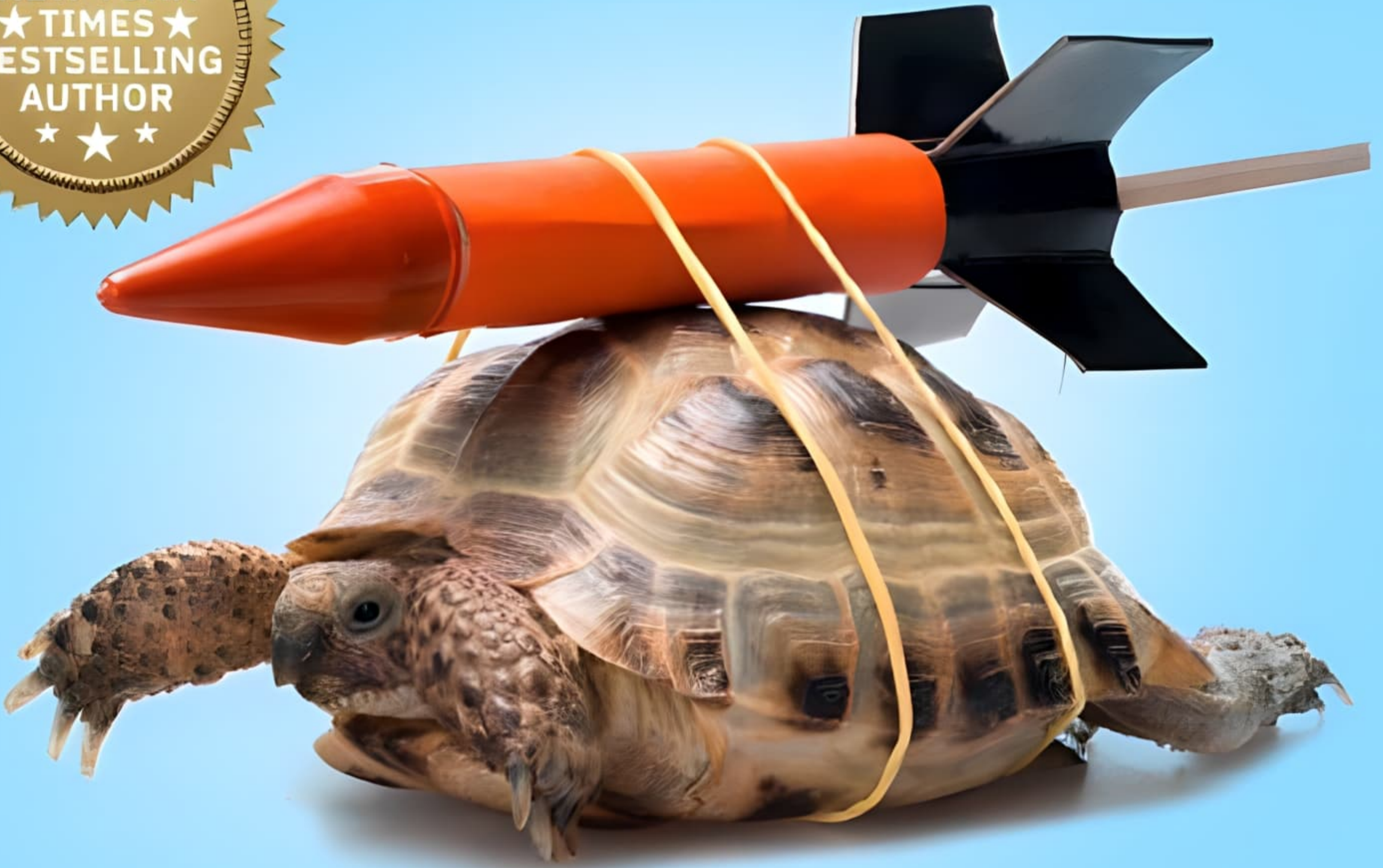


رايتشيل كروز

# وهم المقارنة

LOVE YOUR LIFE,  
NOT THEIRS



حياتك أجمل من حياتهم

اطمئن بما لديك وتعلم العادات المالية السبعة  
الأكثر فاعلية لتعيش حياة مناسبة لك

تقديم: ديف رامسي ترجمة: السيد طه

دار دُون

جميع الحقوق محفوظة لدا: مكتبة ضاد، الإلكترونية. ©

تمّ تجهيز هذه النسخة بواسطة:

أشرف غالب.

تأكد من أنك تقرأ هذه الرواية من قناة ضاد الرسمية على  
تطبيق تيليجرام:

تمّ تجهيز هذا الكتاب الإلكتروني  
بواسطة:

**مكتبة ضاد**  
t.me/twinkling4

لجميع الكتب، المجانية والمدفوعة،  
وكل ما تشتميه قريحتك الثقافية.



## إهداء

إلى ابنتي أميليا.

لقد كنتِ معي في كل خطوة أثناء العمل على هذا الكتاب. فقد ساعدني اكتشاف حملي بكِ حين بدأت العمل على هذا المشروع، وجعلني أرى الكتاب في ضوء جديد، فمنذ شرعت في مسودته الأولى أثناء الحمل، وحين استكملت العمل عليه خلال عامكِ الأول، أشعر وكأننا قد كتبناه معًا. لقد جلبتني البهجة إلى حياتي على نحوٍ أكبر مما كان بإمكانني تخيله؛ أنتِ أكبر إنجازاتي بشكلٍ قاطع. أحبكِ أكثر بكثير مما يمكنكِ أن تتخيلي!

## شكر

إن عملية تحويل الفكرة إلى كتاب عملية شاقة، ولكنها أيضًا أحد أكثر الأمور التي قمت بها إثارةً للحماس! لم يكن من الممكن القيام بذلك العمل بدون مساعدة الأشخاص المذهلين الذين عملت معهم كل يوم. أحب أن أوجه لهم بعض كلمات الشكر:

وينستون كروز، لكونه أكثر الأزواج دعمًا في العالم. إنني شاكرة جدًا لتشجيعك الدائم لي طوال تلك العملية، ولإيمانك بي. إنني أقع في حبك من جديد كل يوم!

ديف رامزي وشارون رامزي، والديّ، لمنحي أساس قوي، قادني إلى تلك المبادئ التي أناقشها في ذلك الكتاب. لقد غيرت شجاعتكما وقوتكما في مواجهة أخطائكم المالية القديمة، مستقبل عائلتنا لأجيال قادمة.

آلين هاريس وبريستون كانون، لقيادتكما الحكيمة لدفة عملية النشر والتحرير.

بن ستروب، محرر هذا الكتاب، لمساعدتي في تحديد وتنظيم ملايين الأفكار التي ملئت رأسي من أجل هذا الكتاب.

جين جينجرتش، لمساعداتك التحريرية والتطويرية المذهلة.

لوك لوفيفر وتيم نيوتن، للإشراف على تصميم العناصر الداخلية والغلاف.

ميج جرنك، صديقتي وكيلة الدعاية والإعلان، لمساعدتها

لي في الترويج لهذا الكتاب، ولوقوفها جانبي خلال الرحلات الطويلة ومئات اللقاءات الإعلامية.

سوزان سيمز وجين سيفرتسن وجيرمي برلاند وبراين وليامز  
وبلايك ثومبسون وأندي بارتون وكوري مايري وروبرت بروس  
وإرين ماكتي ولارا جونسون، وآخرون كثيرون، شكرًا لوقتكم  
ودعواتكم وعملكم الشاق من أجل إخراج هذا الكتاب إلى  
العالم.

# استهلال

ديف رامزي

إن من دواعي شعوري بالفخر، نجاحي في مساعدة الكثيرين في السيطرة على شئونهم المادية لأكثر من خمس وعشرين عامًا، خلال تلك السنوات، أنشأت بمساعدة فريق العمل التابع لي، شركة «حلول رامزي - Ramsey Solutions»، والتي نجحت في الوصول إلى ملايين الناس كل عام. كما أنني شاركت في العديد من اللقاءات الإذاعية، وكتبت عددًا من الكتب، وعملت على بناء تلك الشركة لعدة عقود قبل أن أدرك على نحو صادم حقيقة أنني لن أظل على قيد الحياة إلى الأبد، يا له من إدراك عبقرى، صحيح؟

إن أحد الأعمدة الاستراتيجية الأساسية لشركتنا تنص على أن «رسالتنا ستكون باقية طويلًا بعد أن نرحل»، بمعنى: إن أمامنا عملًا أكبر بكثير مما يستطيع أحدنا القيام به في حياته، وأن هدفنا الأول هو التأكد من أن شركتنا سيظل تأثيرها على حياة الناس، ممتدًا لأجيال طويلة قادمة، إنه هدف بالغ الصعوبة، ولذلك كنت أعرف أنني في حاجة إلى بعض المساعدة.

وهكذا، بدأنا منذ سنوات في إضافة أصوات جديدة وقوية إلى فريق العمل، لكي يساعدونا في تنفيذ رسالتنا وضمن نقلها إلى الجيل القادم. ولكن كانت هناك مشكلة واحدة: لم نكن نرغب في خلق مجموعة من المشاهير المتكبرين والنجوم المتأنقين. لم يكن لدي أي صبر على احتمال المحاضرين

الذين يهمهم إزالة كل حبات حلوى «M&M» الزرقاء من غرفهم الفندقية، أكثر مما يهمهم خدمة الناس الذين يتحدثون إليهم.

لقد عرفنا منذ اللحظة الأولى أن الشخصيات التي تقدمها شركة رامزي، يجب أن تتمتع بالثقة والمهارة، حتى تتمكن من الوقوف أمام عشرات الآلاف من الناس، وفي نفس الوقت تتمتع بالتواضع والتعاطف لكي تفسح وقتًا للاستماع إلى معاناة أم عزباء، مثلًا، تريد الحديث بعد انتهاء المحاضرة. كان لا بد لشخصيات المحاضرين أن تجيد القدرة على الارتياح الكامل أمام الجمهور، الميكروفون، كاميرات التلفاز، ولكن أهم نقطة هي الارتياح أمام فرد يحتاج المساعدة. لقد تعاملت مع عدد لا يُحصى من الكتاب والمحاضرين خلال مسيرتي المهنية، لذلك دعوني أؤكد لكم أن إيجاد تلك الخلطة من الهيبة والتواضع، عمل في غاية الصعوبة. يسعدني أن أقول هنا، أننا تمكنا من اكتشاف كنزًا في أول محاولتنا للبحث عن محاضرين لإضافتهم إلى فريق الشركة، إنها راتشيل كروز.

خلال السنوات التي قضتها راتشيل في فريق الشركة، تمكنت من جذب انتباه جماهير غفيرة في قاعات عملاقة، وكأنهم في قاعة محكمة، واعتلت خشبة المسرح إلى جوار مجموعة من أكثر المحاضرين شعبيةً وحيويةً في البلد. كانت راتشيل ضيفة دائمة في الإذاعة المحلية التي أنشأتها، كما أنها أدارت البرنامج الإذاعي بدوني في عدة مناسبات وقامت بعمل رائع. لقد أصبحت راتشيل كاتبة تتربع على قوائم الأكثر

مبيعًا، وظهرت في مجموعة من أكثر البرامج التلفزيونية الصباحية انتشارًا في البلد، مثل «فوكس والأصدقاء»، و«صباح الخير يا أمريكا»، و«اليوم»، كما أنها كانت أحد المساهمين الشهرين في مجلة «يوم المرأة» لسنوات طويلة، وتم إدراج كتابها «أسس إدارة الشؤون المالية الفردية»، في مقررات مواد إدارة الشؤون المالية في أنجح مناهج المدارس الثانوية. أما فيما يخص إنجازاتها داخل جدران شركتنا، فقد أصبحت راتشيل أحد أهم التنفيذيين الموثوقين، وعضوًا في مجلس العمليات، كما أنها قدمت المساعدة في قيادة الشركة نحو فرص جديدة ورسائل جديدة.

تقوم راتشيل بعمل مذهل في نشر رسالة الأمل بين قطاع جديد تمامًا من الجمهور، وهو ما يجعلني أشعر بالحماسة تجاه عملها الذي تقوم به! ليس باستطاعتي أن أتوقع من أي محاضر آخر أو كاتب أو تنفيذي في فريق عمل الشركة، أكثر مما قدمته راتشيل، ولذلك أشعر بالفخر لكوني رئيسها في العمل - إلا أنني أكثر فخرًا بكوني والدها.

لقد كبرت راتشيل على تلك المبادئ المالية المعاكسة للثقافة العامة طوال حياتها، فهي تعرف كيف تعمل بجد، وتنفق بحكمة، وتدخر بدأب، وتمنح بسخاء، وتعرف كيف تعيش حياة تحبها بدون ديون أو ضغوط أو قلق، على عكس ما يقابله معظم الناس، تعرف كيف تضع أولوياتها، وتعرف أن لا أحد باستطاعته الحصول على كل ما يريد طوال الوقت، وتعرف كم هو من الصعب التركيز الدائم على حياتها فقط دون



أن يشغلها ما يشتريه الآخرون أو يفعلونه في حياتهم.

إن المبادئ الواردة في هذا الكتاب مبادئ خالدة، إنها مبادئ وضع الميزانيات والادخار والعطاء والابتعاد عن الديون، والتي قمت أنا ووالدتها بغرسها في شخصية راتشيل منذ طفولتها، إلا أن الأمر الفريد هنا، هو منهج راتشيل. إنها تتناول تلك المبادئ بوجهة نظر جديدة تمامًا ومنظور مختلف، أعتقد يقينًا أن العالم في حاجة اليوم إلى ذلك المنظور.

أعتقد أيضًا أن راتشيل كروز هي الشخص الأمثل والأقدر على إيصال تلك الرسالة إلى ثقافة اليوم التي لا تتوقف عن المقارنات، مقارنة ما لدينا بما نراه على وسائل التواصل الاجتماعي، «فيس بوك» و«إنستجرام» وغيرهم. إنني أعرف أن هذا الكتاب بإمكانه تغيير حياتك. إذا كنت مرهقًا من ممارسة ألعاب المقارنة، وكنت مستعدًا للتركيز على بناء الحياة التي تريدها لنفسك، فإن راتشيل ستقودك إلى طريق تحقيق ذلك.

## المقدمة

أكره صوت جرس المنبه.

ها أنا استلقي في سريري، يملئني الرضا وأشعر بسعادة غامرة في أحلامي، ثم فجأة بدون مقدمات، ينطلق ذلك الصوت المرتفع، ويلقي بي خارج أرض الأحلام، فأستيقظ في وقت مبكر للغاية. أحاول جاهدةً بكل ما أوتيت من ضبط النفس لكيلا أضغط زر الغفوة أو أن أرمي بهاتفي بعيدًا إلى الجهة المقابلة من الحجرة، لا أعرف إذا كان هناك آخرون يستيقظون في الخامسة فجرًا، ولكن ها أنا ذا، قد استيقظت. يا الله، كم تغير حالي خلال السنوات.

لم أكن هكذا طوال الوقت، ففي بداية مسيرتي المهنية، كنت استيقظ في حوالي الساعة السابعة صباحًا، وأنهض سريعًا من السرير واستعد للخروج على عجالته، ثم أشرب بعض القهوة وأخرج ركضًا من البيت حتى أتمكن من الوصول إلى العمل في الموعد. تبدو لي معظم الصباحات في تلك الفترة، مشوشةً، فقد كان جسدي يعمل في وضعية التشغيل الذاتي بينما يستمر عقلي في غفوته. لم أكن أعرف قيمة الساعات الأولى من النهار، ولم أكن حتى استمتع بها، وكانت عاداتي الصباحية بسيطة للغاية: أستيقظ، أستعد للخروج، ثم أخرج في أسرع وقت ممكن.

ولكن حياتي الآن مختلفة تمامًا، فحين أصبحت أمًا، أدركت سريعًا أنني إذا أردت الحصول على أي وقت مخصص لي

وحدى أثناء اليوم، عليّ أن أستيقظ مبكرًا. من السهل أن تصيبني واجبات الزوجة والأم والكاتبة والمحاضرة، ومتطلبات السفر من حين لآخر، بالإرهاق الشديد، إذا لم أحدد لنفسي بعض الساعات من الهدوء والسلام كل صباح. إنني أحتاج إلى بعض الوقت لكي أستعد لليوم، استجمع شتات أفكاري واستمتع بكوب من القهوة قبل أن تستيقظ طفلي، فأشعر في مهامي استعدادًا للخروج. وإذا فوّت هذا الجزء من النهار، لا أشعر لبقية اليوم بأي قدرة على التركيز أو الإنتاج، وإذا حاولت إيجاد بعض الوقت الهادئ بعد ذلك أثناء اليوم، لم أكن أنجح مطلقًا. لم يكن أمامي من سبيل للحصول على ذلك الوقت لنفسي إلا عن طريق خلق عادات صباحية جديدة، وهكذا بدأت في الاستيقاظ ساعة أو ساعتين مبكرًا عما كنت أفعل في السابق.

هذا يعني أن عليّ الاستيقاظ قبل حتى شروق الشمس، وأن أعتاد رؤية مؤشر الساعة على هاتفي، يشير إلى الخامسة فجرًا. في البداية، بدا لي الاستيقاظ في هذا الوقت المبكر، كعقاب، أما الآن، فأشعر وكأنه هدية. دعوني أترف بأن الأسابيع الأولى من هذا الروتين، كانت صعبة بعض الشيء، فقد كنت استيقظ مرهقة، وكنت أشعر بالغضب تجاه نفسي لكوني أذهب إلى السرير متأخرًا في الليل، ولم أكن معتادة على المشي على أطراف أصابعي في الظلام، ولكن مع الوقت، أصبحت أكثر تقديرًا لتلك الساعات الصباحية المبكرة، وأحببت المشاعر التي ملأتني بها تلك الساعات، فقد كنت أشعر بأنني أكثر حضورًا في علاقتي مع زوجي،

واتسون، وطفلتنا. الآن، لا أفكر في الأمر مطلقًا، أقوم به بلا عناء، لقد أصبح عادة.

## الحياة من خلال العادات

عادةً ما يُبدي الناس ردود أفعال مختلفة إزاء كلمة «عادة»، بعضهم يفكر فيها على نحو سلبي، وتقفز عقولهم فورًا إلى العادات «السيئة» مثل قضم الأظافر أو طقطة الأصابع. لعل فكرة خلق عادات جديدة تبدو لهم كمهمة هائلة، وتبدو لهم فكرة التخلص من العادات القديمة السيئة مهمة مخيفة، فمعظم هؤلاء الناس يصابون دائمًا بالقشعريرة حين يبدأ في الحديث عن العادات، لأنهم يميلون بطبيعة الحال إلى الظن بأنني ألومهم على أمر يجب أن يغيروه، ويبدو لهم أن ذلك يتطلب الكثير من العمل.

بعض الناس الآخرين ينظرون إلى العادات بشكل أكثر إيجابية، يرون أنها انضباط صحي يحسن من حياتهم، فمثلًا جعل الهاتف صامتًا من أجل التركيز على مائدة العشاء وقضاء وقت جيد مع عائلاتهم، أو ادخار المال من أجل الشراء نقدًا، أو ممارسة الرياضة بشكل منتظم، أو تناول الطعام الصحي (معظم الوقت على الأقل)، أو تشغيل نظام الإنذار قبل الخروج من منازلهم، كلها عادات حسنة في اعتقادهم. يمتلئ هؤلاء الناس بالحماس حين أتحدث عن العادات لأنهم يبحثون دائمًا عن كل ما من شأنه مساعدتهم في الوصول إلى ما يريدونه.

## كلنا نمتلك عادات

تعني كلمة «عادة» التصرف والقيام بالأشياء على نحو مستمر أو متوقع، فهي كل ما يقوم به الأشخاص بشكل منتظم. العادات هي تلك الأفعال التي تقومون بها دون الحاجة إلى التفكير فيها - مثل رد فعل آلي على ما يجري من حولكم، فعلى سبيل مثلاً، كان روتيني الصباحي القديم (الاستيقاظ، الاستعداد، الخروج)، يسيطر عليّ لدرجة أن جسدي يعرف بالتحديد ما يتوجب عليه فعله بينما يستكمل عقلي نومه، وهذا هو ما قصدته بـ «وضعية التشغيل الذاتي».

يتناول تشارلز دوهيج تلك الوضعية في كتابه المذهل «قوة العادة»، حيث كتب عنها قائلاً: «حين تنبثق العادة، فإن العقل يتوقف تماماً عن المشاركة في صنع القرارات، إنه يتوقف تماماً... وإذا لم تقاوم تلك العادة بإرادة قوية، فإن هذا السلوك سيتكرر بشكل آلي». (20) تتحول القرارات التي تؤخذ بشكل متكرر إلى عادات، والعادات، كما يقول دوهيج، آلية، بمعنى أننا لا نفكر قبل القيام بها.

على سبيل المثال، هل تحتاج إلى التفكير في الطريق الذي تقطعه كل يوم؟ هل يحدث أن تتوه في طريقك إلى عملك أو إلى مدرسة أبنائك؟ لقد سلكت تلك الطرق نفسها كثيراً لدرجة أن عقلك يتوقف عن التفكير في الطريق، في الحقيقة، لقد مررت بتجربة مثل تلك منذ مدة، كنت أريد شراء بعض الأشياء من أحد المتاجر المحلية التي تقع على بُعد شارع من مقر عملي، ومن الواضح أنني فقدت تركيزي تماماً أثناء قيادة السيارة، لأنني لم أدرك ما حولي حتى وجدتني جالسة في

السيارة في المكان المعتاد الذي أركن فيه أسفل المكتب، على الرغم من أنه كان يوم عطلة.

ضحكت حين عدت إلى رشدي لأنني كنت أعرف بالضبط ما حدث. لقد كنت أسلك الطريق المتجه إلى عملي، فسيطرت عليّ عادة «القيادة إلى العمل»، وعلى الرغم من أنني كنت أعمل آنذاك على كتاب عن العادات المالية إلا أنني فوجئت بمدى قوة ذلك الروتين، وهو ما جعلني أدرك أنه ليس فقط من المهم أن تكون واعياً بعاداتك، بل أيضاً أن تسيطر عليها حتى تتمكن من السيطرة على حياتك بالفعل.

### مواجهة عاداتنا المالية

تؤثر العادات على جميع مناحي حياتنا، ويتضمن ذلك الوضع الصحي والمهني والعلاقات، ولكنها تؤثر بشكل خاص على وضعنا المالي. لدى كل منا عادات مالية، بعضها جيد وبعضها سيء، بعضها يقربنا إلى أهدافنا التي نريد تحقيقها بينما البعض الآخر يأخذنا بعيداً عنها.

من الممكن أن تكون معتاداً على شراء أغراضك نقدًا، أو من الممكن أن تكون من الأشخاص الذين تلتقط أيديهم بشكل غريزي بطاقات الائتمان كلما وقفوا أمام خزانة الدفع. من الممكن أن تكون معتاداً على الحديث مع شريكك قبل إنفاق مبالغ كبيرة على شراء بعض الأشياء، ومن الممكن أن تكون من هؤلاء الذين يقومون بإخفاء مشترياتهم بشكل تلقائي فور وصولهم إلى المنزل. سواء أحببت ذلك أم لا، فإن عاداتنا المالية تؤثر على شئوننا المالية بشكل يومي. ولهذا السبب،

يجب علينا أن نكتشف طريقًا لاستغلال قوة العادات من أجل عيش الحياة التي نريدها.

هذا لا يعني أنني استمتع طوال الوقت بتدريب نفسي على العادات الجديدة، فأنا شخص مسرف بطبعي، ولكننا سنتحدث عن ذلك فيما بعد، أما الآن، فإنني سأكتفي بالاعتراف بأنني شخص يحب إنفاق الأموال. يمتلك بعض الناس القدرة على الادخار بشكل طبيعي، والبعض الآخر القدرة على الإنفاق، وأنا أنتمي إلى الأشخاص الذين يميلون إلى الإنفاق بشكل طبيعي، إلا أنني أمتلك بعض العادات المالية الجيدة التي تجعل من رغبتني في الإنفاق أمرًا متوازنًا، فمثلًا حين أدخل أحد المتاجر الكبيرة وتشتد رغبتني الغريزية في شراء كل ما تقع عليه عيني، تصطدم تلك الغريزة دائمًا باعتيادي على عدم الاعتماد على الديون وعلى تخطيبي المسبق للإنفاق، وعلى حديثي الدائم مع زوجي عما اشتريه، فتلك العادات التي أضفناها، أنا وواتسون، إلى حياتنا، تساعدنا على عيش الحياة التي نريدها، والقيام بالأشياء التي نقدّرها على المدى البعيد. ولذلك، فإذا كان الشعور ببعض التوتر في المتجر الكبير، سيساعدنا على تحقيق الأهداف التي وضعناها لأنفسنا، فليكن!

الحقيقة على الرغم من ذلك، هي أن التخلص من العادات المالية السيئة ليس سهلًا كما يُقال - خصوصًا إذا لم تكن تدرك مدى التدمير الذي تسببه تلك العادات السيئة في حياتك. لقد تحدثت مع الكثير من الناس الذي قضوا سنوات

طويلة، وحتى عقود، في الغرق أكثر وأكثر في الديون، وكانوا إذا أرادوا شيئاً، اشتروه على الفور ببطاقاتهم الائتمانية، فقد كان ذلك هو تصرفهم التلقائي، ولم يكن لديهم أدنى فكرة عن الدمار الذي تسببه تلك العادة في حياتهم، وحتى حين كانوا يشكون في أن هناك مشكلة ما في عادات الإنفاق لديهم، لم يكونوا مستعدين لتكبد عناء التغيير، إلا أن بدون ذلك العناء البسيط، سيكون من الصعب استجماع الطاقة العاطفية الكافية لتغيير تلك العادات القديمة.

ولكن إذا كنتم تريدون تغيير حياتكم، إذا كنت تريدون القيام بالأشياء التي لطالما أردتم القيام بها، وشراء الأشياء التي لطالما أردتم شراءها، والذهاب إلى الأماكن التي تريدون الذهاب إليها، لا بد إذن أن تجدوا الدافع من أجل تغيير عاداتكم المالية. لا بد أن توجهوا قوة العادات باتجاه التصرفات التي ستجعل حياتكم أفضل، بدلاً من أن تدمرها بخطأ تلو آخر.

ولا تقلقوا حيال الأخطاء التي ارتكبتها في الماضي، فأنا لست مهتمة بتأنيبكم على أخطاء الماضي، بل أريد تشجيعكم على اتخاذ قرارات حكيمة وبناء عادات صحية من الآن فصاعداً. لا يمكنني أن أعدكم بأن الأمر سيكون بسيطاً، ولكن يمكنني الوعد بأنه سيدفع بحياتكم في اتجاه أكثر سعادة وصحة وسلاماً - حياة بلا ديون، بلا ضغوط، وبلا القلق الذي يمر به أصدقاؤنا وأفراد عائلاتنا الآن.

**فلنبداً العمل**



إن لديكم الآن فرصة خلق الحياة التي تريدونها، وعلى الرغم من أن تلك الحياة تبدو بعيدة، إلا أنها ممكنة الآن، وليس بعد ثلاثين عامًا، بل الآن. يحدث التغيير حين تقرررون وحين تسيطرون على الاختيارات التي تقومون بها، فإذا لم تكونوا راضين عن النتائج التي أوصلتم أنفسكم إليها، مثل الديون وعدم السعادة وعدم الرضا، فلتبدؤوا إذن باتخاذ قرارات مختلفة، تساعدكم على خلق عادات جديدة في حياتكم.

سأقوم بإلقاء الضوء خلال رحلتنا في هذا الكتاب على العادات التي تحتاجونها لكي تحكموا السيطرة على مالكم، ولكي تتمكنوا من تحمل نفقات الأشياء التي تريدونها. ربما لن تأتي تلك العادات المالية الجديدة بسهولة، وربما لن تتمكنوا من الالتزام بها في كل مرة، ولكن، كما يقول لاري جيلويكس، «لا يتسبب التدريب المستمر في الإتيقان، بل في جعل الأشياء تبقى دائمة»، وهذا هو ما نحن بصدده، التغيير الإيجابي الدائم.

قد تبدو بعض المبادئ في هذا الكتاب مألوفاً، هناك سبب وراء ذلك، فأبي، دايف رامزي، عمل على نشر تلك المبادئ طوال عقود، وقبله عمالقة الشؤون المالية أمثال لاري بوركيت وهاورد دايتون ورون بلو، الذين قاموا بتدريب الناس العادية على مبادئ الشؤون المالية الأساسية. إن أفكار مثل الابتعاد عن الديون وشراء الأشياء نقدًا والحديث مع شريك الحياة عن المال ووضع ميزانية، ليست أفكارًا جديدة أو ثورية، والمشكلة ليست أن الناس لم تسمع بها من قبل، بل المشكلة

الحقيقية هي أن معظم الناس لا يلتزمون بها، والآن في عصر  
الشراء الإلكتروني بضغط زر، والضغوطات التي تمارسها  
وسائل التواصل الاجتماعي المختلفة، والمعاملات البنكية  
الإلكترونية، فإن الوضع يزداد سوءاً.

لقد كبرت على تلك المبادئ، فلم أكن استخدم بطاقات  
الائتمان مطلقاً، وتعلمت في سن صغير كيف أضع خطة إنفاق.  
أعرف أن تلك المبادئ ناجحة، ولكن العالم قد تغير بعض  
الشيء منذ بدأ والدي الحديث مع الناس عبر الراديو؛ إن هذا  
الجيل الحالي من العائلات الصغيرة، يواجه ضغوطات جديدة  
وإغراءات لم يضطر أبائنا إلى التعامل معها أبداً. إن تحديات  
وفرص اليوم هي تحدياتنا وفرصنا نحن، لذلك دعونا نجد  
بأنفسنا الطريقة المثلى للتعامل معها.

وعلى الرغم من أنني أود أن أكون هذا الصديق الذي يقوم  
بتشجيعكم على القيام بالأشياء، إلا أنني سأكون في بعض  
الأوقات ذلك الصديق الذي يهتم بأمركم كفاية، لكي يحذركم  
حين تنحرفون عن الطريق بخصوص عاداتكم المالية، وهذا  
يعني أنني سأتناول بعض العادات السيئة التي من الممكن  
أنكم تمتلكونها بالفعل، لأنني أعرف أن من السهل أن تدفعكم  
تلك العادات السيئة بعيداً عن مساركم.

ولكن في البداية، لديّ خبر سار وخبر سيء. الخبر السار  
هو أننا سنبدأ بالعادة الأكثر قدرة على تغيير حياتكم المالية  
إلى الأفضل أكثر من أي عادة أخرى - وهي ليست العادة التي  
تتوقعونها. أما الخبر السيء فهو أنكم ربما ستنتفajئون بأن

عليكم تغيير أمر لا تريدون تغييره معه في الوقت الراهن. من الممكن أن يكون الأمر صعبًا بعض الشيء، ولكنه يستحق عناء الرحلة. بإمكان تدمير وبناء وإعادة بناء العادات أن يكون عملًا شاقًا، ولكنه السبيل الوحيد للوصول إلى الحياة التي تحلمون بها. هل أنتم مستعدون؟ فلنبدأ العمل!

# العادة الأولى

## توقف عن المقارنة

### الفصل الأول

#### المقارنات تقتلنا

“

كنا، أنا وزوجي واتسون، في عامنا الثاني بعد الزواج، وكنا في بداية حياتنا المهنية ونجني مالا لا بأس به، كنا كأى زوجين في بداية حياتهما لم يمض على تخرجهما من الجامعة سوى سنوات قليلة. وفي أحد الأمسيات بينما نتناول وجبة العشاء، بدأنا في الحديث عن المستقبل، ضحكنا وحلمنا بالأشياء التي نريد تحقيقها في زواجنا وعائلتنا وحياتنا المهنية.

”

خلال ذلك الحوار، تحدثنا عن القيام برحلة إلى مكان لم نزره قط من قبل، فلم نكن قد سافرنا معاً إلى أي مكان منذ شهر العسل، أشعلت تلك الفكرة حماسنا ورغبتنا في الهروب لبعض الوقت والاستمتاع بإجازة. كنا ما يطلق عليه بعض الناس «زوجين عاملين بدون أطفال» - وهو ما يعني أننا نمتلك دخلاً كافياً للقيام بمثل تلك الرحلة القصيرة.

وكنا قد سمعنا عن مدينة «شارلستون» في ولاية كارولينا الجنوبية، من خلال بعض الأصدقاء الذين زاروا المدينة وأخبرونا أن جمال تلك المدينة الساحلية لا يوصف. حين قمنا بوضع الميزانية، واكتشفنا على الفور أن ما سيتبقى بعد شراء تذاكر الطيران وحجز الفندق، سيكفي بالكاد عدة أيام قليلة، إلا أن ذلك كان كافيًا، فقد كنا متحمسين لفكرة السفر معًا ولو حتى لأيام قليلة.

كان أمامنا بضعة أشهر للادخار قبل الرحلة، فقمنا بتقليص مصروفاتنا تمامًا، حفاظًا على كل دولار ممكن من أجل تلك الرحلة. بدأنا في البحث عن المطاعم في تلك المدينة الساحلية، وقمنا بالحجز، كما بحثنا عن أماكن الترفيه وخططنا أدق التفاصيل المتعلقة بتلك الرحلة. ولأن كلانا، أنا وواتسون، يعمل بجد ويبقى مشغولًا في عمله طوال الوقت، قررنا أن تكون تلك الرحلة للاستمتاع فقط، وأنا لن نعمل مطلقًا خلالها. وفي اليوم الذي غادرنا فيه إلى ولاية كارولينا الجنوبية، وبمجرد أن أقلعت الطائرة، أصبح بإمكانني الإحساس بشهور الإرهاق الطويلة تتسرب من جسدي. لقد حان وقت الاسترخاء!

في حال كنتم تريدون معرفة كيف وجدنا مدينة «شارلستون»، فقد كانت مذهلة، الطعام مميز والناس في غاية اللطف، لقد كانت تمامًا كما وصفها الأصدقاء وأكثر، الكثير من الثقافة والأناقة والتاريخ، حتى أننا لم نرغب في المغادرة، إلا أنه لا مفر من العودة إلى الواقع. ولذلك، قررنا حينها أننا سنعود إلى

تلك المدينة في زيارات كثيرة قادمة.

فور أن وصلنا إلى المنزل، ألقيت بنفسي على الكنبه وبدأت في تصفح «الإنستجرام» بلا أي هدف، فلم يكن هناك ما يجب عليّ فعله في تلك الأمسية، فقضيت الوقت في متابعة صور الطعام التي يشاركها الأصدقاء، بالإضافة إلى صور أطفالهم وقططهم.

واحدة من أولى الصور التي رأيتها، منشورة في إحدى المدونات الإلكترونية المتخصصة في الأزياء التي أتابعها - لم أكن أعرف صاحبة المدونة بشكل شخصي، إلا أنني عرفت من خلال ذلك المنشور أنها كانت في رحلة إلى أوروبا، ليس أي مكان في أوروبا، بل اليونان بالتحديد، وليس أي مدينة في اليونان، بل زارت كل الجزر اليونانية، وبالطبع، كانت تنتقل من يخت إلى يخت، نعم، هذا ما قلته: يخت! أظهرت الصورة كل شيء: اليخت المذهل، والخلفية المثالية، والأكل المسيل للعباب.

لم يكن بإمكانني التفكير وقتها في شيء آخر، غير تخيل كيف يمكن أن أشعر إذا كنت في مكانها، أرتدي حذائها من أفخر العلامات؛ جيمي شوو، وكيف يمكن أن أشعر إذا كنت أعيش حياتها. هل حدث لك أن تصفحت حساب أحد الأشخاص وتمنيت للحظة لو كنت تعيش حياته؟ لقد كان ذلك يحدث لي وقتها. وهكذا بينما أتصفح صورها، وبينما كان الوهج الدافئ لرحلة «شارلستون» ينطفئ سريعًا، فعلت ما يفعله أي شخص عادي: بحثت عن أسعار التذاكر إلى اليونان.

لم يعد بإمكان أي رحلة أن تسعدني الآن، إما اليونان وإما لا!  
كنت بالفعل أبحث عن أسعار تذاكر الطيران حين عدت فجأة  
إلى الواقع، لقد كنا حديثي الزواج، ولدينا ميزانية محدودة،  
ولا نستطيع تحمل نفقات الذهاب إلى اليونان، أو تكاليف  
حجز أحد المنتجعات وتكاليف التنزه والطعام. ما جعل الأمر  
أسوأ، هو أننا كنا قد عدنا لتونا من رحلة رائعة، ولكن بدلاً من  
الاستمتاع بتلك التجربة، كان كل ما يمكنني فعله هو التفكير  
في رحلة صاحبة تلك المدونة وكيف كانت أفضل من رحلتي.

فجأة، بدت رحلتنا الجميلة إلى كارولينا الجنوبية باهتة.  
وهكذا، كنت قد دخلت في لعبة المقارنات، فقد كنت أقارن  
رحلة أحد الغرباء المثيرة برحلتني التي عدت منها للتو بصحبة  
زوجي، وسمحت لرحلتها الفاخرة بسرقة سعادتي.

استغرق الأمر بعض الوقت كي أتمكن من التخلص من  
الرغبة المفاجئة في الذهاب إلى أوروبا، ولكنني ظللت أفكر في  
تلك التجربة برمتها لوقت طويل بعد ذلك. لماذا تركت رحلة  
شخص آخر توترني؟ ماذا الذي جعل رحلتها جعل تبدو أفضل  
من رحلتي؟ كان عليّ أن أتصالح مع حقيقة أنني انزلت في فخ  
المقارنات، وتركت شخصاً لم أقابله قط يؤثر ليس فقط على  
الكيفية التي سأنفق بها مالي، بل أيضاً على الكيفية التي  
سأقضي بها حياتي.

## تعقب الآخرين وهم

ربما قد تظنون أنني تعلمت الدرس من تلك المرة وتوقفت

عن ممارسة تلك اللعبة، ولكن بعد أسابيع قليلة، عدت إليها مرة أخرى، ولكن تلك المرة، كنت مسحورة بصورة مطبخ إحدى الصديقات بعد أن قامت بتجديده. لقد كانت صورة جميلة! بدا مطبخها كما لو أنه من مجلة، أو من أحد برامج ترميم المنازل. كان كل شيء مثاليًا ومتناسقًا - الرخام الجميل والإضاءة والدواليب. ودون حتى أن أدرك، بدأت في التجول في منزلي، أخطط لما أحتاج إلى تجديده فورًا.

ما جعل الأمر أسوأ هو أنني كنت قد أنفقت بالفعل بعض المال على ديكور غرفة المعيشة، وكنت سعيدة للغاية بذلك، ولكنني حين رأيت ما لدى شخص آخر، شعرت على الفور بالرغبة في عمل المزيد، ولم يستغرق الأمر أكثر من ثانية واحدة لكي يأخذ تفكيري ذلك المنحنى، فجأة، أصبحت أقارن بين منزلي ومنزلها، ولم أعد راضية بما لدي. ولكنني قررت بعد أن انزلت إلى فخ المقارنات مرتين خلال وقت قصير، أن الوقت قد حان لكي أواجه وحش المقارنة المقزز، وأدركت أن تلك المقارنات لم تسرق فقط سعادتنا، ولكن مالنا أيضًا. إذا لم نحكم السيطرة على وحش المقارنة، فسنظل ننفق الأموال فقط لكي نواكب أحدث الصيحات.

### المقارنات في جيونا

مقارنة حياتنا بحياة الآخرين ليست أمر جديد؛ فأنا أو من أن كل الأجيال عبر التاريخ في العالم، قد عانت من المقارنة بشكل أو بآخر، حتى أن الوصايا العشر (19) توصي بعدم الحسد! ومع ذلك، أو من أن أمرًا قد تغير خلال السنوات العشر



الأخيرة، وأظن أن للأمر علاقة بوسائل التواصل الاجتماعي.

قبل ثلاثين عامًا، حين كان والديّ في نفس عمري الآن، كان مصطلح «مواكبة عائلة جونس(18)» شائعًا، كان ذلك في الثمانينات، أوج عصور الاستهلاك، فمثلًا، إذا جاء والدي إلى المنزل ورأى سيارة جديدة أمام منزل أحد الجيران، فعلى الأرجح سيشعر بالرغبة في شراء سيارة أحدث لنفسه. أفهم ذلك، ولكن هناك اختلاف بين تلك الأيام والآن، في تلك الأيام، كان على والدي أن يرى بعينه ذلك الشيء الجديد الذي اشتراه الجيران، كانوا يرون سيارة «عائلة جونس» بأعينهم قبل أن تنطلق نزعة المقارنة، أما الآن، فنحن نحمل «عائلة جونس» على هواتفنا من خلال متابعتهم على وسائل التواصل الاجتماعي.

تمثل هواتفنا وتطبيقات التواصل الاجتماعي نوافذ على حياة الآخرين، فإذا اشترت صديقة في النصف الآخر من الكوكب حقيبةً جديدةً اليوم، ستظهر على الأرجح صورة الحقيبة على هاتفني قبل حتى أن تغادر صديقتي المتجر. برغم كل المنافع التي جلبتها شبكات مثل «تويتر» و«إنستغرام» و«فيس بوك» إلى العالم، فإن هناك جانب سلبي مخيف، يتوجب علينا مواجهته بشجاعة وصراحة: تجعلنا تلك التطبيقات نتمنى لو أننا نعيش حياة شخص آخر على نحو لم يكن متاحًا في السابق. إن ما توصلت إليه بعد أن بدأت في مقارنة حياتنا بحياة الآخرين، هو أننا نلعب لعبة لن نكسبها مطلقًا.

**أفضل من الواقع**

أحد أكثر جوانب وسائل التواصل الاجتماعي إثارة للغضب، هي أنها ليست الواقع، فمعظم ما ترونه على «فيس بوك» أو «إنستجرام»، ليس سوى واقع محسن، إنه استعراض عام لأفضل ما لدينا، فنحن نبذل قصارى جهدنا في استعراض أفضل ما لدينا من خلال تلك الصور، حتى أن بعض الناس يذهبون إلى أبعد الحدود في جعل كل التفاصيل مثالية، فيأخذون خمسين لقطة مختلفة قبل أن ينشروا الصورة الأفضل و«الأصدق» لرحلتهم على الشاطئ.

حين تتصفحون وسائل التواصل الاجتماعي وترون صورة لسيارة زميلكم الجديدة في العمل وقد كتب تحتها #نعمة، فإن الرغبة الملحة في المواكبة ستسيطر عليكم، إلا أن مقارنة أنفسكم بالآخرين لن تؤدي إلا إلى طريق مسدود، فعليكم تذكر أنه ربما يكون هؤلاء الآخرون مفلسين! فما ترونه ليس دائماً القصة الحقيقية.

إنني أجد من المضحك أن لا أحد ينشر صوراً لسياراتهم القديمة الصدئة على «فيس بوك» ويكتبون أسفلها #نعمة! لماذا؟ لأن تلك السيارة القديمة لن تثير الحماس مثلما تفعل سيارة جديدة من أحدث طراز.

يقدم تطبيق «إنستجرام» لعائلة «جونس» حالياً الكثير من «الفلاتر» لتحسين صورهم، وجعل بشرتهم أكثر اسمراراً، ومياه المحيط الذي يجلسون على شاطئه أكثر زرقاً، وهو ما يعزز الانفصال التام عن الواقع. على الأرجح يمكننا القول بأننا جميعاً مذنبون بمثل تلك الأفعال! فإذا كان الجو بارداً في شهر

ينابر، وبإمكان تطبيق «إنستجرام» إضافة بعض الوهج إلى وجهي، فما الضرر من ذلك؟ شكرًا لتلك «الفلاتر» لتحسينها واقعنا!

بالطبع، من المحتمل وجود صورة في تطبيقات وسائل التواصل الاجتماعي الخاصة بكم، لعائلة تنتزه في حديقة، ولكن ما لا ترونه، هو السبع وثلاثون لقطة السيئين التي قاموا بأخذها قبل أن يحصلوا على واحدة جيدة. أعتزف أنني مذنبه بارتكاب ذلك أيضًا، فأنا لا أريد نشر صورة لوجه ابنتي المنتفخ على «فيس بوك»، بالطبع لا! ولكني سأقوم بكل ما أستطيع لكي أجعلها تضحك، وحين أحصل على اللقطة الضاحكة الجميلة التي أبحث عنها، فإنها الصورة التي أريد أن أشاركها مع العالم!

هذا هو ما أعنيه: حين تغرقون في تطبيقات وسائل التواصل الاجتماعي، وتبدأون بالمقارنة، فإنكم تقارنون أنفسكم بأوهام، وحين تقارنون أنفسكم بأوهام، فإن حياتكم الحقيقية لن تبدو كافية على الإطلاق.

## هل أنا جيد بما يكفي؟

على الرغم من أن وسائل التواصل الاجتماعي هي أسهل طريقة للمقارنة، إلا أننا لا نستطيع تجاهل المقارنات التي تحدث في الحياة الواقعية، فبغض النظر عن المرحلة التي تمر بها في حياتكم، إلا أنه قد يبدو من المستحيل تجنب فخ المقارنات تمامًا. سيكون هناك دائمًا من يفعل أكثر ويذهب أبعد وبشئري أكثر منا مهما حاولنا أو فعلنا أو اشترينا، وتطول

قائمة الأشياء التي تتم مقارنتها، من الملابس إلى السيارات والمدارس وحتى عربات الأطفال (نعم، حتى عربات الأطفال).

