنوية لك في مثل هذا اليوم تحررت

تحرر من قيودك الوظيفية التي تعوقك عن العمل

تحرر من أصدقاء السوء الذين يبثون روح السلبية فيك

تحرر من ضياع وقتك فيما لا فائدة

تحرر من كل قول وفعل سلبي يفودك الى الضياع والهلاك

تحرر من الأمنيات الكاذبة و التسويف و المماطلة و التأخير

تحرر من الداخل و ابدء بنفسك لا تنتظر لأحد أن يأتي ليساعدك ولا تنتظر أن يأتي أحد ليحركك ولا تنتظر أن ياتيكَ وحيًا من السماء أو مُنقذًا من الارض ليخلصك بل أنقذ نفسك وحرر ذاتك و طور مهاراتك و إكتسب خبراتك

خطوات عملية

القاعدة الثانية : إبدء الآن

قال ابن الجوزي رحمه الله

“إياك والتسويق فإنه أعظم جنود إبليس”

التسويق و المماثلة والتأخير أمراض قاتلة تقتل الحياة وتورد صاحبها المهالك

تصادف الكثير من لهم سنين يعيشون في وهم التسويق وليس بمقدورهم البدء

المهم هو أن تبدء ولو بالقليل ، تبدء ولو بالفكره فقط ، مجرد التفكير في حريتك المالية والتفكيره في استقلالك المالي يعد بداية حسنة .

من حيث أنت إبدء

من مكانك

من وظيفتك

من مهنتك

من هواياتك

إبدء في استثمارها وتطويرها وتنميتها

أى كان عملك ووظيفتك وأى كان دخلك وراتبك حتى ولو كنت بدون عمل أو مصدر دخل المهم هو البداية

التفكير وشغل الذهن وتغذية العقل الباطن بأهمية وضرورة أن تبدء هو مفتاح النجاح

إذا أشغلت تفكيرك بعملك و بما تريد تحقيقه تتوارد إليك الافكار و تنهيا لك السبل و تتضح لك الطريق و تأتيك الفرص وتتجه نحوك الأعمال و تنجذب اليك رؤوس الاموال تلقائياً

السائق الذي يقود سيارته في ليل مظلم لا يري غير المسافة التي أمامه لا تتعدا أمتار محدودة وكلما قطع مسافة اتضحت له أخرى وكلما تجاوز مرحلة إنفتحت له مرحلة جديدة حتى يصل الى هدفه ومبتغاه والمكان الذي حدده لذلك لأنه بكل بساطه يعرف أين يتجه و الى أين يريد الوصول و يمتلك الوسيله لذلك وما عليه الا أن يبدء و يتجاوز كل صعوبة تواجهه او عائق يقف أمامه

يتعذر الكثير ويتوهم ويتسأل كيف أبدء من أينأبدء ؟ من حيث أنت فأبدء

طالب جامعي فأبدء بتفوق وسعة إطلاع و كن ذلك المتميز تحصد أعلا الدرجات و تتأهل لدراسات عليا وأعمال أرقى وأفضل

موظف إبدء من حيث أنت فأحسن عملك وأتقنه وطور مهاراتك واصقلها و نمي معرفتك و امتلك أقوى المعلومات وأدقها عن وظيفتك وعملك لا يستغنى عنك الآخرون ويشار لك بالبنان ويرجع اليك ذو الاختصاص في مجالك فتترقى في عملك وتحصد أعلى الإمتيازات

طبيب مهندس محامي حرفي في وظيفة حكوميه الأهم أن تبدء

سبب التسويف وعدم البدء

- 1- الكسل وهو داء قاتل وعلاجه إبتكار أنشطته تعشقها وتحبها فانشغل فيها
- 2- الخوف من الفشل : وأغلب ما تخاف منه لا يحدث إذا كانت النسبة : ١٠٠ % مما تخاف منه قد يتحقق ٢٠ % كأعلي نسبه و ٨٠% نجاح
- 3- عدم وجود دافع وحافز والركون ، فقد يركن شخص على والديه أو قريب له او على راتب حكومي وهكذا قلا يوجد ما يدفعه للانجاز والعمل وهنا تذكر لن يستطيع احد ان يساعذك ما لم تساعذ نفسك وكل من يقف معك اليوم غدا يفارقك وستواجه الحياة بمفردك فأبد من الآن
- 4- من أسباب عدم البدء والتسويف إختلاق الصعوبات والمعوقات وهي موجودة فعلاً وبالإمكان تجاوزها وكسرها والتغلب عليها فقد تغلب آخرون على مصاعب وعقبات تفوق أضعاف ما تتخيلها أو تواجهها .

