



الأب الغني والأب الفقير

ما يعلمه الاثرياء ولا يعلمه الفقراء وافراد
الطبقة الوسطى لأبناءهم عن المال!

روبرت تي. كيوساكي

مؤسس المشروع: د. طلال المكي

رئيسة المشروع: سهام الشريف

نائبة رئيسة المشروع: دعاء بامردوف

نائبة رئيسة المشروع: شهد ياسين

الأب الغني

و

الأب الفقير

للمؤلف / روبرت تي. كيوساكي

تدقيق إملائي ونحوي: يقين احمد عدلي

تنسيق الكتاب واخراجه: اسماء فوزي سروجي

اسماء الملخصين:

تهاني احمد بنتن

اسماء عبدالرحمن مصطفى

بشرى عبدالله عباس

دعاء عبد العلي آل درويش

شهد محمد العصيمي

ليان عبدالستار قربان

رئيس لجنة الدراسات: ابراهيم عبدالعزيز المعثم
نائبة رئيس لجنة الدراسات: تهاني احمد بنتن
مشرفة لجنة التلخيص: تهاني احمد بنتن
نائبة مشرفة لجنة التلخيص: ايمان حسين الدهان
مشرفة لجنة التلخيص الشهري: صباح فهد عجمي
رئيسة لجنة الكتابة: وديان سعيد اللقماني
نائبة رئيسة لجنة الكتابة: شروق عارف الشريف
رئيسة لجنة تقنية المعلومات: بشائر حمدان الرايقي
رئيسة لجنة التصميم والتنسيق: مروج القرماني
رئيسة لجنة التدقيق: اثير العمري
رئيسة لجنة العلاقات العامة: عائشة الكعبي
نائبة رئيسة لجنة العلاقات العامة: تسنيم الحكمي

الفهرس

المقدمة..... ٧

الفصل الاول

قصة الأب الثري و الأب الفقير كما يرويها " روبرت كايوزاكي " ١٣

الفصل الثاني

الدرس الأول: الأثرياء لا يعملون لجني المال..... ١٧

الفصل الثالث

الدرس الثاني: لماذا يتم تدريس الثقافة المالية؟..... ٣٥

الفصل الرابع

الدرس الثالث: فكر في عملك الخاص..... ٣٨

الفصل الخامس

الدرس الرابع: تاريخ الضرائب ونفوذ الشركات..... ٤٢

الفصل السادس

الدرس الخامس: الثري يبتكر سبل الحصول على المال..... ٤٦

الفصل السابع

الدرس السادس: ليكن عملك بهدف التعلم لا جمع المال..... ٤٩

الفصل الثامن

التغلب على المعوقات..... ٥٣



روافد المعرفة



@rawafed_k



@rawafed-k

الفصل التاسع

٥٨ البداية

الفصل العاشر

٦٧ أما زلت تحتاج المزيد؟

٦٩ الخاتمة

مقدمة كتاب الأب الغني & الأب الفقير

لكل قارئ وقارئة أهدي لكم هذا الملخص أو الكتاب بمثابة الأب الذي لا يتخلى عن ابنه في مسيرة حياته العلمية والعملية كي يجزي لكم بالنصح الثروة، المال، الإقتصاد

_ لكي تضع أهدافك المالية

_ النموذج الرباعي التدفقات النقدية

_ كيف تصبح صاحب مشروع أو مستثمراً ناجحاً

الكاتبة: نور عفيف

المقدمة

أشياء نحن في احتياج إليها .

"ادرس باجتهاد و احصل على درجات مرتفعة "

هذا ما قاله لي والداي ، حيث كان هدفهما إيجاد وظيفة ذات دخل مرتفع لتحقيق النجاح في الحياة .

نلت الدبلومة في عام ١٩٧٦ و تخرجت بمرتبة الشرف .

وسلك زوجي " مايكل " مساراً مشابهاً و نشأ كلانا في عائلتين أصولهما متواضعة .

وقد تخرج مايكل أيضاً بمرتبة الشرف ونال ذلك مرتين ، المرة الأولى كمهندس والثانية كمحام

بدا مستقبله لامعاً فقد عُين سريعاً في أحد الشركات القانونية الراقية في العاصمة واشنطن .

مسار وظيفي راسخ ، وتقاعد مبكراً مضمون !

لقد كنا ناجحين في مجال عملنا ، إلا أن وظائفنا لم تحقق لنا ما نريد لذلك غيرنا وظائفنا مرات عدة ، ولكن بدون أن يكون لدينا خطط معاشيه مستقبليه .

فقد كانت الاعتمادات المالية الخاصة بالتقاعد تزداد من خلال مساهمتنا الفردية.

لقد نعمت أنا و مايكل بزواج سعيد ، أثمر عنه ٣ اطفال ، يدرس اثنان منهم في الجامعة ، والثالث في بداية المدرسة الثانوية .

ذات يوم عاد أحد أبنائنا من المدرسة محبطاً و متعباً وظل يقول " لماذا أهدر وقتي على أشياء لن أستخدمها في حياتي العملية؟ "

أجبتة دون تفكير لتحصل على درجات مرتفعة و تلتحق بالجامعة .

أجابني قائلاً : بغض النظر عن كنت سأذهب للجامعة أم لا ، فسأصبح ثرياً .

أجبتة : إن لم تتخرج من الجامعة فكيف تحصل على وظيفه وكيف تصبح ثرياً ؟

لقد كان ابني ذكياً و عنيداً ، إلا أنه كان على الدوام شاباً ذا خلق .

فشرع يقول رداً على كلماتي : " أماه .. واكبي التطور انظري لمن حولك ، فالميسورون لم يحققوا الثراء بتعليمهم "

ساد بيننا صمت طويل ، و لقد تبادر إلي أنني ألقى على ابني النصيحة ذاتها التي تلقيتها من والدي ، لقد تغير العالم من حولنا و لم تتغير تلك النصيحة .

لقد علمت أن علي البحث عن سبل جديدة لتوجيه ما يتلقاه أبنائي من تعليم .

وعندما غرق ابني الأكبر في ديون بطاقته الائتمانية ، ذهبت أبحث عن برنامج تعليمي يعينني على تلقين أبنائي المعرفة بتلك الامور .

ما كنت أبحث عنه بالضبط ..

لقد تأثر زوجي " مايكل " باللعبة التعليمية التي ابتكرها " روبرت كايوزاكي " و التي أطلق عليها " التدفق النقدي " و قد رتب " كايوزاكي " لكلينا خوض الاختبار التمهيدي فيه .

شاركت ابنتي البالغة تسعة عشر عاماً و التي كانت لا تزال طالبة جديدة ، ولقد شارك في هذا الاختبار خمسة عشر شخصاً ، تم تقسيمهم لثلاث مجموعات .

البرنامج عبارة عن لعبة أشبه بمصيدة ملونة بفأر عملاق في وسطها ، و على خلاف المصيدة كان هناك مضماران ، أحدهما بالداخل و هو ما أسماه روبرت " بمسار الفأر " والأخر بالخارج " المضمار السريع " .

كان الهدف من اللعبة الخروج من " مسار الفأر " و الولوج إلى " المضمار السريع " .

كان روبرت يرى أن المضمار السريع يمثل سلوك الأغنياء أو الطريقة التي يلعبون بها في الحياة الواقعية .

ثم قام "روبرت " بتعريفنا ما الذي يعنيه "مسار الفأر " ، قال : إذا نظرتم إلى حياة من نالوا تعليماً عادياً و يعملون بكد ، لرأيتم مضماراً مشابهاً .

إذ يولد الطفل و يذهب إلى المدرسة و من ثم يسلك طريقاً حسب الخطة المرسومة :

يبحث عن وظيفة ، يجني المال ، و يبدأ حال بطاقته الاعتمادية في الفوضى ،

و يبدأ في التسوق ، و بعد ذلك يبحث عن الاستقرار و يتزوج .

لقد أضحت الحياه رائعة الآن ، إذ يعمل كلا الزوجان و يبدأ الدخل في الازدياد ، و يقرران ابتياع منزل و سيارة ثم ينجبان الأطفال ، والحاجة إلى المال لا تنتهي .

ثم يقرر الزوجان السعيان أن عملهما غاية في الأهمية و يسعيان وراء الترقى و علاوات الأجر

تأتي الزيادة و يأتي معها طفل آخر و تظهر الحاجة لمنزل أرحب .

ثم يبدأ في استخدام بطاقتيهما الائتمانية لشراء احتياجاتهما .

و يكبر الأطفال و تتزايد الحاجة لادخار ما يلزم للجامعة و لتقاعدتهما .

" لقد علق هذان الزوجان في مصيدة "مسار الفأر " لبقية أيام عملهما ، إذ صارا يعملان ليسددا ضرائبهما و قروض البنك و حساب بطاقات الائتمان .

و يقومان بنصح أطفالهما بالاجتهاد في الدراسة و العثور على وظيفة .
و تتكرر العملية في جيل آخر يعمل بكد ، وذلك هو "مسار الفأر "

إن السبيل الأوحده للهروب من مسار الفأر هو احترافك لكل من المحاسبة و الاستثمار ، لقد فوجئت بالطريقة التي أضفى فيها " روبرت " المتعة و الإثارة على تعلم هذين العلمين ، كان أمراً مثيراً .

تحول الاختبار إلى لعبة ممتعه أمارسها مع مجموعة كبيرة من الأفراد ، هكذا أيضاً أصبحت مع ابنتي حيث كنا نتحدث عن اشياء لم نكن نناقشها سابقاً قط .

ممارسة هذه اللعبة تتطلب بياناً بالدخل و قائمة للميزانية ، وهذه الأشياء كان يسهل علي فهمها وقد كنت أساعد ابنتي و الاعبين الآخرين بشرحها لهم .

كنت أول المجموعة الوحيدة التي استطاعت الهروب من مسار الفأر في هذا اليوم ، استغرق هروبي منه خمسين دقيقة بينما استمرت اللعبة لثلاث ساعات .

بعد هروبي من مسار الفأر ولساعتين متتاليتين جلست أراقب ابنتي و شخصين بالغين متعلمين و ذوى نفوذ يلقيان بالنرد و يحركان الطابات .

رغم أني كنت سعيدة بالمقدار الوافي الذي اكتسبناه من المعرفة إلا أن ما أزعجني هو مقدار جهل البالغين بأساسيات المحاسبة و الاستثمار .

تيقنت من أن هناك ملايين الاشخاص الذين يعانون مالياً ، لا لشيء سو أنهم لم يتعلموا هذه الأشياء .

و بعد أن أنهى روبرت المسابقة جلسنا خمسة عشر دقيقة للنقاش و النقد فيما بيننا حول لعبة التدفق النقدي ، و كان تعليق ابنتي هو التعليق الذي تأثرت به أكثر من غيره إذ قالت " لقد استمتعت بما تعلمت ، تعلمت الكثير عن طبيعة المال و كيفية استثماره، الآن أستطيع اختيار مجال عمل لأنني احبه ، لا لما يتمتع به من أمان وظيفي "

لم تتح لي الفرصة للبقاء و الحديث مع روبرت لكننا اتفقنا على اللقاء لاحقاً للمزيد من النقاش حول هذا المشروع .

أعدنا أنا و زوجي عشاء مع روبرت و زوجته خلال الأسبوع التالي و رغم أن ذلك كان اللقاء الاجتماعي الأول بروبرت إلا أنني شعرت كما لو كنا نعرف بعضنا البعض منذ سنوات .

كان اهتمام روبرت الرئيسي بالفجوه المتنامية بين ما يمتلكه المرء و ما لا يمتلكه في أمريكا و العالم من حولنا .

و كأحد المغامرين العصاميين ، كان روبرت قادراً على التقاعد في سن السابعة و الاربعين .

و فيما يلي نسرّد قصة " روبرت " عن الوالد الثري و الوالد الفقير و التي تشرح المهارات التي اكتسبها عبر حياته .

لأنه نشأ في كنف والدين مختلفين تعلم كيف يكافح لتحقيق هدفين مختلفين ، إذ نصحه والده المتعلم أن يعمل في مؤسسه ، بينما نصحه والده الثري بأن يمتلك تلك المؤسسة .

لقد تطلب المساران تعليماً تباينت موضوعات الدراسة فيهما تبايناً تاماً ، فبينما شجع والد روبرت المتعلم إياه أن يكون ذكياً شجعه والده الثري على أن يعرف كيفية توظيف هذا الذكاء .

الفصل الأول

قصة الأب الثري و الأب الفقير

كما يرويها " روبرت كايوزاكي "

كان لي أبوان أحدهما ثري و الآخر فقير ، أحدهما صاحب تعليم رفيع وذكاء
وحاصل على درجة الدكتوراه ،أما الأب الآخر فلم ينجز صفه الثامن أبداً .

كلاهما ناجحاً في مجاله ، عملوا بجد و جنى كلاهما دخلاً مرتفعاً .

أحدهما ظل يكافح مالياً طوال حياته ، فيما أضحى الآخر أحد أثري الأثرياء في
هاواي .

و قد مات أحدهما تاركاً عشرات الملايين لعائلته ، فيما خلف الآخر وراءه ديوناً
مستحقة السداد .

قدم لي كلاهما نصيحه ، و إن اختلف محتواها فقد آمن كلا الرجلين بشدة التعليم .

وجود أبوين ينصحاني قد ترك لي الخيار بين وجهتي نظر متعارضتين إحداها
لرجل ميسور و الأخرى لرجل فقير .

وجدت نفسي امعن التفكير و المقارنة ومن ثم الاختيار لنفسي .

المشكلة حينها أن الرجل الثري لم يكن ثرياً بعد كما لم يكن الأب الفقير قد صار
فقيراً .

كلاهما في بدايات مساره لکن كليهما كانت لديه وجهه نظر مختلفة عن المال .

إن أحد الأسباب التي تدفع بالأب الثري لمزيد من الثراء و الأب الفقير لمزيد من
الفقر و الأب المنتمي للطبقة الوسطى للمزيد من المعاناة مع الديون ، هو أن
موضوع المال يبدا طرحه للتعليم في المنزل و ليس في المدارس .

إننا لا ندرّس المال في مدارسنا ، و لا نركز على المهارات المالية هذا ما يفسر معاناة الأطباء و المحاسبون مالياً .

التدريب العقلي يزيد من فرص جني الثروة ، فيما يخفض الكسل من فرص تحقيق أي من الصحة أو الثروة .

لقد كان لأبوي اتجاهان فكريان مختلفان ، إذ رأى أحدهما أن على الميسورين سداد المزيد من الضرائب ، فيما كان الآخر يقول

" تعاقب الضرائب الذين ينتجون ، و تكافئ الذين لا ينتجون "

كان أحدهما يشجع على الحديث عن المال و الأعمال على مائدة العشاء بينما منع الآخر ذلك .

كان أحدهما يقول : " حينما يأتي وقت المال ، حاول اللعب في الجانب الآمن و لا تخاطر "

بينما يقول الآخر : " تعلم كيف تدير المخاطر "

آمن أحدهما بأن " منزلنا هو استثمارنا الأكبر "

بينما آمن الآخر " منزلي إنما هو التزام "

علمني أحدهما كيف أكتب التماساً مؤثراً يخولني للحصول على وظيفة ، بينما علمني الآخر الصياغة الحسنة لخطط المال و الأعمال لأخلق وظائف للآخرين .
و كوني محصلة لفكري أبوين مؤثرين ، علمت أن الناس حقاً يشكلون حياتهم من خلال أفكارهم .

