

اللاب الغني واللاب الفقير

روبرت تي كيو ساكي

تلخيص ابراهيم البلوي

تاريخ القراءة 144/1/22هـ

الانتحاء 1441/7/14هـ

الكتاب أفضل الكتب مبيعا بحسب صحيفة النيويورك تايمز

*** مؤلفاته:**

1.الأب الغني والأب الفقير

2.دليل الإستثمار للأب الغني

3.النموذج الرباعي للتدفقات النقدية

* ان المؤلف تم تعيينه في 8 شركات محاسبه كبرى (1).

* ملاحظه: إن المؤلف له إطلاع كامل وصاحب معلومه مبنيه على تجربة

* ملاحظه: جميل ان تكون الفائدة بمتعه بل يجعل الامر من ملل الى ميسر

*هل لاحظت ان هناك كثير من المحاسبين والمصرفين والمحامين والسماسرة لم يحققوا الثراء انهم ذوو معرفة وافرة وهم في الاغلب من الازكياء لكن معظمهم لم يحققوا الثراء ولان مدارسنا لا تعلم الناس

ما لذني يفعله الأثرياء فإننا نلجأ لطلب النصيحة من هؤلاء الناس (7).

*ان أصحاب العمل للشركات يصف الفارق ما بين التحكم في قدرك وتسليم مجرياته لشخص اخر (9).

* إن التعليم أساس النجاح وكما تعد المهارات الدراسية بالغة الأهمية فإن المهارات المالية ومهارات الاتصال تعد بنفس القدر من الأهمية (10).

*تقول زوجة المؤلف إن روبرت نشأ في كنف والدين مختلفين اذا نصحه والده المتعلم بان يكون في مؤسسة فيما نصحه والده الثري بان يمتلك تلك المؤسسة وفيما تطلب المساران تعليما مختلفا تباينت تاما فبينما شجع والد روبرت المتعلم إياه ان يكون ذكيا شجعه والده الثري على ان يعرف كيفية توظيف هذا الذكاء (11).

*إننا لا ندرس المال في مدارسنا فالمدرسة تركز على المهارات الدراسية والمهنية وليس على المهارات المالية وهذا ما يفسر لماذا يعاني المصرفيين والأطباء والمحاسبون الذين نالوا درجات ممتازة في الدارسة ماليا وطوال حياتهم (16).

*كان من عادات احدى ابوي ((ليس بوسعي القيام بذلك))فيما ممتنع ابي الاخر عن استخدام هذه الكلمات حيث كان يصر على ان يقول ((كيف لي القيام بذلك)) كانت واحدة من هاتين المقولتين تكفيك عناء التفكير فيما تدفعك الأخرى اليه وكان بوسع ابي الذي سيصير سريعا الى الثراء تفسير ذلك تلقائيا بان يقول ان مقولة ليس بوسعي القيام بذلك تدفع عقلك تلقائيا للتوقف عن العمل اما بطرحك السؤال كيف لي القيام بذلك تدفع عقلك الى العمل وكان متحمسا بشدة لإعمال العقل والذي هو اقوى حاسب الى في العالم حيث كان يقول ان عقلي يزداد قوة في كل يوم لأنني ادفعه للعمل وكلما ازداد قوة ازداد ما اجنيه من المال فقد امن بشدة ان قول المرء ليس بوسعي القيام بذلك يمثل علامة للكسل العقلي (17).

*كان نصيحة احدهما: ادرس بجد لتجد شركة تعمل بها

بينما كانت نصيحة الاخر: ادرس بجد حتى تجد شركة جيدة فتشترىها

كان أحدهما يقول: أحد أسباب عدم بلوغي الثراء هو ان لدي أطفالا

اما الاخر فكان يقول السبب الذي لايد لأجله ان ابلغ الثراء هو ان لدي أطفالا

كان أحدهما يشجع على الحديث عن المال والاعمال على مائدة العشاء فيما منع الاخر الحديث عن المال ساعة الطعام.

كان احدهما يقول عندما يأتي وقت المال حاول اللعب في الجانب الامن ولا تخاطر بينما كان الاخر يقول تعلم كيف تدير المخاطر.

آمن أحدهما بان منزلنا هو استثمارنا الأكبر واصلنا الاضخم بينما امن الاخر بان منزلي انما هو التزام وإذا منزلك هو استثمارك الأكبر فانت واقع في مشكلة (18).

* علمت حقا ان الناس حقا يشكلون حياتهم من خلال أفكارهم (19)

* يعد المال أحد اشكال القوة لكن التعليم المالي هو القوة الأكبر من المال فالمال يأتي ويذهب ولكنك ان كنت تعلمت أشياء عن طبيعة المال فلديك السلطان النافذ عليه وبوسعك تحصيل ثروتك والتي يجدي التفكير الإيجابي للمره نفعاً وحده إذا قد ذهب اغلب الناس الى المدارس ولم يتعلموا ابدا شيئا عن طبيعة المال ولهذا أنفقوا أعمارهم في العمل لجنيه (22)

ملاحظة: فرق الكاتب بين المال والتعليم المالي ومن هو الأهم.

*ستة دورس :

1.الاثراء لا يعملون لجني المال.

2.لماذا يتم تدريس الثقافة المالية.

3.فكر في عملك الخاص.

4.تاريخ الضرائب ونفوذ المؤسسات.

5.الثري يبتكر سبل الحصول على المال.

6.ليكن عملك بهدف تعلم لاجني المال.