## سباق الفئران

إن من الغريب حقًا أن تلك المقارنات تحدث، حتى بين الأقران الذين ينتمون إلى نفس المرحلة، فحين أفكر مثلًا في الأشخاص الذين ذهبت معهم إلى الجامعة، يمكنني أن أرى أننا جميعًا بدأنا من نفس النقطة، فوظائفهم جميعًا ما تزال في أسفل السلم من ناحية الرواتب والمسئوليات، ولأننا جميعًا في نفس الموقف، يبدو الأمر كما لو أننا نتضامن عاطفيًا معًا، ونقوم بما يجب علينا فعله لكي نحرز تقدمًا في حياتنا بينما لا نحصل إلا على رواتب المبتدئين. إذا كنتم في بدايات العشرينيات من عمركم، فمن الطبيعي أن تكونوا في ذلك الوضع.

إلا أن معظم الناس لا يظلون في تلك المرحلة لمدة طويلة، فبعد أن تُنهِوا تعليمكم الجامعي، تبدأ المواقف والظروف في التغير، بعض الناس يحرزون تقدمًا سريعًا في حياتهم المهنية، والبعض الآخر يبدو في حالة جمود لمدة أطول من الآخرين، البعض يتزوج، تنجب بعض النساء مبكرًا ويتوقفن عن العمل، وهناك فئة تبدو وكأنها لا تحرز أي تقدم عملي أو شخصي، ويتصرفون كما لو أنهم ما زالوا في المرحلة الجامعية، ونتيجةً لتلك المسارات المختلفة، يبدأ الدخل وأسلوب الحياة في الاختلاف.

تبدأ المنازل الكبيرة والرحلات الفاخرة والمجوهرات الثمينة

والسيارات الفارهة بملء صفحات وسائل التواصل الاجتماعي الخاصة بنا، ونبدأ بالتفكير: كيف يمكنهم تحمل تلك التكاليف؟ إنهم يحصلون على نفس الدخل الذي أحصل عليه! أو هل سيذهبون إلى ديزني مرة أخرى؟ إننا لم نذهب ولو مرة! بطريقة ما، تبدأ حياة أصدقائنا في الظهور على نحو أفضل من حياتنا، ويبدأ ذلك الإحساس الملح بالمقارنة بالتسلل إلى تفكيرنا، إنه يغير من مواقفنا، وعلى نحو حزين للغاية، يبدأ أيضًا بتغيير علاقتنا مع الأشخاص الذين نقارن أنفسنا بهم.

### التربية التنافسية

بمجرد أن تنجب أطفالًا، فإن الصورة تختلف تمامًا، إنه واقع جديد. حين أخبرت أحد الأصدقاء المقربين بأنني حامل، كان أحد أوائل تعليقاتها: «مرحبًا بك في عالم المقارنات». لم تكن لديّ أدنى فكرة عن مدى صحة ما قالتها صديقتي حينها، فالمقارنات بين الصديقات الحوامل بدأت على الفور. «هل تتألمين؟ هل تتقيئين بالفعل، أم تشعرين فقط بالرغبة في التقيؤ؟» نعم، بعض النساء يقارن شدة تعبهم ورغبتهم في التقيؤ، ولكن الأمر لا يتوقف على ذلك، فبعض المقارنات الأخرى تشمل: هل ما زلتِ تمارسين الرياضة؟ (المعنى: لقد زاد وزنك كثيرًا)، هل سجلتِ في أحد متاجر هدايا الأطفال؟ أي متجر؟ لا، لا تسجلي هناك، بل سجلي هنا أفضل. أي نوع من عربات الأطفال اشتريت؟، هل اشتريت أثاث الطفل من متجر «بوتري بارن» أم اشتريت أثاثًا رخيصًا؟

بعد تسعة أشهر من تلك المحادثات، ظننت أنني مررت

بأسوأ مرحلة وانتهى الأمر، إلا أنني اكتشفت أنني كنت على خطأ بمجرد أن وُلدت ابنتنا، أميليا. في نفس اليوم الذي عدنا فيه إلى البيت بعد الولادة، صدمنا ما يمكننا إطلاق عليه اسم «التربية التنافسية». «هل تستطيع طفلتك التقلب أم ما زالت لا تستطيع؟ هل بإمكانها رفع رأسها؟ هل مشت؟ هل تنام طوال الليل؟ فعلاً! هل هذه هي العربة التي قررت أن تشتريها لطفلتك؟ هل بدأت طفلتك بالابتسام في الأسبوع الرابع؟ هل ترضعها؟ إلى أي حضانة ستذهب طفلتك؟ هل بدأت طفلتك تحبو؟ - جنون!

كل سؤال من هذه الأسئلة يجعلكم تشعررون بعدم الكفاءة، كأن ما تقومون به خاطئ تمامًا، وهكذا تستمر دائرة المقارنات.

### فلينظر كل منكم إلى الآخر

حتى الروتين اليومي الذي نتبعه مملوء بالمقارنات، يبدأ الأمر يوم الأحد، حين تركن تلك العائلة سيارتها بجوار سيارتك في باحة الانتظار أمام الكنيسة، حين يخرجون من السيارة، فلا ترى أي انثناء في ملابسهم المكوبة، ملابسهم المتناسقة التي اشتروها من أفخم المتاجر، أطفالهم يحسنون التصرف بأدب، فتشعرون فجأة وكأنكم لا تقومون بما يكفي.

ثم يأتي صباح يوم الاثنين، وبينما تجلسون في السيارة في الطابور الطويل أمام المدرسة، ترون السيارة الفارهة التي تقف أمامكم، وتلاحظون مظهر الأطفال وهم يخرجون من تلك السيارة. حين تذهبون إلى العمل، يخبركم زميل العمل عن

عطلته الأسبوعية المثيرة وكيف قضى سهرته مع أصدقائه وأي طعام فاخر تناوله. قبل حتى أن تحصلوا على أول كوب قهوة، تكونون قد بدأت في التساؤل لماذا لا تستطيعون السيطرة على حياتكم والحصول على ما لدى الآخرين، وهنا تسألون أنفسكم: متى ستوقف هذا الشعور؟

”

الإجابة يا أصدقائي هي لا، لن يتوقف، ولكن بإمكانكم وضع حد له، نعم، يمكنكم تجاوز المقارنات التي على الأرجح تقتلكم الآن، ذلك ممكن!

## العلاج يبدأ من الداخل

يؤسفني أن أخبركم أن الوقت قد حان لبعض القسوة، هل أنتم مستعدون؟ إن مقارنة أنفسنا بالآخرين ليست سوى آلية للتأقلم مع قلة ثقنا بأنفسنا. إننا نعتقد أننا أقل من الآخرين، إننا لا نشق في مظهرنا والكيفية التي يرتدي بها أطفالنا ملابسهم، ولا نشق في ديكور منازلنا، وغيرها من الأشياء، إن انعدام الثقة ذلك هو ما يمنعنا من التمتع بالحياة التي نحبها. لا يمكننا لوم وسائل التواصل الاجتماعي، ولا يمكننا لوم «عائلة جونس»، إنهم يحاولون القيام بما نحاول القيام به أيضًا، يحاولون إيجاد طريقة لكي يحبوا حياتهم. بمجرد أن تصبوا تركيزكم على حياتكم، يمكنكم البدء بتحويل دفة الأمور الحياتية والمالية باتجاه أهدافكم.

## توضيح الرؤية

حين نقارن حياتنا بحياة الآخرين، نسقط في فخ خطير، فنحن نضع بعض الافتراضات حول حياتهم ومواقفهم، وفي الكثير من الأحيان تكون تلك الافتراضات خاطئة (أو على الأقل غير مكتملة).

هل تتذكرون تلك العائلة الضاحكة في باحة الكنيسة التي ذكرناها قبل قليل؟ قد يبدو لكم أنهم يعيشون حياة مذهلة، إنهم يبدوون كما لو أنهم العائلة التي لديها كل ما تتمناه، أفضل المدارس للأبناء، منزل فاخر، رحلاتهم المذهلة إلى الشاطئ والتي يقومون بها مع أطفالهم ثلاث مرات كل عام، أنتم تعرفون كل تلك التفاصيل لأنهم يقومون بمشاركة الصور على «فيس بوك»، بالطبع تعرفون عن أي عائلة أتحدث، يعرف جميعنا عائلة من هذا النوع، كل شيء يبدو مثالي في حياتهم.

ولكن ما قد لا نضعه بعين الاعتبار، هو أن هناك احتمال أن الزوجين يمران بتوترات في علاقتهما، ربما ليس لديهما بعض مدخرات من أجل الطوارئ لأنهم ينفقون مالهما بمجرد الحصول عليه، ربما ليس لديهم وقت فراغ لأنهم يقضون الأسبوع بأكمله في العمل من أجل الحفاظ على مظهر حياتهم «المثالية».

إلا أن الوجه الآخر للعملة صحيح أيضًا، وهنا يجب أن أعترف بأنني مذنب، لأنني حين أرى صورة لتلك العائلة في إجازة جميلة، غالبًا في نفس الوقت من العام حين أبدأ في الرغبة في الحصول على إجازة، أفكر: بالتأكيد يبدوون سعداء، ولكنهم في الحقيقة ليسوا كذلك. أجزم أنهم لم يستطيعوا دفع تكاليف تلك



الرحلة نقدًا، على الأرجح قاموا بدفع التكاليف باستخدام بطاقة الائتمان، إنهم يصرخون في وجوه بعضهم الآن.

أعترف، إنني مذنبه بتلك التهم. ولكن في الحقيقة، إننا لا نمتلك أدنى فكرة عن الكيفية التي تسير بها الأمور خلف الكواليس في حياة أحدهم - إلا إذا أخبرونا، بالطبع، من الممكن أن يكونوا أكثر عائلات العالم صحةً وسعادةً وثراءً، ومن الممكن أن يكونوا مفلسين، تعساء، وعلى بُعد خطوة واحدة من الطلاق. ولكن على الأرجح، هم في مكان ما في الوسط بين هذين النقيضين، نحن لا نعرف، لا يمكننا أن نعرف، ولذلك فإن افتراضاتنا - الحسنة والسيئة - بلا معنى. إن تلك الافتراضات لا تغير من واقع تلك العائلات ولا من واقعنا أيضًا، إنها مجرد إهدار للطاقة، وبصراحة، إن الأمر لا يخصنا في شيء.

### مشكلة نصنعها لأنفسنا

أؤمن أن لعبة المقارنات ليست سوى مشكلة من صنعنا، فتلك الضغوطات التي نضعها على عواتقنا، وننفق الكثير من المال والطاقة والتركيز في محاولة تحقيق صورة مثالية غير موجودة أصلًا.

ربما أصابتكم قراءة هذا الفصل بعدم الارتياح بعض الشيء، ثقوا بي حين أخبركم أن كتابته كانت غير مريحة أيضًا! ولكنني سأتوقف عن إنكار الحقيقة، الحقيقة هي أن معظمنا يتعامل مع تلك المقارنات بشكل يومي، إن تلك الحقيقة لا تجعل منا أشخاصًا سيئين، لا تعني أننا أشخاص أنانيون أو تملؤنا الغيرة

والحسد تجاه أصدقائنا، ولكنها تعني أننا بشر، ولا يمكننا لوم أنفسنا على الأفكار التي تمر برؤوسنا، ولكن يجب أن نتحمل مسؤولية ما نفعله بتلك الأفكار، هل سنترك تلك المقارنات تتكاثر حتى نغرق في عدم الرضا، أم سنتوقف عن تلك الأفكار على الفور ونبدأ بالاستمتاع بحياتنا؟

إن محاولة التعامل مع كل تلك الأفكار والمشاعر التي نمتلكها تجاه الآخرين والحياة التي يعيشونها أمر مرهق، ولكن إذا كنا حقًا نريد أن نحب حياتنا، لا بد أن نواجه العادات السيئة التي تمنعنا من التقدم، إننا ننفق أموالاً نمتلكها أو لا نمتلكها كي نواكب حياة الآخرين التي نظن أننا نفتقدها، فيدمر ذلك ليس فقط حياتنا العاطفية، ولكن وضعنا المالي أيضًا.

”

أعتقد أن ثقافتنا جعلت من تلك المقارنات عادة، ولقد حان الوقت لكي نتخلص منها. سنتحدث عن كيفية التخلص من تلك العادة في الفصل التالي.

## الفصل الثاني

### نعمة مقابل #نعمة

66

تنتشر هذه الأيام على وسائل التواصل الاجتماعي ظاهرة مذهلة، لقد رأيناها جميعًا، هناك، تحوم أسفل نصف المنشورات إنها علامات «الهاشتاج» في نهاية أحدث منشورات إحدى الصديقات عن رحلتها الرائعة.

”

في معظم الأحيان، يصبح بإمكانك توقع وجود تلك العلامة قبل حتى أن تصل إلى نهاية المنشور، إنها أحدث الأسلحة المستخدمة في حرب المقارنات التي يتم شنها حاليًا على صفحات وسائل التواصل الاجتماعي. نعم، أنتم تعرفون ما أقصده، إنني أتحدث عن #نعمة.

«انظروا ماذا اشترى لي زوجي الرائع في عيد زواجنا!

#نعمة»

«يشرفني قبول منصبي الجديد كنائب المدير التنفيذي في الشركة التي أعمل بها. #نعمة»

«لا أصدق أن هذا هو المنظر من نافذة غرفة نومي الجديدة!

#نعمة»

«في طريقي إلى هواي لقضاء عطلة نهاية الأسبوع! #نعمة»

«لطالما أردت شراء سيارة من طراز ليكسوس! #نعمة»

«أوه، لم يكن من الضروري أن تفعل ذلك! #نعمة»

بالإضافة إلى الصور - أوه، الصور! غروب رائع. قدم في الرمال على الشاطئ. عضلات البطن. حمامات السباحة على أسطح البنايات. مقاعد الدرجة الأولى في الطائرة. #نعمة #أحبه جدًا #مكافأة لنفسك #إنك تعيش لمرّة واحدة

سأكون أول من يعترف بأنني كنت من المذنبين باستخدام #نعمة في الماضي، ولكنني بمجرد أن أصبحت أكثر إدراكًا بعادة المقارنة، بدأت بالانتباه إلى متى وأين ولماذا يقوم الناس باستخدام هذا الهاشتاج، ومنذ ذلك الوقت، أصبحت كلما أراه، أفسره كنوع من التباهي المتواضع.

هل أعني أن كل الذين يستخدمون #نعمة يقصدون التباهي؟ لا بالتأكيد، فأنا أعرف مجموعة من أطف وأكرم الناس في العالم، ولا يمكن أن يكون هذا ما يقصدونه من وراء استخدام ذلك الهاشتاج. ولكن هناك آخرون، يعرفون بالتحديد ما الذي يلمحون إليه. لا يمكننا السيطرة على ذلك، ولكن ما يمكننا السيطرة عليه هو رد فعلنا حين نرى مثل تلك الكلمات. إذا كنا نريد حقًا اكتساب عادة الامتناع عن المقارنة، فعلينا إحكام السيطرة على أفكارنا وردود أفعالنا، ونتجاهل #نعمة الآخرين. ولكن كيف يمكننا القيام بذلك؟

**كيفية الإقلاع عن المقارنات**

من السهل أن نقول إننا سنقلع عن عادة المقارنات، ولكن من الصعب تنفيذ ذلك. قد يكون من الصعب تحديد الخطوات التي يجب اتباعها لتنفيذ تلك المهمة، فحتى أنا لم أتمكن حتى الآن من تحديد تلك الخطوات كلها، ما زلت أدرج نفسي. ولكنني أستطيع مشاركة بعض الخطوات المعينة التي اتخذتها، وبعض المبادئ التي طبقتها في حياتي لكي تساعدني على عدم النظر إلى ما لدى الآخرين، والنظر إلى حياتي الخاصة كي أتمكن من خلق الحياة التي أريد أن أعيشها.

### الخطوة الأولى: غير نظرتك للأشياء

في الفصل السابق، قلنا إن ما نراه على وسائل التواصل الاجتماعي لا يعكس الواقع بالضرورة، وإنه ليس الصورة الكاملة لحياة شخص، بل مجرد تسليط للضوء على بعض النواحي في حياته. إن هذا حقيقي بالنسبة للآخرين كما هو حقيقي بالنسبة لنا، تلك المشكلة لا تظهر في وسائل التواصل الاجتماعي فقط، بل في حياتنا الواقعية أيضًا.

### امتلاك الأشياء لا يعني الثراء

أحد أكثر الدروس إثارةً للدهشة، تعلمته في مراهقتي: إن امتلاك الكثير من الأشياء لا يعني أننا أثرياء. ذات مرة، حين قررت مجموعة فتيات من المدرسة الذهاب إلى حفل موسيقي معًا، قالت إحدى صديقاتي أنها لن تستطيع القدوم، لم تكن تستطيع تحمل ثمن التذكرة البالغ ١٠٠ دولار، الآن، يجب أن

تدركوا أن شراء تذكرة حفل ثمنها ١٠٠ دولار في المدرسة الثانوية أمر هائل، كان عليّ أن أعمل ساعات طويلة كجليسة أطفال كي أتمكن من الحصول على ذلك المبلغ! ما فاجأني حينها، هو أن تلك الصديقة كانت تمتلك سيارة فارهة جديدة، وكانت ترتدي أغلى الملابس، وكانت عائلتها تسكن في منزل رائع في أحد الأحياء الراقية. لم أتمكن وقتها من فهم حقيقة أن تلك الفتاة التي بدت وكأن بإمكانها فعل كل ما يحلو لها، لا تستطيع تحمل تكلفة ثمن التذكرة.

تحدثت مع والدتي عن هذا الأمر. سألتها: «كيف لا تستطيع تحمل ثمن التذكرة؟ إنها ثرية!»

توقفت والدتي عما كانت تفعله، ونظرت إليّ، ثم قالت شيئاً لن أنساه أبداً: «هذا هو ما تفعله الديون يا راتشيل، إنها تجعل الناس يبدو أفضل حالاً مما هم عليه في الحقيقة». لمجرد أن شخص يبدو ميسور الحال، لا يعني ذلك أنه ثري بالفعل، ربما لم يكن ذلك حال صديقتي في المدرسة الثانوية، إلا أن سيارة أحدهم الفارهة ومجوهراته الثمينة ومنزله العملاق، قد لا يكونوا سوى ديون متراكمة. إن المظهر الخارجي قد لا يكون معبراً عن الحقيقة الداخلية. كان الدرس الذي تعلمته حينها هو أن الأشياء لا تبدو على حقيقتها.

لا تفهموني بشكل خاطئ، فأنا بالطبع لا أقول إن كل الذين يمتلكون أشياءً ثمينة يستخدمون بطاقات الائتمان والديون. قبل عدة سنوات، أخبرتني إحدى الصديقات بأنها هي وزوجها يمران بمشاكل مالية، وعلى الرغم من أنهما لم يكونا

مستهترين في الإنفاق، إلا أن الحياة وضعتهم في مأزق شديد. كانت الزوجة تعمل معلمة وكان الزوج قد فقد وظيفته مؤخرًا، وكانا بالكاد يستطيعان تدبير أمورهم اليومية اعتمادًا على راتبها، إلا أنني كنت أراها دائمًا ترتدي سروالًا جديدًا غالي الثمن مخصصًا لليوجا، قد يبدو الأمر ساذجًا، إلا أنه أزعجني للغاية. أخبرت واتسون، «لا أستطيع تصديق أنها تمتلك كل تلك السراويل! إنهم لا يستطيعون تحمل إنفاق كل ذلك المال على شيء تافه إلى هذا الحد، كيف يفكرون؟»

بعد ذلك بوقت قصير، كنا، أنا وهي، في منزل صديقة أخرى، حين سمعتها تقول لشخص ما أن بعض أولياء أمور تلاميذها قاموا بإعطائها ثلاثة سراويل كهدية عيد الميلاد، وكانت تقول كم هي تشعر بالامتنان لهم على تلك الهدية، لأنها منحتها فرصة الحصول على شيء لطيف، بينما تواجه هي وزوجها تلك الصعوبات المالية. لقد شعرت بشعور سيء للغاية حينها، لأنني كنت قد حكمت على تصرفاتها بناءً على شيء غير حقيقي تمامًا، لقد كان ذلك درسًا قاسيًا تعلمته، وهو أنكم لا تستطيعون دائمًا الوثوق في افتراضاتكم.

### الثروة لا تساوي الأشياء التي نمتلكها

الحقيقة الأخرى هنا، هي أن امتلاك ثروة لا يعني بالضرورة امتلاك أشياء غالية الثمن. يمتلك كل منا فكرة عن الطريقة التي يبدو عليها المليونيرات والطريقة التي يعيشون بها حياتهم، ولكن تلك الفكرة غالبًا ما تكون مبنية على افتراضات غير حقيقية، أو مبنية على الكيفية التي تظهر بها

الشخصيات الثرية في المسلسلات والأفلام، ولكن الحقيقة هي أن الأثرياء فعلاً يعيشون بشكل مختلف تمامًا عما نتوقعه.

كتب الراحل تومس ستانلي كتابًا رائعًا بعنوان «جاري المليونير»، بعد أن قضى سنوات طويلة في دراسة سلوكيات متوسطي الثراء (الأشخاص التي تبلغ قيمة ثروتهم مليون دولار أو أكثر). قام ستانلي باستعراض أساليب حياة هؤلاء الأثرياء بدقة شديدة، واستنتج في النهاية أن هؤلاء الرجال والنساء الناجحون يشبهون إلى حد كبير «الناس العاديين»، ولا يشبهون تلك الشخصيات المبهرجة التي نراها على التلفاز.

أحد الاكتشافات التي توصل إليها ستانلي هو أن متوسطي الثراء يمتلكون عادةً سيارات يبلغ عمرها عامين أو أكثر. لماذا؟ لأنكم حين تمتلكون هذا القدر من المال، تتوقفون عن الاهتمام بالكيفية التي ينظر إليكم بها الآخرون! في مقابلات أجراها ستانلي مع هؤلاء الأثرياء، تحدث الكثير منهم عن أنهم يمتلكون سيارات مستعملة ويعيشون في بيوت متواضعة، لم يكونوا أنيقين على الإطلاق، بل كانوا محافظين إلى حد ما فيما يخص نفقاتهم. لقد كانت قراءة هذا الكتاب منعشة، وذكرتني مجددًا أن حقيقة الأشياء ليست كما تبدو لنا.

### الخطوة الثانية: تشجيع بعضنا الآخر

أحب العمل في شركة والدي «حلول رامزي»، فنحن نقوم بعمل مهم هناك، ونساعد الكثيرين في مناطق مختلفة من البلد لكي يتحكموا في نفقاتهم ويتخلصوا من الديون. أذهلتني بعض قصص النجاح التي سمعتها! إلا أن أطف جانب



من جوانب العمل في تلك الشركة، هي الطريقة التي يقوم بها أعضاء الفريق بالاحتفال بإنجازات بعضهم البعض.

ربما تظنون أن كل فريق عمل الشركة يعيشون بلا ديون، إلا أن ذلك غير صحيح، فأعضاء الفريق يمثلون جميع مراحل الحياة المالية، وعلى الرغم من أن كل منا في مرحلة مختلفة من رحلته، إلا أننا جميعًا نتحرك في نفس الاتجاه. لدينا مثلًا بعض المليونيرات في فريق العمل، وآخرون يعانون من ديون تبلغ مئات الآلاف من الدولارات، وبالطبع هناك الكثيرون ممن هم بين هذين النقيضين. جميعنا نرتدي ملابس عادية، ولذلك فمن الصعب التفريق بين الذين يعانون ماديًا تحت طائلة القروض وأصحاب الحال الميسور، إلا أن المكان الوحيد الذي يمكنكم فيه إدراك هذا التنوع هو باحة انتظار السيارات.

عندما تصل إلى باحة الانتظار، سيكون بإمكانكم رؤية بعض السيارات الفارهة من طراز ليكسوس ومرسيدس، وبعض السيارات الأخرى مرتفعة السعر، وسيمكنكم أيضًا رؤية سيارات من طراز نوبا من الثمانينيات، صدئة ومطوية بألوان مختلفة. في جميع الأحوال، لا يحتقر الشخص الذي يمتلك سيارة مرسيدس زميله الذي يمتلك سيارة نوبا، على العكس من ذلك تمامًا، فإنهم يشجعون بعضهم البعض، لأنهم يعرفون مدى الجهد الذي يبذله أصحاب تلك السيارات القديمة، ومدى التضحيات التي يقدمونها لكي يتخلصوا من الديون.

وفي المقابل لا يستهزئ الشخص الذي يمتلك السيارة نوبا بالأشخاص الذين يمتلكون السيارات الفارهة، بل على العكس

من ذلك، فهؤلاء الأشخاص لا يخططون لامتلاك سياراتهم القديمة إلى الأبد، بل ينظرون إلى الأشخاص في السيارات الفارهة كمصدر تشجيع وإلهام لتحقيق ما يريدون الوصول إليه. لا وجود لألعاب المقارنة هنا، بل نقوم جميعًا بتشجيع بعضنا البعض. إنه بالفعل سلوك مذهل يمكنكم تجربته أيضًا، حتى لو لم يقم به أحد ممن حولكم، ولكن لا يمكنكم تجربته إذا كنتم تقارنون حياتكم بحياة الآخرين على الدوام، لأن مقارنة أنفسنا الدائمة بالآخرين تمنعنا من تشجيع هؤلاء الذين يبذلون قصارى جهدهم لكي يحققوا شيئًا، وتمنعنا من الاحتفال بالإنجازات التي يقومون بها أو بالذين ينجحون في الوصول إلى ما يريدون.

ولذلك، دعوني أقدم لكم تحديًا يمكنكم تجربته. في المرة القادمة التي يخبركم فيها أحد الأصدقاء عن وظيفته الجديدة: كونوا سعداء من أجله، وإذا قام أحدهم بشراء منزل جديد، أظهروا له بعض الحماس، وإذا شارك أحدهم معكم أخبارًا سارة، حاولوا أن تركزوا على تلك الأخبار، بدلًا من التفكير في أنفسكم. ابحثوا عن طرق بسيطة أو كبيرة للاحتفال بإنجازات الآخرين. فبتلك الطريقة، يمكننا إظهار حبنا ودعمنا للآخرين، إن الأمر كما يقول الكتاب المقدس: «فرحًا مع الفرحين» (روما ١٥: ١٢). لا تشعرُوا بأنكم تخسرون لمجرد أن شخصًا آخرًا يكسب، فليس لنجاحهم أي علاقة بكم، احتفلوا إذن بنجاحهم بإخلاص، بينما تستمرون في العمل على تحقيق نجاحكم.

## الخطوة الثالثة: توفقوا عن النظر لأبويكم

يعيش والديّ في منزل جميل، إنه حقًا منزل رائع. لقد عملوا باجتهاد وحافظوا على مسؤولياتهم فيما يتعلق بالمال لعقود، ولذلك فأنا فخورة بأنهم الآن قادرون على الاستمتاع بما عملوا بجد لتحقيقه. هل تعرفون ما الذي لا أفعله حين انظر إلى منزلهم هذا؟ لا أحاول أن أجد الطريقة التي سأتمكن بها من شراء المنزل المجاور، ففي تلك المرحلة من حياتي، لا يمكن لذلك أن يحدث.

لقد بدأت حياة والديّ قبل حياتنا أنا وواتسون بثلاثين عامًا، من الممكن أن نصل إلى ما وصلوا إليه يومًا ما، إلا أن بعض الناس يتخرجون من الجامعة ويتزوجون ويبدأون حياتهم المهنية، ثم يبدأون على الفور في توقع حياة مماثلة لتلك التي يعيشها آباؤهم وأمهاتهم، ولكن هذا جنون! ما الذي قد يدفع بشخص في بداية حياته المهنية، ويحصل على راتب شخص مبتدئ، إلى الاعتقاد بأنه يستطيع العيش مثل أبيه وأمه اللذين قضيا عمرًا في العمل الشاق؟ الإجابة: لا أعرف!

نحاول، أنا وواتسون، وضع تلك الفكرة نصب أعيننا، ولكن الأمر ليس سهلًا دائمًا. بالتأكيد، من السهل فهم صعوبة الحصول على الأشياء الكبيرة مثل المنزل والسيارة، ولكني ما زلت أحيانًا أنظر إلى أشياءهم الصغيرة. بعد سنوات قليلة من بداية حياتي المهنية، خرجت لتناول الطعام مع والديّ، ولاحظت ان والديّ تحمل حقيبة جديدة جميلة، قلت لها كم هي رائعة وأنا أتمنى لو كان لديّ حقيبة مثلها، وبدون تفكير، قالت:

«بالطبع يا حبيبتى، لا بد أن تشتري واحدة لنفسك!»

عندما عدت إلى البيت بعد العشاء، فتحت المتجر الإلكتروني لأطلب حقيبة مماثلة، ولكنني رأيت الثمن. أوف! إن أقل ما يمكنني قوله هو أن ميزانية الأزواج الجدد الذين لم يمض على حياتهم المهنية سوى ثلاث سنوات، لا تسمح بشراء تلك الحقيبة. وعلى الرغم من أنني عملت بجد خلال تلك السنوات الثلاث، إلا أن ذلك لا يعني أن بإمكانني شراء كل ما أرغب به، لا بد أن أعيش كما يتناسب مع مرحلتي العمرية - وليس كأني شخص في عمر الخمسين. إن مقارنة أنفسنا بأقراننا سيء بما يكفي، ولكن مقارنة أنفسنا بأشخاص تفصلنا عنهم عقود من العمل والدخل، أمر سخيف.

### الخطوة الرابعة: أعد تعريف جملة «أنا أستحق ذلك»

إن أحد أكبر المخاطر في مقارنة أنفسنا بالآخرين هو الشعور بالاستحقاق التي تخلقه تلك المقارنة، فحين نرى نجاح شخص آخر، نفكر: إنني أعمل باجتهاد أكبر منه، لا بد أن أحصل على ما لديه، لأنني أستحق ذلك.

الاستحقاق كلمة خطيرة، فهي تضع الناس في أخطار كبيرة. إن الاعتقاد بأن العالم مدين لنا بشيء هو السبب الذي يجعل الكثيرين يعيشون في حالة عدم رضا وغيره.

إنني أسقط في ذلك الفخ في بعض الأوقات، وأبدأ في إخبار نفسي بالأسباب التي تجعلني أستحق ذلك الشيء، أو حتى الأسباب التي تجعلني أستحق أفضل مما لدى شخص آخر.

أقول لنفسي: راتشيل، إنك تعملين بجد، إنك تستحقين عطلة، تستحقين ملابس أجدد من تلك التي تمتلكينها في خزانتك.

كلما مررت بتلك اللحظات، أشعر وكأنني أريد ركل الأرض والصرخ: «أنا أريد ذلك! أريده الآن!» من الصعب الاعتراف بأنني فعلاً أفعل ذلك من حين لآخر، ودائماً ما أمر بلحظات الشفقة على النفس هذه، عندما أكون وحدي في السيارة أو في المنزل. أستغرق في تلك اللحظات وتستمر لنصف ساعة قبل أن أعود إلى أرض الواقع، ربما، ربما أنا لست الوحيدة التي تمر بتلك اللحظات.

عليّ أن أتوقف في تلك اللحظات وأذكر نفسي بأنني لا أستحق شيئاً، فالأشياء الوحيدة التي أستحقها هي الأشياء التي نخطط، أنا وواتسون، لشرائها ودفع ثمنها نقداً، هذا هو كل ما أستحق فقط. إذا لم يكن ما أريده جزءاً من خطتنا، وليس لدينا ما يكفي من المال نقداً، فسوف نضع هدف للعمل عليه في المستقبل، وأذكر نفسي على الفور أن الحصول على ذلك الشيء في الحال ليس ممكناً، وبذلك تنتهي تلك اللحظات. ما رأيكم في هذا الخطاب التحفيزي؟

### الخطوة الخامسة: امتلك أشياءك

لطالما سمعت والديّ في طفولتي يقولون أشياء من قبيل: «من الجميل أن تمتلك أشياء جميلة، ولكن لا تترك أشياءك الجميلة تمتلكك»، ما يقصدانه بذلك هو أننا في بعض الأحيان نستسلم لرغبتنا في امتلاك الأشياء للأسباب الخاطئة، فكثيراً ما يتخذ الناس قرارات سيئة أو يتجهون إلى الديون من أجل

أشياء لا يحتاجونها حقًا أو يقدرّون على ثمنها، وبمجرد امتلاك الشيء الذي ظنوا أنه سيجعلهم سعداء، يبدأون بالبحث عن شيء آخر. لم ينتج عن ذلك سوى كومة من الأشياء الغالية والديون والبؤس.

إن طريق المقارنات دائمًا يصل بنا إلى الديون، تذكروا، من الجميل أم نمتلك أشياء جميلة، فليس هناك أي خطأ في الاستمتاع بالرفاهيات الصغيرة، طالما أنها رفاهيات مناسبة لواقعنا، إلا أننا حين نراكم الأشياء، ونغرق في الديون من أجل شرائها، فإننا في تلك الحالة لا نمتلك تلك الأشياء، بل هي التي تمتلكنا. ستتحكم الديون في حياتكم، وتسرق دخلكم، فتصبحون فجأة عبيدًا عند الأشياء التي ظننتم أنها ستسعدكم.

سنتحدث كثيرًا عن الديون والإنفاق الحكيم فيما بعد، أما الآن، فإنني أشجعكم على التفكير في الدوافع وراء قرارات الشراء قبل أن تتخذونها، إذا كان ما تشترونه يستحق التضحية بالجهد الشاق الذي تبذلونه من أجل الحصول على المال، فأنتم في طريقكم إلى الكارثة.

## علاج المقارنات

يسمح الكثير من الناس للتوقعات الاجتماعية - توقعات الآخرين - بأن تُملي عليهم أولوياتهم وقيمهم. لقد كنت هذا الشخص ذات يوم، وأعرف المحاولات الفارغة التي لا تنتهي من أجل مواكبة الآخرين، إنها تجعلكم تشعرّون وكأنكم فئران في عجلة دوارة، تركضون بأقصى ما تمتلكون من قدرة دون أن الوصول إلى أي مكان. إن الركض على هذا النحو طوال

حياة كاملة سيترككم بلا شك مجهدين، إلا أن بإمكان حياتكم أن تتخذ شكلاً آخرًا، هناك أمل، هناك تريقاق لذلك السم. هناك علاج واحد فقط للمقارنات، إنه الرضا.

## ما هو الرضا؟

في كتابنا «إنفاق ذكي، أطفال أذكفاء»، نحاول أنا ووالدي أن نثبت أن الناس الراضين ليس دائماً لديهم أفضل الأشياء، ولكنهم يستطيعون استغلال ما لديهم على أكمل وجه. إن الرضا ليس مرحلة نصلها حين يصبح لدينا قدر معين من المال، بل إنها مرحلة نصل إليها نفسيًا وروحياً، إنها نوع من السلام الذي يحل في روحنا، فنذكر أن ما لدينا، مهما كان كثيراً أو قليلاً، كافٍ. إن الرضا هو الإصرار الداخلي على السعادة أينما تكون، ومهما بلغت قيمة ما نمتلك، لقد عبّر القديس بولس الرسول عن الرضا بتلك الكلمات: «فإني قد تعلمت أن أكون مكتفياً بما أنا فيه» (فليبي ١١: ٤). أعرف تماماً أن من السهل قول تلك الكلمات، ولكن من الصعب تنفيذها.

أتمنى لو أن بإمكانني إعطائكم خطوات محددة تضمن لكم الوصول إلى الرضا، ولكنني لا أستطيع. دعوني أخبركم بسرين كبيرين لكي تتمكنوا من عيش حياة راضية، ولكن قبل أن أفصح عنهما، دعونا نلقي بنظرة على الكيفية التي يبدو عليها الناس الراضون. من المحتمل أن بعض هؤلاء الناس موجودون بالفعل في حياتكم، وربما أنتم أحد هؤلاء الناس!

## الناس الراضون يشعرون بالاكفاء

يسمح لكم الرضا بأن تكونوا في حالة من البهجة والاكتماء، فتصبحون سعداء بما لديكم وبمكانكم في الحياة، ولكن هذا لا يعني أنكم لا تمتلكون أهدافًا للمستقبل، أو أنكم لا تعملون على تطوير أنفسكم لكي تصبحوا أفضل مما أنتم عليه اليوم. إن الرضا لا يعني بأي حال من الأحوال أنكم أشخاص راكدون أو لا مبالون، أو أنكم تختارون البقاء في أماكنكم دون القيام بأي شيء جديد، وليس لديكم الحماس أو الرغبة في التحدي، ولكنه يعني أنكم تمتلكون سلامًا في حياتكم واستمتاعًا حقيقيًا بكل ما لديكم اليوم، دون أن تربطوا بين سعادتكم وما تأملون في تحقيقه مستقبلًا.

وبما أننا نتحدث عن المقارنات، فسأعطي لكم نصيحة مهمة هنا: من المستحيل تقريبًا أن تشعرُوا بالرضا عن حياتكم إذا كنتم دائمًا تنظرون إلى ما يملكه الآخرون، وإذا كنتم تعانون من أجل تقدير النعم في حياتكم، وإذا كنتم دائمًا تركزون على #نعمة الآخرين، فقد حان الوقت لإغلاق تلك النافذة على حياة الآخرين، لبعض الوقت.

اغلقوا جميع حساباتكم على وسائل التواصل الاجتماعي، توقفوا عن التجول في ممرات المتاجر، الغوا اشتراكاتكم في صناديق البريد الإلكتروني والإعلانات التي تحاول إقناعكم بأنه ينقصكم الكثير من الأشياء. اقضوا ذلك الوقت واستغلوا تلك الطاقة في التركيز على ما لديكم بالفعل، انظروا إلى عائلاتكم، أصدقائكم، منازلكم، وظائفكم، وكل الأشياء المهمة الأخرى في حياتكم، واشعروا بالرضا بما لديكم.



## يشعر الأشخاص الراضون بالسلام

تجلب المقارنات عدم الرضا، ويجلب عدم الرضا القلق، هل لاحظتم أبدًا كيف يصيبكم التوتر حين تركزون على ما يمتلكه الآخرون؟ يحدث ذلك لي من حين لآخر، مثلما حدث في تلك المرة بعد رحلتي إلى مدينة «شارلستون»، عندما كنت أتصفح الصور على مدونة الأزباء في الجزر اليونانية. إذا لاحظتم أن مزاجكم يتغير وأنتم تتصفحون وسائل التواصل الاجتماعي، فربما تلك إشارة لكي تأخذوا بعد الوقت بعيدًا عنها.

إن التركيز على النعم في حياتكم الشخصية يساعدكم في تجاوز تلك المشاعر، وحين تكونون راضين، فإن حياتكم تنعم بالسلام، حتى لو لم تكونوا في الحالة التي تريدونها، إلا أنكم ستشعرون بالارتياح إزاء الهدف الذي تتحركون في اتجاهه. من المهم أيضًا أن تشعروا بالارتياح إزاء الأهداف التي يتحرك تجاهها الآخرون، حينها فقط، ستصبحون ذلك النوع من الأصدقاء الذي يستطيع الاحتفال بصدق بكل إنجازات وانتصارات الآخرين من حولكم. ألسنا جميعًا نحب الأصدقاء الذين يفرحون لأجلنا؟ ألا نتجنب جميعًا الأصدقاء الذين نعرف أنهم سيضعون سحب قاتمة فوق سعادتنا؟ حين تنعم حياتنا بالسلام، فإن علاقاتنا تتحسن، لأننا نصبح نوع الأصدقاء الذي يرغب الجميع فيه؟

## الأشخاص الراضون يدخرون أكثر ويتجنبون الديون

لا تحتاج تلك الفكرة البديهية إلى تفكير عميق، فالأشخاص الراضون لا يعبئون بدفن أنفسهم تحت أكوام من الديون لأجل

شراء أشياء يظنون أنها ستشعرهم بالسعادة، وبما أنهم لا يحاولون مواكبة الآخرين، فإنهم غالبًا ما يدخرون مالًا أكثر ويجمعون ثروة على المدى البعيد. إنه وضع ساخر، أليس كذلك؟ أعني أن الناس الأقل اهتمامًا بمظاهر الثراء، هم أنفسهم الناس الذين يتمكنون من جمع ثروة مع الوقت، إنه أمر مضحك.

### الأشخاص الراضون أكثر سخاء

السخاء أحد أكثر السمات جاذبيةً في الشخصية، هل يمكنكم تخيل سمة أخرى أكثر جاذبية؟ فالأشخاص الذين يتبرعون بوقتهم وطاقاتهم واهتمامهم وتعاطفهم وتشجيعهم، ومالهم، بالطبع أيضًا، أشخاص نود أن نقضي معهم وقتًا أطول، فالسخاء يجعلنا الشخصيات التي نريد أن نكونها وأكثر! ولكن من الصعب إدراك أن معظم القرارات المبنية على المقارنة والتي نتخذها يوميًا، تأخذنا بعيدًا أكثر وأكثر عن تلك الشخصيات المثالية التي نود أن نكونها.

فحين ننشغل باستثمار تركيزنا ومالنا في مواكبة ما لدى الآخرين، فلن يتبق لدينا المزيد من التركيز لكي نستثمره في الأشخاص المحيطين بنا أو في أي هدف جدير بالتركيز. حين تصلون إلى مرحلة الشعور بالرضا عما لديكم، تدركون أنه ما زال لديكم الكثير مما يمكنكم منحه للآخرين. سنتحدث عن العطاء لاحقًا.

### الامتنان والتواضع: مفتاحي الرضا

إذن كيف تعمل على تحقيق حياة مليئة بالرضا؟ أعتقد أن ذلك يبدأ بقلب ممتن، فلا مكان لعدم الرضا في قلب مملوء بالامتنان، أو كما يقول دائماً صديقي كريس هوجان: «من الصعب أن تكره عندما تكون ممتنًا!» ولذلك فإنني أرى أنه من الجيد التوقف من حين لآخر من أجل تذكر النعم المذهلة التي تملأ حياتنا.

نقل أحد القساوسة المحليين تلك الرسالة بوضوح في سلسلة من الخطب، حين تحدى أعضاء كنيسته ليركزوا على مسألة الامتنان، وذلك عن طريق مشاركة منشورات على وسائل التواصل الاجتماعي يوميًا لمدة أسبوع، عن خمس أشياء يشعرون بالامتنان لامتلاكها. كان رد الفعل هائلًا بين أعضاء الكنيسة الكبيرة! لدي الكثير من زملاء العمل والأصدقاء الذين يذهبون إلى تلك الكنيسة، وهكذا امتلأت صفحات وسائل التواصل الاجتماعي الخاصة بي بفيضان من المنشورات عن الامتنان، عرضت تلك المنشورات مجموعة كبيرة من الأشياء، من الأبناء إلى الصحة والوظيفة، حتى أن أحد الأصدقاء شارك منشورًا قال فيه: «إنني أشعر بالامتنان لكوني مرهق، لأن ذلك يعني أن لديّ ساقين قادرين على الركض». أحب مطالعة تلك المنشورات، على الأرجح لأن الدافع من ورائها مخلص وصادق، إنها مشاركات حقيقية، مليئة بالمشاعر، عن الشكر والامتنان، ولم أر أي أثر لهاشتاج #نعمة على الإطلاق!

ومن أجل جعل الامتنان جزء من روتيني اليومي، كان أحد

أوائل الأشياء التي أفعلها كل يوم، هو أن أكتب في تطبيق الملاحظات على هاتفي، قائمة من شيئين على الأقل، أشعر بالامتنان لوجودهما في حياتي. لقد أصبحت تلك القائمة قائمةً طويلةً للغاية الآن، وأحب أن أتصفحها من حين لآخر لكي أتذكر كل الأشياء المذهلة التي أنعم الله بها عليّ. في نهاية يوم طويل، وخصوصًا لو كان يومًا متعبًا، أو إذا كنت قلقة بخصوص شيء ما، فإنني افتح تلك القائمة وأتصفحها. إن أخذ الوقت الكافي من أجل التفكير في النعم التي تمتلئ بها حياتي، يغير ذلك من مزاجي، إنها طريقة رائعة لبدء وإنهاء اليوم.

إذن أول مفتاح للشعور بالرضا هو الامتنان، أما الثاني، فينمو في داخل القلب الممتن، إنني أتحدث عن التواضع، ولكن ما هو التواضع الذي أعنيه؟ أعتقد أن الكاتب البريطاني سي إس لويس عبّر عن التواضع بأفضل طريقة، حين قال: «إن التواضع لا يعني الاعتقاد في أن قيمتك أقل، ولكن يعني أنك تفكر في نفسك أقل». أحب تلك الجملة. في كثير من الأحيان، يرتبط التواضع في أذهان الناس بسمات سيئة مثل الضعف أو التقليل من قيمة النفس، ولكنه في الحقيقة ليس كذلك على الإطلاق.

يمكنكم أن تكونوا متواضعين وفي نفس الوقت تدركون نقاط قوتكم، مواهبكم، انجازاتكم، فليس من الضروري أن تقللوا من شأن أنفسكم لكي تكونوا متواضعين. في الحقيقة، إن ذلك النهج نهج غير صحي، وهو أيضًا أحد أكبر أخطار

المقارنة، فكلما قارنا أنفسنا بالآخرين، كلما قللنا من قيمة أنفسنا، إنه فخ خطير يجب علينا تفاديه.

إن التواضع الحقيقي ليس سوى التفكير في أنفسنا أقل، ويعني ذلك أننا لا نحاول أن نجعل من أنفسنا نجوم العرض بشكل مستمر، دون أن نقلل من قيمة نجاحنا ودون أن نغذي كبرياؤنا بإعطاء ذلك النجاح أكبر من حجمه. حين ننجح في القيام بذلك التوازن، سنكون قد بدأنا طريق الرضا الحقيقي، ثم يصبح بإمكاننا الاحتفال بالآخرين وتشجيعهم، ويصبح بإمكاننا الفخر بنجاح الآخرين لأن ذلك النجاح لا يجعلنا نشعر بالتهديد. إن تحقيق ذلك التوازن الأمر شيء رائع، لأن العالم يحتاج المزيد من هؤلاء الأشخاص المملوئين بالتواضع والامتنان.

