

## مقدمة

إن كل ما اهتم به هو أن لا تتعرض للنصب كمتداول من اي شركة تداول وهمية ،  
لذلك أقوم بالبحث والتحري بدقة عن أفضل شركات التداول المرخصة والموثوقة  
وأقدمها لكم مع مواد وكتب تعليمية اعتقد انها تفيد الجميع

كذلك اعتقد ان هذا الكتاب مهم جدا لكل متداول يريد أن

يدخل سوق الفوركس

ويتعلم بطريقة صحيحة ، الكتاب به الكثير من الخبرات التي تم اكتسابها على مدار

سنوات وتعتبر خلاصة خبرة الكاتب في هذا الفرع من أسواق المال خاصة

الفوركس وتداول العملات ، وارجو منكم دعوة بظهر الغيب

موقع فوركس عرب اون لاين

[/https://forexarabonline.com](https://forexarabonline.com)

موقع فوركس العرب

<https://forexelarab.com/>

---

افضل شركات التداول الموثوقة و المرخصة

شركة exness

<https://one.exness-track.com/a/sst5buui>

شركة XS

<https://my.xs.com/ar/links/go/57>

شركة IcMarkets

<http://www.icmarkets.com/?camp=26059>

شركة FBS

<https://fbs.partners?ibl=151942&ibp=570901>

شركة NSFX

<https://nsfx.co/r/E82>

# نبذة عن المؤلف روبرت كيوساكي

أحد الرواد في عالم التعليم، ومبتكر لعبة الألواح كاش فلو *CASHFLOW*، ومؤسس شركة ريتش داد للتعليم المالي، ومؤلف كتاب *Conspiracy of the Rich: The 8 New Rules of Money* وكتاب *الأب الغنى والأب الفقير*\* اللذين احتلا قائمة أفضل المبيعات لجريدة نيويورك تايمز.

يشتهر روبرت كيوساكي بأنه مؤلف كتاب *الأب الغنى والأب الفقير*، رقم واحد عالميا في مجال الكتب المالية الشخصية، وهو الكتاب الذي تحدى وغير الطريقة التي ينظر بها عشرات الملايين حول العالم إلى المال. كانت العناوين الصادرة في مجموعة *الأب الغنى والأب الفقير* تحتل أربعة من المراكز العشرة الأولى على قائمة مؤسسة بوك سكان ليست لايف توديت بين عامي ٢٠٠١ إلى ٢٠٠٨، وهي الكتب الوحيدة التي حققت ذلك. ظهر روبرت كضيف رئيسي في الكثير من البرامج التلفزيونية مثل *Larry King's Life and Oprah*، وغير ذلك من البرامج التلفزيونية على شبكات مثل بلومبرج إنترناشونال تليفجن، وسي إن إن، وغيرها.

وبتقدمه رؤى عن المال والاستثمار غالبا ما تتعارض مع الأفكار السائدة، اكتسب روبرت شهرة واسعة بعباراته المباشرة والفظاظة في حديثه، وشجاعته؛ فرؤيته (والتي تتمثل في أن النصيحة القديمة بالحصول على وظيفة جيدة، مع الادخار، والتخلص من الديون، والاستثمار طويل المدى هي نصيحة انتهت صلاحيتها) تتحدى الوضع القائم. لقد أثار تأكيده على أن "المنزل ليس من الأصول التي تملكها" الكثير من الجدل، ولكن ثبتت مصداقيته في خضم الأزمة الاقتصادية الراهنة.

وفي عام ٢٠٠٦، اشترك روبرت مع دونالد ترمب في تأليف كتاب *Why We Want You To Be Rich*، وكتاب *Two Men • One Message*، وهو الكتاب الذي حل في المركز الأول في قائمة جريدة نيويورك تايمز لأفضل المبيعات.

كذلك نشر عن روبرت موضوع في عمود *10 Questions* في مجلة تايم؛ حيث أجاب عن أسئلة تتعلق بالاستثمار بأقل قدر من الموارد. وأيضًا تأثير التعليم على نجاح الفرد ماليا.

الدخول الثلاثة أثر عظيم في حياتي، أو كما قال روبرت فروست في قصيدته التي انتهت بمقولة: "وذلك هو ما شكل الفارق".

### أقدم على الفعل!

لقد منحنا الله جميعا هبتين عظيمتين: عقولنا وأوقات حياتنا. والأمر متروك للمرء في أن يسعد بنفسهما؛ فمع كل ورقة دولار تمسك بها بيدك، يضحي بوسعك - وبوسعك أنت وحدك - أن تحدد طريقك، فإن بعثرتها بحماقة فقد اخترت طريق الفقر والعوز، وإن أنفقتها على حيازة الخصوم وسددت التزاماتك فقد اخترت أن تنضم إلى أفراد الطبقة الوسطى. وأما إن استثمرتها في عقلك وفي تعلم اقتناء الأصول التي تدر لك الدخل فقد وضعت الثروة هدفا لك ولستقبلك، والخيار إنما هو لك، ولك وحدك. وفي كل يوم، وفي كل مرة تمسك بها بالمال، تحدد إما أن تصير ثريا أو فقيرا أو تكون من أفراد الطبقة الوسطى.

اختر أن تشارك أطفالك هذه المعرفة، فذلك سيكون أفضل وسيلة لإعدادهم للحياة والمستقبل، وإلا فلن يفعل غيرك هذا.

فمستقبلك ومستقبل أولادك مرتهن بقرارات تتخذها أنت اليوم، وليس غدا.. تمنياتي لك بالثروة العظيمة، وبسعادة أبلغ بهذه الهبة الأسطورية، هبة الحياة.



المستثمرين الماهرين لأنه يخشى الخسارة خشية شديدة، كما أنه لا يعرف كيف يحمى نفسه منها، وهذا عين ما تعلمه إياه لعبة "التدفق النقدي ٢٠٢".

ويرى المستثمر العادى فى الاستثمار مخاطرة لأنه لم يتلق من قبل تدريبا على أن يكون مستثمرا محترفا. فكما يقول أعلى مستثمرى أمريكا احترافا "وارن بافيت": "تأتى المخاطرة من الجهل بما يقوم المرء به". ولهذا تلقن ألعابى الأساسيات البسيطة للاستثمار وللأساليب الاستثمارية، وفى شكل ممتع.

إننى أسمع فى بعض المناسبات أشخاصا يقولون: "إن ألعابك التعليمية باهظة الثمن"، مما يثير التساؤل بشأن العائد على الاستثمار أو القيمة المكتسبة مقابل الثمن المدفوع. وحين أسمع مقولة الناس أومئ برأسى مجيبا: "نعم إنها كذلك... خاصة بمقارنتها بالألعاب الترفيهية الأخرى"، ثم أقول لنفسى بعد ذلك: "لكنها ليست مكلفة كلفة التعليم الجامعى، والذى يدعوك للعمل طيلة حياتك لقاء دخل مكتسب، تدفع عليه ضرائب باهظة، لتعيش بعدها فى رعب خسارة كل ما جمعت فى أسواق الاستثمار".

وفيما يبتعد هذا الشخص متمتما حول السعر، تتردد فى مسامعى كلمات أبى الثرى: "إن أردت أن تصير ثريا، فلا بد لك من العلم بأى دخل يجتهد فى العمل عندك، وأن تعرف كيف تبقى عليه كذلك وكيف تحميه من الخسارة؛ فهذا هو السبيل إلى الثروة العظيمة". كما كان يقول أيضا: "إن لم تكن تعرف الفارق بين أنواع الدخول الثلاثة، ولا تتعلم مهارات تحصيل هذه الدخول وحمايتها، فربما تتفق حياتك محصلا أقل مما يسعك تحصيله، وعاملا أكثر مما ينبغى عليك".

لقد ظن أبى الفقير أن التعليم الجيد و الوظيفة الجيدة وسنوات من العمل الشاق هى كل ما يحتاج إليه المرء ليحقق نجاحه، أما أبى الثرى فقد ارتأى أن التعليم الجيد شىء مهم، ولكن كان مهماً عنده أيضا أن يعلمنى و "مايك" الفروق بين هذه الدخول الثلاثة، وأى نوع منها نجتهد فى تحصيله. فقد مثل هذا بالنسبة له التعليم المالى الأساسى. إن معرفة الفروق ما بين الدخول الثلاثة وتعلم مهارات الاستثمار الخاصة بتحصيلها هو التعليم الأساسى لكل من يناضل لتحصيل الثروة العظيمة ونيل حريته المالية.... وهى نوع خاص من الحرية، قل من سيعرف طعمه من الناس؛ فالأمر هو كما قال أبى الثرى فى درسه الأول: "الأثرياء لا يعملون مقابل المال، إنهم يعرفون كيف يسخرون المال للعمل لأجلهم".

قال أبى الثرى: "يعد الدخل المكتسب مالا عملت أنت لقاءه، أما الدخل السلبي والدخل الاستثمارى، فهما مال يعمل لأجلك". ولقد كان لمعرفة هذا الفرق البسيط بين

## السبيل إلى الحرية المالية

أما السبيل إلى الحرية المالية والثروة العظيمة، فهو قدرة الفرد أو مهارته على تحويل الدخل المكتسب إلى دخل مستتر أو دخل استثماري. وهذه المهارة، هي المهارة التي أنفق والدي الثرى أوقاتا جمة لتعليمها "إيأي" و "مايك". واكتساب هذه المهارة، هو السبب في كونى و "كيم" زوجتى حريين من الناحية المالية، وأنا لن نحتاج إلى العمل ثانية. أما استمرارنا في العمل رغم تحررنا ماليا، فهو اختيار عن طوع. ونحن نمتلك اليوم شركة استثمار عقارى تدر علينا دخلا مستترا، وتسهم فى عروض الطرح العام والخاص للأسهم المولدة لدخل المحافظ المالية.

وقد عدنا إلى العمل من أجل تكوين شركة للتعليم المالى تختص بتأليف ونشر الكتب والأشرطة والألعاب المالية، وتكرس جميع منتجاتنا التعليمية لإكساب المهارات ذاتها التى لقننى إياها أبى الثرى، أى مهارات تحويل الدخل المكتسب إلى دخل مستتر ودخل استثماري.

وتعد الألعاب المالية الثلاث التى ابتدغناها مهمة؛ إذ إنها تمد المتعلم بما لا توفره له الكتب. فعلى سبيل المثال، صممت لعبتى "خانة التدفق النقدى ١٠١" والمصممة للكبار و"التدفق النقدى" الموجهة للصغار لتلقين اللاعبين مهارات الاستثمار الأساسية، والخاصتين بكيفية تحويل الدخل المكتسب لدخل مستتر ودخل استثماري، كما أنهما تعلمان مبادئ المحاسبة والثقافة المالية. وهاتان اللعبتان هما المنتجات التعليمية الوحيدة على مستوى العالم التى تلقن الناس جميع هذه المهارات فى وقت واحد.

أما لعبة "التدفق النقدى ٢٠٢" فهى لعبة متقدمة عن سابقتها "التدفق النقدى ١٠١"، وتتطلب الاستيعاب الكامل للعبة الأولى قبل أن يصبح بوسع اللاعب خوضها. أما لعبتا "التدفق النقدى ١٠١" و "التدفق النقدى" الموجهتان للصغار، فتملان على تعريفهم المبادئ الفنية للاستثمار؛ حيث ترتبط فنيات الاستثمار بأساليب المقايضة المتقدمة كالبيع على المكشوف، وحق بيع وشراء الأسهم المؤقت، وحق البيع الآجل والقروض ذات الفائدة. والشخص الذى يستوعب هذه الأساليب المتقدمة، هو شخص قادر على كسب المال عند ازدهار السوق كما عند انهيارها. وكما كان أبى الثرى يقول: "المستثمر الحق هو من يكسب المال فى الأسواق المزدهرة والأسواق المتعثرة، وهذا هو سبب كسبهم المال الوافر". وأحد أسباب كسبهم المال الوافر هو لأنهم ببساطة أكثر ثقة فى أنفسهم، وكان أبى الثرى يقول عنهم: "إنهم أكثر ثقة فى أنفسهم لأنهم أقل خوفا من الخسارة". بعبارة أخرى، لا يسع المستثمر العادى جنى مكاسب مماثلة لمكاسب

## أنماط الدخل الثلاثة

هناك ثلاثة أنماط مختلفة للدخل حسب قواعد المحاسبة، وهي كالتالي:

١. الدخل المكتسب
٢. دخل المحافظ الاستثمارية
٣. الدخل السلبي

عندما نصحنى أبى الفقير قائلاً: " اذهب إلى المدرسة، ونل درجات حسنة، واعثر على وظيفة آمنة مستقرة" كان يزكى لى العمل لتحصيل الدخل المكتسب، أما عندما قال لى أبى الثرى: "الأثرياء لا يعملون لقاء المال، بل إن مألهم يعمل لأجلهم"، فقد كان يتحدث عن الدخل السلبي ودخل الاستثمار. والدخل السلبي، هو فى أغلب الأحوال دخل اكتسب من الاستثمار العقارى، أما دخل الاستثمار، فهو دخل اكتسب من الأصول الدفترية، كالأسهم والسندات والاعتمادات المتبادلة؛ فالدخل الذى جعل من "بيل جيتس" أغنى رجل فى العالم، ليس دخلاً مكتسباً.

ولقد اعتاد أبى الثرى أن يقول: "مفتاح الثروة هو القدرة على تحويل الدخل المكتسب إلى دخل استثمارى بأسرع ما يمكن". وكان يقول: "تفرض أعلى الضرائب على الدخل المكتسب، وأقلها على الدخل الاستثمارى، وفى هذا سبب آخر لرغبتك فى أن يعمل المال لأجلك؛ حيث ستفرض الحكومة على الدخل الذى تعمل لقاءه ضريبة أعلى من التى تفرضها على الدخل الذى يتولد لقاء عمل المال لأجلك".

فى كتابى الثانى *Cash Flow Quadrant*، فصلت الأنماط الأربعة لأفراد عالم الأعمال: وهم الموظفون، وأصحاب الأعمال الحرة ومالكو الأعمال والمستثمرون. ويذهب أغلب الناس إلى المدرسة كى يتعلموا ويصيروا موظفين أو من أصحاب الأعمال الحرة. ويدور هذا الكتاب حول الاختلافات الجوهرية بين الأنماط الأربعة، وحول كيفية تغيير الفرد الخانة التى تمثله، وفى واقع الأمر، يجرى إنتاج أغلب سلعنا لأولئك الذين تمثلهم خاننا مالكي الأعمال والمستثمرين.

وفى كتاب *Rich Dad Guide To Investment* - وهو الكتاب الثالث فى سلسلة الأب الثرى - تعرضت لأهمية تحويل الدخل المكتسب إلى دخل سلبي ودخل استثمارى بمزيد من التفصيل. لقد اعتاد أبى الثرى القول إن "كل ما يفعله المستثمر الحق هو تحويل الدخل المكتسب إلى دخل مستتر ودخل استثمارى. فإن كنت عارفاً بما تفعل، فلن يمثل الاستثمار مخاطرة لك، بل لن يعدو كونه حساً منطقياً".

التعليمي ذاته. وهاهو الآن صار واثقا من أن هدفه بتوفير مبلغ أربعمائة ألف دولار قد أضحى أيسر منالا.

لم يتطلب الأمر سوى ٧٩٠٠ دولار كبداية وبعض الذكاء المالى. وها قد صار بوسع أطفاله نبيل التعليم الذى يرغبون فيه، وصار هو بوسعه الانتفاع بأصوله التى لم يمسهها والمحفوظة فى شكل استثمارات فى التمهيد لتقاعد. ونتيجة لإستراتيجية الاستثمار الناجحة تلك، سيكون بوسعه التقاعد مبكرا.

إننى أشكرك على قراءتك هذا الكتاب، وأمل أن يكون قد أمدك بوسيلة تسخر قوة المال ليعمل لصالحك؛ فنحن اليوم فى حاجة إلى مقدار أعظم من الذكاء المالى حتى لا نواجه العثرات. والفكرة القاضية بأن الأمر يتطلب منك مالا لكسب المال، هى فكرة لا تلقى رواجاً إلا عند البسطاء. ولست أعنى بذلك أنهم لا يتمتعون بالذكاء، بل ما أعنيه ببساطة، هو أنهم لم يتعلموا علم كسب المال.

إن المال فكرة ليس إلا، فإن أردت الحصول على مال أكثر، فما عليك سوى أن تغير من تفكيرك؛ فكل العصاميين بدأوا صغاراً بفكرة، ثم حولوها إلى شىء عظيم. والأمر ذاته ينطبق على الاستثمار؛ إذ لا يتطلب سوى قلة من الدولارات لتبدأ بها وتميها لثروة. ولكم قابلت أناسا أنفقوا حياتهم يطاردون الصفقة الرابعة، أو يخاولون مراكمة المال ليوصلوه إلى صفقة ضخمة، وهذا ما بدألى حماقة. وكثيرا ما رأيت مستثمرين مبتدئين وضعوا جميع استثماراتهم فى سلة واحدة، وسرعان ما ضاع أغلب ما معهم. ولربما كانوا موظفين مجتهدين، لكنهم ليسوا بالمستثمرين المحنكين.

إن كلا من التعليم المالى والبصيرة المالية يعد مهماً. فلتبدأ مبكرا، ولتبتع كتابا، ولتحضر فصولا دراسية، ولتمارس الأمر بنفسك، ولتبدأ بدايات صغيرة؛ فها أنا قد ابتدأت بخمسة آلاف دولار، ثم نميتها فيما يقل عن ستة أعوام لتصير مليون دولار من الأصول، تعود على بمبلغ خمسة آلاف دولار نقدياً شهرياً، لكننى شرعت فى التعلم طفلا، وأشجعك على التعلم لأنه ليس عسيرا كما تظننه، وفى الواقع، سيضحى هينا فور إقدامك عليه.

وأظن أننى قد أوضحت رسالتى؛ فما فى ذهنك يحدد ما ستحملة يداك، فالمال لا يعدو كونه فكرة. إن هناك كتابا عظيما أنصحك بقراءته وعنوانه: *Think and Grow Rich* (فكر تصبح غنيا)، وليس "اعمل باجتهاد تصبح ثريا". لذا، تعلم تسخير المال ليعمل عندك حتى تكون حياتك أيسر وأسعد، واليوم إياك أن تلعبها من الجانب الآمن، بل العبها بذكاء.

وقد بحثنا عن المنزل لمدة أسبوعين، ثم عثرنا على منزل كان مستوفيا لجميع المواصفات التي كنا نبحث عنها، ولما كانت هناك وفرة من المنازل لنختار من بينها، أخذت عملية البحث صورة اللهو. وأخيرا وجدنا في الجوار دارا مكونة من ثلاث غرف وحمامين. كانت الشركة التي يعمل فيها مالك الدار قد سرحته، وكان يرغب في البيع ذلك اليوم؛ إذ كان بصدد الانتقال هو وعائلته إلى ولاية كاليفورنيا حيث تنتظره هناك وظيفة أخرى، وقد طلب ثمننا للمنزل مبلغ مائة وألفي دولار، لكننا عرضنا عليه مبلغ تسعة وسبعين ألف دولار، فقبل بهذا العرض سريعا. كان على البيت ما يسمى قرضا غير ملزم، مما يعني أنه بوسع أحد المتشردين العاطلين عن العمل ابتياعه دون الحصول على موافقة المصرف. كانت قيمة القرض على المالك بمبلغ اثنين وسبعين ألف دولار، مما يعني أن كل ما على صاحبي سداده هو مبلغ سبعة آلاف دولار، وهو كل الفرق بين مبلغ القرض وما على صاحبه سداده نقدا. وفور ارتحال المالك عن المنزل، عرض صاحبي المنزل للإيجار. وبعد أن أتم سداد جميع النفقات بما فيها الرهن العقاري، كان يضع في حافظته مائة وخمسة وعشرين دولاراً شهريا لقاء تأجير المنزل.

كانت خطته تقتضى الإبقاء على الدار لاثني عشر عاما، بحيث يقضى الرهن العقاري بصورة أسرع عن طريق إضافة مبلغ الإيجار ( ١٢٥ دولاراً ) للمبلغ المسدد من أصل القرض. ووجدنا بعد الحساب أنه بعد اثني عشر عاما، سيكون الجزء الأكبر من الرهن قد سدد، وربما يشرع المنزل في إيراد مبلغ ثمانمائة دولار شهريا بحلول الوقت الذي يذهب فيه ابنه الأول إلى الجامعة، كما سيكون بوسعه بيع الدار إن كانت قيمتها قد زادت.

بعد ثلاث سنوات، تغيرت سوق العقارات في فينيكس، وعرض عليه مستأجر الدار مبلغ مائة وستة وخمسين ألف دولار. ومرة ثانية سألتني رأيي، فقلت له على سجية أن بعه طبقا لمبدأ الإمهال الضريبي التبادلي ١٠٣١.

فجأة، توافر بين يديه ما يقرب من ثمانين ألف دولار، فهاتفت صديقا آخر في أوستن بولاية تكساس، والذي وضع هذا المبلغ المؤجلة ضريبته كاستثمار في إحدى شون التخزين هناك. وفي غضون ثلاثة أشهر، شرع صاحبنا يتلقى شيكات بقيمة تقل قليلا عن ألف دولار شهريا، والتي وجهها ثانية إلى صندوق الاعتمادات المتبادلة والمخصص للتعليم الجامعي لأبنائه.

وبعد عدة سنوات، بيعت شونة التخزين، وتلقى مقابل استثماره فيها ما يقرب من ثلاثمائة وثلاثين ألف دولار كمقدم بيع، وهو المبلغ الذي لو استثمره في مشروع آخر لعاد عليه بمبلغ ثلاثة آلاف دولار شهريا، والذي وجهه هو الآخر إلى صندوق الاعتمادات

## أفكار أخيرة

فى نهاية الكتاب، أود أن أشارككم بعض الأفكار الأخيرة  
لقد كان الغرض من هذا الكتاب، والسبب الذى جعله يتصدر قوائم أفضل الكتب  
مبيعا منذ عام ٢٠٠٠، هو أن أقاسمك خبرتى بترقية ذكائك المالى، لتتقضى به على  
العديد من مشكلات الحياة التى يعانيتها أغلب الناس. وبدون التدريب على التعامل  
والمال، سيلجأ المرء منا إلى الوصفات الشائعة، كالكذ فى العمل، والادخار، والاقتراض،  
وسداد الضرائب الباهظة، وغيرها، لكنك اليوم فى حاجة إلى بصيرة وحكمة أكثر.  
سوف أقص عليك القصة التالية، كمثال أخير، على مشكلة مالية تواجه العديد من  
العائلات الشابة فى أيامنا هذه، وهى تدور عن كيفية توفيرك نفقات التعليم الجامعى  
لولدك وتمهد لتقاعدك. فهى إذن مثال للانتفاع بالذكاء المالى عوضا عن الكدح فى  
العمل لتحقيق الهدف ذاته.

كان لى صديق قص على صعوبة توفيره المال اللازم لتعليم أبنائه الأربعة تعليما  
جامعيا؛ حيث ظل يضع ثلاثمائة دولار شهريا فى أحد صناديق الاعتماد المتبادل، إلى  
أن تراكم المبلغ وأصبح اثنى عشر ألف دولار. وفيما ظل يدخر طوال اثنى عشر عاما،  
ومنذ كان أكبر أبنائه فى السادسة من العمر، كان لا يزال محتاجا إلى مبلغ أربعمائة  
ألف دولار لسد نفقات تعليمهم الجامعى.

فى ذلك الوقت، كانت سوق العقارات فى فينيكس تمر بظروف عصبية؛ فقد أدار  
الناس أنظارهم بعيدا عن المنازل، فاقترحت على زميل الدراسة هذا أن يبتاع منزلا  
ببعض ماله الذى ادخره فى الاعتمادات المتبادلة. فلما عرضت عليه فكرتى، أثرت  
انتباهه، وشرعنا نتجادب الحديث فى إمكانيتها. كان جوهر اهتمامه أنه لم يكن لديه  
ائتمان مصرفى يخوله شراء منزل آخر، حيث قد استوفى بالفعل جميع التسهيلات التى  
يتيحها له ائتمانه الحالى، فأكدت له أن هناك سبلا أخرى لتمويل امتلاكه هذا المنزل  
غير اللجوء إلى المصرف.

- تعلم من التاريخ. فكل الشركات التي يعظم حجم تداول أسهمها اليوم، قد بدأت شركات صغيرة؛ فهاهو "الكولونيل ساندرز" لم يصل إلى الثراء إلا بعد أن فقد كل شيء في الستين من عمره، وهاهو "بيل جيتس" قد صار من أثري أثرياء العالم قبل بلوغه الثلاثين.
- الفعل دائماً ما يهزم عدم الفعل.

ذلك بعض مما فعلته، وأواظب على القيام به، عساي أقتنص الفرص. وأهم وصف لما أفعله هو الإقدام على الفعل والإنجاز. وكما كررت في مواطن عدة في هذا الكتاب، لا بد لك من تقديم الفعل أولاً، قبل أن تأتيك الجوائز المالية. افعل شيئاً الآن!



موقع فوركس عرب اون لاين  
<https://forexarabonline.com/>

أما زلت تحتاج إلى المزيد؟ إليك إذن بعض ما تفعله

استعان بسمسارة عقارية لم تمتلك أية عقارات، في حين أقدمت على الشراء في إطار قسم الرهن العقاري بأحد المصارف، ولقد دفعت مبلغ خمسمائة دولار لقاء تعلم هذه الخطوة بأحد الفصول الدراسية.

بينما ظن جاري أن دفع مبلغ الخمسمائة دولار لقاء فصل دراسي في الاستثمار العقاري أمر مبالغ فيه، فقال إنه ليس بوسعه تحمل هذا المبلغ، وأن ليس عنده الوقت الذي يمضيه في مثل هذا الدرس - ولهذا كان يتوقّب ارتفاع الأسعار.

• **ابحث عن الذين يرغبون في الشراء أولاً، ثم ابحث عن الذين يرغبون في البيع؛** فلقد كان صديق لي يبحث عن قطعة أرض، وقد توافر لديه المال في حين لم يتوافر له الوقت اللازم للقيام بهذا، فوجدت له قطعة أرض شاسعة تفوق ما كان يطمح في شرائه، فدفعت مؤقتاً مبلغاً من المال وهاتفت صديقي الذي لم يرغب سوى في قسم منها، فبعت له القسم الذي رغب فيه ثم ابتعت لنفسى سائر الأرض. ولقد احتفظت بها لنفسى دون أتكلف شيئاً في المقابل. والشاهد من القصة هو أنني أدعوك لابتياج الفطيرة كاملة، ثم لتقم بعد ذلك بتقسيمها قطعاً صغيرة. وإنما يقتصر أغلب الناس على النظر لما يمكنهم التعامل معه، ولهذا يبحثون عن شيء بالغ الصغر، فيبتاعون لذلك قطعة من قطع الفطيرة وحسب، فينتهي بهم ذلك لدفع الكثير لقاء القليل. فإن أردت أن تضحي ثرياً، فاجعل طموحاتك كبيرة.

• **اجعل طموحاتك كبيرة.** يجب أصحاب المتاجر منح العملاء خصومات على المشتريات كبيرة الحجم، ذلك لأنهم مثل سائر أصحاب الأعمال يحبون العملاء المنفقين. أكرر أن عليك حتى لو كنت صغيراً، أن تعظم من مبيعاتك. واتباعاً لمبدأ البحث عن يريد الشراء قبل البحث عن يريد البيع، هاتفت أصدقاء لي يوم سعت شركتي إلى استجلاب عدد من الحواسب الآلية، وسألتهم إن كانوا على استعداد أن يشتروا هم أيضاً. وإذ أبدوا استعدادهم لهذا، تفقدنا مختلف الوكلاء، ثم حصلنا على صفقة رابحة؛ ذلك لأننا كنا بصدد شراء عدد كبير من الحواسب، وكان هذا من جنس ما فعلته مع الأسهم. ولهذا أوّمن بأن الصغار يبقون صغاراً لأنهم لا يوسعون من نظرتهم، ويقتصرون على التفكير فيما يسعهم التعامل معه، ويتبعون مبدأ: إما أن تقدم على الأمر بنفسك، أو لا تقدم عليه على الإطلاق.

سر أو در بسيارتك حول منطقة ما لمدة عشر دقائق مرة واحدة فى كل شهر. فطالما صادفت خير استثماراتى العقارية أثناء سيرى هذا، وسوف أعدو حول منطقة بعينها فى الجوار طوال عام، وما سأبحث عنه هو التغيير. ولا بد من وجود عنصرين حتى يتحقق لك الربح فى صفقة ما وهما: المساومة والتغيير. إن هناك الكثير من المساومات، لكن التغيير هو ما يحيل المساومة إلى فرصة مربحة، ولهذا عندما أختار مكانا أعدو فيه، فإننى أختار مكانا فى الجوار قد تتراعى لى فرصة الاستثمار فيه؛ فتكرار المرور هناك هو ما قد يلفت نظرى لشيء خاف، إذ إن تكرار مرورى هناك هو ما قد يلفت نظرى لوجود لافتات رفعها أصحاب المنازل منذ فترة طويلة، وهذا ما قد يعنى أن مالك العقار صار أكثر تهاونا فيما يطلبه. كما أرقب الشاحنات العابرة، آتية. وذاهبة، فأتوقف وأتجاذب الحديث مع سائقى الشاحنات الناقلة للبريد. وكم يذهلنى مقدار المعلومات التى أتحصل عليها عن منطقة ما من ذلك. وقد تصادفتنى منطقة تخلو من الجاذبية، وخاصة لو ترددت الأنباء منفرة الجميع منها، فأتردد عليها لبضع مرات خلال العام مراقبا أية إشارات تنبئ عن تغير الأوضاع، فأتحدث إلى أصحاب المتاجر وخاصة القادمين حديثا وأتلمس أسباب رحيل الجميع عنها، ولا يستغرق هذا الأمر سوى دقائق قليلة فى كل شهر، إضافة لأننى أقوم بهذا فى غضون قضائى لشأن آخر، كالترييض أو ابتياع شيء من هذه المتاجر.

• **ابحث عن الصفقات فى كل الأسواق.** سوف يبقى المستهلك فقيرا طيلة عمره. فعندما يعرض أحد المتاجر تخفيضات، لنقل على المناديل الورقية، يُهرع المستهلكون إليه ويشرعون فى تكديس هذه السلعة. ولكن عندما تتخفف قيمة أسهم إحدى الشركات وهو ما يطلق عليه فى الغالب انهيار قيمتها يسرع المستهلكون بالتخلص منها. وعندما يزيد أحد المتاجر من أسعاره، ينصرف عنه المستهلكون إلى متجر أقل أسعارا، هذا فى الوقت الذى يشرع المستهلك فى شراء أسهم شركة ما تأخذ قيمتها فى الارتفاع. ودائما تذكر: إن الأرباح تتحقق عند الشراء، وليس عند البيع.

• **ابحث فى الأماكن الصحيحة.** لقد اشترى جار لى نطاق أرض بمبلغ عشرة آلاف دولار، فى حين اشترت النطاق المجاور لأرضه بمبلغ خمسين ألف دولار. ولقا أخبرنى بأنه بانتظار أن ترتفع الأسعار، لكننى أخبرته بأن ربحه إنما يتحقق عند قيامه بالشراء وليس عند قيامه بالبيع، ولكنه أقدم على هذه الصفقة لأ:

أما زلت تحتاج إلى المزيد؟ إليك إذن بعض ما تفعله

السكته القلبية؛ فقد رأيا فيما قلت شيئا يخلو من الذوق، وقد يمثل إهانة لبائع المنزل، لكن ما استشففته من هذا هو أن السمسار لم يكن يبتغى بذل المقدار المطلوب من الجهد، فلم تنجز شيئا وتابعنا البحث عن صفقة أفضل.

ولم يحدث أن اشتريت صديقتي شيئا، وما زالت تبحث عن الصفقة الرابحة بالسعر "الصائب". حقيقة لن تعرف ما السعر الصائب حتى تجد شخصا غيرك يريد الصفقة ذاتها لنفسه. فأكثر البائعين يطلبون أسعارا مبالغاً فيها، ويندر أن يعرض عليك بائع سعراً يتدنى عن القيمة التي يساويها الشيء المباع.

إن الشاهد من القصة: عليك أن تقدم عروضاً متعددة؛ فغير المستثمرين لا يعرفون ما معنى أن تعرض شيئا للبيع، فلقد كان هناك عقار سعيت طوال شهر إلى بيعه، وكنت على استعداد لقبول أى عرض يقدم إليّ. ولم أكن لأبالي كم كان الثمن بخسا، وكنت سأسعد بمقايضته ولو بعشرة رءوس ماشية، ليس لأن ما فى العرض يثيرنى، بل لكون هناك من يرغب فى العقار. وربما عرض على أحدهم مزرعة ماشية مقابل العقار، فهكذا هى اللعبة، وليس البيع والشراء سوى لعبة ممتعة، فأبق هذا ماثلا فى ذهنك. إن هذا لا يعدو أكثر من لعبة ولون من ألوان المرح؛ فعليك إذن تقديم عروض شتى، ومن يدري، فقد يقول لك أحدهم "قبلت".

إننى ألحق عروضى على الدوام بصيغة تعيننى على التفلت من الالتزام بها؛ حيث أذيل عروضى العقارية بعبارة: "ويشترط موافقة شريك العمل"، ولا أحدد أبداً من هو شريك العمل هذا، ولا يعلم أغلب الناس أن هذا الشريك هو هرتى. فإن قبلوا العرض فيما لم أرغب أنا بالصفقة؛ فإننى أهاتف المنزل لأتحدث إلى هرتى. ولعل فى إلحاقى هذه العبارة المضحكة بيأنا لك بمدى بساطة اللعبة ويسرها، فى حين يبالغ أغلب الناس فى تعصيب الأمور وجديتها.

لا يختلف عشورك على صفقة رابحة أو على التجارة المناسبة أو على الأفراد أو المستثمرين الصائبين أو أيا كان عن لقاء ودى، ولا بد لك من الذهاب إلى السوق والحديث إلى كثره من الناس، ولتقدم عروضاً كثيرة وعروضاً مضادة، ولتفاوض ولتقبل وترفض. إننى أعرف أناسا يجلسون فى منازلهم مرتقبين جرس الهاتف، ولكن إن لم تكن نجما سينمائيا شهيراً أو عارضة أزياء عالمية، فإننى أنصحك بالذهاب إلى السوق حتى إن كانت مجرد سوق للبقالة. ابحث وقدم عروضاً وارفض وفاوض واقبل؛ فتلك هى جميع صور الحياة تقريباً.

على الفعل، أو تراهم ينصاعون لشخص يصرفهم عن اتباع ما يدرسونه. ولقد حدثت جار لى عن القصور فى وصفة الستة عشر بالمائة، ولكننى لم أعره اهتماماً لأنه لم يكن قد أقدم على تجربتها قط.

• اعثر على شخص قام بما تريد أنت القيام به. اصطحبه للغداء. واطلب منه النصيحة فيما يخص شرك الأعمال التى تهتم بها. وطبقا لنصيحة الكتاب المذكور حول الرهونات العقارية، ذهبت إلى مكتب ضرائب الولاية، وعثرت على الموظفة الحكومية التى تعمل فى المكتب. ولقد وجدت أنها هى أيضا تستثمر فى الرهونات العقارية. وسرعان ما دعوتها للغداء، وقد كانت متشوقة لإخبارى بكل ما تعرف وبكيفية عمله. وبعد الغداء، قضت طوال ما بعد الظهيرة تخبرنى بكل ما أحتاج إليه. وفى اليوم التالى، عثرت بمساعدتها على عقارين ما زلت أجنى من ورائهما فائدة تبلغ ستة عشر بالمائة إلى اليوم. ولم يستغرق الأمر منى إلا يوماً واحداً فى القراءة، ويوماً واحداً فى السعى، وساعة غداء، ويوماً آخر عقدت فيه صفقتين رابحتين.

• تلقى دورات دراسية، واقرأ، واحضر ندوات. احرص على تقليب صفحات الجرائد بحثاً عن الفصول الدراسية المبتكرة والمشوقة. وهناك العديد منها مما يتاح بلا مقابل أو بمقابل رمزى؛ فبالنسبة لى فإننى أحرص على حضور الحلقات الدراسية المكلفة، والتى تتحدث عما أريد تعلمه، فأنا ببساطة شخص ثرى ومتحرر من الحاجة إلى وظيفة لما أتعلمه من هذه الفصول الدراسية وقد كان لى أصدقاء ممن لم يحضروا هذه الفصول مخبرين إياى بأننى أبدو مالى، لكن هؤلاء الأصدقاء لا يزالون إلى اليوم مرتهين بوظائفهم ذاتها.

• قدم عروضاً كثيرة. فعندما أرغب فى ابتياع عقار، أتفقد عدداً منها وعادة أودون عرضاً. فإن لم تكن تعرف ما العرض الأنسب لك، فلن أعرفك أنا يا فتلك هى وظيفة سماسرة العقارات، إذ يقدمون العروض، أما أنا فأقوم بأبس عمل يسعنى القيام به.

لقد سألتنى صديقة أن أريها كيف تبتاع منزلاً، فذهبتنا فى أحد أيام السبت مصطحبين سمسارها وتفقدنا ستة منازل سكنية. أربعة منها لم تساو قلاماً أظاف بينما كان هناك اثنان جيدان، فنصحتهما بأن نضع عروضاً لشراء كل منزل من المنال الستة، عارضة نصف ما طلبه ملاك كل منزل منها، فانتابها هى والسمسار ما يش

## الفصل التاسع

# أما زلت تحتاج إلى المزيد؟

## إليك إذن بعض ما تفعله

قد لا يرضى بعض الناس عن الخطوات العشر التي سبق أن أشرت إليها؛ إذ يرونها غير قابلة للتطبيق، وإننى لأؤمن بأن فهم النظريات لا يقل أهمية عن الإطار العملى، وأن هناك أناسا يرغبون فى الإقدام على الفعل بدلا من الجلوس والتفكير، كما أن هناك أناسا يرغبون فى التفكير ولا يرغبون فى الإقدام على فعل شيء، أما أنا فأفعل الشئيين معا؛ فترانى أحب الأفكار الجديدة كما أحب الأفعال. وها أنا أشرك أولئك الراغبين فى شيء يمثل لهم الخطوة الأولى، فى بعض ما أفعله، وبصورة موجزة:

- توقف عن القيام بما تفعل. بعبارة أخرى، توقف لبرهة، وحدد الوسائل المثمرة وغير المثمرة؛ ففقدان المنطق إنما هو القيام بشيء وتوقع عكسه. فتوقف عما لا يثمر، وابحث عن شيء جديد.
- ابحث عن أفكار جديدة. أى ابحث عن أفكار استثمارية جديدة، فأنا أذهب إلى متاجر الكتب وأبحث عن كتب مختلفة وغير مسبوقه. وإننى لأطلق اسم "الوصفات" على تلك الكتب، فأبتاع كتباً تحدثنى عن كيفية القيام بأمر ما لا أعرف عنه شيئا.

ومثال على ذلك، شرائى كتاب *The 16 Percent Solution* لمؤلفه "جويل موسكويترز". فابتعت الكتاب وقرأته، ويوم الخميس الذى تلا قراءتى لهذا الكتاب، اتبعت نصائح الكتاب بحذافيرها، كما قمت بالأمر نفسه بعقد الصفقات العقارية فى مكاتب المحامين وفى المصارف. وأغلب الناس لا يقدمون

## البداية

وكلما كنت أستشعر حاجة أو عوزاً أو افتقاراً إلى عون، كنت أخرج ببساطة وألمس بعمق ما أنا في حاجة إليه، وأقرر أن أبذل منه ابتداءً، وعندما أقدم العطاء كان دوماً يعود إليّ بما وهبت.

إن هذا ليذكرني بقصة الرجل الذي كان يجلس في ليلة قارسة البرد، حاملاً بين يديه قطعة حطب، ومحدثاً مدفأة أمامه قائلاً: "عندما تمنحني بعض الدفء، حينها سأزودك بالحطب". إن كل ما يحتاج المرء إلى تذكره عندما يتعلق الأمر بالمال أو بالحب أو بالسعادة أو بالمبيعات والعقود، هو البذل مما يحب أولاً، وسوف يعود عليه ذلك بأضعاف أضعاف ما أعطى.

إن مجرد تفكيرى فيما أحب وأبذله أو أعطيه لغيرى، كان يفتح على أبواب خير جارف. وكلما شعرت بأن الناس توقفت عن الابتسام في وجهى، بادرت أنا بالبتسم في وجوههم وتحيتهم، وكما السحر، تنتثر الابتسامات في كل مكان حولى؛ فصحيح هو القول إن العالم ما هو إلا مرآة لك.

لهذا أقول: "ابذل المعرفة، وستتلقى المقابل". ولقد وجدت أنه كلما أعطيت علماً لأولئك الراغبين في التعلم، زاد ما أتعلمه. فإن أردت العلم بالمال، فقم ببذل هذا العلم إلى غيرك، وسوف يفيض عليك ذلك بسيل من الأفكار الجديدة والبصائر الأحكم. وصحيح أنه كانت هناك أوقات بذلت فيها ولم أتلق مردوداً، أو اختلف ما تلقيته عما رغبت فيه، ولكن بعد التمعن والاستشفاف، أجد أنني تلقيت ما فيه نفعى وإن لم أعرف ذلك من أول وهلة.

لقد علّم والدى الكثير من الأشخاص فأضحى مدرسا أول، كما علّم أبى الثرى من هم أصغر منه أسلوبه في الأعمال، ثم كانت إفاضتهم بما تعلموه على غيرهم، وهذا ما جعل منهم أناساً أكثر ذكاءً. ثم إذا كان بوسعك تحقيق أهدافك بسعيك لنفسك، فإنه لمن الأسر عليك أن تتخذ من فعل الخير عوناً لك في ذلك. وكل ما عليك هو أن تكون كريماً بما تحوزه يداك، وسيكون الله كريماً معك.

ومثلما كنت متقمصا لشخصية غيرى فى حلبة كرة البيسبول وفى قاعات البورصات وعلى طاولات المفاوضات، أعمد لتقمص شخصية "ترامب" وإقدامه، أو ألتقمص ساعة تحليلى لتقلبات السوق طريقة "بيتر لينش" فى ذلك، إذ إننى أرى أنه بتقمص المرء شخصيات الأبطال، فإنه يضع يديه على منبع زاخر بالبصيرة.

لكن دور الأبطال لا يقتصر على إلهامنا، إذ إنهم يهونون من طبيعة الأمور، وهذا التهوين هو ما يملؤنا بالرغبة فى أن نصير مثلهم.  
"إن كان بوسعهم عمل هذا، فهو بوسعنا أيضا".  
وعندما يتعلق الأمر بالاستثمار، يعتمد الكثير من الناس للتحويل من صعوبة الأمر، وذلك بدلا من أن يبحثوا عن قدوة تيسره فى أعينهم.

#### ١٠. ابذل المعرفة، وستلقى المقابل؛ قوة البذل

لقد كان كلا الأبوين معلما؛ حيث علمنى أبى الثرى درسا أبقيته أمامى طوال حياتى، وهو ضرورة كون المرء باذلا ومعطاء ومشاركا فى الخير. كما أعطانى أبى المتعلم الكثير من وقته ومعرفته، لكنه لم يمنحنى مالا إلا فيما قل، كما ذكرت سابقا.  
لقد اعتاد الوعد ببذل المال عندما يفيض بين يديه شىء منه، وبالطبع لم يفيض منه شىء إلا فيما ندر.

أما أبى الثرى، فقد يسّر لى المال والتعليم؛ فقد آمن إيماننا عميقا بمبدأ الخيرية المشتركة، فكان دائما يقول: "إن رغبت فى نيل شىء، فعليك أولا أن تبذل"، وعندما يقل ما فى يديه من المال، كان يعتمد ببساطة لمنح بعضه للجهات الخيرية والدينية.  
إن كان لى أن أطبع فى ذهنك فكرة ما، فهى هذه الفكرة: أينما تشعر "بافتقارك" إلى شىء ما أو "حاجتك" إليه، فابذل أو أعط نفسك ما تستطيعه أولاً، ولسوف يعود إليك أضعافا مضاعفة، وينطبق هذا على المال وعلى الابتسامة وعلى المحبة وعلى الصداقة. وإننى لأعلم أن البذل هو آخر ما يبغيه المرء ساعتها، لكنه ظل دوما الشىء الأنفع معى. وإننى لأثق وحسب بالمبدأ المقابل، فأبذل مما أحب، فإن أردت المال، فلسوف أبذل مالا، ولسوف يعود لى أضعافا مضاعفة. ولئن أردت مبيعات، فلاعين غيرى على أن يبيع شيئاً ما، ولسوف تفتح لى مغاليق البيع. وإن أردت وساطة لحاجة، فسأعين أحدهم بما لى من معارف، وستأتى لى وساطتى فيما يشبه السحر. ولقد سمعت منذ سنوات مقولة تقول: "إن الله لا ينتظر من أحد مقابلا، لكن البشر هم من يحتاجون إلى العطاء".

كثيرا ما كرر أبى الثرى قوله: "الفقراء أعظم جشعا من الأغنياء"؛ فقد كان يرى أن الشخص لو كان ثريا، لرأيته يهب شيئاً يرغب فيه غيره. فخلال كل سنوات عمرى،

وكلما سارعت بتدريب ذاتك وتدريب الذين تحبهم على سيادة المال، كان ذلك أفضل؛ فالمال قوة متينة، ولكن الناس للأسف يوجهون قوته ضد ذواتهم. فإن كان ذكاؤك المالى ضحلا، فسينأى المال عنك، لأنه سيكون حينها أكثر منك ذكاءً، وإن كان أكثر منك ذكاءً، فستعمل طيلة حياتك عنده.

لا بد لك أن تكون أكثر ذكاءً من المال حتى تسوده، وعندها سيؤدى لك المال ما تطلبه منه، وسيطيعك. وبدلاً من أن تصير عبداً له، سيصير هو عبداً عندك - وهذا هو الذكاء المالى.

### ٩. تخير أبطالك: قوة الأسطورة

عندما كنت طفلاً، كنت أكنُ تقديراً عظيماً لـ "ويلى مايز" و "هانك آرون" و "يوجى بيرا"، فقد كانوا فى عيني أبطالاً، ويوم كنت ألعب لعبة عصاة الصغار، كنت أرجو أن أصير مثلهم، وكنت أعتز ببطاقات كرة البيسبول التى عليها صورهم، ورغبت فى أن أعرف كل شىء عنهم، فعرفت عاداتهم، ومتوسط دخولهم ومتوسط طول عصا الكرة التى يلعبون بها، وكم يتقاضون، وكيف كانت نشأتهم فى الصغر، وقد أردت أن أعرف كل شىء عنهم لأننى أردت أن أصير مثلهم.

وفى كل مرة خلوت فيها كطفل بين التاسعة والعاشر من عمره تجاه عصا الكرة أو قمت فيها بضربة الكرة الأولى أو أخذت موقع من يتلقى الكرة، لم أكن أنا من لعب، بل كنت "يوجى" أو "هانك". وإننى لأقرر أن إحدى سبل التعلم الفعالة هى أن نتعرض كبالغين للخسارة؛ فعندها نتخلص من الإجلال الزائد لأبطالنا، ونتخلص بذلك من سداجتنا.

اليوم أرقب الأطفال الصغار يلعبون كرة السلة قريبا من منزلى، وأرى "جونى" الصغير يلعب كأنه ليس "جونى" الصغير، ولكنه يتقمص أسلوب لاعب كرة السلة المفضل لديه؛ حيث إن المحاكاة أو التقليد أسلوب تعلم فعال.

لقد تغير أبطالى مع تقدمى فى السن، فقد كان أبطالى فى الجولف من أمثال "جاكوبسن" و "فريد كوبلز" و "تيجر وودز"، وكنت أحاكى التفاتاتهم وأبدل قصارى جهدى فى قراءة كل ما وصلت إليه يداى عنهم، كما كان أبطالى أمثال: "ديفيد ترامب" و "وارن بافيت" و "بيتر لينش" و "جورج سوروس" و "جيم روجرز". وبعد أن كبرت، صرت أعلم كل شىء عنهم مثلما علمت تفاصيل عن إنجازات أبطال البيسبول ومهاراتهم. وها أنا أتابع الأسهم التى يستثمر "وارن بافيت" أمواله فيها، وأقرأ كل ما يكتبه عن وجهة نظره فى السوق، كما أقرأ كتاب "لينش" لفهم طريقة انتقائه الأسهم، وأقرأ لـ "دونالد ترامب" محاولاً فهم طريقته فى التفاوض وعقد الصفقات.

وكما سبق أن قلت فى القسم الخاص بـ "اعتن بنفسك أولاً"، إن لم يسع المرء تحقيق الانضباط الذاتى فخير له ألا يسعى إلى نيل الثراء؛ فقيماً تبدو عملية توليد التدفقات النقدية من خانة الأصول سيرة من الناحية النظرية، يمثل الثبات ذهنى على المبدأ شيئاً شاقاً؛ حيث إنه اليوم أيسر كثيراً فى عالم تسوده نزعة الاستهلاك أن يستجيب المرء للإغراءات الخارجية ويبالغ فى نفقاته، فضعف الثبات ذهنى على المبدأ سيفقد المرء الحكمة فى إنفاق المال، وذاك هو سبب العوز والمعاناة المالية.

واليك مثلاً عددياً أضربه لك لبيان معنى الذكاء النقدى، والقدرة على توليد المال

للمال:

إذا منحنا مائة شخص مبلغ عشرة آلاف دولار فى بداية العام، فرأى أنه بنهاية

العام:

- سيفتد ثمانون شخصاً منهم مالهم تماماً، بل الواقع أن أغلبهم سيجلب على نفسه ديوناً تفوق المبلغ الذى أعطى له، وذلك لسداده مقدمة لسيارة جديدة أو ثلاجة أو تليفزيون أو جهاز فيديو.
- سيمى ستة عشر منهم مبلغ العشرة آلاف دولار بنسبة تتراوح من خمسة بالمائة إلى عشرة بالمائة.
- أربعة منهم سينمون المبلغ لعشرين ألفاً أو لملايين الجنيهات.

إننا نذهب إلى المدرسة لتعلم مهنة نجنى من ورائها المال، ورأى أنه من المهم أيضاً

أن نتعلم كيف نجعل المال يعمل لأجلنا.

إننى أحب حياة الرفاهية مثلنى فى ذلك مثل كل الناس، والفارق هنا هو أن بعض

الناس يستجلبون الرفاهية بالبطاقة الائتمانية، وهم بذلك يقعون فى فخ الرفاهية

التي بلا أساس. لقد كانت الطريقة الأهون علىّ فى شراء سيارتى البورش، هو أن أرفع

سماعة الهاتف وأحادث مصرفى لأحصل على قرض، لكننى نظرت إلى خانة الأصول

بدلاً من أن أوجه نظرى إلى خانة النفقات.

لقد اعتدت تطويع رغبتى بالاستهلاك فى إلهام ذكائى المالى وتحفيزه على

الاستثمار.

إن أغلب الناس فى أحوالهم يعمدون لاقتراض المال ليحصلوا به على ما يريدون،

بدلاً من التركيز على ابتكار الوسائل للحصول على المال، وأحد هذين السبيلين يكون

هيناً فى الأجل القصير، وشاقاً فى الأجل الطويل، لكنه عادة سيئة اعتدناها أفراداً

وجماعات. ولكن تذكر أن الطريق الهين يصبح شاقاً، والشاق يصبح هيناً فى نهاية

الأمر.

وبعد انقضاء شهرين، عاودت الاتصال بصديقي سائلا إياه: "هل اتباع ابنك السيارة الجديدة؟"

أجابني: "كلا، لم يبتعها. فقد وضعت في يديه ثلاثة آلاف دولار ليسدد بها المقدمة، قائلاً له إن استخدام مالي الخاص خير له من أن يبدد مخصصات تعليمه الجامعي". فقلت له: "كان هذا سخاء منك".

فقال: "ليس تماماً، فقد منحت له المال بشرط".

فقلت له: "وما كان هذا الشرط؟"

قال: "بادئ ذي بدء قمنا بنثر مكونات لعبتك "التدفق النقدي" ثانية، وقمنا بلعبها، ثم خضنا معاً مناقشة حول الاستخدام الحكيم للمال. تلا ذلك أن وفرت له اشتراكا بجريدة وول ستريت جورنال، وأعطيته بضعة كتب عن سوق المال".

فسألته: "ثم ماذا، ماذا كان الشرط؟"

قال: "أخبرته أن بوسعه أخذ الثلاثة آلاف دولار، على ألا يبتاع بها السيارة مباشرة. ولكن بوسعه أن يبتاع بها أسهما ويبيعهما، وأن يبحث بنفسه عن سمسار الأسهم الذي يتعامل معه، وفور أن ينمى المال لسته آلاف دولار، فسيصير المال ماله، ويكون بوسعه شراء السيارة وأن تسدد الثلاثة آلاف دولار الباقية بمصاريف جامعته".

سألته: "فماذا حدث بعد ذلك؟"

قال: "في الواقع، أصاب حظا في مضارباته الأولى، ثم لم يلبث أن خسر كل ما جناه بعد أيام قلائل. ثم تملكه الحماس للأمر. واليوم، قد يكون ماله قد نقص إلى ألف دولار، لكن حماسه قد تزايد؛ فقد قرأ جميع الكتب التي أحضرتها له، ولا يزال يتردد على المكتبة ليستزيد. كما شرع يقرأ جريدة وول ستريت بنهم، ويرقب مؤشرات البورصة، وإن يكن قد تبقى له ألف دولار وحسب، إلا أن حماسه ومتابعته للتعلم قد بلغت الذروة؛ إذ صار يعرف أنه وإن خسر هذا المال، فسيبقى دون سيارة لعامين. لكن ذلك لم يعد يشغل ذهنه، بل ويبدو أنه قد فقد اهتمامه بابتاع سيارة؛ إذ وجد لعبة أخرى أكثر مرحاً".

فسألته صديقي: "فماذا إن خسر كل ماله؟"

قال: "سنتغلب على هذا إن حدث، فإني لأفضل أن يخسر كل شيء الآن بدلا من أن يؤجل خسارته حتى يصير في عمرنا هذا فيغامر ساعتها بخسزان كل شيء، هذا إلى جانب أن هذه الآلاف الثلاثة؛ هي أحب مال أنفقته على تعليمه. فما يتعلمه الآن، سيخدمه طوال ما بقي له من حياة، ثم يبدو أنه قد اكتسب نظرة جديدة لما للمال من قوة، وأحسبه قد توقف عن تبذير المال والبقاء خالي الوفاض".

والحق أنني قد تعرضت لخسارة المال بضع مرات، ولكنني لا أضارب سوى بالمال الذي يمكنني تحمل خسارته. وانه ليتمكنني القول إنه في كل عشر صفقات عادية، أبتاع منزلا ي فوق في قيمته ما أجنه من بيع منزلين أو ثلاثة، ثم هناك خمسة منازل أو ستة لا أتحصل منها على شيء، وأخسر ما لا في منزل أو في منزلين، لكنني أحد من خسارتي فلا تتجاوز المبلغ الذي خصصته للاستثمار أو المضاربة في حينه.

أما بالنسبة للذين يكرهون الخسارة، فيضعون أموالهم بالمصارف، وعلى المدى الطويل يضحي الادخار خيراً من عدم وجود مدخرات بالكلية. لكن الإدخار يستغرق وقتاً طويلاً حتى تستعيد قاعدة ادخارك، وفي أغلب الأحوال، لا يكون بمقدورك التمتع بأية فوائد تولدت عنه.

أما بالنسبة لاستثماراتي، فلا بد أن يكون هناك فائض تولد من قاعدتها، وقد يمثل هذا الفائض المتولد في نطاق أرض، أو مخزن صغير، أو قطعة من أرض حصلت عليها بلا مقابل، أو دار، أو حصة من أسهم شركة، أو مبنى مكتبي. كما لا بد أن تكون هناك مخاطرة محدودة، أو التزام بمبدأ المخاطرة المتدنية. هناك بعض الكتب التي كُتبت للحديث عن هذا الأمر، والتي لن أخوض فيها بتفصيل هنا، ولكنني أقول إن "راي كروك" - صاحب ماكدونالد الفنى عن التمريف، والذي يبيع منتجات تحمل علامته التجارية - لا يفعل هذا لأنه يحب الهامبورجر، بل لأنه رغب في حيازة الأراضي التي تقع مطاعمه فوقها.

ولهذا يجب على المستثمرين المحنكين ألا يتوقفوا عن معدل العائد على الاستثمار، بل عليهم أن يأخذوا في حساباتهم الأصول التي يتحصل عليها المرء مجاناً، بشرائها بالفائض الذي عاد عليه استثماره أو ادخاره به، وهذه صورة من صور الذكاء المالى.

#### ٨. استخدم الأصول لتبتاع لنفسك حياة الرفاهية: قوة التركيز

كان لأحد أصدقائي ابن كان من عاداته السيئة أنه لم يعتد ادخار شيء، وعندما بلغ السادسة عشرة، أراد، كما هي حال الأمور، امتلاك سيارة. وقد كان عذره في هذا هو أن "جميع آباء أصدقائه قد ابتاعوا لأبنائهم سيارات". وقد أراد هذا الابن أن يتحصل على مدخراته وأن يسدها كمقدمة لشراء السيارة، وعندها هاتفتني والده. سألتني الوالد: "أتظن من الصواب تركه ليفعل هذا، أم علىّ وحسب أن أحذو حذو الآباء الآخرين وأبتاع له سيارة؟".

أجبت: "إن فعلت هذا فقد تجلب له الراحة لفترة قصيرة من الوقت، ولكن ما الذى ستكون قد علمته إياه لما بقى من عمره؟ فهل يمكنك توجيه رغبته في ابتاع سيارة وفي تعليمه درساً للزمن؟"، فحجأة التمعت عينا صديقي بفكرة ما، وهرول عائداً إلى المنزل.

من الهندي غطاءً يستدفئ به من البرد على سبيل الهدية، لكنه كان يشعر بالإهانة عندما يطالبه الهندي باستعادة الغطاء مخلفاً ظنه عن المهادة.

كما كان الهنود يصابون بالإحباط أيضاً عندما لا يرغب المستوطن في رد الأغطية، وهذا هو أصل تعبير "المانح الهندي"، وهو مثال على سوء فهم العادات المختلفة.

ويعد اتخاذ المرء موقف المانح الهندي في تعامله مع خاتمة أضوله، أمراً بالغ الأهمية إن أراد تكوين ثروة. فأول سؤال يطرحه المستثمر الماهر هو: "ما سرعة استرداد المال؟" كما تراه رغباً في معرفة كم سيجني مقابل بذله اللاشيء أو ما يسمى بالغطاء النظري، ولهذا السبب أيضاً يعد مقياس العائد على الاستثمار مقياساً مهماً للغاية.

ولقد وجدت على سبيل المثال، نطاقاً أرضياً يتكون من بضعة تقسيمات حول منزلي،

وكان هذا النطاق موضعاً للرهن العقاري، وكان

المصرف يريد مبلغ ستين ألف دولار لقاءه، في حين

طرح عرضاً بمبلغ خمسين ألف دولار، وهو العرض

الذي قبله المصرف ببساطة، لأنه عرض سداد نقدي،

وهكذا أدركوا أنني كنت جادا في طلب هذه الأرض.

وقد يسأل أغلب الذي يمارسون الاستثمار قائلين:

"ألست بهذا تجمد قدراً كبيراً من السيولة؟ ألم يكن أفضل لك أن تستثمر هذا المال في

الإقراض؟"، والإجابة هي: كلا، ليس في هذه الحالة؛ حيث تقيد شركتي الاستثمارية

في سجلاتها، أن هذه الأرض تؤجر للسائحين في شهور الشتاء، وهي أربعة أشهر يهطل

خلالها الثلج على أريزونا، ويرتفع سعر الإيجار ليبلغ ألفين وخمسمائة دولار خلال

هذه الشهور. أما في غير شهور الموسم، فلا تؤجر سوى بمبلغ ألف دولار شهرياً؛ وبهذه

الطريقة، أستعيد ما دفعته فيها خلال ثلاث سنوات، وعندها أكون قد امتلكت الأصل،

والذي سيظل يضح بين يدي التقود شهراً بعد شهر.

يحدث الأمر نفسه مع الأسهم؛ ففي العادة يهاتفني السمسار ليزكي لي الشراء بمبلغ

وافر لأسهم شركة ما يستشعر بقرب إقدامها على أمر يرفع من قيمة أسهمها، كأن تعلن

طرح منتج جديد على سبيل المثال. فأبتاع الأسهم وأجمد أموالاً فيها لمدة تتراوح ما بين

الأسبوع والشهر حتى ترتفع قيمة السهم، وعندها أبيع بمقدار المبلغ الذي دفعته فيها

حال الشراء فقط؛ إذ ساعته لا تعود تقلبات السوق تقلقني لأنني قد استرجعت أصلاً

مالياً، وصرت مستعداً للمتاجرة بأصل آخر. وهكذا يجري تدوير رأس مالي، وأصير

مالكا لأصل قد اشتريته طبقاً لوجهة النظر الفنية بلا مقابل.

أول سؤال يطرحه المستثمر

الماهر هو: "ما سرعة

استرداد المال؟"

الثلاثة أو السبعة فى المائة التى يبذلونها للسمسار، فتراهم يبسطون أيديهم مع أناس يقبعون فى خانة النفقات، ويقبضون أيديهم عن أناس فى خانة الأصول، وليس هذا من الذكاء المالى فى شىء.

ليس كل السماسرة سواء؛ فلسوء الحظ، لا يعدو أغليبيتهم رجال بيع. إنهم يبيعون سلعة لا يملكون سوى أقل القليل منها أولاً يملكون منها شيئاً على الإطلاق، وهناك فارق رهيب بين السمسار الذى يبيع منزلاً والسمسار الذى يبيع استثماراً. وينطبق هذا على كل من الأسهم والسندات والاعتمادات المتبادلة، وعلى سماسرة التأمين الذين يسمون أنفسهم مخططين ماليين.

عندما أجرى مقابلة مع أى من المحترفين الذين يتقاضون مقابل خدماتهم، أ طرح عليهم سؤالاً يتعلق بما يحوزونه من ملكية، أو أسهم، وماذا تكون الشريحة الضريبية التى يُعاملون بها، والأمر نفسه يجرى مع المحاسب القانونى والمحاسب التجارى. إن لى محاسبة تدير أعمالاً خاصة بها؛ فتخصصها هو المحاسبة، لكن عملها هو فى مجال العقارات، وقد حولت أعمالها من محاسب آخر تخصص فى التعامل مع المنظمات صغيرة الحجم؛ إذ لم تكن لديه معرفة بمجال العقارات، فتحوّلت عنه إليها، لأننى لم أجمع أنا وهو على حب مجال العمل ذاته.

اعثر على سمسار يهتم بما تهتم أنت به؛ فسيرغب مثل هذا السمسار فى قضاء وقت معك ليعلمك، وما ستتعلمه هذا يمكن أن يكون أفضل أصل تحوزوه. كن عادلاً وحسب معهم، وسيكونون فى المقابل عادلين فى معاملتهم معك. فإن كان كل ما تفكر فيه هو الاقتطاع من عمولتهم، فلمَ قد يرغبون فى خدمتك؟ فالمنطق بسيط فى هذا ولا يحتاج إلى شرح أكثر.

وكما سبق أن ذكرت، فإن إحدى المهارات الإدارية التى تحتاج إليها هى مهارة إدارة الموارد البشرية. إن غالبية الناس لا يقدمون على إدارة من هم أكثر منهم ذكاء ونفوذاً، من المرءوسين فى العمل. وتبقى أكثرية يرون الإدارات الوسطى على ما هم عليه ويفشلون فى الترقى؛ لأنهم يعرفون سبل العمل مع أناس أدنى منهم، وليس مع أناس أعلى منهم. ولكن المهارة الحقيقية، إنما هى فى إدارة من هم أكثر منك ذكاءً فى بعض التخصصات الفنية، وفى البذل لهم بسخاء؛ ولهذا تحتفظ الشركات بهيئة من الاستشاريين - وعليك أنت أيضاً أن تحتفظ بمثلاً، وهذا من صور الذكاء المالى.

#### ٧. كن مانحاً هندياً؛ قوة نيل شىء مقابل بذل لا شىء

عندما حل أوائل المستوطنين البيض بأمريكا.... صدمتهم الممارسات الثقافية التى كانت عند بعض السكان الأصليين من الهنود، فعلى سبيل المثال، كان المستوطن يتلقى

إن هذه القاعدة لا تشجع التضحية بالذات ولا التشف المالى، كما أنها فى الوقت نفسه لا تعنى تقديم أداء حق نفسك ثم التضور جوعا بعد ذلك، فالقصد من الحياة هو المتعة. فإن أعملت ذكاءك المالى، فسيسعك الاستمتاع بجميع طيبات الحياة، وأن تضحى ثريا وتسد التزاماتك دون أن تضحى بطيبات الحياة - وهذا هو معنى الذكاء المالى.

