

قوانين النجاح الطبيعية

مقدمة

الحمد لله رب العالمين والصلاة والسلام على سيدنا محمد اشرف الخلق وخاتم النبيين وعلى

آل بيته وصحبه الطاهرين

قوانين النجاح الطبيعية هي قوانين قام باعدادها علماء وانا لم اقم سوى بتنسيقها ووضعها

في هذا الكتاب ليكون من السهل عليك قرائتها ، ولا اطلب منك في المقابل سوى الدعوة لي بالتوفيق .

الاهداء

لنا الدنيا ومن اضحى عليها ونبطش حين نبطش قادرينا

الى كل مسلم ومسلمة

(قانون السبب والنتيجة)

كل شيء يحدث بسبب. فكل سبب تأثير ولكل أثر سبب أو عدة أسباب. وسواء كنت تعلمها أم لا، فلا شيء يقع مصادفة .

باستطاعتك أن تحصل على كل ما ترجوه في الحياة إذا حددت أولاً ماهيته بالضبط ثم قمت بنفس الأشياء التي قام بها الآخرون لتحقيق نفس النتيجة.

(قانون العقل)

إن السببية أمر يتعلق بالفكر بكل ما تحمل الكلمة من معاني. فأفكارك تصبح واقعك، ولأن أفكارك إبداعية فإنك تصبح ما تفكر فيه معظم الوقت .

فكر باستمرار في الأشياء التي ترغب فيها حقاً ولا تفكر فيما لا ترغب فيه .

(قانون التكافؤ العقلي)

العالم من حولك هو المكافئ المادي للعالم الموجود بداخلك، ووظيفتك الرئيسية في الحياة أن تخلق داخل عقلك المكافئ الذهني للحياة التي تريد أن تحياها .

تخيل حياتك المثالية من كافة الجوانب واحتفظ بهذا الخيال إلى أن يتحقق من حولك .

(قانون التناظر)

إن حياتك الخارجية انعكاس لحياتك الداخلية وثمة تناظر مباشر بين أسلوب تفكيرك وشعورك بالداخل
وأسلوب تصرفك واكتسابك للخبرات بالخارج

وما علاقاتك وصحتك وثروتك ومركزك الاجتماعي إلا صور ذهنية تعكس عالمك الداخلي .

(قانون الإيمان)

أيا كان ما تؤمن به من صميم وجدانك فإنه يتحول إلى واقعك، فأنت لا تؤمن بما تراه بل ترى ما اخترت
بالفعل أن تؤمن به .

تعرف على المعتقدات التي تحد من انطلاقك وتقيد حركتك ثم تخلص منه .

(قانون القيم)

إنك تتصرف دائما على نحو منسجم مع قيمك ومعتقداتك المتأصلة في صميم وجدانك. وما تقوله وتفعله والخيارات التي تقوم بها خاصة تحت تأثير التوتر العصبي تشكل تعبيراً دقيقاً عما تقدره وتعترف به حقاً بغض النظر عما تقوله .

(قانون الدافعية)

إن كل شيء تفعله أو تقوله يقع بدافع من رغباتك وبواعثك وغرائزك الداخلية والتي قد تكون شعورية أو لا شعورية، ومفتاح النجاح هو أن ترسم الأهداف الخاصة بك وتحدد دوافعك .

(قانون النشاط اللاشعوري)

إن عقلك الباطن يجعل كل كلماتك وأفعالك تتفق مع نمط يتسق مع مفهوم الذات الخاص بك ومعتقداتك الداخلية بشأن نفسك .

وعقلك الباطن يدفعك للأمام أو للوراء وفقا للكيفية التي تترجمه بها .

(قانون التوقعات)

أيا كان ما تتوقعه بثقة فإنه يتحقق في العالم المحيط بك .

إنك تتصرف دائما على نحو ينسجم مع توقعاتك، وتوقعاتك تؤثر على اتجاهات وسلوكيات الأشخاص المحيطين بك .

(قانون التركيز)

أيا كان ما تمنع التفكير فيه فإنه ينمو ويتسع في حياتك. وأيا كان ما تركز فيه تفكيرك مرارا وتكرارا فإنه يتزايد في حياتك .

ولذا يجب عليك أن تركز تفكيرك على الأشياء التي تريدها حقاً في الحياة .

