

من الصفر إلى الثروة

منهج بناء المال والمستقبل والحرية المالية

كتاب عملي في سيكولوجية المال، بناء الدخل، الاستثمار، إدارة
المخاطر، الانضباط، وتراكم الثروة

بدر شاشا

بعض ملخصات الأول قبل فصول ماخودة من كتب أما الفصول فهي
شخصية من فصل 1 الىالخير هي للكاتب بدر شاشا

إهداء

إلى كل إنسان بدأ من الصفر

إلى من عاش فترة شعر فيها أن المال هو أكبر عائق أمام مستقبله

إلى الشاب الذي لا يملك رأس مال كبيراً لكنه يملك الرغبة في التعلم

إلى العامل والموظف والحرفي والتاجر وصاحب المشروع والباحث عن
العمل

إلى كل من خسر مالا ثم قرر أن يفهم سبب الخسارة بدلاً من الاستسلام
لها

إلى كل من يريد أن يبني مستقبله دون انتظار معجزة

وإلى كل إنسان يؤمن أن الإنسان يستطيع أن يغير كثيراً من نتائج حياته عندما يتعلم، ويعمل، ويخطط، ويتحمل مسؤولية قراراته، ويعطي الزمن حقه.

هذا الكتاب لكل من يريد أن يحول المال من مصدر خوف إلى أداة للتخطيط والبناء.

شكر وتقدير

كل معرفة حقيقية هي نتيجة تراكم جهود بشرية عبر أجيال.

لذلك يأتي هذا الكتاب امتناناً لكل الباحثين والاقتصاديين وعلماء النفس، والمال والأعمال الذين ساهموا في تطوير فهمنا للسلوك الاقتصادي واتخاذ القرار، والاستثمار، وإدارة المخاطر، وبناء المؤسسات.

كما أوجه التقدير إلى كل شخص يعمل يومياً من أجل تحسين حياته وحياته أسرته.

إلى العامل الذي يستيقظ مبكراً.

إلى الموظف الذي يطور نفسه بعد ساعات العمل.

إلى صاحب المشروع الذي يتحمل مسؤولية قراراته.

إلى الشخص الذي يتعلم مهارة جديدة رغم قلة الإمكانيات.

وإلى كل من يحاول أن يبدأ من جديد بعد تجربة فاشلة.

الثروة ليست دائماً نتيجة طريق مستقيم.

وأحياناً يكون الخطأ نفسه جزءاً من التعليم إذا تم تحليله وتحويله إلى معرفة.

نصيحة الكاتب

- .لا تقرأ هذا الكتاب بهدف أن تصبح غنياً في أسرع وقت
- .اقرأه بهدف أن تصبح أكثر فهماً للمال
- .لا تبحث عن السر السحري
- .ابحث عن النظام
- .لا تبحث عن استثمار بلا مخاطرة
- .تعلم كيف تقيس المخاطر
- .لا تبحث عن دخل كبير فقط
- .تعلم كيف تحول جزءاً من الدخل إلى رأس مال
- .لا تحاول أن تبدو غنياً
- .حاول أن تصبح أقوى مالياً
- .لا تجعل السيارة والملابس والهاتف والمظاهر دليلاً على نجاحك
- .اجعل مهاراتك، أصولك، قدرتك على تحمل الأزمات، وانخفاض اعتمادك على الديون جزءاً من تعريفك للنجاح المالي
- .وإذا بدأت من الصفر، فلا تحتقر البداية الصغيرة
- .أول مبلغ تدخره ليس صغيراً
- .أول مهارة تتعلمها ليست صغيرة
- .أول عميل تحصل عليه ليس صغيراً
- .أول دين تسدده ليس صغيراً

أول شهر تلتزم فيه بميزانية ليس صغيراً

كل نظام كبير يبدأ بسلوك صغير يتكرر

مقدمة الكتاب

:هناك سؤال يتكرر في حياة ملايين الناس

لماذا يعمل بعض الناس سنوات طويلة ويبقون تحت ضغط المال، بينما يستطيع آخرون بناء أصول ورأس مال يمنحهم مساحة أكبر من الحرية؟

الإجابة ليست بسيطة

«ولا يمكن اختصارها في عبارة مثل» الأغنياء يفكرون بطريقة مختلفة
«أو» الفقراء لا يعرفون إدارة المال

الحياة الاقتصادية أكثر تعقيداً من ذلك

هناك اختلافات في الدخل، والتعليم، والفرص، والاقتصاد، وسوق العمل، والصحة، والالتزامات العائلية، والظروف الاجتماعية، ورأس المال الأولي، والحظ، والأزمات

لكن رغم هذه الاختلافات، توجد مجموعة من المبادئ المالية والسلوكية التي يمكن تعلمها وتطبيقها

وهنا يبدأ هذا الكتاب

الثروة ليست مجرد راتب

والثروة ليست مجرد امتلاك مبلغ كبير في الحساب البنكي

الثروة هي منظومة

دخل ينتج فائضاً

فائض يتحول إلى رأس مال

رأس مال يتحول إلى أصول.

أصول يمكن أن تنتج دخلاً أو قيمة

.عائد يعاد استثماره

.وزمن يسمح للتراكم بالعمل

لكن هذه المعادلة المالية تحتاج إلى عقل قادر على تأجيل بعض
الرغبات، وإدارة المخاطر، ومقاومة المقارنة الاجتماعية، والتعامل مع
الخسارة، والتعلم المستمر

.لهذا لا يتحدث هذا الكتاب عن المال وحده

.إنه يتحدث عن الإنسان الذي يتعامل مع المال

سنتحدث عن الفقر والطبقة المتوسطة والدخل المرتفع والثروة، لكن
دون تحويل هذه الفئات إلى أحكام أخلاقية على الأشخاص

.سنتحدث عن الموظف، لكن دون اعتبار الوظيفة فشلاً

الوظيفة يمكن أن تكون مصدراً للدخل والخبرة والعلاقات ورأس المال
الذي يمول المرحلة التالية

وسنتحدث عن الأعمال والمشاريع، لكن دون تقديم ريادة الأعمال
كطريق مضمون

.فالمشروع يمكن أن ينجح ويمكن أن يفشل

.وسنتحدث عن الاستثمار، لكن دون وعود بالربح

.فالاستثمار يرتبط بالمخاطر وعدم اليقين

وسنتحدث عن التداول، لكن سنفصل بين النشاط المالي الحقيقي وبين
الوعود الوهمية بالثراء السريع

وسنتحدث عن الدورات والتسويق الشبكي والمخططات الهرمية والاحتيايل المالي، لأن معرفة كيفية خسارة المال لا تقل أهمية عن معرفة كيفية بنائه.

:هذا الكتاب يقوم على فكرة بسيطة

لا يمكنك التحكم في كل الظروف، لكن يمكنك تحسين الطريقة التي تتعامل بها مع الموارد المتاحة لك.

.قد لا تستطيع التحكم في الاقتصاد

.لكن تستطيع تعلم مهارة

.قد لا تستطيع التحكم في السوق

.لكن تستطيع تحديد مقدار المال الذي تعرضه للمخاطر

.قد لا تستطيع منع كل أزمة

.لكن تستطيع بناء احتياط

.قد لا تستطيع التحكم في رأي الآخرين

.لكن تستطيع تقليل الإنفاق الذي تقوم به فقط لإثبات شيء للآخرين

.وقد لا تبدأ برأس مال كبير

.لكن تستطيع البدء ببناء قدرتك على الكسب

:وهنا تظهر الفكرة المركزية للكتاب

.بناء الثروة هو تحويل الموارد الصغيرة إلى نظام متراكم

.المال

.الوقت

.المهارة

.العلاقات

.الخبرة

.الانضباط

.المعرفة

.ثم رأس المال

.ثم الأصول

.ثم التراكم

.الكتاب ليس وعداً بأن كل شخص سيصبح مليونيراً

.ولا يوجد منهج صادق يستطيع ضمان ذلك

لكنه يقدم إطاراً يساعد الإنسان على فهم كيف يعمل المال، وكيف تتكون الأخطاء، وكيف يمكن بناء نظام مالي أكثر قوة على المدى الطويل

.اقرأ ببطء

.طبّق

.اكتب أرقامك

.راجع أخطاءك

.لا تبحث عن الحماس فقط

.ابحث عن التغيير

.فالهدف النهائي ليس أن تنهي الكتاب

الهدف أن تبدأ بعده بطريقة مختلفة في التعامل مع دخلك ووقتك
وقراراتك ومستقبلك

فهرس الكتاب

البداية — فهم اللعبة المالية

إهداء

شكر وتقدير

نصيحة الكاتب

مقدمة الكتاب

لماذا نحتاج إلى فهم المال؟

الفرق بين الدخل والثروة

لماذا لا يكفي ارتفاع الراتب؟

كيف تبدأ من الصفر؟

التفكير والثروة

من التفكير الخطي إلى التفكير التراكمي

الفائدة المركبة والعائد التراكمي

قوة الزمن في بناء رأس المال

الرافعة المالية والبشرية والتكنولوجية

كيف تتحول الجهود الصغيرة إلى نتائج كبيرة؟

الأنظمة مقابل الأهداف

سيكولوجية المال

الخوف والجشع والمقارنة

تأجيل الإشباع

المكافأة الفورية والاستهلاك

الثقة الزائدة

الخوف من تفويت الفرصة

التعامل النفسي مع الخسارة

الانفصال العاطفي عن القرارات المالية

كيف تؤثر البيئة الاجتماعية في سلوكك المالي؟

الطبقات المالية وأنماط الحياة

الفقر والدخل المحدود

العامل والموظف

الطبقة المتوسطة

الدخل المرتفع

الثروة

الفرق بين الثراء الظاهري والثروة الحقيقية

أخطاء كل مرحلة

الانتقال من مرحلة إلى أخرى

بناء الدخل

قيمة المهارة في السوق

التعلم الذاتي

التخصص

التفاوض

المبيعات

التسويق

العمل الحر

العمل الإضافي

المشروع

بناء مصادر دخل متعددة بطريقة واقعية

من الصفر إلى أول رأس مال

معرفة الوضع المالي

إيقاف النزيف المالي

خفض المصاريف غير الضرورية

إدارة الديون

بناء صندوق الطوارئ

رفع القدرة على الكسب

خلق الفائض

تحويل الفائض إلى رأس مال

أدوات بناء المال

الميزانية

التدفق النقدي

صافي الثروة

معدل الادخار

صندوق الطوارئ

تتبع الديون

الحسابات المنفصلة

التحويلات التلقائية

دفتر القرارات المالية

المراجعة الشهرية

المراجعة السنوية

الاستثمار

ما هو الاستثمار؟

ما هو الأصل؟

ما هي السيولة؟

العائد والمخاطر

التنوع

الأفق الزمني
الاستثمار طويل الأجل
الأسهم
العقارات
الأعمال
الأصول الأخرى
الأخطاء الشائعة في الاستثمار
التداول والمضاربة
الفرق بين الاستثمار والتداول
الرافعة المالية
المخاطر
إدارة رأس المال
وقف الخسارة
حجم المركز
الخسائر المتتالية
التداول العاطفي
فخ الربح السريع
إشارات التداول
وعود الأرباح المضمونة

فخاخ الثراء السريع

تداول العملات

التسويق الهرمي

التسويق الشبكي

بيع الدورات

الوعود المالية الوهمية

المخططات الاحتيالية

ضغط البيع

صور الأرباح

قصص النجاح الانتقائية

كيف تتحقق قبل دفع المال؟

بناء المشروع

اختيار المشكلة

دراسة السوق

العميل

القيمة

التسعير

المبيعات

التسويق

التكاليف

التدفق النقدي

الموظفون

الأنظمة

المخاطر

التوسع

إدارة المخاطر

ما هو أسوأ سيناريو؟

المخاطر المتناظرة وغير المتناظرة

التنوع

السيولة

التأمين

العقود

الفصل بين المال الشخصي ومال المشروع

الحماية القانونية والمحاسبية

كيف تمنع خسارة كبيرة من تدمير سنوات من العمل؟

الانضباط الشخصي

العادات اليومية

إدارة الوقت

التركيز

التعلم العميق

تأجيل الإشباع

النوم

الصحة

إدارة الهاتف

البيئة الاجتماعية

التعامل مع الفشل

الاستمرار

منتصف الطريق

عندما يرتفع الدخل

عندما تتراكم الأصول

تضخم نمط الحياة

تعدد مصادر الدخل

إدارة الثروة

المراجعة السنوية

إدارة السيولة

التنوع

حماية رأس المال

من بناء الثروة إلى الحفاظ عليها

حماية الأصول

إدارة المخاطر

التخطيط طويل الأجل

استمرارية الأعمال

الوثائق والعقود

التخطيط العائلي والمالي

التعلم المستمر

الخطة العملية

الخطة اليومية

الخطة الأسبوعية

الخطة الشهرية

الخطة السنوية

خطة زيادة الدخل

خطة تقليل الديون

خطة بناء الاحتياط

خطة الاستثمار

خطة تطوير المهارات

خطة بناء الأصول

الخاتمة

من الصفر إلى بناء المستقبل

الثروة كرحلة وليست لحظة

المبدأ الأخير

خطة شاملة لبناء المستقبل والنجاح المالي والثروة

الوعي



فهم المال



معرفة وضعك الحقيقي

الدخل + المصاريف + الديون + الأصول + الوقت + المهارات



السيطرة



ميزانية



تقليل التسرب المالي



إدارة الديون



صندوق طوارئ مناسب



رفع القدرة على الكسب



تعلم مهارة



تطوير الخبرة



تحسين الوظيفة أو العمل



التفاوض



المبيعات



خدمة أو مشروع عند ملائمة الظروف



زيادة الدخل



خلق الفائض

الدخل - المصاريف = الفائض



حماية الفائض

احتياط + إدارة المخاطر + سيولة



تحويل الفائض إلى رأس مال



رأس المال



استثمار مناسب للأهداف والمخاطر



الأصول

أسهم / أعمال / عقارات / مهارات / حقوق ملكية / أصول أخرى



العائد

دخل أو نمو في قيمة الأصول



إعادة الاستثمار



التراكم

رأس مال أكبر



أصول أكثر



قدرة أكبر على إنتاج الدخل



فائض أكبر



إعادة الاستثمار



التنوع



تقليل الاعتماد على مصدر واحد



الحماية

سيولة + تأمين مناسب + عقود + محاسبة + إدارة مخاطر



الاستمرارية

تعلم + انضباط + مراجعة + تعديل الخطة



الاستقلال المالي

ليس بالضرورة التوقف عن العمل، بل زيادة القدرة على الاختيار وتقليل الاعتماد القسري على مصدر دخل واحد.

المعادلة الكبرى للكتاب

قدرة على الكسب

.

انضباط مالي

.

فائض مستمر

.

رأس مال

.

أصول مناسبة

.

إعادة استثمار

.

إدارة المخاطر

.

الزمن

=

تراكم مالي محتمل على المدى الطويل

:والطرف الآخر من المعادلة

دخل غير كافٍ

.

استهلاك غير منضبط

.

ديون مكلفة

.

مخاطر غير محسوبة

.

مضاربة عاطفية

.

غياب الاحتياط

.

ضغط اجتماعي

=

احتمال ارتفاع الهشاشة المالية

الخاتمة

بعد كل ما سبق، تبقى الحقيقة البسيطة

.الثروة لا تبدأ عندما تصل إلى مبلغ كبير

.تبدأ عندما تتغير علاقتك بالمال

.عندما تعرف أين يذهب دخلك

.عندما تتوقف عن اعتبار كل زيادة في الدخل فرصة لزيادة الاستهلاك

.عندما تتعلم مهارة ترفع قدرتك على الكسب

.عندما تبدأ في بناء احتياط

.عندما تتعامل مع الدين بحساب

.عندما تتعلم الفرق بين الأصل والالتزام

.عندما تفهم المخاطر قبل أن تبحث عن العائد

.عندما لا تدخل استثماراً لأن شخصاً آخر قال لك إنه مضمون

.عندما لا تشتري شيئاً لإثبات قيمتك للآخرين

:عندما تستطيع أن تقول

.لا أعرف، ولذلك سأتعلم قبل أن أضع مالي

.هذه الجملة وحدها يمكن أن تحمي الإنسان من أخطاء كثيرة

.الطريق من الصفر ليس سهلاً

.وقد يكون طويلاً

.وقد تحدث فيه خسائر

.وقد تتغير الوظائف والأسواق والظروف

.وقد يفشل مشروع

.وقد ينخفض استثمار

.وقد تحتاج إلى إعادة البداية

.لكن الفشل المالي لا يجب أن يتحول إلى هوية

.الخسارة معلومة

.الخطأ معلومة

.الرفض معلومة

.المشروع الفاشل يمكن تحليله

.الاستثمار الخاسر يمكن دراسته

.الدين يمكن إعادة تنظيمه عندما تسمح الظروف

.المهارة يمكن تطويرها

.الدخل يمكن تحسينه

والخطة يمكن تعديلها.
لكن هناك شيئاً يجب أن يبقى
القدرة على التعلم.
والقدرة على الاستمرار
والقدرة على اتخاذ القرار بعد دراسة
لا تجعل هدفك أن تكون أغنى شخص في الغرفة
اجعل هدفك أن تكون أكثر استقلالاً مما كنت عليه بالأمس
أن يكون لديك احتياط أكبر
دين أقل
مهارة أقوى
دخل أكثر استقراراً
أصول أكثر ملائمة لأهدافك
ومعرفة أفضل
الثروة ليست سباقاً مع شخص آخر
إنها بناء مستمر لحياتك
وقد تبدأ من مبلغ صغير
ومن وظيفة بسيطة
ومن هاتف
ومن مهارة

.ومن ساعة واحدة يومياً

.ثم تتكرر الخطوات

.تعلم

.اعمل

.ادخر

.احم

.استثمر

.راجع

.طور

.كرر

ومع مرور السنوات، يصبح الفرق بين الخطوة الأولى والخطوة الأخيرة كبيراً

.ليس لأن هناك سراً مخفياً

.بل لأن الأشياء الصغيرة عندما تتكرر لفترة طويلة يمكن أن تصبح كبيرة

.وهنا تنتهي صفحات الكتاب، لكن الرحلة لا تنتهي

.الكتاب يعطيك الخريطة

.أما الطريق الحقيقي فهو حياتك

.والقرار الذي يصنع الفرق ليس قراراً واحداً

:إنه مئات القرارات الصغيرة التي تتخذها عندما لا يراك أحد

ماذا تفعل بدخلك؟

ماذا تفعل بوقتك؟

ماذا تتعلم؟

ماذا تشتري؟

ما الذي ترفضه؟

ما المخاطر التي تقبلها؟

ما الذي تحميه؟

وأي مستقبل تريد أن تبني؟

.الثروة في النهاية ليست مجرد امتلاك المال

،إنها امتلاك قدرة أكبر على الاختيار، وتحمل الأزمات، والاستمرار
وصناعة القيمة

.ابدأ من مكانك

.استخدم ما لديك

.تعلم ما ينقصك

.ابن خطوة فوق خطوة

.ولا تنتظر أن تصبح حياتك مثالية حتى تبدأ

ابدأ صغيراً، ابن بذكاء، احم رأس مالك، دع الزمن يعمل، واجعل هدفك
النهائي ليس مجرد امتلاك المال، بل بناء حياة تستطيع إدارتها بوعي
وكرامة واستقلال

الملف المالي الداخلي

بحسب الكتاب، قد ينشأ الإنسان وهو يحمل أفكارًا مثل

المال صعب

الأغنياء جشعون

من الأفضل أن تكون فقيرًا ونزيهاً

المال يفسد الناس

لا أستطيع أن أصبح غنياً

الأغنياء مختلفون عني

لا أملك المال لأنني لست محظوظاً

هذه الأفكار، إذا أصبحت راسخة، يمكن أن تؤثر في القرارات المالية حتى دون وعي مباشر.

الفكرة المهمة هنا ليست أن كل شخص فقير بسبب طريقة تفكيره، بل أن المعتقدات والسلوكيات المالية أحد العوامل التي يمكن تعديلها.

سأعطيك ملخصاً شاملاً ومتكاملاً لأفكار الكتابين، مع الحفاظ على كونها خلاصة تحليلية وليست نقلاً حرفياً للنص. وسأفصل بين أفكار كل كتاب حتى تستطيع دمجها لاحقاً في مشروعك عن بناء الثروة.

الفكرة المركزية

يركز الكتاب على أن النتائج المالية لا تبدأ من المال نفسه، بل من النموذج الذهني والاعتقادات والسلوكيات المرتبطة بالمال.

الفكرة الأساسية هي:

الأفكار → المشاعر → القرارات → الأفعال → النتائج المالية

"ويرى إيكير أن الإنسان قد يحمل منذ طفولته ما يشبه "مخططاً مالياً" داخلياً، يتكون من الرسائل التي يسمعها عن المال، وما يراه في أسرته ومجتمعه، ثم يتحول إلى معتقدات وعادات تلقائية

الملف المالي الداخلي

بحسب الكتاب، قد ينشأ الإنسان وهو يحمل أفكاراً مثل

المال صعب

الأغنياء جشعون

من الأفضل أن تكون فقيراً ونزيراً

المال يفسد الناس

لا أستطيع أن أصبح غنياً

الأغنياء مختلفون عني

لا أملك المال لأنني لست محظوظاً

هذه الأفكار، إذا أصبحت راسخة، يمكن أن تؤثر في القرارات المالية حتى دون وعي مباشر.

الفكرة المهمة هنا ليست أن كل شخص فقير بسبب طريقة تفكيره، بل أن المعتقدات والسلوكيات المالية أحد العوامل التي يمكن تعديلها

تغيير النموذج المالي

:الكتاب يدعو إلى الانتقال من

"لماذا لا أملك المال؟"

إلى:

"ما السلوك أو المهارة أو القرار الذي أستطيع تغييره؟"

ومن

"أريد المال"

إلى:

"أريد أن أصبح شخصًا قادرًا على إنتاج المال وإدارته وتنميته"

ومن

"كيف أوفر المال؟"

إلى:

"كيف أزيد قدرتي على الكسب مع إدارة مصروفاتي؟"

عقلية الفقر مقابل عقلية الثروة

.يستخدم إيكير مجموعة من المقارنات بين أنماط التفكير

:العقلية المحدودة تقول

المال محدود

إذا حصل شخص على المال فقد أخذه من شخص آخر

النجاح المالي مرتبط بالحظ

الدخل مرتبط بعدد ساعات العمل

الأغنياء محظوظون

المخاطرة يجب تجنبها دائماً

:العقلية التي يدعو إليها الكتاب تقول

يمكن خلق قيمة جديدة

يمكن تطوير القدرة على الكسب

يمكن تعلم إدارة المال

يمكن استخدام المال كأداة

يمكن بناء أصول ومصادر دخل متعددة

المخاطرة تحتاج إلى إدارة وليس إلى تجاهل أو اندفاع

المسؤولية المالية

.من أهم أفكار الكتاب تحمل المسؤولية عن الوضع المالي

:بدل إلقاء المسؤولية بالكامل على

الحكومة

الأسرة

الاقتصاد

المدير

السوق

الحظ

الظروف

:يحث الكاتب على السؤال

ما الذي أستطيع التحكم فيه؟

الدخل

المهارات

الإنفاق

الادخار

الاستثمار

اختيار العمل

العلاقات المهنية

طريقة التعامل مع الفرص

التركيز على الفرص

:يرى إيكير أن بعض الناس يركزون على

المشاكل

المخاطر

الخوف

الأعذار

نقص الموارد

:بينما يركز آخرون على

الفرص

الحلول

القيمة التي يستطيعون تقديمها

المهارات التي يمكن تطويرها

المشكلات التي يمكن تحويلها إلى أعمال

.وهذه طريقة تفكير يمكن تدريبها

لا تجعل المال غاية وحيدة

.الكتاب لا يقدم الثروة باعتبارها مجرد امتلاك أموال

:الفكرة الأوسع هي أن المال يمكن أن يمنح

حرية أكبر

خيارات أكثر

قدرة على الاستثمار

قدرة على مساعدة الآخرين

مرونة في مواجهة الأزمات

وقتاً أكبر إذا تم بناء مصادر دخل وأصول مناسبة

.لكن المال نفسه يحتاج إلى إدارة

قانون الدخل

:إيكر يطرح فكرة مهمة

قدرتك على الكسب مرتبطة بالقيمة التي تستطيع إنتاجها والسوق الذي
تستطيع الوصول إليه

:لذلك لا يكفي أن تقول

"أريد راتبًا أعلى"

:بل ينبغي تطوير

المهارات

الخبرة

القدرة على البيع

التفاوض

الإدارة

حل المشكلات

التواصل

القيادة

إنشاء الأعمال

المال مقابل القيمة

:الفكرة العملية

.السوق يدفع مقابل القيمة

:إذا أردت زيادة دخلك، اسأل

ما المشكلة التي أستطيع حلها؟

لمن؟

كم قيمة الحل؟

هل توجد حاجة حقيقية؟

هل أستطيع الوصول إلى العملاء؟

هل يمكن تكرار تقديم هذه القيمة؟

عقلية الموظف وعقلية صاحب العمل

الكتاب يشجع على التفكير في مصادر دخل وأصول تتجاوز بيع الوقت فقط.

:الموظف غالبًا يحصل على

وقت → عمل → دخل

:أما صاحب النشاط أو الأصل فقد يبني

نظام → قيمة → عملاء → إيرادات → أرباح

لكن هذا لا يعني أن الوظيفة سيئة أو أن إنشاء الأعمال مناسب للجميع؛
الفكرة هي فهم آلية توليد الدخل

إدارة المال

من أكثر أجزاء الكتاب شهرة فكرة تقسيم الدخل إلى حسابات أو فئات مختلفة.