## ٦. ادفع لسمسارك بسخاء: قوة النصيحة

كثيرا ما أرى لافتات وضعت على واجهة المنازل وقد كتب عليها "للبيع بمعرفة المالك"، أو يظهر الكثير من الناس فى التلفاز مدعين أنهم سماسرة "متواضعو المطالب". لكننى تلقيت عن أبى الثرى أن أسلك المسلك المخالف لهذا. فلقد آمن بالبذل للمحترفين بسخاء، وقد أتبعته فى سياسته هذه. فلدى اليوم محامون ومحاسبون وسماسرة عقارات وسماسرة أسهم يتقاضون مقابلا وافرا، تسألنى لماذا؟ لأنهم لو - وأقول لو - كانوا محترفين حقا لعادت عليك استشاراتهم بالمال، وكلما زاد ما يتقاضونه جنيت أنا المزيد من المال.

إننا نحيا عصر المعلومات، وقيمة المعلومات لا تقدر بثمن، ولهذا على السمسار الذى تتعامل معه أن يمدك بالمعلومات، كما عليه أن ينفق وقتا فى تعليمك، وإن لدى الكثير من السماسرة الذين يقبلون على فعل هذا معى - بعضهم قام بتعليمى يوم أن كان فى حوزتى القليل من المال أو لم يكن، وما زلت مصاحبا لهم إلى اليوم.

إن ما أبذله للسمسار يعد ضئيلا مقارنة بمقدار المال الذى أجنه بناء على ما يمدونى به من معلومات. إننى أحب كثيرا أن أرى سمسارى العقارى أو سمسار الأسهم الخاص بى يجنى المال الوفير؛ لأن ذلك يعنى فى العادة أننى أنا أيضا أجنى ما لا وفيرا.

فالسمسار الجيد هو من يوفر على الوقت، إضافة لأنه يكسبنى المال، وهذا ما يحدث عندما أقوم ببيع قطعة أرض فضاء ابتعتها لقاء تسعة آلاف دولار لقاء ما يربو على الخمسة والعشرين ألفا، وهو ما يخولنى شراء سيارة بورش سريعا.

إن السمسار هو عينك وأذنك فى السوق؛ إذ هو دائم التواجد فيه كل يوم، وهذا ما يجنبنى حاجة التواجد هناك، حيث أفضل أن أمارس رياضة الجولف بدلا من ذلك.

ثم إنه من الضرورى أن الذين يبيعون منازلهم بأنفسهم لا يقدرون وقتهم كثيرا. فلم أرغب فى جنى قلة زائدة من الجنيهات فى حين يمكننى استغلال هذا الوقت فى جنى المزيد من المال أو إنفاقه فى الاستمتاع مع من أحب؟ والطريف أن العديد من الفقراء والمنتمين إلى الطبقة الوسطى يصرون على دفع سداد قيمة الخدمة فى المطاعم، والتى تتراوح بين خمسة عشر إلى عشرين بالمائة حتى إن ساءت، فى حين يتأفقون لنسبة

عندما أمر بضائقة مالية، أصر على الاعتناء بنفسى أولاً؛ فحينها أَدع الدائنين، بل وحتى الحكومة نفسها يصرخون، وإننى لأحب رؤيتهم وهم يتوعدوننى. تسألنى لماذا؟ الجواب لأنهم حينها يؤدون لى معروفاً؛ إذ يلهموننى جنى المزيد من المال. وهكذا أودى حق نفسى أولاً، ثم أستثمر المال، تاركاً الدائنين يصرخون، ولكننى أسدد لهم مباشرة فى أغلب الأحيان. ورغم أن لددى وزوجتى قاعدة ائتمانية ممتازة، إلا أننا لا نتحنى أمام الضغوط فننفق مدخراتنا أو نبيع أسهمنا لنسدد من خلالها ديوننا الاستهلاكية، فليس هذا من الذكاء فى شىء.

### ولكى تنجح فى الاعتناء بنفسك أولاً، ضع ما يلى فى اعتبارك:

١. لا تفرق نفسك بديون عليك سداها. حافظ على نفقاتك متدنية، وابدأ بتكوين قاعدة الأصول، ثم بعد ذلك ابتع داراً كبيرة أو سيارة فارهة؛ فبقاؤك عالقا فى سياق الجردان ليس بالفعل الذكى.
٢. عندما تتعرض لضائقة مالية، اتخذ موقفاً إيجابياً ولا تهرول إلى مدخراتك أو استثماراتك. دع الضغوط تلهم ذكاءك المالى فيلتمس سبلاً جديدة لجنى المزيد من المال، ثم بعدها سدّد فواتيرك؛ فهذه الطريقة ستشجّد قدرتك على جنى المزيد من المال، كما سترقى من ذكائك المالى.

لقد تعرضت كثيراً لتقلبات مالية، واستخدمت عقلى لأزيد دخلى، فى الوقت الذى تقانيت فيه فى الدفاع عن خاثة الأصول الخاصة بى. وفيما كان المسئولون عن مسك الدفاتر لددى يصرخون وبيحثون عن مأوى يلجأون إليه، كنت أقف كجندى بأسل يداغ عن حصنه، وحصنى هنا هو أصولى.

إن عادات الفقراء المالية عادات سيئة، وإحدى تلك العادات الشائعة بينهم، هى ما يطلقون عليه ببراءة "الاستعانة بالمدخرات". لكن الأثرياء يعلمون أن نفع المدخرات هو فى جلب المزيد من المال فقط، وليس فى سداد الديون.

إننى أعلم أن هذا يبدو صعباً، ولكن كما ذكرت سابقاً، إن لم تكن صلباً من الداخل، فسيتحكم فىك العالم من حولك.

فإن لم تتواءم والضغوط المالية، فعليك أن تبحث لنفسك عن سبل أكثر مواءمة لك، وإحدى هذه السبل هى تخفيض التكاليف، فضع مالك فى مصرف، وادفع أكثر قليلاً من حصتك العادلة على ضرائب دخلك، واشتر بعض الاعتمادات المتبادلة الآمنة، وسر مع القطيع - ولكن اعلم أن هذا يخالف قاعدة "اعتن بنفسك أولاً".

لقد كان لدىّ أنا وزوجتي العديد من المحاسبين والأشخاص الذين تولوا مسك الدفاتر والمصرفيين، والذين واجهوا مشكلة كبيرة مع هذه الطريقة في النظر إلى أداء حق النفس أولاً، والسبب في مواجهتهم هذه المشكلة، هو أنهم يفعلون مثلما يفعل عامة الناس، أى إرجاء حق أنفسهم إلى النهاية، وسداد حق من سواهم أولاً.

كانت هناك أوقات مرت علىّ، قل فيها تدفقتى النقدى عن مستحقاتى من الفواتير، لكننى كنت أؤدى حق نفسى أولاً، رغم صراخ المحاسبين وماسكى الدفاتر المذعورين، فرغم تحذيراتهم بـ "إنهم سيقاضونك، وسيلقى بك مأمورو الضرائب فى السجن" و "ستخسر قاعدتك الائتمانية" و "إنهم سيقطعون عنك الكهرباء" ظللت أعتنى بنفسى أولاً.

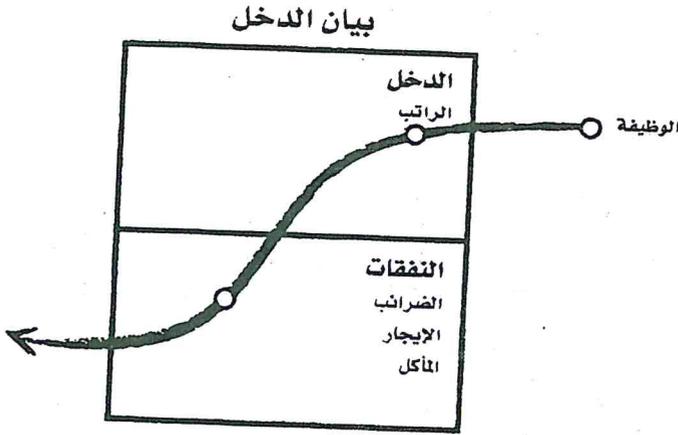
لعلك تسأل: ولكن لماذا؟ والإجابة لأن هذا هو محور كتاب أغنى رجل فى بابل: الانضباط الذاتى والاستقامة الداخلية، أو قل هى الجراًة بعبارة أقل أناقة. فكما علمنى أبى الثرى فى أول شهور عملى عنده، أن أغلب الناس يسمحون للعالم بأن يوجههم ويتحكم فيهم، فتسدد لمحصل الفواتير إذ يقول لك "ادفع وإلا" ولا تؤد حق نفسك، ويقول لك موظف المبيعات "أضف قيمتها إلى بطاقتك الائتمانية ولا ضير" فتفعل، ويخبرك سمسار العقارات بأن "تمضى قدما فى الصفقة، فالحكومة تمنحك خفضا فى الضرائب على قيمة منزلك" فتفعل، وهذا هو مجمل القصة، وهو أن عليك أن تمتلك الجراًة على أن تسبح عكس اتجاه التيار وتصير ثريا. وقد لا تكون شخصا ضعيفا، لكن أغلب الناس يصيرون - عندما يتعلق الأمر بالمال - جبناء.

ولست أدعوك لأن تكون شخصا غير مسئول، بل أقول لك إن السبب فى عدم امتلاكى لبطاقة ائتمانية بقيمة ضخمة أو ديون تفرقتى لأذنى، هو أننى قد أديت حق نفسى أولاً، وأن السبب فى أننى قد خفضت من دخلى، هو أننى لم أرغب فى أن أسلمه ليد مأمور الضرائب؛ ولهذا السبب يتولد دخلى من خانة الأصول، أى من خلال مؤسسة نفادا التى أمتلكها، أما إن عملت لقاء جمع المال فسيئول فى نهاية الأمر إلى خزائن الضرائب.

ورغم أننى أسدد فواتيرى فى نهاية الأمر، إلا أننى أتمتع بالقدر الكافى من الدهاء المالى، مما يجنبنى الوقوع فى مواقف مالية صعبة؛ فلا أحب أن أكون مدينا بديون استهلاكية. وصحيح أن علىّ التزامات تفوق ما على تسعة وتسعين بالمائة من الناس، لكننى لا أسدد هذه الالتزامات، بل هناك أناس آخرون يقومون بسدادها عنى - هؤلاء الناس يطلق عليهم "المستأجرون". وهكذا تكون القاعدة الأولى فى أدائك حق نفسك أولاً هى ألا تقع تحت طائلة الدين، ورغم أننى أؤجل سدادى فواتيرى إلى النهاية، فإنه ربما يحدث أن تكون هناك بعض فواتير بقيمة ضئيلة، يكون علىّ سدادها.

أحدهم ألا يكون مسئولاً ويتوقف عن سداد التزاماته، بل كل ما أطلبه هو أن تتبع هذه النصيحة وهي: "اعتن بنفسك أولاً". والشكل السابق، هو الشكل المحاسبي الذي يجسد هذا المسلك، وليس ذلك الشكل الذي يليه.

### الأشخاص الذين يهتنون بالآخرين أولاً



### كشف الميزانية

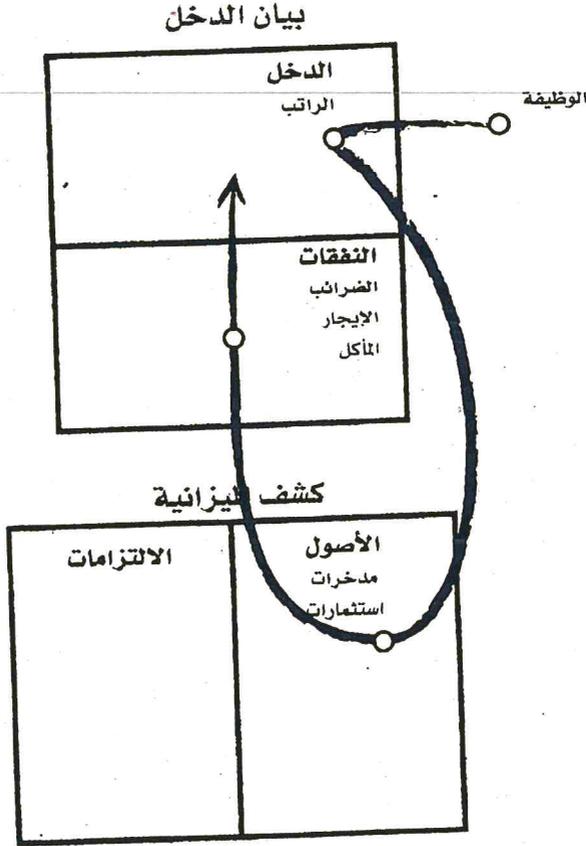
الالتزامات	الأصول

موقع فوركس عرب اون لاين

<https://forexarabonline.com/>

وإن كان بمقدورك فهم قوة التدفق النقدي، فستدرك سريعاً القصور في الشبكة الموجود بالصفاة التالية، أو فهم سبب عمل تسعين بالمائة من الناس طيلة حياتهم واحتياجهم إلى الدعم الحكومي بشتى صورته كالأمان الاجتماعى حين لا يضح بمقدورهم العمل.

## الأشخاص الذين يعتنون بأنفسهم أولاً



تمعن في هذه الأشكال، وانظر إن كان بإمكانك تلمس بعض الفروق بينها. مرة أخرى أقول، إن الأمر مبني على فهم التدفق النقدي، وهو ما يخبرك بالقصة؛ فأغلب الناس ينظرون إلى الأرقام دون فهم مغزاها.

هل ترى الرسم؟ إنه يعكس سلوك شخص اختار أن يؤدي حق نفسه أولاً، حيث يقوم هو ومن يحدو حدوه بوضع نصيب من أموالهم في خانة الأصول قبل أن يسددوا نفقاتهم الشهرية، ورغم أن الملايين من الناس قد قرأوا كتاب "كلاسون" وتقهّموا المقصود من مقولة "اعتن بنفسك أولاً"، إلا أنهم في الواقع يؤجلون الاعتناء بأنفسهم للنهاية.

يمكنني الآن سماع تتممة أولئك الذين يؤمنون بشدة بسداد الفواتير أولاً، ويمكنني أن أسمع كل الملتزمين الذين يسددون فواتيرهم في ميعاد استحقاقها، ولست أطلب من

من العسير تحديد أى الخطوات العشر هى الأهم، لكن هذه الخطوة، قد تكون هى الأصعب من بين سائر الخطوات فى إتمامها إن لم تكن بالفعل قد تمت. وإننى لأقدم على القول إن الافتقار إلى الانضباط الذاتى، هو ما يميز بين الأغنياء والفقراء والطبقة الوسطى.

وأقولها ببساطة: لن يصبح الذين يتدنى تقديرهم لذواتهم والذين لا يتحملون الضغوط المالية أبداً - وأعنى أبداً - من الأثرياء. فكما قلت، كان أحد الدروس التى تلقيتها عن أبى الثرى هى: "إن العالم يتحكم فى الناس"، وهو كذلك ليس لأن الآخرين يستأسدون عليهم، بل لأن أغلب الناس يفتقرون إلى الانضباط والالتزام الداخليين، وغالباً ما يصير المفتقرون إلى الثبات على المبدأ فريسة سائفة لأصحاب الانضباط الذاتى.

كنت فى صف الأعمال الذى أدرس فيه، أذكر الناس باستمرار بألا يركزوا على ما ينتجونه أو على الخدمات التى يتيحونها، بل أن يركزوا على ترقية مهاراتهم الإدارية. وأهم ثلاث مهارات إدارية تحتاج إليها لتبدأ بها عملك هى:

١. إدارة التدفق النقدى.

٢. إدارة الأفراد.

٣. إدارة وقتك.

وأقول إن هذه المهارات الثلاث تنطبق على جميع مظاهر الحياة، لا الأعمال وحدها؛ إذ إنها تمثل أهمية لطريقة عيشك كفرد، أو كجزء من عائلة أو منظمة أو جهة خيرية، أو مدينة أو أمة.

وكل مهارة من تلك المهارات إنما هى فرع من الانضباط الذاتى، ولست لهذا أتساهل فيما لمقولة "اعتن بنفسك أولاً" من مغزى.

ولقد اقتبست هذه المقولة، "اعتن بنفسك أولاً" من كتاب *The Richest Man In Babylon*، للكاتب "جورج كلاسون". وفيما بيعت ملايين النسخ من هذا الكتاب وكرر الملايين منهم هذه المقولة الرائعة، فإن القليل منهم فقط هم الذين اتبعوها. إن الثقافة المالية هى التى تؤهل المرء لقراءة الأرقام، والأرقام هى ما يشير إلى الحقيقة كما قلت وبنظرة منى إلى قائمة دخل الفرد وميزانيته، يمكننى أن أخبرك بأن من يكرر مقول "اعتن بنفسك أولاً" يعمل بما يقول حقاً أم لا.

ولأن الصورة تساوى ألف كلمة، فهيا نقارن ثانية بين القوائم المالية لأناس يؤدون حيز أنفسهم أولاً مع القوائم المالية، وأناس لا يفعلون هذا.....

## البداية

منذ سنوات، عندما كنت في السادسة والعشرين من عمري، حضرت فصلا دراسيا في عطلة أسبوعية، وكان عنوانه: "كيف تشتري الرهونات العقارية؟"، وقد تعلمت من هذا الفصل الدراسي وصفة ما. وقد تمثلت خطوتي التالية في وضع ما تعلمته موضع التنفيذ، وهي النقطة التي يقف عندها الناس. ولثلاث سنوات كنت خلالها أعمل في زيروكس، أنفقت وقت فراغي في تعلم إتقان فن شراء الرهونات العقارية. وقد جنيت بضعة ملايين من العمل بالوصفة السابقة، لكنها أضحت اليوم عتيقة، كما صارت سلعة شائعة في يد الناس.

بعد أن أتقنت تلك الوصفة، شرعت أبحث عن وصفات أخرى. ولكنني لم أكن أعمد للتطبيق المباشر لكل ما كنت أتعلمه في هذه الفصول الدراسية، وإن كنت أتعلم شيئا جديدا في كل مرة.

ولقد حضرت فصولا دراسية مخصصة لتجارة المشتقات، وأخرى عن خيارات السلعة. لقد كنت بهذا بعيدا عن العصبية التي أنتمى إليها، ملتحقا بحجرة مليئة بأناس من حملة الدكتوراة في الفيزياء النووية وعلوم الفضاء، لكنني تعلمت الكثير مما جعل استثماراتي في العقارات وفي الأسهم شيئا مربحا وذا معنى.

إن أغلب الجامعات الحكومية والأهلية توفر فصولا دراسية عن التخطيط المالي وعن شراء الاستثمارات التقليدية، وهي بداية عظيمة لخوض مجال الاستثمار.

ولأنني أبحث على الدوام عن وصفات أسرع أثرا، تراني أحقق في كل يوم أكثر مما يحققه العديد من الناس طوال حياتهم. وإليك ملاحظة أخرى: في عالم اليوم سريع التقلب، لم يعد يهم ما تعترف به أنت - لأنه في الأغلب شيء قد تقادم - بل المهم هو مدى سرعتك في التعلم؛ فتلك مهارة لا تقدر بثمن، خاصة في العثور على وصفات أسرع جنيا للمال، فقد أضحى الكدح في العمل لقاء المال وصفة عتيقة تصلح لرجل الكهف.

## ٥. اعتن بنفسك أولا: قوة الانضباط الذاتي.

إن لم يكن بوسعك التحكم في نفسك، فلا تحاول أن تضحي ثريا. عساك أن تلتحق أولا بالمارين كوربز أو بمدرسة دينية، فربما استطعت بعدها أن تلتزم بنفسك. فليس من المنطق في شيء أن يعمد المرء إلى الاستثمار، ويعنى المال ليبيده بعد ذلك؛ فالافتقار إلى الالتزام الشخصي هو ما يؤدي بأغلب الراغبين في اليانصيب إلى الإفلاس سريعا بعد ربهم الملايين، وهذا الافتقار إلى الالتزام الشخصي، هو ما يدفع بأولئك الذين نالوا علاوة إلى الخروج سريعا وابتياح سيارة جديدة أو القيام برحلة بحرية.

أرباحهم ستأتى عندما يشترون وليس عندما يبيعون، فتزاهم يترقبون صابرين. وكما قلت ليسوا ممن يقوم بردة الفعل تجاه تقلبات السوق، بل هم كراكبي الأمواج، يستعدون على الدوام لركوب الموجة التالية.

إن "جوهر الأمر" هو الاطلاع على بواطن الأمور. وهناك صور من هذا الاطلاع غير قانونية، وهناك صور أخرى قانونية. ولكن فى كلتا الحالتين، الجوهر هو العلم ببواطن الأمور. أما الفارق الوحيد فهو مقدار البعد عن عمق الأمور، وسبب الرغبة فى أن يكون لديك أصدقاء أثرياء مطلعون على بواطن الأمور، هو أن المال إنما يصنع هناك. فأداة جمع المال هى المعلومات، والجميع يرغب فى أن يعرف متى ستكون الموجة العالية التالية، ومتى سيفيض الماء بعدها، ولست هنا أنصحك باللجوء إلى الصورة غير القانونية فى تلمس الخفايا، ولكن يجب أن تعرف أنك كلما علمت بمجريات الأمور مبكراً، تحسنت فرصك فى تحقيق ربح أعلى وخوض مخاطرة أقل. وهذه هى فائدة الأصدقاء، وذلك هو الذكاء المالى.

#### ٤. أتقن طريقة ما، ثم تعلم طرقاً أخرى جديدة؛ قوة التعلم السريع

فعلى كل خباز يريد صنع رغيف خبز، أن يتبع وصفة ما حتى إن اختلقها اختلاقاً، والأمر هو ذاته مع جمع المال، ولهذا كثيراً ما يطلق على المال اسم "الخميرة". لقد سمع أغلبنا مقولة "أنت ما تأكله"، لكننى سأجرى تعديلاً بسيطاً على المقولة نفسها فأقول "أنت ما تدرسه". بعبارة أخرى، كن حريصاً فيما تدرسه وتتعلمه، ذلك لأن عقلك من القوة بحيث يحولك إلى ما تختزنه فيه. فعلى سبيل المثال: إن درست الطهى، فسوف تعتمد على الطهى، وستضحى طاهياً. فإن رغبت فى ترك الطهى، فستحتاج إلى أن تدرس شيئاً غيره. دعنا نقل إنك ستريد أن تكون معلماً بمدرسة؛ إذ غالباً ما يعقب دراسة المرء للعملية التعليمية، أن يصير مدرساً، وهكذا دواليك. ولهذا أنبهك بأن تختار ما تدرس بعناية.

وعندما يتعلق الأمر بالمال، لا نرى سوى وصفة واحدة تهيمن على الجموع، وهى وصفة تم تلقينها فى المدرسة، وهى: "اعمل لتجنّى المال"، لكن الوصفة التى أراها مهمة على دنيانا، هى أن هناك ملايين من الناس يستيقظون فى كل يوم ويذهبون إلى أعمالهم فيجنون المال ويسددون الفواتير ويهيئون دفاتر الشيكات، ويتابعون بعض الاعتمادات المتبادلة، ثم يعودون مرة أخرى إلى وظائفهم - وتلك هى الوصفة الأساسية اليوم. إن تعبت مما تقوم به، أو لم يكن ما تحصل عليه كافياً، فجوهر الحل هو فى تغيير الوصفة التى تعمل بها فى جنى المال.

تحذير: إياك أن تنصت إلى الفقراء أو المدعورين، فلدّى مثل هؤلاء الأصدقاء، وإنهم لأحباء إلى قلبى، لكنهم من أولئك الذين يرتعدون خوفا من الحياة. فعندما يتعلق الأمر بالمال، وبالاستثمارات خاصة، "تضحى السماء أخذة فى التصدع"؛ فبوسعهم إخبارك على الدوام بسبب تعطل أحد الأشخاص عن العمل، والمشكلة هى أن الناس ينصتون إليهم، لكن الذين يتقبلون نذر الهلاك على ضلالة هم أيضا ممن يجبنون عن الحياة. فكما يقول المثل السائر "الطيور على أشكالها تقع".

إذا شاهدت القنوات الاقتصادية على التليفزيون، فعادة ما ستجدها تستضيف فئة ممن يطلق عليهم اسم الخبراء، والذين سيقول لك أحدهم إن السوق توشك على الانهيار، فى حين سيخبرك آخر بأن السوق أخذة فى الازدهار. فإن كنت شخصا ذكيا، فستنصت إليهما معا. وعليك أن تبقى صدرك رحبا لأن لكل منهما مبرراته. لكن المؤسف هو أن الفقراء ينصتون إلى المتشككين وحدهم.

لطالما كان لى أصدقاء يحاولون إثنائى عن عقد صفقة أو الخوض فى استثمار. فمنذ سنوات قلائل، أخبرنى صديق لى بحماسة بأنه عثر على فئة لشهادات الإيداع تمنح فائدة تبلغ ستة بالمائة، فأخبرته بأننى أجنى ستة عشر بالمائة من الاستثمارات الحكومية، وفى اليوم التالى أرسل لى مقالة تتحدث عن خطورة هذه الاستثمارات. لكننى ظلت أجنى فائدة الستة عشر بالمائة لسنوات، فيما بقى هو على تحصيل فائدة الستة بالمائة.

إن الشئ الأصعب فى تكوين ثروة هو الأمانة مع النفس والرغبة فى التحرر من متابعة القطيع؛ فهذا القطيع هو ما يظهر متأخرا فى السوق وتأتى على أثره الكوارث. فإن ظهرت إحدى الصفقات الرابحة على صفحات الجرائد، فسيكون الوقت قد فات لاقتناصها، إذ سيهجم عليها هؤلاء، وعلى المرء حينها أن يبحث عن صفقة أخرى. وكما يقول راكبو الأمواج "هناك دوما موجة تالية"، ولكن ما لم تهرع صوب الموجة وتعتلى منتهى أولا، فسوف تتم تحجيتك جانبا.

إن صفة المستثمرين الأذكياء هى أنهم لا يقومون برد الفعل، فإن فاتهم ركوب موجة، فإنهم يبحثون عن التالية لها ويجدون لأقدامهم موطئا، أما لماذا يصعب ذلك على أكثرية المستثمرين، فلأن الإقدام على شراء ما ليس شائعا يبدو لهم مخيفا. ويبدو المستثمرون أصحاب رد الفعل أشبه بالخراف التى تتبع القطيع، فيقتودهم جشعهم لخوض الدرب الذى يرتحل منه المستثمرون الحكماء بعد أن يكونوا قد جنوا أرباحهم؛ إذ يبتاع هؤلاء المستثمرون الحكماء استثمارات فى وقت لا تكون فيه شائعة، ويعرفون أن

كبرهم لينشأ عن جماع ذلك الجهل. وكلنا يعرف أناسا تلقوا تعليما رفيعا، أو أناسا يعتقدون في أنفسهم الذكاء، لكن قائمة الميزانية الخاصة بهم تخبرك عنهم بشيء مختلف. الشخص الذكي يرحب بالأفكار الجديدة، لأنها تضيف لزخم أفكاره الأخرى، ويرى في الإنصات شيئا يفوق الحديث أهمية، ولولا أن هذا صحيح لما وهبنا الله أذنين وفما واحدا. إن هناك الكثير من الناس يفكر بلسانه لا من خلال الإنصات وتشرب الأفكار والإمكانات الجديدة، وهم لهذا يجادلون بدلا من أن يطرحوا الأسئلة.

إننى أنظر مليا إلى ثروتى، ولست ممن يفكر بطريقة "التربح السريع" التى يفكر بها المقامرون. صحيح أننى أشتري الأسهم لأعود فأبيعها، لكننى قد استغرقت زمتا طويلا فى تعلم مبررات إقدامى وإحجامى، وإننى لأنصحك إن أردت قيادة طائرة، أن تتلقى دروسا عن الطيران أولا؛ فكثيرا ما تعتربنى الدهشة من أناس يقدمون على ابتياع أسهم أو عقارات، لكنهم لا يستثمرون أبدا فى أثمن أصل لديهم ألا وهو عقولهم؛ فلا يعنى مجرد شرائك دارا أو دارين أنك قد أضحيت خبيرا بالعقارات.

### ٣. انتق أصدقاءك بعناية، قوة الترابط

بادئ ذى بدء، أنا لا أنتقى أصدقائى بناء على ما تقدمه قوائمهم المالية، وإنما أنتقى الأصدقاء ممن نذروا أنفسهم للفقر، كما أنتقيهم ممن يجنون الملايين فى كل عام، والشاهد أننى أتعلم من كل فريق، وأظل على سعى فى التعلم منهما.

وها أنا أقر بأننى سعيت وراء أناس لأنهم يمتلكون الملايين ولم أكن أسعى فى ذلك وراء أموالهم، بل خبرتهم. وفى بعض الحالات، أضحي هؤلاء الذين جنوا المال أصدقاء أعزاء، ولكن ليس كلهم. لكن هناك فارقا مميّزا أود الإشارة إليه، وهو أننى لاحظت أن أصدقائى الذين يمتلكون المال يتحدثون كثيرا عنه، ولست أعنى بذلك انقاصا لهم، بل كل ما أعنيه أنهم شديدي الاهتمام بهذا الأمر؛ وهكذا أتعلم منهم ويتعلمون هم منى. أما أصدقائى الذين أعلم أن الفاقة تلازمهم، فلا يحبون التحدث عن المال أو الأعمال أو الاستثمار، بل يرونه حديثا وقحا وغير راق - وهكذا أتعلم من أصدقائى الذين يعانون ماليا؛ إذ أتعلم منهم ما لا ينبغي على فعله.

إن لى ثلاثة أصدقاء ممن جنوا ما يربو على مليار دولار خلال حياتهم القصيرة، وثلاثتهم قد لاحظ الظاهرة نفسها: وهى أنه لم يأتهم أحد من أصدقائهم المعوزين قط ليسألهم عن كيفية جنيهم الثروة، بل يأتونهم سائلين أحد أمرين أو كليهما: إما قرضا، أو عملا.

ماذا عليك فعله إذن؟ أن تذهب لحضور الحلقات الدراسية. ولكم أحب حضور هذه الحلقات حينما تستمر ليومين؛ إذ أعشق أن أنغمس في تفاصيلها انغماسا. لقد كنت أشاهد التلفزيون في عام ١٩٧٣ عندما ظهر هذا الرجل في أحد الإعلانات، معلنا عن حلقات دراسية لثلاثة أيام حول كيفية شراء العقارات دون أن تتعرض قيمة الاستثمار للانخفاض. وقد أثمر سدادى ثمن هذه الحلقات الدراسية، والذي تكلف ثلاثمائة وخمسة وثمانين دولاراً، بما لا يقل عن مليونى دولار، إن لم يزد على هذا. لكن الشيء الأهم من هذه الملايين، هو أنتى ربحت حياتى؛ فلم يعد على العمل طيلة ما بقى لى من العمر تبعاً لما تعلمته من هذه الحلقة الدراسية. وما زلت أواظب على حضور حلقتين دراسيتين من تلك الحلقات فى كل عام.

إننى أحب سماع الأشرطة، والسبب هو قدرتى على إرجاع مادتها سريعاً، وذات مرة، كنت أنصت إلى شريط يتحدث فيه "بيتر لينش"، وقد ذكر فيه شيئاً اختلفت معه فيه بالكلية. وبدلاً من التكبر والسخرية، أرجعت الشريط إلى الخلف، وأعدت الاستماع إلى هذه الدقائق الخمس الخلافية لعشرين مرة على الأقل، أو ربما أكثر من ذلك، وفجأة، ولأننى أبقيت على صدرى رحباً، تفهمت لماذا قال ما قاله. كان الأمر أشبه بالسحر، وشعرت كما لو انفتحت لى نافذة على عقل أحد أعظم المستثمرين فى يومنا الحالى، ولقد حولنى تواضعى ورحابة صدرى، أن أردّ موارده نفسها التى استقى منها خبراته وتعليمه. إن المحصلة النهائية هى أنتى ما زلت أحتفظ بطريقة التفكير ذاتها التى كانت لى دوماً، وصرت أنظر نظرة "بيتر" للمشاكل والحلول ذاتها. فأضحت لى طريقتا تفكير بدلاً من واحدة: إحداهما إضافية لأتبعن فى المشاكل أو جريان الأمور، وذلكم لعمرى شئ لا يقدر بمال. واليوم أكرر لنفسى التساؤل: ترى، كيف كان "بيتر لينش" أو "دونالد ترامب" أو "وارين بافيت" أو "جورج سوروس" سيتصرفون فى هذا الأمر أو ذاك؟ وسببى الوحيدة لأتمثل مقدرتهم العقلية الفذة هى أن أكون متواضعاً بما يكفى لأقرأ أو أنصت إلى ما يقولونه، أما المتكبرون والساخرون، فهم فى الأغلب الذين يفتقرون إلى تقدير الذات ويخشون خوض المخاطرة. لذا فكر فيما أقول: إن حدث وتعلمت شيئاً جديداً، فالمطلوب منك ساعتهما هو ارتكاب أخطاء حتى تتفهم تماماً مغزى ما تعلمته. إن استمررت فى قراءة هذا الكتاب إلى هنا، فمعنى هذا أنك لست تعانى الكبر؛ إذ قلما يقرأ أصحاب الكبر أو يبتاعون شريطاً تعليمياً. ولم يفعلون هذا؟ هناك شئ يستحق منهم الاهتمام والانتباه؟

إن هناك الكثير من "الأذكاء" ممن يتخذون موقفاً دفاعياً أو جدالياً عندما تتعارض فكرة جديدة مع ما يعتقدونه، وفى مثل هذه الحالات يقترن ما يسمى بـ "ذكائهم" مع

من الناحية المالية، نحن نتمتع بالقوة على رسم مستقبلنا تجاه الثراء أو أن نكون من الفقراء أو من الطبقة الوسطى مع كل دولار نمسكه بأيدينا، ثم تعكس عاداتنا الإنفاقية حقيقة من نحن؛ فعادات الفقراء الإنفاقية عادات فقيرة. لقد كانت الميزة التي انتفعت بها وأنا صبي، هي أنني أحببت لعبة الاحتكار على الدوام، ولم يخبرني أحد بأن الاحتكار لعبة يلعبها الصغار دون غيرهم، ولهذا وازبنت على لعبها بعد أن بلغت، كما انتفعت بأب ثرى أفهمنى الفارق بين الأصول والخصوم. وهكذا من وقت طويل يوم كنت فتى صغيراً، اخترت أن أصير ثرياً، وعلمت أن كل ما علّى عمله هو تكديس الأصول - أعنى الأصول الحقيقية. لقد تلقى صديقى الحميم "مايك" خاظة أصول سلّمت إليه، ولكن ظل عليه أن يتعلم ليحافظ عليها؛ فكثير من العائلات تفقد أصولها فى الجيل الثانى، ببساطة لأنه لم يكن هناك من تدرب فيها على رعاية تلك الأصول رعاية حسنة.

يختار أكثر الناس ألا يكونوا أثرياء. فبالنسبة لتسعين بالمائة من الناس، يمثل طريق الثراء مرتقى صعباً، ولهذا تراهم يختلقون أقوالاً مثل: "لست مهتماً بالمال" أو "حينما يتوافر فى يدي بعض المال، سأفكر حينها فى المستقبل" أو "إن زوجى (أو زوجتى) هو (هى) من يهتم بتدبير المال". والمشكلة مع مثل هذه الأقوال هى أنها تسلب الشخص الذى تنزهه عن المال شيئين: أحدهما الوقت، وهو الأصل الأثمن، والثانى هو فرصة الدراسة؛ فليس فى افتقارك للمال وحسب عذر لك فى ألا تتعلم. لكن ذلك خيار تقبل عليه جميعاً وفى كل يوم، هو الخيار الذى يتعلق بإنفاقنا أعمارنا ومالنا، وما نبقىه فى أذهاننا، وتلك هى القدرة على الاختيار؛ فلكل منا خياراته، فأنا قد اخترت أن أكون ثرياً، وواظبت على هذا الاختيار كل يوم.

عليك أولاً أن تستثمر فى التعلم؛ ففى واقع الحياة، يعد الأصل الأوحى الذى فى حيازتك هو العقل، وهو أكثر الأدوات التى لنا عليها سلطان، وكما قلت عن القدرة على الاختيار، يضضى أمام كل منا اختيار ما يعتقد فور أن ينضج بما يكفى؛ فسيكون لك أن تشاهد قناة MTV طوال اليوم، أو أن تتصفح مجلات الجولف أو أن تحضر دروس فى السيراميك، أو أن تحضر فصولاً عن التخطيط المالى، فالخيار لك. وأغلب الناس يعمدون إلى الاستثمار ابتداءً بدلاً من أن يبدأوا فى تعلم شىء عن الاستثمار.

لقد تعرض منزل صديقة نى - وهى سيدة ثرية - للسطو؛ حيث سرق اللصوص التلفاز وجهاز الفيديو وتركوا لها جميع الكتب التى قرأتها، وكل منا لديه مثل هذا الخيار، ومرة أخرى أقول إن تسعين بالمائة من الناس يبتاعون أجهزة التلفاز، فيما يقدم عشرة بالمائة فقط على شراء الكتب التى تتحدث عن الأعمال والشرايط التى تتحدث عن الاستثمارات.

إن السبب أو الهدف إنما هو جماع لما يرغب فيه أحد وما لا يرغب فيه؛ فعندما يسألني الناس ماذا كان المبرر وراء رغبتى فى الثراء، أجيهم بأنه كان مزيجا من الحاجات العاطفية العميقة ونقيضها.

وسأسرد عليك بعضا منها بادئا بما لم أرغب فيه؛ إذ إنه هو ما يؤدى إلى ما أرغب فيه؛ فأنا لا أرغب فى أن أظل أعمل طيلة حياتى، ولست أرغب فيما رغبت فيه لى أبواى، والذى تمثل فى الأمان الوظيفى وفى منزل الضاحية. ولست أرغب فى أن أكون موظفا، فطلما سخطت لتفويت أبى مباريات كرة القدم التى كنت ألعبها لانشغاله الشديد بعمله، كما كرهت سعى والدى الشاق طيلة حياته، والذى التهمت منه الحكومة أكثرية ما عمل لأجله حتى يوم وفاته، ولم يسعه حتى توريثنا ما كد فيه طيلة حياته، لكن الأثرىء لا يواجهون المصير ذاته، حيث يجدون فى العمل، ثم يورثون ثمرته لأبنائهم.

لنتحدث الآن عما رغبت فيه. فلقد رغبت فى أن أكون حرا لأرتحل حول العالم، وأن أحيا الحياة التى أتمناها، ورغبت فى أن أقوم بهذا وأنا ما زلت شابا. لقد رغبت ببساطة فى أن أكون حرا، وأن أتحكم فى وقتى وفى حياتى. لقد رغبت فى أن يعمل المال من أجلي.

كانت تلك مبرراتى الشعورية العميقة، فما مبرراتك؟ إن لم تكن تلك المبررات قوية بما يكفى، فقد تقوى عوائق الدرب التى تعترضك على إيقافك. لقد خسرت أموالا وبدأت من الصفر مرات عديدة، لكن الدوافع الشعورية العميقة هى ما أبقتنى ثابتا وماضيا فى طريقى؛ فلقد أردت أن أصير حرا فى سن الأربعين، لكن الأمر تطلب منى العمل حتى بلغت السابعة والأربعين، مروراً بالعديد من الخبرات التى تعلمت منها طوال طريقى. كما قلت، كنت أود القول إن الأمر كان يسيرا، لكنه لم يكن كذلك، ولم يكن عسيرا فى الوقت نفسه، ولكن بدون وجود القصد أو الهدف الثابت، سيضحى كل شىء فى الحياة عسيرا.

**إن افتقرت إلى المبرر القوى، فليس ثمة منطلق فى استمرارك فى القراءة؛  
فستكون القراءة حينه أشبه بالعبء الشاق على كتفك.**

## ٢. اتخذ خيارات يومية؛ قوة الاختيار

إن الاختيار هو السبب الرئيسى فى رغبة الناس فى الحياة فى بلد متحرر؛ إذ نرغب فى أن تتوافر لدينا القدرة على الاختيار.

للأسف، تقاسم تسعون بالمائة من الغرب المعتقد المذكور أنفاً، ذاك ببساطة لأنه من الأيسر عليك أن تجد وظيفة وتعمل على كسب المال، فإن لم تكن جزءاً من القطيع، فإننى أقترح عليك الخطوات العشر التالية، لتوقظ بها ذكاءك المالى، وهى الخطوات التى عملت أنا شخصياً بها، فإن رغبت فى اتباع بعضها دون الآخر، فلك هذا، أما إن لم ترغب فى اتباع أى منها، فعليك أن ترسم خطواتك بنفسك، فذكاؤك المالى لا يفتر إلى القدرة على رسم طريقه بنفسه.

عندما كنت فى "بيرو" مصاحباً أحد المتقبين عن الذهب، والذى كان فى الخامسة والأربعين من عمره، طرحت عليه سؤالاً عن سبب وثوقه بالعثور عن أحد مناجم الذهب، فأجابنى قائلاً: "إن الذهب فى كل مكان، لكن الناس هم الذين لم يتدربوا على العثور عليه".

إننى أقرر صحة هذا؛ ففى مجال العقارات، بوسعى الخروج من منزلى، لأعود إليه وقد عقدت أربعاً أو خمساً من الصفقات الراجعة، فى حين يحدث للشخص العادى أن يعود خالى الوفاض حتى إن تفقد الأمكنة ذاتها، والسبب هو أنه لم يستغرق الوقت المطلوب لتنمية ذكائه المالى.

إننى أعرض عليك الخطوات العشر التالية، كوسيلة لتنمية قواك التى منحك إياها الله تعالى، وهى القوى الوحيدة التى لك عليها سلطان.

#### ١. اعثر على سبب يفوق الواقع: قوة الروح

إن سألت أغلب الناس عما إن كانوا يحبون أن يضحوا أثرياء أو أن يتحرروا مالياً، لأجابوك بنعم، لكن الواقع عندها يلقى بظلاله؛ إذ يبدو الدرب طويلاً مشتملاً على الكثير من العوائق، ولهذا يسهل عليهم العمل لقاء المال، وإعطاء الفائض منه إلى سمسارة الاستثمار.

قابلت ذات مرة فتاة شابة راودها حلم السباحة مع فريق الأولمبياد الأمريكى، لذا فإنه كان عليها الاستيقاظ فى الرابعة فجر كل يوم، لتسبح بعدها لثلاث ساعات قبل أن تضى إلى المدرسة. ثم لم يكن ليسمعها الاحتفال مع أقرانها عشية كل سبت؛ إذ كان عليها أن تجلس للدراسة وأن يظل مستواها الدراسى متقدماً، مثلها مثل الجميع. وعندما سألتها ما الذى دفعها إلى مثل هذه التضحية التى تفوق طاقة البشر، وملاًها طموحاً قالت ببساطة: "إننى أفعل هذا لنفسى وللذين أحبهم؛ فالحب هو الذى يقوينى على التضحية والتغلب على المصاعب".

## الفصل الثامن

# البداية

**يوجد ذهب فى كل مكان،  
ولكن معظم الناس غير مؤهلين لرؤيته.**

وددت قول إن جمعى الثروة كان يسيرا على، لكنه لم يكن كذلك. وللإجابة عن السؤال "من أين أبدأ؟" أعرض على السائل عملية التفكير التى أقوم بها يوميا؛ حيث إنه من اليسير حقا أن يعقد المرء صفقات رابحة. وأعدك بأنك سترى هذا، فالأمر أشبه بركوب الدراجات؛ حيث تعانى قليلا فى بادئ الأمر، ثم ما يلبث أن يصير الأمر هينا، وهذا شئ ينطبق على الناس جميعا، لكن خوض المعاناة التى تسبق جنى المال والعزم على المضى، هى التى تميز بين الناس.

إن عقد المرء "صفقة العمر" ذات الملايين، إنما تتطلب منه ذكاء ماليا. وإننى لأؤمن بأن فى داخل كل منا عبقرية مالية، لكن المشكلة هى أن ذكاءنا المالى يفظ فى سباته، منتظرا من ينبهه من رقادته؛ وهو كذلك لأن ثقافتنا قد لقننتنا الإيمان بأن حب المال رأس كل خطيئة، كما لقننتنا احتراف مهنة يمكننا من خلالها العمل على جمع المال، لكنها قد فشلت فى تعليمنا كيف نجعل المال يعمل من أجلنا. لقد علمتنا ألا نقلق لمستقبلنا المالى، حيث ستولى الشركة أو الحكومة رعايتنا بعد انقضاء سنوات عملنا، لكن أطفالنا الذين يتلقون تعليمهم على النظام المدرسى ذاته هم من سيدفع الثمن؛ فما زالت الرسالة التى يلقنونها هى أن اعمل بجد، واجن المال وأنفقه، وعندما تصير فقيرا، فسوف تقوم بإفراضك.

قررت أن أصير أقوى بخوفى هذا من المستأسيدين، فى حين يُضحى الآخرون أكثر ضعفا. ولقد كان إجبارى نفسى على التفكير فى كيفية جنى المزيد من المال، أشبه بالذهاب إلى المركز الرياضى والعمل على إنقاص وزنى. فكلما كنت أدرب عضلاتى المالية الذهنية، كنت أصير أقوى، والآن لم يعد أحد من هؤلاء المستأسيدين يخيفنى".

أعجبنى ما كان يقوله أبى الثرى، فقلت له: "إن أديت حق نفسى أولا، فسيتوطد مركزى المالى، كما سأصير أقوى جسدا، وأصح عقلا"، فأوماً موافقا.

"وان أرجأت أدائى حق نفسى، أو لم أؤده على الإطلاق، فسوف أصبح أكثر وهناً، ولا يتحكم فى الرؤساء والمدبرون ولا جامعو الضرائب ومحصلو الفواتير هم والإقطاعيون إلا بسبب عاداتى المالية السيئة".

فأوماً بالإيجاب، وقال: "مثلك فى ذلك مثل ذاك الفتى الهزيل".

### التغلب على التكبر

اعتاد أبى الثرى أن يقول لى: "ما أعرفه يعود علىّ بالمال، أما ما أجهله فهو الذى يفوت علىّ جنى هذا المال، وفى كل مرة يحيط بى جهلى، كنت أخسر فيها المال؛ ذلك لأننى حين أكون جاهلا، فإننى أؤمن بأن ما لا أعرفه ليس مهماً".

لقد وجدت العديد من الناس يعمدون إلى الكبر إخفاءً لجهلهم - يحدث هذا فى الأغلب حين أناقش القوائم المالية مع المحاسبين أو حتى مع المستثمرين الآخرين.

إنك تراهم يلجأون للتبجح أثناء المناقشة، ويضحى جليا لى أنهم لا يعرفون ما الذى يتحدثون عنه، وهم لا يكذبون، لكنهم لا يقولون ما هو صواب.

هناك الكثير من العاملين فى مجالات المال والتمويل والاستثمارات لا يعرفون على وجه الحقيقة ما الذى يتكلمون عنه، ولا يختلف أسلوب أغلب من يعمل فى صناعة المال عن أسلوب باعة السيارات المستعملة، فعليك، عندما تدرك أنك جاهل بأمر ما، أن تشرع بتعليم نفسك، سواء على يد شخص عليم بهذا الأمر، أو بأن تقرأ كتابا يدور حول هذا الأمر.

قال: "الأمر نفسه، فسأظل على سداد التزاماتي تجاه نفسي أولاً، حتى إن قل ما لدى من المال؛ إذ تفوق أهمية خانة الأصول الخاصة بي ما لواجباتي تجاه أى طرف آخر".

قلت: "ولكن، ألا تتعرض ساعتها للملاحقة؟"

قال: "هذا ما سيحدث إن لم تسدد التزاماتك. اسمع، إنتى لم أقل لك ألا تسدد التزاماتك، بل ما قلته هو أد حق نفسك أولاً، حتى إن قل ما بيدك من مال".

فقلت: "ولكن كيف تفعل هذا؟"

فقال: "ليس المهم هو كيف، بل المهم هو لماذا؟"

فقلت: "حسناً، لماذا؟"

قال: "إنه الحافز، فمن تظنه سيصرخ بالشكوى أكثر من الآخر إن لم أَدفع له، نفسى أم الدائنون؟"

أجبت: "بدهاءة، الدائنون هم الذين ستفوق شكواهم شكواك، فما كنت لتعرض إن لم تدفع لنفسك".

قال: "أترى الآن! فبعد أن أجبت داعى النفس، تكون هناك ضغوط شديدة تدفعنى لأسدد ضرائبى وما علىّ للدائنين الآخرين، وهذا ما يدفعنى إلى البحث عن صورة أخرى من الدخل. فالضغوط من أجل سداد هذه الالتزامات تضخى هى حافزى. ولقد عملت بوظائف إضافية، وشيدت شركات أخرى، وضاربت فى أسواق الأسهم، وفعلت كل ما بوسعى حتى لا يرفع أحدهم صوته فى وجهى، وقد دفعتنى هذه الضغوط إلى المزيد من الاجتهاد فى العمل، وأجبرتتى على التفكير، وجعل منى هذا كله شخصاً أذكى وأكثر فاعلية فى التعامل مع المال. أمّا لو كنت قد أرجأت أداء حقى لنفسى لنهاية المطاف، فما كنت لأشعر بأى من هذه الضغوط، ولصرت إلى الإفلاس".

قلت: "فهو الخوف من الحكومة إذن ومن الدائنين هو الذى حفزك؟"

قال: "أصبت، وأنت ترى كيف يتمر مأمورو الضرائب على دافعيتها، وهذه حال مأمورى الضرائب بصورة عامة، وأغلب الناس يذعنون لهؤلاء المستأسدين، فيؤدون إليهم ولا يؤدون حق أنفسهم أبداً. وعساك أن تعرف قصة الفتى الهزيل، الذى قذف الرمل فى وجهه".

أومأت بالإيجاب، حيث إننى أرى هذه الطريقة عن رفع الأتقال وبناء الأجسام دوماً فى الكتب الهزلية. تابع قائلاً: "الواقع هو أن أغلب الناس يدعون المستأسدين يرمون فى وجوههم التراب، لكننى

إذا اعتنيت بنفسى أولاً  
فسأصبح قوياً من الناحية  
المالية والعقلية.

نقدم لك افضل شركات التداول المرخصة من الهيئات الرقابية

شركة exness من عام 2008 ، تراخيص قوية أهمها الترخيص البريطاني ، سحب و ايداع فوري بدون عمولات ، حسابات متعددة اسلامية بدون فوائد تبييت, سبريد معتدل ومنخفض

فتح حساب إسلامي في شركة Exness

<https://one.exness-track.com/a/sst5buui>

---

شركة XS الاسترالية من عام 2010، ترخيص استرالي ، حسابات اسلامية متعددة بدون فوائد تبييت سحب و ايداع بدون عمولات سحب في دقائق معدودة سبريد معتدل ومنخفض

فتح حساب إسلامي في شركة XS

<https://my.xs.com/ar/links/go/57>

---

شركة FBS من عام 2009 تراخيص قوية منها الترخيص القبرصي وحسابات اسلامية متعددة سحب و ايداع في دقائق سبريد معتدل ومنخفض

فتح حساب إسلامي في شركة FBS

<https://fbs.partners?ibl=151942&ibp=570901>

---

شركة IcMarkets الاسترالية من عام 2010 ، ترخيص استرالي ، حسابات اسلامية متعددة سحب و ايداع بدون عمولات سبريد معتدل ومنخفض

فتح حساب إسلامي في شركة IcMarkets

<http://www.icmarkets.com/?camp=26059>

---

شركة NSFX من عام 2011 ، تراخيص الاتحاد الأوروبي ، حسابات اسلامية وسائل متعددة سحب و ايداع بدون عمولات سبريد معتدل ومنخفض

فتح حساب إسلامي في شركة NSFX

<https://nsfx.co/r/E82>

فسوف تكون عرضة للنقد بأية حال، وسوف تلاحقك لعنات الناس إن أقدمت على شيء، كما ستلاحقك لعناتهم إن أنت أجمعت عنه".

### التغلب على العادات السيئة

تعد حيواتنا انعكاسا لعاداتنا أكثر منها انعكاسا لتعليمنا. لقد قال لي صديق بعد أن شاهد فيلم *Conan the Barbarian* لـ "أرنولد شوارزينجر": "وددت لو أن لي بنية كبنية أرنولد شوارزينجر"، وكان أن أومأ الرجال جميعا موافقين على ما قال. ثم قال صديق آخر: "لقد سمعت أنه كان نحيفا وهزيلا في السابق".

فقال صديق ثالث: "نعم، أنا أيضا سمعت بهذا، كما سمعت أنه اضطر إلى العمل طوال اليوم في المركز الرياضي".  
"نعم، وأراهن أنه كان كذلك".

فقال الشخص الساخر في المجموعة: "لا، أراهن أنه ولد كما ترونه، ثم دعونا من "أرنولد" ولنحتس بعض الشراب".

وهذا السلوك، مثال لسلوك تحكمه العادات. وانتي لأتذكر سؤالي لأبي الثرى عن عادات الأثرياء، وبدلا من أن يجيبني مباشرة، أراد مني أن أستشفها من أحد الأمثلة، كعادته.

قال: "أخبرني متى يسدد أبوك فواتيره؟"

قلت: "في الأول من كل شهر".

قال: "هل يتبقى له أي شيء بعد ذلك؟"

فقلت: "الكفاف".

فقال: "وهذا هو السبب في معاناته، إنها عاداته السيئة؛ فأبوك يسدد التزامات الجميع أولا، ثم يستبقى لنفسه ما تبقى، هذا إن تبقى له شيء".

فقلت: "هذا هو ما لا يحدث في العادة، ولكن عليه أن يسدد فواتيره، أليس كذلك؟ أم تقول إنه ليس عليه فعل ذلك؟"

قال: "بالطبع لم أعن هذا، فأنا حريص على تسديد فواتيري في أوان استحقاقها - كل ما هناك أنني أسدد التزاماتي تجاه ذاتي أولا، قبل أن أسدد التزاماتي تجاه الحكومة".

فسألته: "فماذا يحدث إن لم يتوافر معك القدر الكافي من المال؟ ماذا تفعل حينها؟"

ولهذا قلما منحني أنا و "مايك" أى شيء، بل كان بدلا من هذا نيسأنا: "كيف لكما بالحصول على ما تريدان؟"، وكانت الجامعة هي أحد الأشياء التي أردناها، وأدينا مقابلها دون عون من أحد، ولم يكن يهتم بتحقيقنا هدفا بعينه، بل كان السعى إلى تحقيق هذا الهدف هو ما أراد منا أن نتعلمه.

إن المشكلة التي أستشعرها اليوم هي وجود ملايين من الناس يمتلكهم الشعور بالذنب لما يراودهم من جشع، ولما يعترهم من رغبة في الحصول على أطايب الحياة، فهذا رد فعل درجوا عليه منذ نعومة أظفارهم، كما درج أغلبهم لا شعوريا على قول: "ليس في مقدورى نيل هذا"، أو "لن يكون بوسعى أبدا القيام بهذا الأمر".

وعندما قررت الخروج من سباق الجرذان، كان هناك سؤال بسيط يطرح نفسه: "كيف لى ألا أحتاج إلى العمل ثانية؟" وشرع عقلى فى طرح الإجابات والحلول. وكان الجزء الأصعب هو التخلّى عن عقيدة والدى الفقير، عقيدة أن "لن يسعنى تحقيق هذا أبدا"، أو عقيدة "إنك لا تفكر سوى فى نفسك" أو "لِمَ لا تفكر فى الآخرين؟" وسائر هذه التعليقات التي تثير الشعور بالذنب وتقمع رغباتى.

كيف لك أن تقضى على الكسل إذن؟ والإجابة هي بقليل من الجشع. هل تذكر تلك المقولة التي تكررها إذاعة WII FM، وهي: "ما الذى سأنالُه من ذلك؟". إن المرء منا فى حاجة إلى الجلوس والتساؤل "ما الذى سأكسبه إن كنت صحيحا وجذابا وذا مظهر طيب؟" أو "كيف ستبدو حياتى إن لم أحتج إلى العمل ثانية؟" أو "ماذا كنت سأفعل لو حظيت بكل ما أريد من مال؟". افعّل هذا لتستثير فيك بعض الجشع، فبدون القليل من الجشع، لن تكون هناك رغبة فى أن تنال شيئا أفضل ولا لتصير إلى أحسن. وما كل التقدم المشاهد فى حياتنا إلا نتاج رغبتنا فى شيء أفضل، وما أتت الاختراعات الحديثة سوى إجابة لرغبتنا فى شيء أفضل، ونحن لا نذهب إلى المدرسة ولا نجتهد فى الدراسة سوى لأننا نبقى أن نكون أفضل. وهكذا عندما تجد نفسك متجنبيا لشيء تعلم أن عليك القيام به، فاسأل نفسك ساعتها: "ما الذى سأنالُه من ذلك؟" ولتكن جشعا ولو قليلا؛ فذاك هو العلاج الفعّال للكسل.

أما الجشع الزائد، فمفله: مثل أى شيء مبالغ فيه قد يكون ضارا، لكن تذكر وحسب ما قاله "مايكل دوجلاس" فى فيلم Wall Street، وهو أن "الجشع شيء حسن". وقد صاغ أبى الثرى الكلمات نفسها ولكن بعبارة أخرى؛ حيث قال: "الشعور بالذنب أسوأ مر الجشع؛ إذ الشعور بالذنب يسرق الروح من جسدها". أما بالنسبة لى، فلا أجد أفضل من قول "إليانور روزفلت" إذ تقول: "عليك باتباع ما يملى عليك ضميرك بصوابه

ينالون كل ما يطلبونه. ولا ينفك جارى هذا يردد كل يوم: "إنتى لا أريد لهم أن يشعروا بالحاجة" لكنه بهذا لا يدخر شيئاً لتعليمهم الجامعى ولا لتقاعده، فى الوقت الذى ينال فيه أطفاله كل ألعاب الدنيا. ولقد حصل مؤخراً على بطاقة ائتمانية جديدة، واصطحب أطفاله لزيارة لاس فيجاس قائلًا بشعور من يضحى تضحية عظيمة: "إنتى أفعل هذا من أجل أطفالى". لقد رفض أبى الثرى مقولة: "ليس بوسعى القيام بهذا" فى الوقت الذى كان هذا هو ما أسمعته صباح مساء فى منزلى.

لقد آمن أبى الثرى بأن  
مقولة " ليس بوسعى  
القيام بذلك " تغلق المخ،  
بينما مقولة " كيف يمكن  
لى القيام بذلك؟"، فتفتح  
الباب للفرص والإثارة  
والأحلام.

لقد آمن أبى الثرى بأن مقولة " ليس بوسعى القيام بذلك " تغلق المخ، بينما مقولة " كيف يمكن لى القيام بذلك؟"، فتفتح الباب للفرص والإثارة والأحلام. ولكن الشيء الأكثر أهمية من هذا كله، هو شعور أبى الثرى بأن قول المرء "ليس بإمكانى القيام بذلك" يعد كذبا، والمرء يعرف أن ذلك كذب بالفطرة. وكان أبى الثرى يقول: "إن بداخل المرء قوة عظيمة تعرف أن بوسعها القيام بما يحتاج إليه". وعندما بركن إلى عقل كسول يخبره بأن "ليس فى وسعه القيام بالأمر" تتدلع فى داخل المرء حرب مريرة؛ إذ تغضب روحه فيما يتخذ عقله الكسول موقف المدافع عن الكذب، تصرخ الروح قائلة: "لنذهب للعمل ونقم بالأمر" فيما يجاوبها العقل الكسول نائلا: "لكننى متعب وأجهدت بالعمل اليوم"، أو تقول روح الفرد: "لقد سئمت وتعبت من الفقر، لننطلق ونعمل على تحصيل الثراء"، فيجاوبها العقل الكسول قائلا: "لا، الأثرياء جشعون، إضافة لأن فى الأمر منغصات عظيمة، وليس أمنا، فقد أخسر المال، إنتى لأبذل ما فى وسعى وهذا كل ما على فعله، ولدى الفرصة لأحقق ما أصبو إليه من ملى فى كل حال. انظر ماذا لدى الليلة! إن رئيسى يرغب فى أن ينجز كل هذا بصباح غد".

كما أن قول المرء "ليس بوسعى القيام بالأمر" يجلب عليه حزنا ويأسا قد يقودانه إلى الجزع والاكئاب فى أغلب الأحيان. والفتور هو نتيجة أخرى لما يصيب المرء جراء إله هذه المقولة، أما "كيف يسعنى القيام بالأمر؟"، فهى مقولة تفتح أمام المرء باب خيارات والحماسة والحلم؛ ولهذا لم يعن أبى كثيرا بما يريد الفرد شراءه، بل بالكيفية التى تولد بها مقولة: "كيف لى أن أقوم بالأمر؟" عقلا متينا وروجا طموحا.

**التغلب على الكسل**

المشغولون دائماً هم أكثر الناس كسلاً، وكلنا قد سمع قصة رجل الأعمال الذي يكدر عمله ليجمع المال، ويجتهد ليوفر الرفاهية لزوجته وأطفاله، فتراه يقضى ساعات طوياً في مكتبه ثم يحضر عمله إلى منزله في العطلات الأسبوعية. ثم يرجع إلى منزله ذات يوم ليجده خاوياً، فقد رحلت عنه زوجته وأطفاله. لقد كان يعلم بوجود المنغصات بينه وبين زوجته، لكنه بدلاً من أن يبادر لإصلاح ما بينهما، ظل منشغلاً بعمله، فانهار أدائه في عمله وخسر وظيفته في النهاية.

إننى اليوم أقابل أناساً لم يسمح لهم انشغالهم برعاية ثرواتهم، كما أن هناك أناساً لا يسمح لهم انشغالهم بمراعاة صحتهم. والسبب في الحالتين واحد - إنه انشغالهم؛ إذ يجدون فيه وسيلة لتجنب شيء ما لا يرغبون في مواجهته. وهم ليسوا في حاجة إلى من يخبرهم بذلك؛ إذ يعلمون ذلك من أنفسهم تمام العلم. بل في الواقع تتمثل ردة فعلهم إن أنت ذكرتهم بتلك الحقيقة، في الغضب والسخط عليك.

فإن لم يكن انشغالهم في العمل أو بشؤون أطفالهم، فإنهم يتشغلون بمشاهدة التلفزيون أو الصيد أو لعب الجولف أو التسوق. لكنهم يعلمون طوال الوقت أنهم يتجنبون شيئاً مهماً؛ وتلك هي الصورة الأكثر شيوعاً للكسل، أى الكسل بالانشغال. ما علاج الكسل إذن؟ الإجابة هي: القليل من الجشع.

فلقد ترعرع أكثرنا على التفكير في الجشع والرغبة على أنهما شيء سيئ؛ فقد اعتادت أمى أن تقول: "الجشعون أناس سيئون"، لكننا رغم ذلك نحفظ في داخلنا بذاك التلهف على حيازة الأشياء الجديدة والمثيرة، وهكذا حتى يبقى الوالدان عاطفة الرغبة هذه قيد السيطرة، يستخدمان الشعور بالذنب لقمعها.

لقد كانت إحدى مقولات أمى المفضلة في هذا هي قولها: "إنك لا تفكر سوى في نفسك. ألا تعرف أن لك إخوة وأخوات؟" وكانت إحدى مقولات أبي الساخرة المفضلة "ماذا تريد منى حقاً أن أبتاع لك؟"، وكذلك: "أتظننا نكدس المال؟ أم تراك تحس المال ينبت على الأشجار؟ إننا فقراء وأنت تعرف هذا".

لم تكن الكلمات هي ما يترك في أثر، بل الغضب المثير للشعور بالذنب، والد ترافق مع الكلمات هو ما كان يترك في أثر.

على النقيض من ذلك المسلك، نجد مسلك التضحية الزائدة، المتمثل في قول الو لولده: "إننى أضحي بحياتي لأبتاع ذلك لك، وإننى لأبتاعه لأجلك لتحظى أنت بما أحظ أنا به مطلقاً في طفولتي". ومثال ذلك أيضاً، أحد جيراني خالي الوفاض، وال عجز عن إدخال سيارته في المرآب: لأنه ملئ عن آخره بألعاب الأطفال. المدلل الذي

الجديدة، فاشترت خمسة عشر ألف سهم بخمسة وستين بالمائة من القيمة التي تساويها أسهم الشركة.

