

شيفرة اللعبة



(+2) 01066444204

(+2) 01000706014

dartoya2015@gmail.com

دار توياء للنشر والتوزيع dar.toya

@Dar Toya

@Dar_Toya

٣٥ شارع النصر ..

المعادي الجديدة نوفمبر ٢٠١٧



الكتاب: شيفرة اللعبة

المؤلف: شريف سعيد

تصميم الغلاف: بيري محمد

تدقيق لغوي: عبد الهادي عباس

إخراج فني: سكون www.sekoon.com

رقم الإيداع: 2018 / 4452

ردمك: 978-977-6549-62-3

الطبعة الأولى: 2018

المدير العام: هالة البشبيشي

المدير التنفيذي: شريف الليثي

شريف سعيد

خليفة اللعبة

إتقان لعبة الاقتصاد وإدارة حياتك المالية



«ليس الاقتصاد حفظ المال، بل إنفاقه بحكمة..»

توماس هنري هكسلي

أهداء

شكر وامتنان لكل من ساهم في إخراج هذا العمل وإلى أساتذتي الكبار
جون سبينسر وريتشارد كوبر وخالص امتناني للمثابرة الرائعة شيرين
شوقي على تحمل عناء الدعم حتى انتهاء هذا الكتاب وإلى ابنتي أيسل
التي طالما كانت مصدر البهجة في حياتي وأبنائي يوسف وجانا شكرًا

شريف سعيد

مقدمة

دائمًا كانت علوم زي الإدارة والاقتصاد من أهم العلوم اللي بتبحث في المفهوم الإنساني وازاي تطور من حياة الأفراد، ورغم أهمية العلوم دي لكل فرد كان في بعد غير متعمد عنها نظرًا لصعوبة عرضها وطرحها للعامة وغير المتخصصين من الناس ومع دراستي المتعمقة في تلك العلوم اكتشفت إنها كنز مهمل وإن كل إنسان محتاج يطبق القواعد والاستراتيجيات اللي موجودة داخل العلوم دي وكانت رسالتي، إني أبسط كل علم الإدارة والاقتصاد خصوصًا الاقتصاد الشخصي « الجزئي » والسلوكي لكل الناس غير المتخصصين وعرض طرق تطبيق سهلة وواقعية في حياتنا العملية، الكتاب هيسهل عليك المصطلحات الاقتصادية الصعبة والأنظمة الاقتصادية المعقدة علشان تقدر تفهم وتحلل الوضع الاقتصادي بشكل عام.

اخترت إن لغة الكتاب تكون العامية علشان تبقى أبسط وأوضح لكل الناس، لأن الهدف من الكتاب هو مساعدة أكبر عدد من الناس إنهم يفهموا ويطبقوا الأمثلة على حياتهم ويعرفوا ازاي يديروا حياتهم ويصنعوا اقتصادهم الشخصي ويغيروا

مفهومهم ومعتقداتهم تجاه المال والثروة وتعلم فن إدارة الحياة باستراتيجيات علمية سهلة وبسيطة خصوصاً إن الكتاب مهتم بالشخصية والمجتمع المصري والظروف العربية مش مجرد كتاب يحمل نصائح وأحوال وظروف عالمية صعب تطبيقها في حياتنا. الكتاب ده مش مجرد كتاب للقراءة فقط، ده كتاب اتصمم علشان يكون دليلك والمرجع ليك في إدارة حياتك العملية وبناء اقتصادك الشخصي وحياتك المالية القواعد والاستراتيجيات الموجودة في هذا الكتاب تم تبسيطها من نظريات علمية معقدة علشان تكون سهلة التنفيذ فأرجو إنك لا تستهين بأي معلومة موجودة لأنها ممكن تعمل فرق كبير في حياتك.

دائماً كان المال والسلطة في يد مجموعة قليلة من الأشخاص تقدر تقول هما دول اللي فهموا اللعبة وعرفوا قواعدها واتعلموا من أين تؤكل الكتفأعلشان كذا الكتاب ده هيشركك اللعبة وقواعدها واياه الشيفرة المستخدمة في صناعة أكبر الاقتصاديات والإدارات في العالم والأهم إنك تفهم ليه في ناس بتقدر تنجح وتحقق أهداف مالية ونجاحات كبيرة وناس تانية عندها صعوبة في إنها توفر احتياجاتها الأساسية للحياة.

الاقتصاد مش مجرد إحصائيات وأرقام كبيرة ودول وحساب مدفوعات وتضخم والحاجات الكبيرة دي ده اسمه (قصاد كلي) وده مش موضوع كتابنا اللي يهمننا هو اقتصاد الفرد والمؤسسة الصغيرة وده جانب في الاقتصاد اسمه (الاقتصاد الجزئي) وده اللي يهمننا ازاى نصنع اقتصادنا الشخصي وندير حياتنا المالية ونفهم

يعني ايه استثمار وادخار وميزانية والأهم ازاى نمتلك عقلية اقتصادية وإدارية ناجحة.

نصيحتي الأخيرة في تلك المقدمة إن كل الكلام الموجود في الكتاب ده أو غيره من الكتب هو مجرد كلام في كلام مهما كان يحمل كثير من المعلومات المهمة مش هيقدر يفيدك في حاجة إلا إذا أنت قررت تطبق الكلام وتحوله لواقع ملموس في حياتك لأن العالم الحالي لا يعترف بالكلام بيعترف بالواقع الفعلي وصدى الكلمة وتطبيق المعلومة كلنا عارفين معلومات كثير لكن بنطبق منها كام؟ هو ده اللي هيفرق ...

افهم اقتصاد

مهم جداً إنك تفهم مبادئ الاقتصاد والقواعد العامة له علشان تقدر تفهم وضعك الاقتصادي وتحلل النظام الاقتصادي اللي حو اليك في الجزء ده من الكتاب هحاول أبسط الاقتصاد لكل الناس غير المختصة وركز لأن ده أهم جزء هنبنى عليه كل اللي جاي.

علم الاقتصاد من العلوم الاجتماعية اللي بتدرس احتياجات الإنسان وكيفية تلبيتها ومهتم بدراسه السلوك الإنساني المتعلق بـ:

١ - كيفية حصوله على الأموال (الثروة).

٢ - كيفية إنفاقه لهذه الأموال .

بعبارة أخرى علم الاقتصاد هو العلم الذي يدرس النشاط الإنساني الذي يهدف إلى الإنتاج والتوزيع ويتم هذا التوزيع من خلال عمليات التبادل في السوق.

وبكدا الاقتصاد مهتم بخمس محاور أساسية (الإنتاج التوزيع الاستهلاك التبادل وإشباع الاحتياجات)

والهدف الأساسي لعلم الاقتصاد هو إشباع احتياجات الإنسان وصناعة المنفعة العامة وتحسين مستوى المعيشة للأفراد داخل كل مجتمع ودراسة الموارد وكيفية الاستفادة منها والتوزيع العادل للثروات.

تعريف علم الاقتصاد:

- آدم سميث: هو العلم الذي يختص بدراسة الوسائل التي يمكن للأمم بواسطتها أن تغتني مادياً .

- جون ستيوارت ميل: هو علم تطبيقي يدرس الإنتاج وتوزيعه.

- فيكسل: هو العلم الذي يدرس كل جهد إنساني منظم يبذل لإشباع الحاجات المادية نحو تحقيق الرفاه الاجتماعي والاقتصادي.

- روبنز: هو العلم الذي يدرس الندرة والاختيار والندرة هي ندرة السلع والخدمات بالنسبة للطلب عليها.

وينقسم علم الاقتصاد إلى اقتصاد كلي واقتصاد جزئي:

الاقتصاد الكلي (Macro Economics):

يتعلق بكليات علم الاقتصاد والحسابات المكلكة زي اقتصاد الدولة والإنتاج والموازنة العامة وحساب التضخم ودخل الفرد والميزان التجاري إلخ.

الاقتصاد الجزئي (Micro Economics):

يهتم بالفرد واقتصاده الشخصي والمشاريع الخاصة وأسعار السوق وكمية السلع والعرض والطلب داخل السوق والوضع المادي لأفراد المجتمع وده اللي يهمننا أكثر في الكتاب ده.

أنواع الاحتياجات:

احتياجات اقتصادية: وهي الاحتياجات بيتتم إشباعها عن طريق السلع المصنعة ودي طبعًا بتدخل في دورة إنتاج وليها تكلفة وهنا الشخص لازم يدفع المقابل المادي لإشباع احتياجه من السلع والنوع ده هو المتسبب في الأزمات الاقتصادية لأن أحيانًا يبقى في ندرة في السلع دي.

احتياجات غير اقتصادية: وهي السلع اللي الإنسان لم ييذل مجهود في إنتاجها وليس لها دورة إنتاج أو تكلفة زي كل السلع الموجودة في الطبيعة وبتسمى سلع حرة أو غير اقتصادية.

أنواع السلع الاقتصادية:

أولاً الثروة: هي أي سلعة مادية مثال الثروة القومية هي مجموع الأرض الخاصة بالدولة والأرض الزراعية والمصانع وأدوات الإنتاج والموصلات والبتترول والمعادن تحت الأرض.

ثانيًا الخدمات: هي كل الأشياء غير المادية وتصلح للاستخدام زي الخبرة والمهارة.

يعني ايه بطالة؟

البطالة هي وجود مجموعة من الأشخاص جاهزين وقادرين

على العمل ولا يوجد عمل لهم في فترة زمنية محددة وبتختلف البطالة من وقت للتاني وفي أنواع للبطالة:

- بطالة موسمية: ودي بتحصل باختلاف المواسم زي الصيف والشتاء مثلاً في مصر بيبقى في بطالة للعاملين بالسياحة الداخلية في المصايف زي الإسكندرية ومرسى مطروح في الشتاء والعكس في الأقصر وأسوان مثلاً بتبقى البطالة في الصيف.

- بطالة هيكلية: وده أكثر نوع من البطالة بتعاني منه مصر وهو وجود تخصصات من الخرجين وليس لها سوق عمل أيعني سوق العمل طالب تخصصات غير موجودة عند طالبين العمل أو العكس.

- بطالة طبيعية: وهي بتحصل بشكل طبيعي أحياناً لوجود ثبات في نظام التوظيف وإن مفيش طلب حالي من السوق ودي معدلها الطبيعي يكون ٤٪.

- بطالة دورية: ودي بتحصل في حالات الاختلافات الاقتصادية وتحول السوق من الانتعاش إلى الركود ودي بتأخذ دورة اقتصادية كاملة .

يعني ايه التضخم؟

التضخم هو ارتفاع كبير في سعر السلع بشكل ملحوظ في فترة زمنية مقارنة بفترة سابقة.

وفي أنواع من التضخم:

تضخم التكاليف: وهو ارتفاع سعر تكلفة المنتج لارتفاع سعر عناصر الإنتاج.

تضخم الطلب: وهو طلب زيادة على سلع محددة من غير ما يحصل زيادة في إنتاج السلع دي.

معدل التضخم: هو مقارنة بين سعر السلعة في الشهر الحالي مقارنة بسعرها في نفس الشهر من العام المالي الماضي.

تعريف كلمة فلوس (النقود): كل ما يتفق الناس على استخدامه كوسيط للتبادل التجاري ولسداد الديون والدفع مقابل إشباع الاحتياجات.

تعريف البنوك: هي فكرة انتشرت في القرن العشرين وتستهدف جمع المدخرات من الناس والمال بهدف استثمار المال ده عن طريق إقراض المستثمرين وتحصيل فوائد.

أنواع البنوك: بنوك مركزية وبنوك تجارية وبنوك متخصصة.

البنوك المركزية: هي البنوك التابعة للدول زي البنك المركزي المصري وظيفته إصدار العملة الوطنية ومصرف للحكومة ومستشار مالي وإجراء عمليات المقاصة بين البنوك وتنفيذ السياسة النقدية ومراقبة البنوك التجارية والمتخصصة.

البنوك التجارية: هي بنوك خاصة وتعتبر شركات مساهمة زي كل البنوك اللي بتعامل معاها هي بنوك تجارية وظيفتها قبول الودائع وعمل حسابات بنكية للمودعين وتقديم القروض

وإصدار بطاقات الائتمان وتقديم خطابات الاعتماد للمستوردين واستثمار الأموال.

البنوك المتخصصة: وهي البنوك التي لها مسئولية محددة زي بنك الائتمان الزراعي أو بنك الإسكان والتعمير مثلاً.
مفاهيم الاقتصاد الحديث:

العولمة: هو انفتاح اقتصادي وتجاري بين دول العالم من غير قيود على الصادرات والواردات وتقوم بتنظمة منظمة التجارة العالمية.

الخصخصة: هو بيع المشروعات العامة المملوكة للدولة إلى القطاع الخاص المملوك للأفراد أو المؤسسات.

اقتصاد المعرفة: هو اقتصاد مبني على استخدام التقنيات الحديثة ويتطلب تنمية الموارد البشرية وتدريبها على استخدام التقنيات المتقدمة والتكنولوجيا الحديثة.

يعني ايه نمو اقتصادي؟

النمو الاقتصادي هو حساب زيادة الدخل للدولة عن طريق الإنتاج الفعلي وليس زيادة الأسعار يعني لازم يبقى في إنتاج زراعي وصناعي وزيادة في الصادرات علشان يحصل نمو اقتصادي وزيادة في الناتج القومي وأي زيادة من خلال زيادة الأسعار تبقى زيادة تضخمية غير حقيقية.

إجمالي الناتج المحلي: هو إجمالي القيمة السوقية لكل السلع والخدمات النهائية التي تنتجها دولة معينة في السنة وميزانية

الدولة زيهازي ميزانية الشركات بتظهر مصادر الموارد المالية وطرق الإنفاق.

يبقى حساب إجمالي الناتج المحلي يتم بمعادلة بسيطة وهي:
إجمالي الناتج القومي = الاستهلاك + إجمالي الاستثمار + الإنفاق
الحكومي (الصادرات والواردات) والمعادلة دي بتشكل إجمالي الناتج المحلي ونسبة النمو الاقتصادي الكلي للبلد وكل ما معدل النمو الاقتصادي زاد بتبقى فرصة كبيرة جداً للاستثمار الأجنبي والتدفقات النقدية الخارجية وطبعاً معدلات الرخاء في الداخل.

سعر الصرف:

من أكثر الحاجات اللي ناس كثير بتحتاج تفهمها هي ازاي يتم تقييم سعر صرف العملات أطول الوقت بنسمع عن الدولار ارتفع قصاد الجنيه أو أي عملة تاني أو العكس وده يرجع لسعر صرف العملة طبعاً ارتفاع سعر صرف عملة ماله يرجع لقوة اقتصادها وقدرتها على التصدير لمنتجات كثير وده يجبر المستوردين إنهم يشتروا السلع اللي سعرها أقل وبنفس الجودة وبسعر صرف معتدل في مقابل إن تكلفة تصنيعها في بلد المستورد هتكون أغلى فبالتالي بيلجأ للاستيراد من الدولة دي وده يرفع سعر صرف العملة المستخدمة في عملية الاستيراد وضعف للعملة المحلية غالبية دول العالم عندها عملة محلية خاصة بها ولكن مش كل الدول بتتبع نفس سياسة سعر الصرف وكل طريقة ليها مميزات وعيوب ومخاطر.

- سعر الصرف الموجه: ودي سياسة دول زي الصين والهند بتتبع سياسة فرض السيطرة على سعر الصرف والتحكم في كمية العملات اللي هتدخل البلد أو هتخرج منها ودي طبعاً بتشكل قيود على السوق والاستثمار ولكن الدول بتلجأ لها للحفاظ على عملتها من التدهور.

- سعر الصرف الثابت: تلجأ لها بعض الدول اللي بتهتم باستقرار العملة المحلية وبتقوم بربط عملتها بعملة رئيسية زي الدولار أو اليورو وده معناه إن في حالة ارتفاع أو هبوط العملة المحلية أمام باقي العملات هتفضل مستقرة نسبياً بالنسبة للعملة المرتبطة بيها.

- سعر الصرف الدولارى: هو مصطلح بيستخدم لما دولة تتخلى عن عملتها المحلية وتستبدلها بالدولار مثلاً وده بيحصل في حالة انهيار العملة المحلية زي اللي حصل في لبنان.

- التعويم: وهو سعر الصرف القابل للتحويل بشكل كامل وده بيتغير وفقاً لنجاح أو إخفاق الدولة وده بيحصل في حالة التحرر الاقتصادى وتخلى الدولة عن دعم عملتها المحلية وبتسبب تحديد سعر الصرف وفقاً لعملية العرض والطلب داخل السوق في حالة التقدم الاقتصادى بتترفع العملة المحلية وسعر صرفها وفي حالة الهبوط بتهبط العملة المحلية رغم إن التعويم في مخاطرة لكن أحياناً كتير بتكون مرحلة مهمة في الاقتصاد والتحرر من القيود.

ميزان المدفوعات:

هو الفرق بين كل المدفوعات الي بتدخل الدولة واللي بتخرج منها وينقسم ميزان المدفوعات إلى حسابين:

حساب جاري: هو كل المدفوعات الخاصة بالواردات والصادرات والخدمات وتحويل النقود.
حساب رأس المال للأصول المالية والأصول المادية.

ميزان التجارة هو جزء من ميزان المدفوعات الإجمالي وهو الفرق بين قيمة الصادرات والواردات للدولة وعندما تتخطى الواردات الصادرات بتقل قيمة إجمالي الناتج المحلي وينتج عجز في الميزان.

الاقتصاد الموازي

الاقتصاد الموازي أو اقتصاد الظل هو ببساطة الاقتصاد غير رسمي للدولة وهو حركة التجارة وتداول النقد خارج الحسابات الرسمية للدولة أو البنوك وده يبقى موجود في غالبية دول العالم وبيتشر أكثر في الدول النامية وفي أحيان كثير يبقى مفيد جدًا في استمرار أنظمة اقتصادي.

الاقتصاد الموازي في مصر:

احنا عندنا اقتصاد رسمي وده يخص الدولة، واقتصاد موازي وده بيخص أفراد الشعب بعيدًا عن اقتصاد الدولة وفي مصر الاقتصاد الموازي قوي جدًا وده خلى مصر تصمد كثير أمام أزمات اقتصادية كبيرة.

الدولة عندها موارد ومصادر دخل بتعتمد على الضرائب والجمارك والسياحة والتصدير والخدمات... إلخ وده كله يبقى موجود في الموزنة العامة اللي دايمًا عندنا عجز فيها « اللي خارج

أقل من اللي داخل» وبالنظام الاقتصادي الحالي الدولة بقى عندها أزمات في التضخم والتعويم والغطاء النقدي وفوايد الدين والديون الداخلية والخارجية، وده تأثيره واضح على الناس، لكن ازاى فيه ناس بتشتري وفي مشاريع بتفتح وعمارات بتبني وكل الكلام ده؟ «الاقتصاد الموازي» كلمة السر.

غالبية المصريين معندهم ثقة في اقتصاد الدولة وخوف وقلق من التعاملات الرسمية وده بيرجع للبيروقراطية والمركزية والفساد اللي بتعاني منه الدولة وده من زمان أوي، في فئة كبيرة من المصريين فلوسهم مبتدخلش البنك أبداً وكل الفلوس دي بيتم تشغيلها في سوق موازي أي غير رسمي، وبالتالي كل التكاليف والأرباح لا تدخل في حساب الاقتصاد الرسمي ومفيش حصر لرؤوس الأموال دي رغم إنها ضخمة جداً، وغالبية الناس دي بيشتغلوا في المناطق اللي خارج الرقابة القانونية، يعني مش محتاجين تراخيص وورق رسمي وبالتالي مفيش ضرائب ولا نفقات إلزامية عليهم زي التأمينات وحاجات كتير طبعاً ده بيضر الدولة على جوانب كتير ويفيدها في أحيان كتير.

مثال علشان الصورة تبقى أوضح، غالبية المستثمرين من أبناء صعيد مصر مثلاً لا يتعاملون مع بنوك وفلوسهم منهم فيهم بيشتغلوها ويستثمروها وده اسمه «اقتصاد موازي» ويعملوا جمعيات لتجميع رأس مال كبيرة علشان يعملوا مشاريع وبعدين يقسموا نسب المكسب، وده زي فكرة الصناديق الاستثمارية كده

والغالبية منهم يتركزوا في الأماكن الشعبية التي هي فيها ش
رقابة على الأسواق أو القانون الاستثماري.

وده يخليهم يتنازلوا عن التراخيص في مقابل إن مفيش
ضرائب وبكده رأس المال في زيادة بلا نقص، كمان الغالبية
بتشتغل في الأصول زي العقارات أو السلع المعمرة أو البيع الائتماني
(البيع بنظام التقسيط المباشر) أو المشاريع الاستهلاكية التي بتعتمد
على دورة رأس مال سريعة، زي المقلّة والسوبر ماركت وتجارة
التجزئة والجملة، وهنا دورة رأس المال بتبقى سريعة ويبقى في
سيولة نقدية كبيرة في السوق بتتنقل ما بين الأفراد من غير
ما تعدي على الدولة، وده بيفسر لك كلمة يعني ايه البلد
فيها فلوس كثير رغم إنك طول الوقت بتسمع عن أزمات
اقتصادية وغلاء وتضخم لكن قوة الاقتصاد الموازي بتخلي في
حركة كبيرة في السوق فممكن تسمع عن أزمات اقتصادية وفي
نفس الوقت تلاقي ناس كثير بتكسب.

طبعا الاقتصاد الرسمي ليه تأثير على الاقتصاد الموازي أو
الاقتصاد الجزئي، لكن اقتصادنا الموازي قوي جدا لأنه معتمد
على أصول وتدفقات نقدية كبيرة، وده بيحافظ على الدولة
كاقتصاد داخلي من الانهيار، ويخليك تشوف فرص مهمة
للاستثمار داخليا، لأن تداول رؤوس الأموال دي بيتم بين الناس
وبعض.

أنا علشان أصنع كرسي واحد مثلاً هشغل ٢٠ شخص على الأقل ما بين مواد أولية وجاهزة وعمالة، وده يخلي الفلوس تنتقل بين الناس بشكل أسرع أظبعاً الهدف هنا مش تشجيع على التهرب الضريبي ولكن هو رؤية علشان تشوف الصورة كاملة وتعرف إن الفرص متاحة خارج الإطار الرسمي وتقدر تحسب اقتصادك الشخصي صح وتفهم العجلة بتدور ازاى وتحدد اتجاهك.

التشوه الطبقي

لما تتابع طريقة حياة طبقات المجتمع المصري مش هتلاقي طبقيّة أو عنصرية، أنت هتلاقي نوع من أنواع التشوه البشري في الثقافة والعادات غير الإنسانية، خصوصاً مع ظهور طبقات عجيبة بتدمر كل حاجة ليها قيمة من أول اللغة والعادات والمفاهيم والإنسانية بدعوي الحرية والانفتاح open Minded وكده، الحقيقة هو ولا حرية ولا حاجة، دي إحدى التشوهات اللي بقينا عايشين فيها، مرة اتسأل في إحدى المحاضرات، ازاي عندنا كل الكومباونددي وبورتو والمشاريع الكثير دي، وناس كتير بتشتري منها هو احنا أغنياء كده فعلاً؟ وليه في ناس كتير دي بقت أهدافها وطموحها هل هو التسويق؟

افتكرت في الثمانيات كانت مصر بتعيش أزمة اقتصادية صعبة جداً يمكن أصعب من الأزمة الاقتصادية الحالية في السبعينيات، كانت مصر خارجة من حالة حرب أكتوبر ٧٣ وظروفنا الاقتصادية كانت صعبة نتيجة الحرب واستنزاف مواردنا والاحتياطي الاستراتيجي، وكمان بعد معاهدة كامب ديفيد علاقتنا بدول كتير

تأثرت خصوصاً الدول العربية وحصل الانفتاح الاقتصادي الي من وجهه نظري سبب في ظهور فساد إداري ومالي كبير نتيجة فساد بعض المتفعين، ولكن حول جانب كبير من سلوك المصريين تجاه الاستهلاك وبقي عندنا منتجات كثير اسهلاكية واعتماد على التصدير بشكل كبير نظراً إنه الحل الأسهل.

