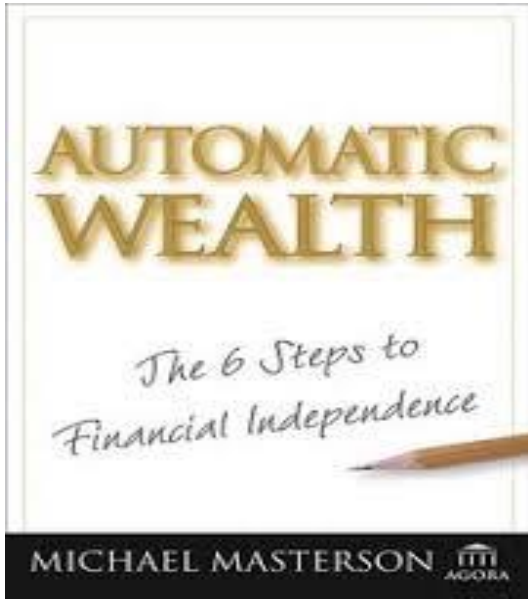


ملخص كتاب

الثروة التلقائية ٦ خطوات نحو الاستقلال المالي



زيد بن محمد الزعبي



الثروة التلقائية

6 خطوات نحو

الاستقلال المالي

- ✍ لن تصبح غنياً من خلال ادخار 10% من دخلك كل شهر.
- ✍ مواجهة الحقيقة بالنسبة للموقف المالي.
- ✍ اكتساب عادات وسلوكيات الأثرياء.
- ✍ خطط لأن تصبح ثرياً بكل طريقة مهمة.
- ✍ الدخل السليبي هو الذي لا تكون مضطراً لأن تقضي 40 ساعة أسبوعياً من أجل تحصيله.
- ✍ ما الشيء الذي تريد أن تفعله؟
- ✍ أين تريد أن تفعل هذا الشيء؟
- ✍ السعادة حين تكون مشغولاً بفعل شيء يهيمك.
- ✍ تعلم حب وظيفتك أو البحث عن وظيفة تحبها.
- ✍ القرار السليم الذي يتم اتخاذه بعد فوات الأوان في بعض الأحيان أسوأ من عدم اتخاذ القرار مطلقاً.
- ✍ تحقيق الاستقلال المالي خلال 7 - 15 سنة.
- ✍ أن يصبح الهدف المالي خلال 10 سنوات مليون وأنت في سن 45 وفي حالة إفلاس هدف واقعي.
- ✍ أن تضع هدفاً مالياً لتحقيق 2.5 مليون وأنت تملك نصف مليون فهذا هدف واقعي خلال سبع سنوات.

🕒 كن محددًا في أهدافك الحياتية:

- 🕒 مثال لمقدار يمكن تحقيقه في العام التالي:
- 📌 تحقيق زيادة في الدخل مقدارها 10000 دولار.
- 📌 دورة في التسويق المباشر.
- 📌 بدء مشروع على الإنترنت.
- 📌 إقامة علاقة مع 12 من الناشطين الناجحين في هذا المجال (المشروع).
- ✅ وضع أهداف صحية وخيرية وذاتية تطويرية.
- ✅ القدوم للعمل بوقت مبكر من المكاسب العظيمة.

🕒 مثال لهدف العام الواحد:

- 📌 شراء عقارات قيمتها 60000 ألف ريال.
- 📌 شراء سندات قيمتها 10000 آلاف ريال.
- 📌 شراء أسهم قيمتها 50000 ألف ريال.
- ✅ وضع أهداف شهرية وأسبوعية ويومية.
- ✅ التخطيط اليومي: الاستفادة القصوى من كل دقيقة.
- ✅ حدد أولوياتك في بداية يومك ثم صنفها وقسمها ثم ابدأ بشيء مهم فعلاً.
- ✅ اجعل التمتع بصحة جيدة أحد أهدافك الحياتية.
- ✅ الاهتمام بالصحة مهم: تمارين القوة (القوة)، تمارين الاستطالة والمرونة.
- ✅ العناية بتطوير التوجه العقلي.

