



مقالات و قصص

في الثراء

Articles and stories

In Wealth

المهندس / منصور بن فهد القحطاني

مؤسس نادي الثراء العربي

ليس من الحكمة
التي لا تترك
الشيء
في يد
العدو



المقدمة

في هذا الكتاب مجموعة من المقالات والقصص في الثراء التي كتبتها في صحيفة الاقتصادية قبل سنوات أحببت أن أجعلها متاحة للقراء بصورة دائمة من خلال جمعها في هذا الكتاب. يهدف هذا الكتاب إلى مساعدة الناس على بناء ثروتهم وتحقيق استقلالهم المالي من خلال ما تحتويه من مواد تحفيزية وتثقيفية ، أسأل الله أن تكون نافعة لمن يقرأها.

المؤلف

المهندس منصور بن فهد القحطاني



أدعوكم للتبرع لجمعية البر الخيرية بمركز جاش لإحتياجها
الشديد لتنفيذ مشاريعها الخيرية .
حساب الجمعية بمصرف الراجحي ٢٧٦٦.٨.١.٢.٩٩٩٤
أبيان ٢٧٦٦.٨.١.٢.٩٩٩٤.....٥٨٨٣٨

المؤلف

منصور





قصة ثراء البروفيسور محمد يونس

رجل أثبت أن الفقر يمكن انتزاعه
من القاموس ..

في عام ٢٠٠٦م ، أعلن عن منح جائزة
نوبل للبروفيسور محمد يونس
بنجلاديشي الجنسية مناصفة مع بنك

جيرامين الذي أسسه قبل نحو ٣٠ عاماً. وبذلك حصل على مبلغ
١٨ مليوناً و٥٠ ألف دولار . صحيح أن البروفيسور يونس لم يصبح من أثري
أثرياء العالم ولكن ما يميز قصته أن جمعه ثروته لم يكن لنفسه فقط ولكنه
كان من خلال إثراء الآلاف من الناس ومساعدتهم ليستقلوا مالياً ويستغنوا
عما في أيدي الناس. وبذلك ساعد في إعطاء الثراء نكهة لذيذة ورائحة زكية
بعدما لوثها الكثيرون من عبدة المال عبر التاريخ الذين بنوا ثروتهم على
استغلال الناس وكسب المال بطرق غير مشروعته. قصة الثراء وإثراء الناس
التي انتهجها البروفيسور يونس امتدت عبر عقود من الزمن عززتها همته
العالية ومعرفته المتراكمة المتزايدة وذكاؤه الوقاد ومثابرتة المتواصلة وتوفيق
الله أولاً وأخيراً بسبب نيته الخيرة في مساعدة الناس ومنع استغلالهم. وبدأت
هذه الرحلة الطويلة المثيرة مع قدوم هذا الرجل المؤثر إلى الحياة وامتدت مع
امتداد حياته. ولنعرف قصة الثراء هذه، سنتعرف على قصة حياة هذا الإنسان
الناجح.

ولد محمد يونس في الإقليم الغربي من بنجلادش في عام ١٩٤٠م لأسرة تتكون
من تسعة أبناء ترتيبه الثالث بينهم. وفي بدايات العشرينيات من عمره، تاهل
للإبتعاث لإكمال دراساته العليا في الولايات المتحدة نظراً لكونه طالباً
متفوقاً.

لماذا الثراء؟

لتحقيق أي هدف لابد للشخص من وجود دوافع تدفعه لتحقيق هذا الهدف
وتمنحه الطاقة الكافية لتجاوز الصعاب التي تواجهه في طريق تحقيق هدفه .
وطريق الثراء والاستقلال المالي محضوف بكثير من العقبات .
ولكي يصل الإنسان بإذن الله إلى تحقيق الاستقلال المادي وبناء الثروة لابد
له من دوافع قويه . ولاشك أن الناس يختلفون في دوافعهم . لكن أذكر هنا
بعض الدوافع التي قد يشترك فيها الكثيرون منا :

- ١- الاستغناء عن ما عند الناس .
- ٢- تحقيق المتطلبات المالية للأسرة والأقارب القريبين .
- ٣- مساعده المحتاجين . فالمسلم الحد الأدنى المقبول منه إخراج الزكاة .
ولو أخرج الناس جميعهم زكاتهم ما كان هناك فقراء .
- ٤- تحقيق الأهداف السامية للشخص نفسه أو لغيره من أفراد و مؤسسات مثل
الجمعيات الخيرية والمهنية والفكرية , والتي يلعب الجانب المالي دورا مهما في
دعمها واستمراريتها في تحقيق رسالتها .
ومن الممكن أن يضيف الشخص دوافع أخرى محددة تخصه .
أحرص على كتابه هذه الدوافع والإطلاع عليها بصوره مستمرة خاصة عند
مواجهة الصعوبات والإحباطات في طريق استقلالك المادي وبناء ثروتك
لتشحنك بالطاقة الكافية لتحقيق هدفك بإذن الله .



حاول الدكتور يونس إقناع البنك المركزي أو البنوك التجارية بوضع نظام لإقراض الفقراء دون ضمانات. ولكن البنوك لم تقتنع بهذه الفكرة بل سخرت منها ولم يقبلوا حتى مجرد تجربة الفكرة. فما كان من الدكتور يونس إلا أن اقترض قرضاً خاصاً ليبدأ به مشروعاً في قرية جوبرا ، واستطاع من خلال المشروع وبمساعدة زملائه - بعد توفيق الله - أن يغير حياة ٥٠٠ أسرة من الفقراء ونقلها من الفقر إلى الاستغناء. وكانت التجربة هذه قد تمت في الفترة من ١٩٧٦م إلى ١٩٧٩م. وبعد النجاح الباهر للمشروع، اقتنع البنك المركزي بفكرة يونس في إقراض الفقراء وتبنى مشروع بنك جرامين أي «بنك القرية». وفي عام ١٩٨١م، زاد حجم المشروع ليشمل خمس مقاطعات. وأصبح النجاح يتوالى في كل مرحلة مثبتاً فاعلية نظام القروض المتناهية في الصغر التي ينتهجها بنك جرامين ويقدمها لزيائنه من الفقراء. وفي عام ١٩٨٣م، وصل عدد زبائن البنك إلى ٥٩ ألف زبون تتم خدمتهم من خلال ٨٦ فرعاً للبنك. وهنا قرر الدكتور محمد يونس أن يترك الحياة الأكاديمية ويتفرغ لحلمه ومشروع حياته «بنك جرامين» بعد أن أصبح مؤسسة مستقلة. وساهمت الحكومة في البنك بنسبة ٦٠ في المائة من رأس المال المدفوع وبقيت ٤٠ في المائة لتكون ملكاً للمقترضين من الفقراء. وفي عام ١٩٨٦م، انخفضت نسبة الحكومة في ملكية البنك مقابل ارتفاع نسبة المقترضين إلى ٧٥ في المائة من ملكيته الذي يقدر رأس ماله بـ ١٣ مليون دولار. والهدف الكبير للبروفيسور محمد يونس هو أن يثبت للناس أن القضاء على الفقر في العالم شيء ممكن - بإذن الله - وتجربته في بنك جرامين وفي بلد من أفقر بلدان العالم خير برهان. وهكذا قدم البروفيسور يونس نموذجاً رائعاً للشراء يسعد الجميع.

بعد أن عاد الدكتور محمد يونس إلى بلاده بنجلادش من الولايات المتحدة حاصلاً على درجة الدكتوراة في «الاقتصاد والتنمية»، تم تعيينه في وظيفة إدارية حكومية مرموقة لكنها لم تعجبه حيث لم يحقق من خلالها رسالة كبيرة تشعره بالرضا الداخلي فانتقل لتدريس الاقتصاد في إحدى جامعات بنجلادش. وبعد عامين وبالتحديد في عام ١٩٧٢م، أصيبت بنجلادش بمجاعة قاسية فكان الناس يموتون بالمئات بينما كان الدكتور يونس - مثل باقي أساتذة الاقتصاد الآخرين - يدرس النظريات الاقتصادية. لكن يونس توقف عند هذا المشهد الذي لم يرضه وهو كون أساتذة الاقتصاد في بلده لم يقدموا حلاً لمشكلة الفقر. وكان يقول: «لقد كنا - نعم - نحن أساتذة الاقتصاد نتميز بشدة الذكاء، لكننا لم نكن نعرف شيئاً عن الفقر الذي يحيط بنا من كل جانب»، فشرع الدكتور يونس باستيائه وتأنيب ضمير جعله يخرج من أسوار الجامعة إلى الواقع، إلى قرى بنجلادش، وأخذ يتعرف على الوضع ويكلم الناس فوجد أن الناس يصارعون من أجل البقاء ويقعون تحت الاستغلال من التجار المرابين الذين يقترضونهم ويأخذون أغلب ما معهم من نقود، ووجد أن القرض الذي يحتاج إليه كل واحد منهم هو فقط ٣٠ دولاراً ، فأخرج من جيبه بعض ماله الخاص وأقرض ٤٢ امرأة ، وانقذت في ذهنه شرارة فكرة أن المؤسسات المصرفية لو فعلت مثل ما فعل وأقرضت الفقراء فإنهم سيتخلصون من الفقر ، لكن الواقع السائد هو أن المؤسسات المصرفية لا تقرض الفقراء وبخاصة النساء الريفيات. وأراد الدكتور يونس أن يتقصى الحقائق على نطاق أوسع في بنجلادش بخصوص مشكلة الفقر فعمل استطلاعاً لأحوال الفقراء في ٤٢ قرية أخرى وذلك بمساعدة طلابه. وتأكد له أن الوضع القائم لا يتيح فرصة لاستغناء الفقراء مهما جدوا واجتهدوا ولا يستطيعون توفير أي مال على الرغم من أنهم لا يحتاجون إلا إلى رأس مال بسيط يُقرضونه ومن ثم ستتاح لهم الاستفادة من عوائد أموالهم.



« إنجفار كامبراد » أغنى رجل في أوروبا.. والرابع على العالم



الطفل التاجر..