(قانون العادة)

إن كل ما تفعله هو نتيجة لعاداتك سواء أكانت مفيدة أم ضارة. ويمكنك أن تنمي عادات النجاح عن طريق ممارسة وتكرار السلوكيات التي تقود للنجاح مرات ومرات إلى أن تصبح تلقائية .

(قانون الجاذبية)

إنك تجذب باستمرار إلى حياتك الأشخاص والأفكار والظروف التي تنسجم مع أفكارك الغالبة سواء أكانت إيجابية أم سلبية .

إن باستطاعتك أن تصبح أرفع شأنًا وأوفر مالا وسعادة لأنك تستطيع أن تغير أفكارك الغالبة .

(قانون الاختيار)

حياتك هي محصلة كل اختياراتك حتى هذه اللحظة .

وحيث أنك حر دائما في اختيار ما تفكر فيه فأنت مسيطر تماما على حياتك وكل شيء يحدث لك

(قانون التفاؤل)

إن وجود اتجاه عقلي إيجابي أمر جوهري لتحقيق النجاح والسعادة في كل نواحي الحياة. واتجاهك هو تعبير عن قيمك واعتقاداتك وتوقعاتك .

(قانون التغيير)

التغيير أمر محتوم فهو سنة الحياة، لأن ما يحفز على حدوثه هو اتساع المعارف والتكنولوجيا فإنه يمضي بسرعة جبارة لم نشهد لها مثيلا من قبل. ومهمتك هي أن تسيطر على التغيير لا أن تكون ضحية له .

(قانون السيطرة)

تكون مشاعرك نحو نفسك إيجابية بقدر ما تشعر بسيطرتك على حياتك. وتبدأ في التمتع بالصحة والسعادة والأداء المرتفع عندما تتحكم تماما في تفكيرك وأفعالك وظروفك في العالم المحيط بك .

(قانون المسؤولية)

إنك حيث أنت وما أنت عليه بسببك، فأنت مسئول مسؤولية كاملة عما أنت عليه الآن، وعن كل شيء لديك وكل وضع يؤول إليه حالك .

(قانون التعويض)

إن الكون في حالة توازن تام ونظام دقيق ولسوف تحصل دائما على تعويض بالكامل عن كل شيء تفعله وتسهم به، ومن ثم فبإمكانك أن تحصل على المزيد لأنك تستطيع أن تسهم بالمزيد .

(قانون الخدمة)

يتناسب حجم مكافأتك في الحياة تناسبا مباشرا مع قيمة الخدمة التي تقدمها للآخرين، فكلما عملت ودرست ونميت قدرتك على الإسهام بالمزيد في حياة الآخرين وسعادتهم كلما كانت حياتك أفضل في كافة المجالات

.

(قانون الجهد التطبيقي)

إن كافة آمالك وأحلامك وأهدافك وطموحاتك مرهونة بالعمل المثابر الدؤوب، فكلما اجتهدت في العمل كلما أصبحت أوفر حظا .. فلا وجود للطرق المختصرة .

(قانون الإعداد)

إن الحظ هو محصلة التقاء الفرصة بالإعداد، ويأتي الأداء المتميز من الإعداد المتأنى الدقيق لأسابيع وشهور وسنوات مسبقا .

والأشخاص الأكثر نجاحا في كل مجال ينفقون وقتا أطول بكثير في الإعداد والتحضير عن الأشخاص الأقل نجاحا .

(قانون الكفاءة الإجبارية)

لا يتسع الوقت أبدا لأداء جميع الأعمال ولكنه يتسع دائما لأداء أهم الأشياء. وكلما اضطلعت بالقيام بالمزيد من الأعمال كلما أصبحت أكثر كفاءة، فلن تعرف أبدا كم الأعمال التي يمكنك أن تؤديها فعليا إلا إذا حاولت أن تؤدي منها قدرا كبيرا .

(قانون القرار)

إن القدرة على اتخاذ قرار حاسم صفة جوهرية في جميع الأشخاص الناجحين، وكل خطوة عظيمة للأمام في حياتك تأتي بعد اتخاذك قرار واضح

(قانون الإبداع)

أيا ما كان يستطيع عقلك أن يتصوره ويؤمن به فهو قادر على تحقيقه، وكل خطوة للأمام في حياتك تبدأ بفكرة من نوع ما، ولما كانت قدرتك على توليد أفكار جديدة لا حدود لها، فإن مستقبلك أيضا يمكن أن يكون كذلك .