* فالشيء الأهم انكم قمتما بشيء فأغلب الناس لا يفعلون سوى الحديث والحلم بالثراء ولكنكما قمتم بشيء وانني لأفخر بكما معا وسوف اقولها مجددا امضيا قدما ولا تتوقفا (29).

* إن كنت من نوع الناس الذي يفتقر الى الشجاعة فسوف تستلم في كل مرة تدافعك الحياه فيها وكذلك ستنفق حياتك ف الجانب الامن فاعلا للصواب مدخرا نفسك لحدث ما لن يقع ابدا وهكذا ستقي نحبك مسنا ضجرا وسيكون لك أصدقاء كثير يحبونك بحق اذا كنت رجلا لطيفا مجتهدا في عمله تنفق حياتك لاعبا في الجانب الامن لكن الحقيقة هي تنك تترك الحياه تدافعك لقد كنت ترتعد في خوض المخاطر زكنت ترغب حقا في الفوز لكن خوفك من الخسران فاق حماسك للنجاح (38)

* إن اغلب الناس يبغون كل من في الأرض ان يتغيروا الا أنفسهم (39).

* فقال: واصل التفكير هكذا ولن تتعلم شيئا واصل التفكير على انني المشكلة وارني أي الخيارات ستتاح لك (39).

* ملاحظة: كلام غاية بالروعة يحتاج تأمل.

لطالما أعاد ابي الثري ترديد هذه الفكرة: تعمل الطبقتان الفقيرة والمتوسطة حتى تجنينا المال اما الطبقة الثرية فتدع المال يعمل في خدمتها (40).

* لقد نصحتني ابي صاحب التعليم العالي بان اقتفي خطواته فقال لي بني اريدك لن تدرس بجد وان تحصل على درجات كبيرة حتى تحصل على وظيفة امنة مستقرة في شركة كبيرة وتيقن من انها تقدم لك منافع ممتازة اما والدي الثري فقد أراد مني ان اتعلم طبيعة المال حتى يصير بوسعي جعله يعمل لي وكانت تلك هي الدروس التي كنت لا تعلمها من الحياه بإرشاده وليس من ترم دراسي (40)

* التعلم الحقيقي يتطلب جهدا وولعا ورغبة متوقدة فالغضب مكون كبير من مكونات هذه الوصفة (40).

* يرغب اغلب الناس في خوض اللعبة في الجانب الامن والشعور بالأمان وبهذا الطريقة لن يكون الولوج هو الموجه لهم بل الخوف (40)

* ملاحظة: عبارة قمة بالروعة.

* ان رغبت في تعلم كيفية العمل لجني المال عليك ان تبقى بالمدرسة فذاك مكان عظيم تتعلم فيه القيام بهذا اما ان رغبت تعلم كيفية جعل المال يعمل لديك فساعتها سأعلمك ذلك (41)

* اعلم ان الخوف هو ما يبقى الناس في وظيفة ما الخوف من عدم سداد فواتيرهم والخوف من الابتعاد عن العمل الخوف من نقص المال الخوف من العودة للبداية فهذا هو ثمن دراسة مجال او تجارة (41)

* كان يعرف ان كل انسان لديه جزء من روحه يعاني من الضعف والافتقار (47).

* فور تلقينا للمقابل يشع الجشع او الرغبات في تصوير جميع الأشياء الرائعة التي يستطيع المال شراءها وساعتها يصبح دائم هو نمط حياة الناس (47).

* يلجأون للردود الأفعال لا التفكير (48).

* فتقوم مشاعرهم اذن مقام تفكيرهم (48).

* ان السبب الرئيسي وراء الفقرة المعاناة المالية هو الخوف والجهل (58).

* لكن ما يؤسف له هو ان المدرسة صارت هي نهاية المطاف للعديد من الناس وليست البداية (53).

* نعم تعلم كيف توظف عواطفك في التفكير والا تفكر بعواطفك وعندما تسيطران أهما الولدان على عواطفكما بان تواقفا أولا على العمل بلا مقابل يخالجي الشعور بان هناك املا وعندما قاومتا ثانية عاطفتكما إذا اغريتكما بالمزيد من المال كنتما ثانية تتعلمان ان تفكرا بدلا من ان تستجيبا للعاطفة وتلك هي الخطوة الأولى (55).

* الثقافة المالية: اشبه بزراعة شجرة تسقيها لسنوات ثم يأتي يوم لا تحتاجك فيه على الاطلاق فلقد ضربت جذورها في الأرض بالعمق الكافي وهي الان تلقي عليك بظلال السعادة الوارفة (63).

* آرثر كوتون وجييز ليفرمور وهما اثنان من اعظم المحليين المليونيين (64).

* الذكاء هو ما يحل المشاكل ويجلب المال اما المال المفتقر الى الذكاء فهو مال سيتبدد سريعا (64).

* انه ليس المهم مقدار ما يجني المرء بل مقدار ما يحتفظ به والى متى سيحتفظ به (65).

* عليك ان تعرف الفرق بين الأصول والخصوم وان تشتري الأصل فان بغيت الثراء فهذا كل ما ستحتاج الى معرفته (67).

* ولهذا فإني افرق جيدا بين التعرف على الكلمات وبين الفهم (68).

* الأصل: هو شيء يأتي بالمال لحصالتك.

