

سلسلة تربية الأبناء التاسعة



الأمانة العامة للأوقاف

التنظيم المالي للأسرة



إعداد
أ. صلاح الجيماز

أودع هذا الإصدار لدى إدارة المعلومات والتوثيق تحت رقم (٥١) بتاريخ ٢٨/١١/٢٠١٧م

ردمك: 978-99966-38-85-5

المحتويات

الإنفاق

- ٧..... مفهوم السلوك الاستهلاكي
- ١٩..... مغريات الإنفاق
- ٢٠..... بطاقات الائتمان
- ٢٤..... نتائج مغريات الإنفاق



الادخار

- ٣١..... لا يتحرك المال من تلقاء نفسه
- ٣١..... لا تسعى إلى الشراء السريع
- ٣٣..... لا يمكن شراء احترام الذات بالمال
- ٣٥..... تأثير المال على حياة الشباب



الاستثمار

- ٤٢..... مفهوم الثروة
- ٤٧..... مفهوم المخاطرة
- ٤٩..... طرق الاستشارة الحكيم
- ٥٦..... قصة نجاح





المقدمة

يعتبر الادخار من أهم مبادئ الحياة الواجب أن يتعلمها الإنسان في بداية حياته وخاصة فئة الشباب، لأنه من خلال هذه الثقافة وإدراك قيمتها، يستطيع الشاب أن يمضي بنجاح بعيداً قدر الإمكان عن الاهتزازات النفسية والاجتماعية، التي قد تنجم عن الإسراف أو عدم المعرفة المسبقة للطرق السليمة للتعامل الصحيح مع المال، خاصة في ظل زمن المغريات الذي نعيشه؛ فبتنا نعرف بالمجتمعات الاستهلاكية من شدة الإنفاق الذي يصل إلى حد الإسراف، والذي تحول إلى حالة مرضية قريبة من الإدمان على فعل الشيء فتحول الإنفاق لمجرد الإنفاق لا الحاجة، ومن هنا تأتي أهمية الادخار في حياة الفرد والمجتمع على حد سواء.

وقد جاءت كلمة الادخار في القرآن الكريم في قوله تعالى: ﴿وَأَنْتُمْ كُنْتُمْ بِمَا تَأْكُلُونَ وَمَا تَدْخِرُونَ فِي يُؤْتِيكُمْ﴾، «سورة آل عمران: الآية ٤٩». وحشنا عليها في قوله تعالى: ﴿وَلَا تَجْعَلْ يَدَكَ مَغْلُولَةً إِلَىٰ عُنُقِكَ وَلَا تَبْسُطْهَا كُلَّ الْبَسْطِ فَتَقْعُدَ مَلُومًا مَّحْسُورًا﴾، «سورة الإسراء: الآية ٢٩»، وقوله عليه الصلاة والسلام فيما روى البخاري ومسلم من حديث الرسول الكريم ﷺ: (كلوا وأطعموا وادخروا).

هذا وقد حذرنا المولى -عز وجل- من التبذير، الذي يعتبر توجيهاً غير مباشر لضرورة الادخار بقوله: ﴿إِنَّ الْمُبَذِّرِينَ كَانُوا إِخْوَانَ الشَّيَاطِينِ وَكَانَ الشَّيْطَانُ لِرَبِّهِ كَفُورًا﴾، «سورة الإسراء: الآية ٢٧».

إن تنمية ثقافة الادخار لها فوائد تتعدى الفرد إلى المجتمع؛ ليمتد تأثيرها إلى اقتصاد الدولة.. فالإسلام يدعو كل إنسان في الحياة إلى العمل على قدر طاقته وليس على قدر حاجته.

فلو كان العمل على قدر الحاجة فقط؛ لتعطلت حركة المجتمع وتوقفت عجلة التنمية في الحياة، ومن هنا حثنا نبينا الكريم على العمل والإنتاج، حتى آخر لحظة في عمرنا وعمر الأرض بأعظم توجييه بقوله ﷺ: (إِنْ قَامَتْ عَلَىٰ أَحَدِكُمْ الْقِيَامَةُ، وَفِي يَدِهِ فِسِيلَةٌ فَلْيَغْرِسْهَا)، رواه أحمد.

فإذا كان لا بد من العمل... إذًا فلا غنى عن الادخار والإنفاق السليم.



الإنفاق

تعريف الإنفاق:

وبتعريف بسيط هو مبلغ من النقود يقوم بإنفاقه الفرد، بغرض تحقيق نفع عام، حيث إن إنفاق القطاع العائلي يكون على السلع المعمرة كالسيارات والأثاث، وغير المعمرة كالسلع الغذائية ومواد التنظيف ويشتمل الإنفاق أيضًا على الخدمات كخدمات الطبيب والمدرس والكهربائي وغيرها من الخدمات.

مفهوم السلوك الاستهلاكي

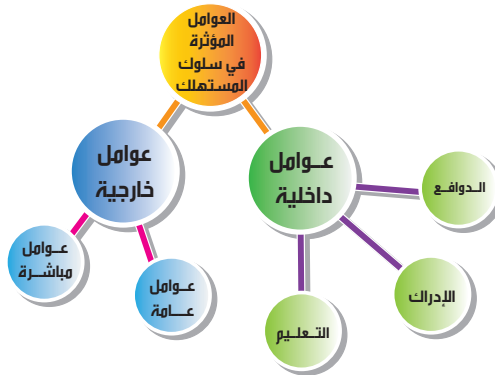
قبل أن نتطرق إلى مفهوم سلوك المستهلك، يجب علينا أن نتعرف على المستهلك حيث يُعرّف بأنه الشخص الذي لديه القدرة على شراء السلع أو الخدمات المعروضة للبيع، وذلك بهدف إشباع حاجاته ورغباته من حيث جودتها وطريقة بيعها وسعرها وطريقة إعلانها.

ومن العوامل المؤثرة في سلوك المستهلك: هناك عاملان أساسيان هما:

أولاً: العوامل الخارجية:

١ - عوامل عامة:

- الثقافة: وتضمّ الفنون، والعادات، والقيم، وكذلك المهارات المشتركة بين الأفراد في مجتمع معين، وهذه العادات تختلف من مجتمع لآخر، وبالتالي الثقافة تمثل نمطاً للسلوك الاستهلاكي ويعتمد رجال التسويق بخطة التسويق على هذا العامل بصورة كبيرة، كما أنّ أيّ تأثير في العوامل الثقافية يقابله تغيير في عملية التسويق.



• الطبقات الاجتماعية: يقسم المجتمع إلى عدة أقسام، ويكون التقسيم مبنياً على المهنة، والأسرة، والدخل، كما أن درجة التعليم والمهنة تعبر عن مكانة الفرد.

٢- عوامل مباشرة:



• الأسرة: تؤثر الثقافة السائدة في الأسرة بصورة كبيرة على اتجاهات وقيم وأنماط الأفراد في الشراء، فغالباً ما يتبع الأفراد أسلوب ذويهم في الشراء.

• الجماعات المرجعية: ويمكن تقسيمها إلى:

أ - الجماعة التي تخدم نقاط المقارنة، ومفهوم الشراء لدى الفرد يختلف بناءً على الفئة الاجتماعية التي يقارن بها الفرد نفسه، والجماعة التي ينظر إليها الفرد، فغالباً أفراد هذه الجماعة يقلّدون الفئة التي ينتمون إليها، والجماعة التي من المفروض أن ينتمي إليها الأفراد، فعندما يتبع الفرد جماعة معينة تحتم عليه اتباع سلوكياتها.

ب - قادة الرأي وهذا يعني الترويج للسلعة أو الخدمة عن طريق الصوتيات، أي نقل المعلومات عن الخدمات والسلع من المنتج إلى المستهلك أو من المستهلك إلى مستهلك آخر من خلال وسيلة اتصالية، وتجدر الإشارة إلى ضرورة انتقال هذه المعلومات بدرجة عالية من المصداقية والدقة، وذلك لتجنب الوقوع في دائرة خداع المستهلك، ومن الأمثلة على قادة الرأي في السلع الأطباء الذين يسوّقون الأدوية والمعدات الطبية.

ثانياً: العوامل الداخلية:

ومن هذه العوامل:

• الدوافع: هي عبارة عن أمور داخلية تميّز بين فرد وآخر، وبناءً على هذه الدوافع يتم تحديد توجهات الفرد لشراء سلعة أو خدمة معينة، كما أنها تبين

درجة الاختلاف في شراء السلع بين الأفراد.

• الإدراك: وهو عبارة عن الانطباعات الذهنية بين الأفراد، وذلك عندما يقوم بتفسير وتنظيم مؤثرات معينة، كما أنّ الإدراك هو أحد أسباب التفكير.

• التعليم: ويعني الحصول على المعلومات والخبرات، وذلك من خلال المرور في العديد من المواقف، فالإنسان غالبًا ما يشتري الخدمات والسلع من خلال خبرته فيها.

وإليك في الاختبار التالي بعض الأسئلة التي تساهم في تحديد توجهاتك وتنظم أفكارك لرفع الثقة في نفسك:

اختبار الثقة في النفس

م	السؤال	تقريبًا أبدًا أعارض بشدة	نادرًا أعارض	أحيانًا قد أوافق	غالبًا أوافق	تقريبًا دائمًا أوافق بشدة
١	أشعر أن أغلب الناس حولي أفضل مني					
٢	أقدم مصلحة الآخرين على مصلحتي					
٣	أرى الناس يحبون ويحترمون أصحاب الوسامة والذكاء، وأصحاب الامتيازات والإمكانيات					
٤	لكي أحافظ على أصدقائي يتطلب الأمر جهد عالي					
٥	لو أن شخصًا أعجب بي، أشعر أنه يتوجب عليّ أن أقوم بأفضل ما عندي لإثبات أنني أستحق، لأن ذلك قد لا يتكرر					
٦	إذا كوّنت نفسي بنفسي هذا ضمان أن الآخرين سوف يحبونني					
٧	أنا لست متأكدًا إذا قمت بعمل الشيء الصحيح يقربني من الآخرين					
٨	أنا أخاف من رفض أصدقائي لي					

التنظيم المالي للأسرة

٩	إذا لم أفعل بقدر جهد الآخرين فإن ذلك يعني أنني شخص وضع				
١٠	لو أختفي من سطح الأرض لن يلاحظ أحد				
١١	الفشل الجزئي في شيء كالفشل الكامل				
١٢	أشعر أنني عديم النفع والجدوى				
١٣	أنا أخيب ظن الذين يحبونني ويهتمون لأمرى				
١٤	إذا كنت لا أستطيع أن أفعل الشيء بجدارة فلا داعي لعمله أصلاً				
١٥	لن أحقق أي شيء ذي قيمة				
١٦	أنا أعتقد أنني فاشل				
١٧	من خلال تجاهل المشكلة قد نجعلها تختفي				
١٨	لن أكون يوماً بقدرات الشخص الذي يجب أن أكون				
	احسب العدد (أ)				
	اضرب العدد	١×	٢×	٣×	٤×
	المجموع الكلي (ب)				

اجمع كل الأرقام الموجودة أعلاه هنا: المجموع الكلي (ب):

اجمع الموجود في خانتي المجموع (أ+ب) واكتبها هنا:

نتائج الاختبار:

- فوق (٩٠) نقطة: أنت تتمتع باحترام ذاتك ونفسك، وأنت في الأساس قوي القناعة بقدراتك.
- بين (٧٠-٩٠) نقطة: من أجل تقوية ثقتك بنفسك واحترامك لها، فلربما تحتاج بعض التدريبات المعنية في ذلك، قد لا يكون هذا سهلاً بالنسبة لك إذا كنت أقرب من (٧٠) نقطة.
- أقل من (٧٠) نقطة: أنت تحتاج إلى تقوية ثقتك بنفسك واحترامك وتقديرك

لها، أنت الآن في مرحلة ترى فيها أنك قد لا تستحق أن تحقق ما تريد، إن هذه النفسية معيقة للنجاح، استعن بالتدريبات والتمارين على ذلك، إذا كانت نتيجتك أقل من (٤٠) نقطة فلربما تحتاج أن ترى شخصاً مختصاً.