وبعد وفاة الرئيس السادات وبداية حكم مبارك بقى فيه مصالحة بينا وبين غالبية الدول العربية وبدأ مصريين كثير يسافروا يشتغلوا في الخليج وليبيا، كنا في الوقت ده في مصر الحياة كانت مقفولة أوي مفيش اختيارات مفيش حاجات كثير أوي، كانت الطبقة المتوسطة احتياجاتها بسيطة والناس عايشة كويس رغم الصعوبات وكانت الطبقة المتوسطة العليا لما تحتاج حاجة في الرفاهيات كنا نكلم حد بيعتها من برة أو يجيها معاه وهو نازل أجازة.

مع حرب الخليج في التسعينات، مصر دخلت حرب تحرير الكويت وده كان طوق النجاة لاقتصادنا المتدهور لأن تم خصم أكثر من ٥٠٪ من ديون مصر وخذنا مليارات نظير مشاركتنا لتحرير الكويت ومنح كثير للاستثمار وعلاقتنا بقت كويسة جداً مع كل العرب والحياة في مصر خدت منحى تاني خالص، تقدر تقول لعبت معنا وبقي فيه اتجاه إن النعمة تبان علينا بقى، وبدل ما نبعث نجيب من برة احنا نصنع ونستورد بنفسنا، واتجهنا للتصنيع الاستهلاكي للأسف مصانع شيبسي ومياة غازية وصابون وشامبوه وشكولاتة واستهلاك، استهلاك، استهلاك، وكان استبدلنا

المصانع الأساسية الي عندنا بمصانع استهلاكية فتسمع عن مصنع عربيات نصر قفل وبقينا نسمع عن عربيات كثير عجيبة، تيوتا وهونداي وميتسويشي وكيا، بعد ما كانت مصر متعرفش غير فيات وبيجو وجيب وميرسيدس للأغنياء.

وبقى عندنا مراكز تجارية وبراندات كثير بعد ما كان أحسن ناس في مصر بتلبس من BTM وماري لويس وتيد لابدوس ولموند ولوتو، كان الأصلي ياباني والمضروب تايواني مفيش صيني دي، المهم فجأة ناس كثير في مصر معجبهاش حالها وعايزين يعيشوا بشكل استهلاكي بقى ونغير التلاجة والغسالة الإيديال ونغير التلفزيون التليمصر ده ونغير العريبة والشقة وندخل العيال مدارس أجنبي وكده يعني.

بس احنا كنا ممكن نسيطر على دول، لكن المشكلة إن ناس كثير من الي كانت مسافرة رجعت بعد ما عملت قرشين حلوين فاستهلاكتنا زاد وبقى عندنا أحياء جديدة زي المعادي وبنينا فوق ملاعب الجولف بتاعت نادي هيليوبولس وعملنا أرض الجولف وبقى كل الي جاي من برة يسكن في المناطق الجديدة وأحمد بهجت عمل لنا أول فكرة للكمبوند دريم لاند، بس الحقيقة ناس كثير كانت قلقانة تروح تعيش في العزلة دي لوحدها كانت فكرة جديدة علينا بس مع الوقت والإعلان والتسويق بقت فكرة مهمة جداً علشان نبعد عن الناس والزحمة والهجوم الطبقي الي دخل علينا ده.

ناس بيئة سافرت عملت فلوس وجم يعيشوا وسطنا « بصوت هوانم جاردين سيتي » المهم بقى الطبقات دي بدأت تزايد على

بعض، هتشتروا هنتشتري، هتتكلموا فرنساوي هنتكلم إنجليزي، هتتكلم بيرتش هنكلم أمريكان، هتروحووا دريم لاند هنروح الرحاب وهكذا لحد ما البلد غرقت في إسفاف رهيب، وبقى في موضه في بداية الألفينات اللي هما ناس معفنة بس بقى معاهم فلوس وناس ارستقراطيين بس الفلوس على القد، صراع طبقي حقير.

بعد ما بقينا استهلاكيين ومشوهين في فئة كبيرة بقت عايزة تمحي أصولها وتاريخها كأنه وصمة عار، خصوصاً القاهريين الجدد كل دول بقوا أنجبوا جيل ليس له وصف الحقيقة، مش عارفين هما مين، أصولهم ايه، جيل اتعلم التنطيط على الناس من وهو طفل، جيل عنصري شايف إنه أحسن من غيره، بيهاجم أي حاجة مخالفة له أو أي حد ينتقده، جيل مشوه، هو مش شبه أي حد في العالم، ولا هو عربي ولا أجنبي، وما زالت الناس في صراع طبقي واستفزازي لحد دلوقتي بيزايدوا على بعض في نمط حياة قذر.

الواقع ده والسباق ده أدى في النهاية في صناعة فجوة كبيرة ما بين الطبقة المتوسطة والطبقة الأقل والفقراء، وهو احنا مش فاضيين لهم احنا في سباق تسليح استهلاكي والمساحة دي بقت ظاهرة وواضحة جداً خصوصاً في الأزمت الاقتصادية، لذلك الفئة دي اتقسمت واستقلت بنفسها وبقى ليهم هما كمان طريقة حياتهم ولبسهم والموضه بتاعتهم ونجمهم المفضل وأغانيتهم الخاصة وثقافتهم الشبكية ودماغم الأملاطات ولغتهم ومصطلحاتهم، أه مهو مفيش حد أحسن من حد، كله تشوه طبقي كله تشوه إنساني.

الناس الطبيعية باختلاف طبقتهم الي هما متخلفين عن هذا التطور الاجتماعي الرهيب بقوا Close Minded الي يلبسوا لبس عادي ويروحوا أماكن عادية الي يتصرفوا بطبيعتهم الي لسه يتكلموا عربي عادي رغم إن فيهم كتير خريج جامعات أجنبية وسافرة عادي جداً، الفئة دي عايشة في رعب مش عارفه ايه بيحصل الصورة مشوهة قدامهم بقوا غرباءً طبعاً الجانب التسويقي بقى مهم جداً في حياة المصريين لأنهم جاهزين للاستهلاك وأصحاب الاستثمار جاهزين للبيع والمكسب فللوم على التسويق ما دام العقلية الاستهلاكية هي الي بتفرض نفسها على نمط التفكير في مصر.

علشان كده مطلوب منك تفهم احتياجاتك بالظبط طبعاً ده لا يمنع إنك تسكن في كمباوند وتشترى عربية وكل حاجة جميلة لكن وأنت فاهم وضعك وعارف خطواتك وماشي صح مش مجرد إنك تحلم وتتضغط نفسك وتدمر طريقة تفكيرك وفجأة تلاقي نفسك عايش في الحياة مهمتك تصرف على الرفاهية وأنت مضغوط ومش عارف حتى تستمتع بيها..... اخرج برا الدائرة الاجتماعية دي وحرر فكرك الاقتصادي.

(الاقتصاد ليس فن جمع المال بقدر ما هو فن كيفية إنفاق المال بشكل صحيح)

من باب المنظرة

هو احنا ليه شعب بيحب المنظرة؟

شوف يا سيدي هو الموضوع سلوك اقتصادي بحت، الإجابة علشان احنا فقراء أوي أو الغالية في نمط أفكارنا وسلوكنا بيقولك كل ما نسبة الفقر في المجتمعات تزيد ولما تبقى الغالية نسبة فقيرة الناس بتحاول تحس بالأمان الوهمي، فتلاقيهم بيحاولوا يشتروا حاجات هم ماش محتاجينها علشان يحسوا بالامتلاك، إحساس امتلاك الشيء في حد ذاته مرضي لفئة كبيرة من الناس علشان كده دايمًا يحاولوا يصرفوا كل جنيه معاهم علشان يحسوا إنهم بخير وفي أمان، بيدخلوا في سباق بين بعض على شراء أشياء غير مفيدة فعليًا وغير ضرورية علشان يحسوا بالأفضلية، بيحاولوا يشوفوا الأغنياء بيمتلکوا ايه ويدوروا على أقل حاجة يقدروا يشتروها ويتعبوا نفسهم ويشتغلوا زيادة وممكن توصل إنهم يستلفوا فلوس ويشتروها علشان يحسوا إنهم بيمتلکوا حاجة الأغنياء بيمتلکوها، وطبعًا

تديهم الأفضلية بين طبقتهم الفقيرة أو المتوسطة من باب المنظرة والتنظيط فقط لا غير، وبما إن في مصر الطبقة الأكبر هي الطبقة المتوسطة والطبقة الفقيره فكرًا وسلوكًا ومالًا برضو فده أصبح سلوك عام.

طيب ما طبقات الأغنياء أوي في مصر بيتصرفوا بنفس المنطق وتقريبًا عندهم نفس السلوك الشرائي والوباء الفكري ده، طبعًا هو ده حقيقي لنفس السبب برضو إن أصولهم فقيرة فعندهم نهم وطمع في الحصول على كل شي علشان يعزز فكرة الأمان ويزود المسافة بينه وبين الفقراء ويحس بالأفضلية في مجتمعه، وده برضو تفسير سلوك أثرياء العرب، إن يحصلك طفرة اقتصادية دي بتأخذ سنين وأجيال عقبال ما يحصل نوع من التقدير الذاتي للذات وليس الممتلكات، فهنلاقي إننا بنشترك في نفس السلوك مع مجتمعاتنا العربية كلها لسه الاهتمام بالأفعال الحقيقية والقيمة مش هي رقم واحد عندنا.

في مجتمعات زي أوروبا وأمريكا الموضوع مختلف شويتين ومفيش السلوك ده عند الغالبية ده مش لأن هما أرقى مننا وكده خالص الفكرة إن الغالبية العظيمة في الدول دي طبقة متوسطة ونسب الأغنياء أوي قليل وبرضو نسب الفقراء أوي قليل، فكل الناس تقريبًا عايشة في نفس المستوى فمحدث بيص لحد ولا في صراع طبقي لأن الغالبية من نفس الطبقة، وده بيديك الحرية إنك تعيش براحتك وبقوانينك الخاصة ويفهموا إن الشغل والعمل هما اللي يقدرنا يحققوا مستوي اجتماعي أفضل، طبعًا مش

هقولك إنهم معندهم مش حد بيص حد بالعكس هما بيركزوا أكثر مننا لكن بصورة إيجابية، عايز عريية أو بيت زي صديقك يبقى نشتغل أكثر ونجيب فلوس أكثر ونحلل هو قدر يوصل لده ازاي علشان أتعلم نفس الأسلوب وأقدر أوصل لنفس النتائج لأن دايمًا الفقر مرتبط بالفكر أكثر من المادة، لأن لو تفكيرك فقير وبقي معاك فلوس في الغالب هتضيعها أو هي الي هتضيعك وبرضو مش هتعيش بحرية، أما لو تفكيرك اقتصادي وثري حتى لو لا تمتلك فلوس دلوقتي، اتأكد إنك هتعيش مرتاح والفلوس كدا كدا هتيجي نتيجة تفكيرك مع الوقت دايمًا الفلوس هي النتيجة النهائية لأفكارك الي أنت حققتها في الموقع.

عايز أنهي الكلام بسؤال: تفتكر ليه واحد زي بيل جيتس أغنى رجل في العالم وزيه كتير عايش حياة عادية من غير منظره ولا بس ساعة عادية وجزمة عادي وملابس متواضعة؟ - لأنه عارف والناس كلها عارفة إنه يقدر يشتري الي هو عايزه، فبالتالي هو مش محتاج يثبت حاجة لحد فعايش براحته ومرتاح ويفعل ما يحلو له، الثقة في القدرة على فعل شيء بتخليك متزن في تفكيرك إنك مش محتاج تبص لحد أو تثبت لحد حاجة كل الي محتاجة إنك تبقى عارف أنت مين وبتثبت لنفسك إن قدراتك تسمح إنها تحقق أهدافك الشخصية والمالية وكل الموضوع مسألة وقت وشغل أكثر وتعليم أكثر، فكرة إنك تستعرض ما تملك بيثبت إن الموضوع جه معاك حظ أو إنك حاسس إنك

قليل لكن لو تملك حاجة حقيقية هتبقى دي حياتك اللي متعود عليها ومش محتاج تظهرها أو تتمنظر على حد.... ركز في نفسك واعرّف إمكانياتك الحقيقية وطورها علشان لما تملك شيء يكون حقيقي وتبقى عارف القيمة اللي أنت بذلتها لتحقيق الشيء ده فتبقى كل الأشياء ليها قيمة في حياتك لأنها التحقت نتيجة مجهود وتعب مش مجرد شراء احتياجات لا تمثل لك قيمة لأنها متحققتش بقيمة فعلية.

الأنظمة الاقتصادية

مفهوم النظام الاقتصادي بشكل عام:

هو مجموعة القوانين الاقتصادية والعادات والتقاليد التي يتم بموجبها استخدام الموارد الاقتصادية النادرة والمحدودة بعقلانية وكفاءة لإشباع حاجات الفرد المتعددة وصولاً إلى الرخاء الاقتصادي.

وظيفة أي نظام اقتصادي:

تتمثل في حل المشكلات الاقتصادية الخاصة بندرة الموارد وتعدد الاحتياجات البشرية ودراسة طرق الاستفادة من الموارد وتحويلها إلى منتجات نهائية تحقق الإشباع للأفراد وتوزيع الموارد بشكل عادل.

أنواع النظم الاقتصادية:

- أولاً / النظام الاقتصادي الرأسمالي الحر .
- ثانياً / النظام الاقتصادي الاشتراكي المركزي .

ثالثاً / النظام الاقتصادي المختلط (الذي يجمع بين النظامين السابقين).

خصائص النظام الاقتصادي الرأسمالي:

النظام الرأسمالي وضع فكرته الاقتصادي الاسكتلندي آدم سميث في كتابه ثروة الأمم وهو يعتمد على الملكية الفردية لوسائل الإنتاج، بمعنى آخر تحكم الأفراد والشركات الخاصة في المصانع والإنتاج بشكل كامل وحر وده لازم يتم في سوق مفتوح وله آليات هي اللي بتحدد العرض والطلب والسياسة التنافسية في السوق بترجع للأفراد والشركات المنتجة وعلشان كده غالبية الشركات بتسعى إنها تحتكر سلعة أو منتج محدد لضمان عدم المنافسة ورغم إن ده غير قانوني لكنه بيتم بشكل غير صريح النظام الرأسمالي يعتمد على قدر المنتجين على المنافسة وتحقيق أعلى قدر من المكسب والأرباح بشكل غير محدد وده لأنهم رجال أعمال يهتمهم المكسب النهائي وهنا دور الدولة في النظام الرأسمالي بيكون محدود جداً في العملية الإنتاجية وبيكتفي بالتنظيم والرقابة على السوق وإصدار التراخيص ويحتفظ بالمجالات الأساسية للدولة زي الأمن والجيش والسياسة الخارجية وده مبدأ الحرية الاقتصادية، طبعاً النظام ده زي ما هو واضح إنه بيحقق المكسب للأقوى والأفضل وده بيسبب تفاوت كبير في مستويات الدخل للأفراد ولشرائح المجتمع وكمان بيتسبب بنسب بطالة أعلى نظراً للفروق الشخصية والاهتمام بالمكسب على حساب التخصصات وده النظام الاقتصادي المتبع في دول كتير على رأسهم

الولايات المتحدة الأمريكية ومن خلال هذا النظام ظهرت العولمة ونظام الخصخصة اللي اتبعته دول كثير إنها تتخلص من عبء إدارة مؤسساتها وتحولها إلى مؤسسات خاصة.

خصائص النظام الاقتصادي الاشتراكي (التخطيط المركزي):

النظام الاشتراكي وضع فكرته المفكر الروسي كارل ماركس وكان يدعى الفكر الماركسي وبعدين طوره المفكر الروسي لينين ليصبح الاشتراكية وظهر في الاتحاد السوفيتي، وحاول الاتحاد السوفيتي تصديره ودعمه بشكل عالمي وهو يعتمد على الملكية الاجتماعية لكل وسائل الإنتاج والموارد (الملكية العامة) وإن الدولة هنا اللي بتقوم بكل عمليات الإنتاج بجانب الشعب وهي المتحكمة في كل التشريعات والقوانين والتنظيم والرقابة ويسمى (التخطيط المركزي) وبتنشأ أجهزة مسئولة عن آليات التحكم في السوق والاقتصاد زي ما كان عندنا في مصر ما يسمى (الاتحاد الأشتراكي) وطبعاً طبيعة النظام الاشتراكي إنه مفيش منافسة في السوق لأن المتحكم واحد والمصلحة واحدة لكن المشكلة في نظام السوق الاشتراكي إنه بيهدف للمشاركة مش للربح يعني ممكن تلاقي شركات خسرانة ومكملة عادي جداً (القطاع العام) وده بيرجع لوجود سياسة أساسية ورؤية الدولة هي اللي بتحددها ولكن من مميزات النظام الاقتصادي الاشتراكي إن مفيش تفاوت واسع في مستويات دخل الأفراد لأن نسب التوزيع بتبقى متقاربة جداً (زي مرتبات موظفين الحكومة) وده بيخلي الأفراد تشعر بعدالة اجتماعية نوعاً ما وبالطبيعة الدولة

هي اللي مسئولة عن كل حاجة وأيضًا التشغيل وده بيخلي نسبة البطالة أقل من النظام الرأسمالي ولكن تحكم الدولة في كل أشكال الحياة ده بيضعف البيئة الاستثمارية في الدولة دي وبيخلق مشاكل كبيرة في السوق وانعزال عن النظام الاقتصادي العالمي.

خصائص النظام الاقتصادي المختلط:

النظام المختلط هو ميكس ما بين النظام الرأسمالي والنظام الاشتراكي وده بتلجأ له الدول لتجنب مشاكل كل من النظام الرأسمالي والنظام الاشتراكي، وكل دولة بتصمم نظامها المختلط بالشكل اللي يناسبها لكن من أهم ملامح النظام ده هو وجود القطاع العام والقطاع الخاص في نفس السوق والنشاط الاقتصادي وده بيحافظ على المنافسة بين قطاعات الإنتاج العامة والخاصة وده بيخلي الدولة لها تدخل مباشر جوا السوق وداخل النظام الاقتصادي وبتقوم الدولة بمراقبة نشاط القطاع الخاص وحماية سيادة المستهلك وتأمين مصالح العمل والضغط من أجل القضاء على البطالة والحد من سيطرة القطاع الخاص وسياسة الاحتكار للسوق لكنه بتفضل عيوبه إثقالة الدولة بالادارة وعملية الإنتاج وبيبقى التوزيع للموارد غير عادل في أكثر من قطاع وعلشان كده بعض الدول زي الدنمارك مثلاً بتطبق النظام الرأسمالي بشكل أساسي للسوق وبتحتفظ بالنظام الاشتراكي في الصحة والتعليم والأمن فقط.

العقلية الرأسمالية والعقلية الاشتراكية

طبعا الأنظمة الاقتصادية بتأثر في طريقة تفكير الأفراد وعقليتهم فهنلاقي اختلاف كبير ما بين عقلية الفرد في الدول الرأسمالية وما بين الأفراد في الدول الاشتراكية وهنا هنوضح الاختلاف ما بين الاتنين من حيث التفكير وطريقة الحياة بشكل مبسط.

أولا العقلية الرأسمالية:

لأن النظام الرأسمالي سريع جدا وهو نظام حر ومبني على امتلاك الأفراد لأدوات الإنتاج هنلاقي إن أفراد المجتمع الرأسمالي بتمتع بحرية أكثر في التفكير والتعبير عن أنفسهم ولأن المنافسة في السوق بتبقى قوية فبالتالي الأفراد عندهم نفس المبدأ إنهم يشتغلوا على أنفسهم ويطوروا مهارتهم وتعلمهم وخبراتهم الشخصية بنفسهم بدون الاعتماد على أحد، وهنا بيبقى في استقلالية عالية للفرد داخل المجتمع واحترام تام لقيمة الوقت

في حياة الأفراد وبالتالي احترام العمل والالتزام جدًا لأنك تقدر تقول إن النظام الرأسمالي لا يرحم فهو معتمد على قدراتك ومهارتك في المكسب وحررتك في الخسارة خارج حدوده، وهنا غالبية الأفراد لا تدين للدولة بشكل كبير ومشاكلها مع الدولة تبقى محدودة جدًا لكن الدولة بتحملهم تكلفة الحياة من فرض ضرائب على كل الخدمات المقدمة من الحكومة ولازم طبعًا المواطن يستجيب نظرًا لأن الدولة ساوية السوق مفتوح بحرية لبي عايذ يكسب ويحقق نفسه بنفسه ويتقدم الدعم كمان وده مثلاً اللي استفادت منه الولايات المتحدة الأمريكية في الترويج لمفهوم (الحلم الأمريكي) وفي النهاية بتقدر نشوف إن عقلية الأفراد في المجتمعات الرأسمالية متفوقة أكثر وتملك أدوات أكثر وحرية أكثر وبتميل إلى المادية بصورة كبيرة جدًا نظرًا للنظام المحيط بيهم وهنا الأفراد بيبقى بينهم فجوة في الدخل السنوي والثروات وطرق الإشباع لأن السوق معتمد على القدرات الشخصية لكن بيبقى عندهم أمل دائم وتفاؤل لأنهم مؤمنين بأنهم هيقدروا يحققوا كل شيء مع الوقت والتمتع بالرفاهية وإشباع الرغبات عن طريقة العمل الدائم وزيادة الدخل لكن بيظل ارتفاع ضرائب الخدمات مشكلة بتواجههم خصوصًا إن التعليم بيبقى مكلف جدًا وبرضو الرفاهيات وده بيخليهم يشتغلوا في سن صغير وعدد ساعات أكثر واللجوء للقروض من البنوك بشكل كبير والاعتماد على النظام الائتماني للنظام المصرفي في تلك الدول.

ثانياً العقلية الاشتراكية:

علي عكس العقلية الرأسمالية هنلاقي إن عقلية الأفراد في المجتمعات الاشتراكية بتعتمد على الغير والدولة في تلبية كل احتياجاتها وإشباع رغبتها وبنلاقي إن أغلبية الأشخاص اعتماديين على الغير وده بيولد سلبية في طريقة التفكير وإحساس بالعجز وعدم تحمل المسؤولية وهتلاحظ إن غلبية أفراد النظام الاشتراكي لا يفضلون العمل والاجتهاد لأن النظام الاشتراكي في الغالب بيضمن المرتبات وتكافؤ الفرص فبالتالي الأفراد اتعودوا على عدم بذل المزيد من الجهداً ودايمًا الدولة أو الحكومة في النظام الاشتراكي بتبقى موضع إدانة من أفراد المجتمع في الخدمات أو طرح الضرائب العقلية الاشتراكية لا تميل إلى العمل الحر لأن السوق غير حر بيفضلوا الأمان الوظيفي والتأمين الاجتماعي وهنا بتظهر مشاكل كتير ومن أهمها إن في حالة إخفاق الدولة اقتصاديًا، بتتدنى الخدمات الأساسية وده بيعمل حالة من عدم الرضا والشكوى وبالتالي الأفراد بتحصل على خدمات تعليم وصحة وأمن بشكل سيء وده بيخفف فرصة في العمل والإنجاز على كل جوانب حياته بالرغم من النظام الاقتصادي الاشتراكي له عدة فوائد إلا إنه سيء جدًا وقاسي في حالة التدهور الاقتصادي وتأثيره على أفراد المجتمع وكمان خلق عقلية اعتمادية وسلبية لدى فئات المجتمع المختلفة أعلشان كده النظام الاشتراكي كان عمره قصير ودول كتير ابتعدت عنه وللأسف الشديد إن غالبية الدول العربية بتشتغل بنفس الفكر

الاقتصادي الاشتراكي وده واضح جداً في عقلية أفراد المجتمعات الشرقية.

نصيحتي لك افهم نظام بلد الاقتصادي كويس وتحرر من العقلية الاشتراكية ومخالفتها ودرب عقلك وتفكيرك وصمم نظام حياتك وفقاً للعقلية الرأسمالية لأنها بتشكل واقع المجتمعات العالمية ومستقبلها.

