

NEED FOR ACHIEVEMENT : الحاجة إلى الإنجاز

- هل لديك الرغبة في التحدي ؟

- هل تظل متمسكاً بالمهمة رغم الصعوبات التي قد تواجهك؟

تذكر أن الناس الذين لديهم الطموح للإنجاز هم الذين ينجحون في أعمالهم ويكونون ذوي طاقة عالية ولهم درجة إصرار عالية, وواقعيين, وتوجهاتهم دائماً عملية بدرجة أكبر من أصحاب الدوافع الأخرى.

اجب على الأسئلة الآتية بنعم أو لا بما يناسبك ويناسب حالتك:

- هل لدي رغبة جامحة كي أكون ناجحاً ؟ نعم - لا

- هل لدي الالتزام الكافي بمهامي ؟ نعم - لا

كل من يرتاد مجال الأعمال الخاصة تواجهه مشاكل لا يمكن حلها إلا بمجهود مقدر، إذا كانت إجاباتك على الأسئلة السابقة بالنفي، فإن عليك استكشاف لنفسك قبل الدخول في أي استثمار، أما إذا كانت إجاباتك بنعم فانت قابل للنجاح في أعمالك وقابل لتحقيق الإنجاز.

تحمل المخاطرة:

لنفترض أن لديك ألف ريال حالياً ماذا تفعل بها؟

هل تفضل وضعها في حساب توفير في البنك وتتقاضى عليها أرباح ؟, أم تفضل استثمارها بطريقة أخرى تعطيك عائداً أكبر من أرباح البنك.

إن المستثمرين الناجحين دائماً يختارون الطريق الذي تكون عائداته أكبر من غيره, والذي يعتمد على قدراتهم هم والجهد الذي يبذلونه.

اغتنام الفرص:

إن استثمارك يجب أن يؤسس على أفكار جديدة ومثيرة في الصناعات التحويلية أو مجال الخدمات, إن الربحية تأتي من الأفكار الجديدة أي الإبداع والانتظار, لكن الانتظار يجب ألا يتوقف عند أول فكرة، يجب أن تمارسه باستمرار كي تتأكد أن الاستثمار في وضع تنافس جيد، ويشكل عملاً ناجحاً، وعليه فإن رجل الأعمال يجب أن يكون في حالة صراع مستمر كي يطور منتجاته أو خدمته أو يقوم بإدخال منتج جديد أو إضافة خدمة جديدة لأعماله, الوعي واليقظة صفات شخصية يمكن تطويرها عبر التجارب و الممارسة عندما تريد تأسيس عمل يجب أن تمارس كفاءة البحث و اغتنام الفرص, إن البحث الناجح يكافئ بواسطة الاقتراح – الابتكار والذي يشكل بدوره القاعدة التي تستند عليها الأرباح.

هل أنا أبحث واغتني الفرص وأحولها لصالحني ؟ نعم - لا

إذا كانت إجابتك على السؤال **بنعم**، فأنت قابل كي تكون مستثمراً ناجحاً، وإذا كانت الإجابة **بلا** فأنت تحتاج إلى ممارسة أكثر كي توجه نفسك نحو الابتكار والفعالية.

الموضوعية:

هل تشعر عادة بأن لك الرغبة في عمل شيء ما خارج مهاراتك ؟

مثلاً: إصلاح عطل كهربائي في حجرتك بدون أي معرفة عن الكهرباء؟
أو مثلاً: عندما تطلب مساعدة الآخرين لك في مثل هذا العمل من سوف تختار؟ صديقك؟ شخص مبتدئ؟ أحد أقرانك؟ أم كهربائي متخصص؟ والذي بدوره قد يطلب أجراً عالياً على عمله هذا لأنه متخصص وسوف تكون متأكد من جوده عمله؟

سوف أفضل الكهربائي المتخصص رغم صداقتي مع المبتدئ ؟ نعم - لا

إذا كانت إجابتك **بلا**، ففكر في نفسك مره أخرى، حاول أن تكون موضوعياً في اختيار الذين يساعدونك، كن رجل أعمال ومتخصص في حل المشكلات أكثر من خضوعك لمسائل الاستلطاف وما شابهها.

تذكر أن المستثمر الناجح يفضل المتخصصين في أداء أعمالهم على كل ما سواهم.

