الفصل الثالث

تعلم أن تدفع لنفسك أولاً

إليك شيئاً من الأخبار السارة إذ ما كان عنصر قهوة اللاتيه قد فتح أمامك باباً من الأمل في أنك تسكب في الوقت الراهن من المال ما يكفي لبناء ثروة حقيقية، فإن هذا الفصل سيعطيك دافعاً للمعنى في ذلك؛ لماذا؟ لأننا ـ مرة وإلى الأبد ـ سوف نقوم بالتخلص من ذلك العبء الوبال المسمى بالميزانية. أعلم ـ عزيزي القارئ ـ فيم تفكر أليس ما نقوم به عبر عنصر قهوة اللاتيه هو تحديد ما تصرفه لكي تعلم ما ينبغي خصمه من مصروفات؟ ألا يندرج هذا تحت مسمى «ميزانية»؟ كلا! ليست فكرة عنصر قهوة اللاتيه قائمةً لإقناعك بوضع ميزانية للمصروفات وإنما وُضِعَتْ لحملك على إدراك أن ما تكسبه من دخل هو كافٍ للادخار والاستثمار، بل إن الأمر يتعدى ذلك إلى ما هو أجمل وأكثر إشراقاً. دخلك يسمح لك أن تكون غنيّاً!

«آن الأوان للاستغناء عن الميزانية»

أنت الآن عزيزي القارئ تدرك بأن دخل الجميع يهيئ لهم الفرصة لأن يصبح كل منهم مليونيراً أوتوماتيكياً (تدركه؟ أليس كذلك) أما الآن فإن الأوان قد حان لاستقصاء ذلك المفهوم الخاطئ الرئيس.

ذاك الذي يعيق الكثيرين من الوصول إلى الثراء والمتمثل في أن حل هذه المشكلة يكمن في وضع الميزانية للإنفاق.

لماذا يظن الكثيرون منا أنها ضرورية؟ لأن ذلك ما يقوله الناس لنا. وقد يكون أحدهم قد قال لك: «ضع ميزانية لك وسوف تسير الأمور على أحسن حال». ولكن من قال لك ـ يا صديقي ذلك؟ أهلك؟ مدرس... شريك الحياة أم مختص مالي؟ لابد وأنهم كانوا يقصدون الخير لك ولكن السؤال هو: أهم أغنياء وسعداء أم أنهم نجحوا هم فيما نصحوك به؟ أشك في ذلك!

(الميزانية لا تناسب إلا القليل منا)

تلك هي الحقيقة وحتى لو كنا من هذا النوع فسيكون شريك الحياة ممن يغرمون بالتبضع عندها نقول: وداعاً أيتها الميزانية.

وإذا كنت من هؤلاء لا تقلق لأن هذه هي حال الكثيرين. إن كنت ممن يحبون وضع الميزانية وتزوجت من يهوى الشراء فإن المشاكلات ستقع بينكما كثيراً بلا شك والسبب المال طبعاً ـ هذا ما حدث مع عائلة «الماكنتايرز» ومعي وزوجتي عندما تزوجنا. وإن أردت أن تقرأ قصة مضحكة عن أول شجار جرى بيننا حول الإنفاق والالتزام بميزانية عندما عدنا من شهر العسل فما عليك سوى زيارة موقعي www.finishrich.com لتقرأ ـ مجاناً ـ الفصل الأول من كتاب (الأزواج الأذكياء ينتهون إلى الغنى) فما هو المغزى هنا؟ إنه...

(هناك طريق إلى الإثراء... خير من وضع ميزانية)

هناك سبب بسيط يفسر عدم نجاح وضع الميزانية في حياتنا وهو أنه ليس فيها ما يمتع، وهذا بدوره يصعّب مهمة الالتزام بها.

فكر في ذلك.. اتباع ميزانية ما يعني حرمانك مادياً من أجل مستقبل أفضل والفكرة رشيدة في حد ذاتها لكنها ـ عزيزي القارئ ـ ضد الفطرة ويقابلها في الطرف الآخر ـ آلاف من رسائل التسويق التي تدفعك إلى إنفاق كل قرش تكسبه!

أسمع طوال الوقت هؤلاء الذين يسمونهم خبراء وهم يقولون إن عليك وضع ميزانية واقعية لكل شيء... الترفيه والأكل خارج المنزل... والسفر.. و.. و... وهذا غاية في السخف تماماً كما هي الحال عندما ينصحك المختصون بأن تعد كل لقمة تتناولها وما تكتسبه من سعرات حرارية! كم من الذين تعرفهم التزموا بشكل مهووس بذلك عند إنقاص أوزانهم... ثم تراهم الآن وهم أكثر سمنةً وترهلاً. هذا النوع من الحميات في واقع الأمر مصيدة الفشل! لماذا؟ لأنهم يسأمون الحرمان ومراقبة سعراتهم الحرارية.

