

المؤلف رقم واحد لأفضل الكتب مبيعاً

أنتوني روبرتس

"منجم ذهب لمعلومات
كسب المال!"
- ستيف فوربس
مجلة فوربس

المال

إتقان اللعبة

7 خطوات بسيطة لتحقيق

الحرية المالية

أسرار من أعظم العقول المالية في العالم

المال

إتقان اللعبة

7 خطوات بسيطة لتحقيق

الحرية المالية

أنتوني روبينز



للتعرف على فروعنا في

المملكة العربية السعودية - قطر - الكويت - الإمارات العربية المتحدة

نرجو زيارة موقعنا على الإنترنت www.jarir.com

للمزيد من المعلومات الرجاء مراسلتنا على: lications@jarirbookstore.com

تحديد مسئولية / إخلاء مسئولية من أي ضمان

ه ترجمة عربية لطبعة اللغة الإنجليزية. لقد بذلنا قصارى جهدنا في ترجمة هذا الكتاب، ولكن بسبب القيود المتأصلة في طبيعة الترجمة، والنتيجة عن تعقيدات اللغة، واحتمال وجود عدد من الأخطاء والتفسيرات المختلفة للكلمات وعبارات معينة، فإننا نعلن وبكل وضوح أننا لا نتحمل أي مسئولية و مسئوليتنا بخاصة عن أي ضمانات ضمنية متعلقة بملاءمة الكتاب لأغراض شرائه العادي. نفرض معين. كما أننا لن نتحمل أي مسئولية عن أي خسائر في الأرباح أو أي خسائر تجارية أخرى. في ذلك على سبيل المثال لا الحصر. الخسائر العرضية. أو الأضرار. أو غيرها من الخسائر.

الطبعة الأولى ٢٠١٦

حقوق الترجمة العربية والنشر والتوزيع محفوظة لمكتبة جرير

ARABIC edition published by JARIR BOOKSTORE.

Copyright © 2016. All Rights Reserved.

ع أو تخزين هذا الكتاب أو أي جزء منه بأي نظام لتحرير المعلومات أو استرجاعها أو نقله نابة و
التي أو من خلال التصوير أو التسجيل أو نابة وسيله أخرى

ان المسح الصولي أو التحويل أو التوزيع لهذا الكتاب من خلال الانترنت واية وسيلة أخرى بدون موافقة صريحة من الناشر هو
عمل غير قانوني. رجاء شراء المسح الإلكتروني المعتمدة فقط لهذا العمل. وعدم المشاركة في فرصة المواد المحمية بموجب حقوق
النشر والتأليف سواء بواسطة الكمبيوتر أو نابة وسيله أخرى أو التوزيع على ذلك. ونحن نصر دعمك لحقوق المؤلفين والناشرين.
رجاء عدم المشاركة في سرفه المواد المحمية بموجب حقوق النشر والتأليف أو التوزيع على ذلك. نصر دعمك لحقوق المؤلفين والناشرين

العرض هذا لكتاب هو تقديم معلومات ينو المؤلف في دفعها فيما يتعلق بالموضوع الذي يعطيه. لكنه يباع مع التأكيد على ان المؤلف
والناشر لا يقدمان أية أفكار فردية مصممة لأية جهة معينة أو لاحتياجات فردية معينة. أو لصالح في مجال الاستثمار أو اية خدمات
مهنية أخرى مثل الاستشارات القانونية أو المحاسبية وبيمين البحث عن مشورة المحاسبين عند الحاجة لتساعد الخبراء في احد
استشارات في احد المجالات كالاستثمار والقانون والمحاسبة

هذا الكتاب يستند الى بيانات الأداة المصححة على مر فترات و
يبدأ في التسجيل بالإضافة إلى ذلك. فان بيانات الأداة والمؤلفين والتواريخ تتغير مع مرور الزمن. مما قد يؤدي الى نصير المعلومات
المطروحة في هذا الكتاب. ويعرض هذا الكتاب بيانات تاريخية فقط لتشرح وتوضيح المبادئ الأساسية المقدمة. بخلافه على هذا فليس
المقصود من هذا الكتاب ان يكون بمثابة أساس للاسناد إليه لاتخاذ أي قرار مالي. كونه صنف استثماري معين أو عرض لبيع
أو شراء أية وراق مالية. يمكنك فقط الاستعانة بشركة الاكتتاب لعرض بيع أو شراء الاوراق المالية. ولابد من قراءة وفهمها بعناية
قبل الاستثمار أو اتفاق المال

ليس هناك ضمان فيما يتعلق بدقة أو شمولية المعلومات المطروحة هنا. وبحسب المؤلف والناشر مسئوليتهم عن اية مسئولية أو
خسارة أو محاضرة فردية كانت أو جماعية تُنتج. تتكلى مباشر أو غير مباشر. عن استخدام أو تطبيق أي من محتويات هذا الكتاب.
في بعض الكتاب الثاني تم تغيير أسماء العديد من الأشخاص والسمات الخيرة لهم حفاظاً على الخصوصية والسرية

Copyright © 2014 by Anthony Robbins

All rights reserved.

MONEY

MASTER THE GAME

7 SIMPLE STEPS TO
FINANCIAL FREEDOM

TONY ROBBINS

آراء أأظم القادة المالين
في العالم
عن أنتوني روبينز

"لديه مَلَكة عظيمة ألا وهي القدرة على إلهام الآخرين".

- بيل كلينتون

الرئيس الأسبق للولايات المتحدة الأمريكية

"يملك أنتوني روبينز مفاتيح العقل الإنساني؛ فهو يعلم كيف يفتح عقلك ليطلعه على مجالات أوسع. وباستخدام معرفته المتفردة بالطبيعة البشرية، اكتشف أنتوني طريقة لتبسيط إستراتيجيات أكبر المستثمرين في العالم ووضع النظام ذي الخطوات السبع الذي يستطيع أي إنسان تطبيقه في طريقه لتحقيق الاستقلال المالي الذي يستحقه".

- بول تيودور جونز الثاني

مؤسس شركة تيودور إنفيستمنت كوربوريشن، وتاجر أسطوري

حقق أرباحًا إيجابية لمستثمريه طوال ثمانية وعشرين عامًا متتالية

"ترك أنتوني روبينز أثرًا في حياة ملايين من البشر، بما في ذلك حياتي أنا. وهو يقدم لك في هذا الكتاب إستراتيجيات ورؤى كبار المستثمرين في العالم. فاغتنم الفرصة لتجربة ما يحتويه هذا الكتاب من قيمة ستغير حياتك".

- كايل باس

مؤسس صندوق هايمن كابيتل مانجمنت، والمستثمر الذي حقق بليون

دولار ربحًا من ٣٠ مليون دولار خلال أزمة الرهون العقارية

"في هذا الكتاب، يستغل أنتوني روبينز موهبته المتميزة في تبسيط الأمور المعقدة؛ حيث ينقي مفاهيم أفضل المستثمرين في العالم ليستخلص منها دروسًا عملية سيسفيد منها كل من المستثمرين المبتدئين والمتخصصين المحنكين".

- راي داليو

مؤسس وكبير مسؤولي الاستثمار المتضامن بشركة بريدج

ووتر أسوسيتس - أكبر صناديق التحوط الأولى في العالم

"يقدم هذا الكتاب قدرًا كبيرًا من المساعدة للمستثمرين... جاء أنتوني روبينز لمكتبي لموعده من المفترض أن يستغرق أربعين دقيقة بيد أنه استمر لمدة أربع ساعات. كانت هذه المقابلة أكثر مقابلة مثيرة واستقصائية عقدتها طوال حياتي

المهنية. يضم الكتاب قصص مشاركة، بالتأكيد، من قبل أشخاص آخرين ذوي قيم استثمارية قيمة وعقول مالية فطنة تسود هذا الكتاب الجيد. سينير هذا الكتاب ذهنك ويعزز فهمك لكيفية إتقان لعبة المال وتحقيق استقلالك المالي على المدى الطويل".

- جون سي. بوجل

مؤسس مجموعة ذا فانجارد جروب، وصناديق مؤشر
فانجارد أكبر صناديق الاستثمار رقم واحد في العالم

"هذا الكتاب ليس كالكتب المالية التقليدية بأية حال من الأحوال؛ فهو مليء بالحكم والفلسفات الجوهرية التي من شأنها إثراء حياتك. هناك العديد من الكتب التي تسهب في تناول الموضوع بدون تقديم معلومة مفيدة، لكن كتاب أنتوني مختلف تمامًا. سيغير هذا الكتاب حياتك".

- د. ديفيد بابل

أستاذ العلوم المالية بكلية وارتون في جامعة بنسلفانيا

"دمج أنتوني في هذا الكتاب مجموعة من الحكايات والخبرات لتبسيط عملية الاستثمار على القراء - الذين على وشك بدء تعليمهم ما يخص المال الأعمال - ولمساعدتهم على التخطيط لمستقبلهم تخطيطًا فعالًا".

- ماري كالاهان إيردوس،

الرئيس التنفيذي لشركة جيه. بي. مورجان أسيت مانجمنت،
التي تدير أصولًا تبلغ قيمتها نحو ٢,٥ تريليون دولار

"إن أنتوني غني عن التعريف؛ فهو ملتزم بمساعدة كل مستثمر لتحسين حياته. سيجد كل مستثمر هذا الكتاب ممتعًا للغاية ومفيدًا".

- كارل إيكمان،

الملياردير والمستثمر المشهور

"هذا الكتاب بمثابة منجم ذهب مليء بالمعلومات المتعلقة بكسب المال".

- ستيف فوربس

الناشر لمجلة فوربس والمدير التنفيذي لشركة فوربس.

"لقد تحدثت في الفعاليات المالية الخاصة أنتوني مرات عديدة في السنوات القليلة الأخيرة، وكان يدفع لي مقابلاً مادياً لذلك. ولكن في واقع الأمر، كان من المفترض أن أكون أنا من يدفع له المقابل المادي. يتمتع أنتوني بموهبة خارقة تتمثل في أخذ المعلومات المعقدة من قادة الخبراء الماليين وتحويلها إلى خطوات بسيطة يستطيع الرجل البسيط تطبيقها لتحقيق الأمن والاستقلال الماليين".

- مارك فابر

الفائز بجائزة بارونز روندتابل، والناشر لتقرير جلوم بوم آند دوم

"لا يمكنك مقابلة أنتوني روبينز والاستماع لكلماته دون أن تشعر بالإلهام لفعل أمر ما. سيوفر لك هذا الكتاب الإستراتيجيات المطلوبة لتحقيق الاستقلال المالي لذاتك ولعائلتك".

- تي. بون بيكنز،

المؤسس، ورئيس مجلس الإدارة، والرئيس التنفيذي لشركة بي.بي. كابيتل وتي. بي.بي. وهو من تنبأ بأسعار النفط بدقة نحو ثماني عشرة مرة من أصل إحدى وعشرين مرة في محطة سي إن بي سي

"إن التزام روبينز الشديد بالعثور على إجابات حقيقية لكل استفسارات الأمن المالي والاستقلال المالي، وشغفه بجلب رؤى الأثرياء للرجل العادي، يعتبران حقاً مصدر إلهام. قد يغير هذا الكتاب حياتك تماماً".

- ديفيد بوتروك

الرئيس التنفيذي السابق لمؤسسة تشارلز شواب، ومؤلف الكتاب

الأكثر مبيعاً Stacking the Deck

"إذا كنت تبحث عن إجابات عن استفساراتك، وإذا كنت ملتزماً بتحقيق الاستقلال المالي لذاتك وعائلتك، فمرشدك هو أنتوني روبينز. احصل على نسخة من هذا الكتاب وغير حياتك".

- فارنوش ترابي

المؤلفة الحاصلة على عدة جوائز وصاحبة كتاب

When She Makes More: 10 Rules for Breadwinning Women

"نظرًا لما واجهته من عقبات مالية منذ ٢٠ عامًا مضت، فقد كنت تلميذًا في دورات أنتوني روبينز، تلميذًا لطالما حلم بتعليم وتمكين مليون سيدة لتكون أكثر ذكاءً في التعامل مع المال. بفضل أنتوني، بعد عام واحد فقط، كنت أتحدث على خشبة المسرح في النشاطات المختلفة؛ حيث انتهيت من كتاب *Smart Women Finish Rich*، وأخيرًا وضعت برنامجًا قد يصل لنحو مليون سيدة حول العالم. فضلًا عن ذلك، حاليًا هناك نحو سبعة ملايين نسخة مطبوعة لسلسلة كتبتي *Finish Rich*، كما ترجمت هذه السلسلة إلى تسع عشرة لغة. يغير أنتوني حياة الآخرين ومن ثم سيقلب حياتك رأسًا على عقب. أنا، مثلك تمامًا، سأقرأ كتابه هذا من الغلاف للغلاف وسأشاركه مع أصدقائي".

- ديفيد باخ،

المؤلف الذي احتل تسع مرات المركز الأول في قائمة مجلة نيويورك

تايمز للكتب الأكثر مبيعًا؛ من بين هذه الكتب *The Automatic Millionaire*

و *Start Late* و *Finish Rich* و *Smart Women Finish Rich* و *Smart*

Couples Finish Rich، وهو المؤسس لموقع *FinishRich.com*

"لقد صنفنا مجلة فوربس على مدار أربع سنوات متتالية باعتبارنا الشركة الأكثر إبداعًا في العالم. بلغت أرباحنا حتى الآن ما يزيد على ٥ بلايين دولار سنويًا. ولولا أنتوني وتعاليمه، لم يكن لشركة *Salesforce.com* وجود اليوم".

- مارك بينيوف،

المؤسس، ورئيس مجلس الإدارة، والرئيس التنفيذي لشركة *Salesforce.com*

"يمتلك أنتوني قدرات خارقة... فهو بمثابة محفز للبشر لتغيير حياتهم؛ فقد أدركت أن الأمر لا يتعلق بالتحفيز فقط بل بتمكين الناس من الاستفادة بقدراتهم الكامنة".

- أوبرا وينفري،

الإعلامية الكبيرة الحائزة على جائزة إيمي

"أحدثت تدريبات أنتوني روبينز فارقًا كبيرًا في حياتي سواء في الملعب أو خارجه؛ فقد ساعدني على اكتشاف ما أنا عليه، فقد ارتقيت بلعبة التنس - وحياتي - إلى مستوى جديد تمامًا".

- سيرينا ويليامز،

الفائزة ببطولات التنس الكبرى (Grand Slam) لثمانية عشر مرة
والحائزة على الميدالية الذهبية الأولمبية

"خشيت أن يبعدني نجاحي عن عائلتي. لكن أنتوني نجح في عكس الصورة أمامي؛ حيث أوضح لي أنني ساعدت الملايين من الناس. ربما كانت هذه المشاعر هي المشاعر الأكثر قوة التي انتابتني على الإطلاق".

- مليس إثيريدج،

المغنية الحائزة على جائزة جرامي أوورد مرتين وهي أيضًا مؤلفة أغاني

"بغض النظر عن ماهيتك، أو مدى نجاحك، أو مدى ما تشعر به من سعادة، فإن أنتوني لديه ما يقدمه لك".

- هيو جاكمان،

المنتج، والممثل الفائز بجائزة إيمي وتوني

"إذا أردت تغيير حياتك، وإذا أردت تغيير نتائجك، فستجد بغيتك هنا؛ فأنتوني هو الرجل المنشود".

- آشر،

مؤلف الأغاني، والملحن، والمطرب الحائز على جائزة جرامي

"شعرت بالحماس الذي لا يمكن كبحه عند العمل مع أنتوني روبينز. منذ هذه اللحظة، لم يكن لدي شك ولو صفرًا في المائة حول ما أريده أو حتى كيفية تحقيقه. كنت أعلم تحديدًا ما أريده لدرجة أنني تمكنت من تحقيقه؛ ومن ثم أصبحت بطلاً عالميًا".

- ديريك هوف،

الراقص، ومدرب الرقص، والفائز بجائزة برنامج (الرقص مع النجوم)

لخمس مرات

"أنتوني روبينز شخص عبقري...فقدرتة على توجيه الناس بشكل إستراتيجي في ظل وجود أية تحديات لا مثيل لها".

- ستيف وين،

الرئيس التنفيذي والمؤسس لمنتجات وين ريزورتس

"قبل أن ألتقي بأنتوني، سمحت للخوف بأن يتمكن منى. أما بعد مقابلته، فقد أخذت قرارًا بالتخلص من خوفي إلى الأبد. لقد غيرت تلك التجربة حياتي تمامًا. أشعر بحماس عارم وامتنان شديد تجاه أنتوني روبينز، والهدية المذهلة التي منحني إياها".

- ماريا مينونوس،

الممثلة، والصحفية، والشخصية التلفزيونية

"ما قدمه لي أنتوني حقًا، وقد كنت مجرد طفل يجلس على شاطئ فينيسيا يبيع القمصان، هو التشجيع على الإقدام على المجازفة، والقيام بعمل ما لأصبح حقًا شخصًا ذا شأن. أحكي لك واقع تجربتي فقد حييت وفقًا لتلك الإستراتيجيات لمدة خمسة وعشرين عامًا: وسأعود لها مرارًا وتكرارًا مرات عديدة".

- مارك بورنيت،

المنتج التلفزيوني الحائز على جائزة إيمي خمس مرات

"ما الشيء الذي يمتلكه هذا الرجل ويريده الجميع؟ فهو مجرد رجل يبلغ طوله ١٨٥ سنتيمترًا!".

- ديان سوير،

مقدمة أخبار سابقة بشبكة إيه بي سي وورلد نيوز، ومذيعة ببرنامج

جود مورنينج أمريكا

"يساعدك أنتوني روبينز على أخذ الخطوة الأولى لتحقيق التغيير الفعلي بحياتك. كنت أحظى بحياة هادئة جميلة لكن كلاً منا لديه بعض الأمور التي يريد أن تصبح أفضل بكثير. هذا الكتاب سيغير حياتك، حقًا سيفعل ذلك".

- جاستين توك،

مدافع بفريق أوكلاند ريدرز، وحائز مرتين على لقب بطل بطولة السوبر بول

"يعلم أنتوني روبينز وتيرة النجاح؛ فهو مصدر إلهام مذهل، وأساليبه قد طورت من أسلوب حياتي عمومًا. لا أعمل إلا مع أفضل الأشخاص وأنتوني هو الأفضل فعلاً".
- كوينسي جونز،

المنتج والموسيقار الحائز على جائزة جرامي

"يمنحك أنتوني روبينز وسيلة مذهشة للاعتناء بحياتك، والتخطيط لمهامك، ولتحديد ما يعرقلك وما تحتاج إليه للمضي قدمًا".

- دونا كاران،

مصممة الأزياء الأسطورية، ومؤسسة شركة دي كيه إن واي

إلى تلك الأرواح التي لن ترضى بما هو أقل مما يمكنها أن تكون عليه، وتفعله،
وتشاركه، وتمنحه للآخرين

المحتويات

٥	تمهيد
٩	مقدمة

الجزء ١

أهلاً بك في الأحرار:

نستهل الرحلة بهذه الخطوة الأولى

١٥	المال مالك! الحياة حياتك! فخذ بزمام الأمور	الفصل ١-١
٤٤	الخطوات السبع البسيطة لتحقيق الاستقلال المالي: حقق دخلاً خاصاً بك على مدى الحياة	الفصل ٢-١
٦٦	استغل طاقتك: اتخذ أهم قرار مالي في حياتك	الفصل ٣-١
٩٠	أتقن مهارة استثمار الأموال: فقد حان الوقت للفوز باللعبة	الفصل ٤-١

الجزء ٢

ادخل في قلب اللعبة: تعرّف على قواعدها قبل أن تكون أحد أطرافها

١٠٣	تحرر: دحض الخرافات المالية السبعة	الفصل ٠-٢
١١٣	الخرافة رقم ١: كذبة الـ ١٣ تريليون دولار: "استثمر معنا. سنقلب موازين السوق!"	الفصل ١-٢
١٢٩	الخرافة رقم ٢: "ماذا عن الرسوم؟ إنها ثمن ضئيل لن دفعه!"	الفصل ٢-٢
١٤٢	الخرافة رقم ٣: "ماذا عن عائداتنا؟ ما تراه هو ما تحصل عليه"	الفصل ٣-٢
١٤٧	الخرافة رقم ٤: "أنا السمسار الخاص بك، وأنا هنا لخدمتك"	الفصل ٤-٢

١٦٥	الخُرَافَة رقم ٥: "أنا أبغض الدفعات المالية السنوية ويجب عليك أنت أيضًا أن تبغضها"	الفصل ٥-٢
١٧٣	الخُرَافَة رقم ٦: "يجب أن تقوم بمجازفات كبيرة لتحصل على مكافآت ضخمة!"	الفصل ٦-٢
١٨٦	الخُرَافَة رقم ٧: "الأكاذيب التي نقتع أنفسنا بها"	الفصل ٧-٢

الجزء ٣

ما ثمن أحلامك؟ اجعل اللعبة قابلة للفوز

	ما ثمن أحلامك؟	الفصل ١-٣
٢٠٧	اجعل اللعبة قابلة للفوز	
٢٣٦	ما خطتك؟	الفصل ٢-٣
٢٥٤	سرّع العملية: ١. ادّخر المزيد واستثمر الفرق	الفصل ٣-٣
٢٦٧	سرّع العملية: ٢. اجن المزيد واستثمر الفرق	الفصل ٤-٣
٢٨٢	سرّع العملية: ٣. خفّض الرسوم والضرائب (واستثمر الفرق)	الفصل ٥-٣
	سرّع العملية:	الفصل ٦-٣
٢٩١	٤. احصل على عوائد أفضل وأسرع بطريقك نحو الفوز	
٢٩٨	سرّع العملية: ٥. غيّر حياتك - وأسلوب حياتك - للأفضل	الفصل ٧-٣

الجزء ٤

اتخذ أهم قرار استثماري في حياتك

٣٠٧	القائمة النهائية لوعاء الاستثمار: تخصيص الأصول	الفصل ١-٤
٣٣٩	اللعب من أجل الفوز: وعاء المخاطرة/النمو	الفصل ٢-٤
٣٦٤	وعاء الأحلام	الفصل ٣-٤
٣٧٣	أهمية التوقيت في مجال الاستثمار	الفصل ٤-٤

الجزء ٥

الاستفادة من السوق في حالة صعودها وتجنب الخسارة عند هبوطها: قم

بوضع خطة للدخل مدى الحياة

٣٩٩	إستراتيجية منيعة، حصينة، لا تقهر: إستراتيجية كل المواسم الاقتصادية	الفصل ١-٥
٤٢٨	إنه وقت الازدهار: الحصول على عائدات ضد المخاطر وتحقيق نتائج لا نظير لها	الفصل ٢-٥

٤٤٥	الحرية: وضع خطتك الخاصة بالدخل مدى الحياة	الفصل ٥-٣
٤٦١	استغلال الوقت: دخلك هو الناتج	الفصل ٥-٤
٤٨٩	أسرار الأثرياء (والتي قد تستخدمها أنت أيضاً!)	الفصل ٥-٥

الجزء ٦

استثمر مثل الصفوة: كتاب قواعد المليارديرات

٥٠١	تعرف على العظماء	الفصل ٦-٠
٥٠٦	كارل إيكمان: رجل الأعمال الفذ	الفصل ٦-١
٥١٩	ديفيد سوينسين: العمل الممتع الذي يحقق ٢٣, ٩ مليار دولار	الفصل ٦-٢
٥٢٨	جون سي. بوجل: قائد الاستثمار	الفصل ٦-٣
٥٣٩	وارن بافيت: أشهر أثرياء مدينة أوماها	الفصل ٦-٤
٥٤٢	بول تودور جونز: روبن هود العصر الحديث	الفصل ٦-٥
٥٥١	راي داليو: رجل كل المواسم	الفصل ٦-٦
٥٥٣	ماري كالاهاان إيردوس: امرأة التريليون دولار	الفصل ٦-٧
٥٦١	تي. بون بيكنز: مُقدَّر له الثراء؛ مُقدَّر له العطاء	الفصل ٦-٨
٥٧١	كايل باس: زعيم المخاطرة	الفصل ٦-٩
٥٨٢	مارك فابر: البليونير المُلقَّب بالدكتور دوم	الفصل ٦-١٠
٥٨٩	تشارلز شواب: تحدثوا إلى تشاك؛ سمسار الشعب	الفصل ٦-١١
٦٠٢	السير جون تمبلتون: هل هو أعظم مستثمر في القرن العشرين؟	الفصل ٦-١٢

الجزء ٧

فقط قم بذلك، واستمتع به، وشارك الآخرين إياها!

٦١١	المستقبل أكثر إشراقاً مما تظن	الفصل ٧-١
٦٤٤	ثراء المشاعر والحماسة	الفصل ٧-٢
٦٦٤	السر الأخير	الفصل ٧-٣

٦٨٩ ٧ خطوات بسيطة: قائمة مهام للنجاح

٦٩٩	شكر وتقدير
٧٠٧	شركات أنتوني روبينز
٧٢٣	ملحوظة حول المصادر
٧٢٥	الفهرس
٧٤٧	تصاريح الصور

للمستقبل أسماء عديدة؛ فالضعفاء يسمونه مستحيلاً،
أما الخائفون فيطلقون عليه مجهولاً. وبالنسبة للشجعان فهو الوضع المثالي.
- فيكتور هوجو -

لتجنب الانتقادات، لا تتفوه بحرف، لا تفعل شيئاً، لا تكن شيئاً.
- أرسطو -

الجمال

أتقن اللعبة

تمهيد

بصفتي مقيم دعاوى قضائية سابقاً ذا باع طويل في العمل بمعظم الشركات القائمة بشارع وول ستريت، فقد مررت ببعض الكذابين، والمحتالين، والمخادعين طوال مسيرتي المهنية. ونظراً لأن المجالات القانونية والمالية على حد سواء تنمي عقول المحترفين الذين يعملون بها، فقد تعلمت التمييز سريعاً بين الممثلين الجيدين وغير الجيدين.

أنا بطبيعتي إنسان كثير الشك؛ لذا عندما جاءني "أنتوني روبينز" ليعرض عليّ هذا المشروع بسبب شركة هاي تاور التي أسستها في عام ٢٠٠٧، انتابني الفضول الحذر، وتساءلت: هل هناك حقاً أمر جديد يمكن قوله بشأن التمويل الشخصي والاستثمار؟ وهل "أنتوني روبينز" هو ذلك الشخص الذي يمتلك تلك المعلومات؟ سمعت - بالطبع - عن سمعة أنتوني الكبيرة بصفته الخبير الأمريكي رقم واحد في التخطيط للحياة والعمل. وأعلم مثل الكثيرين أنه قد عمل مع الجميع بداية من رؤساء أمريكا وحتى مبادري الأعمال المليارديرات، مغيراً حياتهم الشخصية والمهنية على طول الطريق.

ولكنني لم أتأكد حقاً من أن هذا الرجل حقيقة وليس مجرد أسطورة إلا حين التقيت به. لقد أصبح "روبينز" بمثابة علامة تجارية شهيرة. كانت مصداقيته واضحة، وشغفه معدياً. بدلاً من إعادة صياغة أخطاء الصناعة المالية، خطط "أنتوني" لهذا المشروع بهدف إتاحة الخدمات المالية للجميع وعرض الخطط والحلول التي قد قدرها واستخدمها المستثمرون الأكثر ثراءً فقط.

لقد أصبحت أنا و"أنتوني" صديقين بسرعة رهيبية؛ وذلك لأننا نتقاسم مهمة واحدة وهي المساعدة على تمكين الأفراد ليتمكنوا من اتخاذ القرارات المالية الأفضل والأكثر تعمقاً؛ فهذا صميم عمل شركتي، وهذا دافعي الشخصي. بالرغم من أن الأزمة المالية التي وقعت في عام ٢٠٠٨ سلطت الضوء على الصراعات والمظالم

المتأصلة في النظام المالي؛ فهناك عدد قليل من الأفراد القادرين على التوصل إلى حلول واقعية وعملية يمكن أن تُحدث فرقاً فعلياً للأفراد والعائلات.

لماذا؟ لأن هناك نزاعاً متأصلاً في النظام؛ فالمؤسسات المالية الكبرى قائمة على تحقيق الربح لنفسها وليس لعملائها. وقد يعتقد المستثمرون أنهم يدفعون رسوماً للحصول على جودة عالية، واستشارة محايدة. لكنهم بدلاً من ذلك دائماً ما يدفعون رسوماً مقابل ميزة الحصول على عينة صغيرة من منتجات الاستثمار "المناسبة" والخدمات الاستثمارية التي تكون في صراع دائم مع تحسين الدخل الصافي للشركة.

فكانت شركة هاي تاور حلاً لهذه المشكلات؛ لذلك جاء "أنتوني" لمقابلتي من أجل هذا الكتاب. نحن نقدم استشارات استثمارية فقط، ولدينا برنامج خاص للتكنولوجيا الرائدة، والمنتجات الأساسية، والحلول الأولية التي تلبي احتياجات المستثمرين والمستشارين. بالإضافة لذلك، نحن لا نشارك في الأنشطة السامة العديدة التي تُحدث خلافات حول الفائدة داخل المصارف الأساسية. فاستطعنا معاً جمع بعض أفضل الاستشاريين الماليين بالدولة. ببساطة، لقد أسسنا نموذجاً أفضل للاستشارات المالية النزيهة.

اقتصرت مهمة "أنتوني" على تنظيم أفضل الحلول المالية العملية وأكثرها دقة وتقديمها للجماهير. وكانت بعض تلك الحلول أحد "أسرار" المهنة. أدرك "أنتوني" أن الجماهير ليست بحاجة إلى المعرفة بقدر حاجتها لخطة مسار واضحة لتحقيق مستقبل مالي آمن.

إن الإرشادات التي يشتمل عليها هذا الكتاب هي نتيجة التواصل الرائع مع العقول الرائدة في العالم المالي. ولا أظن أن هناك شخصاً آخر غير "أنتوني" قادراً على إحراز مثل هذا الإنجاز. لقد استطاع "أنتوني" إقناع هؤلاء المتخصصين - من بين الأفضل في هذا المجال - بمشاركة معرفتهم وخبراتهم، ويرجع ذلك لطبيعته علاقته الكبيرة مع العملاء، وتمتعه بحماس معد، وشغفه الذي لا يهدأ.

يثق هؤلاء الأفراد - مثلي - في "أنتوني" فيمكنونه من اقتناص أفكارهم وتبسيطها لجموع شاسعة. ولأن شغفه يكمن في تمكين تلك الجموع؛ فقد استطاع نقل هذه المحادثات من العالم النظري إلى أرض الواقع، عارضاً الأدوات التي يستطيع أي فرد استخدامها لتطوير وضعه المالي.

لقد تحداني "أنتوني" للنظر في الحلول التي وضعناها للمستثمرين الأثرياء وابتكار طريقة لجعلها متاحة للعامة وسهلة التطبيق بالنسبة لهم. وأشعر بالفخر لقولي إننا متشاركان في عدة مشروعات مختلفة، ويملأنا الحماس بشأن التأثير الإيجابي الذي سنتركه معاً في نفوس العديد من الناس.

ملتزماً بدعوته، يهدف "أنتوني" في هذا الكتاب إلى تمكين المستثمرين الأفراد وفي الوقت ذاته مساعدة هؤلاء الذين تعثروا على طول الطريق أو هؤلاء الذين أهملهم المجتمع. بينما يقلق ثلثا الأمريكيان من عدم وجود ما يكفي لديهم للتقاعد، وقد فقد نحو مليوني فرد وسيلة الحصول على الغذاء في العام الماضي. فلا يعلم معظم هؤلاء الأفراد من أين سيحصلون على وجبتهم التالية.

تدخل "أنتوني" محاولاً ملء هذه الفجوة، وتحدث بصراحة عن خبرته مع المتشردين والجياع، وعهد إلى نفسه تحسين حياة هؤلاء السكان المهمشين عادة. وألزم نفسه بإطعام نحو خمسين مليون شخص هذا العام، ويعمل جاهداً لمضاعفة هذا الجهد - لإطعام مائة مليون فرد - من خلال تنسيق الإسهامات على مدار العام القادم والأعوام التي تليه.

كما شارك "أنتوني" أيضاً مع دار نشر سايمون أند شوستر للتبرع بنسخ مجانية من كتابه الأكثر مبيعاً *Notes from a Friend: A Quick and Simple Guide to Taking Charge of Your Life* للمحتاجين الذين بدأوا للتو في سلك مسار جديد للتمكين؛ فهدفه ليس فقط تغذية العقول والأجساد على السواء.

يشرفني، ويزيدني فخراً، أن أكون جزءاً من هذا المشروع، وتتوق نفسي لرؤية التغيير الذي يمكننا إحداثه معاً. ويعتريني الشعور بالحماس لك أيها القارئ؛ فأنت على وشك مقابلة شخص كأنه إحدى قوى الطبيعة ألا وهو "أنتوني روبينز"، والإبحار في رحلة ستغير حتماً مسار حياتك.

- إليوت ويسبلوث،

المؤسس والرئيس التنفيذي لشركة هاي تاور

مقدمة

لقد تعرفت على "أنتوني" للمرة الأولى منذ خمسة وعشرين عاماً من خلال شريط تسجيل. بعد مشاهدة برنامج تليفزيوني دعائي في وقت متأخر من الليل، عقدت العزم واشترت برنامج *Personal Power* الخاص بتطوير الذات خلال ثلاثين يوماً. لقد استمعت إلى الأشرطة كل يوم لمدة ساعة خلال رحلة الذهاب والعودة من شركة أوراكل، وخلال رحلة الذهاب والعودة من منزلي الكائن بسان فرانسيسكو ومكتبنا بمدينة ريدوود شورز. ولقد تأثرت بكلمات "أنتوني" تأثراً كبيراً؛ لدرجة أنني في إحدى العطلات الأسبوعية مكثت بالمنزل ولم أفعل شيئاً إلا الاستماع مرة ثانية إلى أشرطة الثلاثين يوماً فقط في يومين، وأدركت سريعاً أن "أنتوني" شخص رائع بالفعل، وأفكاره مختلفة تماماً عن أية أفكار اختبرتها من قبل؛ فقد غيرني "أنتوني" فعلاً.

عند بلوغي الخامسة والعشرين من العمر، كأصغر نائب رئيس في شركة أوراكل، كنت قد حققت نجاحاً كبيراً - أو ذلك ما ظننت. حينها كنت أحقق نحو مليون دولار ربحاً في العام وأقود سيارة فيراري أحدث موديل. نعم كان لدي ما ظننت أنه النجاح: منزل رائع، سيارة فاخرة، وحياة اجتماعية جيدة. ولكن لازمني شعور بأن هناك شيئاً ما مفقوداً؛ ولكنني لم أعرف ما هو. ساعدني "أنتوني" على العثور على ذلك الجزء المفقود، وسانديني لتحديد المكان الذي أريد أن أذهب إليه حقاً، والتعرف على المغزى الأعمق الكامن وراء النهج الذي أريد أن تكون حياتي عليه. لم يمض وقت طويل قبل التحاقني ببرنامج "أنتوني" المكثف لعطلة نهاية الأسبوع والذي يحمل اسم *Unleash the Power Within*. فهناك فعلاً صفيت رؤيتي والتزمت بمستوى جديد من الأعمال واسعة النطاق. ونتيجة لذلك، تعمقت أكثر في أعمال "أنتوني" وبدأت يكامل قوتي رحلتي لتأسيس وبناء موقع Salesforce.com.

طبقت نظريات "أنتوني" ورؤاه وابتكرت أداة مذهلة ذات خمس خطوات تتمثل في الرؤية، القيم، الأساليب، العقبات، القياس. واستخدمت هذه الأداة لتركيز عملي

- وحياتي - على ما أريده حقًا. فيجيب برنامجي ذو الخطوات الخمس على خمسة أسئلة طرحها "أنتوني":

١. ما الذي أريد تحقيقه حقًا؟ (الرؤية).
٢. ما أهميته؟ (القيم).
٣. كيف سأحققه؟ (الأساليب).
٤. ما الذي يمنعني من تحقيقه؟ (العقبات).
٥. كيف أعرف أنني قد حققت نجاحًا؟ (القياس).

