

حكمة نافال

د. فادي عمروش



الاصدار 2.0، يناير 2022

هذا العمل مرخّص برخصة المشاع الإبداعي: نسب المصنف - غير تجاري-
السماح بالاشتقاق (CC BY-NC 4.0) (نص الرخصة في الرابط).



لك مطلق الحرية

المشاركة: نسخ وتوزيع ونقل العمل لأي وسط أو شكل.

التعديل: المزج، التحويل، وإضافة على العمل، شرط الإشارة للكاتب والنشر بنفس الرخصة.

لا يمكن للمرخّص إلغاء هذه الصلاحيات إذا اتبعت شروط الرخصة.

الفهرس

- 7..... مقَدِّمة
- 9..... عن الكاتب
- 11..... قالوا عن الكاتب والكاتب
- 15..... الحرية المالية
- 16..... ليست هنالك مخططات سريعة لتصبح ثرياً
- 17..... لن تصبح ثرياً بمجرد تأجير وقتك.....
- 19..... يجب أن تمتلك الأسهم لكسب حريتك المالية
- 19..... أنت بحاجة مهنة لا تتطابق فيها مدخلاتك مع مخرجاتك
- 23..... الرافعة (Leverage)
- 24..... العمل أو الجهد (Labor)
- 25..... رأس المال (Capital)
- 25..... المنتجات القابلة للتكرار دون تكاليف إضافية
- 27..... المعرفة الفريدة (Specific Knowledge)
- 28..... تكون المعرفة الفريدة نابعة من إرضاء شغفك
- 29..... المعرفة الفريدة غير قابلة للتعلّم.....
- 30..... المعرفة الفريدة تقنية وإبداعية في الغالب
- 31..... المعرفة الفريدة على حافة التكنولوجيا والفن والتواصل
- 32..... بناء المعرفة الفريدة.....
- 34..... اكتساب المعرفة الفريدة

- 35.....المعرفة الفريدة في ضوء الإطار الزمني.....
- 37.....المساءلة (Accountability).....
- 37.....المساءلة هي أن تسمح للناس بانتقادك
- 38.....التخلي عن الوظيفة الثابتة لتبني المساءلة.....
- 40.....تؤدي تبني ثقافة المساءلة إلى الفوز بالنفوذ.....
- 42.....التفرد هو الغاية من تطبيق المساءلة.....
- 43.....القدرة على إطلاق الأحكام السليمة.....
- 47.....التناغم بين عناصر مثلث الدخل.....
- 49.....أهم أشكال الرافعة.....
- 50.....قم بإنتاج نفسك.....
- 51.....شتان بين الثروة والمال والمكانة.....
- 52.....كسب المال لا يتعلق بالحظ!.....
- 55.....بناء عقلية الثروة.....
- 56.....تجنب ترقية نمط حياتك.....
- 56.....اختر شركاء يتمتعون بالذكاء والطاقة والنزاهة.....
- 57.....شارك الأشخاص المتفائلين والعقلانيين.....
- 58.....اقرأ ما تحب، حتى تحب ما تقرأ.....
- 59.....فوض مهامك لآخرين، عندما تكون أجورهم أرخص من ساعتك.....
- 59.....اعمل بجد، وركز فيما تعمل ومع من تعمل.....
- 60.....كن مشغولاً جداً لدرجة لا يمكنك تناول القهوة والحفاظ على جدول مواعيدك في آنٍ معاً.....
- 61.....تجنب المنافسة، وركز على الأصالة.....
- 61.....تجعل العلاقات التراكمية الحياة أسهل.....

62..... وقرّ الوقت لتستثمر في نفسك.

63..... السمعة ثم السمعة.

63..... كيف يمكن تطبيق ما سبق.

65..... **تحقيق السعادة.**

66..... السعادة ليست علماً أو رياضيات

66..... السعادة مهارة يمكنك تطويرها.

67..... ربّما تؤدي الرغبة إلى تدمير سعادتك

67..... لا يوجد ما يجعلك سعيداً إلى الأبد

67..... السعادة عملية فهم واكتشاف للذات.

68..... لتحقيق السعادة، علينا التحكّم في مدى سيطرة العقل علينا

68..... السلام هو الغاية.

69..... التوتر والقلق أعداء السعادة

70..... هل يتعارض الذكاء مع السعادة؟

71..... نطاق السعادة ديناميكيّ وكبيرٌ للغاية

71..... الإدمان عدوّ السعادة.

73..... **خاتمة**

77..... **ملحق خارطة عقل نافال**

81..... **المصادر والمراجع**

مقدمة

كتاب (حكمة نافال) هو محاولةٌ للغوص في أحد الأدمغة الفريدة في عالم المال والاستثمار، ألا وهو دماغ نافال، ونافال رافيكانت لمن لا يعرفه، هو أشهر من نار على علم، هو رجل أعمال ومستثمر هندي أمريكي، وهو المؤسس المشارك ورئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي السابق لشركة AngelList.

اشتهر نافال بتغريداته التي جذبت الكثير من المؤثرين والمهتمين حوله عن المال، والأعمال، والحرية المالية، والثراء، والسعادة، والسلوك البشري، وتتميز تغريداته بالاختزال الشديد، حيث يطرح أفكاره ببساطة دون تكلفٍ أو تفصيل، ويترك للقارئ حرية الفهم والتطبيق. أجرى فيما بعد عدّة مقابلات اغتتمها المحاورون في محاولة فهم كلماته، وإدراك ما يرمي إليه، ممّا ضاعف الفائدة من تغريداته، وعزّز وسهّل فهمها.

نحاول في كتاب (حكمة نافال) نقل هذه المعرفة إلى اللغة العربية، ووضعها بشكلٍ مبسّطٍ بين يدي القارئ العربي، محاولين قدر الإمكان تبسيطها إلى الحد الأدنى الذي لا تفقد فيه قيمتها، وتكون - في الوقت نفسه - سائغةً لكل المهتمين بنافال وحكمه على مختلف مستوياتهم الثقافية وخلفياتهم المهنية، ونرجو الله أن نكون قد وفّقنا لهذه المهمة. نتحدّث في هذا الكتاب حول طريقة تفكير نافال، محاولين اقتباس بعض حكمته حول مواضيع عديدة في المال والحياة وطرق التفكير.

نلخص بدايةً معاني الحرية المالية، وكيف يمكن الوصول إليها، والتخلص من القيود الماديّة، ثم نتوسّع بشرح مفهوم الثراء وكيفية تحقيقه، ومفاهيم مغلوطة حوله، وعلاقة الثراء بالوقت. نعرّج بعد ذلك على مكونات الحرية المالية الثلاثة من

رافعة ومعرفة فريدة ومساءلة، والتي سيحتاج إليها كل شخص يمشي على درب الثراء، موضحين أهميتها في زيادة الدخل واستقراره، ساعين إلى توضيح أهميتها وطرائق اكتسابها. لا نتوقف عند هذا الحد من المعرفة المادية؛ لأنَّ السلوك الاجتماعي جزءٌ لا يتجزأ من نمط تحقيق الثراء، وننقل في هذا الشأن نصائح نافال لعلاقة سليمة مع المجتمع من حولنا، وكيفية اختيار الشركاء، وتنظيم الأوقات والعلاقات العامة. وحتى يكون إنتاج الفرد مُرضياً يجب أن يشعره بالسعادة، وهذا ما فضلنا فيه تحت فصل (تحقيق السعادة) محاولين تفصيل مفهوم السعادة، وكيفية الحصول عليها، ونختم نهايةً فيما يعكرها ألا وهو الإدمان وطرق التخلص منه.

يهديك هذا الكتاب مواضيع وأفكار عظيمة تشعُّ بالحكمة في كل أجزاءها، آمليين أن تعود علينا بالنعف والمتعة.

هذه هي النسخة الثانية المنقّحة من (حكمة نافال)، ونأمل أن يتبعها نسخ أخرى، نضيف إليها كل جديدٍ من حكم وشذرات وتأمّلات نافال، والتي تتضمن تنقيحات وإضافات بسيطة على النسخة الأولى. أدين بالشكر الجزيل للعزیز خالد ادريس على دعمه التحريري، ولصديقي محمد بوادقجي الذي عرّفني على نافال، وللمصمّم عبد المنّان العاشق لتصميم الغلاف، وللأستاذ حسن نظام لتدقيقه ومراجعته لغوياً، ولفريقي الرائع الداعم نورا وعبد الله ورفاه.

والله من وراء القصد

د. فادي عمروش

عن الكاتب

د. فادي عمروش ريادي أعمال مجتمعي وخبير استشاري في الاقتصاد السلوكي والمعلوماتية، وذو خبرة مركزة في التقنيات المزعزة مثل بلوك تشين والذكاء الاصطناعي، فضلاً عن خبرته الواسعة التي امتدت لحوالي 15 عاماً في مجال العمل الإداري والمجتمعي والتسويق الرقمي وتقديم الحلول والأبحاث للشركات أو المنظمات على حدٍ سواء.

يعدّ د. فادي عمروش من السباقين لنهل العلوم والمتعشّين لمواطن المعرفة الجديدة؛ فهو من أوائل العرب الذين حصلوا على الدكتوراه في علم الاقتصاد السلوكي من جامعة غرناطة -إسبانية- عام 2012، بعد نيله منحة دراسية من الاتحاد الأوروبي، إذ كان واحداً من ثلاثة أشخاص فقط نالوها على مستوى سورية عام 2009، كما أنه يحمل شهادتي ماجستير، الأولى في الهندسة المعلوماتية والذكاء الاصطناعي، والثانية في الاقتصاد وإدارة الأعمال والتي أتمّها بالتوازي مع دراسته الدكتوراه.

وفي خلال مسيرته الأكاديمية نال منحتي زمالة بعد الدكتوراه، كما نشر العديد من الأبحاث العلمية المحكّمة، ومن ثمّ انتقل إلى مجال قيادة الأعمال المجتمعية بالتوازي مع العمل البحثي، ونال الجائزة الأولى في مسابقة جسور لريادة الأعمال، وجائزة سعيد خوري للرواد والمبشرين، وقد مكّنته الجائزتان من الانطلاق لدعم حاضنة أفكار بلس لريادة الأعمال، ومن ثمّ الانضمام والمشاركة في تأسيس مؤسسة نيوفيرستي التعليمية، والتي يعمل مديراً للعمليات فيها حالياً أيضاً.

عن الكاتب

يؤمن د. فادي بالتفكير الإبداعي وحل التحديات بطريقة استثنائية؛ فهو يدمج علوم الكمبيوتر مع الاقتصاد، ويقدم حلولاً للشركات والمنظمات تزيد من فعالية عملها وتحسن أداءها لأضعاف عديدة، وقد قدم الاستشارات لعشرات الجهات والمنظمات الدولية في هذا المجال، كما يعدّ مرجعاً في اختصاصه الاقتصاد السلوكي، فهو استشاري دولي مع العديد من الجهات، ويسهم دعمه الاستشاري في خلق تأثيرات إيجابية من خلال تعزيز فرص الشباب وتحسين جودة حياة المجتمع، على سبيل المثال، يعمل مع إحدى الشركات الاستشاري في السعودية على توظيف الوكزات السلوكية لرفع معدلات الادّخار، كما يمتلك المهارات اللازمة لتحويل معرفته لنتائج استثنائية، فقد استطاع مثلاً توظيف الاقتصاد السلوكي لرفع نسبة الإكمال للطلاب في البرامج أونلاين إلى 93 بالمئة مقارنة بالنسبة التقليدية العالمية 7 بالمئة.

لدى د. فادي خبرة لأكثر من خمسة عشر عاماً في مجالات اتخاذ القرار، بناء التدخلات السلوكية، التسويق، إدارة الفرق بفعالية، تقنيات بلوك تشين، الإنتاجية ورفع الأداء. يعمل د. فادي حالياً كاستشاري مستقل مع عدد من الجهات والشركات في مجالات توظيف الاقتصاد السلوكي لرفع الأداء وزيادة المخرجات، بالإضافة لكونه إدارياً تنفيذياً في عدة مؤسسات، منها مؤسسة نيوفيرستي التعليمية وحاضنة أفكار بلس .

ينشر د. فادي بانتظام عبر صفحته على فيسبوك، بالإضافة إلى نشره عشرات المقالات عبر موقع أراجيك، والكثير من الكتب المتاحة مجاناً، كما يقدم العديد من الورشات بشكل دوري، ويمكن متابعته من الروابط التالية:

صفحة فيسبوك: <https://www.facebook.com/amroush.fadi/>

المتجر الرقمي: <https://payhip.com/fadyamr>

قالوا عن الكاتب والكتاب

هي نبذات أو لقيمات طيبة تفتح شهية القارئ للمزيد والمزيد. لقد استعان الأخ الدكتور فادي بقراءات متعددة للمهمين، بالإضافة إلى تجاربه الشخصية لفتح مائدة شهية تدعو البقية للتفكير بروية. قد تبدو اللغة المستعملة للوهلة الأولى لغة الواعظ أو المرشد المتنور الذي يُملي على السامعين ما عليهم فعله، ولكن وبتمعن بسيط للغة والمحتوى يكتشف القارئ بسهولة واقعية وعملية هذه اللقيمات الطيبة على المائدة المفتوحة، إنها تدعو القارئ للتفكير.

لقد تعلمت الكثير في السابق من صحبتي لأخي فادي، وهأنذا أتعلم أكثر من خلال تحفيزه اللطيف للتفكير بطريقة مختلفة، ودعوته للنظر للأمور والمشاكل والفرص بطريقة غير تقليدية وبناءة.

أتطلع قدماً لمزيد من العطاء والتعلم من خبرات أخي فادي المهمة.

هاني الطرابيشي، باحث في الريادة والابتكار، مدرّس في جامعة آلتو في فنلندا،
مستشار في التخطيط الاستراتيجي والتسويق.

يُسلط الكتاب الضوء على مجموعة منتقاة من التحديات التي تواجه أي شخص في حياته المهنية وربما العائلية. يناقشها بأسلوب علمي سلس رصين، كما يسقطها بنجاح بأمثلة من الواقع، ولا أخفيكم سراً إذا أخبرتمكم أنني أقوم بمراجعته بشكل دوري.

محمد بوادقجي، مهندس نظم وبرمجيات، شركة انتل.

إنه كتاب خفيف الظل عميق المعاني، يأخذك الكتاب في رحلة عبر مقاربات غير تقليدية لتحدياتك وأفكارك اليومية، ويسافر بك من ريادة الأعمال إلى الفلسفة، وبدفقات من التحفيز الواقعي والمنطقي، ولعلّ الأهم أنّه لا يقدم معلوماته بطريقة رائعة فحسب، بل يحفّزك من حيث لا تدري للتفكير الجاد والبحث في تطبيق تلك الأفكار عملياً على حالتك الشخصية. أعتقد أنّه وبغضّ النظر عن اختصاصك، أو في أية مرحلة من حياتك المهنية والشخصية، فإنّك ستجد ما يرشدك بين سطور هذا الكتاب الذي لن تملّ من قراءته.

د. فادي الشلبي، شريك مؤسس في منصة نيوفيرستي التعليمية، استشاري في التعليم الإلكتروني.

يقدم لنا الدكتور فادي عمروش كتاباً سهل القراءة عميق الفائدة. إنها جولة متنوعة وثرية تساعدنا على معرفة المشاكل التي تواجهنا اليوم بشكل أغنى، وتعطي كلاً منّا مفاتيح للتعامل مع أهمّ ما يسعى لتحقيقه شخصياً ومهنياً.

د. شادي مكرم حجازي: دكتوراه في إدارة الأعمال

إنه لشعور جميل ينتابك عند قراءة عصاره آراء وتجارب تمسّ سلوكياتنا، وتحتل حيزاً هاماً من يومياتنا. إنها وجبة ثرية متنوّعة تجذبك إلى المعرفة، وقد تم تقديمها بأسلوب سلس وعميق المعاني.

صبحي عيسى، باحث في علم البيانات والويب الدلالي - فرنسا

قالوا عن الكاتب والكتاب

عند إبحارك في كتاب (حكمة نافال) يراودك شعوران آسران: اطمئننا مريح لأنك في أيدٍ أمينة لرَبّانٍ ماهر، وتعطّش شديد لما ستقرؤه في الفصول المتلاحقة للكتاب، فالدكتور فادي يحسن اختيار ما ينفعك ويذهلك، يجول بك في إحدى ساحات الحكمة (دماغ نافال الحكيم) بأسلوبه الرصين ولغته البسيطة، فتبهرك كلماته، وتدفعك لالتهام الصفحات التهام النهم للمعرفة التائق للحكمة، التقدير كلّه لمن جعل للتدقيق اللغوي لكتابه متعة وقيمة مضافة قلّ نظيرهما، ولمثل هذا فليدقق المدققون.

حسن نظام، مدرّس العربية وآدابها والمدقق اللغوي لفريق نيوفيرستي

اعتقدت أنّ الأمر أكبر من مجرد ترجمة حرفية تقتل الفكرة وتجعلها جامدة لا روح فيها. هنا تأتي أهمية هذا الكتاب الذي اختار بعناية مجموعة منتقاة من الأفكار الرائدة، ونقلها بصياغة عصرية تزوج بين الأفكار الأصلية والإسقاطات العربية لتجعلها خفيفة الظل. إنّها فرصة لا تعوّض للقارئ العربي للاطلاع على أفكار مميزة دون تشويش عائق اللغة وشكل المتحدث والموقف من ثقافته.

ندى البني، دكتوراه في أنظمة المعلومات.

في زمن الحرب واللجوء توشك الأحلام أن تتلاشى، وفي خضمّ هذا الواقع الصعب، تأتي هذه التدوينات لتكون خير معين في هذه المرحلة الصعبة من الحياة. شكراً من القلب لصائغ هذه الكلمات بهذا الأسلوب البسيط العميق، والنابع من واقع الحياة، شكراً لك دكتور فادي عمروش.

محمد صبحي شرف، استشاري في التسويق الدوائي، دكتور صيدلي

الحرية المالية

يخطر السؤال عن الثراء ببال معظمنا، لكن غالباً ما يُطرح بشكلٍ خاطئٍ، ومن ثم تكون الإجابة خاطئةً. ينبغي أولاً قبل مناقشة سؤال "كيف أصبح ثرياً؟" إيجاد تعريف مقبول للثراء، كي نتمكن من الإجابة عن هذا السؤال العميق بشكلٍ أكثر واقعيةً.

بداية، من الصعب إطلاق تعريف محدد لمفهوم غير قابل للقياس بشكلٍ واضح، والثراء واحد من المفاهيم التي لا نستطيع قياسها بسهولة، على سبيل المثال، ربّما يُعدُّ من يمتلك عملاً خاصاً ووسيلة نقل متواضعة في قرية صغيرة ثرياً، ولكنه أبعد ما يكون عن الثراء في المدينة المجاورة، إذ يرتبط مفهوم الثراء بامتلاك عمل أكبر وبعض العقارات وسيارة خاصّة، ويختلف الأمر بالتأكيد بمجرد الانتقال إلى مدينة أكبر، بينما سيتغيّر المشهد جذرياً إذا ما انتقلنا إلى واحدة من كبريات عواصم العالم.

