# نصائح إقتصادية مفيدة في سؤال وجواب

نقدم لك مجموعة نقاط على شكل أسئلة افتراضية يمكنك بعد إجابتها ببساطة أن تجد مجموعة من النصائح الاقتصادية المفيدة..

- ماذا لو: علمت بالأزمة المالية قبل حدوثها بوقت كاف، فهل كنت ستستعد لها؟ وهل كان هذا الاستعداد سيجنبك ومن حولك ويلات الخسارة؟ إن استعدادك الدائم للأسوأ حتى ولو لم يكن وارداً في الوقت الحالي قد يجعلك أقوى في كل الأوقات حتى في الأوقات اليسيرة. - ماذا لو: كنت تمتلك الخبرة للعمل ولا تمتلك المال لذلك؟ فهل سيعني لك ذلك أن ترض بنصيبك، وأنّه لابدّ أن تمتلك المال والخبرة معاً لك تبدأ؟ أم أنك ستسعى للحصول على المال بالطرق الممكنة والمتاحة لك؟ لو انتظر كل مستثمر حتى يمتلك المال ليبدأ لما وجدنا أي مستثمر على وجه الأرض، فحتى من وجد المال لابدّ أن شخصاً قبله عمل ليعطيه هذا المال، فلمَ لا تكون أنت هذا الشخص؟ - وماذا لو: كانت الأمور بالعكس وكنت تمتلك المال وتنقصك الخبرة، فهل تعتقد الآن أنّك مؤهل للبدء، أم أنّ عليك الاستعانة بمن يمتلكون الخبرة بدلاً منك؟ إنّ الاستعانة بمن يملكون ما لا تملك قد يجعل منك شخص أضعف من أن تدير استثماراً. اسع دوماً لأن تكون الأفضل، وحاول تعلّم كل ما هو صغير وكبير حتى لو استعنت بغيرك للمساعدة،

فهذا كله يجعل منك الأفضل لقيادة الاستثمار. - ماذا لو: كنت صاحب الاستثمار وعانيت من ضائقة مالية تعجز بها عن الاستمرار، فهل كنت ستتوقف أو ستعاند وتستمر، أم أنك كنتَ ممن استعدوا مسبقاً للأسوأ؟ إنّ حدوث ضائقة مادية هو أمر طبيعي لابدّ أن تعلم أنّه سيحدث في يوم ما، والأفضل أن تتجنب كل ما تستطيع تجنّبه لهذا اليوم، حتى لو كان ما قمت بتجنّبه ليس مالاً فقط وإنما ربما أفكار للتعامل مع الأزمة، أو حتى علاقات يمكنك استثمارها. - ماذا لو: كنت صاحب القرار في حل الأزمة المالية العالمية، فهل تَستطيع الآن وضع الحلول التي يخرج بها العالم من هذا النفق المظلم؟ أم أنك لا تزال تظن أنّ الموضوع أكبر من إمكاناتك؟! إنّ عدم ثقتك بنفسك هو انعكاس لضعفك. كن واثق من نفسك قبل إقدامك على أي خطوة، وإذا قررت اتخاذها فعليك أن تعلم مسبقاً كيف ستقنع من حولك بها، واعلم أنّ الاستثمار العالمي أو المحلي ومهما زاد حجمه أو تضاءل فهو في نهاية المطاف استثمار كغيره، وله نفس المبادئ والأسس حتى لو كنا نتحدث على مستوى الأسرة والمنزل. - ماذا لو: وجدت نفسك فجأة من أصحاب الثروات والملايين، فهل عندك المخطط المسبق لكيفية استثمارها أو الاستفادة منها؟! إنّ الفرصة ربما ستأتيك لا محالة بغض النظر عن طبيعتها، ولكن هل ستنتظر هذه الفرصة حتى تستعد لاستغلالها والاستفادة منها؟ إنّ الفشل في التخطيط هو تخطيط للفشل بكل المقاييس. - ماذا لو: طُلب منك تقييم نفسك استثمارياً، فهل تستطيع أن تعطي نفسك درجة من عشر درجات؟ وهل تقييمك لنفسك الذي وضعته أنت شخصياً يتفق مع تقييم من هم حولك لك بدون أي مؤثرات أو ضغوط عليهم؟ كن على ثقة أنك ناجح فقط إذا كان تقييمك لنفسك أقل من تقييم من هم حولك لك. - ماذا لو: قررت أنك الآن تمتلك المقومات الكافية لتدخل معترك الاستثمار، وأنّ الأزمة المالية الاقتصادية العالمية لا تزال في أوجها، فهل سيكون لهذه الأزمة تأثير على قرارك؟ وهل سيعطيك هذا الفرصة للتفكير بالمشاكل التي قد تحدث لك قبل أن تحدث؟ إن ما حدث حولنا هو أكبر دليل على أنّ أي استثمار – ومهما زاد حجمه – لابدّ أن يعاني من مشاكل واضطرابات، فلم لا نستغل نعمة ا علينا بأن نضع أمامنا المثال لنتخذ منه العبرة والعظة قبل حتى أن نبدأ؟! - ماذا لو: كنت بقلة خبرتك ممن انجرفوا لأسواق المال والأسهم، وكنت أيضاً من الخاسرين – لا سمح ا – وعادت بك الفرصة للاستثمار من جديد، فهل خسارتك السابقة سيكون لها دور في تجنب خسارة جديدة؟! إنّ عدم تعلمنا من أخطائنا أو أخطاء من هم أمامنا وحولنا لهو أكبر دليل على سيرنا بخطى ثابتة على طريق الفشل. - ماذا لو: علمت أنّ المناسبات التي مرت بك وبأسرتك العام الماضي وتسببت بأزمتك المالية هي نفسها تلك المناسبات التي سوف تمرّ هذا العام، فهل سيعني لكِ ذلك شيئاً؟ وهل ستستفيد من أزمتك الماضية بحيث لا تقع فيها مجدداً طالما أمكنك الاستعداد المسبق لها؟! - ماذا لو: علمت أنك كمستثمر تعاني مما يعاني منه كثير من المستثمرين؛ وهو نقص

