



الأب الغني، الأب الفقير... ملخص متكامل ومناقشة

إعداد: مبارك الطيبي

هذه محاولة متواضعة لتلخيص وعرض مجموعة من الأفكار وردت في كتاب "الأب الغني، الأب الفقير، ما يُعلّمه الأثرياء ولا يُعلّمه الفقراء وأفراد الطبقة الوسطى لأبنائهم عن المال" للكاتب الأمريكي ذو الأصول اليابانية روبرت تي كيوساكي أو "كيوزاكي" والمولود سنة 1947 ومؤلف عدد مهم من الكتب ومؤسس عدد من الشركات والمحاضر المشهور وخاصة في التنمية البشرية والطرق والوسائل التي تساعدك كي تصبح من الأثرياء .

طبع الكتاب أول مرة بالولايات المتحدة الأمريكية سنة 2000 باللغة الانجليزية وترجم إلى العديد من اللغات منها اللغة الفرنسية والعربية، وهو دروس عملية مُستفادة من الخبرة النظرية والعملية للكاتب المثير للجدل روبرت وخبرته الشخصية في اكتساب ثروة هائلة جعلته يتبوأ مكانة الصدارة في عالم الأموال.

لماذا هذه المحاولة ؟

لعل أهم أمر في الحياة اليومية للناس اليوم وفي ظل هذا العالم الذي يموج بالتصورات المادية البحتة والذي تنكر في المقابل لعدد من القيم الأخلاقية والمعنوية هو العمل على تعلم الطرق والسبل الكفيلة باكتساب المال أو الثروة وكيفية المحافظة عليها وتعلم الاقتصاد في الاستهلاك اليومي للأسر والعائلات، إلى جانب الحصول على خبرة مهمة في عالم المال والأعمال أو المشاريع المدرة للدخل من أجل الخروج من التبعية المالية.

فالعديد من الخريجين اليوم – أصحاب الشواهد العليا - يكتفون بالانتظار في طوابير العاطلين أو المعطلين عن العمل، ديدنهم الوحيد العتاب ولوم الدولة التي سهرت على تعليمهم منذ صباهم وحتى تخرجهم من غير أن تعمل على توفير مناصب أو وظائف يندمجون فيها مع سوق الشغل...

المعلومات التي يقدمها هذا الكتاب مهمة لكل شخص يطمح في البدء في اكتساب المال والثروة، كما أنه مهم أيضا للذين يشتغلون مع الدولة في مناصب مختلفة

لكي ينمون من ثرواتهم و إغناء رصيدهم المالي دون التفكير في مغادرة تلك المناصب أو الوظائف.

### وصف الكتاب:

كتاب " الأب الغني ، الأب الفقير " جاء في 10 فصول تتمحور حول 6 دروس يزعم الكاتب على أنها قادرة على تعليم المرء الطرق والسبل الكفيلة بتسخير المال لكي يعمل عنده لا أن يظل هو يعمل عنده طوال حياته، وهي الفكرة التي كررها الكاتب العصامي روبرت تي كيوزاكي أكثر من مرة باسطة للكيفية التي يحصل بها هذا الأمر.

- ✓ الدرس الأول: الأثرياء لا يعملون لجني المال.
- ✓ الدرس الثاني: لماذا يجب تدريس الثقافة المالية؟
- ✓ الدرس الثالث: اعتن بعملك الخاص
- ✓ الدرس الرابع: تاريخ الضرائب ونفوذ الشركات
- ✓ الدرس الخامس: الثري يبتكر سبل الحصول على المال
- ✓ الدرس السادس: ليكن عمك بهدف التعلم لا جمع المال

كثير من الناس بالرغم من الراتب الشهري المرتفع إلا أنه يعيش في ضائقة خائفة ومستمرة طيلة حياته ويتساءل دائما عن الحل أو المنقذ الذي سيخرجه من هذه الحالة المزرية ويؤمل النفس في زيادة مرتقبة أو علاوة ،ولكن لن تتحسن حالته حتى ولو تمت هذه الزيادة أو تلك العلاوة لأنه بكل بساطة لم يفهم قواعد التعامل مع المال والتي – للأسف الشديد - لا تدرس في مدارسنا اليوم بل لا تتعلم إلا من خلال الاحتكاك اليومي مع الحياة وكذلك من خلال حضور الدورات التي تنظم في هذا الشأن والتي يوظرها متخصصون في مجال المال والأعمال أو عن طريق تتبع دروس متخصصة على الشبكة العنكبوتية.

ومن أولى تلك القواعد وأهمها على الإطلاق: ليس المهم كيف تجني المال ولكن الأهم من ذلك كله هو كيف تحافظ على ذلك القدر من المال لمدة أطول عندك، كيف تحافظ على ما جنيت من مال .. فأغلب الناس يكد ويجتهد في الحصول على المال ولكن وبأسرع مما يتصور يفقد ذلك المال وفي أشياء في كثير من الحالات هي من التحسينيات وليس حتى من الكماليات بله الحاجيات ...ومن تجليات ذلك ظهور عبارات من قبيل :

(اللي جابو النهار كيديه الليل أي ما حصل عليه من أموال خلال النهار يثم صرفه بالليل وبالتالي يصبح في الغد صفر اليدين لا يملك شيئا)

(ما عندناش ما خاصناش وهي عبارة تستعمل زورا وبهتاناً للدلالة على القناعة ولكنها في واقع الامر دليل قاطع على التواكل وعدم الحرص على اكتساب المال )  
والعبارات كثيرة في هذا المجال تستعمل من أجل صرف الهمم إلى غير اكتساب المال وامتلاك الثروة .(وليس المقام هنا من اجل حصرها وإنما تكفي الإشارة إليها فقط)