عندما تدمر الأكاذيب المال:

إن هذه الحقيقة تعد أكثر القوانين أهمية. إنها تنبع من النظام الأخلاقي العام والداعي لنبذ الكذب.

وكخطوة أولى لفهم هذه الحقيقة فكر في الكيفية التي يراك بها العالم، فمن السهل جداً تقديم انطباع مالي أولي كاذب أكثر من انطباع سلوكي شخصي أولي كاذب، فمثلاً إذا كنت خجولاً، يكون من الصعب أن تعطي الانطباع بأنك شخص منفتح وتتمتع بالثقة العالية، لكن من الناحية المالية تستطيع وبكل بساطة خلق انطباع مزيف بأن لديك أقل أو أكثر مما تملك بالفعل.

ومثال آخر تستطيع أن تجرب العالم كل يوم بوسائل صغيرة وخفية عن حالتك المالية، فأنت تعبر عن هذه الحالة من خلال الملابس التي ترتديها والسيارة التي تقودها والمنزل الذي تعيش فيه، والمشتريات التي تحملها وعشرات العلامات الأخرى، ولكن هل تقول الحقيقة؟ والأهم من هذا هو أنك تجرب نفسك كذلك عن حقيقة موقفك من خلال تلك الإشارات والعلامات، فما مقدار صدقك مع نفسك؟

عندما تدخل الأكاذيب

في نسيج حياتك

المالية الأسرية، فإن

هذا النسيج سوف

يتآكل ويتمزق لا محالة

بسبب الظهور بشكل

كاذب مادياً.

وكذلك نجد أن معظم الناس يميلون للكذب المادي، حتى على أنفسهم، وفيما يتعلق بأحواله المالية الفردية أو الأسرية، ولقد تعلمت بطريقة شاقة أن الكذب المالي يدمر الحياة المالية وأن قول الحقيقة عن نفسك وعن أموالك هو السبيل الوحيد للاحتفاظ بما لديك من مال بل وكسب المزيد.

ولمعالجة هذه الحقيقة المالية عليك اتباع الوسائل التالية:

الحقيقة لا تتغير بغض النظر عن
مقدار رغبتك في تغييرها أو مقدار
ما تفعله لتجنبها.

أن ترسم ملامح شخصيتك سواء من
الناحية المالية أم غيرها كل يوم من
خلال القرارات والاختيارات المتعددة
التي تقوم بها.

إن المحافظة على ما لديك
من المال وخلق المزيد منه
يعتمد على الصدق وغياب
شعور الخوف.

يغطي الكذب الحقيقة ويسلبك
قوتك، وهذه هي البداية لسلسلة
من الأحداث التي تفقدك
القدرة على التحكم والسيطرة
على أموالك وحياتك.



كن حريصاً على ألا تدع المال الذي
تصرفه يصبح وسيلة إظهار نجاحك
الاجتماعي، إن الشخص الذي في
حاجة ماسة إلى سماع وقول الحقيقة عن
أموالك هو أنت.

ليست الحقيقة كلمات بقدر ما
هي طريق تسلكه، يؤدي بك إلى
النجاح في كل شيء فقط عندما
تؤمن بها وتتصرف وفقاً لها.

الأكاذيب المالية تدمر الحياة المالية، إن قول
الحقيقة عن نفسك وعن أموالك هو السبيل
الوحيد للاحتفاظ بما لديك من مال، من
الضروري أن تعرف إنك إنسان متميز في
حد ذاتك.

لتكتشف كيف تستخدم أموالك:

اقرأ الجمل التالية ثم قيم مدى صحة أو صدق كل منها بالنسبة لك عن طريق وضع علامة (✓) أمام دائماً أو غالباً أو أحياناً أو أبداً.

م	التجربة	دائماً	غالباً	أحياناً	أبداً
١	لكي اشعر بالراحة أحتاج إلى أن ألبس ملابس تضاهي في ثمنها ملابس الناس الذين أتعامل معهم.				
٢	أعتقد أنني لن أتقدم في العمل إلا إذا كان مظهري على قدم المساواة أو أفضل من الذين أعمل معهم.				
٣	اشعر بالخرج والارتباك عندما أعرف أنني لا أستطيع تحمل تكاليف الأشياء التي يقوم بها أصدقائي أو زملائي.				
٤	إذا كنت ذاهباً للقاء بعض أصدقاء المدرسة القدامى، فإنني أدخل في ديون بطاقات الائتمان لمجرد أن أبدو بمظهر جميل حتى ولو كنت لا أستطيع تحمل هذه التكاليف حقاً.				
٥	أحشى أن يحقر الناس من شأني إذا اكتشفوا أنني غارق في الديون.				
٦	أعتقد أن الأصدقاء سوف يحبونني أكثر إذا قمت بدفع الفاتورة في أحد المطاعم، حتى لو لم يكن بالفعل لدي المال الكافي للقيام بذلك.				
٧	إن استئجار سيارة فاخرة يجعلني أبدو ناجحاً ويعد أهم بالنسبة لي من شراء سيارة أستطيع تحمل تكاليفها.				
٨	أنا عازم على إعطاء أطفالي أفضل الأشياء بغض النظر عن تكاليفها.				
٩	عندما تتحول المحادثة إلى الأسهم/ الاستثمارات؛ فإنني أحب أن أبدو كما لو كنت أحقق أكثر (أو أقل) مما لدي وما أحقق بالفعل.				
١٠	إذا طلب مني أحد الأصدقاء قرضاً فإنني أعطيهِ إياه حتى ولو كنت لا أشعر بالراحة تجاه ذلك.				

ما الخيار الذي اتخذته وأدى بك إلى الحال الذي أنت عليه الآن؟

الاختيار الذي قمت به	ماذا حدث؟	الاختيار الذي كان يمكن أن تقوم به	ماذا كان يمكن أن يحدث؟

ماذا كانت حقيقة موقفك المالي في هذا الموقف الصعب تحديداً؟

إذا كنت قد كذبت في هذا الموقف، فما الكذبة/ الأكاذيب التي قلتها لنفسك
والآخرين لإخفاء هذا الأمر؟

لماذا اعتقدت أنك كنت في حاجة إلى الكذب في هذا الموقف؟ وما الذي كنت
تأمل أن تكسبه أو تحمي نفسك من فقدته عن طريق الكذب؟

ما النتيجة الفعلية للكذب؟

كيف تُغيّر السلوك المالي لديك؟

ما النتيجة التي تأمل في تحقيقها؟	ما الإجراء الذي يمكن أن تتخذه الآن؟	الشخص أو الشيء الذي تحتاج إلى توجيهه إليه	الإجراء

**أنظر إلى ما تملك...
وليس إلى ما كنت
تملك.**

بعد أن بدأت في مراجعة كيفية تطور حياتك المالية كنتيجة للحقائق والأكاذيب التي قلتها، يجب أن تقف وتنظر حولك، أينما كنت الآن وألق نظرة صادقة بلا خوف إلى من تكون وما تملكه الآن في حياتك.

وبهذه النصيحة ندعوك لعدم التفكير في أي شيء حدث في الماضي، ففي هذا مضیعة كبيرة لطاقتك ووقتك ومالك وقد تضیع أسرتك كذلك، وهذا فعل لا يمكن أن يأتي منه خير، أعط نفسك الفرصة لترى حقيقة وضعك المالي الحالي وتعرف هل هو في خطر أو بوضع سليم.

وهذه بعض الجداول التي يمكن استخدامها لمعرفة وضعك المالي ورسم خطة مالية أولية لك ولأسرتك:

المصاريف الشهرية - السنوية الثابتة

المبلغ	المصروفات الثابتة السنوية
	إيجار المنزل - استقطاع بنك التسليف
	اشتراك الهاتف المنزلي - الكهرباء والماء
	قسط السيارة الشهري $\times 12 \times$ عدد السيارات
	قسط بنكية أو سداد دين - التأمينات
	التزامات أخرى (عائلية - خيرية)
	نفقة زوجية
	عضوية اشتراك نادٍ
	رواتب خدم وسائقين
	اشتراكات (جريدة - مجلة - أندية - قنوات فضائية)
	اشتراك جمعية
	أخرى
	المجموع

المصاريف الشهرية - السنوية المتغيرة

المبلغ	المصروفات المتغيرة السنوية
	أثاث - أجهزة
	رسوم حكومية (الطوابع)
	مشتريات الجمعية
	صيانة وتصليلات - البيت
	الصالونات - المكياج
	الهاتف النقال - السيارة
	المطاعم - السينما
	المقاهي - الأندية الرياضية
	وقود السيارة - وصيانتها
	أدوية - مصاريف طبية
	المصبغة - أدوات التنظيف
	مصاريف ترفيهية - ألعاب
	مشتريات الملابس الموسمية
	نفقة الأولاد الشهرية
	هدايا أعياد الميلاد والمناسبات
	العزائم - جمعة العائلة
	اليادي وألعاب العيد
	سفر الخدم
	مشروع إجازة الصيف
	الزكاة - التبرعات - فيزا
	مدرس خصوصي
	المجموع



بيان مصاريف السنة

الشهر	إجمالي الدخل الشهري	إجمالي القروض والديون	إجمالي المصاريف الشهرية	المتبقي
يناير				
فبراير				
مارس				
أبريل				
مايو				
يونيو				
يوليو				
أغسطس				
سبتمبر				
أكتوبر				
نوفمبر				
ديسمبر				
إجمالي				

تقديرات الدخل السنوي

المبلغ	الدخل السنوي الزوجية
	الراتب
	مخالفات
	إيراد استثمار
	عطايا أو هدايا
	رصيد متوفر بالبنك
	إيرادات أخرى
	المجموع

المبلغ	الدخل السنوي للزوج
	الراتب
	مخالفات
	إيراد استثمار
	عطايا أو هدايا
	رصيد متوفر بالبنك
	إيرادات أخرى
	المجموع

مغريات الإنفاق



كل عملية شراء تقوم بها تعتبر من إحدى عمليات صناعة القرار في حياتك، وعليه فأى قرار تقوم به سيحتمل الخطأ، فسوف تترتب عليه خسارة مالية من جانبك، وهذا ما لا نريده أن يحدث لنا في زمن مادي بشكل كبير وفي زمن يعتبر بناء الثروة فيه أمراً ليس بالهين.