الفكرة العامة هي تخصيص المال لأغراض مختلفة بدل ترك كل الدخل في حساب واحد.

ومن الفئات التي يناقشها الكتاب

الاحتياجات

الادخار

الاستثمار

التعليم

الترفيه

العطاء

المصاريف الشخصية

الفكرة الجوهرية

لا تنتظر أن يتبقى المال لكي تدخر أو تستثمر؛ اجعل ذلك جزءًا من النظام المالي منذ البداية.

ادفع لنفسك أولاً

المبدأ

عندما تحصل على الدخل، خصص جزءًا للادخار والاستثمار قبل استهلاك كل المال.

الهدف هو بناء عادة تراكم رأس المال

حساب الحرية المالية

الفكرة هي تخصيص أموال لاستخدامها في بناء الأصول والاستثمارات التي يمكن أن تولد دخلاً مستقبلاً.

الهدف ليس مجرد امتلاك رصيد نقدي، وإنما بناء قاعدة مالية

صندوق اللعب والترفيه

يؤكد إيكير على عدم تحويل إدارة المال إلى حرمان كامل

الإنفاق المتعمد على المتعة يمكن أن يكون جزءاً من النظام، بشرط ألا يؤدي إلى تدمير الخطة المالية

التعليم المالي

الكتاب يؤكد أن زيادة الدخل وحدها لا تكفي

يمكن لشخص أن يحصل على دخل مرتفع ثم يخسره بسبب

الاستهلاك المفرط

الديون

الاستثمارات غير المدروسة

غياب التخطيط

المخاطر غير المحسوبة

لذلك:

كسب المال + الاحتفاظ به + إدارته + تنميته = منظومة مالية أفضل

عقلية الوفرة

من الأفكار المتكررة

.لا تنظر إلى نجاح الآخرين باعتباره تهديدًا

.تعلم منهم

.ادرس ما فعلوه

.استخدم نجاحهم كمصدر للمعلومات

بدل:

"لماذا لديه أكثر مني؟"

اسأل:

"ماذا يمكنني أن أتعلم من الطريقة التي بنى بها دخله أو نشاطه؟"

التعلم من الأغنياء

.الفكرة ليست تقليد كل شخص ثري

بل دراسة

كيف يفكر؟

كيف يتخذ القرار؟

كيف يدير المخاطر؟

كيف يبيع؟

كيف يستثمر؟

كيف يبني الأنظمة؟

كيف يتعامل مع الفشل؟

كيف يخصص وقته؟

الخوف

إيكر يركز على أن الخوف لا يعني بالضرورة أن القرار خاطئ

:يمكن أن يكون الخوف طبيعيًا عند

بدء مشروع

الاستثمار

التفاوض

البيع

التحدث أمام الآخرين

تغيير المسار المهني

:لكن المطلوب هو

.التصرف بعد تحليل المخاطر بدل السماح للخوف بإلغاء كل فرصة

خلاصة كتاب أسرار عقل المليونير

:يمكن اختصار منهج الكتاب في

غير معتقداتك المالية → غير سلوكك → تعلم كسب المال → تعلم
→ الاحتفاظ به → تعلم إدارته → استثمار جزءًا منه → ابن أصولًا
كرر العملية لفترة طويلة

Principles — Ray Dalio — مبادئ

هذا الكتاب مختلف في طبيعته.

إيكر يركز بدرجة كبيرة على العقلية المالية الشخصية.

أما راي داليو فيركز على بناء نظام لاتخاذ القرارات وإدارة الحياة والعمل والاستثمار.

والفكرة الأساسية في الكتاب

حوّل التجارب إلى مبادئ، وحوّل المبادئ إلى أنظمة لاتخاذ القرار.

الحقيقة والواقع

داليو يبدأ من التعامل مع الواقع كما هو، وليس كما نرغب أن يكون.

قد توجد

أشياء نحبها

أشياء لا نحبها

أشياء عادلة أو غير عادلة من وجهة نظرنا

لكن القرار الجيد يحتاج إلى معرفة

ما الذي يحدث فعلاً؟

ما السبب؟

ما البيانات؟

ما الاحتمالات؟

ما الخيارات المتاحة؟

الألم + التأمل = التقدم

من أشهر أفكار الكتاب

Pain + Reflection = Progress

أي:

الألم أو الخطأ يمكن أن يصبح مصدرًا للتقدم إذا تبعه تحليل وتأمل وتعلم

الفشل ليس نهاية العملية

بل يمكن استخدامه كبيانات

المعادلة تصبح

→ حدث → خطأ أو مشكلة → تحليل → معرفة السبب → مبدأ جديد
نظام أفضل

معرفة نقاط الضعف

لا يحاول الإنسان أن يكون ممتازًا في كل شيء

الأهم أن يعرف

ما الذي أجيده؟

ما الذي لا أجيده؟

أين أحتاج إلى مساعدة؟

أين أرتكب أخطاء متكررة؟

ما نوع الأشخاص الذين يكملون نقاط ضعفي؟

الراديكالية في الحقيقة

داليو يدعو إلى البحث عن الحقيقة حتى عندما تكون غير مريحة

:أي أن السؤال ليس

"هل أحب هذه المعلومة؟"

:بل

"هل هذه المعلومة صحيحة؟"

وهذا مهم في الاستثمار والإدارة

إذا كان الاستثمار يسير بشكل سيئ، لا ينبغي أن يؤدي التعلق بالقرار السابق إلى تجاهل البيانات الجديدة

الشفافية

في بيئة العمل، يناقش داليو فكرة جعل المعلومات والآراء أكثر شفافية

:بحيث يستطيع الأشخاص

طرح الأسئلة

انتقاد الأفكار

تقديم الأدلة

مناقشة القرارات

تصحيح الأخطاء

الهدف هو تقليل أثر التسلسل الهرمي وحده على القرار

الاختلافات الفكرية

الاختلاف ليس بالضرورة مشكلة

قد يكون الشخص الآخر يرى شيئاً لا تراه أنت

لذلك يجب التمييز بين

اختلاف الرأي

اختلاف المعلومات

اختلاف الخبرة

اختلاف المصالح

اختلاف طريقة التفكير

والتعامل معها بطريقة منظمة

اتخاذ القرار

داليو يحاول تحويل القرارات إلى عملية منهجية

مثال عام

حدد المشكلة

حدد الهدف

اجمع المعلومات

حدد الأسباب

ضع البدائل

قيّم البدائل

.احسب المخاطر

.اتخذ القرار

.راقب النتيجة

.استخرج الدرس

.حوّل الدرس إلى مبدأ

التفكير من المبادئ الأولى

:بدل اتباع العادات لمجرد أنها موجودة، اسأل

لماذا نفعل ذلك؟

ما الهدف الحقيقي؟

ما العناصر الأساسية؟

هل توجد طريقة أفضل؟

:هذه الطريقة تساعد في

الاستثمار

الإدارة

حل المشكلات

العمل

التفاوض

.التخطيط

الخوارزميات في اتخاذ القرار

من الأفكار المهمة في الكتاب أن الخبرة يمكن تحويلها إلى قواعد

مثلاً:

Y افحص $\rightarrow X$ إذا حدث

إذا تجاوزت المخاطرة مستوى معيناً $\rightarrow$ قلل التعرض

إذا ظهرت مشكلة متكررة $\rightarrow$ ابحث عن السبب الجذري

إذا لم أمتلك المعرفة $\rightarrow$ أطلب رأي شخص متخصص

هذه الطريقة تقلل الاعتماد على الارتجال

لكنها لا تعني أن كل القرارات يمكن اختزالها حرفياً إلى معادلة رياضية

الاقتصاد كآلة

داليو يستخدم نموذجاً مبسطاً لفهم الاقتصاد

من العناصر التي يناقشها

الإنتاجية

الائتمان

الدخل

الإنفاق

الدين

أسعار الفائدة

السياسة النقدية

الدورة الاقتصادية

النقود

الائتمان

الاستثمار

والفكرة هي أن فهم العلاقات بين هذه العناصر يساعد المستثمر على تفسير الأحداث الاقتصادية

الديون والائتمان

الائتمان يمكن أن يساعد الاقتصاد على النمو عندما يمول استثمارات منتجة

لكن تراكم الدين يمكن أن يخلق مشكلات عندما يصبح عبئاً على القدرة المستقبلية على السداد

لذلك يجب النظر إلى

حجم الدين

تكلفة التمويل

الدخل

التدفقات النقدية

القدرة على السداد

الظروف الاقتصادية

الدورات الاقتصادية

داليو يشرح أن الاقتصاد يمر بدورات

:قد توجد مراحل

توسع

ارتفاع الائتمان

زيادة الإنفاق والاستثمار

تراكم الديون

تشدد مالي أو نقدي

تباطؤ

انكماش في الائتمان

.ثم مرحلة جديدة

الفكرة الأساسية هي أن المستثمر لا ينبغي أن ينظر إلى الاقتصاد كخط مستقيم.

التنوع

:من الأفكار الاستثمارية المهمة عند داليو

.عدم الاعتماد على رهان واحد

.التنوع يهدف إلى تقليل أثر فشل أصل واحد أو سيناريو واحد

.لكن التنوع لا يعني أن كل استثمار آمن، ولا يزيل مخاطر السوق

المخاطرة والعائد

.كل استثمار يحمل نوعاً من المخاطر

:لذلك يجب دراسة

ما الذي يمكن أن أكسبه؟

ما الذي يمكن أن أخسره؟

ما احتمال السيناريوهات المختلفة؟

كيف يتصرف الاستثمار في ظروف مختلفة؟

ما مدى ارتباط الأصول ببعضها؟

التعرف إلى الأخطاء

:عندما تظهر مشكلة، يسأل منهج داليو

ما الخطأ؟

لماذا حدث؟

:هل كان الخطأ بسبب

نقص المعلومات؟

سوء التقدير؟

ضعف النظام؟

إهمال؟

اختيار شخص غير مناسب؟

سوء التواصل؟

هل يمكن منع تكراره؟

الأسباب الجذرية

.بدل معالجة العرض فقط، ابحث عن السبب

مثال:

تأخر المشروع

ثم تسأل:

لماذا تأخر؟

نقص المواد

لماذا نقصت؟

ضعف التخطيط

لماذا ضعف التخطيط؟

لا توجد بيانات دقيقة

لماذا لا توجد بيانات؟

لا يوجد نظام متابعة

إذن الحل ليس فقط تسريع العمل، بل إصلاح النظام

بناء فريق قوي

داليو يركز على أن المنظمة تحتاج إلى الأشخاص المناسبين في الوظائف المناسبة

ليس المطلوب أن يكون كل شخص ممتازاً في كل شيء

بل يجب معرفة

قدرات الشخص

ضعفه

أسلوب تفكيره

مجال خبرته

.المهام التي تناسبه

Meritocracy of Ideas

من المفاهيم الأساسية في الكتاب

Idea Meritocracy

أي إعطاء الأفكار وزناً بناءً على قوتها وأدلتها، وليس فقط بناءً على منصب الشخص الذي قالها

:الفكرة تمر عبر

الرأي

الدليل

الخبرة

النقاش

اختبار الواقع

.ثم القرار

وزن آراء الأشخاص

.ليس كل رأي يحمل القيمة نفسها في كل موضوع

:الشخص الذي يمتلك

خبرة طويلة

نتائج مثبتة

معرفة عميقة

قد يكون رأيه أكثر فائدة في مجال تخصصه

لكن ذلك لا يعني أنه معصوم من الخطأ

النظام المؤسسي

داليو يحاول بناء مؤسسة تستطيع العمل حتى عندما لا يكون المؤسس حاضراً

لذلك يتم تحويل المعرفة إلى

مبادئ

إجراءات

أنظمة

معايير

عمليات

بيانات

آليات تقييم

العمل على نقاط الضعف

بدل إخفاء نقاط الضعف

اكتشفها

اعترف بها

حلل أسبابها

ابحث عن شخص يكملك

ابن نظامًا يقلل أثرها

راقب النتائج

التصميم الشخصي للحياة

الكتاب لا يقتصر على المال

يتناول:

العلاقات

العمل

الأهداف

التعلم

القرارات

الفشل

الإدارة

التعاون.

والفكرة أن الإنسان يستطيع بناء مبادئ شخصية تساعد في المواقف المتكررة.

الفرق الجوهرى بين الكتابين

أسرار عقل المليونير

يركز أكثر على

العقلية المالية

المعتقدات عن المال

السلوك المالي

زيادة القدرة على الكسب

الادخار

إدارة المال

الاستثمار

بناء الثروة الشخصية

مبادئ

يركز أكثر على

التفكير المنهجي

اتخاذ القرار

التعلم من الأخطاء

تحليل الواقع

إدارة المؤسسات

الشفافية

المبادئ

الأنظمة

الاقتصاد

إدارة المخاطر

التنوع

دمج الكتابين في منهج واحد

يمكن تحويل أفكارهما إلى منظومة عملية

المرحلة الأولى: العقلية

اعرف معتقداتك عن المال

حدد الأفكار التي تعيقك

توقف عن اعتبار المال موضوعًا غامضًا

تعلم أساسيات الثقافة المالية

المرحلة الثانية: الدخل

طور مهارة ذات قيمة

تعلم البيع والتفاوض

ابحث عن مشكلات يدفع السوق لحلها

زد قدرتك على إنتاج القيمة

المرحلة الثالثة: السيطرة على المال

اعرف دخلك

اعرف مصروفاتك.

أنشئ ميزانية.

ابن صندوق طوارئ مناسبًا.

تجنب الديون الاستهلاكية غير الضرورية.

خصص جزءًا ثابتًا للادخار والاستثمار وفق وضعك.

المرحلة الرابعة: الاستثمار

حدد أهدافك وأفقك الزمني.

افهم المخاطر.

نوع عندما يكون ذلك مناسبًا.

لا تستثمر في شيء لا تفهم آليته ومخاطره.

لا تجعل العاطفة وحدها تحدد قراراتك.

المرحلة الخامسة: نظام القرار

لكل قرار مالي كبير:

حدد الهدف.

حدد المعلومات.

حدد البدائل.

حدد المخاطر.

اكتب افتراضاتك.

اتخذ القرار.

سجل النتيجة

راجع الخطأ

استخرج قاعدة للمستقبل

المرحلة السادسة: التراكم

→ الدخل → فائض → ادخار → استثمار → عائد → إعادة استثمار
تراكم

وهنا تلتقي فكرتا الكتابين

إيكر يهتم ببناء السلوك المالي والعقلية، وداليو يهتم بتحويل التفكير
والتجربة إلى مبادئ وأنظمة قابلة للتكرار

والنتيجة العملية ليست "سرًا" أو طريقة مضمونة لصنع المليونير، بل
منظومة تعتمد على زيادة القيمة التي تنتجها، التحكم في التدفقات
المالية، التعلم المستمر، إدارة المخاطر، والاستثمار طويل الأجل بما
يتناسب مع أهدافك وقدرتك على تحمل المخاطر

نعم. سأحوّل أفكار «أسرار عقل المليونير» + «مبادئ» إلى خطة
شخصية عملية، تبدأ من الصفر وتتحول تدريجيًا إلى نظام لبناء الدخل
ورأس المال

خطتك لبناء المال والثروة

المرحلة الأولى — إعادة بناء العقلية المالية

المدة: 30 يومًا

هدفك هنا ليس البحث عن المال السريع، بل معرفة علاقتك بالمال

كل يوم اكتب

ما دخلي الحالي؟

ما مصاريفي؟

أين يذهب المال؟

ما المهارات التي أمتلكها؟

ما المهارة التي يمكن أن تزيد دخلي؟

ما أكبر خطأ مالي أكرره؟

ما الأشياء المالية التي أخاف منها؟

ما الذي أستطيع التحكم فيه؟

:أنشئ دفترًا اسمه

النظام المالي الشخصي — Financial Operating System

وسجل فيه كل قراراتك المالية

المرحلة الثانية — السيطرة على المصروفات

المدة: أول 90 يومًا

لا تبدأ بالاستثمار قبل أن تعرف تدفق أموالك

:أنشئ جدولًا

المبلغ العنصر

— الدخل

المبلغ العنصر

— السكن

— الطعام

— النقل

— الفواتير

— الديون

— المصاريف الأخرى

— الادخار

— الاستثمار

— المتبقي

راقب كل درهم لمدة 90 يومًا

لا تحاول تقليد نسب ثابتة مثل 50/20/10 بشكل أعمى؛ النسبة المناسبة تعتمد على دخلك والتزاماتك وديونك ووضعك في المغرب

المرحلة الثالثة — بناء صندوق الأمان

قبل المخاطرة الكبيرة، ابن احتياطيًا ماليًا

الهدف:

صندوق طوارئ يغطي عدة أشهر من المصاريف الأساسية

ضعه في مكان سائل ومنخفض المخاطر نسبياً، وليس في استثمار
متقلب تحتاج إليه وقت الأزمة

الترتيب:

دخل



مصاريف أساسية



صندوق طوارئ



سداد الديون مرتفعة التكلفة



استثمار منتظم

المرحلة الرابعة — رفع الدخل

هذه أهم مرحلة بالنسبة لشخص يبدأ برأس مال صغير

:لا تجعل الخطة

.توفير المال فقط

:اجعلها

.زيادة قدرتك على إنتاج المال

اختر مهارة واحدة قابلة للبيع وركز عليها

واللوجستيك والتخزين والنقل والموارد HSE بما أنك مهتم أصلاً بـ
البشرية، يمكنك بناء مسار مهني حول هذه المجالات بدل تشتيت نفسك
في عشرات المهارات

مثلاً:

HSE

.

Logistique

.

Excel

.

ERP / Système de gestion

.

Français professionnel

.

Anglais professionnel

.

Communication

.

Management

هذه التركيبة يمكن أن تزيد قيمتك المهنية أكثر من تعلم عشرات المهارات بشكل سطحي.

المرحلة الخامسة — نظام التعلم اليومي

اعمل بنظام ثابت بدل الاعتماد على الحماس

مثال:

ساعتان يوميًا

دقيقة لغة 30

دقيقة مهارة مهنية 30

دقيقة تطبيق عملي 30

دقيقة قراءة وتحليل 30

وفي نهاية الأسبوع:

ماذا تعلمت؟

ماذا طبقت؟

ما النتيجة؟

ما الذي لم أفهمه؟

ما الذي سأغيره الأسبوع القادم؟

هنا نستخدم مبدأ داليو:

Experience → Reflection → Principle → System

تجربة



تحليل



استخلاص قاعدة



تحويل القاعدة إلى نظام

المرحلة السادسة — تحويل مهارتك إلى دخل إضافي

بعد بناء مهارة حقيقية، ابحث عن مشكلة يستطيع السوق الدفع لحلها

مثلاً في مجال اللوجستيك

تنظيم المخزون

للمخازن Excel

KPI

FIFO / LIFO

Inventaire

Réception

Expédition

Préparation de commandes

Gestion des stocks

تحليل تكاليف النقل

HSE

إعداد الوثائق

إجراءات العمل

التكوين المهني

يمكن أن تبدأ بخدمة صغيرة ثم تطورها

الفكرة:

مهارة → خدمة → عميل → دخل → نظام → توسع

المرحلة السابعة — إنشاء نظام مالي تلقائي

:عندما تحصل على الدخل

.لا تترك كل المال في حساب واحد

:قسمه إلى وظائف

المعيشة

.الاحتياجات اليومية والأساسية

الأمان

صندوق الطوارئ

النمو

التعليم والمهارات

الاستثمار

رأس المال طويل الأجل

الترفيه

مبلغ محدد حتى لا يتحول الإنفاق إلى فوضى

المرحلة الثامنة — الاستثمار

بعد بناء أساس مالي مناسب، ابدأ بتعلم الاستثمار قبل وضع أموالك

تعلم:

الأسهم

السندات

الصناديق الاستثمارية

العقار

المشاريع

النقد

التضخم

الفائدة المركبة

العائد الحقيقي

المخاطر

التنوع

السيولة

الضرائب والرسوم

ولا تستخدم المال الذي تحتاجه للمصاريف الأساسية في استثمارات عالية القلب.

المرحلة التاسعة — نظام قرار استثماري

قبل أي استثمار، اكتب ورقة واحدة

ما الذي سأشتريه؟

لماذا؟

ما مصدر العائد؟

ما المخاطر؟

ما أسوأ سيناريو؟

كم يمكن أن أخسر؟

ما المدة التي أستطيع الاحتفاظ بها؟

هل أحتاج إلى المال قريبًا؟
ما الرسوم والتكاليف؟
ما البديل؟
ثم اتخذ القرار.
بعد عدة أشهر
قارن توقعك بالنتيجة.
بهذه الطريقة لا تعتمد فقط على الشعور

المرحلة العاشرة — بناء الأصول

هدفك طويل الأجل هو الانتقال تدريجيًا من
بيع الوقت
إلى:
امتلاك أصول وأنظمة تولد قيمة
:الأصول قد تكون
استثمارات مالية
مشروع
عقار منتج للدخل
ملكية فكرية

محتوى

مهارة نادرة

نظام تجاري

حصة في نشاط

:لكن الأصل يجب تقييمه على أساس

التكلفة

العائد المتوقع

المخاطر

السيولة

الضرائب

الجهد المطلوب

.المدة

المرحلة الحادية عشرة — نظام داليو لاتخاذ القرارات

:كلما وقعت في مشكلة لا تقل

"أنا فاشل"

:قل

ما الذي حدث؟

ثم:

لماذا حدث؟

ثم:

ما السبب الجذري؟

ثم:

كيف أ منع تكراره؟

ثم:

ما المبدأ الجديد الذي تعلمته؟

مثال:

خسرت مالاً.

↓

لماذا؟

↓

دخلت دون فهم الاستثمار.

↓

لماذا؟

↓

اتبعت شخصاً على الإنترنت.

↓

:الحل

لن أستثمر مستقبلاً قبل كتابة فرضية الاستثمار ومخاطره ومصادر المعلومات.

هكذا يتحول الخطأ إلى نظام حماية للمستقبل

المرحلة الثانية عشرة — مراجعة شهرية

في آخر كل شهر، قم باجتماع مع نفسك

:اكتب

الدخل

كم زاد أو انخفض؟

المصاريف

أين أنفقت أكثر؟

الادخار

كم تراكم؟

الديون

هل انخفضت؟

الاستثمار

كم استثمرت؟

ما المخاطر؟

المهارات

ماذا تعلمت؟

العمل

ما الإنجاز الذي حققته؟

الأخطاء

ما أكبر خطأ؟

الدرس

ماذا سأغير؟

الشهر القادم

ما أهم ثلاثة أهداف؟

نظامك اليومي

:اجعل يومك مبنيًا على خمس ركائز

الصحة

.نوم وحركة وغذاء مناسب

العمل

.إنجاز المهمة ذات القيمة الأعلى

التعلم

تطوير مهارة ترفع قيمتك

المال

تتبع الإنفاق والدخل

العلاقات

بناء علاقات مهنية سليمة

نظامك الأسبوعي

كل أسبوع

تعلم مهارة جديدة

طبق شيئاً عملياً

تواصل مع أشخاص مهنيين

راجع مصروفاتك

راجع تقدمك المهني

اقرأ في الاقتصاد والاستثمار

ابحث عن فرصة لزيادة دخلك

راجع خطأ واحداً وحوله إلى قاعدة

نظامك السنوي

في نهاية كل سنة قس

صافي الثروة

.الأصول –الالتزامات

الدخل السنوي

معدل الادخار

الديون

قيمة الاستثمارات

قيمة صندوق الطوارئ

عدد المهارات القابلة للبيع

مستواك المهني

مصادر الدخل

.ثم قارن السنة الجديدة بالسنة السابقة

الخريطة الكاملة

العقلية



معرفة المال



السيطرة على المصروفات



صندوق الطوارئ



تقليل الديون المكلفة



رفع المهارات



رفع الدخل



إنشاء فائض مالي



الاستثمار المنتظم



التنوع وإدارة المخاطر



تراكم رأس المال



بناء الأصول



زيادة مصادر الدخل



إعادة الاستثمار



تراكم طويل الأجل

قاعدتك الذهبية

:لا تجعل هدفك

"أصبح مليونيرًا"

:اجعل هدفك بناء نظام يستطيع، سنة بعد سنة

زيادة الدخل + التحكم في المصروفات + تكوين فائض + حماية رأس المال + استثمار الفائض + التعلم من الأخطاء + إعادة الاستثمار

وهذا يحول أفكار الكتابين من قراءة نظرية إلى نظام حياة مالي قابل للقياس.

الفصل الأول: من التفكير الخطي إلى التفكير الأسّي — كيف يعمل

الزمن والفائدة المركبة والرافعة على بناء الثروة

هناك فرق عميق بين شخص ينظر إلى المال باعتباره نتيجة مباشرة لعدد الساعات التي يعملها، وشخص ينظر إليه باعتباره نظاماً يمكن بناؤه بحيث ينتج نتائج متزايدة مع مرور الوقت. الأول يفكر غالباً بطريقة خطية: أعمل أكثر، أحصل على دخل أكبر، أو أبيع ساعات أكثر فأحصل على مال أكثر. أما الثاني فيبحث عن الطرق التي تجعل الجهد الحالي ينتج نتائج تمتد إلى المستقبل وتتراكم فوق بعضها.

هذا لا يعني أن التفكير الخطي سيئ أو أن التفكير الأسّي هو عقلية سحرية يمتلكها الأثرياء وحدهم. التفكير الخطي ضروري في الحياة اليومية وفي التخطيط الواقعي. لكن المشكلة تظهر عندما يستخدم الإنسان نموذجاً خطياً لفهم ظواهر تتراكم مع الزمن.

إذا وضعت مبلغاً ثابتاً جانباً كل شهر، فإن مجموع مساهماتك يتزايد بطريقة شبه خطية. ولكن إذا استثمرت تلك المساهمات وحققت عائداً وأعدت استثمار العائد، فإنك تدخل في نظام مختلف: العائد نفسه يبدأ في إنتاج عائد جديد.