جعل الأثاث المميز متاحاً للأثرياء
والفقراء معا ، حينما تذكر في أثاث
منزلي مميز ، فقد يقفز إله ذهنك
اسم «إيكيا» فقد صار الارتباط

بينهما واضحاً. ولكن من الذي أسس هذه الشركة التي تحمل هذا الشعار
وربطه في أذهان الناس حول العالم وجعل الأثاث المميز متاحاً للناس جميعاً،
وليس حكراً على الأغنياء كما فعل هنري فورد بالسيارات؟

الذي فعل ذلك كله هو رجل سويدي يسمى «إنجفار كامبراد» ويعد الآن
أغنى رجل في أوروبا ورابع أغنى رجل في العالم بثروة تقدر بـ ٣٣ مليار دولار
حسب مجلة فوربس. ولد إنجفار عام ١٩٢٦ في منطقة سمالاند جنوبي السويد
في قرية أوقناريد. وكان لديه الميول التجارية منذ صغره وكان حلمه أن تكون
لديه شركة تجارية. وبناء على استعداده الفطري التجاري، بدأ يمارس تجارة
بيع الكبريت في منطقته على دراجته متنقلاً بين الأحياء. ثم بعد فترة وجيزة
ومع زيادة مبيعاته، أصبح يشتري كميات كبيرة من العاصمة استكهولم
بأسعار رخيصة ويبيعها بأسعار معقولة ويحصل على الفرق ربحاً جيداً. ثم
توسع نشاطه ليشمل بيع الأسماك وزينة أشجار عيد الميلاد ثم تخصص في بيع
أقلام الحبر الجاف وأقلام الرصاص. وبعد أن اكتسب خبرة جيدة وكسب
بعض المال، قرر أن يحقق حلمه في تأسيس مؤسسة تجارية، وفعلاً تحقق له
ذلك بمساعدة والده. وكان ذلك عام ١٩٤٣م. والمدعش أنه حينها كان لا
يزال في الـ ١٧ من عمره وسمى مؤسسته IKEA إيكيا وقد أخذ الاسم من
الحروف الأولى في اسمه واسم عائلته واسم المزرعة التي ولد فيها واسم قريته.

ضع رسالة خيرة لطريق بناء ثروتك

لا يكفي أن يكون لك دوافع قوية لبناء ثروتك بأنك ستستفيد وتفيد
من الثروة بعد بنائها. ولكن أيضاً طريقك لبناء ثروتك ينبغي أن يكون
من خلال نفع الناس بصورة واضحة. وذلك يكون من نواح متعددة أولها
المنتج أو الخدمة التي تقدمها للناس ينبغي أن تكون ذات قيمة مضافة إلى
حياتهم وتكون أكثر من القيمة التي يدفعونها مقابل الخدمة أو المنتج الذي
تقدمه لهم أو على الأقل مساوية لها. ومن ناحية أخرى، ينبغي أن تكون
أعمالك وتحركاتك نافعة للناس ومثرية لهم من الناحية المادية أو المعنوية
أو كليهما. من الأمثلة على ذلك شعار وول مارت الذي أسسه سام والتون
We Sell for Less « نبيع بأسعار أرخص» وهو بذلك بنى ثروته من خلال
تخفيض تكاليف الحياة المعيشية للناس. وهنري فورد بنى ثروته من خلال
جعل السيارات متاحة للعامّة وذلك بتخفيض أسعارها من خلال إدخال مبدأ
التجميع والإنتاج الواسع على صناعة السيارات بعد أن كانت السيارات حكراً
على الأغنياء. والبروفيسور محمد يونس بنى ثروته من خلال مساعدة الفقراء
على الاستغناء ومنع استغلالهم من التجار المرابين.

فكر دوماً في أن تبني ثروتك من خلال حل مشكلات الناس أو مجموعات منهم
أو سد حاجاتهم أو تحقيق رغباتهم. وبذلك ترفع أسهم فرص نجاحك
بصورة كبيرة وسيعينك الله - إن شاء الله - نظراً لنييتك الخيرة.



ثم أضاف أول مطعم لمتاجر إيكيا في متجر «المهولت» ليأكل فيه الناس القادمون من أماكن بعيدة لزيارة متجر إيكيا والشراء منه. وفي عام ١٩٦٣م، افتتحت إيكيا ثاني متجر لها وكان في العاصمة النرويجية أوسلو. ثم كان تتويج النجاح المتواصل بأن اختارت مجلة «ألت أي هيميت» السويدية والتي تعني «كل شيء لمنزلك» اختارت «إيكيا» الشركة الأعلى نسبة في الجودة والأرخص في السعر في الوقت نفسه بعد أن أجرت بعض الاختبارات على منتجات الشركة والشركات الأخرى في المجال نفسه. وفي عام ١٩٦٥م، ابتكرت «إيكيا» حلاً لطول فترة انتظار الزبائن وبطء الأداء بأن أدخلت فكرة «أخدم نفسك بنفسك». ثم افتتحت متجراً لها في الدنمارك في عام ١٩٦٩م وآخر في سبرايتهباخ في سويسرا. ثم انتهج إنجفار كامبراد مؤسس «إيكيا» وعقلها المدبر سياسة توسعية جديدة وهي «افتتاح متجر عالمي كل سنة تقريباً». وكانت نتيجة هذه السياسة الجديدة افتتاح الفروع التالية: متجر في ميونيخ في ألمانيا عام ١٩٧٤م، و متجر في أستراليا في عام ١٩٧٥م، و متجر في كندا في عام ١٩٧٦م، و متجر في النمسا في عام ١٩٧٧م، و متجر في سنغافورة في عام ١٩٧٨م، و متجر في هولندا في عام ١٩٧٩م، و متجر في جزر الكناري في عام ١٩٨٠م، و متجر في فرنسا وآخر في آيسلندا في عام ١٩٨١م، و أول متجر لها في السعودية في عام ١٩٨٣م، و متجر في بلجيكا وآخر في الكويت في عام ١٩٨٤م، وأول متجر لها في الولايات المتحدة الأمريكية في عام ١٩٨٥م، و متجر في بريطانيا وآخر في هونغ كونج في عام ١٩٨٧م، و متجر في إيطاليا في عام ١٩٨٩م، و متجر في المجر وآخر في بولندا في عام ١٩٩٠م. وفي عام ١٩٩١م، تم افتتاح أول فرع لإيكيا في الإمارات العربية المتحدة وجمهورية التشيك. وبعد سنة تم افتتاح متجرين في مالوركا وسلوفاكيا. وفي عام ١٩٩٤م تم افتتاح أول متجر في تايوان. وفي عام ١٩٩٦م، فتحت إيكيا ثلاثة متاجر دفعة واحدة في كل من فنلندا وإسبانيا وماليزيا.

وبعد سنوات من تأسيس شركته دعمته إحدى الشركات الفرنسية التي يستورد منها أقلام الحبر الجاف ليزورها في باريس، فكانت هذه الرحلة بالنسبة له فاتحة أفق عرفته على أشياء جديدة عليه أثرت تجربته التجارية فيما بعد وجعلت أحلامه التجارية تكبر أكثر من قبل. وزاد نشاطه التجاري بعدما عاد من رحلته وازداد زبائنه وبدأت إعلاناته التجارية في صحف السويد تزداد، وكذلك التحضير للبيع من خلال البريد عن طريق «الكتالوج». وكان يوصل بضاعته إلى زبائنه بنفسه عن طريق سيارة «فان».

في عام ١٩٥٠م، أدخل كامبراد إلى نشاطه التجاري المفروشات والأثاثات التي تصنع من قبل مصنعين محليين في الغابات القريبة من سكنه. وأصبح الإقبال كبيراً على هذه المنتجات. ونظراً لهذا النجاح الباهر فقد قرر التركيز على الأثاث فقط وترك بيع المنتجات الأخرى لتعرف «إيكيا» بتخصصها الحالي رائدة في الأثاث ذي السعر المقبول والجودة العالية. وبعد ذلك بعام واحد أصدرت الشركة أول كتالوج لها. وفي العام التالي عرضت مفروشات منخفضة الثمن في معرض سانت أريك في العاصمة استكهولم. وفي عام ١٩٥٣م، فتحت الشركة أول معرض في «المهولت» في السويد لتتيح للزبائن الاطلاع على البضاعة قبل شرائها. ثم أخذت «إيكيا» بالتطور والتجدد بقيادة إنجفار كامبراد الذي يحب المغامرة وتجريب كل جديد حاملاً شعار «إيكيا وجدت لتجعل كل يوم أفضل من سابقه ولأكبر عدد من الناس». وفي عام ١٩٥٥م، بدأت الشركة تصنيع الأثاث بنفسها بعد أن كانت تصنعه عند مصنعين آخرين. وفي البداية، بدأ التصنيع في مصنع لأبواب السيارات وأدخل طريقة غريبة ومميزة انتهجتها الشركات فيما بعد وهي أن يشتري الزبون الأثاث مفككاً في علب وعليه أن يقوم بجمع القطع بعضها مع بعض وتركيبها بنفسه باتباع بعض التعليمات البسيطة. ثم في عام ١٩٥٦م، بدأ ببيع المفروشات غير المجمعة في صناديق مسطحة.



استخدم قوة شبكة العلاقات البشرية

في الحقيقة لتستقل ماديا وتبني ثروة , أهم ما تحتاج إليه ثلاثة أشياء رئيسية: فكرة جيدة وعزم على تنفيذها وعلاقة فعالة توفر لك كل ما تحتاج إليه من موارد بما فيها المالية.

وكل إنسان على وجه الأرض في المتوسط يعرف ٢٥٠ شخصا , وعليه فلكي يصل إلى أي شخص آخر على كوكب الأرض فهو يحتاج إلى ست درجات من العلاقات أي يعرف ٢٥٠ شخصا يعرفون ٢٥٠ شخصا آخرين وهكذا ست مرات .($250 \times 250 \times 250 \times 250 \times 250 \times 250 = 250^6$) أكثر من تعداد البشر على كوكب الأرض) ولدى واحد على الأقل منهم ما تحتاج إليه من موارد. وتصنف العلاقات بين قوية وضعيفة والعلاقات القوية أنك تعرف الشخص جيدا وعلى اتصال كبير به لدرجة أنك تشترك معه في كثير من المعلومات والآراء والعلاقات . فلذلك لا يضيف لك ولا تضيف له في الغالب شيئا جديدا ولهذا السبب تعد العلاقات الضعيفة هي الأهم، فنظرا لكونها ضعيفة فهي تمثل حيزا وبعدا مختلفا عنك وأيضا هي لا تستنفد وقتك. فلو فرضنا أنك تملك علاقات كثيرة جداً وقوية جداً فإن وقتك سيستنزف في الاتصال والتواصل مع هذه العلاقات ولا يبقى لك وقت للعمل. فلذلك ينبغي التركيز استراتيجيا على بناء علاقات ضعيفة كثيرة جدا. وينبغي بناء العلاقات في مجالات مختلفة وفي مجال عملك على وجه الخصوص. وينبغي التخطيط لبناء العلاقات بصورة مقصودة على المدى البعيد. وذلك لأنها من أهم الثروات. فمثلا تبني علاقة واحدة يوميا أو أسبوعيا. وبناء العلاقات والحفاظ عليها عملية ليست بالسهلة فهي تحتاج إلى وقت وجهد كبيرين . ولكي تبني علاقات فعالة وبصورة أسرع فينبغي أن تضع نفسك في مكان يتيح لك التعرف على الناس ويتيح لهم التعرف عليك ثم حفظ طرق الاتصال بهم ونبذه مختصرة عنهم وعن مجالات عملهم واهتماماتهم.