الأيدي العاملة المدرّبة، فهل ستقتنع بذلك طالما أنها مشكلة عامة وتستسلم للأمر الواقع، وتتعامل مع الأمور كما هي عليه، وذلك بتخفيض حجم العمل للحد الذي يسمح بتنفيذه؟ أم أنك ستكون من المبادرين المبتكرين للحلول والذين يعتقدون أنه لا توجد مشكلة بلا حل. وأنّ تدريب العمالة – وإن طال – فإنّه في النهاية سيكون حلاً للمشكلة بدلاً من الانتظار؟ - ماذا لو: تأكدت أنّ فشلك وعجزك في سداد ديونك المالية كان سببه عدم جدولتها وتقسيمها وفق الأولويات، فهل سيشكّل لك هذا فارقاً لو اضطررت للاستدانة في المرة القادمة، علماً بأنّ أي استثمار ومهما كان حجمه فهو مرشح للاستدانة والعمل بطريقة الآجل، سواء كان ذلك بالبيع أو بالشراء؟! - ماذا لو: قرأت كل النقاط السابقة ولم تجد الرابط بينك وبينها، أو اقتنعت أنها لا تخصك، أو أنك لست بمستثمر. وبالتالي فهي لا تعنيك؟ عَندها تأكّد أنك لم تفهم المغزى، وأنك ربما لست فقط مستثمر فاشل، وإنما قد تكون أكثر من ذلك. "تجد في هذا الموضوع أجوبة للكثير من الاستفسارات التي قد تدور في خلدك، أو خلد أي رجل أعمال ومستثمر. - أخشى المغامرة من جديد: Q لي تجربة استثمارية سيئة خسرت فيها الكثير ولا أعلم السبب، ولكن كان هناك سوء حظ على ما أعتقد. من حولي يشجعونني على العمل من جديد، وأنا أخشى من المغامرة، فكيف أتخلص من آثار التجربة السابقة ومن إحساسي بالفشل؟ A عليك وقبل كل شيء أن تعلم وأن تثق بأن الكل معرّض للفشل، وأنّ الطريق للنجاح ليس طريقاً معبداً ومليئاً بالورود ومحطات الراحة، وهذا كما يقولون ليس كلاماً تعبيرياً فقط بل هو حقيقة، فالاستثمار بحد ذاته طريق صعب جدّاً، وقد لا تكون فيه أي محطة للراحة طوال الحياة، والفشل في إحدى المراحل ما هو إلا نتيجة لمرحلة معينة، وليس فشلاً في حياة الإنسان ككل. من الواضح أنك تمتلك القدرة المالية على العمل من جديد، والجميل أنك ومن خسارتك السابقة، والتي أسميتها فشلاً، تمتلك الخبرة بدون شك، حتى إن لم تكن ترى ذلك، فأنت تعرف على الأقل أسباب الفشل، وبإمكانك إن لم تكن تعلمها أن تعلم على معرفتها، بل وتحليلها، مما يعني أنك الآن تمتلك خبرة جيدة تمكّنك من السير بخطى أثبت من تلك التي كنت تسير بها في المرة السابقة. الكثير من الناجحين كان دافعهم الأقوى للنجاح هو الفشل، لذلك اجعل من فشلك سبباً لنجاحك، واستفيد من خبرتك وخبرة من حولك، ومن الضروري الحرص على عدم الوقوع في نفس الأخطاء مجدداً، كما هو من الضروري ألا نعزو أسباب الفشل لسوء الحظ، بل أن نسعى لمعرفة الأسباب الحقيقة لهذا الفشل. - أريد التخلص من بضاعة متراكمة: Q أن والمشكلة ،طويلة فترة منذ تصريفها عن أعجز التي المواد بعض شراء صفقة في تورطت هذه المواد تحجز مبلغاً كبيراً من المال يصيبني، ويصيب الاستثمار ككل بحالة من شبه الشلل في الحركة على الصعيد المادي، فهل هناك طريقة علمية أو عملية يمكنني الاستفادة منها بالتخلص، ولو من جزء من هذه البضائع المتراكمة بدون فائدة؟ علماً بأنني كما كنت

