

كُنْ جاهزًا للثروة
(أفكارٌ لتحلِّقَ في سماءِ الملايين)

الإهداء:

تلك الوحيدة هي الجميع...

تلك التي علمتني ما لم تعلمني إياه الجامعات...

إليك يا من جعلني أعانق الثراء والنجاح كل يوم...

إليك يا من علمتني أن أتحدى المصاعب حتى أصل إلى حلمي...

أقول لك:

«بارك الله فيك،

وأطال عمرك...»

مقدمة

خلق الله الكون لسعادتك، فاعمل بجوارحك مستغلا كل ما أتاك الله من إمكانيات لتحقيق ذاتك، وهيئ نفسك لاستقبال رسائل الدنيا، ورسالتنا لك هي أن تجد المعنى الحقيقي للثراء، وبعد قراءتك للكتاب ستكون جاهزا للتحليق في سماء المال والأعمال.

في بداية رحلتنا لا بد أن تعرف الوجهة، وأن تدرس الأرض التي ستذهب إليها جيدا... ففي كثير من القصص التي تحكي عن الكنوز؛ وبعد أن يغامر صاحب الرحلة، ويتحدى المخاطر والصعاب، ويقاوم البحار ويصعد الجبال، ويصل إلى أواسط الغابات البعيدة، ويبدأ بحفر حفرة عميقة؛ بل شديدة العمق، ويمسك أخيرا بالصندوق، ويكسر الصندوق، ثم يقبل بعينيه وهو فرح فرحا شديدا، ويفتح الصندوق؛ فإذا الكنز الذي تركه له جده هو عبارة عن مجموعة من النصائح والحكم في ورقة قد تكون أقيم ما فيها ماديا أنها على ورق البردي، وقد تحتاج أحيانا إلى فك طلاسم أو شفرات أملا من الباحث أن يجد الكنز المادي الذي يحقق له معنى الثراء الحقيقي.

فهل سنفعل معكم ذلك؟

ثق في القدرة الإلهية، وتيقن أنها تحدث طبقاً لتوقيت إلهي، وأن المال نتيجة وليس سبباً، فقط اعلم أن الله هو سر ثرائك وليس من يدفع لك، فكلما اقتربت من الله اقتربت الثروة منك، كما العشب ينمو دون مجهود، والزهور تتفتح دون فعل منا، ولأن الله خالق الأرض ويعلم سرها، ويعلم صالح الطرق التي إذا اتبعناها توصلنا إلى طريق الفوز...

فالله وضع لنا القدوة الحسنة من البشر وهو النبي (ﷺ)، وأتى بأناس اتبعوه وفازوا على اختلاف آرائهم وشخصياتهم ومنشأهم، وهم الصحابة (رضي الله عنهم)، ولأن الله يعرف أكثر منك أقصر الطرق للوصول إلى تحقيق رغبتك، فو علاقتك معه، فالإيمان بقدرة الله يعيد ترتيب الأحداث التي تجري معك ومن حولك لتكون في صالحك، أو للدقة لتكون في صالح تحقيق رغبتك في الثراء...

ففي هذا الكتاب نساعدك على فك طلاسم وشفرات نواميس الكون، والفهم بعمق لا بعنف ولا بتراخ، لاستيعاب سنن الله الكونية وتحقيق الثراء الحقيقي بالتحليل مع أباطرة الاقتصاد ومسيري العوالم والشعوب بجناحي (الفكر) و(العمل).

الفصل الأول

(جذب الثراء)

المال أم الصحة والعقل؟

من حقك أن تعيش حياة كريمة واعدة تنعم بالثراء، لأن محققي الثراء لا يختلفون عنك في شيء، فقط اهتموا باتباع سلوكيات معينة أهلتهم لتحقيق نجاحاتهم، فليس لديك عذر إن فشلت في تحقيق الثروة والحكمة والسعادة، وهذا ما نهتم به في كتابنا الذي يستند إلى الواقعية؛ ونظرياته مجربة من قبل وحقت نتائج جمة، فجذب المال يأتي من خلال التفكير الإبداعي، ومتابعة أسرار تحقيق الاستقرار الاقتصادي بطريقة متناغمة مع أوجه الحياة كافة، فجذب الثراء علم له أسس وقواعد؛ ينعم متبعها بالارتقاء والاستفادة من مواهبه واستخدامها بالطريقة المثلى.

بادئ ذي بدء؛ للوصول إلى حلمك، وجذب الثراء المنشود لا بد من الوقوف على إمكانياتك التي حباك الله، وميزك بها عن غيرك حسب ما لخصها لنا الكاتب الأمريكي (نابليون هيل) تحت عنوان (ثروات الكون):

- 1- التوجه العقلي الإيجابي.
- 2- صحة بدنية سليمة.
- 3- انسجام العلاقات الإنسانية.
- 4- التحرر من الخوف.
- 5- الأمل في الإنجاز.
- 6- القدرة على الإيمان.
- 7- القابلية لمشاركة النعم.
- 8- الفوز بثمره الحب الذي عشته أو الهدف الذي وضعته.
- 9- عقل متفتح لكل الأمور.
- 10- السيطرة على الذات.
- 11- القدرة على فهم الناس.
- 12- الأمان الاقتصادي.



بيل غيتس

مؤسس شركة مايكروسوفت
(1955/10/28)

” ليس خطأك أن تولد فقيراً
بل الخطأ أن تموت فقيراً “

الفصل الأول: (جذب الثراء)

فكما المال ثروة، كذلك الصحة والعقل والحب والإيمان ثروات لا يمكن إغفالها، فمن يركن إلى المال فقط، ويدراً تنامي باقي الثروات ضاع عمره على سراب، فعليك أن توازن بين بقية الثروات، ورغم أنني سأذكر لاحقاً تنبيهات للحفاظ على بقية الثروات، إلا أنه سيقع العبء عليك وحدك للتوازن بينها، وعند التوازن يجتمع الثراء...

إذا، نتوكل على الله ولنبدأ رحلتنا لتكون واحداً من الأثرياء.

«ليس خطأك أن تولد فقيراً، بل الخطأ أن تموت فقيراً»

—بيل جيتس—

ادعم خطواتك نحو الثراء ببعض الأمور، كأن ترسم صوراً في ذهنك لما تريد أن تكون عليه، وأن تتحدث مع ذاتك دوماً بأنك واثق من أنك محاط بحسن عناية الله، وستظهر لك في شكل ثراء مناسب، كلمات قلبها لنفسك بترتيب معين تخرج ذبذبات تتماشى مع ذبذبات حسن الظن بالله، تلك الأفكار تجذب واقعاً معيناً بمرور الوقت يتحول إلى حقيقة، فيستقطب عقلك الباطن الصورة التي رسمتها عن حياتك المستقبلية الواعدة وأحاديثك مع نفسك ويخزنها، ثم يبدأ في مساعدتك على تحويلها لحقيقة.

لماذا تريد الثراء

ما أهمية الثراء؟ ولماذا تريد المال تحديداً؟

ولمساعدتك على تحديد هدفك يمكنك الآن أن تأخذ ورقة بيضاء وتجاوبني عن بعض الأسئلة قبل أن تمضي في القراءة، قف لحظات، وتدبر حتى تضع نية واضحة لكي تكون ثرياً.

- لماذا تريد الثراء؟ وما أهمية الثراء؟ • ولماذا تريد المال تحديداً؟
- عند أي مبلغ من المال ترى أنك ثري؟ • بأي عملة تختار المبلغ؟
- ما شعورك عند حصولك على المبلغ؟
- كيف ستنفق المبلغ؟ • كيف سيكون يومك؟
- من هم أصحابك؟ وما نوعهم؟



وسام العلي
مؤلف الكتاب

الفصل الأول: (جذب الثراء)

قد يقول لي أحدهم إنه يريد الثراء لسداد ديون، أو لمزيد من التقدم، أو أن يطور نفسه، أو يتعلم علماً جديداً، أو أن يعطي الآخرين ويساهم في تقدم المجتمع ونهوض الأمة، أو يعيش مستوى مادياً مرتفعاً أو أعلى مما هو فيه، أو أن يعيش الترفيه في الوقت الذي يشاء، أو يشتري ويشتري... إلخ.

لكننا نتفق جميعاً على أن سبب بحثنا عن المال هو أننا لا نريد أن نشغل بالنا به، ولا نحب أن نقلق بشأنه أو نحيا حياة عوز أو دين، أعتقد أن الجميع يتفق معي.

أشرك على صدقك، فإجابتك هي نقطة انطلاق للرحلة وليست نقطة النهاية.

«العالم يفسح الطريق للمرء الذي يعرف إلى أين هو ذاهب»

—رالف أميرسون—

هل من المتوقع أن تصبح ثرياً؟

من أخطر المعتقدات المعرّقة لتكوين ثروتك أن تقول فات الأوان أو أن الثروة متعلقة بسن معينة، فهناك من أصبح ثرياً في طفولته، وهناك من حقق نجاحات في الكبر...

وبمجرد أن تبدأ طرقاً جديدة للبحث عن هدفك أياً ما كان، لا سيما الثراء سيبدأ أشخاص سلبيون بمطاردتك وإحباطك...

وستجد أن أفضل الإجابات التي يجب أن تضعها أمام أعينهم هي قوائم الأثرياء المليئة بالأرقام، والتي تزداد سنوياً بأثرياء جدد، وتزداد أرقام ثرواتهم، ولا يمكن أن يختلف عليها من ينظر إلى خريطة العالم وعيناه مليئة بمبدأ الوفرة...

وهناك نماذج ناجحة؛ بدأوا بعد سن الخمسين، وقوائم أخرى لأغنى الأشخاص دون سن 35 سنة، بل وهناك قوائم للصغار الأكثر ثراء في العالم...

وكل ذلك سيجيبك أنه من المستحيل أن يتقيد الثراء بحدود السن، وأن العائق الوحيد أمامك والذي يقف بوجهك هو أنت، أو بالأصح نظرتك إلى نفسك.



رالف والدو إمرسون

أديب وفيلسوف وشاعر أمريكي

(1803-1882)

” العالم يفسح الطريق للمرء
الذي يعرف الى أين هو ذاهب ”

كبار بدأوا الثراء بعد سن الخمسين سنة:

• كنتاكي:

العجوز المشهور ذو الشعر الأبيض صاحب أشهر محلات الدجاج المقلي حقق حلمه وثروته بعد بلوغه 65 عاماً.

• ماكدونالدز:

صاحب أشهر الشركات العالمية في مجال تصنيع المواد الغذائية، سعى وكافح لسنوات حتى يصل اسم شركته إلى القمة.

وإليك أمثلة من الصغار الأكثر ثراء في العالم:

• جايلن بلادسو:

أسس جايلن بلادسو شركة بلادسو تكنولوجيز، وهو في 13 من العمر وصار مليونيراً بعد سنتين من التأسيس، شركته متخصصة في مجال تقنية المعلومات والتصميم، وبلغ عدد موظفيها مئة خلال سنتين من إطلاقها، وتبلغ ثروته 3,10 مليون دولار.

• نيكديالوزيو

ابتكر تطبيق (Summly) والذي يلخص مقالات الأخبار بموجزات بسيطة وسهلة القراءة، اشترت (ياهو) التطبيق منه قبل أن يتخرج بـ 30 مليون دولار، وبدأت ثروته بالرقم 30 مليون دولار.

• دانيال هوب مارشال بيكهايد

والدتها آنا نيكولز، لجأت للمحاكم للحصول على جزء من ثروة زوجها السابق المقدرة بمليار دولار التي ذهب أغلبها لابنه الأكبر، أدت خسارتها للدعوى القضائية إلى تعاطيها المخدرات ووفاتها جراء جرعة زائدة، دانيال ورثت كل ثروة والدتها البالغة 10 ملايين دولار إضافة إلى 49 مليون دولار إضافية عن دعوى كانت والدتها قد رفعتها قبل رحيلها وتبلغ ثروتها 59 مليون دولار.

• نوكس وفيفيان جولي بيت

التوأم نوكس وفيفيان هما ابنا الثنائي الشهير أنجلينا جولي وبراد بيت، واللذان تبنيا ثلاثة أولاد آخرين، وهناك تنبؤات بحصول التوأم على الحصة المالية الأكبر في المستقبل، فوالدهما حققا ثروة من التمثيل تبلغ 67,5 مليون دولار.

• جورج ألكساندر

بعض الأولاد يرثون الثروات الهائلة والسلطات النافذة عن والديهم، والأمير جورج ألكساندر ابن الأمير وليام والدوق كايت ميدلتون هو مثال على ذلك، إذ يملك الأمير الصغير عقارات في المملكة المتحدة تقدر بأكثر من 5 مليارات دولار، إضافة إلى آلاف القطع الفنية، وعائدات يتوقع أنها ستتضاعف في المستقبل.

أثرياء العالم الذين تقل أعمارهم عن 35 سنة

الترتيب	الشخصية	صافي الثروة (مليار دولار)	العمر	الشركة	القطاع	الجنسية
01	مارك زوكربيرج	41,6	31	فيسبوك	التكنولوجيا	أمريكا
02	داستن موسكوفيتز أرون	9,3	31	أسانا	التكنولوجيا	أمريكا
03	هويان يانغ	5,9	34	كانتري جاردن هولدينجز	العقارات	الصين
04	إدواردو لويس سافيرين	5,3	33	99	التكنولوجيا	البرازيل
05	سكوت دانييل دونكان	5	23	إنتربرايس برودكتس	النفط والغاز	أمريكا
06	إيليزابيث إيه هولمز	4,5	31	ثيرانوس	التكنولوجيا الصحية	أمريكا
07	ناثان بليتشاريك	3	23	إيربان	التكنولوجيا	أمريكا
08	براين تشيسكي	3	33	إيربان	التكنولوجيا	أمريكا

«إن قلت إنك تستطيع فأنت فعلا تستطيع، وإن قلت لا أستطيع فأنا أصدقك»

—هنري فوردر—

الطرق المثالية لتظل فقيرا

(1) عدم التفكير في إمكانية ثرائك: فأكثر من ينشؤون في أسر فقيرة لا يخطر ببالهم أنهم من الممكن أن يصبحوا أغنياء بسبب رؤيتهم واختلاطهم بأناس فقراء، أما الذين ينشؤون في أسر غنية ففرصتهم أكبر بأن يصبحوا أغنياء لأنهم عاشروا أناسا أثرياء طوال حياتهم، لذا عدم القدرة على التصديق والتفكير بأنك من الممكن أن تصبح غنيا في المستقبل سيجعلك فقيرا.

(2) عدم العزم على الثراء: الطريقة الثانية هي ألا تتخذ القرار بأن تصبح ثريا وتخطو الخطوة الأولى وتفكر بطريقة تجعلك غنيا، فكر في الأمر بجدية، واقتنع أنك ستصبح ثريا، وإذا لم تفعل ذلك فستصبح فقيرا.

(3) خلق الأعذار: دائما ما يخلق الفقراء الأعذار لبدأ طريقهم نحو الثراء. ولتصبح فقيرا ابدأ بالتسويق وخلق أسباب تمنعك من العمل والمخاطرة حتى تضيع الفرصة ويفوت الأوان.

(4) انفق كل ما تجنيه: لا تدخر وأنفق كل ما تحصل عليه دون أن تكبح أهواءك، وعندما تصرف كل ما حصلت عليه اتجه للاقتراض، هذه الطريقة ستؤدي بك إلى الفقر حتما.

(5) انعدام النظرة المستقبلية: النظرة المستقبلية تختلف من شخص لآخر فأصحاب النظرة المستقبلية طويلة الأمد والتي تمتد لسنوات غالبا ما يصبح أصحابها أثرياء، والأشخاص أصحاب النظرة قصيرة الأمد والتي تمتد لأيام أو ساعات فقط غالبا ما يصبح هؤلاء الأشخاص فقراء لأنهم لم يضعوا أهدافا وخططا للمدى البعيد التي تضمن لهم الثراء.

(6) كن شخص حسودا: الحسد هو كراهية النعمة عند الغير وتمني زوالها، وهو سلوك خسيس قد يأتي بنظرة أو بكلمة من أصحاب النفوس الضعيفة، فما نظرتك أنت عندما ترى ثريا في سيارة فاخرة يتحدث في هاتفه، بأي عين تراه؟

إذا قلت في داخلك إنه جمع ماله بطرق مشبوهة حتى أصبح ثريا، فاعلم أنك تضع حاجزا كبيرا بينك وبين جذب الثراء.



هنري فورد

مؤسس شركة فورد لصناعة السيارات

(1863-1947)

” اذا قلت أنك تستطيع فأنت تستطيع
وان قلت لا تستطيع فأنا اصدقك “

الفصل الأول: (جذب الثراء)

أما إذا دعوت له بالبركة وتمنيت أن تكون بنفس المستوى أو أفضل، وأحببت الخير الذي يتمتع به، وتمسكت بالنظرة التي نظرت بها إليه فستصل إلى نفس مستوى الثراء الذي يحظى به ذلك الشخص. احذر هذا الحاجز، فعندما تصبح في مكانه يوماً من الأيام ستريد أن ينظر إليك الآخرون بنظرة الخير التي نظرت بها سابقاً.

باستثناء نظرة الحسد الإيجابية، عن ابن عمر (رضي الله عنهما) عن النبي (ﷺ) قال: «لا حسد إلا في اثنتين: رجل آتاه الله القرآن فهو يقوم به آناء الليل وآناء النهار، ورجل آتاه الله مالا فهو ينفقه آناء الليل وآناء النهار».

قطعا لا أقصد أن تتبع هذه الأساليب، وإنما عندما أخبرك أن هناك عراقيل (حفا) في الطريق؛ عليك أن تتجنبها لتصل إلى الثروة، فإذا كانت هذه الأساليب تدفعك للفقير، فبمجرد أن تعكسها يضاء لك الطريق للثراء.

لماذا إذا نرى في الدنيا فقراء؟

من الفقراء من لا يشعر بأي أهمية للمال، فإذا سألته عن أهمية المال في حياته يراوغ ويقول لك إن الحب مثلا عنده أهم، وهو لا يعلم أن المال والحب بنفس الأهمية، المال عند أكثر الفقراء عملية مقايضة قد يخسر الواحد منهم فيها صحته أو أطفاله، لذلك هم يختارون أن يبقوا فقراء، ومنهم من يرى في الفقر روحانية، فالشخص إذا جاءه المال وقال لنفسه أنا أستحق هذا المبلغ فقط تتوقف داخله خاصية جذب المال، وأغلب الفقراء يقولون ذلك.

ودع الفقر!

استيعاب قوانين الجذب خطوة مهمة لطريقك نحو الثراء، أهمها مرحلة جذب المال التي هي أولى مراحل مشوار الوصول إلى الثروة في حياة كل الأثرياء، وأيضا في حياتك، وتتضمن (قانون الجذب، قانون الزيادة، قانون التعويض، قانون الوفرة).

تبدو هذه القوانين للوهلة الأولى أنها محض خيال، وهناك من يصفها بـ(الدجل)، لكنها واقع فعلي بشهادة. أناس اختبروها في عصرنا الحديث وفي عصور سبقتنا، وقد ثبت اكتشاف أجدادنا لها حيث ظهرت بوضوح بصيغتها الحديثة في أمثالنا الشعبية وفي التعاليم الروحانية للمصلحين وآيات الكتب السماوية.

”وانما عندما أخبرك أن هناك عراقيل
”حفر“ في الطريق عليك أن تتجنبها
لتصل الى الثروة

وسام العلي



1) قانون الجاذبية

أي شيء تفكر فيه أو تركز عليه في ذهنك يتحول لأمر واقع في حياتك

يجب أن تؤمن بوجود هذا القانون وفاعليته وتأثيره على حياتك، فقانون الجاذبية موجود في الأرض وهو من خلق الله (عز وجل)، ومن ينكره يستطيع أن يخرج الآن خارج النافذة ويجرب إن كان سيسقط من الطابق العاشر أم لا، وهنا سيصدق بوجوده.

فقانون الجذب ينص على أن ما تركز عليه وتفكر فيه تحصل عليه، سواء كنت تعلم أسس هذا القانون أم لا، فتأكد أن هذا القانون فعال دوماً في حياتك وحياة غيرك، وقد يكون قد حقق لك بعض رغباتك في أوقات سابقة من عمرك دون أن تنتبه إليه.

مثلاً إذا فقد أحد الأثرياء ثروته لظروف ما، مؤكداً أنه يعود ثرياً في فترة وجيزة، لأن الأغنياء يحافظون على تركيزهم في تحصيل الثروات دائماً فيجذبونها ثانية إليهم، وطبقاً لما يتلقون من الكون ذبذبات مماثلة لذبذبات أفكارهم المركزة في تحصيل الثروة، فيعود الذي أفلس منهم ثرياً. هذا بإيجاز شديد ومباشر ما ينص عليه هذا القانون.

«لن تصبح شخصاً مهماً في هذا العالم إلا إذا كنت تؤمن حقاً بقدرتك على ذلك»

—أوبرا وينفري—

حتى تكون من أصحاب الثروات لا بد من أن تتوافق ذبذباتك مع ذبذبات الكون، حيث إن أفكارك هي التي تحدد ذبذباتك، بمعنى أن الفكرة السلبية لها ذبذبات معاكسة ومنفرة تمنعك من التفكير الإيجابي، غير تردد ذبذباتك من خلال تغيير أفكارك فتجذب إليك أشخاصاً مختلفين أفضل من الذين كنت تعرفهم من قبل، كما تجذب لك ظروفًا مختلفة تكون أكثر ملاءمة لأن تنجح من خلالها، حيث تظهر أمامك إمكانيات تساعدك على أن تفكر وتخطط لحياتك لتصبح أحلامك حقيقة، ففي داخل كل شخص منا مغناطيس جاذب للمال يحتاج إلى تشغيله.

عن أبي هريرة أن النبي (ﷺ) قال: قال الله تعالى: «أنا عند ظن عبدي بي أن ظن خيراً فله وإن ظن شراً فله». حديث صحيح.



