

# انشئ مشروعك

باستخدام دماغك الأيمن  
النجاح المستدام لرواد الأعمال المبدعين

**جينيفر لي**

مؤلفة كتاب خطة العمل القائمة على الدماغ الأيمن

**تقدمة**

ميشيل بورت

**ترجمة**

خليل فخر الوزه

- ◀ الكتاب: انشئ مشروعك باستخدام دماغك الأيمن
- ◀ المترجم: خليل فخر الوزه
- ◀ التصنيف: تطوير ذات وريادة أعمال
- ◀ الناشر: دار ملهمون للنشر والتوزيع
- ◀ الطبعة الأولى: يناير 2022
- ◀ التصنيف العمري: E
- ◀ تم تصنيف وتحديد الفئة العمرية التي تلائم محتوى الكتب وفقاً لنظام التصنيف العمري الصادر عن المجلس الوطني للإعلام.

تم تصنيف وتحديد الفئة العمرية التي تلائم محتوى الكتب وفق النظام التصنيف العمري الصادر عن المجلس الوطني للإعلام.

◀ الرقم الدولي المتسلسل للكتاب: 9-15-458-9948-978 ISBN:



جميع حقوق الطبع وإعادة الطبع والنشر والتوزيع محفوظة للمهمون للنشر والتوزيع، ولا يسمح بإعادة إصدار هذا الكتاب أو أي جزء منه أو تخزينه في نطاق استعادة المعلومات أو نقله بأي شكل من الأشكال دون إذن خطي من ملهمون للنشر والتوزيع.

◀ الطباعة: مطابع Ömür Matbaa - تركيا +902124227600



www.darmolhimon.com

009716551184

📍 Darmolhimon | UAE, Dubai, Silicon Oasis | Park Avenue Building, Office 405  
Shj, Industrial Area 18  
- shade 13 - Office 1

## إشادة بالكتاب

«من قال أن المبدعين لا يمتلكون المهارات التحليلية اللازمة ليصبحوا رواد أعمال؟ يبين لك كتاب «جينيفر لي» الجديد كيف تستثمر قوى دماغك الأيمن في عمل ناجح، بطريقة ممتعة ومفعمة بالمرح. ولا تقلق، فهي كثيراً ما تذهب إلى جانبك التحليلي، حرصاً على بقاءك في المسار الصحيح».

- دانيال إتش. بينك: مؤلف كتابي «أن تباع هو أن تكون إنساناً» و «عقلٌ جديدٌ بالكامل» وهما من بين الكتب الأكثر مبيعاً حسب قائمة «نيويورك تايمز».

«لوشبهنا خطة العمل بغرس البذار، فسيكون تنفيذ الخطة كقطف الثمار. ليأتي هذا الكتاب، ويقدم الشمس والمطر والظل والترية الصالحة لنمو عملٍ صحي وممتع ومريح وإبداعي».

- أندريا جي. لي: الرئيس التنفيذي لشركة «ويلثي ثوت ليدر».

«مرةً أخرى، تنشر «جينيفر لي» الحيوية والألوان والإبداع في كتابٍ للأعمال، ما يجعله ممتعاً منذ البداية، ومحبباً لمعظم أناسنا الذين لا ينتمون للمراجع الأكاديمية المختصة بتسمية الأعمال. كُتِبَ هذا الكتاب على شكل تجربة زاخرة بالتطبيقات العملية الكفيلة بقيادة عملك نحو النمو».

## انشئ مشروعك باستخدام دماغك الأيمن

- بامبلا سليم: مؤلفة كتاب «تجسيد العمل» الأكثر مبيعاً.  
«مازالت سرّاً غامضاً، على الرغم من صحتها، حقيقة أن المبدعون يستطيعون بناء المشاريع الريادية المذهلة، وبمجرد أن يخبرهم شخص ما بكيفية القيام بذلك، سيتابعون طريقهم بكثيرٍ من المتعة. يكسر كتابُ «جينفير لي» الجليدَ والهواجس المحيطةً بدنيا الأعمال، بأسلوب مفعم بالبهجة والواقعية والحكمة، كما ويرشد الأشخاص غير التقليديين إلى الطرق المناسبة لتنمية مشاريع مرنة ومثمرة، تعبر عن مكنوناتهم الشخصية. لا يسعني الانتظار لنشره».

- سام بينيت: مؤلفة كتاب «أنجزه».

«يعتبر هذا الكتاب المذهل بمثابة هدية للمجتمع الإبداعي، وينتمي إلى النوعية التي كنت سأفتتن بها حين انطلاقتي، فهو يُظهر للأشخاص المبدعين كيفية كسب الرزق الجيد، بمضمون زاخر بالرسوم وأوراق العمل المسلية، ما يجعله ممتعاً والمتعة هي الأساس».

- ليليا روجرز: وكيلة فنانيين، ومؤلفة كتاب «أحب ابتكار الأشياء».

«عادت «جينفير لي» بإرشاداتها الجريئة والعملية لتلهم الجيل الجديد من رواد الأعمال المبدعين. يذهب هذا الكتاب إلى ما هو أبعد من شرح الأسباب التي تجعل المبدعون رواد أعمال بارزين، أو تقديم التوجيهات نحو كيفية القيام بذلك. بل

## جينيفر لي

يرتقي إلى حالة من التوازن بين التوصيات المعاصرة لتأسيس الأعمال وبين الإبداع والمتعة النابضة بالألوان».

- مارني كي. ماكريداكيس: مؤلفة كتاب «وقت الإبداع»

ومؤسسة موقع: ArtellaLand.com.

«يمنحك الاستيعاب الكامل لكتاب «أنشئ مشروعك باستخدام دماغك الأيمن» الثقة بمقدرتك على تحمل المخاطر واتخاذ الإجراءات والتحكم بالمستقبل».

من مقدمة هذا الكتاب لميشيل بورت: مؤلف الكتاب المصور «احجز لنفسك مكانةً راسخةً الأكثر مبيعاً حسب قائمة «نيويورك تايمز».

«لا توجد وصفة سحرية لامتلاك وتشغيل مشروع إبداعي ناجح. وبالتالي، عليك أن تهج المسار الأمثل، والذي يتضمن صدقك الدائم مع ذاتك، واختيارك لما تشعر أنه الأفضل لك، وإحاطتك لحلمك الكبير بداعميك وبمجتمعك. علماً أن «جينيفر لي» ستوضح لك كيفية القيام بذلك، وستشعر بعد إنهائك لهذا الكتاب بالتحفيز والمقدرة والجاهزية لتحقيق أهدافك الكبرى على صعيد عملك الإبداعي».

- كاري شابين: مؤلفة كتاب «سوق الحرف اليدوية».

إشادة بكتاب «جينيفر لي» السابق «خطة العمل القائمة على الدماغ الأيمن». «تمتاز أوراق العمل التوضيحية والإرشادات المتدرجة لدى «لي» بالمتعة والعملية، فهي تحول العمل الشاق إلى مرح».

- شبكة أخبار AZ.

«تثبتُ «لي» من خلال كتاباتها والعديد من رسوماتها التوضيحية التخيلية أنه بالإمكان بناء خطة العمل بمجهودٍ إبداعي.

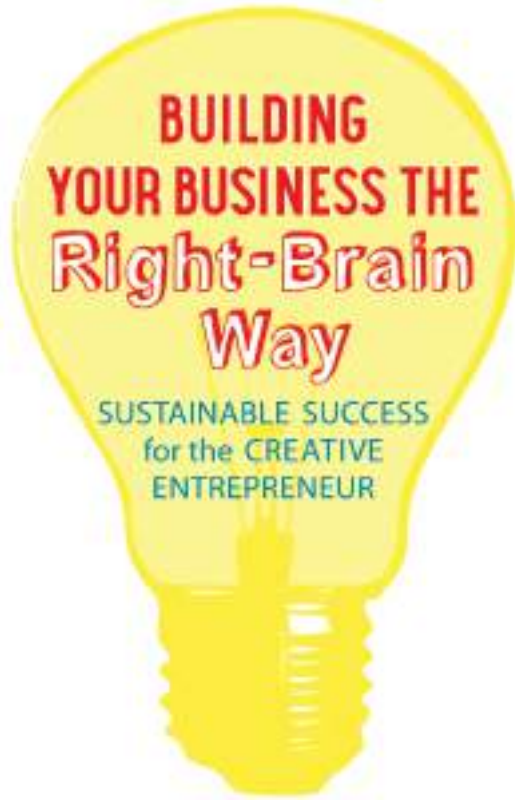
ويتضمن الكتاب جميع المبادئ حول كيفية بناء الخطة، ما قد تجده في العديد من العناوين المنافسة، إلا أن الوصل إلى هذه المضامين عبر منهج «لي» سيتسم بالكثير من المتعة».

- من مقدمة الكتاب.

انشىء مشروعك  
باستخدام دماغك الأيمن

**BUILDING  
YOUR BUSINESS THE  
Right-Brain  
Way**

الكتاب السابق لجينيفر لي  
خطة العمل القائمة  
على الدماغ الأيمن



تأليف: جينيفر لي  
الرسوم التوضيحية: كيت برينتس  
تقدمة: ميشيل بورت



New World Library

إلى رواد الأعمال حول العالم  
ممن يعتمدون على دماغهم الأيمن  
والذين يتخذون الإجراءات  
الملهمة بمنتهى الشجاعة  
ويحوّلون رؤاهم الكبرى إلى حقيقة،  
خطوة بخطوة

## المحتويات

.....	مقدمة ميشيل بورت
.....	القسم الأول: دراسة الوضع الراهن
.....	الفصل الأول: مشروعك الإبداعي هو تحفك الفنية
.....	تعريف نجاحك الشخصي
.....	الفصل الثاني: العناية بنظامك البيئي الريادي
.....	هل عملك مزدهر ومزهر؟
.....	القسم الثاني: مهّد الطريق لنفسك ولحيطك الداعم
.....	الفصل الثالث: اتخاذ موقف وإحداث تأثير
.....	ما هي رسالتك الجوهرية؟
.....	الفصل الرابع: كيف تجذب وتشارك وتتعلم من محيطك
.....	الداعم
.....	بناء العلاقات مع المجتمع والعملاء
.....	القسم الثالث. الشروع في العمل
.....	الفصل الخامس: صياغة عروضك وتوضيب هداياك
.....	انتقل من البيع إلى تقديم الخدمات
.....	الفصل السادس: هيا بنا نطلق العمل
.....	الحملات والاتصالات ومواعيد ترويج العروض
.....	الفصل السابع: جني المزيد من المال

.....	حسن فرصك إلى الحدود القصوى لأجل الربح المستمر .....
.....	القسم الرابع. الاستدامة في النجاح .....
.....	الفصل الثامن: في الشركة الجيدة .....
.....	تنمية الفريق والحصول على الدعم .....
.....	الفصل التاسع: أنظمة القيادة السلسلة .....
.....	اجعل العمليات اليومية في غاية السهولة .....
.....	الفصل العاشر: اعتناق السهولة .....
.....	إيجاد الهدوء وسط فوضى الحياة .....
.....	الخاتمة .....
.....	تمارين مرجعية اختيارية من كتاب «خطة العمل القائمة على
.....	الدماغ الأيمن» .....
.....	المصادر .....
.....	رواد الأعمال البارزون والمعتمدون على الدماغ الأيمن .....
.....	شكر .....
.....	نبذة عن المؤلفة .....
.....	انضم إلى ثورة الأعمال القائمة على الدماغ الأيمن .....

## المقدمة

أعدك بالاقتراب، لأنني على يقين بأنك هنا لتستوعب كتاب «جينيفر لي» الجديد والمذهل، وأريدك أن تصل للمحتوى بأسرع ما يمكن.

تعمدت استخدام كلمة «تستوعب» عوضاً عن «تقرأ»، وأؤكد أنه يمكنني إضافة تعابير «تتشرب وتستغرق وتستمع».

أما بالنسبة لما تقدمه لك جينفر، فهي تستخدم الكلمات الشائعة لتركيب عباراتها، وفضلاً على ذلك فهي تسهل عليك الأمر وتزيد من عمق إدراكك وفهمك لما تقوله من خلال رسومها التوضيحية الفريدة. وبالمحصلة ستكون قادراً على استيعاب ما يتضمنه الكتاب من أفكار عديدة.

لا أعرف السبب وراء تأخر المؤلفين في إدراك العدد الكبير للأفراد المصنفين ضمن واحدة أو كلتا فئتي المتعلمين البصريين والمفكرين بدماعهم الأيمن، فالكلمات قد لا تكفي في بعض الأحيان.

ومن حسن حظنا أن جينفر سبّاقة في هذا المجال، ومدركة أن الدماغ يعمل بشكل أفضل عند اتحاد قوى نصفيه، فهي تقدم كلاً من المحتوى المكتوب والمصور، لتسهل عملية الاستيعاب، إلى الحد الذي يجعلك قادراً بشكل مباشر على

إعمالٍ مداركك الجديدة.

أحب أن أمتلك مشروعِي الخاص، كما أحب جني المال، وأجزم أنك تحب ما أحب. لكن معظم الأعمال - التي نحتاجها للنجاح في مشروعنا - مملّة، كذلك الأمر بالنسبة لمعظم كتب الأعمال. أما عن تدوين العمليات وكتابة العروض وتسجيل الحسابات (دعونا لا نغدق في تفاصيل هذه الأعمال التي تجدها 98 ، 99% من البشرية مملّة حقاً).

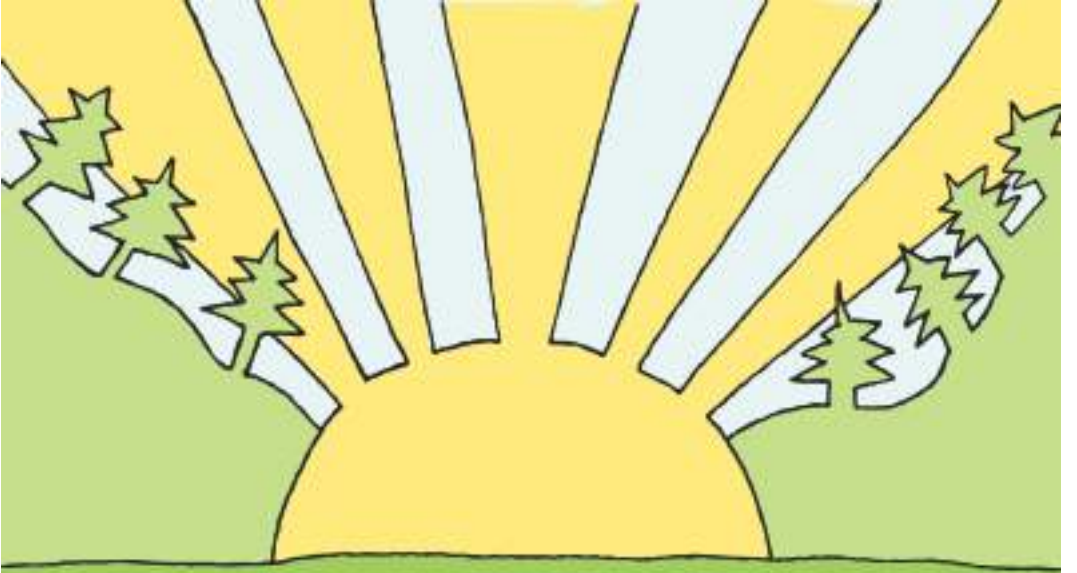
ومن حسن حظنا أن جينيوفر جعلت معظم هذه الأعمال الضرورية في كل مشروع ممتعةً ومسليةً حقاً، كمزحتي التي أطلقتها أمام سيدة تدعى «منغا» وهي موظفة المكتبة (أعتقد أنني سأنكر ذلك ما حييت).

وإن كنت تمتلك منتجاً صحياً، أو تصمم الخطط المالية، أو تطور البرامج الإلكترونية، أو تدير شركة إنشائية ضخمة، أو تربط البالونات بإتقان لكسب العيش، وتواجه صعوبة في قراءة كتب الأعمال، ستشعر بالراحة عندما تجد كتاباً يتحدث بلغة دماغك الأيمن. وستحب أوراق العمل المرئية التي ستحفز إبداعك وأنت تخطط لإجراءات النمو، كالتحسينات والابتكارات في منتجاتك وخدماتك، وخططك لإطلاق الأعمال وطرقك في جني المال. يتطلب إنشاء المشروع أكثر من ملاحظة الشغف، وعلى الرغم من أن أصحاب الدماغ الأيمن يأملون عكس ذلك، فالأمر يتطلب اليقين بشأن قدرتك على الإنتاج وقدرة مشروعك

على الربح. علماً أن المستقبل بيد القابلين للتعلم باستمرار، وليس بيد المتعلمين، أما رواد الأعمال الذين يتعلمون من التطبيق الفعلي فهم قادة المسار. وعلاوةً على ذلك، يمنحك الاستيعاب الكامل لكتاب «أنشئ مشروعك باستخدام دماغك الأيمن» الثقة بمقدرتك على تحمل المخاطر واتخاذ الإجراءات والتحكم بالمستقبل.

فكرٌ بجدية.

- ميشيل بورت: مؤلف الكتاب المصور «احجز لنفسك مكانةً راسخةً» الأكثر مبيعاً حسب قائمة «نيويورك تايمز».



القسم الأول

دراسة الوضع الراهن

## الفصل الأول: مشروعك الإبداعي هو تحفك الفنية

### تعريف نجاحك الشخصي

مرحباً بك زميلي رائد الأعمال المعتمد على دماغه الأيمن. أعود لشهر نوفمبر سنة ٢٠٠٧، عندما ألفت كتابي الأول بعنوان: (خطة العمل القائمة على نصف الدماغ الأيمن)، كنت أجلس في المطبخ، ولا أتصور أن النهج الاستثنائي والحيوي المطروح ضمن الكتاب سيمكّن الكثير من رواد الأعمال المبدعين حول العالم من إطلاق مشاريعهم؛ بطرقٍ أطربت قلوبهم. وتغمرني السعادة حقاً عند معرفة تلك النتائج، فمزيدٌ من النفوس الحاملة، والمواهب الملهمة، وعديدٌ من المحترفين بقلوبٍ مفعمة يسعون لتحقيق التغيير الإيجابي من خلال أعمالهم. فإذا كنت واحداً من هؤلاء المبدعين الشجعان الذين لاحقوا شغفهم، فمرحى لك، وأشد على يدك لتستمر أنت ومشروعك، وتتمكن من مشاركة موهبتك مع العالم.

يأتي هذا الكتاب ليستأنف ما طرحه الكتاب السابق (خطة العمل القائمة على نصف الدماغ الأيمن) والذي وضع حجر الأساس لبلورة رؤيتك الكبرى وأهدافك وخطتك، ويذهب معك الكتاب الذي بين يديك (أنشئ مشروعك باستخدام دماغك

## انشئ مشروعك باستخدام دماغك الأيمن

الأيمن) نحو المراحل التالية لتحقيق النمو في مشروعك، من خلال تصميم الطريقة المثالية التي تقدم بها منتجاتك أو خدماتك لجذب المزيد من العملاء، سعياً للوصول للمستويات القصوى من الربح وتنويع طرقه. وعلاوةً على ذلك، ستغمس في العمل وتتخذ الإجراءات اللازمة ليزدهر مشروعك الإبداعي المستدام. كما ستتعلم كيف تتعاطى مع عمك بمزيد من الجدية، ولكن بأسلوب يشعرك أن العمل ممتع وطبيح. ولو كنت قد أسست مشروعك مسبقاً، فإن هيكلية الكتاب ووسائله التوضيحية ستثير دهشتك وتحرضك لتجاوز العقبات وتأخذك للمستوى المتقدم من النجاح.

### - ملاحظة:

اطمئن، حتى ولو لم تقرأ كتاب (خطة العمل القائمة على نصف الدماغ الأيمن). ولطالما أنت على دراية شاملة بموقع مشروعك، وإلى أي نحو يتجه، وبالناس الذين تريد تقديم الخدمات لهم، فبإمكانك البدء من هذه النقطة. وفي حال قد سبق وبنيت خطة عملك القائمة على نصف دماغك الأيمن، فسأشير إلى المعلومات المرجعية التي تقدم لك النظرة المعمقة لخطتك. كما وبإمكانك مراجعة القائمة في الصفحتين ٢١٣-٢١٤ لمعرفة ما هي التمارين من الكتاب السابق التي تتسجم مع فصول الكتاب الحالي.

## العمل وكأنه فن: اعتمد على عمليتك الإبداعية

نحن المعتمدون على دماغنا الأيمن، نمر بشكل غريزي في عملياتنا الإبداعية الخاصة بنا، أثناء قيامنا بأي فعل جديد، وباعتبارنا رواد أعمال فنحن نبتكر أموراً جديدة في عملنا طوال الوقت. ونفترض على الرغم من ذلك، أن نصف دماغنا الأيسر يفرض علينا اتباع عملية خطية، بخصوص أي شيء مرتبط بالعمل. وعلاوةً على ذلك، نكافح بإخلاص لنلائم أنفسنا في منظومة ثابتة، ولكننا نشعر بالإحباط عندما لا تسير الأمور كما هو مخطط لها، ويخيب أملنا عندما نجد أنفسنا على مسافة مما نعتقد أنه يجب أن يكون.

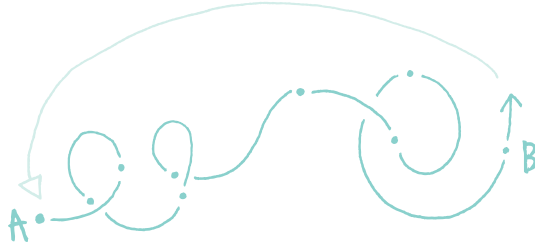
حسناً يا صديقي صاحب الدماغ الأيمن المميز، ماذا لو أخبرتك بأن الأمور لا تجري بطريقة متسقة ولا خطية في دنيا الأعمال، بل سيكون مسار التقدم موارد مليئاً بالتجارب لمعرفة المناسب من غيره.

وسيتجلى النجاح خطوة فخطوة مع مرور الوقت، صحيح أننا نحتاج للمناورة خلال مسيرتنا مع بعض التفاصيل المتعلقة بالدماغ الأيسر، لكن الخبر الجيد يكمن في حقيقة أن نمو الأعمال يأتي كنتيجة لعبقرية الدماغ الأيمن، بشكل يفوق التصور.

## انشئ مشروعك باستخدام دماغك الأيمن



عملك إبداعيٌّ كالفن. تخيل كيف يتم تشكيل لوحة بطريقة الرسم الحدسي. ستبدأ برشق الطلاء برفق، ثم تضيف الألوان النابضة. فأنت تتبع طاقتك وتتصت إلى دواخلك، مع كل ضربة فرشاة على قماش لوحتك. وبالرغم من أنك قد تبدأ بصورة ذهنية محددة، لكن بمجرد ظهور الأشكال والرسوم أمام عينيك ستدرك أن لوحتك تحولت عن تصورك إلى نموذج جديد غير متوقع. وتختلف طريقة رسمك الحدسي للوحتك عن الطريقة التسلسلية للطابعة الرقمية في إنتاج الصورة، فهي ترش الحبر على الورقة نقطةً بنقطةً وسطراًً بسطراً. أما أنت في عملك فكأنك ترسم بحدسك، ويبرز إبداعك عبر اللعب والاكتشاف، والصقل المتكرر لكل تصرف ملهم تقوم به، وعندئذ، ستجز لوحتك الأولى، وتسرع لالتقاط فرشاتك للبدء من جديد، سعياً لإنشاء هيكل عملك. نعتقد أن الأعمال تسير بخط مستقيم من الألف إلى الياء، لكن الواقع يشبه العملية الإبداعية في الفنون اليدوية، والذي قد يبدو كالاتي:



- ◀ تبدأ من اللاشيء.
- ◀ تجد الإلهام.
- ◀ تضع مسودةً وتخريش وتمارس العصف الذهني لتجسيد الفكرة.
- ◀ تتلاعب بالفكرة وتختبرها وتستكشفها.
- ◀ تجعل الفكرة حقيقية عبر مشاركتها مع العالم.
- ◀ تكتشف الفكرة وتتعلم المزيد عنها من خلال تفاعل الآخرين معها.
- ◀ تصقل الفكرة وتبلورها.
- ◀ تبدأ من جديد.

### ناضل للنجاح المستدام في عملك

أراهن أن لديك أحلاماً كبيرةً حول الفارق الذي تريد الاستمرار في صنعه في العالم، لهذا السبب أريدك ناجحاً وأريد لعملك الدوام على المدى الطويل.

## انشئ مشروعك باستخدام دماغك الأيمن

استبسالك في العمل شهراً بعد شهر سعيًا وراء تحقيق الأرقام، لا يعني الاستدامة. وسعيك للنمو السريع من دون بناء أساس متين، قد يحقق لك انطلاقةً ضاربة ولكنك في النهاية ستصطدم بحاجز يستحيل اجتيازه. ومن المؤكد أنك لا تحبذ نجاحاً مؤقتاً يومض ولا يدوم، بل تريد الحفاظ على قوة البقاء، لتضمن إمكانية الاستمرار حيث تعيش شغفك وتشارك مواهبك، أليس كذلك؟ تتسم الأعمال المستدامة بمرورتها وقابليتها للتطور والتوسع، ويتميز أصحابها بأنهم مستمرون بالتعلم بما يتعلق بأعمالهم وبالسعي الدائم لتحسينها، من خلال تدوير عملياتهم الإبداعية، وفي هذا الصدد هم يكررون نجاحاتهم ويطورون قدراتهم على مواصلة التقدم والارتقاء بمستوياتهم.



يتطور عملي باستمرار، تماماً مثل عملك. فعندما أعطيت المزيد من العناية لتكون جميع مفاصل شركتي في حالة صحية، وعملت على إيجاد المناسب من الدعم والنظم، كانت النتيجة أنني واصلت التوسع على صعيدي رؤيتي الكبرى ومقدرتي على النمو.

## إنجح بطريقتك

تتجلى روعة امتلاك عملك الخاص بأنك صاحب القرار ولك الحق بصياغة تعريفك الشخصي للنجاح. أعط لنفسك دقيقةً، واسأل نفسك الآتي، «ما هو شكل النجاح الذي أرغب به؟» أهو إيجاد الحرية والمرونة؟ أو حصد الإنجازات المالية؟ أو ترك الأثر الجوهري؟ أو الحصول على التقدير والمكانة؟ أو التعبير عن مكنوناتك الإبداعية؟ أو تحقيق الأهداف النبيلة؟ أو الاستمتاع؟ أو السيطرة على العالم أو تغيير حياة شخص واحد في كل فترة؟ حدد دوافعك بوضوح، ولا تخضع لتعاريف الآخرين وتصوراتهم عن ماهية النجاح، بل عليك أن تبحث بعمق ومن ثم تلتزم بما ينفعل ويرضيك حقاً. علماً أنه عليك التحلي بالشجاعة لتفرض طريقك الاستثنائي نحو النجاح.



### تمرين: استبيان النجاح المستدام

يساعدك استبيان النجاح المستدام على تفحص بعض الجوانب الأساسية في توجيه عملك الإبداعي، والتي نعالجها ضمن هذا الكتاب.

## انشئ مشروعك باستخدام دماغك الأيمن

ما عليك سوا الإجابة على الأسئلة المتعلقة بعملك في كل جزء، وستجد في نهاية كل جزء من الاستبيان مقياساً يتراوح بين جانبيين رئيسيين، حدد النقطة من المقياس التي تظهر أين يتركز معظم اهتمامك، تبعاً لأولوياتك ووضعك الراهن، فربما تتموضع النقطة في أحد طرفي المقياس أو في وسطه، ومن الجدير بالذكر أنه لا يوجد نتيجة صحيحة أو أخرى خاطئة، لأن ما يهمك هو إدراك موقعك على المقياس، وإذا لم تكن في الموقع الذي تريد أن تكون فيه، فماذا باستطاعتك أن تفعل لتغيير الموقع الذي يتركز فيه نشاطك؟ أكمل أجزاء الاستبيان ذات الصلة بما سبق كلما أردت (أسبوعياً أو شهرياً أو ربع سنوياً).

**PLAY SHEET**

# SUSTAINABLE SUCCESS SURVEY



## Moola +

How much money do you have in the bank? \_\_\_\_\_

How much money do you have in your pocket? \_\_\_\_\_

How much money do you have in your wallet? \_\_\_\_\_

## MEANING

How do you feel about your business? \_\_\_\_\_

How do you feel about your customers? \_\_\_\_\_

How do you feel about your employees? \_\_\_\_\_


→




## Action +

What are you doing to make your business more successful? \_\_\_\_\_

How do you plan to market your business? \_\_\_\_\_

How do you plan to grow your business? \_\_\_\_\_



## GOALS

What are your goals for your business? \_\_\_\_\_

How do you plan to achieve your goals? \_\_\_\_\_

How do you plan to measure your success? \_\_\_\_\_


→


## انشئ مشروعك باستخدام دماغك الأيمن

### المال + المعنى

هل أنت منحاز لقيمك ورؤيتك؟	كم كانت إيراداتك من المال هذا الأسبوع؟
هل تعيش جوهر رسالتك؟	كم كان إنفاقك من المال هذا الأسبوع؟
هل تأثيرك الإيجابي كبير أم صغير؟	ماهي أرباحك لهذا الأسبوع؟

### العمل + الراحة

ما مستوى حيويتك؟ هل أنت مُرهق؟ هل أنت نشيط؟ هل أنت متحمس في نتاجك الإبداعي؟	ماهي الإجراءات التي اتخذتها هذا الأسبوع لتنمية عملك؟
ماذا فعلت هذا الأسبوع لتعتني بنفسك؟	هل قدمت عروضاً للزبائن المحتملين هذا الأسبوع؟
ما الذي يمكنك أن تصرفه من ذهنك؟	هل تشغلك أعمالك بلا مردود يستحق أو أنها تدرّ عليك المال؟

PLAY SHEET

Leadership + SUPPORT

How do I know if I am  
a good leader?  
How do I know if I am  
a good supporter?  
How do I know if I am  
a good leader?  
How do I know if I am  
a good supporter?  
How do I know if I am  
a good leader?  
How do I know if I am  
a good supporter?

How do I know if I am  
a good leader?  
How do I know if I am  
a good supporter?  
How do I know if I am  
a good leader?  
How do I know if I am  
a good supporter?  
How do I know if I am  
a good leader?  
How do I know if I am  
a good supporter?

Leadership + SUPPORT

How do I know if I am  
a good leader?  
How do I know if I am  
a good supporter?  
How do I know if I am  
a good leader?  
How do I know if I am  
a good supporter?  
How do I know if I am  
a good leader?  
How do I know if I am  
a good supporter?

## انشئ مشروعك باستخدام دماغك الأيمن

### القيادة + الدعم

هل تخاطر وتزيد من قدراتك؟	هل تطلب المساعدة؟
كيف ستطور علاقاتك الحالية؟	هل تفوض بالأعمال التي ليست ضمن نطاق إبداعك؟
كيف ستبني علاقات جديدة؟	هل تطور نظمك وتحافظ عليها سلسلة وسهلة؟
كيف ساهمت بقيادة الفكر الخاص بك؟	هل تتخذ القرارات المبنية على المعرفة مستخدماً معلومات الدماغ الأيسر وما تعلمته خلال عملك؟

- ما الجانب الذي تحتاج أن توليه اهتمامك؟

- ما السلوك الذي يجب أن تقوم به؟ ومتى؟

- ما الجانب الذي تشني عليه؟

## النجاح المستدام، بلسان الزملاء رواد الأعمال المعتمدين على الدماغ الأيمن



«النجاح هو السعادة في كل شيء وبكافة الطرق.  
والنجاح في العمل هو الاستيقاظ كل يوم على أنغام أغنية في  
قلبي، مع إدراكي لأنني سأشارك مواهبي مع العالم، وسأعيش  
هدفي ورسالتي، وسأستمتع كثيراً وأفرح عموماً.  
أما النجاح المستدام في العمل فهو يقيني بمقدرتي على عيش  
كل ذلك، وحصولي على المال بالمقابل، وشعوري بقيمتي ومكانتي  
في العالم».

### بندي شاه

«يعتمد نجاحك على رؤيتك وتأثيرك الإيجابي على الآخرين.  
والعمل المستدام هو العمل الذي تستطيع القيام به إلى الأبد».

### ماري فايڤر

«الاستدامة تعني إمكانية العمل والسهولة وغياب التعقيدات».

### باتي دونا هو

«النجاح المستدام هو ممارسة العمل الذي يلهمني ويرضي،  
ويترك لي الحرية لعيش الحياة التي تفيض بالراحة والمغامرة  
والضحك والمرح».

### سينثيا باتون

«النجاح هو أن تفعل ما تحب، والتواجد مع الأشخاص الذين  
تحب، والعيش وفقاً لشروطك، والتعبير عن نفسك بطلاقة،  
وجني المال الذي يتيح عيش نمط الحياة الملائم لك.  
أما النجاح المستدام فهو تعديل خططك وتوقعاتك بما  
ينسجم مع متغيراتك أنت ومتغيرات العالم من حولك؛ من دون  
التنازل عن أي مما سبق».

### ماري مارو رايت

«النجاح المستدام هو العمل المفعم بالحيوية، وكأنه نعمة الحياة. وهو العمل الذي يستمر بالنمو بأقل الجهود، ويثبت الوجود، ويؤثر إيجاباً على العاملين في نفس المجال».

### ماري ك. كلارك

«يكمن النجاح في العلاقات النوعية والعميقة والقوية، لأنه لا قيمة لتحقيق رغباتك من شهرة وثروة من دون الصداقات الحقيقية. والنجاح المستدام هو إيجاد نمط الحياة الذي يلبي احتياجاتي ويصون تطوري، بالرغم من المد والجزر في العمل والحياة».

### تامى سبرويل

## كيفية استخدام هذا الكتاب

اجعل هذا الكتاب دليلك المرجعي لإنشاء عملك المستدام باستخدام الدماغ الأيمن. وفي هذا الصدد بإمكانك التدرج بقراءته فصلاً تلو الآخر، أو قد تتجه نحو الأقسام التي تعتقد أنك بحاجة للاطلاع عليها أولاً أو اكتشاف المزيد حول مضامينها. علماً أن الأهمية الفعلية هي التطبيق العملي على أرض الواقع، حيث تكمن الروعة. الكتاب مُقسّم إلى أربعة أقسام، وكل قسم إلى عدة فصول، كالآتي:

### - القسم الأول: دراسة الوضع الراهن:

يتضمن القسم فصلين، هما هذا الفصل بالإضافة إلى الفصل الثاني، ليساعدك على دراسة وضعك الراهن، من خلال بعض التقييمات المبدئية للواقع الحالي الذي وصل إليه عملك، والتي تعطيك فكرة عن مدى صحة عملك في الوقت الحاضر، وتستطيع اتخاذها كمعطيات للبناء عليها.

### - القسم الثاني: مهد الطريق لنفسك ولمحيطك الداعم:

ابدأ من الفصل الثالث إذا أردت الإضاءة على رسالتك الجوهرية، ومن الفصل الرابع لتبني منبرك وتتفاعل مع

## جينيفر لي

محيطك وتتعلم أفضل الطرق لتلبية احتياجاتهم.

### - القسم الثالث: الشروع في العمل:


تعمّق في الفصلين الخامس والسادس، إذا كنت قد حددت مسبقاً عملاءك المثاليين، وبنيت علاقات متينة معهم، وأنت مستعد للعمل وإطلاق منتجاتك وخدماتك. أما الفصل السابع فهو يتناول جني المزيد من المال. وحتى لو كنت قد أنتجت مسبقاً الخدمات أو السلع أو كليهما، فسيساعدك هذا القسم على التوسع، من خلال تنويع طرق الربح وتعزيز استثمارها.

### - القسم الرابع: الاستدامة في النجاح:

يوجهك القسم الأخير من الكتاب نحو الاستفادة المثلى من الدعم والنظم، سعياً لإدارة عملك بسلاسة، وستجد هذا المضمون في الفصلين الثامن والتاسع. وإن كنت مستنزفاً وتراوح في مكانك وبحاجة للانتعاش والنهوض فعليك زيارة الفصل العاشر. وفي خاتمة الكتاب دعوة لاعتناق الراحة والسهولة، كضرورات للاستدامة في النجاح.

كما ستجد في هذا الكتاب العناوين والرموز الآتية:

### - أفكار الدماغ الأيمن:

بين الحين والآخر سيطلب منك الإجابة على  تساؤل لتزيد من عمق وعيك وفهمك لطريقة تفكير أو حالة أو هدفٍ ما. وبإمكانك الإجابة باستخدام مضامين

## انشئ مشروعك باستخدام دماغك الأيمن

الصحف أو الرسم أو عبر محادثة مع أحد المبدعين من محيطك الداعم.

### - أوراق العمل التوضيحية:



تعد كتابتك لأفكارك على ورقة، واحدة من أفضل الطرق للبدء بتحويلهم إلى حقيقة. وسينعش المحتوى الممتع والملون لهذه الأوراق من رسوم ورموز كلاً من مخيلتك وحدثك، ويلفت انتباهك نحو المزيد من الرؤى في عملك. وبإمكانك تحميل نسخ بصيغة PDF من الموقع الإلكتروني:

[www.rightbrainbusinessplan.com/rbbiz](http://www.rightbrainbusinessplan.com/rbbiz).

### - تمارين:



ستجد تماريناً إبداعية في معظم الفصول، وتشتمل على اختبارات للبداهة ومهمات فنية وأنشطة تجريبية، وتتخذ شكل المشاريع القصيرة التي تساعد على اتقاد الأفكار وزيادة الوضوح، علماً أنك لست مضطراً لإتمامهم جميعاً، اختر فقط ما يهيك في عملك، سواء في الحالات المستعصية أو تلك التي تحتاج إلى المزيد من الاهتمام. وبالمناسبة، لن تحتاج إلى مهارات ومواهب فنية فريدة لتنفيذ المهمات البصرية الإبداعية، استمتع فقط.

## - تسليط الضوء على رواد الأعمال المعتمدين على دماغهم

### الأيمن:



ستتعرف من خلال هذا الكتاب على عدد من المبدعين من أصحاب الأعمال، والذين يشبهونك من ناحية عبقرية دماغهم الأيمن. وآمل أن تلهمك تجاربهم لتبدأ المغامرة وتمضي قدماً في رحلتك. فالبعض منهم أسس أعماله منذ عدة سنوات مستخدماً قدرات دماغه الأيمن في ابتكار نفسه بشكلٍ جديد، وفي تنمية الجانب التشغيلي من عمله، وتوسيع فريق عمله، وفي تنويع طرق جني المال. أمّا البعض الآخر منهم مازال عمله في أعوامه الأولى، أو يمكننا القول إنهم في المرحلة التأسيسية للعمل المستدام.

## - مثبطات الدماغ الأيسر ومحفزات الدماغ الأيمن:



نظراً للكفاءة التي أظهرتها هذه النصائح الجاهزة في الكتاب السابق، عليك أن تلتزم بهذه الوصفة. والتي تشتمل على محفزات للدماغ الأيمن، تحتوي في تركيبها على مادة فعالة من عوامل الإلهام، تعزز من بديهتك وإبداعك؛ بالإضافة إلى مثبطات الدماغ الأيسر، التي يُنصح بها كمسكنٍ لأعراض فرط المحاكمات العقلية. وتؤخذ الجرعات منهما حسب الحاجة (إنها إرشادات الطبيب).

## انشئ مشروعك باستخدام دماغك الأيمن

### - نصائح:



سأنوه بين حينٍ وآخر على ما يجب الانتباه عليه أو ملاحظته.

### - مسرعات الأعمال:



ستلاحظ أن الكتاب قائمٌ على مبادئٍ إرشادية، أحدها هو مبدأ اتخاذ الإجراءات في العمل، وسأدفعك في كل فصل نحو اقتراح إجراء صغير وتنفيذه على أرض الواقع. علماً أن كل إجراء صغير يسرع من خطاك إلى رؤيتك الكبرى.

### - قائمة مهام الدماغ الأيسر:



يُختتم كل فصل بقائمة تدقيق مرتبة بطريقة تسهل عليك التأكد من إحاطتك بجميع الأفكار الهامة، ومن الجدير بالذكر أنك لست ملزماً بجميع بنود القائمة، وبإمكانك تخطي البنود التي لا تنسجم معك، فلن تفرض عليك الشرطة غرامةً جرّاء تركك لأحد بنود القائمة من دون إشارة.

## جينيفر لي



كاس مولن، مؤسّسة مشروع «بروسبر كريتيفلي» تؤمن بأن مشروعها الإبداعي هو تحفتها الفنية، ما يظهر جلياً في هذه اللوحة الظريفة والمميزة التي رسمت فيها وجهها وأدرجتها ضمن خطة عملها القائمة على الدماغ الأيمن.

**إجعل قلم التحديد من علامة «مستر سكييتش»  
رفيقاً لدربك، ولون به الخطوط العريضة في عمالك**

أرجح أن أعجابي بأقلام التحديد الملونة ليس بالمفاجئ، ففي مرحلة سابقة كنت أختار مجموعة أقلامي من علامة «ستيدتر» ذات الرؤوس الدقيقة، لأستطيع تدوين ملاحظاتي الدقيقة بشكل جميل.

وفي يوم من الأيام، دار حديثٌ مع معلمتي «أندريا جي. لي»، كنت أبوح لها عن مشاعر الإرباك والاستغراق التي أعيشها، وقلقي بخصوص الفيديو الأول البالغ الأهمية لإطلاق كتابي الأول، ورأسي الذي يعج بالتفاصيل والاحتمالات والخطط المضنية.

BOX 1



جاوبت أندريا ببساطة: «جين، إن أصحاب الأعمال ذوي المداخل السنوية المكونة من ستِ منازل يستعملون أقلام التحديد من علامة «مستر سكييتش».

BOX 2



ومفاد كلامها، أنه عوضاً عن الإغداق في أدق التفاصيل والتخطيط المُضني لجميع

الحيثيات (باستعمال أقلام التحديد دقيقة الرؤوس)، يمكنني أن أحقق نفس الإنجاز وبمزيد من الفعالية والكفاءة، عندما أعمل بطريقة إجمالية وأولي اهتمامي للخطوط العريضة والأمور الرئيسية (باستعمال أقلام التحديد عريضة الرؤوس). وينتقل رواد الأعمال المبدعون إلى مراحل متقدمة من النجاح بالاعتماد على هذا التحويل الاستراتيجي.

جربه الآن:

لَوْنُ الصندوق الفارغ مستخدماً قلم التحديد الدقيق أو قلم الحبر الجاف، واحرص على عدم ترك أية مساحة بيضاء. لَوْنُ الآن الصندوق الفارغ مستخدماً قلم التحديد العريض أو أي قلم ثخين الرأس، واحرص على عدم ترك أية مساحة بيضاء.

أعتقد أن تلوين الصندوق الأول استغرق وقتاً أطول مع تحريك مفرط للقلم، خطأً تلو الآخر، بينما الصندوق الثاني قد احتاج إلى جرة قلم واحدة. وهنا تكمن العبرة، فلا تقلق بخصوص التفاصيل الدقيقة، عندما يمكنك تحصيل إنتاجية أفضل باختيارك للحل الأبسط.

## المبادئ الإرشادية

أريد تسليط الضوء على بعض الأمور الجوهرية لتضعها في حسابك، وأنت تشق طريقك في هذا الكتاب.

- **تفرد بذاتك واعتنق ما لديك من إبداع:**



لا يقدم الكتاب قالباً جاهزاً ولا حلاً مقيد الخطى، فأنت شخص مبدع، وكنتيجة لذلك فعملك إبداعي مثلك. أما دور الكتاب، فهو طرح الأمثلة والإضاءة على النقاط الجوهرية، ولكنها ليست نماذج محددة يجب اتباعها. وحينما تنشئ مشروعك باستخدام دماغك الأيمن، فسيصبح جزءاً منك وكأنه يعمل لأجلك. وخلاصة القول، أضف لمستك الخاصة من مقدرات دماغك الأيمن.

## جينيفر لي

### - أطلق العنان لأحلامك ولكن تواضع في بداياتك:

احذر من إغواء الرؤى الحاملة، ولا تتوقع أن تصل إليها دفعة واحدة. وستجلى رؤيتك الكبرى رويداً رويداً مع مرور الوقت، ما عليك إلا أن تقسم الأمور إلى أجزاءٍ يسهل التعامل معها، ومن ثم المباشرة بالعمل.

### - حافظ على البساطة:

اعتمد السهولة والخطوط العريضة، بدلاً من التفاصيل الدقيقة والحلول المعقدة.

اتخذ إجراءً، وضعه حيز التنفيذ، وعدله باستمرار: ستواجه العديد من التمارين التي تهدف إلى تحويل أفكارك إلى شيء ملموس، بإمكانك أن تشاركه وتقييمه وتعده عاجلاً لا آجلاً. فلا أحد يستطيع شراء أفكارك البراقة، طالما تخفيها في رأسك. وفي هذا الصدد، كُن مستعداً لتتخذ إجراءتك وتطلق العنان لنفسك، حتى لو شعرت بعدم الجاهزية، أو أحسست أن فكرتك لم تُصقل كفايةً. لأنك ستتعلم الكثير على أرض الواقع، وستزيد من وضوح فكرتك، كلما تفاعلت معها وحصلت على التغذية الراجعة.

### - ركّز على التعلم، وكرّر المضمون الذي ينفّعك:

ركّز اهتمامك على ما يقدم لك رؤى جديدة وقيمة تعينك على الاستمرار في التقدم. وعندما تجد موضوعاً جديداً ينفّعك،

## انشئ مشروعك باستخدام دماغك الأيمن

استمر بالعمل عليه حتى تتقنه.

### - ضع وجهتك نصب عينيك، ولا تتجاوز إمكانياتك:

كن في الطليعة دوماً، ولكن لا تتقدم بشكل يفوق طاقتك، وتأكد من أنك تمتلك أساساً متيناً أولاً لدعم رؤيتك المستقبلية.

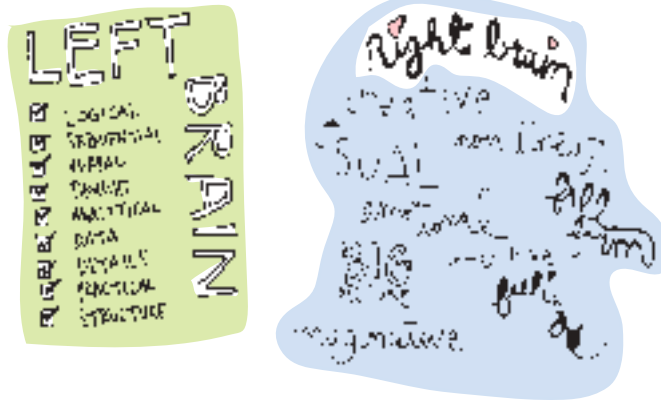
### - قدر نشأتك:

احترم ماضيك، واعترف بتأثير كل مرحلة في مسيرتك التي أوصلتك إلى ما أنت عليه، حتى ولو كنت تمضي قدماً، فتقديرك لإنجازاتك السابقة وانعكاسها على نجاحك الحالي يساعدك على ملاحظة تقدمك غير المباشر.

### - أدرك نفسك:

تتضمن رحلة بناء المشروع للنمو الشخصي، أدرك ما يجعلك تنبض بالحياة، كن شجاعاً واستعد للمضي قدماً وراء حوافرك، فعندما تطور نفسك فأنت تطور عملك.

## جينيفر لي



الدماغ الأيسر	Left Brain	الدماغ الأيمن	Right Brain
منطقي	Logical	إبداعي	Creative
تسلسلي	Sequential	غير خطي	Non Linear
لفظي	Verbal	بصري	Visual
فكر	Thought	عاطفي	Emotional
تحليلي	Analytical	شكل حر	Free Form
بيانات	Data	حدسي	Intuitive
تفاصيل	Details	صورة كبير	Big Picture
عملي	Practical	مشاعر	Feelings
بناء	Structure	واسع الخيلة	Imaginative

## انشئ مشروعك باستخدام دماغك الأيمن

خلال هذا الكتاب ستربط بين جزئي دماغك، سيساعدك دماغك الأيمن على الاستفادة من قدراتك الإبداعية والحدسية، بينما سيعينك دماغك الأيسر على ترتيب الأسس والحيثيات التي ستمكنك من اتخاذ الإجراءات على أرض الواقع.

### فلنبدأ

الطريقة الأفضل لتنمية عملك هي التوجه نحوه، ومشاركتك لمواهبك الثمينة والقيمة مع أناسك الملائمين، وجني المال من ذلك. أعلم جيداً أن القول أسهل من الفعل، لذلك سأقدم لك في الصفحات الآتية بعض الاستراتيجيات الإبداعية والتي أثبتت جدواها في جعل الحلم حقيقة، فلنبدأ.

## الفصل الثاني : العناية بنظامك البيئي الريادي

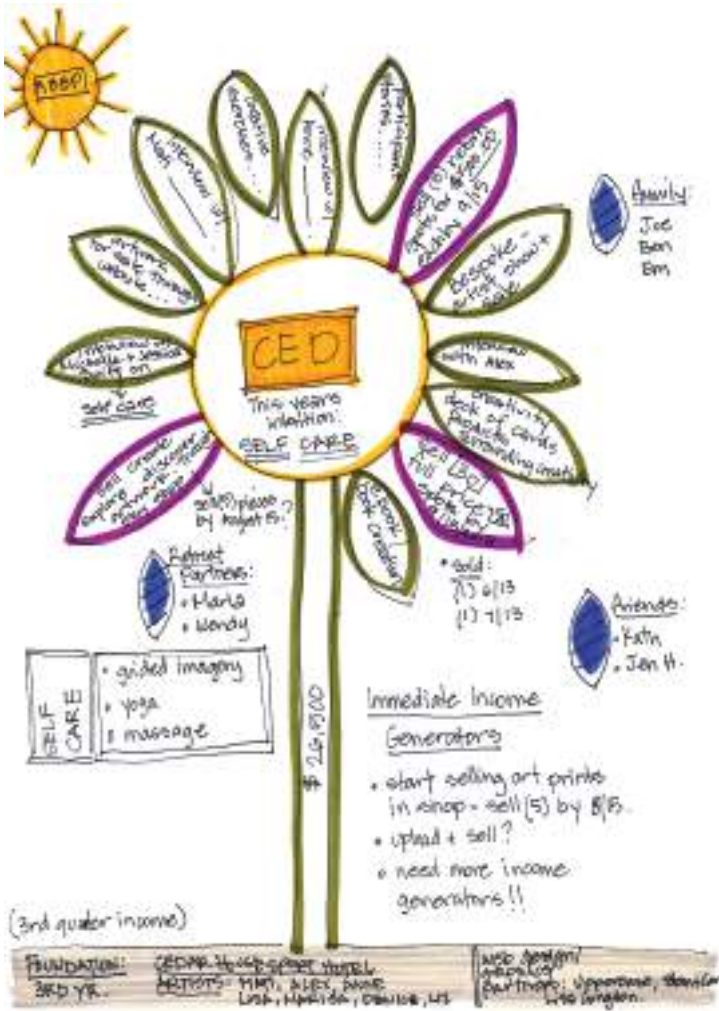
### هل عمالك مزدهر ومزهر؟

بدأت بالعمل للمرة الأولى في عام ٢٠٠٣، عندها لم أكن مدركةً لحقيقة أنني أملك مشروعاً بالفعل. رأيت في نفسي إنسانة مبدعة فقط، تحب تدريب الآخرين وتعشق العمل الفني، كنت ببساطة الألق شغفي وأساعد الناس، ولم أتصور نفسي كرائدة أعمال، وخصوصاً أنه كان عملي الجانبي، بينما كنت أوصل الترقى ضمن السلم الوظيفي المؤسساتي. وصولاً لعام ٢٠٠٦ عندما أحدثت نقلةً نوعيةً في عملي الذي استمر لليوم، وبدأ ذلك مع اللحظة التي أدركت فيها لزوم اتخاذ مزيد من الجدية، وبالفعل تدرجت بالتقدم وانتقلت من مجرد العمل مع العملاء بشكل فردي إلى المجموعات والدورات التدريبية، وإلى ابتكار منتجات جديدة وكتابة الكتب التي حققت أعلى المبيعات وحصدت الجوائز، كما حصلت على ترخيص رسمي لبرامجي، وغيرها الكثير من الإنجازات. والمدعش أن عملي الفردي تحول على مر السنين إلى مشروع موسَّع، يتكون من فريق دعم صغير، بالإضافة إلى أكثر من سبعين ميسر مرخص حول العالم.

## انشئ مشروعك باستخدام دماغك الأيمن

وبالعودة لما ذكرناه في الفصل الأول، لم يكن مسار العملية الإبداعية مستقيماً أو خطياً، بل مليئاً بالمنعطفات والمنحدرات الصاعدة والهابطة. أما الآن وبعد أن تجاوز عمر مشروعك عقداً من الزمن، ورأيتَه وهو ينضج ويتحول إلى منظومة متكاملة، تحتاج إلى الإدارة الواعية والعناية المستمرة لمواصلة النمو. عملك الإبداعي يشبه الكائن الحي فهو يتنفس ويعيش، ويحتاج إلى العناية والمحبة لينمو ويزهر. وسواء كنت مبتدئاً أو متقدماً في مشروعك، فمن الجيد أن تعود خطوة للخلف بغية تفحص العمل، وتقييم الصحة الشاملة لنظامك البيئي الريادي، وخصوصاً عندما تريد الاستمرار في النجاح، لذلك قبل التعمق في بقية الكتاب، دعنا نكون فكرة عن واقع مشروعك الحالي، ونحدد احتياجاته اللازمة للازدهار الشامل.

## جينيفر لي



سارة ستيفنسون، مالكة مشروع «ريد لاين ديزاين»، عبّرت عن النظام البيئي الريادي من خلال هذا الرسم التوضيحي، بغية تقييم موضع التراجع في مشروعها.

## نظامك البيئي الريادي

خلال هذا التمرين سنستخدم رموزاً بصريةً مسليةً، لننتقل من رسمة زهرة إلى مسودةٍ تساعدك على تقييم الأجزاء الرئيسية المكوّنة لنجاح مشروعك. وعليك أن تحرص على رسم مسودتك الخاصة بيدك، لأننا سنعود لهذا التقييم خلال رحلتنا مع الكتاب.

### - أدوات التمرين:

ورقة بيضاء كبيرة.

أقلام تحديد ملونة، وأقلام تلوين شمعية أو خشبية.

يمكنك الاستعانة بورقة العمل في الصفحة ٢٢ والتي تتضمن رسماً توضيحياً عن النظام البيئي للمشروع، علماً أن الكثير من رواد الأعمال المعتمدين على دماغهم الأيمن استمتعوا برسم مسوداتهم بطرقهم الخاصة والمعبرة عن شخصياتهم.



يمكنك مسح رمز الاستجابة السريعة باستخدام هاتفك الذكي، ومتابعة هذا التمرين معي عبر مقطع فيديو قصير.

## بعض الأمور لأخذها بعين الاعتبار

بعض الملاحظات حول التمارين الإبداعية:

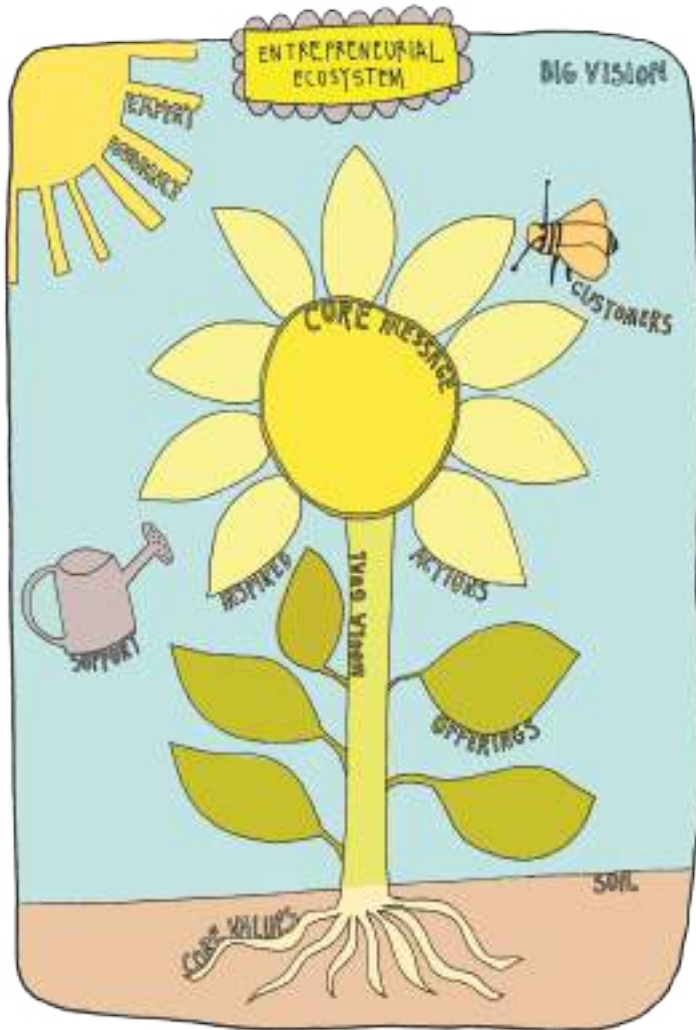
لا ترتبط هذه التمارين بابتكار الفنون الجميلة ولا بصناعة التحف، بل تستهدف تحفيز بديهتك ومساعدتك على تجسيد أفكارك بصرياً، لذلك كن عفويًا واستمتع، فلست بحاجة للمهارات والمواهب الفنية، ولا داعٍ للتأليف أو الاحتراف اللغوي، وعليك أن تعطي ناقدك الداخلي إجازة ليرتاح، لأن الأهمية تكمن في الحصول على ما يفيدنا في العمل من هذه الورقة، وتتجلى القيمة الحقيقية لهذا التمرين (ولغيره من التمارين في هذا الكتاب) في إظهار كيفية انسجام جميع أجزاء العمل مع بعضها البعض، كما وعليك ألا تتشغل في تقديم كل جزء على نحو صائب وجعله يبدو بشكل جيد.

مُقترح للنجاح المستدام:

(التحرر من «الصواب» والتخلي عن جعل الأشياء تبدو «جيدة» هو تمرين مفيد على مستوى المشاريع الكبرى، وعليك التعامل معه على أنه تمرين بالغ الأهمية).

انشئ مشروعك باستخدام دماغك الأيمن

PLAY SHEET



## الرؤية الكبرى (Big Vision)

يتضمن عملك على الأرجح بعض الأمور التي تحب تقديمها للعالم، وأتخيل -كونك رائد أعمال مبدع- أنك تمتلك رؤية كبرى، وتريد أن تصل بمشروعك إليها. دون بعض الملاحظات المقتضبة حول رؤيتك الكبرى لمشروعك في الزاوية اليمنى العليا من الورقة، حيث تعبر السماء الزرقاء عن القدرة اللانهائية على التخيل التي تميز أصحاب الدماغ الأيمن، الذين يخلقون فيها بأحلامهم الكبيرة. إلى أين ترى نفسك متجه أنت ومشروعك؟ وكيف يبدو النجاح بالنسبة لك؟ يمكنك إصاق الصور في الخلفية، لكن لا تبالغ لأنك سترسم عناصر أخرى في معظم أرجاء الورقة.



### نصيحة

في حال اطلاعك على كتاب «خطة العمل القائمة على الدماغ الأيمن»، يمكنك إعادة التفكير في تمريني «تصور الرؤية الكبرى» و«الملصقات المعبرة عن الرؤية الكبرى». وإن كنت لم

تنجز «تصوّر الرؤية الكبرى» بعد، وتحتاج لمزيد من الإرشادات الاختيارية المتعلقة بأحلامك الكبيرة حول مشروعك، يمكنك تحميل ملف MP3 والاستماع إليه عبر زيارة الموقع الإلكتروني:

[www.rightbrainbusinessplan.com/rbbiz](http://www.rightbrainbusinessplan.com/rbbiz)

## الرسالة الجوهرية (Core Message)

ارسم دائرة في وسط وأعلى الورقة، لتكون مركزاً لزهرك، ويحتوي على الرحيق الشهي الذي يستهوي النحل، ويرمز النحل لعملائك ومحيطك الداعم لمشروعك. ومن ثم اكتب في داخلها وصفاً مختصراً للمعنى الحقيقي لعملك، يعبر عن الرسالة الجوهرية التي يركز عليها المشروع.

لا تقلق إن لم يكن بمقدورك التعبير عن رسالتك الجوهرية الآن، فسنتمق أكثر بهذا الخصوص في الفصل التالي، ولتتمكن من البدء وملء مركز زهرتك، فكر بالتساؤلات المحفزة الآتية:

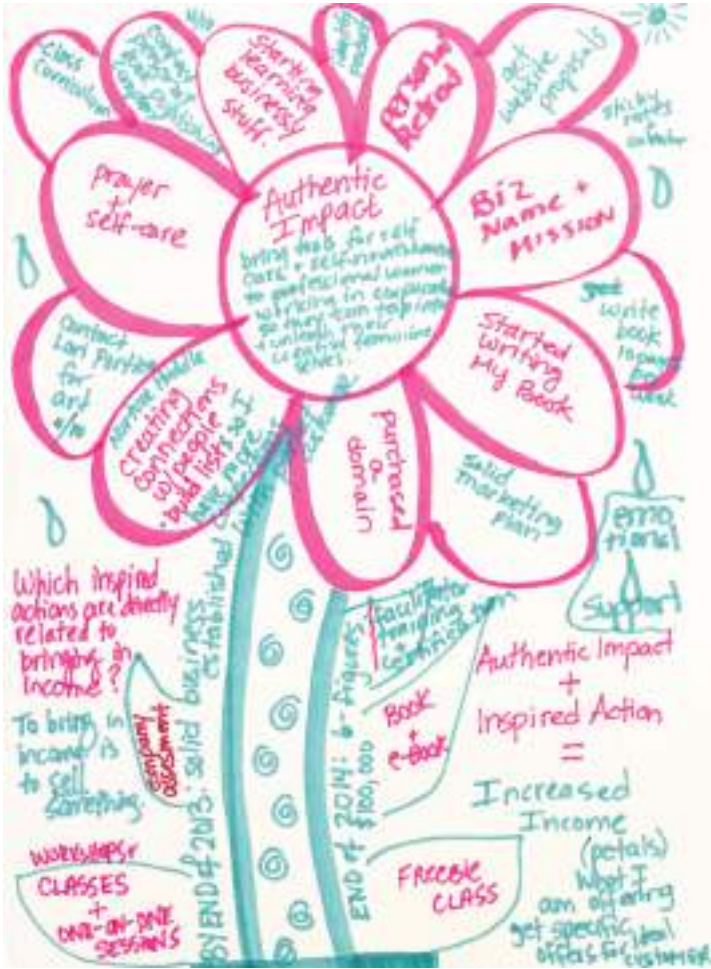
- ما هو المعنى الحقيقي الذي تعتنقه في مشروعك؟
- ما هو الأثر الجوهري الذي تريد تحقيقه من خلال عملك؟

- ما هو شغفك؟ وكيف تريد أن تساعد الناس؟

## الإجراءات الملهمة (Inspired Actions)

ارسم بعض البتلات حول مركز زهرتك، واكتب في كل واحدة منها إجراءً واحداً تتخذه لتقترب من رؤيتك الكبرى. علماً أن هذا التمرين التطبيقي، لا يتطلب منك الإغداق في تفاصيل قائمة إجراءاتك، بل يهتم إما بالأنشطة الأساسية التي تصب عليها معظم طاقتك ووقتك، أو بالمهام الرئيسية التي تقوم بها ضمن مشاريعك الحالية. ومن الجدير بالذكر أنني أطلقت عليها اسم الإجراءات الملهمة، لأنك بحاجة لتنفيذها سعياً للحفاظ على قيمك والوصول إلى رؤيتك الكبرى، فهي ليست مجرد أمور بسيطة تعتقد أنه يجب القيام بها.

## انشئ مشروعك باستخدام دماغك الأيمن



تقييم النظام البيئي الريادي، من منظور «هيلين روز» مؤسسة شبكة «بي بريليانت»، مع تسليط الضوء على ضرورة الترابط المباشر بين إجراءاتها الملهمه وتوليد الدخل بغية تحقيق هدفها المالي.

## الهدف المالي (Moola Goal)



استخدم قلم التحديد الأخضر، وارسم به خطان عموديان يشكلان ساقاً لزهرتك، واكتب داخل الساق هدفك المالي لمدة سنة، والذي يعبر عن إجمالي الدخل الذي تريد تحقيقه قبل حساب النفقات.

سنعالج موضوع جني المال بمزيد من العمق خلال رحلتنا مع الكتاب، أما الآن نحن نختار رقماً مبدئياً لنسجله على ورقة العمل، فلا تطلق حياله، واستخدم حدسك، وتأكد أنه بإمكانك العودة وإجراء التعديلات لاحقاً.

بمجرد اختيارك لرقمك، تستطيع تظليل الساق كمقياس متدرج للمال، يمثل كمية الأموال التي كسبتها حتى تاريخه. مثال: إذا وضعت هدفاً مقداره \$١٠٠,٠٠٠ وجنيت مبلغ \$٢٥,٠٠٠ فبإمكانك تظليل الربع السفلي من الساق، لتظهر مدى إنجازك بطريقة مرئية جميلة.

تأمل الرقم الذي كتبتَه في ساق زهرتك. هل تشعر أنه واقعي؟ وأنت على المسار الصحيح؟ أو هل يبدو بعيد المنال قليلاً؟ وهل أنت صاحٍ لما تريد القيام به لتستطيع جني هذه الكمية من المال؟

## انشئ مشروعك باستخدام دماغك الأيمن

يواجه رواد الأعمال المعتمدون على دماغهم الأيمن مشكلةً مع هذا الجزء من النظام البيئي الريادي، لأن الساق المالية للزهرة تظهر لهم التناقض بين أهدافهم المالية وبياناتهم المصرفية. ولكن قبل أن تشعر بالإحباط، عليك أن تعلم أنه بإمكاننا إحداث فرق كبير بإجراء بعض التعديلات في موضعين اثنين.

أولاً، انظر إلى بتلات الإجراءات الملهمة، واسأل نفسك الآتي: هل إجراءاتك الحالية تقودك نحو تحقيق هدفك المالي؟ أم أنها تضيع وقتك وتشتتك عن صلب مشروعك؟

في هذا الجزء من التقييم، يتمكن معظم رواد الأعمال الذين أعمل معهم من تحديد بعض الطرق على الأقل، سعياً إلى تعديل قائمة مهامهم والتركيز على الإجراءات الأكثر ربحية.

