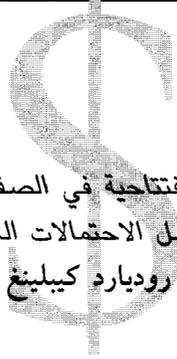


الفصل الرابع



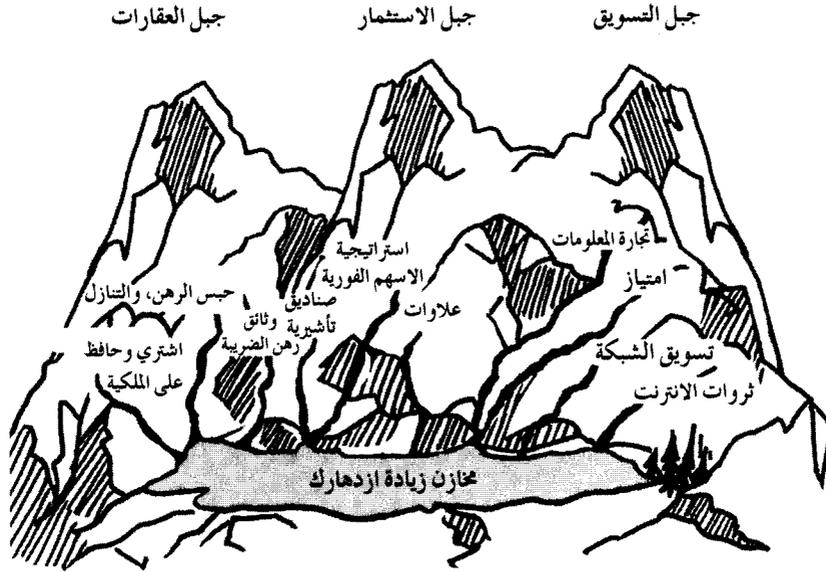
نحن بداية الافتتاحية في الصفحة الافتتاحية
في فصل الاحتمالات اللانهائية
روديارد كيلينغ

السلسلة الجبلية للحرية المالية الجبال النقدية الثلاثة الضخمة

يوجد ثلاثة جبال ضخمة للحرية المالية. وكل جبل فريد يختلف عن الآخر. ولكن فإن كل جبل مهم إلى درجة كبيرة بالنسبة لنجاحك المالي على المدى البعيد. إن الاستثمار في سلسلة الجبال كاملة، سوف تمنحك ضمان التنوع والكشف الأكيد عن الفرص المثيرة.

كل من هذه الجبال النقدية تتدفق موارد منفصلة من الدخل. وكما هو واضح في الشكل 1.4 يوجد عشر موارد منفصلة من الدخل. والهدف الأساسي أن تحصل على موارد عديدة من كل جبل نقدي يتدفق إلى خزان ازدهارك المتراكم.

في الفصول القادمة سوف أرافقك إلى مصدر كل من ينابيع الحرية المالية. تذكر أن هذه الموارد ليست موارد عادية من الدخل. وكل مورد موضح بعناية من خلال استخدام صيغة شجرة النقد كما وردت في الفصل 1.3. وأنت بدون شك تريد موارد تتدفق إلى حياتك أربع وعشرين ساعة



الشكل 1.4 مجال جبال الحرية المالية

خلال اليوم - حتى أثناء نومك. وفي الفصول التالية سوف أبين لك كيف تحقق هذه الموارد الخاصة من الدخل على قاعدة الوقت الجزئي، حيث تقوم بالعمل بسهولة وأنت في منزلك، مستخدماً جزءاً من نقودك أو بدونه. وبعدها قليل من العاملين أو بدونهم، مستخدماً أنظمة بسيطة أثبتت نجاحها وتعمل بشكل فعال.

فقط كلمة تحذير قبل أن نبدأ. إن كل من هذه الجبال الثلاثة الواسعة تحتوي على الآلاف من الفرص الحقيقية، ومئات من تقنيات صنع النقد منفصلة عن بعضها البعض، ودرزونات من صيغ صنع النقد. وكل واحد من هذه الجبال يمكن أن يتطلب سنوات حتى تستطيع تعلمها والسيطرة عليها.

إن الغاية من هذا الكتاب ليست إعطائك مقتطفات موسوعية عن السلسلة الجبلية التامة للنقد. فإذا كنت مثل بقية الناس فأنت بطبيعة الحال أصبحت مزوداً بمعلومات كثيرة للغاية. فهناك العديد من مجلات وول ستريت تركت جانباً دون قراءة، وهناك أيضاً العديد من مجلات النقد مكسدة

عالياً في إحدى الزوايا، وأيضاً عروض مالية كثيرة للغاية مكدسة في صندوق بريدك، والعديد من المواقع على الأنترنت مزودة بالمعلومات، والعدد الكبير من الكتب مكدسة فوق بعضها على الرفوف، والعديد جداً من المشاورين الماليين يطلبون تقديم المشورة إليك. وكل ذلك يمكن أن يكون فائضاً عن الحاجة والناس في مثل هذه الحالة لا يفعلون شيئاً. وكما يقول المثل «العقل المرتبك يقول على الدوام لا».

