

LET'S TALK ABOUT

SECRETS OF THE MILLIONAIRE MIND

T. HARV EKER

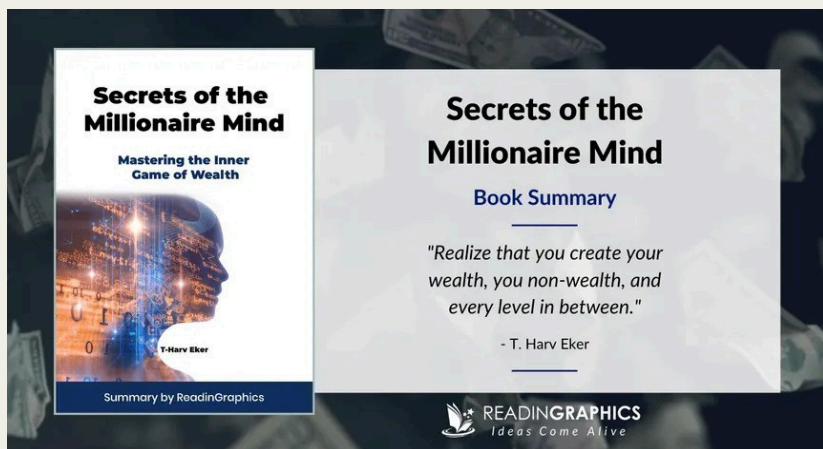
THINK RICH TO GET RICH

WWW.TA7LEEL.SITE



مقدمة: من أنت، وكيف تفكر؟

يبدأ الكاتب "تي هارف إيكير" الكتاب بسرد قصة فشله المالي المتكرر على الرغم من محاولاته الجادة في عالم الأعمال. ويشاركنا النصيحة الثمينة التي غيرت حياته والتي تلقاها من صديق ثري لوالده، حيث قال له إن الأغنياء يفكرون بطريقة مختلفة تمامًا عن الفقراء وأبناء الطبقة الوسطى. هذه الفكرة أصبحت حجر الزاوية لكتابه، حيث يؤكد أن النجاح المالي ليس مجرد نتيجة لما تفعله، بل هو انعكاس مباشر لطريقة تفكيرك ومعتقداتك الداخلية.



الجزء الأول: مخطط العقل - الكشف عن

حمضك النووي المالي

- في هذا القسم التأسيسي، ستقدم وتفكك بعمق المفهوم الأكثر أهمية لدى إيكير: "المخطط المالي". هدفك هو جعل هذه الفكرة المجردة ملموسة وشخصية للغاية بالنسبة للقارئ.

- تقديم التشبيه الأساسي: ابدأ بمدخل قوي. استخدم تشبيهًا — مثل ترموستات مضبوط على درجة حرارة معينة أو مخطط هندسي لمنزل — لتوضح كيف يحدد مخططنا المالي الراسخ فينا مسبقًا مستوى ثروتنا. رسّخ الفكرة المركزية بأن صراعاتنا المالية ليست ناتجة عن عوامل خارجية، بل هي نتيجة مباشرة لهذه البرمجة الداخلية.

- جذور المخطط - المؤثرات الأساسية الثلاثة: خصص جزءًا كبيرًا من هذا القسم لاستكشاف مفصل للطرق الثلاث التي يتشكل بها مخططنا خلال الطفولة. لكل نقطة، قدم شروحات غنية وأمثلة توضيحية (سواء من الكتاب أو أمثلة متقنة من عندك) لضمان أن يعيش القارئ "لحظة إدراك" ذاتية.

- البرمجة اللفظية ("ماذا سمعت؟"): ناقش قوة العبارات والمعتقدات حول المال التي استوعبناها كأطفال. استكشف الأقوال السلبية الشائعة مثل "المال أصل كل الشرور"، "الأغنياء جشعون"، "لا يمكننا تحمل تكلفة ذلك"، و"المال لا ينمو على الشجر". اشرح كيف تصبح هذه العبارات أوامر لاواعية تحكم سلوكنا المالي في مرحلة البلوغ.