والسؤال الالهم

كيف أبدء ؟

اولاً : أين أنت الآن ؟ وما هو مستواك المادي وكم دخلك و ما مستواك العلمي و مستواك الروحاني التعبدي ؟

ثانيا : أين تريد أن تكون بعد فترة زمنية مثلاً خمس سنوات أو عشر ، حدد مدة ثم حدد بالضبط ما تريد أن تكون في وقتها وحددها بالأرقام ما أمكن

مثلاً أن يكون دخلي السنوي يساوي

أن أحصل على مؤهل دراسي

أن اكتسبت معرفه في مجالأو مهارة

أن يكون مستوى الروحاني التعبدي في مستوى

ثالثاً : وسائل البدء

فلكل هدف ترجمه وسائله وإذا إتضح الهدف وبان سهلت الوسائل وتيسرت وانسأقت إليك

رابعاً: العمل ثم العمل ثم العمل هو أساس كل نجاح في الدنيا والاخرة .

تذكر

كل بداية مُحرقه تؤدي الي نهايه مُشرقه

كل بدايه صحيحه تنتج أعمال مبهرة

البدايات الصغيره المثمره المُنتجه تُكون مشاريع عملاقه كبيره

لا تستصغر البدايه مهما كانت

تبدء الزروع و الأشجار ببذرة لا تتعدا جرامات لتصل الى أطنان

تبدء السيول والأمطار بقطرات

خطوات عملية :

قاعدة إِدْخَر و اسْتِثْمَر

خطوة هامة نحو الثروة وتحقيق الإستقلال والإكتفاء المالي ، بعيدة المدى ، تحتاج الى المصابرة ، قد لا تعطي ثمارها خلال فترة زمنية قصيرة .

الإدْخار الذي نعنيه هو الذي يعقبه إستثمار

مجرد الإدْخار للحفاظ على المال بدون تنمية وإستثماراً مستقبلاً مهلكة للمال ومنقصة له

كل إدْخار وتوفير يعقبه إستثمار محمود و مشروع

وكل إدْخار لمجرد منع المال من الحركة مذموم ممقوت

كل شيء في الكون يبحث عن الحرية والحركة ويبدع وينتج اذا ما انيحت له الحرية

الإنسان إذا قُيدت حريته وكُبلت ومُنعت لم يُنتج ولن يُعطي العطاء الصحيح السليم

الماء اذا لم يتحرك ولم يُتاح له حرية التحرك فسُد ولم يعد صالح للإستعمال

وهكذا المال إذا لم يتحرك و يُسْتِثْمَر و ينتقل من صفقة الى صفقة ومن تجارة الى تجارة فيموت وتنتهي قيمته وتُزْع بركة لانه باختصار تتناقص قيمته يوم بعد يوم وتموت فيه خاصية التنقل الذي أودعها الله في المال ليستفيد منه صاحبه و يسترزق منه الآخرون

الإدْخار والتوفير سهل أن تبده فيه وصعب أن تستمر والأصعب أن تحافظ على ما تدخره

ذم الله عزوجل في القرآن الكريم المسرفين وقرن المبذرين بالشياطين وجعلهم إخوه (إن المبذرين كانوا اخوان الشياطين)

والإسراف عكس الإدْخار ونقيضة كما أنه ذم المبذرين المسرفين فهو بذلك يمدح النقيض والعكس وهم المحافظين على أموالهم المدخرين ، المقتصدين في نفقاتهم .