فعلى سبيل المثال، يستبدلون البتلات التي تتضمن طباعة بطاقات العمل، أو البحث عن سماعات الرأس التي يحلمون باستخدامها خلال دروسهم عبر الفيديو، أو التفكير بالتحديثات غير الضرورية لمواقعهم الإلكترونية، ببتلات ربحية أكثر، كتكثيف المتابعة للعملاء المحتملين الذين عبروا عن اهتمامهم بالعمل، أو التواصل مع المعارض بهدف عرض أعمالهم الإبداعية، أو بيع واحد من منتجاتهم بغية جني المال بشكل فوري.

ثانياً، سنتمعن في الجزء التالي من الزهرة، والذي يلعب دوراً هاماً في سد الفجوة بين دخلك وأهدافك المالية.

## ماذا تقدم (What You Offer)

أصبحت مكونات زهرتك الأساسية بمتناول يدك في هذه المرحلة، متضمنةً مركز الزهرة (رسالتك الجوهرية)، وكذلك البتلات (الإجراءات المتخذة من قبلك لتدعم الرؤية الكبرى)، إضافةً إلى الساق (هدفك المالي للسنة الحالية). بعد ذلك سترسم أوراقاً على ساق زهرتك، تعبّر عن كل منتج أو خدمة تقدمها، وعلى كل ورقة ترسمها ستكتب الدخل التخميني الذي يمكن أن تكسبه. وسنأخذ فنانة على سبيل المثال، فلنفترض أن لديها ورقة للوحات الموكلة إليها (٣,٠٠٠ \$ لكل لوحة، خمس لوحات في السنة، ما يساوي ١٥,٠٠٠ \$)، وورقة للمطبوعات المباعة من خلال موقع Etsy الإلكتروني (١٠,٠٠٠ \$ مجموع المبيعات السنوي)، وورقة لأعمالها الفنية الأصلية المباعة في المعارض (٢,٠٠٠ \$ للعمل الواحد، خمسة أعمال في السنة، ما يساوي ١٠,٠٠٠ \$)، وورقة لخلوات الرسم التي تنظمها (٣,٠٠٠ \$ للخلوة الواحدة، أربع خلوات في السنة، ما يساوي ١٢,٠٠٠ \$). فسيصل إجمالي الدخل السنوي إلى ٤٧,٠٠٠ \$، وهو مبلغ قريب من هدف الفنانة المالي، وليكن ٥٠,٠٠٠ \$ سنوياً. وبالتالي ستكون الفنان أمام خيارين، أولهما هو التفكير بإضافة ورقة أو اثنتين لكسب ٣,٠٠٠ \$ إضافية، وثانيهما هو اكتشاف طرق

## انشئ مشروعك باستخدام دماغك الأيمن

لزيادة الدخل من إحدى الأوراق الموجودة مسبقاً، كأن تنظم خلوةً خامسةً على سبيل المثال.

تستطيع تخصيص الجهة اليسرى من الساق للمنتجات والخدمات الموجودة مسبقاً، والجهة اليمنى لتلك التي تخطط لتقديمها، وإن كنت تبذل جهداً ملء الأوراق أو تواجه مشكلةً في إضافة أوراق كافية لتحقيق هدفك المالي، فلا داعٍ للقلق، لأننا سنناقش هذا الأمر بمزيد من التفصيل في الفصل الخامس، الذي يعالج كيفية ترويج مواهبك وصياغة عروضك، كما سنناقش ذلك أيضاً في الفصل السابع، ونتحدث عن الطريقة الأسرع لجني المال (قد ترغب في الانتقال إلى هناك والتعمق في هذا الموضوع على الفور).

نأخذ مثلاً آخر عن المصممة «ماري مارورايت»، وبنظرة سريعة على زهرتها، نجد أن شركتها «ماري مارو ديزاين» تقدم خدماتها ضمن فئتين رئيسيتين، هما تصميم المواقع الإلكترونية وتصميم المطبوعات، ما جعلها ترسم ورقتان كبيرتان.

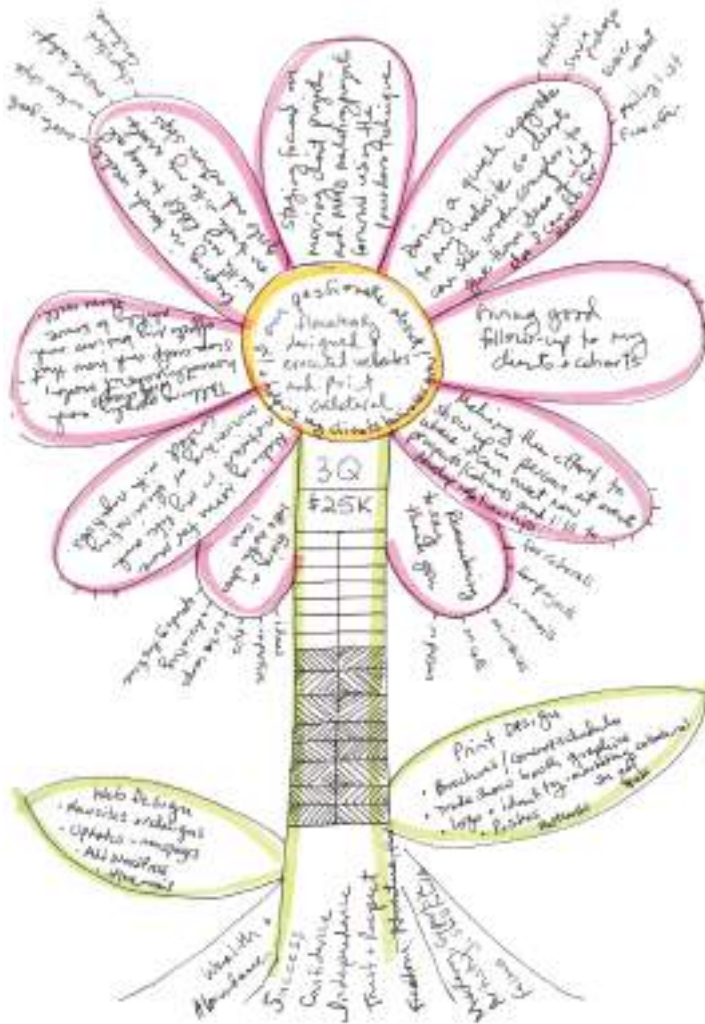
وفي هذا الصدد، توضح ماري:

«وضعتُ نصف دزينة أو أكثر من الخدمات مع الحد الأدنى للأسعار، ضمن كل ورقة من فئتي الخدمات. فعلى سبيل المثال، أدرجتُ على ورقة تصميم المواقع الإلكترونية كلاً من تصميم البريد المخصص بلغة HTML، وتصميم مواقع «ووردبريس» الصغيرة، وصيانة المواقع، وغيرها. أما بالنسبة لورقة تصميم

## جينيفر لي

المطبوعات، فقد أدرجت ضمنها البروشورات، والتصاميم الخاصة بحجرات المعارض التجارية، وتصاميم الهويات البصرية والشعارات، والإعلانات، وغيرها. علماً أن اختياري لورقتين كبيرتين عوضاً عن دزينة أو أكثر من الأوراق الصغيرة، يحافظ على أناقة زهرتي ويساعدني على إدراكها بلمح البصر. وبفضل النظر إلى عروضي الخدمية، وهي مُدرّجة مع أسعارها ضمن سياقٍ في نموذج الزهرة، لاحظتُ حاجتي لمواصلة بناء العلاقات طويلة الأمد، مع العملاء الذين يفضلون التعامل مع مصمم واحد لتلبية جميع احتياجاتهم التسويقية. فإذا قلنا إن الهدف ربع السنوي يبلغ ١٥,٠٠٠ \$، فذلك يعني حاجتي لثلاثة عملاء ممن يخصصون مبلغ ٥,٠٠٠ \$ لأي مزيج خدمي يريدونه، مع أفضلية طلب العميل لخدمة واحدة كبيرة يتراوح سعرها بين ٢,٥٠٠ \$ و٣,٠٠٠ \$ أو أكثر، وعدد من الخدمات الصغيرة سهلة التنفيذ والموزعة على مدار السنة».

## انشئ مشروعك باستخدام دماغك الأيمن



تقييم النظام البيئي الريادي الذي ساعد المصممة «ماري مارورايت» لتدرك أن التركيز على العلاقات طويلة المدى مع العملاء سيساعدها على جني أكبر قدر من المال.

## جينيفر لي

ومن بين المساعدات التي قدمها هذا التحليل لماري، أنها لاحظت إمكانية التخلي عن بعض عروضها الصغيرة السابقة غير المستدامة. حيث أخبرتها: «أصبح الأمر واضحاً، مع هدفٍ مالي يبلغ ٥,٠٠٠\$ لكل عميل، وضمن مشروع يُدار من شخصٍ واحد، أنه من غير المنطقي تصميم بطاقة بريدية بقيمة ٢٠٠\$ لعمل يطلب طوال العام هذه الخدمة فقط».

وفي سياقٍ آخر، تجلّت الرؤية الكبرى لمدربة الكتابة «جاكي بلين» في تمكين الكُتّاب، ومنح الناس قدرة التعبير عن ذواتهم. وما إن أدركت موضعَ تمرکز اهتمامها، حتى استطاعت توفير الوقت والجهد، عبر إزالة بعض الأوراق التي كانت تعمل عليها، ومنها كتاب إلكتروني قررت طرحه كعرض مجاني بغية البدء ببناء سجلها الخاص، إضافةً إلى الأوراق القديمة المتعلقة بتعليم الإنكليزية كلغة ثانية وتجهيز الطلاب لاختبار «سات»، والتي سمحت لنفسها بالاستغناء عنها، لعدم انسجامها مع زهرتها وباقي مكونات نظامها البيئي.

هل تقدم الأوراق إضافةً حقيقية نحو الهدف المالي المكتوب على ساق زهرتك؟ وإذا لم تقم بذلك، فما هي التعديلات التي يمكنك إجراؤها على ما تقدمه؟ وهل لديك أوراق يمكنك إزالتها لأنها لا تخدمك؟ ومن الأمور الجديرة بالاعتبار، هي تحديدك لهدفك المالي، وحرصك على اتخاذ الإجراءات الربحية (بعيداً عن الأعمال التي تشغلك من دون جدوى)، بالإضافة إلى تقديم

## انشئ مشروعك باستخدام دماغك الأيمن

المنتجات والخدمات التي تقربك من تحقيق هدفك المالي (الأوراق على ساق زهرتك). فإن لم يقم ما تقدمه بتقديم إضافة مالية، ستعاني من فجوة مستمرة بين ما تريد كسبه وما تكسبه بالفعل. خذ نفساً عميقاً، بعد أن أنجزت الكثير حتى الآن... حسناً، بعد أن رسمت جسم زهرتك، دعنا نبدأ ببعض الأجزاء الأخرى من النظام البيئي الريادي.

### الشمس (The Sun)

ارسم شمساً في الزاوية اليسرى العليا من ورقتك. تمثل الشمس توجيهات الخبراء ودعمهم، وتسلط أشعتها نحو الفرص الجديدة وتضيء الأماكن الخفية. ثم اكتب بداخلها أسماء النجوم الذين تحيط نفسك بهم، كموجهيك ومعلميك وقدواتك، إضافةً إلى مرشديك الموثوقين الذين يزودونك بخبراتهم الإرشادية.

إن كانت شمسك خالية، فبادر ببناء العلاقات مع الموجهين القادرين على إظهار الإجراءات الجديرة بالاتباع، وابدأ بالعمل مع المعلمين الذين تتسجم مع رسالتهم. علماً أن رواد الأعمال الناجحين قادرين على الوصول إلى المحترفين الخبراء الذين يساعدونهم على تحديد مجالات النمو، ويبرزون لهم نقاط

## جينيفر لي

الغموض. ومن المؤكد أنك قادر على حل هذه المشاكل لوحده، ولكن الغالب أن التماس الحل بمفردك سيتطلب جهداً ووقتاً أكثر من اكتشافها وأنت تقف على أكتاف الجبابرة.

## التربة (The Soil)

أحرص على تخصيص مكان للتراب في الجزء السفلي من مسودتك، فالتربة تزود زهرتك بالعناصر الغذائية الضرورية، وهي غنية بالمعلومات والمعرفة والمصادر اللازمة لازدهار عملك. وبهذا الخصوص، هل تمتلك المهارات المطلوبة لتنقل بمشروعك نحو المستوى الأرقى؟ وهل تعرف الاتجاهات المؤثرة على عملائك أو مجال عملك؟ وهل تمتلك معبراً للوصول إلى البيانات التي تساعدك على اتخاذ قرارات صائبة؟ في حال عدم امتلاكك، كيف تستطيع إمداد مشروعك بالمعلومات القيمة والمصادر المفيدة؟ لا شيء يستدعي إرهاق نفسك. يكفي أن تكتشف المقدار المناسب من المعلومات لتحافظ على التوازن الغذائي في تربتك.

مدهشةً مقدرةً السماد الطبيعي على تغذية التربة وزيادة خصوبتها. وفي سياق آخر، كم يبلغ حجم المخلفات التي تتركها تجارب ارتكابك للأخطاء أو عندما تسير الأمور خلافاً لخطتك؟ حسناً، ماذا تتوقع؟ في الواقع إن هذه المخلفات تُسمد

## انشئ مشروعك باستخدام دماغك الأيمن

تربتك بالمعرفة والخبرة، لذلك كن مستعداً للمخاطرة وارتكاب الأخطاء والتعلم منها لمواصلة النمو.



تعبير «لو شاكلتون» وزملائها في منظمة «يو كان هب» عن القيم الأساسية التي تُلهم عملهم غير الربحي مع المجتمع.

## الجدور (The Roots)

ارسم بعض الجذور لزهرتك، تبدأ من ساقها وتمتد داخل التربة التي تنمو بها. لتعبر الجذور عن قيمك الأساسية، تلك القيم التي يركز عليها مشروعك وتعطي المعنى لعملك، وتحتل أهميةً عظمى بالنسبة لك، ولا تستطيع العيش من دونها. ومن الطرق المفيدة لتحديد قيمك الأساسية، هي العودة بأفكارك إلى أوقات شعرت بها أنك نابض بالحياة، صف لحظات الذروة تلك، مستخدماً الكلمات المفتاحية المعبرة عن إشراكك حينها. كما يوجد طريقة أخرى للتعبير عن قيمك الأساسية، وهي تحديد الأمور التي تُغضبك، والتي قد تعطي مؤشراً عن إهانة قيمك.

اكتب على كل جذرٍ واحدةً أو سلسلةً من القيم الأساسية المترابطة. وكمثال على القيم المترابطة، «الإبداع، التعبير عن الذات، التميز» وكذلك «المغامرة، مجابهة المخاطر، الشجاعة». كيف تؤثر هذه القيم على عملك (وعلى حياتك)؟ هل تتخذ قراراتك بناءً على قيمك الأساسية أو بناءً على ما يجب القيام به من وجه نظر الآخرين؟ فعندما يتجذر عملك بعمقٍ معتمداً على قيمك، فسيتمكن من مجابهة أعتى العواصف. وبالمقابل، إن لم تتجلى قيمك الأساسية بوضوح في عملك، فسيصعب على

هذه الجذور الهشة أن تحافظ على ثبات ومرونة عملك خلال الأوقات العصيبة.

## مرشّة المياه (The Watering Can)

ارسم مرشّة مياه (وتذكّر أرجوك، لا حاجة للمواهب الفنية).  
ترمز مرشّة المياه إلى الدعم المعنوي الذي يحافظ على قوة وحيوية زهرك. وجميعنا نعرف ما هو مصير زهرة لا تأخذ كفايتها من المياه، أليس كذلك؟

إنها تذبل. وبالانتقال إليك، منذ أن بدأت بمشروعك، هل مررت بأوقات تملكك فيها مشاعر الوحدة والذبول تحت ضغط العمل؟ أدرك الواقع تماماً لأنني مررت به، كما وكنتُ شاهدةً على ما يحدث للكثير من رواد الأعمال المبدعين.

فنحن نغمس في مساعينا بمفردنا، وننسى أهمية امتلاكنا لحبال النجاة التي تنقذنا خلال الأوقات الصعبة. ولكن إذا فكرت ملياً، ستجد أن الحياة تستطيع دوماً التأكيد على روعة وجود الأصدقاء والزملاء الذين يحتفون معنا ويساعدونا على النجاح.

اكتب على مرشّة المياه أسماء الأشخاص الذين يقدمون لك الدعم المعنوي في حياتك، ويأتي هذا الدعم على شكل تشجيع أو كتفٍ يحتضن بكاءك أو أذنٍ تتعاطف مع مشاعرك. وهؤلاء

## جينيفر لي

هم أول الأشخاص الذين تتصل بهم لتشاركهم أخبارك السارة، وهم جماعتك الحاضنة ومحيطك الداعم، إضافةً إلى أنهم مصدرك الموثوق الذي يعطيك التقييم الموضوعي ويخبرك الحقيقة القاسية. فإذا انخفض أداء مرشّتك، بادر بتخصيص الوقت للتواصل المثمر مع أشقاء الروح وطّور هذه الصداقات البالغة الأهمية.

هل تذكر مضمون رسالتك الجوهرية المكتوبة في وسط الزهرة؟ إنها الرحيق الذي يفتن النحل. والنحل يرمز إلى العملاء والمعجبين الذين يبدون اهتمامهم بعملك وينشرون قضيتك ويحملون رسالتك. فهل لديك فكرة عن النحل الذي تجذب؟

أجذب سرباً كبيراً من محيطك الداعم أم بعض الأفراد المؤثرين الذين يساهمون في شهرتك؟ هل لديك علاقات من النوع الذي تحتاجه؟

وبخصوص هذا الجانب، سنتناول موضوع جذب المحيط الداعم في الفصل الرابع.

لا تتردد برسم عناصر أخرى تعبر عن خصوصية نظامك البيئي الريادي.

## تقييم نظامك البيئي الريادي

تراجع الآن عن رسمة نظامك البيئي الريادي وفكر في الأسئلة الآتية.

هل الأمور واضحة بشأن ما يحدث في مركز زهرتك؟ لماذا تفعل ما تفعله؟ إن لم تكن متأكداً من الإجابة، عليك أن تولي الفصل التالي عناية خاصة، حول صياغة رسالتك الجوهرية. هل لديك بتلات فارغة على زهرتك؟ يشير ذلك إلى حاجتك المحتملة لاتخاذ المزيد من الإجراءات التنفيذية والمموسة والمُضيفة للقيمة، لتعينك على التقدم، وإن لم تكن متأكداً من ماهية الإجراءات الواجبة اتخاذ، راجع نهاية كل فصل وستجد قائمة مراجعة الدماغ الأيسر لتقدم لك الأفكار. احرص على تماشى الإجراءات مع رؤيتك الكبرى وعلى ارتباطها مع طريقة من طرق جمع المال.

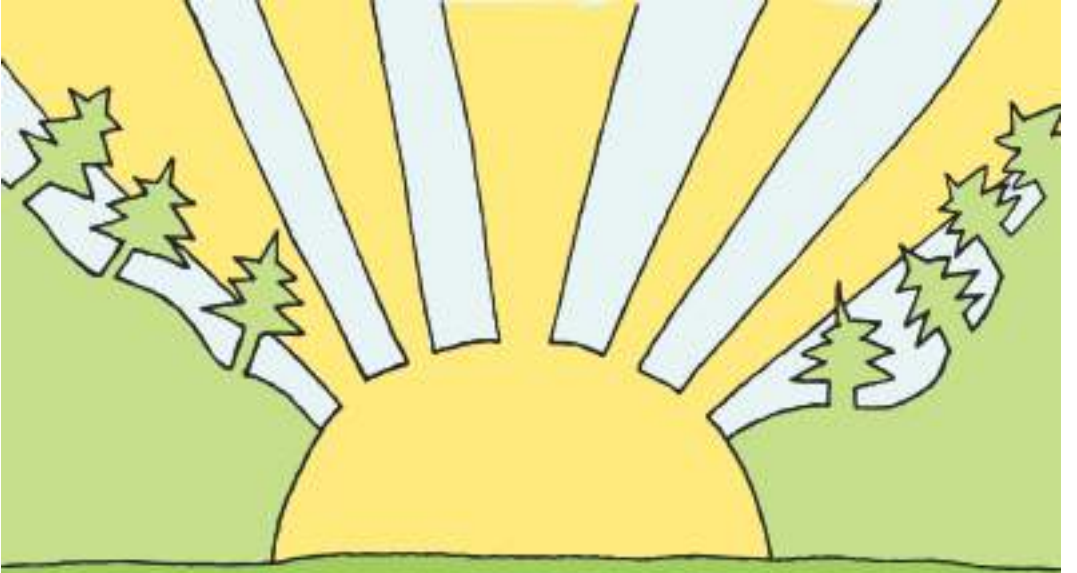
إذا لاحظت أنك تفتقد بعض الأوراق على ساق زهرتك، ولا تدري كيف تصل إلى هدفك المالي المكتوب على الساق، ابدأ بالعصف الذهني مع الآخرين حول بعض الأوراق الإضافية لسد الفجوات وزيادة كسب المال. علماً أننا سنغطي صياغة طريقة عرضك لمنتجاتك وخدماتك في الفصل الخامس، لكن من المفيد أن تبدأ الآن بالتفكير، وبأعلى المستويات.

## جينيفر لي

هل تفتقر لما هو ضروري لنمو زهرتك كالماء أو الشمس أو التربة؟ سيظهر لك الفصل الأخير بعض الاستراتيجيات لديمومة نجاحك، والتي تتضمن طرق الحصول على الدعم الذي تحتاجه سعيًا للازدهار. وهي الممارسات المستمرة والمساعدة على الاعتناء بحديقة نظامك البيئي الريادي.

وحتى لو كانت زهرتك تحتاج المزيد من البتلات أو الأوراق أو الشمس أو الماء، فالرائع في الأمر أنك الآن تمتلك الإحساس بماهية العناية اللازمة لنظامك الريادي لتحقيق النجاح المستدام في مشروعك. ومن الجدير بالذكر أن التحقق من وجود الأعشاب الضارة الخائفة لزهرتك بين الفينة والأخرى لأمر جيد، والتي ترمز إلى الإضافات الغير مرغوب فيها والمعيقة لمسار نموك.

تذكر ضرورة اعتماد الرسم اليدوي للزهرة طوال الكتاب. علماً أننا سنغطي مختلف أجزاءها في الفصول التالية لنضمن نمو وازدهار عملك الإبداعي.



القسم الثاني  
مهّد الطريق لنفسك  
ولمحيطك الداعم

## الفصل الثالث: اتخاذ موقف وإحداث تأثير

### ما هي رسالتك الجوهرية؟

كرائد أعمال معتمد على نصف الدماغ الأيمن، لا بد وأنك قد أوجدت عملك انطلاقاً من موضوع تمتلك شغفاً حقيقياً به. إن عملك الإبداعي هو تعبير أصيل عن شخصيتك الحقيقية ومبادئك. أنت تحب عملك، وعلى الرغم من ذلك قد تتسجم فيما تقوم به لدرجة أن محاولتك لتوصيف جوهره تبدو أصعب مما تتوقع. أنت تعيش وتتفلسف ذلك الجوهر. طريقتك في القيام بالعمل تتبع من داخلك بشكل طبيعي إلى درجة يصبح معها التعبير بالكلمات المجردة عما تقوم به بشكل عفوي أمراً صعباً للغاية، ناهيك عن محاولة توصيف ذلك العمل باختصار، وإقناع أحد ما به بحيث يبدو له قيماً فعلاً. ولكن عندما تتمكن من التعبير عن رسالتك الجوهرية عبر المحتوى المقنع والأسلوب التفاعلي والخبرات والتجارب، فإن الناس من حولك لا يملكون إلا أن يشعروا بالانجذاب إليك. ويصبح عملك متناغماً مع عملائك لأنك تستطيع التحدث إليهم بلغتهم.

أنت تطالهم وهم يعثرون على أجزاء من أنفسهم بك وبما تقدمه لهم. ولذلك فإن الجانب الأفضل هو أنه بقدر ما تستطيع

## انشئ مشروعك باستخدام دماغك الأيمن

أن تتصرف وفق طبيعتك الحقيقية، يزداد انجذاب محيطك الداعم إليك. هذه الفكرة مريحة حقاً أليس كذلك؟  
عندما تعبر عن رسالتك الجوهرية، فإنها تبدو كشعاع ضوء خاص بك يميزك عن الآخرين، ويجذب الأشخاص المناسبين نحوك. غير أنهم لن يتمكنوا من إيجادك ما لم تتكلم عما يهكم حقاً. فلنقم الآن بمساعدتك على إيجاد رسالتك الجوهرية والتعبير عنها.

### مشبطات نصف الدماغ الأيسر



خفف وزن ما تحمل. إذا كنت تعتقد أن مفتاح النجاح في عالم الأعمال يتمثل في أن تكون انتهازياً وهجومياً وتمارس الضغط باستمرار، يجب عليك تناول حبوب الاسترخاء الخاصة بنصف الدماغ الأيسر.

ومن المؤكد أنه يجب عليك القيام بذلك بشكل منتظم، ولكنك كرائد أعمال معتمد على الدماغ الأيمن، يجب أن تحقق ذلك عبر طريقتك الخاصة التي تتوافق مع رسالتك الجوهرية.

خلال استكمال ما تبقى من هذا الفصل، تبدو هذه فرصة رائعة للعودة إلى ما كتبتة في مركز زهرتك خلال تمرين النظام

## جينيفر لي

البيئي الريادي الوارد في الفصل الثاني. حتى وإن وجدت هناك بضع كلمات فقط من رسالتك الجوهرية، فإنها تشكل بداية رائعة لتكوين رحيقك الذي لن يتمكن عملاؤك المثاليون من مقاومته.



سيساعدك التمرين الوارد في هذا الفصل على التعبير عن قيمك الخاصة. وقد تم تصميم هذه النشاطات الخلاقة لمساعدتك في إطلاق العنان لحدسك فيما تقوم باكتشاف رسالتك

الجوهرية والأثر الذي تتركه منتجاتك أو خدماتك. تذكر دوماً أن منتجاتك وخدماتك يجب أن تعبر بشكل صحيح عن الرسالة الجوهرية لمشروعك، ويمكن لكل منتج أو خدمة أن تمتلك بدورها رسالة أكثر خصوصية يمكنها التعبير عن الميزات الفريدة التي تقدمها. علماً أن الأفكار التي سوف تكتشفها هنا ستقوم بمساعدتك في فصول لاحقة خلال صياغة عروض منتجاتك وخدماتك وإطلاقها إلى العالم.

سوف نتعرف خلال هذا الفصل على رواد أعمال مبدعين، وسيثبتون لنا أن كل روح إبداعية قادرة على امتلاك رسالتها الاستثنائية. وسيلهمونك على تلبية نداءك الداخلي برغبة كبيرة وشجاعة. وستتعلم أن الرسالة الجوهرية تتطور بمرور الزمن. لا تتوقع أن تكتشفها بالكامل منذ اللحظة الأولى. وفي الحقيقة

## انشئ مشروعك باستخدام دماغك الأيمن

أنه من خلال مشاركة رسالتك الجوهريّة مع الآخرين، سوف  
تصل قيمك، وتكتشف ما ينفعك وعملائك المثاليين.



لوحة الوسائط المختلطة الزاهية للرسمية «ساره  
ستيفينسن» من «ريدلاين ديزاين»، تعبر عن رسالتها  
الجوهريّة «فاجئ نفسك» من خلال عملها الإبداعي، وتشجع  
الناس على القيام بأشياء ممتعة وغير متوقعة.



## نصيحة

إذا كنت قد قرأت كتاب «خطة العمل القائمة على الدماغ الأيمن»، يمكنك الرجوع لأي من المضامين الآتية إن كنت قد وجدتتها مفيدة في استكمال تمارين «رسالتك الجوهرية». وقد تكون البنود المحددة بعلامة النجمة أكثرها فائدة: ملصقات الرؤية الكبرى. بطاقات القيم. تصريحات الدوافع والشغف. الصورة الشخصية للمشروع. المنظر الطبيعي للمشروع. لا تقلق إن لم تكن قد اجتزت تلك التمارين الاختيارية. ما عليك سوا التركيز والاستمرار بالنشاطات الآتية.

لمساعدتك على بدء تدفق أفكارك الإبداعية، خاصة إن لم تكن تعرف تماماً كيف تعبر عن رسالتك، إليك بعض الأسئلة اليومية. لعل بعضها ينير بعض الأفكار لديك:

- ما هي المبادئ التي تهدف إلى الدفاع عنها؟
- حدد شيئاً يمكنه أن يزعجك أو يحبطك؟

## انشئ مشروعك باستخدام دماغك الأيمن

- ماذا تتمنى أن يعرف الناس، معرفة عميقة

حد النخاع؟



- إذا كان يمكنك صناعة عقار سحري يغير

حياة الناس للأفضل، ما الذي سوف يغيره

بالتحديد؟ وماذا سيكون اسم ذلك العقار؟

- اذكر شيئاً يفقته العالم وتعتقد أن

بإمكانه أن يجعل العالم مكاناً أفضل؟

عندما تنتهي من تدوين إجاباتك، حاول أن تحدد ماهية المواضيع الرئيسية التي لفتت انتباهك. تذكر أنه لا ينبغي لهذه المواضيع أن تشكل رسالتك بالكامل، بل إن هذه الرسالة ستستمر بالتطور مع تطور مشروعك.



### أفكار الدماغ الأيمن

تتبع رسالتك الجوهرية من داخلك ومن رؤيتك وقيمك وشغفك. ولكي تكون رسالتك مقنعة للآخرين، ينبغي أن تتسجم أيضاً مع ما يحتاجه العالم الخارجي من حولك.

## اكتشف رسالتك الجوهرية وعبر عنها

لمساعدتك على اكتشاف رسالتك الداخلية والتعبير عنها بشكل واضح، يقدم هذا الفصل ثلاثة تمارين، فاستخدم منها تمريناً مناسباً لك أو أكثر. وتذكر أنه ليس هنالك طريقة صحيحة أو أخرى خاطئة لتنفيذ تلك التمارين. ما عليك إلا أن توظف ما يحتويه دماغك الأيمن من عبقرية.



### تمرين: صمّم لافتة الطريق السريع

في فيلم «إل إي ستوري» المفضل لدي، تضيء لافتة ساحرة على الطريق السريع ويظهر عليها إعلانات مميزة تبدو وكأنها تخاطب الشخصية التي يمثلها ستيف مارتن بشكل مباشر، وهي شخصية هاريس كاي. تيلماخر الرجل الغني والمحظوظ. وتؤثر المضامين الغريبة التي تظهر على هذه اللافتة على وجهات نظر هاريس وتشجعه على القيام بأعمال تتطوي على مخاطر كثيرة، ما يساعده في النهاية على إيجاد المزيد من المعاني والحب في حياته. تخيل أن تمتلك لافتتك السحرية الخاصة التي تساعدك في إيصال رسالتك

## انشئ مشروعك باستخدام دماغك الأيمن

الشخصية إلى الأشخاص المناسبين ومساعدتهم في تغيير حياتهم. في حين أن اللافتة التي تظهر في فيلم «إل إي ستوري» يمكنها إظهار عدد محدود من الأحرف، بينما تمتلك اللافتات الحديثة قدرة شاشات عملاقة يمكنها عرض الفيديو بدقة عالية وألوان غير محدودة. ويساعدك هذا في إطلاق العنان لمخيلتك والتفكير فيما يمكن لك أن تعرضه على شاشة كهذه. ما هي الرموز والألوان والأحرف التي قد تستخدمها لتكوين رسائلك؟ ما هي الشعارات التي قد تود عرضها؟ وما هو الأثر الذي قد تتركه لافتتك؟ إلى من ترغب في أن تصل رسائلك وما هو التأثير الذي ستحدثه في حياتهم؟

استخدم ورقة لعب «لافتة الطريق السريع» لتصميم إعلان ما، يوصل رسالتك الجوهرية.

### - ما سوف تحتاجه:

ورقة بيضاء فارغة أو ورقة العمل التوضيحية «لافتة الطريق السريع».

- أقلام تحديد.

- مجلات (اختيارية).

- صمغ لاصق (اختياري).

- مقص (اختياري).

تذكر أنه من غير الضروري أن تكون لافتتك منطقية أو مثالية. هذه الخطوة هي بمثابة بداية الطريق في التعبير عن

## جينيفر لي

نفسك من خلال حدسك النابع من دماغك الأيمن. بعد أن  
تنتهي من إعداد لافتتك المذهلة، دوّن بعض الملاحظات التي  
تجدها مفيدة لك.

PLAY SHEET



## محفزات الدماغ الأيمن



العب مع الآخرين. إذا لم تتمكن من تنفيذ هذا التمرين الخاص برسالتك الجوهريّة، فمن المفيد أن تحصل على وجهات النظر الأخرى.

استفسر من العملاء السابقين عن الكيفية التي أثر بها عملك عليهم. واسأل زملاءك المبدعين: «لو كان بإمكانكم تخيل اللافتة الخاصة بي، بمنتجاتي أو بخدماتي، ماذا كانت ستتضمن؟» اطلب منهم أن يرسلوا بعض الكلمات أو الصور التي قد تتمكن من تضمينها في رسالتك.



تمرين: ما هو الوشم الذي قد ترسمه على صدرك؟

لنطور مفهوم لافتة الطريق السريع قليلاً. دعني أقدم لك «لاورا بارنز»، المؤسّسة لشركة لاورا بارنز للاستشارات، والحاصلة على رخصة في تسيير الخطط القائمة على الدماغ الأيمن من ولاية تيكساس. لاورا هي نفسها في الواقع لافتة بشرية، فهي ملتزمة جداً برسالتها الجوهريّة «متزوجة من الإدهاش» لدرجة أنها وشمّت هذه الرسالة على صدرها في عام ٢٠١٠.



## تسليط الضوء على رواد الأعمال المعتمدين على دماغهم الأيمن

المصورة وقائدة الدورات التدريبية الالكترونية فيفيان مكماستر تجسد رسالتها الجوهرية (كن محبوب نفسك) في أعمالها. وفي هذا الصدد، تقول: (يتلخص معنى الرسالة الجوهرية لعملي (كن محبوب نفسك)، بأنك تستحق محبة نفسك في هذا المكان وخلال هذا الزمان.

إن صورة النفس هذه يمكنها أن تشكل أداة فعالة جداً للوصول إلى التعاطف مع الذات. وفي الواقع لقد استغرقتي الأمر بضعة سنوات لكي أدرك فعلاً رسالتي الجوهرية. وكنت قد أمضيت فترةً من الزمن في تدريس موضوع التقاط الصور الشخصية الذاتية، ولكن مع التركيز الدائم على الناحية الفنية، وإخبار القصص والتعرف على الكاميرا. وكان شعار (كن محبوب ذاتك) السبب الحقيقي والمستمر وراء التقاطي للصور الشخصية الذاتية، وقد نقلت ذلك إلى دروسي. لكن الأمر قد استغرق بعض الوقت قبل أن أدرك الأثر الذي تركته

## جيني فرلي

تلك الرسالة في نفوس عدد كبير من الناس. وعندما أدركت هدي فعلياً علمت ضرورة انسجام جميع المضامين مع هذا الهدف، سواء أكان ذلك من خلال التعاون أو الدورات التدريبية الجديدة أو الكتاب الإلكتروني أو أية وسيلة أخرى. وإلا فإنني سأتخلى عنه).



فيضان عن رسالتها الجوهرية (كن محبوب نفسك) من خلال الصور الشخصية الذاتية كهذه، والتي تذكرنا بأن نحب أنفسنا.

## انشئ مشروعك باستخدام دماغك الأيمن

يشجع اقتباس «عندما يأتي الموت» - من شعر ماري أوليفر - لاورا على أن تقضي حياتها في القيام بالأنشطة التي تهمها فعلاً، وبأن تعطي كل لحظة في حياتها قيمة عالية.

وفي هذا الصدد، تقول لاورا: «هذا الوشم هو بمثابة تذكير يومي لنفسي بأنه يتوجب علي انتهاء الفرص والانخراط بالحياة. أنجح أحيانا وأفشل أحيانا أخرى، ولكنني في النهاية أعلم أنني قد قمت باستغلال الفرص والتعلم والتطور واكتساب الخبرات».

عندما يلاحظ الناس الوشم على جسدها فإنهم غالباً ما يتوقفون لسؤالها عم معناه. وكونها مدربة رائعة تحقق لاورا غايتها عبر سؤالهم: «ماذا يعني ذلك بالنسبة لك؟». وبدون شك فإن هذا السؤال يقود إلى حوارٍ رائعٍ وتواصلٍ مع الناس. إنها تحب الطريقة التي يجذب بها هذا الوشم الأشخاص المناسبين إليها.

لا تؤثر رسالة لاورا الجوهرية على أسلوب حياتها فقط، وإنما أيضاً على الخدمات والمنتجات التي تقدمها.

وتساعد لاورا الآخرين خلال دوراتها التدريبية وفي كتابها التفاعلي الأخير، على الانتقال من مسار مهني مدمر لأرواحهم، إلى بناء أعمالهم الخاصة التي يرغبون بها.

## جيني فرلي



ماذا قد توشم على صدرك؟ الزخرفة العريضة التي رسمتها  
لاورا على صدرها تساعدنا في الحفاظ على رسالتها وأهدافها  
في الحياة على أقرب مسافة ممكنة من القلب

## انشئ مشروعك باستخدام دماغك الأيمن

ما هو الوشم الذي قد تنقشه على جسدك؟ بالطبع لا يتوجب عليك أن تكتب شيئاً على جسدك مدى الحياة لإيصال رسالة ما، ولكن يمكنك تجربة ذلك من خلال الرسم بقلم عادي على صدرك، أو على ذراعك، أو أي مكان رمزي آخر من جسدك. وعلى سبيل المثال، إذا كانت رسالتك الجوهرية حول تشجيع نفسك على الإبداع، ارسم ذلك على يديك. أما إذا كانت تشجعك على إمضاء الكثير من الوقت في الهواء الطلق، يمكنك كتابة ذلك على قدميك الحافيتين.

بهذه الطريقة ستكون قد تقمصت رسالتك الخاصة بالمعنى الحريفي، وتستطيع أن تشعر بما يعني تجسيد رسالتك. هل تشعر بثقة أكبر بنفسك؟ ما هو الشعور الذي ينتابك؟ ما هي التغيرات التي تشعر بها عندما تتحد مع رسالتك الخاصة؟



## تسليط الضوء على رواد الأعمال المعتمدين على دماغهم الأيمن

توضح مصممة الرسومات «ماري مارورايت» كيف يمكن لتمرين الرسائل الجوهرية هذه أن تساعدك في التعبير عن مبادئك، وكيف يمكن لذلك أن يغير في طريقة تقديمك لمنتجاتك وخدماتك. هناك ثلاثة أشياء تسبب لي الإحباط، أولاً: المواد الإعلانية ومواقع الانترنت التسويقية غير الفعالة وغير الجذابة، ثانياً: المواد الإعلانية ومواقع الانترنت التسويقية التي تتضمن الكثير من التبيهاات والإشعارات والكثير من الزخارف والكثير من النسخ والتكرار، ثالثاً: العملاء الذين يفتتحون كلامهم بعبارة: «ليس لدينا ميزانية ولكننا نريد حقاً أن»

أتمنى لو أن المزيد من أصحاب الأعمال يدركون حقاً أهمية الانطباعات الأولية. وبما أن المواقع الالكترونية الخاصة بالتسويق هي أول ما يراه الزبون قبل لقاء أصحاب العمل، هذا إن التقاهم فعلاً، فإنه يجب على هذه المواقع أن تعطي انطباعاً أولياً بالثقة والاحترافية العاليتين. أقف دائماً على أهبة الاستعداد لتقديم تصاميم إعلانية فعالة وجذابة ومرتبطة وفي بعض الأحيان مكلفة، ولكنها دوماً ذات جودة عالية.

## انشئ مشروعك باستخدام دماغك الأيمن

الرسالة الجوهرية التي قد أختار عرضها على لافتة في ساحة التايمز هي عبارة: «انظروا حولكم، ما ترونه هو الشكل الذي لا تريدون لموادكم الإعلانية أن تبدو عليه، إلا إن كان مركز أعمالكم هو ساحة التايمز» وتتلخص ماهية تقديمي لعروضي بالآتي:

أولاً، أعد دليل معلومات إلكتروني بعنوان: كيف تخطط لتصميم موقع الويب الخاص بأعمالك.

أرجو أن يكون هذا الدليل مفيداً لرواد الأعمال والعاملين في مجال التسويق الإلكتروني في كيفية إعداد وتنظيم المعلومات التي سوف تعرض على مواقعهم الإلكترونية، بما يضمن فعالية أكبر في الحوار مع مطوري المواقع الإلكترونية.

وثانياً: أعد أدلة معلومات إلكترونية أخرى بالعناوين الآتية: تنظيم المواد التسويقية، ماذا تفعل وماذا تتجنب عند تصميم الإعلانات، جرائم التصميم الإعلاني.

لقد أدركت بعد خوض هذا التدريب أن ما ذكرته هنا يختلف تماماً عن الأفكار التي أعبر عنها للآخرين.

أتمنى أن أحقق المزيد من التناغم بين أفكاري وأفعالي على أرض الواقع.

إن كنت تشعر بشجاعة كبيرة، تجول في الخارج وأظهر وشمك المؤقت للآخرين، أنشئ الحوارات مع الأشخاص الذين قد يقرؤون رسالتك. من هم الأشخاص الذين يجذبون إليك؟

## جينيفر لي

ماذا تتعلم من التفاعل مع الأشخاص الذين تثير رسالتك اهتمامهم أو من يجدون أنها تعبر عنهم؟  
دوّن استنتاجاتك والتقط صورةً لنفسك لكي تذكر لاحقاً بالشعور الناتج عن مشاركة رسالتك الشخصية مع العالم من حولك.

### مشبطات الدماغ الأيسر



لا يمكنك أن تقنع جميع الناس. ومن الطبيعي أن تحصل على بعض ردود الفعل السلبية عند مشاركتك لرسالتك، وعندما تريد حقاً أن تتخذ موقفاً من شيء ما، فإن ذلك سيزعج بعض الناس الذين لا يوافقون على ما تقول أو ربما لا يفهمونه ببساطة. وهؤلاء ليسوا الأشخاص المناسبين لك، ولذلك يجب عليك ألا تكثرث. إن معرفتك الجيدة بنفسك وثقتك بالقيم التي تشاركها مع الآخرين تساعدك في الدفاع عن رسالتك بقوة.

## لماذا من الهام أن تملك رسالة جوهرية؟

في الغالب، يوجد أشخاص رائعون يعملون في نفس مهنتك، تعرفت في هذا الكتاب على فيفيان مكماستر التي تعمل كمصورة فوتوغرافية إضافةً إلى قيادتها للدورات التدريبية الإلكترونية. ومن المؤكد أنه يوجد مصورون فوتوغرافيون آخرون يعملون أيضاً كقادة للدورات الإلكترونية. ولكن شعار فيفيان: «كن محبوب نفسك» يضمن لها التميز. وكما ذكرت فيفيان، يساعدها هذا الشعار في تمييز الفرص التي سوف تقبلها. ويمثل هذا الشعار النور الذي يوجه عملاءك نحوك، وعلاوةً على ذلك هو النور الذي يرشدك نحو معرفة ما سوف تقدم للآخرين.



### تمرين: ملاحظات الحب السرية

من المحتمل ألا تروق لك لافتات الطريق السريع أو الأعمال الفنية المرسومة على الجسد مدى الحياة. فلتكن إذاً أكثر اعتدالاً في طريقتك، حاول أن تكتب رسائل حب سرية لعملائك المميزين وتتركها لهم في الأماكن العامة حيث تعيش، أو في أماكن تجمع الناس في محيطك كمتجر الكتب أو المقهى أو المعارض الفنية.

## جينيڤر لي

ماذا تكتب في تلك الرسائل؟ إلى من ستوجهها؟ كيف تريد  
لهذه الرسائل أن تؤثر على هؤلاء الأشخاص؟ وكيف يمكن  
لكلماتك الصادقة والمليئة بالمشاعر أن تغير حياتهم؟ اكتب  
رسالة ما على سبيل المحاولة حتى ولو لم ترغب بتوجيهها إلى  
شخص ما.



## تسليط الضوء على رواد الأعمال المعتمدين على دماغهم الأيمن

أوحت رحلة «ميليسا غازانيمو» -إلى بالي في عام ٢٠١١- لها ببدء أعمالها وبرسالتها الجوهريّة. عندما سافرت إلى هناك لكي تزور والدتها التي تعمل بتدريس الزراعة العضوية في مدرسة صغيرة.

طلبت والدة ميليسا من ابنتها أن تحضر بعض المعدات الفنيّة للأطفال في المدرسة، لأن المدرسة لم تكن تملك أيّاً منها. وبناء على ذلك قامت ميليسا بتوضيب حقيبة كاملة ملائمة باللوازم الفنيّة، ولعدة أسابيع قامت بتعليم الأطفال اللغة الانكليزية من خلال الفن.

تقول ميليسا: «أحبُّ الأطفال تلك المواد، وتهافت الكثير منهم عندما علموا أن هناك أشياء ممتعة بانتظارهم. خلال تلك الأوقات، علمت أنني أرغب في إيصال المعدات الفنيّة لمزيدٍ من الأطفال حول العالم، ولكنني لم أعرف كيفية القيام بذلك».

وبعد مرور عام، أسست ميليسا شركتها الخاصة «ريسكيو» بناءً على رسالتها الجوهرية: «إعادة التوجيه نحو هدف». وتبيع شركة ميليسا حقائب الخصر المدنية. علماً أن الأسواق تعج بأنواع الحقائب وحاملات الأجهزة اللوحية، لكن شعار الشركة يساعد منتجاتها على التميز.

تصنع الحقائب التي تبيعها الشركة من معدات رجال الإطفاء المُعاد تدويرها، ولذلك فهي متينة جداً ومقاومة للماء. ويذهب جزء من عائدات بيع كل حقيبة إلى منظمات محلية وعالمية تدعم الأنشطة الفنية للأطفال.

وتبرعت شركة ريسكيو باللوازم الفنية لجمعية الملاكمة في أوكلاند الشرقية، كما قامت بإيصال أول دفعة من المعدات الفنية إلى مدرسة واقعة في قرية صغيرة قريبة من موندوك في مرتفعات جزيرة بالي.

#### تقول ميليسا:

«إن كانت هذه اللوازم الفنية تساعد طفلاً واحداً في تعلم لغة ما والتعبير عن مشاعره وتجاوز أزمة ما، أو في أن يصبح فناناً، فإن ذلك يستحق كل ما نبذل من جهود».



## تسليط الضوء على رواد الأعمال المعتمدين على دماغهم الأيمن

يمكن لرسالتك الجوهريّة أن تشق طريقها إليك في وقتٍ لا تتوقعها فيه أبداً. وبالنسبة للمدربة إيمي كريستينسن من منظمة «إكسباند أوتدورز». فعندما قالت إيمي لصديقتها «اغتمم الجانب الصلب في داخلك» على سبيل الدعابة، وهي تحاول تسلق جرف صخري صعب للغاية، أصبح هذا القول رسالتها الجوهريّة لأنها تحتاج حقاً للجانب الصلب في داخلها لتجاوز ذلك الجرف. تصف إيمي الجانب الصلب في داخلها بقولها: «الجانب الذي لا يضطر لتقديم الأعذار، ويعيش بشغف وحيوية. إنه يظهر عندما أواجه مخاوفي وأعترف بها وألقي بنفسي إلى تحديات الحياة ومتعها. إنه الجانب الجريء والمرح والشقي من شخصيتي».

لقد ساعدها شعارها بتجاوز ذلك الجرف الصخري شديد الصعوبة الذي كانت تحاول تسلقه. وبعيداً عن تسلق الجبال، بدأ شعار إيمي بالتأثير في حياتها وخصوصاً بعد أن أدركت أن العديد من النساء يشاركنها التأثير بذلك الشعار.

## جينيفر لي

والآن تستهدف إيمي التأثير في النساء اللواتي يرغبن في استعادة شجاعتهن والخروج من حياتهن الرثيبة. انتبه إلى تلك اللحظات التي يجذبك فيها شيء ما ويستمر بذلك. قد يقودك ذلك الشيء إلى رسالتك الجوهرية.



لوحة الوسائط المختلطة لإيمي كريستينسن تمثل القيم والرسالة الشخصية لمشروعها «إكسباند أوتدورز». ونلاحظ استخدامها لعناصر من الطبيعة كالصخور وأوراق الأشجار، لكي تعبر عن ارتباطها بالأرض والهواء الطلق.

### حدّث مركز زهرة أعمالك

بعد أن استكشفت رسالتك الجوهرية، يمكنك العودة إلى زهرة الأعمال الخاصة بك في الفصل الثاني، وتحديث ما كنت قد كتبتة في مركزها إن رغبت بذلك، بناءً على ما تعلمته في هذه التمارين. وتذكر بأنه ليس من الواجب أن تعبّر بالطريقة المثالية. حاول فقط أن تحتفظ بأفكارك لكي تتدرب على مشاركتها لاحقاً.

### محفزات الدماغ الأيمن



أنت خبير بأفكارك وتجاربيك. تذكر دوماً أنك متفردٌ. ولديك ذلك المزيج الذي يميز سياقك من عواطف ومواهب وأفكار، وهي لا تجتمع معاً بأي شخص آخر، ولا يمكن لأي شخص آخر أن يعبر عنها بطريقةك. وتستطيع جذب المزيد من الأشخاص الملائمين لك بمقدار ما تستطيع أن تعبر عن ذاتك الاستثنائية في عملك.

## قلها بصوت مرتفع وبفخر

كلما تحدثت أكثر عن رسالتك الجوهرية، كلما ازدادت قناعتك بها، وبذلك يزداد تأثيرها على الأشخاص المناسبين لك والذين ترغب في جذبهم. لا يمكن لك أن تعلم أثر رسالتك ما لم تشاركها مع الآخرين وتراقب وقعها عليهم.



«تامي سبرويل» مؤسسة شركة «فرويشن»، لاحظت أن كثيراً من المبدعين يتجنبون العلامات التجارية لاعتقادهم أنها توطرهم. استخدمت هذا التحدي لكي تستوحي رسالتها الجوهرية ومقاربتها الخاصة لعلامة براند فولوشن. حيث يرمز توقيعها «براند فولوشن» إلى تجربة الحرية والقوة التي ترغب في تكوينها لدي الزبائن.

## انشئ مشروعك باستخدام دماغك الأيمن

كيف تبدو رسالتك الجوهرية إذا ما قورنت بما تبدو عليه شخصيتك في العالم الحقيقي؟ هل ما تقوم به متناغم مع رسالتك الجوهرية؟ فكر بما تقوله لعملائك المحتملين، وللوسط المحيط بك، عن طريق وسائل التواصل الاجتماعي وفي رسائلك وفي علاقاتك الشخصية مع الأشخاص وكذلك الأمر في حواراتك العابرة. أين يمكنك أن تبدأ بنشر رسالتك الجوهرية؟

### - بعض المقترحات:

- اكتب مقالة عن شيء ما متعلق برسالتك الجوهرية.
- شارك رسالتك الجوهرية مع محيطك المقرب (تجمع تعاوني أو مجموعة من الأصدقاء المقربين).
- ألق بعض المنشورات (التغريدات) المستوحاة من رسالتك الجوهرية. اطرح أسئلة تشجع الآخرين على الانخراط في المحادثة. يساعدك ذلك في معرفة آراء الآخرين حول الموضوع المطروح.
- شارك بعض الصور للافتة الطريق السريع الخاصة بك أو للوشم المؤقت الذي قمت برسمه على جسدك.
- عندما تتواجد في مناسبات اجتماعية أو لقاءات تعارف، قدم نفسك بمساعدة رسالتك الجوهرية.
- ابدأ بالتحدث مع عملائك بوضوح عن رسالتك الجوهرية.

## جينيفر لي

اسألهم عن الطريقة التي تتجلى بها هذه الرسالة في عملكم المشترك وفي المنتجات التي تقدمها لهم.

- تحرك خطوةً باتجاه ما ترغب بأن تُعرف به، من خلال كتابة تصريح يعبر عن رسالتك الداخلية بشكل أكثر اكتمالاً.

انظر إلى وسام شرف رواد الأعمال المعتمدين على الدماغ الأيمن كمثال على ذلك التصريح.

### مُسَرَّعات الأعمال



تدرّب على نشر رسالتك الآن. لا تنتظر اكتمالها، فالأمر لا يحتاج الفصاحة أو البلاغة. والعمل بصوت مرتفع سيزيد من الوضوح.

فيما تستمر بصقل رسالتك، لاحظ الشعور الذي ينتابك عند مشاركتها، وانتبه لردود أفعال الناس من حولك. كلما كنت أكثر قدرة على التعبير عن قيمك ومبادئك بثقة وصدق، كلما تمكنت من جذب عدد أكبر من الأشخاص المناسبين لك.

- وسام شرف رواد الأعمال المبدعين كرائد أعمال يعتمد على الدماغ الأيمن.

- أحتفي بالشجاعة التي أحتاجها لكي أتبع قلبي وألاحق شغفي.

## انشئ مشروعك باستخدام دماغك الأيمن

- أحدد معايير النجاح الخاصة للنجاح.
- أتقبل نفسي كما هي، بسعادة تمكيني من الإبداع وحل المشكلات.
- أشجع وأدفع الآخرين عبر إبداعي في التعبير عن نفسي.
- أعيش وأعمل بطريقة متناغمة مع قيمي.
- أصنع تأثيراً إيجابياً وفعالاً من خلال عملي.
- ألعب دوراً هاماً في التوجه نحو بيئة عمل تعطي أهمية أعلى للإبداع ولعبقرية الدماغ الأيمن.



### ملخص الأنشطة

- ألق نظرة أخرى على نظامك البيئي الريادي عموماً، ومركز زهرة الأعمال خصوصاً.
- صمم لافتة الطرق السريعة المذهلة الخاصة بك.
- ارسم وشماً مؤقتاً على جسدك للتعبير عن رسالتك الجوهريّة.
- اكتب رسائل حب سرية لمحيطك الداعم.
- ابدأ بمشاركة رسالتك الجوهريّة علناً لتتمكن من صقلها.



### قائمة مهام الدماغ الأيسر

- يقدرّ دماغك الأيسر متابعتك الدائمة للخطوات التي اتخذتها نحو نجاحك المستدام.
- يمكنني التعبير بوضوح عما أهدف إلى تحقيقه من خلال عملي.
  - أقوم بمشاركة رسالتي الجوهريّة مع محيطي.
  - ألاحظ دوماً ماذا يؤثر في الأشخاص من حولي.

## الفصل الرابع : كيف تجذب وتشارك وتتعلم من محيطك

الداعم

### بناء العلاقات مع المجتمع والعملاء

كما يجذب الرحيق النحل، ستقوم رسالتك المقنعة والواضحة التي قمت بكتابتها في الفصل السابق بجذب الأرواح الصادقة إليك. كلما شاركت رسالتك أكثر، تزداد قدرتك على التعبير بوضوح ودقة عن القيم التي تسعى إليها من خلال عملك بالعموم، ومن خلال كل خدمة أو منتج تقوم بإطلاقه. عندما تشارك رسالتك مع عدد أكبر من الأشخاص فإنك تقوم بإلقاء شباكك على مساحة أوسع.

وبالتأكيد لن تتمكن من إقناع الجميع بمبادئك، وهذا طبيعي. فليست الأشياء التي تقدمها مناسبة لجميع الناس. ولكن حتى عندما لا يقتنع الناس فوراً، فإنهم سيرغبون بمعرفة المزيد عنك عندما يشعرون أنك تتمكن من التحدث بلغتهم والتعبير عن احتياجاتهم. عبر التواصل المستمر والتفاعل الدائم والمشاركة، يمكنك تكوين علاقات طويلة الأمد.

نتحدث في هذا الفصل عن كيفية تكوين محيط من الجماعات الداعمة والعملاء المخلصين الذين يستمرون بالتطور

## انشئ مشروعك باستخدام دماغك الأيمن

من خلالك بطريقة تسهم في نجاحك المستدام. سوف نتكلم عن الأنواع المختلفة من العلاقات التي تؤدي إلى اكتساب عملاء مناسبين. سنستكشف بعض الطرق للتواصل مع محيطك الداعم من خلال الانخراط فيه، وتحديد المجموعات المستهدفة والبدء بتكوين الصلات معها. سوف نستعرض إمكانية صناعة فرص لاستكشاف أفكار جديدة ضمن مجتمعتك، يمكنها مساعدتك في تطوير أفكارك الإبداعية نحو منتجات استثنائية يمكنك إطلاقها على نطاق أوسع.

### يبدأ كل شيء بالتواصل

التواصل هو العلاقات الشخصية التي تبنيها مع مرور الوقت. يمكن أن يبدأ التواصل من خلال تبادل بسيط للكلمات على موقع «تويتر»، أو من خلال محادثة عابرة خلال حدث ما أو عند انتظار الدور في المتجر. ليس بالضرورة أن يؤدي كل تواصل إلى نتيجة وهذا شيء طبيعي. بنتيجة ذلك فإن بعض الأشخاص الذين تتواصل معهم قد يصبحون أشخاصاً داعمين ومؤيدين ومؤثرين، أو عملاء أو شركاء استراتيجيين أو مجموعات إبداعية.

يتشكل المحيط الداعم عندما تتمكن من جمع الأشخاص المناسبين لك معاً. سوف يخبرون أصدقاءهم عنك ويتفنون

## جينيفر لي

بك. وعندما تكتسب دعم أصدقائك وحماسهم ورضاهم عن خدماتك، ستساعدك القصص التي سوف يخبرون بها الآخرين عنك في ترويج نفسك ومنتجاتك. وعندما يتطور مجتمعك تزداد فرصك في نشر أفكارك الجديدة و صقلها وتحسين منتجاتك.



«فيفيان مكماستر» تجسد رسالتها الجوهريّة: «كن محبوب نفسك» عبر اتباعها تقنيات التصوير الذاتي اليومية التي تقوم بتعليمها في صفوفها، وتتمكن من تكوين صلاتٍ أكثر قرباً مع محيطها الداعم لأنها تشاركهم وتعلم معهم.

## انشئ مشروعك باستخدام دماغك الأيمن

العملاء هم الأشخاص الرائعون الذين يشترون منتجاتك. إنهم يعلمون تماماً أنك تقدم لهم الفائدة، وأنهم مستعدون للاستثمار. قد يصبح بعض الناس عملاءً على الفور. ولكن في الغالب يأخذ هذا التحول من التواصل وصولاً إلى عميلٍ دائمٍ بعض الوقت. وعلى سبيل المثال، خلال برنامج قمت بتنظيمه في ٢٠١٢، بعض الأشخاص الذين أصبحوا عملاء لي في ذلك الوقت، كنت قد التقيتهم خلال مناسبات اجتماعية متفرقة قبل ذلك بخمس إلى تسع سنوات.

إن الحصول على عملاء جدد هو أمرٌ يتطلب وقتاً وجهداً أكبر مما تتطلبه خدمة العملاء الحاليين. ولذلك فإنه حالما تبدأ بتحويل المشجعين إلى عملاء مخلصين، يتوجب عليك أن تجد الطرق لخدمتهم على المدى البعيد. فعملاؤك الدائمون هم أهم عناصر نجاحك المستدام.

### الخروج إلى العالم الحقيقي

سنتطرق لاحقاً في هذا الفصل إلى التسويق بواسطة البريد الإلكتروني، كوسيلة فعالة في بناء علاقات طويلة الأمد مع محيطك الداعم. ولكن أولاً يجب ألا نتجاهل أهمية التواصل الفردي المباشر، وخصوصاً في المراحل الأولى من تطوير العمل أو عند الدخول إلى سوق جديد.

## جينيفر لي

«هل تتحدث عن التواصل الاجتماعي؟» قد يكون هذا ما تفكر به. إذا كنت من الأشخاص الانطوائيين الذين يفضلون البقاء في المنزل، فإنك ترتعد من فكرة التواصل الاجتماعي. احشد طاقتك عبر إعادة النظر للتواصل الاجتماعي كفرصة للقاء الأشخاص المناسبين لك. هذا الأمر لا يهدف إلى تسويق نفسك، بل إلى بناء علاقات مع الناس. فعندما تتخبط في حديث مباشر وجهاً لوجه مع الآخرين، ستكون الفرصة سانحة لكي تقيّم وقع رسالتك الجوهرية وتأثيرها عليهم. وقد يشعرك ذلك بالضعف، ولكنه أيضاً وسيلة فعالة وسريعة لمعرفة آراء الآخرين. عندما قررت الخروج من عملي المؤسسي، بدأت بحضور أكبر عدد ممكن من اللقاءات الاجتماعية. على الأقل مرة أو مرتين في الشهر خلال سنة أو اثنتين. كان هناك بعض المجموعات التي لم أنسجم معها، ومجموعات أخرى شعرت معهم بأنني في منزلي. قابلت هذه المجموعات بشكل متكرر حتى وجدت نفسي أشارك في قيادة إحداها. ولكن حتى في المناسبات التي لم تكن تناسبني دائماً، كنت ألتقي في بعض الأحيان بأشخاص رائعين (عادة ما يكون الشخص الوحيد المختلف في الاجتماع). وحتى بعد مرور عدة سنوات، لا أزال ألتقى بعض التوصيات من قبلهم.

### مبطلات الءماغ الأيسر



لن تلتقي بالأشخاص المناسبين لمجرد قيامك بتغيير موقعك الالكتروني بين الحين والآخر، أو بالعمل على بطاقاتك الشخصية الخاصة بالعمل. بل بالخروج إلى العالم والتفاعل مع الأشخاص.

### محفزات الءماغ الأيمن



تذكر أن أصدقاءك الملائمين يرغبون في الحصول على ما تقدمه. لن يرغب الجميع بمنتجاتك وهذا أمر طبيعي. فالأمر يتعلق بإيجاد العملاء المناسبين لك والراغبين في دفع المال لقاء الاستفادة من خدماتك. ولن تتمكن من إيجاد هؤلاء الأشخاص حتى تقوم بطرح منتجاتك.

عندما تكون في المراحل المبكرة من تأسيس عملك، فإن علاقاتك الشخصية الفردية سوف تشكل حجر الأساس لبنائك

## جينيفر لي

ودوافعك الأخلاقية ومصادر التعريف عنك. وعندما تبدأ بتأسيس وجودك الإلكتروني، قم بإضافة أصدقائك في العالم الحقيقي إلى حساباتك في مواقع التواصل الاجتماعي. سوف يساعدك ذلك في إيجاد طريقك في العالم الافتراضي. إن ذلك يشبه اصطحابك لصديق إلى حفلة لا تعرف فيها أي شخص، فهو سيشعرك براحة أكبر خلال وجودك هناك. ومحمّلاً أن تمر بفترات من الانفتاح يكون تركيزك فيها متوجهاً نحو الخارج، تلتقي خلالها بمجموعات وأشخاص عبر الانترنت أو في الواقع. وقد تحتاج في فترات أخرى للتركيز على دواخلك لتحسين فعالية تفكيرك الإبداعي. حاول أن تحقق التوازن الذي يضمن لك توسيع دائرة محيطك، وإغناء علاقاتك الشخصية، ومعرفة ما يرغب عملاؤك به حقاً وما يحتاجون، وفي الوقت نفسه يتيح مجالاً لحاجتك الداخلية إلى الوقت والمساحة المطلوبة لتطوير العمل.

### قم ببناء شبكتك وحول العلاقات إلى عملاء

تحدثنا عن الخروج إلى العالم ولقاء الناس وجهاً لوجه. فعندما تمتلك طريقة فعالة ومستدامة للتواصل مع أصدقائك ولقاءهم فإن علاقاتك تصبح أقوى. سواء كنت تبيع منتجاً أو تقدم خدمة، فيجب عليك امتلاك طريقة فعالة للتواصل مع

## انشئ مشروعك باستخدام دماغك الأيمن

عملائك عن قرب وبشكل شخصي.  
تعدُّ رسائل البريد الإلكتروني والحملات الإعلانية طريقةً رائعة لتأسيس تواصلٍ مباشرٍ مع العملاء.  
لقد وافق عملاؤك على استقبال نشراتك الإلكترونية بشكل منتظم. لديك الآن القدرة على الوصول إليهم بدلاً من الجلوس وانتظار قدومهم إلى مكتبك أو زيارتهم لموقعك الإلكتروني. لذلك فإن هذه الوسيلة شخصية وفعالة في نفس الوقت.  
ما يستحق الذكر هو القول بأن بناء شبكة علاقات هو استراتيجية طويلة الأمد لبناء الصلات وتشكيل المحيط الداعم. قد لا تتمكن من تحويل أفراد المحيط إلى عملاء دائمين فوراً. ولكن حالما تبدأ بتأسيس الصلات وتقديم الفائدة لمتابعيك، تزداد فرصتك في بناء الثقة معهم وتحويلهم إلى زبائن محتملين.

## جينيفر لي



«هو أوامالاما براون» مدربة اللياقة البدنية ومعلمة الإبداع، تستخدم قوائم المهام المرسومة بخط اليد لتخطط طريقة تواصلها مع عملائها المفضلين.

## انشئ مشروعك باستخدام دماغك الأيمن

قد لا تحتاج لشبكة علاقات واسعة جداً، فهذا الأمر متعلقٌ بالخدمة التي تقدم. فإذا كنت تقدم خدمةً نوعيةً وتحتاج فقط لعددٍ محدودٍ من الزبائن لتحقيق أهدافك المالية، قد يناسبك بناء علاقاتٍ فرديةٍ عميقةٍ ومتينةٍ عبر اللقاءات الشخصية. أما إذا كان هدفك الوصول لأكبر عدد ممكن من الناس وتقديم الخدمة بأسعار منافسة، فإن بناء شبكة واسعة يشكل الخيار الأمثل بالنسبة لك.

يمكنك البدء ببناء شبكتك أينما كنت، حتى لو لم تكن قد بدأت بإرسال الإعلانات أو أطلقت عملك، ويمكنك البدء بجمع الصلات الآن لكي تجدها لاحقاً.