عدد كبير من الناس يقر منذ البداية أنه ليس بوسعهم القيام بذلك أي لا يقدر ولا يستطيع المحافظة على ما اكتسب من مال... في الوقت الذي كان عليه أن يسأل نفسه بطريقة أكثر ايجابية : كيف يمكنني القيام بهذا الأمر؟ بحيث أن مقولة ليس بوسعني القيام بذلك أو ليس في مقدوري فعل ذلك تدفع العقل الباطني تلقائياً إلى التوقف عن العمل أو البحث أو السعي لهذا الأمر في حين إن مقولة "كيف يمكن أن افعل ذلك " تجعل العقل لا يتوقف عن البحث عن الطرق والسبل التي يمكن بواسطتها أن يصل إلى مبتغاه وهدفه الذي يرغب الوصول إليه ألا وهو جني المزيد من المال والمحافظة عليه..

ثم إن العقل يزداد قوة في كل مرة تدفعه إلى العمل لا إلى الخمول والركود، فكلما ازداد هذا العقل قوة ازداد ما تجنيه من مال.. والتدريب العقلي كالتدريب الجسدي فالأول نتيجه هو الحصول على المزيد من المال في حين أن الآخر تحصل معه على مزيد من القوة والصحة الجسدية، وهذه قاعدة ذهبية يمكن الاستفادة منها في جميع الميادين وليس في جمع المال فحسب .

ومن الأفكار الشائعة والأساسية أيضاً في حصولك على الثراء أن تجعل قاعدة أصولك ( رأسمالك ) ثابتة ومستقرة على أساس مثنى ويمكن أن تكون مصدراً للحصول على أرباح بفضلها لا أن تكون عاملاً يمتص لك جزءاً من راتبك الشهري ومن هنا فإن الأغلبية العظمى من الناس تعتقد أن الحصول على منزل جيد يعتبر من الأصول أو الرأسمال الشخصي وهذا مجرد وهم لا يستقر مع التوضيحات الآتية :

المنزل الجيد يحتاج إلى أموال تصرف عليه وبشكل مستمر ودائم من ماء وكهرباء وإصلاحات هنا وهناك فهو بهذه الصورة يعد من الالتزامات شأنها في ذلك شأن القرض الذي أخذته لبناء هذا المنزل والذي تسدده عبر أقساط قد تصل إلى عشرين سنة وأنت تسدد ذلك المبلغ، أما لو كان هذا المنزل تسكن في جناح منه وتخصص جناح آخر للكراء إما لفائدة الطلبة أو أسر تزوجت حديثاً فحينها فقط يمكن أن تعد المنزل من الأصول وليس من الالتزامات إذا كان المبلغ المستخلص

من الكراء يفوق ما تصرفه عليه ويبقى مبلغا محترما فائضا عن كل تلك الحاجيات، ولتبسيط الفكرة : فالأصول هي الأشياء (العقارات، المحلات التجارية، براءة اختراع، الملكية الفكرية...) الأشياء التي تجعل المال يلج إلى جيبك ( المداخل)، أما الالتزامات فهي الأشياء التي تجعل المال يغادر جيبك إلى جيوب الآخرين (المصاريف) ويمكن أن ندرج هنا الضرائب والفوائد والرسوم والإصلاحات بل والاستهلاك أيضا.

فالحقيقة التي يؤكد عليها الكاتب ويكررها كثيرا هي "أن كسب المال من الوظيفة لوحدها لن يحقق الحرية المالية ولا الثراء الفاحش أبدا " ، فالأثر ياء تصبح عندهم مهارة اكتساب الأموال سليقة فطرية مستبعدين دائما الخوف من حياتهم المالية بحيث أن الخوف الزائد وقلة الثقة بالنفس يحطان من تفوق المرء ، فهناك عدد كبير من الطلبة تكون لديهم الإجابة المقتنعة ولكنهم يفتقدون الشجاعة الكافية للتعبير عنها ولا يشعرون بالندم إلا بعد أن يسبق إلى الإجابة طالب جريء فعندما يتعلق الأمر بالمال فإن اغلب الناس تفضل خوض اللعبة من جانبها الآمن، وهي هنا الحصول على وظيفة و انتظار الراتب الشهري، فأغلب الناس لا يرى سوى حل واحد وأوحد ألا وهو العمل الشاق أو الادخار أو الاقتراض، ولا يفعل شيئا لكي يهرب من سباق الجردان.

فعليك أن تصنع مستقبلك بيدك وبإمكانك أن تتعلم كيف تجني المال بدلا من الكدح في العمل عن طريق الوظيفة ولكن هنا أن يجب أن تعلم معرفة سر المال الذي هو في الأساس ليس شيئا حقيقيا.

فالعصر الحالي يستخدم فيه الناس عقولهم للحصول على المال أكثر من استخدام أجسامهم، ولذلك فأعظم أصل يحوزه الإنسان اليوم هو الذكاء.

ومن الأفكار الجيدة والسهلة التطبيق لإتماء المال هي ادخار جانب من المال شهريا بحيث يصبح في غضون مدة زمنية معينة (40 سنة) ستصبح من أصحاب الملايين، فهذه الفكرة جيدة التطبيق ولكن الأهم منها هو التفكير في تنمية هذا المبلغ المدخر سنويا لكي يحقق لك هو بدوره ثروة مالية، فالذكاء المالي يجعلك تبتكر سبل جني المال و حمايته والبحث عن الفرص المتاحة التي تملأ خزانة الأصول لديك ، فالاستثمارات تأتي وتذهب والسوق تزدهر وتركد والاقتصاد يسوء ويتحسن ولكن فرصة العمر تواتيك طوال حياتك لكن اغلبنا لا يبصرها أبدا.