ولا يختلف الأمر حين تكون الحمية مالية... إنهم يراقبون كل قرش يصرفونه ثم لا يلبث الملل أن يتطرق إلى ذواتهم فيضربون بتلك الرقابة المالية عرض الحائط و... يهرعون إلى الشراء بإسراف. لا أمل البتة... تقول التجربة إن أي نظام يسعى إلى كبح نوازعك الإنسانية مصيره الفشل... لا يرضى الإنسان بما يسيطر على حياته... بل إنه

يسعى لأن يكون كل شيء تحت سيطرته! والفرق شاسع ما بين هذا وذاك... صدقني ـ قارئي الكريم ـ حين أقول إن عليك التحكم في الأمر عندما يتعلق بالمال لا تدع المال يسيطر عليك أبداً. اجمع الآن ميزانياتك التي طال صراعك معها وألقِ بها في سلة المهملات، إن أردت وضع موازنة لمصروفاتك فإن الأمر لك عائد على أني أظن أن ذلك مضيعة للوقت والجهد.

ما سأطلعك عليه بدلاً من ذلك هو نظام يغنيك عن التفكير في وضع ميزانية إلى الأبد. إنه النظام نفسه الذي قاد عائلة (الماكنتايرز) وغيرهم من الأثرياء إلى درب الملايين.

أما سؤالي الموجه لك ـ عزيزي ـ فهو أأنت مستعد لاستيعاب مدخل بسيط إلى ذلك؟

لو لم تفعل غير هذا فستصبح غنياً ـ بإذن الله ـ

الفكرة الأساسية هنا.. دون مبالغة أو تضخيم للأمر هو أن تعقد العزم ـ إن أردت أن تصبح ثريًا ـ على الإقدام على عمل أحجم عنه الكثيرون والمتمثل في أن تدفع لنفسك أولاً! إن ما يبادر الكثيرون إلى فعله عندما يتوفر لديهم المال هو المسارعة إلى الدفع للجميع أولاً... مالك المنزل... شركة البطاقات الائتمانية ـ شركة الهاتف وما إلى ذلك... أما سبب اعتقادهم بوجوب وضع ميزانية لذلك فهو رغبتهم في معرفة ما يتعين دفعة للجميع كيما يتمكنوا في نهاية الأمر من الاحتفاظ بما يتبقى لأنفسهم. وهذا ـ صديقي ـ تخلف مالي دون

شك ولأن هذا النظام لا يجدي نفعاً فإن الأمر ينتهي بالأمريكيين إلى اتباع طرق غريبة جداً للإثراء، غير أن الطرق الأساسية إلى الغنى في بلادهم هي:

- اربح المال.
- تزوج ذوي المال.
- أن ترث.
- عن طريق رفع دعوى وكسبها.
- ضع موازنة صرف

أو:

- ادفع لنفسك أولاً.

ولنناقش كلاً من تلك الأساليب الإثرائية على حدة.

- اربح المال: أنتم تعلمون وسيلة الربح الأولى لدى معدل العاملين الكادحين؟ نعم... عبر اليانصيب والتي بدأت سنة 1964 في (نيوهابمشر) ثم تبعتها ست وثلاثون ولاية وعدد من المناطق الأخرى: (بورتوريكو والجزر العذراء.. وكذا مقاطعة كولومبيا).

لقد أنفق الأمريكيون أكثر من 500 بليون دولار على اليانصيب تخيّل أن هذه المبالغ الطائلة قد استثمرت في حسابات التقاعد.. ودعني أطرح عليك سؤالاً هل سبق وربحت في اليانصيب؟ أم تعرف

أحداً ربح؟! وذاك الرابح هل أشركك في الجائزة؟ بالضبط دعنا إذاً نستبعد هذا العامل عزيزي القارئ.

- **تزوج ذوي المال:** يقال إن الاقتران بغني هو بسهولة الاقتران بفقير! صحيح؟ تقول الحقائق إن من يتزوج من أجل الثروة والمال ينتهي به الأمر إلى دفع الثمن غالياً طوال حياته، على أن الأمر يختلف إن كان المقصد من تلك الربحية الشخص ذاته... لا ماله وثرواته.

- **أن ترث:** ليس فيها ما يستحق التفكير في الأمر إلا إن كنت من عائلة غنية... وحتى... لو كان الأمر كذلك فإن تبعاته لا تبشّر بالكسب.