قال "أنتوني" لي إن جودة حياتي تتوقف على جودة أسئلتني. فسرعان ما بدأت التخطيط لكل شيء في حياتي، وعملي، ومستقبلي من خلال طرح تلك الأسئلة الخمسة على نفسي والإجابة عنها وتسجيل تلك الإجابات، فكانت النتيجة مذهلة. قمنا في اليوم الأول الذي أطلقت فيه الموقع الإلكتروني وهو يوم ٨ مارس عام ١٩٩٩ بكتابة برنامجي ذي الخطوات الخمس (الرؤية، القيم، الأساليب، العقبات، القياس)، واليوم يُطلب من كل موظفينا البالغ عددهم خمسة عشر ألف موظف القيام بذلك أيضًا. يخلق ذلك البرنامج نوعًا من التوافق والتوعية والتواصل وهو قائم تمامًا على ما علمني "أنتوني" إياه على مر العقدين الماضيين. يعتقد "أنتوني" أن التكرار هو أساس تنمية المهارات - فمن هنا يأتي الإتقان - ولذلك لا نتعاسر أبدًا عن كتابة وتطوير برنامجنا ذي الخطوات الخمس. وهذا أحد الأسباب وراء إطلاق مجلة فوربس على موقعنا الإلكتروني اسم "الشركة الأكثر إبداعًا في العالم" للمرة الرابعة على التوالي، وتقول عنا مجلة فورتن إننا شركة البرمجيات "الأكثر إثارة للإعجاب في العالم"، وإننا سابع "أفضل الأماكن التي يمكن العمل بها" في عام ٢٠١٤. ونحقق في وقتنا الحاضر أرباحًا تبلغ خمسة بلايين دولار في العام، ونستمر في الازدهار.

يمكنني حقًا القول إنه لولا "أنتوني روبينز" وتعاليمه ما تم تأسيس موقع Salesforce.com.

إن هذا الكتاب الذي بين يديك - الموضح فيه الخطوات السبع المبسطة لتحقيق الاستقلال المالي - لديه القدرة على إحداث التغيير في حياتك كما فعلت الأشرطة الصوتية المسجلة (برنامج *Persnal Power*) لـ "أنتوني روبينز" معي. سيجلب

ذلك الكتاب حكمة "أنتوني" إلى حياتك (فضلاً عن حكمة ٥٠ شخصاً من ألمع العقول المالية في العالم) ويقدم لك الأدوات التي يمكنك من خلالها الانتقال بحياتك للأفضل. وأنا على يقين بأنك خلال قراءتك هذا الكتاب، ستنتقل كل ما يقوله "أنتوني" إلى حياتك الخاصة، وستبتدع طرقك الخاصة لتحقيق النجاح وإدراك الاستقلال الذي طالما حلمت به.

عندما أخبرني "أنتوني" بعنوان هذا الكتاب، قلت له فوراً: "أنتوني، إنك لا تتحدث عن المال! بل تتناول كيفية مساعدة كل فرد على خلق جودة حياة أفضل!".

وسرعان ما أدركت أن هذا الكتاب ليس عن المال، بل هو عن تأسيس الحياة التي تريدها، وجزء من ذلك يتمثل في اتخاذ القرار بشأن الدور الذي تريد أن يؤديه المال في حياتك. المال موجود بحياتنا جميعاً؛ المهم هو أن تتحكم فيه ولا تسمح له بالتحكم فيك. حينئذ ستتعلم بحياة تعيشها وفقاً لقواعدك أنت.

قال أحد الناصحين المقربين لي - وهو الجنرال "كولين باول"، وزير الخارجية السابق ورئيس هيئة الأركان المشتركة - عن المال: "ابحث عما تجد شغفاً في فعله، وتتنقه. ثابر واسع إليه. سيشعرك ذلك بالرضا في حياتك. قد يتمثل شغفك في المال وربما لا. وقد يتمثل في الفوز بعدة مناصب، وربما لا. ولكنه سيشعرك بالرضا حتماً". إن "باول" و"أنتوني" لديهما الرؤية ذاتها. السعادة الحقيقية في الحياة تنبع من اكتشاف هدفك الحقيقي وموازاته بما تفعله يومياً.

لقد حثني "باول" أيضاً على إدراك دور المال خلال السعي وراء تحقيق رؤيتي في تأسيس شركة البرمجيات التي ستغير العالم. فقال لي إن الهدف من الأعمال التجارية لا يقتصر على تحقيق ربح بل يتعلق أيضاً بتقديم عمل نافع - تقديم عمل نافع من خلال أداء جيد. إن تركيز "أنتوني روبينز" على المساهمات - حتى منذ خمسة وعشرين عاماً - قد ترك انطباعاً عظيماً في نفسي وأحدث تأثيراً عميقاً في تفكيري. لقد هدفت لتحقيق ثلاثة أمور عندما بدأت شركتي: (١) اختراع نموذج حوسبة جديد للشركات يعرف الآن باسم "الحوسبة السحابية"؛ (٢) ابتداء نموذج عمل جديد لبرمجيات الشركات قائم على الاشتراكات؛ (٣) إنشاء نموذج خيري جديد يجمع بإحكام بين نجاح الشركة وقدرتها على العطاء.

وكانت النتيجة على مدى خمسة عشر عاماً مضت شركة نجحت اليوم في تغيير صناعة البرمجيات وحقت قيمة سوقية بلغت أكثر من خمسة وثلاثين بليون دولار. بالرغم من ذلك، كان أكثر قرار صائب اتخذته طوال هذه الفترة هو تخصيص ١٪

الجزء ١

أهلاً بك في الأحراش:
نسهل الرحلة بهذه الخطوة
الأولى

الفصل ١-١

المال مالك!

الحياة حياتك!

فخذُ بزمام الأمور

المال نعم الخادم، وبئس السيد.
- السير فرانسيس بيكون

المال.

كلمات قليلة تلك التي لديها القدرة على إثارة مثل هذا الكم من المشاعر الإنسانية القوية.

يرفض الكثير منا أن يتحدث حتى عن الأموال! فهذا الموضوع مثله مثل الدين، أو العلاقة الحميمة، أو السياسة تُحظَر مناقشته على مائدة العشاء في المنزل وغالبًا ما يكون من المحظورات في العمل. فيمكننا التحدث عن الثروة وسط جمع من المثقفين، ولكن الحديث عن الأموال يكون في أضيق الحدود؛ فهذا حديث مبتذل جدًا ومثير. إنه أمرٌ شخصيٌّ جدًا ولا يمكن مناقشته؛ فالمال قد يدفع من يملكونه للشعور بالذنب، ومن لا يملكونه للشعور بالخجل.

ولكن ما معناه حقًا؟

بالنسبة للبعض منا، الأموال هي شيء ضروري ومصيري ولكنها ليست أهم شيء. إنها مجرد أداة، مصدر قوة يستخدم لخدمة الآخرين وخدمة الحياة التي نعيشها بشكل مُرضٍ. هناك أشخاص يستنزفهم تعطشهم للمال لدرجة أنه يدمرهم ويدمر من حولهم جميعًا. حتى إن البعض يكون على استعداد للتضحية بأشياء أكثر قيمة منه بكثير لمجرد الحصول عليه: صحتهم، ووقتهم، وعائلاتهم، وقيمتهم الشخصية، بل حتى نزاهتهم في بعض الأحيان.

الجزء الأول

ففي النهاية، يتعلق المال في جوهره بالسلطة. رأينا جميعاً كيف يمكن للمال أن يمتلك القدرة على البناء أو القدرة على الهدم. فيمكنه أن يمول حلمًا أو يبدأ حربًا. من الممكن أن تعطي الآخرين مالاً على سبيل الهدية أو تستخدمه كسلاح. يمكن استخدام الأموال كتعبير عن روحك، وإبداعك، وأفكارك - أو عن إحبائك، وغضبك، وكرهك. يمكن استخدام الأموال للتأثير على الحكومات والأفراد. قد يتزوج البعض من أجل المال - ثم يعرفون قيمته الحقيقية. ولكننا نعلم جميعاً أن المال بدرجة ما مجرد وهم. المال اليوم ليس ذهباً أو ورقاً، هو فقط أرقام في أجهزة الكمبيوتر المصرفية. ما هذا؟ المال يشبه ذلك المخلوق الأسطوري الذي يقدر على تغيير هيئته كيفما يشاء، أو يشبه قماش اللوحات الزيتية؛ فهو يرمز للمعنى أو العاطفة التي نضيفها عليه. وفي النهاية، المال ليس هو ما نسعى إليه... أليس كذلك؟ ما نسعى إليه حقاً هو المشاعر، والعواطف التي نظن أن المال بإمكانه منحنا إياها:

هذا الشعور بالتمكين،

بالحرية،

بالأمان،

بالقدرة على مساعدة من نحبهم ومن هم بحاجة للمساعدة، بالقدرة على الاختيار، وبأننا على قيد الحياة.

المال بالتأكيد هو وسيلة من الوسائل التي تمكننا من تحويل أحلامنا إلى واقع نعيشه.

ولكن إذا كان المال هو مجرد تصور - مفهوم مجرد - فلن تشعر به بتلك الطريقة إذا لم يكن لديك ما يكفي منه! وهناك أمر آخر مؤكد: إما أن تستخدمه، أو تستخدمك. إما أن تتحكم في المال، أو، يتحكم هو فيك، بشكل من الأشكال! كيفية معاملتك للمال تعكس كيفية معاملتك للسلطة. هل هي نعمة أم نقمة؟ لعبة أم حمل ثقيل؟

فعند اختياري عنوان هذا الكتاب، غضب بعض الناس من اقتراحي بأن المال قد يكون مجرد لعبة. فكيف يمكن لي أن أستخدم هذا التعبير التافه للإشارة لهذا الموضوع الخطير! ولكن، مهلاً، دعونا ننزل إلى أرض الواقع. وكما ستري في

الصفحات القادمة، أفضل طريقة لتغيير حياتك هي العثور على أشخاص حققوا بالفعل ما تريد أن تحققه ثم محاكاة سلوكهم. هل ترغب في السيطرة على أمورك المالية؟ اعثر على من سيطر بالفعل على أمورهم المالية وقم بمحاكاته، وستجد طريقك نحو القوة.

سأقولها لك الآن، لقد أجريت مقابلات مع العديد من أغنى الناس في العالم، ومعظمهم يفكرون بالفعل في المال على أنه لعبة. وإلا فلماذا يعمل الشخص لعشر أو اثنتي عشرة ساعة في اليوم وهو لديه مليارات الدولارات؟ وتذكر، ليست كل الألعاب تافهة. الألعاب هي مرآة الواقع. بعض الناس يقفون موقف المتفرج، بينما يلعب آخرون للفوز. كيف تلعب؟ أريد أن أذكرك بأن تلك هي اللعبة التي لا يمكنك تحمل خسارتها، سواء أنت أو عائلتك.

وأعدك بالآتي: إذا بقيت معي واتبعت الخطوات السبع البسيطة المذكورة في هذا الكتاب - الخطوات التي استخلصت من أكثر اللاعبين نجاحاً في عالم المال - ستريح أنت وعائلتك هذه اللعبة. وستريح كثيراً!

ولكن من أجل الحصول على الربح، يجب عليك الإلمام بالقواعد وتعلم أفضل إستراتيجيات النجاح من هؤلاء الذين أتقنوا اللعبة بالفعل.

والخبير السار هو أنه بإمكانك اختصار سنوات - في دقائق معدودة - من خلال معرفة المخاطر المحتملة وتجنبها والتعرف على الطرق المختصرة لتحقيق نجاح دائم. تعمل صناعة الأموال غالباً على إضفاء قدر كبير من التعقيد على هذا الموضوع، ولكن في الواقع بمجرد تعلم المصطلحات الشائعة تجد الموضوع بسيطاً نسبياً. هذا الكتاب هو فرصتك كي لا تصبح مجرد قطعة شطرنج، بل لتصبح لاعباً محترماً يؤدي دوره في لعبة المال. وأعتقد أنك ستتفاجأ كثيراً عندما تعرف كيف يمكنك بكل سهولة تغيير حياتك المالية والتمتع بالحرية التي تستحقها، من خلال الفهم الكامل لبواطن الأمور.

هيا نتعلم الطريقة. فقط تخيل شكل حياتك إذا أتقنت هذه اللعبة بالفعل.

ماذا لو لم يكن المال مهماً؟

كيف سيكون شعورك إذا لم يكن عليك الشعور بالقلق إزاء الذهاب للمكتب كل صباح، أو دفع الفواتير، أو تمويل معاشك؟ كيف ستبدو الحياة إذا عشتها وفقاً لشروطك الخاصة؟ ماذا تعني لك معرفة أن لديك فرصة لبدء عملك الخاص بك، أو أنك تستطيع شراء منزل لوالديك وإرسال أطفالك للكلية، أو أن لديك الحرية الكاملة للسفر حول العالم؟

كيف يمكنك أن تعيش حياتك إذا كان بإمكانك الاستيقاظ كل يوم ومعرفة أنك ستحصل على قدر من المال لن يغطي احتياجاتك الأساسية فحسب، بل أهدافك وأحلامك أيضاً؟

تكمّن الحقيقة في أن الكثيرين منا قد يستمرون في العمل؛ لأن هذا ما تعودناه. بيد أنه بإمكاننا العمل من أجل السعادة والثروة. قد يستمر العمل، ولكن مع وضع حد للروتين. قد نعمل لأننا نريد العمل، ليس لأننا مجبرين عليه. ذلك هو الاستقلال المالي.

لكن هل هذا كله مجرد أضغاث أحلام؟ هل من الممكن حقاً أن يحقق الشخص العادي - أنت على وجه الخصوص - هذا الحلم؟

سواء كنت تريد العيش مثل نسبة الواحد بالمائة أو تعيش فقط براحة البال عندما تعرف أن مدخراتك ستكفيك طيلة حياتك، تكمن الحقيقة في أنك تستطيع دائماً العثور على وسيلة لكسب المال الذي تحتاج إليه. كيف؟ سر الثروة بسيط: اعثر على وسيلة لتقديم المزيد للآخرين أكثر من أي شخص آخر. اصنع لنفسك قيمة أكبر. قم بعمل المزيد. أعط المزيد. كن أكثر مما تتوقع. اخدم الناس أكثر. وستحصل على فرصة لكسب المزيد - سواء كانت لديك أفضل شاحنة غذاء في أوستين، أو تكساس، أو إذا كنت أفضل مندوب مبيعات في شركتك، أو حتى مؤسس تطبيق الإنستجرام.

ولكن هذا الكتاب لا يتحدث فقط عن إضفاء قيمة - إنه في الواقع يتناول كيفية الانتقال من مكانك الذي تقبع فيه اليوم إلى المكان الذي تريد حقاً أن تكون فيه؛ سواء كان ذلك مستقراً مالياً، أو مستقلاً، أو حرّاً. هذا يرجع إلى ارتقاء مستوى جودة معيشتك اليوم عن طريق تطوير المهارة الأساسية التي لم يقم غالبية الأمريكيين بتطويرها؛ ألا وهي التحكم في المال. ففي الواقع، يقول ٧٧٪ من الأمريكيين - ثلاثة من كل أربعة أشخاص - إن لديهم مخاوف مالية، لكن فقط ٤٠٪ يقولون إن لديهم خطة إنفاق أو استثمار. واحد من كل ثلاثة من مواليد فترة طفرة المواليد لديه مدخرات أقل من ألف دولار! وتشير استطلاعات الرأي إلى أن أقل من واحد من كل أربعة أفراد يثق بالنظام المالي - لسبب وجيه! وتضرب ملكية الأسهم أدنى المستويات القياسية، وخاصة بين الشباب. لكن الحقيقة هي أنك لن تكسب طريقك للحرية. وكما ستري لاحقاً في هذا الكتاب، حتى أصحاب الملايين الدولارات مثل مخرج فيلم *Godfather* "فرانسيس فورد كوبولا"، والملاك "مايك تايسون"، والممثلة "كيم باينجر" خسروا كل ما يملكون لأنهم لم يطبقوا الأساسيات التي ستعلمها قريباً.

عليك ألا تحتفظ فقط بنسبة مما اكتسبته لعائلتك، بل الأهم من ذلك هو مضاعفة ما اكتسبته - اربح المال وأنت نائم. عليك أن تتحول من مجرد مستهلك في عالم الاقتصاد إلى مالك، وستحقق هذا إذا أصبحت مستثمرًا.

ففي الواقع، الكثير منا مستثمرون بالفعل. ربما تكون نزلت إلى ساحة المباراة عندما اشترت لك جدتك بضع حصص من أسهمها المفضلة عند ولادتك، أو ربما أدرجك صاحب العمل تلقائيًا في خطة معاش الشركة، أو ربما أصبحت مستثمرًا عندما نصحك صديقك بترك أسهم كيندل وشراء أسهم لشركة أمازون بدلًا منها. ولكن هل هذا يفي بالغرض؟ إذا كنت تقرأ هذا الآن، فإنني أعتقد أنك تعرف الإجابة: بالطبع لا! لست مضطرًا لأن أخبرك بأنه ليس عالم الاستثمار التابع لآبائك وأجدادك. فالخطة عادة ما تكون بسيطة جدًا: الذهاب للكلية، الحصول على وظيفة، بذل قصارى جهدك في الوظيفة، وربما بعد ذلك تحصل على وظيفة أفضل بشركة أكبر. وبعد ذلك، كان لب الأمر هو العثور على وسيلة لإضفاء قيمة لحياتك، وارتقاء السلم الاجتماعي، والاستثمار في أسهم الشركات، ثم التقاعد بمعاش. هل تتذكر المعاش التقاعدي؟ وعد بدخل لا ينتهي أبدًا مدى الحياة؟ كل هذا أصبح مجرد ذكرى.

كلانا يعلم أن هذا العالم قد انتهى. نحن الآن نعيش لمدة أطول بمال أقل. وتتوالى التكنولوجيات الجديدة في الظهور بشكل مستمر عبر الإنترنت، لتزكي نيران نظام صُمم ليفصلنا عن أموالنا بدلًا من أن يساعدنا على زيادتها. وبينما أكتب تلك الكلمات، تقترب أسعار الفائدة لمدخراتنا من الصفر، في حين ترتفع الأسواق وتنخفض مثل أمواج البحر. وفي الوقت نفسه، نواجه نظامًا ماليًا ذا خيارات غير محدودة وتعقيدات محيرة. اليوم هناك أكثر من ١٠٠٠٠ صندوق استثمار مشترك، و١٤٠٠ من صناديق المؤشرات، والمئات من البورصات العالمية للاختيار من بينها. على ما يبدو أننا كل يوم نواجه المزيد والمزيد من "أدوات" الاستثمار شديدة التعقيد التي يجرفها سيل هائل من الاختصارات: CDOs, REITs, MBSs, MLPs, CDSs, CETFs . . .

سحقًا!

ماذا عن التداول عالي التردد؟ حيث تُعقد من ٥٠٪ إلى ٧٠٪ من عشرات الملايين من الصفقات التي تضخ في السوق عن طريق الأجهزة عالية السرعة. وماذا يعني لك هذا؟ يعني أن كل ما تحتاج إليه من الوقت هو نصف ثانية فقط، أو

٥٠٠ ميلي ثانية لتتقر بالفأرة لتكمل صفقتك الإلكترونية. وفي هذا الوقت القصير، يقوم الأولاد أصحاب أجهزة الكمبيوتر العملاقة ببيع وشراء الآلاف من الأسهم من شركة الأوراق المالية العملاقة نفسها مئات المرات، للحصول على أرباح بسيطة في كل معاملة. صرح "مايكل لويس"، مؤلف الكتاب الأكثر مبيعاً *Flash Boys: A Wall Street Revolt*، في برنامج *60 Minutes* أن: "سوق الأوراق المالية الأمريكية، التي تعتبر أكثر الأسواق شهرة في الرأسمالية العالمية، يتم التلاعب فيها... من قبل مجموعة من البورصات، ومصارف وول ستريت الكبيرة، والمستخدمين للتداول عالي التردد... فهم قادرون على تحديد رغبتك في شراء أسهم في شركة مايكروسوفت، ويقومون بشرائها أمامك، وبيعها لك من جديد بسعر أعلى!" ما مدى سرعة هؤلاء؟ أنفقت شركة من شركات التداول عالي التردد ربع مليار دولار لإصلاح كابلات الألياف الضوئية بين شيكاغو ونيويورك؛ وذلك لإعادة إعمار المناظر الطبيعية واستصلاح الأرض فعلياً لاختصار ٤, ١ ميلي ثانية من وقت إرسالها! ولكن هذا حتى ليس سريعاً بالقدر الكافي. فتعقد بعض الصفقات في خلال بضع ميكروثانيات - جزء من مليون جزء من الثانية. وقريباً، ستسمح تكنولوجيا التداول عالي التردد لهذه الصفقات بأن تعقد في خلال نانوثانية - مليار من الثانية. وفي الوقت نفسه، يقومون بوضع كابل في قاع المحيط، وهناك أيضاً محادثات حول الطائرات بلا طيار التي تعمل بالطاقة الشمسية بوصفها محطات تتابع الموجات الدقيقة لربط التبادلات في نيويورك ولندن.

إذا كانت هذه المعلومات سببت لك نوعاً من الارتباك، فلا تقلق؛ أنا بجانبك. ما فرصك للمنافسة مع الروبوتات التي تعقد الصفقات بسرعة البرق؟ إلى أين تتجه لتعثر على طريق وسط متاهة الاختيارات ذات التكنولوجيا الفائقة والمخاطرة العالية تلك؟

الخبير هو مجرد رجل عادي ابتعد عن النصائح الأسرية.

- أوسكار وايلد

المشكلة هي أنه عندما يتعلق الأمر بالمال (والاستثمار)، نجد أن كل فرد لديه رأي. كل شخص لديه نصيحة وإجابة، ولكنني سأعطيك إشارة: نادراً ما ستحصل منهم على النصيحة التي تساعدك حقاً. هل لاحظت أن المعتقدات حول الأموال مثلها مثل

المعتقدات حول السياسة مثلاً؛ لذا تصبح المحادثات أكثر حدة وتؤخذ على محمل عاطفي. وخصوصاً إذا كانت على الإنترنت؛ حيث يقوم الناس بترويج نظرياتهم الخاصة وانتقاد إستراتيجيات الآخرين بعنف شديد بدون معرفة حقيقية، على الرغم من عدم امتلاكهم لسجل مؤكد. الأمر أشبه بعالم النفس الذي يعاني الاكتئاب ثم يأتي ليخبرك بكيفية الحصول على حياة مثمرة. أو شخص سمين يخبرك بكيفية الحصول على قوام رفيف وممشوق. أنا أميل لتقسيم المثقفين إلى فئتين: من يتكلمون فقط ومن يعملون وفقاً لكلامهم. لا أعرف ماذا عنك، لكنني سئمت ومللت من سماع كل هؤلاء "الخبراء" الذين يخبروننا بما يجب علينا أن نفعل، ولكن تلك النصائح لم تسفر عن أية نتائج في حياتهم الخاصة.

إذا كنت تعتقد أنك ستستمع إلى خبير استثمار آخر يعد بالكثير من الوعود المجنونة، فقد جئت إلى المكان الخطأ. سأترك هذا للفنانين الماليين الذين يصرخون في وجهك من أجل شراء أفضل الأسهم، أو الذين يتوسلون إليك لتوفير مالك الخاص واستثماره في صناديق الاستثمار المشتركة الأسطورية. أنت تعرف الموقف الذي يعدك فيه هؤلاء بمضاعفة مالك بنسبة ١٢٪ سنوياً. إنهم يقومون بتوزيع النصائح التي غالباً ليس لها أي أساس في الواقع، وهم غالباً لا يستثمرون في المنتجات التي ينصحون بها. قد يعتقد بعض منهم أنهم يقومون بمساعدة الأشخاص بالفعل، ولكن قد يكون الناس صادقين أو يكونون مخطئين وهم يظنون أنهم على صواب.

أريد منك أن تعرف أنني لست من هؤلاء "المفكرين الإيجابيين" الذين يعطونك رؤية كاذبة عن العالم. أنا أوّمن بالذكاء. عليك أن ترى الأشياء كما هي وليس بصورة أسوأ مما هي عليه. تلك النظرة للحياة تعطيك العذر لعدم القيام بأي شيء. قد تعرفني بـ "الرجل المبتسم دائماً صاحب الأسنان الكبيرة" الذي يظهر على شاشة التلفاز، ولكنني لست هنا لأعطيك بعض التأكيدات - فأنا الرجل الذي يركز على مساعدتك على التعمق، وحل المشكلات الحقيقية، والارتقاء بحياتك للمستوى التالي. فلمدة ٢٨ عاماً، كنت شغوفاً بإيجاد إستراتيجيات وطرق جديدة من شأنها أن تغير على الفور طبيعة حياة الناس. وقد أثبتت فاعليتها من خلال تحقيق نتائج قابلة للقياس في حين فشل بعضها الأخرى. فحتى الآن، تمكنت من الوصول إلى أكثر من ٥٠ مليون شخص من ١٠٠ دولة مختلفة عن طريق كتبي، وفيديوهاتني، وبرامجي المسموعة، وإلى أربعة ملايين آخرين من الفعاليات المباشرة.

ما كنت مقتنعاً به منذ البداية أن النجاح يترك خلفه أدلة. من ينجحون بأرفع المستويات ليسوا محظوظين؛ هم فقط يفعلون شيئاً مختلفاً. وهؤلاء الناس يثيرون فضولي: هؤلاء الذين يتعطشون دوماً للتعلم والنمو وتحقيق أحلامهم. لا تفهموني خطأ. أنا لست مخدوعاً. أنا على علم أن هناك عدداً قليلاً من الناس في العالم يتمتعون بصحة جيدة ويحافظون عليها؛ فمعظم الناس لم يتمتعوا بعقود من الحب والرومانسية الدائمة في علاقاتهم الوثيقة، وكذلك لم يشعروا بالامتنان والفرح الدائمين. هناك عدد قليل جداً من الناس يقدرّون على مضاعفة فرص أعمالهم. وهناك عدد أقل ممن يبدأون بالقليل أو العدم ثم يصبحون مستقلين مالياً.

ولكن عدداً قليلاً يحققون هذا القليل لديهم علاقات عظيمة، وسعادة هائلة، وثروة ضخمة، وامتنان لا نهائي؛ فقد درست القلة التي تفعل مقابل الكثرة الذين يكتفون بمجرد الحديث. إذا كنت تريد البحث عن المعوقات، فاعلم أن ما هو خاطئ دائماً ما يكون متاحاً. والأمر ذاته ينطبق على ما هو صواب أيضاً. أنا أتعب التميز الإنساني. أبحث عن أولئك الأشخاص الذين يكسرون القاعدة ويثبتون لنا ما هو ممكن. أتعلم ما يفعله هؤلاء القلة والذي لم يسبق لأحد فعله، ثم أحكيهم. هكذا اكتشفت ما يصلح، ومن ثم شرحت، وبسطته، وقيمت بتنظيمه بطريقة تساعد الناس على المضي قدماً.

منذ الأيام الكئيبة التي مرت علينا في ٢٠٠٨، عندما انهار النظام المالي العالمي، وأنا مستغرق في محاولة العثور على وسيلة لمساعدة الناس على السيطرة على أموالهم ومحاربة النظام الذي طالما كان ضدهم. واستمر الوضع الحرج لمدة سنوات، ولم يتحسن بالكامل حتى مع وجود كل ما يسمى بالإصلاحات في كاييتول هيل؛ ففي بعض المناطق، يزداد الأمر سوءاً. وللعثور على إجابات، قابلت خمسين من أبرع اللاعبين في عالم المال وأكثرهم تأثيراً. وفي هذا الكتاب، لن تحصل على مجرد كلام، أو حتى آرائي الخاصة. ستستمع مباشرة إلى محترفي اللعبة: المليارديرات العصاميين، والحائزين على جائزة نوبل، والعمالقة في سوق المال. ها هي مجرد عينات قليلة من محترفي اللعبة الذين ستتعلم منهم في الصفحات القادمة:

- "جون سي. بوجل"، الحكيم البالغ من العمر ٨٥ عاماً قضى منها ٦٤ عاماً في سوق الأسهم ومؤسس مجموعة فانجارد، الشركة رقم واحد في صناديق الاستثمار المشترك في العالم.

نستهل الرحلة بهذه الخطوة الأولى

- "راي داليو"، مؤسس أكبر صندوق تحوط في العالم، بأصول تبلغ ١٦٠ مليار دولار.
- "ديفيد سوينسين"، واحد من أكبر المستثمرين في المؤسسات على مر العصور، وقد قام بتنمية وقف جامعة بيل من مليار دولار إلى أكثر من ٢٣,٩ مليار دولار في أقل من عقدين.
- "كايل باس"، الرجل الذي حوّل ٣٠ مليون دولار إلى ملياري دولار في الاستثمارات في غضون سنتين خلال أزمة الرهن العقاري.
- "كارل أيكمان"، الذي تفوق على "وارن بافيت"، والسوق، والجميع تقريباً في دورات العام الأخير، والسنوات الخمس الأخيرة، والسنوات العشر الأخيرة.
- "ماري كالاهاان إردوس"، التي اعتبرها الكثيرون أقوى امرأة في مجال التمويل؛ فهي تشرف على أكثر من ٢,٥ تريليون دولار باعتبارها رئيسة تنفيذية لشركة جيه. بي. مورجان أست مانيجمنت.
- "تشارلز شواب"، الذي قاد ثورة لفتح وول ستريت إلى المستثمرين الأفراد، وتضم شركته الشهيرة الآن ٢,٢٨ تريليون دولار تحت إدارتها.

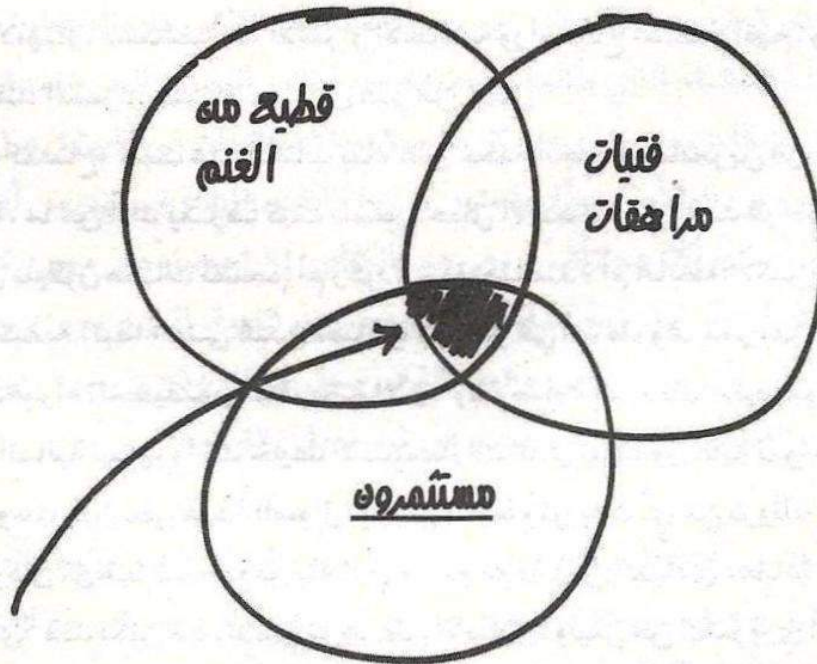
سأضعك في الغرفة التي تضم كل هؤلاء النجوم وغيرهم من الذين حصلوا على نتائج ثابتة، عقداً بعد عقد، سواء في حالة صعود السوق أو هبوطها، في فترات الازدهار والانحيار. سنكشف معاً الأسرار الأساسية وراء نجاح استثماراتهم، وسنرى كيف نطبق تلك الأسرار حتى لو على أقل قدر من المال.

وهذا هو المفتاح: كتبت هذا الكتاب بناءً على حكمة أنجح المستثمرين في العالم. في النهاية، ما من أحد يعرف كيف ستكون حال الاقتصاد في وقت قراءتك هذا الكتاب. هل سيكون هناك تضخم أم ركود؟ سوق صاعدة أم هابطة؟ تكمن الفكرة في معرفة كيفية البقاء على قيد الحياة والازدهار في أي ظروف تمر بها السوق. وسيشرح الخبراء الحقيقيون الطريقة الآن. وبالإضافة إلى ذلك، سيقومون بفتح محافظهم المالية ليظهروا لك خليط الاستثمارات الذي يعتمدون عليه لمواجهة كل الصعاب. وسيردون على هذا السؤال: إذا لم تستطع توريث أي من ثروتك المالية لأطفالك، وكان كل ما تستطيع توريثه لهم هو مجموعة من المبادئ، فماذا ستكون هذه المبادئ؟ قد تكون هذه أفضل تركة على الإطلاق، وليس من الضروري أن تكون واحداً من أطفالهم لتحصل عليها!

لكي تصل إلى المقدمة، ابدأ الآن.

- مارك توين

هيا استعد؛ فتحن على وشك الذهاب في رحلة سنمر خلالها بسبع خطوات بسيطة لنصل إلى الأمن المالي، والاستقلال، والحريّة! سواء كنت من مواليد الألفية الجديدة، أو من مواليد فترة طفرة المواليد، أو مستثمراً معقداً تبحث عن طريقة للحفاظ على مكانتك، فهذا الكتاب يقدم لك مخططاً عملياً لتحديد أهدافك المالية وتحقيقها، وسيساعدك على التحرر من كل السلوكيات المقيدة التي تعد عقبة أمام الثروة الاقتصادية الحقيقية. سنكتشف سيكولوجية الثروة، وهو الشيء الذي درسته ودرّسته لمدة أربع عقود تقريباً. سنتناول الأخطاء المالية التي يرتكبها الناس، مع التركيز على العقبات التي واجهتهم ومنعتهم من تنفيذ أفضل خططهم. وللتأكد من حصولك على النتائج التي ترغب فيها، فقد ذهبت إلى أفضل اقتصاديين سلوكيين في العالم للحصول على الحلول الفعّالة - التعديلات البسيطة والصغيرة التي تدفعك تلقائياً إلى القيام بما يحتاج الآخرون إلى دراسة للحصول عليه؛ الإستراتيجيات التي تصنع الفرق بين التقاعد بارتياح أو بعد معاناة شديدة.



"لأن الجميع يقومون بذلك..."

لنواجه الأمر: وضع العديد من الأشخاص الأذكيا البارعين تلك المنطقة من المال جانباً لأنها تبدو معقدة. أحد أول الأشخاص الذين قدمت لهم تلك المخطوطة لمراجعتها الصديقة العزيزة "أنجيلا" التي حققت نجاحاً في العديد من مجالات حياتها عدا المجال المالي. لقد أخبرتني بأن الناس يعتقدون أنها مذهلة لأنها أبحرت لمسافة عشرين ألف ميل في المحيط في بعض البحور المضطربة وهي في قارب صغير. ولكنها تعلم أنها أهملت أموالها، وهذا يجرها؛ حيث تقول: "بدا الأمر محيراً جداً، ولم أكن كفوئاً له. شعرت بأنني مهزومة، فاستسلمت، رغم أن هذا ليس من طبيعتي". ولكنها وجدت أنه باتباع الخطوات السبع البسيطة المذكورة في هذا الكتاب، استطاعت أخيراً أن تتحكم في أموالها، وكان الأمر سهلاً وغير مؤلم! وقالت لي: "يا إلهي! استطعت أن أنقذ مستقبلي بمجرد التخلص من بعض الأشياء التي لا تمنحني السعادة"، فبمجرد أن فكرت في الادخار، استطاعت إنشاء حساب استثمار تلقائي، وعندما وصلت إلى الفصل الثامن بالجزء الثاني كانت قد غيرت حياتها بالفعل.

وبعد بضعة أيام، جاءت لزيارتي وقالت: "قمت لأول مرة في حياتي بشراء سيارة جديدة".

وسألتها: "كيف فعلت هذا؟".

فأجابت: "بدأت أدرك أن الإصلاحات والبنزين في سيارتي القديمة يكلفانني أموالاً أكثر من تلك الأموال اللازمة لشراء سيارة جديدة!". لكم أن تتخلوا النظرة على وجهها في أثناء قيادتها سيارة جيب رانجلر بيضاء لامعة.