ومن النصائح الجيدة التي يمكنك العمل عليها وهي أن تبقي نفقاتك متواضعة حتى ولو أصبحت ثريا وأن تسعى دائما إلى تحسين وضعيتك المالية. وتذكر دائما أن الفرص العظيمة لا يمكنك أن تراها بعينيك بل سيرها عقلك وأن عالم العقارات قد يكون منطلقك نحو الثراء لاستقراره وبطء التقلبات التي يعرفها.

### الخطوات العشر نحو الثراء :

- ❖ قوة الروح
- ❖ قوة الاختيار
- ❖ قوة الترابط
- ❖ قوة التعلم السريع
- ❖ قوة الانضباط الذاتي
- ❖ قوة النصيحة
- ❖ قوة نيل شيء مقابل بذل لا شيء
- ❖ قوة التركيز
- ❖ قوة الأسطورة
- ❖ قوة البذل

ولتعلم جيدا أن الخوف من الخسارة لا يمكن أن يزيد من نسبة الأرباح بل تمتع بحياتك فكما أن هناك المكاسب والأرباح فإن هناك الخسائر والهزائم في نفس الوقت، وخير لك أن تسير وأنت تتعثر من أن تظل جامدا في مكان معين مخافة السقوط فلا يمكن أن تتعلم ركوب الدراجة الهوائية من غير أن تحصل على نوبات على ركبتيك أو حتى على وجنتيك، تيقن جيدا أن الفشل جزء لا يتجزأ من هذه الحياة فلا تنتظر أن تحصل دائما على النجاح بل تتوقع الفشل أيضا وضع له حساباته.

أنت محتاج إلى أن تتعلم مهارة العثور على الفرص التي يغفل عنها سواك، ومهارة تنمية المال ومهارة إدارة الأذكياء إن رمت الحصول على الثروة، والوصول إلى القمة، فالموهبة وحدها لا تكفي بل لا بد من التعلم والتدريب، فلذلك فهو لاء الموهوبون لا يجنون من المال إلا الشيء القليل من المال.

فلا مناص إذا من التعليم إذا أردت أن تصبح ثريا لذلك فمن الذكاء المالي أن تتعلم المحاسبة وطرق الاستثمار وأحوال السوق إلى جانب الإلمام بقانون البلد الذي أنت فيه، تعلم أيضا العلاقات العامة وكيفية التواصل مع الآخرين.

فالجوس ليلا أو في أيام العطل أو في نهاية الأسبوع خصصها للكتابة المنضبطة في موضوع محدد المعالم أو كتابة رواية متخيلة أو قصة، قد يكون مناسباً لك بان تصقل موهبتك لتصبح كاتباً أو روائياً أو أديباً.

ومن الكتب المثيرة للجدل والتي أسالت الكثير من المداد على صفحات الجرائد الأمريكية والكثير من المناقشات والانتقادات، والتي نشرها كيوزاكي كتاب:

## **IF YOU WANT TO BE RICH AND HAPPY D'ONT GO TO SCHOOL**

من عنوان الكتاب يتضح أن المؤلف سيقول لك بأن تتوقف عن الدراسة وتتجنب التعليم إن أردت أن تصبح غنياً ولكن كيوزاكي يعد من المؤيدين للتعليم والتعلم ويؤمن بضرورة وجوب إصلاحه.

كانت الفكرة الذائعة الصيت: في سوق العمل أو المدرسة هي فكرة التخصص فالأطباء إذا أرادوا الثراء فإنهم يتخصصون في طب الأطفال أو طب تقويم العظام أو حتى طب العيون والأمر ذاته بالنسبة للمحاسبين والمهندسين والمحامين والطيارين وسائر الوظائف، لكن الكاتب يرى غير ذلك بحيث يدعو إلى أن تحاول أن تتعلم كل شيء حتى ولو لم تستطع أن تلم بكل شيء: اعمل في قسم المحاسبة، اعمل في الحافلة، اعمل في البناء، اعمل في مجال المبيعات والحجز الفندقي والتسويق، جالس المصرفيين والمحامين والمحاسبين والسماسرة، حاول أن تلم بكل شيء فذلك سيفيدك في حياتك .

فالجزء الأصعب في إدارة شركة ما هو إدارة الناس فما لم تكن قائداً ناجحاً فسيغدر بك الناس، تعلم كيف تطرد خجلك واحتك بالناس، تعلم كيف تتغلب على خوفك من قرع الأبواب ومن الرفض.

مقولة قديمة " إن الموظفين مجرد إفلاس مقنع "

نظرية أخرى تقول " إن الموظفين يعملون بأقصى ما بوسعهم كي لا يطردوا من مؤسساتهم فيما يدفع لهم أصحاب العمل أقل مما يستحقونه حتى لا يتركوا أعمالهم "

أغلب العاملين لا يحققون أي تقدم في حياتهم العملية إذ يتبعون ما تعلموه من قبل " حصلوا على وظيفة آمنة " ويركزوا على أعمالهم لقاء مقابل ومنافع تفيدهم على المدى القصير لكنها تمثل لهم كارثة على المدى البعيد.

حينما يجد نفسه لا يملك مالا كافيا يعيش منه بعد تقاعده فبوسعه حينها أن يطلق على رأسه رصاصة الرحمة (هذا تصور ليبرالي محض لا يتماشى أبداً مع تعاليم الإسلام)

وبالتالي تنطبق مقولة "ليس بوسعك تعليم كلبك العجوز حيلة جديدة" على أغلب هؤلاء الذين لا يعملون على تطوير آليات حصولهم على المال.