- **أن تكسب دعوة قضائية:** وهذه سوق رائجة هذه الأيام إذ إن أكثر من ثلاثة أرباع محامي العالم يمارسون أعمالهم في الولايات المتحدة، كما أن ما ينيف عن 94% من الدعاوى القضائية تسجل هنا ويبدو أن الكثيرين يفضّلون رفع دعوى بعد تمحيص دقيق وبحث مركز عن اكتساب المال وادخاره واستثماره، وعلى أي حال فهذه الطريقة غير مضمونة لمن أراد أن يصبح ثرياً.

- وضع موازنة: بإمكانك أن تفعل كل شيء.. أن تقتّر على نفسك - أن تجمع الكوبونات - أن تتعقب كل قرش تصرفه - أن تعيش حياة مملة لا ترفيه فيها لمدة ثلاثين عاماً أملاً في أن يجتمع لديك حينما تتقاعد ذات يوم ما يشفع لك بالاستمتاع بحياتك، يبدو ذلك فظيعاً... أليس كذلك.. لا عجب في أنها طريقة فاشلة في أغلب الحالات.

ادفع لنفسك أولاً:

ربما تكون هذه العبارة قد طرقت سمعك ذات مرة. إنها فكرة قديمة وأنا أدرّسها منذ سنوات... كما وأنها قد وُلدت قبل مجيئي وبصفتها قاعدة أسير عليها فإني دائماً ما أسأل طلبتي إن كانوا قد سمعوا بهذا المصطلح قبلاً... مفهوم: أدفع لنفسك أولاً. والنتيجة أن 90% من الحضور ـ سواء أكانوا خمسة أم خمسة آلاف ـ يرفعون أيديهم بالموافقة (العشرة الباقون ـ وربما كانوا قد سمعوا بهِ لا يرفعون أيديهم مهما كان سؤالي).

على أن سمعك بهذا المفهوم ببساطة لا يعني بالضرورة أنك تعيشه. وقبل أن أستطرد في شرح معنى هذا المفهوم وكيف يستعمل أريد منكم ـ قرائي الأعزاء ـ أن تطرحوا على أنفسكم الأسئلة أدناه لنرى إن كنتم تعرفون إجاباتها ـ والأهم من ذلك ليتضح لكم إن كنتم تعيشون ما تعلمون وتطبقونه.

هل تعرف حقاً ما تعنيه عبارة (ادفع لنفسك أولاً)؟

- هل تعرف كم يجب أن تدفع لنفسك أولاً؟
- هل تعرف أين تضع المبلغ المخصص لذلك؟
- هل تقوم بذلك فعلاً؟
- هل خطتك الخاصة «بادفع لنفسك أولاً» أوتوماتيكية؟

اعتماداً على كيفية إجابة الناس عن هذه الأسئلة فإن بإمكاني أن أعرف ما إذا كانت مخططاتهم للإثراء أوتوماتيكية. أما الحقيقة المرة فهي أن أغلب الناس يخفقون في ذلك.

ماذا عنك أنت ـ عزيزي القارئ ـ أتبادر بالدفع لنفسك؟ ثم... أتدري كم نسبة ذلك؟ وهل تضع هذا المال في المكان المناسب؟ ترى أتجعل ذلك يتم بطريقة أوتوماتيكية تلقائية مريحة لا تضطر بعدها إلى وضع موازنة أو كتابة شيكات كل سنة أو أن تضطر إلى القلق والتفكير بشأن ذلك؟

إذا جاءت إجاباتك عن كل هذه الأسئلة بنعم خالصة أكيدة فتقبل ـ عزيزي ـ أحر التهاني أنت مدهش فعلاً... وسبيلك إلى الحرية المالية ممهّد بإذن الله أكثر من غيرك، على أني آمل أن تتابع القراءة إذْ إن لديّ الكثير من الأفكار المفيدة لشخص عازم (جزوم) مثلك.

أما إذا جاءت الإجابات عن بعض هذه الأسئلة أو كلها بلا فلا تكثر على نفسك اللوم.. وضعك طبيعيّ جدًّا، فمعظم الناس لا يدفعون لأنفسهم أولاً وليست لديهم خطط أوتوماتيكية وإنما يكتفون بالأمنيات الحالمات ولن يحقق الأمل الأماني، قد يثري هؤلاء الناس بالتأكيد بطريقة أو بأخرى كالفوز بجائزة... أو بتعويض طبي لكن هذه ليست خطّة... وأنت تحتاج إلى خطة... إن جاء جوابك بالنفي إذاً لا داعٍ للقلق ستريك الصفحات المتبقيّة من هذا الكتاب كيف تجيد ذلك!