يمكنك استخدام إحدى خدمات التسويق بالبريد الإلكتروني مثل AWeber، Constant contact، MailChimp، بدلاً من إرسال الرسائل من بريدك الإلكتروني الشخصي، وتتيح لك هذه المُخدّمات الأدوات اللازمة لإنشاء نماذج الاشتراك، تصميم نموذج البريد الإلكتروني، وإرسال النشرات إلى جميع العناوين أو إلى مجموعتك المستهدفة.

يمكنك أيضاً إعداد تقارير حول حملتك الإعلانية عبر البريد الإلكتروني، بما يساعدك في فهم كيفية تفاعل الناس مع رسائلك.

## تخيّل حواراً مع عميلك المفضل خلال جلسة لشرب الشاي

عندما يتعلق الأمر بالنشرات الالكترونية التي تقوم بإرسالها، قد تتساءل: ماذا سوف أكتب؟ وهل لدي شيء لأقوله؟ اكتب نشراتك كما لو أنك تخاطب عميلتك المفضلة. تخيلها تجلس مقابلةً لك، وأنتما تتبادلان حديثاً صادقاً خلال شرب كأس من الشاي. أبدِ فضولاً حول الأشياء التي تثير اهتمامها، شاركها أفكارك وتوقعاتك التي تعتقد أنها قد تتسجم معها، وكن على طبيعتك.

فكر بالأمر كما لو أنك تقوم بكتابة «رسالة حب قصيرة» إلى عميلتك المفضلة.

تخيلها وهي تستقبل رسالة الحب القصيرة التي قمت بكتابتها في صندوق بريدها الوارد.

عندما تفكر بالأمر بهذه الطريقة، تشعر بأن التواصل بينكما شخصي جداً. يا لها من طريقة رائعة في التواصل.



### نصيحة

إذا كنت قد كوَّنت تصوراً حول «العميل المثالي» في الفصل الرابع من كتاب «خطة العمل القائمة على الدماغ الأيمن»، عرضها على شاشتك أو على مكتبك لتساعدك في التواصل مع عميلك. إن لم تكن قد قمت بذلك حتى الآن، قم بمتابعة القراءة ولا تتوقف عن إرسال الرسائل لمجرد كونك لم تنه تمريناً في كتاب ما.

اذكر اسم العميلة الذي تقوم بالكتابة إليها في عدة مواقع من الرسالة حيث ترغب في جذب انتباهها. كما لو كنت تتحدث مع شخص وجهاً لوجه. قد ترغب في ذكر اسمها قبل معلومة هامة أو عندما تود التأكيد على شيء ما. يجب أن تتمكنك خدمة البريد الإلكتروني التي تستخدمها من ذكر اسم العميل الأول في عنوان الرسالة وفي نصها أيضاً.



## تسليط الضوء على رواد الأعمال المعتمدين على دماغهم الأيمن

كيري ريتشاردسون، مخططة استراتيجية للحياة وللأعمال تعتمد على الحدس، تخبرك كيف أن التعبير العفوي والصادق عن نفسك يمكن أن يساعدك في جذب العملاء المناسبين، وتقول بهذا الصدد: «اقترحت جين في أول جملة خلال مكالمة تدريبيةٍ معها فكرة أن أتصرف مع العملاء وفق ما تمليه علي طبيعتي الحقيقية، بما في ذلك الشتائم وحس الدعابة الأحمق الخاص بي وقدراتي الطبيعية، وأن أنتبه لمن سوف ينضم بعد ذلك».

بعد انتهاء المكالمة، قمت بكتابة رسالة تتحدث بلغتي الخاصة كما لم أفعل من قبل (بما في ذلك الشتائم)، وقد حصلت على زبون جديد في نفس اليوم.

يقول الزبون: «لقد قرأت رسالتك وتفحصت موقعك الإلكتروني، وأنا أشعر بالتوافق معك تماماً».

السبب الأول هو أنك تشتمين، كما أنك روحانية أيضاً».

نعم! أستطيع أن أشتم وأن أكون روحانية، وسوف يجديني أصدقائي على أية حال!»

## بعض الأفكار لمحتوى نشراتك الإلكترونية

- إليك بعض الاقتراحات حول ما يمكن أن تكتب عنه في نشراتك. بالطبع ليست هذه قائمة شاملة، ولكنها تتضمن بعض الأفكار الإضافية التي قد توحى إليك بشيء ما:
- اكتب مقالاً قصيراً عن موضوع مهم ما. ما هي المواضيع التي تثير اهتمام الوسط المحيط بك؟ ما الموضوع الذي يشكل الأهمية القصوى لديك والذي قد يثير اهتمام قرائك؟ اكتب ما بين منتي إلى ثلاث مئة كلمة، أو قم باستخدام مقتطفات تشير بها إلى مقالة كاملة على موقعك الإلكتروني.
  - إذا كنت فنانياً، قم بإرفاق صورة لأحد أعمالك، وأخبر قراءك بقصته أو بما قد يرمز إليه.
  - إذا كنت مدرب يوغا، شارك إحدى الوضعيات مع قرائك. أرفق صورة لها واطرح عن فوائدها.
  - إذا كنت مدرس تغذية، شارك وصفة ما أو تحدث عن أحد الأطعمة الموسمية.
  - إذا كنت تقوم بتعليم مهنة ما، شارك طريقة عمل أو مقطع فيديو تعليمي قصير.
  - اكتب ثلاث إلى خمس نصائح تقدمها حول مشاكل يواجهها عملاؤك المفضلون.

## جينيفر لي

- تذكر دوماً الأشهر والفصول ومواعيد العطل الرسمية،  
لنتمكن من طرح المواضيع المتزامنة معها.
- شارك مصادراً للمعلومات يمكن لقرائك أن يستفيدوا  
منها. على سبيل المثال تحدث عن مقولة شهيرة أو أغنية أو  
كتاب أو فيلم قام بتشجيعك في عملك.
- قدم عروضاً خاصة وحسومات لمشاركيك.
- أعلن عن مواعيد الأحداث أو البرامج أو الصفوف  
القادمة.
- أبرز عميلاً ما.
- أظهر لحةً عن أحدث مشاريعك أو أخبر قصصاً عن  
كيفية صناعتك لمنتجاتك.
- أرفق بعض الصور والرسومات لجعل رسالتك ملفتةً  
بصرياً، خصوصاً إذا كان أصدقاؤك يعتمدون مثلك على  
الدماغ الأيمن! إن لم تلتقط الصور بنفسك، يمكنك استخدام  
الصور المرخصة من موقع فليكر [Flicker.com](http://Flicker.com). واحرص  
على الالتزام بمتطلبات الترخيص (يجب أن تستخدم فقط  
الصور التي يسمح استخدامها وأن تذكر دوماً اسم مالك  
حقوق الصورة).



### نصيحة

تمكنك الهواتف الذكية والتطبيقات الخاصة بالتصوير من أخذ صور رائعة ومعالجتها بسهولة شديدة. انظر إلى المصادر في نهاية الكتاب لتحصل على بعض الاقتراحات.

عندما تعد قائمة العناوين التي سترسل إليها نشراتك الالكترونية، خذ بعين الاعتبار النقاط الآتية:

- ضع نموذج الاشتراك بالبريد الالكتروني في موقع واضح للغاية مثل الزاوية العلوية اليمنى على سبيل المثال، أو قم باستخدام نافذة منبثقة. واحرص على وضع نموذج الاشتراك في صفحة منفصلة بحيث يمكنك دوماً إرفاقها في الموقع المخصص لمعلوماتك الشخصية أو ضمن منشوراتك.

- ضع صورة أو أيقونة صغيرة لهديتك الترويجية ما يجعلها تبدو حقيقية ومشجعة.

- اذكر دوماً سياسة الخصوصية الخاصة بك (عبر عن التزامك بعدم إرسال الرسائل غير المرغوبة أو استخدام معلومات المشتركين وما إلى ذلك).

- قم بإعداد صفحة التأكيد، أو استخدم الصفحة الموجودة مسبقاً في تطبيق البريد الإلكتروني، بحيث يمكن

## جينيفر لي

للمستخدمين أن يعرفوا دوماً المرحلة التي قد بلغوها من عملية الاشتراك.

- أنشئ رسالة ترحيب مختصرة، تُرسل دوماً إلى المشتركين عند إتمام عملية الاشتراك، بحيث تبدأ رسائلك بالوصول إليهم فور اشتراكهم. اشكرهم بصدق على اشتراكهم، أظهر صورتك ليتمكنوا من تمييز مرسل الرسالة، أرفق رابطاً للهدية المجانية إن كنت قد وعدتهم بها، أكد لهم أنهم يستطيعون إلغاء الاشتراك متى أرادوا ذلك، اذكر اسم شخص يستطيعون التواصل معه لطرح أسئلتهم، أعلمهم بالزمن التقريبي الذي يفصل بين رسائلك، واذكر أية معلومات أخرى قد تفيدهم.

### ملاحظة تتعلق بالرسائل غير المرغوبة

لا تقم بإضافة الأشخاص إلى قائمة نشراتك الإلكترونية بدون موافقتهم. يعتبر ذلك من الرسائل غير المرغوبة. حتى وإن كنت تمتلك عناوينهم الإلكترونية فإن ذلك لا يعني أنك تستطيع إرسال نشراتك إليهم.

يمكنك أن ترسل إليهم رسالة تبلغهم عن نشراتك الإلكترونية وتطلب منهم الاشتراك بها إن رغبوا، وأن تشرح لهم طريقة ذلك أيضاً.

## انشئ مشروعك باستخدام دماغك الأيمن

إذا كنت قد قابلت شخصاً ما خلال مناسبة اجتماعية وقام بإعطائك بطاقة العمل الخاصة به، فإن ذلك لا يعني أيضاً أنك تستطيع إرسال نشراتك الإلكترونية إليه. إن بدا ذلك طبيعياً أثناء تبادل الحديث بينكما، يمكن لك أن تسأل عن رغبته بتلقي منشوراتك. من الأفضل دائماً لك أن تؤسس لتواصل جيد بينكما قبل السؤال عن ذلك.

إنه أمر طبيعي جداً أن يقوم بعض الناس بإلغاء اشتراكهم بنشراتك. أعلم حقاً أنك قد تقلق حول ذلك. وقد تصبح مهووساً بذلك مباشرة بعد إرسال النشرة، وقد كنت بنفسى كذلك لبعض الوقت.

ولكن في نهاية المطاف، سوف ترغب بالتركيز على الأشخاص الذين يريدون حقاً استقبال رسائلك. الأشخاص الذين يظهرون حماساً حقيقياً عند استقبال منشوراتك والذين ينتظرون منتجاتك الجديدة بفارغ الصبر.

علاوة على ذلك، إن كنت تدفع المال مقابل كل مشترك يحصل على نشرتك، فأنت تريدها حقاً أن تصل للأشخاص المهتمين بها فقط.



### نصيحة

- اقتراحات حول الخطوات الأولى لبناء قائمتك:
- اختر إحدى خدمات التسويق عبر البريد الإلكتروني.
  - صمم نموذج الاشتراك، حتى وإن لم تشعر بأنك جاهز بعد لإرسال النشرات.
  - اكتب رسالتك الترحيبية التي ترسل للمشاركين بعد إتمام اشتراكهم مباشرة.
  - أرسل نشرتك الأولى.

### بعض الطرق لبناء قائمتك

الآن وقد انتهيت من إعداد صفحة الاشتراك الخاصة بك، كيف تقوم بإيصالها إلى الناس وكيف تقنعهم بالاشتراك بها؟ اعرض عليهم هديةً ترويجية عند الاشتراك. ليس عليك عرض منتجك الكامل مجاناً بالطبع، ولكن يمكنك أن توفر لهم تجربته مثلاً.

- إليك بعض الأمثلة أيضاً:

- تقرير مجاني (بصيغة pdf).

- دورة تعليمية إلكترونية قصيرة من خلال خمسة رسائل

## انشئ مشروعك باستخدام دماغك الأيمن

الالكترونية مثلاً.

- مقطع صوتي قصير للتأمل.
- تسجيل صوتي لمحتوى تعليمي قمت بشرحه.
- مقطع فيديو يظهرك وأنت تقوم بتدريس شيء ما أو خلال مقابلة ما.
- سلسلة مقاطع فيديو قصيرة.
- شرح مجاني لطريقة صناعة شيء ما، وصفة ما أو تعليمات.
- أوراق عمل مجانية.
- تدريب مسل أو نموذج يشرح طريقة صناعة شيء ما.
- الفصل الأول من برنامج تدريبي.
- فصل ما من كتابك.

### **إليك بعض الطرق الإبداعية في تكوين قائمتك:**

- اعرض تدريباً مجانياً من خلال المؤتمر الهاتفي أو من خلال بث الفيديو، يمكن للناس الحصول عليه عند اشتراكهم في نشراتك.
- قم بالاشتراك مع عدة أشخاص آخرين في تأليف كتيب إلكتروني بحيث تحققون جميعاً ترويجاً مشتركاً. قم بإدارة عمليات التحميل والاشتراك عبر موقعك الإلكتروني الخاص بطريقة يمكنك بها أن تحصل على الأسماء. هذه هي ميزتك

## جينيفر لي

- في قيادة الجهود وبالمقابل تمنح مشتركك فرصة الظهور.
- إذا كنت تبيع منتجاً، امنح حسماً مرة واحدة يحصل عليه المشتري عند الاشتراك بالقناة الخاصة بك.
- نظم مسابقة أو تبرع بشيء ما. فعلى سبيل المثال، قدم دعوةً إلى الناس للاشتراك بقناتك، لكي يحصلوا على فرصة لربح إحدى كتبك المفضلة أو هدية ما أو حوار مجاني معك. كما تستطيع مشاركة شخص آخر في ترويج كتابه، ولكن احرص دوماً على إدارة السحب بنفسك بما يضمن لك الحصول على أسماء المشتركين.
- اظهر كضيف في برنامج ما، برنامج يُذاع على الراديو، مؤتمر افتراضي عبر الهاتف أو الفيديو، أو أية وسيلة أخرى، وأعلن عن هديتك المجانية في النهاية بعد أخذ موافقة المضيف بالطبع.
- قم بنشر منشور شخصي كضيف في صفحة شخص آخر في أحد المواقع الالكترونية المفضلة عند عملائك المحتملين. ثم قم بالإعلان عن هديتك المجانية، ولكن أيضاً بعد الحصول على موافقة المضيف.
- صمّم عدة هدايا مجانية يمكنك تطويرها بمرور الزمن وعرضها في مناسبات متنوعة.
- أعلن عن هديتك المجانية على مواقع التواصل الاجتماعي.

## انشئ مشروعك باستخدام دماغك الأيمن

عندما تقوم بتصميم هديتك الترويجية، احرص على اختيار عبارة الدعوة للحصول عليها مثل: «قم بحجز استشارة مجانية لمدة ٣٠ دقيقة» أو «استخدم هذه القسيمة للحصول على حسم بمقدار ٢٠ بالمئة عند عملية الشراء التالية».

لا أعلم كم شاهدت من عبارات الدعوة للحصول على الهدايا التي تقدم الكثير من المعلومات المفيدة، ولكنها في ذات الوقت لا تفصح عن جميع المعلومات دفعة واحدة، بل تترك القارئ يتساءل حول شيء ما، غير واثق من ماهية الخطوة التالية. لذلك يجب عليك أن تتجنب ذلك وأن تجعل الأمر أكثر وضوحاً بالنسبة لقرائك، وأن تكون مباشراً بشأن كيفية التواصل معك والعمل معك. الدعوة الواضحة هي بمثابة طريق سهل وواضح يمكن لمشاركيك عبوره بسهولة. أنت تقدم له معروفاً بكونك واضحاً ومباشراً. إذا أردت الحصول على المزيد من المعلومات حول الهدايا الترويجية، يمكنك الاطلاع على التمرين الخاص بتوضيب الهدايا وتصميم العروض، الوارد في الفصل القادم.

## جينيضر لي



العمل الفني الممتع للرسم ومصممة الأغلفة «نيكول بير» والتي تستخدم الاسم المستعار «غوست كيتن»، قامت بزخرفة كل شيء بدءاً من بطاقات التحية، مروراً بالثياب وانتهاءً بالكتب، وصممت نيكول بطاقات القوائم هذه التي تحمل صور شخصياتها اللطيفة «سادي» و «زي» وقدمتها للتحميل بشكل مجاني تعبيراً عن شكرها لمن قام بالاشتراك بنشراتها الإلكترونية.

## ملاحظة حول الجدولة والتكرار

يتساءل الناس عادةً عن التكرار الذي يجب أن يرسلوا نشراتهم الالكترونية وفقاً له. لكن هذا الأمر يتعلق برغبتك حقاً. ولكن يمكن اعتبار أن مرة واحدة شهرياً على الأقل هو قاعدة عامة. أرسل عدداً أقل من النشرات وسوف ينسى أصدقاؤك أنهم قاموا بالاشتراك برسالتك، وقد يتفاجؤوا باستقبالهم لواحدة من نشراتك لاحقاً.



وفيما يتعلق بتوقيت إرسال الرسائل، يعود الأمر إليك أيضاً. حيث يميل بعض الناس إلى إرسال النشرات أسبوعياً في اليوم نفسه من كل أسبوع، أو في تاريخ محدد كبتدائية كل شهر مثلاً، أو كبتدائية ومنتصف كل شهر. أو بمعدل مرتين شهرياً ولكن دون الالتزام بتاريخ محدد في كل مرة.

إن اعتمادك لجدول زمني محدد يساعدك أيضاً في تحديد توقيت إطلاق الخدمات الجديدة أو عمليات التسويق، وهذا ما سوف نتحدث عنه لاحقاً في الفصل السادس.

ما هو المعدل الذي يبدو مريحاً بالنسبة لك؟ والذي تستطيع الالتزام به؟

## الأمور التي يجب ملاحقتها

إليك بعض النقاط المتعلقة بالدماع الأيسر والتي يجب عليك ملاحقتها لكي تتمكن من فهم قائمتك وطريقة تفاعل الناس مع نشراتك بشكل أفضل. أقترح البحث عن توجهات عامة. انظر مثلا إلى النتائج خلال فترة زمنية معينة، ربما ثلاثة إلى ستة أسابيع، قبل القيام بتعديلات أساسية.

- هل هناك أيام محددة يميل فيها مشتركوك إلى تكرار الاطلاع على نشراتك بمعدل أعلى؟ على سبيل المثال، هل تلاحظ أنهم يميلون لقراءة نشراتك أكثر أيام السبت أو الاثنين؟  
- هل تملك بعض قوائم المشتركين لديك معدلات قراءة لنشرياتك أعلى من قوائم أخرى؟ إذا كان الأمر كذلك فربما تتمكن من تحويل هؤلاء المشتركين إلى عملاء بسهولة أكبر، لأنهم يبدون اهتماماً أكبر بموضوع معين.

- ما هي الروابط في رسائلك التي يقوم المشتركون بفتحها أكثر من غيرها؟ هل توجد عروض أو رسائل معينة تجذب القراء نحو موقعك الإلكتروني؟ هل يتم عرض هذه الروابط بطريقة مميزة؟ إذا كان الأمر كذلك فربما ترغب باعتماد طريقة العرض هذه باستمرار.

- لاحظ عندما يرغب مزيد من الناس بالاشتراك بنشرياتك.

## انشئ مشروعك باستخدام دماغك الأيمن

هل يحدث ذلك عندما تتبع طريقة تسويق محددة؟ أو عندما تتم الإشارة إليك في موقع شخص آخر؟ يساعدك ذلك في تحديد طرق التسويق والمواقع الأخرى الأكثر فعالية. ربما ترغب باستخدامها بشكل متكرر.

- إحدى طرق القياس الأقل علمية هي أن تلاحظ النشرات التي تحفز القراء على التفاعل معها عن طريق إرسال الردود المباشرة إليك. هل قمت بطرح أسئلة محددة للقراء من خلال تلك النشرات؟ أو هل قمت بطلب آرائهم؟ إذا كنت قد فعلت ذلك فما هو نوع الردود التي حصلت عليها؟ وماذا يمكن لك أن تستنتج منها؟ هل قمت بمشاركة شيء قوي التأثير أو ربما قمت بالإفصاح عن نقطة ضعف لديك حفزت القراء على التفاعل معها؟

- هل قمت بطرح أسئلة في عنوان البريد الإلكتروني أو في نص الرسالة تتضمن الاسم الأول للمشارك (على سبيل المثال: «جين، ماذا يخبرك جسمك في هذه اللحظة؟»؟ عادةً ما أحصل على عدد أكبر من الردود عندما أرسل بريداً إلكترونياً يحمل عنواناً كهذا، وعادة ما يقول الناس أنهم كانوا محتاجين حقاً لسماع تلك الرسالة في ذلك الوقت. إنهم يشعرون أن الرسالة كانت موجهة خصيصاً لهم في الوقت الصحيح.



## تسليط الضوء على رواد الأعمال المعتمدين على دماغهم الأيمن

«هو أو مالامالاما» (أو باختصار «هو») براون هي مدربة لياقة بدنية، تدرس الإبداع، وتمتلك رخصة للعمل في تسيير الخطط العملية بشكل يعتمد على نصف الدماغ الأيمن. ترينا هوو أن محيطها الداعم قد يكون مكوناً من مجموعات وليس من مجرد أفراد مستهلكين. يجب أن تكون مبدعاً بالطريقة التي تؤثر بها على كل منهم، بما أن المتلقي قد يختلف في كل مرة. بدلاً من أن تعمل مع العملاء كل على حده، تعمل هوو مع شركات محلية ومنظمات كمراكز العناية اليومية واستديوهات مستقلة وبرامج ممولتة من الحكومة. بما أن هذه المجموعات تحتاج عادة إلى أشخاص يقومون بإدارة المشاريع، تحرص هوو على أن تمتلك صلات مع الأشخاص الفاعلين في تلك المنظمات، ما يساعدها في فهم احتياجاتهم وتقديم العروض المناسبة لهم. تقدم هوو نفسها في تلك الأوساط من خلال الأعمال التطوعية، حضور مناسباتهم، ودعم تواصلهم المجتمعي.

## انشئ مشروعك باستخدام دماغك الأيمن

اعتماداً على مجال عملك أنت أيضاً، قد ترغب في بناء علاقات مع المنظمات أو المجموعات المحلية أو تجار التجزئة أو تجار الجملة. مثل هوو، قد تمتلك علاقات أقوى مع تلك المجموعات مما تمتلكه مع جمهور كامل من العملاء المباشرين.

### تحويل الأمر إلى حقيقة .. إبدأ الآن

اطلعنا للتو على الكثير من الأفكار والاقترحات. وبالرغم من ذلك فإنها لا تشمل كل شيء. فلا توجد طريقة واحدة صحيحة لجذب العملاء. ولا يتوجب عليك أبداً جمع كل تلك الاقتراحات معاً، وخصوصاً إن كان ذلك سوف يؤخر عملية إرسال نشرتك الأولى.

### مسرعات الأعمال



لا تنتظر أن تصل للناس أولاً. ابدأ الآن وقم بالتعديلات اللازمة لاحقاً. أرسل نشرة وراقب تفاعل القراء معها، واتخذ قراراتك بمساعدة ذلك.

## تعلم من أصدقائك المناسبين

توجد طريقةٌ أخرى لكي تتفاعل مع محيطك وتتعلم من عملائك المناسبين. وهي أن تدعو مجموعةً صغيرةً منهم لتجربة فكرتك الجديدة قبل أن تطرحها إلى شريحةٍ أوسع من المستخدمين. إنها طريقةٌ فعالةٌ جداً في تشجيع العملاء الذين يشعرون برغبتهم بالاستثمار فيك، لأنهم شرعوا معك منذ البداية ولعبوا دوراً بإنجاز عملك. كما تحقق أنت الفائدة أيضاً بأن تتعلم كيفية تحسين العروض التي تقدمها.

كلما تمكنت من الشرح الواضح والمباشر للموضوع الذي تطلب آراء عملائك حوله، كلما تمكنوا من تقديم النصائح والاقتراحات لك بسهولة أكبر.

إن قمت ببساطة بسؤالهم: «ماذا تعتقدون؟» أو «أرغب فعلاً بسماع رأيكم»، قد يبدو ذلك السؤال عاماً جداً بحيث لا يمكنهم الإجابة عليه بسهولة. بالطبع في بعض الأحيان يجب عليك أن تطرح سؤالاً عاماً أو أن تترك الحرية لهم بالحديث عن أي شيء يجدونه مناسباً، بدلاً من أن تقودهم بأسئلة محددة تحد من تنوع إجاباتهم. ولكن في الكثير من الأحيان ترغب في سماع آراءٍ محددةٍ حول نقاط هامةٍ ومفيدةٍ بالنسبة لك.

## انشئ مشروعك باستخدام دماغك الأيمن

إليك بعض الأسئلة المقترحة:

- هل يبدو ذلك معقولاً بالنسبة لك؟
- ماذا ينقصه؟
- هل هناك شيء آخر يمكن لك الاستفادة منه بشكل أفضل؟
- هل تتمكن من اتباع الإرشادات بسهولة؟
- ما هو الأكثر قيمة بالنسبة لك؟
- ما هو الأقل قيمة، ولماذا؟
- ما النتيجة التي حصلت عليها من ذلك المنتج أو الخدمة؟
- ماذا شعرت بعد استخدام هذا المنتج أو الخدمة؟

بالتأكيد إن بعض الأشخاص الذين يعتمدون على الدماغ الأيسر، والذين هم أقل ميلاً إلى أخذ الأمور بشكل شخصي، والأشخاص الأقوياء قليلاً والتأثر، قد يجدون فائدة في السؤال عن الآراء بشكل عام، من دون التطرق إلى المعنى الحرفي لها. هنيئاً لهم! لكن ما أعرفه حول نفسي ومن خلال عملي مع أشخاص مرهفي الإحساس، يمكن أن تكون مشاركتك لعملك الإبداعي مع الآخرين، وخصوصاً إن كان جديداً، تجربة مقلقة للغاية. بالرغم من أن مشاركتك لأفكارك الجديدة قد يبدو شيئاً مخيفاً للغاية، إلا أنه من المهم أن تتفوق على نفسك وتحصل على آراء الآخرين.

## جينيفر لي



جين يونغ، مالكة مركز «سبيتفاير فيتنس ارتس» لفنون اللياقة، صممت هذه الملصقات لتمثل النوع المفضل لها من العملاء الذين تفضل العمل معهم. وقامت جين بإجراء استبيان لعملائها لكي تحصل على فهم أعمق لاحتياجاتهم.

## صنع فقاعة واقية

أوجد الوقت الكافي للاطلاع على جميع التقييمات دفعةً واحدة. إذا قمت بقراءة كل منهم عند وروده مباشرة فقد يتشتت ذهنك بسهولة، ويمكن لتقييم سلبي واحد أن يطفئ على يومك كله. اختر وقتاً يمكنك فيه أن تقرأ جميع التقييمات

## انشئ مشروعك باستخدام دماغك الأيمن

بتركيز وبانفتاح على الآراء المختلفة. لا يوجد اسوأ من أن يسيطر عليك تعليقٌ واحدٌ غير ملائم وأن يؤدي إلى نتائج عكسية. أما في الأوقات التي تشعر فيها بأنك واقعي وقليل التأثر عاطفياً، يمكن لك أن تستقبل الانتقادات بموضوعية وأن تقيم بشكل منطقي ما هو الأفضل بالنسبة للعمل وللعلماء، وهذا أفضل من الأوقات التي يطفئ فيها كبرياؤك.

رتّب التقييمات التي قد حصلت عليها واختر الاقتراحات التي ستأخذ بها. تذكر أنه ليس عليك أن تأخذ جميع الآراء بعين الاعتبار. استخدم الألوان لتصنيف التقييمات بما يساعدك في تنظيم أفكارك. واستخدم اللون الأخضر للتقييمات التي سوف تتصرف وفقها بالتأكيد، والأصفر لما سوف تأخذه بعين الاعتبار بقوة، والأحمر لما تشعر بأنه غير مقنع وينبغي تجاهله.

يجب أن تتوقف عند الآراء المشتركة التي قد تلاحظها في التقييمات. وبالطبع يجب أن تعطي أهمية مختلفة لما تحصل عليه من آراء الناس مقابل ما تعتقد بنفسك أنه مناسب لطريقة عملك. قد يزودك الناس في بعض الأحيان بآراء محددة جداً ولكنها تناسبهم فقط. وبينما تحترم وتقدر تلك الآراء لن تكون مضطراً للتصرف وفقها لأن ذلك قد لا يكون جيداً لمنتجاتك أو لعملاء آخرين. لا تستمع فقط إلى ما يقوله الناس، بل راقب تصرفاتهم أيضاً، لأنهم قد يقولون شيئاً ويفعلون شيئاً آخر. فلمرقبة تصرفات الناس أهمية مماثلة للاستماع إلى ردودهم.

## جينيڤر لي

قد لا تتمكن من تعديل منتجك الحالي وفقاً لملاحظات بعض العملاء، ولكنك تستطيع تدوين تلك الملاحظات وأخذها بعين الاعتبار في منتجات لاحقة، أو في تطور المنتج الحالي. هل تقوم بالمأطلة بطلب التقييمات أو بقرائها؟ احصل على شريك لك وقم بإرسال استنتاجاتك إليه. أخبر شريكك بأنك ستقوم بطرح الأسئلة على العملاء في وقت محدد وأنتك سوف تجمع الإجابات وتحللها، وتعد بها تقريراً ترسله إليه في الوقت المحدد.

### محفزات الدماغ الأيمن

قبل أن تبدأ بتصفح التقييمات التي حصلت عليها، اصنع لنفسك كأساً من الشاي الساخن، خصص مجلداً للإطراءات التي تحصل عليها والأشياء الأخرى الجيدة. يعتبر هذا المجلد المكان الذي يمكنك العودة إليه عندما تشعر بانخفاض ثققتك بنفسك.

كن حذراً من المبالغة في الانخراط بحالة جمع الآراء، لأن ذلك سيكون مجرد شكل آخر من أشكال المأطلة. لن تقوم أبداً بإقتناع جميع الناس، كما لن تقوم ببناء المنتج المثالي تماماً. لهذا السبب يجب أن تحتفظ بروؤيتك الواضحة لمعاييرك الشخصية

## انشئ مشروعك باستخدام دماغك الأيمن

بالتزامن مع الانفتاح على اقتراحات وآراء الآخرين. انظر دائماً إلى هدفك وإلى ما تريد تحقيقه، واحرص على أن يكون منتجك النهائي قيماً ومتوافقاً مع احتياجات العملاء. يمكن أن تتحول الآراء التي قمت بجمعها، ممن قاموا بتجريب منتجك في المراحل الأولى، إلى مثال عن الكيفية التي ساعد بها منتجك بعض الناس. يمكن أن تستخدم التقييمات التي تحصل عليها كشهادات تُدرجها ضمن «رسائل الحب» التي سوف نتحدث عنها في الفصل التالي.

### ابق على تواصل واستمر بتقديم الفائدة

بمقدار ما تتمكن من جذب الأشخاص المناسبين لك والتعاون معهم والتعلم منهم، بقدر ما تصبح مهمة تحويل مشجعيك إلى عملاء دائمين يدفعون المال مقابل خدماتك أكثر سهولة. لذلك استمر بإيجاد الأساليب التي يمكنك بها التواصل مع الناس وتقديم الفائدة لهم.

الآن وقد انتهيت من إعداد الأمور لنفسك ولمحيطك الداعم، أصبحت جاهزاً أخيراً للبدء بالعمل الحقيقي في القسم الثالث من الكتاب. من خلال الأساليب التي تعلمتها لتقديم الهدايا وكسب المال.

## ملخص الأنشطة

- اخرج إلى العالم الحقيقي وتواصل مع محيطك الداعم.
- ابدأ ببناء قائمتك.
- أرسل نشراتك الالكترونية بانتظام.
- تعلم من الأشخاص الملائمين من خلال طرح الأسئلة وطلب الآراء.



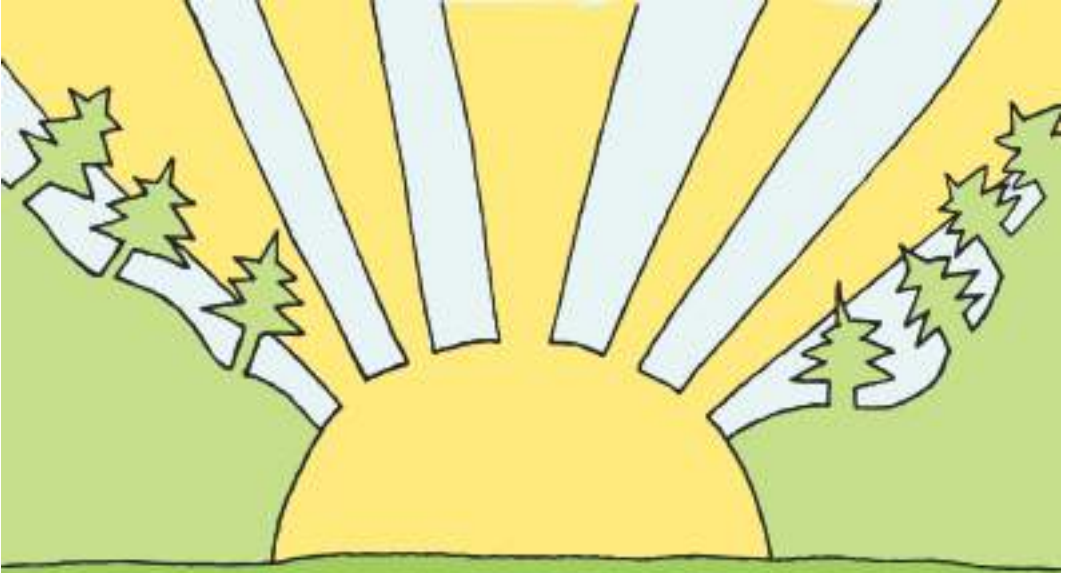
## قائمة مهام الدماغ الأيسر

- يقدّر دماغك الأيسر متابعتك الدائمة للخطوات التي اتخذتها نحو نجاحك المستدام.
- أطوّر علاقاتي مع محيطي الداعم.
  - أطوّر الأساليب المناسبة لجمع الأشخاص في محيطي الداعم معاً وتكوين مجتمع.
  - أحوّل الناس الذين يشجعوني إلى عملاء دائمين ومستعدين لدفع المال مقابل خدماتي.
  - انتهيت من إعداد قائمة العناوين الالكترونية التي سأرسل إليها نشراتي، وأقوم الآن بإرسال نشراتي بانتظام لكي أحافظ على التواصل مع محيطي.

## انشئ مشروعك باستخدام دماغك الأيمن

- أنا اتعلم باستمرار من محيطي الداعم، من خلال  
الاستماع إلى آرائهم واختبار أفكار الجديدة معهم في  
مراحلها الأولى.





القسم الثالث  
الشرع في العمل

## الفصل الخامس : صياغة عروضك وتوضيب هداياك

### انتقل من البيع إلى تقديم الخدمات

الآن وبعد أن اتضحت الأمور حول رسالتك الجوهريّة، واستمرارك بجذب أناسك الملائمين والتشبيك معهم، دعنا نلقي نظرةً على كيفية ترويج وبيع منتجاتك وخدماتك لعملائك المثاليين. علماً أن ازدهار أعمالك يعتمد على عرضك لشيءٍ قيّمٍ يُقبلُ الناس على شرائه، ويكررون ذلك كما نأمل.

يغطي هذا الفصل كيفية مشاركة مواهبك والترويج لها. وأياً كان نوع الموهبة -كتصميم المجوهرات الجميلة، أو إعداد حلويات «البراونيز» الخالية من «الغلوتين»، أو تقديم جلسات التدليك، أو إدارة المخيمات التدريبية الممتدة لستة أشهر- عليك تقديم منتجك أو خدمتك على شكل عرض. لأن العرض يبيّن للعملاء المحتملين على ماذا سيحصلون، ولم هم بحاجة وما هي تكلفته. فالأمر أشبه بتغليف منتجك أو خدمتك بورق جذابٍ ثم ربطه بشريطٍ جميلٍ لجعله مغرياً ليشتريه الناس على الفور. وسنستخدم الهدية كتشبيه مجازي، ليساعدك في تحديد جميع العناصر الأساسية لعرضك. وبعدها سنناقش طريقة كتابة

## انشئ مشروعك باستخدام دماغك الأيمن

صفحة المبيعات (الملقبة برسالة الحب) التي تقدم لعملائك المثاليين المعلومات الخاصة بعرضك وتسهل عليهم شراءه. فمن دون العرض أو رسالة الحب أو إطلاق العمل (الذي سنناقشه في الفصل القادم)، لن يعلم عملاؤك المثاليون بأمر منتجك أو خدمتك. ويأخذنا الجزء الأخير من هذا الفصل نحو اكتشاف ما يدعى بالمنتجات الإعلامية (وسنطلق عليها اسم مجموعتك المعرفية). فإن كنت رائد أعمال خبير وترغب في الترويج لمواهبك أو لما تقدمه من محتوى وتقنيات، بهدف الحصول على أقصى حد من الأموال، فبإمكانك الانتقال إلى ذلك الجزء الذي سنوجز خلاله كيفية استنباط الأفكار وصناعة المحتوى وابتكار النماذج الأولية، باستخدام أدوات الدماغ الأيمن المفضلة لدي، إضافة إلى النصائح الخاصة بتطوير المنتج.

### عد مجدداً إلى نظامك البيئي الريادي

حان وقت العودة لزهرة مشروعك التي رسمت. عندما قمت بتقييم نظامك البيئي الريادي، هل كان لديك ما يكفي من الأوراق القيمة للوصول إلى الهدف المالي على ساق زهرتك؟ إذا لم يكن الأمر كذلك، عليك أن تولي انتباهاً خاصاً إلى هذا الفصل، فستساعدك تمارين صياغة العروض في رسم المزيد من أوراق جني المال على ساق زهرتك.

## البيع الحقيقي = تبادل الهدايا

منذ أن تعرفت في الجامعة على صديقتي العزيزة جولي، ونحن نتمتع بموهبة تبادل الهدايا المناسبة. فعلى سبيل المثال، أهدتني علبة ألوان عملاقة في يوم الميلاد لأننا استمتعنا بالخربشة على كراسات التلوين بدلاً من الدراسة للامتحانات. وهي تعلم جيداً ولعي بالقمصان الخضراء. أما أنا، فغالباً أجد الهدية المثالية لها، ورغم أن يوم ميلادها لن يحلّ قبل أشهر، إلا أنني متمسكة بتقديم قلادة جميلة يدوية الصنع لها، لثقتي المطلقة بأنها ستعشقها.

لديّ حدس أنه يوجد على الأقل شخص واحد في حياتك تودّ أن تجد الهدية المثالية له. قد تكون قد سمعت إحداهن تعبر لزوجها عن مدى الضغوط في عملها، فتفاجئها بهدية وهي بطاقة لجلسة تدليك. وبما أنك تعلم مثلاً أن لونها المفضل هو الأحمر، فتحيك لها قفازات للأصابع قرمزية اللون.

والآن، ماذا بعد هذا الحديث عن تقديم الهدايا الشخصية؟ يتحتم عليك أن تباع منتجاتك وخدماتك من أجل نمو مشروعك وحصد المزيد من الأموال، ولكن هل تجعلك فكرة بيع عملك تتردد؟ إذا كان الأمر كذلك فأريدك أن تتذكر كم كان إعطاء الهدايا المناسبة لأحبائك أمراً ممتعاً. إنه أشدّ إمتاعاً وتحفيزاً

## انشئ مشروعك باستخدام دماغك الأيمن

لمشاعر الامتنان من «بيعها» أليس كذلك؟ تخيل لو كنت قادراً على تغليف ما تصنعه في هدايا رائعة من أجل عملائك المثاليين. وتخيل تقديم هذه الهدايا المغلفة بكل سهولة.

### مبطلات الدماغ الأيسر



بدلاً من التركيز نحو الداخل على شعورك الغريب حيال «بيع» نفسك، ثبت تركيزك نحو الخارج على رغبات وحاجات عملائك المثاليين، فالموضوع هو مشاركة مواهبك المميزة ومساعدة عملائك المثاليين.

إن تحوّلًا كهذا في وجهة النظر هو ما جعل المدربة التحفيزية على استراتيجيات الحياة والعمل «كيري ريتشاردسون» متحمسة جداً للبيع.

تقول: «بدلاً من النظر إلى عروضي على أنها سعي من أجل المال، نظرت إليهم كما هم في الحقيقة؛ عبارة عن فرص أمنحها للناس للحصول على تجارب عميقة مع بعضهم وعلى الدعم الذي يحتاجونه، وإجراء التغيير الذي لطالما رغبوا به.

إن هذا المنظور الجديد يسمح لي بتقديم عروضي بطريقة أكثر أصالة ووضوح، للتركيز على فائدتهم بالنسبة لربائتي.»

## جينيفر لي

تستطيع الحصول على الهدية المثلى لصديقتك لأنك تعرفها جيداً. تعلم ما تحب وما تكره، ما تريد وما تحتاج. أنت على علم بكل الأحداث المميزة والانتقالات التي تختبرها، وبالصراعات التي عليها التغلب فيها، وبالإنجازات التي توّد تحقيقها. فعندما تلتفت إلى زبائنك بنفس الانتباه، كما تحدثنا في الفصل الرابع، سيكون لديك حسّ أفضل بالهدية المثالية التي ستبهجهم، بالإضافة إلى الكيفية التي ستتواصل بها معهم في رسالة الحب عن الفوائد التي توفرها عروضك.

PLAY SHEET

# Packaging Your Gifts



## جينيفر لي

Play sheet	ورقة عمل
Packaging your gifts	توضيب هداياك
Benefits to customer	فوائد العملاء
What they get (Features)	ما يحصلون عليه (الميزات)
Customer concerns or objections	مخاوف أو اعتراضات العملاء
Left brain (Details)	الدماغ الأيسر (التفاصيل)
To:	إلى:
Your gifts & Passions	هداياك وشغفك
Price	السعر

### ما يتضمنه عرضك

إن النقاط الآتية هي العناصر المدرجة تحت عنوان صياغة العروض (لقد أضفت مراجع إلى الفصول الأخرى في هذا الكتاب لمساعدتك، بالإضافة إلى عدة تمارين من كتاب «خطة العمل القائمة على الدماغ الأيمن» والتي قد تزودك برؤية إضافية).

## انشئ مشروعك باستخدام دماغك الأيمن

- هداياك وشغفك: ما هو الشيء الأكثر إثارة لحماستك بما يتعلق بمشاركة الهدايا مع الرفاق؟ ما هو الشيء الذي تدعمه؟ (انظر إلى الفصل الثالث من هذا الكتاب وكذلك إلى تمرين «الصورة الشخصية لمشروعك» في كتاب «خطة العمل القائمة على الدماغ الأيمن»).

- بطاقة «إلى»: من الذي سيشتري هداياك؟ من هو زبونك المثالي؟ (انظر إلى الفصل الرابع من هذا الكتاب وكذلك إلى تمرين «الصورة الشخصية لعميلك المثالي» في كتاب «خطة العمل القائمة على الدماغ الأيمن»).

- الفوائد: كيف يساعد هذا العرض عملاءك؟

- الميزات: صف ما الذي سيحصلون عليه؟

- مخاوف أو اعتراضات العملاء: توقع اعتراضات العملاء، وتوجه إليها مسبقاً. (انظر إلى الفصل الرابع من هذا الكتاب، وكذلك إلى قسم «العوائق» من ورقة العمل «المنظر الطبيعي للمشروع» في كتاب «خطة العمل القائمة على الدماغ الأيمن»).

- السعر: كم سيكلف العرض؟ (انظر الفصل السابع).

- تفاصيل الدماغ الأيسر: اشرح النسخة الأولى الاختبارية التي تتضمن السياسات والإجراءات. (انظر الفصل التاسع). يمكنك استخدام ورقة عمل «توضيب هداياك» لتدون أفكارك المتعلقة بكل عنصر من العناصر السابقة.

- ملاحظة:

في نهاية هذا الفصل ستنظر إلى هذه العناصر مجدداً مستخدماً إياها كمراجع عندما ستكتب رسالة الحب المطلوبة لإيصال عرضك لعملائك المثاليين. ولهذا احتفظ بها بمتناول يدك. وبينما تضي في بقية هذا الفصل، اختر منتجاً واحداً أو خدمة من أجل تقديم عرضك، حتى لو كنت تملك الكثير من الأفكار حول منتجات أو خدمات متنوعة. سيُبقي ذلك الأمور سهلة وبسيطة، وحالماً تجد ما يمكن استخدامه كعرض وتتمكن من كتابته في رسالة الحب، يمكنك عندها أن تدور مجدداً على التمارين لتكتب عروضك الأخرى.

وتذكر أنك لا تحتاج بالضرورة أن تقدم الكثير من العروض المختلفة لتصيب هدفك المالي إذا بعث ما يكفي بسعر مناسب. ضع في ذهنك أيضاً أن الفصل القادم سيرشدك بخصوص عملية إطلاق عرضك، والتخطيط لعمليات إطلاق أخرى خلال العام إذا كنت تملك عروضاً متعددة.

**شغفك وهداياك**



إن منتجاتك وخدماتك تجسد شغفك وهداياك الفريدة. لذلك حدّد المنتج الذي تختاره للتوضيب من أجل العرض الخاص

## انشئ مشروعك باستخدام دماغك الأيمن

الذي تقدمه في هذا التمرين.  
اكتب وصفاً مختصراً أو اسماً لهذا المنتج في مكان ما من  
العلبة.

### من سيشتري عرضك: استهدف عملاءك المثاليين



إن كنت تحاول أن تمثل أشياء كثيرة  
لأشخاص كثر فإن عملاءك المثاليين لن يدركوا  
أن العرض موجه لهم تحديداً. حدد من تساعد  
بهذا العرض الخاص. في بطاقة «إلى» حدّد العميل المثالي الذي  
تستهدفه بهذا العرض.

### الفوائد: كيف سيساعد هذا العرض عميلك المثالي

يرغب عملاؤك المحتملون أن يعرفوا كيف يمكن أن يساعدهم  
منتجك أو خدمتك، أتعرف سؤال «ماذا فيه من أجلي؟».  
إذن احرص على أن تخبرهم بوضوح كيف سيحسن عرضك  
حياتهم. ضمّن العرض نتائج محددة. وها هي بعض الأسئلة  
لتضعها في الحسابان:

- ما هي المشكلة التي تحلها من أجلهم؟

- ما هو الاحتياج التي تلبيه؟

## جينيفر لي

- ما هي مساعدتك التي تقدمها لتحسن حياتهم؟ مثلاً،  
هل تساعدكم لتحسين أي من الأشياء التالية:



- الحياة الشخصية
- الحياة المهنية
- العلاقات
- الأعمال
- الصحة واللياقة البدنية
- الشؤون المالية
- البيئة المادية
- الأسلوب الشخصي أو المظهر
- التدفق الإبداعي
- الصحة الذهنية والعاطفية

صف حالة عملائك الحالية بالتفصيل. ما الذي يفكرون أو يشعرون به الآن حيال التحديات التي يواجهونها؟ أين يريدون أن يكونوا بدلاً من مكانهم هذا، وكيف سيشعرون عند الوصول إلى هناك؟ وكيف سيجعلهم عرضك بالتحديد يصلون إليه؟ اكتب إجاباتك على هذه الأسئلة على بطاقة الفوائد.

## الميزات: أعط وصفاً لما سيحصلون عليه

يحتاج عملائك إلى استيعاب جيد لما سيحصلون عليه وإلا

## انشئ مشروعك باستخدام دماغك الأيمن

سيحتارون، وهذا على الأغلب سيمنعهم من الشراء. ماذا ستعرض عليهم بالتحديد؟ هل هو منتج للجسم؟ أم منتج رقمي؟ أم هل هو مزيج من منتج وخدمة؟

### محفزات الدماغ الأيمن



ركّز على العاطفة عندما يتعلق الأمر بتقديم المنافع الجذابة، فإن رسم صورة نابغة من الأعماق تساعد عميلك المثالي ليقول: «نعم! ذلك يمثلني! أحتاج إليه!»

### هل عرضك هو منتج للجسم؟

### أم أنه سلعة يدوية الصنع؟

إذا ما كان عرضك أيّاً منهما فما هي مزايا هذا الغرض؟ ما الشيء الذي يمكن تضمينه؟ ما هي الكمية التي سيحصلون عليها؟ هل هناك أحجام أو ألوان مختلفة أو خيارات أخرى؟ مما هو مصنوع وكيف يمكن أن يكون ذلك ميزة له أيضاً؟



كم يبلغ حجمه، وما هي أبعاده؟ وكم يزن؟ هل عرضك هو عبارة عن برنامج إلكتروني، أم خدمة أو منتج إعلامي؟ ما الذي يتضمنه؟ كم تبلغ مدته وكم عدد

## جينيفر لي

الجلسات؟ كيف سيتم تسليم المحتوى أو الخدمة للعميل؟ مثلاً، هل هو حصص في صف أو منتج رقمي إعلامي أو ورشة عمل أو حصص شخصية على الهاتف أو مكالمة فيديو؟ هل تتوفر فترات تدريبية أو مواد تكميلية؟

### الدماغ الأيمن، ثم الدماغ الأيسر: المنافع أولاً وتليها المزايا

إن وصفاً للفوائد التي من المتوقع جنيها من المنتج تقدم العون للعميل ليشعر ويختبر كيف سيحسن عرضك من حالته. ينبغي أن يتم تقديم شرح مسهب عن المزايا فيفهم العملاء تماماً ما الذي سيحصلون عليه. لكن ابدأ بالفوائد الجذابة عاطفياً لتشجيعهم على الانخراط بالعرض.

مثال السلعة المصنوعة يدوياً: إذا كنت تباع حقيبة مصنوعة باليد، فربما عليك أن تشير إلى هذه الفوائد:

- ستساعد الحقيبة زبونك ليعبر عن تفرد به بما أنه لا وجود لحقيبتين متشابهتين.
- إنها أنيقة وصديقة للبيئة معاً.
- إنها طريقة عصرية لحمل الحاسب المحمول أو لتوضيب أغراض رحلة نهاية الأسبوع.

- إن تصميمها المتين يجعلها متماسكة لتتحمل الاستخدام اليومي.
- إن شراء هذه الحقيبة يدعم أعمال الفنانين المحليين.
- كما أن المزايا قد تتضمن هذه النقاط:
- مصنوعة يدوياً من صوف الكنزات المعاد تدويرها.
- القياسات ١٨ للعرض × ١٣,٥ للطول × ٥ للعمق.
- تأتي ضمن عدة خيارات للألوان وبتشكيلة من الأزرق والأخضر أو البرتقالي والأصفر.
- ميزات تزيينية بالأزرار الخشبية المعاد تدويرها.
- مثال البرنامج الحاسوبي أو الخدمات أو المنتج الإعلامي:
- إذا كنت تباع دروساً تدريبية بعنوان «مدخل إلى اليوغا»، فإن الفوائد قد تتضمن ما يلي:
- إذا شعرت بالإحراج لحضور دروس اليوغا لأنك لم تكن تعرف ماذا أنت فاعل، فستشعر بالأمان والراحة في بيئتنا الدافئة البعيدة عن إطلاق الأحكام.
- ستحظى باهتمام شخصي من مدرب يوغا متمرس ليضمن تنسيقاً صحيحاً وتجنباً للإصابات.
- تعلم أسس ممارسة اليوغا للمبتدئين في يوم واحد، وهو أمر مثالي لمن يمتلكون برنامجاً مزدحماً طوال أيام الأسبوع.

والمزايا قد تكون:

- ورشة عمل لمدة يوم واحد من العاشرة صباحاً وحتى الخامسة من بعد الظهر في كل يوم سبت من الشهر.
- مراجعة شاملة وتدريب على وضعية تحية الشمس ووضعيات الوقوف الأساسية في الصباح، وعلى وضعيات الجلوس في فترة بعد الظهر.
- نشرة تدريبية مع الصور والأوصاف للوضعيات الأساسية.
- درس مجاني لمدة ساعة واحدة في صف يوغا يمكن حضوره ضمن ثلاثين يوم.

## توقع مخاوف العميل أو اعتراضاته واقض عليها في مهدها

عندما تكون منخرطاً في مجتمعك كما تكلمنا في الفصل الرابع، يصبح لديك حسّ بما قد تكون عليه استفسارات الأفراد وأين قد تكمن اعتراضاتهم على إقامة استثمار أو تعهد. ما هو السبب الذي قد يدفع عميلك المثالي لقول «لا، شكراً» أو «ليس الآن»، وكيف يمكنك التوجه إليهم سابقاً بإهم بخطوة؟ مثلاً، إذا كان بإمكانك التنبؤ بأن عميلك قد يقول «أنا لا أملك مالاً كافياً في الوقت الحالي لأدفع مقابل هذا» فأحد طرق مواجهة ذلك مقدماً هي أن تعرض خطة للدفع بحيث تكون كل دفعة ضمن ميزانية الزبون الشهرية.

قم بإثارة اهتمام كامن وتحويله إلى منفعة غير متوقعة. فعلى سبيل المثال، إن كان ما تعرضه هو إقامة حدث افتراضي فبعض الناس قد يظنون أنه ليس أمراً خصوصياً على الإطلاق. لكن باستطاعتك أن تشدد على أن التواصل العميق يمكن أن يبدأ



في غرفة المحادثة لأن الأفراد يستطيعون إقامة تفاعل فوري مع أصدقائهم من المشاركين، على العكس مما يحدث في اللقاء الشخصي المباشر، حيث ينتظرون

## جينيفر لي

لكي تتاح لهم الفرصة للراحة حسب البرنامج.  
يمكن لأي شيء يثير التساؤل أو الشك أن يقف في وجه  
عملية الشراء، لكن مع التوقع المسبق لأي اعتراضات محتملة  
ومواجهتها قبل انتهاء الوقت، فأنت تظهر لمتابعيك الملائمين  
أنك تفهم ما في قلوبهم وعقولهم، فتحد من خشيتهم وتجعل من  
قولهم لكلمة نعم أمراً أكثر سهولة. اكتب تعليقاتك على بطاقة  
المخاوف.

### ضع السعر المناسب لك

إن تحديد السعر الملائم قد يكون الأمر الأكثر إثارة للتحدي  
في عرضك. لكن من المهم بالنسبة لك أن تكون واضحاً بما يتعلق  
بالأرقام، لكي تتمكن من التواصل مع عملائك بخصوص ذلك  
بمنتهى السهولة والوضوح. وإذا ترددت أو تخبطت في طريقك  
لتحديد الثمن، فقد يفقدون ثقتهم بك. في النهاية عليك أن  
تتوصل إلى رقم يحقق ما يلي:  
- يبدو جيداً بالنسبة لك.  
- يغطي التكلفة التي دفعتها ويزيد قليلاً فيحقق لك ربحاً  
معقولاً.  
- يمكنك من الإحساس بأنك تقدم قيمة حقيقية ( وأنك لا  
تبخس حقك ).

## انشئ مشروعك باستخدام دماغك الأيمن

- مقبولٌ من قبل عملائك.



إن إيجاد تلك النقطة المتوازنة يمكن أن يتطلب بعض التجريب والاستكشاف، انظر الفصل السابع،

الصفحات ١٢١-١٢٩، لمزيد من النقاش حول التسعير.

هل تقدم عروضاً بتخفيضات خاصة؟ هل ترتفع الأسعار بعد تاريخ محدد؟ هل هناك خطة للدفع؟ هل من المعقول أن تطلب سعراً بسيطاً، أم أنك ترغب بالوصول إلى زبائن أكثر عن طريق طلب أدنى سعر؟ وعلى سبيل المثال، هل من الممكن أن تقدم عرضاً يتضمن خياراً مبدئياً بتكلفة منخفضة، وخياراً بتكلفة متوسطة، وخياراً فارهاً بتكلفة مرتفعة الثمن؟  
دوّن إجاباتك على هذه الأسئلة في بطاقة السعر، واكتب الأسعار التي ستطرحها.

## حدّد تفاصيل الدماغ الأيسر

تذكّر أن تكون واضحاً حيال تفاصيل عرضك. وسنناقش هذه الأنواع من السياسات والإجراءات في الفصل التاسع، لذا يمكنك التوجه إلى هناك لمزيد من الاعتبارات الدقيقة التي تثير اهتمامك. لكن حالياً، إليك بعض الأمثلة عن مناحي خاصة ينبغي توضيحها لعملائك.

## جينيضر لي



هل سيدفع عملاؤك الآن؟ عبر شبكة الإنترنت وبواسطة بطاقة الائتمان أو عبر موقع paypal؟ هل ستقبل الشيكات فقط؟ وإذا كان الأمر كذلك، لحساب من يجب أن تصدر الشيكات، وإلى أين يجب

أن يرسلونها؟ هل هنالك شروط أو مواعيد نهائية محددة؟ هل ستقبل الاسترجاع واستعادة المبلغ؟ هل ستقدم كفالة استرجاع النقود؟ كيف سيتم تسليم منتجك أو الخدمة التي تقدمها؟ ما هي تكلفة الشحن؟ بمن يستطيعون الاتصال لمزيد من الاستفسارات؟

إن عدم إيضاح هذه المسائل يمكن أن يثير قلق العملاء، لذلك تواصل معهم حولها بشكل مسبق. اكتب إجاباتك عن هذه الأسئلة على بطاقة تفاصيل الدماغ الأيسر.

### إحزمهم بعقدة جميلة

ما الذي سيجعل عرضك لا يقاوم بالنسبة لعملائك المثاليين ويجعل قلبك يرقص فرحاً؟ ما هي المزايا الكمالية التي ستجعل من عرضك لا يمكن الاستغناء عنه، أمراً لا يحتاجون إلى

## انشئ مشروعك باستخدام دماغك الأيمن

التفكير قبل شرائه؟ فكّر بلمسة إضافية على عرضك، ماذا يمكنك أن تضيف دون إرهاق العميل؟  
ها هي بعض الأفكار لمزيد من الإضافات والأمور الجذابة والمزايا الكمالية:



- كتاب أو قرص مدمج أو فيلم ذو قصة متعلقة بموضوع المنتج أو الخدمة.
- ملحقات تناسب القطعة المباعة، مثل سلسلة مفاتيح مع حقيبة يد، أو كتيب مع دورة تدريبية.
- بطاقة من الدرجة الأولى لحضور حدث ما.
- حسم عند إحضار صديقك معك.
- تعهد بأن نسبة من عوائد المبيعات ستذهب لصالح قضية تتوافق مع مبادئك ومبادئ عملائك المثاليين.
- اشتراك مجاني لمدة شهر واحد بشيء ما.
- شهادة مجانية أو هدية ترويجية من متجر للكماليات.
- حصة لمدة ساعة معك.
- تقرير أو مقالة متعلقة بالمنتج أو الخدمة.
- تخفيضات على العروض المستقبلية.
- أحياناً ما تكون الإضافات مبالغ فيها، وقد تخفف من قيمة العرض وكنتيجة لذلك، تصرف نظر الزبون عن الغاية الأصلية من المنتج. وإذا بالغت في تقديم الجوائز فإن عرضك سيبدو مربكاً وغير مترابط.

## جينيفر لي

نعد إلى فكرة التشبيه المجازي بالهدية، سيبدو الأمر كما لو أنك تغلف هدية عيد ميلاد أحدهم بورق تغليف هدايا الكريسماس البرّاقة، ومزخرفاً إياها بعقدة سوداء وبرتقالية بأسلوب عيد الهالوين، مع إضافة قلب عيد الفالنتاين فوقها. هذه الهدايا الإضافية مخصصة لمناسبات مختلفة، ومن الواضح أنها لا تتلاءم مع بعضها. زملائي في مجموعة التوجيه التي أنتمي إليها يسمون هذه الفطاعة بالهدية المتعددة. لا تقدم الهدية المتعددة! تذكر أن تبقى الأمور بسيطة وموجهة. ذلك سيجعل الأمور أسهل، ليس فقط بالنسبة لك كمبتكر بل لعملائك أيضاً. ليس عليك أن تقوم بالكثير من الأعمال وأن تحتوي كل شيءٍ أو أن تجهد نفسك، فهدية صغيرة وبسيطة في علبة مغلّفة بورق بني اللون ومربوطة بخيط قد تكون الهدية المثالية. اكتب أفكارك حول الإضافات في أعلى الصندوق ذو العقدة. هذه أشياء ستجعل عرضك لا يقاوم في نظر عملائك المثاليين. تذكر أن الأمر أحياناً يستحق بذل المزيد من الوقت والجهد، للتسويق لبرنامج فريدٍ أو منتجٍ أو تقديم تجربة استثنائية لعملائك النخبويين، أكثر من مجرد مناوالتهم بعض المنتجات والخدمات الاعتيادية «عن الرف». فقد يكون العرض تحفةً فنيةً معترفاً بها، أو برنامجاً غذائياً مخصصاً للشخص لمدة ستة أشهر، ويتضمن وجبات أسبوعية مطهّوة منزلياً، إنها حزمةٌ من العروض تستحق آلاف الدولارات.

## بعض الأفكار النهائية لصياغة عرض

استعد دوماً لاقتناص فرص يمكنك تقديمها كعروض بشكل فوري. قد يحدث في أحد المرات أن تجد نفسك منخرطاً في محادثة مع أحدهم، فيبدأ بالتعرف على ما تقوم به ويقول «أحتاج إلى ذلك»، وحتى لو لم يكن بحوزتك شيء جاهز في مجموعة هداياك اعثر على طريقة لتستوعب احتياجات هذا الشخص، واخلق شيئاً مناسباً له في لحظتها أو تأكد من أن تتابع المسألة معه أولاً بأول. بالطبع قم بذلك فقط إن كنت ترغب حقاً بالعمل معه. ولكني أراهن أنك خسرت فرصاً في وقت ما لتقديم عرض للبيع لشخص كان جاهزاً للتعاون معك بشكل كلي أو ليشترى منك شيئاً ما. ولهذا من المفيد أن تجهز بعض العروض وأن تكون مرتاحاً لجاهزية بعض منها لتلبية متطلبات عملائك.

## توصيل عرضك: رسائل حب لعملائك المثاليين

يساعدك هذا الفصل في توضيب الهدايا بغية تحديد العناصر التي يتضمنها عرضك. ستساعدك الملاحظات التي دونتها بكتابة صفحة المبيعات (الملقبة برسالة الحب) لإيصال عرضك لعملائك المثاليين.

## جينيفر لي

حيث تتيح رسائل الحب المجال للعملاء ليقولوا «نعم» لمنتجاتك، ولتتم عملية الشراء.

### محفزات الدماغ الأيمن



لتجعل إبداعك يتدفق، ولإجراء تواصلٍ شخصيٍ فعال، اكتب بخط يدك رسالةً إلى عميلك المثالي كرسوذة مبدئية. سيجعلك ذلك بالتأكيد تندمج في مزاج كتابة رسالة الحب.

إن رسالة الحب التي أشير إليها لا تخص فقط صفحة مبيعات نمطية، يمكنها أن تكون أيضاً قائمة منتجات في موقع الكتروني أو على موقع Etsy، أو كتيب إرشادات، أو نشرة، أو رسالة حقيقية، أو نشرة إعلانية ترسلها عبر البريد الإلكتروني، أو رسالة شخصية إلكترونية مباشرة إلى شخص ما كان قد أبدى مسبقاً الاهتمام بالعمل معك، أو رسالة الكترونية يتم بثها إلى قائمة المشتركين بمدونتك، أو إعلان في صحيفة محلية، أو حتى استمارة للتسجيل أو استمارة طلب لحجز طاولة مناسبة تقيمها (إذا كانت استمارة طلب، تأكد من احتوائها على قسم يضم جميع المعلومات عن طريقة الدفع والتواصل). وقد تخصص حيزاً في عدة أقسام من موقعك الإلكتروني لرسالة الحب ومحتوياتها (مثلاً، ضعها في

## انشئ مشروعك باستخدام دماغك الأيمن

صفحة تدعى «هل هذا أنت؟» التي تساعد القراء في معرفة إن كانوا نوعك المرغوب به من العملاء). وسيأتي وقت لا يرى فيه عملاؤك المثاليون رسالة الحب، وبدلاً من ذلك يتواصلون معك مباشرة. ورغم ذلك، سيساعدك التمرن على كتابة رسالة الحب في ممارسة الإفصاح عن العرض وبهذا يمكنك إجراء البيع بسهولة ومن دون جهد.



### تسليط الضوء على رواد الأعمال المعتمدين على دماغهم الأيمن

كيري ريتشاردسون، خبيرة تحفيزية لاستراتيجيات الحياة والعمل والتي ذكرتها سابقاً، كانت توسع أعمالها الفردية الناجحة المتعلقة بالتدريب، وذلك بإضافة مجال تدريب المجموعات. احتاجت إلى أن تملأ برامجها، وأرادت أن تتكلم بكل مصداقية بينما تكتب إعلانها. قالت كيري: «لم تعجبنى أبداً فكرة صفحات المبيعات، لكن رسالة حب؟ أوه، أستطيع كتابة ذلك. أخذني هذه التحول من الصراع لإنهاء الصفحة إلى إنجاز واحدة في نصف يوم. وكوني شخصاً عاطفياً بطبيعتي، فقد أحببت فكرة مشاركة أدواتي لمساعدة الناس في اجتياز تحدياتهم. وأشعرتني كتابة الرسالة من موقعي هذا بالروعة!»

## البنية التشريحية لرسالة الرب

أدرجت مخططاً لرسالة حبٍ لمساعدتك في رؤية كيفية تناسب جميع الأجزاء مع بعضها.

وعلى أي حال يمكنك ألا تُقحم جميع تلك النقاط أو أن تتبّع الترتيب نفسه. اكتب أكبر قدر ممكن من التفاصيل. وإن كنت تقدم شيئاً مجانياً لتكسب انتشاراً وتبني قائمتك، أو تعرض شيئاً منخفض السعر، فلن تحتاج غالباً لمعلومات بالقدر الذي ستحتاجه فيما لو كنت تكتب عن عرض مرتفع التكلفة.

# Anatomy of a Sales Page

**DEAR "PERFECT CUSTOMER":** AKA Love Letters

A greeting that your page will identify with  
 For example: "Dear Homebaking parent"  
 (or Startup Soul or overwhelmed business owner)

Help your page by "say" these words!!

**WELCOME message**

Some examples include:

- Tell your personal story
- Why this matters to you
- An "Is this you?" button follows by descriptions that can easily relate to
- Why they need to act on...

your personal message



Put your pic on the page so people can immediately connect with you

NAME & TITLE  
 (location and credibility)



Use multiple video images that point to compelling picture of your offer

• MAKE IT EASY TO ACT ON

★ **BENEFITS** ★

- ★ How are you making their lives better?
- ★ How are you addressing their needs/challenges?
- ★ How will this rock their world?