* الخصوم: هو شيء ينقص المال من حصالتك

* ان هذا كل ما تحتاج لمعرفة حقا فان بغيت ان تصير ثريا فاتفق ببساطة حياتك كلها في شراء الأصول اما ان بيت ان تضحي فقيرا او ان تكون فردا من الطبقة الوسطى فأنفق حياتك في شراء الخصوم فالجهل بالفرق بين الاثنين هو السبب في اكثر المعاناة المالية في هذا العالم (71).

* ان وجدت انك حفرت لنفسك حفرة فتوقف عن اكمال الحفر (80).

* القاعدة الذهبية: ان من يحوز المال هو من يضع القواعد الذهبية (80).

* ان ستند فيما نعمل للمنطق؟ اذ في اغلب الأحيان وبلا من الثقة بالحكمة الداخلية تلك العبقرية الكامنة فينا سيتبع الغالبية من الناس مبدا القطيع حيث يفعلون شيئا لان الجميع يفعله فتراهم يكيفون ذواتهم مع الأوضاع بدلا من مناقشتها (80).

* ان المدارس قد اريد منها تخريج موظفين متقنين لا أصحاب عمل (82).

* واليوم ما زلت أوجه بتحدي عدم اعتبار المنزل من الأصول واعلم ان امتلاك المنزل بالنسبة للعديد من الناس يعد هو الحلم بمقدار ما يعد فيه من الأصول وان امتلاك المرء منزلا خاصا لهو خير من عدم امتلاكه شيئا

ان النتيجة لاتخاذ قرار امتلاك منزل مكلف للغاية بدلا من فتح محفظة استثمارية في بواكير حياته لتؤثر عليه على الأقل بالصور
الثالث التالية:

1. اهدار للوقت والذي كان من الممكن ان تتعاطم خلاله أصول أخرى

2. خسارة رأس مال إضافي والذي كان من الممكن استثماره بدلا من سداد نفقات صيانة مرتفعة ومرتبطة ارتباطا مباشرا بالمنزل

3. تضييع فرص التعلم ففي الاغلب يعد الناس منزليهم ومدخراتهم وخطط تقاعدهم هي كل ما يحتويه عمود الأصول الخاص بهم ولا يقومون بالاستثمار ولأنهم ببساطة لا يمتلكون المال اللازم لذلك وهذا ما يضيع عليهم فرص الخبرة بالاستثمار واغلب هؤلاء لا يصيرون ابدا الى ما يطلق عليه عالم الاستثمار ... (85).

* لست اقو للناس الا يتبعوا منزلا بل أقول لهم ان عليكم ان تفهموا الفرق بين الأصول والخصوم فعندما أبغي منزلا أكبر فعلي أولا ان ابتاع أصلا يولد التدفق النقدي الذي اسد به ثمن هذا المنزل(85).

* يرجع لصفحة 86 لوجود رسم تشكيلي للطبقات المالية (86).

* لكن الاستثمار بل غياب الذكاء المالي البسيط وعدم الابتداء بالثقف المالي هما يعرضان المرء للخطورة الشديدة فان تبعت الغالبية من الناس فيما يفعلونه فسيثول بك المال الى ما يلي

1. العمل عند شخص اخر فاغلب الناس يعملون لقاء شيك القبض جاعلين بذلك مالك العمل او حامل الأسهم أكثر ثراء فكل مجهوداتك ونجاحاتك ستوفر للمالك النجاح وتيسر له التقاعد

2. العمل بالحكومة فتقطع الحكومة حصتها من مقبوضاتك حتى قبل ان تراها وباجتهادك أكثر في عملك ستزيد ببساطة لزيادة مقدار الضرائب التي تقطعها الحكومة منك (90).

* ان الثروة هي مقياس التدفق النقدي من عمود الأصول مقارنة بعمود الخصوم (91).

* يتبع الثري اصولا اما الفقير فذو نفقات وحسب

بينما يتبع افراد الطبقة الوسطى الخصوم ويظنونها اصولا (92).

* كان جوهر خطة عمل ماكدونالد هو بيع الهامبرجر ذي العلامة المميزة لكنه لم يغفل ابدا أهمية مواقع بيع هذا الهامبورجر فلقد علم ان العقار وموقعه كان العامل الأشد تأثير في نجاح كل فرع من فروع البيع (95).

* كيف يعمل الافراد لصالح كل الجهات كائنة ما كانت الا لأنفسهم اذ يعملون ن باد ذي بدء لمالك المنظمة ثم للحكومة خلال ما يسددونه من ضرائب وأخيرا للمصرف الذي يديهم بالقرض العقاري (96).

* السر هو فكر في عملك الخاص ففي الاغلب تأتي المعانة المالية لا نتاجا لأناس يعملون طوال حياتهم عند شخص اخر ولذا سيجد العديد من الناس أيديهم نفض من الريح في اخريات أيام عملهم (96).

* تتمثل مشكلة الدراسة في انك تصير وفقا لما درستة في اغلب الأحيان فان درست ولنقل الطهو على سبيل المثال فستضحى كبير طهارة اما ان درست القانون فستصير محاميا او ستجعل منك دراستك للميكنة ميكانيكيا والمشكلة في عملك بما درستة هي ان ذلك ينسي معظم الناس التفكير في عملهم الخاص فينفقون حياتهم في التفكير في العمل لصالح شخص اخر ويجعلونه ثريا ويحتاج الفرد للتفكير في عمله الخاص هذا هو ما يدور عليه خانة الأصول بخلاف خانة الدخل الخاص بك وكما تقرر سابقا فان القاعدة الأولى هي ان تعرف الفرق بين الصول والخصوم وان تبتاع الأصول فالأثرياء يركزون على خانة الأصول الخاصة بهم فيما يركز سواهم على بيان الدخل الخاص بهم(98).