(ما تعنيه عبارة «ادفع لنفسك أولاً»)

المعنى هنا مطابق للمبنى... عندما تكسب دولاراً فإن الأقربين أولى بالمعروف والأقربون هنا هو أنت... على أن الكثيرين يغفلون ذلك بل يبادرون إلى سداد ما عليهم... يكسب الأمريكي دولاراً مثلاً وقبل أن يستقّر في جيبه يدفع منه 27 سنتاً على هيئة ضرائب، وقد يزيد المبلغ اعتماداً على ولاية الشخص التي يقطنها فقد تتضاعف مقتطعات الضرائب الأخرى ـ الضمان الاجتماعي والصحي... حتى يقارب ما يقتطع 35 ـ 40 سنتاً من كل دولار تعبوا في تحصيله، يبدو أن لكل شخص نصيباً من هذا الراتب... باستثناء صاحبه!

«لم يكن الأمر هكذا دائماً!»

على أن الحكومة الأمريكية لم تكن تقتطع مبلغ هذه الضرائب فوراً في السابق لكنها ارتأت بعد مدة أن ثمة مشكلة في الأمر... فتأخير جباية الضريبة من المواطن لم تكن فكرة جيدة إذ أن المبلغ المطلوب لا ينتظر... وكذلك لم يكن دافع الضريبة يتبع موازنة تضمن تواجد مال يدفعه متى حل موعد التسديد!

فكر بهذا قليلاً ـ عزيزي القارئ ـ حكومتهم ذكية جدًّا.. لم يكن هناك ضمان بوجود مال حين موعد السداد يضمن أن تسوّى حقوق الحكومة أولاً، فبادرت بترتيب الأمر بحيث تكون أول مَنْ يُدفع له، لا بل إنها قامت بجعل ذلك أوتوماتيكياً منعاً لحدوث ما ليس في

الحسبان... طريقة مضمونة تتأكد بها من وصول مال الضرائب إليها دون (إذا... أو لكن).

هذه الحقيقة مهمة جدًّا إلى درجة أني أود حقًّا أن تقرأ الفقرتين السابقتين ثانية وأن تتمعن فيما تعنيانه، فإن عمدت إلى ذلك سهلتُ عليك البقية إذ أنه سيكون مطابقاً لما تقوم به الحكومة الأمريكية لتضمن تدفق المال عليها... نظام ناجح اعتماداً على طبيعة الناس الفطرية بدلاً من الوضعية التي يفترض أن يكون الشخص عليها... وهو نظام مدهش حقًّا يجدر بك ـ عزيزي القارئ ـ أن تتبنّاه.. عليك أن تؤسس نظاماً يضمن وصول المال إليك أوتوماتيكيًّا.

وبشراك ـ عزيزي ـ بإمكانك القيام بذلك... وبسهولة.

لا تدفع الضرائب أولاً

لماذا تبادر إلى سداد الضرائب أولاً؟ تذكر أن (العم سام) (الحكومة الأمريكية) ويقتطع من دخلك 30% فما يتبقى لك سوى 70% تنفق منها على كل شيء بما في ذلك مدخرات التقاعد والاستثمار وفي هذا انكماش حقيقي لدخلك يجعل من الصعب التحكم في الدخل!

لنفترض أن دخلك السنوي هو 50.000 دولار (أكثر من معدل الفرد على أننا سنستخدم ذلك تسهيلاً للعملية الحسابية) ليس لك سوى 70% فقط من الـ 50.000 دولار أو ما يعادل 35.000 دولار تدبر بها أمورك! ليس كثيراً أليس كذلك؟ لا ألوم أولئك الذين يرون حاجة مُلحّة إلى وضع ميزانية.

يكمن السر في كيفية سريان مالك

يحق للأمريكي قانونيًا أن يتلافى تسوية الضرائب المترتبة عليه للدولة عن طريق قانوني يجيز له أن يدفع لنفسه أولاً قبل الدفع للحكومة، وذلك عن طريق ما يسمى حساب التقاعد ما قبل الضريبي أو (401 ك) أو خطة (403 ب) وسنتطرق إلى ذلك لاحقاً.

كم يتعين علي أن أدفع لنفسي أولاً؟

كم؟ ذاك هو السؤال الأكثر طرحاً في موضوع (ادفع لنفسك أولاً) والإجابة بسيطة على أني سأسرد عليك (عزيزي القارئ) قصةً تُوضح الأمر.

من تعمل من أجله ينتظرك في المنزل

فيما كنت عائداً من عملي منذ زمن ليس بالطويل لفتتت انتباهي على الطريق العام لوحة كتب عليها «من تعمل لأجله ينتظرك في البيت!» ضحكت بادئ ذي بدء ثم استغرقت في تفكير عميق.