◆ ثمانية أسرار لتحويل الوقت الضائع إلى مثمر:

- 1- نظم بريدك الإلكتروني.
- 2- قم بالمهام المتماثلة في وقت واحد.
- 3- تحكم في جدولك الزمني من خلال هذه الوسيلة البسيطة.
- 4- اجعل اجتماعات الشركة تحت السيطرة.
- 5- اختصر المذكرات في صفحة واحدة.
- 6- تعلم الكيفية حتى تفوض بها.
- 7- قم بتعيين أشخاص مميزين.
- 8- افصل الموظفين السيئين.

● الخطوة الثالثة: اكتسب عادات الأثرياء:

- ◆ الثراء لا يعني السعادة.
- ◆ فقط افعلها (قم بالممارسة).
- ◆ الممارسة تؤدي إلى الإتقان.

● العادات الثمان لأكثر محققي الثراء نجاحاً:

- 1- يعملون بجد. 2- يجيدون ما يفعلونه. 3- لديهم مصادر عديدة للدخل. 4- يعيشون في بيوت متواضعة الثمن نسبياً. 5- معتدلون في إنفاقهم. 6- متميزون في ادخارهم. 7- يدفعون لأنفسهم أولاً. 8- يحرصون ما لهم.

* أصحاب الملايين يعملون 59 ساعة في المتوسط أسبوعياً.

✓ أهداف شخصية للادخار:

- الأول: في كل عام سادخر أكثر مما ادخرته في العام السابق له.
- الثاني: في كل عام سأزيد مقدار المال الذي أدخره في صورة نسبة من دخلي.

فيما يلي بعض الأهداف المقترحة:

- إذا كنت تكسب أقل من 50000 في العام نسبة الادخار 10%
- إذا كنت تكسب أكثر من 50000 دولار لكن أقل 200000 دولار نسبة الادخار 15%
- إذا كنت تكسب أكثر من 200000 دولار في العام لكن أقل 500000 دولار نسبة الادخار 15%
- إذا كنت تكسب أكثر مليون دولار لكن أقل من 2 مليون دولار نسبة الادخار 35%
- إذا كنت تكسب أكثر من 2 مليون دولار لكن أقل من 5 مليون دولار ... نسبة الادخار 40%
- إذا كنت تكسب أكثر من 5 مليون دولار ... نسبة الادخار 45%

ابدأ في الادخار من اليوم.

◆ أساسيات الحياة:

- 1- النوم. 2- العمل. 3- الكساء. 4- الطعام والشراب. 5- الاستمتاع بوقت الفراغ.

✓ من فنون التسويق:

- أن يلبي المنتج ويشبع حاجة معينة.
- ضع جدول 500 مربع اكتب عليها "ساعات تفصلي عن بدء حياتي الجديدة" وقم بتعليقها على الحائط. والآن ابدأ العد التنازلي.
- ضع علامة (✓) في كل مربع من هذه المربعات في كل مرة تقضي ساعة في مشروعك في العلاقات والأعمال والنشر واللقاءات فقط، دون ساعات التفكير والسفر والتنقل.
- تعلم وتدرّب على مهارات التسويق.
- أفضل شيء تفعله بيع منتجاتك أو خدماتك من البريد المباشر أو الإلكتروني.

● الاستثمار في المجال العقاري:

- ممكن أن تحقق أرباحاً جيدة عن طريق الشراء الصحيح.
- متابعة اثنين من الأحياء. - متابعة العقار 12 شهر. - إعداد قائمة البيوت المعروضة مع الحجم والسعر.
- البحث عن أفضل الصفقات في السوق.

- شراء وبيع العقارات تحت الإنشاء.
- استثمار فيما تعرفه.