* ان السبب الأساسي في تحفظ الفقراء والطبقة الوسطى ماليا بمعنى قولهم اني لا احتمل خوض المخاطرة هو افتقارهم للقاعدة المالية للانطلاق فتراهم مرتين بوظائفهم غير قادرين سوى على اللعب في الجانب الامن (98).

* ابدأ بالتفكير بعملك الخاص واحتفظ بوظيفتك اليومية ولكن اشرع في ابتياع أصول حقيقيه (99).

* نصيحتي للبالغين ان ابقوا على نفقاتكم متدنية وقللوا من خصومكم واعملوا جاهدين على حياة قاعدة صلبه من الأصول (100).

*** أي أنواع الأصول اقترح عليك حيازتها :**

1. اعمال لا تتطلب حضوري الشخصي اذ امتلكها ولكن يوكل شان ادارتها وتسيرها للأخرين فان توجب على العمل هناك فعندها لن تحتسب عملا بل وظيفة.

2. الاسهم.

3. السندات.

4. الاعتمادات المتبادلة.

5. العقارات المولده للدخل.

6. صكوك الدين.

7. عوائد الملكية الفكرية

8. اي شيء اخر له قيمة ويولد دخلا او ينال تقديرا وله قيمة سوقية معتبرة (100).

* عندما تتضح السيولة في يديك سيسعم الاستمتاع ببعض الرفاهية فهناك فارق كبير بين الأثرياء وغيرهم هو ان الأثرياء يسعون للتمتع بالرفاهية مؤخرا فيما تعتمد الطبقات الفقيرة والوسطى الى ذلك بادئ ذي بدء اذا تعد الطبقات المتوسطة والفقيرة لحيازة سلع الرفاهة كالمنازل الرحبة والمجوهرات والفراء والماسات والقوارب لرغبتهم في ان يبدوا اثرياء (102).

* لم يكن مسار فرض الضرائب ممكنا الا ايمان الجموع بنظرية روبن هود (102).

* الاب الغني يقول: المعرفة قوة بعالم المال فالمال يتطلب معرفة صائبة للحفاظ عليه وتنميته (113).

* الدرس الأعظم كن ذكيا ولن يتحكم بك الناس كثيرا (114).

* والدي صاحب التعليم العالي شجعني دوما على السعي وراء وظيفة جيدة بمنظمة كبيرة وتحدث الي عن فضائل اعتلائك السلم الوظيفي بالمنظمة ولم يتفهم ان التعويل على شيك الراتب الذي يعرفه صاحب العمل وحده سيجعل مني بقرة طيعة جاهزة للحلب (114).

* في اقل من سنوات ثلاثة كنت اجني من منظمتي الصغيرة والتي كانت الشركة القابضة للعقارات (115).

* لكن ما يثنيا جميعا عن تحقيق ما نصبو اليه درجة من درجات الشك في الذات فليس الافتقار البالغ للمعلومات التقنية هو ما يكبلنا ولكن نقص الثقة بالذات هو ما يفعل ذلك وهو فينا جميعا ولكن على درجات (124).

* أدركت ان الخوف الزائد ونقص الثقة هما ما يحيطان من تفوق المرء وفي اغلب الأحيان ليس الذكي من يفوق اقرانه في الحياة الواقعية بل العنيد منهم هو من يفعل ذلك (124).

* تذكر ان خوفك الشديد هو من سيقمع عبقريتك (124).

* لم قد اخوض مخاطرة لم اضايق نفسي بترقية ذكائي المالي ولم على ان اتثقف ماليا...؟؟؟!!!

فقط ليصير في يدي المزيد من الخيارات (125).

* الأفكار القديمة هي بند الخصوم المحاسبية الأكبر (135).

* اغلب الناس لا يرون سوى حل واحد العمل الشاق او الادخار او الاقتراض فلم اذن تبغي ترقية ذكائك المالي (129).

* يبتكر الأثرياء وسائل للحصول على المال (130).

* ان أعظم اصولنا على الاطلاق هو العقل فإن أحسن تدريبه فسيمكنه تحصيل ثروة طائلة فيما يقارب طرف العين (130).

* انا اعمل على ترقية حاصل ذكائي المالي لأنني اريد المشاركة في أسرع واضخم لعبة في العالم (131).

* على الصعيد الشخصي استخدم اداتين رئيسيتين لتحقيق النمو المالي :

اولاهما: العقارات.

وثانيهما: الأسهم صغيرة القيمة.

اما العقارات هي الأساس واما الأسهم فمع تقلبات السوق توفر لي التدفق النقدي كما تيسر لي استخدامي لرأس مال صغير في صورة أسهم لتحقيق النمو السريع (138).

* قصة مهمة (139).

* ليعلم بان المشكلة في الاستثمارات الامنة هي قلة المكاسب المتحصل عليها من ورائها (141).

* كلما تمرس المرء على الاستثمار ومسالكة تيدت له الفرص في طريقه ان من الأمور المعينة لك على ترقيةك لذكاك ما دمت حيا هي ببساطة تجلي الفرص بين يديك وكلما احتد ذكاؤك المالي سهل عليك النفاذ الى حقيقة الفرصة التي امامك (141).