اللعبة انتهت Game Over

(أبسط الأشياء هي الي بتصنع أكبر الأشياء الجبال بتكون من شوية حصى وبرضو الملايين بتتكون من شوية جنيهات، اوعى تبص على الصورة الأخيرة وتفكر تنفذها رجع كل نهاية للبديات بتاعتها هتلاقي نفسك جاهز ليها) #شريف_سعيد

علم الاقتصاد قام في الأساس علشان يلبي احتياجات الإنسان ويوفرها ويبحث في الندرة ويعيد توزيع الثروات بشكل عادل بما يتناسب مع كل الأفراد وهنا ظهر هرم ماسلو للاحتياجات الإنسانية في عام ١٩٤٣ قدم Maslow's hierarchy of needs إبراهيم ماسلو ورقة بحثية باسم نظرية الدافع البشري

وتتضمن مراحل تطور الاحتياجات البشرية وهنا الهرم من بداية القاعدة (١) حتى نهاية الهرم (٥)

- ١- الحاجات الفسيولوجية (الأكل والشراب والنوم والجنس)
- ٢- حاجات الأمان (المسكن الآمن البلد الآمن السلامة الجسدية أمن الوظيفة الأمان المادي)

٣- الحاجات الاجتماعية (الصدقات العلاقات الأسرية الألفة الجنسية)

٤- الحاجة للتقدير (تقدير الذات الثقة الإنجازات احترام الآخرين)

٥- الحاجة لتحقيق الذات (الابتكار حل المشكلات تقبل الحقائق)

وبالتالي كل البشر يتسعى في الحياة إنها تلبى احتياجاتها الأساسية وتفضل تتدرج في هرم الاحتياجات لحد ما تحقق كافة أنواع الاحتياجات وتوصل لمرحلة الإشباع فنقدر نقوم نقول إن حياة الإنسان رحلة من الاحتياج إلى الإشباع وهنا دور الاقتصاد إنه يدرس الموارد المتاحة والموارد النادرة ويساعد في توزيعها بشكل عادل علشان نوصل لمرحلة الإشباع وفهمك للاقتصاد هيخليك تشوف المراحل بشكل أفضل وتعرف مواردك واحتياجاتك وازاي تقدر تشبعها وتفهم ازاي تستغل كل الموارد لصالحك وخلي بالك إن الهرم ده في تدرج من ١ إلى ٥ بمعنى إنك لو محقتش الحاجات الفسيولوجية ده هيمنعك أو هياثر على كل المراحل اللي جاية.

دلوقتي هنجيب ورقة وقلم ونقسم احتياجاتنا ونعرف ايه اللي تحقق منها وايه اللي لم يحقق ونقسمهم مراحل وفقاً لهرم ماسلو وتحدد مواردك الأساسية علشان تحدد ازاي هتوصل لمراحل الإشباع ولازم تفهم الفرق بين الاحتياجات الأساسية هي اللي موجودة في هرم ماسلو. Wants والرغبات Needs الاحتياجات

أما الرغبات هي باختصار نوعية الحاجات الي أنت محتاجها وغير أساسية بالنسبة لتكوينك الإنساني زي مثلاً العربية الموبايل أ فيلاً عمل خاص إلخ.

نرجع لموضوعنا بقى كده يبقى الاقتصاد علم لطيف جداً يساعد البشرية ولكن لكل حاجة جانب مظلم وده يرجع لسوء استخدامنا للعلوم أو للطمع والغرائز البشرية فبقى في ناس ودول ومؤسسات هدفها تستحوذ على النسبة الأكبر من الموارد وبقى عندنا سوء في توزيع الثروات وأنظمة غير عادلة فالغالبية من الاقتصاديين الي ليهم مصالح عمل اكتشفوا إن الإنسان له احتياجات قليلة جداً وسهل جداً توفرها زي الأكل والشرب واللبس والمسكن والأمان، ودي حاجة سهل توفرها عند عموم البشر في الكوكب اللطيف ده قوم ايه الي حصل بقى؟

مع بداية الثورة الصناعية في أوروبا كانت الصناعة معتمدة على الجودة والتباهي بالعمر الأطول للمنتجات مثلاً كنت تشتري أي منتج تبقى مش محتاج تغيره تاني في حياتك لأنه بيعيش فترة أطول من عمر الإنسان أحياناً، وده طبعاً شيء جميل بس لقوا إن احتياجات الإنسان المحدودة دي مش هتنتفع معاهاهم لأنهم عايزين يصنعوا ويبيعوا ويكسبوا فكان الضروري تغيير الإنسان نفسه وعقليته ومفاهيم حياته وحتى الي بيؤ من بيه علشان يقدر يستوعب كمية السلع والاحتياجات الجديدة ويبقى غير منطقي في تلبية الاحتياجات دي وبقى في عمر افتراضي للسلع علشان زيادة الاستهلاك وبالتالي زيادة الأرباح كمان كان تفكير الإنسان

قبل الثورة الصناعية إنه يلبي احتياجاته الأساسية فقط وبالتالي هو مش محتاج يشتري غير حاجة واحدة فقط أو حاجتين بالكثير في الحاجات الي محتاج بيدل فيها زي الملابس مثلاً وكان الإنسان يشتري بمنطق السبب يعني كان يشتري جاكيت لسبب الشعور بالدفء لكن هيشترى ٣ جواكت ليه يعني! مفيش سبب وهنا كان لازم عقلية الإنسان تتغير هي كمان وتخرج من السبب إلى اللامنطق .

فبقى عندنا مهمة جديد للاقتصاد الحديث وهي صناعة الاحتياج أو صناعة الرغبات وظهر التسويق علشان يروج للرغبات دي ويجولها لاحتياج ضروري وبقى في محترفين علشان يصنعوا احتياج وهمي وأنت تصدق وتحاول تسعى علشان تحققه فبقى عندنا مقولة جميلة أوي بتقول « البشر يعملون في وظائف لا يحبونها ليشتروا أشياء لا يحتاجون معظمها » وده الي بيحصل فعلاً اختفاء المنطق في تلبية الاحتياجات.

فكر كده أنت عندك كام حاجة مش بتستخدمها ومش محتاجها؟

عندك كام حاجة غالية وفي بديل ليها أرخص بس مش براند؟
أنت دفعت كام في أشياء مادية لكن أنت وضعت المالى نفسه كام؟

عندك تفسير منطقي « للنيش » طيب عندك تفكير منطقي
لشخصين بيسكنوا في شقق ١٦٠ متر فيما فوق؟

طيب فكرت كده في الحاجات اللي نفسك تشتريها وتبقى
عندك سعرها كام وهتفيدك بايه؟

فكرت أنت بتضيع حياتك كلها علشان تكسب فلوس
وتشتري حاجات ونسيت تعيش وتستمتع بأي حاجة؟

تعرف إن بقى في نظام اجتماعي بيتحكم في حياتك وفي أفكارك
ومشرياتك وأنت مش عارف تغيره أمش عارف تعمل الصح
مش عارف تمشي عكس أنت عايش حياة مش بتاعتك دي حياة
مرسومة ليك علشان تعيشها، تعرف إنك مش حر ولا تملك ٥٪
من الحرية طول ما أنت في الدائرة دي عارف إن غالبية مشاكلك
المالية بسبب عدم فهمك للنظام الاقتصادي حواليك ده نظام
عالمي اتحدت ملامحه من سنين واطبق خلاص مش هتتغير
مهمتك دلوقتي إنك تفهم القواعد. Game Over فأحب أطمئنك إن
اللعبة انتهت.

افهم اللعبة علشان تعرف تلعبها لصالحك والأهم علشان
محدث يلعب بيك وتمتلك زمام أمور حياتك وتتحكم في نفقاتك
ومواردك واحتياجاتك ومشاعرك الاستهلاكية أخرج بره اللعبة
علشان تعرف تتحكم فيها وبلاش عينك تبقى على الصورة
النهائية حلل الصورة علشان تعرف هي بتكون من ايه والبداية
فين.

الاقتصاديين بيصنعوا الرغبات ويجولوها لاحتياجات للناس.

المسوقين بيقتنعوا الناس بيها ويحلوها أولوية في حياتهم.

السيلز بيصنعلك الفرصة ويبيعلك المنتج في الوقت والزمن المناسب ويخليك تشوف الفرصة.

الإداريين بيضمنوا إن العملية دي تسير بأفضل شكل وأعلى مكسب.

العميل بيختار بحرية من بين كل الاختيارات المفروضة عليه من الناس اللي فوق دول #اللعبة.

قصة المال

The story of money

علشان تعرف ازاي تعمل فلوس لازم تفهم هي بتكون من ايه؟

كل الفلوس في العالم عبارة عن ورق ليس له قيمة لكن الاحتياج والرغبة هما اللي بيصنعوا القيمة للورق ده هنا نتعلم قصة الورق ده ايه؟ وبتكون من ايه؟ ونظام صرف العملات العالمي؟ وليه الدولار هو الأقوى؟

في البداية زي ما قولنا قبل كده الإنسان كان بيعت عن احتياجاته الأساسية فقط وبيحاول يلبي الاحتياجات دي وكان كل فرد عامل وبيستخدم نظام المقايضة (trade) وده كان احتياج مقابل احتياج أو سلعة مقابل سلعة، أنا أديك أرز وأخذ منك خبز ودي اسمها (coincidence of wants) يعني إن بالصدفة لقيت حد عنده اللي أنا محتاجه وهو محتاج إلى عندي ...

وحصلت مشكلة إن ممكن أكون عايز اللي عندك بس أنت مش عايز اللي عندي وهنا مبدأ المقايضة هيقى غير عادل وكان الحل،

إننا ندور على بديل له قيمة ثابتة الكل يتفق عليها وكل الناس تحتاجها وهنا كان الاختيار الأنسب هو الذهب وبعض الأماكن كان الذهب والفضة وفي بعض الأوقات كان البرونز، ولكن كان الأكثر قيمة في الثبات هو الذهب، وبدأت الناس تتعامل بالذهب ومع اتساع عالم الأعمال والتجارة، الذهب بقى مشكلة لأن وزنه كبير وفي خوف إنه يتسرق خصوصاً في أعمال التجارة بين المدن والبلاد.

وهنا جت أول فكرة للبنوك واحد اسمه جولد سميث (goldsmith) عمل فكرة إن الناس تشيل الذهب بتاعها عنده ويديهم إيصال اسمه (I owe you / IOU) مقابل جزء بسيط من ذهبهم «هامش ربحي» من هنا بدأت فكرة الأوراق المالية والفائدة، لاحظ جولد سميث إن الناس بدأت تتعامل بالأوراق دي عشان أسهل وقيمة الورقة مكتوب عليها كمية الذهب المودعة عند جولد سميث بالإضافة إلى إن مش كل الناس بتروح تطلب الذهب بتاعها وده إلى شجعه يطبع ورق ال IOU، أكثر من الذهب اللي موجود عنده ودي أول فكرة لعملية «التضخم النقدي» ومن هنا كانت نشأة نظام المخزون الجزئي البنكي (fractional reserve banking) يعني لما تحط مثلاً ١٠٠ جنيه في البنك بيحصل إن البنك يطّلع قرض ب ٩٠ جنيه من فلوسك ويسيب ١٠ جنيه عنده معتمد على إن عميل تاني هيودع فلوس بحيث إن لو أنت رجعت تطلب فلوسك هتلاقيها بالإضافة إلى إن مش كل الناس هتطلب فلوسها في وقت واحد، الفكرة دي بدأت تنتشر بين المدن

والبلاذ وكل بلد أو مدينة عملوا نظام بنكي خاص بيهم وبقى في مشكلة جديدة والاستيراد والتصدير لأنك لما بتشتري بالسندات دي من بلد لازم الطرف الثاني علشان يحصل على الذهب بتاعه يسافر للبنك اللي صدرت منه الورقة دي وطبعاً دي كانت تكلفة عالية جداً فكان بيتهم خصم حق السفر واسترداد الذهب من أصل الورقة النقدية يعني لو أنت اشترت بورقة ب ١٠٠ أنا هحسبها ٨٠ بس، ودي كانت سياسة غير محببة لناس كثير، كمان بدأ التضخم النقدي يظهر والناس تحس إن الورق بقى أكثر من الذهب وحصل ال (bank run) الناس تجمعت حول البنك مرة وحدة عشان تسحب الذهب بتاعها واكتشفوا إن مفيش ذهب يغطي كل الورق ده.

من هنا بدأت فكرة البنك الواحد للدولة (البنك المركزي) اللي يساعد البنوك المحلية ويمنع إفلاسها بالإضافة إلى طباعة عملة موحدة لشكل الورقة مع الحفاظ على غطاء الذهب، يعني مش هنطبع ورقة إلا لو في ذهب قدامها، لما قامت الحرب العالمية الأولى معظم الدول تخلت عن موضوع الغطاء ده عشان تمول جيوشها وبدأت تشتري معداتها من أمريكا مقابل الذهب، وبعد انتهاء الحرب العالمية الثانية أصبحت بريطانيا مديونة لأمريكا، وفرنسا مديونة لبريطانيا، واللي اتهمز ألمانيا فهي المفروض تدفع، عملوا اجتماع في بريتون وود سنة ١٩٤٤ ولقوا إن تقريباً ثلثين ذهب العالم عند أمريكا، وأمريكا هي أقوى غطاء ذهبي قالوا يبقى نربط عملاتنا بالدولار الأمريكي اللي هو متغطي بالذهب، سنة

١٩٦٩ جه تشارل دي جول الرئيس الفرنسي معجبوش الوضع لأن الدولار كان واخذ أكبر من حجمه (overvalue) فبعت سفن عليها دولارات وطلب من أمريكا بيعتو ذهب مقابلها، وبدات دول تانية تعمل نفس الموضوع في الوقت ده كانت أمريكا بتستترف مواردها في حرب فيتنام.

فطلع الرئيس الأمريكي ريتشارد نيكسون وأعلن تعويم الدولار (التخلي عن غطاء الذهب للدولار) بس اللي حصل بعدها إن الدول قلدته وتخلت عن غطاء الذهب وفضلت العملات مرتبطة بالدولار بس على أساس العرض والطلب في السوق وليس على أساس غطاء الذهب، وأصبح الدولار هو أقوى عملة عالمية ومدعومة بشكل مباشر من العالم كله، وبقي كل البنوك المركزية في كل العالم بتطبع على الغطاء الذهبي والاحتياطي النقدي من الدولار، كلما ارتفع الاحتياطي من الدولار، ارتفعت قيمة العملة المحلية والعكس صحيح.

وهنا بقى وصلنا لنقطة مهمة إن الفلوس عبارة عن ورق والقيمة تتمثل في حاجات تانية ودي أهم فكرة لازم تعتنقها لأنها هتفيدك جدًّا في طريقة تفكيرك مينفعش تفكر في الفلوس وتقول عايز أعمل فلوس لازم تفكر في القيمة اللي وراء الفلوس ولازم تعرف إن الناس بتدفع فلوس في القيمة فلما تحب تعمل فلوس يبقى لازم تصنع قيمة الأول ودي هتبقى المصدر لجني المال.

ازاي تعمل فلوس؟

ده سؤال بيشغل تفكير ناس كثير، في ناس كثير متعرفش إجابة السؤال ده بس في ناس تانية بتعرف كويس تعمل فلوس وببساطة شديدة ومجهود أقل، إنك تعمل فلوس دي حرفة ومهارة ملهأش علاقة بالشغل لأن ناس كثير بتشتغل وبرضو مبتعملش فلوس، في الجزء ده هقولك خبرة ناس كثير من اللي بتعمل فلوس مبدأياً لازم تبقى عارف إنها مراحل كل ما بتعدي مرحلة بتكسب أكثر في اللي بعده وصناعة الفلوس بتعتمد على القيمة كل ما القيمة زادت الفلوس هتزيد.

يبقى أول طريقة هي صناعة القيمة اللي هتحقق الفلوس:

الفلوس ورق ملوش قيمة حقيقية واحنا اللي بنصنع قيمته الفعلية مثلاً لو معاك ورقة ب ١٠٠ دولار وجعان ومفیش أكل ممكن تشتريه يبقى ايه قيمة الفلوس؟ أكيد ولا حاجة، قيمة الفلوس تتمثل في الاحتياجات اللي يقدر تليها وزى ما قولنا هدف كل الناس الانتقال من مرحلة الاحتياج إلى مرحلة الإشباع

والفلوس إحدى الطرق اللي بتلبي الإشباع ده فأنت بتدفع
الفلوس مقابل تلبية احتياج أو تحقيق رغبة وبالتالي لازم تفهم إن
الناس بتفكر بنفس الطريقة وهنا السؤال هما هيدفعوا فلوسهم
ليك ليه؟

وإجابة السؤال ده هي اللي هتخليك تفكر في إنك تصنع قيمة
الناس محتاجها أو عندهم رغبة فيها وهنا هيبقى سهل عليك
إنك تحصل على الفلوس بشوية مجهود شوف فين احتياج الناس
ورغبتهم أو ايه المشكلة اللي بتواجه الناس وقدم ليها حصل
وهتحصل على المقابل المناسب.

لازم يبقى عندك قايمه أنت بتعرف تعمل ايه؟ علشان تعرف
ازاي تجيب من مهاراتك دي فلوس وتحولها لمكسب، ووعي تستقل
بحاجة، لأن ممكن مهارتك تبقى بسيطة بس تعرف تسوقها صح
فتحقق مكسب كبير، الطرق لده كتير يكفي إنك ممكن تشتغل
من على الإنترنت في مواقع كتير freelance ممكن تبدأ وتجرب تقدر
تبدأ بأقل تكلفة وسرعة كبيرة في الانتشار.

الطريقة الأساسية للحفاظ على المال هو التوقف عن إنفاقه:

دائمًا عقل الناس يفكر أجيب منين لدرجة إنه بينسي هو
بيصرف في ايه؟ وده الأهم لأن من السهل إنك تكسب فلوس
مهما كانت، لكن طول ما أنت معندكش سياسة في الإنفاق هتفقد
الفلوس وعمرك ما هيبقى معاك فلوس لأن اللي جاي هيفضل
يروح لأن الالتزامات والاحتياجات مبتخلصش، يبقى أول حاجة

تعملها لازم يبقى عندك سياسة في الإنفاق وتقلل احتياجاتك على قد ما تقدر، ولو مش عارف ازاى ممكن تستعين بمختص في المجال المالي وفي الكتاب ده معرض طرق إدارة حياتك المالية واحفظ القاعدة دي:

« الأثرياء يدخرون المال وينفقون ما تبقى، أما الفقراء ينفقون المال ويدخرون ما تبقى »

أولويات الإنفاق:

لازم يبقى عندك قائمة أولويات للشراء مش معنى إن نفسك تشتري حاجة ومعاك فلوسها تشتريها غلط، لازم ترتب أولويات الإنفاق وتشتري الضروري فقط وباقي الاحتياجات لما يبقى معاك فلوس زيادة مش عايزها لازم تعرف أنت بتشتري ده ليه والعائد منه ايه؟ واين بافيت قال إنه كان نفسه يشتري ساعة روليكس لأنه بيعبها جداً بس كان سعرها ٢٠٠٠ دولار فقرر إنه يشتريها لما يبقى معاه ٢٠٠ ألف دولار.

تعدد مصادر الدخل:

مينفعش تعتمد على مصدر دخل واحد، اتعلم تصنع مصدر دخل جديد اتعلم جرافيكس، تصميم مواقع، ترجمة أي حاجة تحققك دخل إضافي، مينفعش تشتغل عند الفلوس لازم الفلوس تشتغل عندك علشان تحققك أهدافك، استثمر فلوسك لأن الفلوس الثابتة ميتة وبلا قيمة دائماً ضيف حاجة جديدة لنفسك في مجالات مختلفة علشان تقدر تختار أكثر من مصدر لدخلك

الموضوع ده مؤقت لأن الهدف منه خلق مصادر دخل متعددة
للادخار وبعد كده هنستخدمها في الاستثمار فتقدر تشتري أصول
مرة واحده وهي هتتكفل بالدخل لفترة طويلة زي اللي بيشتري
شقة ويأجرها مثلاً.

اتحكم في رغباتك الشرائية:

ابعد عن الديون والقروض والقسط لو مش معاك ثمن
حاجة او عى تفكر تشتريها، دي حاجة ممكن تحسرك كتير وتدمر
الجانب المادي في حياتك اللي بيلجأ لده اللي معاه سعر الحاجة
كاش لكن هما شغالين وبيحققوا دخل فيسبهم ويشوف بديل
غير مكلف، الديون فكر فقير جداً ولو دخلت الدائرة دي هيبقى
صعب تتخلص منها لأن فيها إغراء كبير وسهولة في امتلاك الشيء
وبعد كده صعوبة في السداد ممكن تلجأ له في حالات نادرة جداً
زي الاحتياج الضروري جداً.

فريق ثروتك:

العلاقات أنت هتكون شبه الناس اللي تعرفهم غصب عنك
احنا كائنات حسية تتأثر بالتواصل، هتلاقى نفسك زي أصحابك
بتفكر بنفس طريقتهم تلقائياً، لو عايز تغير فكرك المالي اتعرف
على ناس بتعرف تكسب وبتعرف تتعامل مع الفلوس اقرأ
عنهم، اسمع نصائحهم، خليك قريب منهم يا سيدي من جاور
السعيد يسعد ومهم أوي تختار الناس اللي هتقدر تساعدك تعمل
فلوس أنت بتأسس فريق لصناعة ثروتك لأن محدش بيعمل ثروة
أو نجاح كبير لو حده استثمر في الناس.

اتخلص من الاحتياج:

الفلوس بتهرب من اللي بيعجري وراها، أجبرها تحيلك لحد عندك، لازم تفكر أنت هتقدم ايه والناس محتاجة ايه والناس بتدفع فلوس في ايه؟ وبعدين اعمله بأحسن طريقة، في طلبه في الجامعة بتعمل ملازم وبتبيع المحاضرات وفي بنت في طب بتفصل البالطو وتبيعه، في اللي بيشتري حاجات ويبيعها لزمائله في اللي بيشتغل في إدخال البيانات في حاجات كثير ممكن تعملها ببساطة شديدة اوعى تفكر إنك محتاج فكرة عبقرية خالص ده ساندرز بتاع كتاكلي عمل شوية بهارات من عند العطار وباع فراخ عادي يعني الأفكار كثير المهم تحدد اللي هتقدر تعمله ومناسب ليك وابدأ فوراً.

اجهز للفرصة:

والله العظيم الفرص كثير في كل مكان وكل إنسان بتجيله فرص كثير بس المشكلة إن مش كل الناس بتبقى جاهزة لما تيجي الفرصة، أنت بقى خليك ذكي وجهز نفسك تخيل إنك بتدور على شغل مثلاً وفجأة جه قدامك وظيفة ب ١٠ آلاف في الشهر بس شرط إجادة الانجليزية بطلاقة ها ايه بقى! لو أنت جاهز خلصت وده كثير في البنزنس على فكرة بيبقى في فرص كثير بس محتاجة كاش واللي جاهز بيكسب كثير احفظ دي المحظوظ هو الشخص اللي بتجيله فرصة وهو جاهز ليها لو أنت قاعد مع أصحابك على القهوة ودخل عليكم شخص عايز يبيع موبيل آيفون مثلاً ب ٢٠٠٠ جنيه طبعاً دي فرصة كبيرة بس يا ترى مين

اللي هيقدر يكسب الفرصة هل الذكي ولا العبقرى ولا الأقوى ولا
اللي معاه ٢٠٠٠ ج في جيئه؟ الفرصة لى جاهز.

أجل رغباتك:

اخلىص من احتياجاتك أو أجلها شوة لحد مرحلة الاستقرار
المادى، سلمان الفارسى قال لن تنال ما أردت إلا بترك ما تشتهى،
وعمر بن الخطاب قال لراجل كان كل شوية يشوفه فى السوق قاله
« يحك يارجل أكلما اشتهيت أشرتيت » تعال على نفسك ودر ب
نفسك تتحكم فى رغباتها علشان تقدر تحقق حاجة وتحفظ بشوية
فلوس تقدر تستثمرهم والمثل الشعبى الشهير بيقول الفلوس
بتجيب فلوس.

الزتونة:

ربنا بيزق الذكى والغبى لكن ميديش الكسلان، اسع
وخلىك مؤمن إنك هتاخذ أكثر من سعى، ده كريم أوى بس ركز
التفكير سعى والتخطيط سعى والتعلم سعى والعلاقات سعى
والاستشارة سعى والشغل سعى، حتى فكرة إنك تشتري الكتاب
ده وتقرأه نوع من أنواع السعى اوعى تقف كمل كل حاجة فى
الدنيا ممكن لو عرفت ازاى اتعلم تعملها أزاى.