بل هناك ملاحظة أساسية في دنيا الناس أن العديد من الموهوبين فقراء، فقراء مالياً أو ما يجنونه من مال هو أقل بكثير مما يستحقونه بالفعل.

ومن المهارات الإدارية التي يصل بها المرء إلى مراتب النجاح هناك :

أ - إدارة التدفق النقدي

ب - إدارة النظم

ت - إدارة الناس

- إلى جانب أهم مهارة يمكن الاستفادة منها وهي مهارات البيع وتفهم طرائق التسويق لأنها تخول لك القدرة على الاتصال والتواصل مع قدر كبير من الناس، وهؤلاء الناس هم إما عملاء أو موظفين أو رئيسك في العمل أو رفيقك في الحياة أو احد أبنائك

فقبل السعي لكسب المال اسعى بكل جهدك لاكتساب المعرفة المالية

المهارة المطلوبة لتحقيق النجاح في الحياة بصفة عامة هي مهارة الاتصال والتواصل مع الآخر والعمل على ترقيتها بشكل مستمر ودائم، كما ينصح مؤلف كتاب "الأب الغني، الأب الفقير..." إلى ضرورة اكتساب معرفة كل شيء ولو بنسب قليلة فأنت مطالب بأن تتعلم طرق ووسائل البيع وطرق التفاوض والمحاسبة وغيرها من التخصصات التي ستكون محتاجاً إليها في عالم المال والثراء وبالتالي العمل مع أناس أكثر ذكاء منك أو العمل على جمع الأذكياء للعمل معاً كفريق واحد وهو ما يسمى بتعاون الاختصاصات الفنية

ومن المهارات المستعصية على أغلب الناس هناك مهارة البيع والتسويق

فبذل المال هو سر العائلات الأكثر ثراءً فالذي يأتيك المال عليك أولاً أن تبذله بسخاء وهذا سر نجاح مجموعة من المنظمات العالمية والمؤسسات المالية

الفاحشة الثراء ، مؤسسة روكفلر وفورد وغيرها فالكل يعمل بهذا الشعار "ابدل لتأخذ في المقابل"

التغلب على الخوف:

لا احد يحب خسارة المال ولا وجود لشخص ثري لم يسبق له أن خسر المال ولو مرة واحدة وفي المقابل هناك عددا كبيرا من الفقراء من لم يخسر يوما وطيلة عمره ولا درهما واحدا، فالذي لا يحاول لا يمكن أن يخطأ ولكنه سيضل طوال حياته ثابتا في نفس المكان وبنفس المستوى المادي وفي نفس الطبقة الاجتماعية التي وجد نفسه فيها ، فإذا كنت تمنى النفس على الثراء فأنت محتاج إلى أن تطرد الخوف من الخسارة من قاموس حياتك اليومية فقد تخسر اليوم مبلغا ماليا كبيرا ولكن في المقابل ستكتسب آليات التعامل مع المال حتى تحرص في المرة القادمة عدم خوض نفس التجربة بنفس الطريقة التي خسرت بها في المرة الفائتة وبالتالي ستتعلم كيفية التعامل مع الخسارة أو الفشل، وهذا ما قد يحول مسار حياة الإنسان نحو الاتجاه الصحيح، وينطبق هذا على كل شيء في الحياة وليس على المال وحده.

فلا بأس بأن يعتربك شيء من الخوف ولا بأس أيضا بأن تشعر في بعض الأوقات بشئ من الجبن ، فالإنسان قد يكون بطلا في شيء وجبان في شيء آخر، فليس ثمة شخص سوي من يحب الخسارة على الإطلاق، فالخسارة إلهام للراغبين في الربح من أجل إبداع وسائل جديدة لتفاديها في حين تعد عنصر إحباط وفشل وتوقف للفاشلين الخاسرين، فأنت عندما تدخل عالم المال والاستثمار فلا يمكن أن يكون طريقك مفروشا دائما بالنجاح وتحقيق الثروات دون أن تعثر في طريقك على مطبات الخسارة ولكن تعلم كيف تنهض من جديد عند السقوط فلا أحد يستطيع أن يسير لمدة أطول دون أن يحصل معه عنصر من عناصر السقوط ثم لا احد يرغب من تلقاء نفسه في السقوط والخسارة ولكن الأخطر من ذلك هو أن يضل الإنسان في المكان الذي سقط فيه إلى جانب أن الذي لا يمكن أن يحصل معه أي سقوط أو خسارة هو الذي يضل واقفا في مكانه من غير حركة متجمدا طول الوقت فهذا هو الوحيد الذي سوف لن يخسر طول حياته، وإن كان في حقيقة الأمر قد خسر بالفعل فرصا كثيرة كانت قادرة على أن تجعله من أصحاب الثروة.

لذلك وجب على المرء التغلب على الخوف والتغلب على سخرية الآخرين المريرة، فقد يصفونك بأنك لا تملك مهارات كافية وكذلك أنك لست ذكيا جدا



فالمستثمر الذكي يعلم في قرارة نفسه و من خلال حدسه المالي أن الأوقات التي تبدو سيئة للغاية ومتأزمة جدا هي في الواقع أفضل الأوقات لجني الأرباح فما عليك إلا أن تكون رجلا شجاعا وصلب العزيمة ولا يأبه للخسارة وضياع الأموال.