لماذا نخطئ في صناعة القرار المالي؟ لا بد من وجود مسببات، وسوف نذكر المسببات الرئيسة منها:

السبب الأول: الحاجة: عندما تذهب للتسوق تكون لديك الرغبة أو الحاجة لشراء أمر ما؛ وهذه الحاجة في بعض الأحيان لا تكون ملحة، فإذا موضوع الحاجة هو أمر نسبي ويعتمد على ظروفك الأسرية أو المالية، مثلاً في مشترياتك للمواد الغذائية في الأغلب تكون الحاجة عالية؛ ولكن تستطيع أن تؤخر شراءك للأكل فقط لبعض الوقت، ولكن لو أنك احتجت إلى شراء سيارة مثلاً فلا بأس من أن تؤخر الموضوع لعدة أشهر، فهنا نبين متى يتطلب الأمر سرعة القرار وليس الاستعجال.

السبب الثاني: الذوق: وهو أمر مهم جداً في صناعة قرار الشراء، مثلاً تحتاج أن تشتري ملابس العيد، لا يمكن أن تشتري ألواناً لا تتناسب مع الذوق العام أو موديل قديم، أو إذا اشتريت حذاء يجب أن يكون اللون يتناسب مع ذوقك الخاص مقابل أذواق الآخرين، وهذا ما يسمى بالمزاج الخاص للمستهلك وله تأثير كبير على قرار الشراء.

السبب الثالث: السعر: أما ما يتعلق بالسعر فهو عامل مهم جدًا في صناعة قرار الشراء ويكون كالآتي، هل السعر معقول أم مقبول؟ هل المبلغ متوفر أم غير متوفر؟ هل يتوفر المنتج نفسه في مكان آخر بسعر أرخص؟ هل أستطيع أن أدفع على نظام دفعات أم الدفع نقدياً بالكامل وفوريًا؟ وهكذا يكون الأمر عند الوصول لنقطة الأسعار هي معقدة أحيانًا؛ ولهذا السبب نجد البعض يكون قراره غير موفق في هذه المرحلة.

بطاقات الائتمان



تعتبر بطاقات الائتمان أسلوبًا حديثًا للمعاملات المالية، وانتشرت بشكل ملحوظ مواكبة لما شهدته تطوير أساليب المعاملات المالية، وما فرضته هذه التطورات من اقتناء مختلف أنواع البطاقات، لتسهيل معاملاتهم النقدية في الخارج والداخل، وهذا

أدى إلى إحداث طفرات في أنماط الاستهلاك تعدت مرحلة الحاجة إلى مرحلة كون استخدامها أو مجرد حملها بدافع تعزيز المكانة الاجتماعية أو التقليد...

فوائد التعامل ببطاقة الائتمان:

١ تقليل الحاجة إلى حمل كمية كبيرة من النقود، والسرعة الفائقة في الحصول على الأموال وقت الحاجة وبالتالي حمايتها من السرقة والنهب.

٢ تيسر التسديد بأي عملة كانت، وبهذا يستريح الفرد من إجراءات دخول العملات وخرجوها من بعض البلاد التي بها قيود تحويل العملات، أو منع دخولها وخروجها

يحصل حاملها على تخفيض قيمة المشتريات وخصم من قبل التاجر عن سعر السوق بنسبة تتراوح بين ٥٪ - ٣٠٪ وبعض التسهيلات مثل قضاء ليالي مجانية في بعض الفنادق... إلخ

ارتفاع القدرة الشرائية لمالك البطاقة:

تمكن حاملها من أن يستثمر مدخراته بشكل مستقر بينما يحمل مصاريفه الحالية على البطاقة، ومن ثم يمكن اقتطاع مصاريفه الحالية من الدخل المستقبلي، وبذلك يمكنه الحفاظ على مدخراته في سد احتياج بعض البنود الشهرية. فلو كان الفرد يملك مبلغاً من المال مدخراً أو مستثمراً وظهر له طارئ ما فإنه يدفع مصاريفه من البطاقة وعدم الصرف من المبلغ المدخر، مع مراعاة قدرته المالية المستقبلية على السداد.

عيوب استخدام البطاقة:

- هناك قاعدة عريضة من حاملي البطاقات والذين ينقصهم الوعي الكافي بمجال استخدامها، حيث يؤدي ذلك إلى اتساع الطلب الكاذب في شراء السلع، لأن الشراء يتم ليس اعتماداً على الدخل الحالي، ولا على رصيد الفرد في البنك، ولكن على مستوى الدخل المتوقع في المستقبل.
- توجد هناك فرصة للتلاعب بالبطاقة عن طريق التاجر أو موظفيه، حيث يمكن تحميل العميل لأكثر من فاتورة عن مشتريات لم يأخذها، عن طريق تزوير توقيع العميل على أكثر من فاتورة.
- من أشد المخاطر التي يتعرض لها حامل البطاقة الائتمانية، أن استخدامها يجر عليه سيلاً من الديون لقاء فوائد التأخير المتضاعفة بتضاعف التأخير عن السداد، مما يؤدي إلى عجز الأسرة عن تسديد المبالغ وبالتالي تخفق في إدارة دخلها المالي.

• إن دفع الفوائد على قيمة المشتريات له آثاره السلبية، لأنه يقلل من قيمة الادخار، فهو يؤدي إلى انخفاض الموارد المخصصة لغير الأغراض الاستهلاكية في المجتمع.

• اشتغال البطاقة على ما هو محرم كالمدفوعات الربوية، فوائد التأخير.

إرشادات عن كيفية اختيار البطاقة واستخدامها:

• دقق في الاختيار بين أنواع البطاقات الائتمانية المتعددة، وذلك بقراءة العقود التي تقدمها الجهات المصدرة للبطاقات، واختيار أفضلها والتي تلائم طريقة إنفاقك.

• عند اختيارك للبطاقة الائتمانية ضع في اعتبارك الشروط المطلوبة منك، مثل: رسوم الإصدار، رسوم السحب النقدي، رسوم الدفع المتأخر، رسوم تجاوز الحد الائتماني، على أن تكون جميع هذه الرسوم مناسبة لدخلك الشهري وطريقتك في التسديد حيث يمكنك ذلك من توفير مبلغ من المال.

• يفضل الاكتفاء ببطاقة واحدة، فحصولك على عدة بطاقات من جهات متعددة يضعك تحت طائلة المطالبة المستمرة، في الوقت الذي يفضل فيه أن يركز الفرد على بطاقة ائتمانية واحدة.

• لا تقم بالسحب النقدي من بطاقة ائتمان معينة لسداد ديون بطاقة ائتمان أخرى قد حل وقت تسديد ديونها.



• احم بطاقتك من السرقة وأرقام حساباتك من فقدان وامنع استخدامها بطريقة غير رسمية.

• فكر جيدًا قبل اللجوء إلى استخدام البطاقة الائتمانية أثناء التسوق، حيث يفيد التخطيط الجيد في إمكان توفير مبلغ من المال.

- ألا تستقطع قيمة الدين نسبة كبيرة من الدخل الشهري بما لا يتجاوز قدراتك وإمكاناتك حتى لا تقع في مشاكل مالية وقانونية واجتماعية وقد حدد الخبراء حدود الدين بين ١٠٪ إلى ٢٠٪ من دخل الأسرة الشهري.
- الحرص على تسديد الديون في أوقات استحقاقها حتى لا تزيد الفائدة وتعجز عن التسديد وتتراكم الديون والفوائد. بمعنى دراسة مدى قدرتك على تسديد الدين.

قيم طريقة استخدامك للبطاقة بالإجابة على الأسئلة التالية:

- هل استخدمتها في مواجهة الطوارئ المادية؟ مثل الحاجة لشراء دواء أو تصليح سيارة... إلخ؟

- هل استخدمتها في شراء الضروريات وليس الكماليات. كالإنفاق على شراء وجبة من مطعم فاخر، أو شراء عطور وإكسسوارات وهدايا. أو للترفيه أو شراء الملابس؟

- هل استخدمتها في شراء السلع الأساسية والبضائع المعمرة؟

- هل استخدمك لها لم يكن إلا عند الضرورة القصوى؟

- هل تستطيع الأسرة أن تخفض إنفاقها على بعض البنود حتى تتمكن من دفع فواتير الائتمان؟

نتائج مغريات الإنفاق

الغرق في سداد الديون والقروض:



إن تسوية الدين هو إحدى وسائل فعل هذا والتي قد تناسبك، إن ما نقوله هنا هو أنك يجب أن تتوقف عن استخدام ثلاث أو أربع بطاقات ائتمان مختلفة، بالإضافة إلى أخرى استنفذت مبلغها بالكامل، بالإضافة لقرض من البنك، إلى جانب الأصول الأخرى التي اقترضتها، من السهل تحويلها جميعاً إلى قرض واحد.