فكر غني

القاعدة بتقول (إن الفقراء يزدادون فقراً والأغنياء يزدادون ثراءً) قاعدة غريبة بس المشكلة إنها حقيقية وده فعلاً اللي بيحصل وبتجارب ناس كتير لأن المشكلة مش في الفلوس المشكلة في عقلية الفقر، تخيل إن واحد عقله مبيفكرش غير في الفقر هنعمل فيه ايه؟ ولو بقى معاه فلوس بيضيعها ويرجع فقيراً طب والحل؟

علشان شخص يتخلص من الفقر ويبدأ في صناعة ثروة لازم يتخلص من عقله الأول لازم يدرب عقله إنه يفكر بطريقة غنية طبعاً في ناس كتير اتكلمت في الموضوع ده وفي كتب كتير خاصة بمجال عقلية الثراء من أشهرها فكر وازدد ثراءً - نيلون هيل وكتب روبرت كيوساكي الأب الغني والأب الفقير ولماذا يعمل الطلاب المتميزون عند الطلاب المتوسطين وكتاب أسرار عقل المليونير - هارف إيكر وكتاب المال - توني روبنز والكتاب اللي بنصح بيه دائماً أستطيع أن أجعلك غنياً - بول ماكيناً طبعاً في كتب كتير ولكن دول الأقوى في المضمون من وجهة نظري وهما

ممكن يساعدوك في تغيير أفكارك ومعتقداتك عن الثروة والفلوس والأفكار المعيقة لها هنا مش هنتكم كثير عن الموضوع ده لأنه مش الهدف الأساسي من الكتاب ولكن حابب إننا نتشارك مع بعض أهم النقاط الأساسية في التفكير المثمر والإيجابي في مقارنة بسيطة نقدر نفهم منها الفرق في التفكير بين العقل الغني والعقل الفقير.

- عقلية الفقير دائماً بتركز على احتياجاتها طول الوقت عايزة فلوس زيادة علشان تشتري بيها احتياجات فترجع تاني فقيرة وعايزة فلوس وهكذا لأن الاحتياجات لا تنتهي والرغبات الإنسانية متجددة فلأزم نأجل احتياجاتنا شوية ونفكر في الادخار والاستثمار قبل الاحتياجات الأغنياء دائماً يفكروا ازاى يوفروا الفلوس علشان يستثمروها أو يشتروا بيها أصول ثابتة تحقق ضمان اجتماعي ومكسب مستقبلي زي الأراضي والعقارات وبعد كده يبصروا الباقي على الاحتياجات والرفاهية.

- دائماً الفقير يفكر يجب فلوس منين، ودايمًا يشوف إن الفلوس لازم تيجي من بره مش هو اللي هيعملها لا قدر الله مثلاً فيستني المعجزة تحصل أو يورث أو حتى نظام البلد يتغير علشان هو يتغير ويعمل فلوس الحقيقة إن الأغنياء يفكروا ازاى يستغلوا الظروف ويكسبوا منها وبيدوروا ايه المهارة أو الشيء اللي يملكوه يقدرُوا يحققوا منه دخل وبيشتغلوا إنهم يكبروا دائرة علاقتهم علشان تحقق لهم فرص أكثر.

- الفقير كل أحلامه تتمثل في متطلبات عادية جداً «شقة وعريبة وجواز وأولاد ومرتب ثابت ومفروشات كويسة ويا سلام لو أسافر وأتفصح وأكل وشرب وأستمتع بالدنيا كده زي خلق الله أهو طبعاً دي أحلام مشروعة بس هي تقريباً كلها يتصرف فيها فلوس مش بتكسب فلوس الفكر الغني يفكر في الأهداف اللي تحقق دخل ثابت الأول والأفكار اللي بتضمن العمل أو الاستثمار ويبدأ يحقق الأحلام المتعلقة بالرفاهية والاحتياجات من العائد من الاستثمار أو من المكسب نتيجة العمل.

- الفقير دايمًا شايف الظروف عائق ونظام البلد والواسطة والفساد والظلم والقدر والقسمة والنصيب كل دي حاجات واقفة ضده علشان يفشل وعائق له بالرغم من إن ناس كتير بينجحوا جمبه وقدامه وفي نفس الظروف أهنا بيرجع للتركيز على المشكلة لكن التفكير الغني بيخليك تفكر في الحلول وازاي تكسب من كل المواقف والأحداث بما إن كل مشكلة وليها حل يبقى أكيد في فرصة للاستثمار.

- الفقير لا يستثمر في نفسه أيعني يشتري كتاب ولا يأكل يشتري جاكيت ولا يحضر كورس في نفس الوقت ده عايز يشتغل في وظيفة كويسة بمرتب كويس الغني يفكر يستثمر في نفسه وينمي قدراته ومهاراته بيتعلم لغة وكمبيوتر وتسويق وإدارة علشان يزود فرصة ويزود دخله.

- الفقير دائماً عنده أحلام وطموحات أبس المشكلة إنه مش عارف هي بتتحقق ازاي أصلاً يعني يلحم مثلاً إنه يشتري فيلا تسأله تقوله ازاي يقولك معرفش مفيش خطة هي مجرد أمنيات التفكير الغني بيكتب أهدافه ضمن خطه ويعرف هي بتتحقق ازاي ويرتب أولويات التنفيذ.

- الفقير دائماً شايف إنه يملك حاجة مش عند حد هو بس محتاج حد يكتشفه أطيب ما تكتشف نفسك وتقدم نفسك يقولك لأ معرفش أطب ازاي؟ المهم إن الحل لازم يجي من بره مش من جواه الغني بي فكر ازاي يعرض إمكانياته ومهاراته ويظهرها ويسوق ليها كمان علشان يوصل لاكبر عدد من الفرص وأكبر مكسب .

- الفقير ميعرفش يعمل ايه بالفلوس خارج نطاق احتياجاته، يعني مثلاً لو سألته لو معاك مليار جنيه هتعمل ايه؟ يقولك هشتري فيلا وعربية و... و... إلخ والباقي مش عارف هحطه في البنك يعني أهدافه بتخلص بمجرد تحقيق أمنياته لكن الغني أهدافه لا تنتهي ورؤيته للمال دائماً بتخلق فرص جديدة للاستثمار مش مجرد احتياجات ولكن في إحساس النجاح والتميز وقيم مساعدة الغير والجمعيات غير الربحية دائماً في جديد ودائماً في زيادة.

- الفقير ميعرفش يستخدم أدوات كتير زي اتخاذ قرار التخطيطة الإدارة التسويق لدرجة إنه ميعرفش ياخذ قرار ياكل ايه أو يشتري أنهي قميص من دول وبيقدر إنه يستعين بأصدقاء وياخذ رأيهم أو يعمل زيهم ودا بسبب التشويش والتشتت هو طول الوقت مش

عارف هو عايز ايه تحديدًا على العكس التفكير الغني يبقى عنده قائمة باهتماماته وأولوياته ومحدد هو عايز ايه بالظبط ودايمًا جاهز إنه ياخذ القرار.

- الفقير بيدور دايمًا على الأقل والأرخص والأوفر بيحب يشتري حاجات كتير حواليه تحسه بالأمان بيعشق الامتلاك حبًا في الامتلاك دايمًا يشتري حاجات مش هتفيده أو تنفعه وممكن يسأل بعدها هو اشتراها ليه أصلًا! لكن الغني بيشتري اللي بيحتاجه بس واللي هيحقق له قيمة أو هيضيف له أو هيستثمر فيه ده لا يمنع إن في مرحلة من الرخاء بيشتري حاجات للرفاهية.

الأمثلة كتير لكن احنا استعرضنا أهم النقاط لتغيير الفكر وزى ما قولنا ممكن تستعين بأحد الكتب المتخصصة في عقلية الشراء قبل ما نروح لجزء تاني في مفهوم مهم محتاج يتغير وهو فكرتك عن الشراء في الأساس.

(الثراء يعني فلوس كتير)

ده فكر فقير جدًا للأسف وكل اللي يفكر في الفلوس على إنها بتحقق الحرية المالية بيعيش في فقر حتى لو بقى معاه فلوس برضو بيسأل هيعمل بيها ايه؟ طيب عايز زيادة؟ أو يشتري بيها حاجات والفلوس تخلص مفهوم الشراء ببساطة هو الفكر الغني ناس بتعرف تفكر ازاي تجيب فلوس وازاي تستثمرها وامتى تشتري احتياجاتها وامتى ل، ودايمًا يفكر في الفلوس لمرحلة واحدة وببشتغل علشان الفلوس جزء من الوقت وبعد كده ببشتغل

الفلوس عنده، وبتبقى فكرة الفلوس فكرة وهمية بالنسبة له يعني عبارة عن أرقام لا تمثل شيء وعلشان كده بيكون ثروة أكبر من كل احتياجاته وأهدافه وأحلامه حتى وصناعة الثروة بقت أمر روتيني في حياته عادي جداً بقى بيشتغل ناس عنده علشان تكبر ثروته وهو نايم في البيت أو مسافر يتفصح.

من ١٢ سنة كنت شغال في شركة كبيرة جداً في مصر وكانت مملوكة لرجل أعمال معروف وكان اللي بيدير الشركة دي وبيكبرها ويطورها مدير أعمال الراجل ده وبصراحة كان بياخد رقم خرافي وأنا كنت مستغرب جداً ازاي الراجل ده مش هو صاحب الشركة دي! أو ليه مفكرش بكل الفلوس اللي معاه دي يفتح بيزنس ويبقى زي رجل الأعمال اللي شغال عنده ويعمل ثروة لنفسه بدل ما هو بيعملها لغيره فضلت أدور على إجابة لحد ما جبتها من مهندس كبير معانا ومقرب للشخص ده، قالي لأنه لا يملك عقلية بيزنس وفقري أو طريقة تفكيره فقيرة، أو بيعرف يدير ويخطط صح بس ميعرفش هو المفروض يعمل ايه بالفلوس اللي عنده، كمان هو يخاف يخاطر لأحسن يخسر هو كده ماشي في المضمون وبيضمن مرتب وعموله كويسة.

الفكر الاستثماري وعقلية الثراء مختلفة شوية عن الإدارة إنك تكون أنت القائد وصاحب القرار وأنت المتحمل للمسئولية تفرق كثير عن إنك تاخذ قرار لحد تاني.

استثمر في عقلك:

ده أهم استثمار وأنجح استثمار ومستحيل يخسر، اتعلم واقراً ونمي عقليتك المالية وطبقها في نظام حياتك لحد ما الفكر ده يبقى جزء من نظام تفكيرك، أجمل ميزة في البنس والاقتصاد إن نفس المفاهيم اللي بتطبق على الدولة أو الشركة والأنظمة الكبيرة هي نفسها المفاهيم اللي بتطبق في حياتك الصغيرة أو مصاريف البيت، المدفوعات والندرة والوفرة والأصول وفائض الميزانية والعجز والتضخم، تخيل إن كل ده بينطبق على مصروف البيت ومصروفك الشخصي هي لعبة واحدة لو عقلك اتدرب إنه يلعبها ويكسب هتمتلك عقل ثري يقدر يحقق ثروة كبيرة ووفرة في حياتك.

مغالطة التكلفة الغارقة (sunk cost fallacy)

- خلصوا الأكل كله متسبوش حاجة في الطبق الحاجة مبقتش رخيصة.

- ايه ده أنتوا مخلصتوش أكلكم ليه؟؟

- شبعنا والله مش قادرين .

- لا لازم تاكلوا هو الأكل وحش؟

- مش قادرين نأكل خلاص.

- يعني الحاجة دي هترمي هي الحاجات بقت رخيصة.

وفي أكثر المشاهد سادية على الإطلاق تقوم ربة المنزل بخلط كل الطعام المتبقي وتقعده تاكل فيه فوق طاقتها وقدرتها لحد ما تجيب آخرها وتصل لمرحلة ما قبل الانفجار بنقطة، على أمل إنها تخلص الأكل وميترميش وتحقق الانتصار العظيم اللي هو ايه بقى؟ إنها نجحت في التخلص من الخسارة والأكل مترماش ولكن قصاد المكسب الوهمي ده حققت خسائر كثير.

الحقيقة ده مجرد مثال لنفس ال Concept اللي غالبية الناس بتستخدمه في حياتهم ودي مغالطة منطقية شهيرة اسمها مغالطة التكلفة الغارقة « sunk cost fallacy » ودي بتخلي الناس ياخدوا قرارات مستقبلية خوف من الخسارة وهنا بيخسر وا أكثر بكتير، في المثال الأول مثلاً هنلاقي إن دافع الخوف من الخسارة دفع ربة المنزل إنها تتحمل فوق طاقتها وهنفرض إنها نجحت في تجنب خسارة سعر الأكل، إلا إنها هتخسر صحتها وطاقتها ومجهودها والوقت وممكن تدفع أكبر من ثمن الأكل ده علاج، ومش بس كده ده هيعرضها استخدام المغالطة دي لكوارث مستقبلية أكيدة أبسطها السمنة والمشاكل الصحية المترتبة عليها وممكن تخسر حياتها بالكامل بسبب مفهوم واحد.

نفس المغالطة دي بنستخدمها في كل حياتنا، ودي مغالطة اقتصادية ممكن تدمر حياتك، وفكر فقير جداً، عندك أمثلة:

- تدخل علاقة أو تتجوز وبعدين تكتشف إن مش ده الشخص المناسب وبدافع الخوف من الخسارة أنت بتحاول تكمل وده هيدفعك إنك تخسر أكثر وأكثر.

- دخلت كلية واكتشفت بعدها بسنة إن مش دي الكلية اللي أنت عايزها وتقدر تنجح فيها ولكن خوفك من خسارة سنة هيدفع إنك تكمل وبالتالي تخسر سنين.

- إنك تدخل مشروع وبعده فترة يبدأ يخسر أو مبيحققش المكسب المتوقع، بس أنت تحاول تكمل على أمل إنه يكسب بدافع خوفك من الخسارة وبالتالي هتخسر أكثر كثير.

- إنك تشتري حاجات وبعد فترة تكتشف إنك مش محتاجها بس ترفض تبعها بدافع الخوف من الخسارة وده هيخليك تحسرها بالكامل مع الوقت.

- إنك تشتغل في وظيفة بتستنفزك بالكامل بس خوفك من خسارة الوظيفة هيدفعك إنك تكمل خوفًا من إنك تسيبها ومتلاقيش شغل ودي خسارة كبيرة جدًا.

الأمثلة كتير لنفس المبدأ والمشكلة إن الفكر ده منتشر جدًا في مصر، وده يفكر يفقر أي حد ويخليه عايش بكمية مشاكل هو مش عارف مصدرها، لازم تفهم إن كل الخسائر بتتعوض طول ما أنت بتحاول وبتتعلم وتفكيرك مرن، زي ما قولت قبل كده احنا بنعاني من فقر في الفكر أكبر بكثير من فقر المادة.

حياتك مبنية على قراراتك وقراراتك مبنية على عقليتك كل الناس بتكره الخسارة وده أمر طبيعي ولكن مش كل الناس بتخاف من الخسارة، الناجحين شايفين إن الخسارة أمر طبيعي جدًا مرة أكسب ومرة أخسر المهم النتيجة في الآخر ايه؟ وعلشان كده عندهم نسبة مخاطرة عالية وطبعًا مكسب أكبر طيب الكلام ده حلو وبعدين ..

الناس اللي بتخاف من الخسارة بتخسر كتير أوي من غير ما تحس لأن عقلهم بقى بيستخدم مغالطة التكلفة الغارقة يعني دائمًا بيحاول يختار القرار اللي فيهوش خسارة حالية ولكن بيترتب عليه خسائر كتير بعدين بس هو مش مدركها وعلشان كده اسمها «مغالطة»

الناس إلي بتكمل الفيلم السخيف للآخر علشان دفعت
ثمن التذكرة، اللي بيكملوا الأكل الوحش علشان خلاص دفعوا
ثمنه، اللي بيكملوا الكورس غير المفيد علشان دفعوا ثمنه، اللي
بيكملوا حياتهم علشان هي مفروضة عليهم وليهم عمر بس كل
زي مغالطات هتدمر حياتك وتخسرك كتير مش هتعرف طعم
الجبنة غير لما تجربها الأول فاللي في إيدك مش أحسن حاجة لازم
تجرب غيره الأول الموضوع عامل زي اللي بيقولك البلدي أحسن
من غيرها وهو معهوش باسبور أساسًا مغالطة لاستمرار الفشل
خوفًا من الخسارة فالنتيجة دائمًا خسارة فادحة.

تكلفة الفرصة البديلة (opportunity cost)

علشان تقدر تمسك حاجة بإيدك لازم تسبب حاجة تانية، احنا طول الوقت بنختار من بين البدائل، وطول الوقت مطلوب منا قرارات صعبة وأحياناً مصيرية ودائماً في حيرة خوفاً من الخسارة وإننا نندم وفي أوقات كتير بنندم فعلاً بسبب الخوف وعدم حسبة الخسارة.

- أسافر ولا أفضل في مصر، أتجوز ولا أستنى شوية، أدخل الكلية اللي بحبها ولا اللي ليها مستقبل، أشغل ولا أعمل بزنس، أشترى ده ولا ده ... متردد طول الوقت.

لازم تعرف إن أي حاجة بنختارها معناه إننا خسرنا حاجة في المقابل وهنا مفهوم ال Opportunity cost تكلفة الفرصة الضائعة أو البديلة، هل الحاجة اللي احنا اختارناها أفضل من اللي خسرناها وكانت فرصة أفضل ولا هنرجع نندم على الفرصة الضائعة ولا هتحس إن تكلفة الفرصة الضائعة أغلى من اللي الفرصة اللي أنت اخترتها أصل كل قرار وله ثمن وكل فرصة ليها ثمنها اللي

هدفوا فلانم تفهم وتدرّب عقلك إنه يستخدم ال opportunity
cost ويعرف يحسب المكسب في الاختيار والمكسب في الخسارة،
علشان يحدد الاختيار المناسب والأفضل حتى في أتفه الأشياء.
مثلاً الساعة ١١ وأصحابك كلموك تنزل تسهر معاهم وأنت
عندك شغل الصبح، هنا أنت لازم تاخذ قرار، لو اخترت إنك
تنزل العائد هيكون إنك هتبقى مبسوط ووقت لطيف لكن
العواقب سيئة طبعاً، طيب الفرصة البديلة هنا إني أقرأ كتاب
شوية وأنام علشان أصحى للشغل، تفتكر المكسب فين، وهل
القرار الأولاني يعادل خسارة القرار الثاني ولا أنت هتندم ثاني يوم
وتقول يا ريتني.

حساب تكلفة الفرصة ما بين الشغل اللي بتحبه والشغل اللي
بيكسبك أكثر لازم تعرف إن كل اختيار هيكسبك في اتجاه ويخسرك
في اتجاه ثاني وهنا تبص لوضعك الحالي واحتياجاتك دلوقتي هل
هي الفلوس؟ ولا أنت مرتاح مادياً فيكون المكسب في إنك تعمل
اللي بتحبه.

أكمل في الكلية اللي بحبها ولا اللي ليها مستقبل مضمون
بصرف النظر إن مفيش حاجة مضمونة إلا إن حساب الفرصة
البديلة هنا مهم ودي هترجع لاحتياجك للشغل هل هو أمر مهم
جداً وملزم زي مثلاً إنك هتساعد أسرتك أو تبني مستقبلك ولا
في فرصة إنك تقدر تستنى على الشغل شوية أعايز أقولك إنك
ممكن تختار اللي يناسب مرحلتك ممكن تختار اللي شغله مضمون
وتشتغل وتحقق دخل وبعدين تدرس اللي بتحبه.

غالبية الناس اللي حست بالندم كان بسبب اختياراتهم بكامل حريتهم بس مكنوش عارفين يحسبوا تكلفة الفرصة البديلة ويعتقدوا إن قرارهم نهائي ويضيعوا على نفسهم فرصة تاني وهي تعديل القرار.

خدها قاعدة: أنت هتدفع ثمن اللي اخترته وثمر اللي ماخترتوش، فتأكد دائماً إنك دفعت الثمن المناسب في الاختيار الصح وهنا اتعلم قانون مهم في فن الخسارة قانون بنستخدمه في الإدارة بيقول (إيقاف الخسارة مكسب) إنك توقف الخسائر ده أول طريق للمكسب وهو مكسب في حد ذاته، كتير مننا للأسف بيدي لنفسه مبررات علشان يفضل مكمل في الخسارة على أمل المكسب وحياته في النهاية بتتحول لمقامرة ولعبة روليت إيقاف الخسارة مهم وضروري علشان تعدل مسارك.

لعبة القرار النهائي

(The Ultimatum Game)

اللعبة دي إحدى ألعاب الاقتصاد السلوكي وهي بتؤكد إن اختيارات الأشخاص دائماً مبنية على العدل في التوزيع ورفض أي عرض للمكسب إذا كان غير عادل بمعنى آخر «يا نعيش عيشة فل يا نموت احنا الكل»

الناس طول الوقت بتتعامل بالشكل ده بتحاول تقرب من المكسب المتساوي في كل شيء علشان تحس بالعدل وإنما مش أقل من الآخر حتى في القضايا الفلسفية زي مثلاً الراجل والست، في الشغل مثلاً لما ممكن تبقى راضي عن مرتبك ولكن في حالة إن صديق في المكتب اللي في نفس وضعك مرتبه زاد وأنت لا هنبداً تحس بعدم رضا رغم إنك كنت راضي في الأساس بما تملك الفكرة دي بتخلينا نرجع للهدف من علم الاقتصاد إنه يلبي احتياجات ورغبات الأفراد وتوزيع الثروات بشكل عادل وأي اختلال في الميزان ده بيخلي الناس تحس بعدم العدل وده بيوصلنا لخسائر كتير.

عملوا تجربة وجابوا شخصين واحد يتخذ القرار والثاني يقبل التنفيذ أو يرفض وبقى معاهم مبلغ ١٠٠٠ دولار والطرف الأول يحدد القسمة والثاني يقبل بيها أو يرفضها تمامًا والاثنين يخسروا، في الغالب الطرف الأول كان يحدد النسبة الأكبر له ٨٠٪. مثلاً والآخر ٢٠٪. وهنا كان دائماً الطرف الآخر يرفض رغم إنه كسبان ٢٠٠ دولار من الهواء لكن إحساسه بعدم العدل يخليه يعاقب نفسه في سبيل إنه يعاقب الآخر حتى ولو خسروا هما الاثنين وزى تجربة بنشوفها كتير في حياتنا الناس لما يبقى في ايدهم القرار في الغالب يفكروا في مصلحتهم الشخصية فقط لكن لو هما المفعل به يفكروا في العدل بين الأطراف.

هنا لازم نفهم إن الفكرة مش مرتبطة بالكثير والقليل ولكن مرتبطة بطريقة التوزيع الناس ممكن تشعر بالرضا بالقليل ده في حالة إن الجميع متساوي ولكن لو بقى في أفضلية لبعض الناس عن الآخر بدون وجهة حق هيختفي الشعور بالرضا بين الناس فدايمًا حاول تطبق المبدأ ده في حياتك ومع كل الأشخاص الي أنت بتعامل معاهم وفي شغلك ده مبدأ ينطبق على كل شيء لأنها غريزة إنسانية مش بس الفلوس أكان الوقت والجهد والمشاعر والاحترام وكل معاني الحياة.

التربية والفلس ومفهوم الإدارة

المشهد الأول في التربية:

شوف يا ابني الفلسوس مش كل حاجة أهم حاجة أخلاقك والقيم اللي اتربيت عليها أهم حاجة مستقبلك وشهادتك وتعليمك ركز في مستقبلك هوده اللي هيخليك محترم بين الناس أياما ناس كتير معاها فلسوس لكن وحشين وأخلاقهم سيئة ومش متعلمين كويس ومحدث بيحترمهم وطبعاً لازم تاخد مصروف قليل علشان الفلسوس الكثير هتفسدك وتدمر أخلاقك الفلسوس الكثير وحشة بلاش تركز في الفلسوس الصحة أهم هتفرق ايه لو معاك فلسوس ومريض مثلاً أنت ممكن تخسر كل الفلسوس هتستفاد ايه وقتها الفلسوس دي كلها رزق ومحدث هياخد أكثر من رزقه مهما حصل قول الحمد لله على كل حاجة لازم تفهم إن الإنسان مش بشكله ولا مظهره ولا يملك ايه أو ساكن فين ولا عربيته نوعها ايه! الإنسان بأخلاقه مش مهم أنت هتشتغل ايه أو فين أو بكام المهم إنك

تشتغل وتبقى عضو نافع في المجتمع الفلوس مش هتخليك سعيد ومبسوط خالص في ناس كتير معاها فلوس ومش سعيدة في حياتها الفلوس مش هتخلي حياتك أحسن أنت الي بايدك تخلي حياتك أحسن الناس الي بتعمل فلوس كتير دي يا إما نصابين يا إما حرمية يا إما ورثوا الفلوس (فهمت).