ومن الأمثلة المؤسفة جدا:

مثال الموظف الذي يكد في عمله ليجمع المال والثروة ويجتهد بكل السبل ليوفر الرفاهية لزوجته وأطفاله فتراه يقضي الساعات الطوال في مكتبه ثم يحضر عمله معه إلى منزله في العطل نهاية الأسبوع والأعياد ثم يرجع إلى منزله ذات يوم ليجده خاويا فقد رحلت عنه زوجته وأطفاله لقد كان يعلم بوجود منغصات بينه وبين زوجته لكنه بدلا من أن يبادر بإصلاح ما بينهما ظل منشغلا بعمله فانهار أداؤه في عمله وخسر وظيفته وأسرته في النهاية...

هناك أناس لم تسمح لهم انشغالاتهم المتعددة برعاية ثروتهم وتنميتها ورعايتها حتى تصل إلى مستويات جيدة تمنحهم التواجد مع أصحاب الثروات الضخمة، وقد تكون من بين تلك الانشغالات طبيعة العمل الذي تزاوله أو العناية بشؤون أطفالك ومتطلباتهم المادية والاجتماعية، وقد تكون انشغالات من قبيل مشاهدة التلفزيون أو الصيد بأنواعه المتعددة أو حتى لعب الجولف أو التنس وهذا كله يشكل عنصرا أساسيا في تقاعسك عن خلق قاعدة مهمة جدا من الثروة التي ستكدها في ميزان أصولك المالية

ومن الأفكار المثيرة لمؤلف كتاب "الأب الغني الأب الفقير" دعوته إلى التحلي بالقليل من الجشع والتلف وراء الكسب وأن تضع دائما الثروة والمزيد من الثروة نصب عينيك و أن تجرب الأشياء الجديدة والمثيرة في نفس الآن.

ويبرر هذه الفكرة : فبدون القليل من الجشع لن تكون هناك رغبة في أن تنال شيئا أفضل ولا لتصير إلى الأحسن، فنحن لا نذهب إلى المدرسة ولا نجتهد في تحصيل دروسنا سوى رغبة في أن نكون الأفضل رتبة وتفوقا على أقراننا و أبناء جيراننا...

فالعلاج الفعال للكسل والخمول والترهل الحركي هو القليل من الجشع، ونؤكد على عبارة القليل من الجشع لأن الجشع الزائد فمثله مثل أي شيء مبالغ فيه قد يكون ضارا، وقديما قيل كل شيء زاد على حده انقلب إلى ضده.

ثم "عليك بإتباع ما يمليه عليك ضميرك لصوابه فسوف تكون عرضة للنقد على أية حال، وسوف تلاحقك لعنات الناس إن أقدمت على شيء، كما ستلاحقك لعناتهم إن أنت أحجمت عنه" مقتبسا هذه المقولة من "اليانور روزفلت".

ومن النصائح التي يقدمها الكاتب أيضا: حاول التغلب على العادات السيئة :

سدد التزاماتك تجاه نفسك أولا قبل أن تسدد التزاماتك تجاه الآخرين فعندما أسدد ما علي لنفسي أولا فأشعر بضغط شديدة تدفعني إلى البحث عن صور أخرى من الدخل هذه الضغوط هي التي تدفعك إلى المزيد من الاجتهاد في العمل وتجبرك على التفكير ..الخوف من الدائنين هو ما يحفزك إلى الجد والاجتهاد من أجل تسديد ما في ذمتك تجاههم، دعونا نبسط الفكرة أكثر: أنت في حاجة إلى أخذ عطلتك السنوية وما يتطلبه ذلك من مال من أجل الاستمتاع أنت وعائلتك، وفي نفس الآن سيحل تاريخ تسديد الضرائب، هنا الحل البسيط والبعيد عن كل المغامرات هو أن تلغي عطلتك السنوية والتي كانت تنتظرها العائلة منذ مدة وقد وضعت الترتيبات اللازمة لذلك وتسدد الضرائب بالأموال المخصصة لهذا الغرض، لكن صاحب " الاب الغني، الأب الفقير..." له رأي آخر وهو أن تسدد التزاماتك نحو نفسك أولا أي خذ عطلتك وانطلق بعائلتك إلى الوجهة التي حددتموها سابقا، فأنت في طريقك قد يلوح لك عقارا للبيع أو منزلا قديما أو غير ذلك هناك يمكنك أن تعقد صفقة مالية من خلال إقتنائك لذلك العقار أو ذلك المنزل القديم ومن خلال إجرائك لمكالمة هاتفية بأحد عملائك يمكن أن تبيع ذلك العقار بمبلغ قد يتخطى المبلغ المخصص لسداد ديونك اتجاه الغير، صحيح قد تشعر بضيق شديد أو ضغوط من كل جانب ولكن ذلك سيولد لديك رغبة ملحة في الخروج من هذا الوضع المتأزم وبالتالي سيجعلك تبتكر وسائل و طرق للحصول على المال.

هناك أيضا نقطة مهمة في سبيل الحصول على الثروة وهي : التغلب على الكبر ف"ما أعرفه يعود علي بالمال أما ما أجهله فهو الذي يفوت علي جني هذا المال، والكثير من الناس يعمدون إلى الكبر إخفاء لجهلهم، فعندما تدرك أنك جاهل بأمر ما عليك أن تشرع بتعليم نفسك هذا الأمر إما عن طريق شخص ملم بالموضوع أو أن تقرأ كتابا أو حتى كتبا في الموضوع ذاته، أو متابعة دورة تكوينية مخصصة لذلك مدفوعة الأجر، المهم أن تخرج بكل الوسائل المتاحة للخروج من خانة الجهل والوصول إلى خانة المعرفة ولما الإلمام بذلك الموضوع.