ومن العوامل التي ساعدت على نجاح إنجفار كامبراد في تجارة الأثاث ووظفها بشكل جيد حسه الجمالي الذي اكتسبه من الطبيعة التي تتميز بالغابات التي نشأ فيها في جنوب السويد . ومن العوامل الأخرى التي ساعدته في النجاح بشكل كبير في بناء ثروته وتأسيس إمبراطوريته التجارية العالمية أنه كان دائم النشاط ويعمل بشكل مميز وكان مقتصداً ومتعاوناً وكان دائم البحث عن الحلول والابتكارات في المفروشات والأثاث .

ويريد أن يحدث فرقاً في حياة الناس عن طريق تقديم أثاث لهم عالي الجودة معقول السعر دائماً . وهو صاحب عزيمة قوية وعمل دؤوب متواصل . ومما عزز فرصته في النجاح الكبير أنه بدأ منذ نعومة أظفاره في التجارة يجرب ويتعلم مع مرور الوقت ويسير على خطى ثابتة وواثقة. فثروة مثل ثروته يشكره الناس عليها لأنه أفادهم بالدرجة الأولى وبنى ثروته بإعطاء الناس قيمة مضافة لحياتهم في جانب المفروشات والأثاث. ومن بدايات طفولية متواضعة إلى نجاح عالمي مشهود كانت رحلة إنجفار كامبراد في بناء ثروة تعطي الطامحين في بناء ثروتهم دروساً قيمة وتشحنهم بالهمة والنشاط والطموح والتفاؤل .



استمر فالثراء ينتظرك بإذن الله

في أحيان كثيرة يكون لدينا توقعات بأنه في وقت معين ومن خلال فرصة معينة سوف نبني ثروتنا. فإذا لم تصب توقعاتنا أصابنا الإحباط وتوقفنا عن المحاولة والعمل والتفكير وإذا كان ذلك لفترة قصيرة وشعورنا بشعور الإحباط السلبي خفيفاً فهذا شيء مقبول. وسنمر من خلاله لنعود لتفكيرنا الإيجابي في اكتساب المعارف والمهارات والعلاقات والموارد الأخرى التي ستقودنا، بإذن الله، للثراء يوماً ما. وتفسير شعورنا العابر بالإحباط هو أننا نستطيع، بإذن الله، تحقيق أفضل من نتائجن الحالية. ولذلك نعيد التقييم لمعرفة نقاط القوة للمراهنة عليها ونقاط الضعف لتحسينها والفرص لاستغلالها والتهديدات لتجنبها وهو ما يسمى SWOT ANALYSIS ولكن الشيء الذي ينبغي أن نتنبه له ونتحاشاه في المستقبل هو أنه في رحلتنا في الحياة للنجاح والثراء ومن خلال مواقف التجربة والخطأ ينبغي أن نتنبه لخطورة المشاعر السلبية مثل الإحباط في حال الفشل المحلي وألا يقودنا إلى كثافة شعورية سلبية ولدة طويلة يفضي إلى شعور مدمر للإيجابية وهو اليأس. وشعور اليأس يعني أن لا أمل ومن وصل إلى هذا الشعور فقد دخل إلى سجن السلبية وسوف تتقيد طاقاته وتنحس قدراته وستذبل إبداعاته التي تقوده لهدفه الذي أصابه اليأس منه.

وعندما نكون واعين بخطورة المشاعر السلبية على سيرنا وتحقيقنا لأهدافنا وهدف بناء الثروة في هذه الحالة، وعينا بذلك سوف يجنبنا الوقوع فيه بعون الله لأننا لن نسمح لأفكارنا أن تنهمك فيه ولا مشاعرنا أن تغوص فيه وسوف ننظر بإيجابية للموقف ونستخلص منه الدروس والعبر ونبدأ المحاولة مرة أخرى بذكاء أكبر وخبرة أعمق.

إذا لم نحقق هدف بناء الثروة الآن ففرصتنا العام المقبل في مثل هذا اليوم أكبر لأننا سنكتسب معلومات ومهارات وعلاقات وموارد أخرى تقربنا لهدفنا بإذن الله.

وهناك نوع من هذه العلاقات يسمى مفتاح اتصال ويعني أن هذا الشخص لديه علاقات كثيرة فعالة. وهؤلاء الناس هم أكثر من تحرص على بناء علاقات معهم. وأنت مع الوقت في بناء علاقاتك تصنفها من (أ) إلى (د) حسب الأهمية ف (أ) تعني أن هذا الشخص يعرف أكثر الناس الفاعلين (د) يعرف أقل الناس. فإذا حصلت على (١٠٠) علاقة من النوع (أ) فأنت في وضع ممتاز من ناحية العلاقات وتمتلك قوة كبيرة تساعدك على تحقيق أهدافك بصفة عامة واستقلالك المالي وبناء ثروتك على وجه الخصوص إن شاء الله. ولكي تحافظ على هذه العلاقات لا بد أن تكون على اتصال بكل شخص مهم بالنسبة لك على الأقل مرتين في العام وبأي صورة اتصال سواء كانت رسالة بريد إلكتروني أو رسالة بريدية عادية أو مواجهة وجها لوجه. والأمر الآخر المهم في موضوع العلاقات هو أن تحرص على أن تعطي وتفيد هذه العلاقات قبل أن تأخذ منهم أو تطلب منهم خدمة. وذلك سيجعل الناس مدينين لك بالجميل، احرص على تقديم شيء قيم لهم أو تعرفهم على أشخاص مفيدين لهم، فالناس بطبيعة حالهم مجبولون على رد الجميل واحترام الإنسان ذي القيم الجيدة ويحبون أن يقدموا له شيئاً يفيد خاصة إذا وجدوا أنه صاحب رسالة جيدة. وبعد كل هذا الجهد المضي في بناء العلاقات والمحافظة عليها والوقت الطويل المبذول في ذلك، ستجد نفسك تستطيع تحقيق أي شيء والوصول إلى أي شخص، بإذن الله.



ثابر ... تصبح ثرياً

قانون المثابرة من قوانين النجاح المهمة في بناء الثروة وفي مجالات الحياة الأخرى. وينص هذا القانون على أنك « إذا تابرت بالقدر الكافي في سعيك لتحقيق ثروة، فإنك ستنجح غالباً. إن إزالة العقبات هي السير على الأحجار للوصول للنجاح، طالما أنك تتعلم من كل عقبة وخيبة أمل». الذين يعون هذا القانون ويعملون بموجبه ترتفع احتمالية نجاحهم و ثرائهم بصورة كبيرة جداً. في إحدى المقابلات التي أجريت مع بعض المليونيرات الذين بنوا ثروتهم بأنفسهم، وجد أن متوسط عدد المشاريع التي فشلوا وخسروا فيها قبل أن ينجحوا في بناء ثروتهم تجاوز خمسة مشاريع. فالمثابرة أهم من الذكاء. ومعظم الناجحين والأثرياء ليسوا أذكى الناس ولكنهم في الغالب أكثرهم مثابرة. فهم لديهم قدرة كبيرة على العمل والجد والاجتهاد حتى لو لم يروا النتائج لفترات طويلة. وهم مع جدهم واجتهادهم ومثابرتهم يحافظون على معنوياتهم مرتفعة وتركيزهم على هدفهم لا يتزحزح. مصممون على الهدف ولكنهم مرنون في الطرق التي توصلهم إلى هدفهم. فعندما لا يوصلهم طريق إلى هدفهم في بناء الثروة يجربوا طريقاً آخر. وهذا ما يسمى بقانون المرونة وهو واحد من أهم قوانين النجاح. وتزداد أهميته عندما يستخدم مع قانون المثابرة. وعلى سبيل المثال للأشخاص الذين ضربوا أروع الأمثلة في المثابرة في بناء الثروة هنري فورد مؤسس شركة فورد وهارلان ساندروز مؤسس مطاعم كنتاكي. فقد صبروا سنوات عديدة وثابروا حتى وصلوا في النهاية وبنوا ثروة مازالت مشاريعهم اليوم شاهدة عليها .

إذا كان الأمر كذلك فما تصوركم عن مواردنا المعينة على بناء ثروتنا بعد خمسة أو عشرة أعوام من اليوم!!!
معظم مليونيرات العالم الذين بنوا ثروتهم بأنفسهم أخذوا وقتاً طويلاً وفشلوا مرات عديدة حتى حققوا هدف ثروتهم في النهاية.
توكل على الله، وحافظ على تفكيرك الإيجابي، وستجد الثراء ينتظرك في المستقبل بإذن الله .



لكن عشقه للمحركات متجذر في نفسه وكان يحاول صنع محرك في مطبخ المنزل. وفعلاً تعلم صنع المحرك بصعوبة وببطء شديدين. وتعاون مع ميكانيكي آخر اسمه جيم بيشوب ونجحاً في تصميم سيارة تسير على الطريق بعد البحث والتفكير لمدة عامين كاملين. وكانت هذه السيارة عبارة عن دراجة هوائية وضعا لها محركاً مربوطاً بحزام مطاطي بالعجلة الخلفية وأسمياها «الدراجة ذات العجلات الأربع» وكانت أول تجربة لهذه السيارة الدراجة في شهر حزيران (يونيو) ١٨٩٦م. وكانت السيارة جاهزة للتجربة بعد عمل شاق انتهى منه في الرابعة فجراً. وبالرغم من السهر والإجهاد فلم يستطيعا الانتظار لتجربتها وقتاً آخر بل قررا تجربتها في الحال. وعندما أرادا إخراجها من باب الكراج كان حجمها أكبر من الباب فتناول هنري مطرقة وكسر الحائط الذي يحيط بالباب لإخراجها. وخرجت للناس أول سيارة لهنري. وصار يقود السيارة في شوارع المدينة ومعه زوجته وابنه البالغ من العمر ثلاثة أعوام. وكان منظرهم غريباً ومضحكاً ولكنه أصبح بعد ذلك مألوفاً. ولأن هنري يحب التطوير فقد باع السيارة بـ ٢٠٠ دولار ليصنع سيارة أكثر تطوراً. وقد كان ذلك يضايق الشركة التي يعمل فيها. فعرضوا عليه وظيفة مدير عام المحطة مقابل أن يترك العمل خارج الدوام. وكان ذلك مغرياً لهنري من ناحية الراتب ولكنه يجبره على التنازل عن هوايته في صنع السيارات وحلمه بصنع سيارة جيدة بسعر منخفض. فلم يقبل هذا العرض، ووجد بعض التجار الذين دعموه وأسسوا معه شركة ديترويت للسيارات فاستقال من شركة أديسون للكهرباء وأصبح كبير المهندسين في شركة السيارات الجديدة وكان عمره في ذلك الوقت ٣٦ عاماً. وبالرغم من كونه مهندساً بارعاً في صناعة السيارات لكنه لا يعرف في إدارة الأعمال فسبب خسائر للشركة وكان مزاجه صعباً يصعب العمل معه. فقرر الشركاء بيع أصول الشركة وطرد هنري. فسبب ذلك صدمة كبيرة وإحباطاً وأصبح عاطلاً عن العمل.