المشهد الثاني في التربية:

شوف يا ابني أهم حاجة النهاردة الفلوس معاك قرش تسوي قرش هي الدنيا كده كل حاجة بقت بالفلوس فأنت لازم تتبته لنفسك ومتضيعش فلوسك على أي حاجة وتحط القرش على القرش علشان تنفع نفسك علشان محدش بقى بينفع حدًا التعليم والشهادات مش كل حاجة النهاردة المهم هو أنت معاك كام الفلوس هي الي هتعملك قيمة بين الناس ياما ناس كتير معاها شهادات وقاعدين على القهوة لازم تسعى وتشتغل وتعمل فلوس أصل هي الفلوس مش هتنزل عليك من السماء الأمان في الفلوس حتى لو تعبت أو جالك مرض لا قدر الله مش الفلوس هتنفعك وتخليك تتعالج في أحسن مكان! يا ابني الناس النهاردة بالي بتملكه ساكن فين أعريبتك نوعها ايه أظهرك ازاى كده يعني أ شوف شغله حلو مش أي شغلانة وخلاص (لا) ما هو أنت مش تتعب وتشقى علشان شوية ملايم تصرفهم لازم تشتغل في حاجة ليها دخل كويس وبتكسب (فهمت).

أكبر مشكلة موجودة في مجتمعنا مع فكر الإدارة المالية هي التربية العجيبة دي! شيزوفرينيا الناس في التعامل مع المواقف والأفكار اللي بنتربى عليها بنقول حاجة والواقع حاجة تانية، فبنطلع أجيال شبه أهلهم حتى في الفقر والمعاناة تقريباً توريث للفقر وللمعتقدات الفقيرة وعلشان كده الأغنياء يفضلوا أغنياء والفقراء يفضلوا فقراء علشان التفكير واحد بتتوارث الأجيال نفس طريقة التفكير نفس التربية طبعي تبقى نفس النتائج، التضارب في التربية ده بيخلي الناس توصل إنها معندهاش رؤية ولا إجابة واضحة في التعامل مع الفلوس ما هو لا يملك ثقافة مالية واضحة وكل الأسئلة عنده ملهاش إجابة:

أجيب فلوس منين؟ يعني أجيبها ازاى؟ طيب لو معايا فلوس أعمل بيها ايه؟ خايف أخسر؟ خايف من بكرة؟ وهكذا لحد ما نبقى قضينا على أي فكر للاستثمار أو الاقتصاد الشخصي أو حتى عقلية مالية مستقلة! علشان كده لازم نفهم إن الغالبية عندها ثقافة مالية غلط ومحتاجة تغيير ونتعلم ازاى نربي ولادنا والأجيال القادمة على ثقافة مالية صحيحة وهنا هنقول شوية نصايح خاصة بالتربية المالية:

علموا ولادكم الادخار علموهم يشترروا اللي عايزينه من فلوسهم حتى لو مزودتش المصروف مش مهم مصروفه كام ويقدر يدخر كام المهم فعلاً إن ثقافة الادخار تكون عنده وفكرة إنه لازم علشان يشتري حاجة يبذل مجهود ويوفر احتياجاته ويوقف رغباته ويتحكم فيها النهاردة هيتعلم الادخار علشان يشتري لعبة بكرة هيدخر علشان يستثمر أو يشتري شقة أو ينشأ مشروع.

علموهم إن كل حاجة يبشتروها لازم يكون في سبب للاستفادة مش مجرد رغبات لازم يتعلم الانضباط الذاتي والتحكم في مشاعره الشرائية ويفهم السبب والنتيجة حتى لو جرب أكثر من مرة، دوركم انكم تسبوه يجرب ويتعلم وتوجه تفكيره إلى الصح والغلط علشان تنمي عقلية المالية بالتجربة الي هتتحول لخبرة بعدين.

علموهم إن الفلوس مهمة صحيح هي مش كل حاجة لكن هي من أهم الحاجات فمش لازم يضيعوها، هي الفلوس مش حلوة أو وحشة هي حاجة مهمة لتحقيق حاجات كتير بلاش ندخل المشاعر في الحسابات والأرقام، لازم يفهم إنه يفصل ويفكر بطريقة منطقية في تلبية رغباته.

علموا ولادكم يتخلصوا من الكراكيب والحاجات الي ملهاش لازمة بطريقة فيها مكسب أو إحسان يفهم إنه ممكن يكسب من كل الاتجاهات ممكن بيع متعلقاته القديمة وياخد منها فلوس تحقق له حاجة تاني وممكن تعلمه الصدقة وأخلاق الإحسان عن طريق إنه يتبرع بيها لحد محتاج، الأخلاق بتيجي بطريقة عملية.

علموا ولادكم إن في حاجة اسمها (لا) قاطعة، ومش كل حاجة مجابة، وإن الأهل مش مخلوقين علشان ينفذوا رغبات ولادهم، لكن موجودين علشان يساعدهم في بناء حياتهم وشخصيتهم، وإن الدور الأكبر على الشخص نفسه، لازم تقتلوا فيهم الاعتمادية على الغير وتنموا استقلال الشخصية والاعتماد على النفس.

علموهم المسئولية والمساعدة في شغل البيت وتبادل الأدوار، كفاية أجيال أنانية وأجيال لا تقدر مسئولية العمل، ولا بتحب تبذل مجهود وشايفين إنهم أعلى من أي مهنة صغيرة، وشايفين إن غسل الأطباق إهانة.

علموهم إن العلم مش بس في المدرسة في حاجات كتير ممكن يتعلم منها، لازم يقرأ كتب ويتكلم مع الناس ويتفرج على الأفلام الوثائقية والمواقع المفيدة على الإنترنت وأبلكيشن الموبايل اللي تعلمهم حاجة مفيدة، وعلموهم إنهم يستثمروا في أنفسهم وإنهم يدفعوا فلوس في ده، ساعدوهم إنكم توضحوا لهم الطريق.

علموهم يعتمدوا على أنفسهم حتى ولو في مخاطرة، علموهم إن الفشل أمر طبيعي والخسارة بتعدي عادي، المهم نتعلم من الخسارة علشان نقدر نحقق مكسب بعد كده الحياة لازم نجرب فيها المكسب ولازم نجرب الخسارة ونكمل عادي الدنيا مش هتنتهي لو كسر حاجة أو فقد حاجة أو أخفق في سنة دراسية عادي يتعلم ويقف يكمل أقوى بلاش نصور لهم إن الخسارة والفشل شبح بيطاردهم.

علموا ولادكم إنهم يعبروا عن أنفسهم ويفهموا هما مين ويعرفوا أنفسهم ازاي، ويكونوا رأي خاص بيهم ويتناقشوا ويوصلوا وجهة نظرهم، ده هيعلّمهم ازاي يسوقوا أنفسهم بعد كده وفرصهم تبقى أكبر.

الأهل وظيفتهم يحموا ولادهم لما يكون في خطر فقط لكن
مش يبقوا أوصياء على أهدافهم وتفكيرهم، سيبوا ولادكم يجربوا
ويغلطوا ويتعلموا بنفسهم، خوفك عليهم النهاردة هيخليك تخاف
منهم بكرة، عايزين أجيال قوية تقدر تصنع فرص وتستغلها
وتحقق مكسب واستقلال مالي.

الغاية المحددة

موافق تشتغل ببيع في المترو وعلى القهاوي؟ موافق إنك تشتغل عامل نظافة أو بوفيه في أي مكان أو إنك تمسح سلاالم أو عربيات، موافق تشتغل أي شغلانة وأنت معاك ليسانس أو بكالوريوس في بلدك؟

في الغالب أكيد الإجابة (لا) وفي الغالب هتضحك على نفسك وتقول الشغل مش عيب، بس أنا متعلم وأهلي صرفوا عليا ومجهودي تعبى وسهر الليالي والذاكرة وكل الحاجات دي اللي هتوصلنا في النهاية إنك مش هتشتغل أي حاجة من الأمثلة دي لأنها مش من مستواك.

طيب لو أنت جالك جرين كارد وهتسافر أمريكا وطبعًا ما معاكش تكلفة تذاكر السفر اللي هي ذهاب بس ب ١٨ ألف، وهسألك تاني نفس السؤال بس في ظروف مختلفة تفكر هتوافق تشتغل أي شغل علشان تجمع ثمن تذكرة السفر؟؟

تخيل إن الإجابة بنسبة ٩٥٪ ستكون موافق ومستعد تعمل أي حاجة علشان تجمع ثمن التذكرة، تشيل زبالة فوق دماغك، تمسح الأسفلت أي حاجة تجيب فلوس، ومهما كان الجهد والتعب مش مهم، هتصبر نفسك وتقول هرتاح بعد كده وممكن تسهر وتطبق ومتمش ٤ ساعات في اليوم وتبقى طاحونة.

تفتكر ليه الناس مبتوفقش في الحالة الأولى وبتوافق في الحالة الثانية؟

الإجابة بسيطة «الغاية المحددة» الأبحاث في الاقتصاد السلوكي وعلم النفس وعلم الاجتماع بتقول إن أي إنسان بيبقى عنده غاية محددة في عقله، تفكيره كله بيتركز في نفس الاتجاه ومجهوده كله على نفس الطريق، وميركزش في أي حاجة تانية غير الغاية دي، ولا كلام الناس ولا المجتمع ولا القواعد السخيفة دي، وبتقول الأبحاث إن مفيش حد نجح في حياته إلا وكان عنده غاية محددة، وإن الشخصيات العظيمة كان عندها غاية عظيمة، وان الأشخاص اللي معندهمش غاية محددة عايشين تائهين ومش قادرين يحددوا حياتهم أو شخصيتهم أو مواهبهم وشغفهم، ولا حتى هما عارفين هما عايزين ايه بالضبط، أستاذي في الاقتصاد جيمس فيدار قال مرة «الكون يعني مخزن الموارد، والبشر أحد هذه الموارد، البشر يحاولون الاكتفاء من الموارد، أما الاقتصاديون لديهم غاية محددة ألا وهي السيطرة على تلك الموارد وامتلاكها».

صدقني فكرك هيتخلف تمامًا لو بقى عندك غاية محددة،

قابلت ناس في حياتي كانوا محددين غاية واحدة وشغالين عليها في الوقت اللي شوفتهم فيه كان مستحيل أصدق كلامهم وكانوا مثال للسخرية من ناس كتير لأن كلامهم كان عكس الواقع الحالي ليهم، ولكن بعد سنين بقوا مثال للاحترام والنجاح واللي كان بيسخر منهم بقى بيتعلم منهم وشايف إنهم نموذج للنجاح..

فاكر الواد أبو نضارة مقعرة في المدرسة اللي بيقعد في أول صف، اللي بيجابو على كل الأسئلة اللي المدرسين بيحبوه ده، والمدرسة كلها بتحفل عليه وهو ساكت وعنده غاية واحدة بس إنه ينجح ويتفوق، ده أول واحد بتحتاجه في الامتحانات أو في الدراسة لأنه شخص عنده غاية واضحة ومحددة شغال عليها ومش مركز في جوانب تانية لحد ما يحقق هدفه في الغالب الأمثلة دي هي اللي بتنجح ويتعلم منها.

«عندك اختياريين تبقى أحد الموارد ويتم امتلاكك وتوظيفك، أو تمتلك غاية إنك تمتلك المورد نفسه»

وأنت مالك !

الحقوا يا جماعة طبق الاستيك أميركان أنجوس بقى ب ٧٥٠ جنيه يرضي مين ده؟

هو ايه الاستيك أنجوس ده أصلاً؟ مجرد لحمه مستوردة بس سعرها غالي شوية بس ما علينا يعني ايه اللي يهملك في الموضوع؟ هو احنا ليه بنصعبها على نفسنا؟ بشوف ناس كتير جداً من النوعية دي بتهتم بحاجات وأسعار حاجات غير متناسبة مع طبقتهم الاجتماعية، أناس ب ٣٠٠ ج، نوتيلامش عارف بكام، جولدن اسبريسو ب ٣٧٠ ج، الاسنيكرز أديداس بقى ب ٢٥٠٠ ج، أيفون ب ٢٠ ألف والناس تعلق وتناقش وتهتم بالموضوع بالرغم إنه في العادي مش هيجي في باله أصلاً يشتري الحاجات دي حتى لو معاه فلوس.

لازم تفهم إن ربنا خلق الناس درجات ومش كلنا زي بعض، احنا مالنا ومال الحاجات دي معلش يعني، ما تغلى ولا ترخص أنت مالك، في منتجات كتير لا تناسب الطبقة الاجتماعية العامة

والناس يتتبع أسعارها وتستغرب على أساس إنها جزء من حياتهم، هو احنا ليه بنحب نسود الدنيا ونصعبها على نفسنا، عيش عيشتك الحقيقة اللي تناسب مع إمكانياتك وبلاش تشغل نفسك بحاجات تافهة لا تخصك في شيء، بلاش تخلق لنفسك مشكلة مش بتاعتك أصلاً، بلاش تقتل الرضا جواك بسبب إنك باصص لفوق، وبلاش تسأل عن حاجات فوق مستوى إمكانياتك.

في الأزمة الاقتصادية الأخيرة كانت بتجيلي استشارات عن الأسعار الجديدة، وازاي الناس تقدر تظبط ميزانيتها، أقسم بالله العظيم إن ٩٠٪ من الناس اللي قعدت معاهم عايشين فوق مستوى إمكانياتهم بكثير وأقساط وحاجات كده، كنت بطلب منهم يكتبوا مصاريفهم الشهرية بدقة ونرجع نشوف ايه الحاجات اللي ممكن نعدلها ونستغني عنها كنت بشيل ٤٠٪ تقريباً.

مهو مينفعش إنك تشتكي من الظروف وأنت بتدخن وبتقعد على قهاوي وكافيه وبتاكل برا، والنسكافيه شيء أساسي، ده احنا لو لغينا اللي فاتوا دول بس هتوفر ٣٥٪ من دخلك، راجعوا سياستكم في الإنفاق واتعلم القاعدة دي « عيش ب ٧٠٪ من دخلك فقط » يعني لو دخلك ١٠٠٠ ج عيش ب ٧٠٠ وادخر ٣٠٠ وراجع قائمة أولويات الشراء عندك وشوف البدائل اللي تنسبك مش الأحسن، متروحش أماكن مش بتاعتك، متعرفش ناس مش شبهك، متشترش حاجة ثمنها مش معاك، بلاش تتابع أسعار حاجات لا تخصك من قريب أو بعيد، محدش بيلبس جزمة

براندب ٣٠٠٠ ج وينزل يركب المترو، كل حياة وليها طبيعتها،
بلاش تصعبها على نفسك علشان متصعبش عليك، سهل الدنيا
تسهل.

في درس اتعلمته مهم أوي «لو معرفتش تستمتع بحياتك في
الوقت الحالي وظروفك الحالية، عمرك ما تعرف تستمتع بيها
لو الظروف اتغيرت»

أنت عارف الفيلا في الكمبوند بتاع قطامية وان بكام دلوقتي؟
وأنت مالك، ملكش دعوة، شيء ميخصكش والله.
ركز في حياتك مش حياة غيرك.

من وجهة نظر أخرى

في الجزء ده من الكتاب هنعرض وجهة نظر مختلفة في طرق التفكير والمهارات التنفيذية لتغيير رؤيتك عن بعض أنماط الحياة وسلوكك ونمط تفكيرك في التعامل مع الأشياء المادية وغير المادية، في الجزء ده هخلي عقلك يشوف جانب تاني من نفس الأمور اللي اتعودت تقولها وتعملها بشكل دائم. العقلية التي تعودت على إنفاق المال، لا تستطيع أن تصنع ثروة.

لو عقلك اتعود يفكر هتصرف فلوسك في ايه وهتشتري ايه؟ هيقى من الصعب نفس العقلية دي تفكر هتجيب الفلوس ميناً عقلك مش هيعرف يوجد نتايج لأنه اتعود على الاحتياج مش الإنتاج وبالتالي طول الوقت هتبقى في تفكير في إنك محتاج فلوس علشان تصرفها، الحل الأول غير تفكيرك.

التدريب الأول للحفاظ على المال هو عدم إنفاقه، ودي هتكون

عندك فكرة الانضباط الذاتي والتحكم في الإنفاق والادخار
وبعدين الاستثمار.

ومحدث يقول احتياجات أساسية، لأن الاحتياج مرتبط بالتلبية
وليس الاختيار، يعني لو جعان مش هتفرق مع بطنك هتاكل
كشري ولا لحمه، كل الاحتياجات يمكن تليتها بأقل تكلفة.

وطبعاً الهدف من تعلم الاستراتيجيات دي إنك تحقق استثمار
يضمن ليك دخل مرتفع وفائض في المال، علشان تقدر تعيش
حياتك بالطريقة الي تعجبك وفي الوقت ده تقدر تشتري الي أنت
عايزه.

أنت شخص مادي

ومن عجائب مجتمعا إن كلمة مادي لما تطلق على شخص ده يعتبر ذم، لكن الحقيقة هو مدح واعتراف بالنجاح، لما تتعامل مع أشخاص عقليتهم المالية متطورة هتلاقى إنهم ماديين بنسبة كبيرة، وده سبب من أهم أسباب نجاحهم، لكن من أسباب تأخرنا إننا مش ماديين.

الشخص المادي إنسان نجح إنه يحول أي فكرة أو موهبة أو معلومة أو شغف أو علاقة لمكسب حقيقي ويقدر يحقق منها profit وعائد، يعني عقله بقى يملك القدرة إنه يعمل معالجة « processing لأى مدخلات input ويحولها لقيمة تقدر إنها تحقق income كويس، ودي درجة نتمنى إن كل الناس توصلها لأنها طريقة تفكير متقدمة. في مجتمعاتنا الناس لسه مش عارفة هي عايزة ايه أو ايه مهارتها أو مميزاتها ولوربنا كرمها وعرفت بتبقى مش عارفة دي هنستخدمها ازاي ونحولها لمكسب ازاي وازاي أسوقها وتكون

مصدر دخل ليا ومكسب حقيقي ونجاح، وده لأن عقولهم للأسف غير مادية، وعلشان كده أي شخص مادي بالنسبة ليهم غريب عنهم، والعجيب بقى إن أي شخص بيوصفوه إنه مادي في الغالب بيكون ناجح وسابق عنهم.

فرق ما بين الصفات، في فرق ما بين إنك مادي وإنك طماع أو جشع أو أناني أو ندل، إنك مادي دي قيمة عملية كبيرة إنما الصفات السلبية كلنا بتتفق إنه مذمومة .. فرق ما بينهم.

الغالي ثمنه فيه

بنسبه كبيرة المنطق ده غلط في أغلب الأحيان لأن في حاجات غالية كتير على الفاضي وثمانها مش فيها خالص، لكن هي غالية علشان الناس قررت إنها تتبع المنطق ده في التفكير ... ازاى؟

لأن غالية الفكر الفقير بيقدر الثمن الغالي ويديه قيمة أكبر من حجمه، لأن هدف الفقراء دائماً بيكون الفلوس فدايمًا بيركزوا في السعر والمادة على إنها مرتبطة بقيمة عالية، يعني لو دكتور كشفه غالي يبقى شاطر، لو التعليم غالي يبقى متميز، لو شخص لبسه شيك يبقى غني، لو معاه عريية كويسة يبقى ناجح، لو الأكل غالي يبقى كويس، من الآخر كل حاجة مرتبطة بالسعر، كل ما السعر يزيد قيمة الشيء بتزيد بشكل غير واعى عند الناس، ده في كل نواحي الحياة.

وبالتالي بيحصل ايه؟ أنا يبقى مضطر أزود عليك السعر لأن ده مفهومك، ولو أنا عندي قيمة حقيقية يبقى لازم أقدمها بسعر

كبير لأن لو قدمتها بسعر قليل غالبية الناس مش هتقدر قيمتها، وبقى في تنافس في السعر بين مقدمين السلع والخدمات، يعني لو دكتور فلان غلى الكشف بتاعه يبقى أنا كمان أغلى لأنه مش أحسن مني وكده الناس ممكن تشوفه أشطر وأفضل، للأسف الشديد السعر بقى مرتبط بالقيمة في دماغ الناس، والناس سبب كبير في غلاء أسعار حاجات كتيراً غير طريقة تفكيرك تجاه السعر.

تعلم التجزئة:

لو معندكش عندك فكرة تكسبك مليون جنية مرة واحدة، دور على ١٠ أفكار كل واحدة تكسبك ١٠٠ ألف، لو ملقتش دور على ١٠٠ فكرة كل واحدة تكسبك ١٠ الآلاف، مفيش، يبقى تدور على مليون فكرة كل واحدة تكسبك جنية بس.

مبدأ التجزئة الكلية مهم جداً تتعلمه وتتقنه، لو شايف التارجت كبير فتنه لأصغر وحدة، إنك تكسب مليون جنية، معناها إن تاخذ جنية واحد بس من مليون شخص ومصر مثلاً ١٠٠ مليون، وعلشان كذا أكثر واحد يقدر يعمل المليون بسهولة باستخدام مبدأ التجزئة فهم فكرة سعر وحدة منخفض في عدد كبير.

- شوف الفرصة في المشكلة:

أفضل فرصة للاستثمارات بتبقى في الأوضاع الاقتصادية الصعبة، لأن المشاكل بتبقى كتير وأي بيزنس بيحل مشكلة هيحقق

مكسب وانتشار قوي، كما لو عندك بيزنس بيقدم بديل لسلع أصبحت غير متوفرة أو غالية أوي هتتحقق مكسب برضو، ولو عندك بيزنس بيقدم أسعار تنافسية أو تكلفة منخفضة برضو تكسب.

فكر ريادة الأعمال قائم في الأساس على الحلول في مجال البنس والابتكار، أي فكرة تتعمل صح باستراتيجية صح في التوقيت الصح تقدر تكتسح.

المكسب في الخسارة:

في طريق المكسب في خسارة وقت ومجهود وفلوس وخسارة نفسية، خسارة أوقات حلوة وخروجات وأوقات مع الأصحاب، خسارة ناس هتعتلك، خسارة عدم الخبرة، خسارة التعليم وفي النهاية المكسب، سألت نفسك قبل كده ليه كل الأشخاص اللي بتحقق نجاح قوي دايماً عندهم قصة صعبة وأوقات مؤلمة؟ علشان دايماً الخسارة أمر طبيعي وروتيني توقع إنك تخسر علشان ده أقوى سبب إنك تنجح.

هي معادلة مفيش نجاح من غير مخاطرة ومفيش مخاطرة من غير خسائر إلا لو كنت محظوظ.

البيع خسارة:

دا أحد المفاهيم الغلط اللي موجودة في ثقافتنا للأسف، بنحب نحفظ بكل حاجة وأي شيء على أمل إنه ينفع بعد كده وهي دي الخسارة الحقيقية، لأنك لو دخلت بيوت أغلب المصريين هتلاقي

عندهم حاجات كثير مبيستعملوهاش ودي اسمها أصول مهلكة،
يعني ليها معدل إهلاك وكل يوم بتخسر، يعني ايه ببساطة؟
أي حاجة بتشتريها ليها معدل إهلاك، طول ما أنت بتستخدمها
وطول ما في وقت بيعدي عليها بتخسر من ثمنها الأصلي لحد ما
يجي وقت وتدخل بند إهلاك تام يعني ليس لها قيمة وهي دي
بقى الخسارة الحقيقية، لكن لو أنت كنت قررت تبيعها بنص
ثمنها بعد ما استهلكتها ب ٥٠٪ يبقى أنت مخسر تش حاجة ده
أنت تبقى كسبان، مشكلتنا إننا مش فاهمين إن الاستخدام ليه
ثمن والوقت ليه ثمن ولو خصمت الثمن ده من أصل الشيء
يبقى البيع مكسب كبير ومش بس كده ده أنت هتساعد ناس
كثير وهتكمل الهرم الاقتصادي اللي احنا في حاجة ملحة ليه، لأن
مش كل الناس بتقدر تشتري حاجات جديدة فلو بقى متوفر
ليهم المستعمل بسعر مناسب يبقى كده احنا ساعدنا فئة كبيرة
من الناس وأنت كسبان وهما كسبانين ودا أحد الحلول اللي بنقول
عليها الكل كسبان. win win situation.