⦿ سبع قواعد من أجل شراء عقارات استثمارية:

- 1- لا تمتلك عقارات في مناطق نائية.
 - 2- فقط قم بشراء في أحياء واعدة.
 - 3- عند شراء منزل لأسرة صغيرة تأكد من إجمالي الدخل الإيجاري يبلغ على الأقل 0.1 من سعر الشراء متضمناً التحسينات.
 - 4- حدد مقدار المال الذي تدفعه لكل قدم مربع، واجعله يقترب من 100 دولار لكل قدم مربع قدر الإمكان.
 - 5- اشتر فقط المنازل التي يمكن أن تحصل منها على 2 إلى 4 دولارات عن كل دولار تنفقه في إصلاحها.
 - 6- أنفق مالاً تنفقه في إصلاحها.
 - 7- كلما أمكن احرص على توفير المستأجر قبل أن تشتريه.
- عند شراء المنزل احرص على المعاينة.
- احرص على شراء العقار مبكراً قبل أن يعرض للعقار (المكاتب).
 - بيع الأغراض المنزلية قد يدل على بيع المنزل.
 - اجث عما هو خارج مدينتك أو منطقتك.
 - المخالفات القانونية قد تكون سبباً للتخلي عن العقار.
 - شراء المنازل التي تحتاج لإصلاح بقيمة منخفضة مع وضع ميزانية للإصلاح والتجديد.

☑ كيف تتوخى الحذر في الاستثمار العقاري:

- 1- ركز على ما يلفت الانتباه عند تجديد وإصلاح العقار، الدهان، النوافذ، النظافة.
 - 2- لا تنخدع في نمو السوق بسرعة.
 - 3- لا تفكر في الاستثمار العقاري إذا كنت تعاني أزمة مالية دائمة.
- خطط لنجاحك ووزع أعمالك لأهداف شهرية وسنوية.

كأن تصبح مديراً للتسويق بشركتك - أو تبدأ مشروعاً جانبياً خلال ستة أشهر - تستثمر في أحد العقارات خلال ثلاثة أشهر.

عالم الأسهم:

- استثمر في المجال الذي تعرفه.
- تشكك في قصص الأسهم.
- كن متحفظاً مع كل استثمار.
- ليكن لديك خطة احتياطية.

- تحلى بما يلي: الاعتدال - التواضع - الثبات.

♦ يمكن أن تحقق نسبة أعلى من 10% ، نسبي المستهدفة بين 12% إلى 15% لو اتبعت القواعد

التي وضعتها لنفسى:

- استثمر فيما تعرفه.
- ضع حداً لكل استثمار فردي.
- ضع خطة بديلة للاستعانة بها عند الخطأ.
- استثمر في كل من الأسهم ذات الرأس المال الصغير والكبير.
- إن نسبة 2% من إجمالي أصولي مستثمرة في الأسهم، وكانت أعلى في الماضي، ولكني لا أذكر أي تخطيطت 10%، وأفضل الاستثمار في سوق أكثر تفاعلية من الأسهم، فسوق العقارات لا يتطلب عبقرية لمعرفة الوقت الذي تزداد فيه قيمة السوق، و 50% من ثروتي في العقارات والمشاريع الصغيرة.
- إذا زادت الأرباح أو الخسائر عن 25% فإنه يجب التخلص منها.

□ حقيقة الاستثمار حسب آراء الآخرين:

- الحقيقة الآمنة: 20% أسهم ، و 80% سندات.
- الحقيقة المتوازنة: 50% أسهم ، و 50% سندات.
- الحقيقة الخطرة: 80% أسهم ، و 20% سندات.

✓ ست تصريحات يجب أن تقطع على نفسك عهداً ألا تنطق بها حتى لنفسك:

- 1- سعر السهم لا يتعدى 3 دولارات، فما الذي يمكن أن أخسره؟
- 2- لا شك أن الأسهم ستسترد عافيتها مجدداً.
- 3- عندما تتعافى الأسهم سأبيع.
- 4- ما الذي يقلقني؟ الأسهم المتحفظة لا تشهد الكثير من التقلبات.
- 5- الأمر يستغرق وقتاً طويلاً جداً قبل أن يتحقق أي شيء.
- 6- انظر إلى كم الأموال التي خسرتها لأنني لم أشتري هذا السهم.