تقبل التغذية العكسية:

تذكر تجاربك، هل عادة ترغب أن تسمع رأي الآخرين في أدائك.

أحاول التأكد من عملي وأحاول إصلاحه وتحسينه بقدر ما أستطيع. نعم - لا
إذا كانت إجابتك **بنعم** استمر في توجيهك نحو الاستثمار، لأن المستثمرين يبحثون مباشرة عن التغذية العكسية التي توضح لهم آراء الآخرين في أعمالهم، لأنهم يحتاجون إلى المعلومات الصحيحة عن نشاطهم بغض النظر عن ما إذا كانت هذه المعلومات حسنة أو غير ذلك، المهم أن تكون صحيحة.

إذا كانت إجابتك **بلا** فأنت بحاجة إلى معرفة أهمية، وكيفية الحصول على التغذية العكسية.

الرغبة أو الأمل في النجاح:

هل حدث أن قبلت مهمة دون أن تكون لك بها معرفتك كافية، لكنك قبلتها لأنها تبدو مثيرة، ولديك اعتقاد انه يمكنك إنجازها؟ مثلاً: مهمة أو وظيفة إدارة للأفراد والتي تتضمن المهارات الإدارية؟
لقد رأيت أن الوظيفة أو المهمة كانت صعبه، فأخذت اكتسب المهارات و أتقدم فيها إلى أن أكملت المهمة؟ نعم - لا

إذا كانت إجابتك **بنعم**، فهذا يعني أنه لديك مؤشراً آخر يوضح أنك سوف تنجح في عملك، لأن المستثمر الصغير الناجح عادة ما يقتحم مجالات عمل مباشرة حتى دون الإلمام بالتفاصيل الكاملة

لها.
لكن إذا كانت إجابتك **بلا** فإنك تحتاج أن تتعلم كيف تكون متفائلاً وتكسب ثقة في نفسك قبل البدء في الاستثمار.

النظرة إلى الأموال - النقود:

هل تنظر إلى الأموال كغاية في حد ذاتها أم تنظر لها كوسيلة لتحقيق أهداف أخرى تعتبرها مهمة ؟

مقاس النظرة إلى الأموال – النقود

9 8 7 6 5 4 3 2 1

وسيلة قيمة لتحقيق الأهداف

غاية في حد ذاتها

إن المستثمرين الناجحين ينظرون إلى النقود كأداة لتحقيق الأهداف التي يعتبرونها ذات قيمة، إنهم يحترمون النقود لكنهم غير خاضعين لها كلياً، وهم لا ينظرون إلى النقود على أنها شيء للادخار فقط، إنهم يستعملونها لتحقيق أهدافهم.
إذا كانت إجابتك في المقاس المحدد أعلاه **اقل من الرقم 5** يجب عليك تغيير وجهه نظرك، وابد فكر في النقود على أنها أدته تساعد في تحقيق الأهداف وليست غاية في حد ذاتها.
لكن إذا كانت إجابتك أكثر من الرقم 5 استمر بنفس طريقك وابدأ عمك الاستثماري.

وضع الأهداف والإنجاز :

- هل تفكيرك موجه نحو المستقبل ؟
 - هل ترغب دائماً في التفكير المستقبلي عندما تتخذ قراراتك ؟
 - هل تضع لنفسك هدفاً؟ مثلاً: امتلاك عربة أو تأسيس عمل كبير؟
 - هل تضع لأسرتك أهداف طويلة المدى؟
- أكثر من ذلك هل أنت معتاد على التخطيط بطريقة منتظمة والتنفيذ بطريقة منسجمة وملائمة؟
وبإصرار، لتحقيق ذلك الهدف ؟ نعم - لا
- المستثمر الناجح هو الذي يخطط بانتظام ويتحكم في الظروف حوله خلال نشاطاته، إذا أحببت **بالنفي** على السؤال أعلاه يجب أن تتعلم وضع الأهداف، وكيفية تحقيقها لان هذه هي القاعدة لنجاح الأعمال وللإدارة الناجحة لأعمالك.
إذا أحببت بنعم فهذا مؤشر إيجابي، يوضح انك مؤهل لإدارة أعمالك، استمر بثقة في نفسك

وسوف تلقي النجاح.