أوبرا وينفري

مقدمة برامج حوارية أمريكية وممثلة مسرحية وشخصية عالمية

(1954-29-1)

” لن تصبح شخصا مهما في هذا العالم
” الا اذا كنت تؤمن حقا بقدرتك على ذلك

الأغنياء يزدادون غنى والفقراء يزدادون فقرا

بايرن مكتشفة قانون الجذب تشرح ذلك في كتابها (السر) فتقول: «إن من يصبحون أثرياء لا يفكرون إلا في المزيد من الثروة، فهم لا يعرفون شيئا أقل من الثراء ولا شيئا آخر في عقولهم، ولأن المسألة بحسب ما نركز فيه، فيزداد الأثرياء ثراء، وبنفس الطريقة يزداد الفقراء فقرا، فالراغبون بالثراء يجذبون المال بأفكارهم وأفعالهم».

هل قررت الآن أن تودع الفقر؟

إذا لم تقر بعد فلا أنصحك أن تكمل الرحلة.

(2) قانون الامتنان

قال تعالى: ﴿وَإِذْ تَأَذَّنَ رَبُّكُمْ لَئِن شَكَرْتُمْ لَأَزِيدَنَّكُمْ وَلَئِن كَفَرْتُمْ إِنَّ عَذَابِي لَشَدِيدٌ﴾. (إبراهيم: 7).

الامتنان يخلق ذبذبات تجلب الحوادث الإيجابية لحياتك، ولذا فإن شعورك بالامتنان لأي رزق يأتي إليك - مهما كان هذا الرزق قليلا - هو شعور إيجابي سيجذب إليك المال، وهذا هو قانون الجذب الذي أشرنا إليه سابقا.

(الامتنان) يعني الرضا، فلو تدمرت في كل مرة يأتي فيها المال إليك، ورأيتك غير كاف وأعربت عن عدم اقتناعك به، ستبقى في داخلك فكرة أنه مهما أتاك من خير سيبقى بالنسبة لك غير كاف، ف(الشكوى تجلب الشكوى) وتصبح عادة يصعب تغييرها، والشعور بالنقص يستمر ليصبح واقع حياة تعيشها، ما يزيد حالك شقاء ويجلب لك الحوادث السلبية.

بعض الفقراء لا يرضون بما يجمعونه، ورزقهم دائما في نظرهم قليل، لذلك المشاعر السلبية والأفكار السوداء تمنع عنهم الخير، فاطلب من الله وتصرف وكأنك نلت مطلبك، فكن واثقا أن الله لا يعجزه شيء في الأرض ولا في السماء، واطلب منه كل ما تريد، فالأصل أن تدعو الله وتطلب منه ما لا تتوقع الحصول عليه بسهولة، لأن خزائن الله لا تنتهي، فالعجز يكمن فقط عند من ادعاه، فعن سلمان (رضي الله عنه) قال: قال النبي (ﷺ): «إن ربكم حيي كريم يستحي من عبده إذا رفع يديه إليه أن يردهما صفرا».

” ففي داخل كل شخص منا مغناطيس
جاذب للمال يحتاج الى تشغيله “

وسام العلي
قانون الجاذبية



3) قانون المضاعفة

أن تتصدق وتعطي الآخرين يأتي إليك التعويض أضعافاً مضاعفة، يقول الله تعالى: ﴿مَنْ ذَا الَّذِي يُقْرِضُ اللَّهَ قَرْضًا حَسَنًا فَيُضَاعِفَهُ لَهُ أَضْعَافًا كَثِيرَةً وَاللَّهُ يَقْبِضُ وَيَبْسُطُ وَإِلَيْهِ تُرْجَعُونَ﴾. (البقرة: 245).

كانت رومة قبل قدوم النبي (ﷺ) لا يشرب منها أحد إلا بثمن، فلما قدم المهاجرون المدينة استنكروا الماء، وكانت لرجل من بني غفار عين يقال لها رومة، وكان يبيع منها القرية بمد، فقال النبي (ﷺ): «بعنيها بعين في الجنة»، فقال: يا رسول الله؛ ليس لي ولا لعيالي غيرها، لا أستطيع ذلك، فبلغ ذلك عثمان فاشتراها بخمسة وثلاثين ألف درهم، ثم أتى النبي (ﷺ) فقال: يا رسول الله، أتجعل لي مثل الذي جعلته له، عينا في الجنة إن اشتريتها؟ قال: «نعم»، قال: قد اشتريتها، وجعلتها للمسلمين.

والصدقات لها دور في استقطاب الأثرياء ثراءهم، حيث ترد لهم في صورة مكافآت عدة، كما الصدقة سلاح المؤمن فهي تطفئ غضب الرب وتنجي من الهم والكرب وتقي من النار، قال (ﷺ): «داووا مرضاكم بالصدقة»، وعن أبي هريرة (رضي الله عنه) أن النبي (ﷺ) قال: «ما من يوم يصبح العباد فيه إلا ملكان ينزلان فيقول أحدهما اللهم أعط منفقا خلفا، ويقول الآخر اللهم أعط ممسكا تلفا». وأفضل الصدقات الصدقة الخفية، والصدقة وقت الصحة والقوة أفضل من وقت المرض أو أن تأتي في وصية الموت، وأن يبذل الإنسان ما يستطيع ويطبقه مع القلة والحاجة، فعن أبي هريرة (رضي الله عنه) أن رسول الله (ﷺ) قال: «قال الله: أنفق يا ابن آدم أنفق عليك». هذا قانون التعويض الإلهي.

ومن أجمل الأفكار لتمنح التعويض الإلهي أن تهتم بفكرة (الصندوق)، فعندما تكون خارج المنزل ربما تلهيك الدنيا بما فيها من عمل أو ضيق الوقت عن النظر إلى الفقراء المتواجدين أمامك، أو ربما لن تجد مسكينا كل يوم، فهنا يأتي دور الصندوق، وهي أن تخصص صندوقاً للصدقة في المنزل وتضع كل يوم مبلغاً من المال ولو كان قليلاً بقدر استطاعتك، ثم في نهاية الشهر أو الأسبوع تتصدق بما في الصندوق.

يمكنك بهذه الفكرة أيضاً أن تنهي روح العطاء لدى أولادك وتربيهم على أهمية الصدقة، وتجعلهم يشاركون بمصروفهم في الصندوق ويندوقون لذة العطاء والمشاركة من سن صغيرة. ﴿فَأَمَّا مَنْ أَعْطَى وَاتَّقَى (5) وَصَدَّقَ بِالْحُسْنَى (6) فَسَنُيَسِّرُهُ لِلْيُسْرَى﴾.

4) قانون اليقين

لا تقل بأن حولك أشخاصا محبطين، أو أن الجو العام في عملك غير مناسب، الناجحون يحملون أجواءهم معهم، أنت في الدنيا ولست في الجنة فمن الطبيعي أن يكون حولك بعض المحبطين. حدد ما تريد وخطط له وابدأ في تحقيقه، قال الله لمريم (علمها السلام): ﴿هُزِّي إِلَيْكِ بِجِذْعِ النَّخْلَةِ تُسَاقِطُ عَلَيْكَ رَطْبًا جَنِيًّا﴾. فلم يمنحها النعمة دون سعي منها، والرسول الكريم ضرب المثل بتوكل الطير على الله قائلا: «لو أنكم توكلون على الله حق توكله لرزقكم كما يرزق الطير تغدو خماصا وتروح بطانا»، فليس لدى الطير ما ينظم له مواعيده ويضبط له المنبه ليستيقظ مع الشروق ومع ذلك يخرج بكل يقين.

واعلم أن الله لا يعجزه شيء في الأرض ولا في السماء: ﴿وَمَا كَانَ اللَّهُ لِيُعْجِزَهُ مِنْ شَيْءٍ فِي السَّمَاوَاتِ وَلَا فِي الْأَرْضِ إِنَّهُ كَانَ عَلِيمًا قَدِيرًا﴾. (فاطر: 44). ومن اليقين أن تطلب من الله كل ما تريد، فالأصل أنك تطلب منه ما لا تتوقع الحصول عليه بسهولة، فخزائن الله لا تنتهي، فالعجز ليس فيها وإنما العجز عند من ادعى العجز.

عن النعمان بن بشير (رضي الله عنه) أن النبي (صلى الله عليه وسلم) قال: «الدعاء هو العبادة»، ثم قرأ: ﴿ادْعُونِي أَسْتَجِبْ لَكُمْ إِنَّ الَّذِينَ يَسْتَكْبِرُونَ عَنْ عِبَادَتِي سَيَدْخُلُونَ جَهَنَّمَ دَاخِرِينَ﴾. (غافر: 61)، الحديث رواه الترمذي. وعن أبي هريرة (رضي الله عنه) قال: قال رسول الله (صلى الله عليه وسلم): «من لم يسأل الله يغضب عليه». رواه الترمذي. وعن سلمان (رضي الله عنه) قال النبي (صلى الله عليه وسلم): «إن ربكم حيي كريم يستحي من عبده إذا رفع يديه إليه أن يردهما صفرا».

وأوصيك وأوصي نفسي بدعاءين والاستمرار عليهما وعدم الانقطاع عنهم وهما: (اللهم قنا شح أنفسنا)، (اللهم أغننا بحلالك عن حرامك وبفضلك عمن سواك).

«الملايين من البشر يعيشون حياتهم معتقدين أن حياتهم مرسومة لهم بواسطة الآخرين، أما الناجحون فهم يعرفون أن اختياراتهم الشخصية هي من تغير حياتهم وحياة الآخرين أيضا»
-كارل ألبرخت، أغنى ملياردير في ألمانيا-

5) قانون الوفرة

(الوفرة) أن ترى الخير في كل ما حولك، كما يسمى بـ(مبدأ الوفرة) أي أن الكون مليء بالخير. قال تعالى: ﴿قَالُوا فِيمَ كُنْتُمْ قَالُوا كُنَّا مُسْتَضْعَفِينَ فِي الْأَرْضِ قَالُوا أَلَمْ تَكُنْ أَرْضُ اللَّهِ وَاسِعَةً فَتُهَاجِرُوا فِيهَا﴾. (النساء: 97).

فالأرض حولك يمينة ويسرة ممتلئة بالخيرات، وهو عكس (قانون الندرة) المثار من المتشدين بانتهاء العالم في يوم كذا أو سنة كذا، فهناك من يردد دائما بانتهاء الموارد المحيطة من حولنا مع أنها تزداد يوما بعد يوم، مثلا البترول لم يكن موجودا في السابق، ومنذ أن تم اكتشافه وهم ييشرون بسرعة نفاذه، وأن هناك أجيالا لن تجده بعد ذلك، وما زالت هناك آبار وآبار تكتشف في العالم...

وليس البترول وحده بل كذلك التكنولوجيا والكثير من الموارد التي تزداد يوما بعد يوم، وذلك لأن هناك من يتفائل ويبحث عن الخير، وافترضوا إن نغد البترول فهذا يعني بداية مورد آخر حان وقت ظهوره، فالخير موجود في كل مكان وكل وقت.

وعندما نتذكر قصة الصحابي الجليل عبد الرحمن ابن عوف كواحد من المؤمنين بمبدأ الوفرة، كان (رضي الله عنه) محظوظا في التجارة إلى حد العجب، هو أحد العشرة المبشرين بالجنة...

قال له رسول الله (ﷺ): «يا ابن عوف إنك من الأغنياء، ولن تدخل الجنة إلا زحفا، فأقرض الله يطلق قدميك»، قال ابن عوف: يا رسول الله، فما الذي أقرض الله؟ قال: «تتبرأ مما أنت فيه»، قال: يا رسول الله، من كله أجمع؟ قال: نعم، فخرج ابن عوف وهو يهيم بذلك، فأرسل إليه رسول الله (ﷺ) فقال: «أتاني جبريل، فقال: مر ابن عوف فليضف الضيف، وليطعم المساكين، وليعط السائل، ويبدأ بما يعول، فإنه إذا فعل ذلك كان تزكية ما هو فيه».

كان ابن عوف (رضي الله عنه) تاجرا ماهرا وشريفا ونزيها، وكان من المؤمنين بقانون الوفرة التي وضعها الله في الكون، لذلك قال: «لو أنني رفعت حجرا لوجدت تحته ذهبا أو فضة».

” الوفرة أن ترى الخير في
كل ما حولك, كما يسمى
بمبدأ الوفرة
أي أن الكون مليء بالخير
{...}

فالأرض حولك يميناً
” ويسرة ممتلئة بالخيرات

وسام العلي

قانون الوفرة

الخير الذي لا تجده هنا ستجده هناك

لو كنت تشكو العوز، وتظن أن ما في الدنيا من خير محدود فأنت مخطئ! أنت تشعر بالندرة في الخير لأنك موجود في مكان غير مناسب.

أنت الملام على اختيارك وجلوسك في منطقة شحيحة الخير بدل البحث عن منطقة مليئة بالخير المكتوب لك.

ونلاحظ أن متجرين متجاورين يبيعان المنتجات نفسها ومع ذلك الاثنان يأتيهما رزقهما، بل ومجمع كبير متعدد المتاجر يكون سببا في جلب عملاء للجميع، فالكون مليء بالوفرة والخير، وهذا هو مبدأ الوفرة.

عندما يأتي أحدهم للعمل معي، أبحث عما يمكن أن يكون لديه من مهارات نستطيع أنا وهو الاستفادة منها، سأقول هناك بالتأكيد ألف عمل لا يتقنه، لكن من المؤكد أن هناك على الأقل عملا واحدا يتقنه، وأنا أحتاج إليه، فأنا أعلم أن به خيرا ولديه من الإمكانيات التي يمكنني استغلالها لصالحنا أنا وهو، هذا هو (مبدأ الوفرة)، الوفرة فينا ومن حولنا والخير في كل مكان.

من ألطف ما قرأت!

– لو رأى كسرى فارس (كنبة المساج) التي هي أكثر راحة ورفاهية من عرشه، متوفرة في كل مكان، ويستطيع أي شخص بسهولة الحصول عليها، هل سيكون بغيرته؟

– لو رأى قيصر (المكيف الصحراوي) لطرد عبيده الذين يحركون الهواء من فوق رأسه بريش النعام؛ فكيف لو علم بمكيفات (الإسبيلت)؟

– لو مرت إحدى سيارات السباق الحديثة أمام هولاءكو وهو على فرسه، هل سيعدو بفرسه بخيلاء وتكبر؟

– كان الناس يحسدون هرقل على برودة الماء عندما كان يشرب من قنينة فخار، والنعمان عندما يشرب من قربة، فكيف لو شربوا من ثلاثة الماء الموجودة في كل بيت، بل وفي الشارع؟

– يصب عبيد الخليفة المنصور الماء الحار مع البارد ممزوجا ليستحم وينظر لنفسه نظرة زهو، فكيف لو استطاع أي شخص أن يبدل بين الماء الحار والبارد من صنبور الماء بسهولة؟

– قديما كان الناس يمكثون عدة أشهر للسفر بين البلدان، واليوم نستطيع السفر بين القارات في ساعات قليلة.

– ولا عجب من ثروة قارون مهما بلغت، فقارون اسم يتكرر في كل مكان وزمان، ولعل أثرياء العالم على كثرتهم يملكون ثروات هائلة لو عاد قارون للحياة من جديد وحصر ثروته لربما وجد نفسه أفقرهم، وإن كان لقارون رجال أشداء أقوياء مهمتهم حمل مفاتيح خزائنه، فأثرياء اليوم لم يعودوا بحاجة إلى مثل هؤلاء الرجال بعد توافر البنوك العالمية وتناثرها هنا وهناك.

السماء تمطر ذهباً؟ فقط أحسن مسك الإناء!

ذلك ما أكده قانون الوفرة، فالكلام صحيح وحقيقي لكن من المهم أن تحسن إمساك الإناء لتلتقط الذهب المتساقط من السماء، فإني نفسك لأن تكون الرجل الذي تجود عليه السماء بذهبها، بالإكثار من الطاعات والتقليل من المعاصي...

كن حسن المظهر من الداخل ومن الخارج ومحباً للكون والناس، واسأل نفسك كل صباح وأنت ذاهب إلى العمل: هل حالتك النفسية التي خرجت بها من البيت مناسبة لأن تقوم اليوم بأعمال ناجحة وبالتالي تكسب ما تستحق؟

من الفقراء من يرى الحياة صراعاً محتماً عليه مكابدة دخوله لو أراد نصيباً في كعكة الثروة...

الراغبون في الثراء الجاذبون للمال بأفكارهم وأفعالهم المسألة عندهم عكس ذلك، فهم يتخيلون أن المال يتطاير من حولهم، والسماء بالفعل تمطر ذهباً ما أسهل الإمساك به.



ثلاث عقليات لكل سكان العالم

1- عقلية الثري

هذه العقلية هي أفضل شيء تورثه لأولادك وتعلمه لمن حولك، ولكن وقبل تعليمهم تعلمه أنت أولاً، فعقلية الثراء منبعها عدة مبادئ منها: (الامتنان، اليقين، الوفرة، الجذب، العطاء).

وكل الكتاب يدربك على عقلية وفكر الثراء.

2- عقلية المفلس

إن هذه العقلية مفعمة بالظلام يعيش أصحابها في دوائر اللوم والتبرير والمصطلحات السلبية، والشكوى من الظروف والمجتمع ومما يدبره له الآخرون من شرور مرئية وغير مرئية، عكس هذه العقلية هي عقلية الثري.

3- عقلية المحروم

أما عقلية المحروم فما بين البخيل الذي لديه النعم والأموال أيا كان مستواه ويحرم نفسه، والمبذر الذي ينفق فوق احتياجه، هؤلاء الذين عاشوا حياة المحروم وفقدوا الاستمتاع والاستفادة من النعم ما أثر على جوانب عديدة مثل الصحة.

والآن يمكنك أن تقيم نفسك كم نسبة كل عقلية في داخلك؟

”
ان هذه العقلية مفعمة بالظلام
يعيش أصحابها في دوائر اللوم
والتبرير والمصطلحات السلبية
”
والشكوى من الظروف والمجتمع

وسام العلي
عقلية المفلس



الفصل الثاني
(مرحلة جمع المال)

الفصل الثاني: (مرحلة جمع المال)

في رحلة جمع المال يجب أن يكون لك نموذج أو قدوة، عليك أن تقرأ كثيراً عن الأثرياء وتقلدهم فالعقل لا يفرق بين الحقيقة والخيال المتخيل بشدة، لو أنت بائع وتفكر أن تكون مديراً للمبيعات افعل ما يفعله مديرك وستصبح كذلك، انظر إلى الأقياء العظماء وأخذتهم قدوة في عالم الثراء، يمكن أن يكون لك أكثر من قدوة فتأخذ من كل واحد مزاياه وتترك عيوبه فتصبح مجمعا للمزايا والصفات الحميدة لمالك الثروة.

في جمعتي العديد من النصائح، لكن العبرة ليست بالعدد بل بالتطبيق، ومن المؤكد أن النفس البشرية ترفض كل قيد يمنعها من التمتع بأي ملذات، مثل طعام أو مجوهرات... لذا ستجد أول خاطرة ترد على ذهنك هي أن هؤلاء الأثرياء بخلاء يقترون على أنفسهم، لكن دعني أسأل: من لديه الملايين في البنوك، ومن لديه الدراهم المعدودة؟

حتما لذلك سبب، فالإفراط في الإنفاق والتبذير نهايته معروفة، خاصة وأن الأمر يتحول إلى ما يشبه الإدمان، من الناحية الأخرى، البخل مرفوض دون جدال، لكن الخط الفاصل بين هذا وذاك هو ما قد نختلف عليه.

دعنا نلقي نظرة على من هؤلاء الذين تود أن تحلق معهم في عالم المال والأعمال.

ولماذا الأثرياء؟

(الأثرياء) يرون الفرص.	(الفقراء) يرون العراقيل.
(الأثرياء) يركزون على المكافأة.	(الفقراء) يركزون على الأخطار.
(الأثرياء) يستحسنون الناجحين.	(الفقراء) يحقدون على الأغنياء والناجحين.
(الأثرياء) أكبر من مشاكلهم.	(الفقراء) أصغر من مشاكلهم.
(الأثرياء) يختارون المكافأة حسب نتائجهم.	(الفقراء) يختارون المكافأة حسب وقتهم.
(الأثرياء) يوظفون أموالهم في خدمتهم.	(الفقراء) يكدون من أجل المال.
(الأثرياء) يتصرفون رغم المخاوف.	(الفقراء) يتكون الخوف يمنعهم من التصرف.

” الاغنياء يعطون لكل قرش قدره {...}
هل تعرف لاي مدى فد يأخذك
فلس اذا ساءت الامور؟ ”

وسام العلي



عادات الأثرياء

1- الأثرياء يتحملون المسؤولية

لا يمكن لمن يتنصل من أخطائه ويلقي المسؤولية على الآخرين عند تعرضه للمشاكل أن يذوق طعم الثراء أو أن يصبح من الأثرياء، حيث أن جمع المال يحتاج إلى العمل على قدم وساق، وبالطبع خلال مسيرة العمل سوف تظهر العديد من الأخطاء والكثير من المشاكل، فعدم تحمل مسؤولية هذه الأخطاء والمشاكل هو الذي يدفع إلى الفشل وبالتالي عدم القدرة على جمع الأموال والادخار وضياع حلم الثراء.

2- الأثرياء يحسنون إدارة الوقت

يضع الأثرياء نصب أعينهم دائماً مقولة (إن الوقت هو المال)، ولذلك فإن من يرغب في الثراء عليه أن يدرك أهمية وقيمة الوقت، وأنه كما أن الأموال ثروة فإن الوقت أيضاً يعد ثروة عظيمة، إذا أحسنت استغلاله فإنه من الممكن أن يقودك إلى قمم النجاح والثراء، ولذلك من المستحيل أن يكتب أحد ما في سجل أغنياء العالم من لم يعرف قيمة الوقت وكيفية استغلاله وحجم الثروة التي يملكها وهي كل دقيقة يعيشها.

3- الأثرياء يقتنصون الفرص

من أهم سمات الأغنياء صيد الفرص، حيث إنها بداية الطريق لكسب المال بل والاستمرار في جمعه، فهؤلاء الذين يسعون إلى الثراء والغنى يعرفون جيداً كيف يقتنصون الفرص لكي يزداد نجاحهم بشكل كبير، ويصبح جمع الأموال والادخار أمراً سهلاً يحقق الثراء السريع، فنجد أن هؤلاء الأغنياء قادرين على رؤية الفرص الضائعة وصناعة الفرص إذا لم يجدوا أمامهم فرصاً متاحة.