على سبيل المثال كان أبي الفقير يقول دوماً " لن أحقق الثراء أبداً "

أما والدي الثري كان يشير لنفسه على الدوام بأنه ثرياً .

كفتى صغير عايش أبوين ، أضحيت واعياً تمام الوعي بالخطر من أي الأفكار أعتنقها لنفسي ، و أي الأبوين أنصت إليه هل أنصت للثري منهما أم الفقير ؟

و في سن التاسعة ، قررت أن أنصت و أن أتعلم من والدي الثري ما يقوله عن المال ، أخترت أن لا أنصت لوالدي الفقير ، و إن كان هو الحاصل على كل الدرجات الجامعية .

و لقد بدأ تعليمي عن المال فور اتخاذي القرار لمن منهما سأنصت ، وتلقيت التعليم عن والدي الثري طوال فترة ثلاثين عاماً حتى بلغت التاسعة و الثلاثين ثم توقفت فور أن ادركت و استوعبت ما كان يحاول اقحامه في مجتمتي السميكة .

يعد المال أحد أشكال القوة، لكن التعليم المالي هو القوة الأكبر من المال .

كانت دروس والدي الثري بسيطة ، كانت هناك ستة دروس و حسب ، تكررت عبر ثلاثين عاماً.

يدور هذا الكتاب حول هذه الدروس الستة بنفس البساطة التي علمني إياها أبي ، هي خطوات إرشادية ستعينك و تعين أطفالك على المضيء نحو الثراء .

الفصل الثاني

الدرس الأول: الأثرياء لا يعملون لجني المال

شراكة في طور التكوين

لقد شابهنني مايك في أن إلتحاقه بهذه المدرسة كان لمسة حانية من لمسات القدر، إذ خصص شخص ما هذه المدرسة لكل من كان يسكن تلك المنطقة ، فجمعنا مع الطلاب الميسورين.

لم نكن فقراء حقاً لكننا كنا نشعر بذلك إذ كان الطلاب الآخرون يحوزون قفزات جديدة للعب البيسبول ، وكل شيء جديد.

لقد وفر لي والداي الاساسيات فقط ، كالأغذاء والمأوى ، لكن المسألة لم تكن هي ذاك ، إذ اعتاد والدي ان يقول : ((إذا اردت شيئاً فعليك العمل لتحصل عليه)).

سألني مايك : ماذا نفعل إذا لجني المال ؟

قلت : لا ادري ، ولكن ، اترغب في ان تكون شريكي ؟

وافق مايك واضحي اول شريك العمل الأول ، وطفقنا طول الصباح نختلق افكارا عن طريق جني المال ، واخيرا في ظهيرة هذا اليوم التمتعت بارقة الضوء في رأسينا ، كانت فكرة استقاها مايك من كتاب العلوم الذي قرأه.

ولأسابيع عديدة تالية ، ذهبت انا و مايك نجول في الحي ونقرع الابواب ونسأل الجيران أن يبقوا على عبوات غسول الفم لأجلنا ، فوافق أغلب الكبار وعلى وجوههم نظرة مرتبكة ومبتسمة.

ولقد اقترب موعد بدء الانتاج ، وتزايدت الضغوط علينا ، وذات يوم اصطحب والدي صديقه لكي يريه ولدين في التاسعة وهما يقيمان خط انتاج على مدرج السيارة ويعملان على قدم وساق.

شاهدنا أبي وصديقه ونحن نصب الرصاص المذاب بعناية عبر الفتحة الصغيرة بأعلى مكعب اللاصق الحشري.

واخيرا ، فور انتهاء عملية الصب ، وضعت القدر المعدنية على الارض ، وتبسمت في وجه أبي...

وسألنا وعلى وجهه ابتسامة حذرة : مالذي تفعلانه ايها الولدان.

قلت : : إننا نقوم بما اخبرتنا به ، نحن سائرون نحو الثراء.

وسألني أبي : وما الذي في قوالب المسحوق اللاصق تلك ؟

وبمطرقة صغيرة ، طرقت برفق العلامة التي قسمت المكعب عند منتصفه

قال ابي : يا إلهي ، إنك تخرج النيكل من معدن الرصاص

التفت صديق والدي وانفجر ضاحكاً ، وتبسم والدي وهز رأسه ، فطلب منا وضع كل شيء جانباً وجلس معنا في واجهة المنزل ، وأوضح مبتسماً أن الأمر غير قانوني. وانهارت أحلامنا.

و تبدأ الدروس

قال والد مايك : حسناً ، إليكما عرضي ، سوف أقوم بتعليمكما ، ولكنني لن أقوم بذلك على غرار الفصول التعليمية ، ستعملان عندي وأنا أعلمكما ، فإن لم تعملان عندي فلن أعلمكما ، هاك عرضي فاقبلاه أو ارفضاه.

فسألته : حسناً ، بداية ، هل لي أن أسأل سؤالاً؟

فأجاب : لا ، اما أن تقبل او ترفض، فلدي الكثير من العمل الذي لن يسعني إهدار الوقت الإنجازه ، إن لم يكن بوسعك حزم رأيك ، فلن تتعلم أبداً وبأي حال كسب المال ، الفرص تتاح ثم تذهب ، وقدرتك على تحسين متى تتخذ قراراً سريعاً لهي مهارة بالغة الأهمية.

فقلت : اقبل

وقال مايك : اقبل

ثلاثون سنناً لاحقاً

ولأسابيع ثلاثة ، عملت انا ومايك مع السيدة مارتن ، وادينا سويعاتنا الثلاثة ، وبحلول الظهر ، كان عملنا ينقضي ، وكانت تلقي ثلاثين سنناً في ايدينا ، ولم تكون ٣٠ سنناً تثير الحماسة حتى في سن التاسعة بمقياس أوساط الخمسينات.

عندما اتى يوم الأربعاء من الأسبوع الرابع ، كنت قد قاربت على ترك العمل ، فلقد وافقت عليه لا لشيء إلا لتعلم سبيل جني المال من والد مايك ، لكنني صرت الان عبداً يعمل مقابل ١٠ سنتات في الساعة.

قال مايك : قال أبي أن هذا سيحدث إنك ستقابله عندما تقرر ترك العمل فقلت ساخطا : ماذا تقول ؟ أكان ينتظر أن يبيلغ بي الأمر هذا المبلغ ؟

قال مايك: نوعا ما فوالدى ليس كسائر الناس ، وأسلوبه في التوجيه يختلف عن أسلوب والدك ، فوالدتك ووالدك يحاضران كثيرا ، أما والدى فهادئ وقليل الكلام ، عليك أن تنتظر إل يوم السبت المقبل وحسب ، وسأخبره بانك مستعد للقاءه .

الانتظار حتى يوم السبت

قال : لست سيئا ، فى أقل من شهر ، بدوت كأغلب موظفي وإذ لم أفهم ما كان يقول سألتته : ماذا ؟

وتابعت وأنا أحس بالظلم : ظننت أنك ستفى بوعدك و تعلمنى ، لكنك تبغى بدلا من ذلك أن تعذبني ، وهذه قسوة ، بانه عليك هذه قسوة .

فقال بهدوء : بل إننى أعلمك .

ثم سألني أبى الثرى بهدوء : كيف لك أن تعرف أنى لم أعلمك شيئا ؟

فقلت باستياء : أنت لم تتحدث معي أبدا ، فلقد عملت لثلاثة أسابيع ، ولم تعلمني شيئا

فسألني : وهل يعنى التعليم الحديث او المحاضرة ؟

فرددت : فى الواقع ، نعم .

فقال مبتسما : تلك هى الطريقة التي يعلمونك بها فى المدرسة ، لكنها

ليست الطريقة التي تعلمك بها الحياة ، وأقول لك إن الحياة هي خير معلم

فى أغلب الوقت لا تتحدث الحياة معك ، لكنها تدفع بك فى طريقك
وكل دفعة إنما هى بمثابة قول الحياة لك : استيقظ ، هناك شيء أبغى تعليمك
إياه

قال متابعا : إنك إن تعلمت دروس الحياة ، فستحسن الصنع ، أما إن
لم تتعلمها ، فستستمر الحياة فى تسييرك . والناس على قسمين : قسم يترك
الحياة تسييره وحسب ، وقسم يغضب ثم يدافعها ، لكنهم بهذا يدافعون رئيسا
أو وظيفة أو زوجة أو زوجا ، فليسوا عارفين بان الحياة هى التى تدفعهم
ولم أعرف ما الذى يتكلم عنه.

قال : إن الحياة تدفعنا جميعا ، فيستسلم البعض منا ، فيما يقاتل
الآخرون ، هناك قلة من الناس تعي الدرس وتتابع ، فتراهم يرحبون بدفع
الحياة لهم . فبالنسبة لهؤلاء القلة ، يعنى ذلك أنهم فى حاجة لتعلم شيء
وانهم يرغبون فى ذلك • فيتعلمون ثم يتابعون ، فأغلب الناس يستسلمون ،
وقلة مثلك يقاتلون.

ثم قال : إن وعيت هذا الدرس . فسوف تصير شابا حكيما
سعيدا ثريا ، أما إن لم تعه ، فسوف تنفق حياتك تصب اللوم على وظيفة
وعلى عائد متدن أو على رئيسك • وسوف تحيا الحياة آملا فى تلك الضربة
الكبيرة ، والتى ستحل جميع مشاكلك المالية .

تابع أبى الثرى قائلا : إن كنت من نوع الناس الذى يفتقر إلى
الشجاعة ، فسوف تستسلم فى كل مرة تدافعك الحياة فيها ، وكذلك ستنفق
حياتك تلعب فى الجانب الآمن ، فاعلى للصواب ، مدخرا نفسك لحدث ما لن
يقع أبدا ، وهكذا ستقضي نحبك رجلا سنا ضجرا ، وسيكون لك أصدقاء

كثيرون يحبونك بحق إذا كنت رجلا لطيفا مجتهدا في عمله ، فقد ترى أنك تنفق حياتك لاعبا في الجانب الأيمن ، لكن الحقيقة هي أنك تترك الحياة تدافعك . لقد كنت ترتعد من خوض المخاطرة ، وكنت ترغب حقا في الفوز ، لكن خوفك من الخسران فاق حماسك للنجاح ، وفي صميمك ستعلم ، وأنت وحدك ستعلم ، أنك لم تسع للنجاح ، ... بل اخترت اللعب في الجانب الأيمن .

وطرحت عليه السؤال : ألم تكن تدفعني طوال الوقت ؟ ..

قال مبتسما : قد يظن بعض الناس هذا ، لكنني أردت أن تتذوق طعم الحياة وحسب .

فسألته : فماذا كان الدرس الذي تعلمته من العمل لقاء عشرة سنوات وحسب في الساعة ؟ أهذا لأنك شحيح وتستغل عامليك ؟

أرجع أبي الثري ظهره إلى الوراء وانفجر ضاحكا من قلبه ، واخيرا وبعد ان انتهت نوبة الضحك قال : ينبغي عليك أن تغير نظرتك . توقف عن إلقاء اللوم على ، وعن أن تظن أنني مشكلتك ، فإن اعتقدت أنني المشكلة ، فعليك إذن أن تغيرني . أما إن أدركت أنك أنت المشكلة ، فعساك إذن أن تغير من نفسك ، وتتعلم شيئا وتزداد حكمة .

فقال : إياك أن تلومني على مشاكلك

فقلت : لكن لا تدفع لي سوى عشرة سنوات

فسألني : ماذا تعلم ؟

فقلت وعلى شفطاي ابتسامة ماهرة : انك شحيح .

فقال : ترى ، إنك تظن أنني أنا المشكلة .

فقلت : لكنك أنت المشكلة .

فقال : حسنا ، واصل التفكير هكذا ، ولن تتعلم شيئا ، واصل التفكير

على أنني أنا المشكلة وأرني أي الخيارات ستتاح لك ؟

فقلت : حسنا ، إن لم تعطني المزيد أو تظهر لى المزيد من الاحترام

وتعلمنى ، فسوف أترك العمل

قال أبى الثرى : وحسنا تفعل ، وهذا بالضبط ما يفعله أغلب الناس •

انهم يرحلون لبيحثوا عن وظيفة أخرى ، وعن فرصة أفضل ، وعن مقابل

أعلى ، ظانين أن تلك الوظيفة الجديدة أو المقابل الأعلى سيحل المشكلة ، لكن

ذلك لا يحل المشكلة في أغلب للحالات

فسألته : فما الذى سيحل المشكلة إذن ، أيرضون يتلك السنوات العشرة

الهزيلة لقاء الساعة ويبتسمون ؟.

فابتسم قائلا : هذا ما يفعله الآخرون ، يتقبلون فقط المقابل عالمين أنهم

هم وعائلاتهم سيكافحون من أجل المال • لكن ذلك هو كل ما يفعلونه منتظرين

العلاوة ، ظانين أن المزيد من المال سيحل المشكلة . إن أغلب الناس يقبلون

الأمر وحسب ، فيما يلجأ الآخرون لوظيفة إضافية ليعملوا فيها بكد أكبر ،

لكنهم يقبلون فيها ثانية بمقابل صغير . . .

جلست أحرق الى الأرضية ، وشرعت فى فهم الدرس الذى كان أبى الثرى

يلقننى إياه • كنت أستشعر طعم الحياة ، وأخيرا رفعت نظري وكررت

السؤال : فما الذى سيحل المشكلة إذن ؟

"هذا " قالها وهو يربت برفق على رأسي متابعا : هذا الشيء الذى

بين أذنيك •

كانت تلك هي اللحظة التي يقاسمني فيها أبى الثرى فكرته المحورية ،

والتي ميزته عن موظفيه وعن أبى الفقير ، وقادته في نهاية الأمر لأن يكون

أحد أثرى رجال هاواي ، فيما ظل أبى صاحب التعليم العالي الفقير ، في شقائه وراء المال طوال حياته. كانت فكرة واحدة هي التي صنعت الفارق على مدار حياة كليهما .

لطالما أعاد أبى الثرى ترديد هذه الفكرة ، والتي أسمتها الدرس الأول :
تعمل الطبقتان الفقيرة والمتوسطة حتى تجنيا المال ، أما الطبقة الثرية فتدع المال يعمل في خدمتهم .

وأكمل أبى الثرى يلقينى درسى الأول
حيث قال : ذهب والدك الى المدرسة

ونال تعليماً ممتازاً يمكنه من العمل بوظيفة ذات مقابل مرتفع . وقد فعل هذا ، لكنه لا يزال يواجه مشاكل مالية لأنه لم يتعلم أبداً شيئاً عن طبيعة المال في المدرسة ، وعلى رأس هذا كله ، آمن بالعمل لجنى المال
فطرحت عليه السؤال : لكنك لا تؤمن بذلك ؟

فأجاب : لا ، فإن رغبت في تعلم كيفية العمل لجنى المال ، عليك أن تبقى بالمدرسة . فذاك مكان عظيم تتعلم فيه القيام بهذا ، أما إن رغبت تعلم كيفية جعل المال يعمل لديك ، فساعتها سأعلمك ذلك .

فسألته : ألن يرغب كل الناس في تعلم هذا ؟

قال : لا وهذا ببساطة لأنه من الأيسر على المرء أن يتعلم كيف يعمل لكسب المال . خاصة إن كان الخوف هو المحفز الأساسي حين الحديث عن المال .