## اعرف قِيمَكَ

إن أحد أكبر العثرات في طريق تحقيق الرضا الحقيقي، وأحد أكبر مشاكل المقارنة، هو أننا نسمح للآخرين بتحديد قِيمنا. إن الهدف من وراء هذا الكتاب هو تعلم العادات المالية التي ستتيح لنا فرصة عيش الحياة التي نريدها نحن. ومن أجل القيام بذلك، لا بد أن تعرفوا ما هي القِيم التي تمتلكونها. هذا صحيح، القِيم التي تمتلكونها أنتم، وليس أصدقاءكم، وليس القِيم التي تفرضها الثقافة العامة، فقِيمكم تخصكم وحدكم، إلا أن الكثير من الناس لا يأخذون الوقت الكافي لكي يكتشفوا الأشياء الهامة بالنسبة لهم، بل يتبعون التيار السائد، ويطاردون الحياة التي يطاردها الآخرون جميعًا، دون التفكير في

سؤال أنفسهم عما يريدونه بالفعل.

كل فرد، وكل عائلة، لديه قيم مختلفة، هذا ما يجعل كل منا شخص فريد! إذا كان الجميع نفس الشخصية، نفس الاهتمامات ونفس الملابس، ما كان هذا العالم ليكون مثيرًا للاهتمام، ولكنه مثير للاهتمام، أليس كذلك؟ وذلك لأننا نعيش في عالم مليء بالاختلافات، هناك عدد لا نهائي من الأشياء التي يمكننا القيام بها، والأماكن التي يمكننا الذهاب إليها، والتجارب التي يمكننا المرور بها. أنا، على سبيل المثال، أعتقد أن الوقت قد حان، ليس لكي نحدد قيمنا الشخصية فقط، بل لكي نسعد بها أيضًا!

دعونا نتحدث بتفاصيل أكثر بما أن هذا الكتاب عن العادات المالية. تأتي جميع قراراتكم المالية من الأمور التي ترون أنها مهمة، قراراتكم المهنية، ما تشترونه، استثماراتكم، اختيار الجامعة لأبناءكم، كل شيء. على سبيل المثال، دعونا نفترض أن حصولكم على وظيفة تحبونها أمر مهم لكم، إلا أن المهنة التي اخترتموها لا توفر سوى رواتب صغيرة، هل العمل فيما تحبونه يستحق التضحية بالمال؟ لا أحد آخر يمكنه الإجابة على هذا السؤال غيركم، إنه قراركم أنتم، قراركم وحدكم.

يواجه اثنين من أقرب أصدقائي هذا السؤال حاليًا، أحدهما معلم يحب عمله، أما الثانية فتفضل البقاء في البيت مع أطفالها، إنهما يعرفان أن بسبب تلك القرارات، فإنهما سيعيشان حياة محدودة وسيعتمدان ماديًا على أشخاص آخرين. ليس دائمًا من السهل بالنسبة لهما الخروج لتناول الطعام، أو

الحصول على جلسة للعناية بالأظافر، أو الذهاب في عطلات مع الأصدقاء، إلا أنهما اتخذتا تلك القرارات بناءً على ما يرويه مهم بالنسبة لهما، وهما سعيدان للغاية بتلك القرارات. إنه أمر رائع!

اثنين آخرين من أصدقائنا اتخذتا قرارًا مختلفًا، فهو يجني دخلًا كبيرًا من خلال العمل في المبيعات، إلا أنه ليس شغوفًا بعمله، وهي تعمل خارج المنزل أيضًا، ولكنها لا تحب عملها، لا يكره أحدهما ما يقوم به، ولكنهما لا يحبانه أيضًا. إنهما يضعان أشياء أخرى في المقدمة على حساب رضاها عن عملهما. إنهما يعملان على سداد ديونهما، لأنهما قرارا أن يكونا عائلة بلا ديون، وبمجرد أن يسددا جميع الديون، يريدون الذهاب في رحلة عائلية ونقل أطفالهم إلى مدارس أفضل، ويحلمان بتقاعد مبكر، وأن يكون لديهما الكثير من المال للقيام بما يرغبون فيه. بما أن هذين الزوجين يقدران تلك الأشياء، فقد قررا البقاء في وظيفتيهما حيث يحصلان على راتب جيد. إن الدخل الذي يحققانه يوفر لهما التركيز على الأشياء التي يعتبرانها مهمة، وهما سعيدان بذلك القرار. إن ذلك أمر رائع أيضًا!

اتخذت واحدة أخرى من صديقاتي قرارًا مختلفًا، فقد كانت تقوم بأعمال خيرية في افريقيا لعدة سنوات، وكانت تحب عملها للغاية، وكانت حياتها أبعد ما يكون عما كان من الممكن أن تكونه إذا عملت هنا في الولايات المتحدة، ولكنها لم تكن تهتم بذلك، فقد كانت تقوم بما تحبه وكانت

تشعر بالرضا. تمامًا مثل الأصدقاء الآخرين الذين ذكرتهم، إنها تعيش وفقًا لقيّمها وما تراه مهمًا، وهو ما يجعلها تشعر بالرضا.

”

أحب تلك القصص، وأحب الكيفية التي اتخذت فيها كل عائلة من تلك العائلات الثلاث قرارات مالية مبنية على قناعاتهم وقيّمهم الشخصية. إنهم يعرفون أن الامتنان يقود إلى التواضع، والتواضع إلى الرضا، ولهذا السبب، فإنهم من أسعد الناس الذين أعرفهم وأكثرهم شعورًا بالرضا.

## أعد السيطرة على حياتك

كل دولار تنفقونه هو انعكاس لقيّمكم، إذا كان ذلك صحيحًا (وهو صحيح بالفعل)، لماذا نترك تلك القرارات لأشخاص آخرين؟ إن هذا هو ما نفعله بالضبط حين نغرق في المقارنة، إننا بذلك نقوم بتسليم شخص آخر عجلة القيادة، بينما نجلس نحن في المقعد الخلفي في حياتنا. لقد حان الوقت لاسترجاع العجلة!

إذا كنتم تريدون النجاح في حياتكم المالية، فهذا هو الوقت قد حان لكي نتعامل بجدية مع الأصوات الداخلية وعدم الرضا الذي يواجهنا حين ننظر إلى حياة الآخرين. لا بد أن تلقوا بنظرة متفحصة على أنفسكم، وتكتشفوا لماذا أنتم مهتمون إلى هذا الحد بما يحصل عليه الآخرون أو ما يفعلونه في حياتهم؟ فحياتهم لن تغير حياتكم، ولا أحد يستطيع أن يحدد



لكم قيّمكم، لا بد أن تكتشفوها بأنفسكم، وبمجرد أن تفعلوا، ستصبحون مستعدين لترتيب حياتكم في سبيل تحقيق تلك القيم.

أعرف أنني بدأت ذلك الكتاب بما قد يبدو أصعب العادات المالية، ولكنني أعتقد حقًا بأن ذلك ضروري للغاية كخطوة أولى. إذا كنتم تريدون التخلص من الديون، عيشوا وفق ميزانية محددة، تواصلوا مع شريككم بخصوص المال، اجمعوا ثروة، أنفقوا بحكمة، واعطوا بسخاء، ولكن لا بد أولاً من التركيز على القيم التي تؤمنون بها، وهذا كله يعني أن عليكم التوقف عن المقارنة.

## العادة الثانية

### جذف بعيدًا عن الديون

#### الفصل الثالث

#### الديون طريق مسدود

“

«لست متأكدة إذا كنتُ فعلًا أريدهم أن يأتوا إلى منزلنا، هل من الأفضل أن نلقاهم في أحد المطاعم؟»

كان هذا سؤالًا إلى واتسون بعد أن وضعنا خطة مع زوجين من أصدقائنا لكي يتناولوا العشاء معنا - ليس لأنني لم أرد تناول العشاء مع هذين الزوجين، ولكن لأننا لم نمتلك أثاثًا كافيًا في بيتنا في ذلك الوقت. لم أكن أشعر بالثقة بالقدر الكافي!

”

فحين انتقلنا، أنا وواتسون، إلى ناشفيل، كنا كأبي زوجين حديثي الزواج، لا نمتلك ما يكفي من المال لشراء كل الأثاث اللازم للمنزل الجديد.

إذا كنتم قد مررتم بتجربة شراء الأثاث، فلا بد أنكم قادرين على تخيل صدمتي حين اكتشفت أثمان القطع. كنت قد عشت

في السكن الجامعي لأربع سنوات، وكنت معتادة على الأثاث في مثل تلك الغرف، فلم أدرك كم من الممكن أن تبلغ أثمان الأثاث الجيد. أود لو أقول إنني تعاملت مع مفاجئتي حين دخلت متجر الأثاث بحرفية، ولكنني أتذكر أنني حدقت ببلاهة في وجه مسؤولة المبيعات بينما كانت تخبرني بسعر الكنبه التي كنت أريدها، ربما ضحكت أو ربما لم أضحك وقتها، ولكنني قلت: «لا، أنا لم أسأل عن ثمن خمس كنبات، إنني أريد كنبه واحدة!»

كان الوضع صعبًا، لأنني كنت قد مللت من الأثاث الرديء أيام الجامعة، وكنت أتطلع إلى شراء أثاث جيد، ولم أكن أريد ملء المنزل بأشياء سنضطر إلى استبدالها بعد سنة، وبسبب هذا القرار، لم يكن أمامنا سوى شراء قطع قليلة أساسية فقط. وهكذا، إذا دخلتم منزلنا في تلك الأيام، كنتم سترون أنه فارغ تقريبًا، لم يكن هناك أكثر مما نحتاج لراحتنا، وهذا كل شيء. لذلك، أصابتنى فكرة استضافة بعض الأصدقاء لتناول العشاء بالهلع.

أتذكر جيدًا كيف كان ذلك يشعرني بقله الثقة، فقد كان معظم أصدقائنا في مدينة ناشفيل أكبر سنًا وأكثر استقرارًا في حياتهم، فقد كان لديهم جميعًا منازل جميلة مليئة بأثاث جميل، وديكورات جميلة، وجميع الأجهزة التي يمكن تخيلها. منذ اللحظة التي دخل فيها أصدقائنا إلى المنزل، بدأت في تبرير عدم امتلاكنا لأشياء كثيرة، وظلوا يتسمون وبضحكون ويؤكدون لي أن الوضع ليس سيئًا. في الحقيقة، لم يكونوا

مهتمين، كل ما كانوا يريدونه هو قضاء وقت معنا.

ببساطة، الناس لا تتوقع منكم الأمور التي قد تظنون أنهم يتوقعونها، إنها مجرد أوهام في رؤوسكم. الأكثر من ذلك أنه حتى بعد مغادرة الأصدقاء، ظلت محرجة بعض الشيء. كانت تلك واحدة من أولى المرات التي فكرت فيها أن من السهل جدًا الذهاب إلى متجر الأثاث وشراء كل ما أريده عن طريق الديون.

### ما هو الدين؟

كبرت في عائلة لم يكن فيها الدين سوى مجرد كلمة، فقد كان والديّ يكرهان الديون لسبب وجيه. قبل أن يصبح والدي ذلك الشخص الكاره للديون والبطاقات الائتمانية الذي تعرفه أمريكا الآن، كان شابًا يعمل في سوق العقارات، وكان لديه الكثير من العقارات التي ما يزال عليها الكثير من الديون، وحين وصل سن السادسة والعشرين، كانت ثروته تقدر بنحو مليون دولار، إلا أن تلك الثروة كانت مبنية على ديون بقيمة ثلاثة ملايين دولار. وفي أحد الأيام، طلب البنك منه سداد كل القروض، ولم يتمكن والدي من ذلك. يقول والدي أنه كان يحاول جمع ثروة لتغطية المأزق الذي وضعه فيه غباؤه، إلا أنه لم ينجح، وفي النهاية، انهارت كل تلك الديون على رأس والديّ.

### من استعجار إلى امتلاك ما أؤمن به

ولدت في العام الذي أشهر فيه والديّ إفلاسهما، ويعني ذلك

أنني قضيت حياتي أشاهد والديّ وهما يحاولان استكشاف طريقة للتعامل مع المال بشكل منطقي، واستكشاف المبادئ المالية في الكتاب المقدس.

بعد خروجهما من تحت طائلة الإفلاس، أقسم والديّ أنهما لن يعودا مطلقًا لاستخدام الديون، لقد تركت تلك الديون جرحًا في حياتهما وفي زواجهما. لقد صمم والديّ على تربيتهما، أنا وأخي وأختي، من خلال معرفتهما الجديدة عن كيفية عيش حياة خالية من الديون، والالتزام بتلك الحياة فعلًا. ولذلك، يمكنني القول إن الحياة بدون ديون اختيار، نقوم، أنا وواتسون، باتخاذها بشكل يومي، فقد كان ذلك قرارًا نهائيًا بالنسبة لي، ولم أكن لأجرؤ على عبور ذلك الخط الأحمر.

كان ذلك التفكير بالتأكيد بسبب الطريقة التي أنشأني عليها والديّ، ولكنني اقتنعت به في نهاية المطاف. يمكنكم القول بأنني بدأت باستئجار مبادئ والديّ القوية عن المال، حتى تمكنت في النهاية من امتلاك مبادئ الخاصة. لم يعد قراري بعيش حياة خالية من الديون مبنياً على «هذا ما وجدنا عليه أبائنا»، ولكنه أصبح اختيار اتخذته من أجل حياتي. بالطبع، يمكنني الذهاب اليوم واستئجار سيارة، والحصول على ثلاث بطاقات ائتمان، وتحمل نفقات تأثيث ثلاثة منازل، ولكنني لا أفعل ذلك، لأنني أعيش وفق مبدأ مالي بسيط: إذا لم يكن لدي المال، لا اشتري شيئًا.

من حين لآخر، يحاول بعض الناس استخدام ذلك من أجل الانتقال من مصداقتي، ولكنني لا أوافقهم الرأي، فأنا

لا أحتاج إلى أن أكون مدمنة خمر لكي أدرك أضرارها، ولا أحتاج إلى أن أكون مدمنة مخدرات لأعرف كيف يمكن للمخدرات أن تدمر حياتي، وبنفس الطريقة، لا أحتاج إلى أن أكون غارقة في الديون لكي أفهم المعاناة والألم اللذين تسبب فيهما. لقد تعلمت أن ليس علينا اتخاذ قرارات كارثية بخصوص شؤوننا المالية قبل أن نتعلم كيف نتعامل معها بشكل صحيح.

إنني لم أختار أن أعيش حياة بلا ديون فقط، بل إنني أحتقر الديون، أعني أكرهها، ولعل تلك الكراهية بسبب الألم الذي تسببت فيه تلك الديون لوالدي، ولكن أيضًا لأنني أرى الألم الذي تتسبب فيه لآخرين كثيرين. لم أر أبدًا أي سلام في عيون الأشخاص الذين تمتلئ محافظهم ببطاقات الائتمان، أو الديون الجامعية، أو ديون شراء السيارات، بل أرى الخوف، ولذلك السبب، فإنني أكره الديون بشدة.

وهكذا تفاجئت بنفسي حين وقفت في منزلنا المؤثث بالكاد، وفكرت لثانية واحدة: كم سيكون سهلًا الذهاب إلى أحد المتاجر والحصول على كل الأثاث الذي نريده من خلال أقساط شهرية صغيرة على مدار السنوات القليلة القادمة، ففي تلك الثانية، فهمت فجأة لماذا تبدو الديون مغرية، وكان لا بد أن أتعلم كيف أشعر بالثقة والسعادة والرضا عما نتحمل، أنا وواتسون، نفقات امتلاكه نقدًا. وأدركت أنني لو لم أشعر بذلك الرضا، فمن الممكن أن نفوت، أنا وواتسون، فرصًا للاستمتاع بسبب ذلك القلق على أمر تافه مثل الأثاث. لم نستدن لنشتري

بقية الأثاث في النهاية، بل استغرق الأمر عامين تقريبًا لكي  
نتمكن أخيرًا من جعل منزلنا يبدو على الشكل الذي نريده.  
أتذكر ذلك الشعور بالرضا الذي غمرني عندما أضفنا آخر  
القطع إلى المنزل: طاولة لتناول الطعام وكراسيها (حصلت  
على تلك الطاولة من أحد عروض التخفيضات، شكرًا جزيلًا!)  
إنني أخبركم بتلك القصة لأنني أريدكم أن تعرفوا أنه من  
الممكن أن تقوموا أنتم أيضًا بذلك. من الممكن أن تعيشوا  
الحياة التي ترغبون فيها، وأن تعيشوها دون اللجوء إلى  
الديون. من الممكن أن تبدأوا حياتكم بالشروط التي تضعونها  
لأنفسكم وبالمال الذي تمتلكونه فقط.

### تعريف الدين

أحد أوجه عملي المفضلة هو فرصة لقاء أشخاص من جميع  
الخلفيات من جميع أنحاء البلاد، أنني أحب التحدث إلى  
هؤلاء الأشخاص بعد كل محاضرة، وأحب الاستماع إلى  
قصصهم - الاستماع إلى النجاحات والمعاناة التي يواجهون  
بخصوص المال - إلا أن معظم تلك القصص، للأسف، تشمل  
ديون عادةً. في أحد المرات، اقترب مني شاب في عمر  
الجامعة وقال: «ليس عليّ أي ديون»، قلت له: «هذا رائع!  
ولكن أخبرني كيف تمكنت من تحمل تكاليف الجامعة بدون  
ديون؟»

ظننت أنه سيقول شيئًا عن المنح الدراسية التي حصل عليها،  
أو أن والديه ادخرا له مصاريف الجامعة منذ صغره، أو أنه  
يعمل في وظيفتين أثناء الدراسة، ولكنه قال: «حسنٌ، لديّ

قروض تعليمية، ولكن ليس عليّ ديون».

أجبتَه بأدب: «عذرًا، ولكن هذا يعني أن عليك ديون. القروض التعليمية ديون». تحدثت معه لبعض الوقت، ثم بدأ يفهم أن تلك القروض التعليمية ستلاحقه طويلًا بعد انتهاء الجامعة. جعلتني تلك التجربة أدرك أنني حين أتحدث إلى الناس في المحاضرات، من الممكن ألا نكون نتحدث نفس اللغة، فمن غير الممكن أن تكون شخصًا بلا ديون... ولكن لديك قروض تعليمية، أو تكون بلا ديون... ولكن لديك سيارة مستأجرة، لأنه ليس هناك ديون جيدة وديون سيئة، بل إما أن تكون بلا ديون أو أن لديك ديون.

ولكي يكون كلامي واضحًا أكثر، دعوني أعطيكم تعريفًا بسيطًا للديون. الديون هي أن تكونوا مدينين لأي شخص لأي سبب، إنه أمر بسيط للغاية، البطاقات الائتمانية؟ ديون، قرض سيارة؟ ديون، قرض تعليمي؟ ديون، كل تلك الأشياء ديون، لا أريدكم أن تتجاهلوا ذلك، لأننا إذا لم نستطع الاتفاق على ما هي الديون، فإن ما تبقى من هذا الكتاب سيتسبب في الكثير من الالتباس.

لا يمكن أن يكون الدين جزءًا من حياتكم إذا كنتم تريدون عيش الحياة التي تريدونها وتحبونها. من الممكن أنكم الآن تهزون رؤوسكم اعتراضًا، من الممكن أنكم تعتقدون أن الديون وسيلة للحصول على ما تريدون، الذهاب في عطلة، شراء ملابس تعجبكم، امتلاك السيارة التي تريدونها، فالديون تجعل بإمكانكم القيام بكل ذلك بدون أن يكون لديكم المال، وبدون



الاضطرار إلى الانتظار لسنوات طويلة من الادخار.

في ذلك الجانب، سيصبح صحيحًا أن الديون تسمح لكم بالحصول على ما تريدونه فورًا، إلا أنه يجب عليكم أن تدركوا العواقب بعيدة المدى، والتي تترتب على قيامكم بتوفير المال اللازم لحاضرهم عن طريق الاستدانة من مستقبلهم. الديون تسرق منكم الشيء الوحيد الذي سيساعدكم في السيطرة على شؤونكم المالية - وهو الدخل، فحين يكون لديكم ديون، لن تستطيعوا اتخاذ قرارات بشأن ما تريدون أن تفعلونه بمالكم، بل يقرر الدائنون ذلك بالنيابة عنكم. لن تستطيعوا استثمار مالكم أو ادخاره أو إنفاقه أو حتى التبرع به، وستفقدون القدرة على اتخاذ أي قرارات مالية، كل ذلك حين يكون لديكم ديون. الديون لا تتسبب فقط في أعباء مالية، بل في أعباء نفسية أيضًا، فحين تكونوا مدينين لأحدهم بمال - لا فارق إن كان بنكًا أو شركة ائتمان أو أحد أفراد العائلة - فإن ذلك يغير الطريقة التي تعيشون بها، ويغير السبب الذي يجعلكم تذهبون إلى العمل، لأن الديون تضع حملًا ثقيلًا حتى يبدو أن مجرد التنفس عمل شاق، وفي حين أنه من الممكن أن تكونوا قد تعبت من الديون، إلا أنكم لا تعرفون طريقًا بديلًا عنها.

” إذا كنتم تشعرون بتلك المشاعر الآن، استمروا في القراءة، فسوف أشرح لكم طريقًا بديلًا.

**خدعة الديون**

تُبقي علينا الديون عالقين في الماضي، وتمنعنا من التركيز على المستقبل، ففي نهاية المطاف، من الصعب أن تروا أبعد من الشهر القادم حين تكونون قلقين بشأن فواتير المنزل. هل تفهمون ذلك؟ إن عيش حياة مليئة بالديون يعني أنكم ستقضون أيامكم في محاولة إدارة تلك الديون، وليس في إدارة مالكم. من السهل جدًا الوقوع في هذا الفخ، لدرجة أن معظم الناس لا يدركون أن لديهم مشكلة حتى يغرقوا فيها تمامًا.

### الديون وعود لن تتحقق

إذا كان هناك شيء واحد استنتجته من خلال ملاحظتي، فهو أن الديون مليئة بالوعود الفارغة، فالديون تخلط بين عالم مخادع من الأشياء التي نريدها، أو نظن أننا نستحقها، وبين حقيقة ما نستطيع تحمل نفقاته بالفعل، وحين يختفي الحد الفاصل بين الواقع والأحلام، فإننا في منطقة خطيرة.

يقول المثل ٢٢:٧ من الكتاب المقدس: «المقرض عبد للمقرض»، لن تروا تلك الآية في أي من إعلانات شركات الائتمان أو إعلانات القروض أو القروض التعليمية، وبصراحة، إنني لم أسمعها في أي خطبة أيضًا! إلا أن ذلك لا يجعلها أقل صدقًا على الإطلاق، فثقافتنا تخبرنا أن الديون هي المفتاح الذي يفتح أبواب السعادة اللانهائية، إلا أن ذلك أبعد ما يكون عن الحقيقة، فالديون لن توصلنا إلا إلى عكس ذلك، ستصيبنا دائمًا بالقلق والغضب، والرغبة في المزيد.

معظم الناس لا يخططون للتورط في ديون تبلغ آلاف أو عشرات الآلاف من الدولارات، ولكنهم يبدأون خطوة خطوة

حتى تتراكم عليهم تلك المبالغ، دون أن يفكروا في الأشياء التي سيخسرونها، ثم يدركون سريعًا أنهم سلموا قيادة حياتهم للفواتير التي تأتي كل شهر، إنهم حتى لا يدركون مدى تحكم تلك الديون في حياتهم حتى يغرقوا تمامًا ولا يعود بإمكانهم الخروج.

### شخصيتان تبقيان في ديون دائمة

كيف تتمكن الديون من التسلل إلى حياتنا بتلك السهولة؟ أعتقد أن السبب وراء ذلك يرجع إلى طريقتين في التفكير، أصبحتا مقبولتين في ثقافتنا تمامًا.

الأولى والتي أسمع عنها كثيرًا، هي الاعتقاد بأن هناك ديون جيدة وديون سيئة. يعتقد معظم الناس أن وجود ديون صغيرة ليس سيئًا جدًا، ويعتقد بعض الناس أن هناك أنواع من الديون الجيدة، مثل القروض التعليمية، ولكني أظن أنه بات من الواضح الآن، مع تزايد أزمة تلك القروض، أنها تتسبب في أضرار لهذا الجيل أكثر مما تساعده.

إن هذا النهج الفاتر في التعامل مع الديون، النهج الذي يدعي وجود ديون جيدة وأخرى سيئة، يسمح للناس بتبرير قرارهم بالحصول على قروض، إلا أنه لا وجود لتلك الفكرة، مهما حاولتم أن تنظروا إليها، فالديون ديون، وفي نهاية المطاف، أنتم ما زلتم مدينين للآخرين بشيء ما، وهذه الأقساط التي تدفعونها لسداد تلك الديون، تقلص من الاختيارات المتاحة لكم اليوم وفي المستقبل.

طريقة التفكير الثانية، والتي أجدها أكثر إثارة للغضب، هي الاعتقاد بأن الديون ليست مشكلة كبيرة، في الواقع، يعتقد الناس الذين يرون أن تلك الفكرة صحيحة، أن الديون تساعدهم على الوصول إلى الأهداف التي يريدون تحقيقها. لقد تحدثت مع الكثير من الناس الذين يعتقدون في تلك الفكرة: «الديون ليست مشكلة كبيرة». لسنوات طويلة، يراكمون الديون دون أي تفكير في المستقبل، إنهم يشعرون أن الديون هي الحل الأمثل للمشاكل التي تواجههم في الحاضر، تتضمن قراراتهم مثلًا، دفع فاتورة التلفاز بطاقة الائتمان، أو شراء سيارة جديدة لأنهم يريدون أن يتركوا انطباعًا جيدًا لدى زملائهم في العمل. إنهم يرددون جملاً مثل: «بإمكاننا تحمل تلك الأقساط الشهرية لمدة خمس سنوات!» وهكذا يبدأون بدفع الأشياء الطارئة التي تظهر مثل إصلاح سقف المنزل بطاقة الائتمان، «لأن ذلك هو الحل الوحيد». يقولون: «لا مشكلة، سنسدد الأقساط سريعًا».

ثم يحدث ما لم يكن في الحسبان، يفقدون وظائفهم، أو لا يصبحون قادرين على العمل لمدة ستة أشهر بسبب إصابة ما، أو يحدث أمر طارئ فيضطرون إلى استنزاف بطاقتهم الائتمانية حتى حدها الأقصى، أو أن الحافز الذي حصلوا عليه لم يكن كما توقعوا. إن هؤلاء الأشخاص يقامرون بمستقبلهم من خلال استخدام تلك الديون للحصول على ما يريدون أو يحتاجون، إنهم يغامرون معتمدين على أن المستقبل سيكون كما خططوا تمامًا، ولكن هذا ليس دائمًا ما يحدث.

## غير تفكيرك

إذا كنا سنغير من عاداتنا المالية، علينا أن نبدأ بتغيير تفكيرنا، ونحن لا نستطيع تغيير تفكيرنا إذا لم نكن صريحين مع أنفسنا بخصوص القيم التي نؤمن بها. لا يدرك الكثير منا مدى التأثير الكبير الذي تمتلكه ثقافتنا وأصدقائنا وعائلتنا، على تفكيرنا وتصرفاتنا.

**القاعدة الأساسية هي:** لا يهم كم يبلغ دخلكم، الأهم هو كم تدخرون من ذلك المال. في الحقيقة، الديون تدفعكم إلى الوراء في حياتكم المالية، وتجعلكم قادرين على إنفاق أكثر مما تكسبون. اسألوا أنفسكم هذا السؤال: هل تفضلون الحصول على راتب سنوي ٤٥ ألف دولار، أم ٤٥٠ ألف دولار؟ تبدو الإجابة بديهية، حتى تبدأوا في الاستدانة. إن الشخص الذي يبلغ راتبه السنوي ٤٥ ألف دولار وينفق ٣٥ ألفاً فقط، يجمع مع الوقت ثروة أكبر من ذلك الذي يحصل على ٤٥٠ ألف دولار وينفق ٤٧٥ ألفاً. في ذلك الوضع، يراكم الشخص الذي يحصل على راتب سنوي يبلغ عشرة أضعاف، ديوناً أكبر كل سنة، بينما الشخص الآخر يبني ببطء ثروة دائمة. لا يمكنكم تحقيق الكسب عن طريق الديون، إلا إذا قررتم أن تلك الديون أمراً تريدون التخلص منه نهائياً.

## الانزلاق على المنحدر

لا تظهر الديون كوحش مخيف في البداية، ولكنها تتسلل ببطء إلى حياتكم بعد كل قرار تتخذونه في هذا الاتجاه. ولكن قبل حتى أن تدركوا ما يحدث، تكون الديون قد تفتت

في حياتكم، وبدأت تمنعكم من عيش حياتكم وفقاً لشروطكم الخاصة، وتمنعكم من عيش الحياة التي تحبونها حقاً. دعونا نلقي بنظرة على الكيفية التي تزحف بها الديون بطيئاً إلى حياتكم ابتداءً من عمر مبكر جداً في حالة الكثيرين.

### الانطلاق من نقطة سيئة

يبدأ عالم الديون في عمر الثامنة عشر في حالة الكثير من الناس، حين يبدأ المراهقون في اتخاذ قرارات مهمة بينما لم يبلغوا بعد سن التصويت في الانتخابات. لقد قرر مجتمعنا أن علينا الانتظار حتى سن الحادية والعشرين كي نتمكن من شراء المشروبات الكحولية، وأن ننتظر حتى الخامسة والعشرين حتى نتمكن من استئجار سيارة، ولكننا نستطيع الحصول على بطاقة ائتمانية، وقرض تعليمي في اليوم الذي نبلغ فيه الثامنة عشر.

إن طريق الديون غالباً ما يبدأ في الجامعة في جميع أنحاء البلاد، فثقافتنا تخبرنا أن ليس بإمكاننا أن نكون طلاب بدون قرض تعليمي، وأن فكرة عدم الحصول على ذلك القرض فكرة عبثية، فهم يريدونكم أن تقتنعوا أنه إذا لم تحصلوا على تعليم جامعي، فسوف تقضون حياتكم تكافحون الفقر والرفض، أليس كذلك؟ وبذلك يصبح الطريق الوحيد لتجنب هذا المصير المريع هو التقدم للحصول على كل القروض الكافية لكي يصبح التحاقكم بالجامعة ممكناً. لا يهم قدر المال الذي تستدينه، لأنك ستحصل على وظيفة رائعة بعد التخرج، وستتمكن من تسديد تلك القروض بسهولة، على الأقل هذا ما يدعيه معظم

المرشدين الأكاديميين والاختصاصيين الماليين في الجامعات. إنني لا أدعي أن هؤلاء الأشخاص يتعمدون الإضرار بالطلاب، ولكنني أعتقد أنهم يصدقون الكذبة التي تقول بأن القروض التعليمية شر لا بد منه لمعظم الطلاب، كي يتمكنوا من الالتحاق بالجامعة، إلا أنني لا أوافق على هذا الرأي.

### سلسلة من المنعطفات الخاطئة

إن الضغط المجتمعي الذي يقع على الوالدين في مثل شراسة الضغط على الطالب، فإذا لم يتمكن الطالب من الحصول على القروض الكافية للالتحاق بالجامعة، فإن بإمكان الوالدين الاقتراض أيضًا، إلا أن ذلك ليس قرارًا حكيمًا. ولكن من منا يريد أن يكون الوالد أو الوالدة الوحيدين اللذين لم يلتحق ابنهما أو ابنتهما بأفضل الجامعات، أو حتى أي جامعة؟ هنا تظهر لعبة المقارنة مرة أخرى، فنتعثر في فخها.

إذن، من خلال مساعدة والديكم أو بدونها، ستتخذون القرار الذي سيتخذه أي شخص عاقل منطقي: ستوقعون على الاستثمار مهما كانت تبلغ قيمة القرض الذي تلزمون أنفسكم به، وذلك لأن حقيقة أنكم ستضطرون إلى دفع ذلك القرض، تبدو بعيدة في المستقبل، إنها لا تبدو حتى حقيقية على الإطلاق، إنها هناك بعيدًا في المستقبل، فتبدأون في التركيز على الأمور الملحة الآن مثل خطة تناول الغداء!

عادةً خلال الأسابيع الأولى من التحاقكم بالجامعة، تستخرجون أول بطاقة ائتمانية في حياتكم. لا يستغرق

استخراج البطاقة سوى لحظات قليلة وبعض المعلومات الشخصية، وتتم الموافقة على الطلب - وتحصل على هدية أيضًا، بيتزا مجانية أو قميص مجاني. كم هي سخية شركات البطاقات الائتمانية!

ربما لن تفكروا في أن الأمر مشكلة كبيرة، ربما ستقبلون بحقيقة أن امتلاك بطاقة ائتمانية جزء لا يتجزأ من بلوغ مرحلة الرشد، فالجميع لديهم بطاقة ائتمانية، صحيح؟ لا يمكن أن يكون الأمر بذلك السوء.

تحاولون أن تمارسوا حريبتكم الجديدة التي تعيشونها في الجامعة (الجامعة التي دفعتم مصاريفها عن طريق قرض) وتنغمسون في حفلات العشاء، وحفلات نهاية الأسبوع، والملابس الجديدة، والرحلات، ثم تأتي الفاتورة في البريد - ومعها الواقع المرير، وهو أن وظيفة البائع التي حصلتكم عليها بدوام جزئي لن تغطي كل تلك التكاليف. ولكن لا تقلقوا، فمكالمة سريعة لشركة بطاقات ائتمانية أخرى ستمكنكم من استصدار بطاقة جديدة ونقل الحساب كله إليها، وهكذا ينتهي بكم الأمر في لعبة مع عدة شركات، مع عدة بطاقات تستخدمون إحداها لسداد الأخرى.

### فاتورة القرارات الخاطئة

تكتشفون بعد التخرج بوقت قصير أنكم بحاجة إلى سيارة جديدة لتتماشى مع الدرجة العلمية التي حصلتكم عليها لتوكم. كنتم تمتلكون سيارة في مرحلة الثانوية، ثم سيارة في مرحلة الجامعة، والآن تريدون سيارة جديدة لمرحلة الرشد، بالإضافة



إلى ذلك، ستساعدكم السيارة في الحصول على الوظيفة ذات الراتب المرتفع التي وعدتكم بها الجامعة في حال التحاقكم بها.

بالطبع لا يمكنكم شراء سيارة مستعملة، إن تلك السيارات غير آمنة، بالإضافة إلى أن السيارات المستعملة ليست سوى خردة، وهكذا يصبح الاختيار الوحيد هو سيارة جديدة. تحتاجون ٤٠ ألف دولار لشراء سيارة جديدة جيدة، فالسيارات الجديدة الجيدة تترك انطباعًا أفضل، إذن هذا هو ما تقررون القيام به.

بمجرد أن تحصلوا على تلك السيارة الجديدة الجميلة، تلتقون بشخص، تحبونه، وتتزوجونه، وبعد خمس دقائق من الزواج، يبدأ الناس بإخباركم بأنكم تضيعون الكثير من المال على استئجار المنزل، وأن عليكم أن تشتروا منزلًا، فتشتررون منزلًا دون أن تدفعوا أي مال (لأنه ليس لديكم أي مال). وبعد عام واحد من انتقالكم إلى المنزل الجديد، يحتاج المنزل إلى سقف جديد ونظام تسخين للمياه.

فجأة، تدركون أنكم تستهلكون أكثر من نصف دخل العائلة لسداد أقساط الديون التي يبدو أنها تتراكم. لا يبدو لكم واضحًا ما الذي أوصلكم إلى تلك الحالة، ولكنكم تعرفون بكل تأكيد أن تلك ليست الحياة التي تريدونها، ولعل أكثر ما يثير الحزن في ذلك، هو أن ليس لديكم الكثير من الأشياء التي تستحق عناء كل تلك الديون.

## مواجهة أخطائكم

إذا بدا لكم ذلك مألوفًا، إذا كان ذلك هو الواقع الذي عليه حياتكم الآن، لا أريدكم أن تشعروا بالعار أو بالذنب تجاه الاختيارات التي اخترتموها، ولكني أريدكم أن تعرفوا أن هناك مخرجًا من كل ذلك، بإمكانكم عيش الحياة بدون ديون، وبإمكانكم جعل ذلك عادة حياتية دائمة، وربما يبدو لكم ذلك جنونًا، ولكنه ممكن التحقق.

لا تفهموني بشكل خاطئ، فأنا أعرف تمامًا تلك الحقيقة، ليس كل الناس يعيشون تحت ضغط كمية هائلة من الديون. لقد أصبحت الديون أمرًا عاديًا ومقبولًا اجتماعيًا حتى أنه من السهل الاعتقاد بأنها جزء لا يتجزأ من الحياة، أشخاص قليلون جدًا في حياتكم سيختلفون مع تلك الحقيقة، وهنا يأتي دوري، فأنا لا أخشى من الحديث في هذا الموضوع، حتى لو تسبب في جعلكم تشعرون بعدم الارتياح.

” سوف نهزم الديون، مهما حاولت أن تهزمننا، وسنبداً بتفسير أنواع الديون المعروفة، ثم سنتعلم كيف نتخلص منها من الآن فصاعدًا.

## الفصل الرابع التعامل مع الديون

“

ما زلت أذكر أول موعد خرجنا فيه أنا وواتسون، وحين جاءت فاتورة الحساب، دفعها هو بالكامل، (نعم، إنه رجل شهيم)، ولكنه دفع باستخدام البطاقة الائتمانية. اسمعوا، أنا لست تلك الفتاة المجنونة التي تهلع حين تكون عادات الآخرين المالية مختلفة عن عاداتها، ولذلك لم أقل أي شيء يومها، ولكنني وجدت الأمر مثيراً للسخرية، بالطبع بسبب الطريقة التي نشأت عليها، أن يكون ثمن العشاء في مواعي الغرامي مدفوعاً بالبطاقة الائتمانية.

”

مع مرور الوقت، وبعد أن أصبحت علاقتنا أكثر جديّة، أخبرت واتسون بمشاعري تجاه الديون، فقد كنت أريد الابتعاد عن الديون في جميع مناحي الحياة وبكل الطرق الممكنة، لحسن الحظ، وافقني واتسون الرأي، وهكذا أصبحت البطاقة الائتمانية تاريخاً. منذ تلك اللحظة فصاعداً في علاقتنا، قررنا سويًا أن نعيش بلا ديون، وهذا يعني أيضًا الامتناع عن

## استخدام البطاقات الائتمانية.

لعلكم تفكرون: ولكن يا راتشيل، إن امتلاك بطاقة ائتمانية لا يعني بالضرورة وجود ديون، الجميع يعرف ذلك! حسنٌ، هنا يمكنكم البدء باعتباري متشددة بعض الشيء، فأنا لا أرى أي جانب جيد على الإطلاق في البطاقات الائتمانية، في كل نهاية شهر، يكون الشخص مديونًا بالمال لشركة ماستر كارد، وليس لدي أي مشكلة في أن يطلق عليّ أحدهم صفة «التشدد» فيما يخص موقفي من الديون، فأنا متقبلة تمامًا للرأي المختلف فيما يخص هذا الموضوع. لا أريد أن أكون مديونة لأي شخص أو شركة بأي شيء على الإطلاق، أريد فقط أن أنفق مالي الذي أملكه لا أكثر. ببساطة ووضوح، لأنني أوّمن بالمقولة القديمة التي تقول: «إذا لعبت مع الثعابين، فلا مفر من لدغاتها».

لا بد أن نبدأ بالتفكير بشكل مختلف عما كنا نعتبره «عادي» في ثقافتنا، هذا إذا كنا نريد حقًا أن نبتعد عن الديون. لذلك، دعونا نبدأ بأكثر مواضيع الديون المفضلة لديّ، الموضوع الذي وجدت أن معظم الناس تقاوم علاجه دائمًا، هذا صحيح، لقد حان الوقت لكي نتحدث عن البطاقات الائتمانية.

## الجنّي البلاستيكي

إن أحد أكثر الأشياء المفضلة لديّ في عملي هو الذهاب إلى نيويورك للحديث في البرامج الصباحية مثل «صباح الخير يا أمريكا»، أو «اليوم»، أو «فوكس والأصدقاء». من فترة ليست بالبعيدة، حين كنت هناك لعمل أحد تلك اللقاءات، ذهبت إلى

«برودواي»، لمشاهدة أحد عروض المسرحية الموسيقية «علاء الدين»، فأننا أحب أي شيء يحتوي على الغناء والرقص، لا شك في أنني سأكون راقصة أو مغنية في حياة أخرى، ربما في «برودواي» أو في جولات فنية عالمية، ولكن بما أنني لا أستطيع الغناء، فسأكتفي بمساعدة الناس في شؤونهم المالية.

خلال الفصل الأول من المسرحية، يكتشف علاء الدين المصباح، وبمسحه، فيظهر الجني. يعطي الجني لعلاء الدين ثلاث أمنيات، يمكن لعلاء الدين طلب أي شيء في العالم، ولكن ثلاث أمنيات فقط. في تلك اللحظة أدرك فجأة أن عرض الجني يشبه البطاقات الائتمانية، فهي تعطيك الفرصة لكي تشتروا كل ما تريدونه تقريبًا، تمامًا مثل السحر، إلا أن في حالة البطاقات الائتمانية، لديكم أكثر بكثير من ثلاث أمنيات. إن الشيء الوحيد الذي يمنعكم من شراء المزيد والمزيد هو حد البطاقة الأقصى فقط.

ولكن، إذا وجدتم مصباحًا سحريًا ومسحتموه، فخرجت لكم بطاقة ائتمانية ليس بإمكانها سوى تحقيق ثلاث أمنيات فقط، ماذا ستكون تلك الامنيات الثلاث؟ بناءً على الطريقة التي يستخدم بها الناس البطاقات الائتمانية، لديّ فكرة جيدة عما ستكون تلك الأمنيات.

### الأمنية الأولى: أريد أن يكون عندي مثلما عند الآخرين

ليس هذا مفاجئًا. لماذا؟ لأن البطاقات الائتمانية أمر «عادي» جدًا، كل شخص منا لديه على الأقل بطاقة واحدة، أليس كذلك؟ كم فرد من أصدقائكم لا يمتلك بطاقة ائتمانية؟

الاحتمالية أن لا أحد لا يمتلك بطاقة. لا تريد شركات البطاقات الائتمانية شيئاً أكثر من أن تجعلكم تعتقدون أن تلك البطاقات هي الطريقة التي يجب أن تكون عليها الحياة، وأن عدم امتلاككم لها يعني أنكم لا تعيشون الحياة، لقد أصبحت رسالة تلك الشركات كالتالي: «إذا كنتم تريدون أن تصبحوا مثل أي شخص آخر، فأنتم بحاجة إلى بطاقة ائتمانية، لا أحد يستخدم النقد الآن، ما عليكم سوى وضع البطاقة في الماكينة! إنه أمر سهل ومريح! بالإضافة إلى أنكم ستحصلون على هدايا مقابل استخدام البطاقة!»

تتغلغل تلك الرسالة مع الوقت، وتصبح أكثر إقناعاً بالتدريج، حتى يقتنع الناس بأنهم ليس فقط يحتاجون البطاقة لكي يكونوا مثل الجميع، ولكن لكي يتمكنوا من الحياة في عالمنا الحديث. وهكذا، بدون حتى التفكير في الأمر، يملأ الناس استمارات بطاقة واثنين وثلاث، تأتي البطاقات بالبريد تقريباً صباح اليوم التالي، جاهزة لشراء أي شيء تريده.

## العادي فخ

إذا كان من المهم أن تصبحوا أشخاصاً «عاديون»، دعونا نلقي نظرة على ما تعنيه كلمة «عادي». إن متوسط الديون التي يتكبتها المنزل المتوسط تساوي ١٥ ألف دولار (17). أما طالب الجامعة فيتخرج بمتوسط ديون تعليمية تبلغ حوالي ٣٥ ألف دولار (16)، ويبلغ متوسط قرض السيارة حوالي ٢٨ ألفاً (15). وحين تجمعون كل تلك القروض والديون، فستتشكل لديكم صورة مروعة عما يحدث، وبرغم أنني لا

أعرف ما الذي يحدث في حياتكم، إلا أن تلك ليست حياة أريد أن أعيشها.

في الفصل السابق، قلنا إن الديون تجعل منكم عبيدًا، وهذه هي الطريقة التي يحدث بها ذلك الأمر. ليس لدى العائلة متوسطة الدخل في هذه البلد أي سيطرة على الطريقة التي يتم بها إنفاق جزء كبير من دخلها، فليس باستطاعتها ادخار ذلك المال من أجل التقاعد، أو تطوير منزلها، أو الذهاب في عطلة عائلية، أو التبرع به من أجل قضية يريدون دعمها، أو عمل أي شيء آخر، لأنها مضطرة إلى إرساله إلى الدائنين نهاية كل شهر. وبعد إضافة أقساط المنزل والضرائب وتكاليف الحياة اليومية، لا يعود لدى تلك العائلة العادية أي هامش من المال الزائد في حياتها على الإطلاق.

ليس هدف ذلك الكتاب مساعدتكم لكي تصبحوا عاديون، فأنا لا أريدكم أن تكونوا مثل الجميع، والقيام بما يقومون به في قراراتهم المالية، لأنهم يلقون بمالهم غالبًا في القمامة! إنهم مثل فئران في عجلة دوارة، يركضون بكل ما لديهم من قوة وسرعة، ولكنهم لا يتحركون إلى الأمام. لا أريد تلك الحياة لكم. وإذا كان ذلك هدفكم، فيحزنني أن أخبركم بأنكم قد اخترتم الكتاب الخطأ. ولكن إذا كان هدفكم هو السيطرة على مالكم، وعيش الحياة التي تريدونها حقًا، فقولوا وداعًا للبطاقات الائتمانية، ولطرق التفكير «العادية».

