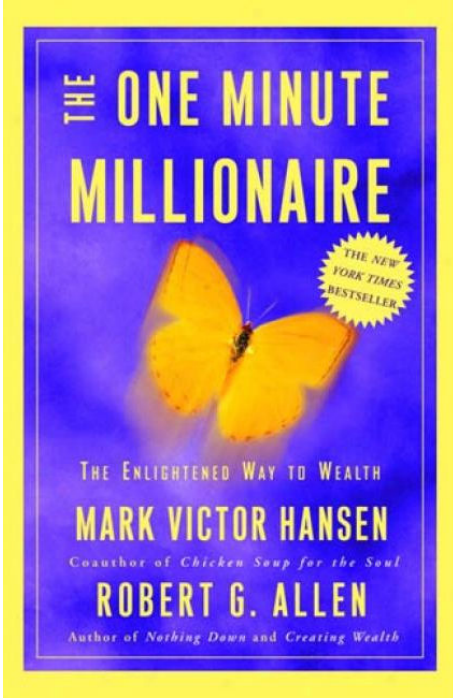


ملخص كتاب مليونير في دقيقة واحدة



حتى لا تتعجل الفهم، هذا عنوان الكتاب الذي ألفه الثنائي مارك هانس وروبرت ألن، وهما ألفا وساعدا في تأليف العديد من الكتب التحفيزية التي تساعد على فهم طرق تحقيق الثروة والنجاح التجاري. يهدف الكاتبان للمساعدة على إخراج أكثر من مليون مليونير إلى حيز الوجود، من خلال كتاب أخرجه بطريقة مبتكرة.

يرى الكاتبان أن الناس ينقسمون لنوعيتين: تلك التي تستخدم النصف الأيمن من مخها، وتلك التي تستخدم الأيسر. كما هو معلوم، لكل نصف من المخ طريقته الخاصة به في التعامل مع الأشياء، ولذا قسم الكاتبان كتابهما نصفين، نصف جاء

على صفحات الكتاب اليسرى (تتناول صراع المخاوف مع الأحلام)، والآخر جاء على الصفحات اليمنى (في صورة نقاط قصيرة)، ولا يهملك بأيهما بدأت، فالفكرة تناسب بسلاسة على كلا نصفي الكتاب دون أي تعارض أو تناقض. وأما الدقيقة الواحدة في العنوان فالمقصود بها أنه ما أن تتبع الأسلوب الصحيح لتحقيق أي شيء، فإن ما انطلقت لتحقيقه لن يأخذ منك أكثر من دقيقة جهد واحدة.

يرى الكاتبان أن السبيل للثراء يمر حتماً عبر إحدى هذه الطرق أو أكثر: الاستثمار (سندات/ أسهم/ شهادات إيداع)، عقارات (بيع وشراء)، التجارة (ترويج منتجات/ خدمات/ أفكار) وأخيراً عبر شبكة إنترنت، ويريان كذلك أن كل مبتدئ في عالم تحقيق الثروة يجب أن يبدأ بفكرة تجارية جيدة، ثم يعمل على تنفيذها بكل ما أوتي من قوة وموارد، ثم يقيم علاقات تجارية مع الأشخاص الضروريين الذين يمتلكون الموارد الأخرى التي تعينه على تحقيق حلمه. ذلك يستتبع وجود رغبة قوية في الثراء، مع قناعة بإمكانية تحقق هذا الثراء، ثم أخيراً الإيمان بأنك تستحق أن تكون ثرياً.

كل شيء بدأ كحلم: الطيران، السيارات، الكهراء، السفر للفضاء، تحقق بعضه والبعض لم يأت وقت تحققه بعد. أنت أيضاً تستطيع (بل يجب) أن تحلم، أغمض عينيك وتخيل أين ستكون بعد خمس سنوات. ما يهمنا هنا هو أن لا تفكر بأهدافك، بل فكر من أهدافك. لا تفكر في منزل أحلامك، بل فكر وأنت تجلس مرتاحاً داخل هذا المنزل: ماذا ترى - تسمع - تشم؟ هذه الطريقة البسيطة اتبعها الكثير من الناجحين، وعلى رغم بساطتها، لكنها ساعدت جاك نيكولوس

ليصبح أفضل لاعبي الجولف في العالم، وهو كان يتخيل كيف يريد كل ضربة يضربها بمضربه، ويعيش هذا التخيل والحلم، ثم ينطلق لتحقيقه.