فكيف نستطيع قياس الثراء، أو ما هو الثراء أصلاً؟

يمكننا ببساطة أن نستبدل مفهوم الثراء بمفهومٍ آخر قابل للقياس أينما نُكر، وأكثر تعبيراً وأجدى في الوصول إلى إجابة واقعية عند السؤال عنه، ألا وهو مفهوم "الحرية الماليّة".

يمكن لمفهوم الحرية المالية أن يعبر عن المقصود بسؤال الثراء ببساطة، إذ يمكن تعريف الحرية بالتحرُّر من القيود الماليّة التي تعيقنا عن عيش حياة كريمة أفضل وأكثر، وتُعرّف الحرية المالية تعريفاً شاملاً وملائماً لأيّ مكان أو زمان، وهي امتلاك ما يكفي من الموارد على اختلاف أشكالها.

لذا يصبح السؤال التالي أكثر واقعية: كيف يمكننا تحقيق الحرية المالية؟

يجيبنا عن ذلك رجل الأعمال والمستثمر الرائع "نافال رافيكانت" من خلال عاصفة التغريدات التي نشرها في حسابه على تويتر بعنوان: (كيف تصبح ثرياً من غير أن تكون محظوظاً) والتي قدّم فيها خلاصة أفكاره حول كيفية تحقيق الثروة والوصول إلى الحرية الماليّة، وتبع ذلك سلسلة من اللقاءات التي أُجريت معه حول تغريداته، ممّا ساهم في تقديمه مزيداً من التفاصيل حول هذا الأمر. تعدُّ هذه النصائح واقعيّة بما يكفي لإمكانية تطبيقها، إذ عبّر نافال عن ذلك حين أخبرنا أنّه حاول فيها من خلال "وضع مبادئ خالدة بدلاً من إعطاء أرقام أوراق اليانصيب الرابحة بالأمس!"

لذلك يمكننا البدء بواحدةٍ من أهم نصائح نافال في هذا الصدد، والتي تُعبّر عن المنهجية التي اتّبعتها في تقديم نصائحه:

ليست هنالك مخططات سريعة لتصبح ثرياً

يحاول نافال بهذه القاعدة تقديم منهجية واقعية للوصول الحقيقي إلى الثراء بدلاً من مجرد بيع الكلام أو الأوهام، ويشير في ذلك إلى أنّ تحقيق الثراء والحرية الماليّة يحتاج إلى وقتٍ طويلٍ واستثمارٍ في المعرفة، ونعم، لا بأس من الاستماع إلى نصائح الأثرياء، لكنّه يؤكّد على ضرورة أن يكون هؤلاء الأثرياء الذين نستمع إلى نصائحهم قد حقّقوا الثراء من طريقٍ آخر غير بيع تلك النصائح!

بمعنى أنّهم كسبوا ثروتهم من خلال أعمالهم الخاصّة، لا من خلال الكتب أو المحاضرات التي يبيعونها حول "كيف تصبح ثرياً؟"، فأنت لا تريد أن تتعلّم كيف تصبح ثرياً من شخصٍ فقيرٍ، ولكنك في الوقت نفسه، لا تريد أن تتعلّم ذلك من شخص

يكسب أمواله من خلال إخبار الناس كيف يمكنهم أن يصبحوا أثرياء، هذا أمر مرفوض بالطبع، ويعلق على ذلك باقتباس من الكاتب "نسيم طالب":

"لكي تصبح ملكاً فيلسوفاً؛ ابدأ بكونك ملكاً لا فيلسوفاً"

ولذلك يؤكّد نافال على أنه بإمكانك الاستماع إلى تلك النصائح إذا كانت ذات جودة عالية، وإذا أقر أصحابها أن الثراء عبارة عن رحلة صعبة ستستغرق الكثير من الوقت، في هذه الحالة فقط، يمكن القول إنها نصائح واقعية!

لن تصبح ثرياً بمجرد تأجير وقتك

يناقش نافال في هذه النصيحة فكرة الكسب مقابل ساعات العمل، في إشارة إلى المهن والوظائف التي يكون فيها الأجر وفق عدد ساعات العمل، ويؤكد أن هذا النوع من العمل لن يجعل الشخص ثرياً مهما كان مجزياً، فحتى المهن ذات الدخل المرتفع مثل المحاماة والطب لا يكسب أصحابها إلا مقابل ساعات عملهم، بمعنى أن دخلهم محدود بما يقدمونه من أوقاتهم، فهم لا يكسبون شيئاً خارج نطاق ساعات الدوام، لا يكسبون خلال إجازاتهم، لا يكسبون بعد تقاعدهم، والأهم من ذلك، لا يكسبون وهم نائمون!

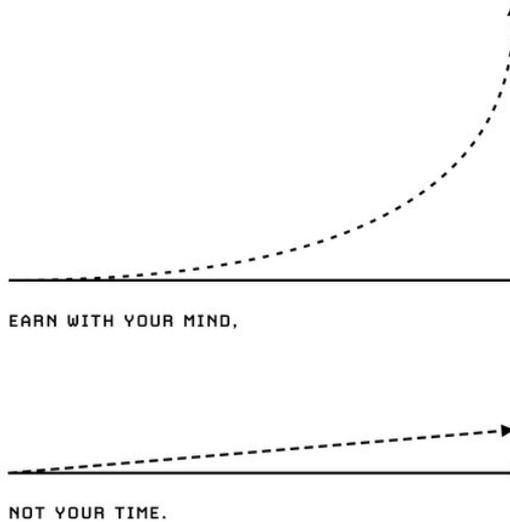
حتى الأطباء الذين حققوا الثراء، فعلوا ذلك من خلال تأسيس أعمالهم الخاصة وعلاماتهم التجارية، مثل صناعة وتجارة الأجهزة الطبية، فمن غير امتلاك عملك الخاص أو علامتك التجارية، فأنت تعمل لصالح علامة يمتلكها الآخرون، ومن ثم تبقى مكاسبك محدودة.

الحرية المالية

يسمى نافع الكسب القائم على تأجير الوقت بالكسب بشكلٍ خطيٍّ، ويраهن أنه لا يمكن الكسب بشكلٍ غير خطيٍّ بالاعتماد على الوقت إطلاقاً، لذلك كتب في إحدى تغريداته:

"اكسب بعقلك وليس بوقتك"

بما أن الكسب من خلال الوقت هو كسبٌ خطيٌّ، وذلك لن يؤدي إلى الثراء بالطبع، لذلك لابد من التفكير خارج الصندوق ومحاولة إيجاد وابتكار الحلول التي تجعل الوقت يعمل من أجلك، وهذا ما يركّز عليه نافع في نصائحه القادمة، إذ يحاول الإشارة إلى حلول وتطبيقات خلاقة وغير تقليدية لجعل الكسب يسير بشكلٍ غير مرتبطٍ بالوقت، ولذا، سيكون محور الحديث في الأجزاء القادمة عن تلك الحلول الإبداعية وكيفية تطبيقها.



رسم بياني يوضّح الفرق بين الكسب الخطي (من خلال الوقت)، والكسب الأسّي (من خلال العقل).

يوضّح الرسم أعلاه أن الكسب من خلال العقل ربّما يبدأ معدماً، لكن سرعان ما يتساوى مع الكسب من خلال الوقت، ثمّ لا يلبث أن يتجاوزه بمراحل.

يجب أن تمتلك الأسهم لكسب حرّيتك الماليّة

في حقيقة الأمر، وبعد الاطّلاع على فكرة الكسب الخطّي من خلال الوقت، يتبيّن لنا أنّ كلّ من يربح المال بشكل غير محدود، هم الأشخاص المالكون لأسهم من شركاتٍ أو منتجاتٍ أو من خلال الملكية الفكرية أو التطبيقات البرمجية، لأنّ ذلك يعني بالضبط أنّ هذه الأسهم تعمل لصالحهم خارج أوقات عملهم، إلا أنّ الثراء الحقيقي يتحقّق عادةً من خلال امتلاك الشركات والأعمال الخاصّة، وليس فقط الأسهم الجزئية.

أنت بحاجة مهنة لا تتطابق فيها مدخلاتك مع مخرجاتك

يمكن توضيح فكرة تطابق المدخلات والمخرجات من خلال الوقت مجدّداً، أي إذا كان العمل لساعةٍ واحدةٍ يؤدّي إلى نتيجة تساوي هذه الساعة، فهذا يعني أنّ المدخلات متوافقة مع المخرجات.

لتوضيح ذلك بمثالٍ عمليٍّ، افرض أنّ الوقت المعياري لإنتاج عشرين قطعة من منتجٍ ما يساوي ساعةً من العمل، فهذا يعني أنّ أي شخص سيعمل في هذا العمل يستطيع أن ينتج عشرين قطعة في الساعة، ومن ثمّ تتطابق المدخلات والمخرجات في هذه المهنة، ممّا يجعلها مهنةً غير مناسبة لتحقيق الثراء بحسب نافال، لأنّ الشخص الذي يعمل فيها هو قابل للاستبدال ببساطة. يشير نافال إلى أنّ الأمر لا يجب أن يعتمد على الساعات التي تقضيها في العمل، ويوضّح ذلك من خلال المقارنة بين أفضل حطّابٍ وأسوأ حطّابٍ في العالم من خلال استعمال نفس الأدوات، مشيراً إلى أنّ الفرق

الحرية المالية

بينهما لن يتعدى ثلاثة أضعاف من الإنتاج، وهذا فرقٌ لا يُذكر، فالمسألة تتعلّق بالأدوات وليس بالوقت، وهذا ما سنتحدّث عنه في الجزء التالي.

إذا كنّا قد اتّفقنا على أنّ العمل بمجرد تأجير الوقت لا يؤدّي إلى كسب مكاسب كبيرة، وأنّ الأمر يحتاج إلى العمل بقطاعاتٍ لا تتطابق فيها المدخلات مع المخرجات، لذا فإنّنا بحاجة إلى تطبيقات عمليّة للطرائق التي يمكننا الكسب من خلالها خارج إطار الوقت، ويعود نافال ليؤكّد على فكرة تطابق المدخلات والمخرجات من خلال تغريدة يقول فيها:

"لا تعرف الشركات كيف تقيس المخرجات، لذا فهم يقيسون المدخلات بدلاً من ذلك، فاعمل بطريقة تجعل مخرجاتك مرئيّة وقابلة للقياس."

ومن هنا ينطلق نافال إلى وصفته الخاصّة للثراء، والتي لخص فيها الأساليب والتطبيقات التي يمكن من خلالها جعل المخرجات ذات قيمة أكبر من المدخلات، وتوفّر طرائق فعليّة للكسب بشكلٍ غير مرتبط بساعات العمل، لذلك فهو يقدّم:

المثلث السحري لزيادة الدخل

لتحقيق الحرية المالية يجب أن تسعى إلى زيادة الدخل، وزيادة الدخل لا تكون أبداً بزيادة عدد ساعات العمل وحسب، وإنّما بزيادة مصادر الدخل بنفس ساعات العمل، على سبيل المثال، لا يمكن لسائق التاكسي أن يزيد دخله إذا كان الدخل معتمداً على عدد ساعات عمله يومياً، لأنّ ذلك محدود، حتّى لو عمل لمدة 24 ساعةً باليوم فهناك سقفٌ لدخله، ولكن يمكن أن يزيد دخله مثلاً إذا كان سائق توكسي ولديه قناة على يوتيوب لتعليم الناس تصليح السيارات، وهذه القناة تربح من الإعلانات في أثناء عمله.

الحرية المالية

ليس الهدف أن تفتح قناة يوتيوب طبعاً، ولكنه مجرد مثال يبيّن أنّ عليك التفكير بطرائق تجلب الدخل، ولا تعتمد فقط على عدد ساعات عملك أوّلاً بأوّل.

يطرح نافال ثلاثة مبادئ مهمّة لذلك وهي: الرّافعة أو النّفوذ (Leverage)، والمعرفة الفريدة (Specific Knowledge)، والمساءلة (Accountability).

يناقش نافال أنّ امتلاك هذا المزيج الفريد والقدرة على استخدامه بكفاءة يمكّننا من الوصول إلى الثراء والحرية المالية، وعلى الرغم من أنّ هذه المصطلحات تبدو غريبة وغير مألوفة، وخاصّة مفهوم "الرافعة"، إلا أنّ نافال شرحها بما يكفي في تغريداته ومقابلاته المختلفة، لذلك سنحاول تلخيص ما قاله نافال حول هذه المفاهيم وكيفية الاستفادة منها.

الرافعة (Leverage)

نشر نافال في إحدى تغريداته اقتباساً يُنسب للعالم أرخميدس جاء فيه: "أعطني رافعةً طويلةً بما يكفي، ومكاناً لأقف فيه، وسوف أحرك الأرض"

بدأ نافال بهذا الاقتباس يتحدّث عن أفكاره حول مفهوم الرافعة - أو النفوذ- والذي يعني جميع الأدوات والوسائل التي نستطيع من خلالها تعظيم مجهودنا وتوفير الوقت، ومن ثمّ زيادة الإنتاجية. تعني كلمة رافعة في علم الطبيعة أو في الفيزياء استخدام أداة صغيرة لرفع أشياء ثقيلة نسبياً، ويتقصد نافال استخدام كلمة الرافعة؛ إذ إنّ لها معنى مهماً في المضاربة والبورصة، يطلق الرفع المالي (بالإنجليزية: Leverage) على أي اقتراضٍ أو استخدامٍ لأدواتٍ ماليةٍ ينتج عنه تضخيم أثر الأرباح أو الخسائر على المستثمر، وفي الغالب يستخدم لوصف نسبة الاستدانة إلى حقوق الملكية في الشركات، فكلّما زادت نسبة المديونية إلى حقوق الملكية زاد تأثير الرفع المالي على أرباح الشركة، ويمكن أيضاً زيادة نسبة الرفع المالي باستخدام أدوات مالية أخرى مثل الخيارات المالية Options والعقود الآجلة Futures.

إذا حققت الشركة أرباحاً وكان معدّل العائد على الأصول (Return on Assets) أعلى من سعر الفائدة الذي تدفعه الشركة على قروضها، يتضخّم العائد على حقوق الملكية كلّما زاد معدّل الرفع في رأسمال الشركة.

بعبارة أخرى، إذا اقترضت الشركة 10000 دولار بفائدة 4%، وأدّى ذلك إلى ربح بنسبة 20%، فستعيد القرض مع فائدته، ويضاف إليها أرباحٌ كبيرةٌ والعكس صحيح إذا خسرت فستدفع مبالغ هائلة. إذا حققت الشركة خسائر تنضخّم خسائر العائد على حقوق الملكية كلّما زاد معدّل الرافعة في رأسمال الشركة.

الرّافعة (Leverage)

تبيّن آخر حالتين المخاطر المترتبة على زيادة معدّل الرفع المالي في الشركة، فبالإضافة إلى زيادة التزامات الشركة بسبب الفائدة على القروض، يعرّض المستثمر أرباحه للتلاشي إذا لم يزد معدّل العائد على الأصول على سعر الفائدة، أمّا في حالة تحقيق خسائر فيؤدّي الرفع إلى مضاعفة خسائر المستثمر. ويعود سبب استخدام هذا المصطلح من نافال إلى تشابه أثر الاقتراض على عوائد الشركة وطريقة عمل الرافعة لتحريك أجسام ثقيلة بمجهودٍ أقل.

ما يريد نافال قوله: إذا أردت أن تربح كثيراً وليس لديك رأس مالٍ فعليك إيجاد طرائق تقترض بها المال، ومن ثمّ تعيد رأس المال حين تربح، ويبقى لك الأرباح، وبإسقاط ذلك على العمل نجد أشكالاً مختلفة للرافعة منها:

1. العمل أو الجهد (Labor).
2. رأس المال (Capital).
3. المنتجات القابلة للتكرار دون تكاليف إضافية.

العمل أو الجهد (Labor)

إنّ العمل هو أحد أقدم أشكال الرافعة، بمعنى أن تعمل على أداء المهمات المطلوبة منك، أو أن توظّف أشخاصاً آخرين لأدائها، لكن للأسف لايزال الكثير منّا يقدّر قيمة العمل بعدد الأشخاص العاملين فيه، فهل يُعدّ هذا منطقيّاً؟

إذا وظّفت مجموعة من الأشخاص لأداء مهمّات محدّدة لصالحك، فإنّ ذلك سيضاعف من إنتاجيّتك، وسيخفّض من جهودك المبذولة، ولكنّه لم يعد الشكل الأمثل للرافعة، إذ يتطلّب توظيف مجموعة من الأشخاص مهارات إدارية عالية المستوى، وقدرة على تنظيم الفرق، كما أنّه يسبّب لك مشكلات كارثيّة حال وقع خلاف بينك وبين هؤلاء الأشخاص، بالإضافة إلى أنّ التطوّر الكبير في مختلف القطاعات قد ألغى

الرّافعة (Leverage)

ارتباط أهميّة العمل أو حجمه بعدد العاملين فيه، وربّما تحلُّ آلهُ واحدةٌ محلَّ عشرة أشخاص وبكفاءةٍ أكبر، لذلك فإنَّ هذا الشكل من الرافعة لم يعد ملائماً.

رأس المال (Capital)

يُعدُّ رأس المال شكلاً قديماً من أشكال الرافعة كذلك، وعلى خلاف العمل أو توظيف الأشخاص، فإنَّ إدارة رأس المال هي عمليّةٌ أسهل بكثيرٍ من إدارة فريقٍ يتكوّن من مجموعةٍ من العمّال، ويُعدُّ رأس المال وسيلةً جيّدةً في زيادة الكسب بجهدٍ أقلّ ووقتٍ أقصر؛ وذلك لأنَّ المعرفة أو القدرة البسيطة على توظيف رأس المال واستثماره في الأعمال المختلفة تؤدّي إلى نتائج جيّدةٍ دون عناءٍ كبيرٍ، ولكن كيف يمكن تحصيل رأس المال؟

مع الأسف، إذا لم تكن محظوظاً بولادتك في عائلةٍ ثريّةٍ، أو لم تحظَ بمن يمنحك المال الكافي لتعمل من خلاله، فلن تستطيع توظيف هذا النوع من الرافعة، لذلك فإنَّ الرافعة المعتمدة على رأس المال ليست متوفّرةً لمعظمتنا، كما يعتقد نافال بأنّها شكّلٌ قديمٌ للرافعة، وكان هذا الشكل جيّداً خلال القرن المنصرم، لكنّه لم يعد ملائماً لأبناء الجيل الجديد الذي يحتاج إلى النوع الثالث -والأفضل- من أنواع الرافعة.