فقلت عابساً : إننى لا أفهم

قال : ليس عليك أن تقلق على ذلك الآن . فقط اعلم أن الخوف هو ما يبقى الناس في وظيفة ما . الخوف من عدم سداد فواتيرهم ، والخوف من

الفصل من العمل ، فهذا هو ثمن دراسة مجال أو تجارة ، ومن ثم العمل سعيا لكسب المال ، إذ يضحى أغلب الناس عبيدا للمال وعندها يغضبون من رؤسائهم .

فطرحت عليه السؤال : أما التعلم لجعل المال يعمل من أجلك فمسار دراسي مختلف تماما ، أليس كذلك ؟

فأجابني قائلا : مختلف تماما ، تماما.

الدرس رقم ١ : الأثرياء لا يعملون لجني المال

تلافي الوقوع في أكبر شرك الحياة

"حسنا ، خير لكما أيها الولدان أن تشرعا في التفكير ، فقد استهلتما أحد أعظم دروس الحياة . فإذا وعيتما الدرس ، فستستمتعان بحياة تزخر بالحرية والأمان . أما إن لم تعياه ، فسوف ينتهي بكما الحال كالسيده " مارتين " ومثل هؤلاء الذين يلعبون الكرة في هذه للحديقة . إذ يكدون في عملهم لقاء مقابل هزيل ، وينساقون وراء وهم الأمان الوظيفي متطلعين لإجازة من ثلاثة أسابيع كل عام ، ولمعاش هزيل بعد خمسة وأربعين عاما من الكدح فإن كان في هذا ما يثيركما ، فسأرفع ما تتقاضونه لخمسمة وعشرين سنتا لقاء للساعة .

ثم قال : حسنا ، لنجعلها خمسمة دولارات في الساعة ..
فجأة داخلني الصمت ، لقد تغير شيء ما ، لقد كان العرض سخيا للغاية ومضحكا ، إذ ليس هناك كثرة من البالغين يجنون أكثر من خمسمة دولارات لقاء الساعة ولقد زال الإغراء وحل محله الهدوء ، والتفت ببطء الى يساري لأنظر الى مايك . فبادلني النظر . كان الجزء الضعيف والمفتقر في روعي صامتا ، فيما نشط الشطر غير القابل للبيع ، ولقد غمر عقلي وقلبي هدوء ويقين إزاء المال ، وعرفت أن مايك .. قد استشعر الحالة ذاتها .
قال أبي الثري بنعومة : هذا شيء طيب ، فلأغلب الناس ثمن ويتأتى هذا الثمن جراء الغرائز الإنسانية المسماة الخوف والجشع إذ الخوف من قلة المال هو ما يحفزنا على الكدح ، وفور تلقينا للمقابل ، يشرع الجشع أو الرغبات في تصوير جميع للأشياء الرائعة التي يستطيع المال شراءها . وساعتها يصبح ذلك هو نمط حياة الناس .

فسألته : أية نمط تقصد ؟

قال : نمط الاستيقاظ والذهاب للعمل وتسديد الفواتير ، ثم الاستيقاظ والذهاب إل العمل وتسديد الفواتير ، فتجري حياتهم عندها طبقا لغريزتين ، الخوف والجشع • اعرض عليهم المزيد من المال . وسيدورون في نفس الدوائر إذ يزيد إنفاقهم ، وهذا ما أطلق عليه .. سباق الفئران

فسأله مايك : أئمة سبيل آخر؟

فقال بتودد : نعم ، وقلة من الناس تعرفه ..

فسأل مايك ثانية : وما هذا السبيل ؟

فقال : إنه ما أمل أن تجداه أيها الولدان بعملكما ودراسكما معي ، ولهذا

قد استبعدت جميع صور المقابل المادي

فسأله مايك : كلا ، أفلا تعطينا لمحة عنه ؟

قال أبي الثري : حسنا ، الخطوة الأولى هي قول الحقيقة .

فقلت : ولكننا لم نكذب

فرد على أبي الثري : لم أقل إنكما كنتما تكذبان ، لكنني طالبتكما بقول الحقيقة

فسألته : الحقيقة عن ماذا ؟

فقال : عما تشعران به ، وليس عليك أن تخبر به أحدا ما ، فقط ذاتك .

وسألته : أتقصد أن الذين يعملون عندهك والسيدة مارتين .. لا يفعلون ذلك ؟

فقال : أشك في أنهم يفعلون ذلك إذ بدلا من هذا يعتريهم الخوف من

افتقاد المال . وبدلا من مواجهة الخوف ، يلجأون إلى ردود الأفعال لا التفكير

فيأتي رد فعلهم عاطفياً بدلا من استخدام عقولهم

فقال مايك : فتقوم مشاعرهم إذن مقام تفكيرهم

فقال أبي الثري : أصبت ، فبدلا من قولهم الحقيقة عما يشعرون به ،

يلجأون لرد للفعل تجاه هذا الشعور ، ويفشلون فى التفكير • إذ يعترئهم هذا الخوف القديم فيدفعهم الذهاب إلى العمل آملين أن يطرد المال خوفهم ، لكنه لا يفعل . فيرتادهم خوفهم القديم ، فيعودون للعمل آملين أن يهدئ المال من مخاوفهم ، ومرة أخرى لا يفعل هذا فيبقيهم الخوف عالقين في شرك العمل وجنى المال ، ثم للعمل ثم جنى المال ، آملين أن يذهب خوفهم • لكن هذا الخوف يستيقظ معهم في كل مرة يستيقظون فيها.

وهكذا يسوق المال حياتهم ، ولكنهم يرفضون الاعتراف بهذه الحقيقة ، فالمال يهيمن على آحاسيسهم وبالتالي على أرواحهم .

ثم قال مدركا أننا استوعبنا قدر استطاعتنا ما تحدث عنه: وأريدكما أيها الولدان أن تتجنبنا الوقوع فى هذا الشرك • فهذا ما أبغى حقيقة تعليمكما إياه ، وليس فقط بلوغكما الثراء فبلوغ الثراء لن يحل المشكلة فسألته مندهشا : ألا يحل المشكلة ؟

فأجابنى : لا يحل المشكلة • ولتدعنى أنجز حديثى عن العاطفة

الأخرى وهي الرغبة • البعض يسميها جشعا ، لكنى أفضل أن أسميها

الرغبة ، إنه من الطبيعى للغاية أن يرغب المرء في شئ أفضل، وأكثر متعة وإثارة ، ولهذا يصل الناس لجنى المال انطلاقا من الرغبة . إذ يرغبون في المال ظانين أن له القدرة على شراء السعادة ، لكن السعادة التي يجنيها للمال غالبا ما تكون قصيرة وسرعان ما سيحتاجون للمزيد من المال لتحصيل المزيد من السعادة والراحة والأمان. فيعملون ظانين أن المال سيسكن أرواحهم المهتاجة، لكن المال لا يمنحهم ذلك.

فسأله مايك : ولا الأثرياء منهم ؟

فأجاب أبى الثري : ولا الأثرياء منهم . ففي الحقيقة ، لم يسع الكثير

من الأثرياء إلى الثراء بسبب الرغبة ، بل بسبب الخوف . إذ يحسبون المال

قادر على تخليصهم من خشية الافتقار الى المال ومن الفقر ، فيكدسون الأطنان

منه فقط ليجدوا أن خوفهم صار أسوأ . إنهم الان يخشون فقده .

فطرحت عليه السؤال : أيكون الرجل الفقير أسعد إذن ؟

فأجابني قائلاً : لست أظن ذلك . فعدم الرغبة فى المال لا تقلل في شذوذها عن الهوس به

وكما لو جلسنا وعلى رؤوسنا الطير ، تجاوز أحد المشردين الطاولة التي

نجلس إليها ، التقط أبى الثرى دولارا من حافظة نقوده ، ولوح به للرجل العجوز

هرول الرجل المشرد تجاهنا سريعا ليأخذه .

قال أبى الثرى : ليس مختلفا كثيرا عن أغلب موظفى . فلقد قابلت الكثير من الناس الذين يقولون : ربى ، إنني لست أبها بالمال ، لكنهم يعملون في وظيفة لمدة ثمانى ساعات فى اليوم ، وذاك إنكار للحقيقة فإن لم يكونوا أبهين بالمال ، فلم يعملون إذا ؟ إن هذا النوع من التفكير لهو أكثر شذوذا من تفكير الشخص الذى يختزن المال

فطرحت على أبى الثرى السؤال : فما العمل إذن ؟ أنبقى بلا عمل حتى

تتصرف عنا المخاوف والجشع ؟

فأمر قائلاً : لا ، فذلك مضيعة للوقت فالعاطفة هي ما يجعل منا بشرا ، ويجعل منا شيئا حقيقيا . فالعاطفة كلمة تعنى طاقة وحركة ، فكونا صادقين عما نشعران به •
ووجها عقليكما وعواطفكما لصالحكما ، وليس ضدكما ..

قال مايك : مهلا بانه عليك

فقال أبى الثرى : لا تقلق مما قلت أننا فستدركه إدراكا أعمق كلما

مرت بك السنون عليك الملاحظة وحسب ، ولا تستجب لعواطفك . فأغلب

الناس لا يعرفون أن ما يقوم بالتفكير عنهم إنما هي عاطفتهم • والعاطفة تبقى

عاطفة ولكن عليك تعلم كيف تفكر .. .

فسألته : هل يمكنك أن تضرب لنا مثلا على ما تقول

فقال : بالطبع ، عندما يقول شخص ما إننى فى حاجة لأجد وظيفة .

من الراجح أن عاطفته هي ما تقوم بالتفكير له ، إذ الخوف من الفقر هو ما يولد

هذه الأفكار

ثم قال : أريد أن أعلمكما التحكم في قوة المال ، لا أن تخشيا منها .

إن لم تتعلما هذا ، ستصيران عبيدين للمال.

وأخيرا بدا كلامه منطقيا . فقد أرادنا أن نوسع من رؤيتنا ، وأن نرى ما لم

تستطيع السيدة مارتين رؤيته ، لقد ضرب أمثلة بدت صعبة فى هذا الوقت . لكننى

لم أنسها أبداً.

فسألته : كيف لنا إذن أن نتلافى الوقوع بالشرك ؟ .

قال : إن السبب الرئيسي وراء الفقر أو المعاناة المالية هو الخوف

والجهل ، وليس الاقتصاد أو الحكومة أو الأثرياء ، إن الخوف هو الذى يبقي

الناس عالقين بالشرك .

بدرت خيوط الصورة المشوشة تتجمع معا ، فلقد نال أبي صاحب التعليم

العالى تعليما عظيما ووظيفة عظيمة . لكن المدرسة لم تعلمه قط التعامل مع المال

أو التغلب على خوفه . وبدا من الواضح لى أن بوسعي تعلم أشياء مهمة ومختلفة

من كلا الأبوين .

وسأله مايك : كيف تؤثر الرغبة في المال على تفكيرنا ؟

قال : كيف شعرتما عندما أغريتكما بزيادة ما تتقاضياه ؟

هل شعرتما بالرغبة تثور فيكما ؟ ..

فأومأنا برأسينا

تابع قائلا : بامتناعكما عن الاستسلام للعاطفة ، كنتما قادرين على التفكير و تجنب رد للفعل وهذا هو الشيء الأهم • فلسوف تعترينا مشاعر الخوف والجشع على الدوام ، لكن من الآن فصاعدا ، سيكون الشيء الأهم لكما هو توظيف هاتين العاطفتين لصالحكما طول المدى.

ثم قال : إن الجهل هو ما يعظم من تأثير الخوف والرغبة ، ولهذا يتعاضم خوف الميسورين كلما تعاضم ثراؤهم.

ومضى أبي الثري مبينا أن الحياة الإنسانية إنما هي صراع بين الوهم والجهل ، وبين كيف أن الإنسان فور توقفه عن تحصيل المعرفة وجمع المعلومات عن ذاته . يقع في الجهل • وهذا الصراع الذي يمتد من لحظة لأخرى ، إنما هو حول اتخاذ قرار إما بفتح المرء عينيه أو إغلاقهما •

فسألته : فما هي العلاقة إذن بين الخوف والجشع وبين الجهل ؟

قال : الجهل بطبيعة المال هو ما يولد فينا هذا المقدار من الخوف والجشع، دعني أضرب لك بعض الأمثال ، إليكما مثل الطبيب الذي يرغب في المزيد من المال ليوسع على عائلته، فيزيد من المقابل الذي يتقاضاه وبهذه الزيادة، يجعل من الرعاية الطبية شيئا مكففا أكثر على الجميع.

ولأن الأطباء قد زادوا مما يتقاضونه ، فإن المحامين يحذون حذوهم وإذ زاد أولئك من المقابل الذي يتقاضونه ، يرغب المعلمون في المثل ، مما يزيد من الضرائب المفروضة علينا وهكذا دواليك. وسريعا ، ستظهر تلك الفجوة الفاحشة بين الأغنياء والفقراء

فسألته : أليس من الطبيعي أن ترتفع الأسعار ؟

أجابني قائلا : ليس في مجتمع متعلم تديره حكومة تحسن إدارة الأمور .

وحقيقة ليس فرضا على الأسعار أن تنخفض ، رغم أن هذا بالطبع هو الصواب نظريا وإنما ترتفع الأسعار بسبب الجشع والخوف اللذين يجلبهما الجهل •

فإن علمت المدارس الناس طبيعة المال ، لكان هناك مال أكثر وأسعار أقل • لكن

المدارس لا تركز سوى على تعليم الناس كيف يعملون لبعض المال ، وليس ليملكوا زمامه.

فتسائل مايك : ولكن أليست لدينا كليات للأعمال ؟

أجاب أبي الثري : نعم ، لكن كليات الأعمال لا تخرج سوى الموظفين الشحيحين والمعقدين ، فكل ما يتقنونه هو الأرقام وفصل الناس وتدمير العمل. لقد وظفت أناسا منهم ، فكل ما

يستحوذ على فكرهم هو إقتطاع التكاليف ورفع للأسعار، وهو ما يخلق المزيد من المشاكل. وصحيح أن وجود هذا النوع من الناس مهم، لكن ما يقومون به ليس كل شيء.

فأعاد مايك : السؤال أهنالك إجابة إذن ؟

قال أبي الثري : نعم ، تعلم كيف توظف عواطفك في التفكير ، وألا تفكر بعواطفك. إن اكتشاف هذا موكل اليكم فإن أردتما أن تتعلما ، فسوف أصطحبكما إلى الدغل . ذاك المكان الذى يتلافاه أغلب الناس

فسألته : فماذا سنجنى إن أتينا معك؟ ماذا سنكسب جراء هذا ؟

أجاب : ذاك ما جناه الأرنب العشبي ، التحرر من الرغبة الطفولية.

فسألته: وهل هناك دغل؟

أجابني: نعم، الدغل هو الخوف والجشع فينا. والمخرج منه هو مواجهة خوفنا وجشعنا وضعفنا وافتقارنا، والسبيل لهذا يكمن في العقل، باختيار أفكارنا. عليكم ألا تجعلوا مشاعركم هي التي توجه تفكيركم.