لذلك أريد منك أن تعرف أن هذا الكتاب لا يعلمك كيف تتقاعد تقاعداً مريحاً فحسب، لكن يعلمك أيضاً كيف تحصل على نوعية الحياة التي تريدها وتستحقها اليوم. يمكنك أن تعيش حياتك بشروطك الخاصة بينما تقوم في الوقت ذاته بتأمين نوعية مستقبل حياتك! ويمتد شعور التمكين والقوة الداخلية واليقين الذي تمر به عندما تسيطر هذه المنطقة من حياتك على كل شيء آخر: حياتك المهنية، وصحتك، وعواطفك، وعلاقاتك العاطفية! وعندما تفتقد الثقة في منطقة المال، يؤثر ذلك بدوره على المجالات الأخرى أيضاً. ولكن عندما تكون مسئولاً عن أموالك، يثيرك هذا الشعور لمواجهة التحديات الأخرى!

ما الذي يعرفنا ويمنعنا من البدء في طريق الاستقلال المالي؟ بالنسبة للكثير منا، مثل صديقتي "أنجيلا"، ما يمنعنا هو ذلك الشعور بأننا نورط أنفسنا بموقف

لا يتناسب مع قدراتنا. لقد تعلمنا أن نفكر قائلين: "هذا معقد للغاية" أو "هذا ليس مجالي". بصراحة، صُمم هذا النظام ليكون محيرًا؛ ليجبرك على التخلي عن سيطرتك وترك المهمة لـ "المحترفين" الذين يجنون الكثير من المال من إبقائك في الظلام. ستتعلم في الفصول المقبلة كيف تمنع حدوث ذلك، والأهم من ذلك، سأريك أن استثمار طريقك للحرية ليس محيرًا على الإطلاق.

أحد الأسباب الكامنة وراء نجاح الناس هو حصولهم على المعرفة التي يفتقدها الآخرون. فأنت تدفع للمحامي أو الطبيب بسبب المعرفة والمهارات التي تفتقر إليها أنت. وهم لديهم أيضًا لغتهم الخاصة التي تبقّيهم منعزلين عنا.

على سبيل المثال، في عالم الطب، قد تسمع بوفاة ٢٢٥ ألف شخص في العام الماضي "جاءت المشكلات علاجية المنشأ". وفقًا لجريدة الجمعية الطبية الأمريكية (*JAMA*)، يعد ذلك ثالث أكبر سبب للوفيات في الولايات المتحدة. المشكلات علاجية المنشأ. ما هذا المصطلح الغريب؟ كيف هذا لكلمة تساوي مائة دولار؟ يبدو الأمر مهمًا، لكن ماذا يعني تحديدًا؟ هل يشير هذا المصطلح إلى أمراض استوائية نادرة؟ أم إلى تحور جيني؟ كلا، يشير هذا المصطلح إلى الموت غير المقصود بسبب الطبيب، أو المستشفى، أو اتباع إجراء طبي غير صحيح أو غير ضروري.

لماذا لا يستخدمون مصطلحًا واضحًا للتعبير عن ذلك؟ لأن وجود لغة واضحة يفهمها أي شخص عادي لا يخدم مصالح المؤسسة الطبية. والعالم المالي لديه مصطلحاته الخاصة أيضًا؛ حيث توجد كلمات خاصة تشير لأشياء هي في الواقع رسوم إضافية متخفية في شكل لغة من شأنها أن تجعل من المستحيل بالنسبة لك أن تكتشف أن الكثير من مالك يضيع وأنت لا تعلم عنه شيئًا، أكثر مما كنت تتصور من أي وقت مضى.

أمل أن تسمح لي بأن أكون مترجمك ومرشدك في تلك الرحلة. فمعًا سنقوم بفك الشفرة واختراق حاجز التعقيدات الذي يشعرنا بالغربة في عالم المال.

اليوم، هناك الكثير من المعلومات لدرجة أن المستثمرين المخضرمين قد يشعرون أنهم يحملون عبئًا فوق طاقتهم. وخصوصًا عندما ندرك أن ما دفع إلينا غالبًا ليست له علاقة باحتياجاتنا. فمثلًا إذا كنت تواجه بعض الآلام الخفيفة في الصدر، وبحثت على جوجل عن كلمة *Heart*. ماذا ترى؟ لن تحصل على شيء يتعلق بالنوبة القلبية التي من الممكن أن تكون تواجهها الآن. وبدلاً من ذلك، ستحصل على

معلومات عن *Heart* المجموعة الموسيقية التي لم تصدر أغنية واحدة لأكثر من عشرين سنة. هل ساعدك هذا؟

خطتي هي خدمتك عن طريق أن أصبح محرك البحث المالي الخاص بك - محرك بحث ذكياً يقوم بفلترة المعلومات الزائدة، وحتى المعلومات المالية الضارة ليقدّم حلولاً بسيطة وواضحة.

وقبل أن تدرك ذلك، ستكون أيضاً مطلعاً على كل الأسرار الداخلية. ستتعلم لماذا لا تتجح عادة مطاردة العائدات، ولماذا لم يتفوق أحد على السوق على المدى الطويل، ولماذا لا تمتلك الأغلبية العظمى من الخبراء الماليين المسؤولية القانونية لخدمة مصالحك. هذا جنون، أليس كذلك؟ وستتعلم لماذا لم تحصل بالفعل على العائدات التي أعلنت عنها صناديق الاستثمار المشتركة. ستجد الحلول التي يمكن أن تضيف ملايين الدولارات لأرباح استثماراتك - تشير الدراسات الإحصائية إلى أنه يمكنك توفير من ١٥٠ ألف دولار إلى ٤٥٠ ألف دولار فقط من خلال قراءة وتطبيق مبادئ الجزء الثاني من هذا الكتاب! ستضع نقوداً مرة أخرى في جيبك، نقوداً وليس "رسوم المصانع". ستتعلم أيضاً طريقة مؤكدة لزيادة مالك بحماية مؤكدة بنسبة ١٠٠٪، خالية من الضرائب لبداية الطريق (معتمدة من IRS "مصلحة الضرائب"); فهذه الطريقة متاحة أخيراً للمستثمرين الأفراد مثلك.

إليك ما يميز هذا الكتاب حقاً: لن أخبرك فقط عن إستراتيجيات الاستثمار التي يتبعها فاحشو الثراء والتي لن تستطيع أن تحصل عليها وحدك؛ بل قد عثرت أيضاً على طرق لجعلها في متناول يديك! لماذا يحصل القلة المتميزون وحدهم على الفرص الاستثنائية؟ ألم يحن الوقت لأن تسود المساواة أرض الملعب؟ تذكر، تلك هي أموالك، وهذا هو الوقت المناسب لتسيطر عليها.

لحظة البصيرة أحياناً تساوي تجربة حياتية.

- أوليفر وندل هولمز؛ ال

قبل أن نمضي قدماً، اسمح لي بأن أخبرك بما دفعني لكتابة هذا الكتاب. إذا كنت شاهدت أيّاً من تغطيات عملي على مدى السنوات، أو إذا كنت قرأت أيّاً من كتبي

١. باستثناء بعض "وحيدي القرن"، مجموعة صغيرة وحصرية من "العباقرة الماليين" الذين لا يستطيع عامة السكان الوصول إليهم، ولكنني سأحدث عنهم في الفصول المقبلة.

الجزء الأول

السابقة، فأنت تعرف سجلي الحافل في خلق تغيير واسع النطاق وقابل للقياس؛ حيث قمت بمساعدة الناس على فقد من ثلاثين إلى ثلاثمائة رطل من وزنهم، وقمت بتحويل العلاقات التي تبدو أنها وصلت للنهاية، وساعدت أصحاب الأعمال على تنمية شركاتهم بنسبة تتراوح بين ٣٠٪ إلى ١٣٠٪ في سنة واحدة. وساعدت أيضًا الناس للتغلب على مأس هائلة - بداية من الأزواج الذين فقدوا طفلًا، إلى الجنود العائدين من أفغانستان الذين يعانون اضطرابات ما بعد الصدمة. شغفي هو مساعدة الناس على القيام بإنجازات حقيقية في علاقاتهم، ومشاعرهم، وصحتهم، وحياتهم المهنية، ومواردهم المالية.

منذ ما يقرب من أربعة عقود، كان لي شرف تدريب أشخاص من مختلف مناحي الحياة، بمن في ذلك أقوى الرجال والنساء على كوكب الأرض. لقد عملت مع رؤساء الولايات المتحدة وكذلك رؤساء الشركات الصغيرة. وقمت بتدريب نجوم الرياضة وساعدتهم على تغيير أدائهم، بداية من الأيام الأولى مع لاعب الهوكي العظيم "واين جريتزكي" إلى نجمة اليوم "سيرينا ويليامز". وقد كان لي الشرف أن أعمل مع الممثلين الحائزين على جوائز، مع هدوء "ليوناردو دي كابريو" ودفء "هيو جاكمان". فلمست أعمال حياة كبار الفنانين وأداءهم من فريق إيروسميث إلى فرقة جرين داي، من "آشر" إلى "بيتبول" و"إل إل كول جيه". كما أثرت أيضًا في زعماء الأعمال المليارديرات مثل عملاق المطاعم والفنادق "ستيف وين" وعبقري الإنترنت "مارك بينيوف"؛ ففي الواقع، ترك "مارك" وظيفته في شركة أوراكل وبدأ تأسيس شركة سيلز فورس دوت كوم بعد حضور واحدة من ندواتي بعنوان Unleash the Power Within في عام ١٩٩٩. اليوم، أصبحت هذه الشركة تمتلك ٥ مليارات دولار وأطلقت عليها مجلة فوربس اسم "الشركة الأكثر إبداعًا في العالم" على مدى السنوات الأربع الماضية على التوالي. فمن الواضح أن عملائي لا يأتون إليّ للحصول على دافع؛ فلديهم الكثير من الدوافع بالفعل. كل ما يحصلون عليه مني هو الإستراتيجيات التي تساعدهم على الارتقاء للمستوى التالي والبقاء على القمة في لعبتهم.

وفي الساحة المالية، ومنذ عام ١٩٩٣ كان لي شرف تدريب "بول تودور جونز"، الذي يعد واحدًا من أكبر عشرة تجار ماليين في التاريخ. توقع "بول" الانهيار الذي حدث في يوم الاثنين الأسود في أكتوبر ١٩٨٧ - والذي يعتبر أكبر انهيار في سوق

الأوراق المالية في الولايات المتحدة (بالنسبة المئوية) على الإطلاق. في الوقت الذي انخفضت فيه الأسواق حول العالم وخسر الجميع خسارة فادحة، ضاعف "بول" أموال المستثمرين في عام ١٩٨٧. وفعل ذلك مجددًا في ٢٠٠٨؛ حيث حقق مستثمروه أرباحًا بنسبة ٣٠٪ في الوقت الذي تراجع فيه السوق بنسبة ٥٠٪! كانت مهمتي مع "بول" تتمثل في اكتشاف المبادئ التي يعتمد عليها عند اتخاذ جميع قراراته. بعد ذلك وضعت هذه المبادئ في نظام يستخدمه يوميًا، والأهم من ذلك أنه يستخدمه في الأوقات الحرجة. أنا لست متخصصًا في التدريب على التفكير الإيجابي. بل على العكس تمامًا: أنا مدرب أساعد على الاستعداد لأي شيء. كنت على اتصال مع "بول"، لأتابع تداولاته كل يوم في ظل تقلبات أوضاع السوق. بداية من فقاعة الإنترنت في أواخر التسعينيات إلى أحداث ١١ سبتمبر. من النمو في قطاع العقارات وانهيار سوق الرهن العقاري إلى الانهيار المالي عام ٢٠٠٨. كنت هناك خلال أزمة الديون الأوروبية التالية وكذلك خلال أكبر انهيار للنسبة المئوية في أسعار الذهب ليوم واحد خلال ثلاثة عقود في عام ٢٠١٣.

وعلى الرغم من اختلاف تلك التحديات المالية، في الثماني والعشرين سنة المتعاقبة، لم يخسر "بول" في أية سنة. عملت مع "بول" في الإحدى والعشرين سنة الأخيرة من تلك السنوات؛ فقدرت على العثور على طريقة للنصر لا مثل لها. لقد كان لي الشرف أن أكون بجانبه في أثناء ربح ماله على الدوام، مهما كانت تقلبات السوق. فمن خلاله عرفت المزيد عن العالم الحقيقي للاستثمار وكيف تتخذ القرارات في الأوقات الصعبة، أكثر مما كنت سأعرف إذا حصلت على مئات الدورات في إدارة الأعمال.

لست محظوظًا نظرًا للعمل مع "بول" في هذه الفترة فحسب، ولكني أيضًا محظوظ لأنني اعتبره واحدًا من أعزّ أصدقائي. ما أحبه وأحترمه في "بول" ليس أنه يحقق نتائج مالية لنفسه فحسب، لكنه أيضًا يعتبر واحدًا من أهل الخير المدهشين في العالم. وبمرور السنوات، شاهدته وهو ينمي مؤسسة "روبين هود" من مجرد فكرة بسيطة لتسخير قوة الأسواق الحرة لتخفيف حدة الفقر في نيويورك إلى ما أسمتها مجلة فورتن "واحدة من أكثر المؤسسات الخيرية ابتكارًا وتأثيرًا في عصرنا هذا". وحتى الآن، أنفقت مؤسسة "روبين هود" أكثر من ١,٤٥ مليار دولار في المنح والمبادرات مغيرة بذلك حياة الملايين.

تعلمت أيضاً دروسي الخاصة على طول الطريق، البعض عن طريق الألم الناتج عن التجارب والأخطاء - ولذلك صممت هذا الكتاب لمساعدتك على تجنبها بقدر الإمكان. وحصلت على ندوب في وجهي من وول ستريت. لقد حصلت على شركة عامة عندما بلغت ٢٩ عاماً، وشاهدت صافي قيمة أصولي وهي ترتفع إلى أكثر من ٤٠٠ مليون دولار في غضون أسابيع قليلة - ثم هبطت مرة أخرى بانهيار الشركات التي تعمل عبر الإنترنت في عام ٢٠٠٠!

ولكن "تصحيح" سوق الأوراق المالية كان شيئاً لا يقارن بكل ما مررنا به في السنوات الأخيرة. فالانهيار الذي وقع في عامي ٢٠٠٨ و ٢٠٠٩ كان أسوأ أزمة اقتصادية منذ الكساد العظيم. هل تتذكر شعورك عندما بدا العالم المالي كأنه على حافة الانهيار؟ انخفض مؤشر داو جونز الصناعي بنسبة ٥٠٪، ما أدى إلى هبوط خطة المعاش معه. انهار القطاع العقاري، وانخفض سعر منزلك بنسبة ٤٠٪ أو أكثر. وفقد ملايين الأشخاص أرباحهم التي حققوها بعد قضاء عمر طويل في العمل الشاق، وفقد ملايين آخرون وظائفهم. وخلال تلك الأشهر المروعة، تلقيت المزيد من المكالمات الهاتفية من مجموعة كبيرة من الناس بحاجة للمساعدة أكثر من أي وقت مضى. سمعت قصصاً من الحلاقين وأصحاب المليارات. أخبرني الناس أنهم فقدوا منازلهم، وذهبت مدخراتهم، ولم يستطع أولادهم الذهاب للكلية. قتلني هذا الحديث؛ لأنني أعرف جيداً هذا الشعور.

لقد عملت بجد، ونعمت بالنجاح المالي، ولكن الأمور لم تسر بهذه الطريقة دائماً. ترعرعت في وادي سان جابريال المغبر بولاية كاليفورنيا مع أربعة آباء مختلفين. أستطيع أن أتذكر بوضوح، وأنا طفل كنت لا أرد على الهاتف أو أفتح الباب لأنني أعلم من هناك - كان دائماً محصل الفواتير، ولم يكن معنا ما يكفي من المال لدفع تلك الفواتير. وفي سن المراهقة، كنت أخجل من ارتدائي ملابس المدرسة التي كلفتنا ٢٥ سنتاً من متجر البضائع المستعملة. قد يصير الأطفال وحشيين بعض الشيء عندما يرون أنك لا تواكب الموضة. اليوم، التسوق في متاجر البضائع المستعملة قد يكون علامة على اللامبالاة - اذهب واكتشف ذلك بنفسك! وعندما اشتريت أخيراً أول سيارة، فولكس فاجن الخنفساء طراز ١٩٦٠، كانت لا تسير للخلف؛ لذلك ظلت أركانها على التل، ولم يكن هناك ما يكفي من المال للبنزين. ولحسن الحظ، لم أقتنع بالنظرية التي تشير إلى أن الحياة دائماً ما تسير على هذا النحو. عثرت على طريقة للتغلب على ظروفه. ونظراً لتجاربي الخاصة هذه، لا أتحمّل أن أرى أي

شخص يعاني؛ فهذا يثير جنوني. وقدّم عام ٢٠٠٨ المزيد من المعاناة الاقتصادية التي كنا في غنى عنها، معاناة أكثر بكثير مما رأيت طيلة حياتي. وفي أعقاب انهيار سوق الأوراق المالية، اتفق الجميع على أن شيئاً ما لا بد أن يحدث لإصلاح النظام. ظللت أنتظر تلك التغييرات الموعودة أن تحدث، ولكن مرت سنوات ولم يتحرك ساكن. وكلما تعرفت على جذور الأزمة المالية، أصبحت أكثر غضباً. وجاءت نقطة التحول بعد مشاهدة فيلم وثائقي حاصل على جائزة الأوسكار يُسمى *Inside Job*، يرويّه "مات ديمون" عن مسلحي وول ستريت الذين جازفوا بأموالنا وأوشكوا على الإطاحة بالاقتصاد. وما عقوبتهم؟ لقد قمنا نحن دافعي الضرائب بإنقاذهم، وبطريقة ما يصبح الأشخاص أنفسهم مسؤولين عن مهمة التغلب على الأزمة. وفي نهاية الفيلم، كنت أستشيط غضباً، ولكنني حوّلت ذلك الغضب إلى سؤال: "ماذا يمكنني أن أفعل؟". فكانت الإجابة هذا الكتاب.

الكتاب هو خير صديق.

- إرنست همينجواي

لم يكن هذا قراراً سهلاً؛ حيث إنني لم أقم بكتابة كتاب كبير منذ حوالي عشرين عاماً. وفي العام الماضي، في المتوسط، كنت أتواجد على متن طائرة مرة كل أربعة أيام لأزور أكثر من خمس عشرة مدينة. أدير العشرات من الشركات والمؤسسات غير الهادفة للربح. لدي أربعة أطفال، وزوجة رائعة، ومهمة أحبها وأعيشها. لن يكفي أن أقول إن حياتي كاملة. فكتاباي *Awaken the Gi- Unlimited Power* كانا الأكثر مبيعاً دولياً، وكان ذلك مرضياً للغاية، ولكنني لم أشعر بأنني مضطر للكتابة من جديد إلا الآن. لماذا؟ أحب أن أعيش الأحداث! أحب تجربة التعمق كلياً، والتواصل بكل مرونة، وفي الحال مع عدد يتراوح بين خمسة آلاف إلى عشرة آلاف شخص في وقت واحد، وأن أتعلم وأحافظ على انتباههم لمدة خمسين ساعة في عطلة نهاية الأسبوع. وهذا في وقت وزمن لن يجلس فيه معظم الناس لمدة ثلاث ساعات لمشاهدة فيلم أنفق عليه شخص ما حوالي ٣٠٠ مليون دولار. أرى صورة "ويرا" أمامي تخبرني بأنها لا تستطيع البقاء لأكثر من ساعتين - وبعد اثنتي عشرة ساعة كانت تقف على كرسي وتصرخ في الكاميرا قائلة: "هذه واحدة من أعظم

تجارب حياتي!" وقال لي "أشر" إنه يجب عملي، ولكن بالتأكيد لن يستمر في قراءته في عطلة نهاية الأسبوع بأكملها. ومثله مثل "أوبرا"، انتهى به الأمر بقضائه أفضل وقت بحياته. وبعد خمسين ساعة قال لي: "هذا بالنسبة لي أشبه بالذهاب إلى واحدة من أعظم حفلات حياتي! كنت أكتب ملاحظات مثل المجنون، وأضحكتني ضحكاً كثيراً".

فتجربتي في عيش الأحداث مليئة بالكثير من العواطف، والموسيقى، والإثارة، والرؤى العميقة التي تدفع الناس لاتخاذ إجراءات واسعة النطاق. فهم لا يفكرون فقط، أو يشعرون فقط، بل يتغيرون، ويتحولون. ولغة جسدي وصوتي هما أمران ضروريان في أسلوبتي في التدريس؛ لذا، أعترف، كلما أجلس لكتابة بعض الكلمات على صفحة، أشعر كأن هناك كمامة على فمي ويدي مقيدة خلف ظهري. تباً، وجدت أنه بإمكانني أن أصل لأكثر من عشرة ملايين شخص من خلال سلسلة مؤتمرات تيد وحدها.

فما الذي جعلني أغير رأيي؟

تسببت الأزمة المالية في الكثير من الألم، ولكن جعلتنا أيضاً نعيد تقييم ما هو أكثر أهمية في حياتنا - الأشياء التي لا علاقة لها بالمال. وكان هذا وقت الرجوع للمبادئ الأساسية، إلى القيم التي ساندتنا خلال الأوقات العصيبة التي مررنا بها من قبل. بالنسبة لي، هذا جعلني أتذكر الأيام التي كنت أنام فيها في سيارتي بلا مأوى وأنا أبحث عن أية طريقة لتغيير حياتي. كيف فعلت هذا؟ بالكتب! فقد ساعدتني على بناء شخصيتي. لقد كنت دائماً قارئاً نهماً؛ فعندما كنت شاباً، قررت أن أقرأ كتاباً في اليوم. فاكتشفت أن القادة هم القراء. وتلقيت دورة القراءة السريعة. لم أفلح عن عادة قراءة كتاب في اليوم، ولكن على مدى سبع سنوات، قرأت أكثر من سبعمائة كتاب للحصول على إجابات لمساعدة نفسي والآخرين. كتب في علم النفس، وإدارة الوقت، والتاريخ، والفلسفة، وعلم وظائف الأعضاء. أردت أن أعرف عن أي شيء من شأنه أن يغير على الفور نوعية حياتي ونوعية حياة الآخرين.

* ولكن الكتب التي قرأتها في الطفولة تركت في نفسي أعمق تأثير. كانت هذه الكتب تذكرني للخروج من عالم الألم: عالم بلا مستقبل مفروض. لقد نقلتني إلى عالم مليء بالاحتمالات غير المحدودة. أستطيع أن أتذكر مقال "رالف والدو إيمرسون" في الاعتماد على الذات، وتلك السطور: "هناك وقت في تعليم كل رجل عندما يصل إلى القناعة بأن الحسد جهل؛ والتقليد انتحار؛ وبأنه يجب عليه أن يحسن إلى نفسه

أويسيه إليها، بحسب النصيب". وهناك أيضاً كتاب آخر مؤلفه الفيلسوف "جيمس آلين"، *As a Man Thinketh*، ويركز هذا الكتاب على مقولة: "يتشكل قلب الإنسان وفقاً لمعتقداته". وتذكرت هذا في وقت كان ذهني فيه أشبه بساحة حرب مليئة بالخوف. علمني هذا الكتاب أن كل شيء نصنعه في حياتنا يبدأ بفكرة.

لقد التهمت السير الذاتية للقادة والمفكرين العظماء، وكبار الفاعلين، مثل "أبراهام لينكولن"، و"أندرو كارنيجي"، و"جون كينيدي"، و"فيكتور فرانكل". وأدركت أن الرجال والنساء العظماء مروا بتجارب أليمة وعانوا أكثر من معاناتي. لم يكونوا محظوظين فقط؛ بطريقة ما كان هناك شيء في نفوسهم، قوة غير مرئية من شأنها ألا تسمح لهم بالرضا بما هو أقل مما يمكنهم أن يفعلوه أو أن يكونوا عليه أو يقدموه. أدركت أن السيرة الذاتية ليست قدراً؛ وأن حياتي الماضية ليست مساوية لمستقبلي.

ومن كتبي المفضلة أيضاً كتاب أمريكي كلاسيكي كتب عام ١٩٣٧، ومؤلفه "نابليون هيل"، اسمه *Think and Grow Rich*. قضى "هيل" عقدين من الزمن في أوائل القرن العشرين في مقابلة ٥٠٠ من أنجح الشخصيات في العالم، بداية من "أندرو كارنيجي"، إلى "هنري فورد"، و"ثيودور روزفلت"، و"توماس إديسون"، في محاولة منه لاكتشاف ما جعلهم علامة في مجالهم. فاكتشف أن جميعهم مشتركون في التركيز المستمر على أهدافهم، ولديهم مزيج من الرغبة المشتعلة، والإيمان، والمثابرة في تحقيق الأهداف. أعطت رسالة "هيل"، التي كان نصها أن الناس العاديين بإمكانهم التغلب على أية عقبة أمام النجاح، الأمل لجيل القراء الذين يكافحون خلال فترة الكساد العظيم. أصبح كتاب *Think and Grow Rich* واحداً من أكثر الكتب مبيعاً في كل العصور.

كان سعي "نابليون هيل" بمثابة مصدر إلهام بالنسبة لي. مثل كلاسيكياته، كان هذا الكتاب مصمماً بهدف إيجاد الأفضل بين الأفضل، من "وارن بافيت" إلى سير "ريتشارد برانسون" - وكذلك الرجل الذي أطلق عليه خبراء هذا المجال يسمى إديسون هذا العصر: "راي كورزويل"، الذي اخترع أول جهاز مزج للموسيقى الرقمية، أول برنامج لترجمة النص إلى خطاب؛ كما أنه أيضاً مخترع تطبيق سيرى الموجود في جهاز الآيفون الخاص بك. وقام بتطوير جهاز يساعد المكفوفين على المشي في الشوارع وقراءة علامات الطريق والطلب من أية قائمة. اليوم، "راي" هو رئيس التطوير الهندسي لشركة جوجل. ولكنني أردت أن أكتب كتاباً يتجاوز علم النفس

وعلم الإنجاز من أجل التوصل إلى خطة حقيقية، بأدوات حقيقية يمكنك استخدامها لبناء مستقبل أفضل لك ولعائلتك. قد يكون كتيبًا، أو مخططًا، أو دليل المستخدم للاقتصاد الجديد.

وعندما بدأت في استعادة ارتباطي بقوة الكتاب، فكرت في أنني "بحاجة لوضع هذه الإجابات في شكل يكون متاحًا للجميع". وبتكنولوجيا عصرنا الحالي، هذا الكتاب يحتوي على بضع مزايا كبيرة للمساعدة على دفعك إلى الطريق؛ فهو يشمل على قطاعات إلكترونية حيث يمكنك الذهاب إلى الإنترنت للتعرف على بعض الرجال والسيدات الذين سبق أن أجريت معهم مقابلة شخصية وسماع أقوالهم. لدينا تطبيق مصمم ليدفعك نحو التجول وسط الخطوات السبع البسيطة بحيث إنك لا تتعلم الأفكار فقط، بل تنفذها وتحصل على حريتك المالية التي تستحقها حقًا.

وبالمناسبة، عندما بدأت تلك المغامرة، قال عني الناس إنني مجنون. الكثير مما يطلق عليهم مسمى الخبراء - وحتى الأصدقاء - حذروني وقالوا إنني مجنون لأنني أحاول تقديم عالم المال المعقد للقاعدة العريضة من الجمهور. حتى إن الناشر توسل إلي لأكتب عن أي شيء آخر.

ولكنني كنت أعرف أنه من الممكن أن أنفذ هذه الفكرة إذا وجدت أفضل الأصوات للإرشاد للطريق. معظم الأشخاص الذين أجريت معهم مقابلة شخصية هنا، لا يجرون مقابلات شخصية عادة، وإذا ما أجروها يكون ذلك نادرًا جدًا. قد يجرون حديثًا في مدينة دافوس، أو سويسرا، أو في المنتدى الاقتصادي العالمي، أو في مجلس العلاقات الخارجية، ولكن تقديم معرفتهم العامة لعامة الشعب بصوتهم هو أمر لم يحدث من قبل قط؛ فمهمة هذا الكتاب هي مشاركة وجهات نظرهم بطريقة تمكن جميع الناس من العمل وفقًا لها.

كان لي شرف تكوين علاقات رائعة مع بعض من أكثر الناس تأثيرًا في العالم: أصدقاء في مكانة مرموقة كانوا على أتم استعداد لإجراء بعض المكالمات نيابة عني. قبل فترة طويلة وجدت الأبواب تفتح أمامي، وتمكنت من الوصول إلى أسياد اللعبة.

أهلاً بكم في الأعراس...

- " أهلاً بكم في الأعراس"، فرقة جانز أند روزز الموسيقية

إذن، من أين أبدأ؟ قررت أن أبدأ مع شخص لم يسمع عنه معظم الناس مطلقاً، على الرغم من أنه مُلقب بـ "ستيف جوبز" الاستثمار. ولكن اسأل أيًا من القادة الماليين، سواء رئيسة مجلس الاحتياطي الفيدرالي، أو رئيس بنك استثماري، أو رئيس الولايات المتحدة، وستجدهم جميعاً يعرفون الكثير عن "راي داليو"، ويقرءون ملخصه الإعلامي أسبوعياً. لماذا؟ لأن الحكومات تدعوه لسؤاله عما يجب القيام به، وهو يقوم باستثمار أموالهم. والشيء نفسه مع صناديق المعاشات وشركات التأمين، فهو مؤسس شركة بريدج ووتر، التي تعتبر أكبر صندوق تحوط في العالم؛ حيث تدير أصولاً تبلغ قيمتها ١٦٠ مليار دولار في الوقت الذي من الممكن أن يدير فيه أكبر صندوق تحوط مبلغ ١٥ مليار دولار فقط. فمن المعتاد أن تكون قيمتها الصافية ٥ مليارات دولار، باستثمار أولي قيمته ١٠٠ مليار دولار لمجرد البداية. ولكن لا تكلف نفسك عناء المحاولة؛ فهو لن يقدم لك أية معلومات - أو لأي شخص آخر - على الأقل في هذه المرحلة.

جاء "راي ديلو" من خلفية مغايرة؛ فقد ولد في كوينز بنيويورك، من أب يعمل عازفاً لموسيقى الجاز وأم تعمل ربة منزل. بدأ مشواره كمساعد لاعب جولف استمع للنصائح الأولى عن الأسهم في ملعب الجولف المحلي. وهو الآن يملك ١٤ مليار دولار ليحتل رقم ٣١ في قائمة أغنى أغنياء الولايات المتحدة. كيف فعل هذا؟ لا بد أن أعرف الطريقة! ها هو الرجل الذي خسر أمواله ثلاث مرات في صندوق ألفا بيور في خلال عشرين عاماً، وفقاً لجريدة بارون، وفي عام ٢٠١٠، حصل على عائدات بنسبة ٤٠٪ لزبائنه الرئيسيين. وعلى مدى عمر الصندوق (منذ إنطلاقه في ١٩٩١)، حصل على نسبة ٢١٪ من العائد السنوي المركب (قبل الرسوم). لو أن هناك أي شخص أريد أن أطرح عليه هذا السؤال: "هل يمكن للمستثمر العادي أن يجني المال في ظل هذه السوق المجنونة المتقلبة؟" سيكون "راي" هذا الشخص. لذلك عندما أخبرني بأنه "بلا شك يمكنك أن تكسب"، شعرت بحماس شديد لسماع كلامه! ماذا عنك؟ ليس من السهل الوصول إلى "راي داليو". ولكن كما تبين بعدها، كان "راي" يعرف مسبقاً من أنا، وكان من محبي أعماله. وبعد ظهر أحد الأيام، جلست معه في منزله المتواضع المدهش الموجود على الجزيرة المشجرة قبالة ساحل ولاية كونيتكت. لقد تحدث في صلب الموضوع مباشرة قائلاً إن المستثمرين الأفراد مثلك يستطيعون الفوز - ولكن فقط في حالة إذا لم تحاول هزيمة المحترفين في لعبتهم.

وقال لي: "ما يجب عليهم معرفته يا توني هو أنهم يمكنهم الفوز، ولكن لا يمكنك القيام بذلك من خلال محاولة ضرب النظام. فلا تحاول أن تجرب هذا. لديّ خمسمائة موظف وأربعون عامًا من الخبرة، وتلك لعبة كبيرة بالنسبة لي. الأمر أشبه بلعب الورق مع أفضل لاعب ورق على وجه الأرض".

يبلغ "راي" من العمر ٦٥ عامًا، يتحدث بلكنة نيويورك البسيطة، ويستخدم يديه مثل المرشد في أثناء حديثه. وذكّرني بأن لعبة الورق هذه، مثل اللعب في الأسواق، محصلتها في النهاية صفر وكل فائز يقابله خاسر. وأضاف قائلاً: "بمجرد أن تكون طرفًا في تلك اللعبة، أنت لا تلعب فقط أمام اللاعبين المقابلين في الطاولة. إنها لعبة مع العالم، و فقط نسبة صغيرة من الناس قد يربحون المال من ورائها. يربحون الكثير من المال. قد يأخذون المال من أشخاص لا يجيدون اللعبة مثلهم؛ لذلك أود أن أقول لمستثمريك، إلى الرجل العادي: أنت لا تريد أن تكون في تلك اللعبة".

وسألت "راي": "إذا كنت تقول للناس إنهم غير قادرين على المنافسة في تلك اللعبة، فهل يجب أن يفكروا مرتين قبل السماح لشخص آخر بأن يلعب نيابة عنهم؟ وماذا عن السماسرة ومديري الصندوق المشترك الذين يعدونك بفوائد أفضل؟". فأجابني: "أنت تعتقد أنك ذاهب للطبيب، ولكنهم ليسوا بأطباء". نحن مدربون على رمي الحمل على الأطباء وتنفيذ ما يقولون دون حتى التفكير، على أمل أن لديهم جميع الإجابات. لكن "راي داليو" قال إن المديرين الماليين لن يساعدوك على الربح لأنهم ليس لديهم المهارات الكافية أو حتى الموارد اللازمة للمشاركة في اللعبة الكبرى. "وإذا كانت لديهم المهارة والموارد، فلن تستطيع الوصول إليهم".

وأكمل "راي" حديثه قائلاً: "الألعاب الأولمبية هي أمر سهل مقارنة بما نقوم به، ما نقوم به هو أكثر تنافسًا. يمكنك الذهاب إلى وكيلك، وتعتقد أنك ستقول عنه، "هل هذا الرجل ذكي؟" قد يكون ذكيًا. قد يكون مهتمًا بك. ولكن عليك أن تسأل، "كم عدد الميداليات التي حصل عليها؟" عليك أن تكون حذرًا جدًا؛ لأن هناك الكثير من الناس قد يعطونك نصيحة، ولكن يجب أن يكونوا جيدين بما يكفي لاستخلاصها من أفضل لاعب في اللعبة".

إذن، ما الجواب؟

"بدلاً من محاولة التنافس، الأفضل أن تعلم أن هناك الطريق السليبي للفوز. هناك طريقة تتمثل في ألا تضع كل البيض في سلة واحدة؛ فهذا يعد نظامًا لحماية

نفسك من كل السلبيات؛ لأن أفضل المستثمرين يعرفون أنهم سيخطئون، مهما كانوا أذكياء".

انتظر لوهلة! "راي داليو"، الذي حصل على عائد مركب بنسبة ٢١٪، يمكن أن يخطئ أيضاً؟

أجابني "راي" قائلاً: "هذا صحيح يا توني، سأخطئ بالتأكيد، سنخطئ جميعاً بالتأكيد؛ لذا، يجب أن نضع نظاماً يحمينا من ذلك".

وبعد أن أمضينا حوالي ثلاث ساعات معاً، حان وقت السؤال المهم: "ولكن ما هذا النظام يا راي؟" فرد "راي": "يا توني، آخر مرة التقينا، تحتم عليك أن تمتلك قيمة صافية بمقدار خمسة مليارات دولار للحصول على معلومات مني، والحد الأدنى للاستثمار كان مائة مليون. الأمر فعلاً معقد، ويتغير كثيراً".

فقلت، "هيا يا راي. لقد أخبرتني للتو بأنه لا أحد يمكنه الوصول إليك بأية طريقة. وأنا أعرف كم تهتم بالناس. إذا كنت لا تستطيع توريث أموالك لأطفالك، فقط تستطيع أن تترك لهم مجموعة من المبادئ أو محفظة استثمارية - نظام سيسمح لهم بكسب المال في السراء والضراء مثلما فعلت - فأخبرني كيف ستبدو هذه المحفظة للمستثمر العادي؟".

