

الفصل الثامن

اصنع فرقاً بدفع الزكاة تلقائياً

(إننا نؤمن معيشة بما نكسب... لكننا نصنع حياة بما نعطي)

«ونستون تشرشل»

أنت إنسان خاص مميز - عزيزي - كونك قد اشتريت هذا الكتاب وبلغت فيه من القراءة هذا المبلغ.. يقصر الكثيرون عن الاسترسال في القراءة، فلك أحرّ تهنئة. أمل أن أكون قد بعثت فيك من التحفيز ما يدفعك إلى اتخاذ قرارات يكون لها تأثير فعال في مسار حياتك عبر المدى الطويل. إن الأسس التي تعلمتها من قراءة هذا الكتاب هي استراتيجيات حقيقية ومجربة تهدف إلى إنشاء ثروة وأمن مالي تلقائياً. وهي أسس خالدة إن فعلت فسوف تحقق لك أحلامك بإذن الله... على أنه يجدر بك ألاّ تحصر تفكيرك على النتائج فقط بل أن تستمع بالرحلة ذاتها.

إن تحولك إلى مليونير تلقائياً لا يقتصر على جمع الثروة فقط بل إنه يتعدى ذلك إلى طرح التوتر والقلق عما ينتظرك مستقبلاً، ودفعك إلى الاستمتاع بالحياة راهناً ومستقبلاً، وبمعنى آخر فإن وضع خطة تلقائية لن يغير مستقبلك فقط بل وحاضرك أيضاً بإذن الله. ووضعاً لذلك بعين الاعتبار - عزيزي - فإنني أود أن أطلعك على خطوة أخيرة في رحلتنا المشتركة هذه؛ خطوة ستمنحك إحساساً فورياً بأنك من أصحاب الملايين وإن مرت سنوات كثيرة قبل أن يتحقق ذلك لك فعلياً،

كيف يتأتى لك ذلك؟ بأن تكون واهباً ومدخراً على حد سواء وبالتحديد... باتباع الخطوات المفضية إلى عالم الملايين لتجعل من الحياة مكاناً أسمى وأفضل.

في الحياة ما هو أهم من المال

قد تكون عبارة أن في الحياة ما هو أهم من المال غريبة بعض الشيء في سياق هذا الكتاب الذي يعلمك كيف تغدو -ياذن الله- مليونيراً، لكنها الحقيقة، ونحن جميعاً ندرك ذلك في أعماق ذواتنا. لكنني أتمنى أن لا تسيء فهم ما رميت إليه عزيزي، المال شيء طيب وإني لأتمنى - مخلصاً - أن تصل إلى ما تصبو إليه من الثراء، وكما قال أحدهم: شهدت الغنى وشهدت الفقر... لله در الغنى ما أجمله. على أن المال لن يجعل لحياتك معنى بامتلاكه فقط. ولنطرح على أنفسنا - قارئ الكريم - هذا السؤال: لماذا نبحث عن الثروة والجاه؟ والجواب هو: ليس من أجل ما يمكن أن يجلبه المال لنا من مردودات مادية، ولكن لننعم بذلك الشعور الذي يولده ما نحقق به آمالنا في الشراء: سيارة جديدة - منزل كبير - تعليم أفضل لأبنائنا... إنه ذاك الإلهام الذي تثيره تلك الأشياء فينا.

وبالرغم من الشعور ببعيد تحقيقك لأهدافك المالية إلا أن بإمكانك استشراف قرب ذلك الأمل ومعايشته عن كثب وإن كان حدوثه سيستغرق سنوات طويلة، أودّ - عزيزي - أن تعرف كيفية ذلك؟

(امتلاك كل شيء عبر باب الصدقة)

إن السر في ذلك يكمن في ذاك النظام الاقتصادي القديم قدم

الحضارة.. ذاك المسمى بضريبة العشور (لدى المسيحيين) وهي ما يعرف ب: (Tithing)⁽¹⁾

هذا النظام المالي إذاً يختلف باختلاف الأمم والشعوب على أن القاعدة تنص على أن يدفع صاحب المال الفأض نسبة معينة من ماله إلى الفقراء - أو الجهة المختصة في دولته.

والعجيب - عزيزي - أن ذلك البذل سواء أكان زكاة أم صدقة أم ضريبة عشور تمنحك شعوراً بالسعادة والتملك.

إننا نعتقد أن امتلاك المزيد والمزيد يمنحنا سعادة أكبر وأكثر على أن ذلك ليس صحيحاً دائماً، ألم يسبق وأن أردت شراء شيء ثم... خبت تلك الرغبة فيك بعد أن اشتريت ما كنت تتمناه وحل مكان ذلك شعور بالفراغ وخيبة الأمل؟ ذاك - عزيزي - هو تأثير المال... فأما العطاء والبذل فيزيدك سعادة وأماناً كلما زدته فيه.

لعلك قد سمعت بذلك

لابد وأن لديك خلفية عن ذلك الذي يجري دفعه والذي تفرضه الجهة الدينية ويختلف تصنيفه ومسماه باختلاف المرجع الديني (الإسلام / المسيحية... إلخ)، تلك المنحة المالية تعرف لدى المسيحيين ب (Tithing) وهو أمر يتوجب على كل شخص أن يدفع عُشر غلّته أو ماله إلى الكنيسة⁽²⁾ ويرتكز جوهرها على ما يولده المنح لدى المانح... وما ينشره في ذاته من سعادة وغبطة.

فإننا نلمح ذلك جلياً، والعجيب في الأمر أنك قد تمنح لمجرد المنح والعطاء لكن ما يحدث هو أن المال يتدفق بغزارة عادة على من يعطيه!

(1) وهو ما يقابل الزكاة لدى المسلمين. (المترجمة).

(2) مصداقاً لقوله ﷺ: «ما نقص مال من صدقة...» الحديث. (المترجمة).

وكلما ازدادت عطاء زاد ما يرتد إليك من مال وهذا بدوره هو بيت القصيد: كلما تصدقتا زادت سعادتنا ومحبتنا ومالنا، وزاد كذلك ما نصبغ به حياتنا من معانٍ جميلة.

بيت القصيد هنا أنك كلما أعطيت وتصدقت سواء أكان ذلك عبر الزكاة أم عبر الصدقة والتبرع زاد مالك - على نحو أسرع - فليس الأمر مجرد شعور - أما كيف يحدث ذلك فلأن المانحين يستجلبون لأنفسهم الكثرة لا الندرة والحسنة بعشر أمثالها.

كرم الشعوب - الأمريكي مثلاً -

يعرف عن الشعب الأمريكي الكرم وحب الإحسان، فقد سُجِّلَ له أنه تبرع 2004 بما يوازي 250 بليون دولار منحت ثلاثة أرباعه عن طريق الأفراد، وتتبرع تسع عائلات من أصل عشر إلى المؤسسات الخيرية كما يتطوع الكثيرون منهم للقيام بأعمال خيرية... كل ذلك يأتي عن طيبة خاطر لجعل العالم مكاناً أفضل وأجمل. صحيح أن الحكومة تراعي المتبرعين فيما يخص بتخفيض الضرائب وأن الإحسان يضيف على المحسنين رونقاً وبهاءً اجتماعياً إلا أن الدافع غالباً ما يكون نابعاً من قلوب خيرة لا رياء فيها ولا سمعة.

كيف تمنح زكاتك أو صدقتك؟

أمن الواجب أن تبذل مالك في وجوه الإحسان إلزاماً أو طواعية؟ فأما الزكاة ففرض على المسلم، وأما الصدقة فإني أحب أن تجرب منحها إن لم تكن قد جرّبت ذلك من قبل، إبدل نسبة معلومة من مالك في أحد سبل الخير أية نسبة تختارها، إذ أن الأمر كما أسلفت شخصي يصب في نهر حب العطاء - ولسوف يكثر مالك بإذن الله

وتزداد بركته كما وأنت ستضيف إلى غيرك الكثير، بمد يد المساعدة لهم، والنقاط الخمس التالية ستساعدك على بذل المعروف ومساعدة المحتاجين. استشر شريك حياتك - عزيزي - إن كنت متزوجاً واتبع هذه الخطوات الخمس السهلة وسوف تتدهش مما سيعود به عليك مد يد العون للآخرين من نفع وتأثير.