بيتر شنكان وسفينة تيتانيك

فُصل بيتر شنكان من وظيفته في التسعينيات لدى شركة (AOL) وقت قرب بدء العرض الأول لفيلم تيتانيك الشهير، فما كان منه إلا أخذ كل ما تبقى معه من مال واشترى قمصانا طبع عليها جملة: (لقد غرقت، تعايش مع الأمر).

ثم بدأ يقف أمام دور السينما ليبيع هذه القمصان لرواد السينما، وتمكن من بيع مخزونه كله خلال 6 ساعات فقط، 500 قميص جلبت له ربحاً صافياً قدره 5 آلاف دولار. في الصباح التالي.

اتصل بيتر بصحفي في جريدة شهيرة وحكى له قصته فنشرها الصحفي، الأمر الذي جعله يتمكن من بيع 10 آلاف قميص مماثلة على مر شهرين منذ بدء عرض الفيلم، مع ربح صافٍ قدره مئة ألف دولار!

4- الأغنياء أكثر احتراماً لقيمة الادخار

عدم الإنفاق يساوي كسب المال، الأغنياء أكثر الناس احتراماً لقيمة وأهمية الادخار، ولذلك نجد أن من أهم عادات الأغنياء أنهم يبدؤون رحلتهم نحو الحياة والنجاح وهم مسلحون بعادة الادخار، حيث يقول جراح تجميل أمريكي إنه يسافر على الدرجة الاقتصادية بالطائرة، ولا يسافر على درجة رجال الأعمال أو ما فوقها، لأن فرق سعر التذكرة في المتوسط يبلغ حول ألفي دولار، متسائلاً: هل تمنع في الجلوس على مقعد ضيق بعض الشيء لمدة 3 ساعات في مقابل حصولك على ألفي دولار.

5- الأغنياء لا ينفقون أكثر مما في جعبتهم

وفقاً للأمريكي آلان كوري، والذي يذهب إلى ماكينة الصراف الآلي كل أسبوع، يسحب منها مصروفه، ويعيش أسبوعه كله منفقاً من هذا القدر من المال. الشرط أنه لا يفعل أي شيء لتخطي هذا الحد الذي وضعه لنفسه، ويكون التحدي هو إبقاء قدر من المال بنهاية الأسبوع، قبل موعد الدفعة التالية. بذلك استطاع التحكم في نفقاته، وتمكن من إبقائها في الحدود المقبولة.

6- الأغنياء يعطون لكل قرش قدره

كما تروي بات برنان، صاحبة شركة عقارية تخصصت في البنايات الفاخرة، والتي نصحت حفيدتها بأن لا تهدر مشابك الورق في صفحات واجبها المدرسي حتى تعيد استخدامها فيما بعد، فقالت الحفيدة: جدتي، هذه ثمناً فلس أو يزيد، فردت عليها الجدة: هل تعرفين لأي مدى قد يأخذك فلس إذا ساءت الأمور؟

الفصل الثاني: (مرحلة جمع المال)

كما هو حال الملياردير النفط، بوون بيكينز، حيث قال في حوار مع مجلة ما: إن دولاب ملابسه ليس مكتظا كما الظن بالأغنياء، فهو يشتري 3 بذلات كل 5 سنوات، بما لا يتجاوز 10 بذلات في آن واحد.

7- الأغنياء يبحثون عن أي فرصة للتوفير

كما فعل جيروود سيزلر، والذي كان يشتري الطعام العضوي الخالي من المبيدات والهرمونات من رفوف المحلات، فسأل من أين يشتري المتجر هذا الطعام العضوي، وعرف اسم الشركة، واتصل بها وعلم القدر الأدنى لطلبية الشراء، وبدأ يشتري من الشركة مباشرة، ويتقاسم المشتريات مع جيرانه وأصدقائه، ويشترون في مزايا التوفير.

8- الأغنياء يتعمدون تذكير أنفسهم بماضيهم

يحتفظ أوغسطس تورام بالنسخ القديمة من رخصة القيادة الخاصة به، ليذكر نفسه بأثر الزمن على صورته، الأمر الذي يجعله يعطي لكل يوم من حياته حقه من التقدير والتقييم، بينما يحتفظ مستثمر آخر بأول ورقة نقدية حصل عليها ضمن علاوة مالية استحقتها تقديرا لعمله الجيد، لتقوم بتذكيره بقيمة عمله وتفانيه.

9- الأغنياء يفعلون الخير بشكل غير مباشر

الآن ونغ، مليونير من بيع تطبيقات الموبايلات، والذي أراد رد الجميل لأصدقائه بعدما صار مليونيرا، مع الحفاظ على كرامتهم، ولذا طلب من أصدقائه المعجىء بأفكار لتحويلها إلى تطبيقات، وبرمجها فعلا، ثم أعطاهم الآلاف من الدولارات في صورة نسبتهم من مبيعات التطبيقات.

10- الأغنياء لا تفرقهم عن جيرانهم

الكثير من الأغنياء يشترون عقارات غالية، وتجدهم يقودون سيارات مر عليها 10 سنوات (العقارات أصول، السيارات نفقات ومصاريق) كذلك تجد هؤلاء الأغنياء يذهبون إلى محلات الحلاقة التي يذهب إليها عموم الناس، وتجدهم يبقون بقايا قطع الصابون لصنع قالب صابون منها، ويسحبون آخر الزفرات من معجون الأسنان.

الحياة اما أن تكون مغامرة جريئة
أو لا شيء

وسام العلي



تبني أفكارهم

هناك أفكار للأثرياء مشتركة عبر كل الزمان وباختلاف أماكنهم ومراحل جميع الثروة وحتى تحقق الهدف فلا بد أن توافق أفكارك أفكارهم وتسعى في تطبيقها وتسير على نهجهم ومن هذه الأفكار:

التجارة تسعة أعشار الرزق

الأغنياء ثلاثة أقسام: 88% تجار، 15% مهنيون، والنسبة الباقية مبدعون ومخترعون. قبل أن تبدأ مرحلة جمع المال أن تحدد أي الأشخاص أنت. فالمبدعون في الحياة قليلون، لأن الإبداع هبة من عند الله لا يحصل عليها الكثيرون، لذلك واحد في المئة فقط من الأغنياء هم المبدعون، فالإبداع صعب لكن التجارة سهلة، حدد من تكون من هؤلاء (مبدع أو تاجر أو صاحب مهنة).

كل يوم تسأل نفسك: هل حركتك والأمور التي تفعلها يوميا تقدم هدفا لك أم لا تقدم؟ ذلك ما يسمى بكشف الإنجاز، اعمل لنفسك يوميا كشف إنجاز حتى تقف على ما وصلت إليه في رحلة جمع المال.

قال النبي (ﷺ): «عليكم بالتجارة فإن فيها تسعة أعشار الرزق».

الصحة قبل الثروة

قبل أن تكون المال كون صحتك، وليكن بمعلوماتك أن التبغ عشبة قذرة، إن التدخين عادة ضارة تأكل مالك وصحتك. بشكل عام إن الإنفاق على المحرمات عامة يهلك مالك وصحتك، تخلص من عاداتك السيئة لأن جمع المال طريق يحتاج منك لعقل صاف.

اجعل هدفك واقعيًا

حدد لك أهدافا واقعية وصادقة للعمل من أجلها، فإذا ما كذبت على نفسك فسوف يفشل الأمر، فاكتب أهدافك حيث إنها تمنح الأمر واقعية أكبر، والأهم أن يبقى الأمر سرا فذلك أمر مهم أيضا كي لا يحبط الآخرون من عزميتك، وتذكر أن أصحاب

الثروات هم هؤلاء الذين ينهضون مبكرا، ولا يبخلون بالوقت أو الجهد فالمال يجلب المال.

لا تتهم أحدا

«إذا أشرت لأحدهم بإصبع الاتهام، فهناك أربعة أصابع تشير إليك».

لو تعثرت في مشوارك لا تشر إلى المجتمع بأصبع الاتهام أبدا، لأنك لو نظرت إلى يدك ستجد إصبعاً واحداً اتجأه الناس وأربعة أصابع من يدك تجأهك أنت! فلا تلم أحداً على تعثرك، ولكن دوماً اسأل نفسك: هل ما أنت فيه هو من مشاكل النجاح أم مشاكل الفشل؟ فمشاكل النجاح تجدها بسبب نجاحك من حقد وحسد من الآخرين، أما مشاكل الفشل فهي المشاكل التي تجدها من فشلك أنت.

المثابرة، المثابرة، المثابرة

«الحياة إما أن تكون مغامرة جريئة، أو لا شيء».

المثابرة أو الاستمرار في محاولة النجاح سلوك غاية في الأهمية. في رحلة نجاحك سوف تجد الآخرين من حولك يستسلمون، والرجل منهم يقول لك (هذا الطريق ليس لك).

أكمل أنت واعلم أنك تقترب من النجاح وقت انسحاب المنافسين غير القادرين على المثابرة، واعلم أن الزوجات أكثر ميلاً للاستقرار لذا فقد تقول زوجتك لك «توقف، أنت تعبت»، لا تسمع لها واستمر.

سويكيرو هوندا وتحدي بناء المصنع

مؤسس شركة هوندا اليابانية سويكيرو هوندا خير مثال على من لم يستسلم، فعزم على بناء مصنع خاص به لعمل تصميماته في الوقت الذي كانت اليابان تعد نفسها للحرب، ولذا تم رفض طلبه للحصول على الإسمنت اللازم لبناء المصنع، فاخترع مع فريقه عملية لإنتاج الإسمنت، وبعد جاهزية مصنعه قصفته قنابل الأمريكان أثناء الحرب العالمية الثانية.

الفصل الثاني: (مرحلة جمع المال)

لم ييأس ويتمتم بعبارات الخاسرين، ولم يستمع للقييل والقال، بل أعاد ومعاونوه ترميم المصنع، وبدأ العمل من جديد، وبعد أيام معدودة تم قصفه ثانية، فأعاد ترميمه وأنجز القطع المطلوبة منه، وما إن اقترب للنجاح، هز المنطقة زلزال قوي ودمر المصنع كاملاً.

صمم هذه المرة على أن يجد طريقة ما، فناشد أصحاب محلات الدراجات باليابان لمساعدته، وأقنع 5000 بائع بأن يقدموا رأس المال اللازم له، وسرعان ما حققت دراجة (هوندا) نجاحاً باهراً وفاز بجائزة إمبراطور اليابان. بعد ذلك بدأ يصدر دراجاته النارية إلى أوروبا والولايات المتحدة، ومن ثم بدأ يصنع (سيارات هوندا)، وحظيت تجارته برواج واسع النطاق.

يقول صفي الدين الحلي:

لا يمتطي المجد من لم يركب الخطر

ولا ينال العلى من قدم الحذر

ومن أراد العلى عفوا بلا تعب

قضى، ولم يقض من إدراكها وطرا

لا يبلغ السؤل إلا بعد مؤلمة

لا تيم المنى الا لمن صبرا

الضفدع الأصم

«يفوز باللذات كل مغامر، ويموت بالحسرات كل جبان»

يُحكى أن مجموعة من الضفادع سقطت في بئر، وكان التحدي هو الخروج من ذلك المأزق، فتعالت أصواتها وصرخاتها: كيف سنخرج؟ مستحيل فالبئر عميقة، لن نقدر على الخروج، وساد جدال حول نسبة نجاح محاولاتهما في الخروج من البئر، فأخبطت واستسلمت إلا ضفدع واحد لم يرضخ لنداءات المحيطين، فاستمر في المحاولة وأخذ يصعد ويصعد ولا يأبه لمن حوله، وفي النهاية وصل للسطح وسط نظرات الاندهاش من

الجميع... ذلك الضفدع نجح في استكمال المسيرة وتحقيق هدفه فقط لأنه كان أصما، فلم يسمع جدالهم السلبي، فكأن أنت أيضا أصما لا تسمع ما يقوله المحبطون.

حدد نقاط قوتك واستخدمها

لو قمنا بالاختبار الآتي، ليكتب كل منا ثلاثة من نقاط القوة لديه، ماذا ستكتب؟

ففي رحلة جمع المال المطلوب أن تعرف نقاط قوتك وتستخدمها، مثلا لو كانت قوتك في مظهرك استخدمه في حركتك للنجاح، لا تستمع إلى المحبطين، فقط ركز في أهدافك واجعل لك أهدافا مرحلية وأهداف بعيدة وأخرى قريبة.

حرك دوافع السعي بداخلك بأن تحقق الأهداف القريبة، مثلا امتلك بيتا خاصا أو كن شريكا في شركة ما، ذلك يحرك محفزات النجاح بداخلك، فتحقيق الخطوات أو الأهداف القريبة يشعرك بأنك تقترب من الثراء الذي تريده.

تميز بالتعرف على أشخاص جدد

أن تكون متميزا ومختلفا عن الآخرين في شكلك وفي أفكارك وعلاقاتك، فإن أكبر أعدائك هم بعض ممن حولك لأنهم سيجذبونك إلى خارج الطريق باستمرار، لذلك اعلم أن أول خطوة في جعل نفسك متميزا هي التعرف على أشخاص آخرين لتكوين علاقات تضيف إلى رصيد قوتك في مشوار جمع المال، والأهم عدم الخوف من الفشل، لأنك لو حاولت فالنتيجة إما أن تنجح أو تتعلم من أخطائك، ولا مجال للفشل، ولا تجعل شيئا يحبطك أبدا ولا تنسى المقولة (الناجحون يحملون أجواءهم معهم).

جدد مواعيدك

جدد دائرة الارتياح، أي محيط المقربين منك (في المقهى أو الشارع)، فهي المنطقة التي تعيش فيها أطول أوقاتك، فلو غيرت تلك المواقع التي اعتدت الجلوس فيها، فإنك ستتعرف على أشخاص جدد وتبني سلسلة علاقات أوسع، فدائرة العلاقات مهمة في عملية جمع المال ومن خلال دائرة العلاقات تقرا وترى وتعرف وتحس وتسمع وتشاهد أمورا جديدة تساعدك في الوصول إلى هدفك.

تجراً وتعرف

اذهب إلى أماكن مختلفة، اخرج من هذا المنزل وتنزه بأماكن يكثر فيها الناس حتى يمكنك التحدث إلى الآخرين والتدرب على التواصل، مثلاً اذهب إلى شخص ما لا تعرفه وابدأ معه حديثاً قصيراً، أسأله عن الوقت الآن، وأخبره أنك تريد أن تتحقق من كون توقيت ساعتك مضبوطاً جيداً، فإذا أجابك ابتسم له واشكره، هكذا تكتسب ود الآخرين، وفي حالة قابلت هذا الشخص مرة أخرى فإنه سيتذكرك وبالتالي يمكنك بدء محادثة معه لأنك ستكون مألوفاً بالنسبة له.

لن تحب الآخرين ما لم تحب نفسك

لن تتقبل الآخرين وتحترمهم وتحبهم ما لم تحب نفسك وتحترمها، فكيف تحب الآخرين وتتقبلهم ما لم تشعر بالمحبة والقبول تجاه نفسك أنت أولاً؟
ولكن!

لا ترهق نفسك كثيراً، فلا يجب عليك ارتداء ملابس معينة يقولون إنها حديثة ومواكبة للعصر، بل ارتد ما هو مناسب لجسمك ولون بشرتك وشكلك العام، ولا تهمل ذوقك الشخصي، فأغلب الناس يميلون للأشخاص المعتدلين في اللباس غير المتكلفين.

تزود بمعلومات عما يحدث حولك

اقرأ وتعرف على الأخبار والأحداث التي تجري من حولك فهذا سيسهل عليك بدء حوار جيد مع الآخرين، إذًا؛ لم لا تقرأ في السياسة؟ ولا تنسَ التزود بمعلومات عن الأحداث الجارية في العالم، فهذه المعرفة ستتمكن وبكل سهولة من الحديث إلى الناس أو حتى سؤالهم عن الأمور التي لا تعرفها.

الغرور يعيق بناء علاقات جديدة

ابتعد عن الكبرياء والأنانية وغيرها من السلوكيات السلبية التي تشكل عوائق تضعف قدرتك على بناء علاقات ناجحة مع الغير، في المقابل، دعم السلوك الإيجابي

الذي يساعدك في كسب قلوب الآخرين وبناء علاقات رائعة معهم، كالتحلي بروح التواضع والمرح وروح الدعابة.

ولا تطلق الأحكام المطلقة على الآخرين في أول لقاء معهم، فهذا لن يساعد في تكوين الصداقات، فالانطباعات الأولى ليس صحيحة دائما.

مساعدة الآخرين مفتاح تكوين الصداقات

تقديم المساعدة للآخرين هو مفتاح تكوين الصداقات، حيث يعشق الناس غير الأناني الذي يفكر فيهم ويقدم لهم المساعدة ويقف إلى جوارهم في السراء والضراء ودائما ما يجدون يده ممدودة للعون، هنا يصبح من السهل كسب الأصدقاء وتكوين صداقات عديدة.

كذلك هي حال البساطة والعفوية، فالناس يكرهون الشخص المتكلف المغرور الذي يصطنع الأفعال والتصرفات والكلمات، ولذلك فإن البساطة والعفوية هي البوابة إلى قلوب الناس.

اقرب بعلاقاتك من أماكن الأغنياء

قد تواجه عقبة في مشوار جمع المال تجد حلها في تلك الأماكن، علما بأن ذهابك لهذه الأماكن صعب لكن حاول، ومن الذكاء أن تكون لطيفا مع الكل، استمر بالمحاول وتذكر أن الضرب لو تكرر لمرات عديدة على شجرة البلوط القاسية جدا سيكسرها، بمعنى أنك ستستطيع بعد عدد من الضربات مهما كان جزع الشجرة كبيرا وقويا كسره.

نوع مصادر دخلك

الشخص الناجح لا يعتمد على مصدر واحد للدخل. مثلا لو أن مصدر دخلك الوحيد هو الراتب الذي تتسلمه من وظيفتك شهريا وحدثت مشاكل أدت إلى توقفه؟ أو لو أن مصدر دخلك من متجر وفوجئت بقرار إغلاقه؟ تتخيل راحتك النفسية لو أن مصدر دخلك راتب الوظيفة وأيضا مبيعات المتجر، ولو كان هنالك مصدر ثالث ورابع للدخل (كودائع تدر ربحا أو استثمار للأموال في البورصة).



أفكار لصناعة رأس المال

ما نظرتك إلى المال الذي أتيج لك سواء كان في جيبك أو في رصيدك بالبنك؟ هل تراه أنه رأس مال تستطيع أن تبدأ به مشروعك الخاص، الفقراء ينظرون إلى المال إذا جاءهم على أنه سيولة متاحة بين أيديهم عليهم استخدامه فور الحصول عليه، في حين ينظر الأغنياء للمال الذي معهم على أنه (بذور) تحتاج للرعاية حتى تنبت وتتحول إلى أشجار من الأموال، ويؤمنون بأنهم يصنعون حياتهم ومسؤولون عن نجاحاتهم وأوضاعهم المالية، أما الفقراء فيرتاحون عند لعب دور الضحية فيتعاملون بطريقة دفاعية إذ يتمسكون أكثر بالبقاء والأمان. فقط يبحثون على ما يكفي لقوت يومهم ولدفع الفواتير، ونتيجة لذلك لا يحصلون على قرش زيادة فوق ما تمنوه. بينما يستغل الأغنياء الفرص التي تصنع لهم رؤوس أموال تؤهلهم ليكونوا ميسورين.

النموذج الرباعي للتدفقات النقدية – لروبوت كيوساكي:

روبرت كيوساكي من مواليد 4 أبريل 1947، هو رجل أعمال أمريكي خبير مختص في التنمية البشرية، ومؤلف كتاب الأب الغني والأب الفقير أفضل الكتب مبيعا حسب صحيفة نيويورك تايمز.

الطرق المختلفة التي يمكن من خلالها الحصول على الدخل أو المال تمثل أساليب مختلفة للتفكير، ومهارات تقنية، وأنواعا مختلفة من الأشخاص، فالأشخاص ينجذبون إلى الفئات الرباعية المختلفة.

• الموظف (س): يعمل لدى شخص أو جهة حكومية أو خاصة ويأخذ راتباً على جهده ودوامه اليومي، مثل: جندي، عميد، مدرس، مدير، محاسب، سكرتير، ممرض، طبيب، وزير.

• صاحب المهنة الحرة (ص): يعمل بجهده وعلمه ويأخذ أجر الخدمة بشكل مباشر، مثل: سباك، كهربائي، محامي، مؤلف، مصمم إعلانات، مبرمج مواقع، عقاري، مقال.

• مالك المشروع (ع): يمتلك نظام عمل، يستأجر أشخاصاً أكفاء لتشغيلهم، ليس

الفصل الثاني: (مرحلة جمع المال)

مدير الشركة وإنما مالك الشركة، مثل: مالك ماكدونالدز، مايكروسوفت، مالك بنك الراجحي.

• المستثمر (ك): صاحب أموال يضع أمواله بيد مدير مشروع ناجح ويأخذ أرباحاً من عمل الشركة، مثل: وارين بافت، الوليد بن طلال... إلخ.

ابدأ مشروعك ولو بالقليل

من أين تأتي بالمال تلك البذرة التي تنبت الملايين وأنت من ذوي الدخل المحدود؟

1- الادخار

من النظريات المهمة نظرية إلى 10 في المئة (في كل مرة تحصل فيها على مال ادخر منه 10 في المئة) وستصبح غنياً في فترة من الزمن، ومن هنا جاءت نظرية (فنجان القهوة) القائمة على استبدال عادتك اليومية باحتساء فنجان من القهوة بادخار ثمن ذلك الفنجان، بعد فترة ستجني ثروة بدل احتساء القهوة.

2- التوفير

هو دائماً سلوك الأغنياء أينما ذهبوا، لو دخلت مطعماً ورأيت رجلاً يبعثر هنا وهناك تأكد أنه محدث نعمة ما زال به من عقلية الفقر.