وهنا تظهر قوة الفائدة المركبة.

الفائدة البسيطة تعني أنك تحقق عائداً على رأس المال الأصلي. أما الفائدة المركبة فتعني أن العوائد السابقة تدخل في قاعدة الحساب المستقبلية. وبصيغة رياضية مبسطة يمكن التعبير عن قيمة الاستثمار المستقبلية بالعلاقة:

القيمة المستقبلية = رأس المال $\times (1 + \text{معدل العائد})^{\text{أس عدد الفترات}}$
وهذا الأس في المعادلة هو أحد أهم العناصر لفهم الثروة طويلة الأجل.

إذا استثمر شخص عشرة آلاف درهم بمعدل افتراضي قدره عشرة في المائة سنوياً، مع إعادة استثمار العوائد وعدم إضافة أموال جديدة، فإن القيمة لا ترتفع بمقدار ألف درهم فقط كل سنة. السنة الأولى يصبح رأس المال نحو أحد عشر ألف درهم، ثم يُحسب العائد التالي على المبلغ الجديد، وهكذا. وبعد عشر سنوات، في هذا المثال الافتراضي، يصبح المبلغ نحو خمسة وعشرين ألفاً وتسعمائة وثلاثين درهماً تقريباً.

المهم هنا ليس الرقم نفسه، لأن العائد الفعلي غير مضمون والاستثمارات تختلف في المخاطر والرسوم والضرائب والتقلبات. المهم هو فهم الآلية.

الزمن يصبح جزءاً من عملية إنتاج المال.

وهذا يقود إلى فكرة أكثر أهمية: الثروة لا تُقاس فقط بكم تكسب، وإنما أيضاً بكم تستطيع الاحتفاظ به، وبكيفية توجيهه، وبالمدة التي تترك فيها رأس المال يعمل.

قد يحصل شخص على دخل مرتفع لكنه ينفق معظم دخله. وقد يحصل شخص آخر على دخل أقل لكنه يترك فائضاً منتظماً للاستثمار. في الأجل الطويل، لا يمكن معرفة النتيجة من الدخل وحده.

المعادلة العملية تصبح:

الدخل ناقص النفقات = الفائض

= الفائض × معدل الادخار والاستثمار × الزمن × العائد المركب
إمكانية تراكم رأس المال

هذه ليست وصفاً تضمن الثراء، لكنها طريقة أكثر دقة للتفكير في عملية بناء الأصول.

الخطأ الشائع هو التركيز على النتيجة السريعة. الإنسان يرى شخصاً يحقق مكسباً كبيراً في فترة قصيرة، فيظن أن السر هو العثور على فرصة استثنائية. لكن بناء رأس المال المستدام غالباً ما يعتمد على تكرار سلوكيات صغيرة لفترات طويلة.

هنا يظهر الفرق بين التفكير في النتيجة والتفكير في النظام.

الشخص الذي يقول أريد مليون درهم قد يركز على الرقم النهائي. أما الشخص الذي يبني نظاماً فيسأل: كم أستطيع أن أدخر شهرياً؟ ما نسبة دخلي التي أستطيع استثمارها؟ ما الأصول التي أفهمها؟ ما مستوى المخاطر الذي أستطيع تحمله؟ ما الرسوم؟ ما الضرائب؟ كيف سأتعامل مع الانخفاضات؟ ماذا سأفعل إذا فقدت مصدر دخلي؟ وكيف سأستمر في الاستثمار خلال السنوات القادمة؟

هذه الأسئلة تحول الرغبة إلى نظام.

،التفكير الأسّي يظهر أيضاً في الأعمال والتكنولوجيا. المنتج الرقمي على سبيل المثال، يمكن أن يُنتج مرة واحدة ثم يصل إلى عدد كبير من المستخدمين. البرمجيات يمكن أن تخدم عدداً متزايداً من العملاء دون أن ترتفع تكلفة كل نسخة بالضرورة بنفس النسبة. العلامة التجارية القوية يمكن أن تجعل كل حملة تسويقية لاحقة أكثر فعالية. شبكة العملاء والعلاقات والمعرفة يمكن أن تتراكم أيضاً.

هذه هي فكرة الرافعة.

الرافعة تعني أن النتيجة لا تعتمد فقط على كمية الجهد البدني الذي تبذله. يمكنك استخدام رأس المال، أو التكنولوجيا، أو الأنظمة، أو فريق

العمل، أو المعرفة، أو التوزيع للوصول إلى نتيجة أكبر مما يستطيع
شخص واحد تحقيقه بمفرده

لكن الرافعة ليست مجانية

،الاقتراض مثلاً يمكن أن يضاعف الأرباح عندما تسير الأمور لصالحك
لكنه يستطيع أيضاً مضاعفة الخسائر عندما تسير ضدك. لذلك لا ينبغي
،تقديم أموال الآخرين باعتبارها مفتاحاً سحرياً للثروة. الرافعة أداة
والأداة تحتاج إلى إدارة مخاطر

والأمر نفسه ينطبق على وقت الآخرين

عندما يبدأ صاحب مشروع بتوظيف موظفين، فإنه لا يشتري فقط
ساعات عمل إضافية. إنه يبني نظاماً يستطيع توزيع المهام والخبرات
لكن الإدارة السيئة قد تجعل الفريق مصدراً للتكاليف والمشكلات بدلاً من
أن يكون مصدراً للتوسع

أما التكنولوجيا فهي إحدى أقوى الروافع الحديثة. برنامج واحد يمكن
أن يستخدمه آلاف أو ملايين الأشخاص. قاعدة بيانات يمكن أن تخدم
عمليات ضخمة. نظام لوجستي جيد يمكن أن ينسق مئات العمليات
يومية. منصة إلكترونية يمكن أن تربط بين البائع والمشتري دون
الحاجة إلى وجود صاحب المنصة في كل معاملة

وهنا يتغير السؤال من

كيف أعمل أكثر؟

إلى:

كيف أبني نظاماً يجعل كل ساعة من العمل الحالي أكثر قيمة في
المستقبل؟

هذا التحول هو جوهر التفكير القابل للتوسع

لكن يجب الانتباه إلى وهم شائع: ليس كل شيء أسياً. الاقتصاد الحقيقي، مليء بالقيود. هناك الموارد، والقوانين، والمنافسة، والطلب، والطاقة والوقت، ورأس المال، والقدرة الإدارية. ولذلك فإن التفكير الأسى ليس اعتقاداً بأن الأرباح ستتضاعف إلى الأبد، وإنما هو فهم أن بعض الأنظمة يمكن أن تتراكم نتائجها بطريقة أسرع من النمو الخطي لفترة معينة.

ومن هنا نصل إلى أهم عنصر: الوقت

الوقت لا يضمن نجاح الاستثمار، لكنه يمنح الفائدة المركبة فرصة للعمل. ولهذا فإن البدء المبكر، عندما تكون الظروف مناسبة، قد يكون مهماً لأن المستثمر يحصل على فترات تراكم أكثر.

إذا كان شخصان يستثمران المبلغ نفسه وبالعائد نفسه، لكن أحدهما يبدأ قبل الآخر بسنوات، فإن الفارق قد يصبح كبيراً بسبب أثر التراكم.

ولهذا لا ينبغي للإنسان أن ينتظر حتى يصبح غنياً كي يبدأ في بناء العادات المالية. يبدأ بما يستطيع، ثم يزيد قدرته مع نمو دخله.

طريقة التفكير العملية

ابدأ بقياس دخلك الحقيقي، وليس الدخل الذي تتمنى الحصول عليه.

سجل كل المصروفات لمدة عدة أشهر.

قسم النفقات إلى ضرورية، مهمة، اختيارية، وتسرب مالي.

احسب نسبة الفائض من دخلك.

أنشئ صندوق طوارئ مناسباً قبل تحمل مخاطر استثمارية كبيرة، وفقاً لظروفك.

تعلم أساسيات الأصول التي تستثمر فيها.

لا تستخدم الرافعة المالية قبل فهم احتمال الخسارة وتكلفة التمويل.

حدد مبلغاً دورياً يمكن استثماره دون أن يهدد احتياجاتك الأساسية.

أعد استثمار العوائد عندما يكون ذلك مناسباً لاستراتيجيتك

راقب الأداء على سنوات لا على أيام، مع مراجعة دورية للفرضيات والمخاطر.

ولا تجعل ارتفاع السوق دليلاً على أنك عبقرى، ولا تجعل انخفاضه دليلاً على أنك فاشل. النتائج قصيرة الأجل يمكن أن تتأثر بعوامل كثيرة خارجة عن سيطرتك.

الفكرة الأساسية هي أن الإنسان لا يبني الثروة فقط بزيادة دخله، بل ببناء فجوة مستمرة بين الدخل والاستهلاك، ثم تحويل هذه الفجوة إلى أصول منتجة، وترك الزمن يعمل لصالح النظام.

في النهاية، التفكير الأسى ليس سرّاً خاصاً بالأثرياء. إنه نموذج رياضي، يمكن لأي شخص فهمه. لكن تطبيقه يحتاج إلى صبر، وانضباط ومعرفة، وإدارة للمخاطر، وقدرة على مقاومة إغراء استهلاك كل ما يدخل إلى الحساب.

الثروة طويلة الأجل تبدأ غالباً من قرار بسيط: ألا تجعل كل زيادة في دخلك تتحول مباشرة إلى زيادة في مستوى استهلاكك.

عندما يرتفع دخلك، تستطيع زيادة استهلاكك قليلاً، لكنك ترفع أيضاً قدرتك على امتلاك الأصول.

وبمرور الوقت، يصبح الهدف ليس أن تعمل إلى الأبد من أجل المال، بل أن تبني أصولاً وأنظمة يمكنها إنتاج قيمة حتى عندما لا تكون موجوداً. في كل خطوة من خطوات العملية.

الفصل الثاني: الدوبامين وتأجيل الإشباع وإدارة المخاطر — من استهلاك المكافأة إلى بناء الأصول

المال لا يتحرك داخل الحسابات فقط؛ إنه يتحرك أيضاً داخل السلوك.

قد يعرف الإنسان تماماً أنه يجب أن يدخر، لكنه عندما يحصل على راتبه يشتري أشياء لم يكن يحتاج إليها. وقد يعرف أن الأسواق متقلبة لكنه يبيع في لحظة خوف. وقد يعرف أن بناء المهارة يحتاج إلى سنوات، لكنه يبحث عن نتيجة خلال أسبوع.

لذلك فإن بناء الثروة ليس مسألة رياضيات فقط. إنه مسألة سلوك أيضاً.

ومن أهم المفاهيم التي تساعد على فهم هذا الجانب مفهوم تأجيل الإشباع.

تأجيل الإشباع يعني القدرة على التخلي عن مكافأة فورية من أجل تحقيق منفعة أكبر أو أكثر استدامة في المستقبل.

الشخص الذي ينفق كامل دخله اليوم يحصل على منفعة فورية. أما الشخص الذي يحتفظ بجزء من دخله ويستثمره، فهو يتنازل جزئياً عن استهلاك حاصر مقابل إمكانية امتلاك رأس مال أكبر مستقبلاً.

هذه ليست دعوة إلى الحرمان الدائم.

الحياة ليست مشروعاً مالياً فقط. الإنسان يحتاج إلى الراحة والعلاقات والصحة والترفيه. المشكلة تبدأ عندما يتحول الاستهلاك الفوري إلى نظام يمنع تكوين رأس المال.

وهنا يأتي دور علم الأعصاب.

الدوبامين مادة ناقلة عصبية مهمة ترتبط بالتعلم والتحفيز والتوقع والمكافأة، وليس من الدقة اختزاله في عبارة «هرمون السعادة». عندما يتوقع الإنسان مكافأة أو يحصل على تجربة ذات قيمة بالنسبة إليه. تشارك أنظمة الدوبامين في عملية التعلم والتحفيز.

التسوق يمكن أن يكون جزءاً من هذه الحلقة. كذلك الألعاب، وسائل التواصل الاجتماعي، الطعام، الإنجاز، التفاعل الاجتماعي، والعديد من السلوكيات الأخرى.

لكن لا يوجد أساس علمي كافٍ للقول إن جميع الأثرياء يفرزون الدوبامين بطريقة مختلفة أو أن لديهم قدرة بيولوجية خاصة على تأجيل الإشباع.

الفرق الذي يمكن العمل عليه هو السلوك المكتسب.

يمكن للإنسان أن يدرب نفسه على جعل المكافأة مرتبطة بالتقدم وليس بالاستهلاك فقط.

مثلاً، بدلاً من أن يكون شعوره بالإنجاز مرتبطاً بشراء هاتف جديد، يمكن أن يرتبط بتحقيق هدف مالي محدد: زيادة صندوق الطوارئ، تسديد دين، إكمال دورة مهنية، بناء مشروع صغير، أو زيادة قيمة محفظة أصول مناسبة لخطة طويلة الأجل.

بهذا يصبح المال وسيلة لبناء الخيارات المستقبلية.

ومن المفيد التمييز بين أصل والتزام مالي أو نفقة استهلاكية.

في التحليل المالي، الأصل هو مورد له قيمة اقتصادية ويمكن أن ينتج منافع مستقبلية، بينما الالتزام هو التزام مالي يجب الوفاء به. وفي الاستخدام الشائع في كتب الإدارة المالية الشخصية، يُستخدم مفهوم الأصل «للإشارة إلى شيء يساهم في توليد دخل أو قيمة، مثل حصة» في شركة أو عقار مؤجر في ظروف مناسبة.

لكن السيارة الشخصية، على سبيل المثال، قد تكون ذات قيمة للمستخدم، وفي الوقت نفسه تمثل مصاريف شراء وتأمين وصيانة ووقود واستهلاك قيمة. لذلك لا ينبغي اختزال الواقع في شعار بسيط يقول إن كل شيء يدخل الجيب أصل وكل شيء يخرج منه خصم؛ التحليل المالي الحقيقي يحتاج إلى النظر في التدفقات النقدية والتكلفة والعائد والالتزامات.

السؤال المهم هو:

هل هذا القرار يزيد قدرتي المستقبلية أم يستهلك جزءاً كبيراً منها؟

إذا اشترى شخص سيارة غالية جداً مقارنة بدخله، فقد يصبح مضطراً إلى العمل لساعات إضافية فقط لتغطية تكاليفها. وإذا استخدم شخص آخر جزءاً من فائضه في تطوير مهارة ترفع دخله، فقد يصبح هذا الإنفاق استثماراً في رأس المال البشري، وإن لم يكن «أصلاً» مالياً بالمعنى المحاسبي.

وهنا يظهر مفهوم رأس المال البشري

،المهارة يمكن أن تزيد قدرة الإنسان على إنتاج الدخل. اللغة، البرمجة، المبيعات، الإدارة، التحليل المالي، اللوجستيك، الهندسة، التصميم، التفاوض وغيرها من المهارات قد تغير القيمة الاقتصادية لساعة العمل.

لذلك فإن أول استثمار قد يحتاجه الشخص ليس دائماً شراء أصل مالي. أحياناً يكون بناء قدرة إنتاجية أعلى.

لكن بناء الأصول والمهارات يجب أن يترافق مع إدارة المخاطر

الخوف جزء طبيعي من النظام العصبي. اللوزة الدماغية تشارك في معالجة التهديد والخوف، لكن من غير الدقيق وصفها بأنها «مركز الخوف الوحيد». «الدماغ يعمل من خلال شبكة واسعة من المناطق والعمليات

عندما تنخفض الأسواق بسرعة، يمكن أن يشعر الإنسان بتهديد حقيقي لأن قيمة مدخراته الظاهرة تنخفض. وقد يؤدي الخوف إلى قرارات سريعة.

المشكلة ليست وجود الخوف

المشكلة هي اتخاذ قرار مالي كبير دون خطة

الاستثمار المنضبط لا يعني انعدام المشاعر. يعني إنشاء قواعد قبل أن تأتي المشاعر القوية

إذا كنت تعرف مسبقاً مقدار الخسارة التي تستطيع تحملها، ونوع الأصول التي تملكها، ونسبة المخاطر، والمدة الزمنية، ومتى ستعيد التوازن لمحففتك، فإنك تقلل احتمال اتخاذ قرار عشوائي أثناء الأزمة.

وهذه هي الفكرة العملية للانفصال بين الشعور والقرار.

لا تحاول أن تصبح إنساناً بلا خوف.

أنشئ نظاماً يجعل الخوف أقل قدرة على التحكم في قراراتك.

:قبل شراء أصل عالي المخاطر، اكتب

ما الذي أشتريه؟

لماذا أشتريه؟

ما مصدر العائد المتوقع؟

ما السيناريو الإيجابي؟

ما السيناريو الأساسي؟

ما السيناريو السلبي؟

ما أقصى خسارة محتملة؟

هل أستطيع تحملها؟

ما مقدار السيولة التي ستبقى لدي؟

ماذا يحدث إذا انخفض السعر بنسبة كبيرة؟

ما الذي سيجعلني أغير رأيي؟

.هذه الأسئلة تحول القرار من اندفاع إلى عملية تحليل

.«وهنا تظهر فكرة «تكلفة التعلم»

قد يخسر المستثمر مالاً لأنه ارتكب خطأ. لكن تحويل الخسارة إلى درس لا يعني أن الخسارة نفسها جيدة. الخسارة قد تكون مؤذية مالياً. القيمة تأتي من استخراج المعلومات منها وتعديل النظام حتى لا يتكرر الخطأ نفسه.

هناك فرق بين المخاطرة المحسوبة والمقامرة.

المخاطرة المحسوبة تتضمن فهماً للأصل والاحتمالات والسيناريوهات. وحجم التعرض.

أما الدخول في صفقة لأن الآخرين يتحدثون عنها، أو لأن السعر ارتفع بسرعة، أو لأن الإنسان يخشى أن تفوته الفرصة، فهذه سلوكيات يمكن أن تؤدي إلى قرارات غير منضبطة.

ومن هنا نصل إلى مفهوم مهم: عدم تماثل المخاطر والعوائد.

إذا كان الإنسان يستطيع تحمل خسارة مئة وحدة مالية في تجربة معينة، بينما يمكن أن تكون النتيجة المحتملة أربعمئة وحدة، فقد يبدو التوزيع جذاباً من منظور معين. لكن لا يكفي النظر إلى النسبة وحدها؛ يجب النظر إلى احتمال حدوث كل نتيجة، وإلى تكرار التجربة، وإلى الخسائر المتتالية، وإلى السيولة، وإلى احتمال الخسارة الكاملة.

«الرياضيات تمنعنا من الوقوع في وهم «أربح أربعة وأخسر واحداً».

فإذا كانت احتمالية الربح منخفضة جداً، فقد لا تكون الصفقة جيدة رغم ارتفاع العائد المحتمل.

وهذا هو السبب في أن إدارة المخاطر تسبق البحث عن الربح.

أما الاستهلاك، فالمبدأ نفسه ينطبق عليه.

قبل شراء شيء، اسأل:

هل أحتاجه فعلاً؟

هل يمكنني دفع ثمنه دون الاقتراض الاستهلاكي المرهق؟

هل سيؤثر على قدرتي على الادخار؟

كم ساعة من العمل أحتاج فعلياً لتمويل هذا الشراء؟

ما تكلفة الملكية الكاملة، وليس سعر الشراء فقط؟

ماذا سيحدث لو فقدت دخلي لعدة أشهر؟

.هذه الأسئلة تعيد المال إلى حجمه الحقيقي

.عندما تقول إن هاتفاً يكلف عشرة آلاف درهم، فأنت ترى السعر

لكن عندما تقول إن شراءه يعني التخلي عن مبلغ كنت ستستثمره كل شهر لعدة أشهر، فإنك ترى تكلفة الفرصة البديلة

.وهذا المفهوم أساسي في الاقتصاد

كل درهم تستخدمه في اتجاه لا يمكن استخدامه في اتجاه آخر في الوقت نفسه

لذلك فإن قرار شراء سيارة فاخرة قد لا يعني فقط قيمة السيارة، بل قد يعني أيضاً التخلي عن استثمار أو تعليم أو تأسيس مشروع أو تكوين احتياطي نقدي

:القرار المالي الناضج لا يسأل فقط

هل أستطيع شراء هذا؟

:بل يسأل

ماذا سأضحى به إذا اشتريت هذا؟

.وهنا يتحول تأجيل الإشباع من فكرة نفسية إلى نظام مالي

يمكن بناء نظام عملي من عدة حسابات أو مظاريف مالية

.حساب للضروريات

.حساب للطوارئ

.حساب للاستثمار

.حساب للتطوير والتعليم

.حساب للترفيه والاستهلاك الاختياري

النسب ليست قانوناً ثابتاً للجميع .شخص لديه دخل منخفض والتزامات عائلية كبيرة يحتاج إلى توزيع مختلف عن شخص لديه دخل مرتفع وديون قليلة .لذلك الأفضل استخدام النسب كنقطة بداية ثم تعديلها حسب الواقع.

يمكن مثلاً وضع قاعدة شخصية تقول

.أدخر أولاً قبل الإنفاق الاختياري

.أبني احتياطياً نقدياً مناسباً

.أسدد الديون ذات التكلفة المرتفعة وفق خطة واضحة

.أستثمر مبلغاً دورياً يتناسب مع قدرتي

.أخصص جزءاً لتطوير مهاراتي

.وأترك جزءاً للمتعة حتى لا يتحول النظام المالي إلى حرمان غير مستدام

.ثم تأتي المرحلة الأهم :التكرار

.الثروة ليست قراراً واحداً

.إنها مجموعة من القرارات المتكررة

شراء أصل مناسب مرة واحدة لا يصنع نظاماً.
الادخار مرة واحدة لا يصنع استقلالاً مالياً.
قراءة كتاب واحد لا تصنع مهارة.
العمل الجاد أسبوعاً لا يصنع خبرة.
لكن التكرار عبر سنوات يمكن أن يغير المسار.
وهنا تتقاطع الفائدة المركبة المالية مع الفائدة المركبة السلوكية.
عندما تتعلم شيئاً كل يوم، تتحسن مهارتك.
وعندما تتحسن مهارتك، قد يرتفع دخلك.
وعندما يرتفع دخلك، يمكن أن يرتفع فائضك.
وعندما يرتفع فائضك، تستطيع زيادة استثمارك.
وعندما تزيد أصولك، قد تبدأ في إنتاج دخل أو نمو رأسمالي.
وعندما تعيد استثمار جزء من ذلك، يبدأ النظام في تغذية نفسه.
هذه هي الحلقة التي ينبغي بناؤها.
ليس المطلوب أن تعيش حياة خالية من المتعة، ولا أن تتحول إلى آلة.
لتجميع المال.
المطلوب أن تجعل جزءاً من دخلك يعمل من أجل مستقبلك قبل أن يتحول
كله إلى استهلاك حاضر.
وفي نهاية كل شهر، قم بمراجعة قصيرة:
كم دخل؟
كم أنفقت؟

كم ادخرت؟
كم استثمرت؟
ما قيمة أصولي؟
ما حجم ديوني؟
ما المهارة التي طورتها؟
ما القرار المالي الذي كان جيداً؟
ما الخطأ الذي يجب ألا أكرره؟
ما التعديل الذي سأطبقه الشهر القادم؟
بعد سنة، ستكون لديك بيانات حقيقية عن سلوكك المالي.
وبعد عدة سنوات، يمكن أن يظهر أثر التراكم
الفكرة النهائية ليست أن تصبح شخصاً لا يشعر بالخوف أو الرغبة أو
المتعة.
بل أن تصبح قادراً على إدارة هذه المشاعر بدلاً من السماح لها بإدارة
أموالك.
لا تجعل كل زيادة في الدخل تتحول إلى زيادة في الاستهلاك.
لا تجعل كل انخفاض في السوق يتحول إلى بيع مذعور.
لا تجعل كل فرصة استثمارية تتحول إلى اندفاع.
لا تجعل كل رغبة فورية تهزم هدفاً طويل الأجل.
ابنِ نظاماً.
اجعل الادخار تلقائياً قدر الإمكان.

اجعل الاستثمار منتظماً عندما يكون مناسباً لخطة المخاطر الخاصة بك.