كان النبي صلى الله عليه وسلم على أصح الروايات يدخر لأهله قوت سنه كاملة

« إذا كانت نفقاتك الشهرية مثلاً ١٠٠ دولار فهذا يعني أنه من المفترض لديك ١٢٠٠ دولار مدخرة لأي طارئ قد يحصل لك

طرق التوفير والإدْخار متوفرة وبكثرة ولا يمكن أن تلتزم بطريقة معينة فلكل واحد منا ما يناسبه في ذلك

كصاحب دخل محدود ، ولك راتب معين ، لا تقل نسبة الإدْخار عن نسبة 10% بأي حال من الأحوال ، ابدء من اليوم بلا تأجيل ولا تسويف و بإمكانك فعل ذلك فليس ذلك بصعب عليك ، برمج نفسك على ذلك ، جزء من دخلك ما نسبته 10% إنساه تماماً ، خصص محفظه إدْخار حساب إدْخار ، ولا تلتفت إليه ابداً ، ستمر الأيام والأشهر وما أسرع مرورها وبعد فترة زمن ستجد نفسك قد وفرت مبلغ بإمكانك إستثماره وشاركه من تثق في شركته أو شراء مصدر دخل يوفر لك المزيد من المال

أكثر الناس إدْخاراً وتوفيراً هم فئة التجار الذي يعرفون أن النقد له قيمة وقوة مركزة التجاري هو السيولة التي يملكها بل تقول دراسات ان اغلب المستثمرين والتجار يدخرون ما يفوق عن ٥٠% و يستثمرون ما تبقى

أفضل إستثمار هو أن تستثمر في ذاتك وفي أولادك فهذه الثروة الحقيقية ولن تضيع سُدَى ولن تذهب قيمتها .

الإستثمار في الذات ، في دراستك ، وتطوير مهاراتك ، وإكتساب علوم أخرى ومعارف أخرى ، في دورة تدريبه ، لغه جديدة ، مهارة أخرى ، اطلاع في مجالك القراءة المتواصلة النافعة وإستثمر في أولادك فهم الكنز الحقيقي ، استثمر فيهم تعليماً وتطوير وتدريب وتنمية لمواهبهم ومتابعة لتفوقهم وتشجيعهم على القراءة وسعة الإطلاع ، فجريمة أن تمتلئ البيوت بأشرطه الألعاب ولا كتاب فيها ، و جريره أن تضيع الأوقات أمام الألعاب والبرامج ولا يخصص وقت للقراءة والإطلاع

من دخلك الشهري حدد جزء لشراء الكتب وخصص مكتبة صغيرة في بيتك وحدد وقت يقرأ فيه الجميع و يناقش ما تم قراءته ولو اسبوعياً ولو شهرياً ، قد لا يستجيب الجميع لكن تأكد أن جُهدك وإستثمارك في هذا المجال لن يذهب سدى ويضيع ابداً فقد يتفوق أحد أبنائك وتمنو مهارته من خلال سعة إطلاعة فيكون مصدر فخر وثروة لك

علموا أبنائكم ودربوهم على التوفير والإدخار منذ صغرهم دربوهم أن تجري الأموال في أيديهم ودربوهم كيفية المحافظه عليها ليس هناك خطة سحرية أو قانون سماوي يعلمنا كيف ندخر ونوفر خطوة بخطوة بل ذلك متروك لنا وكل حسب دخلة وحسب وما يراه مناسباً له

الإدخار والتوفير لا يعني الحرمان والطمع والجشع فجميعها مذموم فلا تحرم نفسك وأهلك ومن تعول بحجة التوفير فأنت وأهلك وذويك أحق من يُنفق عليهم المال وتستحقونة لكن جدولة نفاقتك وإطلاعك عليها اول بأول كفيله ان تبين لك طرق التوفير و الإدخار

بإمكانك الحصول على دورة تدريبية في ذلك أو الإستعانة بخبير مالي أو مناقشة طرق التوفير مع من تثق به من زملائك .

خطوات عملية :

القاعدة الرابعة : جرب و طور و ابتكر و تدرب

وأنت في عملك وفي تجارتك وفي مصنعك وفي مشروعك لا تتوقف عن التطوير و الابتكار ، التوقف موت ، والتوقف تراجع ، والتوقف خسارة .