المنتجات القابلة للتكرار دون تكاليف إضافية

يناقش نافال أنّ ذلك من أفضل الأشكال للرّافعة إن لم يكن أفضلها على الإطلاق، وخاصّةً في عصرنا الحالي المتطوّر منذ بضع مئاتٍ من السنين الماضية فقط، ويقصد به تلك الوسائل التي لا تحتاج إلى تكاليف إضافية (هامشيّة) لإعادة إنتاجها، مثل الكتب والأفلام والميديا والأكواد البرمجية، ويعتقد أنّ المطبعة من أشكال هذه الوسائل، تلتها فيما بعد وسائل الإعلام والبثّ الإذاعي والتلفزيوني، وصولاً إلى الشكل الأعظم والأكثر إبهاراً، وهو الإنترنت.

الرّافعة (Leverage)

يمكن للكتاب أن يوفّر الجهد في إيصال المعلومات ذاتها لمئات الأشخاص، بينما كان تأثير البثّ التلفزيوني أكبر، إذ يمكن من خلال إجراء بثّ تلفزيوني واحد الاستعاضة عن إلقاء مجموعة كبيرة من المحاضرات في أماكن مختلفة، لكنّ الشكل الأكثر فاعليّة وجاذبيّة هو الإنترنت ووسائطه المختلفة، إذ أصبح بإمكاننا الوصول إلى الملايين حول العالم بتغريدة واحدة على تويتر، أو فيديو واحد على يوتيوب بالكلفة نفسها دون الحاجة إلى إعادة إنتاج ذلك ولو لمرة واحدة، إذا كان يتابعك شخص واحد على تويتر أو مليون متابع أو عشرات الملايين من المتابعين، فإنّ تكلفة كتابة تغريدة هي ذاتها، والجهد الذي تبذله في ذلك لا يتغيّر، يمكنك أيضاً إنتاج فيديو على يوتيوب لمرة واحدة، بينما يمكن "استهلاكه" ملايين المرّات من قبل الآخرين!

الأكواد البرمجية هي واحدة من أبرز أنواع هذا الشكل من الرافعة، يمكنك أن تكتب كوداً على الكمبيوتر، وتجعله يعمل لصالحك وأنت نائم، كما يمكنك أيضاً أتمتة أعمالك الروتينية التي لا تتطلب أي مجهودٍ فكري، ومن ثمّ توفير الكثير من الوقت والجهد، ومضاعفة الإنتاجيّة.

يركّز نافال على هذا الشكل من الرافعة، ويعدّه الأمثل لأبناء هذا الجيل، إذ يعتمد بناء الثروة أو تحقيق الحرّية الماليّة بشكلٍ أساسي على توظيف التقنيّة، ويضرب بعض الأمثلة التي اعتمدت عليه في تكوين ثرواتها، مثل "مارك زوغبيرج" مؤسس فيسبوك، أو "جيف بيزوس" المدير التنفيذي لآمازون.

سنناقش مفهوم الرافعة بشكلٍ أكبر بعد الحديث عن المعرفة الفريدة والمساءلة.

المعرفة الفريدة (Specific Knowledge)

إذا تمكّن الجميع من فعل ما تستطيع فعله، فلن تتمكن من إحراز أيّ قيمة مضافة، إذ تكمن أهمية المعرفة الفريدة في القدرة على تقديم منتج أو خدمة يحتاج إليها المجتمع، ولا يعرف طريقة للحصول عليها!

يمكن تبسيط هذا المفهوم بقانون العرض والطلب، بمعنى أنك إذا كنت تمتلك مهارات يندر المتخصصون فيها، ويكثرُ الطلب عليها فهي مهارات تمكّنك من الحصول على عوائد ضخمةً بجهدٍ قليل، وهذا ما ناقشه الكاتب "كال نيوبورت" في كتابه "So good they can't ignore you" والذي وضح فيه ضرورة السعي إلى امتلاك المهارات القيّمة، والنادرة والمطلوبة في المجتمع في الوقت نفسه، والعمل على تنميتها وتعظيمها من خلال المواظبة والاستمرار في ممارستها، ومن ثمّ يتكوّن ما يسمّيه الكاتب "رأس المال المهني"، والذي يجعل صاحبه على قدرٍ من الكفاءة يصعب معها التخلّي عنه أو استبداله، وبالتأكيد يحقّق له ذلك عوائد كبيرةً.

لذلك يُسهب نافال في الحديث عن المعرفة الفريدة بكونها وسيلة مهمة لتحقيق عوائد ضخمة، ويربط ذلك بالمستقبل دوماً، فليس عليك أن تنفق الوقت والجهد في تعلّم ما هو مطلوب اليوم، أو ما يثير الاهتمام ويجني المال في الوقت الراهن، بل يجب عليك اتباع فضولك الفكري والتركيز على نقاط قوّتك، وتنميتها بشكلٍ كبير، لذلك يقول في إحدى تغريداته:

"يمكن الوصول إلى المعرفة الفريدة بشكلٍ أفضل من خلال ممارسة مواهبك

الفطرية وفضولك الحقيقي وشغفك."

فإذا كنت تستطيع استثمار مواهبك وفضولك في بناء مهاراتٍ تلبي حاجات المجتمع في المستقبل، وإذا وصل بك فضولك إلى المكان الذي يريد المجتمع الذهاب إليه في نهاية المطاف، فستحصل على أموال جيّدة للغاية، ويضيف: إنَّ هذه المهارات يجب أن تكون مميّزةً، ويصعب تدريب الآخرين على اكتسابها، أو حتّى برمجة الكمبيوتر لأدائها، وما دام هناك بديلٌ يستطيع أن يؤدّي ما تقوم به، فسيتمكّن المجتمع من استبدالك، أو على الأقل لن تحصل على عائدٍ كبيرٍ.

هناك مجموعةٌ من العوامل التي تساعد في الوصول إلى المعرفة الفريدة، ومن ثمّ العمل على امتلاكها، إذ يعتقد نافال أنّ المعرفة الفريدة من الصعب أن تُكتشفَ، لذلك فهو يشير إلى بعض هذه العوامل المساعدة في اكتشافها، ويلخصها في العبارة التالية: إنَّ أوّل ما يمكن ملاحظته بشأن المعرفة المتخصّصة هو أنّه ليس بإمكانك التدرّب عليها، بل توجد فطرياً في مواهبك، وفضولك، وشغفك، وتميل إلى أن تكون إبداعيةً وتقنيّةً، وكثيراً ما تكون أشياء تُكتشف للتوّ، أو يصعب اكتشافها، إنّها على حافة التكنولوجيا والفن والتواصل، وأفضل طريقة لاكتشافها هي أن تتبع هوسك؛ لأنّه سيحتكُّ على المراقبة والملاحظة.

تكون المعرفة الفريدة نابعةً من إرضاء شغفك

المعرفة الفريدة متخصّصة للغاية، وهي مرتبطةٌ بشكلٍ كبيرٍ بالفرد والحالة المحيطة به، فهي شديدة الاختلاف بين شخصٍ وآخر، لذلك فإنّ أفضل وسيلة للوصول إليها هي ممارسة الأعمال النابعة من الفضول والموهبة وتحقيق الشغف، يمكنك معرفة المجال الذي تكمن فيه المعرفة الفريدة بالنسبة لك، عندما يكون عملك فيه أشبه باللعب، بينما يبدو الأمر وكأنّه عملٌ شاقٌّ بالنسبة للآخرين!

عندما تُدرك هذا المجال، عليك أن تنفق جُلَّ وقتك وجهدك في ممارسة عملك فيه، لأنَّ مجرد إدراكك للمجال الذي يمكنك بناء معرفتك الفريدة فيه غير كافٍ بالطَّبع، إذ يتطلَّب الأمر منك ما يُعرف بالممارسة المتعمَّدة، والتي تعني العمل الجادَّ والمتواصل في تخصصٍ أو حقلٍ ما، فمهما كان العمل الذي تقوم فيه على طبيعتك -أي دون تكلفٍ أي جهدٍ- فأنت بحاجةٍ إلى مضاعفته من خلال الاهتمام والمتعة المطلقين، وهذا ما يميِّز الكثير من الناجحين، الذين يدركون نقاط قوتهم، ويبنون مهاراتهم عليها بدلاً من البدء من الصفر، لأنَّ استثمار نقاط القوَّة أو الفضول والشغف، يوفر الوقت والجهد، وتؤدِّي الممارسة فيه بنسبةٍ ما إلى نتائجٍ مبهرةٍ، بالمقارنة مع الممارسة بالنسبة نفسها في مجالٍ آخر خارج إطار الشغف.

المعرفة الفريدة غير قابلة للتعلُّم

يقول نافال: "تأتي المعرفة الفريدة في الأعمال، وليس في الفصول الدراسية"، إذا كانت بعض المهارات قابلةً للتدريب في المدارس أو الجامعات أو أيِّ مكانٍ آخر، فهذا يعني أنَّها غير فريدة حتمياً، لأنَّ أيَّ شخصٍ بإمكانه الحصول عليها، ومن ثمَّ تصبح متوفِّرة عند الكثيرين، لذلك يعتقد نافال أنَّ من أهمِّ الصفات الخاصَّة بالمعرفة الفريدة أنَّها غير قابلة للتدريس أو التدريب، وإنَّما يمكن تعلُّمها في بيئة الأعمال، ويشير إلى أنَّنا نحتاج إلى التفريق بين "التدريس" والتعلم"، فهناك فكرة شائعة أنَّ كلَّ العلوم، وكل المهارات قابلة لأن تُدرَّس، وأنَّ كلَّ شيءٍ قابل للتدريس في المدارس، ولكن ذلك ليس صحيحاً بالمطلق، فأكثر الأشياء الممتعة لا تُدرَّس!

وهنا يكمن الفرق بين مصطلحي "التعلُّم" و "التدريس" فيمكن للإنسان أن يتعلَّم من كلِّ شيءٍ، ولكن لا يمكنه دراسة كلِّ شيءٍ، فهناك بعض المهارات "اللينة" التي تتعلَّم في مرحلة الطفولة، ولكن ربَّما لا تكون قابلةً للتعلُّم في مراحل لاحقة،

وهناك مهارات جديدة قابلة للتعلُّم في أيِّ وقتٍ، ولذلك يرى نافال أنَّ الحلَّ الأمثل للتعلُّم يكمن في العمل وفق نموذج "التدريب المهني" مع أشخاصٍ يمتلكون خبرةً لا تقلُّ عن عشرة أعوامٍ في مجالٍ محدَّدٍ، لأنَّ ما يمكن تعلُّمه من خلال هؤلاء الأشخاص يصعب تضمينه في كتابٍ أو دورةٍ تدريبيةٍ، فالتجارة والاستثمار مهاراتٌ غير قابلة للتدريس، ولكن يمكن اكتسابها من خلال المتابعة والملاحظة الدقيقة لأداء أصحاب الخبرة والناجحين فيها، فهي مهن تُعلَّم نفسها بنفسها، فعلى سبيل المثال:

ذهب "وارن بافيت" -رجل الأعمال وأحد أوائل الأثرياء على مستوى العالم- بعد تخرُّجه من الجامعة إلى "بنيامين غراهام" مؤلِّف كتاب "المستثمر الذكي" وعرض عليه العمل لصالحه مجاناً، فقط بغرض التعلُّم منه، فأخبره غراهام أن العمل لديه بالمجان هو أمرٌ "باهظ الثمن"، وكان محقّقاً في ذلك، ففي الحقيقة كان على بافيت أن يدفع له مقابل ما سيتعلّمه منه خلال عمله، لأنَّ الأمر يستحقُّ فعلاً، ولا يكفي العمل مجاناً تعويضاً عمّا سيقدمه غراهام من معارف ومهارات لا يمكن تحصيلها في أماكن أخرى، وبالنتيجة حقّق بافيت نجاحاً باهراً في قطاع الأعمال والاستثمارات نتيجة ما تعلَّمه في عمله ذلك.

بناءً على ما سبق، فإنَّ المكان الأمثل لتنمية المعرفة الفريدة بعد اكتشافها هو التدرُّب المهني على يد شخصٍ خبيرٍ في العمل.

المعرفة الفريدة تقنية وإبداعية في الغالب

نعم هناك أدواتٌ تقنيةٌ مساعدةٌ، لكن يُترك لك ولإبداعك دمج هذه الأدوات والاستفادة منها بطرائق جديدة، ويترك لك أيضاً حرية إنشاء أدواتٍ جديدةٍ تماماً.

وبما أننا نتحدّث عن التكنولوجيا، فمن المهم معرفة معنى هذا المصطلح، فهو يشير إلى جميع الأدوات التي تمثّل قيمةً بالنسبة للمجتمع من خلال مساعدته على العمل بكفاءةٍ أكبر، ولذلك يضرب نافال مثلاً على التكنولوجيا من خلال "الملعقة"! ويشير إلى أنّ الملعقة والكثير من الأدوات التي تُعدُّ بسيطةً جدًّا في حياتنا، هي عبارةٌ عن تكنولوجيا طوّرها الإنسان في مرحلةٍ ما حتّى غدت من الأدوات الأساسيّة التي تساعد المجتمع في العمل بكفاءةٍ أكبر، لذلك فهو يصف التكنولوجيا بكونها مجالاً رائعاً لالتقاط معرفة فريدة ذات قيمةٍ للمجتمع، ويقول بأنها تُعبّر عن الحدود الفكرية التي لم يصل إليها المجتمع بعد، فمن يصل إليها أولاً يكون قد امتلك معرفةً فريدةً إلى حين أن تصبح هذه التقنية واحدةً من أدوات المجتمع البديهية.

المعرفة الفريدة على حافة التكنولوجيا والفن والتواصل

أشار نافال في تغريداته إلى أنّ المعرفة الفريدة تقع في مقدّمة المعارف، سواء في التكنولوجيا أو الفن أو التواصل، أو يمكن استخدام مصطلح الحافة بدلاً من المقدّمة، بمعنى أنّ المعرفة الفريدة تكمن بعد الحدود التي وصلت إليها هذه المجالات، ويستشهد نافال على ذلك باقتباسٍ من كتاب "كيف تصبح غنياً" للكاتب "فينيكس دينيس" يقول فيه:

"غالباً ما تُوفّر الصناعات الجديدة أو سريعة التطوّر -سواء كانت بَرّاقَة أم لا- فرصاً أكبر للثراء من القطاعات القائمة فعلياً، وهناك ثلاثة أسبابٍ لذلك وهي: توفّر رأس المال المجازف، والجهل، وقوّة المدّ المتصاعد."

تتخذ هذه الصناعات موقعاً على حافة المعرفة، وهي ما تزال في طور التعريف، فإذا استطعت أن تصبح جزءاً من عملية التعريف لهذه الصناعات الجديدة، لتكون

لديك معرفة فريدة في هذه المجالات عندما تتشكّل وتكتمل، فهذا سيمكّنك من أن تصبح ثرياً.

وحتى إذا لم تستطع ملاحظة هذه القطاعات، فجرّب أن تبتكر في عملك الحالي، اطرح أسئلة من نمط: "ماذا سيحدث إذا قُمتُ بهذا الأمر؟" ثمّ قم باختبار العملية وإعادتها مراراً، واجمع البيانات الناتجة عن ذلك، فمن المثير حقاً إجراء التجارب في سبيل الوصول إلى المعرفة الفريدة، فالتجارب واحدة من أفضل الوسائل لذلك.

بناء المعرفة الفريدة

1. اعتمد على الملاحظة: يكون ذلك عندما تكون حاضراً ومدركاً لتفاصيل عملك، لنفترض أنك تنشئ مقاطع فيديو على الإنترنت في وقت فراغك، ولاحظت أن أحد مقاطع الفيديو كان ناجحاً بشكلٍ خاص، ونال مشاهدات تُقدّر بنحو 5 أضعاف عدد مشاهدات قنواتك ككل بعد شهرٍ واحد!

2. اطرح سؤالاً: يُبنى الجزء الأكبر من الحياة على طرح الأسئلة الجيدة!

فعندما تقترب من نشر الفيديو الثاني، يجب أن تسأل نفسك السؤال التالي: كيف يمكنني جعل هذا الفيديو ناجحاً مثل الفيديو السابق؟

3. ابنِ فرضياتٍ، وتفسيراتٍ قابلة للاختبار والشرح: إذا ألقيت نظرةً فاحصةً على الفيديو الأول ستدرك أن اصطلاح التسمية في هذا الفيديو يختلف عن مقاطع الفيديو الأخرى، نلاحظ أن عنوانه يحتوي على كلمة "مراجعة" ولا توجد هذه الكلمة في عنوان أي مقطعٍ آخر.

4. ابنِ تنبؤات: يمكنك توقّع أن نتائج الفيديو الثاني ستكون أفضل من نتائج متوسط قنواتك بعد شهرٍ واحد إذا كان يحتوي على كلمة "مراجعة" في عنوان الفيديو.

5. اختبر التنبؤ: انشر الفيديو الجديد مع كلمة "مراجعة" في العنوان ولاحظ النتائج.

6. كرر العملية، واستخدم نفس النتائج لعمل فرضيات أو تنبؤات جديدة: بعد شهر واحد وبعد أن تجمع نتائج الفيديو، إذا لم يحالفك الحظ، ولم تكن النتائج مثل التوقعات، يعني ذلك أن إضافة كلمة "مراجعة" وحدها لن يؤدي إلى تحسين أداء مقاطع الفيديو الخاصة بك.

يمكنك إلقاء نظرة أخرى على الفيديو الأول، ستلاحظ هذه المرة أن مدته أطول بخمس دقائق من متوسط باقي الفيديوهات. ربّما يؤدي دمج مقطع فيديو أطول مع كلمة "مراجعة" في العنوان إلى زيادة عدد المشاهدات! ضع فرضية جديدة، وكرّر الدورة حتى تصل لنتائج توافق تنبؤاتك.

يمكنك بهذه هي الطريقة استخدام عملية التجريب للعثور على المعرفة الفريدة التي لا يدرّسونها في الصفوف المدرسية. كلّما زادت سرعة حلقة الملاحظات، زادت سرعة جمعك للمعرفة الفريدة من نوعها.

كلّما كانت حلقة ملاحظاتك أسرع، يمكنك اختبار فرضيتك التالية وجمع البيانات بشكل أسرع. إذا كنت تنشر مقطع فيديو كل يوم ستحصل على ملاحظات كل يوم، ويمكنك تكرار ذلك بسرعة، ولكن، إذا كنت تستثمر في الأسهم العادية فربّما تدور ملاحظاتك لمدة 5 سنوات بدلاً من شهر واحد، وسوف تستغرق جمع معرفة متخصصة في مجال الاستثمار وقتاً أطول بكثير، استخدم التجريب للعثور على معرفة متخصصة، وتأكد من وجودها في منطقة تثير شغفك، وإلا ستنهار قبل أن تتعلم أي شيء آخر يستحق المعرفة.