من المقولات التي تدفع إلى التفاؤل والإيجابية في الحياة مقولة "يوجد ذهب في كل مكان " ولكن ليس كل الناس مؤهلين لرؤيته والاستفادة منه، فالأمر يتطلب أحيانا القليل من المخاطرة والكثير من التعب والإصرار للحصول عليه ، الأمر أشبه بركوب الدراجة الهوائية ،حيث تعاني في البداية قليلا ثم ما تلبث أن يصير الأمر هينا عندك، وقد تسوق دراجتك بعد ذلك بكل أريحية من غير أن تخاف أن تتعثر أو تسقط.

وهذه هي الخطوات العشر للنجاح كما يراها روبرت كيوساكي:

١- اعثر على سبب يفوق الواقع: قوة الروح/وضوح الهدف

الهدف والقصد هو البوصلة التي تخلصك من الحياة العسيرة وتجعلك تتغلب على العوائق

٢- اتخذ خيارات يومية: قوة الاختيار/اتخاذ القرارات الصارمة والفورية

مع كل درهم نمسكه بأيدينا فإننا نقرر رسم مستقبلنا إما أن نكون من الأثرياء أو أن نكون من الطبقة الوسطى او من الفقراء هذا إلى جانب الأشياء التي اعتدنا عليها وصارت ملازمة لنا في جميع مراحل حياتنا وخاصة الطريقة والكيفية التي نخسر بها الأموال التي في حوزتنا، هل نصرفها في أشياء أساسية وضرورية أم فقط في الأمور التحسينية أو الكماليات التي نكون نحن في غنى عنها؟

فالثراء من هنا هو من اختيار الإنسان نفسه، ف90 في المائة من الناس يكون الوصول إلى الثراء عندهم صعب جدا فيختلفون بعض الأفكار من قبيل:

لست مهتما بالمال ،والمال ليس من الأولويات عندي، وآخر شيء يمكن أن أفكر فيه هو المال...

والمشكلة في مثل هذه الأقوال أنها تسلب الشخص الوقت الذي هو الأصل/الرأس مال الأثمن في هذه الحياة.

ثم أن أغلب الناس يعمدون إلى الاستثمار ابتداء بدلا أن يبديوا في تعلم الاستثمار، فالعلم أساسي وسابق عن كل استثمار ولا يمكن أن تقفز على هذه المرحلة المفصلية في الحياة ألا وهي مرحلة التعلم لما للعلم من قيمة لها تأثيراتها على باقي مراحل العمر .

ثم إن كثير من الناس يتخذون موقفا دفاعيا أو جداليا عندما تتعارض فكرة جديدة مع ما يعتقدونه والإنسان عدو ما يجهل ،الشخص الذكي هو الذي

يرحب بالأفكار الجديدة وخاصة في مجال المال والأعمال، لا أن ينغلق على ذاته ...

فلا يعني أبدا أنك بمجرد شرائك لدار أو دارين قد أضحيت خبيراً بالعقارات بل مادمت في هذه الحياة فأنت تتعلم كل يوم ومع كل عقار أشياء أخرى تعزز بها خبراتك في ذلك الميدان أو في غيره.

٣- انتقِ أصدقائك بعناية: قوة الترابط/ اختيار المحيط أو البيئة الإيجابية الانتقاء والاختيار - هنا - يكون على أساس ما يمكن أن تتعلمه منهم جميعاً أغنياء وفقراء، السعي وراء الناس ليس من أجل أموالهم ولكن وراء خبراتهم ملاحظة أساسية:

يذكر الكاتب هنا مثالا يوضح فيه أن مجموعة من أصحاب المؤسسات الكبرى في العالم لم يأتهم احد من أصدقائهم المعوزين ليسألهم عن كيفية جنيهم الثروة بل يأتون سائلين أحد أمرين: إما قرضا يسددونه بعد حين، أو عملا لهم أو لأحد أبنائهم. هذا الأمر يحدث في بيئة ليبرالية رأسمالية أما عندما فهناك فقراء ظاهرا بل مشردون أحيانا يتوفرون على ثروات هائلة جدا مخزنة في بعض الأحيان بين ركام منزل مهترأ فهم لا يسألون الناس الاقتراض ولا العمل بل يسألون المال مباشرة؟؟؟ الأذكىاء ينصتون إلى من يخبرهم بأن السوق توشك أن تنهار وإلى من يقول لهم بأنها آخذة في الازدهار وأن يبقى صدرك رحبا لكليهما فكل مبرراته

الشيء الأصعب في تكوين الثروة هو الأمانة مع النفس والرغبة في التحرر من متابعة القطيع.

٤- أتقن طريقة ما ثم تعلم طرقا أخرى جديدة: قوة التعلم السريع/ التخصص في عمل ما لا يغنيك عن تعلم مجالات أخرى فعلى كل خباز يريد صنع رغيف خبز أن يتبع وصفة ما حتى وإن اختلفها اختلافا والأمر هو ذاته مع جمع المال "أنت ما تأكله" تعدل ب"أنت ما تدرسه"

بمعنى كن حريصا فيما تدرسه وتتعلمه على أن تتقن ذلك الأمر، واعلم أنك إن درست الطهي فسوف تلجأ إلى الطهي وستصبح طاهيا فان رغبت في ترك هذا المجال إلى مجال آخر فستحتاج إلى أن تدرس شيئا آخر غيره، لذلك وأنت تتعلم مجال تخصص محدد حاول أن تلم ببعض البدايات أو الأبجديات لمجموعة من المجالات الأخرى، كالمحاسبة والإعلاميات وغيرها