### المزايا ليست دائمًا تستحق

يخبرني الناس طوال الوقت أن السبب الرئيسي وراء اختيارهم

استخدام البطاقات الائتمانية بدلاً من أي طريقة دفع أخرى، هو الهدايا الكثيرة التي يحصلون عليها في المقابل، مثل إعادة نسبة من المال المدفوع أو منحكم بعض الأميال لاستخدامها في حجز تذاكر الطيران، فشركات البطاقات الائتمانية تقوم بمجهود كبير لكي تزرع تلك الفكرة في رؤوسكم. «سأستخدم تلك النقاط في البطاقة من أجل حجز تذكرة طيران إلى أوروبا مجاناً». ليس بوسعي إخباركم كم مرة سمعت فيها تلك الجملة.

هل تعرفون كم ميلاً من تلك الأميال التي تمنحها شركات الائتمان كهدايا، لم تُستخدم؟ ١٤ تريليون ميل! (14) تكفي تلك الأميال للسفر إلى بلوتو والعودة ٢٠٠٠ مرة! هذا هو عدد الأميال غير المستخدمة التي يمتلكها أصحاب البطاقات الائتمانية. وهكذا يكون منطق التفكير: سأقوم بإنفاق المزيد من المال، لأنه كلما أنفقت أكثر، كلما حصلت على أميال من أجل رحلتي إلى أوروبا. تلك الرحلة لن تحدث على الأرجح. يمتلك آلاف الناس تلك النية، ولكنهم لا ينفذونها أبداً.

لا تسقطوا في ذلك الفخ. فكروا في كل المال الزائد الذي تنفقونه لمجرد الحصول على تلك النقاط أو الأميال الجوية، البطاقة الائتمانية ليست طريقاً للاستثمار، فالشيء الوحيد الذي يمكنكم الحصول عليه بالبطاقة الائتمانية هو المزيد من الديون، والقلق. الفوائد التي تدفعونها والضغط الذي تضعونه على حياتكم، لا يستحقون تلك المزايا والأميال والقمصان والبيتزا المجانية التي تستخدمها شركات الائتمان لكي



تغريبكم.

## الأمنية الثانية: أتمنى لو بإمكانني امتلاك مال من أجل الطوارئ

أحد أكثر الأعذار التي يرددتها الناس لامتلاك بطاقة ائتمانية، هو: «سوف استخدم البطاقة في حالات الطوارئ فقط». لقد أصبحت تلك القطع البلاستيكية شبكة أمان زائفة للكثيرين. في الحقيقة، لقد أصبحت البطاقات الائتمانية هي الملجأ الأساسي للناس في حالات الطوارئ. عطل مكابح السيارة؟ بطاقة ائتمانية. عطل نظام التهوية والتدفئة في المنزل؟ بطاقة ائتمانية. فجأة اكتشفتكم أن عيد الميلاد المجيد هذا الشهر؟ بطاقة ائتمانية. حسنٌ، ذلك المثال الأخير ليس حقًا أمر طارئ، ولكنني أراهنكم أنكم تعرفون بعض الناس الذين يتصرفون على هذا النحو!

هل تعرفون ماذا أيضًا يمكنكم استخدامه في حالات الطوارئ؟ النقد. إن الفارق الوحيد بين النقد والبطاقة هو أن النقد المدخر من أجل الطوارئ يحتاج إلى بعض الوقت والالتزام. من الصعب بناء ذلك النظام المالي، ولكن إذا جعلتموه من ضمن أولوياتكم، من الممكن أن يحدث. وجود مبلغ من المال المدخر من أجل الطوارئ في حسابكم البنكي، يمنحكم الثقة لكي تتخلصوا من البطاقات الائتمانية إلى الأبد. يسرع الكثيرون إلى استخدام بطاقاتهم الائتمانية حين تتعطل مكابح السيارة، ولكن هل تعرفون ما الذي يتسبب فيه هذا التصرف؟ إنه يحول مشكلة السيارة إلى مشكلة مالية،

ولكن إذا كنتم تمتلكون مالاً فعلياً في حسابكم البنكي من أجل الطوارئ، فمن السهل إصلاح السيارة، بلا ضغوط وبلا دراما.

يجب أن يصبح مالكم المدخر من أجل الطوارئ شبكة الأمان الحقيقية. من الصعب الخروج من الديون عندما تكون الديون هي وسيلتكم للخروج من الطوارئ، ولذلك فإن الاحتفاظ ببعض المال في الحساب البنكي هي الخطوة الأولى للتخلص من الديون. لا يمكننا منع ما هو مقدر أن يحدث، لذا يجب التخطيط له. ستمنعكم ميزانية الطوارئ من أخذ المزيد من القروض، وشراء المزيد من التكاليف على بطاقة الائتمان، كما ستمنحكم السلام النفسي لأنكم تعرفون أن لديكم ما يكفي من المال.

هذا هو ما أقترحه عليكم: ابدأوا بادخار ميزانية طوارئ صغيرة، ألف دولار مثلاً، ستغطي تلك الميزانية الطوارئ الصغيرة أثناء مرحلة التخلص من الديون، وهي المرحلة التي سأحدث عنها بعد قليل. يقع في ذلك التصنيف أشياء من قبيل مشاكل السيارة، الطوارئ الطبية الصغيرة، ومشاكل البيت الصغيرة أيضاً. وإذا اضطررتم إلى استخدام ميزانية الطوارئ، تأكدوا من إعادة المال الذي استخدمتموه في أسرع وقت ممكن.

بمجرد أن تتخلصوا من الديون، لا بد أن تتوسعوا في ميزانية الطوارئ حتى تبلغ من ثلاثة إلى ستة أضعاف مصاريفكم الشهرية. هذا هو الهدف بعيد المدى. إن أكثر ما يثير السخرية

فيما يقوم به بعض الناس، هو أنهم يدخرون ميزانية طوارئ كاملة، ثم لا يقومون باستخدامها في حالات الطوارئ لأنها مصدر لإحساسهم بالاستقرار، وذلك لأنه من السهل بعد التخلص من الديون أن ينفق الناس بعض المال على الحوادث البسيطة، ليحافظوا على ميزانية الطوارئ كما هي من أجل الطوارئ الكبيرة. لقد أصبحت تلك الطريقة «العادية الجديدة» في التعامل مع المال.

”

عندما تستخدمون الديون لتخطي الكوارث، فإنكم تفاقمون المشكلة وتجعلونها أسوأ، إنكم تعالجون مشكلة عن طريق خلق مشكلة أخرى. سنتحدث باستفاضة أكبر عن ميزانية الطوارئ لاحقًا، أما الآن، تذكروا فقط أن البطاقات الائتمانية لا تصلح أن تكون ميزانية الطوارئ الخاصة بكم.

### الأمية الثالثة: أريد أن أشتري احتياجاتي بأسهل الطرق

أعرف الكثير من الناس الذين يستخدمون بطاقات الائتمان لشراء كل ما يحتاجونه حرفيًا، إنهم يستخدمونها طوال اليوم، كل يوم، من فواتير وقود السيارة إلى البقالة، إلى تناول العشاء، وحتى شراء العلكة، إنهم يستخدمون تلك القطعة البلاستيكية عند دفع أي شيء دون حتى أن يفكروا، وسيرددون نفس الأعدار: «إنني سأنفق ذلك المال على أي حال، فلم لا أجعل حياتي أسهل عن طريق وضع كل نفقاتي على تلك البطاقة؟ سأسدها في نهاية كل شهر».

قد يكون ذلك صحيحًا في حالة بعض الناس، ولكن ليس في جميع الحالات. في الحقيقة، تتكبد العائلة الأمريكية متوسطة الدخل والتي تمتلك بطاقة ائتمانية واحدة على الأقل، ديونًا تبلغ ١٥ ألف و٧٦٢ دولار. (13) ولذلك فإن الحقيقة هي أن الادعاء بأنكم ستسدون البطاقة في نهاية كل شهر، ليس سوى أمنيات.

حتى إذا كانت لديهم النية لفعل ذلك، فهناك دائمًا ما يمنعهم في آخر الشهر من سداد البطاقة، ثم تأتي الفاتورة في نهاية فترة السماح، فيدركون أنهم لا يمتلكون المال الكافي لتغطية الفاتورة، فيتركون حساب البطاقة مفتوحًا، ويتكرر الأمر كل شهر حتى يصبح لديهم أكوام من الديون المتركمة التي تتبعهم كل شهر.

### بديل البطاقة الائتمانية

بصراحة، من الصعب الجدل ضد سهولة استخدام البطاقة الائتمانية عند شراء الاحتياجات في المتجر، فلا أحد يريد أن يقف أمام ماكينة الدفع في المتجر، وعد المال وانتظار الباقي! إنه من الأسهل بكثير وضع البطاقة في ماكينة الدفع، أفهم ذلك! ولهذا السبب بالتحديد أستخدم بطاقة السحب الآلي العادية، إن تلك البطاقة ستقوم بكل ما تقوم به بطاقة الائتمان دون توريطكم في الديون.

تمتلك بطاقات السحب الآلي سمعة سيئة، حيث يظن الكثير من الناس أنها أقل أمانًا من بطاقات الائتمان، إلا أن ذلك غير صحيح، فقد قامت شركة فيزا للبطاقات على سبيل المثال،

بوضع بعض أساليب الحماية على بطاقتهم كما يفعلون مع بطاقات الائتمان منذ سنوات، وقد أعلنوا عن ذلك على موقعهم الإلكتروني (12). تجعل أساليب الحماية تلك من بطاقة السحب الآلي أكثر أمانًا، فالبطاقات الجديدة من ذلك النوع والتي تمتلك شريحة إلكترونية تضيف طبقة إضافية من الحماية على معاملاتكم الإلكترونية، وتجعل المتجر والبنك مسؤولين عن أي معاملات احتيالية. تتغير قواعد الحماية تلك بتغير التقنية المستخدمة، لذلك يجب عليكم الاطلاع على تلك القواعد في بنوككم.

### السفر باستخدام بطاقة السحب وليس بطاقة الائتمان

هل تعرفون أنه بإمكانكم السفر بطاقة السحب فقط؟ يفاجئني عدد الناس الذين لا يعرفون تلك الحقيقة، إنها حقيقة بالفعل، بإمكانكم حتى دفع تكاليف الفنادق وتأجير السيارات، الجانب السلبي في ذلك هو أن الفنادق وشركات تأجير السيارات سوف تحتجز مبلغًا من المال حتى تنتهي فترة إقامتكم أو حتى تعيدوا السيارة، وتختلف قيمة ذلك الاحتجاز، ولكنها ليست قيمة كبيرة عادةً. في بعض الأحيان، قد يحاول فندق أو شركة تأجير سيارات جعلكم تدفعون فاتورة أعلى بسبب استخدامكم لبطاقات السحب أو جعل الأمر أكثر صعوبة، إذا اكتشفتكم أن الفندق أو الشركة تقوم بذلك، فابحثوا عن مكان آخر، فلا يجب ان تبثوا خططكم المالية على ما يناسب أشخاص آخرون.

يفزع بعض الناس ويقولون إنهم لا يستطيعون تحمل احتجاز

جزء من مالهم، لأنهم لا يمتلكون مالاً كافياً في حسابهم الجاري، ولكن إذا لم يكن لديكم هامش مالي في حسابكم الجاري أو القدرة على سحب بعض المال من حساب الادخار، فلا يجب أن تسافروا بالأساس، ولا يجب أن تقيموا في فندق، قد يبدو ذلك قاسٍ بعض الشيء، إلا أنه إذا كانت تلك الرسوم ستشكل عبأً مالياً، فربما من الأفضل مراجعة خطط سفركم.

نفكر، أنا وواتسون، في ذلك حين نضع خطط السفر، فجزء من خطتنا للرحلة هو وجود احتمالية لأن يقوم الفندق باحتجاز مبلغ من الرصيد لحين انتهاء الإقامة وإتمام الحساب، إننا نقوم بالإعداد لذلك ضمن الخطة. سيقول البعض أن ذلك أمر غير مريح على الإطلاق، إلا أن ذلك جانب سلبي يمكننا تحمله، فأنا أفضل انتظار إعادة باقي المال المحتجز على القلق الذي يتسبب به دفع فواتير البطاقة الائتمانية في نهاية الشهر.

## ما زال النقد متاحاً

البديل الآخر للبطاقة الائتمانية هو النقود، قد يكون ذلك البديل قديم، ولكن هل تعلمون أنكم تنفقون أقل حين تستخدمون النقود؟ لماذا؟ لأن استخدام النقود عملية عاطفية، فأنتم تشعرون بالمعاملة وتلمسون النقود الورقية. وجدت دراسة قام بها كارنيجي ميلون أن المخ يشعر بألم عاطفي طفيف أثناء دفع النقود الورقية، لأنكم تفهمون أنكم تنفقون مالاً تعبتم من أجل الحصول عليه (11). إنكم لن تشعرُوا بنفس ذلك الإحساس حين تمررون بطاقة بلاستيكية فوق

ماكينة السحب، فينتهي بكم الأمر إلى إنفاق مال أكثر. تختلف بطاقة السحب قليلاً، لأنكم تعرفون أنكم تنفقون مالكم، ولكن في حالة بطاقة الائتمان فلا توجد الكثير من المشاعر المرتبطة بعملية الشراء.

بالإضافة إلى ذلك، فإن استخدام النقود تذكير كبير بأن المال محدود، له نهاية، وحين ينتهي، ينتهي، ولكن إذا كنتم تقضون يومكم في تمرير بطاقة الائتمان في أي مكان تذهبون إليه، فمن السهل الانزلاق في الاعتقاد بأن البطاقة الائتمانية جني سحري. ولذلك، أعتقد أنه من الأفضل استخدام النقود في بعض المعاملات، مثل شراء الملابس، أو الترفيه، أو تناول الطعام بالخارج، فتلك هي أحد أسهل الطرق التي تبقيني على وعي بما أنفق فعلاً على تلك الأشياء.

”

الخلاصة

بقدر ما أتمنى لو أن هناك جني سحري بإمكانه تحقيق كل أحلامنا المالية، إلا أن ذلك غير ممكن، فالواقع هو أن بإمكانكم عيش الحياة التي تريدونها، ولكن السحر الحقيقي يكمن في قدرتكم على التعامل بحكمة مع المال، وهذا يعني التجديف بعيداً عن الديون - خصوصاً البطاقات الائتمانية.

## قل وداعاً للقروض التعليمية

بينما أخرج من المسرح بعد التحدث في مؤتمر في مدينة فينيكس، وجدت امرأة تنتظرنني، كان بإمكانني ملاحظة مدى

انشغال تفكيرها، وربما حتى توترها. بعد أن قدّم كل منا نفسه للآخر، بدأت المرأة بالتحدث باستفاضة. يحدث ذلك معي كثيرًا، بعد ثلاثين ثانية من مقابلة شخص ما، يقول اسمه، كم يبلغ راتبه السنوي، وكم تبلغ ديونه!

أخبرتني تلك السيدة بأنها تعرفت على زوجها في الجامعة، وأنهما قد تزوجا بعد التخرج مباشرةً قبل تسع سنوات. لقد ترك كلاهما الجامعة بقروض تعليمية ويبلغ مجموع ديونهما معًا ٨٠ ألف دولار بالتحديد، وبعد زواجهما بفترة وجيزة، التحقت تلك السيدة بالدراسات العليا لكي تصبح استاذة جامعية، إلا أن في منتصف دراستها لدرجة الماجستير، أصبحت حاملًا بمولودها الأول. مفاجأة! باختصار، لديهما طفلان الآن، ودرجتان جامعتان، ونصف المقررات المطلوبة للحصول على درجة الماجستير، وديون تبلغ مئات الآلاف من الدولارات.

حضرت تلك السيدة هذا المؤتمر لأنها أرادت أن تجد طريقة لكي تتمكن من البقاء في المنزل لرعاية طفلها. الواقع الحزين في تلك القصة أنه ليس هناك طريقة للقيام بذلك، عليها أن تستمر في العمل لكي تتمكن من سداد أقساط القرض التعليمي، بعض تلك الأقساط ثمن درجة الماجستير التي لم تحصل عليها، الآن، وبدلاً من تدريس الأدب الإنجليزي لطلاب الجامعة، تعمل موظفة استقبال في عيادة طبيب أسنان. بالطبع تلك وظيفة رائعة إذا كنتم تحبونها، ولكنها لا تحبها، فهي تفضل لو أن بإمكانها التدريس أو البقاء في المنزل لرعاية طفلها. العمل في عيادة طبيب أسنان لم



يكن ضمن خططها المستقبلية حين كانت تملأ استثمارات كل تلك القروض التعليمية. وهذا بالضبط ما تفعله الديون، إنها تسرق الاختيارات. لا تريد تلك السيدة العمل حالياً، فضلاً عن العمل في وظيفة لا تحبها، ولكن ليس أمامها أي اختيار آخر.

### الانفصال عن سالي ماي (10)

إذا كنتم من الحاصلين على قروض تعليمية - وفقاً للإحصائيات، على الأرجح أنكم حصلتم بالفعل على تلك القروض - لا تأخذوا تلك القصة كنوع من الإذانة، فهذه المساحة خالية من الأحكام، أعدكم بذلك. ولكني أريدكم أن تصلوا إلى مرحلة كراهية تلك القروض، أريدكم أن تتحمسوا لدفع جميع الأقساط والتخلص منها، لأن الأعداء التي تقولونها لأنفسكم، مثل «ليست مشكلة» أو «الجميع لديهم قروض»، سوف تُبقيكم مديونين لوقت طويل. لقد تحدثت مع أشخاص في عمر الخمسين وما زالوا يسددون أقساط القروض التي أخذوها للحصول على درجاتهم الجامعية، لقد أصبحت سالي ماي جزءاً من حياتهم، لدرجة أنهم أصبحوا يظنون أنها زميلة سكن. إذا كنتم من هؤلاء، لقد حان الوقت لكي تطردوها من منازلكم إلى الأبد!

هناك بعد الالتباس حول ما يمكنكم فعله حيال أكوام القروض التعليمية، لذا دعونا نبدأ بتصنيف تلك الأكوام أولاً.

### إعلان الإفلاس لن يساعدكم

أول ما يجب أن تعرفونه، وهو أمر لا يدركه الكثيرون، هو أن

إعلان الإفلاس لن يحرككم من القروض التعليمية، فحتى لو قدمتم أوراق إعلان الإفلاس، لن تتأثر قروضكم التعليمية على الأرجح. تستثني قوانين الإفلاس الحالية القروض التعليمية، إلا في حالة الضرر الشديد، ولكن ليس هناك تعريف واضح لكلمة «الضرر الشديد»، ولذلك تقوم كل محكمة بتحديد معنى الكلمة، ويعني هذا أن هناك احتمالية كبيرة أنكم لن تتمكنوا من التخلص من تلك القروض من خلال إعلان الإفلاس.

### لا يمكنكم الاعتماد على احتمالات دخل مستقبلي

يقع الكثيرون في خدعة الافتراض بأن الحصول على قروض تعليمية يستحق العناء، لأنهم يعتقدون بأنهم سيتمكنون من تسديد القروض حين يحصلون على وظيفة وراتب كبير، وأن الحصول على درجة الماجستير يعني الحصول على رواتب أعلى، ولكن هذا ليس صحيحًا دائمًا لسوء الحظ. صحيح أنكم قد تحصلون على رواتب أعلى بسبب درجاتكم العلمية، ولكن من الممكن أن ترغبوا أو يرغب أزواجكم في البقاء في البيت مع الأطفال أو القيام بشيء آخر. لا يمكنكم التنبؤ بما سيحدث في المستقبل، لذا ليس من الجيد أن تقيّدوا أنفسكم ومستقبلكم بسلاسل تلك القروض.

يظن أغلب خريجو الجامعات أنهم سيحصلون على أموال أكثر إذا حصلوا على درجة علمية معينة أو التحقوا بجامعة معينة، إلا أن المشكلة تكمن في أن ذلك ليس دائمًا ما يحدث، ففي الواقع، تُظهر الإحصائيات من مركز «بيو»

للأبحاث، أن «العائلات الشابة التي لم يحصل أفرادها على قروض تعليمية تحقق دخلًا يساوي (٦٧ ألف دولار) وهو سبعة أضعاف ما تحققه العائلات التي حصل أفرادها على قروض (٨٧٠٠ دولار)» (9). سبعة أضعاف الدخل! لماذا؟ لأن هؤلاء الأشخاص عملوا بجهد، واتخذوا قرارات حكيمة، والتحقوا بالجامعات التي يستطيعون تحمل أعباءها المالية، ولم يتخرجوا وقد غرقوا في قروض تعليمية تبلغ عشرات الآلاف من الدولارات.

### أخذ قرض لسداد قرض ليس حلًا سحريًا

أنا لستُ من محبي فكرة أخذ قروض لسداد قروض أخرى بشكل عام، إلا أن أخذ قرض لسداد القرض التعليمي قد يكون له تأثير جيد. إذا قررتم أخذ قرض لسداد القرض التعليمي، يجب أن تتأكدوا أن نسبة الفائدة على القرض الجديد أقل من نسبة الفائدة على القرض التعليمي، وفي معظم الأحيان لا يمكنكم القيام بذلك الإجراء إلا مرة واحدة فقط، لذلك ابحثوا جيدًا عن نسب الفوائد، واختاروا قرضًا بأقل نسبة فائدة ممكنة.

تحذيري الوحيد في ذلك السياق هو، إذا قمتم بأخذ عدة قروض في قرض واحد بفائدة أقل، سيبدو الأمر صعبًا، أما إذا أبقيتم على تلك القروض منفصلة، فستشعرون بأن الأمر أسرع في السداد، وهو حافز مهم للغاية. قد يكون من المنطقي أكثر تجميع تلك القروض في قرض واحد، إلا أن عليكم في تلك الحالة الاستعداد لتحمل العبء النفسي حين تنظرون إلى قيمة

القسط المطلوب سدادها كل شهر طوال فترة السداد.

### أفضل طريقة للتخلص من القروض التعليمية

إذا كان لديكم قروض تعليمية، فنصيحتي لكم هي أن تسددوا أقساطها سريعًا، «سريعًا» هي المفتاح هنا، لا تختاروا تسديد أقساط شهرية صغيرة، ادفعوا ضعفين أو ثلاثة أضعاف تلك الأقساط حتى تطردوا سالي ماي من حياتكم إلى الأبد! تعاملوا مع تلك الشركة مثلما تتعاملون مع حبيب أو حبيبة سابقة. تخيلوا لو أن حبيبكم السابق أو حبيبكم السابقة قرروا الانتقال للعيش معكم وأخذ مالكم شهريًا، بالطبع ستقومون بطردهم، صحيح؟ افعلوا الأمر ذاته مع سالي ماي. وعلى الرغم من أن ذلك قد يبدو عملًا صعبًا ومستحيلًا الآن، إلا أنكم تحتاجون إلى أن تشعروا بالكراهية إزاء قروضكم التعليمية، ولذلك سوف أعطيكم لاحقًا خطة تفصيلية للتخلص من الديون.

### رائحة تلك السيارة الجديدة

أؤمن باقتناع تام أن قروض السيارات أحد أغبي أنواع الديون التي يمكنكم أخذها. إذا قمتم بتفحص الأرقام فقط، فستكتشفون أنكم تستدينون مالًا وتدفعون فائدة على شيء تقل قيمته مع الوقت. بصراحة شديدة، يعني ذلك أنكم تدفعون أكثر مقابل شيء ستقل قيمته بمجرد أن تقوده خارج المتجر، وستستمرون في خسارة الأموال كل شهر. إنها فكرة غير ذكية، بحساب الأرقام.

### تكلفة الأشياء الصغيرة

كتبت ذات مرة تلك التغريدة: «إن متوسط أقساط السيارات الشهرية في الولايات المتحدة يبلغ ٤٩٢ دولار، إذا قمتم باستثمار هذا المبلغ شهريًا لمدة أربعين سنة قادمة، سيكون لديكم مبلغ ٥ مليون و٨٤٦ ألف و١٥٣ دولار #نقدًا». تحول الأمر كما لو أنني دهست كلب أحدهم، فقد خرج الناس من جميع الأركان، يعترضون وبصرخون قائلين كم أنا مجنونة لاعتقادي بأنه من الممكن شراء سيارة نقدًا. قال أحدهم: «ليس لديك أدنى فكرة عما يعنيه العيش في العالم الواقعي. إنني أحب سيارتي طراز ليكسوس، وأدفع قسط ٥٠٠ دولار شهريًا. إنني أفضل أن أكون في ذلك الموقف على أن امتلك سيارة خردة».

لحسن الحظ، يتفق آخرون معي في الرأي، ويخبرونني قصصهم عن تسديد أقساط السيارة. أخبرتني صديقة في العمل مؤخرًا أنها اشترت سيارة كانت تريدها منذ سنوات - مرسيدس بيضاء جميلة - بعد أن استأجرت واحدة قبل عشر سنوات تقريبًا، وظلت تلك الذكرى عالقة في ذهنها كل تلك السنوات. عندما حان الوقت لتغيير السيارة التي كانت تمتلكها، بدأت في البحث عن تلك السيارة المرسيدس. تخيلوا كم كانت متحمسة وهي تخبرني أنها وجدت تلك السيارة بالتحديد، وفي حالة ممتازة، وأن ثمنها ٦ آلاف دولار! بالطبع كانت السيارة قد قطعت الكثير من الأميال، إلا أنها بدت في حالة ممتازة وكذلك حالة محركها. وهكذا تقود صديقتي تلك، سيارة مرسيدس أشبه بالجديدة، لا تختلف كثيرًا في الشكل أو الكفاءة عن أي سيارة فارهة قد ترونها،

بالإضافة إلى ذلك، كانت قد دفعت ثمنها نقدًا!

بالطبع، ذلك ليس العادي في ثقافتنا، فمعظم الناس الذي تتحدثون إليهم، يظنون أنه لا مفر من أقساط السيارة. إذا كانت تلك هي الطريقة التي تفكرون بها أيضًا، إذا كانت السيارتان أمام منزلكم تسرقان ١٠٠٠ دولار قسط شهري من رواتبكم التي تعبتم في الحصول عليها، فسيكون من الصعب عليكم السيطرة على شؤونكم المالية.

### وهنا تأتي «ولكن»

في كل مرة أتحدث عن السيارات، يأتي الرفض فورًا من الأشخاص الذين يحاولون بأفضل ما لديهم أن يبرروا تلك الأقساط السخيفة تمامًا. مجموعة من أكثر «ولكن» شيوعًا هي:

### «ولكن الفائدة ٠٪، أليس ذلك أمرًا مذهلاً؟»

لا، ليس مذهلاً، لأن تلك السيارة الجديدة تبدأ في خسارة قيمتها منذ اللحظة التي تقودونها خارج المتجر. منذ الشهر الأول بعد امتلاك السيارة، ستصبحون مديونين بأكثر من قيمة السيارة، وبعد أربعة أعوام، سيكون ما يزال عليكم أقساطًا، ولكن ستكون السيارة قد فقدت حوالي ٦٠٪ من قيمتها. بالإضافة إلى ذلك، فإن نسبة فائدة قيمتها ٠٪ ليست نفس الشيء كالنقد، وليس كل من يتم إغراؤه بتلك الفائدة سيكون مؤهلاً للحصول على العرض، ولكنه سيكون قد أحب السيارة وأصبحت سيارة أحلامه، وسيكون مستعدًا للتوقيع على أي

شيء للحصول عليها. وبالطبع، ليست كل تلك العروض مغرية حقًا بعد أن تقرأ تفاصيل العقد. اسمعوا، إن عملهم هو تحقيق أرباح من خلال قروض السيارات، ولن تتمكنوا من التلاعب معهم أو أن تكونوا أكثر ذكاءً منهم.

«ولكنني أصبحت والدًا، وأريد سيارة آمنة - سيارة طراز تاهوي جديدة».

إنني أسمع ذلك التبرير طوال الوقت من الآباء والأمهات الجدد. هل يستحوذ الأطفال على مساحة؟ نعم، هل تريدون أن يصبح طفلكم آمنًا في السيارة؟ نعم، ولكن هذه الأشياء لا تعني ضرورة الحصول على سيارة من طراز سايبيرن. آمن لا يعني بالضرورة جديد، فهناك الكثير من السيارات الآمنة المستعملة في السوق، ويمكنكم الحصول على واحدة بثمن جيد. لا يمكنكم أن تدّعوا أن سيارة تويوتا مستعملة منذ أربع سنوات، غير آمنة.

إنني أتحدث مع نفسي بخصوص هذا الموضوع كثيرًا، أفكر في أن السيارة العائلية الكبيرة رائعة! ولكنني أتوقف دائمًا وأخذ نفسي عميقًا، وأبدأ في التفكير في الدوافع التي تجعلني أريد الحصول على سيارة كتلك. أحيانًا أفكر في أنني أكثر انجذابًا لتلك السيارة لأنها تمثل دليلًا على وضع اجتماعي جيد أكثر من أي شيء آخر، وربما أنتم أيضًا تفكرون في ذلك. لا يمكن أن نترك رغبتنا في مواكبة من حولنا تحدد لنا عاداتنا المالية وقراراتنا، تذكروا أن عائلة «جونس» مفلسة. إن محاولة مواكبة عائلة مفلسة تحاول أن تظهر بمظهر الثراء،

خطة سيئة.

«ولكن كيف سأتمكن من الشراء بدون قرض؟»

الإجابة على هذا السؤال بسيطة، ولكنها قد لا تعجبكم: ادخروا المال واشتروا السيارة نقدًا. نعم، أنا جادة، لأنكم إذا كنتم مثل الأمريكيين متوسطي الدخل، فعلى الأرجح أنتم تدفعون حوالي ٥٠٠ دولار شهريًا أقساط للسيارة، لماذا إذن لا تقومون بادخار تلك الـ ٥٠٠ دولار وبعد عام تشترون سيارة بمبلغ ٦ آلاف دولار؟ لقد حصلت صديقتي على سيارة مرسيدس رائعة بهذا المبلغ، هل تتذكرون؟ استخدموها بينما تدخرون المزيد من المال، ثم قوموا ببيعها وشراء سيارة أفضل، كل ما تحتاجونه للقيام بذلك، هو قرار بأن تدفعوا لأنفسكم القسط بدلًا من أن تدفعوه إلى البنك. إذا كان لديكم بالفعل قرض سيارة، اتخذوا الخطوة المجنونة وادفعوا القرض بالكامل بسرعة، أو حتى يبعوا السيارة لكي تبدأوا خطة الادخار هذه، أن تدفعوا لأنفسكم الأقساط بدلًا من أن تدفعوها إلى البنك!

على الأرجح لن تكون السيارة الأولى التي تشترونها نقدًا سيارة أحلامكم، وهذا أمر طبيعي! ولكن كونها ليست سيارة أحلامكم، لا يعني أن تشتروا سيارة خردة. إن شراء سيارة مستعملة لا يعني بالضرورة شراء سيارة سيئة، بإمكانكم الحصول على سيارة مستعملة جيدة، وحتى يمكنكم أن تجدوا في أي مدينة أمريكية، سيارةً لطيفةً من طراز ليكسوس أو انفينيتي بسعر جيد وفي حالة جيدة. اختاروا طراز لا يتغير



شكله كثيرًا، لا يمكنني أن أحصى لكم كم السيارات الفارهة الجديدة التي أراها على الطرق ولا أعرف في أي سنة أنتجت، من الممكن أن تكون تلك السيارات جديدة أو من الممكن أن يكون عمرها ثمان سنوات، ولكني لا أعرف الفارق بمجرد النظر. الهدف من القصة هو: امتلكوا سياراتكم، ولا تجعلوا سياراتكم تمتلككم.

## القروض تدمر العلاقات

إن أكثر الديون تدميرًا هي تلك القروض التي يأخذها الأشخاص من أصدقائهم أو أقاربهم، إنه لمن المحزن كم العلاقات التي تفسدها الديون أو حتى تدمرها تمامًا، فالقصص التي أسمعها من هؤلاء الذين فقدوا علاقات امتدت لعقود، بسبب «الديون الصديقة»، تحزنني. من الأفضل دائمًا أن تُبعدوا الديون عن علاقاتكم.

## ما حاجتنا إلى الأصدقاء؟

أتفهم تمامًا النية من إعطاء الأشخاص الذين نحبهم قروضًا، فالآباء يريدون مساعدة أبنائهم في تكاليف الجامعة أو لشراء سيارة جديدة، فيقومون بإعطائهم المال ويتوقعون أنهم سيردونه، وتعطي الأخت أخيها مالًا كي يبدأ مشروعها الجديد، ويعطي شخص صديقه لأنه في محنة. الأشخاص الذين يمرون بتلك الظروف في الغالب يمتلكون أفضل النوايا، ولكن ما الذي يغامرون به حقًا بفعلهم هذا؟ أولاً، إنهم يغامرون بألا يدفع هذا الصديق أو القريب الديون أبدًا. ثانيًا، إنهم يغامرون بفقدان العلاقة تمامًا بسبب التوتر والأحكام التي تبدأ دائمًا في

التسلل إلى العلاقة.

هذا ما يحدث حين تعطون صديقًا أو أحد الأقرباء قرضًا، تبدأون في النظر بتدقيق فيما يفعلون، ترونهم يذهبون في عطلة، فتفكرون: ما زالوا مديونين لي بـ ٣ آلاف دولار. يسيطر الاستياء على مشاعركم. وإذا قمتم بالاستدانة من أخيكم أو زوجة أخيكم، فجأة يصبح عيد الميلاد حين تجلسون بجوار شجرة الميلاد تفتحون الهدايا وكأنكم تجلسون مع موظفي البنك. تشعررون بالذنب، كما لو أنكم تحتاجون إلى تبرير إنفاقكم للعشرة آلاف دولار التي اقترضتموها، لم تحصلوا بعد على الوظيفة، وليس لديكم أدنى فكرة عن الوقت الذي ستعيدون فيه ذلك المال.

بالطبع هناك بعض القصص التي تنتهي على خير، ولكن في أغلب الأحيان، يندم الناس على إقراضهم أو اقتراضهم من الأصدقاء أو العائلة. إن الأمر لا يستحق أخطار وضع علاقتكم على المحك. لا تخذعوا أنفسكم، لأن علاقتكم ستتغير لا محالة. ستتحول علاقتكم من علاقة أصدقاء أو أقارب إلى علاقة دائن ومستدين. تقول الأسطورة أننا حين نقرض صديقًا أو أحد أفراد العائلة فإننا نساعدهم، ولكن الحقيقة هي أن العلاقة تنتهي، إما تفسد أو تتدمر تمامًا. في الواقع، تظهر نتائج أحد الاستطلاعات أن ٥٧٪ من الناس يرون أن العلاقات تنتهي بعد أن تتم عملية الاقتراض، وقال ٦٣٪ أن الأصدقاء وأفراد العائلة الذين أقرضوهم لا يسددون (8). لذا، لا تخاطروا بعلاقاتكم عن طريق تلك القروض.

كنت أتحدث عن هذا الموضوع مع إحدى الصديقات، واخبرتني كيف أنها أقرضت صديقًا في ضائقة مالية قبل سنوات، وأنها قامت بذلك بسماحة شديدة، حيث كانت تريد فعلًا مساعدة هذا الصديق الذي كان قد فقد عمله. قال هذا الشخص لصديقتي أنه بحاجة إلى المساعدة، فقامت صديقتي بمساعدته، ولكن ما حدث بعد ذلك أمر محزن للغاية، فقد تغيرت علاقتهما إلى الأبد. بعد عدة أسابيع، فتحت صديقتي «فيس بوك» لتجد أن صديقها هذا قد شارك منشورًا يقول فيه: «لقد اشتريت آيبادا! واو، إن هذا الجهاز رائع!» هل تستطيعون تخيل كم كان ذلك مزعجًا؟ مرة أخرى، يمتلك الجميع نوايا طيبة، ولكنها لن تتمكن من النظر إلى ذلك الشخص بنفس الطريقة بعد تلك اللحظة، ففي عقلها، كل ما فعلته هو أنها اشترت لهذا الشخص جهاز آيباد جديد بدلًا من أن تساعد في دفع الإيجار أو شراء الطعام، فقد كانت تلك نيتها من إقراضه المال.

## إقراض توقيعكم

بينما نتحدث عن إقراض المال، دعوني أقل كلمة عن موضوع أن تكون ضامن لقرض. تلك الكلمة هي، لا، لا تفعلوا ذلك! يبدو أن ضمان قرض شخص ما مقبول اجتماعيًا أكثر من إقراضهم المال، ولكن قد يضعكم هذا الضمان في مأزق مالي أكثر صعوبة. غالبًا ما يأتي الضامن لتوقيع قرض سيارة أو قرض منزل أو قرض تعليمي، ولكن هذا ليس سوى نوع آخر من إقراض المال، غير أن فيه عنصر مفاجأة. إذا لم

يتمكن هذا الصديق أو فرد العائلة من سداد ديونه، ستصبح ديونكم أنتم، ولكنكم لن تعرفوا أبدًا متى ستأتي تلك اللحظة. إذا طلب البنك وجود ضامن، يعني هذا أن البنك غير واثق من أن الشخص سيتمكن من سداد القرض. إنذار! جديًا، إذا كان البنك الذي يقوم عمله كله على إقراض المال، لا يظن أن هذا شخص مناسب للاقتراض، فالبنك على حق غالبًا، فهم لا يعيرون اهتمامًا لكون صديقكم هذا شخص طيب، ولا يهتمون بكونه لطيف، إنهم يعرفون أن هذا الشخص لن يتمكن من تسديد مالهم، وحين لن يتمكن، ستجد البنك يطرق بابك.

إذا ضمنتم، فأنتم مسؤولون قانونيًا عن سداد القرض، تمامًا مثل صديقكم، وثقوا بي، سيفعل البنك كل ما في وسعه ليحصل على أمواله. هل تظنون أن صديقتي انزعجت حين اكتشفت أنها اشترت لأحدهم جهاز آيباد جديد؟ حسنٌ، تخيلوا لو أنها اكتشفت أنها اشترت لأحدهم سيارة جديدة!

### إذن، كيف يمكنكم المساعدة؟

في الكثير من تلك المواقف، يكون الدافع والنية جيدة، خصوصًا إذا كانت تلك العلاقات قوية، ولكن إقراض المال أو التوقيع كضامن، نادرًا ما ينتهي على خير. إذا كنتم تمتلكون المال والنية للمساعدة، فنصيحتي هي أن تتجنبوا إعطاء أصدقائكم أو أفراد عائلتكم قرضًا، واعطوهم المال كهدية. نعم، اعطوهم المال.

أخبروهم أنهم غير مضطرين لدفع المال مرة أخرى، وقولوا لهم

بوضوح أن ذلك ليس قرصًا. ولكن اعطوا إذا كنتم قادرين على ذلك، ولديكم ما يكفي من النقد، وحافظوا على علاقتكم بلا ضغوط. بالطبع، لا بد أن تكونوا في حالة نفسية تسمح لكم بإعطاء ذلك المال، وأن تعرفوا أن قراراتهم بخصوص الأوجه التي يريدون إنفاق ذلك المال فيها، لا تعنيكم.

من المهم أن تتذكروا أيضًا أن هناك فارق بين المساعدة والتمكين. يمكنكم دائمًا قول لا، لا جملة تامة، فإذا كنتم في موقف تعرفون فيه أنكم لا يجب أن تعطوا شخصًا مالًا لأن هذا الشخص ليس حكيماً في تعامله مع المال، فليس عليكم أن تعطوه المال، يجب عليكم ألا تمكنوا أي عادة من العادات المالية السيئة، لأن ذلك يضع الشخص في مكان أسوأ مما هو فيه. يمكنكم قول لا، والسير بعيدًا. قد يبدو هذا قاسيًا، إلا أنكم في الحقيقة تساعدون هذا الشخص بقولكم لا، لأنكم إذا استمررتم في منحه المال الذي يريده، فأنتم تتسببون في أضرار أكثر من فوائد.

### الديون فكرة (سيئة)

هذه هي حياتكم أنتم، ويجب عليكم أن تقررُوا بأنفسكم ما تريدون فعله. كيف ستعيشون حياتكم؟ هل ستتركون أنفسكم مقيدين بالبطاقات الائتمانية والقروض التعليمية لخمسين سنة قادمة؟ أم ستقررون التوقف عن دفع مالكم الذي كسبتموه بعد عناء إلى البنك؟ يجب عليكم أن تحددوا قناعاتكم بخصوص الديون، لكي تتمكنوا من التقدم إلى الأمام، قد يتطلب هذا استبدال عادة «الاعتماد الكلي على البطاقة الائتمانية» بعادة

«التجديف بعيدًا عن الديون».

نتخذ، أنا وواتسون، هذا القرار بشكل يومي، ونقرر التجديف بعيدًا عن الديون بشكل واعٍ. إننا لن نلجأ إلى استخدام تلك الوسيلة مطلقًا، وأنتم أيضًا يجب ألا تلجأوا إليها. لقد حان الوقت لكي تتخلصوا من الديون في حياتكم - مهما كان نوعها - وأن تتخلصوا منها إلى الأبد تلك المرة، هل أنتم مستعدون؟ إذن دعونا نلقي نظرة على الكيفية التي تبدو عليها الحياة الخالية من الديون!

## الفصل الخامس

### حياة بلا ديون

“

تخيلوا للحظة لو أن حياتكم بلا أقساط، بلا أقساط تمامًا، لستم مدينون لأحد بأي شيء. دعوا تلك الصورة تملأ خيالكُم للحظة. يأتي راتبكم في اليوم الخامس عشر أو الثلاثين من الشهر، فتحصلون عليه كاملاً، ليس عليكم أن تسددوا فاتورة واحدة لبطاقة الائتمان.

”

إن قسط السيارة البالغ ٥٠٠ دولار ليس سوى مبلغ تحتفظون به في حسابكم، أما سالي ماي، من هي سالي ماي؟ هل تشعرون بالحربة؟ هل تشعرون وكأن حملًا قد ارتفع عن كاهلكم؟ هل انخفض مستوى توتركم؟

دعونا نأخذ خطوة أخرى إلى الأمام. فكروا كيف سيعطيكم تحقيق أكثر من ذلك الهدف قوة، أن تسددوا أقساط منزلكم في سبع سنين بدلاً من ثلاثين مثلاً، ماذا لو استثمرتم أقساط المنزل تلك ابتداءً من سن الخامسة والثلاثين بدلاً من أن تدفعوها إلى البنك؟ كيف سيكون تقاعدكم في تلك الحالة؟ ماذا لو أصبحت تلك حياتكم بالفعل؟ أين ستمكنون من الذهاب؟ ماذا ستفعلون؟ كم ستمكنون من ادخاره؟ كم

ستتمكنون من استثماره؟ كم ستتمكنون من منحه؟ إنه لأمر مذهل بالفعل، أليس كذلك؟

أريدكم من تستحضروا تلك الحالة من عدم وجود أقساط، بينما تتخيلون كيف ستكون حياتكم إذا كانت خالية تمامًا منها، إذا جددتم بعيدًا عن الديون إلى الأبد. إن أفضل ما في الأمر هو أن تلك الحياة ليست مجرد حلم في خيالكُم، بل واقع يمكنكم تحقيقه.

### الاختيارات والمقايضات

لكي تتمكنوا من جعل التجديف بعيدًا عن الديون عادة في حياتكم، لا بد أن ترغبوا في ذلك لأنفسكم ولعائلاتكم. لطالما بدا لي مثيرًا للاهتمام أن بعض الناس على استعداد لتغيير عاداتهم في كل مناحي الحياة ما عدا شؤونهم المالية. إنهم على استعداد لاتباع حمية غذائية أو التدريب من أجل المشاركة في ماراثون، أو تعيين مدرب شخصي، وذلك لأن تلك الأشياء مهمة بالنسبة لهم، فهم ينظمون حياتهم حولها، لماذا إذن من الصعب التخلص من الديون؟

أعتقد أن معظم الناس يفشلون في التخلص من الديون لأنهم ببساطة لا يعتقدون أن بإمكانهم عيش حياتهم بلا ديون. لا يمكنهم رؤية إمكانية قيامهم بذلك التغيير الجذري في حياتهم في تلك المرحلة. إذا كان لديكم بطاقات ائتمانية أو أقساط سيارات أو قروض تعليمية، فإن تلك الديون ليست إلا اختيارات اخترتموها في مرحلة ما من حياتكم. إن رحلة التخلص من الديون ليست سهلة أو ممتعة أو مثيرة، في



الحقيقة، سيتطلب هذا القرار عملاً كثيرًا لوقت قصير، وإذا لم تكونوا تواجهون كارثة مالية، فعلى الأرجح لن تشعرُوا بالرغبة الملحة في التخلص من تلك الديون إلى الأبد.

ولكن إذا كان استخدام الديون قرارًا قد اتخذتموه في لحظة ما في حياتكم، فبإمكانكم اتخاذ قرار مختلف حيالها اليوم. بإمكانكم اختيار التخلص من الديون ابتداءً من الآن. إن عملية تطوير العادات المالية الصحية التي تحتاجونها في حياتكم ليس سوى اختيار يجب أن تتخذه على الفور. بإمكانكم العيش بلا ديون، دعوني أريكُم الطريق إلى تحقيق تلك الحياة التي تحلمون بها.

### انطلقوا، ابدأوا انهيار ثلجي

لقد وصلنا إلى جزئي المفضل من عادة الامتناع عن الديون - ألا وهي تسديد ما عليكم منها! أتمنى لو أن لدي باقات من الزهور لكي ألقياها في الهواء بينما تبدأون ذلك الجزء المثير من رحلتكم. لقد تحدثنا كثيرًا عن أعباء الديون وكيف أن تلك الأقساط ليست سوى ازعاج شديد، ولكن الآن، لقد وصلنا إلى مرحلة التخلص منها إلى الأبد. دعونا نتحدث عن الكيفية التي يمكنكم بها القيام بتلك المهمة.