- النمذجة ("ماذا رأيت؟"): حلّل كيف شكلت العادات المالية لآبائنا أو أولياء أمورنا عاداتنا الخاصة. هل كانوا منفقين أم مدخرين؟ هل أداروا الأموال بشكل جيد أم كان المال مصدرًا دائمًا للتوتر والخلافات؟ فضّل كيف نكرر دون وعي هذه السلوكيات المكتسبة بالقذوة، سواء كانت للأفضل أو للأسوأ. ناقش مفهوم التمرد على عادات آبائنا، والذي يمكن أن يكون ضارًا بنفس القدر (على سبيل المثال، أب مقتصد يؤدي إلى ابن مسرف).

- **الحوادث المحددة ("ماذا مرت به؟"):** هذا أمر حاسم. اسرد تأثير الأحداث القوية والمشحونة عاطفياً في الطفولة والمتعلقة بالمال. استخدم أسلوب سرد القصص لتوضيح كيف يمكن لتجربة واحدة — مثل مشاهدة إفلاس عائلي، أو الحرمان من شيء بسبب نقص المال، أو شجار كبير حول الأمور المالية — أن تخلق معتقدات مقيدة مدى الحياة واستجابات عاطفية سلبية تجاه الثروة.
- **عملية التغيير - من الخالق اللاواعي إلى الواعي:** اختتم هذا الجزء بتلخيص عملية إيكور المكونة من أربع خطوات لإعادة برمجة المخطط. صغ هذا الأمر كبداية للمسار السردى — دعوة البطل (القارئ) للمغامرة.
- **الوعي:** إدراك وتحديد برمجتك الخاصة.
- **الفهم:** تتبع أصول طريقة تفكيرك ورؤيتها على حقيقتها — ملف خارجي، وليست ذاتك الحقيقية.
- **الفصل:** الخطوة الحاسمة لفصل نفسك عن هذه المعتقدات. إدراك أن لديك خياراً للاحتفاظ بها أو التخلص منها.
- **إعادة التكييف (قوة الإعلان):** قدم الأداة القوية المتمثلة في "الإعلانات". اشرح لماذا يدعمها إيكور بدلاً من التأكيدات البسيطة. الإعلان هو بيان نية حازم يرسل رسالة قوية إلى كل من عقلك الباطن والكون. قدم أمثلة على الإعلانات التي يستخدمها إيكور للكتابة فوق الملفات العقلية القديمة والمُضعفة.



الجزء الثاني: ملفات الثروة ال 17 - حكاية عقليتين

هذا هو قلب ملخصك. ستقوم بتحليل كل من "ملفات الثروة" ال 17 بدقة، وتقديمها على أنها مقارنة صارخة ومُثيرة بين عقلية الأغنياء وعقلية الفقراء أو الطبقة الوسطى. لكل ملف، يجب أن تتجاوز مجرد ذكر المبدأ.

يجب أن يكون هيكلك لكل ملف من الملفات ال 17 كما يلي:

- **التمييز الأساسي (العنوان الرئيسي):** ابدأ بالمبدأ الواضح، على سبيل المثال، "ملف الثروة رقم 1: الأغنياء يؤمنون بأن 'أنا أصنع حياتي'. الفقراء يؤمنون بأن 'الحياة تحدث لي'".
- **تفكيك العقلية:**

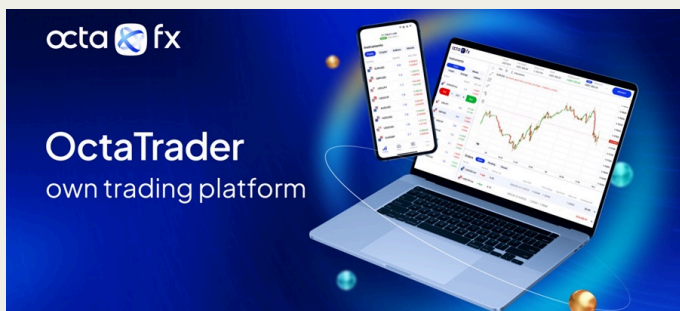
- **عقلية الضحية:** بالنسبة لعقلية "الفقراء"، تعمق فيما يسميه إيكير "ثالث الضحية": اللوم (توجيه أصابع الاتهام إلى الاقتصاد، الحكومة، أو المدير)، التبرير (تسوية عدم نجاحهم بعبارات مثل "المال ليس بهذه الأهمية على أي حال")، والشكوى (جذب المزيد مما يشتكون منه). اشرح المكسب النفسي لكونك ضحية — الاهتمام وغياب المسؤولية.
- **عقلية الخالق:** بالنسبة لعقلية "الأغنياء"، اشرح فلسفة المسؤولية الشخصية الجذرية. يدرك الأغنياء أنهم يقودون سفينتهم المالية. إنهم يتحملون مسؤولية نتائجهم، سواء كانت جيدة أم سيئة، مما يمنحهم القدرة على تغييرها.