إننا نتجه إلى أعمالنا كل صباح لا من أجل عيون الشركة أو خدمة للزبائن كما (يقول صاحب العمل) لكن الأمر يتعلق بنا نحن! نحن وعائلاتنا وهي أكبر الدوافع.. نحن نعمل كيما نحمي ونرعى من نحب، وأما ما عدا ذلك فأمر ثانوي أما نحن فلنا الأولوية الأولى... ولكن هل الأمر كذلك حقًّا؟ لقد رُبّينا ونشأنا على مساعدة الغير.. على أن نكون لطفاء مع الناس... أن نأتي في المرتبة بعدهم.

وهذه القيم رائعة حقًّا وأنا أؤمن بها، على أني أؤمن كذلك بالمقولة السائدة إن الله في عون من يعينون أنفسهم، أو كما قيل: «إن لنفسك عليك حقاً» حقيقة أزلية لا مراءات فيها.

إذاً... قبل أن نرسم خطةً مالية دعونا ـ أيها الأعزاء ـ نركز على هذه الأسئلة:

هل نساعد أنفسنا ـ أتساعد أنت نفسك ـ أأنت تعمل من أجلك حقًّا؟

ولا أقصد هنا بسؤالي ماهيّة كونك تعمل لحسابك الخاص، بل إن ما أعنيه هو ما إذا كنت تعمل لصالح نفسك وعائلتك الغالية كلما توجهت إلى عملك في الصباح.

(كم ساعةً عملت خلال الأسبوع المنصرم؟)

أجر العملية الحسابية التالية... املأ الفراغات أدناه لتعرف لمن أنت تعملَ حقًّا:

اشتغلت في الأسبوع الماضي لما مجموعه..... ساعة. أنا أكسب..... دولاراً في الساعة (قبل حسب الضرائب).

في الأسبوع المنصرم وفرت مبلغ..... دولار لحساب التقاعد وبذا أكون قد عملت في الأسبوع الماضي مدة.... ساعةً لنفسي!

ترى... هل أذهلتك الجملة الأخيرة؟ أتسأل نفسك: ماذا يقصد بقول كم ساعة عملت لنفسي الأسبوع الفائت؟!

الأمر ـ في الواقع ـ سهل جداً ... لتعرف عدد الساعات التي عملت فيها لنفسك إبّان الأسبوع الماضي عليك أولاً أن تسأل نفسك عن المبلغ الذي وفّرته الأسبوع المنصرم، إذا جاءت الإجابة بصفر فإن حصيلتك من ساعات العمل لذاتك هي: صفر، أما إذا كنت قد وفرت شيئاً خلاله فما عليك سوى تقسيم المبلغ الذي وفرته الأسبوع الفائت لتقاعدك على دخلك في الساعة.

فإذا كان دخلك قبل حسم الضرائب يصل إلى ما معدله 25 دولاراً في الساعة وقد وفرت 50 دولاراً الأسبوع الماضي فعليك أن تقسم 50$ على 25$ فيكون الناتج اثنين، وهذا يعني أنك قد عملت ساعتين لنفسك خلال الأسبوع المنصرم... وتلك الإجابة بدورها تلقي الضوء عزيزي القارئ ـ على نوعية المستقبل الذي ينتظرك بإذن الله.

على أني أعلم ـ من الخبرة المكتسبة على مر السنين ـ أن أكثر الناس يعملون أقل من ساعة لأنفسهم وهذا ليس كافياً أبداً.

دعونا نأخذ في الاعتبار تجربة شخص يكسب 50.000 دولار سنويًا.

يصل دخله إلى ما يقارب 1000 دولار في الأسبوع (بعد استقطاع أسبوعين إجازةٍ).

أو يصل إلى 25 دولاراً في الساعة (لمدة 40 ساعة في الأسبوع) فكم من المال ينبغي عليه أن يوفره كل أسبوع؟

الأمر هو كما رأينا عبر تجربة عائلة (الماكنتايرز) النسبة المناسبة للتوفير من إجمالي الدخل هي التي تتراوح بين 15- 10%.

ولتسهيل الأمر دعنا نقسم الفرق ليصبح 12.5% فيكون على النحو التالي:

نسبة 12.5% إلى 1000 دولار هي 125 دولاراً مما يعني أنه في حال كونك تحصل على 1000 دولار في الأسبوع، فإنه يجب عليك أن توفر مبلغ 125 دولاراً في الأسبوع، وإذا كنا نحسب بواقع أسبوع من خمسة أيام يكون المبلغ ما مقداره 25 دولاراً في اليوم.