وإذا ما قررت أن تسوي ديونك، فإليك بعض النصائح:

- لا تستجب أبداً لإعلانات الشركات التي تعرض عليك تسوية ديونك نيابة عنك، إن هذه الإعلانات موجهة للناس الذين لديهم المال أكثر من العقل.
- ابحث عن القروض الخالية من الفوائد، لا تقبل القروض المقدمة من البنك الذي تتعامل معه لمجرد أنه البنك المعتاد لديك فقد لا يقدم لك أفضل العروض.
- لا تضع منزلك كضمان لأي قرض مطلقاً ومهما كانت الظروف، إذا فعلت ذلك فقد تفقد منزلك ما لم تستطع دفع أقساط الدين، هل هناك شيء يستحق ذلك؟

- تحقق من الشروط المكتوبة بخط دقيق، والخاصة بعملية تسوية الدين وتأكد من أنك لم تتعرض لأيّة غرامة عند محاولة تسوية دينك مبكرًا.
- خذ قرضًا واحدًا فقط حتى يمكنك تسويته، وخذ هذا القرض مرة واحدة فقط تعلم من درسك وامض قدمًا.
- سدد الدين بأسرع ما يمكنك، فكلما طال وقت الدين زادت الفوائد التي تدفعها.
- إذا كان لا بد من الاقتراض اقترض بضمان شيء يمكنك إعادة بيعه، وحاول ألا تتجاوز قيمة القرض قسيمة الضمان.

اجعل عملية سداد ديونك أهم أولوياتك:

لا يوجد شك في هذا، إن أول شيء يجب عليك فعله في رحلتك لتكوين الثراء هو تسدد ديونك أو قروضك بأسرع وقت ممكن، ولا تقدم على شيء آخر حتى إكمال هذا الأمر، فلا توجد فائدة على الإطلاق من البدء في وضع المال في حساب ادخاري يقدم لك أرباحًا قدرها عشرة بالمائة على الأموال التي تدين بها لبنك أو لشخص آخر، إن هذا الأمر لا يعقل مطلقًا إنها حقيقة ثابتة تقتضي أن هؤلاء الذين يقترضون المال يدفعون فوائد أعلى من ذلك الذي يتلقاه من يدخرون أموالهم.

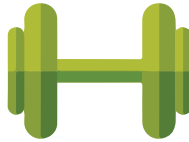
نعترف أنه قد يصادف أحيانًا أن تجد قرضًا ميسرًا تدفع فيه نسبة فوائد قليلة وتقوم باستغلال ذلك المال لتحقيق لك نسبة أرباح أعلى، لكننا نحثك على أن تتوخى الحذر إنك تلهو بالنار هكذا، وإذا لم تكن استثماراتك خالية تمامًا من المخاطر فعليك أن تقوم بسداد الدين أو القرض بأسرع ما يمكنك.

إننا نعلم مقدار الصعوبة اللازمة لكي تعيش حياة خالية من الديون لكن لا بد لك أن تفعل هذا، ارسم خطة تحدد فيها الطريقة التي تنوي بها التخلص من ديونك، وابدأ بسداد تلك الديون ذات الفوائد الأعلى، إذا كان لديك أكثر من دين؛ ستحتاج حافزًا كبيرًا لتحمل الألم الوقتي في سبيل تحقيق فائدة وربح عظيم مستقبلاً، وبالطبع بمجرد أن تسدد ديونك لن تقدم على هذا الأمر مجددًا.

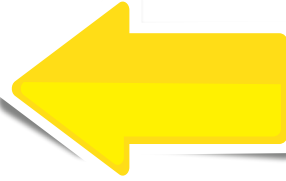
نحن نتخلص من الديون بأن نتبع الآلية الموضحة أدناه، وهي إما أن نتخلص من الدين الأسهل إلى الأصعب أو من الدين الأصغر إلى الأكبر.

آلية التخلص من الديون

إلى الأصعب



إلى الأكبر



من الأسهل



من الأصغر

دعنا نطبق التمرين التالي ونبدأ بالتخلص من الأقساط ولو بدفعات صغيرة ولنستعجل الثروة.

جدول التخلص من الديون

السنة ٧	السنة ٦	السنة ٥	السنة ٤	السنة ٣	السنة ٢	السنة ١	مبلغ الدين بالدينار
١٦	١٨	٢١	٢٥	٣٢	٤٦	٨٧	١٠٠٠
٤٨	٥٤	٦٢	٧٥	٩٥	١٣٧	٢٦٢	٣٠٠٠
٨٠	٩٠	١٠٤	١٢٤	١٥٩	٢٢٨	٤٣٧	٥٠٠٠
١١٣	١٢٦	١٤٥	١٧٤	٢٢٣	٣٢٠	٦١٢	٧٠٠٠
١٦١	١٨٠	٢٠٨	٢٤٩	٣١٨	٤٥٧	٨٧٥	١٠٠٠٠
٢٤١	٢٧٠	٣١١	٣٧٣	٤٧٧	٦٥٨	١٣١٧	١٥٠٠٠
٣٢٢	٣٦١	٤١٥	٤٩٨	٦٣٦	٩١٤	١٧٤٩	٢٠٠٠٠
٤٨٣	٥٤١	٦٢٣	٧٤٧	٩٥٤	١٣٧١	٢٦٢٤	٣٠٠٠٠
٦٤٤	٧٢١	٨٣٠	٩٦٥	١٢٧٢	١٨٢٧	٣٤٩٨	٤٠٠٠٠
٨٠٤	٩٠١	١٠٣٨	١٢٤٤	١٥٩٠	٢٢٨٤	٤٣٧٣	٥٠٠٠٠
إجمالي المبلغ الشهري المتراكم + ٥%							



باب الطوارئ:

هنا نجد أن الأزمات المالية في أغلب الأحيان تأتي على أربع أشكال:

الأول: في نطاق الشؤون الأسرية: مثل حالات الانفصال تؤدي إلى ضرر جسيم في الإدارة المالية وتوازنها.

الثاني: في نطاق علاقتنا الاجتماعية: مثل مصاحبة أصحاب السوء ممكن جداً أن تدمر ميزانية الأسرة ومستقبلها المالي كله.

الثالث: في نطاق الصحة: ذلك لأهمية هذا الأمر مع الفرد وارتفاع تكاليف هذا الأمر، ولا يوجد منا من يستطيع أن يهمل صحته، والصحة باب صرف مستمر.

الرابع: في نطاق الكوارث الطبيعية: وأضرارها على أملاكنا، وهي عندما تحدث فلا حول ولا قوة لنا ولكن من المفترض أن نأخذ احتياطاتنا.



الأزمات لا تستأذن





الادخار

الادخار هو الجزء من الدخل غير المخصص للاستهلاك، الذي يودع عادة في حسابات بنكية جارية، أو يستخدم على المدى القصير (الأدوات المالية والحسابات لأجل...)، والادخار هو أيضًا حفظ السيولة لأغراض الاستخدام على المدى القصير (مصاريف غير متوقعة، السفر، شراء الأثاث... إلخ)

لا يتحرك المال من تلقاء نفسه

فقد أكدت دراسات عديدة أن المال لا يتحرك وينمو من تلقاء نفسه، إنما يحتاج إلى الفكر والجهد لينمو ويحقق الأهداف المرجوة منه، وأكدت كذلك أنه مهما كان حجم رأس المال المملوك ممكن أن يضيع، ولقد وقعت قصص كثيرة مع مشاهير، فبسبب عدم ادخار أموالهم و ثرواتهم فقدوا كل قوتهم لأسباب غير منطقية، أو لتقلبات اقتصادية غير متوقعة، ولم ينهضوا منها ولو كان لديهم الفكر الذي صنع هذا المال ما خسروا فلسًا واحدًا منه.

إذاً القوة الحقيقة لا تكمن في الحسابات البنكية إنما تكمن في الحسابات الفكرية، ومع العلم أن الفلس الضائع هو درس مكتسب، لمن استوعب الدرس، وعرف لماذا، ومتى تتبخر الأموال، وأين تختفي، وإليك بعض النصائح المالية في عملية الادخار:

لا تسعَ إلى الثراء السريع

إذا كنت من الباحثين في الأمور الاقتصادية أو من المتابعين لأحوال السوق، ولديك الرغبة في تطوير قدراتك الاقتصادية الخاصة بك للتوفير والاستثمار في أموالك لصناعة حياة كريمة لك ولأسرتك، وأثناء هذه الرحلة تشعر بالرغبة في تحقيق الثراء السريع، وكلنا يعلم علم اليقين أنه لا يوجد شيء في الدنيا يسمى الثراء السريع إلا بالطرق الممنوعة أو المحرمة وهذا لا يدوم، وكذلك ليس من منهجنا (الربح غير الحلال) في فن إدارة ميزانية الأسرة.

وهناك كثير من الاستراتيجيات والطرق التي تضعك على الطريق الصحيح لتحقيق الثراء، وعليه تستطيع أن تستعجل الثروة وهذا أمر مهم جداً أن تكون على الطريق الصحيح؛ لبناء ثروتك الخاصة بك وبأسرتك وخلق فرص للنجاح المالي وتنمية سلوكك الاستهلاكي الإيجابي، ويكون تخطيطك له قيمه مادية ومعنوية عليك وعلى مستقبلك المالي خصوصاً في الوقت الذي ضاع منك، ومما يشعر بالإحباط التقدم بشكل مالي بطيء مما قد يؤثر على الجانب النفسي لديك وعليه يؤثر على أدائك المالي وتركيزك في صناعة حياة كريمة.

وهنا نعرض لك بعض الخطوات التي تمكنك من سلك الطريق السليم والإيجابي لبناء فرص النجاح المالي، ولكي يكون أداؤك الشخصي في الجانب المالي الاستهلاكي واضحاً ومدرّساً، والخطوات كالآتي:

١ يجب مواجهة الحقيقة بالجانب المادي لديك، هل أنت في وضع مادي حرج الآن أم وضعك المالي يحتاج فقط بعض التعديلات أم أن الوضع المالي لديك يحتاج إلى رأي فني متخصص، وهذه الخطوة ضرورية لتهيئة النفسية والعزم على التغيير إلى الأفضل.

٢ التخطيط لجلب الثروة وهو يكون بعد الاعتراف بوضعك المالي، ويكون لديك التشخيص الصحيح وتحديد نقاط الضعف في سلوكياتك المالية، وعليه يمكن التخطيط للنجاح المالي المناسب لك بشكل يناسب قدراتك؛ ويكون من ضمن مهاراتك الشخصية لكي تستطيع المتابعة والصيانة للخطة المالية المرسومة لنجاحك المالي.

٣ اكتساب بعض السلوكيات الاستهلاكية الإيجابية، التي تحميك من الصرف غير المرغوب فيه على الكماليات مثال: أن يكون لديك نظام مراجعة مالية أسبوعية لمعدل صرفك ومناطق الصرف

وعليه تتمكن من سد الثغرات التي يهرب منها المال لديك، وكذلك يمكن اكتساب هذه السلوكيات عن طريق الدورات المالية ورفع الوعي المالي أو قراءة الكتب التي تعتنى بهذه العلوم وهي متوفرة وتمكنك من التحكم بمواردك المالية.

العمل على توفير مصدر دخل جديد، وذلك من خلال هواية معينة أو خبرة في مجال فني متخصص يعطيك القدرة على زيادة معدل دخلك في وقت فراغك، وبشرط ألا يؤثر على مصدر دخلك الرئيس.