في 1870، سار راسل كونويل ضمن قافلة سياح أمريكيين على ظهور الجمال بين ضفاف نهري دجلة والفرات، واستمع لقصة الدليل العربي عن المزارع النشيط علي حافظ، الذي هجر زراعة أرضه بعدما سمع قصص كاهن بوذي عن حقول الألماس الأسطورية. لم يترك علي مكاناً إلا نقب فيه بحثاً عن الألماس، حتى فني شبابه وضاعت ثروته وخارت قواه ومات عجزاً. بعد مرور فترة قصيرة على وفاة علي - تم اكتشاف الألماس بوفرة في الأرض الزراعية التي كان يملكها. الألماس الذي تبحت عنه لن تجده في أعالي الجبال ولا أعماق المحيطات، بل ستجده في فناء بيتك، وما عليك سوى أن تحفر بيدك كي تجده. عاد كونويل إلى بلده واحترف الخطابة في قصة حقول الألماس، وسمع خطبه التشجيعية ملايين الناس، وجمع هو الملايين!

لا تعيد اختراع العجلة مبدأ في غاية الأهمية، يستتبع منك أن تستفيد بخبرات الآخرين، وأسهل طريق للشراء هو أن تتدرب شخصياً مع ثري عصامي (ورثة المال لا علاقة لها بالذكاء). تعلم كل ما يعرفه وقابل كل معارفه، وافعل ما يفعله - بشكل أفضل. تعلمك لفكرة واحدة قد يوفر عليك عشر سنوات من الجهد والدراسة. الفرد وحده لا يكفي (خاصة في وقتنا الحاضر) لذا أنت بحاجة إلى فريق من الناس يساعدونك ويكملون ما نقص لديك من خبرات ومهارات وقدرات. حوار واحد على طاولة حكيم يعادل دراسة شهر في الكتب.

في عام 1974 كان سيلفستر ستالوني ممثلاً وكاتب سيناريو فاشلاً ومفلساً، لكنه حين حضر مباراة ملاكمة بين مغمور يناطح محمد علي كلاي في أوج مجده، خطرت له فكرة فيلمه الشهير روكي. عاد سيلفستر إلى بيته وانكب لمدة ثلاثة أيام على كتابة قصة الفيلم، ثم بعدها بدأ يطوف على شركات إنتاج الأفلام لتصوير قصته. في البداية لم تعجب الشركات بالقصة، لكن شيئاً فشيئاً بدأت الفكرة تروق للبعض، على أنهم رفضوا أن يكون المغمور ستالوني هو بطل الفيلم، على أنه أصر بكل قوته على هذا الشرط. بدأت العروض من عند 20 ألف دولار أمريكي لشراء قصة الفيلم، حتى بلغت 300 ألف دولار أمريكي، لكن ستالوني رفض أن يعيش بقية حياته متسائلاً: - ماذا لو كان أصر على دور البطولة؟ لكنه كان محظوظاً إذ وافقت شركة ما على منحه دور البطولة، مقابل 20 ألف دولار للسيناريو وأجر أسبوعي هزيل. في عام 1976 فاز فيلم روكي بعدد الجوائز، وحقق من الشهرة ما لم يكن ليخطر على قلب أحدهم، واستمرت أجزاء الفيلم حتى بلغت ستة.