بمجرد أن تبدأوا بادخار ألف دولار في ميزانية الطوارئ، يحين الوقت المناسب للتخلص من الديون إلى الأبد. إن أفضل طريقة للتخلص من تلك الديون هي استخدام المنهج الذي نطلق عليه «كرة الثلج». تقومون في هذا المنهج بعمل قائمة بكل ديونكم، ما عدا أقساط المنزل، وترتبون تلك الديون

تصاعديًا من الأصغر إلى الأكبر، ويكون الترتيب بحسب قيمة القرض وليس قيمة الفائدة. سدّدوا الحد الأدنى المسموح به كأقساط في الديون الكبيرة، وسدّدوا الديون الصغيرة أولاً. لا بد أن تشعروا بالغضب على تلك الديون! اسحبوا أكبر قدر ممكن من المال وسدّدوا تلك الديون الصغيرة، وبمجرد أن تنتهوا منها، خذوا ما كنتم تدفعونه في تلك الديون الصغيرة وابدأوا بتسديد الديون الأكبر على القائمة، وهكذا تصاعديًا حتى تتخلصوا تمامًا من الديون! تعد تلك الطريقة أكثر طرق سداد الديون كفاءةً لأنها تتعامل مع سلوكياتنا.

المال ليس فقط مجرد حسابات ونسب فوائد، إنه أيضًا مرتبط بسلوكياتكم، وهكذا، إذا سدّدتم القروض الصغيرة أولاً، تبدأون بالشعور بالانتصار السريع، ونحن جميعًا نحب هذا الشعور، أليس كذلك؟ حتى لو كان مجرد قرض بقيمة ٣٠٠ دولار في متجر، ضعه على القائمة، وسدّدوه. حين تنتهون من تسديده، اشطّبوه من القائمة وتحركوا إلى القرض التالي. إن المكاسب السريعة تبقىكم متحمسين خلال العملية بأكملها، وتحضركم للتحدي الذي يليه بدفع القروض الأكبر.

تعاملوا بجنون مع تسديد تلك الديون. سنتحدث عن الكيفية التي يمكنكم بها شراء أشياء جميلة (وأشياء أجمل حتى في المستقبل) ولكن إذا كان عليكم أقساط ديون، فإن هدفكم الأول هو التخلص من هذا العبء، وهذا يعني القيام ببعض التضحيات على المدى القريب من أجل المصلحة على المدى البعيد. قد تحتاجون إلى تقليص نفقاتكم بشكل ملحوظ،

ولكن كلما ضحيتم أكثر، كلما ازداد المال الذي تستطيعون وضعه في عملية تسديد الديون، وكلما أسرعتم في تلك العملية، كلما كان تحقيقكم للحياة التي تحلمون بها أسرع.

تذكروا، تلك التضحيات مؤقتة، ولن تضطروا إلى العيش في تلك الحال إلى الأبد، وأنا لا أريدكم أن تعيشوا هكذا لوقت طويل، فأنا في صفكم! أريدكم أن تعيشوا الحياة التي تريدونها، ولكن من أجل القيام بذلك، لا بد أن تقوموا بتلك التضحيات أولاً لكي تسيطروا على شؤونكم المالية. إن الجانب المشجع في تلك العملية هو أن الأسرة متوسطة الدخل التي تلتزم بمنهج «كرة الثلج» في سداد الديون، تسدد كل ديونها في فترة تمتد بين ١٨ و ٢٤ شهراً! هذا يعني أنكم أيضاً تستطيعون التخلص من ديونكم خلال سنة ونصف إلى سنتين!

إذا كان لديكم جبل من الديون، وإذا كنتم قد استسلمتم لفكرة أنكم ستقضون حياتكم تحت عبء الديون، ربما لن تصدقوا أن بإمكانكم أن تصبحوا بلا ديون خلال أقل من عامين. في الحقيقة، قد يستغرق تسديد ديونكم وقتاً أطول من ذلك، بحسب حجم الديون وحجم دخلكم، ويمكن أن يستغرق وقتاً أقصر بكثير، صدقوا أو لا تصدقوا! ولكني رأيت عائلات تأخذ الأمر بجدية، حتى تمكنت من سداد ديونها خلال نصف المدة التي توقعونها! لماذا؟ لأنهم تحمسوا لسداد الديون، حتى أصبحوا مستعدين لفعل أي شيء لزيادة دخلهم وزيادة خطة تخلصهم من الديون.

بالإضافة إلى ذلك، بمجرد أن تبدأوا منهج «كرة الثلج»،

ستزداد وتيرة الحركة وتصبح أسرع وأسرع! وذلك لأن في كل مرة تسددون قرضًا، توفرون جزءًا أكبر من دخلكم، فيترككم هذا بمال أكثر لكي تضعوه في خطة تسديد القرض الذي يليه على قائمة القروض.

رحلة كل شخص مختلفة، فالبعض يستغرق وقتًا أطول من المعدل، والبعض الآخر يستغرق مجرد شهور، ولكن في الحالتين، تظل إمكانية التخلص من الديون قائمة، بإمكانكم أن تصبحوا بلا ديون. هل تشعرون بتلك الرغبة في التخلص من القروض؟ أتمنى أنكم تشعرون بها!

### اختاروا مقايضاتكم

أريدكم أن تبدأوا حياتكم الجديدة الخالية من الديون بعيون مفتوحة، ولذلك دعونا نتحدث بصراحة حول بعض الأمور. نعم، يمكنكم أن تختاروا العيش بدون ديون، إلا أن هذا القرار سيكلفكم شيئًا في المقابل على المدى القصير. أينما وُجدت إمكانية الاختيار، وُجدت المقايضة، فأنتم تقايضون شعور لحظي بالاستمتاع، بسلام نفسي يأتي مع النجاح المالي على المدى البعيد، وبصراحة، هذه ليست مقايضة يستعد معظم الناس للقيام بها. على أي حال، كلما جعلتم التجديف بعيدًا عن الديون عادة أكثر ترسخًا في حياتكم، تصبح قيمة المقايضات الصغيرة أكثر وضوحًا.

بدون بطاقة الائتمان، لن يكون لديكم الشعور الزائف بوجود شبكة أمان، لذلك فمن الضروري أن تضعوا ألف دولار في ميزانية الطوارئ، ولكن حين يصبح لديكم ميزانية طوارئ

كاملة، ستحصلون على السلام النفسي، الذي يأتي مع قدرتكم على كتابة شيك لتغطية تكاليف أمر طارئ، بدلاً من الاضطرار إلى الفرغ أكثر في الديون في تلك الأوقات العصيبة.

كما أوضحت من قبل، حين تختارون العيش بدون بطاقات ائتمانية وتقررون السفر، ستقوم بعض الفنادق بحجز قيمة مالية معينة خلال فترة إقامتكم، لذلك يجب أخذ ذلك بعين الاعتبار أثناء التخطيط للرحلة. في المقابل، ستتمكنون من الاستمتاع برحلتكم بدون القلق الذي سيأتي إلى صندوق البريد في شكل فواتير شهرية، بعد عودتكم إلى منزلكم.

حين تذهبون لشراء سيارة جديدة، لن تفكروا حتى في أخذ قرض. بالتأكيد، لن يكون بإمكانكم شراء نفس السيارة نقدًا، ولكن هذا هو الجانب الإيجابي: لن يكون عليكم أقساط للسيارة!

حين يبدأ أبنائكم بالتفكير في الجامعة، ستقضون وقتًا طويلًا في البحث عن الجامعات التي يمكنكم تحمل نفقاتها، وسيبدأ أبنائكم بالتقديم على منح دراسية. لا تهلعوا، ولكن قد يحتاج أبنائكم إلى البحث عن وظيفة للمساهمة في نفقات الجامعة. إن الفوائد هنا واضحة تمامًا: سيحصل ابنكم أو ابنتكم على تعليم ممتاز، وسيخرجون من الجامعة بلا ديون تبلغ قيمتها عشرات الآلاف من الدولارات كالتي سيضطر زملاؤهم في الجامعة إلى تسديدها بعد التخرج. وسترون أنكم قد وضعت أبنائكم على طريق الفوز في حياتهم، وأنهم سيرثون عنكم ذلك الإرث في تحمل المسؤولية المالية.

تلك ليست سوى بعض الأمثلة القليلة على المتاعب التي قد تسبب فيها حياتكم الجديدة الخالية من الديون، ولكنني أتمنى أنكم بدأتُم ترون أن تلك الحياة الخالية من الديون تستحق تحمل تلك المتاعب!

## تأجيل المتع اللحظية

إن الحياة بلا ديون تتطلب بعض الصبر، فالاستسلام لل رغبات المفاجئة في شراء أي شيء تريدونه، في أي وقت، ليس متاحًا بعد الآن. من الصعب قول لا لأنفسنا أحيانًا - سأكون شخصيًا أول من يعترف بصعوبة ذلك. هناك الكثير من الأشياء التي أريدها الآن، في تلك اللحظة، ولكنني إما لا أملك المال الكافي أو أنه ليس من الحكمة إنفاق المال على تلك الأشياء، ولذا لا أشتريها، هكذا ببساطة.

هناك سبب وراء مقولة أن الصبر فضيلة، فالصبر يسمح لكم بالتدريب على تأجيل المتع اللحظية، والعمل الجاد على تحقيق ما تريدون. في عالمنا الحالي المليء بإشباع الرغبات الفوري عبر الديون، بإمكانكم شراء كل ما تريدونه تقريبًا وقتما تريدونه. أعتقد أن تلك القدرة تؤثر ليس فقط على عادات الشراء الخاصة بنا، ولكن أيضًا على مناحي أخرى من حياتنا. إنها تجعلنا أقل صبرًا حين نضطر إلى الانتظار من أجل أشياء أخرى، مثل انتظار عظة، أو حتى انتظار موعد طبيب. تغذي الديون قلة صبرنا على عدة مستويات، ولكن حين تبدأ بالالتزام بالصبر المالي، ستفاجئون بالكيفية التي ستهدأ بها جوانب أخرى من حياتكم.

## السجل الائتماني

إن أحد أكبر الأسئلة التي تُوجه لي في محاضراتي عن الحياة بلا ديون هو، ماذا سيحدث للسجل الائتماني حين نتوقف عن استخدام القروض؟ ولكن قبل أن أجيبكم على هذا السؤال، يجب عليكم أولاً أن تفهموا ما هو السجل الائتماني. يُستخدم ذلك المصطلح كثيراً، وهناك الكثير من المفاهيم المغلوطة حوله.

### ما الذي يشير إليه مصطلح السجل الائتماني؟

تعتمد الشركات على السجل الائتماني لتحديد مدى التزام الأشخاص بتسديد ديونهم. أمر مثير، أليس كذلك؟ يتم احتساب درجة ائتمانية بناءً على هذا السجل مثل: ٣٥٪ تاريخ سداد أقساط البطاقة الائتمانية، ٣٠٪ قيمة الأقساط المستحقة، ١٥٪ تاريخ مدة استحقاق الأقساط، ١٠٪ أنواع الديون المستخدمة، ١٠٪ ديون جديدة. هل ترون نمط متكرر في تلك الأرقام؟ إنها جميعاً عن الديون، إن سجلكم الائتماني بأكمله مبني على مدى حسن تعاملكم مع القروض، إنه ليس مؤشراً على مدى نجاحكم المالي، إنه مجرد مؤشر على أنكم تستخدمون الديون - تستخدمونها كثيراً.

لكن أكثر وضوحاً، يمكن أن يهبط عليكم ميراثاً يبلغ مليون دولار اليوم، هذا لن يغير شيئاً في سجلكم الائتماني. إن درجاتكم الائتمانية المرتفعة لا تعني أنكم تؤدون أداءً حسناً في شؤونكم المالية، أو أن لديكم الكثير من المال، إنه فقط يُظهر أن الديون جزء لا يتجزأ من حياتكم المالية، كما أن كل

تلك الضجة حول السجل الائتماني تتسبب في موت مالي للكثيرين. إنهم يسمعون مبكرًا أنهم بحاجة إلى امتلاك سجل ائتماني جيد، فيذهبون للحصول على قرض وبطاقة ائتمانية، فيرتفع سجلهم الائتماني، وبصبح في مقدورهم أخذ ديون أخرى أكبر ثم الغوص أعمق وأعمق. كلما زادت الديون التي يحصلون عليها، كلما ازدادت فرصة دخولهم أعمق وأعمق في الديون.

هذه هي الطريقة التي ينتهي بها الناس إلى امتلاك سجلات ائتمانية رائعة، ولكنهم يصبحون عالقين بلا أمل في الديون التي قد لا يستطيعون سدادها مطلقًا. هل يبدو لكم ذلك نجاحًا؟ لا أظن ذلك. دعوني أقدم لكم دليلًا - إذا كان قيمة سجلكم الائتماني أعلى من قيمة حسابكم البنكي، فأنتم تسيرون في الاتجاه الخاطئ!

### سجل ضعيف أم لا سجل بالأساس؟

هناك شيء واحد يجب عليكم معرفته بينما تجدفون بعيدًا عن الديون، وهو أن سجلكم الائتماني سيهبط مع الوقت. وذلك لأنكم توقفت عن التعامل بالديون، لا تهلعوا، فذلك أمر جيد، أعرف أنه على عكس الثقافة العامة. سيستغرق الأمر وقتًا لكي يصبح سجلكم الائتماني «غير محدد»، وهي حالة محايدة. وفي لحظة ما بعد سنوات من عدم استخدام الديون نهائيًا، يمكن أن يختفي سجلكم الائتماني!

بالمناسبة، هذا هو ما يُظهره سجلي الائتماني: غير محدد، وهذا يعني أنني لا امتلك سجلًا ائتمانيًا! ورغم ذلك تمكنت



من استئجار شقة، دفع الفواتير، والحصول على تأمين جيد. بعض تلك الأمور تطلبت مجهودًا إضافيًا، ولكن لا يهم! هل تتذكرون حديثنا عن المقايضات؟ حسنٌ، تلك مقايضة، ولكنها تستحق العناء في مقابل عناء السجل الائتماني، القيام ببعض المجهود أفضل من التعامل مع البطاقات الائتمانية والقروض لمجرد الحفاظ على السجل الائتماني. هناك دائمًا طرق لفعل ما تريدونه بدون سجل ائتماني، فأنا شخصيًا لم أواجه أية مشاكل بسبب عدم امتلاكي لسجل ائتماني. لا يمكنكم تخيل مدى إمكانية اعتمادكم على النقد حتى تجربوا الأمر فعليًا.

### أكبر صداع يسببه السجل الائتماني

أكبر مشكلة واجهتها في ذلك الموضوع هي شراء منزل. حسنٌ، القرض العقاري هو نوع الديون الوحيد الذي لن أصرخ فيكم بسببه (إذا اشترىتم منزلكم بشكل صحيح، وهو ما سنتحدث عنه لاحقًا). ها هي المشكلة: حين تشترون منزلًا، عادةً ما تفحص شركة القروض العقارية سجلكم الائتماني كجزء من التقديم والتقييم. إذا كان لديكم سجلًا جيدًا، ستحصلون على القرض. إذا كان لديكم سجلًا سيئًا، لن تحصلوا على القرض. أمر مثير للتفكير طبعًا، كما ترون!

ولكن ما زال بإمكانكم الحصول على القرض العقاري، حتى لو لم يكن لديكم سجل ائتماني. يجب ان تكونوا من مستحقي ما يُطلق عليه «التقييم اليدوي»، هذا يعني أن شخص حقيقي سيقوم بالنظر في قدرتكم على تسديد القرض. بعض شركات القروض العقارية تسمي تلك العملية «بدون سجل ائتماني»،

أو «ائتمان غير تقليدي». في أغلب الأحيان، ستحتاجون إلى تقديم إثبات تاريخ دفع إيجارات، بالإضافة إلى سجلات فواتير وتأمين وتكاليف طبية أو مصاريف مدارس. ولا بد أن تثبتوا استمرار وظيفتكم لعامين، وأنكم قمتم بسداد كل الفواتير المستحقة مثل فواتير الهاتف والتأمين. بالطبع، ذلك المجهود هو مقايضة في مقابل العيش بلا ديون. ولأن الديون ليست جزء من حياتكم، ستحصلون على الحرية والسلام النفسي، إلا أن هذا يعني أيضًا أن عليكم بذل بعض المجهود الزائد لكي تتمكنوا من الحصول على قرض عقاري.

تتغير الشروط من شركة لأخرى، لذا يجب عليكم أن تتصلوا بتلك الشركات وبذل بعض المجهود لكي تتأكدوا من أن شروط الحصول على «التقييم اليدوي» تنطبق عليكم. ستستغرق تلك العملية بعض الوقت، ولكن مرة أخرى، لأنكم لا تمتلكون سجلًا يمكنهم فحصه، فسيضطرون إلى النظر إليكم أنتم كأشخاص. قد يبدو جنونًا أن البنوك لا تفحص تاريخ الأشخاص الوظيفي ودفعتهم للفواتير قبل أن تمنحهم قرضًا بقيمة ٣٠٠ ألف دولار، ولكن هذا هو ما يحدث، لأن من الأسهل أن تفحص تلك البنوك السجل الائتماني على أجهزة الكمبيوتر قبل أن يتخذوا قرارًا. لسوء حظهم، ليس من أولوياتنا المالية تسهيل عمل البنوك.

### قل لا حتى تتمكن من قول نعم

تلك المقايضات ليست سيئة، أليس كذلك؟ دعوني أخبركم بأن السلام النفسي الذي يتسبب فيه العيش بلا ديون، يستحق

أن تبذلوا أي مجهود مطلوب، وكذلك يستحق الاحتفاظ بالمال لأنفسكم بدلاً من إرساله إلى البنك هذا العناء الإضافي. إن الشخص الوحيد الذي يصبح أكثر ثراءً بسبب ديونكم هو البنك.

و بمجرد أن تبدأوا الخروج من تلك الديون، سيصبح المجهود الذي بذلتموه هيناً. تخيلوا أنكم حين تصلون إلى سن الخامسة والأربعين، تصبح حياتكم بلا ديون على الإطلاق، بما في ذلك منزلكم! سيأتي راتبكم كاملاً، وسيكون باستطاعتكم اتخاذ قرارات بشأن ما تريدون فعله بذلك المال. بإمكانكم الإنفاق على عطلّة، أو ادخار المال من أجل شراء منزل آخر! إن ما تحصلون عليه في حياتكم في المقابل، هو هامش الأمان الزائد، هامش الوقت الزائد، هامش المال الزائد، هامش المشاعر الزائدة، إنه أمر مذهل. إن القدرة على عيش الحياة التي تريدونها حرية حقيقية، بالإضافة إلى العيش وفقاً لقيّمكم ورغباتكم وأحلامكم.

إن التخلص من الديون نهائياً أمر مناقض لكل ما تخبرنا به ثقافتنا، تقول ثقافتنا: «اشتر الآن، ادفع لاحقاً. أفعّل ما يجعلك سعيداً في تلك اللحظة، ولا تقلق حيال المستقبل». لقد قيل لنا أن المتع اللحظية أمر جيد، لأنها تسمح لنا بعيش الحياة التي نريدها الآن، في تلك اللحظة، حتى لو لم يكن لديك المال الكافي لتلك الحياة.

إن المشكلة في طريقة التفكير تلك هي أنها ستلاحقك - إما بطريقة مفاجئة، أو ستنهكك بالتدريج على مدار الوقت. كن

مختلفًا. ليس من الضروري أن تكون الديون جزءًا من حياتكم. بإمكانكم القيام باختيارات مختلفة اليوم والعيش بشكل مختلف، بإمكانكم اختيار حياة حرة مليئة بالسلام النفسي، وأن تعيشوا حياتكم وفقًا لشروطكم وليس وفقًا لشروط شركة فيزا. لكي تصلوا إلى ذلك الهدف، لا بد أن تنفقوا أقل مما تكسبون، وأن تختاروا أن تعيشوا بحكمة وفي داخل حدودكم المالية. أعرف أنكم ستواجهون الكثير من الإغراءات في الطريق، وربما حتى ستعودون مرة أخرى إلى عاداتكم المالية السيئة، كلنا بشر، وليس فينا شخص مثالي.

أعرف أن بإمكانكم العيش بهذه الطريقة، لأنني سمعت قصصًا نجاح تفوق الحصر من أشخاص من جميع أنحاء البلاد، كما أنني استطعت أن أنجح في تحقيق تلك الحياة. لقد جعلتنا تلك الحياة، أنا وواتسون، نتخذ القرارات بشأن المال مبكرًا، أحيانًا يكون الأمر صعبًا، من الصعب بالتأكيد أن ترون كل أصدقائكم في عطلاتهم، من الصعب ألا تحصلوا على الأثاث الذي تريدونه قبل الحفلة التي ستستضيفونها، من الصعب رفض دعوة عشاء لأنها ليست جزء من الميزانية (وبدلاً عن ذلك تعرضون الطبخ في منزلكم). هذه القرارات ليست سهلة وقتها، ولكنها تقود إلى حياة ثرية.

ما زلنا، أنا وواتسون، نضطر إلى قول لا أحيانًا، ولكننا الآن نقول لا أقل بكثير مما كنا نقوله حين بدأنا رحلتنا المالية. حين لم يكن لدينا مال في الميزانية في نهاية الشهر لكي نخرج إلى العشاء، كنا نتخذ القرارات الضرورية لكي نغطي الفجوة

حين تتمكنون أخيراً من التخلص من الديون، ستستعيدون حياتكم مرة أخرى، ولن يصبح في مقدور أي شيء تريدون شراءه جعلكم تشعرون بتلك السعادة، التي ستأتيكم من استعادة السيطرة على حياتكم.

## العادة الثالثة

### ضع خطة لشؤونك المالية

#### الفصل السادس

#### إذن بالإنفاق

“

نحب، أنا وواتسون، السفر، فقضاء عطلة معًا هو أحد أكثر الأشياء المفضلة لدينا. قبل عدة سنوات، كنت قد مرت بمرحلة صعبة من حياتي، وكان واتسون مشغولًا أكثر من العادة في عمله، ولكننا كنا نريد بدأ عائلة، فخططنا أخذ عطلة كبيرة أخيرة بينما ما يزال ذلك ممكنًا لكلينا، قررنا الذهاب إلى وجهتنا المفضلة للاسترخاء - الشاطئ!

”

بينما كنا على متن الطائرة متجهين إلى فلوريدا، مال واتسون ناحيتي وقال: «راتشيل، لقد كانت مرحلة مليئة بالسفر من حياتك، وكلانا يعرف الميزانية المتاحة لهذه الرحلة، ولكني أريدك أن تنفقي كما تريدين بدون قلق، سألتزم أنا بالميزانية، وإذا اقتربنا من الحد، سأخبرك على الفور لكي نتوقف عن الإنفاق. على أي حال، أريدك أن تستمتعي وألا تقلقي بشأن

الميزانية الآن».

نظرت إليه وقلت: «حبيبي، أنت تطلب مني ألا أفكر في الميزانية وأنفق كما أريد، أليس كذلك؟» هز رأسه موافقًا. لم يكن من الممكن أن أكون أكثر سعادةً مما كنت عليه في تلك اللحظة، وأخبرته أنه يسمح لي بممارسة واحدة من أكبر نقاط قوتي في الحياة - قدرتي الروحية على إنفاق المال! وبهذا كنت سأمارس تلك القدرة في الأيام القليلة القادمة بلا قلق، لقد كنت متحمسة للغاية!

بعد مرور بضع ساعات، كنا نجلس بجوار حوض سباحة على شاطئ المحيط، لقد كان المشهد أشبه بمشاهد المجلات. مرت أمامي واحدة من العاملات، فطلبت منها شرائح البطاطس المحمرة وطبق من «الجواكامولي». ردت: حاضر. وهكذا طلبت ذلك الطبق بدون حتى أن أفكر في الثمن، لقد أصبح كل شيء على ما يرام في العالم. كنت أجلس أمام حوض السباحة مع زوجي، غارقة في أشعة الشمس، وقد طلبت وجبتي المفضلة، ولم يكن مهمًا أن أفكر في الميزانية - أو هكذا تخيلت.

كان الطعام لذيذًا، ولكنه جعلني أشعر بالعطش، فسحبت قائمة لكي أختار مشروبًا، وهنا لاحظت السعر بجوار الوجبة التي طلبتها - ٢٣ دولارًا. كدت أختنق. هل هبط ذلك الأفوكادو من الجنة؟ إن ثمن تلك الوجبة في المطعم المكسيكي بجوار منزلنا، لا تتعدى ٤ دولارات!

حاولت ألا أترك الأمر يزعجني، وتجاهلت بعدم ارتياحي لكي

أتمكن من استكمال تصفح قائمة المشروبات. كنت أريد أحد تلك المشروبات المثلجة المصنوعة من عدة فواكه، إلا أن القائمة لم تكن تحتوي على أي مشروب يقل ثمنه عن ٢٠ دولارًا. عادت نفس العاملة لكي تأخذ طلبتي. إنني أتذكر كيف تحدثت مع نفسي وقتها، فقد كنت أقول نفس الكلام الذي كنت قد توقفت عن تريبده من فترة: «هيا يا راتشيل، أنفقي المال، افعلها، فهذا هو ما تجدينه».

فتحت فمي لكي أطلب، ولكنني وجدت صعوبة في إخراج الكلام، ولم أستطع التوقف عن التفكير في تلك الأثمان الباهظة. على أي حال وصل المشروب، وفي كل مرة أحتسي منه رشفة، أفكر: «قيمة تلك الرشفة دولار، وتلك الرشفة دولار آخر». لقد أدركت أنني لم أعد أستطيع الاستمتاع بشخصيتي القديمة التي لا تعبأ بالميزانية. كنت أرغب بشدة في الاستمتاع بقضاء عدة أيام بدون ميزانية، وأن أنفق المال بدون تفكير، ولكنني لم أستطع. لقد تغلغلت عادة وضع الميزانيات داخلي.

نظرت إلى واتسون الجالس بجواري أمام حوض السباحة، وأخبرته أنني لا أستطيع القيام بذلك. لم أكن أعرف ما إذا كنت قد أنفقت مالا كثيرا على ذلك الطبق، وهو ما يعني أنني لن أطلب طبق جانبي على العشاء الليلة. ضحك، ثم جلسنا بجوار الحوض نخطط لكل وجبة سنتناولها خلال الرحلة. وبمجرد الانتهاء من ذلك، أدركت أنني أستطيع طلب الأشياء التي لا يأتي معها القلق والتوتر فقط.



## المال والمشاعر

يجب أن تفهموا أنني أحب إنفاق المال، أحبه، ربما أكثر مما يجب. في الحقيقة، لا أعرف ما الذي أحبه أكثر، متعة اقتناص البضائع أم عملية الدفع نفسها، على الأرجح الاثنين معًا. على أي حال، حين يكون لدي المال، أكون امرأة في مهمة إنفاق هذا المال، ويكون لدي دائمًا خطة لشراء شيء احتاجه.

لذلك، سأكون أول من يعترف بأن الالتزام بميزانية تحدٍ كبير، حتى كلمة «ميزانية» ذاتها، تبدو مملة ومليئة بالقيود. لا بد أن نجد كلمة أفضل، ولكن حتى نجد تلك الكلمة، ستقوم كلمة «ميزانية» بدورها.

## مفاهيم مغلوطة حول الميزانية

كنت مقتنعة بأن العيش وفقًا لميزانية يعني أنني لن أخرج لتناول الطعام، أو التسوق، أو أخذ عطلة، وأني سأبقى في المنزل، أبحث عن قسيمة شراء، لبقية حياتي. كان العيش وفقًا لميزانية يعني في عقلي أنني لن أعيش على الإطلاق، فانا شخص يفضل شراء العلامة التجارية التي يريدونها على العلامات الأخرى الأقل ثمنًا، يفضل العيش والاستمتاع بدلًا من وضع كل حاجة أو رغبة جانبًا من أجل الالتزام بحدود الميزانية.

فهمت منذ مرحلة مبكرة من عمري، أهمية وضع ميزانية، ولكن ذلك لم يكن أمرًا عاديًا، بل كان لا بد أن أتعلمه. أسوأ ما في وضع الميزانية هو التفاصيل الصغيرة، سيبدو لكم أن

هناك الكثير من الأمور التي يجب الالتزام بها لكي تنجح الميزانية. إن العملية بأكملها تصيبني بالتوتر، وأنظر إلى فكرة الميزانية باعتبارها سترة تقييد، تجبرني على أن أكون منظمة بشدة طوال الوقت، وهذه ليست الطريقة التي يعمل بها عقلي.

## إعادة ضبط التفكير

خلال مرحلة مبكرة من عمري، اكتشفت أنني شخص لا يهتم بالتفاصيل، وذلك من خلال مشاركتي للحمام مع أختي دينيس. فقد كانت متعلقات دينيس دائماً منظمة ومتناسقة الألوان، فرشاة أسنانها، كرات القطن، غسول الوجه، كل ما ستستخدمه موضوع بترتيب استخدامه على الطاولة، وحين تفتحون الدرج، ستجدون رباطات رأسها مرتبة وفق اللون، وحتى أسلاك مجفف الشعر ملفوفة بشكل مثالي حول المقبض، لقد كان جانبها من الحمام يبدو مثل أحد تلك الصور التي تجدونها في مقال عن كيفية تنظيم حياتكم.

أما جانبي من الحمام؟ لو قلت إنه على النقيض تماماً، سأكون قد قلت من حجم الاختلاف. معجون أسنان في كل مكان. أسلاك مجفف الشعر الخاص بي متشابكة لدرجة أن طولها لا يزيد عن عشر سنتيمترات، وكنت أضطر إلى الوقوف بجوار الحائط والميل قليلاً، لأن المجفف لا يصل إلى رأسي! يوجد الكثير من رزاز مثبت الشعر على الحوض الخاص بي، وأدوات التجميل متناثرة في كل مكان. بالنظر إلى تلك المرحلة، يمكنني قول إن الأمر كان مقززاً، بالطبع كان باستطاعتي إيجاد أي شيء أريده في لحظة، ولكن لم يقدر أحد

في العائلة تفضيلي لسهولة وصولي إلى الأشياء على الترتيب. أما خزائن الملابس الخاصة بنا، فقد كانت خزانة دينيس منظمة، حتى أنني حين كنت آخذ ملابسها (عادة بدون استئذان)، كانت تلاحظ أن هناك شيئًا مفقودًا فور أن تفتح خزانتها، وكنتييجة لذلك، تندلع مناقشة حادة بيننا مجددًا. أما خزانة ملابسني؟ لقد كان الأمر أشبه بفتح الباب على ثقب أسود، لا يجب أن تذهب بعيدًا في البحث داخلها كي لا تضيع هناك إلى الأبد. حين يتعلق الأمر بالنظام والترتيب، كان عليّ تعلم الكثير.

### التنازل عن الأشياء الطفولية

عندما كبرت، وجدت أنه لا مفر من التعامل مع الواقع، وأنه لا اختيار أمامي سوى أن أصبح أكثر تنظيمًا وأن أهتم بالتفاصيل. لقد كانت حياتي، مثل حياتكم، في حركة دائمة، لذلك فمن الضروري متابعة كافة التفاصيل، وعلى الرغم من أن حمامي وخزائني ما يزالان عملاً لم أنته منه، إلا أنني بالتأكيد نضجت في مناحي أخرى من الحياة.

ما زلت أضطر إلى التعامل مع طريقة التفكير تلك فيما يخص العيش وفقًا لميزانية. ولكن بفضل والديّ، فقد امتلكت أخيرًا كل الأدوات التي تناسب شخصيتي وأحتاجها لكي أعش الحياة وفقًا لميزانية، لا عذر لي.

فتح أبي وأمي لنا، أنا وأختي، حسابات جارية فور بلوغنا سن الخامسة عشر. وفي كل شهر، كانا يحسبان المبلغ الذي

سينفقانه علينا، الملابس واشتراكات النادي والمصاريف الأخرى، ثم يقومان بإيداع هذا المبلغ في حساباتنا، مما يعني أن علينا الاحتفاظ بالمال وأن ندفع تلك التكاليف بأنفسنا. وكنا نعرف أننا لو أنفقنا المال، فلن يساعدنا أبي أو أمي أبدًا، فكنا نضطر لإكمال الشهر في حالة إفلاس، أو إيجاد طريقة لكسب بعض المال، وبعد عدة أشهر من المشاكل، مثل إنفاق الكثير من المال في وقت قصير، أدركت أن عليّ السيطرة على الأمر، أردت بعض السيطرة على كيف وأين ومتى أنفق مالي. وهكذا، دخلت الميزانية إلى حياتي.

منذ سن الخامسة عشر، تربطني علاقة مضطربة بفكرة الميزانية، فأنا أحب أنها تجعلني قادرةً على تحقيق بأمور أريد تحقيقها، أحب أنها تجعل مالي يغطي تكاليف الشهر، أحب أنها تجعلنا، أنا وواتسون، نحكم السيطرة على يومنا وغدنا ومستقبلنا، ولكني أحيانًا أكرهها تمامًا، ها أنا أعترف. ابنة دايف رامزي لا تحب الميزانية دائمًا، أكره اضطراري للجلوس والتفكير مقدمًا في أصغر الأشياء التي قد احتاجها خلال الشهر. من الصعب قول لا لنفسي الآن على الأشياء التي سأريدها في المستقبل.

ولكن مع الوقت، لم تصبح الميزانية فقط شيئًا أحتمله، بل شيء أستمتع به. جنون، صحيح؟ كان عليّ أن أواجه الكثير من العقبات النفسية لكي أضع ميزانية، والآن، أريد أن أساعدكم لكي تفعلوا مثلي.

## الحرية والمسؤولية

حين كنت أتفحص مقاومتي للعيش وفق ميزانية، كان عليّ مواجهة حقيقة صعبة، لقد أدركت تلك الحقيقة، إنني لا أريد أن أنضج أو أن أصبح مسؤولة عن أفعالي. إن أحد الأمور التي يجب علينا تعلمها بينما نتقل من مرحلة الطفولة إلى النضج، هو أن الحرية ليست إلا توازن بين مجموعة من المسؤوليات المتساوية. ليس بإمكانكم قيادة سيارة بدون اتباع تعليمات المرور. ليس بإمكانكم ملء المطبخ بالمشتريات إلا إذا كان لديكم الوظيفة التي ستمكنكم من شراء تلك الأشياء. ليس بإمكانكم أن تحافظوا على لياقتكم البدنية إلا إذا التزمتم بجدول التدريبات بشكل منتظم.

في لحظة ما أثناء تلك الرحلة، يقنع بعضنا أنفسهم بأنه لا ضرر من أن يفعلوا ما يحلوا لهم في اللحظة بلا أي اعتبار لتوابع تلك القرارات على مستقبلهم، وحين يعيش الناس بتلك الطريقة، فإنهم يخلون بالتوازن الموجود بين الحرية والمسؤولية. إن رغبتنا في النضج في بعض مناحي الحياة، مثل الكيفية التي ننفق بها مالنا، ستضطرنا إلى عيش الحياة وفقًا لشروط أشخاص آخرين، أن يصبح الشخص بالغًا ليس مزحة أو لعبة. لن يمر على كونكم بالغون عشرون دقيقة حتى تدركوا تلك الحقيقة فورًا.

لا وجود للحرية خارج المسؤوليات، فإذا كنتم تريدون عيش الحياة وفقًا لشروطكم الخاصة، فعليكم إذن الاعتراف بأن هناك حدود معينة يجب أن نحددها لأنفسنا، ثم لا بد أن نلتزم بالعيش داخل تلك الحدود. إذا كنتم تريدون إحكام السيطرة

على شؤونكم المالية بدلاً من أن تتركوا مالكم يسيطر عليكم،  
يجب أن تتعلموا العيش داخل حدود الميزانية.

## ضع خطة لمالك

دائمًا ما أسمع تيمة متكررة فيما يخص الحياة والمال، يقول  
لي الناس: «أريد أن أستمتع بمالي، وأن أثق في أن كل شيء  
سيصبح على ما يرام، بدون أن أقلق على كل قرش أنفقه». لا  
يريد معظم الناس أن يشعروا بأن حياتهم خرجت عن السيطرة،  
ولكنهم يخشون أن العيش وفق ميزانية يعني أنهم لن يعيشوا  
أصلاً. إن الخروج من نمط التفكير ذلك، يحتاج إلى جهد  
كبير.

هل هناك أي حل سهل؟ نعم، ولكن محبي الإنفاق أمثالي  
لن يكونوا مستعدين لذلك الحل حتى نحدد ونعالج المشكلة  
الأساسية، وهي: يمكن لاحتياجاتنا ورغباتنا ونمط حياتنا، أن  
يكون أكبر من مقدرتنا المالية، فإن طبيعتنا هي أن نريد أشياء،  
وقتما نريدها، وفق شروطنا.

حين كنا أطفالاً، كنا في مركز الكون؛ إذا أردنا شيئاً، كان  
كل ما علينا فعله هو الصراخ أو الضحك أو إصدار أصوات  
لطيفة، وسيقوم شخص آخر بتنفيذ ما نريد. ولكن حين نكبر،  
يجب علينا الابتعاد عن فكرة أن العالم يدور حولنا وحول  
احتياجاتنا. ولكن، بعض الناس لم يعبروا ذلك الجسر أبداً،  
إنهم يستكملون حياتهم كما لو أنهم يحتاجون إلى كل ما  
يرغبون فيه في اللحظة، ويتصرفون كما لو أن هذا الشيء الذي  
يحتاجونه، أمر ملح تعتمد عليه حياتهم. نادراً ما ستعتمد

حياتكم على شيء تريدونه.

كثيرًا ما يقول لي الناس: «أكسب مالًا جيدًا، ولكنني لا أعرف أين يذهب». يذكرني ذلك بمقولة جون ماكسويل، حين قال: «تقوم الميزانية بإخبار مالك إلى أين يذهب، بدلًا من تركه يذهب حيث يريد». كم من الناس يصلون إلى نهاية الشهر، ويتسائلون بجدية أين ذهب مالهم؟ إنهم يشعرون بأنهم فقدوا السيطرة تمامًا، وأن ليس لديهم أي هامش أمان في حياتهم. إنهم يدفعون الفواتير، ولكن يبدو أنه لم يتبق ما يمكنهم الاستمتاع به أو إنفاقه على أي شيء يريدونه. إنهم يشعرون بالهزيمة لأنهم يعرفون أنهم يكسبون مبلغًا محترمًا، ولكنهم ما زالوا يشعرون بالإفلاس.

إنني أسمع تلك القصص طوال الوقت:

«راتشيل، كيف يمكنني شراء مخزون الطعام وشراء منتجات الأطعمة العضوية والالتزام بميزانية في ذات الوقت؟»  
«كيف يمكنني أخذ عطلة جميلة والالتزام بميزانية في ذات الوقت؟»

«كيف يمكنني شراء ملابس جديدة لفصل الربيع والالتزام بميزانية في ذات الوقت؟»

«كيف يمكنني إقامة حفل عيد ميلاد مبتكر لابني والالتزام بميزانية في ذات الوقت؟»

تلك أسئلة جيدة، وتُظهر رغبة في عيش حياة جميلة، والتعامل بمسؤولية مع المال في ذات الوقت، ولكن، تكمن

المشكلة أعمق مما يبدو على السطح، فحين أغوص في تفاصيل حياة كل شخص من هؤلاء، أكتشف دائماً أنهم يطرحون سؤالاً مختلفاً، إنهم يقصدون: «كيف أقوم بكل ما أريد القيام به بدون الاضطرار إلى تقديم أي توضيحات؟»

هذا هو التحدي. لن نتمكن أبداً من تحقيق الحياة التي نريدها، إلا حين نقبل الواقع، الذي يقول إن الحرية المالية تأتي معها مسؤولية إدارة ذلك المال بشكل جيد، وإلا سنظل نطارد رغباتنا ونزواتنا العشوائية. إن استعدادنا لقول لا لأنفسنا، هو طريقة صعبة للحياة، ولكن ليس هناك عصا سحرية هنا، فحتى يصبح لديكم ميزانية، لن تعرفوا كم تستطيعون الإنفاق، ولن تعرفوا متى تقولون لأنفسكم لا.

إن الأمر بهذه البساطة.

## الرغبة في أفضل الأشياء

إنني أقف في صفكم عندما يتعلق الأمر بالرغبة في عيش حياة جميلة، فانا أريدكم أن تتمكنوا من الخروج لتناول وجبات عشاء مع أزواجكم وزوجاتكم أو أصدقائكم، أريدكم أن تقيموا حفلات عيد ميلاد لأبناءكم، أريدكم أن تذهبوا للعب الجولف.

أتمنى لو بإمكانني تحريك عصا سحرية وإعطاءكم الإذن بفعل ما تريدون فعله بدون قلق أو شعور بالذنب أو المسؤولية.

ولكني لا أستطيع.

إنني ما زلت أعاني من قول لا لنفسي أحياناً، معظمنا يجد الأمر صعباً فعلاً. حين تر شيئاً تريده، حتى لو كان شيئاً



صغيرًا وتافهًا، فلن يكون من السهل أبدًا قول لا. حين كنا، أنا وواتسون، نستعد لاستقبال طفلنا الأول، أردنا تسجيل ما نريده كهدايا في متاجر مختلفة. هل تدركون كمية الأشياء التي يمكنكم شرائها لكائن بشري يزن ثلاث كيلو جرامات ولا يستطيع حتى تحريك حاجبه. فوق كل هذا، فإن كل تلك الأشياء فعلاً جميلة.

كان عليّ أن أقاوم رغبتني في شراء أو تسجيل كل ما تقع عليه عيني في المتجر، ولكن الكارثة وقعت فور دخولنا أنا وواتسون من باب متجر «بوتري بارن» للأطفال، كل شيء ساحر، وشعرت وكأنني يجب أن أحصل عليهم جميعًا. لقد توقف جزء من مخي عن العمل، وتوقف الزمن، وعلى الفور سقطت في غرام كل شيء رأيته.

لطالما سمعت الناس يقولون: «إنني أريد أفضل الأشياء لأبنائي»، وكنت أفكر: «حسنٌ إذن، قد يعني هذا أن عليكم قول لا لهم من حين لآخر، وليس إعطائهم كل ما يريدونه». الآن، لقد حان دوري، لم تكن ابنتي قد ولدت حتى، ولكنني كنت قد نجحت في إقناع نفسي في أقل من ثانيتين أنها ستحتاج أفضل الأشياء!

أحد تلك الأشياء، مجموعة من فوط الوجه الجميلة. نعم، هذا صحيح، فوط. وهكذا اشتريت تلك الفوط البيضاء ذات الإطار الأرجواني المجدول. كنت سعيدة للغاية لأنني وجدت أغلى فوطة لأغلى طفل في العالم. لم تكن تلك من أعراض متلازمة الأم الجديدة على الإطلاق، بل إنني كنت أفكر بمنطق

سليم من الواضح!

أخبرت واتسون بأنني أرغب في طلب مجموعتين آخريتين على الأقل من تلك الفوط، لقد ظن أنني جنت. أخبرني بطريقته العملية الواقعية، بأنني أستطيع شراء فوط من أي مكان بنصف الثمن. في الحقيقة، لم نكن نحتاج إلى تلك الفوط بالأساس، فقد كان لدينا خزانة كاملة منها!

ومع ذلك، تسببت فكرة عدم شراء تلك الفوط بآلم في جسدي. الآن، هل يمكننا شراء تلك الفوط؟ نعم، ولكن لأننا كنا قد وضعنا ميزانية للطفل، لم يكن لدينا مجال لإضافة بنود أخرى، بنود غير ضرورية. لم تكن تلك الفوط ستؤثر بشدة على الميزانية، إلا أنها لم تكن الاستخدام الأمثل للمبلغ الذي وضعناه في الميزانية.

يمكن تطبيق نفس المبادئ على كل مناحي الحياة، بما في ذلك الطعام. أعرف أن من الصعب الذهاب إلى المتجر والالتزام بقائمة محددة وإنفاق مبلغ محدد، فمن الممكن أن تريدوا شراء فاكهة عضوية، وصناديق عصير للأطفال، إلا أن فكرة وضع حد لما يمكنكم شراؤه قد تكون صعبة التنفيذ بينما تتجولون بين أرفف المتجر سريعاً كي تعودوا إلى المنزل وتحضروا العشاء. أحياناً، يبدو الأمر كما لو أن ليس هناك وقت للالتزام بالميزانية.

ولكن دعوني أعطيكم رؤية مختلفة، بدلاً من أن تنظروا للميزانية كنوع من القيد، انظروا إليها كأذن بالإففاق. يصعب عليّ الآن تخيل حياتي بدون ميزانية، بعد أن التزمت بها لكل

تلك السنوات، حتى حين أخبرني واتسون على الشاطئ بأني غير محتاجة إلى التفكير في الميزانية، كان أول ما فكرت فيه هو: ها أنا قادمة أيتها الحربة! ولكنني لم أستطيع التخلص من عادتي الجديدة.

لقد أدركت من خلال تلك التجربة أمرًا، وهو أن العيش وفق ميزانية ليس أمرًا مقيدًا، بل العكس تمامًا، إنه الطريق الوحيد للعيش بحربة. تسمح لي الميزانية بممارسة حياتي بحربة أكبر لأنني أسيطر على إنفاقي، الميزانية ليست سترة تقييد، وليست هادمة للملذات، ولكنها تساعدني في عيش الحياة التي أريدها، والقيام بالأشياء التي أقدرها فعلًا.

### الميزانية ليست...

الميزانية أكثر من مجرد تسجيل الفواتير. يظن بعض الناس أنهم يعيشون وفق ميزانية، ولكن ما يقصدونه هو أنهم يسددون ما عليهم من فواتير كل شهر، إنهم لا يعيشون وفق خطة محددة، بل إنهم يسددون الفواتير حين تأتيهم، ويتمنون أن يتبقى لهم بعض المال بعد ذلك.