فكرنا ملياً، وفي النهاية، خمن ماذا حدث؟ لقد قام بمساعدتي على فهم عينة المحفظة الاستثمارية المثالية، الخليط الاستثماري الذي قد يساعدك على زيادة العوائد بأقل قدر ممكن من مخاطر الهبوط المتقلب في حركة السوق.

ما المحفظة الاستثمارية؟ إذا كان المصطلح غير مألوف بالنسبة لك، فهو فقط مجموعة من الاستثمارات المتنوعة التي تضعها معاً في محاولة لتحقيق أكبر عائد مالي. أوضح "راي" نظاماً بسيطاً لما يجب الاستثمار فيه وبأي نسبة وكم. وعندما استعرضنا التاريخ، وجدنا أنه باستخدام إستراتيجيته، من الممكن أن تحصل على مال بنسبة ٨٥٪ من الوقت على مدى السنوات الثلاثين الماضية (من عام ١٩٨٤ وحتى ٢٠١٣)؛ مرت أربع سنوات فقط من الخسارة في السنوات الثلاثين الماضية (من عام ١٩٨٤ وحتى ٢٠١٣) - بحد أقصى للخسارة بنسبة ٩٣، ٣٪ في السنة (وبمتوسط سنة سلبية بنسبة ١، ٩٪ فقط). وفي واحدة من تلك السنوات، كانت نسبة الخسارة ٣، ٠٪ فقط، والتي كانت بمثابة نقطة تعادل. وفي عام ٢٠٠٨ انخفضت النسبة إلى ٩٣، ٣٪ فقط في الوقت الذي خسر فيه بقية السوق نسبة ٥١٪ (من القمة إلى القاع) -

الجزء الأول

كل هذا بمجرد تنفيذ ما قاله "راي" لنا؛ فالخطة التي شاركها كان لها متوسط عائد بنسبة أقل من ١٠٪ في السنة (بعد خصم الرسوم)، فهذه خطة استثمارية يمكنك بسهولة تنفيذها! وهي فقط واحدة من الأنظمة التي يستخدمها أكبر المستثمرين في العالم وستتعلمها عند وصولك للجزء السادس من الكتاب، "استثمر مثل نسبة ٠,٠١٪: قواعد اللعبة التي يستخدمها المليارديرات".

والآن، أعرف أنك تريد أن تتخطى الصفحات لإلقاء نظرة على المحفظة الاستثمارية، ولكنني أريد أن أذكرك بأن هناك سبع خطوات بسيطة يجب اتباعها للقيام بهذا العمل. إذا لم تكن تعرف من أين ستأتي بالمال للاستثمار، فأنت لا تعرف أهدافك، ولا تعرف ما هي قواعد اللعبة، ومن ثم سيكون الوصول لأفضل محفظة في العالم شيئاً لا فائدة منه؛ لذلك، ابق معي، ودعنا نتقل من نقطة لأخرى بشكل متسلسل. هناك هدف معين وراء جنوني!

ما قيمة تلك المعلومات التي سنحصل عليها من "راي داليو"؟ إذا كان على الآخرين أن يمتلكوا خمسة مليارات دولار للوصول إليه، بينما لا يكلفك الأمر سوى ثمن هذا الكتاب، إذن فإنه ليس بعائد استثمار سيئ! مثلما كان تعلم نظام الاستثمار الخاص به مثيراً، فإنني وجدت ما هو أكثر إثارة بخصوص "راي"؛ وهو نظرتة للعالم؛ فهو يرى العالم مثل الأحرار، وحياته مثل المعركة المستمرة المبهجة.

حدثني قائلاً: "نظرتي للحياة يا توني، تتمثل في أننا جميعاً لدينا شيء ما نريده، شيء يعطي جودة أعلى للحياة. ولكن، لكي تصل له، عليك أن تذهب إلى الأحرار المليئة بالتحديات. وإذا نجحت في عبور تلك الأحرار، فستحصل على الحياة التي طالما أردتها. يبدو الأمر كما لو أنني على أحد جوانب الغابة وقد يكون بانتظارك عمل رائع، وحياة رائعة إذا عبرت تلك الغابة. ولكن هناك كل هذه الأمور الخطيرة وقد تقضي عليك. لذلك، هل ستجلس على جانب واحد وتحظى بحياة آمنة، أم تذهب إلى الأحرار؟ كيف ستحل هذه المشكلة؟".

ذهب "راي" إلى الغابة أو الأحرار بصحبة أصدقاء غاية في الذكاء والصدق، وكان يسأل دائماً، "ما الذي لا أعرفه؟" ويقول إن هذا السؤال كان "أهم شيء". وأضاف قائلاً: "الأمر الذي أثبت نجاحاً كبيراً بالنسبة لي في حياتي هو التأكد من ألا أكون متغطرساً حول المعرفة، بل كنت أحرص على اعتناق فكرة أن لدي

نقاط ضعف؛ أنني لا أعرف الكثير عن هذا، أو ذاك، أو أي شيء آخر. فكلما تعلمت، أدركت أنك جاهل".

أهذه حقيقة؟ نعم، وأنا كنت المثال الحي على ذلك. لقد بدأت في هذا الكتاب وأنا على اعتقاد أنني أعرف ما أفعله. ففي النهاية، كان لدي عقود من الخبرة. ولكن في خلال السعي الذي دام لمدة أربع سنوات لمقابلة أفضل المستثمرين على وجه الأرض، توضحت مراراً وتكراراً بسبب ما لم أكن أعرفه. فاكتشفت أنه على عكس الأفواه المتكلمة التي تدعي أن لديها كل الأجوبة، أفضل شيء هو التواضع بشكل أساسي. ومثل "راي داليو"، سيخبرونك بما يفكرون فيه، وبعدها يعترفون أنهم ربما يكونون مخطئين.

الثروات ليست نهاية العالم، ولكن أداة للحياة.

- هنري وورد بيتشر

وكلما استمرت رحلتي، وجدت أن مهمتي تتطور؛ ففي كل محطة على طول الطريق، كنت أكتشف الأدوات، والفرص، والمنتجات الاستثمارية المتاحة لفاحشي الثراء التي لم يسمع عنها الشخص العادي مطلقاً. ومن قبيل المفارقة، بعض أفضل المستثمرين لديه مخاطر قليلة جداً، أو لديهم مخاطر محدودة مع ما يسمونه التباين بين الخطر/ المكافأة - مما يعني أن المستثمرين حصلوا على منافع محتملة كبيرة مقابل التعرض لخطر قليل. وهذا ما يطمح له "المستثمرون الخبراء".

لقد شعرت بالإثارة والحماس للعثور على تلك الفرص واستغلال بعضها؛ لأن في هذه المرحلة من حياتي لدي من العمر ما يكفي، ومحظوظ بما فيه الكفاية، وميسور الحال مالياً أيضاً بنحو كاف للحصول على تلك الخيارات. ولكن أبنائي وابنتي لا يملكون كل هذا، وكذلك بعض أصدقائي المقربين، والأهم من ذلك، أنك أنت أيضاً لا تملك ما أملكه (إلا إذا كان لديك عشرات الملايين وتقرأ هذا الكتاب فقط لتعرف أين وضع "راي داليو" أمواله).

ولذلك تحولت من مجرد شخص سلبي يجمع المعلومات في عالم الاستثمار إلى مدافع قوي عن أصدقائي وقرائتي. لم أكن أنوي أن أخبرك فقط بشيء يفعله الآخرياء، بل أردت أن أقوم بفتح المجال أمام تلك الفرص للجميع؛ لذلك قمت بالبحث عن الشركات التي تركز على فاحشي الثراء بشكل خاص، وعملت على

الجزء الأول

إقناعها بخلق فرص جديدة للمستثمرين في أي مستوى اقتصادي وفي أي عمر. عملت على إلقاء الضوء على خدماتهم، وفي بعض الحالات، عملت معهم وشاركتهم للمساعدة على تقديم منتجات جديدة تتاح لك لأول مرة. وأكثر شيء فخور به هو أنني قمت بإقناع الكثير منهم بتقديم خدماتهم للناس العاديين غير الأثرياء - مجاناً! في الصفحات التالية، ستعرف المزيد عن مشروع إستراتيجي ثوري بين سترونجهولد وبلث مانيجمنت وهاي تاور، خامس أكبر شركة استشارات استثمارية في الولايات المتحدة، التي توفر الشفافية، وتقدم مشورة خالية من الصراعات لفاحشي الثراء. وستقدم في الوقت الراهن بعض خدمات التخطيط الاستثنائية مجاناً لك، بغض النظر عن كم المال الذي ستستثمره. ستتعلم كيفية الوصول إلى منصة مجانية على الإنترنت تسمح لك بتجربة وكيلك ومعرفة ما إذا كنت فعلاً تدفع أكثر من اللازم مقابل أداء ضعيف. وأنا أمل أن تكون هذه هي بداية التغيير الجذري في عالم التمويل الشخصي، والمساواة الحقيقية في أرض الملعب لأول مرة.

لماذا يفعلون هذا؟ أولاً: لأن هذا هو الشيء الصحيح الذي يجب فعله. يريد الناس أن يعرفوا فيما يدفعون أموالهم. ثانياً: هم يعرفون أن أصحاب الأموال الكثيرة لا يبدؤون عادة بالكثير من المال. ذلك هو سر الثروة، هل تتذكر؟ ابذل المزيد من الجهد من أجل الآخرين أكثر من أي شخص آخر. وإذا فعلت هاي تاور هذا من أجلك في تلك المرحلة من حياتك، فهم يراهنون على أنك لن تساهم في المستقبل. ستصبح معجباً شغوفاً وعميلاً مخلصاً لهم للأبد.

ستحصل على المساعدة التي تريدها اليوم مجاناً، وستحصل هاي تور على عميل مستقبلي. هذا هو التعاون المالي. فرصة لوضع إستراتيجية الربح للجانبين التي نادراً ما تظهر في عالم وول ستريت.

الكلمات الرقيقة تخلق الثقة. والأفكار الرقيقة تخلق نوعاً من العمق في التفكير.

والأفعال الرقيقة تجلب الحب.

- لاو تسو

إحدى أعظم الهدايا التي يقدمها لك هذا الكتاب تتمثل في أنه لا يمكنك من الفوز فحسب، بل يزودك بما يكفي لإحداث فارق في حياة الآخرين. مهما كان موقفنا

صعبًا، هناك دائمًا أشخاص يعانون أكثر منا. عندما يكون شخص ما ثروة، يصبح واجبًا عليه، ومن مسؤولياته أن يقدم يد العون لمن يبدؤون الرحلة، أول من يمرون بأحداث مأساوية أبعدهم عن الطريق الصحيح. وكما سأخبركم لاحقًا، كانت عائلتي هي المستفيدة من الأعمال الرقيقة البسيطة التي أقدمها في الوقت الذي لم يكن لدينا أي طعام بالمعنى الحرفي، وغير هذا بدوره منظوري الكامل للناس والحياة. فساعدني هذا على تشكيل شخصيتي التي أنا عليها اليوم.

على مدى عقود، عملت لأرد الجميل من خلال إطعام أكثر من ٢ مليوني شخص في السنة من خلال مؤسستي أنتوني روبينز أسوسييشن، وعلى مدى السنوات القليلة الماضية، قمت أنا وزوجتي بتنسيق جميع تبرعاتهم.

اليوم أفتخر بأن أقول إن الطفل الذي بدأ حياته ولم يكن لديه حق الطعام، يساعد اليوم أربعة ملايين شخص في السنة ليشعروا بالاهتمام والعناية. وفي المجموع، وعلى مدى ٢٨ عامًا، كان لي شرف إطعام ٤٢ مليون شخص.

أريد أن أستخدم هذا الكتاب كوسيلة لمساعدتك على تنمية ما يكفي من الثروة - جسديًا وعاطفيًا - بحيث يمكنك أن تكون قوة للخير من خلال إسهاماتك الاقتصادية ووقتك. ولكن دعني أقل لك إنك إذا لم تتبرع بعشرة سنتات من الدولار الذي تملكه اليوم، فلن تتبرع بمليون دولار مستقبلاً عندما تمتلك عشرة ملايين دولار. الآن وقت العطاء! لقد بدأت رحلة العطاء في الوقت الذي لم أملك فيه شيئًا. والمكافأة هي أنك إذا قمت بالعطاء، حتى في الأيام التي تظن فيها أن لديك القليل من المال، ستقنع عقلك الباطن بأن ما لديكما هو أكثر من كافٍ. ستترك عالم القلّة وراء ظهرك، وستتجه قدمًا نحو عالم الوفرة.

لذا أريد أن أضعك على بداية هذا الطريق. في الوقت الذي تقرأ فيه هذا الكتاب، عليك أن تعلم أنك لا تقوم بمساعدة نفسك على خلق مستقبل مالي جديد فحسب، بل تقوم بمساعدة سبعة عشر مليون عائلة أمريكية تواجه الجوع كل يوم^٢.

كيف؟ لقد قررت أن أفعل في سنة واحدة أكثر مما قد أفعله في حياتي بأكملها. وباسم قرائي، وفي وقت نشر هذا الكتاب، أتبرع بخمسين مليون وجبة للرجال والنساء والأطفال المشردين في هذا البلد. ستندهش كثيرًا عندما تعرف من يكون هؤلاء

الجزء الأول

الناس. نعم، البعض خائفون من ذكريات الحرب التي مروا بها، والبعض يتحدثون إعاقة الجسد أو العقل. ولكن الملايين منهم أناس مثلك ومثلي كانت لديهم حياة طبيعية، ثم واجهوا خسارة الوظيفة أو العائلة أو مشكلة صحية دفعتهم إلى الحافة حيث لا يمكنهم الوفاء بالتزاماتهم المالية. معظم الأمريكيان لا يفصلهم عن الإفلاس إلا مسافة قليلة؛ لذا دعونا نتواصل معاً لإيجاد حل.

وأنا أكتب هذا الكتاب، قام الكونجرس بتخفيض ٧, ٨ مليار دولار من ميزانية برنامج إطعام الفقراء. شاهدت عن كثب التأثير المدمر لهذا الانخفاض على المتطوعين والمنظمات غير الربحية التي تعمل على مكافحة الجوع. وهذا هو السبب وراء تبرعي بخمسين مليون وجبة، فأنا أستخدم نفوذي للعثور على الصناديق التي تخدم في المجال نفسه لتوفير مائة مليون وجبة لإطعام الجوع. يسعدنا انضمامك ومساعدتك، ولكن عليك أن تعرف الآتي: لأنك اشترت الكتاب، سواء كنت تقرأه بنسخة ورقية أو على جهاز آيباد، فأنت تقوم بإطعام خمسين شخصاً. وكل أملي أنه مع انتهائك من قراءة هذا الكتاب تكون تحمست للتبرع بجزء من مالك الخاص. لدي معلومات في الفصل الأخير عن كيفية استخدام "المبالغ البسيطة في تغيير العالم". هناك الكثير من الطرق البسيطة والممتعة التي يمكنك من خلالها العطاء وترك إرث تقخر به.

يا للعجب، لقد خصصت فصلاً كاملاً لهذا الموضوع! أعرف أنني تحدثت كثيراً، ولكن أأمل ألا أكون أطلت عليكم. هل أقتعتك بما هو ممكن فعلاً لحياتك الآن؟ هل تستطيع تخيل شعورك وأنت تأخذ نفسك من مكانك اليوم وتذهب إلى المكان الذي طالما أردت أن تكون فيه؟ كيف سيبدو الأمر بالنسبة لك عندما ترى أن تجربتك مع المال لم تعد مصدر قلق بالنسبة لك، بل مصدر للشعور بالإثارة والفخر؟ أعدك بأن المشاعر التي ستشعر بها في أثناء هزيمة تلك المنطقة في حياتك ستعطيك دفعة جديدة، ليس فقط لنجاحك المالي، بل لمجالات أخرى في حياتك أهم من ذلك! فهل أنت مستعد؟

ملاحظة واحدة أخيرة: إذا كنت قد قرأت كل ما سبق حتى الآن، أرغب في تهنئتك؛ فلأسف، أنت ضمن نسبة الـ ١٠٪ من القراء الذين يشترون كتباً واقعية. نعم إن هذا صحيح: أظهرت الإحصاءات أن أقل من ١٠٪ ممن يشترون الكتب يواصلون القراءة بعد الفصل الأول. ما هذا الجنون؟ ألفت هذا الكتاب ليكون بسيطاً ولكن ليعطيك في

نستهل الرحلة بهذه الخطوة الأولى

الوقت نفسه فرصة التعمق - لتتقن اللعبة، وليسلكك بالمهارات اللازمة لغزو عالم المال للأبد. لم أقصد يوماً أن يكون مجرد "كتيب يتناول الاستثمار"؛ لذلك، أريد أن أدعوك الآن، وأتحداك، أن تتعهد بإكمال الرحلة معي من خلال صفحات هذا الكتاب. وأعدك بأن المكافآت التي ستحصدها ستدوم عشرات السنين.

لذا اقلب الصفحة واسمح لي بأن أعطيك فكرة سريعة عما سيتطلبه الأمر للحصول على دخل مدى الحياة - شيك الدخل الذي سيمنحك الحياة التي تعيشها (أو أسلوب الحياة المرغوب فيه) دون أن تضطر للعمل ثانية. وبمجرد أن تحقق هذا الهدف، ستعمل فقط إذا رغبت في العمل. هيا بنا نرسم مخططاً للطريق الذي سنمشي فيه ونكتشف الخطوات السبع البسيطة للاستقلال المالي.

الفصل ١-٢

الخطوات السبع البسيطة لتحقيق الاستقلال المالي: حقوق دخلًا خاصًا بك على مدى الحياة

مشوار الألف ميل يبدأ بخطوة.

— لاو تسو

أريد منك أن تخبرني بشيء ما: هل سبق أن مررت بتلك التجربة... التجربة المهيبة تمامًا المتمثلة في لعب لعبة فيديو ضد طفل؟ من يكسب دائمًا؟ الطفل بالتأكيد، ولكن كيف؟ هل هو ذكي، أو أسرع، أو أقوى؟

إليك الطريقة التي يسير الأمر وفقًا لها: تذهب في زيارة إلى ابن أو ابنة أختك أو أخيك، فيقول أو تقول لك: "هيا يا عم "توني"، تعال العب معي".

فترفض على الفور قائلًا: "لا، لا، لا أعرف تلك اللعبة. اذهب أنت والعب".

فيرد عليك: "لا تتحجج يا عم "توني"، إنها لعبة سهلة! سأريك كيف تلعبها".

وبعدها يطلق الرصاص على عدة أشرار عند ظهورهم على الشاشة. ولا تزال أنت

تقاوم، فيبدأ بالتوسل إليك قائلًا: "هيا! هيا! من فضلك، من فضلك، من فضلك!".

ولأنك تحب هذا الطفل، تذهب معه. وبعدها يتفوه ببعض الكلمات التي تشير لكونك

قد وقعت في الفخ: "ابدأ أنت أولاً".

وتقرر أنك ستلعب! ستظهر للطفل شيئًا أو اثنين. وبعدها ماذا يحدث؟ طاخ! طاخ!

طاخ! بعد ٤, ٣ من الثانية، أنت ميت. أطلقوا الرصاص في رأسك. ويظهر الدخان.

ثم يأخذ الطفل السلاح، وفجأة طاخ-طاخ-طاخ-طاخ-طاخ! ويسقط الأشرار

وينتشرون في كل جانب بسرعة جنونية. يتوقع الطفل كل حركة ويقتل الأشرار الواحد

تلو الآخر - وبعد حوالي خمس وأربعين دقيقة، يأتي دورك مجددًا.

نستهل الرحلة بهذه الخطوة الأولى

أنت الآن في حالة من الغضب، وتشعر بالتزام أكبر. وفي هذه المرة استمرت في اللعب لمدة خمس ثوان كاملة بينما استمر الطفل لمدة خمس وأربعين دقيقة مرة أخرى. أنت تعرف ما يجب عليك القيام به. إذن لماذا يكسب هؤلاء الأطفال في كل مرة؟ هل لأنهم يملكون رد فعل أفضل؟ هل لأنهم أسرع؟ كلا! بل لأنهم لعبوا اللعبة نفسها من قبل. فلديهم بالفعل واحد من أعظم أسرار الثروة والنجاح في الحياة: يمكنهم توقع الطريق الذي أمامهم.

تذكر هذا: التوقع هو القوة المطلقة. يتفاعل الخاسرون؛ ويتوقع القادة. وفي الصفحات التالية، ستتعلم التوقع من الأفضل بين الأفضل: "راي داليو"، و"بول تودور جونز"، وجيش مكون من خمسين قائداً مالياً آخرين يعرفون الطريق أمامهم. وقد جاءوا هنا ليساعدوك على توقع المشكلات والتحديات التي ستواجهها في طريقك للاستقلال المالي، حتى لا تتعثر على طول الطريق. ومثلما قال "راي داليو"، إنها غابة، مليئة بالأشياء التي يمكن أن تقتلك من الناحية المالية، وأنت تحتاج إلى مرشدين تثق بهم ليساعدوك على المضي قدماً. وبفضل مساعدتهم، سنضع خطة من شأنها أن تساعدك على توقع التحديات، وتجنب التوتر الذي لا داعي له، والوصول إلى الجهة المالية المثالية.

أريد أن أعطيك لمحة سريعة عن المكان الذي سنذهب إليه وعن كيفية إعداد هذا الكتاب، حتى تتمكن من تحقيق أفضل استفادة منه، ولكن قبل أن نفعل ذلك، دعونا نكن واضحين حول هدفنا الحقيقي. هذا الكتاب مخصص لنتيجة واحدة أساسية: ألا وهي إعدادك لأن يكون لديك دخل في الحياة دون الحاجة لمجرد العمل مجدداً. الاستقلال المالي الحقيقي! والخبر السار يتمثل في أنه يمكن لأي شخص أن يحقق ذلك. حتى لو بدأت وأنت غارق في الديون - دون مبالغة - مع القليل من الوقت، والتركيز الثابت، وتطبيق الإستراتيجيات الصحيحة، يمكنك الوصول إلى الأمان المالي أو حتى الاستقلال في غضون سنوات قليلة.

وقبل البدء في الخطوات، دعونا نلق نظرة على السبب وراء ظهور الأمان المالي عادة بتلك البساطة. ما الذي تغير؟ وماذا علينا أن نفعل؟ لنبدأ بدرس تاريخ صغير.

يمكنك أن تعيش فترة شبابك بلا مال، ولكن لا يمكن أن تمضي فترة

الشيخوخة بدون مال.

- تينيسي ويليامز

كل شيء عن حياتك المالية يبدو أصعب كثيرًا تلك الأيام، أليس كذلك؟ أنا متأكد أنك تسأل لماذا من الصعب جدًا ادخار المال والتقاعد بارتياح. لقد بدأنا نتعامل مع التقاعد على أنه من المسلمات في مجتمعاتنا؛ مرحلة مقدسة في الحياة. ولكن دعونا لا ننس أن التقاعد هو مبدأ جديد نسبيًا؛ فالفكرة خدمت جيلًا واحدًا أو اثنين - بالنسبة لمعظمنا، ولآبائنا، ولأجدادنا. وقبل أيامهم، كان الناس يعملون إلى أن يفقدوا القدرة على القيام بذلك.

كانوا يعملون حتى الموت.

هل تتذكر تاريخك؟ متى اخترع التأمين الاجتماعي؟ تم وضع هذا النظام في عهد "فرانكلين ديلا نوروزفلت" في خلال فترة الكساد الكبير، عندما لم تكن هناك شبكة ضمان اجتماعي لكبار السن والمرضى. وكلمة "كبار السن" كان لها مفهوم مختلف في ذلك الوقت؛ فمتوسط عمر الأفراد في الولايات المتحدة كان ٦٢ عامًا فقط! وكان من المفترض أن يحصل على مزايا التقاعد من هم بسن الخامسة والستين؛ لذا لم يكن من المتوقع أن يحصل عليها كل فرد، أو على الأقل لن ينعم بها لفترة كبيرة. في الواقع، "روزفلت" نفسه لم يعيش طويلًا للاستفادة من تلك المزايا (بغض النظر عما إذا كان بحاجة لها أم لا)؛ حيث توفي عن عمر يناهز ٦٣ عامًا.

خفف قانون التأمين الاجتماعي معاناة الملايين من الأمريكيين في وقت الأزمات، ولكن لم يكن الغرض منه أن يكون بديلاً عن مدخرات التقاعد - مجرد تكملة لتغطية الاحتياجات الأساسية. وذلك النظام لم يكن مخصصًا للعالم الذي نعيش فيه اليوم. ها هي الحقيقة الجديدة:

هناك احتمال بنسبة ٥٠٪ أنه من بين المتزوجين سيعيش أحد الزوجين إلى سن ٩٢ عامًا، واحتمال بنسبة ٢٥٪ أن يعيش الآخر إلى سن ٩٧ عامًا. يا له من شيء مذهل! إننا نقرب بسرعة رهيبه من أن يكون متوسط عمر الفرد مائة عام.

وفي ظل العمر المديد، نتوقع قضاء سنين أطول وأطول في فترة التقاعد. منذ خمسين عامًا، كان متوسط فترة التقاعد اثني عشر عامًا؛ فالشخص الذي يتقاعد اليوم في سن ٦٥ من المتوقع أن يناهز عمره ٨٥ أو أكثر. فهناك عشرون عامًا أو أكثر سيقضيها في فترة التقاعد. وهذا هو المتوسط. سيعيش الكثيرون أطول من ذلك ومن ثم سيقضون ثلاثين عامًا وهم متقاعدون.

نستهل الرحلة بهذه الخطوة الأولى

ليس من الواقعي تمويل ثلاثين عاماً من التقاعد بثلاثين عاماً من العمل. لا يمكن أن تتوقع أنه بوضع ١٠٪ من دخلك جانباً يمكنك تمويل فترة تقاعد بنفس المدة تقريباً.

– جون شوفن، أستاذ الاقتصاد بجامعة ستانفورد

ما المدة التي تتوقع أن تعيشها؟ قد تضيف كل الإنجازات التي نشهدها في التكنولوجيا الطبية سنوات إلى عمرك، بل عقوداً أيضاً. فمن خلال تكنولوجيا الخلايا الجذعية، والطباعة ثلاثية الأبعاد لأعضاء الجسم، وتجديد الخلايا، تثبت التكنولوجيا وجودها على الساحة. ستسمع عن هذه التقنيات في الفصل الأول من الجزء السابع، "المستقبل أكثر إشراقاً مما تتخيل". إنها نعمة، ولكن هل أنت مستعد؟ الكثيرون منا غير مستعدين.

أجرت مؤسسة ماس ميتوال دراسة حديثة وطلبت من مواليد فترة طفرة المواليد أن يذكروا أكبر خوف بحياتهم.

ماذا تعتقد أن يكون؟ الموت؟ الإرهاب؟ الأوبئة؟

كلا، أكبر مخاوف مواليد تلك الفترة هو العيش لفترة طويلة بحيث لا يكفيهم ما ادخروا من مال.

(الموت، بالمناسبة، لم يكن يشعرهم بالخوف)

من حق مواليد تلك الفترة أن يكونوا خائفين، وكذلك جيل الألفية. وفقاً لدراسة "إرنست" و"يونغ"، من المتوقع أن يشهد ٧٥٪ من الأمريكيين اختفاء أصولهم قبل وفاتهم. وشبكة أمان التأمين الاجتماعي، إذا بقيت للجيل القادم، لن توفر مستوى معيشة معقولاً وحدها. إن متوسط الفائدة الحالية هو ٢٩٤, ١ دولار في الشهر. إلى أي مدى تظن أنها ستغطي تكاليفك إذا كنت تعيش في نيويورك، أو لوس أنجلوس، أو شيكاغو، أو ميامي؟ أو إلى متى سيظل يعمل هذا النظام المماثل في بلدك إذا كنت تعيش في لندن، أو سيدني، أو روما، أو طوكيو، أو هونغ كونغ، أو نيودلهي؟ بغض النظر عن المكان الذي ستعيش فيه، إذا لم يكن هناك مصدر دخل آخر، فسينتهي بك الأمر بالعمل كمستقبل عملاء بشركة وول مارت.

من الواضح أننا سنحتاج إلى زيادة دخل فترة التقاعد أكثر من أي وقت مضى – صفقة في وسط اقتصاد ثابت وفي وقت يتصارع فيه الكثير لاستعادة الأرض المفقودة.

كيف استجبنا لتلك الحالة الطارئة المتنامية؟ وجد الكثير منا المشكلة مؤلمة جداً وساحقة لدرجة أننا تجاهلناها على أمل أن تذهب بعيداً. وفقاً لمعهد بحوث استحقاقات الموظفين، لم يحسب ٤٨٪ من الأمريكيين حتى مقدار المال الذي سيحتاجون إليه عند التقاعد. نعم، ٤٨ بالمائة! هذا عدد مذهل: ما يقرب من نصفنا لم يتخذوا الخطوات الأولى نحو تخطيط مستقبلهم المالي - ووقت حسابنا قادم.

إذن ما الحل؟ الحل يبدأ بالخطوة رقم واحد: قم باتخاذ أهم قرار مالي في حياتك. وبمجرد انتهائك من قراءة هذا الكتاب، لن تحصل على خطة آلية للادخار والاستثمار فحسب، بل ستعرف كذلك كيفية الحصول على دخل دون الحاجة للعمل.

انتظر لوهلة! إنك تفكر في قرارة نفسك قائلاً إن هذا كلام مثالي جداً لدرجة أنه يصعب تصديقه. وأي شيء يبدو هكذا يكون من المستحيل تنفيذه، أليس كذلك؟ ومع ذلك أنا متأكد من أنك تعرف أن هناك بعض الاستثناءات لهذه القاعدة. ماذا سيكون ردك إذا أخبرتك بأن اليوم هناك أدوات مالية ستسمح لك بكسب المال عندما يرتفع سعر السوق ولن تجعلك تخسر مليماً إذا انخفض سعر السوق؟ قبل عشرين عاماً، كان من المستحيل للمستثمرين العاديين أن يتخيلوا هذا. ولكن المستثمرين الذين استخدموا تلك الأدوات في عام ٢٠٠٨ لم يخسروا مليماً واحداً أو حتى ليلة من النوم. أتمتع بهذا النوع من الأمن والحرية لعائلتي. إنه شعور رائع بأن تعرف أن دخلك لن ينفد أبداً. وأريد أن أتأكد أنك أنت أيضاً لديك هذا الشعور نحو نفسك ونحو عائلتك. من خلال هذا الكتاب، سأوضح لك كيفية الحصول على دخل مضمون خاص بك على مدى الحياة.

راتب مدى الحياة دون حتى الاضطرار للعمل مرة أخرى.

ألن يكون من الرائع أن تفتح بريدك في نهاية الشهر، وبدلاً من العثور على بيان برصيد الحساب الذي تأمل ألا يكون قد انخفض، تجد شيئاً مكانه؟ تخيل حدوث هذا في كل شهر. هذا هو الدخل على مدى الحياة، وهناك طريقة للحصول عليه.

في الجزء الثاني، سأوضح لك كيفية بناء استثماراتك لتكون في حجم سلة مدخرات التقاعد - ما أسميه الكتلة الحرجة - التي ستتمكنك من كسب المال حتى وأنت نائم! وبيع بعض الإستراتيجيات البسيطة، ستكون قادراً على الحصول على دخل خاص بك مضمون، من شأنه أن يسمح لك بتكوين "معاشك" الخاص، وإدارته، والتمتع به وفقاً للشروط الخاصة بك.

نستهل الرحلة بهذه الخطوة الأولى

ربما يكون من الصعب بالنسبة لك أن تتخيل أن هناك بنية متاحة اليوم من الممكن أن توفر لك الآتي:

- ١٠٠٪ حماية رئيسية، ما يعني أنك لن تخسر استثمارك.
- العائدات في حسابك ترتبط مباشرة بارتفاع سوق الأوراق المالية (على سبيل المثال، مؤشر ستاندرد آند بورز ٥٠٠)؛ لذلك، إذا ارتفعت سوق الأوراق المالية، فستشارك في المكاسب. ولكن إذا انخفضت سوق الأوراق المالية، فلن تخسر!
- لديك أيضاً القدرة على تحويل رصيد حسابك إلى دخل مضمون يكفيك طيلة حياتك.

من الممكن أن تتوقف عن التخيل - فالأمر حقيقة! إنها واحدة من الفرص المتاحة للمستثمرين أمثالك الآن. (وستتعرف عليها أكثر في الفصل الثالث من الجزء الخامس)

ولأكون واضحاً، أنا لا أقترح هنا أنك سترغب في التوقف عن العمل - حتى لو كان لك دخل يكفيك مدى الحياة - عند الوصول لسن التقاعد. على الأرجح لن ترغب في ذلك. وتظهر الدراسات أنك كلما كسبت المزيد من المال، رغبت في الاستمرار بالعمل. فلطالما كان الهدف هو أن تكون غنياً وتصل لسن التقاعد وأنت في سن الأربعين، ولكن الآن، أصبح الهدف هو أن تكون غنياً وتستمر في العمل حتى سن التسعين. ما يقرب من نصف الأفراد ممن يكسبون ٧٥٠ ألف دولار في السنة أو أكثر يقولون إنهم لن يتقاعدوا، وحتى لو تقاعدوا، أقرب سن لهم للتقاعد هي سن السبعين. ماذا عن فرقة رولينج ستونز والمطرب "ميك جاجر" الذي بلغ من العمر الواحد والسبعين عاماً وما زال يبهر العالم؟

أو فكر في رجال الأعمال العمالقة مثل "ستيف وين" الذي يبلغ عمره ٧٢ عاماً.

و"وارن بافيت" الذي يبلغ عمره ٨٤ عاماً.

و"روبرت مردوخ" الذي يبلغ عمره ٨٣ عاماً.

و"سمنر ريدستون" الذي يبلغ عمره ٩١ عاماً.

في تلك الأعمار كانوا ما زالوا يديرون أعمالهم. (ربما ما زالوا يديرونها حتى الآن) وربما ستقوم أنت أيضاً بالأمر نفسه.

ولكن ماذا يحدث لو لم نستطع العمل، أو لم نرغب في العمل أكثر من ذلك؟ لن يكون التأمين الاجتماعي وحده هو ما تستند إليه في سن التقاعد؛ ففي ظل بلوغ العشرة آلاف مولود من مواليد فترة طفرة المواليد سن الـ ٦٥ بالإضافة إلى عدم توازن النسبة بين كبار السن والشباب قد يختفي نظام التأمين الاجتماعي، أو على الأقل شكله الذي نعرفه. في عام ١٩٥٠، كان هناك ١٦,٥ عامل يدفعون لنظام التأمين الاجتماعي ليدعموا شخصاً واحداً في الحصول على الفوائد. والآن بلغوا ٢,٩ عامل لكل مشترك.

هل تبدو تلك النسبة دائمة بالنسبة لك؟

هناك مقال بعنوان "It's a 401 (k) World" لـ "توماس فريدمان"، كاتب العمود في صحيفة نيويورك تايمز ومؤلف الكتب الأكثر مبيعاً، كتب فيه: "إذا كنت ممن لديهم دوافع ذاتية، فهذا أمر مذهل، هذا العالم مصمم خصيصاً لك وليس هناك أي عوائق أمامك، ولكن إذا لم يكن لديك دافع ذاتي، فهذا العالم سيشكل تحدياً؛ لأن الجدران، والأسقف، والأرضيات التي تحمي الناس اختفت أيضاً... ستكون هناك حدود أقل، ولكن أيضاً ضمانات أقل. ستقوم مساهماتك المحددة بتعريف فوائذك المحددة بشكل أكبر".

أما بالنسبة لنظام معاشات الموظفين التي اعتمد عليها آباؤنا وأجدادنا في سن المعاش، ففي طريقه للانقراض. فقط حوالي نصف القوى العاملة بالقطاع الخاص الأمريكي لديها خطة تقاعد، ومعظم هذه الخطط تمشي على مبدأ افعل ذلك بنفسك، أو قم بالمجازفة.