وبعد ثلاثة أشهر، مررت أنا وهذا الصديق بجوار محطة الوقود ذاتها، وبقينا كان سعر جالون الوقود قد ارتفع بما يقرب من خمسة عشر دولاراً من قيمته. ومرة أخرى انتاب القلق صديقي وشرع فى التذمر، فابتسمت؛ لأن شركة الوقود الصغيرة المذكورة آنفاً، قد اكتشفت آباراً بترولية فى عام ١٩٩٧، وارتفعت قيمة أسهمها إلى ما يربو على الثلاثة بالمائة بعد تلك المرة التى ألمح فيها لارتفاع سعر الوقود - وسوف يرتفع سعر الوقود أكثر إن كان ما يقوله صديقي هذا صحيحاً.

فى هذا الموقف بدلا من أن يعمد هؤلاء الناس إلى التمعن فى الأمور، يلغى الجزء المتخوف فيهم عقولهم. ولو فهم أكثر الناس كيفية عمل "عامل الإيقاف" فى سوق الأسهم لربح الكثير من الناس الذين يستثمرون ليكسبوا، بدلا من الاستثمار بدافع عدم الخسارة. و"عامل الإيقاف" هو ببساطة أمر حاسوبى، يبيع جميع أسهمك تلقائياً فور شروع الأسعار فى الانهيار، معينا إياك على تقليل خسائرك ومعظما لك بعض مكاسبك. وانه لأداة عظيمة لأولئك الذين تروعهم الخسارة.

ولهذا كلما أسمع الناس يشددون على ما لا يجبون بدلا من التشديد على ما يرغبون فيه، أعلم يقينا أن اللفظ قد تعالى داخل رؤوسهم، وأن المخاوف قد هيمنت على عقولهم، وأخذت تردد على رؤوسهم "إن السماء لآخذة فى التصدع، وإن المراخيص لآخذة فى التوقف عن العمل" - هكذا يتلافون عمل ما لا يحبونه، لكنهم يدفعون فى المقابل ثمنا باهظا، فربما لا يتألون ما أرادوه فى حياتهم مطلقاً.

لقد علمنى أبى طريقة النظر إلى من تسيطر عليهم المخاوف، فقال لى: "عليك بما قاله الكولونيل ساندرز". ففى السادسة والستين من عمره، فقد الرجل عمله وبدأ يتعيش من معاش الأمان الاجتماعى الذى يتقاضاه. وحيث لم يكن هذا المعاش كافياً، فقد طاف البلاد طولا وعرضا مروجاً لوصفته فى قلى الدجاج. وقد صادف الخذلان فى مسعاه ألفاً وتسع مرات، قبل أن يجيبه أحد إلى مطلبه، وساعتها أخذ يكون ثروة من الملايين فى السن التى يشرع فيها الناس فى التوقف عن العمل؛ فكان "هارلان ساندرز" رجلاً شجاعاً وصلب العزيمة" - على حد قول أبى الثرى عنه.

عندما تغرق فى شكوكك وتراودك المخاوف، اعمد لما قام به الكولونيل "ساندرز" تجاه مخاوفه - لقد قام بقلبيها!

لذا عندما يقول أحدهم: "إننى لا أهوى إصلاح المراهيض" أرد عليه مستنكرا: "ما الذى يوحى لك بأننى أحب إصلاحها؟". إن هؤلاء يقولون إن المرحاض وإصلاحه شيء يفوق فى أهميته ما يتوقون لتحقيقه، فترانى أحدثهم عن الفرار من سباق الجرذان فيما لا تفتأ أعينهم تنظر إلى المرحاض...! هذا هو القالب الفكرى الذى يبقى أغلب الناس مرتكبين إلى الفقر، ويلجأون إلى السخرية بدلا من النظر والتعمق فى الأمور.

كان أبى الثرى يقول لهم: "إن نجاحكم مرتهن بترككم عبارة: إننى لا أحب...". ولأننى لا أهوى أنا أيضا إصلاح المراهيض، فإننى أبحث جاهدا عن مدير للعقارات يتولى هو مسئولية إصلاحها. وساعة أعر على مدير جيد للعقارات من منازل وشقق، يشرع المال فى التدفق بين يدى. لكن الشيء الأكثر أهمية، هو أن المدير العقارى المتقن لعمله، يخولنى شراء عقارات أكثر؛ إذ يحمل عنى مسئولية صيانتها، وهو لذلك عامل نجاح فى مهنة المتاجرة بالعقارات، والعتور على مدير متقن هو أكثر أهمية بالنسبة لى من العقار نفسه، إذ تصل إلى أسماع هؤلاء المديرين أنباء عن الصفقات العظيمة قبل أن ينمو إليها علم السماسرة، الأمر الذى يجعلهم أكثر قيمة من هؤلاء الأخيرين.

إن هذا هو ما عناه أبى الثرى بقوله: "إن النجاح مرتهن بترك المرء عبارة: إننى لا أحب"، ولأننى لا أحب أنا الآخر إصلاح المراهيض، فقد تدبرت أمر المتاجرة بالعقارات وعجلت بخروجى من سباق الجرذان، أما الذين يدأبون على تكرار مقولة "لا أحب إصلاح المراهيض"، فيفوتون على أنفسهم فى أكثر الأحيان الانتفاع بهذه الأداة الفعالة من أدوات الاستثمار - العقارات؛ فعندهم تفوق مسألة المراهيض مسألة حريتهم أهمية.

كثيرا ما أسمع الناس فى سوق الأسهم يقولون: "إننا لا نحب خسارة المال"، ولكن ما الذى يدفعهم إلى الاعتقاد بأننى أنا أو أى شخص آخر نحب خسارة المال؟ الواقع أنهم لا يجنون المال لأنهم اختاروا ألا يخسروه، وبدلا من اللجوء إلى تحليل الأمور، يعطلون عقولهم عن التفكير فى أداة أخرى فعالة من أدوات الاستثمار، وهى سوق الأسهم.

كنت أمر برفقة صديق بجوار محطة الوقود التى يمتلكها جار لى، فنظر صديقى فرأى أن سعر الوقود أخذ فى الارتفاع. ولأن صديقى هذا ممن يعترىهم الجبن، وتبدو السماء له دوما أخذة فى التصدع، فغالبا ما يحق به ما تشاءم منه.

وعندما عدنا إلى المنزل، أرانى جميع الإحصائيات التى تدلل على استمرار أسعار الوقود فى الارتفاع فى غضون السنوات القلائل التالية. وهى إحصائيات لم أسمع بها من قبل، رغم أننى أمتلك بالفعل حصة كبيرة من إحدى شركات البترول العاملة. وفر ضوء هذه المعلومات، شرعت فى البحث سريعا، فوجدت شركة بترولية متدنية القيمة كانت فى سبيلها للحصول على ودائع بترولية. كان سمسارى متحمسا لهذه الشركة

فى مثال آخر لهذا المسلك، كنت أحتفظ بجزء من أصولى فى صورة رهونات عقارية بدلا من شهادات الإيداع، وكنت أجنى فوائد بمعدل ستة عشر بالمائة سنويا على المال المجدد فى هذه الصورة، وهى فائدة تفوق بكثير نسبة الخمسة بالمائة التى يتيحها لى المصرف. كانت الشهادات مؤمنة برصيد عقارى ومحمية بقانون الولاية، وهى ميزة تفوق أيضا ما تمنحه المصارف، حيث إن وسيلة الشراء جعلت من هذه الشهادات استثمارا آمنا، ولم يكن ينقصها شىء سوى تحويلها إلى سيولة، ولهذا اعتبرتها شهادات إيداع لمدة تتراوح ما بين العامين إلى الأعوام السبعة، وكنت فى كل مرة أخبر فيها أحدا بالصورة التى أحفظ فيها مالى، يقولون لى إنها صورة خطيرة، ثم يقررون علىّ لماذا لا ينبغى علىّ اللجوء إليها. وعندما كنت أسألهم من أين تحصلون على هذه المعلومات، يجيبوننى بأنها من صديق أو من إحدى المجلات التى تتحدث عن الاستثمار، فلم يقدم عليها أحد منهم قط، فيما كانوا يخبرون كل من يقدم عليها بأن عليه ألا يفعل. لكننى كنت أنتظر أن تعود علىّ بفائدة تبلغ ستة عشر بالمائة على الأقل، فيما قبل الذين يجنحون إلى الخوف بالخمس فى المائة التى توفرها لهم المصارف. ولا عجب، فالخوف مكلف!

إن وجهة نظرى تتمثل فى أن تلك المخاوف وهذه السخرية هى ما يُبقى معظم الناس فقراء وفى الجانب الآمن، فى الوقت الذى يرتقب منك العالم الواقعى أن تضحي ببساطة ثريا، فشكوك المرء هى وحدها التى تبقيه فقيرا. وكما قلت سابقا، فإن طريقة الخروج من سباق الجرذان سيرة، ولا تتطلب قدرا كبيرا من التعليم، لكن تلك الشكوك هى التى تعيق أغلب الناس عن التقلت منها.

لقد قال لى أبى الثرى إن: "الساخرين لا ينجحون أبدا" كما كانت له مقولة أخرى محببة إلى نفسه وهى: "الشك والمخاوف هى ما يولد السخرية، فترى الساخرين يعمدون لانتقاد الأمور، فيما يعمد الراحون إلى تحليلها". وكان يقول مفسرا إن السخرية عين عمياء، بينما عين التحليل مبصرة؛ فالتحليل والتمعن فى الأمور هما ما يخولان الراحين رؤية ما يتعامى عنه الساخرون، وأن يروا الفرص التى يفوتها كل من عداهم، ورؤية ما غفل الناس عنه هى مفتاح أى نجاح.

تعد العقارات أداة استثمار عديدة لكل من يسعى إلى تحقيق النجاح المالى أو الحرية المالية؛ فهى أداة استثمار فريدة من نوعها، وما زلت فى كل مرة أذكر فيها العقارات كوعاء استثمارى، أسمع الناس يقولون: "إننا لا نهوى إصلاح مراحيض المنازل"، وهذا ما أسماه "بيتر لينش" باللغظ، وهذا ما كان والدى الثرى ينعت به كلام الساخرين - ككلام من ينتقد ولا يتمعن القول... كلام من يترك لشكوكه ومخاوفه إبطال تفكيره، بدلا من أن يرى الأمور على حقيقتها.

تجاريا يظهر أن الناس يصابون بالبرد في فبراير، تزداد نسبة الإصابة بالبرد بين الناس وكذلك مبيعات علاجات البرد.

هكذا يصير أغلب الناس فقراء، لأن العالم اكتظ بالجبناء الذين يهرولون منادين: "إن السماء آخذة في التصدع، إن السماء آخذة في التصدع"، وهم مؤثرون فيما يقولون لأننا جميعا جبناء، وإن الأمر ليتطلب شجاعة فائقة حتى يتلافى المرء إثارة الشائعات والنذر الكاذبة لشكوكه ومخاوفه.

منذ فترة طويلة، أتى صديق اسمه "ريتشارد" من بوسطن ليزورني أنا وزوجتي في فينيكس. وقد ذهل لما حققناه من خلال الأسهم والعقارات، وحينما أتى كانت أسعار العقارات في فينيكس متدنية، فقضينا معه يومين نرهب ما رأينا فيه فرصا مبهرة لجنى السيولة وتنمية رأس المال.

لست أنا ولا زوجتي من سماسرة العقارات، بل نحن مستثمران وحسب. وبعد أن أقررنا له وحدة سكنية في أحد المنتجات، هاتقنا أحد السماسرة فباعها إياه عصر ذلك اليوم. كان سعر العقار المكون من حجرتي نوم هو اثنين وأربعين ألف دولار لا غير، في حين كان سعر الوحدات السكنية المماثلة هو خمسة وستين ألف دولار. وقد عقد صفقة رابحة، واشترى المنزل وكله حماسة، وعاد بعدها إلى بوسطن.

بعد ذلك بأسبوعين، اتصل السمسار ليخبرنا بأن صديقنا تخلى عن المنزل، وبسرعة اتصلت به لأعرف السبب، فكان كل ما قاله هو أنه تحدث لجار له، فأخبره هذا الجار بأن الصفقة لم تكن بالرابحة، وأنه تكلف فيها الكثير، فسألت "ريتشارد" عما إذا كان جاره هذا من المستثمرين فأجابني بالنفى، وعندما سألته لِمَ إذن أنصت إليه؟ اتخذ الموقف الدفاعي وقال لى ببساطة إنه أراد أن يجرب حظّه في مكان آخر.

وقد تغيرت حال سوق العقارات في فينيكس، وبعد عدة سنوات بلغت قيمة إيجار هذا المسكن ألف دولار شهريا، بل ووصلت قيمة إيجاره إلى ألفى وخمسمائة دولار في ذروة أشهر الشتاء، ثم ارتفعت قيمة العقار لتبلغ خمسة وتسعين ألف دولار في نهاية ذلك العام. لقد كان كل ما على "ريتشارد" أن يدفعه في العقار هو مبلغ خمسة آلاف دولار، وكان حينها قادرا على أن يخطو خطواته الأولى خارج سباق الجرذان. لكن لم يحقق "ريتشارد" أى شيء حتى الآن.

لم أندش لتنازل "ريتشارد" المفاجئ عن العقار، فذاك، ما يطلق عليه "ندم المقدم على الشراء"، وهو الندم الذي يعترينا جميعا؛ إذ هي مثال لتلك المخاوف التي تتابنا، فيفوز في ظلها الجزء الجبان منا، وتضيع فرصة تحقيق الحرية.

## التغلب على السخرية المريرة

كلنا يذكر ذاك الفرخ الصغير الذى جرى إلى الحظيرة صارخا: "إن السماء تسقط، إن السماء تسقط" - كلنا يعرف أناسا من هذا القبيل، كما أن هناك مثل هذا الأمر داخل كل منا.

وكما قلت سابقا، يشبه الشخص الساخر هذا الفرخ الصغير؛ فكلنا يتحول إلى فرخ صغير عندما تحيط سحب الشك والخوف بأفكارنا.

كل منا تساوره الشكوك عن نفسه، فتارة يقول: "لست ماهرا بما يكفى"، "لست ذكيا"، "فلان وفلان أفضل منى"، أو يحدث أن تشلنا شكوكنا هذه، فتعمد للعب لعبة "ماذا لو؟": "ماذا لو انهار الاقتصاد فور قيامى بالاستثمار؟ أو ماذا لو خرجت الأمور عن نطاق السيطرة، ولم يسعنى رد المال؟ أو ماذا لو لم تسر الأمور سيرها المخطط لها؟"، أو نحدث أنفسنا بأن هناك أصدقاء وأحبة سيذكروننا بنقاط القصور فينا طلبنا منهم تعريفنا بها أم لم نطلب، فيكررون فى كل وقت: "ما الذى جعلك تظن أنك قادر على القيام بهذا الأمر؟" أو: "إن كانت تلك فكرة جيدة، فلم لم يسبقك إليها أحد؟" أو "لن تفلح فى هذا الأمر أبدا"، أو: "إنك لا تعرف ما الذى تتحدث عنه"، وتقع كلمات التشكيك تلك علينا موقعا ثقيلًا نفشل معه فى الإقدام على شىء، فيعتبرنا شعور رهيب بالخوف ونعجز فى بعض الأحيان عن النوم، ونفشل فى أن نمضى قدما، فنركن لما هو آمن فيما تتجاوزنا الفرص، ونجلس ناظرين إلى الحياة تتجاوزنا ونحن مشنتون. لقد شعرنا جميعا بهذا مرة على الأقل فى حياتنا، وتكرر عند البعض أكثر من الآخر.

يشير "بيتر لينش" - من مؤسسة فيديليتي للاعتمادات المتبادلة الشهيرة - إلى تلك الإنذارات عن سقوط السماء على أنها لفظ نسمعه جميعا.

إنه لفظ إما يثار من داخلنا أو يقع على أسماعنا من الخارج، ويأتينا فى الغالب من الأصدقاء والعائلة وشركاء العمل ومن الإعلام. ويسترجع "لينش" حقبة الخمسينيات يوم أن هيمن خطر الحرب النووية على الأخبار، حتى بدأ الناس فى تشييد مخابئ الحماية وتخزين الطعام والماء. ولو أنهم استثمروا هذا المال بحكمة فى السوق بدلا من إنفاقه على تشييد المخابئ، لربما صاروا اليوم إلى الاستقلال المالى.

عندما اندلعت أعمال الشغب فى لوس أنجلوس منذ سنوات قلائل مضت، أدى ذلك إلى زيادة مبيعات الأسلحة على مستوى القطر كله. وإذا توفى شخص جراء تناول لحم هامبورجر غير تام النضج فى واشنطن، رأيت وزارة الصحة فى أريزونا تأمر المطاعم بأن تحسن إنضاج اللحوم المباعة فيها، وإذا ما عممت إحدى شركات العتاقير إعلانا

ثريا، فعليك أولاً أن تبحث عن تركيز استثمارائك، لا عن التوازن فيها، وإن نظرت إلى أى من الناجحين، فستجد أنهم لم يبدأوا بالاستثمار المتوازن بأدنى ذى بدء؛ إذ لن تقود هذه الرؤية لشيء، بل تقعد بالمرء فى محله، ولكى تحقق تقدماً، فعليك أن تتخلى عن مبدأ التوازن فى المحفظة الإستثمارية، وانظر لنفسك كيف تعلمت المشى.

لم يعمل "توماس أديسون" طبقاً لمبدأ التوازن، بل التركيز، ولم يكن "بيل جيتس" عاملاً بمبدأ التوازن، بل كان عاملاً بمبدأ التركيز. وكذلك كان "دونالد ترومب" و"جورج سوروس"، ولم ينشر الجنرال "جورج باتون" دباباته فى كل مكان، بل ركز انتشارها عند النقاط غير الحصينة على الخط الألمانى، هذا فى الوقت الذى نشر فيه الفرنسيون قواتهم بطول خط ماجينو، ولملك أن تعرف ما الذى حل بهم! فإن كانت عندك أية رغبة فى تحقيق الثراء، فلا بد لك من اتباع مبدأ التركيز. ولتضع كثرة من يبيضك فى القليل من السلال، ولا تتبع الفقراء والطبقة الوسطى فيما يفعلون، بأن تضع القليل من يبيضك فى الكثير من السلال.

فإن كنت تكره الخسارة فمارس اللعبة بحذر، وإن كانت الخسارة توهنك فمارس اللعبة بحذر - ضع أموالك فى استثمارات متوازنة. وإن كنت قد بلغت الخامسة والعشرين من العمر وكان الفرع ينتابك من خوض المخاطرة، فلا تسع إلى التغيير. عليك اتباع مبدأ الأمان، ولكن بادر بوضع يبيضك فى العش مبكراً، لأن الأمر يستغرق وقتاً طويلاً.

وإن كانت أحلام الحرية تراودك بأن تتحرر من مضمار سباق الجرذان فأول سؤال تطرحه على نفسك هو: "كيف عسأى أن أتعامل مع الفشل؟"، فإن كان الفشل ملهماً لك على الفوز، فربما عليك أن تسعى إلى تحقيقه - ربما وليس يقيناً. أما إن كان الفشل يوهنك أو يدفع بك إلى نوبات السخط كتلك التى تتاب المغضبين الذين يستعدون المحامى ليقم الدعوى فى كل مرة تدعن لهم الأمور، فعليك أن تلجأ إلى الأمان. واحفظ عليك وظيفتك، أو اشتر سنداً أو اعتمادات متبادلة، ولكن تذكر أن هذه الأدوات المالية تتطوى هى الأخرى على المخاطرة، وإن كانت أكثر أماناً من غيرها.

إننى أقول هذا كله مستشهداً بمثالى أهل تكساس وقول "فران تاركينتون"؛ "لأن ملء خانة الأصول يعد شيئاً يسيراً؛ فلا يعدو كونه لعبة تتطلب قدرات بسيطة، ولا يتطلب دراسة عميقة. فبوسع شخص درس الحساب حتى السنة الخامسة من التعليم القيام به. لكن ملء خانة الأصول فى الوقت ذاته لعبة يتطلب توجهاً راقياً للغاية، إذ يتطلب شجاعة وصبراً وصدراً رحباً للغاية فى مواجهة الفشل. لتعرف أن الخاسرين هم من يتلافون الوقوع فى الفشل، فى حين يحيل الفشل الخاسرين رابحين، ولتتذكر وحسب مثل بلدة الآمو.

إننى أحب أن أستشهد بمقولة الدكتور "جون روكفلر": "لطالما عملت على تحويل كل خسارة فادحة إلى فرصة".

ولكونى أمريكياً من أصل يابانى، يمكننى أن أقول ذلك: إن هناك العديد من الناس يرون فى "بيرل هاربر" خطأ ارتكبه أمريكا، لكننى أرى أنه كان خطأ يابانياً، ففى فيلم Tora, Tora, Tora، نرى أدميرالاً يابانياً مكتئباً، يخاطب تابعيه المحترفين قائلاً: "أخشى أننا قد أيقظنا مارداً نائماً"، لكن بيرل هاربر قد صارت منطلقاً ملهماً لأهلها؛ إذ حولت إحدى أعظم خسائر أمريكا سبباً من أسباب النجاح؛ فقد وهبت تلك الخسارة القوة لأمريكا، وسرعان ما أشرق نجم أمريكا كقوة عظمى.

إن الفشل يلهم الناجحين، والفشل يهزم الخاسرين - هذا هو سر الناجحين الأعظم، وهو السر الذى لم يعرفه الخاسرون، فالسر الأكبر للناجحين هو أن الفشل مثار إلهام للنجاح، ولهذا لا تجدهم خائفين من الخسارة. وأعيد استشهادى بمقولة "فران تاركينتون": "معنى الربح هو ألا تخشى الخسارة"، وأناس مثل "فران تاركينتون" لا يخشون الخسارة لأنهم يعرفون أنفسهم. إنهم يكرهون الخسارة، ولهذا يعرفون أنها ستلهمهم أن يصيروا أفضل؛ فهناك فارق كبير بين كراهية الخسارة والخوف منها. إن غالبية الناس يخشون الخسارة خشية أن تؤدى بهم إليها فى نهاية المطاف، فيفلسون ورأس مالمهم الفتات. إنهم يخوضون لعبة مال آمنة وضئيلة، فتجدهم يتاعون دوراً أرحب وسيارات أكبر، لكنهم لا يستثمرون استثمارات كبيرة. فالسبب الرئيسى فى المعاناة المالية التى يقاسيها تسعون بالمائة من الشعب الأمريكى، هو أنهم يخوضون اللعبة وفى ذهنهم ألا يصيروا إلى الخسارة، ولكنهم لا يخوضون اللعبة ليحققوا فوزاً. إنهم يذهبون إلى المخطط المالى أو المحاسب أو سمسار الأسهم لشراء محفظة استثمار متوازنة، وأغلبهم يحتفظ بالسيولة فى صورة أسطوانات مضغوطة CD، وسندات ضئيلة العائد، واعتمادات متبادلة يمكن مبادلتها بفتات أخرى من الاعتمادات المتبادلة، وقلة من الأسهم الفردية - وهى محافظ استثمارية منطقية وآمنة، لكنها ليست رابحة؛ بل هى محفظة استثمارية لشخص خاض لعبة الاستثمار وفى ذهنه ألا يخسر.

لا تسئ فهمى، فقد تكون تلك الفئة من المحافظ الاستثمارية هى الأنسب لسبعين بالمائة من الناس، وذلك شئ مروع؛ فوجود محفظة استثمارية آمنة أفضل كثيراً من انصراف المرء عن الاستثمار تماماً، وهى لذلك صورة طيبة للغاية بالنسبة للذين يحبون الأمان. لكن أسلوب أبحث عن الأمان وتكوين محافظ استثمارية آمنة يختلف عن أسلوب المستثمرين الناجحين. فإن كان لديك قليل من المال ورغبت فى أن تكون

لقد اعتاد أبي الثرى أن يقص عليّ و"مايك" قصصا عن رحلاته إلى تكساس، وكان مما قصه علينا هو: "إن أردت أن تتعلم التعامل مع خوض المخاطرة ومع الخسارة والفضل، فاذهب إلى سان أنطونيو، وزر الآمو؛ فهي قصة لأناس شجعان اختاروا القتال عاملين أنه ليس ثمة أمل للفوز على خصمهم القادر، فاختاروا الموت بدلا من الاستسلام. وهى قصة ملهمة جدية بالدراسة رغم أنها لا تزال تمثل هزيمة عسكرية مأساوية. فلقد هزموا هزيمة مدوية، وسمه فشلا إن شئت. نعم خسروا، ولكن كيف يواجهون فى خسارتهم الفضل؟ إنهم يصرخون قائلين: "تذكر... الآمو!".

لقد ترددت هذه القصة على مسامعى أنا و"مايك" مرارا وتكرارا، ولطالما قص علينا قصته عندما كان بصدد عقد صفقة كبيرة واعتراه الاضطراب، وفى كل مرة كان يبذل فيها ما فى وسعه، ويأتى للوقت الذى إما أن يثمر فيه هذا الجهد أو يفشل، يقص علينا فيها هذه القصة. وكان فى كل مرة يخشى فيها ارتكاب خطأ أو فقدان مال، كان يقص علينا هذه القصة؛ فقد كانت تبث فيه القوة لأنها كانت تذكره بإمكانية تحويله الخسارة المالية لمكسب مالى. وقد عرف أن

---

*الفضل يلهم الناجحين،  
والفضل يهزم الخاسرين.*

---

الفضل يقويه ويجعل منه أكثر ذكاء. وليس معنى هذا أنه أحب الفضل، لكنه كان عليما بذاته وبكيفية التعامل مع الخسارة، فقد كان قادرا على التعامل مع الخسارة وتحويلها إلى مكسب، وهذا ما جعل منه رابحا فيما مئى الآخرون بالخسارة؛ إذ منحه الشجاعة للمضى قدما ساعة يتراجع الآخرون، ولهذا كان يكرر قوله: "لهذا أحب أهل تكساس كثيرا؛ إذ يتقبلون الفضل محولين إياه إلى نجاح يكسبون من ورائه الملايين".  
ربما أجد أن أؤمن كلماته لى هى: "إن أهل تكساس لا يعملون الفضل فوق أكتافهم، بل يجعلونه مصدرا للإلهام، فتراهم يتقبلون فشلهم ويجعلونه منطلقا للمضى قدما؛ فالفضل يلهم أهل تكساس لى يكونوا رابحين. وهى وصفة لا تقتصر على أهل تكساس، بل وصفة عمل بها الرابحون كافة".

لقد قلت إن وقوعى عن متن الدراجة كان جزءا من تعلمى ركوبها، وأذكر أن هذا الوقوع قد زادنى عزيمة على تعلم ركوبها، ولم يفت فى عضدى، كما قلت أيضا إنه لم يحدث أن التقيت بلاعب جولف لم يخسر ضربة ولو لمرة واحدة؛ ففى النسعى إلى الوصول إلى القمة، تلهم خسارة ضربة الكرة أو الجولة اللاعب ليكون أفضل، وليجتهد فى تدريبه أكثر، وليدرس أكثر؛ فهذا ما يؤدى بهم إلى التحسن. لذا فالخسارة إلهام للرابحين واحباط للخاسرين.

فرد على قائله: "ليس هذا ما أعنيه، فليس ثمة من يجب الخسارة. أرني خاسرا سعيدا، وسيكون هو مثال الخاسرين حقا. لكن الذي قصدته، هو نظرة أهل تكساس تجاه المخاطرة وتجاه الجوائز والفشل. إنها نظرتهم للحياة؛ إذ يحيونها حتى الثمالة، وليسوا مثل سائر من حولنا هنا ينتابهم الذعر كما الصراصير حين يتعلق الأمر بالمال. وكما يمتلك الصرصور الذعر من أن يسלט عليه أحدهم الضوء، ترى أحدهم يهلع عندما يرد إليه البقال بقية ما دفعه وقد نقصت عما يستحقه ملاليم قليلة".

مضى أبى الثرى مفسرا ما قال: "أكثر ما أحبه، هو نظرة أهل تكساس؛ حيث يمتلكهم الفخر حال تحقيق المكاسب، ويتباهون عند الخسارة. ولديهم مقولة تقول: "إن أشرفت على الخسران، فاجعله خسرانا كبيرا؛ فليست تحب أن يقال عنك خاسر ورأس ماله الفتات. لكن أغلب الناس هنا يفزعون من الخسارة، في حين لا يمتلكون الفتات ليخسروه".

ولقد دأب أبى الثرى على إخبارى أنا و"مايك" بأن السبب الأكبر فى قلة من يحققون النجاح المالى هو أن أغلب الناس يعمدون للعب الآمن، فكان يقول: "يخشى الناس الخسارة كثيرا، مما يؤدي بهم فى النهاية إلى الخسران".

ولقد قال "فران تاركينتون"، أحد العظماء الذين أشار لهم كتيب NFL ربح السنوى، الشيء نفسه بطريقة أخرى، وهو أن "معنى الربح هو ألا تخشى الخسارة".

ولقد لاحظت فى حياتى الخاصة أن المكسب عادة ما يتبع الخسارة؛ فقبل أن أنجح فى اعتلاء دراجة، سقطت عنها مرات كثيرة. ولم يحدث أن قابلت لاعب جولف لم يخطئ قط تصويب الكرة، كما لم يحدث أن قابلت مطلقاً شخصا وقع فى الحب ولم يتحطم قلبه، وكذلك لم أقابل شخصا واجداً صار إلى الثراء ولم يخسر ماله قط.

إن أحد أسباب عدم تحقيق أغلب الناس النجاح المالى هو أن خوفهم من خسارة المال يفوق بمراحل متعة صيرورتهم إلى الثراء.

أحد أسباب عدم تحقيق أغلب الناس النجاح المالى هو أن خوفهم من خسارة المال يفوق بمراحل متعة صيرورتهم إلى الثراء.

إن أحد أسباب عدم تحقيق أغلب الناس النجاح المالى هو أن خوفهم من خسارة المال يفوق بمراحل متعة صيرورتهم إلى الثراء.

هناك مقولة أخرى شائعة فى تكساس، وهى: "الجميع يرغب فى دخول الجنة، ولكن ليس ثمة من يقدم على الموت"، فأغلب الناس يحلمون بتحقيق الثراء، لكنهم يخشون من خسارة المال، ولهذا لن يدخلوا الجنة أبداً.

فى كيفية التعامل مع الخسارة. إن كيفية التعامل مع الفشل هى التى تحول مسار حياة الإنسان، وينطبق هذا على كل شىء فى حياة المرء، وليس على المال وحده، والفارق الجوهرى بين الفقير والثرى، هو فى كيفية تعامل كل منهما مع هذا الخوف.

لا بأس بأن يعترى المرء خوف، ولا بأس أن يجبن المرء حين يتعلق الأمر بالمال؛ فلا يزال مع هذا بوسعك أن تصبح ثريا، وكل منا يكون بطلا فى شىء وجباناً فى شىء آخر. إن لى صديقا تعمل زوجته ممرضة بقسم الطوارئ، وعندما ترى هذه الزوجة الدم، تسارع بالعمل على إنقاذ حياة المصاب، أما حينما أذكر أمامها مسألة الاستثمار، تهرع هاربة من أمامى - هذا فى حين يصيبنى الإغماء ساعة أرى الدم.

لقد كان أبى الثرى متفهما لرهاب فقدان المال، وكان يقول: "يصيب بعض الناس الذعر لرؤية الثعابين، فى حين يصيب الذعر آخرين خشية فقدان المال، وكل منهما صورة من صور الرهاب"، وكان الحل الذى قدمه لمشكلة الخوف من خسارة المال متمثلا فى العبارة التالية: "إذا أردت تجنب المخاطرة وتلافى الخسارة... فابدأ مبكراً".....

إن هذا هو السبب فى تزكية المصارف عادة الادخار للفرد فى صغره. فإن بدأت فى صغرك، فسيكون يسيرا عليك أن تصبح ثريا، ولن أخوض فى هذا الأمر الآن، لكن هناك فارقاً كبيراً بين شخص بدأ ادخاره للمال فى سن العشرين، وآخر بدأ ذلك فى سن الثلاثين، وهو فارق جوهرى. يقال إن قوة الفوائد المركبة، هى إحدى أعاجيب الدنيا؛ فيها كان شراء جزيرة مانهاتن أعظم الصفقات على مر العصور، ومن خلالها كان شراء نيويورك لقاء أربعة وعشرين دولاراً، فإن كانت تلك الدولارات الأربعة والعشرون قد استثمرت بفائدة ثمانية بالمائة سنوياً، لأصبحت ثمانية وعشرين ترليون دولار فى عام ١٩٩٥. ولكن بقى هناك مبلغ من المال بعد شراء مانهاتن يكفى لشراء أغلب لوس أنجلوس، وخاصة فى ضوء أسعار العقارات التى سادت فى عام ١٩٩٥.

ماذا إن لم يتوافر لك وقت لهذا، أو رغبت فى التقاعد مبكراً؟ وكيف تتعامل مع خوفك من خسارة المال؟

أما أبى الفقير، فلم يفعل شيئاً، بل تلافى التفكير فى الأمر ببساطة رافضاً مناقشته.

وأما أبى الثرى، على النقيض، فقد زكى لى أن أفكر كما يفكر أهل تكساس، فقد اعتاد أن يقول: "إننى أحب تكساس وأهلها، ففى تكساس تجد كل شىء كبيراً، ولهذا عندما يربح أهل تكساس فإنهم يربحون كثيراً، وعندما يخسرون أيضاً تكون خسارتهم... فادحة".

وقد سألته: "هل يحب أهل تكساس الخسارة؟"

## التغلب على المعوقات

الفارق الأساسي بين الشخص الثرى والشخص الفقير هو كيفية تعامل كل منهما مع الخوف.

رغم تعلم الناس واكتسابهم المعرفة المالية، تظل هناك عوائق تحول بينهم وبين تحقيق الاستقلال المادى، وإليك أسبابا خمسة تفسر لِمَ لا يزال أصحاب المعرفة المالية قاصرين عن تكوين خبانة أصول وافرة بما يكفى لتوليد مقدار كافٍ من التدفق النقدى. والأسباب الخمسة هي:

١. الخوف
٢. السخرية المريرة
٣. الكسل
٤. العادات السيئة
٥. التكبر

### التغلب على الخوف

أنا لم ألتق قط بشخص يجب خسارة المال، كما لم ألتق قط، طوال حياتى، بشخص ثرى لم يخسر المال ولو مرة واحدة. لكننى التقيت بالكثير من الفقراء الذين لم يخسروا بنسباً.. ولم تَضَعْ عليهم أموال فى أحد الاستثمارات، وهذا هو الشاهد.

إن الخوف من فقدان المال خوف معترف به، وهو خوف يعتري الناس جميعاً، حتى الأثرياء منهم. لكن مكن المشكلة ليس فى الخوف، بل فى كيفية تعاملك معه. إنه يتمثل

وإضافة لحاجتنا إلى أن نكون متعلمين وبائعين ومسوقين جيدين، فإننا نحتاج إلى أن نكون معلمين جيدين وطلابا مجيدين؛ إذ نحتاج إلى اكتساب القدرة على البذل في مقابل التلقى، حتى نحقق الثراء الحقيقي، فالغالبية في حالات المعاناة المالية أو المهنية أن يكون هناك قصور في البذل والتلقى، وإننى لأعرف كثيرين صاروا إلى الفقر لأنهم ليسوا طلبة ولا معلمين جيدين.

لقد كان كلا أبويّ كريماً، وكل منهما أخذ تعهداً على نفسه أن يبذل من ذاته قبل أن يأخذ من غيره، وكان التدريس إحدى وسائلهما في العطاء. وكلما كانا يبذلان، كانا يأخذان في المقابل. أما الفارق الجلى فيما كانا يبذلانه، فهو فيما يتعلق بالمال؛ فقد بذل أبى الثرى الكثير من المال، إذ بذل للمؤسسات الدينية، وللجمعيات الخيرية ولؤمستته. لقد عرف أنه لكى يأتيك المال، عليك أولاً أن تبذله، وبذل المال هو سر العائلات الأكثر ثراءً؛ وهذا هو السر وراء وجود منظمات كمؤسسة روكفلر وفورد، فهذه كلها مؤسسات شيدت لتحتضن ثروات هذه العائلات وتميها، ولتبذل منها للآخرين - وهكذا دواليك.

لطالما قال أبى المتعلم: "عندما يفيض معى بعض المال الزائد، سأبذله للآخرين"، لكن المشكلة تمثلت فى عدم توافر مال فائض أبداً، وهكذا استمر فى كدحه ليتكسب بعض المال الزائد بدلا من أن ينتبه إلى أهم قانون من قوانين جمع المال، وهو قانون "ابذل لتأخذ فى المقابل"، بل آمن بدلا من ذلك بقانون: خذ أولاً وحينها عمل على بذله.

وختاماً، فإننى صرت جزءاً من كل منهما؛ فجزء منى هو أنرأسمالي الفج الذى يعشق لعبة توليد المال للمال، أما الجزء الآخر فهو المعلم الذى يستشعر المسئولية الاجتماعية، والمعنى أبداً بالفجوة المتزايدة بين ما يملكه وبين ما يفتقر إليه، وإننى لأحمل نظام التعليم البالى المسئولية الأساسية عن هذه الفجوة المتزايدة.



موقع فوركس عرب اون لاين

<https://forexarabonline.com/>

أما أهم المهارات المتخصصة، فهي مهارات البيع وتفهم طرائق التسويق. إنها القدرة على البيع، وبالتالي القدرة على الاتصال مع غيره من بنى البشر، سواء كانوا عملاء أو موظفين أو رئيساً فى العمل أو رفيق حياة أو أحد الأبناء؛ فتلك هى المهارة الأساسية المطلوبة لتحقيق النجاح، كما أن مهارات الاتصال المتمثلة فى المهارات التحريرية والتحدث والتفاوض هى جميعها مهارات لا غنى عنها لتحقيق هذا النجاح. إن مهارة التواصل مهارة لا أنفك أعمل على ترقيتها بحضور الدراسات الخاصة بها، أو بشراء الأشرطة التعليمية حتى أعمق من معرفتى بها.

وكما ذكرت، كانت مشقة أبى فى العمل تزداد كلما ازدادت جدارته، كما كانت شراكه توقع به كلما ازداد تخصصه. ورغم الزيادة التى طرأت على راتبه، تلاشت حريته فى الاختيار، وأدرك فور أن سرح من العمل الحكومى، كم كانت تحيط المخاطر بمستقبله المهنى، فكان أشبه بالرياضيين المحترفين الذين يتعرضون فجأة للإصابة أو يضحون أكبر سنا على الاستمرار فى اللعب، فتنقضى الأيام التى كانوا يتقاضون فيها العوائد المجزية، ولا تبقى لهم سوى مهارات ضئيلة هى كل ما يمكنهم التعويل عليه. ولعل هذا هو السبب فى انحياز أبى المتعلم لهذه الدرجة إلى جانب الاتحادات فيما تلا تسريجه؛ فقد أدرك مقدار ما فاته من الانتفاع بالانتماء إلى أحد تلك الاتحادات.

أما والدى الثرى، فقد شجعنى و"مايك" على أن نكتسب معرفة ولو قليلة بكل شىء، فشجعنا على أن نعمل مع أناس أكثر ذكاء منا وأن نجتمع ما بين الأذكاء ليعملوا معاً كفريق، فذاك ما يطلق عليه اليوم تعاون الاختصاصات الفنية.

واليوم أنقضى بعملى مدارس يجنون مئات الآلاف من الدولارات سنوياً، وهم يجنون هذا القدر من المال لأنهم أصحاب مهارات متخصصة فى مجال عملهم، كما أنهم اكتسبوا مهارات أخرى؛ فبوسعهم التدريس كما بوسعهم البيع والتسويق، ولست أعرف مهارتين أكثر أهمية من البيع والتسويق، وهما مهارتان تستعصيان على أغلب الناس فى الأساس لخوفهم من الرفض؛ فكلما حسنت من مهارات اتصالك بالناس وتفاوضا معهم والتغلب على خوفك من رفضهم، صارت حياتك أيسر. فكما نصحت هذه الكات الصحفية التى أرادت أن تصبح صاحبة الكتب الأكثر مبيعا، أنصح كل الناس اليوم. إن التخصص الفنى له حسناته كما له مثالبه، فلدى أصدقاء يعدون من العباقرة لكنهم يفتقرون إلى حسن التواصل مع غيرهم من بنى البشر، ونتيجة لهذا لا ينال سوى الفئات. وإننى لأنصح لهم أن ينفقوا عاما من أعمارهم فى اكتساب مهارة البى فحتى لو لم يكسبوا شيئاً جراً ذلك، فسوف يرقون من مهاراتهم فى الاتصال، وه مكسب لا يقدر بمال.

مهاراتهم في طهو الهامبورجر أكثر مما يركزون على ترقية مهارات بيع الهامبورجر وتوصيله إلى العميل. ولعل ماك دونالد ليس بأفضل طاهٍ للهامبورجر، لكنه أفضل من يبيعه.

لقد أرادني أبي الفقير أن أتخصص في مجال ما، فتلك كانت في رأيه وسيلة الحصول على مقابل أعلى. وحتى بعد أن أخبره محافظ هاواي بأنه لم يعد بوسعه العمل مع حكومة الولاية، ظل على تشجيعه لي بأن أتخصص. وتولى قضية اتحاد المعلمين، مطلقا حملات رامية لتحقيق حماية ومنافع أكبر لهؤلاء المحترفين ذوي المهارات والتعليم الرفيع. وكثيرا ما خضنا في الجدل، لكنه لم يعترف قط بأن التخصص الشديد هو ما ولدت الحاجة لحماية الاتحاد، كما لم يفهم قط أنه كلما تخصص المرء علق في شرك تخصصه وصار مرتهنا به.

أما أبي الثرى، فنصحني أنا و "مايك" بأن نصقل ذاتينا، وهذا هو ما تفعله العديد من المنظمات؛ حيث تجد طالبا لامعا تخرج في مدرسة للأعمال، ثم تشرع في صقل هذا الطالب حتى يتولى إدارتها في يوم ما. لكن هؤلاء اليافعين لا يتخصصون في قسم بعينه من أقسام الشركة، بل ينتقلون من قسم لآخر حتى يتشربوا ملامح جميع نظم العمل بالمنظمة. كما يتولى الأثرياء رعاية وصقل أبنائهم أو أبناء غيرهم، فعن طريق هذا، يكتسب الأبناء معرفة شاملة بمجريات العمل وبكيفية تداخل أنشطة الأقسام المختلفة فيه.

لقد عُدّ تنقل الفرد من شركة لأخرى شيئا سيئا في أيام الحرب العالمية الثانية، أما اليوم فقد صار فعلا ذكيا. فإن عمد الناس للتنقل من شركة لأخرى بدلا من أن يعمدوا للتخصص، فلم لا يسعون لكسب المعرفة بدلا من السعى وراء كسب المال؟ صحيح أن ذلك سيعود عليك بمال أقل على المدى القصير، لكنه سيعود عليك بغنائم جمة على المدى الطويل.

المهارة الإدارية الرئيسية التي تحتاج إليها لتتألق في:

١. إدارة التدفق النقدي.
٢. إدارة النظم (بما فيها ادارتك لنفسك ولوقتك ولشئون عائلتك).
٣. إدارة الناس.

اكتسبتها بالقيمة نفسها في صناعة أخرى. فكم سيقاسي كبير الطيارين الذي سُرح بعد قضاء مائة ألف ساعة في طيران النقل الثقيل، وكان يجنى مائة وخمسين ألف دولار سنويا، في بحثه عن وظيفة تدريس تعود عليه بالمقابل نفسه، وقد لا تتوازي قيمة المهارات إن انتقلت من صناعة إلى صناعة، فالمهارة التي يُجزل لأجلها العطاء لطيارى النقل الجوي، لن تكون بالأهمية ذاتها بالنسبة لنظام التدريس.

والحال نفسها بالنسبة للأطباء اليوم؛ فمع كل التغيرات التي تمر بها بيئة الطب، قد يرغب الأطباء في تسجيل عضويتهم في منظمات مثل منظمة HMO'S. كما يحتاج المعلمون تحديدا إلى أن يسجلوا عضويتهم في أحد الاتحادات، فاتحاد المعلمين في أمريكا اليوم هو أكبر الاتحادات وأغناها، ورابطة التعليم القومية، رابطة ذات نفوذ سياسى كبير. ويحتاج المعلمون إلى الحماية التي يوفرها لهم اتحادهم لمحدودية قيمة مهاراتهم خارج مجال التعليم. ولهذا قضت القاعدة بأن "يتخصص المرء أولا، ثم ينضم لأحد الاتحادات"؛ فهذا هو أذكى ما يقوم المرء به.

وحين أسأل طلبتي في الفصل: "كم منكم يسعه طهو هامبورجر أفضل من ذاك الذى يطهوه ماكدونالد؟" يرفع أغلبهم يده، ومن ثم أطرح عليهم السؤال: "فإن كان بوسع أغلبكم طهو الهامبورجر أفضل منه، فلم يجنى هو ما لا يفوق ما تجنونه أنتم؟". إن الإجابة واضحة: فماكدونالد أكثر تفوقا في نظم العمل، والسبب في أن العديد من المهويين فقراء، هو أنهم يركزون على طهو هامبورجر أفضل فيما لا يعلمون سوى القليل عن نظم العمل.

لى صديق من هاواى فنان عظيم ويجنى الوفير من المال. وذات يوم هاتفه محامى والدته ليخبره بأنها قد تركت له خمسة وثلاثين ألف دولار، فهذا ما تبقى من تركتها بعد أن اقتطع المحامى والحكومة مخصصاتهما. وسرعان مارأى فرصة في زيادة أعماله من خلال استخدام بعض هذا المال فى الإعلان. لكنه لم يتلق أية ردود على إعلانه، وضاع ميراثه بلا جدوى، وهو الآن يريد مقاضاة المجلة المعلقة لسوء تقديمها لإعلاناته.

وهذا مثال شائع للذين يمكنهم عمل هامبورجر جيد، لكنهم لا يعلمون سوى القليل عن التجارة. وعندما سألته ما الذى تعلمته من هذه التجربة، اقتصر على أن قال: "كل مندوبى الإعلانات محتالون"، فسألته عندها إن كان يرغب فى الالتحاق بدراسة للمبيعات وأخرى لدراسة التسويق المباشر، فكان رده أن: "ليس لدى وقت، ولست أرغب فى تضييع مالى".

إن العالم مليء بمهويين فقراء، وهم فى الأغلب فقراء ماليا أو يجنون أقل مما يستحقونه، ليس بسبب ما يعرفونه، بل بسبب ما لا يعرفونه؛ حيث يركزون على ترقبنا

مهارات بيعية؛ حيث تتيح هذه الشركات فرص تدريب ممتازة، تعين الناس على التغلب على خوفهم من الفشل والرفض - وهما السببان الرئيسيان في فشل الناس. فعلى المدى الطويل، يعد التعلم أعظم قيمة من المال.

وعندما أقدم هذا الاقتراح، تعاودنى إجابتهما قائلين: "إن هذا لمن الصعوبة بمكان"، أو أسمع "لا أرغب سوى في عمل ما أحب".

وردا على مقولة "إن هذا لمن الصعوبة بمكان" فأقول: "إذن فأنت تفضل العمل طوال حياتك مانحا الحكومة نصف ما تجنى؟"، وأما الرد على المقولة الأخرى "لا أرغب سوى في عمل ما أحب" فأقول: "وأنا أيضا لا أرغب في الذهاب إلى صالة الألعاب الرياضية، لكنني أذهب لأنني أرغب في أن أزيد لياقتي وأن أعيش حياة أطول".

هناك لسوء الحظ بعض الصدق في مقولة "ليس بوسعك تعليم كلبك العجوز حيلة جديدة"، فما لم يكن المرء معتادا التغيير، فسيكون من الصعب دفعه إليه.

أما بالنسبة لأولئك المحايدين فيما يتعلق بفكرة العمل لقاء تعلم شيء ما، فإنهم مقولة التشجيع التالية: إن الحياة أشبه كثيرا بالذهاب إلى صالة الألعاب الرياضية؛ إذ الجزء الأكثر إيلا ما فيها هو أخذك القرار بالذهاب، وفور إقدامك على هذا، يضحى ما بعده يسيرا. فلکم مررت بأيام عديدة، مثل لي الذهاب إلى صالة الألعاب الرياضية شيئا مروعا، ولكن فور ذهابي إلى هناك وشروعي في تمرين جسدي، يتحول الأمر إلى متعة، وأشعر بالسعادة في كل مرة بعد أن أنتهى أن أشارت على نفسي بالمجيء.

فإن كنت راغبا في أن تعمل لقاء تعلم شيء جديد وكنت مصرا على ذلك، بدلا من أن تتخصص بعمق في مجال عملك، فتيقن من أن شركتك تعمل في ظل أحد الاتحادات العمالية؛ فاتحادات العمال تهدف في الأساس لحماية حقوق أهل التخصص. لقد صار أبى المتعلم بعد أن تقطع ما بينه وبين المحافظ، صار رئيس اتحاد المعلمين في هاواي. وقد أخبرني بأنها الوظيفة الأشق في حياته، أما والدي الثرى فعلى النقيض قضى حياته باذلا ما بوسعه لإبقاء الاتحادات بعيدة عن شركاته، وقد نجح في ذلك. ورغم أن الاتحادات كادت تدخل شركاته في نطاقها، إلا أنه ظل قادرا على دفعها بعيدا عنها.

ولست من الناحية الشخصية أتحيز إلى أي الجانبين، إذ أستطيع أن أرى الحاجة والمنفعة في كليهما. فإن اتبعت ما زكته لك المدرسة في أن تتخصص تخصصا شديدا، فعليك أن تسعى إلى الغطاء الذي توفره الاتحادات. فلو فرض مثلا واستمررت في العمل في مجال الطيران، لكنت قد سعيت إلى العمل في شركة بها اتحاد طيارين قوى، ولكن لماذا؟ الجواب هو لأن حياتي قد تكون موقوفة على تعلم مهارة ذات قيمة في صناعة واحدة فقط، فإن لفظتني تلك الصناعة خارج دائرتها، فلن تكون المهارة القيمة التي

كتب "كرايج كاريل" فى كتابه *The Retirement Myth* قائلا: زرت إدارة إحدى كبرى شركات الاستشارات القومية المتخصصة فى مسألة المعاشات، والتقيت بإحدى المديرات المتخصصة فى رسم أفضل خطط تقاعد المديرين اللامعين، وحينما سألتها ماذا للذين ليس لديهم عمل خاص أن يتوقعوه بالنسبة لمعاشاتهم؟ أجابتنى وقد اعتلت ثغرها ابتسامة واثقة "رصاصه الرحمة".

فقلت متسائلا: "وما رصاصه الرحمة؟".

هزت كتفيها بلامبالاة وقالت: "إذا اكتشف شخص ممن بلغوا سن التقاعد أنه لا يملك مالا كافيا يعيش منه حين يصير إلى الكبر، فبوسعه أن يطلق على رأسه الرصاص".

ويعمى "كاريل" مفسرا الفرق بين خطط المعاشات القديمة، وبين الخطط الجديدة الأكثر خطورة، والتي لا تمثل صورة جيدة لأغلب من فى سوق العمل اليوم. هذا فيما يتعلق بمسألة التقاعد وحدها، أما إن أضفنا التكاليف الطبية وتكاليف التمريض المنزلى طويلة الأجل، فستضحى الصورة مفرعة، ففى كتابه هذا الذى صدر عام ١٩٩٥، يشير "كاريل" إلى أن تكاليف التمريض المنزلى تتراوح ما بين ثلاثين إلى مائة وخمسة وعشرين ألف دولار سنويا، وقد ذهب بالفعل إلى إحدى دور التمريض المتواضعة بجوار منزله، فوجد أن تكاليفها تبلغ ثمانية وثمانين ألف دولار سنويا.

لقد شرع العديد من مستشفيات الولايات المتحدة، والعاملة بنظام العلاج الاجتماعى بالفعل فى اتخاذ قرارات صعبة تتعلق بمن "سيعيش ومن سيموت؟"، وهم يتخذون تلك القرارات على أساس مقدار المال الذى تحصل عليه وعلى سن المرضى ولا شىء غير ذلك، فإن كان المريض شيخا، فستزج عنه الرعاية الطبية لتعطى لمن هو أقل منه سنا، فلا أولوية للمريض إذا ما كان مسنا فقيرا، ومثلما يستطيع الميسورون نيل تعليم أفضل، فسيستطيعون إبقاء أنفسهم على قيد الحياة، فى حين سيقضى أولئك الذين لا يملكون إلا القليل من المال نحبهم.

ولهذا أساءل، هل ينظر من هم فى سوق العمل اليوم إلى المستقبل، أم لا يجاوز نظرهم شيك الراتب التالى، أم أنهم لا يتساءلون أبدا عما هو فى انتظارهم؟ عندما أتحدث إلى البالغين ممن يرغبون فى جنى المزيد من المال، أذكرهم دوما الأمر نفسه. بمعنى أننى أقترح عليهم أن يلقوا نظرة متمعنة على حيواتهم، وبدلا من العمل لقاء المال والأمان، للذين لا أنكر ما لهما من أهمية، أقترح عليهم أن يلتحقوا بوظيفة إضافية تكسبهم مهارة جديدة. وغالبا ما أذكرهم الالتحاق بإحدى الشركات التى لها شبكة تسويقية، والتى تدعى أيضا شبكات التسويق المتعدد، إن رغبوا فى اكتساب

هناك نظرية إدارية أخرى مريعة، وهى النظرية القاضية بأن "الموظفين يعلمون بأقصى ما فى وسعهم كى لا يُطرَدوا من مؤسساتهم، فيما يدفع لهم أصحاب العمل أقل ما يقبلونه حتى لا يتركوا عملهم". ونظرة منك إلى جداول الرواتب فى أغلب المنظمات، ستريك أن هناك درجة من الصحة فى هذه النظرية.

المحصلة النهائية لهذا، هى أن أغلب العاملين لا يحققون أى تقدم فى حياتهم العملية، إذ يتبعون ما لقنوه من قبل أن "احصلوا على وظيفة آمنة". ويركز أغلبهم على العمل لقاء مقابل ومنافع تجزيهم على المدى القصير، لكنها تمثل لهم كارثة على المدى الطويل.

وبدلا من هذا، أنصح الناشئين بأن يسعوا إلى العمل مقابل التعلم، لا مقابل كسب المال، وأن يتعرفوا على المهارات التى عليهم اكتسابها قبل سلوك مجال وظيفى بعينه، والوقوع فى شرك "سباق الجرذان".

فقور وقوع الناس فى شرك سداد الفواتير الأبدى، يضحون أشبه بتلك الجرذان التى تدور داخل العجلات المعدنية، وكلما تسارعت أرجلها الصغيرة المكسوة بالفرو، تسارع دوران العجلة المعدنية، ولكن إن تركتها لليوم التالى وعدت لتتفقد حالها، فستجدها لا تزال هناك فى القفص نفسه: الوظيفة العظيمة.

فى فيلم "جيرى ما جواير" بطولة "توم كروز"، كانت هناك العديد من اللافتات، كانت أجدرها بالتذكر ربما هى اللافتة التى كتب عليها "أرنى المال"، لكننى أظن أنه كانت هناك واحدة هى الأصدق من بينها، وهى التى ظهرت فى مشهد مغادرة "توم كروز" للشركة. كانت الشركة قد فصلته لفوره، وكان يلقي بالسؤال على جميع من بالشركة قائلاً: "من يرغب فى أن يغادر معى؟"، فيما وقف جميع من بالمكان صامتين لا يحركون ساكنا. امرأة واحدة هى التى رفعت صوتها قائلة: "كنت أود أن أتى معك، لولا أننى مرشحة لعلاوة فى غضون ثلاثة أشهر".

ربما كانت تلك العبارة هى العبارة الأصدق فى الفيلم بكامله، إذ هى نمط العبارات التى يستخدمها الناس ليقنوا أنفسهم غارقين فى العمل من أجل سداد فواتيرهم. وأعلم أن والدى المتعلم كان يتطلع فى كل عام لزيادة راتبه، وكان يصاب بالإحباط فى كل مرة. فكان يعاود الدراسة لتحصيل المزيد من المؤهلات التى ترشحه لنيل علاوة أخرى، لكنه مرة أخرى كان يصاب بالإحباط.

كثيرا ما أطرح على الناس هذا السؤال: "إلى أين يقودك عملك كل يوم؟"، ومثلما هى الحال مع الجرذان والعجلة الدوارة، أتساءل هل ينظرون إلى أين يمضى بهم عملهم الشاق، وما الذى يحمله المستقبل لهم.

لى أبى الثرى أن الجزء الأصعب فى إدارة شركة ما هو إدارة الناس؛ فقد قضى ثلاث سنوات فى الجيش، بينما حصل أبى المتعلم على إعفاء من التجنيد، ولقد أخبرنى أبى الثرى بقيمة تعلم حوض المخاطر بالناس، فقال لى: "إن القيادة هى الشئ التالى الذى عليك تعلمه، فإن لم تكن قائدا ناجحا، فسيغدر بك الناس، وهذا عين ما يحدث فى المال والأعمال".

وحال عودتى من فيتنام عام ١٩٧٢، ورغم حبى للطيران، فإننى قدمت استقالتى من التكليف، ثم وجدت وظيفة فى زيروكس، فالتحقت بها لسبب واحد، ولم يكن متعلقا بالمال؛ فقد شببت خجولا، وكانت مسألة البيع هى الأمر الأشد إثارة لرعبى، وكان لزيروكس أفضل برامج التدريب على المبيعات فى أمريكا.

كان أبى الثرى فخورا بى، فى حين كان أبى المتعلم خجلا منى. إننى كرجل مثقف، أرتئى فى رجال البيع أناسا دون المستوى، لكننى عملت فى زيروكس لأربع سنوات حتى تغلبت على خوفى من قرع الأبواب ومن الرفض، وفور تصدري قائمة أفضل خمسة رجال بيع، استقلت ثانية وارتحلت مغلخا ورائى مجالا آخر مزدهرا فى شركة رائدة.

وفى عام ١٩٧٧، أسست أولى شركاتى؛ فقد أناط أبى الثرى بى وب "مايكل" مباشرة شركاته، وصار لزاما علىّ الآن أن أعمل على تأسيس الشركات وعلى الجمع بينها. كان أول منتج أخرجته الشركة هو محافظ النايلون والقماش اللاصق،

الوظيفة مجرد إفلاس  
مقنع.

والذى جرى تصنيعه فى الشرق الأقصى ليُخزَن فى مستودعات نيوبيورك، قرب محل دراستى المبكرة. لقد اكتمل تعليمى الرسمى، وأتى أوآن اختبارى لجناحى. فإن فشلت فى الطيران بهما فسأتحطم، ولكن طبقا لرأى أبى الثرى، إنه من الأفضل للمرء أن يقارن الفشل قبل بلوغه الثلاثين؛ إذ عندها "لا يزال للمرء فرصة أن يتعافى" على حد قوله، وهكذا كانت شحنتى الأولى قد بارحت كوريا متجهة صوب نيوبيورك عشية بلوغى الثلاثين من العمر.

وما زلت لليوم أمارس تجارة دولية. وما زلت كما شجعنى أبى الثرى أتمس الفرص فى الأقطار الآخذة فى الازدهار. واليوم تمارس شركتى الاستثمارية استثمارات فى أمريكا الجنوبية، وفى آسيا والنرويج وروسيا.

هناك مقولة قديمة تقول: الوظيفة مجرد إفلاس مقنع - وإنها لمقولة تنطبق على الملايين من الناس لسوء الحظ. ولأن المدرسة لا ترى فى الذكاء المالى نوعا من الذكاء، فلن تجاوز حياة أغلب العاملين إحدى صورتين: العمل وسداد الفواتير.

لقد آمن أبي المتعلم بالفكرة ذاتها، ولهذا بلغ ذروة السعادة يوم نال أخيرا درجة الدكتوراة، لكنه صرح مرارا بأن مكافآت الدراسة تقل مع كثرة هذه الدراسة.

كان هذا في حين شجعني أبي الثرى على فعل النقيض؛ حيث كانت نصيحته لي: "عليك أن تعرف شيئا عن كل شيء"، ولهذا كنت أتقل طوال سنوات بين مجالات عمل مختلفة في شركاته، فعملت لفترة في قسم المحاسبة، وقد سمح لي بذلك رغم أنني لم أدرس المحاسبة مطلقاً، لأتشرب رحيق هذا المجال، فقد عرف مني أنني من خلال ذلك سأكتسب الحس بما هو مهم وبما هو غير مهم. كما عملت عامل حافلة وعامل بناء، ثم عملت في مجال المبيعات والحجز الفندقى والتسويق. كان يرشدني أنا و"مايك"، ولهذا كان يصر على أن نجالس المصرفيين والمحامين والمحاسبين والسامسة في لقاءاته معهم، فلقد أراد منا أن نعرف شيئاً عن كل ملاح من ملاح إمبراطوريته.

وحيثما استقلت من وظيفتي ذات الراتب المجزى في شركة ستاندرد أويل، كانت لي مع أبي صاحب التعليم العالى جلسة حديث حميمة. كان متحيراً، ولم يسعه فهم قرارى بترك مجال يعود على بدخل مرتفع، ومنافع عظيمة، والكثير من الوقت بلا عمل مع وجود فرص للترقى. وحيثما سألتني في إحدى الأمسيات: "لم تركت عمك؟" لم أستطع أن أشرح له مبرراتي رغم كثرة محاولاتي؛ إذ لم تكن هناك فرصة لالتقاء أفكارى بأفكاره، وكانت المشكلة الكبيرة هي أن أفكارى كانت مطابقة لأفكار أبي الثرى.

ففيما كان الأمان الوظيفى يعنى كل شيء بالنسبة لوالدى المتعلم، كان التعليم يمثل كل شيء لأبى الثرى.

لقد ظن أبى المتعلم أنني ذهبت إلى الدراسة لأكون ضابطاً على سفينة، لكن أبى الثرى كان يعلم أنني قد فعلت ذلك لأدرس التجارة الدولية، فمارست كطالب عمليات النقل كبيرة الحجم، وخبرت ملاحه الناقلات العملاقة، وحاولات البترول وسفن الركاب، ما بين الشرق الأقصى وشمال الأطلنطى، وقد شدد أبى الثرى على أن أبقى في المحيط الأطلنطى بدلاً من اعتلاء السفن الذهبية إلى أوروبا، لعلمه أن الأقطار الآخذة في الازدهار إنما ستكون في آسيا لا في أوروبا. وفي حين أخذ أقرانى بمن فيهم "مايك" يحثون لاهين، عكفت على دراسة التجارة والناس وأساليب العمل والثقافات في اليابان وتايوان، وتايلاند، وسنغافورة، وهونج كونج، وفيتنام، وكوريا، وتاهيتى، وجزر الساموا، والفلبين، فصرت أحتفل أنا أيضاً، لا في مرتع من مراتع اللهو، لكن محتفياً بالنضج السريع الذى أحققه.

لم يستطع أبى المتعلم فهم قرارى بالاستقالة والالتحاق بالمارين كوربز. لقد أخبرته بأننى أردت تعلم الطيران، لكن ما سعت إليه حقيقة - كان تعلم قيادة الناس. لقد بين

عندما خرجت على الناس بكتاى الأول *If You Want To Be Rich and Happy* (أن أردت أن تكون غنياً وسعيداً، فلا تذهب إلى المدرسة) *Don't Go To School* اقترح على أحد الناشرين أن أغير عنوان الكتاب إلى عنوان له علاقة باقتصاديات التعليم، فأخبرت الناشر بأن الكتاب بهذا العنوان لن يباع منه سوى نسختين، ستشتري أولاهما أسرتى، والثانية سيشتريها أفضل أصدقائى. لكن المشكلة هى أنهم سيتوقعون منى أن أعطيهم النسختين مجاناً. فاخترنا العنوان المستنكر لعلمنا بما سيكون له من ذىوع بين الناس. إننى من المؤيدين لقضية التعليم، وأؤمن بوجوب إصلاحه، وإلا لما درجت مشدداً على تغيير نظامنا التعليمى العتيق، وهكذا انتقيت عنواناً يدفع بى إلى الظهور فى المزيد من محطات التليفزيون وقتوات الإذاعة، لا لشيء إلا لأننى ببساطة أردت أن أكون مثيراً للجدل، ولم يأخذنى الكثير من الناس على محمل الجد، لكن الكتاب باع المزيد والمزيد من النسخ.

لقد سعد بى أبى صاحب التعليم العالى يوم تخرجت فى الأكاديمية البحرية التجارية عام ١٩٦٩، ثم تلا تخرجى توظيفى فى شركة ستاندرد أويل بولاية كاليفورنيا، كموظف فى أسطولها الناقل للبترول. كنت النائب الثالث للريان، وكان ما أتقاضاه ضئيلًا مقارنة بأقرانى، وإن كان مقبولًا بالنسبة لأول وظيفة حقيقية أشغلها بعد تخرجى. كان مستوى دخلى هو اثنين وأربعين ألف دولار سنويًا، يدخل فى حساب

---

"أنت بحاجة إلى معرفة  
القليل عن الكثير من  
الأشياء" - هكذا نصحنى  
أبى الثرى.