(قانون المرونة)

كن واضحا بشأن أهدافك ومرنا بشأن كيفية تحقيقها .

إن المرونة والقدرة على التكيف صفتان جوهريتان للنجاح في عصر التغير السريع والمنافسة والتقدم .

(قانون المثابرة)

القدرة على التحلي بالمثابرة في وجه المحن والخطوب والعقبات والمواقف المخيبة للآمال هي مقياس إيمانك بنفسك .

والمثابرة هي الصفة الحديدية للنجاح ولو أنك ثابت وصبرت مدة طويلة بما يكفي فلا بد أن يحالفك النجاح في نهاية المطاف .

(قانون النزاهة)

إن السعادة والأداء المرتفع يأتيان إليك عندما تختار أن تعيش حياتك وفقا لقيمك العليا وأشد معتقداتك رسوخا في وجدانك .

كن دائما صادقا نحو أفضل ما بداخلك .

(قانون العاطفة)

أنت عاطفي بنسبة 100% في كل شيء تفكر فيه وتشعر به وتقرره، فأنت تقرر بوحى من انفعالاتك وعواطفك وتبرر من منظور منطقي .

وحيث أنك تسيطر على أفكارك فإنك تكون سعيدا بقدر ما تقرر أن تكون كذلك .

(قانون السعادة)

تحدد جودة حياتك حسب شعورك في أية لحظة معينة، ويتحدد شعورك حسب تفسيرك لما يجري حولك وليس بالأحداث ذاتها .

لا تقل "فات أوان الاستمتاع بطفولة سعيدة" ففي أي وقت يمكنك أن تعود للوراء وأن تغير أسلوب تفسيرك لتلك الخبرات .

(قانون الإحلال)

بإمكان العقل الواعي أن يحتفظ بفكرة واحدة فقط في المرة الواحدة سواء أكانت إيجابية أو سلبية وبإمكانك أن تقرر أن تكون سعيدا بإحلال الأفكار الإيجابية محل الأفكار السلبية ، فعقلك يشبه الحديقة، فإذا أن تنمو بها الأعشاب الضارة أو الزهور الجميلة .

(قانون التعبير)

أيا كان ما يتم التعبير عنه فإنه يترك انطبعا. وأيا كان ما ترتبه نفسك فإنه يولد أفكارا وخواطر وسلوكيات تتسق مع تلك الكلمات .

تأكد من حديثك عن الأشياء التي تريدها ورفضك الحديث عما لا تريده .

(قانون قابلية العكس)

تحدد أفكارك ومشاعرك أفعالك، وتحدد أفعالك بدورها أفكارك ومشاعرك. وعندما تتصرف بشكل إيجابي ومبهرج ومتفائل، فإنك تتحول إلى شخص إيجابي ومتفائل يستمتع الآخرون بصحبته .

(قانون التصور)

يمثل العالم من حولك مرآة للعالم القابع بداخلك وتؤثر الصور الذهنية التي تمنع التفكير فيها على أفكارك ومشاعرك وسلوكياتك .

وكلما كان ما تتصوره أو تتخيله واضحا وانفعاليا فإنه سوف يتحول إلى حقيقة ملموسة في عالمك في نهاية المطاف

(قانون الممارسة)

إي شيء تمارسه مرارا وتكرارا يصبح عادة جديدة، وباستطاعتك أن تنمي اتجاهات وقدرات وصفات السعادة والنجاح بتكرارها حتى تصبح جزءاً راسخاً من شخصيتك .

(قانون الالتزام)

تتناسب جودة الحب ومدة دوام علاقة ما تناسبها مباشرة مع مدى عمق التزام طرفي تلك العلاقة بإنجاحها .

التزم التزاماً مخلصاً وغير مشروط نحو أهم الأشخاص في حياتك .

(قانون القيم)

إنك تتجذب دوما نحو الأشخاص الذين تكون لديهم نفس القيم والمعتقدات والأفكار التي تعتنقها وتنسجم معهم كل الانسجام .. فالحب ليس أعمى !

(قانون التوافق والملاءمة)

إنك تشعر بالارتياح تجاه شخص آخر عندما تكون القيم والاتجاهات والطموحات والمعتقدات التي تعتنقها متطابقة .