تعلم باستمرار

طور قدرتك على إنتاج الدخل

استخدم الرافعة بحذر

اشتر الأصول التي تفهمها

راقب المخاطر قبل العوائد

و أعط الزمن فرصة لكي يعمل

الثروة المستدامة ليست نتيجة سر خفي يمتلكه عدد محدود من الناس ،إنها نتيجة تفاعل معقد بين الدخل، الادخار، الاستثمار، العائد، الزمن السلوك، المهارات، المخاطر، والقرارات المتكررة

والشخص الذي يفهم هذه المنظومة يستطيع أن ينتقل من التفكير في المال باعتباره شيئاً يُنفق، إلى التفكير فيه باعتباره مورداً يمكن تخصيصه وبنائه وإدارته

عندها يصبح السؤال الحقيقي ليس :كيف أصبح غنياً بسرعة؟

بل:

كيف أبني نظاماً مالياً وسلوكياً يستطيع أن يتحسن سنة بعد سنة دون أن ينهار عند أول أزمة؟

هذا السؤال أكثر صعوبة، لكنه أيضاً أكثر واقعية

ومن هنا يبدأ الانتقال الحقيقي من عقلية الاستهلاك إلى عقلية بناء رأس المال

الفصل الثالث :قوة الرافعة — كيف تجعل رأس المال والناس والتكنولوجيا والأنظمة جهودك قابلة للتوسع

هناك حد طبيعي لما يستطيع الإنسان أن يفعله بمفرده

،اليوم له عدد محدود من الساعات، والجسم له حدود، والانتباه له حدود، والطاقة الذهنية لها حدود. يستطيع الإنسان أن يعمل ساعات إضافية وأن يزيد إنتاجيته، وأن يتعلم مهارات جديدة، لكنه سيظل مقيداً بموارده الشخصية إذا كان يعتمد دائماً على بيع وقته مقابل المال

وهنا تبدأ واحدة من أهم التحولات في طريقة التفكير الاقتصادي

بدلاً من أن تسأل فقط :كيف أعمل أكثر؟

ابدأ بالسؤال

كيف أجعل الوحدة الواحدة من وقتي أو مالي أو معرفتي تنتج قيمة أكثر من مرة واحدة؟

هذه هي فكرة الرافعة

الرافعة في أبسط معنى هي استخدام مورد محدود للوصول إلى نتيجة أكبر من النتيجة التي كان يمكن الوصول إليها باستخدام المورد وحده

في الفيزياء، الرافعة تسمح بتحريك وزن أكبر باستخدام قوة مناسبة ونقطة ارتكاز

وفي الاقتصاد والأعمال، تظهر الفكرة بأشكال متعددة

يمكن أن تكون الرافعة مالا

يمكن أن تكون أشخاصاً

يمكن أن تكون تكنولوجيا

.يمكن أن تكون معرفة

.يمكن أن تكون شبكة توزيع

.يمكن أن تكون علامة تجارية

.يمكن أن تكون نظاماً إدارياً

ويمكن أن تكون ملكية أصل يستمر في إنتاج القيمة بعد انتهاء العمل
الأولي الذي بُذل في بنائه

:لكن هناك قاعدة أساسية يجب ألا تُنسى

.الرافعة تضخم النتائج، ولا تضمن اتجاهها

.إذا كان المشروع جيداً، فقد تساعد الرافعة على التوسع

.وإذا كان المشروع سيئاً، فقد تجعل الخسائر أكبر وأسرع

لهذا السبب فإن فهم الرافعة يجب أن يبدأ من إدارة المخاطر، وليس من
الطمع في مضاعفة الأرباح

.الرافعة الأولى هي رأس المال

رأس المال يسمح للإنسان بشراء معدات، أو إنشاء مشروع، أو تمويل
مخزون، أو الاستثمار في أصل، أو تطوير منتج، أو توسيع نشاط قائم

.لكن هناك فرق بين رأس المال الذي تملكه ورأس المال الذي تقترضه

عندما تستخدم مالك الخاص، تكون المخاطر مرتبطة أساساً بخسارة
رأس المال

أما عندما تستخدم الدين، فإنك تضيف التزاماً تعاقدياً يجب سداذه بغض
النظر عن نجاح المشروع أو فشله في كثير من الحالات

.لذلك فإن الاقتراض ليس ثروة بحد ذاته

القرض أداة تمويل.

قيمتها الاقتصادية تعتمد على ما سيتم فعله بالمال المقترض، وعلى تكلفة التمويل، وعلى التدفقات النقدية المتوقعة، وعلى احتمال الفشل وعلى قدرة المقترض على تحمل السيناريو السلبي

إذا اقترضت المال لشراء أصل منتج، وكان العائد الصافي بعد التكاليف أعلى من تكلفة التمويل وبقيت لديك قدرة على تحمل الانخفاضات، فقد يكون الدين جزءاً من استراتيجية تمويل

، أما إذا اقترضت لشراء سلعة استهلاكية تنخفض قيمتها ولا تنتج دخلاً، فأنت قد تكون حولت دخلاً مستقبلياً إلى استهلاك حاضر

ولهذا يجب أن تسأل قبل أي دين

لماذا أحتاج هذا التمويل؟

ما تكلفة القرض الحقيقية؟

ما القسط الإجمالي؟

ما السيناريو إذا انخفض دخلي؟

ما السيناريو إذا ارتفعت المصاريف؟

ما الأصل أو النشاط الذي سيولد التدفق النقدي؟

ما حجم الخسارة التي أستطيع تحملها؟

هل يمكنني سداد الدين دون الاعتماد على أفضل سيناريو؟

إذا كانت الإجابة غير واضحة، فزيادة الرافعة قد تكون زيادة في الهشاشة وليس في القوة

الرافعة الثانية هي وقت الآخرين

الإنسان الذي يقوم بكل شيء بنفسه يصبح عنق الزجاجة في مشروعه

إذا كان صاحب المشروع هو الذي يبيع ويشترى ويحاسب ويجب على الهاتف ويكتب الفواتير ويتابع المخزون ويقوم بالتسويق ويحل جميع المشاكل، فإن نمو المشروع سيبقى مرتبطاً بقدرته الشخصية

عندما يبدأ بتقسيم العمل، تظهر إمكانية التوسع

لكن توظيف الناس ليس مجرد شراء ساعات عمل

المؤسسة الناجحة تحتاج إلى اختيار الأشخاص المناسبين، وتحديد المسؤوليات، ووضع مؤشرات أداء، وبناء إجراءات واضحة، وتوفير التدريب، ومراقبة الجودة، وإنشاء قنوات للتواصل

إذا وظفت عشرة أشخاص دون نظام، فقد تحصل على عشرة مصادر إضافية للفوضى

أما إذا بنيت نظاماً واضحاً، فإن الفريق يمكن أن يتحول إلى قدرة إنتاجية منظمة

ولهذا فإن المدير لا يجب أن يكون الشخص الذي يعرف كيف يقوم بكل مهمة بنفسه، بل الشخص الذي يعرف كيف يبني نظاماً يجعل المهمة تُنجز بطريقة صحيحة حتى عندما لا يكون موجوداً

هذه نقطة جوهرية في الانتقال من العامل الفردي إلى صاحب النظام

في البداية، قد تكون أنت النظام

ثم تبني إجراءات

ثم توثق الإجراءات

ثم تدرب شخصاً آخر

ثم تقيس النتائج

ثم تصحح الأخطاء

ثم يصبح النظام قادراً على العمل دون اعتماد كامل عليك

هذه العملية يمكن تسميتها بالتوثيق والتقييس

كل مهمة متكررة في الشركة يمكن طرح أسئلة حولها

من المسؤول؟

متى تبدأ؟

ما المدخلات؟

ما الخطوات؟

ما معايير الجودة؟

ما الوثائق المطلوبة؟

ما المخاطر؟

ما النتيجة المتوقعة؟

ما المؤشر الذي يثبت أن المهمة تمت بشكل صحيح؟

عندما تجيب المؤسسة عن هذه الأسئلة، تتحول المعرفة الفردية إلى معرفة مؤسسية

وهنا تبدأ الرافعة الحقيقية

الموظف يستطيع المغادرة، لكن النظام الموثق يبقى

الرافعة الثالثة هي التكنولوجيا

التكنولوجيا يمكن أن تضاعف قدرة الإنسان على معالجة المعلومات وتنظيم العمليات والتواصل مع العملاء وتحليل البيانات

برنامج محاسبي يمكن أن يعالج عمليات كثيرة بسرعة

نظام إدارة مخزون يمكن أن يقلل أخطاء الجرد

نظام موارد بشرية يمكن أن ينظم بيانات الموظفين والحضور والإجازات والرواتب

نظام لوجستي يمكن أن يساعد في تتبع الشحنات

منصة إلكترونية يمكن أن تربط العملاء بالخدمات

أدوات الذكاء الاصطناعي يمكن أن تساعد في تحليل البيانات، إعداد المسودات، خدمة العملاء، البرمجة، البحث، الترجمة، والتوثيق، مع ضرورة التحقق البشري من النتائج في المهام التي تتطلب دقة أو مسؤولية عالية

لكن التكنولوجيا لا تصلح نموذجاً تجارياً ضعيفاً

إذا كانت الشركة تباع منتجاً لا يحتاجه أحد، فإن إنشاء موقع أكثر تطوراً لن يحل المشكلة

إذا كان المخزون سيئ الإدارة، فإن إضافة برنامج لا تعني تلقائياً أن العمليات أصبحت جيدة

التكنولوجيا تضخم النظام الموجود

إذا كان النظام جيداً، قد تساعد على توسيعه

إذا كان النظام سيئاً، قد تجعل الخطأ أسرع وأكبر

لذلك قبل شراء أي تقنية يجب طرح السؤال

ما المشكلة التي أحاول حلها؟

كم تكلف المشكلة حالياً؟

كم ستكلف التكنولوجيا؟

ما الوقت الذي ستوفره؟

ما نسبة الخطأ التي ستخفضها؟

هل ستزيد المبيعات؟

هل ستخفض التكاليف؟

هل ستزيد القدرة على خدمة العملاء؟

إذا لم يكن هناك جواب واضح، فقد تتحول التكنولوجيا إلى مصروف بدلاً من أن تكون رافعة

.الرافعة الرابعة هي المعرفة

المعرفة من أكثر أنواع الرافعة التي يمكن الوصول إليها بأقل رأس مال مادي.

.تعلم مهارة مطلوبة في السوق قد يرفع قيمة ساعة العمل

.تعلم البيع قد يساعد صاحب المشروع على الحصول على عملاء

.تعلم الإدارة المالية قد يقلل الأخطاء

.تعلم التفاوض قد يحسن العقود

.تعلم اللوجستيك قد يخفض تكاليف النقل والتخزين

.تعلم تحليل البيانات قد يحسن القرارات

.تعلم لغة إضافية قد يوسع السوق

.ولكن المعرفة وحدها لا تكفي

.هناك فرق بين المعرفة القابلة للتطبيق والمعرفة التي تبقى في الذاكرة

يمكن لشخص أن يقرأ خمسين كتاباً عن المبيعات دون أن يصبح بائعاً جيداً إذا لم يتدرب على التواصل مع العملاء

ويمكن لشخص أن يقرأ عن الاستثمار سنوات دون أن يفهم فعلياً المخاطر والتقييم والتنويع

:لذلك فإن أفضل دورة للتعلم هي

.تعلم

.طبق

.راقب

.اكتشف الخطأ

.صحح

.كرر

.هذه الدورة تحول المعلومات إلى مهارة

.ثم يمكن تحويل المهارة إلى نظام

.ثم يمكن للنظام أن يتحول إلى أصل

.وهنا يظهر أحد أهم التحولات في بناء الثروة

.في البداية تباع وقتك

.بعد ذلك تباع مهارتك

.ثم تبني نظاماً

.ثم تمتلك جزءاً من النظام

.ثم يصبح النظام قادراً على إنتاج قيمة دون وجودك في كل عملية

هذه ليست رحلة إلزامية لكل إنسان، لكنها نموذج مهم لفهم الفرق بين الدخل المرتبط بالوقت والدخل المرتبط بالملكية أو الأنظمة

.وهنا نصل إلى مفهوم الأصول

.الأصل الاقتصادي ليس مجرد شيء غالي

.قد يكون الأصل حصة في شركة

.قد يكون عقاراً يدر دخلاً في ظروف معينة

.قد يكون حقاً ملكياً فكرياً

.قد يكون برنامجاً

.قد يكون علامة تجارية

.قد يكون شبكة توزيع

.قد يكون قاعدة عملاء منظمة وفق القوانين والخصوصية

.وقد يكون استثماراً مالياً مناسباً لخطة المستثمر

الفكرة الأساسية أن الأصل يمتلك قدرة على إنتاج منفعة اقتصادية مستقبلية.

أما السلعة الاستهلاكية، فقد تكون مفيدة جداً لصاحبها، لكنها لا تصبح بالضرورة أصلاً منتجاً لمجرد أنها غالية

.وهذا يقود إلى مفهوم التدفق النقدي

.ليس المهم فقط كم تبلغ قيمة الشيء على الورق

:المهم أيضاً

هل يولد دخلاً؟

كم تبلغ مصاريفه؟

كم يحتاج من صيانة؟

ما درجة سيولته؟

ما مخاطره؟

ما احتمال انخفاض قيمته؟

ما تكلفة الفرصة البديلة؟

هل يمكن بيعه بسهولة؟

هل توجد التزامات قانونية أو ضريبية مرتبطة به؟

هذه الأسئلة تمنع الإنسان من الوقوع في فخ المظهر

قد يكون شخص ما يقود سيارة فاخرة لكنه يمتلك ديوناً كبيرة

وقد يكون شخص آخر يقود سيارة عادية لكنه يمتلك أصولاً واستثمارات واحتياطياً نقدياً

المظهر لا يخبرك بالضرورة عن صافي الثروة

ولهذا فإن بناء الثروة الحقيقي يبدأ من الميزانية العمومية الشخصية

اكتب كل ما تملكه

النقد

الاستثمارات

الأصول

الممتلكات

.الحقوق المالية

.ثم اكتب كل ما عليك

.القروض

.الديون

.الالتزامات

:بعد ذلك احسب

.صافي الثروة = إجمالي الأصول ناقص إجمالي الالتزامات

.هذه القيمة أكثر فائدة في تتبع بناء الثروة من مراقبة الراتب وحده

.لكن حتى صافي الثروة لا يكفي

.يجب مراقبة التدفق النقدي

كم يدخل كل شهر؟

كم يخرج؟

كم يبقى؟

كم يذهب إلى الاستثمار؟

كم يذهب إلى الديون؟

كم تحتاج للعيش؟

كم تستطيع تحمل الطوارئ؟

.هنا تتكون الصورة المالية الحقيقية

.والرافعة لا تتعلق فقط بالمال

هناك رافعة العلاقات

الإنسان الذي يبني شبكة مهنية موثوقة يستطيع الوصول إلى فرص ومعلومات وشركاء وعملاء وخبرات قد لا يستطيع الوصول إليها بمفرده

لكن العلاقات ليست مجرد جمع أرقام الهواتف

العلاقة المهنية الحقيقية تقوم على الثقة والقيمة المتبادلة

اسأل:

ماذا أستطيع أن أقدم؟

كيف أساعد؟

ما المهارة التي أملكها؟

من الأشخاص الذين يمكنني التعلم منهم؟

كيف أحافظ على سمعتي؟

السمعة نفسها يمكن أن تصبح نوعاً من رأس المال غير المادي

،الشخص الذي يلتزم بالمواعيد، ويحترم العقود، ويؤدي العمل بجودة ويعترف بالأخطاء، ويحافظ على الثقة، قد يجد أن الفرص تأتيه من شبكة العلاقات التي بناها عبر سنوات

وهذا أيضاً تراكم

ليس تراكم المال فقط

إنه تراكم السمعة والخبرة والعلاقات والمهارات

وهناك نوع آخر من الرافعة :التوزيع

،يمكن أن تمتلك أفضل منتج في السوق، لكن إذا لم يعرف أحد بوجوده
فلن تصل إلى النتائج المطلوبة

.التوزيع يعني القدرة على الوصول إلى العميل

.يمكن أن يكون عبر متجر

.أو موقع إلكتروني

.أو موزعين

.أو شبكة مبيعات

.أو منصة رقمية

.أو محتوى

.أو شراكات

.المنتج والتوزيع يعملان معاً

.ولهذا فإن تعلم التسويق والمبيعات ليس ترفاً لرائد الأعمال

.إنه جزء من فهم كيفية انتقال القيمة من المنتج إلى السوق

.لكن هناك خطر في الرافعة التسويقية أيضاً

إذا كان المنتج سيئاً، يمكن للتسويق أن يجذب العملاء بسرعة ثم يزيد
عدد الشكاوى بسرعة

إذا كانت الشركة غير قادرة على التسليم، فإن حملة ناجحة قد تتحول
إلى أزمة تشغيلية

.لهذا يجب أن تتوازن المبيعات مع القدرة التشغيلية

.وهنا يظهر مفهوم عنق الزجاجة

كل نظام لديه نقطة تحد من قدرته على التوسع

قد تكون المشكلة في الإنتاج

أو المخزون

أو التمويل

أو النقل

أو الموظفين

أو المبيعات

أو خدمة العملاء

أو التكنولوجيا

إذا ضاعفت المبيعات بينما لا تستطيع زيادة الإنتاج، فإن المشكلة تنتقل إلى العمليات

إذا زادت الإنتاج دون زيادة الطلب، فقد يتراكم المخزون

إذا زادت الطلبات دون زيادة رأس المال العامل، فقد تعاني الشركة من أزمة سيولة

لذلك فإن النمو ليس دائماً خيراً بمجرد أنه نمو

النمو غير الممول أو غير المنظم يمكن أن يؤدي إلى مشاكل خطيرة

هذه إحدى أهم قواعد الرافعة

لا توسع النظام أسرع من قدرتك على السيطرة عليه

وهنا نصل إلى مفهوم المخاطر

كلما زادت الرافعة، زادت الحاجة إلى هامش أمان

إذا كان دخلك مستقراً، ومدخراتك مناسبة، وديونك منخفضة، فقد تكون لديك مساحة أكبر لتحمل بعض المخاطر

، أما إذا كان لديك دين مرتفع، واحتياطي منخفض، ودخل غير مستقر، فإن إضافة مخاطر جديدة قد تكون خطيرة

.يمكن التفكير في الأمر من خلال مفهوم هامش الأمان

هامش الأمان يعني أن تترك مساحة بين السيناريو الذي تتوقعه والسيناريو الذي تستطيع تحمله

إذا توقعت أن المشروع سيحقق أرباحاً كبيرة، فلا تبني ميزانيتك بالكامل على هذا التوقع

.ضع سيناريو أقل

.ثم أسوأ

:ثم اسأل

هل أستطيع الاستمرار؟

.هذه الطريقة تمنعك من بناء حياتك على أفضل احتمال فقط

.والأمر نفسه ينطبق على الاستثمار

.لا تفترض أن السوق سيرتفع دائماً

.لا تفترض أن العقار سيبقى في اتجاه واحد

.لا تفترض أن الوظيفة ستبقى إلى الأبد

.لا تفترض أن المشروع سينجح لمجرد أنك تحب فكرته

.النضج المالي لا يعني التشاؤم

.يعني الاستعداد

.أن يكون لديك احتياطي لا يعني أنك تتوقع الكارثة

.بل يعني أنك لا تريد أن تكون الكارثة هي التي تحدد قراراتك

:وهذا يقودنا إلى مفهوم مهم جداً

.السيولة

.السيولة هي القدرة على الوصول إلى المال عند الحاجة

قد تمتلك أصولاً كثيرة، لكن إذا كانت غير قابلة للبيع بسهولة أو بيعها في وقت الأزمة يسبب خسارة كبيرة، فقد تواجه مشكلة نقدية

لهذا يحتاج الإنسان إلى التوازن بين الأصول طويلة الأجل والسيولة قصيرة الأجل

.لا ينبغي وضع كل الأموال في أصل واحد

ولا ينبغي أيضاً الاحتفاظ بكل الأموال نقداً دون هدف إذا كان التضخم يقلل قوتها الشرائية

.الهدف هو بناء هيكل مالي مناسب للظروف الشخصية

.وهنا يصبح التنويع مهماً

.التنويع لا يعني شراء عشرات الأشياء عشوائياً

.يعني تقليل الاعتماد على مصدر واحد للمخاطر

.قد يكون الاعتماد على وظيفة واحدة خطراً

.وقد يكون الاعتماد على عميل واحد خطراً بالنسبة لشركة

.وقد يكون الاعتماد على أصل واحد خطراً بالنسبة للمستثمر

وقد يكون الاعتماد على قرض واحد كبير خطراً على المشروع

لكن التنويع نفسه له حدود

التنويع الزائد قد يجعل المتابعة صعبة، وقد يؤدي إلى امتلاك أشياء لا يفهمها المستثمر

لذلك يجب أن يكون التنويع مفهوماً ومدروساً

وفي الحياة المهنية، يمكن بناء رافعة أخرى عبر تطوير مجموعة من المهارات المتكاملة

مثلاً:

المهارة التقنية + التواصل + البيع + اللغة + التحليل + إدارة الوقت

كل مهارة تضيف قيمة، لكن الجمع بينها قد يجعل الشخص أكثر قدرة على حل المشكلات

هذا ما يمكن تسميته بتراكم المهارات

قد لا يكون الإنسان الأفضل في مهارة واحدة، لكنه يستطيع الجمع بين عدة مهارات بطريقة نادرة نسبياً في السوق

وهنا يصبح التميز نتيجة لتركيب المهارات

، في بيئة العمل، يمكن أن يكون الشخص متخصصاً في اللوجستيك مثلاً، لكنه عندما يضيف إليها مهارات تحليل البيانات، وإدارة المخزون والتفاوض، والفرنسية والإنجليزية، وإدارة الفرق، يصبح HSE، وقادراً على التعامل مع نطاق أوسع من المسؤوليات

وهذا مثال على الرافعة البشرية

المعرفة ترفع الإنتاجية

والإنتاجية ترفع قيمة الوقت
وقيمة الوقت الأعلى يمكن أن ترفع الدخل
والدخل الأعلى يزيد الفائض
والفائض يمكن أن يتحول إلى رأس مال
ورأس المال يمكن أن يُستخدم لبناء أصول
والأصول يمكن أن تنتج تدفقات نقدية أو نمو قيمة
ثم يعاد استثمار جزء من الناتج
وهكذا تتكون دائرة تراكمية
لكن هذه الدائرة يمكن أن تعمل في الاتجاه المعاكس أيضاً
استهلاك مرتفع
ثم ديون
ثم أقساط
ثم ضغط على الدخل
ثم ساعات عمل إضافية
ثم قلة الوقت للتعلم
ثم انخفاض القدرة على زيادة الدخل
ثم الحاجة إلى المزيد من الديون
هذه أيضاً دائرة تراكمية، لكنها سلبية
لذلك فإن الهدف ليس فقط بناء دائرة نمو

بل منع الدائرة السلبية من السيطرة على الحياة

ابدأ من أبسط نقطة يمكنك التحكم فيها

اضبط الإنفاق

ابن احتياطياً

قلل الديون المكلفة

زد قدرتك على إنتاج الدخل

تعلم مهارة ذات قيمة

ابحث عن مشكلة حقيقية في السوق

قدم حلاً

اختبره على نطاق صغير

قس النتائج

حسن المنتج

ابن نظاماً

وثق العمل

استخدم التكنولوجيا عندما تكون مفيدة

وظف الأشخاص عند وجود حاجة حقيقية

ثم وسع النشاط تدريجياً

هذا هو معنى التوسع المسؤول

لا تحتاج إلى أن تبدأ بمصنع أو شركة ضخمة

قد تبدأ بخدمة صغيرة

ثم عميل واحد

ثم ثلاثة

ثم نظام للفواتير

ثم طريقة واضحة لتقديم الخدمة

ثم شخص يساعدك

ثم برنامج ينظم العمليات

ثم قاعدة عملاء

ثم علامة تجارية

التوسع الحقيقي يبدأ عندما تتوقف عن إعادة اختراع العملية في كل مرة

إذا كنت تقدم خدمة، وثق طريقة تقديمها

إذا كنت تباع منتجاً، وثق عملية الشراء والتخزين والتسليم

إذا كنت تدير مخزوناً، ضع مستويات إعادة الطلب

إذا كنت تستقبل شحنات، ضع إجراءات واضحة للاستلام والفحص والتوثيق

إذا كنت تدير فريقاً، حدد المسؤوليات والمؤشرات

كل عملية موثقة تقلل اعتماد النظام على الذاكرة الفردية

وفي النهاية، هذه هي الفكرة المركزية للفصل

لا تجعل ثروتك تعتمد بالكامل على عدد الساعات التي تستطيع بيعها

.ابنِ مهارات

.ابنِ علاقات

.ابنِ أنظمة

.ابنِ أصولاً

.استخدم التكنولوجيا

.استخدم رأس المال بحذر

.استخدم وقت الآخرين عندما يكون ذلك اقتصادياً ومنظماً

.لكن لا تنس أن كل رافعة تضخم المخاطر كما تضخم النتائج

.لا تستخدم الدين لمجرد أن البنك مستعد لإقراضك

.لا توظف لمجرد أن لديك الرغبة في أن تصبح مديراً

.لا تشتتر التكنولوجيا لمجرد أنها جديدة

.لا توسع المشروع لمجرد أن المبيعات ارتفعت مؤقتاً

.ولا تدخل استثماراً لمجرد أن الآخرين يحققون أرباحاً منه

:اسأل دائماً

ما الذي أضاعفه؟

ما الذي يمكن أن أخسره؟

ما نقطة الفشل؟

ما هامش الأمان؟

ما البيانات التي أحتاجها؟

ما الذي سيجعلني أراجع؟

ثم تحرك

الثروة لا تُبنى فقط من الجهد

لكنها أيضاً لا تُبنى من الرافعة وحدها

إنها تُبنى عندما يجتمع الجهد مع المهارة، والمهارة مع النظام، والنظام مع رأس المال، ورأس المال مع الزمن، وكل ذلك داخل إطار منضبط لإدارة المخاطر

عند هذه النقطة يتغير معنى العمل

أنت لا تعمل فقط للحصول على دخل هذا الشهر

أنت تعمل أيضاً لبناء قدرة مستقبلية

تبني مهارة ستزيد قيمتك

تبني شبكة ستفتح فرصاً

تبني نظاماً يقلل اعتماد المشروع عليك

تبني أصلاً يمكن أن ينتج قيمة

وتبني رأس مال يمكن أن يعمل لفترة طويلة

وهكذا يصبح الهدف ليس العمل أكثر إلى ما لا نهاية، بل بناء منظومة تستطيع أن تتوسع دون أن تتوسع معها الفوضى بنفس السرعة

هذه هي قوة الرافعة عندما تُستخدم بعقلانية

إنها لا تلغي حدود الإنسان، لكنها تسمح له بتنظيم موارده بطريقة تتجاوز حدود العمل الفردي

وفي النهاية، السؤال الذي ينبغي أن يحكم كل مشروع وكل قرار مالي ليس:

كيف أحصل على أكبر نتيجة الآن؟

بل:

كيف أبني نظاماً يستطيع إنتاج قيمة متكررة، مع مخاطر أستطيع تحملها، وقابلية للنمو على مدى سنوات؟

هذا السؤال ينقل الإنسان من عقلية العامل الذي يبيع وقته إلى عقلية البناء الذي يبني منظومة

ومن هنا يبدأ الفصل التالي: كيف تتحول هذه المنظومة إلى استراتيجية عملية لإدارة المال، والأصول، والمخاطر، والاستهلاك، والحرية المالية على المدى الطويل.