«الطريق السهل للوصول لامتلاك الملايين هو عدم التبذير في صرف الأموال الموجودة معك الآن»

—توم ستانلي، من كتابه: المليون في الجوار—

إذا وجدت فكرة مشروعك طبق عليها معايير ثلاثة:

- 1- أن يكون هذا المشروع عن عمل أو نشاط تحبه أو يروق لك.
- 2- أن يكون لديك معرفة بهذا العمل أو هذا النشاط.
- 3- أن يكون مناسباً للسوق ولوضعك الحالي.

اختربةئة حاضنة لمشروعك

من المهم أن تدرس مدى ملائمة فكرتك للسوق، مثلا لو قررت بيع منتج أمام مدرسة أولاد لا يمكن أن يكون هذا منتج تجميل أو قطع ملابس نسائية، فمن المهم أن يتقبل السوق منتجك، بمعنى ألا يكون هنالك عوائق ثقافية في مجتمع السوق، مثلا قد تتسبب في اتخاذ موقف سلبي منه، كأن تفتتح متجرا لبيع لحم الخنزير في بلد إسلامي.

وإذا كان سوقك محدودا بمكان أو حي أو بلد اسأل عن المنتج الذي يحتاجه أهل البلد ويأتي من مكان بعيد بتكاليف أو بجهد إضافي، ولتكن فكرتك كيفية توفير هذا المنتج، ولو كنت بائع أكسسوارات ابحث عن التصميمات غير المسبوقة أو قم بابتكارها واطلب تنفيذها من صانعيها.

«نجاح رجل الأعمال يقوم على المنتج نفسه الذي يقدمه ومدى كماله»

–مايكل مالك، شركة DELL–

استمر في مشروعك وطوره

حافظ على الاستمرار في السوق، فلا تجعل نجاحك يأخذ شكل ضربة الحظ، أكده بالاستمرار، وحافظ طوال الوقت على أسعارك وجودة منتجك، ضع سياستك في التسعير بشكل يضمن جودة منتجك ومناخحة منافسيك، تطور وكبر مشروعك، لكن لا تجعل تطورك عشوائيا، بل مخططا ومدروسا ومستقبليا، واسأل نفسك دائما: ماذا يكون حال السوق غدا؟ وماذا يكون المنتج المناسب من منتجاتك؟ وماذا يحتاج منتجك ليكون مطلوبا في السوق القادم؟

«إذا فعلت شيئا فعليك أن تفعله بإتقان مهرا أو لا تفعله من الأساس»

–الوليد بن طلال–



الوليد بن طلال

رجل أعمال سعودي يعد من أكبر المستثمرين في العالم
(1955)

” اذا فعلت شيئاً فعليك أن تفعله
بإتقان مبهر أو لا تفعله من الأساس “



أفكار بسيطة ألهمت أصحابها ليكونوا مليونيرات

يعيش البعض حياة وروتينية لقصور في فهم معنى النجاح، فهؤلاء عاشقون للرتابة تجدهم يستيقظون كسالى ويذهبون لوظائفهم ليجنوا آخر كل شهر مرتبا زهيدا، يفنون حياتهم المملة مسلسلين في سجن الوظيفة، كان بإمكانهم عيش حياة ثراء وخير لو أنهم فكروا بطريقة مختلفة وابتكروا فرصا جديدة لم تُنقذ من قبل فيتميزون وينتقلون لعالم المال... كما يقول مايكل بلومبرج عمدة نيويورك السابق: «الناجح هو من يبحث عن الأعمال التي يتعد عنها الآخرون لصعوبتها أو كراهيتهم لها وينفذها بحرفية عالية».

منهم من ألهموا بأفكار بسيطة ألهتهم ليكونوا من أصحاب المال مثل:

1- فيس بوك

مارك زوكربيرج صمم موقعا في مسكن الجامعة في عام 2004، وكما نعلم تطور الموقع وبدأت شعبيته في الانتشار والتوسع لطلبة الجامعات الأخرى والعالم، والآن تصل الآن ثروة مارك إلى 20 مليار دولار.

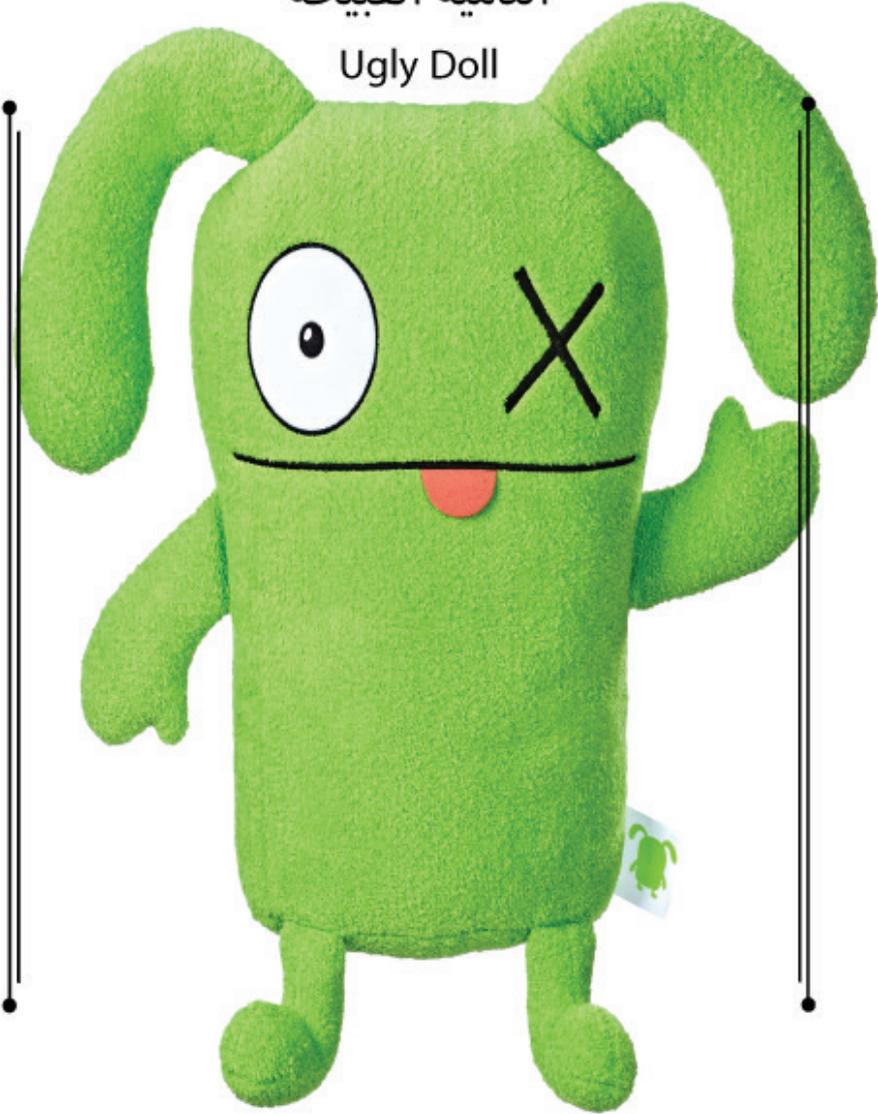
2- هوميل

صنعه الهندي صابر باتيا الذي عمل مبرمجا في إحدى الشركات بالولايات المتحدة. صابر كان يتناقش طويلا مع صديق له في العمل اسمه جاك سميث، وكانت مناقشتها تتم ضمن الدائرة المغلقة الخاصة بالشركة، ولكن عندما اكتشفها رئيسها حذرهما من استخدام خدمة الشركة في المناقشة الخاصة، ثم فكر صابر في برنامج يوفر لكل إنسان خصوصيته ليتم التناقش وكتابة بريد خاص فابتكر (هوميل)، وبعد سنتين تقريبا عرضت مايكروسوفت على صابر شراء هذا البرنامج، وتوصلت في عام 1998 إلى صفقة مع صابر بشراء هذا البرنامج بـ 400 مليون دولار.

3- فندق السجن

إن أردت أن تعيش تجربة السجناء دون أن تُسجن كل ما عليك فعله هو السفر إلى ألمانيا والمبيت في إحدى غرف السجن (الفندق). في جنوب مدينة فرانكفورت الألمانية

الدمية القبيحة
Ugly Doll



الفصل الثاني: (مرحلة جمع المال)

كان هناك سجن للسجناء وتم إغلاقه ثم أعيد ترميمه كفندق، وأصبح فندق الكنترازالألماني والنزلاء فيه يُعاملون معاملة السجناء والآن يدر الملايين.

4- السكن والشوكة Knork

عانى (مايك ميلر) من صعوبة أكل البيتزا باستعمال الشوكة والسكين لذلك خطرت على باله فكرة صناعة أداة تغنيه عن استعمالهما. أثناء دراسته الجامعية اقترض من جده 10 آلاف دولار ليبدأ شركة صغيرة تقوم بتصنيع ما سماه Knork وهي أداة مشابهة للشوكة لكن أحد جوانبها حادة بحيث يمكنها أن تقوم بالقطع أيضا مثل السكين. بدأ ببيع الأداة عبر بعض المحلات وعن طريق البريد والكتالوج. أدى نجاح الفكرة إلى توسعه في إنتاج صحون وأدوات أخرى للطعام. بلغت مبيعات الشركة في عام 2011 أكثر من 2 مليون دولار.

5- المنبه المتدحرج Clocky

كانت الطالبة في MIT غاوري ناندي تعاني مشكلة النوم في الصباح وقيامها بإقفال المنبه عندما يرن جرسه، لذلك قررت أن تصمم منها لا يمكن إغلاقه في مشروع التخرج بالجامعة، وتوصلت إلى فكرة منبه بعجلتين بحيث عندما يتم إقفال جرس المنبه يقوم المنبه بالتدحرج بعيدا عن النائم مستمرا في تشغيل جرس المنبه. بعد تخرجها اقترضت من أفراد بعائلتها لصناعة المنبه وبيعه تجاريا. حاليا يُباع (Clocky) في دولتها، وتبلغ مبيعاته السنوية 10 ملايين دولار.

6- أداة حلاقة شعر الرأس Head Blade

كان (تود غرين) يعاني من الصلع وهو في العشرينات من عمره لذلك قرر أن يخلق شعره بالكامل لكنه واجهته مصاعب في فعل ذلك باستعمال أدوات الحلاقة المتوفرة. في عام 1998 قرر أن يصنع أداة حلاقة للرأس مناسبة واستعان بمصمم محترف لمساعدته في تحويل فكرته إلى واقع. استخدم جميع مدخراته واقترض من عائلته وأصدقائه لبدء شركة تنتج أداة حلاقة الرأس، وسجل المنتج نجاحا كبيرا، خصوصا بعدما اختارت مجلة تايمز تصميم الأداة كواحد من أفضل التصميمات عام 2000. الشركة تبلغ إيراداتها من بيع أداة حلاقة الرأس ما بين الـ 7 و10 ملايين دولار سنويا.

7- لعبة الورق FitDeck

اخترعها طالب بالجامعة بحيث تتضمن كل ورقة تمرينا رياضيا يجب القيام به من قبل المشاركين في اللعبة، مخترع اللعبة اسمه (فيل بلاك) وبعد تخرجه من الجامعة عمل لمدة ستة أشهر في (جولدمان ساكس) قبل أن يستقيل ليبدأ شركته التي تنتج هذه اللعبة، يقول (فيل بلاك) أنه باع مئات الآلاف من اللعبة وبيع بضعة ملايين من الدولارات منذ أن بدأ شركته التي تصنع حاليا 37 نوعا من هذه اللعبة.

8- صفحة المليون دولار The Million Dollar Homepage

البيكسل (pixel) هي أصغر وحدة لقياس الشاشة، في عام 2005 جاء أحد الطلاب المغامرين بفكرة فريدة من نوعها، حيث باع إعلانات على صفحة إنترنت واحدة مكونة من 1.000.000 pixel، واحد دولار لكل pixel (اليكس تاو) عند عمر 21 عاما استطاع بفكرته الغريبة كسب الملايين من صفحة المليون دولار.

9- الدمية القبيحة ugly Doll

بدأت الفكرة حين أرسل خريج أمريكي رسما لدمية قبيحة الشكل إلى زميلة سابقة له بالجامعة من كوريا، حولت الكورية الرسمة إلى دمية وخطمتها بنفسها وأرسلتها له كهدية ولاقت الدمية القبيحة إعجابا من صاحب أحد المحلات التي تباع لعب الأطفال الذي شاهدها بالصدفة طالبا كميات كبيرة منها للبيع، أرسل الأمريكي لزميلته بطلب المزيد وقامت زميلته الكورية بخياطة المئات منها بيدها وإرسالها للمحل. المفاجأة أن جميعها تم بيعها في يوم واحد! أدى هذا بالاثنتين اللذين تزوجا فيما بعد إلى تأسيس شركة لصناعة الدمى القبيحة اسمها (Pretty Ugly) في عام 2002 وبلغت مبيعاتهما أكثر من 100 مليون دولار منذ ذلك الوقت.

10- الصخرة المدللة The Pet Rock

من المعروف أن الأطفال يحبون تربية الحيوانات الأليفة، لكن تربية الأحجار الأليفة أمر لا يخطر على بال بشر، إذ أنها لا تحتاج طعاما أو شرابا ولا حتى حمام. لنقف هنا لحظة، هل تتوقع بيع صخرة وتحصل على مال مقابل ذلك!

الفصل الثاني: (مرحلة جمع المال)

(غاري دال) مدير تسويقي من كاليفورنيا اشترى حفنة من الحجارة من مخزن مواد البناء الأولية وعبأها بصندوق من الكرتون مع فتحات تهوية (لكي يستطيع الحجر التنفس) وسوقها بجدية كأحجار أليفة، وبتكلفة مقدارها دولار واحد استطاع بيع الصخرة الواحدة بسعر 3,96 دولار بحلول عيد الميلاد عام 1975 وحقق نجاحاً وأرباحاً لا تُصدّق.

فكرة جاءتة وهو في السجن فجعلت منه مليونيراً

كل من تعرف عليه قال إنه فتى سيئ جداً، لا يُرجى من وراءه خير مطلقاً، هو نموذج مثالي لـ (Bad Boy) كما يقول الغربيون، كلايد بيزلي قضى 11 عاماً كاملة في السجن بتهمة حيازة وتعاطي المخدرات، فضلاً عن جرائم أخرى.

في تلك الليلة، كان كلايد يشاهد التلفزيون في زنزانته بالسجن من خلال قناة تعرض التصفيات النهائية لإحدى مباريات لعبة الجولف التي كان يهوى مشاهدتها بشغف، ولكن لسوء الحظ لم تستمر المباراة، وتم إيقافها في منتصفها بسبب هطول الأمطار الغزيرة على أرض الملعب بشكل مفاجئ.

هذا التوقف جعل الفتى يتبرم ويتذمر، ألا يكفيه السجن والضيق الذي يعيشه، فيأتي ذلك المطر ليفسد عليه واحدة من أفضل لحظاته، وهو يتابع الرياضة الأولى المفضلة له، والتي يتابعها باهتمام شديد دون غيرها من الرياضات، وهنا قفزت في ذهنه فكرة مدهشة.

لماذا لا توجد نسخة مصغرة من لعبة الجولف؟ يمكن لعبها على ظهر طاولة واسعة، ويكون اسمها (جولف الطاولة – Table Golf) وتكون مزيجاً من لعبة الجولف ولعبة البلياردو؟! حينئذ، لن تكون هناك أمطار تؤجل مواعيد المباريات بلا شك!

رغم غرابة الفكرة إلا أنها استهوت به بشدة لدرجة أنه بدأ في وضع تصميمات وتيلات للعبة الجديدة، وبدأ يرسمها على الورق، ويضع قوانينها وحدودها ومساحة الطاولة، وغيرها من التفاصيل.

بعد 11 عاماً في غياهب السجون خرج كلايد حراً طليقاً بعدما أدى فترة عقوبته.



أنت منبع أفكار
جديدة غير مسبوقة

وسام العلي

الفصل الثاني: (مرحلة جمع المال)

خرج بأفضل شيء على الإطلاق يمكنه الخروج به: (فكرة جديدة)، بمجرد خروجه من السجن توجه لمحل لبيع الأدوات والمعدات، واشترى ما يلزمه لتطبيق فكرته، كلفته حوالي 200 دولار، وعاد إلى منزله وعكف ليال طويلة في صنع نموذج أولي للفكرة.

وبعد أن صنع نموذجه بالفعل، وجربه واختبره بنفسه عدة مرات، لم يكتف بذلك، بل دعا بعض الأطفال والمراهقين والشباب في المنطقة التي يسكن بها، وطلب منهم تجربة نموذجه الجديد المبتكر، فما كان منهم إلا أن أبدوا جمعياً إعجابهم الشديد باللعبة التي صممها، وفكرتها وقوانينها، هنا عرف كلايد أن في يده كنزاً ثميناً من تصميمه وتصنيعه ولم يتبق له سوى الجزء الأهم من الأصعب: تسويق المنتج.

انطلق كلايد في حماس إلى كل الجهات التي يمكنها أن تتبنى فكرته هذه، بدءاً بالنوادي الرياضية والمتاجر الترفيهية وأماكن التسلية، يعرض على كل من يقابله منتجاً وتصميمه المبتكر، ولكن، كعادة أي فكرة جديدة مجنونة يجب أن تلقى استهجاناً من الأشخاص التقليديين، ورفضت العديد من النوادي والهيئات مجرد الاستماع له، ومشاهدة منتجها، ولكنه لم ييأس مطلقاً، واستمر فيما يقوم به بمنتهى الصبر والإصرار.

وفي إحدى المرات اقترح عليه صاحب محل، بعد أن عرض (كلايد) فكرته عليه أن يتوجه بلعبته الجديدة إلى معرض البلياردو الموسمي الأمريكي الذي يقام في مدينة لاس فيجاس، وكان هذا المعرض في يوليو من العام 2003 في ذلك المعرض، انبهرت إحدى شركات تصميم طاوولات البلياردو بالفكرة وتبنت تصنيعها وتسويقها، وبدأت في الانتشار بين المستهلكين بسرعة مذهلة، ووضعت أسعاراً للعبة الجديدة تتراوح ما بين 150 دولار إلى 700 دولار أمريكي.

في 2005 تجاوزت مبيعات اللعبة التي صممها السجين السابق 5 ملايين دولار أمريكي، وذلك بعد أن وضع الكثير من الخيارات والتطويرات في تصميماتها.

الآن كلايد رجل أعمال مليونير شهير، ما زال حتى يومنا هذا مصمماً على إلقاء محاضرات تشجيعية في مناسبات متعددة، يحكي فيها قصة حياته التي بدأها مدمناً خارجاً عن القانون، ووصلت به إلى أن يكون رجل أعمال ناجح مبتكر.

4000 فكرة تمر على عقلك يوميا

يمر على عقلك أكثر من 4000 فكرة يوميا، حتى الأشخاص الذين يعتبرون أنفسهم تقليديين تمر بأذهانهم آلاف الأفكار الجديدة يوميا، فقط من لديهم القدرة على استيقاف هذه الأفكار وتحليلها وتنقيتها من الشوائب، وإخضاعها للفكر التجريبي، هم من ينجحون في إظهارها للوجود وتحقيق الملايين من وراءها.

باختصار، أنت منبع أفكار جديدة غير مسبوقة، بعد ما قرأت بنفسك عن (سجين) سقط من نظر المجتمع كله أخلاقيا ومهنيا ثم تحول بفضل فكرة لرجل أعمال مليونير ومدرّب للتنمية البشرية.

هل ما زلت مصمما أن تعيش تلك الحياة التقليدية المملة، وتترك الآخرين يفكرون وينجحون، وأنت تكتفي بالدهشة عندما تقرأ أو تسمع عنهم؟!

«المصدر الحقيقي للثروة ورأس المال في هذا العصر الجديد ليس أشياء مادية، إنه العقل البشري، الروح البشرية، الخيال البشري وإيماننا بالمستقبل»

—الناشر الثري ستيف فو—

اعمل وأنت في البيت

إذا كنت من محبي الجلوس في البيت اختر مشروعك من بين المشروعات التي تنفذ عبر شبكة الإنترنت، فهناك أفكار عديدة لمشروعات يمكن تنفيذها من البيت مثلا (خياطة، صناعة إكسسوارات نسائية، تعبئة وتغليف منتجات).

وإذا كنت ترغب في العمل خارج البيت فالمجالات كثيرة. اعمل في مجال التسويق، كتسويق منتجات إلى الأفراد أو المتاجر أو بيع منتجات مقابل الحصول على العمولة أو السمسرة.

فهناك مشروعات لا تحتاج لأموال منها مواقع على الإنترنت تحمل أفكارا جديدة كل يوم، أو ابحث أنت عن فكرة في رأسك أو عند أصدقائك أو أقاربك.

«تحويل حياة الناس للأفضل بتقديم خدمات أو بضائع هو السبيل الأهم للنجاح والثروة حتى إن لم يحالفك النجاح في البداية، ابحث عن فكرة تجعل حياة الناس أسهل»
-تسالزكوخ-

دروس من الأثرياء.

(فكر تصبح غنيا).

يساعدك كتاب (فكر تصبح غنيا) على تحقيق نجاحك بخطوات منها:

- غير تفكيرك.
- نظم فكرك، ومن هذه الحالة ابدأ.
- حدد المبلغ الذي تريده مكسبا لك.
- قل أريد أن يكون دخلي 100 ألف جنيه سنويا.
- اسأل نفسك ماذا أَدفع مقابل ذلك، لأنه لا يصح أن يكون لا شيء مقابل شيء.
- حدد وقتا معيناً تكون في موعده قد حققت النجاح.
- ضع خطة وابدأ في تنفيذها.
- اكتب حلمك وخطتك بالتفصيل، اختصر حلمك بجمل قصيرة وقم بقراءتها مرتين كل يوم بصوت عال.