البدء بالادخار مبكرًا وهذا الأمر مهم جدًا في عملية بناء الثروة لكل فرد، وعلى أن تكون نسبة الادخار تبدأ بنسبة (١٠٪) ويمكن زيادتها مع الوقت لاستعجال الثروة ويكون الادخار إجباريًا بهدف أو من غير هدف، لكي نحمي أنفسنا من التفكير في استغلال مدخراتنا المادية وأن نتكيف على حجم إيراداتنا الشهرية.

ومما سيق تبين لك خمس خطوات يقوم بها كل إنسان على وجه الأرض يرغب في بناء الثروة، ثم التخطيط للنجاح المالي حتى يستطيع الاستعجال بالحصول والوصول إلى مرحلة الثراء المادي والحياة الكريمة، حيث إنها خطوات بسيطة قام بها الكثيرون وكذلك أنت تستطيع، فلنبداً الآن بالتوجيه الفكري والتركيز الذهني لتحقيق الأحلام وطموح الأسرة.

لا يمكن شراء احترام الذات بالمال

في المجتمع المادي، تتعاون الإعلانات، ووسائل الإعلام، وعالم التجارة جميعها بتشجيع الشباب على الرغبة في الصرف وخوض تجارب نابضة بالحياة أكثر مما

هو محتاج لإشباع احتياجاتهم الأساسية، ومن ثمّ تصبح قوة الشاب الشرائية نوعاً من القوة الاجتماعية. كيف يحدث ذلك؟ لأن كمية النقود المنفقة على الشباب وكمية النقود التي يجب أن ينفقها الشاب تملك نتائج مدمرة على التقدير النفسي للشباب أو الفرد بالمجتمع، وكذلك تقديره أو تقديرها الذاتي، وعلاقته أو علاقتها مع النظائر، ومدى الاختيار الشخصي للأصدقاء .

وكلما أصبح الانسجام والانتساب لمجموعة من الأصدقاء مُهمين بشكل متزايد، خاصة أثناء أعوام المراهقة وبعد انتشار عالم السوشل ميديا؛ لأنه يساعد على تقرير ما يمكن أن يتحمله الشخص مادياً وما يمكن أن يقدر عليه مالياً.



الانسجام أصبح سهلاً
بين من هم بطبقة مالية
واحدة وعلى سبيل المثال،
سواء امتلك الشاب نقوداً
ليخرج مع الأصدقاء أم
لا، يمكن أن تؤثر جميعها
في الصحبة التي يختارها
الشاب وأن يحتفظ بها،
أو قرار الآخرين ليضموا
ذلك الشاب اجتماعياً، ولا
عجب أن معظم الشباب
في هذه الدولة يربطون
- جزئياً - احترامهم الذاتي
بالسلع المادية والتجارب
الدنيوية التي يمكن أن
تشتريها الفرد بالمال.

تأثير المال على حياة الشباب

الطرق المتعددة التي يمكن أن يؤثر فيها المال على حياة الشاب:

وسيلة للتبادل

التي يمكن أن تتم التجارة بها من أجل السلع المادية، والتجارب الدنيوية، ويمكن أن يستخدم المال لكي يشبع الرغبات ويعزز التصور الذاتي «إنني أحب الطريقة التي أبدو عليها بارتداء الزي من الملابس»

مقياس للقيمة الشخصية

يمكن أن يمنح المال مركزًا اجتماعيًا بتسوية درجة من الوفرة المادية مع الجدارة الذاتية فيقول الشاب «أن يعرف الناس أنني أقدر على الأفضل وأني أحب ذلك»

أسلوب للاكتساب

كيفية الحصول على المال يمكن أن تساهم في الاحترام الذاتي فيقول الشاب «إنني فخور أنني اكتسبت المال»

ولكي تبدأ بالادخار عليك أن تحدد أهدافك، وأولياتك بالصرف، وهنا بعض النماذج تساعدك على رسم خطة الادخار:

الأهداف

(نظرية ١×٣×٥)

تستخدم هذه النظرية في حال أردنا تحقيق كل هدف بمفرده، بحيث نحدد أهم أمر نرغب في تحقيقه خلال فترة محددة، ونذكر ثلاثة أسباب حقيقية، وبعدها نذكر خمس خطوات لتحقيق الهدف، وبذلك يظهر معنا خطة عمل.

• اكتب أهم هدف لديك.

١. _____

• ما الأسباب لاختيار هذا الهدف؟

١. _____

٢. _____

٣. _____

• اكتب خمس خطوات توصلك إلى هدفك / تاريخ الإنجاز.

١. _____ / _____

٢. _____ / _____

٣. _____ / _____

٤. _____ / _____

٥. _____ / _____



جدول مصاريف السفر يساعدك على السيطرة على مصاريفك المالية في سفرك، ويستخدم الجدول على مبلغ محدد للسفر وتوزعه في الجدول أو تضع مصاريف له بالجدول.

نموذج تقدير مصاريف السفر

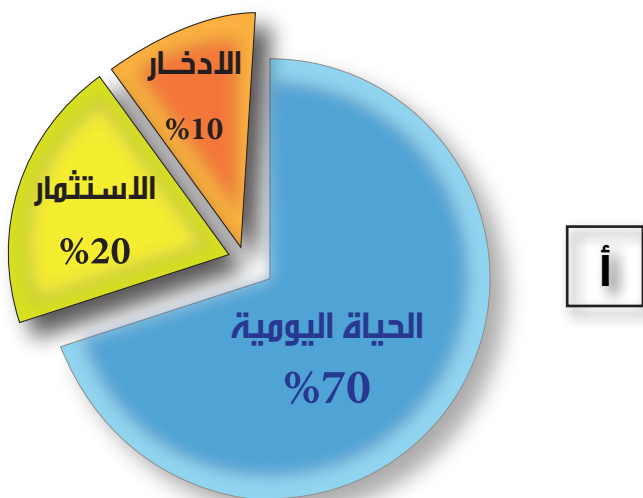
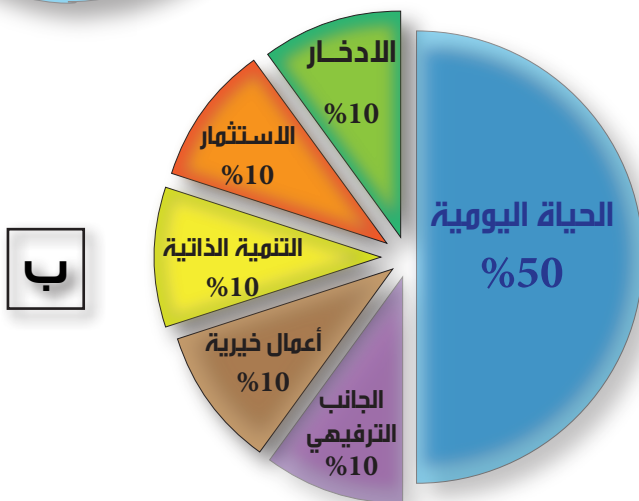
النوع	العدد	المدة	تقدير التكلفة	المبلغ
تذاكر السفر				
رسوم تأشيرة الدخول				
الإقامة/ الفندق				
المواصلات/ التاكسي				
الإفطار				
الغداء				
العشاء				
الزيارات				
الأماكن الترفيهية				
التسوق/ الهدايا				
الاتصالات				
غسيل الملابس				
أجور زيادة الوزن بالمطار				
الأدوية				
النثریات				
الطوارئ				
الإجمالي				

جدول مصاريف التنقل والمواصلات يساعدك على اختيار السيارة المناسبة لميزانيتك.

آلية التخطيط عند التفكير في شراء سيارة	
حدد نوع السيارة	☐ جيب ☐ صالون ☐ سبورت ☐ عائلي ☐ بيك أب
حدد البلد المصنع للسيارة	☐ ألماني ☐ أمريكي ☐ ياباني ☐ فرنسي ☐ كوري
حالة السيارة	☐ جديدة وكالة ☐ جديد تجاري ☐ مستعمل
ما نوع التأمين الذي تفضله؟	☐ شامل ☐ ضد الغير ☐ سنة ☐ سستان
قيمة السيارة	☐ > ٥ آلاف ☐ > ١٠ آلاف ☐ > ١٥ ألف
ما طريقة الدفع التي تود أن تقوم بها؟ ما قيمة القسط الذي يناسب ميزانيتك؟	☐ نقدي ☐ فرض بنكي بقيمة السيارة ☐ قيمة الخصم ☐ أقساط ☐ قيمة المقدم ☐ قيمة القسط ☐ حجم الفائدة
كم عدد السنوات التي تود أن تقسط خلالها السيارة؟	
كم تتوقع يسقط من قيمة السيارة بعد شرائها فوراً؟	
هل سيارتك من النوع الذي تتوفر قطع غيارها بالأسواق؟	☐ نعم ☐ لا
كم من إجمالي سعر السيارة متوفر لديك؟	
هل يوجد سيارة بسعر أقل وببنفس مواصفات السيارة المطلوب شرائها؟	

مخطط تقسيم الراتب:

وهنا مهم جداً أن لا تركز على النسب في المخطط، إنما تركز على المهارة في إدارة أموالك، وهناك إمكانية التعديل بالنسب على حسب ظروف الفرد، مع اختيار أيهما أسهل والأنسب لظروفك، فيمكنك استخدامه وتؤكد أن نجاحك في إدارتك المالية دائماً سيكون في التزامك المستمر.





الاستثمار

وهو جزء من دخل المستثمر على المدى الطويل، يتعلق بعامة الأصول التي يتم تقويم مداخيلها على المدى الطويل، مثال: أملاك عقارية، وأسهم، وحصص الشركة، حيث يستهدف من الاستثمار تنمية وزيادة قيمة الادخار، لتحقيق أهدافه على المدى الطويل (استثمار التقاعد - تعليم الأطفال - شراء المسكن وغيرها).

بإمكان الجميع كسب المال:

إن أجمل ما في المال أنه متاح للجميع دون تفرقه، فلا يهم لونك أو عرقك، أو طبقتك الاجتماعية، أو حتى ما تظنه بخصوص نفسك إن كل يوم يبدأ مصحوباً بفرصة جديدة، بغض النظر عن ما بالأمس، ويمكنك أن تبدأ صفحة جديدة من خلالها أن تحظى بكل الحقوق والفرص المتاحة أمام الجميع، وذلك حتى تتعرف على قدر ما تشاء. الأمر الوحيد الذي يمنعك من هذا هو نفسك، ومعتقداتك الخرافية بشأن المال.