★ قواعد في إدارة العقار وشراءه:

- 1- اشتر أملاكاً في منطقتك المحلية.
- 2- استثمر أموالك في العقارات الجيدة أو الجديدة الواعدة .. الموقع .. الموقع .. الموقع.
- في المناطق المجاورة، احرص على شراء الأخص.
- في المناطق المجاورة الواعدة، اشتر مجموعة من العقارات سواء وحدك أو بالاشتراك مع مجموعة من المشترين.
- 3- اشتر أبنية وأجدد متى تسنى لك هذا.
- 4- قم بإقامة شبكة معارف من الحرفيين الموثوقين.

✧ القاعدة الأولى:

لا يتسرب إليك اليأس لو لم تجد شريكاً.

- ابدأ بمشروع تعرفه وتفقه فيه.

إن الشركات الناشئة الناجحة تعتمد في المقام الأول على المعرفة؛ لا سيما معرفة العملاء والمنتجات.

ومعرفة العميل تستلزم الإجابة عن الأسئلة التالية:

- من المشترين؟
- أين يشترون؟
- كيف يمكنني الوصول إليهم؟
- ما الذي أحتاج أن أقوله أو أفعله لكي أبيع لهم منتجاتي؟

- كيف أفنعمهم بشراء المزيد من منتجاتي؟
- وتستلزم معرفة المنتج الإجابة عن الأسئلة التالية:
- ما نوع المنتج الذي يحتاجه العميل اليوم؟
- ما سماته الضرورية؟
- ما أرباحه المرتقبة؟
- كم سأتقاضى لقاء منتجي؟
- كيف يمكنني تكرار إنتاجه؟
- كيف يمكنني زيادة قيمته؟

✧ القاعدة الثانية:

اختر نشاطاً يتميز بهذه السمات الثلاث:

- 1- نموذج تسويق فعال.
 - 2- هامش ربح ضخم: وهو إجمالي الربح مطروحاً تكلفة البضائع والمبالغ المعادة.
 - 3- إمكانية البيع لقاعدة العملاء الحالية مرة أخرى.
- إن البيع للعمل الحالي أسهل بمراحل من استقطاب هذا العميل في البداية.

وهناك مسألتان أساسيتان لنموذج التسويق الفعال:

- 1- تكلفة استقطاب عميل جديد.
 - 2- عدد العملاء الجدد الذي يمكن استقطابهم في فترة معينة من الوقت.
- مهم الإجابة عنهما الإجابة الصحيحة.
- مقولة جميلة: كل دولار أكسبه سيتبعه 3، أو 4 أو حتى 10 دولارات.

عند التسويق مرة أخرى أو البيع لعملاء جدد مرة أخرى فاعلم أن لديك كل المقومات التي تساعد على نمو شركتك بشكل مطرد.

✧ القاعدة الثالثة:

↩ تأكد من وجود سوق نشطة.

↩ نتخيل أننا قادرون على ابتكار أشياء جديدة تستقطب العملاء بسهولة والواقع 99.9% من الأفكار الجديدة تؤدي إلى حالات كئيبة ومحبطة.

↩ ستصيب النجاح حين تختار سياسة تسعير منافسة لمنتجك وتلح في بيعه.

✦ القاعدة الرابعة: صمم عرض بيع متفرداً.

✦ القاعدة الخامسة: ابتعد عن البيع بالتجزئة والمجالات المبهرة.

- السياحة وصناعة الترفيه أسوأ مجالين.

- البيع بالتجزئة يستهلك وقتاً.

✦ القاعدة السادسة: اهتم بالبيع أولاً وتحسين منتجك لاحقاً.

اعمل برنامج تسويقي جيد بين من يتوقع شرائهم مع البحث عن أفضل كاتب الإعلانات وتحمل تكلفتهم.

✦ القاعدة السابعة: لا تسرف في إنفاق أموالك بعد الإخفاق.

- قمت بحملة إعلانية ضخمة وفشلت .. أوقف كل على الفور وأعد تنظيم خططك واستراتيجيتك.