وضع ميزانية ليس محاولة عدم الوصول إلى الحد الأقصى لبطاقة الائتمان الخاصة بكم. إن الفكرة التي تقول بأن العيش وفق ميزانية يعني البقاء داخل الحد الأقصى للبطاقة الائتمانية، فكرة وهمية، فقيامكم بتسديد فاتورة البطاقة في نهاية الشهر لا يعني أنكم ملتزمون بميزانية.

تعني تلك الطريقة أنكم تنتهزون أي فرصة تأتيكم لشراء

ما ترغبون ثم تسديد الفاتورة في نهاية الشهر. إن استخدام البطاقة الائتمانية يعني أنكم تعيشون حياتكم بالنظر إلى الوراء، جزء كبير من راتبكم سيغطي تكلفة الطعام الذي أكلتموه بالفعل، والأفلام التي رأيتموها بالفعل، والملابس التي اشتريتموها بالفعل، إنكم بتلك الطريقة، تعيشون حياتكم المالية في الماضي بدلاً من أن تتحكموا في الكيفية التي ستنفقون بها مالكم في المستقبل.

### أين تريدون الذهاب

تعطيكم الميزانية الإذن بإنفاق المال بطريقة ستساعدكم على تحقيق الأهداف التي تريدونها في حياتكم. الميزانية تعني أن باستطاعتكم إنفاق المال على الأشياء التي تريدونها، فإن الغرض من الميزانية ليس الحد من حريتكم، ولكن إعطاءكم حرية - مع بعض الحدود.

من المذهل كيف ستعطيكم الميزانية حرية، لكي تحبوا حياتكم بدلاً من أن تجعلكم تشعررون بأنكم تركضون من أجل اللحاق بشيء ما. عندما تخططون بتلك الطريقة، فسوف يصبح بإمكانكم النظر إلى المستقبل وتحديد مسار حياتكم بشكل دقيق، بدلاً من إنفاق المال طوال الشهر دون معرفة أين يذهب.

إن الناس الذين يعيشون بأهداف في حياتهم، بما في ذلك أهداف مالية، ليس فقط ينجحون، بل يزدهرون، فالناس الذين يعيشون حياة زوجية عظيمة، يعملون بجد من أجل تحقيق تلك العلاقة العظيمة، إنهم يقرأون الكتب، ويستشيرون أخصائي

العلاقات، ويخرجون في مواعيد غرامية، والناس الذي يتمتعون بلياقة بدنية، يتدربون وبأكلون بشكل صحي، والآباء والأمهات الجيدين يستمعون لأبنائهم، ويقرأون كتب التربية، ويتناقشون مع آباء وأمهات آخرون، ويحافظون على علاقات جيدة مع أطفالهم.

وهكذا، فإن الناس الذين ينجحون في حياتهم يعملون بجد ويهدف واضح، وهذا أيضًا صحيح حين نتحدث عن الشؤون المالية. لكي تكونوا ناجحين في شؤونكم المالية، لا بد أن تسيطروا على مالكم، وهذا هو ما تفعله الميزانية. المال لا يذهب من تلقاء نفسه إلى حسابات الادخار الخاصة بكم، ولا تسدد الديون نفسها، يجب أن تكونوا أصحاب هدف وأن تسيطروا على مالكم.

### اعط نفسك علاوة

لقد أخبرني الكثير من الناس أنهم حين بدأوا العيش وفق ميزانية، شعروا وكأنهم قد حصلوا على علاوة. إن قدرتنا على إنفاق الأموال على أشياء لا نريدها خلال الشهر، مذهلة حقًا، عشر دولارات هنا، وخمس دولارات هناك، وتتراكم تلك المبالغ الصغيرة، ولكنكم حين تجلسون وتضعون هدفًا لكل دولار تملكونه، ستتكاثر تلك الدولارات، ويعني هذا أن بإمكانكم فعل المزيد من الأمور التي تريدون فعلها، ووضع خطط لأشياء أخرى في المستقبل.

بإمكانكم تغيير طريقة تفكيركم، عاداتكم، حياتكم، فالحرية والمسؤولية وجهان لعملة واحدة. لا يمكنكم الحصول على

واحدة دون الأخرى. يعني هذا أنكم لن تتمكنوا من عيش حياتكم وفق شروطكم الخاصة بدون الانتباه جيدًا إلى الطريقة التي تنفقون بها مالكم. إذا كنتم تريدون خلق عادات مالية جيدة، لا بد أن تعقدوا العزم على القيام بكل ما يجب القيام به لتحقيق هذا الهدف، مهما بدا الأمر غير مريح في البداية. وبينما تقومون بذلك، ستكتشفون أن بإمكانكم أن تفعلوا الكثير بمالكم، أكثر مما كنتم تتخيلون.

”

والآن، بعد أن عرفتكم أهمية الميزانية، وأنها عادة مالية ضرورية، دعونا نتحدث عن كيفية بناءها.

## الفصل السابع

### أخبر مالك بما عليه فعله



قررت إحدى صديقتي أنها سوف تشارك في مارثون، لم يكن ذلك مفاجئًا لي، فصديقتي تلك واحدة من أكثر الناس التزامًا. ورغم أنني لا أعرف ما الذي قد يدفع أي شخص للركض إلا إذا كان يطارده شخص أو شيء، إلا أن صديقتي تلك تستمتع به، كانت متحمسة لهذا التحدي والاستعداد لركض أطول مسافة ركضتها على الإطلاق في حياتها.



تمتلك صديقتي أيضًا مهارة التخطيط، فقامت بالقراءة عن الماراثونات في بداية تحضيرها، لا أستطيع حصر كمية جداول التدريبات التي أنزلتها من على المواقع الإلكترونية المختلفة، قرأت كتبًا ومدونات وتحدثت مع من تعرفهم من الذين شاركوا في تلك الماراثونات.

أحد الأسرار التي اكتشفتها صديقتي هو أن عليها التحضير لكل شيء مقدمًا، عليها أن تحدد الأيام التي ستجري فيها والأيام التي ستمارس فيها بعض التمارين الرياضية الأخرى،

حتى تحديد الأيام التي ستستريح فيها ولا تفعل أي شيء على الإطلاق.

بمجرد أن انتهت صديقتي من وضع جدول تدريباتها، كانت قد عرفت ما يجب عليها فعله كل يوم من كل أسبوع حتى موعد المسابقة. شرح أحد مدربيها أن تلك الطريقة مهمة، حتى لا ترتبك وبخذلها جسدها. كانت صديقتي تعرف أنها لن تستيقظ كل صباح يملؤها الحماس لتنفيذ أنشطة الجدول الذي وضعت، ولكنها تعرف أنها إذا وضعت علامة بجوار كل بنود الجدول، فستكون قد استعدت للمشاركة في تلك المسابقة.

كنت أشعر بالفخر بصديقتي، حيث أنهت السباق بالفعل في الزمن الذي توقعته لنفسها، ومنذ تلك اللحظة، شاركت في الكثير من المسابقات الأخرى بنفس الطريقة. إن الأمر مناسب لها. لم تفعل صديقتي أمرًا لم يفعله أحد قبلها، هي ببساطة كتبت خطة والتزمت بتنفيذ كل تفاصيلها.

يتناسب ذلك النوع من التخطيط مع مسابقات الجري، ويتناسب أيضًا مع إدارة الشؤون المالية.

## البداية

إن وظيفة الميزانية الرئيسية - وظيفتها الوحيد صراحةً - هي أن تخبر مالك إلى أين يذهب، إن ذلك المبدأ مبدأ إنجيلي، فقد ورد في الكتاب المقدس: «وَمَنْ مِنْكُمْ وَهُوَ يُرِيدُ أَنْ يَبْنِيَ بُرْجًا لَا يَجْلِسُ أَوَّلًا وَيَحْسِبُ النِّفْقَةَ، هَلْ عِنْدَهُ مَا يَلْزَمُ لِكَمَالِهِ؟» (لوقا ١٤: ٢٨). لا أحد يصبح مليونيرًا بالصدفة،



ولكن يمكنكم أن تخسروا الكثير من المال مصادفةً، ولكن لا يمكنكم ادخار أو بناء أو مضاعفة مالكم عن طريق التخبط، بل يجب فعل ذلك بإصرار وتخطيط.

من السهل قول إنكم في لحظة ما بعد أن استلمتم رواتبكم، تكتشفون بعد عدة أسابيع أن المال قد اختفى! يمكننا قول إن تلك تجربة مثيرة للغضب، خصوصًا إذا كنتم قد تعبتم للحصول على ذلك المال، لقد عملتم لساعات طويلة صعبة لكسب هذا المال، ولكنه اختفى دون أن تكونوا قد أنفقتموه على شيء مهم.

لقد حان الوقت لكي تخبروا مالكم إلى أين يذهب، لقد حان الوقت لكي تغيروا مخرجات حياتكم عن طريق تنمية عادات جديدة، واحدة من تلك العادات هي وضع ميزانية للعيش وفقها، هذا ليس فقط مهمًا في بداية حياتكم العملية، ولكنه يصبح أكثر أهمية أيضًا حين تبدأون بكسب مال أكثر.

البدء في تنمية تلك العادة أسهل مما توقعون.

### التوقيت هو أهم شيء

إن أول مبادئ التعود على تلك العادة الجديدة هو تعلم متى يجب وضع الميزانية، فالميزانية ليست مجرد تتبع النفقات خلال الشهر، بل هي أيضًا أن تكونوا واعين بالكيفية التي تصرفون بها مالكم مقدمًا. لذا يجب وضع الميزانية قبل بداية الشهر، ويعني هذا أنكم ستخططون مقدمًا لكل ما سيحدث. إن هذا مبدأ بسيط، ولكنه جانب مهم من جوانب وضع

الميزانية، فالهدف هو أن تكونوا سباقين فيما يتعلق بمالكم، ولا تكتفوا بردود الفعل المتأخرة بعد أن يختفي المال.

يجب عليكم وضع ميزانية جديدة كل شهر، ويجب عليكم الاستمرار في تعديل الميزانية وفقاً لحاجات كل شهر، لأن كل شهر مختلف. ستكون معظم الفواتير ثابتة شهراً بعد شهر، ولذا فإن هذا الجزء سهل إنجازه. مثلاً، بما أننا، أنا وواتسون، نضع ميزانية شهرية منذ فترة، فإننا نعرف أن تكاليف طعامنا وبقية التكاليف التسوق تبقى كما هي كل شهر. إلا أن أهم ما في الأمر هو النظر في كل شهر، ومحاولة توقع التكاليف التي ستختلف عن الشهور السابقة، مثل شراء هدايا عيد الميلاد، أو القيام ببعض التصليحات، أو زيارة الطبيب، أو القيام برحلة.

### اكتبوا التفاصيل

ثاني المبادئ هو كتابة التفاصيل، وعدم الاعتماد على ذاكرتكم، أو أنكم ستقومون بعمل الحسابات في رؤوسكم. يمكنكم كتابة الميزانية على ورقة، أو على جهاز الكمبيوتر، أو على الهاتف، أو حتى على أحد المواقع الإلكترونية لعمل الميزانية (مثل هذا الموقع الذي أرشحه لكم بشدة: [everydollar.com](http://everydollar.com)). أيًا كان المكان الذي تختارونه لوضع ميزانيتكم، لا بد له أن تكون في مكان يسهل الوصول إليه، ومراجعتها خلال الشهر.

### ضعوا كل دولار في خانة

إن أكثر أنواع الميزانية المفضلة عندي، هي الميزانية

الصفريّة، إنّها أكثر الميزانيات فعاليّةً في تخطيط إنفاقكم. تعني تلك الميزانية إنكم ستحتاجون إلى توقع دخلكم، ثم تقومون بوضع كل دولار تكسبونه في خانة. لا تقلقوا، إنّ الأمر ليس معقداً كما يبدو. الأمر في سهولة كتابة دخلكم الشهري على رأس الورقة، وتحتّه كل مصروفاتكم المتوقعة خلال الشهر، كل أوجه إنفاقكم وادخاركم، كل أقساط البطاقات الائتمانية (أتمنى ألا يكون لديكم أيّاً منها)، فواتير المياه والكهرباء والانترنت، وكل التفاصيل المزعجة التي قد تتسلل على مدار الشهر. قوموا بكل ما في وسعكم للتخطيط مقدماً، وابدأوا بتقسيم ذلك الدخل على تلك البنود حتى تصلوا إلى الصفر. عندما تصلون إلى الصفر، خمنوا ماذا الآن؟ لقد انتهيت من وضع الميزانية. لا يمكنكم الاستمرار في الإنفاق لأنّه لم يعد لديكم أي مال، والاستدانة ليست حلاً يمكنكم اللجوء إليه، أليس كذلك؟

تمحي الميزانية الصفريّة الالتباس الذي يتسبب فيه المال - وهكذا تصبح لديكم الثقة التي تحتاجونها لكي تعرفوا أنكم تسيطرون على شؤونكم الماليّة بدلاً من ترك مالكم يسيطر عليكم. إذا تركتم أي مال في حسابكم دون تصنيفه في خانة، فسوف يختفي! كل دولار يجب أن يُسجل. ستخبر الميزانية الصفريّة مالكم بما عليه فعله.

**ابقوا على الأمر بسيطاً: عطاء، ادخار، إنفاق**

ليس من الضروري أن تكون الميزانية عبارة عن عدة صفحات من الجداول والمعادلات والبيانات، فكل ما

تحتاجونه هو تنظيم ميزانيتكم في ثلاث قوائم: عطاء، ادخار، إنفاق.

فهذه التصنيفات الثلاث، تصنيفات مضادة للرصاصة.

## عطاء

يجب أن يكون العطاء على رأس ميزانيتكم، فهو أول ما يجب فعله بمالكم. قد يثير ذلك حنق بعض الناس، أتفهم ذلك الشعور، فإذا كنا نتحدث عن كيفية جعل مالكم يغطي فترة أطول، فمن الغريب أن نبدأ بالتبرع به!

ولكن هناك بعض المبادئ المهمة التي تجعل من ذلك الأمر أولوية.

يميل الأشخاص الأسخياء إلى أن يكونوا أكثر ازدهارًا، فحين تعطون للآخرين، تصبحون أقل تركيزًا على أنفسكم، وأكثر تركيزًا على احتياجات الناس من حولكم، تصبحون أكثر سخاءً، والأسخياء أكثر ميلًا لأن يعيشوا حياة أفضل من هؤلاء الذين يقتنعون بأن الحياة عبارة عن محاولة الوصول إلى المزيد. يميل الأسخياء لأن يكونوا أكثر نجاحًا في عملهم، إدارة أموالهم، زيجاتهم، أكثر نجاحًا في كل مناحي الحياة تقريبًا.

العطاء سمة شخصية محورية لدى الناس الذي ينجحون في إدارة أموالهم، إنه أمر في غاية الأهمية، في الحقيقة، لدرجة أنني جعلته أحد العادات المالية السبع التي أناقشها في هذا الكتاب. وسنتحدث عن العطاء أكثر بكثير لاحقًا.

## ادخار

الخانة الثانية في الميزانية يجب أن تكون الادخار، قد تحتوي ميزانيتكم على بنود مختلفة تحت تلك الخانة، ربما تدخرون لبدأ ميزانية الطوارئ (ألف دولار كما تحدثنا في السابق)، أو تدخرون من أجل قضاء عطلة بعد ستة أشهر مثلاً، أو ربما تحتاجون لتغيير سيارتكم خلال سنة أو اثنتين. فكروا في كل الجوانب التي يمكنكم أن تدخروا لأجلها، وقرروا كم تريدون أن تدخروا في ذلك البند كل شهر، من ادخار التقاعد، لهدايا عيد الميلاد. سيساعدكم الادخار في التحرك في حياتكم دون أن تشعروا بفقدان السيطرة.

من المرجح أنكم الآن في وضع مالي لا يسمح لكم بأي مساحة للتحرك، لذا قد تبدو فكرة العطاء أو الادخار بعيدة تمامًا من متناول أيديكم في الوقت الراهن، إلا أن الاستمرار في كتابة الميزانية وإيجاد طرق لخفض الإنفاق في بعض الجوانب، قد يمنحكم القدرة على العطاء والادخار. قيمة هذين البندين ليست مهمة في تلك المرحلة، فالأهم هو أن تقوموا برتيب أولوياتكم، فعلى الأرجح أنكم لا تمتلكون مالاً كثيراً للادخار أو العطاء اليوم، ولكن وضع هذين البندين على رأس ميزانيتكم سيدفعكم إلى تنفيذهما في أقرب فرصة ممكنة. تذكروا أننا نتحدث عن تنمية عادات مالية صحية لتستمر مدى الحياة، وإذا كنتم تريدون تنمية عادة الادخار، لا بد أن تبدأوا بالتدرب عليها!

## إنفاق

البند الأخير في الميزانية هو الإنفاق.

هنا سوف تقومون بوضع كل نفقاتكم في الحياة، بالطبع سيكون هناك أولويات. تأكدوا من تغطية أربعة بنود أساسية قبل البدء في الإنفاق على بنود أخرى:

١ - الطعام. هذا المال مخصص لمشترياتكم من البقالة. يضيف بعض الناس في ذلك البند تناول الطعام في المطاعم أيضًا، لا ضرر من القيام بذلك إذا أردتم. النقطة الأهم هنا هي أنكم في حاجة إلى تناول طعام صحي لإبقائكم في حالة صحية جيدة، خصوصًا إذا كنتم في مرحلة التخلص من الديون. بالطبع هذا لا يعني تناول اللحوم وفواكه البحر كل ليلة، كونوا حكيمن في الإنفاق.

٢ - الإيجار والفواتير الشهرية. يمكن وضع تحت هذا البند الإيجار أو أقساط القرض العقاري، فواتير الكهرباء والمياه وهكذا. إننا نتحدث عن الضروريات هنا، لذا، فاتورة الاشتراك في قنوات التلفاز التي تبلغ ٥٠٠ دولار لا يجب إدراجها هنا! سوف نتحدث عن هذا لاحقًا.

٣ - الملابس. يتضمن هذا البند المال المخصص لملابسكم وملابس أطفالكم. مجددًا، يجب أن يغطي هذا البند التكاليف الضرورية في البداية، ولكن من المنطقي أن ينمو أطفالكم، وقد تحتاجون إلى المزيد. إذا كنتم تخططون لإضافة ملابس غالية الثمن إلى خزانةكم، فعليكم أولاً أن تخططوا للأساسيات، وتغطية باقي التكاليف الشهرية العادية الأخرى، وإذا تبقى بعض المال بعد ذلك، يمكنكم العودة إلى هذا البند وإضافة بعض الزيادة إلى ميزانية الملابس.

٤ - المواصلات. يتضمن هذا البند تكلفة الوقود والتأمين والإصلاحات، وفي حالة لم يكن لديكم سيارة، تكاليف المواصلات.

نطلق على هذا البنود اسم الحوائط الأربعة، والتي تمثل الأولويات المطلقة، لأنكم تحتاجون الطعام، والمنزل، والملابس، والتنقلات لتذهبوا إلى حيث تريدون.

يمكن تغطية تكاليف الطعام والمأوى والملابس والمواصلات بالحد الأدنى، وإذا تبقى مال في ميزانيتكم، وتريدون ضخ بعضه في تلك البنود، فكروا أولاً فيما إذا كان ذلك القرار قراراً حكيمًا، في المستقبل، ستمكنون من إضافة تلك الزيادات بشكل أكبر، ولكن إذا كنتم غارقين في أقساط السيارة والبطاقة الائتمانية والقروض التعليمية، الآن ليس الوقت المناسب للرفاهيات، بل يجب الالتزام بالضروريات فقط في الوقت الحالي.

بمجرد أن تغطوا تكاليف تلك البنود الأربعة الرئيسية، يمكنكم إضافة بنود أخرى مثل التأمين واشتراك القنوات التلفزيونية والترفيه، وبالطبع أي تكاليف أخرى متنوعة. ستحدث بالطبع مفاجئات حياتية مثل أن يطلب منكم أحدهم المساعدة في إقامة حفلة لصديق سيتزوج، أو سيقوم أحد أفراد العائلة بدعوتكم إلى حفل عيد ميلاد مفاجئ، أو سيريد أطفالكم المشاركة في بعض الصور الفوتوغرافية الجماعية لفريق الرياضة، سوف تظهر أشياء غير متوقعة مثل هذه، أو أشياء نسيتموها أصلاً، وهكذا سوف يغطي بند التكاليف

المتنوعة تلك الأشياء.

إذا كنتم تقومون بتسديد أقساط قروض، لا تنسوا أن تضعوها في الميزانية، قوموا بعمل قائمة بهم أيضًا. لقد قمنا بالتحدث عن منهج «كرة الثلج» في فصل سابق من هذا الكتاب، راجعوا هذا الفصل إذا لم تكونوا متأكدين من كيفية وضع ميزانية لسداد الديون.

هذا البند هو البند الذي يسمح لكم باختيار كيفية إنفاق مالكم، نعم اختيار، أنتم الذين تختارون، لأنكم إذا كنتم تريدون عيش الحياة التي تريدونها، عليكم اتخاذ القرارات. قد تضعون مالاً أكثر في بند البقالة، لأنكم اخترتم أن تتسوقوا من متجر أغذية عضوية، يعني هذا أن عليكم خفض المال المتاح في أحد البنود الأخرى. قد تريدون الادخار من أجل شراء مجموعة مضارب للجولف أو شراء حقيبة جديدة، عليكم وضع ذلك في الميزانية والتخطيط له، ويعني هذا أيضًا أن عليكم خفض التكاليف في البنود الأخرى وعدم القيام بأشياء أخرى تريدون القيام بها. إن المفتاح هنا هو قدرتكم على الاختيار، فمالكم لا يستطيع أن يفعل إلا ما تأمرونه، لذا عليكم أن تكونوا واعين وحكماء في تلك الاختيارات. إن تلك الطريقة تمنحكم السيطرة على مالكم، وعلى حياتكم بأكملها أيضًا.

وبرغم كل القلق والكراهية التي ترتبط بفكرة وضع الميزانية، إلا أن الحقيقة هي أن الأمر غير معقد، فالبنود التي تختارون أن تنفقوا عليها في الميزانية هي قراركم أنتم، أنتم رؤساء أنفسكم - حتى تكتبوا الميزانية، فبمجرد أن تكتبونها وبوافق



عليها جميع الأفراد المعنيين في العائلة، تصبح الميزانية قانونًا، بالطبع يمكنكم تعديلها قليلًا وفقًا للحاجة، ولكن إذا كنتم متزوجين، فعلى أزواجكم أن يشاركوا في قرار التغيير. وبما أن تلك الميزانية ميزانية صفرية، فلا بد من خفض الإنفاق في أحد البنود قبل زيادته في بند آخر. لا يمكن أن تصبح الميزانية رقمًا سالبًا.

## استخدام النقود أمر مذهل

أحد الأدوات التي يمكنكم استخدامها لإبقاء ميزانيتكم منضبطة، هو استخدام النقود. هذا صحيح: النقود الورقية الباردة. هل تعرفون أي متجر ما يزال يقبل تلك العملات؟ إنني أمزح، ولكن ما أعنيه هو أنكم في حالة كنتم تنفقون أكثر من المحدد لأحد البنود حين تستخدمون البطاقة الائتمانية، فلا شيء سيسطر على هذا الإنفاق الزائد أسرع من استخدام النقود الفعلية.

## دبايس وأظرف

نظام الأظرف نظام متاح منذ عقود، على الأرجح أنكم سمعتم به، ولكنني عدلت في ذلك النظام بعض الشيء وأطلقت عليه اسم «نظام الدبايس». أستخدم دبايس الأموال المعدنية (ذلك النوع المتاح في متاجر الأدوات المكتبية)، لكي أضع المال في محفظتي مقسمًا إلى تصنيفات. أحب هذا النظام لأنه يسمح لي باستخدام المحفظة بدلًا من حمل الأظرف والتحرك بها.

يعمل نظام الدبايس على هذا النحو، لنفترض أنكم خصصتم مبلغ ٤٠٠ دولار للبقالة كل شهر. حين تحصلون على راتبكم، تخصصون دبوساً للبقالة، وتسحبون مبلغ ٤٠٠ دولار من البنك، وعندما تذهبون إلى متجر البقالة، تدفعون من هذا المبلغ. تخصيص مبلغ نقدي لبنود الميزانية أمر رائع، لأنكم بهذه الطريقة تعرفون على وجه الدقة المبلغ المتبقي للإنفاق شهرياً في كل بند.

أستخدم نظام الدبايس لتغطية تكاليف بنود محددة مثل البقالة، المطاعم، النفقات الشخصية (صالون الحلاقة والعناية بالأظافر)، الملابس، والتكاليف المتنوعة. وكذلك يقوم واتسون بسحب نفقاته الشخصية.

لا تنسوا إضافة هذا البند لميزانيتكم أيضاً. نخصص أنا وواتسون مبلغاً نقدياً للنفقات الشخصية والتنوعة، لا أعبأ بما ستطلقونه على هذا البند، مال للمرح، مصروف جيب، مال شخصي، أيّاً يكن. الأهم هو أننا نخطط لتلك النفقات المتنوعة، لنغطي الأشياء التي نعرف أننا سنريد أن نفعلها أو نشترها خلال الشهر. وعندما نسحب المبلغ المخصص لذلك البند، لا يهتم أحدنا بما يفعله الآخر بذلك المال. عليكم أن توحّدوا موقفكم من المال كشريكين في الحياة، ولكن هذا لا يعني أن تفقدوا فرديتكم أو أن تتحدثوا عن كل دولار ينفقه أحدكم على نفسه.

## أنفقوا أقل

هناك فائدة إضافية لاستخدام النقود في بعض بنود

الميزانية، ستنفقون أقل. عندما نخرج أنا وواتسون لتناول العشاء، ويكون المال المخصص للمطاعم معي، فإنني أفكر جيدًا قبل أن أطلب مقبلات، من الصعب عليّ أن أدفع مبلغ ١٠ دولارات نقدية مقابل طبق سلطة «الجواكامولي»، وأنتم تعرفون كم أحب «الجواكامولي».

يمتلكني ذلك الشعور بالصعوبة أيضًا أثناء التسوق، حين أقوم بدفع ٥٠ دولار مقابل قميص، هناك مبادلة حدثت في ذلك الموقف، وعليّ أن أتخلى عن ورقة ٥٠ دولار من أجل أخذ ذلك القميص إلى المنزل، عملية التبادل حقيقة، لذا ستشعرون بها. إذا اعتدتم على التعامل بالنقد، فستشعرون بالرغبة في الإبقاء عليه، وببساطة سيختفي هذا الرابط النفسي مع المال، إذا قمتم باستخدام البطاقة في كل عمليات الشراء الخاصة بكم. أحمل بطاقة السحب الآلي دائمًا في محفظتي، وعندما أشتري شيئًا باستخدامها، فإنني آخذ الشيء الذي اشتريته والبطاقة إلى المنزل، ولكن حين أستخدم النقود، فإنني مضطرة للتخلي عن شيء ما، لا تستهينوا بالصفحة النفسية التي يتسبب بها ذلك.

### احصلوا على الإذن من أنفسكم أولاً

السبب الآخر الذي يجعلني أحب نظام الدبايس، هو أنه يعطني شعورًا حقيقيًا بـ «الإذن بالإنفاق». حين يكون لدي المال في دبوس المطاعم، يكون باستطاعتي الخروج لتناول الغداء مع صديق أو صديقة بدون الشعور بالذنب حيال إنفاق المال، وكذلك حين يكون لدي المال في دبوس الملابس،

يمكنني الذهاب والتسوق بدون تفكير فيما إذا كان عليّ الاحتفاظ بالمال لإنفاقه على شيء آخر. إن ذلك النظام عبارة عن إنفاق بلا شعور بالذنب، لأن المال في تلك الحالة مخصص بالتحديد للتسوق.

اشجعكم على تجريب ذلك النظام، فنظام الدبايس يجعلكم أشخاصًا مسؤولين عن تصرفاتكم، وهو ليس فقط يسمح لكم برؤية المبلغ الذي يمكنكم إنفاقه، ولكنه أيضًا يخبركم متى عليكم التوقف عن الإنفاق.

### تحديات وضع الميزانية

كأي شيء جديد تحاولون التعود على فعله، وضع ميزانية لن يكون سهلًا في البداية. أهم ما في الأمر هو أن تستمروا في فعله، وأن تعرفوا أن الأمر سيصبح أكثر سهولةً مع التدريب، وذلك لأن تغيير العادات يحتاج إلى الوقت، فهو لا يحدث فورًا. هناك أيضًا بعض التحديات التي رأيتها تواجه الكثير من الناس في بداية تعودهم على عادة وضع الميزانية الجديدة. دعونا نأخذ دقيقة للنظر في تلك التحديات، لكي تستعدوا لمواجهتها إذا ظهرت أمامكم.

### الاستسلام مبكرًا

أحد أكبر المشاكل التي رأيتها تواجه الناس في بداية تعودهم على وضع ميزانية، هي أنهم يستسلمون بسرعة، غالبًا ما ينتهي الشهر الأول بكارثة، تنفقون الميزانية بأكملها في أول أسبوع، ثم تفكرون أن الأمر لن ينجح وأن عليكم التوقف عن

المحاولة. أرجوكم، لا تفعلوا ذلك! سيستغرق الأمر بعض الوقت، ولكنه سينجح في النهاية.

أعطوا أنفسكم مهلة ٣ أشهر لكي تبدأ الميزانية في العمل بسلاسة. سيكون الشهر الأول صعبًا، توقعوا ذلك. استمروا في المحاولة حتى تنجحوا. عندما بدأنا، أنا وواتسون، في وضع الميزانية معًا، كان الأمر صعبًا، رغم أنني كنت أضع ميزانية لنفسي طوال حياتي! أتذكر كيف لم ينجح الأمر في الشهر الأول، وكيف شعرت بالغضب، ولكننا استمررنا حتى بدأ الأمر ينجح. من الممكن أن يحدث ذلك معكم أيضًا، فقط استمروا في التنفيذ.

فالأمر ليس فقط أنكم تجربون شيئًا جديدًا لأول مرة، بل أيضًا من المحتمل أنكم لا تعرفون على وجه الدقة كم تنفقون على أحد البنود. في تلك الحالة، افحصوا كشوف الحسابات البنكية الخاصة بكم، وقوموا بجمع نفقاتكم في كل بند، احسبوا متوسط الإنفاق في كل بند خلال الأشهر القليلة السابقة. بالطبع، قد تصيبكم تلك العملية بالغثيان لأنكم ستواجهون حقيقة إنفاقكم وجهًا لوجه - ربما لأول مرة، يمكن للنظر عن قرب لهذه الدرجة أن يكون مرعبًا، ولكنه ضروري.

## إنفاق أكثر من الدخل

الخبر السار هنا هو أن وضعكم على الأرجح ليس سيئًا كما تظنون، فكثيرًا ما يقول الناس: «لقد كنت مرتاعًا من فكرة النظر إلى الفواتير وحساب كل النفقات التي ننفقها كل شهر، ولكن بمجرد أن فعلت ذلك، وجدت أن الوضع ليس بهذا

السوء الذي كنت أظنه».

يقول توماس جيفرسون: «لا تنفقوا مالكم أبدًا قبل أن تحصلوا عليه»، ويعني هذا ببساطة، عيشوا على مقدار دخلكم. لن تجلب لكم الميزانية المزيد من المال، هي فقط ستساعدكم على إدارة المال الذي لديكم. يجعل الجلوس وكتابة أوجه الإنفاق بعض الناس يكتشفون أنهم يكسبون الكثير من المال، وأن باستطاعتهم فعل ما يريدون، إنهم يدركون أنهم كانوا مهملين. ولكن يرى بعض الناس الآخرون أنهم لا يكسبون مالًا كافيًا، إذا كنتم في تلك الحالة، فإن لديكم مشكلة دخل، وليست مشكلة ميزانية. أول ما يجب عليكم فعله في تلك الحالة هو خفض، خفض، خفض، لا تنفقوا أي مال أكثر مما هو متاح لديكم، وإذا لم تستطيعوا تغطية العجز، فعليكم البحث عن حلول أخرى.

لا يمكنكم الاستمرار في إنفاق أكثر مما تكسبون، إذا قمتم بتنفيذ كل التخفيضات المطلوبة في الإنفاق، وما زال هناك عجز في الميزانية، ليس أمامكم سوى حل واحد أخير: عليكم أن تكسبوا مالًا أكثر. قد يعني هذا أن عليكم إيجاد وظيفة أخرى، أو تغيير مهنتكم، أو العمل ساعات إضافية. إذا كنتم متزوجين وأحد الطرفين لا يعمل، ربما على ذلك الطرف أن يبحث عن وظيفة، أو أن يبحث عن طريقة لكسب بعض المال.

ابحثوا عن طريقة ما لكسب بعض المال لتغطية العجز، ربما لن يحوز هذا الحل على إعجابكم، فقد يعني أن عليكم القيام بأشياء لا تريدون القيام بها، وقد يعني أن عليكم قضاء

وقت أطول بعيدًا عن الأطفال، أو أن تحصلوا على وظيفة لا تحبونها. ولكن، تذكروا أن ذلك لن يستمر إلى الأبد، فهذا الوضع مؤقت - خصوصًا لو أنكم تنفقون معظم مالكم لتسديد أقساط الديون.

بالطبع هناك تحدٍ آخر، وهو الفشل في التواصل والاتفاق مع شريككم بخصوص الميزانية. هذا التحدي يمثل مشكلة كبيرة! في الواقع، سنخصص فصلًا كاملًا للحديث عن كيفية الحفاظ على السعادة الزوجية حين يتعلق الأمر بالمال.

### خاصية التتبع الإلكتروني

أنا من محبي التعامل بالنقود الورقية، ومن محبي نظام الدبابيس، ولكني أيضًا أحب بطاقات السحب الآلي، وليس البطاقات الائتمانية. إن استخدام بطاقة السحب الآلي أمر لا ضرر منه على الإطلاق، لأنكم تستخدمون مالكم، إن المال يأتي مباشرة من حسابكم، إنكم حين تستخدمون بطاقة السحب الآلي، لا تقومون بالاستدانة من البنك مثلما يحدث حين تستخدمون البطاقة الائتمانية.

### بطاقات السحب الآلي

إن بطاقة السحب الآلي هي الاختيار الأمثل إذا كنتم تريدون سهولة الاستخدام التي توفرها البطاقات، وعلى الرغم من أن استخدام تلك البطاقات ليس له ذات التأثير الذي يحدث عندما تستخدمون النقود الورقية، إلا أنكم على الأقل تعرفون أن المال الذي تستخدمونه من خلال تلك البطاقات، هو مال

حقيقي من حسابكم البنكي .

يفضل معظم الناس استخدام بطاقات السحب الآلي أكثر من التعامل بالنقود الورقية، لأن البطاقات أسهل في التعامل، كما أنكم في تلك الحالة لا تحتاجون إلى حمل العملات الورقية في محافظكم. إذا كنتم ما تزالون في بداية التعود على وضع ميزانية، جربوا نظام الدبايس في بعض بنودها، بدلاً من استخدام بطاقات السحب الآلي، وإذا كنتم أشخاصاً مسرفون، على الأرجح سيكون التعامل بالعملات النقدية أفضل لكم، وسيجعلكم تشعررون بالمسؤولية.

### برامج المعاملات البنكية الإلكترونية

لقد انتهى عصر استخدام دفاتر الشيكات، الآن، برامج المعاملات البنكية الإلكترونية هي البديل المنتشر، استخدموها إذن! ستمنحكم تلك البرامج رؤية واضحة لما يحدث في شؤونكم المالية، فقط تأكدوا من مراجعة حسابكم البنكي ومقارنة الإنفاق بالفواتير، يفحص واتسون حسابنا بشكل يومي تقريباً، إنه شخص مهتم بالتفاصيل، هل تتذكرون ذلك؟ ولكن كلانا يعرف ميزانيتنا، ويعرف ما يمكننا إنفاقه.

إذا لم تتابعوا حسابكم بدقة، قد يحدث أن تنفقوا أكثر مما لديكم في الحساب أيضاً، يطلق على تلك المعاملات «سحب بدون رصيد». من الممكن جداً حدوث ذلك وبشكل أسهل مما قد تتخيلون، فليس لدى البنك أي دافع لمنعكم من السحب بدون رصيد، في الواقع، تكسب البنوك أموالاً طائلة من الرسوم المفروضة على عمليات السحب بدون رصيد،



وسيكونون سعادة جدًا لتطبيق تلك الرسوم، لذا خذوا حذرکم. يجب أيضًا أن تنتبهوا إلى أن من الممكن لخطأ واحد أن يتسبب في عدة معاملات سحب بدون رصيد، ويعتمد ذلك على الكيفية التي يتم بها احتساب عمليات السحب في حسابكم، وفي النهاية ستجدون أنفسكم مدينين بمبلغ كبير مقابل كل عملية سحب بدون رصيد. قد يتسبب ذلك في مشاكل كثير، لذا احذروا. ابحثوا عن طريقة سهلة للبقاء على إطلاع دائم برصيدكم البنكي، مجرد تفصيل بسيط وبعض المعرفة بما لديكم من رصيد، سيحميكم من الانزلاق إلى تلك المنطقة الخطرة.

أيضًا، قد يكون من الذكاء، الاحتفاظ بمبلغ زائد في رصيدكم دائمًا، ١٠٠ دولار فقط سوف تغطي أي هفوة، أو أي رسوم إضافية لم تتوقعونها. إن اتباع ميزانية صفرية لا يعني على الإطلاق أن عليكم إنفاق كل المال الموجود في رصيدكم حتى الصفر، لذا احتفظوا بمبلغ صغير لتبقوا في أمان.

### أنفقوا بثقة

إخبار مالكم بما عليه فعله وأين عليه الذهاب لا يجب أن يكون معقدًا أو مملًا، ويجب أن يكون العيش داخل حدود إمكانياتكم أمرًا واضحًا وواعيًا. سيساعدكم ذلك على الإنفاق بثقة، وأنتم تعرفون أنكم قمتم بتغطية كل البنود الهامة. لن تسمعوا ذلك الصوت المُلح في رؤوسكم متسائلًا عن خطورة كل عملية شراء، واما إذا كنتم تمتلكون المال الكافي. يا له من ارتياح! بالإضافة إلى ذلك، يمكن لميزانيتكم أن تكون

ببساطة ورقة واحدة، أو ربما تضعونها باستخدام أحد المواقع الإلكترونية أو البرامج على هاتفكم. يوجد الكثير من المواقع المتخصصة في عمل الميزانيات مثل: [everydollar.com](http://everydollar.com).

”

إن ميزانيتكم هي طريقكم إلى الحرية والسعادة، إنها عادة ضرورية وحيوية، يجب عليكم اتباعها من أجل بناء الحياة التي تريدون عيشها.

## العادة الرابعة

# ناقش الأمور المالية (حتى لو كان الأمر صعبًا)

## الفصل الثامن

### تزوج مالك

66

دعونا نأخذ رحلة في أعماق الذاكرة، هل تتذكرون عندما كانت وسائل التواصل الاجتماعي في بداية انتشارها؟ كان فيس بوك أول تلك الوسائل التي استخدمتها، وذلك عندما كان مخصصًا لطلبة الجامعة فقط. أتذكر استلام البريد الإلكتروني الجامعي، وكيف كنت متحمسة لعمل حساب على فيس بوك. وبمجرد أن سجلت دخولي لأول مرة، استحوذ الموقع على اهتمامي، وبدأت بتصفح اقتراحات الصداقة التي ظهرت لي، ولفت نظري على الفور حساب شخص بالتحديد: واتسون كروز. قلت لنفسي وقتها: «كم أريد مقابلة هذا الشاب».

”

أصبحت أنا وأخت واتسون، شارلوت، أصدقاءً في ذلك العام، لا، لم يكن اعتقادي بأن أخيها وسيم، السبب وراء صداقتنا! على مدار السنوات القليلة التالية، رأيت واتسون عدة مرات، وكانت كل تلك اللقاءات القليلة مريحة وهادئة. وأخيرًا طلب مني الخروج في موعد، ومع الوقت تطورت بيننا مشاعر حب، ثم بدأنا الحديث عن الزواج، وكل التفاصيل المرتبطة بذلك القرار، بما فيها المال.

### التوافق مهم

أحد الجوانب الصحية التي أحبها في المواعدة، هو أن هناك الكثير مما يكتشفه كل منا عن الآخر أثناء الحديث عن المواضيع الهامة، مثل الإيمان والعائلة والمال. كلما ازداد الوقت الذي نقضيه معًا، كلما زادت احتمالية اكتشاف تلك الجوانب واكتشاف قوة وشغف وقيم الشخص الآخر.

كنا، أنا وواتسون، قد أتمنا عامين من المواعدة، حين دعانا والدي لحضور مؤتمر قام بإعداده لأصحاب الأعمال الصغيرة. كان المؤتمر باسم «ابدأ القيادة».

وكان جزءًا من التحضير لحضور هذا المؤتمر، إكمال اختبار أنواع الشخصية المسمى DiSC. هناك الكثير من اختبارات أنواع الشخصية، إلا أن هذا الاختبار هو أحد تلك الاختبارات المفضلة لدي، يقوم الاختبار بتحديد أربعة أنواع من الشخصيات: مسيطر، مؤثر، ثابت، مطيع.

تتميز الشخصيات المسيطرة بسمات مثل الدافع القوي

والالتزام بتنفيذ المهام، وتتميز الشخصيات المؤثرة بسمات المرح ومحبة الناس ومحبة الأمور الاجتماعية. في حين تتميز الشخصيات الثابتة بالولاء والهدوء والحساسية تجاه الأشخاص المحيطين، أما الشخصيات المطيعة فتتميز بالاهتمام بالتفاصيل وتنفيذ الإجراءات.

بعد أن تنتهوا من التقييم، تحصلون على تحليل مفصل، ويظهر لكم أين تقع شخصياتكم في تلك المناطق. حصل واتسون على تقييم مرتفع في الشخصية المطيعة، بينما حصلت أنا على تقييم مرتفع في الشخصية المؤثرة. يملئني الوجود مع الناس بالطاقة، في حين تستنفذ الأمور الاجتماعية طاقة واتسون، إنه يحب التفاصيل والإجراءات، ولكني لا أهتم مطلقًا بمعرفة تلك التفاصيل الدقيقة. يتمتع كلانا بقدرة عالية على اتخاذ القرارات، إلا أن لكل منا طريقة مختلفة في عملية اتخاذ القرار، إننا نوازن بعضنا بشكل جيد للغاية.

ولأننا حصلنا على هذا التقييم في مرحلة المواءمة، فقد تمكنا من رؤية الكيفية التي ستتطور علاقتنا وتعاملاتنا مع بعضنا، بالإضافة إلى القدرة على توقع المشاكل التي قد تواجهنا في الطريق. لا يجب أن تحل تلك التقييمات محل استشارة المتخصصين في العلاقات قبل الزواج، ولكنها أعطتنا إطارًا لكي نفهم بشكل أفضل الكيفية التي يختلف بها كل منا عن الآخر. وهذا يعني أننا نستطيع تعلم كيفية جعل علاقتنا أفضل، حتى في المواقف التي تختلف فيها رؤية كل شخص منا عن الآخر.

## الأضداد تتجاذب

كلما سافرت وقابلت أشخاصًا أكثر، كلما زاد اقتناعي بأهمية فهم انحيازانا وافتراضاتنا وتوقعاتنا الشخصية. وبصبح ذلك أكثر أهمية حين يتعلق الأمر بالمال. بمجرد أن تمر على الزواج دقيقتان، يكتشف الزوجان أن أحدهما مسرف أكثر من مدخر، والآخر العكس، قد يحب أحدهما وضع ميزانية، بينما الآخر يفضل اتخاذ القرارات المالية بشكل عشوائي، قد يكون لدى أحدهما هدفًا بعيد المدى، بينما يريد الآخر الاستمتاع باللحظة.

هذا أمر طبيعي.

أنا الشخص المسرف في زوجنا، بينما واتسون هو الشخص المدخر. الآن، رغم أنني قلت إن هذا أمر طبيعي، إلا أن بإمكان كلا الشخصيتين أن يتحول إلى الشخصية الأخرى. يميل معظم الناس في اتجاه إحدى الشخصيتين أكثر، ببساطة تكون لديهم شخصية المسرف أو المدخر أقوى من الأخرى، ولكن إذا كان ما تفعلونه هو الإنفاق والتبذير، فهذا يعني أنكم لا تمتلكون أي سيطرة أو حدود، وسينتهي بكم الأمر إلى الإفلاس. أخبار سيئة لنا نحن المسرفون. ولكن إذا كان كل ما تفعلونه هو ادخار المال، فلن تتمكنوا من الاستمتاع بكل المرح الذي يمكنكم الحصول عليه. هذا أمر سيء أيضًا. في حين يجب جعل الادخار عادة وجزء ضروري من خططكم المالية، إلا أنكم تحتاجون أيضًا للاستمتاع بثمره عملكم الشاق. يجب إتاحة المجال في حياتكم للقيام بالأمرين معًا.

ليس من الجيد أو من السيء أن تكونوا شخصيات مسرفة أو مدخرة، فليس هناك طريقة «صحيحة» لأن تكونوا، بل مجرد سمات مختلفة وميول مختلفة حين يتعلق الأمر بالكيفية التي تديرون بها شؤونكم المالية - إنه جزء من شخصياتكم المميزة. حين تتطور قدراتكم وفهمكم فيما يخص إدارة الشؤون المالية، ستجدون في النهاية توازنًا بين الشخصيتين.

هناك نوعين آخرين من الشخصيات، يمكننا إضافتهما إلى التصنيف، مسؤول التخطيط ومسؤول الحفلات. يحب مسؤول التخطيط وضع الميزانية، وتميل تلك الشخصية إلى التنظيم وحب التفاصيل، وتحب الشعور بالسيطرة، وتميل إلى التوتر إذا لم يكن لديها خطة لكل شيء. أما مسؤول الحفلات فيميل إلى النظر إلى الصورة الكبيرة، وقد يرى الميزانية كقيد أو حبس. بشكل عام، طالما أن تلك الشخصية تمتلك المال الكافي لتنفيذ الأساسيات المطلوبة للحصول على بعض المرح، فإنهم يشعرون بالسعادة.