يؤمن نافال أيضاً بأهمية استثمار الشخص لذاته والارتقاء فيها، وبضرورة إيجاد الوقت لذلك، كما يؤمن بضرورة اختيار الشخص للوظائف ذات الطابع التعليمي، فإذا لم يتمكن الشخص من التعلّم الأكاديمي بسبب حاجته إلى كسب المال، يمكن أن يختار وظيفةً تساعده في تعويض ما فات، وإذا كانت الوظيفة التي تعمل بها ليست ذات طابع تعليمي بالقدر الكافي، وكنت مضطراً للبقاء فيها بسبب حاجتك إلى كسب المال، فإنّ نافال يقترح البحث عن الجزء من الوظيفة الذي يحتوي على منحني تعليمي شديد الانحدار، بمعنى أنّك إذا لم تستطع التعلّم في نموذج التدريب المهني سابق الذكر، فحاول أن تكون مبدعاً فضولياً في سياق وظيفتك الحالية، من خلال تحمّل تحدّيات ومسؤوليات جديدة، فمثلاً إذا كنت تعمل في مهنة، فمن الرائع أن تتعلّم كيفية إجراء الاتصالات مع العملاء، واكتشاف طرائق تساعد في تقديم أفضل الخدمات، وبالطبع سوف يلاحظ مديرك محاولاتك، وجهودك، ومن ثمّ ربّما تكسب تقدّماً في الوظيفة بالإضافة إلى التعلّم، ولكن تجنّب الكدح المتكرّر، أي المهمات الروتينية التي لا تحتوي أي تحدّيات أو اجتهادات جديدة، لأنه ببساطة سوف تكون مؤتمتة مع مرور الوقت.

اكتساب المعرفة الفريدة

تلميحات أخرى من نافال حول اكتساب المعرفة الفريدة من نوعها:

- امتلك عقلية المؤسس، وطورها

إنّ أصعب ما يمرّ به مؤسس أي عمل هو العثور على موظّفين يمتلكون عقلية المؤسس، فمعظم الناس لا يهتمون بهذه المهارة على اعتبار أنّهم موظّفون، ولا

يتقاضوا رواتب كافية، لكن في الواقع إنَّ امتلاك عقليَّة المؤسَّس وتنميتها، وتطويرها سيجعل منك مؤسساً في المستقبل، ألا يكفي هذا التعويض؟

- تلاحظ معرفتك الفريدة غالباً من قبل الآخرين

سيلاحظ الأشخاص الآخرون الذين يعرفونك جيِّداً المعرفة الفريدة المرتبطة بك بشكلٍ أفضل بكثيرٍ منك، وذلك بسبب الكشف عنها من خلال المواقف التي تجري بينكم، وملاحظة أدائك فيها بشكلٍ أوضح من مجرد البحث من قبلك، لذا سيكون مفيداً أن تسأل المعارف والزلاء من الدائرة الضيقة حول ما يعتقدونه عنك في هذا الشأن.

- لكل معرفة فريدة خصوصية تتعلَّق بالمواقف والأفراد

يتعلَّق كل نوع من المعرفة الفريدة بشكلٍ خاصٍّ بكلِّ من المواقف والأفراد المشكلات التي يواجهونها، فلا يمكن قراءتها مباشرة من كتابٍ واحدٍ، ولا يمكن تدريسها ولا برمجتها في خوارزمية واحدة.

المعرفة الفريدة في ضوء الإطار الزمني

يعتقد نافال أنَّ المعرفة الفريدة هي معرفةٌ مؤقتةٌ، أو معرفةٌ ملائمةٌ لكل زمان.

1. المعرفة المؤقتة

إذا أصبحت خبيراً عالمياً في التعلُّم الآلي مثلاً من خلال اهتمامك الفكريِّ الصادق؛ فستكون نتائجك رائعة، وسيكون عملك جيِّداً جداً، ولكن بعد 20 عاماً ربَّما سيأخذ الذكاء الصناعي شكلاً آخر، وتقوم الآلات بكثيرٍ من المهمات بنقله نوعيَّة للعالم، وتتجلى هنا المعرفة المرتبطة بالوقت، ومن ثمَّ تكون معرفتك تلك مهمة فقط خلال الفترة الزمنية التي يكون المجتمع بحاجة إليها.

2. المعرفة الملائمة لكلِّ زمانٍ

بمثالٍ آخر، إذا كنت ماهراً في إقناع الناس؛ فمن المحتمل أنها مهارةٌ اكتسبتها في وقتٍ مبكرٍ، ونَمَت معك، واستطعت تطويرها، ثمَّ أصبحت ذات قيمة، وهي المعرفة الملائمة لكلِّ زمانٍ، ولا ترتبط بالوقت، وهذا النوع من المعرفة لا يُمكن تعلُّمه عند أي نقطةٍ زمنيَّةٍ، لأنَّه في الغالب ينمو مع الإنسان ومواهبه، بينما تكون المعرفة المؤقتة غير ثابتة، بمعنى أنها تظهر في وقتٍ محدَّدٍ ثمَّ تختفي في وقتٍ آخر.

بعد الحديث عن الرافعة والمعرفة الفريدة، سننتقل إلى المفهوم الأخير من المزيج الثلاثي الذي تحدَّث عنه نافال في تغريداته ومقابلاته، ألا وهو المساءلة.

المساءلة (Accountability)

ربّما يبدو هذا المفهوم غريباً أيضاً، لكنه يوضّح نافال ما يقصده من خلاله، إذ يشير بمفهوم المساءلة إلى الاسم أو العلامة التجارية، جنباً إلى جنبٍ مع المسؤولية عمّا تقوم به، فإذا كنت ترغب بتحقيق عوائد ضخمة، فلا بدّ من تحمّل مسؤوليّة أكبر بدلاً من إلقائها على الآخرين، كذلك فإنّ امتلاكك لاسمٍ ذائع الصيت في مجالٍ ما، على شكل علامة تجاريّة أو حتّى شهرة شخصيّة يؤدّي إلى مزيدٍ من العوائد، ومزيدٍ من المسؤوليّات أيضاً، لهذا يؤكّد نافال على أهميّة وجود المساءلة في تحقيق الحرّيّة الماليّة، لذلك علينا معرفة مفهوم المساءلة عن قربٍ، ومحاولة فهمه بدقّة كي نتمكّن من تطبيقه واقعياً.

المساءلة هي أن تسمح للناس بانتقادك

إنّ تطبيق مفهوم المساءلة يعني قدرتك على تحمّل الانتقادات من حولك، وتحمّل الفشل في العلن.

يفتقر الكثير من الناس إلى المساءلة بهذا المعنى، فمعظمنا لا يقدر على مواجهة الفشل على الملأ، وهذا خاطئ مع الأسف، فعلىنا تقبّل الفشل كما نتقبّل النجاح بالضبط، فالنجاح والفشل هما وجهان لعملةٍ واحدةٍ، إذا كنت تملك المساءلة، فهذا يعني أنّك قادرٌ على التعامل مع الفشل برشاقةٍ أكبر والاستفادة منه في للوصول إلى النّجاح من جديدٍ، وهذا بالطبع يجعلك في مواجهةٍ مع انتقاداتِ الآخرين، تلك التي عليك التعامل معها بشجاعةٍ، يجب أن تتقبّل النقد بصدورٍ رحبٍ، لكنك في المقابل يجب ألاّ تقع فريسة غضب البعض منك أو من أفعالك، عليك تجاوز الانتقادات السلبيّة أو الهجومية، وأن تواصل السير في عمك، وتحمّل مسؤولية قرارك هذا.

لذلك فإنَّ المساءلة لا تعني المراقبة الدقيقة والمحاسبة على أدنى الأخطاء والتفاصيل، بل امتلاك روح المغامرة وتقبُّل الفشل على الملام دون الخوف منه.

ربَّما تثير فكرة المساءلة التساؤل التالي:

التخلي عن الوظيفة الثابتة لتبني المساءلة

لا يُنكر نافعنا صعوبة هذا الموقف، ولكنَّه لا يجد مسوغاً لهذا الأمر، فهو يعتقد أنَّ بإمكان الموظفين أن يطبِّقوا هذه المفاهيم (الرافعة والمعرفة الفريدة والمساءلة) في وظائفهم الحاليَّة، ولا ضرورة للبدء من الصفر دوماً، إذ سيكون من الأفضل البناء على ما توصلوا إليه في الوقت الحالي، وتطبيق هذه المفاهيم في الموقع الحالي للشخص، يودِّي إلى مزيدٍ من الخبرة في هذا الصدد، ويساعد في الممارسة العمليَّة لهذه المفاهيم، ممَّا ينعكس إيجاباً على موقع الشخص ومستقبله.

من أجل ذلك نشر نافعنا عدداً من النصائح في تغريداته على تويتر حول هذا المفهوم لتوضيحه بشكلٍ أكبر، ممَّا يساهم في القدرة على تبنيِّه، يمكن سرد هذه النصائح بما يلي:

- تحدِّ عقلك

يُفضِّل معظمنا الاستسلام لأفكاره المكتسبة تلك التي يتعامل معها العقل على أنَّها ثوابت لا يمكن تغييرها، ولا تُعبِّر هذه الأفكار في الغالب عن شخصيتنا الحقيقية، لذلك يرفض نافعنا هذا الأمر ويشجِّع الجميع على ضرورة امتلاك روح التحدي، وتحديِّ عقولنا وأفكارنا في المقام الأول من خلال مناقشة الأفكار المخالفة لنا، والتي ربَّما لا نتقبَّلها أو لا تروق لنا، ويرى أنَّ ذلك يمثِّل تحدياً ممتعاً يكشف لنا أوجه القصور لدينا، ويسمح لنا بالعمل على تطويرها، مؤكِّداً على أنَّ سر النجاح يكمن في تطوير قدراتنا العقلية، وتقبُّل الأفكار الجديدة التي لا تتوافق معها عادة.

- لا ترهن خياراتك بالآخرين

يتورّع البعض عن اغتنام بعض الفرص؛ لأنّ الآخرين لا يقدرّون على اغتنامها، أو ممارسة الأعمال التي لا يستطيع معظم الناس ممارستها وتحمل مسؤولياتها، إذ يتفاوت البشر في الحظّ والفرص المتاحة لهم، وهو أمرٌ لا يد لنا فيه، ولذلك يحذّر نافال من الوقوع في فخّ الإحساس بالذنب وتأنيب الضمير الذي ربّما يؤدّي بنا إلى تفويت الكثير من الفرص، على اعتبار عدم وجود العدالة في ذلك، ويعده موقفاً انهزامياً يقف في وجه كل محاولة للتقدّم والتطور؛ فالامتناع عن اكتساب هذه الفرص وتحمل مسؤولية هذه الأعمال ما هو إلا أحد أشكال اختلاق الأعذار لعدم تنفيذ أيّ شيء، وبدلاً من ذلك يؤكّد على أنّ تبني المسؤولية وتنفيذ الأعمال، سيمكّنك في حال نجاحك من إتاحة الفرص للآخرين، إذا كنت ترى أنّ الوضع الراهن ليس عادلاً.

- ابدأ نشاطك الخاص وحدّد رسالتك

يظنّ البعض أنّ السعي لتشكيل الثروة وامتلاك رسالة سامية أمران يصعب اجتماعهما، وربّما يشكّل ذلك اعتقاداً خاطئاً عند كثيرٍ من الناس حول هذا الأمر، ولذلك تحدّث عنه نافال وضرب مثلاً عن المشاريع التي تهدف إلى تحقيق الثروة، وفي الوقت ذاته تحمل رسالةً في المحافظة على البيئة، ويسارع نافال دوماً للاستشهاد بإيلون ماسك -صديق البيئة- فهو مثالٌ بارزٌ عن العلاقة المتينة بين تحقيق الثروة والبيئة الصحيّة، بمشاريعه التي تعتمد على تقليل التلوّث مثل سيّارات تيسلا الكهربائية.

العالم من حولنا يشهد على الكثير من قصص الشراكة الناجحة عن تشكيل الثروات برعاية البيئة وقبولها، ويكشف نافال عن سر هذه العلاقة، والتي يعرفها

المساءلة (Accountability)

مناصرو البيئة من رجال الأعمال، وهو الديمومة والاستمرارية، فالأنشطة الربحية التجارية هي المستدامة مالياً.

وإلى جانب الرسالة، يؤكّد على أهميّة بدء العمل الخاص، والذي يرى أنّه يجب أن يُبنى على الشغف كما بيّناً أهميّة ذلك في الوصول إلى المعرفة الفريدة، وكذلك يجب أن يُبنى على الاستدامة المالية، ويؤكّد على نجاح ذلك بشكلٍ لاشكّ فيه، ويدعم نصيحته هذه بأنّ الكثير من العظماء لم يكتشفوا شغفهم ورسالتهم في الحياة إلا عند البدء بنشاطهم الخاص، لأنّ ذلك يعطيهم الحرّية المطلقة في ممارسة ما يريدون، بخلاف العمل لصالح الآخرين الذي يضع أمامهم الكثير من العوائق والحدود التي لا تسمح لهم بإطلاق إبداعاتهم كما يشاؤون.

تؤدّي تبني ثقافة المساءلة إلى الفوز بالنفوذ

أراد نافال القول في أولى تغريداته على تويتر "تبني ثقافة المساءلة، وراهن باسمك، ثمّ تمتّع بالمكاسب" - إن امتلاك الثروة يحتاج إلى الرفاعة أو النفوذ والذي يأتي من سبلٍ متنوّعةٍ كما ذكرنا مسبقاً، مثل الإعلام، أو العمل، أو رأس المال وغيرها، وبما أنّه ليس من السهل الحصول على رأس المال كما ذكرنا مسبقاً؛ يقترح نافال حلاً أكثر جدوى من خلال الاعتماد على بناء الاسم الشخصي والعمل من خلاله، والذي يُعدّ مكوّناً أساسياً لمفهوم المساءلة، ولكنّه يحتاج إلى وقتٍ طويلٍ حتى تُبنى المصداقية والثقة، وفي ذلك مجازفة كبيرة فعلاً، فمن المعروف أنّ الجميع يظهرون عند تحقيق النجاح، ويحاولون إبراز أدوارهم في ذلك، ولكنّ المساءلة سلاحٌ ذو حدين بالفعل، لأنّه عند الفشل يحاول الجميع إلقاء اللوم على صاحب المسؤولية الأكبر والتخلّي عن مسؤوليّاتهم وإنكار دورهم فيه، فالمخاطرة بالاسم الشخصي مغامرة تحتاج إلى جرأة كبيرة.

ومثالٌ على ذلك، نلاحظ أنّ الكثير من الأثرياء من أمثال أوبرا وينفري وترامب يلجؤون إلى الاستثمار في أسمائهم. لا شك أنّها مجازفةٌ كبيرةٌ، ولكن مكاسبها كبيرة أيضاً فيما لو نجحت، لذلك يرفض نافال وصف هؤلاء بالحمقى، بل يراهم أشخاصاً على قدرٍ عالٍ من الثقة بالنفس، مؤكّداً على أنّ هذا النوع من الاستثمار هو أحد أكثر السبل فعاليةً في تحقيق الثروة، ولو لم يكن الأمر كذلك، لماذا يزور الناس برج ترامب على سبيل المثال؟ أليس وجود اسم ترامب هو الدافع الأساسي للكثيرين، فهو بالنسبة لهم علامةٌ تجاريةٌ وجودها بحدّ ذاته يعطي مصداقيةً!

يؤكّد نافال على قوّة الاسم في تحقيق الثروة، على الرغم من أنّ الاستثمار فيه وجعله علامةً تجاريةً يضع صاحب الاسم تحت الضوء، وتصبح جميع أفعاله وأقواله تحت المجهر، ولكن، كما لذلك سلبيات من نوع ما، لها أيضاً الكثير من الإيجابيات، لأنك إن استطعت تحقيق النجاح باسمك الشخصي، سيصبح اسمك بحدّ ذاته رافعةً أو نفوذاً بالنسبة لك، وسيمكّنك من كسب المستثمرين الذين يعطونك أموالهم، لا شيء إلا لثقتهم باسمك الشخصي، لكونه علامة تجارية معروفة.

ويشير أيضاً إلى أهميّة امتلاك نشاط تجاري خاص، ويركّز على تشكيل فرق عمل صغيرة، فالعدد القليل يعني إمكانيةً أكبر لتحديد مسؤوليات الفريق، ومن ثمّ تطبيق المساءلة بسهولة أكبر.

ويستطرد موضحاً: إذا امتلك صاحب العمل فريقاً صغيراً وبمسؤوليات واضحة لجميع أعضائه، فهذا يعني أنّه قادرٌ على تطبيق المساءلة بأعلى درجاتها، وعندئذٍ يكون كلّ نجاحٍ هو تقدّم خطوةٍ للفريق في هدف بناء المصداقية والثقة، وكل فشلٍ هو فشل للفريق ككلّ. كما تُعدّ الثقة بالنفس شرطاً أساسياً في تبنّي المساءلة؛ لأنّها تساعد في تقبّل الفشل على الملأ، ومن ثمّ تعطي النفوذ والقوة لصاحبها.

لقد طرق الخوف المجتمعي من الفشل باب نافال بقوة وذلك عندما قرّر تناول موضوعات مختلفة عن تلك التي اعتاد عليها متابعوه، مثل: مواضيع الشركات الناشئة والاستثمار، وعلم النفس والفلسفة وغيرها، فأثارت هذه النقلة الكبيرة الخوف لدى الكثيرين، وراسلوه محدّرين ومحاولين ثنيه عما يفعل، ولكنه حاول أن يثق بنفسه، وقرّر المضيّ قدماً من منطلق أنّ الاستثمار في الاسم هو مغامرة تستحقّ خوضها، ونجح بهذه المغامرة بالفعل، ولاقت المواضيع تناولها بعد ذلك اهتمام الكثيرين.

التفرد هو الغاية من تطبيق المساءلة

يشير نافال إلى أنّ المساءلة وحدها غير كافية، وعلى الرغم من أنّها خطوة أساسية للحصول على النفوذ وبناء المصداقية والثقة، إلا أنّها تحتاج إلى دعمها بأمرٍ آخر لا يقل أهمية عنها، بل هو الهدف الفعلي منها، وهو التفرد الذي يجعل صاحبه غير قابل للاستبدال، فتطبيق المساءلة يعطي الشخص الأفضلية والمصداقية والثقة في محيطه، ويحوّله من مجرد شخص عادي إلى شريك له نصيب في المكاسب والامتيازات. يتشابه تبني المساءلة مع امتلاك حصّة في العمل، بمعنى أنّك تتحمل خطر خسارة أكبر في مقابل الحصول على مكاسب أكبر.