،الفصل الرابع: عندما تتحول الثروة إلى فخ — الربح السريع الاستعراض، والإدمان المالي

هناك لحظة خطيرة في حياة الإنسان قد لا تأتي عندما يكون فقيراً، بل عندما يبدأ فجأة في الحصول على المال

.الدخل يرتفع

.الربح يأتي بسرعة

.الحساب البنكي يكبر

«ثم يبدأ العقل في تغيير تعريفه لما يعتبره» طبيعياً

.ما كان يعتبره الإنسان رفاهية يصبح في نظره ضرورة

.ما كان يحلم به يصبح شيئاً يريد شراءه فوراً

.ثم تظهر المقارنة

.يرى سيارة شخص آخر

.ثم منزلاً

.ثم ساعة

.ثم ملابس

.ثم سفرات

.ثم حفلات

.ثم علاقات اجتماعية جديدة

.ويبدأ الإنسان في الدخول في سباق لا توجد له نهاية

.كلما اشترى شيئاً، ظهر شخص يمتلك شيئاً أعلى

كلما ارتفع مستوى استهلاكه، ارتفع مستوى الأشخاص الذين يقارن
نفسه بهم

.وهكذا يمكن للثروة أن تتحول من أداة للحرية إلى أداة للضغط

المشكلة ليست في امتلاك سيارة جميلة أو السفر أو ارتداء ملابس جيدة
أو الاستمتاع بالحياة

.المشكلة تبدأ عندما يصبح الاستهلاك وسيلة لإثبات القيمة الشخصية

:عندما يقول الإنسان في داخله

.يجب أن أظهر للناس أنني نجحت

.يجب أن يروا أنني أصبحت غنياً

.يجب أن أعيش بطريقة تجعل الآخرين يحسدونني

عندها يتحول المال من وسيلة إلى هوية.
وهذا من أخطر التحولات النفسية في بناء الثروة.
الثروة الحقيقية لا تحتاج دائماً إلى إعلان.
قد تكون في حساب استثماري.
قد تكون في شركة.
قد تكون في عقار.
قد تكون في مهارة.
قد تكون في احتياطي نقدي.
قد تكون في ملكية أصل لا يعرف الناس أنك تمتلكه.
أما المظهر، فهو شيء آخر.
يمكن لشخص أن يبدو غنياً دون أن يكون غنياً.
ويمكن لشخص أن يكون غنياً دون أن يبدو كذلك.
ولهذا يجب التمييز بين الدخل والثروة.
الدخل هو تدفق مالي يدخل خلال فترة معينة.
أما الثروة الصافية فهي قيمة ما تملكه بعد طرح الالتزامات.
يمكن أن يحصل الإنسان على دخل كبير ويظل صافي ثروته منخفضاً إذا
كان ينفق كل ما يكسب أو يقترض لتمويل أسلوب حياته.
وقد يحصل شخص على دخل أقل لكنه يبني أصولاً باستمرار.
هذه الفكرة تصبح أكثر خطورة عندما يأتي المال بسرعة.

الربح السريع يمكن أن يخلق وهماً بأن المال سهل.
إذا حقق شخص أرباحاً كبيرة في فترة قصيرة من تجارة أو استثمار أو مشروع، فقد يبدأ في توقع تكرار النتيجة.
وهنا يظهر خطأ نفسي معروف:
تحويل نتيجة استثنائية إلى توقع طبيعي.
قد يكون الربح نتيجة ظروف مؤقتة.
قد يكون السوق في حالة صعود.
قد تكون هناك فرصة نادرة.
قد يكون المشروع في مرحلة توسع.
وقد تكون النتيجة مرتبطة بعوامل لن تتكرر.
لكن العقل قد يقول:
لقد ربحت مرة، إذن أستطيع أن أربح بالطريقة نفسها دائماً.
وهنا تبدأ المشكلة.
الإنسان يرفع حجم المخاطرة.
ثم يضاعف الصفقة.
ثم يستخدم الدين.
ثم يدخل في مشاريع لا يفهمها.
ثم يرفض الخروج من الخسارة لأنه أصبح متعلقاً بصورة النجاح السابقة.
وفي لحظة واحدة يمكن أن ينقلب المسار.

:لهذا فإن القاعدة الأساسية بعد الربح الكبير هي
.لا ترفع مستوى المخاطرة بنفس سرعة ارتفاع الدخل
.الربح الاستثنائي يجب أن يزيد هامش الأمان قبل أن يزيد الاستهلاك
:إذا حصلت على مبلغ كبير، لا تسأل مباشرة
ماذا سأشتري؟

:اسأل

كم سأحتفظ به؟

كم سأخصص للطوارئ؟

كم سأستخدم لتسديد الديون؟

كم سأستثمر؟

ما الضرائب أو الالتزامات المرتبطة به؟

ما المبلغ الذي يمكنني إنفاقه دون أن أضرب رأس المال؟

ما الجزء الذي سأعتبره غير قابل للمساس؟

.هذا التحول وحده يمكن أن يمنع كثيراً من الأخطاء

.المال الذي يصل بسرعة لا يعني أن الإنسان تعلم كيف يديره بسرعة

يمكن أن تتضاعف الثروة خلال سنة، لكن الخبرة المالية لا تتضاعف
بالضرورة خلال السنة نفسها

.وهنا تظهر مشكلة عدم التوافق بين الثروة والقدرة على إدارتها

قد يحصل شخص في العشرينات أو الثلاثينات على مبلغ كبير فجأة لكنه لم يتعلم بعد الميزانية، الضرائب، الاستثمار، العقود، إدارة المخاطر، اختيار المستشارين، حماية الأصول، أو التفاوض.

فيصبح المال أكبر من قدرته على إدارته

وهنا تبدأ الأخطاء

شراء كل شيء

سيارة غالية

منزل أكبر من الحاجة

ملابس باهظة

هواتف متعددة

سفر مستمر

مطاعم يومية

مقاهٍ

حفلات

نوادي

هدايا لإثبات المكانة

ثم تأتي المصاريف التي لا تظهر في لحظة الشراء

التأمين

الصيانة

الضرائب

.الفوائد

.الوقود

.الإيجار

.الخدم

.التجهيزات

.التجديد

.الحراسة

.السفر

.المناسبات

.الالتزامات الاجتماعية

وهكذا لا تكون المشكلة في سعر السلعة فقط، بل في تكلفة نمط الحياة الذي تأتي معه

هناك فرق بين شراء شيء مرة واحدة وبين تبني أسلوب حياة يحتاج إلى تمويل مستمر

:وهذه من أهم قواعد الحفاظ على الثروة

.لا تجعل المصروفات الثابتة ترتفع بسرعة أكبر من قدرتك على تحملها

.لأن المصروف المتغير يمكن تخفيضه

.أما الالتزام الثابت فقد يصبح عبئاً مستمراً

إذا اعتاد الإنسان على مستوى إنفاق مرتفع جداً، يصبح خفضه مؤلماً نفسياً

وهنا يقع في ما يمكن تسميته تضخم نمط الحياة

.يرتفع الدخل

.فتزيد المصاريف

.ثم يرتفع الدخل مرة أخرى

.فتزيد المصاريف مرة أخرى

وفي النهاية قد يبقى الفائض قريباً من مستواه السابق رغم أن الدخل
تضاعف

:ولهذا يجب أن تكون هناك قاعدة

.عندما يرتفع الدخل، لا ترفع الاستهلاك بنفس النسبة

.دع جزءاً من الزيادة يتحول إلى رأس مال

:فالزيادة في الدخل يمكن أن تقوم بثلاثة أشياء

.تحسين مستوى الحياة

.زيادة الأمان المالي

.زيادة الأصول

.المشكلة عندما تذهب الزيادة كلها إلى الأول

الاستعراض الاجتماعي

المقارنة الاجتماعية من أقوى المحركات التي تجعل الإنسان ينفق أكثر
مما يحتاج

.الإنسان بطبيعته يقارن نفسه بالآخرين

.لكن وسائل التواصل الاجتماعي جعلت المقارنة أكثر كثافة

.أنت لا ترى حياة الناس كاملة
.غالباً ترى اللحظة التي اختاروا عرضها
.ترى السيارة
.لا ترى القرض
.ترى الفندق
.لا ترى الديون
.ترى الحفلة
.لا ترى المصاريف
.ترى النجاح
.لا ترى السنوات التي سبقتة
.وهكذا قد تقارن واقعك الكامل بصورة منتقاة من حياة شخص آخر
.هذه مقارنة غير عادلة
.لذلك فإن الشخص الذي يريد بناء الثروة يحتاج إلى تغيير معيار النجاح
:بدلاً من السؤال
كيف أبدو أمام الناس؟
:يسأل
كيف تبدو ميزانيتي؟
كم أملك؟
كم عليّ؟

كم أستثمر؟

هل أستطيع تحمل فقدان دخلي؟

هل أستطيع مواجهة أزمة؟

هل أستطيع رفض صفقة سيئة لأنني لا أحتاج إلى المال بشكل عاجل؟

.هذه هي القوة الحقيقية للثروة

.القدرة على الاختيار

.«القدرة على قول لا»

.القدرة على الانتظار

.القدرة على تحمل فترة صعبة دون بيع أصولك بشكل اضطراري

.القدرة على ترك وظيفة سيئة عندما يكون لديك احتياطي

.القدرة على الاستثمار عندما تظهر فرصة مناسبة

.القدرة على حماية أسرتك من الصدمات المالية

.وهذا أهم بكثير من إثارة إعجاب الغرباء

الاستهلاك المفرط

.الاستهلاك ليس عدواً في حد ذاته

.الإنسان يحتاج إلى الطعام والسكن والملابس والنقل والترفيه

.لكن عندما يتحول الاستهلاك إلى تعويض نفسي، تصبح المشكلة أكبر

.قد يشتري الإنسان لأنه يشعر بالملل

.أو لأنه حزين

.أو لأنه يريد إثبات نفسه

.أو لأنه يشعر بالنقص أمام الآخرين

.أو لأنه يريد مكافأة نفسه بعد فترة عمل صعبة

.هنا لا يعود قرار الشراء اقتصادياً فقط

.يصبح عاطفياً

:ولهذا يمكن إنشاء قاعدة بسيطة

.لا تتخذ قرار شراء كبيراً تحت تأثير انفعال قوي

.انتظر

.اكتب السعر

.احسب تكلفة الفرصة البديلة

.انتظر يوماً أو عدة أيام حسب حجم القرار

.ثم قرر

.كلما كان الشيء أغلى، احتجت إلى وقت أطول قبل الشراء

المخدرات والكحول والتدخين

هناك جانب أكثر خطورة من الاستهلاك الاستعراضي، وهو السلوكيات التي يمكن أن تتحول إلى اعتماد أو إدمان

.الكحول والمخدرات والتدخين لا تمثل مجرد بنود في ميزانية مالية

قد ترتبط بمخاطر صحية واجتماعية وقانونية، وقد يؤدي الاعتماد عليها إلى ارتفاع المصاريف وانخفاض الإنتاجية وتضرر العلاقات والعمل

.التدخين مثلاً لا يكلف ثمن المنتج فقط

هناك تكلفة متراكمة عبر السنوات، وقد توجد تكاليف صحية مرتبطة به.

والأمر نفسه ينطبق على الكحول والمخدرات، حيث يمكن أن تتجاوز التكلفة المالية المباشرة إلى آثار على العمل والصحة والعلاقات والقدرة على اتخاذ القرار.

من منظور بناء الثروة، هناك مبدأ بسيط

كل سلوك يقلل قدرتك على العمل والتعلم واتخاذ القرار ويحصل في المقابل على منفعة قصيرة الأجل يحتاج إلى مراجعة جدية

أما إذا كان الشخص يعاني من اعتماد على مادة معينة، فالموضوع ليس مجرد «قوة إرادة». «طلب مساعدة طبية أو نفسية متخصصة يمكن أن يكون أكثر أماناً وفعالية من محاولة التعامل معه منفرداً

الجنس والعلاقات

العلاقات العاطفية والجنسية جزء من حياة الإنسان، وليست في حد ذاتها مشكلة مالية

لكن عندما يستخدم الإنسان المال للحصول على القبول أو لإثبات المكانة أو يدخل في علاقات مالية لا يفهم تبعاتها، يمكن أن تظهر مخاطر

قد ينفق الإنسان أموالاً لا يستطيع تحملها لإرضاء شخص آخر

قد يدخل في التزامات مالية تحت تأثير العاطفة

قد يتخذ قرارات كبيرة دون تفكير

وقد تحدث نزاعات حول المال داخل العلاقات

لذلك يحتاج الإنسان إلى فصل الحب عن القرارات المالية الكبيرة

المشاعر مهمة، لكن العقود والالتزامات المالية تحتاج إلى وضوح

في الزواج أو الشراكة طويلة الأجل، من المفيد الحديث مبكراً عن
الدخل.

الديون.

الادخار.

المصاريف.

الأهداف.

الملكية.

المسؤوليات.

الالتزامات العائلية.

طريقة التعامل مع الأزمات.

هذه المحادثات قد تكون غير مريحة، لكنها أكثر أماناً من اكتشاف
الاختلافات بعد سنوات.

المقاهي والملاهي والترفيه.

الترفيه ليس عدواً للثروة.

الراحة ضرورية.

لكن الترفيه اليومي المكلف يمكن أن يصبح تسرباً مالياً غير مرئي.

مثلاً، مبلغ صغير يتكرر يومياً يمكن أن يتحول خلال سنة إلى مبلغ كبير.

لذلك لا تنظر إلى تكلفة المرة الواحدة فقط.

انظر إلى التكلفة السنوية.

إذا أنفقت مبلغاً معيناً يومياً، اضربه في عدد الأيام

:ثم اسأل

ماذا يمكن أن يفعل هذا المبلغ لو ادخرته أو استثمرته أو استخدمته في تطوير مهارة؟

.لا يعني هذا أن تلغي كل متعة

.بل يعني أن تعرف ثمن المتعة

.الترفيه المخطط يختلف عن الإنفاق التلقائي

.خصص ميزانية للمتعة

.استمتع بها دون شعور بالذنب

.لكن عندما تنتهي الميزانية، انتظر الفترة التالية

.بهذه الطريقة يصبح الترفيه جزءاً من النظام وليس عدواً للنظام

القمار

القمار مختلف لأن الهدف المالي فيه يعتمد على الحظ أو الاحتمالات السلبية للاعب في كثير من الألعاب التجارية

.من منظور بناء الثروة، يجب التمييز بين الاستثمار والمقامرة

المستثمر يشتري أصلاً له قيمة اقتصادية أو حقاً في تدفقات مستقبلية وفق منطق محدد

أما المقامر فيراهن على نتيجة عشوائية أو شبه عشوائية وفق قواعد يكون فيها للمنظم غالباً أفضلية إحصائية

:المشكلة أن القمار يمكن أن يولد دورة نفسية خطيرة

.ربح

.إثارة

.خسارة

.محاولة تعويض الخسارة

.رفع المبلغ

.خسارة أكبر

.ثم محاولة استرجاع المال

.وهنا يقع الإنسان في ما يسمى مطاردة الخسائر

.ويصبح الهدف ليس تحقيق قيمة، بل استرجاع ما فقده

.هذه النقطة قد تقود إلى خسائر كبيرة

إذا أصبح القمار خارج السيطرة أو سبب ديوناً أو إخفاءً أو مشاكل عائلية، فالتعامل معه كم مشكلة سلوكية وطلب دعم متخصص أكثر أماناً من محاولة تعويض الخسائر بمقامرة أكبر

الربح السريع

أحد أخطر الأوهام المالية هو الاعتقاد بأن الطريق إلى الثروة يجب أن يكون سريعاً

.الإنترنت مليء بقصص النجاح السريع

.لكن القصص التي تصل إلى الجمهور غالباً ما تكون قصصاً انتقائية

.نرى الشخص الذي نجح

.ولا نرى بالضرورة آلاف الأشخاص الذين جربوا الشيء نفسه وفشلوا

.هذه مشكلة تسمى انحياز البقاء

:إذا رأيت عشرة أشخاص أصبحوا أثرياء من نشاط معين، فقد تتساءل

لماذا لا أفعل الشيء نفسه؟

:لكن السؤال الأصح هو

كم شخصاً حاول ولم ينجح؟

ما احتمال الفشل؟

كم رأس المال المطلوب؟

ما المخاطر؟

ما مصدر الربح؟

هل يمكن تفسير النتائج اقتصادياً؟

هل هناك رسوم أو تكاليف مخفية؟

هل يعتمد الربح على استمرار دخول أشخاص جدد؟

هل يوجد تنظيم قانوني؟

هل يمكن أن أخسر كامل رأس المال؟

.هذه الأسئلة تحمي الإنسان من القصص الجذابة

.ليس كل ربح سريع احتيالياً

.لكن السرعة وحدها ليست دليلاً على جودة الفرصة

قد تكون هناك مشاريع حقيقية تحقق أرباحاً كبيرة بسرعة، لكنها غالباً
تحمل أيضاً درجة من المخاطر أو تعتمد على مهارة أو فرصة أو ظروف
معينة.

ولهذا لا ينبغي تحويل النجاح الاستثنائي إلى وصفة عامة

قاعدة رأس المال

.عندما تحصل على ربح كبير، افصل بين رأس المال والربح

إذا استثمرت مبلغاً وربحت عليه، لا تعتبر كامل المبلغ «مالاً متاحاً
«للإنفاق».

:حدد

.رأس المال الأصلي

.الربح

.الضرائب والالتزامات

.الاحتياطي

.المبلغ الذي يمكن سحبه

.والمبلغ الذي سيبقى مستثمراً

.هذا الفصل النفسي مهم جداً

لأن الإنسان عندما يرى الحساب وقد ارتفع بسرعة قد يشعر أن المال
كله مجاني

.لكن رأس المال الذي تخسره يحتاج إلى وقت لإعادة بنائه

.وهنا يظهر مفهوم حماية رأس المال

.ليس الهدف من الاستثمار أن تربح في كل مرة

.هذا غير واقعي

،الهدف هو أن تكون الخسائر التي تحدث ضمن حدود تستطيع تحملها
وأن تتجنب خسارة رأس المال بطريقة تقضي على قدرتك على
الاستمرار.

الاستمرارية أهم من الإثارة

من يربح بسرعة ثم يخسر كل شيء يعود إلى نقطة الصفر

ومن يبني ببطء ويحافظ على رأس ماله قد يمتلك فرصة للاستمرار
والتراكم

:ولهذا يمكن تلخيص فلسفة الفصل في قاعدة

.لا تجعل ارتفاع دخلك سبباً لانهيار انضباطك

:إذا زادت أموالك، زد معها

.الاحتياطي

.المعرفة

.الاستثمار

.الحماية

.التنظيم

.أما الاستهلاك، فليزد بقدر تستطيع تحمله

بناء نظام ضد الانهيار

.اكتب لنفسك دستوراً مالياً شخصياً

:يمكن أن يتضمن

.لن أستخدم الديون الاستهلاكية لتمويل المظاهر

- لن أرفع مستوى حياتي بشكل دائم بسبب ربح مؤقت
- لن أضع رأس مالي كله في فرصة واحدة
- لن أستثمر في شيء لا أفهم آليته الأساسية
- لن أستخدم أموال الطوارئ للمضاربة
- لن أطارد خسارة بالقمار أو بالمخاطرة غير المحسوبة
- لن أتخذ قراراً مالياً كبيراً وأنا تحت تأثير الغضب أو الحماس أو ضغط الآخرين
- سأخصص جزءاً من دخلي لبناء الأصول
- سأراجع وضعي المالي بانتظام
- سأحافظ على قدرتي على التعلم والعمل
- سأتعامل مع الصحة باعتبارها جزءاً من رأس مالي الشخصي
- هذه القواعد ليست ضماناً للنجاح
- لكنها تقلل القرارات التي يمكن أن تدمر سنوات من العمل
- الثروة ليست فقط القدرة على جمع المال
- الثروة أيضاً القدرة على عدم تدميره
- قد يحتاج الإنسان عشر سنوات لبناء رأس مال معين، لكنه يستطيع تدميره في أشهر إذا دخل في ديون مفرطة، أو قمار، أو استثمارات لا يفهمها، أو استهلاك استعراضي مستمر، أو سلوكيات تؤثر بشدة في صحته وعمله
- ولهذا فإن المحافظة على الثروة مهارة مستقلة عن بنائها

هناك مرحلة يكون فيها السؤال

كيف أكسب؟

ثم تأتي مرحلة

كيف أحافظ؟

ثم

كيف أنمي؟

ثم

كيف أحمي؟

ثم

كيف أنقل المعرفة والثروة بطريقة مسؤولة؟

هذه المراحل تحتاج إلى عقليات مختلفة

والشخص الذي لا يتعلم إدارة الثروة قد يعود إلى الصفر حتى بعد أن
وصل إلى أرقام كبيرة

الهدف النهائي ليس أن يعيش الإنسان حياة فقيرة باسم الادخار

ولا أن يحرم نفسه من كل شيء

بل أن يفهم الفرق بين الاستمتاع بالمال وتدمير رأس المال

استمتع بجزء من دخلك

اشتر ما تحتاجه

سافر عندما تستطيع

تناول الطعام الذي تحبه

اهتم بمظهرك

استمتع بعلاقاتك

لكن لا تجعل هذه الأشياء تأكل مستقبلك

اجعل هناك حدوداً

اجعل هناك نظاماً

اجعل هناك رأس مال لا تلمسه إلا لأسباب مدروسة

واجعل هناك جزءاً من دخلك يعمل من أجل السنوات التي لم تأت بعد

وفي النهاية، يمكن أن يكون أكبر اختبار للثروة ليس كيف تتصرف عندما لا تملك شيئاً، بل كيف تتصرف عندما تستطيع شراء كل شيء تقريباً

إذا أصبحت قادراً على شراء أي شيء، فإن الانضباط يصبح أهم من القدرة على الشراء

إذا أصبحت قادراً على تحمل المخاطر، يصبح اختيار المخاطر أهم من القدرة على تحملها

إذا أصبح لديك المال، يصبح السؤال ليس فقط كيف تنفقه، بل ماذا تريد أن يفعل هذا المال لحياتك

هل تريد أن يشتري لك مظهراً؟

أم وقتاً؟

أم أماناً؟

أم معرفة؟

أم أصولاً؟

أم خيارات مستقبلية؟

المال يمكن أن يشتري أشياء كثيرة، لكنه لا يعوض السنوات التي ضاعت في مطاردة المظاهر، ولا يعيد رأس المال الذي دُمر بسبب قرار متهور.

لذلك فإن القاعدة الأخيرة لهذا الفصل هي:

اربح، لكن لا تجعل الربح يخدعك

استمتع، لكن لا تجعل المتعة تملكك

اشتر، لكن لا تجعل المظاهر تقودك

استثمر، لكن لا تجعل الطمع يلغي إدارة المخاطر

عش حياتك، لكن لا تبيع مستقبلك من أجل إشباع لحظة

فالهدف الحقيقي من بناء الثروة ليس أن تصبح أسيراً للمال، بل أن تستخدم المال لبناء حياة أكثر استقراراً، وحرية اختيار أكبر، وقدرة أعلى على مواجهة المستقبل دون أن تضطر إلى تدمير ما بنيته في لحظة اندفاع.

الفصل الخامس: من الفقر إلى الثروة — اختلاف طريقة التفكير والدخل والأصول والأخطاء

ليس الفرق بين الفقير والموظف والعامل والطبقة المتوسطة والغني والثري مجرد كمية المال الموجودة في الحساب البنكي

الفرق الحقيقي يظهر في مجموعة من العوامل المتداخلة

مصدر الدخل

.حجم النفقات

.الديون

.المدخرات

.الأصول

.المهارات

.القدرة على تحمل الصدمات

.الملكية

.شبكة العلاقات

.المعرفة المالية

.والقدرة على تحويل الدخل الحالي إلى قدرة مالية مستقبلية

ولا توجد قاعدة تقول إن كل فقير يفكر بطريقة معينة، أو أن كل غني يتصرف بطريقة معينة. هناك أشخاص ذوو دخل منخفض لديهم انضباط مالي قوي، وهناك أشخاص ذوو دخل مرتفع لديهم ديون ضخمة واستهلاك مرتفع.

لذلك فإن هذا الفصل لا يصنف قيمة الإنسان، وإنما يشرح أنماطاً مالية متكررة يمكن ملاحظتها في حياة الأفراد

الفقر ليس شخصية

أول خطأ يجب التخلص منه هو الاعتقاد بأن الفقر يعني الكسل أو ضعف الشخصية.