### الخلط والمطابقة

تدريس طرق إدارة الشؤون المالية الشخصية هو ما أقوم به كمهنة، ويتضمن ذلك التحدث وإلقاء المحاضرات والكتابة وتدريب الناس على تطوير عادات مالية أفضل، ولذا قد يفترض معظم الناس، أنني الشخصية المسؤولة عن التخطيط، وأن واتسون المسؤول عن الحفلات، ولكن الحقيقة عكس ذلك تمامًا.

بينما يحب واتسون وضع الميزانية، أدفع نفسي دفعًا للقيام

بذلك. أعرف أن الميزانية أمر حيوي لإدارة ناجحة للشؤون المالية، ولكن هذا لا يعني أنني أركض في حماس بداية كل شهر لوضع الميزانية. لحسن الحظ، يستمتع واتسون فعلاً بالقيام بتلك المهمة.

يجب أن تلاحظوا هنا أن ليس كل الشخصيات المدخرة تجيد التخطيط، وليس كل الشخصيات المسرفة شخصيات مسؤولة عن الحفلات، بإمكانكم أن تكونوا مدخرين وأن تشعرُوا أيضًا بأنه لا حاجة لوضع ميزانية، أو أن تكونوا أشخاصًا عشوائيين، ولكن تشعرُونَ بأهمية الميزانية. بإمكانكم أن تكونوا مسرفين، ولكن تخططون كل شيء. في الحقيقة، لدينا صديقين مقربين متزوجين، الزوج مسرف ويجيد التخطيط، بينما الزوجة مدخرة وعشوائية. من الواضح أن بإمكان تلك الشخصيات أن تجتمع معًا، وتنجح في النهاية في إدارة شؤونها المالية.

### المشاكل المحتملة

إذا كنتم متزوجين، فمن الممكن جدًا أن يتسبب المال في بعض الضغوطات على علاقاتكم. وجدت إحدى الدراسات الحديثة أن «الخلافات حول المال هي أهم أسباب الطلاق بفارق كبير عن الأسباب الأخرى، ليس الأطفال، أو العلاقة الجنسية، أو الأهل، أو أي شيء آخر» (7). هناك الكثير من المشاكل المحتملة التي قد تواجه الزواج أو إدارة الشؤون المالية، قد تكونون بالفعل تواجهون إحدى تلك المشاكل الآن. قد تكون بعض تلك المشاكل سهلة الحل، ولكن بعضها الآخر، قد يستغرق وقتًا أطول أو حتى طلب المساعدة.



تسبب الخلافات حول المال والمشاكل المتعلقة به ألمًا كبيرًا. إذا كنتم أو أزواجكم وزوجاتكم تعانون من أجل العمل معًا كفريق، فأنتم تعرفون كم هو مؤلم عدم الاتفاق على الشؤون المالية. لعل أهم ما يمكن أن تقوموا به من أجل الحفاظ على زواجكم هو أن تعملوا معًا حتى تصبحوا على اتفاق تام فيما يخص شؤونكم المالية.

إذا لم تكونوا متزوجين، ولكن تخططون للزواج في المستقبل، ابدأوا بالتدرب على تلك المبادئ مع شخص تثقون فيه. وحتى إذا لم تتزوجوا أبدًا، فإن تلك المعلومات ستدفعكم إلى تفحص مشاعركم تجاه المال، وفهم كيف ستؤثر تلك المشاعر على قراراتكم التي تتخذونها.

### حسابات بنكية منفصلة أم مشتركة؟

هل تريدون أن تعرفوا أهم أسباب فشل المتزوجين في الشؤون المالية؟ إنه الحسابات البنكية المنفصلة. إذا كان كل منكما يكسب دخلًا، فلربما سيقوم كل طرف منكما بتحويل راتبه أو راتبها إلى حسابه أو حسابها الشخصي، وستقسمون المسؤوليات بينكما، هذا إذا وضعت خطة بالأساس. الإبقاء على حساباتكم البنكية منفصلة أحد أسرع الطرق لتدمير حياتكم المالية - وربما أيضًا زواجكم. لم قد تأخذون تلك المخاطرة؟

حين تقفون أمام الله والعائلة وأحبابكم ويقول أحدهم: «أعلنكما الآن زوجًا وزوجة»، تصبحون متزوجين. يعني هذا الإعلان أنه لا يمكن فصلكما، لقد أصبحتما شخصًا واحدًا.

وتتحولون من مجرد أشخاص تعيش حياتها إلى أشخاص متحدين مع أشخاص آخرين. لقد أصبحتم الآن في علاقة ملتزمة، ستمتد لعمر كامل، ولم تعودوا أفرادًا. فأنتم لستم شركاء عمل، تتفقون على صفقة، بل وحدة واحدة.

إذا كنتم مقتنعين بذلك في كل جوانب حياتكم مع شركاءكم، لماذا لا تقتنعوا بالشيء ذاته فيما يخص الشؤون المالية؟ لا بد أن تكونوا واحدًا في كل جوانب الحياة من أجل النجاح في علاقتكم الزوجية. وبينما يحافظ كل منكما على فرديته، لا بد أن تتسق قيمكم وأهدافكم، وإلا سينتهي بكم الأمر تعيشون حياتين منفصلتين، وهنا تبدأ علاقتكم في التحول إلى مجرد مستند رسمي، وليس زواج فعلي.

يقول الدكتور دايفيد ستووب والدكتورة جان ستووب في كتابهما، «كتاب الزواج الكامل»: «قبل الزواج، لا يكون الكثير منا مسؤولاً إلا عن نفسه أو نفسها، إلا أن تغييرًا كبيرًا يحدث حين نتزوج، فنحن الآن مسؤولون أمام أحدهنا الآخر. كيف ستتصرف حين يحاول الطرف الآخر وضع حدود لك؟ هنا قد يتخذ أحد الطرفين موقفًا مبنياً على مقولة «لا يفل الحديد إلا الحديد»، وهنا يبدأ الشرر في التطاير» (6). المال ليس إلا تعبيرًا خارجيًا عن التزام داخلي، فأنتم إما تحبون الطرف الآخر بكل ما تملكون أو لا، وليس ممكن أن تحصلوا على الالتزام والثقة التي يتطلبها الزواج لفترة طويلة، إذا كنتم ترسمون خطأ فاصلاً عندما يتعلق الأمر بالمال.

تكشف الطريقة التي تنفقون بها مالكم أولوياتكم، وذلك لأن

إنفاق المال لا يكون فقط إنفاقًا للمال، بل إنه يكشف القيم الشخصية التي يؤمن بها الأشخاص في حياتهم. بالإضافة إلى ذلك، لا يمثل المال فقط قيمكم، بل أيضًا يكشف أهدافكم ومخاوفكم وأحلامكم. إن البقاء متفاهمين ومتفقيين في كل جوانب الحياة أمر في غاية الأهمية - ويتضمن ذلك حساباتكم البنكية أيضًا.

## ما لك وما لي

إن العقلية المنتشرة، عقلية «هذا لك وهذا لي»، مدمرة في العلاقات. إذا كنتم متزوجين، فلا وجود لمالي ومالك، إنه مالنا، لا يهم من يجلب الدخل كل شهر، أو من يكسب دخلًا أكبر، فحين يصل الراتب إلى الحساب البنكي، عليكم التعامل معه باعتباره «مالنا». حين تقومون بتغيير وجهة نظركم إلى تلك الطريقة في التعامل، ستبدأون بالشعور بأنكم أصبحتم أكثر اتحادًا مع أزواجكم وزوجاتكم.

إذا لم يكن لديكم حسابًا بنكيًا مشتركًا من قبل، قد يبدو لكم الأمر مخيفًا، فكل ما تفعلونه مرئي للطرف الآخر في الحساب. فجأة، تصبحون مسؤولين أمام شخصًا آخرًا عن نفقاتكم. إن شخصًا آخرًا ينظر الآن إلى جانب من حياتكم، لطالما اعتبرتموه أمرًا شخصيًا للغاية. إذا لم تمرؤا بتلك التجربة من قبل، قد تشعرون بأنكم في مكان هش، إلا أن تلك الهشاشة هي ما تبني الثقة، وهو ما يساهم في تطوير علاقتكم مع الوقت.

إن أحد فوائد امتلاك حساب بنكي مشترك، هو أن ذلك

الوضع يدفعكم إلى التواصل مع الطرف الآخر. قد يكون الأمر مؤلمًا في البداية، لأنكم لم تضطروا من قبل إلى الخوض في تلك المحادثات، إلا أن تلك المحادثات تفتح الباب لاكتشاف كيف يتصرف كل طرف في الشؤون المالية، كما أنها ستشجعكم على تحمل المسؤولية أمام شخص آخر قبل أن تتخذوا قرارًا بشراء أي شيء.

### تحذير واحد

تجدر الإشارة هنا إلى أنني أعرف أن هناك بعض الحالات الاستثنائية النادرة، والتي يصبح فيها الحساب البنكي المشترك أمرًا غير منطقي. قد يكون لدى بعض الأزواج أو الزوجات أسبابًا منطقية لعدم الوثوق في الطرف الآخر بسبب تصرفات سابقة حيال المال، مثلًا إذا كان شريككم مدمن قمار، لا يجب في تلك الحالة أن يكون لديه أو لديها قدرة على الوصول إلى المال الخاص بالعائلة.

لا تتوقفوا عن استخدام عقولكم، لا بد أن يحكم المنطق كل شيء. إذا كان هناك شيئًا لا أخلاقيًا أو غير مسؤول يحدث، مثل إدمان المخدرات أو الخيانة الزوجية، لا بد إذن من التعامل مع تلك المشاكل قبل توحيد الحسابات البنكية في حساب مشترك. احصلوا على المساعدة، وأعدوا بناء الثقة، ثم بعد ذلك ضعوا مالكم معًا مرة أخرى في أقرب فرصة.

### عش وتعلم

بمجرد أن يصبح لديكم حسابًا مشتركًا، سيصبح من الواضح

أكثر من أي وقت مضى، من الشخصية المسؤولة عن التخطيط ومن المسؤولة عن المرح والحفلات. يفحص واتسون حسابنا طوال الوقت، إنه يحب التدقيق في التفاصيل، ويريد أن يتأكد دائماً من أن كل شيء صحيح، في حين لا أفحص حسابنا بشكل منتظم على الإطلاق، لا أشعر بالرغبة في النظر كل يوم، فأنا أعرف الميزانية، ولديّ نظام الدبايس الخاص بي للنفقات، وأعرف أين يذهب مالي، ببساطة، إنني أثق بالنظام الذي وضعته لنفسي.

ملحوظة سريعة للطرف المسؤول عن التخطيط: تأكد من أن الطرف الآخر يمتلك كل المعلومات الضرورية للدخول إلى الحساب البنكي، فعلى الرغم من أنهم قد لا يفحصون الحساب بنفس القدر، إلا أن ذلك سيزيد من شعورهم بالملكية. ملحوظة سريعة للطرف المسؤول عن المرح والحفلات: من أجل تواصل جيد مع شريكك ومن أجل أن تبقى مطلعاً، أفحص الحساب البنكي مرة واحدة في الشهر على الأقل، مرة واحدة تكفي لتشعر بالارتياح وتبقى على إطلاع بما يحدث.

### شراء الهدايا سرًا

إن أحد الأعذار التي أسمعها كثيرًا للحفاظ على الحسابات البنكية المنفصلة، هو أن تتمكنوا من شراء الهدايا للطرف الآخر سرًا. «لا أريد أن ندخل في حسابًا مشتركًا لأنني في تلك الحالة لن أتمكن من شراء هدية لزوجتي، إنها ستعرف بالضبط كم أنفقت وأين، وسيفسد ذلك المفاجأة». لنكن صرحاء،

هذا أمر لن يتكرر إلا مرة أو مرتين في السنة، لا تتنازلوا عن الحساب البنكي المشترك بكل فوائده الكثيرة، من أجل أمر يحدث في عيد الميلاد وفي عيد زواجكم وفي أعياد الميلاد.

إذا كنتم تريدون شراء هدية لزوجكم أو زوجتكم، أخبروهم بذلك. حين يقترب عيد ميلادي، يقول لي واتسون: «سأسحب بعض المال، لأن عيد ميلادك اقترب». أعرف أنه سيشتري لي هدية، ولذلك فليس مفاجأة أن يحتاج إلى المال. أراد واتسون لعيد ميلاده الماضي نظام صوت إضافي للتلفاز في حجرة المعيشة، فقامت بطباعة صورة أحد تلك الأنظمة ووضعها بجوار بطاقة عيد ميلاد، وبهذه الطريقة سيتمكن واتسون من اختيار نظام الصوت الذي يريده. إذا كنتم تتسوقون على المواقع الإلكترونية، فهناك اختيار آخر، اشترُوا بطاقة هدايا حتى لا يتمكن أزواجكم أو زوجاتكم من رؤية المعاملة البنكية الخاصة بشراء الهدية، وإذا كنتم ستشترُون شيئًا من أمازون على سبيل المثال، استخدموا النقود لكي تشتروا بطاقة أمازون للهدايا من أحد المتاجر. يمكنكم أيضًا شراء بطاقة هدايا من فيزا أو ماستر كارد، وتستخدمونها في التسوق على المواقع الإلكترونية - تجنبوا البطاقات التي تفرض رسومًا على تفعيل البطاقة قبل أن تتمكنوا من استخدامها.

أعرف أن هذا سيشكل ازعاجًا بسيطًا، ولكن هذا لن يحدث إلا مرات قليلة في السنة، كما أن تلك المشكلة ليست سوى أمر جانبي بسيط في إطار زواجكم. هل تتذكرون حين تحدثنا قبل قليل عن المقايضات التي قد تتطلبها عملية خلق عادات

مالية صحية؟ حسنٌ، إن هذا الموقف هو أحد تلك المقايضات. تحملوا المجهود البسيط الزائد فيما يخص الهدايا والمفاجآت. واستفيدوا من الفوائد الكثيرة التي يقدمها وجود حساب بنكي مشترك، وحاولوا أن تبدعوا حلولاً للمشكلات التي ستنشئ عن ذلك.

## الحسابات التي لا يجب دمجها

يجب أن يظهر اسمكما على حسابات الادخار والاستثمار والحساب الجاري، فتلك الحسابات يسهل دمجها. أما إذا كنتم تديرون عملاً خاصاً، فلا بد من الإبقاء على الحساب البنكي الخاص بذلك العمل منفصلاً عن حسابكم الشخصي. لا ضرر من أن يظهر اسم الزوجين على حساب العمل، ولكن لا بد من الفصل بين الحساب الشخصي وحساب العمل، كي لا يتسبب الأمر في فوضى كبيرة عند احتساب الضرائب.

لا تدمجوا حسابات التقاعد أيضاً - معظم البنوك لا تسمح بذلك على أي حال، إلا أن هناك بعض أنواع حسابات التقاعد التي تسمح بوضع اسم الزوج أو الزوجة كمستفيد، بالإضافة إلى اسم مالك الحساب. يسمح لكم الإبقاء على حسابات التقاعد منفصلة بالاستفادة من الحصول على قيمة الإيداع كاملة، ولكن دعوني أكرر أن الطرفين يجب أن يكون لديهما قدرة على الوصول لجميع حسابات التقاعد. لا يمكنني التأكيد أكثر من ذلك على ضرورة وجود قنوات تواصل مفتوحة وصریحة وواضحة بين الأزواج بخصوص ما يحدث في شؤونهم المالية.

بالطبع، لا تقوموا بدمج حساباتكم إلا بعد الزواج، فهناك قصص مرعبة عن أشخاص مرتبطين بنوون الزواج، يدمجون حساباتهم من أجل دفع أقساط أو فواتير الشخص الآخر، ثم يحدث الانفصال في النهاية. ابقوا على حساباتكم منفصلة حتى تتزوجوا أولاً، وفي اليوم الذي تتزوجون فيه، أدمجوا حساباتكم البنكية وديونكم. في العلاقات التي يكون أحد الطرفين مديونًا، يمكن للطرف الآخر ادخار المال أثناء فترة الخطوبة حتى يتمكن من تنفيذ منهج «كرة الثلج» بعد الزواج مباشرة، ولكن لا يجب على أحد الطرفين تسديد ديون الآخر إلا بعد إتمام الزواج.

### إدارة حروب الإنفاق

لا تنساقوا وراء عقلية التنافس في الإنفاق، بمعنى أنه إذا قام أحد الطرفين بشراء شيء، يصبح ذلك مبررًا للطرف الآخر بشراء شيء مساوٍ في القيمة. إن فكرة الإنفاق المتساوي فكرة خطيرة، لأنه من السهل جدًا أن تتحول إلى منزلق. إذا كان كل طرف سينفق قيمة مساوية لما أنفقه الطرف الآخر، فهذا يعني أن قيمة كل عملية شرائية ستصبح مضاعفة، أو قد يحدث أسوأ من ذلك، قد تطورون عادة تجميع النقاط، وهو ما سيدمر علاقتكم تمامًا مع الوقت.

ينبع الإنفاق التنافسي من فكرة مغلوطة عن العدالة. لقد تعلمت أن العدالة لا تعني دائمًا المساواة، والمساواة لا تعني دائمًا العدالة. هذا صحيح بخصوص جميع جوانب الحياة الأخرى أيضًا، فلكل طرف متطلبات مالية تختلف باختلاف



الوقت، في أحد الشهور، قد يحتاج طرف إلى تغيير جهاز الكمبيوتر الخاص به، وفي شهر آخر، سيحتاج الطرف الثاني تغيير هاتفه مثلاً. لا يمكنكم الوصول إلى نهاية العام، وإيجاد المساواة المثالية في الإنفاق بين الطرفين، فهذه هي الطريقة التي تعمل بها الحياة، أو المال على الأقل.

ينخدع بعض الناس بفكرة أن الطرف الذي يكسب الدخل، يمتلك الحق الحصري في تحديد ما الذي سيفعلونه بالمال. إن هذه الفكرة تشبه إلى حد كبير قول أحدهم: «إنه مالي، ليس من حقك أن تخبرني كيف أنفقه، ولا يمكنك أن تتوقع مني أن أعطيك أيًا منه». هذا ليس صحيح على الإطلاق. إذا كسبتم دخلًا كبيرًا من عمل خاص في أحد الشهور، أليس من حقك الاستمتاع ببعض هذا المال؟ نعم بالطبع، وكذلك من حق الطرف الآخر الاستمتاع بجزء من هذا المال، وحتى من حق شريككم الاستمتاع بالمال كله، إذا كان ذلك أمرًا مناسبًا حينها.

لا يجب أن تنسوا أهداف العائلة المالية في تلك الأوقات من الإنفاق، فإذا كان الزوجان مديونين بآلاف الدولارات، وبدون أي مدخرات، ويريد الزوج إنفاق العمولة الكبيرة التي حصل عليها لشراء ملابس جديدة أو الذهاب للعب الجولف، فلن يكون ذلك حكيماً، فالعائلة تمتلك أهدافاً وأولويات أكبر من الجولف. آسفة لكل محبي لعبة الجولف! لا يجب أن تشعر الزوجة في تلك الحالة بأي سوء حيال رفض هذا الإنفاق. في الحقيقة، إنني أعتقد أنه من واجبها رفع راية حمراء في تلك

الظروف، حتى لو كانت تريد لزوجها الاستمتاع ببعض الوقت. لا يمكن لكم السماح أو تمكين التصرفات غير المسؤولة فيما يخص عادات إنفاق الأموال لمجرد أنكم تشعررون أن الطرف الآخر يستحق ذلك.

### العمل المشترك على وضع وتنفيذ الميزانية

يمكنكم تجنب أيًا من المواقف السابقة عن طريق وضع الميزانية معًا، فحين تضعون خطة معًا لكل دولار، فإنكم تضعون أولويات وتعطون أنفسكم الإذن بالإنفاق في بنود محددة تساعدكم على بلوغ أهدافكم. ستساعدكم الميزانية التي تضعونها معًا على إبقاء حياتكم وأحلامكم في حالة توازن بين احتياجات كل طرف. وكذلك، سيمنع وضع الميزانية معًا طريقة التفكير التي تقول إن «أنا أكسب أكثر، ولذلك من حقي إنفاق أكثر». فهذا التفكير غير صحي، ومدمر أيضًا. قل وداعًا لسلوك «أنا أستحق» منذ لحظة الزفاف.

إن أحد طرق التفكير في هذا الأمر هو أن تنظروا إلى الدخل كميزانية. لا شيء لا يمكن مناقشته، العلاوات، عائدات الضرائب، المشاريع الجانبية من كلا الزوجين، كل شيء يتم احتسابه داخل كومة النقود التي تجلس على طاولة الميزانية، مستعدة لأن يتم تقسيمها إلى بنود أولاً. وبذلك، يصبح كل المال الذي تكسبونه كليهما داخل الميزانية التي تضعونها معًا.

أهم ما في الأمر هنا: سيكون هناك دائمًا طرف يكسب مالاً أكثر من الآخر في أي زواج، تجنبوا التركيز على ما تكسبون

وما يكسب أزواجكم أو زوجاتكم كأمرين منفصلين. التحدي الحقيقي هو التخلص من عقلية «هذا مالي»، والوصول إلى عقلية مشتركة من الإتحاد. إن المال الذي يأتي إلى منزلكم يجب أن يتم النظر إليه كدخل واحد مشترك، إن التعامل مع المال على هذا النحو سيتسبب في إحداث تحول عاطفي في تفكيركم وسيؤثر على عاداتكم المالية - وزواجكم - بطريقة إيجابية وقوية.

### الزواج مبني على التواصل

تشكل اللغة الطريقة التي نرى بها الآخرين والعالم من حولنا، ولهذا السبب، قمت بالتأكيد على الدور الذي يلعبه تفكيركم وسلوكياتكم والمحادثات التي تدخلون فيها مع أزواجكم. إذا كنتم تقومون بوضع الميزانية معًا، هذا يعني أنكم تتحدثون في شؤونكم المالية معًا، ويمكنني إخباركم من تجربتي الشخصية، أن الاستمرار في خوض هذه المحادثات حتى ولو استنفذت طاقتكم أو لم تكن سهلة، أمر يستحق المجهود.

ما نزال، أنا وواتسون، نصطدم من حين إلى آخر بعائق فيما يتعلق بمناقشة شؤوننا المالية.

إننا نعاني من ذات الأشياء التي يعاني منها أي زوجين، ومن حين إلى آخر، نحتاج إلى إعادة ضبط بعض الأمور، إل أن تلك القدرة على المراجعة هي ما تجعل أي زواج زواجًا صحيًا - إنها حياة كاملة من التعلم والعمل معًا، خصوصًا حين تتغير الظروف.

لقد اكتشفنا أن زواجنا أقوى وحياتنا معًا أفضل، لأننا نؤمن بأننا شخص واحد، ونتعامل من هذا المنطلق. لقد تعلمنا ذلك منذ زمن بعيد، حتى قبل زواجنا، فقد كان كلانا محظوظًا لامتلاك أبوين قدوة حسنة أثناء طفولتنا. في عائلتنا الأصلية، أيًا يكن الطرف الذي جلب المال، فقد كان هناك دائمًا تعامل من منطلق «مالنا» فيما يخص الشؤون المالية.

حين نتحدث، أنا وواتسون، عن دخلنا، لا أفكر فيما أكسبه أو ما يكسبه، إنني فقط أفكر فيما نكسبه كلانا، فنحن فريق، والفريق لن يفوز إلا كفريق. لم نبدأ الحديث عن الشؤون المالية مصادفةً، وأنتم أيضًا لن تبدأوا الحديث عنها مصادفةً، بل يجب أن تكونوا واعين ومصممين على هذا الحديث الخاص بالشؤون المالية - حتى حين يكون الأمر صعبًا.

## الفصل التاسع

### محادثات مهمة

“

لقد ذكرت لكم من قبل كم أحب مدينة نيويورك، إنني أحب الذهاب إلى هناك كلما استطعت، للعمل. كل شيء في تلك المدينة جميل: الطعام والعروض الفنية والتسوق طبعًا. أشعر في كل مرة أزور فيها تلك المدينة وكأن الروح القدس تهمس لي قائلة: «يجب أن تنتقلي للعيش هنا». يقول زوجي واتسون أنه يسمع نفس الجملة عندما يكون في أي كوخ صيد في الغابة، إذن سوف نبقى في مدينة ناشفيل!

”

الآن، يجب أن تفهموا أمرًا، لقد خصصنا، أنا وواتسون، بندًا في ميزانيتنا للملابس، إنه أمر أحب إنفاق المال عليه، ولذلك خططنا له منذ اليوم الأول.

حدث ذات مرة أنني كنت أتسوق في أحد الأيام أثناء رحلة إلى نيويورك، ولم أكن أصدق كمية العروض والتخفيضات! أنتم على الأرجح تعرفون الآن إلى أين ستتجه تلك القصة. نعم - لقد أنفقت الميزانية المخصصة للملابس. عادةً حين أذهب للتسوق، أرسل رسالة إلى واتسون أخبره فيها بأنني سأشتري

ملا بس جديدة. يساعدي ذلك في الشعور بالمسؤولية، إلا أنني في تلك المرة تحديدًا، لا أعرف السبب، لم أرسل له تلك الرسالة، وانتهى بي الأمر وقد أنفقت ٢٥٠ دولار أكثر مما كنت أريد.

مع مرور الساعات، بدأت أدرك حقيقة ما فعلته، ولم أحتمل الأمر، فأرسلت رسالة إلى واتسون وأخبرته بما حدث. أكد لي أنه ما من مشكلة، وأنا نستطيع تعويض الإنفاق الزائد، ولكن مثل الأمر مشكلة بالنسبة لي، لأنني شعرت وكأنني أخفي سرًا عظيمًا عنه، ولم أحب ذلك الشعور. أدركت في تلك اللحظة كم أصبحت أعتد على التواصل فيما يخص المال مع زوجي، وحين يختفي ذلك التواصل، ولو حتى أثناء رحلة تسوق واحدة في نيويورك، شعرت بالانفصال عن زوجي. قد يبدو هذا درامياً، ولكنه حقيقي. إنني أكره الإحساس الذي يتسبب فيه عدم وجود توافق بيني وبين واتسون، ولهذا فنحن نتحدث دائماً عن شؤوننا المالية.

يجب عليكم التحدث في الشؤون المالية مع أزواجكم وزوجاتكم، إذا كنتم تريدون الإبقاء على التوافق بينكما. وإذا لم تتواصلوا بخصوص المال، فأنتم على طريق الوصول إلى مواقف مؤذية للعلاقات.

## الخيانة المالية

حين أدركت مشاعري في ذلك اليوم، أخبرت واتسون على الفور، كان لا بد لي من أن أفعل ذلك! وإلا أصبت بالجنون! يحتفظ بعض الأزواج بتلك الأسرار لوقت طويل. إن أحد

أكثر المشاكل التي أراه بين الأزواج تسببًا في الألم، هي الخيانة المالية. تحدث تلك الخيانة حين يخفي أحد الزوجين مشترياتهم أو حساباتهم البنكية أو وجود أي مال، عن الطرف الآخر، قد يكون ذلك عبارة عن بطاقة ائتمانية سرية أو حساب بنكي سري، تحسبًا لفشل العلاقة الزوجية، أو بسبب وجود حالة إدمان مزمن للقمار.

يمكن لهذا النوع من السلوكيات أن يدمر الزواج، لأن الألم والشعور بالخيانة التي يتسبب فيها ذلك كبير للغاية، لدرجة أن بعض الناس يعتبرون الأمر مماثل للخيانة الجنسية - بسبب ما تحتاجه الخيانة المالية من كذب وعدم ثقة وتخفي وخداع، لكي تحدث. في كل مرة تخفون فيها أمرًا متعلقًا بالمال عن شركاءكم، هو خيانة مالية.

### الخيانة مقابل انعدام المسؤولية

دعونا لا نذهب بعيدًا في ذلك الموضوع، هناك فارق بين الخيانة وانعدام المسؤولية. أخبرني امرأة ذات مرة: «لقد خانني زوجي ماليًا! لقد خرج لتناول العشاء ست مرات خلال الشهر الماضي ولم يخبرني!» في تلك الحالة، قد أعطي الزوج منفعة الشك، فهو على الأرجح نسي أن يذكر تلك الوجبات لزوجته، لن أعتبر ذلك خيانة. هل هو شخص مهمل؟ بالتأكيد. هل هو شخص كثير النسيان؟ بلا شك. ولكن، هل هو خائن؟ ليس صحيحًا.

ولكن على الجانب الآخر، إذا كان قد أنفق مئات الدولارات على اصطحاب مجموعات من الناس لتناول العشاء، وأخفى

الأمر عامدًا عن زوجته، في تلك الحالة، نعم، قد تكون تلك الوجبات خيانة مالية. وهكذا فإن الخروج لتناول ساندويتش برجر مع أحد زملاء العمل، لا يمكن وصفه بالخيانة المالية.

كيف تعرفون إذا كنتم قد تجاوزتم الحد بين انعدام المسؤولية والخيانة؟ أظن أن الأمر له علاقة بنواياكم. في كل مرة تظنون فيها أنكم تحتاجون إلى إخفاء مشترياتكم، لأنكم تخشون ردة فعل أزواجكم أو زوجاتكم، أو إذا كنتم لا تريدون لهم أن يعرفوا أنكم اشتريتهم شيئًا معينًا، في تلك الحالة، أنتم في منطقة الخطر، وتوجد مشكلة في شخصياتكم أو في علاقاتكم الزوجية، ويجب عليكم تفحصها.

هل أنفقتم مالًا كنت قد اتفقتم ألا تنفونه؟ عليكم أن تتحملوا المسؤولية وتتعرفوا بالخطأ إذن على الفور. إذا لم يكن الحديث عن الشؤون المالية عادة في عائلاتكم بعد، لقد حان الوقت للجلوس معًا وبدأ التواصل، لأنه كلما تجنبتم تلك المحادثات، كلما زادت احتمالية إفساد الثقة بينكما.

### اجتناب تدمير العلاقات

ستتسبب الخيانة المالية في دمار حقيقي لزواجكم. إذا كنتم قد وصلتكم إلى تلك النقطة بالفعل، عليكم اتخاذ الخطوة الصعبة، ولكن ضرورية، وهي أن تفتحوا ذلك الموضوع مع شركاءكم. احصلوا على بعض المساعدة المتخصصة. استشيروا متخصصي العلاقات الزوجية أو قس الكنيسة أو أي أحد تثقون فيه.



كما قلت من قبل، إذا وصلت الخيانة المالية إلى مرحلة متقدمة، قد تصبح مماثلة لإقامة علاقة عاطفية، لذا عليكم أن تأخذوا الأمر بجدية. ففي تلك المرحلة المتقدمة، يتحول الأمر من مشكلة مالية إلى مشكلة زوجية، ولا يمكن إصلاح المشاكل الزوجية عن طريق وضع ميزانية والالتزام بها. إذا كنتم أنتم الأطراف التي ترتكب الخيانة المالية، أسألوا أنفسكم: «لماذا أشعر بالرغبة في إخفاء الأمر؟ ما هو الدافع من وراء الرغبة في التخفي؟» واجهوا ذلك السلوك غير الصحي، واعترفوا بأخطائكم. سيقود ذلك إلى تواصل أفضل واتفاق على الأولويات التي تضعونها معًا.

في الفصول السابقة، تحدثنا كثيرًا عن وضع الميزانية معًا وعمل حساب بنكي مشترك، وتحدثنا عن احتياج كل طرف لوجود رؤية واضحة وإمكانية وصول لكل الشؤون المالية، وتحدثنا عن أهمية أن يواجه الأزواج شؤونهم المالية كفريق. إذا كنتم تفعلون كل ذلك بجدية، فمن غير المحتمل حدوث خيانة مالية. من خلال متابعتي للعلاقات الزوجية، وجدت أن الأزواج الذين يعملون معًا على إدارة شؤونهم المالية، يتمتعون بعلاقة أكثر قربًا، وتكون الثقة أقوى بينهما. ومن خلال خبرتي العملية، أعرف أن من الصعب إخفاء المشتريات عن أزواجكم وزوجاتكم الذين يفحصون الميزانية والحساب البنكي بشكل منتظم. ستساعدكم تلك المبادئ في الحماية ضد انحراف أحد الزوجين فيما يخص الشؤون المالية.

الآن، لعلكم تقرأون ذلك الكلام وتفكرون في أنكم متأكدين

من أن أزواجكم أو زوجاتكم يقومون بشيء غير صحيح، ولعلكم مقتنعين من وقوع خيانة مالية، ولا تعرفون ما الذي يجب عليكم فعله. قد يبدو لكم الأمر كما لو أنكم تحاولون منع موجة من القلق وعدم اليقين من ضرب علاقتكم. إذا كنتم تتعاملون مع نمط سلوك متكرر من أزواجكم أو زوجاتكم، تعاملوا مع الأمر بذكاء، قوموا بما عليكم القيام به لكي تحموا صحتكم وأموالكم. في حالات السلوكيات المالية الخاطئة بشكل خطير، ربما عليكم العودة إلى استخدام حسابات بنكية منفصلة. لقد تحدثنا في الفصل السابق عن الأسباب التي تجعل من الضروري الإبقاء على الحسابات البنكية منفصلة، هذا هو الوقت الذي يصبح فيه القيام بتلك الخطوة أمر ضروري، من أجل حماية أنفسكم، لذا لا تشعروا بالسوء حيال قيامكم بذلك. ولكن، هذا لا يعني أن العلاقة قد انتهت إلى الأبد، فمع المجهود والتركيز، يمكنكم استعادة المسار الصحيح في علاقتكم الزوجية، والتعامل مع المشكلة وتجاوزها.

### لا تتركوا شيئًا خارج طاولة المحادثات

لا يعرف الحب الحدود في المحادثات - يتضمن ذلك الشؤون المالية. وعلى الرغم من أن الخيانة المالية مدمرة، إلا أنه لا يجب السماح لها بالوصول إلى نقطة التدمير. المفتاح هو التوافق ووضع الميزانية معًا. قد تبدو لكم إجابة بسيطة، إلا أنها الإجابة الحقيقية لحل معظم المشاكل المالية في العلاقات الزوجية.

أوجدوا الوقت والمكان المناسبين للخوض في تلك المحادثات، وتأكدوا من أن كليكما حاضر. يمكن لتلك المحادثات أن تجري في مطعم، أو على طاولة المطبخ، أو على كراسي الحديقة الخلفية في منزلكم. نضع، أنا وواتسون، ميزانيتنا دائماً ونحن جالسان في استرخاء على الكنبه. حددوا المكان والوقت قبل أن يبدأ الشهر، واجعلوا ذلك الموعد ليلة خاصة بالميزانية.

ابتعدوا عن أسباب التشتيت، أغلقوا التلفاز، وتأكدوا أن الأطفال لن يقاطعوكم. وإذا كان ضرورياً، ربما تخرجون في موعد خاص لوضع الميزانية، فيصبح الأمر أكثر مرحاً. أفعّلوا ما يجب عليكم فعله لكي تجعلوا من ذلك الوقت وقتاً جذاباً وممتعاً لكليكما.

### استمعوا أكثر مما تتكلمون

يدخل كل منا العلاقة الزوجية محملاً بتاريخه ووجهات نظره وتجاربه، ولذلك من السهل فهم السبب وراء المشاكل التي تقع بين الأزواج بسبب الشؤون المالية طوال الوقت. يقول دايفيد أوجسبرجر في كتابه «معنى المال في الزواج»: «إن التعامل مع الشؤون المالية هو أحد أكبر المعارك العاطفية في أي زواج. وغالباً ما يكون السبب هو قلة الموارد المالية، إلا أن المشكلة الجذرية في تلك المعارك، تبدو أنها وجهات النظر غير الناضجة وغير الواقعية تجاه المال». إن العلاج الحقيقي الوحيد لتلك المشكلة المحتملة هو التواصل الصادق والدائم.

تذكروا أن كليكما يمتلك آراءً حين يتعلق الأمر بالأمر  
المالية، فأنتم لستم الوحيدين الذين يمتلكون وجهة نظر تجاه  
الأمر، من السهل نسيان تلك الحقيقة، ولذلك من المهم  
الاستماع أولاً ثم الحديث لاحقاً.

استمعوا بتركيز لما يقوله شركاؤكم، وقوموا بإعادة صياغة  
مخاوفهم باستخدام كلماتكم، ولأن مناقشة الشؤون المالية  
تحمل عبئاً عاطفياً، ستكتشفون الأمور المهمة بالنسبة  
لشركاءكم والتي تسبب لهم القلق. إذا شعرت بالتردد أو الخوف  
قبل البدء في محادثة الميزانية، عبروا عن تلك المشاعر  
وابعدوها عن الطاولة. في الكثير من الأحيان، تكون تلك  
المشاعر طبيعية جداً حين تقومون بشيء لأول مرة، ولكن لا  
تتركوها توقفكم، قاوموها.

وبرغم أننا لا يجب أن تسمح للخوف بإيقافنا عن إجراء تلك  
المحادثات، إلا أننا أيضاً يجب أن نكون واعين بالكيفية التي  
تؤثر بها تلك المخاوف على ردود أفعالنا خلال مناقشة الشؤون  
المالية. قد تكون زوجتكم قلقة أو خائفة. قد يكون أزواجكم  
يشعرون بأن كبرياءهم مجروح. قد يهتز شعورهم بالأمان. قد  
يهتز تقديرهم لأنفسهم. كونوا على وعي بمدى حساسية تلك  
المحادثة بالنسبة لشركاءكم.

تذكروا أن في كل علاقة شخص مسؤول وشخص عشوائي،  
ولكلا الشخصين دور في اتخاذ القرارات بشأن استخدام  
المال. سيحب الشخص المسؤول تلك المحادثة على الأرجح،  
لأنها ستكون فرصة للنظر في التفاصيل، وفي المقابل، سيظهر

الشخص العشوائي مقاومة أكبر لتلك المحادثة.

الآن، إذا كنتم أنتم الطرف العشوائي، مثلي، عليكم إحضار شيئين إلى اجتماع الميزانية: نضجكم وآراءكم. لا تقولوا أشياء مثل: «أنا أريد إنفاق نصف دخلنا على الملابس»، في بداية الاجتماع، أو الأسوأ، لا تقولوا: «بالتأكيد، يبدو هذا جيدًا، أفعل أي شيء تريد فعله». عبروا عن آرائكم أثناء المحادثة.

لا بد أن تكون الميزانية في شكل مرئي، حتى تتمكنوا من الاطلاع عليها، اكتبوها على ورق أو استخدموا أحد تطبيقات الميزانية مثل [everydollar.com](http://everydollar.com). يجب إجراء تلك المحادثة قبل بداية الشهر، كما أنكم ستحتاجون إلى ميزانية جديدة كل شهر، حتى لو ظلت معظم الأرقام كما هي من شهر لآخر.

هناك الكثير من الفوائد التي تعود عليكم من وراء وضع ميزانية مع شركاءكم، فحين تتفقون معهم على أوجه إنفاق مالكم، سيوحدكم ذلك بطرق لم تختبروها من قبل. سيحل بينكم شعور بالتوافق والانسجام بدلاً من مشاعر التوتر. وستتاح لكم فرصة للاتفاق على الاتجاه الذي تأخذه حياتكم معاً، وإلى أين ستأخذكم أحلامكم. ومع مرور الوقت، قد تكتشفون أن محادثاتكم عن الشؤون المالية أهم من المال نفسه.

## احلموا معاً

نتناول، أنا وواتسون، وجبات عشاء كثيرة، لا يدور فيها أي حديث غير حديثنا عن أحلامنا وكيف نريد لحياتنا أن تكون في

المستقبل. لقد كنا نقوم بذلك منذ بداية زواجنا. في إحدى المرات، قبل أن نبدأ ذلك الحديث عن أحلامنا، كان واتسون قد بدأ لتوه العمل في سوق العقارات، وبدأ يتحدث عن حلمه بشراء منزل صغير ذات يوم وتأجييره. تحدثنا عن الذهاب إلى ديزني حين يصبح لدينا أطفال. وتخيلنا كيف نريد لفترة تقاعدنا أن تكون. ظلت تلك المحادثة تتطور أثناء المحادثة نفسها.

وبعد مرور حوالي ساعة من الحديث عن كل الأشياء التي نريد أن نفعليها والأماكن التي نريد أن نزورها، عدنا فجأة إلى الواقع، وتساءلنا إذا ما كنا قد تجاوزنا المعقول في حديثنا الذي استمر لوقت طويل، إلا أننا أدركنا بعد ذلك، لا، لم نكن غير عقلانيين - بل كنا نحلم، كنا نحلم معًا. لقد كانت تلك المحادثة أمر هام جدًا لعلاقتنا التي كانت ما تزال في بدايتها.

تحدثوا مع شركاءكم مثل تلك المحادثات! احلموا. اخرجوا في موعد وامرحوا في التفكير عن مستقبلكم معًا، فهناك استمتاع هائل في العمل معًا على تحقيق نفس الأهداف الحياتية. يمكن لمثل تلك المحادثات أن تجلب التركيز وأن تضع أهدافًا ومعنى لحياتكم، إنها تجعلكم تشعررون بالسيطرة على حياتكم، بدلًا من أن تسيطر هي عليكم - وأنكم تخططون حياتكم معًا، وليس فقط تتمنون لو أنكم تعيشون حياة أشخاص آخرين.

يمكنكم القيام بذلك، تحدثوا عن الشؤون المالية، حتى ولو كان الأمر صعبًا. قاوموا الشعور بعدم الارتياح، وضعوا أنفسكم مكان الطرف الآخر. أتمنى أن تتمكنوا مع شركاءكم

من الوصول إلى تفاهم بشأن شؤونكم المالية، وأن تبدأوا في محاولة إيجاد اتحاد زوجي، لن تتمكنوا من اختباره إلا عن طريق تلك المحادثات.

### إذا كنتم عزابًا

إذا كنتم عزابًا، فهناك طريقة معدلة للقيام بذلك - ذات اللعبة، ولكن بلاعبين مختلفين. ابحثوا عن شخصًا في حياتكم يمكنكم الوثوق به وتحدثوا معه أو معها عن شؤونكم المالية، إن من المهم للغاية بالنسبة لكم أن تحصلوا على آراء وتعليقات أشخاص آخرين، كما هو مهم بالنسبة للأزواج. يجب أن يكون ذلك الشخص محل ثقتكم، لأنكم على الأرجح ستشاركون معه أو معها معلومات تريدون أن تبقى سرية. وبالطبع، تريدون شخصًا يجيد التعامل مع المال، فهذا ليس الوقت المناسب لشخص يتسوق طوال الوقت من أعلى بيوت الأزياء!

يجب أن تكونوا مرتاحين أثناء مشاركة ميزانيتكم مع ذلك الشخص، لأنهم سيجعلونكم تشعررون بتحمل المسؤولية. اطلبوا منهم أن يرسلوا لكم رسائل عدة مرات في الشهر لكي يسألوكم عن مدى التزامكم بالميزانية. قد يكون من الحكمة اختيار شخص يمكنكم الاتصال به قبل أن تشتروا شيئًا كبيرًا، لكي يساعدكم على وضع الأمور في نصابها. ويجب أن يكون ذلك الشخص أيضًا قادرًا على الاحتفال معكم بإنجازاتكم، مثل الحصول على العلاوة، أو التخلص من الديون.

يجب أن يكون ذلك الشخص محبًا لكم وألا يخشى جرح

مشاعركم إذا تطلب الأمر، يجب أن يكونوا قادرين على قول أشياء من قبيل: «سحب المال من حساب التقاعد من أجل شراء مركب، فكرة غبية»، أو «أثاث جديد لغرفة النوم ليس أمرًا طارئًا!» فأنتم تحتاجون إلى شخص يمكنه إخباركم بحقيقة وضعكم المالي وأن يبث الحكمة في قراراتكم وتعاملاتكم المالية.

يجب أن يكون لدى هذا الشخص نفس القيم التي لديكم، إذا كانوا مثلًا يعتقدون أن استخدام البطاقات الائتمانية أمر جيد من أجل الحصول على تقييم ائتماني مرتفع، فعلى الأرجح هم لا يفهمون رغبتكم في الالتزام بحياة بلا ديون. إذا كنتم قد وضعتكم مدخرات التقاعد على رأس أولوياتكم، ولكن هذا الشخص يقول: «عش حياتك، لا تقلق بخصوص المستقبل!» إذن عليكم أن تجدوا شخصًا آخر.

من السهل أن تقوموا بالأمر التي تريدونها بخصوص المال وأنتم عزّاب، فأنتم لا تحتاجون أن تبحثوا جيدًا قبل أن تشتروا شيئًا ما. الجلوس في المنزل وحيدًا ليس أمرًا مسليًا مثل الخروج مع الأصدقاء، لذا يجب التخطيط لتلك الليالي، لأنه من السهل جدًا أن تنفقوا أكثر، وذلك لأن قراراتكم المالية لا تؤثر على أي شخص آخر.

القيام بتلك الأمور ليس أمرًا خطئًا في ذاته، تأكدوا فقط من أنكم قد وضعتكم ميزانية تناسب حياتكم، وأنكم تنفقون مالكم بحكمة. إذا كنتم قد تخلصتم من الديون، وتدخرون للمستقبل، يمكنكم إذن جعل قيمة بند تناول الطعام في الخارج أكبر إذا



أردتم، الأهم أن تكونوا واعين بالتغيرات التي تقومون بها.