فسأله مايك: ما الفرق بين التفكير العاطفي والعقلاني؟

قال أبي الثري: كثيراً ما نسمع "سأحصل على وظيفة أخرى، فأنا أستحق علاوة" بدلاً من قول "أهنالك شيء أفتقده هنا؟" وهو ما يجعل المرء يفتيق من التفكير العاطفي، ويمنحك الوقت لتفكر بوضوح.

ولابد أن أعترف أن هذا كان درساً عظيماً، وهو معرفة متى يتحدث المرء انطلاقاً من التفكير العاطفي للعقلاني.

رؤية ما غفل الآخرون عنه

أخبرنا والدي الثري مرة: "ابقيا على أعمال عقولكما، واعملا بلا مقابل، وسرعان ما ستكتشف عقولكما عن سبل لجني المال، ولسوف تريان أشياء لا يراها الناس أبداً".

لقد عملت أنا ومايك في متجر السيدة "مارتين" لمدة أسبوعين دون مقابل، وكان من الصعب عدم تمكني من شراء الكتب الفكاوية لافتقاري للمال. وفجأة، رأيت السيدة "مارتين" تفعل شيئاً لم أرها تفعله من قبل أبداً، أعني أنني قد رأيتها تفعله، ولكني لم أتمعن فيه.

كانت السيدة "مارتين" تقسم الغلاف الأمامي من الكتاب الفكاوي لقسمين، وكانت تحتفظ بالنصف الأعلى من الغلاف وتلقي ببقية الكتاب في صندوق بني كبير. وعندما سألتها عما كانت تفعله بالكتب الفكاوية قالت: إنني ألقى بها. حيث أعطي النصف الأعلى من الغلاف لموزع الكتب الفكاوية. وهو أت في غضون ساعة.

فانتظرنا أنا ومايك حتى وصوله، فسارعت بسؤاله إن كان بوسعنا الحصول على الكتب الفكاوية، فأجابني: لك أن تحصل عليها إن كنت تعمل في ذلك المتجر بشرط ألا تعيد بيعها.

لقد بُعثت شراكتي أنا ومايك إلى الحياة من جديد. كان لدى مايك غرفة لا يستعملها أحد، فقمنا بتنظيفها وشرعنا بصف مئات من الكتب الهزلية، وقمنا بتعيين أخت مايك الصغيرة لتكون كبيرة موظفي المكتبة. فأخذت عشرة سنتات لقاء دخول كل طفل إلى المكتبة.

لنا أنا ومايك تسعة دولارات والنصف عن كل أسبوع لمدة ثلاثة أشهر، فيما كنا ندفع لأخت مايك دولاراً عن كل أسبوع، مجيزين لها قراءة الكتب بلا مقابل.

بقينا على نظام العمل كل سبت، جامعين الكتب من المتاجر المختلفة. وقد حاولنا فتح فرع لمكتبتنا، لكننا لم نوفق في العثور على شخص بإخلاص أخت مايك لنثق به. وفي سن مبكرة، اكتشفنا كيف من الصعب العثور على موظفين جدد.

وبعد انقضاء ثلاثة أشهر على افتتاح المكتبة اندفع فتية من حي آخر وافتعلوا مشجرة في المكتبة. فاقترح والد مايك بأن نغلق المكتبة، وهكذا انتهى عملنا القائم على الكتب الفكاوية.

كان أبي الثري سعيداً إذ أحسنّا تعلم درسنا الأول وهو كيف نجعل المال يعمل لأجلنا. إذ لم نتقاض مقابل عملنا في المتجر، فكان لزاماً علينا أن نطلق العنان لتصوراتنا لانتهاز فرصة لجني المال.

كان الجزء الأفضل هو أن وُلد عملنا لنا المال، حتى وإن لم نتواجد هناك بذواتنا، فلقد عمل المال لأجلنا.

الفصل الثالث

الدرس الثاني: لماذا يتم تدريس الثقافة المالية؟

- الذكاء هو ما يحل المشاكل ويجلب المال، أما المال المفتقر الى الذكاء فهو مال سينتبدد سريعا.
- إن أغلب الناس يفشلون في إدراك أن مقدار ما تجنيه من المال ليس هو الاعتبار الأول في الحياة، وإنما مقدار ما تحتفظ به منه.
- ليس المهم مقدار ما يجني المرء، بل مقدار ما يحتفظ به.
- إن أردت أن تكون ثريا، فستحتاج لاكتساب المعرفة عن المال.
- القاعدة الأولى: عليك أن تعرف الفرق بين الخصوم والأصول، وأن تشتري الأصل. فأن بغيت الوصول إلى الثراء، فهذا كل ما ستحتاج لمعرفته.
- يمتلك الأثرياء أصولا، أما الفقراء والطبقة الوسطى من الناس، فيمتلكون الخصوم، لكنهم يظنونها أصولا.
- الأصول: هو شيء ما يأتي بالمال لحصالتك
- الخصوم: هو شيء ينقص المال من حصالتك
- الأحمق يضيع ماله في غمضة عين.
- أينما وجد المال توجد الشهرة والمقام الرفيع، لهذا يصعب على المرء بشدة تحفيز اطفاله في المدرسة اليوم، حيث يعلمون أن النجاح المهني لم يعد يرتبط بالنجاح الأكاديمي، كما كان الحال قبلا.
- قد يكون الشخص قد تلقى تعليما عاليا وناجحا في عمله، لكنه يعاني من أمية مالية، فهؤلاء الناس لا يعملون فوق ما يحتاجونه إلا لأنهم قد تعلموا أن يكدوا في العمل. لكنهم لم يتعلموا كيف يجعلون المال يعمل لأجلهم.
- اليابانيين على علم بثلاث قوى " قوة السيف، قوة الدرر، قوة المرايا" قوة السيف ترمز لقوة السلاح، وقوة الدرر ترمز لقوة المال، وقوة المرايا ترمز لمعرفة الذات وهي الكنز الأعظم بين هذه القوى الثلاث.
- أن خشية الحديث الى الجمهور تفوق عند أغلب الناس خشيتهم من الوفاة.
- النتيجة النهائية لاتخاذ الفرد قرارا بامتلاك منزل مكلف للغاية بدلا من فتح محفظة استثمارية في بواكير حياته، لتؤثر عليه على الأقل بالصور الثالث:
- ١ اهدار الوقت الذي كان ممكنا أن تتعاطم خلاله الأصول الأخرى.
- ٢ خسارة رأس مال إضافي، والذي كان من الممكن استثماره بدلا من سداد نفقات صيانة مرتفعة ومرتبطة ارتباطا مباشرا بالمنزل.
- ٣ تضييع فرص التعلم، ففي الأغلب. يعد الناس منزلهم ومدخراتهم وخطط تقاعدهم هي كل ما يحتويه عمود الأصول الخاص بهم. ولا يقومون بالاستثمار، لأنهم ببساطة لا يمتلكون المال اللازم لذلك.



روافد المعرفة



@rawafed_k



@rawafed-k

- الثروة: هي قدرة الشخص على البقاء حيا لأطول وقت.. أو إلى متى سأظل بعافية إن توقفت عن العمل اليوم؟
- أن الثروة هي مقياس التدفق النقدي من عمود الأصول مقارنة بعمود الخصوم.
- يبتاع الثري أصولا أما الفقير فذو نفقات وحسب، بينما يبتاع أفراد الطبقة الوسطى الخصوم ويظنونها أصولا.

الفصل الرابع

الدرس الثالث: فكر في عملك الخاص

طُلب من "راى كروك" مؤسس مكدونالد في عام ١٩٧٤، الحديث إلى طلبة الماجستير بجامعة أوستن بتكساس. وبعد انتهاء اللقاء، سأل الطلبة "راى" إن كان يقبل الانضمام إليهم لتناول مشروب. وقبل "راى" مرحباً.

وفور أن أمسك كل منهم بمشروبه، بادرهم "راى" بالسؤال: "هل تعرفون ما مجال عملي؟". ضحك الجميع إذ ظن أغلبهم أن "راى" يداعبهم.

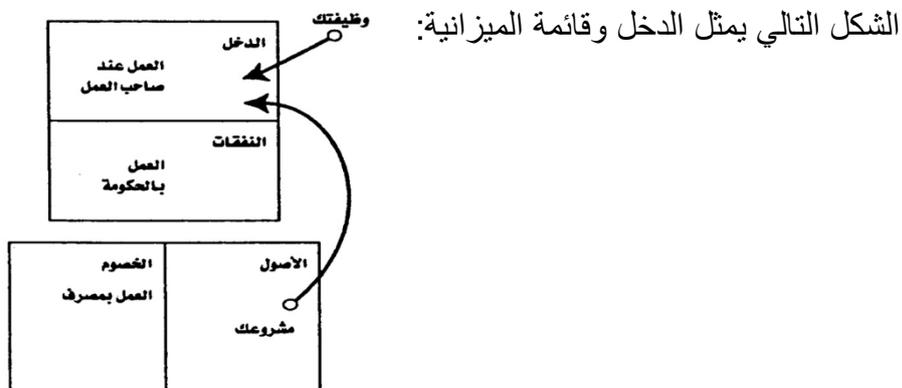
ولم يجب أحد، فكرر "راى" السؤال نفسه: "في أي مجال تطنونني أعمل؟". وضحك الطلبة ثانية، ثم أخيراً تعالَى أحد الأصوات الشجاعة، "من في العالم كله لا يعرف أنك تدير مطاعم الهامبورجر؟"

فضحك "راى" ثم قال لهم: "هذا ما ظننت أنكم ستقولونه". ثم توقف هنية ليعاود القول: "سيداتي سادتي، لست أدير مطاعم الهامبورجر، فعملي هو العقارات".

وبعدها استغرق "راى" وقتاً طويلاً مفسراً أن جوهر خطة عمل مكدونالد هو بيع الهامبورجر ذي العلامة المميزة، لكنه لم يغفل أبداً أهمية مواقع بيع هذا الهامبورجر. فلقد قال أن العقار وموقعه كانا العامل الأشد تأثيراً في نجاح كل فرع من فروع البيع. وقد كان الشخص القائم على شراء الفروع مسؤولاً في الوقت نفسه عن شراء الأرض التي تشيد عليها هذه العقارات لصالح منظمة "راى كروك".

لقب خُتم الفصل السابق كيف يعمل الفرد بادئ ذي بدء لمالك المنظمة، ثم للحكومة خلال ما يسددونه من ضرائب، وأخيراً للمصرف الذي يدينهم بالقرض العقاري.

هذا الدرس يمثل السر رقم ثلاثة من أسرار الأغنياء، وهذا السر هو "فكر في عملك الخاص".



إن نظامنا التعليمي الراهن يرمز على تحضير شباب اليوم ليحصلوا على وظيفة جيدة من خلال المهارات المدرسية. ولهذا ستمحور حياتهم حول رواتبهم، أو كما سبق أن أوضحنا، على عمود الدخل الخاص بهم.

ويعد تطويرهم لمهاراتهم المدرسية، ينتقلون لمستوى دراسي أعلى لتعزيز إمكانياتهم الاحترافية، فيدرسون ليصيروا مهندسين وعلماء وطهاة وما إلى ذلك. وهذه المهارات الاحترافية ستحولهم الدخول إلى سوق العمل والعمل من أجل المال.

إن هناك فرقاً كبيراً بين مهنة المرء وعمله، فالمهنة قد تكون العمل بمصرف، لكنهم لا يزالون في حاجة لعمل خاص بهم. وقد كان "راي" واضحاً في تمييز بين مهنته وعمله، إذ كانت مهنته دوماً هي ذاتها، رجل بيع. ففيما كانت مهنته هي بيع الهامبورجر ذي العلامة التجارية، كان عمله هو متراكمة العقارات المولدة للدخل.

تتمثل مشكلة الدراسة في أنك تصير وفقاً لما درست في أغلب الأحيان. والمشكلة في عملك بما درست، هي أن ذلك ينسي معظم الناس التفكير في عملهم الخاص، فينفقون حياتهم في التفكير في العمل لصالح شخص آخر ويجعلونه ثرياً.

ويحتاج الفرد للتفكير في عمله الخاص؛ لكي يتحقق له الأمان المالي. وعملك الخاص هذا هو ما يدور على الخانة الخاصة بالأصول، بخلاف خانة الدخل الخاصة بك. وكما تقرر سابقاً، فإن القاعدة الأولى هي أن تعرف الفرق بين الأصول والخصوم، وأن تتباعد الأصول؛ فالأثرياء يركزون على خانة الأصول الخاصة بهم فينا يركز سواهم على بيان الدخل الخاص بهم.

إن السبب الأساسي في تحفظ الفقراء والطبقة الوسطى مالياً "بمعنى قولهم إنني لا أحتمل خوض المخاطرة" هو افتقارهم للقاعدة المالية للانطلاق. فتراهم مرتين بوظائفهم، غير قادرين سوى على اللعب في الجانب الآمن. وقد يغرق العديد من الناس أنفسهم في العثرات المالية عندما يتوقف دخلهم.

فابدأ بالتفكير بعملك الخاص، واحتفظ بوظيفتك اليومية، ولكن اشرع في ابتياع أصول حقيقية، لا التزامات أو ممتلكات شخصية تخلو من القيمة بعد إحضارك إياها لمنزلك.

ونصيحتي للبالغين، أن ابقوا على نفقاتكم متدنية، وقللوا من خصومكم، واعملوا جاهدين على حيازة قاعدة صلبة من الأصول. وأما بالنسبة للصغار والذين لم يتركوا منزل والديهم، فإن من المهم للوالدين تلقيهم الفرق بين الأصول والخصوم. أعينهم على الشروع في تكوين خانة عديدة من الأصول قبل أن يقابلهم موقف مالي صعب، فيتشبثوا بوظيفة، ويلجؤوا لابتياع كل شيء بالبطاقة الائتمانية.

فأي أنواع الأصول أقترح عليك أو على أولادك حيازتها إذن؟... طبقاً لرؤيتي، تدرج العقارات تحت فئات شتى، منها:

١. أعمال لا تتطلب حضوري الشخصي. إذ أمتلكها، ولكن يوكل شأن إدارتها وتسييرها للآخرين. فإن توجب علي العمل هناك، فعندها لن تحتسب عملاً، بل وظيفة.
٢. الأسهم.
٣. السندات.
٤. الاعتمادات المتبادلة.
٥. العقارات المولدة للدخل.
٦. صكوك الدين.
٧. عوائد الملكية الفكرية.
٨. أي شيء آخر له قيمة ويولد دخلاً أو ينال تقديراً وله قيمة سوقية معتبرة. لقد شجعتني أبي المتعلم أن أجد وظيفة آمنة. أما أبي الثري، فعلى الطرف الآخر شجعتني على أن أبدأ في حيازة الأصول وكان ذلك شيئاً أحبه، وهو قال لي: "إن لم تكن تحب القيام بذلك، فلن تلتزم بالقيام به".

لقد ظللت أفعل ما زكاه أبي الثري طوال السنوات، حتى حينما كنت أعمل مع شركات "مارن كوربز" و "زيروكس"، أبقيت على وظيفتي اليومية، لكنني ظللت أفكر في عملي الخاص. فنشطت في الإضافة لمحتويات خاثة الأصول الخاصة بي، كما تاجرت في العقارات وأسهم الشركات الصغيرة، ولطالما شدد أبي الثري على أهمية الثقافة المالية. فكلما ازداد فهمي للمحاسبة والإدارة النقدية، أتقنت تحليل الاستثمارات، ثم شرعت في نهاية الأمر في بناء شركتي الخاصة.