- **العواقب والتطبيق في العالم الحقيقي:** ناقش النتائج المنطقية لكل عقلية. الضحية عاجزة وتنتظر الحظ؛ أما الخالق فيتخذ إجراءات ويصنع حظه بنفسه.

- **أفعال عقل المليونير:** فصل الخطوات العملية المحددة التي يصفها إيكير لكل ملف. على سبيل المثال، بالنسبة لملف الثروة رقم 1، الإجراء هو أن تضبط نفسك متلبساً باللوم أو التبرير أو الشكوى، وتعيد توجيه تركيزك بوعي. هذا أمر حاسم — فهو يحول الملخص من نظري إلى عملي.
- **الإعلانات:** قم بتضمين الإعلان القوي المرتبط بكل ملف لتعزيز عملية إعادة البرمجة.

طبق هذا الهيكل المفصل على جميع ملفات الثروة الـ 17، مع تغطية مواضيع مثل:

- لعب لعبة المال من أجل الفوز مقابل اللعب من أجل عدم الخسارة.
- الالتزام بأن تصبح غنيًا مقابل الرغبة في أن تكون غنيًا.
- التفكير الكبير مقابل التفكير الصغير.
- التركيز على الفرص مقابل العقبات.
- الإعجاب بالأغنياء الآخرين مقابل الحقد عليهم.
- مخالطة الأشخاص الإيجابيين والناجحين مقابل السلبين أو المفلسين.
- الاستعداد للترويج لأنفسهم مقابل السلبية تجاه البيع.
- أن تكون أكبر من مشاكلك مقابل أن تكون أصغر منها.
- أن تكون مستقبلاً ممتازاً مقابل أن تكون مستقبلاً سيئاً.
- اختيار الحصول على أجر بناءً على النتائج مقابل الوقت.
- التفكير بـ "كلاهما" مقابل "إما/أو".
- التركيز على صافي الثروة مقابل الدخل من العمل.
- إدارة أموالهم بشكل جيد.
- جعل أموالهم تعمل بجد من أجلهم مقابل العمل بجد من أجل المال.
- التصرف على الرغم من الخوف مقابل السماح للخوف بإيقافهم.
- الالتزام بالتعلم والنمو المستمر.



الجزء الثالث: السردية الكبرى - تفعيل عقلك

المليونير

في هذا القسم الختامي، ستقوم بتجميع الكتاب بأكمله في مسار سردي متماسك وملهم. ستتجاوز الملفات الفردية لمناقشة الموضوعات الشاملة والأنظمة العملية لتنفيذ هذه العقلية الجديدة.