قصة ثراء هنري فورد



عدوه جالباً للنحاس .. فأسس إمبراطورية صناعية فورد كلمة تتداولها الألسن كثيراً ومعروفة عند معظم الناس ويعرف الكثيرون أنها اسم لشركة من كبرى شركات السيارات في العالم . لكن القليلين لا يعرفون

قصة نشأة هذه الشركة ولا أنها سميت باسم مؤسسها وأن فورد اسم لشخص في الأساس له قصة كفاح ونجاح وثراء مسطرة في التاريخ لمن يريد أن يستفيد من دروس الناجحين الأثرياء. فمن كان وراء تأسيس إمبراطورية السيارات هذه؟ وما قصته؟ وماذا من الممكن أن نستفيد منها؟ بطل هذه القصة هو هنري فورد الذي ولد في ١٨٦٣/٧/٣٠ ونشأ في مزرعة في ولاية ميتشجان. وهو ينتمي لعائلة مهاجرة في الأساس من إيرلندا. تتكسب العائلة من الزراعة فأبوه وليام مزارع ناجح. ولكن هنري قرر أن يغدر خارج السرب فلم تستهوه الزراعة وجذبتة الصناعة فأحبها حباً شديداً. وكان يصلح الساعات القديمة لأصحابه وهو في سن ١٢ من عمره. وفي سن ١٦ انتقل لمدينة ديترويت ليعمل ميكانيكياً في ورشة لتصنيع وتصليح المحركات. وكان يعمل في النهار في الورشة وفي المساء في تصليح الساعات لحبه لها ولحاجته للمال. وكان يفكر في تأسيس محل لإصلاح الساعات ولكنه عدل عن هذه الفكرة لعدم جدواها. وتجبر الظروف هنري فورد ليرك أحلامه وعشقه في الصناعة والمحركات على وجه الخصوص ويعود ليعمل مع والده في تقطيع الأشجار وإدارة منجرة. وخلال هذه الفترة تزوج واستقر عائلياً. ولكن بعد فترة مل عمله في المنجرة واشتاق للعودة للصناعة فرحل هو وزوجته من الحقل وعاد إلى ديترويت. وقابل هناك زميلاً قديماً له ساعده على توظيفه مهندساً في شركة أديسون للكهرباء في ديترويت. ونجح في عمله وترقى خلال أربع سنوات فقط ليصبح رئيساً للمهندسين في محطة الكهرباء.



الأسباب الإيمانية للثراء

ليست الأسباب المادية هي الوحيدة التي ينبغي أن تطرق لبناء الثروة ، هناك أسباب إيمانية ذكرها الله في كتابه وذكرها رسوله الكريم صلى الله عليه وسلم في سنته وهذه الأسباب مادام وعد بها الله مالك الملك أو وعد بها رسوله صلى الله عليه وسلم الذي قال الله عنه « وما ينطق عن الهوى إن هو إلا وحي يوحى » فإنه لا مجال لتخليها وحتى الأسباب المادية من الممكن أن يوفق الشخص لها ببركة الأسباب الإيمانية ، ومن هذه الأسباب الإيمانية ما يلي :

١-الإكثار من الاستغفار : قال الله تعالى على لسان نوح عليه السلام : (فقلت استغفروا ربكم إنه كان غفارا ، يرسل السماء عليكم مدرارا ويمددكم بأموال وبنين ويجعل لكم جنات ويجعل لكم أنهارا) .

٢-صلة الأرحام : عن أبي هريرة رضي الله عنه قال : قال رسول الله صلى الله عليه وسلم : (من سره أن يبسط له في رزقه وينسأ له في أثره فليصل رحمه) ومعنى ينسأ ، يؤخر وأثره : أجله ، ويبسط رزقه : يوسع له فيه ويكثر .

٣-الإنفاق في وجوه البر : قال الله تعالى (وما أنفقتم من شئ فهو يخلفه وهو خير الرازقين) ، وقال الرسول صلى الله عليه وسلم : ما من يوم يصبح العباد فيه إلا ملكان ينزلان فيقول أحدهما : اللهم أعط منفقا خلفا ويقول الآخر : اللهم أعط ممسكا تلفا .

٤-تقوى الله وترك الحرام ، قال الله تعالى (ومن يتق الله يجعل له مخرجا ويرزقه من حيث لا يحتسب) .

٥-شكر النعمة ، قال الله تعالى : (وإذ تأذن ربكم لئن شكرتم لأزيدنكم ولئن كفرتم إن عذابي لشديد) .

٦-متابعة الحج والعمرة ، قال الرسول صلى الله عليه وسلم : (تابعوا بين الحج والعمرة فإن متابعة بينهما تنفي الفقر والذنوب كما ينفي الكير خبث الحديد) .

ولكنه استطاع إقناع بعض ممولي الشركة القديمة بتأسيس شركة جديدة لصناعة سيارات السباق حسب طلب الممولين. لكنه بعد فترة اختلف مع شركائه وخرج من الشركة. واستمر هنري في تصميم سيارات السباق بدعم من متسابق كان يعرفه اسمه توم كوبر. لكنه أيضاً لم تستمر العلاقة بينهما. فأصبح الناس ينظرون لهنري كجالب للنحس صعب المراس. وصل عمر هنري ٤٠ عاماً واكتسب خبرة في بيع السيارات كانت تنقصه أضافها لبراعته في صنع السيارات. لكنه لم يبق أحد يؤمن بهنري ولا يحب التعامل معه من تاريخه السابق في شراكاته الفاشلة. ولم يبق إلا أهم تجار الفحم في ديترويت ويدعى إلكسندر مالكولسون. فساعده على تأسيس شركة فورد لصناعة السيارات في ١٦/٦/١٩٠٣. ولكن مرة أخرى يحصل خلاف بين هنري فورد والشركاء الجدد فاشترى ٨٥ في المائة من الأسهم في الشركة ولم يبق معه إلا شخص واحد. وقامت الشركة بإنتاج سيارة T منخفضة السعر التي في متناول العامة بعد ما كانت السيارات حكراً على الطبقة الغنية ولمدة ربع قرن تقريباً من اختراع المهندسين الألمان غوتليب ديملر وكارل بنز سيارة تعمل بمحرك الوقود. وفعل ذلك هنري بتطبيق مبدأ التجميع في صناعة السيارات. وبالرغم من أن البدايات كانت مثار التهكمات على سيارات فورد لكنه لم يعر ذلك اهتماماً وواصل الناس شراؤها. وفي عام ١٩٣٢م تم إنتاج السيارة رقم ٢٠١١٥٢١. وتوفي هنري فورد في ٧/٧/١٩٤٧م عن عمر يناهز ٨٣ عاماً بعد أن كتب اسمه على جدار التاريخ وبنى ثروة وأسس إمبراطورية لصناعة السيارات بعد أن تحقق حلمه الذي يقول فيه «أريد أن تصبح السيارة كالحصان والبعر والعربات في متناول الجميع، وأي شخص يستطيع شراءها واستعمالها». وبرهن للناس على أن الإنسان إذا آمن بمبدأ وواصل المثابرة والجد والعمل وحافظ على معنوياته مرتفعة وأصر على تحقيق حلم ما فإنه سيحققه ، إن شاء الله ، مهما كانت البدايات متواضعة والمصادر شحيحة ، وبذلك لا تعد إخفاقاته فشلاً ولكن مجرد محاولات وتجارب.

خطط لفرصة الثراء المعلوماتية الكونية

أصبح تراكم المعلومات يتزايد بشكل كبير حتى وصل إلى أنه يتضاعف كل عام ونصف. ويات الحصول على المعلومات وتراسلها سهلاً وسريعاً ورخيصاً ولا تحده الحدود الجغرافية. ولذلك أصبح الحصول على المعرفة المتراكمة عبر التاريخ أسهل مما كان عليه في السابق. وذلك يعطي البشر فرصة أكبر للنجاح في كل مجال من خلال معرفة أسبابه، جعل التخصص العميق في كل مجال هو التوجه العالمي الحديث. وذلك يخفض بشكل كبير من هامش الاعتماد على التعلم بطريقة التجربة والخطأ بطيئة النتائج المكلفة مادياً. يقدم عصر المعلومات أيضاً فرصة لم تمر في تاريخ البشرية من قبل من خلال زيادة تواصل الأشخاص والمؤسسات الذي أصبح أسهل وأسرع وأرخص. وكلما زاد التواصل والتعارف بين الناس زادت فرصتهم في النجاح والثراء. وذلك ملحوظ في تاريخ البشرية من خلال انتقالهم من حياة البداوة للحياة الزراعية القروية، ثم إلى الحياة المدنية الصناعية، وأخيراً إلى المعلوماتية الكونية . وفي عصر المعلومات، سيستغنى عن بعض تكاليف الإنتاج مثل تلك المتعلقة بالسفر لحضور الاجتماعات واللقاءات والتعليم والتدريب. فأصبحت اللقاءات عبر الإنترنت ووسائل الاتصال الأخرى ممكنة وشبه مجانية. وأصبح التعليم والتدريب عن بعد واقعاً معاشاً ويزداد كل ذلك مع مرور الوقت. ولذلك ستتنحى أسعار السلع والخدمات نحو الانخفاض. وكذلك سيتمكن الكثير من الناس من دخول عالم الأعمال التجارية نظراً لانخفاض موانع الدخول فيها من الناحية المالية والإدارية. فامتلاك موقع على الإنترنت ومصاريفه التشغيلية رخيصة جداً وإدارته سهلة حيث يمكنك الاستغناء عن السكرتارية البشرية بسكرتارية إلكترونية تستقبل الرسائل والطلبات من زوار مكتبك على الإنترنت وتحفظها لك حتى تطلع عليها وتتعامل معها، وكل ذلك بصورة شبه مجانية. وهذا الموقع يجعلك متاحاً للناس وفي كل أنحاء العالم على مدار الـ 24 ساعة وفي كل أيام العام بما فيها العطل .