أغنى رجل في بابل

تأمل معي الدروس التالية من كتاب أغنى رجل في بابل (كتاب عمره أكثر من 2000 سنة)... يُحكى عن ملك صالح حكم بابل قديماً يُدعى سارجون، كان يقلقه كثيراً ويقض مضجعه امتلاك فئة قليلة من رعاياه النسبة العظمى من الأموال وخيرات المملكة،

رغم غنى مملكته، فأراد أن ينعم كل أفراد الشعب بالثراء، فكلف الملك سارجون (أركاد) من أغنى أغنياء بابل أن يعلم الشعب كيفية تكوين الثروة، فنصحهم بالآتي:

الدرس الأول

تغلب على محفظتك الخاوية، فمن كل عشر عملات نقدية تكسبها في يومك، أنفق تسعا فقط، ووفر العاشر الباقي.

الدرس الثاني

تحكم في مصروفك، فرق بين المصروفات الضرورية ورغباتك الشخصية بوضع ميزانية للتحكم في نفقاتك، احذف فورا كل بنود الإنفاق غير الضروري.

الدرس الثالث

خطط ونفذ كل ما يزيد أموالك، وظف كل ما لديك من مال ينتج ربحا حتى يساعدك في تكوين مورد مالي ثابت خاص بك، عبارة عن نهر من المال يتدفق باستمرار إلى حافظتك.

الدرس الرابع

حافظ على ثروتك من الضياع، فكر قبل الدخول في أي مشروع واحسبها جيدا جدا.

الدرس الخامس

اجعل منزلك استثمارا مربحا، اشتر بأول مال تدخره بيتا تسكن فيه ويكون ملكا خاصا لك فلا شيء يزيد من شعورك بالأمان أكثر من امتلاكك لبيتك الخاص.

الدرس السادس

اضمن لك دخلا ثابتا في المستقبل بأن تدخر المال الزائد للأيام القادمة أو لوقت شيخوختك.

الدرس الاول

أنفق تسعا فقط
ووفر العاشر الباقي

الدرس الثالث

خطط ونفذ كل
ما يزيد أموالك

الدرس الثاني

احذف فوراً كل بنود
الانفاق غير الضروري

الدرس الخامس

إشترى بأول مال
تدخره بيتاً

الدرس الرابع

حافظ على ثروتك
من الضياع

الدرس السابع

زد من قدراتك
ومهاراتك
وتصرف باحترام

الدرس السادس

اضمن لك دخلاً
ثابتاً في المستقبل
{...}
لوقت شيخوختك

كيفية تكوين الثروة

وسام العلي

إدفع لنفسك من كل مال تحصل عليه
ثلاث مرات



عن لعبة جمع المليون الاول

الدرس السابع

زد من قدراتك على المكسب باكتسابك مهارات وقدرات جديدة تحتاجها لتصبح أكثر حكمة، وتصرف باحترام لتكسب ثقة في نفسك تساعدك على تحقيق رغباتك المدروسة بعناية.

حوار مع المليونيرات

طريق الوصول إلى الثراء يتم في خطوات نقتبسها من كتاب (حوار مع المليونيرات):

- اعثر على الدافع الذي يجعلك تترك حالك إلى حال الثراء.
- اعثر على السوق الذي تباع فيه منتجك.
- أنشئ عملك أو مشروعك على أرض الواقع.
- فكر في كل الطرق المتاحة لجلب العملاء.
- أوجد المنتج المناسب لاحتياج العملاء أو بع منتجاً لحساب آخرين.
- ابن قاعدة بيانات للعملاء للتواصل معهم فيما يعرف بـ(التسويق بالمراسلة)، فهناك شركات متخصصة يمكنك من إرسال إيميل إلى الآلاف من العملاء في دقيقة.
- فكر في إيجاد وسائل لخلق عملاء جدد من الناس كل يوم.

تعلم فن الشراء

- لا تنفق المال قبل الحصول عليه.
- اشتر الأشياء القيمة بدل الرخيصة، ف شراء الأشياء ذات القيمة العالية يوفر لك المال على المدى البعيد، وشراء الأشياء الرخيصة ما هو إلا توفير زائف لا معنى له.
- احتفظ ببعض المال جانبا ليساعدك عند الهرم، واحتفظ بجزء آخر من المال للحالات الطارئة والأيام الصعبة.

– إذا فكرت في شراء شيء اعلم أنه كلما طال وقت التسوق والشراء قلت المبالغ التي تدفعها ثمنًا لما تشتري، تجول أولاً لتتعرف على مستوى أسعار السوق ومستويات الجودة لما تريد أن تشتري.

– احصل أو اطلب الحصول على تخفيضات أو خصومات، أو اشتر في أوقات يكون الطلب على ما تريد في السوق قليلاً، أي افعّل بنصيحة القائل: اشترى قبعات قش الخريف في الشتاء.

عن لعبة جمع المليون الأول

– ادفع لنفسك من كل مال تحصل عليه، ثلاث مرات.

1– ادفع لنفسك أولاً عشرة في المئة للادخار.

2– ادفع لنفسك لثاني مرة وسدد ديونك.

3– ادفع لنفسك لثالث مرة بعمل الخير.

قيل لعبد الرحمن بن عوف (رضي الله عنه): ما سبب يسارك؟ قال: ثلاث، ما رددت ربحاً قط، ولا طلب مني حيوان فأخرت بيعه، ولا بعث بنسيئة، ويقال: إنه باع ألف ناقة، فما ربح إلا عقلها، باع كل عقال بدرهم فربح فيها ألفاً، وربح من نفقته عليها ليومه ألفاً.

ابدأ في إنشاء مزرعة للمال

مسموح ببعض المجازفة لكن قبل أن تجازف فكر مرة واثنين وعشرة، اهضم تفاصيل المشروع، والأهم من ذلك كله إيمانك الشخصي بهدفك. تعلم فن التفاوض وعقد الصفقات واتخاذ القرار في الوقت المناسب، ولا تضيع الوقت ما بين التسويق والتأجيل فذلك يضيع الكثير من الفرص.

وبعد نجاحك في جمع مبلغ كبير من المال يكون الأفضل تكوين المحفظة الاستثمارية، بمعنى أن تنوع في استثماراتك ليتنوع مصدر دخلك، لأن تنوع الاستثمارات يقلل من نسبة الخسارة، ولو حدثت لن تغامر بخسارة كل ما جمعت من ثروة.

الفصل الثاني: (مرحلة جمع المال)

إذا احتجت إلى نصيحة مالية ادفع مقابلها، أو اسأل من تثق بهم من ذوي الخبرة، لكن لا تتحرك في عمل تجهله، وحاول دائماً البحث عن مصادر جديدة للدخل، واحذر أن تصرف الأموال على رغباتك المفاجئة.

راجع حساباتك الخاصة باستمرار، واحذر على الدوام من الكلمات المكتوبة بخط دقيق والبنود المذكورة في أي عقد قبل توقيعه، وقد تحتاج الاستعانة بفريق عمل يساعدك على إنجاز الأمور التي تجهلها.

نصائح لمن يدخل في الأسهم

في سوق الأموال، استثمر فيما يسمى بالمشورات وهي سلة للأسهم تحتوي على الأسهم الرئيسية المسجلة في سوق معينة، وعادة ما تتبع هذه الاعتمادات مؤشراً قوياً مثل مؤشر (standard&poors500) الذي تم اعتماده سنة 1926 ويتألف في 500 مؤسسة في أمريكا أو تضم قرابة 5000 آلاف سهم.

– لا تقم بتبادل أو بيع وشراء الأسهم، بل فقط اشترِ واحتفظ بها لتحقيق نتائج رائعة على المدى الطويل.

– اشترِ الأسهم واستبقها كلما طال احتفاظك بها قلت المجازفة لأنك تكون قد خرجت من المضاربة.

– اشترِ سهمك واخرج من الصالة وابق خارجها، استثمر في رأس المال وليس في الشركة.

– تجنب لعبة اختيار الشركات الفائزة، واستثمر في سوق الأسهم كله.

– سوق الأسهم على المدى القصير هو عبارة عن آلة اقتراع لكن على المدى الطويل هو آلة وزن للأرباح.

– العب على الأرقام وليس على الأشخاص.

– سوق الأسهم لعبة محصلتها النهائية صفر، استثمر في اللعبة كي تربح في النهاية، لا تبحث عن الإبرة، اشترِ كومة قش.

– مستوى أداء الاعتمادات المالية المتبادلة يزداد سوءا يوما بعد يوم، الأفضل الاعتمادات المالية للمؤشرات.

تذكر

– سجل مصروفاتك: ذلك يجعلك تعرف بدقة إلى أين تذهب أموالك أو في ماذا تضع نقودك.

– أوقف بطاقات الائتمان: لأن الدفع ببطاقات الائتمان أسهل وله مذاق نفسي محبب مما يفقدك السيطرة على مصروفك كما أن التسديد لديون هذه البطاقات مكلف جدا.

– سدد ديونك: من الممكن أن تبدأ بتسديد الديون الصغيرة أولا ثم تكمل المشوار بالتدريج، وكلما سححت الفرصة لأن تدفع لتسديد دين ادفع فورا ولا تتردد، فذلك يوفر مالك المهدر في الفوائد.

– اعرض خردتك للبيع: أشياءك المهمة إذا تحولت إلى نقود سوف توفر لك مبلغا مفيدا وتشعر أنك بالفعل بدأت تجدد حياتك.

– فكر بإيجابية في المال.

– أحب ما تعمل: ولا ترى أن العمل بقيمة المال الآتي منه، فالعمل في ذاته قيمة؛ اشعر بها واستمتع، لأنك لو عملت بدون حب للعمل لمجرد أنك تريد من وراء العمل مالا سوف تتحول إلى عبد للمال.

لا ثروة بدون نزاهة

انطلق في طريقك واستمتع بالرحلة، والأهم أن يأتي رزقك بالحلال ولا تنظر بعين الحسد لما في يد غيرك ولا تكن شريرا، لا تخادع، لا تدبر الأذى لأحد من أجل المال ولا تكسب المال من سرقة الناس أو بالظلم أو مخالفة القانون، أو بأي طرق أخرى غير شريفة، وإليك مجموعة من السفاحين والقتلة اللاهثين وراء المال ارتكبوا جرائم قاسية فقط من أجل جني النقود.

تذكير

- سجل مصروفك
- أوقف بطاقات الائتمان
- سد ديونك
- اعرض خردتك للبيع
- فكر بإيجابية في المال
- حب ما تعمل

وسام العلي

1. الأختان جونزاليس تجنيان المال بإجبار الفتيات على الدعارة

ترأست أختان من المكسيك بيت دعارة، أرغمتا الفتيات على الأعمال المنافية للأداب لجني المزيد من الأموال، وعند رفض الفتاة لمرض مثلا كان يتم قتلها. أُلقي القبض عليهما بعد فرار بعض الضحايا وإبلاغ الشرطة.

2- فرانسوا دوفالييه دكتاتور باع الجثث

فرانسوا دوفالييه دكتاتور اشتهر بكثرة القتل واستباحة الدماء حكم دولة هاييتي في منتصف القرن الماضي، كان مساعده (Luckner Cambronne) يبيع جثث المواطنين المقتولين لطلاب الجامعات لاستغلالها في تعلم التشريح، كما أنه استغل الشعب لبيع الدم لبنوك الدم حول العالم بحثا عن المال.

3- جون جلانتون الباحث عن فروة الرأس

قاتل أمريكي مرتزق يتم تأجيرهِ للقتل مقابل حفنة من الأموال، اشتهر بسلخ رأس الضحية بعد قتله وقطع فروة رأسها، تم اكتشاف جرائمه وتمكن بعض الهنود من إمساكه وسلخ فروة رأسه.

4- دوروثي بوينتي وتسميم المستأجرين

دورثي العجوز الأمريكية كانت تقوم بتأجير بيتها كمصدر لها للدخل، طمعا بالمزيد من الأموال أقدمت على تسميم المستأجرين وسرقة متعلقاتهم ودفنهم بجوار المنزل بمساعدة أحد المشردين. تم اكتشاف أمرها بعد فترة من اختفاء المستأجرين، أُلقي القبض عليها واستُخرجت 7 جثث من ساحة المنزل.

5- جون موريل وقتله للعبيد السود

أمريكي أبيض عاش في زمن الظلم والاستحقار لكل أسود بالقرن التاسع عشر. كان يجني المال بإقناع أحد الأشخاص السود بأن يتظاهر ببيعه لأحد المشترين البيض، وبعد الحصول على المال يساعد رفيقه على الهرب، لكن موريل كان بعد انتهاء عملية النصب يقتل الرجل الأسود، وعادة ما كان يشق جسمه ويملؤه بالحجارة ويلقيه في النهر.

الفصل الثالث

(إدارة الثروة)

انتهيت من جمع أول مليون؟

هل هكذا ينتهي الأمر؟

الجواب البديهي: لا.

هنالك مجهود إضافي عليك أن تبذله للحفاظ على هذه الثروة وتنميتها، وهذا ما نعنيه بمرحلة إدارة المال، فهذا الفصل يحكي لك بإيجاز كيف تضع ميزانية لجيبك لتدير دخلك الشهري أو السنوي وكيف تكون مستثمرا ناجحا وتدير أموالك.

عن أبي هريرة عن النبي (ﷺ) قال: بينا رجل بفلاة من الأرض فسمع صوت سحابة: اسق حديقة فلان، فتنحى ذلك السحاب فأفرغ ماءه في حرة، فإذا شرجة من تلك الشراج قد استوعبت ذلك الماء كله، فتتبع الماء فإذا رجل قائم في حديقته يحول الماء بمسحاته، فقال له يا عبد الله ما اسمك قال فلان للاسم الذي سمع في السحابة، فقال له يا عبد الله لم تسألني عن اسمي فقال إني سمعت صوتا في السحاب الذي هذا ماؤه يقول اسق حديقة فلان لاسمك، فما تصنع فيها؟ قال أما إذ قلت هذا فإني أنظر إلى ما يخرج منها فأصدق بثلثه وأكل أنا وعيالي ثلثا وأرد فيها ثلثه.

الحديث رواه مسلم.

شرح غريب الحديث

حرة: الحرة أرض بها حجارة سود كثيرة.

شرجة: قنوات الماء وهي كالترعة الصغيرة.

مساحة: أداة جرف كالفأس.

كيف تقضي يومك؟

إدارة الوقت من أهم عناصر العملية الإدارية للمال، قبل أن نحكي عن كيفية إدارتك للمال الذي بحوزتك من المهم أن نذكر شيئاً عن نظرية الوقت في الإدارة فكما قال الأقدمون: «الوقت كالسيف إن لم تقطعه قطعك».

وظف وقتك كله بين أداء الصلوات المفروضة، وقراءة القرآن، وصلاة النوافل، وزيارة المرضى، والسعي لقضاء مصالح الناس، وصلة الرحم، ومساعد المحتاجين، فإذا حرصت على ذلك تتحول أوقات (فراغك) لأوقات (طاعات)، ومن قبل ذلك قسم وقتك ونظم حياتك، افعل نفس الشيء لعمرك، عش شبابك في وقته، وعش هرمك في وقته، فلا تتصابي في وقت شيخوختك، ولا تتشيخ وقت شبابك.

إليك بعض الأفكار السهلة التي يمكن أن تتخذها كأسلوب حياة لتضعك على أول الطريق حياة ذات جودة استثنائية:

- كن دواماً ممتناً شاكراً للنعمة.
- اصنع لنفسك خطة خمسية لتتمكن من تطوير مهاراتك، وداوم على تجديدها.
- اعزل حياتك الخاصة عن حياتك العملية.
- خذ وقتاً لنفسك، استمتع ومارس رياضة ونم وقتاً كافياً، فكل هذا يؤثر على مزاجك العام.
- واطب على التفكير الإيجابي وحسن الظن بالله.
- تحمل مسؤولية أفعالك وليكن هدفك التميز.
- أمسك زمام ميزانيتك المالية.
- اجعل لنفسك مثلاً أعلى.
- لحياة أفضل حدد طموحاتك وأحلامك.
- كن مثابراً ولا تيأس.

“

{...} قسم وقتك ونظم حياتك

وسام العلي



LONDON



NEW YORK



TOKYO



MOSCOW

“ {...} عيش شبابك في وقته
وعيش هرمك في وقته

وسام العلي

”
الاعقاد بأن تأخير سداد الديون قد
يحفظ لك المال أطول مدة {...}
سدد ما عليك فوراً“

وسام العلي

أخطاء شائعة لإدارة الثروة تهدر المخزون المالي

من الممكن أن تجمع المال ثم يتسرب منك، حيث ذكر المتخصصون عدة أسباب رئيسية لبعض الأخطاء الشائعة بين الناس، تؤثر سلباً في قدرتهم على إدارة أمورهم المالية اليومية، بالتالي عدم قدرتهم على توفير المال عموماً وهي:

الخطأ الأول:

زيادة الاحتياجات والرغبات عن الموارد، بمعنى الإنفاق أكثر من احتياجاتك الفعلية، انتبه من اشتراكاتك التي لا تستخدمها أبداً وتخلص منها، فلا تدفع ثمناً أو تشتري إلا ما تحتاج فعلاً ولا يمكنك الاستغناء عنه، ووفر بقدر ما تستطيع، ففي هذه المرحلة قد يكون إحضارك لطباخ يقوم على إعداد طعامك وعمل نظام صحي غذائي لك بدلاً من شراء وجبات المطاعم والإفراط فيها وإضاعة وقتك في التفكير فيما تأكل أو لا تأكل أمر يجنبك أضرار إهدار المال إضافة إلى المضار الصحية التي قد تتعرض لها، فأسلوب حياتك في هذه المرحلة سيحدد بشكل رئيسي مدى استمتاعك بما حصلت عليه، ويعينك على حسن إدارة أموالك، حدد مرات خروجك للترفيه وفترات جلوسك خارج المنزل أو العمل، فهذه التغييرات رغم بساطتها، تؤثر على حالتك المالية بشكل إيجاب مع مرور الوقت.

الخطأ الثاني:

أن تتفاجأ أنك لا تعرف أين تذهب أموالك ودليل ذلك أنك تتفاجأ بالفواتير الخاصة بالتزاماتك، وتلافياً لحدوث ذلك، عليك اتباع طريقة للتحقق من نفقاتك أولاً بأول، ويمكن أن تعتمد على مساعدك الخاص أو محاسبك الشخصي لضبط الحد الأعلى للفواتير والالتزامات، ويمكنك أيضاً أن ترجع للأشهر الثلاثة الماضية على الأقل وتستخدم أحد البرامج أو تطبيقات (أندرويد – Android) و(أبل – Apple) أو برنامج (إكسل – Excel) وتصنيف نفقاتك حسب فئات معينة، أيضاً استخدام موقع (مينت – Mint.com) أو موقع (يودلي – Yodlee Money Center) لتتبع نفقاتك على الإنترنت، أو من خلال هاتفك المحمول، فاختر ما يريحك أكثر واستخدمه.



” إن النفس البشرية هي
نفس لا تشبع ورغباتها
وطموحاتها لا تنتهي
فكلما زادت الموارد زادت
الاحتياجات“
وسام العلي

الخطأ الثالث:

حتى لا تختل ميزانيتك لا تنسى أمر النفقات غير الشهرية، فالمصاريف المطلوبة للزهورات والإجازات والسفر مصاريف تحمل لك أحيانا مفاجآت، ولتلافي حدوث ذلك قسم ما أنفقتة في العام السابق أثناء العطلة على 12 ليظهر لك ما أنفقتة كل شهر، وعند تحديد المبلغ الشهري وفر مقدارا مماثلا له من المال شهريا.

الخطأ الرابع:

أن تقع في فخ الضرائب، وتجنبنا لذلك في هذه المرحلة يستحق منك الأمر مثلا شراء إحدى جنسيات دول لا تُطبَّق فيها أنظمة ضرائب باهظة وتحفظ أموالك في أحد بنوكها المعتمدة عالميا والمنتشرة فروعها والتي تسهل لك السيطرة على أموالك من أي مكان في العالم دون الوقوع في دوامة الفوائد الربوية، والتي يستقر فيها سعر عملتها، وكذلك عمل محاسبة دقيقة ومستمرة لما عليك من رسوم وضرائب يجنبك فخ المال المهدور والذي لا يعود عليك بأي منافع.

الخطأ الخامس:

قد يكون هذا خطأ فادحا، الاستمرار في الاعتماد على دخل شهري من مصدر واحد فقط لتغطية نفقاتك فالمال يأتي بالمال وتنويعك للمصادر في معظم الأحيان يجعلك أكثر إحكاما وضبطا ألا يضيع المال أو يتهدر ويتيح لك فرص استقرار أكثر.

الخطأ السادس:

الاعتقاد بأن تأخير سداد الديون قد يحفظ لك المال أطول مدة، فكلما توفر معك مالا كافيا لتسديد دين عليك، سدد ما عليك فورا، وعامل الناس كما تحب أن يعاملوك لأن تأخير سداد الحقوق والمماطلة سيفقدك المصداقية والثقة التي وضعوها فيك سابقا، ويعرضك بخطر تراكم الفوائد، إضافة إلى سرعة ما ستدور الدوائر.

الخطأ السابع:

إن الاقتراض بضمان الأصل العقاري الذي تسكن فيه أمر خاطئ، حيث أنك في

النهاية تجازف بملكية عقارك وهذا شيء خطير، خاصة إذا كان هناك احتمالية بعجزك عن سداد المبالغ التي عليك، فهذه المرحلة لا تحتاج أن تغامر أكثر من المال الذي يتصف بالمسؤولية المحدودة أي لا يمتد إلى أصول معيشتك الأساسية.

الخطأ الثامن:

الاعتقاد بأن ما قد يتبقى نهاية الشهر من مال لم تخطط له دليل على حسن إدارتك لأموالك هذا خطأ شائع، لأنه لو كانت لديك بالفعل نية الادخار كان عليك أن توفر المال الذي تنوي ادخاره من البداية قبل أي نفقات، فاشترائك في البرامج التكافلية التي تستقطع منك مبالغ بسيطة تأمينية من خلال بنكك أو حتى على الأقل برامج ادخار جماعي (جمعية) باللغة الشعبية تساعدك على وجود مدخرات بصفة مستمرة، وتوفير مبلغ بسيط يُعتبر بداية جيدة لكنه لن يكون كافيا، ولتتمكن من معرفة مبلغ الادخار الذي ستحتاج إليه مستقبلا ألق نظرة على حجم مصروفاتك حاليا وقارن بينها وبين ما سيكون عليه الحال عند تقاعدك كي يتوافر لديك ميزانية تقاعد ملائمة.