الخطوة الأولى: التزام بأداء الصدقات

ضماناً لاستمرارية الصدقة - لا حرمك الله عزيزي من أجرها - فإنه لا بد من استمرارية الالتزام بأدائها لأنها مشابهة لمبدأ: أَدْفَعْ لِنَفْسِكَ أولاً، ولو أنك تبرعت بنسبة محددة من مرتبك كل مرة لتجمع لديك كم هائل، أما إذا انتظرت حتى نهاية العام لترى حصيلة ما تبقى - فإنك لن تبذل لأوجه الخير غير القليل ولا شيء أحياناً.

ولست - عزيزي - بصدد اقتراح أن تستدين لتتصدق - بعد إذ انتهيت من تسوية ديون بطاقتك الائتمانية. حدّد مبلغاً معيناً بنسبة ترى أنها في حدود إمكانياتك ثم سجل التزاماً خطياً بدفع ذلك بانتظام في سبيل الله.

أما طريقة ذلك الالتزام المكتوب فهي كالتالي:

وثيقة التعهد بالإسهام في الصدقات
ابتداءً من (ضع تاريخاً) سوف أخصص للصدقة
..... % مما أتحصل عليه.
التوقيع:

الخطوة الثانية: اجعل ذلك يتم الآن تلقائياً

مهما كان المبلغ الذي قررت تخصيصه لأعمال الخير فإن عليك

الآن الترتيب لجعله ينتقل من حسابك تلقائياً إلى مستحقه على نحو منتظم، وهذا سهل جداً إذ إن معظم المؤسسات الخيرية ستساعدك في هذا الإجراء أي لتحويل المبلغ من حسابك آلياً وبانتظام.. كما وأن الكثير من تلك الهيئات على استعداد للقيام بذلك مباشرة وخلال دقائق معدودة، وإن لم ترتح إلى هذا الإجراء فبإمكانك أنت القيام بذلك للحصول على تحويل تلقائي عبر خدمة التسديد المباشر للفواتير لدى مصرفك.

اتصل بمصرفك للتأكد من ذلك علماً بأن كثيراً من البنوك تعمل بهذا النظام.

الخطوة الثالثة: تحرر عن مقر الصدقة قبل بذلها

إن الوجهة التي ستحيل صدقاتك إليها - عزيزي - هي أمر يخصك وكل ما أود أن أنصحك به في هذا السياق هو التأكد من أن مالك الذي بذلت في تحصيله الكثير من العناء سيذهب إلى من يستحقه، وتذكر بأن الصدقة مشروع كبير لمن يقوم عليه من هيئات، وبأن التكاليف الإدارية قد تلتهم الجزء الأكبر منه مما يدفع بغالبية الأموال المتبرع بها إلى خزانة رواتب العاملين عليها وتكاليف مقرات تلك الهيئات فلا يتبقى بعد ذلك إلا النزر اليسير.

لقد مررت بتجربة مرة إذ أنني قد عمدت مرة إلى تخصيص أسبوع من وقتي لجمع تبرعات فوجئت بأن 40% منها فقط قد ذهبت إلى مستحقيها! وبالرغم من أن تلك النسبة قد ساعدت الكثيرين إلا أنني أصبت بخيبة أمل بعد إذ أدركت أن النسبة الأكبر لم تصل إلى المحتاجين.

صحيح أنه لا يمكن التصرف بكامل ما يوجد به أهل الخير 100% على أن نسبة 40% متدنية غايةً وبالإمكان بالنسبة للعاملين عليها - القيام بأفضل... مما كان!

ينصح الخبراء - قارئ العزير - بتبويب التبرعات والصدقات إلى الهيئات التي تفيد المستحقين بما نسبته 70% من أموال الخير والابتعاد عن تلك التي لا يصل ما توصله للمحتاجين إلى 50% عطفاً على ارتفاع مصاريفها الإدارية والتحصيلية.

كن متصدقاً ذكياً إذاً - عزيزي - لا حرمك الله أجر ما تجود به ذاتك الخيرة - وقبل أن تنتظم في سلك البذل في سبيل الله... قم ببعض التحريات واطرح بعض الأسئلة، وإليك ببعض الهيئات التي تسلط لك الضوء على ذلك (للأمريكيين).

www.justgive.org

www.give.org.

www.guidestar.org.

www.irs.gov⁽¹⁾

الخطوة الرابعة: تابع إسهاماتك المقتطعة

لقد قامت الحكومة الأمريكية - تشجيعاً لبذل المزيد من التبرعات باقتطاع مبالغ التبرع من الضرائب حتى 50% من دخل الفرد.

(1) البديل موجود لدينا عبر القنوات الشرعية الرسمية. (الترجمة).

على أن ذلك لا يتم بطريقة عشوائية إذ لابد من قيام الهيئة الخيرية بتقديم طلب رسمي لذلك والحصول على ترخيص بالاستثناء من الضريبة فيما يخص المبلغ المتبرع به وفقاً للقانون. وفي حال كان المبلغ ما دون \$250 دولاراً فسيتعين على المتبرع تقديم مستند بذلك: شيك ملغي - خطاب استلام - أو كشف بنك يوضح ذلك.

على أن التبرعات الخيرية لا تحظى كلها بتخفيض يصل إلى ما نسبته 100% كضراء تذاكر لحضور مباراة في الهوكي أو حضور أحد الاحتفالات لأنك هنا تنعم بشيء مقابل ذلك!

الخطوة الخامسة: استعلم عن صناديق التبرع الاستثمارية التي يوصى بها

ظهر في السنوات الأخيرة نوع جديد من الصناديق الاستثمارية المشتركة مخصص لطالبي الإسهام في أعمال الخير، تقوم على إتاحة الفرصة للناس لاستثمار أموالهم في مشاريع خيرية مستقبلية مع الحصول على اقتطاع ضريبي فوري.

ولهذه الصناديق منافع عدة نذكر منها:

* **الاقتطاع الضريبي الفوري:** حتى وإن لم تصل تبرعاتك إلى

المستفيدين منها إلا فيما بعد فإنك تحصل على خصم ضريبي.

* **المزيد من المال للصدقات:** فقد تشترك في صندوق ترتفع

أرباحه عالياً دون ضرائب حتى تقرر أنت صرف جزء منه

لمؤسسة خيرية.

* **ضغوطات أقل:** وذلك مناسب جداً لمن يود التبرع والحصول على خصم ضريبي فوري لكنه لا يعلم لمن يدفع صدقته، فبإمكانه الانتفاع بتلك المزايا والتفكير ملياً دون ضغوط من الجهة المستحقة لماله.

* **تكوين تركة لعائلتك:** سيزداد ثراؤك بإذن الله - عطفاً على أعمالك الخيرة وسيكون ذلك أحسن تركة خيرية لعائلتك إذ إن الاشتراك في هذه الصناديق مفتوح لأكثر من فرد فيها.

على أنه يتحتم عليك أن تعي أن المال الموضوع في هذا الصندوق لا يسترد وسيبقى هناك حتى تتوجه بإحالته إلى المؤسسة الخيرية المعنية. نماذج لهذه الصناديق الاستثمارية الخيرية: (للأمريكيين فقط).

Fidelity Charitable Gift Fund

1 - 800 - 682 - 4438

www.charitablegift.org

Schwab Fund For Charitable Giving

1 - 800 - 746 - 6216

www.schwabcharitable.org

The T. Rowe Price Program For charitable Giving

1 - 800 - 564 - 1597

www.programforgiving.org

لقد بادر بعض أثرياء العالم بالتبرع قبل أن يغتنوا:

لو أنك - قارئ الكريم - راجعت حياة بعض القادة الكبار ورجال الأعمال ومن اصطبغوا بطابع المثالية لوجدت خيطاً مشتركاً يجمع ما بينهم... لقد بدأوا في الإسهام في أعمال الخير قبل أن يبلغوا منصات الثراء بوقت طويل.

وأعظم مثال لذلك هو السيد (جون تمبلتون) (John Templeton) أحد أكبر المستثمرين ويليونير مضاعف، اشتهر بدهائه الاستثماري وأعماله الخيرية على حد سواء على أنه لم ينتظر حتى يفتني. بل إنه كان يهب الكثير لمستحقه في زمن مبكر جداً... وقبل أن يكون قادراً على تأمين مبلغ إيجار المنزل الذي كان يكتريه.

وحيثما كان (تمبلتون) وزوجته لا يكسبان أكثر من 50 دولاراً في الأسبوع عمداً إلى دفع ما نسبته 50% من ذلك إلى نفسيهما أولاً، ومع ذلك فقد استطاعا التبرع لأعمال الخير وأصبح (تمبلتون) بليونيراً بعد ذلك، أمر يدعو إلى التفكير... أليس كذلك.