- **المسار السردى للتحويل:** صغ رحلة الكتاب على أنها تحول شخصي كامل. يبدأ القارئ كشخصية سلبية قصتها المالية مكتوبة بماضيها (المخطط). من خلال عملية الوعي وتطبيق ملفات الثروة، يصبح المؤلف الفعلي لمصيره المالي. هذه هي القصة النهائية: الرحلة من العجز المالي إلى السيادة المالية
- **الموضوع الحاسم للفعل:** أكد على شعار إيكير بأن العالم الداخلي ليس سوى الجزء الأول من المعادلة. الفعل هو "الجسر" إلى العالم الخارجي. ناقش مفهوم نهج "استعد، أطلق، صوب" وأهمية التصرف على الرغم من الخوف والشك والقلق. الثروة الحقيقية لا تخلق بالفكر وحده، بل بعقلية جديدة تؤدي إلى سلوكيات جديدة.
- **نظام الحرية المالية - طريقة إدارة الأموال بـ "المربطانات":** خصص قسمًا فرعيًا لشرح نظام إيكير لإدارة الأموال، الذي يتميز بالبساطة والفعالية. فضل الغرض من كل من المربطانات (أو الحسابات) الستة
 - حساب الحرية المالية : الإوزة الذهبية التي لا تُنفق أبدًا، بل تُستثمر فقط
 - الادخار طويل الأجل للإنفاق : للمشتريات الكبيرة
 - التعليم : للاستثمار في نفسك
 - الضروريات : لتغطية نفقات المعيشة اليومية
 - اللعب : للمتعة الخالية من الشعور بالذنب وتغذية روحك
 - العطاء : للمساهمات الخيرية
 - اشرح أن هذا النظام هو أداة لبناء العادات أولاً وقبل كل شيء، وأداة رياضية ثانيًا. إنه يجبرك على إدارة الأموال بشكل جيد، بغض النظر عن المبلغ، مما يخلق "الحاوية" لتدفق المزيد من الثروة إليها
- **الموضوع النهائي - النمو مدى الحياة:** اختتم ملخصك بأكمله بالموضوع الأخير، وربما الأكثر أهمية: "الأساتذة يتعلمون دائمًا". المليونيرات الحقيقيون لا يعتقدون أبدًا أنهم يعرفون كل شيء. إنهم ملتزمون بالنمو الشخصي والمالي المستمر. اختتم بنبرة ملهمة ومحفزة، مؤكدًا أن أن تصبح غنيًا لا يتعلق فقط بامتلاك المال؛ بل يتعلق بالشخص الذي يجب أن تصبح عليه لجذب الثروة والاحتفاظ بها وتنميتها

Changing Your Wealth Blueprint: Example

Wealth vs Poverty Thinking

Rich People



Believe "I create my life."

Poor People



Believe "Life happens to me."

Revising Your Blueprint

Declarations

"I create the exact level of my financial success!"

Millionaire Mind Actions



Stop blaming, justifying, complaining.



See how you create daily situations in your life.

READINGGRAPHICS
Ideas Come Alive

إليك ملخص مفصل لكل جزء وفصل من كتاب "أسرار عقل المليونير" للكاتب تي هارف إيكر

الفصل 1: مخططك المالي - خريطة طريقك نحو الثروة أو الفقر

يشرح إيكر أن لكل شخص "مخططًا ماليًا" داخليًا يعمل كثرموستات (منظم حرارة) يحدد مستوى نجاحه المالي. فإذا كان مخططك مضبوطًا على مستوى دخل منخفض، حتى لو حصلت على ثروة مفاجئة، فغالبًا ما ستفقدتها لتعود إلى المستوى الذي "برمجت" عليه. والعكس صحيح، فالمليونيرات الذين بنوا أنفسهم إذا خسروا ثروتهم، غالبًا ما يستعيدونها بسرعة لأن مخططهم المالي مبرمج على النجاح. لذا، فالمشكلة الحقيقية ليست نقص المال، بل هي عرض لمشكلة أعمق تكمن في مخططك المالي.

الفصل 2: كيف تشكل مخططك المالي؟ (المؤثرات الثلاثة)

يحدد إيكير ثلاثة مؤثرات أساسية شكلت مخططنا المالي منذ الطفولة:

- البرمجة اللفظية (ماذا سمعت؟): هي كل العبارات التي سمعتها عن المال والأغنياء والفقر في صغرك، مثل "المال أصل كل الشرور" أو "الأغنياء جشعون". هذه العبارات استقرت في عقلك الباطن وتعمل كأوامر توجه سلوكك المالي الآن.
- النمذجة (ماذا رأيت؟): هي تقليدك لسلوك والديك المالي. هل كانا ينفقان ببذخ أم يدخران بحكمة؟ هل كان المال مصدر سعادة أم قلق في منزلك؟ غالبًا ما نكرر نفس الأنماط التي رأيناها، أو نتمرد عليها ونفعل العكس تمامًا، وكلا الحالتين رد فعل لبرمجة سابقة.
- الأحداث الخاصة (ماذا مرتت به؟): هي التجارب الشخصية القوية التي مرتت بها في طفولتك والمتعلقة بالمال. يمكن لحدث واحد، مثل الشعور بالحرمان أو مشاهدة خلاف عائلي بسبب المال، أن يترك أثرًا عميقًا ويشكل معتقداتك حول المال لبقية حياتك.