وأخيرا: ادخار مبلغ بسيط في برنامج التقاعد، إذا كان من المهم أن تعرف كم تستطيع أن تدخر من أجل العطلات، فمن المهم أيضا أن تعرف كم يمكنك الادخار للعطلة الطويلة (أي فترة ما بعد التقاعد).

جنون الرغبات والدخل

«إن النفس البشرية هي نفس لا تشبع ورغباتها وطموحاتها لا تنتهي، فكلما زادت الموارد زادت الاحتياجات.»

حتى لو كان دخلك مرتفعا جدا فاعلم أنك قد تجد نفسك عاجزا عن تحقيق كل رغباتك النفسية وأحلامك الغرائزية، لذلك لا تتبع رغباتك لو أردت إدارة جيدة لمالك، وافعل ما كنت تفعله في بدايتك... وفي هذا الإطار وازن بين الدخل والمصروفات، احسب المال الذي يصل إليك (الدخل)، وزعه على (المصروفات) كاحتياجاتك والتزاماتك الحتمية والثانوية والكمالية، كل بقدر احتياجه، وبعد عملية الحساب والتوزيع ادخر المال المتبقي، هكذا تبدأ أول خطوة في جمع المال ومن ثم في إدارة مالك.

المصروفات ثلاثة أنواع



إلتزم التخطيط لوضعك المالي وتطبيق ما تتعلمه

1 أنشئ سجلاً لدخلك
ومصروفاتك

2 تحقق من مصروفك
(ترتيب وتدير ومجهود)

3 حذف ما هو غير
ضروري

4 خطط لتسديد الديون

5 ادخر من 30-70%
من المال المتوفر
واترك الباقي للطوارئ

وسام العلي

والمصرفيات ثلاثة أنواع هي:

- 1- مصرفيات أساسية: تساعدك على الحياة وبدونها لا تستطيع العيش ولا الشعور بالأمان، كالطعام والشراب وإيجار البيت ومصرفيات النقل وفواتير الكهرباء
- 2- مصرفيات ثانوية: مصرفيات مهمة تساعد على العيش وتسيير أمورك العملية والاجتماعية والأخلاقية مثل الملابس والإكسسوارات وفواتير الاتصالات والزكاة.
- 3- مصرفيات كمالية: مصرفيات تدخل ضمن الرفاهية والسعة والتمتع، وهي ليست مهمة بقدر ما أنها تشعرك بالسعادة وتحقق رغبتك في التملك مثل العطور، ملابس السباحة، نظارة شمسية، السياحة.

الترم التخطيط لوضعك المالي وتطبيق ما تتعلمه

- 1- أنشئ سجلاً لدخلك ومصرفياتك، اكتب المال المطلوب لاحتياجاتك الأساسية: السكن والطعام والملبس، والمال المطلوب لاحتياجاتك الثانوية وهي (احتياجات قد لا تتكرر بشكل شهري مستمر مثل صيانة السيارة أو المرض والتي قد تضطرك إلى الدفع فوراً دون تخطيط)، والمال المطلوب لاحتياجاتك الكمالية (والتي تضم كل ما هو غير ضروري)، مثل الخبز هل هو من الضروريات أم من الكماليات؟

إجابتك ستأتي حتماً بعد الانتهاء من الطعام، فرغم تكلفته القليلة إلا أنه إذا أصبح فائضاً منك فإنه من الكماليات، أما إذا كان الطعام الذي أكلته بدون إسراف ولم يتبق منك إلا رغيف فهو من الضروريات.

- 2- تحقق من مصرفياتك ويمكنك أن ترصد ما تنفقه لشهر أو لشهرين حتى تستطيع الوصول إلى أرقام يمكنك تخصيصها، ومن المؤكد أن طريقك للثروة يحتاج منك إلى ترتيب وتدبير ومجهود.

- 3- ضع رقم المال المطلوب، وخفف الرقم الإجمالي المطلوب بحذف ما هو غير ضروري وهكذا تكون قد وفرت مالاً.

- 4- خطط مثلاً لتسديد الديون بكل أنواعها، أو لشراء منزل وتسديد قيمته أو خطط للادخار لتعليم أولادك أو خطط لوضع بعض المال جانباً.

5- ادخر 30-70 % من المال المتوفر واترك الباقي للطوارئ، افعل ذلك طوال المدة التي يمكنك استثمار مالك فيها.

كيف تكون مستثمرا؟

إليك نصائح مشهورة للملياردير وارن بافت:

في الدخل: لا تعتمد على وسيلة دخل واحدة، استثمر لتخلق مصدرا آخر للدخل.

في الإنفاق: إذا كنت تشتري ما لا تحتاجه، فسيأتي عليك الوقت الذي تضطر فيه لبيع ما تحتاجه.

في الادخار: لا تدخر ما يتبقى بعد الاتفاق، بل أنفق ما يتبقى بعد الادخار.

في المخاطرة: لا تختبر عمق النهر بكلتا قدميك.

في الاستثمار: لا تضع البيض كله في سلة واحدة.

في التوقعات: الأمانة هي هبة غالية جدا لا تتوقع أنها ستكون موجودة عند الناس الرخيصة.

وحتى تحدد أهدافك المالية عليك الإجابة عن الأسئلة التالية:

- ما معدل الادخار الذي تصبو إليه؟
- هل العائد الذي تحققه من استثماراتك يكفي لتحقيق أحلامك؟
- هل وسيلة الاستثمار التي كانت معك من البداية مناسبة لهذه المرحلة؟
- هل اختياراتك التي تتبعها حاليا جيدة؟ وهل تحقق قدرا من الأمان الذي تحتاجه بدرجة بأنها تمنحك ما يكفي لأن تقابل به التزاماتك كلما احتجت إلى أموال؟
- لماذا أرغب في استثمار ونمو أموال؟ ومتى أحتاج إليها؟ الإجابة عن هذا السؤال توضح لك حجم الأموال التي يلزم استثمارها لتصل إلى أهدافك ومتى تحتاج إلى هذه الأموال وتسييل استثماراتك.

الفصل الثالث: (إدارة الثروة)

- ألدك هدف طويل الأجل؟ كأن تشتري منزلاً جديداً بعد خمسة سنوات، أو ترغب في سداد مصاريف تعليم الأولاد في أفضل الجامعات بعد عشر سنوات، أو تحتاج إلى أموال كثيرة لكي تقيم مشروعاً تجارياً بعد الإحالة إلى سن المعاش بعد 20 سنة مثلاً؟
- هل لك هدف استثماري قصير الأجل؟ مثل تريد شراء سيارة خلال عام أو أن تستكمل الجزء المتبقي من ثمن الشقة السكنية الجديد.

قبل الانطلاق في رحلة الاستثمار

في هذه المرحلة عليك أن تتقن عدة مفاهيم ثم تعود مرة أخرى وتجيّب على الأسئلة السابقة.

حدد صافي ثروتك

في البداية، قيم موقفك المالي بأن تحدد مقدار ثروتك المالية (كمية الأموال التي تمتلكها)، وبعد ذلك قرر ما الجزء الذي تفضل ادخاره في صورة أموال سائلة وما الجزء الذي تستطيع استخدامه في الاستثمار لتحقيق أهدافك.

وتعلم أن تحسب كل ما تمتلكه من ثروات مثل أموال وودائع بالبنوك، مشروعات تجارية، عقارات، معادن نفيسة، وأن تحسب التزاماتك المالية مثل قروض عقارية، قرض سيارة، أرصدة كروت ائتمان، وأي التزامات أخرى.

ثم تخصص الالتزامات والمصروفات من مجموع ممتلكاتك، والنتيجة يسمى (صافي ثروتك). في حالة ما إذا ظهر ناتج حساباتك عن صافي ثروتك بـ(السالب) أي ظهر أن التزاماتك المالية أكثر مما تمتلكه من ثروات وممتلكات وأموال، فإن هذا يعني أن الوقت ليس مناسباً للاستثمار، وعليك أن تحاول أن تجعل ممتلكاتك تزيد عن التزاماتك أو أن تعيد النظر في التقليل من التزاماتك ومصروفاتك.

أما إذا ظهر الناتج بـ(الموجب) أي زادت ثروتك وممتلكاتك وأموالك عن التزاماتك المالية، فهذا يعني أنك قد تكون جاهزاً لتحديد أهدافك الاستثمارية وخططك لتحقيقها من خلال الاستثمار.

• تأكد من أن تدفقاتك النقدية الشهرية تزيد عن نفقاتك ومصروفاتك الشهرية بأن تستثمر المال الحر والصافي الزائد عن التزاماتك ونفقاتك، وتخصيص الجزء الأمثل من أموالك الجاهز للاستثمار.

• اجعل استثمارك طويل الأجل لتتمكن من تحقيق ما تصبو إليه.

• تأكد من أن لديك أموالا سائلة تكفي لتغطية مصروفاتك الأساسية لفترة قد تتراوح 3-6 أشهر، وبذلك تملك القدرة على تجاوز المواقف الطارئة دون أن تعرض خططك الاستثمارية للتغيير المفاجئ.

• كرر عدد مرات حساب صافي ثروتك وصافي تدفقاتك النقدية وحجم الأموال السائلة لديك، لتتأكد من أن خططك واتجاهاتك الاستثمارية الحالية هي المناسبة لتحقيق أهدافك مع ظروفك واحتياجاتك.

• معرفتك وفهمك لأهدافك الاستثمارية سوف يساعدك على تحديد مقدار معدلات نمو استثماراتك والعائد الذي تتوقع الحصول عليه، وذلك لتحقيق الأمان مع مخاطر الاستثمار التي يمكن لك أن تتحملها.

• اكتب ما يشبه السيناريو في (ماذا ستستثمر؟) وكيف ستتابع استثماراتك بنفسك؟

• تابع الأخبار والنشرات الاقتصادية والتقارير السنوية للشركات، للاطلاع على كل ما هو جديد.

• لو كنت تريد أن تكون مستثمرا غير مباشر، فاسلك طريق صناديق الأموال المدارة من قبل أرخص متخصصين ينوبون عنك في اتخاذ القرارات.

كيف تضع برنامجك الاستثماري؟

• حدد في أي وسيلة أو أداة استثمارية سوف تستثمر أموالك، أسهم أم سندات أم سندات حكومية أم وثائق صناديق استثمار أم غيرها من الأدوات المالية؟

قبل الإجابة عن هذا السؤال عليك الدراسة والبحث عن الاستثمارات المتاحة

الفصل الثالث: (إدارة الثروة)

لك، وأداء كل منها والأخطار المتعلقة بها، وعند البحث عن استثمار فإنك تبحث عن شركة أو مؤسسة مالية معين أصدرت أسهما أو سندات أو أي أدوات مالية أخرى، ومن خلال الكم الهائل من المعلومات بالسوق ووسائل الاستعلام عن الشركات، تستطيع أن تحدد الشركة التي تستثمر بها بشراء أسهمها أو سنداتهما، ثم تعرف الخطط المستقبلية لهذه الشركة وأحوال القطاع الذي تنتهي إليه لأن قيمة استثماراتك بها سوف تتوقف على أداء الشركة في المستقبل.

• لا تضع استثماراتك كلها في شركة واحدة، من الأفضل أن توزع استثماراتك على عدد من الشركات في قطاعات مختلفة (غزل ونسيج، كيماويات، أغذية، أدوية، اتصالات، تكنولوجيا معلومات، تعدين، وغيرها من القطاعات)، هذا ما يسمى بتنوع الاستثمارات.

• كما أن اختيارك للشركات المستثمر بها يعتمد على أهدافك المالية، والفترة الزمنية التي تريد أن تحقق هذه الأهداف فيها، وأموالك المتاحة للاستثمار وعمرك والمخاطر المتعلقة بالاستثمار في كل شركة.

• إذا كنت كبيرا في السن لا تتحمل المخاطرة الكبيرة من الأنسب الدخول في شركات مع أشخاص من متوسطي العمر يديرون شركات لها فرصة في النجاح في المستقبل، وليس مع من هم في نفس عمرك أو شراء سندات حكومية أو السندات التي تصدرها الشركات بدلا من شرائك للأسهم لأن السندات تضمن لك قدرا أكبر من الأمان والثبات النسبي لقيمتها السوقية وعائدا تحصل عليه بصورة دورية أفضل، وهو ما قد لا يوفره لك عند الاستثمار في الأسهم.

قبل تنفيذ برنامجك الاستثماري أجب عما يلي:

• أي نوع من المستثمرين أنت؟

• ما مقدار المخاطر التي تستطيع أن تتحملها؟

• وما تلك المخاطر؟

• ما المقصود بتنوع الاستثمارات؟

• وما الهدف منه؟

أنواع المستثمرين الثلاثة

- 1- المستثمر المحافظ: وهو المستثمر الذي ليس لديه أي نية لمخاطر كبيرة، ولا مانع عنده أن يأتي استثماره بربح صغير.
 - 2- المستثمر المخاطر: هو المستثمر الذي لا يمانع أن يتحمل من المخاطر في سبيل تحقيق أرباح ومكاسب كبيرة.
 - 3- المستثمر المعتدل: هو المستثمر الذي يكون مستعداً لتحمل قدر معقول من المخاطر في سبيل تحقيق قدر متوسط من الأرباح والمكاسب.
- لتحدد أي نوع من المستثمرين أنت تستطيع أن تختبر نفسك بالإجابة عن السؤال التالي:

تخيل أنك وضعت أموالك في استثمار ذي عائد كبير، ولكن تحيطه درجة عالية من مخاطر الاستثمار، هل تستطيع أن تسترخي وتنام نوما عميقا؟

- إذا كانت إجابتك (نعم): إذًا، فأنت مستثمر مخاطر.
- إذا كانت إجابتك (لا): فأنت مستثمر محافظ.
- إذا كانت الإجابة (إلى حد ما): فأنت مستثمر معتدل.

أنواع المخاطر الخمسة

- 1- المخاطر الأساسية: وبحسب أقوال المتخصصين هذا النوع من المخاطر يتواجد في كل أنواع الاستثمار، وهو الخطر المتعلق بالشؤون الداخلية بالشركة وكيفية إدارتها ومواجهة المنافس والخروج منها يكون عن طريق التنوع بمعنى الاستثمار في شركات كثيرة بدلا من شركة واحدة.
- 2- مخاطر السوق: وبحسب أقوال المتخصصين هذا النوع من المخاطر يتعلق بمدى تأثير الظروف الاقتصادية على أداء الشركة مثل التضخم، البطالة وغيرها من ظروف سياسية واجتماعية، على سبيل المثال الذي ضربه أحد المتخصصين

مدرسة البيض

هناك اتجاهان



توزيع الاستثمار بشركات مختلفة



وارن بافت

رجل أعمال وأهم مستثمر
أمريكي في بورصة نيويورك
رئيس مجلس إدارة شركة
بيركشير هاتاواي
(1930/08/30)

منهج جعل البيض في عدة سلال

شركة بيركشير هاتاواي

وامتلاك اسهم شركات اخرى



وضع الاستثمار كله بشركة واحدة



بيل غيتس

مؤسس شركة مايكروسوفت
(1955/10/28)

منهج جعل البيض في سلة واحدة وهي

مايكروسوفت



في مقال منشور بالإنترنت: إذا أصدرت الدولة قرارا بوقف مشروعات المقاولات والإنشاءات فإن هذا يمثل خطرا على شركة تنتج الإسمنت أو حديد التسليح.

3- مخاطر سعر الفائدة: وتؤثر هذه المخاطر على سوق السندات بصورة أكبر من تأثيرها على سوق الأسهم.

4- مخاطر التضخم: قد يحدث تضخم في سوق ما من الأسواق مثل سوق العقارات، فيجد المستثمرون أن معدل ارتفاع أسعار العقارات أعلى من معدل ارتفاع أسهمهم، فيبيعون أسهمهم ويشتررون العقارات، ليستفيدوا من ارتفاع أسعارها وهذا بدوره يؤدي إلى انخفاض في أسعار الأسهم.

5- مخاطر السيولة: في وقت احتياجك إلى أموال سائلة قد تجد صعوبة في تحويل حصصك إلى أموال سائلة نتيجة لعدم وجود طلب عليها.

مدرسة البيض

هناك اتجاهان في المدرسة ولناخذ (بيل جيتس) و(وارن بافت) كمثالين لمدرستين مختلفتين، علما أن الاثنين يظهران دائما في معظم اللقاءات التلفزيونية والمحاضرات سويا، وتجمع بينهما صداقة حميمة رغم فارق العمر، حيث إن وارن بافت أكبر من بيل جيتس بخمسة وعشرين عاما.

وارن هو ثالث أغنياء العالم بحسب مجلة فوربس 2014 وتُقدَّر ثروته بـ 52 مليار دولار، وبيل جيتس يتصدر المرتبة الأولى بـ 79,2 بليون دولار.

بيل جيتس ينتهج منهجا جعل البيض في سلة واحدة وهي (مايكروسوفت)، أما وارن بافت يضع البيض في عدة سلال (شركة بيركشير هاثاواي)، والاستثمار في (ماين ستريت).

وذلك رغم أن معظم ينصح بتوزيع الاستثمارات بل التنوع في داخل الاستثمار نفسه بتوزيع الأموال، إلا أنه وعلى أي حال لا يفضل التوزيع والتنوع الذي يجعلك تتشتت ويصعب عليك إدارة ومراقبة محافظك المالية والاستثمارية.

النجاح في الاستثمار لا يرتبط بسن معينة

لو كنت شابا فلديك وقت كاف لتجعل استثماراتك تنمو وتصل إلى ما تصبو إليه، وإن كنت في منتصف العمر ما زال أمامك الوقت لتحقيق أهدافك المالية، وإن كنت كبيرا في السن فلا تضع في ذهنك أنك قد تأخرت في البدء بالاستثمار أو أنك قد فقدت فرصة الاستثمار وأصبح الاستثمار حلما يستحيل تحقيقه أو غير مفيد الآن، وحدث نفسك بمقولة: (بدأت متأخرا لكن ذلك أفضل بكثير من عدم الاستثمار على الإطلاق وعدم تحقيق أي من أحلامك وأهدافك المستقبلية).

بداية الاستثمار الصحيحة

بمفاهيمك وإجاباتك السابقة قد وضعت مالك على طريق الاستثمار الصحيح ولكن تعلم ما يلي:

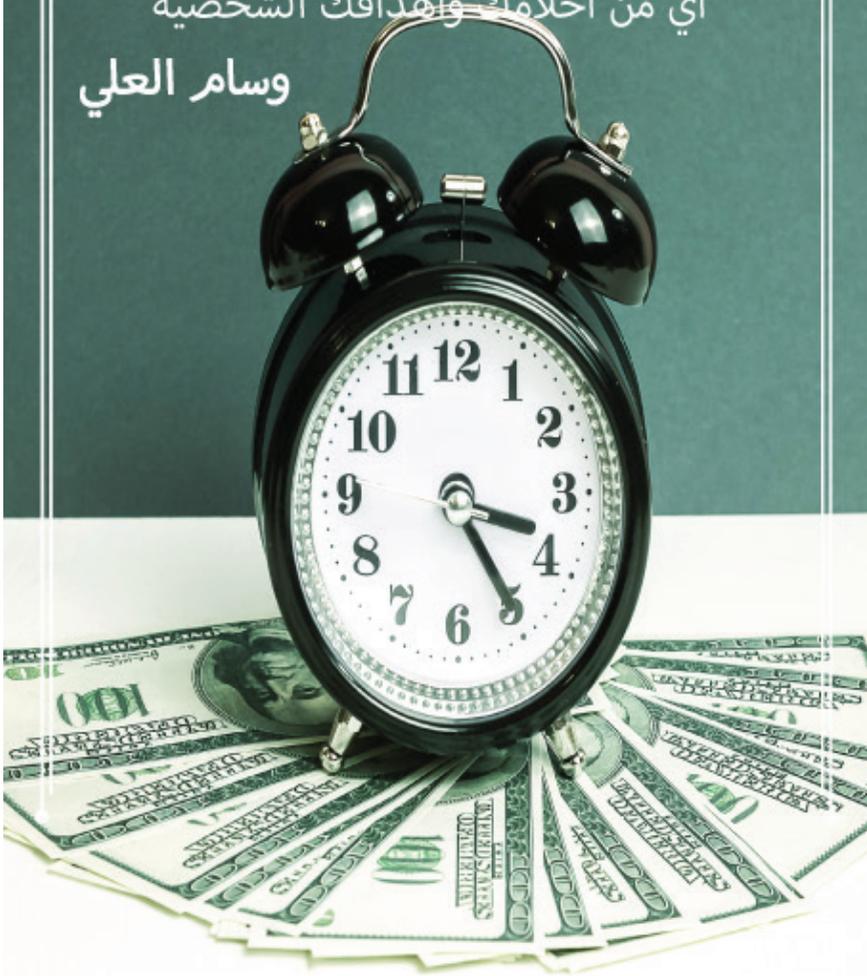
- بأن تختار الشركات التي يُعرف عنها حسن الأداء وتحقيق الأرباح.
- بالأ تغرق نفسك في دراسة كل المعلومات عن كل الشركات، وحاول أن تشتري عندما تكون الأسعار منخفضة وأقل من قيمتها الحقيقية.
- بالأ تجعل الطمع يغلبك، فلا ترفض أن تبيع بسعر جيد طمعا في أن يرتفع السعر أكثر وأكثر، فقد ينخفض السعر فجأة بعد هذا الارتفاع.
- بأن تتجنب اتخاذ قرارات بناء على الشائعات في السوق، فإن كثيرا من هذه الشائعات يروجها بعض أصحاب المصالح لتحقيق مكاسب لهم على حسابك.
- بأن تتابع استثماراتك بدقة من اليوم الأول وتتابع أداء الشركات التي استثمرت فيها ونمو الشركة والتوسع في أنشطتها والتوزيعات المتوقعة للأرباح.
- بأن تعرف ما إذا كان أداء هذا الاستثمار متوافقا مع خطتك الاستثمارية ويحققها أم لا؟ وهل تحتاج لقرار تعديل ينقل استثماراتك إلى شركة أخرى أو أداة استثمارية أخرى.