:الفقر قد ينتج عن أسباب كثيرة

.دخل منخفض

.بطالة

.مرض أو ظروف صحية

.مسؤوليات عائلية

.ضعف فرص العمل

.أزمات اقتصادية

.تعليم غير مناسب لسوق العمل

.ظروف جغرافية

.ديون

.أحداث عائلية

.أزمات غير متوقعة

.وقد يجتمع أكثر من عامل في الوقت نفسه

.لذلك لا ينبغي تحويل الوضع المالي إلى حكم أخلاقي على الإنسان

لكن في الوقت نفسه، توجد سلوكيات مالية يمكن تغييرها عندما تكون
لدى الشخص القدرة على تغييرها

.وهنا يبدأ التحول

العامل وصاحب الدخل المرتبط بالوقت

العامل أو الموظف غالباً يحصل على دخل مقابل أداء عمل محدد خلال
فترة زمنية

.قد يكون الدفع بالساعة

.أو باليوم

أ. أو بالشهر

أ. أو وفق عقد وظيفي

هذا النموذج ليس سيئاً

بل هو أساس مهم للاقتصاد، ويوفر الاستقرار والدخل والخبرة
والتأمينات والمزايا بحسب النظام والوظيفة

المشكلة تظهر عندما يصبح الدخل بالكامل مرتبطاً بعدد ساعات العمل
ولا توجد خطة لبناء احتياطي أو مهارات أو أصول

إذا توقف العمل، توقف جزء كبير من التدفق المالي

لذلك يجب على الموظف ألا ينظر إلى الوظيفة فقط كمصدر راتب

يمكن أن ينظر إليها أيضاً كمنصة لبناء رأس المال البشري

يتعلم

يكتسب خبرة

يبني علاقات مهنية

يحسن مهاراته

يفهم القطاع

يدخر

ويستثمر جزءاً من فائضه

وهكذا يمكن أن تتحول الوظيفة من مجرد راتب إلى مرحلة في بناء
الاستقلال المالي

خطأ شائع لدى أصحاب الدخل المحدود

،أحياناً يكون أكبر خطأ هو الاعتقاد أن المشكلة كلها في انخفاض الدخل ،وبالتالي لا توجد حاجة إلى إدارة المال

صحيح أن زيادة الدخل مهمة جداً عندما يكون الدخل غير كافٍ لتغطية الضروريات

لكن حتى الدخل المحدود يحتاج إلى إدارة

لأن الإنسان إذا لم يتعلم إدارة مبلغ صغير، فقد يواجه مشكلة أكبر عندما يرتفع دخله

«ومع ذلك يجب تجنب النصيحة السطحية من نوع «ادخر فقط

الشخص الذي دخله لا يكفي للغذاء والسكن والنقل لا يمكن مطالبته بتحقيق نسب ادخار مثالية

في هذه الحالة تصبح الأولوية

زيادة الدخل

خفض المصاريف القابلة للتخفيض

تجنب الديون الخطرة

بناء مهارة قابلة للبيع

البحث عن فرص عمل أفضل

استخدام الوقت في التعلم أو العمل الإضافي عندما يكون ذلك ممكناً وصحياً

الهدف الأول هو خلق فائض

بدون فائض، يصعب بناء رأس مال

مرحلة الموظف المستقر

.عندما يصبح لدى الشخص راتب منتظم، تبدأ مرحلة مختلفة

.لم تعد المشكلة فقط في الحصول على المال

.بل في كيفية توزيعه

.هنا تظهر ظاهرة تضخم نمط الحياة

.الراتب يرتفع

.فيشتري الإنسان هاتفاً أفضل

.ثم سيارة

.ثم شقة أكبر

.ثم اشتراكات

.ثم سفر

.ثم مصاريف اجتماعية

.وفي كل مرة ترتفع النفقات مع ارتفاع الدخل

.فتصبح الزيادة في الراتب غير كافية لبناء ثروة

:الخطأ الأساسي هنا

.تحويل كل زيادة في الدخل إلى زيادة في الاستهلاك

:الحل

عندما يرتفع الدخل، اجعل جزءاً من الزيادة يذهب مباشرة إلى الادخار

.أو الاستثمار أو سداد الديون

.لا تنتظر نهاية الشهر لترى ما تبقى

.حدد المبلغ مسبقاً

.ادفع لنفسك أولاً

.ثم أنفق الباقي ضمن حدود واقعية

الطبقة المتوسطة

.الطبقة المتوسطة ليست فئة مالية عالمية لها رقم واحد

ما يعتبر دخلاً متوسطاً في مدينة أو دولة قد يكون مرتفعاً أو منخفضاً
في مكان آخر

:لكن يمكن الحديث عن نمط شائع

.دخل منتظم

.سكن

.سيارة أو وسيلة نقل

.التزامات أسرية

.قروض محتملة

.قدرة محدودة أو متوسطة على الادخار

.بعض الأصول

.وبعض الالتزامات

الطبقة المتوسطة قد تكون في وضع مالي مستقر، لكنها معرضة للخطر
إذا كانت المصروفات الثابتة مرتفعة جداً

:إذا كان الراتب يذهب إلى

.قرض السكن

.قرض السيارة

.المدارس

.الفواتير

.البطاقات

.المطاعم

.الترفيه

.والاستهلاك

.فإن ارتفاع الدخل لا يعني بالضرورة ارتفاع الثروة

قد يكون الشخص صاحب دخل جيد لكنه ضعيف مالياً لأن صافي ثروته منخفض.

:وهنا يظهر الفرق بين

مستوى المعيشة

والقوة المالية

قد يعيش شخص حياة مريحة لكنه لا يستطيع تحمل ستة أشهر دون راتب.

وقد يعيش شخص آخر بشكل أكثر تحفظاً لكنه يمتلك احتياطياً وأصولاً أقل ديوناً.

أحد الأخطاء الرئيسية للطبقة المتوسطة هو شراء المنزل أو السيارة بناءً على الحد الأقصى الذي يسمح به البنك، بدلاً من الحد الذي تسمح به القدرة المالية الواقعية.

:قد يقول البنك

يمكنك اقتراض مبلغ كبير

:لكن السؤال الذي يجب أن يسأله الإنسان

هل أستطيع تحمل هذا القرض إذا انخفض دخلي؟

.البنك يحلل مخاطر الائتمان وفق معايير

.أما أنت فتحتاج إلى تحليل مخاطر حياتك بالكامل

الغني

.الغنى يمكن أن يأتي من مصادر مختلفة

.دخل مهني مرتفع

.امتلاك شركة

.عقارات

.استثمارات

.ملكية فكرية

.مزيج من عدة مصادر

.لكن ارتفاع الدخل لا يعني تلقائياً ارتفاع الثروة

.يمكن لشخص أن يحصل على مليون درهم سنوياً وينفق مليوناً

.وقد يحصل شخص آخر على نصف ذلك ويبني أصولاً باستمرار

:لذلك يصبح السؤال

كم تبقى؟

وكم يتحول إلى ملكية؟

الغني مالياً غالباً يركز أكثر على الفرق بين الدخل وصافي الثروة

.لا ينظر فقط إلى الراتب

.ينظر إلى الأصول والالتزامات والتدفقات النقدية

الأثرياء

.عندما تصبح الثروة كبيرة جداً، تتغير طبيعة المشكلة

:في البداية تكون المشكلة

كيف أحصل على المال؟

:ثم

كيف أوفر؟

:ثم

كيف أستثمر؟

:ثم

كيف أحافظ؟

:ثم

كيف أدير المخاطر؟

:ثم

كيف أحمي الأصول؟

:ثم

كيف أدير التعقيد؟

،الثروة الكبيرة قد تتكون من شركات، حصص ملكية، عقارات
استثمارات مالية، حقوق ملكية فكرية وغيرها

.وفي هذه المرحلة، الإدارة تصبح أكثر تعقيداً

.قد توجد ضرائب

.عقود

.شركاء

.موظفون

.التزامات قانونية

.مخاطر تشغيلية

.مخاطر سوقية

.مخاطر سيولة

.ومخاطر مرتبطة بتركيز الثروة في أصل واحد

.ولهذا لا يكفي أن يكون الشخص جيداً في كسب المال

.يحتاج أيضاً إلى نظام للحفاظ عليه

الفرق الأساسي بين الدخل والثروة

.الدخل هو ما يدخل خلال فترة

.الثروة هي ما يتراكم بعد احتساب الأصول والالتزامات

:يمكن تصور المسار هكذا

.العمل يولد دخلاً

.الدخل يولد فائضاً

.الفائض يذهب إلى الادخار

.الادخار يمول الاستثمار

.الاستثمار يبني الأصول

.الأصول قد تنتج دخلاً أو نمواً في القيمة

.ثم يعاد استثمار جزء من الناتج

.هذه هي دورة بناء رأس المال

:أما الدورة المعاكسة فهي

.دخل

.استهلاك

.دين

.أقساط

.ضغط مالي

.عمل أكثر

.استهلاك أكثر

.دين جديد

.ثم ضغط أكبر

.الفارق بين الدورتين ليس مقدار المال فقط

.إنه اتجاه المال

هل المال يتحول تدريجياً إلى أصول؟
أم يتحول باستمرار إلى التزامات واستهلاك؟
الأخطاء المشتركة بين مختلف المستويات
خطأ المقارنة

.الشخص يقارن نفسه بمن هو أعلى منه في الدخل
.ثم يرفع مستوى استهلاكه
.ثم يدخل في ديون
.ثم يحاول مواكبة الصورة الاجتماعية
:الحل

.قارن نفسك بميزانيتك وأهدافك السابقة
خطأ السيارة

.شراء سيارة أعلى بكثير من القدرة المالية لمجرد إثبات النجاح
:الحل

:احسب التكلفة الكاملة للسيارة

.الشراء

.التمويل

.التأمين

.الصيانة

.الوقود

.الضرائب

.الاستهلاك

.ثم قارنها بدخلك وثروتك

خطأ المنزل

.شراء منزل أكبر من الحاجة لأن البنك يسمح بذلك

:الحل

حدد ميزانية السكن بناءً على قدرتك على تحمل المصروف، وليس الحد الأقصى للتمويل فقط

خطأ الديون الاستهلاكية

.استخدام القروض لشراء أشياء لا تنتج دخلاً

:الحل

فرق بين الدين الذي يمول أصلاً أو نشاطاً مدروساً وبين الدين الذي يمول استهلاكاً غير ضروري

خطأ الربح السريع

.تحويل مكسب مؤقت إلى توقع دائم

:الحل

.بعد الربح، قلل المخاطر أولاً

.لا تضاعف حجم المخاطرة لمجرد أنك حققت ربحاً

خطأ وضع كل المال في أصل واحد

.حتى لو كان الأصل ناجحاً في الماضي

الحل:

فهم التركز والمخاطر والسيولة والتنويع المناسب

خطأ تجاهل صندوق الطوارئ

الاستثمار بكل الأموال دون الاحتفاظ باحتياطي مناسب

الحل:

احتياطي نقدي يتناسب مع استقرار الدخل والالتزامات

خطأ تجاهل التأمين والحماية

بعض الناس يفكر في الاستثمار لكنه لا يفكر في حماية الدخل أو
الأصول من المخاطر الكبرى

الحل:

تقييم مخاطر الحياة والعمل والأسرة والحماية المناسبة حسب الحالة

خطأ الاستعراض

شراء الأشياء لإثبات النجاح

الحل:

اجعل صافي الثروة أهم من المظهر

خطأ الاستهلاك بعد زيادة الراتب

كل زيادة في الراتب تؤدي إلى زيادة مماثلة في المصروف

الحل:

قسّم الزيادة بين تحسين الحياة وبناء رأس المال

خطأ تجاهل المهارات

محاولة زيادة الدخل دون تطوير القدرة على إنتاج القيمة

:الحل

خصص وقتاً منتظماً لتطوير مهارة مطلوبة

خطأ الاعتقاد بأن الوظيفة عدو للثروة

الوظيفة يمكن أن تكون مصدراً مهماً لرأس المال

:الحل

استخدم الراتب لتمويل التعلم والادخار والاستثمار وبناء الخيارات

خطأ الاعتقاد أن المشروع هو الحل دائماً

ليس كل شخص يحتاج إلى تأسيس شركة

:الحل

يمكن بناء الثروة أيضاً عبر مهنة قوية، وادخار، واستثمار طويل الأجل، وملكية أصول مناسبة

خطأ استخدام الرافعة دون فهمها

القروض والتوظيف والتكنولوجيا يمكن أن تضاعف النتائج، لكنها تضاعف المخاطر أيضاً

:الحل

اختبر النمو على نطاق صغير قبل التوسع الكبير

خطأ الاعتماد على مصدر دخل واحد

قد يكون الدخل مستقراً لكنه يظل معرضاً لتغيرات سوق العمل

:الحل

بناء مهارات وأصول ومصادر دخل إضافية بشكل تدريجي عندما يكون ذلك مناسباً

خطأ عدم معرفة الأرقام

بعض الأشخاص يعرفون راتبهم بدقة لكنهم لا يعرفون صافي ثروتهم

:الحل

أنشئ ميزانية شهرية وميزانية عمومية شخصية

مرة كل شهر أو ربع سنة، احسب

إجمالي الأصول

إجمالي الالتزامات

صافي الثروة

الدخل

المصاريف

الادخار

الاستثمار

نسبة الديون

التغير في صافي الثروة

هذه الأرقام تحول المال من شعور إلى بيانات

طريقة الانتقال من مرحلة إلى مرحلة

إذا كنت في مرحلة الدخل المنخفض، لا تبدأ من الاستثمار المعقد

ابدأ بزيادة القدرة على الكسب

تعلم مهارة

حسن السيرة المهنية

ابحث عن وظيفة أفضل

اعمل على مصدر دخل إضافي عندما يكون ذلك ممكناً

ثم ابدأ ببناء احتياطي صغير

إذا أصبحت موظفاً مستقراً، ركز على التحكم في النفقات

تجنب تضخم نمط الحياة

ابدأ بالادخار المنتظم

قلل الديون مرتفعة التكلفة

طور مهاراتك

ثم استثمر وفق قدرتك على تحمل المخاطر وأهدافك الزمنية

إذا أصبحت من الطبقة المتوسطة، ركز على تحويل جزء أكبر من الدخل إلى ملكية

لا تجعل كل ثروتك مرتبطة بالمنزل الذي تسكن فيه أو السيارة التي تقودها

راقب صافي الثروة

إذا أصبح لديك دخل مرتفع، لا تعتبر الراتب هو النهاية

ركز على بناء أصول

.حافظ على السيولة

نظم الضرائب والالتزامات وفق القوانين المحلية وبمساعدة مختص عند الحاجة.

.إذا وصلت إلى ثروة كبيرة، تصبح الإدارة أكثر أهمية

.ضع نظاماً لإدارة المخاطر

.افصل بين المال الشخصي ومال الشركات

.استخدم محاسبة واضحة

.افهم العقود

.احصل على استشارة قانونية وضريبية متخصصة عند الحاجة

.لا تجعل كل القرارات المالية تعتمد على شخص واحد

.وثق الملكيات

.راجع توزيع الأصول

.وضع خططاً للطوارئ والتعاقب ونقل الملكية عندما يكون ذلك مناسباً

الخريطة الكاملة

:يمكن تصور التطور المالي بهذا التسلسل

الحصول على الدخل

ثم السيطرة على النفقات

ثم خلق فائض

ثم بناء احتياطي

ثم التخلص من الديون عالية التكلفة
ثم تطوير المهارات
ثم الاستثمار المنتظم
ثم بناء الأصول
ثم تنويع مصادر الدخل
ثم بناء أنظمة
ثم حماية رأس المال
ثم إدارة المخاطر
ثم إدارة الثروة على المدى الطويل
لكن هذا ليس سلباً إلزامياً ولا توجد نقطة واحدة يصبح عندها الإنسان
«ثرياً».

الحياة المالية تختلف من شخص إلى آخر.
ما يمكن التحكم فيه هو الاتجاه.
هل صافي الثروة يتحسن؟
هل الديون تحت السيطرة؟
هل المهارات تزداد؟
هل الادخار منتظم؟
هل الأصول تتراكم؟
هل المخاطر مفهومة؟

هل مستوى المعيشة قابل للاستمرار؟
هذه الأسئلة أهم من تسمية نفسك فقيراً أو متوسطاً أو غنياً

القاعدة الذهبية

لا تجعل هدفك أن تبدو من طبقة أعلى

اجعل هدفك أن تصبح أقوى مالياً

هناك فرق كبير

قد تبدو غنياً بسبب سيارة

لكن السيارة لا تعني بالضرورة ثروة

قد تبدو متوسطاً بسبب أسلوب حياة بسيط

لكن قد يكون لديك احتياطي واستثمارات وأصول

المظهر لا يكشف الميزانية العمومية

ولهذا يجب تغيير السؤال من

ماذا يملك الآخرون؟

إلى:

ماذا أبني أنا؟

ومن

كيف أبدو؟

إلى:

ما مقدار صافي ثروتي؟

ومن

كم أستطيع أن أنفق؟

إلى

كم أستطيع أن أحتفظ به وأحوّله إلى أصول؟

ومن

كيف أصبح غنياً بسرعة؟

إلى

كيف أبني نظاماً مالياً يستطيع الصمود والنمو؟

الخلاصة

.الفقر ليس هوية

.الوظيفة ليست فشلاً

.العمل اليدوي ليس أقل قيمة

.الطبقة المتوسطة ليست نهاية الطريق

.الدخل المرتفع ليس ضماناً للثروة

.والثروة الكبيرة ليست ضماناً للاستقرار إذا لم تُدار جيداً

.كل مرحلة لها تحدياتها

.في البداية يكون التحدي هو زيادة الدخل

.بعدها يصبح التحدي هو التحكم في النفقات

.ثم بناء الاحتياطي

ثم تحويل الفائض إلى أصول

ثم حماية الأصول

ثم إدارة المخاطر والتعقيد

الفرق الأساسي ليس في كمية المال فقط، وإنما في كيفية انتقال المال داخل النظام الشخصي

إذا دخل المال وخرج كله في الاستهلاك، فلن يتراكم رأس المال

إذا دخل المال وذهب جزء منه باستمرار إلى أصول مناسبة، فقد يبدأ رأس المال في التراكم

وإذا تراكم رأس المال وأديرت المخاطر بشكل جيد، يمكن أن يصبح للإنسان هامش أكبر من الاستقلال والاختيار

وهكذا فإن الطريق لا يبدأ من سؤال

كيف أصبح ثرياً؟

بل من سؤال أكثر عملية

كيف أحول جزءاً من كل دخل أحصل عليه إلى قدرة مالية مستقبلية دون أن أعرض احتياجاتي الأساسية أو استقرارى للخطر؟

عندما يصبح هذا السؤال عادة، يبدأ التحول الحقيقي

الدخل يصبح فائضاً

الفائض يصبح رأس مال

رأس المال يصبح أصولاً

الأصول تصبح خيارات

والخيارات تمنح الإنسان قدرة أكبر على التحكم في مستقبله المالي.

الفصل السادس: فخاخ الثراء السريع — تداول العملات والتسويق الهرمي والدورات والبورصة والتسويق الشبكي

أخطر ما يمكن أن يحدث للإنسان عندما يريد تحسين وضعه المالي هو «أن ينتقل من الفقر أو الدخل المحدود إلى البحث عن «الضربة الكبرى

يريد أن يعوض سنوات كاملة خلال أشهر

يريد أن يحول مبلغاً صغيراً إلى ثروة

يريد مشروعاً لا يحتاج إلى خبرة

يريد استثماراً يحقق عائداً مرتفعاً مع مخاطرة منخفضة

:وهنا تبدأ السوق بعرض عشرات الوعود

اربح من هاتفك

حقق دخلاً يومياً

اترك وظيفتك

ابدأ من الصفر

ضاعف أموالك

تعلم استراتيجية سرية

احصل على إشارات التداول

اشترك في المجموعة الخاصة

ادخل قبل الآخرين

اجلب ثلاثة أشخاص وستبدأ الأرباح

هذه اللغة تستحق التوقف والتحليل

ليس كل نشاط مالي احتيالياً، وليس كل شخص يبيع دورة محتالاً، وليس كل تداول مقامرة، وليس كل تسويق شبكي غير قانوني

:لكن كل نشاط يحتاج إلى سؤال أساسي

من أين يأتي المال فعلياً؟

إذا لم تستطع الإجابة عن هذا السؤال بوضوح، فلا ينبغي أن تضع أموالك

فخ الثقة

.الثقة ضرورية في الاقتصاد

.نحتاج إلى الثقة في البنوك والشركات والموردين والعقود والأسواق

.لكن الثقة العمياء خطر

.الشخص الذي يتحدث بثقة لا يعني أنه يمتلك معرفة

.الشخص الذي يعرض سيارة فاخرة لا يعني أن ثروته جاءت من النشاط الذي يروج له

.الشخص الذي يعرض أرباحاً على وسائل التواصل الاجتماعي لا يقدم بذلك دليلاً كافياً على استدامة الأرباح

.والشخص الذي لديه آلاف المتابعين ليس بالضرورة خبيراً

:يجب فصل ثلاثة أشياء

.الشعبية

.الخبرة

والدليل

قد يجتمع الثلاثة، لكن لا يوجد سبب يجعل الأول دليلاً تلقائياً على الثاني أو الثالث

: عند تقييم فرصة مالية، لا تسأل فقط

من صاحبها؟

: بل اسأل

ما النموذج الاقتصادي؟

ما مصدر الإيرادات؟

من يدفع؟

لماذا يدفع؟

ما التكاليف؟

ما المخاطر؟

ما العائد المتوقع؟

ما أسوأ سيناريو؟

هل توجد وثائق؟

هل النشاط منظم؟

هل توجد جهة رقابية؟

هل يمكن التحقق من الأرقام؟

هل توجد رسوم مخفية؟

هل أستطيع سحب أموالى؟

.هذه الأسئلة أقوى من الثقة الشخصية

تداول العملات الأجنبية

سوق العملات الأجنبية، أو الفوركس، سوق مالي حقيقي تتداول فيه العملات، ويستخدم من قبل البنوك والمؤسسات والشركات والمستثمرين لأغراض مختلفة، منها إدارة مخاطر العملة والمضاربة

لكن دخول الأفراد إلى تداول الفوركس عبر منصات الرافعة المالية قد يحمل مخاطر مرتفعة جداً

.المشكلة الأساسية ليست وجود سوق العملات

.المشكلة في طريقة استخدامه

.الرافعة المالية تسمح للمتداول بالتحكم في مركز أكبر من رأس ماله

.وهذا يمكن أن يضاعف الأرباح المحتملة

.لكنه يضاعف الخسائر أيضاً

إذا استخدم شخص مبلغاً صغيراً للسيطرة على مركز كبير، فإن حركة صغيرة نسبياً في السعر يمكن أن تؤثر بشكل كبير في رأس ماله

:وهنا يظهر وهم مهم

الشخص يرى إمكانية تحقيق عائد كبير على رأس مال صغير، فينسى أن الخسارة يمكن أن تكون كبيرة بالسرعة نفسها

.التداول ليس راتباً يومياً

لا يوجد قانون اقتصادي يقول إن المتداول يستطيع تحقيق مبلغ ثابت كل يوم.

أي شخص يقدم لك وعداً بدخل يومي ثابت من التداول يحتاج إلى تدقيق شديد.

حتى المتداول المحترف يمكن أن يمر بفترات خسائر

ولا يكفي أن تكون لديك صفقة رابحة

المهم هو الأداء عبر عدد كبير من الصفقات، بعد احتساب الرسوم والانزلاق والضرائب والتكاليف والمخاطر

كما يجب التمييز بين التداول والاستثمار

التداول غالباً يعتمد على اتخاذ مراكز قصيرة أو متوسطة الأجل بهدف الاستفادة من تحركات الأسعار

أما الاستثمار فقد يكون مبنياً على امتلاك أصول لفترات أطول، مع تحليل القيمة والتدفقات النقدية والمخاطر

لا يعني ذلك أن أحدهما مناسب للجميع

المهم هو معرفة الفرق

فخ إشارات التداول

«من أكثر النماذج انتشاراً بيع» الإشارات

يقال للمشارك

اشتر هنا

بع هنا

وقف الخسارة هنا

الهدف هنا

المشكلة ليست في وجود خدمات تحليلية بحد ذاتها.
المشكلة عندما تتحول الخدمة إلى وعود غير واقعية.
إذا كان الشخص يملك استراتيجية مؤكدة لا تخسر، فإن السؤال الطبيعي هو:

لماذا يحتاج إلى بيع إشارات يومية للآخرين؟
قد يكون هناك تفسير مشروع، مثل تنويع مصادر الدخل أو بيع المعرفة.
لكن يجب طلب دليل قابل للتحقق على الأداء، وليس مجرد صور أرباح.
لقطة شاشة لصفقة رابحة لا تثبت الاستدامة.
المعيار الأفضل هو سجل أداء موثق لفترة مناسبة، مع إظهار الخسائر.
والمكاسب والتكاليف والمخاطر

البورصة

البورصة ليست عملية احتيالية.
،هي سوق منظمة يمكن فيها شراء وبيع أوراق مالية، مثل الأسهم
بحسب السوق والأداة
لكن البورصة ليست آلة لصنع المال بسرعة.
السهم يمثل ملكية في شركة، لكن سعره يمكن أن يرتفع أو ينخفض.
الشركة يمكن أن تنجح أو تفشل.
القطاع يمكن أن يتغير.
الاقتصاد يمكن أن يدخل ركوداً.
الفائدة يمكن أن ترتفع.

الأرباح يمكن أن تنخفض.
لذلك فإن الاستثمار في الأسهم يحتاج إلى فهم المخاطر.
من الأخطاء الشائعة دخول السوق لأن الجميع يتحدث عن سهم معين.
يرتفع السعر.
تنتشر القصص.
يدخل المزيد من الناس.
ثم يشتري الشخص بسبب الخوف من تفويت الفرصة.
FOMO. وهنا تظهر ظاهرة.
لا يدخل لأنه حل الشركة.
بل لأنه يخاف أن يرتفع السعر بدونه.
هذا ليس تحليلًا.
إنه ضغط اجتماعي.
طريقة التعامل مع البورصة:
قبل شراء سهم، حاول فهم:
ما الشركة؟
كيف تحقق الإيرادات؟
ما أرباحها؟
ما ديونها؟
ما التدفقات النقدية؟

ما القطاع؟

ما المخاطر؟

هل السعر مرتفع مقارنة بالنتائج؟

ما المدة التي تنوي الاستثمار فيها؟

ما نسبة هذا الأصل من إجمالي أموالك؟

ماذا ستفعل إذا انخفض السعر؟

وهل تحتاج إلى المال قريباً؟

كل هذه الأسئلة أهم من توقع حركة السعر غداً

التنوع

التنوع لا يمنع الخسائر، لكنه قد يقلل أثر الاعتماد على أصل واحد

إذا وضعت كل رأس مالك في شركة واحدة، فإن مشكلة تلك الشركة تصبح مشكلة ثروتك

إذا وضعت كل أموالك في قطاع واحد، تصبح معرضاً لمخاطر ذلك القطاع

إذا وضعت كل أموالك في أصل شديد التقلب، تصبح نفسك جزءاً من المخاطرة

لكن التنوع يجب أن يكون مفهوماً

شراء عشرين أصلاً لا يعني بالضرورة أنك متنوع إذا كانت جميعها مرتبطة بنفس العامل الاقتصادي

التسويق الهرمي

هنا يجب التمييز بدقة.