---

ذلك أوقات العمل الإضافية، وأنه لم يكن على العمل سوى سبعة أشهر فى العام، أى لم يكن هناك عمل طوال خمسة أشهر. وكان بوسعى أن أهرع لفيتنام ممثلاً لشركة شحن تابعة، لأضعاف دخلى إن أردت ذلك، بدلا من قضاء الأشهر الخمسة عاطلاً.

لقد كان أمامى مستقبل باهر، لكننى استقلت بعد ستة أشهر من الشركة، والتحقت بالمارين كوربز لأتعلم الطيران، وقد أصاب ذلك أبى المتعلم بالإحباط الشديد، فى حين قدم لى أبى الثرى تهانيه.

كانت الفكرة الذائعة سواء فى سوق العمل أو المدرسة، هى فكرة التخصص: بمعنى أنك إن أردت جنى المزيد من المال أو نيل الترقية فى عملك، فعليك أن تتخصص؛ وهذا هو السبب فى أن الأطباء البشرىين يبادرون إلى التخصص فى مجال طبي معين كطب الأطفال أو طب تقويم العظام، والأمر هو ذاته بالنسبة للمحاسبين ومهندسى المعمار، والمحامين والطيارين وسائر من سواهم.

موقع فوركس عرب اون لاين

<https://forexarabonline.com/>

لكنها سطرت عنى مقالا منصفا ومحبيبا صباح اليوم التالى. إن العالم يمتلئ بأناس أذكاء وموهوبين ومتعلمين - أناس تقابلهم كل يوم، ويحيطون بنا من كل جانب. منذ أيام قلائل تدنى أداء سيارتى، فذهبت لإصلاحها، فأصلحها لى ميكانيكى شاب فى دقائق معدودات؛ حيث أدرك مكان العطب فيها بأن أنصت ببساطة إلى صوت المحرك، وقد أذهلنى ذلك، لكن الحقيقة المحزنة هى أن الموهبة لا تكفى.

كم يصدمنى قلة ما يجنيه الموهوبون من الناس! لقد سمعت ذات مرة أن أقل من خمسة بالمائة من الأمريكيين هى التى تجنى أكثر من مائة ألف دولار سنويا، بينما قابلت أناسا لامعين رفيعى التعليم، يجنون أقل من عشرين ألف دولار سنويًا، وقد أخبرنى أحد استشاريى الأعمال ممن تخصص فى الاستثمارات الطبية، بصور المعاناة المالية التى يقاسيها العديد من الأطباء البشرىين وأطباء الأسنان والطب الطبيعى. كان هذا فى الوقت الذى ظللت فيه على اعتقادى أنه بمجرد تخرج هؤلاء، سيفيض المال بأيديهم. وكان هذا الاستشارى هو من قال لى: "يفتقر هؤلاء الناس إلى مهارة واحدة فقط تنأى بهم عن نيل الثروة العظيمة".

ما تعنيه هذه العبارة هى أن أغلب الناس ليسوا فى حاجة سوى أن يتعلموا ويتقنوا مهارة واحدة، لتضاعف دخولهم أضعافا مضاعفة، ولقد ذكرت سالفا أن الذكاء المالى إنما هو جماع المعرفة بالحاسبة وبالاستثمار وبالسوق وبالقانون، فإن اقرنت فىك هذه المهارات الفنية الأربع، فسوف يضحى توليد المال من المال شيئا يسيرا؛ إذ أن الناس لا يعرفون عندما يتعلق الأمر بالمال سوى مهارة واحدة، وهى الكدح فى العمل.

إن المثال التقليدى على اجتماع المهارات معًا، هو مثال الكاتبة الشابة فى إحدى الصحف، والتى أتى ذكرها فى أول الفصل، فإن اجتهدت فى تعلم مهارات البيع والتسويق، فسوف يزيد دخلها بصورة جذرية، ولو كنت فى مكانها، لكنت التحقت ببعض الدراسات المتخصصة فى الإعلان عن المؤلفات، كما التحقت ببعض فصول دراسات البيع، ولكنت سعيت بدلا من العمل فى الصحيفة، لوظيفة فى إحدى الوكالات الإعلانية. فحتى لو أدى ذلك إلى تقليل راتبها، لكانت تعلمت فى المقابل كيف تتواصل مع الآخرين بصورة أكثر مباشرة، وهو أسلوب ناجح من أساليب الإعلان، ولكان عليها أيضا أن تتفق بعض الوقت فى تعلم العلاقات العامة، وهى مهارة لازمة، ولتعلمت منها كيفية جنى الملايين من دعاية مجانية. ومن ثم يمكنها الجلوس ليلا أو فى أيام عطلة نهاية الأسبوع لتكتب قصصها العظيمة. وعند انتهائها من الكتابة، ستتوافر لها فرص أفضل فى بيع كتابها، ثم سيسعها فى غضون هُنَيْهَة من الزمان أن تصير كاتبة لأفضل الكتب مبيعا.

المنظمات هنا فى سنغافورة، وأظن أن حضورك إحدى هذه المحاضرات سيتيح لك فرصة عظيمة لتمييز مؤهلاتك".

فقلت مشدوهة: "أقول إن على الذهاب إلى معهد لتعلم البيع؟"  
فأومأت بالموافقة.

فعاودت سؤالى: "أنت لست جادا فيما تقول، أليس كذلك؟"

أومأت ثانية ولكن متسائلا: "وما العيب فى هذا؟". لقد صرت الآن فى موقف من يراجع نفسه؛ فلقد أهانها شئ مما قلته، وصرت أتمنى لو لم أتفوه بكلمة، وبدلا من أن أحاول المساعدة، وجدت نفسى فى موقف المدافع عن نفسه.

قالت لى: "إننى حاصلة على ماجستير فى الأدب الإنجليزى، فلم أحتاج إلى التدريب على عملية البيع؟ لقد حصلت على درجة جامعية، وتلقيت دراستى فى هذا المجال وليس على أن أعمل فى مجال المبيعات، كما أننى أكره مندوبى المبيعات؛ فكل الذى يسعون إليه هو المال، ثم قالت وهى تجمع حقيبتها بعصبية: هلا أخبرتنى لم تتوجب على دراسة البيع؟".

وأمامنا على طاولة القهوة، قبعت نسخة قديمة من أحد كتبى التى حققت أفضل المبيعات، فالتقطت الكتاب كما التقطت مسودتها الرسمية للقاء، والتى دونت عليها ملاحظاتها، وسألته مشيرا لملاحظاتها: "هل ترين ذلك؟".

ألقت بنظرها إلى الملاحظات التى خطتها، ثم قالت متحيرة: "إلام ترمى؟".  
أشرت ثانية عن قصد لملاحظاتها، وكانت قد كتبت على المسودة: "روبرت كيوساكى، مؤلف الكتب الأكثر مبيعا".

قلت مجيبا: "تقول ملاحظتك إننى المؤلف صاحب الكتب الأكثر مبيعا، وليست الكتب الأحسن كتابة".

واقسعت عيناها سريعا.

قلت متابعا: "إننى كاتب مريع، أما أنت فكاتبة عظيمة. ولقد ذهبت أنا إلى مدرسة لتعلم البيع، فيما نلت أنت درجة الماجستير، وإذا قرنت درجتك الجامعية بمعرفتك بالبيع، فستضحين صاحبة المؤلفات الأكثر مبيعا والأجود كتابة".

فقلت وعيناها تقدحان شررا: "لن أتدنى أبدا لدرجة أن أقدم على دراسة البيع، وأناس مثلك ليس لهم شأن بالكتابة. إننى كاتبة تلقت تدريبا احترافيا على الكتابة، أما أنت فرجل بيع، وما تقوله ليس عادلا".

ألقت ببقية ملاحظاتها جانبا، وهرعت خارجة من الباب الزجاجى الضخم إلى صباح سنغافورة الرطب.

## الدرس السادس: ليكون عملك بهدف التعلم لا جمع المال

كان الأمان الوظيفي يعنى كل شيء لوالدى المتعلم،  
أما المتعلم فكان يعنى كل شيء لوالدى الثرى.

منذ عدة سنوات، أجرت صحيفة من سنغافورة مقابلة شخصية معى، ولقد أتت المراسلة، وبدأت المقابلة سريعاً. كنا جالسين فى ردهة أحد الفنادق الفارهة نحتسى القهوة ونتناقش حول الغرض من زيارتى لسنغافورة. فقلت إننى هنا لأننى ألقى أنا والسيد "زيج زيجلر" بعض المحاضرات، حيث يتحدث هو عن الحافز فيما أتحدث أنا عن "أسرار الأثرياء".

قالت لى: "ليتنى أضحى مثلك يوماً مؤلفة لكتب هى الأكثر مبيعا". ولقد طالعت بعضاً من مقالاتها وتركت لى انطبعا حسناً، إذ كان لها أسلوب كتابة يتسم بالوضوح والرصانة، مما جعل مقالاتها تجتذب اهتمام القارئين.

فأجبتها رداً على مقولتها: "إن لديك أسلوباً رائعاً فى الكتابة، فما الذى يمنعك من تحقيق حلمك؟".

أجابت مسرعة: "يبدو أن أعمالى لن تبلغ بى أى مبلغ. الجميع يقولون إننى أكتب روايات رائعة، ولكن الأمر لا يجاوز هذا الحد، ولهذا أبقيت على وظيفتى فى الصحيفة، فهى على الأقل تعيننى على سداد التزاماتى، ولكن، أليس أياً اقتراحات بهذا الصدد؟".

فقلت مبتسماً: "نعم، إن لى ما أقوله. لى هنا فى سنغافورة صديق يدير مدرسة للتدريب على عملية البيع، كما يوفر محاضرات تدريبية على البيع للعديد من كبريات

لأنتى علمت أن المنزل يستحق مبلغ مليونى دولار، ولم يحدث أن دفعت المائة ألف دولار مطلقاً، بل كان الشخص الحقيقى الذى سدد عربون المائة ألف، هو نفسه الذى منحنى بعد ذلك مبلغ خمسين ألف دولار لأعثر له على مثل هذه الصفقة. وأخذ محلى فيها، ومضيت أنا إلى طريقى وكان الوقت الذى استغرقته منى هذه الصفقة، ثلاثة أيام. وأكرر مرة أخرى، أن مدار الأمر هو على ما تعرفه وليس على ما تبتاعه - فالمسألة مسألة معرفة ليس إلا.

### ٣. مهارة إدارة الأذكىاء.

إن الأذكىاء هم من يعملون مع شخص أو يوظفون شخصاً أكثر منهم ذكاءً. وعندما تحتاج إلى مشورة، تيقن من أنك أحكمت انتقاء من يشير عليك.

نعم، هناك الكثير أمام المرء ليتعلمه . لكن المكافأة ستكون فلكية. فإن لم ترغب فى اكتساب هذه المهارات، فإننى أزكى لك بشدة أن تكون مستثمراً من النوع الأول؛ فما تعرفه هو ما يشكل ثروتك الكبرى، وما لا تعرفه هو المخاطرة الكبرى. هناك دوماً مخاطرة، فتعلم كيف تتعامل معها، بدلاً من أن تتجنبها كلية.

## ١. مهارة العثور على الفرص التي يفضّلها سواك.

سترى بعقلك ما تغفل عنه أعين الناس، والمثال على ذلك هو الصديق الذي ابتاع هذا المنزل المتهالك، والذي كان النظر إليه يثير أعصاب المرء. وقد تساءل الجميع عن سبب ابتياعه هذا المنزل، لكن الذي رآه هذا الصديق ولم نره كان أن المنزل قد بيع محاطاً بأربع قطع شاسعة وخالية من الأراضي. وقد أدرك الصديق أنه بعد تسجيله الأرض، سيهدم المنزل ويبيع قطع الأرض الخمس لشركة إنشاءات، بثلاثة أضعاف ما تكلفه في الصفقة كلها. لقد جنى من وراء هذه الصفقة مبلغ خمسة وسبعين ألف دولار في غضون شهرين من العمل. وإن يكن هذا ليس بالمبلغ الكبير من المال، لكنه ولا شك يفوق مستوى الأجور المتدنى، ولا ينطوى على أية صعوبة.

## ٢. مهارة تنمية المال.

إن الشخص العادي يذهب إلى المصرف وحده، لكن من يرغب في أن يكون من هذا النوع الثانى من المستثمرين، فسيحتاج إلى أن يعرف كيفية إنماء المال. وهناك سبل شتى للقيام بذلك لا تتطلب اللجوء إلى المصارف، ولقد تعلمت فى مستهل مسيرتى، كيف أبتاع المنازل دون اللجوء إلى المصارف، ولم تكن المنازل هى التى لا تقدر قيمتها بمال، بل مهارة إنماء المال هى التى كانت كذلك.

إننى أسمع طوال الوقت أناسا يقولون "لن يقرضنى المصرف مالا" أو "ليس لدى المال لأبتاعه" ولكن إن كنت ترغب فى أن تكون من النوع الثانى من المستثمرين، فعليك أن تتعلم القيام بالشئ الذى يعجز أغلب الناس عن القيام به. بعبارة أخرى، تسمح الأكثرية من الناس لافتقارهم إلى المال بأن يعيقهم عن عقد الصفقات. فإن صار بوسعك تخطى هذا العائق، فستسبق الملايين ممن لم يكتسبوا هذه المهارات. كانت هناك العديد من المرات التى ابتعت فيها منزلا أو سهما أو مبنى للشقق السكنية دون أن أمتلك قرشا واحد فى المصرف، بل وابتعت ذات مرة منزلا سكنيا بمبلغ ٢, ١ مليون دولار، ودفعت ذلك المال "على الورق" كما يسميه بعض الناس، أى بتعاقد مكتوب بين بائٍ ومشتري.

وبعد توقيع العقد، سددت عربونا بمبلغ عشرة آلاف دولار، مما يسر لى فتر سماح تمتد تسعين يوما لأسدد بقية المبلغ. ولكن لم تظننى فعلت ذلك؟ ببساطة

الخاسرين هم الذين يروعون منها، فالفشل جزء لا يتجزأ من النجاح، والذين يتلافون الفشل يتلافون النجاح أيضا.

إننى أنظر إلى مالى على أنه يشبه ممارستى للعبة التنس؛ حيث ألعب بإتقان، وأرتكب أخطاء ثم أصححها، ثم أرتكب المزيد من الأخطاء، لأعود فأصححها وأصير أكثر إتقاناً. فإن خسرت اللعبة، فسأتى إلى الشبكة وأصافح خصمى مبتسماً قائلاً: "أراك السبت المقبل".

إن هناك نوعين من المستثمرين:

١. النوع الأول والأكثر شيوعاً هم الذين يتعاونون باقية من الاستثمارات؛ حيث يقومون بالتحدث مع أحد منافذ البيع بالتجزئة أو شركة عقارية أو سمسار للأسهم أو مخطط مالى، ثم يتعاونون شيئاً ما - قد يكون هذا الشيء اعتماداً متبادلاً، أو استثماراً عقارياً مؤجلاً، أو أسهماً وسندات، وإن هذا ليعد سبيلاً بسيطة ونظيفة للاستثمار، فمثله مثل المتسوق الذى يدلّف إلى متجر للحواسب، ويبتاع أحد الحواسب الموضوعه فوق الرفوف.

٢. النوع الثانى، هم المستثمرون الذين يبتكرون وسائل تجميع الاستثمارات، حيث يقوم المستثمر من هذه الفئة بتجميع شتات الصفقة، تماماً كأولئك الذين يقومون بتجميع مكونات الحاسب الآلى معاً، أى أن الأمر معهم يبدو كتفصيل للصفقة، وفيما لست أعرف الكثير عن تجميع مكونات الحاسب الآلى معاً، فإننى أعرف كيف أجمع شتات الفرص، أو أعرف أولئك الذين يقومون بذلك.

إن هذا النوع الثانى من المستثمرين، ربما يكون هو أعلى أنواع المستثمرين احترافية؛ إذ قد يستغرق الأمر سنوات لتجميع العناصر المشتتة معاً، وفى بعض الأحيان قد لا تجتمع معاً أبداً. وهذا النوع الثانى من المستثمرين، هو الذى شجعتنى والذى الثرى على أن أكون عليه. ومن المهم أن يتعلم المرء كيف يقوم بتجميع القطع معاً، لأن ذلك هو السبيل لتحقيق المكاسب الضخمة، وهو السبيل للخسارة الفادحة فى بعض الأحيان إن أتت الرياح بما لا تشتهى سفنك.

فإن أردت أن تكون مستثمراً من النوع الثانى، فستحتاج إلى اكتساب ثلاث مهارات، وهذه المهارات ستكون إضافة إلى تلك المطلوبة لتكسب المرء ذكاه المالى، وهذه المهارات

الثلاث هي:

فإن حدثت وحقت أرباحاً ضخمة في سوق الأسهم، فسأسدد ضرائب المكاسب الرأسمالية على ما حققته من أرباح، ثم سأعود لأستثمر ما تبقى في العقارات، لأزيد من تأميني لقاعدة أصولي.

واليك كلمة أخيرة عن العقارات: لقد طفت بالعالم ودرّست الاستثمار للكثيرين، وفي كل مدينة كنت أتحدث فيها للناس، كنت أسمعهم يقولون إنه ليس بالوسع شراء العقارات بأثمان بخسة. لكن خبرتي تشير بنقيض هذا؛ فلا تزال هناك صفقات رابحة في نيويورك أو طوكيو، أو على أطراف المدن، يمر بها الناس دون أن يتوقفوا. ولا يزال في سنغافورة، وهي سوق سعرية متزايدة للعقارات، صفقات رابحة لا تتطلب سوى أن يقود المرء لمسافة قصيرة لأطراف المدن. ولهذا كلما سمعت شخصاً يشير إلى قائلاً إنه: "ليس بوسعك عمل هذا في هذا البلد"، أذكره بأن الأصح أن يقول: "لم أعرف بعد كيف أحقق هذا في هذا البلد".

إن الفرص العظيمة لا تراها عينك، بل يراها عقلك؛ فأغلب الناس لا يصيرون إلى الثراء أبداً، لأنهم ببساطة يفتقرون إلى التدريب المالى ليتعرفوا على الفرص الصائبة والتي تأتي قبالتهم.

كثيراً ما يسألنى الناس: "من أين أبداً؟".

وقد ذكرت في الفصل الأخير من هذا الكتاب خطوات عشرًا اتبعتها في سعيي إلى تحقيق الحرية المالية، لكن عليك أن تتذكر دوماً الترفيه عن نفسك، فالاستثمار لا يعدو كونه لعبة، تكسب فيها في بعض الأحيان، وتخسر في أحيان أخرى. ولكن تمتع بحياتك؛ إذ لا يحصل أكثر الناس على مكاسب أبداً، جراء خوفهم من الخسارة، وهذا هو السبب في أنني أجد المدرسة سخيفة للغاية. ففي المدرسة

نتعلم أن ارتكاب الأخطاء شيء سيئ، ونتلقى العقاب عليها، ولكنك إن نظرت إلى الطريقة التي طُبِعَ البشر على أن يتعلموا بها، لوجدت أننا نتعلم من ارتكابنا الأخطاء؛ إذ نتعلم كيف نسير ونحن نتعثر فإن لم نتعثر قط، فلن يكون بوسعنا السير أبداً والأمر نفسه ينطبق على تعلمنا ركوب الدراجة؛ فم

الفرص العظيمة

لا تراها عينك،

بل يراها عقلك.

زالت ركبتي تحمل نديبات من تلك الفترة، لكننى اليوم قادر على أن أقود الدراجة وبدون تفكير، والأمر هو نفسه في مسألة الإثراء؛ فالسبب الرئيسي في أن أغلب الناس ليسوا أثرياء هو، لسوء الحظ، خوفهم من الخسران؛ فالرابحون لا تروعهم الخسارة، لك

فإن كنت عارفا بما تفعل، فلن يمثل الأمر مقامرة، لكنها ستصير كذلك إن ألقيت بالمال فى صفقة ما ثم شرعت تدعو بتحقيق المكاسب. فالأصل فى كل شىء هو أن تطبق المعرفة الفنية، وأن تلجأ إلى مقتضى الحكمة وتحب اللعبة وتعرض عن الأشياء الشاذة لتدنى مخاطرتك. بالطبع لن يخلو الأمر من المخاطرة، لكن الذكاء المالى هو الذى سيعينك على تحسين فرصك، ولهذا السبب تمثل مضاربة ما مخاطرة لشخص، بينما تمثل مخاطرة أقل لشخص آخر، وهذا هو السبب الجوهري فى حثى المستمر للناس على أن يستثمروا فى تعلمهم تعليما ماليا أكثر مما يستثمرون فى الأسهم أو العقارات أو فى أية سوق أخرى؛ فكلما ازداد ذكاؤك، تعاظمت مقدرتك على اقتناص الفرص. تمثل مضاربات الأسهم التى أستثمر فيها مخاطرة عظيمة لأغلب الناس، لا أنصح بها على الإطلاق؛ حيث أمارس هذه اللعبة منذ عام ١٩٧٩. ودفعت ثمن ما تعلمته، ولكنك إن أعدت قراءة لماذا تعد استثمارات كهذه شديدة المخاطرة بالنسبة لأغلب الناس، فقد توجه حياتك إلى مسار مختلف، وتصير مضاربتك لتمية مبلغ ٢٥ ألف دولار لتصير مليوناً مضاربة ضئيلة فى مخاطرها.

وكما ذكرت سابقاً، لا يعد شىء مما كتبتة فى هذا الكتاب بمثابة وصية بفعله، ولكنه أستخدم فقط لضرب المثل على ما هو شىء بسيط وممكن التحقيق؛ فما أيسر ما أقوم به، ولا يزال أمر تحقيق الفرد العادى دخلاً مستتراً يفوق العشرة آلاف دولار شهرياً أمراً طيباً سهل المنال؛ فطبقاً لحال السوق ومقدار ذكائك، يمكنك تحقيق هذا فى غضون خمس إلى عشر سنوات. فإن أبقيت نفقاتك المعيشية متواضعة، فستسر بأن يأتىك دخل إضافى يبلغ عشرة آلاف دولار، بغض النظر عن وظيفتك التى تعمل فيها، وبمقدورك أن تعمل إن أحببت هذا أو أن تتوقف لفترة عن العمل حتى تستخدم المنظومة الضريبية الحكومية فى صالحك بدلاً من أن تستخدم ضدك.

إن كنت عارفا بما تفعل،  
فلن يمثل الأمر مقامرة،  
لكنها ستصير كذلك إن  
ألقيت بالمال فى صفقة ما  
ثم شرعت تدعو بتحقيق  
المكاسب.

وتعد العقارات منطلقاً شخصياً لى، وأنا أحب العقارات لأنها مستقرة وبطيئة التقلبات، ولهذا أبقى على قاعدة انطلاقى مجمدة. نعم يعد التدفق

النقدى مستقراً، ولديه فرصة طيبة ليزيد من قيمته إن هو أدير بالصورة الملائمة، لكن الجيد فى طبيعة العقارات، هو أنها تسمح لى بخوض مخاطرة أعلى بالمضاربة على الأوراق المالية التى أقوم بشرائها.

إن أغلب مكاتب السمسرة لن تقترب من المعاملات التي تتطوى على المخاطرة، ليجموا بذلك أنفسهم وأموال عملائهم، وتلك لعمري سياسة حكيمة. لن تسنح الصفقات المربحة بحق للمبتدئين، بل تُجَنَّب أفضل الصفقات، والتي تزيد الثرى ثراءً لأولئك المتقنين للعبة. وقانوننا، ليس من المصرح به أن تتحم شخصا لم يتمرس بعد في مثل هذه الصفقات غير الآمنة، وإن كان هذا بالطبع يحدث.

وكلما تمرس المرء على الاستثمار ومسالكه، تبدت له الفرص في طريقه. إن من الأمور المعينة لك على ترقية ذكائك المالى ما دمت حيا، هي ببساطة تجلى الفرص بين يديك. وكلما احتد ذكاؤك المالى، سهّل عليك النفاذ إلى حقيقة الفرصة التي أمامك. فذكاؤك المالى هو الذى يستطيع اكتشاف الصفقات الرديئة، أو يحيلها إلى رابحة. وكلما تعلمت ووجدت المزيد لتعلمه ازداد ما أجنبيه من المال بيسر، إذ تتوافر لى الخبرة والحكمة كلما مضت بى السنون. إن لى أصدقاء يعمدون إلى خوض اللعبة من جانبها الآمن، ويعملون جادين فى مجال عملهم، لكنهم يفتشون فى تحصيل الحكمة المالية، وهى الحكمة التي تستغرق من المرء وقتا ليحصلها.

إن مجمل فلسفتى هي نثر البذور داخل خانة الأصول الخاصة بى، وتلك هي وصفتى؛ حيث أبدأ صغيرا وأنثر البذور، فينمو بعضها ولا ينمو البعض الآخر. ومن بين الاستثمارات العقارية التي تديرها شركتى، هناك بضعة ملايين مجمدة فى عقارات جديرة بالحيازة، وهى ما نطلق عليه الاستثمار العقارى الائتمانى أو المؤجل.

إن المعنى الذى أريد الإشارة إليه هنا هو أن معظم هذه الملايين قد بدأت بمبلغ قليل يتراوح ما بين خمسة آلاف وعشرة آلاف دولار، لكن كان من حظ تلك الدفعات المقدمة أن جرت فى سوق سريعة النمو، ولم يفرض عليها الضرائب، ودارت مرارا وتكرارا لعدة سنوات.

كما أنه فى حوزتنا أيضا محفظة للأسهم، تصونها منظمة نسيمها أنا وزوجتى شركا اعتمادات متبادلة شخصية، كما أن لدينا أصدقاء يتعاملون على وجه الخصوص مع المستثمرين أمثالنا، من الذين لديهم فائض من المال يُدر عليهم دخلا شهريا ويرغبون فى استثماره، فنشتري شركات خاصة تتطوى على مخاطر كبيرة، أوشتك أن تطر: للاكتتاب العام فى بورصات الأسهم فى الولايات المتحدة وكندا، وأحد الأمثلة على كيفية تحقيق المكاسب السريعة، هو القيام بشراء مائة ألف سهم بقيمة خمسة وعشرين سنا لكل سهم، قبيل طرح الشركة للاكتتاب. فإن كانت الشركة تدار إدارة جيدة، فسيظ سعر السهم أخذا فى الارتفاع، وقد يصل سعره إلى عشرين دولارا أو يزيد، وقد مرت بـ سنوات تنامى فيها مبلغ ٢٥ ألف دولار حتى وصل إلى مليون دولار فى أقل من عام.

المستأجرين ليقطنه، وهو أحد أساتذة الجامعة المحليين، وبعد أن سددت دفعة الرهن الأولى، وسائر النفقات والمصاريف الإدارية، كنت أضع فى حافظتى مبلغاً يقل عن أربعين دولاراً بنهاية كل شهر - ولم يكن مبلغاً مثيراً بأية حال.

وبعد انقضاء عام، شرعت سوق أوريجون الراكدة فى الحراك ثانية، وتدفق المستثمرون من كاليفورنيا حاملين أموالهم التى جلبوها من سوق العقارات هناك، والتى لا تزال مزدهرة، ميممين وجوههم شمالاً لشراء ما فى طريقهم فى أوريجون وواشنطن، فبعت هذا المنزل الصغير بمبلغ ٩٥ ألف دولار لزوجين شابين من كاليفورنيا، كانا ارتأياً فيه غنيمة. فلما رأس مالى بما يقارب ٤٠ ألف دولار،

لينطبق عليها القانون الضريبي رقم ١٠٣١، وشرعت أبحث عن وعاء أحفظ فيه مالى. وفى غضون شهر، وجدت مبنى سكنيا مكونا من ١٢ شقة، ملاصقا لمصانع شركة إنتل فى بيفرتون بولاية أوريجون. كان مالكاه يعيشان فى ألمانيا، ولم يكونا واعييين بما يستحقه المكان، ومرة أخرى كان المالكان يرغبان فى

تركه. عرضت عليهما مبلغ ٢٧٥ ألف دولار لمنزل يستحق مبلغ ٤٥٠ ألف دولار، واتفقنا فى النهاية على مبلغ ٣٠٠ ألف دولار. فابتعته وأبقيت عليه لسنتين، ومنتمعا بمبدأ ١٠٣١ للمقايضة، بعت المنزل بمبلغ ٤٩٥ ألف دولار، وابتعت مبنى مكونا من ٣٠ شقة سكنية فى فينيكس بولاية أريزونا، وحتى نتخلص من الطقس المطير، ارتحلنا إلى فينيكس، وهكذا كنت سأبيع المكان بأية حال. ومثلما كانت حال سوق العقارات فى أوريجون، كانت سوق العقارات فى فينيكس كاسداً. ولهذا استطعت شراء مبنى مكون من ثلاثين وحدة سكنية فى فينيكس بمبلغ ٨٧٥ ألف دولار، سددت منها ٢٢٥ ألف دولار كمقدمة، فيما كان الدخل النقدي الذى تدره عليه الشقق الثلاثون يبلغ خمسة آلاف دولار شهرياً.

وحيث شرعت سوق أريزونا فى الانتعاش، عرض على مستثمر من كولورادو أن أبيع له العقار مقابل مليون ومائتى ألف دولار.

إن الشاهد فى هذا المثال هو كيف يمكن لمقدار ضئيل من المال، أن ينمو ليصير مبلغاً ضخماً. ومرة أخرى، مدار الأمر هو فهم القوائم المالية، وإستراتيجيات الإستثمار، والإحساس بالقوانين والأسواق.

فإن لم يحقق الفرد تناعماً مع هذه الأشياء، فعليه إذن أن يتبع النصيحة الشائعة. أى أن يلعب اللعبة من الجانب الآمن، وأن ينوع محفظة إستثماراته، وألا يقدم على الإستثمار سوى فى المجالات الآمنة. ولكن ليعلم أن المشكلة فى الإستثمارات الآمنة هى قلة المكاسب المتحصّل عليها من ورائها.

المشكلة فى الإستثمارات

الآمنة هى قلة المكاسب

المتحصّل عليها من ورائها.

إليك خمسة أسباب دفعتني إلى شراء الأمتعة الواردة في هذا الكتاب

١. لتحفيز الناس على تعلم المزيد
٢. لأعلم الناس أن الأمر يسير ما دام الأساس المثالي قويا
٣. لأبين أن بمقدور الجميع تحصيل ثروة عظيمة
٤. لأبين أن هناك ملايين السبل التي يمكنك من خلالها تحقيق أهدافك
٥. لأبين أن الأمر ليس معرفة صماء عسيرة الفهم

في عام ١٩٨٩، اعتدت أن أجرى عبر ضاحية خلاصة المناظر في بورتلاند بولاية أوريجون، وكانت تلك الضاحية يتناثر فيها بضعة منازل متواضعة وصغيرة، لكنها جميلة، وكنت أتوقع أن أرى الفتاة ذات الرداء الأحمر تعدو على جانب الطريق في سبيلها إلى منزل جدتها.

كانت لافتات "منزل للبيع" متناثرة في كل مكان. كانت سوق الأخشاب قد بلغت حالة مريعة، فيما كانت سوق الأسهم قد تهاوت لفورها، وسادت الاقتصاد حالة ركود. ولاحظت في أحد الشوارع أن علامة "معرض للبيع" كانت أكبر حجما من مثيلاتها، وقد بدت هذه اللوحة أكثرهم قدما، وكنت قد عدوت بجوارها بالأمس، فذهبت إلى مالك المنزل الذي بدا مضطربا.

سألته: "كم تطلب لقاء هذا المنزل؟"

التفت إلي وعلى وجهه ابتسامة فاترة وقال: "فلتقدم لي عرضا"، ثم استطرد قائلا: "لقد ظل معروضا للبيع طوال عام، ولم يأت أحد ولو ليلقى عليه نظرة". فقلت: "سنرى"، وابتعت المنزل بعدها بنصف ساعة بمبلغ عشرين ألف دولار، وهو مبلغ يقل عن السعر الذي طلبه.

كان المنزل مكونا من غرفتي نوم صغيرتين، لطيفتين، بنوافذ ذات زخارف رثة. كان لون المنزل أزرق فاتحا يشوبه الرمادي، وكان قد بنى في عام ١٩٣٠. وفي الداخل كانت هناك مدفأة صخرية جميلة لإشعال النار، كما كان هناك سريران صغيرا الحجم - كان منزلا مثاليا لتأجيرها.

أعطيت المالك مبلغ ٥٠٠٠ دولار دفعة مقدمة لمنزل طلب فيه صاحبه خمسة وأربعين ألف دولار في حين أنه يستحق عن جدارة خمسة وستين ألف دولار، لولا أن أحدا لم يرغب في شرائه. ارتحل المالك عن المنزل خلال أسبوع سعيدا بتحرره منه، وأتى أول

الكونجرس. كما أشك في أن بعض تلك الصفقات الصغيرة الخاصة بالمنازل الستة ستكون هي ما أبدأ به، وأن صك الأربعين ألف دولار سيتحول إلى نقدية. إننى فى حاجة إلى الاتصال بمحاسبى الخاص حتى أجهز نفسى لتلقى السيولة والبحث عن سبل لحمايتها من الضرائب.

إن النقطة التى أود الإشارة إليها هنا، هى أن الاستثمارات تأتى وتذهب، وأن السوق تزدهر وتركد، وأن الاقتصاد يسوء ويتحسن، وستظل فرص العمر تواتيك طوال حياتك، بل وفى كل يوم من أيامها، لكننا نفضل فى أغلب الأحيان فى أن نرى هذه الفرص، لكنها لا تزال هناك. وكلما تغير العالم وتغيرت التقنية معه، سنحت الفرص لتحقيق الأمان المالى لك ولأسرتك ولأجيال أخرى.

لم إذن تزعج نفسك بتطوير ذكائك المالى؟ مرة أخرى، لن يسع أحد الإجابة عن هذا السؤال سواك، أما أنا فأعلم لماذا أظل على درب التعلم والترقى، إذ أقوم بهذا لأننى أعلم أن هناك تغيرات آتية. إننى أرحب بالتغيير ولا أتشبث بالماضى، كما أعلم أنه ستكون هناك أزمات وانفراجات بالسوق، وأريد أن أرقى من ذكائى المالى باستمرار لأننى أعلم أنه عند كل تغير يطرأ على السوق، سيكون هناك أناس يجثون متوسلين من أجل بقائهم فى وظائفهم. هذا فى الوقت الذى سيتلقى فيه آخرون ثمارا يانعة تتلذذها لهم الحياة بين وقت وآخر ويحولونها إلى ملايين - وهذا هو ما أعنيه بالذكاء المالى. كثيرا ما يسألنى الناس عن الفرص التى أحلتها أنا إلى ملايين. وكمعلومة شخصية عن نفسى، أجدنى مترددا فى ضرب أمثلة عدة عن استثماراتى الشخصية، وذلك لأننى أخشى أن أبدو كمن يتباهى ببقوه ويعلى نفيده لافتا إليه الأنظار إننى ليس لى فى هذا مأرب، وإنما أضرب هذه الأمثلة كإيضاحات عددية وسردية لحالات بسيطة وواقعية، وغرضى من اللجوء إليها هو رغبتى فى تعريفك أن الأمر يسير بإذن الله، وسيتيسر عليك كلما رسخت فيك أقطاب الذكاء المالى الأربعة.

شخصياً، أنا أستخدم أداتين رئيسيتين لتحقيق النمو المالى: أولاهما العقارات، وثانيتهما الأسهم صغيرة القيمة. أما العقارات فهى الأساس، وأما الأسهم، فمع تقلبات السوق توفر لى التدفق النقدى، كما تيسر لى بعض الزيادات الضخمة فى القيمة بين مناسبة وأخرى. وهكذا يجرى استخدامى لرأس مال صغير فى صورة أسهم، لتحقيق النمو السريع.

لست أرشح لك القيام بأى شىء أقوم أنا به؛ فالأمثلة المعروضة هنا لا تبدو كونها أمثلة. فإن وائتنى فرصة لكنها معقدة للغاية، وغاب عنى فهم طبيعة الاستثمار، نأيت بنفسى عنها؛ فمبادئ الحساب البسيطة هى والمنطق كل ما أنت فى حاجة إليه لتحقيق النجاح المالى.

لقد سبق أن قلت - وما زلت أرى أنه جدير بالتكرار - أن الذكاء المالى هو جماع المهارات الفنية الأربع التالية:

#### ١. المحاسبة

المحاسبة هي المعرفة المالية، أو القدرة على قراءة الأرقام، وهي مهارة ضرورية إذا أردت أن تؤسس شركة أو تقيم استثمارات.

#### ٢. الاستثمار

وهو علم توظيف المال لتوليد المزيد من المال.

#### ٣. فهم الأسواق

فهم الأسواق هو علم العرض والطلب. فلقد منح "الكسندر جراهام بيل" السوق ما كان يحتاج إليه، وكذلك فعل "بيل جيتس"، ومثلهما كان يبيع منزل قيمته خمسة وسبعون ألف دولار لقاء ستين ألف دولار وحتى عشرين ألف دولار نتاجا لاستغلال فرصة أوجدتها هذه السوق، حين كان هناك شخص ما يقوم بالبيع وآخر بالشراء.

#### ٤. القانون

أى المعرفة باللوائح والتشريعات المحاسبية والتنظيمية والقومية. وقد زكيت لك حوض اللعبة طبقا لهذه القوانين.

إن هذا الأساس الجوهرى، أو المزيج من تلك المهارات، هو ما يحتاج إليه المرء لينجح فى مسعاه لتحصيل الثروة، سواء كان سعيه إلى تحصيلها من خلال ابتياع المنازل الصغيرة أو الشقق الكبيرة أو الشركات أو الأسهم والسندات أو الاعتمادات المتبادلة أو المعادن النفيسة، أو بطاقات كرة البيسبول أو ما شابه ذلك.

وبعد عدة سنوات، نهضت سوق العقارات من كبوتها، وتسارع الجميع إليه. كما أخذت سوق الأسهم فى الازدهار واجتذاب الجميع، وعاود الاقتصاد الأمريكى الوقوف على قدميه ثانية. فبادرت ببيع عقاراتى، وصرت أسافر إلى بيرو وإلى النرويج وماليزيا والفلبين. لقد تغيرت صور الاستثمار، وتركت سوق العقارات بعد أن تضاءلت مبيعاتها. وإننى لأشاهد وحسب قيمة ما فى خانة الأصول وهى تتزايد، وربما أبدأ بالبيع لاحق هذا العام؛ حيث يتوقف ذلك على بعض التغييرات فى القوانين التى قد يوافق عليها

نقدم لك افضل شركات التداول المرخصة من الهيئات الرقابية

شركة exness من عام 2008 ، تراخيص قوية أهمها الترخيص البريطاني ، سحب و ايداع فوري بدون عمولات ، حسابات متعددة اسلامية بدون فوائد تبييت, سبريد معتدل ومنخفض

**فتح حساب إسلامي في شركة Exness**

**<https://one.exness-track.com/a/sst5buui>**

---

شركة XS الاسترالية من عام 2010، ترخيص استرالي ، حسابات اسلامية متعددة بدون فوائد تبييت سحب و ايداع بدون عمولات سحب في دقائق معدودة سبريد معتدل ومنخفض

**فتح حساب إسلامي في شركة XS**

**<https://my.xs.com/ar/links/go/57>**

---

شركة FBS من عام 2009 تراخيص قوية منها الترخيص القبرصي وحسابات اسلامية متعددة سحب و ايداع في دقائق سبريد معتدل ومنخفض

**فتح حساب إسلامي في شركة FBS**

**<https://fbs.partners?ibl=151942&ibp=570901>**

---

شركة IcMarkets الاسترالية من عام 2010 ، ترخيص استرالي ، حسابات اسلامية متعددة سحب و ايداع بدون عمولات سبريد معتدل ومنخفض

**فتح حساب إسلامي في شركة IcMarkets**

**<http://www.icmarkets.com/?camp=26059>**

---

شركة NSFX من عام 2011 ، تراخيص الاتحاد الأوروبي ، حسابات اسلامية وسائل متعددة سحب و ايداع بدون عمولات سبريد معتدل ومنخفض

**فتح حساب إسلامي في شركة NSFX**

**<https://nsfx.co/r/E82>**

يتوقف فيها أحد هؤلاء الملاك عن سداد المستحق عليه، وإننى لأجد هذا رائعا لأن هناك مقابلاً للتأخير فى السداد، أو يغادرون العقار فيعاد بيعه - نظام المقاضاة يحل هذه المشاكل.

وقد لا ينجح هذا فى بلدك، فقد تكون ظروف السوق مختلفة، لكن المثال المضروب يعرفك كيف يمكن لعملية مالية بسيطة أن تولد مئات الآلاف من الدولارات، تستهلها بالقليل من المال ولا تخوض فيها سوى قليل من المخاطرة، وهو مثال على كيفية أن المال يعنى مجرد اتفاقية، من السهولة بحيث يمكن لأى طالب بالمدرسة العليا أن يعقدها.

لكن أغلب الناس لا يقومون بذلك؛ إذ ينصت أكثرهم إلى النصيحة الشائعة التى تقول: "اعمل بجد وادخر المال". وطوال ثلاثين ساعة من العمل، استطعت إضافة ١٩٠ ألف دولار إلى خانة الأصول، دون أن أسدد عنها أية ضرائب.

### أى الأمرين إذن أشق عليك؟

١. أن تكدرج فى العمل لتدفع ضريبة تبلغ خمسين بالمائة على ما قدمت وتدخر ما تبقى. ثم تجنى عائدة تبلغ خمسة بالمائة على هذه الضريبة ليعاد عليها فرض ضرائب؟

أم

٢. أن تأخذ الوقت اللازم لتجرقى من ذكائك المالى، فتستغنى بالقوة الكاملة فى عقلك وفى خانة الأصول؟

إن أنت أخذت بالخيار الأول، فتأكد من أن تضع فى حسابك كم من الوقت يلزمك، وهو أحد أعظم أصولك، لأدخار مائة وتسعين ألف دولار.

عسك الآن قد تفهمت لم أهر رأسى كلما سمعت الوالدين يقولان: "إن ابنى يحسن صنعا فى المدرسة، وتلقى تعليما حسنا" فقد يكون ذلك شيئا طيبا، ولكن أهو كافٍ؟ إننى أعرف أن إستراتيجية الاستثمار المذكورة بعاليه إنما هى إستراتيجية استثمار متواضعة، وتستخدم لتمثيل إمكانية نمو الشئ الصغير ليصير كبيرا. ومرة أخرى أنبه إلى أن نجاحى إنما يعكس أهمية الأساس المالى القوى، والذى يبدأ بتعليم مالى فعال.

بالمائة على هذا المال، والتي تبلغ تسعة عشر ألف دولار، تعد مبلغاً قليلاً لا يحسب بجوار دخل يبلغ خمسمائة ألف دولار.

إننى أقابل أناساً يتساءلون ما الذى سيحدث إن لم يسدد المرء ضرائبه. إن هذا يحدث، وإنه يمثل خبراً ساراً؛ حيث يمكن استرداد هذا المنزل البالغ قيمته ستين ألف دولار ليعاد بيعه بمبلغ سبعين ألف دولار، وتحصيل مبلغ الألفين وخمسمائة نفسه كقرض لقاء عمليات التسجيل ونقل الملكية، وستبقى حصيلة هذه المعاملة صفراً فى عين المشتري الجديد، وسوف تتكرر المرة تلو المرة.

فإن كنت سريع الفهم فى متابعتى، فسترى أن فى المرة الأولى التى بعت فيها المنزل، قمت برد مبلغ الألفى دولار. حسابياً، لم أجن أية مكاسب مالية جراء هذه المعاملة، وكان معدل العائد على استثمارى فيها هو الصفر.

أما فى المعاملة الثانية حين أعدت بيع المنزل، فكان بإمكانى وضع مبلغ ألفى دولار فى حافظتى، ومن ثم تمديد فترة استغلال مبلغ القرض لثلاثين عاماً أخرى. أما مقدار العائد على استثمارى لهذا المبلغ فلست أعرفه، لكننى متيقن من أنه يفوق ادخار مبلغ مائة دولار شهرياً، والذى يتبغى أن يحسب مائة وخمسين لا مائة دولار وحسب؛ إذ سيجرى حساب ضريبة دخل عليه تبلغ خمسة بالمائة طوال أربعين عاماً، ثم سيعاد فرض ضريبة تبلغ ٥% على المبلغ بعد أن يكتمل. ولست أرى فى ذلك ذكاء، نعم قد يكون تصرفاً آمناً، لكنه ليس ذكياً.

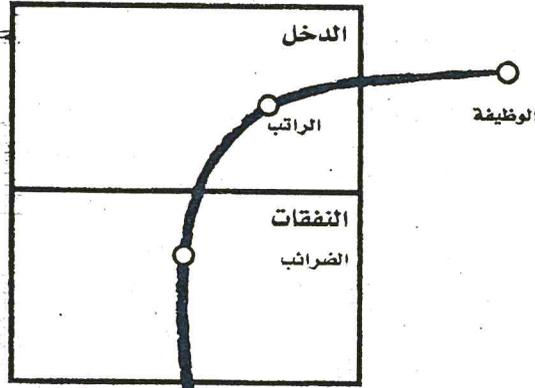
وبعد عدة سنوات، وبينما أصبحت سوق العقارات بمدينة "فينيكس" أكثر قوة، صارت تلك المنازل التى كنا نبيعها لقاء ستين ألف دولار تساوى مبلغ مائة وعشرة آلاف دولار. صحيح أن هناك فرصاً لا تزال متاحة لاسترداد المنازل ثم إعادة بيعها، لكنها ستكلفنى أصلاً ثميناً، وهو وقتى الذى سيستهلك فى الخروج والبحث عنها؛ إذ إنها صارت نادرة، ويطاردها آلاف من المشتريين باحثين عن هذا النوع من الصفقات، بينما لا تستحق إلا قلة منها هذا الجهد. فلقد تغيرت السوق، وصار لزاماً على المرء أن يمضى قدماً باحثاً عن فرص أخرى يضيف بها إلى خزانة أصوله.

إننى أسمع المقولات التالية: "ليس بوسعك القيام بهذا الأمر هنا" و"إن هذا ضد القانون" و"أنت تكذب" أكثر مما أسمع: "أيمكنك إخبارى بكيفية القيام بهذا؟". إن الحسبة بسيطة للغاية، ولن تحتاج لا إلى علم الجبر ولا إلى التفاضل والتكامل. ولست أكتب بيدي الكثير؛ إذ تتولى شركة نقل الملكية المعاملات القانونية وخدمة السداد، كما أنه ليست هناك أرفف يتوجب على إصلاحها ولا حمامات على أن أصلح مجاريها لأن ملاك العقار هم من يتوجب عليهم القيام بهذا؛ فالمنزل منزلهم، ثم تأتى مناسبات

## الدرس الخامس: الثرى ببتكر سبل الحصول على المال

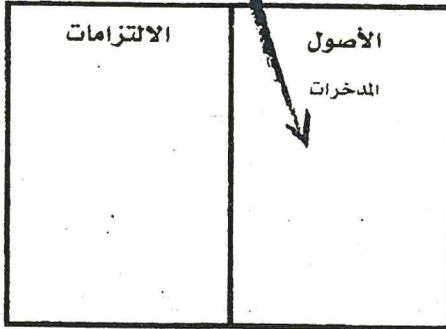
ورحلات العمل والتأمين، والعشاء مع العملاء وغيرها من البنود. وعندما سنحت الفرصة للحكومة بفرض ضرائب على الدخل، كان هذا الدخل قد صرف بالفعل بالصورة القانونية كنفقات لم تفرض عليها ضرائب.

### بيان الدخل



كم ستحتاج أن تكتسب من الدخل إذا كانت الحكومة تستقطع منه ٥٠٪ كضرائب؟

### كشف الميزانية



كم ستستغرق من الوقت لكي تدخر ٤٠ ألف دولار؟

كان هذا مثالا بسيطا عن كيفية الابتكار في جنى المال، واختلاقه، وحمايته باستخدام الذكاء المالى.

والآن اطرح على نفسك هذا السؤال: كم سيستغرق وقت ادخار مبلغ مائة وتسعين ألف دولار؟ وهل قد يمنحك المصرف فائدة تبلغ عشرة بالمائة عليه كوديعة عنده؟ ثم لك أن تتخيل الأمر بعد ثلاثين عاما. إننى أرفض أن يمنحنى المصرف مائة وتسعين ألف دولار؛ إذ سيتوجب على حينها أن أسدد عنه ضريبة، بالإضافة إلى أن فوائد العشرة

وبما أنك صرت على الطريق نحو اكتساب المعرفة المالية وأصبحت أكثر مهارة في قراءة الأرقام، فسأعرض عليك صورة لاستثمار المال:

### بيان الدخل

الدخل
التفقات الضرائب أقساط الرهن العقاري

هناك أربعون ألف دولار أدرجت في خانة الأصول، وهي عبارة عن مال مستثمر دون أن تفرض عليه ضرائب. وبمعدل فائدة يبلغ عشرة بالمائة سنويا، تكون قد جنت أربعة آلاف دولار سنويا في صورة نقدية.

### كشف الميزانية

الالتزامات	الأصول
(٢٠٠٠٠ دولار) قسط الرهن العقاري	(٤٠٠٠٠ دولار) صك دين

وأثناء هذا الكساد، استطعت أنا وزوجتي أن نجري ستا من هذه المعاملات البسيطة في أوقات فراغنا. وفيما ظلت وفرة مائنا مختزنة في ملكيات أكبر وفي سوق الأسهم، كان بمقدورنا جني ما يربو على مائة وتسعين ألف دولار قيمة للأصول (بصكوك تبلغ قيمة الفائدة عليها عشرة بالمائة) من عمليات الشراء الست تلك، أي معاملات الشراء والبيع. وقد بلغت حصيلة هذا ما يقرب من تسعة عشر ألف دولار كدخل في غضون سنة، تم تحصين أكثرية هذا المبلغ تحت غطاء شركتي الخاصة، وقد كانت غالبية مبلغ التسعة عشر ألفا هذا، تذهب إلى سداد نفقات شركتي تحت بند السيارات والوقود

كانت نصيحة هذا الخبير هى ادخار المال، بمعنى أن يجنب الناس مبلغ مائة دولار شهريا بحد قوله، وفى غضون أربعين عاما سيصير المرء من أصحاب الملايين. فى الواقع، تبدو فكرة تجنب مبلغ من المال شهريا فكرة منطقية. وهى خيار واحد يتبعه أغلب الناس، لكن المشكلة هى أن هذا الخيار يُعمى المرء عما يجرى حوله؛ حيث يفوت الناس باتباعهم هذا الخيار فرص عظيمة لتحقيق نمو بالغ فى أموالهم، وما تلبث الفرصة أن تفوتهم .

إن الاقتصاد فى هذا الوقت كان مريعا، لكن هذا الوقت يمثل أفضل ظروف السوق عند المستثمرين، لكننى حينها كنت قد جمدت أموالا وافرة فى سوق الأسهم وفى الشقق السكنية، ولم تتوافر بيدي سيولة، ولأن الجميع كانوا يقدمون على البيع، كنت أقدم أنا على الشراء. ولم أكن فى هذا أدخر المال، بل كنت أستثمره. فلقد كان بحوزتى أنا وزوجتى ما يفوق المليون من الدولارات نقدا تدور فى سوق سريعة النمو، وكانت تلك أفضل فرصنا للاستثمار. ولأن الاقتصاد كان فى حالة بائسة، لم أستطع الخروج من صفقاته الصغيرة واسترداد النقد السائل.

لقد صارت المنازل التى بلغت قيمتها ذات يوم مائة ألف دولار تباع بمبلغ خمسة وسبعين ألف دولار. ولكن بدلا من التسوق فى الأراضى العقارية فى الجوار، شرعت فى التسوق داخل مكاتب المحاماة وباحات المحاكم. فى مثل أماكن التسوق هذه، يمكنك اتباع منزل تبلغ قيمته خمسة وسبعين ألف دولار فى بعض الأحيان بمبلغ عشرين ألف دولار أو أقل من ذلك. وبألفى دولار اقترضتها من زميل لمدة تسعين يوما لقاء مائتى دولار، منحت أحد المحامين شيكا كدفعة مقدمة، وأثناء عملية التسجيل وضعت إعلانا فى إحدى الصحف عن بيع منزل تبلغ قيمته خمسة وسبعين ألف دولار لقاء ستين ألف دولار فقط ودون مبلغ مقدم. وما أكثر المهاتفات التى توالى على فعمدت إلى فرز المشترين، سامحا لهم بتفقد المنزل فور أن أصبح ملكا لى قانونا. وكان تهافت الناس عليه لا يوصف، وبيع المنزل فى دقائق معدودات. فطلبت من المشتري مبلغ ألفين وخمسمائة دولار لقاء عمليات التسجيل، فقدمها لى مسرورا، وتسلمت الشركة المسئولة عن التسجيل صك الملكية المهمة من هناك. فرددت مبلغ الألفى دولار إلى صديقى الذى اقترضتها منه مضافا إليها مائتا دولار وكان سعيدا، كما كان الشخص الذى اشتري منى المنزل سعيدا، وكذلك المحامى وكذلك كنت أنا؛ فلقد بعته بمبلغ ستين ألف دولار منزلا كلفنى عشرين ألف دولار. وأضفت مبلغ الأربعين ألفا -والتى أتى بها المال الموجود فى خانة الأصول - فى صورة مذكرة تعهدية من المشتري، وكان كل الوقت الذى استغرقته هو خمس ساعات.

إن أعظم أصولنا على الإطلاق هو العقل، فإن أحسنًا تدريبه، فسيمكنه تحصيل ثروة طائلة فيما يقارب طرفة العين؛ إذ أضحت الثروة اليوم على النقيض تماما مما صورته مخيلة الملوك والملكات منذ ثلاثمائة عام مضت، كما أن العقل غير المدرب بوسعه هو الآخر أن يتسبب في فقر مدقع يبقى ما بقيت حياة الناس بتلقينهم إياه لعائلاتهم.

أما في عصر المعلومات، فيتعاظم المال بصورة فلكية، فيثري القلة من الأفراد بلا مبرر من لا شيء - مجرد أفكار واتفاقات. وإن أنت سألت الكثيرين ممن يتاجرون بالأسهم أو غيرها من الاستثمارات ليتعيشوا منها،

فسيخبرونك بأنهم في هذا الأمر طوال الوقت؛ ففى أغلب الأحيان، يمكن أن تُجنى الملايين من لا شيء، وأعنى من لا شيء أنه لم تجر مقاضاتها بأى شيء، بل تأتي لقاء الاتفاقات، أو لقاء نقرة باليد على لوح مبادلة، أو ومضة على شاشة سمسار يجلس فى مدينة لشبونة، بعث بها إليه آخر من تورنتو، لتومض قاهرة إلى لشبونة، أو مكاملة مع سمسارى طالبا منه

أعظم أصولنا على  
الإطلاق هو العقل، فإن  
أحسنًا تدريبه، فسيمكنه  
تحصيل ثروة طائلة فيما  
يقارب طرفة العين.

القيام بعملية شراء ثم بيع ما اشتراه بعد ذلك بثانية. فلم يعد كفك هو الذى يقلب المال، بل الاتفاقات.

لم إذن ترقى من ذكائك المالى؟ والجواب هو أنك أنت الشخص الوحيد الذى يستطيع إجابة هذا السؤال. إن بوسعى إخبارك لماذا عملت على ترقية هذا النطاق من ذكائى: فلقد عملت على هذا لأننى أردت أن أجمع المال سريعا، وليس لأنه كان على ذلك، بل لأننى رغبت فيه. إنها عملية تعلم مذهلة؛ إذ كنت أعمل على ترقية حاصل ذكائى المالى لأننى أريد المشاركة فى أسرع وأضخم لعبة فى العالم، وفيما يخصنى أنا، أرغب فى أن أكون جزءا من هذا التطور غير المسبوق الذى وصلت إليه الإنسانية، وهو تطور شهده عصر يعمل فيه بنو البشر بعقولهم البحتة لا بأجسامهم، هذا بجانب أن هذه هى الإثارة بعينها. إن ذلك هو شهادة العين على ما يجرى، وهو ذروة العيش المرة، وذلك هو الشيء المخيف والممتع!

لهذا أستثمر فى ذكائى المالى، كيما أرتقى بأعظم أصل حزته؛ فأنا أريد أن أراحم المصريين على المضى قدما، لا أن أكون فى أواخر الصفوف.

سوف أضرب لك مثلا بسيطا عن كيفية صنع المال: فى بداية التسعينيات كان اقتصاد مدينة فينيكس بولاية أريزونا مريعا، وكنت أشاهد البرنامج التليفزيونى "صباح الخير يا أمريكا" حين ظهر الخبير المالى وشرع يتبأ للولاية بالويل والثبور وعظائم الأمور.

إنتى أعرف من هذا النوع أناسا يفوقون عدد ما أعرفه من أية شاكلة أخرى، وأغلبهم تواتيه فرصة العمر وتأتى قبالته، لكنه ي فشل فى رؤيتها، ثم بعد عام يكتشفها، ولكن بعد أن يكون الجميع قد أثروا دونه.

يعنى الذكاء المالى ببساطة توافر خيارات أكثر. فإن لم تكن الفرص تطرق بابك، فما الذى بوسعك القيام به لتحسين وضعك المالى؟ وإن حدث أن حطت الفرصة على بابك ولم يكن بحوزتك المال، ولم يُعَنَ المصرف بالحدِيثِ إليك، فما الذى يسمعك غير ذلك لفتنص الفرصة؟ وإن كان حدسك مخطئاً، ولم تجد ما كنت تعول عليه، فكيف لك بتحويل الليمونة المالحة شراباً سائغاً؟ هذا هو ما أطلق عليه الذكاء المالى. فليس مهما ما يحدث حقيقة، لكن المهم هو كم من الخيارات المالية يسمعك التوصل إليه لتحيل الليمونة المالحة شراباً حلواً؛ فالمهم هو كم أنت مبدع فى حل مشاكلك المالية!

أما أغلب الناس، فلا يرون سوى حل أوحدهم: العمل الشاق، أو الادخار أو الاقتراض. لم إذن تبتغى ترقية ذكائك المالى؟ والجواب هو لأنك ترغب فى أن تكون ذلك النوع من الناس الذى يصنع مستقبله بيده، فتواجه ما يحدث لك أياً كان وتعمل على جعله أفضل. إن قلة من الناس هى التى تدرك أن المرء يصنع مستقبله بيده، مثلما هو الأمر مع المال. فإن أردت أن تصير إلى الأحسن وتجنى المال بدلاً من الكدح فى العمل، فلتعلم إذن أن ذكاءك المالى بالغ الأهمية، أما إن كنت ذلك النوع من الناس الذى يجلس مترقباً الشئ الصواب لياتيه، فقد تنتظر طوال الوقت؛ إذ الأمر حينها سيكون أشبه بانتظارك كل الإشارات الضوئية حتى تصبح خضراء طوال مسافة خمسة أميال قبل أن تشرع فى المسير.

كأطفال صغار، كان أبى الثرى يكرر علىّ أنا و"مايك" أن "المال ليس شيئاً حقيقياً"، كما كان يذكرنا فى المناسبة تلو الأخرى كيف اقتربت كثيراً أنا و"مايك" من معرفة سر المال، ذلك اليوم الذى اجتمعنا فيه وشرعنا فى جنى المال من العبوات البلاستيكية. لقد كان من عادته أن يقول: "يبتكر الأثرياء وسائل الحصول على المال، فيما يعمل الفقراء والطبقة الوسطى لقاءه. وكلما اشتد اعتقادك بكون المال شيئاً حقيقياً، ازداد كدحك فى جمعه. فإن استطعت تمثل فكرة عدم كون المال شيئاً حقيقياً، فسوف تصير أسرع فى الوصول إلى الثراء".

و غالباً ما كنت أنا و"مايك" نعيد عليه قوله بسؤالنا "ما المال؟"، "فإن لم يكن المال شيئاً حقيقياً، فما يكون إذن؟".

وكان أبى الثرى يرد قائلاً: "إنه ما نتفق على أنه هو".

ولقد شاهدت ألف شخص يلعبون لعبتي هذه، وكان الذين يخرجون سريعا من سياق الجردان هم أولئك الذين يفهمون الأرقام، ولهم عقول مالية ناصعة يتوصلون بها إلى خيارات مالية مختلفة، أما الذين يستغرقون وقتا طويلا فهم الذين لم يعتادوا الأرقام وغاب عنهم فهم قوة الاستثمار. وهكذا تجد أن الأثرياء هم المبتكرون والذين يخوضون مخاطر محسوبة.

لقد كان هناك أناس يلعبون لعبة التدفق النقدي، وجنوا مالا وفيرا في اللعبة، لكنهم لم يكونوا يعرفون ماذا يفعلون به، وأغلبهم لم يحقق النجاح المالي في حياته الحقيقية. أما سائر اللاعبين، فبدأوا بالتراجع حتى إن كان بحوزتهم المال، وهذا الأمر صحيح أيضا في الحياة الفعلية؛ فهناك الكثير من الأشخاص الذين بيدهم وفرة من المال، لكنهم لا يحرزون أى تقدم على الصعيد المالي.

يتمائل كل من تقييد خياراتك والتشبث بالأفكار القديمة؛ فلدى صديق منذ أيام الدراسة بالمدسة العليا، يعمل الآن في ثلاث وظائف. هذا الصديق كان منذ عشرين عاما أترى رفقاء دراستي. وعندما توقفت زراعات السكر المحلية، أصاب الشركة التي كان يعمل فيها ما أصاب الزراعات. ولم يرد على ذهنه سوى بديل أوحد، هو البديل العتيق: أن أعمل بكد. ولقد تمثلت المشكلة في أنه لم يستطع العثور على وظيفة مماثلة تمنحه أقدميته في الشركة القديمة، ونتيجة لهذا كانت مؤهلاته الوظيفية تفوق الوظائف التي يعمل فيها، مما كان سببا في تدنى دخله. وهو اليوم مضطر إلى العمل في ثلاث وظائف حتى يجد ما يتعيش به.

وفيما كنت أرقب الناس يلعبون لعبة التدفق النقدي، كنت أراهم يتذمرون لأن بطاقات الفرص الملائمة لم تكن بين أيديهم، فكانوا يجلسون هناك وحسب في انتظار الفرصة المناسبة.

وقد عرفت أناسا يفعلون ذلك في الحياة الواقعية، إذ يرون جميع الفرص العظيمة تتراعى أمام أعينهم، لكنهم لا يملكون المال، ثم كانوا يتذمرون من أنه لو كانت لديهم المزيد من الأموال لاستطاعوا الخروج من سياق الفقر وهكذا يجلسون دون حراك. إننى أعرف أشخاصا في الحياة الحقيقية يعرفون ذلك؛ فهم يرون كل الفرص العظيمة ولكنهم لا يملكون أية أموال.

كما كان هناك الذين يسحبون بطاقات الفرص العظيمة، فيقرأون ما فيها بصوت عال دون أن يدركوا ما فيها من فرص رائعة، فتراهم وقد حازوا المال، وواتتهم الفرص وبين أيديهم البطاقة الملائمة، لكنهم يفشلون في رؤية الفرصة بين أيديهم تحديق إليهم، وعندئذ يفشلون في المواءمة بين الفرص وبين خططهم المالية للهرب من سياق الجردان.

لقد شرعت منذ عام ١٩٨٤ فى تعليم الناس من خلال الألعاب والمحاكاة، وطلما شجعت الطلبة البالغين على أن ينظروا إلى اللعب باعتباره إفصاحًا عما يعرفونه، وتعريفًا لهم بما هم فى حاجة إلى تعلمه. والأهم من هذا كله، أن اللعبة تنصح للمرء عن سلوكه، فهى أداة فورية للتغذية الراجعة. فبدلاً من أن يقوم محاضر بإلقاء محاضرة، تمدك اللعبة بتغذية راجعة شخصية ومفصلة عنك.

وقد حدث أن اتصلت بى صديقة المرأة التى غادرت، لتعرفنى أن صديقتها قد تحسنت وهدأت. وفى غضون الفترة التى استغرقتها لتهدأ، كان فى وسعها أن تتلمس بعض العلاقة بين اللعبة وبين حياتها. ورغم أنه لا هى ولا زوجها اقتنيا قارباً، فإنهما قد اقتنيا كل ما يمكن تخيله من أشياء أخرى. لقد كانت هذه المرأة غاضبة من طلاقها، لأن زوجها قد تركها من أجل امرأة أصغر سناً، ولأنهما بعد انقضاء عشرين عاماً فى ظل زواجهما لم يكونا سوى قلة من الأصول، وهكذا لم يك ثمة ما يقسمانه بعد طلاقهما. وبعد أن مثلت لهما العشرون عاماً من الزواج متعة غير متناهية، كان كل ما قاما بجمعه هو

---

**الألعاب تعكس السلوك،  
وهى أشبه بنظم تغذية  
راجعة فورية.**

---

بضع بطاقات.