وفي مثال واضح على ذلك، نلاحظ في الشركات وجود ثلاثة أصنافٍ من المستفيدين، وهم الموظفون الذين يتقاضون رواتبهم، والدائنون الذين يكسبون الفوائد من الشركة، وأخيراً حملة الأسهم. إنّ أوّل من يتسلّم نصيبه من المال هم الموظفون من خلال رواتبهم التي تُعدّ الأولوية القصوى، والأمر الذي لا يقبل النقاش في جميع الحالات، حتّى في حالة الإفلاس تظلّ الرواتب مُصانّةً، ولكن مقابل هذا الأمان لا يحصلون على أي امتيازاتٍ أخرى.

ثمَّ يأتي الدائنون مثل البنوك التي تقدّم القروض للشركات لتنفيذ مشاريعها، إذ يحصلون على سنداتٍ تثبت حصّتهم شهرياً أو سنوياً دون الحصول على أيّ امتيازاتٍ داخل الشركة، وربما يتحمّلون بعض الخسارة، لكنّ حصّتهم في النهاية ربّما لا تزيد عن 25% على شكل فوائد على ديونهم، أي أنّ هناك سقفٌ محدّدٌ بشكلٍ مسبقٍ لأرباحهم، وأخيراً يأتي حملة الأسهم الذين يتحمّلون الجزء الأكبر من المخاطرة، فلو أفلست الشركة سيخسرون جميع أموالهم بخلاف الموظّفين، وحتى لو لم تفلس الشركة، ربّما لا يحصل حملة الأسهم على شيءٍ بعد تسديد الرواتب والديون، إذا كانت الأرباح قليلةً، ولكن إذا كانت الأرباح عاليةً جدّاً، فإنّ مكاسب حملة الأسهم لا سقف لها، بمعنى أنّهم يحصلون على جميع الأرباح الصافية مهما ارتفعت قيمتها بعد سداد المستحقّات، لذلك فهم يتفرّدون بالنصيب الأكبر من الأرباح والخسائر، وهذا بالضبط نتيجة تبنّيهم للمساءلة.

القدرة على إطلاق الأحكام السليمة

يرى نافال أنّ القدرة على المحاكمة أو إطلاق الأحكام الصحيحة (Judgment) هو جوهر ما تحدّثنا عنه سابقاً، إذ إنّ امتلاك القدرة على إطلاق الأحكام السليمة هو ما يجعل الناس تضع ثقتها الكاملة بك، وهذا بالضبط ما يجعل السعي إلى امتلاك هذه القدرة هي الغاية الكبرى من الكلام السابق بأكمله؛ لأنّها إحدى أهم المهارات في عالمنا المعاصر الذي تغلب عليه سمة النفوذ والسلطة، والتي أشار إليها نافال في إحدى تغريداته التي تقول: "النفوذ سر قوة الأحكام"، ولهذا فيشير إلى أنّه وبمجرّد حصولك على النفوذ تصبح أحكامك وجميع ما يصدر عنك مسموعاً ومستجابةً، فهذه المهارة إلى جانب المساءلة هي سلاحٌ فعّالٌ في العالم الذي نعيش فيه، فالغلبة لأصحاب النفوذ والسلطة، وذلك يجيبنا على تساؤلنا المستمرّ حول ارتفاع رواتب المديرين التنفيذيين، ويعود السبب ببساطةٍ إلى قدرتهم على إطلاق أحكامٍ صحيحةٍ وسليمةٍ في الوقت

المحدّد، فأحكام المدير التنفيذي لشركةٍ مثل آبل تترتّب عليه أرباحٌ ومكاسبٌ عظيمةٌ للشركة فيما لو كانت صائبةً، وهذا ما يجعله يحصل على ذلك العائد الكبير في المقابل. ويُعرّف نافال مهارة إطلاق الأحكام بأنّها القدرة على تحديد نتائج العمل على المدى الطويل، ثمّ اتّخاذ القرار المناسب بناءً على ذلك، ويعتقد أنّ التجربة هي المكوّن الأساسي في إطلاق الأحكام السليمة، وفي ظلّ غياب عنصر التجربة تفقد هذه المهارة الكثير من فعاليتها، ويضرب مثلاً عن ضعف هذه المهارة عند مدّعي الثقافة والمنظرين الذين يفتقرون إلى الخبرة العملية، ما يجعل أحكامهم ناقصةً ولا تمتُّ إلى الواقع بصلةٍ، لهذا يرى نافال أنّ وجود الفكرة مجردة عن التجربة أسوأ وأكثر ضرراً من الجهل التّام؛ لأنّ ذلك يعطي انطباعاً مزيفاً بالثقة والمصادقية.

يشير إلى أنّ الحكماء يتّسمون بالعقلانية والقدرة العالية على التحكّم بالمشاعر، وكذلك هم رواد الأعمال، ويوضّح أنّ مثل هؤلاء الأشخاص يهتمّون بالتفاصيل الدقيقة، ولا يتركون أنفسهم أسرى لمشاعرهم، وإنّما يطوِّعونها لصالحهم، فهم يعلمون تماماً أنّها العائق الأكبر أمام رؤية الصورة بدقّة، ويستعدّون لها لمعرفة أنّها تظهر فجأةً دون سابق إنذار.

يشابه الأثرياء والمستثمرون الفلاسفة، لذلك يعتقد نافال أنّهم فلاسفةٌ بالفطرة أو مهووسون بمطالعة كتب الفلسفة والعلوم والتاريخ، وبالرد على التساؤل الذي يُطرح حول ما إذا كان من الأولى للأثرياء والمستثمرين مطالعة الكتب التي تتحدّث عن الاستثمار، يؤكّد نافال أنّ الاستثمار نشاطٌ يتّصل بجميع مناحي الحياة، ويتّسم بالمنافسة والتطور الدائمين، ولذلك يحتاج المستثمرون إلى توسيع مداركهم والاطّلاع على كافّة العلوم ولا سيما الفلسفة التي تعلّمهم الرصانة والعقلانية وضبط المشاعر، ما يجعلهم أكثر كفاءةً على تقدير الأمور وإطلاق الأحكام السليمة.

المساءلة (Accountability)

وفي السياق ذاته، يؤكّد نافال على أهميّة ضبط النفس عند إطلاق الأحكام، إذ ينعكس الانفعال الشديد سلباً على إطلاق الأحكام السليمة، وهو الأمر الذي يحرص شخصياً على تطبيقه؛ لأنّه على يقين أنّه كلّما ازداد الغضب، ضعف الحكم وتزعزعت الثقة في النفوس.

ويضرب مثلاً على أهميّة مفهوم القدرة على المحاكمة من خلال الحديث عن وارن بافيت، الذي يعتقد أنّ سبب ثرائه يعود إلى امتلاكه هذه المهارة التي تمكّنه من استرجاع جميع أمواله وإن فقدّها دفعة واحدة! وذلك بسبب نزاهته ومصداقيته وسمعته الجيدة التي تعتمد على قدرته على إطلاق الأحكام الصحيحة، وذلك كفيلٌ باندفاع الآخرين لإعطائه أموالهم للاستثمار فيها، لأنّهم يثقون بقدرته على إطلاق أحكام صحيحة في مجال الاستثمارات.

وفي الختام، تمثّل المصداقية والسمعة الجيدة هدفاً وغايةً للجميع، والنجاح وتحقيق الثروة مرهون بهما على أيّ حال، ولكن يجب أن نتذكّر دوماً أنّ الوصول إليهما يجب أن يكون في بداية الطريق وليس في نهايته، ويحتاج ذلك إلى الديمومة والاستمرارية التي تتحقّق بتبنيّ المساءلة، وأن نضع أنفسنا موضع تقييمٍ ومراجعةٍ مستمرّين، وأن نواجه أنفسنا بأخطائنا دون خوفٍ من الفشل سواء في السرّ، أو العلانية.

التناغم بين عناصر مثلث الدخل

إن تمكّننا فعلاً من فهم عناصر الحرية المالية، فنحن بحاجة لمعرفة كيفية تطبيقها
مجتمعة.

في البداية، لا يمكن تطبيق أحد هذه المفاهيم أو منحه الأولوية على حساب الآخر،
ولكن ربّما يتطلّب الأمر بعض التراتبية. تبدأ الخطوات الناجحة من خلال الاستثمار
الكبير في بناء المعرفة الفريدة، ثمّ يأتي استخدام الرافعة المتمثلة بالوسائل التقنية
والميديا في إبراز هذه المعرفة وإظهارها للآخرين، يركّز نافال في هذا الأمر على إشهار
ما تعتقد أنّه يميّزك على وسائل التواصل التي تساعدك في توسيع نطاق شخصيتك،
ويؤكّد على أنّك ستجد الكثير من المهتمّين المستعدّين للدفع لك مقابل ما تشاركه
معهم، ويتطلّب منك هذا أن تستطيع تحمّل مسؤوليّة ما تقدّمه أو تكتب عنه، وبذلك
يخلص إلى النتيجة التالية:

إذا كنت تمتلك المعرفة الفريدة، وكنت مسؤولاً ولديك اسمٌ معروفٌ في مجال هذه
المعرفة، فستجد بالتأكيد من يمنحك رأس المال الذي يعدّ شكلاً من أشكال الرافعة
التي تمكنك من الحصول على المزيد من العوائد، وهذا بالضبط البديل الذي سيعوضك
عن "الحظ" في تحصيل رأس المال.

ولكن، ماذا لو لم تستطع بعد الوصول إلى نوع المعرفة الفريدة الخاصة بك؟
في هذه الحالة يقدّم لك نافال حلّاً آخر قال فيه: "المساءلة هي أسرع شيءٍ يمكنك
البدء به"

التناغم بين عناصر مثلث الدخل

تكلّمنا بتفصيلٍ حول مفهوم المساءلة، ممّا يجعل هذه الفكرة واضحةً بشكلٍ جيّدٍ، ويجعل معنى الكلام الذي كتبه نافال واضحاً جدّاً عندما أوضح أنّه إن لم تستطع بعد امتلاك المعرفة الفريدة، فلا يجب أن تنتظر الوقت لذلك، إذ يجب عليك البدء مباشرةً بطريقةٍ أخرى لتفعيل هذا المزيج الثلاثي الرائع، ولذلك فالحل الأمثل في هذه الحالة أن تبدأ بالمساءلة.

حاول أن تعيش بعض التحديات، تجرّأ على الأعمال التي خشي الآخرون من تنفيذها، وتحمل المسؤولية، وقرّر أن تنفّذها بنفسك، وأعلن ذلك للجميع، ولكن تأكّد من أن تكون هذه الأعمال من صميم مواهبك وملكاتك الخاصّة، وتفانى فيها، وحاول أن تبتكر حلولاً لها، وببساطةٍ شديدةٍ إذا استطعت أن تُحقّق نجاحاً فيها، وأن تثبت للجميع أنّك القادر دونهم على إنجازها؛ فستجد الجميع يصطفون حولك ويدعمونك، وستصبح ذائع الصيت بهذه الأعمال، ما يُضفي عليك النُفوذ المطلوب، ويساهم في منحك الثقة ورأس المال من قبل الآخرين في هذا المضمار من العمل، وستجد بالتأكيد أنّ المعرفة الفريدة تتكوّن لديك تباعاً بعد خوض المزيد من التحديات في مضمارٍ محدّدٍ.

ويكمل مضيفاً في إحدى تغريداته حول بعض المهارات التي يجب اكتسابها في أيّ مضمارٍ وخاصّةً في مجال التقنيّة:

"إنّ كنت تريد أن تكون جزءاً من شركةٍ تقنيّةٍ رائعيّةٍ، فأنت بحاجة إلى أن تكون قادراً على البيع أو البناء. إنّ كنت لا تفعل أيّاً منهما، فتعلم."

يشير في ذلك إلى أنّ مهارتي بناء المنتجات وبيعها من أهمّ المهارات التي عليك إتقانها، إذا كنت تريد أن تستثمر في التقنيّة، وربّما تبدو هذه المهارات للوهلة الأولى بسيطةً أو سهلةً، لكنّها في الواقع أصعب من ذلك، فلا تقتصر مهارة بناء المنتج على

التناغم بين عناصر مثلث الدخل

أمرٍ واحدٍ فقط، بل هي ذات نطاقٍ واسعٍ جدًّا، فهي تشمل التصميم، والتصنيع، واللوجستيات، والمشتريات، وحتى لو كنَّا نتحدَّث عن خدمةٍ بدلاً من المنتج، فإنَّ ذلك يتضمَّن تصميم الخدمة وتشغيلها، وكذلك تنطوي مهارة البيع على مجموعةٍ من المجالات، فتشمل التسويق وبيع المنتج للأفراد، وإلهام الأشخاص، وصولاً إلى بناء علاقات عامَّة ناجحة.

هذا ما يسمَّى بـ عالم الأعمال "Business" ويرى نافال أنَّ المجتمع لن يعلمك إيَّاه في المدرسة أو الجامعة.

بالعودة إلى مفهوم الرافعة، والذي أشرنا إلى أنَّنا سنتابع الحديث عنه بتفاصيل إضافية، وسيكون ذلك عبارة عن مقارنةٍ عمليةٍ أكثر قرباً من الواقع، وإذا أعدنا التفكير في مفهومها وشكلها الأفضل والأكثر ملاءمة لعصرنا الحالي، كانت الميزة الأساسية للنوع الجديد من الرافعة أنَّه لا يحتاج تكاليف هامشيَّة لإعادة الإنتاج، ولكنَّه يتمتَّع كذلك بميزاتٍ أخرى، إذ إنَّه لا يحتاج ترخيصاً لاستخدامه، فيستطيع كل الناس رفع مقاطع الفيديو على اليوتيوب أو كتابة التغريدات على تويتر، والميزة الأكثر جاذبيَّة على الإطلاق هي أنَّ كل ذلك يكون بشكلٍ مجانيٍّ، هذا يعني أنَّ الفرص فيها متكافئة للجميع

أهم أشكال الرافعة

1. تويتر: يمكنك أن تبدأ بنشر ما تعتقد أنَّ لديك معرفة جيِّدة به على تويتر، وربَّما تظنُّ أنَّ أحداً لا يهتمُّ بما ستكتبه، لكنَّ ذلك غير صحيح، فبعض ما هو بديهيٌّ لك هو مذهلٌ لغيرك، ابدأ بالنشر على تويتر، وستقوم الخوارزميات بتولِّي مهمَّة البحث عن المهتمِّين بما تكتب، وستلاحظ النموَّ الكبير بوتيرةٍ متسارعةٍ أكثر ممَّا تتوقَّع، وفي النهاية، لن يكلفك ذلك شيئاً.

2. المدونة الشخصية: تستطيع إنشاء مدونة شخصية تكتب فيها باستمرار عما تقوم بتعلّمه أو تجربيه، لن يكلفك الأمر سوى مبالغ قليلة لإنشاء مدونة احترافية، أو يمكنك ذلك بالمجان من خلال مدونة بسيطة على WordPress.

3. البودكاست: باستخدام مايكروفون بسيط واتصال بالإنترنت، تستطيع إنشاء سلسلة من البودكاست على مختلف المواقع، ربّما تظنّ أنّ ذلك لن يكون له تأثير كبير، لكنك ببساطة تستطيع البحث عن الكثير من أصحاب البودكاست، وما حقّقوه من خلاله بأفكارهم البسيطة للغاية.

4. اليوتيوب: إذا لم تكن من محبّي الكتابة وتميل إلى التعبير بصرياً فيمكنك البدء على اليوتيوب، وبلا أي تكاليف أيضاً، ولا يتطلّب الأمر إلا مايكروفون وكاميرا واتّصال بالإنترنت، ولا يملك الكثير من المؤثّرين على اليوتيوب هذه الوسائل حتّى! بل يستخدمون كاميرا ومايكروفون هاتفهم المحمول، ويحقّقون بذلك نتائج مذهلة.

كل تلك الأدوات، وغيرها من الأدوات المشابهة، وكل ما ذكر آنفاً لا يتطلّب منك إلا أن تبدأ، ليس عليك أن تفكّر أو تخطّط كثيراً، ابدأ بشيءٍ وإن كان بسيطاً، ثمّ راقب نموّك يوماً بعد يوم، وتذكّر الحرّية التي ستجنيها إن استطعت تحقيق الحرّية الماليّة، فماذا تنتظر؟

قم بإنتاج نفسك

ماذا لو استطعت حقاً تفعيل المزيج الثلاثي وبدأت بتلمس النتائج، ما الخطوة التالية التي ينبغي عليك أن تخطوها بعد ذلك؟

هذه هي الخلاصة التي تحدّث عنها نافال بجملة قصيرة للغاية: "قم بإنتاج نفسك".

التناغم بين عناصر مثلث الدخل

يعني بذلك أن كسب المال يجب أن يشكّل هويّتك الخاصّة، يجب ألا يستمرّ الأمر وكأنّه عمل بالنسبة لك، يجب أن يغدو وكأنّه أسلوب حياتك، الغاية والسبب، والهويّة مرّةً أخرى، يجب أن تتساءل باستمرارٍ إذا كان عمك يعبر عنك، وإذا كنت توسّع نطاقه دوماً، يجب أن يكون عمك هو ما تتحدّث به في أيّ مكانٍ، حتّى مع زوجتك وأطفالك، يجب أن يجعلك كسب المال أذكى، وأكثر إبداعاً.

ورغم الحديث عن الاسم الشخصي ومدى أهمّيته في المسألة، يرجع نافال للتأكيد على ضرورة أن يصبح اسمك الشخصي هو علامتك التجاريّة ذاتها، وهذا هو المعنى الدقيق لإنتاج نفسك، يجب أن يكون اسمك مشهوراً بالعمل الذي تقوم به، والقيمة التي تقدّمها، إنّها أحد أهم الأصول لديك، والأمثلة على ذلك كثيرة في وسط الأثرياء، فالكثير من الناس يعرفون أسماء الأثرياء والأعمال التي يمارسونها، وربما لا يعرفون أسماء شركاتهم، أو بعضها، فمثلاً يرتبط اسم إيلون ماسك اليوم بالفضاء والسيارات الكهربائية، إذا سألت أي شخص سيحبك بذلك، هذه هي العلامة التجاريّة الخاصّة به، إنّها اسمه.

شأن بين الثروة والمال والمكانة

دعونا نكون واضحين هنا فالثروة أمر مختلف عن المال أو المكانية، ابحث عن الثروة، وليس المال أو المكانة، الثروة هي الأصول التي تمتلكها وليس كمية الأموال التي لديك. تشتري بالثروة حرّيتك والمال هو الطريقة التي ننقل بها الثروة، أما المكانة فهي تصنيفك في هرم التسلسل الاجتماعي في المجتمع من خلال المنصب أو السلطة.

يشير نافال إلى أن فلسفته الخاصّة حول الثروة تكمن في الحرية التي تمنحها لصاحبها، لا بحجم الأشياء التي يشتريها من خلالها، وهذا ما تحدّثنا عنه في بداية الكتاب حول تعريف الثراء بالحرية الماليّة، لذلك فإنّ نافال يعتقد أنّ السعي إلى

التناغم بين عناصر مثلث الدخل

امتلاك الثروة لا يعني امتلاك القصور الكبيرة أو اليخوت الفارهة، وإنما يعني ألا تكون ملزماً بالاستيقاظ الساعة السابعة صباحاً للعمل في وظيفة تكرهها، وأن تتحرّر من كل القيود التي تحدّ من حريّتك وسعادتك الحقيقية.