* ان كنت عارفا بما تفعل فلن يمثل المرء مقامرة (142).

* انا أحب العقارات لأنها مستقرة وبطيئة التقلبات (143).

* ان نظرت للطريقة التي طبع البشر على ان يتعلموا بها لوجدت اننا نتعلم من ارتكابنا للأخطاء (144).

* انني انظر لمالي الذي يشبه ممارستي للعبة التنس حيث العب بإتقان وارتكب الأخطاء ثم اصححتها ثم ارتكب المزيد من الأخطاء لأعود فأصححتها واصير أكثر إتقانا فان خسرت اللعبة فسأتى الى الشبكة واصافح خصمي مبتسما قائلا اراك السبن المقبل (144).

* المستثمر الاحترافي له مهارات ثلاثة هي:

1. مهارة العثور على الفرص التي يغفلها عن سواك

2. مهارة تنمية المال من قبلك انت. وان مدار الامر هو على ما تعرفه وليس على ما تبتاعه.

3. مهارة إدارة الاذكياء.

هم من يعملون مع او يوظفون شخصا أكثر منهم ذكاء

نعم ان هناك الكثير امام المرء ليتعلمه لكن المكافأة ستكون فلكية (146).

* انني المؤلف صاحب الكتب الأكثر مبيعا وليس الكتب الاحسن كتابة (150).

* تذكر ان الموهبة لا تكفي (151).

* ان الناس لا يعرفون عندما يتعلق الامر بالمال سوى مهارة واحدة وهي الكدح في العمل (151).

* ان القيادة هي الشيء التالي الذي عليك تعلمه فان لم تكن قائدا ناجحا فسيغدر بك الناس وهذا عين ما يحدث في المال والاعمال (154).

* قد شببت خجولا وكانت مسالة البيع هي الامر الأشد اثارا لرعي (154).

* تقضي المقولة القديمة بان الوظيفة ماهي الا لسد الحاجة (155).

* ففي وقوع الناس في شرك سداد الفواتير الابدي يضحون اشبه بتلك الجرذان التي تدور داخل العجلات المعدنية (156).

* ان العالم ملئ بموهوبين فقراء وهم في الاغلب فقراء ماليا او يجنون اقل مما يستحقونه ليس بسبب ما يعرفونه بل بسبب ما لا يعرفونه حيث يركزون علي ترقية مهارتهم في طهو الهامبورجر اكثر مما يركزون على ترقية مهارات بيع الهامبورجر وتوصيله للعميل ولعل ماكدونالد ليس بأفضل طاه للهمبرجر لكنه افضل من يبيعه (160).

* المعوقات بالاستثمار:

1. الخوف.

2. حس السخرية.

3. الكسل.

4. العادات السيئة.

5. التكبر.

* السبب الأول: العمل على التخلص من رهاب فقدان المال انني لم اتق ابدا بشخص يجب خسارة المال كما لم اتق ابدا وطوال حياتي بشخص ثري لم يخسر المال كما لم اتق ابدا وطوال حياتي بشخص ثري لم يخسر المال ولو مرة واحدة لكنني التقيت بالكثير من الفقراء الذين لم يخسروا بنسا واحدا ولم تضع عليهم أموال في أحد الاستثمارات وهذا هو الشاهد فالخوف من فقدان المال خوف معترف به هو خوف يعتري الناس جميعا حتى الأثرياء منهم لكن مكمنا المشكلة ليس في الخوف بل في كيفية تعاملك معه (167).

* مقولات مشهورة جدا ورائعة:

يخشى الناس الخسارة كثيرا مما يؤدي بهم في النهاية الى الخسران

قال فران تاركينتون احد العظماء: معنى الريج هو الا تخشى الخسارة (170).

* لقد لاحظت من تجربتان المكسب عادة ما يكون بعد الخسارة فقبل ان انجح اعتلاء دراجة سقطت منها مرات كثيرة ولم يجات ان قابلت لاعب جولف لم يخطئ ابدا تصويب الكرة وكذلك لم اقابل شخصا واحدا صار الى الثراء ولم يخسر ماله ابدا (170).

* ان أثنى الكلمات لي هي ان اهل تكساس لا يحملون الفشل فوق لكتافهم بل يجعلونه مصدرا للإلهام فتراهم يتقبلون فشلهم ويجعلونه منطلقا للمضي قدما فالفشل يلهم اهل تكساس لكي يكونوا رابحين وهي وصفة لا تقتصر على اهل تكساس بل وصفة عمل بها الرابحون كافة (171).

* الخسارة الهام الرابحين واحباط الخاسرين (171).

* يقول جون روكفلر: لطالما عملت على تحويل كل خسارة فادحة الى فرصة (171).

* هناك فارق كبير بين كراهية الخسارة والخوف منها (172).

* عليك ان تبحث عن تركيز استثماراتك لا عن التوازن فيها فتوماس اديسون لم يعمل طبقا لمبدأ التوازن بل التركيز (172).

* ان كان عندك اية رغبة في تحقيق الثراء فلا بد لك من اتباع التركيز واتضع بيضك في قلة من السلال و لاتتبع الفقراء والطبقة الوسطى فيما يفعلون بان تضع قلة من بيضك في كثرة من السلال فان كنت مبغضا للخسارة فعليك بالأمان وان كانت الخسارة توهنك فعليك بالأمان (173).