وبين المخطط MLM هناك فرق بين التسويق متعدد المستويات الهرمي غير المشروع.

في نموذج تسويقي مشروع، يكون هناك منتج أو خدمة حقيقية، وتكون العمولات مرتبطة أساساً ببيع المنتجات أو الخدمات للمستهلكين، وفق القانون والتنظيم المحلي.

أما المخطط الهرمي فيمكن أن يعتمد بصورة أساسية على تجنيد المشاركين الجدد ودفع الأموال من الداخل، مع ضعف أو غياب النشاط التجاري الحقيقي الموجه للمستهلكين خارج الشبكة.

وهنا تظهر علامة تحذير قوية:

إذا كان المصدر الأساسي للدخل هو إدخال أشخاص جدد، وليس بيع منتج أو خدمة ذات قيمة حقيقية لعملاء حقيقيين، فهناك خطر كبير

الأسئلة التي يجب طرحها:

من هو العميل النهائي؟

كم نسبة المبيعات التي تأتي من أشخاص خارج الشبكة؟

هل يجب شراء منتجات أو مخزون للحفاظ على العضوية؟

هل هناك رسوم دخول؟

هل الدخل يعتمد على التجنيد؟

هل توجد وثائق مالية؟

ما نسبة المشاركين الذين يحققون أرباحاً فعلية بعد جميع التكاليف؟

هل توجد سياسة استرجاع واضحة؟

ما وضع الشركة القانوني والتنظيمي؟

هذه الأسئلة تكشف النموذج الحقيقي

التسويق الشبكي

التسويق الشبكي قد يشير إلى نماذج مشروعة أو إلى ممارسات مرتبطة بمخططات هرمية بحسب كيفية عمل الشركة

لذلك لا ينبغي الحكم على النموذج من الاسم فقط

يجب تحليل تدفق المال

إذا كانت الشركة تباع منتجاً حقيقياً يحتاجه العملاء، وكان الدخل يعتمد أساساً على البيع، فهذا يختلف اقتصادياً عن نظام يركز على التجنيد

أما إذا كان المنتج مجرد واجهة للحصول على رسوم من المشاركين الجدد، فهذه علامة خطيرة

وهنا تظهر قاعدة مهمة

لا تنظر إلى المنتج فقط

انظر إلى نموذج الحوافز

إذا كان الشخص يحصل على مكافأة أكبر بسبب إدخال عضو جديد بدلاً من بيع المنتج إلى عميل نهائي، فهذه معلومة جوهرية

بيع الدورات التدريبية

بيع التعليم ليس مشكلة في حد ذاته

هناك دورات ممتازة يمكن أن توفر معرفة عملية

المشكلة تظهر عندما تتحول الدورة إلى وعد بالشراء

مثلاً:

ستصبح غنياً خلال ثلاثين يوماً

ستترك الوظيفة بسرعة

دخل مضمون

طريقة سرية لا يعرفها الآخرون

مليون من هاتفك

هذه ليست طريقة علمية لتقييم دورة

:التعليم الحقيقي يمكن تقييمه من خلال

المحتوى

المؤهلات

المنهج

الأهداف التعليمية

التطبيقات

الأمثلة

المراجع

التمارين

الدعم

السعر مقارنة بالمحتوى

والنتائج التعليمية الواقعية

لا ينبغي شراء دورة لأن المدرب يعرض سيارة أو منزلاً

السيارة لا تثبت جودة التعليم

والنجاح الشخصي للمدرب لا يثبت أن طريقته ستنتج النتيجة نفسها لكل طالب

الأخطر هو استخدام قصص النجاح الانتقائية

قد يعرض المدرب خمسة أشخاص حققوا نتائج كبيرة

لكن السؤال

كم شخصاً اشترى الدورة ولم يحقق النتيجة؟

ما نسبة الإكمال؟

ما نسبة التطبيق؟

ما الظروف التي كان يعيشها الناجحون؟

هل كانت لديهم خبرة سابقة؟

هل كان لديهم رأس مال؟

هل كانت لديهم شبكة علاقات؟

هذه الأسئلة تمنع الانخداع بقصص النجاح

«فخ» المعلومة السرية

من أكثر العبارات جاذبية

هناك سر لا يعرفه الناس

هناك استراتيجية مخفية

.هناك طريقة يستخدمها الأغنياء

.هناك مؤشر مضمون

.هناك طريقة تجعل السوق يدفع لك

في الأسواق المالية، لا توجد قاعدة بسيطة تضمن أرباحاً مستمرة دون مخاطر.

:إذا كانت الفرصة تبدو وكأنها

.ربح مرتفع

.مخاطر شبه صفرية

.نتائج سريعة

.ولا تحتاج إلى خبرة

.فهذه مجموعة إشارات تستحق الحذر الشديد

.الاقتصاد الحقيقي لا يعطي عادة عوائد مرتفعة مضمونة بلا مقابل

كلما ارتفع العائد المتوقع، توجد عادة مخاطر أو تكاليف أو عدم يقين يجب فهمه

طريقة اختبار أي فرصة

:قبل دفع أي مبلغ، خذ ورقة واطب

.اسم النشاط

ما الذي أشتريه؟

ما الذي سأحصل عليه؟

من يدفع لي؟

من أين يأتي المال؟
ما التكاليف؟
ما المخاطر؟
هل يمكن أن أخسر رأس المال كله؟
هل توجد رسوم شهرية؟
هل توجد رسوم سحب؟
هل هناك التزام بشراء منتجات؟
هل أحتاج إلى تجنيد أشخاص؟
هل النشاط مرخص أو منظم عندما يتطلب القانون ذلك؟
من الجهة الرقابية؟
هل يمكن التحقق من سجل الشركة؟
ما الشروط المكتوبة؟
هل توجد سياسة استرداد؟
هل النتائج المعلنة موثقة؟
ثم طبق قاعدة مهمة:
لا تدفع تحت الضغط
إذا قال لك شخص
العرض ينتهي اليوم
يجب أن تدخل الآن

هناك مكان واحد فقط

لا تخبر الآخرين

ستضيع الفرصة

فخذ خطوة إلى الخلف

الفرصة الحقيقية لا تحتاج دائماً إلى منعك من التفكير

الاستثمار مقابل بيع الوهم

الاستثمار الحقيقي يحتوي على أصل أو حق أو نشاط اقتصادي

أما الوعد بالربح وحده فلا يكفي

عندما يقول شخص

أعطني المال وسأضاعفه لك

يجب أن تسأل

كيف؟

من أين يأتي العائد؟

ما المخاطر؟

من يحتفظ بالأموال؟

هل الأموال منفصلة؟

هل توجد جهة منظمة؟

ما العقد؟

كيف أستطيع سحبها؟

ما سجل الأداء؟

إذا لم توجد إجابات واضحة، فلا تجعل الثقة الشخصية بديلاً عن العناية الواجبة.

علامات الخطر

.وعد بعود مرتفع ومضمون

.ضغط لاتخاذ القرار فوراً

.الاعتماد على صور الأرباح فقط

.إخفاء الخسائر

.عدم شرح مصدر الأرباح

.طلب تحويل الأموال إلى حساب شخصي دون حماية مناسبة

.طلب التجنيد كشرط أساسي للحصول على الدخل

.رسوم دخول مرتفعة

.شراء مخزون لا يوجد له طلب حقيقي

.رفض تقديم الوثائق

.منعك من طرح الأسئلة

.استخدام الخوف أو الحماس لإجبارك على القرار

.الحديث عن «سر» لا يمكن التحقق منه

.عرض نمط حياة فاخر بدلاً من عرض نموذج اقتصادي واضح

هذه ليست أدلة منفردة على الاحتيال في كل حالة، لكنها إشارات تستوجب التحقق

الطريقة العلمية لاتخاذ القرار

بدلاً من سؤال

هل سأربح؟

:استخدم خمسة أسئلة

ما الذي يمكن أن أربحه؟

ما الذي يمكن أن أخسره؟

ما احتمال كل سيناريو؟

ما تكلفة الدخول والخروج؟

هل أستطيع تحمل أسوأ نتيجة؟

:ثم اسأل سؤالاً سادساً

هل أفهم ما أفعله؟

.إذا كانت الإجابة لا، فلا تتعامل مع الجهل على أنه فرصة

.تعلم أولاً

اختبر بمبلغ لا يؤثر في حياتك إذا خسرتَه عندما يكون الاختبار مناسباً
وقانونياً

.لا تستخدم أموال الإيجار

.لا تستخدم أموال الطعام

.لا تستخدم صندوق الطوارئ

.لا تقترض من أجل نشاط عالي المخاطر

ولا تجعل رغبتك في تغيير حياتك بسرعة سبباً لتدمير وضعك الحالي

قاعدة رأس المال

رأس المال الذي جمعته بصعوبة يحتاج إلى حماية

إذا كان لديك عشرة آلاف درهم، فإن خسارتها بالكامل تعني أنك تحتاج إلى جمع عشرة آلاف أخرى فقط للعودة إلى الصفر

لكن إذا حققت ربحاً صغيراً ثم خسرت رأس المال، فإن الربح السابق لا يحميك

ولهذا فإن الهدف ليس مطاردة أعلى عائد ممكن

بل بناء استراتيجية تسمح بالاستمرار

الاستمرار هو أحد أسرار التراكم

من يخسر رأس ماله باستمرار لا يستطيع الاستفادة من الزمن

ومن يحافظ على رأس المال ويضيف إليه تدريجياً يمنح نفسه فرصة للاستفادة من التراكم

«فخ الثقة في» الخبير

لا تجعل شخصاً واحداً مركز نظامك المالي

حتى لو كان لديه خبرة

استمع

تحقق

قارن

اقرأ المصادر الأصلية

افهم الرسوم

راجع العقود

وعندما تكون الأموال كبيرة أو المسألة قانونية أو ضريبية، استخدم
مختصين مؤهلين ومستقلين قدر الإمكان

الخبير الجيد لا يحتاج إلى أن يطلب منك إيقاف عقلك

بل يساعدك على فهم القرار

علامة الجودة في التعليم المالي ليست أن يجعلك المعلم متحمساً

بل أن يجعلك أكثر قدرة على التفكير بنفسك

الخلاصة

الفخ الأكبر ليس التداول

وليس البورصة

وليس الدورات

وليس التسويق الشبكي

الفخ الأكبر هو البحث عن طريق سريع يلغي الحاجة إلى التعلم وإدارة
المخاطر

السوق لا يعرف أنك تحتاج إلى المال

ولا يعرف أنك تريد تغيير حياتك

والحاجة المالية لا تجعل الفرصة جيدة

قبل الدخول في أي نشاط، افصل بين ثلاثة أشياء

التعلم

.الاستثمار

.والمضاربة

.تعلم حتى تفهم

.استثمر وفق خطة مناسبة لقدرتك على تحمل المخاطر

وإذا مارست المضاربة، تعامل معها باعتبارها نشاطاً عالي المخاطر وليس راتباً مضموناً

أما أي نشاط يعتمد أساساً على تجنيد أشخاص جدد أو وعود غير واقعية أو عوائد مضمونة أو ضغط نفسي، فيحتاج إلى تدقيق شديد قبل دفع المال

:والقاعدة التي تختصر الفصل كله هي

«لا تسأل فقط» كم يمكن أن أربح؟

:اسأل دائماً

«من أين يأتي المال؟»

«ما الذي يمكن أن أخسره؟»

«ما الدليل؟»

«منظم من طرف من؟»

«هل أفهم النموذج؟»

«وهل أستطيع تحمل أسوأ سيناريو؟»

.إذا لم تستطع الإجابة، فعدم الدخول ليس جبناً

.إنه إعطاء عقلك الوقت الكافي لفحص القرار قبل أن تعطي مالك للسوق

الفصل السابع: أدوات بناء الثروة — من طريقة التفكير إلى النوم ومن أول درهم إلى تراكم رأس المال

الثروة لا تبدأ من الحساب البنكي

تبدأ من طريقة التعامل مع الموارد

المال نفسه ليس الثروة الكاملة. المال أداة، والثروة هي منظومة من الأصول والدخل والمهارات والقدرة على الإنتاج وإدارة المخاطر والوقت

يمكن لشخص أن يحصل على دخل مرتفع ثم يخسره بالكامل

ويمكن لشخص آخر أن يبدأ بدخل متواضع ويبني خلال سنوات قاعدة مالية قوية

لذلك فإن السؤال الصحيح ليس

كيف أصبح مليونيراً بسرعة؟

بل:

كيف أبني نظاماً يجعل وضعي المالي أقوى سنة بعد سنة؟

هذه النقطة في السؤال تغير طريقة التفكير بالكامل

أدوات بناء المال

أهم أداة مالية هي معرفة الأرقام

يجب أن تعرف دخلك الشهري الحقيقي، ومصاريفك الثابتة، ومصاريفك المتغيرة، وديونك، ومدخراتك، واستثماراتك، وقيمة أصولك والتزاماتك

ما لا تقيسه يصعب إدارته

ومن هنا تأتي أداة الميزانية

.الميزانية ليست عقوبة

.هي خريطة

.تخبرك أين ذهب المال وأين يجب أن يذهب

.ثم يأتي صافي الثروة

:صافي الثروة يمكن تبسيطه إلى

.الأصول ناقص الالتزامات

الأصول يمكن أن تشمل النقد، الاستثمارات، العقارات، حصص الشركات، وبعض الأصول الأخرى القابلة للتقييم

.والالتزامات تشمل القروض والديون وغيرها من الالتزامات المالية

.الدخل المرتفع لا يعني بالضرورة صافي ثروة مرتفعاً

.قد يكسب شخص كثيراً وينفق أكثر

وقد يكسب شخص أقل لكنه يحتفظ بجزء من دخله ويبني أصولاً باستمرار

أداة تتبع التدفق النقدي

:كل شهر يجب أن تعرف

كم دخل؟

كم خرج؟

كم بقي؟

كم ذهب إلى الاستهلاك؟

كم ذهب إلى الديون؟

كم ذهب إلى الاحتياط؟

كم ذهب إلى الاستثمار؟

كم ذهب إلى تطوير المهارات؟

عندما تصبح هذه الأرقام واضحة، يتحول المال من شعور غامض إلى نظام قابل للإدارة.

«أداة» ادفع لنفسك أولاً

عند وصول الدخل، لا تجعل الادخار والاستثمار آخر شيء يحدث إذا بقي شيء.

يمكن تصميم تحويل تلقائي إلى حساب ادخار أو استثمار وفق قدرة الشخص وأهدافه.

لكن النسبة ليست قانوناً عالمياً

شخص بدخل محدود قد يحتاج إلى نسبة مختلفة

وشخص لديه ديون مرتفعة التكلفة قد يعطي الأولوية لسدادها

وشخص لديه صندوق طوارئ قوي قد يستطيع زيادة الاستثمار

:المبدأ هو

اجعل بناء رأس المال عملية تلقائية ومنتظمة قدر الإمكان

أداة صندوق الطوارئ

قبل المخاطرة الكبيرة، يحتاج الإنسان إلى مساحة أمان

صندوق الطوارئ يساعد على التعامل مع فقدان العمل، المصاريف الصحية أو العائلية، إصلاحات ضرورية، أو ظروف غير متوقعة

، حجمه المناسب يختلف حسب استقرار الدخل، الالتزامات، طبيعة العمل و عدد أفراد الأسرة

وجود الاحتياط يمنع الشخص من بيع أصوله أو الاقتراض تحت الضغط عند حدوث أزمة

أداة إدارة الديون

ليست كل الديون متساوية

هناك فرق بين دين يستخدم لتمويل استهلاك سريع وبين تمويل يمكن أن يؤدي إلى أصل منتج، كما أن تكلفة الدين وشروطه وقدرة المقترض على السداد عوامل أساسية

:لكن القاعدة العملية هي

.اعرف سعر الدين قبل أن تتعامل معه

.احسب الفائدة والرسوم

.اعرف تاريخ الاستحقاق

.اعرف القسط

.واعرف ماذا يحدث إذا انخفض دخلك

.الدين الذي لا تفهم تكلفته يمكن أن يتحول من أداة إلى عبء

أداة صافي الثروة

:مرة كل شهر أو كل ثلاثة أشهر، يمكن إعداد جدول بسيط

.النقد

.الادخار

.الاستثمارات

.قيمة الأصول الأخرى

.الديون

.الالتزامات

.صافي الثروة

.لا تستخدم هذا الجدول للمقارنة مع الآخرين

.استخدمه لمعرفة اتجاهك

إذا كان صافي الثروة يتحسن بمرور الوقت، فهذا يعني أن النظام المالي يعمل في الاتجاه الصحيح

.إذا كان يتراجع باستمرار، يجب معرفة السبب

أداة معدل الادخار

.معدل الادخار يوضح نسبة الدخل التي لا تستهلك

.لكن الهدف ليس الوصول إلى رقم مقدس

.الهدف هو خلق فائض يمكن تحويله إلى احتياطي ورأس مال وأصول

كلما زاد الفائض، زادت قدرة الإنسان على الاستثمار أو سداد الديون أو بناء مشروع أو تطوير مهارة

أداة الاستثمار المنتظم

بدلاً من محاولة معرفة أفضل يوم للدخول إلى السوق، يمكن لبعض المستثمرين استخدام الاستثمار المنتظم وفق خطة طويلة الأجل، عندما يكون ذلك مناسباً لأهدافهم وقدرتهم على تحمل المخاطر

.الفكرة الأساسية هي إزالة جزء من القرارات العاطفية المتكررة

.لكن الاستثمار المنتظم لا يلغي مخاطر السوق ولا يضمن الربح

أداة التنويع

لا تجعل مصيرك المالي مرتبطاً بأصل واحد إذا كانت قدرتك على تحمل خسارته محدودة

التنويع يمكن أن يكون بين أنواع مختلفة من الأصول والقطاعات والأسواق، بحسب الظروف والأهداف

.لكن التنويع لا يعني شراء كل شيء

بل يعني فهم مصادر المخاطر وعدم وضع رأس المال كله في نقطة واحدة دون سبب واضح

أداة التعلم المالي

.المال يحتاج إلى معرفة

:يجب أن تفهم على الأقل

.الدخل

.المصروف

.التضخم

.الفائدة

.الفائدة المركبة

.الديون

.الرسوم

.الضرائب

.المخاطر

.التنوع

.السيولة

.الأصول

.الخصوم

.التدفقات النقدية

.العائد

ولا تحتاج إلى أن تصبح خبيراً اقتصادياً لكي تدير أموالك، لكن الجهل الكامل بالأرقام يجعل الشخص أكثر عرضة للأخطاء

أداة تطوير المهارات

أقوى أصل في بداية الحياة المهنية قد يكون القدرة على إنتاج دخل أعلى.

.مهارة البيع

.التفاوض

.البرمجة

.التصميم

.الهندسة

.التحليل

.إدارة المشاريع

.اللغات

.التسويق

.الحرف التقنية

.إدارة العمليات

.المهارات الرقمية

.المهارات الإدارية

.القيمة ليست في اسم المهارة فقط

:السؤال هو

هل توجد مشكلة حقيقية يستطيع الشخص حلها بهذه المهارة؟

كلما أصبحت المهارة أكثر ندرة وفائدة، زادت إمكانية استخدامها
للحصول على دخل أعلى، مع اختلاف النتائج من سوق إلى آخر

أداة الشبكة المهنية

.الثروة لا تُبنى دائماً بشكل فردي

.العملاء

.الشركاء

.الموردون

.المديرون

.الموظفون

.المستشارون

.المحاسبون

.المحامون

.المستثمرون

.كلهم جزء من البيئة الاقتصادية

.لكن بناء العلاقات لا يعني استغلال الناس

.العلاقة المهنية القوية تقوم على الثقة والقيمة والالتزام

أداة دفتر القرارات

.من الأدوات المفيدة تسجيل القرارات المالية المهمة

:اكتب

لماذا اتخذت القرار؟

ما المعلومات التي كانت لديك؟

ما المخاطر؟

ما السيناريو المتوقع؟

ماذا حدث بعد ذلك؟

،بعد سنوات، ستكتشف أن بعض أخطائك كانت نتيجة معلومات ناقصة
وبعضها نتيجة عاطفة، وبعضها نتيجة عدم الانضباط

.وهذا يحول الخطأ إلى بيانات تعليمية

مقارنة طريقة التعامل مع المال

الشخص الذي يعاني مالياً قد ينظر إلى الدخل باعتباره مالياً متاحاً للاستهلاك فوراً.

بينما الشخص الذي يبني رأس مال ينظر إلى جزء من الدخل باعتباره مادة خام لبناء المستقبل.

:الأول قد يسأل

ماذا أستطيع أن أشتري؟

:والثاني قد يسأل

ماذا أستطيع أن أبني؟

.لكن هذه ليست قاعدة عن كل فقير وكل غني

،الفقر يمكن أن ينتج عن البطالة، انخفاض الأجور، الأزمات، المرض، الالتزامات العائلية، نقص الفرص، أو ظروف اقتصادية واجتماعية مختلفة.

.كما أن الشخص الغني يمكن أن يتخذ قرارات مالية سيئة

.المقارنة هنا بين أنماط مالية، وليست حكماً على الأشخاص

عند وصول الراتب

:النمط الاستهلاكي قد يبدأ بالسؤال

ماذا سأشتري هذا الشهر؟

:النمط البنائي يبدأ بالسؤال

ما الالتزامات؟

ما الاحتياط؟

ما الاستثمار؟

ما المبلغ المتاح للاستهلاك؟

.الفرق ليس في الحرمان

.الفرق في ترتيب الأولويات

عند شراء سيارة

.هناك شخص ينظر إلى القسط الشهري فقط

:وشخص يحسب التكلفة الكاملة

.ثمن السيارة

.الفائدة

.التأمين

.الوقود

.الصيانة

.الضرائب والرسوم بحسب البلد

.انخفاض قيمة السيارة

.تكلفة الفرصة البديلة لرأس المال

.السعر الحقيقي للسيارة أكبر من القسط الذي يظهر في الإعلان

عند شراء منزل

:الشخص قد ينظر إلى

«أستطيع دفع القسط».

لكن التحليل المالي يسأل:

كم قيمة التمويل الإجمالية؟

كم الفائدة؟

كم المصاريف الإضافية؟

كم الصيانة؟

ما تأثير القسط على التدفق النقدي؟

هل يمكن تحمل القسط إذا انخفض الدخل؟

البيت قد يكون أصلاً مهماً للسكن، لكنه ليس تلقائياً استثماراً مربحاً في كل حالة.

عند زيادة الدخل

هناك مساران.

يمكن أن تتحول الزيادة إلى استهلاك أكبر

سيارة أغلى.

مطاعم أكثر.

سفر أكثر.

اشترابات أكثر.

مظاهر أكثر.

ويمكن أن يتحول جزء من الزيادة إلى

سداد الديون.

صندوق الطوارئ.

التعليم.

الاستثمار.

مشروع.

أصل منتج.

