

الفصل الثاني

إن الطريق إلى الثروة، إذا كنت راغباً بها، سهل للغاية كالطريق إلى السوق. يعتمد هذا بصورة أساسية على كلمتين اثنتين وهما: المثابرة والاقتصاد في الإنفاق؛ وهذا يعني عدم إهدار الوقت والمال، لكن اعمل على الاستخدام الأمثل لكليهما بينجامين فرانكلين

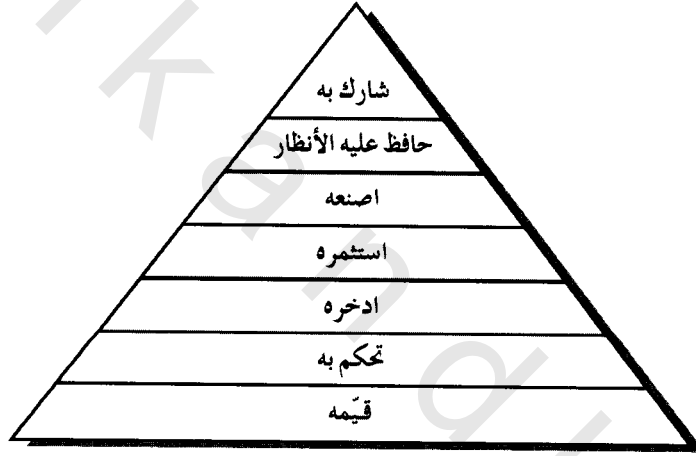
مليونير العشر دقائق

في الجزء السابق تعلمت كم من السهل أن تصبح حراً مالياً. عدد قليل من الدولارات المتراكمة لفترة طويلة من الزمن... وأن كل فرد يستطيع أن يفعل هذا. بإمكانك - ولكن هل ترغب بذلك؟ هل لديك الإرادة لفعل ذلك؟ من السهولة أن تحلم. ولكن هل تدرك قواعد العمل لفعله... دولار واحد في كل مرة؟ ومن أجل إضعاف إرادتك فإن عالم المادة يغريك: «اشترى هذا، أنت تحتاج إليه الآن، انفق، انفق، انفق» لكن ماذا يفعل الناس المزدهرون عندما يواجهون هذه الأغنية المغرية، القاسية، والمغرية للإشباع الجاهز؟

الناس المزدهرون يمارسون سبعة أسرار مالية. وأنا أدعوها أسراراً ليس بسبب أن قلة منا على علم بذلك، وإنما لأن عدداً ضئيلاً منا يستخدم هذه الأسرار. وهي في الواقع عبارة عن مهارات... نقدية جوهرية يمارسها كل الناس الأثرياء. وأنا أعتقد إذا تعلمت هذه المهارات فيمكن للثروة أن تتدفق إلى حياتك... تدفقات عديدة من الازدهار المتزايد. أليس هذا جميلاً؟ أن تملك المال لتشتري أي شيء تريده... منازل، وسيارات، وسياحة وسفر،

وحرية. أن تشارك الفائض لديك مع الناس اللذين يلقون منك أكبر اهتمام.
والأمان. طمأنينة النفس. هذا ما سوف تحققه لك هذه المهارات.

في كل مكان من هذا الكتاب، سوف تتعلم كيف تخترق هذه العاصفة العمياء من المعلومات المالية التي تحيط بك كل يوم، وتركز في الوقت ذاته على الخبرات المالية الأساسية السبعة التي تؤدي بك إلى الأمان المالي. وأنا أطلق على هذه المهارات اسم المهارات النقدية. (راجع الشكل 1.2)



الشكل 1.2 المهارات النقدية السبعة الأساسية

إن المهارات النقدية الثلاث الأولى تشكل الأساس للنجاح المالي. وبدونهم ليس لأية مهارة أخرى أية قوة مؤثرة. فإذا أنت لا تعطي قيمة للنقد فسوف لا تبذل جهداً للتحكم به. وإذا كنت لا تستطيع التحكم به فسوف لن تكون قادراً على ادخاره. إذا كنت لا تستطيع ادخاره، فسوف لن يكون لديك أي فائض لاستثماره. إذا كنت لا تفهم معنى الاستثمار ستكون رجل أعمال أقل فعالية. ولذلك فسوف لن يكون لديك أي نقد تحافظ عليه، وإذا كنت لا تملك أي شيء تحافظ عليه فسوف لن يكون لديك أي شيء لتشارك به.

SSS

فطنة وحكمة

اتجاهك أكثر أهمية من سرعتك
- ريتشارد ايفان

حصافة وحكمة

المشكلة في سباق الفئران أنك لو
ربحت ستظل فاراً
- ليلي توملين

ربما تحاول أن تقفز فوق هذا الجزء من الكتاب وتنتقل إلى الأجزاء الواقعية «صنع النقد»، ولكن أرجوك أن تتحلى بالصبر. تشكل هذه مرحلة بناء الأساس للحرية المالية. في عدة سنوات خلت شاركت كمحاضر في ندوات حول الاستثمار في العقارات التي تعلم من خلالها الناس كيف يشترون ممتلكات تقدر قيمتها بملايين الدولارات وبأقساط قليلة وأحياناً دون أن يتكبدوا أي شيء. أجد من ناحية أخرى نسبة معينة من الناس يشترون ملكية لكنهم غير قادرين بعدها على إدارة التدفق النقدي الذي تحققه هذه الملكية.

أتذكر بهذه المناسبة طالباً لم يتحلى بصورة خاصة بالصبر. فلم يكن يريد أن يهدر الوقت ليتعلم المهارات الأساسية لإدارة النقد. أراد أن يحقق «نقداً فعلياً» ويستأجر عندئذ شخصاً ما لإدارة نقده. وبعد سؤاله بعض الأسئلة المحددة، تبين لي أن أمواله الشخصية أصابها الخراب. وهنا نصادف شخصاً يعيش حالة تشوش مالي، ويفتقر إلى الانضباط، لدرجة لا يقوم بتسوية دفتر شيكاته الخاصة، وكان من الصعوبة بمكان بالنسبة إليه الانتظار ليحوز على بناء مؤلف من 50 شقة كي يتمكن أن يصبح غنياً بسرعة. وإذا فكر بأن مشاكله النقدية سيئة الآن. انتظر حتى يضيف مشاكل إدارة بناء مؤلف من 50 شقة ربما ذلك يضاعف من تشويشه المالي خمسين مرة!

إذن سواء بدأت من القاع أو بدأت بداية مالية حسنة، فسوف تبدأ من الأساس وتبني مهارات مالية إدارية راسخة. بعدئذ ستنتقل إلى مرحلة تالية من الثروة. أريد منك أن تبني أساساً متيناً لقوة مالية مبرهن عليها. إذا كنت قادراً على إدارة بعض البنسات في حياتك فسوف تكون مهيناً لإدارة

الملايين التي ستدفق إليك خلال الحياة. إذا لم تتمكن من إدارة البنسات، فلو تدفقت الملايين إليك فسوف لن تكون قادراً أن تبني عليهم أي شيء. للبرهان أشير ببساطة إلى الخبرة الخائبة للرابحين باليانصيب. فلو اتبعوا ببساطة هذه الأفكار الواردة في هذا الفصل، فعدد كبير من هؤلاء أصحاب الملايين باليانصيب، عوضاً عن كونهم أفلسوا كان يمكن أن يكونوا اليوم من أصحاب المليارات.