وما كنت لأشجع أي شخص على أن يفتح شركة مالم يكن يرغب في ذلك حقاً، وما كنت لأحب أن تُناط تلك المهمة بأحد غير مستعد لها. إن هناك أوقاتاً لا يجد الناس فيها وظائف، فيكون في افتتاح شركة حل لهم.

إن الرفاهية الحققة مكافأة على الاستثمار في العقارات الحقيقية وعلى تنميتها. ولكن ما يفعله أغلب الناس هو الهرولة فجأة والإقدام على سيارة جديدة أو أي سلعة أخرى من سلع الرفاهية ببطاقة الائتمان. وقد يكون ذلك بسبب أنهم شعرو بالملل وأرادوا لعبة جديدة. لكن حيازة الرفاهية من خلال البطاقة الائتمانية فعل غالباً ما يدفع المرء للندم الحقيقي عاجلاً أو آجلاً على تلك الرفاهية، إذ يضحى الدين الذي أتى بتلك الرفاهية عبئاً مالياً.

أما بعد أن تستغرق وقتك وتستنثر مالك وتكون عمالك الخاص، فإنك تصير مستعداً للمسرة السحرية، وهي أكبر أسرار الأثرياء. وهو المكافأة التي تنالها عند نهاية الطريق.

الفصل الخامس

الدرس الرابع: تاريخ الضرائب ونفوذ الشركات

أتذكر كيف قُصت عليّ وأنا بعد في المدرسة، قصة "روبن هود" ورجاله المرحين، وكيف ارتأها المعلم قصة رائعة عن بطل رومانسي يسرق الأثرياء ليعطي الفقراء، لكن أبي الثري لم يكن يرى في "روبن هود" بطلاً، بل كان ينعته بالمحتال.

كم مرة أسمع الناس يقولون: "لابد أن يدفع الأثرياء ضرائب أكثر فتذهب للفقراء". إن فكرة "روبن هود" بالاختطاع من الأثرياء لمنح الفقراء هي التي سببت أكثر الألم للفقراء والطبقة الوسطى. حيث أن الواقع الحقيقي هو أن الأثرياء لا يفرض عليهم الضرائب. بل الطبقة الوسطى هي التي تتحمل الضرائب التي ينفق منها على الفقراء.

كنت أسمع أبي الثري يصف العاملين بالحكومة بأنهم حزمة من اللصوص، كما كنت أسمع أبي صاحب التعليم العالي ينعت الأثرياء بالمحتالين الغارقين في الجشع، والمتوجب فرض المزيد من الضرائب عليهم. وكان لكليهما بعض الحق فيما قالا.

لم يكن مسار فرض الضرائب ممكناً إلا لإيمان الجموع بنظرية "روبن هود" في الاقتصاد، لكن المشكلة كانت في عظم شهية الحكومة تجاه المال، مما دعا سريعاً لفرض الضرائب على الطبقة الوسطى، وتابعت فرضها على الطبقات الأدنى فالأدنى.

إن الشخص العادي يعمل خمسة أو ستة أشهر بالعام لصالح الحكومة قبل أن يجني مالاً كافياً يغطي به ضرائبه. وفي رأيي أن هذه الفترة فترة طويلة. كما أنه كلما عملت بكد أكبر، سددت من المزيد للحكومة.

وفي كل مرة يحاول الناس معاقبة الثري على ثرائه، لا يذعن فيها الأثرياء ببساطة. فلا يجلسون ساكنين ويتطوعون بسداد الضرائب، بل يبحثون عن سبل لتدنية أعبائهم الضريبية، ويوظفون محامين ومحاسبين مهرة، ويقنعون الساسة بتغيير القوانين، أو يجدون ثغرات قانونية، فلهذه الموارد التي تمكنهم من إحداث التغيير.

كما تسمح منظومة الولايات المتحدة الضريبية أيضاً بسبل أخرى لتلافي سداد الضرائب، وأغلب هذه الأدوات متاحة للكافة، ولكن الأثرياء هم من يبحثون عنها. فعلى سبيل المثال، يمثل الرقم "١٠٣١" بالولايات المتحدة إشارة لبند ١٠٣١ من قانون الإيرادات الداخلية، والذي يسمح للبائع بأن يُستثنى من الضرائب على عقار حُصّل عليه مكسب رأسمالي، من خلال مبادلتها بعقار أعلى تكلفة.



إن عملت سعياً وراء المال، فإنك بذلك تمنح هذه القوة لصاحب عملك. أما إن جعلت المال عاملاً عندك، فأنت حينئذ من يمتلك القوة ويتحكم فيها. وعلى المرء أن يعرف القانون وأن يعرف كيف يجري النظام المحيط به. فإن كنت جاهلاً بهذا فسيكون من اليسير أن يستأسد الناس عليك، أما إن كنت عارفاً بما تقوله فلديك فرصة للقتال.

شجعتني والذي صاحب التعليم العالي دوماً على السعي وراء وظيفة جيدة بمنظمة كبيرة، وتحدث إليّ عن فضائل "اعتلائك السلم الوظيفي بالمنظمة". وحين أخبرت أبي الثري عن نصيحة والدي، لم يزد عن كتم ضحكته، وكان كل ما قاله هو: "وما المانع في أن أمتلك هذا السلم؟".

لولا والدي الثري لاتبعت نصيحة أبي المتعلم. فتذكيره الذي كان يأتيني منه بين مناسبة وأخرى هو الذي أبقى فكرة امتلاكي لمنظمتي الخاصة حية، وأبقاني سالكاً درباً مختلفاً عن درب أبي. وفي الوقت الذي بلغت فيه الخامسة عشرة أو السادسة عشرة من العمر، عرفت أنني لن أسلك درب أبي الثري، ولم أكن أعرف كيف سأفعل هذا، فسلكت ذات الاتجاه الذي سلكه أغلب قرناء دراستي.

ولم تبدأ نصيحة أبي الثري في أن تكتسب المنطق إلى أن بلغت أواسط العشرينات، فكانت حينها قد تركت عملي في المارينكوربز وفي زيروكس. ورغم أنني كنت أجني حينها مالاً وفيراً، إلا أنني كنت أصاب بالإحباط كلما نظرت إلى شيك الراتب الذي أتقاضاه. فقد كان حجم الاقتطاعات منه مهولاً، وكنت كلما عملت أكثر، تزايدت هذه الاقتطاعات. عندما شرع رؤسائي في الحديث عن الترقيات والعلاوات التي تنتظرني، كان الأمر بمثابة المديح على ما قمت به، ولكن كان بوسعي الإنصات لوالدي الثري يهمس إليّ سائلاً: "من الذي تعمل لصالحه؟ ومن الذي تعمل على تصديره ثرياً؟".

في عام ١٩٧٤ وفيما كنت لا أزال أعمل في زيروكس، أنشأت شركتي الأولى وشرعت في التفكير في عملي الخاص. كانت هناك بالفعل قلة من الأصول الخاصة بي، لكنني أضحيت عندها عازماً على الاجتهاد في زيادتها، حيث زادت شيكات الراتب تلك بكل الاقتطاعات من منطقية نصيحة أبي الثري، وكان بوسعي أن أرى كيف سيكون مستقبلي إن اتبعت نصيحة والدي المتعلم.

وبعد سنوات قليلة، كنت أجني من منظمتي الصغيرة أكثر مما كنت أجنيه من عملي في زيروكس. وكان كل المال الذي أضيفه في خانة أصولي يعمل لصالحني. كانت أموالني تعمل جاهدة في كسب المزيد من الأموال، ومثل كل دولار دخل خانة الأصول موظفاً عظيماً، يعمل جاهداً للإتيان بالمزيد من الموظفين ولابتياح رئيسته - الذي هو أنا- سيارة بورش جديدة.

وباستخدام ما تلقيته من دروس على يد أبي الثري، أصبحت اليوم أعقد حلقات دراسية للآخرين، وأذكرهم بأن حاصل الذكاء المالي إنما هو جماع لمجالات أربعة من الخبرة:

١. المحاسبة: وهو ما أسميه بـ"الثقافة المالية"، أي القدرة على التعامل مع الأرقام.

٢. الاستثمار: وأنا أسميه علم "توليد المال بالمال".

٣. فهم الأسواق: أي علم العرض والطلب.

٤. القانون: والذي ينقسم إلى:

(١) المزايا الضريبية.

(٢) الحماية من الدعاوى القضائية.

يعد الذكاء المالي في الحقيقة محصلة للعديد من المهارات والمواهب، لكنني أحب أن أصفه بمزيج من المهارات الفنية التي ذكرتها آنفاً، والتي تشكل أساس الذكاء المالي. فإن كنت تطمح لتحقيق ثروة، فمزيج المهارات تلك سيعظم ذكاءك المالي.

وفي إيجاز نقول إن الناس على قسمين هما:

الذين يعملون عند

الأثرياء أصحاب الشركات

أصحاب الشركات والذين:

والذين:

١/ يجنون المال لقاء عملهم.

١/ يجنون المال.

٢/ يسددون الضرائب.

٢/ ينفقونه أولاً كيفما شاؤوا.

٣/ ينفقون ما تبقى.

٣/ يسددون الضرائب.

وإننا لنزكي لك أن تمتلك شركتك الخاصة كجزء من استراتيجيتك المالية الكلية، والمؤسسة على قاعدة الأصول الخاصة بك.

الفصل السادس

الدرس الخامس: الثري يبتكر سبل الحصول على المال.

يتطلب تفورك المالي طبقاً لخبرتي الشخصية، كلا من المعرفة الفنية والشجاعة. فإن كان خوفك شديداً فسوف تقمع عبقريتك.

عندما يتعلق الأمر بالمال فإن أغلب الناس يفضلون خوض اللعبة من الجانب الآمن، فكان لزاماً عليّ طرح أسئلة مثل: لِمَ قد تخوض المخاطرة؟ لِمَ أضيّق نفسي بترقية ذكائي المالي؟ ولم عليّ أن أنتقف مالياً؟

ومن ثم أجيب: فقط ليصير في يدي المزيد من الخيارات.

إن أعظم أصولنا على الإطلاق هو العقل، فإن أحسن تدريبيه، فسيمكنه تحصيل ثروة طائلة فيما يقارب طرفة العين. والعقل الغير مدرب بوسعه أن يتسبب في فقر مدقع.

أي الأمرين أشق عليك:

١. أن تكبح في العمل لتدفع ضريبة تبلغ خمسين بالمائة على ما قدمت، وتدخر ما تبقى. ثم تجني فائدة تبلغ خمسة بالمائة على هذه البقية ليعاد عليها فرض الضرائب؟

أم

٢. تأخذ الوقت اللازم لترقي من ذكائك المالي، فتنفع من القوة الكامنة في عقلك وفي خاينة الأصول؟

أضف إلى ذلك كم من الوقت يلزمك وهو أحد أعظم أصولك لادخار مثلاً مائة وتسعين ألف دولار إن أنت أخذت بالخيار الأول، وأنا الذي استطعت إضافة نفس المبلغ لخاينة أصولي خلال ثلاثين ساعة من العمل الذكي وبدون أن أسدد عنها أية ضرائب.

عساك الآن قد تفهمت لِمَ أهرز رأسي كلما سمعت الوالدين يقولان: "إن ابني يحسن صنعا في المدرسة، وتلقى تعليماً حسناً"، فقد يكون ذلك شيئاً طيباً، ولكن أهو كافٍ؟

ومرة ثانية أنبه إلى أن نجاحي يعكس أهمية الأساس المالي القوي، والذي يبدأ بتعليم مالي محكم. وتذكر أن الذكاء المالي هو جماع المهارات الفنية الأربع التي ذكرتها في الفصل السابق.

الاستثمار لا يعدو كونه لعبة، ولذا فإنني أنظر لمالي كمارستي للعبة التنس. حيث ألعب بإتقان، وأرتكب أخطاء ثم أصححها، ثم أرتكب المزيد من الأخطاء، لأعود فأصححها وأصير أكثر إتقاناً. فإن خسرت اللعبة، فسأتي إلى الشبكة وأصافح خصمي مبتسماً قائلاً: "أراك السبت المقبل".

هناك نوعان من المستثمرين:-

الأول/ هو المستثمر العادي الذي يبحث عن صفقة جيدة وبيئتها. وذلك يعد سبباً بسيطاً ونظيفاً للاستثمار.

الثاني/ هو المستثمر الذي يبتكر وسائل جميع الاستثمارات، حيث يقوم هذا المستثمر بتجميع شتات الصفقة معاً. فإن كنت تعلم كيف تجمع شتات الفرص فستستطيع جمع شتات الصفقة حتماً.

وهذا النوع الثاني من المستثمرين، ربما يكون هو أعلى أنواع المستثمرين احترافية. إذ قد يستغرق الأمر سنوات لتجميع العناصر المتشتتة معاً، وفي بعض الأحيان لا تجتمع أبداً. وهذا النوع هو الذي شجعتني عليه والذي الثري أن أكونه.

ولتكون مستثمراً محترفاً، عليك اكتساب ثلاث مهارات إضافية:

(١) مهارة العثور على الفرص التي يغفلها سواك، حيث ستري بعقلك ما تغفله أعين الناس.

(٢) مهارة تنمية المال. عليك أن تعلم أنه يمكنك أن تعقد صفقة دون اللجوء للمصرف لإقراضك المال اللازم. فأنا مثلاً ابتعت منزلاً بمبلغ ١,٢ مليون دولار، ودفعت ذلك المال "على الورق" كما يسميه البعض. وبعد توقيع العقد، سددت عربوناً بمبلغ عشرة آلاف دولار، مما يسر لي فترة سماح تمتد تسعين يوماً لأسدد بقية المبلغ. ولكن لم تظنني فعلت ذلك؟ ببساطة لأنني علمت أن المنزل يستحق مليوني دولار. واستغرقت الصفقة ثلاثة أيام، وأكرر أن الأمر يسير بما تعرفه وليس بما تبتاعه.

(٣) مهارة إدارة الأذكىاء. الأذكىاء هم من يعملون مع أو يوظفون شخصاً أكثر منهم ذكاءً. وعندما تحتاج لمشورة، تيقن من أنك أحكمت انتقاء من يُشير عليك.

نعم، إن هناك الكثير ليتعلمه المرء، لكن المكافأة ستكون فلكية.

هناك دوماً مخاطرة، فتعلم كيف تتعامل معها، بدلاً من أن تتجنبها كلية.

الفصل السابع

الدرس السادس: ليكن عملك بهدف التعلم لا جمع المال

أجرت معي صحفية في عام ١٩٩٥ من سنغافورة مقابلة شخصية، و كنا جالسين في ردهة أحد الفنادق نحتسي القهوة، قالت لي: " ليتني أضحي مثلك مؤلفة كتاب هي الأكثر مبيعاً"، فأجبتها رداً على مقولتها: " إن لديك أسلوباً رائعاً في الكتابة، فما الذي يمنعك من تحقيق حلمك؟". أجابت مسرعة: " يبدو أن أعالي لن تبلغ بي أي مبلغ. الجميع يقولون إنني أكتب مقالات رائعة، ولكن الأمر لا يجاوز الحد، ولهذا أبقيت على وظيفتي في الصحيفة، ولكن ألدك أية اقتراحات بهذا الصدد؟".