جرب أشياء جديدة ، جرب منتجات جديدة ، خدمات أفضل ، كل إبتكارات العصر و إختراعاته ومنتجاته بداعت بتجارب لأشخاص ثم أثبتت فعاليتها فتطورت ونمت

لا تتوقف عن تجربة كل جديد

طور ما تملك قد يكون لك منتج فطوره و عدل عليه وأكسبه خدماتأخرى و أجعل له فوائد أكثر

التطوير في الإنتاج ، في التصنيع ، في الأعمال ، في إختصار الجهد ، في تقليل التكاليف ، في فتح أسواق جديده ، في مهارات اتصالات فعالة

الإبتكار في منتجات وخدمات جديدة فمن خلال عملك وباديتك وتعمقك في مشروعك بلاشك تكتشف أشياء جديدة وفرص جديدة وقد تواجه مشكلات تحتاج الى حلول و هنا دورك في الإبتكار وتقديم الحلول وتسهيل الصعاب

تدرب و اكتسب كل المهارات وتعلم كل شي عن مهنتك وتخصصك

التدريب كفيل بنقلك نقلات غير طبيعيه فمن خلال التدريب والممارسة تكتشف أفاق جديدة تحصل على معلومات بسرعهفائقة، تنتقل اليك خبرات الآخرين وتستفيد من تجارب الغير لا تتوقف عن التدريب ولا عن القراءة في مجالك ولا عن الإطلاع والتوسع في تخصصك فكن علماً في ذلك ويرجع الاخرون اليك للبحث عن المشورةأو للتعامل معك تجارة و يبيعاً وشراءً فمن خلال ذلك تعقد الكثير من الصفقات ويأتيك الكثير من العملاء

جرب : منتج جديد ، خدمة جديده

طور : منتجك الحالي ، خدماتك الحالية

إبتكر : وفر حلول لمشاكل حالیه

تدرب : تعلم كل شي عن مهنتك .

خطوات عملية :

القاعدة الخامسة : تميّز وتفرد .

ما يلفت نظر الآخرين إليك هو تميزك ، هو منتجك الذي يلفت النظر و تتناقله الألسن ، هي خدماتك التي يمدحها الآخرون ، إياك و التقليد ومتابعة الآخرون ، ليكن لك طريق خاص بك في منتجاتك ، وطريقة عملك ، وتجاركتك ، وإدارتك ، تتميز بها عن الآخرون .

وضع بصمة معينة تتميز بها ، وهوية تُعرف بها ، ونمط يدل عليك ، فيثبت منتجك وخدمتك وبصماتك في أذهان الآخرون . كثير هم المقلدون ، وكثير هم من كل همه وشغله نسخ ولصق وتكرار فسرعان ما يتلاشي وينتهي لان قانون الكون لا يبقى إلا الأصل ولا يدوم إلا من بدء ابتكر أما المقلد فلا مكان له .

قد يتبادر الى الأذهان كيف تتميز و كل شيء موجود و مصانع تورد ومزارع تنتج ، التعديل على المنتج وتطويره تفرد وتميز ، الخدمات الإضافية تتميز وتفرد ، الجودة تميز وتفرد ، خدمات ما بعد البيع تميز ، هناك الكثير مما ينقص عند الآخرون بل وعند المنافسين فتميز بها أنت .

دراستك لحال المنافس في مجالك ومعرفة مكامن القصور لدية وأماكن الخلل كفيلة بأن تكشف لك أفاق عدة وفرص ممكنة . تابع كل جديد ، وابحث عن كل ما يحتاج إليه غيرك ، فستجد الكثير و الكثير .

الأنشطة والمجالات متشابهة و بكثرة بل وكأنها قد أغلقت دائرتها فلا تُنتج جديد إلا أنه غير ذلك تماماً فالعقل البشري لا مجال لخيالة و إبتكاراته ولا حدود لإبداعه و إنتاجه فلن تنتهي خواطره ولن تقف إبداعاته ولن تقف عوائق أمام تطوره و إنتاجه .

خطوات عملية

القاعدة السادسة : إتقن البيع ومهارة الشراء

من لا يجيد البيع فسيضل في مستنقع الفقر لا محالة ، وليس البيع للمنتج والسلع فقط بل للخدمات و المهارات و المواهب ، كل واحد منا يمارس البيع والشراء يومياً ومرات متكررة و متعددة فبائع المنتجات والسلع والبضائع وبائع لمهارته المكتبيه ، فالموظف الإداري يمارس البيع بمهاراته الإدارية و التخطيطية التنظيمية و المتابعة و المحاسب يمارس البيع لقدراته الرقيمة ، والطبيب يمارس البيع لمجهود دراسته وخبراتة الطبية و السياسي يمارس البيع في خطابه وخدماته و هكذا كل المهن و الحرف و الوظائف ، الكل يمارس البيع ، وكذلك الشراء فيتسوق و يذهب الى المطاعم وأسواق الملابس و الحدائق فيشتري سلعاً وخدمات .