لقد أدركت أن غضبها من معالجاتها أرقام بيان الدخل والميزانية تولد من الإحراج الناشئ عن عدم فهمهما؛ فلقد آمنت بأن الأدوات المالية هى وظيفة الرجل؛ فبينما استبقت هى لنفسها تدير المنزل والترفيه تولى الرجل مسألة المال. لكنها الآن أضحت متيقنة من أنه ظل على إخفائه المال منها طيلة السنوات الخمس الأخيرة من زواجهما، وكانت غاضبة من نفسها من عدم إدراكها أين كان المال يذهب، بقدر غضبها نفسه من جهلها بشأن وجود المرأة الأخرى فى حياته.

وكما هى الحال فى اللعبة التى ابتدعتها، دائماً ما يمدنا العالم بتغذية راجعة فورية، وبإمكاننا أن نتعلم الكثير إن تكيفنا وإياه أكثر. ففى ذات يوم ليس بالبعيد، تدمرت من زوجتى لظنى أن المنظفات قد أدت إلى صغر بنطالى، فابتسمت زوجتى بلطف ولكمتمتى فى معدتى لتفهمنى أن البنطال لم يصغر حجمه، بل إن حجمى أنا هو الذى تضخّم. وبالمثل قمت بتصميم لعبة التدفق النقدى بحيث تمنح كل لاعب تغذية راجعة عن نفسه، وكان القصد منها هو منحك خيارات؛ فإن قمت باختيار بطاقة القارب التى تودى بك إلى الدين، فسيرادك السؤال: "ما الذى يسبب فعله الآن؟"، وما عدد الخيارات المالية المختلفة التى يمكنك التوصل إليها؟ فهذا هو الغرض من اللعبة - تلقين اللاعبين طريقة التفكير والتوصل إلى خيارات مالية مختلفة.

فى ظهيرة أحد الأيام التى كنت أتحدث فيها لبعض الأشخاص عن الاستثمار مستخدماً لعبة اخترعتها وهى "لعبة التدفق النقدى" أحضرت صديقة لى إحدى صديقاتها لتشارك فى فصلى. كانت صديقة صديقتى هذه قد طلقت حديثاً، ووضعتها تسوية طلاقها هذا، وصارت تبحث بعدها عن بعض الإجابات، وظنت صديقتى أن فصلى الدراسى قد يقدم لها عوناً فى ذلك.

كنت قد صممت اللعبة بحيث تعين الأفراد على تعلم فهم طبيعة المال، وفى خضم اللعبة، يتعلمون طبيعة التفاعل بين بيان الدخل وقائمة الميزانية - فيتعلمون كيف يجرى التدفق النقدى بين الاثنين، وكيف السبيل لتحصيل الثروة من خلال الجد فى زيادة التدفق النقدى الشهرى من خاثة الأصول، إلى النقطة التى يتجاوز فيها هذا التدفق نفقات الفرد الشهرية. وفور تحقيقك هذا، ستصير قادراً على الهروب من سباق الجرذان وتبرز للحلبة الأمامية.

وكما سبق أن قلت، هناك بعض الناس تتملكهم كراهية اللعبة، ما وآخرون يحبونها، فى حين تخفى حكمتها على آخرين. إن هذه المرأة قد فاتتها فرصة ثمينة لتتعلم شيئاً. غفى الجولة الافتتاحية، سحبت بطاقة مزخرفة بداخلها قارب. وإذ كانت تشعر بالسعادة فى مستهل اللعبة قالت: "يا للحظ، لقد كسبت قارباً". ثم فترت همتها فى اللعب بعد أن حاولت صديقتها إفهامها مغزى الأرقام المدرجة ببيان دخلها وقائمة الميزانية الخاصة بها، وقد فترت همتها فى اللعب لأنها لم تقبل على الحساب يوماً، وظل سائر رفاقها فى اللعب على الطاولة ذاتها منتظرين ريثما انتهت صديقتها من إفهامها العلاقة بين بيان الدخل وقائمة الميزانية والتدفق النقدى الشهرى. وفجأة وعندما أدركت معنى الأرقام، أدركت كيف يلتهمها قاربها حية. ولاحقاً أثناء اللعبة، مرت بأطوار التسريح وولادة طفل، فكانت لعبة مروعة بالنسبة لها.

وبعد انتهاء الفصل، أتت صديقتها لتخبرنى بأنها محبطة؛ فقد أتت إلى اللقاء لتتعلم شيئاً عن الاستثمار، ولم ترقها فكرة استغراق هذا الوقت الطويل فى لعبة سخيفة.

انتوت صديقتها أن تطلب منها التمعن لترى ما إن كانت اللعبة قد كشفت لها عن نفسها شيئاً أم لا، وحين جرى سؤالها عن هذا، طلبت استعادة مالها، وقالت إن فكرة كشف اللعبة عن شىء فى نفسها فكرة سخيفة، فرددت إليها مالها سريعاً وغادرت. منذ عام ١٩٨٤، جنيت الملايين بطريقة بسيطة من خلال القيام بما لم يقم به النظام المدرسى؛ إذ إن ما يحدث فى المدرسة هو أن المعلمين يحاضرون، لكننى كطالب كرهت المحاضرات، وسرعان ما كان يتملكنى السأم منها ويتشتت عقلى.

وسيكون هناك مئات من الناس مثل "بيل جيتس"، وشركات تحقق نجاحا عظيما مثل "مايكروسوفت" نُشأ في كل عام، وفي كل مكان في العالم، كما سيكون هناك العديد من الإفلاسات وعمليات تسريح العاملين وتقليص العمالة.

لم تزعج نفسك إذن بترقية ذكائك المالى؟ ... الحق أنه ليس بوسع أحد الإجابة عن هذا السؤال سواك، ولكننى أستطيع أن أخبرك بإجابته عن نفسى؛ إذ إن الوقت الذى أستغرقه فى القيام بذلك يكون أشد الأوقات إثارة وإفعاما بالحياة. ولمعرفتى، كنت سأرحب بالتغيير بدلا من أن أقاومه وأنأى عنه، وكان سيستهوينى جنس الملايين أكثر من ميلى إلى القلق على ألا أتحصل على علاوة. فالحقبة التى نعيشها الآن هى أشد الحقبة تشويقا، وعلى غير سابق مثال فى تاريخ عالمنا. وبعد بضعة أجيال من اليوم، سينظر الناس خلفهم إلى حقبتنا هذه معلقين عليها بأنها حقبة كانت مثيرة؛ فقد شهدت موت القديم وميلاد الجديد، وكانت مليئة بالتقلبات العظيمة وكانت مشوقة حقا.

لماذا إذن تضايق نفسك بترقية ذكائك المالى؟ الإجابة هى: لأنك إن فعلت، فسوف تصير إلى ازدهار عظيم، أما إن لم تفعل فستقلب هذه الحقبة إلى حقبة مروعة؛ إذ ستصير زمنا لرؤية أناس يُحَثّون على السير إلى الأمام فيما يتشبت آخرون بأطواق الحياة البالية.

منذ ثلاثمائة عام مضت، كانت هناك أرض ثرية، فمن تملك هذه الأرض صار ثريا هو الآخر. تلا ذلك قيام مصانع ووضخ إنتاج، وسطعت الشمس على البلدان المنتجة، وحاز الصناعيون الثروة. أما اليوم، فالثروة هى المعلومات، والشخص الذى يحوز المعلومات الطازجة فى أوانها، هو الشخص الذى يحوز الثروة. والمشكلة هى أن المعلومات تضرب بأجنحتها فى كل مكان بالعالم حولنا فى سرعة البرق، ولن يعود بالإمكان تحجيم الثروة الجديدة بالحدود الإقليمية كما حدثت الأراضى والمصانع من قبل، وستضحى التغيرات أسرع، وأعمق، وسيزداد عدد الذين يحققون ثروات بالملايين زيادة عظيمة، وسيكون هناك أيضا من يتخلف فى مؤخرة الركب.

إننى أرى العديد من الناس يعانون اليوم، ويعملون بكد أكبر، لا لشيء إلا لأنهم ببساطة يتشبثون بالأفكار العتيقة، فتراهم يودون أن تجرى الأشياء على منوالها القديم، ويقاومون التغيير. وإننى لأعرف أناسا يخسرون وظائفهم أو منزلهم، فيلومون التقنية أو الاقتصاد أو ينحون باللوم على رؤسائهم فى العمل؛ لأنهم يفشلون فى إدراك أن المشكلة قد تكون فيهم هم، فالأفكار القديمة هى بند الخصوم المحاسبية الأكبر، وهى من الخصوم لأنهم ببساطة يفشلون فى إدراك أنه بينما كانت فكرة أو أسلوب القيام بشيء ما أصلا بالأمس، فإن الأمس قد ولى.

لقد احترفت التدريس منذ عام ١٩٨٤، وبينما مثلّ التدريس لى خبرة ومكافأة عظيمنتين، كان يمثل أيضا مهنة مزعجة، لأننى إذ علّمت آلافًا من الأفراد رأيت شيئًا مشتركًا بينهم جميعًا، بمن فيهم أنا؛ فلدينا جميعًا إمكانيات عظيمة، وبوركتنا بعطايًا شتى، لكن ما يثنينا جميعًا عن تحقيق ما نصبو إليه هو درجة ما من درجات الشك فى الذات. فليس الافتقار البالغ إلى المعلومات التقنية هو ما يكبلنا، ولكن نقص الثقة بالذات هو ما يفعل ذلك - وهو فينا جميعًا ولكن على درجات.

فور انتهاء المدرسة، يعرف أغلبنا أن مدار النجاح فى الحياة ليس متوقفًا على الدرجة الجامعية ولا الدرجات الحسنة. فى الحياة الواقعية بعيدًا عن الأكاديميات، يتطلب منك تحقيق النجاح شيئًا أكثر من الدرجات الحسنة. هذا الشيء ينعته الناس "بالشجاعة" أو "الجرأة" أو "التهور" أو "التبجح" أو "البراعة" أو "العناد" أو "الذكاء الحاد"؛ فهذا العامل أيضًا كان اسمه هو الذى يحدد فى النهاية مستقبل الفرد أكثر مما تحده له درجاته المدرسية.

وفى داخل كل منا واحدة من هذه الخصال اللامعة للشجاعة الجريئة، كما أن هناك جانبًا آخر لهذه الشخصية، وهى شخصية الذين ينحنون متوسلين إن تطلب الأمر منهم ذلك، فبعد عام من الحرب فى فيتنام كطيار للمارينز، عرفت معرفة لصيقة بوجود كلا هذين الوجهين فى داخلى - وما من أحد منهما خير من صاحبه.

وكمعلم، أدركت أن الخوف الزائد ونقص الثقة بالنفس هما ما يحيطان من تفوق المرء، ولكم حطم قلبى رؤية طلبة يعرفون الإجابات، لكنهم يفتقرون إلى الشجاعة فى قولها، وفى أغلب الأحيان، ليس الذكى هو من يفوق أقرانه فى الحياة الواقعية، بل العنيد منهم هو من يفعل ذلك.

طبقًا لخبرتى الشخصية، يتطلب تفوقك المالى كلا من المعرفة الفنية والشجاعة. فإن كان خوفك شديدًا، فسيقمع عبقريتك؛ ولهذا أحث الطلبة فى فصولى الدراسية على تعلم خوض المخاطرة، وأن يكونوا عنيدين. وأن يدعوا العبقرية فى فهم تحيل خوفهم قوة وتلقًا. لكن تشجيعى لهم هذا وإن نجح مع بعضهم، لم يزد على أن أخاف البعض الآخر. ولقد أدركت أنه بالنسبة لأغلب الناس، وعندما يتعلق الأمر بالمال، يفضلون خوض اللعبة من الجانب الآمن، فكان لزامًا على طرح أسئلة مثل: لم قد أخوض المخاطرة؟ لم أضايق نفسى بترقية ذكائى المالى؟ ولم على أن أتثقف مائيا؟ ومن ثم أجيب: فقط ليصير فى يدي المزيد من الخيارات.

هناك تغيرات عظمى قبالتنا. وكما جرت أحداث قصة "جراهام بيل" التى استهلكت بها حديثى، أرى أنه سيكون هناك فى السنوات القادمة أناس كثيرون على شاكلته،

## الدرس الخامس: الثرى يبتكر سبل الحصول على المال

فى العالم الواقعى، كثيراً ما يكون التوفيق حليفاً للشخص الجرىء،  
وليس الشخص الذكى

ليلة البارحة، توقفت عن الكتابة للاستراحة، وذهبت لأشاهد أحد البرامج التليفزيونية، والذى دار عن تاريخ شاب يسمى "الكسندر جراهام بيل". كان "بيل" قد سجل لتوه براءة اختراع الهاتف، وكان يعانى ضغوطاً متزايدة لما للطلب على اختراعه الجديد من إقبال بالغ ولحاجته إلى شركة أكبر من شركته، توجه إلى صرح عملاق فى ذلك الوقت - وهو شركة ويسترن يونيون - طالبا منهم شراء براءة اختراعه وكذلك شركته الصغيرة. وإقد أراد مائة ألف دولار لقاء الصفقة بكاملها، لكن رئيس ويسترن يونيون هزأ به ورده خاوى الوفاض، وقال له إن السعر مبالغ فيه. أما باقى القصة فمعروفة من التاريخ، إذ انبثقت صناعة بمليارات الدولارات، وكان ميلاد شركة AT & T.

وتلا قصة "الكسندر جراهام بيل" مباشرة ورود الأخبار المسائية، وكان مما احتوته الأخبار قصة أخرى عن تقليص إحدى المنظمات المحلية لحجمها. كان العاملون المسرحون غاضبين وتذمروا من ظلم ملاك الشركة، وكان أحد المديرين المسرحين، والبالغ من العمر خمسة وأربعين عاماً، مصطحباً زوجته وطفليه، واقفاً عند المصنع متوسلاً للحراس أن يدعوه ليتحدث إلى الملاك حتى ينظروا فى أمر تسريحه؛ فلقد ابتاع لتوه منزلاً ويخشى أن يفقده، وفى خضم هذا، ركز المصور على توسلاته ناقلًا إياها للعالم بأسره ليراها، ودون حاجة للقول، فقد جذب المشهد اهتمامى.

وعندما يقاضى أحد الناس شخصا ثريا، يصادفه الكثير من الإجراءات الحمائية، ليجد فى الأغلب أن هذا الشخص الثرى لا يمتلك شيئا؛ وذلك لأن الأثرياء يديرون كل شيء لكنهم لا يملكون شيئا، أما الفقراء والطبقة الوسطى، فيحاولون تملك كل شيء، ثم يخسرونه لصالح الحكومة أو لصالح المواطنين المغرمين بمقاضاة الأثرياء، فلقد تعلموا ذلك من قصة "روبن هود" والتي تقوم على فكرة "خذ من الأثرياء، وأعط الفقراء".

ليس الغرض من هذا الكتاب هو الخوض فى تفاصيل تملك شركة ما، ولكننى سأقول إنك إن تملكيت أية صورة من صور الأصول القانونية، فعليك أن تفكر أكثر فى منافع الشركات والحماية التى تقدمها لك، وأن تقدم على هذا التفكير بأسرع وقت ممكن. إن هناك الكثير من الكتب التى ألقت عن منافع تأسيس شركة، بل والخوض بك خطوة بخطوة فيما هو ضرورى لإنشائها. وتقدم كتب "جارت سوتون" عن الشركات نظرة رائعة عن قوة الشركات الشخصية.

يعد الذكاء المالى فى الحقيقة محصلة للعديد من المهارات والمواهب، لكننى أحب أن أصفه بأنه مزيج من المهارات الفنية التى ذكرت آنفا، والتي تشكل أساس الذكاء المالى. فإن كنت تطمح لتحقيق ثروة، فمزيج المهارات هذا هو الذى سيعظم من مقدار ذكائك المالى.

وفى إيجاز:

الأثرياء أصحاب الشركات:	الذين يعملون عند أصحاب الشركات:
١. يجنون المال	١. يجنون المال لقاء عملهم
٢. ينفقونه أولا كيفما شاءوا	٢. يسددون الضرائب
٣. يسددون الضرائب	٣. ينفقون ما تبقى

وكجزء من إستراتيجيتك المالية الشاملة، فأننا نوصيك بأن تتعلم ما يخص الحماية التى توفرها الكيانات القانونية للشركات والأصول.

#### ٤. القانون

على سبيل المثال، يمكن لمنظمة قائمة على باقية من المهارات الخاصة بالمحاسبة والاستثمار والمعرفة بالأسواق أن تحقق نمواً معجزاً؛ إذ يسع الفرد الذى يمتلك المعرفة بالمزايا الضريبية والحماية القانونية التى تمنحهما الشركات، أن يصير إلى الثراء فى فترة أقصر من الفرد الذى يعمل موظفاً أو مالكاً فردياً لشركة صغيرة الحجم؛ فالأمر هاهنا أشبه بالفرق بين شخص يسير على قدميه وآخر يخلق طائراً، كما أن الفرق يضحى عميقاً عندما يتعلق بتحقيق ثروة على المدى الطويل.

#### • المزايا الضريبية

يمكن للشركة أن تقوم بالعديد من الأشياء التى لا يسع الفرد القيام بها، كأن يسدد النفقات قبل أن يسدد الضرائب، ثم يحاسب على الضريبة بعد ذلك؛ وذلك هو المناط الكلى للخبرة والمشوق للغاية، والذى لن يتوجب عليك بالضرورة. والسبب ما لم تحز الحجم الكافى من الأعمال أو الأصول. وتجربى العادة بأن يجنى الموظف مقابلاً لقاء عمله، فيسدد عنه الضريبة المفروضة، ثم يتعيش بمابقى. أما الشركة فتجنى منها المال وتنفق ما تحب، ثم تتم محاسبتها ضريبياً على ما تبقى - وتلك إحدى أعظم الثغرات الضريبية القانونية، والتى ينتفع بها الأثرياء؛ إذ إنها يسيرة وفى المتناول، ولا تكلف شيئاً إن كان بحوزة المرء استثمارات تولد تدفقاً مالياً جيداً. فعندما تمتلك شركتك الخاصة، يمكنك على سبيل المثال أن تعد إجازتك فى هاواى لقاءات للإدارة هناك، وأن تعد إنفاقك على السيارة وتأمينها وإصلاحها جميعاً من نفقات الشركة، وأن تعد كذلك عضويتك فى أحد النوادى الصحية نفقات تلتزم الشركة بسدادها، وكذلك الحال مع أغلب وجبات المطاعم، والتى ستعد حينها نفقات جزئية، ولكن عليك أن تفعل هذا كله بالصورة القانونية، ومن خلال العوائد قبل حساب الضرائب عليها.

#### • الحماية من الدعاوى القانونية

إننا نعيش فى مجتمع ميال إلى التقاضى، حيث يريد كل امرئ أن ينال من كمكتك؛ فترى الأثرياء يعمدون إلى إخفاء الكثير من ثرواتهم فى شكل أدوات كالشركات والتكتلات لحماية أصولهم من الدائنين،

وكانت أموالى تعمل جاهدة فى كسب المزيد من الأموال، وكل دولار دخل إلى خاثة الأصول هو بمثابة موظف عظيم يعمل جاهدا من أجل أن يجلب المزيد من الموظفين، ومن أجل أن يشتري رئيسه، الذى هو أنا، سيارة بورش جديدة. ولقد شرعت أعمل بكى أكبر فى زيروكس، وكانت الخطة تسيير سيرا حسنا، وكان برهان ذلك هو سيارتى البورش، وباستخدام ما تلقيته من دروس على يد أبى الثرى، كنت قادرا على الخروج من "أمثلة سباق الجرذان" والتي تمثلت فى كونى موظفا فى سن مبكرة.

كان ذلك ممكنا لما كنت قد اكتسبته من خلفية مالية قوية جراء هذه الدروس، وبدون هذه المعرفة المالية، والتي أطلق عليها حاصل الذكاء، كان سلوكى طريق الاستقلال المالى سيبدو أشق وأعسر، وأنا اليوم أعلم الآخرين من خلال ما أعقده من حلقات دراسية عن المال، أملا بذلك أن أقاسمهم هذه المعرفة.

إننى أذكر الناس بأن حاصل الذكاء المالى إنما هو جماع لمجالات أربعة رغبة من الخبرة، هى كالتالى:

### ١. المحاسبة

وهى ما أسميه الثقافة المالية. وهى مهارة لا غنى لك عنها إن أردت تشييد إمبراطورية مال؛ فكلما تزايد ما بين يديك من مال، ازداد مقدار الدقة الذى تحتاج إليه، وهذا والإسقاط المنزل على من بين جدرانته - وهذه المهارة منوطة بالجانب الأيسر من المخ، وهو الجانب المسئول عن التفاصيل. وتمثل الثقافة المالية فى القدرة على قراءة البيانات المالية وفهمها، وهى مهارة تساعدك على أن تلمس نقاط القوة والضعف فى أية منظمة.

### ٢. الاستثمار

وهى ما أسميه علم "توليد المال للمال". وهو العلم بالإستراتيجيات والخطط، وهى المهمة المنوطة بالجانب الأيمن من المخ، ذلك الجانب المسئول عن الإبداع.

### ٣. فهم الأسواق

أى علم العرض والطلب. فهناك حاجة إلى معرفة "الخصائص الفنية" للسوق، والتي تحركها العواطف، وإليك مثالا لما أقول، وهو الدمى التى أنتجتها شركة تكل مى إلمولدمى أثناء أعياد رأس السنة فى عام ١٩٩٦، وهى مثال على السوق التى توجهها العاطفة أو المواصفات الفنية، أما العامل الثانى المهم للسوق فهو الجوهر أو المنطق الاقتصادى للسوق، بمعنى: هل ينطوى استثمار ما على المنطق أم يخلو منه بناء على ظروف السوق الحالية؟

في حينها أجنى مالا وفيرا، فإننى كنت أصاب بالإحباط في كل مرة كنت أنظر فيها إلى شيك الراتب الذى أقتاضاه. فقد كان حجم الاقتطاعات منه مهولا، وكنت كلما عملت أكثر، تزايدت هذه الاقتطاعات، وعندما صرت إلى نجاحات أكبر في عملى، شرع رؤسائى فى الحديث عن الترقيات والعلاوات التى تنتظرنى. كان الأمر بمثابة المديح على ما قمت به، ولكن كان بوسعى الإنصات إلى والدى الثرى يهمس إلى سائلا: "من الذى تعمل لصالحه؟ ومن الذى تعمل على جعله ثريا؟".

فى عام ١٩٧٤ وفيما كنت لا أزال أعمل فى زيروكس، أنشأت شركتى الأولى وشرعت فى التفكير فى عملى الخاص. كانت هناك بالفعل قلة من الأصول فى خانة الأصول الخاصة بى، لكننى أضحيت عندها عازما على الاجتهاد فى زيادتها؛ حيث زادت شيكات الراتب تلك بكل الاقتطاعات من منطقية نصيحة أبى الثرى، وكان بوسعى أن أرى كيف سيكون مستقبلى إن أنا اتبعت نصيحة والدى المتعلم.

يعتقد العديد من أصحاب العمل أن نصحهم لمرءوسيههم بأن يفكروا فى أعمال خاصة بهم سيضر بالعمل، وإننى لمتيقن من كون هذا صحيحا مع بعض الأفراد، ولكن ذلك بالنسبة لى، جعل منى التركيز فى عملى الخاص وزيادة أصولى، موظفا أفضل؛ فقد صار لى الآن هدف، وصرت أتى إلى العمل مبكرا وأعمل بكد، جامعا ما استطعت من المال لأستثمر فى العقارات. كانت هاواى حينها فى حالة ازدهار، وكانت هناك إمكانات شتى لتكوين الثروات، وكلما استشعرت أننا نمر بفترات ازدهار، زادت مبيعاتى من ماكينات زيروكس، وكلما ازدادت مبيعاتى ازداد ما أجنيه من المال، وبالطبع ازدادت الاقتطاعات من شيك راتبى. كان الأمر مستقرا، فأردت أن أخرج من شرك العمل كموظف، ولكم يسوءنى أننى كنت مجدا فى عملى ولم أكن متوانيا. وبحلول عام ١٩٧٨، كنت على الدوام واحدا من أعلى خمسة رجال مبيعا، بل فى الأغلب أكثرهم مبيعا، لكننى أردت أن أخرج من مضمار سباق الجرذان.

وفى أقل من ثلاث سنوات، كنت أجنى من منظمى صغيرة الحجم، والتي كانت شركة قابضة للعقارات، أكثر مما كنت أجنيه من عملى فى زيروكس. وكان كل من المال الذى كنت أضيفه إلى خانة الأصول الخاصة بى وكذلك الذى كنت أجنيه من منظمى، عاملا لصالحى، ولم أكن فقط مندوب مبيعات يقرع الأبواب لبيع ماكينات ناسخة. وها قد بدأ المنطق يتجلى فى نصيحة أبى الثرى. وسرعان ما صار التدفق النقدى الذى تولده ممتلكاتى قويا إلى الدرجة التى يسرت لى شراء سيارة البورش الأولى، وظن حينها رفاقى من مندوبى البيع فى زيروكس أننى كنت أبدء عمولاتى، ولكننى لم أكن أفعل هذا، بل كنت أستثمر عمولاتى فى شراء الأصول.

وفور أن اكتسبنا هذه المعرفة بقوة المال، أراد منا أن نمتلك الذكاء المالى، وألا نسمح للمستأسيدين بأن يملكوا زماننا؛ ولهذا يجب على المرء أن يعرف القانون وأن يعرف كيف يجرى النظام المحيط به. فإن كنت جاهلا بهذا، فلسوف يكون من اليسير أن يستأسد عليك الناس، أما إن كنت عارفا بما تقوله، فلديك فرصة للقتال. ولأنه كان عارفا بما يقول، فقد كان يدفع الكثير لمحاسبي ومحامى الضرائب الأذكياء؛ إذ كان ذلك أقل كلفة مما يدفعه للحكومة، فكان الدرس الأعظم الذى تلقيته عنه، والذى انتفعت به أيما انتفاع فى حياتى هو: "كن ذكيا ولن يتحكم بك الناس كثيرا". لقد عرف أبى الثرى القانون لأنه كان مواطناً مطيعاً له؛ ولأن الجهل بالقانون كان مكلفا. لقد كانت مقولته هى: "إنك إن عرفت أنك على صواب، فلن يعتريك الخوف من المقاومة"، حتى إن كنت تتحدث عن "روبن هود" وجوقته المرحة.

أما والدى صاحب التعليم العالى، فشجعنى دوما على السعى وراء وظيفة جيدة بمنظمة كبيرة، وتحدث إلى عن فضائل "اعتلائك السلم الوظيفى بالمنظمة". ولم يتفهم أن التعويل على شيك الراتب الذى يصرفه صاحب العمل

وحده، سيجعل منى بقرة طيعة جاهزة للحلب.

وحين أخبرت أبى الثرى بنصيحة والدى، لم يزد عن كتم ضحكته، وكان كل ما قاله هو: "وما المانع فى أن أمتلك هذا السلم؟".

وكفتى لم يزل بعد صغيرا، لم أفهم ما عناه أبى الثرى بتملك المرء لمنظمتة؛ فقد بدت فكرة مستحيلة مخيفة. ورغم أنها استثارتنى، لم يكن صغر سننى ليتركنى أتخيل إمكانية أن يعمل الكبار فى وقت ما بمنظمة أمتلكها.

كل دولار دخل إلى خانة  
الأصول هو بمثابة موظف  
عظيم يعمل جاهدا من  
أجل أن يجلب المزيد من  
الموظفين، ومن أجل أن  
يشترى رئيسه، الذى هو  
أنا، سيارة بورش جديدة.

لولا والدى الثرى، لاتبعت نصيحة أبى المتعلم؛ فتذكيره الذى كان يأتينى منه بين مناسبة وأخرى هو الذى أبقى فكرة امتلاك شركتى الخاصة حية، وأبقانى سالكا دربا مختلفا عن درب أبى. وفى الوقت الذى بلغت فيه الخامسة عشرة أو السادسة عشرة من العمر، عرفت أننى لن أسلك الدرب الذى كان يزكيه أبى الثرى لى، ولم أكن أعرف كيف سأفعل هذا، لكننى كنت عازما على أن أسلك الاتجاه ذاته الذى يسلكه أغلب قرناء دراستى، وقد غير هذا القرار حياتى.

لم تبدأ نصيحة أبى الثرى فى أن تكتسب المنطق إلى أن بلغت أواسط العشرينيات؛ فقد كنت حينها قد تركت لفورى عملى فى المارين كوربز وفى زيروكس. ورغم أننى كنت

الضريبي والذي يتيح لهم القانون، يفوتون على أنفسهم فرصة عظيمة لبناء خاالأصول الخاصة بهم.

أما الفقراء والطبقة الوسطى، فليس متاحا لهم الموارد ذاتها، فيجلسون هناك تاركين لمخفن الحكومة اختراق أذرعهم، مدعين لعملية تبرعهم بدمائهم. وحتى اليوم ما زال يفاجتنى عدد الذين يسددون المزيد من الضرائب، أو يفوزون بخصومات ضريبية أقل؛ لأنهم ببساطة يخشون الحكومة. إننى أعرف كم يبدو مأمور الضرائب مرعباً بالنسبة لهم، وإن لى أصدقاء أغلقت أعمالهم ودمرت، ليكتشفوا بعد ذلك أن هذا لم يعد كونه خطأ ارتكب من جانب الحكومة. وإننى أدرك كل ذلك. لكن الثمن الذى يجرى دفعه من خلال العمل من يناير وإلى منتصف مايو، هو ثمن فادح لقاء ذلك الخوف. وبسببه لم يقاوم أبى الفقير قط، ما كان يفرض عليه من ضرائب، ولم يقاومه أبى الثرى كذلك، بل كل ما فعله هو خوض اللعبة بأسلوب أذى، وفعل هذا من خلال تأسيسه شركات مختلفة ودخوله فى أكثر من شراكة، هذا الأمر الذى يعد سر الأثرياء الأكبر.

ولعلك تتذكر الدرس الأول الذى تلقيته عن أبى الثرى، وهو الدرس الذى تلقيته إذ كنت فتى صغيرا فى التاسعة من عمره توجب عليه أن يجلس منتظرا إياه أن يتحدث إلى، بل وتكرر أن جلست فى مكتبه منتظرا إياه أن يلتفت إلى، فيما كان يتجاهلنى عامدا؛ فقد أراد منى أن أستشعر نفوذه، وأن أرغب فى أن أحقق ذلك النفوذ لنفسى يوما ما. ولطالما ذكرنى عبر السنوات التى عملت فيها منه، أن المعرفة قوة، وأن مع المال تأتي قوة عظيمة. تتطلب معرفة صائبة للحفاظ عليه.

وتتميته. فبدون هذه المعرفة، ستترك للحياة الزمام لتقودك. ولطالما ذكرنى أنا و "مايك": أن المستأسد الأكبر ليس رئيس العمل ولا المشرف، ولكنه مأمور الضرائب، والذى لن يتوانى عن الأخذ منك ما دمت تسمح له بذلك. وجوهر الدرس الأول والذى دار حول جعل المال يعمل لصالحى، بخلاف أن أعمل أنا لجنيه، هو كل المطلوب لاكتساب هذه القوة. فإن عملت سعيا وراء المال، فإنك بذلك تمنح هذه القوة لصاحب عملك، أما إن جعلت المال عاملا عندك، فأنت حينئذ من يملك القوة ويتحكم فيها.

إن عملت سعيا وراء المال،  
فإنك بذلك تمنح القوة  
لصاحب عملك، أما إن  
جعلت المال عاملا عندك،  
فأنت حينئذ من يملك  
القوة ويتحكم فيها.

الضرائب المفروضة على دخل الشركات أقل من الشرائح الضريبية المفروضة على الدخل الفردى. هذا إضافة إلى ما سبق أن بينا يمكن أن يجرى تسديد نققات معينة لهذه الشركة بفرض ضرائب مسبقة.

ولقد استمرت هذه الحرب بين الذين يملكون والذين لا يملكون لمئات السنين، قادتها الجموع المنادية بمبدأ "خذ من الأثرياء" بإزاء الأثرياء، وقد دارت المعارك بين الطرفين فى كل زمان ومكان شرّعت فيه القوانين، وستبقى هذه الحرب دائمة إلى الأبد، والمشكلة هى أن الذين يتعرضون للخسارة على الدوام هم من غير أصحاب رءوس المال - أولئك الذين يستيقظون فى كل صباح ويكدون فى العمل ويدفعون الضرائب. ولو أنهم فقط فهموا الطريقة التى خاض بها الأثرياء اللعبة، لكان فى وسعهم أن يلعبوها بالطريقة ذاتها، ولكننا بسبيلهم هم أيضا لتحصيل استقلالهم المالى، ولهذا ارتعد خوفاً فى كل مرة أسمع فيها والدنا ينصح أبناءه بالذهاب إلى المدرسة حتى يمكنهم يوماً أن يجدوا وظيفة آمنة ومستقرة؛ إذ ليس ثمة منفذ يخرج منه موظف بوظيفة آمنة مستقرة، دون أن يكون صاحب قدرة على التعامل مع المال.

إن الشخص العادى اليوم يعمل خمسة أو ستة أشهر بالعام لصالح الحكومة قبل أن يجنى مالا كافياً يغطى به ضرائبه. وفى رأى أن هذه الفترة فترة طويلة، كما أنه كلما عملت بكد أكبر، سددت المزيد للحكومة؛ وهذا هو السبب الذى من أجله آمنت بأن فكرة "خذ من الأثرياء" قد ردت الناس على الجموع التى صوتت لصالحها.

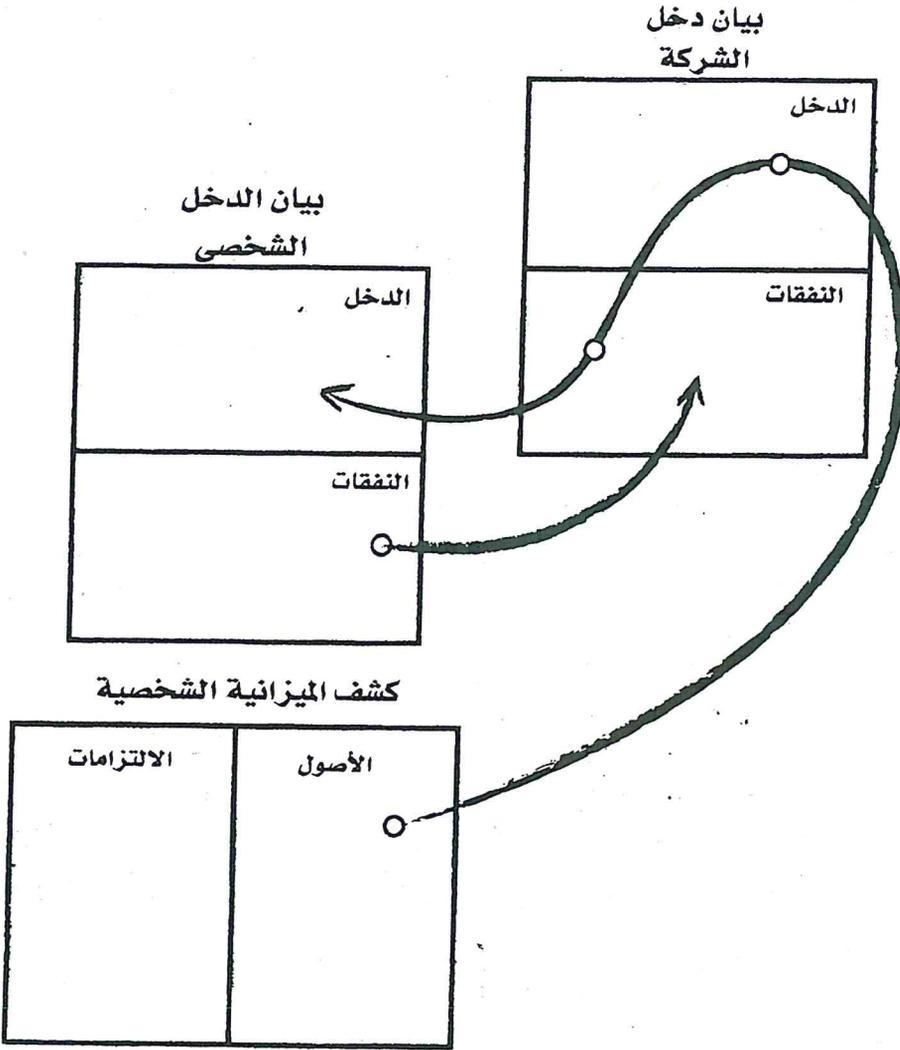
وفى كل مرة يحاول الناس فيها معاقبة الثرى على ثرائه، لا يدعن فيها الأثرياء ببساطة، بل يكون لهم رد فعل؛ ففى أيديهم المال وعندهم النفوذ والنية فى تغيير الأمور، فلا يجلسون ساكنين ويتطوعون بسداد الضرائب، بل يبحثون عن سبل لإنقاص أعبائهم الضريبية، ويوظفون محامين ومحاسبين مهرة، ويقنعون الساسة بتغيير القوانين، أو يجدون ثغرات قانونية، فلديهم الموارد التى تمكنهم من إحداث التغيير.

كما تسمح منظومة الولايات المتحدة الضريبية أيضا بسبل أخرى لتلافى سداد الضرائب، وأغلب هذه الأدوات متاحة للجميع، لكن الأثرياء هم فى العادة من يبحثون عنها، وذلك لأنهم هم من يفكرون فى أعمالهم الخاصة. فعلى سبيل المثال، يمثل الرقعة "١٠٣١" بالولايات المتحدة إشارة للبند ١٠٣١ من قانون الإيرادات الداخلية، والذى يسمح للبائع بأن يُستثنى من الضرائب على عقار حُصِّلَ عليه مكسب رأسمالى، مر خلال مبادلتته بعقار أعلى تكلفة؛ فالعقارات إحدى أدوات الاستثمار التى تيسر مثا هذه المزايا الضريبية. فطالما تبقى على مقايضاتك العقارية متصاعدة القيمة، فلر تسدد ضرائب على مكاسبك إلى أن تسيلها إلى أموال، والذين لا ينتفعون من هذا الوفاء

إن المعرفة بقوة البنية القانونية للشركات هي التي تمنح الأثرياء ميزة ضخمة على الفقراء والطبقة الوسطى. وبتزعرعى بين كنفى أبوين يعلمانتى - أحدهما عالم اجتماعى والآخر رأسمالى - شرعت سريعاً فى إدراك كيف أن فلسفة الرأسمالى تشتمل على منطق أحكم؛ حيث ظهر لى أن علماء الاجتماع يعمدون إلى معاقبة أنفسهم لأقصى حد، وذلك طبقاً لما حصلوه من تعليم مالى قاصر. وبغض النظر عن مبدأ "خذ من الغنى" الذى ابتدعته الفوغاء، وجد الأثرياء على الدوام سبيلاً مأكراً للالتفاف حوله. وهذه هي الكيفية التى فرضت بها الضرائب فى نهاية المطاف على الطبقة الوسطى، ونجح الأثرياء فى الالتفاف على المثقفين، لا بشئ سوى بأنهم يفهمون قوة المال، وهي المعرفة التى لا يجرى تلقينها بالمدارس.

كيف التف الأثرياء على المثقفين؟ إليك الجواب: لقد شرع المال يتدفق على خزائن الحكومة فور أن تم تطبيق قانون "خذ من الأثرياء". وبإدئ ذى بدء، كان الناس سعداء، إذ كان نفع المال يصل إلى كل من موظفى الحكومة والأثرياء؛ فقد ذهب نفع هذا المال إلى موظفى الحكومة فى صورة وظائف ومعاشات، كما ذهب إلى الأثرياء فى صورة تعاقبات حكومية أو كالت لمصانعمهم. وبينما أضحت الحكومة بركة تتجمع فيها الأموال، ظهرت مشكلة الإدارة المالية لهذه الأموال. بعبارة أخرى، كانت سياسة الحكومة البيروقراطية تتمثل فى تجنب تكديس أموال طائلة، فإن فشلت الجهة الحكومية فى إنفاق الاعتمادات المخصصة لها، فسيخاطر القائمون عليها بفقدان هذا القدر من المال فى الموازنة التالية، ولن ينظر إليك باعتبارك رجلاً فاعلاً، أما رجال الأعمال فى الطرف المقابل، فمكافآتهم تكون على تحصيل أموال فائضة، وتقاس فاعليتهم طبقاً لهذا، وفيما تنامت دائرة الإنفاق الحكومى هذه، تزايد الطلب على المال، وجرى تعديل فكرة "فرض الضرائب على الأثرياء" لتطبيق على أصحاب الدخل المتدنية ومن هم أدنى منهم من الذين صوتوا للمبدأ نفسه سالفاً، أى الفقراء والطبقة الوسطى.

لقد استخدم الرأسماليون الحقيقيون معرفتهم بالمال فى أن يجدوا ببساطة سبيلاً للهروب من هذا، فعاودوا اللجوء إلى الحماية التى وفرتها لهم الشركات التى قاموا بتأسيسها. لكن الذى لا يعرفه الكثيرون ممن لم ينشئوا يوماً شركة، هو أن هذه الشركة ليست كيانا حقيقياً؛ فليست سوى حامل ملفات يضم وثائق قانونية، ويقبع فى مكتب أحد المحامين المسجلين فى وكالة حكومية. فليست إذن مبنى ضخماً عليه اسم الشركة، كما أنها ليست بالمصنع ولا المجموعة من الناس، بل هي مجرد وثيقة قانونية تخلق كيانا قانونياً بلا روح. وها هي ثروة الأثرياء تجد الملاذ الآمن ثانية، ومرة أخرى شعاع اللجوء إلى الشركات فور أن تم التصديق نهائياً على قوانين الدخل حيث كانت شريحة



والفيلين حبا شديدا. ولطالما حارب ليزيد من مخصصات جهته الحكومية وليعظم من موازنتها حتى يتمكن من توظيف المزيد من الناس، سواء في مجاله التربوي أو في منظمات السلام - وكانت تلك وظيفته.

وفي الوقت الذي بلغت فيه العاشرة من العمر، كنت أسمع أبي الثرى يصف العاملين بالحكومة بأنهم حزمة من اللصوص، كما كنت أسمع أبي صاحب التعليم العالي ينعت الأثرياء بالمحتالين الغارقين في الجشع، والذين يجب فرض المزيد من الضرائب عليهم. وقد كان لكليهما بعض الحق فيما قال؛ فلقد كان عسيرا على أن أعمل لدى أحد أكابر الرأسماليين في مدينتنا ثم أعود أدراجي لأجد أبا هو زعيم حكومي بارز، ولم يكن يسيرا على المرء أن يعرف أي الرجلين أحق بالتصديق.

ولكن عندما تدرس تاريخ الضرائب أجد أبعادا مثيرة تظهر لي. فكما قلت، لم يكن مسار فرض الضرائب ممكنا إلا لإيمان الجمهور

بنظرية "روبن هود" في الاقتصاد، والتي تقضى بالاعتطاع من الأثرياء ليعطى إلى كل من سواهم، لكن المشكلة كانت في عظم شهية الحكومة تجاه المال، مما دعا سريعا إلى فرض الضرائب على الطبقة الوسطى، وتابعت فرضها على الطبقات الأدنى فالأدنى.

أبي الثرى لم يكن يرى في  
"روبن هود" بطلا، بل كان  
ينعته بالمحتال.

أما الأثرياء على الطرف الآخر، فقد رأوا ذلك

فرصة سانحة؛ إذ إنهم لا يلبون طبقا لمجموعة القواعد ذاتها، فكما قررت سابقا فإن الأغنياء قد عرفوا بالفعل مسألة تأسيس الشركات، والتي أضحت شائعة في عهد السفن المبحرة. إذ كَوَّن الأثرياء هذه الشركات كأداة للحد من المخاطر التي تتعرض لها أصولهم أثناء كل رحلة إبحار، وعمدوا إلى وضع أموالهم في هذه الشركات لتمويل هذه الرحلات، وكانت تلك الشركات تقوم حينها باستئجار طاقم الملاحين للإبحار إلى العالم الجديد سعيا وراء كنوزه، فإن فقدت السفينة، فقد الملاحون أيضا أرواحهم، لكن الخسارة التي كانت تقع على الأثرياء كانت تنحصر في المال الذي استثمروه في رحلة الإبحار وحسب.

وببين الشكل التالي كيف يقبع هيكل تلك الشركات خارج بيان الدخل والميزانية الخاصين بك.

الحروب؛ إذ كان الملك أو الرئيس يلقي بكلمة يدعو الناس بعدها إلى التبرع والمساهمة، وقد فرضت الضرائب في بريطانيا للقتال ضد نابليون حيث امتدت الحرب منذ عام ١٧٩٩ وحتى عام ١٨١٦، كما فرضت الضرائب في أمريكا لتمويل الحرب التي استمرت منذ عام ١٨٦١ وحتى عام ١٨٦٥.

وقد فرضت إنجلترا في عام ١٨٧٤، ضريبة دخل كجباية إجبارية على مواطنيها، كما أضحت ضريبة الدخل إلزامية منذ عام ١٩١٣ في الولايات المتحدة طبقا للتعديل السادس عشر في دستورها، في حين كانت الضريبة المبالغ فيها على الشاي هي التي قادت لقيام "حزب الشاي" في ميناء بوسطن، بادرة أشعلت الحرب الثورية الأمريكية. واستغرق الأمر خمسين عاما لتكف كل من إنجلترا والولايات المتحدة عن فكرة الضرائب المطردة على الدخل.

إن ما فشلت هذه المواقيت التاريخية في أن تشير إليه هو أن كلا من هاتين الضريبتين قد فرضت في الأساس على الأثرياء، وكانت تلك هي النقطة التي سعى أبى الثرى إلى إفهامها "مايك" وإي.اي. لقد بينّا لكينا كيف أن فكرة الضرائب قد شاعت وتقبلتها الأكثرية، لما أخبر به الفقراء والطبقة الوسطى من أن الضرائب قد فرضت لتعاقب الأثرياء وحسب. ولهذا السبب صوتت الجماهير الغفيرة لصالح قانون الضرائب، والذي اكتسب بذلك التصويت شرعيته الدستورية. ورغم أن ما قصد به كان معاقبة الأغنياء، فإنه التف وصار عقوبة للجموع التي صوتت له - تلك الجموع التي تمثلت في الفقراء والطبقة الوسطى.

وفور أن تذوقت الحكومة طعم المال، تنامت شهيتها - هذا ما قاله أبى الثرى تعليقا على تلك الحقبة، كما كان من كلامه أيضا: "إننى وأباك طرفا نقيض، فهو من رجال الحكومة البيروقراطيين فيما أنا رأسمالى. كما أنه يتلقى المال مقابل عمله، فيما يقاس نجاحنا طبقا لسلوكين متناقضين؛ إذ يتلقى المال لينفقه وليوظف الناس، وكلما زاد إنفاقه وزاد عدد الذين يوظفهم، تضخم حجم منظمته. وفى العمل الحكومى، كلما تضخم حجم منظمته نلت احتراماً أكبر، أما على الجانب الآخر وفى منظمتى، كلما تدنى عدد الذين أوظفهم تدنى إنفاقى، وكلما تدنى إنفاقى زاد احترام الذين يستثمرون عندى أموالهم لى، ولهذا لست أحب الذين يعملون بالحكومة؛ إذ إن لديهم أهدافا تختلف عن أهداف رجال الأعمال، وكلما زاد حجم المنظمات الحكومية، تعاظمت الحاجة أكثر فأكثر إلى أموال الناس لتقديم العون لها".

لقد آمن أبى المتعلم بأن على الحكومة أن تقدم العون للناس، كما أحب فكرة قيامه هو ووالدتى بالعمل لدى منظمات السلام مدربين للمتطوعين الذاهبين إلى ماليزيا وتايلاند

## الفصل الرابع

# الدرس الرابع: تاريخ الضرائب ونفوذ الشركات

لقد مارس أبى الثرى اللعبة بنكاء، وقد مارسها  
من خلال الشركات: السر الأكبر للثراء

أتذكر كيف قُصّت علىّ وأنا بعد فى المدرسة، قصة "روبن هود" ورفاقه المرحين، وكيف ارتأها المعلم قصة رائعة عن بطل رومانسى كان يسرق الأثرياء ليعطى الفقراء، لكن أبى الثرى لم يكن يرى فى "روبن هود" بطلا، بل كان ينعته بالمحتال.

ومع أن "روبن هود" قد قضى نحبه منذ زمن بعيد، فإن أتباعه لا يزالون على قيد الحياة. فلكم أسمع الناس يقولون: "ولم لا يتحمل الأثرياء عبأهم مقابل ما يتحصلون عليه؟" أو أسمعهم يقولون: "لا بد أن يدفع الأثرياء ضرائب أكثر فتذهب إلى الفقراء". إن فكرة "روبن هود" هذه، أو الاقتطاع من الأثرياء لمنح الفقراء هى التى سببت أكثر الألم للفقراء والطبقة الوسطى؛ فمثالية "روبن هود" هى السبب فى جسامه ما يفرض من الضرائب على الطبقة الوسطى، حيث إن الواقع الحقيقى هو أن الأثرياء لا يفرض عليهم ضرائب. بل الطبقة الوسطى هى التى تتحمل الضرائب التى ينفق منها على الفقراء، وخاصة على الطبقة الوسطى من المتعلمين أصحاب الدخول المرتفعة.

ومرة أخرى، لكى نفهم النحو الذى تجرى الأمور به، علينا أن نتأمل التاريخ - أن ننظر إلى تاريخ الضرائب؛ فى الوقت الذى كان فيه أبى صاحب التعليم العالى خبيراً بتاريخ التعليم، أكسب والذى الثرى نفسه خبرة بتاريخ الضرائب.

لقد بين أبى الثرى لى و"مايك" أنه لم يكن لا فى إنجلترا ولا فى أمريكا فى أساس ضرائب، بل كانت هناك بعض مناسبات وقتية، فرضت خلالها الضرائب لتمول

أنها تعرف كيف تنمي خاثة أصولها. والآن، تعنى هذه السيارة لها أكثر بكثير من مجرد سيارة أخرى وحسب؛ إذ تعنى اتقاعها بذكائها المالى فى الحصول عليها. إن ما يفعله أغلب الناس هو الهرولة فجأة والإقدام على ابتياع سيارة جديدة، أو سلعة أخرى من سلع الرفاهية ببطاقة الائتمان، وقد يكون ذلك بسبب أنهم قد شعروا ببعض الملل وأرادوا لعبة جديدة وحسب، لكن حيازة الرفاهية من خلال البطاقة الائتمانية فعل غالباً ما يدفع المرء إلى الندم الحقيقى عاجلاً أو آجلاً على تلك الرفاهية، إذ يُضحى الدين الذى أتى بتلك الرفاهية عبئاً مالياً.

وبعد أن تستغرق وقتك وتستثمر مالك وتكوّن عمك الخاص، فإنك تصير مستعداً للمسة السحرية، وهى أكبر أسرار الأثرياء، وهى السر الذى يقدم الأثرياء على غيرهم، وهو المكافأة التى تنالها عند نهاية الطريق بعد أن اجتهدت واستغرقت الوقت فى التفكير فى عمك الخاص.



موقع فوركس عرب اون لاين  
<https://forexarabonline.com/>

إننى ما كنت لأشجع أى شخص على أن يفتح شركة ما لم يكن يرغب فى ذلك حقاً، فما كنت لأحب أن تُناط تلك المهمة بأحد غير مستعد لها. إن هناك أوقاتاً لا يجد الناس فيها وظائف، فيكون فى افتتاح شركة حل لهم، لكن الرياح قد تأتي بما لا تشتهى السفن؛ إذ تغلق تسع شركات من كل عشر فى غضون خمس سنوات، أما تلك التى تعيش لفترة تتجاوز السنوات الخمس، فتنتهى تسع من كل عشر منها إلى الفشل هى الأخرى؛ ولهذا فإننى لا أركى لك أن تفتح شركة خاصة ما لم تكن ترغب فى ذلك حقاً، وإلا فاحفظ عليك وظيفتك وفكر فى عملك الخاص.

وعندما أقول "فكر فى عملك الخاص"، فإننى أعنى بذلك أن تكون عمود أصولك وأن تحتفظ بتلك الأصول قوية، فلا تسمح لأى دولار يدخل فيه بأن يتسرب منه، وفكر فى الأعمال على النحو التالى: عندما يدخل دولار فى خانة أصولك، يصير عندك موظفاً، وأفضل شيء فى المال أنه يبقى عاملاً طوال الأربع والعشرين ساعة يومياً، وأن بإمكانه الاستمرار فى العمل لأجيال كثيرة. لذا فأبق عليك وظيفتك، وكن موظفاً مجتهداً فى عمله، ولكن فى الوقت ذاته ابق عاملاً على تكوين خانة الأصول الخاصة بك.

وفيما تتضخم السيولة فى يديك، سيسعك الاستمتاع ببعض الرفاهية؛ فهناك فارق كبير بين الأثرياء وبين غيرهم، وهو أن الأثرياء يسعون إلى التمتع بالرفاهية مؤخرًا، فيما تعتمد الطبقات الفقيرة والوسطى إلى ذلك بادئ ذى بدء. إذ تعتمد الطبقات المتوسطة والفقيرة لحيازة سلع الرفاهية كالمنازل الرحبة والمجوهرات والفراء والألبسة أو القوارب لرغبتهم فى أن يبدوا أثرياء، وسيبدون كذلك، لكنهم فى الحقيقة يفرقون نى المزيد من الديون. أما الذين يُعمر المال فى أيديهم، أى الذين يثرون بعد طول زمان، فهم الذين عملوا على تكوين خانة الأصول بادئ ذى بدء، ومن ثم يأتي لهم مال المتولد من خانة الأصول بالرفاهية، فى الوقت الذى تقايز فيه الطبقات الوسطى والفقيرة، سلع الرفاهية بعرقهم ودمائهم ويأرث أبنائهم.

تأتى الرفاهية الحقيقية مكافأة على الاستثمار فى العقارات الحقيقية وعلى تميمتها. على سبيل المثال، عندما فاض عندنا أنا وزوجتى بعض المال الذى تولد من المباني السكنية التى فى حيازتنا، ذهبنا وابتعت لها سيارة مرسيدس، ولم يقتض الأمر أى بل زائد أو مخاطرة زائدة من جانبها، حيث كانت الشقق السكنية هى التى ابتاعتها بالسيارة المرسيدس. وقد كان عليها فى كل حال أن تنتظر لأربع سنوات ريثما تنمو حفظة استثماراتها فى العقارات وتشرع فى النهاية فى الفيض بمال زائد كاف لىبتاع بالسيارة. لكن الرفاهية - وهى السيارة هنا - مثلت مكافأة حقيقية لها لأنها قد أثبتت

لقد شجعني أبي المتعلم حين كنت صغيراً على أن أجد وظيفة آمنة، أما أبي الثرى، فعلى الطرف الآخر شجعني على أن أبدأ في حيازة الأصول وكان ذلك شيئاً أحببه، وقد قال لي: "إن لم تكن تحب القيام بذلك، فلن تلتزم بالقيام به". وابتني أجمع الأصول لأنني ببساطة أحب العقارات والأراضي وأحب شراءهما، كما أنه يمكنني إدامة النظر إليهما طوال اليوم بلا كلل، وعندما تظهر المشاكل، فلن تكون بالسوء الذي يغير من جبي للعقارات، أما أولئك الذين يكرهون العقارات، فليس عليهم الإقدام على شرائها.

كما أحب أسهم الشركات الصغيرة، وخاصة تلك التي تستهل عملها، والسبب في هذا هو أنني مضارب ولست شغوفاً بأن أعمل في منظمة ما، فلقد عملت في بواكير حياتي في منظمات ضخمة، مثل منظمة ستاندرد أويل أو كاليفورنيا، وفي يواس مارين وفي زيروكس. وقد استمتعت بالوقت الذي قضيته في هذه المنظمات ولى فيها ذكريات أثرية، لكنني أعلم يقيناً أنني رجل لم يخلق ليعمل في شركة، إذ أنا رجل يسعد بإنشاء شركات وبيادرتها. ولذا عادة ما أشتري أسهم الشركات الصغيرة، وفي بعض الأحيان، أنشئ الشركة نفسها ثم أطرحها في الطرح العام، فالثروات تُختزن في الشركات التي تستهل عملها، وابتني لأحب هذه اللعبة، في حين يخشى العديد من الناس الشركات الصغيرة ويطلقون عليها استثماراً مجازفاً، وهي كذلك بالفعل، لكن المخاطرة تزول دوماً إن أنت أحببت طبيعة الاستثمار وتفهمتها وعرفت لعبتها، فإستراتيجيتي تتعامل مع أسهم الشركات الصغيرة على أنها ستندف في غضون عام، أما إستراتيجيتي مع العقارات، فهي على النقيض تقتضي بأن تبدأ بعقارات صغيرة، ثم تأخذ في زيادتها

أكثر وأكثر، وبالتالي تؤجل سداد الضرائب المستحقة على مكتسباتك منها؛ فهذا ما يسمح لقيمتها بأن تزداد زيادة جوهرية. وبصورة عامة، فإنني أحتفظ بالعقار لما يقارب السنوات السبع.

لقد ظلت أفعل ما زكاه لي أبي الثرى طوال سنوات، حتى حينما كنت أعمل مع شركات مارن كوربز وزيروكس. لقد أبقيت على وظيفتي اليومية، لكنني ظلت أفكر في عملي الخاص، فتنشطت في

الإضافة لمحتويات خانة الأصول الخاصة بي، كما تاجرت في العقارات وأسهم الشركات الصغيرة، ولطالما شدد أبي الثرى على أهمية الثقافة المالية. وكلما ازداد فهمي للمحاسبة والإدارة النقدية، أنقذت تحليل الاستثمارات، ثم شرعت في نهاية الأمر في بناء شركتي الخاصة.

موقع فوركس عرب اون لاين

ابدأ في الاعتناء بعملك  
الخاص. احتفظ بوظيفتك  
الأساسية، ولكن ابدأ في  
شراء الأصول الحقيقية  
وليس الالتزامات.

ونصيحتي للبالغين، أن أبقوا على نفقاتكم متدنية، وقللوا من التزاماتكم، واعملوا جاهدين على حيازة قاعدة صلبة من الأصول، أما بالنسبة للصغار الذين لم يتركوا بعد منزل والديهم، فإنه من المهم للوالدين تلقينهم الفرق بين الأصول والالتزامات. أعينوهم على الشروع فى تكوين خانة عتيدة من الأصول قبل أن يتركوا المنزل أو يتزوجوا أو يتاعوا منزلا، ويكون لهم أطفال ويقفوا فى موقف مالى صعب، فيتشبهوا بوظيفة، ويلجأوا إلى شراء كل شىء بالبطاقة الائتمانية. فكم أرى الكثير من الأزواج الشبان الذين يتزوجون ويقعون بإرادتهم فى شرك أسلوب حياة لن يتيح لهم فرصة التخلص من الدين لأغلب ما تبقى من سنى عملهم.

وبالنسبة لحال أغلب الناس، ففور مغادرة آخر الأبناء المنزل، يدرك الوالدان أنهما لم يجهزا نفسيهما بالقدر الكافى للتقاعد، فيبدأن بصعوبة فى توفير بعض المال جانبا، ثم يصاب والدا هذين الوالدين بالمرض ليجدا المزيد من المسئوليات قد فرضت على عاتقهما.

أى أنواع الأصول أقترح عليك أو على أولادك حيازتها إذن؟.... طبقا لرؤيتى، تدرج العقارات تحت فئات شتى:

١. أعمال لا تتطلب حضور الشخص إذا امتلكتها، ولكن يوكل شريك إدارتها وتسييرها لأخوين، فإن لا أحد على العمل هناك، فمستهداين تحتسب جملا، بل وظيفة.
٢. الأسهم
٣. السندات،
٤. الاعتمادات المتبادلة.
٥. العقارات المولدة للدخل
٦. صكوك الدين.
٧. صوائد الملكية الفكرية، كموائد الموسيقى والفنون وبحقوق الاختراع.
٨. أى شىء آخر له قيمة ويكف مخرلا أو يباع بغيره بصفة مستمرة معتبرة.

الآن، وأنه في غياب الأمان الوظيفي، لم يعد ثمة ما يرتكزون إليه، وأن ما ظنوه أصولاً لم يمد لهم يد العون في وقت أزمتهم المالية.

إنني أفترض أن معظمنا قد ملاً استمارة بطاقة ائتمانية قدمها له أحد المصرفيين لبيتاع بها منزلاً أو سيارة. وكم يثير المرء على الدوام أن ينظر إلى خانة صافي أصوله! ولقد أردت ذات يوم الحصول على قرض، لكن موقفي المالي لم يبد جيداً تماماً، فأضفت مضارب الجولف الجديدة ومجموعتي الفنية، وكذلك كتبي وجهاز الإستريو والتليفزيون، وحللي التي ابتعتها من متاجر جورج أرمانى، وكذلك ساعات المعصم التي أمتلكها وأحذيتي وسائر الممتلكات الشخصية الأخرى كي أعزز من عدد الأصول المرصودة في خانة الأصول الخاصة بي.

ولكن رفض طلبى لمباالغتي في الاستثمار في العقارات؛ فلم تُعجب لجنة منح القروض بتوجيهي الكثير من المال إلى المنازل السكنية، كما أرادوا معرفة لم ليست لى وظيفة تقليدية براتب، ولم يكثرثوا بحلل جورج أرمانى ولا بمضارب الجولف ولا بمجموعتي الفنية. كم تبدو الحياة قاسية عندما تخالف السائد عند الناس!

إنني أنكش خوفاً في كل مرة أسمع فيها شخصاً يقول لى إن صافى ثروته مليون دولار أو مائة ألف دولار أو أيًا كانت قيمتها؛ إذ إن أحد الأسباب الرئيسية في عدم دقة حساب صافى الثروة، هو ببساطة ظهور ضرائب كسب على ثروة الفرد، تُفرض عليها فور شروعه في بيع أصوله.

لهذا السبب يفرق العديد من الناس أنفسهم في العثرات المالية عندما يتوقف دخلهم. إذ يعتمدون لبيع أصولهم كي يزيدوا مما في حيازتهم من الأموال. وفي البداية، ستباع أصولهم الشخصية بأقل من قيمتها المدرجة بقائمة الميزانية الشخصية الخاصة بهم، أو ستفرض عليهم ضرائب كسب إن كانت هناك أية مكاسب جراء بيعهم الأصول الأخرى، ومرة أخرى ستنال الحكومة حصتها من الكسب، وهو ما سيقلل من القدر المتاح من المال والذي أريد به إعانة أصحابها على سداد ديونهم. ولهذا أقول إن صافى ثروة الفرد غالباً ما يقل عما يعتقد المرء حقاً.

ابدأ بالتفكير بملك الخاص. واحتفظ بوظيفتك اليومية، ولكن اشرع في ابتياع أصول حقيقية، لا التزامات أو ممتلكات شخصية تخلو من القيمة بعد إحضارك إياها لمنزلك؛ حيث ستخسر السيارة ما يقرب من خمسة وعشرين بالمائة من سعر شرائها فور خروجك بها من متجر بيعها، وهى ليست أصلاً وإن تركك المصرفيون تدرجها كواحد من أصولك؛ فقد انخفضت قيمة مضربى المصنوع من التيتانيوم - والبالغة قيمته أربع مائة دولار إلى مائة وخمسين دولاراً - بمجرد أن ضربت به الكرة.

تتمثل مشكلة الدراسة في أنك تصير وفقاً لما درستة في أغلب الأحيان؛ فإن درست، ولنقل الطهو على سبيل المثال، فستضحى كبير طهاة. أما إن درست القانون، فستصير محامياً، أو ستجعل منك دراستك للميكنة ميكانيكياً، والمشكلة في عملك بما درستة هي أن ذلك يُنسى معظم الناس التفكير في عملهم الخاص، فينفقون حياتهم في التفكير في العمل لصالح شخص آخر ويجعلونه ثرياً.

ولكى يتحقق الأمان المالى للفرد، فإنه يحتاج إلى التفكير في عمله الخاص. وعملك الخاص هذا هو ما يدور حول الخانة الخاصة بالأصول، بخلاف خانة الدخل الخاصة بك، وكما تقرر سابقاً، فإن القاعدة الأولى هي أن تعرف الفرق بين الأصول والالتزامات، وأن تبتاع الأصول؛ فالأثرياء يركزون على خانة الأصول الخاصة بهم، فيما يركز سواهم على بيان الدخل الخاص بهم.