فقلت مبتسماً: " نعم، إن عندي ما أقوله. لدي هنا في سنغافورة صديق يدير مدرسة للتدريب على عملية البيع، وأظن أن حضورك إحدى هذه المحاضرات سيتيح لك فرصة عظيمة لتعزيز مؤهلاتك". فقالت: " أتقول إن علي الذهاب إلى المعهد لتعلم البيع؟". فأومأت بالموافقة. فعادت سؤالي: " أنت لست جاداً فيما تقول، أليس كذلك؟". أومأت ثانية ولكن متسائلاً: " وما العيب في هذا؟. لقد صرت الآن في موقف من يراجع نفسه. قالت لي: " إنني حاصلة على ماجستير في الأدب الإنجليزي، فلم أحتاج لتدريب على عملية البيع؟ لقد حصلت على درجة جامعية، وتلقيت دراستي في هذا المجال وليس عليّ أن أعمل في مجال المبيعات. كما إنني أكره مندوبي المبيعات"، فكل الذي يسعون إليه هو المال. ثم قالت: هلا أخبرتني لم يتوجب علي دراسة البيع؟".

و أمامنا على طاولة القهوة، قبعت نسخة قديمة من أحد كتبي والتي حققت أفضل المبيعات التقطت الكتاب كما التقطت مسودتها الرسمية للقاء، وسألته مشيراً لملاحظاتها: " هل ترين ذلك؟". ألقت بنظرها إلى الملاحظات التي خطتها، ثم قالت متحيرة: " إلام ترمي؟".

قلت مجيباً: " تقول ملاحظتك إنني المؤلف صاحب الكتب الأكثر مبيعاً، وليست الكتب الأحسن كتابة".

قلت متابعاً: " إنني كاتب مريع، أما أنت فكاتبة عظيمة. ولقد ذهبت أنا إلى مدرسة لتعليمي البيع، فيما نلت أنت درجة الماجستير. وإذا قرنت درجتك الجامعية بمعرفتك بالبيع، فستضحين صاحبة المؤلفات الأكثر مبيعاً و الأجد كتاباً".

فقلت وعيناها تقدح شرراً: " لن أتدني أبداً لدرجة أن أقدم دراسة البيع، وأناس مثلك ليس لهم شأن والكتابة. إنني كاتبة تلقيت تدريباً احترافياً على الكتابة، أما أنت فرجل بيع. وما تقوله ليس عادلاً".

أقلت ببقية ملاحظاتها جانباً، وهرعت خارجة من الباب، لكنها سطرت عني مقالاً منصفاً ومحبتاً صباح اليوم التالي.

إن العالم يمتلئ بأناس أذكىاء وموهوبين ومتعلمين. أشخاص نقابلهم كل يوم، ويحيطون بنا من كل جانب. لكن الحقيقة المحزنة هي أن الموهبة لا تكفي.

إن أغلب الناس ليسوا في حاجة إلا ليتعلموا ويتقنوا مهارة واحدة، ولقد ذكرت سابقاً أن الذكاء المالي إنما هو جماع المعرفة بالمحاسبة والاستثمار وبالسوق وبالقانون. فإن اقترنت فيك هذه المهارات الفنية الأربع، فسوف يضحى توليد المال من المال شيئاً يسيراً.

عندما خرجت للناس بكتابي الأول "If You Want to Be Rich and Happy don't Go to School"، اقترح علي أحد الناشرين أن أغير عنوان الكتاب إلى اقتصاديات التعليم، فأخبرت الناشر أن الكتاب بهذا العنوان لن يباع منه سوى نسختين، ستشتري أو لاهما أسرتي، والثانية سيشتريها أفضل أصدقائي. لكن المشكلة هي أنهم سيتوقعون مني أن أعطيهم النسختين مجاناً.

كانت الفكرة الدائعة سواء في سوق العمل أو المدرسة، هي فكرة التخصص. بمعنى أنك إن أردت جني المزيد من المال أو نيل الترقيّة في عملك، فعليك أن تتخصص.

لقد آمن أبي المتعلم بالفكرة ذاتها، ولهذا بلغ ذروة السعادة يوم نال أخيراً درجة الدكتوراه. لكنه صرح مراراً بأن مكافآت الدراسة تقل مع كثرة هذه الدراسة. في حين شجعني أبي الثري على فعل النقيض، حيث كانت نصيحته لي: "عليك أن تعرف شيئاً عن كل شيء". ولهذا كنت أنتقل طوال سنوات بين مجالات عمل مختلفة في شركاته.

تقضي المقولة القديمة بأن الوظيفة ماهي إلا لسد الحاجة. وإنها لمقولة تنطبق على الملايين من الناس لسوء الحظ. ولأن المدرسة لا ترى في الذكاء المالي نوعاً من الذكاء، فلن تجاوز حياة أغلب العاملين إحدى صورتين، العمل وسداد الفواتير.

هناك نظرية إدارية أخرى مريعة، وهي النظرية القاضية بأن يعمل "يعمل" الموظفون بأقصى ما في وسعهم كي لا يطردوا من منظماتهم، فيما يدفع لهم أصحاب العمل أقل ما يقبلونه حتى لا يتركوا عملهم". والمحصلة النهائية لهذا، هي أن أغلب العاملين لا يحققون أي تقدم في حياتهم العملية.

وبدلاً من هذا، أنصح الناشئين بأن يسعوا للعمل لقاء التعلم، لا لقاء كسب المال. و أن يتعرفوا على المهارات التي عليهم اكتسابها قبل سلوك مجال وظيفي بعينه، والوقوف في شرك "سباق الفأر".

ففور وقوع الناس في شرك سداد الفواتير الأبدي، يضحون أشبه بتلك الجرذان التي تدور داخل العجلات المعدنية، وكلما تسارعت أرجلها الصغيرة، تسارع دوران

العجلة المعدنية، ولكن إن تركتها لليوم التالي وعدت لتفقد حالها، لوجدتها لا تزال هناك في القفص نفسه: الوظيفة العظيمة.

كثيرًا ما أ طرح على الناس السؤال: " إلى أين يقودك عملك كل يوم؟"، ومثلما هي الحال مع الجرذان والعجلة الدوارة ، أتساءل هل ينظرون إلى أين يمضي بهم عملهم الشاق، وما الذي يحمله المستقبل لهم؟.

عندما أتحدث عن البالغين ممن يرغبون في جني المزيد من المال، أنني أقترح عليهم أن يلقوا نظرة متمعنة على حياتهم، وبدلاً من العمل لقاء المال و الأمان، واللذين لا أنكر مالهما من أهمية، أقترح عليهم أن يلتحقوا بوظيفة إضافية تكسبهم مهارة جديدة. وغالبًا ما أركي لهم الالتحاق بإحدى الشركات التي لها شبكة تسويقية، والتي تدعى أيضاً شبكات التسويق المتعدد، إن رغبوا في اكتساب مهارات بيعية.

حين أسأل طلبتي في الفصل: " كم منكم يسعه طهو هامبورجر أفضل من ذلك الذي يطهوه ماك دونالد؟" يرفع أغلبهم يده، و من ثم أ طرح عليهم السؤال " : فإن كان بوسع أغلبكم طهو الهامبورجر أفضل منه، فلم يجني هو مالا يفوق ما تجنونه أنتم؟".

و الإجابة واضحة: فماك دونالد أكثر تفوقاً في نظم العمل، والسبب في أن العديد من الموهوبين فقراء، هو أنهم يركزون على طهو هامبورجر أفضل فيما لا يعلمون سوى القليل عن نظم العمل.

إن العالم مليء بموهوبين فقراء، وهم في الأغلب فقراء ماليًا أو يجنون أقل مما يستحقونه، ليس بسبب ما يعرفونه، بل بسبب مالا يعرفونه. حيث يركزون على ترقية مهاراتهم في طهو الهامبورجر أكثر مما يركزون على ترقية مهارات بيع الهامبورجر وتوصيله للعميل.

فالمهارة الإدارية الرئيسية التي تحتاجها لتتال النجاح هي:

١. إدارة التدفق النقدي.

٢. إدارة النظم.

٣. إدارة الناس.

أما أهم المهارات المتخصصة، فهي مهارات البيع وتفهم طرائق التسويق، إنها القدرة على البيع وبالتالي القدرة على الاتصال مع غيره. كما أن مهارات الاتصال المتمثلة في المهارات التحريرية والتحدث والتفاوض هي جميعاً مهارات لا غنى عنها لتحقيق هذا النجاح.



@rawafed_k



@rawafed-k

الفصل الثامن

التغلب على المعوقات

رغم شروع الفرد في التعلم واكتساب المعرفة بالمال، قد تظل هناك عوائق تحول بينه وبين تحقيق الاستقلال المادي، و إليك أسبابًا خمسة، تفسر لم لا يزال أصحاب المعرفة المالية قاصرين عن تكوين خاتنة أصول وافرة بما يكفي لتوليد مقدار كم من التدفق النقدي، خاتنة أصول قادرة على تحررهم وتمكنهم من عيش الحياة التي يحلمون بها. والأسباب الخمسة هي:

١. الخوف.

٢. حس السخرية.

٣. الكسل.

٤. العادات السيئة.

٥. التكبر.

السبب الأول: العمل على التخلص من رهاب فقدان المال. إنني لم ألتق أبدًا بشخص يحب خسارة المال. كما لم ألتق أبدًا بشخص ثري لم يخسر المال ولو مرة واحدة، فالخوف من فقدان المال خوف معترف به، وهو خوف يعترى الناس جميعًا، حتى الأثرياء منهم. لكن مكن المشكلة ليس في الخوف، بل في كيفية تعاملك معه، إنه يتمثل في كيفية التعامل مع الخسارة. إن كيفية التعامل مع الفشل هي التي تحول مسار حياة الإنسان.

ولقد دأب أبي الثري على إخباري أن السبب الأكبر في قلة من يحققون النجاح المالي هو أن أغلب الناس يعمدون للعب الآمن، فكان يقول: " يخشى الناس الخسارة كثيرًا مما يؤدي بهم في النهاية إلى الخسران".

ولقد لاحظت من تجربتي أن المكسب عادة ما يتبع الخسارة. فقبل أن أنجح في اعتلاء دراجة، سقطت عنها مرات كثيرة. ولم يحدث أن قابلت لاعب جولف لم يخطئ أبدًا تصويب الكرة. وكذلك لم أقابل شخصًا واحدًا صار إلى الثراء ولم يخسر ماله أبدًا.

يلهم الإلهام الرابحين، فيما يفت الفشل في عضد الخاسرين. هذا هو سر الناجحين الأعظم. وهو السر الذي لم يعرفه الخاسرون. فالسر الأكبر للناجحين هو أن الفشل مثار إلهام للنجاح، ولهذا لا تجدهم خائفين من الخسارة، واستشهد بمقولة "فران تاركينتون": " معنى الربح هو ألا تخشى الخسارة".

فإن كانت عندك أية رغبة في تحقيق الثراء، فلا بد لك من اتباع مبدأ التركيز. ولتضع كثرة من بيضك في قلة من السلال، ولا تتبع الفقراء والطبقة الوسطى فيما يفعلون، بأن تضع قلة من بيضك في كثرة من السلال.

فإن كنت مبغضًا للخسارة، فعليك بالأمان، وإن كانت الخسارة توهنك، فعليك بالأمان. ضع أموالك في استثمارات متوازنة. وإن كنت قد بلغت الخامسة والعشرين من العمر وكان الفرع ينتابك من خوض المخاطرة، فلا تسع إلى التغيير. عليك اتباع مبدأ الأمان، ولكن بادر مبكرًا. وبادر بمراكمة بيضك في العش مبكرًا لأن الأمر يستغرق وقتًا طويلاً.

السبب الثاني: التغلب على حس السخرية. كلنا يذكر ذلك الفرخ الصغير الذي مضى صارخًا إلى الحظيرة قائلاً: "إن السماء تتصدع، إن السماء تتصدع" ومنذرًا بالهلاك الوشيك، وكلنا يعرف أناسًا من هذا القبيل. كما أن هناك مثل هذا الأمر داخل كل منا. وكما قلت سابقًا، يشبه الشخص الساخر هذا الفرخ الصغير، فكلنا يتحول لفرخ صغير عندما تحيط سحب الشك والخوف بأفكارنا.

إن وجهة نظري تتمثل في أن تلك المخاوف وهذه السخرية هي ما يبقي معظم الناس فقراء وفي جانب الأمن، هذا في الوقت الذي يرتقب منك العالم الواقعي أن تضحي ببساطة ثريًا، فشكوك المرء هي وحدها التي تبقيه فقيرًا.

لقد قال لي أبي الثري إن: "الساخرين لا ينجحون أبدًا" كما كانت له مقولة أخرى: "الشك والمخاوف هي ما يولد السخرية. فترى الساخرين يعمدون لانتقاد الأمور، فيما يعتمد الرابحون لتحليلها". وكان يقول مفسرًا إن السخرية عين عمياء، بينما عين التحليل مبصرة.

السبب الثالث: الكسل. إن المنشغلين هم أكثر الناس كسلًا.

إنني اليوم أقابل أناسًا لم يسمح لهم انشغالهم برعاية ثروتهم، كما أن هناك أناسًا لا يسمح لهم انشغالهم بمراعاة صحتهم، والسبب: إنه انشغالهم، إذ يجدون فيه وسيلة لتجنب شيء ما لا يرغبون في مواجهته. وهم ليسوا بحاجة لمن يخبرهم بذلك، إذ يعلمون ذلك من أنفسهم تمام العلم. وتلك هي الصورة الأكثر شيوعًا للكسل، أي الكسل بالانشغال.

فما هو شفاء الكسل إذن؟ الإجابة هي: القليل من الجشع.

لقد رفض أبي الثري مقولة: "ليس بوسعي القيام بهذا"، بل كان أبي الثري يطلب منا بدلًا من هذا أن نقول: "فكيف لي أن أقوم بذلك؟" وكان منطقته في هذا هو أن قول المرء "ليس بوسعي القيام بذلك" يغلق على المرء طرق التفكير، فيضحي المرء وليس عليه التفكير أكثر من هذا، وأما قوله: "كيف يمكن لي القيام بذلك؟" فيفتح على المرء مسالك التفكير ويدفعه للتمعن وللبحث عن إجابات.

السبب الرابع: العادات. إنني لأتذكر سؤالي لأبي الثري عن عادات الأثرياء، وبدلًا من أن يجيبني مباشرة، أراد مني أن أستشفها من أحد الأمثلة:

قال: "أخبرني متى يسدد أبوك فواتيره؟".

قلت: "في الأول من كل شهر".

قال: "فهل يتبقى له أي شيء بعد ذلك؟".

قلت: "الكفاف".

قال: "وهذا هو السبب في معاناته، إنها عاداته السيئة. فأبوك يسدد التزامات الجميع أولاً، ثم يستبقى لنفسه ما تبقى، هذا إن تبقى له شيء".

فقلت: "وهذا هو مالا يحدث في العادة، ولكن عليه أن يسدد فواتيره، أليس كذلك؟".

قال: "بالطبع لم أعن هذا، فأنا حريص على تسديد فواتيري في أوان استحقاقها، كل ما هناك أنني أسد التزاماتي تجاه ذاتي أولاً، قبل أن أسد التزاماتي تجاه الحكومة".