” بدأت متأخرًا لكن ذلك أفضل ”

بكثير من عدم الاستثمار وعدم تحقيق

أي من أحلامك وأهدافك الشخصية ”

وسام العلي



مثل:

شترت حصة في شركة ما لأنها حققت أرباحاً جيدة في العام الماضي، ضع في اعتبارك أن هذه الشركة في المستقبل قد تتعرض لظروف منافسة قوية قد تجعلها لا تحقق ذات الربح، بل ويمكن أن تحقق خسائر قد تؤدي إلى انخفاض سعر قيمتها، وقد يظل الحال الجيد لأداء الشركة في الوقت الذي تتغير فيه قوانين الدولة أو تتغير بعض الظروف الاقتصادية المحيطة مما يؤثر على قيمتها وباقي الأدوات المالية.

• عدل خططك الاستثمارية عند الضرورة إذا زادت قدرتك المالية وبالتالي المبلغ المتاح للاستثمار، فإن هذا سيلزمك إعادة النظر في أهدافك الاستثمارية إلى الأفضل والتوسع فيها.

وذلك بأن تحسب بشكل دوري الربح المحقق من استثماراتك في فترة معينة، وقارن هذا الربح مع الربح الذي كنت تهدف إلى تحقيقه في خططك الاستثمارية...

فإذا وجدت أن ما حققته من ربح يعادل أو يفوق ما كنت تصبو إلى تحقيقه فهنيئاً لك فقد استطعت تحقيق ما كنت تهدف له، وهذا دليل على أن خططك الاستثمارية قد كانت مناسبة لك من كل جوانبها خلال تلك الفترة...

أما إذا وجدت أن الربح المحقق أقل من الربح الذي كنت تخطط له فإن خططك الاستثمارية تحتاج إلى تعديل أو أن أهدافك المالية أو موقفك المالي في حاجة إلى إعادة نظر.

• حدد الأرباح التي تريد تحقيقها والمخاطر المحتملة، إذا كنت تريد ربحاً كبيراً وأن تنمو استثماراتك بصورة كبيرة، وتستطيع أن تتحمل خسارة جزء من الأموال المستثمرة فاشتر في الأسهم النشطة مثلاً.

أما إذا كنت تريد ربحاً قليلاً ونمو أقل سرعة في الاستثمارات لأنك لا تستطيع أن تتحمل ضياع جزء من أموالك المستثمرة فاشتر واستثمر في السندات الحكومية وسندات الشركات ووثائق صناديق الاستثمار مثلاً.

أغنياء، ولكن!

يكفي أن ترى بعض العبرات وأنت تمر في مسلسل الحياة وتكتفي ألا تكون أنت العبرة، فإن الله يختبر العبد في النعمة، فإذا ما حفظها وصانها حولها إلى غيره، وهنا أعرض عليك بعض من صنعوا الملايين ولا أريد أن أراك منهم:

ويلي هيرت

كان متزوجا ولديه أطفال، وكان محبوبا ومحترما في مجتمعه، فاز باليانصيب وحصل على 3 ملايين دولار فانحدر إلى تعاطي المخدرات وشرب الكحول، كلفته هذه الحياة زواجه وأولاده، وبعد معركة قضائية كلفته كل فلوسه، وأيضا أُدين بقتل صديقه.

مايكل كرول

ربح اليانصيب في عام 2002 بقيمة 9,7 مليون باوند، وبعد خمس سنوات صرف كل ماله في المخدرات والدعارة وسباق تكسير السيارات، وحاليا يعمل بمصنع بسكويت لأنه لا يستطيع إرجاع عمله السابق كعامل نظافة.

أمريكو لوبيز

فاز في اليانصيب بمبلغ 24 مليون دولار، قرر أن يستقيل من عمله ويعيش الحياة الثراء، لكنه كان مشاركا سعر اليانصيب مع خمسة أشخاص هم زملاء عمله، فطمع وقرر أن يأخذ كل المال له، ولكنهم أبلغوا الشرطة، وحكمت المحكمة أن يتخلى عن مبلغ 20 مليون دولار زائد المصاريف القضائية ومبلغ تعويض.

دانييل روسي

ربحت اليانصيب في كاليفورنيا بقيمة 1,3 مليون دولار وقررت أن تترك زوجها وتحفظ بالمال لها، وبعد سنتين اكتشف سبب الطلاق وقرر أن يقاضي زوجته لإخفائها المال عند الطلاق، وفي النهاية القاضي حُكم للزوج بقيمة 100% من قيمة اليانصيب.

ويليام بوست

ربح مبلغ 16 مليون دولار في اليانصيب، هذا الفائز كان مدينا بمبلغ 500 ألف دولار بعد شراء مطعم وطيارة خاصة بسبب مرض المال، فحاول أفراد العائلة أن يحصلوا على قليل من المال ومن ضمنهم صديقه القديمة التي رفعت عليه قضية لمشاركة الأرباح، حتى شقيقه استأجر قاتلا مأجورا ليغتاله ويرثه ولكنه فشل.

كال روجيز

البالغة 16 عاما فازت في سنة 2003 بمبلغ 1,9 مليون باوند في اليانصيب البريطانية، صرفت المبلغ على عمليات التجميل وشراء البيوت وقضاء العطلات المكلفة جدا، وفي النهاية رجعت لتعيش مع أمها في بيت صغير مع ولدين من صاحبها.

المستشارون الماليون

مما لا شك فيه أن المستشار المالي المثالي يؤدي دورا حيويا، فهو يساعد على التخطيط للمشروعات وعلى توفير الأموال لتحقيق أهداف معينة، أو هدف رئيسي يتمثل في بلورة قرارات الاستثمار التي تؤثر على رغبتك في تحقيق هذه الأهداف. ويوصي غالبية الخبراء بضرورة إجراء مقابلات عدة مع المستشارين الماليين المحتملين، قبل أن تربطك أي علاقة التزام بهم، ويجب على المستشار المالي المثالي أن يتمتع بالخبرة اللازمة لمساعدة العملاء بحسب ظروفهم المالية وأهدافهم، فلا تعمل مع أي مستشار تقل خبرته عن سبع سنوات. وعادة يتم دفع التكاليف إلى المستشارين الماليين من خلال رسومك، وتحسب على أساس نسبة مئوية من إجمالي المدارة التابعة لك.

أخطاء المستثمرين عند اختيار المستشار المالي المناسب

بعيدا عن حجم ثروة المستثمرين، فإنهم يقعون في الأخطاء نفسها عند اختيار المستشارين الماليين، وربما يكون الاستماع إلى اقتراحات أفراد الأسرة والأصدقاء بشأن إدارة الأموال أو انتقاء أفراد من الأسرة أو الأصدقاء للقيام بهذه المهمة هي فكرة سيئة، فلا تجعل هناك ارتباطا بين شعورك تجاه شخص ما وقدرة هذا الشخص على القيام

بمثل هذه المهمة على نحو جيد، فإن الاستعانة بصديق أو قريب لأداء هذه الخدمة يجعل الاستغناء عن خدماته أمرا صعبا، فإن اختيار مستشار مال مثالي يأتي بنفس درجة خطورة اختيار طبيب، فهو عمل يتطلب بالضرورة قدرا من الوقت أكبر من ذلك الذي يتطلبه انتقاء لونا طلاء.

في هذا يقول جيم غرابمان صاحب شركة فاميلي ويلث للاستشارات: «لا يجري الناس مقابلات شخصية مع العدد الكافي من الأفراد»، وأضاف: «يأخذون بمقترحات شخص آخر، فما يصلح لصديقك أو لزميلك ربما لا يكون أفضل اختيار لك. أنت ترغب بالفعل في أن تستمر علاقتك معه للأبد، وأن تكون مفيدة ومرضية، ولكن إذا حدث أن انهارت العلاقة، فلن ترغب في أن يعود عليك ذلك بالضرر».

وذكر بلاك أن معظم الأفراد شديدي الثراء استعانوا بعدة مستشارين على مدار فترات حياتهم المختلفة، إلا أن المستشار المالي الذي يقوم بمهمته على الوجه الأمثل، في مقابل الصديق الذي يعرفونه من فترة المدرسة الثانوية هو الذي سيحصل على الأموال الجديدة التي يستثمرونها.

غير أنه حتى المحامين والمحاسبين الذين ينتهجون الأسلوب التقليدي المتمثل في عرض مقدمات على المستشارين الأثرياء يدركون حقيقة أن كل الاستثمارات الفردية والاقتصاد العالمي تتطلب المزيد من الآراء وليس العدد القليل.

ويقدم آخرون نصيحة ضد فكرة أن يتم إدخال المستشارين في منافسة ضد بعضهم البعض من خلال منح كل واحد منهم مبلغا من المال لاستثماره، وتحديد المستشار المالي الذي حقق أفضل عائد، حيث يقول غرومان: «يتحمل الناس عددا هائلا من العلاقات السيئة نظرا لاعتقادهم أن عليهم تحقيق مستويات أداء أعلى».

وأضاف: «ما نراه عند انخفاض الأسعار أنه بمجرد أن يهبط مستوى الأداء تنهار العلاقة، فالأداء الاستثماري لا يشار إليه على أنه ناجح إلا عندما يكون ممتازا ووصل إلى مستوى القمة، وهذا أمر لا يمكن الحفاظ عليه».

ولأن بعض الفجوات ستظل دائما موجودة، فإنه يتعين على المستثمرين أن يبقوا في حالة من الحذر والاحتراس حتى وإن فضلوا القيام بأي عمل آخر.

الفصل الرابع

(كيف تعيش الثراء؟)



” عيش ثراءك بالعتاء ”

وسام العلي

الفصل الرابع: (كيف تعيش الثراء؟)

في مرحلة (كيف تعيش الثراء؟) تتغلب السمة الروحية، وهي سمة تتناسب مع المرحلة العمرية التي يكون فيها الشخص نال حظه من الثراء، والتي تكون عند البعض في أواخر أيام العمر.

عش ثراءك بالعطاء

عش ثراءك بشكر الله على نعمته، واستخدم ما لديك من موارد وأفكار في مساعدة الغير لتهيئ من حولك للثراء مثلك، فتلك إذاً هي مرحلة العطاء.

بعد الثراء يكون الوضع مختلفاً

لن يشغلك بعد الآن أمر تديير النقود، ذلك أهم واقع تعيشه بعد امتلاكك للثروة، صحيح قد يكون هناك بعض المصروفات التي لا تستطيع تغطيتها، ولكن معظم المصروفات الآن يمكنك دفعها دون التفكير في تكلفتها مهما كانت.

الثراء محفوف بالمتاعب، لكنها من نوع مختلف

مثلاً: أنت من الآن محروم من الشكوى، فلم يعد مسموحاً لك أن تشكو لمن حولك قلة الحاجة، ولا مسموح لك بالتعبير عن افتقارك للاحتياجات الإنسانية، ما زلت إنساناً، هذا صحيح، غير أن الناس يرونك مختلفاً.

معظم الناس الآن يريدون منك شيئاً، وربما يكون من الصعب عليك أن تعرف إذا ما كانت معاملة الأشخاص تجاهك نابعة من حبهم لك، أم أن هذا بسبب المال الذي تمتلكه، كل ذلك يعني أن تجهز نفسك لنوع من العزلة، فأصبحت هناك مسافة بينك وبين المحيطين بك ليست بيدك أو بيدهم، إنما هي بفعل الحال الجديد لك.

كنت قديماً تحلم بأشياء تراها مهمة، غير أنك لم تكن قادراً وقتها على تحمل تكلفتها، الآن الأمر مختلف، فبعد أن أصبحت غنيا فأنت الآن قادر على شرائها، ولكنها لن تمثل لك ذات القيمة السابقة، فأصبح كل شيء نسبياً.



انتبه! هناك خلط في مفهوم السعادة

خلال الشهر الأول من ثراءك ستتناول الطعام في المطاعم الفاخرة، أو تقضي عدة ليالٍ في فندق خمس نجوم، تستمتع في البداية ولكنك ستعتاد على ذلك فيما بعد، ثم تبحث عن الشيء التالي والمستوى الأعلى، هنا يتوجب عليك القيام بحسابات جديدة ترتقي لمستواك الجديد.

انتبه! معظم الناس يفهمون خطأ أن السعادة تكمن في الأموال الكثيرة، وبعد أن يصبحوا أغنياء لا ينالون ما تصوره من السعادة، ما يسبب لهم أزمات كارثية.

الثراء أفضل كثيراً من الفقر، فقط إذا عرفنا كيف نعيش الثراء

يحكي لنا (آدم خو) المليونيير الشاب كيف عاش ثرياً...

آدم من مواليد 8 إبريل 1974 هو واحد من أبرز رواد الأعمال الشباب في سنغافورة، إضافة إلى كونه مؤلفاً لأفضل الكتب مبيعا، ومدرباً على النهوض بمستويات الأداء، استطاع آدم أن يكون ثروته بنفسه وهو بعمر لا يتعدى السادسة والعشرين. يدير خو الآن عدداً من الأعمال الناجحة في مجالات التعليم والتدريب وتنظيم الفعاليات والإعلان، وهي أعمال تصل قيمة مبيعاتها السنوية إلى نحو 30 مليون دولار، ويشغل منصب الرئيس التنفيذي لمجلس إدارة مجموعة (آدم خو ليرنينغ تكنولوجيز) إضافة إلى منصبه كمدير لسبع شركات خاصة أخرى.

ويتمتع آدم أيضاً بعضوية منظمة الرؤساء، ويحمل شهادة جامعية بدرجة الشرف في إدارة الأعمال من الجامعة الوطنية في سنغافورة، وأثناء دراسته في الجامعة جرى تصنيفه ضمن قائمة الواحد في المئة من الأكاديميين الذين حققوا الإنجازات، وأصبح رائداً في برنامج تطوير المهارات والذي تخصصه الجامعة للطلاب الموهوبين.

درب آدم ما يزيد عن نصف مليون طالب، ومعلم، ومهني، ومدير، ورب عمل، في سبيل استغلال طاقاتهم الشخصية وتحقيق الامتياز في مختلف مجالات عملهم وأنشطتهم.



آدم خو

أصغر ملونير في سنغافورة ومن أبرز رواد الاعمال الشباب
(1974/4/8)

” أكثر العصاميين من المليونيرات
هم أشخاص مقتصدون جدا
”
” ينفقون فقط على ما له قيمة وضروري

العصاميون لا يسرفون

يقول المليونير السنغافوري الشاب: «بعض الناس يعتقدون أن المليونيرات يلبسون دائما ماركات معروفة مثل جوتشي وروليكس، ويسافرون جوا فقط عبر الدرجة الأولى، بينما في الواقع هذا هو السبب الرئيسي في نفاذ آليات الثراء من البعض، وقت حصولهم على المزيد من المال فهم يعتقدون أن من واجهم إنفاق مبالغ من المال أكثر من المعتاد، وهكذا يعودون إلى مستواهم المعيشي السابق».

ويتابع آدم: «أكثر العصاميين من المليونيرات هم أشخاص مقتصدون جدا ينفقون فقط على ما له قيمة وضروري، لذلك هم قادرون على زيادة أموالهم ومضاعفة ثروتهم بشكل أسرع بكثير من الآخرين، فعلى سبيل المثال أنا أرفض أن أشتري تذاكر للسفر على الدرجة الأولى وأرفض أن أشتري قميصا سعره 330 دولار، لأنني أؤمن بأن ذلك مضيعة للمال، لكنني في الوقت ذاته أدفع 1300 دولار فورا ودون التفكير مرتين لإرسال ابنتي -التي تبلغ من العمر سنتين- لحضور حصة في معهد جوليا جابرييل لتطوير مهارات الأطفال».

الذين لم يتعبوا في جمع ثروتهم وحصلوا عليها دون عناء كأبناء الوزراء والأثرياء، هؤلاء ينفقون الأموال وكأن الغد لن يأتي، فالشخص الذي لا يبني نفسه من الصفر، لا يعرف قيمة المال، وهذا هو السبب الرئيسي في أن الثروات العائلية لا تستمر في المعتاد لأكثر من ثلاثة أجيال.

السعادة عند آدم خو

سؤال مهم يجيب عنه المليونير السنغافوري حي قال: أنا لا أجد السعادة أبدا في شراء ماركات الملابس والمجوهرات أو السفر في الدرجة الأولى، حتى لو كان شراء شيء معين يشعرني بالسعادة فهذه السعادة مؤقتة ولا تدوم.

السعادة المادية لا تدوم أبدا، بالعكس هي كالمخدر المؤقت أو الحل السريع، فبعد حين تشعر بأنك تعيس مرة أخرى وفي حاجة إلى مخدر آخر، فتسعى لشراء السلعة التالية التي تعتقد بأنها ستجعلك أسعد، فالشخص الذي يعتقد بأن شراء الماديات سيجعله سعيدا هو شخص تعيس ويعيش حياة حزينة وناقصة.



توني هسيه

عالم حاسوب و ملياردير وشخصية أعمال ورائد أعمال أمريكي من اصل تايواني
(1973/12/12)

” السعادة تأتي قبل النجاح وليس بعده

كما يتصور البعض

وهو ما يعني ضرورة أن تكون سعيدا

بما تعمل حتى تحقق النجاح ”

الفصل الرابع: (كيف تعيش الثراء؟)

ما يجعلني سعيدا حقا هو رؤية أبنائي يضحكون ويلعبون ويتعلمون بسرعة، ومشاهدة شركاتي تنمو، ومشاهدة موظفي قادرين على الوصول لعملاء أكثر وأكثر كل سنة وفي بلدان كثيرة، وما يجعلني سعيدا حقا هو قراءة رسائل البريد الإلكتروني التي تتحدث عن تأثير كتي ومحاضراتي في حياة شخص وإلهامه، هكذا أشعر بالرضا ولفترة طويلة جدا، أطول بكثير من السعادة بشراء ساعة (رولكس).

السعادة يجب أن تأتي من قيامك بواجبك في الحياة (سواء كان ذلك التدريس أو بناء المساكن أو التصميم أو التجارة أو الفوز بالمسابقات، إلخ)، أما المال فهو أمر ثانوي سيأتي كنتيجة طبيعية لقيامك بواجبك بشكل مميز.

إذا كنت تكره ما تقوم به، وتعتمد على المال الذي تجنيه من هذا الأمر الذي تكرهه لكي تصبح سعيدا عن طريق شراء الأشياء أعتقد بأنك تعيش حياة بلا معنى.

«السعادة تأتي قبل النجاح وليس بعده كما يتصور البعض، وهو ما يعني ضرورة أن تكون سعيدا بما تعمل حتى تحقق النجاح»
 -توني هسياه، ملياردير أمريكي من أصل تايواني-

كيف تعيش الثراء بين البخل والتبذير؟

خصلتان مذمومتان خبيثتان لا تجتمعان في مؤمن متكامل الإيمان هما: الإسراف والبخل، وجاء النبي عنهما في القرآن والسنة: ﴿وَلَا تَجْعَلْ يَدَكَ مَغْلُولَةً إِلَىٰ عُنُقِكَ وَلَا تَبْسُطْهَا كُلَّ الْبَسْطِ فَتَقْعُدَ مَلُومًا مَّحْسُورًا﴾. (الإسراء: 29).

إذا كان البخل ذكراً مرة، التبذير ذكراً مرات

﴿إِنَّ الْمُبَذِّرِينَ كَانُوا إِخْوَانَ الشَّيَاطِينِ وَكَانَ الشَّيْطَانُ لِرَبِّهِ كَفُورًا﴾. (الإسراء: 27). هكذا يصف الله المبذر بالأوصاف النكراء، يصف الله المبذر بأنه أخ للشيطان، كما أن الله (عز وجل) جعل جزاء الإنسان الذي ينفق المال دون تعقل الحرمان من ماله ويحجر عليه وسماه بالسفيه، فقال سبحانه: ﴿وَلَا تُؤْتُوا السُّفَهَاءَ أَمْوَالَكُمُ﴾. (النساء: 5). وجاء في وصف الكافر أيضا أنه يعيش ل(بطنه وفرجه)، فقال عز وجل: ﴿والذين كفروا يتمتعون ويأكلون كما تأكل الأنعام والنار مثوى لهم﴾. (محمد: 12).

وثبت عن رسول الله أنه قال: «المؤمن يأكل في معي واحد والكافر يأكل في سبع أمعاء». أي لا يشبع.

مظاهر الإسراف

إذا نظرت إلى المجتمع تجد في مراسم الأفراح والمآتم الكثير من الفساد وسوء التدبير، ففي مآتم المسلمين تُوجَّر الخيم والكراسي، وتُدبج الأنعام وتنقلب الأحزان في منتصف الليل إلى تناول أصناف عدة من المأكولات، وتستمر الأحزان المزعومة أكثر من ثلاثة أيام وتتجمد الحياة وكأن القيامة قد قامت.

جاء في الحديث الشريف: عن زينب بنت أبي سلمة قالت: دخلت عليَّ أم حبيبة زوج النبي (ﷺ) حين تُؤفِّي أبوها أبو سفيان بن حرب، فدعت أم حبيبة بطيب فيه صفرة خلوق أو غيره، فدهنت منه جارية، ثم مست بعارضتها، ثم قالت والله ما لي بالطيب من حاجة غير أني سمعت رسول الله (ﷺ) يقول لا يحل لامرأة تؤمن بالله واليوم الآخر أن تحد على ميت فوق ثلاث ليال إلا على زوج أربعة أشهر وعشرا.

كذلك الإسراف في الأفراح: من سرقة للكهرباء وفوضى وضجيج وصخب يؤدي الناس والمرضى بالميكروفونات المرتفعة الصوت في آخر الليل، والولائم المُغالي فيها، لو أنفقت هذه الأموال على الفقراء والمساكين لكان ذلك أولى وأفضل.

كذلك من الإسراف أن يلبس الرجل الحرير والذهب أو يقلد النساء في لباسهن. جاء في الحديث الشريف: عن عمر بن الخطاب (رضي الله عنه) قال: سمعت رسول الله (ﷺ) يقول: «إنما يلبس الحرير من لا خلاق له». متفق عليه.