● SUMMARIZE TESTIMONIAL WITH A SHORT HEADLINE ●

include specific testimonials!  
 show how they got the soft word **RESULTS**  
 (how, % increase) & the **HOW-TO** **BENEFITS**  
 (cutting expenses, making time)  
 mix of **BOTH** **RESULTS** and **HOW-TO**

social proof also to the credibility



NAME, TITLE, LOCATION and/or CITY

• Specific to testimonials

## تشرح صفحة المبيعات أو ما يسمى برسالة الـحب

عزيزي العميل المثالي  
تحية تميز أصدقاءك بها  
مثال: (عزيزي الوالد المُجد)  
(أو الروح المبدعة أو صاحب العمل المُهمك).

تساعد أصدقاءك على قول (انتبهوا هذا أنا !!!)

### رسالة الترحيب:

بعض الأمثلة تتضمن:  
تكلم عن قصتك الشخصية.  
لم هذا الأمر مهم بالنسبة لك.  
عبارة افتتاحية (هل هذا أنت؟) وتتبعها أوصاف يمكنهم  
بسهولة أن يربطوها ب... لم عليهم أن يتابعوا قراءة هذه  
الرسالة...

ضع صورتك الشخصية على الصفحة فيتواصل الناس معك  
فوراً

## انشئ مشروعك باستخدام دماغك الأيمن

استخدم صوراً مبهجة ومليئة بالحياة ترسم لوحة أسرة عن  
عروضك ضمّنها تعليقات اللافتة للنظر

### الفوائد:

كيف تجعل حياتهم أفضل؟  
كيف تتوجه لاحتياجاتهم وتحدياتهم؟  
كيف سيقوم منتجك بإبهاج عالمهم؟

اختصار البيان بعنوان قصير  
ضمّنها بياناً مذهلاً  
ثم ركز على نتائج الدماغ الأيسر.....

**CALL TO ACTION** *What do you want them to do? Sign up? Buy now? And by when?*

**PRICE:** *include how much it costs and any special offer or easy-pay benefit*

**BUY NOW** *make it easy to purchase*

**WHAT THEY GET: FEATURES**

	Standard	Plus
FEATURE 1	✓	✓
FEATURE 2	✓	✓
FEATURE 3		✓
FEATURE 4		✓
PRICE	\$	##

*What's included?*

- ★ product - materials, dimensions, weight, how many pieces, color choices, etc.
- ★ service/program - types, how many sessions, types of services, how long? etc.
- ★ any special bonuses

*A table like this clearly communicates*

**FAQs**

- Help answer or allay any of the potential objections ahead of time
- Cover some of the left-brain logistics

**CLOSING / parting words**

- include some final thoughts & a personal note
- what you're taking a stand for
- what you're really, really want for them

*happiness, success, freedom*

**FINAL CALL TO ACTION:**

*Don't forget - purchase by use date to get the special bonus!!*

**NOW GO FORTH. SEND YOUR LOVE LETTER INTO THE WORLD.** ❤️

♥️ your name

## دعوة لاتخاذ إجراء

السعر: ضمّنه كم تكلفة العرض وهل من حسومات خاصة أو تخفيضات.

ما الذي تريده منهم أن يفعلوه؟ أن يسجلوا؟ أن يشتروا الآن أو متى؟

اشتر الآن: اجعل الأمر سهلاً ليشتروا

على ماذا يحصلون: الميزات

تشعر بالوحدة والإنهاك والتشوش في رحلة الأبوة/ الأمومة؟

الخيار ٢	الخيار ١	
✓	✓	الميزة ١
✓	✓	الميزة ٢
✓		الميزة ٣
✓		الميزة ٤
\$\$	\$	السعر

## جينيفر لي

ماذا يتضمن؟

المنتج: المواد، الأبعاد، الوزن، كم قطعة، الألوان، الخيارات، الخ.

الخدمة/البرنامج: المواضيع، كم جلسة تدريبية، أنواع الحصص التدريبية، كم مدتها؟ إلخ.  
هل من جوائز إضافية.

### أسئلة متكررة

ساعد بالإجابة على أو بالتوجه إلى أي اعتراضات محتملة قبل حصولها.

تناول بعض الخدمات اللوجستية التابعة للدماغ الأيسر

الخاتمة: كلمات وداعية

ضمّنها بعض الأفكار الختامية والملاحظات الشخصية

ما الذي تهدف إليه

ما الذي ترغب به حقاً من أجلهم

السعادة - النجاح - الحرية

انشئ مشروعك باستخدام دماغك الأيمن

- لا تنسى:

(اشتر قبل تاريخ ×× للحصول على الهدية الإضافية !!)  
والآن انطلق نحو الأمام أرسل رسالة الحب إلى العالم



تشعر بالوحدة والإنهاك والتشوش في رحلة الأبوة/ الأمومة؟

## جينيفر لي

عزيزي الأب / عزيزتي الأم المجدد / ة:

إن الأبوة / الأمومة عمل شاق جداً.

عندما تتخذ قراراً بأن تصبح والداً بكامل وعيك وبعينين مفتوحتين على وسعهما وأنت مدركٌ لخياراتك، فتصبح الحياة كثيفةً.

طفلكم ذو الستة أشهر، أو طفلكم الذي يحبو، أو ذو الأربعة أعوام، أو المراهق، أو الذي سيدخل الجامعة، أو ذاك الذي تزوج وغادر يخرجكم من ذواتكم بطرق غير مريحة وإلى مناطق مجهولة.

أحياناً تقتربون الخطأ تلو الخطأ. تعملون بجهد وتستمرون بالإحساس بالفشل كوالد/ة. تذهبون إلى أسرتكم مفكرين: «يا إلهي، لا بد أن أبذل جهداً أكبر غداً.»  
الواقع هو: إننا نصبح تماماً كأهلنا.

نعمل بجهد لنجد طرقنا الخاصة، طرق جديدة. مع ذلك نحن مبرمجون لنفعل الأشياء ذاتها التي لا نتمنى فعلها. تُظهر الأبحاث أنه رغم بذل أقصى جهودنا، لا نزال نقلد الطرق القديمة ببيغائية، الطرق التي تعلمناها بتجاربنا.

هناك أخبار جيدة: تُظهر الأبحاث أيضاً أن بإمكاننا تحويل الطرق القديمة عبر العمل الجاد لكن البسيط، العمل الواعي والحساس.

يمكنك أن تعيد ترتيب نفسك من أجل الاتصال بما هو

انشئ مشروعك باستخدام دماغك الأيمن

فقط مهم بالنسبة لك.

جاهز لإعادة التشبيك؟ انقر هنا لتسجيل الدخول الآن.

هل هذا مناسب لك؟



انتقل من الإرهاق إلى الاستمتاع في الأبوة/ الأمومة مع  
التدريبات والدعم المجتمعي.

- دورات تدريبية مخصصة لك إذا رغبت بها:

- توقف عن التفكير وابدأ الشعور بلطف وصبر وإيجابية  
أكثر.

- امتلك أدواتك العملية لمزيد من السهولة والسلام والتناغم  
والتعاون.

- انضم إلى المجموعة الإرشادية التي تساعدك على تخطي

## جينيفر لي

الأجزاء الصعبة من التغيير بأمان.

- استخلص نتائجك الخاصة واتخذ قراراتك.

- لماذا هو مهم؟

١. مشاكلنا لن تذهب بعيداً.

٢. بالرغم من أي خطأ ارتكبته حتى الآن، يمكنك أن تصبح

الوالدة الذي ترغب بأن تكونه.

٣. سهولة أكثر، تدفق أكثر، أمان أكثر، فرح أكبر = نتائج

أعمق وأسرع.



هذا نموذج حقيقي عن صفحة مبيعات، وهو رسالة الحب

من «شيليا باي» للترويج لدوراتها التدريبية للوالدين، ويريك

## انشئ مشروعك باستخدام دماغك الأيمن

هذا النموذج كيفية دمج العناصر المختلفة لرسالة الحب في عرضك. كيف أعلم أن من الممكن أن نتغير؟ لأنني اختبرت الأمر والآن أشارك كل ما تعلمته معكم... عندما كنت طفلاً تعرضت للتعنيف والصراخ. كنت أعاني من كره الذات وانفرت المخاوف من مواجهة الحياة عميقاً في داخلي، وأثر ذلك على ممارستي لأوموتي.

في نهاية الأمر وجدت طريقة ليس فقط للبقاء حية ولكن أيضاً لأزدهر كما فعلت العائلة بأكملها.

ولكن فقط كان عل أن أقوم بالأمر بمفردي... وأنا ملزمة بأن أضمن لكم أنكم تملكون كل ما يلزم للقيام بالأمر بمفردكم وكمجموعة.

### - التفاصيل:

١٢ أسبوع من دورات التدريب

على ماذا تحصل:

- ما يجعل التغيير ممكناً: ١٢ مكاملة من التدريب المباشر، والتدريب ضمن مجموعة بشكل مباشر، والاستماع الواعي.
- كيف نبقي الأمور مليئة بالحركة: ١٢ أسبوع من المصادر والدعم عبر البريد الإلكتروني.
- تواصل عندما تشعر بالحاجة الماسة: منصة للتجمع بشكل مستمر ونشرات قابلة للتحميل تتضمن المراجع السهلة.

### ما يقوله الناس عن قضاء الوقت معي؟

(إني قادرة الآن على إمضاء مزيدٍ من الوقت الإيجابي مع أطفالي، وفي نفس الوقت أدرك وأتقبل حدودي وقيمي الشخصية. من خلال مجموعات الأمهات أصبح لدي منفذ لأكون صادقةً بخصوص كوني أمّاً وحول معاناتي الشخصية ونجاحاتي. وأصبح الاستثمار بأموالي من خلال هذه المجموعات أحد أهم الأشياء التي فعلتها من أجل نفسي.) (نانسي)

(إن تعاطفكم هو أمر مساعدٌ جداً ومشجع جداً. أنتم تقومون بعمل رائع بإيجاد الإيجابيات وبناء شخصية الأمهات. أنتم تقدمون الأمهات كهدية للأجيال القادمة.) (جينيفر)

الزمان: المكالمات المباشرة يوم الأحد الساعة ٨:٣٠ مساءً.

السعر: ٣٢٩ دولار.

سعر خاص للمبكرين: ٢٦٩ دولار

جاهز للتشبيك؟

انقر هنا لتسجيل الدخول الآن.

### - ملاحظة:

إن لم تكن قد أصبحت أباً/ أمّاً بعد، تستطيع استخدام هذا الدليل، أشجعكم على الحصول على الدعم الآن، لأن

## انشئ مشروعك باستخدام دماغك الأيمن

بناء التصورات المسبقة سيوفر عليكم عناء غياب المعرفة خلال اللحظات الحرجة، تواصل معي وأعلمني بجاهزيتك للتشبيك معنا.

وكما في نموذج شيلا، لست مضطراً لتضمين جميع عناصر رسالة الحب المذكورة في هذا الكتاب، اختر ببساطة الأجزاء الأكثر أهمية لرسالتك.



(شيلا باي) مؤسسة مشروع (ليفينغ فاميلي)

الذي يقدم تدريبات مهارات الحياة والعلاقات والأبوة/الأمومة.

### إلى من توجه رسالة الحب؟

عزيزي «العميل المثالي»، ابدأ بالترحيب أو التحية مستخدماً كلمات وأوصاف تميّز أناسك بها. على سبيل المثال، قد ترغب بالبداية بعبارة «عزيزي صاحب العمل» أو (صاحب الروح المبدعة، أو الأب المنهمك، أو العامل المنهك، أو أيّاً يكمن مما سيساعد أناسك على قول «نعم، هذا أنا!»).

### ما الذي قد تتضمنه رسالة ترحيبك

- قصة شخصية قصيرة.
- أسئلة قد تساعد في توضيح الألم الذي يعانيه عملاؤك،

## جينيفر لي

أو الفجوة بين المكان الذي هم فيه الآن والمكان الذي يرغبون بأن يكونوا فيه.

- فيديو تقديمي للتعريف بك.

- عنوان رئيسي «هل هذا أنت؟» ويُتبع ببعض الأوصاف

التي يمكن أن تتعلق بهم.

- أخبرهم لمَ عليهم أن يتابعوا القراءة.

ما هي التحديات التي يواجهونها؟ أين هي مواضع الألم عندهم؟ ما الذي يفتقدونه في حياتهم أو أماكن عملهم؟ كيف يمكنك أن تلون صورتهم (وهل هناك صور لتساعدك في التلوين؟) وبهذا يرون أنفسهم بشكل مختلف؟

ضع صورةً تظهرك بمظهر عملي في أعلى الصفحة وبذلك يستطيع الناس التواصل معك فوراً. قد تكون صورةً شخصيةً تظهرك بمظهر ودود ولطيف، أو صورةً لك أثناء العمل، أو صورةً لك ولمنتجك.

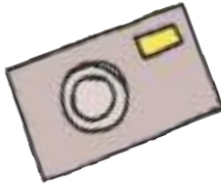
استخدم صورةً مؤثرةً ومليئةً بالحياة لترسم تصوراً عما تقدمه. أضف إليها تعليقات ملفتة لنظر القارئ لتثير اهتمامه. إليك بعض الأفكار عن التصورات:

- أنت مع العميل.

- أنت أثناء تصميم أو صنع المنتجات.

- أنت أثناء معرض أو مناسبة مع

طاولة معروضاتك.



## انشئ مشروعك باستخدام دماغك الأيمن

- أنت أثناء قيامك بالتدريس.
- صورة لمنتجاتك.
- عملاؤك السعداء مع منتجاتك.
- استعارات مجازية تتعلق بالرسالة التي تقدمها.
- موقع إقامة المناسبة الخاصة بعرضك ليتمكن الناس من تصور أنفسهم فيه.

في بعض الأحيان يكون عليك الاستعانة بصور مزيفة، لكن صورك الأصلية عالية الجودة ستوصل شعارك ورسالتك بشكل أفضل.

### - الفوائد:

كن دقيقاً وواضحاً حيال التزامك بتلبية احتياجات عملائك المحتملين ومعالجة تحدياتهم. ومن الجيد أن تعد قائمةً متعددة النقاط يسهل تصفحها من عملائك المحتملين. استخدم فيها الخط الأسود العريض للكلمات أو العبارات الأساسية التي تحتوي عناصر هامة.

استخدم لغةً وصفيةً وعاطفية، ففعالية الدماغ الأيمن لديك تمنحك ميزة الكتابة الجذابة. ضمن كتابتك لأشياء تثير الحواس؛ ادخل في تفاصيل الحياة الشخصية للزبائن وتخيل ما قد تكون عليه حياتهم.

## - ضَمَن الأَدَلَّة المُوَثَّرَة:

اجعل إشادة العملاء بعملك سهلة التصفح، وذلك بإضافة عنوان رئيسي صغير يلخص أقوالهم التي تثني على العمل. ولزيد من التأثير اذكر المعلومات الهامة للدماغ الأيسر مثل الأرقام والنسب المئوية والنتائج الملموسة، وأورد ما يحاكي الدماغ الأيمن كالتقصص الشخصية والوقائع العاطفية الأكثر رقة. ومن الهام أن تلفت الانتباه إلى النقاط الأكثر قوة لديك، باستخدام الخط الأسود العريض من أجل الكلمات والعبارات الأكثر أهمية في ثناءات عملائك.



صنعت معلمة التأمل ومدربة الحياة «بيندي شاه» صندوقاً من بقايا صور مختلفة لتزيين عرضها المتعلق بدورة تدريب جماعية. هذه الصور تذكرها بالتغييرات الإيجابية التي تريد تحقيقها في حياة المشاركين، وترتب فيها بطاقات التصنيف التي تنظم محتوى برنامجها.

## انشئ مشروعك باستخدام دماغك الأيمن

أدرج صورةً لكل عميل تنوي استخدام إشادته، إضافةً إلى اسمه ولقبه ومكانه وعمله وأية معلومات أخرى مرتبطة به. هذا ما يعطي المصدقية لأدلتك، ويساعد العملاء المحتملين على التواصل مع من يثنون على عملك. فهم جميعاً يتساءلون «هل هؤلاء الناس مثلي؟». إنها برهان اجتماعي على أن ما تقدمه في عروضك ينجح فعلياً. أما الرسالة الموحية ضمنها: «شاهد أناساً مثلك تماماً حصلوا على النتائج المرجوة». علماً أنه بإمكانك وضع الأدلة جميعها في قسم واحد، أو توزيعها هنا وهناك.

إن كنت تعرض منتجاً أو خدمةً جديدة، فكر مسبقاً في تقديم نماذج اختبارية للناس، بغية جمع شهاداتهم. وكما قلنا في الفصل الرابع، من المفيد أن نحصل على تقييمات مبكرة أو رؤية استباقية من العميل، بينما نقوم بتطوير شيء ما، فهناك فرص للحصول على بعض الآراء المفيدة لاستخدامها في مرحلة التطوير. يمكنك أيضاً أن تستفيد من الشهادات المتعلقة بأعمال أخرى لك، طالما أنها تعبر عن جوهر ما توفره عروضك. يمكنك أن تضع في رأس الصفحة عنواناً مثل: «ما قاله الناس عن العمل معي» أو «ما قاله الناس عن أعمالهم الأخرى» أو «وهنا يظهر كم أحب الناس منتجاتي الأخرى».



### نصيحة

ابتكر بعض التعليقات الجذابة والعناوين والاستفسارات المقنعة لتضيف شيئاً من الإثارة على رسالة الحب، أظهر لمحيطك حجم اهتمامك بهم وفهمك لهم ونييتك بمساعدتهم، وقدم رسالتك بطريقة فريدة وذاتية من خلال إدراج صورتك ضمنها.

### دعوة لاتخاذ إجراء

ماذا تريد من الشخص الذي يقرأ أن يفعل؟ هل تريده أن يشتري الآن؟ أو أن يسجل اشتراكه في درس أو جلسة فريدة أو يحصل على استشارة؟ أم أن يدل صديقاً عليك؟ كن واضحاً حول ما تطلبه بالتحديد.

أدرج صوراً للأشياء التي تحفز الإجراء الذي تريده أن يتخذ من العملاء المحتملين.

وأضف دعوة لاتخاذ الإجراء في كل مكان ضمن الصفحة من الأعلى والأسفل، اجعل أمر الشراء أو الاشتراك سهلاً!

### - المزايا :

صف المنتج الذي سيحصل عليه العملاء.  
بعض الأمثلة عما قد يتضمنه المنتج أو العرض من مزايا:

- ما هي المواد التي صنع منها المنتج؟
- ما هو الأبعاد والوزن؟
- ما هي خيارات الألوان؟
- ما هو عدد القطع التي يحصلون عليها؟
- بعض البرامج أو الخدمات تتضمن المزايا التالية:
- ما هي المواضيع التي يمكن الاشتراك بها؟
- كم عدد الجلسات؟
- ما طول مدة البرنامج أو الخدمة؟ ومتى يسري؟
- كيف يتم توصيل البرنامج أو الخدمة؟ هل تأتي على شكل حضور صف أو عبر الهاتف أم الإنترنت؟

إذا تطلب الأمر أن تصف خيارات متعددة، فستجد جدول الدماغ الأيسر خير معين لتوضيح الميزات مع الأسعار والخيارات. وعلى سبيل المثال، حيثما تناقش السعر، صرّح بوضوح عن تكلفة عروضك، وما تتضمنه من حسومات خاصة وتخفيضات للمبكرين في الشراء، وأضف زر «اشترى الآن».

## - أسئلة متكررة:

أضف قائمةً بالأسئلة المتكررة التي يمكن أن تردّ على معظم تساؤلات القراء قبل طرحها. استخدم هذه القائمة لمراجعة تفاصيل الدماغ الأيسر كالأمور اللوجستية والضمانات والسياسات. وتأكد من أن تدرج اسم الشخص للتواصل معه والإجابة عن استفساراته و كيف تبقى على اتصال معه.

### مسرعات الأعمال



قدّم عرضاً لاثنتين أو ثلاثة من الناس الآن، اتصل بالأشخاص الذين أبدوا اهتمامهم بعملك مسبقاً، وقدم لهم الدعوة للانضمام إلى عرضك. أو أرسل بريدًا إلكترونيًا لعملائك المفضلين يتضمن رسالة حبٍ مقتضبة.

### سيرتك الذاتية أو ملخص حول الشركة

هل يعرفون لم أنت الشخص المناسب ليشتروا منك؟ دعهم يعلمون ذلك بإضافة سيرتك الذاتية ومعلوماتٍ عن تجاربك

## انشئ مشروعك باستخدام دماغك الأيمن



المتعلقة بالمنتج أو بالخدمة، أو أي معلومات  
تؤسس لمصداقيتك.

اجعل الأمر شخصياً، واذكر شيئاً ممتعاً  
عنك، ودع الناس يتواصلون معك على  
المستوى الشخصي، وأظهر لهم أنك تنفذ ما

تقول. إذا كانت هذه صفحة إلكترونية، قد يتصفح الناس هذه  
الصفحة فقط ولا يستمرون بتصفح بقية موقعك، لذا تأكد من  
أن يعرفوا القليل عنك وعن شركتك.

حتى ولو كنت قد أضفت صورة شخصية في أعلى الصفحة،  
أضف صورةً أخرى في نهايتها، وذلك لترسي أو اصر العلاقة  
بينكم.

### - الختام / الكلمات الوداعية

أضف بعض الأفكار الختامية لتظهر فيها السبب الذي يقف  
وراء أهمية منتجك أو خدمتك. كرر ثانية قائمة الأمور التي  
تمثلها وتريدها لأناسك. إنها رسالة حب بكل الأحوال فعليك أن  
تريهم قلبك وروحك. اترك عندهم أثراً ختامياً عميقاً وقوياً.  
إن كنت مزود خدمة، كمصمم مواقع إلكترونية، أو أخصائي  
تدليك، أو مصفف شعر، أو مدرب يوغا، أو مصور فوتوغرافي،  
أو مدرب حياة، أو مستشار، أو معالج. أراهن أنك شعرت في  
لحظات ما أنك عالق في فخ «المال مقابل الوقت». الوسيلة الوحيدة

## جينيفر لي

لجني المزيد من الأموال هي بالعمل مع مزيد من العملاء، لكن عدد الساعات في النهار محدود ما يستتبع محدودية عروضك.

### طوّر خدمتك واجمع معارفك في منتج إعلامي

حتى الفنان أو غيره من أصحاب الحرف اليدوية -كالرسام والحرفي وصانع الفخار ومصمم المجوهرات ومصمم الرسوم التوضيحية والخياط والحائك وصانع الفطائر- قد يشعرون بمحدودية المبيعات بسبب المقدرة المحدودة لليدين على صنع شيء ما. وإن كنت شخصاً يقدم خدمات من نوع (المال مقابل الوقت)، أو حرفياً يصنع المنتجات اليدوية، فستحتاج إلى التوسع في طرق جني المال عن طريق ابتكار منتجات إعلامية، والتي سترد ضمن الصفحة ١٣٤ في العمود الظاهر في أقصى الزاوية اليمنى حيث ناقشنا خريطة الطرق المتعددة لجني الأموال. إنها طريقة رائعة لمضاعفة الأموال التي تكسبها من العمل المباشر مع أفراد متفرقين، ويمكن أن تساعدك في التوسع. كما سنستكشف في القسم الآتي أنواع المنتجات الإعلامية التي يمكنك ابتكارها وفوائدها. وإذا كنت لا تزال جديداً نسبياً على العمل، وليست لديك قاعدة معجبين بعد، فمن الأفضل لك في البداية ألا تفكر في الطريق الأسرع لكسب المال، وهذا يشبه العمل مع زبائن متفرقين، بينما تبني منتجك جانباً. وستحدث

في الفصل السابع طويلاً عن الأشياء التي يجب أخذها بعين الاعتبار عندما يتعلق الموضوع بتنوع طرق جني المال.

## المنتجات الإعلامية البديل الأفضل عن استنساخك لنفسك

هل تجد نفسك تكرر الأشياء ذاتها على مسمع عملائك المرة تلو الأخرى؟ وهل يسألك العملاء باستمرار «كيف فعلت ذلك؟» أو «هل تريني كيف تفعل ذلك؟» أو «ما هو سر نجاحك؟» إذا كان الأمر كذلك فيمكنك جمع تعليماتك في منتج إعلامي. على شكل مجموعات معرفية ضمن كتاب إلكتروني أو دورة إلكترونية أو ضمن أي إطار، لتتيح لك التواجد في أكثر من مكان واحد وبنفس الوقت، وبذلك تساعد الكثير من الناس بأقل وقت، وتجني مالاً أكثر، وتحقق شهرةً كقائد فكري.

تقدم المنتجات الإعلامية للعملاء الفضوليين إمكانية التجربة، قبل الحصول على عروضك المتقدمة. وتجعلك متاحاً على نطاق أوسع، دون الحاجة لملء جدول أعمالك ببضعة لقاءات مع عملاء متفرقين أو بمجرد مواعيد على كوب من القهوة. كما يساعد الترويج للمنتج الإعلامي على بناء مصداقيتك، بسبب النظر إليك كخبير. بدأت شهرتي تزداد مع أول منتج إعلامي ملموس أطلقتته (ملفي الإعلامي الأول تحت عنوان «عبّر عن

## جينيفر لي

رؤية حياتك» والذي ساعدني في الظهور على التلفاز بفضل المحتوى المرئي الذي أعرضه)، ومن حينه حصلت على المزيد من المقابلات والاستضافات التلفزيونية التي وضعتني نصب عيني الأناس المناسبين. هناك أنواعٌ عديدةٌ ومختلفةٌ من المنتجات الإعلامية، وسأعطيكم فكرةً موجزةً عنها. ويمكن أن تكون رقمية أو ملموسة، وهناك إيجابيات وسلبيات لكل منهما.

### - المنتجات الرقمية :

ويمكن أن تتضمن الآتي، لكنها لا تقتصر عليه:

- كتب إلكترونية.
- نماذج قابلة للتحميل وإرشادات بسيطة ودروس خاصة لإغناء حرفتك.
- تسجيلات صوتية، كجلسات تأمل، جلسات تخيل، مقابلات مع ضيوف، وتعاليم إما تعرض بمفردها أو بالإضافة لمقتطفات إعلامية أخرى (مناسبة للاستماع إليها أثناء القيادة على الطريق).
- دروس خاصة عبر الفيديو وحصص دراسية وعروض توضيحية بمفردها أو مع مقتطفات إعلامية أخرى (مناسبة لتقديم المعلومات التي ينبغي أن تُعطى إما مع مكونات مرئية مزودة بالأمثلة وتوصل الفكرة خطوة بخطوة، أو مع حصة

## انشئ مشروعك باستخدام دماغك الأيمن

تجريبية مؤثرة).

- تسجيلات صوتية لورشات عمل مباشرة أو افتراضية، يمكن تحويلها فيما بعد إلى منتجات قابلة للتحميل، من أجل الناس الذين لم يتمكنوا من حضور الجلسات المباشرة.
- الدورات أو البرامج الدراسية الإلكترونية التي تجريها أثناء أوقات محددة وبتداول زمني، أو التي تدرجها تحت بند برنامج تدريس ذاتي.
- عقد اجتماعات عن بعد أو بواسطة الفيديو، حيث تجري سلسلة من المقابلات مع ضيوف خبراء، ثم تبيع التسجيلات.

### بعض السلبيات والإيجابيات المرتبطة بالمنتجات الإعلامية

#### - الإيجابيات:

- من الممكن إطلاقها بسرعة، بسبب عدم وجود بنية مادية.
- من السهل تحديثها ومراجعتها.
- انخفاض تكاليف الإنتاج في الغالب.
- إمكانية توزيعها بسرعة، بسبب سهولة تحميلها.
- تلبية متطلبات العملاء فوراً، بدلاً من انتظار الشحن.

#### - السلبيات:

- توفر الكثير من المنتجات الإعلامية، واكتظاظ السوق بها،

## جينيفر لي

بسبب انخفاض المعوقات.

- يجب أن تستوفي متطلبات التكنولوجيا لصنع المنتج، وأن تملك نظاماً داعماً لجعل عمليات الشراء والتحميل بسيطة، وأن تستخدم نظاماً سلسلة.

- حالما يقوم العميل بتحميل المنتج فليس بإمكانه «إعادته».  
- من الصعب عرض الأغراض الرقمية، أو بيعها على طاولة عرض، أو في الجزء الخلفي من الغرفة التي تجري فيها أحاديثك ولقاءاتك.

### - منتجات ملموسة قائمة على مضامينك:

المنتجات الإعلامية الملموسة هي أغراض مادية تحتاج إلى الإنتاج والتوضيب والتوزيع. وإليك البعض منها، على سبيل المثال لا الحصر:

- كتب.
- مجموعات تحتوي على مواد داعمة وإرشادات.
- نماذج مع مواد داعمة وإرشادات.
- كراسات.
- بطاقات مفردة أو مجموعة من البطاقات.
- مطبوعات أو أعمال فنية أو صور.
- كتب عمل.
- ملفات أو كتيبات إرشاد.
- أقراص DVD و CD.

## انشئ مشروعك باستخدام دماغك الأيمن

- أية أغراض تملك رخصة منك على المحتوى أو العمل الفني الظاهر (مثل الأكواب وأجندات التقويم ومستلزمات المكاتب والقمصان والحقائب).

### بعض الإيجابيات والسلبيات المرتبطة بالمنتجات الإعلامية الملموسة

#### - الإيجابيات:



تمرين: ابتكار الأفكار الخاصة بمنتجك

- قد تخدمك كأفضل ورقة عمل رابحة لديك لأنها تعطي العملاء المحتملين تجربة مؤثرة لعملك.
- يتمكن الزبائن من لمسها، مما يجعل أمر اتخاذ القرار بشرائها أسهل.
- في عالم يمتلئ بالكثير من العروض على الإنترنت، فإن شيئاً يمكنك حمله بين يديك يشعرك أكثر بأهميته وقيمه.
- يسهل عرضهم ويبيعهم على طاولة مبيع أو في الجزء الخلفي من غرفتك حيث تجري أحاديثك.
- سهولة الشراء ومناسبة كهديّة للآخرين.

### - السلبيات:

- تكلفة المواد الأولية يمكن أن تكون مرتفعة، ويتحتم عليك الشراء بالجملة للحصول على التخفيضات الأفضل.
- عملية الإنتاج عادةً ما تكون أكثر تكلفة وتعقيداً وضغطاً في الوقت.
- لا بدّ وأن تتعامل مع عمليات التجميع وهو أمر مرهق ومستنفذ للوقت.
- إدارة عمليات التخزين والشحن للتوصيل؛ إذا ما كان حجم إنتاجك منخفضاً نسبياً فقد تستطيع أن تقوم بالتجميع والشحن بمفردك، أو قد تضطر للاستعانة بمتطوع، أو استئجار عاملٍ منخفض الأجر لمعاونتك. أو يمكنك أن توكل أمر منتجاتك إلى شركة متخصصة بإنجاز أعمال التوضيب؛ ولكن بما أنه قد يكون أمراً مكلفاً فسيندرج ضمن عوامل التسعير.
- عندما يتعلق الأمر بتحديد ما تودّ بيعه أو توضيبه كمنتج، فهناك العديد من الطرق لتوليد الأفكار.
- إليك بعض المصادر الرئيسية: ما الذي أخبرك به عملاؤك المثاليون (راجع أفكار الفصل الرابع)، وما الذي تتخذه رمزاً في مشروعك (راجع الفصل الثالث إذا لزم الأمر).
- إليك بعض التساؤلات لتفكر بإجاباتها. دوّن الإجابات التي تثير تفكيرك، ثم ابحث عن المواضيع. ثم تفقد أدوات الدماغ الأيمن في الصفحة الآتية واستلهم الأفكار.

## انشئ مشروعك باستخدام دماغك الأيمن

- ما هو أكثر ما يحتاج عملائك المثاليون المساعدة فيه؟
  - ما هي المعرفة المحددة التي تريد تقاسمها مع الآخرين؟ أو ما الذي يسألك الناس عنه في معظم الوقت؟ ما هو الشيء الذي تستمر بقوله لعملائك المرة تلو المرة؟
  - ما هي مواهبك الخاصة، وأين تكمن قوتك الخارقة أو الوصفة السرية الخاصة بك؟
  - ما الذي كنت تتمنى وجوده وليس متوفراً الآن؟
- احرص على أن يكون ما تقدمه قيماً لعملائك المثاليين. وحتى لو كنت شغوفاً بفكرتك، أسأل نفسك: هل سيحبها شخصٌ آخر؟ على ماذا سيتحصل الناس منها حصراً؟ سنغطي اختبار هذه التساؤلات في قسم النماذج الاختبارية الآتي، وفي قسم صياغة العروض لاحقاً في هذا الفصل.

### RIGHT-BRAIN TOOLS FOR IDEA GENERATION

 **AMA /** Here are some of my favorite creative tools for getting my thoughts on paper.

**Colourful index cards.** Write an idea or word on each card, color-code them, and move the cards around until you find the right order, groupings, or themes.

**Sticky notes.** Brain-dump your thoughts onto sticky notes and attach them to a large piece of paper. Sort your ideas using the sticky notes the same way you would index cards. Unlike cards, however, the sticky notes will stay where you put them → so you can pin them up or transport them while they're still laid out on the paper.

**Mind maps.** Draw a circle in the middle of a piece of paper. Write an idea in the circle and then draw spokes that branch off with related ideas.

**Random images.** Flip through a magazine and randomly select a page with a picture. See if that picture sparks a new idea or a new way of thinking about your current idea. Write about the new perspective.

**Free-form, stream-of-consciousness journaling.** Always keep a notebook nearby so you can capture those stray thoughts that pop into your head when you least expect it.

## توليد الأفكار بأدوات الدماغ الأيمن هاهي بعض أدواتي الإبداعية لتدوين أفكارى على الورق

بطاقات الفهرس الملونة اكتب فكرةً أو كلمةً على كل بطاقة،  
اجعل لكل لون رمز، وغير أماكنهم حتى تجد الترتيب الصحيح  
حسب المجموعات أو المواضيع التي تتناولها.

أوراق الملاحظات اللاصقة قم بتفريغ أفكارك على أوراق  
ملحوظات لاصقة، ثم ألصقهم على قطعة ورق ضخمة.  
صنّف أفكارك على الملاحظات اللاصقة بنفس الطريقة التي  
صنفت بها بطاقات الفهرس، وعلى عكس البطاقات ستبقى  
الملاحظات اللاصقة في نفس المكان الذي ألصقتها به بأي  
حال، لذا يمكنك تثبيتهم بدبوس أو تغيير أماكنهم قبل أن  
تقوم بلصقهم بشكل نهائي.

خرائط الدماغ ارسم دائرةً في منتصف ورقة، اكتب فكرة  
في الدائرة ثم ارسم دوائر أخرى منبثقة عنها وتتفرع بأفكار  
مرتبطة بها.

صور عشوائية قلب صفحات مجلة بسرعة، واختر منها  
صورةً بشكل عشوائي.

انظر إذا كانت الصورة توحى بفكرة جديدة، أو بمنحى جديد

## جينيفر لي

للفكرة التي تعمل عليها حالياً. واكتب عن المنظور الجديد.  
النموذج الحر، املئ الكراس بدفق من الأفكار الواعية  
حافظ على وجود دفتر بجانبك لكتابة الملاحظات دوماً،  
ولتلتقط في أي لحظة الأفكار الشاردة التي تنبثق فجأة في رأسك  
في أوقات غير متوقعة.



فريق العمل في شركة جيل للمرئيات، وهي مؤسسة لتصميم  
الديكور الداخلي، استخدموا ملحوظات لاصقة على قطعة ورق  
ضخمة ليرسموا فكرة تأليف كتاب عملي عن التصميم. وهم  
يختبرون ويصنعون توليفة جميلة من عناصر كتابهم وهو دليل  
للعمل خطوة بخطوة، وذلك باستخدام نموذج اختباري أثناء  
اجتماعات استكشافية مبدئية مع عملائهم.

## ابتكر محتوى منتجك الإعلامي

الآن وقد استقرت على فكرة منتجك الإعلامي، ابدأ بتنفيذها على أرض الواقع عن طريق صناعة محتوى لمنتجك. اسمح لنفسك بأن تبدأ بمسودة عديمة الترتيب ومليئة بالترهات تماماً. علماً أن السعي وراء الكمال من الخطوة الأولى سيسبب لك الإحباط والركود.

ابدأ من صفحة فارغة وأعد وضع أهدافك ثم أعد تدويرها. التقط فكرة ما من كلمات مكتوبة على غلاف كراسك أو من منشور على أحد المدونات أو تحديث على وسائل التواصل الاجتماعي أو من مقالات صحفية أو من رسالة إلكترونية إلى العملاء.

أيضاً يمكنك استقاؤها من مخطط لعقد صف دراسي أو من منشورات إعلانية أو مسودة على دفتر الرسم أو مقتطفات من برنامج حوارى أو حتى من الملاحظات اللاصقة على شاشتك، وقس على ذلك. ثم صنّف المعلومات في مجموعات وأعد العمل عليها مجدداً وأضف المزيد لها. وقد تجد أنك لست بحاجة لإضافة الكثير عليها، باستثناء ما يربطها جميعاً ببعضها البعض. اختر بنية تدعم محتواك. إذا كان المحتوى دليلاً إرشادياً يحتوي خبراتك وتوجيهاتك المتدرجة. أما إذا كان دورة

## جينيفر لي

الالكترونية طوّر نموذجك التعليمي شيئاً فشيئاً. استخدم قدراتك الإبداعية التي يتميز بها دماغك الأيمن، للعثور على صيغة توصل رسالتك بالشكل الأفضل. وعلى سبيل المثال، عندما ألقت كتابي الإلكتروني «وقت اللعب مع الإلهام الداخلي» الذي يناقش الرسم الحدسي، رغبت في أن يكون طبيعياً ومبهجاً، فقامت بكتابته بخط يدي ولونت الصفحات.

تحركّ جيئةً وذهاباً بين الصفحات والصور الرقمية. وسابقى الملمس الحسي للورق والقلم على اليدين يتيح لك أن تعبث وتسرح مع أفكارك بطريقة ملموسة أكثر. وعندما تجد نفسك جاهزاً لبناء وتعديل وتطبيق أفكارك عملياً، انقلها إلى حاسوبك حيث يسهل البحث عن الكلمات المفتاحية والتعامل مع المعلومات وصقل المحتوى.



## انشئ مشروعك باستخدام دماغك الأيمن

قامت «كيالا غيفهان» من مؤسسة «غيفن هاندرز» الإبداعية بتطوير منتجها المادي الأول، منصة الإلهام لوسائل الإعلام المختلطة، بالبداية بنموذج بسيط لترتيب أفكارها. وعندما أطلقت منصتها تعاونت مع فنانين آخرين اختصاصيين بالوسائل الإعلامية المختلطة لإنشاء مدونة، حيث نشرت على مدوناتهم واستضافت برنامجاً يوزع هدايا مجانية لإحداث ضجة وإثارة حول المنتج. اصنع المحتوى من خلال التعاون. تقيد دعوة الناس لضم قواهم في إيجاد مسؤولية مشتركة. فالآخرون يعتمدون عليك للقيام بدورك. هذه المقاربة تتجعد جداً عندما تستضيف خبراء لمقابلتهم كجزء من اجتماع عبر الفيديو أو اجتماع عن بعد، أو مشاركة مع مجموعة لتأليف كتاب الكتروني. انظر في الفصل الثامن من أجل الأفكار لإيجاد الشركاء الاستراتيجيين المناسبين للتعاون معهم.

### العب بالنماذج الأولية

المرحلة القادمة من تطوير منتجك المعلوماتي هي بعث الحياة فيه، عن طريق نموذج أولي اختباري. وتستطيع تكوين الرؤى حول ما ينجح وما لا ينجح عندما تمتلك شيئاً ملموساً تستطيع اللعب به. وعلاوة على ذلك، يمكن للناس أن يجربوا النموذج الأولي ويعطوك تقييماً مفيداً عما يحتاج إلى تطوير، أو

## جينيفر لي

حتى أفكاراً عن استخدامه بطريقة مختلفة. ولإعطائك أفكاراً حول جمع التقييمات عن نموذجك الأولي يمكنك العودة إلى الفصل الرابع الصفحات ٦٥-٦٧، وإلى قسم «أطلق ثم أبدع» في الفصل السادس.

تأخذ النماذج الأولية أشكالاً عديدة مثل نماذج مادية بالحجم الطبيعي أو رسومات أو قصص مصورة. ولصنع قصة مصورة ارسـم مربعات كالتـي تظهر في مجلات الرسوم المصورة. في المربع الأول خربش واكتب عما يحصل في بداية العملية، ثم طور القصة عبر المربعات الأخرى.

عندما أدركت رغبتـي بتأليف كتاب، أخذت أحد كراساتـي المكتوبة بخط اليد وحولت الغلاف إلى نموذج بالحجم الطبيعي لكتابي المستقبلي من أجل إلهامي. وضعت واحدة من البطاقات البريدية على الغلاف الأمامي، ثم صنعت الغلاف الخلفي بكتابة توصيف للكتاب، واقتباس متخيل من جريدة «سان فرانسيسكو كرونكل» وسيرة ذاتية مستقبلية لنفسـي مع وثائق لم تحصل بعد، ولكنها تحققت بعد بضعة سنوات. وحول النموذج الأولي الفكرة إلى واقع، وذلك من خلال وضع الكتاب بين يدي.

## مشبطات الدماغ الأيسر



لا تقلل من قيمة مسوداتك وملحوظاتك اللاصقة، فهي قطع من لعبة التركيب، وستكون في النهاية محتوى منتجك. استخدمهم لتحفيز عمليتي توليد الأفكار وابتكار المحتوى.

بينما تنتقل من النماذج الأولية إلى التصميم، ومنه إلى إنتاج المنتج بشكله النهائي، تفحص بعض العمليات المذكورة في الفصل التاسع، وابدأ من الصفحة ١٨٤. ولا تنسى أن تنتقل بمنتجك الإعلامي عبر مراحل العرض وكتابة نماذج رسالة الحب أيضاً.



نموذج أولي مبكر من كتيب مجموعة أفكار «عبر عن رؤية

## جينيفر لي

حياتك»، ويتضمن رسماً لأفكار التوضيب. في النهاية ساعدني الرسم على فهم ما الذي ينبغي إدراجه في تصميم الكتيب. كما وأجريت اختباراً على الإرشادات ضمن الكتيب لأتأكد أن الخطوات واضحة.

### أظهر منتجك للعلن

لا يهم إذا كنت الآن توضح منتجك الجاهز أو تعرض خدماتك وتكتب رسائل الحب أو تحول تعاليمك إلى منتجات إعلامية لمضاعفة الأموال للحد الأقصى، فالهدف هو إظهار هداياك للعلن. لذا دعونا نتقل إلى فصل القادم لتعلم كيف نطلق المنتج إلى العالم.

### ملخص الأنشطة

- قم بزيارة نظامك البيئي الريادي (بالأخص الأوراق على ساق الزهرة).
- أكمل ورقة العمل «توضيب هداياك» الموضحة بالرسم.
- إجراء متقدم: ابتكر أفكاراً جديدة لمنتجك الإعلامي.
- إجراء متقدم: اصنع محتوى ونموذج أولي من أجل منتجك الإعلامي واختبره.

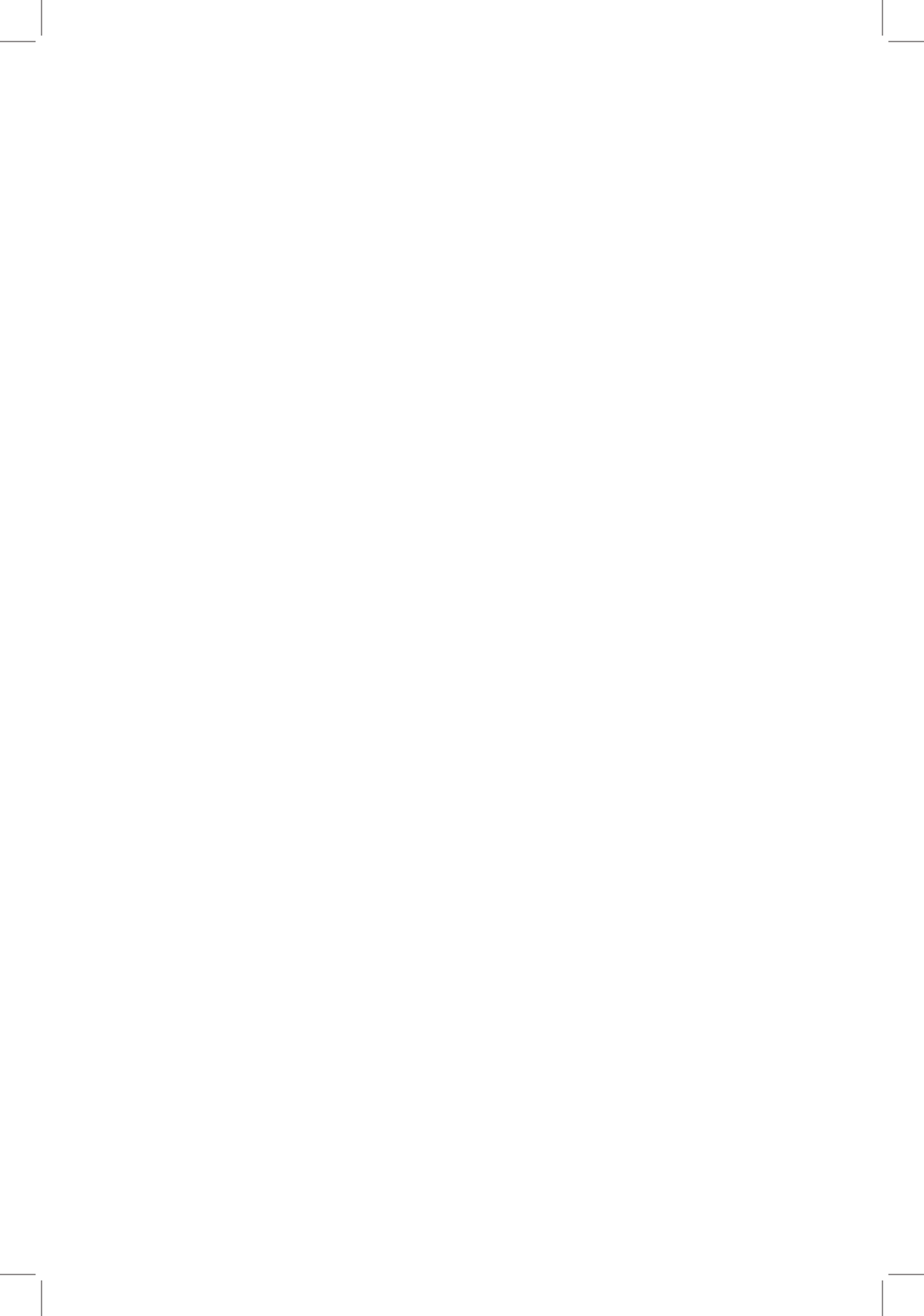


## قائمة مهام الدماغ الأيسر

- يقدّر دماغك الأيسر متابعتك الدائمة للخطوات التي اتخذتها نحو نجاحك المستدام.
- لدي منتج أو خدمة محددة أرغب أن أعرضها على عملائي المثاليين.
- صرّحت عن الفوائد التي سيحصل عليها عملائي المثاليين من هذا العرض.
- وصفت المزايا التي يتضمنها هذا العرض.
- توجهت بشكل مسبق إلى الاهتمامات المحتملة التي قد يبديها عملائي المثاليون تجاه هذا العرض.
- وضعت سعراً للعرض، وخططاً للدفع أو التخفيضات أو العروض الخاصة.
- حددت تفاصيل الدماغ الأيسر المتعلقة بالعرض مثل السياسات والشحن والأمور المماثلة.
- أرسلت رسائل الحب إلى العملاء المناسبين ليتواصلوا مع المنتجات ولجعل أمر الشراء أسهل بالنسبة لهم.
- شاركت عرضي مع شخصين على الأقل.
- إجراء متقدم: ابتكرت أفكاراً من أجل منتج إعلامي.

جينيڤرلي

- إجراء متقدم: صنعت محتوى ونموذجاً أولياً من أجل  
المنتج الإعلامي وأنا أقوم باختباره.



## الفصل السادس : هيا بنا نطلق العمل

### الحملات والاتصالات ومواعيد ترويج العروض

والآن وبعد أن وضبت هداياك المميزة، فلنتأكد من معرفة محيطك الداعم بما لديك لتقدمه. فقد حان وقت الإطلاق!



أولاً، دعونا نستعرض بعض الأفكار والأساليب لاستخدام الإطلاقات الهادفة لإذاعة بعض الأخبار عن عروضك. وعلى الرغم من أنني سأشارككم ببعض نصائح الدماغ الأيسر، فإنه لا يوجد طريقة نمطية

محددة الخطى للإطلاق. وبما أنك أحد رواد الأعمال المبدعين، فستود القيام بالأمر بطريقتك الأصيلة والاستثنائية، أليس كذلك؟ وتعتمد كيفية الإطلاق على ماهية المبيعات والأهداف والتوقيت والرسالة إضافةً إلى طبيعة الجمهور المستهدف. عليك استعمال مقدرات دماغك الأيمن الإبداعية للاستحواذ على عملية الإطلاق ولجعلها عملية مبهجة لك ولزبائنك.

ولتدرك جيداً ما عليك أخذه بعين الاعتبار والتخطيط له، سنتكلم عما ينضوي تحت المراحل المختلفة لعملية الإطلاق.

## انشئ مشروعك باستخدام دماغك الأيمن

وسأطرح مثالين بالغي الأهمية، لتوضيح المفاهيم وتحفيزك على تطوير اتصالات ومواعيد الإطلاق. ولإعطائك رؤية استراتيجية أوسع عن كيفية إدارة مشروعك، كما سنتحدث عن الكيفية التي تتمكن بها من التخطيط المسبق لعدة عمليات إطلاق خلال العام من أجل نجاح مستدام. تذكر أن الإطلاق هو إجراءً حماسي. وخلال له تبني ركيزةً على الأرض وتجعل فكرتك واقعية وتظهر نفسك للعالم. وبالطبع يشعرك الأمر بالخوف، ويغمرك بمشاعر غريبة، وخصوصاً في المرة الأولى، (ولكن، سحراً، حتى لو كانت المرة الخمسين!) وحتى لو كانت جولة تجريبية عادية تدعو إليها حفنة من أصدقائك أو كانت حفلة إطلاق أكثر منتجاتك طموحاً حتى هذا التاريخ، فقد أطلقتها إلى متابعين من كافة أرجاء العالم. مهما تكن الأمور فإن مشاركة هداياك العزيزة على قلبك مع العالم، هو أمر يتطلب شجاعة ورغبة بأن تكون متحكماً. لذا خذ وقتك لتعترف بذلك. وتذكر، أنا هنا لأشجعك.



### أفكار الدماغ الأيمن

ما هو شعورك حيال تقديم الهدايا للعالم؟ أعد الاتصال مع رؤيتك الكبرى ومع قيمك ورسالتك الجوهرية. تذكر السبب الذي يجعلك ترغب بأن تشارك العالم مواهبك.

## لا تدع عروضك تجمع الغبار على الرف

قبل التعمق في خطط الإطلاق، دعونا نفرق بين خطة تسويق مستمر وبين حملة إطلاق منتج محددة الهدف. تحدد خطة التسويق العامة أو «نشر الخبر» الخطوط العريضة للوسائل التي ستصل بها لزيائتك على صعيد مستمر. وقد يتضمن هذا استعمال وسيلة إعلامية عادية للترويج كموقعك الإلكتروني أو مدونتك، أو متجر على موقع Etsy، أو رسالة إعلانية، أو بطاقات أعمال، أو كتيبات إعلانية، أو نشرات إعلانية. وقد تتضمن أيضاً التواصل بواسطة الشبكات المعتادة، مثل حضور مناسبات تخصصية وتحديد ارتباطات للحدث عن الموضوع واستخدام وسائل التواصل الاجتماعي. أتصور أنك بدأت فعلاً ببعض من هذه النشاطات، أو أنك تعمل على الموضوع الآن. على كل حال، من المحتمل أنك لا تستخدم هذه الوسائل الإعلانية بأقصى فعالية (سنتكلم حول ذلك بعد قليل).

يلقي التسويق المستمر -أو نشر الخبر- بعض الضوء على منتجك وعلامتك التجارية وعملك ويطور الاتصالات والعلاقات كما يبني الثقة على المدى الطويل. كل ذلك مهم لنجاحك. ومن الجدير بالذكر، في حال رغبتك ببيع شيء جديد إضافة للشيء القديم، أن تحديث موقعك الإلكتروني

## انشئ مشروعك باستخدام دماغك الأيمن

ببساطة أو كتيبك الدعائي ليتضمن وصفاً للعرض الجديد، أو القيام ببعض الإعلانات على وسائل التواصل الاجتماعي ليس أمراً كافياً بالمعتاد. فأنت تحتاج إلى ترويج هادف لجذب الأنظار إلى منتجك أو خدمتك.

وعلى عكس التسويق المستمر، تضيء حملة إطلاق المنتج على عرض محدد وتجري خلال فترة محددة من الوقت، لتحديث ضجة إعلامية حول المنتج، وتوجد حساً من الاستعجال للحصول عليه. فعلى سبيل المثال، لنفترض أنك تعلن عن برنامج مدته ستة أشهر ويبدأ الشهر المقبل. وتريد أن توصل عرضك للآخرين، قد ترسل رسائل مباشرة وشخصية عبر البريد الإلكتروني إلى حفنة من العملاء السابقين، وتتبعها باتصالات تلفونية شخصية، أو قد ترسل سلسلة من الرسائل الإعلانية إلى قائمة متابعيك، وتقوم بالإضافة إلى ذلك بإدارة اجتماع مجاني لمدة ساعة عبر الفيديو، لتعطي مراجعة لبعض الأشياء التي ستعلمها في برنامجك الجديد. أو ربما لتحتفل بصدور الخط الجديد من اللوحات، تستضيف حفلاً في صالة أو مقهى، لتعرض أعمالك ولتدعو متابعيك للحضور، ليحظوا بفرصة الفوز بجوائز، ويستفيدوا من الأسعار الخاصة للقطع المباعة في تلك الليلة.

أما الحملة المركزة تولد الوعي، وتدعو إلى التشبيك واتخاذ الإجراء، وتلفت الاهتمام إلى المبيعات في فترة محددة من

## جينيفر لي

الزمن، وإلا فإن منتجاتك ستقبع هناك بانتظار أحد ما ليعثر عليهم. إليك هذين المثالين لتقيس عليهما وليساعداك على بلورة الفكرة. لنقل أنك تعلق عملاً فنياً جميلاً على حائط غرفة العائلة، في البداية تبدي إعجابك به في كل مرة تمر بجانبه، ولكن بعد فترة، لن تنتبه حتى إلى وجوده، لأنك اعتدت كثيراً على رؤيته هناك، لقد تلاشى في الخلفية، وأصبح مألوف الوجود حدّ النسيان. ولهذا، ولكي تعيد الانتباه إليه تضعه في مكان جديد، للإضاءة المباشرة على وجوده، وربما تقوم بتبديل مكانه في كل فصل لتبقي منظر غرفتك متجدداً.

### أفكار الدماغ الأيمن

ما هي أهدافك من الإطلاق؟ خذ دقيقةً ودوّن كيف سيبدو النجاح في هذا الإطلاق بالذات. هل هناك عدد محدد من الناس ترغب بأن يصلوا أو أن تزداد قائمتك بهم؟ هل تريد أن تبيع عدداً محدداً من الأشياء؟ هل حددت مبلغاً من المال تنوي كسبه خلال وقت معين؟ كيف تريد أن تبدو طاقة الإطلاق؟ وكيف تريد أن يتجاوب الناس مع المنتج؟ سيساعدك تحديد ماهية وشكل النجاح في صياغة خطة إطلاق فعّالة.

## انشئ مشروعك باستخدام دماغك الأيمن

لنفكر أيضاً بمخزن التموين في حيّك. يضيئ الرف الدعائي الكبير الموجود في بداية الممر أثناء فصل الصيف على واقيات الشمس والوجبات الخفيفة للنزهات، وفي عيد الشكر يمتلئ الرف ذاته بحشوة فطائر القرع المعلبة وعلب خلطة حشوة خبز الذرة. وقبل أن تضع قدمك في المخزن، تعلم مسبقاً بأمر المنتجات المعروضة للبيع في نشرتهم الأسبوعية لأنك رأيتها. لأن المخزن يوصل رسالته بوسائل إعلامية عديدة لإثارة حالة الوعي. وفي أي وقت من العام يمكن أن تجد واقيات الشمس أو خلطة الحشوة في أماكنهم المعتادة على الرفوف، ولكن من خلال القيام بالتسويق الهادف للترويج لهذه الأغراض وإظهارهم بشكل أوضح خلال موسم معين، يسهّل مديرو المخزن عملية الشراء، وهم بدورهم يزيدون أرباحهم.

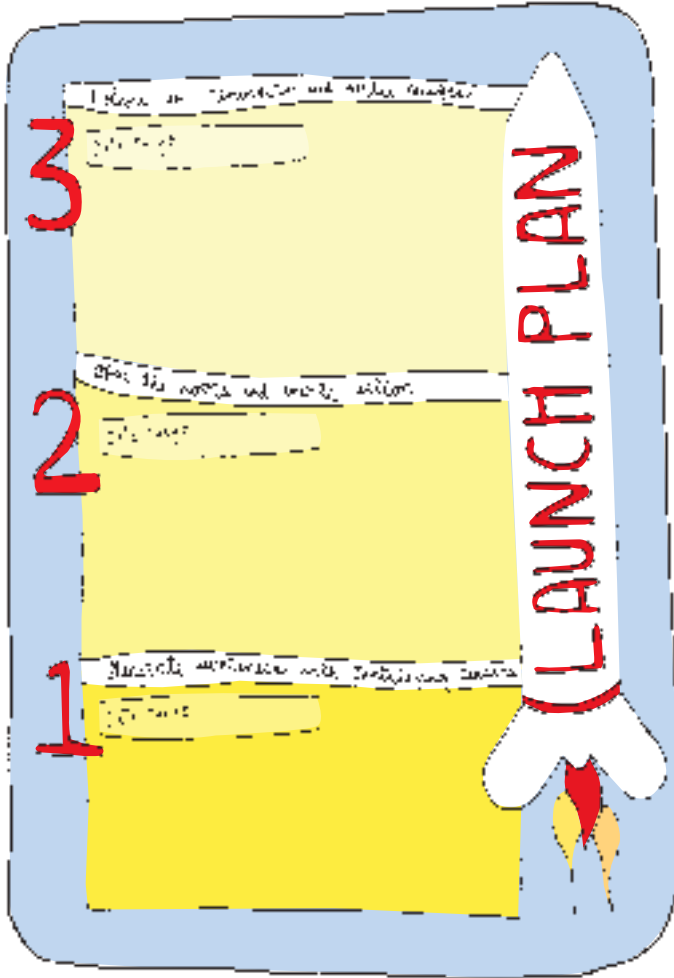
الأمر نفسه مع عروضك. من الرائع أن تضع قائمةً بمنتجاتك وخدماتك على موقعك الإلكتروني أو في متجر إلكتروني أو كتيب دعائي. ذلك شبيهه بأغراض مكدّسة في مكانها المعتاد على الرف. والناس الذين يحتاجونها مضطرون للبحث عنها، وإلا ستبقى في مكانها لتجمع الغبار. أما بخصوص زيادة المبيعات أو رفع نسبة العملاء الجدد، عليك أن تلتفت الانتباه إلى عروضك، تماماً كما يفعل مخزن التموين عندما يضع السلع الترويجية الموسمية بمكان مميز على رف البيع الدعائي. وهنا يأتي الإطلاق محدد الهدف.

## اعتبارات الإطلاق

نوهتُ إلى عدم وجود طريقة نمطية محددة الخطى للإطلاق، لكن يوجد بعض الإرشادات العامة، لهيكله تفكيرك الإبداعي بخصوص كيفية نشر الأخبار الترويجية. وفي هذا الصدد، سأصف بعض المراحل الاعتيادية في عملية الإطلاق وأطرح بعض الأمثلة. لكن تذكر، كل إطلاق هو فريد من نوعه بالنسبة لك ولظروفك الخاصة.

يمكنك استخدام ورقة عمل «خطة الإطلاق» لمساعدتك بعملية العصف ذهني، لتعرف كيف ستنشر الخبر في كل مرحلة من مراحل الإطلاق. ابدأ من أسفل ورقة اللعب وأكمل عملياً نحو الأعلى.

## انشئ مشروعك باستخدام دماغك الأيمن



## - خطة الإطلاق (من الأسفل إلى الأعلى):

١. لفت الانتباه عبر إثارة التشويق والحيرة.

- نطاق الموعد:

٢. فتح الأبواب واستدعاء الحماس.

- نطاق الموعد:

٣. المتابعات والتذكيرات والتبهيئات اللطيفة.

### لفت الانتباه عبر إثارة التشويق والحيرة

ابدأ بزرع بعض البذور قبل أن تبدأ حملة الإطلاق، لتستثير فضول الناس وتشوقهم حيال ما هو قادم. فعندما تثير التخمينات بواسطة وسائل الإعلام، كما لو أنك تقول: «لا أستطيع الانتظار لأخبركم بالشيء التالي الذي أطبخه من أجلكم» أو «ابقوا معنا! فالأسبوع المقبل يحمل لكم إعلاناً كبيراً.»

ولاجتذاب الجمهور الذي تروقه المرئيات، قد تعرض له لمحات تسمح له باستراق النظر إلى عملك، كبعض الرسومات والملاحظات والنماذج الأولية، أو صورة للعمل أثناء إنجازه أو خلال عملية التخطيط. لأن إلقاء نظرة خلف الكواليس على مراحل الإنتاج والتضيرات، يمكن أن يجعل الناس ينخرطون بما تصنعه، وتساعدهم في تقدير مضايمين عرضك.



### نصيحة

يجب أن تسمح لك خدمة التسويق عبر البريد الإلكتروني بإنشاء قائمة رئيسية، تضم جميع المشتركين بقنواتك الإلكترونية. وأن تسمح لك بإنشاء قوائم فرعية مخصصة لغايات محددة، كأسماء الناس الذين يسجلون انضمامهم إلى قائمة الانتظار ليتعرفوا على موضوع معين، أو الذين يشتركون بصف ما، أو يشترون منتجاً ما. وبتلك الطريقة يمكنك أن تستهدف فئات مخصصة بحملات تسويقية محددة، فلا تجعل قائمتك الأساسية متخمة بدفق من الرسائل عندما تقوم بعملية الإطلاق.

### فتح الأبواب واستدعاء الحماس

بعد أن تُعلم متابعيك للمرة الأولى، بواسطة الإعلانات الترويجية المغربية وفعاليات لفت الانتباه للمنتج، سيكون من السهل الآن الاستحواذ على اهتمامهم، عندما تعلن أن برنامجك سيُبث مباشرة أو أن منتجك متوفر الآن. فلقد كانوا يتطلعون لسماع مزيد من التفاصيل.

## جينيفر لي

ومن المفيد أن تستضيف مناسبةً لتفتح الأبواب رسمياً، وتعلن عن إطلاق المنتج. وتتماماً كما في الأمثلة السابقة التي ذكرتُها، قد يكون الأمر احتقلاً شخصياً لعرض عملك، أو تجمعاً تستضيفه حيث تشرح وتوضح تقنيته الفنية. أو ربما تدير جلسة افتراضية أو صفياً تحضره مع أناس يمكن لهم أن يختبروا وجودك بينهم ويختبروا عرضك. كُن مبدعاً في الإجابات، ما هي الطرق التي تسمح لعملائك المحتملين أن يتعمقوا بالتشبيك معك بغية تعلم المزيد؟ ما هي القيمة التي تضيفها ليختبروا عرضك وما يقدمه من مساعدة لهم؟ ما هي الطرق التي تشرق بها عندما تتفاعل مع متابعيك المميزين؟ استخدم ردود أفعالك على هذه النقاط التحفيزية لمساعدتك في تصميم ما سينجح معك ومع عملائك.

عندما تفتح الأبواب سترغب بتقديم تفاصيل عن ماهية عرضك، لتسهل انضمام الناس وقيامهم الشراء. انظر مجدداً إلى رسالة الحب التي صغتها في الفصل الخامس من أجل طرق إيصال فوائد العرض وشرح التفاصيل.

إنه وقت عظيم أيضاً لأتباعك وزملائك المبدعين وشركائك الاستراتيجيين لنشر الخبر عن عرضك وتوسيع مدى انتشاره. تأكد أن تطلب منهم ذلك قبل شهر أو شهرين أو أكثر، وبهذا يستطيعون تسجيل الموعد على تقويمهم الترويجي. وزودهم بعينة من نسخة التسويق وبالمواعيد المهمة، بالإضافة لرابط الأتباع، وبذلك يربحون عمولةً عندما يبيعون شيء مما تقدمه.



### نصيحة

الأتباع هم الأشخاص الذين يبيعون منتجاتك، ويكسبون عمولةً عندما يشتري أحدٌ ما من منتجاتك عبر الرابط الخاص بهم. يمكنك عمل برنامج للشركات التابعة عبر مواقع مثل [clickbank.com](http://clickbank.com) أو [commissionjunction.com](http://commissionjunction.com) أو عبر حلول التجارة الإلكترونية مثل موقع [shoppingCart.com](http://shoppingCart.com) وعليك أن تضبط نسبة العمولة عند المستوى الذي يشعرك بأنه يحفز الأتباع ويؤمن ربحاً مرضياً لك. تتراوح النسبة المئوية عادةً بين ٢٠-٥٠٪. ويساعدك الأتباع في توسيع المدى لأنهم، يروجون إلى أبعد مما تصل إليه شبكتك، ويعقدون صفقات بيع لأجلك، ما كانت لتحصل لولاهم.