*السبب الثاني: التغلب على حس السخرية تسمع ان السماء تصدع ومنذرا بالهلاك الوشيك وكلنا يعرف أناس من هذا القبيل كما ان هناك مثل هذا الامر في داخل كل منا وكذلك كل منا تساروه الشكوك عن نفسه لست ذكيا فلان وفلان أفضل مني (174).

*ندم المقدم على الشراء وهو الندم الذي يعترينا جميعا اذ هي مثال المخاوف التي تتناوبنا فيفوز في ظلها الجبان منا (176).

*قال لي ابي الثري ان الساخرين لا ينجحون ابدا وقال ان الشك والمخاوف هي ما يولد السخرية فترى الساخرين يعمدون لا تنقاد الأمور فيما يعمد الرابعون لتحليلها وكان بقول مفسرا ان السخرية عين عمياء بينما عين التحليل مبصرة (176).

*كثيرا من الناس يترك لشكوكه ابطال تفكيره بدل من ان يرى الأمور على حقيقتها (177).

*بدل ان يعمد الناس الى التمعن في الأمور يلغي الجزء المتخف فيهم عقولهم (178).

*للأسف قاعدة الضياع: كلما اسمع الناس يشددون على ملا يحبون بدلا من التشديد على ما يرغبون فيه اعلم يقينا ان اللغظ قد تعالی داخل رؤوسهم وان المخاوف قد هيمنت على عقولهم واخذت تردد على رؤوسهم ان السماء لأخذة في التصدع هكذا يتلافون عمل مالا يحبونه لكنهم يدفعون في المقابل ثمنا باهظا فربما لا ينالون ما اردوه في حياتهم ابدا لقد علمني ابي طريقة النظر الى من تستطير عليهم المخاوف فقال لي عليك بما قاله الكولونيل ساندرز ففي الساس والستين من عمره فقد عمله وبدأ يتعيش من معاش الأمان الاجتماعي الذي يتقاضاه وحيث لم يكن هذا المعاش كافيا جال القطر مروجاً لوصفته في قلي الدجاج وصادف الخذلان في مسعاه الفا وتسع مرات قبل ان يجيبه احد الى مطلبه وساعتها اخذ يكون ثروة من الملايين في السن الذي يشرع فيها الناس الى التوقف عن العمل فكان رجلا شجاعا و صلب العزيمة يحد قول ابي الثري عنه (179).

*السبب الثالث: الكسل ان المنشغلين هم اكثر الناس كسلا كان ابي الثري يطلب منا بدلا من ان تقول ليس بوسعي القيام بذلك فيغلق على المرء باب التفكير فيصحي ألم وليس عليه التفكير اكثر من هذا اما قوله كيف يمكن القيام بذلك فيفتح على المرء مسالك التفكير ويدفعه للتمعن وللبحث عن إجابات ولكن الشيء الأكثر أهمية من هذا كله هو شعور ابي الثري بان قول المرء ليس بإمكانني القيام بذلك يعد كذبا والمرء يعرف ان ذلك كذب بالفطرة وكان ابي الثري يقول ان يدخل المرء قوة عظيمة قوة تعرف ان بوسعها القيام بما يحتاجه وعندما يركن الى عقل كسول يخبره بان ليس بوسعها القيام بالأمر (181).

*يقول الياطور روزفلت اذ تقول عليك ما يملي عليك ضميرك بصوابه فسوف تكون عرضة للنقد بأية حال وسوف تلاحقك لعنات الناس ان أقدمت على الفعل كما ستلاحقك لعناتهم ان انت احجمت عنه (182).

*فعليك عندما تدرك نك جاهل بأمر ما ان تشرع بتعليم نفسك سواء على يد شخص عليم بهذا الامر او بان تقرا كتابا يدور حول هذا الامر (185).

*خوض المعاناة التي تسبق جني المال والعزم على الماضي هي التي تميز بين الناس (189).

*عشر خطوات لتوقظ بها ذكاءك المالي:

1. الحاجة لسبب يفوق الواقع: وهي قوة الروح لتصبح ثريا فالروح هي التي تقوي على التضحية والتغلب على المصاعب (190).

يقول أحدهم: ان الذهب في كل مكان لكن الناس هم الذين لم يتدربوا على العثور عليه (190).

فان افتقرت الى المبرر القوي فليس ثمة منطق في استمرارك في القراءة فستكون القراءة ساعتها اشبه بالعبء الشاق على كتفك (191).

2. القيام بالاختيار كل يوم انها قوة الاختيار المناسب لك (191).

*ان كثيرا من العائلات تفقد أصولها في الجيل الثاني ببساطة لأنه لم يكن هناك من تدرب فيها على رعاية تلك الأصول رعاية حسنة ويختار كثيرا من الناس الا يكون اثريا فبالنسبة 90% من الناس يمثل طريق الثراء مرتقى صعبا ولهذا تراهم يختلفون اقوالا مثل لست مهتم بالمال او حينما يتوفر لدي بعض المال سأفكر حينها بالمستقبل وانها تسلب من الشخص شيئين : احدهما: الوقت وهو الأصل الاثمن.

الثاني: هو فرصة الدراسة .

انا اخترت ان أكون ثريا وواظبت على هذا الاختيار كل يوم

عليك أولا ان تستثمر في التعلم ففي واقع الحياة يعد الأصل الأوحد الذي في حيازتك هو العقل

اغلب الناس يعمدون الى الاستثمار ابتداء بدلا من ان يبداوا في تعلم شيء عن الاستثمار (201).