الخطوات الإجرائية للمليونير التلقائي

مراجعة للخطوات التي وضعناها في هذا الفصل أدرج ما ينبغي القيام به لتصبح متصدقاً تلقائياً:

- قرر مقدار المبلغ الذي تنوي اقتطاعه من دخلك لأعمال الخير.
- اختر مؤسسة خيرية تثق بها... بعد إذ تحرّيت عنها.
- اجعل ما تجود به نفسك يذهب إلى حساب تلك المؤسسة تلقائياً كل شهر أو نصف شهر.
- تابع عملية تبرعك لأغراض الضرائب.

كلمة أخيرة

اليوم تبدأ رحلتك

إذا كان بإمكان المرء أن يصل إلى منصة الثراء فما الذي يحول دون ذلك؟ إنها طبيعة الإنسان إذ أن أغلب الناس لا يعمدون إلى أداء ما يرون أهميته.

صحيح أن غالبية الناس يرغبون في تحسين أوضاعهم المالية على أنهم لا يجدون أبداً الوقت أو الطاقة لإعداد النجاح، إذ يسمعون ببرنامج كهذا فيختلفون الأسباب لتجاهله.

وقد يبدو الأمر لهم بعيد المنال: فتراهم يُردّدون في عدم تصديق: أصبح مليونيراً أوتوماتيكياً؟ (إيه كثر منها) (كما نقول عامياً)

أو أنهم يشترون كتاباً كهذا فيقرؤونه ويتأثرون لكنهم لا يستفيدون مما تعلّموه. لا تكن واحداً من هؤلاء عزيزي، وتذكر بأنك قد قمت بأشياء لا تصدق وahan الآن أو ان تحويل مستقبلك - إلى الأبد - نحو الأفضل بإذن الله.

لقد بادرت بشراء هذا الكتاب وقرأته ومن الجائز أنك قد شرعت في تطبيق ما قرأته فيه من أفكار وإرشادات فيما يخص التعامل مع المال والدفع إلى النفس أولاً وأتمتة ذلك، إن كان الأمر كذلك.. فما أروع ذلك وإلا فبادر عزيزي إليه فقد آن الأوان.

لا تنتظر فبرنامج المليونير التلقائي قائمٌ على مبادئ وأسس سهلة فعّالة، أجل تنفيذها سهل عزيزي؛ عليك فقط أن تستعين بالله وتبدأ .

لا تنتظر أبداً - أخي الكريم.. عد إلى قراءة أي فصل حاز على رضاك، فشذك وربما شدتكَ قصة عائلة (الماكتنايرز) كما شدتني فتقول عندها لنفسك:

إن كان بإمكانهما القيام بذلك فبإمكاني أنا أيضاً - وأنت محقٌ في تصديق ذلك .

وربما شعرت بفضول لاستشعار عامل قهوة اللاتيه فيما يخصك. لقد عرفت من كثيرون قرؤوا كتيبي السابقة بأن هذه الفكرة الصغيرة السهلة قد غيرت حياة الكثيرين فهل تراها ستغير مسار حياتك أنت أيضاً؟

إن أسرع طريقة لمعرفة ذلك هي مراجعة مصاريفك ليوم واحد... انظر إلى ما سيحدث عند قيامك بذلك ومدى ما ستشعر به من حافزية وحماس حين تبادر إلى الدفع إلى نفسك أولاً... فلم الانتظار؟ سارع إلى التسجيل ضمن حساب تقاعدي في مقر عملك واجعل ذلك تلقائياً كي لا تحتاج إلى إجراء آخر قبل تقاطر المال إلى حسابك... أجل... تذكر - عزيزي - بأنك إن جعلت برنامجك التوفيري تلقائياً المفعول فإنك لن تحتاج إلى وقت أو انضباط بل أنك ستظل تدفع إلى نفسك الخيرة - بإذن الله - تلقائياً .

وستندهش أيضاً - قارئى الكريم - لفضالة ما ستشعر به من قلق متى ما أصبح لديك حساب لأيام العسر والشدة... يمول نفسه تلقائياً. ومهما كانت أحوالك فإن الاستمتاع بالحياة يغدو أسهل وأكبر حين تتذكر بأنك تملك ملطّف صدمات يحميك من أيام الضنك... لا قدر الله... ويكفيك لشراء مصاريف أشهر عديدة بعد إذ خبأت قرشك الأبيض ليومك الأسود كما يقال. عد إلى الفصل الخامس من هذا الكتاب واتبع الخطوات المدرجة لتصبح - بإذن الله - واحداً من الناجحين في هذا السياق.

وقد تكون مستأجراً لمنزل ما فشجعك ما ورد في الفصل السادس لتصبح مالكا له بدلاً من استئجاره، والحقيقة أنك لن تصبح مليونيراً تلقائياً إذا لم يكن لك منزل خاص بك وأنت الآن تدرك كيفية امتلاك منزل تلقائياً دون ديون.

وقد تكون - قارئى الكريم - ممن يرزحون تحت وطأة الديون وألهمك ما ورد في الفصل السابع لتبني نمط حياة خالٍ من الديون... تلقائياً! سيكون ذلك خيراً معين لك - بإذن الله - إذا ما أخذت بزمام المبادرة.

وربما ألهمتكم فكرة البذل والعطاء للمحتاجين وأثرت فكرة التصدق والإحسان إلى المحتاجين... في كيانك الخير فإذا بك تدرك يقيناً بأن الغنى والجاه... ليس إلا نمط حياة وبأنه لا يقتصر على المال فقط...

بل إنه يزيد بالتصدق... حاول... أن تهب الضعفاء والمحتاجين...
جرب ذلك وسترى كيف يهرع المال إليك⁽¹⁾.

وعلى أية حال فإن من الحكمة أن تتمعن في كل من هذه
الفصول فإذا ما أعجبك أحد هذه الفصول فبادر إلى تطبيقه وركز
على هذا التساؤل:

لم لا؟ ما الذي يمنني من تجربة ذلك؟ لم لا تؤتمت عزيزي كل ما
له صلة بحياتك المالية، افعل ذلك وإن لم تعجبك النتيجة فإن بإمكانك
دوماً العودة إلى ما كنت عليه من سالف طُرق.

أما أنا فأعتقد بأنك لن تغير ذلك، إنك عزيزي إذا ما طبقت نظام
المليونير التلقائي فسوف تسعد (باستمراره في عمله) فيما تمضي أنت
في سائر شؤون حياتك هائلاً مطمئناً، بعد إذ أقصيت التوتر
وضغوطات القلق على أمنك المادي جانباً، ولسوف يغدو مستقبلك
واعداً مشرقاً - بإذن الله - وقد تذهب إلى ما هو أبعد من ذلك فتخبر
أصدقاءك كيما تذهبوا سوياً في رحلة مشوقة نحو عالم أصحاب
الثراء التلقائي.

تخيل - قارئ الكريم - حياتك بعد خمس سنوات وقد أصبح لك
رصيد في البنك ولا ديون عليه... منزل خاص بك وخطة مبرمجة
تسير بك صوب الثراء والإحسان إلى المحتاجين... وتخيل لو أن جميع
من ينتمي إليك من الأحبة كانوا معك في هذه الرحلة الشيقة... ما
أعظم هذا الإحساس!.

(1) مصداقاً لقوله ﷺ: «اللهم أعط منفقاً خلفاً وأعط ممسكاً تلفاً»، (الترجمة).

فلتكن لك من تجربة عائلة (الملاكتايرز) وجميع أصحاب الملايين التلقائيين قدوة تثير لك الدرب وتوصلك إلى ما تصبو إليه من آمال وتطلعات. أنا على يقين من أنك عزيزي إنسان خيّر تزخر ذاتك المعطاءة بشتى الآمال والأحلام والتطلعات والمواهب... آمال وأحلام ترنو إلى تحقيقها وأنت - بإذن الله - أهل لذلك.

وإذا ما نجح كتابي هذا في إثارة انتباهك وأثر فيك فإني أتمنى أن أسمع منك - شارك الغير في نجاحاتك وتحدياتك وتطلعاتك - قارئى الكريم بإرسالها إلى البريد الإلكتروني التالي:

success@finishrich.com

وحتى نلتقي ثانية... أتمنى لك المتعة الغامرة في حياتك ومشوارك الواعد. أجعلها - عزيزي - رحلة رائعة.