في الجزء الأول، تعلمت المهارة النقدية الأولى والأكثر أهمية... أي كيف تقييم النقد. وارن بوفيت واحد من المستثمرين الأكثر ثراء في العالم لديه قاعدتان هامتان:

1 - لا تضع النقد، 2 - لا تنسى هذه القاعدة.

فهو يكره أن يضع النقد بسبب إدراكه التام للقيمة المستقبلية future value لكل دولار مهدور. وبالنسبة له فإن خسارة 1000 دولار باليوم تعني فقدان ملايين الدولارات في المستقبل.

مهارة النقد الأول: تقدير قيمته

إن الاقتباس التالي يوضح كيف علم المليونير جون. د. روكفلر John D. Rockefeller أطفاله أن يقدروا النقد. لم يكن جون. د. روكفلر بالتأكيد يحاول أن يدخر نقداً عندما قرر أن يدفع مخصصات أولاده الخمسة. وحسب قول ابنه نيلسون «كنا نحصل على 25 سنت في الأسبوع وكان علينا أن نكسب البقية من النقد الذي حصلنا عليه». حتى يستطيع أن يكسب هذا النقد الإضافي كان يتوجب عليه أن يزرع الخضار وأن يربي الأرانب... «كنا نعمل على الدوام». وفقاً لأقوال نيلسون. كان يتوجب على كل الأولاد أن يحتفظوا بدفاتر حسابات شخصية يومية. كان يتوجب عليهم أن يمنحوا 10 ٪ من دخلهم للأعمال الخيرية وأن يدخروا 10 ٪، وأن يقدموا حساباً عن البقية

الباقية من الدخل. وكان عليهم أن يوازنوا حساباتهم شهرياً ليكونوا قادرين على تقديم بيان عما حدث لكل بنس استطاعوا أن يكسبوه. وهكذا تابع نيلسون مسيرته ليصبح محافظاً لنيويورك لعدة سنوات. وأخيراً أصبح نائب رئيس الولايات المتحدة. وأحد اخوته ديفيد رئيس بنك شيك مانهاتن يقول: «نحن جميعاً حققنا أرباحاً من خلال الخبرة - خصوصاً عندما حان الوقت أن ندرك قيمة النقد».*

إن الأمر المثير للدهشة. ربما نتوقع أن هؤلاء الأطفال اللذين تربوا في مهد الرفاهية لم يكونوا في الواقع بحاجة لأن يتعلموا هذه الأمور. لكن أراد روكفلر من أطفاله أن يدركوا قيمة النقد. فقد علمهم نماذج وطرق محددة للتعامل بطريقة سليمة مع أموالهم. ويجد المرء الكثير من الحكمة بما فعله بهذا الشأن.

ضرورة العمل: عندما تكسب النقد فأنت تقدر قيمته.

أهمية الإحسان: امنح نسبة العشرة الأولى.

ضرورة الادخار: خصص لنفسك 10 ٪ التالية.

قوة المحاسبة: تعليل كل بنس ينفق.

بالإضافة إلى تقدير النقد كان روكفلر يقوم بتعليم أولاده كيفية مراقبة نقودهم. وهذا هو الأمر الثاني من مهارات النقد السبعة.

مهارة النقد الثاني: تحكم به

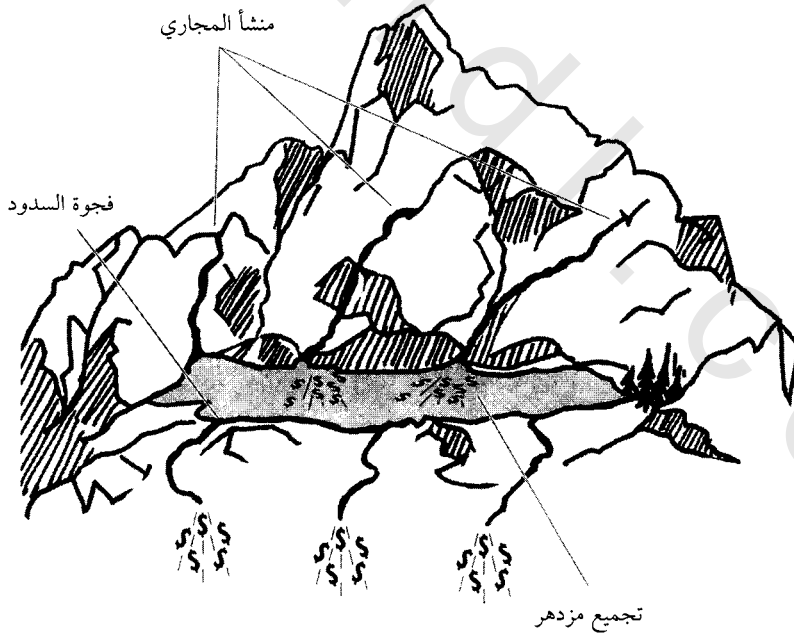
إن الخطوة الأولى لتحقيق ضبط ومراقبة أموالك تتمثل بوضع نظام بسيط لتنظيم حياتك المالية. ربما كان لديك الآن نظاماً يضبط أموالك. أو

(*) كين ديفيد وتوم تايلر Ken Davis and Tom Taylor. Kids and Cash. Oak Tree Publication

الأطفال والنقد. الناشر او ك في 1979

ربما تستخدم برنامجاً حاسبياً على حاسب عادي مثل برنامج كويكين Quicken أو برامج مايكروسوفت. مع ذلك أظن أنك تستطيع أن تتعلم الكثير من نظام بسيط أدعوه نظام التدفقات والتسربات streams and leaks.

معظم الناس يملكون مورداً بسيطاً (أو مصدر أساسي) من الدخل: دخل العمل. وهذا الدخل يتدفق إلى خزان حياتهم، إلا أن هذا الخزان له ثقب يتسرب النقد منها باستمرار إلى الخارج. ومعظم الناس ينفقون كل بنس يكسبونه وأكثر قليلاً من ذلك. ومن الواضح أن السبيل الوحيد للحصول على ازدهار يغمر حياتك أن تقوم بمنع هذه التسربات وأن تضيف موارد أكثر ... حتى يكون لديك تدفقات عديدة من الدخل. وهذا أمر حاسم بأن تسد منافذ التسرب وتحافظ على تدفق الموارد. كم هو عدد الموارد المالية لديك والتي تتدفق خلال حياتك؟ وكم هو عدد منافذ التسرب من خزان نقودك؟ (انظر للشكل 2.2)



الشكل 2.2 موارد وتسربات

دعنا نتفحص في البداية منافذ تسرب النقود. وبعد ذلك سوف نركز اهتمامنا على الطريقة التي نحافظ بواسطتها على تدفق الموارد. لقد سبق وأن لخصت عدة طرق يمكنك الآن استعمالها لتبويب الإنفاق في عشر فئات، أو تسربات. وحافظت على أن تكون هذه الفئات بسيطة وواضحة؛ فلو حدثت وكانت معقدة فسوف تعمد إلى تجاهلها حتى ولو كنت تستخدم برنامجاً مالياً على الحاسب مثل برنامج كويكن Quicken؛ فأنت مع ذلك بإمكانك أن تنظم نفقاتك في هذه الفئات العشرة. ومن السهولة بمكان أن تتذكر هذه الفئات. فهي مرتبة حسب تسلسل الأولويات.