لما تشتري حاجة جديدة بيع القديم، ولو عندك حاجات
مبتستخدمهاش بيعها، ولو عندك حاجات ليها بديل بيعها وهات
البديل، لأن مع الوقت معدل إهلاكها هيوصل ل ١٠٠٪ وهتخسر
كثير، مثال علشان لو لسه مش واضحة:

« كان عندنا فيديو وشرايط كثير أوي وبعدين بقى عندنا دش
وبقيننا نادرًا لما نستخدم الفيديو، وكان الستلايت في الوقت ده مش
متاح لكل الناس وفي فئة لسه بتشتري الفيديو، اقترحت على بابا

ساعتها إننا نبيعه هو ملوش لزمة عندنا وواحد مكان على الفاضي وهيجي وقت وينتهي، فطبّعاً قالي الرد الشهير لا طبّعاً خسارة ده أنت عارف دول كان ثمنهم كام! المهم عدى الوقت والفيديو بقى إهلاك ١٠٠٪ والستلايت بقى متاح لكل الناس بسعر أرخص، واحنا رمينا الفيديو والشرائط في إحدى حملات التنظيف «تفتكروا بقى هو خسر ولا كسب، افهم معدل الإهلاك علشان تعرف إن البيع مكسب، وعندك مثلاً العقول المالية مش هتلاقي في بيوتهم حاجة مبيستعملوهاش بيسموها «إهدار»

الديون والالتزامات:

لازم تفرق ما بين الاتنين دول دائماً علشان تعرف تتصرف صح، ببساطة الدين هو فلوس عليك واتصرفت وليس لها أصل حالي عند السداد، بمعنى إنك استلفت فلوس علشان تتعلم أو مصاريف علاج أو تسافر مثلاً، هنا الفلوس دي اتصرفت خلاص وأنت بقيت مطالب بالسداد وأنت معندكش أصل ليها، في البيزنس مثلاً إن خدت فلوس وخسرتها فبالتالي أنت مطالب بسداد شيء مش موجود أصلاً ودي صعوبة الدين، اللي دائماً بنصح بالابتعاد عنه.

أما الالتزام هو إن يبقى عليك فلوس وأنت تملك الأصل بتاعها عند السداد، زي مثلاً استلفت فلوس علشان تشتري شقة، هنا السداد يبقى التزام لأن أصل الفلوس موجود قدامك، وده ينطبق على كل السلع اللي بالتقسيط، متبقاش ديون تبقى

التزام مؤقت لأن أصل السلع موجود، وهنا بنصح بالتقليل من الالتزامات وفقاً لمستوى دخلك.

طيب لو اشتريت موبايل قسط مثلاً والموبايل ضاع قبل ما أسدد القسط، كده يبقى التحول من التزام إلى دين، أثقل شيء على الإنسان هو الدين، ودائماً بأنصح إنك تبعد عن الدين بأي شكل، لكن الالتزام مرتبط بمستوى دخلك وتقدر تتحكم فيه.

تخلص من السلع الإدمانية:

في بحوث اتعملت على أكثر سلع بتسبب الإدمان والناس بتفضل تشتريها مهما زاد سعرها، والسلع دي بيدخل فيها مواد تسبب الإدمان فعلياً، زي النيكوتين، الكافيين، الدهون المشبعة، والسكريات بأنواعها.

وبعض الشركات والمنتجين بيحرصوا إنهم يستعينوا بكميات كبيرة من المواد دي ويدخلوها جوه تركيبة منتجاتهم علشان تسبب الإدمان وطبعاً تحقق مكسب زيادة نتيجة الطلب الزيادة زي المشروبات الغازية ودي بيدخل فيها كمية سكر كبيرة جداً بتسبب الإدمان والكافيين في البيبسي والكولا، وكل الأطعمة المصنعة والوجبات السريعة بيدخل فيها نسبة دهون مشبعة كبيرة بتسبب الإدمان حتى العصائر والشيكولاتة، والقهوة والشاي والنسكافيه، وطبعاً في المنتجات الإدمانية بشكل مباشر زي المخدرات والكحول والسجائر ... إلخ.

نيجي بقى للنقطة المهمة، دائماً هتلاقي إن مع أي أزمة اقتصادية

السلع دي هي أول سلع بتغلى وسعرها يزيد بشكل كبير، لأن بيبقى مضمون إن الناس مدمنة وهتستمر في الشراء مهما حصل ومهما السعر زاد، وهنا السلع الإدمانية مبعتمش مشكلة صحية فقط في حياتك دي مشكلة اقتصادية كبيرة، يعني عادي جداً تشوف شخص قاعد على القهوة بيشتكي من الأزمة الاقتصادية والغلاء وماسك الشيشة وشارب ٢ قهوة ومكمل عادي.

في مؤشر في الاقتصاد اسمه مرونة الطلب « demand elastic » ودي معادلة إن لما سعر حاجة بينزل الطلب عليها بيزيد والعكس طبعاً، وكان في سلع ضرورية معندهاش مرونة في الطلب زي الأدوية مثلاً مهما السعر زاد المريض هيشترى لأنه مضطر ولكن النهاردة بقينا نزود عليهم السلع الإدمانية كمان واللي بقت هي كمان معندهاش مرونة في الطلب أو السعر ... هتشتري يعني هتشتري ... لازم تتخلص من السلع دي في حياتك أو تقللها، ده هيخلق مرونة اقتصادية في سلوكك الشرائي.

فخ مجاني:

أي حاجة مجانية بتبقى جزء من الدعاية المدفوعة ونسبة الاستفادة منها لا تتعدى ١٠٪. عندك مثلاً كل المحتوى المجاني غير المسروق على الإنترنت لا يتعدى ١٠٪ من محتوى الموضوع نفسه لو مدفوع والمحتوى الجيد نادراً تلاقى فيه حاجات مجانية، الناس دي بتقدر قيمة الحاجة اللي بتقدمها وبرضو غالبية السلع المجانية والعروض المجانية مينفعش تعتمد عليها اعتماد كلي لأنها

جزء صغير من الأصل وكم ان لازم تدرب عقلك على فكرة تقدير قيمة أي شيء وإنك تدفع الثمن لكل حاجة.

روبرت كيوساكي مؤلف كتاب Rich Dad Poor Dad يقول أصحاب العقلية الفقيرة بيدوروا على أي شيء مجاني بدل ما يدوروا على المال اللي يشتروا بيه وعلشان كده يفضلوا يحصلوا على الفتات الذي لا يسمن ولا يغني من جوع فالحياة المجانية رديئة لا يوجد بها شيء يدعو إلى الفخر أو المنفعة.

اتعلم تدفع الثمن:

كلنا ممكن ننجح ونحقق استقلال مادي وأي تارجت لو دفعنا الثمن، أي وضع جديد محتاج تغيير والتغيير له ثمن بتدفعه من وقتك وفكرك وحياتك وأعصابك وقلبك، محدش يقدر يغير واقع غير لو غير نفسه الأول ودفع الثمن.

أي بنس ممكن ينجح لو دفعت الثمن من تعب وسهر ومجهود وتفكير ووقت ومصاريف.

أي حاجة في الدنيا ممكن تتعلمها وتتقنها لو دفعت الثمن من وقتك ومجهودك وعقلك.

أي علاقة ممكن تنجح لو دفعنا الثمن.

أي فكرة حتى ولو مجنونة ممكن تنجح لو دفعنا الثمن، ما هو اللي فكر يوصل للقمر كان مجنون زي اللي فكر يطير، بس صدقوا نفسهم ودفعوا الثمن.

أي حلم أو هدف له طريق لتنفيذه بس لازم تدفع الثمن، وكل ثمن على قد هدفك.

مشكلة الناس إنهم فاكرين إن الحياة مجأناً وغير مؤمنين إن كل حاجة في الدنيا ليها مقابل، حتى عبادة ربنا بمقابل، فادفع ثمن الحاجة الي تستاهل بدل ما تدفع ثمن خسارتها، ادفع ثمن الي أنت عايزه بدل ما تدفع ثمن الي مش عايزه، الناس الناجحة عارفة إنها لازم تدفع ثمن كل حاجة وعلشان كده بيستخدموا القانون ده من البداية، والناس الي غير مدركة بيشغلوا دماغهم بيحاولوا ميدفعوش ثمن الحاجة وعلشان كده بيدفعوا الثمن أضعاف في حياتهم.

الي راكب عجلة علشان يلعب بيبدل نفس المجهود الي راكب عجلة علشان يوصل، والي سهران يتفرج على فيلم بيبدل نفس مجهود الي سهران يتفرج على فيديوهات تعليمية، كله له ثمن بس النتائج مختلفة لأن التارجت مختلف، نصيحة « لما تحدد أي تارجت شوف ثمنه كام وادفعه»
أتحكم في الشراء في الظروف الصعبة:

في الأوضاع الاقتصادية المضطربة سلوك الناس بيلجأ للاحتفاظ بالمال في البداية ومع استمرار الاضطراب بتبدأ الناس في الشراء بلا منطقية.

السبب الأول هو الخوف - فأساس الشراء بيتتم بدافع التخلص من الخوف والإحساس بالامان فبالتالي إحساس الامتلاك بيعزز الشعور بالامان الوهمي.

السبب الثاني اليأس - إحساس الأفراد إن المال ليس له قيمة وإنه لو اشترى بيه حاجة هيقى أفضل وأحسن لأن قيمة الفلوس بقت بتقل يومياً.

السبب الثالث النجاة - بما إن الفلوس قيمتها قليلة الناس بتحاول تعوض الخسارة فتبدأ تحول الفلوس لأصول واستثمارات وتبدأ تشتري عقار أو ذهب أو عملات أو شهادات ذات عائد مرتفع أو حتى سلع هما متاكدين إنها هتغلى بعد كده فيقدر يعوض خسارة قيمة المال وبالتالي بيخلق مشكلة في السوق جديدة وتضخم وفعاعات تودي في داهية.

نصيحة: راقب سلوك في الشراء ومتخليش المشاعر تتحكم فيك فكر بعقلك أكثر وافهم احتياجاتك كويس لأن اقتصاد السوق متغير والي بيكسبك النهاردة هيخسرك بكره والعكس صحيح. وبكده نقدر نقول كام نصيحة مهمين:

- بلاش تشتري حاجة غالية ليها بديل أرخص، وبلاش تشتري الرخيص لو هتستخدمه وقت أطول.

- ادفع في قيمة الشيء والوقت المستخدم والعائد من الاستخدام.

- بيع الحاجة الي مبتستخدمهاش لأن وجودها خسارة وبيعها مكسب.

- أسهل حاجة تخسرها الفلوس، الوقت والمشاعر والمجهود والناس هي دي الخسارة الي بجدد.

- بلاش تشتري اللي في مستوى إمكانياتك، اشترى بأقل من اللي تقدر تدفعه.

- الغالي تمنه مش فيه، الغالي تمنه في استخدامه.

اعمل الصـح.

الأصول والخصوم:

كثير منا مبيقدرش يميز بين الأصول والخصوم أو بمعنى تاني مش مركز في الموضوع ده

الأصول: هي أي شيء هتستريه وتدفع فيه فلوس ويحقق ليك دخل أو مكسب أو استثمار أو على الأقل يحتفظ بنفس قيمة الشرائية (التمن اللي دفعته فيه)

الخصوم: هي أي حاجة هتشتريها ويستنزف ثمنها أو تلزمك بفلوس ليها وبتخسر من ثمنها الأصلي اللي أنت اشتريته بيها. الغالبية من الطبقات المتوسطة والأقل بتفكر دايمًا تلمي احتياجتها ورغباتها على حساب التخطيط المالي واقتصادها الشخصي ده بيولد طريقة تفكير وسلوك شرائي غلطاً هنلاقي إن غالبية مشتريات الطبقة دي تتلخص في الخصوم لأنها بتمثل احتياجات وسعر أقل وده الفخ اللي بيعمله عقلهم ونظام تفكرهم على العكس الطبقات الغنية بتفكر أكثر إنها متدفعش فلوس غير في حاجة هتحقق لهم مكسب أو هتجيب فلوس أو تحتفظ بتمنها لوباعها بعدين.

الأصول زي العقارات والأراضي والعلامات التجارية والذهب

وأسهم البورصة .. إلخ أكل حاجة من دول تقدر تحقق ليك
مكسب كويس وتضمن ليك استثمار جيد.

كان ليا صديق بي فكر يشترى شقة تمليك وكان سعر الشقة كاش
٣٥٠ ألف جنيه وهو كان معاه مبلغ ١٠٠ ألف فقط ولما خد آراء
الناس استقر إنه مش هيعرف يشترى الشقة ويدفع أقساطها،
خصوصاً إنها نصف تشطيب وهيحتاج فلوس يشطبها وبكده
الفكرة دي انتهت من دماغه، وبالصدفة اتقابلنا وحكى لي الموضوع
وكانت نصيحتي إنه يشترى الشقة ويدفع المبلغ الي معاه كمقدم
ويقسط على ٥ سنين بس مش هيقعد فيها! هنجيب مستأجر يقوم
بالتشطيب النهائي مقابل خصم جزء من الإيجار لمدة ٧ سنين
ويدفع تأمين كويس نظراً لطول مدة الإيجار وإن الإيجار هيقدر
يغطي ٧٥٪ من قيمة أقساط الشقة وطبعاً ال ٢٥٪ الي فاضلين
في استطاعة صديقي إنه يدفعهم سنوياً بسهولة وهتنتهي الأقساط
في ٥ سنين والستين الي فاضلين للمستأجر هيقوا دخل صافي
تعوض ال ٢٥٪ الي دفعها صديقي وبكده بعد ٧ سنين نقدر
نقول إن الشخص ده استثمر في الأصل العقاري واشترى الشقة ب
١٠٠ ألف فقط وحصل على تشطيب هيجتاج يجده على أسوأ
الفروض وبقي يمتلك أصل ثابت.

بمناسبة صديقي في خلال ال ٧ سنين طبق الفكرة مرتين وبقي
يملك ٣ أصول عقارية أقرر يعيش في واحدة ويأجر الاثنين التانيين
والشقة الي كانت ب ٣٥٠ ألف بعد ٥ سنين سعرها أصبح مليون
و ٢٠٠ ألف جنيه.

الدرس: استثمر في الأصول مهما كنت معتقد إنها ستكون ضغط عليك أو عندك خوف من المخاطرة هتدرك بعد كذا حجم المكسب لما تنتهي فترة السداد ثانيًا بلاش تاخذ آراء الناس اللي من نفس طريقة تفكيرك لأنهم مش هيضيفوا ليك جديد، اسأل مختص.

أما الخصوم هي الفكرة الغالبة على عقول كثير من أصحاب الفكر الفقير لأنها أسهل وبتحقق الرغبات والحاجات بصورة سريعة وبيعتقد البعض إنها بتمثل مكسب طبعًا الخصوم زي الموبايل مثلاً الأجهزة الكهربائية اللي بتستهلك كهرباء تقريباً أنت بتشتري حاجات تصرف عليها وسعرها بيقل وبتحتاج تغييرها بعد فترة طبعًا في أساسيات وضروريات وعلشان كذا لازم نركز احنا بنشتري ايه ونفهم إن ده خصم فبلاش أدفع فيه فلوس كثير، أشتري وفقًا لاحتياجاتي بالظبط، مثال لو محتاج شاشة تلفزيون ايه الهدف من إني أشتريها ٥٠ بوصة مثلاً هنا أنا خرجت برا دائرة الاحتياجات وبقيت في الرفاهية ومحدش يقدر يتحمل تكلفة الرفاهية إلا اللي يملك أصول ورأس مال بيحقق له عائد مستمر.

كثير من الناس بيثوف العربية من الأساسيات وبعض الشباب بيفضلوا العربية عن إنه يشتري شقة اللي هي أصل أولكن العربية تعتبر خصوم لأن سعرها هينزل بالاستخدام مش هيزيد هتحتاج مصاريف شهرية وهيقى ليها ميزانية لوحدها وهنا أنا اشتريت حاجة تحقق لي منفعة لكن بتخصم من رأس مالي وهنا بنفضل دايماً إن شراء أي سيارة يكون من العائد من الاستثمار أو بفلوس ادخار زيادة.

الالتزمات والديون:

طبعا فهنا الفرق بين الالتزام والدين قبل كده خليني أفكرك
بيهم :

الالتزام: هو دفع مبلغ بصورة منتظمة مقابل شيء أنت
حصلت عليه ويحقق لك منفعة «الأصل موجود»

الدين: هو دفع مبلغ عن شيء ليس له وجود أثناء الدفع
حاجة استخدمتها وانتهت خلاص ولسه بتدفع ثمنها وقولنا ده
تقيل جدا على نفس الإنسان ويفضل تجنب الديون تماما.

الدين طبعا لا خلاف عليه أبعد عنه بكل الطرق لكن الالتزام
ممكن تستخدمه وتحقق منه مكسب ويدخل جوه خطتك المالية ...
ازاي؟

مثال لو أنت معاك ١٠ آلاف جنيه وعايز تشتري سلعة
ضرورية وفي نفس الوقت عندك فرصة إنك تستثمر الرقم ده
في شغل مثلا يبقى هنا الالتزام هو الحل أتقدر تستثمر الفلوس
وتشتري احتياجك بالقسط وتحوله لالتزام شهري تدفعه من عائد
المبلغ اللي هستثمره في فترة أطول مع الاحتفاظ برأس المال ثابت،
ودي نصيحة مهمة للأفراد اللي بتفكر تعمل بزنس إنهم يحتفظوا
بأكبر قدر من السيولة النقدية وطبعا هنا لازم أفكرك إنك لا
تلجأ للالتزام وأنت لا تملك أصل المبلغ إلا في أضيق الحدود لأن
ده هيقى ثقل عليك فكر تستخدم الالتزام في الأمور الضرورية
واللي تحقق لك منفعة.

الالتزام الشخصي:

وده جانب مهم جداً لازم تركز عليه هو إنك تلتزم تجاه نفسك زي مثلاً إنك تلتزم بمبلغ محدد للادخار الشخصي أو إنك تلتزم بمبلغ محدد لمصاريفك واحتياجاتك اللي هتضيف ليك عائد زي لو محتاج كمبيوتر تشتغل عليه فده التزام يحقق عائداً إنك تلزم بميزانية للتعليم والكورسات ده استثمار في نفسك طبعاً يفضل إن يكون في ميزانيك التزمات تجاه نفسك على مدار السنة لتنمية مهاراتك والتعلم وتطويرك شخصيتك.

تعدد مصادر الدخل:

الاعتماد على مصدر دخل واحد مخاطرة كبيرة جداً، وللأسف الغالبية العظمى من الطبقات المتوسطة والأقل بتعتمد على مصدر دخل واحد وده بيخليهم دائماً تحت ضغط لكن العقلية الاقتصادية دائماً بتحاول توجد تعدد لمصادر الدخل لأن بطبيعة الحياة مفيش ضمانات، وبالتالي صعب إن أنت تعتبر مصدر دخل واحد مضمون ده هيخليك دائماً بتحاول تلبية احتياج الأمان، لأن عندك شعور بالخوف وهنا سلوكك الشرائي وعقليتك المالية بيحصل فيها خلل لأنك بتحاول تشتري أكبر قدر من الاحتياجات علشان تحس بالأمان وفي الغالب مبتعرفش أنت بتتصرف ليه كده!

فلازم توجه تفكيرك إلى تعدد مصادر الدخل عن طريق تعدد الشغل أو إن يبقى عندك أصول بتحقق عائداً أو حقوق ملكية فكرية لشيء أو مشروع بجانب العمل أو على أقل تقدير وديعة

بنكية، طبعًا الحاجات دي متحصلش في يوم وليلة لكن أنت بتبدأ تخطط ليها وتقلل مصاريف وترفع مدخراتك لفترة محددة علشان تقدر توفر مصدر داخل تاني، وصدقني الموضوع سهل بمجرد ما تبدأ هتلاقي نفسك بقى عندك هدف واضح وبتحاول توصله وعقلك هيوجد ليك طرق لتحقيق الهدف ده.

بالنسبة للشباب تحديدًا وفي العموم تقدر تتعلم حاجة جديدة تحقق عليك دخل إضافي زي برمجة الكمبيوتر وتصميم الجرافيك وتصميم المواقع الإلكترونية والترجمة والتسويق الإلكتروني في مجالات كتير تقدر تستثمر في نفسك وتتعلمها وتشتغلها بشكل حر وأون لاين وتحقق ليك مصدر داخل بجانب وظيفة أساسية وخلي بالك إن ده اتجاه بقى عام خصوصًا مع وجود مواقع متخصصة في العمل الحر... ابدأ.

اصنع فريق ثروتك:

الجملة دي مهمة جدًا وفرقت كتير معايا، وأكد تطبيقها هيفرق مع أي حدًا قالها بول ماكينيا في كتابه I Can Make You Rich وهي إحدى الاستراتيجيات اللي طبقها ريتشارد برانسون صاحب مجموعة فيرجن وكثير من الأشخاص الناجحين والمؤثرين ببساطة محدش يقدر يعمل كل حاجة لوحدة فلو عايز تعمل ثروة أو تغير معتقداتك أو تبدأ بزنس أو استقلال اقتصادي محتاج ناس معاك تساعدك فريق عمل أو ناس تتعلم منهم أو أصدقاء يدعموك أو أشخاص ناجحين تستفيد من خبراتهم أو استشاريين.... إلخ

دي خطوة مهمة لازم تبدأ بيها إنك تجيب ورقة وقلم وتكتب فيها قائمة بأسماء الناس اللي تقدر تساعدك مش لازم تكون تعرفهم معرفة شخصية بس اكتب القائمة واكتب قصاد كل اسم أنت محتاج منه ايه؟ أو هو يقدر يساعدك في ايه بالظبط؟ بعد ما بتكون القائمة بتبدأ تشوف مين فيهم اللي تقدر تكلمه بشكل مباشر وتتصل بيه وتكون محدد في طلبك واطلب إنه يساعدك وبعدين ابدأ اعمل بحث على الإنترنت بأسماء الناس اللي أنت محتاج تتابعهم وتتعلم منهم واختار إنهم يكونوا من الأوائل في الظهور عندك See First علشان تتابعهم بشكل كويس وتقدر تتواصل معاهم.

مهم جداً إنك تبدأ تشوف أماكن تواجد الناس دي بيكون فين وتسعى إنك تقابلهم في بدايتي الشخصية في تطبيق الفكرة دي وإنشاء شبكة علاقاتي كنت بتابع على الفيسبوك الفعاليات والأحداث اللي بيتواجد فيها الأشخاص دول وكنت بحاول دايمًا الحضور والتعرف عليهم بشكل شخصي أنصيححتي ليك لازم تكون محدد جداً وعارف أنت عايز ايه بالظبط علشان تسأل صح وتأخذ إجابة صح أو اعرف إن كل العلاقات هتفيد على جوانب مختلفة من حياتك فابدأ في تكوين شبكة علاقات دلوقتي وكل ما مستوى فكرك وأعمالك بيكبر ويتطور علاقاتك كمان هتطور لحد ما هيجي الوقت اللي تكون أنت على قائمة ناس كثير.

اقتل الاستهلاك العاطفي:

احنا كبشر بنعتبر كائنات حسية في المقام الأول فدايمًا عندنا رغبات بنحاول نحققها علشان نحس بالفرح والسعادة في غالب الوقت الناس بتشتري حاجات كتير علشان بس تحس بالمتعة وهنا نقدر نقول إن غالبية العقليات الفقير بتشعر بالمتعة في إنفاق الفلوس أطب جربت متعة التحكم في الفلوس؟ جربت متعة زيادة الفلوس؟ هتلاقي طريقتين للتفكير مختلفتين تمامًا.

ناس بتلاقي متعتها في الفقر كل ما تصرف أكثر بتحس بسعادة أكثر طبعًا أنا بسميها سعادة وهمية لأنها هتنتهي بمجرد ما تعرف أنت صرفت كام وهتكمل ميزانيتك الشهرية ازاى! وناس تانية سعادتيا إنها وضعت هدف مالي وحققت الرقم ده وبدأت في استثمار يحقق دخل وهكذا، عملية انتقال ما بين إنك تشتغل علشان تجيب فلوس وبعدين تشغل الفلوس عندك علشان تحقق ليك عائد يخليك تشتري رفاياتك وتشعر بالسعادة انتقال المراحل ده ممكن ياخذ سنين لكن العائد بيستحق، طبعًا أنت لو قلت الكلام ده لعقيلة فقيرة هيقولك افرض إنك مت قبل ما تصرف الفلوس؟ عشاق للفقر والتشاؤم طيب افرض إنك عشت بقى؟ أكيد هتندم على الوقت والفرص والفلوس اللي ضاعت على الفاضي وكانت ممكن تحقق لك عائد أفضل من كده أفصيححتي ليك إنك تتغلب على مشاعرك وتتحكم بعقلك في سياسة الشراء وإنفاق الفلوس.