### المتابعات والتذكيرات والتنبيهات اللطيفة

بعد أن أعلنت عن عرضك، خُطِّطْ لمتابعة التفاعل مع عملائك الملائمين، ولعلاج أي مخاوف لديهم، ولتذكيرهم بلطفٍ بالإجراءات التي ترغب منهم أن يتخذوها ومتى. الآن، أتصور أن آخر شيءٍ ترغب به كصاحب مشروع طيب القلب

## جينيضر لي

ومرهف الإحساس، أن تظهر بمظهر اللحوج. لكنك قد تخطئ بعدم التواصل الكافي. ومن سوء الحظ أنك تنسى، وكذلك الناس الذين يحتاجون ما تقدمه، قد يتطلب منك أمر تذكيرهم مزيداً من التنبيهات اللطيفة. وقد تحصل على زيادة بنسبة المبيعات تتراوح بين ٣٠-٥٠٪ ولو في نهاية العرض المحدد بتاريخ معين، فالفرصة قائمة حتى آخر لحظة. وعدم إرسال لذلك التذكير الأخير قد يعني الاستغناء عن مئات إذا لم تكن آلاف. وصحيح أن البعض قد يلغي اشتراكه، لكنهم على أي حال ليسوا عملاءك الملائمين. الأهم هو أن يتمكن عملاؤك المثاليون من الاستفادة من الهدايا التي عرضتها، وأن تقدم لهم الفرصة لذلك.

يُقترح أن تستخدم رسائل التذكير التعابير الآتية: «تذكر، لديك فقط ثلاثة أيام بعد لتوفّر» أو «لا تنسى: يفلق هذا العرض الخاص أبوابه في ٣١ كانون الأول، وأكره أن تقوت الأمر». أحب حين أسمع من الناس أن البريد الإلكتروني الأخير جاء في اللحظة المناسبة، كما لو أنه رسالة من الكون تخبرهم بأن يستغلوا الفرصة.

خلاصة القول، تأكد أنك نظمت المتابعات والتذكيرات. اجعل المتابعات مفيدةً بتضمينها معلومات إضافية، تساعد الناس على اتخاذ قرار بشأن فائدة عرضك لهم. قد يستلزم ذلك الإجابة على بعض الأسئلة التي طرحها الآخرون ومعالجة مخاوفهم. وقد يستلزم الأمر إضافة محتوى تكميلي، يساعدهم في تعميق

## انشئ مشروعك باستخدام دماغك الأيمن

معرفتهم بك أو بمنتجك. وقد يكون هذا المحتوى على شكل إشادة أو صور من عملاء آخرين استمتعوا مسبقاً بمنتجك، الأمر الذي قد يلهم الآخرين لمعرفة كيفية استخدامه. ومن المفيد أن تمتلك إدراكاً عاماً بالمتابعات التي خططت لتنفيذها، وأن تحافظ على انفتاحك وسلاستك. وأعر انتباهك إلى ما يضرب على وتر أحاسيسهم، ما هو الشيء الذي يثير حماسهم؟ وما الذي يشاركه عملاؤك المتلهفين على وسائل التواصل؟ قد تكون هذه المضامين مقولات رائعة لتستخدمها في رسالة التذكير. وراقب الأسئلة المطروحة ضمن هذه المضامين، ثم دوّنها كأسئلة متكررة ضمن رسالة التذكير أو مدونة لتوضيح التفاصيل ومعالجة المخاوف. وباستمرارك في التفاعل مع جمهورك، ستتابع التعلم منهم، وبذلك تبقى منتجاتك وتسويقها متعلقاً بهم وملهماً لهم.



## جينيفر لي

يحب الناس استراق النظر على عملية التحضير الإبداعية. استقطب الانتباه إلى عملية الإطلاق القادمة، عن طريق نشر صور العمل قيد التنفيذ على وسائل التواصل الاجتماعي. وأضف بعض العبارات المثيرة للتشويق والحيرة في التعليقات على الصور، مثل «متحمس لأشاركم منتجي الجديد الأسبوع المقبل!».

### أمثلة عن خطة الإطلاق

للمساعدة في تمثيل هذه الأفكار، قمت بعرض مثال عن خطة إطلاق لمشروع جديد في الصفحات التالية، تتضمن بعض عينات من نماذج لرسائل أساسية وتفاصيل عن التوقيت، متبوعة بمثال عن خطة إطلاق لمنتج.

علينا أن نتذكر دوماً أنه ما من طريقة موحدة نتبعها لأجل الإطلاق، لذا تعتبر هذه الأمثلة ببساطة مُعطيات يستجيب لها تفكيرنا الإبداعي، ويقولها ضمن خطة تخدم الغاية المرجوة. قد تحتوي خطتك على بعض البنود، وقد تكون مفصلة أكثر من ذلك بكثير، ومتضمنة رسائل خاصة بمجموعات مستهدفة متنوعة.

قد تلاحظ أن نماذج الخطط تترك انطباعاً بكونها تابعة للدماغ الأيسر بهيكلتها، مع ذلك فأنت كشخصٍ مبدعٍ يميني

## انشئ مشروعك باستخدام دماغك الأيمن

الدماغ، ستجدُ بعض الأسباب التي تدعونا للإفادة من إطلاق ممنهج:

- يمكن لحملة الإطلاق محددة الأهداف أن تساعدك في تتبع فعالية الترويج، وتتبع تحول شبكة المعارف إلى عملاء حقيقيين، أي أن بإمكانك حساب كم من الأشخاص اشتركوا ليعرفوا أكثر عن العروض القادمة، ومن ثم تحديد النسبة المئوية لهؤلاء المشتركين الذين اشتركوا عرضك بالفعل من خلال حملتك.

- يعتمد ما يمكنك القيام به على كبر حملتك وتعقيدها. وسيمنحك تخطيط التفاصيل راحة البال، لأنه سيضع حداً للتفاصيل عديمة الأهمية التي لن تحوم بعد ذلك في رأسك مستنزفةً طاقتك الفكرية، وستبذل هذه الطاقة بالأحرى في عملك الإبداعي، أليس كذلك؟

- من المرجح جداً أن تُدرج قائمةً بمجموعة الداعمين المبدعين خلال الإطلاق، وستجري الأمور بسلاسة أكثر في حال امتلاكك للخطة. كما سيكون الأمر أكثر تقديراً من داعميك، إذا قدمت لهم تعليمات واضحة وصريحة عن توقيت وكيفية المساعدة في الترويج لك. سهل الأمر قدر الإمكان عليهم.

- عندما يكون لديك خطة إطلاق موثقة، يمكنك تكرار وتقيح العملية في المرة القادمة التي تقوم بها بإطلاق مشابه. ويمكنك ابتكار نظام قابل للتنفيذ يمكن تكراره مراراً مع الوقت. ما رأيك بهذا من باب الكفاءة؟

## جينيفر لي

مثال عن خطة إطلاق خدمة أو برنامج - برنامج تدريب لمدة ستة أشهر		
الجمهور	نماذج الرسائل	نماذج التوقيت
لفت الانتباه عبر إثارة التشويق والحيرة:		
قائمة البريد الإلكتروني كلها	(قريباً/ نظرة سريعة/ ابق على اطلاع).	٣-٤ أسابيع متبقية
منصات التواصل الاجتماعي	(قريباً/ نظرة سريعة/ ابق على اطلاع) ويمكنك أيضاً تضمين صورة.	٣-٤ أسابيع متبقية
قائمة الانتظار أو قائمة المهتمين (إذا كان لديك واحدة)	(أردت إعلامك مسبقاً بأننا سنقدم هذا البرنامج الجديد. نُطلعك على الجديد دوماً كونك من عملائنا المهتمين).	٢ أسابيع متبقية
قائمة البريد الإلكتروني كلها	(هنا! سجل من أجل المشاركة بمكالمة جماعية مجانية لتحصل على فكرة عامة عما سأقوم بتدريبه خلال هذا البرنامج ولتكتشف المزيد عنه). قم بتضمين أي رسائل أو اقتباسات من استجابات الأشخاص على قائمة المهتمين مثل (أنا متحمس للغاية).	أسبوعان متبقيان

## انشئ مشروعك باستخدام دماغك الأيمن

قائمة المكالمات المجانية	(تذكرة: المكالمات المجانية غداً). قبل يوم من المكالمات المجانية
فتح الأبواب واستدعاء الحماس:	
قائمة المكالمات المجانية	(تذكرة: المكالمات المجانية اليوم، خلال ساعات قليلة).
على منصات التواصل الاجتماعي	(تعالوا وانضموا إلي في المكالمات المجانية التي سأجريها).
استضيف المكالمات المجانية	قم بتعليم بعض المواضيع من برنامجك لإعطاء فكرة عن التجربة. قدّم قيمة للمشاركين وادعهم للتسجيل في برنامجك من أجل العمل معك أكثر. قدم عرضاً خاصاً مرتبطاً بوقت التسجيل.
قائمة المكالمات المجانية	المتابعة بعد المكالمات. اسأل: (ماذا اكتسبتم من هذه التجربة؟) (ملاحظة: يعتبر الأمر بحثاً مفيداً حول السوق/وعملاً استقصائياً لك).

## جينييفر لي

<p>اليوم التالي للمكاملة المجانية</p>	<p>رابط إعادة التشغيل للمكاملة الجماعية المجانية ورابط للاشتراك بالبرنامج المدفوع.</p>	<p>قائمة من ألقوا نظرة عامة على المكاملة المجانية</p>
<p>اليوم التالي للمكاملة المجانية</p>	<p>(هل فاتتكم المكاملة المجانية التي أجريتها؟ يمكنكم الاستماع إلى التسجيل (أو يمكنكم الانضمام إلي في الإعادة). ضمّن رابطاً للصفحة التي يتم منها الاشتراك بالمكاملة المجانية (أو للمكاملة الثانية المعادة في حال كنت ستجري واحدة).</p>	<p>قائمة البريد الالكتروني كلها</p>

## انشئ مشروعك باستخدام دماغك الأيمن

<p>بضعة أيام تالية لمكالمة مجانية</p>	<p>دعوة لمكالمة مجانية معادة أو مكالمة متابعة للأسئلة والأجوبة. (المكالمة المعادة هي تكرار لنفس المكالمة التعليمية، بحيث يتمكن الأشخاص الذين فاتتهم المكالمة الأولى من المشاركة بشكل مباشر وحي. أما مكالمة المتابعة للأسئلة والأجوبة، تجيب ضمنها عن الأسئلة التي تم إرسالها مسبقاً، أو التي يتم سؤالها مباشرة خلال مكالمة الأسئلة والأجوبة حول الموضوع المطروح أو تفاصيل البرنامج).</p>	<p>قائمة المكالمة المجانية</p>
<p>قبل يوم من مكالمة المتابعة</p>	<p>(تذكرة: غداً موعد المكالمة المجانية المعادة (أو مكالمة المتابعة للأسئلة والأجوبة).</p>	<p>قائمة المكالمة المجانية</p>
<p>في يوم مكالمة المتابعة</p>	<p>(تذكرة: اليوم سنجري المكالمة المعادة (أو مكالمة المتابعة للأسئلة والأجوبة).</p>	<p>قائمة المكالمة المجانية</p>

## جينيضر لي

اليوم التالي لمكالمة المتابعة	ضمن رابط إعادة التشغيل لجلسة المتابعة: قدّم مزيداً من المعلومات وما تمت مناقشته في مكالمات سابقة وهلم جرا.	قائمة المكالمات المجانية
المتابعات والتذكيرات والتنبيهات اللطيفة:		
٥ أيام قبل نهاية عرض المشاركين الأوائل	تسعيرة أول المشتركين بالبرنامج المدفوع تنتهي خلال خمسة أيام (أو عرض آخر).	قائمة المكالمات المجانية
تذكيرات مستمرة	تذكرة حول البرنامج وأقوال قيّمة حول التعلم وأهمية المعلومات وهلم جرا.	على منصات التواصل الاجتماعي
٥ أيام قبل نهاية عرض المشاركين الأوائل	(تنتهي تسعيرة المشتركين الأوائل خلال خمسة أيام). قم بإضافة إشادات العملاء أو معلومات مفّاحية أخرى.	قائمة البريد الالكتروني كلها
قبل يوم من انتهاء عرض المشاركين الأوائل	(ينتهي عرض التسعيرة الخاص بالمشاركين الأوائل على البرنامج المدفوع غداً)	قائمة المكالمات المجانية

## انشئ مشروعك باستخدام دماغك الأيمن

قائمة المكالمات المجانية	(ينتهي اليوم عرض التسعيرة الخاص بالمشاركين الأوائل على البرنامج المدفوع)	في اليوم الذي ينتهي به عرض المشاركين الأوائل
قائمة البريد الالكتروني كلها	(غداً آخر يوم للانضمام إلى البرنامج) ضمن بعض الأقاويل وما يجري تداوله حول البرنامج وهلم جرا.	في اليوم قبل الأخير من آخر مهلة للانضمام
قائمة المكالمات المجانية	(اليوم آخر يوم للانضمام إلى البرنامج) ضمن بعض الأقاويل وما يجري تداوله حول البرنامج وهلم جراً	آخر يوم للانضمام

## جينييفر لي

مثال عن خطة إطلاق بضائع أو منتجات أخرى		
نسخة جديدة محدودة من حقيبة الدردشات		
الجمهور	نماذج الرسائل	نماذج التوقيت
<b>لفت الانتباه عبر إثارة التشويق والحيرة:</b>		
قائمة البريد الإلكتروني كاملة	(قريباً/ نظرة سريعة/ ابق على اطلاع) ضمّن صوراً لك في الاستديو أو خلال إنتاجك للمنتج.	٢-٤ أسابيع مسبقاً
منصات التواصل الاجتماعي والمدونة	(قريباً/ نظرة سريعة/ ابق على اطلاع) ضمّن صوراً لك في الاستديو أو خلال إنتاجك للمنتج.	٢-٤ أسابيع مسبقاً
قائمة الانتظار أو قائمة المهتمين (في حال كان لديك واحدة)	(أردت اعلامك مسبقاً بأنني على وشك طرح هذا المنتج الجديد. نطلعك على الجديد دوماً كونك من عملائنا المهمين، لذا لا تنس أن تضع مذكرة في الرزنامة).	٣ أسابيع مسبقاً
قائمة البريد الإلكتروني كلها	أرسل فيديو لنفسك تشارك فيه معلومات حول المنتج، مع تاريخ الإعلان عنه ليبقى متابعوك على اطلاع.	أسبوعان مسبقاً

## انشئ مشروعك باستخدام دماغك الأيمن

أسبوع إلى أسبوعين مسبقاً	شارك الفيديو الترويجي	منصات التواصل الاجتماعي والمدونة
فتح الأبواب واستدعاء الحماس:		
اليوم السابق للإعلان العام	(هنا! سعرٌ خاص بمناسبة الإطلاق يوم ١٤ شباط/فبراير. يحصل أول عشرين شخصٍ ممن يشترون المنتج على شحن مجاني).	قائمة الانتظار
يوم الإعلان	«هنا! سعر خاص بمناسبة الإطلاق يوم ١٤ شباط/فبراير. يحصل أول عشرين شخصٍ ممن يشتررون المنتج على شحن مجاني» (إذا لم تكن قائمة العملاء المهمين VIP قد استنفذت بالفعل جميع فرص الشحن المجاني). سلط الضوء على الاستجابات الحماسية من أي من المشتريين المهمين الذين اشتروا مبكراً.	قائمة البريد الالكتروني كاملة

## جينيضر لي

يوم الإعلان	(هنا!) رابط لصفحة الإعلان حيث يمكن للعملاء شراء منتجك.	منصات التواصل الاجتماعي والمدونة
المتابعات والتذكيرات والتنبيهات اللطيفة:		
١١ شباط/فبراير	(ينتهي العرض الخاص خلال ثلاثة أيام. بقي شاغرين فقط للشحن المجاني).	قائمة الانتظار
تذكيرات مستمرة	أرسل تذكرة حول المنتج الجديد والأسعار الخاصة.	منصات التواصل الاجتماعي
١٢ شباط/فبراير	(السعر الخاص ينتهي غداً. هنا بعض الإجابات على أسئلتكم).	المدونة
١٤ شباط/فبراير	(اليوم آخر يوم للحصول على السعر الخاص).	قائمة البريد الالكتروني كلها
١٦ شباط/فبراير	أعلن عن مسابقة: (السعر الخاص انتهى لكن ما زال يتمكنكم الحصول على فرصة لربح جائزة. أرسل صورة لنفسك مع منتجنا وأخبرنا لم تحبه. يتم الإعلان عن الفائزين الشهر القادم).	قائمة البريد الالكتروني كلها

## انشئ مشروعك باستخدام دماغك الأيمن

٦ آذار/مارس	أرسل تذكرة عن آخر موعد للمسابقة. سلط الضوء على بعض الطلبات التي أرسلتها.	المدونة
١٦ آذار/مارس	(اليوم آخر موعد للاشتراك بالمسابقة).	قائمة البريد الإلكتروني كلها
١٧ آذار/مارس	(الإعلان عن الفائزين بالمسابقة).	قائمة البريد الإلكتروني كلها والمدونة

### محفزات الدماغ الأيمن



احصد ثمار شبكة علاقاتك. سمعت من قبل أن الناس تشتري من معارفها ومن تثق به، لذا ركز، حتى قبل الإطلاق، على تعميق ثقتك بمعارفك المثاليين من خلال تزويدهم بالمعلومات القيمة والإلهام والدعم. وركز على ما يضيف قيمة لتجربتهم معك، في حال احتجت مساعدةً بهذا الشأن راجع الفصل الرابع لمزيد من الأفكار.

## جينيفر لي

المسارعة بالإطلاق قبل بناء العلاقات تشبه الذهاب إلى اجتماع شبكة علاقات عامة ورمي بطاقة عملك في وجه أي شخص يدخل عبر الباب، ما سينفر الناس منك على الأغلب، ولكن عندما تمتلك علاقات حقيقية مع محيطك ستزداد سهولة الإطلاق وفعاليتها. كيف يمكنك البدء ببناء الثقة الآن؟ أنى للناس معرفتك وتجربة التعامل معك؟

على النقيض لما قد تعتقد، فإن الإطلاق لا يتطلب بالضرورة أن يكون التسويق التقليدي المستمر كاملاً ومثالياً مئة بالمئة (أضف إلى أنه لن يكون مثالياً أبداً!). أرى الكثير من رواد الأعمال المبدعين المعتمدين على الدماغ الأيمن عالقين، ويمضون شهوراً في التصميم وإجراء التعديلات واللمسات الأخيرة على موقعهم الإلكتروني الرئيسي قبل شعورهم بإمكانية الإطلاق، حيث يمضون كماً من الوقت لكتابة أفضل ما يمكنهم في وصف كل فكرة خطرت ببالهم يوماً لمنتج أو خدمة، وبينما يصبون جلّ تركيزهم على التفاصيل الصغيرة عديمة القيمة لا يصابون ربحاً، ثم يستغربون من سبب إرهابهم من عملهم.

يمكنك إطلاق حملة موجهة بتسويق إعلامي ورسائل لاختبار عرض ما ببساطة. وما من داع للجهوزية التامة للعلامة التجارية في البداية. كما أن إشراك العملاء بالمنتج أو الخدمة يساعد في الواقع على تحسين العرض وتقديم نسخة مرغوبة أكثر، من خلال دمج ما تعلمته عن الكيفية التي استفاد منها زبائنك.

## أساسيات البنية التحتية

إن كانت هذه هي إطلاقتك الأولى، فعليك إبقاء العمليات والبنى التحتية بحدودها الاستثمارية الدنيا، وبدلاً من زيادة النفقات منذ البداية، ركّز على جني النقود. يعتبر إيجاد طريقة للدفع، يتمكن بها الناس من تسديد المال لك أمراً أساسياً يجب حسمه (انظر الفصل السابع لمزيد من الأفكار)، كما هو حال إيجاد طريقة تتمكن بها من التواصل مع العملاء المحتملين، وكذلك العملاء الحقيقيين الذين يقومون بالشراء والدفع (خدمة بسيطة للتسويق عبر البريد الإلكتروني مثل MailChimp أو Constant Contact ستفي بالغرض). قد تكون هذه العملية يدويةً بدايةً، ما لا بأس به إذا كان مقدوراً على حجم العمل. أضف إلى ذلك أنّ إدارتك للعملية بنفسك سيساعدك على فهم ما يجري حقاً لإتمام البيع والتواصل مع عملائك. سنخوض غمار كيفية إعداد البنية التحتية وأنظمة القيادة السلسلة في الفصل التاسع.

## التخطيط للإطلاق لسنة

بعد أن اطلعت عما يجري خلال الإطلاق لمرة واحدة، فلنأخذ

## جينيفر لي

خطوةً أخرى ونكتشف كيف يمكنك تخطيط إطلاقاتك التي ستقوم بها خلال سنة، لضمان نجاح مستدام. عندما يكون لديك عدة عروض جاهزة، يسهل التفكير الاستراتيجي بخصوص كيفية الترويج لها خلال السنة أو السنوات اللاحقة، وكيف ستزيد «الأوراق» من الدخل المدوّن على زهرتك.



تزودك رزنامة الحائط العملاقة بالمساحة الرحبة اللازمة للتخطيط لإطلاقاتك. خلال ورشة إطلاق كتاب «خطة العمل القائمة على الدماغ الأيمن» التي استضافتها CreativeLIVE، قمت بمساعدة مستشارة الصور ومنسقة الملابس كيتلين كولن في التخطيط للمحطات الأساسية، وإيجاد فرص لجنّي الأموال خلال السنة. حقوق الصورة لريبيكا ستامبف.

## مثبطات الدماغ الأيسر



ما من داع للقلق إذا كنت قيد العمل على إطلاق عرضك الأول، لا بأس بذلك. أريد التنويه إلى الصورة الأكبر حالياً لأشير إلى أن الجهد المبذول الآن، يتعدى بمردوده العرض الحالي. لأنك الآن تبتكر أنظمة يمكنك الاستفادة منها لاحقاً قدر الإمكان، فهو استثمار في مستقبلك. وفي حال لم تستفد من هذا العرض المعين لابتكار منتج مكرر، فأنت تشهد المهارات التي ستسهل عليك الطريق لابتكار عروض مستقبلية. والقيام بالمزيد من العروض يعني المزيد من الفرص لمساعدة الناس ولجلب المزيد من المال.

أودّ وضع خطة عالية المستوى للسنة برمتها، باستخدام خطة مشروع تعتمد على أوراق الملاحظات اللاصقة، فأحصل بذلك على نظرة عامة. وغالباً ما أقوم بإطلاقين على نطاق واسع خلال السنة في الربعين الأول والثالث، وإطلاقين على نطاق أضيق في الربعين الثاني والرابع؛ بهذه الطريقة يكون لدي إطلاق رئيسي واحد فقط في كل ربع من أرباع السنة. وقد أعمل على عروض مختلفة في شهور السنة الأخرى لكنني أركز معظم طاقتي ومصادري على هذه الإطلاقات الربعية.

## جينيفر لي

يمكنك تنفيذ تمرين لتألف الأمر، مستخدماً ورقة العمل التوضيحية «الأهداف المالية الربعية» للتخطيط لإطلاقاتك والمكاسب المتوقعة في الربع الواحد.

اكتب على السطر الأول ما تريد تحقيقه في كل ربع. مثل «ملء عشرين مقعداً في برنامجي ذي الستة أشهر» أو «بيع ثلاثين لوحة منسوخة عن أعمال عالمية» أو «العمل على قائمة الألف مشترك». قم بعد ذلك بإعداد الإطلاق أو الإطلاقات الأساسية لكل شهر، وتضمينها الدخل التقديري لكل شهر، في علبه تضع عليها علامة الدولار، ثم اجمع محصلة الهدف المالي الكلي لكل ربع، وبعدها محصلة الأرباع جميعاً لحساب الهدف المالي للسنة برمتها. كما يمكنك العمل بطريقة الخطف خلفاً انطلاقاً من الهدف المالي للسنة، ثم تحديد ما سيتم تحصيله خلال كل ربع بالاعتماد على النطاق المتوقع لإطلاقك.

حالما أمتلك الخطوط العريضة للسنة أركز على الربع الحالي. من أجل الإطلاقات في الربع التي تتطلب جداول محددة أو خطط لمشاريع، ثم أعمق في المرحلة التالية من التفاصيل على برنامج الـ Word أو الـ Excel (أو على Google Docs في حال احتجت مشاركتها أثناء وضعها مع أعضاء الفريق الآخرين).

والجيد بتوثيق عمليات الإطلاق خلال القيام بها، أنك ستملك مسودتك الخاصة للدورة التالية. انظر الفصل التاسع

## انشى مشروعك باستخدام دماغك اليمين

لمزيد من النصائح عن توثيق الإجراءات وابتكار أنظمة القيادة السلسلة الخاصة بك. سأقدم بعض المقاربات المختلفة لتخطيط إطلاقاتك.

PLAY SHEET

## QUARTERLY MOOLA GOALS

QUARTER 1	QUARTER 2	QUARTER 3	QUARTER 4
GOALS:	GOALS:	GOALS:	GOALS:
January	April	July	October
<input style="width: 80%; height: 20px;" type="text"/>	<input style="width: 80%; height: 20px;" type="text"/>	<input style="width: 80%; height: 20px;" type="text"/>	<input style="width: 80%; height: 20px;" type="text"/>
February	May	August	November
<input style="width: 80%; height: 20px;" type="text"/>	<input style="width: 80%; height: 20px;" type="text"/>	<input style="width: 80%; height: 20px;" type="text"/>	<input style="width: 80%; height: 20px;" type="text"/>
March	June	September	December
<input style="width: 80%; height: 20px;" type="text"/>	<input style="width: 80%; height: 20px;" type="text"/>	<input style="width: 80%; height: 20px;" type="text"/>	<input style="width: 80%; height: 20px;" type="text"/>

+ 
 
 + 
 
 + 
 
 =

Q1 Moola Goal      Q2 Moola Goal      Q3 Moola Goal      Q4 Moola Goal

TOTAL:

Moola Goal for the Year

## الأهداف المالية الربعية ورقة عمل التخطيط الفصلي

يمكنك استخدام ورقة العمل التوضيحية «التخطيط الفصلي» لاستنباط الأفكار حول مزامنة الإطلاقات المحددة أو الأنشطة الترويجية في أوقات محددة من السنة، مثل الأعطال والمناسبات الخاصة أو مع الفوائد الفصلية.

وفي هذا السياق، قم بإعداد قائمة أفكار الإطلاق لكل فصل، وإذا أمكنكم تضمينها بالمواعيد الدقيقة والتفاصيل حول كل عرض محدد. كأن تكتب، على سبيل المثال، في القسم المخصص لفصل الشتاء: «تخفيضات الأعياد من ١ إلى ٧ كانون الأول/ديسمبر مع حسم ٢٠٪ على جميع المجموعات الورقية والمجلات».

سأقدم هنا بعض المواضيع الفصلية لتحفيز تفكيرك الإبداعي:

- بداية السنة - التركيز على وضع الأهداف.
- وقت جباية الضرائب في أبريل/نيسان - التركيز على الأمور المالية.
- الربيع - التركيز على التصفية التي نقوم بها في الربيع.
- يوم الأم ويوم الأب - التركيز على تربية الأطفال والأبوة

## جينيفر لي

والأمومة أو العائلات.

- فصل التخرج - التركيز على التحولات الكبيرة في الحياة والخطوات التالية.

- يوم الحب/ يوم القديس فالنتاين - التركيز على الرومانسية والعلاقات وحب الذات.

- الرابع من تموز/ يوليو - التركيز على الحرية والاستقلال.

- عيد تقديم الشكر - التركيز على مشاعر الامتنان.

- الخريف - التركيز على العودة إلى المدارس.

- الصيف - الإضاءة على الاستمتاع والعطلة والحرية واللعب، وكون الأطفال لا يذهبون إلى المدرسة أو قضاء الوقت خارج المنزل.

- الشتاء - الإضاءة على الأعياد والطقس البارد، وأن الفصل هو فصل تقديم الهدايا، وكون الناس أقل نشاطاً بدياً، أو الإغلاق بمناسبة نهاية السنة والاحتفال.

وبما أن الأعمال الأخرى أيضاً قد تكون في أوجها خلال الأعياد والمواسم، يمكنك التراجع نحو فترة أقل «ازدحاماً» ينشطون خلالها بإطلاقك لعروضك، وتكون مع ذلك ملائمة لعملائك.

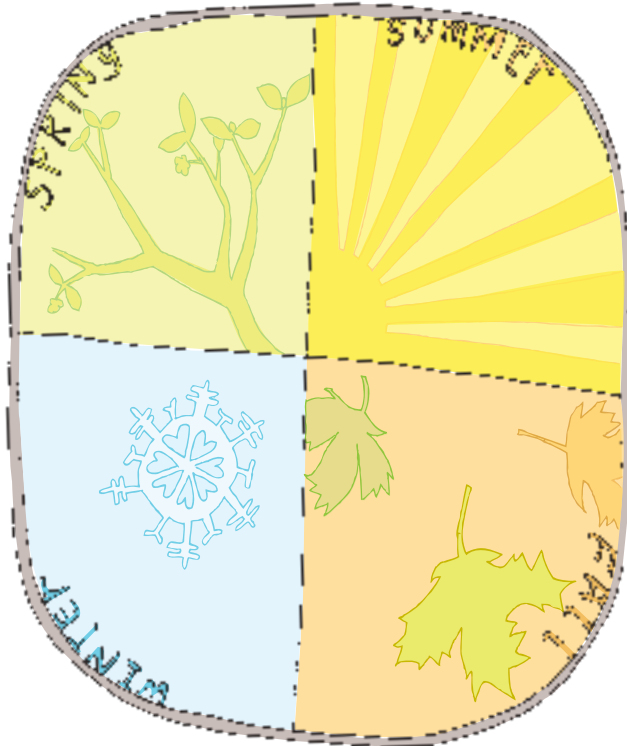
ما المنتجات أو الخدمات التي تتلاءم بانسيابية مع بعض المواضيع التي طرحتها هنا؟ كيف يمكن لعروضك الإضاءة على ما يخدم عملائك المثاليين في التوقيت المناسب لهم؟

## انشئ مشروعك باستخدام دماغك الأيمن

ما الموسم الأقل دخلاً بشكل عام لأعمالك؟ أمن أسابيع أو أشهر تدرك بها أن عليك التركيز على التطوير ومع ذلك تريد جني بعض النقود؟ قد يكون ذلك وقتاً مثالياً لبعض التخفيضات على المنتجات أو الخدمات لديك. اللطيف في الأمر أن العمل قد تطور بالفعل، لذا تنحصر جهود الإطلاق ببساطة في حدود الابتكار وإيصال رسائلك التسويقية.

PLAY SHEET

Seasonal  
planning



## تنبأ بهم سيحتاجه عملاؤك بعد ذلك

طريقةٌ أخرى للنظر إلى تخطيط الإطلاق لسنة (والسنوات التالية)، هي التنبؤ بالدورة الطبيعية لحياة عملائك أو رحلة نموهم.

أهنالك ما يريدونه أو يحتاجونه بعد قيامهم بالشراء الأول منك؟ أين تراهم يتجهون بعد ذلك؟ ما المواضيع التي تسمعها في محيط الداعمين والعملاء لديك؟ ما الذي يسأل عنه العملاء بعد شرائهم الأول منك؟ هذه هي الأدلة على العروض التي يمكنك أخذها بالاعتبار عند التخطيط للنهج الذي تريد اتباعه خلال سنة وما بعد ذلك.

إذا كنت من مزودي الخدمات فإن عمك الأول قد يأخذ بعملائك نحو مرحلة جديدة، يكونون بعدها جاهزين لخطوة أخرى. مثلاً قد يكون لممارس الرعاية الصحية الشاملة جلسة تطهير بالعصائر لمدة يومين لعميلة جديدة، وفي حال أرادت أكثر من ذلك، قد تطلب تطهيراً لمدة خمسة أيام في الشهر المقبل، وقد تطلب بعدها استشارة في التغذية لتعود إلى حميتها الطبيعية. أو قد يلاحظ مصور أعراس أن عملاءه على وشك أن يصبحوا آباءً وأمّهات، وقد يبذلون اهتماماً بصور لفترة الحمل، أو جلسات تصوير مع عائلاتهم التي بدأت تكبر شيئاً فشيئاً.

## جينيفر لي

أما إن كنت تباع المنتجات، ضع بحسابك حاجة عملائك، فعلى سبيل المثال، حاجتهم لإكمال نقص حاصل في عدد الدفاتر التي اشتروها منك، أو ربما خرز إضافي للعقود يدوية الصنع التي اشتروها منك؟ أو نسخة جديدة محدثة من منتج أساسي إلى أخرى بأحدث الخصائص؟ أو حلي بألوان مختلفة تتناسب مع الموسم؟ أو قطعة مرافقة توافق غرضاً كانوا قد ابتاعوه سابقاً؟ سيساعدك التنبؤ بما سيحتاجه العميل لاحقاً في التخطيط لعروضك المستقبلية، سواء كنت تقدم خدمة أو تباع منتجاً.

## خذ متنفساً

عند تخطيطك للمواسم والأرباع، ضع ضمن الخطة وقتاً لتأخذ بعض الاستراحات. كمبدع تواق بدماع أيمن، من السهل أن تصبح متحمساً جداً حيال صب جميع أفكارك في العمل، ولكنك حقيقة ستريد بعض المتنفس بين تنقلاتك. فالإطلاقات المتتالية ليست مستدامة، ومع الإطلاقات المتداخلة سيكون لديك الكثير من المهام لتتعامل معها بأن واحد، كما ستخاطر بإرباك وغمر الأشخاص من حولك. احرص على اتخاذ ما يكفي من الوقت بين الإطلاقات، لتطوير المنتجات والمحتوى، وإعداد كل شيء متعلق

## انشئ مشروعك باستخدام دماغك الأيمن

بالإطلاق وإدارته، مع الحفاظ على متسع من الوقت لنفسك وللناس من حولك للانتعاش؛ لا أعتقد أنك تريد إمطارهم بوابلٍ من الأشياء ليشتروها دون توقف.

تذكر أنك تبني علاقةً معهم، لذا فكر أيضاً بالقيمة الجارية، أو الدعم الذي بإمكانك تقديمه لهم، عندما لا تتبع أي شيء بشكل مباشر.

ضع في اعتبارك أن إطلاقك الجديدة يمكن لها أن تعتمد على إطلاقات سابقة، فلنأخذ على سبيل المثال إطلاقاً ترويجياً لعرض مجاني مصمم لإثارة ضجة حول منتج ما، يمكنك بعد فترة قصيرة، إلحاقه بإطلاق برنامج أو منتج شامل ومدفوع التكاليف ومتعلق بما كنت قد أطلعتهم عليه.

### متبطات الدماغ الأيسر



أنجز العمل بالوقت المحدد كجزء من إطلاقك، ستحتاج التخلص من هذا الضغط فيم بعد. غالباً ما أشعر بعد حدث ضخم باكتئاب خفيف وحالة انسحاب، لكنني أدرك أنها جزء من العملية الإبداعية، فأدع نفسي تحظى بأيام لا أفعل بها شيئاً سوى الاستلقاء في السرير والاختباء تحت الأغطية.

## لا تتشابه جميع الإطلاقات

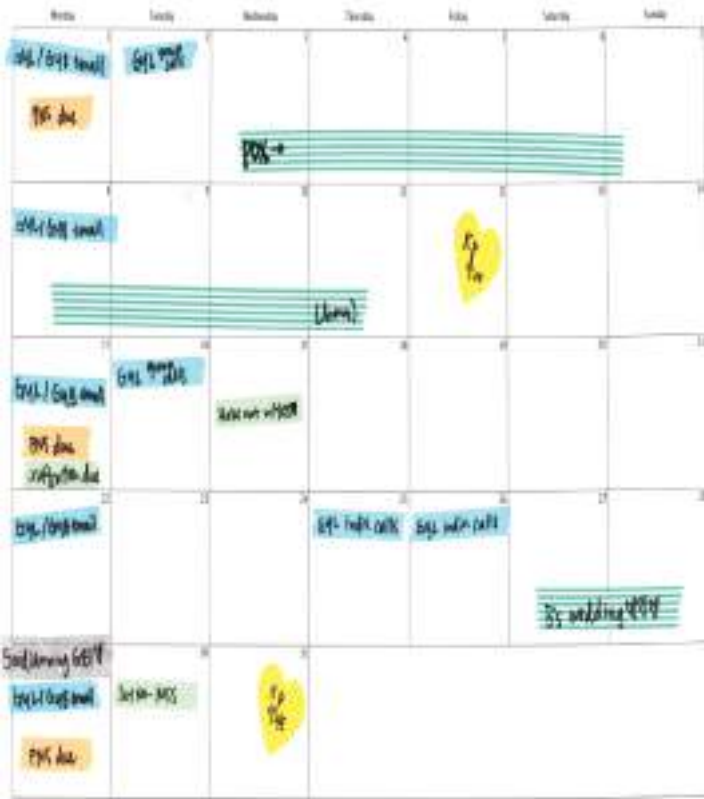
تحدثنا في الفصل الخامس عن توضيب هداياك وصياغة عروضك، لن يتمحور كل إطلاق حول هدية كبيرة فاخرة، فالبعض سيكون بسيطاً بساطة ورق التغليف بني اللون الملفوف ببعض الخيوط، حيث يمكن لهذه الإطلاقات أن تكون ذات أثر بالغ الرقة وغير مثير للجلبة. وقد يقتصر الإطلاق الخفيف على دعوة عدد من الأشخاص لاختبار ورشة جديدة، أو إعلان لمرة واحدة عبر البريد الإلكتروني يُرسل إلى تجار الجملة ممن يطلبون العرض، بالإضافة إلى مكاملة هاتفية تالية.

إن كنت تقوم بالإطلاق الكبير لمنتج أساسي جديد، أو نظام يحمل بصمتك الخاصة، وسيكون العامل الأساسي لجني المال للربع أو حتى للعام بأكمله، ستستفيد من خطة إطلاق تفصيلية مدعومة بشكل أكبر. فعلى سبيل المثال، خلال إحدى فعالياتنا السنوية الكبيرة الافتراضية، عادة ما تتكون خطة الإطلاق من أكثر من مئة بند، وأرسل أحياناً العديد من الرسائل باليوم الواحد لكل مجموعة من العملاء. وفي سياق آخر، قد أرسل خلال اليوم، تذكيراً بأن الجلسة المجانية تبدأ خلال ساعة، ورسالة منفصلة مع رابط إعادة تشغيل المحتوى بعد انتهاء الجلسة، ورسالة تذكير حول مكاملة تدريب جماعية للأشخاص

## انشئ مشروعك باستخدام دماغك الأيمن

الذين دفعوا لقاء حزمة التدريب.

وتتلخص الفكرة هنا، بضرورة تجنب المبالغة، وعدم بذل ذات المجهود مع كل إطلاق. الأمر ليس مستداماً ببساطة.



زوق روزنامة خطة الإطلاق باللاصق الشفاف الملون، كما تفعل مدربة العمل والحياة «تيفاني هان» لتبقى على دراية بالتواريخ المهمة.

## أطلق ثم أبدع

الكتاب الذي تحمله بين يديك الآن مثالٌ عن فكرة «أطلق ثم أبدع». ومن المؤكد أنه لم يكن لدي كتاب منجز ومنقح ومكتمل التصميم، قبل قيام الناشر بشراء حقوق المادة أو قبل إطلاقها. علماً أنني كتبت معظمه بعد تحديد موعد النشر وتوقيع العقد. بالطبع لم يكن الأمر كأني أبدأ من الصفر، فقد كان لدي الكثير من الأفكار المبعثرة لأستقي منها، لكن الفكرة أني لم أكن مضطراً لكتابة الكتاب قبل إعلان الناشر تاريخ النشر الذي سيبيع فيه الكتاب في متجر الكتب. يستهل تاريخ إطلاق النشر العمل المركز، وعندما تجد نقوداً بين يديك من أشخاص يتوقعون منك التسليم. ومع وضع ركيذك الأساسية ستجد نفسك تنجز بعض العمل بشكل مدهش. «أطلق ثم أبدع» طريقةٌ مُجدية وفعالة، وتتقذك من مجرد انتظار الإلهام أن يعصف، أو من مراجعة منتجك للمرة المئة للتأكد من أنه مثالي بالمطلق قبل إخبار أحد بالأمر. لن يكون مثالياً أبداً، لذا توقف عن خداع نفسك، وحجب ما لديك عن الناس المحتاجة لمساعدتك الآن. إذا كانت فكرة أطلق ثم أبدع ترعبك لخوفك من عدم إنهاء المهمة في الوقت المحدد، أو لعدم جهوزيتك، أدرك بأنك كنت تبذع على طول الطريق، عندما كنت تبتكر الأفكار وتدورها

## انشئ مشروعك باستخدام دماغك الأيمن

يوميًا وتتحدث عنها مع الأصدقاء المقربين. ومن المرجح أنك لا تبدأ من الصفر، لذا ثق بامتلاكك الخبرة والكثير من المسودات لتستخلص منها.

وفي هذا الصدد، تقول المدربة تيفاني هان:

«لقد وجدت أن طريقة أطلق ثم أبدع هي الطريقة الوحيدة المناسبة لي. أنا مسوِّفة من الطراز الأول، فإن لم أكن أعمل على موعد نهائي محدد، لا أنجز شيئاً على الإطلاق. فبدلاً من أن أكره هذا الأمر وأحاول تغييره على الدوام، تعلمت أن أقدِّره وأقبل حقيقة الطريقة التي أعمل بها. أنا أحب تجربة المنتجات المطوّرة من قبل أفراد مستقلين، وأعتقد أنها جزء أساسي من العملية الإبداعية، لكن من قال بأنك لا تستطيع جني القليل من المال خلال العملية برمتها؟ لطالما كنت صريحة مع عملائي عندما يكونون جزءاً من برنامج تجريبي، وأستخدم الأمر لصالحهم: من خلال التقييمات التي أتلقاها منهم طوال الوقت، بينما هم يحصلون على أقصى ما يحتاجون من المنتج أو البرنامج أو المنهاج، أحصل بالمقابل على وقت مثمر وبحث ديناميكي للسوق، وهو ما يحتاجه زملائي. إنها مثال جيد عن نموذج رابح × رابح».

هنا بعض الأمثلة عن ماهية فكرة أطلق ثم أبدع:

- إذا كنت فناناً أو حرفياً، سجل اسمك للحصول على مكان في معرض رسم أو معرض في الشارع، سيحثك الموعد النهائي

## جينيفر لي

- على التحرك، حيث سيتوجب عليك الظهور وتقديم أعمالك.
- إذا كنت مصوراً فوتوغرافياً، قم بتقديم عربون لاستديو، لتستأجره فترة بعد الظهيرة، ثم أعلن عن حفلاتك الفنية القادمة، وعروض الأسعار الخاصة لأول عشرة أشخاص يسجلون أسمائهم.
- إذا كنت مدرباً، أعلن عن موعد ورشتك، حتى قبل إنهاء المحتوى بشكل كامل.
- إذا كنت صانعاً، ابدأ بقبول الطلبات على منتجك التالي.

### مسرّعات الأعمال



اكتب مسودةً لرسالة حب أولاً، وصف محاسن ومساوئ منتجك. سيساعدك الأمر على تحسين ما تبتكر وتوضيح ما تريد إنجازه. ما الذي ستختبره عند إطلاقك ثم إبداعك؟ كل هذا يعتمد على ما تريد اكتشافه، حيث بإمكانك اختبار التسعيرة أو اختبار العرض: أهو ما يطلبه الناس؟ أيشترونه؟ ما الأسئلة التي يطرحوها؟ قم بإعطاء عينات مجانية أو بسعر قليل فقط لتُطلع الناس على عملك، ثم احصل على التقييمات والإشادات والأفكار، أو على صور للعملاء السعداء باستخدام منتجك، أو حتى لنفسك تقوم بتقديم خدمتك.

## انشئ مشروعك باستخدام دماغك الأيمن

لا يتعلق الأمر بكونك غير مسؤول أو غير مهني، أو إنجازك لعملك باستهتار وعلى وجه ناقص، أنت لست كذلك. على الأغلب أنك ستضع ما لديك من أعماق قلبك في عملك وأكثر من ذلك بكل الأحوال.

الأمر برمته عبارة عن إيجاد مسؤولية حقيقية، لتظهر عرضك إلى الملأ، فالإبقاء على ما لديك بعيداً عن أعين الناس التي تحتاجه الآن أمرٌ سيء جداً. يمكنك دوماً تطوير منتجك مع الوقت، ومع طرحك لشيء ما حالاً يمكنك الحصول على تقييمات ومدخول بآن معاً.

يعد الإطلاق فرصة أخرى للتعلم، حيث تتاح لك الفرصة لتتعلم ما يصلح وما لا يصلح، وما الرسائل التي تترك صدى عند معجبك ومتابعيك فتحولهم إلى عملاء يدفعون لك، وما التسعيرة الأنسب للناس وأكثر من ذلك.

أتذكر «السماد» الذي تحدثت عنه في مناقشة انظام البيئي الريادي؟ عندما لا يجري الإطلاق كما هو مخطط له قد تشعر بالسوء بدايةً لكن يمكن لعملك النمو من تلك النقطة.

عندما قمت بإطلاق برنامج الإرشاد الجماعي، سجل شخص واحد فقط، يا للخزي. بعد شعوري بالأسف على نفسي لعدة شهور، نهضت وقمت بالتعديل على طريقة التقديم والتسعير، بالاعتماد على النتائج الارتجاعية، وأعدت إطلاق البرنامج بنجاح. تذكر أن بناء العمل عملية إبداعية.

## ملخص الأنشطة

- طوّر خطة العمل.
- أطلق ثم أبدع.
- خطّط لجميع الإطلاقات خلال العام، باستخدام ورقة عمل التخطيط الفصلي.



## قائمة مهام الدماغ الأيسر

- يقدر دماغك الأيسر متابعتك الدائمة للخطوات التي اتخذتها نحو نجاحك المستدام.
- أعمق علاقاتي مع عملائي المثاليين.
- أعمق علاقاتي مع محيطي الداعم والمؤثر.
- لدي خطة إطلاق جاهزة للعرض القادم، وحددت الرسائل الرئيسية والجمهور والتوقيت.
- لدي البنية التحتية التي أحتاجها لإدارة الإطلاق.
- أوصلت جميع المعلومات المهمة للداعمين الرئيسيين المساعدين في الإطلاق.
- أعرف ما أقوم باختباره في الإطلاق وما تعنيه الإطلاق الناجحة لهذا العرض.

## انشئ مشروعك باستخدام دماغك الأيمن

- لقد قمت بالإنجاز بالوقت المحدد وسأقوم بالتخلص من هذا الضغط فيم بعد.
- خططت لإطلاقاتي للربع القادم أو للسنة.

## الفصل السابع: جني المزيد من المال

### حسن فرصك إلى الحدود القصوى من أجل الكسب المستمر

كرائد أعمال مبدع وخلاق ذي دماغ أيمن ستكون شغوفاً جداً  
حيال العمل، فأنت تعمل لتصنع فارقاً، كما أنك - بصراحة  
مطلقة - أنشأت مشروعك لتجني المال أيضاً، أليس كذلك؟  
لنعطي دقيقةً للنظر مجدداً إلى زهرة مشروعك من النظام  
البيئي الريادي. كيف تشعر حيال الوصول إلى هدفك المالي الآن؟  
اكتشفنا في الفصل الخامس طرقاً لتوضيب هداياك وصياغة  
عروضك بغية الحصول على الأوراق الفعالة على ساق زهرتك.  
كما تحدثنا في الفصل السادس عن كيفية إطلاق منتجاتك  
وخدماتك ضمن عروض. هاذا ان النشاطان الأساسيان للأعمال  
هما المفتاح لجني المزيد من النقود.

سنخوض في هذا الفصل بتفاصيل أكثر عن جني المال  
لمساعدتك في تحسين فرصك إلى أبعد حد، بهدف الكسب  
المستمر. وسنغطي ثلاث طرق أساسية لتقوم بجني المزيد من  
النقود من خلال عملك، وذلك لأهمية تتبع المدخول، بالإضافة  
إلى أفكارٍ لطرق جني المال المتعددة.

## انشئ مشروعك باستخدام دماغك الأيمن

كما سنتطرق إلى إبداعية دماغك الأيمن، لنكتشف ما تريد فعله بهذا المال. ليس الأمر عن الأرقام فحسب، بل إنه عما يمكن لهذا المال أن يحقق لك في حياتك وفي عملك.

### ثلاث طرق أساسية لجني المزيد من المال

يلقى الكثيرون منا في دوائر مفرغة، تشغل تفكيرنا عن كل الوسائل المختلفة التي تمكننا من جني المزيد من المال، فإن الأمر لا يتطلب الكثير من التعقيد. وفقاً لم ذكره خبير التسويق جاي أبراهام في كتابه «الحصول على كل ما تستطيع الحصول عليه من كل ما تملك» هناك ثلاث طرق فقط لجني مزيد من المال (وضعت مداخلتي قاب قوسين):

- قم بزيادة عدد عملائك (أي أن تقوم بزيادة عدد مبيعاتك لعملاء جدد).

- قم بزيادة الحجم الوسطي للمبيعات للعميل الواحد (أي أن تزيد أسعارك).

- قم بزيادة عدد المرات التي يعود بها العملاء ليشتروا شيئاً آخر (أي أن تزيد من تكرار المبيعات لعميل موجود).

الأمر واضح ومباشر جداً، أليس كذلك؟

لذا وبدلاً من الدوران في حلقات مفرغة، عند اتخاذك لقرارات حول كيفية جني المزيد، يمكنك العودة دائماً لهذه

## جينيفر لي

الطرق الثلاثة بأي وقت من الأوقات، لتسأل نفسك أي طريقة ستخدمني أكثر من غيرها.

وبالاعتماد على وضعك الراهن في المشروع، سواءً أ كنت في بداياتك أم أنك أسست تأسيساً متيناً لكنك تبحث عن طرقٍ للتوسع، فإن طريقةً من الطرق المذكورة أعلاه، ستبدو أكثر عقلانية لك من الأخريات. لننتحدث الآن عن كل طريقة على حدى كي تجزم أيًا منها ستتبع الآن.

### زيادة عدد مبيعاتك لعملاء جدد

يمكن لكسب عملاء جدد أن يكون بدايةً عظيمةً من أجل زيادة مدخولك، إذا كنت مبتدئاً في مشروعك أو إذا كنت تسعى لافتتاح فرع جديد للمشروع. ستوسع بهذه الاستراتيجية وصولك إلى قنوات خارج قنواتك الاعتيادية، لتتمكن من التواصل مع جمهور أكبر. نوهت إلى عدد من الأفكار هنا لتوسيع قاعدتك من العملاء المحتملين. كما يمكنك العودة إلى الفصل الرابع من هذا الكتاب للحصول مقترحات إضافية، أو مراجعة الفصل الرابع من كتاب «خطة العمل القائمة على الدماغ الأيمن».

**بعض الطرق لتوسع نقاط وصولك:**

- أنشئ قائمة بريدك الإلكتروني ومنصات التواصل

الاجتماعي.

## انشئ مشروعك باستخدام دماغك الأيمن

- أجر مقابلة على محطة راديو أو برنامج تلفزيوني أو مدونة صوتية مشهورة أو قمة تلفزيونية أو قمة مصورة.
- شارك بالتحديث ضمن فعالية ما ، بصفتك ضيفاً .
- قم بوضع منشورات على مدونات للضيوف يمكن لعملائك زيارتها .
- قم باستضافة فعالية تقدم للناس لمحة عما تقوم به .
- قم باستضافة فعالية افتراضية ، تقدم بها معلومات مجانية ، أو تقوم بإجراء مقابلات مع ضيوف خبراء . ليقوم أعضاء الجمهور بالتسجيل لمتابعة الحدث ، بالإضافة إلى الاشتراك بخدمة الرسائل الإخبارية .
- قم بتقديم هدايا مجانية لمن يضيفون أسمائهم إلى قائمة تسويق بريدك الإلكتروني .
- قم باستضافة مسابقة ، وقدم ضمنها الهدايا المتعلقة بالعمل الذي تقوم به .



### نصيحة

يمكنك - بالاعتماد على المظهر العام لمشروعك - أن تخفض تسعيرتك في بعض الأحوال، ما يساعدك في الحصول على المزيد من العملاء وبالتالي جني المزيد من المال كنتيجة للأعداد المتزايدة. يمكنك التلاعب بهذه القضية، إن كنت تعاني لبعض الوقت في تحويل المتابعين والمشاركين لديك إلى عملاء حقيقيين يشترون ما لديك ويدفعون.

### زيادة أسعارك

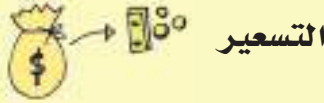
زيادتك لأسعارك طريقةٌ مُجدية، إن كان أناسك على استعداد لدفع الأسعار الأعلى، ولن تعرف ذلك حقاً حتى تجرب الأمر! أحد المؤشرات التي تخبرك بأن الوقت قد حان لزيادة تسعيرة شيء ما، هي بيعك منه كل ما لديك بسرعة نسبياً. إذا لاحظت أن منافسيك يتقاضون أجراً أكبر لقاء منتج مشابه بما يتحملة السوق، خذ بعين الاعتبار زيادة أسعارك حينها. ومن المحتمل أن يخبرك العملاء بأنه عليك تقاضي مبالغ أكبر، لذا وعلى أية حال استمع لما يقولون! إنها نتائج ارتجاعية مبنية على القيمة التي يحصلون عليها منك. يمكن لزيادتك أسعارك أن

## انشئ مشروعك باستخدام دماغك الأيمن

يزيد من جاهك ومكانتك في ساحة السوق، لأن الناس تتوقع دفع المزيد من النقود مقابل الجودة الأعلى.

كما ومن المحتمل أن تكون خدمة عملاء أقل، ممن يرغبون دفع فرق القيمة، مقابل خدمات أكثر، أحد النماذج الجيدة لك. ومع ذلك، خذ بعين الاعتبار بأن دورات مبيعاتك ستكون أطول من أجل استثمار أكبر - ما يعني أن مزيداً من الوقت سيمضي بين التواصل الأولي وبين وقت حصول الشراء الفعلي. ومع التسعيرة الأعلى ستحتاج أيضاً إلى التعمق مع عملائك وتزويدهم بقيمة مضافة، أكبر مما كنت ستفعل، في حال كنت تقدم خدماتك لعدد أكبر من الناس. فكّر بكيفية تحسين تجربتك عند زيادة أسعارك. أهنالك مكافئة خاصة أو برنامج أكثر تطوراً يمكنك تقديمه؟ يمكنك استخدام مواد أولية ذات جودة أكبر؟

أحياناً يقوم بعض الزملاء بزيادة أسعارهم بمقدار صغير جداً لنقل عشرة دولارات بالساعة أو 5 بالمئة، على أية حال، إذا كنت ستزيد من أسعارك اجعل الأمر ملحوظاً أكثر من ذلك فيكون الأمر بمثابة شرارة تغيير حقيقي. كن واثقاً من القيمة التي تقدمها ودع تسعيرتك تعكس الأمر.



أتمنى لو أستطيع إطلاعك على حل سحري للتسعير، إلا أن الأمر يعتمد على ما تبيعه وعلى من يكون سوقك. هناك مدرستان للتفكير بالأمر، إحداهن تعتمد على مقارنة من القاع إلى القمة، والتي تأخذ بالحسبان التكاليف وتضيف عليها قيمة ربح كافية لخلق فائدة. أما المقارنة الأخرى من القمة إلى القاع، فتحدد أعلى سعرٍ يستطيع عملاؤك دفعه بالاعتماد على القيمة التي سيحصلون عليها وتقوم بتقاضيتها. لن تعلم فيم إذا كانت تسعيرتك صحيحة حتى تقوم باختبارها. إذا قمت بعرض منتج ما لنقل مقابل مئة دولار، أسيقوم أحد ما بإعطائك هذا القدر من المال لقاء له؟ أسيشترية عدد أكبر أم أقل مما توقعت؟ أسيكون الأمر صعباً جداً أشبه بقلع أضراسك لتقوم بالبيع أم سيكون هيناً وستدقق عليك الطلبات؟ بالطبع فإن هناك عوامل أخرى مثل استراتيجيات التسويق التي تؤثر فيم إذا كان الناس سيشترون أم لا، وبالتأكيد فإن التسعير أمر يجب الانتباه له.

إن كنت تمتلك خط منتجات وخدمات، انظر إلى تسعيرة عروضك المختلفة وكيف يمكن لها أن ترتبط ببعضها البعض. هناك تطور طبيعي منطقي صعوداً على سلم الأسعار؟ هناك قيمة مضافة أو حصرية تأتي مع التسعيرات الأعلى؟ كما ترى فإن اختيار التسعيرة المناسبة فن وعلم، وللقيام بذلك عليك إيجاد التقاطع بين ما تشعر بالراحة تجاه تقاضيه وما يبدي عملاؤك الاستعداد لدفعه. حتى إذا رسوت على سعر ما جيد أبق في ذهنك أن مسرح العمل متغير، وأن العملاء يحتاجون التطوير، وأن اهتماماتك الشخصية ومصادرك وحتى الكلفة قد تتأرجح. فمن المهم مراقبة ما يجري وما ينجح معك مراقبة شديدة وأن تكون فطناً ومتأقلاً مع التغييرات.

### محفزات الدماغ الأيمن



لتحسين مزاجك، استمع لأغنية «كارين دراكر»  
المُلهمَة «ترنيمة الازدهار» من ألبوم «أغاني الروح»

[www.karendrucker.com/store/songs-of-the-](http://www.karendrucker.com/store/songs-of-the-)

(/spirit-2

ستضعك أغانيها الروحية في المزاج الملائم، من أجل تحقيق  
ثروة جيدة ووفيرة حالاً.

### زيادة تكرار المبيعات لعملاء موجودين

إن كنت تمتلك مشروعاً منذ فترة، فإن التركيز على العملاء  
المكررين يعدُّ طريقةً عظيمة لزيادة قاعدة العملاء لديك. لقد  
استثمرت الوقت والكثير من المصادر لتحول شبكة علاقاتك  
هذه إلى عملاءٍ يدفعون، لذا قم بالاستفادة القصوى من  
علاقاتك الموجودة بالفعل. الاحتمال الوارد هو نمو عملائك  
وتطور احتياجاتهم بالتزامن مع نموك، لذا ابتكر المزيد من  
الطرق لتلبية احتياجاتهم. ما هي مصادر القيمة المضافة

## انشئ مشروعك باستخدام دماغك الأيمن

الجديدة والمحتوى والمواد والمنتجات أو المكافئات التي يمكنك تزويدها والتي ستأخذ بهم إلى المرحلة التالية أو تحسن حياتهم بطرق مختلفة؟

اسأل نفسك: ما التالي في علاقتك مع عملائك؟ ما الذي تسمعهم يسألون عنه؟ إلى أين يمكنك رؤيتهم متجهين لاحقاً (حتى إذا لم يكونوا هم على دراية بالأمر بأنفسهم)؟ اعر انتباهك إلى ما يمكنك سماعه بالأحاديث من حولك وما يشاركوه على الانترنت. علماً أن المجال الذي بيدع به دماغك الأيمن -الحدس وشبكة العلاقات والتعاطف ومعرفة الغير وقدرتك على الاستماع بالإضافة إلى قدرتك على رؤية الأنماط والصورة الأكبر- سيكون مفيداً جداً.

من أفضل الطرق لمعرفة ما يمكنك تقديمه لهم أيضاً هو سؤالهم. اسأل عملاءك الأفراد ببساطة عم يمكن أن يريدوه منك لاحقاً، وقدم لهم صفقات تلاقي احتياجاتهم الخاصة، أو قدم عروضاً خاصة لعملائك المفضلين، وانظر كيف يستجيبون لها.

يمكنك إرسال استبيان لجميع العملاء السابقين والحاليين، بأسئلة عما يحتاجون المساعدة بشأنه، وما التحديات الأصعب التي تواجههم أو ما يرغبون منك إنجازهم. يمكنك دعوة عملائك إلى مكالمة جماعية مفتوحة أو اجتماع عام مفتوح، بدعوة عامة وطرح نقاش لترى ما يجول في ذهنهم من أفكار، كما يمكنك

## جينيفر لي

الالتزام بساعات مكتبية، والتواجد للإجابة عن الأسئلة والتواصل مع العملاء. يمكنك أيضاً طرح سؤال في رسائلك الإخبارية ومراقبة نوع الاستجابات التي ستردك.

تطرقنا في الفصل السادس إلى الدورة الطبيعية في حياة عملائك، لذا يمكنك العودة لذلك القسم لمزيد من الأفكار أو الأمثلة. أي طريقٍ ستختبر؟ أي منها يبدو الطريق الأسرع لجني المال الآن؟

### مسرعات الأعمال



أتريد بعض التحدي؟ ما الذي بإمكانك بيعه اليوم (أجل، اليوم!) لتجني عشرة دولارات، مئة دولار أو حتى ألف دولار؟ غالباً ما سيكون العرض الأبسط الذي تملكه أو شيئاً كنت تقوم به لفترة. يمكنك على سبيل المثال أن تجري بيعاً على بضائع أو خدمات موجودة فعلاً، أو جمع بعض المواد سويةً وبيعها كحزمة مقابل تسعيرة خاصة، أو القيام بدعوة بعض الأصدقاء أو الزملاء ممن تود العمل معهم (أحياناً يكون كل ما يتوجب عليك فعله هو السؤال!).

## انشئ مشروعك باستخدام دماغك الأيمن

حرّك ما يجلب لك المال، وقم ببيع شيء ما (حتى إن كان الأمر مرتبطاً بحياتك الشخصية)، لمساعدتك في الحصول على الطاقة اللازمة والمبالغ التي تحتاجها أن تتدفق حلاً. أبداع! هنا بعض الأفكار لتساعدك في إطلاق شرارة الإبداع لجذب المال إليك:

- قدّم حسومات على منتجات موجودة لديك. (يعتبر هذا الأمر حلاً عظيماً لدعم تدفق المال).
- قدّم حسم تصفية على موجودات المخزون لديك.
- أضف إلى القائمة خيار جلسات تدريب للأشخاص المهمين لديك. (كل ما يتطلبه الأمر هو شخص واحد ليقع على صفقة مربحة ذات تكلفة وجودة عاليين).
- وجه دعوة خاصة لبعض الأصدقاء والزملاء. (عندما جاء أول عملائي الراغبين بالتدريب، تقربت من الأشخاص الذين أردت العمل معهم وقلت لهم: «أود حقاً العمل معكم، وهاكم كيف أعتقد أن بإمكانني مساعدتكم. أنا أقدم هذا السعر الخاص، أتودون أن تكونوا عملائي؟» ولدهشتي بعضهم قال أجل!).
- قم بالترويج لمنتجات صديق أو لخدماته، عبر الانضمام لبرنامج والحصول على عمولة، مقابل المبيعات التي تقوم بها. (لقد جنيت من ذلك ما يتراوح بين عشرات الدولارات حتى آلاف الدولارات، بيوم واحد كوسيط لمنتجات الآخرين).
- قم ببيع الكتب التي انتهيت من قراءتها. (كنت كلما انتقلتُ

## جينيفر لي

إلى منزل جديد، قايتت بعض الكتب مجدداً لأمازون، كسبت أكثر من مئة دولار، وتخلصت من الفوضى، وبالتالي حققت هدفين!).

- قم ببيع ما لديك من ملابس مستعملة أو أثاث أو غيرها من الأشياء التي لم تعد بحاجتها، في كراج منزلك أو منزل أحد معارفك.

- أجر مزاداً على eBay للعتاد أو المواد الأولية الخام التي لن تستخدمها بعد الآن.

## تنوع طرق حصولك على المال

يعد تنوع طرق الحصول على المال طريقة متقدمة لجني المزيد منه، تساعدك في الحصول على عملاء جدد، لأن عروضك الجديدة قد تستهدف نوعاً جديداً من العملاء في سوقك. يمكنها مساعدتك أيضاً على بيع المزيد للعملاء الموجودين، إذا كنت تقدم لهم شيئاً مختلفاً يحتاجونه، ويمكن بطريقة ما أن تساعدك الخدمات المقدمة للشخص مباشرة أو المصنوعات اليدوية بزيادة السعر الذي تطلبه لقاءها، أو حتى منتجات المال مقابل الوقت (سنتحدث عنها لاحقاً).

ذكرت باختصار «خريطة طرق جني المال المتعددة» في الفصل الخامس عندما كنا نعمل على توضيب الهدايا وصياغة

## انشئ مشروعك باستخدام دماغك الأيمن

العروض. لننتعمق الآن قليلاً في هذا المصطلح، بما أننا ننظر في الجانب المادي للأمور. إن كنت ما تزال تعمل على منتجاتك وخدماتك الأساسية، انظر إلى هذا القسم كخيار يمكنك الرجوع إليه لاحقاً، كجزء من استراتيجيتك على المدى الطويل. أما إذا كنت تمتلك عروضاً وتديرها بسلاسة، ابدأ باكتشاف كيفية التنويع. توضح «خريطة طرق جني المال المتعددة» كيف أن الحصول على مصادر مختلفة للدخل يمكنه إيجاد فوائد متزايدة، من خلال زيادة استثمارك لوقتك ومصادرك بكفاءة أكبر. فبدلاً من تقييد نفسك بنموذج المال مقابل الوقت، يمكنك جني المزيد من النقود ومساعدة المزيد من الناس بنفس الوقت أو حتى أقل. وإذا كنت مزود خدمة، حوّل بعضاً من خدماتك الفردية إلى عروض للمجموعات أو إلى منتجات. يمكنك استخدام خريطة طرق جني المال المتعددة لمساعدتك في تحديد حالتك الراهنة مع عروضك، ومن خلال العصف الذهني للطرق المستقبلية ستضاعف المال الذي تقوم بجنيه.