ابحث عن شخص له نفس أسلوب تفكيرك ومشاعرك بشأن أهم قضايا الحياة .

(قانون الاتصالات)

يتحدد مدى جودة علاقاتك باتصالاتك بالأشخاص الآخرين كماً وكيفاً. ويتطلب بناء الاتصالات الجيدة والحفاظ عليها فترات طويلة من الزمن .

(قانون الاهتمام)

إنك تولي اهتماماً لما تكن له أعظم الحب والتقدير والإصغاء باهتمام للآخرين يشعرهم بأنك تحبهم ويبني الثقة التي هي أساس أي علاقة حب .

(قانون احترام الذات)

كل ما تفعله في الحياة لا يخرج عن زيادة أو حماية احترامك لذاتك، وكم تكون سعيدا عندما يشعرك شخص ما بأنك مهم وذو قيمة .

وكلما زاد عدد الأشياء التي تفعلها لزيادة احترام شخص آخر لذاته، كلما أحببت نفسك واحترمتها أكثر أيضا .

(قانون الجهد غير المباشر)

إنك تحقق نجاحا أكبر في العلاقات بشكل غير مباشر وليس بشكل مباشر .. أن يكون لك صديق وأن تكون صديقا ، أن تؤثر في الآخرين وأن تتأثر بهم .

ولكي تقيم علاقات مفعمة بالحب والعطف والحنان وتحافظ عليها، عليك أن تصبح أنت نفسك شخصا عطوفا رقيقا محبا .

(قانون الإجهاد المعكوس)

كلما بذلت جهدا لإنجاح علاقة ما كلما قلت فرص نجاح تلك العلاقة. فالعلاقات تسير على أفضل نحو عندما تسترخي ببساطة .. كن على طبيعتك واستمتع باللحظة التي تعيشها .

(قانون التوحد أو التقمص)

تمثل الحساسية المفرطة أو أخذ الأشياء على محمل شخصي مصدرا رئيسيا للمشاكل في العلاقات. ولا سبيل إلى أن تستمتع تماما بعلاقتك وأن تتصرف بفاعلية في إطارها إلا بعد التوحد ورؤية علاقتك من منظور موضوعي .

(قانون التسامح)

إنك تكون موفور الصحة الانفعالية أو العاطفية بقدر ما تملك من قدرة على أن تغفر للآخرين ما قد يكونوا قد ارتكبوه في حقك بأية صورة .

إن عدم القدرة على العفو والتسامح هو أصل الشقاء، ويؤدي إلى تولد مشاعر الذنب والسخط والغضب والعداء تجاه الآخرين .

(قانون الواقعية)

الناس لا يتغيرون .. تعامل معهم كما هم ولا تحاول أن تغير الآخرين أو تتوقع منهم أن يتغيروا .

" ما تراه هو ما تحصل عليه " .

والقبول غير المشروط للآخرين هو مفتاح العلاقات السعيدة .

(قانون الحد الأدنى من الجهد)

إنك تحاول دائما أن تحصل على الأشياء التي تريدها بأقل جهد ممكن. وما الإنجازات التكنولوجية سوى سبل للحصول على أكبر ناتج ممكن بأقل مدخلات ممكنة، ومن ثم فإن كافة البشر كسالى يسعون وراء أسهل الطرق الممكنة في جميع العصور .

(قانون تحقيق الحد الأقصى)

أنت تحاول دائما الحصول على أقصى ما تستطيع مقابل وقتك أو نقودك أو مجهودك أو عواطفك، فلو أنك خیرت بين عائدين لنفس المساهمة أحدهما أكبر من الآخر لاخترت العائد الأكبر. ومن هذا المنطلق فإن الناس مجبولون على الطمع في ما يقومون به، وليس هذا شيئا جيدا أو سيئا في حد ذاته بل هو أمر واقع فحسب .

(قانون النفعية)

أنت تحاول دائما الحصول على الأشياء التي تريدها في أسرع وقت ممكن وبأسهل الطرق الممكنة دون الاهتمام كثيرا بالعواقب الثانوية. فأنت تميل إلى اتباع سبيل المقاومة الأقل في كل ما تفعله .