- لاتخاذ قرار الخروج من النشاط حدد لنفسك حداً لوقف الخسائر قبل الشروع في الاختبار الأول. وحدد

مقدار العائد الذي تتوقع أن تحصل عليه من الحملة الإعلانية وتمسك به، حتى وإن كانت النتائج قريبة.

◀ كيف تبدو حقيبتك الاستثمارية؟

➤ المرحلة الأولى: أقل من 25000 دولار.

1- ابحث عن طريقة تزيد بها راتبك بشكل هائل عن طريق جعل نفسك أكثر قيمة في عملك.

2- قاوم إجراء إنفاق المزيد من المال بينما يرتفع دخلك.

3- استثمر بعض مدخراتك في منزل صغير سعر البيع المطلوب له أقل من قيمته الحقيقية وقم بإصلاحه

سريعاً وبيعه للحصول على ربح منه.

4- قم بإعادة استثمار رأس المال الأصلي إضافة إلى الربح في صفقة تجارية عقارية أخرى. استثمر في القيام

بهذا إلى أن يصبح الأمر بمثابة عادة محببة إلى نفسك.

5- استثمار نسبة أخرى من مدخراتك في مشروع جانبي تعمل فيه أثناء العطلة الأسبوعية / بع منتجاً أو قدم خدمة تفهمها.

☛ المرحلة الثانية: استثمارك بين 25000 إلى 100000 دولار

هناك خمس خطوات شخصية:

- 1- تخصيص مبلغ للطوارئ 10%.
- 2- العقارات المحققة للدخل 25000 ضعها في صفقة وإلى أن تصل 100000 دولار يجب أن يكون لديك مصدر ثانٍ مربح ونشط للدخل.
- 3- المشاريع الجانبية: الاستفادة من مهارة لديك حالياً: - القانون - المحاسبة - التأليف - المونتاج ... وغيرها، أو مهارة يمكن اكتسابها: التصميم الجرافيكي - تصميم الإعلانات - كتابة السير الذاتية - تنسيق الحفلات - نسخ الأبحاث - تقديم الدورات - التسويق - تقديم الاستشارات وغيرها.
- 4- العقارات الإيجارية: معك 100000 ألف دولار .. اشتر بـ 60000 ألف دولار عقار وقم بتأجيره.
- 5- وسائل الدخل الثابتة: كالوظيفة آمنة ولكن لا تمنح عائد. وليكن شغلك الشاغل هو الأمان.

وإذا كان لديك أقل من 100000 ألف دولار وليس لديك وقت طويل من أن تصبح غنياً (ما عندك وقت)، ينبغي أن تركز شيعين فقط:

- 1- الاستمرار في زيادة الدخل عن طريق صقل المهارات.
- 2- استثمار الفائض في مضاربات حقوق ملكية تحقق عوائد مالية عالية.

☛ المرحلة الثالثة: ما الذي تستثمره عندما يكون لديك أكثر من 100000 ألف دولار:

- 1- الاحتفاظ بمقدار ثلاث رواتب.
- 2- الاحتفاظ بـ 3% من أموالك ذهباً.
- 3- الأصول المادية وهواية جمع الأشياء القديمة والنادرة.
- 4- العقارات الإيجارية.

8 الجودة ورضا العميل عوامل مهمة في ظل استمرار نسبة الأرباح والمبيعات.

المرحلة الرابعة: ما المجال الذي تستثمر فيه عندما تكون مستقلاً من الناحية المالية

☑ كيف تعرف الوقت الذي تصبح فيه مستقلاً مالياً؟

1- الأسهم وسوق الأوراق المالية: ويكفيك من 10% إلى 20% من أموالك.

2- وسائل الدخل الثابت: تخصيص 40% إلى 50% من أموالك.

3- العقارات الإيجارية.

4- الاحتفاظ بمقدار ثلاث رواتب، مع الاحتفاظ بـ 2% و 5% من أموالك ذهباً.

5- مال الاستمتاع: وذلك يجعل فترة التقاعد ممتعة بتجريب مشروعات جديدة محولاً هواياتك واهتماماتك

إلى مراكز ربحية، لكن إذا لم تحقق كسباً مالياً فلا بأس.