إتقان فن البيع و فن مهارة الشراء قاعدة مهمة تفود صاحبها الى ربح المزيد و توفير المزيد من المال و الثروة ، إذا أتقن البيع ومهاراته جذب الكثير من العملاء و حقق الكثير من المبيعات مما يعني مزيداً من الأرباح ، إذا أتقن الشراء فيعني مزيداً من توفير التكاليف و إستكشاف الفرص و تنوع البضائع وإستباق لكل جديد .

بإمكانك التدريب على البيع ومهاراته والتسويق كذلك ، و بإمكانك قراءة الكثير مما كُتب في هذا المجال وانتشر ، وبإمكانك الإطلاع على تجارب الآخرين في ذلك وإكتساب خبرات مجانية لمن قضاوا سنين عدة في هذا المجال .

التدريب كفيل بأن ينقل المتدرب الى مراحل متقدمة من التطوير ، مراحل متقدمة من الخبرات ، ومتاحة كذلك وبإمكان الحصول على هذه الدورات بكل سهولة ويسر .

خطوات عملية :

القاعدة السابعة : أدر وأحرص

أساس نجاح الأعمال هو حسن إدارتها والمحافظة عليها ، تبدأ الأعمال صغيرة وتنمو وتكبر وتتوسع إذا أحسنت إدارتها و تتلاشى و تنتهي إذا ساءت الإدارة .

جوهر الإدارة الفعال من التخطيط والتنظيم والتوظيف والتوجيه والرقابة هي المتابعة الفعالة المستمرة لتحقيق الأهداف المرسومة وتذليل الصعاب .

في الأعمال التجارية و لكل باحث عن الثراء و ثروة المال تذكر دائماً أن إدارتك لعملك ولوظفيتك ولمهنتك هي سر نجاحك وتفوقك .

تبدأ مهام الإدارة من إدارتك لأفكارك أولاً من لديه فوضى في أفكاره فينعكس ذلك على أعماله فلن ينجح في عمل ، إذا كان الداخل يعيش فوضى و عدم ترتيب فالأعمال الخارجية كذلك .

البداية في الإدارة إذا من تفكيرك فرتب أفكارك ، ورتب أولوياتك ، و نسق أهدافك ، و تصالح مع نفسك أولاً لتستقر و تهدأ و يعمها السكون ، كل فوضى عكسها سكون و هدوء ، فالبداية إذا في الهدوء الداخلي و السلام الداخلي والتعايش مع نفسك أولاً .

تطوير مهاراتك الإدارية والإطلاع الواسع في مجال الإدارة و حضور دورات تدريبية وممارسة الإدارة عملاً وتطبيقاً لا تنظيراً ومن خلف الجدران هي الإدارة الفعلية السليمة .

الإداري الناجح الفعال ليس من يمتلك أرقى الشهادات العلمية وحسب فالجانب النظري الأكاديمي يغذي المعلومات لكن الإداري الفعال من ينبع من الواقع ويخالط الموظفين ويعيش معهم ويعرف عنهم أكثر مما يعرفوا هم عن أنفسهم .

إدارتك للعاملين معك سر النجاح والإستمرار فيهم تكسب وتستثمر وتحصل على الثروة ، وهم واجهة عملك ، وهم الحصن الأول في قوة شركتك فإذا كان هذا الحصن ضعيف ومهتز ويشوبه الكثير من الوهن فسهل إختراقه وسهل تدميره بل يتاكل من الداخل مع مرور الوقت ، إدارتك للعاملين معك والمحافظة عليهم وتدريبهم وتطويرهم ومكافاتهم وتشجيعهم ينعكس بردود إيجابية فعالة على مستوى الأعمال .

إدارتك لأعمالك المحاسبية ومعرفة أدق تفاصيل نفقاتك ومشترياتك وتكاليف بضاعتك ومستوى مبيعاتك ومراقبة ذلك ووضع الحلول الفعالة وتصحيح الأداء كفيله بنفقك و عملك الى مستويات أفضل والحفاظ على مركزك المالي بل نموه .