وبمعنى آخر فإنه ينبغي أن توفّر ـ عزيزي القارئ ـ ما يعادل دخل ساعة كل يوم.

ولكن الأمر ليس كذلك ـ مع شديد الأسف ـ فغالبية الناس في التوفير بعيدون عن هذا الرقم! وطبقاً لوزارة التجارة الأمريكية فإن معدل التوفير لدى الفرد الأمريكي هو أقل من 5% من دخله، وهذا يعني أن أغلبنا بالكاد يعمل لمدة 22 دقيقة لنفسه، كما وأن واحداً من كل خمسة موظفين ليس لديهم أي رصيد زمني لأنفسهم مما يعني أنهم وببساطة لا يوفرون شيئاً!

ربما كنت تعمل لمستقبلك!

أجد أنه من المحزن حقًّا ما يحدث. لماذا تنهض من دفء فراشك وتترك عائلتك... وتنفق معظم ساعات عملك مهتماً بأمور غيرك دون أن تعمل ساعة في اليوم على الأقل لنفسك؟ الإجابة تقول: لا ينبغي لك ذلك... وآمل ألا يحدث ذلك ابتداء من اليوم.

إن ما عرضته عليك من واقع حال مرّ... لهو مدعاة لأن تفكر في الأمر طويلاً... وقد يغضبك ما اكتشفته فتقول لنفسك:

(أتعلم... هذا منتهى الحمق... وعلي أن أعمل لنفسي... ساعات أكثر، لماذا لا أعمل لنفسي ولو ساعة واحدة في اليوم؟ لماذا لا يكون ذلك لساعة ونصف الساعة؟ لساعتين؟

تكمن مشكلة غالبية التخطيط والتعليم المالي في أن التركيز خلاله يكون على الأرقام... لا على حياة الإنسان وبدلاً من التفكير في نسب الدخل فإنه ينبغي أن تفكر في ساعات حياتك. كم ساعة تخطط لتكريس العمل فيها لنفسك هذا العام؟ بدلاً من أن تكون لمن تعمل لديه سواء أكان ذلك.. حكومة أم شركات بطاقات ائتمان أم مصرفاً وكل من كان يسعى لاقتطاع نصيب مما تحصل عليه؟ كم ساعة هذا الأسبوع ترى أنها جديرة بمستقبلك؟ إن مستقبلك يستحقها؟ كم ساعة تود إمضاءها اليوم عاملاً لمستقبلك؟

أعتقد أن ساعة واحدة في اليوم ليست ثمناً غالياً لمستقبل واعد مشرق! إن لم تكن توفر هذا القدر من مدخولك الآن فإنك تعمل أكثر مما يجب لمصلحة غيرك مقصراً في حق ذاتك؛ لماذا؟ وأنت تستحق أفضل من ذلك!

(فلنبدأ إذاً)

إن اقتراحي بسيط للغاية إذ إنه ما عليك ـ ابتداء من اليوم إلا العمل ساعة واحدة في اليوم لنفسك، وهذا بدوره يعني أن تدفع لنفسك أولاً ـ

من أجلس مستقبلك ـ وذلك عن طريق إدخال 10% من إجمالي دخلك فيما نسميه بالحساب التقاعدي السابق للاقتطاع الضريبي.

وإليك ما تحتاج إلى القيام به (سترد تفاصيل ذلك في الفصل التالي).

ـ توكل على الله واعقد العزم على الدفع لنفسك أولاً.

ـ افتح حساب تقاعد.

ـ قم بتمويله بمبلغ 10% من إجمالي دخلك.

ـ أتْمِتْ ذلك ـ اجعله تلقائيًا.

(ابتداء من اليوم... أنا أعمل لي)

بإمكانك ـ عزيزي القارئ ـ أن تفكر في ذلك لوقت أطول، كما مبادرتك إلى اتخاذ الإجراءات من واقع تجربتي المباشرة لسنوات طويلة من الالتقاء بقراء كتبي عبر ما أقدمه من دورات، تعلمت أن الناس الذي يكتبون أهدافهم وخططهم يحققون في العادة أكثر مما يحققه من لا يدوّنون ذلك خطّيًا!

ضع ذلك في الاعتبار ـ عزيزي ـ ثم هبّ من مكانك فأحضر ورقةً وقلماً واملأ الالتزام التالي المعقود مع ذاتك الخيّرة.

قم بذلك اليوم... الآن... لا بل في هذه اللحظة.

التعهد الخطي

بهذا أعاهد نفسي أنا.... (ضع الاسم) بأنه ابتداء من هذا الأسبوع سأعمل لمدة ساعة يومياً على الأقل لنفسي لأنني أستحق ذلك.