يؤكد الكاتبان على ضرورة التعلم على يد معلم أصاب النجاح، مثلما فعل وارن بافيت، إذ قرأ وهو في سنة التخرج في الجامعة كتاب اسمه 'المستثمر الذكي' لبنجامين جراهام، فما كان من الشاب بافيت إلا بحث عن الكاتب حتى عثر عليه مدرساً في جامعة كولومبيا، فقام بالتسجيل في هذه الجامعة ليدرس على يد الكاتب وحصل على درجة أستاذ في الاقتصاد. حاول بافيت عقب التخرج العمل في مؤسسة بنجامين جراهام الاستثمارية بشتى الطرق، منها عرضه للعمل فيها دون مقابل، حتى تم قبوله بعد ثلاث سنوات من المحاولات، ليقتضي بافيت سنتين إضافيتين ليتعلم من معلمه. وعمره 25 سنة عاد بافيت إلى موطنه (أوماها) وكون مع سبعة مستثمرين شركة "أصدقاء بافيت" للاستثمار، مع حصة له قدرها 100 دولار، وبعد خمس سنوات، كانت بافيت يشق طريقه ليصبح أشهر وأغنى مستثمر. ذات المعنى نحصل عليه من مقولة بافيت: "قل لي من هم أبطالك في الحياة، وسأقول لك ماذا ستصبح في الحياة". إذا كنت متفتحاً وقابلاً للتعلم، فكل شخص تقابله سيعلمك -بالصدفة- شيئاً ما يدفعك للأمام.

(بالطبع التعلم المقصود هنا لا علاقة له بالحصول على الشهادات وحفظ ما دونته الأوراق).

خلاصة الكتاب دعوة للقراء للتفاؤل والعمل الدؤوب وجمع فريق عمل متناغم خلف فكرة ذات قيمة، مع سرد قصص نجاح أفراد لم يجدوا رأس المال للبدء أو الإمكانيات، لكن الفكرة التي انطلقوا لتحقيقها أتت لهم بما يشتهوه. الكتاب صدر في عام 2004 وترجمته مكتبة الدار العربية للعلوم، الذين هم كما العهد بهم، يتمسكون بحرفية الترجمة في بعض الأحيان، ولو جاءت على حساب غموض المعنى وطمسته. أترككم مع بعض هذه القصص وبعض الحكم التي جاءت في سياق الكتاب.

خطرت للأمريكية سندي كاشمان نشر كتاب فارغ تماماً، على مر 128 صفحة بيضاء، وهي عنونته بذكاء: ما يعرفه الرجال عن النساء ونشرته مع شريك لها باسم مستعار (الدكتور آلان فرانسيس). ما أن حملت النسوة هذا الكتاب في أيديهن حتى ينفجرن في موجات من الضحك، تأتي بعد دفع الثمن الزهيد (3 دولار). سندي كانت تبيع الكتاب بنفسها، حتى انتهت من بيع الملايين منه وصارت مليونيرة بسبب فكرة قد ينظر البعض لها على أنها ...

بول هارتونيان طبيب مساعد وكان مثلنا يبحث عن الثراء، شاهد ذات يوم نشرة الأخبار تعرض صور عمال يقومون بإصلاح أجزاء من جسر بروكلين الشهير في نيويورك، عبر تغيير بعض الأعمدة الخشبية. لمعت الفكرة في رأس بول وسارع بمحادثة رئيس عمال التصليح، وهو طلب منه شراء هذه الأعمدة الخشبية القديمة، وبالطبع سعد الرجل بالتخلص من هذه البقايا دون جهد. قام بول بتقسيم الأعمدة الخشبية إلى قطع مربعة ثم لصقها على شهادات رسمية توضح أن حاملها قد اشترى جسر بروكلين أو جزءاً منه. بعدها قام بول بإرسال بيان صحفي إلى وسائل الإعلام قائلاً فيه: رجل

من نيوجيرسي يبيع جسر بروكلين، والبقية معروفة، لقد نفذ من عنده الخشب، الذي كان يبيع القطعة منه بقرابة 15 دولار.