علم بناء الثروة

قد يتساءل الإنسان ويستغرب لماذا الأثرياء هم الأقلية ويمثلون نسبة ضئيلة جداً من المجتمع، ولكن أهم سبب في جميع أنحاء العالم هو النظام التعليمي. فالتعليم مصمم ليخرج الموظفين وليس رجال وسيدات أعمال أثرياء. واقصر طريق بين حال وحال هو المعرفة للانتقال من الأول إلى الأخرى. وعليه فإن أقصر طريق بين الفقر والثراء هو تعلم علم بناء الثروة. فلكي تتغير نسبة الأثرياء إلى غيرهم من أفراد المجتمع لا بد من إشاعة علم بناء الثروة وإتاحته لأكثر عدد ممكن من الناس. وإلا فالثروات المادية وغير المادية التي أودعها الله في هذا الكون كثيرة جداً ولا تنضب. ولكن السريكمين في معرفة الناس هذه الثروات وتوظيفها بشكل جيد نافع للجميع. ولأن هذا العلم لا يدرس بشكل نظامي في المؤسسات التعليمية، فهو حكر على الأثرياء هم من استخدموا طريقة التجربة والخطأ حتى تعلموا أسرار النجاح في بناء الثروة ونجحوا. لكن في الآونة الأخيرة برز بعض المليونيرات الذين بنوا ثروتهم بأنفسهم - بعد توفيق الله - وأصبحوا يشيرون هذا العلم من خلال الكتب والأشرطة السمعية والمحاضرات والدورات التدريبية. ومن أهم ركائز هذا العلم الفكر والمعلومات والمهارات اللازمة لبناء الثروة. فالبنسبة للفكر هناك طريقة تفكير للأثرياء تختلف عن غيرهم وهي من أهم الأسباب للنجاح في بناء الثروة. فبعض الناس يمنعه من بناء الثروة قناعات سلبية أو خاطئة عن بناء الثروة. وبالتالي للمعلومات والمهارات فقد تراكم مع التاريخ البشري الشيء الكثير الذي لو اكتسبه الناس وطبقوه لرفع احتمالية نجاحهم في بناء ثروتهم بصورة كبيرة بإذن الله .



مساعداات الثراء

مازال كثير من الناس يعتبرون بناء الثروة لغزاً لا يمكن حله ولذلك فهم يعدونه حظاً إما أن يأتيك أو يتركك ولا داعي لبذل الأسباب في سبيله. وهذا في الحقيقة عذر يرتاح في ظله من لم يرد تكليف نفسه البحث عن الأسباب لحدوث النتائج وما يترتب على ذلك من جد وعمل ومثابرة وصبر في الرحلة العملية نحو تحقيق الثراء. ولكن وجد أن هناك بعض الأسباب المساعدة في بناء الثروة بإذن الله، يجدر بمن يطمح إلى بناء ثروته والحصول على استقلاله المالي معرفتها والعمل على اكتسابها بصورة إستراتيجية ولو أخذ منه ذلك وقتاً وجهداً كبيرين طالما أن الهدف الذي يسعى لتحقيقه يستحق ذلك .

ومن هذه الأسباب أن ينمي الإنسان طموحه في بناء الثروة ويضع له دوافع قوية تدفعه بقوة نحو هدف بناء الثروة. ثم يختار له بوابة أو أكثر من بوابات الثراء يخطط لولوج عالم الثراء من خلالها. وهناك أمور مساعدة أثبتت جدواها في النجاح بصفة عامة وفي النجاح في بناء الثروة على وجه الخصوص. ومنها بناء فريق عمل متكامل من ناحية تنوع الشخصيات الفطرية ومن ناحية امتلاك المهارات والمعلومات والعلاقات. ويعود الشخص نفسه ويطوعها على العمل مع الناس لأن النتائج تتضاعف بشكل كبير مقارنة بما لو كان كل واحد يعمل بمفرده. ومن العوامل المساعدة على النجاح في تحقيق هدف بناء الثروة اكتساب مهارة وعادة بناء شبكة علاقات بشرية إيجابية كبيرة. فكلما عرف الشخص الناس وعرفوه بصورة إيجابية أعطوه بكرم من معلوماتهم وصور دعمهم الأخرى ووثقوا به وأحبوا التعامل والتعاون معه.

ومن الأسباب أيضاً البحث عن معلمين وموجهين في تخصصات مختلفة يحتاج إليها الإنسان في مشوار نجاحه ليختصروا عليه الطريق ويقودوه للنجاح الذي أحرزوه.

وفي عصرنا عصر المعلومات لابد للشخص من أن يجعل الإنترنت في صفه وواحداً من جنوده ويضع له وجوداً عليها لتساعده للوصول إلى هدف بناء ثروته، بإذن الله، لأنها تعتبر المحرك الرئيسي لبناء الثروة في المستقبل لدورها الكبير في تقليل التكاليف وزيادة وتسريع النتائج .

قصة ثراء هوندا



العاصفة... الذي يحرق منافسيه دائماً ولد سويكيرو هوندا في ١٧/١١/١٩٠٦م في مقاطعة هماماتسو البعيدة في اليابان في أسرة فقيرة جداً

وكان أبوه حداداً فقيراً يصلح الدراجات الهوائية على الطريق. وكان سويكيرو طالباً فاشلاً لا يعمل واجباته المدرسية، وكان ناقماً على التعليم المدرسي لأنه لا يستسيغه ولكنه يحب التعلم بالممارسة خصوصاً من التجربة والخطأ. وكان يعشق السيارات والآليات. لذلك ترك الدراسة مبكراً في الصف الثامن حينما كان عمره ١٥ عاماً، وكان ذلك عام ١٩٢٢م. فانتقل من قريته إلى طوكيو وبدأ العمل في محل لإصلاح السيارات. وبعد أن تعلم الكثير اقترض وفتح محلاً خاصاً به في عام ١٩٢٨م. وبدأت اختراعاتها في العام نفسه فحصل على براءة اختراع لتصميمه مكابح معدنية للسيارات بعد أن كانت مصنوعة من الخشب. وفي عام ١٩٣٨م، بدأ بتصميم حلقة الكباس piston rings من خلال مصنع صغير أنشأه. لكن قبله في الحرب أصابت المصنع فشلتته عن العمل. وفي عام ١٩٤٥م، دمر المصنع تماماً بسبب الزلزال. فتأثر كثيراً هوندا وأصابه الإحباط والخوف بعدما أصبح معدماً تماماً. لكن هذه المشاعر السلبية لم تطل كثيراً مع هوندا ذي العزيمة القوية والطموح الكبير فقام مرة أخرى وأزاح عنه أثر الصدمة وانطلق من جديد في طريق النجاح والمجد والثراء.



ومن الأمثلة الأخرى على شراسة منافسة هوندا التي يتورط فيها من ينافسه ويعرض نفسه للإحراج، أن شركة «ياماها» المنافس الأول لشركة هوندا أرادت أن تخرج هوندا من سوق الدراجات النارية حينما رأت هوندا مشغولاً بالدخول في سوق السيارات. فخفضت «ياماها» أسعارها وأنزلت للسوق موديلات جديدة. لكن هوندا عد ذلك حرباً عليه فرد رداً عنيفاً بأن أخذ يطرح موديلاتاً جديداً كل أسبوع لمدة عام كامل. حينها لم تستطع «ياماها» الصمود فانهزمت واستقال عدد من أعضاء الإدارة العليا فيها. على الرغم من أن هوندا كان في صباه صبيهاً لعباً يتهرب من واجباته المدرسية إلا أنه بعد ذلك أصبح جاداً جداً وعملياً ومنتجاً جداً، وأصبح يبحث دائماً عن الكمال في نفسه وفي اختراعاته. وكان غضوباً عديم الصبر على عدم الكفاءة، فكان ينفجر غضباً حينما يقوم أحد موظفيه بعمل غبي أو أحمق وكان يسمى عند موظفيه بالسيد «عاصفة». ولكن العزيمة القوية التي لا تقبل الانهزام والنفس الجبارة التي ليس في قاموسها الاستسلام للمشاكل والهمة الطموحة التي دائماً تقفز للأمام كانت ميزات تنافسية ترجح كفته أمام منافسيه. فقد كان مستعداً للاستماتة في سبيل أي فكرة يؤمن بها أو هدف يتوق لتحقيقه. وكان مخاطراً جداً فكان يقود سيارات السباق بصورة جنونية. وفي أحد السباقات التي فاز بها وصل إلى خط النهاية على الرغم من تحطم سيارته وأدخل للمستشفى لمدة ثلاثة أشهر. وتعلم قيادة طائرة الهليكوبتر وهو في ٦٠ من عمره. ونتيجة لهذه الصفات التي يتحلى بها هوندا فقد قاد شركته «شركة هوندا» لنجاحات توالفت. فحصلت سيارته «هوندا أكورد» على المركز الأول للسيارات الأكثر مبيعاً في العالم للأعوام ١٩٨٩م، ١٩٩٠م، ١٩٩١م، و١٩٩٢م حسب إحصاءات مجلة «Car&Track». وصممت شركة هوندا سيارة «The NSX» وكانت أكثر السيارات الرياضية شعبية. وفي عام ١٩٩٣م، كانت سيارة «هوندا أكورد» في أفضل مركز في الولايات المتحدة الأمريكية.

ودخل سوق الدراجات النارية لأنه لم يستطع قيادة سيارته بسبب انقطاع البترول. حيث ربط دراجته الهوائية بمولد صغير وجده في مخلفات «الموتورات» وكان يعمل على الكيروسين الذي كان متوفراً في ذلك الوقت. أعجب زملاؤه بهذه الدراجة المخترعة فصمم لهم ١٢ دراجة نارية. وفي عام ١٩٤٨م، أسس هوندا شركته وسماها «شركة هوندا» وحصل على براءة اختراع الدراجة النارية. ثم بدأ بطرح موديلاته (D) و (E). وأصبح يصدر للولايات المتحدة الأمريكية في عام ١٩٥٨م وأصبحت شركة هوندا أكبر مصنع للدراجات النارية في اليابان وتفوقت على ٢٥٠ منافساً (منهم ٥٠ منافساً يابانياً). وجعلت سعر الدراجة النارية مناسباً، ولذلك لم تعد حكراً على الأغنياء بل استطاع الملايين من الناس امتلاكها. في عام ١٩٦٢م، قرر هوندا بطموحه المعتاد دخول عالم السيارات فصمم سيارات للسباق. وفي عام ١٩٧٢م، دخل فعلياً سوق السيارات بنجاح على الرغم من فشل كل الشركات التي دخلت هذه السوق قبله منذ عام ١٩٢٥م. وحل إشكالاً لم يحله عمالقة صناعة السيارات في العالم من قبله مثل جنرال موتورز وفورد و تويوتا حيث صمم محركات تحافظ على البيئة حسب مواصفات الحكومة الأمريكية فأخرج جميع منافسيه من شركات السيارات. فقام باختراع أول محرك يقاوم التلوث البيئي وهو (CVCC) أي (المدنية) أي السيارة المدنية.