(قانون الازدواجية)

أنت دائما تقدم واحدا من سببين للقيام بأي شيء - السبب الذي يبدو جيدا أو السبب الحقيقي، فأما السبب الذي يبدو جيدا فهو دائما سامي ونبييل، وأما السبب الحقيقي فهو نابع من أن فعلك هو الطريقة الأسرع والأسهل للحصول على الأشياء التي تبتغيها الآن .

(قانون الاختيار)

كل ما تفعله هو اختيار مبني على قيمك الغالبة في اللحظة الراهنة، وحتى الامتناع عن فعل ما هو اختيار في جوهره. إن موقعك في الحياة ووضعك الحالي هما محصلة لاختياراتك وقراراتك حتى هذه اللحظة .

(قانون القيمة الذاتية)

كل إنسان يقدر قيمة الأشياء حسبما يراها من منظوره الخاص ، فلا توجد قيمة محددة لأي شيء. وقيمة الشيء تساوي فقط المبلغ الذي يكون شخص آخر مستعدا لدفعه لقاءه. ويحدد الشخص المستعد للدفع في النهاية القيمة الحقيقية لأي صنف .

(قانون التفضيل الزمني)

إنك تفضل دائما عند إشباع أي رغبة لك أن يتم ذلك عاجلا وليس آجلا، ولذلك فإنك نافذ الصبر في كل ناحية من نواحي حياتك .

(قانون الهامشية)

يتحدد السعر النهائي لأي منتج أو خدمة بالمبلغ الذي يكون آخر العملاء مستعدين لدفعه نظير آخر الأصناف المتاحة .

وكل عملية بيع أو تخفيض للأسعار هي اعتراف بأن البائع كان مخطئا في تخمينه عندما وضع الأسعار الأصلية .

(قانون العرض والطلب)

عندما تكون كمية السلع أو الموارد محدودة تؤدي الزيادة في السعر إلى انخفاض الطلب والعكس. أيًا كان ما تكافئه فإنك تحصل على المزيد منه وأيًا كان ما تعاقبه فإنك تحصل على الأقل منه. فالضرائب والقواعد التنظيمية هي عقاب على الأنشطة الإنتاجية، أما المزايا والرعاية والإعانات فهي مكافآت عن الأنشطة غير الإنتاجية .

(قانون كوهين)

كل شيء قابل للتفاوض ، وكل سعر أو شرط سواء كان متصلا بالبيع أو الشراء هو أفضل ما يمكن أن يخمنه شخص بشأن ما يمكن أن تثمر عنه السوق .

اطلب دائما سعرا أفضل .

(قانون داوسون)

بإمكانك دائما أن تحصل على صفقة أفضل إذا عرفت كيف تطلبها على أفضل نحو ممكن .
اطلب دائما أكثر مما تريد ولا تقبل أبدا أول سعر يعرض عليك، بل كن صبوراً ثم اطلب المزيد .

(قانون التوقيت)

التوقيت جانب حيوي في أي تفاوض ، وعندما تقدم عرضاً ينبغي عليك أن تحدد موعداً نهائياً للقبول . من ناحية أخرى ، إذا حاول شخص ما أن يحدد لك موعداً نهائياً لقبول عرض ما فما عليك سوى أن تقول ببساطة

" إن كان هذا هو كل الوقت المتاح لدي فالإجابة هي كلا " .

(قانون الشروط)

شروط الدفع في أي تفاوض يمكن أن تكون أكثر أهمية من السعر أو أي عامل آخر
ويمكنك عادة أن توافق على أي سعر تقريبا إذا استطعت الحصول على شروط مواتية للغاية .

(قانون التحضير)

يتوقف ثمانون بالمائة من النجاح في التفاوض على الإعداد الذي تقوم به سلفا . قبل الشروع في التفاوض
عليك التأكد من إلمامك بكافة الحقائق ومراجعة افتراضاتك جيدا .

(قانون الانعكاس)

قبل أن تبدأ في التفاوض تخيل نفسك في مكان الطرف الآخر وتفاوض من منظوره. وعندما يصبح لديك إدراك جيد لموقف الطرف الآخر ، تستطيع عندئذ أن تتفاوض بشكل أكثر فاعلية للحصول على أفضل صفقة أو اتفاق لنفسك .