في كل أمر إداري أحرص على أن يكون شاملاً ، مدروساً من كل النواحي ، قابل للتطبيق بإمكانك أنت تطبيقه ، كما يكون القرار جماعي تم إستشاره العاملين والفنيين ومن له شأن بذلك .

كثير من الشركات العملاقة التي ذات صيتها و نمت و إنتشرت ثم خسرت وتلاشت و إنتهت بسبب سوء إدارتها وفساد قاداتها و إهمال موظفيها ، فخسرت و أنتهت .

خطوات عملية :

القاعدة الثامنة : ساعد بلا مقابل

قاعدة خفيه فعالة ذات مفعول سحري تؤتي ثمرتها ولو بعد حين .

ساعد الاخرين ومن يحتاج الي مساعدتك ، من أرباحك خصص جزء للأعمال الخيرية بعد الزكاة ، و إلتزم به سنوياً ، تبرع من امولك للأعمال الخيرية وساهم فيها ، و إشتراك ما إستطعت في أعمال تطوعية .

في الكون كاملاً ما تنفقة يعود إليك ، قال الله عزوجل لنا في القران الكريم ((وما أنفقتم من شئ فهو يخلفه وهو خير الرازقين)) كل ما تنفقة يأتيك بديل عنه قد لا يكون من نفس ما أنفقته بل مالم يكن لك به حساب ولا تفكير .

في مجال عملك ساعد من ليس لديه عمل ، و في وظيفتك ساعد من يحتاج الي وظيفة وتدريب و تأهيل ، وفي حرفتك علم الآخرون ودرهم عليها ، وهكذا مجالس المساعدة واسع لا حدود له ، وكتاجر أنت او معلم او طبيب أو مسؤول هناك الألاف من يحتاجون الي مساعدتك ومنتظرون لها فساعدهم دون ان تنتظر مقابل من أحد ولا تنتظر جزءاً ولا شكوراً وثق تماماً أن الله ماتحك ذلك .

عمالقة الثراء العالمي في هذا القرن هم أكثر الناس إنفاقاً للأعمال الخيرية بل منهم من تبرع بكل ثروته للأعمال الخيرية والغريب في ذلك أن ثروتهم زادت ونمت وتطورت بغض النظر عن دياناتهم و أجناسهم فهذه القاعدة لا تفرق بين أحد .

من اليوم حدد جزء من دخلك للأعمال الخيرية ، وجزء من وقتك لمساعدة من هم في أمس الحاجة لخدماتك ومعارفك وعلومك وخبراتك .

قال النبي صلى الله عليه وسلم (ما نقص مال من صدقة) كل دينار يُنفق يأتي بديل عنه أضعاف مضاعفة ، أحسن النية و أنفق لأجل الإنفاق لا لإنتظار العوائد وثق بالله الذي وعدنا ومن أصدق من الله إيفاءً بوعده .

خطوات عملية :

القاعدة التاسعة : سبب الآخرين

تتوسع ثروتك وتنمو تجارتك و تزداد أعمالك و تتنوع كلما كنت سبباً في إنما ثروة الآخرين ، لن تكون ثرياً مالم تعمل على إثراء الآخرين ، ولن تكون ناجحاً مالم تساعد الآخرين على النجاح ، ولن تنمو وتكبر أعمالك مالم تكون عوناً للآخرين في ذلك ، لأن ذلك قانون لن يتغير ولن يتحرف و يتبدل كلما كنت سبباً في حصول الآخرين على المال سواء برواتب و أعمال أو صفقات و تجارات أو إنشاء أعمال كلما عاد ذلك عليك وكانت الإفادة الاولى و الأكثر لك .

مقوله الإبتعاد عن المنافس مقولة خاطئه فلن يسرق أحد منتجاتك ولن يسرق أفكارك بل قُربك من المنافس يعود بفوائد للجميع من تلاقح للأفكار و حلول للصعاب و إتفقات نحو مشاريع عملاقة كبيرة ، كبرى الشركات العالمية اليوم لها مشاريع مشتركة و غرقة أبحاث مشتركة رغم شدة التنافس بينها ومحام و قضايا إلا أن ما يجمعها أكثر مما يفرقها إذا كان الهدف هو تقديم الأفضل و تقديم الحلول و المبتكرات و خدمة الناس و المجتمعات .