ومن النادر أن يحاول أحد منافسي هوندا إسقاطه إلا ويسقط هو من عنف رده عليه وعدم قبوله بالهزيمة. ففي أثناء أزمة البترول عام ١٩٧٤م، خالف هوندا مصنعي السيارات في اليابان وقرر عدم رفع الأسعار وضاعف الإنتاج بعكس توجه المصنعين الآخرين. فارتفعت مبيعات شركة هوندا ٧٦ في المائة وانخفضت مقابل ذلك مبيعات «نيسان» و«تويوتا» ٤٠ في المائة. وفي عام ١٩٨٣م، أصبحت شركة هوندا أسرع الشركات تطوراً في العالم.



أفكارك ذهب

أثمن ما أعطى الله الإنسان هو عقله وهو كنز كبير من الحكمة والابتكار والحلول للمشكلات. لكن استغلاله عبر تاريخ البشرية قليل جداً. وحتى استخداماته القليلة ليست كلها في خير الإنسان نفسه ولا الآخرين. ينبغي من اليوم فصاعداً أن تستخدم هذا العقل جيداً وفي بناء ثروتك على وجه الخصوص. وذلك بخطوة عملية وهي تدوين أفكارك وتخصيص دفتر لها وتسميه دفتر الأفكار. معظم الاختراعات والأفكار الممتازة تولد وفيها مشكلات وتطبيقها مباشرة يجعلها غير عملية. ولكن ينبغي أن تطبخها على نار هادئة وتدون في موضوع معين أفكاراً كثيرة. وتواصل الكتابة والتفكير العميق في الموضوع نفس بطرق مختلفة وأفكار متنوعة. لحظات خصوبة الأفكار ليست في كل حين. إذا اقتنصها فوراً حين ورودها وسجلها قبل أن تنساها. تراكم الأفكار في موضوع معين يخرجها بصورة أكثر نضجاً وتكاملاً. في بعض الأحيان تأتيك الفكرة ودفتر الأفكار ليس موجوداً معك، فماذا تفعل؟ هل تتركها حتى تعود للبيت أو المكتب وتدونها في دفتر أفكارك؟ وقد تنساها. أم ماذا تفعل؟ أنا أقترح أن يكون في جيبك مذكرة جيب صغيرة تدون فيها. وإذا لم يكن معك فدونها في أي ورقة. قد تجد أمامك فقط التقويم. سجل في ورقة قديمة منه واقطعها وضعها في جيبك وعندما تعود لدفتر أفكارك دونها فيه. هذا ما أفعله في بعض الأحيان.

بقي أن تعلموا أن نادي الثراء العربي أكتب في أفكاره منذ نحو ثلاث سنوات قبل تأسيسه حينما كنت أدرس الماجستير في جامعة نورث كارولينا في الولايات المتحدة الأمريكية. مع تمنياتي لكم بأفكار رائعة تتحول إلى مشاريع ناجحة بإذن الله.

وقد توفي هوندا في ١٩٩١/٨/٥م في طوكيو تاركاً خلفه قصة نجاح في بناء ثروة تحمس السائرين في طريق النجاح والثروة. يعد أنتوني روبنز خبير النجاح الشخصي والمؤسسي الشهير قصة نجاح هوندا صيغة للنجاح النهائي كما يسميها والتي اتخذ فيها أربع خطوات:

- ١- قرر بوضوح ما هو ملتزم بتحقيقه وبصورة أكيدة.
- ٢- كانت لديه الرغبة العارمة في القيام بعمل جدي في سبيل هدفه.
- ٣- يختبر ما هو قابل للتحقيق وما هو غير قابل للتحقيق.
- ٤- يغير وجهته بناء على ما يواجهه في الحياة. (وتغيير الوجهة هذه يتعلق فقط بالطرق والوسائل التي يستخدمها في سبيل تحقيق هدفه والا فهو مصمم ومستमित في تحقيق أهدافه) .

هذه قصة نجاح هوندا في بناء ثروته مفتوحة لمن يريد أن يستفيد منها ويأخذ منها دروساً لنجاحه في بناء ثروته.



هل الثراء مادة أم فكر ؟

يعتقد الكثيرون بأن الثراء لا بد أن يكون مصدره المادة. ولكن في الحقيقة أن الثراء أصله فكري يتمخض عنه ثراء مادي. هناك حادثه حدثت في صدر الإسلام تيرهن على أن الثراء من الممكن بناؤه دون وجود مادة عند الإبتداء. فعندما هاجر الصحابة، رضوان الله عليهم، من مكة المكرمة إلى المدينة المنورة كان من بينهم عبد الرحمن بن عوف، رضي الله عنه، وكان قد ترك ماله وأهله في مكة، وعندما آخى الرسول، صلى الله عليه وسلم، بينه وبين الأنصار. عرض عليه أخوه الأنصاري أن يقسم له نصف ماله ويطلق إحدى زوجتيه ليتزوجها. ولكن عبد الرحمن بن عوف، رضي الله عنه، طلب طلبا آخر غير مادي فقال مقولته الشهيرة « دلوني على السوق ». ونعرف أنه فيما بعد بنى ثروة عظيمة وأصبح من أثري أثرياء الصحابة. وفي عصرنا الحاضر حدثت قصة تثبت أيضا أن بناء الثروة أهم ما فيها الفكر. وهذه القصة الشاهد فيها محرر صحيفة لوس أنجلوس تايمز وتم توثيقها في الصحيفة. وهي أن أحد الأمريكيان - روبرت ألن - بنى ثروة ربما لم تصل وقتئذ إلى المليون دولار وألف كتابا ادعى فيه أنه يستطيع بناء ثروة بلا رأس مال، وقال خذوني لأي مدينة في أمريكا وأعطوني ١٠٠ دولار فقط وسأشتري عقارا جيدا خلال ٧٢ ساعة. فاتصلوا به من صحيفة «لوس أنجلوس تايمز» وقالوا له: هل أنت جاهز لمواجهة التحدي الذي استعددت لمواجهة؟ قال: نعم. فأخذ أحد محرري الصحيفة إلى سان فرانسيسكو. وعندما نزلا من الطائرة أخذ منه المحرر محفظته وأعطاه ١٠٠ دولار فقط وتابعه في كل تنقلاته لتوثيق القصة. وخلال ٢٤ ساعة فقط استطاع شراء قطعة عقار دون استخدام ماله الشخصي. ثم واصل حتى اشترى خمس قطع عقار خلال الـ ٧٢ ساعة. وأنهى العملية في الوقت المحدد ولم يستنفد الـ ١٠٠ دولار في مصاريفه الشخصية. عندها نشرت الصحيفة الخبر بأنه واجه التحدي ونجح فيه. إذاً لا تجعل عدم توفر المال حاليا لديك مثبطا دون بناء ثروتك.

تعلّم كيف يفكر الأثرياء، وكيف يصنعون ثروتهم، ثم حاكهم تحصل على نتائج مشابهة لنتائجهم، بإذن الله .

قصة ثراء سام والتون



مبدع متابر .. قاده التغيير في تجارة المفرق في عام ١٩٨٣م صنفت مجلة «فوربس» سام والتون ثاني أغنى شخص في الولايات المتحدة الأمريكية وقدرت ثروته بمليارين و١٥ مليون دولار

وفي عام ١٩٩٢م، وكتتويج للنجاح الباهر لسام والتون، سافر رئيس الولايات المتحدة الأمريكية في ذلك الوقت جورج بوش الأب إلى مقر الإدارة العامة لشركة «وول مارت» شركة سام والتون في أركنساس وكرمه وقلده وسام الحرية وهو أعلى وسام يمنح لمدني في أمريكا. وحينما تزور أمريكا تجد أن أسواق وول مارت أحد أبرز المعالم في مدن وبلدات أمريكا. لكن ما هي قصة «سام والتون» في بناء ثروته و ما هي الدروس التي يمكن أن نستفيد منها نحن في بناء ثروتنا؟

. ولد سام والتون في عام ١٩١٨م ونشأ في مدينة كولومبيا في ولاية ميسوري وبعد تخرجه في جامعة ميسوري متخصصا في الاقتصاد، عمل في ولاية «أيوا» في متجر، بيني» لصاحبه «جون كاش بيني» الذي تعلم منه الكثير في التجارة. وبدلك استفاد من أهم مبادئ النجاح عامة و الثراء على وجه الخصوص وهو اتخاذ المعلمين أو الموجهين أصحاب الخبرة الذين نجحوا في مجالاتهم ليختصروا له رحلة النجاح ويستفيد منهم عصارة تجاربهم التي أوصلتهم إلى بوابات النجاح والثراء. ومن أهم نصائح «بيني» التي علقته بذهن سام وكانت من أهم مبادئه في العمل، «أعط مقابل كل دولار يدفعه الزبون كل ما تستطيع من قيمة وجودة ورضا، ولن تخسر أبدا».



وكان واثقاً من نجاحه على الرغم من أن الناس من حوله يشككون في نجاحه وبعضهم يضحك على قراراته دون علمه. وكانت هناك أخطاء في البداية ولكن مع مرور الوقت نضجت التجربة. ومن نقاط القوة التي كانت في سام والتون أنه مثابر ويحب عمله وكان مبدعاً يحب تجريب الأشياء الجديدة وليست لديه مقاومة للتغيير التي تتسبب في الغالب في جمود كثير من الناس وبالتالي في فشلهم في مواجهة جديد المنافسة. وعلى الرغم من بقاء انتشار محلات Wal-Mart إلا أنها كانت ناجحة وثابتة فقد وصلت إلى ٢٥ متجراً خلال ثمانية أعوام. ثم تسارع الانتشار حتى وصل إلى ٦٤٢ متجراً في العام الـ ١٣ من ولادة المتاجر وتجاوز دخلها السنوي أربعة مليارات دولار. وفي عام ١٩٩٢م، تولى سام والتون بعد أن وصلت متاجره إلى ٤٣ ولاية. وبعد وفاته بثلاثة أعوام أصبحت متاجره في كل الولايات المتحدة الأمريكية ووصل دخلها السنوي ٨٢ ملياراً تقريباً. وكان من أهم الشعارات التي قادته إلى نجاحه «اشتر بضاعتك بشكل جيد وبعها بسعر زهيد، كل يوم، وخلال ذلك، ابتسم».