إذا كنت موظفاً محلياً، أو بالدولة، أو موظفاً فيدرالياً، فقد لا تزال تستمتع بالمعاش الحكومي، ولكن كلما مضت الأيام، ازداد عدد الناس، مثل هؤلاء من مدينة ديترويت إلى سان بيرناردينو، الذين يتساءلون ما إذا كان هذا المال سيبقى موجوداً عندما يأتي وقت جمعه.

إذن، ما خطتك للتقاعد؟ هل لديك معاش؟ هل أنت مشترك بخطة التقاعد؟ هل لديك حساب تقاعدي فردي؟ يشترك اليوم حوالي ٦٠ مليون أمريكي في خطط تقاعد، بقيمة أكثر من ٣,٥ تريليون دولار. ولكن يمكن أن تكون هذه الخطط صفقة سيئة أو حتى كارثية إذا كنت تشترك في واحدة من الخطط ذات الرسوم المرتفعة التي تهيمن على السوق. ولهذا السبب، إذا كنت تشترك بخطة التقاعد، فعليك أن تواصل القراءة. ما ستتعلمه والتغييرات البسيطة التي ستجربها قد تغير حياتك - ما

يتيح لك راحة البال واليقين اللذين أنت بحاجة إليهما اليوم - وتحدث الفرق الواضح بين التقاعد المبكر وعدم القدرة على التقاعد على الإطلاق.

الموت والضرائب: الثوابت الوحيدة

كي لا تتغلب علينا الأسواق المتقلبة (التي تتحرك بسرعة أكبر من سرعة الضوء، حرفياً)، الرسوم الباهظة (والخفية)، ونظام تقاعد عَفَى عليه الزمن، دعونا لا ننس صديقنا القديم الجيد رجل الضرائب. يا إلهي! رجل الضرائب! نعم فهو سيأخذ منك ٥٠٪ (أو أكثر!)، شكراً جزيلاً لك - على كل مبلغ تكسبه. إذا كنت تعتقد أن الرسوم الخفية هي العقبة الوحيدة في طريق الثروة المتراكمة، فقد غاب عنك أس البلاء الأكبر.

نعلم جميعاً العبء الذي تمثله الضرائب، إلى حد ما، ولكن قليلين هم من يدركون كيف تؤثر الضرائب البسيطة على قدرتنا على تحقيق الاستقلال المالي. يعرف المستثمرون المحنكون أن الأمر ليست له علاقة بما تكسبه، بل بما تحتفظ به. يفهم أكبر المستثمرين في العالم أهمية الكفاءة الضريبية. فقط كيف تكون الضرائب مدمرة عندما تتراكم بمرور الوقت؟ دعونا نشرح الفكرة باستخدام التشبيه: لنفترض أن لديك دولاراً واحداً، وبطريقة ما أنت قادر على مضاعفته كل سنة لمدة عشرين عاماً. نحن جميعاً نعرف هذه اللعبة. يطلقون عليها المضاعفة، أليس كذلك؟

وبعد سنة واحدة، تضاعف الدولار إلى دولارين.

السنة الثانية: أربعة دولارات.

السنة الثالثة: ثمانية دولارات.

السنة الرابعة: ستة عشر دولاراً.

السنة الخامسة: اثنان وثلاثون دولاراً.

إذا كنت مضطراً للتخمين، ترى إلى أي مدى ستزيد قيمة دولارك بعد عشرين عاماً؟

لا تغش وانظر أمامك. توقف لحظة وفكر.

عن طريق سحر المضاعفة، في خلال عقدين فقط تحول دولارك إلى: ١٠٤٨٥٧٦ دولارًا! تلك هي قدرة المضاعفة المذهلة!
وكمستثمرين، نريد أن نستخدم تلك القدرة. ولكن، بالطبع، اللعبة ليست بتلك السهولة. فعلى أرض الواقع، يريد قيصر أن يحصل على المال أولاً، أي أن رجل الضرائب سيبحث عن نصيبه. إذن ما تأثير الضرائب على السيناريو نفسه؟ مرة أخرى حاول أن تخمن. إذا كنت محظوظًا بما يكفي لدفع ٣٣٪ فقط للضرائب في السنة، فما قيمة دولارك اليوم بعد دفع الضرائب على مدار عشرين عامًا؟ تمهل لحظة وفكر ثانية.

حسنًا، إذا كان الرقم قبل خصم نسبة الضرائب هو ١٠٤٨٥٧٦ دولارًا. فمع الضرائب بنسبة ٣٣٪، هل يكون حوالي ٧٥٠٠٠٠؟ أو حتى ٥٠٠٠٠٠ دولار؟ فكر مجددًا، من يدري؟

الآن، دعونا نلق نظرة على العمود التالي ونرى قدرة الدولار الاستنزافية عندما نأخذ من المال ونعطيه للضرائب كل سنة قبل مضاعفة حسابنا. بافتراض أن معدل الضرائب السنوي ٣٣٪، ففي نهاية العشرين عامًا نفسها، سينتهي بك الأمر بمبلغ صافٍ يزيد على ٢٨٠٠٠ دولار!

نعم، هذا صحيح، ٢٨٠٠٠ دولار! بفارق أكبر من مليون دولار - وهذا لا يشكل حتى ضرائب الدولة! في بعض الولايات، مثل كاليفورنيا، ونيويورك، ونيوجيرسي، من الممكن أن تتوقع الإجمالي ليكون أصغر من ذلك بكثير.

بالتأكيد، يعتمد سيناريو مضاعفة الدولار واستنزافه هذا على العائدات التي لن تراها مطلقًا في العالم الحقيقي - ولكنه يوضح ما يمكن أن يحدث عندما نتجاهل تأثير الضرائب على تخطيطنا المالي.

وبالنظر إلى الطريقة التي تسير بها الأمور في واشنطن، هل تعتقد أن الضرائب ستكون أعلى أو أقل في السنوات القادمة؟
(أنت غير مضطر للإجابة عن ذلك السؤال!)

في الجزء الخامس، سأعطيك "الخلاصة" التي تعتبر حتى الآن متاحة فقط للمستثمرين المحنكين أو الأفراد ذوي الرصيد المالي الضخم. سأوضح لك ماذا يفعل أذكى المستثمرين - كيف تستخرج الضرائب من المعادلة، باستخدام ما أطلقت عليه صحيفة نيويورك تايمز "السر الكامن للأثرياء". إنها طريقة معتمدة من مصلحة الضرائب لتنمية أموالك بعد إعفائها من الضرائب، وأنت غير مضطر

نستهل الرحلة بهذه الخطوة الأولى

لتكون غنياً أو مشهوراً للاستفادة من هذه الطريقة. من الممكن أن تساعدك هذه الطريقة فعلياً على تحقيق استقلالك المالي بشكل أسرع وتتراوح نسبة هذه السرعة من ٢٥٪ إلى ٥٠٪، وفقاً لفئتك الضريبية.

الإنسان لن يكون حراً ما لم يكن سيد نفسه.

- أبكتيتوس

ولكن بخطة أو دونها، المستقبل يأتي سريعاً. وفقاً لمركز أبحاث التقاعد، ٥٣٪ من الأسر الأمريكية "في خطر" نظراً لعدم وجود ما يكفي من المال عند التقاعد للحفاظ على مستواهم المعيشي. هذا أكثر من النصف! وتذكر، أكثر من ثلث العاملين لديهم مدخرات تقاعد قيمتها أقل من ألف دولار (وهذا لا يشمل المعاشات وسعر منازلهم)، في حين أن أقل من ٦٠٪ لديهم أقل من خمسة وعشرين ألف دولار.

كيف حدث هذا؟ لا يمكن أن نلقي اللوم كله على الاقتصاد. بدأت أزمة المدخرات منذ فترة طويلة قبل التدهور الأخير. وفي عام ٢٠٠٥، كان معدل المدخرات الشخصية ١٠,٥٪ في الولايات المتحدة. وفي عام ٢٠١٣، كان ٢,٢٪ (بعدها فاق ٥,٥٪ في ذروة الركود الاقتصادي). ما الخطأ في تلك الصورة؟ نحن لا نعيش في عزلة. نحن نعلم أننا بحاجة إلى مزيد من التوفير والاستثمار. فلماذا لا نقوم بهذا؟ ماذا يمنعنا؟

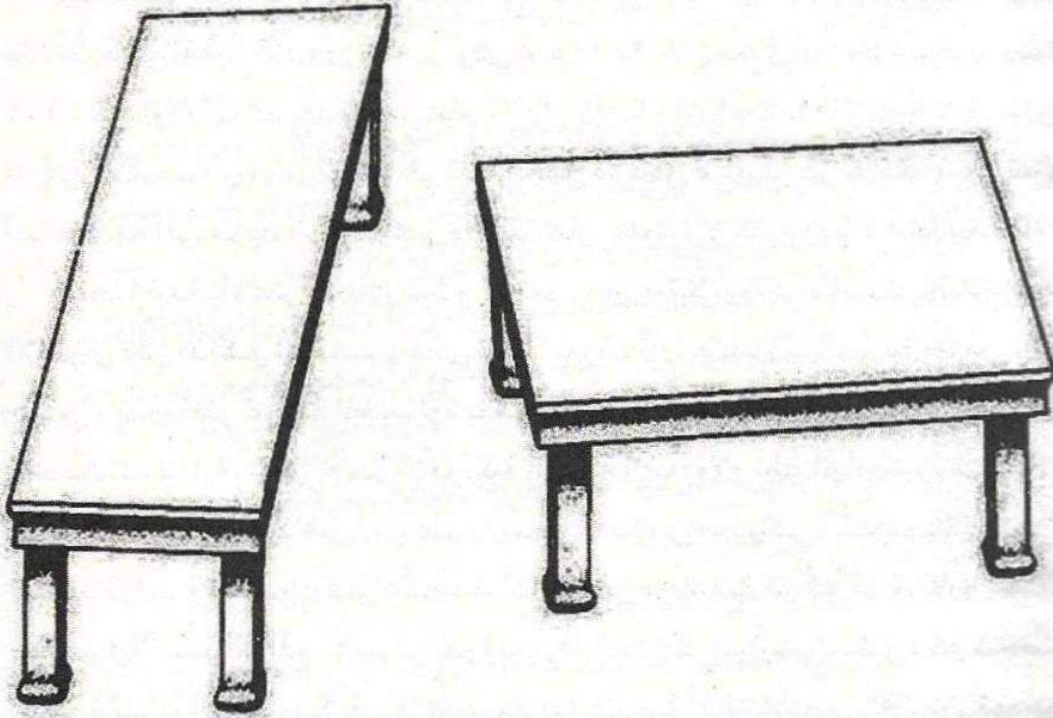
دعونا نبدأ بالاعتراف بأن البشر لا يتصرفون بعقلانية دائماً. ينفق البعض منا الأموال على تذاكر اليانصيب حتى لو كنا نعرف أن احتمالات الفوز واحد من ١٧٥ مليون، وأنها أكثر عرضة للخسارة بمقدار ٢٥١ مرة. في الحقيقة، إليك إحصائية ستدهشك للغاية: تنفق الأسر الأمريكية العادية ألف دولار على اليانصيب في السنة الواحدة. الآن، أول رد فعل لي عندما سمعت هذا من صديقي "شلومو بينارتزي"، أستاذ دراسة السلوك في اقتصادات السوق بجامعة كاليفورنيا، كان: "هذا مستحيل!". في الواقع، كنت في ندوة من وقت قصير وسألت الحضور: كم شخصاً يقوم بشراء اليانصيب؟ في غرفة يوجد بها خمسة آلاف شخص، أقل من خمسين شخصاً رفعوا أيديهم. إذا كان هناك خمسون شخصاً فقط من أصل خمسة آلاف يشتررون اليانصيب، والمتوسط هو ألف دولار، إذن هناك أشخاص كثيرون يشتررون أكثر من هذا الرقم بكثير. وبالمناسبة، قامت سنغافورة بتحديد الرقم؛ تنفق الأسرة العادية أربعة آلاف دولار في السنة. هل لديك أية فكرة عن مقدار المبلغ الذي

الجزء الأول

ستحصل عليه في النهاية إذا وضعت مبلغ ألف أو ألفين أو ثلاثة أو أربعة آلاف دولار جاتياً وتضاعفوا بمرور الوقت؟ في الفصل التالي، ستكتشف أنه يمكنك من خلال قدر قليل من المال أن تمتلك مبلغاً يتراوح من نصف مليون دولار إلى مليون دولار أو أكثر عند سن المعاش دون الحاجة إلى أي وقت لإدارة الأمر.

دعونا ننتقل إلى الاقتصاد السلوكي ونرَ إذا كان هناك بعض الحيل التي من شأنها أن تصنع فارقاً بين الفقر والثروة. حاول خبراء الاقتصاد السلوكي معرفة السبب وراء الأخطاء المالية التي نقوم بارتكابها، وكيفية تصحيحها حتى دون إدراكنا الواعي. هذا لطيف، أليس كذلك؟

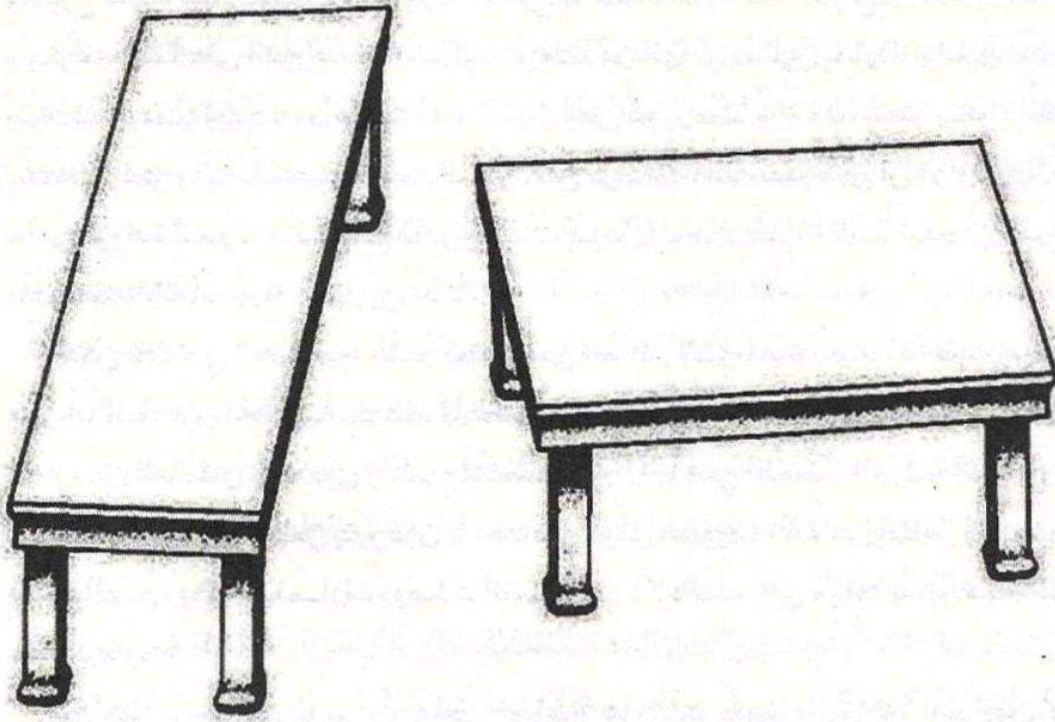
قام "دان آريلي"، أستاذ الاقتصاد السلوكي الشهير بجامعة ديوك، بدراسة كيف تخدعنا عقولنا بانتظام. يتطور البشر اعتماداً على رؤيتنا، وجزء كبير من عقولنا مكرس للرؤية. ولكن كيف تخدعنا أعيننا عادة؟ اطلع على الطاولتين المرسومتين أدناه.



إذا سألتك أي طاولة أطول، الطاولة المستطيلة على الناحية اليسرى أم الطاولة العريضة على الناحية اليمنى، فسيختار معظم الناس الطاولة الموجودة على الناحية اليسرى بشكل تلقائي. وإذا اخترت تلك الطاولة مثلهم، فستكون مخطئاً. فطول

نسهل الرحلة بهذه الخطوة الأولى

الطاولتين واحد (قم بقياسهما بنفسك إذا كنت لا تصدقني). حسنًا؛ لنقم بتجربة هذا مجددًا.



أي طاولة أطول هذه المرة؟ ألن تتحدى أن الطاولة على الناحية اليسرى ما زالت هي الأطول؟ أنت تعرف الإجابة، ولكن عقلك يستمر في خداعك. الطاولة على الناحية اليسرى لا تزال تبدو أطول. عيناك لم تتفق مع عقلك. صرح "آريلي" في واحد من مؤتمرات تيد التي لا تنسى: "الحدس يخدعنا باستمرار وبشكل متسق ويمكن توقعه، ولا يمكننا فعل أي شيء حيال ذلك".

فإذا ارتكبنا تلك الأخطاء في الرؤية، التي ليست لدينا مشكلة بها من الناحية النظرية، فما احتمالات ارتكابنا لأخطاء أكثر في مجالات لسنا جيدين فيها، مثل اتخاذ القرار المالي؟ سواء كنا نعتقد أننا نتخذ القرارات المالية الصحيحة أم لا، لنفترض أننا نتحكم في القرارات التي نتخذها. مع الوضع في الاعتبار أن العلم يشير إلى أننا لا نسيطر عليها.

تماماً مثل الخداع البصري الذي نتعرض له، أخبرني "أريلي" في وقت لاحق في مقابلة شخصية بأنه يرى أن العديد من أخطاء اتخاذ القرارات سببها "الخداع المعرفي" ومن الأمثلة على ذلك: إذا مررت بالإدارة المحلية للمركبات الآلية غداً وطرح عليك هذا السؤال: "هل تريد التبرع بأعضائك؟" ماذا تتوقع أن يكون ردك؟ سيرد بعضنا على الفور بـ نعم بالتأكيد، ويعتقدون أنهم يتصفون بالإيثار والنبيل. وقد يتوقف البعض ويفكرون في بشاعة السؤال ومن ثم يرفضون. وقد تتعثر وتقول إنك بحاجة إلى وقت للتفكير. بغض النظر عن كل ذلك، أنت تفترض أن قرارك قائم على الإرادة الحرة. فأنت بالغ قادر وكفاء، ومؤهل لتحديد ما إذا كنت تريد أن تتبرع بأعضائك لإنقاذ حياة الآخرين أم لا.

ولكن تلك هي الخلاصة: الأمر يعتمد على المكان الذي تعيش فيه. إذا كنت تعيش في ألمانيا، فإن احتمالية تبرعك بأعضائك تبلغ نسبتها واحداً إلى ثمانية - حوالي ١٢٪ من السكان يقومون بالتبرع بأعضائهم. أما في النمسا، الدولة المجاورة لألمانيا، ٩٩٪ من الناس يتبرعون بأعضائهم. وفي السويد، ٨٩٪ من الناس يتبرعون بأعضائهم، وفي الدنمارك، وصلت النسبة إلى ٤٪ فقط. إلى ماذا يشير هذا؟ لم هذا التفاوت؟

هل هذا يرجع إلى الدين، أو عامل الخوف؟ هل الأمر يتعلق بالثقافة؟ لقد تبين أن الإجابة لا علاقة لها بشيء مما سبق. التفاوت الهائل في معدلات التبرع لا يمت بصلة بك بصفة شخصية أو بترائك الثقافي؛ فالأمر كله يتعلق بالصياغة في استمارة إدارة المركبات الآلية.

في البلدان التي تشهد أدنى معدلات التبرع بالأعضاء، مثل الدنمارك، هناك صندوق صغير مكتوب عليه: "قم بوضع علامة هنا إذا كنت ترغب في المشاركة ببرنامج التبرع بالأعضاء". في البلدان التي تشهد أعلى معدلات التبرع بالأعضاء، مثل النمسا، هناك لافتة صغيرة مكتوب عليها: "ضع علامة هنا إذا كنت لا ترغب في المشاركة ببرنامج التبرع بالأعضاء".

هذا هو السر! لا يجب أحد أن يضع علامة على الصناديق. الأمر ليست له علاقة بأننا لا نرغب في التبرع بأعضائنا. هذا العيب البسيط يصنع كل الفرق في العالم! إذا كانت المشكلة هائلة، فإننا نميل للبقاء في أماكننا وعدم فعل أي شيء. أو نفعل ما كان مقررًا لنا أن نفعله. وهذا ليس خطأنا. الأمر يتعلق بالطريقة التي

تقيدنا. مشكلة التبرع بالأعضاء لا تتعلق بأن الناس لا يهتمون، بل بكونهم يهتمون كثيراً. القرار صعب ومعقد، والكثير منا لا يعرف ماذا يفعل. يقول "آريلي": "ولأننا لا نمتلك أية فكرة حول ما نفع، فإننا نصر على ما تم اختياره لنا".

هذا الشعور بالجمود، أو التقاط ما تم اختياره مسبقاً لنا، يساعد على تفسير سبب استفادة ثلث العاملين الأمريكيين فقط من خطط التقاعد المتاحة. ويفسر أيضاً السبب وراء أن عدداً قليلاً جداً منا هو الذي يقوم بعمل خطة مالية لمستقبلنا. الأمر يبدو معقداً. فنحن غير متأكدين مما يجب علينا القيام به؛ لذلك نسير حسبما يجرفنا التيار، أو لا نفعل أي شيء على الإطلاق.

أخبرني "آريلي" بأنه عندما يتعلق الأمر بالعالم المادي، فإننا نتفهم حدودنا ونبني حولها. نقوم باستخدام الخطوات، والسلالم، والمصاعد. ويضيف آريلي: "ولكن لسبب ما، عندما نصمم أشياء مثل العناية الصحية والتقاعد وسوق الأوراق المالية، ننسى حدودنا. أعتقد أننا إذا أدركنا قيودنا المعرفية بالطريقة نفسها التي ندرك بها القيود المادية، رغم أنها لا تبدو واضحة أمامنا بالطريقة نفسها، سيمكننا تصميم عالم أفضل".

تذكر ما قاله "راي داليو" عن الذهاب للغابة، كان أول سؤال سأله لنفسه هو: "ما الذي أجهله؟" إذا كنت تعرف حدودك، فإنه يمكنك التكيف والنجاح. وإذا لم تعرف حدودك، فستأذى كثيراً.

هدفي في هذا الكتاب هو إيقاظ الناس من غفوتهم ومنحهم المعرفة والأدوات اللازمة للتحكم الفوري في حياتهم المالية؛ لذلك وضعت خطة من شأنها أن تجعلك لا تتعثر بسبب تعقيدها، أو صعوبتها، أو احتياجها لوقت كبيراً. لماذا؟ لأن، كما رأينا في استمارة إدارة المركبات الآلية، التعقيد هو عدو التنفيذ؛ لذلك، قمت بتقسيم هذه الخطة إلى سبع خطوات بسيطة وابتكرت تطبيقات قوية جديدة للهواتف الذكية، مجانية تماماً، لإرشادكم. يمكنك تحميلها فوراً عن طريق زيارة الرابط التالي www.tonyrobbins.com/masterthegame. يمكنك متابعة التقدم الذي تحرزه، والاحتفال بانتصاراتك على طول الطريق. يقوم التطبيق بدعمك، والرد على أسئلتك، ويعطيك الدفعة عندما تكون بحاجة إليها. ولأنك قد تشعر بالحماس وتكون لديك أفضل النيات، ثم تأتي بضعة أمور تشتت انتباهك أو تتعرض لهجوم من الرغبة في البقاء مكانك ما يجعلك تحيد عن الهدف، فهذا النظام الآلي مصمم لهذا الغرض. وخمن ماذا هناك أيضاً؟ بمجرد أن تنتهي من شيء، فقد انتهت منه

بالفعل. وبعد وضع خطتك قيد التنفيذ، ستكون مضطراً لقضاء ساعة واحدة فقط أو اثنتين في السنة لتتأكد أنك على المسار الصحيح؛ لذلك، ليس هناك أي عذر لعدم البقاء على الطريق نحو الأمن المالي الذي يدوم مدى الحياة، والاستقلال، والحرية - ولديك الكثير من الوقت للاستمتاع بالأشياء التي تهتمك فعلاً.

أتمنى أن يكون عقلك الآن مليئاً بالعديد من الأفكار. أعلم أنني قدمت لك حتى الآن معطيات كثيرة يجب التفكير فيها، ولكنني أتعهد بأن تكون هناك إنجازات دائمة في حياتك المالية، وأريد أن تكون لديك رؤية واضحة عن الطريق الموجود أمامك. لذلك، هيا نأخذ جولة سريعة في الخطوات السبع البسيطة للاستقلال المالي.

إذا كنت تنتمي للجيل الذي تربي على المدونات والتغريدات، فأظن أنك تقول الآتي: "لماذا لم تقم بوضع تلك الخطوات السبع البسيطة في فقرة واحدة، أو حتى في صورة مخطط معلومات بياني بدلاً من كل هذا الكتاب؟" كنت أستطيع أن أفعل هذا. ولكن معرفة المعلومات ليست مثل امتلاكها واتباعها. المعلومات دون تطبيق أشبه بالفقر المقعر. وتذكر: نحن غارقون في بحر المعلومات، ولكننا متعطشون للحكمة.

لذا، أريد منك أنك تحضر عقلك لكل خطوة من الخطوات التالية. وبهذه الطريقة، ستكون جاهزاً لاتخاذ الإجراءات الضرورية التي ستضمن وصولك إلى طريق الاستقلال المالي.

هذا الكتاب من شأنه أن يجعلك تتحكم بموضوع سبب ألماً كبيراً لأغلب الناس لأنهم لم يخصصوا أي وقت للتحكم في الأساسيات التي قد تمكنهم من الحصول على حريتهم. ونقصد بالتحكم في الأمور التعمق فيها. يستطيع أي شخص أن يقوم بقراءة شيء ما، وحفظه، والشعور بأنه تعلم شيئاً جديداً، ولكن التحكم في شيء ما يتطلب ثلاثة مستويات.

الأول هو الإدراك المعرفي. ويعني قدرتك على فهم المبدأ. ويستطيع أي منا فهمه. ومعظمنا لديه بالفعل إدراك معرفي للتمويل الشخصي والاستثمار. ولكن هذا الفهم بالإضافة لقدرة ضئيل من المال لا يساوي شيئاً؛ ما أعنيه، أن تلك المعلومات لا قيمة لها في حد ذاتها؛ إنها مجرد خطوة أولى.

ستحصل على القيمة الحقيقية عندما تصل إلى الخطوة الثانية: التحكم العاطفي؛ حيث تسمع شيئاً مراراً وتكراراً، فيثير بداخلك ما يكفي من المشاعر -

الرغبات، الجوع، الخوف، القلق - التي تشير إلى أنك الآن قادر على استخدام ما تعلمته بثبات.

ولكن التحكم المطلق هو التحكم المادي. وهذا يعني أنك لست مضطراً للتفكير بما تفعل؛ فأفعالك هي طبيعة ثانية. والوسيلة الوحيدة لتحقيقها هي التكرار الثابت. علمني أستاذي العظيم، "جيم رون"، أن التكرار هو أهم المهارات.

سأعطيك مثالاً رائعاً للفترة التي شعرت فيها بالعجز في هذا المجال؛ ففي بداية العشرينات من عمري، قررت أنني أرغب في الحصول على الحزام الأسود في فنون الدفاع عن النفس، وكنت محظوظاً حيث قابلت الأستاذ الكبير "جون ري" وأصبح من أعزّ أصدقائي؛ فهو الرجل الذي جاء بلعبة التايكوندو إلى ذلك البلد وقام بتدريب "بروسلي" و"محمد علي كلاي" في ذلك الفن. أخبرته بأنني أرغب في الحصول على الحزام الأسود في أقصر وقت في التاريخ، وكنت على استعداد للقيام بأي شيء سواء كان ممارسة، أو التزاماً، أو انضباطاً لكسر الرقم القياسي. وافق على إكمال المشوار معي لاستكمال تدريبي. وكان الأمر غاية في القسوة والصعوبة! فكنت في كثير من الأحيان أنتهي من الندوة، ثم أصل في الساعة الواحدة لتلقي التدريب، ثم أعمل مع رئيسي لمدة ثلاث أو أربع ساعات أخرى، فأنام لأربع ساعات فقط على أقصى تقدير.

وفي ذات ليلة، بعد فترة طويلة من ممارسة الحركة نفسها ثلاثمائة مرة على الأقل، سألت معلمي أخيراً: "أستاذي، متى يمكننا الانتقال إلى الحركة التالية؟" فنظر إليّ بحدّة، وقال: "أوه، أيها الأحمق، تلك هي الحركة التالية. إن حقيقة كونك لا تعرف الفرق بين الحركة التي قمت بها في هذا الوقت والحركة التي قمت بها من قبل تظهر أنك ما زلت هاوياً. تلك هي الفروق الدقيقة بين المحترف والهاوي. والاحتراف يتطلب هذا المستوى من التكرار. فمع كل تكرار، أنت تتعلم المزيد"، قال هذا بابتسامة مرسومة على وجهه.

هل فهمت وجهة نظري؟ هذا الكتاب غير مصمم لمجرد تصفحه في فترة بعد الظهر.

في أثناء القراءة، ستلاحظ أن هذا الكتاب هو عكس أي شيء قابلته من قبل لأنه يعكس أسلوب الفريد في التدريس. ستطرح عليك الكثير من الأسئلة، وسترى أحياناً بعض الحقائق والعبارات التي قرأت عنها من قبل. سيكون هناك الكثير من علامات التعجب! وهذا ليس خطأ في التحرير! إنها تقنية تهدف إلى توضيح الأفكار

الرئيسية وخرس المعرفة في عقلك، وجسمك، وروحك بحيث تقوم بالفعل بشكل تلقائي. وعندئذ ستبدأ في رؤية النتائج وحصد المكافآت التي تريدها وتستحقها. هل أنت جاهز للتحدي؟

وتذكر: هذا ليس مجرد كتاب، بل مخطط. كل جزء من أجزاء هذا الكتاب من شأنه أن يساعدك على فهم أين أنت من الناحية المالية، وسد الفجوة بين مكانك الحالي والمكان الذي تريد الذهاب إليه. وهذا العمل من شأنه تسليحك، ليس لليوم فحسب، بل لبقية حياتك. أعلم أنك ستعود في مراحل مختلفة للارتقاء بالأمور إلى المستوى التالي.

الجزء ١:

أهلاً بك في الأحراش: نستهل الرحلة بهذه

الخطوة الأولى

مثلها مثل جميع المغامرات الناجحة، سنبدأ بالحصول على اتجاه الرحلة. وفي الفصل الرابع من الجزء الأول، ستتعلم المزيد عن سيكولوجية الثروة، وما يمنعنا من المضي قدماً، وبعض العلاجات البسيطة. ستكتشف ما تستثمر من أجله حقاً، وتطلق العنان لأفضل إستراتيجيات الإنجاز المالي. وبعدها، في الفصل التالي، نتطلق. هنا ستبدأ بأول خطوة من الخطوات السبع البسيطة وستتخذ أهم قرار مالي في حياتك. تجب قراءة هذا الفصل. ستتعلم كيف تكون، حتى بأصغر مبلغ من المال بالإضافة لقوة المضاعفة التي تعتبر معجزة، مستقلاً مالياً في حياتك دون الحاجة إلى جمع ثروة ضخمة من الدخل السنوي. ستقوم بتفعيل هذا النظام عن طريق اتخاذ قرار بتخصيص جزء من دخلك للادخار والاستثمار في الفائدة المركبة. لن تكون مجرد مستهلك في الاقتصاد، بل مالك أيضاً - مستثمر بحصة في المستقبل. ستتعلم كيفية بناء "ماكينة مال" آلية خاصة بك، نظام يقوم بتوليد دخل لك على مدى الحياة في أثناء فترة نومك.

الجزء ٢:

ادخل في خضم اللعبة: تعرّف قواعدها

قبل أن تكون أحد أطرافها

قد تكون سمعت هذا التعبير القديم: "عندما التقى صاحب المال بصاحب الخبرة، حصل صاحب الخبرة على المال، وحصل صاحب المال على الخبرة". الآن أنت قررت أن تصبح مستثمراً، ويوضح هذا الجزء القواعد المهمة للعبة حتى لا تصبح فريسة في يد هؤلاء اللاعبين ذوي الخبرات. توضح تلك الخريطة طريق غابة الاستثمار الذي تحدث عنه "راي داليو"، وتم وضع علامة X على المناطق الأكثر خطورة. تلك هي أساطير التسويق - يطلق عليها البعض أكاذيب الاستثمار - والتي صممت على الأغلب كي تفصلك عن أموالك بشكل نظامي. ستعرف لماذا لا تتفق عائدات صناديق الاستثمار المشترك المعلن عنها مع العائدات التي تتلقاها في الواقع. أعرف أن هذا يبدو جنوناً، ولكن الرسوم بنسبة ١٪ التي تعتقد أنها التكلفة الإجمالية التي تدفعها هي فقط واحد من عشرة رسوم محتملة، وقد يعني هذا أن صناديق الاستثمار المشترك قد تكون تستولي على ستين بالمائة من عائداتك المحتملة بمرور الوقت! وتذكر، في هذا الجزء الصغير وحده، ستدخر ما بين ٢٥٠٠٠٠ دولار و ٤٥٠٠٠٠ دولار كحد أدنى، دون الحصول على أي عائدات أفضل في فترة الاستثمار الخاصة بك. وستجد أن هذا المبلغ موثق - بناء على دراسات، وليس بناء على رأيي أو عملية حسابية هزلية. سنناقش أيضاً الخدع التي قد تكون جزءاً من صناديق الموعد المحدد والصناديق غير المحملة، وسنسلحك بإدراك حقيقي لكيفية حماية نفسك من الشركات التي تقوم بتصميم المنتجات والإستراتيجيات لتحقيق أقصى قدر من الربح لأنفسهم - وليس لك! وبنهاية هذا الجزء، سنتقل للخطوة الثانية، حتى لو لديك مبلغ صغير من المال، ستستثمر مثل الخبير بيوطن الأمور.

الجزء ٣:

ما ثمن أحلامك؟

اجعل اللعبة قابلة للربح

سنكتشف معاً أحلامك المالية، وسنضع بعض الأهداف الواقعية التي تجعل اللعبة قابلة للربح. معظم الناس ليسوا على دراية بالمبلغ المطلوب لتحقيق الأمن المالي،

الجزء الأول

والاستقلال، والحرية. أو ربما تكون الأرقام العملاقة الموجودة في عقولهم مخيفة جداً وتمنعهم من أن يبدأوا حتى في وضع خطة للوصول إلى هناك. ولكن في الفصل الأول من الجزء الثالث، ستكتشف ما تريد حقاً، وسيكون ذلك مثيراً - خصوصاً عندما تكتشف أن أحلامك أصبحت أقرب مما تتخيل. فلن تحلم فقط، بل ستحول تلك الأحلام إلى حقيقة - وهي الخطة - الموجودة في الفصل الثاني من الجزء الثالث. ستكون هذه الخطة مختلفة بالنسبة لكل فرد؛ فلدينا برمجيات لوضع خطة معينة من أجلك. ويمكنك فعل هذا على الإنترنت أو عن طريق التطبيق الخاص بك؛ حيث يمكنك الاحتفاظ بهذه الخطة وتغييرها عدة مرات كما تريد حتى تجدها واقعية وقابلة للتحقيق. وإذا كنت غير قادر على تحقيق أحلامك بالسرعة الكافية، فسنبوض لك خمس طرق لتسريع العملية في الجزء الثالث. وعندما تتخذ الخطوة الثالثة، لن تعرف فقط كيفية بناء ثروتك، بل كيفية الاستمتاع بها أيضاً على طول الطريق.

الجزء ٤:

اتخذ أهم قرار

استثماري في حياتك

الآن أنت تفكر مثل العالم ببواطن الأمور، وتعرف قواعد اللعبة، وتعلمت كيف تجعلها قابلة للربح؛ لذا حان وقت اتخاذ أهم قرار استثماري في حياتك: أين تضع أموالك وبأي نسبة؟ توزيع الأصول هو ما نصحني به كل حائز على جائزة نوبل، أو كل مدير لصندوق التحوط، أو كل مستثمر مؤسسي متفوق، بلا استثناء، إنه المفتاح الرئيسي للاستثمار الناجح - بيد أنه حتى الآن ٩٩٪ من الأمريكيين تقريباً لا يعرفون سوى القليل أو لا شيء عن توزيع الأصول هذا. لماذا؟ ربما لأنه يبدو معقداً جداً. ولكن في الفصل الأول من الجزء الرابع، سأبسط الأمر وسأوضح لك أيضاً أين تذهب لتحصل على خبير ليساعدك على الإنترنت. توزيع الأصول السليم يعني تقسيم ما تستثمره في دلاء آمنة تمنحك راحة البال، مقابل دلاء أخرى أكثر خطورة ولكن لديها إمكانات أكبر للنمو؛ فهي قائمة الدلو الأعظم! وعندما تكمل الخطوة الرابعة، لن تعرف كيف تصبح غنياً فحسب، بل كيف تبقى غنياً أيضاً.