وفقك المولى «كن ملهماً»

المليونير التلقائي.... من قصص النجاح

أحر التهاني: أنت في طريقك نحو الثراء - بإذن الله - ومرافقة أصحاب الملايين التلقائيين. وقد تكون شرعت في قراءة هذا الجزء أولاً، الخيار لك - عزيزي - ولتعلم أننا قد تلقينا منذ نشر هذا الكتاب الآلاف من الرسائل الإلكترونية والخطابات من أناس قرؤوا هذا الكتاب فألهمهم وسعوا إلى إحداث تغييرات جذرية في أحوالهم المادية. أكان ذلك سهلاً بالنسبة لهم؟

اقرأ هذه القصص والتجارب لتعرف... وإبّان قراءتك فإني أمل أن يخامرك إحساس بالشجاعة والإقدام والثقة بالنفس فتهدف في أعماقك: إذا كانوا يستطيعون القيام بذلك فأنا أستطيع ذلك - بإذن الله - ولأن هذا هو عين الصواب فإن بإمكانك - عزيزي - تحقيق ما هو أبعد من ذلك.

أمل موافاتي بما يستجد في حياتك إذ أن هذه القصص التي تبعث لي بتجاربيك عبرها خلال رحلتك الميمونة - بإذن الله - نحو الثراء والاستقرار المادي والمعنوي هي ما يبعث الإلهام في روعي... ولسوف أسعد جداً بتضمين تجربتك مع ما هو مدوّن مستقبلاً. وإذا أردت التواصل فإليك بالعنوان الإلكتروني: www.finishrich.com

www.finishrich.com/success : تذهب مباشرة إلى:



رسائل من قصص النجاح:

عزيزي ديفيد:

حين كنت أتسوق وعائلتي في إحدى المكتبات خلال شهر يوليو الماضي لفت نظري كتاب: (كيف تكون ثرياً) فقرأت بعض فصوله وبدأت لي معقولة للغاية. وتركت الكتاب هناك على قائمة الانتظار على أنني عدت بعد أيام واشتريته بعد أن ظلت الرغبة في اقتنائه تلح عليّ. وأنظرُ إلى النتائج الآن فأحس بالفخر إذ إنني قد بدأت منذ شهر يوليو الإيداع في صندوق للطوارئ وقد وصل ما وضعته فيه إلى 1800 دولار وبإيداع شهري تلقائي بمبلغ 50 دولاراً في الأسبوع كما ضاعفت وزوجي ما خصصناه لحسابنا التقاعدي. ولقد سددت جميع الفواتير عن طريق السداد الآلي، وزدت من مقررات الصرف لقرض التملك الخاص بي.

أنا سعيدة حقاً لأنني تمكنت من إقناع ثلاثة من زملائي في العمل بالتسجيل ضمن حساب 401 (ك). لطالما أعطت الشركة أموالاً مجانية... حدث ذلك لسنوات طويلة على أنهم لم يكونوا هناك للتوقيع والمشاركة في الخير.

إنني جد معجبة بالناجحين دون إخلال بالمبادئ والقيم. لقد ساعدت الكثير والكثير من الناس يا (ديفيد). أحببت فقط أن أكتب لأقول لك... شكراً ديفيد.

(كيم رايت)

(فينيكس إريزونا)

عزيزي ديفيد:

لقد قرأت كتاب (كيف تكون ثرياً) مرتين وذلك بعد أن شاهدتك في برنامج (أوبرا) وشرعت بعدها في تطبيق أسس الكتاب على حياتي المالية، فتعلّمت كيف أضبط تلك المرأة (الباذخة) في داخلي وأن أحكّم العقل على العاطفة فيما أشتريه، عمري 48 عاماً وأنا ربة بيت أما زوجي (44 سنة) فهو العائل لنا. ولقد صممت أن أدفع لنفسني أولاً، كما قمت بادخار مبلغ من مرتب زوجي؛ شركته لا يسري فيها نظام ال 401 (ك) ولذا فإن المال المقتطع من مرتبه هو لما بعد الضرائب.

ولقد ساعدني ذلك الادخار على المساعدة في دفع بعض فواتير المستشفى الذي تعالج فيه أمي من سرطان الرئة... كما استطعنا تلافياً بيع حقلنا، إضافة إلى أننا قد تمكنا من تحويل الحد الأعلى لحسابنا التقاعدي ولم تعد ديون البطاقات الائتمانية تشغلنا.. نحن لا نسد الآن سوى مبلغ الرهن العقاري.

لقد كان من جم سروري وامتناني العثور على كتابيك المبسطين (كيف تكون ثرياً) وكتاب (ابدأ متأخراً وانتَه غنياً). إن تطبيق تلك المبادئ التي ذكرتها فيما يخص الشؤون المالية قد منحني هدوء النفس وراحة البال إذا أدركتُ أنني أعمل ما بوسعي كي أتقاعد على بساط الغنى.

(أنا هوفمان)

ديرريفر / (إم إن)

عزيزي ديفيد :

أنت أحسن ما حدث لي، لقد التهمت بطاقات الائتمان بديونها حياتي لست سنوات. طُلِّقتُ 1999 وأصبحتُ أمًّا أنفق من راتب لا يتجاوز الـ 35.000 دولار سنوياً وبديون منها 40.000 دولار لبطاقات الائتمان و 8.000 دولار قرضاً للسيارة.

وعندما شاهدتك عبر برنامج (أوبرا) انبهرت بما أرى. لقد جعلت ومن معك كلٌّ مشاهدٍ يشعر بأنه ليس الوحيد في مواجهة الديون. اتجهت بالسيارة إلى حيث يباع كتابك (كيف تكون ثرياً) وابتعته ولم أتركه إلا لبضع ساعات أتحصل فيها على شيء من النوم، وأكملت قراءته بحلول اليوم التالي وكم شعرت بالسعادة بأني ولدت من جديد.. أدركت أن بإمكانني تطبيق ما ورد فيه فقد كان سهلاً جداً.

لقد طبقت كل شيء.. عامل قهوة اللاتيه... التخلص من بطاقات الائتمان وديونها، كما أنني ولدي آخر دفعة لي رقصت من الفرح

ومزقت البطاقات إرباً حتى إنني بكيت... وأحسست بفرحة من فقدت
مئة رطل من وزنه.

أنا فخورة كذلك بفتح حساب مع إحدى شركات الادخار ويتم
التحويل لهم شهرياً من حسابي.

لقد أهديت إليّ (يا ديفيد) أجمل الهبات ولقد حققت أكبر
الأهداف فوجدت السعادة والثقة بالنفس وقهر رغباتها... وأعتقد
جازمة يا ديفيد بأن ابنتي ستقتني أثري في ذلك فنحن في النجاح
اثنان ندين لك بعد الله بذلك، لك الشكر مجدداً وبارك الله فيك.

تيرياك

لونغ برانش (نيو جيرسي)

عزيزي ديفيد:

لقد غيرت قراءتي لكتابك (كيف تكون ثرياً) مستقبلي المالي.
قرأت مثله كثيراً على أن أياً منها لم يحفزني على البدء في
التخطيط لمستقبلي.

لقد فتحتُ على الفور حساباً لأيام الشدة وحسابات تقاعدية
بجدها الأعلى كما وأنا قد زدنا في المبلغ المخصص لدفع أقساط
الرهن العقاري، ورغم أنني ربة منزل ولكن أشعر بأنني قد أسهمت
- إلى حد كبير - في مدخرات التقاعد.

كم أنا مرتاحة البال لمعرفةنا بأننا نسير في الطريق الصحيح كما وأني على يقين بأننا سنصبح في عداد أصحاب الملايين - بإذن الله - حالما نصل إلى سن الخمسين. إنني أحدث أصدقاءنا عن كتابك وقد اشتريت لهم عدداً منها كيما تعم الفائدة كما أنني قد أسعدت والدتي بشراء كتابك (ابداً متأخراً وائته غنياً) لها، إنها مغرمة به.

أماندا سالاجادو

كوستفيل (بنسلفانيا)

عزيزي (ديفيد):

شعورنا اليوم رائع بعد إذ قرأنا كتابك القيم (كيف تكون ثرياً) وبالرغم من الظروف ووجود ثلاثة أطفال من ذوي الاحتياجات الخاصة لدينا إلا أننا نجحنا في إجراء اقتطاع آلي توفيري قفز من مرحلة الصفر حتى بلغ 126.000 دولار ولقد مرت علينا ظروف اضطررنا فيها إلى إقلال معدل ما ندخره حتى 2% لكننا الآن قد عدنا إلى معدل الـ 18% بحمد الله.

إنني أعمل على فترتين وقد وزعت ما أدخر على الحسابات الادخارية المختلفة فيما يذهب باقي المدخر إلى صندوق الطوارئ الذي بلغ ما فيه حتى الآن 20.000 دولار (يغطي مصاريف خمسة أشهر) كما يذهب مبلغ 50 دولاراً لنادي السفر تلقائياً وندفع قسطاً إضافياً للرهن العقاري كل عام.