بعد ذلك خدم والتون في الحرب العالمية الثانية ثم قرر أن يبدأ له عملاً تجارياً خاصاً به ولا يعمل موظفاً عند أحد وذلك بعد اكتسابه الخبرة والجرأة الكافية. فاقترض مالا وافتتح متجراً متنوع المنتجات لبن فرانكلين في نيويورك في ولاية أركنساس وأصبح المتجر معروفاً وناجحاً في فترة قصيرة. ولكن الشخص الذي أقر له المحل طمع عندما رأى نجاح المتجر واستغل ثغرة في العقد تنص على أن الحق الكامل في تجديد عقد الإيجار راجع للمؤجر فقط، وبدل ذلك ضغط على والتون حتى باع المتجر لابنه. وأخرجه عاطلاً عن العمل وقد أثر ذلك على والتون وجعل الإحباط يغزوه حيث كانت هذه أسوأ مرحلة في حياته. ولكنه كالناجحين دائماً يقومون مرة أخرى بعد سقوطهم ولكن بعزيمة قوية وإرادة جبارة، فانتقل إلى بنتونفيل في ولاية أركنساس وحصل مع أخيه جيمس على امتياز لبن فرانكلين وساعد في انتشار متاجر بن فرانكلين في ولايتي أركنساس وميسوري حيث وصل عددها إلى ١٥ متجراً. حينها أصبح عمره ٤٢ عاماً ووصل إلى نجاح جيد ومرحلة ارتياح. ولكن هذا النجاح أقل من طموحه الكبير حيث كان يحلم بطريقة أفضل لبيع التجزئة (المفرق). وأخذ يتعلم أكثر في هذا المجال ويسافر في أنحاء الولايات المتحدة ويزور فيها محلات التجزئة الكبيرة مثل Kmart ولكنها كانت في المدن الكبيرة. لكن سام رأى أنها سوف تنجح في البلدات الصغيرة، فلم يوافقته أحد بما فيهم إدارة بن فرانكلين. فقرر أن ينفذ فكرته ويحقق حلمه من دون بن فرانكلين فسافر إلى إنجلترا لمدة عامين ودرس نجاحات مثل هذه المتاجر هناك. وفي عام ١٩٦٢م، حينما أصبح في الـ ٤٤ من عمره افتتح أول متجر له متنوع البضائع مثل السوبر ماركت في مدينة روجرز في ولاية أركنساس وأسماه Wal-Mart وقد حصل على التمويل مقابل رهن منزله. وبعد عامين افتتح محلين آخرين في سبرينج ديل وهاريسون.



الغنى لا يعني بالضرورة الثراء

يعرف الغنى على أنه امتلاك للمال في هذه اللحظة. ولكن الثراء هو القدرة على الحصول على المال والمحافظة عليه. كما أن هناك فرقاً بين مصطلحي الفقر والإفلاس. فالإفلاس يعني فقدان المال في لحظة من اللحظات ولكنه لا يعني عدم القدرة على الحصول عليه مرة أخرى. أما الفقر فهو عدم تملك المال وعدم القدرة على تملكه وعلى استعادته بعد فقده. فالغني الذي ملك المال في لحظة من اللحظات من الممكن أن يفقد ماله بسهولة ويصعب عليه بناؤه من جديد لعدم تملكه الفكر والمهارة لاستعادته وبذلك يتحول لفقير. أما الثري فحتى لو فقد ماله لسبب من الأسباب فإنه يعد مفلساً فقط وليس فقيراً والاحتمال كبير جداً أن يعيد بناء ثروته - بإذن الله. وبذلك يمكن القول إن الغني استطاع تملك المال ولكن الثري استطاع الحصول على الثروة ونجح في التحدي الآخر وهو المحافظة عليه واستعادته عند فقده. فلذلك كل ثري غني وليس كل غني ثري.

وهناك أمثلة لأشخاص يعتبرون أعلاماً في بناء الثروة تعرضوا لنكسات مالية لكنهم استعادوا بناء ثروتهم من جديد بعد توفيق الله. ومن هذه الأمثلة دونالد ترمب وروبرت كيوساكي الثريين الشهيرين وصاحباً المؤلفات في فكر الثراء. ومثل هؤلاء الأشخاص نستطيع أن نطلق عليهم اسم أثرياء. والشخص الواعي حتى عندما يملك المال بأي طريقة سواء كانت من اجتهاده أو من اجتهاد غيره مثل الإرث فإنه يعيد استثمار جزء من هذا المال في تعلم علم ومهارات الثراء ليحمله مؤهلاً - بإذن الله - للتحدي الأصعب وهو المحافظة على الثروة .

محاكاة الثراء

من أهم قوانين النجاح في الحياة قانون السبب والنتيجة، وينص هذا القانون على أن كل نتيجة لها أسباب جعلتها تقع بمقدرة الله سبحانه وتعالى. والثراء نتيجة لها أسبابها، وأفضل طريقة للوصول لنتيجة ما هو معرفة من وصل إليها قبلك ثم عمل ما عمل حتى تحصل على النتيجة نفسها إن شاء الله. والثراء له أسبابه، ولرفع احتمال الوصول إليه بعد توفيق الله ينصح بدراسة حياة الأثرياء ومحاكاة أفكارهم وسلوكهم وعاداتهم المرتبطة ببناء الثروة. وقصص الأثرياء تفيد في ناحيتين مهمتين: أولاهما معرفة العلوم والمهارات التي تفيد في بناء الثروة، والفائدة الأخرى تحفيزية تعطي الإنسان دفعة معنوية خاصة في مواقف الإحباط التي تجعل الكثير من الناس ينسحبون ويقفون عن مواصلة طريق النجاح في بناء الثروة.

ومن تلك القصص على سبيل المثال قصة الكولونيل هارلان ساندروز مؤسس مطاعم كنتاكي. فمن يقرأ هذه القصة يخرج بعبر كثيرة منها أن أنجح الطرق بناء الثروة من خلال العمل الذي تحبه وتهواه وليس الذي تعمل فيه وأنت غير مستمتع. ومن الدروس الأخرى أن رصيد الإنسان في بناء ثروته لا يقتصر على الرصيد المالي ولكن يتعداه لتوظيف المواهب والقدرات. ومن الناحية التحفيزية من يقرأ قصة ساندروز وهو محبط يرى بصيص الأمل من جديد عندما يرى أن ساندروز بنى ثروته بعد إحباطات كثيرة وحقق نجاحاً لامعاً تتوق نفوس الناس لمثله برغم بداياته المتواضعة والعقبات التي وقفت في دربه .



وأنه لو بدأ يبيع ما يطبخ فإن طعامه لن يكون بالتأكيد أسوأ مما يصنعه أصحاب المطاعم الموجودين في المدينة. وهذا التفكير الصحيح الذي ينبغي أن يفكر فيه كل من أراد الاستقلال المالي وبناء ثروة بأن ينظر في ميزته التنافسية بين الناس موظفا خبراته وهواياته وكل ما يملك من موارد أخرى ثم يخطط استراتيجياً لتوظيفها والتركيز عليها. بعد ذلك، انطلق هذا الرجل العصامي من التفكير والتأمل إلى العمل والتنفيذ بعدما أدرك أنه وصل إلى القرار الصحيح. فحول غرفة صغيرة خلف محطته كان يستخدمها مخزناً فحولها إلى مطعم صغير متخصص في بيع الدجاج المقلي والخضار الطازجة وبعض البسكويت فاكتسب المطعم شهرة جيدة في المدينة ما شجعه على إغلاق المحطة وتحويلها إلى مطعم سماه «كافيه ساندرز». ووسع المطعم في أواخر عام ١٩٣٠م ليتسع إلى ١٤٢ شخصاً، مع محافظته على الطابع المنزلي لطعامه. ثم التحق بدورة تدريبية في (فن إدارة المطاعم والفنادق) لمدة سبعة أسابيع وذلك ليطور من كفاءته في إدارة المطعم. وفي عام ١٩٣٩م، عندما أصبح عمره ٤٩ عاماً اكتشف طريقة سريعة لقلي الدجاج ومن دون استخدام الزيت محافظاً على الطعم والرائحة اللذيذين باستخدام «طنجرة الضغط». ثم اكتشف خلطة الأعشاب والتوابل التي يستخدمها في قلي الدجاج والتي ما زالت تستخدم منذ نحو ٦٧ عاماً وحتى الآن. وتعتبر هذه الخلطة سرية لا يعلمها إلا أناس معدودون في سلسلة مطاعم KFC.

ولكن مطعم واحد في مدينة واحدة لم يكن يشبع طموح ساندرز الذي يشعر من داخله بأن قدره أن يكون رجلاً معروفاً كبير القدر والقيمة. لكنه أحس أن الوقت يمضي بسرعة كبيرة وحلمه لم يتحقق بعد على الرغم من عمله بكد وجهد وتصميم وعزم متميز. في عام ١٩٤٩م، منحه حاكم ولاية كنتاكي رتبة كولونيل شرفياً تكريماً له وتقديراً لإنجازاته للولاية وفي عام ١٩٥٣م عرض عليه شراء المطعم مقابل ١٦٠٤٠٠ دولار فرفض.

تحدي رجل ..



خلطة تصنع ١١ ألف فرع حول العالم
وصل عدد مطاعم كنتاكي فرايد تشيكن KFC في العالم الآن إلى أكثر من ١١ ألف مطعم في أكثر من ٨٠ دولة ولكن من كان وراء هذه السلسلة من المطاعم؟ من أسس هذا العمل التجاري الكبير؟ ومتى؟ وما قصته؟

إنه هارلانساندرز المولود في ٩ سبتمبر ١٨٩٠م. لقد تحمل ساندرز المسؤولية منذ طفولته حينما كان في السادسة من عمره عندما اضطرت أمه الأرملة للعمل بعد وفاة أبيه وتركت له مهمة العناية بأخيه وأخته اللذين يصغرانه في العمر، فكان يعد لهما الطعام. فتعلم فن الطبخ في طفولته. لم يكن يعلم حينها أن هذه المحنة مخبأ فيها منحة. فقد أتقن الطبخ وصار هواية محببة لديه. وعمل أعمالاً أخرى مختلفة تراوحت بين العمل في المزارع إلى الجندي والإطفاء والتأمين وسائق مركب وبيع الإطارات والعمل في محطة لخدمة السيارات. وعلى الرغم من أنه كان يدرس القانون بالمراسلة حتى حصل على الدكتوراه فيه وتمكن من العمل في المحاماة، إلا أنه لم يكن بوابة ثروته ولكن جاءت ثروته من هواية الطبخ المحببة إليه. وذلك يدل على أهمية الميول والرغبات في النجاح في الحياة وبناء الثروة. ولم ينتبه لذلك ويفكر في تحويل هوايته إلى عمل تجاري إلا في عام ١٩٢٩م عندما أصبح عمره ٣٩ عاماً. كانت لديه محطة لخدمات السيارات في مدينة كورين في ولاية كنتاكي، وفي أحد الأيام جاءه أحد البائعين المتجولين وقال له إنه لا يوجد في المدينة مطعم يقدم طعاماً جيداً. حينها لمعت الفكرة في ذهن هارلانساندرز وتوقف ليتأمل تأملاً كان نقطة تحول في حياته فتحت باب الثروة أمامه وأحدثت فيما بعد ثورة كبيرة في صناعه الوجبات السريعة بافتتاح سلسلة مطاعم كنتاكي فرايد تشيكن KFC. وتأمله هذا كان خلاصته بأن الطبخ أفضل ما فعله في حياته وكان يقوم به دون انقطاع.