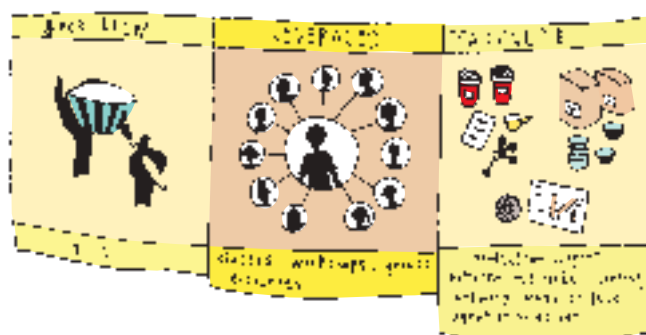
# Multiple Goals-Making Methods Map



## Services



## PRODUCTS



## انشئ مشروعك باستخدام دماغك الأيمن

خريطة طرق جني المال المتعددة		
الخدمات		
المال مقابل الوقت	طرق جني المال المكثف	طرق جني المال (المنفعة)
(التعامل مع عميل واحد)	الصفوف، ورشات العمل، المجموعات، الدورات التدريبية الإلكترونية	المنتجات المستدامة التي تدر المال باستمرار
المنتجات		
المال مقابل السلعة	طرق جني المال المكثف	طرق جني المال (المنفعة)
(التعامل مع عميل واحد)	الصفوف، ورشات العمل، المجموعات، الدورات التدريبية الإلكترونية	دعم الإنتاج، الأنماط، الدروس، الترخيص، الأعمال الفنية، الإنتاج بالجملة، وكيل أو مندوب مبيعات

من الجيد أن تبدأ بما تعرفه، وما يعنيه ذلك بالنسبة لمقدمي الخدمات، أن يعملون مع العملاء بشكل فردي، ثم تستدرك أنه بإمكانك مساعدة عدد أكبر من الأشخاص دفعة واحدة، من خلال تقديم العملية برمتها على شكل ورشة، فتقوم بقيادة الأشخاص كمجموعة، وبعد اكتساب ورشاتك للحجم والسرعة المطلوبتين، يمكنك تحويلها إلى كتاب أو منتج يمكن للأشخاص تحميله كبرنامج دراسة ذاتية. ولترى كيف يمكن للأمر أن يعود

## جينيفر لي

عليك بالمال، سأقدم نموذجاً مبسطاً لخريطة طرق جني المال المتعددة بغرض المناقشة فقط.

لنتعرف على جين، مستشارة الصحة العامة، ولنستخدم رقماً تقريبياً، ونفترض أن تسعيرة الساعة لديها لجلسة العميل الواحد هي ١٠٠ دولار، لذا سيرينا العمود الأول وهو المال مقابل الوقت أن ساعة واحدة تتفقها مع عميل واحد تجلب لها ١٠٠ دولار، إذا كان لجين عشرة عملاء أفراد، وتلتقي بكل فرد منهم مرة شهرياً ستجني عندها ١،٠٠٠ دولار شهرياً، لقاء عشر ساعات من وقتها.

ويرينا العمود الثاني المخصص لطريقة جني المال المكثف، أن جين وسعت خدماتها لتشمل جلسات ساعة واحدة لمجموعة من عشرة أشخاص، بتكلفة ٤٠ دولار للفرد، وفي كل مرة تدير جلسة كاملة تتقاضى ٤٠٠ دولار مقابل تلك الساعة من العمل، (بدلاً من ١٠٠ دولار للساعة الواحدة مع عميل واحد). على اعتبار أنها تدير خمس مجموعات شهرياً يمكنها جني ٢،٠٠٠ دولار شهرياً مقابل خمس ساعات من وقتها، وتجني ضعف ما تجنيه في سيناريو العميل الواحد وينصف الوقت المبدول.

يرينا العمود الثالث الذي يمثل الدخل المنفعل، أن جين ابتكرت منهاجاً للدراسة الذاتية من ستة وحدات بعنوان غذاء أفضل لشخص أفضل، يمكن تسليمه عبر البريد الإلكتروني، ولنفترض إنها أنفقت عشر ساعات في إعداد المنهاج، لتقوم

## انشئ مشروعك باستخدام دماغك الأيمن

ببيعه مقابل ١٠٠ دولار، فإذا باعت عشرين نسخة منه في الشهر الأول، ستكسب عندها ٢،٠٠٠ دولار للعشر ساعات الأولى تلك التي استثمرتها من وقتها في تطوير المحتوى، (يأتي هذا الأمر على قائمة الدخل الذي ستستمر بتحصيله من العمل مع العملاء الأفراد وجلسات المجموعات). الأمر الذي يجعل هذا الدخل الإضافي «منفعل» هو أنه مع بعض الإدارة الإضافية ووقت التسويق، يمكنها المتابعة بجني ٢،٠٠٠ دولار شهرياً - ما مجموعه ٢٤،٠٠٠ دولار في نهاية السنة - مقابل تلك العشر ساعات الأولية من وقتها. يوضح لنا هذا المثال كيف يمكنك كسب نفس المقدار من المال مقابل وقت أكثر أو أقل.

تطور خريطة طرق جني المال المتعددة			
عند ابتكارك أساس قوي للعمل، يمكنك زيادة مدخولك من خلال ابتكار طرق جني المال المتعددة. إذا كان مشروعك يعنى بتقديم الخدمات، ففكر بتحويل خبرتك أو المحتوى لديك إلى منتجات. إذا كنت تبتكر المنتجات، قم بتنويعها من خلال تقديم الخدمات.			
طرق جني المال (المنفصلة): الدخل المستقر على المدى البعيد (توسيع مجالات ريادة الأعمال لديك)	طرق جني المال المكثف	المال مقابل الوقت (التعامل مع عميل واحد)	

## جينيڤر لي

الخدمات: تطور طريقة تصنيع خدماتك	قدم جلسات لعميل واحد فقط. حدد سعراً بناءً على الساعة الواحدة من وقتك. طور برامجاً معتمدة على الوقت. ابتكر حزمًا من الجلسات أو الخدمات. تقاض مبالغاً أعلى مقابل جلساتك الفردية للأشخاص المهمين VIP.	قدم صفوف وورشات تتواجد بها. تمتلك جلسات المجموعات من الاستفادة إلى الحد الأقصى من وقتك كما أنها تقدم أفضلية من حيث الكلفة للمشاركين. قدم المناهج على الانترنت. قدم صفوفاً مسجلة بالصوت والصورة. قدم الويبينارات (تعليم تقاعلي على الانترنت مباشرة مع العملاء). قدم اجتماعات مسجلة بالصوت والصورة حيث تدعوا ضيوفاً متحدثين ثم حوّل الفعالية إلى مصدرٍ للمعلومات. قدم تدريباً للمدربين أو برنامجاً بشهادة معتمدة. غامر بارتباطك مع الآخرين.	قم بصناعة المنتجات المستدامة والتي تدر عليك المال باستمرار. قدم مصادر للمعلومات- ملفات قراءة يمكن تحميلها من الانترنت وفيديوهات ومقاطع صوتية بصيغة MP3 مرفقة بالمحتوى أو التعليمات. رخص ملكيتك الفكرية وقم ببيع حقوقك للآخرين ممن سيقومون باستخدام المحتوى أو تمرير برامجك. ليكن لديك اشتراكاً أو عضوية أو أي نمط للرسوم الشهرية مقابل ما تقدمه، مما يؤمن دخلاً ثابتاً عن طريق الانترنت. ابتكر برنامجاً مدمجاً. ذ
--	--	--	---

## انشئ مشروعك باستخدام دماغك الأيمن

<p>المنتجات:</p> <p>تطور ابتكار الخدمات انطلاقاً من منتجاتك.</p>	<p>قم ببيع السلع يدوية الصنع.</p> <p>قدم حزمًا من المنتجات مقابل سعر خاص.</p> <p>وفر فرصة العمل مع مندوبين - تقاضى مبالغ إضافية مقابل البرامج المصممة خصيصاً على طلب عملائك.</p>	<p>قدم صفوفًا خاصة أو شبه خاصة.</p> <p>قدم الورشات التدريبية.</p> <p>قم ببيع الأنماط.</p> <p>قم ببيع الدروس الخصوصية.</p> <p>غامر بالخوض في مشاريع مع الآخرين.</p>	<p>قم بترخيص عملك - قم ببيع حقوقك للآخرين ممن سيستخدمون تصميماتك ورسوماتك والأنماط لديك.</p> <p>ليكن لديك وكيلًا لمساعدتك.</p> <p>قم بتصنيع السلع بكميات ضخمة تُباع بالجملة.</p> <p>وظف أحد ما ليقوم بالتصنيع بدلاً عنك.</p> <p>ابتكر برنامجاً مدمجاً.</p>
--	--	--	--

## جينيڤر لي

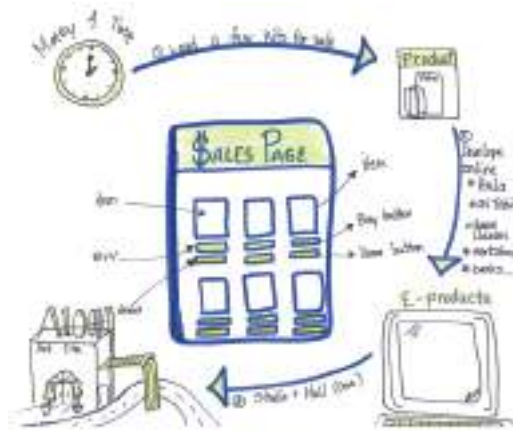
<p>من الصعب القدوم إلى هنا مباشرة بغياب المحيط الداعم. غالباً ما ستحتاج أن يكون لديك أتباع أو قائمة بالأشخاص لتبيعمهم منتجاتك.</p> <p>إذا كنت فتاناً أو صانعاً أنشئ ملفك الخاص ورخص عملك.</p> <p>وسع نطاق وصولك. ساعد مجموعة من الأشخاص بوقت واحد.</p> <p>بناء الدخل بهذه الطريقة يتطلب الكثير من الوقت مسبقاً، لذا قد لا تحصل على كتلة مائية بهذه الطريقة مباشرة.</p> <p>تتطلب هذه الطريقة بنية تحتية تقنية أكبر، وغالباً ما تحتاج لفريق أو نوع من الدعم الإداري.</p>	<p>احصل على المزيد من التقييمات.</p> <p>فكر بالمواضيع التي ستظهر في وقت عرضها ضمن المجموعات.</p> <p>ما زلت تتقاضى المال مقابل الوقت لكن يمكنك جني المزيد بنفس الوقت.</p> <p>سجل الصفوف والفعاليات وحول النتائج إلى منتجات للدخل المنفعل.</p> <p>ابدأ بتشكيل محيطك عبر ضمك للأشخاص الصحيحين مع بعضهم ضمن مجموعات لتحصل على الزخم المطلوب.</p> <p>اجمع الإشارات.</p> <p>إذا كنت ستنفذ عملاً ما بنفسك، خذ صوراً لنفسك بينما تقود المجموعات.</p> <p>خلال قيامك بشق طريقك وجني المال عبر طرق جني المال المكثفة قد تحتاج إلى تطوير بعض المهارات الجديدة أو بناء فريق لك، لا يمكن توقع كيفية القيام بكل شيء بمفردك، لذا استثمر بمنحني التعلم.</p>	<p>ابدأ بما تعرفه (غالباً ما تكون هذه نقطة البداية). تعلم واحصل على الأفكار من العمل مع العملاء المباشرين وغير المباشرين ومن تقييمات جهات الاتصال؛ اختبر ما لديك واعلم ما يؤتي بثماره واستخدم المعطيات لديك للاستفادة من طرق جني المال في المستقبل إلى أقصى درجة.</p> <p>تعلم المهارات.</p> <p>احصل على مزيد من الخبرة بقيامك بالأمر بمفردك.</p> <p>ابن علاقاتك وسمعتك. يعد هذا المكان مكاناً سهلاً لتتعلق منه لأنك لن تحتاج الكثير من البنية التحتية. من المرجح أن يكون أسرع وسيلة لجني المال.</p> <p>أن ينمو عملك بطرق الدخل المكررة والمنفصلة لا يعني الاستغناء عن العروض المقدمة لعميل واحد فقط. عندما يكون للعمل أساس أفضل يمكنك تقاضي مبالغ إضافية مقابل الخدمات الإضافية التي تقدمها ومقابل خدمات الوقت مقابل المال لأن عملاءك المهمنين يمتلكون حصرية الوصول لك أو لعملك.</p>	<p>الاعتبارات</p>
--	--	--	-------------------

## انشئ مشروعك باستخدام دماغك الأيمن

فكر ملياً - إذا كنت مبتكراً للصناعات اليدوية - بزيادة مبيعات منتجك، من خلال تقديمك لعروض على الخدمات، كتعليم الصفوف أو استضافة مجموعات عمل مشترك. تقوم الفنانة «آيمي كراولي» على سبيل المثال بصنع الزينة والمنحوتات بمعجون من مادة البوليمر، وكثيراً ما يسألها الناس في المعارض الفنية عن كيفية العمل بمعجون البوليمر، لذا وبالإضافة لبيع أعمالها الفنية، أطلقت آيمي صفوفاً تدريبية وبدأت بتعليمها؛ تقدم التعليم الخصوصي للأفراد، أو جلسات لمجموعات صغيرة، وتقوم صفوفاً أخرى في أماكن استضافة الفعاليات كالمتاحف أو المدارس الفنية. وكجزء من خطة أعمال الدماغ الأيمن طويلة المدى لآيمي، تود تقديم الدروس في الفن على الانترنت، والتي ستتضمن مقاطع فيديو ودروساً موجهة مصورة. وخلاصة القول: يعدّ إنتاج السلع بكميات ضخمة من قبل الحرفيين والفنانين مثل آيمي طريقة فعالة لزيادة جني المال وابتكار مداخل منفعة، إضافة إلى ترخيص الأعمال الفنية الأصلية، أو تفويض البيع لوكيل أو مندوب مبيعات.

## مشبطات الدماغ الأيسر

تحذير! لا تجذب لخريطة طرق جني المال المتعددة، وتظن بأن عليك تطبيق كل ذلك حالياً - أو أبداً. فبالاعتماد على تعريفك للنجاح وتسعيرتك والطريقة التي تدير بها الأعمال، يمكنك الحصول على شركة مستدامة تركز على المال مقابل الوقت أو المال مقابل البضائع.



تعتبر «هواومالامالاما براون» كيف استطاعت أن تطور مشروع اللياقة والإبداع خاصتها، من مجرد تقديم خدمات المال مقابل الوقت، إلى مرحلة تقديم المنتجات وغيرها الكثير.



## تسليط الضوء على رواد الأعمال المعتمدين على دماغهم الأيمن

«شارون تيساندوري» مدربة حياة ومالكة استديو «بيرفوت وورك» لليوغا في ليكسينغتون، كينتاكي. بعد تركها لوظيفتها بدوامها الكامل ومرتبها، قامت شارون بتعليم مجموعات من صفوف اليوغا بأي وقت ضمن استطاعتها خلال أول سنتين من انطلاقتها بمشروعها، ثم أجرت قفزة نوعية عام ٢٠٠٦ وافتتحت استديو يوغا. تصف شارون كيف وسّعت طرق جنيها المال عبر السنين قائلة:

«بعد عشرة شهور من افتتاحي لاستديو اليوغا، قادت ملتقى لليوغا للمرة الأولى في حياتي، وهو الملتقى الدولي لليوغا الممتد على مدار الأسبوع في تولوم، المكسيك. بعد ذلك بخمسة أشهر، قادت أول مثني ساعة تدريب لمعلمي اليوغا، وهو التدريب الأول من نوعه في ليكسينغتون، ثم تابعت التركيز على الملتقيات وتدريب معلمي اليوغا، لأنني أحببتهم من كل قلبي، وكانوا مصدر دخل أكبر بكثير من صفوف المجموعات. وعقدت ملتقيات حُجزت كل مقاعدها، ونفذت تدريبات على شواطئ المحيطين الأطلسي والهادي والبحر الكاريبي».

تتوسع شارون الآن إلى مجال تدريب الحياة، مع نفحة من عقلية اليوغا. واكتشفت كأم جديدة أن طريقة جني المال الإضافية هذه، تساعد على السعي الدائم وراء شغفها، والتخلي بالمرونة المطلوبة في أماكن وجدول العمل.

### معرفة أرقامك

إذا كانت طريقتك في التعامل مع الأرقام، هي الاختباء وعدم مواجهتها، فغالباً أنت ترهق نفسك بتوتر لا داعي له. ومعرفة ما الذي يجري في عملك هو تمكينك لك في الواقع، لديك المعلومات التي تحتاجها لتحديد الفجوات، وباستطاعتك أن تختار ما يمكنك فعله لتصيب هدفك من الأرقام. أحتاج زيادة الأسعار؟ أم التقليل من المصاريف؟ أم طرح المزيد من العروض على العملاء الحاليين؟ قدمت في كتاب «خطة العمل القائمة على الدماغ الأيمن» برنامج جدول بسيط، يدعى «تخلص من الأحمر وازرع الأخضر»، والذي باستطاعتك تحميله عبر الضغط على الرابط: [www.rightbrainbusinessplan.com/rbbiz](http://www.rightbrainbusinessplan.com/rbbiz). استخدم برنامج الجدولة هذا لتتبع مداخيلك ونفقاتك الشهرية، وإجراء التخمينات لبقية السنة. صحيح أن

## انشئ مشروعك باستخدام دماغك الأيمن

ملء برنامج الجدولة للمرة الأولى أشبه بالتخبط في الظلام، ولكن الأمر سيسهل جداً حالما تبدأ بتتبع مداخيلك ونفقاتك. إليك بعض الأرقام الأساسية التي تحتاج تتبعها بانتظام:

- كم من المال جنيت هذا الأسبوع؟
- كم من المال أنفقت هذا الأسبوع؟
- ما هي أرباحك لهذا الأسبوع؟ أو هذا الشهر؟
- كم تريد أن تجني من المال بحلول نهاية الشهر؟ وما الذي يتطلبه الأمر ليحقق؟ كن واضحاً ومحددأ قدر المستطاع (ما الذي عليك بيعه، وبأي سعر، ولأي عدد من الأشخاص).
- على مقياس من واحد إلى عشرة، كم أنت جاهز لتلقي الطلبات الكبيرة (باعتبار الواحد كونك غير جاهز على لإطلاق والعشرة كونك مستعد كلياً)؟ إن لم يكن الجواب حيث تريد أن تكون ما الذي عليك فعله إذاً لتتجه حيث تريد؟

## جينيفر لي



ابتكرت معلمة التأمل «بيندي شاه، طرفاً تذكرها بالقيمة التي تقدمها لربائنها. وكنتيجة للأمر ظلت مسيطرة على المصاريف، كما أنها سعيدة جداً بتزايد مداخيلها.

## انشئ مشروعك باستخدام دماغك الأيمن

أنظر أسبوعياً إلى هذه الأرقام، وعندما أكون في خضم إطلاق ما، قد أنظر لها يومياً. وأطلع لحظةً بلحظةً على الأموال الواردة والمصاريف الصادرة، باستخدام برنامج GoDaddy Bookkeeping الذي يتتبع الحساب البنكي لأعمالي. أستخدم خيار تقديم التقرير، في نظامي المالي الإلكتروني، لأرى كم المبيعات التي قمت بها، وكم المداخيل المتوقع الحصول عليها من الدفع الآلي. وشهرياً عند استلامي لحساباتي الدائمة عبر Quickbooks من متتبع الأرقام bookkeeper أراجع مجمل الأرباح والخسائر للشهر السابق، والسنة حتى تاريخه.



### نصيحة

إذا كنت تشعر بأنك تنهك نفسك بالعمل، وبأنك لا تحصل على مستحقاتك التي تريد، قم بمراجعة قائمة طرقك الحالية لجني المال، وخبّن كم من الوقت تنفق على كل منها، وحدد أي منها أكثر ربحاً وأي منها تكلفك المال أو تضيع عليك الفرص. وإذا كنت تريد جني معظم أموالك من مجال أو ثلاثة مجالات أساسية، ما هي هذه المجالات؟ هل أنت مستعد أن تقلت المجالات الأخرى من يدك أو أنك على الأقل ستعيد النظر بكيفية تقديمها لجعلها أكثر فائدة وربحاً لك؟

## جينيضر لي

- عندما يبدأ عملك بالنمو، وعندما تكثر العروض ستجد أنه من المفيد أن تعير انتباهك إلى المعطيات المفصلة، مثل:
- كم اشتراكاً ومبيعاً تحصل عليه في كل إطلاق؟
  - متى تكون أكثر المبيعات؟ أتكون في بداية الإطلاق أم في النهاية؟ أم بعد قيامك بإعلانات معينة أم تقديم مكافآت معينة؟
  - ما أكثر المنتجات مبيعاً لديك؟ ما المدى الذي تتراوح فيه الأسعار؟
  - ما المنتجات التي تحصد لك الربح الأكبر؟ أي منتجات تود الاستمرار ببيع المزيد منها؟ كم تحتاج أن تبيع من هذه المنتجات لتصل إلى هدفك المالي؟
  - كم من المنتجات المحدثّة قمت ببيعها؟ ما الذي ساعد بالترويج لهذه المنتجات؟ أكان دعوة خاصة أم رسالة تسويقية؟
  - من هم عملاؤك المكررون؟ أهنالك عملاء معينين ينفقون أكثر من غيرهم باستمرار؟ كيف يمكنك الاستمرار بخدمتهم وإضفاء قيمة إضافية لتجربتهم؟
  - بأي شهر من الأشهر حققت مبيعات أكثر؟ ما الذي كان مختلفاً حيال هذه الأشهر؟ أقمت ببيع أكثر من شيء؟ أبعثت سلعاً أغلى سعراً؟ هل حصلت على مشروع أو عمولة كبيرة؟ أيمكن تكرار أي منها بسهولة؟ كيف يمكنك الاستفادة من ذلك، كمعلومات لخطة الإطلاق الشاملة لسنة، أو كعوامل لتطوير مشاريع الأموال اللاحقة؟



## تسليط الضوء على رواد الأعمال المعتمدين على دماغهم الأيمن

تعطي هذه القصة عن «إيل روبرتس»، الشريكة المؤسسة لمؤتمر الأعمال المتقنة «آرتقول بزنس»، مثالاً عظيماً يثبت لك أن معرفة أرقامك يساعدك على جعل أفكارك حقيقة. عندما قررت لأول مرة أنني أريد إدارة مؤتمر الأعمال المتقنة جلست ودونت الميزانية، ومشاهدتي للأرقام (\$٥٠,٠٠٠ كنفقات) كاد أن يضع حداً لكل شيء؛ فقد كنت أماً عزباء أحاول القيام ببعض العمل الإبداعي في مجال ريادة الأعمال، وكان لدي فواتير علي سدادها، و فقط \$٤٠٠ في حسابي البنكي، لذا فإن مبلغ \$٥٠,٠٠٠ جعل قلبي يتوقف. قمت بتجاهل الدولارات لبضعة أشهر وكان مجرد النظر إليها يجعلني أمرض بحق. علمت أن علي التعامل بأريحية مع الأرقام، لكنني لا أعرف حتى ما الذي دفعني إلى كتابة «\$٥٠,٠٠٠» على أوراق ملاحظات لاصقة، ووضعها في كل مكان من منزلي، كنت لتجد «\$٥٠,٠٠٠» مكتوبة بشكل ملاحظات على برادي ومرآة الحمام وعلى عجلة قيادة

## جينيفر لي

سيارتي وعلى حاسوبي الشخصي، كانت في كل مكان. بعد فترة من الزمن توقف الرقم عن كونه مخيفاً وتحول إلى مجرد رقم آخر.

ساعد اعتياد إيل على الرقم بالتركيز على ما تحتاج فعله، لجعل الفعالية حقيقة. اكتشفت كم بطاقة كانت قد باعت وبأي سعر، وباعت الضمانات، وأبدعت وباعت مقاعد للبيث المباشر للفعالية، ثم في أيلول عام ٢٠١٢ استضافت بنجاح مؤتمر الأعمال المتقنة الأول من نوعه في بريسبان، أستراليا.

### النقود الآن مقارنةً بالنقود لاحقاً

يُحتمل أن يقع رواد الأعمال المبدعون في حب هذا التدفق، الذي لا ينضب من الأفكار اللامعة حتى أنهم قد لا يرون أين هم الآن.



## تسليط الضوء على رواد الأعمال المعتمدين على دماغهم الأيمن

قامت سوزان ميلر وهي صاحبة أعمال محنكة لما يزيد عن ثلاثين عاماً بابتكار ممارسات علاجية خاصة، منذ الأيام الأولى لرؤيتها للمرضى في غرفة معيشتها، وصولاً إلى قيادتها لفريق ضخم من الإداريين والمعالجين، يعملون بعقود في مكتب بمساحة ١٨٠٠ قدم مربعة، ومدخيلها الشهرية المقدرة بأعداد مكونة من خمسة أرقام. في اللحظة التي أدركت بها أنها تسرعت بالنمو، وعندما قام المعالجان اللذان يعملان لديها بالمغادرة، واجهت تحدياً مالياً منيت به بالخسارة. في العام ٢٠١٢، درست أرقامها مجدداً بحذر شديد وقامت باتخاذ قرارات خازمة من أجل استرداد عملها قوته مجدداً.

بما أن الإيجار الذي كانت تدفعه هو واحد من أضخم النفقات المتكررة عليها، تواصلت مع مالك العقار، وشرحت له وضعها، فلم يعرض عليها خصم \$٤٥٠ لعدة أشهر فحسب بل ساعدها أيضاً بالترويج، ليقوم أحدهم باستئجار جزء من المساحة التي تسكن بها. كما وقعت عقوداً مع معالجين جدد

## جينيفر لي

لتأخذ بالاعتبار النفقات الشهرية بشكل سابق لأوانه. وبالتحول إلى خيار يمكنها الدفع لقاءه بما يخص خدمة الهاتف وفواتير البرمجيات والبريد الصوتي وتقليل مساحة المكتب وتعزيز بعض الأعمال تمكنت سوزان من تقليل \$٣,٠٠٠ شهرياً. إن كانت نفقاتك تقتل أرباحك التي تجنيها، فلتهمك إذاً صلاية سوزان وإرادتها في البحث بالأرقام. الآن يزدهر عملها مجدداً، كما أنها تتوسع لتشمل تدريباً إبداعياً وورشة ثانوية، لتساعدها على اكتشاف أحدث الأمور التي هي شغوفة حيالها.



## انشئ مشروعك باستخدام دماغك الأيمن

توجب على «سوزان ميلر» إعادة النظر بكيفية تنظيم فريقها وإدارة أموالها، من أجل الإبقاء على عملها في التدريب والاستشارة صحياً.

### مشبطات الدماغ الأيسر



لا يتطلب منك الأمر التعامل الذهني مع الرياضيات المعقدة، فهو مجرد عمليات جمع وطرح وضرب وتقسيم عادية، يمكن لآلتك الحاسبة الشخصية القيام بها. ليست الأرقام مخيفة كما تتصور، فلا تتفاجأ إذا أنفقت الكثير من الوقت على أرقامك، فبعد أن تألفها ستحب القوة التي تشعر بها عندما تدرك صحة الإدارة المالية لمشروعك.

وينشغل رواد الأعمال بتطوير خطوتهم الكبرى القادمة، التي تشغلهم عن الطرق التي ستجني لهم المال الآن، ثم يتساءلون عن سبب توترهم بخصوص الفواتير غير المدفوعة. أحياناً يكون أفضل شيء تقوم به لأجل نفسك وعملك، هو السعي للحصول على المال الآن بأسهل وأسرع طريقة ممكنة. قد يعني الأمر تنفيذك لعمل لا تحبه بالضرورة لفترة من الزمن. وفي سياق عملك الإبداعي الخاص قد يكون هناك «عمل يومي» لجني المال الآن يساعدك بالبقاء مكتفياً، و«عمل جانبي» لجني

## جينيفر لي

المال لاحقاً، يكون جني المال من خلاله أقل ضماناً لكنه عمل مفرٍ والقيام به أكثر متعة، لا بأس بالأمر. بما أنك قائد نفسك يمكنك أن تتأكد أن عملك النهاري ليس بمستنزف لروحك، وأنت ستخصص الوقت لتجربة وإنشاء العمل الجانبي، كما عليك الاستمرار بتفقد الأرقام لتتأكد بأنك تجني الأرباح الكلية، وإلا فأنت ترهق نفسك بعملين لتمويل هواية ببساطة.

## المال الآن

- العمل آني وسهل.
- الأمر موجود مسبقاً ضمن الأعمال التي تجيد القيام بها.
- بالنسبة للخدمة، عادةً هو عمل فردي.
- بالنسبة للمنتج، فإن بيع المزيد مما تقدمه الآن، قد يعني بيعك لمنتجٍ موجودٍ بالفعل، أو تصفية لموجودات المخزون.

## المال لاحقاً

- الأمر متوافق أكثر مع رؤيتك الكبيرة لعملك.
- قد تحتاج وقتاً تبني به لتصل إلى هذا الهدف.
- قد تحتاج المال مُقدماً ليتطور العمل، لكنك بالطبع ستعوض التكاليف عند إطلاق العمل.

## انشئ مشروعك باستخدام دماغك الأيمن

- بإمكانك تقديم العروض بتسعيرات أعلى، ما سيتطلب منك العمل جاهداً لتحقيق الأمر.
- قد تحتاج لتطوير مصداقيتك، وشريحة أوسع من الجمهور الذي يثق بك.

ما الطريقة الأكثر ضماناً لجني المال الآن؟  
ألديك مشروع جانبي لجني المال لاحقاً تريد العمل عليها؟  
إذا كان الأمر كذلك كم من الوقت والمال ستحتاج للاستثمار في المشروع الذي سيجني لك المال لاحقاً؟ كيف يمكن لطريقة جني المال الآن دعم الأمر؟

## سهل على الناس عملية الدفع لك



إذا لم يكن دفع المال لك عملية سهلة على الناس فأنت تخسر على الصعيد المالي. حتى لو كان الأمر يعني بناء نظام فوترة يكلفك القليل من المال، أو نسبة على كل عملية تحويل يقوم بها العميل، فالأمر أفضل بكثير من عدم جني أي مال على الإطلاق نتيجة عدم قيامك بالبيع.

هنا بعض الاستراتيجيات لتسهيل أمر دفع الناس لك:

- [Square \(www.squareup.com\)](http://www.squareup.com): يمكنك الحصول على قارئ بطاقات ائتمانية صغير توصله عبر مقبس السماعات في هاتفك الذكي أو الكومبيوتر اللوحي. خذ معك إلى الفعاليات والعروض، حيث أنه يعد طريقة سهلة لقبول البطاقات بدون حساب تجاري.

- [PayPal \(www.paypal.com\)](http://www.paypal.com): من السهل جداً إعداده وما من رسوم شهرية تقوم بدفعها. يقاسمك PayPal بحصة على كل عملية تحويل تقوم بها، فإذا كان لديك حساب جار بالفعل قم بإنشاء حساب منفصل للأعمال مرتبط بحساب تدقيق أعمالك.

- E-junkie (www.e-junkie.com): عندما قمت بإطلاق كتابي الالكتروني بدايةً استخدمت E-junkie لأقوم ببيعه على الانترنت. من السهل إعداده جداً ولا يقاضيك الكثير من المال ويمكن ربطه مع حسابك على PayPal.

- قم بفتح حساب تجاري في المصرف لديك وبوابة للدفع تقبل البطاقات الائتمانية، غالباً ما يكون هناك رسوم شهرية كما أن المصرف يأخذ نسبة على كل عملية تحويل تقوم بها.

- عليك تضمين زر «الدفع الآن» مع عروضك على موقعك الالكتروني. أنشئ سلة تسوق لتقترح منتجات إضافية لعملائك ليقوموا بشرائها استناداً على ما لديهم في سلتهم. اعرض، على سبيل المثال، روابط لمنتجات لما قد «يشترى الزبائن أيضاً» أو «سلع متعلقة بهذه المشتريات». إذا كان نظامك لا يدعم الأمر قم بالمتابعة من خلال إرسالك لعرض إضافي مرفق برسالة البريد الالكتروني التي سترسلها لتأكيد طلب الشراء.

- قم بإعداد نظام الدفع الآلي لتجنب ملاحقة الزبائن الذين يدينون لك النقود شهرياً.

## تسليط الضوء على رواد الأعمال المعتمدين على دماغهم الأيمن

تكشف «بيث ديزيل» من لاسو عن الأحداث الملهمة والعروض التي قادتتها إلى أفضل ربع على الإطلاق: في بداية العام ٢٠١٢ عاهدت نفسي بأن أنظم أموري المالية. استثمرت في صفوف تعادل قيمتها المادية ما أجنه خلال ثلاثة أشهر وابتكرت أساساً ثابتاً لي، ومن هناك انطلقت إلى العمل واشترت QuickBooks ووظفت محاسباً وقمت بوضع خطة راتب تقاعدي بسيطة بحساب تقاعدي أو معاش سنوي تقاعدي للأفراد الموظفين وتتبع نفقاتي أسبوعياً وتعاونت مع شريك مصداقية (أحد الأصدقاء ليشجعني أن أبقى على المسار الصحيح) ووظفت محاسباً عاماً مؤهلاً. كانت تلك السنة التي قمت بها بقفزة نوعية وسمحت لنفسي بأن أحلم أحلاماً كبيرة! صرحت بأن أحد أهداف الثلاثة الرئيسية للعام هو جني مقدار من المال مكون من عدد بستة أرقام (فئة الملايين)، وعلى الرغم من أن الرقم الأخير كان بعيداً كل البعد عن الهدف إلا أن رفاهية الحلم برقم كهذا وأن أنطلق من هذه النقطة المفعمة بالإلهام أعطت أثمرت بوفرة.

في كانون الثاني/يناير ٢٠١٣ قمت بما هو أفضل من مضاعفة دخلي، بل وحتى من ضربه بثلاث: جنيت (حسناً لنقرع الطبول لبعض التشويق) ما يعادل أربع أضعاف الدخل الذي كنت قد جنيته في مثل هذا الوقت من السنة الماضية! كما أنني قمت بجذب أول شركة كعميل، وبعث أول صفقة راقية مميزة. كل هذا حدث خلال الأشهر الخمسة الأولى من السنة. ورغم ابتهاجي بالوفرة، تعلمت أن أتقبل حقيقة أن الأعمال التي نديرها في ازدهار وانحسار دائم.



المرأة المنظمة المحترفة بيث ديزييل تعلم أن الثروة ليست فقط متعلقة بالمال، فهي تقوم بعرض بعض من أغراضها المميزة وذات المعنى مثل بطاقة معايدة بيوم القديس فالنتاين، يوم الحب، من والدتها وأحد بطاقات الأعمال الفاخرة الجديدة لها ضمن ما تسميه القطرميز مغناطيس النقود ليذكرها بالثروة التي جذبتها إلى حياتها.



## أفكار الدماغ الأيمن

تحدثنا مطولاً عن كيفية جني المزيد من المال، ولكن لنأخذ لحظة للتفكير من وجهة نظر الدماغ الأيمن، ولنسجل الملاحظات حول التساؤلات التالية: كيف سنشعر حيال جني المزيد من المال؟ (حَقاً، اسمح لنفسك باختبار الأحاسيس والمشاعر والطاقة الناتجة عن المزيد). ما الذي سيصبح ممكناً لك ولعملك إذا كان لديك المزيد من المال؟

(تذكر أن الأمر غالباً لا يتمحور حول كمية الدولارات الفعلية ولكن حول ما يمكن لهذه النقود أن تجلب لك وما الذي تستطيع القيام به بواسطتها!).

إليك بعض الأمثلة التي شاركها بعض الزملاء من رواد

### أعمال الدماغ الأيمن:

شاري شيرمان: «يجعلك جني المزيد من المال تشعر بأنك حر وقوي ومفعم بالطاقة وقادر على اتخاذ المزيد من القرارات التي يملئها عليك قلبك بدلاً من القرارات المبنية بشكل أساسي على النقود».

ماري مارو رايت: «سأشعر بالراحة أكثر، وبأن مستويات القلق لدي ستصبح أقل بشكل ملحوظ، لأنني سأتمتع بجلسات التدليك المنتظمة، والعلاجات في المنتجعات وعلاجات التخلص من السموم، والعطل لمدة شهر في أماكن غريبة، وربما بطباخ خاص لأتمكن من التخلص من العشرة أرطال الزائدة المزعجة، وسأجدد المطبخ وأحصل على غرفة عازلة للصوت، بحيث يمكنني العزف على البيانو بأي وقت أشاء، ومساحة مكتب خاصة كي لا أضطر للعمل من غرفة المعيشة بعد ذلك، وأوظف أحداً للمساعدة بالأمر الإدارية. فالزيد من المال يعني المزيد من الوقت والراحة في حياتي».

لوشا كليتون: «إمكانتي أنا وزوجي من شراء منزلنا الخاص، ملجأ لنا بعد العودة من سفراتنا الطويلة. وسنتكمن من دعم المصممين المحليين ليبتكروا مساحة من الإبداع والسكينة في منزلنا. سأتمكن من دعم زوجي بمجال الموسيقى وحبه للعزف على الغيتار وسيكون لدي أشياء أقل لكنها ستجلب قيمة أكبر لحياتي. سيجعني الأمر أشعر بالأمان والانتماء لمكان ما. يمكنني الاستثمار أكثر بالمنتجات الصديقة للبيئة، وسأتمكن من دعم منتجات «كيكستارتر» وهي منصة تمويلية للمشاريع

المبتكرة، وسأتمكن من مقابلة مدرب اليوغا الخاص كل ستة أسابيع وسأشعر بأني محصّنة وقوية لترك بصمتي على العالم». هيلين روز: «أريد أن أتمكن من دعم أسرتي بتأمين منزل دافئ لهم، وتأمين تعليم ممتاز لفتياتي وإعداد برنامج للأمهات العازبات لإرسال أولادهن إلى مدارس «والدورف» وإعطاء النقود لمنظمتي غير الربحية لتتمكن كل امرأة من الإنجاب بالمنزل في حال أرادت ذلك، والسفر ورؤية العالم ومقابلة الناس وتقدير جمال الطبيعة».

مونيكا غراسيا: «سأتمكن من المساهمة بدفع النفقات المالية مع عائلتي وسداد بعض الديون وأخذهم جميعاً إلى هاواي». ديزيري هابيتش: «لن يدعم الدخل الإضافي عملي فحسب، بل سيمنحني الثقة للاستمرار بما أقوم به. سيزيل بعض الضغوط عني وسيمنحني بعض الطاقة للإبداع».

## ما الذي سيجلبه لك المزيد من المال

أعتقد أن حياتك الشخصية مليئة بالترغبات والاحتياجات الخاصة، علاوةً على نفقاتك اليومية. وجزء من نجاحك المستدام هو تسخير النقود في خدمتك. وعندما تبذل جهوداً مضيئةً لأجل تحصيل النقود - أو أسوأ من ذلك، تبذل جهوداً كبيرةً من دون جدوى - ستأخذ بنفسك وبعملك إلى الحضيض في نهاية المطاف، ففي وقت مضى كنت أكتب الشيكات على مفض لباعتي أكثر مما كنت أقدم لنفسي، وكان السقف لدي في ذلك الوقت يرشح وكانت الأعشاب تنمو في المرج الأمامي المهمل لمنزلي. لم أستطع الاستمرار بهذه الطريقة، فأعدت تشكيل فريقتي، وتخلصت من المصاريف الزائدة، وفي النهاية، تمكنت من البدء باستثمار المزيد في نفسي. وأصلحت السقف، وبما أن الراحة والاسترخاء فوق كل اعتبار، قمت بتدليل نفسي بشراء سرير كبير مزدوج. ما الذي تريده في حياتك الشخصية؟ هذه قائمة أمنياتك، ستساعدك على إدراك مقدار النقود التي تحتاجها لكل سلعة، لتحديد الهدف المالي النهائي وكم ستقدم لنفسك. إليك المثالين الآتيين مع التخمينات المالية بغية التوضيح: قضاء عطلة الربيع في ماوي لعشرة أيام مع من تحب (2,000\$).

## جينيضر لي

- استبدال السيارة القديمة خلال ١٢ شهر ( \$٥,٠٠٠ كدفعة أولى ثم \$٣٥٠ شهرياً لمدة خمس سنوات).
- ما احتياجات العمل التي تريد الاستثمار بها؟ يحتاج عملك إلى الرعاية إذا أردت له النمو. كم ستكلفك المشتريات الجديدة؟ ومتى ستقوم بها؟ إليك بعض الأمثلة بما فيها الأرقام التخمينية بهدف التوضيح (عليك أن تبحث عن سعر ما تبحث عنه):
- توظيف مساعد للربح القادم من العام (بداية من عشر ساعات شهرياً مقابل \$٣٥ للساعة الواحدة، بما مجموعه \$٣٥٠ شهرياً).
  - الحصول على صور احترافية لك الشهر القادم (\$٣٠٠).
  - الحصول على حاسب محمول بنهاية العام (\$١٥٠٠).
  - شراء معدات متقنة تساهم في انسيابية خط الإنتاج لديك أو تسمح لك بإنتاج أعمال ذات جودة أفضل في السنتين المقبلتين (\$١٢٠٠).
  - تجديد موقعك الالكتروني العام القادم (\$٣,٠٠٠).
  - ابتكار نموذج لمنتج جديد (\$١,٠٠٠).
  - التزوّد بأدوات وبنية تحتية أكثر متانة في العامين القادمين (\$٣,٠٠٠).
  - افتتاح مساحة عمل جديدة في الثلاث سنوات القادمة (\$١,٢٠٠ شهرياً للإيجار والمعدات).

## انشئ مشروعك باستخدام دماغك الأيمن

- طباعة بطاقات عمل جديدة أو مناشير لفعالية ستقوم بها هذا الشهر (\$٣٠٠).
- استئجار كشك في معرض تجاري شعبي بنهاية السنة (\$٧٥٠).
- السفر لحضور مؤتمر مهم في مجالك الربيع القادم (\$٢,٠٠٠ لتكاليف السفر بالطائرة والحجز الفندقي وبطاقات حضور الفعالية).
- ما هي السلع التي تود حقاً الاستثمار بها هذا العام من أجل حياتك الشخصية؟ ما هي السلع التي تود حقاً الاستثمار بها هذا العام من أجل عملك؟

## جيني فرلي



ترغب -الفنانة «فيرجينا سيمبسون-ماغرودر» من «كنتوكي غيرل ديزاينس»- باستديو تلتقي ضمنه بالناس ليطلعوا على أعمالها. قالت «كانت رغبتني بالحصول على المساحة حافز على وضع الأهداف المالية لنفسي، بحيث أستطيع تغطية نفقات الإيجار والمواد وما إلى ذلك. كما أنه ساعدني على إزالة مخاوفي واعتقادي بمحدودية قدراتي، وشجعني على التوسع والازدهار».

## انشئ مشروعك باستخدام دماغك الأيمن

ماهي تكاليف هذه السلع؟ أبق هذا الرقم في ذهنك عندما تنظر إلى هدفك المالي للسنة. هل تحتاج لزيادة هدفك لتمويل هذه الأمور؟ تذكر أن جزءاً من النجاح المستدام هو أن تكون قادراً على الاستثمار بنفسك، وأن ترتاح قليلاً وتستمتع بثمار عملك المجهد، لذا خذ بهذه الاستثمارات المشتهاة بالاعتبار.



### تمرين: أصدر وثيقة بقائمة الأمنيات

#### - ما ستحتاجه :

- ورق أبيض أو ملون.
  - مقص.
  - أقلام تحديد أو أقلام ملونة.
  - بكرة لاصق شفاف ملون (اختياري).
  - قصاصات من مجلات أو كاتالوجات أو حتى مطبوعات ملونة من صور على الإنترنت (اختياري).
  - إصبع لاصق (اختياري).
  - صمغ لميع (اختياري).
- اختر بعض السلع من قائمة أمنياتك الشخصية، أو من قائمة الأمنيات الخاصة بالعمل، التي تريد الاستثمار بها هذا العام. لكل سلعة من السلع، ابتكر وثيقة مصنوعة خصيصاً لك واكتب القيمة المقدرة. يمكنك أيضاً تضمينها صورة لتمثل ما

## جينيفر لي

تريد أن تستثمر به أو أن تضيف توصيفاً ببساطة.  
انشر الوثائق حيث يمكنك رؤيتهم، لتتذكر ما تستطيع فعله  
بمكاسبك، وحالما تحصل على المال المطلوب «سدد دين» وثائقك  
واستمع بالمكافأة. احتفظ بالوثيقة التي قمت بشرائها في ظرف  
خاص أو علبة لتذكرك بما قمت بجلبه لحياتك.  
إذا كنت من مفضلي التعامل الإلكتروني؟ ضع وثيقة قائمة  
أمنياتك على موقع Pinterest أو ابتكر نسخة أوسع على تطبيق  
الآيفون الخاص بك (النسخة المفضلة لدي هي نسخة صديقتي  
كارلا وايت بتطبيق يحمل اسم Happy Tapper Vision  
Board).



أن يكون لديك أهداف حقيقية ملموسة، كالأهداف  
الظاهرة في وثائق قوائم الأمنيات، سيجعل الأرقام التي  
تتبعها أقرب إلى الحقيقة.

### فلتعمل أموالك لصالحك

يسخر أصحاب المشاريع المستدامة أموالهم لصالحهم. احرص على مراقبة الأرقام وعلى اتخاذ قرارات مدروسة للحفاظ على نمو كل من شركتك وأنت.

### ملخص الأنشطة

- راجع النظام البيئي الريادي (بالأخص الساق والأوراق).
- حدد موقعك على خريطة طرق جني المال المتعددة.
- فكر ملياً بشعورك حيال الحصول على المزيد من المال.
- قم بإعداد وثائق قائمة الأمنيات.

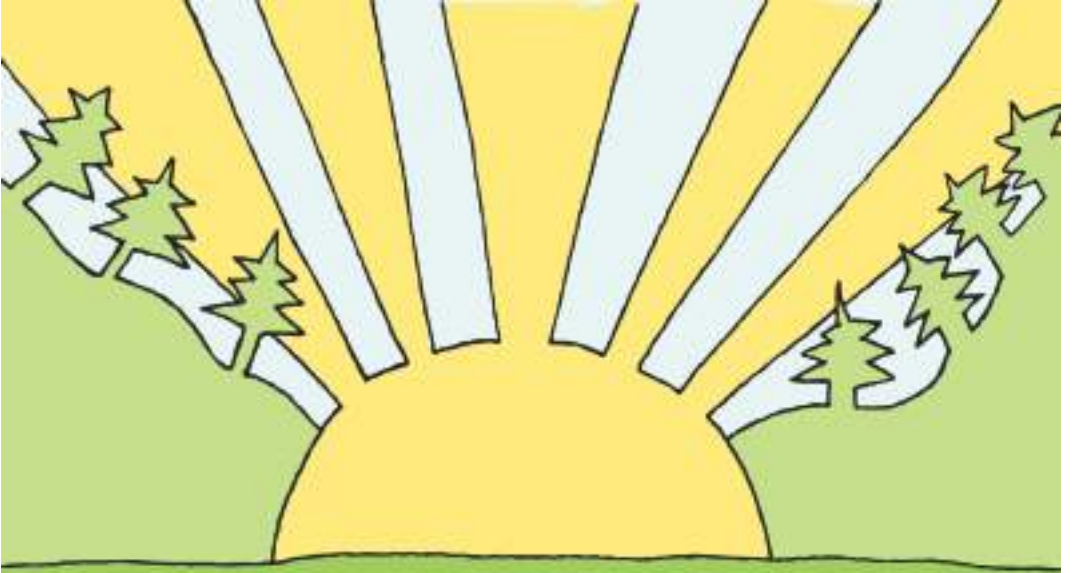


### قائمة مهام الدماغ الأيسر

- يقدر دماغك الأيسر متابعتك الدائمة للخطوات التي اتخذتها نحو نجاحك المستدام.
- لقد اتخذت طريقاً لجني المال وعلي التركيز عليه.
  - لدي ما يكفي من الأوراق على زهرة أعمالتي، وهي تنسجم مع هديتي المالي المدون على ساق زهرتي.

## جينيڤر لي

- لقد سهلت على الناس عملية الدفع لي.
- أعمل على النشاطات التي ستجني لي المال الآن، من أجل تدفق السيولة.
- أخصص الوقت من أجل نشاطات جني المال لاحقاً لأقوم بمضاعفة إمكانيات مكاسبى المستقبلية.



القسم الرابع  
الإستدامة في النجاح

## الفصل الثامن : في الشركة الجيدة

### تنمية الفريق والحصول على الدعم

غالباً ما يتنقل رائد الأعمال المعتمد على دماغه الأيمن بين عدة مجالات، ابتداءً من تلك التي يخوضها المبتكرون والمؤلفون وصولاً إلى المحاسبين والمجدولين.

وهنا أراهن أنك حتماً تفضل امتهان الإبداع المرتبط بالدماغ الأيمن على المهام الأخرى المرتبطة بالدماغ الأيسر. بالنسبة لي، فأنا أحب رسم الشعارات الملونة عوضاً عن صياغة العقود القانونية المملة. وعلى الرغم من أنني لا أحب التفاصيل المنطقية والواقعية، إلا أن ذلك لا يعني تجاهلها مهما اشتدت رغبتني بذلك.

اسأل نفسك ما الذي يثير شغفك حقاً، ولماذا وضعت عملك المبتكر في المقام الأول؟ ستدور الإجابات حول شغفك بكل تفاصيل هذا العمل، باستثناء المهام الروتينية التي تقودك إلى الجنون كالانغماس في البيانات المصرفية والأعمال الإدارية التي لا تنتهي، فقد أنشأت عملك بغية رسم ملامح الجمال وإضفاء لمسة إبداعية على هذا العالم، وبذلك عليك التركيز

## انشئ مشروعك باستخدام دماغك الأيمن

فقط على ما تحبه، وصب جلّ اهتمامك على مواهبك وتعزيز مصادر ربحك.



SUPPORT

إذا كنت تمتلك مشروعاً منذ فترة وتريد الارتقاء به إلى مستوى أفضل، فقد حان الوقت للانتقال من التحليق

الفردى إلى التحليق الجماعى وتشكيل فريقك الخاص. لأن الأعباء البدنية الملقاة عليك - في ظل تنفيذك لجميع المهام بمفردك - مرهقة جداً. ومن المحتمل أنك غير مستعد بعد لتوظيف المساعدة، ربما لأنك لا زلت تتعلم كيفية أداء العمل، أو تريد الحفاظ على حذرك قدر المستطاع، أو تركز على متابعة تدفقاتك النقدية الجيدة. يا له من ذكاء! ولكن تركيزك الدائم على وجهتك، وعلى نوع الدعم الذي ستحتاجه للوصول إلى ما تريد، سيجعلك قادراً في الوقت المناسب على إيجاد الأشخاص الذين يتمتعون بالجودة المطلوبة للعمل.

يتناول هذا الفصل مفاهيم الاستعانة بالمصادر الخارجية، ومقترحات للتوظيف وطلب الدعم، وأفكاراً حول توسيع فريقك عبر التحالفات الاستراتيجية. كما ستتعرف على طريقة زملائك رواد الأعمال المبدعين التي تعلموا من خلالها طلب المساعدة والتفويض والتعاون في سبيل تحقيقهم لرؤيتهم الكبرى.

## مراجعة نظامك البيئي الريادي

فلنلق نظرة على زهرة أعمالك من خلال النظام البيئي الريادي. يوجد العديد من الأماكن في النظام البيئي التي تمدك بالدعم. لنأخذ الشمس على سبيل المثال والتي تمثل الدعم والإرشادات الخبيرة. فهل تمتلك حقاً من يمكنك أن تستمد النور من خبراته ودعمه؟

فإذا أخذنا المرش على سبيل المثال، سيكون بمثابة الدعم المعنوي. هل ستجد من يقف سندا لك في أوقات الشدة وغيثاً في مواسم الجفاف، ومشجعاً حقيقياً في أوقات النجاح؟ هل تمتلك الأساس المعرفي والمصادر الكاملة والمطلوبة لتنجز عملك بالمستوى المطلوب؟ هذا سيكون بمثابة التربة للنبات، فإن لم تمتلك ذلك، هل سيكون لديك من يشاركك ويساهم في تزويدك بالمعرفة؟

## كيف بدأت بتشكيل فريقك

عندما بدأت مشروعك قمت بإدارته كله بنفسك، فقد بدا لي منطقياً الاهتمام الخاص والفردي بأعمال الناشئة، ساعدني أنذاك زوجي كثيراً ولا زلت ممتنة له لكل ما فعله لأجلي سواء

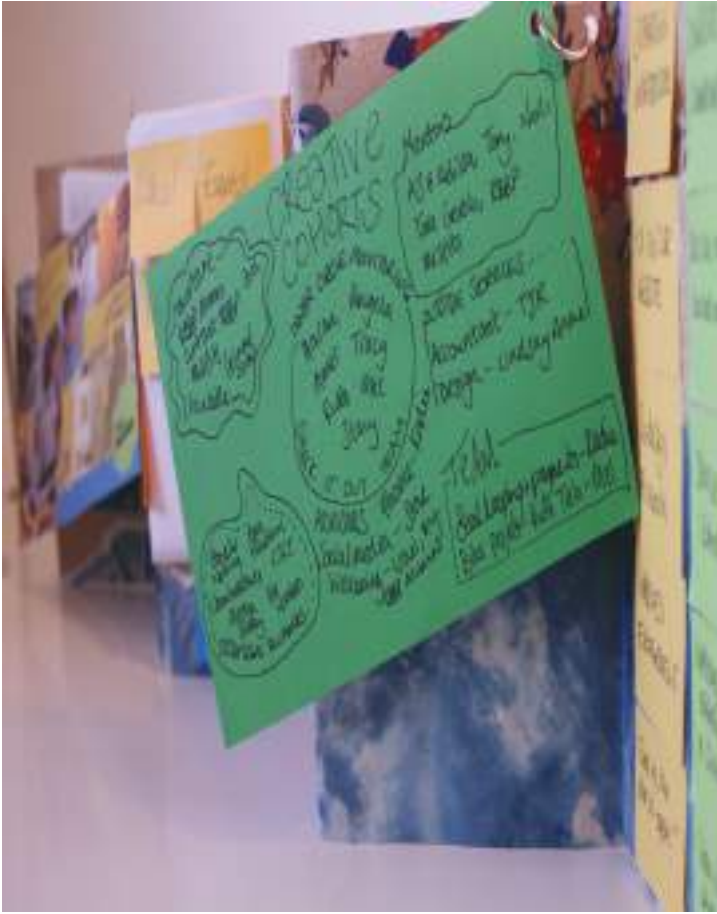
## انشئ مشروعك باستخدام دماغك الأيمن

تلك المتعلقة بالأمر التقنية أو البحثية، وبعد بضع سنوات أدركت أنه من الممكن تطوير مشروعى والارتقاء به لمستوى أفضل ولكن توجب عليّ أن أحظى ببعض المساعدة.

وكان أول شخص استعنت به محاسباً أنشأ مراجعاً سريعة الوصول، كما دربني أيضاً على أولويات ومبادئ العمل، حتى اتمكن من الاهتمام بالفواتير والحسابات الشهرية. توصلت إلى نتيجة مفادها، أن الاستعانة بخبرات أخرى في عملي ساعدتني على فهمه بشكل أعمق وأن أشعر بأنني معنيّة بكل تفاصيله، فعندما بدأت الفوضى تجتاح رأسي وأوراقى، سارعت للاستعانة بمنظم حسابات تولى جميع المهام المالية واهتم بها.

عملت من حينٍ لآخر مع مصمم جرافيك للاهتمام ببعض المشاريع، كما استعنت بخدمات أخرى من مستشارٍ تجاري ومحررٍ. وبعد مرور أربعة أعوام من العمل المنفرد، عينت أول مساعدٍ يعمل معي عبر الانترنت، ومع مرور الوقت تعلمت أن استعين بمصادر خارجية عندما يتطلب الأمر وجود خبرة خاصة أو مهام معينة يجب القيام بها. ساعدتني مجموعتي المبدعة في التركيز على الأشياء التي استمتع بها وهم بدورهم صبوا اهتمامهم على ما يستمتعون به.

## جينيفر لي



أنشأت «لو شاكلتون» مع زملائها القدامى منظمة «يو كان هب» غير الربحية. وابتكروا أداة تحمل اسم «مكتشفة القوى» لتساعدهم على إدراك مواهب بعضهم البعض، بالرغم من معرفتهم السابقة ببعض. وتعاونوا على صياغة رؤية المنظمة وقيمها، ويعملون على توافق جميع جوانب منظماتهم معها.

## كيف أحدد الأمور التي تحتاج الاستعانة بمصادر خارجية؟

إذا كنت تعتمد على نفسك للقيام بكل شيء، سيكون من الصعب تحديد ما الذي يحتاج لمصادر خارجية، فقد تعتقد أنه من السهل أن تنجز مهمة معينة بنفسك، وربما يكون ذلك صحيحاً في بعض الأحيان، بالأخص عندما يكون عمك في مرحلة التأسيس، ولكن عندما يبدأ مشروعك بالازدهار والتوسع سوف تواجه بعض التحديات والعقبات، وستصبح أعمالك اليومية مؤجلة وستكون غير قادر على تلبية المزيد من العملاء أو توسيع أعمالك، إلا إذا أوقفت تقديم بعض الخدمات أو اختصرت بعض المهام.

فيما يلي بعض الخطوات التي يمكن أخذها بعين الاعتبار، حتى تستطيع التمييز بين ما يمكن أن تنجزه بنفسك وما يجب أن تستعين بمصادر خارجية لإنجازه.

ما الذي لا تجيده؟

أو ما الذي يتطلب خبرة؟

ما هي المهام التي تفتقر فيها إلى المهارة والكفاءة بغض النظر عن محاولتك؟ ربما ما يتعلق بأمور الحاسوب؟ نعم لقد تكلمت سابقاً عن هذا، عندما اعتاد زوجي أن يصلح حاسوبي المحمول أو المواقع أو بريدي الإلكتروني، في مثل هذه التحديات

## جينيفر لي

من المنطقي أن ندع الخبراء يقدمون المساعدة.  
ما هي نواحي عملك التي تتطلب شخصاً يمتلك كفاءات أو خبرات معينة؟ على سبيل المثال، أطلب استشارة المحامي بالمسائل القانونية، وأستعين بالمحاسب بالأموال المتعلقة بالضرائب ولا يهتم كم اعتدت على قراءة وتوقيع العقود، فما زلت بحاجة إلى محامي ليدقق الوثائق ويتأكد بشكل منطقي أن ممتلكاتي وأعمالي محفوظة جيداً. في أحد الأعوام كنت «محظوظة» عندما استلمت مراجعة عشوائية، وبكل تأكيد كان أول شخص أتوجه إليه بالمشورة محاسبي، وأنا ممتنة له حقاً، فقد قام بتوجيهي خلال عملية المراجعة والتدقيق بأكملها.  
لعل أعمالك أيضاً تحتاج لخبرات خارجية، لأنها تنمو وتزدهر في مجال لا تملك فيه الخبرات المطلوبة، وربما توسعت آفاقك أو بدأت بجذب قاعدة عملاء جديدة، أو أنك تحتاج لإقامة شراكات جديدة في مجالات متنوعة. في الآونة الأخيرة وصلتني طلبات أكثر من منظمات غير ربحية، وكانت مهمة بترخيص أعمالتي. وبما أنني لا أملك خبرة سابقة في المؤسسات غير الربحية، ولأنه مجال جديد كلياً بالنسبة لي ولا أملك الأدوات اللازمة لملائمة نفسي مع متطلباته، أدركت آنذاك أنه عليّ أن أجد شخصاً لديه تجربة سابقة في تلك المؤسسات ويستطيع أن يفهم بيئتهم ويساهم في التقاط الفرص. أين يمكنك أن تستثمر في خبرات شخص ما لتوظف إمكاناته في أعمالك؟

## ما الذي يدفعك للجنون أو للغضب أو يغشي على بصرك؟

هل توجد مهام لا تطيق وجودها في عملك؟ إن كانت مرتبطة بهذا الكم من السلبية فإنه ليس الوقت المناسب للغضب، ستصبح مستاءً في كل مرة تجد نفسك مضطراً للتعامل معها وتستنفذ طاقتك وتمنعك من تنفيذ عملك بالشكل الأمثل.

ولكن يجب أن أعترف بأن شيئاً واحداً دفعني للجنون وهو البريد الإلكتروني وبعض المشاكل التقنية. وإذا كان أحدهم غير قادرٍ على الوصولِ إلى مصدرٍ ما، أو يواجه بعض المشاكل بتحميل ملف، كنت أفزع في كل مرة أفتح فيها بريدي الإلكتروني، وعندما أتلقى العديد من هذه الرسائل، كنت لا أنفك أشتكى لزوجي في كل فرصة سانحة، وأنا أعلم تماماً أن هذا ليس استثماراً حسناً لا لوقته ولا لوقتي. لهذا عندما استعنت بمساعدي سارعت إلى تسليمه الإجابة على جميع هذه الرسائل والتساؤلات التقنية.

وهكذا جعلت كل هذه المهام خارج نطاق عملي، والآن أصبح صندوق الوارد لدي أخف عبئاً. تحمّل مسؤولية ردود أفعالك، لأن السيئة منها ما هي سوى مؤشر لشيء خاطئ فعلته. ما الذي تشتكى منه عادةً؟

ما هي الأمور التي تأخذ منك وقتاً طويلاً،  
بينما من الأفضل لك أن توظف  
ذلك الوقت بشيء أفضل؟

عندما أرغب بالرسم بقصد المرح، فأعلم جيداً أنه من الأفضل أن أستعين بصديقتي الموهوبة «كايت» لترسم على غلاف أول كتاب لي. على الرغم من معاريفي الكافية حول مسح الصور واستخدام برامج التصميم التي أستطيع استخدامها لتشكيل الأيقونات والصور السريعة، ولكن هل حاولت أن أصمم غلاف هذا الكتاب؟ طبعاً لا، فلم يكن من الممكن أن يبدو بجمال رسوماتها ولا بأي شكل، وسوف أكون في غاية الإرهاق في محاولة الحصول على كل شيء، وأهدر وقتي وأشوش أفكاري بين برامج الفوتوشوب والتصوير. لكن بتوظيف شخص مختص سوف أحصل على عملٍ بجودة رائعة، بالإضافة إلى تفرغي وتركيزي على أمور أخرى تتطلب مني لمسة خاصة، مثل كتابة المخطوطات وإدارة التسويق.

وهكذا سأتعاون مع واحدة من أصدقائي المفضلين في الوقت الذي سأقدم لها الدعم في عملها.

ما هي الأمور التي على الرغم من بساطتها  
إلا أنها لا تلهم شغفك أو تساعدك  
على زيادة ربحية الأعمال؟

ربما اعتدت صناعة القلائد المرصعة ولا زلت تجيد ذلك، ولكن الملل تسلل إليك في تلك المهمة الروتينية، كما أنك تستمتع بتصميم المنتجات الجديدة أكثر، وتعلم أن ذلك سوف يتيح لك فرص أكثر للحصول على الدخل، وبالأخص أنك تحلم بالاستثمار في المجوهرات الأعلى ربحاً، ولكن بما أن لديك العديد من الطلبات لإنجازها سوف تصرف وقتك عليها بدلاً من تطوير عمل جديد وعلى الأرجح عروضاً أكثر ربحاً، ولعل هذه هي الفرصة لتحصل على تلميذة مبتدئة لتعلمها المهارات المطلوبة. لتنفيذ هذه المهام، وتتفرغ أنت لتوظف كل اهتمامك في إيجاد طرائق وأساليب جديدة لجني المال.

نظرة خاطفة إلى ما أمتلك من خبرات  
وما أحتاجه من مصادر خارجية

دعني أريك على سبيل المثال ما أنجزه حالياً بنفسى، وما الذي استعنت فيه بمصادر خارجية، طبعاً هذه فقط لقطة

## جينيفر لي

حالية للوضع الراهن، وفي الوقت الذي ستقرأ فيه سأكون قد فوضت المزيد من المهام لغيري.

### الأشياء التي أنجزها بنفسي

- الاستراتيجية والرؤية: أين أريد أن تكون شركتي بعد سنة، خمس سنوات، عشر سنوات...؟ وما التأثير الذي أريد أن أحدثه؟
- تخطيط الأعمال والتطوير: أحدد الفرص الممكنة، وأستفيد منها بأفضل شكل ممكن.
- تطوير وإدارة الشراكات الاستراتيجية: من هم المتعاونون والشركات الذين أريد التعامل معهم كشركاء؟ كيف يمكن أن أزرع وأرعى هذه العلاقات وأفاوض العقود والاتفاقيات بمساعدة المستشارين والمحامين؟
- كتابة الكتب ونشرات الأخبار والتصميم وجلسات تطوير الأشياء وورش العمل والبرامج والمنتجات.
- تدريب وإرشاد الأفراد.
- تدريب وقيادة المجموعات ومجتمعات الإنترنت وورش العمل (أستعين بمساعدة زميل خبير وجماعة من المدربين)
- إلقاء محاضرات.
- إدارة المسائل المالية.

## انشئ مشروعك باستخدام دماغك الأيمن

- فوترة العملاء وتحصيل الدفعات والدفع للبائعين (بالتعاون مع مساعدي).
- الحصول على القوائم المحاسبية والإيصالات من المحاسبة شهرياً والإجابة على أسئلتها.
- التخطيط للموازنة ومراجعة التقارير المالية؛ الربح والخسارة الشهرية والمنتجات المباعة والتنبؤات النقدية والتوقعات وغيرها.
- الكتابة.
- التواصل الاجتماعي، بالتعاون مع مساعدي.
- المشاركة بمقابلات الضيوف وكتابة منشوراتهم.
- أقوم بإدارة المبيعات.
- إنشاء صفحات المبيعات (رسائل الحب) وما يليها من تواصل.
- تصميم وتطوير المواقع بمساعدة الآخرين.
- الجدولة: بما أنني أفضل التحكم بجدولي الزمني، قمت بتصميم جدول مواعيدي الخاص، وأتمته بقدر المستطاع مستخدمة نظام جدولة أنني.

## الأشياء التي أستعين فيها بالمصادر الخارجية

- تعديل حساباتي باستخدام برنامج كويك بوكس.
- حفظ ملفات ضرائب الأعمال والمبيعات وغيرها ضمن أضاير.
- الاستشارة القانونية في تسجيل العلامات التجارية وإنشاء ومراجعة ومفاوضة العقود.
- التصاميم الفوتوغرافية والتصوير للطباعة والمشاريع الإبداعية.
- الدعم في مجال البحث التقني والمصور.
- تيسير ورش العمل (بواسطة ميسري خطة عمل دماغ الأيمن المرخصين من قبلي).
- تدريب بعض المجموعات والدورات الالكترونية المبسطة.
- تطوير الأعمال وعمليات البيع.
- التصوير: الصور الشخصية ولقطات للأعمال وصور للمنتجات، باستثناء الصور الترويجية التي التقطتها بنفسني، بهدف التسلية فقط.
- المهام الإدارية.
- الإجابة على بعض استفسارات العملاء بشكل عام أو الرد على المعلومات المطلوبة من خلال البريد الإلكتروني.