الجزء ٥:

الاستفادة من المزايا وترك العيوب:

ضع خطة للدخل مدى الحياة

ما فائدة الاستثمار إذا لم يكن لديك أي مال لإنفاقه؟ معظم الناس معتادون التركيز على وضع المزيد من المال في خطة تقاعد، أو بناء حسابهم التقاعدي، ونسوا أنهم سيحتاجون لسحب هذا المال ليكون هو الدخل في يوم من الأيام. ونظرًا لأن الحسابات البنكية تتقلب (تذكر، إنهم لا يرتفعون فقط!)، علينا أن نضع خطة دخل ونحافظ عليها. هل تتذكر عام ٢٠٠٨؟ كيف تحمي نفسك من الانهيار القادم؟ كيف قمت بإعداد محفظة مالية تجنبك الخسارة؟ كيف تعلم أن أموالك ستكفيك طوال حياتك، وهذا الأمر يعد من المخاوف الأولى للكثير من الناس؟ قد تنعم بحياة طويلة، ولكن قد لا تكون نعمة إذا نفذ منك المال. في هذا الجزء، سنقدم أفكارًا محددة في شكل واحد من أفضل الأسرار في المجتمع المالي وسنساعدك على تطوير خطة دخل مضمونة على مدى الحياة - تدفق إيرادات معين من شأنه أن يشكل الأساس لراحة البال المالية الحقيقية. سنكتشف طرقًا مبتكرة لإيقاف الخسائر أو للحد منها وزيادة المكاسب - باستخدام أدوات الاستثمار التي يفضلها البنوك، والشركات الكبيرة، والبعض من أغنى الأفراد في العالم. ما الذي يعرفونه وأنت لا تعرفه؟ إنها طريقة الحصول على المزايا دون العيوب، والتأكد من أن مكاسبك الخاصة لن تضيع بسبب الضرائب.

الجزء ٦:

استثمر مثل الـ ٠,٠٠١%

قواعد اللعبة التي يستخدمها المليارديرات

سنسمع عما هو جيد وما يمثل تحديًا حول حالة الاقتصاد العالمي - كيف وصلنا إلى هنا وما هو التالي - من بعض المفكرين المؤثرين والأكثر وضوحًا في العالم المالي. وبعدها ستقابل محترفي اللعبة، ١٢ فردًا من أصحاب أكثر العقول ذكاءً ونضوجًا في مجال الموارد المالية، وستعلم ما أرشدهم خلال كل حالة اقتصادية. سنسأل "بول تيودور جونز" كيف حصل على عائد شهري بنسبة ٦٠٪ في عام ١٩٨٧ عن

الجزء الأول

طريق التنبؤ بالانهيار الذي وقع في يوم الاثنين الأسود عندما كانت السوق تحترق من حوله. وكيف، بعد أحد عشر عاماً، كان قادراً على كسب ٣٠٪ عندما خسرت السوق حوالي ٥٠٪ وبدا العالم أنه ينهار مرة أخرى. بالإضافة إلى أننا سنبحث في كيفية تجنبه الخسائر ونجاحه في تحقيق أرباح على مدار ٢٨ سنة متتالية في كل سوق تتصوره، دون أن يخسر مليماً واحداً. بعض الأشخاص الذين ستلتقي بهم في هذا الجزء مثل "تشارلز شواب"، و"كارل إيكمان"، و"تي بوون بيكنز"، و"راي داليو"، و"جاك بوجل"، قد صاروا في طريقهم للصعود - فلم يولدوا بملعقة من ذهب في أفواههم. فماذا فعلوا ليكونوا في القمة؟ سنسألهم عن معنى المال بالنسبة لهم، وسنختلس النظر إلى محافظهم الاستثمارية الفعلية. وبمجرد أن تنتهي من الخطوة السادسة، ستعرف أكثر عن كيفية استثمار هؤلاء الـ ٠,٠٠١٪.

الجزء ٧:

فقط قم بذلك، واستمتع به، وشاركه

سنأتي هنا بخطة عمل من شأنها أن تساعدك على عيش حياة أفضل، وأكمل، وأكثر ثراء وبهجة. وستتحدث عما يجب فعله لتحافظ بتركيزك على الهدف. وأؤكد لك أن عقلك سينبهر ببعض التكنولوجيات الجديدة الخلاقة التي من شأنها أن تجعل المستقبل القريب أفضل مما تتخيل. وهذا على عكس ما يتخيله معظم الناس. وفقاً لاستطلاع رأي أجرته كل من هيئة الإذاعة الوطنية وصحيفة وول ستريت، فإن ٧٦٪ من الأمريكيين يتوقعون أن حياة أطفالهم ستكون أسوأ من الحياة التي يعيشونها! ولكنك ستحصل على نظرة المتعمق على بعض ما سيأتي من أكثر العقول عبقرية في عصرنا. سنسمع أصدقائي أمثال "راي كرزويل"، "إديسون العصر الحديث"، و"بيتر ديامانديز"، مؤسس منظمة إكس بريس، وهم يتحدثون عن التكنولوجيا الحديثة الآتية على الإنترنت: الطابعات ثلاثية الأبعاد التي تقوم بتحويل جهازك الشخصي إلى مصنع، السيارات ذاتية القيادة، والهياكل الخارجية التي تمكن المرضى المصابين بشلل نصفي من المشي، والأطراف الصناعية المصنوعة من خلايا مفردة - والكثير من الابتكارات التي من شأنها أن تغير حياتنا بشكل كبير إلى الأفضل في المستقبل القريب جداً. أمل أن يلهمك هذا كله، ويوضح لك أنك حتى لو تعثرت ولم تستطع

نسهل الرحلة بهذه الخطوة الأولى

تكوين المال الخاص بك، فلا يزال لديك نوعية حياة أفضل. وبالنسبة لأولئك أصحاب الموارد، أنت تبحث عن مستقبل بإمكانيات لا حدود لها. سنختم بالحقيقة البسيطة المتمثلة في أن سر الحياة هو العطاء: فمشاركة الآخرين لا تعطيك نوعية حياة أفضل فحسب، بل أيضاً تعطيك تجربة ممتعة. وستعرف المزيد عن التكنولوجيات الجديدة التي من شأنها أن تجعل العطاء مرحاً وغير مؤلم. وكما أنك تغذي عقلك وتبني ثروتك، فكل أمني أن تعمل جيداً بما يكفي لمساعدة الآخرين. وتذكر، أنت شريكي في العطاء الآن. وأنت تقرأ هذا الكتاب، هناك شخص محتاج تم إطعامه.

لا أعتقد أن الناس يبحثون عن معنى الحياة بقدر ما يبحثون عن التجربة التي تجعلهم أحياء.
- جوزيف كامبل -

لقد قمت بتبسيط وتوضيح تلك الخطوات السبع البسيطة نحو الاستقلال المالي بقدر الإمكان من أجلك. الآن الأمر متروك لك للقيام بالعمل واتباع كل خطوة من الخطوات السبع، لإنجاز مهمتك.

ماذا تحتاج للمضي قدماً؟ ما الشيء الذي سيعود عليك بفائدة كبيرة؟ لنقم بوضع خطة بسيطة معاً الآن. قد يجلس البعض منكم ويقرأ الكتاب في عطلة نهاية الأسبوع - فإذا فعلت هذا، فأنت مجنون ومهووس مثلي تماماً، أخ أو أخت على نفس طريقي! وإذا لم يكن لديك وقت خلال عطلة نهاية الأسبوع، فقم بقراءة فصل في اليوم أو جزء في الأسبوع. قم بالإبحار في الكتاب قليلاً لبضعة أسابيع وستنتهي منه. مهما تطلب الأمر.

تلك هي رحلة العمر، رحلة تستحق القيام بها! إذا كنت توافقني الرأي، فلتبدأ الرحلة!

الفصل ١-٣

استغل طاقتك:

اتخذ أهم قرار مالي في حياتك

نتجت ثروتي عن مزيج من العيش في أمريكا، وبعض جينات الحظ
الموروثة، وأرباح الفائدة المركبة.
- وارن بافيت

دعونا نبدأ؛ فقد حان الوقت لنستهل رحلتنا مستفيدين من الطاقة الكامنة التي
يمكنها تحقيق ثروة حقيقية لأي فرد، إنها ليست خطة سحرية ستحولك في الحال
لشخص فاحش الثراء، وليست مثلما يعتقد معظم الناس أداة ستجعلنا مستقلين
ماليًا أو أثرياء في زمن قياسي. يسعى معظم الناس إلى تحقيق "أهداف كبيرة" -
أرباح مالية غير متوقعة - ثم يعتقدون أنهم سيكتفون بذلك.
ولكن الحقيقة المرة أننا نواجه الأمر، نحن لسنا على وشك كسب طريقة معينة
للحصول على الثروة؛ فهذا خطأ يقع فيه معظم الأمريكيين. نعتقد أننا بمزيد من
الجد في العمل، والاجتهاد فيه، وبالعامل لفترات أطول سنجعل أحلامنا المالية
حقيقة، ولكن راتبنا وحده - مهما كان كبيرًا - ليس السبيل إلى ذلك.
تذكرت هذه الحقيقة الأساسية فقط عند زيارتي الأخيرة للاقتصادي الفني عن
التعريف "بيرتون مالكيل"، مؤلف أحد الكتب الكلاسيكية في التمويل *A Random*
Walk Down Wall Street. ذهبت لزيارة "مالكيل" في مكتبه في جامعة برينستون
ليس فقط لأنني معجب بمسار عمله بل لأنني معجب أيضًا بأسلوبه الواضح. في كتبه
ومقابلاته يتحدث دائمًا بشكل مباشر - وفي ذلك اليوم كان صريحًا ومباشرًا كعادته.
أردت معرفة وجهة نظره في بعض المخاطر التي تواجه الناس في جميع مراحل
حياتهم الاستثمارية. في النهاية، هذا الرجل هو من ساعد على تأسيس وتطوير
مفهوم الصناديق المرتبطة بمؤشرات مالية - وسيلة للمستثمرين العاديين لمواكبة

(أو محاكاة) السوق، وسيلة يستطيع من خلالها أي فرد، بغض النظر عن مقدار المال المستثمر (وإن كان قليلاً)، امتلاك جزء من إجمالي سوق الأوراق المالية وامتلاك محفظة أوراق مالية متنوعة بدلاً من الانحصر في شراء بضع حصص صغيرة من الأسهم في شركة أو شركتين. اليوم تشكل تلك الفئة من الاستثمارات أكثر من ٧ تريليونات دولار على هيئة أصول! من بين جميع الشخصيات التي خطت لمقابلتهم من أجل هذا الكتاب، كان "مالكيل" أفضل المؤهلين لمساعدتي على فك رموز وشفرة الأحاديث التي تدور في وول ستريت، وتقييم المشهد الاستثماري الحالي. ما الخطأ الذي يرتكبه معظمنا منذ بادئ الأمر في بداية مشواره؟ لم يتردد "مالكيل" للحظة عندما سألته هذا السؤال. وأجابني قائلاً إن أغلبية المستثمرين يفشلون في تحقيق الاستفادة الكاملة من القوة الخيالية لمضاعفة الفوائد (قوة تراكم الفوائد المتنامية).

إن الفائدة المركبة هي الوسيلة القوية التي قال عنها "ألبرت أينشتاين" ذات مرة إنها أهم اختراع في تاريخ البشرية جمعاء. ولكن إذا كانت رائعة إلى هذا الحد، أتعجب، لماذا لا يحقق الاستفادة الكاملة منها إلا قلة قليلة؟ لتوضيح القوة الأسية لتركيب الفوائد، حكى لي "مالكيل" قصة الأخوين التوأم "ويليام" و"جيمس" مع إستراتيجيات الاستثمار التي لا تختلف كثيراً؛ فقد عرض هذا المثال في أحد كتبه، لذلك كان مألوفاً لي، ولكن سماعه وهو يرويها أمامي مباشرة كان تجربة غير عادية - الأمر أشبه بسماع "بروس سبرينجستين" وهو في الحادية والثمانين من عمره في أثناء عزفه في حجرة المعيشة الخاصة به لأغنية "Born to Run". تفترض القصة أن كل من "ويليام" و"جيمس" قد بلغ سن التقاعد ٦٥ عاماً - سن التقاعد التقليدي. وقد سبق "ويليام" أخاه بخطوة حيث فتح حساب التقاعد عند سن العشرين واستثمر سنوياً أربعة آلاف دولار على مدار الـ ٢٠ عاماً التالية. وعندما بلغ الأربعين توقف عن تمويل الحساب، ولكنه ترك الأموال تنمو في ظل بيئة معفاة من الضرائب بمعدل ربح ١٠٪ سنوياً.

بينما "جيمس" لم يبدأ الادخار للتقاعد إلا عند بلوغه الأربعين، في الوقت نفسه الذي توقف فيه أخوه "ويليام" عن تمويل حساب التقاعد. مثل أخيه، استثمر "جيمس" أربعة آلاف دولار سنوياً، بمعدل ربح ١٠٪، خالية من الضرائب، ولكنه استمر في الاستثمار حتى وقت تقاعده عند بلوغه ٦٥ عاماً، أي استثمر خلال خمسة وعشرين عاماً.

عند الحساب، "ويليام" صاحب المبادرة استثمر إجمالي ٨٠٠٠٠٠ دولار (٤٠٠٠ دولار سنوياً × عشرين عاماً بمعدل ربح ١٠٪)، بينما استثمر "جيمس" المتأخر ١٠٠٠٠٠٠ دولار (٤٠٠٠ آلاف دولار سنوياً × خمسة وعشرين عاماً بمعدل ربح ١٠٪) من وجهة نظرك أي من الأخوين لديه مال أكثر في حسابه عند سن التقاعد؟ كنت أعلم ما يقصده "مالكيل"، لكنه روى القصة بأسلوب ممتع ومثير كأنه يحكيها لأول مرة. وكانت الإجابة بما لا شك فيه هي الأخ الذي بدأ استثماره في وقت مبكر بمبلغ أقل من المال. ما مقدار الزيادة التي وجدها في حسابه؟ عليك أن تخمن: ٦٠٠٪ زيادة!

الآن، عد لحظة إلى الوراء وضع تلك الأرقام ضمن سياق معين. إذا كنت من مواليد الألفية، أو من مواليد ما بعد جيل الطفرة السكانية، أو حتى من مواليد فترة طفرة المواليد أعر انتباهك لهذه الرسالة - واعلم أن هذه النصيحة تنطبق عليك تماماً، بصرف النظر عن موضعك من الإطار الزمني الخاص بك. إذا كنت في الخامسة والثلاثين من عمرك وفجأة أدركت مميزات الفائدة المركبة، فتنمى لو بدأت في سن الخامسة والعشرين. بينما إذا كنت في الخامسة والأربعين من عمرك فستمنى لو بدأت وأنت ابن الخامسة والثلاثين. بينما إذا كنت في مرحلة الستينات أو السبعينات من العمر فمن البديهي أنك ستفكر في كم الأموال التي كان من الممكن جمعها وإدارها فقط لو كنت بدأت الادخار في بداية فترة الخمسينات أو الستينات من عمرك وهكذا.

في مثال "مالكيل" كان "ويليام"، المستثمر الواعي الذي بدأ استثماره في وقت مبكر وتوقف عن الادخار قبل أن يبدأ أخوه، هو من انتهت به الحال بتكوين نحو ٢,٥ مليون دولار. على الجانب الآخر، كان "جيمس"، الذي ظل يستثمر حتى سن الخامسة والستين من العمر، هو الذي ادخر أقل من ٤٠٠,٠٠٠ دولار. هناك فرق شاسع بين المبلغين تبلغ قيمته حوالي مليوني دولار! يرجع السبب في ذلك لأن "ويليام" استطاع الاستفادة من القوة الرائعة للفائدة المركبة لمدة نحو ٢٠ عاماً إضافية؛ ما منحه حصانة - وتسبب في تحمله نفقات حفلات عشاء العائلة بقية حياته.

من يصل لقمة الجبل لا يقع هناك.

- فينس لومباردي

نستهل الرحلة بهذه الخطوة الأولى

ألم تقتنع بعد بأن الفائدة المركبة، مع مرور الوقت، هي الحل الأضمن لتنمو بذور أموالك وتصبح محصولاً وفيراً للأمن المالي الذي ستحتاج إليه لتلبية احتياجاتك المستقبلية؟ شاركني "مالكيل" قصة مفضلة أخرى لتوضيح رؤيته، وهذه القصة مختارة من كتب التاريخ لدينا. عندما توفي "بنجامين فرانكلين" في عام ١٧٩٠، ترك نحو ١٠٠٠ دولار لمدينتي بوسطن، وفيلادلفيا. وحددت وصاياه بعض الأمور: على وجه التحديد، يجب أن تستثمر الأموال ولا يمكن الإنفاق منها إلا بعد مرور ١٠٠ عام. وعندما يحين ذلك الوقت، يجب على كل مدينة أن تسحب بحد أقصى ٥٠٠٠٠٠ ألف دولار وتنفقها على مشروعات الأعمال العامة. وأية أموال متبقية في الحساب ستظل كما هي دون مساس لمدة ١٠٠ عام أخرى. وأخيراً، بعد مرور نحو ٢٠٠ عام من وفاة "فرانكلين"، فترة من الوقت شهدت نمو الأسهم بمعدل فائدة مركبة بلغ ٨٪، أصبح من حق كل مدينة أن تحصل على الحساب بأكمله - الذي بلغ في عام ١٩٩٠ حوالي ٦,٥ مليون دولار. تخيل أن ١٠٠٠ دولار قد نمت لتصبح ٦,٥ مليون دولار بدون إضافة أية مبالغ إضافية على مدار هذه الأعوام.

كيف ربت تلك الأموال؟ من خلال قوة الفائدة المركبة فقط لا غير! ما لا شك فيه أن ٢٠٠ عام بالفعل فترة طويلة جداً - ولكن بمعدل عائد يصل إلى ٣٠٠٠٪ فإنها فترة تستحق الانتظار.

يوضح لنا مثلاً "مالكيل" ما نعلم صحته جيداً من صميم قلبنا: أن الدخل الذي تكسبه لن يسد أبداً تلك الفجوة بين موضعنا الحالي والمكان الذي نريد أن نصل إليه؛ لأن دخلنا لا يضاهي أبداً قوة الفائدة المركبة!

المال أفضل من الفقر، فقط إذا استخدم لأهداف مالية.

- وودي ألن

هل ما زلت لا تصدق إنك تستطيع إيجاد طريقك لتحقيق الاستقلال المالي؟ لنلق نظرة سريعة على كيفية نجاح ذلك مع بعض الأشخاص الأعلى أجراً في العالم: يحصل لاعب البيسبول الأسطوري "كيرت شيلينج" على أجر يتخطى المائة مليون دولار في مهنة خيالية لا تقتصر على بطولة عالم واحدة بل اثنتين لفريق ريد سوكس بوسطن. ولكنه بدأ بعد ذلك استثمار مدخراته في مشروع ألعاب الفيديو ولكن هذا

المشروع تسبب في إفلاسه - فضلاً عن شعوره بالانهزام؛ فقال لشركة إيه إس بي إن: "لم أعتقد يوماً أنك تستطيعين هزيمتي. لقد خسرت".

والآن يغرق "شيلينج" في ديونه البالغة نحو ٥٠ مليون دولار.

كانت "كيم باسنجر" إحدى أكثر الممثلات شهرة في جيلها؛ حيث كانت تشغل شاشات السينما بأدوارها اللامعة والمؤثرة في أفلام مثل (تسعة أسابيع ونصف، وباتمان، وإل إيه سري للغاية) تلك الأدوار التي جعلتها تفوز بجائزة الأوسكار كأفضل ممثلة مساعدة. في ذروة شعبيتها نجحت "باسنجر" في جني أكثر من عشرة ملايين دولار عن كل فيلم لها؛ لتوضيح الأمر أكثر كان لديها من الأموال ما يكفي لإنفاق عشرين مليون دولار لشراء بلدة كاملة في جورجيا.

ولكن انتهى بها الأمر بإشهار إفلاسها.

باع كل من "مارفن جاي"، و"ويلي نلسون"، و"إم. سي. هامر"، و"ميت لوف" الملايين من الألبومات ومُلئت المسارح بالمعجبين المحبين لهم. هل تعرف "فرانسيس فورد كوبولا"؟ المخرج، الذي جعل المسارح تكتظ بالمشاهدين القادمين لحضور فيلم العراب، أحد أهم الأفلام الأمريكية التي نجحت ولو لوقت قصير في تصدر قائمة عرض الأفلام مسجلاً إيرادات قياسية بلغت نحو مائة وتسعة وعشرين مليون دولار.

فكل واحد من هؤلاء وقع في شرك الإفلاس - أما "كوبولا"؛ فقد أفلس ثلاث مرات! حتى "مايكل جاكسون"، "ملك موسيقى البوب" الذي ذكرت التقارير أنه سجل عقداً بلغت قيمته واحد بليون دولار وباع نحو سبعمائة وخمسين مليون شريط، في عام ٢٠٠٧ أشرف على حافة الإفلاس، عندما فشل في سداد قرض بقيمة خمسة وعشرين مليون دولار قد حصل عليه من أجل مزرعة نيفرلاند رانش. كان "جاكسون" ينفق الأموال كأنها لن تنفد أبداً - إلى أن نفذت فعلاً. وعند وفاته في عام ٢٠٠٩، ورد أنه مدين بنحو ٣٠٠ مليون دولار.

هل تعتقد أن أحد هؤلاء النجوم اللامعين تخيل أن يأتي يوم ما تتوقف فيه الأموال عن التدفق؟ هل تعتقد أنهم فكروا في مجرد الاستعداد لذلك اليوم؟

هل لاحظت يوماً أنه بغض النظر عن قيمة راتبك، فإنك ستجد طريقة لإنفاقه؟ من خلال هذا، يتضح لنا أنني أنا وأنت لسنا وحدنا. فكل واحد منا يعيش وفقاً للوسائل المتاحة له، وأخشى أن يكون هناك البعض ممن يحاولون العيش فيما

يفوق تلك الوسائل المتاحة لهم. ونرى ذلك غالباً في حياة المشاهير الذين تعرضوا لأكبر السقطات - مثل الملاكمين المحترفين الذين حققوا ثروة تفوق أحلامهم وذاع صيتهم بدرجة كبيرة. ألق نظرة فقط على محطات النجاح والفشل في الحياة المهنية والحياة الاجتماعية لبطل الملاكمة السابق في الوزن الثقيل "مايك تايسون" الذي نجح في أثناء شهرته في جمع ثروة كبيرة تفوق أي ملاكم آخر في التاريخ؛ فقد جنى نحو نصف مليار دولار، لكنه أفلس في النهاية.

ولكن البطل المصنف رقم خمسة في بطولة العالم "فلويد مايويذر" الابن كان على وشك تحطيم الرقم القياسي لمكاسب "مايك تايسون". مثل "تايسون"، قاتل "مايويذر" كادحاً منذ بدايته ليشق طريقه. سجل في سبتمبر عام ٢٠١٣ محفظة مالية مضمونة بقيمة ٤١,٥ مليون دولار لمباراته ضد "سول ألفاريز" - قيمة قد ارتفعت إلى أكثر من ٨٠ مليون دولار مستتدة إلى السداد بناء على إجمالي المشاهدات. وكان هذا المبلغ مقابل معركة واحدة فقط! قبل هذا اليوم العظيم؛ كان قد تصدر بالفعل قائمة "الخمسين الأوفر حظاً" - قائمة تصنف الرياضيين الأكثر ثراءً في الولايات المتحدة الأمريكية - التي تصدرها مجلة سبورتس اليستريتد. على المستوى الشخصي أحب "مايويذر"؛ فهو رياضي موهوب بالفطرة، ويحافظ على أخلاقيات العمل وهي صفة لا يتمتع بها سوى قلة. وهو أيضاً سخي للغاية مع أصدقائه؛ فهناك الكثير من الصفات الحميدة في هذا الرجل! بالرغم من كدح "مايويذر" لتصدر هذه القائمة فيما سبق، فإنه خسر ثروته نتيجة الإنفاق المسرف والاستثمارات السيئة. كما ذكر عنه أنه ينفق إنفاقاً مستهتراً؛ فمن المعروف أنه كان يحمل حقيبة ظهر بها مليون دولار نقداً - تحسباً إذا ربما أراد تقديم تبرع طارئاً لشركة لويس فويتون.

مثل الكثير من الناجحين، يتمتع البطل بذكاء خارق، وأتمنى أنه في الوقت الحاضر يتبع ممارسات استثمارية أفضل، ولكن وفقاً لكلام شريك "مايويذر" السابق فيفتي سنت، فهذا البطل ليس لديه دخل خارجي آخر بعيداً عن دخل الملاكمة. يلخص مغني الراب فيفتي سنت الإستراتيجية المالية لهذا البطل في كلمات بسيطة قائلاً: "إنها معركة، احصل على المال، وأنفقه، وقاتل، ثم قاتل من جديد، واحصل على المال، وأنفقه، وقاتل".

ألا تبدو هذه الإستراتيجية بلهاء؟ يؤسفني أننا جميعاً لجأنا لهذا النهج في إحدى مراحل حياتنا؛ جد في العمل، واكسب الأموال ومن ثم أنفقها، ومن ثم أعد الكرة مرة أخرى وهكذا - فهذه الوتيرة هي النهج الأمريكي في الإنفاق! قبل أن تتحدث استمع. قبل أن تكتب فكر. قبل أن تنفق المال اكسبه. قبل أن تستثمر أموالك ادرس الأمر جيداً. قبل أن تنتقد تمهل. قبل أن تدعو سامح. قبل أن تستسلم حاول. قبل أن تتقاعد ادخر. قبل أن تموت أعط.

- ويليام إيه. وورد

وهنا يأتي دور السؤال الذي لا يُقدَّر بثمن: إذا لم يستطع هؤلاء الأفراد استغلال مواهبهم وما لديهم من نعم لشق طريقهم لتحقيق الاستقلال المالي، فكيف تتوقع أن تشق أنت طريقك نحو ذلك؟ لن تستطيع.

ولكن ما تستطيع فعله حقاً هو أن تُحدث تغييراً طفيفاً في الإستراتيجية وتتبنى طريقة تفكير جديدة تماماً. يجب أن تتحكم في دفة الأمور وبالقوة الآسية للفائدة المركبة. هكذا ستغير حياتك! يجب عليك أن تنتقل من مرحلة العمل لمجرد جني المال للعالم الذي يعمل المال فيه لأجلك.

حان الوقت للتخلي عن مقعد المشاهد والنزول لساحة المعركة - لأننا في نهاية المطاف يجب أن نكون مستثمرين إذا أردنا تحقيق الاستقلال المالي. أنت بالفعل تاجر مالي. ربما لم تفكر في الأمر من هذا المنظور من قبل، لكن إن كنت تعمل من أجل كسب العيش، فأنت تتاجر بوقتك مقابل جني المال. صراحة، إن هذا أسوأ نوع من أنواع التجارة. هل تعلم السبب؟ لأنك ببساطة تستطيع أن تكسب مزيداً من المال لكن لن تستطيع إيجاد مزيد من الوقت. لا أريد أن أبدو مثل واحد من تلك الإعلانات التجارية المستدرة للدموع التي تقوم بها شركة ماستركارد، لكننا نعلم جيداً أن الحياة ما هي إلا لحظات لا تقدر بثمن. لحظات ستفتقدها إذا كنت تتاجر بوقتك مقابل المال.

ما لا شك فيه أننا جميعاً نحتاج، من وقت لآخر، للاعتذار عن حضور حفل ما عندما ينادينا واجب العمل؛ ولكن ذكرياتنا الثمينة لن تنتظرنا لنحظى بها. ضيِّع الكثير من تلك اللحظات التي لن تُعوَّض وستجد نفسك تتساءل بعد كل ذلك، ما الذي تعمل حقاً لأجله.

آلات الصراف الآلي الأمثل

إذا لم تكن بطل العالم في الملاكمة وتحمل حقيبة ظهر بها الآلاف من الأوراق المالية، فأين تذهب إذا احتجت إلى المال؟ أي نوع من آلات الصراف الآلي ستلبي احتياجاتك لإتمام هذه المعاملة؟

أتحداك الآن، إن أول "آلة نقود" في حياتك هي أنت. قد يكون لديك بعض الاستثمارات، لكن دعنا نفترض أنك تستثمر بدون الاعتماد على ريع هذه الاستثمارات باعتباره دخلاً لك. فإذا توقفت عن العمل، فستتوقف آلة النقود، ومن ثم سيتوقف التدفق النقدي، وبالطبع سيتوقف دخلك، في واقع الأمر، سيصل عالمك المالي لحائط سد؛ فهذه اللعبة لعبة خاسرة، بمعنى أنك تحصل منها على ما قدمته لها للتو. انظر للأمر من هذا المنظور: أنت بمثابة آلة صراف آلي من نوع آخر - فقط في حالتك، قد يذكر ذلك بنوع التجارة الخاسرة التي تحدثنا عنها من قبل "الوقت مقابل المال". لقد أصبحت آلة مضادة للوقت. قد يبدو ذلك كالخيال العلمي، لكن بالنسبة للكثير منكم، هذه هي الحقيقة. لقد وضعت نظاماً جديداً لنفسك بمقتضاه تستبدل الأمور ذات القيمة الأكبر (الوقت) في مقابل ما تحتاج إليه أكثر (الدخل). إذا رأيت أن هذا الكلام ينطبق عليك، فتأكد أنك ستكون الطرف الخاسر بهذه الصفقة.

هل اتضح الأمر الآن؟ إذا توقفت عن العمل، فستتوقف عن جني الأموال؛ لهذا دعنا نخرجك من هذه المعادلة ونبحث عن أسلوب بديل: دعنا نجعل آلة النقود بديلاً لك ولنبحث عن طريقة تجعلها تجني النقود وأنت نائم. فكر في الأمر كأنه عمل إضافي، بدون موظفين، وبدون رواتب، وبدون نفقات عامة. كل ما تحتاج إليه فقط مخزون "النقود" الذي ستضعه في هذه الآلة. وفي النهاية ما المنتج الذي ستحصل عليه؟ تيار دخل متجدد لن ينضب أبداً حتى إن عشت مائة عام. وما مهمته؟ أن تحقق الاستقلال المالي لك ولعائلتك - أو لعائلة المستقبل، إن كنت لم تؤسس أسرة حتى الآن.

يبدو الأمر رائئاً، أليس كذلك؟ إذا وضعت هذه الآلة المجازية وشغلتها بشكل صحيح، يوماً ما ستتحمل قوة آلاف المولدات. ستعمل على مدار الأربعة والعشرين ساعة، طوال ٣٦٥ يوماً بالسنة ويوماً إضافياً خلال السنوات الكبيسة - وأيضاً خلال يوم الاستقلال الأمريكي "في الرابع من يوليو".

اطلع على الصور التالية، وستفهم بشكل أفضل كيفية تحقيق ذلك.
 كما ترى، لا تستطيع "الآلة" أن تبدأ في العمل حتى تتخذ أنت القرار المالي
 الأهم في حياتك كلها. أي قرار؟ القرار المتعلق بهذا الكم من راتبك الذي
 ستقرر الاحتفاظ به. كم ستدفع لنفسك - أقصى حد ممكن تخصصه لنفسك
 - قبل أن تنفق دولاراً واحداً على نفقات المعيشة اليومية؟ ما المبلغ الذي ستقرر
 عدم الاقتراب منه مهما حدث في حياتك؟ أريد منك حقاً أن تفكر بجدية في هذا
 الرقم لأن الجزء المتبقي من حياتك يتوقف على قرارك بالاحتفاظ بنسبة من
 دخلك اليوم كي يتوافر لك المال دوماً في المستقبل. الهدف من هذه الخطوة
 هو تمكينك من التقدم على السلم المتحرك (السلم المالي) من الدرجة التاسعة
 للدرجة الخامسة كي تشق طريقك لتحقيق الاستقلال المالي. الطريقة المثلى لسلك
 هذا المسار هي أن تتخذ هذا القرار وتبدأ في الاستفادة من قوة الفائدة المركبة التي
 لا تضاهيها قوة أخرى. والأمر الأعظم بشأن هذا القرار أنك أنت من سيتخذه. أنت!
 لا أحد غيرك!

لا أستطيع تحمل مضيعة وقتي في جني الأموال.

- جين لويس أجاسيز

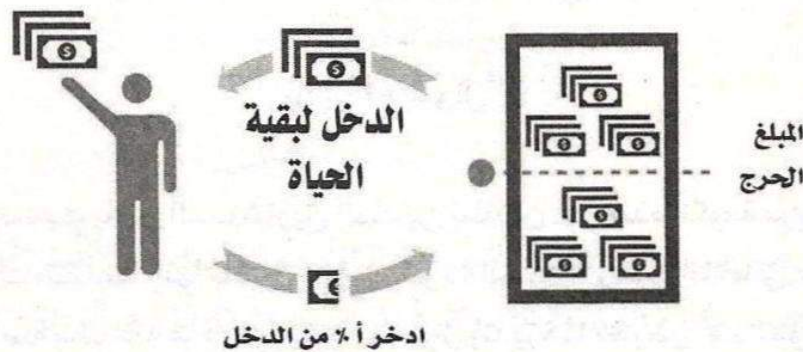
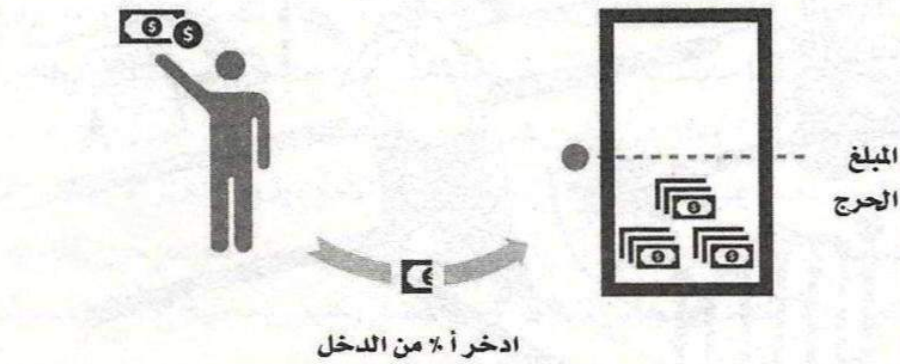
فلنخصص مزيداً من الوقت لهذه الفكرة لأن المبلغ الذي ستقرر الاحتفاظ به جانباً
 هو أساس خطتك المالية كلها. لا تفكر في هذا المبلغ باعتباره مدخرات! بل أنا أطلق
 عليه اسم صندوق الاستقلال المالي الخاص بك؛ لأنه سيمنحك استقلالك المالي
 في وقتك الحالي وفي المستقبل. أريد منك أن تفهم جيداً أن هذا المبلغ يمثل حصة
 فقط مما تكسبه؛ فهو لك ولعائلتك. احتفظ بنسبة محددة مما تجنيه كل مرة ومن
 ثم استثمارها استثماراً ذكياً، ومع مرور الوقت ستبدأ في عيش حياة حيث يعمل المال
 لأجلك وليس العكس. ولن يأخذ الأمر وقتاً طويلاً فهو كالسحر.