ولهذا نسمع كثيراً من يقول: "أنا بحاجة إلى علاوة"، أو "لو أننى أنال فقط ترقية"، أو "سأعود إلى الدراسة لأتلقى المزيد من التدريب، حتى يمكننى الحصول على وظيفة أفضل" أو "سأعمل وقتاً إضافياً" أو "ربما سأتمكن من الحصول على وظيفة ثانية" أو "سأترك وظيفتى فى غضون أسبوعين، فقد عثرت على وظيفة تعود علىّ بالمزيد من الدخل".

عادة ما تكون المعاناة المالية  
نتيجة قيام الناس بالعمل  
طوال حياتهم من أجل  
أشخاص آخرين.

إن ما يقوله هؤلاء الناس قد يبدو منطقياً للبعض. ولكن إن أنصت إلى ما قاله "راى كروك"، فسترى أن هذه الأفكار لا تزال بعيدة بالمرء عن التفكير فى عمله الخاص؛ فلا تزال تلك الأفكار جميعاً تركز على خانة الدخل، ولن تقدم للشخص عوناً على أن يحقق المزيد من الأمان المالى، اللهم إلا أن يوجه ما يكتسبه من مال إضافى إلى حيازة أصول تولد له دخلاً.

إن السبب الأساسى فى تحفظ الفقراء والطبقة الوسطى مالياً "بمعنى قولهم إننى لا أحتمل خوض المخاطرة" هو افتقارهم إلى القاعدة المالية للانطلاق، فتراهم مرتهين بوظائفهم، وغير قادرين سوى على اللعب فى الجانب الآمن.

وعندما يكون على منظمة ما تقليص حجم العمالة فيها، يجد الملايين من العاملين أن ما يطلق عليه الأصل الأكبر - والذى فى حيازتهم، وهو منزلهم - أخذ فى التهامهم أحياء، وأن هذا الأصل الذى فى حيازتهم، والمسمى بالمنزل، لا يزال يكلفهم المال بأساس شهري، وأن سيارتهم، وهى أصل آخر فى حيازتهم، تلتهمهم أحياء. كما سيجدون مضارب الجولف الموجودة بالمرآب - والتي تتكلف ألف دولار - لم تعد تساوى هذا المبلغ

تأثيراً في نجاح كل فرع من فروع البيع، وقد كان الشخص القائم على شراء الفروع مسؤولاً في الوقت نفسه عن شراء الأرض التي تشيد عليها هذه العقارات لصالح منظمة "راي كروك".

اليوم، يعد ماكدونالد أكبر الملاك الفرديين للعقارات في العالم؛ فهو اليوم يمتلك بعضاً من أثمان التقاطعات ومحاور الشوارع في أمريكا، كما يمتلك مثلها في أجزاء أخرى في العالم.

يقول "كيث" إن هذا اللقاء لا يزال إلى اليوم أحد أهم الدروس التي تلقاها في حياته. و"كيث" اليوم يمتلك مرائب لتنظيف السيارات، لكن مجال عمله الجوهري هو العقارات التي تقبع فوقها هذه المرائب.

لقد ختم الفصل السابق بالأشكال التي توضح كيف يعمل الأفراد لصالح كل الجهات كائنة ما كانت إلا لأنفسهم؛ إذ يعملون بادئ ذي بدء لمالك المنظمة، ثم للحكومة من خلال ما يسدونه من ضرائب، وأخيراً للمصرف الذي يدينهم بالقرض العقاري.

لم يكن هناك في أيام صباى محل لماكدونالد في الجوار، وكان أبى الثرى لا يزال مسؤولاً عن تلقيني أنا و"مايك" الدرس نفسه الذي تحدث عنه "راي كروك" لطلبة جامعة تكساس - هذا الدرس الذي يمثل السررقم ثلاثة من أسرار الأثرياء؛ وهذا السر هو "اعتن بملك الخاص". في الأغلب تأتي المعاناة المالية نتاجاً لأناس يعملون طوال حياتهم عند شخص آخر، ولهذا سيجد العديد من الناس أنهم يقتربون من أيامهم الأخيرة في العمل دون أن يمتلكوا شيئاً يوازي سنوات من العمل والجهد.

إن نظامنا التعليمي الراهن يركز على تحضير شباب اليوم ليحصلوا على وظيفة جيدة من خلال المهارات المدرسية؛ ولهذا ستمحور حياتهم حول روايتهم، أو كما سبق أن أوضحنا، حول عمود الدخل الخاص بهم.

وبعد تطويرهم لمهاراتهم المدرسية، ينتقلون إلى مستوى دراسي أعلى لتعزيز إمكانياتهم الاحترافية، فيدرسون ليصبحوا مهندسين وعلماء وطهاة، وضباط شرطة وفنانين وكتاباً وما إلى ذلك، وهذه المهارات الاحترافية ستخولهم الدخول إلى سوق العمل والعمل من أجل المال.

ولكن هناك فارقاً كبيراً بين مهنة المرء وعمله، وكثيراً ما أطرح على الناس سؤالاً ب: "ما عملكم؟"، فيقولون لى: "أه، أنا أعمل بمصرف"، ومن ثم أسألهم إن كانوا يمتلكون هذا المصرف أم لا، فيأتى ردهم فى العادة: "لا، بل أعمل هناك وحسب". فى هذا المثال، تراهم وقد اختلط عليهم الأمر بين مهنتهم وعملهم؛ فمهنتهم قد تكون العمل بمصرف، لكنهم لا يزالون فى حاجة إلى عمل خاص بهم.

موقع فوركس عرب اون لاين

## الفصل الثالث

# الدرس الثالث: اعتن بعملك الخاص

الأثرياء يركزون على خانة الأصول الخاصة بهم،  
فيما يركز سواهم على بيان الدخل الخاص بهم

طلب من "راى كروك"، مؤسس ماكدونالد فى عام ١٩٧٤، الحديث إلى طلبة الماجستير بجامعة تكساس بمدينة أوستن، وقد كان صديقى الحميم "كيث كائينجهام"، أحد هؤلاء، وبعد أن جرى حديث مؤثر وملهم بين "راى" والطلبة، انفض اللقاء، وسأل الطلبة "راى" إن كان يقبل الانضمام إليهم فى ناديه المفضل لتناول مشروب، فقبل "راى" مرحباً.

وفور أن أمسك كل منهم بمشروبه، بادرهم "راى" بالسؤال: "هل تعرفون مجال عملى؟".

أخبرنى "كيث" بأن الجميع قد ضحكوا، إذ ظن أغلبهم أن "راى" يداعبهم. ولم يجب أحد، فطرح "راى" السؤال نفسه ثانية: "فى أى مجال تظنوننى أعمل؟". وضحك الطلبة مرة أخرى، ثم أخيراً تعالى أحد الأصوات الشجاعة: "من فى العالم كله لا يعرف أنك تدير مطاعم الهامبورجر؟".

فضحك "راى". ثم قال لهم: "هذا ما ظننت أنكم ستقولونه، ثم توقف هنيهة ليعاود القول: "سيداتى، سادتى، أنا لا أدير مطاعم وجبات سريعة، فعلى هو العقارات".

ويخبرنى "كيث" بأن "راى" قد استغرق وقتاً طويلاً مفسراً وجهة نظره هذه. فقد كان جوهر خطة عمل ماكدونالد هو بيع الهامبورجر ذى العلامة المميزة، لكنه لم يفعل قط أهمية مواقع بيع هذا الهامبورجر؛ فلقد علم أن العقار وموقعه كانا العامل الأشد

وبتواصل عملية إعادة الاستثمار هذه، سأظل في سبيلى الحسن تجاه تحصيل الثراء، ولن أغفل عن التعريف الحقيقى للشخص الثرى. فليس بإمكانك أبدا أن تكون فاحش الثراء.

- عليك فقط أن تتذكر هذه الأخطاء البسيطة .
- بيتاج الثرى أصولاً .
- أما الفقير فبلا تقنيات وحسب، بينما بيتاج أفراد الطبقة الوسطى الالتزامات والخصم فى أصوله .

كيف لك إذن أن تستهل التفكير فى عملك الخاص؟ وأين الإجابة؟ الآن دعنا ننصت إلى مؤسسى سلسلة مطاعم ماكدونالد فى الفصل التالى .....

بإمعان، حيث قال "فولر": "الثروة هي قدرة شخص على البقاء حياً لأطول وقت....  
أو هي إلى متى سأظل بعافية إن توقفت عن العمل اليوم؟".

فبخلاف الدخل الصافي الجدير بالتقدير - أي الفرق بين أصولك والتزاماتك،  
والذي يصعب غالباً آراءك وخلفيتك عما يستحق التقدير - ييسر هذا التعريف صياغة  
مقياس دقيق لمعرفة هذا. وها قد صار بوسعى الآن قياس ومعرفة أين أنا من أهدافى  
الرامية لتحقيق الاستقلال المالى.

ورغم أن هذا الدخل الصافى يشتمل غالباً على تلك الأصول غير المولدة للسيولة،  
كثلك الأشياء التى أتيت بها وتبقى الآن فى مرآبك، تُقدر الثروة بمقدار المال الذى يولده  
مالك، وتبعاً لهذا مقدار العافية المالية المتاحة لك.

إن الثروة هي مقياس التدفق النقدى من عمود الأصول مقارناً بعمود الالتزامات.  
ودعنا نضرب مثالا: دعنا نقل إن عمود الأصول يولد لى دخلاً يقدر بألف دولار  
شهرياً، وإن نفقاتى الشهرية تبلغ ألفى دولار، فما مقدار ثروتى؟  
لنرجع إلى تعريف "فولر" ونسال: ما عدد الأيام التى يمكننى البقاء ناجياً فيها؟  
دعنا نخمن أنها شهر - فطبقاً لهذا التعريف، ليس لدى سوى ما يكفى لنصف شهر من  
المال.

وعندما يبلغ التدفق النقدى الذى يولده عمود الأصول الخاصة بى ألفى دولار،  
سأكون عندها ثرياً.

إننى الآن لدى دخل تولده أصولى شهرياً يغطى تماماً نفقاتى الشهرية. فإن ابتغيت  
زيادة نفقاتى، فعلى أولاً أن أزيد من التدفق النقدى الذى تولده الأصول للحفاظ على  
هذا القدر من الثروة. لاحظ هنا أنتى قد استغنيت عند هذه النقطة عن راتبى، فقد  
ركزت على النجاح فى ملء خزانة خاصة بالأصول وهبتنى الاستقلال مالياً، فإن تركت  
وظيفتى اليوم، فسيكون بوسعى تغطية نفقاتى الشهرية بالتدفق النقدى المتولد عن  
الأصول التى أحوزها.

إن هدفى التالى سيكون تعظيم التدفق النقدى الذى تولده أصولى لأعيد استثماره فى  
خزانة الأصول، فكلما زاد مقدار المال الذى يذهب إلى خزانة الأصول، تعاظمت محتويات  
هذه الخزانة، وكلما تعاظمت الأصول التى بحيانزتى، تعاظمت التدفق النقدى المتولد عنها.  
وظالما أبقى على نفقاتى فى مستوى أدنى من التدفق النقدى الذى تولده هذه الأصول،  
فسوف أزداد ثراءً، وسيرد إلى المزيد والمزيد من الدخل المتولد عن موارد غير موارد  
العمل الجسدى.

وكموظف ومالك لمنزل، يتمثل الجهد الذي تبذله بصورة عامة فى عملك فى

التالى:

- ١- العمل عند شركة - غالبية الناس يعملون لقاء شريك الترتيب، جاعلين منك مالك العمل أو حامل الأسهم أكثر قراء، شكل جهودك ونجاحاتك مستوفا للمالك النجاح وتغيير له الشاغل.
- ٢- العمل عند الحكومة - تتطلع الحكومة حينها من دخولك حتى قبل أن تراها، ويأخذها لك أكثر فى عملك، مستوفاً بمسألة مقدار الضريبة التي تتطلعها منك الحكومة، فواقع الأمر أن غالبية الناس يعملون من يناير وحتى مايو من أجل الحكومة لأن أجل أنفسهم.
- ٣- العمل عند المصرف - بعد اقتطاع صير اليك، يستعمل بمالك الكثيرى عادة فى قرصك العنارى وهي ديون يملكها الأتمانية.

إن المشكلة المرتبطة بالاجتهاد أكثر فى العمل أن كلاً من هذه المستويات الثلاثة تستحوذ على نصيب أكبر من الجهود التي تبذلها، ولهذا فأنت فى حاجة إلى أن تتعلم كيف تحول جهودك المتزايدة إلى نفع يعود على عائلتك مباشرة.

عندما تركز على إدارة مشروعك - تركز جهودك على نيل الأصول بدلاً من الحصول على قدر أكبر من المال - كيف تحدد الأهداف؟ إن أكثر الناس يتحتم عليهم أن يُبقوا على عملهم معولين على رواتبهم فى شراء الأصول.

كيف لهم عندما تأخذ أصولهم فى التزايد، تقييم ما حققوه من نجاح؟ ومتى يدرك شخص ما أنه قد حقق الثراء، وبنى ثروة؟

والإجابة هي أنه طبقاً للتعريف الذى أضعه للأصول والالتزامات، أحدد تعريف الثروة. وفى الواقع قد اقتبست هذا التعريف من رجل يسمى "باكمينيستر فوللر"، وهو رجل يطلق عليه بعض الناس لقب مشعوذ فيما يطلق عليه آخرون لقب نابغة؛ فقد حير المهندسين المعماريين منذ سنوات مضت لتسجيله براءة اختراع فى عام ١٩٦١ عن شيء يطلق عليه القبة الجيوديسية geodesic dome. أما فى الواقع العملى، فلـ "فوللر" مقولة عن الثروة كانت محيرة بادئ ذى بدء، لكننى وجدتها منطقية بعد أن قرأتها

الدرس الثاني: لماذا يتم تدريس الثقافة المالية؟

هذا القسم، فإن أهم قاعدة عليك تطبيقها هي معرفة الفرق بين الأصول والالتزامات؛ فعليك فور تمييزك بينهما أن تركز جهدك على امتلاك الأصول المولدة للدخل وحدها؛ فذلك هو السبيل الأفضل لسلوك الدرب المؤدى إلى الثراء. واستمر في ذلك، وستزيد بنود عمود الأصول في ميزانيتك، وركز على إنقاص كل من الالتزامات والنفقات، فهذا ما سيتيح المزيد من المال لاستمرار التدفق في عمود الأصول، وسرعان ما ستنمو قاعدة أصولك مخولة إياك التطلع إلى استثمارات أكبر، قد يبدأ معدل العائد عليها مائة بالمائة ويتزايد إلى ما لا نهاية، وهي استثمارات قد تولد من خمسة آلاف دولار إلى ما يبلغ المليون دولار أو يزيد، وهي استثمارات تطلق عليها الطبقة الوسطى "شديدة المخاطرة". لكن الاستثمار ليس هو الخطر، بل إن غياب الذكاء المالى البسيط وعدم الابتداء بالتثقف المالى هما ما يعرضان المرء للخطورة الشديدة.

فإن اتبعت الغالبية من الناس فيما يفعلونه، فسيؤول بك المأل إلى ما يلي:

### بيان الدخل

الدخل العمل عند شركة (المرتب)
النفقات العمل عند الحكومة (التضارب)

### كشف الميزانية

الالتزامات العمل عند مصرف (الرهن العقارى)	الأصول
---	--------

إن هذا النمط الذي يعد المنزل استثماراً وتلك الفلسفة التي ترى في زيادة الدخل إمكانية لشراء منزل أرحب أو إمكانية لإنفاق أكبر، هو أساس مجتمع اليوم القائم على الدين؛ حيث تنتهي عملية الإنفاق المتزايد هذه بالعائلات إلى المزيد من الديون، وإلى غياب الاستقرار المالي، حتى إن تحقق لهم تقدم في وظائفهم وحققوا تزايداً دورياً في دخولهم، وهذه الحياة شديدة المخاطرة قد تسبب فيها التعليم المالي الواهن.

لقد ألقت الخسائر الجمة في الوظائف - والتي جرت في التسعينيات، جراء تقليص المنظمات لحجمها - الضوء على مقدار التقلب المالي الذي تتسم به حياة الطبقة الوسطى، فلقد استبدلت خطط المعاشات فجأة بخطط أخرى، كما بدا تعثر الأمان الاجتماعي جلياً ولم يكن بالوسع اعتباره مورداً لحياة التقاعد، وهيمن الذعر على حياة الطبقة الوسطى، أما الشيء الجيد اليوم فهو أن العديد من أولئك الناس قد أدرك حقيقة الأمور وشرع في حيازة الأصول المتداولة. ولقد صار هذا التزايد في الاستثمار سبباً عظيماً للتسابق الحثيث الذي نشهده في البورصات المالية؛ إذ اليوم هناك المزيد والمزيد من الاعتمادات المتبادلة التي وُجدت لتسد طلب الطبقة الوسطى.

إن الاعتمادات المتبادلة شائعة اليوم لأنها تمثل الأمان؛ فمشترو الاعتمادات المتبادلة العاديون منشغولون للغاية بالكد لسداد الضرائب والقروض العقارية، وللاذخار للتعليم الجامعي لأبنائهم، ولتسديد مستحقات بطاقات الائتمان، وإذ لا يتوافر لهم الوقت لدراسة الاستثمار، فإنهم يعولون على خبرة مديري الاعتمادات المتبادلة، بالإضافة إلى اشتغال الاعتمادات المتبادلة على عدة أنماط مختلفة من الاستثمارات، مما يشعرهم بأن أموالهم آمنة "لتنوع" محافظ استثمارها.

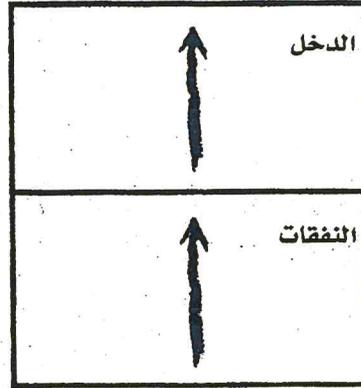
لقد أسهمت هذه المجموعة من أفراد الطبقة الوسطى المتعلمة في ذبوع فكرة "التنوع"، والتي يتيحها سمسارة الاعتمادات المتبادلة والمخططون الماليون. فهذا هو مبدأ اللعب في الجانب الآمن، وتلافي خوض المخاطرة. إن المأساة الحقيقية هي أن نقص التعليم المالي المبكر هو سبب المخاطرة التي يواجهها أفراد الطبقة الوسطى العاديون، فنطبق لعبهم في الجانب الآمن إنما هو نتاج موقفهم المالي الواهن في أحسن أوصافه. إن قوائم الميزانية لديهم ليست متوازنة؛ إذ إنهم مثقلون بالالتزامات، ومفتقدون لأية أصول حقيقية تولد لهم دخلاً. وبالمثل لا يتجاوز مورد دخلهم سوى شيك المرتب الذي ينالونه مقابل عملهم، فيعتمدون في سبل معيشتهم تماماً على أصحاب أعمالهم.

ولهذا عندما تواتيتهم "صفقة العمر"، فلن يسع هؤلاء الناس انتهاز فرصتها؛ إذ سيتوجب عليهم اللعب في الجانب الآمن، وذلك ببساطة لأنهم يكبحون في عملهم، ويسددون الشريحة الكبرى من الضرائب، وغارقون في الدين، وكما ذكرت في مسهل

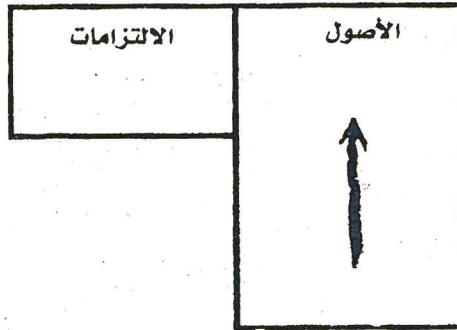
### لماذا تعاني الطبقة الوسطى؟

إنك تجد الطبقة الوسطى نفسها في حالة دائمة من المعاناة المالية، إذ يأتي دخلهم الرئيسي من الراتب، وبتزايد هذا الراتب تتزايد الضرائب المفروضة عليه، فتتزايد نفقاتهم تزايداً مساوياً للزيادة في رواتبهم، وهكذا يتحقق معنى "سباق الجرذان"، فتراهم يعدون منزلهم الاستثمار الرئيسي، بدلاً من الاستثمار في الأصول المولدة للدخل.

#### بيان الدخل



#### كشف الميزانية



نقدم لك أفضل شركات التداول المرخصة من الهيئات الرقابية

شركة exness من عام 2008 ، تراخيص قوية أهمها الترخيص البريطاني ، سحب و ايداع فوري بدون عمولات ، حسابات متعددة اسلامية بدون فوائد تبييت, سبريد معتدل ومنخفض

**فتح حساب إسلامي في شركة Exness**

**<https://one.exness-track.com/a/sst5buui>**

---

شركة XS الاسترالية من عام 2010، ترخيص استرالي ، حسابات اسلامية متعددة بدون فوائد تبييت سحب و ايداع بدون عمولات سحب في دقائق معدودة سبريد معتدل ومنخفض

**فتح حساب إسلامي في شركة XS**

**<https://my.xs.com/ar/links/go/57>**

---

شركة FBS من عام 2009 تراخيص قوية منها الترخيص القبرصي وحسابات اسلامية متعددة سحب و ايداع في دقائق سبريد معتدل ومنخفض

**فتح حساب إسلامي في شركة FBS**

**<https://fbs.partners?ibl=151942&ibp=570901>**

---

شركة IcMarkets الاسترالية من عام 2010 ، ترخيص استرالي ، حسابات اسلامية متعددة سحب و ايداع بدون عمولات سبريد معتدل ومنخفض

**فتح حساب إسلامي في شركة IcMarkets**

**<http://www.icmarkets.com/?camp=26059>**

---

شركة NSFX من عام 2011 ، تراخيص الاتحاد الأوروبي ، حسابات اسلامية وسائل متعددة سحب و ايداع بدون عمولات سبريد معتدل ومنخفض

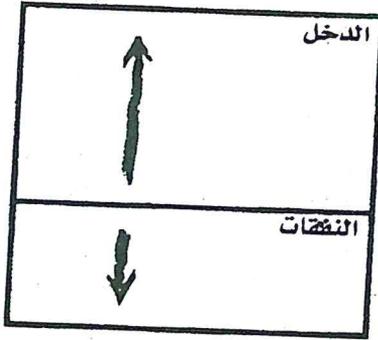
**فتح حساب إسلامي في شركة NSFX**

**<https://nsfx.co/r/E82>**

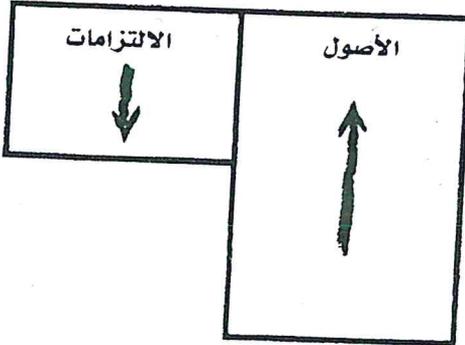
## لماذا يزداد الثرى ثراءً؟

سترى عند معاينتك بيان المركز المالى لأبى الثرى، السبب الذى يجعل الشخص الثرى يصير إلى ثراء أعظم؛ حيث يولد عمود الأصول ما يكفى ويزيد من الدخل لتغطية النفقات، مع وجود رصيد يعاد استثماره فى عمود الأصول. وهكذا يتضخم عمود الأصول باستمرار، وبالتالي يتعاظم ما يولده من دخل - والنتيجة هى أن الثرى يزداد ثراءً.

## بيان الدخل

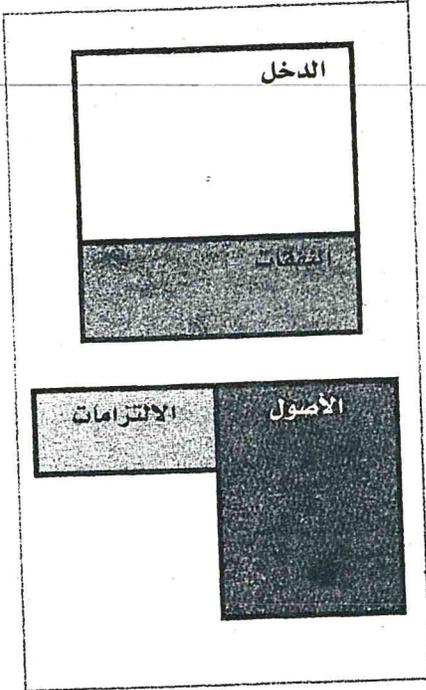


## كشف الميزانية

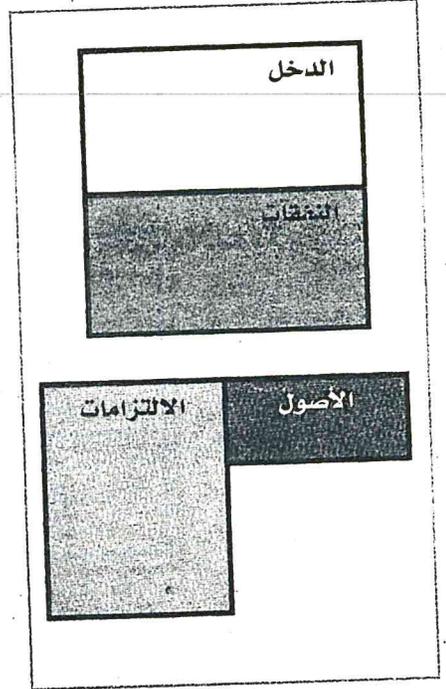


الدرس الثاني: ماذا يتم تدريس الشفافة المالية؟

### البيان المالي للأب الثرى



### البيان المالي للأب الفقير



وللتلخيص، فإن النتيجة النهائية لاتخاذ الفرد قرارا بامتلاك منزل مكلف للغاية بدلاً من فتح محفظة استثمارية فى بواكير حياته، تؤثر عليه على الأقل بالصور الثلاث التالية:

١. إهدار الوقت، والذي كان ممكناً أن تتعاطم خلاله الأصول الأخرى.
٢. خسارة رأس مال إضافي. والذي كان من الممكن استثماره بدلاً من سداد نفقات صيانة مرتفعة ومرتبطة ارتباطاً مباشراً بالمنزل.
٣. تضيق فرص التعلم. ففى الأغلب، يعد الناس منزلهم ومدخراتهم وخطط تقاعدهم هى كل ما يحتويه عمود الأصول الخاص بهم. ولا يقومون بالاستثمار؛ لأنهم ببساطة لا يمتلكون المال اللازم لذلك. وهذا ما يضيغ عليهم فرص الخبرة بالاستثمار. وأغلب هؤلاء لا يصيرون أبداً إلى ما يطلق عليه عالم الاستثمار "المستثمرين العتيدين". فى الوقت الذى تتابع فيه أفضل الاستثمارات بائى ذى بدء لأولئك المستثمرين العتيدين فى العادة، والذين يعودون فى المقابل ليبيعوا هذه الاستثمارات للذين يخوضون لعبة الاستثمار ولكن من الجانب الأيمن.

إننى لا أطلب من الناس ألا يبتاعوا منزلاً، بل أقول لهم إن عليكم أن تفهموا الفرق بين الأصول وبين الالتزامات. فعندما أبتغى منزلاً أكبر، فعلىّ أولاً أن أبتاع أصلاً يولد التدفق النقدى الذى أسدد به ثمن هذا المنزل.

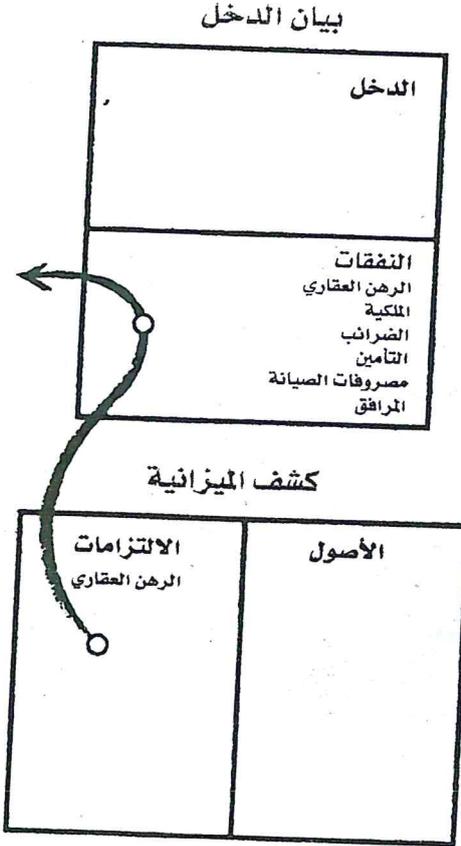
إن بيان المركز المالى الذى يخص والدى المتعلم يمثل أفضل تجسيد لحياة امرئ يخوض سباق الجرذان، إذ تبدو نفقاته على الدوام آخذة فى التزايد مع تزايد دخله غير سامحة له أبداً بأن يستثمر فى أصول، ونتيجة لهذا تتخطى التزاماته أصوله. والشكل التالى (فى الصفحة التالية) ناحية اليسار يظهر البيان المالى لوالد الفقير، وهذا البيان يفنى عن ألف كلمة؛ فهو يظهر أن دخله ونفقاته متساويان بين تكون التزاماته أكبر من أصوله.

أما البيان المالى الشخص لأبى الثرى، من ناحية أخرى، فيعكس حياة كُرس للاستثمار وخفض الالتزامات:

واليك حجتى فى هذا، والتي لا أتوقع أن يتفق أغلب الناس معها، لما فى صورة المنزل اللطيف من شاعرية، ولأنه عندما يأتى الحديث إلى المال، تعتمد المشاعر المتدفقة لإضعاف قيمة الذكاء المالى عند الناس. إننى أعلم من التجربة الشخصية أن للمال سبيله فى جعل جميع قرارات المرء عاطفية.

١. عندما نتحدث عن المنزل، أشير إلى أن أغلب الناس يعملون طوال حياتهم ليسعدوا ثمن منزل لن يملكوه أبدا. بعبارة أخرى، يعتمد الناس لايتباع منزل جديد كل عدة سنوات، وفى كل مرة يتحملون قرضا جديدا تسدد أقساطه على ثلاثين عاما لسداد السابق عليه.
٢. وحتى إن انتفع الناس بالاقتطاعات الضريبية عن فوائد أقساط القرض، فسوف يسددون جميع نفقاتهم الأخرى من أموالهم السائلة بعد اقتطاع الضرائب. حتى بعد انتهائهم من سداد قرضهم العقارى.
٣. ضرائب الممتلكات. ولقد صدم والدا زوجتى عندما بلغت ضرائب الملكية على منزلهما ١٠٠٠ دولار شهريا. وقد حدث هذا بعد أن تقاعدا، فقيدت تلك الزيادة من موازنة تقاعدهما، وشعرا بالاضطرار لتركة.
٤. لا تأخذ قيمة المنازل فى الارتفاع على الدوام. فها نحن فى عام ١٩٩٧ ولا يزال هناك أصدقاء لى مدينون بمليون دولار قيمة منزل يباع اليوم بقيمة ٧٠٠٠٠٠ دولار فقط.
٥. أما أكبر الخسائر، فهى تلك المتمثلة فى تكلفة الفرص الضائعة. فإن قيمت بتجميد كل أموالك فى منزلك، فقد تُضطر إلى العمل الشاق لإيقاف نزيف أموالك فى عمود التناقض بدلا من إضافتها إلى عمود الأصول، وذلك ما عنيته بقالب التدفق النقدى للطبقة الوسطى. ولو وضع زوجان شابان المزيد من المال فى عمود الأصول فى بواكير عمريهما، ليسرا على نفسيهما سنواتهما اللاحقة، خاصة عندما يجهزان لإرسال أبنائهما إلى الجامعة، فعندها ستكون أصولهما قد تعاضمت، وإلاعاتهما على تغطية نفقاتهما. فالمنزل فى أغلب الأحيان لن يمثل سوى أداة لتحصيل قرض ملكية يناله الفرد ليسدد به نفقاته المتزايدة.

وانتى لأتذكر يوم رسمت الشكل التالى لوالدى ميينا له اتجاه التدفق النقدي، كما بينت له النفقات الفرعية التى ترتبط بملكية المنزل؛ حيث عنى المنزل الأرحب نفقات أكبر، فيما ظل التدفق النقدي متسربا خلال عمود النفقات.



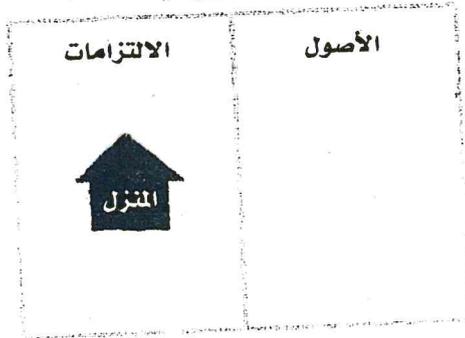
واليوم، ما زلت أواجه بتحدى عدم اعتبار المنزل من الأصول، وأعلم أن امان المنزل بالنسبة للعديد من الناس، يعد هو الحلم بمقدار ما يعد فيه من الأمان وأن امتلاك المرء منزلا خاصا خير من عدم امتلاكه شيئا. إننى أعرض عليك أخرى تنظر من خلالها إلى هذه الفكرة الشائعة. هذه الزاوية تتمثل فى أنتى لو بصدد شراء منزل أكبر وأكثر رفاهة أنا وزوجتى، لأدركت أنه ليس من الأصول، بل الالتزامات؛ إذ سيأخذ المال من حافظتى.

معلمينا أسئلة عن كيفية تطبيق ما تعلمناه، أو كنا نسأل لم لم ندرس قط شيئاً عن المال وطبيعته. وبالنسبة للسؤال الأخير، كثيراً ما كنا نتلقى إجابة مفادها أن المال ليس مهماً، وإنما إن تفوقنا في تعليمنا فسوف نجنى المال تبعاً. وكلما عرفنا المزيد عن قوة المال، تباعدت المسافات بيننا وبين معلمينا وزملاء دراستنا.

لم يشدد أبى صاحب التعليم العالى علىّ قط في مسألة درجاتى الدراسية. ولطالما تساءلت لم لم يفعل، لكننا شرعنا في الاختلاف حول المال. وعندما صرت في السادسة عشرة، كنت قد تعلمت الكثير عن المال ربما بفضل ما كان عند والدى والذى كان بوسعى قراءة الكتب، كما كان بوسعى الإنصات إلى المحاسبين الضريبيين، وللمحامين والمصرفيين وممارسة العقارات، والمستثمرين وما إلى ذلك. لكن والدى قد تحدث إلى معلمى ليهدئ الأمور.

وذات يوم، أخذ والدى يخبرنى لماذا يعد منزلنا استثماره الأكبر، وقد دار نقاش لم يكن بالغ المسرة بيننا ساعة حاولت أن أبين له لماذا أرى أن البيت ليس استثماراً جيداً. وبين الشكل التالى اختلاف نظرة أبى الثرى عن أبى الفقير إلى منزلئهما؛ فقد رأى أحدهما منزله من الأصول، بينما رآه الآخر من الالتزامات.

### كشف الميزانية



الأب الثرى



الأب الفقير

منزلك يعد أصلاً" و "فلتحصل على قرض لتسوية المستحقات حتى تتخلص من ديونك" أو "فلتعمل بجد أكثر" أو "إنها فرصة التخفيضات" أو "فى يوم من الأيام سأصبح نائب رئيس" أو "عليك بادخار المال" أو "عندما أنال العلاوة، سأشتري لنا منزلاً أكثر راحة" أو "إن الاعتمادات المتبادلة آمنة" أو "لقد نفذ المخزون من دُمى شركة تيكل مى إيمو، ولكن لحسن الحظ أن لددى واحدة متبقية لم يأت صاحبها بعد!".

إن العديد من المشاكل المالية الكبيرة تنبع من اتباع مبدأ القطيع والمزاحمة. على ما يقوم به الآخرون. إننا نحتاج بين الحين والحين إلى أن ننظر فى المرأة وأن نكون أمناء مع حكمتنا الداخلية بدلاً من الاستسلام لمخاوفنا.

عندما صرت أنا و"مايك" فى السادسة عشرة من العمر، بدأنا نصادف المشاكل فى المدرسة. إننا لم نكن فتين سيئين؛ فقد كنت أنا و"مايك" نعمل بعد ساعات الدراسة، وفى الإجازات الأسبوعية، وكثيراً ما أنفقت أنا و"مايك" ساعات بعد العمل جالسين مع والده منصتين إليه فى اجتماعاته مع مصرفييه ومحاميه ومحاسبييه وسماسرته والمستثمرين والمديرين والموظفين. وها هو رجل قد ترك الدراسة فى عمر الثالثة عشرة، لكنه صار يوجه ويعطى التعليمات ويأمر ويطرح أسئلة على أناس ذوى علم. لقد أتوا بإيماءة منه ودعوة، وهاهم يتصببون عرقاً كلما لم يستحسن ما قاموا به.

ها هو رجل لم يتبع مبدأ القطيع، بل استند إلى تفكيره الأصيل واختبر المقولة القائلة: "علينا أن نقوم بالأمر بهذه الطريقة؛ لأنها الطريقة التى يتبعها الجميع" ورفضها، كما كان يكره جملة "لا أستطيع"، وكنت إذا أردت منه القيام بشيء، فما كان عليك سوى أن تقول له: "لا أظن أنه بوسعك عمله".

لقد تعلمت أنا و"مايك" الكثير بحضورنا اجتماعات والده ما زاد على مجموع ما حضرناه طوال سنوات دراستنا، بما فيها سنوات الجامعة. ولم يكن والد "مايك" قد تلقى تعليماً مدرسياً، لكنه كان ذا علم بالمال، ولهذا كان ناجحاً. ولقد درج على إخبارنا المرة تلو المرة بأن "الشخص الذكى يستقدم للعمل أناساً أكثر منه ذكاءً" وهكذا انتفعت أنا و"مايك" بقضائنا الساعات منصتين، وفى غضون ذلك، كنا نتلقى العلم من ذوى الذكاء.

لكن ذلك معنى أنا و"مايك" من الاقتناع بالفكرة الشائعة عن الأخذ بنصيحة ما يقوله معلمونا، وهذا ما سبب لنا المشاكل؛ فكلما قال المعلم: "إن لم تتألوا درجات كبيرة فلن تحسنوا شق طريقكم فى العالم الحقيقى" رفعنا أنا و"مايك" حاجبيننا. وعندما كانوا يوجهوننا إلى اتباع الإرشادات وعدم الانحراف عن القواعد، كان بإمكاننا رؤية كيف تثبط هذه العملية التعليمية الإبداع فىنا، وعندها بدأنا نفهم لماذا قال لنا الأب الثرى إن المدارس قد أريد منها تخريج موظفين متقنين لا أصحاب عمل. وبين الحين والآخر، كنت أطرح أنا أو "مايك" على

أما الدرر فترمز لقوة المال. وهناك درجة من الصحة في المقولة القائلة: "تذكر القاعدة الذهبية، وهى أن من يحوز المال هو من يضع القواعد".  
وأما المرايا فترمز لقوة المعرفة بالذات، وهذه المعرفة بالذات طبقاً للأسطورة اليابانية هي الكنز الأعظم بين هذه القوى الثلاث.

فى أغلب الوقت، يسمح الفقراء والمنتمون إلى الطبقة الوسطى لقوة المال بأن تتحكم فيهم. فباستيقاظهم ببساطة وكدهم فى العمل، وفشلهم فى مساءلة أنفسهم عما إن كان ما يقومون به يستند إلى المنطق، فكأنما يطلقون النار على سيقانهم فى كل مرة يبارحون فيها منازلهم إلى العمل. ويفقدانهم فهم طبيعة المال تماماً، تسمح الغالبية من الناس لقوة المال الغربية بأن تتحكم فيهم، فتستخدم قوة المال ضد صالحهم. أمّا لو استخدموا قوة المرأة، لكانوا تساءلوا: "أستند فيما فعلت للمنطق؟"؛ إذ فى أغلب الأحيان، وبدلاً من الثقة بالحكمة الداخلية - تلك العبقورية الكامنة فينا - يتبع الغالبية من الناس مبدأ القطيع؛ حيث يفعلون شيئاً لأن الجميع يفعله، فتراهم كيفون ذواتهم مع الأوضاع بدلاً من مناقشتها، وفى أغلب الأحيان يكررون ما لقنوه من قبل دون تفكير، كقولهم بـ "مبدأ التنوع فى المحافظ الاستثمارية" أو "إن منزلك يعد أصلاً"، أو "إن منزلك هو استثمارك الأكبر" أو "أحصل على وظيفة آمنة" أو "لا تقع فى الأخطاء" أو "إياك وخوض المخاطرة".

يقال إن خشية الحديث إلى الجمهور تفوق عند أغلب الناس خشيتهم الموت، وطبقاً لما يراه المحللون النفسيون، ينبع هذا الخوف من الحديث إلى الجمهور من خشية نبد الناس، ومن الخوف من الظهور والتعرض للنقد، والخوف من أن يُضحى المرء مثاراً للسخرية أو الخوف من الإبعاد؛ فخوف المرء من أن يصير مختلفاً هو ما يمنع غالبية الناس من البحث عن سبل جديدة لحل مشاكلهم.

ولهذا قال والدى المتعلم إن اليابانيين يقدرّون قوة المرأة أكثر من تقديرهم القوى الأخرى، لأننا عندما ننظر فقط إلى المرأة كأدّيين نرى الحقيقة، ولأن السبب الرئيسى الذى يدفع غالبية الناس ليقولوا "عليك باللعب فى الجانب الآمن" هو الخوف، وينطبق هذا على أى شىء، رياضة كانت أم علاقات أم عملاً أم مالاً.

---

قد يحوز المرء تعليمًا عاليًا،  
ويكون ناجحًا مهنيًا، ومع  
ذلك يعانى أمة مالية.

---

إنه الخوف ذاته - الخوف من النبد الذى يدفع بالناس ليتشبهوا بالآخرين ويتفاوضوا عن مناقشة الآراء شائعة القبول أو التوجهات العامة، وهى آراء تتماثل مع القول "إن

لقد علقا الآن في سباق الجرذان، وقريبا سيأتى طفلهما ويزداد اجتهادهما في العمل. وتتكرر العملية نفسها: جنى المزيد من المال، ومن ثم تزايد الضرائب، أو ما يطلق عليه شرائح الضرائب المتسلسلة، ثم تأتى البطاقة الائتمانية بالبريد فيستخدمانها، ثم تزداد أعباؤها، ثم تتصل بهما شركة إقراض وتخبرهما بأن قيمة الأصل العظيم الذى فى حوزتهما "المنزل" قد تزايدت، ثم تعرض عليهما قرض تسوية؛ إذ إن رصيدهما يعد ممتازاً، وتخبرهما بأن الشيء الأكثر ذكاء هو التخلص من استهلاك فوائد القرض الذى عليهما، بسداد ما عليهما من رصيد البطاقة الائتمانية بالإضافة لكون الفائدة المحسوبة على المنزل تعد اقتطاعاً من الضريبة، فيسمعان لها ويسددان ما عليهما من رصيد البطاقة الائتمانية ذات الفائدة الضخمة. وهما قد دمجا قرضهما الاستهلاكى بقرضهما العقارى، فتدنى مدفوعاتهما لأنهما مددا فترة سداد القرض إلى ثلاثين سنة - وكان ذلك شيئاً ذكياً قاما به.

بعد ذلك يتصل بهما جارهما داعياً إياهما للتسوق معاً؛ فقد حل موسم التخفيضات، وهى فرصة لتوفير المال. فيقول كلاهما لنفسه: "لن أبتاع شيئاً، بل سأذهب للمشاهدة وحسب"، لكنهما يجدان شيئاً جديراً بالابتياح، فيسحبان هذه البطاقة الائتمانية النظيفة من جيبيهما.

إننى أقابل العديد مثل هذين الزوجين الشابين طوال الوقت، ورغم اختلاف الأسماء فإن معضلتهم المالية تبقى متشابهة. إذ يحضر الزوجان إلى إحدى محاضراتي ليسمعا ما على قوله، ويطحران على السؤال: أيمكنك إخبارنا بكيفية جنىنا المزيد من المال؟ وذلك لأن عاداتهما الإنفاقية هى التى دفعت بهما للبحث عن دخل أكبر.

إنهما لا يعرفان أن المشكلة حقاً تتمثل فى كيفية اختيارهما لإنفاق ما بيديهما فعلاً من المال، وأن ذلك هو السبب الحقيقى وراء معاناتهما المالية - تلك المعاناة الناتجة عن الأمية المالية، وعن غياب فهم الفرق بين الأصول والالتزامات.

قلما يحل المزيد من المال مشاكل الفرد المالية؛ فالذكاء هو ما يحل المشاكل. وهناك مقولة لصديق لى أكررها المرة تلو المرة على مسامع الغارقين فى الدين:

تقول: "إن وجدت أنك قد حضرت لنفسك حفرة... فتوقف عن إكمال الحفر".

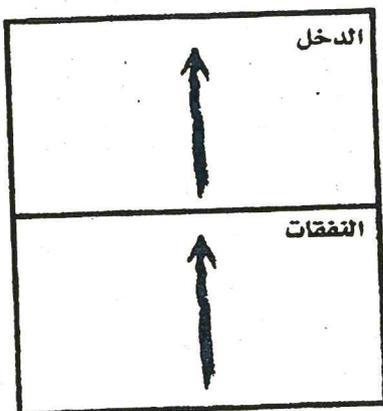
كثيراً ما قال لى أبى حينما كنت طفلاً إن اليابانيين على علم بثلاث قوى: "قوة السيف، وقوة الدرر، وقوة المرايا".

فالسيف يرمز لقوة السلاح، ولطالما أنفقت أمريكا تريليونات الدولارات على الأسلحة، ولهذا أصبحت القوة العسكرية الكبرى فى العالم.

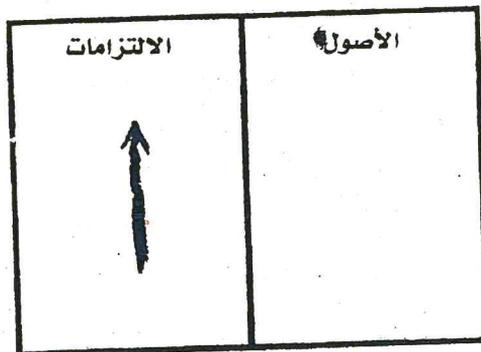
لضرائب الأمان الاجتماعي، وهو أجر لن تمسكه بيديك أبداً، لأنه ذهب مباشرة للأمان الاجتماعي بالاقطاع المباشر.

سيكون أفضل توضيح لما نقول هو العودة إلى قصة الشابين الصغيرين، فنتيجة لتزايد دخليهما يقرران ابتياع منزل أحلامهما. وفور تحقق ذلك، تُفرض عليهما ضريبة جديدة تسمى ضريبة الملكية، وعندها يتتاعان سيارة جديدة وأثاثاً جديداً وأجهزة جديدة تتواءم ومنزلهما الجديد، فيصححون فجأة ليجدا القائمة الممثلة للالتزامات وقد زحرت بالديون العقارية وديون البطاقات الائتمانية - وحينها ستزداد التزاماتهما.

### بيان الدخل

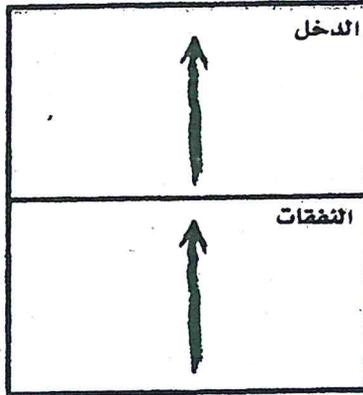


### كشف الميزانية



وبيئنا يزداد دخلاهما، تزداد نفقاتهما أيضًا.

### بيان الدخل



### كشف الميزانية

الالتزامات	الأصول

تمثل الضرائب أولى النفقات عند أغلب الناس، وسيظن غالبيتهم أنها ضرائب على الدخل، لكن أعلى الضرائب بالنسبة للأمريكيين ستكون ضرائب الأمان الاجتماعي. وقد لا تتجاوز ضرائب الأمان الاجتماعي - مقترنة بـضرائب الرعاية الطبية - نسبة سبعة وخمسة من عشرة بالمائة بحسب ظن الموظف، لكنها في الواقع تساوي خمسة عشر بالمائة؛ حيث يتوجب على صاحب العمل أن يدفع النسبة نفسها عن الموظف للأمان الاجتماعي، وفي الحقيقة سيمثل هذا مالاً لن يوافق صاحب العمل على أن يدفعه عنك. وفوق هذا كله، سيظل متوجياً عليك سداد ضرائب دخلك عن المبلغ المقتطع من أجرك

يُضْحَوْنَ نجومًا في لعبة كرة السلة، أو في الجولف مثل "تيجر وودز"، أو نجومًا في مجال الحواسيب، أو نجومًا سينمائيين أو نجومًا في موسيقى الروك، أو ملكات جمال، أو مضاربين في وول ستريت؛ وذلك ببساطة لأنه أينما كان المال، توجد الشهرة والمقام الرفيع، ولهذا يصعب على المرء بشدة تحفيز أطفاله في المدرسة اليوم، حيث يعلمون أن النجاح المهني لم يعد يرتبط بالنجاح الأكاديمي، كما كانت الحال قبل ذلك.

ولأن الطلبة يباحون المدارس مفتقرين إلى المهارات المالية، يجتهد العديد ممن تعلم منهم في العمل في مجاله وينجح، لكنه يكشف لاحقاً أنه متعثراً مالياً. إنهم يعملون بجد، لكنهم لا يحرزون تقدماً في حياتهم. إن ما يفتقر إليه تعليمهم هو تعريفهم بكيفية جنى المال، ولكن كيفية إنفاقه، أي ما الذي عليهم القيام به بعد جنيته، ويطلق على هذا الاستعداد المالي، أي ما الذي ستفعله بأموال فور حصولك عليه، وكيف تحميه من أن تصل إليه أيدي الناس، وإلى كم من الوقت ستحتفظ به، وما مقدار ما سيعمل هذا المال لأجلك. إن أغلب الناس لا يمكنهم معرفة سبب معاناتهم المالية لأنهم لا يفهمون طبيعة التدفق النقدي. قد يكون الشخص قد تلقى تعليماً عالياً وناجحاً في عمله، لكنه يعاني أمية مالية؛ فهؤلاء الناس لا يعملون فوق ما يحتاجون إليه إلا لأنهم قد تعلموا أن يكسبوا في العمل، لكنهم لم يتعلموا كيف يجعلون المال يعمل لأجلهم.

### قصة تحول السعي وراء تحصيل الحرية المالية إلى كابوس مالي

تبين الصورة المتحركة القالب الخاص بالذين يجدون في عملهم ويجتهدون فيه؛ حيث ينتقل الشبابان السعيدان اللذان تزوجا حديثاً للعيش معاً في إحدى هذه الشقق المستأجرة الضيقة، وسرعان ما يدركان أن بوسعهما ادخار المال لأنهما قادران على الاقتصاد بما يتعيش به فرد واحد.

إن المشكلة هي أن الشقة ضيقة، فيقرران ادخار المال ليبتاعا منزل أحلامهما حتى يمكنهما إنجاب أطفال فيه. إن لديهما الآن دخلين، وسيشرعان في التركيز على عمليهما.

لقد جرى تبسيط هذه الأشكال التوضيحية للغاية. إذ إن لكل امرئ نفقات معيشية، وحاجة إلى الطعام، وإلى مأوى يستظل به، وملابس تسترته. والأشكال التوضيحية تبين التدفق النقدي لكل من الأثرياء والفقراء والطبقة الوسطى، فالتدفق النقدي هو ما يخبرك بحقيقة الأمر: حقيقة الكيفية التي يتعامل بها المرء مع ماله، وما الذي يقدم عليه بعد أن يصير المال بين يديه.

إن السبب الذي قصدت من ورائه البدء بذكر أثرى الرجال في أمريكا هو بيان القصور في فكر العديد من الناس - هذا القصور الذي يتمثل في ظنهم أن المال سيحل كل المشاكل، ولهذا السبب أنكمش خوفاً في كل مرة أسمع الناس يسألون عن كيفية تحصيل الثراء سريعاً، أو يسألون عن نقطة البداية، وغالباً ما يتردد على سمعي قولهم: "إننى غارق لأذنى في الدين، ولهذا ترانى في حاجة إلى تحصيل المزيد من المال".

لكن المزيد من المال لن يحل في الغالب المشكلة، بل في الواقع قد يعجل بحدوثها؛ إذ المال يفصح بوضوح عن العيوب الإنسانية فينا؛ حيث يسلط بقعة ضوء على ما نجهله، ولهذا السبب تعود حياة المرء الذي يصير إلى الثراء

فجأة - دعنا نقل إنه جناها من خلال إرث آل إليه، أو علاوة أو فوز بجائزة اليانصيب في كثير من الأحيان - إلى الفوضى المالية ذاتها، إن لم تسؤ عن تلك التي عاشها قبل حصوله على ذلك المال؛ فالمال يجسد حسب أنماط التدفق المالى الموجودة بعقلك، فإن كان قالبك هو إنفاق كل ما تصل إليه يدك فمن الراجح

---

**التدفق النقدي يخبرنا  
بكيفية تعامل الشخص  
مع المال.**

---

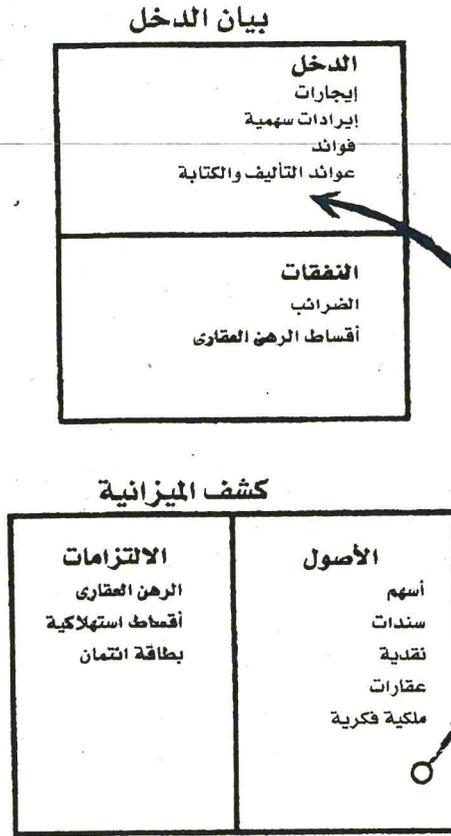
أنه لن تؤدي زيادة ما تملكه من مال سوى لزيادة ما تتفقه، وذلك هو مغزى المقولة القائلة: "الأحمق يضيع ماله في غمضة عين".

لطالما كررت أننا نذهب إلى المدرسة لنكتسب مهارات مدرسية ومهارات مهنية، وكلاهما شيء مهم؛ إذ نتعلم جنى المال بواسطة مهارتنا المهنية. وفي أعوام الستينيات عندما كنت في المدرسة العليا، كان المرء إذا أحسن واجتهد في دراسته الأكاديمية، سرعان ما كان الناس يفترضون أنه سيصير طبيباً، ولم يكن الناس يسألون الطفل كثيراً ما إن كان يريه أن يكون طبيباً أم لا، لكن ذلك المسار كان مفترضاً؛ إذ إن ذلك كان هو المسار الواعد بالجوائز المالية العظيمة.

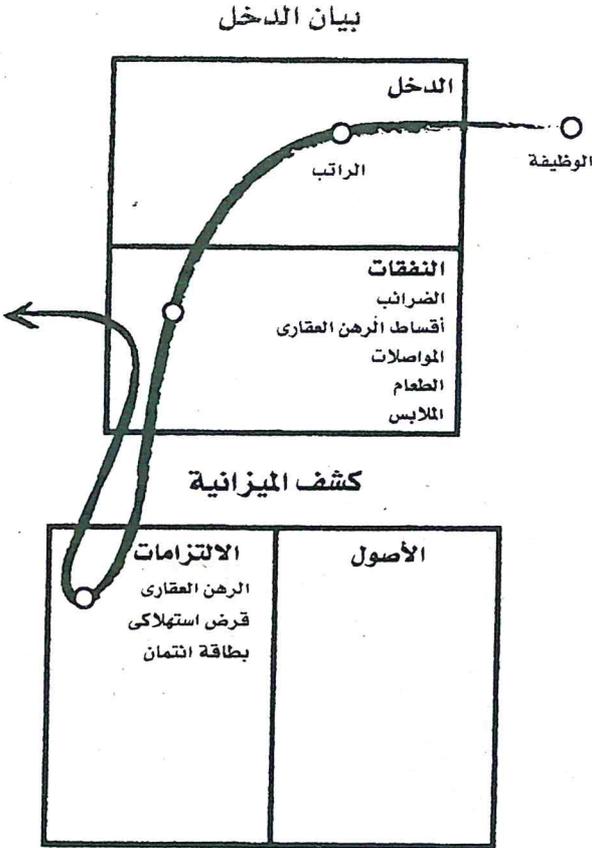
أما اليوم، فيواجه الأطباء تحديات مالية - ما كنت لأتمناها لعدوى - من شركات التأمين التي تتحكم بالأعمال، ومن الرعاية الصحية المُسرَّعة، ومن التدخل الحكومي، ومن دعاوى الإهمال الطبي، إلى غير ذلك من المنغصات. اليوم يريد الأبناء أن

الدرس الثاني: لماذا يتم تدريس الثقافة المالية؟

وهذا نمط تدفق نقدي لشخص ثري:



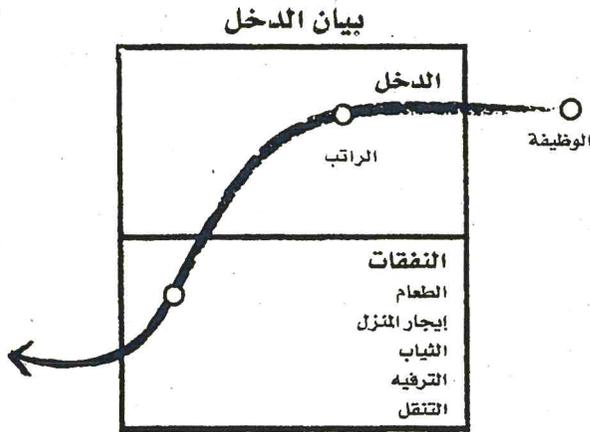
وهذا نمط تدفق نقدي لشخص من الطبقة الوسطى:



يعرفونه في مجالات شتى عن أولئك المتعثرين مالياً، فإن أردت أن تصير إلى الثراء وأن تستبقى ثروتك، فمن المهم لك أن تكتسب المعرفة بطبيعة المال، بالكلمات والأرقام على حد سواء.

وتمثل الأسهم المبينة في الأشكال مسار "التدفق المالى". ولن تعنى الأرقام ولا الكلمات كل على حدة سوى القليل، لكن القصة بجميع عناصرها هي التي تحتوى على المغزى. ففي غضون عملية التقرير المالى، تمثل قراءة الأرقام البحث على محوري الأحداث، أى حبكة القصة، وهي قصة إلى أين يتدفق المال، وفي ثمانين بالمائة من العائلات، تمثل القصة المالية قصة الكدح سعياً إلى الترقى، وليس ذلك لأن الناس لا تجنى المال، بل لأنهم ينفقون حياتهم في شراء الالتزامات بدلاً من الأصول.

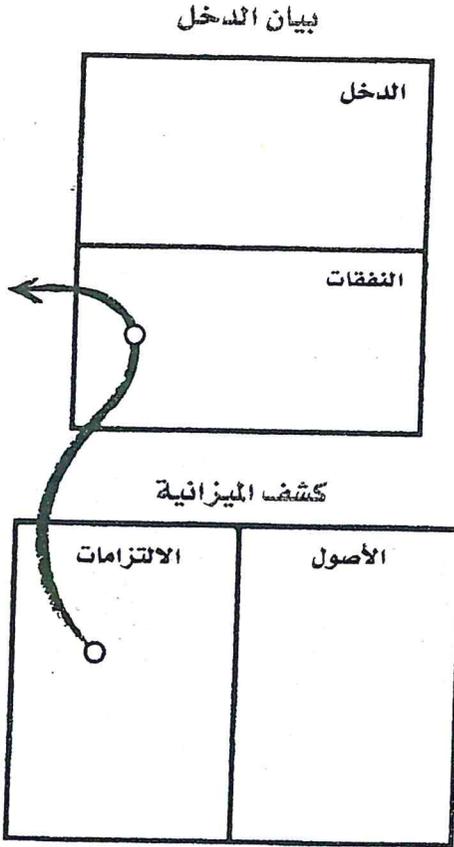
هذا هو نمط التدفق النقدي لشخص فقير



كشف الميزانية

الالتزامات	الأصول

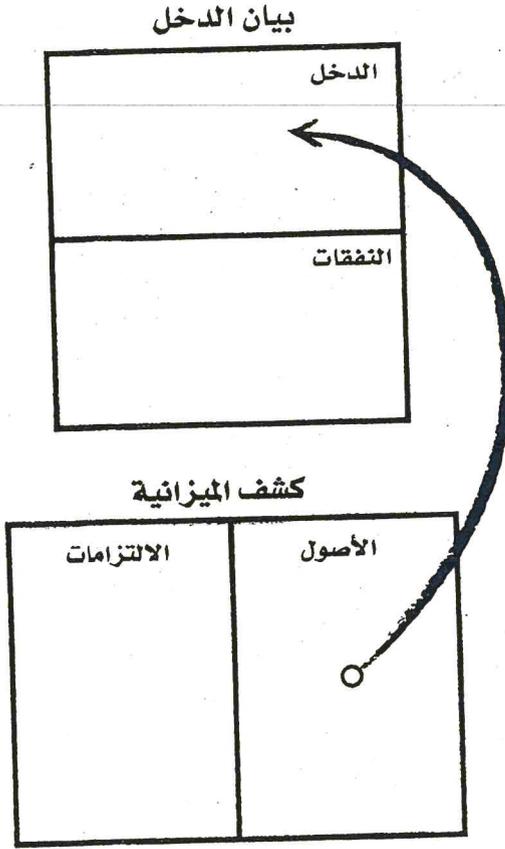
وهذا هو قالب التدفق النقدي الممثل للالتزامات



الآن، جرى التعريف بالأصول والالتزامات من خلال الصور، وقد يكون من الأيسر لك فهم تعريفاتي هذه بالكلمات: الأصل يضع المال في جيبك، أما الالتزام فيسحب المال من جيبك.. إن هذا هو كل ما تحتاج إلى معرفته حقاً. فإن بغيت أن تصير ثريا، فأنفق ببساطة حياتك كلها في شراء الأصول، أما إن أردت أن تصير فقيرا أو أن تكون فردا من الطبقة الوسطى، فأنفق حياتك في شراء الالتزامات.

إن الأمية بكل من الكلمات والأرقام، لهى الأساس فى المعاناة المالية. فإن واجه الناس عثرات مالية، فمعنى هذا أن هناك شيئا ما لا يستطيعون قراءته، سواء كان أرقاما أم كلمات. هناك شىء ما أسوء فهمه؛ فالأثرياء صاروا إلى الثراء لزيادة ما

هذا هو نمط التدفق النقدي الممثل للأصول



إن القسم الأعلى من الشكل هو بيان الدخل، والذي يطلق عليه غالباً حساب الأرباح والخسائر، ودوره هو قياس الدخل والنفقات، أي التدفق المالى بتوعيه الصادر والوارد. أما القسم الأسفل من الشكل فهو قائمة الميزانية، ويطلق عليها هذا الاسم لأنه يفترض بها أن توازن بين الأصول والالتزامات. ويفعل العديد من المبتدئين العلاقة بين بيان الدخل وقائمة الميزانية. هذه العلاقة التي يجب فهمها. وكما قلت سابقاً، فإن أبى الثرى قد علم ولدين صغيرين أن "الأصول تضع المال فى حصالتك"، وهذا تعريف لطيف ومبسط وقابل للتطبيق.

ما الذى يسبب التشوش إذن؟ أو قل كيف يُعفل شىء بمثل هذه البساطة؟ ولم يقدم أحد ما على شراء أصل هوفى الحقيقة من الالتزامات؟ والإجابة هى: التعليم الأساسى.

إننا نولى الاهتمام لكلمة "معرفة القراءة والكتابة" ولا نوليه "للمعرفة المالية"، فما يحدد كون شىء ما أنه أصل ليس هو الكلمات. والحقيقة أنك إن أردت الوقوع فى الحيرة، فاذهب وابحث عن معناهما فى المعجم. أعرف أن التعريف قد يبدو جيدا للمحاسب الماهر، لكنه يخلو من المعنى بالنسبة للشخص العادى.

الأصل يضع المال فى جيبك، أما الالتزام فيسحب المال من جيبك.