جميع البشر في هذا العالم يحصلون على قدر ما يستطيعون من المال، أليس هذا معقولاً؟ فمن المحال أن تعرف النقود شخصية من يمتلكها، أو مؤهلاته، أو مدى طموحاته، أو أية طبقة اجتماعية ينتمي لها. إن النقود ليس لها عيون أو أذان أو حواس. إنها مجرد شيء جامد خامل لا يشعر أو يحس بشيء، إنها لا تملك عقلاً خاصاً بها. إن النقود متاحة لنا لكي نستخدمها، وننفقها ونكتنزها، ونستثمرها ونقاتل الآخرين من أجلها ونقوي بها الآخرين، ونكده من أجلها. إن النقود ليست لها أداة فارقة مميزة تمنحها القدرة على أن تحكم عليك بأنك «تستحق الحصول عليها أم لا».

لقد عاصرت العديد من الأثرياء، والشيء المشترك بينهم هو أنه لا يوجد عامل واحد يجمعهم، باستثناء التزامهم بقواعد صنع الثروة بالطبع. إن الأثرياء هم مجموعة مختلفة متنوعة من البشر، ونادراً ما تجد صفة أخرى تجمعهم كونهم

أثرياء، فمنهم من هو لبق ومهذب، ومنهم من هو أخرجق ومنهم من هو ذو عقل راجح، ومنهم من هو غبي، ومنهم من يستحق ثروته، ومنهم من لا يستحقها، لكن كل واحد منهم تقدم وقال «نعم أود الحصول على قدر من هذا»، أما الفقير فقال: «كلا، شكرًا لا أريد هذا»، فأنا لا أستحقه، لدي ما يكفي، لا أستطيع، لا يجب علي، لا ينبغي علي فعل ذلك».

مفهوم الثروة

ماذا تعني الثروة تحديدًا من وجهة نظرك؟ هذا هو ما يجب أن تحدده مسبقًا قبل الشروع في محاولة تحقيق الثراء، ومن ملاحظاتي للأثرياء، وجدت أنهم قد حددوا مفهومهم للثروة، فكل واحد منهم يعرف تحديدًا ما تعنيه الثروة له.

قد يخطر ببالك أن وضع تعريف كهذا للثروة مبالغ فيه. ربما لا تريد أن تضع تعريفًا مبالغًا فيه مثل هذا، وهذا شيء لا بأس به بالطبع، ولكن ربما يجدر بك أن تفكر في الأمر من ناحية الأرقام، ففي الماضي كان الكل يرغب في أن يكون مليونيرًا، ومن السهل عليك معرفة ما إذا نجحت في تحقيق هدفك هذا، أما اليوم فنجد أن هناك أناسًا يملكون بيوتًا قد تكون قيمتها أعلى من ذلك المبلغ، ومع ذلك لا يعتبرون أنفسهم أثرياء على الإطلاق، كما لم يحاولوا رفع مستوى طموحاتهم ويتمنوا أن يكونوا من أصحاب الملايين.

وبالنسبة لبعض الناس، قد يعني مفهوم الاطمئنان وعدم القلق مجرد القدرة على مواجهة أية حالة طارئة تظهر في عائلاتهم أو منازلهم. كيف ستحدد مفهومك إذن؟ بعدد السيارات التي تمتلكها؟ أم عدد الخدم؟ السيولة النقدية التي تحتفظ بها في البنك؟ قيمة منزلك؟ أم قيمة محفظتك الاستثمارية؟ لا توجد هنا بالطبع إجابات صحيحة وأخرى خاطئة، ولكنني أعتقد أنه لا ينبغي عليك قراءة هذا الكتاب حتى تحدد ذلك المفهوم بصورة واضحة، فإذا لم يكن لديك هدف محدد، فلن تستطيع التصويب عليه. وإذا لم نحدد وجهة وصولنا، فلا يمكننا مغادرة المنزل وإلا فسندور في حلقات مفرغة لساعات وساعات، فإذا لم يكن لدينا معيار

محدد، فكيف سيأتي لنا تحديد مقدار نجاحنا؟ وإذا لم تفعل هذا، فكيف ستعرف لاحقاً إذا ما كان هذا الكتاب عوناً لك أم لا؟

استثمر في خلال دقائق من خلال هذا التمرين

هنا نعرض عليك تمريناً من أجمل التمارين، وهو مطلوب منك أن تحاول أن تصرف المبلغ المعروض في السؤال التالي على خمسة أشياء، بحيث توزع المال في دقائق قليلة وبدون استشاره أحد كما وتكون في قمة الأنانية ولا تعطي لأحد ممن حولك فلساً واحداً، وعليك أن توزع المبلغ على طموحاتك مثل استثمارات أو مغريات أخرى بشرط أن تحدد سعر كل شيء تشتريه.

نموذج لتوضيح التأثيرات النفسية على سلوك الأفراد مادياً

س: إذا كنت تملك (٤٠٠ ألف دينار كويتي)

مطلوب منك صرف المبلغ المذكور أعلاه على أهم خمسة أشياء:

١. -----
٢. -----
٣. -----
٤. -----
٥. -----

إذا ما عملت بجهد لكسب المال. فستزداد فرصتك أن تصبح غنياً. ينبغي أن تعلم أن المال ما هو إلا مقابل مادي يُدفع لك لتفكيرك الماهر، وعملك الجاد، فكلما عملت بجهد أكثر وذكاء أعلى ربحت أكثر. فاعلم أنك لن تحصل على المال عن طريق لجنة تحدد لك ما إذا كنت تستحقه أم لا، أو إذا ما كنت جيداً بما يكفي أم لا، إن المال مجرد نتيجة طبيعية لجهدك.

**أعلم أن المال هو
نتيجة وليس مكافأة
تحصل عليها.**

إن امتلاك المال لا يجعل علاقاتك تسير بسلاسة على الإطلاق، فهو لا يحميك من المرض، قد يوفر لك المال الرعاية الصحية والعلاج، إلا أنه لا يمكن أن يمنع عنك المرض. قد يوفر لك المال أفضل النظم الغذائية، لكن جميعنا نعلم أن النصف الغني في العالم يعاني من مشكلات صحية عديدة رغم توفر المال الكافي لتوفير الطعام، لهذا لا يتمشى توافر المال مع أي من الأمور السابق ذكرها لزماً. كلما رأيت المال حلاً لمشكلاتك، زاد احتمال عدم فهمك مغزى المال من الأساس، فالمال ذاته لا يستطيع تحقيق شيء.

إذا ما اعتبرت المال حلاً لمشكلاتك فستجد أنه تحول لمشكلة في حد ذاته.

اعلم أنك قد تفكر في نفسك قائلاً: لو كان لدي القدر المعين من المال، لكنت أصلحت أمر هذه المشكلة في حياتي، لكنني أعتقد أنك ستجد أن المال قد سبب لك المزيد من المشكلات. إن المال لن يجعلك إنساناً أكثر سعادة. أو رشاقة أو أكثر شعبية بين الناس، إن المال لا يضمن لك أن تحظى براحة البال. هناك العديد من البشر الأغنياء التمساء الذين ليس لهم أصدقاء حقيقيون، وأنا أعتقد أنه علينا أولاً أن نجد علاجاً لمشكلاتنا أيّاً كانت، ثم بعد ذلك نبحث عن وسائل لتمويل تلك الحلول. إن المال لم ولن يكون هو علاج مشكلاتنا، إنه الوقود الذي يدير الآلة، لكنه ليس المحرك ذاته.

لا تتوقع الكثير من المال:

وللحفاظ على أنفسنا من الوقوع في أي خطأ من هذه الأخطاء، يجب علينا أن نتدرب على هذه القاعدة بصورة واعية، ونفهم العلاقة الحقيقية بين المال والسعادة، لكن إن تساءلت: ما هي تلك القواعد تحديداً؟ ما الذي عليّ فعله؟ الإجابة هي: لا شيء، فقط لا تتوقع الكثير من المال، ولا تفرط في شراء الأشياء ظناً منك أن هذا سيجلب لك السعادة، حيث لم يحدث هذا. إنهم عندما صنعوا سيارات بيمر «الفارهة» أو أي شيء آخر تشتتهيه، لم يضعوا بداخلها السعادة، لذلك عندما تجلس

بداخلها ينتابك ذلك الشعور الرائع، ولا أنكر أن الناس يشعرون بشعور رائع عند شراء الأشياء الجديدة، أعلم أن هذا الشعور لم يأت من الشيء الذي اشتريته، بل كان بداخلك منذ البداية. خلاصة القول: يكون بمقدور المال أن يبعد عنك بعضًا من مسببات التعاسة، لكنه لا يقدر أن يزيد على ذلك.

لا بد من خطة:

لماذا يفقد الناس أموالهم بكل سهولة؟ لأنهم لا يملكون خططًا واضحة. وإذا لم يكن لديك خطة فقد تبثر أموالك التي تكتسبها وتنفقها بدلاً من أن تستثمرها، أو أن تنسى فكرة جديدة في مجال عملك أو تضع خطة مهمة في حياتك الوظيفية، أما إذا كانت لديك خطة، فسوف تعرف تحديدًا ما يناسبك وما لا يناسبك.



ولتبدأ بالأهم فالمهم، فإذا كانت لديك وظيفة تحبها وتستمتع بها، فغالبًا ما ستكون راغبًا في التمسك بها، لكن إذا لم تكن لديك الوظيفة التي تدر عليك دخلاً كافياً، فستكون بحاجة لخطة لجلب المزيد من الدخل بطريقة أخرى، وإذا كانت وظيفتك تجعلك إنسانًا تعيسًا والأسوأ من هذا أنها أيضًا تبتقيك حبيس دائرة الفقر، فلا بد أن تضع ترك هذه الوظيفة على رأس أولويات خططك. لا بد لخطة أن تشمل السيطرة على الأمور المالية في حياتك،

وإذا كنت تعاني الديون فلا بد أن تحتل معالجة هذا الأمر أولوية في خطتك، وبالمثل إذا كنت تسرف في الإنفاق. فقد تتضمن الخطة تغيير وظيفتك، والشروع في العمل على فكرة تجارية خاصة بك، ومن ثم استثمار بعض المال وتكوين رأس مال، حتى يتسنى لك دخول سوق المال والاستثمار فيه. قد تشمل الخطة أيضًا بيع بعض الأشياء سواء كان هذا منتجًا أو خدمة أو وقتك ومهارتك، لهذا أحب تأليف الكتب، فحتى لو كنت أغط في نوم عميق سيكون هناك محل لبيع الكتب يبيع أحد كتبي. والحقيقة هي أن الثروة تأتي من إبرام الصفقات، وليس من راتب أو اجر أو حتى أتعاب.