ولكن قد تسأل: "ولكن "توني" من أين سأحصل على المال الذي سوف أدخره؟
 فأنا بالفعل أنفق كل ما أحصل عليه". سنتطرق لاحقاً لأساليب غير عادية ومبسطة
 بشأن كيفية جعل عملية ادخار الأموال غير مؤرقة. ولكن الآن اسمحوا لي بأن أذكركم
 بصديقتي "أنجيلا" التي أدركت أنها تستطيع قيادة سيارة جديدة بنصف الأموال
 التي كانت تنفقها على سيارتها القديمة. حسناً، خمن، ماذا فعلت بنصف المال الذي

نستهل الرحلة بهذه الخطوة الأولى

كانت تدفعه؟ لقد وضعته في صندوق الاستقلال المالي الخاص بها - استثمارها للحياة. عندما بدأنا، اعتقدت أنها لا تستطيع ادخار أي شيء، وبعد ذلك أصبحت تدخر نسبة ١٠٪ من دخلها. وبعد ذلك أضافت نسبة ٨٪ من مدخراتها الناجمة عن قلة نفقات السيارة لأهداف قصيرة الأجل أيضاً! ولكنها لم تقترب من نسبة ١٠٪ من دخلها التي خصصتها لمستقبلها أبداً.

آلة النقود



في النهاية، لا يهم المبلغ الذي تجنيه. كما رأينا، إذا لم تخصص منه نسبة ثابتة تتركها جانباً، فستخسره كاملاً. ولكن أنت لن تحتفظ بهذه النسبة جانباً تحت الفراش. لكنك ستراكم هذه النسبة في بيئة آمنة وستقدم لك فرصة لتنمية هذا المال. ستستثمر أموالك، وإذا اتبعت قوانين قوة المال المذكورة هنا، فسترى هذه

الأموال وهي تنمو وتصبح مبلغاً كبيراً جداً، وسيدر هذا المبلغ فيما بعد فائدة تكفي لتزويدك بالدخل الذي ستحتاج إليه لبقية حياتك.



"أريد إيداع أموال".

قد تكون سمعت بعض المستشارين الماليين يطلقون على هذه الكومة من الأموال سلة مدخرات التقاعد. إنها بالفعل سلة مدخرات التقاعد، ولكني أنا أطلق عليها آلة النقود الخاصة بك لأنه ما دمت تمدها بالأموال وتديرها بحرص، فستنمو وتصبح مبلغاً حرجاً: كومة آمنة من الأصول المستثمرة في بيئة محمية من المخاطر ومعفاة من الضرائب، وتوفر لك تلك الأصول ما يكفي من المال لسداد نفقاتك اليومية، والوفاء باحتياجاتك المتزايدة يوماً بعد يوم، وتلبية نفقاتك في الأيام العصيبة التي ستمر بها عند تقاعدك.

هل يبدو الأمر معقدًا؟ بالعكس إنه في الواقع بسيط جدًا. وها هي طريقة بسيطة لتوضيحه أكثر: تخيل صندوقًا تملؤه بمدخرات الاستثمار. ستضع فيه نسبة من راتبك في كل شهر - نسبة محددة ستقررها مسبقًا. أيًا كان الرقم، فلا بد أن تلتزم به. في أوقات الضيق والفرج مهما اشتد الأمر ومهما بلغت الحاجة. لماذا؟ لأن قوانين الفائدة المركبة تعاقب على أي تقصير حتى إن تمثل في عدم دفع إسهام شهر واحد فقط. لا تفكر في الأمر من منظور ما تستطيع ادخاره جانبًا - فمن المؤكد أن هذا سيضعف من عزيمتك. ولا تضع نفسك في موقف تشعر فيه بأنك قد تتوقف عن الادخار (أو حتى قد تسحب من مدخرات) إذا تعثرت في بعض الأشهر أو إذا قل راتبك.

ما النسبة الأنسب لك؟ هل هي ١٠٪ أم ١٥٪ ربما تكون ٢٠٪ لا توجد إجابة صحيحة هنا - فإجابتك الصحيحة تتوقف على حالتك. ما الذي يمليه عليك إحساسك الداخلي؟ ماذا عن قلبك؟

إذا كنت تبحث عن النصح والإرشاد في ذلك الأمر، يقول الخبراء إنه من الأفضل أن تخطط للادخار بحد أدنى ١٠٪ من راتبك الشهري، على الرغم من ذلك قد يكون في وضعنا الاقتصادي الحالي نسبة ١٥٪ أفضل بكثير، بخاصة إذا كان عمرك أكثر من ٤٠ عامًا. (ستعرف السبب وراء ذلك في الجزء الثالث).

هل يستطيع أحد تذكر أوقات اتسمت باليسر

وبوفرة المال؟

- رالف والدو إيمرسون

الآن قد تقول في قرارة نفسك: " يبدو هذا الأمر رائعًا نظريًا يا "توني"، ولكنني مثقل الكاهل بسبب كثرة المسؤوليات. وكل قرش سيحدث فرقًا معي". ولن تكون الشخص الوحيد الذي سيفكر بهذه الطريقة. يعتقد الكثير من الناس أنهم غير قادرين على الادخار. ولكننا في الواقع لا يمكننا تحمل فكرة عدم الادخار. صدقتي، جميعنا نستطيع إيجاد هذا المال الإضافي الذي يمكن ادخاره الآن في هذه اللحظة إذا اضطررنا حقًا لذلك وواجهنا أمرًا طارئًا! المشكلة تتلخص في ادخار المال لأنفسنا في المستقبل؛ لأننا لا نستطيع تخيل أنفسنا في المستقبل. ولهذا لا يزال الادخار يبدو

أمرًا صعبًا حتى مع علمنا أن هذا المال قد يشكل الفرق بين التقاعد متمتعين براحة داخلية في بيوتنا والموت مفلسين بعد الحصول على دعم مادي قليل من الحكومة. لقد تعلمنا بالفعل كيف أن الاقتصاديين السلوكيين قد درسوا طريقة خداعنا لأنفسنا فيما يتعلق بالأموال، ولاحقًا في هذا الفصل سأشارككم بعض الطرق التي يمكننا خداع أنفسنا بها لنقدم على فعل الصواب تلقائيًا ولكن هناك مفتاحًا للنجاح: لا بد أن تدخر تلقائيًا. فكما قال لي "مالكيل" خلال زيارتي له: "أفضل طريقة للادخار هي عندما لا ترى المال في يديك". وأوافقه الرأي تمامًا. فبمجرد عدم رؤيتك للمال في يديك، ستذهل بكم الطرق التي ستجدها لتعديل إنفاقك ليناسب ما معك من المال.

سأريك لاحقًا بعض الطرق البسيطة الرائعة لادخار أموالك تلقائيًا قبل أن تحتفظ بها حتى في محفظتك أو في حسابك الجاري. لكن أولاً، لنلق نظرة على بعض الأمثلة الواقعية لبعض الأشخاص الذين كانوا يعيشون على راتبهم وينفقونه كاملاً واستطاعوا الادخار وتكوين ثروة حتى عندما كانت الظروف ضدهم.

توفير الملايين

بذل "ثيودور جونسون"، الذي عمل في البداية مع شركة يوناييتد بارسل سيرفس (يوبي إس) المنشأة حديثاً في عام ١٩٢٤، الكثير من الجهد وترقى في المناصب بالشركة. ولم يحصل أكثر من ١٤٠٠٠ دولار سنوياً، ولكن أقدم لكم الوصفة السحرية: كان "ثيودور" يحتفظ بنسبة ٢٠٪ من كل راتب يحصل عليه ومن كل مكافأة سنوية، ويستثمرها في أسهم الشركة. كان لديه رقم في رأسه، نسبة من الراتب يعتقد أنها كافية لتحقيق الأمان لعائلته - كما ستفعل أنت عند الانتهاء من هذا الفصل - لذا التزم بها دائماً.

من خلال تقسيم الأسهم والصبر الجميل، تحقق مراد "ثيودور جونسون" في النهاية ورأى أسهم شركة يوبي إس ترتفع قيمتها إلى أكثر من ٧٠ مليون دولار بحلول الوقت الذي بلغ فيه ٩٠ عاماً.

أمر لا يصدق، أليس كذلك؟ والجزء الأكثر دهشة أنه ليس رياضياً موهوباً مثل "مايك تايسون" أو مخرجاً ذكياً مثل "فرانسيس فورد كوبولا" أو حتى مسئولاً تنفيذياً رفيع المستوى بإحدى الشركات. أدار "ثيودور" قسم شؤون الموظفين، ولكنه أدرك

قوة الفائدة المركبة في وقت مبكر من حياته ما أحدث تغييراً كبيراً ليس فقط في حياته لكن في حياة الكثيرين. كانت لديه عائلة يدعمها، ومصروفات شهرية ملتزم بها، ولكن بالنسبة له لم تكن أية فاتورة واردة في صندوق البريد أكثر أهمية من الإيفاء بتأمين مستقبله. فكان دائماً يسدد حصة صندوق الاستقلال المالي قبل أي شيء.

في نهاية حياته، تمكن "جونسون" من فعل الكثير من الأفعال الحميدة والهادفة بهذا المال الذي جناه. وتبرع بنحو ٣٦ مليون دولار للعديد من القضايا التعليمية، بما في ذلك تبرع بقيمة ٦, ٣ مليون دولار لمدرستين لرعاية الصم؛ لأنه عانى ضعف السمع منذ فترة الأربعينيات. وأسس أيضاً صندوق منح دراسية جامعية في شركة يو بي إس لأطفال العاملين بالشركة.

هل سمعت يوماً بقصة "أوسيليا مكارتي" من هاتيسبورج، في المسيسيبي - امرأة دءوب لم تتل من التعليم إلا قسطاً صغيراً؛ حيث توقفت عن التعليم بعد حصولها على شهادة الصف السادس، وكدحت لمدة ٧٥ عاماً في أعمال غسيل وكي الملابس؟ عاشت ببساطة وحرصت دائماً على ادخار جزء من عائداتها الشهرية. وعندما سُئلت عن فلسفة استثمارها قالت: "أدخر دائماً. ولا أقدم مطلقاً على السحب من هذه المدخرات، كنت أودع فقط، وأترك الحساب يتراكم".

لا أمازحك، تراكمت أموال هذا السيدة حقاً، عندما بلغت ٨٧ من العمر، ذاع صيتها في الأخبار المحلية عندما تبرعت بمبلغ ١٥٠٠٠٠٠ دولار لجامعة جنوب المسيسيبي لبدء صندوق المنح الدراسية. لم تكن هذه السيدة تتقن الظهور على الشاشة مثل "كيم باسنجر" أو لديها موهبة موسيقية مميزة مثل "ويلي نيلسون"، ولكنها عملت بجد وكانت على يقين بأن مالها يؤدي دوره بفاعلية أيضاً.

قالت هذه السيدة: "أردت مساعدة بعض الأشخاص على الذهاب للجامعة". وتمكنت بالفعل من القيام بذلك بسبب اجتهادها. وتبقى معها ما يكفي لتدليل نفسها قليلاً: قامت بشراء مكيف هواء لمنزلها.

على طول الطريق نرى اسماً يسطع ضوءه في السماء؛ إنه المثال المثير "السير جون تمبلتون"، أحد النماذج التي أحتذي بها شخصياً وأحد أعظم المستثمرين على مر العصور. شرفت بلقاء "جون" وأجريت مقابلات معه عدة مرات على مر السنين، وأذكر هنا آخر مقابلة أجريتها معه عند تأليفي كتاب *Billionaire's Playbook*. وها هي ذي بعض المعلومات الخاصة به. لم يبدأ حياته باعتباره "السير جون".

بدايات "جون" كانت بدايات بسيطة متواضعة؛ حيث ولد في تينيسي، واضطر إلى ترك الجامعة لعدم قدرته على تحمل تكلفة الدراسة، ولكن رغم صغر عمره، أدرك القوة الهائلة للمدخرات المركبة. فعهد على نفسه بالاحتفاظ بنسبة ٥٠٪ من الراتب الذي يحصل عليه، ومن ثم يأخذ هذا المال ويستثمره بطريقة أكبر. لقد درس التاريخ ولاحظ وجود نمط واضح؛ حيث حدثني قائلًا: "توني، تعثر على الصفقات عندما تصبح الدنيا سوداوية في عينيك، فلا يوجد شيء - لا شيء - يستطيع خفض قيمة سعر السهم إلا ضغط البيع". فكر في الأمر جيدًا. عندما تجري الأمور على ما يرام في الاقتصاد، قد تتلقى عروضًا عديدة لبيع منزلك، وفي هذه الحالة عليك الانتظار للحصول على أعلى سعر. في الأسواق الصاعدة، من الصعب أن يحصل المستثمرون على صفقات جيدة. لماذا؟ لأن الأمور عندما تجري على ما يرام يعتقد الإنسان بطبيعته أنها ستظل على هذه الحال للأبد! ولكن عندما تنقلب الأمور وتتهار، يحاول الناس الفرار بأقصى سرعة. سيتخلون عن منازلهم، وأسهمهم، وأعمالهم التجارية مقابل مبالغ ضئيلة. بالسير عكس الاتجاه أصبح "جون" الرجل الذي بدأ تقريبًا من الصفر وأصبح مليارديرًا.

كيف نجح في تحقيق ذلك؟ عندما غزت ألمانيا بولندا في عام ١٩٣٩، وانزلت أوروبا في أدراج الحرب العالمية الثانية التي شلت العالم بالخوف واليأس. جمع "جون" مبلغ ١٠٠٠٠ دولار واستثمرها في بورصة أسهم نيويورك. قام بشراء نحو ١٠٠ سهم من كل شركة تجارية تتاجر بأقل من دولار واحد، بما في ذلك تلك الشركات التي اعتبرت على حافة الهلاك (الإفلاس). ولكنه عرف ما يجهله الكثير: أن هذا السواد لن يدوم طويلًا لابد أن ينقشع؛ فالشتاء المالي ما هو إلا موسم سينقشع ويأتي الربيع.

بعد انتهاء الحرب العالمية الثانية في عام ١٩٤٥، ازدهر الاقتصاد الأمريكي، وحلقت أسهم "تمبلتون" عاليًا وأصبحت بقيمة مليارات الدولارات! ورأينا بأم أعيننا نفس نوع النمو هذا عندما ازدهرت سوق الأسهم بعد انخفاض مارس عام ٢٠٠٩ إلى أكثر من ١٤٢٪ في نهاية عام ٢٠١٣. ولكن غابت تلك الفرصة عن الكثيرين، لماذا؟ لأنه عندما تشتد الأمور وتضيق نعتقد أنها ستدوم ولن تنقشع حيث يسيطر علينا شعور اليأس والإحباط. وسيتضح ذلك جليًا في الفصل ٤-٤، "التوقيت هو كل شيء"؛ إنه نظام سيساعدك على البقاء والاستمرار ومواصلة استثمارك عندما يكون الجميع مكتوفي الأيدي خائفين. في هذه الفترات القصيرة والمتقلبة يمكنك فقط تحقيق العائدات الخيالية التي لم تحلم بها من قبل.

نقلت هذه الأفكار إلى بلا تينوم بارترز، وهي مجموعة تتسم بالنظام أسستها لدعم مؤسستي، وشاركتها بعض الفرص المحتملة أمامها. على سبيل المثال شركة لاس فيغاس ساندرز المدرجة في بورصة نيويورك للأوراق المالية. في ٩ مارس ٢٠٠٩، هبط سعر سهمها إلى ٢,٢٨ دولار للسهم بينما وصل اليوم قيمة السهم إلى ٦٧,٤١ دولار. أي إذا كنت مستثمراً فستكون حققت أرباحاً بقيمة ٣٠٠٠٪ على أموالك!

هذه قوة تعلم الاستثمار عندما يخاف الجميع على أمواله.

إذن ماذا تعلمنا من "سير جون تمبلتون"؟ من المذهل حقاً ما يمكن للبحث، والإيمان والعمل أن يفعله إذا لم تدع مخاوف الجميع تشل حركتك. فهذا درس جيد لتذكره إذا كنت تمر بأزمات مالية صعبة في أثناء قراءتك هذه الصفحات. فالتاريخ خير شاهد على أن "أوقات العسر والخوف" هذه هي الأوقات الأعظم التي يمكنك الاستثمار وتحقيق الثروات خلالها.

لقد علم "جون" جيداً أنه يستطيع الاستفادة الكاملة من أية فرص استثمار، إذا استطاع ادخار نصف دخله الهزيل. ولكن الأهم من ذلك، أنه أصبح واحداً من أهل الخير الرائدة في العالم، وبعد أن حصل على الجنسية البريطانية، أعطته ملكة إنجلترا وساماً على جهوده المبذولة. لم ينقطع عمل هذا الرجل حتى بعد وفاته حيث استمرت مسيرة عطائه: في كل عام، تتبرع مؤسسة جون تمبلتون بالكثير من الأموال في شكل منح "لدفع عجلة التقدم البشري من خلال الاكتشافات العظيمة" - ٧٠ مليون دولار - بقيمة تفوق قيمة جائزة نوبل في عقد من الزمن.

وما الدروس المستفادة من قصة "ثيودور جونسون"؟ ليس من الضروري أن تتمتع بعقلية مالية فذة لتحقيق الاستقلال المالي.

ما مغزى قصة "أوسيل مكارتي"؟ حتى العامل البسيط يستطيع إحداث تغيير هادف عن طريق ادخار تلك القروش القليلة.

ما الدرس المستفاد من هؤلاء المستثمرين الثلاثة الحكماء؟ من خلال الالتزام بادخار نسبة بسيطة وثابتة من راتبك الشهري، واقتطاع هذا الجزء من دخلك كل شهر، ستمكن من الاستفادة من قوة الادخار المتراكم وستسمح لها بالتحليق بك عالياً في السماء.

أصعب أمر هو اتخاذ قرار بعمل شيء ما، أما الباقي فهو مجرد إصرار على التنفيذ.

إذن ما النسبة التي ستلتزم بالاحتفاظ بها جانباً؟ فيما يتعلق بـ "ثيودور جونسون"، كانت هذه النسبة حوالي ٢٠٪، ولكن "جون تمبلتون" التزم بنسبة ٥٠٪. بينما في حالة "أوسيل مكارتي"، كان الأمر مقتصرًا على عدة قروش: كانت تضعها في حساب له فوائد، وتركها لتنمو.

ماذا عنك؟ هل فكرت في نسبة ما في عقلك؟ عظيم! حان وقت اتخاذ القرار، والالتزام به. قد حان الوقت لاتخاذ أول خطوة من الخطوات السبع المبسطة لتحقيق الاستقلال المالي! القرار المالي الأهم في حياتك يجب أن تنفذه الآن! لقد حان الوقت لتقرر أن تصبح مستثمرًا، وليس مجرد مستهلك. للقيام بذلك، عليك ببساطة أن تقرر ما هي النسبة المئوية التي ستدخرها من راتبك لك ولعائلتك وليس لأحد آخر.

مرة ثانية سأذكرك، هذا المال لك، لعائلتك، لمستقبلك. فإنه لن يذهب هباءً ولن يتم إنفاقه على أفخم الثياب. ولن تنفقه في المطاعم باهظة الثمن أو من أجل شراء سيارة جديدة لتحل محل تلك القديمة التي ما زالت بحالة جيدة. لا تفكر في الأمر من منطلق حرمانك من أشياء لن تستطيع شراءها اليوم. ولكن فكر فيه من منطلق الفائدة التي ستحصل عليها مستقبلاً. بدلاً من الخروج لتناول العشاء مع الأصدقاء، على سبيل المثال بتكلفة ٥٠ دولاراً - لماذا لا تطلب اثنتين من البيتزا ومشروباً وتقسم التكاليف على الحاضرين؟ استبدل لحظة سعيدة بلحظة سعيدة أخرى، ووفر لنفسك نحو ٤٠ دولاراً في كل مرة، وستكون على الدرب الصحيح في هذه اللعبة.

ما هذا، ماذا تقول؟ أربعون دولاراً ليس رقماً كبيراً؟ حسناً، أنت على حق في ذلك، ولكن قم بذلك مرة واحدة في الأسبوع، واستثمر تلك المدخرات، وستختصر سنين من سنين تقاعدك. إذا حسبنا ذلك عن طريق معادلة رياضية: إنك لا تدخر ٤٠ دولاراً فقط في الأسبوع، ولكن هذا التغيير البسيط في إنفاقك سيمكنك من توفير نحو ٢٠٠٠ دولار سنوياً، ووفقاً لمعرفتك السابقة، يستطيع مبلغ ٢٠٠٠ دولار أن يتضاعف أضعافاً مضاعفة من خلال قوة الفائدة المركبة، وسيساعدك لتحقيق أرباح كثيرة مع مرور الوقت. إلى أي حد؟ ماذا عن ٥٠٠٠٠٠ دولار أليس مبلغاً كبيراً؟ نعم إنه مبلغ كبير: نصف مليون دولار! كيف يتحقق ذلك؟ إذا كان لديك أحد المستشارين الماليين الموجودين لدى "بنجامين فرانكلين"، لربما نصحوك باستثمار أموالك في السوق، وإذا تمكنت من الحصول على نسبة عائد مركب ٨٪ على مدار أربعين عاماً، فستحقق لك تلك الأربعون دولاراً الأسبوعية في

نستهل الرحلة بهذه الخطوة الأولى

مدخراتك (٢٠٨٠ دولار سنوياً) أي سيكون لديك بعد أربعين عاماً ٥٨١٩٤٤ دولارًا! مبلغ أكثر من كاف لطلب بيتزا إضافية - مع كل إضافاتها! هل بدأت ترى كيف تعمل قوة الفائدة المركبة من أجلك، من خلال مجرد إجراءات بسيطة وثابتة؟ وماذا إذا وجدت بعض المدخرات الأكثر تحدياً من الأربعين دولاراً في الأسبوع؟ حتى الـ ١٠٠ دولار قد تعني فرقاً تبلغ قيمته نحو مليون دولار في وقت ستكون فيه في أشد الحاجة إلى هذا المبلغ!

تذكر: لن تستطيع الاستفادة من قوة الفائدة المركبة الرائعة إلا بعد أن تلتزم بهذه النسبة المدخرة المهمة؛ ففي النهاية، لن تصبح مستثمراً إلا إذا كان لديك ما تستثمره! هذا أمر أساسي: أساس تكوين الثروة، الفرق بين كونك كاسباً لرزقك ومستثمراً، ويبدأ كل ذلك بتخصيص حصة من راتبك تحتفظ بها تلقائياً وتبقيها لك ولعائلتك مستقبلاً.

إذن ما قيمة هذه النسبة؟ هل هي ١٠٪ ١٢٪ ١٥٪ ٢٠٪

اختر الحد الأدنى المناسب لك، وضع دائرة حوله.

ظلله بلون مميز.

ضعه في عقلك.

التزم به.

نفذه.

وبرمج نفسك على الالتزام به تلقائياً.

كيف تبرمج نفسك على القيام به تلقائياً؟ يمكنك بدأ ذلك بتنزيل برنامجنا

المجاني من خلال الموقع الإلكتروني الخاص بنا www.tonyrobbins.com/masterthegame

. فتلك وسيلة رائعة لبدء رحلتك عن طريق ضبط رسائل تذكيرية

تلقائية لتفي بالتزاماتك وتتأكد من قيامك بتنفيذ خطتك الجديدة! إن كنت لم تبدأ

حتى الآن، فابدأ فوراً! سيساعدك ذلك على توجيهك خلال الخطوات البسيطة التالية:

• إذا كنت تحصل على راتب منتظم، فيمكنك وضع خطة تلقائية من خلال مكالمة مع

قسم الموارد البشرية، تعطيهم خلالها تعليمات بإرسال نسبة محددة من راتبك -

التي ستختارها أنت لا أحد غيرك - مباشرة إلى حساب التقاعد الخاص بك.

الجزء الأول

- إذا كانت هناك خصومات تلقائية توضع في حساب تقاعدك، فيمكنك زيادة المبلغ للنسبة التي اخترتها. (سأوضح لك في الأبواب التالية من هذا الكتاب كيفية التأكد من أن خطة تقاعدك موضوعة بشكل يمكنك من ربح اللعبة، للتأكد من عدم وجود رسوم خفية واجبة السداد، وأن أموالك خالية من أية ضرائب وتتمو في بيئة الفائدة المركبة بنجاح - بشكل مثالي، تخضع لنظام الضرائب المؤجلة أو معفاة من الضرائب لتحقيق أقصى ربح ممكن).

أحصلت على هذه العناية ؟ ممتاز!

- ولكن ماذا إذا كنت تعمل لحسابك الخاص، أو إذا كنت تدير مشروعك الخاص بك أو عملك قائم على العملات؟ لا توجد مشكلة. فقط خصص حوالة تلقائية من حسابك الشخصي.

ماذا إن لم يكن لديك حساب تقاعد - مكان تحتفظ فيه بمدخراتك المخصصة؟ الأمر بسيط تماماً: توقف في الحال، ادخل على الإنترنت فوراً، وافتح حساب مدخرات أو حساب تقاعدك في مصرف ما أو في مؤسسة مالية. يمكنك زيارة هذا الموقع الذي يقدم لك اختيارات عديدة ستساعدك على اختيار الأنسب لك (www.tdameritrade.com أو www.schwab.com)، أو يمكنك إيجاد موقع من خلال التطبيق الخاص بنا، أو إذا كنت لا تجيد استخدام التكنولوجيا لتشمر ساعدك وتشق طريقك، انزل للشارع وقم بزيارة مسئول مصرفي. متى يمكنك بدء هذه الخطوة؟ هل الآن يعتبر وقتاً مناسباً؟ امض قدماً، سأنتظرك...

إذا لم ترغب في العمل، فيجب عليك أن تعمل لتجني أموالاً كافية

حتى لا تضطر للعمل فيما بعد.

- أوجدين ناش -

عظيم، لقد عدت. نفذت الخطوة الأولى. تهانينا! لقد اتخذت للتو أهم قرار مالي في حياتك - أول خطوة في الخطوات السبع لتحقيق الاستقلال المالي. الآن أنت في بداية طريقك لتحويل أحلامك إلى حقيقة.

في الصفحات القادمة، سأشارك بعض الإستراتيجيات المحددة والأمينة لتنمو أموالك - بطريقة خالية من الضرائب! ولكن لنركز الآن على هذه الخطوة الأساسية للادخار؛ لأن مستقبلك المالي سيبدأ في التدفق بناءً على قدرتك على الادخار بانتظام. فبعضكم يعلم ذلك، إلى حد ما. ولكن إن كنت تعرف ذلك جيداً، ولم تقم بأية خطوة حيال ذلك الأمر، فأنت لا تعرفه. وخلافاً للحكمة الشعبية المعروفة، المعرفة ليست قوة - إنها قوة محتملة؛ فالمعرفة ليست إتقاناً. بل التنفيذ هو الإتقان؛ فالتنفيذ سوف يهزم المعرفة يوماً بعد يوم.

أكره الخسارة أكثر من رغبتني في الربح

- براد بيت، شخصية "بيلي بين" مدير أوكلاند إيه، فيلم *Moneyball*

ماذا لو، بعد كل ما تعلمته للتو، لم تقدم على الخطوة الأولى لتحفظ بنسبة مخصصة من دخلك لتستثمرها في الفائدة المركبة؟ هل هناك ما يمنعك؟ ماذا يحدث؟ هل ما يمنعك هو أنك تفكر في الأمر باعتباره تضحية - خسارة - بدلاً من التفكير فيه باعتباره هدية لك اليوم وفي المستقبل؟ في رحلتي للبحث عن إجابة، قابلت "شلومو بينرتزي" من كلية أندرسون للغدارة بجامعة كاليفورنيا في لوس أنجلوس، وحدثني قائلاً: "أنتوني، تكمن في أن الناس يعتقدون أن المستقبل خيال ليس حقيقياً؛ لذا من الصعب الادخار له؛ فقد توصل "بينرتزي" وزميله "ريتشارد ثاير" - من جامعة شيكاغو، الحائز على جائزة نوبل - إلى حل مدهش أسموه "ادخر المزيد غداً" مع افتراض بسيط ولكنه فعال: إذا كان ادخار الأموال الآن يؤرقك، فقط انتظر الزيادة القادمة في راتبك.

كيف توصلوا إلى هذا الحل؟ أولاً، كما أخبرني "شلومو"، كان عليهم مواجهة التحدي المتمثل في الرضا الفوري أو ما يسميه العلماء "التحيز الحالي". وعرض لي مثلاً على ذلك: عندما سأل مجموعة من الطلبة هل يريدون الموز أم بعض القطع من الشيوكولاتة كوجبة خفيفة عندما يحين الموعد القادم بعد أسبوعين، ٧٥٪ من الطلبة اختاروا الموز. ولكن بعد مرور الأسبوعين، ومع وجود الاختيارين أمامهم، ٨٠٪ اختاروا الشيوكولاتة! قال "شلومو": "إن كبح النفس في المستقبل ليس معضلة". والأمر ذاته ينطبق على الادخار، فقال لي: "نعرف أنه يجب علينا أن ندخر من أموالنا، ونعي ذلك جيداً ولكن نؤجله للعام القادم. ولكن اليوم نذهب لننفق أموالنا".

كبشر، نحن مبرمجون على اختيار اليوم بدل من الغد، ولكننا نكره أيضاً الشعور بأننا نخسر شيئاً ما. لتوضيح ذلك أكثر أخبرني "شلومو" عن دراسة أعطي فيها القردة - الذين يشبهوننا إلى درجة كبيرة - تفاحة بينما أخذ العلماء يقيمون ردود أفعالهم الفسيولوجية. بالطبع شعر القردة بإثارة بالغلة! ثم أعطيت لمجموعة أخرى من القردة اثنتان من ثمرات التفاح. أظهروا إثارة هائلة أيضاً. ومن ثم تم إجراء تغيير واحد: تم أخذ تفاحة من القردة التي أعطيت اثنتين من ثمرات التفاح. وما زال لديها تفاحة واحدة، ولكن في رأيك كيف تصرف القردة؟ هل تفكر في ذلك. أصابتهم فورة غضب! (علمياً) يحدث هذا مع الناس، أيضاً؟ في الواقع، كم مرة يحدث هذا مع الشخص العادي؟ نحن ننسى ما لدينا بالفعل، أليس كذلك؟ تذكر هذه الدراسة عندما أخبرك بقصة الملياردير "أدولف ميركل" في الفصل التالي حيث سأقدم لك لمحة عنه.

بيت القصيد، إذا شعرنا بأننا نخسر شيئاً، سنتجنبه؛ ولن نقدم على فعله. فهذا هو السبب وراء أن الكثير من الناس لا يدخرون ولا يستثمرون. يبدو الادخار كأنك تتخلى عن شيء عزيز عليك، وأنت تفقد شيئاً اليوم. ولكن هذا خطأ. فإنك تهب لنفسك اليوم هدية راحة البال، والطمأنينة بشأن تحقيق ثروة كبيرة في المستقبل. إذن كيف نجح "بينرتزي" و"ثالير" في مواجهة هذه التحديات؟ لقد اخترعوا نظاماً بسيطاً لجعل عملية الادخار تتم بلا عناء. وهو نظام يتوافق تماماً مع طبيعتنا. كما قال "شلومو" في واحد من مؤتمرات تيد توك: "إن الحل الذي يطلق عليه "ادخر أكثر غداً" يدعو الموظفين لادخار المزيد العام المقبل - ربما في وقت ما في المستقبل عندما نتخيل أنفسنا نتناول الموز، نشارك أكثر في الأعمال التطوعية، ونمارس أنشطة أكثر، ونفعل كل الأمور الحميدة على الكوكب".

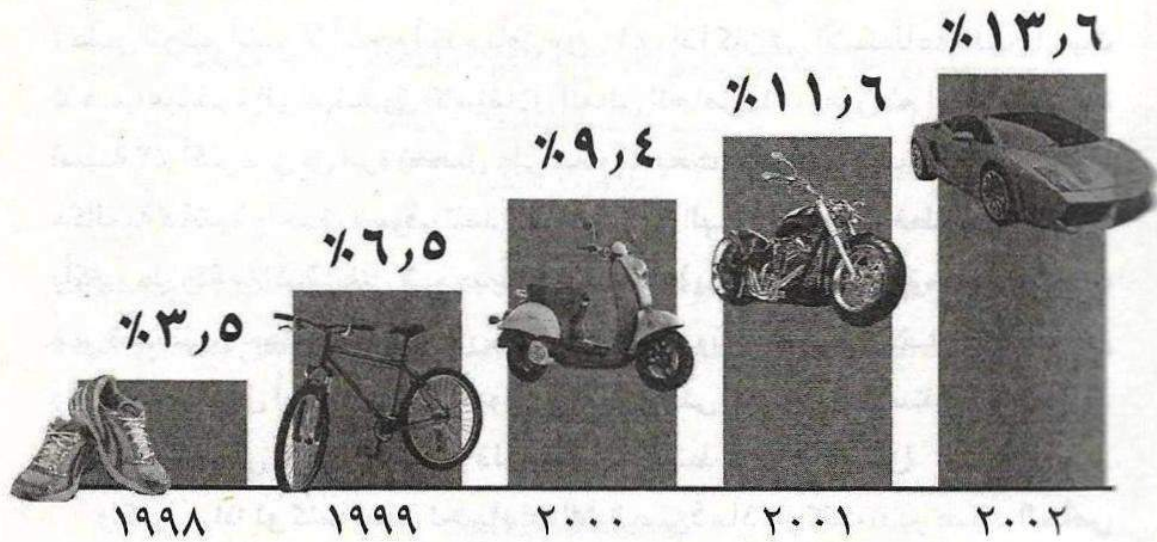
إليك كيفية عمل ذلك: أنت توافق على توفير نسبة صغيرة من راتبك تلقائياً ١٠٪، ٥٪، أو حتى ٣٪. (وهذا رقم صغير جداً لدرجة أنك لن تلاحظ الفرق!) من ثم تتعهد بتوفير نسبة أكبر في المستقبل، فقط عندما تحصل على زيادة في الأجر. مع كل زيادة في الأجر، ترفع النسبة تلقائياً إلى نسبة أكبر قليلاً، ولن تشعر بها باعتبارها خسارة؛ لأنك لم تحصل عليها في المقام الأول!

اختبر "بينرتزي" و"ثالير" مدى فاعلية خطة ادخار أكثر غداً منذ ٢٠ عاماً تقريباً في إحدى الشركات؛ حيث قال العاملون إنهم لا يستطيعون تحمل خصم قرش واحد آخر من رواتبهم. لكن الباحثين أقنعوهم بالسماح لصاحب العمل أن يقتطع نحو ٣٪ تلقائياً من رواتبهم ووضعها في حساب التقاعد، ومن ثم كانوا

نستهل الرحلة بهذه الخطوة الأولى

يضيفون ٣٪ أكثر في كل مرة إذا حصلوا على زيادة في الأجر. وكانت النتائج مذهلة! بعد خمس سنوات فقط وثلاث زيادات في الأجور، هؤلاء الموظفون الذين اعتقدوا أنهم لا يقدرّون على الادخار كانوا يدخرون نسبة ١٤٪ من رواتبهم! ونسبة ٦٥٪ منهم كانوا يدخرون نحو ١٩٪ من رواتبهم.

عندما تخصص نسبة ١٩٪، فأنت تقترب من الأرقام التي مكنت "ثيودور جونسون"، مؤسس شركة يو بي إس، من تكوين ثروة هائلة. إنها نسبة غير مؤرقة، وتحقق نتائج حقيقية. لقد ثبتت صحتها مراراً وتكراراً. سأقدم لكم الرسم البياني الذي استخدمه "شلومو" لتوضيح تأثير كل زيادة في المدخرات على نمط حياة الموظف.



عند نسبة ٣٪، هناك صورة زوج من الأحذية الرياضية لأن هذا كل ما سيكون يوسعك الحصول عليه إذا قمت بادخار ٣٪ فقط، بينما عند نسبة ٦,٥٪، توجد صورة دراجة. وتزيد القيمة كلما ارتفعت النسبة حتى تصل إلى ١٤٪، فتوجد صورة سيارة فخمة ورسالة واضحة بأن الحياة رائعة! وهذا فرق كبير! تقدّم في وقتنا الحاضر نحو ٦٠٪ من الشركات الكبيرة خطأً شبيهة بخطة آخر أكثر غداً. ابحث لتعرف إذا كانت شركتك توفر لك خطة كهذه أم لا، وإذا كانت لا تفعل، فاعرض هذا الكتاب على إدارة الموارد البشرية في شركتك، وانظر ما إذا كان بإمكانك الانضمام لواحدة من هذه الخطط.