(قانون الرغبة)

الشخص الأشد توقاً لإنجاح التفاوض هو الذي يملك القوة التفاوضية الأقل، ولا يمكنك أن تتفاوض بفاعلية من أجل مصلحتك إلا إذا كنت مستعداً للانسحاب من المفاوضات إذا كان السعر أو الشروط المعروضة غير مرضية .

(قانون التبادلية)

الناس عادلون بطبيعتهم ومستعدون لرد أية تصرفات طيبة تأتي بها نحوهم ولو أنك قدمت تنازلات صغيرة في أثناء التفاوض ، لاستطعت الحصول على تنازلات كبيرة في المقابل .

(قانون النهاية المفتوحة)

لا يوجد تفاوض نهائي على الإطلاق ، فإذا حصلت على معلومات جديدة أو كنت غير راضٍ عن الشروط من أجل الطرف الآخر أيضاً إن كان هو الآخر غير راضٍ عنها .

(قانون الوفرة)

نحن نعيش في عالم الوفرة حيث يوجد كم كبير من المال يكفي كل أولئك الذين يريدونه حقاً. ولكي تحقق الاستقلال المادي اتخذ اليوم قراراً يجمع ثروة ثم افعل ما سبق أن فعله الآخرون من قبلك لتحقيق نفس الهدف .

(قانون التبادل)

النقود هي وسيلة مبادلة السلع والخدمات المنتجة بواسطة شخص ما بالسلع والخدمات المنتجة بواسطة شخص آخر. والمبلغ الذي تكسبه في أي وقت هو انعكس للقيمة التي يرى الآخرون إن مساهمتك تنطوي عليها

(قانون رأس المال)

يمثل رأس المال الأصول الممكن نشرها لتوليد تدفق نقدي، والأصل الأكثر قيمة لديك هو قدرتك على الكسب. إن مواردك المادية والذهنية والفكرية النامية والمتغيرة باستمرار هي رأس مالك الشخصي .

(قانون التوفير)

ادفع لنفسك أولاً، فالحرية المادية لا تأتي إلا لأولئك الذين يوفر 10% أو أكثر من دخلهم أثناء حياتهم ، فإن كنت تفتقر للقدرة على توفير المال فإن ذلك يعني أن بذور العظمة ليست موجودة بداخلك .

(قانون الحفظ والصيانة)

ليس المهم هو مقدار ما تكسبه بل مقدار ما تحتفظ به، والناجح هو من يوفر في أوقات الرخاء ليجد سنداً مالياً في أوقات الركود والكساد .

(قانون باركنسون)

ترتفع النفقات دائماً حتى تتساوى مع الدخل وهذا هو السبب في أن معظم الناس يكونون فقراء عند بلوغهم سن التقاعد لكي تصبح ثرياً يجب عليك أن تنفق قدراً أقل مما تكسب وتوفر الباقي .

(قانون الاستثمار)

دقق ومحص قبل أن تقدم على الاستثمار، امنح دراسة الاستثمار نفس الوقت الذي يستغرقه كسبك للمال الذي توظفه فيه، ولا تسمح لنفسك قط بالاندفاع نحو التزام مالي لا يمكن الرجوع فيه .

(قانون الفائدة المركبة)

إن جمع المال والسماح له بالنمو بفائدة مركبة سوف يجعلك غنياً. ويتمثل مفتاح تحقيق الاستقلال المادي من خلال التوفير في احتجاز النقود بعيداً وعدم لمسها لأي سبب .

(قانون التراكم)

الإنجاز المالي العظيم هو حصيلة تراكم مئات بل آلاف المجهودات الصغيرة التي لا يراها أو يقدر قيمتها أحد مطلقاً. لا توجد طريقة سريعة أو سهلة للإثراء .

(قانون الجاذبية)

فيما تقوم بجمع المال تبدأ في اجتذاب المزيد منه نحو حياتك. إن تفكيرك بشكل إيجابي في نقودك أثناء توفيرك لها يحولك إلى مغناطيس نقود، إذ تبدأ النقود في الهبوط عليك .