## ٥ - اعتن بنفسك أولاً: قوة الانضباط الذاتي

بوسعك أن تحكم وتضبط نفسك فمن غير المعقول أن تجد وتجتهد لكسب المال ثم تبدده بأسهل السبل، هذه هي الخطوة الأصعب على النفس من بين سائر الخطوات العشر، وفي هذه النقطة بالذات هوت نفوس في برائن الاستهلاك حتى باتت مقولات "ما جني بالنهار ينقضي بمجيء الليل" هي الأكثر رواجاً بين أوساط الشباب خاصة... "العالم/أصحاب الشركات والمحلات التجارية أصبحوا هم من يتحكم في الناس وفي عاداتهم والاستهلاكية وذلك عن طريق إشهار منتجاتهم عن طريق الإعلام وعبر يافطات ضخمة تقبع عبر مداخل المدن الكبرى والمتوسطة لكون أغلب الناس يفتقرون إلى الانضباط والالتزام الداخلي أو لا يستطيعون التحكم في مشترياتهم ومقتنياتهم .

عندما تتعلم المهارات الإدارية فإنك ستتعلم كيف تدير حياتك بكل سلاسة، فحينها ستعطي كل ذي حق حقه فلا يمكنك أن تغلب جانب على آخر بأي حال من الأحوال، والمهارات الإدارية تعلمك :

✓ إدارة التدفق النقدي

✓ إدارة الأفراد

✓ إدارة الوقت

## 6 - ادفع لسمسارك بسخاء: قوة النصيحة

السمسار الذي تتعامل معه عليه أن يمدك بالمعلومات أو يقوم بتعليمك بعض الأمور التي تكون مخفية عليك وقد تفيدك في ميدان البيع والشراء أو في الجوانب القانونية فهو يوفر عليك الوقت (الذي قلنا بأنه من أثنى الأصول لديك) إلى جانب انه يكسبك المال .

7 - اتبع طريقة الهنود في العطاء : قوة نيل شيء مقابل بذل لا شيء في تعاملك مع الأصول لا بد أن تكون كالمناح الهندي إن أردت تكوين ثروة ما بمعنى أن تمنح المال لكن وبسرعة اعمل استرداد مالك، اسأل دائماً هذا السؤال: كم سأجني مقابل بذل لا شيء وهذا ما يسمى بالعطاء النظري

8 - استخدم الأصول لتبتاع لنفسك حياة الرفاهية: قوة التركيز من لم يستطع تحقيق الانضباط الذاتي فخير له ألا يسعى إلى نيل الثراء عالم اليوم عالم تسوده نزعة الاستهلاك فغالبا ما يستجيب المرء للإغراءات الخارجية ويبالغ في نفقاته .

ولتبسيط الأمر نعرض للمثال التالي: في البداية كانت الحاجة ماسة لاقتناء هاتف جوال/ نقال من أجل إجراء مكالمات بين أفراد والأصدقاء والمعارف والزبناء والعملاء، قد تغير هذا الهاتف لبعض العيوب كضعف الإشارة او المدة القصيرة التي تستغرقها البطارية، ثم بعد ذلك ما عدت تحتاج هذا الهاتف بعد أن ظهر إلى الوجود أنواع أخرى جديدة ومتميزة شكلا ومحتوى، والتي تمكنك من الاتصال بشبكة الانترنت والتواصل بالصوت والصورة والتوصل بالمعلومة في الوقت المناسب سواء عن طريق مواقع التواصل الاجتماعي او مواقع متخصصة وبكل اللغات ...

فنحن نذهب إلى المدرسة لتعلم مهنة نجني من ورائها المال ولكن من المهم جدا أن نتعلم كيف نجعل هذا المال يعمل لدينا. ثم تذكر جيدا أن الطريق الهين يصبح شاقا والشاق يصبح هينا في نهاية المطاف . وأن تكون أكثر ذكاء من المال نفسه حتى تسوده وبدلا من أن تصير عبدا للمال يصير المال عبدا لك.

#### 9 - تخير أبطالك: قوة الأسطورة

هناك أشخاص تكن لهم تقديرا عظيما وترجو أن تصير مثلهم، ترغب أن تعرف كل شيء عنهم ، عاداتهم متوسط دخلهم، نشأتهم.... لأنك تريد أن تصير مثلهم فالمحاكاة او التقليد أسلوب تعلم فعال.

- ديفيد ترامب (التفاوض وعقد الصفقات)

- وارن بافيت

- بيتر لينش

- جورج سورس

- جيم روجرز

دور الأبطال لا يقتصر على إلهامنا فهم يهونون من طبيعة الأمور وهذا التهوين هو ما يملؤنا بالرغبة في أن نصير مثلهم

#### 10 - ابذل المعرفة وستلقى المقابل: قوة البذل

كن معطاء ومشاركا في الخير دائما فإن رغبت في نيل شيء، فعليك أولا أن تبذل وتعطي مما في يدك ، فابذل او أعط غيرك ما أنت بحاجة إليه ولسوف يعود عليك أضعافا مضاعفة

وينطبق هذا على المال وعلى الابتسامة وعلى المحبة وعلى الصداقة

مقولة " إن الله لا ينتظر من احد مقابلا لكن البشر هم من يحتاجون إلى العطاء"

فالعالم ما هو إلا مرآة لك

ابدل المعرفة وستتلقى المقابل كلما أعطيت علما لمن يرغب التعلم زاد ما تتعلمه أنت أيضا، كن كريما بما تحوزه يداك وسيكون الله كريما معك

أما زلت تحتاج إلى المزيد؟

إليك بعض ما تفعله

فهم النظريات لا يقل أهمية عن الإطار العملي

هناك أناس يرغبون في التفكير ولا يرغبون في الإقدام على الفعل، وهناك أناس يرغبون في الإقدام على فعل أي شيء بدل الجلوس في مكان ما والتفكير أما أنت فينبغي أن تفعل الاثنين معا، لا بد من الذهاب إلى السوق وتحدث إلى أناس كثيرون، قدم عروضاً كثيرة، تفاوض، أقبل، أرفض...