الفصل 3: خطوات تغيير مخططك المالي

بعد تشخيص المشكلة، يقدم إيكير عملية من أربع خطوات لإعادة برمجة مخططك المالي:

- الوعي: إدراك أن هناك برمجة داخلية تتحكم في نتائجك المالية.
- الفهم: تحديد جذور هذه البرمجة ومعرفة كيف أثرت عليك.
- الفصل: إدراك أن هذه الأفكار المكتسبة ليست جزءًا منك، بل هي مجرد ملفات قديمة يمكنك اختيار التخلص منها.
- إعادة التكييف (التصريحات): استبدال المعتقدات القديمة بأخرى جديدة وداعمة للثراء من خلال "التصريحات". التصريح هو عبارة إيجابية ترددها بصوت عالٍ وبقوة، مما يرسل رسالة جديدة وواضحة لعقلك الباطن.

يقدم إيكير 17 فرقاً جوهرياً بين عقلية الأغنياء وعقلية الفقراء. كل فرق يمثل "ملف ثروة" يجب تثبيته في عقلك ليحل محل الملفات القديمة التي تعيقك.

- **ملف الثروة 1:** الأغنياء يؤمنون بأنهم يصنعون حياتهم. الفقراء يؤمنون بأن الحياة تحدث لهم.
 - الأغنياء يتحملون المسؤولية الكاملة عن نجاحهم، بينما يميل الفقراء إلى لعب دور الضحية من خلال اللوم والتبرير والشكوى.
- **ملف الثروة 2:** الأغنياء يلعبون لعبة المال من أجل الفوز. الفقراء يلعبون لكي لا يخسروا.
 - هدف الأغنياء هو تحقيق الثروة والوفرة، بينما هدف الفقراء هو تغطية نفقاتهم وتجنب الديون، وهو ما يقيهم في حالة الكفاف.
- **ملف الثروة 3:** الأغنياء ملتزمون بأن يصبحوا أغنياء. الفقراء يريدون أن يصبحوا أغنياء.
 - الأغنياء لديهم التزام كامل وراسخ بتحقيق الثروة، وهم على استعداد لفعل كل ما يتطلبه الأمر (بشكل قانوني وأخلاقي). أما الفقراء، فرغبتهم غالباً ما تكون مليئة بالتردد والمعتقدات المتضاربة.
- **ملف الثروة 4:** الأغنياء يفكرون بشكل كبير. الفقراء يفكرون بشكل صغير.
 - الأغنياء يهدفون إلى مساعدة الآلاف أو الملايين من الناس، مدركين أن دخلهم يتناسب طردياً مع القيمة التي يقدمونها. الفقراء يفضلون اللعب في نطاق ضيق بسبب الخوف من الفشل.
- **ملف الثروة 5:** الأغنياء يركزون على الفرص. الفقراء يركزون على العقبات.
 - الأغنياء يرون النمو المحتمل في كل موقف، بينما يرى الفقراء الخسارة المحتملة ويركزون على المخاطر.
- **ملف الثروة 6:** الأغنياء يُعجبون بالأغنياء والناجحين. الفقراء يحقدون عليهم.
 - الأغنياء ينظرون إلى نجاح الآخرين كمصدر إلهام وتحفيز. الفقراء يشعرون بالاستياء والغيرة، وهو ما يرسل رسالة سلبية لعقولهم بأن الثراء أمر سيء.
- **ملف الثروة 7:** الأغنياء يصاحبون الإيجابيين والناجحين. الفقراء يصاحبون السلبيين والفاشلين.
 - الأغنياء يدركون أن الطاقة معدية، لذا يحيطون أنفسهم بمن يرفعهم. الفقراء يجدون الراحة مع من يشبهونهم في التفكير السلبي.
- **ملف الثروة 8:** الأغنياء على استعداد للترويج لأنفسهم وقيمتهم. الفقراء يفكرون بسلبية تجاه البيع والترويج.
 - الأغنياء لا يخشون تسويق أنفسهم وأفكارهم لأنهم يؤمنون بالقيمة التي يقدمونها. الفقراء غالباً ما يعتبرون الترويج أمراً غير لائق.