⊖ لماذا لا ينبغي أن تتقاعد بشكل كامل حتى عندما قادراً على ذلك مالياً؟

بالطبع حين تكون مستقلاً مالياً وثرياً فإنك:

* تستيقظ في الوقت الذي تريده.

* تذهب إلى الفراش في الوقت الذي ترغب فيه.

* تعيش في أي مكان تريده.

* تصاحب وترتبط بمن تحب.

* تعمل بالقدر الذي تريده قل أو أكثر.

* لا تحمل هم نفقاتك وسداد فواتيرك أبداً.

* ترتكب أخطاء مالية بسيطة دون معاناة.

لكن ليس هناك هدف أفضل من أنك تدرك أنك حر دائماً في اختيار هدفك، وتستطيع تكريس نفسك

بحماس لهذا الهدف، حينها ستكتسب معنى وقلبك سيصبح مليئاً بالسعادة وعقلك سيصبح مفعماً

بالحيوية.

- وهناك مشكلة في الفكرة التقليدية الخاصة بالتقاعد وهي:
- أنا كيفنا أنفسنا على الاعتقاد بأن السعادة في فترة التقاعد تعني:
- * قضاء المزيد من الوقت في محاولة إسعاد أنفسنا.
 - * التركيز على أنفسنا فحسب.
 - * القيام بقليل من العمل أو عدم العمل مطلقاً أي كان.

في الواقع الناس الذين يكتفون بهذا ينتهي بهم الحال أن يشعروا بالملل وعدم الرضا ويحاولون للأبد تحسين أنفسهم في طريق قضاء المزيد من وقتهم في البحث عن السعادة.

- البحث عن هدف قيم - والسعادة - في عملك.

لست مضطراً للانتظار حتى تصبح مستقلاً من الناحية المالية وتتقاعد بالفعل كي تستمتع بفكرة التقاعد المبكر. فكلما استطعت أن تسرع في جعل مشروعك أو نشاطك يتعلق بشيء آخر إضافة إلى كسب المال أو اكتساب القوة أو تحقيق النفوذ فسرعان ما ستبدأ في حب عملك.

وفيما يلي خمس طرق تستطيع أن تجد من خلالها المتعة الذاتية في عملك:

- 1- اجعل إرضاء العملاء الأولوية رقم واحد.
- 2- ركز على تحسين موظفيك لما فيه مصلحتهم قبل مصلحتك أنت.
- 3- لا تفعل أكثر مما تستطيع فعله بشكل جيد. إياك أن تبالغ في إنتاجيتك.
- 4- لا تقم بتنمية مشروعك بسرعة مبالغ فيها.
- 5- لا تأس أبداً على نفسك.

ما الذي يبسر تقاعداً مثالياً؟

- 1- مال كافٍ يدعم أسلوب حياتك.
- 2- الحرية في تولي مسؤولية حياتك بنفسك.
- 3- وقت كافٍ من أجل الاستمتاع الذاتي.

4- هدف يجعلك تشعر بالرضا والسعادة.

يمكن أن تصبح أقرب إلى حلمك الخاص بالتقاعد بما يلي:

- 1- ابدأ مشروعاً جانبياً بقدر الإمكان.
 - 2- قم بشراء عقار إيجاري واحد على الأقل.
 - 3- فكر في شراء منزل آخر في منتجع أو جزيرة هادئة.
 - 4- تأخير سكناً لفترة التقاعد مبكراً.
 - 5- لا تعمل في أوقات فراغك.
 - 6- اهتم بما تفعله.
 - 7- اجعل في جدولك عطلات قصيرة منتظمة، إجازة أسبوعية مدتها ثلاثة أيام شيء رائع.
 - 8- عش حياة الأثرياء من الآن.
 - 9- كن فخوراً بنفسك.
- ففي اللحظة التي يكون فيها مقدار ما تملكه أكثر مما مدين به تصبح ثرياً، وطالما أنك تكسب أكثر مما تنفق فإنك تبني المزيد من الثراء.

تلخيص : alzuaiher