خطة جيدة اليوم أفضل بمراحل من خطة ممتازة تأتي بها غداً، ومهما كان ما تشتمل عليه خطتك فقط تأكد أنك تمتلك واحدة وأن تلتزم بها. لا تقلق، سيمدك باقي الكتاب بالعديد من الأفكار التي يمكنك تضمينها في خطتك. فقط تذكر: لا تسترخ أبداً وتنتظر أن يعطيك أحدهم المال.

كسب المال لا علاقة له بالمقامرة:

إن تكوين الثروة لا يختلف قليلاً عن هذا الأمر، فأنت تكدح لسنوات وفجأة يأتيك الحظ السعيد. إنك تقتصد وتدخر وتضحى، وفجأة تسعد وتهنأ عندما يطرُق الحظ السعيد بابك.

وفي الحقيقة ينبغي لك أن تغامر وتجاوز حتى تصيب الثراء، وإن لم تجازف فإنك لن تصيب شيئاً، كلاً، نحن لا نقترح عليك المقامرة إطلاقاً إنك إذا استثمرت في سوق الأسهم، وبعد الاطلاع وأخذ النصيحة ودراسة الشركات وأدائها، فستكون المجازفة هنا مقبولة، أما إذا ما أسرفت في الإنفاق وأصبحت مدينًا للبنك، فهذه هي المقامرة الخطرة، لكن إذا عملت بجِد واجتهاد لعشرين عاماً ثم كوفئت على هذا، فهذا ليس من المقامرة في شيء.

إن المجازفة تحمل أربعة معانٍ مختلفة: أن تناقش، وتفكر ملياً، وتستثمر، ثم تؤمن بشيء لم تتضح كل معالِمه بعد، وأعتقد أن هذا يلخص طريقك لتحقيق الثراء.

المناقشة

• المناقشة: تحدث مع الجميع عن الثروة وتعرف إلى آرائهم وما يفعلونه في هذا الصدد. أدرسهم عن كتب.

التفكير مليًا

• التفكير مليًا: تفهم موضوعك جيدًا.

الاستثمار

• الاستثمار: جازف بجزء من وقتك ومالك وحياتك.

الإيمان بشيء لم تتضح
كل معالمه بعد

• الإيمان بشيء لم تتضح كل معالمه بعد: لا توجد ضمانات لكنك فقط تقلل من احتمالات الخسارة، إذا ما اتبعت القواعد التي صاغها الآخرون من أجلك.

أعلم أنه قد يتبادر لذهنك أننا ندعوك للمضاربة والمقامرة بهالك الذي كسبته بعد كد وتعب، نحن لا ندعو لهذا، إنما نريدك أن تجازف بوقتك وجهدك وتفكيرك وتخطيطك وطاقتك وإخلاصك، وكلما أخلصت في هذا الأمر، زاد ربحك.

مفهوم المخاطرة

هل تعتقد أننا نقول: إن المال يمكن فقط كسبه عن طريق الاستثمارات المحفوفة بالمخاطر والمغامرات والمصادفات؟ كلا إنما نقول في هذه الحالة، هل تعتقد أننا ندعوك للتمسك بالحرص على كل فلس وعدم المغامرة إطلاقًا؟ كلا إنما لا ندعوك لهذا أيضًا.

إن ما نقوله لك هو: عملية تحديد مستوى المخاطر الذي تقبله هو أمر مرده إليك وحدك، فمن غير المفيد إطلاقًا أن نحدد لك نحن مستوى المخاطر الخاصة بك، لا بد لك أن تحدد مفهومك للمخاطر ومدى استعدادك لها.

بمجرد تحديدك مستوى المخاطر المقبولة لديك، سيكون من السهل عليك وضع خططك، فهذا التحديد يسمح لك بتبني الأسلوب المناسب لك لتحقيق الثراء، سواء بسرعة أم ببطء.

ومن الواضح أن مستوى تحملك للمخاطر سوف يختلف باختلاف المشروع الذي تعتمد عليه، وإليك الأشياء التي يجب وضعها في الاعتبار:

• عمرك: كلما كنت أصغر في السن، كان تحملك للمخاطر أعلى.



• الالتزامات العائلية: إذا كان لديك أطفال صغار فستكون أكثر حذرًا ولكن إذا ما كانوا قد غادروا المنزل، ربما تكون مستعدًا لتحمل قدر أعلى من المخاطر.

• الدخل / أو الأصول: يجب أن تقدر حجم ثروتك ومدى استعدادك للمخاطر، فكلما زاد ما تملكه، قلت المخاطر التي ستحملها، اللهم إلا إذا كنت مستعدًا للمخاطرة بكل ما تملك.

• إذا ما كنت ستقدم على تحمل المخاطر، فحاول إذاً التخفيف منها، استعن ببعض الاحتمالات.

• لا تضع البيض كله في سلة واحدة.

• حدد مقدار الضغط العصبي والإثارة اللذين تستطيع تحملهما.

• حدد المدى (المدى البعيد مقابل المدى القريب).

• فكر في المقدار الذي تستطيع المخاطرة به، قم بتخيل (سيناريو) لأسوأ الاحتمالات.

• كم من المعلومات تملك عن المشروع الذي أمامك؟ كلما قلت المعلومات لديك، زادت المخاطرة..

وإليك بعض وسائل الوقاية للقيام بالمخاطرة:

فكر جيداً في بدائل القيام بمخاطرة

إذا كنت لا تتق بشخص فلا تدخل معه في أي عمل

بإمكانك البدء في تكوين الثروة مهما كان عمرك

تعلم فن التفاوض

الاقتصاد في الأشياء التافهة لن يجعلك غنياً بل سيجعلك تعيشاً

لا تضيع الوقت في التأجيل واتخذ القرارات المالية سريعاً

أنفق من المال أقل مما تكسب

لا تقترض المال إلا إذا كنت بحاجة ماسة لذلك

حاول تسوية ديونك

طرق الاستثمار الحكيم

لا تستأجر بل اشتر:

كلنا نملك أماكن نعيش فيها، وكلنا نواجه الاختيار ما بين أن نستأجر مكاناً يؤئنا أو نشتره، ومعظمنا لا يستطيع أن يشتري منزلاً دفعة واحدة، وهكذا لكي يشتري الفرد منزلاً خاصاً به لا بد أن يقترض مبلغاً كبيراً من المال ليشتريه به. ولكن كما قلنا من قبل إن الاقتراض شيء سيئ وأنه لا يجدر بنا مطلقاً الإقدام عليه، كيف يمكنك إذاً أن تمتلك منزلاً دون أن تقترض و أن تشتري دون أن تضطر لأخذ رهن عقاري؟

والإجابة هي أن الرهن العقاري يمكن النظر إليه على أنه استثمار أكثر منه اقتراضاً، فإذا ما اشترت عقاراً مقابل رهن عقاري فإنك بهذا تقوم باستثمار شهري، الفارق هنا هو أنك تدفع المال للشركة التي تدير الرهن العقاري.

أما الاستئجار فهو ليس باستثمار على الإطلاق، فلن ترى تلك الأموال التي دفعتها نظير الإيجار ثانية وهذا شيء مؤكد.

هناك مَنْ يعتقدون أن شراء منزل بدلاً من استئجاره يجلب العديد من الضغوط، ويعني وجود قدر أقل من الاستمتاع، لكن الملكية في حد ذاتها لا تولد ضغوطاً بل المال الذي تقتضيه لفعل هذا، ومدى تأثيره على موقفك المالي الكلي. المهم هنا هو أن تفكر بتمعن في مقدار دفعات أو أقساط القرض، وأن تجد في نفسك القدرة والاستعداد لدفعها بنفس راضية.

انتبه جيداً للتفاصيل:

الانتباه للتفاصيل لا يعني تسجيل كل شيء تافه تشتريه، وتنظر إلى كل المصروفات البسيطة، ما نقصده بالتفاصيل هو:

- الانتباه للكلمات المكتوبة بخط صغير.
- تفقد نسبة الفائدة.
- التأكد من المصروفات والأتعاب.
- التأكد من أنك تدفع المستحقات المفروضة عليك، حتى لا تتعرض لأي غرامات.
- الحرص على أنه عند ورود أي مبلغ من المال إليك أنك سوف تستثمره حتى لا يظل ساكناً.
- الحرص على عدم نسيان الناس من حولك.
- الحرص على عدم نسيان المواعيد والمقابلات والأوقات.
- عمل قوائم وتدوين الأشياء كتابة.
- تذكر أن تطلب المعلومات التي تحتاج إليها.
- تذكر أن تسأل الأسئلة بصفة عامة.
- الحرص على الاحتفاظ بسجلات لكل المعاملات، وعمليات البيع والشراء التي تكون طرفاً فيها.

اعمل على إيجاد مصادر جديدة للدخل:

عند الحديث عن استراتيجيات تكوين الثروة، فإن الاستثمار الحكيم وإدارة أموالك بنشاط وفاعلية لهما أهمية عظيمة، لكن لا يفوقان في أهميتهما إيجاد مصادر أكثر للدخل، حيث يحتل هذا الأمر الأهمية القصوى، فالمرء يستفيد إذا ما فكر في مصادر الدخل الآتية له بالتفكير في كيفية إيجاد مصادر جديدة للدخل.

وهناك عدة طرق لفعل هذا الأمر، أولها: أن تحول بعضًا من النقود السائلة إلى عقارات أو أصول، والتي بدورها تدر عليك دخلاً حتى إن لم تكن موجوداً لإدارتها، فعلى سبيل المثال: هناك الإيجارات التي تأتيك من العقارات المؤجرة أو التوزيعات السنوية للأسهم التي اشتريتها.

والوسيلة الأخرى لإيجاد مصادر جديدة للدخل هي إيجاد طرق تستغل بها مهاراتك وخبراتك في أكثر من مكان، وبهذه الصورة لن يكون جهدك كله مسخرًا فقط من أجل الراتب الشهري الذي يدفعه لك عملك.

وهذا لا يعني بالضرورة التخلي عن وظيفتك المعتادة، بل قد يعني مثلاً أن تقوم ببعض العمل الحر، إما في مجالك وإمّا في مجال مختلف تمامًا عن مجال عملك؛ لكن تملك فيه المهارات والخبرات اللازمة له.

تحكم في رغبات الإنفاق المفاجئة.



إن الطريقة المثلى لإفساد عملية الثروة الخاصة بك هي أن تخرج وتنفق كل ما تكسب أو تحقق من مال، وهذا نوع من الإدمان، فلا بد أن تقاوم ذلك الإحساس، انس تمامًا الأفكار الخاصة بالإجازات الجميلة تحت الشمس والسيارات الجديدة،

لا بد أن تتحول إلى شخص بخيل لفترة بسيطة، وتكتفي بما معك لفترة

وتخطط لمستقبلك الذي ستملك فيه الكثير، وهذا يعني أنه لا بد أن تتحكم في رغباتك.