(قانون الرغبة)

لكي تصبح ثرياً يجب أن تكون لديك رغبة متأججة في جمع وتكديس الثروة، فلا يكفي أن تكون لديك رغبة معتدلة أو مجرد اهتمام عابر بذلك. ويمكنك معرفة مدى رغبتك في اقتناء النقود بملاحظة تصرفاتك كل يوم .. هل تتفق مع تكديس الثروة؟

(قانون الغاية)

تحديد الغاية هو نقطة البداية للوصول للثروة، فلكي تصبح ثرياً يجب عليك أن تحدد بالضبط ما تريده وتدونه ثم تضع خطة لتحقيقه ، " فكل الأشخاص الناجحون يفكرون على الورق " .

(قانون الإثراء)

كل الثروات الدائمة تأتي من إثراء الآخرين على نحو ما. وكلما دربت نفسك على إضافة قيمة لحياة الناس الآخرين كلما زاد ما تكسبه وبات من المؤكد أنك ستصبح ثريا .

(قانون العمل الحر)

السبيل الأكيد للوصول للثراء هو أن تبدأ بإقامة مشروع تجاري ناجح خاص بك ، فلا أحد يثرى أبدا من وراء العمل لحساب شخص آخر . ومن الضروري أن تكون منتجاتك أو خدماتك أفضل من منتجات أو خدمات منافسيك بنسبة 10% حتى تتمكن من وضع قدميك على أول الطريق المؤدي للثروة .

(قانون التقشف)

الطريقة المثلى والأكيدة لإقامة مشروع تجاري هي البدء بالقليل أو لا شيء ثم النمو خطوة خطوة اعتمادا على أرباحك. وأولئك الذين يبدأون بالقليل جدا من المال تفوق احتمالات نجاحهم تلك التي تنتظر من يبدأون بمبالغ مالية ضخمة ، فالطاقة والخيال منطلقان لخلق الثروة .

(قانون الشجاعة)

استعدادك للمخاطرة بالتعرض للفشل هو المقياس الحقيقي الوحيد لرغبتك في الثراء. ولما كان الفشل شرطا أساسيا للنجاح الباهر، فإن عليك أن تضاعف معدل فشلك إن أردت أن تنجح بشكل أسرع .

(قانون المخاطرة)

ثمة علاقة مباشرة بين مستوى المخاطرة واحتمال تكبد الخسارة في أي مشروع تجاري. وأصحاب المشروعات الناجحة هم أولئك الذين يحلون المخاطرة ويقلصونها إلى أدنى حد ممكن في سبيل تحقيق الربح .

(قانون التفاؤل المفرط)

إن التفاؤل المفرط سلاح ذو حدين يمكن أن يؤدي للنجاح والفشل معا .
وفي عالم الأعمال كل شيء يكلف ضعف ما تتوقعه ويستغرق ثلاثة أمثال الوقت الذي تخططه .

(قانون المثابرة)

إذا تابرت لفترة طويلة بما يكفي في سعيك وراء الثروة فلا بد أن يكون النجاح حليفك في النهاية. وكلما تعلمت من كل هزيمة وخيبة أمل تتعرض لها كلما تحولت العقبات التي تقف حجر عثرة في سبيلك إلى منطلقات نحو النجاح .

(قانون الغاية في عالم الأعمال)

إن الغاية من أي مشروع تجاري هي إيجاد العميل والاحتفاظ به، ويجب أن تركز كافة الأنشطة التجارية على هذه الغاية المحورية. أما الأرباح فهي نتيجة إيجاد العملاء والاحتفاظ بهم على نحو محقق لمردودية التكاليف .

(قانون المنظمة)

منظمة الأعمال هي مجموعة من الأشخاص جمعت بينهم غاية واحدة مشتركة هي العثور على العملاء والاحتفاظ بهم. ويجب أن يكون كل موظف ضروريا لوظائف المنظمة .

(قانون إرضاء العميل)

يعمل الجميع من أجل إرضاء العميل ، والعمل دائما على حق ، ويسيطر على منشآت الأعمال الناجحة
هاجس أسمه خدمة العميل .

(قانون العميل)

ينشد العملاء دائما أقصى ما يمكن بأقل سعر ممكن ، ويتطلب التخطيط الملائم للأعمال أن تركز على
مصلحة العميل طول الوقت .

(قانون الجودة)

ترجع مسألة الجودة إلى اعتقاد العميل، وهو الذي يقرر كم تساوي . وتحدد قدرتك على إضافة قيمة إلى منتجك أو خدمتك مدى نجاحك في السوق .