فسألته: "فماذا يحدث إن لم يتوافر معك القدر الكافي من المال؟ ماذا تفعل حينها؟".

قال: "الأمر نفسه، فسأظل على سداد التزاماتي تجاه نفسي أولاً، حتى وإن تقاصر ما لدي من المال. إذ تفوق أهمية خانة الأصول الخاصة بي ما لواجباتي تجاه أي طرف آخر".

قلت: "ولكن، ألا تتعرض ساعتها للملاحقة؟".

قال: "هذا ما سيحدث إن لم تسدد التزاماتك. اسمع، إنني لم أقل لك ألا تسدد التزاماتك، بل ما قلته هو ادّ حق نفسك أولاً، حتى وإن تقاصر ما بيدك من مال".

فقلت: "ولكن كيف تفعل ذلك".

قال: "ليس المهم كيف، بل المهم هو لماذا؟".

فقلت: "حسناً، لماذا؟".

قال: "إنه الحافز، فمن تظنه سيصرخ بالشكوى أكثر من الآخر إن لم أدفع له، نفسي أم الدائنون؟".

أجبت: "ببداهة، الدائنون هم الذين ستفوق شكواهم شكواك، فما كنت لتتعرض إن لم تدفع لنفسك؟".

قال: "أترى الآن، فبعد أن أجبت داعي النفس، تكون هناك ضغوط شديدة تدفعني لأسدد ضرائبي وما علي للدائنين الآخرين، وهذا ما يدفعني للبحث عن صورة أخرى من الدخل، فالضغوط من أجل سداد هذه الالتزامات تضحي هي حافزي. ولقد عملت بوظائف إضافية، وشيدت شركات أخرى، وفعلت كل ما بوسعي حتى لا يرفع أحدهم صوته في وجهي. وقد دفعتني هذه الضغوط للمزيد من الاجتهاد في العمل، و

أجبرتني على التفكير ، وجعل مني هذا كله شخصاً أذكى و أكثر فعالية في التعامل مع المال. أما لو كنت قد أرجأت أداء حقي لنفسي لنهاية المطاف، فما كنت لأشعر بأي من هذه الضغوط، ولصرت إلى الإفلاس".

السبب الخامس: " التكبر، والتكبر هو جماع الغرور والجهل.

لقد وجدت العديد من الناس يعمدون إلى الكبر إخفاءً لجهلهم، فتراهم يلجأون للتبجح أثناء المناقشة، ويضحى لي جلياً أنهم لا يعرفون ما الذي يتحدثون عنه، وهم لا يكذبون، لكنهم لا يقولون ما هو صواب.

فعليك عندما تدرك أنك جاهل بأمر ما، أن تشرع بتعليم نفسك، سواء على يد شخص عليم بهذا الأمر، أو بأن تقرأ كتاباً يدور حول هذا الأمر.

الفصل التاسع

البداية

وددت القول بأن جمعي للثروة كان يسيراً لكنه لم يكن كذلك . وللإجابة عن السؤال " من أين أبدأ ؟ " أعرض على السائل عملية التفكير التي أقوم بها يومياً . فالأمر أشبه بركوب الدراجات حيث تعاني قليلاً في بادئ الأمر ثم ما يلبث أن يكون المرء هيناً .

فعقد المرء لـ " صفقة العمر " ذات الملايين إنما تتطلب منه ذكاءً مالياً وإنني لأؤمن بأن في داخل كل منا عبقرية مالية لكن المشكلة ذكاءنا المالي يغط في سباته منتظراً من ينبهه من رقادته .

فعليك أن ترسم خطواتك بنفسك فذكائك المالي لا يفتقر للقدره على رسم طريقه بنفسه .

عندما كنت في " بيرو " مصاحباً لأحد المنقبين عن الذهب طرحت عليه سؤالاً عن سبب وثوقه في العثور عن أحد مناجم الذهب فأجابني : " إن الذهب في كل مكان لكن الناس لم يتدربوا على العثور عليه " .

إنني أعرض عليك الخطوات العشر التالية لتنمية قواك التي منحك إياها الله تعالى وهي الخطوات التي عملت بها أنا شخصياً .

١ . الحاجة لسبب يفوق الواقع : إنها قوة الروح فإن سألت أغلب الناس إن كانوا يحبون أن يضحوا أثرياء أو أن يتحرروا مالياً لأجابوك بنعم لكن الواقع عندها يلقي ظلاله .

قابلت ذات مرة فتاة شابه راودها حلم السباحة مع فريق الأولمبياد الأمريكي لذا كان عليها الاستيقاظ في الرابعة فجراً كل يوم لتسبح بعدها لثلاث ساعات قبل أن تمضي للمدرسة ثم لم يكن ليسعها الاحتفال عشية كل سبت إذ كان عليها الدراسة ليظل مستواها الدراسي متقدماً وعندما سألتها ما الذي دفعها لمثل هذه التضحية قالت ببساطة : " إنني أفعل هذا لنفسي وللذين أحبهم فالحب هو الذي يقويني على التضحية والتغلب على المصاعب " .

وقصد المرء أو مرماه إنما هو جماع لما يرغب فيه وما لا يرغب وسأسرد عليك بعضاً مما رغبت فيه وما لم أرغب باديئاً بما لم أرغب فيه إذا إنه هو ما يؤدي إلى ما أرغب فيه .

فإننا لا أرغب في أن أظل أعمل طيلة حياتي ولست أرغب فيما رغبت فيه والدي والذي تمثل في الأمان الوظيفي وفي منزل الضاحية ولست أرغب في أن أكون موظفاً .

لنتحدث الآن عما رغبت فيه ، فلقد رغبت في أن أكون حراً وأن أحيى الحياة التي أتأملها وأن أتحكم في حياتي وفي وقتي ، لقد رغبت في أن يعمل المال لأجلي .

كانت تلك مبرراتي الشعورية العميقة ، فما هي مبرراتك ؟
فإن افتقرت إلى المبرر القوي فليس ثمة منطوق في استمرارك في القراءة فستكون القراءة ساعتها أشبه بالعبء الشاق على كتفك .

٢ . القيام بالاختيار كل يوم : إنها قوة الاختيار وهي السبب الرئيسي في رغبة الناس في الحياة في بلد متحرر إذ نرغب في أن تتوفر لدينا القدرة على الاختيار.

عليك أولاً أن تستثمر في التعلم : ففي واقع الحياة يعد الأصل الأوحيد الذي في حيازتك هو العقل وهو أكثر الأدوات التي لنا عليها سلطان فعالية .
يضحي أمام كل منا اختيار ما يعتقد به فور أن ينضج بما يكفي فسيكون لك أن تشاهد قناة MTV طوال اليوم أو أن تتصفح مجلات الجولف أو أن تحضر دروس فن السيراميك أو أن تحضر فصولاً عن التخطيط المالي ، فالخيار لك . وأغلب الناس يعمدون إلى الاستثمار ابتداءً بدلاً من أن يبدؤوا في تعلم شيء عن الاستثمار .

٣ . انتق أصدقاءك بعنايه : وهذه هي قوة العلاقات ، أنتقي أصدقائي ممن نذروا أنفسهم للفقر كما أنتقيهم ممن يجنون الملايين في كل عام . والشاهد أنني أتعلم من كل فريق .

لاحظت أن أصدقائي الذين يمتلكون المال يتحدثون كثيراً عنه ولست أعني بذلك انتقاصاً لهم بل كل ما أعنيه أنهم شديداً الاهتمام بهذا الأمر وهكذا أتعلم منهم ويتعلمون هم مني .

أما أصدقائي الذين أعلم أن الفاقة تلازمهم فلا يحبون التحدث عن المال أو الأعمال أو الاستثمار بل يرونه حديثاً وقحاً وغير راق وهكذا أتعلم منهم ما لا ينبغي علي فعله .

٤ . أتقن طريقة ما ثم بعد ذلك تعلم طرقاً أخرى جديدة : وهذه هي القدرة على التعلم بسرعة . عندما يتعلق الأمر بالمال لا نرى سوى وصفاً واحدة تهيمن على الجموع هي : " اعمل لتجني المال " لكن الوصفة التي أراها مهيمنة على دنيانا هي : الذهاب للعمل وجني المال ثم تسديد الفواتير وتهيئة دفاتر الشيكات وابتياح بعض الاعتمادات المتبادله ثم العودة مرة أخرى للعمل وتلك هي الوصفة الأساسية اليوم .

فإن تعبت مما تقوم به أو لم يكن ما تحصل عليه كافياً فجوهر الحل هو في تغيير الوصفة التي تعمل بها في جني المال . منذ سنوات حضرت فصلاً دراسياً وكان عنوانه " كيف تشتري الرهونات العقارية؟" وقد تعلمت من هذا الفصل وصفه ما ولثلاث سنوات أنفقت وقت فراغي في تعلم فن إتقان شراء الرهونات العقارية وقد جنيت بضعة ملايين من العمل بالوصفه السابقة لكنها أضحت اليوم عتيقة ولهذا بعد أن أتقنت تلك الوصفة شرعت أبحث عن وصفات أخرى ولأنني أبحث على الدوام عن وصفات أسرع أثراً تراني أحقق في كل يوم أكثر مما يحققه الآخرون طوال حياتهم .

وإليك ملاحظة أخرى : " في عالم اليوم سريع التقلب لا يهم ما تعترف به أنت بل الأهم هو مدى سرعتك في التعلم فنلك مهارة لا تقدر بثمن خاصة في العثور على وصفات أسرع جنيًا للمال .

٥. أد حق نفسك أولاً : وتلك هي القدرة على الالتزام الشخصي . من العسير تحديد أي الخطوات العشر هي الأهم لكن هذه الخطوة قد تكون هي الأصعب في إتمامها إن لم تكن بالفعل قد تمت . وأقولها ببساطة لن يصبح الذين يتدنى تقديرهم لذواتهم والذين لا يتحملون الضغوط المالية أبداً - وأعني أبداً - من الأثرياء . كنت في صف الأعمال الذي أدرس فيه، أذكر الناس بأن يركزوا على ترقية مهاراتهم الإدارية وأهم ثلاث مهارات تحتاجها لتبدأ عملك - وهذه المهارات تنطبق على جميع مظاهر الحياة - لا الأعمال وحدها : ١- إدارة التدفق النقدي . ٢- إدارة الموارد البشرية . ٣- إدارة وقتك . كانت هناك أوقات مرت عليّ قل فيها تدفقي النقدي عن مستحقاتي من الفواتير لكنني كنت أؤدي حق نفسي أولاً، رغم صراخ المحاسبين وماسكي الدفاتر مذعورين فرغم تحذيراتهم بقيت على أداء حق نفسي أولاً، عساك تسأل ولكن لماذا؟

والإجابة قد استوفاهها كتاب "The Richest Man In Babylon" إنها الانضباط الشخصي والاستقامة الداخلية أو قل هي الجرأة بعبارة أقل أناقة ، فكما علمني أبي الثري أن أغلب الناس يسمح للعالم بأن يوجهه ويتحكم فيه . عليك أن تمتلك الجرأة لتسبح عكس التيار وتصبح ثرياً . وهكذا تكون الإجابة كما يلي :

(١) لا تغرق نفسك بديون عليك سدادها ، أبق نفقاتك متدنية وابدأ بتكوين قاعدة الأصول ثم بعد ذلك ابتع داراً كبيراً أو سيارة فارهة .

(٢) عندما تتعرض لضائقة مالية فلا تهول مدخراتك أو استثماراتك، دع الضغوط تلهم ذكاءك المالي فيلتمس سبلاً جديدة لجني المزيد من المال ثم تسدد فواتيرك بهذه الطريقة ستشحن قدرتك على جني المزيد من المال وسترقى من ذكاءك المالي .
لقد تعرضت كثيراً لتقلبات ماليه واستخدمت عقلي لأزيد دخلي في الوقت نفسه دافعت عن خاثة الأصول الخاصة بي .
إن عادات الفقراء المالية عادات سيئة، وإحداها هي ما يطلقون عليها ببراءة " الاستعانة بالمدخرات " لكن الأثرياء يعلمون أن نفع المدخرات هي في جلب المزيد من المال لا لسداد الديون .
إن هذا يبدو صعباً لكن كما ذكرت سابقاً إن لم تكن صلباً من الداخل فسيحكم فيك العالم من حولك .
وأخيراً : لا تحبذ هذه القاعدة التضحية بالذات ولا التقشف المالي كما أنها لا تعني تقديم أداء حق النفس ثم التضور جوعاً بعد ذلك ، فإن أعملت ذكائك المالي فسيسعك الاستمتاع بالحياة وأن تضحي ثرياً وتسد التزاماتك دون أن تضحي بطيب الحياة .

٦. ادفع لسمسارك بسخاء : وهذه هي قوة النصيحة . لقد آمن أبي الثري بالبذل بسخاء للمحترفين ولقد اتبعته في سياسته هذه ، فلديّ اليوم محامون ومحاسبون وسماسرة عقارات وسماسرة أسهم يتقاضون مقابلاً وفيراً وتساءلني لماذا ؟ لأنهم لو - وأقول لو كانوا محترفين حقاً - فستعود عليك استثماراتهم بالمال وكلما زاد ما يتقاضونه جنيت أنا المزيد من المال .
إننا نحيا عصر المعلومات ولهذا على السمسار الذي تتعامل معه أن يمدك بالمعلومات كما أن عليه تعليمك ، فالسمسار الجيد يوفر عليّ الوقت ويكسبني المال وهو عينك وأذنك في السوق لأنه دائم التواجد فيه .
والطريف أن العديد من الفقراء والمنتمين للطبقة الوسطى يصرون على دفع سداد قيمة خدمة المطاعم والتي تتراوح بين خمسة عشر إلى عشرين بالمائة حتى وإن ساءت. في حين يتأفون لنسبة الثلاثة أو السبعة بالمائة للسمسار فتراهم يبسطون أيديهم مع أناس في خاثة النفقات ويقبضون أيديهم مع أناس في خاثة الأصول وليس هذا من الذكاء المالي في شيء .



وليس كل السماسرة سواء فليسوء الحظ لا يعدوا أغليبتهم رجال بيع ، فسماسرة العقارات هم أسوأ الجميع ، كما أن هناك فارقاً جوهرياً بين السمسار الذي يبيع منزلاً وبين من يبيع استثماراً وينطبق هذا على كل من الأسهم والسندات والاعتمادات المتبادلة وعلى سماسرة التأمين. اعمل مع سمسار يهتم بما تهتم أنت به فسيرغب مثل هذا السمسار في قضاء وقت معك ليعلّمك وما ستتعلمه هذا يمكن أن يكون أفضل أصل تحوزه . كن عادلاً معهم وسيكونون عادلين في معاملتهم معك . وكما سبق و ذكرت فإن من المهارات التي تحتاجها هي مهارة إدارة الموارد البشرية ، أغلب الناس يقدمون على إدارة من هم أكثر منهم ذكاء ونفوذاً لذا يبقى أكثرية مدارء الإدارات على ما هم عليه ويفشلون في الترقى لذلك تكون المهارة الحقيقية في إدارة من هم أكثر منك ذكاءً في بعض التخصصات الفنية وفي البذل لهم بسخاء .