قال لنا أبى الثرى ونحن صغار: "إن الشىء الذى يحدد كون الأصل أصلاً ليس الكلمات، إنما هو الأرقام، فإن عجزت ما عن قراءة الأرقام، فلن يمكنك تحديد الأصل أبداً". كان أبى يتابع قائلاً: "فى المحاسبة، ليس المهم الأرقام، بل ما تخبرك به الأرقام؛ فالأمر أشبه بالكلمات، إذ ليست الكلمات هى الشىء المهم، بل ما تخبرك به هذه الكلمات".

"إن أنت أردت أن تصبح ثرى، فلا بد لك من قراءة الأرقام وفهمها" فإن أكن قد سمعت هذا ذات مرة، فقد سمعته آلاف المرات من أبى الثرى، كما سمعت منه أيضاً أن "الأثرياء يملكون الأصول، بينما يتحصل الفقراء والطبقة المتوسطة على الالتزامات".

واليك كيفية التفرقة بين الأصول والالتزامات: ليس هناك إجماع بين المحاسبين والخبراء الماليين على التعريف، لكن الرسمين البسيطين التاليين قد مثلاً بداية الأساس المالى الراشخ لولدين صغيرين.

العمق في هذه القاعدة؛ فأغلبهم يكافح مالياً لأنهم لا يعرفون الفرق بين الأصول والالتزامات.

قال الأب الثرى: "الأثرياء يكتسبون الأصول، أما الفقراء وأبناء الطبقة الوسطى فيكتسبون الالتزامات ويظنونها أصولاً".

وعندما فسر أبى الثرى هذا لى ولـ "مايك"، حسبناه يمزح؛ فقد كنا مراهقين وبناتظار معرفة سر تحصيل الثراء، وكانت تلك هى الإجابة. لقد كانت بسيطة للغاية لدرجة أننا استغرقنا فترة طويلة فى التفكير فيها.

وعندما سأله "مايك": "وما الأصل؟".

أجابه: "لا تقلق على ذلك الآن، ودع الفكرة تتغلغل فى عقلك وحسب. فإن كان بوسعك استيعاب البساطة فيها فستكون لحياتك خطة، ولسوف تجرى أمورها المالية بيسر. الأمر بسيط، ولهذا تغيب الفكرة عن الكثيرين".

فسألته: "أتعنى أن كل ما نحن فى حاجة إلى معرفته هو طبيعة الأصل وامتلاكه، وبعد ذلك سنحقق الثراء؟".

هز أبى الثرى رأسه موافقاً وقال: "إن الأمر بهذه البساطة".

فعدت أسأله: "ولما كان بسيطاً هكذا، لماذا لم يصبح الجميع أثرياء؟".

ابتسم أبى الثرى وقال: "نعم؛ لأن الناس لا تعرف الفرق بين الأصول والالتزامات".

أذكر أنتى سألته: "كيف يمكن أن يكون البالغون بهذه السخافة؟ فإن كان الأمر بهذه البساطة والأهمية، فلم لم يرد أحد أن يتببه إليه؟".

وقد استغرق الوقت دقائق قليلة من أبى الثرى ليفسر ما الأصول وما الالتزامات. وكبالغ، تصادفتى مشقة فى شرح ذلك للبالغين الآخرين، أتدرى لماذا؟ لأن البالغين أكثر ذكاءً؛ ففى معظم الحالات، تهرب بساطة الفكرة من معظم البالغين لأنهم لقنوا إياها بطريقة مختلفة، فقد تلقوا التعليم على يد محترفين متعلمين آخرين، من أمثال المصرفيين والمحاسبين وسماسرة العقارات، والمخططين الماليين وهلم جرا. وتتمثل الصعوبة فى سؤال البالغين نسيان ما تعلموه، أو فى أن يعودوا أطفالاً مرة أخرى. فالبالغ الذكى غالباً ما يشعر بالضآلة إذا ما أنصت إلى حقائق بسيطة.

لقد آمن أبى الثرى بمبدأ "أ.ع.ب.س" أى: "أبقى على الفكرة بسيطة وساذجة"، وهكذا بقيت تلك الأفكار بالنسبة لولدين صغيرين، وهكذا وضع لهما أساساً مالياً راسخاً.

يجافى النوم أعينهم، ويغرقوا في الدين، يقررون - إذ يراودهم الحلم الأمريكي - أن حل مشاكلهم المالية هو العثور على وسيلة لتحقيق الثراء السريع. إننا نبدأ العمل في تشييد الإمبراطورية، ويتطاول البناء سريعا. ولكن بدلا من تشييده على نحو منتصب راسخ، يؤول بنا الأمر إلى بناء أبراج الضاحية المائلة، وتعاودنا الليالي التي يجافينا النوم فيها، نظراً لأننا لم نبين إمبراطوريتنا على الأساسات السليمة. بالنسبة لسنوات بلوغنا أنا و"مايك"، كان كلا خيارينا متاحا، لأننا تعلمنا وضع الأساس المالي الراسخ ونحن لا نزال طفلين.

ربما صارت المحاسبة أكثر الأشياء مللاً في عالم اليوم، كما يمكن اعتبارها أكثر الأشياء جلبا للتشوش. ولكن إن أردت أن تصير ثريا على المدى الطويل، فربما تصير هي الشيء الأهم. والسؤال هو: كيف لك أن تقوم بتدريس موضوع مهمل ومربك للأطفال؟ والإجابة هي: بأن تيسره وتلقنهم إياه أولاً في شكل صور.

لقد وضع أبى الثرى أساساً مالياً متيناً لى ولد "مايك"؛ إذ ابتدع وسيلة بسيطة لتعليمنا منذ كنا طفلين.

**"الأثرياء يكتسبون  
الأصول، أما الفقراء  
والطبقة الوسطى،  
فيكتسبون الالتزامات  
ويظنونها أصولاً".**

فلسنوات اقتصر على رسم صور واستخدام كلمات، واستوعبت أنا و"مايك" الرسومات المبسطة، واللفة الدارجة، وحركة المال، ومن ثم شرع أبى في إقحام الأرقام في سنوات لاحقة واليوم يتقن "مايك" نوعاً أعقد بكثير وأرفع بكثير

من التحليل المحاسبي حيث اضطر إلى هذا؛ فبين يديه إمبراطورية تقدر بمليار دولار، عليه أن يديرها. إننى لم أبلغ هذا المبلغ من المعرفة لأن إمبراطوريتى أصغر حجماً، لكنني شيدنا كليهما فوق الأساس البسيط نفسه. وعبر الصفحات التالية، سأعرض عليك المعرفة المصورة ذاتها التي صاغها والد "مايك" لكلينا. ورغم بساطة هذه الرسومات فإنها أعانت صبيين صغيرين على تحصيل قدر عظيم من الثروة بناء على أساس متين وراسخ:

**القاعدة الأولى: عليك أن تعرف الفرق بين الأصول والالتزامات، وأتشتري الأصل.**

فإن أردت الوصول إلى الثراء، فهذا كل ما ستحتاج إلى معرفته. إنها القاعدة رقم 1، وهى القاعدة الوحيدة. وقد يبدو هذا غريباً، لكن أغلب الناس يفلتون عن مقد

من لاعبي اللوتاري الذين يصيرون إلى الفقر ثم فجأة يثرون، ثم يعودون إلى الفاقة ثانية؛ إذ يربحون الملايين ثم يعودون بعدها من حيث بدأوا. أو قصصا عن رياضيين محترفين كانوا يجنون الملايين سنويا في سن الرابعة والعشرين، ثم هم اليوم يأوون إلى الجسور ليناموا تحتها في سن الرابعة والثلاثين، وفيما أكتب هذا صباحا وجدت في الجريدة قصة عن لاعب صغير لكرة السلة، كان صاحب ملايين لعام خلا، أما اليوم، فيزعم أن أصدقاءه ومحاميه ومحاسبيه قد استولوا على ماله، وصار إلى العمل في محل لتنظيف السيارات لقاء الفتات.

وإذ لم يتجاوز التاسعة والعشرين من عمره، طُرد من محل تنظيف السيارات عندما أبقى خلع خاتم بطولته أثناء تنظيفه السيارات، فاستحقت قصته أن تصير عنوانا للصحيفة. لقد سارعت به الأحداث إلى النهاية، ناديا الجور والظلم اللذين وقعا عليه، وكيف أن الخاتم صار كل ما تبقى له، وزاعما أنك إن انتزعت عنه فلن يبقى له عيش.

في عام ١٩٩٧، أعرف أن هناك العديد من الناس يصيرون من أصحاب الملايين فجأة، وهاهي أصداء العشرينيات تتردد ثانية. وبينما تعتريني السعادة أن الناس يصيرون من ثراء إلى ثراء أكبر، أخشى أنه على المدى الطويل يتبين أنه ليس المهم مقدار ما يجنى المرء، بل مقدار ما يحتفظ به، وإلى متى سيحتفظ به.

ولهذا عندما يطرح الناس السؤال: "من أين أبدا؟" أو "أخبرني كيف أحقق الثراء سريعا"، يصابون بإحباط عظيم في أغلب الأحوال جراء إجابتي؛ إذ أقول لهم ببساطة ما أخبرني به أبى الثرى عندما كنت فتى صغيرا، وهو أنه: "إن أردت أن تكون ثريا، فستحتاج إلى اكتساب المعرفة عن المال".

لطالما دوت هذه الفكرة في ذهني في كل مرة التقينا معا. ومثلما قلت من قبل، لقد شدد أبى المتعلم على أهمية قراءة الكتب، فيما شدد أبى الثرى على الحاجة إلى الثقافة المالية.

فإن ابتغيت تشييد بناية ضخمة تشبه الإمبراطورية، فعليك أولا أن تحفر حفرة عميقة، وأن تصب بها أساسا متينا. أما إن كنت ستبنى منزلا في ضاحية المدينة، فكل ما تحتاج إليه هو أن تصب أساسا بسمك ست بوصات. لكن أغلب الناس في خضم سعيهم إلى تحقيق الثراء، يحاولون تشييد بناية إمبراطورية ضخمة فوق أساس بسمك ست بوصات فقط.

إن نظامنا المدرسى، والذي صمم في العصر الزراعي، لا يزال مؤمنا ببناء منازل بلا أساسات. هذا النظام الذي لا يثير غضبته سوى الأرضيات غير النظيفة؛ وهكذا يتخرج الأطفال في المدرسة بلا خلفية مالية بالفعل. وفي أحد الأيام، يقررون بعد أن

## أثري رجال الأعمال

في عام ١٩٢٣، عقدت مجموعة من كبار قاداتنا وأثرياء رجال الأعمال لقاء في فندق شاطئ "إيدجووتر" بشيكاغو. وقد كان "تشارلز شواب"، رئيس أكبر شركة مستقلة للحديد من بينهم، وكذلك كان "صامويل إنسول"، رئيس كبرى شركات المنتجات الاستهلاكية في العالم. كما كان هناك "هوارد هوبسون"، رئيس أكبر شركة للغاز، و"إيفار كروجر"، رئيس شركة "الترناشيونال ماتش"، إحدى أكبر الشركات بالعالم في هذا الوقت، و"ليون فريزر"، رئيس مصرف "الترناشيونال سيولمينت"، و"ريتشارد وينتي"، رئيس شركة نيويورك للسياسة، و"آثر كولتون" و"جيز ليفرمور"، وهما اثنان من أعظم المحللين الماليين، و"ألبرت فول"، عضو برئاسة "هاردينج كابينيت". وبعد هذا اللقاء بخمسة وعشرين عاما، انتهى المال بتسعة من المذكورين أيضا كالتالي: مات "تشارلز شواب" معادما بعد أن عاش خمس سنوات مدينا، ومات "إنسول" مقلبا متفيا، ومثله مات "كروجر" مقلبا، أما "هوبسون" فقد صار إلى الحنون فيما كان كل من "وينتي" و"ألبرت فول" قد أطلق سراجهما من السجن لتوهما، وانسحب كل من "فريزر" و"ليفرمور".

أشك في أنه بوسع أحد ما أن يقص علينا ما الذي حدث لأولئك الرجال حقيقة، فلونظرت إلى عام ١٩٢٣، لوجدته يسبق قليلا انهيار الأسواق والكساد العظيم في عام ١٩٢٩، والذي أشك في أن يكون له أثر عظيم على أولئك الرجال وحيواتهم. والشاهد في هذه القصة هو التالي: إننا نحيا اليوم في عصر يفوق في سرعة تغيراته وضخامتها ذلك الذي عاشه هؤلاء الرجال، وأحسب أنه ستمر بنا مراحل من الازدهار والنكسات في غضون الخمسة والعشرين عاما القادمة لا تقل في جسامتها عما واجهه هؤلاء الرجال. وما يقلقني هو أن العديد من الناس يولى اهتماما عظيما للمال وليس لأعظم ثروتهم، وهو تعليمهم. فإن هيأنا الناس ليكتسبوا المرونة، وأن يُبقوا عقولهم منفتحة ويواصلوا التعلم، فلسوف يصيرون من ثراء إلى ثراء أكبر متى طالتهم التغيرات. أما إن ظنوا أن المال حل لمشاكلهم، فأخشى عليهم ما سيواجهونه من أوقات عصيبة؛ فالذكاء هو ما يحل المشاكل ويجلب المال، أما المال المفتقر إلى الذكاء فهو مال سيتبدد سريعا. إن أغلب الناس يفشلون في إدراك أن مقدار ما تجنيه من المال ليس هو الاعتبار الأول في الحياة، وإنما مقدار ما تحتفظ به منه، ولقد سمعنا جميعا قصصا عن زمرة

## الفصل الثانى

# الدرس الثانى: لماذا يتم تدريس

## الثقافة المالية؟

ليس المهم مقدار المال الذى تجنيه،  
بل مقدار المال الذى تحافظ عليه.

فى عام ١٩٩٠، تولى "مايك" إمبراطورية والده، وقد زاد إتقانه لعمله فى الحقيقة عن إتقان والده. كنت أنا وهو نلتقى مرة أو مرتين فى كل عام أثناء دورة الجولف، وقد صار، هو وزوجته، أكثر ثراء مما يمكنك تخيله. لقد حلت إمبراطورية أبى الثرى فى أيدي أمينة، و "مايك" الآن يهيئ ولده ليحل محله، كما هيأنا والده من قبل.

فى عام ١٩٩٤، تقاعدت فى عمر السابعة والأربعين، فيما كانت زوجتى "كيم" فى السابعة والثلاثين من عمرها، والتقاعد لا يعنى التوقف عن العمل، بل يعنى بالنسبة لى ولزوجتى أنه باستثناء حدوث مشكلة ما سيظل الخيار لنا أن نعمل أو لا نعمل، كما ستأخذ ثروتنا فى التمامى تلقائياً صامدة فى وجه التضخم، وأحسب أن ذلك يعنى الحرية. فأصولنا أضحت من الضخامة بحيث تعظم ذاتها، فالأمر أشبه بزراعة شجرة وسقيها لسنوات، ثم يأتى يوم لا تحتاج إليك فيه على الإطلاق؛ فلقد ضربت جذورها فى الأرض بالعمق الكافى، وهى الآن تلقى عليك بظلال السعادة الوارفة.

لقد اختار "مايك" إدارة الإمبراطورية فيما اخترت أنا التقاعد.

وكلما تحدثت مع مجموعة من الناس، يسألوننى ما الذى أركيه لهم، أو ما الذى يسعهم القيام به؟ كيف يبدؤون؟ وهل هناك كتاب جيد أركيه لهم؟ وماذا عليهم فعله لتهيئة أبنائهم؟ وما سر النجاح؟

وكيف يجنى المرء الملايين؟ ولطالما ذكرنى هذا بالمقالة التى أعطيت لى ذات مرة،

واليك إياها:

الكتب الفكاهية فى تلك الغرفة، وسرعان ما افتتحنا مكتبة الكتب الفكاهية للجمهور. كما قمنا بتعيين أخت "مايك" الصغيرة العاشقة للعلم، لتكون كبيرة موظفى المكتبة، فأخذت عشرة سنتات لقاء دخول كل طفل إلى المكتبة، والتي كانت تفتح أبوابها من الثانية والنصف إلى الرابعة والنصف عصر كل يوم بعد المدرسة. وقد كان بوسع العملاء، أعنى أطفال الجيران، أن يقرأوا مقدار ما يريدونه من الكتب الفكاهية فى غضون الساعتين، وقد وجدوا ذلك صفقة؛ إذ كان ثمن الكتاب الفكاهى الواحد عشرة سنتات، فيما صار بوسعهم قراءة خمسة أو ستة كتب خلال الساعتين.

كانت أخت "مايك" تتفحص الأطفال ساعة انصرافهم لتتقن من أنهم لم يستعبروا أيا من تلك الكتب، كما كانت تسجل أسماء الكتب الموضوعه بالمكتبة، والأطفال الذين يترددون على المكتبة يوميا، وأية تعليقات قد تصدر عنهم. وقد نلنا أنا و"مايك" تسعة دولارات والنصف عن كل أسبوع لمدة ثلاثة أشهر، فيما كنا ندفع لأخت "مايك" دولارًا واحدًا عن كل أسبوع، مجيزين لها قراءة الكتب الفكاهية بلا مقابل، وهو ما فعلته فى النادر؛ إذ كانت مداومة على الدراسة.

بقيت أنا و"مايك" على نظامنا بالعمل فى المتجر كل سبت، جامعين جميع الكتب الفكاهية من المتاجر المختلفة. كما بقينا على ترتيبنا مع الموزع بالأنهيد بيع أى من هذه الكتب؛ إذ كنا نعد لإحراقها إذا تهالكت، وقد حاولنا فتح فرع لمكتبتنا، لكننا لم نوفق فى العثور على شخص بإخلاص أخت "مايك" لنثق به. وفى سن مبكرة، اكتشفنا كيف أنه من الصعب العثور على موظفين جيدين.

وبعد انقضاء ثلاثة أشهر على افتتاح المكتبة للمرة الأولى، وقعت مشاجرة فى حجرة المكتبة؛ إذ اندفع فتية من حى آخر إلى المكتبة وافتعلوا تلك المشاجرة، فاقترح والد "مايك" أن نغلق المكتبة، وهكذا انتهى عملنا القائم على الكتب الفكاهية، وتوقفنا عن العمل أيام السبت، وبأية حال، تملكتم الحماسة أبى الثرى فى أن يعلمنا أشياء جديدة، وقد كان سعيدا أن أحسنًا تعلم درسنا الأول. فقد تعلمنا كيف نجعل المال يعمل لأجلنا. وإذ لم نتقاض مقابلًا عن عملنا فى المتجر، فكان لزاما علينا أن نطلق العنان لتصوراتنا لانتهاز أية فرصة نجنى منها المال. وبشروعنا فى عملنا الخاص - وهو مكتبة الكتب الفكاهية - كنا نسيطر على مسارنا المالى، ولم نكن نعمل على صاحب عمل. كان الجزء الأفضل أن عملنا قد وُلد لنا المالى، حتى إن لم نتواجد هناك بذواتنا. لقد عمل المالى لأجلنا!

وبدلا من أن يدفع لنا المالى، أعطانا أبى الثرى أكثر كثيرا منه.

## رؤية ما غفل الآخرون عنه

وفيما سعد إلى شاحنته القابعة خارج متجره، قال محدثاً إيانا: "استمرا في العمل أيها الولدان، لكن اعلما أنكما كلما سارعتما لنسيان حاجتكما إلى شيك المرتب، صارت حياتكما أهون عليكما. ابقيا على أعمال عقليكما، واعملا بلا مقابل، وسرعان ما ستكشف لكما عقولكما عن سبل لجنى مال يفوق ما يسعنى أبداً منحكما إياه، وسوف تريان أشياء لا يراها الناس أبداً، وفرصاً تقبع قبالة أنوفهم لا يراها أغلبهم لسعيهم وراء المال والأمان، وهذا كل ما سيتحصلون عليه. أما أنتما، ففي اللحظة التي ستبصران فيها فرصة ما، ستظلان قادرين على تلمسها لبقية حياتكما. وعندما تفعلان ذلك، سأعلمكما حينها شيئاً آخر. فلتتعلمنا هذا، وبذلك ستتجنبان الوقوع في أكبر شرك الحياة، ولن تقربا أبداً تلك الرغبة الطفولية".

التقطت أنا و"مايك" حاجياتنا من المتجر ولوحنا مودعين السيدة "مارتين"، وقد عدنا إلى الحديقة حيث الطاولة ذاتها، وقضينا بعض ساعات أخرى في الحديث والتفكير. قضينا الأسبوع التالي في المدرسة نتفكر ونتحدث. ولأسبوعين آخرين، ظللنا نفكر ونتحدث ونعمل بلا مقابل.

وبنهاية يوم السبت الثاني، كنت ألوح مودعا السيدة "مارتين" ثانية، وأبحث عن كتاب فكاهي. كان الشيء الصعب في عدم تقاضى ثلاثين سنتا كل يوم سبت هو افتقاري إلى المال لشراء الكتب الفكاهية. وفجأة، رأيت السيدة "مارتين" وهي تلوح مودعة لى ولد "مايك"، وتفعل شيئاً لم أرها تفعله من قبل قط - أعنى أنني قد رأيتها تفعله، ولكنني لم أتمعن فيه قط.

كانت السيدة "مارتين" تقتطع الغلاف الأمامي من الكتاب الفكاهي وتقسمه لنصفين، فكانت تحتفظ بالنصف الأعلى من الغلاف الأمامي وتلقى ببقية الكتاب في صندوق بنى كبير مصنوع من الورق المقوى. وعندما سألتها عما كانت تفعل بالكتب الفكاهية قالت: "إنني ألقى بها، حيث أعطى النصف الأعلى من الغلاف لموزع الكتب الفكاهية كمقدم لثمن الكتب الفكاهية الجديدة عندما يحضرها. وهو آت في غضون ساعة".

فانتظرنا أنا و"مايك" لساعة. وفور وصول الموزع سارعت بسؤاله عما إن كان بوسعنا الحصول على الكتب الفكاهية، فأجابني بقوله: "لك أن تحصل عليها إن كنت تعمل في ذلك المتجر بشرط ألا تعيد بيعها".

لقد بعثت شركتي أنا و"مايك" إلى الحياة مجدداً. وقد كان عند والدة "مايك" غرفة خالية في القبولا يستعملها أحد، فقمنا بتنظيفها وشرعنا باصطفاف مئات من

فقال أبو الثرى: "نعم. فأنا أسمع طوال الوقت أشياء مثل" فئ الواقع، على كل إنسان أن يعمل" أو "إن الأثرياء محتالون" أو "سأحصل على وظيفة أخرى، فأنا أستحق علاوة، وليس لكم الحق فى استغلالى" أو "تعجبنى هذه الوظيفة للأمان الذى تتيحه" بدلا من قول "أهناك شئ أفقده هنا"، وهو ما يجعل المرء يفتك من التفكير العاطفى، ويمنحك الوقت لتفكر بوضوح".

لا بد أن أعترف بأن هذا كان درسا عظيما تلقيته، وهو معرفة متى يتحدث المرء انطلاقا من التفكير العاطفى ومتى يتحدث انطلاقا من الفكر الواضح. لقد كان درسا انتفعت به بقية حياتى، خاصة بعدما كنت شخصا يوجهه رد الفعل وليس فكره الواضح.

وفى طريق عودتنا إلى المتجر، شرح أبو الثرى كيف أن الأثرياء قد جنوا المال حقا، لكنهم لم يعملوا لأجل كسبه، وشرع يفسر كيف كنت أنا و"مايك" عندما كنا نذيب العبوات المعدنية ذات السننات الخمسة طانين أننا نجنى المال، قريبين للغاية من الطريقة التى يفكر بها الأثرياء. لكن المشكلة كانت أننا نقوم بذلك بشكل غير قانونى؛ حيث كان القانون يبيح ذلك للحكومة وللمصارف وليس لنا، وشرح كيف أن هناك سيلا قانونية لجنى المال.

بين أبو الثرى أن الأثرياء يعلمون أن المال وهم، مثله فى ذلك مثل الجزرة المعلقة أمام الحمار، وأن الخوف والجشع هما اللذان يمكنان من ظهور صورة خداع المال فى صدور مليارات من الناس الذين يظنون المال حقيقة، فالمال وهم مختلق، وليس ذلك إلا بسبب ما يسيطر على جموع الناس من ثقة وجهل برسوخ بيت الرمل الواهن، والحق أن جزرة الحمار أعلى قيمة من المال.

ثم تحدث عن معيار الذهب الذى كانت الولايات المتحدة تعمل به، وكيف كان كل دولار ورقى صكا فظيا فى الحقيقة، وما أثار اهتمامه هى تلك الشائعة التى تزعم أننا قد نتخلى يوما ما عن معيار الذهب، وكيف لن تصير دولاراتنا عندها صكا فظيا.

قال متابعا: "ويوم يحدث هذا أيها الولدان، فستفتح أبواب الجحيم، إذ ستهاوى حياة المعوزين هم وأفراد الطبقة الوسطى والجهلة أنقاضا ببساطة، وذلك لأنهم سيستمترون فى الإيمان بأن المال حقيقى وأن تلك الشركة التى يعملون بها أو الحكومة سترعاهم".

ولم نفهم حقيقة ما كان يقوله ذاك اليوم، لكنه كان حقيقة واقعة كلما مضت عليه السنون.

أجابني: "حسناً، إن اكتشاف هذا موكلٍ إليكما. فإن أردتما أيها الولدان أن تتعلما، فسوف أصطحبكما إلى الدغل. ذاك المكان الذى يتلافاه أغلب الناس. فسوف آخذكما لهذا المكان الذى يخشاه أغلب الناس، فإذا أتيتما معى، فستتخليان عن فكرة العمل لقاء المال، وستتعلمان بدلا منها جعل المال يعمل لصالحكما".

فسألته: "فماذا ستجنى إن أتينا معك؟ ماذا لو وافقتنا أن نتعلم منك؟ ماذا سنكسب جراء هذا؟".

أجاب: "ذاك ما جناه الأرنب العشبى: التحرر من الرغبة الطفولية".

فسألته: "وهل هناك دغل؟".

أجابني: "نعم، الدغل هو الخوف والجشع فينا، والمخرج من هذا الدغل هو مواجهة خوفنا وجشعنا وضعفنا وفقرنا. والسبيل لهذا تكمن فى العقل - باختيار أفكارنا".

فسأله "مايك" متحيراً: "باختيار أفكارنا؟".

فأجاب: "نعم، باختيار ما تفكر فيه بدلا من رد الفعل على مشاعرنا، وبدلا من مجرد الاستيقاظ والذهاب إلى العمل لحل مشاكلك لا نشيء إلا انطلاقاً من خوفك من قلة المال الذى تسدد به قوايتك. إذ سيستغرق التفكير وقتاً ليطرح عليك سؤالاً من قبيل "هل بذل أقصى الجهد فى هذا هو أفضل حل لهذه المشكلة؟". إن غالبية الناس يعانون من عدم مصارحة أنفسهم بأن هذا الخوف هو المهيمن عليهم، وأنه ليس بوسعهم التفكير. وبدلاً من المواجهة، يهرعون خارجين من الباب، وهنا تسيطر عليهم الرغبة الطفولية، وهذا ما عنيته باختيار المرء لأفكاره".

فسأله "مايك": "فكيف لنا أن نفعل هذا؟".

فقال: "هذا ما سألتكما إياه. سأعلمكما أن يكون لكما التحكم فى أفكاركما بدلا من رد الفعل الخانع، كذلك المتمثل فى ازدراد قهوة صباحكما والهرولة خارج الدار".

ولتذكرا ما قلته سابقاً: "الوظيفة حل قصير الأمد لمشكلة طويلة الأمد، وغالبية الناس لا يفكرون سوى فى مشكلة واحدة وقصر أمدها - مشكلة القوايتير واجبة السداد فى نهاية الشهر. إنها الرغبة الطفولية لا فساعتها يسيطر المال على حيواتهم. هل يتوجب على أن أقول إن الخوف والجهل بطبيعة المال هما ما يفعلان ذلك؟ إنهم فى هذا يتأسون بأبائهم، بالاستيقاظ يومياً والذهاب إلى العمل لتحصيل المال، وفى عدم توافر الوقت لديهم ليتساءلوا: هل هناك من سبيل أخرى؟، فمشاعرهم الآن هى التى توجه تفكيرهم وليس رءوسهم".

فسأله "مايك": "هل يمكنك إخبارنا بالفرق بين التفكير العاطفى والتفكير

العقلانى؟".

شيئاً مكلفاً أكثر على الجميع، وها هو الآن يؤذى أكثر ما يؤذى الفقراء، فتسوء حالتهم الصحية وتندنى عن حالة المسورين".

"ولأن الأطباء قد زادوا ما يتقاضونه، فإن المحامين يحذون حدوهم. وإذا زاد أولئك من المقابل الذى يتقاضونه، يرغب المعلمون فى المثل، مما يزيد من الضرائب المفروضة علينا... وهكذا دواليك. وسريعا، ستظهر تلك الفجوة الفاحشة بين الأغنياء والفقراء فتشيع تلك الفوضى، وتتهار حضارة أخرى عظيمة؛ فلقد انهارت الحضارات العظيمة عندما أضحت الفجوة بين الموفورين والمعوزين واسعة. وإن أمريكا لتسير فى الدرب ذاته، مؤكدة، مرة أخرى، أن التاريخ يعيد نفسه؛ لأننا لا نتعلم من تاريخنا. فنحن نتذكر التواريخ والأسماء، لكننا لا نتذكر دروس التاريخ".

فسألته: "أليس من الطبيعى أن ترتفع الأسعار؟"

أجابنى قائلا: "ليس فى مجتمع متعلم تديره حكومة تحسن إدارة الأمور. وحقيقة لا يجب للأسعار أن تنخفض، رغم أن هذا بالطبع هو الصواب نظريا، وإنما ترتفع الأسعار بسبب الجشع والخوف اللذين يجلبهما الجهل. فلو علمت المدارس الناس طبيعة المال، لكان هناك مال أكثر وأسعار أقل، لكن المدارس لا تركز سوى على تعليم الناس كيف يعملون لجنى المال، وليس ليملكوا زمامه".

تساءل "مايك": "أليست لدينا كليات للأعمال؟ ألا تشجعنى على الالتحاق بكلية من كليات الأعمال لأحصل على شهادة ماجستير منها؟"

أجاب أبى الثرى: "نعم، لكن كليات الأعمال فى جميع الأحوال لا تخرج سوى الموظفين الشحيحين والمعقدين، فكل ما يتقنونه هو الأرقام وفصل الناس وتدمير العمل. وإننى لأعلم هذا لأننى قد وظفت أناسا منهم، فكل ما يستحوذ على فكرهم هو اقتطاع التكاليف ورفع الأسعار، وهو ما يخلق المزيد من المشاكل. صحيح أن وجود هذا النوع من الناس مهم، وأتمنى أن يتعلم المزيد من الناس صنعتهم، لكن ما يقومون به ليس كل شئ" - قالها أبى بغضب.

فأعاد "مايك" السؤال: "أهناك إجابة إذن؟"

قال أبى الثرى: "نعم، تعلم كيف توظف عواطفك فى التفكير، وألا تفكر بعواطفك. وعندما تسيطران أيها الولدان على عواطفكما، بأن توافقا أولا على العمل بلا مقابل، يخالجنى الشعور بأن هناك أملا، وعندما قاومتما مرة أخرى عاطفتكما إذ أغريتكما بالمزيد من المال، كنتما مرة أخرى تتعلمان أن تفكرا بدلا من أن تستجيبا للعاطفة - وتلك هى الخطوة الأولى".

فسألته: "ولم تعد هذه الخطوة الأولى مهمة؟"

مضى أبى الثرى مبينا أن الحياة الإنسانية إنما هى صراع بين الوهم والجهل. وبين كيف أن الإنسان فور توفقه عن تحصيل المعرفة وجمع المعلومات عن ذاته، يقع فى الجهل، وهذا الصراع الذى يمتد من لحظة لأخرى، إنما هو حول اتخاذ قرار إما بفتح المرء عينيه أو إغلاقهما.

قال أبى الثرى: "اسمعا، إن المدرسة مهمة للغاية، فلتذهبا إلى المدرسة لتتعلمتا مهارة أو عملا ما حتى تكونا فردين مساهمين فى مجتمعهما. فما من ثقافة إلا وتحتاج إلى المعلمين والأطباء والفنيين والفنانين والطهاة ورجال الأعمال ورجال الشرطة ورجال الإطفاء والجند. والمدرسة هى التى تعلمهم هذا، من أجل أن يحقق مجتمعا الازدهار والنمو. لكن ما يؤسف له هو أن المدرسة صارت هى نهاية المطاف للعديد من الناس، وليست البداية".

ساد صمت طويل فيما كان أبى مبتسما. ولم أستوعب كل ما قاله هذا اليوم، لكن الحال كما هى مع المعلمين العظام، والذين تبقى كلماتهم تعلمنا سنوات حتى بعد رحيلهم بوقت طويل - لا تزال كلماتهم تتردد فى مسامعى إلى اليوم.

ثم قال: "لقد أثقلت عليكما اليوم قليلا. لكننى أثقلت لسبب، وهو أنتى رغبت فى أن يبقى هذا الحديث أبدا فى ذاكرتیکما. أريدكما دوما أن تفكرا فى الحمار، وألا تتسيا مثله أبدا، حيث بإمكان عاطفتى الخوف والرغبة فيكما أن توقعكما فى أخبث شركاء الحياة إن لم تعيها قبل أن يهيمننا على تفكيركما. فمن البلاء أن تتفقا حياتیکما خائفين فلا تسعيان إلى تحقيق أحلامكما أبدا، كما أنه من البلاء أن تكدحا لقاء مال ظانين أن ذاك المال سيبتاع لكما أشياء تجلب لكما السعادة؛ فالاستيقاظ فى جوف الليل فزعا من سداد الديون أسلوب مروع للعيش، وحياة تعيشانها طبقا لما يمليه عليكما شيك المرتب ما هى بحياة. والظن أن الوظيفة ستجلب لكما الشعور بالأمان إنما هو كذب على نفسیکما. فذاك لعمري البلاء، وهذا هو الشرك الذى أخطركما من الوقوع فيه إن أمكنكما ذلك؛ فلطالما رأيتما كيف يوجه المال حياة الناس، فلا تدعا ذلك يخدعكما، ولا تدعا المال يسيطر على حياتكما".

قفزت إحدى الكرات أسفل طاولتنا، فالتقطها أبى الثرى وقذفها إلى أصحابها.

فسألته: "ما العلاقة إذن بين الخوف والجشع وبين الجهل؟"

قال: "الجهل بطبيعة المال هو ما يولد فينا هذا المقدار من الخوف والجشع. دعنى أضرب لك بعض الأمثال: إليكما مثل الطبيب الذى يرغب فى المزيد من المال ليوسع على عائلته، فيزيد من المقابل الذى يتقاضاه. وبزيادة هذا المقابل، يجعل من الرعاية الطبية

بدأت خيوط الصورة المشوشة تتجمع معاً، فلقد نال أبى صاحب التعليم العالى تعليماً عظيماً ووظيفة عظيمة، لكن المدرسة لم تعلمه قط التعامل مع المال أو التغلب على خوفه. وبدأ من الواضح لى أن بوسعى تعلم أشياء مهمة ومختلفة من كلا الأبوين.

وسأله "مايك": "وهكذا ظللت تتحدث عن الخوف من الفقر. كيف تؤثر إذن الرغبة فى المال على تفكيرنا؟"

قال: "كيف شعرتما عندما أغريتكما بزيادة ما تتقاضيانه؟ هل شعرتما بالرغبة تتور فيكما؟"

فأومأنا برأسين موافقين.

تابع قائلاً: "بامتناعكما عن الاستسلام للعاطفة، كنتما قادرين على التفكير وتجنب رد القعل؛ وهذا هو الشيء الأهم. فلسوف تعترينا مشاعر الخوف والجشع على الدوام، لكن من الآن فصاعداً، سيكون الشيء الأهم لكما هو توظيف هاتين العاطفتين لصالحكما ولخيركما طويل المدى، لا أن تدعا العاطفة توجهكما ببساطة وأن تهيمن على تفكيركما. إن أغلب الناس يوظفون الخوف والجشع ضد صالحهم، وذلك هو أول الجهل؛ إذ ينفق أغلب الناس حياتهم فى الركض وراء شيك المرتب، والعلاوات والأمان الوظيفى انطلاقاً من عاطفتى الخوف والرغبة، وليس انطلاقاً من فهمهم إلى أين يقودهم التفكير الذى تهيمن عليه هاتان العاطفتان، فيشبهون فى ذلك الحمار الذى يجر العربة فيما يمد صاحبه قطعة جزر قبالة أنفه. فقد يصل صاحب الحمار إلى المكان الذى يريد الذهاب إليه، فيما يتبع الحمار السراب، ولن يكون فى الغد سوى جزرة أخرى للحمار".

فسأله "مايك": "أتعنى أننى حين أشرع فى تصور قفازين جديدين لكرة البيسبول وحلوى وألعاب، فإن هذه الأشياء لى ستكون كالجزرة بالنسبة إلى الحمار؟"

قال متبسماً: "نعم. وكلما مضى بك العمر، تكبدت ثمناً أكبر لقاء ألعابك - تلك الألعاب التى تصير سيارة جديدة، وقارباً ومنزلاً فارهاً تتباهى به بين أصدقائك"، ثم تابع قائلاً: "فالخوف يدفعك خارج مكنك، فيما تتاديك الرغبة، مغرية إياك لتتخذ بك على الصخر - وذلك هو الشرك".

فسأله "مايك": "فما الإجابة إذن؟"

قال: "إن الجهل هو ما يعظم من تأثير الخوف والرغبة، ولهذا يتعاضم خوف الميسورين كلما تعاضم ثراؤهم. فالمال هو الجزرة، وهو الوهم، وإن لم يسع الحمار أن يتبصر بالصورة كاملة، فقد يقرر ثانية أن يطارد الجزرة".

فقلت متحيراً: "لكن أبى يقول دوماً لى ابق بالمدرسة، ونل درجات حسنة حتى تجد وظيفة آمنة مستقرة".

قال أبى الثرى مبتسماً: "نعم، وأفهم لم قال هذا؛ فغالبية الناس يزكون هذا الأمر انطلاقاً من الخوف".

فطرحت عليه السؤال: "أتقول إن أبى يقول هذا بدافع الخوف؟".

أجابنى قائلاً: "نعم، فهو يخشى ألا تكون قادراً على جنى المال، وألا ترتقى بوضعك فى مجتمعتك. لا تسئ فهمى، إنه يحبك ويرغب لك فى الأفضل. وإننى لأحسب أن خوفه هذا مبرر؛ فحصولك على التعليم والوظيفة شىء مهم، لكن ذلك لن يحل عقدة الخوف. وانظر، إن الخوف ذاته الذى يوقظه فى الصباح لجنى قلة من الدولارات، هو الخوف الذى يجعله متمسكاً بذهابك إلى المدرسة".

فسألته: "فما الذى تراه أنت إذن؟".

قال: "أريد أن أعلمكما التحكم فى قوة المال، لا أن تخشياً منها. وهم لا يعلمونكما هذا فى المدرسة، ولكنكما إن لم تتعلما هذا، فستصيران عبيدين للمال".

وأخيراً بدا كلامه منطقياً؛ فقد أراد منا أن نوسع من رؤيتنا، وأن نرى ما لم نستطع السيدة "مارتين" رؤيته، ولم يكن بوسع موظفيه أن يروه، وما لم يفهمه أبى عن هذا الأمر. لقد ضرب أمثلة بدت صعبة فى هذا الوقت، لكننى لم أنسها قط؛ فلقد اكتسبت رؤيتى رحابة فى ذلك اليوم، وصار بإمكانى رؤية الشرك الذى يوشك غالبية الناس أن يعلقوا فيه.

قال أبى الثرى: "انظر، نحن جميعاً نعمل فى نهاية الأمر موظفين، لكننا نعمل بمقادير مختلفة. وأريد لكما أيها الولدان أن تتالا فرصة المعافاة من الوقوع فى الشرك - هذا الشرك الذى تتسبب فيه هاتان العاطفتان: الخوف والرغبة. فلتستخدماهما لصالحكما، فهذا ما أبغى تعليمكما إياه، فلتستأرغب فى أن أعلمكما فقط لقاء قلة من المال؛ فلن يعالج هذا الخوف أو الرغبة. وإن لم تتغلبا على الخوف والرغبة أولاً وصرتما إلى الثراء، فلن تعدوا أن تكونا عبيدين يجنيان الوفير من المال".

فسألته: "فكيف لنا إذن أن نتلافى الوقوع فى الشرك؟".

قال: "إن السبب الرئيسى وراء الفقر أو المعاناة المالية هو الخوف والجهل، وليس الاقتصاد أو الحكومة أو الأثرياء، إن الخوف هو الذى يبقى الناس عالقين بالشرك. فلنكما أيها الولدان أن تذهبا إلى المدرسة، ثم تتالا درجتكما الجامعية، وأنا سأعلمكما تلافى الوقوع فى الشرك".

الكثير من الناس يقولون:  
"نحن لا نهتم بالمال"،  
لكنهم يعملون في وظيفة  
لمدة ثماني ساعات في  
اليوم.

وإذ جلست هناك مصغياً لأبى الثرى، كنت  
أسترجع بعقلي مرات لا تحصى قال فيها أبى الفقير  
أنا "لست أبهاً للمال". كان كثيراً ما يكرر تلك  
الكلمات، كما كان يصف نفسه دوماً بقوله "أنا أعمل  
لأننى أحب عملى".

فطرحت على أبى الثرى السؤال: "فما العمل  
إذن؟ أنبقى بلا عمل حتى تتصرف عنا المخاوف  
والجشع؟".

فأجابنى قائلاً: "لا، فذلك مضيعة للوقت؛ فالعاطفة هى ما يجعل منا بشرا، ويجعل  
منا شيئاً حقيقياً. العاطفة كلمة تعنى طاقة وحرارة. فكونا صادقين فى التعبير عما  
تشعران به، ووجهها عقليكما وعواطفكما لصالحكما، وليس ضدكما".  
قال "مايك": "مهلاً بالله عليك".

فقال أبى الثرى: "لا تقلق مما قلت آنفاً، فستدركه إدراكاً أعمق كلما مرت بك  
السنون. عليك الملاحظة وحسب، ولا تستجب لعواطفك؛ فأغلب الناس لا يعرفون أن ما  
يقوم بالتفكير عنهم إنما هو عاطفتهم، والعاطفة تبقى عاطفة، ولكن عليك تعلم كيف  
تفكر".

فسألته: "هل يمكنك أن تضرب لنا مثلاً على ما تقول؟".

فقال: "بالطبع، عندما يقول شخص ما إننى فى حاجة إلى أن أجد وظيفة، من  
الراجح أن عاطفته هى ما تقوم بالتفكير له؛ إذ الخوف من الفقر هو ما يولد هذه  
الأفكار".

فقلت: "لكن الناس يحتاجون إلى المال حقاً إن توجب عليهم سداد الفواتير".  
فأجاب مبتسماً: "بالطبع نعم، ولكن كل ما أقوله هو أن الخوف هو ما يقوم بالتفكير  
على الدوام".

قال "مايك": "لا أفهم".

فقال: "على سبيل المثال، إن اعترى المرء خوف من الفقر، بدلاً من المسارعة  
بالحصول على وظيفة لجنى بضعة دولارات يقتل بها خوفه، يسأل نفسه السؤال التالى  
هل الوظيفة هى الحل الأفضل لتجنب هذا الخوف على المدى الطويل؟ فى رأى، ستكور  
الإجابة بـ "لا"، وخاصة بعد ملاحظتك لحياة المرء كاملة؛ إذ الوظيفة مجرد حل قصير  
الأجل لمشكلة طويلة الأجل".

شراء السعادة، لكن السعادة التي يجنيها المال غالبا ما تكون قصيرة، وسرعان ما يحتاجون إلى المزيد من المال لتحصيل المزيد من السعادة والبهجة والراحة والأمان. وهكذا يظنون يعملون ظانين أن المال سيسكن أرواحهم المحتاجة بالخوف والرغبة، لكن المال لا يمنحهم ذلك".

فسأله "مايك": "ولا الأثرياء منهم؟"

فأجاب أبي الثرى: "ولا الأثرياء منهم. ففى الحقيقة، لم يسع الكثير من الأثرياء إلى الثراء بسبب الرغبة، بل بسبب الخوف. إذ يحسبون المال قادراً على تخليصهم من خشية الافتقار إلى المال ومن الفقر، فيكدسون الأطنان منه فقط ليجدوا أن خوفهم صار أسوأ؛ إذ هم الآن يخشون فقده. إن لى أصدقاء يكفون فى تحصيله رغم وفرة ما جمعه منه، وإننى لأعرف أناسا جمعوا الملايين ويعتريهم اليوم خوف يفوق ما كان يعتريهم أيام عوزهم؛ إذ يملكهم الهلع من فقده جميعا. وقد بلغ بهم خوفهم الذى صار بهم إلى الثراء مبلغ السوء، وتعاظم صراخ ذلك الشطر المعوز والواهن من أرواحهم، فلا يرغبون فى فقدان منازلهم الرحبة، ولا سياراتهم ولا مستوى المعيشة الرفيع الذى أتاحه المال لهم، فيقلقون على ما سيقوله أصدقاؤهم إن هم فقدوا مالهم جميعا، ويتملك العديد منهم اليأس والعصاب، رغم ما عليهم من أمارات الثراء وما يملكونه من وفير المال".

فطرحت عليه السؤال: "أىكون الرجل الفقير أسعد إذن؟"

فأجابنى قائلاً: "لا، لست أظن ذلك؛ فعدم الرغبة فى المال لا تقل فى شذوذها عن الهوس به".

وكما لو جلسنا وعلى رءوسنا الطير، تجاوز أحد المشردين الطاولة التى نجلس إليها، وتوقف عند صندوق القمامة، وأخذ يعبث به. جلس ثلاثتنا ينظر إليه بانتباه عظيم، فيما كنا نتجاهله قبل هذا.

التقط أبى الثرى دولارا من حافظة نقوده، ولوح به للرجل العجوز. وفور رؤيته المال، هرول الرجل المشرد تجاهنا سريعا ليأخذه، وقدم وافر الشكر لأبى الثرى، ثم هرول منتشيا بثروته الكبيرة.

قال أبى الثرى: "إنه ليس مختلفا كثيرا عن غالبية موظفى؛ فلقد قابلت الكثير من الناس الذين يقولون: "نحن لا نهتم بالمال"، لكنهم يعملون فى وظيفة لمدة ثمانى ساعات فى اليوم، وذلك إنكار للحقيقة. فإن لم يكونوا أبهين بالمال، فلم يعملون إذن؟ إن هذا النوع من التفكير أكثر شذوذا من تفكير الشخص الذى يختزن المال".

سألته: "أتقصد أن من في هذه الحديقة والذين يعملون عندك والسيدة "مارتين" لا يفعلون ذلك؟".

فقال: "أشك في أنهم يفعلون ذلك، وبدلاً من هذا يعترتهم الخوف من افتقاد المال. وبدلاً من مواجهة الخوف، يلجأون إلى ردود الأفعال لا إلى التفكير، فيأتي رد فعلهم عاطفياً بدلاً من استخدام عقولهم"، قال ذلك وهو يربت على رأسينا برفق، ثم استطرده يقول: "وعندها يجنون قليلاً من المال في أيديهم، ومرة أخرى تشط مشاعر الفرح والرغبة والجشع، ثم يلجأون مرة أخرى إلى رد الفعل بدلاً من التفكير".

فقال مايك: "فتقوم مشاعرهم إذن مقام تفكيرهم".

فقال أبي الثرى: "أصبت، وبدلاً من قولهم الحقيقة عما يشعرون به، يلجأون إلى رد الفعل تجاه هذا الشعور، ويفشلون في التفكير. إذ يعترتهم هذا الخوف القديم، فيدفعهم إلى الذهاب إلى العمل آملين أن يطرد المال خوفهم، لكنه لا يفعل ذلك، فينتابهم خوفهم القديم، فيعودون إلى العمل آملين أن يهدئ المال من مخاوفهم، ومرة أخرى لا يفعل هذا، ويبقون الخوف عالقين في شرك العمل وجنى المال، ثم العمل ثم جنى المال، آملين أن يذهب خوفهم. لكن هذا الخوف يستيقظ معهم في كل مرة يستيقظون فيها، كما يبقى هذا الخوف القديم ملاين الناس أيقاظاً طوال الليل، جاعلاً ليلهم قلقاً مضطرباً. فيستيقظون ويذهبون إلى العمل آملين أن يقتل شيك المرتب هذا الخوف الذي يأكل أرواحهم، وهكذا يسوق المال حياتهم، ولكنهم يرفضون الاعتراف بهذه الحقيقة، فالمال يهيمن على أحاسيسهم وبالتالي على أرواحهم".

ثم جلس أبي الثرى هادئاً، تاركا لكلماته أن تتغلغل فينا. ولقد سمعت أنا و"مايك" ما قاله، لكننا لم نستوعب تماماً ما كان يتحدث عنه. أعرف أنني طالما تساءلت عن سبب هروع البالغين إلى أعمالهم فيما لا يبدو في الأمر الكثير من المرح بالنسبة لهم وأنهم لم يبدوا سعادة قط، ورغم ذلك أبقاهم شيء ما مقبلين بشدة على العمل. وقال مدركاً أننا استوعبنا قدر استطاعتنا ما تحدث عنه: "أريدكما أيها الولدان أن تتجنبنا الوقوع في هذا الشرك؛ فهذا ما أبغي حقيقة تعليمكما إياه، وليس فقط بلوغك الثراء. فيلغو الثراء لن يحل المشكلة".

فسألته مندهشاً: "ألا يحل المشكلة؟".

فأجابني: "لا، لا يحل المشكلة. ولتدعني أنجز حديثي عن العاطفة الأخرى، وه الرغبة: بعض الناس يسميها جشعاً، لكنني أفضل أن أسميها الرغبة. إنه من الطيب للغاية أن يرغب المرء في شيء أفضل، وأجمل، وأكثر متعة وإثارة؛ ولهذا يعمل الناس لجنى المال انطلاقاً من الرغبة. إذ يرغبون في المال لأنهم يظنون أن له قدرة

فجأة داخلنى الصمت. لقد تغير شيء ما! فقد كان العرض سخيا للغاية ومضحكاً. إذ ليس هناك كثرة من البالغين فى عام ١٩٥٦ يجنون أكثر من خمسة دولارات لقاء الساعة، ولقد زال الإغراء وحل محله الهدوء، والتفت ببطء إلى يسارى لأنظر إلى "مايك"، فبادثنى النظر. كان الجزء الضعيف والمفتقر فى روحى صامتا، فيما نشط الشطر غير القابل للبيع، ولقد غمر عقلى وقلبى هدوء و يقين إزاء المال، وعرفت أن "مايك" قد استشعر الحالة ذاتها.

قال أبى الثرى بنعومة: "هذا شيء طيب، فأغلب الناس ثمنن، ويتأتى هذا الثمن جراء الغرائز الإنسانية المسماة الخوف والجشع؛ إذ الخوف من قلة المال هو ما يحفزنا على الكدح، وفور تلقينا المقابل، يشرع الجشع أو الرغبات فى تصوير جميع الأشياء الرائعة التى يستطيع المال شراءها، وساعتها يصبح ذلك هو نمط حياة الناس".

حياة الناس دائما ما يتحكم فيها غريزتان: الخوف والجشع.

فسألته: "أى نمط تقصد؟"  
قال: "نمط الاستيقاظ والذهاب إلى العمل وتسديد الفواتير، ثم الاستيقاظ والذهاب إلى العمل وتسديد الفواتير... فحياة الناس دائما ما يتحكم

فيها غريزتان: الخوف والجشع. اعرض عليهم المزيد من المال، وسيدورون فى الدوائر نفسها؛ إذ يزيد إنفاقهم، وهذا ما أطلق عليه "سياق الفئران".

سأله "مايك": "أئمة سبيل أخرى؟"

فقال بتؤدة: "نعم، وقلّة من الناس تعرفه".

فسأل ثانية: "ما هذه السبيل؟"

فقال: "إنها ما أمل أن تجدها أيها الولدان بعملكما ودراستكما معى، ولهذا قد استبعدت جميع صور المقابل المادى".

فسأله "مايك": "أفلا تعطينا لحة عنه؟ فلقد داخلنا السأم من العمل الشاق، وخاصة بلا مقابل".

قال أبى الثرى: "حسنا، الخطوة الأولى هى قول الحقيقة".

فقلت: "ولكننا لم نكذب".

فرد على أبى الثرى: "لم أقل إنكما كنتما تكذبان، لكننى طالبتكما بقول الحقيقة".

فسألته: "الحقيقة عن ماذا؟"

فقال: "عما تشعران به، وليس عليك أن تخبر به أحدا ما، فقط ذاتك".

فبدت على وجه أبى الثرى ابتسامة عريضة، وقال:

"السيدة "مارتين" بمثابة أم لى، ولم أكن لأبلغ هذا المبلغ من القسوة معها، وقد أبدو قاسيا لأنتى أبذل قصارى جهدى فى الإفصاح عن حقيقة شىء ما لكما، فمقصدى هو إكساب نظرتكما رحابة تمككما من رؤية الأشياء - أشياء لم ينتفع أكثر الناس برؤيتها لضيق نظرتهم؛ فأكثر الناس لا يرون الشرك الذين هم عالقون به".

جلست أنا و "مايك" هناك متحيرين من مغزى ما يقوله، ولقد بدا قاسيا، فيما استشعرنا استماتته فى تعريفنا بشىء ما.

قال مبتسماً: "ألا تبدو الخمسة والعشرون سنتا فى الساعة شيئاً حسناً؟ ألا تجعل قلبيكما يدقان بصورة أسرع؟".

هزرت رأسى باللفظى رغم أن قلبى كان يدق بصورة متسارعة منفعلًا، فقد مثلت السنوات الخمسة والعشرون مقابلاً كبيراً بالنسبة لى:

فقال وعلى وجهه ابتسامة مأكرة: "حسناً، سأدفع لكما دولارا لقاء الساعة".

بدا الآن قلبى يتسارع أكثر فى دقاته، فيما كان عقلى يصرخ قائلاً لى أن أقبل بالعرض. ولم أستطع تصديق ما كنت أسمع، فلم أزل صامتاً.

قال: "حسناً، فلنجعله دولارين لقاء الساعة".

أوشك عقلى وقلبى اللذان فى التاسعة من العمر أن ينفجرا، ففى كل حال كنا فى عام ١٩٥٦، وكان تقاضينا دولارين فى الساعة قد يجعل منا أثرى طفلين فى العالم. ولم يكن باستطاعتى تخيل كسب هذا المقدار من المال، فأردت أن أقول نعم، وأردت قبول العرض. لقد صار بوسعى تخيل دراجة جديدة، وقمازين جديدين للعبة البيسبول، واحترام أصدقائى حين ألوح ببعض المال، وفوق هذا وذاك، لن يصير بمقدور "جيمى" ولا أصدقائه أن يلقبانى بالفقير ثانية - لكن فمى بقى مطبقاً.

كانت المثلجات قد ذابت وسالت فوق يدى، وصارت عصا المثلجات فارغة، فيما كان النمل يستمتع فى الأسفل بوافر الشيكولاتة والفانيليا الذائبتين. كان أبى الثرى ينظر إلى فتين يحدقان هما أيضاً إليه بأعين مفتوحة، وعقلين خاويين. كان يعرف اختبار لنا، كما كان يعرف أن جزءاً من مشاعرنا أراد منا أن نقبل بالعرض. كان يعرف أن كل إنسان لديه جزء من روحه يعانى الضعف والافتقار، ويمكن شراؤه. لقد طرح علينا سؤالاً استعصى على الناس التغلب على إغرائه، ولطالما امتحن أبى الثرى آلافاً من الأرواح فى حياته، إذ يمتحنها فى كل مرة يجرى مقابلة مع شخص ما يطلب وظيفة.

قال: "حسناً، لنجعلها خمسة دولارات فى الساعة".

الدرس الأول: الأثرياء لا يعملون لجنى المال

ضربني بلطف ثانية على رأسي وقال: "استخدم هذا، والآن انصرف من هنا وعد إلى العمل".

### الدرس رقم ١ : الأثرياء لا يعملون من أجل المال

لم أخبر والدي الفقير بالمقابل الذي أتقاضاه، فلم يكن ليتفهم ذلك، ولم أurd محاولة تفسير أمر لم أكن أنا نفسي قد فهمته بعد.

ولثلاثة أسابيع تالية، عملت أنا و"مايك" لثلاث ساعات كل سبت بلا مقابل، ولم أتضايق من العمل، وأضحى روتينه أكثر يسراً عليّ، وكان كل ما يضايقني هو ما يفوتني من مباريات البيسبول ومن عدم استطاعتي تحمل كلفة المعجلات الهزلية. وفي الأسبوع الثالث، مر بنا أبي الثرى ظهراً، فسمعنا شاحنته تصطف في باحة الوقوف ثم دلف إلى المتجر محيياً السيدة "مارتين"، وبعد أن تفقد سير الأمور، وصل إلى دولاب الثلجات وسحب قطعتين، دفع ثمنهما، ثم أشار إلى "مايك" وإلى. قال لنا: "هياً نتزّه قليلاً أيها الولدان".

فعبّرنا الطريق متفادين بعض السيارات، سائرين تجاه حديقة عشبية، حيث كان يلعب بها قلة من الشباب البالغين الكرة. وعندما جلسنا إلى طاولة رحلات متنقلة، ناولني أنا و"مايك" قطعتي الثلجات.

وسألنا: "كيف الحال معكما؟".

قال "مايك": "بخير، وأومأت أنا موافقاً".

فسألنا: "هل تعلمتما أي شيء بعد؟".

فتبادلت أنا و"مايك" النظرات، وقد هزرتنا أكتافنا وأملنا رأسينا معاً.

### تلافي الوقوع في أكبر شركاء الحياة

"حسنًا، خير لكما أيها الولدان أن تشرعا في التفكير، فقد استهلتما أحد أعظم دروس الحياة، فإذا وعيتما الدرس فستستمتعان بحياة تزخر بالحرية والأمان، أما إن لم تعياه فسوف تنتهي بكما الحال كالسيدة "مارتين" ومثل هؤلاء الذين يلعبون الكرة في هذه الحديقة؛ إذ يكدون في عملهم لقاء مقابل هزيل، وينساقون وراء وهم الأمان الوظيفي متطلعين لإجازة ثلاثة أسابيع كل عام، ولعاش هزيل بعد خمسة وأربعين عاماً من الكدح، فإن كان في هذا ما يثيركما، فسأرفع ما تتقاضونه لخمسة وعشرين سنتاً لقاء الساعة".

فتساءلت: "لكن هؤلاء الناس طيبون يكدحون في أعمالهم، فلم أراك تسخر منهم؟".

قال: "ابنته، لا تمنى الضرائب سوى جزء من معرفتك بكيفية جعل المال يعمل لأجلك. لقد رغبت اليوم فقط في أن أتحدث مما إن كنت لا تزال راغباً في التعرف على طبيعة المال أم لا؛ فأغلب الناس يفتقرون إلى تلك الرغبة، إذ يذهبون إلى المدارس، ويتعلمون مجالاً ما، ويقضون وقتاً مرحاً في أعمالهم، ويجنون مقداراً وافراً من المال. وفي صبيحة يوم ما، يفيقون على مشكلة خطيرة مع المال، وعندها لا يصير بوسعهم التوقف عن العمل؛ فهذا هو ثمن الاقتصار على معرفة العمل لكسب المال بدلاً من دراسة كيفية جعل المال يعمل لأجلك. فهل لا تزال ترغب في أن تتعلم؟"

فأومأت برأسى.

قال: "هذا شيء طيب. عليك أن تعود الآن إلى العمل، وفي هذه المرة، لن أعطيك أى مقابل".

فسألته مذهولاً: "ماذا؟"

قال: "لقد سمعتنى، لن أودى لك شيئاً. فستعمل الساعات الثلاث نفسها كل سبت، لكنك لن تتقاضى عشرة سنتات لقاء الساعة. لقد قلت إنك تريد أن تتعلم، لا أن تعمل لقاء المال، وهكذا لن أدفع لك شيئاً".

ولم يكن باستطاعتي تصديق ما أسمع.

ثم استطرد قائلاً: "لقد جرت هذه المناقشة بالفعل بيني وبين "مايك"، وهو الآن ي نظف البضائع ويرصها دون مقابل، وخير لك الإسراع بالعودة إلى هناك".

فصرخت: "هذا ليس عدلاً، فلا بد أن تؤدى أى مقابل".

قال: "قلت إنك ترغب في التعلم، فإن لم تتعلم هذا الآن، فستكبر لتصبح كالمراةين والرجل المسن الجالس في غرفة المعيشة، والذين يعملون لقاء المال أملين ألا أطردهم. أو ستكبر مثل أبيك الذى يجنى المال الوفير ليفرزق في الدين حتى أذنيه، أملاً أن يحل المزيد من المال مشاكله. فإن كان ذلك ما تبغى، فسأعود لاتفاقنا الأصلي الخاص بالسنتات العشرة لقاء الساعة، أو يمكنك أن تفعل ما يفعله أغلب الناس حين يكبرون، فتتذمر لقلة العائد، فتترك العمل باحثاً عن عمل آخر".

فسألته: "فماذا أفعل؟"

فصربنى بلطف على رأسى قائلاً: "استخدم عقلك، فإن أحسنت استخدامه، فستعود شكرى سريعاً على إتاحة الفرصة لك، وستكبر لتصبح رجلاً ثرياً".

تسمرت هناك غير مصدق الصفقة المغبونة التى رضيت بها. فها أنذا هنا أتيت لأطالب بعلاوة في الأجر، والآن يخبرنى بأن أوصل العمل بلا مقابل.

ثم سألتني: "كيف شعرت عندما أعطتك السيدة "مارتين" ثلاثين سنتا لقاء ساعات عملك الثلاث؟"

قلت: "شعرت بأنها لم تكن كافية؛ فقد بدت أنها لا شيء، وكنت محبطاً".  
فقال: "فذاك ما يشعر به معظم الموظفين حينما ينظرون إلى مقابل عملهم، وخاصة بعد سداد جميع الضرائب والاستقطاعات الأخرى، فعلى الأقل نلت أنت مائة بالمائة مما تقاضيته".

فسألته مذهولاً: "أتعنى أن غالبية العاملين لا يتحصلون على شيء؟"  
فأجاب: "بالله لا. فالحكومة دائماً ما تأخذ حصتها أولاً".  
فسألته: "وكيف يفعلون هذا؟"  
أجابني: "بالضرائب. إذ يجرى استقطاع الضرائب من دخلك حين يتحقق، وعلى إنفاقك، وعلى مدخراتك، وعند موتك".

فسألته: "ولم يسمح الناس للحكومة بفعل ذلك معهم؟"  
أجابني وعلى محياها ابتسامة: "الأثرياء لا يسمحون بذلك، لكن الفقراء والطبقة الوسطى هم الذين يفعلون ذلك، وأراهنك على أنني أربح أكثر مما يربحه والدك، لكنه يسدد ضرائب أكثر مني".

فسألته: "وكيف ذلك؟": إذ بالنسبة لفتى في التاسعة من عمره كان ذلك يبدو خالياً من المنطق، ثم سألته: "ولم يسمح شخص ما للحكومة بأن تفعل ذلك معه؟".  
تأرجح والدي الثرى ببطء وضمنت في مقعده، فيما كان ينظر إليّ.  
ثم سألتني: "هل أنت مستعد لأن تتعلم؟".

فأومأت برأسي ببطء.  
قال: "كما أسلفت، هناك الكثير لتتعلمه. فتعلم كيف تجعل المال يعمل لأجلك دراسة تمتد طيلة حياتك، بينما تنتهي دراسة أغلب الناس بذهابهم إلى الجامعة لأربع سنوات. وإنني بالفعل أعرف أن دراستي للمال ستستمر طوال حياتي، لأنني ببساطة كلما تعلمت، ظهرت حاجتي إلى أن أتعلم أكثر. إن أغلب الناس لا يدرسون طبيعة المال، بل يذهبون إلى أعمالهم ويتقاضون المقابل ثم يسوون رصيدهم البنكي. وفوق كل هذا، يتساءلون عن سبب معاناتهم من المشاكل المالية، ومن ثم، يظنون المال كفيلاً بحل المشكلة، وهناك قلة منهم تدرك أن قصور دراستهم المالية هو المشكلة".

فسألته متحيراً: "إذن، يواجه أباي مشاكل ضريبية؛ لأنه لا يفهم طبيعة المال، أليس كذلك؟".

فأجاب: "لا. فإن رغبت في تعلم كيفية العمل لجنى المال، فعليك أن تبقى بالمدرسة؛ فذاك مكان عظيم تتعلم فيه القيام بهذا، أما إن رغبت في تعلم كيفية جعل المال يعمل لديك، فساعتها سأعلمك ذلك".