## انشئ مشروعك باستخدام دماغك الأيمن

- تشكيل فرق ومجموعات عبر الانترنت.
- إدارة الوصول إلى المجتمعات الافتراضية.
- إدارة وجدولة وسائل التواصل الاجتماعي.
- تنسيق وجدولة المشاركات في مقالات المدونات.
- تشكيل وجدولة الرسائل الإلكترونية والمذكرات في قوائم مختلفة.
- إرسال التسجيلات الصوتية والمرئية وتسجيلات المحادثات وغيرها .
- تسويق المنتجات عن طريق مواقع التجارة الرقمية.
- إدارة الشركات الفرعية.
- تنسيق المشاريع المشتركة.
- الحصول على نسخ لكافة الملفات.
- طلب التزود بالإمدادات.
- تنسيق المناسبات وتزويدها بالطعام.
- تجميع المنتجات المموسة.
- شحن وتوصيل المنتجات.
- توثيق نظام إقلاع سلس.
- النسخ.
- تنظيف منزلي.
- تحضير بعض الوجبات، كالوجبات العضوية المصنعة محلياً التي أستلمها لأنني لا أحب الطهو.

## ما الذي احتاج مني سابقاً الاستعانة بمصادر خارجية

- التدقيق.
- التأليف والنشر.
- التنقيح.
- استشارات العلامات التجارية.
- تصميم الموقع.
- تطوير الشعار.

ستواجه صعوبة بالدفع لشخص يساعدك في أعمالك التي لا زلت لا تكسب الكثير منها، ومع ذلك فإن تفويض المهام والمسؤوليات هو مهارة قيادية رائدة ومهمة، وكلما بدأت بالتمرين على تلك المهارات مبكراً كلما اتقنتها بشكل جيد عندما تريد أن توسع فريقك. وعندما تصل لمرحلة معينة في عملك يصبح توظيف المهارات الخارجية عاملاً مهماً في تحقيق أرباح أكثر على المدى البعيد.

ابدأ بمشروع صغير فقط لتأخذ فكرة عن المهمات والأعمال التي يمكن تفويضها أو تجربة طلب المساعدة من مجموعة متكاملة، وتستطيع أيضاً أن تخوض التجارب في عمليات المبادلة أو التوكيل، كما يوجد بعض المواقع مثل موقع Fiverr.

انشئ مشروعك باستخدام دماغك الأيمن

com أو TaskRabbit.com التي تصلك مباشرة مع المرشحين المحتملين لهذه المهمة.

### نصيحة

تحقق من مسؤول الضرائب أو قم بزيارة موقع أي آراس، لتختار بين تعيين موظف أو التعاقد مع أحد من خارج المؤسسة، ذلك لأن الاستحقاق الضريبي مختلف تبعاً لكل طريقة على حدى.

ربما تكون الآن المصادر الخارجية خطوتك التالية عندما تجد نفسك تقضي الكثير من الوقت بإنجاز المهام الإدارية، عوضاً عن الأعمال التي تؤمن ازدياداً في المدخول المالى. لا تنتظر حتى تكون منهكاً أو غارقاً تماماً في العمل، ربما يكون إحضار شخص جديد للمساعدة يتطلب منك جهداً ووقتاً، لذلك عليك أن تكون صبوراً لتبدأ بذلك وتخطو على الطريق الصحيح.

بالرغم مما سبق ذكره، كن حذراً من الاستعانة بمصادر خارجية بشكل مفرط ومبكر من عمر مشروعك الناشئ، كما أن الدفع المستمر للبايعين أكثر مما تدفع لنفسك، أو أكثر مما





تمرين: من ينجز هذه: تحديد  
ما الذي يحتاج لمصادر خارجية

في الجزء الأول من جدول «من ينجز هذه»، ضع علامة صح في العمود الذي يحوي على الضمير «أنا» في الوظائف التي تقوم بها بنفسك وتتحمل كامل مسؤوليتها، هذه الأمور ستعبر عما تحب والتي ستشكل جوهر مشروعك. في عمود «الآخرين» يجب أن تضع علامة صح فقط للأشخاص الذين قدموا المساعدة لك أو الأمور التي تحتاج المساعدة بها. إذا كانت هذه الأشياء لا تحتاج المساعدة بها في الوقت الحالي ضع فقط موعداً تتوقع أن تطلب به المساعدة، على سبيل المثال «سنة أشهر من الآن» أو «سنة من الآن». إذا أردت أن تكتب اسم من تريد أن يقدم لك المساعدة يمكن أن تدونه في هذه الخانة. إذا كانت المهمة لا تنتمي إلى مجال عملك فقط ضع «ليس محتملاً»، ولك الحرية المطلقة في إضافة الفئات التي تريدها.

## جينيفر لي

من؟	متى؟	هل أحتاجها؟ نعم / لا	الخدمات الخارجية
			التوكيل القانوني
			المحاسبة
			مسك الدفاتر
			مساعد إداري أو افتراضي
			مستشار تجاري
			مستشار بالشؤون التسويقية
			مدير علاقات عامة
			مصمم جرافيك
			مؤلف
			محرر ومنقح
			مبرمج مواقع
			مرشد تقني
			مدرب أو مستشار أعمال
			مصور

## انشئ مشروعك باستخدام دماغك الأيمن

			مندوب مبيعات
			وكيل معتمد
			متدرب

استخدم الجزء الثاني من جدول «من ينجز هذه» لتتمكن من تحديد ما إذا كنت تحتاج للاستعانة بخدمات خارجية، ومتى يجب أن تفعل ذلك، أحياناً قد يكون من الضروري أن تفعل ذلك في غضون سنة أو أكثر، ولكن من الأفضل أن تخطط مسبقاً لهذه الخطوة وتدرس جميع المرشحين لمثل تلك الأعمال، وبهذا تكون جاهزاً في الوقت المناسب.

من؟	متى؟	هل أحتاجها؟ نعم / لا	الخدمات الخارجية
			التوكيل القانوني
			المحاسبة
			مسك الدفاتر
			مساعد إداري أو افتراضي
			مستشار تجاري
			مستشار بالشؤون التسويقية

## جينيڤر لي

			مدير علاقات عامة
			مصمم جرافيك
			مؤلف
			محرر ومنقح
			مبرمج مواقع
			مرشد تقني
			مدرب أو مستشار أعمال
			مصور
			مندوب مبيعات
			وكيل معتمد
			متدرب



## تسليط الضوء على رواد الأعمال المعتمدين على دماغهم الأيمن

بنت مدربة كتابة الأدب الخيالي «بيث باراني» فريقها بتعيين مساعد افتراضي، وشخص آخر ليتعامل مع برنامج كويك بوكس، ولكن النقلة النوعية حدثت تماماً عندما أعلنت بيث شغفها بإنشاء المحتوى، وبدأت بتفويض معظم الأعمال الأخرى، وقالت بيث «أبرز التفويض منحنى تعلم مرتفع فأنا كنت أحب الشعور بالتحكم، ولأن المدة اللازمة لشرح مهمة ما، هو نفس المدة اللازمة لإنجاز هذه المهمة، ولكنني تعلمت أنه حالما أدرب فرداً يتطلب الأمر وقتاً أقل لينجز العمل، هكذا أستطيع أن أركز على عملي الخاص».

## الآن أنت جاهز للتوظيف

سواء قررت أن توظف أحدهم في شركتك أو أن تستعين بمعارف وخبرات بعض الأشخاص المستقلين، إليك بعض الاقتراحات حول كيفية إيجاد الشخص المناسب الذي يمكنه تقديم الدعم.

## كن واضحاً أين تحتاج المساعدة

قم بإعداد قائمة بالمهام التي تريد تفويضها، حتى لو لم تكن بحاجة دائمة للمساعدة، فقد تعود نصيحة خبير عليك بالمنافع والأرباح في حال كان لديك مشروع يلوح في الأفق، ربما تريد أن تصمم موقع جديد أو تطور ورشة عمل جديدة، أو تحضر لعرض فني كبير.

## كن واضحاً في اختيارك للشخص الأفضل لإنجاز المهام

ما الخبرات والمهارات التي تتقنها المرشحة للعمل؟ ما القيم التي تحملها وكيف تتناغم مع قيمك؟ هل تحتاجها من ذات النطاق الجغرافي لتتمكن من مقابلتها والحديث معها وجهاً لوجه، أو يمكنها أن تقطن في أي بقعة من العالم؟ هل ستكون الشخص الذي سيساعد في مشاريع معينة، أو أنك تريد أن تكلف موظفاً يستطيع أن يتمايز معك؟ الآن قم بإمسك دفترك واكتب عن هذه الشخصية الممتازة وإذا كنت عملت معها سابقاً، اشرح بعض نقاط المتعة التي وجدتتها في هذه الشراكة.

## قم بكتابة توصيف وظيفي أو إعلان منظم

حتى لو لم تكن لديك النية في نشر هذا الإعلان، فسوف يساعدك على تحديد ما تبحث عنه. اقرأ الصفحة ١٧٠ للحصول على الأمثلة والتمارين.

## كن يقظاً للتوصيات الجيدة

لتجد مرشحين للمهام المطلوبة، اسأل أصدقاءك وزملاءك عن اقتراحاتهم، واستعن بالخبراء والمواقع الرقمية مثل موقع Elance.com (للمساعدين الافتراضيين)، أو موقع Assistu.com (للمساعدين والمصممين وموظفين آخرين). وحتى لو كنت غير مستعد بعد لتفويض مهام لأي شخص، فقط ابحث عن المرشحين المكنين، بهذه الطريقة لن تضطر لاختيار أي شخص عندما تحتاج المساعدة في الأوقات الحرجة، وأنا خضت تجربة مشابهة ولم تكن نتائجها جيدة.

## قم بمقابلة شخصين على الأقل

بالرغم من أن هذا يتطلب وقتاً طويلاً إلا أنه سيعطيك

## جينييفر لي

مساحةً لتقرر من هو الشخص الأنسب للعمل، وهذا هو الاستثمار الأمثل للوقت. في هذه المقابلات اسأل مجموعة من الأسئلة التي تساعدك في جمع المعلومات التي تحتاجها، بما فيها معرفة أسلوب كل مرشح، والوقت الذي يحتاجه لإنجاز المهام، ودخله الحالي أو ما يطمح إليه، وأي شيء آخر تحتاجه كي تتخذ القرار، وربما تطلب الأمر التحدث مع عملاء حاليين أو سابقين لديه. نفذ المهمة ولكن دائماً اتبع حدسك تجاه المرشحين، فأنت في النهاية تريد أن تعمل مع أشخاص تتراح لوجودهم حولك. وعندما تختار أحد المرشحين للعمل، فإن قضاء وقت جيد معه في أول لقاء سيمنحك صورة أدق عنه وعن طريقته في العمل وتطلعاته.

### محفزات الدماغ الأيمن



كلما أحطت نفسك بأشخاص رائعين، كلما قدموا إليك معارفهم وأصدقائهم الرائعين مثلهم، وأنت أيضاً إذا اتبعت ذات الأسلوب معهم ستعود عليك طاقتك الإيجابية بالمزيد من النفع والمحبة.

## حافظ على قنوات التواصل

تعطيك البدايات فرصة ذهبية لتأسيس علاقة عمل معافاة، لذلك فإن وضع أسس واضحة وإبقاء قنوات التواصل فعالة بينك وبين الأشخاص الذين تعمل معهم، سيفسح لك المجال لتصويب الأخطاء فور وقوعها، والأفضل من ذلك أن تتلافى حدوثها من الأصل، لذلك يمكنك اختيار طريقة تواصل مناسبة كالبريد الإلكتروني أو الهاتف، قد تكون يومية أو أسبوعية حسب متطلبات العمل، للإجابة عن الأسئلة أو مناقشة الخيارات المتاحة. لكن قد تسير العلاقة عكس المرغوب، فقد تلاحظ الكثير من الأخطاء المتكررة على سبيل المثال، أو عدم تسليم العمل في الوقت المطلوب بشكل دائم، هنا قد يكون إنهاء علاقة العمل تلك هو الخيار الأفضل في حال فشلت الخيارات الأخرى، مع أنه سيكون مؤلماً ولكنك قادر على البحث من جديد عن مرشح يناسب تطلعاتك وأسلوبك في العمل.

## واظب على تطوير العلاقة مع شركائك الخارجيين

تقدير من نعمل معهم قد يكون أهم مكافأة على الإطلاق، لذلك عبّر عن امتنانك لهم واكتب لهم رسائل شكر لطيفة

## جينيفر لي

وأخبرهم ماذا تحب في أسلوبهم بالضبط، ومن الأجدى أن تكون دقيقاً في ذلك.

على سبيل المثال: لا يكفي أن تقول لأحدهم «أنت عظيم في عملك»، عوضاً عن ذلك أخبرهم بوضوح «شكراً لك على مساعدتي في تسليم المشروع ضمن الوقت المطلوب والموازنة المحددة، وكان رائعاً جداً كيف تمكنت من توقع حاجتي لخطة بديلة، وكيف استطعت أن تقدم إليّ الحلول الإبداعية، عندما واجهتني تلك التحديات التي لم أتوقعها شخصياً»، كما يمكنك أن تساعد شركاءك الخارجيين في توسيع أعمالهم عبر تقديمهم لأصدقائك وزملائك.

### مسرعات الأعمال



فوّض على الأقل مهمة واحدة هذا الأسبوع، لأن هذا سيساعدك على تمرين نفسك على طلب المساعدة حين تحتاجها.



## تسليط الضوء على رواد الأعمال المعتمدين على دماغهم الأيمن

«بندي شاه» صاحبة مشروع «أمايانا» التي تعمل في مجال العافية والحياة الصحية، وجدت بأن المساعدة دائماً موجودة في أماكن أقرب مما تتوقع، بندي هي مدربة حياة وتأمل، أسست عملها في بريطانيا وكانت تدير صفوف التأمل وورش العمل خارج منزلها، وخلال إحدى حصصها ذكرت بأنها تبحث عن من ينظف منزلها، بعد بضعة أشهر سألتها إحدى تلامذتها إن كانت عثرت على شخص مناسب، ولكنها لم تكن قد وجدت أحداً بعد، وهنا بادرت لتلميذتها إلى عرض المساعدة لأنها أرادت لمعلمتها أن تتفرغ تماماً لدروسها بدلاً من إضاعة الوقت في الترتيب والتنظيف، لتحافظا على علاقتها كمعلمة وتلميذة قامتا بالمقايضة، بيندي دفعت للتلميذة مقابل خدمة تنظيفها المنزل، والتلميذة استمرت في الدفع مقابل الدروس التي كانت تحضرها. قالت بندي: «سار كل شيء على أفضل مما يرام، بالرغم من أنها لم تكن محترفة تنظيف، فقد نظفت أفضل بكثير من الذين كانوا يأتون سابقاً، والآن أملك وقتاً ونشاطاً أكبر، بما في ذلك كامل يوم الإثنين للتحضير لعملي».



تمرين: اكتب مجموعة إعلانات إبداعية ومنظمة

انظر إلى كل أجزاء العمودين المكتملة من جدول «من ينجز هذه» واختر واحدة من الأنشطة التي قررت تفويضها لأحد، ثم اكتب إعلاناً منظماً تطلب فيه توظيف مجموعة إبداعية، سيساعدك ذلك في التوسع فيما تبحث، وأدرج فيه جميع المميزات التي تريدها أن تكون موجودة في أفراد المجموعة، بما في ذلك الخبرات والخلفية الحياتية والمهارات. سواء قمت بنشر هذا الإعلان أم لم تفعل، فإن تدوين هذه القائمة على الورق سيساعدك في معرفة نمط الأشخاص المطلوبين لهذه المهام بشكل أوضح.



بعد أن قمت بكتابة إعلان منظم لكي أبيع برنامج الترخيص لمنظمة لا ربحية، أدركت حينها أن شخصاً يعمل في دائرتي سيكون شريكاً مناسباً في المرحلة القادمة لتوسيع أعمالي.

## جينيفر لي



وضّحت معلمة التأمل ومدرّبة الحياة «بيندي شاه» المجالات التي تريد التركيز عليها في مشروعها وتصورت كيف ستحصل على المساعدة لبقية الأمور.



## اجذب الشركاء المؤهلين

طريقةٌ أخرى لتوسيع الفريق هي أن تجد شركاء تعاونيين، حيث تعتبر التحالفات الاستراتيجية طريقة للتوسع وإنجاز أعمال أكثر مما كنت تنجزه وحدك، سواء كنت ترغب بالانضمام لمنظمة أو شركة أكبر، أو تشارك صديق أو مستثمر آخر والذين يقدمون عروضاً مكملة لعملك، أو أن تضم العديد من الأفراد أو المتعاونين معاً للقيام بمشروع ما، يوجد بعض النقاط التي يجب أن تأخذها بعين الاعتبار.



### تسليط الضوء على رواد الأعمال المعتمدين على دماغهم الأيمن

ترأست مدرسة الحياة والأعمال «تيفاني هان» مشروعاً يدعى «رسائل الحب» وتعاونت فيه مع اثني عشر فتان، قاموا معاً بتصميم منتج يخرج كل شهر، يتضمن صور ورسائل حب ملهمة، وجلسة تدريب من تيفاني. وقد منحتنا نظرة كيف حشدت المجموعة التي تعمل معها لبذل تلك الجهود:

«عندما اجتاحت تلك الفكرة مخيلتي، تواصلت مع صديقتي المقربة جيسي سويفت، فهي فنانة محترفة. وأنا لم أملك أدنى فكرة عن كيفية ترخيص العمل، وبالفعل كانت خياراً موفقاً ومرجعاً ممتازاً، فقد تحمست كثيراً بعدما أكدت لي جيسي بأن الفكرة ممتازة وأنها تريد أن تشارك بالعمل، حينها علمتني كيف أرخص عملاً متقناً وساعدتني بإنشاء جداول الدفع والمحاسبة. ثم وضعت قائمتي المثالية للفنانين، ولحسن حظي كنت أعرف بعض الأشخاص منها، أما الآخرون فقد كانوا غرباء عني، ولكنني بدأت بالوصول لهم، بعضهم وافق على مضمض وبعضهم رفض فوراً، وبعضهم لم يعاود الاتصال. ولكن الإصرار هو المفتاح. أما عندما وقع بعض المقربين على قائمتي لم أتردد في استبعادهم عنها، حتى يعرف الجميع أن العمل شرعيّ تماماً. فليس مّضراً أن نعرف أشخاصاً يعرفون آخرين.

شيءٌ وحيد أردت إنجازَه بطريقة مختلفة، هو استخدام رسائل بريد الكتروني أقصر لتقديم المشروع والطلب من الفنانين الانضمام إليه. كنت أحاول شرح جميع تفاصيل المشروع لكي يحبوه، ولكنني أظن الإيجاز أفضل. ولكن عند التواصل مع أناس غربيين كان الإطراء ضرورياً، فعليك أن تعطيهم سبباً لكي يعجبوا بك.

## اعلم ما يجب أن تقدم

لعلك تمتلك محتوىً أصيلاً وغير مقلدٍ وأفكاراً جديدةً ومنتجاً مُستحباً، وربما مهارةً معينة ومصادر أو قدرةً على التواصل، وبالطبع من الأفضل أن تكون واضحاً عندما تشرح القيمة المضافة من العمل، لعلك تعتقد بأنك لا تملك شيئاً يراه الآخرون قيماً، أو لعل بعضهم يستطيعون بلوغه أكثر، وربما موهوبون أكثر منك حتى. ويراودك الشك وتتساءل لم قد يرغب أحدهم في مشاركتي؟ عوضاً عن ذلك، فكر فيما تستطيع تقديمه ليكون عملاً متميزاً، والذي قد يكون ما يرغب به شريكك بشدة. حدد أين تكمن نقاط قوتك وماهي رسالتك الجوهرية التي تريد تقديمها والتي سوف تكفل بقاء شريكك.

### محفزات الدماغ الأيمن



أطلق العنان لأحلامك وارفع حدودك للسماء عندما يتعلق الأمر بالدعم.  
طرحت في كتاب «خطة العمل القائمة على الدماغ الأيمن» ضمن الصفحات ١٢٤ - ١٢٥

تمريناً لوضع قائمة للمهام التي تتمنى أن تحظى بالمساعدة فيها، دوّن جميع الأشياء التي تود أن تحصل على الدعم فيها، سواء كان عملاً أو حياتك أو أمور أخرى.

### أعرب عما تريده من شريكك الاستراتيجي

ما الذي تتمنى أن يقدم المحيطون بك من مساهمات في مشروعك؟ ما الذي سيكمل عرضك؟ ما المزايا المطلوبة في مجموعتك؟ من الجيد أن تجد انسجاماً، وإلا ستواجهون مشاكل في العمل معاً.

### أسس علاقاتك أولاً

قم ببناء علاقتك أولاً قبل الخوض في الشراكة، فالتعاون الخلاق يتطلب أساساً من الثقة والتواصل الذي بدوره سوف يتطور مع مرور الوقت، وستكون محظوظاً إن تعاونت مع شخص تعرفه مسبقاً وتثق به، تخيل أن تطلب الزواج من شخص في أول لقاء لكما! من الأفضل معرفة الناس أولاً ثم بناء العلاقة التي تقودك إلى التعاون معهم، لذلك تواصل عبر وسائل التواصل

## انشئ مشروعك باستخدام دماغك الأيمن

الاجتماعي مع أشخاص من المحتمل العمل معهم في المستقبل وتفاعل معهم، وربما يمكنك إرسال رسالة إلكترونية لتخبرهم مدى الفائدة التي اكتسبتها من عملهم، وعندما يحين الوقت المناسب أرسل دعوتك لهم.

### مثبطات الدماغ الأيسر



اعتمد على الدعم. سيكون تحدياً أن تقبل المساعدة، طالما اعتدت سابقاً أن تعمل وحيداً، ولكن أليس هذا هو سبب طلبك للمساعدة بالمقام لأول؟ كن متقبلاً للدعم لكي تتوقف عن حمل العبء وحدك.

### اطلب بلطف

عندما تجد شريكك، أخبرها لماذا سعت إليها، ولماذا ترغب في العمل معها، ولماذا تعتقد بأنها الشخص الأمثل للقيام بهذا المشروع، بكل وضوح وشفافية، اطلب منها وأخبرها كم ستكون هذه الفرصة مثالية لها لتستثمر طاقاتها، وعرفها كم هي مناسبة لها ولخبراتها، وليكن طلبك قصيراً ولطيفاً، فالناس لديهم مشاغلهم. وإذا كان بينكم تواصل عملي أطلب

## جينيڤر لي

منها أن تختصر المقدمة، كن حريصاً على إعطاء ذلك التواصل منحى إيجابي لتستطيع تقديم طلبك، هكذا يمكنك أن تحافظ على ود يدفعها إلى قول بعض عبارات الدعم لمشروعك، وفي حال رفضت العرض اشكرها على وقتها، لأن هذا سيبقى جزءاً من الشراكة، فإن لم تشكرها بشكل لائق، سيجعل هذا دعوتك زائفة، وأنت حتماً لا تود أن تقطع أي صلة وصل، أو تترك أي انطباع سيئ لشخص يمكن أن يكون في المستقبل سندا لك.



### نصيحة

بسّط الأمور على الشركاء المحتملين لإنجاز مهامهم، إذا كان لديك منتج أو كتاب أو مدونة أو أي شيء بإمكانه أن يعرف الناس البعيدين أكثر على عملك، هذا سيمنحهم لمحة عنك قبل التواصل معك .

## اصنع اتفاقية واضحة

ليست كل الحالات تتطلب تعيين محام لصياغة عقد رسمي ومتقن، هنا ما عليك سوى الحصول على ورقة بلغة الناس البسطاء عن توقعات كل طرف ودوره ومسؤولياته وحقوقه،

## انشئ مشروعك باستخدام دماغك الأيمن

وإذا كانت هذه الشراكة تتطلب عقداً رسمياً (لأن هناك الكثير من الأمور على المحك من حيث المال والملكية الفكرية لكلا الطرفين)، فلا يزال من المفيد أن تكتب أولاً بشروط الشخص العادي ما يريده الطرفان، ثم تسلم ذلك إلى محام لصياغتها ضمن الأطر القانونية. تشتمل الاتفاقية على بعض الاعتبارات، منها: من يملك ماذا؟ ماذا يمكنك بيعه؟ ماذا يمكن للطرف الآخر أن يبيع؟ هل هناك تقاسم في الربح؟ كيف يتم التعامل مع المصاريف؟ هل يتولى شخص ما المزيد من التكاليف الإدارية لأنه يمتلك البنية التحتية، وهل سيحصل هذا الشخص بعد ذلك على المزيد من الأرباح؟ كيف سيتم حل النزاعات؟ متى تنتهي العلاقة؟ تأكد من قبولك للاتفاقية، ثم التوقيع عليها لإبرام الصفقة.



## تسليط الضوء على رواد الأعمال المعتمدين على دماغهم الأيمن

«بريجيت أوشوغنيسي» هي المؤسسة والمديرة الفنية التنفيذية لشركة «ايريسينغ ذا دستنس»، وهي منظمة غير ربحية مقرها في شيكاغو، مخصصة لإلقاء الضوء على قضايا الصحة العقلية من خلال المسرح. لقد رأيتها تنتقل من كونها مجرد امرأة شغوفة حاملة، إلى قائدة لمنظمة مزدهرة لمست أكثر من أربعين ألف شخص. تقول بريجيت عن نمو مؤسستها: «عندما بدأت بمشروع «محو المسافة» في عام ٢٠٠٥، لعبت كل الأدوار، حيث جمعت كل قصة، وقمت بنسخ وتشكيل كل مقابلة في مونولوج جاهز للأداء، ثم أخرجت وأنتجت وملتت في كل عرض قدمناه، وكان هذا فقط في الجانب التنظيمي. لقد كتبت أيضاً كل منحة، وقمت بصياغة كل موازنة، وقمت بتشكيل لوحة من الألف إلى الياء، وخفضت كل راتب، ولكن في عام ٢٠٠٩ بدأت في الحصول على الأموال اللازمة لبناء «فريق من الموظفين» أكثر انسجاماً، وكم كان تحويلاً مهماً».

فعلى سبيل المثال، لست خبيرةً في جميع الأمور التصويرية والرقمية، ولكن بمساعدة الفريق حصلنا على موقع إلكتروني جديد وجميل، ومواد عالية الجودة للعملاء المحتملين، وبذلك أصبحت هويتنا أكثر جاذبيةً وانسجاماً، كما عزز آخرون وجودنا على فيس بوك وعلى مدونتنا وانطلاقتنا الإلكترونية، مما أدى إلى توسيع شبكة الداعمين لدينا، لتتجاوز أولئك الذين يمكن الوصول إليهم عن طريق الكلام الشفهي. وبالتالي أطلقنا أنفسنا إلى مستوى آخر تماماً من الاحتراف والشرعية،

تغير دوري بشكل كبير، لكني لا أزال أحياناً أنفذ المهام التنظيمية بشكل مباشر، فأنا الآن أشغل دوراً إدارياً وتدريبياً، ولدي مدير إداري ومدير اتصالات ومدير إنتاج للتعامل مع واجبات أخرى اعتدت على التوفيق بينها. ويتكون طاقمنا الآن منوظيفتين مدفوعتين بدوام كامل، ومنصبين مدفوعي الأجر بدوام جزئي، وفريق مكون من أكثر من ثلاثين فناناً، ومجلساً استشارياً للصحة العقلية، وعشرات المتطوعين، بالإضافة إلى مجلس الإدارة التقليدي.

المهارات اللازمة لبناء منظمة غير ربحية بشكل كامل ليست بالضرورة أن تكون نفسها المهارات اللازمة لتكون مديراً فعالاً لمنظمة وأفراد بشكل يومي، فأنا أجد نفسي مضطراً إلى التزود

## جينيفر لي

بمهارات جديدة، ويستمر هذا في توسيع أفقي في جميع أنواع الطرق الشيقة والصعبة أحياناً. ومع ذلك فإن تأثيرنا ونطاقنا أكبر بكثير الآن، بما يتفوق على أي شيء كان بإمكاننا تحقيقه بمفردي، وبالطبع لما استطعنا الوصول إلى عدد الأشخاص الذي وصلنا إليه، بنفس المهنية والحساسية التي نمتلكها، من دون الجهد الجماعي لفريقنا. لقد اقتربنا أكثر من أي وقت مضى من أن نصبح منظمة يمكن أن تعيش حقاً بعد المؤسس، هذه خطوة رائعة في اتجاه الاستدامة الحقيقية، وهي مذهلة بشكل لا يصدق.

## اترك السيطرة أو على الأقل أرخ قبضتك

اسمح لكل مساهم بامتلاك مساحته الخاصة، وافسح المجال للمواهب بأن تزدهر، بالتالي ستحصل على نتيجة أكثر ثراءً بهذه الطريقة.

## ابقِ خطوط الاتصال مفتوحة

يمكن اعتماد ما يشبه نقاط تفتيش، حيث تستطيع استخدام طريقة «الإيقاف والبدء والمتابعة» البسيطة للمساعدة في تأطير تسجيلات الوصول الخاصة بك، يمكنك تنزيل ورقة العمل المصوّرة «توقف، ابدأ، تابع» على موقع:

[www.rightbrainbusinessplan.com/rbbiz](http://www.rightbrainbusinessplan.com/rbbiz).

حدد ما يعمل وما لا يعمل، وقم بإجراء التعديلات. وبعد الانتهاء من المشروع التعاوني، استخلص المعلومات لبعضكم البعض حول كيفية إجراء الأمور. تذكر، هذه فرصة أخرى للتعلم.



### نصيحة

عند إجراء مراجعاتك ربع السنوية، تأكد من مراجعة وضع فريقك، مثلاً هل تمتلك الأشخاص المناسبين في المشروع؟ هل هناك علاقات تحتاج للتطوير؟ هل هناك مجال ستحتاج فيه إلى المزيد من الدعم قريباً؟

## إلى الأمام يا فريق !

سواء قررت محاولة تفويض العمل إلى متدرب، أو توسيع عملك الفردي إلى فريقٍ مكون من عشرين شخصاً، أو حاولت ببساطة تجربة تحالف استراتيجي أثناء المحاولة التالية، فمن المهم أن تكون واضحاً بشأن المجال الذي تستطيع استخدام المساعدة فيه أكثر من غيره، وكلما تمكنت من التوضيح والحصول على نوع الدعم الذي تحتاجه، كلما مهّدت الطريق لنجاحك المستمر.

## ملخص الأنشطة

- راجع نظامك البيئي الريادي، لا سيما الشمس والمرش والتربة.
- املأ مخطط «من ينجز هذه».
- أنشئ إعلاناً مبوباً لمجموعة إبداعية.



## قائمة مهام الدماغ الأيسر

يقدر دماغك الأيسر متابعتك الدائمة للخطوات التي

## انشئ مشروعك باستخدام دماغك الأيمن

اتخذتها نحو نجاحك المستدام.

- لقد حددت الأنشطة التي أرغب في امتلاكها، بما في ذلك ما أحب القيام به وما هو الأكثر ربحاً. أعرف ما أريد الاستعانة بشأنه بمصادر خارجية أو تفويضه ومتى.
- لقد كتبت إعلاناً مبوباً لمجموعة إبداعية وبدأت البحث.
- أعرف ما يجب أن أقدمه في شراكة استراتيجية.
- أتواصل مع المجموعات الرئيسية من الزملاء وأطور علاقاتي معهم.

## الفصل التاسع: أنظمة القيادة السلسلة

### اجعل العمليات اليومية في غاية السهولة

امتلاكك لأساس متين للعمليات اليومية الفعالة والمتقنة، هو أحد مفاتيح تنمية مشروعك بسهولة أكبر. صحيح أن هذا قد لا يبدو مثيراً بشكل كافٍ، كإثارة التي تشعر بها حين تحلم بمنتجك الملهم التالي، لكن تنظيم تفاصيل دماغك الأيسر يساهم في تحرير طاقتك لتكون أكثر إبداعاً، فالانطلاق من نقطة الصفر في كل مرة تقوم فيها بمهمة هو أمر مرهق، يمكنك بدلاً من ذلك أن تبسّط جهودك، وتتخلص من إعادة العمل، وتجنّي ثمار العمل.



تتضمن أنظمة القيادة السلسلة الأساس والعمليات والأدوات التي تساعدك على إدارة أعمالك بسلاسة. عندما تضع هذه الأدوات في مكانها الصحيح، تصبح الأنشطة اليومية مثل إدارة الطلبات وتحصيل المدفوعات وتسليم المنتجات والتفاعل مع الأفراد وتسويق العروض ودعم العملاء أمراً سهلاً.

## انشئ مشروعك باستخدام دماغك الأيمن

بالطبع، لن يعمل كل شيء بشكل مثالي طوال الوقت، ولكن أنظمة القيادة السلسة سوف تمنحك القدرة على تحسين عملك بشكل مستمر.

### استثمار مستقبلك

في البداية قد يتطلب الأمر القليل من الجهد الإضافي لإعداد الأشياء؛ لكن اطمئن فالمرود ينتظرك، لأن العمل الذي قمت به حتى هذه المرحلة للوصول إلى أناسك الملائمين، وإنتاج منتجاتك، وصياغة عروضك، وكتابة رسائل الحب الخاصة بصفحة مبيعاتك، وتنفيذ خطة الإطلاق الخاصة بك، هو في الواقع استثمار لك في مستقبلك، عندما تستطيع تحويل هذه الخطوات إلى نماذج وأنظمة وعمليات قابلة للتكرار. وقريباً ستطور توليفتك الخاصة التي أثبتت جدواها في النجاح، والتي ستساعدك على كسب المزيد من الأموال وبجهد أقل، أما العمليات المتكررة وطرق جني المال تعطي لمشروعك الاستقرار وإمكانية التنبؤ والموثوقية. وهذا بدوره يشيّد الأساس لمزيد من الابتكار والنمو، وهذا يبدو لي نموذجاً للنجاح المستدام.

تعتبر أنظمتك في القيادة السلسة لمشروعك فريدة من نوعها. لهذا يقدم لك هذا الفصل بعض الاقتراحات حول ما يجب توثيقه أو تنظيمه وبعض المطالبات للانطلاق. على أية

## جينيفر لي

حال، تختلف كفييتك بتنفيذ الأعمال، ومستوى إغداقك في التفاصيل الذي يتطلبه وضعك الراهن، لذا استخدم بصمتك الإبداعية.



### نصيحة

عندما تكون جديداً في مجال العمل، ولا تزال تكتشف الأنظمة التي تحتاجها، لا بأس بذلك. يمكنك ان تبقى ثابتاً لأطول فترة ممكنة، وبهذه الطريقة تستطيع فهم خصوصيات وعموميات مشروعك، قبل أن تستثمر باكراً في بنى تحتية أكثر تكلفة وقد لا تلبي متطلباتك.

## أعد التوظيف واجني الثمار

إذا دعاك شخص ما لتقديم عرض لآلاف أو حتى عشرات الآلاف من الأشخاص الجدد، فهل ستكون مستعداً لاغتنام الفرصة؟ هل تمتلك الأنظمة والعمليات اللازمة لتحقيق ذلك بسهولة، وفي غضون مدة قصيرة؟

لحسن الحظ، أتحت لي هذه الفرصة، ولأني أمتلك أنظمة قيادة سلسة في موضعها الصحيح، تمكنت من كسب مبلغ غير

## انشئ مشروعك باستخدام دماغك الأيمن

متوقع مكونٍ من خمسة أرقام، بعد إجراء عملية إطلاق منخفضة المستوى لمدة أسبوعين. تلقيت حينها دعوةً لقيادة ورشة عملٍ مباشرة لمدة ثلاثة أيام سيتم بثها عبر الإنترنت، وعرفت أنه خلال الحدث سيكون لدي إذن لتقديم عرض متابعة، وبما أنني كنت مشغولةً بالتحضير لورشة العمل الرئيسية، لم يكن لدي الوقت لصياغة عرضٍ جديدٍ تماماً. لكن من خلال اتباع نهج «مستر سكيتش» والذي يحافظ على بساطة العمل، اخترت إدارة عرضٍ خاصٍ لمدة محدودة على أحد برامجي الفرعية. واستعنت بمساعدتي في إعادة استخدام أجزاء من رسائل الحب السابقة ونماذج الاشتراك، وأنشأت رمز قسيمة في نظام التجارة الإلكترونية الخاص بي. وكتبت النسخة التسويقية وحفنة من رسائل البريد الإلكتروني، وقدت محادثة فيديو مجانية لمدة ساعة، حيث قدمت العرض بتطبيق التجارب الناجحة في الماضي، لذلك تمكنت من إحداث جزء إضافي من التغيير، لم يكن موجوداً في الأصل على خارطتي المالية لذلك الشهر. وكان ذلك أمرٌ رائع، أليس كذلك؟

## توثيق وصفاتك المتكررة للنجاح

يعدّ توثيق عملياتك أحد أبسط الطرق لبدء تشغيل أنظمة القيادة السلسة. والآن قد يخطر على بالك «أنا أعرف كيف

## جينيفر لي

أدير هذا المشروع كما أدير يدي، فلماذا أعاني من كتابته؟» أو: «لقد أنتجت هذا العنصر منذ زمن بعيد؛ فما الهدف من شرح الخطوات على الورق؟»، حسناً، كلما أصبح عمرك أكثر تعقيداً، كلما أضفت عروضاً ومنتجات وعملاء جدد، وكلما ازدادت صعوبة تتبع جميع التفاصيل في رأسك. وإذا كنت ترغب خلال وقت ما بتفويض المهام، سيساعدك وجود الإجراءات السابقة على تدريب الأشخاص. ففي المثال السابق حول عرض المتابعة المربح، أدركت مساعدتي كيفية التعامل مع مهامها بسبب العمليات الموثقة. لست بحاجة إلى كتابة كل تفصيل جديد، لأن ذلك قد لا يكون أفضل استثمار لوقتك، لذا ما عليك سوى تسجيل بعض النقاط عالية المستوى، لتساعدك على تذكر المهام الرئيسية ومواضع اتخاذ القرار والتبعيات. من الأفضل الانتباه إلى أي شيء غريب وأي طريقة عمل أو اختصارات جديدة. فأنت تقوم بشكل أساسي بإنشاء ورقة موارد أو وصفة أو قائمة «المهام الواجب تنفيذها» للرجوع إليها عند الحاجة.



تمرين: اكتب قائمة (المهام الواجب تنفيذها)

بينما كنت أكبر، احتفظت أُمِّي بقائمة العمل المراد تنفيذها معلقة في المطبخ. وكلما فكرت في شيء أرادت من والدي أن يصلحه، أو أي عمل منزلي احتاجت القيام به، كانت تكتب

## انشئ مشروعك باستخدام دماغك الأيمن

أشياء مثل: «أصلح البوابة الجانبية»، أو «استبدل الستائر»، أو «قم بجز العشب».

لقد كان نظامها البسيط لتتبع وإبلاغ ما يجب أن يحدث في جميع أنحاء المنزل. وعليه عندما تسجل عملياتك، فكر فيها كقائمة مهام لنفسك أو لفريقك في المستقبل. في مستند وورد بسيط أو ملف مشترك، اكتب العملية الخاصة بك كما هي.



### نصيحة

إذا لم تكن حالياً تقوم بالتوثيق لأنك قد انتهيت بالفعل من المهمة أو المشروع، فقد تساعدك مراجعة ملاحظتك أو عمليات تبادل البريد الإلكتروني في بعض الأحيان في ربط العناصر الناجحة معاً.

### - بعض الأشياء التي يجب مراعاتها:

- ما الذي يجب أن يحدث؟ ما هي العملية؟ (يمكنك رؤية بعض أنواع العمليات في القسم التالي).
- كم مرة يحدث ذلك؟ متى يحدث ذلك؟
- ما الذي يجب أن يحدث يومياً أو أسبوعياً أو شهرياً أو ربع سنوياً أو سنوياً؟
- ما هي الخطوات المتبعة؟

## جينيفر لي

- ما الذي تريد القيام به؟ هل هناك أشياء تقنية معينة يجب القيام بها؟
- هل هناك ترتيب يجب القيام به؟
- ما هي المواد أو الموارد التي تحتاجها؟ كم ومتى؟
- ما هي المعلومات المطلوبة ومن يستطيع توفيرها؟ على سبيل المثال، ما هي عمليات تسجيل الدخول إلى الحساب، والأسعار، والمبالغ، والتواريخ، والتصميمات المطلوبة؟
- من يرغب بالمشاركة في العمل؟
- ما هي نقاط القرار؟ هل هناك عملية موافقة؟
- هل هناك أشياء يجب الانتباه إليها؟



تعد الخرائط الذهنية طريقة فعالة لتوثيق خطوات عملك بشكل مرئي، وتعطينا الكاتبة ومصممة الويب «ماري فيفر» نظرة خاطفة على العملية التي تتبعها مع عملائها.

## أنواع العمليات

تعتمد العمليات التي توثقها على مشروعك. فعلى سبيل المثال، إذا كنت تصنع سلماً، فقد يكون لديك عمليات وأنظمة معينة لاستخدامها أثناء الإنتاج، أثناء تحديد مصادر المواد الخام، وأثناء الشحن.

أما إذا كنت مقدم خدمة، فقد تحتاج إلى إدارة مشروعات العميل أو تتبع ساعات الدفع الخاصة بك أو جدولة الجلسات أو الفصول الدراسية.

فيما يلي بعض أنواع العمليات التي قد تحتاج إلى توثيقها في عملك. بما فيها بعض العلامات لمساعدتك في التعرف على أنواع التفاصيل التي عليك امتلاكها. هذه ليست بأي حال قائمة شاملة. استخدمها فقط لتحفيز تفكيرك وتخطيطك.

## الدفع والعمولة

- كيف تقبل الدفع؟
- كيف ستعامل مع الدفعات اليدوية أو خطط الدفع؟
- كيف ستتبع ساعات الفوترة؟
- كيف ستصدر الفاتورة؟ ما هو الإطار الزمني؟

## جينيفر لي

- كيف ستتعامل مع المرتجعات أو المبالغ المستردة؟
- كيف يمكنك إعداد الحسومات أو القسائم أو المبيعات؟
- هل لديك إعدادات تنصيب برنامج مدمج؟ إذا كان لديك، فما هي العمولات؟ كم مرة تدفع الشركات التابعة؟ كيف يتقاضون رواتبهم؟
- ما هو نظام مسك الحسابات الخاص بك؟

## خطط الإطلاق

- ما هي الرسائل الرئيسية التي تحتاج إلى توصيلها؟ إلى من؟ ومتى؟ راجع أمثلة خطة الإطلاق في الصفحات ١١٢-١١٣ .
- ما هي الوسائط التي تستخدمها لنشر الخبر؟ ما الذي يعمل بشكل أفضل؟
- ما المنتج أو نموذج الترويج أو إعدادات القوائم التي تستخدمها؟
- من سيشارك في الإطلاق؟ ماذا يحتاجون أن يفعلوا؟ ما هي المعلومات أو الموارد التي ينبغي توفيرها لهم؟ ما التوقيت؟
- هل هناك مواد تسويقية (مثل نسخة البريد الإلكتروني، ونسخة تسويقية، وصفحات الويب، والرسومات، ورسائل الحب) التي يمكنك إعادة استخدامها لإطلاق مستقبلي؟ هل من السهل العثور عليها في أنظمتك؟

## انشئ مشروعك باستخدام دماغك الأيمن

- ما هي الأجزاء أو الأقسام التي يجب تحديثها عند بدء الإطلاق مرة أخرى؟ وما الذي يمكن إعادة استخدامه كما هو؟

### محفزات الدماغ الأيمن



يمكنك استخدامك الإبداع واللون والمرئيات لجعل إجراءتك ممتعة وعملية، وترميز الخطوات باستخدام الألوان، ورسم خرائط ذهنية وإضافة الصور، واستخدام تدفقات العملية أو الرسوم البيانية لتمثيل معلومات الدماغ الأيسر بصرياً، خاصة إذا كانت الخطوات تحتاج إلى ترتيب معين أو كانت هناك نقاط قرار رئيسية. بما فيها لقطات الشاشة لإظهار ما يجب أن يحدث بالضبط، واستكمالها بتعليمات مكتوبة أو وسائل شرح. أو بتصوير فيديو قصير لنفسك يوضح كيفية القيام بمهمة ما.

### إدارة علاقات العملاء



- كيف يمكنك تتبع من هم كبار عملائك؟  
- من هم العملاء الذين تحتاج إلى البقاء على اتصال وثيق معهم؟

## جينيفر لي

- ما هي مرحلة دورة المبيعات التي هم فيها؟ ما هي المتابعة المطلوبة؟ (من المهم بشكل خاص أن تكون على دراية عندما تتطلب عروضك فترات زمنية طويلة أو طلبات أو موافقة.)
- كيف يمكنك تتبع الإحالات، وكيف تكافئ العملاء الذين يحيلون عملاء آخرين إليك؟

## الجدولة



- ما هي ساعات تشغيل مشروعك؟
- ما هو نظام التقويم الذي تستخدمه؟
- كيف يمكن للعملاء جدولة المواعيد معك؟
- هل يلزم نشر الجدول الزمني لشركتك في مكان ما حتى يتمكن الآخرون من رؤية المواعيد، مثل الفصول الدراسية أو الأحداث؟ من سيقوم بتحديث الجدول وكم مرة؟

## الموردون والمشتريات

- من الذي تشتري منه المواد الخام والإمدادات الأخرى؟
- كم مرة تحتاج لتجديد الإمدادات؟
- ما هي الكميات التي تطلبها؟

## انشئ مشروعك باستخدام دماغك الأيمن

- ما المدة التي تحتاجها قبل تقديم طلبك؟
- هل تحصل على حسومات؟
- هل لديك حساب مع المورد الذي تتعامل معه يمكن للآخرين استخدامه لطلب المنتجات نيابة عنك؟

## عمليات الإنتاج

- ما هي المواد المستخدمة؟ ما هي الكميات؟
- ما هي الأدوات والمعدات اللازمة؟
- إذا كنت تقوم بتجميع منتج، فماذا يدخل في تركيب كل منتج؟ هل هناك ترتيب معين؟ هل هناك مجموعات ألوان أو كميات أو قياسات معينة؟
- هل يوجد نموذج للإشارة إليه؟
- كم مرة يجب أن تقوم بذلك؟
- كم مرة يجب أن يكون لديك في متناول اليد؟
- كيف وأين يجب تخزين منتجاتك النهائية؟

## عمليات الشحن والتسليم

- ما هي الطرق التي تستخدمها للشحن؟
- ما هي تكلفة الشحن والتسليم؟

## جينيڤر لي

- هل تشحن دولياً؟
- كم مرة تقوم بالشحن؟ متى تقوم بشحن المنتجات بعد تقديم الطلب؟
- ما هو نوع مستلزمات الشحن والتعبئة المطلوبة وأين تطلبها؟
- هل يتولى طرف ثالث الشحن أو التسليم من أجلك؟ هل يديرون أيضاً المخزون ودعم العملاء المتعلقة بالأوامر؟
- هل بضاعتك قابلة للتلف؟ هل تحتاج إلى تسليمهم محلياً في نفس اليوم؟



## تسليط الضوء على رواد الأعمال المعتمدين على دماغهم الأيمن

تنتج فنانة الوسائط المتعددة «ديزيريه هايشت» التصميمات، وترخص نقشها على الأقمشة وغيرها من المنتجات. كجزء من أنظمة القيادة السلسة، تتبع ديزيريه نفس الخطوات في كل مرة تبتكر أنماط اللحف، فتكرار ما ينجح لا يؤدي إلى جعلها أكثر كفاءة فحسب، بل إنه يضمن أيضاً جودة عالية في منتجها النهائي، وتشتمل إجراءاتها المكررة على جميع التفاصيل بدءاً من رسم المفهوم الأولي، إلى إنشاء نموذج أولي للتصميم، إلى اختبار سوق المعارض التجارية قبل الاستثمار في عملية طباعة أكبر وأكثر فعالية من حيث التكلفة، والاستعانة بمجموعات جماعية لاختبار وتحريير قياسات النمط والتعليمات، وفي نقاط القرار الرئيسية، تحدد ما إذا كان يجب المضي قدماً في التصميم النهائي.

تشرح ديزيريه كيف استفادت من أسلوبها المتكرر في كسب المال: «لدي أنماط طُبعت عدة مرات، وهي موجودة في السوق

## جينيفر لي

منذ أكثر من عشر سنوات، وقد وجدت أنه عندما ينشهر التصميم لا يصبح قديماً أبداً، ففي كل يوم يتزايد العملاء الجدد الذين لم يروا هذه الأنماط على الإطلاق. على الرغم من أنني بحاجة إلى عرض أشياء جديدة باستمرار، فإن الأشياء القديمة لا تزال تباع.»

### مسرعات الأعمال



اختر واحدة من أكثر العمليات أهمية في عملك، أو العملية التي تخطط لتفويضها، واضبط عداد الوقت لمدة عشر دقائق واكتب أهم خطوات هذه العملية.

### عمليات التسويق والعلامة التجارية

- هل لديك دليل يحتوي أنماط العلامة التجارية؟ هل هناك خطوط وألوان معينة يجب استخدامها؟
- ما هي الأحجام القياسية للصور على موقع الويب الخاص بك؟ هل لديك اصطلاح تسمية ونوع ملف مفضل؟

## انشئ مشروعك باستخدام دماغك الأيمن

- هل لديك قوالب محددة لأشياء مثل النشرات الإخبارية وإعلانات البريد الإلكتروني؟ من يكتب ويرسل كل عدد من النشرة؟ كم يحدث ذلك غالباً؟
- هل لديك قوالب لرسائل الحب أو صفحات الويب أو منشورات المدونة الخاصة بك؟ من يقوم بتحديثها؟ كم يحدث ذلك غالباً؟
- هل لديك تقييم ترويجي أو وسائل تواصل اجتماعي أو تقييم تحريري؟ من يديرها؟ إلى أي مدى تحتاج إلى معرفة ما سيتم إدخاله في التقييم؟

## عمليات إعداد التقارير

- هل لديك نظام يتيح لك البحث بسهولة عن الإحصائيات مثل معدلات فتح البريد الإلكتروني وعدد الأشخاص في قائمتك أو قوائمك ومعدل تحويل اتصالات العملاء؟
- هل لديك أنظمة سهلة تمكنك من معرفة المبلغ الذي قمت ببيعه في يوم أو شهر أو ربع سنة أو سنة؟ من هم عملائك المتكررين؛ كم عدد التحديثات التي قمت ببيعها؛ أو ما هي منتجاتك الأكثر مبيعاً؟
- كيف يمكنك تتبع الأموال الواردة والصادرة؟ وكم مرة تتبعها؟



## خطط النسخ الاحتياطي والطوارئ

- ما هي إجراءات النسخ الاحتياطي لمنع فقدان المعلومات المهمة؟
- ماذا يحدث إذا فشلت عملياتك المعتادة أو تعطلت أنظمتك؟
- كيف يكون النسخ الاحتياطي الخاص بك إذا لم تكن متاحاً؟ وكيف يكون النسخ الاحتياطي للنسخ الاحتياطي الخاص بك؟

## تسليط الضوء على رواد الأعمال المعتمدين على دماغهم الأيمن



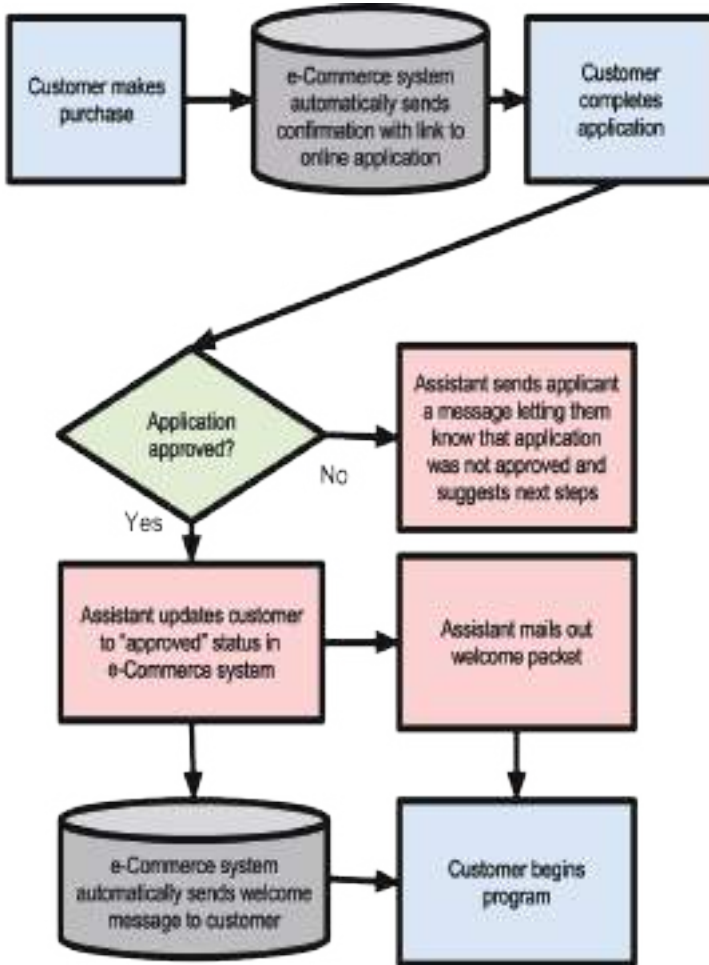
أسست صاحبة الأعمال المخضرمة «باتي دوناهاو» متجراً للبيع بالتجزئة، تبيع فيه الهدايا من صور و نماذج محفورة وتذكارات إبداعية، في عام ١٩٩٤ في جنيف، إلينوي. تتمثل رسالتها الجوهرية في مساعدة الأشخاص على تكوين انطباعات دائمة ذات مغزى، من خلال منتجات الشركة المحفورة والجوائز واللافات والهدايا، وتتضمن طرق العمل الانسيابية الأساسية لباتي، كتباً للوصول السريع لإدارة شؤونها المالية، ومجلد يضم ملفات فواتير العملاء، وتواصل مستمر لإرسال رسالتها الشهرية. بما أن تتبع سياسة نظام القيادة السلسة، ونظراً لأن منتجاتها حصرية، فهي لا تقدم خدمة استرداد المبلغ أو أي شكل من أشكال ائتمان المتجر، ما لم يكن هناك خطأ من جانبها. تغطي سياستها أيضاً الإيداعات، وما يحدث عند تخصيص عنصر يمتلكه العميل.

تحدث باتي عن سنوات من الخبرة عندما تقول، «من الأفضل اتخاذ هذه القرارات في البداية، كأن تنشر وثيقتك في

## جينيڤر لي

متجرك، وتوضح سياستك لعملائك، وتتأكد من أنهم يفهمونها، وعند الضرورة، اطلب منهم تقديم نموذج مبدئي يقول إنهم يقبلون سياستك، وانقل لهم رسالة مبهجة «نحن رائعون، لكننا لسنا مثاليين»، بصوت بشري محبب، في النهاية عملاؤنا بشر أيضاً، وهم يفهمون ويقدرّون أنك أخذت هذه الأمور بعين الاعتبار. في الواقع إن هذا يبني الثقة».

## انشئ مشروعك باستخدام دماغك الأيمن



تحول خرائط العمليات المرئية مجموعة معقدة من الخطوات ونقاط القرار إلى دليل سهل الاستخدام، كما يمكنك تلوين الأشكال المختلفة لتمثيل أدوات معينة أو أنواع الإجراءات أو من هو المسؤول عن المهمة.

## إجراءات التكنولوجيا والأدوات

من الأفضل ألا تهدر كل وقتك في محاولة العثور على الأداة المثالية، لأن هذا في الحقيقة مجرد أسلوب مبتكر آخر للتسويق. بالطبع من غير الممكن أن تجد نظاماً يلبي جميع احتياجاتك، لذلك كن واضحاً بشأن أولوياتك والحد الأدنى من متطلباتك، واستخدم الأداة الأساسية لتلبية تلك الاحتياجات، واسمح لنفسك بالنمو في طرق العمل الانسيابية الخاصة بك. وعندما تكون جاهزاً للاطلاع على الأدوات، تحقق من مجموعات المهنية أو شبكة التواصل الاجتماعي للحصول على توصيات.

على سبيل المثال، قد تكون مغرمًا بحدائثة وأناقة أداة لتخطيط المشاريع عبر الإنترنت مع كافة ملحقاتها على رغم من ارتفاع تكلفتها، بينما يمكنك بجهد فردي أن تعمل باستخدام جدول بيانات، أو ربما ملاحظات مكتوبة بخط اليد على السبورة البيضاء. في النهاية قد تستثمر في بنية تحتية أكثر قوة أو تكامل، وربما تصبح عملياتك اليدوية تستهلك وقتاً طويلاً، وقد تتجاوز تكلفة استخدام مجمل الأدوات -لأمور مثل التسويق عبر البريد الإلكتروني والتجارة الإلكترونية- سعر النظام الأعلى الذي يتعامل مع كليهما. بكل الأحوال عندما تصل إلى مستوى معين من التوسع والتعقيد في عملك، تصبح حينها البنى

## انشئ مشروعك باستخدام دماغك الأيمن

التحتية والأسس المتكاملة منطقية، ويمكن أن تساعدك على تسريع نموك بشكل أكبر.

### محفزات الدماغ الأيسر



هل أنت غارق في كل القرارات التي تحتاج إلى اتخاذها في مشروعك؟ من خلال العمليات الموثقة، يمكن اختصار عملية اتخاذ القرار، ذلك أنه يمكنك الرجوع إلى سجل الإجراءات الخاص بك وتكرار التجارب الناجحة سابقاً بدون هدر الوقت على القلق من كل خطوة.

## جينيفر لي



إذا اجتاحتك روح المغامرة والإبداع، احصل على الإلهام من المخطط المغناطيسي «أسبن جروف» بقياس جدار، والذي صممه «إيمي كريستنسن»، مالكة «إكسباند أوت دورز» للأعمال. تساعدنا هذه الصورة المرئية في التعرف على جميع الأجزاء المتحركة لعملياتها التجارية، حيث يسهل تحريك العناصر المختلفة وتحديثها مع تغير أولوياتها.

## تواصل مع فريقك

إن وجود أدوات وإجراءات واضحة وبالأخص الموثقة منها، تساعدك أنت والفريق أن تبقوا سائرين على ذات الطريق وعيونكم تتطلع إلى ذات الأهداف، والتواصل يأتي على رأس قائمة هذه الأدوات التي تبقى العمل منسجماً، على سبيل المثال أنا ومساعدتي لدينا اجتماع أسبوعي لمدة ساعة عبر الهاتف، نقوم بتنظيم بنود جدول أعمالنا باستخدام مستند غوغل مشترك، ونستثمر ذلك أيضاً في متابعة ما يتعلق بمهام تم التعامل معها سابقاً، كما نستعين بتقويم غوغل المشترك حيث يسجل مساعدي جميع المهام المجدولة بانتظام إضافة إلى التذكيرات والاتصالات وتواريخ السفر والمواعيد النهائية. وعلاوة على ذلك، نمتلك مستنداً مشتركاً يحتوي على إجابات للأسئلة المتداولة، ويمكن لمساعدتي الإشارة إلى ذلك عند الرد على استفسارات العملاء، وللفريق حرية اختيار كيفية إدارة التواصل بين أفرادهم، كاعتماد البريد الإلكتروني أو محرر مستندات غوغل، كما يمكن اختيار أداة إدارة مشروع تعاوني، مثل «بايس كامب» أو «سمارت شيب».

خصصنا موعداً لإجراء اجتماع وجهاً لوجه تقريباً مرة كل ربع سنة، هدفه مراجعة خطة الفترة القادمة الممتدة بين ثلاثة

## جينيفر لي

إلى ستة أشهر باستخدام أوراق الملاحظات اللاصقة، ناقش كيفية تداخل العروض وعمليات الإطلاق المختلفة مع بعضها البعض، ونضع جدولنا الزمني. وعلى سبيل المثال، نحاول الإجابة على مجموعة من الأسئلة؛ هل هناك الكثير من الأشياء التي تحدث في نفس الوقت؟ هل لدينا الوقت الكافي لتسويق شيء ما قبل إطلاقه؟ هل هناك شهور لا يوجد فيها تدفق نقدي؟ متى نخطط للتركيز على تطوير شيء ما ونحتاج إلى عملية بيع أو طريقة أخرى سهلة لجمع الأموال اللازمة لسد العجز؟ لمزيد من الأفكار حول التخطيط السنوي أو الربعي، راجع الفصل السادس، وللحصول على نصائح حول بناء فريقك، راجع الفصل الثامن.

## محفزات الدماغ الأيمن



امنح نفسك وقتاً للتفكير والتمعن، فقد تتوقف بشكل مؤقت سلاسة الأنظمة في عالم الأعمال والتي تتيح معرفة ما هو ناجح وما هو غير ناجح، وحتى تتمكن من التحسين والابتكار باستمرار، يمكنك تنزيل برنامج أوراق العمل التوضيحية: توقف وابدأ ثم تابع، لتقييم كفاءة عمل الدماغ الأيمن / الدماغ الأيسر، لاستخدامها أثناء المراجعات ربع السنوية على موقع:

[www.rightbrainbusinessplan.com/rbbiz](http://www.rightbrainbusinessplan.com/rbbiz).

## ملخص الأنشطة

- تحديد وتعريف العمليات الحيوية في مشروعك.
- اكتب قائمة أو قوائم للمهام الواجب تنفيذها.
- لتحفيز الدماغ الأيمن، عزز توثيقك بالألوان والصور.



## قائمة مهام الدماغ الأيسر

- يقدّر دماغك الأيسر متابعتك الدائمة للخطوات التي اتخذتها نحو نجاحك المستدام.
- لدي عمليات موثقة وقابلة للتحديث ويسهل الوصول إليها، وتشمل معظم الأنشطة الهامة في مشروعي.
  - أمتلك الأنظمة الأساسية والأدوات والبنى التحتية لتلبية احتياجات عملي.
  - أشارك طرق القيادة السلسلة مع فريقتي، حتى نعمل جميعاً بنفس الطريقة، ولكي يعرفوا كيفية أداء مهامهم.
  - أكرر ما يصلح وأجري تحسينات مستمرة، حتى أتمكن من جني الثمار.



## الفصل العاشر: اعتناق السهولة

### إيجاد الهدوء وسط فوضى الحياة

أهنئك على تخصيص الوقت والطاقة لبناء مشروعك بطريقة تناسبك، فلقد بذلت الكثير من العمل للوصول إلى هذا الحد، تحدثنا في بداية هذا الكتاب عن النجاح المستدام، والذي يعني النجاح بشروطك الخاصة على المدى الطويل، لأنك لا ترغب في الوصول إلى نتيجة وهمية بعد كل ما تبذله من جهود، بل تريد الحفاظ على طاقتك، وهذا يعني التأكد من قدرتك على التحمل والاستمرار في مشاركة مواهبك بشكل مريح وحقيقي.

### أهمية التوقف

بذلت الكثير وعشت أقصى الضغوط للوصول إلى مستوى معين من النجاح، وأنت تعلم أنه لا يمكنك المواصلة على هذه الوتيرة إلى الأبد. وستتابع بالرغم من قلقك، لأنك إذا توقفت ولو للحظة واحدة ستفقد شيئاً مهماً، ربما يطلق «مناسيك» بعض المنتجات الرائعة قبل أن تتمكن من المتابعة، أو ستخسر عميلاً أو مشروعاً مثالياً جديداً، أو ستتأخر أكثر في إنجاز

## انشئ مشروعك باستخدام دماغك الأيمن

قائمة مهامك التي لا تنتهي، أو ستضيع منك فرص لشراكات مربحة وواعدة. هل يبدو ذلك مألوفاً؟ لقد مررت بذلك بنفسي، وقد سمعت مخاوف مماثلة من متفوقين ومنهمكين آخرين. صحيح أن خيار الراحة والسهولة لا يبدو عملياً، إلا أنه مطلوب في بعض الأحيان ليأخذك إلى المستوى التالي من النجاح، لأنك تحتاج إلى بعض الوقت المستقطع يهدأ فيه رأسك، ويجد المساحة اللازمة للإصغاء إلى حكمتك الداخلية، ومن خلال التواصل مع هذه الحكمة الداخلية، ستتخذ المزيد من القرارات الاستراتيجية التي تدعم الصحة العامة لمشروعك، بدلاً من إنهاك نفسك بسبب التعامل المستمر مع المشاكل اليومية.

كما قال الكونت روجين في أحد أفلامي المفضلة، «الأميرة العروس»: «أحصل على قسط من الراحة. فإذا لم تحافظ على صحتك، فلن تحصل على أي شيء». أنت مدير عملك الإبداعي، ما يعني أنك كيان واحد مع عملك. وعندما تهتم بنفسك، فأنت تهتم بعملك، وبالتالي يمكنك رعاية عملائك بشكل أفضل. كما ترون الآن، إنها دورة مثمرة، ولهذا السبب لدينا فصل كامل مخصص لاعتناق السهولة في العمل. وعلى الرغم من أنه لا يتضمن تعليمات الدماغ الأيسر أو أساليب العمل الجوهريّة، فقد يكون الفصل الأكثر أهمية للحفاظ على نجاحك على المدى الطويل. بعبارة أخرى، خذ هذا القسم بعين الاعتبار.

## جينيفر لي

إن كنت لا تعتني بعافيتك، فمن المؤكد أنك ستواجه المشاكل، هذا مهم جداً خصوصاً إذا كنت متفوقاً أو منهمكاً، وعليك أن تتذكر أنك رئيس نفسك، ومن محاسن العمل لنفسك أنك صاحب القرار، لذا ضع الاعتناء بنفسك على رأس جدول الأعمال.

### مشبطات الدماغ الأيسر



لنضع الأمور في نصابها، سواء حدثت لك أشياء «جيدة» أو «سيئة»، فإن التوتر يرتبط بأحداث حياتية مهمة، وهذه الأحداث تشغل مساحة من ذهنك وطاقتك. لكن معرفة كيفية تأثير هذه الأحداث على مستويات التوتر في حياتك، قم بإجراء بحث على الإنترنت على مقياس «هولزري» للتوتر، وأجري التقييم. ربما تتفاجأ عندما تدرك كم حاولت التأقلم. لذلك هوّن على نفسك وكن لطيفاً مع نفسك.

## الحياة تستمر

دعونا نواجه الأمر، بغض النظر عن مدى تخطيطنا أو محاولتنا المستميتة للسيطرة على كل شيء، فإن العمل والحياة في حالة فوضى شبه دائمة، هذا هو سبب أهمية إيجاد الهدوء وسط الفوضى للتعامل مع تقلبات الأعمال والحياة.