كانت هواية ستان ميلر جمع الحكيم والأمثلة الشعبية، بدأت معه وسنه 12 سنة، واستمرت معه حتى بعد زواجه، وفي يوم رأى ستان وزوجته جمع ما لديه من حكم وأمثلة في كتاب. ذهب ستان إلى مطبعة للسؤال عن تكلفة طباعة 100 كتاب، فردت عليه العاملة هناك أن سعر طبع ألف نسخة هو ألف دولار، وهو رقم راق كثيراً لستان فوافق على الفور. لكن الفاتورة بعدها جاءت بمبلغ عشرة آلاف دولار، بسبب خطأ وقعت فيه عاملة المطبعة. كان للخبر وقع الصدمة على ستان، الذي أخذ يحاول بيع النسخ التي وقعت على رأسه، وبدافع اليأس وافق على ترك نسخ من كتابه في مكتبة الجامعة الأهلية على سبيل الأمانة، بحيث تجمع الجامعة له النقود ممن يشتريها، أو تعيدها له في النهاية. بعد مرور أسبوع عاد ستان ليتفقد الأمور، فوجد جميع النسخ قد نفذت بيعاً. القصة بقيتها معروفة، إذ فاقت المبيعات الملايين، ولا زال البيع جارياً.

أقوال مأثورة جاءت في سياق الكتاب:

أي شيء يمكنك القيام به، أو تحلم بالقيام به، ابدأ به - الشاعر الألماني جوته.

الفشل هو الفرصة التي تتيح لك البدء من جديد - بذكاء أكبر - هنري فورد.

عندما تصطدم الإرادة مع الخيال، فإن الخيال سيفوز على الدوام - الطبيب الفرنسي إميل كور.

حوار واحد على طاولة حكيم يعادل دراسة شهر في الكتب - مثل صيني.

أقصر وأفضل الطرق لصنع ثروتك يكمن في إقناع الناس بأن من مصلحتهم تعزيز مصلحتك أنت - جان دي لابروير

94% من حالات الفشل تحدث بسبب فشل النظام المتبع للتنفيذ، وليس بسبب عزوف الناس عن القيام بعمل جيد - إدواردز ديمنج.

لكي تكون مستثمراً ناجحاً، يجب إما أن تجد قيمة ما، أو تبتكر قيمة ما - وارن بافيت.

إذا كفات نفسك على ما قمت به من أمور إيجابية، فستنجزها جميعاً، فالأشياء التي يتم مكافأة من أنجزها ستتنجز كلها – مايك لوبوف في كتابه أعظم مبدأ للإدارة في العالم GMP

التغييرات البسيطة في أسلوب حياتكم اليومي يمكن لها أن تحقق نتائج هائلة في مستقبلكم.

مشاكلك هي قوة إيجابية متخفية تحاول تعليمك شيء ما، تعرف عليه.

البحيرات سهلة الوصول إليها ينتهي الصيد فيها سريعاً، على عكس تلك صعبة الوصول.

لا يوجد عمل قذر، بل شخص غير مناسب في المكان غير المناسب.

كي تكون مليونير، يجب أن تدرس دوافع الناس، وأن تتعلم إدراك الرغبات التي تكمن خلف سلوك العامة.

كل شخص يريد شيئاً ما، مهمتك هي اكتشاف هذا الشيء.

التسويق هو بناء العلاقات مع الجميع.

إذا لم تحصل على الرد الذي تريده، فإنك لم تنقل رسالتك بالشكل المناسب.

لن يساعدك الكون إذا لم تفعل شيئاً، عليك أن تتحرك في جميع الاتجاهات حتى تأتيك المساعدة.

يرى الناجحون الإمكانيات، بينما يرى الباقون المشاكل.

المستثمر الناجح يعرف أنه يجب أن يخسر قليلاً، وأنه لا وجود لشبكة أمان ضد الخسارة.

20% من الزبائن يتسببون في 80% من حجم الأعمال.

الحل الأمثل لأي مشكلة هو في أغلب الأحوال الحل الأبسط.

هذا الملخص لا يعني بأي حال عن قراءة الكتاب، فهذا الملخص يحمل وجهة نظري الشخصية، ومنظوري الشخصي، وفهمي الفردي لثنايا الكتاب، وهي ليست بالضرورة رؤية صحيحة أو شاملة أو كاملة.

إذا أعجبك هذا الملخص، لا تتردد في شراء هذا الكتاب،
اعمل على تشجيع المؤلفين ليأتوا بالمزيد من الكتب المفيدة.

تلخيص: رءوف شبايك
blog.shabayek.com