أنا الآن بصدد استغلال راتب عملي الآخر للإيداع في أرصدة استثمارية وادخارية وكما أسلفت (ديفيد) فإن خير طريقة لذلك هي جعل التحويل تلقائياً (أوتوماتيكياً).

لقد حاولنا في الماضي أن نمارس الالتزام فيما ندخره لكننا لم نتمكن من ذلك رغم ما كنا عليه من انضباط، أما الآن فقد اعتدنا عليه. إننا نعيش بارتياح الآن بعد اطمئناننا على تأمين مستقبلنا وهذا ما تحتاجه عائلة محاطة بالتحديات كماثلتنا.

(ماري لويس كير)

تشيستر سبرنجز (بنسلفانيا)

عزيزي (ديفيد):

انتهيت مؤخراً من قراءة كتابك (كيف تكون ثرياً) وأود من كل قلبي وزوجتي أن نشكرك على إتراع ذواتنا بالإلهام لاتخاذ إجراءات فورية على سبيل الادخار والتخطيط للمستقبل، وأدين لزوجتي بالكثير لشرائها كتابك لي وبما أننا في الخامسة والسادسة والعشرين من العمر فالاحتمال كبير - بإذن الله - بأن نؤول إلى ما آلت إليه عائلة (المالكتايرز).

لقد اشترينا بما ادخرناه منزلاً في نوفمبر 2002 ونحن فخورون بذلك كما أنني قد ادخرت مبلغاً لا بأس به لحسابي التقاعدي وبدأت زوجتي في ذلك أيضاً، ورفعت نسبة ما أدخره من 5% - 8% تلقائياً!

لقد طورنا مدخراتنا واستفدنا من مبلغ ملكية المنزل في تسديد جميع ديون بطاقات الائتمان وغيرها كبطاقات المخازن التجارية وأقساط السيارة فوفرنا الكثير، وقمنا كذلك بإغلاق هذه الحسابات والعزيمة على نبذ أي رغبة في اقتناء تلك البطاقات مرة أخرى. بعد إذ أنجانا الله منها - قائلين لأنفسنا: لن نحتاج إليها وإذا لم يكن معنا المال اللازم لشراء سلعة ما فلا حاجة للاستعجال.

لدينا حالياً حساب ادخار ندفع فيه لأنفسنا 75 دولاراً كل أسبوع. وقد عقدنا العزم على ألاّ تمتد إليه أيدينا كما وأن لدينا حساباً لوقت الشدة - لو حلت أزمة لا سمح الله ولسوء الحظ فإن الجهة التي اقرضتنا قيمة الرهن العقاري لا تستخدم نظام الدفع نصف الشهري. ولذا عملنا بنصيحتك (ديفيد) فأضفنا ما نسبته 10% لكل دفعة. إننا نعمل بما جاء في كتابك من توصيات ولسوف نضاعف ما خصصناه لحساب التقاعد 401 (ك) ماضين في معاشة التقشف المريح.

خصصنا كذلك مبلغاً نتصدق به على بعض المؤسسات الخيرية التي وقع اختيارنا عليها.

لقد أردنا فقط أن نقول لك شكراً لما بثثته فينا من حافزية وإلهام آملين أن نصل يوماً... إلى ما وصلت إليه عائلة (الماكلتايرز) وأن نتقاعد باكراً.

(ريك وآن لونغستريت)

هاميلتون / نيو جيرسي

عزيزي ديفيد:

بعد أن تعقّبت عامل قهوة اللاتيه الخاص بي.. اكتشفت أنني لا أنفق الكثير على المشتريات اليومية فأنا لا أشرب القهوة وأخذ غدائي معي إلى العمل منذ عشر سنوات تقريباً، على أنني لاحظت حين أكون في متجر أو بقالة أخذ أكثر مما أحتاج إليه لقد راجعت إيصالات الشهر الماضي فأدركت بأنني قد اشتريت أشياء لا ضرورة لها بأكثر من 600 دولار ولقد شجعني ذلك على فتح حساب استثماري ومضاعفة حساب التقاعد وأقساط الدين.. لقد بثّ كتابك الحيوية في كياني وأراني المستقبل بمنظار أصفى وأدقّ... وأراح بالي على أحوالي المادية المنتظرة. قد يستغرقني الأمر طويلاً لأحقق أهدافي على أنني لن أستسلم حتى أصل إلى ما أصبو إليه.

(رينية فراولي)

روليت / تكساس

عزيزي ديفيد:

دعني أصارحك: أنا لا أقرأ كثيراً على أنني لم أستطع وضع كتابك (كيف تكون ثرياً) حتى أنهيته.

لقد عرفت موضع - عامل اللاتيه الخاص بي - إنه أوراق اليانصيب فأنا أنفق تسعة دولارات، مرتين في الأسبوع على ذلك وقد استمر هذا لما يزيد عن عشر سنوات أي أنني قد خسرت مبلغ 8640 دولاراً على الأقل وكم كان العائد؟ أقل من 200 دولار على الأرجح.

ولقد وفرت مالاً أيضاً عبر الإسهام في حساب التقاعد والتوفير (24.000 دولار للتقاعد) و 100 دولار تحول من مرتبي شهرياً لسندات الادخار. لقد كنت أرى صعوبة في ذلك على أني الآن أدركت كم كنت مخطئاً... لم أفتقد ذلك المال المدخر ولو كان لدي لأنفقتة فيما لا طائل تحته.

سوف أتحقق إجازة هذا الأسبوع من احتمالية تواجد عناصر (لاتيه) أخرى، إذ أن زوجي لديه ذلك ولسوف يُحمى وطيس مناقشة ذلك معه فسنتمتع بذلك لقد أترعت أرواحنا بعذب الإلهام يا ديفيد. لك شكرنا.

(ديان جوزيو ويلسون)

لونجمونت (سي أو)

عزيزي ديفيد:

فور مشاهدتي إياك في أحد البرامج التلفزيونية اشتريت كتابك. لقد اشتريت منزلاً جديداً منذ ثلاث سنوات وبفضل كتابك - بعد الله - فقد تحولت إلى نظام الدفع التلقائي نصف الشهري للرهن مما سيقضي على مدفوعات سبع سنوات ويوفر لنا ما يربو عن 100.000 دولار، لك الشكر على نصيحتك الرائعة.

(بروس ميلر)

(أوستن / تكساس)

عزيزي ديفيد :

أود أن أقتطع من وقتك دقيقة أخبرك فيها عن مدى استمتاعي بقراءة كتابك (كيف تكون ثرياً). لم تكن لديّ سابقاً أي ميول مالية أو استثمارية ولم أكن أخطط للتقاعد بل إنني كنت أنظر إلى المهتمين بالمال نظرة ازدراء وانتقاد فلم يكونوا في نظري أكثر من بخلاء وسطحيين.

على أن يوم ميلادي الخمسين سيحل بعد سنين قليلة ولذا فقد بدأت أفكر في مسألة التقاعد وبعين الوعي أنظر إليها (ديفيد).

لقد شاهدتك في برنامج (اليوم) التلفزيوني وعندما تحدثت عن كتابك (كيف تكون ثرياً) بدا سهل التطبيق إلى حد بعيد وقلت في نفسي - قد أستطيع أنا تطبيق ما ورد فيه.

بعد عدة أسابيع بادرت إلى شرائه لقد كان مثقفاً سهل المطالعة ورافعاً للمعنويات إلى حد كبير.

لقد فتحت حساباً مباشراً لدى (ING Direct) بعد بضعة أسابيع من قراءته باقتطاع تلقائي من الراتب وضاعفت حسابي التقاعدي وسويت أكثر ديون بطاقتي الائتمانية (لم يتبق سوى مبلغ 1200 دولار) وهي في تناقص مستمر وأنا في غاية الإثارة لبدء هذه المغامرة.. جم الشكر.

(توم ناننتوني)

ايتون / بنسلفانيا

عزيزي ديفيد :

نيابة عن زوجة المستقبل أزجي لك جم الشكر على ما قمت به من أتمته لحياتي.

حاول والدي لسنين أن يشرح لي كل ما يخص المال لكن ذلك بدا لي غاية في التعقيد... ورأيت أن لا فائض مالي لدي لإحداث فرق يذكر، لم أكن أدرك أن المسألة كانت غاية في السهولة كنت قد أنهيت قراءة ربع كتابك حين توقفت متأثراً عند عبارة: ترى كم ساعة في اليوم جعلتها لتعمل فيها لنفسك؟ ذاك جعلني أهب من مكاني لاتجه إلى الحاسوب فأضاعف من حسابي التقاعدي 401 ك من (4% - 15%) وخصصت كذلك اقتطاعاً إضافياً لحساب التوفير الخاص بي.