SSS

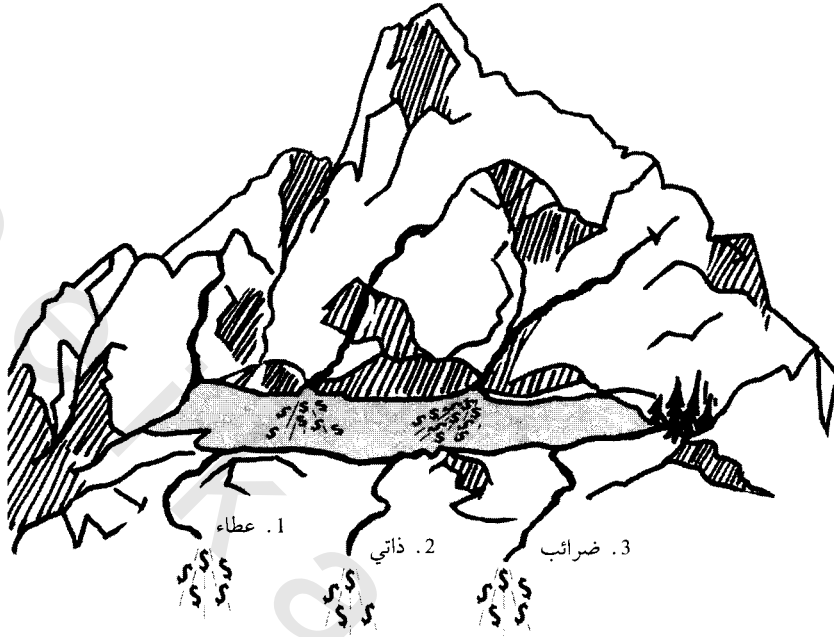
فطنة وحكمة

تنمو النقود على أشجار الصبر
- مثل ياباني

إن التسرب الأول، أو الفئة (باستخدام نموذج روكفلر) تدعى هبة. وهي تمثل مساهماتك في أعمال التجارة والمشفى وما شابه ذلك. وهذا يشكل الفئة الأولى. وأجد ذلك مثيراً بأن يُعلم روكفلر أولاده أن يمنحوا 10 ٪ الأولى من دخلهم إلى الآخرين. لتتعلم لماذا أعتقد أنه اختار فعل مثل ذلك بإمكانك أن تزور موقعي على الانترنت www.multiplestreemofincome.com ثم ادخل كلمة المفتاح God and money.

بعد أن تدفع نسبة 10 ٪ الأولى «لشريكك الموصى له»، عليك أن تدفع لنفسك. 10 ٪ الثانية والتي تعود إلى الفئة الثانية - الذات self - . في الكلاسيكيات، الرجل الأغنى في بابلون، جورج أس. كليسون George S. Clayson يروي لنا قصة المستثمر الحكيم الذي كانت قاعدته الأساسية، «جزءاً من كل ما تكسبه هو خاصتك لتحافظ عليه. كم هذا صحيح. معظمنا يدخر جانباً مما تبقى من الدخل بعد الإنفاق. إلا أن الناس المزدهرين يدخرون أولاً ثم ينفقون الباقي. وهذا يشكل فرقاً كبيراً».

بعد أن تدفع للآخرين نسبة عشرة بالمائة ونسبة عشرة بالمائة تخصصها لنفسك، فإن الفئة الثالثة، رقم 3، هي الضرائب. (انظر الشكل 3.2)



الشكل 3.2 التهربات الثلاث الأولى

بعد هذه الفئات الثلاثة ما هي النفقة الأكثر أهمية في حياتك؟ الفئة الرابعة هي المأوى.... وهي في صورة مدفوعات أقساط المنزل أو الإيجار.

الفئة الخامسة هي نفقات معيشة الأسرة مثل الطعام واللباس، والتلفزيون والنفقات العادية الأخرى الضرورية للمعيشة في مكان إقامتك. وهذه تشكل الفئة الأعظم.

بعدئذ تأتي الفئة السادسة: وهي نفقات السيارة. فأنت تحتاج للانتقال. ففي كل وقت عليك أن تدفع نفقات البنزين وإصلاح وصيانة السيارة، أو تدفع أقساط السيارة، عليك أن ترتب هذه النفقات في الفئة السادسة.

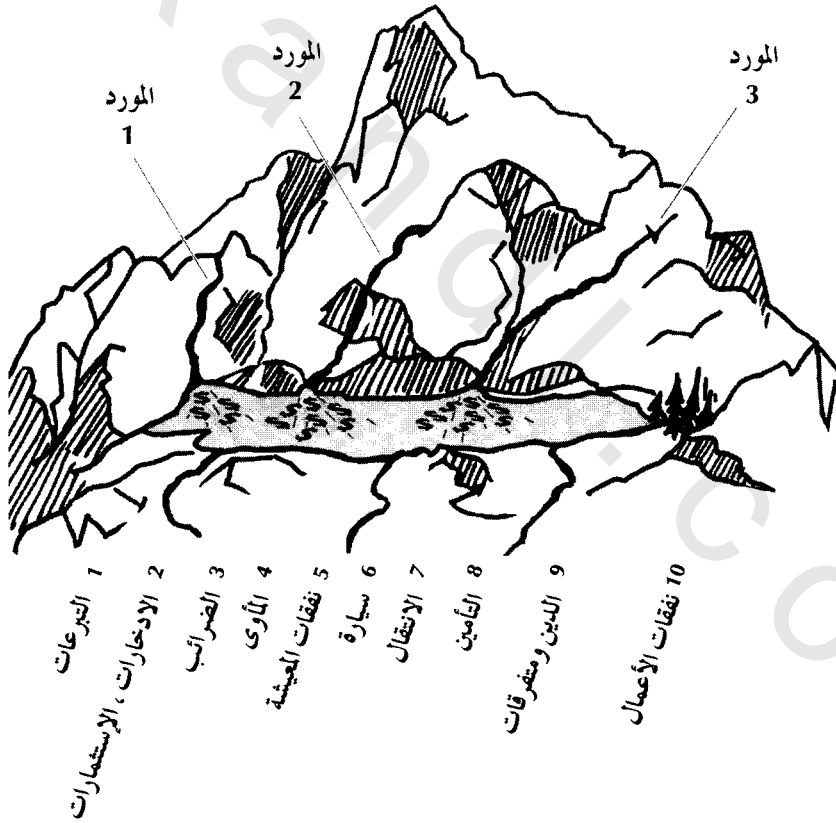
وبعد ذلك تأتي الفئة السابعة: اللهو والتسلية. وذلك عندما تنفق المال خارج المنزل على السينما أو الطعام السريع، أو السياحة والسفر، أو الألعاب، فعليك أن تعتبر هذا الإنفاق كجزء من الفئة السابعة أي الرقم الخاص باللهو .

بعد ذلك تأتي الفئة الثامنة، وهي تشمل كل أنواع التأمين: الصحة، الحياة، العجز والشيخوخة، المسؤولية المدنية، الممتلكات الشخصية، مالكي المنزل وغير ذلك.

هناك نفقات أخرى متنوعة (بما فيها مدفوعات من أجل تسديد الديون). وتندرج جميعها تحت الفئة التاسعة. الدين/متنوعات.

وأخيراً تأتي الفئة العاشرة: وهي نفقات الأعمال.