المال ليس غاية وإنما وسيلة، نعم، هو الوسيلة التي ننقل بها الثروة عبر الزمن، عندما نقوم بعمل شيء له قيمة في المجتمع، فيصبح المجتمع مديناً لنا من خلال شيء يُقدّمه لنا في المستقبل، هذه هي وظيفة المال.

يشير نافال إلى أنّ لعبة اكتساب المكانة العالية في المجتمع هي لعبة قديمة للغاية، وتعني أنّك لتصل إلى مكانٍ معيّن، يتوجّب عليك الإطاحة بشخصٍ آخر يكون في هذا المكان، لذلك فإنّ السعي لامتلاك المكانة هو أمر غير محبّب بالنسبة إليه.

يناقش نافال في أنّ السعي لامتلاك الثروة يُعبّر عن معادلة رابحة لجميع الأطراف، فبإمكان أيّ شخصٍ أن يسعى إلى تكوين ثروة دون أن يسلب ثروة شخصٍ آخر، على خلاف السعي إلى المكانة، ويؤكّد أنّك إذا حاولت اكتساب الثروة ستجد نفسك في مواجهة الأشخاص الذين يسعون إلى امتلاك المكانة ولكن على حسابك، أي من خلال مهاجمتك، لذلك عليك تجنّب معركة المكانة والتركيز على كسب الثروة فقط، بالإضافة إلى الاهتمام بالبعد الأخلاقي في هذه العملية من خلال توفير القيمة والفرص للعالم من حولك.

كسب المال لا يتعلّق بالخطأ!

إنّ كسب المال وتحقيق الثروة لا يتعلّق بالخطأ بخلاف الاعتقاد السائد، لذلك يؤكّد نافال أنّه إذا خسر كلّ أمواله، ثمّ ذهب إلى بلدٍ آخر يتحدّث الإنجليزية فإنّه سوف يصبح ثرياً بغضون 5 إلى 10 سنوات!

لأنّ ذلك يتعلّق بمهاراتٍ طوّرها على المدى الطويل، وبإمكان أيّ شخص أن يطور مهارات مثلها، ويتحدّث عن أربعة أنواع من الحظ نقلاً عن الكاتب: "مارك أندرسن" وهي:

1. الحظ الأعمى: وهو أن يحالفك الحظ بسبب شيء ما حدث خارجاً عن إرادتك، وفجأة أصبحت ثرياً! هذا هو تعريف الحظ الذي يعتقد معظم الناس به، إلا أنّ هنالك تعريفات وأنواع أخرى أكثر أهميّة.

2. الحظ من الصّخب: ويعني أنّك عندما تعمل الكثير من الأشياء، وتبذل الكثير من الجهد، وتستنزف طاقتك وتثير الصخب والأخبار حولك، وتتحرك باستمرار، فإنّ الحظ سوف يجد طريقه إليك، لأنّك في هذه الحالة تحاول القول للجميع حولك: أنا هنا، وتبذل قصارى جهدك ليتنبّه لك أصحاب الفرص الملائمة لطموحك.

3. الحظ من الإعداد: ويعني قدرتك على اكتشاف مواضع الحظ وأماكن الفرص، أي أن تكون قادراً على قراءة المستقبل قبل أن يتمكّن الآخرون من ذلك، وهذه مهارة عظيمة بالتأكيد، وتأتي من خلال المعرفة والعمل.

4. الحظ من شخصيتك الفريدة: هذا هو النوع الأخير والأغرب من الحظ، ولكن، هذا بالضبط الذي يريد نافال الحديث عنه، إنّه الحظ الذي يُبنى من شخصيتك الفريدة، وعلامتك التجاريّة المميّزة، وعقليّتك الفريدة، وأحكامك الرصينة، نعم، يمكن ألاّ نسّميه حظاً، إنّها الحتميّة، حتميّة أن ليس هنالك من ينفذ بعملٍ معيّن بالكفاءة التي تقوم بها أنت، وفي هذه الحالة نحن من نقوم باختلاق الحظ وإيجاده، وهذا ما يعنيه نافال بعنوان (دون أن تكون محظوظاً)، أي يجب أن تكون فريداً وحتمياً.

التناغم بين عناصر مثلث الدخل

وتعريف الحظ وفق هذا المفهوم يعني أنك لن تصبح ثرياً بضغطة زرٍّ، ولن تتمكن من تحقيق ثروتك بصفقة واحدة، أو بعمل واحد، إن كنت بحاجة للتراكمات المتعددة، عليك أن تُراكم إنجازاتك وأعمالك ومشاريعك، إذ يصنع التراكم مع مرور الوقت الثروة، فالأمر لا يتحقق بمعجزة!

بناء عقلية الثروة

بعد شرح الفرق بين الثروة والمال يتحدث نافال باستفاضة عن عادات الأثرياء الذين يسعون لبناء ثروة من الأصول ويميزهم عن الأغنياء الذين يحصلون على المال دون تعب ويصرفونه دون أدنى تأنيب من ضمير.

لئن كان الهدف من تحقيق الثراء هو الوصول إلى الحرية المالية، فإن الحرية - مهما كان نوعها - أمرٌ يستحقُّ أن يُدفع فيه ثمنٌ باهظ. تذكّر الفرص التي خسرتها بسبب عدم امتلاكك للمال، أو الحصول على تعليمٍ جيّد، أو الراحة النفسية التي افتقدتها بسبب اضطرارك إلى العمل في مكانٍ لا يناسبك، وغير ذلك الكثير، هذه هي الأسباب التي تدفعك لأن تدفع ثمناً باهظاً لحريةك المالية، ولكن الثمن في هذه الحالة لن يكون المال بالتأكيد، بل يكمن في تغيير الكثير من معتقداتك وتحدي نفسك وإعادة التفكير في منهجية تفكيرك، حتى تكون قادراً على الانضباط والتعلم، والاستثمار في نفسك.

إنَّ أغلب نصائح نافال هي نصائح واقعية وقابلة للتطبيق بالفعل، لأنَّه ببساطة من الأشخاص الذين كافحوا ليصبحوا أثرياء، أو بعبارةٍ أدقَّ ليصبحوا أحراراً مالياً، ولكن لن تكون لتلك النصائح أي قيمة إذا لم تقرّر أن تُطبّقها وتنفيد منها، وتحاول مراراً وتكراراً في ذلك، عليك أن تستمرّ في التعلم وأن تعمل بجدّ؛ لأنَّه لا توجد أي نصيحة ستجعل منك ثرياً، وأنت تقف في مكانك.

تجنّب ترقية نمط حياتك

من المغالطات التي يقع فيها الكثير من الأشخاص الذين يحاولون الوصول إلى الثراء هي تحديث نمط حياتهم مع زيادة كسبهم للمال، مع الأسف، هذا نوع آخر من العبودية التي تمنعك من تحقيق حريتك المالية، إذا كنت تفكّر في تحقيق الثراء، وحققت إنجازات حقيقية في ذلك بالفعل، فتجنّب أن تقع في فخّ ترقية أسلوب حياتك القديمة، لأنّ ذلك يؤدّي بك إلى خسارة ما حقّقت، ليس خسارة المال فقط، بل خسارة المنهجية المعرفية التي تسير بها نحو الثراء، والغاية الكبرى من الأمر برمته هي تحقيق الحرية، لا أن تُقيد حريتك بأشياء مختلفة فقط.

اختر شركاء يتمتعون بالذكاء والطاقة والنزاهة

يؤكّد نافال أنّك بحاجة إلى الشركاء فيما تقوم به، لكن من المهم ألا تتخلى عن واحدة من تلك الصفات في شركائك، فالذكاء مطلوب بشكل كبير، لأنّ التعامل مع شخص غير ذكيّ يعني أنّه سيذهب بك في الاتجاه الخاطئ، ولا يعني أنّ الشخص الذكي يُقابله هو شخص غبيّ، بل يعني وجود أشخاص أذكى في مجالات محدّدة دون غيرها، وهذا ما تحتاجه بالفعل! تحتاج أشخاصاً أذكى في مهن القطاعات التي تعمل بها.

ثمّ يأتي دور الطاقة، وتكمن أهميتها في أنّ العالم مليء بالأذكى الكسالى في الوقت نفسه، هذا يعني أنّ مجرد الذكاء لا يكفي، فأنت بحاجة إلى الأذكى الذين يسرون في الاتجاه الصحيح، ولا يتكاسلون عن السير، وحتّى وجود الطاقة لدى الأشخاص في مضمار ما دون وجود ذكاء فيه، يعني أنّهم سيبدلون الكثير من الجهد والموارد في الاتجاه الخاطئ، وهذا مرفوض أيضاً.

وأخيراً النزاهة، إذا اجتمع الذكاء والطاقة والحماس في الشخص الذي يعمل معك، فهذا غير كافٍ بالتأكيد إذا كان هذا الشخص محتالاً! لأنه في نهاية المطاف سوف يسرقك، لذلك فإنّ النزاهة هي الصفة الثالثة التي لا يمكن التنازل عنها في شركائك أو الأشخاص الذين يعملون معك.

وفيما يتعلّق بالطاقة والحماس لفعل الأشياء، يرى نافال أنك بحاجة إلى توفّر صفة جانبية أخرى تتعلّق بالطاقة للأشخاص الذين يعملون معك، ألا وهي وجود الدافع الداخلي الذاتي لتنفيذ الأشياء التي تريد منهم تنفيذها، هذا أمرٌ مهمٌ للغاية، حاول دوماً أن تنتقي الأشخاص الذين يعملون معك ليكون لديهم دافع شخصي للعمل بالمهمات التي تكلفهم بها، عليك أن تراقبهم عن كثبٍ، وتعلم دوافع كلِّ شخصٍ فيهم، ومن ثمّ تقوم بتفويض كل واحدٍ منهم بالمهمات التي ينبع الحافز لتنفيذها من داخله.

شارك الأشخاص المتفائلين والعقلانيين

في إحدى تغريداته، قال نافال: "لا تشارك المتشائمين، نبوءاتهم تتحقّق من تلقاء نفسها"

يعتقد نافال أنّ المشكلة في الأشخاص المتشائمين لا تكمن في أنهم لا يفعلون الكثير من الأشياء الخاصّة بهم فقط، لاعتقادهم أنّها غير قابلة للتحقّق، لا، بل المشكلة الأكبر في هؤلاء الأشخاص أنّهم يحاولون إحباط الناس من حولهم، وثنيتهم عمّا يفعلونه، وإحباطتهم بالكثير من السلبية لعرقلتهم عن أداء ما يفعلونه، بدلاً من ذلك، يشير نافال أنّ عليك أن تشارك وتُحيط نفسك بالأشخاص العقلانيين المتفائلين، أمّا ما يقصده بالعقلانيّة، فهو القدرة على رؤية الواقع كما هو، ومعرفة العالم بالضبط وإدراك صعوبة بعض الأعمال أو المهمات، ولكنّ التفاؤل يعني أنهم يقولون، نعم،

نحن قادرون على خوض التحدي، ويمكننا تخطي هذا الأمر رغم صعوبته، وللصفتين الأهمية نفسها معاً، لأنَّ المتفائلين دون عقلانيَّة يميلون لأن يكونوا متهورين أحياناً، وإنَّ العقلانيين دون تفاؤلٍ، يميلون إلى الخوف بعض الأحيان، لذا فإنَّ اجتماع القدر المعقول من الصفتين في الأشخاص الذين يعملون معك، ويشاركوك ما تفعله، هو أمرٌ مهمٌ للغاية.

اقرأ ما تحب، حتى تحب ما تقرأ

إحدى النصائح التي يركِّز عليها نافال، ويقول إنَّها مهمَّة للغاية، هي تنمية مهارة القراءة، ويقول: إنَّ السبيل لذلك هو بقراءة ما تحب، حتى تصبح القراءة عادةً لديك، ومن ثمَّ تستطيع قراءة ما تحتاج إليه حتى لو لم يكن محبوباً بالنسبة إليك، ويؤكد أنَّ القراءة هي الوسيلة الأفضل للتعلُّم، وهي أفضل من الاستماع، وأنَّ معظم الناجحين يتميِّزون بأنهم قراءٌ نهمون، فلا يمكن أن تتعلَّم دون أن تكون القراءة على جدول أعمالك اليوميَّة، وبدلاً من القراءة في كتب الاستثمار والأعمال يؤكد أنه ينبغي عليك القراءة في الاقتصاد، والرياضيات، والفلسفة، والمنطق، وعلم النفس، وأنَّ هذه الموضوعات هي أجدى فعلاً وأكثر أهميَّة، لأنَّها تقدِّم لك المنهجية التي تحتاج إليها في تعلُّم أي شيءٍ تحتاج إليه.

يؤكد أيضاً على ضرورة قراءة الكتب الأمِّ في المجالات التي تريد تعلُّمها، وهي الكتب التي ألفت في الطليعة، فلو أردتَّ القراءة في الاقتصاد، فاقرأ كتاب "ثروة الأمم" للعالم "آدم سميث"، وقس على ذلك، لأنَّ هذه الكتب ستوفِّر لك المنهجية اللازمة لمعرفة الأفكار الصحيحة من الخاطئة عندما تقرأ في الكتب الحديثة في المجال ذاته.

من المهمُّ أيضاً تعلُّم الرياضيات والمنطق؛ لأنَّها ستمنحك المنهجية لفهم العلوم الأخرى، كذلك فإنَّ من المهارات التي يُحَفِّز نافال على تعلُّمها هي الإقناع وبرمجة

الكمبيوتر، ويعبّر بالإقناع عن مجموعةٍ من المهارات مثل الكتابة والتحدّث، كما يؤكّد دوماً أنّ تعلّم البرمجة يتيح لك رافعةً أو نفوذاً غير محدود.

فَوْضْ مَهَامِكَ لِأَخْرِيْنَ، عِنْدَمَا تَكُونُ أَجُورَهُمْ أَرْخَصَ مِنْ سَاعَتِكَ

إذا كانت لديك مجموعة من المهام التي عليك تنفيذها، اسأل نفسك أولاً هذا السؤال: هل تنفيذ هذه المهام يُعادل ما أكسبه في الوقت نفسه؟

إذا كانت عملية إصلاح جهاز ما في منزلك ستوفّر عليك أكثر ممّا يمكن أن تجنيه خلال عملك في التوقيت نفسه، نعم، نفذ هذه العملية، ولكن بخلاف ذلك، لا تُهدر وقتك، ربّما يتعيّن عليك الاستعانة بأشخاص آخرين للإصلاح بدلاً منك، ولكن تأكّد أن تكون أجورهم أقلّ ممّا ستجنيه في نفس الوقت، بهذه المنهجية يجب عليك أن تُفكّر حتّى تصون وقتك، ويعدّ أمراً مهمّاً للغاية عندما تحاول أن تصبح ثرياً.

اعمل بجدّ، وركّز فيما تعمل ومع من تعمل

بالتأكيد يولي نافع العمل بجدّ أهميّة بالغة، ويشير إلى أنّ جميع العظماء قد عملوا بتفانٍ في مجالاتهم، لذلك يجب التركيز في العمل الجادّ، ولكنّه ليس بالأهميّة نفسها مع أمرين اثنين هما: ماذا تعمل؟ ومع من تعمل؟

لذلك يمكنك توفير الكثير من الوقت والجهد عندما تستطيع تحديد المكان الذي تعمل فيه، والنشاط الذي تعمل عليه، والأهم بعد ذلك الأشخاص الذين تعمل معهم، عندما تريد البدء بنشاطٍ تجاريّ عليك طرح الأسئلة التالية:

ماذا يجب أن أفعل؟ أين هو السوق الناشئ الذي يمكنني العمل به؟ ما هو المنتج الذي يمكنني تصميمه، ويسعدني العمل عليه؟.

كن مشغولاً جداً لدرجة لا يمكنك تناول القهوة والحفاظ على جدول مواعيدك في آنٍ معاً!

هذا لا يعني أن تكون مشغولاً بشكلٍ عشوائيٍّ، بل يعني أن وقت عملك يتوجب أن يكون وقت إنتاجٍ بالنسبة إليك، يجب أن يكون مليئاً بالمواعيد حول ما ستقوم به ويوفّر لك الفائدة بكلّ تأكيدٍ، ولذلك عليك أن ترفض الاجتماعات التي لا تُشكّل فائدةً بالنسبة لك، نعم ربّما يكون عقد اجتماعٍ بغرض بناء العلاقات مع الآخرين مهماً في بداية حياتك المهنيّة، لكنّ يصبح ذلك أقل أهمية كلّما تقدّمت، لذلك إذا دُعيت إلى اجتماعٍ اطرح الفكرة التالية:

إذا أراد شخصٌ ما عقد اجتماعٍ معك، تأكّد ما إذا كان بإمكانه أن يجري مكالمته بدلاً من ذلك، وإذا كان يريد الاتصال، تحقّق ما إذا كان يستطيع أن يرسل بريداً إلكترونيّاً بدلاً من ذلك، وإذا كان يريد إرسال بريدٍ إلكترونيٍّ، تأكّد ممّا إذا كان الأمر يسير على ما يرام من خلال الرسائل النصية، وربّما يتعيّن عليك تجاهل معظم الرسائل النصية ما لم تكن حالات طوارئٍ حقيقية.

بذلك يمكنك توفير الكثير من الوقت الذي كان سيذهب دون فائدةٍ، تأكّد دوماً أنّ الوقت هو حرفياً أعلى ما تملك

وعندما تقوم بالاجتماعات، اجعلها تسير بشكلٍ صحيحٍ، قم بعقد اجتماعات قصيرة وقابلة للتنفيذ وصغيرة، لا يُمكن إنجاز أيّ شيءٍ في اجتماعٍ مع ثمانية أشخاصٍ حول طاولة اجتماعاتٍ!

تجنّب المنافسة، وركّز على الأصالة

يشير نافال في ذلك أنّه بدلاً من محاولة منافسة الآخرين فيما يتقنونه، عليك التركيز على ما يمثل امتداداً لشخصيتك، هذه هي الأصالة، الشيء الذي تتفرد به عن غيرك، ولكن إذا حاولت منافسة الآخرين البارعين في الأمور التي تشكّل أصالتهم، ستخسر من أوّل جولة، لذلك فإنّ تجنّب المنافسة والتركيز على ما يمكنك تنفيذه والتميّز من خلاله، سيجعل منك ذلك الذي لا يمكن منافسته لاحقاً.

ستجعلك المنافسة تخسر من البداية، لكن تذكر أن لا أحد يستطيع منافستك في كونك أنت!