الادخار والاستثمار

علشان نقدر نحقق الاستثمار لازم نحقق الادخار الأول، الادخار مش بس بيحقق ليك ضمان مالي، ده تدريب مهم جدًا لنفسك وعقلك، هتدرب نفسك إنها تمتنع عن الاستهلاك العاطفي وبتدرب عقلك إنه يفكر في الفلوس بطريقة مختلفة ويوفر الفلوس علشان يفكر في الاستثمار الناجح، أظن مش محتاج أكلمكم كثير عن الادخار وأهميته لأنه واضح مدى أهميته وإنه نقطة البداية لأي شيء، هكتفي بمقولة مهمة جدًا لجيم رون:

«الفرق بين الأغنياء والفقراء هو أن الفقراء ينفقون ما لهم ثم يدخرون ما تبقى منه، إنما الأغنياء يدخرون ما لهم ثم ينفقون ما تبقى»

الفلوس بتجيب فلوس:

طبعا كلمة شهيرة جدًا كلنا حافظناها وفعلياً هي حقيقة، دايمًا الحاجة اللي عندك بالتفكير المنطقي بتزيد، وعلشان كده هتلاقي إن غالبية الأشخاص اللي كانوا بيتبعوا سياسة في الادخار فلوسهم

زادت بعد فترة وبعد ما حولوا الادخار للاستثمار الفلوس زادت أكثر، لكن العقلية الفقيرة فلوسهم بتقل ومتعرفش ازاى رغم إن دخلهم بيزيد، وطبعاً المبرر الشهير هنا إن الحياة بقت أعلى وكل شوية الأسعار ترتفع أكثر، طبعاً ده منطقي جداً في كل العالم ولكن غالبية الناس اللي بتقول كده هتلاقيهم معندهمش ميزانية أصلاً ولا عقلية مالية هتلاقيهم عايشين بعشوائية، في الغالب العقليات المالية مبتشتكيش ولكن بتعدل سياسة إنفاقها وميزانيتهم.

خطط دايمًا لادخار وإن يبقى في فائض من الفلوس، بعد كده فكر ازاى تستثمرهم وتزود الدخل وكل ما الفلوس هتزيد هتلاقي المكاسب بتزيد بنفس النسب وبمجهود أقل.

الاستثمار:

في الجزء ده هنتكلم عن أهم خمس أنواع من الاستثمارات اللي غالبية الناس بتتهم بيهم:

أولاً - العقارات:

دايمًا بيجي العقار في المقام الأول من الاستثمارات لأنه بيعتبر أفضل أنواع الأصول اللي معدل إهلاكها بياخد فترة طويلة من الزمن وكثير من الناس بتشوف إنه من الاستثمارات الآمنة اللي مفيهاش نسبة مخاطرة عالية، وده في نوع كبير من الصحة لو عرفنا نستثمر صح، العقارات بتديك أكثر من حل للاستثمار ممكن تشتري الأرض للبناء وتستنى لحد ما سعرها يعلى وتبيعها وممكن تشتري أرض زراعية وتبدأ نشاط زراعي وممكن تشتري

أرض وتبني عليها عقار أو إنك تشتري عقار جاهز أو شقة داخل عقار، الحلول كثير وده اللي بيميز العقار كمان استثمار العقار مش بس مرتبط ببيع الأصل ولكن ممكن تستغله كحق انتفاع إنك تقوم بتأجيريه، وفي دولة زي مصر أنت لو بتمتلك قطعة أرض في منطقة وسط البلد والمناطق السكنية ممكن تحولها لجراج عربيات وده مشروع ناجح جداً، عموماً العقار يعبر من أفضل وسائل الاستثمار لكن مهم إنك تعرف إنه في الغالب استثمار متوسط الأمد يعني بتشتري وبتبيع في مدة من ٣ ل ٥ سنين علشان تقدر تحقق مكسب من الاستثمار في العقار أو زي ما قولنا ممكن تأجر الوحدة أو الأرض ومهم إنك تفرق بين المناطق التجارية وغير التجارية لأنها بتفرق في السعر ومن الذكاء في مجال العقارات إنك تتنبأ بمنطقة جديدة أو حي جديد وتستثمر فيه في بدايته مثال أحياء في مصر زي ٦ أكتوبر والتجمع الخامس ومدينة الشروق اللي عملوا طفرة في الأسعار في وقت قياسي ولكن دي مرحلة متقدمة هتحتاج منك خبرة.

ثانياً - البورصة:

البورصة من الاستثمارات المغرية جداً نظراً لسرعة تحقيق المكسب ولكن في المقابل ليها مخاطر كبيرة ومهم جداً إنك تكون فاهم في حركة الأسهم وسوق المال مش هتتكلم عن التفاصيل في البورصة لأنها محتاجة كتاب لوحده، لكن لازم تفهم الفرق بين المضاربة في البورصة والاستثمار في البورصة، الفرق بين الاثنين إن الاستثمار في البورصة ببساطة أنت بتختار تشتري أسهم في شركات

كبيرة ومضمونة وبتتحرك في السوق بشكل ثابت من المميزات إن المكسب يبقى شبه مضمون ونسبة المخاطرة قليلة جداً ومن العيوب إن سعر السهم يكون غالي مقارنة بالشركات الصغيرة والعائد من السهم أو المكسب مش كبير أوي، أما المضاربة في البورصة إنك تدخل تشتري في الأسهم اللي فيها نشاط لشركات غير مضمونة ودي بتبقى لعبة حظ ممكن تكسب كتير وممكن تخسر كتير وهنا في مخاطرة عالية جداً لكن طبعاً في المقابل من الممكن تكسب كتير برضو، وهنا أنا بنصح إنك تستثمر في الأسهم المضمونة بلا مخاطرة.

ثالثاً - الذهب:

زي ما قولنا إن الفلوس ورق ليس له قيمة ولكن القيمة في الأصل والذهب من أقدم الأصول في العالم، طبعاً الذهب مرتبط بسعر عالمي ومؤشر عكس مؤشر الدولار، يعني لما سعر الدولار يعلى سعر الذهب ينزل والعكس ولكن التأثير الفعلي للكلام ده مش مؤثر جداً في الاستثمار وفي الغالب علشان تضمن الاستثمار في الذهب اتعامل معاه على إنه استثمار متوسط الأمد يعني متفكرش تبيع قبل ٣ سنين، ومهم جداً إنك تشتري ذهب خام يعني تشتري سبيكة ذهبية أو جنيهاً ذهب علشان تفضل محتفظة بكل سعرها.

رابعاً - الشهادات البنكية:

ستظل الودائع والشهادات البنكية هي الوسيلة المفضلة

لأصحاب المعاشات، بسبب إن العائد عليها ثابت والمخاطرة
منعدمة وقليلة لكن دائماً تفضل الشهادات البنكية استثمار ثابت
وغير مجدي بشكل كبير في ظل نسب التضخم المرتفعة، لكن هي
لها الفضل في الاستثمار للأشخاص الي ميقدروش يبذلوا مجهود
في أنواع الاستثمار الأخرى وللناس الي مبتحش المخاطرة من أي
نوع وعايزة تضمن دخل شبه ثابت.

خامساً - الاستثمار في مشروع:

هو من وجهة نظري أفضل أنواع الاستثمار خصوصاً للشباب
وللناس الي عندها فرصة إنها تخوض تجارب جديدة بنسبة مخاطر
محدودة والحقيقة إن في الأوضاع الاقتصادية الصعبة بتدي فرصة
للمشاريع الجديدة والصغيرة والمتوسطة على عكس تصور ناس
كثير، لأن في مجتمع بيعاني من مشاكل اقتصادية أو دولة نامية بتكون
مشاكل الأشخاص كثير وهنا نقدر نقول إن أي مستثمر هيقدم
فكرة أو مشروع يساعد الناس على حل المشكلة دي هيقدر إنه
يكسب ويوصل بسرعة وطبعاً المشاريع مش لازم تكون برأس مال
ضخم أو كبير، بالعكس ممكن نبدأ بالمشاركة مع أحد الأصدقاء أو
مساعدة الأهل في مشروع بسيط وغير مكلف، زي مثلاً الأنشطة
الخدمية الي بتقدم خدمات مش منتجات ومهم إنك تعرف إن
العائد على الاستثمار في المشروعات الصغيرة والمتوسطة بيبقى أكبر
وأعلى من الاستثمار في المشروعات الكبيرة، لكن لازم تبدأ بدراسة
السوق كويس واحتياجاته والقوة الشرائية وسياسة التسعير وبقى

عندك دراسة مالية للمشروع ويمكنك تبدأ بمشاريع مع عدد كبير من الشركاء ومهم إنك تختار حد عنده خبرة وتبدأ مشروعات زي حضانة أو مطبخ بيععمل أكل من البيت أو مستوصف أو شركة تصميمات وخدمات تعليمية وغيرها كلها مشروعات ممكن تكون كويسة جداً لو تم دراستها واختيار الشركاء بشكل جيد.

نصائح وارن بافيت في الاستثمار

وارن أدوارد بافيت، البالغ ٧٧ عاماً من العمر، هو مستثمر ورجل أعمال أمريكي عرف عنه بأنه أكبر المتبرعين للأعمال الخيرية في تاريخ الأعمال الأمريكية، فقد استطاع هذا المستثمر أن يجمع ثروة طائلة من استثمارات ذكية تحت إدارة شركة قابضة تحمل اسم "بيركشاير هاثاواي" التي يعد أكبر مساهم فيها ويحتل منصب مديرها التنفيذي، ويمتلك بافيت عقلية استثمارية عبقرية خلته يبقى الأب الروحي للمستثمرين في أنحاء العالم ويعمل مؤتمراً كل سنة بيحضره أغنى أغنياء العالم والناس المهمة بتكوين الثروات علشان يتعلموا منه ودي أهم نصائح له في الاستثمار:

١. لا تستثمر أبداً في عملٍ لا تستطيع فهمه.

٢. استثمر دائماً للمدى الطويل.

٣. مهما كانت الموهبة والمهارة كبيرة بالإضافة إلى الجهد الكبير المبذول فإن بعض الأشياء تحتاج الوقت، فلا تستطيع أن تنجب طفلاً بشهر واحد بجعلك تسع نساء حوامل.

٤. إن كنا نتكلم عن الأسهم أم الجوارب فيأني أفضل شراء صفقات ذات نوعيّة عندما تكون أسعارها هابطة.

٥. إن القيمة الوحيدة لمتنبئي أسعار الأسهم هي أنهم يجعلون المنجمون يظهرون بمظهرٍ جيّد.

٦. إن كنت غير مرتاح لشراء شيء ما لمدة عشرة أعوام فلا تشتريه لعشر دقائق.

٧. إن الأسواق الماليّة مصمّمة لتحويل المال من الأشخاص النشيطين إلى الصّبورين.

٨. إني لا أحاول مطلقًا جني الأموال من الأسواق الماليّة، حيث أتي أقوم بالشراء على فرض أن هذه الأسواق من الممكن أن تغلق غدًا ولا تفتح لعشرة أعوامٍ قادمة.

٩. اشتر فقط الأشياء التي ستكون سعيدًا بشكلٍ كامل بالاحتفاظ بها إن أغلق السوق لعشرة أعوام.

١٠. سأخبرك كيف تصبح ثريًا. أغلق الأبواب واشعر بالخوف عندما يشعر الجميع بالطّمع، وكن طمّاعًا عندما يشعر الجميع بالخوف.

١١. لا يجب عليك أن تكون في السوق إن لم تكن قادرًا على رؤية أسهمك تهبط ٥٠٪ دون أن يصببك الذعر.

١٢. إن العامل الحاسم لقرار الاستثمار هو تحديد القيمة الجوهرية لعملٍ ما ودفع سعر عادل لقاءه.

١٣. التنويع من الممكن أن يحافظ على الثروة، لكن التركيز بينها.

١٤. إنه من الأفضل بكثير شراء شركة رائعة بسعر جيد، من شراء شركة جيدة بسعر رائع.

١٥. انظر إلى تذبذب السوق على أنه صديقك وليس عدوك. اربح من الغباء عوضاً عن المشاركة به.

١٦. فقط عندما ينحسر المدّ تكتشف من كان يسبح عارياً.

١٧. لا أحب الدين ولا أحب الاستثمار في شركات لديها الكثير من الديون خاصة الديون الطويلة الأجل لأنه مع الديون الطويلة الأجل فإن ارتفاع معدلات الفائدة سيؤثر بشكل كبير وعنيف على أرباح الشركة ويجعل من التنبؤ بالتدفقات النقدية المستقبلية أكثر صعوبة.

تخطيط ميزانيتك:

علشان تبدأ خطوات صناعة اقتصادك الشخصي لازم يبقى عندك ميزانية واضحة وحقيقية علشان دي اللي هتبنى عليها مستقبلك المالي، لو أنت أول مرة تعمل ميزانية لنفسك يبقى في خطوات في البداية كده هتنفذها علشان نبنى عليها الميزانية السنوية ليك والشهرية.

خطوات قبل بدء الميزانية:

أولاً - هتجيب ورقة وقلم ويفضل إنك تخصص نوت أو كشكول ورق للموضوع ده ونبدأ في كتابة الأصول والخصوم اللي أنت بتملكها وقيمتهم كفلوس كام.

ثانياً - هتكتب مصاريفك الشهرية كام وبتصرف في ايه؟ يعني هتكتب كل حاجة بتشتريها وكل جنيه بتصرفه وتكتب قصاده الحاجة اللي بتدفع فيها علشان تقدر تعرف فلوسك بتروح فين. ثالثاً - بتكتب مصادر الدخل كلها اللي بتملكها والعائد منها كام سنويًا وشهريًا.

بداية كتابة الميزانية:

أولاً لازم تبقى ليك هدف مالي عايز تحققه السنة الخاصة بالميزانية، مثال عايز يبقى معاك نهاية السنة ٥٠ ألف جنيه صافي. ثانياً بتحدد نسبة الادخار اللي هتتبناها وتنفذها خلال السنة دي وليكن مثلاً ٣٠٪ من الدخل الشهري الثابت.

ثالثاً هتبدأ تشوف قائمة مصاريفك اللي احنا كتبناها قبل كده وتشوف ايه الحاجات اللي يمكن الاستغناء عنها وتمتنع عن شرائها أو كتابتها في ميزانيتك الجديدة ومهم تشوف عاداتك السلبية اللي يتسببها فلوسك وتبدأ تخطط للخطة للتخلص منها مثال الأكل برا والتدخين والمياه الغازية والمنبهات والخروجات بشكل متكرر

وهكذا بتقرر إنك تقلل كل ده أو بتوقفه، متقلقش ده لفترة علشان ميزانيتك تنجح وبعد ما تحقق استثمار هتبدأ تختار العادات اللي تعجبك، طبعًا في عادات سلبية في الأساس هيبقى من مصلحتك إنك تتخلص منها نهائيًا.

رابعًا: هنبداً نخصص ما تبقى من الدخل الشهري على النفقات والاحتياجات الخاصة بيك والالتزمات مثال: الإيجار والكهرباء والمياه والأكل والموصلات وقسط شهري وهكذا، أي مبلغ فائض عن كده هقولك تعمل بيه ايه.

خامسًا لازم في الخطة بتاعتك نوع من أنواع الاستثمار في نفسك يعني مثلاً عايز تاخذ كورس أو تشتري كتب أو تحضر مؤتمر ... إلخ، ده بتبدأ تشوف هل تبقى فائض من توزيع الميزانية على الاحتياجات هتوجه المبلغ ده للاستثمار ده ولو مفيش هتبدأ إنك تضغط نفسك في استهلاكك لفترة محددة علشان تغطي تكلفة الهدف ده أو إنك تفكر في مصدر دخل لفترة يأمن هدفك ده علشان تنفذه ولكن ابعده عن المدخرات.

سادسًا: بتعمل صندوق للطوارئ وده كل شهر بتحط فيه مبلغ قليل وده علشان لا قدر الله حصل أي حاجة خارجه عن إرادتك تقدر تتصرف فيها وطبعًا أنت مش هتلعجاً للصندوق ده إلا في الطوارئ فقط.

سابعًا صندوق الرفاهية ودي فكرة أنا شخصيًا طبقتها وحققت نجاح مبهر، إنك تعمل صندوق مخصص للرفاهية، سفر بقى،

خروجات، عزومات، تشتري بلاي ستيشن براحتك بقى، وده صندوق بتحط فيه كل فتره مبلغ تم اقتصاصه من حاجة، يعني مثلاً فلوس غير متوقعة، مكافئة، حرمت نفسك من خروجة أو سفرية علشان هدف أكبر وهكذا وبتقرر إنك تفتح الصندوق ده نص سنوياً أو في نهاية السنة وتعمل بيه ما يحلو لك بقى ابسط نفسك.

نصيحتي في تطبيق ميزانيك لازم تبقى حازم جداً وملتزم مع نفسك هيبقى الموضوع صعب في البداية لكن بعد كده هتلاقيه أمر روتيني جداً وبقت عادة عندك، الخطوات البسيطة دي هتفرق معاك كثير في حياتك.

شيفرة اللعبة

الفصل دا من الكتاب هعرض فيه أهم النصائح أو المقترحات الي تستخدمها كدليل لبناء اقتصادك الشخصي والتخطيط لحياتك المالية وتطور مفهومك العقلي ونظامك الإداري في حياتك، خطوات بسيطة وسهلة التطبيق مهم جداً إنك تراقب تصرفاتك في البداية وتستخدم الجزء ده من الكتاب كمرجع ليك يساعدك تاخذ قرارات مالية أفضل وتعامل مع اقتصادك الشخصي بصورة أوضح وهنلخص مفاهيم كتير موجودة في الكتاب.

إتقان اللعبة:

- الفلوس ورق ملوش قيمة، القيمة الحقيقية في الحاجة الي أنت محتاج فيها الفلوس، يعني لو محتاج كرسي فكر في أفضل وسيلة تحقق بيها احتياجك بأقل التكاليف، متفكرش في الفلوس علشان تنزل تشتري لأنك كده هتبقى ضحية لنظام السوق، شوف الأنسب ويا سلام لو تتعلم تعمله وتتعلم صيانة المنزل وإعادة التدوير زي ناس كتير في دول كتير متقدمة، الفلوس للشراء

استسهال كبير القيمة الحقيقية في العائد من الشيء من الشيء نفسه شوف دايماً القيمة فين والبدائل ايه وخذ قرارك.

- البنوك مبتخسرش ومكسبها الأول من الديون مش من المشاريع، حلم كل بنك إن الناس كلها تبقى مديونة له، بلاش قروض وبلاش أقساط بنوك وبلاش كرديت كارد، دي لعبة الديون، ده فخ، حاول تعيش في مستوى إمكانياتك فقط وبلاش تستسهل وتجري وراء عروض البنوك وأنظمة القسط، دولة زي الولايات المتحدة الأمريكية ٩٠٪ من شعبها مديون للبنوك.

- اتعلم حاجة من اتنين تزود مصادر دخلك أو تقلل مصاريفك، ملهاش حل تالت، والفكرة نسبة وتناسب ما بين الدخل ومستوى الحياة، ممكن مرتبك يبقى قليل بس برضو مصاريفك قليلة والعكس، لو مش قادر تزود دخلك حالياً يبقى على الأقل تقلل مصاريفك وتبدأ تشتري احتياجاتك الأساسية فقط وتتبع سياسة ادخار وتعلم تزود دخلك علشان تحقق الرفاهية في تلبية الرغبات، خدها مراحل.

- اللي بيشتري حاجات مبيحتاجهاش في وقت الرفاهية، بيتخلي عن الحاجات اللي محتاجها وقت الأزمة، اشترى اللي أنت محتاجه بس واختار البديل المناسب مش الأغلى والماركة، وجود السيولة النقدية أفضل من وجود أشياء عديمة القيمة أو غير ضرورية، لو عندك حاجات من دي بيعها وحولها لفلوس تاني.

- الفكة بتعمل ملايين اوعى تستقل بأي مبلغ صغير الجبال

اتبنت من الحصى، وكل مبلغ صغير يباثر في الميزانية الكلية في حياتك، والادخار يبدأ بملايين لحد الملايين، عود نفسك بس على الفكرة وهتلاقي فكرتك عن الادخار والاستثمار اتغيرت.

- استثمر في الأصول، الحاجة الي مع الوقت تمنها بيزيد ادفع فيها براحتك، وفكر في حاجة تشتغل مع نفسها وتدخل عائد متزايد زي شقة وأجرها مثلاً أصول زي الذهب أو السندات أو العقارات.

- كل حاجة في الدنيا ليها بديل أرخص وأوفر من أول وجبة الفطار والغداء لحد العربية والبيت، اختار الي يناسبك والي أقل من امكانياتك، مفيش صح في المطلق، يعني لو هتشتري عربية هتلاقي أسعار كتير جداً تختار منها، يبقى لازم تبقى عارف الهدف من العربية ايه؟ هل علشان تنقل بيها؟ ولا علشان الشكل العام؟ دي هتاخذك لسعر ودي سعر تاني خالص.

- أكثر حاجة مدمرة حياة الناس هي عدم الرضا، محدش عاجبه حاله كله بيشتكي، علشان عايشين حياة غيرهم، صمم حياتك بنفسك وفقاً لظروفك محدش بيديك حاجة أنت مش ملزم بأي شيء، اعمل الصح بتاعك أنت لأن الهدف من الحياة هو السعادة والسعادة مش هتتحقق غير بالرضا.

- اللي بيعيش فوق مستوي دخله بيخسر كتير، واللي بيعيش في حدود دخله برضو بيخسر لأن دي مخاطرة كبيرة، عيش دايمًا أقل من مستوى دخلك اصرف ٧٠٪ وادخر ٣٠٪ وكل ما دخلك

يزيد ابقى ارفع مستواك درجة، لازم تتبع سياسة الادخار علشان تحافظ على النقد معاك فتعود نفسك إنك تعيش في مستوى أقل من دخلك وكل ما دخلك يزيد هتلاقي مستواك بيتحسن ومستوى ادخارك بيرتفع.

- الأكل والشرب صحيح أساسيات بس محدش بتعامل مع الأكل زينا، الناس في العالم بتعامل بالقطعة، مش لازم ٥ كيلو خوخ، كلهم نفس الطعم على فكرة، وفي ناس بتتغدي سلطة بس عادي جداً ودول أغنيا ومعاهم فلوس، الحياة الصحية والبسيطة موفرة وبتبقى حقيقية ركز في سلوك العاطفي في تلبية الاحتياجات هو أنت بتاكل علشان تشبع وتعيش ولا نفسك في أكل محدد؟

- الفلوس لعبة أسسها اقتصاديين والسوق لعبة أسسها رجال أعمال وأنت هدفهم الوحيد، اتعلم القواعد علشان أنت تلعب صح، الناس بتشتري وهي مش عارفة هي بتشتري ليه، لو سألت حد كل اللي بيتك ده ليه! هيقولك معرفش زي كل الناس، بساطة الحياة بقى اتجاه عالمي دلوقتي، الرأسمالية وحش لازم تروضه وتتعلم ازاى تتعامل معاه وتحقق مكسب.

- الموضوع مش ذكاء أو موهبة دائماً الحظ مرتبط بالقدرة، والفرصة تعرف صاحبها اللي جاهز ليها، لو ٥ أشخاص قاعدين على القهوة وعدي عليهم واحد عايز يبيع iPhone ٧ ب ٢٠٠٠ ج، اللي هيستغل الفرصة المحظوظ هو اللي يملك القدرة ومعاه ٢٠٠٠ ج في جيبيه، خليك دائماً جاهز.

- عمرك ما هتتعرف تعمل فلوس من غير ما تعرف هي
الفلوس أصلاً بتتكون من ايه؟ ومصدرها ايه؟ وقيمتها ايه؟
وبعدين هتتعرف ازاى تحصل عليها، اتعلم اقتصاد حياتك المالية
وأتمنى يكون الكتاب ده قدر يفيدك في الجزء الصغير ده.