ولذا فإني أقطع وعداً بأني سأبدأ بدفع ما نسبته...% من إجمالي دخلي إلى نفسي أولاً فيما لا يتجاوز يوم.... (ضع التاريخ).

التوقيع: .....

(لا خدعة في الأمر)

لنقل ـ قارئي الكريم ـ إنك قد بدأت منذ الغد بتوفير ما نسبته 10% من إجمالي دخلك ـ قبل اقتطاع الضرائب ـ بحيث يحوّل هذا المبلغ من راتبك آلياً لكي يوضع في حسابك التقاعدي (سأخبرك لاحقاً كيف تفعل ذلك) أتدري ما نتيجة ذلك؟ هذه العملية الآلية البسيطة ستؤهلك لجمع ثروة تزيد عن 90% من السكان؛ نعم! إن دفعك 10% لنفسك سيجعلك صاحب ثروة واسعة.

ما هو بيت القصيد هنا؟ لكثير من الناس يكمن السر في عدم تمكنهم من صرف تلك الـ 10%، ولكن السؤال الذي يطرح نفسه هو ما مدى صعوبة ذلك. فلنعد إلى العنصر الخاص بقهوة اللاتيه، ومثال من يكسب دخلاً مقداره 50.000 دولار في السنة. لو كان هذا هو راتبك السنوي ـ عزيزي القارئ ـ وكنت تدّخر منه 10% كلما وصل راتبك ـ قبل خصم الحكومة للضرائب ـ فإن ما سيتجمع لديك نهاية العام سيصل إلى 5000 دولار.

ولو أن ذلك لم يقتطع تلقائياً من راتبك على مدار العام وانتظرت ـ بدلاً من ذلك ـ حتى نهاية السنة لجمع ذلك فإن الاحتمال الأكبر هو أن المبلغ (5000 دولار) سيظل راكداً دون استثمار مبكر. إذاً عندما تدفع لنفسك أولاً تلقائياً ـ يقتطعه البنك ويستثمره لك ـ فإن العملية تحدث بكل أمان وضمان.. أجل لن تتمكن من مد يدك إلى ما هو غير موجود لديك!

أليس كذلك؟

ترى كم سيكلفك ذلك يوماً بيوم؟

دعونا نجري حساباً سريعاً كي نرى ما يحدث إن دخلاً سنوياً مبلغه 50 ألف دولار؛ يعني دخلاً شهرياً مقداره 4200 دولار (أكثر قليلاً من 2000 دولار كل أسبوعين) (طريقة الدفع للأغلبية، ولتوفير 10% من ذلك فإن عليك اقتطاع 200 دولار كل أسبوعين أو 14 دولاراً كل يوم).

ولنسأل الآن بشكل مغاير.. كم سيكلفك الأمر لو لم تدفع لنفسك أولاً؟

إذا استثمرت 200 دولار كل أسبوعين ولمدة 35 سنة في حساب تقاعدي يكسب عائداً سنوياً مردوده 10% فكم سيكون لديك.

الجواب أنه سيكون لديك أكثر من مليون دولار بل ما هو أكثر من ذلك وتحديداً سيكون المبلغ 1.678.293.78.

هذا ما ستخسره إن لم تدفع لنفسك أولاً!

لا ضير في ذلك... لماذا؟

قد يقول البعض: عليّ أن أقتطع أربعة عشر دولاراً كل يوم، مطلقاً.. لا أستطيع ذلك. إن كنت من هؤلاء فلا تثريب عليك.. تابع القراءة فقط. ولسوف ترى سهولة ذلك في الفصل التالي. أما الذين لا يتحلون بكثير من الصبر فإليكم نظرة توضيحية سريعة:

لو وضعت المبلغ في حساب تقاعدي يسبق اقتطاع الضرائب (ستتعلم ذلك بعد صفحات قليلة) فإن توفير مبلغ 14 دولاراً في اليوم يخفض دخلك الإنفاقي إلى 10 دولارات فقط في اليوم. ولا تقلق إن صعب عليك فَهمَ ذلك ـ عزيزي ـ إذ إن الفصل القادم سيجلي الغموض عن ذلك.

(معادلة: أدفع لنفسك أوّلاً)

لقد تلقيت على مدى سنوات وسنوات عدداً هائلاً من رسائل البريد الإلكترونية (إيميل) يستفسر الناس فيها عن معادلة (ادفع لنفسك أولاً). (أتكفي 10%؟ ـ يقولون ـ ماذا لو ادخرت 15% من دخلي؟).