تجعل العلاقات التراكمية الحياة أسهل

تغدو الحياة أسهل بكثير عندما تكون على ثقة من أنّ هنالك شخصاً آخر يساندك، ويقف بجانبك، يساعدك ذلك على تجاوز مصاعب الحياة باطمئنان أكثر، وتعدّ الثقة أساس العلاقات، فالثقة المتبادلة بينك وبين الأشخاص الذين تتعامل معهم تجعل من السهل إنجاز الأعمال التجارية، وتيسر إتمام الصفقات وتطبيق التعاون.

تُقدّم العلاقات مثلاً جيّداً على الفائدة التراكمية، فبمجرد أن تكونَ علاقةً جيدةً مع شخصٍ ما لفترةٍ -سواء أكانت هذه العلاقة تجارية أم عاطفية- يُصبح من السهل مواجهة التحديات باطمئنانٍ أكبر، لأنك على يقينٍ من أنّ هذا الشخص سوف يساندك في هذه المواجهة، ولن تكون بحاجةٍ إلى طرح هذا السؤال عليه دوماً: "هل بإمكانك مساعدتي؟"

يقول نافال إنه إذا كان يبرم صفقةً مع شخصٍ عمل معه لمدة 20 عاماً، وكانت هنالك ثقة متبادلة بينهما، فلا يتعيّن على كلٍّ منهما قراءة العقود القانونية، وربّما لا يضطّرون إلى إنشاء عقودٍ قانونيةٍ من الأساس، ربّما يكتفون بالمصافحة عند الاتفاق

لا أكثر، هذا النوع من الثقة يجعل من السهل جداً إنجاز الأعمال التجارية، ويساهم في العمل على مشاريع أكبر، تكمن الفائدة التراكمية في العلاقات أنها تبدأ بسيطة، ثم تتطور وتستمر كلما ازداد التعامل بين الطرفين، وبمثال بسيط على ذلك، ففكر في العلاقة بين بائع البقالة وأحد زبائنه الذي يشتري منه لمدة خمس سنوات، سيكون البائع على ثقة بأن الزبون سيدفع له عندما يطالبه بذلك، وسيكون الزبون على ثقة بأن البائع سيبيعه بالدين إذا كان لا يمتلك المال في وقت ما، هذا مثال بسيط قابل للتعميم على الأعمال التجارية الضخمة، يبدأ الأمر بعلاقة بسيطة، ثم يتحول إلى ثقة عالية متبادلة يشجعان بعضهما على المضي قدماً في العمل باطمئنان تام من دعم الطرف الآخر.

وفر الوقت لتستثمر في نفسك

إحدى أهم النصائح التي يقدمها نافال هي "الاستثمار في الذات" وعليه يتوجب عليك توفير الوقت اللازم لذلك، حاول أن تدخر بما يسمح لك بشراء الوقت، بمعنى أن يكون لديك المال الكافي لتعهد بعضاً من أعمالك الروتينية إلى الآخرين؛ لكي تستغل ذلك الوقت في تعلم أشياء جديدة، وزيادة معرفتك في بعض الأمور، حتى لو لم تجد الوقت المناسب حاول دوماً أن تختلق وقتاً خاصاً بالتعلم، لأن الاستثمار في نفسك هو أعظم مكافأة يمكن أن تحصل عليها في المستقبل، تذكر ما ستجنيه لك المعرفة الفريدة من نوعها بالضبط، فهي نوع من الاستثمار في الذات، أنت بحاجة إلى الاستثمار بنفسك بشكل مستمر، ومركب، بمعنى أنه يجب عليك ألا تسير وفق منحني خطي، بل وفق منحني أسّي، عليك أن تزيد في ما تتعلمه بنسبة متزايدة مع مرور الوقت، سيجني لك ذلك فائدة مركبة تجني ثمارها في نهاية الطريق.

السمعة ثم السمعة

يشير نافال بقوة إلى أهمية سمعتك فهي رأس مالك الحقيقي، ويشير بذلك إلى الابتعاد عن الممارسات غير القانونية، فالشيء الوحيد الذي عليك تجنب المخاطرة فيه هو سمعتك؛ لأنها إذا تدمرت فهي غير قابلة لإعادة البناء، لذلك حافظ على مصداقيتك، وابتعد عن الأفعال غير الأخلاقية، وتجنب دخول السجن لأن ذلك سيجعل قيمة سمعتك تساوي الصفر.

كيف يمكن تطبيق ما سبق

يمكن أن يكون منتصف العمر أكثر الأوقات المثمرة لتطبيق هذه النصائح: ربّما تكون مرحلة منتصف العمر هي المرحلة الأصعب، لأننا في الثلاثينيات والأربعينيات والخمسينيات من العمر نكون قد استثمرنا الكثير بالفعل، وتكون لدينا الكثير من الالتزامات اتجاه الأشخاص الذين يعتمدون علينا، لذلك لا نحاول التغيير في هذه المرحلة، لأننا لا نريد الاعتراف بالهزيمة. والحقيقة الأصعب في هذا الصدد أن تكون لديك وظيفة ثابتة وعائلة تعتمد عليك في هذه المرحلة. ولذلك فإنّ هذه المرحلة هي الأصعب لتطبيق هذه النصائح، ولكنها أفضل المراحل في الوقت ذاته.

على سبيل المثال، تستطيع أن تأخذ دورة عبر الإنترنت في الليل، ما يساعدك في تحديد الأدوار التي تقوم بها في عملك الحالي؛ لأنها تقربك أكثر من نقاط النفوذ أو نقاط الحكم، وربّما يؤدي بك ذلك إلى تحمّل المزيد من المساءلة.

وحتى لو كنت متقاعدًا حاول أن تختبر هذه النصائح للتأكد من مدى صحتها، ثمّ علّمها لأبنائك وأحفادك.

في المجلد؛ إنّ هذه النصائح تنطبق على كل شخص لديه جسم كامل وعقل سليم، ويتطلع إلى العمل.

بناء عقلية الثروة

إنَّ مجمل النصائح السابقة التي قدّمها نافال والتي تعبّر عن أفكاره، كانت تتعلّق بالمال، أي بالحرية المالية وطرائق تحقيق الثراء، ولكن لحسن الحظ لم يتوقّف نافال عند هذا الأمر وحسب، بل تابع في تغريداته والمقابلات التي أجريت معه في الحديث عن أفكاره الأخرى، والتي لا تقلّ أهميّة عن الأفكار السابقة مثل الحديث حول كيفية تحقيق السعادة واتّخاذ قرارات أفضل ومقاومة الإدمان والتخلّص منه، لذلك سنستعرض بعضاً من هذه الأفكار في الجزء التالي من الكتاب.

تحقيق السعادة

يؤكد نافال أنّ الوصول إلى السعادة من خلال التخلي عن رغباتك ليس بالطريق السهل، لأنّ كل ما تنكره وتحاول التخلي عنه سيصبح سجنك الجديد في نهاية الأمر، بمعنى أنّ الإنسان ربّما يفلح في التخلي عن بعض رغباته بدلاً من تلبيتها، لكنّه يدفع فاتورة هذا الأمر بأن تصبح نفسه مرهونة بهذه الرغبات، فينصرف جل تفكيره حولها، وينشغل باستمرارٍ في المحافظة على وضعه الجديد بامتناعه عن تلك الرغبات، وهذا ما يعنيه نافال بأنّها تصبح "سجناً جديداً"، أي أنّها تنعّص عليك حياتك كلها، وبدلاً من أن تؤدّي هذه الطريقة إلى التحرّر من سلطة هذه الرغبات، فإنّها تجعل الإنسان أسيراً لسلطة التخلي عنها.

وبإسقاط هذا الأمر حول السعادة والراحة المادية يرى نافال أنّك إذا حاولت أن تتعامل مع رغبتك في تحقيق الراحة المادية بالتخلي عنها، فربّما سيكون الأمر سهلاً عليك، لكن ذلك سيستغرق حياتك كلها، وأنت تعمل من أجلها، وربّما لا تنجح في تحقيقها بعد كل ذلك الوقت، ولكنك تستطيع أن تحقّق نجاحاً مادياً في وقتٍ أقل، أي دون أن تنفق عمرك كله، ومن ثمّ تزداد فرصتك في تحقيق هذا الأمر.

وربما تكون السعادة دون الراحة المادية شكلاً أكثر ديمومة من أشكال السعادة، لكنها محاولة في الوضع الصعب، وهي الاستثناء وليست القاعدة، ما يعني أنّك تحقّق السعادة بتحقيق الراحة المادية لا بالتخلي عنها.

السعادة ليست علماً أو رياضيات

يشير نافال إلى أن مصطلح السعادة يحتمل الكثير من المعاني والمدلولات بسبب آراء الناس المختلفة حوله، وما يعنيه بالنسبة إليهم، فكلُّ شخص يُفكّر بمعانٍ محدّدة وأفكار مسبقة عن ماهية السعادة وكيفية تحقيقها، ويستشهد بذلك على أن للسعادة أنواع مختلفة بحسب كلِّ حالة نكون فيها، لذلك ربّما نخط السعادة مع السرور والسلام والفرح والنعيم والرضا والرفاهية وغير ذلك.

لكنّ السعادة ليست رياضيات، بمعنى أنّه لا يمكننا ربط هذه الكلمات بوضوح أو بقوانين ثابتة، لأنّها تعني أشياء مختلفة لمختلف الناس بحسب كل سياق، لذلك فنحن بحاجة إلى التعمّق في جوهر هذه المعاني، بدلاً من محاولة التعامل مع هذه الكلمات بشكلٍ سطحيّ.

يعتقد الكثير من الاشخاص أنّه لا وجود لما يسمى بالسعادة الفعلية، بل ويتبنّى الغالب منهم وجهة نظر مفادها أنّ السعي وراء السعادة يولّد البؤس!

السعادة مهارة يمكنك تطويرها

يجب عليك أولاً أن تدرك أنّ السعادة تقع تحت سيطرتك، أي أنّ زيادة مستوى سعادتك هو أمرٌ تملكه بالفعل، وهذه الخطوة التي تتعرّض فيها الغالبية العظمى من الناس، لأنّها ليست خطوة سهلة وتحتاج إلى وقتٍ طويلٍ لفهمها والتعامل معها.

ولذلك يعتقد الكثير من الناس أنه ليس بوسعهم تطوير السعادة أو تغييرها، وهم بذلك يقلّلون من قيمة هذا الأمر، وبدلاً من محاولة تطوير هذه "المهارة"، يسعون للتصالح مع فكرة أنّهم لا يريدون تحقيق السعادة؛ لأنّ ذلك ليس بمقدورهم.

ربّما تؤدي الرغبة إلى تدمير سعادتك

يشير مفهوم الرغبة بحسب نافال إلى عقدٍ تبرمه مع نفسك بأن تكون غير سعيد حتى تحصل على ما تريد، أي أن تكون منزعجاً عندما تكون بحاجة إلى شيءٍ ما وترغب بالحصول عليه، وهذا ما يدفعك إلى العمل بجدّ وتفانٍ حتّى تتمكن من ذلك، وعندها ستشعر بالسعادة، ثمّ ما تلبث أن تعود إلى الحالة التي كنت بها من الشعور بعدم الراحة والانزعاج مجدّداً، حتّى تحقّق رغبة أخرى وهلمّ جزءاً، ما يعني أنّ تحقيق رغباتك لن يصل بك إلى الجنّة والنعيم المقيم الذي يدوم إلى الأبد، وهذا ما تتمحور حوله الفكرة الثالثة.

لا يوجد ما يجعلك سعيداً إلى الأبد

يتوهّم الناس بوجود ما يجعلهم سعداء إلى الأبد لمجرّد ممارسته، وهذا غير ممكن؛ لأنّ السعادة ترتبط بالسياق والمواقف التي نكون فيها ارتباطاً وثيقاً، على سبيل المثال، عندما يمرض أحدنا تتلاشى جميع رغباته، ويصبح همُّ الوحيد أن يتماثل للشّفاء، وهذا ما سيجعله سعيداً في هذا السياق، لأنّ الصّحة الجسدية أساس كل شيءٍ، ومن دونها لا يمكننا العمل أو إنجاز أيّ شيءٍ، ولكن عندما يتماثل المريض للشّفاء، ويصبح قادراً على النهوض للعمل، فإنّه سيبحث عن أشياء أخرى تمكّنه من تحقيق السعادة وهكذا.

السعادة عملية فهم واكتشاف للذات

أوضحت الفكرة السابقة أنّه لا وجود لحلٍّ واحدٍ ودائمٍ لتحقيق السعادة، لأنّ ذلك يتطلب منا أن نكتشف ذاتنا ونفهمها، بدلاً من البحث عن الأشياء التي نحاول من خلالها تحقيق السعادة، ويمكننا ذلك من خلال تدريب أنفسنا على رؤية وإدراك بعض الحقائق.

تحقيق السعادة

يضرب نافال مثلاً على أنّ الحصول على الأشياء لا يجعلنا سعداء بشكلٍ دائمٍ، من خلال المقارنة بين الواقع الذي نعيش فيه اليوم، والذي يتميز بالحدثة التي مكنتنا من تحقيق معظم رغباتنا والحصول على معظم ما نريده، وبين أصحاب الكهوف القدماء الذين لم تكن لديهم أبسط الأشياء التي لدينا اليوم، ومع ذلك فإنّ شعورنا بالسعادة غالباً ما يتضاءل بدلاً من أن يزداد، لذلك فإنّ ما يعنيه نافال أنّ السعادة هي اللحظة التي نجد فيها السلام الداخلي مع أنفسنا، أو في الواقع، نحن نبحث دوماً عن اللحظة التي نحقق بها "راحة البال" كما نسمّيها.

لتحقيق السعادة، علينا التحكم في مدى سيطرة العقل علينا

إنّ العقل أداة مهمّة ومفيدة للغاية في حياتنا، ولكنّه أصبح في مكانٍ ما مسيطراً علينا بدلاً من أن نسيطر عليه، وأصبح سيّداً بدلاً من أن يكون خادماً، ومع سيطرة العقل على كلّ تفاصيل حياتنا أصبحنا عاجزين عن تحقيق السعادة، والتي تنبع من المشاعر والعواطف، وليس من العقل والأفكار.

خلال لحظات المتعة القصوى، سواء كنت تتعاطى المخدرات، أو تضحك مع صديق، أو تنظر إلى غروب الشمس، أو تمارس أي نشاطٍ يشعرك بالمتعة سواء كان إيجابياً أم سلبياً، ستلاحظ أنّ عقلك يسكن، ويهدأ ذلك الصوت المزعج في رأسك، فتحقق إحساساً بالجمال أو النعيم أو الفرح.

كلّنا نسعى إلى هذا الإحساس، ونجري خلفه، ولا يتحقّق ذلك دون التحكم في العقل والحدّ من سيطرته علينا.

السلام هو الغاية

يعتقد نافال أنّ الهدف النهائي ليس الوصول إلى السعادة على الرغم من أنّنا نكرّر هذا المصطلح كثيراً، وإنّما تحقيق السلام.

تحقيق السعادة

وربما يختلف تحقيق السلام من شخصٍ إلى آخر، وهذا ما عبّر عنه نافال بإحدى العبارات التي يحب نافال ذكرها في هذا الصدد، وهي: "السلام هو السعادة في الراحة، والسعادة هي السلام في الحركة" بمعنى أنّ الشخص الذي يشعر بالهدوء والراحة سيكون سعيداً عندما يمارس نشاطاً ما، في حين أنّ الشخص السعيد الذي يجلس خاملاً سيشعر بالسلام.

لذلك فإنّ تحقيق السلام هو الغاية النهائية لمن يسعى إلى تحقيق السعادة.

يرى نافال أنّ المشكلة في تحقيق السلام تكمن في عدم وجود نشاط يوصل إليه بشكلٍ مباشر، لأنّ السلام يعبر عن شعورٍ بأنّ كلّ شيءٍ على ما يرام، لذا فإنّ ممارسة أي نشاطٍ لن توصلك إلى السلام بالضرورة، لأنّ حالة الخمول وعدم ممارسة أي نشاطٍ هي التي تمنحك الشعور بأنّ كلّ شيءٍ على ما يرام، وبالتأكيد ليست هذه الطريقة الصحيحة في تحقيق السلام.

لذلك يرى نافال أنّه لا يمكننا تحقيق السلام بشكلٍ مباشرٍ أو حتّى العمل على تحقيقه، وبدلاً من ذلك، يرى أنّه علينا العمل على تحسين إدراكنا وفهمنا للأمور من حولنا، لأنّنا عندما نفهم أشياء معيّنة، ندرك ماهيّتها ستصبح جزءاً منا، وكلّما تمكّنا من فهم المزيد من الأشياء يزداد شعورنا بالسلام.

التوتر والقلق أعداء السعادة

التوتر والقلق هما أعداء السعادة، يعرف نافال التوتر من الناحية العقلية بأنّه الافتقار للقدرة على تحديد ما هو مهم، بمعنى إذا كنت تريد الحصول على شيئين غير متوافقين في وقتٍ واحدٍ مثل الاسترخاء والحاجة إلى العمل، فإنّ ذلك يسبّب لك ضغطاً كبيراً يشعرك بالتوتر، ومن ثمّ لن تحقّق السلام، ولن تكون سعيداً، ولكن يكمن الحل في التخلّي عن شيءٍ ما من هذه الأشياء حتّى تتخلّص من الإرهاق الناجم عنه، ويكون

تحقيق السعادة

ذلك بأن تتقبَّل أن بعض الأشياء خارجة عن إرادتك، فلا حاجة للتوتُّر بشأنها. باختزال: التوتُّر هو عدم القدرة على تحديد ما هو مهم بالنسبة لك

هل يتعارض الذكاء مع السعادة؟

يعتقد الكثير من الناس -الأذكياء منهم على وجه الخصوص- أن السعادة والذكاء متعارضان، وأن الأعياء هم من يستطيعون تحقيق السعادة فقط، ويستدلُّون بذلك على أن الأذكياء يستطيعون تحديد ماهية الأشياء ورؤية المخاطر والسلبيات من ورائها، وهذا صحيح جزئياً، ومن ناحية أخرى يعتقد بعض الأشخاص أنهم إذا أرادوا تحقيق النجاح فإنَّ عليهم أن يتخلَّوا عن السعادة، لأنَّ الشعور بالسعادة سيفقداهم الرغبة في العمل والتغيير، وهذا صحيح جزئياً كذلك.

ولكن، ألا يمكننا تحقيق السعادة مع الاحتفاظ بذكائنا؟

يجيب نافال بأنَّ تحقيق السعادة للأشخاص الذين يتمتَّعون بمستوى عالٍ من الذكاء ممكناً، ولكن ذلك يستغرق المزيد من العمل، ويلخِّص هذا الأمر في أن القدرة على اكتشاف الحقيقة تساعد في تحقيق السعادة، والخبر السار هو أن الأذكياء يجيدون اكتشاف الحقيقة، فكلما تعمَّقت في بعض الحقائق العميقة، ستصبح أكثر حرية وسلاماً، وهذا السلام الذي سيؤدِّي بدوره إلى السعادة كما تبين لنا مسبقاً.