* لقد تعرض منزل أحد أصدقائي الاثرياء للسطو حيث سرق للصوص التلفاز وجهاز الفيديو وتركوا لها جميع الكتب التي قرأها وكل منا لديه مثل هذا الخيار ومرة ثانية أقول ان 90% من الناس يبتاعون أجهزة التلفاز فيما يقدم 10% على شراء الكتب التي تتحدث عن الاعمال والشرائط التي تتحدث عن الاستثمارات فماذا عليك فعله؟؟ ان تذهب لحضور الحلقات الدراسية ولكم احب حضور الحلقات التي تستثمر ليومين اذ اعشق ان انغمس في تفاصيلها انغماسا لقد كنت اشاهد التلفزيون في عام 1973 عندما ظهر هذا الرجل في احد الإعلانات معلنا عن حلقات دراسية لثلاثة أيام حول كيفية شراء العقارات دون ان تتعرض قيمة الاستثمار للانخفاض وقد أثمر سداي هذه الحلقات الدراسية والتي تكلف 385 دولارا بما لا يقل عن مليوني دولار فلم يعد علي العمل طيلة ما بقي لي من العمر تبعا لما تعلمته من هذه الحلقات الدراسية وما زلت اواظب على حضور حلقتين دراستين من تلك الحلقات في كل عام (193).

*اني أحب سماع الأشرطة والسبب هو قدرتي على ارجاع مادتها سريعا (193).

*بيتر لينش أحد أعظم المستثمرين في يومنا الحالي (193).

* ان هناك الكثير من الاذكياء ممن يتخذون موقفا دفاعيا او جدليا عندما تتعارض فكرة جديدة مع

ما يعتقدونه (194).

*أناسا يعتقدون بأنفسهم الذكاء لكن قائمة الميزانية الخاصة بهم تخبرك عنك بشيء مختلف (194).

*الشخص الذكي يرحب بالأفكار الجديدة لأنها تضيف لزخم أفكاره الأفكار الأخرى ويرى في الانصات شيء يفوق الحديث أهمية (194).

*اني انظر مليا الى ثروتي ولست ممن يفكر بطريقة التريج السريع التي يفكر بها المقامرون

3. انتق اصدقاءك بعناية سعيت وراء أناس يمتلكون الملايين ولم أكن اسعى وراء أموالهم بل خبرتهم.

لاحظت ان أصدقائي الذين يملكون المال يتحدثون كثيرا عنه انهم شديدا الاهتمام بهذا الامر وهكذا اتعلم منهم اما أصدقائي الذين تلازمهم الفاقة فلا يحبون التحدث عن المال او الاعمال او الاستثمار بل يرونه حديثا وقحا وغير راق وهكذا اتعلم من أصدقائي الذين يعانون ماليا إذا اتعلم منهم ما لا ينبغي على فعله (195).

*ان لي ثلاثة أصدقاء ممن جنوا ما يربوا على المليار دولارا خلال حيواتهم القصيرة وثلاثتهم قد لاحظ الظاهرة نفسها وهي انه لم يأتيهم احد من اصدقائهم المعوزين ابدا ليسألهم عن كيفية جنهم الثروة بل يأتيهم سائلين احد اميرين او كلا الاميرين اما قرضا او عملا (195).

*عساك قد تكون شاهدت قناة

CNBC

والتي تعد منجما ذهبيا زاخر بالمعلومات عن الاستثمار (195).

*لطالما كان لدي أصدقاء يحاولون اثباتي عن عقد صفقة او الخوض في استثمار (195).

*ان الاقدام على شراء مالمس شائعا يبدو لهم مخيفا.

ان جوهر الامر هو الاطلاع على بواطن الأمور اما الفارق فهو مقدار البعد عن عمق الأمور (196).

4. اتقن طريقة ماء ثم بعد ذلك تعلم طرقا أخرى جديدة (197).

*لقد سمعنا مقولة انت ما تأكله لكنني سأجرب تعديلا بسيطا على نفس المقولة فا اقول انت ما تدرسه (197).

*ضع ما تعلمته موضع التنفيذ (197).

*قد لا تكون شخصا ضعيفا لكن اغلب الناس يصيرون عندما يتعلق الامر بالمال جينا (202).

6. ادفع لسمسارك بسخاء

تحتفظ الشركات بهيئة من الاستشاريين وعليك انت أيضا ان تحتفظ بمثلها وهذا من صور الذكاء المالي

7. كن مانحا هنديا: وتلك هي القدرة على نيل مقابل لا شيء (206).

*حيث امه اليوم أيسر كثيرا في عالم تسود نزعة الاستهلاك ان يستجيب المرء للإغراءات الخارجية ويبالغ في نفقاته فضعف الثبات الذهني على المبدأ سيفقد المرء الحكمة في إنفاق المال وذاك هو سبب العوز والمعاناة المالية (210).

*إذا منحنا مائة شخصا منهم مالمهم بالكلية بل الواقع ان اغلبهم سيحلب على نفسه ديونا تفوق المبلغ الذي اعطى له وذلك لسداده مقدمة لسيارة جديدة او ثلاجة او تلفزيون او جهاز فيديو سيغني 16% منهم مبلغ عشرة الاف دولار بنسبة تتراوح من خمسة بالمائة الى عشرة بالمائة.

أربعة منهم سينمون المبلغ لعشرين الفا ملايين الجنيهات (210).

