

كيف تصبح مليونيراً؟



معظم الناس، أو لنقل على الأقل البعض منهم، يطمحون بلاشك ليصبحوا أغنياء يملكون أموالاً لا تُعد ولا تُحصى. لكن من الناحية العملية، قلة منهم فقط على استعداد للقيام فعلياً بما يلزم لجعل هذا الحلم حقيقة.

والحقيقة أنَّهُ لكي تصبح مليونيراً نادراً ما يكون الأمر ضربة حظ فقط، بل هناك خصائص محددة يشترك فيها معظم الناجحين. وفيما يلي خمس من هذه السمات:

- الالتزام بالتعلّم

لا يتوقف الأشخاص الناجحون عن التعلّم عندما ينتهي تعليمهم الرسمي، بل هم متعلمون مدى الحياة. وهم ملتزمون بتحصيل مزيد من المعرفة لأنّهم مدركون أنّها السبيل الأمثل لتحقيق مزيد من النجاح.

يعي الأشخاص الناجحون جيّداً متى لا يعرفون ما يكفي عن شيء ما، لذلك يكون هذا الأمر دافعاً قوياً يحفّزهم كلّ مرة على مزيد من التعلّم. وتسمح لهم هذه الروح بتجاوز مواطن ضعفهم وتحسين نقاط قوّتهم. ومع مرور الوقت، يجعلهم هذا السلوك أكثر قدرة على التكيّف وأكثر ذكاءً.. مزيج رائع للمضي قدماً.

- التفكير المُتفرّد

نادراً ما يقلّد المليونير سلوك الآخرين، كما أنّهُ لا يسعى أن يكون مختلفاً «عن قصد» لأنّهُ يكون مشغولاً للغاية في شقّ طريقه الخاص لدرجة أنّ ما يعتقده الآخرون لا يعني له شيئاً.

بيل غيتس ومارك زوكربيرغ وستيف جوبز يشكّلون نماذج رائعة تجسّد هذه الفكرة. فلو لم تكن لديهم القدرة على التفكير بشكل متفرّد، وحاولوا بدلاً من ذلك استنساخ تجارب الآخرين ما استطاعوا تحقيق ما أنجزوه. ومن خلال التفكير بشكل مختلف والتركيز على أهدافهم تمكّنوا من شقّ مسارات مذهلة نحو النجاح. إنّ قوة القناعة والتفكير المتميز سمتان بارزتان لدى المليونير.

- تأخير المتعة

المليونير لديه رؤية ويفكر على المدى الطويل، فهو يؤخّر المتعة اللحظية على أمل تحسين وضعه في مرحلة لاحقة.

مثلاً، قد يكون شخص ما يدير عملاً مربحاً لديه القدرة على شراء يخت. ولكنّ بدلاً من المغامرة الآن، يستخدم مدخراته لدعم استثماراته وتحسين وضعه المالي العام. وإذا سارت كلّ أُموره على ما يرام، فسيكون قادراً في وقت لاحق أن يشتري يختاً أكبر حجماً دون أن يحدث ذلك انخفاضاً ملحوظاً في ثروته.

- امتلاك الشغف

المليونير (وحتى الملياردير) نادراً ما يكون دافعه فقط تحصيل المال. وكما قال الملياردير الأميركي (وارين بافيت) ذات مرّة: «المال هو نتيجة ثانوية للقيام بشيء أحبّ القيام به بشكل جيّد للغاية».

المال ليس كلّ شيء، ولو كان هو الهدف الأسمى فستكون الحياة فارغة وغير ذات معنى. وأولئك الذين لديهم القدرة على امتلاك شغف عميق بما يقومون به لديهم الحافز للعمل بجدّ.

- مساعدة الآخرين

هناك اعتقاد خاطئ بأنّه لكي تصير ناجحاً، لا بدّ أن تتسم بالغلظة والقساوة وتدوس كلّ مَنْ يقف في طريقك للوصول لل قمة. لكن في الواقع، يدرك الأشخاص الناجحون جيّداً أنّهم كلّما ساعدت الآخرين جنيت ثمار ذلك مستقبلاً.

فكّر بهذه الطريقة: عندما تساعد الآخرين في مساراتهم المهنية - سواء أكنت تشغل معهم مباشرة أو تقدم لهم تدريباً أو تصادق على مشاريع لهم - فقد يوفّرون لك فرصة أو يفتحون لك باب أمل لم تكن تتوقعه في وقت لاحق. وعلى عكس ذلك تماماً، لو كان أسلوبك الدوس على كلّ مَنْ يعترض مسارك لصاعت عليك فرص جَمّة.. ما رأيك، أي الخيارين أفضل؟ ►

المصدر: مواقع إلكترونية