عندما تكون في حالة تغمرك فيها المعلومات، عليك فقط أن تتذكر قاعدة 80/20: فقط عشرون بالمائة من الأشياء التي تقوم بها تحقق لك ثمانين بالمائة من النتائج.

فأنت لا تحتاج لأن تكون على علم مائة بالمائة بالحقائق حول النقد. تحتاج فقط إلى 20 ٪ التي سوف تمنحك ثمانين بالمائة من النتائج. التركيز على بعض النشاطات الهامة سوف يمنحك قوة هائلة. وهدفك الأساسي أن تكون على ثقة وبما فيه الكفاية لأن تطلق سنوياً على الأقل مورداً واحداً من الدخل. وعندما تحقق هذا الهدف سوف تحقق نتائج باهرة في حين يكون معظم الآخرين من حولك غارقين بالتفاصيل ويساورهم الشك والخوف.

جبل العقارات

على سبيل المثال، دعنا نأخذ جبل العقارات. وهذا يشكل قسماً هاماً وهائلاً من خطتك لتحقيق الحرية المالية مدى الحياة. ويوجد مئات من الكتب حول كيفية الحصول على النقد في مجال العقارات. وأنا بدوري ألّفت ثلاثة كتب من هذه الكتب. وكل كتاب منها يتضمن دزينات من الاستراتيجيات، والتقنيات، وأفكار مفيدة. بصراحة هناك أشياء أكثر مما ينبغي لتتعلم... - وأنا قمت بدراسة مجال العقارات لمدة عشرين عاماً ولكني لا أعرف مطلقاً كل شيء عنها.

ومع ذلك، باستطاعة أي شخص أن يعرف بما فيه الكفاية ليقوم

SSS

فطنة وحكمة

إذا أعطيت للناس ضوءاً سيجدون
طريقهم الخاص
- دانت

حصافة وحكمة

أعلم أنهم قالوا أن المال لا يشتري
السعادة لكن أحب أن أكتشف ذلك من
أجل نفسي

بالعمل، لأن كل فرع من استثمار العقارات يمكن أن يحتوي على نسبة عشرين بالمائة من المعلومات التي تمنحك ثمانين بالمائة من النتائج. ما هي العوامل الحاسمة في استثمار العقارات؟ يوجد ثلاثة عوامل:

إيجاد الفرصة (اللقية: Finding)

إيجاد التمويل (Funding)

جني المحصول (Farming)

إذا أردت أن تحقق النجاح في مجال استثمار العقارات، فأنت بحاجة لأن تعرف كيف تجد الممتلكات، وكيف تمول هذه الممتلكات، وبعد ذلك كيف تكسب من هذه الممتلكات... أو كيف تحصد الأرباح من كل صفقة. في مدينتك يوجد مئات من الممتلكات معروضة للبيع. لكن بإمكانك أن تسقط نسبة 99٪ من حسابك عند تحديد أولي أي من هذه الممتلكات والتي تشكل أفضل الصفقات الربحية. بعدئذ عليك أن تركز على تأمين الأموال اللازمة لكسب هذه الصفقات. وأخيراً عليك أن تقرر فيما إذا كان من الأفضل الاحتفاظ بها من أجل ربح طويل الأمد أو تعرضها للبيع لتحقيق عائد في المدى القصير. ومن الممكن أن يبدو ذلك تبسيطاً للغاية. ولكن بصراحة، هذا هو عالم الاستثمار في العقارات بكلمات قليلة. عليك إيجادها، عليك تمويلها، عليك تحقيق الأرباح من إدارتها.

جبل الاستثمار

نفس الشيء ينطبق على جبل الاستثمار. يوجد هناك ما يزيد عن عشرة آلاف نوع من الأسهم في سوق الأسهم، وتقريباً نفس العدد من صناديق الاستثمار المشتركة mutual funds (اختيار استثنائي من الأسهم المتنوعة

والمتميزة). كما يوجد تشكيلة واسعة من أساليب تحقيق النقد يمكن تطبيقها على هذه الأسهم. هل تستخدم تحليل أساسي أو تحليل تقني؟ وماذا عن سوق السندات؟ أو شهادات الإيداع بشروط ومعدلات فائدة متنوعة؟ كل هذه المعلومات تتحدث وتتغير في كل دقيقة من يوم العمل، لا تستطيع أن تعرف كل شيء عنها!

لكن باستطاعتك أن تقرر أن نسبة عشرين بالمائة من هذه المعلومات سوف تمنحك ثمانين بالمائة من النتائج التي تسعى إليها. وكما هو الحال في العقارات يوجد هنا صيغة أساسية. ليس بالضروري أن تشتري بأقل وتبيع بسعر عالي. من المرجح سوف تشتري بسعر عالي وتبيع بسعر أعلى. هنا ما يجب عليك معرفته.