* اغلب الناس في احوالهم يعمدون لاقتراض المال ليحصلوا به على ما يريدون بدلا من التركيز على ابتكار الوسائل للحصول على المال واحد هذان السبيلين يكون هينا في الاجل القصير شاقا في الاجل الطويل (211).

* ان كان ذكاؤك المالي ضحلا فسيأتي المال عنك اذ سيكون حينها اكثر منك ذكاء وان اكثر منك ذكاء فستعمل طيلة حياتك عنده (211).

9. الحاجة للبطولة

محاكاة وتقليد الابطال أداء فعالة للتعلم (212).

* لكن دور الابطال لا ينتصر على الهامنا اذ انهم يهونون من طبيعة الأمور وهذا التهوين هو ما يملؤنا بالرغبة في ان تصير مثلهم فان كان بوسعهم عمل هذا فهو بوسعنا أيضا وعندما يتعلق الامر بالاستثمار يعند الكثير من الناس للتهويل من صعوبة الامر وذلك بدلا من ان يبحثوا عن قوة تيسره في اعينهم (213).

* ان رغبت في نيل شيء فعليك أولا ان تبذل (213).

* ان هناك أناسا يرغبون في التفكير ولا يرغبون في الاقدام على فعل شيء كما ان هناك أناسا يرغبون في التفكير ولا يرغبون في الاقدام على فعل شيء اما انا فافعل الشئيين معا فتراني احب الأفكار الجديدة كما احب الأفعال بحث عن الأفكار الجديدة أي ابحت عن أفكار استثمارية جديدة فاني اذهب الى متاجر الكتب وابحث عن كتب مختلفة وغير مسبوقه وانني لاطلق اسم الوصفات على تلك الكتب فابتاع كتبا تحدثني عن كيفية القيام بأمر مالا اعرف عنه شيئا ومثال ذلك شراء كتاب جويل موسكو ويتز (215).

* اغلب الناس لا يقدمون على الفعل او تراهم ينصاعون لشخص يصرفهم عن اتباع ما يدرسونه (216).

* لقد حدثني جار لي عن قصو وصفة ولكنني لم أعره اهتماما لأنه لم يكن قد أقدم على تجربتها ابدا (216).

* عثر على شخص قام بما تريد انت القيام به اصطحبه للغداء واطلب منه النصيحة فيما يخص شرك الاعمال التي تهتم بها (216).

* عثرت على عقارين اجني من ورائهم فائدة 16% الى اليوم ولم يستغرق الامر متي الا يوما واحدا في القراءة ويوما واحد في السعي (216).

* حقيقة لن تعرف السعر الصائب حتى تجد شخصا غيرك يريد الصفقة ذاتها لنفسه (216).

* انه عليك تقديم عروض متعددة للشراء ومن يدري فقد يقول لك أحدهم قبلت (216).

* فليس البيع والشراء سوى لعبة ممتعة فابق هذا ماثلا في ذهنك (216).

* اني الحق عروضي على الدوام بصيغة تعيني على التفلت من الالتزام بها حيث اذيل عروضي العقارية بعبارة ويشترط موافقة شريك العمل ولست احدد ابدا شريك العمل هذا ولا يعلم اغلب الناس ان هذا الشريط هو قطعي فان قبلوا العرض ولم ارغب انا بالصفقة فإنني اهاتف المنزل لأتحدث الى هرتي ولعل في الحاق هذه العبارة المضحكة بيانا لك بعدى بساطة اللعبة ويسرها هذا في حين يبالغ اغلب الناس في تصعيب الأمور وجديتها (217).

*وانني لأعرف أناسا يجلسون في منازلهم مرتقبين جرس الهاتف فلك الذهاب الى السوق حتى وان كان مجرد سوق للبقالة ابحت وقدم عروضاً ورفض وفاوض واقبل فتلك هي جميع صور الحياة تقريبا (218).

سر او در بسيارتك حو منطقة ما لمدة عشر دقائق مرة واحدة في كل شهر فلطالما صادفت خبر استثماراتي العقارية اثناء سيرى هذا (218).

*اننى اميل لوصفة بيتر لينش والتي ذكرها في طيات كتابه عن انتقاء الأسهم ذات القيمة المتزايدة (218).

*الامر هو ذاته دائما وكل ما عليك هو تحديد ماذا تريد ثم السعي بعد ذلك لتيله (219).

*هو اننى أدعوك لابتياح الفطيرة كاملة ثم لتقم بعد ذلك بتقسيمها قطعاً صغيرة (220).

*يجب أصحاب المتاجر منح العملاء خصومات على المشتريات الكبيرة الحجم ذلك لأنهم مثل سائر أصحاب الاعمال يحبون العملاء المنفقين (220).

*الاقدام على الفعل أفضل على الدوام م ن عدم فعل شيء (220).

*فكل العصاميين ابتدأوا صغاراً بفكرة ثم حولوها لشيء عظيم (225).

*كثيراً ما رأيت مستثمرين مبتدئين وضعوا جميع استثماراتهم في سلة واحدة وسرعان ما ضاع اغلب ما معهم (226).

*انا قد ابتدأت بخمسة الاف دولار نميتها فيما يقل عن ستة أعوام لتصير مليون دولار من الأصول (226).

*يقول اعلى المستثمرين أمريكا احترافاً وارن بارفيت تأتي المخاطرة من الجهل بما يقوم المرء به (231).

*ان ابى الثرى علمنى ما علمنيه من خلال التكرار وهذا هو السبب فى اننى صممت العابى التعليمية (232).

.... انتهى