٧. كن مانحاً هندياً : وتلك هي القدرة على نيل شيء مقابل لا شيء . عندما حل المستوطنين البيض أمريكا صدمتهم العادات الثقافية التي كانت عند الأصلي الهنود فعلى سبيل المثال كان المستوطن يتلقى من الهندي غطاءً يستدفي به على سبيل الهدية لكنه يشعر بالإهانة عندما يطالبه الهندي بالغطاء مخلفاً ظنه عن المهاداة كما كان الهنود يصابون بالإحباط عندما يرغب المستوطن في رد الأغطية وهذا هو أصل تعبير "المانح الهندي" وهو مثال على سوء فهم العادات المختلفة . ويعد اتخاذ المرء موقف المانح الهندي في تعامله مع خاتنة أصوله أمراً بالغ الأهمية إن أراد تكوين ثروة فأول سؤال يطرحه المستثمر ما سرعة استرداد المال ؟ كما تراه راغباً في معرفة كم سيجني مقابل بذله الشيء ولهذا السبب يعد مقياس العائد على الاستثمار مقياساً مهماً للغاية .

٨. الأصول تبتاع لك حياة الرفاهية : وتلك هي قوة التركيز . أراد ابن أحد أصدقائي ابتياع سيارة وأن يتحصل على مدخراته ويسددها كمقدمة لشراء السيارة ، سألني والده : " أمن الصواب تركه ليفعل هذا أم علي وحسب شراء سيارة له ؟ " أجبتة : " إن فعلت هذا فقد تجلب له الراحة لفترة قصيرة ولكن مالذي علمته لما بقي من عمره ؟! فهل يمكنك توجيهه ورغبته وتعليمه درساً للزمن ؟ " وفجأة التمعت عينا صديقي . وبعد انقضاء شهرين سألت صديقي : " هل ابتاع ابنك السيارة ؟ "

فأجاب : " كلا لم يبتعها فقد أعطيته ثلاثة آلاف دولار ليسدد بها المقدمة قائلاً إن استخدام مالي الخاص خير له من أن يبدد مخصصات تعليمه الجامعي".

فقلت له : "كان هذا ذكاءً منك".

فقال : " ليس تماماً فقد منحت له المال بشرط".

فقلت : " وما كان هذا الشرط؟"

قال : " أولاً قمنا بنثر مكونات لعبتك " التدفق النقدي " ثانياً قمنا بلعبها ، ثم خضنا مناقشة حول الاستخدام الحكيم للمال تلا ذلك أن وفرت له اشتراكاً بجريدة وول ستريت جورنال وبضعة كتب عن سوق المال ، وأخبرته أن بوسعه أخذ الثلاثة آلاف دولار على ألا يبتاع السيارة مباشرة بل يبتاع بها أسهماً ويبيعها ويبحث عن السمسار بنفسه وفور أن ينمى المال لستة آلاف دولار فسيكون بوسعه شراء السيارة ويسدد بالباقي مصاريف جامعته".

سألته : " فماذا حدث بعد ذلك؟"

فأجاب : " في الواقع أصاب خطأ في البداية ثم ما لبث أن خسر كل ما جناه بعد أيام قليلة ثم تملكه الحماس للأمر فقد قرأ جميع الكتب التي أعطيته ولا يزال يتردد على المكتبة ليستزيد ويرقب مؤشرات البورصة ويتابع قناة CNBC ، وإن يكن قد تبقى له ألف دولار وحسب إلا أن حماسه ومتابعته للتعلم قد بلغت الذروة .

فسألته صديقي : " فماذا إن خسر كل ماله؟"

قال : " سنتغلب على هذا إن حدث ، إن هذه الآلاف الثلاثة هي أحب مال أنفقته على تعليمه فما يتعلمه الآ سيخدمه طوال حياته .

وكما سبق وأن قلت إن لم يسع المرء تحقيق الانضباط الذاتي فخير له ألا يسعى لنيل الثراء ، ففيما تبدو عملية توليد التدفقات النقدية من خانة الأصول سيرة من الناحية النظرية إلا أن الثبات الذهني على المبدأ يبدو شاقاً .

إليك هذا المثال لبيان معنى الذكاء النقدي والقدرة على توليد المال للمال : إذا منحنا مائة شخص مبلغ عشرة آلاف دولار في بداية العام فرأيي أنه بنهاية العام :

- سيفقد ثمانون شخصاً مالههم بالكلية بل إن أغلبهم سيجلب ديوناً على نفسه .
- سينمي ستة عشر منهم المبلغ بنسبة تتراوح من خمسة إلى عشرة بالمائة .
- أربعة منهم سينمون المبلغ لعشرين ألفاً أو لملايين الجنيهات .
إنه لمن المهم أن نتعلم كيف نجعل المال يعمل من أجلنا .

٩ . الحاجة للبطولة : تلك هي قوة الأسطورة .
عندما كنت طفلاً كنت اكن تقديراً عظيماً لـ " ويلي مايز " و " هانك
أرون " و " يوجي بيررا " فقد كانوا في عيني أبطالاً ، لقد أردت أن أعرف
كل شيء عنهم لأنني أردت أن أصير مثلهم .
إن محاكاة وتقليد الأبطال أداة فعالة للتعلم ولهذا عندما يسقط شخص مثل "
أوه جيه سيمبسون " في الخطيئة ترتفع مثل هذه الصيحات المتأوهة
لخسارتهم بطل ، بطل مثل شخصاً رافق الناس في نموهم وعلقوا عليه
أعينهم واشتهوا أن يصيروا مثله ثم فجأة تظهر الحاجة لنخلص أنفسنا من
هذا الإعجاب .
لقد تغير أبطالنا مع تقدمي في السن فقد أصبحوا " ديفيد ترامب " و " وارن
بافيت " و " بيتر لنش " و " جورج سوروس " و " جيم روجرز " ، صرت
أعلم كل شيء عنهم ، الأسهم التي يستثمرون فيها ووجهات نظرهم في
السوق وطريقتهم في التفاوض وعقد الصفقات وأحاول محاكاتهم في ذلك .
إن دور الأبطال لا يقتصر على إلهامنا ، إذ إنهم يهونون من طبيعة الأمور
وهذا التهوين هو ما يملؤنا رغبة في أن نصير مثلهم ، " فإن كان بوسعهم
عمل هذا فهو بوسعنا أيضاً " .

١٠ . ابذل المعرفة وستتلقى المقابل : وتلك هي قوة البذل ، لقد كان كلا
الأبوين معلماً حيث علمني أبي الثري درساً أبقيته ماثلاً طوال حياتي وهو
ضرورة كون المرء باذلاً معطاءً ومشاركاً في الخير .
كان أبي الثري دائماً يقول : " إن رغبت في نيل شيء فليك أولاً أن تبذل " .
وعندما يقل مافي يديه من المال كان يعمد ببساطة لمنح بعضه للجهات
الخيرية والدينية .
فإن حق لي أن أطبع في ذهنك فكرة ما فهي هذه الفكرة أينما تشعر بافتقارك
لشيء ما أو حاجتك إليه فابذل أو أعط نفسك ما تستطيعه أولاً ولسوف يعود
إليك أضعافاً مضاعفة ، ينطبق هذا على المال وعلى الابتسامات والمحبة
والصدقة وإنني لأعلم أن البذل هو ما آخر ما يبغيه المرء ساعتها لكنه ظل
درماً الشيء الأنفع معي .
وإنني لأثق وحسب بمبدأ المقابل فأبذل مما أحب فإن أدت المال فلسوف
أبذل مالاً ولسوف يعود لي أضعافاً مضاعفة وإن أردت مبيعات فلاعين
غيري على بيع شيء ما ولسوف تفتح لي مغاليق البيع ، وإذا أردت وساطة
لحاجة ما فسأعين أحدهم بما لي من معارف وستأتي لي وساطتي فيما يشبه
السحر .



روافد المعرفة



@rawafed_k



@rawafed-k

إنه لمن الأيسر أن تتخذ من فعل الخير عوناً لك وكل ما عليك هو أن تكون كريماً بما تحوزه يداك وسيكون الله كريماً معك .

الفصل العاشر

أما زلت تحتاج المزيد ؟

إليك إذن بعض ما تفعله

قد لا يرضى بعض الناس عن الخطوات العشر التي ذكرتها ، إذ يرونها غير قابله للتطبيق .

أومن بأن فهم النظريات لا يقل أهميه عن الإطار العملي و أن هناك أناساً يرغبون في الإقدام على الفعل بدل الجلوس والتفكير وهناك العكس .

أما أنا فأفعل الشئيين معاً ، فأحب الأفكار الجديدة كما أحب الأفعال .

و إلى الراغبين في شيء يمثل لهم الخطوة الأولى هذا بعض ما أفعله وبصوره موجزه :

- توقف عن القيام بما تفعل ، توقف لبرهه و حدد ما الوسائل المثمرة و غير المثمرة ، أبحث عن شيء جديد!
- أبحث عن أفكار استثمارية جديدة .
- اعثر على شخص قام بما تريد أنت القيام به ، أطلب منه نصيحه .
- احضر فصولاً دراسية ، و ابتع شرائط تعليمية .
- قدم عروضاً كثيرة .
- سر بسيارتك حول منطقة ما لمدة عشر دقائق مرة واحدة كل شهر ، فلطالما صادفت خير استثماراتي العقارية أثناء سيرى هذا .
- إنني أميل لوصفة "بيتر لينش " عن انتقاء الأسهم ذات القيمة المتزايدة .
- أبحث عن مواطن الفرص .
- أبحث عن الذين يرغبون في الشراء يلي ذلك أبحث عن الذين يرغبون في البيع .
- عليك التعلم من التاريخ ، فكل الشركات التي يعظم تداول أسهمها اليوم ، قد بدأت شركات صغيرة .
- الإقدام على الفعل .

ذلك بعض مما أفعله ، و أواظب على القيام به ، عساي أقتنص الفرص .
و أهم وصف لما أفعله هو الإقدام على الفعل و الإنجاز .

الخاتمة

كيف تسدد نفقات التعليم الجامعي لولدك من خلال سبعة آلاف دولار لا غير؟

باقترابي من إنهاء عملي في هذا الكتاب و تسليمه للطبع ، أشعر بالرغبة في أن أتقاسم وإياك شيئاً ما .

لقد كان الغرض من هذا الكتاب هو أن أقاسمك خبرتي في ترقيته ذكائك المالي ، لتقضي به على العديد من مشكلات الحياه التي يعانيتها أغلب الناس .

و لأقسن عليك القصة التالية كمثال أخير على مشكلة مالية تواجه العديد من العائلات الشابة .

هي مثال للانتفاع بالذكاء المالي عوضاً عن الكدح في العمل لتحقيق الهدف ذاته .

كان لي صديق قصّ علي صعوبة توفيره المال الازم لتعليم ابنائه تعليماً جامعياً ، حيث ظل يضع ثلاثمائة شهرياً في أحد صناديق الاعتماد المتبادل ، تراكم المبلغ و أصبح اثني عشر ألف دولار ، و رغم انه ظل يدخر طوال اثني عشر عاماً كان لا يزال محتاجاً لمبلغ أربعمئة ألف دولار لسد نفقات التعلم الجامعي .

كان سوق العقارات في " فوينكس " يمر بظروف عصيبة فقد أدار الناس أنظارهم بعيداً عن المنازل ، اقترحت عليه أن يبتاع منزلاً بالمال الذي ادخره .

أثرت انتباهه !

و بحثنا عن المنزل لأسبوعين ، ثم عثرنا على منزل كان مستوفياً لجميع المواصفات التي كنا نبحث عنها .

طلب مالك المنزل ثمناً مبلغ مائه و اثنين ألف دولار ، لكننا عرضنا عليه مبلغ تسعه وسبعين ألف دولار ، فقبل بهذا العرض سريعاً .

عرض صاحبي المنزل للإيجار ، و بعد أن أتم سداد جميع النفقات بما فيها الرهن العقاري ، كان يضع في حافظته مائة و خمسة و عشرون دولاراً شهرياً لقاء تأجير المنزل .

في عام ١٩٩٤ ، تغيرت سوق العقارات في " فوينكس " و عرض عليّة مستأجر الدار مبلغ مائة و ستة و خمسين ألف دولار ، و مرة ثانية سألني عن رأيي فقلت له بعه طبقاً لمبدأ الإمهال الضريبي التبادلي ١٠٣١ .

و فجأة توفر بين يديه ما يقرب من ثمانين ألف دولار .

وضعنا هذا المبلغ المؤجلة ضريبته كاستثمار في إحدى شون التخزين هناك ، و في غضون ثلاثة أشهر بدا يتلقى شيكات بقيمة تقل قليلاً عن ألف دولار شهرياً .

و في عام ١٩٩٦ بيعت شونة التخزين و تلقى مقابل استثماره فيها ما يقارب من ثلاثمائة و ثلاثين ألف دولار كمقدم بيع .

و ها هو الآن صار واثقاً بأن هدفه بتوفير مبلغ أربعمائة ألف دولار قد أضحى أيسر منالاً ، و أن الأمر لا يتطلب سوى سبعة آلاف دولار كبداية و نكاه مالي .

و ها قد صار بوسع أطفاله نيل التعليم الذي يرغبون فيه ،

و نتيجة لاستراتيجية الاستثمار الناجحة تلك ، سيكون بوسعه التقاعد مبكراً .

إنني أشكرك على قراءتك لهذا الكتاب ، و أمل أن يكون قد أمدك بوسيلة تسخر قوة المال ليعمل لصالحك .

إن كلاً من التعليم المالي و البصيرة المالية يعد مهماً . فلتبدا مبكراً ، و لتبتع كتاباً ، و لتحضر فصولاً دراسية ، و لتمارس الأمر بنفسك .

و أظن أنني قد أوضحت رسالتي ، فما في ذهنك يحدد ما ستحمله يداك .
فالمال لا يعدو كونه فكرة .

وإن هناك كتاباً عظيماً ، أنصحك بقراءته و عنوانه " فكر ، و صر ثرياً " . و اليوم
إياك أن تلعبها من الجانب الآمن ، بل العبها بذكاء .

أقدم على الفعل !

لقد منحنا الله جميعاً هبتين عظيمتين : عقولنا و أوقات حياتنا ، و الأمر متروك
للمرء في أن يسعد بنفسهما .

وفي كل يوم و كل مرة تمسك بها المال تحدد إما أن تصير ثرياً أو فقيراً أو من
أفراد الطبقة الوسطى .

تقاسم و أطفالك هذه المعرفة ، فأنها أفضل وسيلة لإعدادهم للحياة
و المستقبل ، فمستقبلك و مستقبل أولادك مرتهن بقرارات تتخذها انت اليوم و ليس
غداً .

تمنياتي لك بالثروة العظيمة ، و بسعادة أبلغ بهذه الهبة الأسطورية هبة الحياة.

" روبرت كايوزاكي "

" شارون ليشتر "

نبذة عن الكتاب

حقق هذا الكتاب انتشاراً كبيراً على المستوى العالمي وترجم
الكتاب الى معظم لغات العالم
الأبطال يجعلون المصاعب تبدو هينة، فإذا كانوا هم قادرين
على فعلها، فكذلك أنا وأنت. حين يجعل الكثيرون عملية
الاستثمار صعبة وخطيرة بل مستحيلة، ابحث عن أبطالك
وتصرف كما كانوا ليتصرفوا لو كانوا مكانك

كود الموقع:



@rawafed-k



@rawafed_k



رابط الموقع: www.rawafedknowledge.org