عشنا أنا وخطيبي نمط حياة متشابه. وبكل الأحوال لم يتغير نمط حياتنا وأسلوب معيشتنا بل إننا على العكس من ذلك أصبحنا نستشعر سعادة جمّة لإحساسنا بأن ثمة جرّة مليئة بالذهب تنتظرنا مستقبلاً حين يحلّ موعد التقاعد، كما وأننا بصدد شراء أول منزل لنا العام القادم بإذن الله وهو أمر غدا غاية في السهولة لتوفر المال.

إنني على يقين بأنه من الواجب جعل قراءة كتاب (كيف تكون ثرياً) ضمن مقررات كل طالب ثانوية وكلية لدينا على مستوى الدولة، ومن الخطأ إضاعة تلك الثروة من المعلومات القيمة! من أعماق قلبي.. لك أقول شكراً.. لقد غيرت حياتي.

كريس كسلر

اوستن / تكساس

عزيزي ديفيد :

لك الشكر أجزله على تأليف كتاب (كيف تكون ثرياً). لقد شرعت في قراءته ولم أستطيع أن أضعه جانبا، وفي واقع الأمر فإنني قد انتهيت لتوي من قراءته وأجزم بأنه من أروع ما قرأت في حياتي.

لقد كان ما أتحصل عليه وزوجتي من مرتبات مجز للغاية على أننا كنا كثيراً ما نخلق الأعداء لصرف المال دون فائدة. وبصفتي مخططاً مالياً فقد رجوتها كثيراً أن (تقبض) يدها عن كثرة الإنفاق، على أننا في واقع الأمر نجد العذر دوماً لتجاهل ذلك.

إننا نملك بيتاً - ديفيد - وندعم نظامنا التقاعدي 401 (ك) فالمسألة إذاً لم تصل إلى حد كونها كابوساً مزعجاً على أننا نطمح دوماً إلى ما هو أفضل.

أعلم أن وقت الادخار قد حان ولسوف يسهل برنامجك ذلك علينا - بإذن الله - سآدعو زوجتي الليلة إلى قراءة كتابك يا (ديفيد) فقد غير من نظرتي إلى الأمور المالية ولسوف يغير نظرتها أيضاً - إن شاء الله - أشكرك جداً على تأليف هذا الكتاب، وآمل أن يوصى بأن يقرأه جميع عملائي ممن يقصدوننا لأغراض التخطيط المالي ولسوف أقترح على كل زبون أقابله أن ينعم بقراءته؛ دمت سالماً.

(باتريك برايس)

أوكلاند - كاليفورنيا

عزيزي ديفيد:

لقد غيرت كتبك مسار حياتي إلى الأبد ولن أعود إلى ما كنت عليه
ستتقاعد عائلتي على بساط الغنى!

إننا عائلة صغيرة (في مجال العسكرية) ونسير مع خطتك التي
رسمتها بدقة. أشكر المولى القدير الذي قيض لي أن ألقاك في
الوقت المناسب.

لقد دفعني الحماس إلى محاولة تثقيف الجميع في مجال
الثقافة المالية كما وأني أحمل كتبك معي - يا ديفيد - لأقترح على
الناس قراءتها.

لقد أخبرت جميع أهلي وأصدقائي عن الفوائد التي اكتسبتها من
قراءة كتبك القيّمة آملاً أن يبادروا إلى ذلك، كما وأن كتبك هي خير
ما يقدم هديةً.

غامر الشكر أزجيه لك على أن علمتني كيف أصبح مليونيراً
حين أتقاعد.

سونجا بيرسلي

(باسكو، واشنطن)

عزيزي ديفيد:

اسمي (كات) وأدرس في المرحلة الثانوية (التوجيهية تقريباً)
وسوف نشرع في دروس الاقتصاد خلال هذا الخريف.

لقد كان كتابك (كيف تكون ثرياً) ضمن مقررات القراءة لهذا الفصل الصيفي.

ولقد اخترت قراءة كتابك أولاً بين عدة كتب يتعين علي قراءتها قبل بداية الفصل الدراسي.

لقد وقعت في شباك كتابك في سن السابعة عشر وهذا ما أثار غيرة صديقتي، وأفيدك - ديفيد - بأني قد انتهيت لتوي من قراءة كتابك وأقول بكل ثقة إنه أثنى ما قرأت.

إن أهم أوجه التعايش مع مجتمع استهلاكي - ديفيد لا تدرس أبداً. وكثيرون ممن أعرف يفزعون لدى ذكر المال بسبب الانطباع الخاطئ لديهم بأن أمره غاية في التعقيد، ولذا فإنهم يعلقون في رمال العيش من الراتب وإليه!

لقد عمل والداي طويلاً وهما الآن في الستين من عمرهما ولازالا يسددان قرض الرهن العقاري الذي مدداه لعشر سنوات أخرى. أخبرتهما عن كتابك - ديفيد - ولسوف يشرعان في قراءته بعد أن وصلهما الدور.

لقد منحني كتابك القيم هذا خير مرشد أصل به إلى مستقبلي المالي المأمول راجياً أن يساعدني شروعي المبكر في ذلك على الإثراء باكراً، ولي لقاء معك بعد عامين بإذن الله.

أحرص بشدة على الاعتناء بوالدي كما رعياني صغيراً ولسوف يكون هذا التوجه خير دافع لي بإذن المولى.

شكراً لإشراكنا في كل ما تعلمته وعاشته فنحن بحاجة ماسة إلى كل نصيحة مالية مخصصة مبسّطة ولسوف أقرأ بقية كتبك فهي الأفضل. متطوعاً إلى التقاعد على كرسي أصحاب الملايين. شكراً مجدداً.

(كات هارينغتون)

(بالتيمور / ميريلاند)

رحلتك قد تستمر

أمل أن تكون - عزيزي القارئ - قد استمتعت بقراءة كتاب (كيف تكون ثرياً) وبأنك قد باشرت في اتخاذ الإجراءات بناء على ما تعلمته منه .

إن من أحد أهم دروس هذا الكتاب هو أنك لن تغتني أبداً إذا كنت تستأجر منزلاً بل يجب أن تملكه

وليس هناك ما هو أهم من شراء منزل لضمان صحتك المالية - إلى جانب الحرص على عامل: أدفع لنفسك أولاً تلقائياً وإذا ما اشترت بعض البيوت عبر مسار حياتك أو تاجرت بها فإنك ستتضم إلى عداد ملاك المنازل من أصحاب الملايين التلقائيين.

أبيدو ذلك لك صعباً؟ إنه ليس كذلك ولمساعدتك - عزيزي - على إكمال رحلتك في بناء ثروة عبر تملك المنازل، فقد أصدرت كتاباً ملحقاً أسميته: (كيف تكون ثرياً) مالك المنزل. وأينما كنت... مستأجراً - أو عاقد العزم على تملك منزل أو صاحب عقار راهناً فسيذلك هذا الكتاب على الخطوة التالية لذلك.

(المليونير التلقائي .. مالك المنزل) اقرأ فصلاً مجاناً... الآن

لمساعدتك على اتخاذ قرار البداية... سأفتح لك نافذة صغيرة
تطل من خلالها على الكتاب الجديد الآن:

زر - عزيزي - موقعنا التالي: www.finishrich.com

وحمل الفصل... هدية مني إليك.

أما ما ستجده في هذا المقطع فعن (جون ولوسي مارتن) زوجان
رائعان قابلتهما وعلمت أنهما قد حققا لنفسيهما أمناً مالياً دائماً -
وبطريقة تلقائية عبر ملكية المنزل.

وهناك تشابه شديد بين قصة عائلة (الماكتايرز) و(جيم وسو) إلا
أن (المارتن) هي عائلة عادية تعيش على مرتب عادي... عائلة اكتسبت
قوة الملكية المنزلية واستخدمتها لبناء عش من ملايين الدولارات مكنها
من التقاعد في الخمسين من العمر.

لقد كانت طريقتهما بسيطة... أوتوماتيكية غالباً - وسهلة إلى
حد إمكانية تبنيها من قبل الجميع. اقرأ قصتهما - عزيزي - واحد
حذوهما. وإن كنت قد استمتعت بقراءة هذا الكتاب فإن كتابي
الأخر مالك المنزل المليونير التلقائي... سيروق لك كذلك بإذن الله.
عش غنياً.