هاكم معادلتي ـ قرائي الأعزاء ـ لكل امرئ أسلوب حياة مختلف على أن هناك قاعدة نمطية عامة: إن تكن واحداً من هؤلاء:

ـ **مُعْدَمْ**: فأنت لا تدفع لنفسك أولاً... بل تصرف أكثر مما تكسب، تستدين مبالغ لا تستطيع تسديدها.

ـ **فقير**: تفكّر في آلية الدفع لنفسك أولاً، ولكنك لا تفعل ذلك في واقع الأمر ـ تصرف كل دخلك دون أن توفر شيئاً معلّلاً نفسك بالأماني العذبة قائلاً لها (يوماً ما...) ناسياً أن الغد هو يوم لا يأتي أبداً!

ـ **من الطبقة المتوسطة (الوسطى)**: أنت تدفع لنفسك ما بين 5 ـ 10% من إجمالي دخلك.

ـ **من الطبقة الوسطى الراقية**: ما تدفعه لنفسك يتراوح بين 10 ـ 15% من إجمالي دخلك.

ـ **غنّي**: تدفع لنفسك ما بين 15 ـ 20% من دخلك الإجمالي.

ـ **غني أي يمكنك التقاعد مبكراً**: تدفع لنفسك أولاً 20% على الأقل من دخلك الإجمالي.

أهذا كل ما في الأمر؟

أصدقك القول ـ عزيزي القارئ ـ لا تستقطب فكرة ـ ادفع لنفسك أولاً ـ الكثيرين من المعجبين بل إنها قد تثير غضب الكثيرين! وقد تكون أنت ـ في واقع الأمر ـ واحداً منهم تبرّر لك ذلك أسباب كثيرة، لا أستطيع ذلك... أنا أحتاج إلى ما هو أكبر من هذا الاقتراح!

أين يكمن السر في الحصول على الثروة؟ أين استثمارات الأسهم وغيرها؟ كيف أتحصّل على 10% سنوياً عن طريق الاستثمار؟ أليس هذا من خصائص الماضي الجميل؟ ذاك الذي مضى وانقضى؟ كيف أشتري عقاراً دون دفعة أولى؟ تلك هي النصحية التي أنا بحاجة

إليها. صدقني ـ عزيزي القارئ ـ لن تصل إلى الثراء إلا إذا دفعت إلى نفسك أوّلاً. باستطاعتك أن تستمع إلى جميع الأشرطة، أن تقرأ كل كتاب، أن تطلب جميع وسائل التحفيز الذاتية، أن تشترك في كل نشرة على أن ذلك كله لن يوصلك إلى مبتغاك طالما كان الجميع يقتطعون من راتبك قبل أن يصل إليك.

إن أساس بناء الثروة يا عزيزي هو أن تدفع لنفسك أولاً! لقد التزمت في صفحة سابقة من هذا الكتاب بأن تدفع لنفسك أولاً وعليك الآن أن تتخذ قرارين:

ـ كيف ستفعل ذلك؟

ـ أين ستضع المال؟

لا تقلق ستجد الإجابة الشافية بين الصفحات التالية. هيا بنا إذاً ـ عزيزي ـ بعد إذ تغيرت فكرتك وطريقة تفكيرك. دعنا نغير طريقة تطبيقك العمليّ، أنت الآن مستعد لتصبح مليونيراً تلقائياً.

الخطوات الإجرائي للمليونير الأوتوماتيكي (التلقائي)

إن أهم رسالة يمكن لهذا الكتاب أن يوصلها إليك هي:

أن السر وراء بناء تغيير مالي ثابت يكمن في عزمك على أن تدفع لنفسك أوّلاً، ثم تجعل ذلك يحدث تلقائياً دون تدخل منك.

إن لم تفعل غير هذين الشيئين فلن تضطر بعد ذلك إلى القلق بشأن المال أبداً... بإذن الله.

يبدو ذلك سهلاً لأنه في واقع الأمر كذلك.

ولنراجع تلك الخطوات التي وضعنا حجر الأساس لها في هذا الفصل. هذا ما يتعين الآن أن تقوم به لتصبح مليونيراً تلقائيًا (مرة ثانية ضع إشارة أمام كل خطوة يمكنك تحقيقها).

ـ انس مسألة الميزانية.

ـ انس أساليب الإثراء السريعة.

ـ خذ على نفسك عهداً بأن تدفع إلى نفسك أولاً.

ـ قرر ماذا كنت تفضّل: أن تكون فقيراً، أو من الطبقة الوسطى، أم غنيًا واختر النسبة المناسبة لتدفع إلى نفسك أوّلاً.

أما الآن ـ عزيزي ـ فاقلب الصفحة وتعلم كيف تجعل ذلك يحدث تلقائيًا.