:وهنا تظهر فكرة مهمة

ارتفاع الدخل لا يكفي إذا ارتفع الاستهلاك معه بالسرعة نفسها

عند حدوث مشكلة

النمط غير المستعد قد يلجأ فوراً إلى الاقتراض

أما الشخص الذي بنى احتياطاً فيملك مساحة زمنية لاتخاذ القرار

الاحتياط ليس استثماراً عالي العائد

وظيفته الأساسية هي الحماية والسيولة

عند النوم

الثراء لا يعني النوم أربع ساعات فقط والعمل طوال الليل

هذه صورة رومانسية وليست قاعدة مالية

النوم الجيد جزء من إدارة الأداء والصحة

الشخص الذي يريد بناء مشروع أو تطوير مهارة أو إدارة أموال يحتاج إلى عقل قادر على التركيز واتخاذ القرارات

لذلك يمكن اعتبار النوم جزءاً من رأس المال البشري

:قبل النوم يمكن استخدام روتين بسيط

.إغلاق العمل تدريجياً

.تجنب اتخاذ قرارات مالية كبيرة في حالة الانفعال أو الإرهاق

.مراجعة المهام المهمة لليوم التالي

.تسجيل فكرة أو قرار يحتاج إلى دراسة

.ثم النوم في وقت يسمح بالراحة الكافية

.لا توجد قيمة اقتصادية حقيقية في تحويل الإرهاق إلى هوية

.العمل الذكي يحتاج إلى طاقة

من الفقر المالي إلى بناء الثروة

.المرحلة الأولى هي إيقاف النزيف

.قبل الحديث عن الاستثمار، يجب معرفة أين يذهب المال

يجب تحديد الديون والمصاريف غير الضرورية والمخاطر المالية الواضحة

.المرحلة الثانية هي تثبيت الوضع

.بناء ميزانية

.تأمين الاحتياجات الأساسية

.إنشاء احتياطي تدريجي

.معالجة الديون مرتفعة التكلفة

.المرحلة الثالثة هي رفع القدرة على الكسب

.هنا تدخل المهارات

.التعليم

.التفاوض على الأجر

.البحث عن وظيفة أفضل

.العمل الإضافي المشروع

.الخدمات الحرة

.المشروع الصغير

.الهدف هو زيادة الفرق بين الدخل والمصروف

.المرحلة الرابعة هي تحويل الفائض إلى رأس مال

بدلاً من استهلاك كل الزيادة، يبدأ جزء منها في بناء أصول مناسبة
لخطة الشخص

.المرحلة الخامسة هي التراكم

.الدخل

.ثم الفائض

.ثم الاستثمار

.ثم العائد

.ثم إعادة الاستثمار

.ثم الزمن

هذه الحلقة يمكن أن تستمر سنوات
المرحلة السادسة هي التنويع والحماية
عندما يكبر رأس المال، يصبح الحفاظ عليه مهماً مثل زيادته
:هنا تظهر الحاجة إلى

التنويع

السيولة

التأمين المناسب

العقود

المحاسبة

التخطيط الضريبي والقانوني وفق البلد

الفصل بين أموال المشروع والأموال الشخصية

والتخطيط للمخاطر

كيف تخسر الثروة؟

يمكن أن تبدأ خسارة الثروة بقرار صغير

زيادة الديون

ثم استهلاك أعلى

ثم انخفاض الادخار

ثم غياب الاحتياط

ثم أزمة

ثم اقتراض جديد.
ثم بيع الأصول في وقت سيئ
ثم محاولة التعويض بمخاطرة أكبر
ثم خسارة إضافية
وهكذا تتحول المشكلة الصغيرة إلى حلقة سلبية
:هناك مسار آخر
ارتفاع الدخل.
ثم ارتفاع نمط الحياة
ثم التزامات شهرية كبيرة
ثم الاعتماد على دخل واحد
ثم حدوث أزمة مهنية
ثم عدم القدرة على الحفاظ على المصروف
المشكلة هنا ليست انخفاض الدخل فقط
بل ارتفاع تكلفة الحياة إلى مستوى لا يسمح بالمرونة
وهناك مسار آخر يبدأ بالمضاربة المفرطة
صفقة ناجحة
ثقة زائدة
رفع حجم المخاطرة
صفقة خاسرة

محاولة التعويض.
رفع المخاطرة
خسارة أكبر
ثم استخدام الديون
هذه إحدى طرق تحول الربح المؤقت إلى خسارة رأسمالية كبيرة
مراحل بناء الثروة
تبدأ الثروة غالباً ببناء القدرة على الكسب
ثم التحكم في المصروف
ثم خلق الفائض
ثم حماية الفائض
ثم تحويل الفائض إلى أصول
ثم إعادة استثمار العوائد
ثم زيادة الدخل
ثم زيادة حجم الأصول
ثم إدارة المخاطر
ثم حماية ما تم بناؤه
وهكذا يصبح البناء حلقة متكررة
دخل أعلى
فائض أكبر

رأس مال أكبر.

أصول أكثر.

تدفقات نقدية أكبر.

قدرة أكبر على تحمل الصدمات.

ثم فرص أكبر.

لكن هذه العملية ليست خطأ مستقيماً

قد تحدث بطالة

خسائر تجارية

هبوط في الأسواق

أزمات عائلية

أخطاء استثمارية

مرض

تغير اقتصادي

لذلك فإن الثروة الحقيقية لا تقاس فقط بقدرة الإنسان على تحقيق الربح

بل أيضاً بقدرته على البقاء بعد الخسارة

النظام اليومي لبناء المال

صباحاً:

معرفة أهم مهمة

عدم البدء بالاستهلاك الرقمي العشوائي

.تحديد ما يحتاج إلى تركيز

:خلال العمل

.تطوير مهارة منتجة

.حل مشكلة

.إنجاز مهمة ذات قيمة

.تجنب إهدار الوقت في نشاط لا يضيف شيئاً

:خلال اليوم

.مراقبة الإنفاق الكبير

.عدم الشراء تحت تأثير الحماس

.التواصل مع أشخاص يمكن أن يضيفوا معرفة أو فرصة مهنية حقيقية

:مساءً

.مراجعة ما تم إنجازه

.تسجيل المصروفات المهمة

.مراجعة القرارات

.التخطيط لليوم التالي

:ليلاً

.إغلاق العمل

.تقليل المحفزات التي تؤخر النوم

.النوم الكافي

هذا النظام لا يجعل الإنسان مليونيراً تلقائياً.
لكنه يبني بيئة تساعد على اتخاذ قرارات أفضل باستمرار.
المليونير الحقيقي ليس شخصاً يملك دائماً سيارة فاخرة أو ملابس
باهظة.
الثروة لا تظهر دائماً في الاستهلاك.

قد تظهر في:

أصل منتج.

شركة مربحة.

محفظة استثمارية.

عقار مدر للدخل.

حقوق ملكية.

مهارة نادرة.

سيولة احتياطية.

انخفاض الديون.

وحرية أكبر في اتخاذ القرارات.

وهنا تظهر قاعدة مهمة:

لا تقيس ثروتك بما تستطيع شراءه.

قِسْها أيضاً بما تستطيع الاحتفاظ به وبما يمكن أن ينتج لك مستقبلاً.

الثروة ليست سباق مظهر.

.إنها عملية تراكم

:والعملية تحتاج إلى أربعة أشياء تعمل معاً

.دخل

.انضباط

.رأس مال

.زمن

.إذا كان الدخل مرتفعاً دون انضباط، يمكن أن يتبخر المال

.إذا كان الانضباط موجوداً دون قدرة على الكسب، يصبح هامش التراكم محدوداً

.إذا كان رأس المال موجوداً دون إدارة للمخاطر، يمكن أن يتعرض لخسائر كبيرة

.وإذا كان كل شيء موجوداً لكن الزمن قصير، لا تظهر قوة التراكم كاملة

.لهذا فإن بناء الثروة ليس حركة واحدة

.إنه نظام حياة مالي متكامل

:والقاعدة الأخيرة هي

.احم ما لديك

.زد قدرتك على الكسب

.أنفق أقل مما تكسب عندما يكون ذلك ممكناً

.حوّل الفائض إلى رأس مال

.حوّل رأس المال إلى أصول مناسبة

أعد استثمار جزء من العوائد

طوّر مهارتك

تجنب المخاطر التي يمكن أن تدمر مستقبلك

واترك للزمن فرصة ليعمل

فالهدف ليس أن تبدو ثرياً اليوم

الهدف أن تصبح أكثر قدرة على الصمود والإنتاج والاختيار غداً

الفصل الثامن: منهج بناء المال والثروة — من الصفر إلى الاستقلال المالي

بناء الثروة ليس حركة واحدة ولا فكرة سحرية ولا استثماراً سرياً

،إنه نظام يتكون من مجموعة عناصر تعمل معاً: القدرة على الكسب التحكم في السلوك المالي، خلق فائض، حماية هذا الفائض، تحويله إلى أصول، إعادة استثمار جزء من العوائد، وإعطاء العملية وقتاً كافياً

ولهذا فإن الإنسان الذي يبدأ من الصفر يحتاج إلى منهج مختلف عن الشخص الذي لديه دخل جيد ومدخرات وأصول بالفعل

من الصفر يعني أن الأولوية الأولى هي بناء القدرة

ومن منتصف الطريق يعني أن الأولوية تنتقل تدريجياً من مجرد زيادة الدخل إلى تحسين هيكل الثروة وإدارة المخاطر

سيكولوجية المال

المال ليس مجرد أرقام

المال مرتبط بالخوف والطموح والمقارنة والمكانة والحرية والأمان والعائلة والتجارب السابقة

قد يعرف الإنسان رياضياً أن شراء شيء معين غير مناسب، لكنه يشتريه لأنه يريد الشعور بالمكانة

وقد يعرف أن الاستثمار يحتاج إلى صبر، لكنه يبيع بسبب الخوف عندما تنخفض الأسعار

وقد يعرف أن الدين مكلف، لكنه يستخدمه للحفاظ على نمط حياة لا يستطيع دخله تحمله

لذلك فإن إدارة المال تحتاج إلى إدارة السلوك قبل إدارة الأرقام.
الهدف ليس قتل الرغبات

الهدف هو عدم السماح للرغبة اللحظية بتدمير الهدف الطويل
:أحد أهم الأسئلة المالية هو

هل أنا أشتري الشيء لأنه مفيد فعلاً، أم لأنني أريد أن أشعر بشيء معين؟

قد يكون الدافع هو المقارنة

قد يكون الخوف من رأي الآخرين

قد يكون محاولة إثبات النجاح

وقد يكون الهروب من الضغط

فهم الدافع يساعد على التحكم في القرار

مشكلة المقارنة

الناس يرون النتائج ولا يرون الحسابات

ترى سيارة شخص ولا تعرف هل اشتراها نقداً أم بالدين

تري منزلاً ولا تعرف قيمة القرض

تري رحلة ولا تعرف مصدر المال

تري مشروعاً ناجحاً ولا تري السنوات التي قضاها صاحبه في الخسارة
والتجربة

وسائل التواصل الاجتماعي تزيد هذه المشكلة لأنها تعرض لحظات
منتقاة من حياة الناس

لذلك يجب أن تكون المقارنة الأساسية مع وضعك المالي السابق

هل دخلك يتحسن؟

هل ديونك تنخفض؟

هل احتياطك يزيد؟

هل أصولك تنمو؟

هل مهاراتك تتحسن؟

هل قدرتك على تحمل الأزمات أصبحت أكبر؟

هذه مؤشرات أكثر فائدة من مقارنة المظاهر

الفرق بين الدخل والثروة

الدخل هو تدفق المال

الثروة هي ما يتراكم من أصول وحقوق واحتياط وصافي قيمة بعد
الالتزامات

قد يحصل شخص على دخل كبير ولا يبني ثروة

وقد يحصل شخص على دخل متوسط ويبني ثروة تدريجية إذا حافظ على فائض مستمر واستثمره بطريقة مناسبة

:لهذا يجب أن تنتقل من سؤال

كم أكسب؟

إلى:

كم أحتفظ؟

ثم:

ماذا أفعل بما أحتفظ به؟

ثم:

هل يتحول ما أحتفظ به إلى أصول؟

ثم:

هل هذه الأصول تناسب أهدافي ومخاطري؟

منهج بناء المال من الصفر

.عندما لا يكون لديك رأس مال، لا تبدأ بالبحث عن الاستثمار المعقد

:ابدأ بأكبر أصل لديك

.قدرتك على العمل والتعلم

.المرحلة الأولى هي معرفة وضعك الحقيقي

.احسب دخلك

.احسب مصروفك

- .اكتب ديونك
- .حدد التزاماتك
- .حدد مهاراتك
- .حدد الوقت المتاح
- .حدد الأشياء التي يمكن أن تزيد دخلك
- .لا تبني خطة على رقم غير حقيقي
- .إذا كان دخلك الشهري محدوداً ومصاريفك تساويه تقريباً، فإن المشكلة الأساسية ليست اختيار السهم المثالي
- .المشكلة هي خلق هامش مالي
- .المرحلة التالية هي تقليل التسرب
- .ليس المطلوب إلغاء كل المتعة
- .المطلوب معرفة المصاريف التي لا تضيف قيمة حقيقية مقارنة بتكلفتها
- .ثم تأتي زيادة الدخل
- .وهنا يجب ألا يكون التفكير محصوراً في تقليل المصاريف
- .هناك حد لما يمكن توفيره من راتب محدود، بينما القدرة على الكسب يمكن أن تتغير مع المهارة والخبرة والسوق
- .تعلم مهارة قابلة للبيع
- .ابحث عن وظيفة أفضل
- .طور تخصصك
- .تعلم التفاوض

قدم خدمة.

أنشئ نشاطاً صغيراً إذا كانت ظروفك تسمح

تعلم البيع والتواصل

ابن سمعة مهنية

الهدف هو رفع قيمة الساعة أو قيمة العمل الذي تقدمه للسوق

خلق الفائض

بعد زيادة الدخل، تأتي مشكلة شائعة

ارتفاع مستوى الاستهلاك بنفس سرعة ارتفاع الدخل

إذا ارتفع راتبك ثم ارتفعت التزاماتك بنفس النسبة، فقد لا يتغير وضعك المالي كثيراً

لذلك يجب أن يكون جزء من زيادة الدخل موجهاً إلى بناء رأس المال

الفائض هو المادة الخام للثروة

بدون فائض، يصبح الاستثمار محدوداً

حماية الفائض

قبل المخاطرة برأس المال، يجب بناء قدر مناسب من السيولة للطوارئ وفق ظروف الشخص

الهدف هو ألا تؤدي مشكلة مفاجئة إلى تدمير الخطة بأكملها

فقدان العمل

إصلاح ضروري

مصرف صحي

.التزام عائلي

.تراجع النشاط

.هذه الأحداث لا يمكن منعها دائماً

.لكن يمكن الاستعداد لبعض آثارها

إدارة الديون

.الديون تحتاج إلى حساب لا إلى عاطفة

:اكتب كل دين

.المبلغ

.الفائدة أو التكلفة

.القسط

.المدة

.الغرامات والرسوم

.ثم صنف الديون حسب تكلفتها وخطورتها وتأثيرها على التدفق النقدي

.الدين مرتفع التكلفة يمكن أن يلتهم جزءاً كبيراً من الفائض

لذلك لا ينبغي أن يكون الشخص مهووساً بعائد الاستثمار بينما يتجاهل
ديناً مكلفاً

تحويل الفائض إلى أصول

.بعد بناء أساس مالي مناسب، يبدأ التفكير في الأصول

.الأصل ليس مجرد شيء تملكه

يجب أن تفهم كيف يمكن أن ينتج قيمة أو دخلاً أو زيادة في القيمة، وما المخاطر والتكاليف المرتبطة به

قد تكون الأصول المالية مناسبة لبعض الأشخاص

وقد تكون الأعمال مناسبة لآخرين

وقد تكون العقارات مناسبة في ظروف معينة

وقد يكون الاستثمار الأكبر في المهارات هو الأفضل لشخص لا يزال في بداية حياته المهنية

لا توجد محفظة واحدة تصلح للجميع

المهم هو فهم العلاقة بين العائد والمخاطر والسيولة والأفق الزمني

سيكولوجية المستثمر

المستثمر لا يواجه السوق فقط

بل يواجه نفسه

الخوف قد يدفع إلى البيع في وقت غير مناسب

الجشع قد يدفع إلى شراء أصل ارتفع بشدة دون تحليل

الثقة الزائدة قد تؤدي إلى المخاطرة بحصة كبيرة من رأس المال

الخوف من ضياع الفرصة قد يجعل الإنسان يدخل بعد ارتفاع كبير

الرغبة في تعويض الخسارة قد تدفع إلى زيادة المخاطرة

لهذا يجب وضع قواعد مسبقة

متى أشتري؟

لماذا أشتري؟

ما نسبة رأس المال؟

ما المخاطر؟

ما المدة؟

متى أعيد التقييم؟

ما الظروف التي تغير الفرضية؟

.عندما تكون القواعد مكتوبة، يقل اعتماد القرار على الانفعال اللحظي

منهج بناء الثروة في منتصف الطريق

الشخص الذي لديه دخل ثابت ومدخرات وأصول لا يحتاج إلى أن يبدأ من الصفر

.لكن هذا الشخص يواجه مشاكل أخرى

.قد يصبح لديه تضخم في نمط الحياة

.قد يملك عدة أصول دون أن يعرف أداؤها الحقيقي

.قد تكون ثروته مركزة في أصل واحد

.قد تكون أمواله الشخصية مختلطة بأموال مشروعه

.قد لا يملك سيولة كافية

قد يعتقد أن ارتفاع قيمة أصل معين يعني أنه أصبح أكثر ثراءً، بينما الأصل غير سائل أو يحمل ديوناً كبيرة

:هنا تنتقل المرحلة من

كيف أحصل على المال؟

:إلى

كيف أدير ما بنيته؟

المراجعة السنوية للثروة

مرة أو أكثر كل سنة، يمكن إعداد صورة كاملة

.صافي الثروة

.مصادر الدخل

.نسبة الدخل من كل مصدر

.الديون

.السيولة

.الأصول

.الاستثمارات

.التكاليف

.التأمين والحماية

.المخاطر القانونية والضريبية ذات الصلة

.الخطط المستقبلية

:ثم اسأل

هل أصبحت ثروتي أكثر تنوعاً أم أكثر تركيزاً؟

هل زاد اعتمادي على مصدر دخل واحد؟

هل زادت التزاماتي؟

هل أصبحت أصولي أكثر إنتاجية؟

هل أصبحت أفهم مالي أكثر؟

أخطاء البداية

أكبر الأخطاء هو انتظار أن يصبح الدخل كبيراً حتى يبدأ الشخص بإدارة المال.

الإدارة تبدأ بالمبلغ الموجود.

خطأ آخر هو الاعتقاد أن الاستثمار سيحل مشكلة الدخل المنخفض.

إذا كان لديك فائض صغير جداً، فإن زيادة القدرة على الكسب قد يكون لها تأثير كبير على وضعك المالي.

خطأ آخر هو شراء الأشياء لإثبات النجاح.

المظهر لا يبني رأس المال.

خطأ آخر هو الاستدانة لتمويل نمط حياة لا يستطيع الدخل تحمله.

خطأ آخر هو وضع كل المال في فرصة واحدة.

خطأ آخر هو الدخول في نشاط لا يفهمه الشخص لأنه سمع قصة نجاح.

خطأ آخر هو اعتبار الربح الأول دليلاً على المهارة.

قد تكون الصفقة ناجحة بسبب ظروف السوق وليس بسبب استراتيجية مستدامة.

خطأ آخر هو الخلط بين الجرأة والمخاطرة غير المحسوبة.

الشجاعة المالية ليست أن تخاطر بكل شيء.

بل أن تعرف مقدار ما تستطيع تحمل خسارته وأن تتصرف وفق خطة.

أخطاء منتصف الطريق

.عندما يتحسن الوضع المالي، تظهر أخطاء جديدة

.التوسع السريع

.شراء عقارات أو سيارات بديون كبيرة

.فتح مشاريع متعددة دون أنظمة

.الثقة الزائدة

.عدم فصل أموال الشركة عن الأموال الشخصية

.إهمال المحاسبة

.عدم توثيق العقود

.عدم وجود احتياطي نقدي

.تركيز الثروة في أصل واحد

.تجاهل الضرائب والالتزامات القانونية

.توظيف أشخاص دون أنظمة رقابة

.ترك القرارات المالية للعاطفة أو للعلاقات الشخصية

.كلما كبرت الثروة، أصبحت الأخطاء الإدارية أكثر تكلفة

فخ الثراء الظاهري

.هناك فرق بين أن تبدو غنياً وأن تكون ثروتك قوية

يمكن لشخص أن يعيش في منزل فاخر ويمتلك سيارة باهظة بينما لديه
التزامات ضخمة

ويمكن لشخص آخر أن يعيش ببساطة بينما يملك أصولاً كبيرة وسيولة
وديوناً محدودة

لا يمكن معرفة الوضع المالي الحقيقي من المظهر وحده

تحذير من الثراء السريع

:كلما زاد الوعد

.ربح كبير

.مضمون

.سريع

.بدون خبرة

.بدون مخاطرة

.يجب أن يزيد مستوى التدقيق

.لا يعني ذلك أن كل فرصة ذات عائد مرتفع احتيال

لكن العائد المرتفع عادة يأتي معه مستوى أعلى من المخاطرة أو عدم اليقين أو التعقيد

من يَعدك بأن المخاطرة تساوي صفراً مع عائد استثنائي يقدم ادعاءً يحتاج إلى إثبات قوي

تحذير من الدورات والخبراء

.تعلم المال مفيد

.لكن لا تجعل مظهر المدرب دليلاً على صحة منهجه

.تحقق من المحتوى

.تحقق من المؤهلات

.تحقق من المصادر

افهم ما الذي ستتعلمه

لا تشتترِ دورة لأن صاحبها يعرض حياة فاخرة

«ولا تدفع مبلغاً كبيراً تحت ضغط عبارة «العرض ينتهي الليلة

التعليم الجيد يزيد قدرتك على التفكير، وليس اعتمادك الأبدى على المعلم

تحذير من التداول

التداول يمكن أن يكون نشاطاً عالي المخاطر، خصوصاً عندما تستخدم الرافعة المالية

لا تستخدم أموال الاحتياجات الأساسية

لا تستخدم صندوق الطوارئ

لا تقترض للمضاربة دون فهم كامل للمخاطر

لا تعتبر الأرباح السابقة ضماناً للمستقبل

ولا تحول التداول إلى مصدر دخل مضمون في ذهنك

تحذير من التسويق الهرمي

إذا كان الدخل يعتمد بصورة أساسية على تجنيد أشخاص جدد، أو على دفع المشاركين أموالاً للدخول، أو على شراء مخزون لا يوجد له طلب حقيقي خارج الشبكة، فيجب إجراء تدقيق شديد

الاسم التجاري لا يكفي

حل تدفق الأموال

تحذير من الاحتيال الاستثماري

- علامات الخطر تشمل:
- عوائد مضمونة وغير منطقية.
- ضغط لاتخاذ القرار بسرعة.
- طلب السرية.
- عدم وجود وثائق واضحة.
- صعوبة سحب الأموال.
- إخفاء الخسائر.
- التركيز على نمط الحياة بدلاً من النموذج الاقتصادي.
- طلب تحويل الأموال إلى جهة غير واضحة.
- إعطاء الأولوية للتجنيد.
- هذه العلامات لا تثبت وحدها وجود جريمة، لكنها أسباب قوية للتوقف والتحقق قبل الدفع.
- مراحل خسارة الثروة.
- الخسارة قد تبدأ بإهمال بسيط.
- ثم استهلاك أعلى.
- ثم ديون.
- ثم غياب الاحتياط.
- ثم أزمة.
- ثم اقتراض.

ثم بيع أصول تحت الضغط
ثم محاولة تعويض الخسارة بمخاطرة أكبر
ثم خسارة إضافية
هذه الحلقة يجب كسرها مبكراً
ومراحل بناء الثروة تعمل في الاتجاه المعاكس
دخول
فائض
احتياط
رأس مال
أصول
عائد
إعادة استثمار
تنويع
حماية
تراكم
إدارة
ثم انتقال من بناء الثروة إلى المحافظة عليها
النظام الأسبوعي
خصص وقتاً لمراجعة المال

.راجع المصروفات
.راجع الفواتير
.راجع الديون
.راجع الالتزامات القادمة
.راجع تقدمك المهني
.تعلم شيئاً جديداً
.راجع قراراً مالياً سابقاً
.ولا تجعل كل وقتك في مراقبة الأسعار
.الثروة لا تُبنى بالنظر إلى الشاشة طوال اليوم
النظام الشهري
:في نهاية كل شهر، احسب
الدخل
المصاريف
الفائض
الادخار
الاستثمار
الديون المسددة
صافي الثروة
:ثم اسأل

ما الخطأ المالي الأكبر هذا الشهر؟

ما القرار الأفضل؟

ما المصروف الذي يمكن تحسينه؟

كيف يمكن زيادة الدخل؟

ما الخطوة التالية؟

النظام السنوي

:في نهاية السنة، لا تسأل فقط

كم ربحت؟

:اسأل

كم زادت قدرتي على الكسب؟

كم تغير صافي ثروتي؟

كم انخفضت ديوني؟

كم زادت أصولي؟

هل أصبحت أكثر تنوعاً؟

هل زادت مهاراتي؟

هل أصبح نظامي المالي أكثر مقاومة للأزمات؟

هل أصبحت قراراتي أقل عاطفية؟

.هذه الأسئلة تقيس البناء الحقيقي

«قاعدة» لا تخسر ما لا تستطيع تعويضه

بعض الخسائر يمكن تعويضها.
لكن هناك خسائر قد تؤثر في سنوات كاملة
خسارة رأس المال الأساسي
الديون الكبيرة
الاحتيايل
المخاطرة بأموال الأسرة
الضمانات غير المدروسة
المشاريع التي تعتمد على التزامات ضخمة
لذلك يجب أن تكون المخاطرة متناسبة مع القدرة على تحملها
:كل قرار مالي يجب أن يمر عبر ثلاثة أسئلة
كم يمكن أن أربح؟
كم يمكن أن أخسر؟
هل أستطيع الاستمرار إذا حدثت الخسارة؟
إذا كانت الإجابة عن السؤال الثالث لا، فالمخاطرة قد تكون أكبر من
قدرة النظام المالي على تحملها
الخلاصة
:منهج بناء المال يمكن اختصاره في سلسلة طويلة لكنها واضحة
تعلم.
ارفع قدرتك على الكسب

.اعرف أرقامك
.تحكم في المصروف
.اصنع فائضاً
.ابن احتياطاً
.أدر الديون
.طور مهاراتك
.حوّل الفائض إلى أصول مناسبة
.نوّع المخاطر عندما يكون ذلك مناسباً
.أعد استثمار جزء من العوائد
.احم رأس المال
.راجع النتائج
.كرر العملية
.وعندما تصل إلى منتصف الطريق، لا تجعل نجاحك السابق سبباً للتهور
.فالمرحلة الأولى تحتاج إلى بناء الثروة
.والمرحلة التالية تحتاج إلى إدارتها
.والمرحلة الأكثر تقدماً تحتاج إلى حمايتها واستمرارها
.الثروة في النهاية ليست مجرد رقم
إنها قدرة متراكمة على الإنتاج والادخار والاستثمار وتحمل الصدمات
.واتخاذ القرارات

والهدف ليس أن تعيش حياة مليئة بالخوف من الإنفاق.
بل أن تصل إلى وضع تستطيع فيه استخدام المال لخدمة أهدافك، بدلاً
من أن تصبح حياتك كلها خاضعة لضغط المال.