في شركتك و عملك و انت توظف العشرات و المنات و الالاف احيانا فلتكن النيه هي تسببب الاخرين لكسب أقواتهم و معاشهم فالله عزوجل سيعطيك بأكثر مما تمنحهم و إن منعت منعت .

إن في قوانين الكون التي اودعها الله عزوجل قوانين خفية للثراء و لبركة الأرزاق فالسعي و الإجتهد و البحث و المثابرة أسباب ظاهرية و هناك أسباب خفية لها قوة تأثير عظيمة و بإمكانها نقلك الى مصاف الأثرياء ، منها هذا القانون و هذه القاعدة .

من جرت على يديه أرزاق الآخرين ، و من كان سبباً في حصول الآخرين على المال فاز بالنصيب الأكبر من الثروة و أتته راحمه .

ببساطه لو أن لك و لدين الأول تعطيه الف دينار فينفق منه على اولاده و يعطيهم و يدرّبهم و يعلمهم الأعمال و طرق الكسب و الآخرين تعطية الف دينار فلا ينفقه بل يحتفظ به و يحرم نفسه و أولاده و من يعول كل خير ، انت في هذا الموقف الذي ينفق و يدرس و يدرّب و يعلم اولاده و من يعول ستعطيه أكثر و أكثر لانه يستحق ذلك ، و كل ما تعطيه لن يذهب سدى و لا ضياع بل يستفيد من الآخرون و لله المثل الأعلى إذا أعطى أحد عبادة المال و الثروة فكان سبب لخير الآخرين و إسعادهم كلما أعطاه أكثر .

إذا أردت ان تنمو ثروتك فكن سبب لإثراء الآخرين ، وكن سبباً في توسيع أموالهم

خطوات عملية :

القاعدة العاشرة : نوع

تعدد مصادر الدخل وتوزيع المخاطر فرصه كبيره نحو الثروة ، مع أن التركيز على عمل تفهم فيه و أنت متمكن فيه عامل قوى نحو ثروتك ، التركيز وتوجيه كل الجهد نحو عمل واحد وإستيعاب كل صغيرة وكبيرة عنه و التميز فيه و الريادة في قيادته هو الأساس في الثروة وتحقيق الوفرة المالية ، تنوع مصادر الدخل و توزيع المخاطر لمن قطع شوطاً كبيراً نحو الثراء ، فتنوع مصادر الدخل قد تصادف معك مصدر دخل ينقلك الى الأمام ويقودك نحو النجاح ، وفي حال حدوث مخاطره أو كساد أو مشكله معينه في نشاط معين لديك البديل الذي تعمل عليه و تنمية فلن تسقط ولن تضيع لان البدائل لديك متوفرة .

هكذا لكل طالب ثروة كون عملاً مميزاً لك ومتخصص فيه وإبذل فيه كل جهودك وفي حال إنطلاقك نوع مصادر دخلك واستثمر في مجالات أخرى ، وأنشطة متعددة ، واقتنص كل فرصة جديدة واقتحم كل مجال جديد .

كما أنه يمكن أن تنوع في عملك الأوحد فقد تستثمر في نشاط واحد وفيه يمكن التنوع و التعدد ، تنوع المنتجات ، تعدد الخدمات ، إبتكار الجديد ، توسيع الخيال في منتجات وخدمات لم يسبق لها أحد .

في محيط عملك هناك الكثير من الفرص والكثير ممن يتطلع إليك وإلى مهاراتك ، فبادر الى ذلك و إقتنص الفرص ونوع مصادر عملك ، ونوع مصادر معارفك وخبراتك ، و أكثر من حرفك ففيل قديماً ((من أكثر الحرف نجا من الفقر))

خطوات عملية :

الخاتمة

قواعد الثراء كثيرة متعددة بإمكانك إكتشافها بنفسك ، ما هذه العشر القواعد إلا تحفيز للقارئ وللباحث عن الثروة في إكتشاف المزيد والتطبيق والعمل .

أخيراً : العمل والتطبيق ومتابعة السبب بالسبب هي جوهر كل قاعدة وقانون نحو الثراء وسعة الأموال .

والله أسأل أن يكون هذا العمل خالصاً لوجه الكريم وفيه منفعة لكل قارئ .