خلال الأشهر التي كنت أعمل فيها على هذا الكتاب، كانت حياتي فوضوية جداً، بينما كنت لا أزال في وضع التعافي بعد واحدة من أسوأ الأحداث على الإطلاق لهذا العام، فقد تعرض زوجي لحادث دراجة واضطر إلى إجراء عملية جراحية، وكنت أعاني من المشاكل الصحية، بما في ذلك الألم المزمن والتعب منذ فترة طويلة. في نفس الوقت شعرنا بالتوتر بشأن زيادة الجريمة في منطقتنا، لذلك قررنا بيع منزلنا، مما يعني إيداع معظم ممتلكاتنا في مخزن والانتقال إلى سان فرانسيسكو مؤقتاً. لحسن الحظ وفي غضون عدة أيام من إغلاق منزلنا القديم، تم قبول عرض منزل جديد علينا. ثم أمضينا الشهرين التاليين في إصلاح المكان قبل أن ننتقل إليه. وفوق كل ذلك تعرض والدي لسقوط قوي ودخل إلى المستشفى لمدة ثلاثة أسابيع، لذلك ذهبت برحلتين إلى جنوب كاليفورنيا لمساعدة عائلتي. أعتقد بعد مروري بكل هذا، أنني فهمت كيف تسير

## جينيفر لي

الحياة! فأحياناً عندما تحل بنا مصيبة تتبعها أخرى. يسعدني أن أبلغكم أن زوجي وأبي وأنا جميعاً بأفضل حال الآن. يا للعجب من هذه الحياة! حتى في أصعب الأوقات وعندما شعرت أن كل شيء يسير بشكل فوضوي، كنت في ذروة عطائي خلال الربعين الأولين حتى الآن، حيث قدمت خلال فترة ستة أشهر تقريباً ما كنت قد خططت له خلال العام السابق بأكمله، وأنا أعزو ذلك إلى تأسيس أرضية متينة لعملي، واستخدام ما قمت بشرحه حتى الآن في هذا الكتاب، مع ممارسة استراتيجيات تبني الراحة التي أشاركها في هذا الفصل.

### الاستراتيجيات الخمس لاعتناق السهولة وتحقيق النجاح المستدام

فيما يلي خمس استراتيجيات من شأنها أن تساعدك على  
تبني الاسترخاء في عملك:

- البساطة: ما أسهل شيء تفعله؟
- التوسع: ما الذي يمكنك التخلي عنه؟
- الرعاية الذاتية: ما الذي سوف يزودك بالطاقة؟
- الدعم: ممن يمكنك طلب المساعدة؟ تمت مناقشة ذلك في الفصل الثامن.

- الأنظمة: ما هي العمليات أو الأدوات التي يمكنك توظيفها

## انشئ مشروعك باستخدام دماغك الأيمن

لجعل الأمور تسير بسلاسة أكبر؟ تمت مناقشة هذا في الفصل التاسع. سنتعرف في هذا الفصل على الاستراتيجيات الثلاث الأولى حتى تتمكن من تعلم دمجها في حياتك وعملك، فهي مترابطة مع بعضها البعض، لذا فإن التركيز على موضع معين يمكن أن يساعد في إضفاء مزيد من السهولة على المواضيع الأخرى، ونظراً لأن الاستراتيجيتين الأخيرتين تم تناولهما ببعض التعمق في الفصلين الثامن والتاسع على التوالي، يمكنك الرجوع إلى هذين الفصلين لمزيد من التفاصيل. استخدم ورقة العمل «تبني السهولة» للمساعدة في تنفيذ الاستراتيجيات الخمس، وارجع إلى وسيلة الإيضاح في أسفل ورقة اللعب للاطلاع على الأسئلة التي يجب مراعاتها، واكتب إجاباتك في المناطق الملونة المعنية.

### البساطة

هل تشعر أنك بحاجة إلى العمل المرهق لجعل الأمور أكثر قيمة؟ هل يأتي هذا النجاح مع الكثير من الدم والعرق والدموع والجد والاجتهاد ودفع الثمن غالباً؟ إذا كان عمك سهلاً، فهل تشعر أنك تغش، أو أنك كسول، أو أنك بطريفة أو بأخرى تفوّت شيئاً ما؟ يقع العديد من الأشخاص المتفوقين في فخ الاعتقاد بأن الأمور الهامة والناجحة يجب أن تكون صعبة المنال.

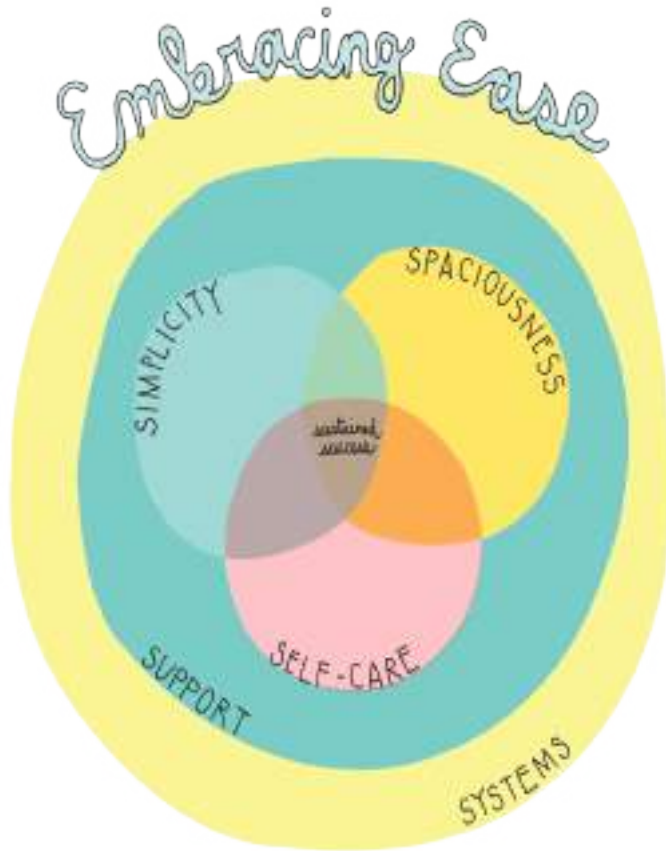
## جينيفر لي

أقف في حالة من الذهول بسبب كم المواقف التي أجعل فيها الأمور أكثر صعوبة وتعقيداً مما هي عليه، ربما يحدث هذا من شعوري بضرورة أن أثبت أنني ذكية أو عبقرية، ولاعتقادي بأنه كلما كان الشيء أكثر تعقيداً، كلما أظهر مدى معرفتي. الحقيقة أن الأمر يتطلب المزيد من المعرفة للتوصل إلى حل بسيط وأنيق، لذلك لا تعمل بجدية أكبر، ابحث عن الطريق الأقل مقاومة، واكتسب الزخم.

### أفكار الدماغ الأيمن

تخيل للحظة أن الأشياء بسيطة وسهلة، كقدرتك على إدارة مشروعك بأمان مع الاحتفاظ بالطاقة، واسمح لنفسك بالتنفس والتفكير أثناء ذلك، فإذا وجدت نفسك قادراً على تجربة مثل هذا الاسترخاء في عملك، فما الذي ستكتشفه؟ خذ وقتك لتدوين أفكارك.

PLAY SHEET



- SIMPLICITY: What is the easiest thing to do?
- SPACIOUSNESS: What can you let go of?
- SELF-CARE: What will refresh you?
- SUPPORT: Who can you ask for help?
- SYSTEMS: What processes or tools will make things go more smoothly?

## تبني السهولة

- البساطة: ما أسهل شيء تفعله؟
- التوسع: ما الذي يمكنك التخلي عنه؟
- الرعاية الذاتية: ما الذي سوف يزودك بالوقود؟
- الدعم: ممن يمكنك طلب المساعدة؟
- الأنظمة: ما هي العمليات أو الأدوات التي يمكنك توظيفها لجعل الأمور تسير بسلاسة أكبر؟



تتبنى معلمة اليوغا ومدربة الحياة «شارون تيسان دورى» الاسترخاء من خلال منح نفسها الحرية للقيام بعملها في بيئة تغذي روحها الإبداعية.

## انشئ مشروعك باستخدام دماغك الأيمن

غالباً ما يتابع رواد الأعمال المبدعون ذوي الرؤى العظيمة في مشاريعهم وأعمالهم من خلال محاولة اكتشاف الأهمية الكاملة منذ البداية، وهم بذلك يُفقدون أنفسهم أثناء محاولتهم تركيب أجزاء العمل مع بعضها البعض في آنٍ واحد. يؤدي ذلك حتماً إلى شلل في التحليل. أرجوك توقف عن تعقيد مهامك، فقط اسأل نفسك، «ما هو أسهل شيء تفعله؟» ثم افعله. وحافظ على بساطته. في عام ٢٠٠٨ كان هدي في هو تشكيل أول منتج ملموس لي، وهو عبارة مجموعة منتجات. توصلت إلى هذه الفكرة قبل عدة سنوات، وكنت محبطة بالفعل من نفسي لأنني لم أنجز شيئاً منها لحينها، وكنت أكافح لمعرفة كيفية الحصول على المواد وإنتاج المجموعة ولم أكن متأكدة من كيفية تصنيفها أو مدى ملاءمتها لعروضي الأخرى. لقد أرهقتني جميع الأبحاث التي اعتقدت أنه من الواجب القيام بها، وكانت الأرقام تجعل رأسي يدور. وبعد شهرٍ من عدم التوصل إلى أي شيء، شعرت بالحاجة إلى فوزٍ سريع. فقد كنت أعلم أن محاولة إكمال شيء عالق سوف تفشلني.

سألت نفسي ما الأمور البسيطة والسهلة بين يدي ويمكنني تركيبها بسرعة؟ والإجابة ظهرت حالاً كما لو كانت موجودة طوال الوقت، فأنا سأعدّ كتاباً إلكترونياً مصوراً وقصيراً يتكون من تسع صفحات بمساعدة صديقتي العزيزة كيت. لذلك أعطيت كيت النص الذي كتبتُه وتحدثت معها عن أفكارٍ حول

## جينيفر لي

الصور، وكان لدينا جلسة واحدة من التصميم، وفي غضون شهر كنت أبيع كتابي الإلكتروني الأول. لقد منحني ذلك الثقة اللازمة لإنهاء مشروعَي الآخر، وساعدتني بعض الأمور التي تعلمتها من إنتاج الكتب الإلكترونية في إنشاء وبيع المجموعة الأولى. من خلال التساؤل عما سيكون أسهل، أذنت لنفسني بتحقيق الفوز السريع، ومن هناك اكتسبت الزخم. كان هذا الكتاب الإلكتروني الصغير ذو الصفحات التسع بدايةً متواضعةً وغير متوقعة لانطلاق خطة عمل الدماغ الأيمن في عملي.



وضعت على غلاف كتابي لسنة ٢٠١٣ «خطة العمل القائمة على الدماغ الأيمن» اقتباساً للكاتب «ثور» ليذكرنني بضرورة إبقاء الأمور بسيطة وهو «تبسط. تبسيط.».

## التوسع

الاستراتيجية الثانية لاعتناق الاسترخاء هي الرحابة أو التوسع والتمدد، أسأل نفسك ما الذي يمكنني التخلي عنه؟ هل أنت متوتر لأنك تحاول أن تتجز الكثير؟ لديك الحرية لتفعل ما تشاء، فإذا شعرت بالإرهاق لأنك تحاول تجربة كل اقتراح في هذا الكتاب وفي جميع الكتب والمدونات الأخرى التي كنت تقرأها، فامنح نفسك استراحة. الشيء الأكثر فائدة هو التركيز على بعض الأساسيات والباقي يمكنك التخلي عنه. كثيراً ما يخبرني رواد الأعمال المبدعون عن مدى شعورهم بالإرهاق أثناء إدارة قوائم المهام الطويلة جداً. عندما نفذت تمرين النظام البيئي الريادي في بداية هذا الكتاب، هل قمت بإدراج الأعمال الروتينية التي كانت تشغلك حقاً؟ أو حتى العناصر التي لا تحصل منها حالياً على النتائج التي تريدها؟ عليك نسيانهم في الوقت الحالي. فالأمر الذي ينفذ شخصاً آخر قد لا ينفذك، وهذا يستتبع عدم وجوب قيامك بالأمر بالطرق المناسبة لفيرك.

النفوس المليئة بالحب والكرم والإبداع تميل إلى العطاء الدائم للآخرين، ولكن لمجرد أن الناس يطلبون منك شيئاً ما، فهذا لا يعني أنه عليك أن تستجيب لكل متطلباتهم،

## جينيفر لي

لذلك خذ في الحسبان وضعك الراهن على الصعيد الحياتي والمهني، واستخدم جسدك وحدثك كمقياس، فإذا واجهت مهمة تعتقد أنها واجبة التنفيذ ولكنك لا تشعر بأنها مناسبة لك بالمطلق، اتركها. خصّص مساحة فارغة في التقويم الخاص بك، وسيعمل «زر الإيقاف المؤقت» المُجدول على تعزيز إبداعك وتجديد طاقتك، شاهد المزيد عن ذلك في استراتيجية الرعاية الذاتية، والتي سأصل إليها في غضون دقيقة، وسيعزز الوضوح العقلي اللازم لتطوير عمل جديد لجني الأموال لاحقاً، فالتفكير الاستراتيجي الشامل يتطلب طاقة وإطاراً ذهنياً مختلفاً عن التفكير التنفيذي للمهام الإدارية والعمليات اليومية وخدمة العملاء.

لإضفاء الرخابة على حياتك، جرب بعضاً من هذه

### الاقتراحات:

- كن مستعداً لتقول لا، حتى عندما يخيفك ذلك.
- خصص ما لا يقل عن ساعتين في الأسبوع للتركيز على أنشطة الأعمال الكبيرة وأنشطة الأموال القادمة.
- حدد نصف يوم أو يوماً كاملاً مرة واحدة على الأقل، كل ربع سنة للتفكير في تقدمك.
- خذ إجازة طوال العام، واعزل نفسك كأن تذهب في إجازة مثلاً، وقم بجدولة أيام الصحة العقلية هذه مسبقاً، حتى تتمكن من التخطيط لإطلاق مشاريعك والعمل عليها، وكن منفتحاً

## انشئ مشروعك باستخدام دماغك الأيمن

على الذهاب في رحلات ومغامرات عفوية، لأنك أحياناً تحتاج إلى استراحة إسعافية.

- خصص بعض الوقت للراحة بعد إطلاق مشاريعك، وبعد فترات العمل المكثفة وبعد الرحلات. قد يعني هذا تخصيص بضعة أيام بعد حدث كبير في تقويمك، هكذا تستطيع التخلص من الضغط، أو ببساطة امنح نفسك نصف ساعة بين اجتماعات العملاء حتى تتمكن من التقاط أنفاسك.

- استرح ولا تنتظر حتى اللحظة الأخيرة؛ واهتم بنفسك في أوقات العمل الكثير، بهذه الطريقة ستحصل على الطاقة التي تحتاجها لتصل إلى خط النهاية.



لقد أنشأت بطاقة «كن لطيفاً مع نفسك» لتذكير نفسي بالتمهل، كلما شعرت بالاندفاع أو الإرهاق، فإن إلقاء نظرة عليها يساعدني على تقبل الراحة والتنفس بعمق أكبر.

## معرفة متى يجب الابتعاد

بما أننا تناقش الرحابة في العمل وما يجب التخلي عنه، من الجدير طرح السؤال، «ما هو الوقت المناسب للابتعاد عن جزء من مشروعك أو شركتك ككل؟» إذا كنت تفكر في إغلاق متجر، فلا تفكر في الأمر على أنه فشل، عوضاً عن ذلك فكر في الطرق التي ستمكن بفضلها من تطوير ما كنت تقوم به، إلى شيء آخر يناسب عملك أكثر.

عندما كنت موظفة في شركة وكنت أدرب أيضاً، كنت أمتلك أيضاً مشروعاً جديداً في تجليد الكتب باستخدام أوراق يابانية جميلة، وكنت أحب أن أكون صانعةً وأبتكر ألبومات الصور الجميلة وصناديق الأمنيات، لكنني كرهت تحويل منتجاتي إلى عروض فنية. واكتشفت أيضاً أنني لا أستمتع بذلك العمل التجاري، ولم أكن سعيدةً ببعض الأعمال الموكلة إلى من العملاء، لأن الألوان والأنماط المطلوبة الاستخدام على تلك القطع، لم أكن لأضعها سويةً لويعود الأمر لي. صحيح أنه من الجميل إسعاد العملاء، لكنني لم أتقبل مشاعري غير الراضية عن عملي، وهذا ما جرّد العملية الإبداعية من المتعة.

منذ أن كنت أتتبع تفاصيل الدماغ الأيسر لرحلتي في مشروع، تمكنت من ملاحظة أن الجانب التدريبي من العمل

## انشئ مشروعك باستخدام دماغك الأيمن

كان يجلب المزيد من المال، وبتكاليف أقل من الفن اليدوي، وكنت أستمتع بالتدريب أكثر. لم أكن أريد أن أخسر الجانب الفني من عملي، ومن خلال التجربة والخطأ وجدت طريقةً لأكون مبدعاً في عملي. بدلاً من صناعة القطع اليدوية، طوّرت المنتجات والعمليات في سياق التدريب، والتي تتيح للأشخاص الإبداع في أعمالهم الفنية الرائعة. عندما يتوقف عملك عن خدمتك، لن يكون مستداماً.

### - إليك بعض المؤشرات التي يجب مراقبتها:

- أنت لست سعيداً.
- لم تعد تستمتع بالعمل.
- أنت لا تكسب المال الكافي.
- نفقاتك مرتفعة للغاية.
- عملك يستغرق الكثير من الوقت والطاقة.
- يتطلب عملك الكثير من الموارد، أو يتطلب الموارد التي لا يمكنك الاستثمار فيها أو لا ترغب بذلك.
- أنت لا تجذب العملاء الذين تريد العمل معهم.
- لم يعد عملك يتوافق مع رؤيتك وقيمك.
- إذا استطعت تخيل أنه لم يعد بإمكانك تشغيل عملك، أو جزءاً من عملك، وهذا في الواقع يبدو وكأنه راحة كبيرة، فانتبه جيداً إلى هذا المؤشر. قد يكون الاستغناء عن ذلك أمراً صعباً، ولكن عندما تمتلك الشجاعة اللازمة للاستغناء، ستفتح أبواب

## جينيفر لي

جديدة حتماً. وعندما تدخلها، ستجد طريقةً جديدةً لتلائم ما  
تفعله مع رؤيتك وقيمك.



### أفكار الدماغ الأيمن

خذ لحظة للتفكير في الأوقات التي شعرت فيها بالراحة  
والهدوء والحيوية في حياتك. ماذا فعلت أو لم تفعل لإيجاد هذا  
الشعور؟ هل هناك أشياء معينة تعرف أنه يجب عليك القيام بها  
لتغذية روحك الإبداعية ورفاهيتك؟ ما هي هذه الأشياء؟

## تسليط الضوء على رواد الأعمال المعتمدين على دماغهم الأيمن

قبل أن تبدأ «كيالا غيفنهاند» عملها في مجال التدريب على الإبداع، امتلكت وأدارت شركة استشارات وتدريب على الكمبيوتر لمدة ثلاث سنوات. توضح قصتها أنه في بعض الأحيان يكون من المنطقي الابتعاد، خاصة إذا كان بإمكانك العثور على شخص لبيعه عملك.

كانت كيالا موهوبة في التدريس، وحبها لمساعدة الناس على تعلم استخدام التكنولوجيا جعل أول عامين من عملها في مجال الأعمال مثيراً.

ومع نمو قائمة عملائها، كان عليها إحضار مدرب آخر لمساعدتها على التدريس بينما استمرت في إدارة الخدمات اللوجستية.

أدركت حينها، أنها لم تعد تقوم بما كانت تستمتع به. بعد ذلك بدأت التكنولوجيا التي كانت تستخدمها في التغيير بسرعة

كبيرة بحيث لم تتمكن من مواكبة ذلك، وكانت طلبات عملائها تفوق طاقتها، فبدأت في إرسال العملاء إلى صديق يمتلك مدرسة صغيرة، حيث أرشدت الناس إلى استخدام أجهزة الكمبيوتر.

ولكن في مرحلة معينة، اقترحت صديقتها الاشتراك معها، لكن كيلا كانت تعلم أن توحيد قواها يعني أنها ستظل في العمل الذي لم تعد تستمتع به. وفي النهاية قررت بيع قائمة عملاء الشركة والمناهج الدراسية ورموز قواعد البيانات إلى صديقتها. وأجرت الأبحاث الضرورية لتحديد قيمة خدماتها ومخزونها ومنتجاتها، وطلبت مستشاراً قانونياً للتأكد من أن العقد يمثل ما تريد أن يحدث مع أصولها، وتم ذلك بتراضي الطرفين. ركزت كيلا منذ ذلك الحين على التدريب وقيادة ورش العمل المتعلقة بالفن والكتابة والإبداع بشكل عام، من خلال التخلي عن شيء لم يعد ينفع معها، أتاحت بذلك المساحة لظهور فرص جديدة أكثر تغذية للروح.

## الرعاية الذاتية

تمثل الرعاية الذاتية الاستراتيجية الثالثة في مبدأ اعتناق السهولة أو تبني الاسترخاء، هذه الاستراتيجية لا تتعلق بالضرورة بتدليل نفسك أو عيش حياة الرفاهية، على الرغم من أن هذه الأشياء يمكنها أن تكون جزءاً من الرعاية الذاتية إن أردت ذلك. لكنني أتحدث عن إدارة الطاقة وتغذية الروح الإبداعية. اسأل نفسك، «ما الذي سوف يزودني بالطاقة؟» فالرعاية الذاتية تختلف من شخص لآخر، وهذا هو السبب في أنك ترغب في مراجعة نفسك لمعرفة احتياجاتك.

عندما لا تقوم بالرعاية الذاتية، ماذا يحدث وكيف تشعر؟ هل تترك الإحباطات تتراكم حتى تنفجر؟ هل تشعر بالاستياء أو البطء أو الاكتئاب أو الغضب؟ اكتب الكلمات التي تصف مشاعرك عندما تصل إلى ذروة اليأس، فدرايتك بعلامات الإنذار المبكر بالغة الأهمية، حتى لا يؤول المطاف بك إلى هذه المرحلة. عندما تشعر أنك لا تملك الوقت للاعتناء بنفسك، فهذا هو بالتأكيد أهم وقت للرعاية الذاتية. من فضلك لا تتجاهل هذا، حتى إذا كان الموعد النهائي ضيقاً أو كنت تمر بفترة عصبية في حياتك، ابحث عن طرق للاعتناء بنفسك. قد لا تتمكن من الاستمتاع بنزهة لمدة ثلاث ساعات في الغابة، لكنني

## جينيفر لي

أراهن أنه يمكنك تخصيص عشر دقائق للمشي حول المبنى. إلى جانب ذلك ستفعل المعجزات لتصفية ذهنك وإعطاء منظور جديد لنفسك، ربما يكون الشيء الوحيد الذي تحتاجه لتحقيق ذلك موجوداً ضمن يومك. استغرق الأمر مني بعض الوقت لفهم دوراتي وتدفقاتي الإبداعية، لكنني أدركت في النهاية أنني أملك أفضل أداء عندما يكون لدي فترات أطول من الهدوء. لذلك بدأت في عام ٢٠٠٨ في ممارسة ما أسميه أيام الجمعة للرعاية الذاتية، وهي الأيام التي أقضيها بمفردتي أو مع نفس. في هذه الأيام أفرغ تقويمي من المكالمات والاجتماعات، باستثناء المواعيد مع مصنف الشعر أو معالج التدليك أو مركز الأظافر المحلي أو ملهمتي الداخلية أو أصدقائي الأعزاء. آخذ وقتاً هادئاً لأكون فقط أنا، ولا يستغرق الأمر يوماً كاملاً؛ فبضع ساعات من الوقت الفارغ تساعدني على استعادة نشاطي. عندما لا أهدى نفسي هذا الدلال الأسبوعي البسيط، أشعر بالغرابة والاستياء. وعندما أسمح لنفسي بالانغماس في مساحة من الراحة، أسترخي وأستمتع بل وألهم شغفي.

### محفزات الدماغ الأيمن



أفصح عن مشاعرك، في بعض الأحيان يجب أن تطلق صرخةً قويةً عندما تكون سعيداً أو حزيناً أو أي شعورٍ بينهما، وقد يساعدك الاعتراف بمشاعرك الحالية على تلبية احتياجاتك ويفتح لك نبعاً غزيراً من الإبداع.

## جينيفر لي



التعبير عن امتنانك وعُرفانك هو تصرف رائع يندرج ضمن الرعاية الذاتية. تعترف «كاس مولين» من «بروسبر كريبتفتي» بالأمور التي تشعر بالامتنان لها، عبر تدوينها على قصاصات من الورق وإسقاطها ضمن جرّة الأشياء الرائعة، وتستعرض محتوياتها في نهاية العام احتفالاً بإنجازاتها.

تخصيص يوم للرعاية الذاتية، لا يعني أنني أجلت كل أوقات الرعاية الذاتية حتى يوم الجمعة، ما زلت أجد لحظات صغيرة كل يوم لأستخلصها من كتالوج الرعاية الذاتية الخاص بي، ويمكنك إنشاء كتالوج الرعاية الذاتية خاصتك في التمرين التالي.



تمرين: قم بإنشاء كتالوج الرعاية الذاتية الخاص بك.

- ما ستحتاج إليه:

- قطعة من الورق أو دفتر يومياتك

- أقلام تحديد

- مجلات أو كتالوجات (اختياري)

- مقص (اختياري)

- غراء (اختياري)

- وعاء أو صندوق (اختياري)

عندما تشعر باستنفاد الطاقة، لن ترغب في استخدام ضعف قدرتك على اتخاذ القرار لمعرفة ما الذي سيساعدك على العودة. لتسهيل الأمور على نفسك، قم بإنشاء كتالوج للرعاية الذاتية للاختيار من بينها. بهذه الطريقة لن يتوجب عليك التفكير في الأمر. ما عليك سوى إعداد قائمة مسلية وملونة لجميع أنشطة الرعاية الذاتية المفضلة لديك، ويمكنك استخدام قصاصات المجلات لتحسين كتالوج الرعاية الذاتية خاصتك. أو فاجئ نفسك بعلاج الرعاية الذاتية: اكتب كل عنصر رعاية ذاتية على قصاصة من الورق وضعها في جرة أو صندوق جميل. عندما تحتاج إلى إعادة التزود بالطاقة، اسحب ورقة من الجرة عشوائياً واستمتع بما تحتويه.

## جينيفر لي



كما ترون في الصورة من كتالوج الرعاية الذاتية الخاص بي، فإن أنشطة الرعاية الذاتية المفضلة لدي هي في الأساس ملذات بسيطة وغير مكلفة، يمكنني إدراجها بسهولة ضمن يومي. يحتاج البعض منها إلى مزيد من التخطيط أو الاستثمار، لكن الغالبية العظمى وليدة اللحظة، تغييرات بدون تكلفة يمكنني الرجوع إليها حسب الحاجة.

أميل لكوني شخص منزلي ومنطوي، ويعكس كتالوج الرعاية الذاتية ذلك. أنت فريد من نوعك، لذا قد يتضمن كتالوج الرعاية الذاتية أشياء مثل الذهاب في رحلة برية مع الأصدقاء

## انشئ مشروعك باستخدام دماغك الأيمن

أو الرقص في نادٍ أو لعبة إطلاق القرص الهوائي. ستتألف قائمتك من كل ما يعيد تنشيطك، لذا راجع ما دونته في هذا القسم من أفكار الدماغ الأيمن.

قد تتطلب بعض الأمور في كتالوج الرعاية الذاتية الخاص بك بعض المال، فقط تذكر أن جزءاً من سبب إنشائك لمشروعك هو أن قدرتك على الاستمتاع بالأمور التي تحب. عد إلى العمل الذي نفذته في الفصل السابع وتأكد أنك أخذت هذه الأمور في عين الاعتبار عندما حلمت بأهدافك.

وعلى سبيل المثال صديقتي كيت هي أمّ تحب اليوغا، وعلى الرغم من أن درس اليوغا الأسبوعي يكلف الكثير، عندما تقوم بتوظيف جليسة أطفال، إلا أنها تقول إن الرعاية الذاتية تستحق الاستثمار.

جلسات التدليك هي أحد أهم العناصر في كتالوج الرعاية الذاتية خاصتي. يمكن أن تكون باهظة الثمن، لكنني أصبحت مبدعة. قبل بضع سنوات، بدلاً من الانتظار حتى الوصول إلى الحاجة الماسة لتدليك طويل، بدأت في الحصول على جلسة تدليك لمدة عشر أو خمس عشرة دقيقة في مركز تدليك محلي، وكان علاجاً صغيراً لطيفاً ساعدني في خفض مستويات التوتر، وفي الحقيقة لم يكلف ثروة. ثم قررت مؤخراً الاستثمار في الاشتراك بعضوية مركز التدليك، والآن يمكنني الحصول على جلسات تدليك أكثر تكراراً، وهذا يغمرنني بالسعادة.

### محفزات الدماغ الأيمن



احصل على قسط كافٍ من النوم كل ليلة، فعندما تشعر بالراحة، تكون أكثر إبداعاً، لذا يجب أن تعرف مقدار النوم الذي تحتاجه وتأكد من حصولك عليه، ودع نفسك تنغمس في قيلولة قوية من حين لآخر.



### تسليط الضوء على رواد الأعمال المعتمدين على دماغهم الأيمن

تشارك المنظمة المحترفة «بيث ديزل اوف لاسو» بعض مكوناتها لتحقيق النجاح المستمر:  
أحيط نفسي بأشخاص يؤمنون بي ويدعموني مهما كان الأمر.

تعلمت أن أقدر نفسي ووقتي قبل كل شيء، وهذه هي أضمن طريقة بالنسبة لي للدخول في روتين مليء بالنشاط مع عملي وتجربة الفرحة الخالص لمشاركة مواهبي مع العالم، أغمر نفسي

في أساسيات كل ما أريد فعله: إنشاء طقوس معينة لبدء اليوم، وتبسيط الطريقة التي أتعامل بها مع عملي، ووضع جدول زمني يومي، والتخلص من الأشخاص والعادات والمعتقدات التي لم تعد تخدمني في حياتي بعد الآن.

### ضع جدولاً يعمل تبعاً لمعاييرك

أليس من المضحك كم من الوقت يقضيه الناس في التفكير والبحث، وتجربة أحدث تقنيات لإدارة الوقت؟ ناهيك عن الوقت الذي يقضونه في لوم أنفسهم لعدم إنتاجهم. لقد مررت في مثل هذه الحالة أيضاً! لهذا السبب جعلت هذا القسم الخاص بإدارة الوقت موجزاً قدر الإمكان. أستخدم بعض الممارسات البسيطة التي تساعدني في الاستفادة القصوى من وقتي. أولاً: أعترف بمستويات طاقتي، على سبيل المثال أعلم أنني لا أعمل جيداً قبل العاشرة صباحاً، لذلك نادراً ما أجدول أي مهمة أو موعد يتطلب مني أن أبدو متماسكةً قبل ذلك الحين. يجب أن تعرف الوقت الذي تكون فيه أكثر إبداعاً وإنتاجيةً، وتقوم بإدارة أيامك وفقاً لذلك.

وبصفتي شخص انطوائي، فأنا بحاجة إلى وقت غير

## جينيفر لي

متقطع للتركيز على مضمون العمل، وللتعمق في أمورٍ مثل تطوير المنتجات والكتابة وأنشطة كسب المال المستقبلي. لذلك أثناء هذه المهام أزيح المشتتات عن طريق إيقاف تشغيل الشبكة اللاسلكية، ووضعت هاتفي في وضع الطائرة، أستمع إلى قوائم التشغيل من ثلاثين إلى ستين دقيقة لمساعدتي على الاستقرار في نشاطي وتحديد الوقت اللازم لها، وعادةً ما أعمل لفترات أطول بكثير بمجرد أن أصل إلى الروتين الدائم لعملي.

بدلاً من التمسك بجدول يومي صارم من الدماغ الأيسر ساعة بساعة، أفضل تخصيص الوقت لأنشطتي وفقاً لطاقتي الداخلية والخارجية. وفيما يلي مثال لكيفية سير أسبوعي المعتاد:

- الاثنين: أتلقى مكالمات من العملاء، وأنفذ بعض المهام الإدارية ومهام بناء الأعمال، وأتقي بمساعدتي للتخطيط لهذا الأسبوع.

- الثلاثاء: أخصص وقتاً لمشاريعي الخاصة، مثل الكتابة أو تطوير المنتجات أو البرامج الجديدة أو تطوير الأعمال أو العمل مع مدربي الخاص.

- الأربعاء: أجري المكالمات مع العملاء، وأدير مكالمات جماعية متعلقة ببرامجي، وإجراء المقابلات مع الضيوف.

- الخميس: أركز على مشاريعي الخاصة (على غرار يوم الثلاثاء).

## انشئ مشروعك باستخدام دماغك الأيمن

- الجمعة: أمارس الرعاية الذاتية.  
اصنع تقويمك الخاص بطريقة تميز بها ماهية تدفق طاقتك.

### مسرعات الأعمال



افتح التقويم الخاص بك الآن وقم بحظر ساعتين على الأقل في يوم واحد هذا الأسبوع سيكون الوقت المناسب لك فقط. في ذلك اليوم جرب شيئاً من كتالوج الرعاية الذاتية الخاص بك.

### الاحتياجات والمرونة : أنت متشوق للذهاب!

كلما تطور مشروعك، كلما زادت أهمية تبني الراحة، وستدرك الفرق بمجرد الحصول على النجاح المستدام والتمتع به، كلما تشحنك البساطة والرحابة والعناية الذاتية باحتياطي ثمين من الطاقة الإبداعية، التي تبقيك بدورها في الصدارة وتعطيك المرونة لمواجهة التحديات، وكلما وسعت مدى وصولك وقمت بزيادة ظهورك، ستجذب الدعوات والتوقعات والشركاء المحتملين. أنت تحتاج الجاهزية لقول نعم لانطلاقتك الكبيرة التالية، وليس الانهيار من الإرهاق.

## جينيفر لي

يمنحك اعتناق الاسترخاء القدرة على اكتشاف الفرص غير المتوقعة وتنمية مشروعك بثبات مع مرور الوقت. صحيح أن الضغط على زر الإيقاف المؤقت الثمين قد يبدو غير منطقي، لكنه يمكن أن يكون أفضل شيء تقدمه لعملك.

### ملخص الأنشطة

- ابحث عن مقياس «هولزري» للقلق، لترى كيف يمكن أن تؤثر الأحداث في حياتك على صحتك.
- أنشئ كتالوج الرعاية الذاتية الخاص بك.
- نظم أنشطتك في مجموعات زمنية تتناسب مع تدفقاتك الطاقية.
- خصص لنفسك ساعتين على الأقل هذا الأسبوع.



### قائمة مهام الدماغ الأيسر

- يقدر دماغك الأيسر متابعتك الدائمة للخطوات التي اتخذتها نحو نجاحك المستدام.
- أختار ما هو بسيط وسهل.
- أترك الأشياء التي لا تعمل أو التي لم تعد تخدمني.
- أمارس الرعاية الذاتية بانتظام.

## انشى مشروعك باستخدام دماغك اليمين

- اطلب المساعدة من محيطي الداعم.
- لدي طرق العمل الانسيابية الخاصة بي.

## الخاتمة

يؤسفني أن أخبرك يا صديقي صاحب الدماغ الأيمن، أننا وصلنا إلى نهاية رحلتنا في هذا الكتاب. لنترك الأهمية الكبرى لرحلتك الخاصة نحو النجاح المستدام مع كل إجراء تتخذه. خذ دقيقة إضافية وفكر ملياً في تعريفك السابق للنجاح في بداية الكتاب. ثم تساءل، ماذا يعني لك النجاح المستدام الآن؟ هل تغيرت وجهة نظرك حول النجاح؟ وكيف كنت ناجحاً في السابق؟



استمر بمراجعة كل من تقييم نظامك البيئي الريادي واستبيان نجاحك المستدام بشكل دوري، إما شهري أو ربع سنوي، لتبقى واعياً بشأن صحة مشروعك، وتجري التعديلات الملائمة طوال الوقت.

وتذكر جيداً أن اتخاذك لخطوات ملموسة ومتناغمة، انطلاقاً من شغفك وهدفك ومصالحك، وسعياً للتقدم نحو الأمام، سيحقق التغيير الإيجابي والجوهرية. ومن هذا الواقع الجميل ستندفق الأموال.

علماً أن طريق النجاح محفوف بالمنعطفات والتقلبات، ولكنك بفطرة دماغك الأيمن ستلجأ للممارسات الإبداعية،

## انشئ مشروعك باستخدام دماغك الأيمن

والتي لطالما ستساند مشروعك.

ويجدر بك أن تتذكر خلال رحلك -كرائد أعمالٍ معتمدٍ  
على الدماغ الأيمن- الأمور الآتية:  
- تحلّى بالصبر، وتمتع بمحبة ذاتك، واعلم أن كل خطوةٍ  
صغيرةٍ تتطلب وقتاً طويلاً، وحافظ على اتقادك وفعّاليتك.

♡, jenn



- كلما توسعت أنت ومشروعك كلما تعلمت المزيد، وكلما  
تعلمت المزيد كلما أصبحت قادراً على تنمية مشروعك.  
- يحتاج أناسك الملائمين لما تقدمه، وبالمقابل فأنت الإنسان  
الملائم لتلبية احتياجاتهم. وإن كنت تستبسل لتترك وراءك إرثاً  
راسخاً، أو أنك ببساطة تريد وضع بصمتك المتواضعة، ففي كلتا  
الحالتين عليك الوفاء بالتزامك المنصب على صناعة الفارق،  
عبر استمرارك بمشاركة مواهبك الاستثنائية مع العالم.  
- كن مستعداً للترحيب باليسر الذي تستحقه.  
- احتفي وأنفق ومتع نفسك، فعنايتك بنفسك هي عنايتك  
بعملك.

## جينيفر لي

- سيعطيك تنفيذ أفكارك على أرض الواقع مزيداً من الثقة والخبرة والفتنة، لتستمر في إظهار إبداعاتك بشكل ملموس. كرّر الأعمال الفعّالة، وثابر على نشر سحرك. هكذا تواصل نجاحك وتدفعك الإبداعي.

## تمارين مرجعية اختيارية من كتاب «خطة العمل القائمة على الدماغ الأيمن»

يمكنك مراجعة التمارين السابقة التي نفذتها، إن كنت قد قرأت كتابي الأول «خطة الدماغ القائمة على الدماغ الأيمن». فعلى سبيل المثال، قد تعينك خطتك المرئية على اكتساب مدركات جديدة أو بصيرة أكثر عمقاً نحو مشروعك. ولا تقلق رجاءً، إن كنت لم تقرأ كتاب «خطة العمل القائمة على الدماغ الأيمن»، فلست مُطالباً بتنفيذ هذه التمارين لتتبحر في هذا الكتاب. وبما أنني أسعى إلى تحفيز الفطنة لأبعد الحدود، فقد أدرجت تمارين الكتاب السابق كمراجع ضمن الجدول الآتي:

تمارين مرجعية اختيارية من كتاب (خطة العمل القائمة على الدماغ الأيمن)	
التمارين وأوراق العمل المرجعية من كتاب (خطة العمل القائمة على الدماغ الأيمن)	فصول كتاب (انشئ مشروعك باستخدام دماغك الأيمن)

## جينييفر لي

<p>أطلق العنان لأحلامك وتخيل رؤيتك الكبرى (الصفحات ٢٣-٣٦)</p> <p>ثبت المصقات وانطلق نحو رؤيتك الكبرى (الصفحات ٣٨-٤١)</p> <p>ابتكر مجموعة قيمك (الصفحات ٤٣-٤٥)</p> <p>عبّر عن شغفك وصرّح عن هدفك (الصفحات ٤٦-٤٧)</p> <p>ارسم خارطتك المالية (الصفحات ١٠٦-١١٠)</p> <p>اجمعها بالمجمل عند إدارتك للخطة المالية (الصفحات ١١٩-١٢٠)</p>	<p>الفصل الثاني.</p>
<p>ثبت المصقات وانطلق نحو رؤيتك الكبرى (الصفحات ٣٨-٤١)</p> <p>عبّر عن شغفك وصرّح عن هدفك (الصفحات ٤٦-٤٧)</p> <p>ابتكر صورة شخصية لمشروعك (الصفحات ٦٦-٦٨)</p>	<p>الفصل الثالث.</p>
<p>ألصق صور عميلك المثالي (الصفحات ٧٩-٨١)</p> <p>ألف مشاهداً معبرةً عن شخصية عملائك المثاليين (الصفحات ٨٢-٨٤)</p> <p>تقمّص الدور مع صديق (الصفحات ٨٤-٨٥)</p>	<p>الفصل الرابع.</p>

## انشئ مشروعك باستخدام دماغك الأيمن

<p>ثبّت الملصقات وانطلق نحو رؤيتك الكبرى (الصفحات ٣٨-٤١)</p> <p>عبّر عن شغفك وصرّح عن هدفك (الصفحات ٤٦-٤٧)</p> <p>ورقة عمل المنظر الطبيعي للمشروع (الصفحات ٥٠-٥١)</p> <p>ابتكر صورةً شخصيةً لمشروعك (الصفحات ٦٦-٦٨)</p>	<p>الفصل الخامس.</p>
<p>ورقة عمل الحصول على الكلمة (الصفحات ٩٢-٩٦)</p> <p>ارسم خارطتك المالية (الصفحات ١٠٦-١١٠)</p> <p>جدول بيانات تخلص من الأحمر وازرع الأخضر (الصفحات ١١٤-١١٥)</p> <p>اجمعها بالمجمل عند إدارتك للخطة المالية (الصفحات ١١٩-١٢٠)</p>	<p>الفصل السادس.</p> <p>الفصل السابع.</p>
<p>اصنع قائمة أمنيات الأيدي المساعدة (الصفحة ١٢٥)</p> <p>ارسم الخريطة التوضيحية للمجموعات الإبداعية - ورقة عمل المجموعات الإبداعية (الصفحات ١٤٠-١٤٢)</p>	<p>الفصل الثامن.</p>
<p>الخطة التشغيلية (الصفحات ١٧٩-١٨٠)</p>	<p>الفصل التاسع.</p>
<p>مجلد محفزات الدماغ الأيمن: حافظ على المجد والمشاعر الجميلة (الصفحة ١٨٥)</p>	<p>الفصل العاشر.</p>

## جينيفر لي

### ملاحظة:

ضمّنت أرقام صفحات التمارين في كتاب «خطة العمل القائمة على الدماغ الأيمن»، ولكن يمكنك استخدام اسم التمرين ككلمة للبحث إذا كنت تمتلك النسخة الإلكترونية من الكتاب.



## المصادر

أدرجت المصادر والأدوات المرتبطة بفصول محددة،  
لتساعدك في إدارة مشروعك، لمزيد من الروابط يرجى زيارة:  
[www.rightbrainbusinessplan.com/rbbiz](http://www.rightbrainbusinessplan.com/rbbiz)

الفصل الرابع: أنظمة المراسلة والتسويق

[www.mailchimp.com](http://www.mailchimp.com)

[www.aweber.com](http://www.aweber.com)

[www.infusionsoft.com](http://www.infusionsoft.com) (integrated with e-commerce)

[www.1shoppingcart.com](http://www.1shoppingcart.com) (integrated with e-commerce)

الفصل الرابع: التصوير باستخدام الهواتف الذكية والأدوات

البصرية

[www.instagram.com](http://www.instagram.com)

[www.abeautifulmess.com/a-beautiful-mess-app](http://www.abeautifulmess.com/a-beautiful-mess-app) (for adding graphics and text to your photos)

[www.madewithover.com](http://www.madewithover.com) (for adding text to your photos)

[www.picmonkey.com](http://www.picmonkey.com) (free online photo editor)

الفصل الرابع: أدوات استبيان آراء العملاء ورصد التقييمات

[www.wufoo.com](http://www.wufoo.com)

## انشئ مشروعك باستخدام دماغك الأيمن

[www.surveymonkey.com](http://www.surveymonkey.com)

[drive.google.com](http://drive.google.com) (Google Forms)

الفصل الخامس: أدوات ومصادر ابتكار الدورات التدريبية  
والمنتجات الإعلامية

[www.livestream.com](http://www.livestream.com) (for live video streaming and chat)

[www.vimeo.com](http://www.vimeo.com) (for video storage and streaming)

[www.rezuku.com](http://www.rezuku.com) (for hosting e-courses)

[www.freeconferencepro.com](http://www.freeconferencepro.com) (for hosting and recording  
conference calls)

الفصل السادس والسابع: أنظمة التجارة الإلكترونية

[www.e-junkie.com](http://www.e-junkie.com)

[www.shopify.com](http://www.shopify.com)

[www.1shoppingcart.com](http://www.1shoppingcart.com)

[www.infusionsoft.com](http://www.infusionsoft.com)

الفصل السابع: طرق الدفع السهلة

[www.paypal.com](http://www.paypal.com)

[www.squareup.com](http://www.squareup.com)

الفصل السابع: إدارة العمليات المحاسبية

[www.quickbooks.com](http://www.quickbooks.com)

[bookkeeping.godaddy.com](http://bookkeeping.godaddy.com)

## جينيڤر لي

[www.freshbooks.com](http://www.freshbooks.com)

الفصل الثامن والتاسع: مشاركة الملفات والأدوات التعاونية

[www.dropbox.com](http://www.dropbox.com)

[drive.google.com](http://drive.google.com) (for Google Docs and Google Spreadsheets)

[www.basecamp.com](http://www.basecamp.com)

[www.smartsheet.com](http://www.smartsheet.com)

الفصل التاسع: نظم جدولة الاجتماعات والمواعيد

[www.bookfresh.com](http://www.bookfresh.com)

[www.timetrade.com](http://www.timetrade.com)

[www.scheduleonce.com](http://www.scheduleonce.com)

[calendar.google.com](http://calendar.google.com)

## اللوازم المكتبية والفنية

تقدم علامة «بيبر سورس» مختلف أنواع القرطاسية، من تقويمات الحائط جميلة التصميم (التقويم المفضل لدي هو التقويم الأكاديمي الجداري الكبير)، وأوراق الملاحظات اللاصقة الفاخرة، وشريط «ووشي» اللاصق، وأقلام التحديد، ومجموعات كتب «الأكورديون»، والورق، والظروف، والبطاقات. عبر متجرها الإلكتروني ([www.paper-source.com](http://www.paper-source.com)) ومن فروعها الموزعة على أرجاء الولايات المتحدة الأمريكية.

إضافةً إلى علامة «ليفنجر» التي تقدم بعض منتجاتها كأدوات لتدوين الملاحظات (المفضلة لدي)، والتي تتضمن كتب «كريكا» للملاحظات (بنيت خطة عمل قائمة على الدماغ الأيمن لواحدة منها)، وأوراق القصص المصورة (متوفرة عند الطلب)، ومبيضات بطاقات الملاحظات (ممتازة لتنظيم بطاقات الفهرس)، و«بطانات» أويسس شيدد أنوتيشن كونسببت» رائعة لتنظيم أوراق الملاحظات اللاصقة). عبر متجرها الإلكتروني ([www.levenger.com](http://www.levenger.com)) ومن فروعها الموزعة على أرجاء الولايات المتحدة الأمريكية.

## الكتب

أفضل أن تتخذ إجراءً حقيقياً على أرض الواقع أكثر من قراءة المزيد من الكتب، لذلك اقتصر في توصياتي على خمسة كتب تقي بالغرض.

- انطلاقة المئة دولار: كريس غيليبو.
- احجز لنفسك مكانةً راسخةً: ميشيل بورت.
- دروس إطلاق النار: دانييل لابورت.
- اسرق كالفنان: أوستن كليون.
- أن تبيع هو أن تكون إنساناً: دانيال بينك.

## رواد الأعمال البارزون والمعتمدون على الدماغ الأيمن

جاكي بلين:

[www.jackieblain.com](http://www.jackieblain.com)

هوو أوامالامالاما براون: منايا للتصميم والإنتاج

[www.hoomalamalama.com](http://www.hoomalamalama.com)

لورا برنز: لورا برنز للاستشارات

[www.lauraburnsconsulting.com](http://www.lauraburnsconsulting.com)

## انشئ مشروعك باستخدام دماغك الأيمن

إيمي كريستنسن: إكسباند أوت دورز

[www.expandoutdoors.com](http://www.expandoutdoors.com)

ماري كي. كلارك: قاصّة وكاتبة ومبتكرة وميسرة ألعاب

[www.marykclark.com](http://www.marykclark.com)

كيتلين كولينغ: استشارية تصوير ومصممة أثاث

[www.collingimage.com](http://www.collingimage.com)

إيمي كراولي:

[www.amyacrawley.com](http://www.amyacrawley.com)

بيث ديزل: ، شركة لاسو، راعي العصر الحديث للزمان

والمكان

[www.lassollc.com](http://www.lassollc.com)

باتي دوناهو: شركة إمج أوردز، للصور والنماذج المحفورة

والتذكارات الإبداعية

[www.ImageAwards.net](http://www.ImageAwards.net)

مونيكا غارسيا: دايفن لايت للتدريب

[www.divinelightcoaching.com](http://www.divinelightcoaching.com)

ميليسا غازانيو: ريسكو

[www.reskugear.com](http://www.reskugear.com)

كيالا غيفهانند: غيفينغ هاند للإبداع

[www.kialagivehand.com](http://www.kialagivehand.com)

ديزيريه هابيشث: ستوديو ديزيريه للتصميم

## جينيفر لي

[www.desireesdesigns.com](http://www.desireesdesigns.com)

تيفاني هان سي بي سي سي: تيفاني هان للتدريب

[www.tiffanyhan.com](http://www.tiffanyhan.com)

جيل مكوي: جيل للمرئيات

[www.visualjill.com](http://www.visualjill.com)

فيفيان ماكماستر: بي يور أون بيلوفد لورشات العمل

[www.beyourownbeloved.com](http://www.beyourownbeloved.com)

الدكتورة والمستشارة المهنية سوزن ستوت ميلر: ميلر

للخدمات الاستشارية والتدريبية

[www.lightedpathcoaching.org](http://www.lightedpathcoaching.org)

كاس مولين: بروسبر كرييتيفيتي

[www.prospercreatively.com](http://www.prospercreatively.com)

بريجيد أوشونيسي: إريسينغ ذا ديستنس

[www.erasingthedistance.org](http://www.erasingthedistance.org)

شيلا باي: إي ليفينغ فاميلي لتدريب الحياة والعلاقات

والأبوة/ الأمومة

[www.sheilapai.com](http://www.sheilapai.com)

سينثيا باتون: كاتبة ومحركة ومحامية ومحدثة، ووكيلة

لذوي الحاجات الخاصة، ومؤسسة إي توزيد أوتيسم لأمهات

ذوي التوحد

[www.cynthiajpatton.com](http://www.cynthiajpatton.com)

## انشئ مشروعك باستخدام دماغك الأيمن

ماري فيفر: كاتبة ومصممة مواقع إلكترونية

[www.maripfeiffer.com](http://www.maripfeiffer.com)

نيكول بيير: رسامة ومصممة أسطح

[www.ghostkitten.com](http://www.ghostkitten.com)

كيت برينتيس: مديرة فنية ورسامة ومصممة جرافيك

[www.kateprentiss.com](http://www.kateprentiss.com)

كيرى ريتشاردسون: شركة ذا كريبتيف بزنس

[www.creativebusinessco.com](http://www.creativebusinessco.com)

هيلين روس: شبكة بي بريليانت

[www.bebrilliantnetwork.com](http://www.bebrilliantnetwork.com)

لوشا كلتون: منظمة يو كان هب

[www.theyoucanhub.org.uk](http://www.theyoucanhub.org.uk)

بندي شاه: أنامايا

[www.anamaya.net](http://www.anamaya.net)

شاري شيرمان: شاري شيرمان للفن والإلهام

[www.sharisherma.com](http://www.sharisherma.com)

فيرجينيا سيمبسون-ماجرودر: استديو فروشن

[www.fruitioncreativestudio.com](http://www.fruitioncreativestudio.com)

ساره ستيفنسن: ريدلاين ديزاين

[www.sarahgstevenson.com](http://www.sarahgstevenson.com)

ريببكا ستومبف: مصورة تحريرية وتجارية

## جينيڤر لي

[www.rebeccastumpf.com](http://www.rebeccastumpf.com)

شارون تيسانڊوري: بيرفوت وورڪس

[www.barefootworks.com](http://www.barefootworks.com)

ماري مارو رايت: ماري مارو ڊيزاين

[www.marymaru.com](http://www.marymaru.com)

جين يونگ: سببٽفاير فيٽنس آرٽ

[www.spitfirefitnessarts.wordpress.com](http://www.spitfirefitnessarts.wordpress.com)

## شكر وتقدير

إحاطة الناس الرائعين بك هو أحد مفاتيح النجاح المستدام. ممتنة لكوني مُحاطة بالأشخاص المذهلين. ولمساعدتهم لي في إنجاز هذا الكتاب، أودّ أن أشكر كلاً من: زوجي وتوأم روحي، برايان نغ، لإيمانه بي وبهذا الكتاب، ولالتقاطه للصور الفنية، ولتحمله أعباء الأمور المنزلية الجديدة، أثناء اقتراب الموعد النهائي. الزميلة المبدعة والصديقة وتوأم روحي أيضاً، كيت برينتس، لسهولة التعاون معها، ولتفوقها مرةً أخرى في الرسوم التوضيحية في هذا الكتاب، ولابتكارها لمفهوم الغلاف. صديقتي المذهلة ومساعدتي ستيفاني ريني، عندما أنقذت الموقف بانضمامها للفريق. مرشدتي المهنية وأختي من أم أخرى، أندريا جي. لي، لمساعدتي على تحقيق النجاح المستدام، وإعطائي الرؤى الكبرى.

محررتي الرائعة جورجيا هيوز، وفريق نيوورلد لايبيراري، مونيكا مولينكامب، تريسي كوننغهام، تونا بيرس مايرز، إيمي باكرسون، منرو ماغرودر، كريستن كاشمان، جوناشن ويشمان، كيم كوربن، مارك ألين، على جهودهم الحثيثة. إضافةً إلى

## جينيفر لي

محررتي بونيتا هرد لتتقيحها للكتاب.  
ميشيل بورت، لموافقتة الحماسية على كتابة مقدمة الكتاب،  
ولكونه قائداً فكرياً مُلهماً.  
جانيت غولدستين وإليزابيث مارشال على نصائحهم الثمينة  
وخبراتهم في مجال النشر.  
صديقتي العزيزة هانا ليندي ويتمان لقولها الكلمات المناسبة  
في الوقت المناسب ولكونها شريكة المشي المذهلة.  
أصدقاء الطفولة، ليا بيكين كوليداس وجيسي ماريانيلو  
ودارلين كروتزر، على المحبة والضحك والدموع التي تشاركناها  
طوال السنين.  
أصدقائي في مجموعة القيادة، ليزا أندرسون وتينا دي  
ميوس وفيونا ستوروك وريبيكا هورستون وبريجيد أوشونيسي  
على التعاون لأكثر من عقد من الزمن.  
إيمي كريستسن وكيال جيفاند وتيفاني هان وفيفيان  
ماكماستر، لتقديم التقييمات المفيدة على مسودة الكتاب  
ولدعمهم وتشجيعهم.  
جميع رواد الأعمال البارزين في هذا الكتاب، لمشاركتهم  
لقصصهم وأعمالهم الفنية.  
مجموعتي الإرشادية ونجومي البراقة، لكونهم جزءاً من  
مجتمعي ولمشاركتهم الشجاعة لمواهبهم مع العالم.  
الميسرون المرخصون لخطة العمل القائمة على الدماغ

## انشئ مشروعك باستخدام دماغك الأيمن

الأيمن، لكونهم سفراء للعمل ولنشرهم للرسالة إلى أبعد بكثير  
من مقدرتي الفريدة.  
قريباي إدموند ولينغ نغ على مساعدتهم التي لا تقدر بثمن  
أثناء انتقالنا لمرتين، وأنا منهمكة بالكتابة.  
والداي كورتيس وآيرين لي، على حبهم ودعمهم وتشجيعهم  
لأكون متفرداً.

## نبذة عن المؤلفة



جينيفر لي هي مؤسسة «آرتزن كوتشينغ» للتدريب، ومؤلفة كتاب «خطة العمل القائمة على الدماغ الأيمن: الخريطة البصرية والإبداعية للنجاح» الأكثر مبيعاً، الذي ساعد عشرات الآلاف من رواد الأعمال حول العالم على إطلاق مشروعهم الإبداعي.

قبل أن تتفرغ بالكامل لشغفها، قدمت الاستشارات لمدة عشر سنوات، ولما يقارب الخمسمائة شركة ومنها، Gap Inc.، Accenture، HP، حيث ساعدت القادة والمنظمات على إدارة التغيير، وشغلت منصب المديرية التنفيذية للتطوير في شركة

## انشئ مشروعك باستخدام دماغك الأيمن

Gap Inc. وقادت فيها برامج التأهيل والتدريب لمن هم في منصب نائب مدير وأعلى. وطورت مشروعها التدريبي الخاص خلال وقت فراغها، وفي عام ٢٠٠٦ تركت العمل في المؤسسات الأمريكية لتعيش الحياة التي تحلم بها.

ظهرت جينيفر في صحف «وول ستريت» و«يوايس نيوز» و«وورلد ريبورت» و«انتربرينور» و«هول ليفينغ» و«فاميلي سيركل» و«كلوز بيبر سيزرس ستوديون» وفي عديد من الكتب، وفي الكثير من البرامج الإذاعية، وعلى محطة «إي بي سي سيفن» التلفزيونية، وعقد شراكة مع «ليفنجر» لتطوير فكرة حول خطة عمل الدماغ الأيمن. وعلاوة على ذلك، فهي حائزة على الإجازة الجامعية في الدراسات الاتصالية من جامعة «يوسي إل إي»، إضافة إلى درجة الماجستير في إدارة الاتصال من جامعة «يوايس سي». وهي تهوى الفرق في قراءة الكتب والانغماس في قيلولة النهار ورسم لوحات عن العواصف، والتنزه في الغابات. تعيش جينيفر في خليج سان فرانسيسكو مع زوجها المبدع (الذي لا يشبه الأزواج المعتمدين على دماغهم الأيسر) في منزلهم الذي يشبه المختبر إلى حد بعيد ويمزج بين اللطف والمتانة.

لإلهام شغفكم، ولتزيد من المعلومات حول برامج ومنتجات جينيفر، زوروا موقعها الإلكتروني :

[www.rightbrainbusinessplan.com](http://www.rightbrainbusinessplan.com)

## انضم إلى ثورة الأعمال القائمة على الدماغ الأيمن



## حزمة إنشاء المشاريع القائمة على الدماغ الأيمن

أترغب بالمزيد من الدعم في رحلتك الريادية؟ حمل «حزمة إنشاء المشاريع القائمة على الدماغ الأيمن»، والتي تتضمن:  
- ملف MP3 مجاني يعتمد على الإرشادات التخيلية، والتي تلهمك في مشاركة مواهبك الإبداعية مع العالم.

## انشر مشروعك باستخدام دماغك الأيمن



- فيديو قصير يتضمن حصة تعليمية بخصوص تمرين «النظام البيئي الريادي».
- ملفات PDF ملونة تحتوي جميع أوراق العمل التوضيحية المدرجة في الكتاب.
- جميع مستلزماتك متاحة على:

[www.rightbrainbusinessplan.com/rbbiz](http://www.rightbrainbusinessplan.com/rbbiz)

## تواصل مع أصحاب الدماغ الأيمن حول العالم عبر الإنترنت

- سجل إعجابك بصفحتنا على فيسبوك:

[www.facebook.com/rightbrainbusinessplan](http://www.facebook.com/rightbrainbusinessplan)



- شارك في فيديو البث المباشر لمؤتمرنا السنوي لأصحاب الدماغ الأيمن:

[www.rightbrainersinbusiness.com](http://www.rightbrainersinbusiness.com)

- انضم إلى البرنامج الاستشاري لرواد الأعمال المعتمدين على دماغهم الأيمن:

[www.rightbrainbusinessplan.com/mentorship](http://www.rightbrainbusinessplan.com/mentorship)

- تواصل مع جينيفر على تويتر:

[www.twitter.com/artizencoaching](http://www.twitter.com/artizencoaching) (use hashtag

#rbbiz)

جينيفر لي

- تابع جينيفر على إنستاغرام:

[www.instagram.com/jennlee](http://www.instagram.com/jennlee) (use hashtag #rbbiz)

- تابع جينيفر على بينتيريست:

[www.pinterest.com/jenniferlee](http://www.pinterest.com/jenniferlee)

## هل أنت مهتم بقيادة ورش العمل حول خطط العمل القائمة على الدماغ الأيمن؟



هل ترغب بكسب عيشك من خلال العمل الذي تحب؟ وهل تود مساعدة الآخرين على ذلك؟ يمكنك تحقيق هذا الهدف عندما تصبح ميسراً مرخصاً لخطة العمل القائمة على الدماغ الأيمن،

وتحصل بذلك على الحقوق والمستلزمات والتعليمات والدعم الذي تحتاجه لتوجيه المجموعات والأفراد من العملاء، من خلال برنامجنا الممتع والمبتكر والمستند على كتاب جينيفر لي الأكثر مبيعاً «خطة العمل القائمة على الدماغ الأيمن: الخريطة البصرية والإبداعية للنجاح».

حيث أثبتت هذه العملية جدواها في مساعدة رواد الأعمال حول العالم على استخدام إبداعهم وحدهم في تحويل الشغف إلى ربح. تستطيع الشروع في خدمة عملائك على الفور، مع

## انشئ مشروعك باستخدام دماغك الأيمن

نظامنا المصمم لك، إذا كنت مدرباً أو مستشاراً أو معلماً أو ميسراً أو فناناً أو روحاً مبدعةً متفوقاً، وكنت تبحث عن طرق إضافية جاهزة لجني المال.

تعرف أكثر على البرنامج، واشترك لتصبح ميسراً مرخصاً لخطة العمل القائمة على الدماغ الأيمن:

[www.rightbrainbusinessplan.com/licensing-program](http://www.rightbrainbusinessplan.com/licensing-program)

### لتنمية مشروع مُربح ومستمر وفقاً لشروطك

بدأت مشروعك، وتعلم أن طريق النجاح مُذهلٌ ومُفعمٌ بالحيوية، وتبحث عن إرشادات عملية وفعّالة. سيقدمها لك هذا الكتاب بأسلوبٍ ممتعٍ وحماسيٍ يضاهاى شغفك بمشروعك، ويمزج بين الخبرات الواسعة في الأعمال وإبداعات الدماغ الأيمن.

ويؤكد نهج جينيفر لي على اتخاذ الإجراءات الهادفة للتطور المستمر بغية تحقيق النتائج الاستثنائية طويلة المدى.

يزودك كتاب «أنشئ مشروعك باستخدام دماغك الأيمن» بالتقنيات المُجربة على أرض الواقع، والتي تخدم جميع أنواع المشاريع، فإن كنت تدير مشروعاً تدريبياً بمفردك، أو صانعاً تقدم المنتجات الحصرية، أو خبيراً صحياً مع فريقٍ من الموظفين، أو أية روح مبدعةٍ تصنع الأثر الجوهري،

## جينيفر لي

ستكتشف كيفية:

- تقييم النظام البيئي المتفرد لمشروعك.
  - بناء علامتك التجارية، وجذب عملائك المثاليين، والتشبيك معهم، والحفاظ عليهم.
  - زيادة التدفقات النقدية التي تزيد من فرص الاستفادة من وقتك ومواردك.
  - الترويج لمنتجاتك وخدماتك بما يضمن الراحة والموثوقية.
  - تنمية فريقك (الافتراضي والواقعي)، وإدارة العاملين والموردين.
  - إنشاء البنية التحتية والإجراءات، للحفاظ على سير العمليات التشغيلية بسلاسة؟
  - تخصيص المساحات الحيوية للراحة والتأمل والاحتفاء.
- يتضمن الكتاب مجموعة كبيرة من أوراق العمل والرسوم التوضيحية الملونة لتلهم إجراءاتك وتدفعك نحو النجاح.
- «يضيء هذا الكتاب على كيفية التحول من الأفكار إلى التنفيذ على أرض الواقع. ويمزج بين مكونات ملهمة من الدماثة والمرح، مع الفطنة المغدقة بالعملية. وخلال رحلتك مع الكتاب ستصبح قادراً على التواصل الفعال مع عملائك وابتكار المنتجات والبرامج المميزة، إضافة إلى كسب المال الوفير بفضل مواهبك الفريدة».
- سارك: مؤلف ومبدع كتاب «المرأة البرية النضرة»

## انشئ مشروعك باستخدام دماغك الأيمن

«ستشعر بعد إنهائك لهذا الكتاب بالتحفيز والمقدرة والجاهزية لتحقيق أهدافك الكبرى على صعيد عملك الإبداعي».

- كاري شابين: مؤلفة كتاب «سوق الحرف اليدوية».

«يتعثر العديد من المبدعين عندما يصلون إلى الخطط التشغيلية وتوسع المشروع. والخبر الجيد أنهم يستطيعون تغيير مجرى الأمور بفضل كتاب جينيفر لي الجديد، والذي يقدم لهم التوجيهات العملية بلغتهم الإبداعية. ويضم نهجها البصري كلاً من أنشطة الدماغ الأيسر كالتسويق والمبيعات، إضافة إلى انعكاسات الدماغ الأيمن كالإنجاز والمتعة».

- كرييس غيلبيو: مؤلف كتاب «انطلاقة المئة دولار» الأكثر مبيعاً حسب قائمة «نيويورك تايمز».

جينيفر لي: جينيفر لي هي مؤسسة «أرتزن كوتشينغ» للتدريب، ومؤلفة كتاب «خطة العمل القائمة على الدماغ الأيمن» الأكثر مبيعاً، الذي ساعد عشرات الآلاف من رواد الأعمال حول العالم على إطلاق مشروعهم الإبداعي.

قبل أن تتفرغ بالكامل لشغفها، قدمت الاستشارات لمدة عشر سنوات، ولما يقارب الخمسمائة شركة ومنها، Gap Inc، Accenture، HP، حيث ساعدت القادة والمنظمات على إدارة التغيير. وتعيش في خليج سان فرانسيسكو.

[www.rightbrainbusinessplan.com](http://www.rightbrainbusinessplan.com)