وكما ترى فإن كل نفقاتك يمكن تلخيصها فقط في عشر فئات واضحة انظر الشكل 4.2



الشكل 4.2 التسربات العشرة

أنت تنفق النقد لعدة مرات قليلة في اليوم. لكن هذه القرارات القليلة يمكن أن تشكل الفرق بين الفقر والثروة. دعنا الآن نتمعن الفعل الحقيقي للإنفاق. ودعنا نتفحص بدقة التعاملات النقدية المألوفة أو ما يسمى حادثة النقد money event إذا كان بإمكانك أن تشرح وتتفحص بدقة الحادثة النقدية العادية فماذا يبدو لك؟ دعنا نفحص الشكل 5.2.

إن الناس المزدهرين لديهم موقف استثنائي تجاه حادثة النقد. ففي أثناء التعامل المألوف يؤدون أنشطة إضافية أساسية. ولتحقيق ذلك يخصصون دقائق قليلة إضافية في كل حادثة نقد. وأعتقد أن هذه الدقائق الإضافية الأساسية تصنع كل الفرق بين الفقر والثروة. وهذا سبب ما أدعوه دقيقة المليونير.

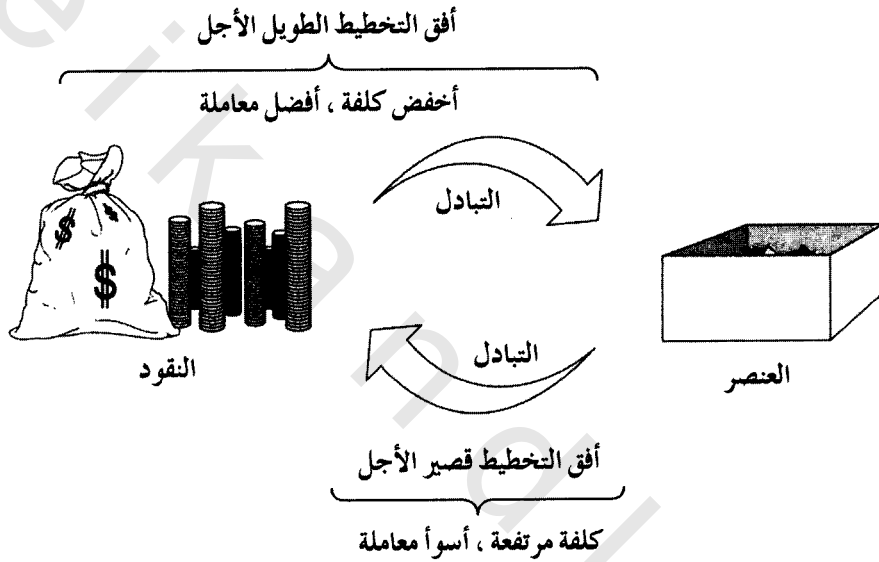
هل تستثمر دقائق قليلة إضافية في كل حادثة نقد إذا علمت بأنها ربما تساعدك لأن تصبح حراً مالياً؟ وهنا نوضح كيف يقارب الناس الجيدون النقد في كل حادثة نقدية:

لا تستطيع أن تعهد بذلك إلى أي شخص

إن موضوع الموازنة والادخار والحرمان من البنس الواحد تبدو للكثيرين منا أفعالاً مضجرة ومملة، إلا أن هذه المهارات والعادات يجب أن تصبح جزءاً من حياتك، إذا كنت تأمل أن تحقق أي معيار للنجاح المالي. لا تقدم لي مبرراتك القديمة. ولا تتجراً أن تدعي بأنك لست جيداً في الرياضيات، أو أنك تكره أن تنظم دفتر شيكائك، أو أنك لا تملك ذاكرة للأرقام، أو أنك لم تزر أي معهد على الإطلاق، أو تدعي عدم معرفة استعمال الللة الحاسبة، أو زوجتك ترعى عادة هذه الأمور، أو أنك لا تملك الوقت الكافي، أو أن الحياة قصيرة وأنك تفضل الاستماع بها حيثما استطعت أن تفعل ذلك. الأفضليات هي، سوف تعيش ما بعد التقاعد بصورة جيدة. ويتوجب عليك أن تخطط لذلك، وأن تولي العناية الكافية لأموالك المالية منذ الآن.

هل مررت مرة بجانب بنس وأنت على الرصيف ولم تلتقط هذا البنس باعتباره مجرد بنس؟ والحقيقة أن هذا البنس المرمي على الرصيف والذي لا يستحق الاهتمام يمكن أن يشكل ركاماً من ملايين البنسات. التقط هذا البنس واستثمره حالاً. اتخذ القرار بدءاً من اليوم وبأنك لم تعد بعد الآن بحاجة إلى الدين لدعم نمط حياتك. عليك بعد الآن أن تعيش تحت مستوى إمكانياتك وهذا ليس المهم. ربما تحتاج إلى أشهر لأن تغير كلياً أنماط إنفاقك. فمن أجل تغيير خط السير 180 درجة لصهرج النفط يستغرق ذلك ساعات عديدة، وأيضاً إلى مئات الأميال حتى يتم ذلك. وأنت الآن مثل ذلك الصهرج سوف تحتاج إلى وقت كثير حتى تغير عاداتك المالية السيئة إلى عادات جيدة، عليك أن تتحلى بالصبر مع نفسك.

1. يخططون لعمليات الشراء. فكلما هو الحال مع بطاقات الطيران فكلما كان أفق التخطيط طويلاً كلما كان الشراء أرخص.
2. هم يترقبون ويساومون وغالباً ما يحصلون على حسم.
3. هم يترقبون ويتصرفون جيداً وعلى الدوام يحصلون على إيصال.



الشكل 5.2 الرسم التخطيطي لحادثة النقد

4. يدققون الإيصال دائماً لتفادي الأخطاء.
5. يكتبون حالاً على إيصالهم رقم الفئة.

التحدي المالي مقابل الازدهار المالي	
متحدياً مالياً	مزدهر مالياً
تأخير يوم ودولار أقل	وفرة وحرية إدارة الوقت
أفق تخطيط أقصر - حافز الشراء	أفق تخطيط طويل
تخطيط الرغبات واحتياجات مؤجلة	تخطيط الاحتياجات والرغبات المؤجلة
تجزئة الدفع	دفع شراء بالجملة
لا يستلم إيصال	يحصل على إيصال
لا يصنف إيصال	يصنف إيصال
لا يحفظ الإيصال في الإضبارة	يحفظ الإيصال في الإضبارة

6. يوازنون حساباتهم حتى البنس الواحد

7. ينظمون الإيصال حال وصولهم إلى البيت

روى الجميع بأن المليونير ينفق بشكل وسطي حوالي دقيقة أو دقيقتين في كل صفقة وذلك أكثر من الشخص الفقير. وبذلك فهو لا يحتاج إلى أكثر من 10 دقائق في اليوم. ولكن ماذا عن الادخار في الوقت والمال؟ يدخر المليونير من 10 إلى 20 ٪ إذا ما قارنا ذلك مع عمليات الشراء. ماذا يحصل لو خفضت إنفاقك السنوي بنسبة 20 ٪ دون أن تبذل الكثير من التضحيات أو الخسارة. وعند استثمار دقيقة إضافية لتسجيل الصفقة وتصنيفها، فسوف تحصل على مصدر ثري من المعلومات بين أناملك. أنت تعلم أرصدة حسابك الجاري وتستطيع أن تقارن إنفاقك خلال الأشهر السابقة. وسوف تراقب وتلاحظ الاتجاهات في الاتفاق وتصبح أكثر معرفة وإدراكاً لإنفاق الفعلي. وهذا يمنحك المراقبة أكثر بكثير على أموالك.