وبالطبع، ستجد نفسك ما زلت بحاجة إلى الخروج و"الحصول" على علاوة ليس من المرجح أن يمنحك رئيسك إياها فقط لأنك طلبتها بشكل لطيف. ولكن بمجرد حصولك عليها، تصبح حراً لتخصيص كامل مبلغ الزيادة، أو فقط جزء منه، ويتوقف ذلك على ظروفك الخاصة. في بعض الحالات، إذا كنت تعمل لدى شركة ملائمة، فسيسعى صاحب العمل على مضاعفة مساهمتك - وستكون على الدرب الصحيح في أقرب وقت ممكن. في الواقع، موضح فيما يلي رابط لموقع إلكتروني لآلة حاسبة خاصة بخطة ادخر أكثر للغد التي تسمح لك برؤية تأثير ذلك على المستقبل المالي الخاص بك: www.nytimes.com/interactive/2010/03/24/your_money/one_pct_more_calculator.html

إذا كان صاحب العمل لديك لا يوفر لك تلك الخطة، فإنه يمكنك الانضمام لواحدة مع أمريكاز بيست، وغيرها من أنظمة المعاش التقاعدي. يمكنك البدء بنسبة ٥٪ (على الرغم أنني لا أشجع البدء بأقل من ١٠٪، إذا كان في الاستطاعة ذلك)؛ حيث تذهب مباشرة إلى صندوق الاستقلال المالي الخاص بك، ومن ثم الالتزام بزيادة نسبة ٢٪ أكثر في كل مرة تحصل على علاوة. ابحث على الإنترنت أو يمكنك إجراء مكالمات هاتفية واحدة، وسوف تنفذ ذلك. يمكنك البدء اليوم والتخطيط لمستقبلك بأكثر طريقة ملائمة لك. لا يوجد عذر لتقاعسك! يمكنك حتى زيارة موقعنا والبحث في تطبيقنا؛ حيث قمنا بكتابة رسالة بريد إلكتروني مسبقاً يمكنك إرسالها إلى رئيسك في العمل أو رئيس قسم الموارد البشرية حتى تتمكن من الاستفادة من خطط التقاعد هذه على الفور. كيف يتم ذلك بسهولة؟ فقط افعل ذلك الآن!

ولكن ماذا لو كنت تعمل لحسابك الشخصي؟ ماذا لو كنت تدير عملك الخاص بك، وتشعر بأنك تحتاج إلى وضع كل قرش فيه؟ لأكون صادقاً معك، ستجد وسيلة. ماذا لو فرضت ضريبة جديدة، ووجب عليك دفع ١٠٪ أكثر، أو حتى ١٥٪ أكثر للحكومة؟ سوف تكره ذلك! وستشتكي من الأمر! ولكن ستجد وسيلة لدفع هذا المال؛ لذلك فكر في هذه النسبة كضريبة "يجب عليك دفعها" - لأن المال لن يذهب لشخص آخر بل لعائلتك ولنفسك في المستقبل! أو فكر في نفسك كبائع يجب أن يتم الدفع لك أولاً. إذا كان لا بد من تنفيذ ذلك، فستنفذه. ولكن في هذه الحالة، إن هذه النسبة التي تدخرها هي لك ولعائلتك ويجب عليك الالتزام بها إلى الأبد، أليس كذلك؟ وتذكر، يجب عليك الوفاء بذلك تلقائياً. هذا هو لب اللعبة: اكسب أكثر، أنفق أقل، وادخر تلقائياً.

احفظها مثل اسمك

كشاب، اطلعت على كتاب "جورج صامويل كلاسون" الكلاسيكي الذي صدر عام ١٩٢٦ بعنوان *The Richest Man in Babylon*، الذي قدم نصائح مالية منطقية من خلال الأمثال القديمة. أوصي الجميع بقراءته. على مر السنين، علقت في ذهني فقرة واحدة: "جزء من كل ما أجنبي هو ملكي لأحتفظ به"، رددتها في الصباح عندما تستيقظ. ورددتها في الظهيرة وفي المساء أيضاً. قلها كل ساعة في كل يوم. قلها لنفسك حتى تحفظها مثل اسمك. أقتع نفسك بهذه الفكرة. اجعل الفكرة تغمرك. ثم قرر أي نسبة تراها مناسبة لك. ولكن لا تجعلها أقل من واحد على عشرة. نظم النفقات الأخرى الخاصة إذا لزم الأمر كي تتمكن من تنفيذ الفكرة. ولكن ضع هذه النسبة جانباً أولاً".

ما من أحد سيتذكر الرجل الصالح إذا كان بداخله نيات حسنة فقط،

بل يجب أن يكون لديه مال أيضاً.

– مارجریت تاتشر

يا صديقي، حدد هذه الحصص وضعها جانباً أولاً، ثم ابدأ في التنفيذ! لا يهم ما هي النسبة، فقط ابدأ. مثاليًا، يجب ألا تقل هذه النسبة عن ١٠٪. ولكن مع مرور الوقت ارفع الرقم.

الخطوة التالية

الآن بعد أن وضعت الخطة الاستثمارية التلقائية – صندوق الاستقلال المالي الخاص بك، آلة نقودك الجديدة – قد يدور بذهنك سؤالان: أولاً، أين أضع هذه الأموال؟ وثانياً، كم من المال أريد لأحقق الاستقلال أو الأمن الماليين؟ سأجيب عن هذين السؤالين إجابة واضحة. وستكون الإجابة من خلال خبرات أفضل الرواد الماليين في العالم.

ولكن يجب أن نفهم أولاً ما الذي نستثمر لأجله حقاً. ما الشيء الكامن وراء رغبتك في تحقيق استقلالك المالي؟ وماذا تعني الثروة لك؟ ما الذي تسعى له؟ لذلك لنطلع على الصفحات المقبلة – فقط بضع صفحات – لتعرف كيفية إدارة أموالك بإتقان.

الفصل ١-٤

أتقن مهارة استثمار الأموال: فقد حان الوقت للفوز باللعبة

الرضا علامة النفس الطيبة.

- إيسوب

المال هو إحدى الوسائل التي نستخدمها لتحويل أحلامنا إلى حقيقة. بدون ما يكفي من المال، أو مع قلة المال فعلاً، قد يعيش الإنسان حياة بائسة. ولكن عندما يكون لديك مال في محفظتك، هل يصبح كل شيء أفضل تلقائياً؟ أعتقد أن جميعنا يعرف الجواب. لا يمكن أن يغير المال ما نحن عليه. كل ما يستطيع المال فعله هو تضخيم طبيعتنا الحقيقية. إذا كنت بخيلاً وأنانياً، سيصبح لديك مال أكثر لتتصرف بمزيد من البخل والأنانية. بينما إذا كنت تتمتع بالرضا والمحبة، فسيصبح أيضاً لديك المزيد من المال لإبداء التقدير والعطاء.

توقف لحظة وارجع بتفكيرك إلى الوراء لفترة الانهيار المالي عام ٢٠٠٨؛ فقد ذهبت تريليونات من الدولارات من قيمة الأسهم وقيمة المنازل هباءً. ضاعت الملايين من فرص العمل في غضون أشهر. ماذا واجهت خلال هذه الفترة؟ وكيف أثرت عليك؟ كيف أثرت على عائلتك؟ ماذا عن أصدقائك؟ واجه بعضنا هذه الأزمة بالخوف المشوب ببعض الغضب، والبعض استقال من عمله، والبعض الآخر واجه الأمر بعزيمة وإصرار. كل ردود الأفعال هذه لم تكن تتعلق بالمال بل بطبيعتنا نحن. سلطت هذه الأحداث الضوء على قيمة المال الفعلية بالنسبة لنا. ما القوة التي منحناها للمال. سواء سمحنا للمال أن يتحكم بنا، أم أننا نتحكم فيه.

أموالك أو حياتك

أحد أقوى الأمثلة التي عرفتها خلال تلك الفترة هو رجل نبيل اسمه "أدولف ميركل". في عام ٢٠٠٧ كان يحتل رقم ٩٤ في قائمة أغنى رجال العالم، وأغنى رجل في ألمانيا، بثروة تقدر بـ ١٢ مليار دولار. لقد امتلك أكبر شركة أدوية في أوروبا، وامتدت إمبراطوريته بعد ذلك إلى التصنيع والبناء. وكان فخوراً بما حققه من إنجازات. وكان إلى حد ما مضارباً في البورصة.

في عام ٢٠٠٨ قرر القيام بمضاربة في سوق الأسهم. كان متأكدًا أن شركة فولكس فاجن ستهبط مؤشراتهما؛ فقرر بيع الشركة. كانت هناك مشكلة واحدة فقط: قدمت شركة بورش طلباً لشراء فولكس فاجن، وارتفع سعر الأسهم عالياً، ولم يهبط. وبين عشية وضحاها، خسر "ميركل" ما يقرب من ثلاثة أرباع مليار دولار في تلك المضاربة وحدها.

وما زاد من وطأة الأمر سوءاً أنه كان بحاجة إلى المال لتسديد قرض ضخم. ولكن في عام ٢٠٠٨، لم تكن البنوك تقرض أي شخص: ليس لك، وليس لي، ولا حتى أصحاب المليارات ولا حتى البنوك الأخرى.

إذن ماذا فعل "ميركل"؟ هل بحث عن تمويل جديد؟ خفض نفقاته؟ باع بعض الشركات بالخسارة؟ لا. عندما أدرك أنه قد خسر نحو ٣ مليارات دولار ولم يعد أغنى رجل في ألمانيا، وأنه خذل عائلته، قرر كتابة رسالة انتحار ومشى أمام قطار مسرع. هذا صحيح. لقد انتحر.

لكن من العجيب أن عائلته اكتشفت في وقت لاحق فقط، بعد بضعة أيام أن مشكلة القروض قد انتهت، وتم إنقاذ شركاته.

هل مات "أدولف ميركل" بسبب المال؟ أم أنه مات بسبب قيمة المال بالنسبة له؟ بالنسبة "لميركل"، كان المال يمثل هويته. وكان مصدر أهميته؛ لذا كانت خسارة مكانته كأغنى رجل في ألمانيا أمراً لا يحتمل بالنسبة له، وشعر بالفشل - بالرغم من أنه كان لا يزال في حوزته نحو ٩ مليارات دولار.

قد تقول في قرارة نفسك: "يا لها من خسارة!". من السهل علينا أن نصدر أحكاماً على هذا الرجل. كم ربطنا هويتنا - أو آفاق مستقبلنا - بالمال إلى حد ما؟ ربما أكثر مما في استطاعتنا الاعتراف به جميعاً.

البليونير الذي أراد أن يموت مفلساً

من ناحية أخرى، هناك أناس مثل "تشاك فيني"، شخص أيرلندي أمريكي من مدينة إليزابيث، نيو جيرسي، وهو ملياردير عصامي. هل سبق لك أن حاولت المرور من المطار، في أي مكان في العالم، ووجدت نفسك منجذباً إلى غرفة مليئة بزجاجات العصائر والعطور وغيرها من المواد الفاخرة المعفاة من الضرائب؟ أشير هنا إلى الفكرة المعروفة باسم السوق الحرة للتسوق. تلك هي فكرة "تشاك فيني". لقد بدأ هذا الرجل من الصفر في عام ١٩٦٠، وانتهت به الحال مع إمبراطورية مبيعات بلغت قيمتها ٧,٥ مليار دولار.

بين عشية وضحاها، أدرجته مجلة فوربس، مثل "ميركل"، باعتباره أحد أغنى الرجال في العالم. ولكن "فيني" كان متواضعاً جداً، إلى درجة أنك لم تكن لتستطيع التعرف عليه. طيلة حياته لم يملك سيارة أو منزلاً ولم يكن يحجز تذاكر طيران من الدرجة الأولى وكان يرتدي ساعة يد بلاستيكية. مثل "ميركل"، أخذ حسابه المصرفي يتضاءل - وهو الآن في الثمانينيات ولديه نحو مليون دولار فقط باسمه. ولكن الفارق الكبير بينه وبين "ميركل" هو أنه بدلاً من محاولة الإبقاء على كل قرش متبقٍ، تبرع "تشاك فيني" بكل أمواله.

هذا هو الرجل الذي، في آخر ثلاثين عاماً من عمره، جعل مهمة حياته هي أن يقود تلك العجلة المسماة الأموال ويستغلها في تغيير حياة الناس في كل مكان. وصل عمله الخيري إلى جميع أنحاء العالم، بداية من المساعدة في نشر السلام في أيرلندا الشمالية، إلى مكافحة الإيدز في جنوب إفريقيا، وحتى تعليم الأطفال في شيكاغو. الأمر الأكثر دهشة بشأن "فيني" هو أنه فعل كل شيء بدون التصريح عن هويته. فهو لم يرد الشهرة. فقط في الآونة الأخيرة اكتُشف أنه هو الرجل الذي وراء كل هذه المشروعات الرائعة. وهو ما زال مستمراً في أعماله هذه! يقول "تشاك فيني" إن هدفه هو رد آخر شيك يحرره لعدم كفاية الرصيد.

من الواضح أن المال كان يمثل قيمة مختلفة تماماً بالنسبة لكل من "أدولف ميركل" و"تشاك فيني". ما الذي يعنيه المال حقاً لك؟ هل تستخدم المال، أم أنك خادم لديه؟ مثلما قلت في بادئ الأمر: إذا لم تتقن التحكم في المال، في مرحلة ما، فسوف تكون خادماً له.

الهدف الأساسي: رد الجميل

بالنسبة لي، وأنا طفل كان المال دائماً صعب المنال. وكان دائماً مصدراً للتوتر لأنه لم يكن متوافراً بالقدر الكافي قط. أذكر أنني في مرة ما اضطررت لطرق باب الجيران لطلب الطعام لي ولشقيقي وشقيقتي.

ثم، في أحد الأعياد عندما كنت في الحادية عشرة من عمري، حدث شيء ما غير حياتي رأساً على عقب للأبد. كالعادة، لم يكن هناك طعام في المنزل، وكان والداي يتشاجران. ثم سمعت أحداً ما يطرق الباب الأمامي؛ فتحت الباب ورأيت رجلاً واقفاً على عتبة الباب مع أكياس بقالة مليئة بما يكفي من الطعام لعشاء العيد. لم أقدر على تصديق ما رأيت.

كان والدي دائماً يقول إنه لا أحد يهتم بالمحتاجين. ولكن فجأة أتى شخص غريب لا أعرفه لمساعدتنا ولم يطلب أي شيء في المقابل؛ ما جعلني أفكر "هل هذا الغريب يهتم بأمرنا حقاً؟"، وقررت آنذاك أنه ما دام الغرباء يعتنون بي وعائلتي، فسأهتم بهم أيضاً! "لكن ماذا أفعل؟" لقد وعدت نفسي ذلك اليوم، بأنني سأجد وسيلة، طريقة ما، في يوم ما، لرد الجميل ومد يد العون للآخرين. لذلك، عندما بلغت السابعة عشرة، ادخرت من راتبي الذي كنت أجنه من عملي ليلاً كبواب وخرجت باحثاً في يوم العيد عن عائلتين من المحتاجين وأعطيتهما ما بوسعي. وكانت هذه واحدة من أكثر التجارب المؤثرة في حياتي. لقد ارتفعت روحي المعنوية عندما رأيت الوجوه البائسة تشرق فرحاً. صدقاً، كانت هذه التجربة هدية لي مثلما كانت هدية لهم. فعلت ذلك سرّاً فلم أخبر به أحداً، ولكن في العام التالي، أطعمت أربع عائلات. والعام الذي تلاه نجحت في إطعام ثماني عائلات. لم أكن أفعل ذلك للحصول على مكافأة، ولكن بعد أن أطعمت ثماني عائلات، فكرت، "أنني يمكنني الحصول على بعض المساعدة وتوسيع دائرة العطاء"؛ لذلك كتبت قائمة بها أسماء بعض الأصدقاء، وشاركوني في ذلك. توسعت الدائرة وتوسعت أكثر. الآن أساعد في إطعام نحو ٢ مليوني شخص كل عام في ٣٦ بلدة مختلفة، من خلال مؤسسة إنترناشيونال باسكت بريجديز. ترى هل كنت سأتعرف على فرحة العطاء لو لم أمر بهذا العيد البائس وأنا في الحادية عشرة من عمري؟ من يدري؟ فقد يسميها البعض حظاً أو مصيراً أو مصادفة، لكنني أرى أن هذا تدبير الخالق؛ فأنا أسميها نعمة من الله.

إليك ما أعرفه: لقد تعلمت الشعور بفرحة العطاء، ولم يكن الأمر متعلقاً بالمال على الإطلاق. المال ما هو إلا وسيلة لتلبية احتياجاتنا، وليس فقط احتياجاتنا المالية.

جزء كبير من حياتنا موجه من خلال معتقداتنا التي نطورها على مدار الساعة؛ القصة التي نؤلفها حول معنى الحياة، الشكل الذي من المفترض أن نكون عليه، وما المفترض أن نقوم به أو نقدمه. في نهاية المطاف، ما الذي سيشعرنا بالسعادة أو تحقيق إنجاز. "السعادة" مسألة نسبية تختلف من شخص لآخر. يجد البعض السعادة في إرضاء الآخرين، ويجد آخرون السعادة في السلطة والهيمنة. ويعرف الآخرون السعادة بأنها امتلاك مليارات الدولارات. ويؤمن البعض بأن السعادة هي أن تقترب من الله وأن تتخلى عن كل شيء مادي في هذه الحياة. ولا يزال آخرون يعتقدون أن الفكرة الأساسية للسعادة تتمثل في الحرية.

وأياً كان الشعور الذي تسعى له، وأياً كانت الوسيلة التي تتبعها - أياً كان طموحك سواء إدارة عملك، أو الزواج، أو تكوين أسرة، أو السفر حول العالم - أياً كانت فكرتك عن السعادة القصوى، لقد اكتشفت أنها مجرد محاولة من عقلك ليضي بوحدة أو أكثر من ستة احتياجات بشرية.

هذه الاحتياجات الأساسية الستة تجعلنا نتحرك؛ فهي تقود وتوجه السلوك البشري وليست مقتصرة على شعب بعينه بل هي واحدة حول العالم؛ فهي القوة الدافعة وراء الأشياء المجنونة التي يفعلها الآخرون، والأمور العظيمة التي نفعها نحن. لدينا جميعاً الاحتياجات الستة نفسها، ولكن كيفية تقديرنا لتلك الاحتياجات، وبأي ترتيب، تحدد اتجاه حياتنا.

لماذا من الضروري فهم الاحتياجات الستة الأساسية؟ حسناً، إذا أردت تكوين ثروة، فإنه يجب عليك معرفة ما تسعى له حقاً - لماذا تكون هذه الثروة. هل تسعى لتكوين ثروة لتشعر بالاستقرار والأمان؟ هل تسعى لتكوين الثروة لتشعر بالتميز والتفرد؟ أم أنك تسعى لتكوينها لتكون قادراً على المساهمة؛ تريد أن تفعل أشياء للآخرين لم تكن قادراً على فعلها من قبل؟ أو ربما كل ما سبق؟

إذا كنت تقيم اليقين باعتباره أهم حاجة بحياتك، فستسير في درب مختلف للغاية، وستتصرف بشكل مختلف تماماً في علاقاتك، وفي مجال الأعمال التجارية والمالية، مقارنة بما إذا كان الحب هو الحاجة رقم ١ بحياتك. إذا ما بحثنا عن الشيء الكامن وراء ما تسعى له، فسنجد أن المال ليست له علاقة بالأمر على الإطلاق. ما تسعى حقاً وراءه هو ما تشعر بأن المال سيحققه لك. في نهاية المطاف، إنها مجموعة من المشاعر ويكمن وراءها تلك الاحتياجات.

الحاجة رقم ١:

اليقين/الراحة

أول حاجة أساسية من الاحتياجات البشرية هي الحاجة إلى اليقين. إنها حاجتنا للشعور بالسيطرة ومعرفة ما سيأتي بعد ذلك حتى نتمكن من الشعور بالأمان. أنها الحاجة للراحة الأساسية، والحاجة إلى تجنب الألم والإجهاد، وأيضًا لخلق المتعة. هل هذا معقول؟ حاجتنا إلى اليقين هي آلية البقاء على قيد الحياة. إنها تؤثر على حجم المخاطرة التي سنقدم عليها في الحياة - في وظائفنا، في استثماراتنا، وفي علاقاتنا. وكلما زادت الحاجة إلى اليقين، قل حجم المخاطرة التي ستقدم عليها أو تتحملها عاطفيًا. بالمناسبة، هذا هو المنبع الذي ينبع منه "قدرتك على تحمل المخاطر".

ولكن ماذا لو كنت دائمًا على يقين تام؟ إذا كنت تعرف ما سيحدث، ومتى سيحدث، وكيف سيحدث. إذا كنت تعرف ما سيقوله الآخرون قبل أن يتفوهوا به. كيف سيكون شعورك؟ في البداية ستشعر بأنك مختلف عن الآخرين، ولكن في نهاية المطاف ماذا سيكون شعورك؟ ستشعر بالملل!

الحاجة رقم ٢:

عدم اليقين/التنوع

لذلك أعطانا الخالق الحكيم حاجة إنسانية أخرى، وهي عدم اليقين. نحن بحاجة إلى التنوع والاختلاف. نحن بحاجة إلى عنصر المفاجأة. اسمح لي بأن أطرح عليك سؤالًا: هل تحب المفاجآت؟ إذا كانت الإجابة "نعم"، فأنت تخدع نفسك! فأنت تحب المفاجآت التي تريدها. لكن المفاجآت التي لا تحبها تعتبر بالنسبة لك مشكلات! لكنك برغم ذلك لا تزال بحاجة إليها لتضيف بعض الشد والجذب في حياتك. لا يمكن أن تنمي نقاط قوتك - أو تبني شخصيتك - إلا إذا كان لديك ما تقاومه وتدفعه.

الحاجة رقم ٣:

الأهمية

الحاجة رقم ثلاثة هي الشعور بالأهمية، تلك الحاجة الإنسانية الأساسية التي تحكمت في "أدولف ميركل". جميعنا بحاجة إلى الشعور بالأهمية، أو التميز، أو التفرد، أو بأن هناك من يحتاج لنا. إذن كيف نستطيع أن نكون مهمين؟ يمكنك تحقيق ذلك عن طريق كسب المليارات من الدولارات أو الحصول على الدرجات الأكاديمية مثل الماجستير أو الدكتوراه. ويمكنك أيضاً إنشاء حساب على موقع تويتر والحصول على العديد من المتابعين. أو يمكنك الظهور ببرنامج ذ/ باشلور أو أن تصبح واحداً من الممثلين المشاركين في مسلسل *Real Housewives of Orange County*. يكتسب البعض هذه الأهمية عن طريق رسم الوشم بعدة أجزاء من أجسادهم أو من خلال تكالب المتاعب والمشكلات فوق رأسك أكثر من أي شخص آخر: "هل تعتقدين أن زوجك شخص صعب المراس؟ لو أمكنك أن تعرفي زوجي وتشاهديه لمدة يوم واحد ستعرفين أنك في نعمة!" بالطبع، يمكنك تحقيق ذلك أيضاً من خلال أن تصبح شخصية روحانية (أو التظاهر بذلك). للأسف، واحدة من أسرع الطرق التي تجذب الأنظار حولك ولا تكلفك مالا أو تعليماً أن تكون شخصاً عنيفاً. إذا صوب أحد بنديقية إلى رأسك، في تلك اللحظة سيصبح أهم شيء في حياتك، أليس كذلك؟

يمكن أن تنفق الكثير من المال لتشعر بالأهمية، ويمكن أن تنفق بضعة قروش لتشعر بذلك أيضاً. نعرف جميعاً هؤلاء المتفاحرين دائماً بصفقاتهم، أو الذين يشعرون بالتميز لأن بيوتهم تخضع لأفضل وأحدث نظم التدفئة. بعض الأثرياء يحظون بالأهمية عن طريق إخفاء ثروتهم. مثل الراحل "سام والتون"، مؤسس وول مارت الذي أصبح في فترة ما أغنى رجل في أمريكا، والذي تجول حول مدينة بنتونفيل، بولاية أركنساس، في شاحنته النصف نقل، في إشارة لكونه لا يحتاج إلى سيارة فاخرة، ولكنه، بالتأكيد، كان لديه أسطول خاص به من الطائرات المستعدة للانطلاق.

الشعور بالأهمية يعتبر أيضاً وسيلة لجني الأموال - فبهذه الطريقة جمع صديقي العزيز "ستيف وين" ثروته. الرجل الذي جعل لاس فيغاس ما هي عليه اليوم، يعرف جيداً أن الناس ستدفع مقابل أي شيء يعتقدون أنه "الأفضل" - أي شيء يجعلهم يشعرون بالتميز، بأنهم فريدون من نوعهم، أو مهمون؛ أي شيء يجعلهم بارزين

وسط الحشود؛ فهو يقدم التجارب الحصرية، والأكثر رفاهية التي لا يمكن تخيلها إلا في النوادي والفنادق الخاصة بتلك الفنادق الرائعة حقًا ولا مثيل لها في العالم. لقد حصل على نادٍ يسمى XS (ماذا غير ذلك؟) وهو أهم مكان في لاس فيغاس. ودائمًا ما يكون مزدحمًا طوال ليالي الأسبوع. بمجرد دخولك ذلك المكان، لديك امتياز شراء زجاجة عصير بمبلغ ٧٠٠ دولار، أو إذا رغبت في التباهي والتفاخر بين الحاضرين، وأنتك لاعب ماهر يمكنك إنفاق نحو ١٠٠٠٠ دولار فقط مقابل عصير يرتقال طازج يأتي مع قلادة من الذهب الأبيض. مهلاً، يأتيك الطلب إلى مائدتك وسط مجموعة من الألعاب النارية التي تحدث شرارًا فقط حتى يعلم الجميع أنك شخصية مهمة ثرية (وتبقى محل اهتمامهم).

الحاجة رقم ٤:

الحب والارتباط

الحاجة الأساسية الرابعة هي الحب والارتباط. الحب هو أكسجين الحياة؛ وهو ما نريده جميعًا ونحتاج إليه بشدة. عندما نحب من صميم قلوبنا نشعر بأننا على قيد الحياة، ولكن عندما نفقد الحب، يعتصر الألم قلوبنا لدرجة تدفع الآخرين للتقرب منا مشفقين علينا - إنها ضريبة الحب. يمكنك الحصول على هذا الشعور بالارتباط أو الحب من خلال الزواج، أو الصداقة، أو الصلاة، أو المشي في الطبيعة. إذا لم يتفع معك أي من هذا، يمكنك الحصول على كلب يؤنس وحشتك.

هذه الاحتياجات الأربعة الأولى هي ما أسميه احتياجات شخصية. وجميعنا نجد سبيلًا للوفاء بها؛ سواء من خلال العمل بمزيد من الكد، أو التظاهر بوجود مشكلات كبيرة، أو خلق قصص لتبريرها. أما آخر حاجتين فهي احتياجات الروح. إنهما أقل انتشارًا - لا يتمسك بهما الكثير. عندما تتم تلبية هاتين الحاجتين، نشعر حقًا بأننا حققنا إنجازًا حقيقيًا.

الحاجة رقم ٥:

النمو

رقم خمسة هو النمو. إذا كنت لا تنمو، فماذا ستكون؟ فستموت. إذا لم تنم علاقة ما، إذا لم ينم مشروع ما، إذا لم تنم أنت، بغض النظر عما لديك من مال في المصرف،

وعدد الأصدقاء لديك، وعدد الأشخاص الذين يحبونك - فإنك لن تستشعر حقاً بالإنجاز. والسبب وراء نمونا - أعتقد - أننا لدينا قيم ما نريد تقديمها.

الحاجة رقم ٦:

الإسهام

وهذا لأن الحاجة السادسة هي الإسهام. رغم أن كلامي هذا قد يبدو سخيفاً، لكن سر الحياة هو العطاء. الحياة ليست مقتصرة عليّ كشخص، بل علينا جميعاً. فكر في ذلك: ما هو أول شيء تفعله عندما تحصل على أخبار جيدة أو مثيرة؟ تحدث مع شخص ما تحبه وتشاركه ذلك؛ فالمشاركة تعزز كل تجربة تعيشها.

تتمحور الحياة حول وجود معنى لها. والمعنى لا يأتي مما تحصل عليه، بل ينبع مما تعطيه. في نهاية المطاف، ما تحصل عليه لن يجعلك سعيداً على المدى الطويل. ولكن ما تصبح عليه وما يمكنك الإسهام به هو ما سيجعلك تستشعر السعادة في كل وقت.

بما أن هذا الكتاب يدور حول مالك، ففكر في كيفية استطاعة المال تحقيق احتياجات الإنسان الستة. هل يمكن للمال أن يعطينا اليقين؟ أتتحدى على ذلك. هل يمكنه أن يمنحنا التنوع؟ تأكد من ذلك بنفسك. بالطبع يمكن أن يشعرنا المال بالأهمية أو بالتميز. ولكن ماذا عن الارتباط والحب؟ من الكلمات الخالدة حتى الآن لفرقة البيتلز، لا يستطيع المال أن يشتري لك الحب. لكنه سوف يمكنك بالطبع من شراء هذا الكلب! ويمكن أيضاً، للأسف، أن يعطيك شعوراً بالارتباط؛ لأنه يجذب الناس إليك ولكن قد تكون تلك العلاقات ليست الأكثر صدقاً. ماذا عن النمو؟ المال هو الوقود في مجال الأعمال والتعلم. كلما كان لديك الكثير من المال، أصبحت قادراً على الإسهام مالياً.

ولكن إليك ما أعتقد حقاً: إذا كنت تفضل الشعور بالأهمية على كل شيء، فسيتركك المال خاوياً إلا إذا أجريت إسهامات. وإذا كنت تسعى أن يهبك المال أهمية، فهذا ثمن غال عليك أن تدفعه، فأنت تبحث عن أرقام ضخمة، ولكن من المحتمل أن تكون إنجازاتك ضئيلة.

الأهمية القصوى في الحياة لا تتبع من عامل خارجي بل من شيء داخلي. تتبع من الشعور بتقديرنا لأنفسنا، وهذا شيء لا يمكننا الحصول عليه من أي شخص آخر. يستطيع الناس مدحك والإثاء عليك بعبارات مثل أنت جميل، ذكي، فطن، أنت الأفضل، وقد يقولون لك إنك أفضح إنسان على وجه البسيطة، ولكن المهم كيف ترى نفسك. سواء أكنت تشعر بذلك في أعماقك أم لا، فأنت مستمر في التطور والنمو، ودفع نفسك للأمام لتعطي وتقدم المزيد أكثر مما كنت تفكر أو تعتقد أنه ممكن. ليس هناك شيء أكثر أهمية من النمو والعطاء؛ لذا رغم أن المال وسيلة هائلة لتلبية العديد من الاحتياجات الإنسانية الستة، فهو ليس الوسيلة الوحيدة. عند سعيك وراء المال، لا تنسَ السبب وراء سعيك للحصول عليه؛ فأنت تحاول تلبية بعض الرغبات العاطفية والنفسية. ويكمن وراء تلك المشاعر الحاجات الإنسانية التي نسعى لإشباعها لتكون حياتنا غير عادية.

عندما ذهب رواد الفضاء للمشي على سطح القمر، تخيل الرحلة التي مروا بها. بداية من تخيل المشي على سطح القمر في الطفولة، إلى اليوم الذي وقف فيه "باز ألدرين" و"نيل أرمسترونج" على سطح القمر، ناظرين إلى شكل كوكب الأرض المذهل الذي رأيناه جميعاً فقط في الصور. لقد كانا أول بشريين نزلا على سطح القمر في تاريخ البشرية بأسرها - أليس هذا أمراً مميزاً بشكل غير عادي.

ماذا حدث بعد ذلك؟ أقيمت الحفلات احتفالاً بهما. صافحا الرئيس. وأصبحا بطليين. وماذا بعد ذلك؟ ماذا تفعل بعد أن تمشي على سطح القمر، وقد بلغت من العمر تسعة وثلاثين عاماً؟ إذا كنت قد درست تاريخ رواد الفضاء، أو قرأت سيرهم الذاتية، فستعرف أن العديد منهم أصبح مكتئباً للغاية. لماذا؟ لأن الطريقة الوحيدة التي أشبعت روح المغامرة لديهم كانت عن السفر في الفضاء أو إلى القمر. نسوا كيفية العثور على المغامرة في ابتسامة بسيطة.

لن أعظك بعد الآن، ولكن أردت أن أستغل هذا الوقت القصير لأقول لك إنه رغم أن الوقت قد حان للتحكم في أموالك، لا تنتظر كي تقوم بالتحكم في نفسك. أسرع وسيلة لتشعر بالارتباط، وبمدى أهمية حياتك، وبمزيج من اليقين والتنوع، وبكونك في موقع سيمكنك من إعطاء الآخرين، هي العثور كل يوم على طريقة لنقدر أنفسنا أكثر ولا نتوقع الكثير من الآخرين. وأغنى إنسان على وجه الأرض هو الإنسان الذي يعرف جيداً كيفية تقدير ذاته.

قابلت السير "جون تمبلتون" للمرة الأولى عندما كان عمري ٣٣ عامًا. أتذكر، لقد كان الملياردير الذي بدأ من الصفر وجنى ثروته عندما كان الجميع خائفًا، في أسوأ الأوقات في التاريخ: الحرب العالمية الثانية، واليابان بعد الحرب، وفي أواخر الثمانينيات وأوائل التسعينيات من القرن العشرين عندما ضرب التضخم أجزاء كبيرة من أمريكا الجنوبية. عندما خاف الآخرون، خرج واستثمر أمواله. سألته: "ما سر الثروة؟" أجابني: "توني، أنت تعرفه، وتعيه جيدًا. وقد علّمته للجميع. إنه الشعور بالامتنان". عندما تشعر بالامتنان، لا يكون هناك خوف ولا غضب. وكان السير "جون" واحدًا من أسعد وأنجح الشخصيات التي عرفتها في حياتي. بالرغم من وفاته في عام ٢٠٠٨، فإن حياته ما زالت حتى الآن تلهم الآخرين.

إذا كنت تريد أن تكون غنيا، فابدأ غنيًا. ما الذي يمكن أن تشعر بالامتنان لأجله اليوم؟ من الذي ستعترف بالجميل له اليوم؟ هل يمكن أن تشعر بالامتنان تجاه بعض المشكلات والآلام التي مررت بها في حياتك؟ ماذا لو صدقت الاعتقاد الجديد: أن كل شيء في الحياة يحدث لسبب ولحكمة، وأنه يخدمك بشكل ما؟ ماذا لو اعتقدت من صميم قلبك أن الحياة لا تفرض عليك شيئًا، بل تمنحك حق الاختيار؟ أن كل خطوة على طول الطريق تساعد على منحك مزيدًا من القوة لتصبح أكثر أهمية، وتستمتع أكثر، وتعطي أكثر من ذلك. إذا كنت ستبدأ من هذا المكان، فلن يكون المال مصدرًا للمتعة أو مصدرًا للألم بالنسبة لك. ستكون عملية جني الأموال مجرد رحلة ممتعة في عالم الإتقان والثروة، ووسيلة رائعة لتحقيق أكثر الأمور أهمية في الحياة.

ولكن بما أن المال يمثل جزءًا لا يتجزأ من حياتنا، فلنعد لمسارنا الصحيح (مسار المال). بقدر ما كنت مخلصًا في عرض ما قدمته من معلومات بهذا الفصل، لن تكون كل الشخصيات التي ستقابلها خلال رحلتك المالية تتبنى منظور الرحمة الدافعة للنمو والإسهام! أنت على وشك اختراق عالم مليء بالأشخاص والمنظمات التي ستستغل أصغر فرصة للاستفادة من نقص خبرتك وقلة فهمك؛ لذا أنبهك لما أنت قادم عليه. قبل أن نناقش كيف تستثمر أموالك وما المفترض أن تبحث عنه، أريد لفت انتباهك إلى ما يجب عليك الحذر منه.

هناك سبب يكمن وراء عدم نجاح معظم المستثمرين في جني الكثير من الأموال مع مرور الوقت. أريد أن أسلحك بالمعرفة التي ستحميك وتسمح لك بتحقيق أقصى نمو لاستثماراتك حتى تتمكن من تحقيق الاستقلال المالي بشكل أسرع مما تتخيل. راحة البال التي تستحقها ستكون بين يديك قريبًا. فقط اقلب الصفحة التالية...