- كل ما الوضع الاقتصادي يتدهور في مكان بتكثر الفرص،
لأن المشاكل بتبقى كثير، مهمتك إنك توجد حل لمشكلة وتسوقها،
هتتحقق نجاح ومكسب كبير، الفرصة موجودة طول الوقت في
أصعب الظروف لكن بصور مختلفة عندك شركة زي أوبر Uber
سبب نجاحها إنها قدمت حل لمشكلة المواصلات.

- أجمل وأفضل فرصة ممكن تشتغل فيها على نفسك، لما
يبقى في حد بيصرف عليك الشباب الصغير يستغل المرحلة دي في
حياته كويس أوي، لأن المسؤولية مش سهلة يعني مرحلة الثانوي
والجامعة مش للعب دي فرصتك إنك تحقق حاجات كثير جداً
وتتعلم وتجرب وتحاول علشان تقدر تتحمل مسؤولية حياتك
بعدين.

- الادخار سلوك مش فكرة، لو اتعودت إنك تدخر حتى من
مصروفك، هتعود تدخر من مرتبك مهما كان، اتعلموا وعلموا
ولادكم الادخار لأنه أفضل طريق للاستثمار، تاني مش مهم
هتدخر كام المهم إنه يبقى سلوك عادي وطبيعي في حياتك وهو
هيطور مع الوقت بشكل تلقائي.

- رزقك هتاخده صحيح بس أنت مش عارف هوفين،

علشان كده لازم تسعى في كل مكان حتى في المكان الغلط واللي متخيل إنه مقفول، الإنسان غبي مهمتك إنك تسعى وبس مش لازم تركز على النتائج طول الوقت أحياناً كتير بتكون النتائج مجمعة وتحصل وراء بعض.

- اقرأ، الكتاب الواحد ممكن يديك ١٠٠ فكرة وممكن فكرة واحدة تغير حياتك، الاستثمار في التعليم هو استثمار في الحياة، ويمكن أقوى استثمار ناجح مثال الكتاب ده خد تقريباً ٩ شهور في التأليف والكتابة وفي خبرة ١٢ سنة شغل، من كتاب واحد يقدر تتعلم كتير.

- الخسارة إحدى أساسيات المكسب، علشان تكسب لازم تخسر، الذكاء إنك تكسب كتير أوي علشان خسائك متبقاش واضحة، تعامل مع الخسارة كأنها أمر طبيعي ومقبول وركز على التعلم من التجربة.

- ادفع ثمن كل حاجة، متفرحش بأي حاجة مجاناً، لأن نسبة كبير هتدمر تفكيرك، واعرف إن قانون الحياة إن مفيش حاجة بلا مقابل، حتى عبادة ربنا ليها مقابل ده قانون.

- مفيش مقاييس للنجاح، كل واحد بينجح بطريقته وفي حدود إمكانياته، النجاح ممكن تكون ست بيت شاطرة، أم أو أب عظيم، حياة مريحة بلا ضغوط، اوعى تمشي وراء مقياس نجاح حد لأنك ممكن تكتشف إن ده مش أنت في النهاية.

- اخسر المعركة بس اكسب الحرب، ركز دائماً على النتيجة

النهائية مش المكسب أو الخسارة القريبة، اصنع رؤيتك بلاش
بص تحت رجلك، اللي بيخسر دلوقتي بيكسب بكره والعكس
ممكن يحصل فبلاش تقف مكانك وتشوف الخطوة القريبة دايمًا في
زاوية تانية للرؤية.

الوصايا العشر:

١ - البيع مكسب، لو عندك حاجة مبتستخددها بيها
واستثمر فلوسها في حاجة تفيدهك البيع مش خسارة.

٢ - في جزء من دخلك للادخار مهما كان دخلك كام، فكرة
الادخار هتجهزك للاستثمار.

٣ - اللي مش بيخاطر ميت، واللي بيوقف علشان خايف من
الخسارة عاجز، تخيل إن بعد سنين ناس بتموت من قبل ما تعيش
أصلًا علشان كانت مش ضامنة الحياة، اتعلم تخاطر بنسب محددة
اتعلم فن المخاطرة علشان تحقق مكسب.

٤ - المظهر مهم جدًا خصوصًا في مصر بس لازم تشتري
اللي أقل من مستوى دخلك واللي يتناسب مع حياتك، وكل ما
مستوى حياتك يرتفع اشتري الأفضل، أصل مينفعش تشتري
جزمة ب ٢٠٠٠ ج وأنت بتركب المترو، لا تشتري جزمة للمترو
يا إما تشتري عربية للجزمة.

٥ - أي مبلغ مالي لا يستثمر هي فلوس ميتة حتى ولو في
البنك، اتعلم ازاى تستثمر وخلي عندك العقلية دي واناكد إن اللي
بيخسر بيكسب في الآخر.

٦ - الشقة أصول بس العربية خصوم، الشقة سعرها هيزيد بس العربية سعرها هيقبل وهتكلفك مصاريف، او عى تفكر تشتري عربية غير ورصيدك في البنك يغطي ثمنها مرة على الأقل، فكر دائماً بطريقة الأصل والخصم.

٧ - الوظيفة مش أمان ومفيش شيء مضمون، الأمان الحقيقي في طريقة تفكيرك، استثمر في نفسك دائماً.

٨ - اللي بيخسر وقته بيخسر عمره، الزمن هو الحاجة الوحيدة اللي مش هتقدر تشتريها، استثمر وقتك دائماً، الوقت بفلوس.

٩ - اتعلم تشتري احتياجاتك فقط واعمل صندوق الرفاهيات، حط فيه أي فلوس زيادة أو مكسب غير متوقع أو حتى الفكة وافتحه كل ٦ شهور واشتري بيه الرفاهية اللي تعجبك.

١٠ - في رزق ربنا كتبهولك ورزق على قد سعيك، الأول هتاخده على ضعفك، لكن الثاني هتاخده بقوتك وتعبك، متستناش الفرصة، اصنعها وخذها بالعافية، الدنيا تؤخذ غلاباً.

سلوكك الاقتصادي:

- سلوكك في الشراء هيصنع اقتصادك الشخصي، الشراء قرار مش إجبار، لو مش قادر تتحكم في اللي بتشتريه مش هتقدر تدير اقتصادك الشخصي أو ميزانيتك.

- اتعلم الادخار الإجباري يعني لو مرتبك ٥٠٠٠ ج ادخر ١٠٠٠ واجبر نفسك إنك تعيش ب ٤٠٠٠، هتلاقي فكرك الاقتصادي اتغير بشكل ملحوظ جداً.

- النفقات الصغيرة كارثة ممكن تقضي على أي رقم كبير
وعلشان كده دائماً الناس بتشتكي إنها لما بتفك ٢٠٠ ج مثلاً
بتتصرف بسهولة، لأن سلوك إنك تصرف العملة القليلة بسهولة
لكن بتفكر في القيمة الكبيرة، علشان كده لازم تتعود تتصرف مع
الفلوس إنها كلها قيمة كبيرة.

- اشترى لسبب لازم تفكر وأنت بتشتري أنت بتشتري ده ليه؟
لو فكرت بالسبب هتوفر حاجات كتير، مثلاً في فرق ما بين أنا
بشترى أكل في المطلق كده، وبشترى حاجة تسد الجوع فقط،
هتفرق في رقم كبير صدقني.

- الجمعية تاني أفضل طريقة للادخار، تعامل معاها على إنها
قسط أو التزام شهري وهتحققك ادخار كويس مش هتعرف
تحققه بسهولة وأنت بتصرف براحتك.

- اعمل صندوق للرفاهية جمع فيه الفكة وباقي الفلوس وممكن
تضيف كل كام يوم مبلغ وافتحه بعد ٦ شهور مثلاً واشترى اللي
يعجبك، في ناس بتوفر ثمن الخروجات علشان تسافر مرة في
السنة.

- بلاش تشتري حاجة مش محتاجها ولا حاجة علشان
هنستخدمها مرة واحدة وتركنها.

- الصدقة دي فيها سحر وبتزود بركة فلوسك وبتساعدك تزيد
بدون أسباب هو كده.

نصائح في البيزنس

- البيزنس لعبة ليها قواعد وعلم وسياسة نفس طويل، مش معنى إنك شاطر في شغلك أو موهوب أو معاك فلوس عايز تستثمرها، تروح تعمل بيزنس ده غلط، لازم تعرف قدراتك الأول وتدرس بيزنس ويبقى عندك خطة واضحة وتطبق باحتراف.

- دراسة الجدوى وخطة العمل Business Plan مهمة جداً قبل ما تبدأ تعمل أي مشروع لأنها بتقولك مشروعك ينفع أو مينفعش أو محتاج تعدل رؤيتك.

- اوعى تستثمر كل فلوسك في مشروع، وابعد عن التمويل الخارجي في البداية التمويل حلو في التوسع مش الإنشاء ابدأ بفلوسك مهما كانت قليلة أو إن المشروع صغير وبعدين فكر في التمويل الخارجي علشان تكبر نشاطك بعد ما تكون فهمت احتياجاتك واحتياج السوق.

- المشاريع اللي فيها شركاء أقوى وأكثر فاعلية، لكن لازم تتأكد

إنهم محترفين ومتخصصين في المجال غير كده هتلبس في الحيلة وهتخسر كتير أوي الهدف من الشركاء مش بس رأس مال أكبر لكن خبرة وعلاقات ومجهود جمعي.

- قوة أي بيزنس في قوة فريق العمل مش في قوتك أنت الشخصية، لو فريق عملك ضعيف وأنت عبقرى هياخدك وينزل الأرض والعكس صحيح، على فكرة إنشاء فريق العمل هو أول تحدي للبيزنس.

- البيزنس مش مكسب وخسارة، البيزنس إدارة ممكن تكسب وتخسر كتير وممكن تخسر وتحول خسارتك لمكسب، إدارة المكاسب والخسائر هي اللي بتفرق حتى لو خسرت وفي إدارة كويسة هتقدر تعوض خسائك بسرعة وتحولها لمكسب مضاعف.

- اتعلم ازاى تخسر قبل ما تتعلم ازاى تكسب، لأن المكسب مش هيسبب لك مشكلة لكن الخسارة هتبقى مشكلة بالنسبة ليك لو متعرفش ازاى تتعامل معاها وتكسب منها.

- البيزنس اتجاه مش تجربة أو وظيفة مؤقتة، ده قرار وبتتحمل مسؤوليته ممكن تخسر كتير في البداية بس هتكسب في النهاية أو تستسلم علشان كده لو مؤهلاتك النفسية مش هتساعدك تتحمل الخسارة والسهر والتعب والضغط ويبقى عندك صبر بلاش تفكر تعمل بيزنس.

- التعليم الكويس هيكلفك كتير، لكن لو متعلمتش ده هيكلفك أكثر الجهل تكلفته أغلى بكثير.

- اتعلم فن المخاطرة لازم تخاطر، لو بتحب الأمان ابعد عن البيزنس أرغم إن فكرة الأمان نسبية جداً في الحياة وصعب تتحقق إلا إن في البيزنس تكاد تكون معدومة وفكرة هزلية جداً، بيزنس يعني مخاطرة.

- اوعى تعتمد على مصدر دخل واحد أو بيزنس في نشاط واحد، لازم تستثمر وتخلق مصادر دخل كتير أمش معنى كده إنك تعمل أكثر من بيزنس أو شركة ولكن لازم يبقى عندك تنوع في الخدمات أو المنتجات اللي بتحققك الدخل ولازم تتابع احتياجات السوق ورغبات العملاء.

- مش مهم هتدفع كام أو ده هيكلفك كام المهم ده هيكسبك كام بعدين، اوعى تبص تحت رجلك أممكن تتدفع فلوس كتير لكن العائد عليها يكون أكبر زي ميزانية التسويق والدعاية والإعلان مثلاً ممكن تكلفك رقم كبير لكن العائد منها أكبر لو اتعملت صح طبعاً.

- امشي عكس الناس دوس في الأماكن اللي محدش فكر يروح لها، اوعى تلعب في المضمون دي خسارة أو هتفضل مكانك الفكرة الجديدة الناس بتخاف منها لكن مع الوقت هتقبل عليها محدش كان يتخيل إن العالم كله يستخدم الإنترنت أو الفيسبوك أو حتى الموبايل.

- بلاش تعتمد على التوقعات أو الأمل والتحفيز الكلام ده
جميل بس الواقع مختلف كتير، اسمع للمستشارين والمختصين
إنك تؤمن بفكرتك وبهدفك شيء كويس جداً المهم إنك تتأكد
إنك على الطريق الصح .

- اخسر لما الكل يكسب علشان تكسب وقت ما الكل
بيخسر أوقات كتير السوق بيبقى خداع فلازم تفهم القصة
كويس المكسب غير دائم والخسارة كمان اتعلم امتى تكسب
وامتى تخسر .

- او عى تسأل الناس عايضة ايه؟ لأنهم هما نفسهم ما يعرفوش
علشان كده اعملهم المنتجات والخدمات اللي تخلي حياتهم أفضل
وأحسن خليك أنت الأب الروحي ليهم خد باديهم .

القصة

كانت نصيحة ناس كثير ليا وأنا بكتب الكتاب ده إن يبقى في قصص وأمثلة من نماذج عالمية مؤثرة زي كتب كثير علشان الحاجات دي بتأثر في الناس وبتعلق معاهم كنوع من أنواع التحفيز والأمل يعني ولكن مع احترامي لجميع الآراء أنا كان ليا فكر مختلف تمامًا.

كنت عايز أركز على المعلومات والتطبيق أكثر وإني معرضش أمثلة ممكن تكون ملهاش علاقة بالظروف المجتمعية اللي كثير عايشها، فبقى بالنسبة ليهم قصص خيالية زي روبن هود أو سوبر مان أو كابتن أمريكا، ركزت إن الاقتصاد والإدارة المالية والمعلومة متاحة ليكم ببساطة علشان تقدر تطبقها وتكون أنت القصة.

مصدق نفسي إن السنة اللي جاية بإذن الله هيكون ليا كتاب لناس من الواقع الفعلي قدرت تطور عقليتها وتصنع قصة نجاح فيبقى كتابي القادم عنهم، ولإني مؤمن إن لكل قصة ظروف وأحداث وسيكولوجية احنا منعرفهاش فكل واحد هيبقى له قصة وحدوته مختلفة عن الثاني بطريقة مختلفة

وبظروف مختلفة وفي بيئة مختلفة، وحيث أنني معاكم الكتاب بمقال قرأته في أحد المواقع الإلكترونية العالمية في وجهة نظر مختلفة عن القصص المحفزة فحيث أشاركها معاكم.

قام شخص بسؤال على موقع Quora. كيف أستطيع أن أصبح مثل إيلون ماسك، بيل غيتس، ستيف جوبز وغيرهم من الأشخاص الذين سطوروا التاريخ الحديث.

جاءت الإجابة من زوجة إيلون ماسك السابقة (ترجمة حرفية):

النجاح الساحق يأتي كنتيجة لتحمل مسؤوليات كبيرة وله تكلفة أكبر، ويختلف عما قد يعتبره البعض مجرد «نجاح». إن كنت تريد أن تصبح كـ«بيل جيتس» فقط لتعيش حياة مترفة، فإن فرصك للحصول على هذه الحياة أكبر بدون أن تسعى لهذا النجاح. أما إن كنت فعلاً تريد أن تصبح مثلهم، فإن سعادتك أو رفاهيتك بالنسبة لك مجرد أمر جانبي وليست هدفاً أساسياً.

هؤلاء الأشخاص يتميزون بأنهم مختلفين (أفذاذ)، وما جعلهم كذلك هو أنهم مروا بتجارب صعبة غير اعتيادية طوروا خلالها طرقاً واستراتيجياتٍ ليَحْيُوا بها، هذه الطرق عندما يطبقونها على ما يقابلهم من مصاعب، فإنها تتحول لفوائد لهم. ولأنهم غير تقليديين فإن طريقة نظرهم للأشياء تختلف عن الأشخاص الآخرين من حيث أنهم دائماً يفطنون لأشياء وأفكار جديدة، مع

أهم يرون نفس الأشياء. لدرجة أن المحيطين بهم قد يعتبرونهم «شيئاً ما» مجانيين.

كن شغوفاً بما تفعله... كن شغوفاً بما تفعله... كن شغوفاً بما تفعله...

إن لم تكن شغوفاً بما تفعله فغيّر مجالك لشيء تكون مغرماً بفعله. ربما يساعدك أن تملك غروراً، لكن يجب ألا يُفّر غرورك الأشخاص الذين سيساعدونك في المستقبل (وتأكد من اتباع هذه النقطة، لأنك ستحتاجهم). عندما يكون هدفك أكبر فإنك لن تغتر وتفرح عندما يخبرك المحيطون كم هو عظيم ما حققته، أو كم أنت رائع! بينما الحقيقة ليست كذلك.

لا تفعل ما تفعله لأنك تريد أن تكون عظيمًا، بل لأن ما تفعله يفتنك ولأنك تجد متعتك في فعله. هؤلاء الأشخاص الناجحون يمتلكون الموهبة والعبقرية بالإضافة لسعي مجنون لجعل ما يفعلونه كاملاً ومثاليًا. لذلك إن لم تكن مغرماً بما تفعله سيتم سحقك وتحطيمك بواسطة منافسيك ممن يجنون فعلاً ما يفعلونه، أو في أحسن الأحوال ستتعب وتتوقف في نصف الطريق.

اعمل في المجال الذي تجد نفسك مغرماً به، إلى أن تنتج مشكلة عويصة تؤثر على أشخاص عديدين، مشكلة تشعر أنه يتحتم عليك حلها، أو ستموت وأنت تحاول حلها. هذه المشكلة قد تجدها بعد وقت طويل، لأنك سيتوجب عليك أن تبحث في مجالك كثيرًا، لتجمع الأجزاء المختلفة وتربط فيما بينها.

سيساعدك امتلاك قوى خارقة على التحمل، لكن إن لم تكن عندك فهذا محفز لأن تحاول أن تطور قدرتك على التحمل لتصبح أفضل شيء تستطيعه. ستمر بظروف صعبة؛ إرهاق بدني وعقلي، ألم، ووحدة، اجتماعات عديمة الفائدة، انتكاسات عديدة، مشاكل عائلية، مشاكل مع شريكك/ شريكتك في الحياة التي نادرًا ما تراها، ليالٍ مظلمة من الاكتئاب، ناس مزعجين، نوم قليل، نوم أقل من القليل. ولأن عقلك يتأثر بجسدك، فيجب عليك أقلّمته مع كل ذلك.

تعلم أن تكون الناجي الوحيد في الظروف وتحت الضغط الذي لا يتحمّله معظم الناس.

ليس هناك طريق أو خطوات واضحة لتصبح عظيمًا، حتى لو قلدت مثلك الأعلى فهذا لا يعني أنك ستصبح مثله بالضرورة. النجاح الساحق ليس كبقية النجاحات؛ ما أوصل العظماء لما هم عليه، على الأرجح لن يوصلك. لكل واحد صفات قوة فريدة وخاصة به، الفرق يكمن في كيفية استخدام واستثمار هذه النقاط. ما يميز العظماء أنهم غير تقليديين، وأحد أسباب كونهم رياديين أنهم لم يلتزموا بروتين محدد. منهم من هو مصاب بالتوحد، ومنهم من هو مصاب بتشتت الانتباه، ومنهم من هو مصاب بعسر القراءة، يجمعهم أنهم مثيرون للضجة، ولا يرضخون لأحد. لكنهم باستخدام استراتيجياتهم (السابق ذكرها) يحولون نقاط الضعف لقوة. ويكونون علاقات مع الأشخاص الجيدين في المجالات التي لا يعرفون عنها شيئًا.

العظماء لا يخافون الفشل، وإن خافوه فإنهم يمضون قدمًا بدون الالتفات لهذا الخوف. أحيانًا يمرون بفشل ذريع لكنهم يقومون أنفسهم بعزيمة وإصرار بعد كل فشل حتى يصبح الفشل نجاحًا وهم بتجارهم وفشلهم يتعلمون أشياء لم يتعلمها من لم يفشل مثلهم.

العظماء بعيدون كل البعد عن قراءة مثل هذه المقالات، (هذا ليس انتقادًا لمن يقرأها، أنا نفسي أحب قراءة مثل هذه الأشياء). لكنهم غالبًا سيتجهون لقراءة كتاب عن سيرة ذاتية، ربما لـ الإسكندر الأعظم أو كاترين العظمى، أو أي أحد يعتبرونه عظيمًا. تصفح الإنترنت يأخذ وقتًا كبيرًا جدًا، وبالنسبة لهم فالوقت ثمين، حتى وقتها كانوا في بدايتهم.

قام بالترجمة الاحترافية: Mohammad J. Irshaid

ختامًا

في النهاية أحب أشكر كل شخص ساهم في خروج الكتاب ده للناس بشكل أنا راضي عنه تمامًا وأتمنى إن رأيي الناس يكون مماثل ويقدر فعلاً يساعدهم في حياتهم وتطوير أفكارهم.

الشكر لله أولاً، وثانياً بشكر دار نشر تويأ على مجهودها الرائع وسياستها في النشر وبشكر أستاذة هالة والي تعبته معايا الأستاذ شريف الليثي، وبشكر كل شخص اتعلمت منه كلمة أو حرف ده جميل فوق رأسي وأستاذة عظماء بشعر بالفخر إني اتعلمت منهم.

وطبعاً بشكر الظروف والأحداث والمواقف والتجارب اللي علمتني في الحياة وكل شخص قابلته وساب أثر فيا وكل كلمة تشجيع ساعدتني إني أتقدم في حياتي وكل الكلام المحبط اللي برضو ساعدني إني أكمل، بشكر كل طالب علم قرر إنه يدرس معايا أو يحضر محاضرة ليا وساعدني إني أطور المحتوى واداني فرصة إني أوصل الرسالة، وطبعاً الأصدقاء والمتابعين على السوشيال ميديا

شكرًا إليهم ولدعمهم خلال سنة بتكلم وبتناقش في قضايا متعلقة بالإدارة والاقتصاد والجوانب المالية، استفدت منهم وأتمنى أكون قدرت أفيدهم، بشكر الناس لأنها السبب إن الكتاب ده يتكتب لأن من غير قراء مش هيبقى في كتاب أصلاً.

فخور بالكتاب ده لأنه نتيجة خبرة ومجهود سنين ورحلة من النجاح والفشل والألم والتعب علشان تقدر تطور أفكار وتتعلم وتجرب، كنت دايمًا بسأل ليه معندناش محتوى عربي متميز زي كتب كتير عالمية الناس بتقبل عليها رغم إنها في الغالب لا تمثل واقعنا وظروفنا، فكانت الإجابة دايمًا إننا لا نملك كتب على نفس المستوى من السهولة والخبرة، فكان الهدف إني أكتب الكتاب ده باللغة العامية البسيطة وتسهيل الكلام المعقد وكتابة مواضيع تخص سلوكنا وبيئتنا وأفكارنا ونقدر نطبقه في واقع حياتنا مش مجرد معلومات للمعرفة بس، وأتمنى إن التجربة نتجح وتحقق رضا وقبول عند الناس ونكمل المشوار، ممكن تتفق أو تختلف على الكتاب ده حقك ولكن في النهاية اللي أقدر أضمنه ليك هو إن الكتاب ده اتكتب بصدق وعن تجارب واقعية اتحققت فعلاً ووصلت لنتائج.

من ميلاد في بيئة متوسطة أو مسطوية مع كل مشاكل الاجتماعية والعوائق كنت مؤمن بالتجربة ومن نجاح لخسارة ومن طريقة تفكير فقيرة لطريقة أحسن وأفضل ومن نتائج سلبية لنتائج إيجابية من خسارة كل فلوسي وديون والتزمات إلى بيئة مالية

مستقرة ونجاح شخصي على مستويات مختلفة وتأسيس شركات ناجحة وشبكة علاقات متميزة ومحاضرات جوا وبرام مصر ساعدت ناس كثير وساهمت ولو بجزء بسيط في تغيير وعيي شكرًا لكل شخص قرر يشتري نسخة من الكتاب وخذت من وقته ومجهوده وتركيزه.

شريف سعيد | القاهرة ٢٠١٨

للتواصل مع الكاتب



www.sherifsaied.com



Facebook: <https://www.facebook.com/SherifSaiedOfficial>



You tube: <http://www.youtube.com/c/sherifsaied>



Link in: <https://www.linkedin.com/in/sherifsaied>



Instagram: <https://www.instagram.com/sherif.saied>



TIWETER: https://twitter.com/D_Sherifsaied