وخلال دقائق وليس أيام تستطيع أن تحسب الالتزامات الضريبية ويمكنك تأجيل قراراتك الضريبية بالاستناد إلى توثيق دقيق وجاهز. وفي حال الخلاف أو النزاع فأنت تعلم أين ومتى وكيف أنفقت أموالك. وأنت تملك الإيصال لتبرهن على ذلك. أنت تتحكم بأشياءك. وأن السلام الذهني

المتحقق يخلق شعوراً بالقوة. وهذا يعزز ثقتك وإبداعك وملكة التمييز والمحكمة. أنت تعمل بسرعة وبطريقة سليمة وتتخذ قرارات حاسمة وهذا يمنحك سر الميزة التي يتمتع بها المليونير.

من الآن وصاعداً وفي كل مرة تنفق فيها نقداً خصص بعض الدقائق الإضافية أثناء حادثة النقد حتى تمارس دقيقة المليونير.

خطط مشترياتك

احصل على حسم

احصل على إيصال

افحص إيصالك

حدّد فئة إيصالك

صنّف إيصالك

إن وضع نظام الأرشفة بسيط للغاية. احصل على عشرة ملفات من أوراق القنب واعطها رقماً من 1 إلى 10 وفي نهاية اليوم عليك أن تصنف بسرعة الإيصالات المرتبة حسب الفئة في إحدى الملفات 10. فإذا كان إيصالاً يتعلق بنفقات المنزل عليك أن تصنفها في الملف رقم 5. وإذا كانت النفقة للتسلية فيجب تصنيفها في الملف 7. أين تريد أن تصنف الإيصال الخاص بنفقة السيارة؟ وماذا عن نفقة الأعمال؟ افعل ذلك وسوف يكون في إمكانك الرقابة على كل نفقاتك في أسابيع قليلة.

لماذا يتعرض المرء لهذه المتاعب؟ في الجزء الأول أوضحت قوة الفائدة المركبة - وكيف يمكن لمجرد دولار واحد كل يوم أن ينمو إلى ملايين الدولارات في وقت كاف ومحدد. عن طريق ممارسة دقيقة المليونير سوف يكون بإمكانك أن تجد ذلك المبلغ الإضافي من دولار إلى 10 دولارات يومياً لتمول برنامجك الاستثماري. وأن تستطيع أيضاً أن تزداد ثروة

بزيادة أموالك الجاهزة لأن تناسب بين أناملك.

إن معظم الناس لا يمارسون دقيقة المليونير؛ وبالتالي فهم لا يخططون لمشترياتهم. وهذا بحد ذاته يؤدي إلى زيادة في نفقات معيشتهم بنسبة 10 ٪ على الأقل. بالإضافة لذلك فهم لا يجمعون الإيصالات. وإذا فعلوا ذلك فهم يرمونها مبعثرة في صندوق القمامة. وفي نهاية العام فإن تحديد الضرائب في هذه الحالة يشكل مهمة شاقة فعلاً، وتأخذ وقتاً، بالإضافة إلى تبذير المال الإضافي المدفوع للمحاسب للتحقق الضريبي. وهذا يعني خسارة نقدية أكثر.

إلى أي مدى يكون لهذه الإيصالات قيمة؟ لنفترض أنك تشتري قلماً وعوضاً عن رمي الإيصال بعيداً فانك تحتفظ به فعلاً وتصنفه وتضعه في الأرشيف حتى يحين موعد التحقق الضريبي. فأنت الآن تملك برهاناً على نفقة خاضعة للحسم الضريبي باعتبارها تدخل في مصاريف منزلية. وأنت بذلك تستطيع أن تخصم هذه النفقة من دخلك قبل أن تحسب الضرائب المترتبة عليك. ما قيمة ذلك بالنسبة لك؟ ذلك يعني أن 30 ٪ تعود حالاً إضافة إلى دخلك!

إذا تم تصنيفك في الفئة الضريبة بالشريحة 30 ٪ فإن كل دولار يصنف

كحسم ضريبي يمنحك عائداً يساوي 30 ٪ إضافة لنقودك. هل حصلت على ذلك؟ تحياتي Hello؟ أين تستطيع اليوم أن تحصل على نسبة 30 ٪ بصورة سريعة كعائد مضمون يضاف إلى نقودك. عندما تحصل على الإيصال وتحتفظ به كنفقة محسومة من الضريبة وتخصم تلك النفقة من الضرائب المترتبة عليك فأنت تقوم في الواقع بإضافة 30 ٪ لأموالك. وهذا العائد يضاف إلى نقودك ويشكل ذلك النوع من الأشياء الذي يسمح للناس العاديين أن يصبحوا

SSS

فطنة وحكمة

يستند كل تطور على رغبة فطرية عامة لكل كائن حي ليعيش أقل من مستوى دخله.

- ايدموند بورك

فطنة وحكمة

تنقلب الأشياء إلى أفضل ما يكون بالنسبة للناس الذين يتبعون الطريقة الأفضل لتغيير الأشياء.

- تاي بويد

 **قوة المال. نظام السدق النقدي**

الشكل 6.2 استمارة متابعة النقد

ثلاثين يوماً فسوف تكون مندهشاً بالثقة التي سوف تتعزز في مقدرتك على مراقبة أموالك. وبعد ثلاثين يوماً تستطيع أن تستمر باستخدام مسار النقد أو تعود لأساليبك القديمة وفعل الأشياء بنفس الطريقة السابقة.

ولكن كل ستة أشهر يتوجب عليك استخدام مسار النقد لمدة ثلاثين يوماً أخرى لتدعيم مهاراتك. فإذا كنت ترغب أن تحصل على نسخة مطبوعة كاملة لمسار النقد تستطيع أن تزور موقعي على الانترنت www.multiplestreamsofincome.com وادخل الكلمة المفتاحية على Money Tracker

Tracker

مهارة النقد الثالث: ادخر النقد

إن مفتاح التخطيط المالي هو إدارة التدفق النقدي. ليس عليك فقط أن تحصل على النقد ليتدفق إلى خزائنك reservoir، ولكن عليك أيضاً إدارة التسربات بحيث يبقى هناك نقداً بنهاية الشهر. وهذا الفائض الشهري هو السر للنمو المالي. بحيث يمكن استثمار هذا الفائض. إن موضوع اللعبة النقدية يكمن في تحقيق تراكم كاف للاستثمارات، بحيث يصبح الدخل المحقق من هذه الاستثمارات بمثابة الدعم الحقيقي لك في نهاية الأمر. لذا فإن المهارة النقدية الثالثة هي أن تدخر الفائض. (راجع الشكل 7.2)

يوجد هناك مفهومان لكلمة الادخار Save:

1 - أن تدفع أقل عن مشترياتك. وكما يقال «يوفر محل الطريق الآمن (Safeulay) سيوفر عليك الكثير».

2 - أن تحقق فوائض وكما يقال (أنا أحتاج لأدخر بعض النقود من أجل التقاعد)

بعض الناس يجيدون الادخار الأول، فهم يحبذون البحث عن فرص شراء جيدة. إلا أنهم سيثون في الادخار الثاني. بينما الناس الأثرياء يكونون



الشكل 7.2 الخزان المالي مع أحواض الفائض النقدي

متميزين بالحالتين. وهم يحبون ادخار النقد - فهم يشترون أشياءهم بالجملة بهدف الحصول على صفقة جيدة ورابحة.. هم يكرهون الشراء بمقادير صغيرة وبأسعار التجزئة. الآن تعرف لماذا ! كل دولار مهدور يدمر غابة من أشجار نقد المستقبل.