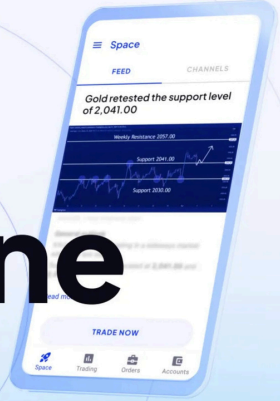
- **ملف الثروة 9:** الأغنياء أكبر من مشاكلهم. الفقراء أصغر من مشاكلهم.
- سر النجاح ليس في تجنب المشاكل، بل في أن تنمو لتصبح أكبر من أي مشكلة تواجهك.
- **ملف الثروة 10:** الأغنياء مستقبلون ممتازون. الفقراء مستقبلون سيئون.
- كثير من الناس يشعرون بأنهم لا يستحقون النجاح أو المال، مما يجعلهم يصدون الفرص دون وعي. الأغنياء يشعرون بالاستحقاق ومستعدون لاستقبال الخير.
- **ملف الثروة 11:** الأغنياء يختارون الحصول على رواتبهم بناءً على النتائج. الفقراء يختارون الحصول عليها بناءً على الوقت.
- الفقراء يفضلون الأمان الوظيفي والراتب الثابت، مما يضع سقفًا لدخلهم. الأغنياء يفضلون العمل مقابل نسبة أو أرباح، مما يفتح الباب أمام دخل غير محدود.
- **ملف الثروة 12:** الأغنياء يفكرون بـ "كلاهما". الفقراء يفكرون بـ "إما/أو".
- الفقراء يعتقدون أنه يجب عليهم الاختيار بين الثراء والسعادة، أو بين العمل والحياة الأسرية. الأغنياء يبحثون دائمًا عن طرق للحصول على كليهما.
- **ملف الثروة 13:** الأغنياء يركزون على صافي ثروتهم. الفقراء يركزون على دخلهم من العمل.
- صافي الثروة (الأصول - الخصوم) هو المقياس الحقيقي للثراء، وليس فقط الراتب الشهري. الأغنياء يركزون على بناء الأصول.
- **ملف الثروة 14:** الأغنياء يديرون أموالهم بشكل جيد. الفقراء يسيئون إدارة أموالهم.
- الأغنياء بارعون في إدارة أموالهم بغض النظر عن حجمها. عادة إدارة المال أهم من كمية المال. يوصي الكاتب بنظام "المرطبات" لتقسيم الدخل.
- **ملف الثروة 15:** الأغنياء يجعلون أموالهم تعمل بجد من أجلهم. الفقراء يعملون بجد من أجل أموالهم.
- الأغنياء يستثمرون أموالهم لتوليد المزيد من المال (الدخل السلبي)، مما يوصلهم إلى الحرية المالية.
- **ملف الثروة 16:** الأغنياء يتصرفون على الرغم من الخوف. الفقراء يتركون الخوف يوقفهم.
- الخوف أمر طبيعي، لكن الأغنياء لا يسمحون له بشل حركتهم. إنهم يتصرفون على الرغم من وجوده، مدركين أن الفعل هو الجسر بين العالم الداخلي والعالم الخارجي.
- **ملف الثروة 17:** الأغنياء يتعلمون وينمون باستمرار. الفقراء يعتقدون أنهم يعرفون بالفعل.
- يعتبر الأغنياء أنفسهم طلابًا مدى الحياة. إنهم يستثمرون في أنفسهم من خلال القراءة وحضور الدورات، بينما يعتقد الفقراء أنهم لا يحتاجون إلى المزيد من التعلم.

بالشراكة مع OctaFX

بصفتي شريكًا معتمدًا لوساطة OctaFX، فإنني أؤكد أن اختياريكم لهذا الوسيط هو قرار استراتيجي يضعكم على مسار النجاح والربحية المستدامة، متجاوزًا المنافسين بفارق واضح. تتميز OctaFX بتقديم بيئة تداول عالمية المستوى، حيث توفر للمتداولين فروق أسعار (سبريد) ضيقة للغاية وتنافسية، وتنفيذًا فوريًا وسريعًا للصفقات دون أي تأخير أو انزلاق سعري، مما يضمن الاستفادة القصوى من كل فرصة في السوق. كما أن الوسيط ملتزم بتوفير أقصى درجات الأمان والشفافية لحماية أموال العملاء، إلى جانب دعمه المستمر والاحترافي على مدار الساعة.



All in one



octa fx

OctaTrader
own trading platform