وإذا كنت ذكياً، فيمكنك معرفة كيف تكون بصحةً جيِّدة في ظلِّ قيودك الوراثية، وكيف تصبح ثرياً في ظلِّ قيودك البيئية.

نطاق السعادة ديناميكي وكبير للغاية

ربّما تشعر بلحظاتٍ قصيرةٍ من السعادة عندما تتناول حبوب مخدّرة، أو عندما تكون ثملاً، ومن ناحيةٍ إيجابيّةٍ ربّما تصل إلى هذه الحالة من خلال التأمل أو التنفّس العميق في لحظات الصفاء، وهذا المستوى من السعادة لا تشعر به في أيّامك العاديّة. وبالطبع، بعض هذه السعادة مزيفّة؛ لأنّها مدفوعة بالمتعة، ولكنّ يوضّح لنا ذلك مدى ديناميكيّة السعادة، وكيف أنّ نطاقها كبير للغاية، فهي ليست ذات مستوى واحد، ولا تنتهي عند حدٍّ معيّن، ولذلك علينا أن ندرك أنّ البحث عن المزيد من مستويات السعادة والسعي للوصول إليه ليس بالأمر الصائب بدلاً من محاولة الحصول على لحظاتٍ قليلةٍ من السعادة غير العاديّة.

الإدمان عدوّ السعادة

يحدّر نافع من خطر الإدمان بأشكاله المختلفة، ويؤكّد أنّ احتمال الوقوع فيه بات أعلى بكثيرٍ ممّا سبق؛ لكوننا نعيش اليوم في عصر الوفرة، فبمجرّد أن نسعى وراء المتعة، فإنّنا نقع في الإدمان ويصعب علينا الخروج منه.

يمكن وصف الأفراد المنفصلين عن القبيلة والدين والشبكات الثقافية، والذين يحاولون الوقوف في وجه كل وسائل الإدمان المتوفّرة بأنّهم مناضلون، لأنّ هذه الوسائل حوّلت إلى أسلحة مثل الكحول، والمخدّرات، والمواد الإباحية، والأطعمة المصنّعة، ووسائل الإعلام، والإنترنت، ووسائل التواصل الاجتماعي، وألعاب الفيديو.

إنّ التخلّص من الإدمان أمرٌ صعبٌ للغاية، فهو لا يتطلّب التخلّص من الإدمان الجسدي وحسب، وإنّما يتطلّب تغيير نمط الحياة والبيئة التي نعيش فيها وتفاعل معها، فإذا كنت مدمناً للكحول، وتتناوله مع مجموعةٍ من الأصدقاء في إحدى الحانات، فهذا يعني أنّه يتوجّب عليك أن تقضي وقتك مع أشخاص مختلفين وفي أماكن مختلفة،

تحقيق السعادة

للتخلُّص من هذا الإدمان، فكما يختفي الحديث حول الأشياء ذات القيم العليا في الحانة بصحبة أولئك الذين يسكرون، فإنَّ الحديث حول الأشياء التافهة يختفي بصحبة الأشخاص الذين يتمتَّعون بالرصانة، لذلك فإنَّ تغيير البيئة للتخلُّص من الإدمان أو للوقاية من الوقوع فيه هو أمرٌ لا فكاك منه.

خاتمة

لا يسعنا القول إن نافال يرمي طرف الخيط دون تمحيص أو تفصيل لما يقصده، ويتكلم بأمهات الأفكار مثل شذرات لا يلتقطها إلا المهتم حقاً بما يتحدث عنه، وإكمالاً لدربه سنختم نهايةً ببعض الأفكار العظيمة المختصرة من نافال لمن يرغب بالتفكير والتأمل بها:

- أدر وقتك بحكمة، ولا تقع بفخِّ إنفاق الوقت لتوفير المال، لأنَّه من المفترض أن تقوم بعكس ذلك.
- اجعل هدفك في الحياة متمحوراً حول معرفة الأشخاص الذين هم في أمسِّ الحاجة إليك، والعمل الذي يحتاج إليك أكثر من غيره، والمشروع الذي يحتاج إليك أكثر من حاجته لأيِّ شخصٍ آخر.
- تتراوح الحياة بين الاستقرار والمصارعة، فلن تستقرَّ أو تصارع دوماً.
- كلُّما كنت متناسقاً مع المجتمع، كنت أقلَّ حريَّة في حقيقة الأمر.
- إذا كانت آراؤك تتوافق بدقَّة مع آراء أصدقائك ومن هم حولك، فهي ليست آراؤك!
- إذا كان ثمة شخص يجب أن تهتمَّ ببناء علاقة جيِّدة معه، فهو أنت.
- أن تكون محبوباً أفضل من أن تكون في حالة حبٍّ.
- اعتمد على نفسك فقط، وكن سندا للآخرين.

خاتمة

- لا تقع بفخ إنفاق الوقت لتوفير المال، من المفترض أن تقوم بالعكس، أن تنفق المال لتوفّر الوقت.
- ليس لديك 8 ساعات مليئة بالإنتاجية والإبداعية وحل المشكلات في اليوم، كلّ ما لديك فقط مجرّد ساعتين، أدر وقتك بحكمة.
- ليكن هدفك في الحياة معرفة الأشخاص الذين هم في أمس الحاجة إليك، ومعرفة العمل الذي يحتاج إليك أكثر من غيره، والعثور على المشروع الذي يحتاج إليك أكثر من حاجته لأي شخص آخر.
- تنتشر الفيروسات الخطيرة في عصرنا الحالي عبر العقول، وليس الأجساد.
- يتم برمجتنا طوال اليوم، من هؤلاء الفنانين الذين لا يعرفون معنى الفن الحقيقي وإنّما الرقابة، ومن هؤلاء العلماء الذين لا يعرفون معنى العلم الحقيقي وإنّما التوافق، ومن هؤلاء المدرّسين الذين لا يعرفون معنى التدريس الحقيقي وإنّما التلقين، ومن هؤلاء الصحفيين الذين لا يعرفون معنى الصحافة الحقيقية وإنّما البروباغندا.
- المنتج هي السيرة الذاتية لفريق العمل.
- لا تستقر، لا تصارع، تتراوح الحياة بين الاستقرار والمصارعة.
- كلّما كنت متناسقاً مع المجتمع كلّما قلت أقل حرية في حقيقة الأمر.
- إذا كان ثمة شخص يجب أن تهتم ببناء علاقة جيدة معه، فهو أنت.
- يتحوّل حلنا المؤقت لمشكلة مؤقتة إلى مشكلة دائمة.

خاتمة

- المقياس الحقيقي للثروة هو الحرية المالية، المقياس الحقيقي للصحة هو الرشاقة، المقياس الحقيقي للحكمة هو الصمت، المقياس الحقيقي للحب هو السلام.
- قد يطيح بك طعم الحرية لأن تصبح عاطلاً عن العمل.
- نعيش في عصر يُكافئ الفضول الفكري الحقيقي بشكل لم يكن أعلى أبداً من أي وقت مضى.
- لا تعتمد على نفسك، نحن في عصر الارتفاعات اللامتناهية.
- أفضل من أن تكون محبوباً هو أن تكون في حالة حب.
- إذا كانت آراؤك تتوافق بدقة مع آراء أصدقائك وزملائك، فهي ليست آراؤك.
- لا يشتري المال السعادة، إنه يشتري الحرية.
- إنَّ الدافع الحقيقي للفوز بلعبة ما هو التحرر منها.
- كلما أخذت نفسك على محمل الجد، كلما كنت أكثر تعاسة.
- الأمل هو الإيمان بأن هذه اللحظة ليست جيدة بما فيه الكفاية.
- عندما يتعلق الأمر بعلاج العقل، فإن تأثيرات الدواء الوهمي صالحة تماماً.
- إنَّه مجرد وقت حتى تبتدع البشرية ذلك المخدّر الذي يدمنه الجميع طوال الوقت.
- لا يوجد علاقة بين الوقت الذي يقضيه الشخص في العمل وبين العمل المنجز.
- إذا طلب منك شخص ما عقد اجتماع، تأكد إذا ما كانت مكالمة هاتفية تفي بالغرض. إذا طلب شخص منك مكالمة، تأكد إذا ما كن بريد إلكتروني يفي

خاتمة

بالغرض، اذا طلب أحدهم ارسال بريد إلكتروني، تأكد اذا ما كان رسالة نصية هاتفية تفي بالغرض. ربّما عليك تجاهل معظم الرسائل النصية الهاتفية.

- إن إعطاء الحب غير المشروط أمر جيد مثل الحصول عليه.
- إنه ليس الشيء نفسه الذي نخافه، إنه رد فعلنا عليه.
- لمعرفة ما إذا كان لديك إرادة حرة، فقط توقف عن ممارستها.
- اعتمد على نفسك فقط، كن سندا للآخرين.

ملحق خارطة عقل نافال

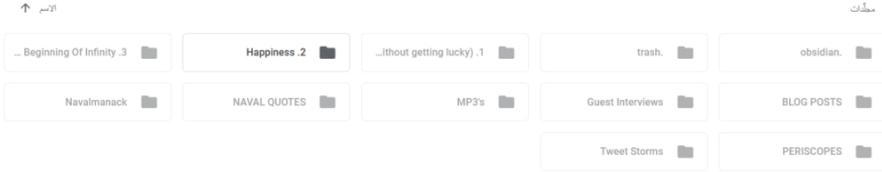
طبّق أندرو كيربي أحد المهوسين بحكمة نافال المبادئ الثلاثة للحرية المالية، ووصل بالفعل لأول مليون دولار، يملك أندرو موقع Time Theory الذي يساعد الناس فيه على التخلّص من التسويف والمماطلة، ويقدم تدريبات في التخطيط وزيادة الإنتاجية. يقول أندرو إنّ معرفته الفريدة كانت في الإنتاجية، ونصائحه حول المال والسعادة مقتبسة من حكمة نافال بشكلٍ أساسيٍّ، وسمحت له قناة اليوتيوب بالوصول إلى ملايين الأشخاص -تجاوزت قنواته أكثر من نصف مليون مشترك- بدلاً من الجلوس أمام شخصٍ واحدٍ وإنفاق عشر دقائق في شرح الفكر، يجلس أمام كاميرا الهاتف وتصل أفكاره إلى ملايين الناس، أمّا المساءلة كانت في قناة تحمل اسمه الشخصي.

لم يقف أندرو عند حدّ الاستفادة العملية من حكم نافال، بل تجاوزها إلى عقل نافال، وهو مشروعٌ شمل كل ما كتبه أو قاله نافال في تغريداته، وجمع أندرو ورفيقه الاستضافات التي يظهر فيها، ورتبها ليناقدش فيها المال والأعمال والسعادة والنجاح من وجهة نظر نافال، وكانّ القارئ يتمشّي حرفياً داخل عقل نافال، واستخدم لذلك مشروع Obsidian.

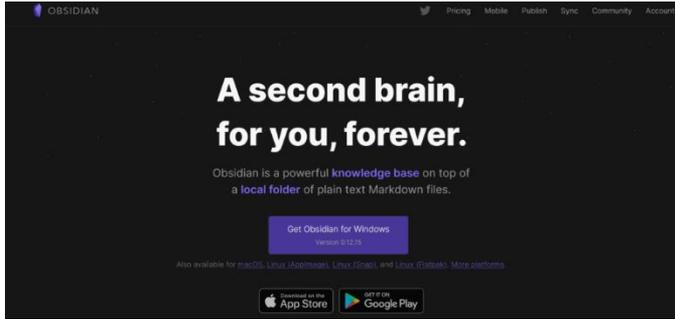
يعتمد مشروع Obsidian على فكرة تنظيم الأفكار في عقلٍ رقميٍّ ثانٍ يشبه العقل البشري. يعاني الإنسان من الانتقال اللحظي من فكرةٍ لفكرةٍ ممّا يخلق ضعف تركيزٍ، وتشتتاً وربّما تشتتٌ لخطراتٍ إبداعيةٍ لن تُعاد مرّةً أخرى. يمكن في مشروع Obsidian إضافة الأفكار وتفريغها وربطها مع غيرها بشكلٍ بسيطٍ، وسلسٍ لتعود لها متى احتجتها.

ملحق خارطة عقل نافال

لو عدنا إلى عقل نافال نرى أندرو نظم أفكار نافال ضمن مجلّداتٍ تحمل أسماء أكثر الأفكار طرْحاً.

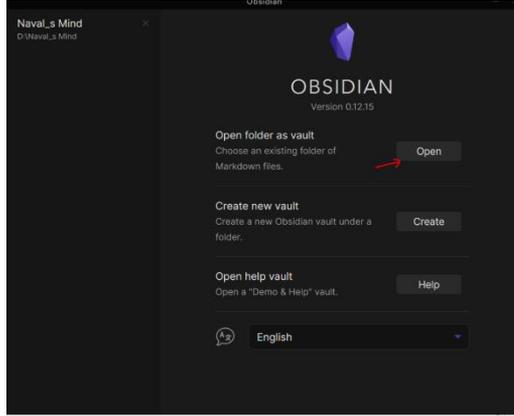


يمكن تنزيل هذه المجلّدات في ملفٍ واحدٍ مضغوط، ثمّ تنزيل Obsidian.

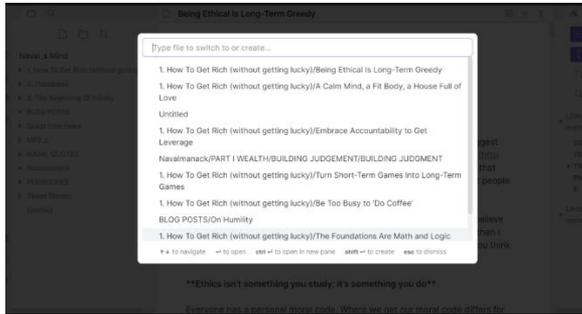


بعد تنزيل كل ملفّات عقل نافال في ملفٍ مضغوطٍ واحدٍ، نفكّ الضغط ونفتحها من Obsidian كما التالي:

ملحق خارطة عقل نافال

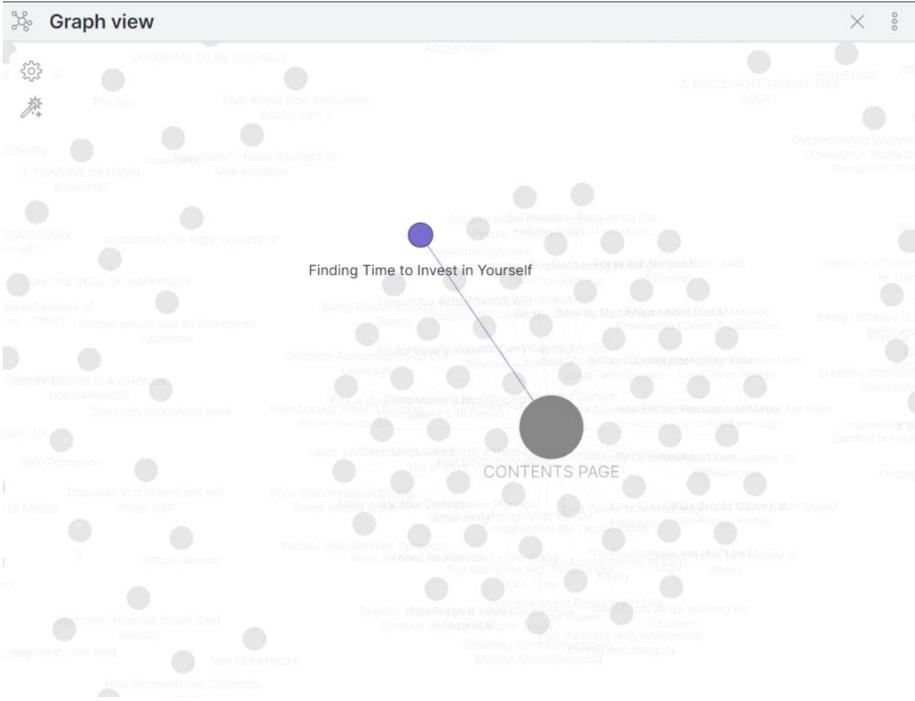


فتتحوّل المجلّدات وملفّاتها من شكلها التقليدي إلى شكلٍ هرميٍّ، يمكن البحث فيها والتنقّل بين مواضيعه.



أو نعرضها بشكلٍ رسوميٍّ على شكل عقده مرتبطة ببعضها البعض.

ملحق خارطة عقل نافال



ولعلّ الرائع في البرنامج هو قدرتك على إضافة ملاحظاتٍ جديدةٍ صوتيّةٍ ومكتوبةٍ، والتحكّم الكامل بالإضافة إلى النسخ واللصق والبحث بشكلٍ سريعٍ جدًّا.

المصادر والمراجع

1. <https://nav.al/>
2. <https://www.navalmanack.com/>
3. <https://twitter.com/naval>
4. <https://www.arageek.community/blog/naval-mind>
5. https://www.youtube.com/watch?v=47aC_Kx-iEU
6. <https://www.youtube.com/watch?v=3qHkcs3kG44>
7. <https://www.youtube.com/watch?v=DINDYMNJ5zQ>
8. <https://drive.google.com/drive/folders/1EZiUhASpNQBYka3Z8NNkBzYnr7TCfmG>
9. <https://www.arageek.community/blog/naval-mind>
10. https://www.arageek.community/blog/naval_wisdom

كتاب **حكمة نافال** هو محاولةٌ للغوص بأحد الأدمغة الفريدة في عالم المال والاستثمار، ألا وهو دماغ نافال.

نافال رافيكانت رجل أعمال ومستثمر هندي أمريكي. وهو المؤسس المشارك ورئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي السابق لشركة AngelList.

اشتهر بتغريداته التي جذبت الكثير من المؤثرين والمهتمين حوله عن المال، والأعمال، والحرية المالية، والثراء، والسعادة، والسلوك البشري.

يطرح أفكاره ببساطة دون تكلفٍ أو تفصيلٍ ويترك للقارئ حرية الفهم والتطبيق. أجرى فيما بعد عدّة مقابلات اغتنمها المحاورون في محاولة فهم كلماته وما يرمي إليه ممّا ضاعف الفائدة من تغريداته وعزّز وسهّل فهمها. نحاول في كتاب دماغ نافال نقل هذه المعرفة إلى اللغة العربية ووضعها بشكلٍ مبسّطٍ بين يدي القارئ العربي، محاولين قدر الإمكان تبسيطها إلى الحدّ الأدنى الذي لا تفقد فيه قيمتها وتكون سائغةً لكل المهتمّين بنافال وحكمه على مختلف مستوياتهم الثقافية وخلفياتهم المهنيّة، ونرجو الله أن نكون قد وفّقنا لهذه المهمة.

نتحدث في هذا الكتاب حول طريقة تفكير نافال، محاولين اقتباس بعض حكمته حول مواضيع عديدة في المال والحياة.