غربلة وتصفية (Screening and Filtering)

الدخول في الوقت المناسب (Timing in)

الخروج في الوقت المناسب (Timing out)

باستخدام مصافي Filters بسيطة ومفهومة، تستطيع أن تفحص خلال الحصص الموجودة في السوق وتكشف الغطاء عن كتلة حصوية صلبة واحدة أو اثنتين. وباستخدام قوة وسائل رخيصة (كيف إذا كانت مجانية)، تستطيع أن تعرف بالضبط متى تشتري وبدقة أيضاً متى تبيع. النتائج سوف تذهلك! وعندما تنتهي من قراءة هذا الكتاب، ربما تعرف معلومات عامة عن السوق أقل من المستثمر العادي، ولكنك سوف تملك المعرفة الأساسية لتحقيق أرباح ثابتة.

جبل التسويق

كيف يمكنك أن تختار فرص العمل الصحيحة في هذا الوقت من حياتك؟ يوجد عشرات الآلاف من «الصفقات deals» متوفرة في السوق. في

البداية دع هذه الفرص تمر خلال شاشة صيغة شجرة النقد وسوف تقلل بصورة مذهلة من فرص الخطأ. ولكن بعد مشاهدة الشاشة يوجد المئات من الفرص التي يمكن أن تختار منها. وقد قمت ببعض العروض من أجلك وضيقت مجال اختيارك فقط لأربعة مجالات عمل بارعة. وكل مجال يمتلك قدرة كامنة لخلق عدد غير محدود من قصص النجاح. أتوقع أن تكون واحدة منهم. وهي:

الفائدة

مجال تسويق الشبكة

مقولة رجل أعمال المعلومات

فكرة الامتياز

إن النشاط الأساسي الذي يكمن وراء هذه العناوين هو التسويق. ومن أجل ذلك فأنا أدعو ذلك جبل التسويق marketing mountain وليس جبل رجل الأعمال أو جبل الأعمال من المنزل. وسواء كنت تباع مجموعة أفكار أو خدمة، أو منتجاً، فلا شيء يحدث بدون تسويق. وبدون التسويق حتى أفضل الكتب تبقى مهملة يتراكم عليها الغبار في المرآب. وبدون التسويق فإن موقعك على الانترنت لا يعني شيئاً أكثر من لوحة إعلانات في زاوية في قبو المنزل. وبدون أوكسجين التسويق، فإن عملك مصيره الفناء منذ البداية.

في جبل التسويق، سوف تتعلم ثلاثة أنشطة أساسية في التسويق:

تحديد الهدف

المبادرة والإغراء

توقيت الحياة

معرفة أين تنقر

آلة في مصنع أصابها العطل ودعي خبير لإصلاحها. وقد استغرق عمله بضعة دقائق لتحديد المشكلة، ثم تناول المطرقة ونقر على الآلة مرتين. وبدأت الآلة بالعمل ثانية وفي الحال. وقد التقت الخبير إلى المشرف وقال له «هذا يكلف 500 دولار من فضلك». ظهر المشرف غاضباً من هذه الفاتورة العالية مقابل عمل قليل، وطلب من الخبير بيان تفصيلي بالحساب. وفي اليوم التالي وصلت الفاتورة. وكانت كالتالي:

| | |
|---------------------|--------------|
| النقربواسطة المطرقة | 1.00 دولار |
| معرفة أين تنقر | 499.00 دولار |
| المجموع | 500.00 دولار |

الجدول 1.4 المبادئ الأساسية لجبال التقد

| جبل العقارات كل شيء يتعلق بالصفقة! ماذا؟ | جبل الاستثمار كل شيء يتعلق بالوقت متى؟ | جبل التسويق كل شيء يتعلق بالربون من هو؟ |
|--|--|---|
| إيجاد الصفقات | غربلة وتصفية | تحديد الهدف (إيجاد سمكة جائعة) |
| تمويل الصفقات | الدخول في الوقت المناسب (متى تشتري) | الإغراء (إيجاد إغراء لا يقاوم) |
| إدارة الصفقات | الخروج في الوقت المناسب (متى تبيع) | توقيت الحياة (خلق زبائن مدى الحياة) |

سوف تتعلم ماذا تعني هذه الكلمات وكيف يمكنك أن تطبقها في أي عمل منخرط أنت فيه... من الحجم الكبير إلى الصغير.

وكما ترى في الشكل 1.4 فأني من جبال النقد تريد أن تتسلق؟ الجواب سيكون بالطبع كلهم. لكن كل جبل يختلف عن الآخر وبالتالي يتطلب مجموعة معينة من المهارات. (انظر الجدول 1.4) وبعض هذه المهارات في حوزتك الآن. والبعض الآخر منها تتطلب منك التطوير. أين يتوجب علينا البدء بالعمل؟

أولى جبال المال والأكثر أهمية من جبال النقد هو ما أدعوه جبل الاستثمار. وهو النقطة التي عليك أن تبدأ منها. تعال ودعني أطلعك من أين تبدأ.