إلا أنهم لا يتوقفون عند هذا الحد. وكما ترى، فإن كل فرد يستطيع أن يوفر نقداً عندما يحصل على حسم على مشترياته، ولكن هل يدخرون هذا النقد الذي يوفره؟ هذا هو الجزء الصعب. توقفت صديقة لي عن التدخين وكانت فخورة بنفسها بتوفيرها حوالي 50 دولار بالشهر بسبب امتناعها عن

التدخين. سألتها «أين مصير 50 دولار؟» لم تعرف الإجابة. لقد ادخرت المال⁽¹⁾، ولكن لم تدخره⁽²⁾ حسب المفهوم الثاني للادخار ... وإنما وضعت جانباً. فعندما تدخر نقداً عن طريق تغيير عاداتك في الشراء خذ هذا المال خارج محفظتك ليصبح خارج نطاق إنفاقك. وأنت سوف لن تفقد هذا النقد. دعه في طامورة الادخار، وأودع هذا النقد مراراً وفي فترات

قصيرة في حساب التوفير. وهكذا تكون قد ادخرت بشكل حقيقي للتعريف الأول والثاني للادخار.

SSS
فطنة وحكمة
لو أن النقود تتكلم فإنني احتاج إلى
أداة مساعدة للسمع
جول ويتلي

لنفترض أنك تقوم بشراء البنزين من محطة معينة للوقود عادة. وفي يوم من الأيام لاحظت أن محطة بنزين جديدة تقوم ببيع البنزين بسعر أرخص وب عشرة سنتات للغالون الواحد. وعند شرائك عشرة غالونات تكون قد وفرت أو ادخرت دولاراً واحداً (المفهوم الأول للادخار). إلا أنك ستجد المنفعة من هذه الادخارات عندما تقوم بالخطوة الثانية للادخار (المفهوم الثاني للادخار). لذا عندما تذهب إلى محاسب المحطة لتسديد قيمة البنزين، عليك أن تخرج هذا الدولار من محفظة النقود وتضعه في ظرف الادخار (النوع الثاني). وتستطيع أن تضع هذا الظرف في الجيب الجانبي من باب سيارتك وأترك ادخارك يتراكم حتى تصبح مالكاً لخمس وعشرين أو خمسين دولاراً. لا تحاول أن تنفقه. فأنت تحتاج أن تحول هذه التوفيرات البسيطة إلى حساب إدخارات طويلة الأجل... ومنه إلى حسابك في الاستثمار... ومن هناك إلى استثماراتك المختلفة (صناديق استثمار مشتركة، أسهم، سندات، عقارات، الخ...)

1 التعريف الأول للادخار

2 التعريف الثاني للادخار

بالمعنى الحرفي للكلمة يمكنك أن تصبح مليونيراً عن طريق استخدام النقد الذي تهدره، يوجد الآن آلاف الطرق لأن تدخر النقد (بالمفهوم الأول). إن شركة شعبية لصناديق الاستثمار أعدت قائمة من خمسين طريقة بسيطة لادخار خمسين دولاراً. وهي بالفعل قائمة ممتازة وسوف تجدها في نهاية هذا الفصل. إلا أن طريقتين أساسيتين للادخار النقدي لم تتضمنها تلك القائمة.

مدخر النقد الرئيس الأول:

وسع أفقك التخطيطي

عندما سئل عن سره قال رجل الأعمال الملياردير جي. بول كيتي J. Paul Getty أشتري قبعتي من القش في الخريف. فهو لم يشتري قبعاته من القش في الربيع عندما كانت الشمس حارة وكان الطلب على هذه القبعات كبيراً وغالية الثمن. إلا أنه اشتراها عندما كانت الأسعار منخفضة والطلب عليها قليل وبالتالي رخيصة. وقد استخدم هذه الفلسفة في كل مشترياته: آباره النفطية، أعماله، بنياته، وطائرات شركاته النفاثة، مجموعاته الفنية. وهو بذلك كان يملك عقلية الشراء بالجملة. كان يرى المستقبل ويبرمج شراءه في الوقت الأرخص. فهو كان يشتري عندما لم يكن هناك أي شخص آخر يريد ذلك. وكان يبيع عندما كان الطلب مرتفعاً.

وحتى تحصل على مثل هذه الصفقات الرابحة فأنت تحتاج أن توسع آفاقك في التخطيط. الناس الفقراء يملكون عادة أفقاً تخطيطياً قصير المدى وغير منظم. في حين أن الناس الأغنياء يملكون أفقاً منظماً وبعيد المدى. فكلما برمجت حياتك بصورة أفضل في المستقبل كلما أصبحت مصاريفك في الحياة أرخص. وبالتالي يتعين عليك أن تنظم حياتك كشركة كبيرة. إن الشركة الأمريكية العادية تعمل على أسس تخطيطية لخمس سنوات. تنجز الشركات اليابانية العادية عملها بناء على أفق تخطيطي يبلغ 150 عاماً. ربما

SSS

فطنة وحكمة

ادخار النقد جيد مثل كسبه

دانيش بروفرب

تستغرب كيف تستطيع الشركات اليابانية أن تكون على علم بما يحدث خلال مائة وخمسين عاماً. تذكر أن المستقبل ليس شيئاً يحدث من تلقاء نفسه. إنما المستقبل شيء ما تجعله أنت يحدث.

تحتاج لأن تبدأ حالاً بتوسيع آفاقك التخطيطية. فإذا كنت تخطط لمدة أسبوع فإمكانك أن تطيل الفترة إلى ثلاثين يوماً. وإذا كنت تخطط لمدة شهر يمكنك أن تطيل الفترة إلى ثلاثة أشهر. وإذا كنت تخطط لمدة سنة يمكنك أن تمدد الفترة لخمس سنوات. وكلما خططت للمستقبل لفترة أطول كلما انخفضت مصاريفك من أجل الحياة.

بطبيعة الحال فإن الخطط التي تعدها بعناية لن تثمر في الحال كما تتوقع منها. إن الغاية ليس إنشاء خطة متماسكة وإنما الأهم من ذلك أن تبدأ وتتنقن عملية التخطيط. لذا فأنا أنصح بالحد الأدنى من أفقك التخطيطي ولمدة تسعين يوماً. هنا نبين كيف يحدث ذلك.

الكثير من الناس يخصصون دقائق قليلة من يومهم يخططون له وهي فكرة ممتازة، ولكن يوجد هناك طريقة أفضل. وعوضاً عن مجرد تخطيط أنشطتك اليومية؛ انظر إلى المفكرة اليومية لمدة تسعين يوماً بدءاً من اليوم واسأل نفسك، «ماذا علي القيام به اليوم لأكون متأكداً بأن الأشياء التي أنا بحاجة إليها خلال تسعين يوماً من الآن يمكن شراؤها بشكل أكثر براعة؟» أمعن النظر في مدة تسعين يوماً لترى إذا كنت بحاجة خلالها لبطاقات طيران. هل لدى أحد عيد ميلاد؟ ماذا عن الهدايا الأخرى؟ ماذا عن الطعام؟ ماذا عن إمدادات المكتب؟ هذه عادة بسيطة يمكن أن تخفض نفقاتك خلال الحياة بشكل مثير.