كما من المحرمات -مهما كان ثراؤك- أن تشرب في أنية الذهب أو الفضة: عن حذيفة (رضي الله عنه) قال: «نهانا النبي (ﷺ) أن نشرب في أنية الذهب والفضة، وأن نأكل فيها، وعن لبس الحرير والديباج، وأن نجلس عليه».

وصفنا ربنا في القرآن الكريم بأننا الأمة الوسط، الأمة المعتدلة في دينها ودنياها لا تعمل لدينها على حساب دنياها ولا تعطل شعائرها في سبيل الدنيا: ﴿وَكَذَلِكَ جَعَلْنَاكُمْ أُمَّةً وَسَطًا﴾. (البقرة: 143).

الفصل الرابع: (كيف تعيش الثراء؟)

البذخ والإسراف خصلة شائعة لدى الكثير من الأثرياء الذين لا يجدون غضاضة في دفع ملايين، إن لم يكن مليارات الدولارات من أجل شراء أشياء غريبة ومجنونة تحقق لهم التفرد.

الأثرياء والتفرد

يعتبر بعض الأثرياء أن أسلوب التفرد من أهم أساليب التسويق لهم وللماركة الشخصية التي تميزهم (Personal Brand)، فبدلاً من أن ينفق مبالغ طائلة على الجرائد والمجلات وقنوات التسويق الإعلامي فإنه في بعض الأحيان يلجأ إلى عمل مميز أو شراء أشياء ثمينة والتي تجعل كل قنوات الإعلام ووسائل التسويق والصحافة تبحث عنه وتكتب عنه بشكل مكثف وضخم؛ يضمن له ضرب عدة عصفير بحجر واحد، فيتمتع بما اشتراه ويسوق لنفسه بشكل كبير، ويزرع الثقة في المتعاملين معه من شركاء ومستثمرين، وأترك لك التقييم على النماذج التالية، وهل يمكنك أن تصبح واحداً منهم، أو ما هو الأسلوب الذي يمكن أن ترسمه لنفسك من الآن.

بصمة من القمر

عمل الشيخ حمد بن عبدان إلى نهيان أن يترك بصمته الخاصة، وذلك بحفر اسمه (HAMAD) بعمق كيلومتر على جزيرته الخاصة، حيث يمكن رؤية الاسم من القمر.

المنزل القصر

قام موكيش إيماني، وهو رابع أثرياء العالم، ببناء ناطحة سحاب في قلب بومباي الفقيرة معتبرها منزله الخاص بمساحة داخلية بلغت 4 ملايين قدم مربع، وهو ثاني أكبر منزل شخصي بعد قصر باكينجهام.

لوحة 3 WOMAN

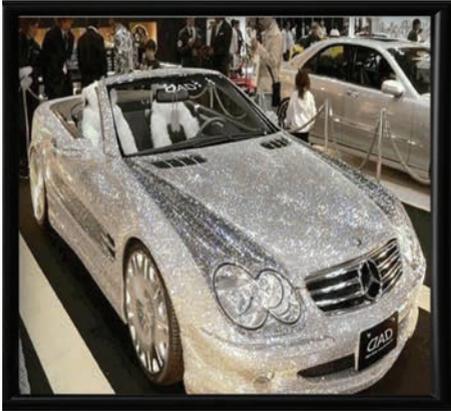
عُرف كوهين مؤسس شركة (إس إيه سي) بحبه للأعمال الفنية، حيث اشترى لوحة (WOMAN 3) بمبلغ 137 مليوناً و500 ألف دولار أمريكي، مما جعلها ثاني أغلى لوحة بالعالم، وهي لوحة خربشات على هيئة امرأة بألوان شاحبة وخطوط مشوشة.



طائرة السلطان برونادي



بصمة من القمر



مرسيدس بالألماس



ملامح القطة

ملامح القطة

أنفقت المليارديرة (جوسلين ولدنستين) ما يقارب 4 ملايين دولار أمريكي على عمليات التجميل قصد تغيير ملامحها إلى ملامح القطة وذلك بسبب عشق زوجها للقطط، مما أدى إلى طلاقهما بعدما تشوهت ملامحها.

أغلى كتاب في العالم

بيل جيتس هو أحد أكثر المعجبين بالفنان العالمي (ليوناردو دافنشي) في مجال كتاباته العلمية والاختراعات، فكلفه الأمر 30 مليوناً و800 ألف دولار أمريكي للحصول على أحد الدفاتر الخاصة بـ(دافينشي)، وللمرة الثانية دفع جيتس 20 مليون و800 ألف دولار أمريكي ليشتري أشهر دفتر علمي ليوميات دافنشي؛ ليصبح أغلى كتاب في العالم.

السلطان بروناي حسن

قرر أغنى ملوك العالم أن يحصل على أغلى قصة شعر في العالم من الحلاق اللندني الذي قام بذلك مقابل 15 ألف جنيه إسترليني، ليس هذا فحسب، بل اقتنى أغلى طائفة بالعالم بوننج بمبلغ 747 مليون دولار أمريكي، مع إدخال بعض التغييرات فيها من الذهب والألماس بقيمة 120 مليون دولار أمريكي.

مرسيدس بالألماس

قرر الأمير السعودي الوليد بن طلال أن يملك سيارة من النوع الخاص، فأنفق ما يقارب 48 مليون دولار أمريكي مقابل سيارته المرسيدس بنز المرصعة بالألماس ومجوهرات ثمينة أخرى، وبذلك تُعد أغلى سيارة عالمياً.

يخت الخسوف

اشترى رجل الأعمال الروسي رومان إبراموفيتش، مالك نادي تشيلسي لكرة القدم، أكبر يخت شخصي في العالم بـ 450 مليون دولار أمريكي، إذ أنه يحتوي على ما يُسمَّى بـ(Eclipse) وهو نظام كشف الصواريخ، ومنصتين لهبوط الطائرات الهليكوبتر، والعديد من المواصفات الأخرى الخارقة.



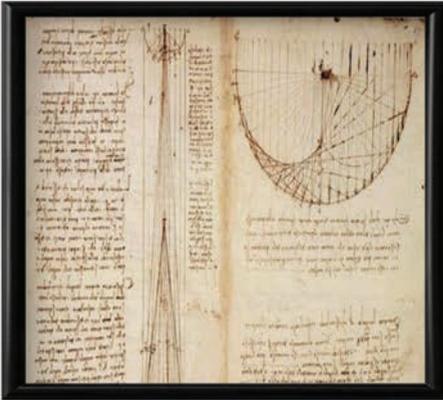
المنزل القصر



لوحة 3 WOMAN



الساعة الاغلى



أغلى كتاب



يخت الخسوف

الساعة الأعلى والأكثر تعقيدا

أراد رجل أعمال أمريكي أن يملك أعلى ساعة في العالم شرط أن تكون الأكثر تعقيدا، فكانت ساعة (باتيك فيليب) هي المناسبة، حيث بلغت تكلفتها 25 مليون دولار أمريكي، إذ أنها صُنعت من الذهب، وهي متعددة الوظائف، منها رصد حركة النجوم فوق منطقة سكن مالكمها.

ولكن ليس جميع الأغنياء يعيشون بنفس نمط الحياة!

(انغفار كامبراد) هو البليونير المعروف بعداوته الشديدة للإسراف، وهو أنسب شخصية نختم بها الحديث هنا لترجيح الكفة بعد سلسلة من مغامرات الأثرياء المشهورة.

(انغفار كامبراد) هو مؤسس شركة أيكيا (IKEA) السويدية المتخصصة في بيع الأثاث بالتجزئة، وهو أحد أغنياء العالم، لكن على عكس الكثير من الأثرياء يفضل كامبراد أسلوب حياة مقتصد جدا، فعندما يضطر كامبراد للسفر بالطائرة يحجز في الطبقة الاقتصادية، وعندما يكون بمقدوره الوصول إلى وجهته بالسيارة فإنه يستخدم سيارته فولفو 913 من إنتاج 4770، كما يتناول طعامه في أحد مطاعم أيكيا المعروفة برخص ثمنها، وعُرف عنه أيضا أنه كان يأخذ علب الملح والفلفل من المطاعم.

جمع كامبراد أثاث منزله المتواضع من شركته أيكيا، وكان ينصح موظفيه بأن يكونوا متواضعين ومقتصدين قدر الإمكان، ويأمرهم أن يكتبوا على جانبي الورقة قبل رميها.

أثر النعمة

عدم الإسراف لا يعني أن نخفي عن الناس أثر النعمة التي أنعم الله علينا بها من مال وثناء.

الثراء نعمة، وإذا أنعم به الله على أحد أحب أن يرى أثر نعمته عليه، فإذا أنعم الله على عبده بنعمة فلم ير أثرها عليه، يذم هذا العبد إذا أخفاها بخلا أو شحا، كما يقول رسول الله (ﷺ): «إن الله تعالى يحب إذا أنعم على عبده أن يرى أثر نعمته عليه».

وعن أبي إسحاق قال سمعت أبا الأحوص يحدث عن أبيه قال: أتيت رسول الله (ﷺ) وأنا قشف الهيئة، فقال هل لك مال؟ قال قلت نعم.

قال من أي المال؟ قال: قلت من كل المال من الإبل والرقيق والخيل والغنم، فقال إذا أتاك الله مالا فلير عليك.

ثم قال: هل تنتج إبل قومك صحاحا أذاتها فتعمد إلى موسى فتقطع أذاتها فتقول هذه بحر وتشقها أو تشق جلودها وتقول هذه صرم وتحرمها عليك وعلى أهلِكَ؟ قلت: نعم. قال فإن ما أتاك الله (عز وجل) لك وساعد الله أشد وموسى الله أحد (وربما قال ساعد الله أشد من ساعدك وموسى الله أحد من موساك).

قال: فقلت يا رسول الله أرأيت رجلا نزلت به فلم يكرمني ولم يقربي، ثم نزل بي أجزيه بما صنع أم أقريه، قال: اقره وسلم بما ورد في الحدي.

فقال المسلم أولى أن يلتزم بما ورد فيه وهو إظهار نعمة الله تعالى على عبده بما يظهر هذه النعمة عليه.

أما لو بدر منه ذلك على سبيل التواضع والزهد في الدنيا والتفرغ للأخرة والبعد عن الترف والتنعم، فيمدح ولا يذم.

عن معاذ بن جبل أن رسول الله (ﷺ) لما بعث به إلى اليمن قال له: «إياك والتنعم فإن عباد الله ليسوا بالمتنعمين».

هناك من إذا رزقه الله تعالى ببعض النعم يكتمها وقد يبالغ، فيظهر في حالة كأنه لم يُرزقها.

ومن الناس من إذا من الله تعالى عليه بنعمة المال يظهر في صورة عكس ذلك، فلا تسمع من أحدهم إلا الشكوى من ضيق ذات اليد وعدم قدرته على الوفاء بحاجته وحاجات أسرته الأساسية، والمبالغ الذي استدانها من البنوك والناس، وكثرة ما ينفق على العلاج والأدوية من كثرة الأمراض التي أصيب بها.

كما لا يجوز لمسلم أن ينحى بإظهاره النعمة منحي التفاخر والمباهاة حتى لا يكون مستفزا وفي فعله كسر لقلوب الفقراء والمحتاجين.

اشكر الله بالإنفاق مما آتاك

إظهار أثر نعمة الله (عز وجل) يكون بالعمل والجدود على الغير والعطف على الجار والإنفاق من فضل لله، ليس بالضرورة أن تكون النعمة مالا حتى تظهر على من ينعم بها، فقد تكون علما نافعا أو نحو ذلك، فإله يحب أن يرى أثرها على من أنعم عليه بها دون مغالاة.

عن عمر بن الخطاب (رضي الله عنه) قال: «أمرنا رسول الله (صلى الله عليه وسلم) يوما أن نتصدق، فوافق ذلك مالا عندي، فقلت: اليوم أسبق أبا بكر إن سبقته يوما، فجئت بنصف مالي، فقال رسول الله (صلى الله عليه وسلم): ما أبقيت لأهلك؟ فقلت: مثله، وأتى أبو بكر بكل ما عنده، فقال يا أبا بكر: ما أبقيت لأهلك؟ فقال: أبقيت لهم الله ورسوله، فقلت: لا أسابقك إلى شيء أبدا».

وهذا عبد الرحمن بن عوف عندما حضرته الوفاة أوصى بألف فرس وبخمسين ألف دينار في سبيل الله.

لأهلك نصيب من ثروتك

ومن سبل إظهار النعمة التي أنعم بها الله على العبد أن يبدأ العبد بالإنفاق منها على نفسه، ثم على أهله، فيرى الناس أثر الجديد عليه زيا وإنفاقا وشكرا لله تعالى بالعمل الصالح والثناء عليه باللسان.

خلف عبد الرحمن بن عوف أربع زوجات فورثت كل واحدة مئة ألف، ومعلوم أن للزوجة أو الزوجات الثمن، فيكون الثمن أربعمئة ألف، أي مجموع ما تركه من المال غير ما أوصى به يزيد عن ثلاثة ملايين ومئتي ألف دينار.

ولو افترضنا أن الدينار يعادل الجنيه الذهب، فإن هذا المبلغ الذي تركه عبد الرحمن بن عوف أكثر من سبعة مليارات وأربعمئة مليون درهم، هذا غير ما ورد في مصادر بأنه ترك ألف بغير وهو الجمل، وثلاثة آلاف شاة ومئة فرس.

نعم الله تعالى على خلقه لا تعد ولا تحصى، منها نعمة الهداية والطاعة ومرضاة الله تعالى، ونعمة الاستقرار النفسي والأسرة، ونعمة الصحة، ونعمة عدم الحاجة إلى ما في يد الغير، ونعمة القناعة والرضا، ونعمة الذكاء وفهم حقائق الأشياء، ونعمة الولد،

ونعمة المال، وغير ذلك، فيقول الحق سبحانه: ﴿وَإِنْ تَعُدُّوا نِعْمَةَ اللَّهِ لَا تُحْصُوهَا إِنَّ اللَّهَ لَعَفُورٌ رَحِيمٌ﴾ (النحل: 18).

هذه النعم جميعا لا تجتمع لأحد، وإنما جرت سنة الله تعالى في خلقه أن يرزق من يشاء بما شاء من نعمه، حيث يكون راضيا قانعا بما رزق به، ولا ينبغي للمرء أن ينظر إلى من هو فوقه في النعم، وإنما ينبغي أن ينظر إلى من هو دونه فيها، فإن هذا أجدر ألا يزدري نعمة الله تعالى عليه.

فقد روي عن أبي هريرة (رضي الله عنه): قال رسول الله (ﷺ): «انظروا إلى من هو أسفل منكم ولا تنظروا إلى من هو فوقكم، فإنه أجدر أن تشكروا نعمة الله عليكم، فإن من نظر إلى من دونه في النعم لم يعد يرى أن ما رزقه قليلا، ومن نظر إلى من فوقه في النعمة عد ما رزق به منها قليلا».

فهرس الكتاب

7	الإهداء:
9	مقدمة
10	فهل سنفعل معكم ذلك؟
11	الفصل الأول: (جذب الثراء)
13	المال أم الصحة والعقل؟
15	لماذا تريد الثراء
19	• كنتاكي:
19	• ماكدونالدز:
19	• جايلن بلادسو:
19	• نيكديالوزيو
19	• دانيال هوب مارشال بيكهيد
20	• نوكس وفيفيان جولي بيت
20	• جورج ألكساندر
21	الطرق المثالية لتظل فقيرا
23	لماذا إذا نرى في الدنيا فقراء؟
23	ودع الفقر!
25	(1) قانون الجاذبية
27	(2) قانون الامتتان
29	(3) قانون المضاعفة
30	(4) قانون اليقين
31	(5) قانون الوفرة
33	الخير الذي لا تجده هنا ستجده هناك
33	من أطف ما قرأت!
34	السماء تمطر ذهباً؟ فقط أحسن مسك الإناء!
36	ثلاث عقليات لكل سكان العالم

- 36 1- عقلية الثري
- 36 2- عقلية المفلس
- 36 3- عقلية المحروم
- 39 الفصل الثاني: (مرحلة جمع المال)
- 43 عادات الأثرياء
- 43 1- الأثرياء يتحملون المسؤولية
- 43 2- الأثرياء يحسنون إدارة الوقت
- 43 3- الأثرياء يقتنصون الفرص
- 44 4- الأغنياء أكثر احتراماً لقيمة الادخار
- 44 5- الأغنياء لا ينفقون أكثر مما في جعبتهم
- 44 6- الأغنياء يعطون لكل قرش قدره
- 45 7- الأغنياء يبحثون عن أي فرصة للتوفير
- 45 8- الأغنياء يعتمدون تذكير أنفسهم بماضيهم
- 45 9- الأغنياء يفعلون الخير بشكل غير مباشر
- 45 10- الأغنياء لا تفرقهم عن جيرانهم
- 47 تبني أفكارهم
- 47 التجارة تسعة أعشار الرزق
- 47 الصحة قبل الثروة
- 47 اجعل هدفك واقعياً
- 48 لا تتهم أحداً
- 48 المثابرة، المثابرة، المثابرة
- 48 سويكيرو هوندا وتحدي بناء المصنع
- 49 يقول صفي الدين الحلي:
- 49 الضفدع الأصم
- 50 حدد نقاط قوتك واستخدمها
- 50 تميز بالتعرف على أشخاص جدد
- 50 حدد مواقعك
- 51 تجرأ وتعرف

- 51 لن تحب الآخرين ما لم تحب نفسك
- 51 تزود بمعلومات عما يحدث حولك
- 51 الغرور يعيق بناء علاقات جديدة
- 52 مساعدة الآخرين مفتاح تكوين الصداقات
- 52 اقترب بعلاقاتك من أماكن الأغنياء
- 52 نوع مصادر دخلك
- 54 أفكار لصناعة رأس المال
- 54 النموذج الرباعي للتدفقات النقدية - لروبوت كيوساكي:
- 55 ابدأ مشروعك ولو بالقليل
- 55 1- الادخار
- 55 2- التوفير
- 56 اختر بيئة حاضنة لمشروعك
- 56 استمر في مشروعك وطوره
- 59 أفكار بسيطة ألهمت أصحابها ليكونوا مليونيرات
- 59 1- فيس بوك
- 59 2- هوتميل
- 59 3- فندق السجن
- 61 4- السكين والشوكة Knork
- 61 5- المنبه المتدحرج Clocky
- 61 6- أداة حلاقة شعر الرأس Head Blade
- 62 7- لعبة الورق FitDeck
- 62 8- صفحة المليون دولار The Million Dollar Homepage
- 62 9- الدمية القبيحة ugly Doll
- 62 10- الصخرة المدللة The Pet Rock
- 63 فكرة جاءت له وهو في السجن فجعلت منه مليونيرا
- 66 4000 فكرة تمر على عقلك يوميا
- 66 اعمل وأنت في البيت

67	دروس من الأثرياء
67	أغنى رجل في بابل
68	الدرس الأول
68	الدرس الثاني
68	الدرس الثالث
68	الدرس الرابع
68	الدرس الخامس
68	الدرس السادس
71	الدرس السابع
71	حوار مع المليونيرات
71	تعلم فن الشراء
72	عن لعبة جمع المليون الأول
72	ابدأ في إنشاء مزرعة للمال
73	نصائح لمن يدخل في الأسهم
74	تذكر
74	لا ثروة بدون نزاهة
76	1. الأختان جوتزليس تجنيان المال بإجبار الفتيات على الدعارة
76	2- فرانسوا دوفالييه دكتاتور باع الجثث
76	3- جون جلانتون الباحث عن فروة الرأس
76	4- دوروثي بوينتي وتسميم المستأجرين
76	5- جون موريل وقتله للعبيد السود
77	الفصل الثالث: (إدارة الثروة)
80	كيف تقضي يومك؟
83	أخطاء شائعة لإدارة الثروة تهدر المخزون المالي
83	الخطأ الأول:
83	الخطأ الثاني:
85	الخطأ الثالث:

85 الخطأ الرابع:
85 الخطأ الخامس:
85 الخطأ السادس:
85 الخطأ السابع:
86 الخطأ الثامن:
86 جنون الرغبات والدخل
89 التزم التخطيط لوضعك المالي وتطبيق ما تتعلمه
90 كيف تكون مستثمرا؟
91 قبل الانطلاق في رحلة الاستثمار
91 حدد صافي ثروتك
92 كيف تضع برنامجك الاستثماري؟
94 أنواع المستثمرين الثلاثة
94 أنواع المخاطر الخمسة
96 مدرسة البيض
97 بداية الاستثمار الصحيحة
100 أغنياء، ولكن!
100 ويلي هيرت
100 مايكل كرول
100 أمريكي لويز
100 دانييل روسي
101 ويليام بوست
101 كال روجيز
101 المستشارون الماليون
101 أخطاء المستثمرين عند اختيار المستشار المالي المناسب
103 الفصل الرابع: (كيف تعيش الثراء؟)
105 عش ثراءك بالعبء
105 بعد الثراء يكون الوضع مختلفا

105	الشرء محفوف بالمتاعب؁ لكنها من نوع مختلف
107	انتبه! هناك خلط في مفهوم السعادة
107	الشرء أفضل كثيرا من الفقر؁ فقط إذا عرفنا كيف نعيش الشرء
109	العصاميون لا يسرفون
109	السعادة عند آدم خو
111	كيف تعيش الشرء بين البخل والتبذير؟
111	إذا كان البخل ذُكر مرة؁ التبذير ذُكر مرات
112	مظاهر الإسراف
113	الأثرياء والتفرد
113	المنزل القصر
113	لوحة 3 WOMAN
115	ملامح القطة
115	أغلى كتاب في العالم
115	السلطان بروناي حسن
115	مرسيدس بالألماس
115	يخت الخسوف
117	الساعة الأعلى والأكثر تعقيدا
117	ولكن ليس جميع الأغنياء يعيشون بنفس نمط الحياة!
117	أثر النعمة
119	اشكر الله بالإنفاق مما آتاك
119	لأهلك نصيب من ثروتك