(ديفيد باخ)

(شكر وتقدير)

إن إخراج كتاب إلى حيز الوجود يحتاج إلى كثير من الناس... جمع
غفير مد يد العون لي طوال رحلتي مع مؤلّفي هذا سعيّاً وراء مساعدة
الآخرين على أن يعيشوا حياتهم ويختموها بمسك الثراء.

كتابي هذا جاء في أعقاب كتب عدة في سلسلة الثراء ذاتها إنه
(كيف تكون ثرياً)... وأجزم بأنه لم يصل إلى ملايين القراء - بعد عون
من الله - لولا فريق العمل الرائع الذي شدّ من أزري ومنحني كل
الحب. لقد وصل الكثير من أفكارى وكتاباتي إلى الناس في شتى
أصقاع الأرض بفضل التالفة أسمائهم - بعد الله - إليهم جميعاً أقول
من أعماق قلبي: شكراً.

أول من ألهمني وقوّى من عزيمتي هم أنتم أحبتي القراء، أنتم يا
من غمرتموني طوال سنوات خمس بسيل من الرسائل المختلفة فكان
ذلك دافعاً لي لبذل ما هو أكثر وأكبر؛ أسألتكم... وقصص نجاحاتكم
بعد إذ قرأتكم كتبتي... وكيف أن ما دونّته من إرشادات ساعدتكم على
التحكم في أموركم المالية كانت خير محفّز لي على الاستمرار.

إحساسي بأنني قد لامست الكثير منكم حياة ومعنى جعل مما أكتبه
وأقوله وأتجشم السفر من أجله... شيئاً ذا قيمة.

أتمنى أن يكون كتابي هذا في مستوى تطلعاتكم وأن يجيب عن ذلك
السؤال الذي طالما طرحتموه بإلحاح:

ما هو السر الحقيقي للإفشاء إلى الغنى لاحقاً؟

إلى فريق العمل لمجموعة (دبلداي برودواي للطباعة والنشر) أعتز بشراكتكم وأقدرها، إلى ستيفن روبن (الناشر) ومايكل بالجون وبيل توماس وكذا جيرالد هاورد شكراً لدعمكم، فقد تخطى هذا الكتاب أبعاده وحدوده وغدا نزعةً وتوجهاً أدبياً أرسيتم دعائمه داخل (برودواي).

إلى (كريس بوبولو) المحرر... هذا الكتاب مناصفة كتابية حقيقية... وأنت فارس يحلم الكثير من المؤلفين بالعثور على مثل له.

إلى بيت هيميكر: شكراً على ما قدمته من دعم خلف الكواليس.

إلى ديفيد دريك، وجيسيكا سيكوكس ولورا بيلار ها قد وصل عدد الكتب إلى أربعة ما عساي أقول سوى أنني جد شاكر ومقدر كل ما فعلتموه لإيصال رسالتي هذه إلى الجميع. لقد وثقتم بي منذ البداية ويعود لكم الفضل بعد الله في توجيهي إلى كيفية الوصول إلى هذا الكم الهائل من القراء.

إلى (كاثرين بولوك وجينيل مويرج) شكراً لجهودكم في مجال التسويق والمبيعات لقد ذهبتما إلى ما هو أبعد من المأمول فيما يخص هذا الكتاب ورسالته.

إلى (جون ترينا) و (جون فونتتا) في إخراج الغلاف كان عملاً رائعاً فقد أجدتما في إبراز روح هذا الكتاب وفحواه فجاء غاية في الجمال والتعبير.

إلى (آلان ماير) فقد عملنا على أربعة كتب حتى الآن وقلة من العلاقات في عالم الكتابة تدوم إلى هذا المدى... وعلاقتنا تسير دوماً صوب الأحسن، شكراً فقد كانت رحلة مثمرة مع ما لاقيته من إعادة للصياغة رغم انشغالك بالمولودة الجديدة... هذا الكتاب.. إهداء للمولودة (ساشا) و (رينيه).

وإلى (جان ميللر) وكيلى الأديبي النجم - أحبيك لقد استقبلتني حين كنت مجرد مستشار مالي حالم وها نحن بعد مليون كتاب قد بدأنا حقاً... ذاك أكثر إمتاعاً مما تخيلت.

إلى (شانون مايزر) و (كيم ويلسون) أنتما الأفضل. شكراً لكما لمتابعة كل ما سيتمخض عنه عام 2006 بإذن الله حين يصبح مجموع الكتب ستة. أعلم أنني قد أجهدتكما وأقدر حقاً... إخلاصكما الحق.

وإلى فريقى الحلم... ذاك الذى دعمني عند إعداد كتاب (Finish- rich.inc) أدين لكم بكثير من الشكر.. شكراً.. أقولها ل: (ليز دورتي) (ذراعي الأيمن) لقد أكرمني المولى إذ وجدتك، شكراً على تنظيم حياتي فأنت مساعدة استراتيجية رائعة، وإلى كيلى (ستيفن بريمر) أنا أشكر المولى إذ جمعني بك... شكراً على ما تبذله من جهود مخلصه حكيمة عند كل عرض أقوم به ولدى كل صفقة.

شكراً لفريق النواب والممثلين لنا (مارك وإيريك سترومان ومارك بيرلمان) - شكراً لالتزامكم وبصائرکم النفاذة... ولما بذلتموه من جهود معي للوصول إلى المزيد من الناس.

وإلى وكيلي لشؤون الخدمات المالية (هاري كورنيليوس) لقد أتممتنا الإنجاز لخمس سنوات ولا تزال المسيرة مستمرة، يا لها من رحلة لقد كنت محترفاً حقيقياً منذ اليوم الأول.

حين يختمر حلم في الذات أحياناً يرزقك الله من الحظ ما يقيض لك به من يدعمك ويعينك على تحقيقه، وبالنسبة لي فقد تمثل ذلك في (فان كامبن للاستثمار) فقد عملنا سوياً منذ عام 2000 لتعليم مئات الألوف من الناس عبر أرجاء أمريكا الشمالية من خلال محاضرات وندوات (الذكياء ينتهين غنيات) و (الأزواج الأذكياء ينتهون أغنياء).

وشكر خاص أزجيه لكل من: (ديف سوانس، سكوت ويست، ليسا كونج، جاري دي موس، كريستان مولي، ديفيد ليتون، كارل ميفيلد، جيم يونت، مارك ماكلور، إيريك هارجنز ومايك توبين) إضافة إلى ما ينيف عن ثمانين من تجار الجملة ممن دعموا ندواتي وحلقاتي الدراسية آلاف المرات إلى (جاك زيمرمان، ودمينيك مارتيللا، ولفرانك مولر) أقول شكراً لدعم استمر لسنوات.

والشكر موصول أيضاً إلى آلاف المستشارين الماليين ممن يقومون بتدريس حلقات (انته غنياً) كل عام.

لقد وصلنا خلال السنوات الأربع الأخيرة إلى ما يقرب من 500.000 شخص... أمر مدهش حقاً

شكراً ل «مورجان ستانلي، وجاك كمب وبولا دوهر» شكراً لإرسالي في جولة داخل القطر للتعريف بكتاب (الأزواج الأذكياء ينتهون أغنياء) لقد كانت أنجح رحلة تعليمية قمت بها وأوصلت مفهوم الكتاب إلى آلاف المتزوجين... لا أستطيع الانتظار للقيام بذلك ثانية 2004.

شكراً أقولها لفريق ال (AOL) تينا شاركي، وجودي هوبر وجيني بيرد وجاب هاموند أشكر لكم اقتناعكم الفوري بقوة (كيف تكون ثرياً) سنغير أنماط حياة الكثيرين بإذن الله سوياً، ولكن أنا سعيد إذ وقع الاختيار عليّ لأكون (المدرّب المالي الأول على الهواء في أمريكا) تلك ستكون مغامرة كبرى!

وهناك الكثير من رفاقي المدربين المشاركين: لي رادان وبابز سوليفان، لكما شكري على (المدرّب الاستراتيجي). ولكما امتناني على ما أسديتماه لي من خدمة حين أريتموني كيف أقتسم علومي مع العالم. إلى (ريتشارد كارلسون) و (باربا دي انجليس) وتوني روبينز، ومارك فيكتور هانسن، وروبرت آلان، وروبرت كيوساكي، ولويس بارجاس، ودوتي ووترز، وجو بولتين، وبيل باشراش ومارسيا وايدر، وستيفن كراين والكثير الكثير لكم جم الشكر جميعاً بعد إذ أسهمتكم في تزويدي بأساليب زيادة المعرفة والمضي نحو الأفضل، شكراً مجدداً.