إن مدراء المال الناجحين يدركون بشكل غريزي كيف يوفرول دولاراً واحداً بسهولة أكثر من العمل من أجل الحصول على واحد إضافي. حتى

SSS

حصافة وحكمة

جعل بنك في مدينة نيويورك الأمر
ممكناً لشراء وبيع أسهم باستخدام
بطاقته الآلية. هذا عظيم - يعطي
للسارقين حظاً لينوعوا في محافظ
أوراقهم المالية

ديفيد ميتيرمان

تستطيع كسب دولار إضافي من الأرباح الصافية
يتوجب عليك التعامل مع العاملين، عمل ورقي،
مشاحنات مع المدير، دعايات، علاقات مع
المستهلكين، جرد الموجودات، الضرائب مخاطرة
وهكذا، تسجيل شريط، أمور أخرى وهكذا.
وبالتأكيد هذا أمر صعب. في حين توفير دولار واحد

يمكن أن يتم في طرفة عين، وذلك بمجرد القيام بوقف نفقة غير ضرورية.
وفي كلتا الحالتين فإن الدولار الناتج عن العمل أو المتحقق من التوفير سوف
يكونان سواء في المحصلة الأخيرة. فكل منهما يبدو مساوياً من حيث النظر
للاخر. ولكن أسهل بكثير أن تتحكم بنفقاتك من أن تزيد دخلك دولاراً
واحداً.

يبدو أن الناس الفقراء يسعون وراء المثل «يوم تأخير ودولار أقل». فإذا
تأخرت يوماً واحداً سوف يكون لديك دائماً دولاراً أقل. لماذا؟ لأن أي
تأخير يكلف غالياً. فهو يجبرك على أن تدفع أسعار التجزئة. في حين أن
الناس المنظمين يكونون عادة وبشكل طبيعي أفضل من غيرهم في الأمور
المالية لأنهم يخصصون الوقت الكافي لبرمجة إنفاقهم «يشتررون قبعات القنب
في الخريف».

وبكلمة أخرى. إذا أردت أن تتعلم كيف تتحكم بنقودك، عليك أولاً
أن تتعلم كيف تتحكم بوقتك. وهذا هو معنى العبارة «الوقت مال». وهكذا
فإن المفتاح الأول لتتحكم بنقودك أن تتعلم أن تتحكم بوقتك، وأن المفتاح
للتحكم بالوقت يكمن في توسيع آفاقك في التخطيط.

مدخر النقد الرئيسي الثاني:

برمج بعض العمليات الجراحية التجميلية

هل ترغب أن تتعلم كيف يمكنك تخفيض نفقات المعيشة بنسبة 20 -

SSS

فطنة وحكمة

كلام المال

ازرع فكرة، احصد عمل.

ازرع عمل، اكسب عادة.

ازرع عادة، اكسب سمة.

ازرع سمة، اكسب قدراً أبدياً.

ديفيد وميككي

30 ٪ خلال ثلاثين ثانية؟ لا شك أنك ترغب بذلك. حسناً، اجمع جانباً كل بطاقات الاعتماد البلاستيكية التي تملكها وضع جانباً واحدة منها فقط لحالات الطوارئ ومزق البطاقات الباقية. فقد أثبتت الإحصائيات أن هذا العمل البسيط سوف يخفض نفقات معيشتك 30 ٪ أوتوماتيكياً وبدون أي جهد تقريباً وعلى مدى الإثنا عشر شهراً القادمة. ربما تسأل لماذا؟

والسبب يعود إلى أن بطاقات الائتمان تؤمن طريقاً سهلاً لزيادة القدرة الشرائية. فعندما تستبعد هذه الطريقة السهلة فأنت في نفس الوقت تبعد عنك إغراءات الإنفاق. وبالتالي فإن كل إنفاقك من النقود سوف يتناقص بشكل أوتوماتيكياً.

وبواسطة هذه النقود التي تقوم بادخارها بالإضافة إلى 10 ٪ تخصصها عادة للتوفير من رأس قائمة الإنفاق سوف تتمكنك من تمويل برنامج لاستثمار مليون دولار مدى الحياة.

تصور سلسلة من الأحواض يتساقط فيها النقد من الذخيرة التي تملكها. ويمكن اعتبار الحوض الأول للطوارئ، دع 10 ٪ يتدفق لهذا الحوض من دخلك أولاً. إلى أن يصبح لديك قيمة مالية مدخرة تكفي لنفقات معيشتك مدة ثلاثة أشهر. ستندهش إذا علمت كم من الناس في هذا البلد يفصلهم عن العيش بدون مأوى دخل راتب واحد. عليك أن لا تكون واحداً من هؤلاء الناس. فهذه النقود التي تملكها يجب أن تكون في المكان الأكثر أماناً قدر الإمكان - في حساب مصرفي مؤمن عليه - ومعدل الفائدة الأعلى التي يمكنك الحصول عليها - في حين ما يزال بإمكانك أن تستخدم أموالك خلال ثلاثين يوماً. وبعد أن يكون هذا الحوض الأول ممتلئاً فإن مورد عشر

SSS

فطنة وحكمة

كلام المال
السرف في النجاح المالي إن تصرف ما
بقي بعد الادخار بدلاً من ادخار
ما بقي بعد الإنفاق

بالمائة من دخولك الأخرى يجب أن تتدفق إلى واحد من ثلاثة أحواض إضافية تحت عناوين:

استثمارات حذرة conservativ investments

استثمارات متوسطة الخطورة moderately risky

investments استثمارات خطيرة جداً very risky

investments وكلما كنت متقدماً في السن كلما توجب أن تكون النقود

مخصصة للاستثمارات الحذرة. وكلما كنت أكثر شباباً يمكنك أن تتحمل

خطراً أكبر. ادرس الشكل 8.2. وسوف أقابلك في الفصل التالي من هذا

الكتاب.



الشكل 8.2 صورتك المالية الكاملة

فحص الصحة المالية

تخيل للحظة واحدة أنك طبيب صحة ويأتي المريض إليك من أجل فحص جسماني سنوي. توجه إليه الأسئلة المعتادة. وتقوم بالدس هنا والجس هناك، وخلال وقت قصير تتكون لديك فكرة جيدة عن صحة المريض.

الآن حان الوقت لتقوم بزيارة طبيب المال. وعوضاً عن الفحص الجسماني دعنا نقدم لك فحصاً مالياً.

ما هي الصحة المالية؟ هي بدون شك الإدارة الحكيمة لأموالك. ما هو سجل إنجازك مع المال؟ بأمانة: هل أنت جيد في حقل تحقيق النقد ليتدفق إليك خلال حياتك؟ هل تجيد التحكم بالنقد عندما يخرج من حياتك؟ وهل تحسن تحقيق تراكم الموجودات؟ هل تحسن تجنب الدين؟ باختصار هل أنت قادر على صنع المال والمحافظة عليه؟ عليك أن تكمل الفحص الجسماني المالي حسب القائمة التالية للتحقق من حسن أدائك المالي.

قائمة فحص الصحة المالية

ما هو دخلك الشهري على وجه التقريب؟ (ضع دائرة حول واحدة فقط)

- 1000 دولار - 2000 دولار - 3000 دولار - 4000 دولار - 5000 دولار

- 6000 دولار - 7000 دولار - 8000 دولار - 9000 دولار - 10000 دولار

إلى أي مدى هذا الدخل ثابت؟ (مقياس من 1 إلى 10، ضع دائرة حول رقم واحد فقط)

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

(رقم 1 = دخل متزعزع إلى درجة كبيرة، رقم 10 = دخل يمكن الاعتماد عليه إلى درجة كبيرة)

كم تدخر من النقد شهرياً؟ (ضع دائرة حول رقم واحد فقط).