(قانون التقدم)

إن كان يعمل فهو متقدم .

كل منتج وخدمة اليوم في طريقه إلى أن يتحول إلى شيء قديم الطراز بسبب التكنولوجيا الحديثة المتطورة والمنافسة. فما هي " معجزتك التالية " ؟

(قانون الابتكار)

فكرة واحدة جيدة هي كل ما تحتاجه لتبدأ في تكوين ثروة. فالتفورات والانطلاقات التي تحدث في عالم الأعمال نابعة من إيجاد سبل أسرع وأرخص وأفضل وأسهل لأداء مهمة ما .

(قانون العوامل النجاح الحيوية)

لكل منشأة تجارية أو مركز وظيفي عوامل نجاح حيوية يتراوح عددها بين خمسة وسبعة عوامل هي التي تحدد مدى كفاءة سيرها وأدائها .

تعرف على الأشياء الجوهرية التي تؤديها وتحدد نجاحك أو فشلك . ضع خطة لكي تصبح أفضل في كل واحدة منها .

(قانون السوق)

السعر الحقيقي لأي شيء هو المبلغ الذي يكون شخص ما مستعدا لدفعه مقابلته في سوق مفتوحة تنافسية مع وجود بدائل أخرى متاحة .. والسوق دائما على حق .

(قانون التخصص)

لكي تنجح في عالم الأعمال عليك أن تتخصص في منتج أو خدمة بعينها تخدم من خلالها عميل معين ثم بعد ذلك تفعل ما تفعله بصورة متميزة، فالسبب الرئيسي لفشل المنشأة التجارية هو الافتقار إلى محور تركيز .

(قانون التمييز والتفاضل)

كل منتج أو خدمة يجب أن يكون مختلفا وأفضل على نحو فريد لكي ينجح في السوق التنافسية. وميزتك التنافسية يجب أن تكون محسوسة وقابلة للإدراك وقابلة للترويج وأن تكون شيئا يمكن للسوق أن يدفع مقابلا ماديا له .

(قانون التقسيم إلى قطاعات)

النجاح في عالم الأعمال يأتي من التعرف على مجموعات مستهلكين أو قطاعات سوقية محددة واستهدافها من أجل منتجك أو خدمتك .

من هو عميلك بالضبط؟ أين يوجد؟ ولم يشتري؟

(قانون التركيز السوقي)

يأتي نجاح السوق من التركيز بعزم وطيد على أولئك العملاء الذين يمكنهم أن يحققوا أكبر استفادة من الميزة التنافسية الفريدة لمنتجك أو خدمتك .

والتعرف على هذه المجموعة المحورية وتركيز مجهوداتك عليها هو مفتاح الوصول للربحية .

(قانون التميز)

لا تمنح السوق مكافآت التفوق إلا للأداء المتميز والمنتجات المتميزة أو الخدمات المتميزة .

والتعرف على "مجال التفوق" الخاص بك وتنميته هو الوظيفة الأولى للإدارة .

(قانون الاحتمالات)

لكل حدث احتمال حدوث، ولكي تزيد فرص وقوع حدث ما عليك الا أن تزيد عدد الأحداث .

وكلما زاد عدد مرات تجربتك للأشياء وزادت درجة تنوع واختلاف تلك الأشياء كلما تعاظمت فرص نجاحك .

(قانون الوضوح)

كلما ازداد وضوح رؤيتك لما تريد وما أنت على استعداد لعمله من أجل الحصول عليه كلما زادت فرصتك في أن يحالفك الحظ وتحصل على ما تريد .

إن وضوح الأهداف المنشودة مغناطيس يجذب إليك الحظ السعيد .

(قانون الجذب)

إنك تجذب باستمرار إلى حياتك أناسا وأفكارا وفرصا منسجمة مع أفكارك السائدة

وعندما تقترب أهدافك بانفعال الرغبة سوف يظهر في حياتك ما يطلق عليه الآخرون " الحظ " .

(قانون التوقعات)

إنك تزيد من مقدار الحظ في حياتك عندما تتوقع باستمرار أن يصادفك حسن الحظ .

ابدأ كل يوم بأن تقول لنفسك " أعتقد أن شيئاً رائعا سوف يحدث لي اليوم " .

إعداد الكتاب : محمد العبيد البكري .

Jonathan_z@live.co.uk