إلى أعز الأصدقاء... ممن يغدقون علي وافر محبتهم وولائهم حتى وإن غفلت عن الاتصال بهم والرد على تواصلهم أنى كان نوعه وتحية خاصة إلى (بيل وجيني هولت، وإلى أندرو وبيليندا دونر) وديفيد

كرونيك، وبيل وكورتي ديكر، وإلى مايك كار وإلى أصدقائنا الأعزاء الجدد في نيويورك.

شكراً لستيفن ورببكا كراين وكذا لـ: ماري برانت سايدر لكم الشكر أجزله بعد إذ أرسيتم لنا دعائم الاستقرار في المنزل الجديد، الشكر موصول كذلك إلى فريق الأحلام الجديد من منظمي الحفلات.

إلى أنسابي جوان وبيل كار... حظي غاية في الروعة والتوفيق -بحمد الله- ليس لأنني وجدت ميشيل ولكن لأن المولى قيّض لي عائلة شعارها المحبة والدعم.

إلى نانا وإلى جدتي جولد سميث أحبكما جداً فقد تعلمت منكما الكثير.

وإلى والديّ (مارتي وبوبي باخ) أكبر أنصاري دوماً كل يوم يمضي يشعرنني بمدى سعادتي لكوني ابنكما.

وإلى أختي الصغرى (إميلي) وزوجها (توم موجليا)، مع ما أكنه لكما من عظيم المحبة، فإنني غاية في الامتنان على ما تبذلانه في مجال التخطيط المالي لقد نجحت عائلتنا مع عملائنا خلال تلك السنوات العصيبة الماضية.

وإلى زوجتي العزيزة (ميشيل) أقول: خلال الثمانية عشر شهراً الماضية التي انتقلنا خلالها إلى نيويورك تاركين أصدقاءنا وأحببتنا... وألفت خلالها ثلاثة كتب وسافرت إبانها طويلاً طويلاً... وأنجزت عدة لقاءات إذاعية وتلفزيونية ورغم ذلك كله زلت تحببيني!

لقد استمعت إلي وساندتني في السراء والضراء، لا أعتقد
(ميشيل) أن عبارة شكراً ستفيك حقك أبداً لكني سأقول شكراً! عقد
من الزمان مضى على زواجنا الرائع فما أسعدني بك.

وإلى طفلنا الذي لا يزال في بطن أمه (جاك) شكراً لأنك قد
منحتني إحساساً بجمال الحياة وتفردها، ونحن ننتظر قدومك إلى
دنيانا... أنت المعنى الأصيل للشراء الحقيقي أنتظر وصولك بكل
شوق الدنيا.

وأخيراً أقول للآلاف ممن التقيت بهم بصفتي مستشاراً مالياً لقد
وأحت لي قصص حياتكم دروساً خالدة سأظل أرويها وأدرسها
للآخرين.. لقد أدركت الآن عظم هذه الهبة.

شدّ ما أنا ممتنّ لكم جميعاً.. ولتعلموا بأني... أحبكم دون استثناء.

(ديفيد باخ)

(نيويورك) 2003

وعن المؤلف نبذة

يحاول (ديفيد باخ) مساعدة العالم على الإمام بكيفية العيش والانتهاة غنياً.. ويستمر في إلهام الملايين كل يوم لاتخاذ قرارات لتغيير حياتهم نحو الأفضل.

و (باخ) هو صاحب ستة كتب متتالية اعتمدت داخلياً كأفضل الكتب مبيعاً بما في ذلك تصنف الكتاب في المركز الأول بصحيفة (النيويورك تايمز) كأفضل كتب المال والأعمال مبيعاً: (ابداً متأخراً و انته غنياً) و (كيف تكون ثرياً) إضافة إلى أفضل الكتب مبيعاً محلياً وعالمياً خارج الولايات المتحدة: (الذكياء ينتهين غنيات) و (الأزواج الأذكياء ينتهون أغنياء) والموجز في الانتهاة بالفنى وكذا. (الموجز للمليونير التلقائى).

ولقد تميّز (باخ) بظهور أربعة من كتبه على قائمة أفضل الكتب مبيعاً بأشهر الصحف الأمريكية.

وله كتب عدة نشرت بأكثر من خمس عشرة لغة ودار ما ينيف عن ثلاثة ملايين نسخة منها أرجاء العالم طباعة.

و (باخ) شخصية إعلامية مشهورة فكثيراً ما استضيف في الإذاعة والتلفزيون وعلى صفحات الجرائد والمجلات كما ظهر مرتين في برنامج (أوبرا وينفري) الشهري كيما يشاطر العالم خبرته وتجاربه في مجال الإثراء.

و (باخ) وجه تلفزيوني معروف في كثير من أشهر المحطات مثل CNN, ABC, NBC وكذا محطة CBS وغيرها، واستضافته ريدرز دايجست، وول ستريت جورنال كما وأن له زاوية نصف أسبوعية عبر موقع ياهو/المال.

(ولديفيد باخ) الندوات المسلسلة الشهيرة (انته غنياً) حيث تتجلى سهولة استراتيجياته المالية وقد شهدت محاضراته إقبالاً منقطع النظير، فبلغ عدد من حضرها في السنوات القليلة الماضية ما ينيف عن نصف مليون شخص... ودرسها آلاف المستشارين الماليين عبر مختلف أرجاء أمريكا الشمالية في أكثر من ألفي مدينة! حيث يتلقى الحاضرون دروساً في كيفية تفعيل الأسس الحالية كيما يعيشوا وفقاً لمبادئهم وقيمهم.

وباعتباره متحدثاً مالياً مفوهاً شهيراً فإنه يقدم وبانتظام ندوات وأحاديث إلى شركات الخدمات المالية الكبرى والجامعات والمؤتمرات الوطنية وإلى جانب ذلك كله فإنه مؤسس ورئيس هيئة (انته غنياً) الإعلامية وهي شركة أحدثت ثورة في مجال تعامل الناس مع المال وإمامهم به وكان قبل تأسيسها نائب الرئيس الأول لدى (مورجان ستانلي وشريكه) وشريكاً في مجموعة (باخ) والتي أدارت إبان مشاركته (1993-2001) ما ينيف في مجموعه عن نصف بليون دولار في مجال الاستثمار الفردي ويعيش (ديفيد باخ) مع زوجته (ميشيل) وابنتهما (جاك) في (نيويورك) حيث يعمل على إنجاز كتابه التاسع:

(ابدأ «التوفير» شاباً وান্তه غنياً)

نرجو تفضل القارئ الكريم بزيارة موقع (ديفيد باخ) على النحو

التالي: www.finishrich.com



الانتهاء غنياً هو

في سهولة 1 - 2 - 3

على موقع: www.finishrich.com

الخطوة الأولى: اتجه إلى الموقع أعلاه حيث يتاح لك الانضمام إلى جماعة finishrich عبر التسجيل المجاني للحصول على نشرة finishrich. وسوف أبعث لك في كل شهر بآرائتي وأفكاري فيما يخص الاقتصاد، إضافة إلى مجموعة من الأفكار المفيدة والمقترحات البناءة لمساعدتك على النجاح في الصعيدين الشخصي والمالي.

الخطوة الثانية: احرص على حضور حديثٍ حيٍّ في مجال أنشطة (finishrich) في منطقتك كل شهر علماً بأن أشرطة الدروس والدورات الخاصة بكتبي تقام على مدار الدولة في أمريكا الشمالية، كما وأن 95% منها مجانية وبإمكانك استحضار القوائم المحدثة عبر: www.finishrich.com

الخطوة الثالثة: قم بتحميل المقطع السمعي المجاني التالي (Au-tomatic Millionaire jumpstart) وهو هدية خاصة مني لأنك قرأت كتابي (كيف تكون ثرياً).

لقد أنشأت هذا الشريط السمعي عالي التحفيز -عزيزي القارئ- لمساعدتك على تتبع واسترجاع وتوثيق ما سبق لك قراءته.

- كيف تصل إلينا -

بإمكانك التواصل معنا عبر زيارة موقعنا : www.finishrich.com

ولتشاركنا نجاحاتك بإذن الله وتجاربك الموفقة اذهب عزيزي

إلى موقع : www.finishrich.com/success

أحب جداً أن أستمع إلى قصص نجاحاتك - قارئ الكريم -

كما وأني أتعلم من اقتراحاتك وأسئلتك وأعدك بأننا سنقرأه

إذا أرسلته.