فسألته: "ألا يرغب كل الناس في تعلم هذا؟"

قال: "لا؛ وهذا ببساطة لأنه من الأيسر على المرء أن يتعلم كيف يعمل لكسب المال، خاصة إن كان الخوف هو المحفز الأساسي عند الحديث عن المال".  
فقلت عابساً: "إنني لا أفهم".

قال: "ليس عليك أن تقلق على ذلك الآن. فقط اعلم أن الخوف هو ما يبقى الناس في وظيفة ما - الخوف من عدم سداد فواتيرهم، والخوف من الفصل من العمل، والخوف من نقص المال. الخوف من العودة إلى البداية. فهذا هو ثمن دراسة مجال أو تجارة، ومن ثم العمل سعياً وراء كسب المال. إذ يُضحي غالبية الناس عبداً للمال... وعندها يغضبون من رؤسائهم".

فطرحت عليه السؤال: "أما التعلم لجعل المال يعمل من أجلك، فمسار دراسي مختلف تماماً، أليس كذلك؟"

فأجابني قائلاً: "مختلف تماماً، تماماً".

جلسنا صامتين صبيحة سبت هاواي الجميلة هذه. كان أصدقائي ساعتها يشجعون في لعب اليبسبول، ولكن لسبب ما، كنت ساعتها مهتمًا عندما قررت العمل لقاء عشرة سنتات في الساعة؛ فلقد شعرت بأنني أوشك على تعلم شيء لن يتعلمه أصدقائي في المدرسة.

سألني والدي الثرى: "أمتعد للتعلم؟"

فقلت وقد علت وجهي ابتسامة عريضة: "مستعد تماماً".

قال أبي الثرى: "لقد أوفيتُ بوعدي لك، حيث كنت أعلمك من بعيد. وها أنت في التاسعة من عمرك تتذوق طعم العمل من أجل كسب المال، فإذا كررت تجربتك لمدة خمسين عاماً، فستكون لديك فكرة عما ينفق فيه غالبية الناس أعمارهم".  
فقلت: "ألا أفهم".

قال: "ما كان شعورك وأنت في انتظاري؟ عندما طلبت العمل لدي، وأيضاً عندما طلبت زيادة في الأجر؟"

فقلت: "كان شعوراً فظيماً".

قال: "فإن اخترت العمل لكسب المال، فهذا هو ما ستبدو عليه الحياة كما هي لأغلب الناس".

فى صباح هذا السبت المشرق، كنت أتعلم فكرة مختلفة تمامًا عما كنت أتعلمه من والدى الفقير. وفى عمر التاسعة، صرت وأعيان كلاً الأبوين أراد لى التعلم، وكلا الوالدين أراد منى أن أدرس... لكن كليهما قصد منى تعلم شىء مختلف. لقد نصحنى أبى صاحب التعليم العالى بأن أقتضى أثر خطواته، فقال لى: "بنى، أريدك أن تدرس بجد، وأن تحصل على درجات كبيرة، حتى تحصل على وظيفة آمنة مستقرة فى شركة كبيرة، وتيقن أنها سوف تقدم لك منافع ممتازة". أما والدى الثرى، فقد أراد منى أن أتعلم طبيعة المال، حتى يصير بوسعى جعله يعمل لصالحى. وكانت تلك هى الدروس التى ما كنت لأتعلمها من الحياة إلا بإرشاده، وليس فى فصل دراسى.

وأكمل أبى الثرى تلقينى درسى الأول، حيث قال: "إننى سعيد لأنك غضبت لعملك بعشرة سنتات لقاء الساعة، فلو لم يصبك الغضب وكنت قد تقبلتها سعيداً، لكان على إخبارك بعدم استطاعتى تعليمك، وها أنت قد رأيت، فالتعلم الحقيقى يتطلب جهداً وولعاً ورغبة متوقدة، والغضب مكون كبير من مكونات هذه الوصفة؛ إذ الولع حب وغضب مختلطان، وعندما يأتى الأمر إلى المال، يرغب أغلب الناس فى خوض اللعبة فى الجانب الآمن والشعور بالأمان؛ وبهذه الطريقة لن يكون الولع هو الموجه لهم، بل الخوف".

فسألته: "ألهذا السبب سيقبلون بالوظيفة ذات المقابل المتدنى؟"  
أجابنى قائلاً: "نعم، يقول بعض الأشخاص إننى أستغل الناس لأننى لا أعطيهم المقابل نفسه الذى تعطيه لهم شركات السكر أو الحكومة، لكننى أرى أن الناس هم من يستغلون أنفسهم، والسبب هو خوفهم لا خوفى أنا".

فسألته: "ولكن ألا تشعر بأن عليك أن تقدم المزيد لهم؟"  
أجابنى قائلاً: "ليس على ذلك. هذا إضافة لأن المزيد من المال لن يحل المشكلة. انظر إلى والدك؛ فهو يجنى الكثير من المال، لكنه سيظل عاجزاً عن سداد فواتيره. فأغلب الناس يفرقون فى المزيد من الديون عندما يجنون المزيد من المال".

فقلت مبتسماً: "ولهذا كانت السنوات العشرة، مقابل الساعة، جزءاً من الدرس".  
قال أبى الثرى مبتسماً: "أصبحت. فكما رأيت، ذهب والدك إلى المدرسة ونال تعليماً ممتازاً يمكنه من العمل بوظيفة ذات مقابل مرتفع، وقد فعل هذا، لكنه لا يزال يواجه مشاكل مالية لأنه لم يتعلم قط شيئاً عن طبيعة المال فى المدرسة - وعلى رأس هذا كله، آمن بالعمل لجنى المال".

فطرح عليه السؤال: "لكنك لا تؤمن بذلك؟"

فقلت وعلى شفتمى ابتسامه ماكرة: "أنت بخيل".

فقال: "أرأيت؟ إنك تظن أنتى أنا المشكلة".

فقلت: "لكنك أنت المشكلة بالفعل".

فقال: "حسناً، واصل التفكير هكذا، ولن تتعلم شيئاً. واصل التفكير أنتى أنا المشكلة، وأرنى أى الخيارات ستتاح لك؟".

فقلت: "حسناً، إن لم تعطنى المزيد أو تظهر لى المزيد من الاحترام وتعلمنى، فسوف أترك العمل".

قال أبى الثرى: "حسناً تفعل، وهذا بالضبط ما يفعله غالبية الناس. إنهم يرحلون ليبحثوا عن وظيفة أخرى، وعن فرصة أفضل، وعن مقابل أعلى، ظانين أن تلك الوظيفة الجديدة أو المقابل الأعلى سيحل المشكلة، لكن ذلك لا يحل المشكلة فى أغلب الحالات".

فسألته: "ما الذى سيحل المشكلة إذن؟ أيرضون بتلك السنوات العشرة الهزيلة لقاء الساعة ويبتسمون؟".

فابتسم قائلاً: "هذا ما يفعله الآخرون: يتقبلون فقط المقابل عالمين أنهم هم وعائلاتهم سيكافحون من أجل المال، لكن ذلك هو كل ما يفعلونه منتظرين العلاوة، ظانين أن المزيد من المال سيحل المشكلة. إن أغلب الناس يقبلون الأمر وحسب، فيما يلجأ الآخرون إلى وظيفة إضافية ليعملوا فيها بكد أكبر، لكنهم يقبلونها فيها ثانية بمقابل صغير".

جلست أهدق إلى الأرضية، وشرعت فى فهم الدرس الذى كان أبى الثرى يلقننى إياه - كنت أستشعر طعم الحياة، وأخيراً رفعت نظرى وكررت السؤال: "ما الذى سيحل المشكلة إذن؟".

"هذا"، قالها وهو يربت برقق على رأسى متابعاً: "هذا الشيء الذى بين أذنيك".  
كانت تلك هى اللحظة التى يقاسمى فيها أبى الثرى فكرته المحورية، والتى ميزته عن موظفيه وعن أبى الفقير، وقادته فى نهاية الأمر إلى أن يكون أحد أثرى رجال هاواى، فيما ظل أبى صاحب التعليم العالى فقيراً، فى شقائه وراء المال طوال حياته. كانت فكرة واحدة هى التى صنعت الفارق على مدار حياة كليهما.

لطالما أعاد أبى الثرى ترديد هذه الفكرة، والتى أسميتها الدرس الأول:  
الفقراء وأبناء الطبقة الوسطى يعملون من أجل المال، أما الأثرياء فالمال هو الذى يعمل من أجلهم.

وتلاقت أعيننا مرة أخرى لعشر ثوان، ونظر كلانا إلى الآخر، ولم أشح بعيدا إلا بعد أن وصلت الرسالة.

طرحت عليه السؤال: "ألم تكن تدفعنى طوال الوقت؟"  
قال متبسما: "قد يظن بعض الناس هذا، لكننى أردت منك أن تتذوق طعم الحياة وحسب".

فسألته وأنا ما زلت بعد أشعر بالغضب وإن اعترانى الآن فضول وكنت قد صرت جاهزاً لتلقى الدروس: "وما طعم الحياة؟".

قال: "أنتم أيها الولدان أول من طلب منى تعليمهما كيفية جنى المال؛ إذ يعمل تحت إمرتى مائة وخمسون مرءوسا، ولم يطلب منى أحدهم أن أخيره بما أعرف عن المال، بل يطلبون منى وظيفة وأجرًا، لكنهم لم يطلبوا منى قط أن أعلمهم شيئاً عن المال. وهكذا سينفق أغلبهم أفضل سننى حياتهم يعملون لجنى المال، لكنهم لا يفهمون حقا ما الذى يعملون لتحقيقه".

جلست هناك منصتا لما يقول.

تابع قائلاً: "وعندما أخبرنى "مايك" برغبتك فى تعلم كيفية جنى المال، قررت صياغة دراسة تكون قريبة من الحياة الحقيقية؛ فلقد كان بوسعى الثرثرة حتى يتلَوَّن وجهى، ولكنك ما كنت لتسمع حرفاً؛ ولذا قررت أن أدع الحياة تغالبك قليلا حتى يسمع الإنصات لى؛ ولهذا أديت إليك عشرة سنتات مقابل الساعة".

فسألته: "ماذا كان الدرس الذى تعلمته من العمل لقاء عشرة سنتات وحسب فى الساعة؟ أهذا لأنك شحيح وتستغل العاملين عندك؟".

أرجع أبى الثرى ظهره إلى الوراى وانفجر ضاحكا من قلبه، وأخيرا وبعد أن انتهت نوبة الضحك قال: "ينبغى عليك أن تغير نظرتك. توقف عن إلقاء اللوم على، وعن أن تظن أنتى مشكلتك. فإن اعتقدت أنتى المشكلة، فعليك إذن أن تغيرنى. أما إن أدركت أنك أنت المشكلة، فعساك إذن أن تغير من نفسك، وتتعلم شيئاً وتزداد حكمة. إن غالبية الناس ييغون من كل من فى الأرض أن يتغيروا إلا أنفسهم. دعنى أخبرك بأنه من الأيسر لك أن تغير من نفسك عن أن تغير أحداً".

فقلت: "إنتى لا أفهم".

فقال وقد بدأ يفقد صبره: "إياك أن تلومنى على مشاكلك".

فقلت: "لكنك لا تدفع لى سوى عشرة سنتات".

فسألنى متبسماً: "فماذا تتعلم؟".

لا تتحدث الحياة إليك، لكنها تدفع بك في طريقها. وكل دفعة إنما هي بمثابة قول الحياة لك: "استيقظ، هناك شيء أبغى تعليمك إياه".

فسألت نفسي: "ما الذى يتكلم عنه هذا الرجل؟ الآن أعرف أنه يجب علىّ ترك وظيفتى؛ إذ كنت أحداث رجلا ينبغي أن تكبل يدها في القيود".

قال متابعا: "إنك إن تعلمت دروس الحياة فستحسن الصنع، أما إن لم تتعلمها فستستمر الحياة فى تسييرك. والناس على قسمين: قسم يترك الحياة تسييره وحسب، وقسم يغضب ثم يغالبونها، لكنهم بهذا يغالبون رئيسا أو وظيفة أو زوجة أو زوجا، ولا يعرفون أن الحياة هى التى تدفعهم".

لم أعرف ما الذى يتكلم عنه.

قال: "إن الحياة تدفعنا جميعا، فيستسلم بعضنا، فيما يقاتل الآخرون، هناك قلة من الناس تعى الدرس وتتابع، فتراهم يرحبون بدفع الحياة لهم. فبالنسبة لهؤلاء القلة، يعنى ذلك أنهم فى حاجة إلى تعلم شيء وأنهم يرغبون فى ذلك، فيتعلمون ثم يتابعون، فأغلب الناس يستسلمون، وقلة مثلك يقاتلون".

وقف أبى الثرى وأغلق النافذة الخشبية المتهالكة، والتى كانت فى حاجة إلى إصلاح، ثم قال لى: "إن وعيت هذا الدرس فسوف تصير شابا حكيما سعيدا ثريا، أما إن لم تعه، فسوف تتفق حياتك تصب اللوم على وظيفة وعلى عائد متدن أو على رئيسك، وسوف تحيا الحياة آملا فى تلك الضربة الكبيرة، والتى ستحل جميع مشاكلك المالية".

رمقنى أبى الثرى ليرى ما إذا كنت لا أزال أصغى أم لا، والتقت عيناه بعينى، ونظر كلانا إلى الآخر، وجرى بيننا الكثير من الحديث من خلال النظرات. أخيرا أشحت بعيدا فور أن وعيت رسالته الأخيرة، فلقد عرفت أنه كان مصيبا؛ فقد كنت ألومه، وكنت أطالبه بتعليمى، أى أنتى كنت أقاتل.

تابع أبى الثرى قائلا: "إن كنت من نوع الناس الذى يفتقر إلى الشجاعة، فسوف تستسلم فى كل مرة تغالبك الحياة فيها، وكذلك ستفق حياتك تلعب فى الجانب الآمن، فاعلا الصواب، مدخرا نفسك لحدث ما لن يقع أبدا، وهكذا ستقضى نحبك رجلا مسنا ضجرا، وسيكون لك أصدقاء كثيرون يحبونك بحق إذا كنت رجلا لطيفا مجتهدا فى عمله، فقد ترى أنك تتفق حياتك لاعبا فى الجانب الآمن، لكن الحقيقة هى أنك تترك الحياة تتحكم فىك. لقد كنت ترتعد من خوض المخاطرة، وكنت ترغب حقا فى الفوز، لكن خوفك من الخسران فاق حماسك للنجاح. وفى صميمك ستعلم، وأنت وحدك ستعلم، أنك لم تسع إلى النجاح،..... بل اخترت اللعب فى الجانب الآمن".

فقلت وقد قاربت على البكاء: "حسنا، إنك لا تفي بمهدك إلى النهاية"، فقد كان من المخيف حقاً لصبي في التاسعة من عمره أن يواجه أمراً بمثل هذا السوء.

قلت: "لقد قلت لى إنك ستعلمنى إن عملت عندك، وقد عملت عندك، واجتهدت فى عملى، وتركت لعبة البيسبول التى كنت أمارسها لأعمل عندك، لكنك لا تفى بوعدك؛ فلم تعلمنى أى شىء، لذا فأنت محتال كما يظن فيك كل أهل البلدة. أنت جشع، إذ تحتفظ لنفسك بكل المال ولا ترعى موظفيك. لقد تركتني أنتظر ولم تظهر لى أى احترام، رغم أنني لست سوى ولد صغير، وأستحق معاملة أفضل".

تراجع أبى الثرى بكرسيه الدوار واضعاً يده تحت ذقنه، ومحدقاً إلى بصورة ما حيث بدا كما لو كان يدرسنى.

قال: "لست سيئاً، ففى أقل من شهر، بدوت كأغلب موظفى".

وإذ لم أفهم ما كان يقول، سألته: "ماذا؟"، وتابعت وأنا أحس بالظلم: "ظننت أنك ستفى بوعدك وتعلمنى، لكنك تبغى بدلاً من ذلك أن تعذبنى، وهذه قسوة. بالله عليك هذه قسوة".

فقال بهدوء: "بل إننى أعلمك".

فرددت غاضباً: "ما الذى علمتبه؟ لا شىء؛ بل إنك حتى لم تتكلم معى منذ أن وافقت على العمل مقابل الفتات. إننى أتقاضى عشرة سنتات مقابل الساعة. يا الله، إن على أن أبلغ الحكومة عنك. إن لدينا قوانين ضد عمالة الأطفال، وأنت تعلم هذا، فوالدى يعمل بالحكومة وأنت تعلم هذا".

قال أبى الثرى: "الآن تبدو كأغلب الذين عملوا معى، أولئك الناس الذين إما قمت بطردهم أو أنهم تركوا العمل".

فسألته بشجاعة بالنسبة لطفل صغير: "فماذا لديك لترد به على؟، لقد كذبت على".

فلقد عملت عندك بينما لم تنجز ما وعدتني به، فأنت لم تعلمنى أى شىء".

سألنى أبى الثرى بهدوء: "كيف لك أن تعرف أنني لم أعلمك شيئاً؟".

فقلت باستياء: "أنت لم تتحدث إلى قط، فلقد عملت لثلاثة أسابيع، ولم تعلمنى

شيئاً".

فسألنى: "وهل يعنى التعليم الحديث أو المحاضرة؟".

فرددت: "فى الواقع، نعم".

فقال متبسماً: "تلك هى الطريقة التى يعلمونك بها فى المدرسة، لكنها ليست

الطريقة التى تعلمك بها الحياة، وأقول لك إن الحياة هى خير معلم. ففى أغلب الوقت

عليك أن تنتظر إلى يوم السبت المقبل وحسب، وسأخبره بأنك مستعد للقائه". قلت:  
"أتعنى أنه قد أوقع بي؟".  
فقال: "لا، ليس بهذا المعنى، ولكن ربما، وسوف يفسر لك والدى الأمر يوم  
السبت".

### الانتظار حتى يوم السبت

كنت مستعداً لمواجهة أتم الاستعداد. وحتى والدى الحقيقي كان غاضباً منه، فقد  
ظن والدى الحقيقي - وهو الذى أسميه أبى الفقير - أن أبى الثرى ينتهك قانون عمالة  
الأطفال ولا بد أن يجرى التحقيق معه.

طلب منى أبى الفقير أن أطلب بما أستحقه، وهو ما لا يقل عن خمسة وعشرين سنتاً  
فى الساعة، وقال لى إننى إن لم أحصل على علاوة، يجب أن أترك العمل سريعاً.  
وقد قال لى بوقار: "لست فى حاجة لتلك الوظيفة الملعونة بأية حال".  
وعند الثامنة من صباح السبت، كنت أدلف خلال الباب المتهاوى نفسه بمنزل  
"مايك".

وعندما دلفت، قال لى والد "مايك": "اجلس وانتظر"، ثم التقت واختنى داخل  
مكتبه المجاور لحجرة النوم.

جلت ببصرى فى الحجرة فلم أر "مايك" حولنا، فشعرت بالارتباك، وجلست بحذر  
مجاورا المرأتين نفسيهما اللتين كانتا هناك منذ أربعة أسابيع، وقد ابتسمتا وأفسحتا لى  
مجالاً للجلوس بجوارهما.

مرت خمس وأربعون دقيقة كنت أستشيط غضباً خلالها؛ فقد التقت به المرأتان  
وغادرتا منذ ثلاثين دقيقة، ثم بقى هناك رجل مسن لعشرين دقيقة وانصرف بعدها  
هو الآخر.

كان المنزل خاوياً، فيما جلست أنا فى غرفة المعيشة المتهالكة المظلمة فى يوم مشرق  
وجميل من أيام هاواى، منتظراً الحديث إلى رجل شحيح يستغل الأطفال، وكان بوسعى  
سماعه يذرع حجرة المكتب جيئة وذهاباً، متحدثاً عبر الهاتف متجاهلاً إياى. كنت  
حينها مستعداً للانصراف، لكننى لسبب ما بقيت.

وأخيراً، وبعد خمس عشرة دقيقة، عند التاسعة تماماً، خرج أبى الثرى من مكتبه  
ولم يقل شيئاً، وأشار بيده إلى أن أتى.. لمكتبه الرث.

فقال وهو يتمدد فوق كرسيه الدوار: "فهمت أنك إما ترغب فى علاوة أو أنك ستترك  
العمل".

إنى و"مايك" نذكرها بأبنائها اللذين كبرا وارتحلا. ولكن رغم طبيعتها، آمنت بالعمل الشاق وأبقتنا عاملين. كانت مديرة مهام، وقد أنفقت ثلاث ساعات لتنزل بضائع معلبة عن الأرفف، ثم لتمسح كلاً منها بمنفضة الغبار لتزيله عنها، ومن ثم اصطفافها ثانية بعد تنظيفها، كان عملاً شديداً الملل.

كان والد "مايك"، وهو الذى أطلق عليه أبى "الثرى"، مالكا تسعة من متاجر سيريتى، وإلى جوار هذه المتاجر أماكن شاسعة لاصطفاف السيارات. كان فى الحى قلة من متاجر البقالة، يشتري منها الناس حاجاتهم كالألبان، والخبز، والزبد، والسجائر، ولقد تمثلت المشكلة فى أن متاجر هاواى كانت تظل مفتوحة هكذا قبل استخدام مكيفات الهواء، ولم يكن يسع تلك المتاجر إغلاق أبوابها بسبب حرارة الجو. فعلى جانبى المتجر، كان على الأبواب أن تبقى مشرعة على الطريق وعلى أماكن اصطفاف السيارات. وفى كل مرة كانت تمر إحدى السيارات أو تصطف، كان الغبار يثور ليستقر داخل المتجر.

وهكذا كانت لنا وظيفة باقية طالما افتقد الناس مكيفات الهواء. ولأسابيع ثلاثة، عملت أنا و"مايك" مع السيدة "مارتين"، وأدينا سويعاتنا الثلاث. وبحلول الظهر، كان عملنا ينقضى، وكانت تلقى بثلاثين سنتا فى أيدينا. ولم تكن الثلاثون سنتا تثير بالغ حماسه، حتى فى سن التاسعة وبمقياس أواسط الخمسينيات، فقد كان ثمن الكتب الهزلية عشرة سنتات، وهكذا كنت أنفق مالى على الكتب الهزلية فى العادة ثم أعود إلى منزلى.

وعندما أتى يوم الأربعاء من الأسبوع الرابع، كنت قد قاربت على ترك العمل؛ فلقد وافقت عليه لا لشيء إلا لأتعلم سبل جنى المال من والد "مايك"، لكننى صرت الآن عبداً يعمل مقابل عشرة سنتات فى الساعة، وفوق هذا لم أكن قابلت والد "مايك" منذ السبت الأول.

وخلال وقت الغداء قلت لـ "مايك": "سأترك العمل". كان غداء هذه المدرسة التى أرتادها فظيماً، كما كانت المدرسة مملّة، ولم أعد أنتفع بيوم السبت - كل ما كان يعود علىّ هو تلك الثلاثون سنتا. عندها ابتسم "مايك".

فسألته بغضب وإحباط: "ما الذى يضحكك؟".

فأجاب: "قال أبى إن هذا سيحدث، وإنك ستقابله عندما تقرر ترك العمل".

فقلت ساخناً: "ماذا تقول؟ أكان ينتظر أن يبلغ بى الأمر هذا المبلغ؟".

قال "مايك": "نوعاً ما؛ فوالدى ليس كسائر الناس، وأسلوبه فى التوجيه يختلف عن أسلوب والدك، ووالدتك، ووالدك يجازران كثيراً، أما والدى فهادئٌ وقليل الكلام.

كان رجلا ضخما، يقارب طوله الأقدام الست، ووزنه يقارب المائتي رطل، ولقد كان أبى طويلا، وبالوزن نفسه تقريبا، وأكبر من والد "مايك" بخمسة أعوام. لقد بدا هو ووالدى شبيهين، وإن اختلفا في العرق، ولكن ربما يتماثلان حيوية.

سألتني: "يقول مايك إنك ترغب في كسب المال. أهذا صحيح يا روبرت؟" فأومأت برأسى سريعا وإن خالجتني الرهبة، فلقد فاضت كلماته وابتسامته بتأثير غامر.

فتابع: "حسنا، إليكما عرضي: سوف أقوم بتعليمكما، ولكنني لن أقوم بذلك على غرار الفصول التعليمية. ستعملان عندي، وأنا أعلمكما، فإن لم تعمل لدي فلن أعلمكما. فباستطاعتي تعليمكما بصورة أسرع وأنتما تعملان فحينها لن أضيع وقتي، ولكن وقتي سوف يضيع إن أردتما أن تجلسا وتصغيا كما تفعلان في المدرسة. هاك عرضي، فاقبلاه أو ارفضاه".

فسألته: "حسنا، بداية، هل لي أن أسأل سؤالاً؟"

فأجاب: "لا، إما أن تقبل أو ترفض؛ فلدي الكثير من العمل الذي لن يسعني إهدار الوقت لإنجازه. فإن لم يكن بوسعك حزم رأيك، فلن تتعلم أبداً وبأية حال كسب المال. الفرص تتاح ثم تذهب، وقدرتك على تحين متى تتخذ قراراً سريعاً لها مهارة بالغة الأهمية. فقد سنحت لك فرصة بحثت عنها، وها قد بدأت الدراسة، ولك أن تختار في غضون عشر ثوان. قال ذلك بابتسامة بسيطة".

فقلت: "أقبل".

وقال "مايك": "أقبل".

فقال والد "مايك": "هذا شيء جيد. ستكون السيدة "مارتين" جاهزة خلال عشر دقائق. فبعد أن أنهى معها، سوف ترافقنا إلى مكان العمل، ومن ثم يمكنكما الشروع في العمل. سأدفع لكما عشرة سنتات عن الساعة، وستعملان لثلاث ساعات كل يوم سبت".

فقلت: "ولكنني سأذهب لمشاهدة مباراة كرة للسيدات اليوم...".

خفت صوت والد "مايك" وتحول إلى صوت نبرته قاسية قائلاً: "إما أن تقبل العرض أو ترفضه".

فأجبت قائلاً: "سأقبله، وسأفضل العمل والتعلم على اللعب".

### ثلاثون سنتا لاحقاً

عند التاسعة صباحاً، وفي صباح أحد أيام السبت الجميلة المشرقة، كنت و"مايكل" نعمل تحت إمرة السيدة "مارتين"، وكانت السيدة "مارتين" طيبة وصبورة، ولطالما قالت

لقد اعترانى الخوف من الأماكن الضيقة ساعة دلفت إلى غرفة المعيشة الضيقة، والتي ازدحمت بالأثاث القديم البالي، والذي كان يصلح للذهاب به إلى مكان جمع التحف القديمة. وجلست على أريكة كانت تجلس عليها سيدتان أصغر قليلا من والدتي سنا. وبقبالة المرأتين، جلس رجل في ثياب عامل مكونة من بنطال فضفاض، وقييص كاكى عليه أثر من الكواء، كما كانت هناك كراسيات مصقولة للواجبات المنزلية. ولقد بدا الرجل أكبر من والدي بعشر سنوات، في سن الخامسة والأربعين بحسب ظني، وابتسموا جميعا عندما مررت بهم أنا و"مايك" متوجهين صوب المطبخ، والذي يؤدي إلى الشرفة المطلة على الباحة الخلفية. وتبسمت خجلا.

وسألت "مايك": "مَنْ أولئك الناس؟"

فأجابني: "آه، إنهم يعملون عند أبي؛ فالرجل المسن يدير مستودعاته، والسيدتان هما مديرتا المطاعم، وقد رأيت ملاحظ الإنشاءات، والذي يعمل في مشروع خاص بالطرق على بعد خمسين ميلا من هنا. أما مشرفه الآخر، والذي يشيد سلسلة من المنازل، فقد غادر المكان بالفعل قبل وصولك إلى هنا".

فسألته: "وهل يأتون طوال الوقت؟"

أجاب "مايك" متبسما فيما سحب مقعدا ليجلس بجواري: "ليس على الدوام، ولكنهم يأتون كثيرا".

ثم قال "مايك": "لقد طلبت منه أن يعلمنا كيف نكسب المال".

فسألته في فضول حذر: "آه، وما كان جوابه على ذلك؟"

فقال "مايك": "بادئ ذي بدء، بدت على وجهه نظرة مضحكة، ثم قال إنه سيعرض علينا عرضا".

قلت فيما دفعت بمقعدى تجاه الحائط: "أرى ذلك"، ثم جلست على الساقين الخلفيتين للمقعد، وفعل "مايك" الشيء نفسه.

وسألت "مايك": "وهل تدري ما هذا العرض؟"

فأجابني: "لا، ولكنك ستعرف سريعا".

وفجأة خطأ والد "مايك" نحو الشرفة عبر الباب المترنح. فقفزنا أنا و"مايك" على ساقينا، ولم يكن ذلك من قبيل قلة تأدب، ولكننا فزعنا من دخوله هكذا.

فسألنا وهو يجذب مقعدا ليجالسنا: "أمستعدان أيها الولدان؟"

أومأنا برأسينا فيما تجذب مقعدينا بعيدا عن الحائط لتجلس قبالته.

فأجابه والدي: لا السيارة الجميلة ولا المنزل الجميل يعنيان بالضرورة كونك ثريا، أو أنك تجيد كسب المال؛ فوالد "جيمي" يعمل لصالح شركة السكر، ولا يختلف كثيراً عنى؛ إذ إنه يعمل فى شركة، فيما أعمل أنا بالحكومة، ولقد اشترت له الشركة السيارة، لكن شركة السكر تواجه حالياً مشاكل مالية، وسرعان ما قد يواجه والد "جيمي" مشاكل عديدة. أما والدك يا "مايك" فهو مختلف؛ إذ يبدو كمن يشيد مملكة، وإننى لأتوقع أن يصير رجلاً غاية فى الثراء فى غضون سنوات قلائل".

بهذا استعدنا أنا و"مايك" حماستنا ثانية. وبعزم جديد، شرعنا فى تنظيف الفوضى التى سببها عملنا الأول والذى قضى نحبه. وفيما كنا نقوم بالتنظيف، وضعنا خططا عن كيفية ومتى نتحدث مع والد "مايك". وكانت المشكلة هى أن والد "مايك" يعمل لساعات طويلة، ولا يعود إلى منزله إلا متأخراً فى أغلب الأحيان؛ فوالده يمتلك مستودعا خاصا، وشركة إنشاءات، وسلسلة من المتاجر وثلاثة مطاعم. وكانت المطاعم هى ما يبيقيه خارجا لوقت متأخر.

أدرك "مايك" الحافلة بعد انتهائنا من عملية التنظيف، وكان فى طريقه لوالده أثناء عودته تلك الليلة إلى المنزل، ليسأله كى يعلمنا سبل تحقيق الثراء. وقد وعدنى "مايك" بالاتصال فور حديثه لوالده، حتى إن جرى ذلك فى وقت متأخر. دق جرس الهاتف فى الثامنة والنصف.

وأجبت قائلاً: "حسنا، السبت المقبل"، ووضعت سماعة الهاتف، لقد وافق والد "مايك" على لقائى و"مايك".

وفى الساعة والنصف من صباح السبت، أدركت الحافلة المتوجهة إلى الشطر الفقير من البلدة.

### وتبدأ الدروس

التقيت أنا و"مايك" بوالده هذا الصباح فى الثامنة. وكان مشغولا بالفعل ومنهمكا فى العمل منذ ساعة؛ إذ كان ملاحظ الإنشاءات مغادرا لتوه فى سيارته الـ بيك أب فيما كنت أدلف إلى منزله البسيط الصغير المرتب. قابلنى "مايك" عند الباب. وقال وهو يفتح لى: "إن أبى يتحدث فى الهاتف، وطلب منى أن تنتظر فى الشرفة الخلفية".

سرت فوق الأرضية الخشبية بينما عبرت مدخل البيت العتيق. كانت هناك حصيرة رخيصة تلى الباب، وكانت الحصيرة هناك تخفى سنوات خطت خلالها أقدام لا تحصى فوق هذه الأرضية، ورغم أنها كانت نظيفة، فإنها كانت فى حاجة إلى التغيير.

انهارت أحلامنا، وسأل "مايك" بصوت مرتعش: "أتعنى أننا لا نستطيع القيام بمثل هذا العمل ثانية؟".

فقال صديق والدى: "دعهما يعملًا، فقد يظهران موهبة".  
وحملق إليه والدى غاضبًا.

ثم قال والدى بدمائة: "نعم هذا الأمر غير قانوني، لكنكما أيها الولدان قد أظهرتما موهبة عظيمة وفكرًا أصيلًا، امضيا قدما، وأنا جد فخور بكما".

جلسنا أنا و"مايك" صامتين محبطتين لما يقرب من العشرين دقيقة قبل أن نشرع في تنظيف الفوضى التي خلفناها. لقد انتهى مشروعنا يوم أن بدأ. وفيما أخذت أزيل المسحوق المتناثر، نظرت إلى "مايك" وقلت: "أحسب أن "جيمي" وأقرانه صائبون، فنحن فقيران".

كان أبى في سبيله للمغادرة لحظة تلفظت بهذا، فقال: "أيها الولدان، ستصيران فقيرين فقط إن استسلمتما؛ فالشئ الأهم أنكما قمتما بشئ، فغالبية الناس لا يفعلون سوى الحديد والحلم بالثراء. ولكنكما قمتما بشئ، وإننى لأفخر بكما معًا، وسوف أقولها مجددًا، ... امضيا قدما ولا تتوقفا".

قبعت أنا و"مايك" هناك في صمت. كانت كلمات طيبة، لكننا ما زلنا لا ندرى ماذا نفعل.

فسألته: "أبى، لماذا لم تصبح ثريًا حتى الآن؟".

فأجابنى: "ذاك لأننى اخترت أن أسلك مجال التدريس، والمعلمون لا يفكرون حقيقة في الثراء؛ إذ نجح التدريس وحسب. وأتمنى لو كنت أستطيع تقديم العون لك، ولكننى لا أدرى كيفية جنى المال".

فاستدرت أنا و"مايك" وأكملنا تنظيف المكان.

ولكن أبى استدرك قائلاً: "أنا أعلم. فإن رغبتما أيها الولدان فى جنى المال فلا تسألانى، بل تحدث إلى أبيك يا "مايك"".

فتساءل "مايك" وعلى وجهه أمارات الدهشة: "أبى أنا؟".

فقال والدى وعلى وجهه ابتسامة: "نعم، أبوك؛ فأنا وأبوك لدينا المستشار المصرفى نفسه، لكنه يتحدث بحماسة بالغة عن أبيك؛ فلقد أخبرنى مرات عدة بتألق والدك إذا تعلق الأمر بجنى المال".

فسأله "مايك" ثانية مستكراً: "والدى أنا؟ فلم لم نمتلك إذن سيارة جميلة ولا منزلاً جميلاً كأصدقاء دراستى الميسورين؟".

بلاستيكية، بل كانت تلك العبوات تصنع من مادة معدنية وهى الرصاص. وفور احتراق الرسم الذى يغطى تلك العبوات، كنا نلقى بالعبوات فى القدر الحديدية لتذوب حتى تصير سائلا، وباستخدام مقبض القدر الحديدية، كنا نصب الرصاص المذاب من فتحة صغيرة فى أعلى علب اللبن الكرتونية.

كانت علب اللبن الكرتونية مليئة بالصمغ الصائد للحشرات، أما المسحوق الأبيض المتناثر فى كل مكان فكان عبارة عن الصمغ اللاصق قبل مزجه بالماء. وفى خضم عجلتى، اصطدمت بحقيبة المسحوق الأبيض اللاصق فتثبتتها، فبدت المنطقة بأكملها كما لو ضربتها عاصفة ثلجية، ولقد كانت العبوات الكرتونية هى القالب الخارجى لقوالب اللاصق الحشرى.

شاهدنا أبى وصديقه ونحن نصب الرصاص المذاب بعناية عبر الفتحة الصغيرة بأعلى مكعب اللاصق الحشرى.

فقال والدى: "احذر".

فأومأت دون أرفع نظرى إليه.

وأخيرا، وفور انتهاء عملية الصب، وضعت القدر المعدنية على الأرض، وتبسمت فى وجه أبى.

فسألنا وعلى وجهه ابتسامة حذرة: "ما الذى تفعلانه أيها الولدان؟"

فقلت: "إننا نقوم بما أخبرتنى به. إننا سائران إلى الثراء".

ابتسم "مايك" ابتسامة عريضة وقال وهو يهز رأسه: "نعم، فتحن شريكان".

وسألنى أبى: "وما الذى فى قوالب المسحوق اللاصق تلك؟"

فقلت له: "انظر، ينبغى أن تكون تلك خلطة متقنة".

وبمطرقة صغيرة، طرقت برفق العلامة التى قسمت المكعب عند منتصفه، وبحذر

قمت بسحب النصف الأعلى من القالب اللاصق فيما سال معدن النيكل خارجا.

قال أبى: "يا إلهى، إنك تخرج النيكل من معدن الرصاص".

فأجاب "مايك" فائلا: "هذا صواب، فتحن تقوم بما طلبت منا أن نقوم به، ونحن

نجنى المال".

التفت صديق والدى وانفجر ضاحكا، وتبسم والدى وهز رأسه؛ فبجوار موقد

وصندوق ملء بعبوات غسل الفم الفارغة، وقف ولدان صغيران وقد غطاهما غبار

أبيض، وتلوه وجهيهما ابتسامة عريضة.

فطلب منا وضع كل شئ جانبا وجلس معنا فى واجهة المنزل، وأوضح مبتسما أن

الأمر قد يكون غير قانونى.

## الدرس الأول: الأثرياء لا يعملون لجنى المال

رأسينا - كانت فكرة استقها "مايك" من كتاب العلوم الذى قرأه، وتصافحنا بحماسة، فلقد أضحت شراكتنا الآن شيئاً عملياً.

ولأسابيع عديدة تالية، ذهبت أنا و "مايك" نجول فى الحى ونقرع الأبواب ونطلب من الجيران أن يبقوا على عبوات غسل الفم لأجلنا، فوافق غالبية الكبار وعلى وجوههم نظرة مرتبكة وابتسامة، ولقد سألتنا بعضهم: ماذا استفعلان بها، وهو ما رددنا عليه بقولنا: "ليس بوسعنا البوح لك، إنه سر من أسرار العمل".

لقد ازداد الضغط النفسى على والدتى بمرور الأسابيع، إذ انتقينا موقعا بجوار الفسالة الخاصة بها لتخزين المواد الخام الخاصة بنا. وفى صندوق من الورق البنى المقوى، والذى احتوى ذات مرة على عبوات الكاتشاب، أخذ مخزوتنا من عبوات غسل الفم الفارغة فى التمامى.

وأخيراً وطئت قدم أمى هذا المكان، إذ استباننا صورة عبوات غسل الفم المتركمة فى فوضى، وسألتنا: "ماذا تفعلان أيها الولدان؟ لا أبغى سماعكما تقولان ثانية إنها أسرار عمل. عليكما أن تفعلنا شيئاً إزاء هذه الفوضى، وإلا فسألقى بها خارجاً".

توسلت أنا و "مايك"، لأمى مفسرين لها بأنه سريعاً ما ستتوافر عندنا الكميات الكافية، وعندها سنشرع فى الإنتاج. وقد أعلمناها بأننا فى انتظار زوجين من جيراننا لينتھيا من استخدام عبوة غسل الفم الخاصة بهما مما يخولنا استعمالها، فأمهلتنا أمى أسبوعاً.

ولقد اقترب موعد بدء الإنتاج، وتزايدت الضغوط علينا، وتعرضت شراكتى الأولى بالفعل للتهديد بإشعار طرد من المكان الذى اخترناه كمستودع من قبل أمى. فصارت مهمة "مايك" إعلام الجيران بسرعة استهلاك عبوات الغسول لديهم، مخبراً إياهم بأن طبيب الأسنان يريد منهم زيادة معدل تنظيفهم لأسنانهم، وشرعت أنا فى تجميع خط الإنتاج.

وذات يوم اصطحب والدى صديقه لكى يريه ولدين فى التاسعة من عمرهما وهما يقيمان خط إنتاج على مدرج السيارات ويعملان على قدم وساق. كان هناك مسحوق أبيض متناثر فى كل مكان، كما كانت هناك عبوات ألبان صغيرة الحجم فوق الطاولة الطويلة أتيناً بها من المدرسة، وطاولة شواء خاصة بعائلتنا يتلظى فوقها فحم متوهج بحرارة شديدة.

ولقد خطأ والدى بحذر واضطر إلى ركن السيارة أدنى مدرج السيارات. وفيما اقترب هو وصديقه، نظرا إلى قدر حديدية تعلى قطع الفحم، بينما تأخذ عبوات غسل الأسنان الفارغة فى الذوبان. فى تلك الأيام لم يكن غسل الفم يعبأ فى عبوات

وحتى السادس. أما بعد السنة السادسة، فكانوا يرسلون أبناءهم بصفة عامة إلى مدارس خاصة، وحيث إن عائلتي كانت تقطن أحد جانبي الطريق، فقد ذهبت إلى تلك المدرسة، ولو كنت أقطن في الجانب الآخر من البلدة لذهبت إلى مدرسة أخرى يرتادها أطفال من عائلات تشبه عائلتي. وبعد السنة السادسة، كنت وهؤلاء الأطفال سنذهب إلى المدرسة المتوسطة العامة ثم العليا؛ إذ لم يكن متاحاً لي أو لهم الالتحاق بالمدارس الخاصة.

وأخيراً نحى والدي الصحيفة جانباً، وكان بوسعي القول إنه كان يفكر. وشرع يقول بيضاء: "حسنًا يا بني، إن كنت ترغب في الثراء، فعليك أن تتعلم كيف تجنى المال".

وسألت: "كيف لي أن أجنى المال؟".

قال مبتسماً: "حسنًا، استخدم عقلك يا بني"، وكان يقصد بهذا هو أن "هذا هو كل ما سأجيبك به"، أو: "لست أعرف إجابة، ولذا لا تسبب لي الإحراج".

### شراكة في طور التكوين

في الصباح التالي أخبرت صديقي الحميم "مايك" بما قاله والدي. وأفضل ما يمكنني قوله، هو أنني و"مايك" كنا التلميذين الفقيرين الوحيدين في هذه المدرسة. لقد شابهنى "مايك" في أن التحاقه بهذه المدرسة كان لمسة حانية من لمسات القدر؛ إذ خصص شخص ما هذه المدرسة لكل من كان يسكن في المنطقة، فجمعنا مع التلاميذ المسورين، ولم نكن فقراء حقاً، لكننا شعرنا بهذا؛ إذ كان الأولاد الآخرون يحوزون ففاضات جديدة للعبة البيسبول، ودراجات جديدة، وكل شيء جديد.

لقد وفر لي والدي وأمي الأساسيات، كالغذاء، والمأوى والملابس، لكن المسألة لم تكن كذلك فقط؛ إذ اعتاد والدي أن يقول: "إذا أردت شيئاً، فعليك العمل لتحصل عليه"، ولقد أردنا أشياء فيما لم يتوافر الكثير من العمل لأولاد في التاسعة من عمرهم.

سألتني "مايك": "ماذا نفعل إذن لجنى المال؟".

فقلت: "لا أدري، ولكن، أترغب في أن تكون شريكي؟".

وافق "مايك"، وهكذا في صبيحة يوم السبت هذا، أضحي "مايك" شريك العمل الأول، وطفقنا طوال الصباح نختلق أفكاراً عن طريقة جنى المال، وأتى بنا الحديث في مناسبات عن ذكر "الفتية الهائنين" الذين يتمتعون بمنزل مثل "جيمي" على الشاطئ. ولقد سبب لنا هذا القليل من الأذى وإن كان هذا الأذى نافعا؛ إذ ألهمنا الاستمرار في التفكير في وسيلة لجنى المال. وأخيراً في ظهيرة هذا اليوم، لمعت بارقة ضوء في

## الفصل الأول

# الدرس الأول: الأثرياء لا يعملون

## لجنى المال

الفقراء وأبناء الطبقة الوسطى يعملون من أجل المال،  
أما الأثرياء فإمالم هو من يعمل من أجلهم.

طرحت على والدى سؤالاً: "أبى، هل يمكنك إخبارى كيف أصبح ثرياً؟".  
فتحى والدى الصحيفة المسائية جانباً سائلاً إياى: "ولم تريد أن تصير ثرياً يا  
بنى؟".

"لأن والدة جيمى كانت تقود سيارتهم الكاديلاك الجديدة اليوم، وقد كانوا ذاهبين  
إلى منزلهم الكائن على الشاطئ لقضاء عطلة نهاية الأسبوع هناك، وقد اصطحب  
جيمى معه ثلاثة من أصدقائه فيما لم يدعنا أنا ومايك، وقد أخبرونا بأننا لسنا مدعوين  
لأننا طفلان فقيران".

فيسألنى أبى غير مصدق: "أقالوا ذلك؟".  
فأجبت بنبرة يكسوها الحزن: "نعم قالوا ذلك".  
فهز والدى رأسه فى صمت، ودفع بنظراته معيدا إياها لمكانها فوق أنفه وعاد إلى  
قراءة الصحيفة - وظللت واقفا منتظرا الإجابة.

كان ذلك فى سنة ١٩٦٥، وكنت فى التاسعة من عمري. ويلمسة من لمسات  
القدر، ذهبى إلى المدرسة العامة ذاتها حيث يرسل الميسورون أبناءهم؛ حيث  
كانت مدينتنا فى الأساس قائمة على زراعة السكر، وكان القائمون على الزراعة  
هم وأصحاب النفوذ الآخرون من أهل البلدة من الأطباء وأصحاب الشركات  
والمصرفيين يرسلون أبناءهم إلى هذه المدرسة، والتي تمتد من الصف الأول الدراسى

لطالما عدت إلى قصيدة روبرت فروست المرة بعد المرة، ولقد كان قرار اختياري عدم الإنصات إلى والدي الحاصل على التعليم العالي قراراً مؤلماً، لكنه مثل قراراً تشكل ما بقي من حياتي.

ولقد بدأ تعلمي عن المال فور اتخاذي القرار إلى من منهما سأنصت، وتلقيت التعليم عن والدي الثرى طوال فترة ثلاثين عاماً حتى بلغت التاسعة والثلاثين، ثم توقفت فور أن أدركت أنني عرفت ما كان يحاول إقحامه في مجتمتي الغليظة واستوعبته.

يعد المال أحد أشكال القوة، لكن التعليم المالى هو القوة الأكبر من المال؛ فالمال يأتي ويذهب، ولكنك إن كنت تعلمت أشياء عن طبيعة المال، فلديك السلطان النافذ عليه وبوسعك تحصيل ثروتك، ولن يجدى التفكير الإيجابي وحده للمرء نفعاً، إذ قد ذهب غالبية الناس إلى المدارس ولم يتعلموا أبداً شيئاً عن طبيعة المال، ولهذا أنفقوا أعمارهم في العمل من أجل جنى المال.

وحيث إنني كنت في التاسعة حينما خطوت خطواتي الأولى، فقد كانت دروس والدي الثرى بسيطة. وعندما قيل وفُعل كل ما كان مطلوباً، كانت هناك ستة دروس وحسب تكررت عبر ثلاثين عاماً. ويدور هذا الكتاب حول هذه الدروس الستة، ولكنها بالبساطة نفسها التي علمني إياها أبى. لم يقصد بهذه الدروس أن تكون إجابات، وإنما خطوطاً إرشادية ستعينك وتعين أطفالك على المضي قدماً نحو الثراء بغض النظر عما يحدث في عالم تتزايد فيه التغييرات ويقل فيه اليقين.

## درس من روبرت فروست

روبرت فروست هو شاعري المفضل، ورغم أنني أحب العديد من قصائده، فإن قصيدته الأثيرة منها هي The Road Not Taken (الدرب المهجور)، وهي التي اعتدت الإنصات إليها كل يوم تقريبا.

### الدرب المهجور

دربان تفرقا في الغابة الفتية  
ولا يمكن أن أطرقهما معاً  
وحيدا وقفت هناك أفكر ملياً  
وتمعنت في أحدهما ما بلغت عيناي  
إلى أين أنثى في الغابة الفتية  
وأخذت الدرب الثاني أخيراً  
رأيت أنه أفضل طريق  
فعشبه كان نضراً جميلاً  
فلم تطأ قدم هذا الطريق  
فحينها لم أفكر كثيراً  
لأسلك درب الزحام العتيق  
فكلا الطريقتين كان أمامي  
وكان عليّ اتخاذ القرار  
طريق طويل مترامي الأطراف  
وآخر سهل كثير المسار  
سلكت الذي كنت فيه وحيداً  
فلا للتراجع ولا للفرار  
تمر السنون وأحكي حكاية  
قلبي الذي عاش دوماً جسوراً  
وكيف تغير مسار حياتي  
عندما سلكت الدرب المهجور.

روبرت فروست ( ١٩١٦ )



كرجل ثرى، وكان يعلق على أزمته قائلاً: "هناك فارق بين كون المرء فقيراً وكونه مفلساً؛ فالإفلاس أمر مؤقت، أما الفقر فأبدي".

أما أبى الفقير، فكان يقول: "لا يتملكنى الاهتمام بالمال"، أو "إن المال ليس شيئاً مهماً"، بينما كان أبى الثرى يقول: "المال قوة".

وقد لا نستطيع قياس قوة أفكارنا أبداً أو تقدير قوتها، لكنه أضحى جلياً لى كطفل أن

أكون واعياً بأفكارى وبالكيفية التى أرمز بها لنفسى  
فإننا نجتذب لأنفسنا ما نفكر فيه، فلقد لاحظت أن  
والدى الفقير كان فقيراً ليس بسبب قدر المال الذى  
كان يجنيه والذى - كان كبيراً - ولكن كان ذلك  
بسبب أفكاره وسلوكياته. وكفتى صغير عايش أبوين،  
أضحيت واعياً تمام الوعى بالحدز من معرفة أى  
الأفكار أعتقها لنفسى، وأى الأبوين أنصت إليه، هل

هناك فارق بين كون المرء  
فقيراً وكونه مفلساً؛  
فالإفلاس أمر مؤقت، أما  
الفقر فأبدي.

أنصت إلى الثرى منهما أم إلى الفقير؟

ورغم أن كلا الرجلين بالغ مبالغة عظيمة فى احترام التعليم والتعلم، فإنهما اختلفا  
فيما ارتأياه جديراً بالتعلم؛ فقد أراذنى أحدهما أن أدرس بجد وأنال درجات وأحصل  
على وظيفة لأجنى المال. لقد أراذ من الدراسة أن أصير محترفاً، أى أن أصير محامياً  
أو محاسباً أو أن أدرس لأحصل على الماجستير، أما الآخر فشجعنى على الدراسة  
لأصير ثرياً، ولأفهم طبيعة المال ولأتعلم كيف أجعله يعمل لصالحى. "إننى لا أعمل من  
أجل المال، بل المال هو ما يعمل لأجلى" تلك كلمات كان يرددتها على مسامعى مراراً  
وتكراراً.

وفى سن التاسعة، قررت أن أنصت أن أتعلم من والدى الثرى ما يقوله عن المال،  
وفى سعى هذا، اخترت ألا أنصت إلى والدى الفقير، وإن كان هو الحاصل على كل  
الدرجات الجامعية.



موقع فوركس عرب اون لاين  
<https://forexarabonline.com/>

كان أحدهما يشجع على الحديث عن المال والأعمال على مائدة العشاء، فيما منع الآخر الحديث عن المال ساعة الطعام.

كان أحدهما يقول: "عندما يأتى وقت المال، حاول اللعب فى الجانب الآمن، ولا تخاطر"، بينما كان الآخر يقول: "تعلم كيف تدير المخاطر".

لقد آمن أحدهما بأن "منزلنا هو استثمارنا الأكبر وأصلنا الأضخم" بينما آمن الآخر بأن "منزلى إنما هو التزام، وإذا كان منزلك هو استثمارك الأكبر، فأنت واقع فى مشكلة".

لقد سدد كلا الأبوين مستحقتهما فى وقتها - كل ما هنالك أن أحدهما بادر وسدد مستحقته مقدما، فيما سدها الآخر لاحقا.

لقد آمن أحدهما بأن الشركة أو الحكومة سترعاك وترعى حاجاتك، فُعنَى على الدوام بزيادة الراتب، وخطط التقاعد، ومنافع الرعاية الطبية، والإجازات المرضية وأيام العطلة وسائر تلك الزخارف؛ حيث كان متأثرا ببعض أقربائه الذين التحقوا بالجيش ونالوا خطط تقاعد ومستحقات لبقية حياتهم بعد خدمة استمرت لعشرين عاما. ولقد أحب فكرة منافع الرعاية الطبية والمزايا التى يتيحها الجيش لضباطه المتقاعدين، كما أحب نظام التثبيت الذى أتاحت له الجامعة، وبدت له فكرة الحماية التى تقدمها الوظيفة مدى الحياة - وكذلك المنافع الوظيفية - أكثر أهمية فى بعض الأحيان من الوظيفة ذاتها، فكان يردد: "لقد عملت باجتهاد فى الحكومة، وأستحق هذه المنافع".

أما الأب الآخر، فأمن بالاعتماد المالى الذاتى الكامل، وانتقد عقلية "المستحقات"، وكيف أنها أوجدت أناسا معوزين وذوى مركز مالى واهن، وكان يشدد على تحقيق الجدارة المالية.

كان أحدهما يكافح ليدخر قليلاً من الدولارات، فيما كان الآخر يبني الاستثمارات بسهولة. لقد علمنى أحدهما كيف أكتب التماسا مؤثرا يخولنى الحصول على وظيفة، بينما علمنى الآخر الصياغة الحسنة لخطط المال والأعمال لأخلق وظائف للآخرين.

إن كونى محصلة لأفكار أبوين مؤثرين، أتاح لى ملاحظة أثر توجيهين فكريين مختلفين على حياة صاحبيهما، فعلمت أن الناس حقا يشكلون حياتهم من خلال أفكارهم.

فعلى سبيل المثال، كان أبى الفقير يقول دوماً: "لن أحقق الثراء أبداً"، وقد أضحت تلك النبوءة حقيقة، أما والدى الثرى، فعلى الطرف الآخر، كان يشير إلى نفسه على الدوام بكونه ثرياً. كان يقول أشياء مثل: "إننى رجل ثرى، والأثرياء لا يفعلون هذا"، وحتى بعدما تعرض لأزمة مالية بكل ما تحمله الكلمة من معنى، استمر يشير إلى نفسه

عائلاتهم أو حكوماتهم؟ وما الذى سيحدث عندما تنفذ أموال الرعاية الطبية والأمان الاجتماعى؟ وكيف النجاة لأمة إن هى ظلت تترك تلقين أبنائها المعرفة المالية إلى الآباء، والذين هم فى طريقهم إلى الفقر، أو قد صاروا فقراء بالفعل؟

ولأننى عايشت أبوين ذوى نفوذ، فإننى تعلمت منهما معاً؛ فقد كان على التفكير فى نصيحة كل منهما، وفى خضم ذلك، اكتسبت بصيرة هائلة بما لأفكار المرء من تأثير ونفوذ على حياته. فعلى سبيل المثال، كان من عادات أحد أبويّ أن يقول: "ليس بوسعى القيام بذلك"، فيما امتنع أبى الآخر عن استخدام هذه الكلمات؛ حيث كان يصر على أن يقول: "كيف لى القيام بذلك؟"، فكانت مقولة أحدهما بمثابة تصريح عن نفسه، فيما كانت مقولة الآخر سؤالاً. كانت واحدة من هاتين المقولتين تكفيك عناء التفكير فيما تدفعك الأخرى إليه، وكان بوسع أبى الذى سيصير سريعاً إلى الثراء تفسير ذلك تلقائياً بأن يقول: "إن مقولة " ليس بوسعى القيام بذلك " تدفع عقلك تلقائياً إلى التوقف عن العمل، أما بطرحك السؤال "كيف لى القيام بذلك؟" فأنت تدفع عقلك إلى العمل". إنه لم يكن يقصد بذلك القول إن بوسع المرء القيام بكل ما يرغب به، بل كان متحمساً بشدة لإعمال العقل، والذى هو أقوى حاسب ألى فى العالم؛ حيث كان يقول: "إن عقلى يزداد قوة فى كل يوم لأننى أدفعه إلى العمل، وكلما ازداد قوة، ازداد ما أجنه من مال". فقد آمن بشدة أن قول المرء "ليس بوسعى القيام بذلك" يمثل علامة الكسل العقلى.

ورغم أن كلا الأبوين قد عمل بكد، فإننى لاحظت أن أحدهما يخلد عقله إلى النوم ساعة يفكر فى المال، فيما كان أحدهما يدفع به ذلك إلى العمل، فتمثلت النتيجة طويلة الأجل لهذا فى أن أحد الأبوين قد تنامت قوته المالية، فيما وهنت عند الآخر. وليس ثمة اختلاف كبير فى هذا عن ذهاب شخص إلى صالة الجيمز ليتدرب بانتظام فى حين يضطجع الآخر أمام التلفاز؛ فالتدريب الجسدى الملائم يزيد من فرص بلوغ الصحة البدنية، والتدريب العقلى يزيد من فرص جنى الثروة، فيما يخفض الكسل من فرص تحقيق أى من الصحة أو الثروة.

لقد كان لأبويّ اتجاهان فكريان مختلفان: إذ رأى أحدهما أن على الميسورين سداد المزيد من الضرائب لمساعدة أولئك الأقل حظاً، فيما كان الآخر يقول: "تعاقب الضرائب أولئك الذين ينتجون، وتكافئ أولئك الذين لا ينتجون".

كانت نصيحة أحدهما: "ادرس بجد لتجد شركة جيدة تعمل بها"، بينما كانت نصيحة الآخر: "ادرس بجد حتى تجد شركة جيدة فتشترىها".

كان أحدهما يقول: "أحد أسباب عدم بلوغى الثراء هو أن لدى أطفالاً"، أما الآخر فكان يقول: "السبب الذى لا بد لأجله أن أبلغ الثراء هو أن لدى أطفالاً".

أضحى ثريا بعد، كما لم يكن الأب الفقير قد صار فقيرا؛ فقد كان كلاهما فى بدايات مسارهـما، وكان كلاهما يكافح مع ماله وعائلته، لكن كليهما كانت له وجهة نظر مختلفة عن المال.

كان أحدهما يقول على سبيل المثال: "حب المال رأس كل خطيئة"، فيما يقول الآخر: "قلة ذات اليد هى رأس كل خطيئة".

وكشاب صغير، كان وجود أبوين قويين - كلاهما ذو تأثير كبير على شخصيتى - شيئا صعبا؛ فقد رغبت أن أكون فتى صالحا وأن أنصت، لكن الأبوين لم يكونا يقولان الأشياء ذاتها، كما أن التناقض فى وجهتى نظريهما - وخاصة حين يتعلق الأمر بالمال - كان متطرفا للغاية، فنشأت فضوليا متأثرا بكليهما، وقد بدأت أفكر فترات طويلة فيما كان كلاهما يقوله.

كنت أقضى الكثير من الوقت متمعنا وسائلا السؤال ذاته: "لم قال الرجل ما قال؟"، ثم طارحا السؤال نفسه عما قاله أبى الآخر. ومع أنه كان من الأسر لى كثيرا القول ببساطة: "نعم، قد أصاب فيما قال، فأنا أتفق مع هذا"، أو أن أرفض ببساطة وجهة نظر أحدهما قائلًا: "إن الرجل العجوز لا يعرف ما يتكلم عنه"، إلا أن مرافقتى لأبوين أحببتهما قد دفعتنى إلى أن أخلص فى اكتساب طريقتى الخاصة فى التفكير، وقد أضحت عملية اختيارى لنفسى أكثر قيمة على المدى الطويل مما لو كنت قد قبلت ببساطة إحدى وجهتى النظر أو رفضتها.

إن أحد الأسباب التى تدفع بالأب الثرى إلى مزيد من الثراء وبالأب الفقير إلى مزيد من الفقر وبالأب المنتمى إلى الطبقة الوسطى إلى مزيد من المعاناة مع الديون، هو أن موضوع المال يبدأ طرحه للتعليم فى المنزل، وليس فى المدارس؛ فغالبيتنا تلقى معرفته عن المال من أبويه. ما الذى يسع أبأ فقيرا أن يخبر به ابنه عن المال؟ سيقول له: "ابق فى المدرسة وادرس بجد"، ثم قد يتخرج الطفل بدرجات ممتازة، لكنه سيتخرج بعقلية ومعرفة مالية ضحلتين؛ تلقى مفرداتها فيما كان صغيرا.

وللأسف لم نكن ندرّس المال فى مدارسنا؛ فالمدرسة تركز على المهارات المدرسية والمهنية، وليس على المهارات المالية؛ وهذا ما يفسر لماذا قد يعانى المصرفيون والأطباء والمحاسبون الذين نالوا درجات ممتازة فى الدراسة ماليا طوال حياتهم. إن ديوننا القومية المتزايدة ترجع بقدر كبير إلى السياسيين ريفعى التعليم وإلى المسؤولين الحكوميين الذين يتخذون القرارات المالية بخلفية ضئيلة أو معدومة عن المال.

واليوم أتطلع أحيانا إلى الألفية الجديدة وأساءل ما الذى سيحدث عندما يكون لدينا ملايين من الناس الذين يحتاجون إلى عون طبى ومالى؟ هل سيصيرون عائلة على

مقدمة

## الأب الغنى والأب الفقير

لأنه كان لدى أبوان، فقد أتيح لي الاختيار

بين وجهتي نظر متناقضتين: إحداهما

لرجل غنى، والأخرى لرجل فقير.

كان لي أبوان، أحدهما ثرى والآخر فقير: أحدهما صاحب تعليم رفيع وذكاء، وحاصل على درجة الدكتوراة، وكان قد أنهى دراسته البالغة أربع سنوات فى أقل من سنتين، ثم ذهب ليلتحق بجامعة ستانفورد ثم جامعة شيكاغو ثم جامعة نورثويسترن ليتم دراساته العليا، وكانت جميعها منحا دراسية كاملة تدور حول موضوع التمويل، أما الأب الآخر، فلم يتم صفة الثامن قط.

كان كلا الرجلين ناجحاً فى مجاله، عاملا بجهد طوال حياته، وجنى كلاهما دخلا مرتفعا. أما أحدهما فظل يكافح ماليا طوال حياته، فيما أضحى الآخر أحد أثرى الأثرياء فى هاواى. وقد مات أحدهما تاركا لعائلته عشرات الملايين من الدولارات ومؤسسات خيرية واحدى دور العبادة التى بناها، فيما خلف الآخر وراءه ديونا مستحقة السداد. كان كلا الرجلين قويا وصاحب شخصية وتأثير، وقد قدم لي كلاهما نصيحة، وإن اختلف محتواها؛ إذ آمن كلا الرجلين بشدة بالتعليم، لكنهما لم يزيكيا لي مسار الدراسة نفسه.

فلو كان لي والد واحد فقط، لكنت قد قبلت أو رفضت نصيحته، لكن وجود أبوين ينصحاننى قد ترك لي الخيار ما بين وجهتي نظر متناقضتين: إحداهما لرجل غنى، والأخرى لرجل فقير.

وبدلا من قبول إحداهما أو تركها ببساطة، وجدت نفسى أمعن فى التفكير والمقارنة، ومن ثم الاختيار لنفسى. ولقد تمثلت المشكلة حينها فى أن الرجل الثرى لم يكن قد

نقدم لك افضل شركات التداول المرخصة من الهيئات الرقابية

شركة exness من عام 2008 ، تراخيص قوية أهمها الترخيص البريطاني ، سحب و ايداع فوري بدون عمولات ، حسابات متعددة اسلامية بدون فوائد تبييت, سبريد معتدل ومنخفض

**فتح حساب إسلامي في شركة Exness**

**<https://one.exness-track.com/a/sst5buui>**

---

شركة XS الاسترالية من عام 2010، ترخيص استرالي ، حسابات اسلامية متعددة بدون فوائد تبييت سحب و ايداع بدون عمولات سحب في دقائق معدودة سبريد معتدل ومنخفض

**فتح حساب إسلامي في شركة XS**

**<https://my.xs.com/ar/links/go/57>**

---

شركة FBS من عام 2009 تراخيص قوية منها الترخيص القبرصي وحسابات اسلامية متعددة سحب و ايداع في دقائق سبريد معتدل ومنخفض

**فتح حساب إسلامي في شركة FBS**

**<https://fbs.partners?ibl=151942&ibp=570901>**

---

شركة IcMarkets الاسترالية من عام 2010 ، ترخيص استرالي ، حسابات اسلامية متعددة سحب و ايداع بدون عمولات سبريد معتدل ومنخفض

**فتح حساب إسلامي في شركة IcMarkets**

**<http://www.icmarkets.com/?camp=26059>**

---

شركة NSFX من عام 2011 ، تراخيص الاتحاد الأوروبي ، حسابات اسلامية وسائل متعددة سحب و ايداع بدون عمولات سبريد معتدل ومنخفض

**فتح حساب إسلامي في شركة NSFX**

**<https://nsfx.co/r/E82>**