0 - 100 دولار 200 300 400 500 600 700 800 900 +1,000

هل ساهمت في خطة التقاعد في السنة الأخيرة؟ نعم لا

- هل تدقق دفتر شيكاتك مرة كل شهر على الأقل؟ نعم لا
- هل تصنف وتتابع نفقاتك شهرياً؟ نعم لا
- هل دفعت أية غرامات تأخير خلال التسعين يوماً الأخيرة؟ نعم لا
- ما القيمة التقديرية لما تملكه؟ \$ ____
- ما هو مبلغ النقود الإجمالي الذي تدين به؟ \$ ____
- هل تملك أكثر مما تدين به؟ نعم لا
- ما هي النسبة المئوية من دينك المخصصة للموجودات الاستثمارية؟ % ____
- (الموجودات الاستثمارية ترتفع قيمتها بشكل عام: عقارات - أسهم - تعليم - الخ...)

- ما هي النسبة المئوية المخصصة للموجودات الاستهلاكية؟ % ____
- (الموجودات الاستهلاكية تنخفض قيمتها: السيارات - الأثاث - المسجلات - تلفزيون - الخ...)

- هل يتجاوز دين بطاقة الائتمان 10 % من إجمالي ديونك؟ نعم لا
- هل تملك سيولة نقدية تكفي لتغطية مصاريف ثلاثة أشهر؟ نعم لا
- هل تسدد رصيد بطاقتك الائتمانية شهرياً؟ نعم لا

خمسون طريقة لادخار خمسين دولاراً شهرياً⁽³⁾

- 1 - اشترى بموجب قائمة - والتزم بها.
- 2 - ارفض استخدام ATMs المفروض عليها رسم - ثابر على تخطيط احتياجاتك النقدية.

- 3 - هل يحملك مصرفك رسوماً عالية؟ انقل حسابك.
- 4 - سدّد رصيد بطاقة الائتمان!
- 5 - إذا توجب عليك أن تحمل بطاقة ائتمان، ابحث عن شراء واحدة بمعدل أخفض.
- 6 - ابحث عن أقساط أخفض عن بوالص التأمين
- 7 - ضع في اعتبارك حسميات أعلى عن تأمين المنزل والسيارة
- 8 - هل تملك تأمين رهن عقاري خاص؟ إذا كنت ملكت 20 ٪ من أسهم منزلك، باستطاعتك إلغاء التأمين.
- 9 - استخدم الطلب البريدي للأدوية الموصوفة لمدة طويل.
- 10 - «دكتور، هل أستطيع أن أستخدمه كدواء عام؟»
- 11 - دقق فواتير المشافي والأدوية لكشف الأخطاء - العديد من شركات التأمين تمنح جوائز مقابل ذلك.
- 12 - استأجر - ولا تشتري أبداً شيء ما تستخدمه مرات قليلة
- 13 - حول فناء المنزل إلى مخزن لبيع الأشياء المستعملة
- 14 - غير الناقل ذو المسافة الطويلة - غير مرة أخرى
- 15 - هل تستخدم خدمة انتظار المخابرة؟ - على غير العادة؟ الغ جميع الخدمات الهاتفية الإضافية التي لا تحتاجها.
- 16 - راسل أصدقاءك بالبريد الإلكتروني بدلا من استخدام الهاتف
- 17 - تخلى عن حضور السينما واستأجر فيديو عوضاً عن ذلك.
- 18 - هل تتناول طعامك في المطاعم؟ تناول طعامك في المنزل.
- 19 - الغذاء موجود «في الحقيقة» - أو يجب أن يكون ذلك.

- 20 - لا تشتري ذلك الكتاب! استخدم بطاقتك للمكتبة.
- 21 - اجعل فراغاً في صندوق البريد - الغي اشتراكك في المجلة التي لا تقرأها أبداً.
- 22 - استمتع بالاستعراضات أو قم بنزهة picnic التسلية المجانية هي الأفضل دائماً؟
- 23 - حوّل سيارتك إلى «غرفة محادثة chat room» واستخدمها لنقل الآخرين بمقابل لموقع العمل.
- 24 - التحق بالحشد الموجود في الباص - تجنب سيارة الأجرة.
- 25 - اشتر بطاقة الطيران مسبقاً - وثابر على ذلك أيام السبت. سوف يكون لديك الوقت للمرح وذلك أرخص بكثير أيضاً!
- 26 - انسحب من النادي الصحي - التحق بمبنى الألعاب الرياضية المحلية.
- 27 - «قسائم حسم وضاعف أيام القسائم كما يقال.
- 28 - ماذا تعني الماركات؟ اشتر سائب بدلاً عن ذلك.
- 29 - تجنب المناشف الورقية - اغسل ثيابك مرات بدلاً عن ذلك.
- 30 - احترس من الأطعمة الجاهزة السريعة فهي ليست بالضرورة ملائمة للصحة.
- 31 - انضم إلى نادي مستودعات البضائع.
- 32 - دقق الإيصالات وانقلها عن طريق السكائر إلى الحاسب - ربما تحدث أخطاء
- 33 - تجنب المخازن المتخصصة غالية الثمن
- 34 - مقارنة أسعار السلع على الأنترنت.

- 35 - هل لديك صندوق سيارة اشترى بالكميات الكبيرة.
- 36 - هل تستخدم بنزين بمواصفات عالية؟ معظم السيارات تشتغل بدونه بشكل جيد. دقق دليل السيارة للتأكد.
- 37 - انس الكلمات: «غسيل السيارة الأوتوماتيكي» - افعلها بنفسك واحصل على بعض الهواء النقي.
- 38 - استخدم تغيير زيت السيارة وخدمات التزييت على الزاوية بدلاً من استخدام خدمات الكراج الكاملة.
- 39 - لا تدفع أية إضافة لعقود الخدمات أو الكفالات الممددة - إن كفالة المصنع عادة تكون كافية.
- 40 - الغ الاشتراك في الأقنية التي لا تشاهدها مطلقاً - أو الغي اشتراكك في كابلات التلفزيون جميعها.
- 41 - لا تلمس زر تغيير الحرارة - البس سترة بدلاً عن ذلك.
- 42 - استخدم الدوش بدلاً من الحمام
- 43 - شغل الجلاية فقط عندما تكون مليئة
- 44 - هل تدقق الطاقة في منزلك؟ بعض الشركات تقدم ذلك مجاناً.
- 45 - لا تدفع أبداً مبلغ إضافي من أجل التأمين على سيارة الأجرة - من المحتمل أن تكون مغطى بواسطة بطاقة الائتمان أو التأمين الدوري على السيارة.
- 46 - لا تشارك باليانصيب - احتمال إصابتك بالبرق أعلى من احتمالات ربح اليانصيب.
- 47 - هل هذا هو وقت إعادة تمويل منزلك؟ راقب بعناية معدلات الفائدة.
- 48 - ادفع لنفسك أولاً - ضع جانباً دولاراً واحداً يومياً.

49 - اشتر مكمورة piggy bank من أجل قطع النقود الصغيرة التي تجدها مرمية هنا وهناك.

50 - لا تنفق الزيادة التالية في دخلك - استثمر هذا النقد عوضاً عن ذلك.