الحقيقة البسيطة في هذا الأمر أن الأغنياء يعلمون كيف يتحكمون في نزعات الإنفاق هذه، ولهذا هم حقاً أغنياء، وعندما يشعرون بأنهم بحاجة لشد الأحزمة يفعلون هذا بكل بساطة.

وأنت أيضاً بحاجة إلى الشيء نفسه، أن تشد الحزام قليلاً، والأكثر من ذلك أنك حقاً بحاجة إلى عدم إرخائه في المقام الأول. لقد تحدثنا من قبل عن المتع المؤجلة وأتمنى أن تكون قد فهمتها جيداً الآن، إن التحكم في تلك الرغبات اللحظية شيء مهم للغاية، وأفضل سبيل لفعل هذا هو عدم شراء شيء بصورة سريعة، وإذا ما رأيت شيئاً لا بد أن تشتريه انتظر أسبوعاً هل ما زلت تحتاج إليه وترغب فيه، الأغلب أن تلك الرغبة السريعة ستزول لو أنك أعطيتها الوقت الكافي، أجعل الأمر أصعب على نفسك عن طريق وضع الوقت والمسافة بينك وبين المغريات التي تجذبك.

لا تغرنك الإعلانات التي تعد بالثراء السريع، فلن تكون أنت من يحقق هذا الثراء:



إذا ما كتبت عبارة (فرص لكسب المال) في محرك البحث الشهير جوجل، لوجدت أكثر من مائة وخمسين مليوناً من الصفحات المحتوية على هذه العبارة، إن هناك الكثير من الخطط التي تعد

بالثراء السريع، والمثير في الأمر أنها فعالة فعلاً لكن ليس لك ولا لهؤلاء المساكين، الذين يشتركون فيها، إنها ناجحة جداً لمن وضعها، أي من صمموا هذه الخطة.

والآن ربما تظن أنك على قدر من الذكاء يمنعك من الانخداع بهذه الحيل الواضحة، ليست كلها بهذا الوضوح الذي تظنه وإلا لما انخدع فيها أناس أذكىء آخرون، كذلك لا يوجد هناك أبداً ما يسمى بخطة سريعة لتحقيق الثراء.

جدول خطوات اختيار الاستثمار الأنسب

٦ هل كنت ستشتري هذا الاستثمار الآن؟	٥ الربح أو الخسارة المالية المتوقع	٤ إجمالي القيمة الحالية	٣ إجمالي السعر المدفوع	٢ تاريخ الشراء الوقت	١ اسم السهم/ صندوق الاستثمار/ الاستثمارات الأخرى

حدد خطواتك الاستثمارية القادمة

م	اسم الاستثمار	الإجراء المتخذ/ التاريخ

اختر القاعدة المالية التي تناسبك.
القاعدة الأولى:



إبدأ فورًا بالتأمين ثم التوفير ثم الاستثمار

القاعدة الثانية:



القاعدة الثالثة:

لكي تفوز ماليًا يجب عليك أن...

اتخذ قرار التغيير بشكل سريع وتوكل

قيّم وضعك المادي الحالي فوراً

إبحث عن الحلول التي تناسبك والممكنة

اكتب الخطة (خطة لا تكتب تعتبر مجرد أمنية)

قصة نجاح

Talabat.com

بدأ موقع خدمة الطلب من المطاعم صغيراً، حيث يسوق الآن في جميع أسواق الخليج، وقد بلغ معدل الطلب اليومي من ٣٢ طلباً إلى ٢٠ ألفاً، وعندما بلغ قمة نجاحه واشتهر، بيع الموقع إلى شركة ألمانية بقيمة ١٥٠ مليون يورو، في أكبر صفقة بتاريخ المشاريع الشبائية الكويتية الصغيرة.

حيث تعتبر أكبر صفقة في تاريخ المواقع والشركات الكويتية الصغيرة، ومن المتميز لهذا كونها فكرة شبائية كويتية، انطلقت من مكتب صغير في الكويت، حتى وصلت إلى الانتشار الواسع وتحقيق العوائد الاقتصادية الجيدة، لتقدم خدماتها على مستوى الخليج تحت عنوان «طلبات».

فقد أعلنت شركة الإنترنت الألمانية العملاقة «روكيت إنترنت» استحواذها على شركة «طلبات دوت كوم» الكويتية، المختصة بتوصيل طلبات المطاعم، مقابل ٥٠ مليون دينار، نحو ١٥٠ مليون يورو، أو ١٦٩,٦ مليون دولار.

وعن قصة نجاح الموقع، قال مؤسسه الأول خالد العتيبي: إن فكرته بدأت عام ٢٠٠٣، لكنه ونظراً لافتقاره للخبرة الكافية في مجال الـ IT وتصميم المواقع قام بطرحها على ٣ من أصدقائه الخبراء في مجال تكنولوجيا المعلومات، وتم الاتفاق على البدء برأس مال ٤ آلاف دينار، أي ١٠٠٠ دينار لكل مساهم، وهو ما كان معقولاً يومها، خصوصاً أنهم كانوا طلبة، وتم تأجير مكتب صغير، وبدأ العمل فعلياً في بداية ٢٠٠٤.

وأضاف العتيبي: «بدأنا العمل فور تأجير المكتب وتوظيف موظفين اثنين لم ندر رواتبهم على ١٥٠ ديناراً، وواجهنا صعوبة كبيرة في إقناع المطاعم بالاشتراك

في الموقع لتقديم الخدمة للعملاء، نظرًا لعدم اقتناعهم آنذاك بفكرة الطلب عبر الإنترنت، ومدى تشجيع الناس لهذه الفكرة من الأساس».

وتابع: «واجهنا خيارين: إما فشل المشروع حاله كحال مشروعين سابقين لي، وإما التغيير في طريقة تسويقه، وآثرنا الاختيار الثاني بالطبع، وبالفعل بدأنا تغيير طريقة التسويق على المطاعم نفسها، وأقنعناها بالاشتراك مجاًناً في الموقع مع الاكتفاء بتحصيل رسوم تبلغ ٢٠٠ فلس من (الزبون)، ومثلها من المطعم عن كل طلب يتم عبر الموقع، وهذا ما تم».

فكانت المحصلة من ٣٠ طلباً يومياً في العام ٢٠٠٤ إلى ٢٠ ألفاً حالياً، ومن رأسمال لا يتجاوز ٤٠٠٠ دينار، إلى صفقة بيع بقيمة ١٥٠ مليون يورو، باختصار هي قصة نجاح رائعة لأحد المشروعات الكويتية الصغيرة - وما أكثرها الآن - والتي تواجه العديد من الصعوبات والتحديات المتعلقة بالإجراءات الحكومية وغيرها، وجدير بالذكر أن الموقع تلقى بداية العام الحالي جائزة القمة العالمية للجوال، التي تعتبر الجائزة الأعلى في مجال خدمات الإنترنت، من بين ٥٠٠٠ تطبيق عالمي مرشح حول ١٠٠ دولة من أعضاء الأمم المتحدة، نظير خدمته وجودته في تسليم الأغذية في جميع أنحاء دول مجلس التعاون.



أفكار لمشروعات صغيرة:

إن إتقان فن البيع مهارة مهمة، وكذلك إتقان مهارات البيع، وهما لا يعنيان الشيء نفسه دومًا، فينبغي لك أن تكون قادرًا على تسويقه وعرضه للناس في هذه الحياة.

إن عملية البيع هي الأساس الذي تعتمد عليه عملية تحقيق الشراء، وأيًا كان ما تفعله لتحقيق لنفسك الشراء فلا بد أن يتضمن مهارتك لبيع الأشياء. وفي البيع المثالي ينبغي أن تكون قادرًا على:

- بيع مهاراتك وقدراتك وسمايتك.
 - البيع في بلاد لم تزرها ولم تسمع عنها من قبل.
 - البيع عن طريق الآخرين أو عن طريق مندوب يبيع باسمك.
 - بيع أشياء يمكن إنتاجها بثمان زهيد ويعود عليك بيعها بعائد مرتفع.
 - بيع أشياء يصنعها آخرون ويمولونها من أجلك.
 - أشياء توجد في كل منزل.
 - أشياء يمكن تخزينها ونقلها وتتبعها بسهولة.
- لنستعرض معًا مجموعة من الأفكار والمشروعات الصغيرة، التي قد تستلهم البعض منا لابتكارات ناجحة...

١. مصنع للصابون من زيوت القلي:



بساطة يتم إنشاء مصنع لتصنيع الصابون، وذلك بإعادة تدوير زيوت القلي من المطاعم المنتشرة في أرجاء المدينة كمادة خام، عن طريق شرائها منها بأسعار رمزية يتم ضبطها وفق

معايير علمية بسيطة كاختبار حموضة الزيت، حيث أن زيادة الحموضة تدل على تحرر الكثير من الأحماض الدهنية، نتيجة التعرض للحرارة العالية ولفترات طويلة.

وكذلك يمكن استخدام اختبار الرقم اليودي وغيرها من الاختبارات البسيطة السريعة للحصول على نتائج الحكم على مدى صلاحية الزيت للاستخدام الآدمي.

٢. رسم الجدران:

رسم الجدران من المهارات الدارجة هذه الأيام، وخاصة في المدارس وغرف المنازل، والتي تضيف نوعاً من الجمال وعطاء الألوان.



٣. احجز قبل أن تذهب:

فكرة بسيطة لا تكلف مالاً، حيث قام مجموعة من الشباب بالتنسيق مع المطاعم، التي عليها إقبال كبير ووضع موقع على الإنترنت، لبيع حجوزات الطاولات مقابل رسوم معينة.

٤. معرض للأثاث المرمم:



من خلال إعادة ترميم الأثاث وإضافة بعض اللمسات عليه، التي تعيد شكله كالجديد، كما يمكننا عن طريق إعادة التدوير تحويل قطعة أثاث قديمة إلى قطعة فنية تصلح للديكور.

٥. الحضانة المتنقلة:

عبارة عن مركز متكامل للأطفال يكون متنقلاً، ويتم وضعه في المؤتمرات والمعارض والمجمعات، بحيث يشغل طاقة الأطفال الصغار ويساعد الأهل على قضاء حاجاتهم.



٦. خدمة تغليف الهدايا:

سيارة متنقلة إلى المنازل تقدم خدمة تغليف الهدايا في المنزل وتختصر وقت العملاء.