و شيئا فشيئاً، بدأ النجاح يزداد حتى وصل عدد مطاعم كنتاكي فرايد تشيكن إلى ٢٠٠ مطعم. وفي عام ١٩٦٣م وصل عدد المطاعم إلى ٦٠٠ مطعم وحينها باع امتياز مطاعم كنتاكي إلى جون براون جونيور وإلى المليونير جاك ماسي مقابل مليون دولار وراتب شهري مدى الحياة قدره ٤٠ ألف دولار زاد إلى ٧٥ ألف دولار مقابل الاستشارات والدعاية ومقعد له في مجلس إدارة الشركة . في عام ١٩٧١م وبعد سبع سنوات من بيع حقوق الامتياز وصل عدد المطاعم ٣٥٠٠ مطعم ثم اشترتها شركة هيوبلن. وفي عام ١٩٨٠م توفى الكولونيل ساندرز عن عمر يناهز الـ ٩٠ عاماً. أما سلسلة مطاعم كنتاكي KFC فواصلت الانتشار حتى وصلت الآن إلى أكثر من ١١ ألف مطعم في أكثر من ٨٠ دولة بدأت من فكرة ورؤية كانت موجودة في عقل شخص واحد لا يعرف الاستسلام، استطاع أن يقنع بها العالم في مختلف أرجاء الكرة الأرضية، مستخدماً هواية لم يكن متوقفاً في البداية أنها ستكون بوابة ثروته. وكانت بداية هذه الهواية محنة اليتيم التي اضطرته إلى الطبخ لأخويه الصغيرين وهو مازال طفلاً .

لكنه بعد ذلك، اضطر إلى بيعه في المزاد العلني بأقل من نصف هذه القيمة نظراً لتغير خرائط تعيين الطرقات في المدينة، ولم يعد مكان المطعم جيداً ولم يكن هذا المبلغ كافياً لسداد ديونه..

ولكن كان هناك شيء مهم جداً يميز الكولونيل ساندرز وهو عزمه القوي وهمته الكبيرة التي لا تعرف الاستسلام ولا تفكر بالانسحاب. وهذه أهم صفة ينبغي أن يمتلكها الناجحون في الحياة والذين يريدون أن يبنوا ثروة. فبعد خسارته في بيع مطعمه قرر التقاعد وهو في الـ ٦٥ من عمره ويعيش على راتب تقاعدي قدره ١٠٥ دولارات لا يكفي لمصاريف معيشته هو وزوجته. لكنه توقف متأملاً واستعاد رفع معنوياته بإرسال رسائل إيجابية لنفسه يقول فيها متحدثاً إلى نفسه بصوت مسموع: «هون عليك يا هارلانند. هناك شيء واحد تستطيع أن تفعله أفضل من غيرك في هذه الدنيا، وهو قلي الدجاج، وهذا ما ستفعله بقية حياتك». وهو بذلك يؤكد على استراتيجيته التي اقتنع بها و تبناها قبل أكثر من ٣٥ عاماً على الرغم مما واجهه من خسائر إلا أنها هي الاستراتيجية المثلى في جلب ثروته. وعلى الرغم من أن قلي الدجاج هو طريق نجاحه وبناء الثروة الذي اختطه لنفسه إلا أنه غير طريقته من بيع الطعام في مطعم واحد إلى بيع طريقته وخلطته السرية للمطاعم. فكان يطبخ طبخته بمساعدة زوجته ويقدم الطبخ لمديري وموظفي المطاعم فإذا أحبوا طعمه اتفق معهم على حصوله على نسبة أربعة سنتات من كل دجاجة تطبخ حسب طريقته.

وواصل العمل بجد يعرض طريقته على المطاعم، لكنه خلال سنتين لم يحصل إلا على موافقة خمسة مطاعم فقط. وكان طيلة هذه الفترة يسافر ليزور المطاعم و ينام في سيارته ليوفر قيمة إيجار الفندق. وكان دائم المحافظة على ثقته بنفسه وكان ينظر إلى المرأة ويكلم نفسه مرسلاً لها رسائل إيجابية فيقول: «يجب أن تنجح يا هارلانند».



أهم فرق يميز الأثرياء

معظم الناس حينما ينظرون إلى الأثرياء وغيرهم لا يرون فرقا واضحا إلا أن الأثرياء لديهم أموال والآخرين أقل حظاً. ولكن هذه الملاحظة لا تفيد في أخذ دروس في كيفية بناء الثروة. إن ما نراه ظاهريا من تملك الأثرياء للمال وقلته في أيدي غيرهم ما هو إلا نتيجة لتفكير وسلوك كلا الطرفين. فالأثرياء لديهم تفكير ينتج عنه سلوك مختلف عن تفكير وسلوك غير الأثرياء. فالأثرياء لديهم قناعة بأنهم لكي يبنيوا ثروتهم ويحافظوا عليها، فلا بد أن يشتروا مولدات المال. ولذلك فهم مستثمرون في شراء مولدات المال. أما الآخرون فدون وعي يشترون مبددات المال التي تبعدهم عن الثراء وتأخر وصولهم إليه. ومولدات المال تعني الأشياء التي تنتج أموالا وتزيد من الدخل، ومبدداته هي التي تزيد المصاريف. والمولدات والمبددات قد تتشابه ولكن الفارق يكمن في التوظيف. فمثلا شراءك للبيت أو السيارة قد يولد أو يبني ثروتك. فشراؤك لبيت غالي الثمن وسيارة فارهة مرتفعة الثمن لتستعملها فقط يزيد من مصاريفك على صيانتها ولا يضيف شيئا لدخلك. أما إذا اشتريت بيتا أو سيارة وأجرتها فإن ذلك سيولد لك المال إن شاء الله. وعندما يأتيك منهما مال تعيد الكرة وتشتري بجزء منه مولدات مال أخرى فإن ذلك سيسرع بناء ثروتك والمحافظة عليها بإذن الله. قد يبدو هذا الفرق في السلوك بين الأثرياء وغيرهم بديهيا وغير مهم جداً، لكنه في الحقيقة عامل في غاية الأهمية في بناء الثروة. وقليل من الناس هم الذين يتصرفون مثل تصرف الأثرياء في شراء مولدات المال ويقاومون ضغط المجتمع والعادات بالتصرف على النقيض. إذا أردنا أن نكون أثرياء فعلياً أن نكتشف طريقة تفكير وسلوك الأثرياء ونحاكيها فيما لا يخالف شرعا ولا يعارض نظاما. ومن الأمور التي ينبغي أن نركز وعينا عليها هذا الفرق الجوهرى في شراء مولدات المال حتى يكون من عاداتنا لضمان بناء الثروة والمحافظة عليها بإذن الله عز وجل .

حضر للاستقلال المالي مبكراً

على الرغم من أن الاستقلال المالي من الأمور المهمة جداً التي تشغل بال الناس وتستنزف وقتهم وطاقتهم، فإن الثقافة في هذا الجانب ومواجهته مبكراً ليس من الأمور الشائعة في حياة الناس. ولذلك تجدهم يعانون في هذا الجانب كثيراً ولا يستطيعون السيطرة على ظروفهم المالية بشكل جيد مما يجعل حياتهم تحت تأثير المال بشكل كبير بدل من أن يكون المال تحت تصرفهم. فلا تجد الثقافة المالية في المناهج الدراسية ولا تجد الممارسة مبكراً إلا في حالات نادرة جداً بوعي واجتهاد من الوالدين وخاصة أصحاب التجارة الذين يودون غرس المعارف والمهارات والعادات الجيدة والجالبة للمال والحفاظة لها بإذن الله. وبما أن المناهج الدراسية ابتداء من التعليم العام وانتهاءً بالتعليم الجامعي تهيب الناس ليكونوا موظفين وليس مستقلين مالياً منتجين لفرص لتوظيف الآخرين، فإنه لا بد من التكلف في تعلم هذا العلم وممارسته وخاصة لمن لديهم الميول المبكر للعمل الحر. وتجارب من التاريخ تثبت لنا نجاح هذا الاتجاه. فعلى سبيل المثال هناك اثنان من أثرياء العالم هم ممن بدأ مبكراً في العمل التجاري وتبرمجا عليه وكان لديهم فسحة من الوقت ليتعلما الكثير مبكرا وبذلك حققا نجاحاً عالمياً كبيراً في هذا المجال. وهذان الرجلان هما وارن بافيت وانغفار كامبراد. فالأول أصبح مرة ثانياً أغنى رجل في العالم حالياً ويروى أنه اشترى أول سهم له وهو في سن ١١ من عمره واشترى مزرعة صغيرة وهو في ١٤ من عمره. والثاني هو رابع أغنى رجل في العالم وقد بدأ في التجارة مبكراً وأسس مؤسسة تجارية خاصة به وهو مازال في سن ١٧ من عمره.

للتواصل مع المؤلف
يمكن مراسلته على البريد الإلكتروني
Arab-wealth@hotmail.com



للمتابعة عبر تويتر
[@mansour10081972](https://twitter.com/mansour10081972)



عن المؤلف :

حاصل على درجة الماجستير في التسويق والمنسوجات من جامعة نورث كارولينا بالولايات المتحدة الأمريكية مع عضوية جمعية الشرف الأمريكية «كابا أوميكرون نيو» عام ٢٠٠٥م.
حاصل على درجة البكالوريوس في الهندسة الكيميائية من جامعة الملك فهد للبترول والمعادن عام ١٩٩٨م.



يحمل ترخيص دولي في التخطيط الإستراتيجي من معهد القيادة والإدارة بلندن . خبرته تنوعت بين القطاع الحكومي والقطاع الخاص والعمل الحر تدرجت من مهندس جودة إلى باحث مواصفات إلى نائب مدير إدارة وأمين لجنة فنية في الهيئة السعودية للمواصفات والمقاييس والجودة إلى مدير إدارة التخطيط الإستراتيجي بشركة قابضة إلى شريك وعضو منتدب ورئيس تنفيذي لشركة «عقاريون».

شارك في تأسيس وإدارة مركز تدريب واستشارات في القيادة والإدارة والمشاريع الصغيرة. كاتب سابق في صحيفة الاقتصادية.

أسس نادي الثراء العربي للمساهمة في نشر ثقافة الاستقلال المالي وبناء الثروة في الوطن العربي www.arab-wealth.com/vb وأسس نادي القراء العرب للمساهمة في تشجيع القراءة في الوطن العربي www.arab-readers.com .
له مؤلفان « أبيات من شعر الحكمة » و« مقالات وقصص في الثراء » .

للتواصل مع المؤلف يمكن مراسلته

على البريد الإلكتروني Arab-wealth@hotmail.com



للمتابعة عبر تويتر

[@mansour10081972](https://twitter.com/mansour10081972)



Design By



MIRACLES

ميركلز

www.miracles.com.sa