أعتقد أنني أخذتها بأسعار جيّدة، وأنها ستكون بالنسبة لي ولاستثماري أشبه بضربة اقتصادية ممتازة؟ A طبعاً أنا لا أعلم عَمّ تتحدث، أو ما نوعية البضائع المتوافرة لديك، ولكن ما أودّ قوله أنّه مهما كانت السلعة ومهما كان نوعها، فلابدّ أنّ هناك من يحتاج لها، وأنّ عدم وصولك لهذا النوع من العملاء يعني أنّ هناك قصوراً لديك أنت. تعيش الآن في مشكلة حقيقة، الجيّد أنك تشعر بهذه المشكلة وتسعى لحلها، وهذا بحد ذاته خطوة نحو الحل، أما الخطوة التالية فيجب أن تكون منصبّة على تركيزك في التسويق، ولا بأس أن يكون بالاستعانة بخبراء في هذا المجال، فاسعى لعرض منتجاتك بطريقة جديدة وغير تقليدية ومغرية، وحاول فتح أسواق جديدة لم تدخلها من قبل، سواء في مناطق جديدة أو حتى في دول جديدة، إن اضطر الأمر، وفكر في كيفية إغراء العميل بشراء هذا المنتج؛ سواء بتخفيض السعر أو بعمل عروض مغرية قد تستهويه، وضع في حسبانك أنك في مشكلة، وأنّ خروجك من هذه المشكلة حتى بدون ربح أو بخسارة معقولة قد يكون أفضل من انتظار خسارة أكبر، وأنك حتى لو خسرت خسارة معقولة بهذه الصفقة فبالإمكان تعويضها في صفقات ثانية، شريطة أن تستفيد من التجربة، وأن تبتعد عن التهور والقرارات السريعة غير المدروسة، وتأكد أن سعيك لحل هذه المشكلة سيثريك على مستوى الخبرة مهما كانت الخسارة المالية التي أصابتك.