للاستثمار في العقارات تحتاج إلى أن تبحث كل يوم في منطقة محددة لمدة من الزمن إما أن تقود سيارتك أو أن تعدو كل صباح بتلك المنطقة وسيترأى لك ما تبحث عنه، فتكرار المرور من نفس المكان هو ما قد يلفت نظرك لشيء خاف لم يسبق لك أن رأيته، كالأفقات القديمة والتي تعني أن مالك العقار صار أكثر تهاونا فيما يطلبه لبيع ذلك العقار و يريد فقط أن يبيع ليتفرغ إلى أشغاله وحياته اليومية، و اعلم جيدا أن الأرباح تتحقق عند الشراء وليس عند البيع، حاول أن تبحث عن الذين يرغبون في الشراء أولا ثم بعدها ابحث عن الذين يرغبون في البيع.

فإذا أردت أن تصبح ثريا فاجعل طموحاتك كبيرة، تعلم من التاريخ فكل الشركات بدأت في الأول شركات صغيرة ولكن مع مرور الزمن أصبحت شركات عملاقة .

أفكار أخيرة:

الغرض من الكتاب هو " أن أقاسمك خبرتي بترقية ذكائك المالي"

ما يلجأ الناس إليه من أجل أن يصبحوا من ذوي الأموال الطائلة هو الكد في العمل أو الادخار أو الاقتراض لبداية مشروع متواضع ثم سرعان ما يحين وقت سداد الديون وتراكم الضرائب وهناك يحدث ما لم يكن في الحسبان، ولعلاج ذلك كله هو التدريب على التعامل مع المال ببصيرة وحنكة لكي يمدك بالوسائل التي تسخر قوة المال ليعمل لصالحك، والفكرة القاضية بأنه لكسب المال فأنت بالضرورة محتاج للمال، هي فكرة لا تلقى رواجاً إلا عند البسطاء، أي الذين لم يتعلموا علم كسب المال.

- فلتبدأ مبكراً، ولتبتاع كتاباً ولتحضر فصولاً دراسية في مجال المال والاعمال
- تعلم كيف تجني المال بكل يسر لكون ذلك ليس بالشيء العسير .
- أنصحك بقراءته: فكر وازدد ثراء ، و فكر، تصبح غنيا
- "لن تتعلم ركوب الدراجة عن طريق قراءة الكتب فقط "
- المستثمر الحق هو من يكتسب المال في الأسواق المزدهرة والأسواق المتعثرة "
- الأثرياء لا يعملون مقابل المال ،إنهم يعرفون كيف يسخرون المال للعمل لأجلهم
- منحنا الله هبتين عظيمتين :عقولنا وأوقات حياتنا
- مستقبلك ومستقبل أولادك مرتهن بقرارات تتخذها أنت اليوم وليس غدا"
- اقرأ كتاب : **WHY WE WANT YOU TO BE RICH –TOW MEN-**
- **ONE MESSAGE** من تأليف ترامب وكيوساكي
- يقول أهم الباحثين:إننا نحتفظ ب10 في المائة فقط مما نقرؤه و90 في المائة مما نمارسه.

إجمالاً الكتاب يسعى إلى:

- توضيح الفرق بين الأصول والمستحقات، المداخل والمصاريف ودحض الفكرة السائدة بأن امتلاك المنزل يعتبر من الأصول.
- الذكاء المالي يكتسب بشكل تلقائي ومع الممارسة اليومية في اكتساب الثروة إلى جانب ما يتعلمه الإنسان عن المال والأعمال إما عن طريق الكتب المتخصصة أو الدورات التدريبية.
- الدور الكبير الذي تلعبه المشاريع التجارية القوية والمهارات الاقتصادية والممارسة والخبرة في النجاح الاقتصادي.
- أهمية مهارات الإدارة والاستثمار وضرورتهم لتحقيق النجاح والتميز وسط المجتمع



الرأسمالي.

- أهمية الاستثمار وإدارة الأعمال في التحكم في مستقبلك الاقتصادي.

صحيح أنني لم أكن مخلصاً في تلخيص الكتاب بالصفة الاحترافية لكلمة "تلخيص" ولكن تبقى هذه المحاولة مهمة في عرض بعض الأفكار الجديرة بالمتابعة والنهل منها لتبدأ مشروعك في جني المال في عالم يموج بالكثير من التناقضات ولعل للكاتب ما يبرر له وسائله وأدواته وخاصة أنه يعيش في الولايات المتحدة الأمريكية حيث الرأسمالية والليبرالية والانفتاح التام على السوق الحر من غير قيود ولا عوائق فهناك يمكنك أن تبدأ من الصفر ثم بعد ذلك يمكن أن تصل إلى الثروة إن أنت فقّهت اللعبة جيداً، لكن ما هو متاح في بلد قد يكون غير متاح في بلد آخر إلا بوسائل وأدوات أخرى.

وأنت تحاول أن تصبح من أصحاب الأموال الطائلة فلا بد أنك ستستفيد كثيراً في هذا المجال ستعرف أن الربح يكون عند الشراء وليس عند البيع و أن المحاولة أفضل من عدمها بالمرّة، وأن من حاول فخرس في المرّة الأولى لا بد أن يربح في المرّة الثانية لأنه سيغير من الطريقة التي خسر بها في المرّة الأولى...