## حين تبدأون المواعدة

عندما تخرجون في موعدكم العاطفي الأول، لا يجب أن تسألوا عن دخل الطرف الآخر، أو أقساط سيارته، أو كمية الديون التي عليهم سدادها. أنا لست خبيرة في شؤون المواعدة، ولكن إذا قمتم بالسؤال عن تلك الأمور، فعلى الأرجح لن يكون هناك موعد ثانٍ، وقد يرى الطرف الآخر أنكم مجانيين. ولكن إذا ما بدأت العلاقة في التطور، من المهم البدء في الحديث عن الشؤون المالية. يعتبر الكثير من الناس الحديث في الشؤون المالية أمرًا محرّمًا، فالموضوع قد يسبب الإحراج، وبالطبع هو موضوع شخصي للغاية. وعلى الرغم من كل ذلك، تحتاج المواضيع المتعلقة بالمال إلى أن يتم الحديث عنها بكثافة قبل الزواج.

إذا كانت لسعات النحل هي سبب الوفاة الرئيسي في مدينتكم، ماذا ستفعلون؟ ستقرأون أكثر عن النحل، أين يعيش، ما الذي يدفعهم إلى اللسع، ما هي نوعية الملابس التي عليكم ارتداؤها لكي تحموا أنفسكم. إذا كان هذا هو ما ستفعلونه، سيرتدي جميع أهل المدينة ملابس تحمي من لسعات النحل - وسيعتبر ذلك أمرًا عاديًا. ستبدأون في الحديث عن النحل إلى أصدقائكم وعائلاتكم وجيرانكم، وستكون هناك اجتماعات عن كيفية حماية أنفسكم من لسعات النحل، وإذا حدث الأسوأ، ولسعتكم نحلة، سيكون هناك خطة جاهزة لكيفية التعامل مع الأمر.

”

إذا عرفتم أن المشاكل المالية هي سبب الوفاة الرئيسي للعلاقات الزوجية، ماذا ستفعلون؟ ستحدثون عنها طوال الوقت - ثم ستضعون خطة!

عندما تجدون أنفسكم في علاقة مواعدة جادة، وأنها ستتحول إلى التزام طويل الأمد، ابدأوا المحادثة. ستساعدكم الكيفية التي يتفاعل بها الطرف الآخر على اتخاذ قرار صائب فيما إذا كان عليكم الاستمرار في تلك العلاقة. في نهاية المطاف، ستضطرون إلى مشاركة تلك المعلومات مع شركاءكم، معلومات مثل قيمة الدخل، وقيمة الديون، وأهدافكم المالية، وأولوياتكم المالية. إذا كنتم لا تستطيعون الوثوق في شركاءكم فيما يتعلق بموضوع تلك المحادثة، فلدي أخبار سيئة لكم، إما أنكم غير مستعدين للزواج، أو أنكم لم تجدوا الشخص المناسب بعد. قد يكون ذلك كلامًا صعبًا، ولكنه الحقيقة!

## الأطفال والآباء

يتردد الكثير من الآباء في الحديث مع أطفالهم عن الشؤون المالية، لأنهم يشعرون بالذنب أو الخجل من أخطائهم السابقة. إذا كنتم آباءً أو أمهات، تحدثوا مع أطفالكم عن المال، حتى ولو كان الأمر صعبًا. علموهم كيفية التعامل مع المال، فتلك ليست مهمة المدرسة، أو مهمة أحد الاستشاريين، أو مهمة أي شخص آخر، إنها مهمتكم أنتم.

لدى إحدى صديقتي ابن يبلغ ثمانية أعوام، يمتلك هذا الطفل حساب ادخار بقيمة ألف دولار. لقد بدأ الأمر كتحدي من زوج صديقتي لابنه الذي كان يبلغ حينها خمس سنوات. فتح الزوج للابن حساب ادخار، وأخبره أنه سيضع في ذلك الحساب قيمة مساوية لكل إيداع يقوم به الابن حتى تبلغ قيمة الحساب ألف دولار. وفي خلال ثلاث سنوات، تمكن الابن من الوصول إلى الهدف، وأصبح لديه مبلغًا في حساب الادخار أكبر مما لدى الكثير من البالغين.

إنه يتعلم منذ سن صغيرة، القوة والإثارة التي تمنحهما مشاهدة قيمة الحساب وهي ترتفع مع مرور الوقت، لا يحدث ذلك مصادفةً. ستشكل تلك التجربة رؤيته واستخدامه للمال طوال حياته. كيف بالتحديد يمكنكم الحديث عن المال مع أطفالكم؟ الأمر في غاية البساطة.

## الأساسيات

أبدأوا بالمبادئ الأساسية. علموهم كيف يعملون، يعطون، يدخرون، ينفقون. لم يكن والديّ يعطيانني مصروفًا، بل كنت دائمًا أحصل على المال مقابل القيام بمهمة. أعمل، أكسب مالًا، لا أعمل، لا أكسب مالًا. لقد عملني هذا الأسلوب منذ سن صغيرة، أن المال يأتي من العمل، وليس من محفظة أبي وأمي.

ضعوا قيمة مالية لبعض الأشياء التي يقوم بها أطفالكم في المنزل، ودعوهم يكسبون مالهم من عملهم. بالطبع يجب أن يقوم كل طفل ببعض المهام في المنزل كجزء من العائلة، لذا

أقترح إعطائهم المال مقابل كل ما يفعلونه في المنزل. وأقترح أيضًا أن يُعطى الطفل بعض المهام بمقابل مادي بخلاف المهام العادية. فمن خلال تلك المهام الخاصة، سيتعلم الأطفال أن عليهم العمل من أجل كسب كل دولار، سيغير ذلك الطريقة التي يتعاملون بها مع المال، سيفكرون فيه بطريقة مختلفة، وسيدخرون بطريقة مختلفة، وسينفقون بطريقة مختلفة، لأنهم سيشعرون برابط عاطفي أقوى مع ذلك المال.

علموهم كيفية الإنفاق والادخار والعطاء بحكمة. وناقشوا معهم مشترياتهم، اشرحوا لهم الفارق بين الجودة والكمية، فتأثيركم على الجيل القادم يبدأ من المنزل. كونوا الجسر الذي يحتاجه أطفالكم ليعبروا إلى مستقبل أفضل، لكي تمكنوهم من إدارة شؤونهم المالية على نحو أفضل منكم.

سيصبح لتعليم أطفالكم كيفية إدارة الشؤون المالية تأثيرًا أكبر حين تمنحونهم فرصًا للعمل والعطاء والادخار والإنفاق بأنفسهم. إن ذلك المنهج يعطيهم فرصة للتدريب قبل أن ينطلقوا إلى العالم الخارجي، ويحب أيضًا أن يكون بينكما حوار حول المال، فدوركم كأباء وأمّهات يحتم عليكم تشكيل توقعات أطفالكم بخصوص المستقبل، ساعدوهم لكي يتخيلوا كيف سيكون مستقبلهم إذا ادخروا، واستخدموا النقد لشراء الأشياء الكبيرة مثل سيارتهم الأولى.

هناك أيضًا محادثة أخرى يمكنكم إدارتها مع أطفالكم، وهي أن تكشفوا لهم أخطاءكم المالية السابقة. من المفيد لهم أن يسمعوا الأشياء التي تتمنون لو أنكم لم تفعلوها أو فعلتموها

بشكل مختلف. لا تشعروا بالخجل من ماضيكم، انظروا إليه كتجربة تعليمية، وكطريقة لكي تعلموهم كيفية تجنب تلك الأخطاء التي وقعتم فيها.

من الجيد أن تتبعوا منهج «المشاركة، لا الترويع»، فمثلاً لا تحاولوا أن تشرحوا لأطفالكم الذين يبلغون ستة أعوام، مفهوم «الحجز على الممتلكات لعدم السداد»، فلن يتسبب ذلك إلا في ترويعهم، وربما سيوقظونكم من النوم في تلك الليلة بسبب أحلام مزعجة عن موظفي البنك الذي جاءوا ليطردوهم من منزلهم. بدلاً من ذلك، أجعلوا تلك المحادثات مناسبة لأعمارهم. إن تأثير مشاركة الأطفال في تلك المحادثات سيكون أكبر مما تظنون. لطالما كان والديّ منفتحين على مناقشة قصة إفلاسهم وديونهم، وسبب ذلك، تعلمت أن أبقى بعيداً حياة الديون المقيدة، وأنا ممتنة لصراحتهم معنا، وأنهم لم يحاولوا إخفاء الأمر وتجاهله، أو يتعاملوا مع الأمر كما لو كان كل شيء على ما يرام.

كان ذلك مروراً سريعاً على الطرق التي يمكنكم من خلالها مساعدة أطفالكم على فهم الأمور المالية، ولكن إذا كنتم تبحثون عن مصدر أعمق في ذلك الشأن، فعليكم مراجعة الكتاب الذي كتبناه، أنا ووالدي معاً، «تعاملات مالية ذكية تساوي أطفال أذكاء»، حيث نناقش كل محاور تربية أطفال يتعاملون مع المال بذكاء. إذا كان لديكم أطفالاً وتريدون أن تعدوهم لنجاح مالي، عليكم قراءة هذا الكتاب.

**أيها الأبناء البالغون، تحدثوا إلى آبائكم وأمهاتكم**

يجب على الأبناء البالغين الحديث مع آبائهم وأمهاتهم في الشؤون المالية. قد يكون ذلك صعبًا، إلا أنه يجب فعله في بعض المواقف. هناك جيل كامل مع الآباء والأمهات الذين لا يمتلكون خطة للتقاعد، ولا يمتلكون خطة لما يجب أن يحدث عند وفاتهم، ولا يعرفون كيف سيتعاملون مع العديد من القرارات المرتبطة بـ «سنواتهم الذهبية».

لقد سمعت الكثير من القصص المأساوية عن الآباء الذين يتوفون بدون تأمين حياة، وأمهات ليس لديهم تأمين صحي جيد، وآخرون توفوا دون أن يتركوا وصية. لم يتوقع أي من هؤلاء الناس تلك المآسي قبل وقوعها، فالناس يحبون أن يظنوا أنه ما يزال هناك وقت أمام أفراد عائلاتهم، ولذلك فإنهم يتجنبون تلك المحادثات الصعبة. لا تتركوا ذلك يحدث لكم! ابدأوا الحديث قبل أن تحل الكارثة.

يجب أن تتحدثوا مع آبائكم وأمهاتكم عن خططهم المالية المستقبلية، وتأكدوا من أنهم كتبوا وصيتهم، احصلوا على بيانات التأمين الصحي الخاص بهم، وراجعوا كل التفاصيل المتعلقة به بينما ما يزال هناك وقت لتصحيح المسار، إذا كان ذلك ضروريًا. ليس مهمًا أن تعرفوا كل التفاصيل الخاصة بتلك البنود، يمكنكم الاكتفاء بالتأكد من أن لديهم خطة. تذكروا أن كل الجوانب التي لم يخطط لها آبائكم وأمهاتكم الآن، سوف تصبح مسؤولياتكم في المستقبل، لذلك يجب عليكم أن تسألوا عن تلك الأمور في أقرب فرصة ممكنة.

من الممكن أن تسبب تلك المحادثات في إحراج، ولكنها

ستساعدكم على التخلص من أحد أكبر أسباب التوتر حين يتوفى أحد أفراد العائلة، كما أنها ستعطيكم وقتًا ومساحة للحزن حينها دون الحاجة إلى الاهتمام بتفاصيل أخرى.

إنكم تحاولون إحكام السيطرة على شؤونكم المالية لكي تنجحوا في إدارتها على المدى البعيد، وتريدون لآبائكم وأمهاتكم أن يكونوا في نفس المكان أيضًا. مرة أخرى، لا يتوجب عليكم معرفة كل المعلومات في وصيتهم إذا لم يرغبوا في مشاركة تلك المعلومات معكم، ولكن من الحكمة أن يتم وضع خطة للتأكد من أن يتم الاعتناء بمنزلهم حين يأتي الوقت.

### تحديد نوع العلاقة

توجد محادثة مهمة في بداية أي علاقة، تعرف باسم محادثة «تحديد نوع العلاقة»، تشير تلك المحادثة إلى تغير في الالتزام أو التركيز عندما تبدأ العلاقة في التحول إلى علاقة جادة. غالبًا ما تكون تلك المحادثة غريبة وفي بعض الأحيان لا تأتي بالنتائج المتوقعة أو المرغوبة، ولكنها محطة مهمة في أي علاقة في طور النمو.

قد يكون الحديث عن الشؤون المالية لحظة مماثلة. تمثل رغبتكم في خوض تلك المحادثة بصراحة ووضوح مع أزواجكم، أو آباءكم وأمهاتكم، أو أحبائكم، أو أطفالكم أمرًا محوريًا من أجل النجاح في إدارة الشؤون المالية. لن تتمكنوا من معرفة ما إذا كنتم تعيشون حياتكم وفقًا لأحلامكم ومبادئكم ومعتقداتكم إلا إذا قمتم بالحديث في تلك الأمور.

لا نتحدث، أنا وواتسون، عن الشؤون المالية لأننا ملزمين بذلك، بل لأننا نريد ذلك. تبدأ المحادثة دائماً بالكلام عن الدولارات، ولكنها تنتهي بالحديث عن الأحلام والإمكانيات والفرص. تشكل عملية خلق الحياة التي نحب أن نحياها معاً، جزءاً كبيراً من زواجنا، والمال ليس سوى وسيلة تساعدنا على تحقيق تلك الأحلام.

مؤكد أن المال ليس موضوعاً سهل نقاشه، ولكن، إذا كنتم مستعدين لتحمل عدم الارتياح المؤقت والإحراج الذي تجلبه تلك المحادثات، فستجدون الحربة اللازمة لأن يحب بعضكم البعض بشكل أعمق، ورضا أكبر مما كنتم تظنون ممكناً. لماذا؟ لأنكم ستكونون متفاهمين. هذا هو ما سيجعلكم تنجحون في عبور الأوقات الصعبة وكذلك الاستمتاع بالأوقات الجميلة في حياتكم.



## العادة الخامسة

### ادخر كأنك لا تريد شيئًا آخر

#### الفصل العاشر

#### الادخار من أجل الحياة

“

«ستشعر أُمي بالفخر»، كان هذا هو ما أفكر فيه بينما أسير باتجاه مكتب البريد، فمِنذ صغري، زرعت أُمي في تكويني عادة إرسال خطاب شكر كلما استقبلت هدية. كان قد مر على زواجي شهر واحد، وكنت متجه إلى البريد لكي أرسل خطابات شكر للذين أرسلوا إلينا هدايا بمناسبة زواجنا.

”

كانت قائمة المدعوين لحفل الزفاف، الشيء الوحيد الذي لم نقلصه، أنا وواتسون، ولذا كان علينا كتابة مئات من خطابات الشكر، وإرسالها بالبريد. حين انتهيت من كتابة الخطاب الأخير، لم أستطع الانتظار أكثر قبل أن أرسلها وأشطب تلك المهمة الكبيرة من قائمة المهام. حملت صندوق الخطابات بفخر، وسلمته للشاب اللطيف الجالس وراء أحد المكاتب في مكتب البريد، وشعرت بأنني حققت إنجازًا كبيرًا حين خرجت

من المكتب يومها.

أدرت محرك السيارة وبدأت أتحرك ببطء، ثم سمعت صوت اصطكاك، توقف قلبي عن النبض بينما فكرت: ماذا؟ ما هذا الصوت؟ لم يكن من المفترض أن أسمع أصوات احتكاك واصطكاك، من أين جاءت تلك الأصوات! أوقفت السيارة ونظرت إلى اتجاه الصوت، فوجدت رجلاً كبير السن واقفاً وعلى وجهه نظرات هلع، لقد أخبرتني ملامحه بكل ما حدث - لقد صدمت سيارته.

تبخرت كل مشاعر الإنجاز التي كانت لدي بعد الانتهاء من مهمة إرسال خطابات الشكر، ونزلت من السيارة واتجهت إلى مكان الاصطدام لأرى ما فعلته. أصابني الرعب واعتذرت على الفور. لم يكن الأمر مجرد خدش في سيارته، لقد كان أحد أبواب السيارة مطويًا في الاتجاه المعاكس.

الخبر الجيد هو أن أحدًا لم يصب بسوء، وأنا نتملك تأمينًا، أما الخبر السيء هو أن المبلغ القابل للخصم في تأميننا يبلغ ألف دولار، وفي ذلك الوقت، كان هذا المبلغ مبلغًا كبيرًا، لقد كنا حديثي الزواج، لم يمر على زواجنا سوى ثلاثون يومًا. لحسن الحظ، كنا قد خصصنا مبلغًا من المال لمثل تلك المواقف السيئة، ولولا ذلك لكان الموقف قد تحول إلى الأسوأ.

## الحياة مليئة بالمفاجآت

لا يمكنكم التنبؤ بما سيحدث لكم في تلك الحياة، ستتعطل

غسالة الملابس، سيتعطل سخان المياه، سيتوجب عليكم دفع فاتورة طبية غير متوقعة. إن قرار الادخار من أجل تلك اللحظات لن يمنع حدوثها، ولكن ستعطيكم تلك العادة الثقة المطلوبة وقت حدوث تلك المشاكل.

## الشهر القادم لن يأتي أبدًا

نعرف جيدًا أن علينا الادخار، كما يجب علينا الذهاب إلى طبيب الأسنان كل ستة أشهر، أو زيارة الطبيب كل عام، أو ممارسة الرياضة وتناول الطعام الصحي، ولكن مثلما يحدث مع تلك العادات، نتكاسل في كثير من الأحيان عن القيام بها. من السهل الادعاء بأننا سنبدأ الادخار مع بداية الشهر القادم، المشكلة الوحيدة في ذلك هي أن «الشهر القادم» لا يأتي أبدًا، إنه يستمر في الابتعاد شهرًا بعد شهر.

سيعطيكم الادخار - ولو حتى مبالغ صغيرة - سلامًا نفسيًا، وستمنحكم تلك العادة شعورًا بأنكم تقومون بإنجازات صغيرة الآن، ستعود عليكم بمنافع كبيرة حين تحتاجونها. إن ممارسة اقتطاع جزء من رواتبكم وادخاره للمستقبل أمر صعب في بعض الأحيان، ولكن ستفاجئكم السرعة التي ستتمو بها مدخراتكم إذا حافظتم على ممارسة تلك العادة بانتظام، كما يقول الكتاب المقدس: « غِنَى الْبُطْلِ يَقِلُّ، وَالْجَامِعُ بِيَدِهِ يَزِدَادُ. » (الأمثال ١١: ١٣).

## اليوم مقابل الغد

هناك الكثير من الأمور التي تشغلنا في الوقت الحاضر،

مما يجعل ممارسة الادخار من أجل المستقبل أمرًا مستحيلًا، وغير مسلي على الإطلاق. بالنسبة لي، إنفاق المال أكثر إثارة بكثير! حين تشترون ما تريدونه وقتما تريدونه، يغمركم شعور بالإشباع. لا وجود لمفهوم الانتظار.

ولكن عدم وجود مدخرات يزيد من مستويات التوتر في أوقات المشاكل، وستضطرون إلى استخدام البطاقات الائتمانية، ولكن لن يزيد ذلك الاستخدام إلا من مشاكلكم. استخدام البطاقة الائتمانية لإصلاح السيارة، سيجعل المشكلة مشكلة سيارة ومشكلة مال، وكذلك في أي حدث طارئ حين لا يكون لديكم هامش مالي لتغطية تلك التكاليف الطارئة. إذا لم يكن لدينا مدخرات لحالات الطوارئ، سوف نصبح أكثر حذرًا وتوترًا، ونبدأ في توقع أن أي كارثة سوف تحدث فجأة وتدمر يومنا. إن ذلك ليس طريقة صحية للعيش.

حين يتعلق الأمر بادخار المال، هناك بعض الأمور التي يمكننا الحديث عنها. ولكن دعونا نركز الآن على أمرين مهمين: بناء ميزانية طوارئ، والاستعداد للحوادث الحياتية.

## ميزانية الطوارئ

لا يمكنكم تحديد موعد حدوث الأمر الطارئ، ولكن يمكنكم الاعتماد على حقيقة أنه سيحدث لا محالة. أنتم لا تعرفون متى بالتحديد، ولكن تعرفون أنه سيحدث... يوماً ما. ولهذا من المهم الاستعداد الآن لتلك الحوادث.

عمل ميزانية طوارئ ضرورة حياتية، فهي شبكة الأمان أو

الوسادة التي ستسقطون عليها حين يحدث ما لا يمكن منعه.  
ستكون تلك الميزانية جاهزة للإمساك بكم وجعل السقوط أقل  
ألمًا بعض الشيء. ابدأوا بمبلغ ألف دولار كميزانية طوارئ.  
بأسرع ما يمكنكم، ابدأوا في وضع تلك الميزانية.

قد يبدو لكم ادخار ألف دولار أمرًا مستحيلًا، إذا كنتم تبدأون  
من الصفر، إلا أن معظم الناس تتمكن من إيجاد المال عندما  
يريدون شراء شيء ما أو القيام بأمر ما. إذا لم يكن لديكم مالًا  
كافيًا، قوموا ببيع شيء، أو التوقف عن الذهاب إلى المطاعم  
لمدة شهر أو اثنين، أو اخفضوا بعد نفقات الترفيه الزائدة مثل  
الحفلات الموسيقية، يمكنكم حتى الحصول على عمل بدوام  
جزئي من أجل الحصول على مبلغ الألف دولار.

قوموا بما يجب عليكم القيام به من أجل الوصول إلى ذلك  
المبلغ سريعًا. من المرجح أن يكفي مبلغ الألف دولار لمنعكم  
من اللجوء للاستدانة أو استخدام البطاقات الائتمانية حين  
يقع حدث طارئ. بالطبع قد تقع بعض الطوارئ التي تتطلب  
مبلغًا أكبر من ذلك، ولكن سيعطيكم ذلك المبلغ بداية جيدة  
لبدء ميزانية الطوارئ. إن وجود مبلغ الألف دولار في ميزانية  
الطوارئ ليس هو الخطة طويلة المدى، فبمجرد أن تتخلصوا  
من الديون، ما عدا القرض العقاري، ابدأوا بضخ المزيد من  
المال في ميزانية الطوارئ، حتى تصل إلى مبلغ مساوي لثلاث  
أو ست أضعاف نفقاتكم الشهرية. هذا هو الهدف، وحينها  
ستكون ميزانية الطوارئ قد اكتملت.

هل تتخيلون حياتكم بلا أقساط، مع وجود مبلغ مساوي

لستة أضعاف نفقاتكم الشهرية في حسابكم البنكي؟ توقفوا الآن وفكروا فيما سيكون عليه شكل حياتكم في تلك الحالة. أفضل ما في الأمر هو أنكم بالفعل تستطيعون فعل ذلك! أسمع قصصًا بشكل يومي عن أشخاص عاديين مثلكم تمامًا، تمكنوا من تحقيق هذا الهدف. سيغير هذا الهدف المالي حياتكم، وأعدكم أنكم تستطيعون الوصول إليه.

## الأسباب

ستساعدكم ميزانية الطوارئ حين تقع الأحداث الصعبة غير المتوقعة، وسيظل المال موجودًا لمساعدتكم في أوقات البطالة أو حين تحتاجون إلى استبدال وحدة التهوية، أو التسخين، أو إصلاح سيارتكم، أو تغطية تكاليف زيارة غير متوقعة إلى الطبيب. هذا الأمر الأخير أمر جاد للغاية، فالديون الطبية هي أحد أكبر أسباب الإفلاس في الولايات المتحدة اليوم، ووجود مال للمساهمة في تلك النفقات أمر في غاية الأهمية، حتى لو كانت مدخراتكم لا تغطي سوى المبلغ القابل للخصم من تأمينكم.

لقد قمت بتقديم الاستشارة للكثير من الناس الذين استطاعوا التغلب على ظروف مستحيلة لأنهم يمتلكون ميزانية طوارئ، فالأمر ليس مجرد وجود المال في الحساب البنكي، بل أيضًا القوة التي يمنحكم إياها وجود تلك الميزانية في أوقات الكوارث، فهي تمكنكم من التصرف بدون هلع أو السقوط مرة أخرى في دوامة الديون. حين يكون لديكم مدخرات، ويقع غير المتوقع، ستكون لديكم القدرة على التركيز على الأشياء

المهمة، الطفل المريض، أو جذع الشجرة الذي دمر سقف منزلكم، بدلاً من التركيز على توفير المبلغ المطلوب.

### ابقوا على ميزانية الطوارئ منفصلة

يجب أن تكون ميزانية الطوارئ الخاصة بكم في حساب بنكي منفصل عن حسابكم العادي الذي تنفقون منه، لأنها إذا بقيت في حسابكم الجاري، سيكون من الصعب معرفة ما إذا كنتم قد بدأت باستخدامها بدون قصد في شراء مشترياتكم اليومية. وعلى الرغم من انه يجب أن تكون ميزانية الطوارئ في حساب بنكي منفصل، إلا أنه يجب أن يكون الوصول إليها سهلاً حين تحتاجونها في أي وقت. ولهذا فإن أفضل الحسابات التي يمكن فتحها لميزانية الطوارئ هي حساب ادخار عادي مع وجود إمكانية المعاملات البنكية الإلكترونية وبطاقات السحب الآلي، وبهذه الطريقة ستتمكنون من التصرف على الفور بغض النظر عن أوقات عمل البنك.

قد تجدون أنتم وشركاؤكم صعوبة في فكرة وضع مبلغ ١٠ آلاف دولار في حساب بنكي عادي لا يعطي فائدة مرتفعة، أفهم ذلك تماماً، ولكنكم تحتاجون إلى التفكير في ميزانية الطوارئ كنوع من التأمين، وليس الاستثمار. يكلفكم التأمين مالا، أليس كذلك؟ لا تحاولوا أن تستفيدوا من ذلك المال عن طريق البحث عن أعلى نسبة فائدة، فهذا ليس السبب من ورائه، بل هو مخصص للطوارئ فقط. لن تكسبوا من ذلك المال شيئاً، ولكن حين تحتاجونه، ستشعرون بالسعادة لوجوده.

لا يمكنني وصف مشاعر السلام التي حصلت عليها فور أن  
وضعنا ميزانية الطوارئ الخاصة بنا، الآن حين أفحص حسابنا  
البنكي، لا أضيف مبلغ ميزانية الطوارئ حين أقوم بحساب  
ما نمتلكه في حساب الادخار الخاص بنا. لا أريد التفكير فيه  
مطلقًا، لأنني لا أريد أن أنفقه، أريد تجنب استخدام هذا المبلغ  
تمامًا، في الواقع، أشعر أنني أريد ميزانية طوارئ لميزانية  
الطوارئ الخاصة بنا.

### أحداث حياتية

لا تمثل الطوارئ الشيء الوحيد الذي عليكم التخطيط له،  
فهناك أحداث حياتية أخرى متوقعة، وكلما بدأتُم بالادخار لها  
مبكرًا، كلما أصبحتم أكثر استعدادًا للتعامل معها حين يحين  
وقتها.

ما الذي نتحدث عنه هنا إذن؟ فكروا في عملية شراء كبيرة  
أو حدث مستقبلي سيكلفكم الكثير من المال. إنني أتحدث  
عن شراء سيارة، زواج، الذهاب في عطلة كبيرة بمناسبة ما،  
إرسال أطفالكم للالتحاق بالجامعة. تلك الأحداث ليست  
طوارئ، ولكنها قد تكون مكلفة للغاية. أنتم تعرفون أنكم  
ستحتاجون ميزانية الطوارئ في وقت ما لتغطية تكاليف شيء  
ما، ولا تعرفون ماذا أو متى، أما الأحداث الحياتية، فأنتم  
تعرفون إلى حد كبير ما الذي سيحدث، ومتى سيحدث،  
وكم سيتكلف. هذا يعني أنه لا عذر لعدم استعدادكم لتلك  
الأحداث!

دعونا نتحدث عن بعض تلك الأحداث التي تتسبب في تعثر



الكثير من الناس.

## الادخار من أجل شراء سيارة

يريد معظم الناس سيارات جيدة، أفهم ذلك، فلا أحد يريد أن يقود سيارة لا يشعر بالرضا عنها أو يشعر بأنها ستتعطل في أي لحظة، وأنا أيضًا لا أريد ذلك. نريد جميعًا أن نقود سيارة نحبها، وتجعلنا نشعر بالأمان. بوضع كل تلك النقاط في الاعتبار، نحن نريد أن نضع خطة لكي نتمكن من شراء تلك السيارة التي نريدها.

القاعدة الأولى - تحدثنا عن تلك القاعدة في الفصل الرابع - هي ألا تفكروا قط في الحصول على قرض للسيارة، فإنفاق الأموال على أقساط السيارة هو أسرع طريق للفشل المالي. تهبط قيمة السيارات بمجرد قيادتها خارج المتجر، ولكن قيمة الأقساط التي تدفعونها مرتبطة بقيمة السيارة وهي ما تزال في صالة العرض ولم يتعد عدادها الخمسة كيلومترات. يعني هذا أن بعد سنوات قليلة، ستكونون ما تزالون تدفعون ثمن السيارة الجديدة بينما ثمنها قد هبط إلى النصف أو أقل. إن فكرة دفع فائدة على شيء يهبط سعره كل شهر، فكرة سيئة للغاية مهما كنتم تمتلكون من مال.

لقد تحدثت مع الكثير من الناس الذين يستهزؤون بهذا الكلام ويقولون: «سوف يكون لديّ دائمًا أقساط سيارة، فلم لا أحصل على واحدة جيدة، أليس كذلك؟» خطأ. هناك أشياء قليلة جدًا في الحياة أخطر على شؤونكم المالية من الاستسلام لفكرة قروض السيارات الأبدية. إن القيام بتسديد أقساط

قرض السيارة كل شهر طوال حياتكم هو أحد أسوأ العادات المالية، وتأتي على رأس العادات المالية السيئة التي يجب عليكم التخلص منها على الفور. لقد اعتاد معظم الناس على ذلك الوضع لفترة طويلة جدًا لدرجة أنهم لا يستطيعون حتى تخيل حياتهم بدون أقساط السيارة. ولكن إذا كنتم تريدون عيش الحياة التي لطالما حلمتم بها، لا بد أن تتخلصوا من عادة أقساط السيارة، واستبدالها بعادة الادخار.

تُظهر إحدى اسكتشات برنامج «ساترداي نايت لايف SNL» المفضلة لدي، اخصائيًا ماليًا يحاول إقناع ستيف مارتن بالادخار، واستخدام النقد لدفع تكاليف مشترياته، بدلًا من البطاقة الائتمانية. وأكثر جمل هذا الاسكتش المفضلة لدي هي حين نظر ستيف مارتن في حيرة إلى الاخصائي وسأله: «ولكن من أين يأتي هذا المال المدخر؟» إنه أمر مضحك للغاية، ويسخر من ثقافتنا المهوسة بالديون والبطاقات الائتمانية. ولكن هناك الكثير من الحقيقة المختبئة في تلك الكوميديا، فسؤال «من أين أحصل على هذا المال المدخر؟» سؤال حقيقي يسأله الكثير من الناس اليوم، لذا دعونا نناقش كيف يمكنكم فعل ذلك من أجل سيارتكم القادمة.

فلنقل إنكم تقودون سيارة بقيمة ٨ آلاف دولار، وأنكم سوف تقومون بشراء سيارة جديدة بعد عام من الآن. حاولوا خلال الاثنا عشرة شهرًا القادمين ادخار ٥٠٠ دولار كل شهر، هذا يعني أنكم بنهاية العام ستمتلكون ٦ آلاف دولار. على الأرجح ستكون قيمة سيارتكم الحالية قد هبطت إلى ٧ آلاف دولار

بنهاية العام، وهكذا سيكون لديكم مبلغ ١٣ ألف دولار. اتبعوا تلك المنهجية طوال حياتكم، يمكنكم الاستمرار في تكرارها كلما احتجتم إلى سيارة جديدة، وهكذا سيكون لديكم سيارة جديدة كلما أردتم دون الحاجة إلى دفع أقساط قروض السيارات.

يمكنني سماعكم الآن: «بالطبع يا راتشيل، هذا أمر رائع، ولكن إذا توفر لدي ٥٠٠ دولار زائدة عن حاجتي كل شهر». المشكلة هنا أن معظم الناس ينفقون ٥٠٠ دولار على سياراتهم كل شهر، صدقوا أو لا تصدقوا، تبلغ قيمة متوسط أقساط السيارات في الولايات المتحدة اليوم ٥٠٠ دولار (5). لماذا لا تظنون إذن أن بإمكانكم ادخار ٥٠٠ دولار كل شهر؟ هذا لأنكم تصدقون الكذبة التي تقول بأن لا مفر من أقساط السيارات. إذا كان بإمكانكم تغيير وجهة النظر تلك، إذا كان بإمكانكم التخلص من عادة أقساط السيارة، فإن بإمكانكم حرفيًا ادخار ملايين الدولارات في حسابات التقاعد الخاصة بكم. هذا مبلغ ضخم، ضخم.

إذا كنتم تسددون أقساط قرض سيارة في الوقت الراهن، عليكم إذن أن تسددوا قيمة القرض كاملة باتباع منهج «كرة الثلج» أو أن تبيعوا السيارة. وإذا كانت قيمة السيارة حاليًا أقل من المتبقي من قيمة القرض، فيمكنكم اقتراض مبلغ صغير لتغطية الفارق. في الوقت الحالي، من الأفضل أن تكتفوا بشراء سيارة رخيصة جيدة نقدًا، وأن تبدأوا خطة الادخار على الفور. هذا على افتراض أن ليس عليكم أي ديون أخرى

بالطبع، ولكن إذا كان عليكم تسديد أقساط أخرى، فعليكم الاعتماد على سيارتكم المستعملة حتى تنتهوا من تسديد هذه الديون، ثم بمجرد الانتهاء من التسديد ووضع ميزانية الطوارئ، يمكنكم البدء بالادخار للسيارة الأحدث.

قد يعني هذا أن عليكم الاكتفاء بسيارة قديمة لا تتعدى قيمتها الألف دولار، أعرف أن هذا يبدو سيئًا للغاية، ولكنه أمر مؤقت. إذا كان قيادة سيارة عمرها عشرين عامًا لمدة سنة سيجعلكم قادرين على قيادة السيارة التي تريدونها في المستقبل القريب، فالأمر يستحق!

اجعلوا من الادخار للسيارات عادة جديدة، حتى لو لم تكونوا محتاجين للسيارة الجديدة اليوم. يعرف الجميع أننا سنحتاج إلى تغيير سيارتنا في وقت ما، وذلك اعتمادًا على مدى استهلاككم للسيارة، قد يحتاج البعض لتغيير سياراتهم أكثر من آخرين. أضيفوا بندًا جديدًا إلى ميزانيتكم حتى تتمكنوا من الادخار من أجل السيارة الجديدة.

### الادخار من أجل التقاعد

يعتبر التقاعد واحدًا من أكبر الأحداث الحياتية، إنه أحد تلك الأشياء التي يجد الناس صعوبة في التعامل معها، وذلك لأنه ببساطة يبدو بعيدًا في المستقبل، خصوصًا بالنسبة للشباب أو العائلات الشابة التي ما يزال لديها أطفال صغار.

إلا أن بيانات مدخرات التقاعد صادمة، حيث تُظهر الدراسات أن ثلث الناس في أعمار الثلاثين والأربعين، لا يمتلكون

أي مدخرات تقاعد، وتبلغ النسبة سبعة من كل عشرة أفراد في عمر العشرينيات (4). هذا جنون! إن الاستثمار في ذلك السن الصغير هو أفضل ما يمكنكم فعله من أجل بناء ثروة دائمة على مدار حياتكم، إلا أن ٧٠٪ من الناس في عمر العشرينيات لا يظنون أن الأمر مُلح! لا، لا، لا يهتمني كم يبلغ عمركم، لا بد أن تضعوا خطة تقاعد وأن تجعلوا مدخرات التقاعد أولوية وعادة - حتى لو لم تستشعروا أن الأمر مُلح.

إذا كانت فكرة الادخار من أجل التقاعد فكرة مرهقة بالنسبة لكم، فأنتم لستم وحدكم. دعوني أطلعكم على سر ليس سرّيًا للغاية - الادخار من أجل التقاعد ممكن. تعتمد قدرتكم على الشعور بالثقة حيال فترة التقاعد على إرادتكم في تطوير عادات مالية جديدة مثل الادخار كأنكم لا تريدون شيئًا آخرًا. إذا كنتم تريدون المساعدة في هذا الشأن، اقرأوا أحد الكتب المفضلة لديّ في موضوع التخطيط للتقاعد، «التقاعد الملهم»، بقلم صديقي كريس هوجان.

### من الصعب قول لا اليوم

لن يكون الالتزام بقول لا لأشياء تريدونها في الحاضر، من أجل التركيز على أشياء ستحدث بعد ثلاثين أو أربعين عامًا، سهلًا. أنا مثلكم في ذلك تمامًا، فأنا شخص مسرف، هل تتذكرون؟ إن ادخار هذا المال من أجل شيء ما في المستقبل أمر صعب! ولكن خمنوا أمرًا؟ أعرف أن الشخص الذي سأكونه في المستقبل بعد التقاعد، شخص مسرف أيضًا، ولن يكون لدى راتشيل المستقبلية غير المال الذي أرسله لها الآن، وإذا

قمت بالأمر كما يجب، فراتشيل المستقبلية ستمتلك مالا أكثر من راتشيل الحالية لتنفقه! ولكن هذا لن يحدث إلا إذا التزمت بعادة الادخار طوال حياتي.

يقول بي تي بارنوم: «ستكتشفون أن هناك شعور بالرضا في الادخار الرشيد أكثر مما هو موجود في الإنفاق الأرعن». تكمن المشكلة الوحيدة في أنكم قد لا تشعررون بهذا الرضا على الفور. لقد حدث لي أمراً مشابهاً أثناء حملي، كنت حينها أعمل بجنون، وانعكس ذلك بالطبع على قيمة العمولة، لقد كان شعوراً رائعاً، ولكنني كنت مرهقة للغاية. أثناء محادثة الميزانية المعتادة في ذلك الأسبوع، أخبرت واتسون بتوقعاتي لقيمة العمولة، واعترفت له بأنني بدأت بالفعل أحلم بما يمكننا شراءه بهذا المبلغ لغرفة الطفل.

ولكنني عدت إلى الواقع مرة أخرى، فقد تذكرت أنه قبل شهر في محادثة مثل تلك، اتفقنا، أنا وواتسون، على ادخار مبلغ مالي مرتفع للغاية في تلك السنة، فقد كنا نريد التركيز على مدخرات التقاعد الخاصة بنا، ولهذا قررنا أن أي مبالغ مالية إضافية نحصل عليها في تلك السنة، سوف تذهب مباشرةً إلى حسابات التقاعد حتى نصل إلى هذا الرقم الذي حددناه.

بعد أن اتخذنا هذا القرار بوقت قصير، قام واتسون بعمل جيد في وظيفته، وكنا نتوقع عمولة جيدة لذلك الشهر، وذكر أنه يريد شراء عدة صيد جديدة، ولكن حين تحدثنا عن الأمر، ذكرته بما اتفقنا عليه بخصوص مدخرات التقاعد، فوافق.

وهكذا وضعنا هذا المال الإضافي فور وصوله في حسابات التقاعد. كان واتسون يشعر ببعض الإحباط، ولكن كان هذا قرارًا اتخذناه معًا قبل شهر، كنا نحاول الالتزام بالخطة.

ولكن الآن، مع عمولتي الكبيرة القادمة، كانت الأدوار مقلوبة، وحين فتحت موضوع أثاث غرفة الأطفال الإضافي الذي أريده، كان دوره قد حان لكي يذكرني بأهدافنا التي وضعناها لمدخرات التقاعد. هل تتخيلون تلك المحادثة مع امرأة حامل غير مستقرة عاطفيًا؟ الأمر ليس ممتعًا. موقف لا يحسد عليه. يجب أن أعترف أنني كنت محبطة للغاية، بل كنت غاضبة. في تلك اللحظة، بدت لي فكرة ادخار ذلك المال لسنوات قبل أن أتمكن من إنفاقه، فكرة مزعجة جدًا. أعني، يستحق الطفل الحبيب الذي ينمو داخلي سرير نحاس بدلًا من السرير الخشبي الرخيص الذي اشتريناه للتو. أوه! بالطبع كانت الهرمونات تسيطر على تفكيري! على أي حال، حين عدت إلى الواقع، لم أستطع مناقشته، فهو لم يكن يحاول أن يكون بخيل أو مزعج، إنه فقط يذكرني بالأهداف المشتركة. لقد كان ذلك قرارًا اتخذناه معًا، قرار أن نركز على المدخرات بعيدة المدى، وكان كل منا يحاول أن يضع الآخر أمام مسؤولياته. هكذا يكون الزواج ناجحًا!

الآن، هل كان من الممكن حقًا أن أنفق هذا المال على أثاث غرفة الأطفال؟ بالتأكيد نعم. كان من الممكن أن نتحدث عن الأمر قليلًا، ثم نقتطع جزءًا من العلاوة لشراء أثاث إضافي لغرفة الأطفال، ولكن هناك أمر مهم: لم نكن نحتاج إلى تلك

الأشياء. كنا قد حددنا بالفعل الميزانية التي سننفقها على غرفة الأطفال، ولم نكن نحتاج إلى إضافة أي مال إليها. حقيقة أنني سأحصل على علاوة لا تعني بالضرورة أن علينا تغيير خطة مدخرات التقاعد أو ما قررنا شرائه لغرفة الأطفال. لم يكن الأمر كما لو أنني أقول لا لإنفاق المال على طفلنا، أو أن واتسون لا يستطيع شراء عدة صيد أبدًا، ولكن الأمر كان ببساطة أن المال الإضافي لهذا العام بالتحديد سوف يذهب إلى مكان متفق عليه بيننا.

إن امتلاك الالتزام الكافي لقول لا لأشياء نريدها في الحاضر، من أجل التركيز على مدخرات التقاعد، أمر صعب. لقد كان اختبارًا كبيرًا بالنسبة لي، ولكن الآن، حين أنظر إلى الوراء، إلى تلك اللحظات، أعرف أننا اتخذنا القرار الصحيح. الآن، بعد أن عشت لسنوات مع طفل، أعرف جيدًا أن غرفة الأطفال ليست بتلك الأهمية، طالما توافر سرير للطفل وكرسي مريح. على الجانب الآخر، فإن حسابات التقاعد الخاصة بنا تبدو جيدة، لا عدة صيد أو ديكور جديد لغرفة الطفل، سيحل محل عشرات أو مئات الآلاف من الدولارات التي سنستمتع بها في تقاعدنا، بسبب تلك القرارات الصعبة التي اتخذناها في عشرينياتنا.

### متى تكون مستعدًا للبدء في الادخار من أجل التقاعد؟

يجب أن يكون وضع خطة للتقاعد أولوية بالنسبة لكم، بغض النظر عن أعماركم، يجب أن تتأكدوا من أنكم مستعدون لبدأ الادخار من أجل التقاعد قبل أن تبدأوا بالفعل. يجب أن تبدأوا



التخطيط للادخار من أجل التقاعد بعد أن تسددوا ديونكم كلها، ما عدا أقساط المنزل، وبعد أن تكونوا قد وضعت ميزانية الطوارئ التي تبلغ قيمتها من ثلاثة إلى ستة أضعاف نفقاتكم الشهرية. فور أن تحققوا تلك الأهداف، تصبحون جاهزين للبدء في تسلق جبل التقاعد.

كثيرًا ما أجد مقاومة من الناس بخصوص تلك النقطة، خصوصًا الأشخاص الذين يأخذون التخطيط والادخار بجدية، فهم يريدون وضع مدخرات التقاعد على رأس الأولويات قبل أي شيء آخر في ميزانيتهم. ولكن إذا كنتم غارقين حتى أعناقكم في الديون، وليس لديكم أي مدخرات، ولكن لديكم الكثير من المال في حسابات التقاعد، ماذا تتوقعون أن يحدث في حالات الطوارئ؟ ستضطرون إلى الغرق أكثر في الديون (خطة سيئة) أو ستضطرون إلى الذهاب إلى المكان الوحيد الذي تضعون فيه مالاً، حساب التقاعد. وتلك أيضًا خطة سيئة، لأن الاستدانة من حساب التقاعد يجعلكم مدينين لأنفسكم، كما أن سحب المبلغ من حساب التقاعد قبل موعد الاستحقاق سيجعلكم تخسرون حوالي ٤٠٪ من مالكم كضرائب وغرامات. تأكدوا أولاً من أن لديكم قاعدة مالية متينة وذلك عن طريق التخلص من الديون والأقساط، ووضع ميزانية طوارئ، قبل أن تبدأوا بالادخار من أجل التقاعد.

حين تصبحون مستعدين لبدأ الادخار من أجل التقاعد، يجب أن تضعوا ١٥٪ من داخلكم في خطة تقاعد معفاة من الضرائب. «معفاة من الضرائب» يعني أنكم ستستفيدون من

بعض الاستثمارات التي توفر بعض الحماية من الضرائب، كي لا يتم احتساب ضرائب على أموالكم حين تصلون إلى مرحلة التقاعد. الإبقاء على ادخار نسبة ١٥٪ اختيار متوازن للغاية، لأنه سيترك لكم دخلًا كافيًا للاستمتاع بحياتكم وتسديد أقساط المنزل، ولكنه أيضًا مبلغ شهري كافي جدًا لكي يزداد حساب تقاعدكم بسرعة.

هناك الكثير من القواعد والتفاصيل فيما يخص الاستثمار، لذا ستحتاجون إلى العمل مع أحد المتخصصين في الاستثمار الذين تثقون فيهم. تأكدوا من أنه شخص يمتلك قلب معلم، لكي يقوم بشرح كيفية عمل تلك الاستثمارات وكل التفاصيل الأخرى، لكم بطريقة مبسطة. إذا لم تفهموا كيفية عمل الاستثمار، لا تضعوا أموالكم فيه. وإذا نفذ صبر المتخصص في الاستثمار وبدأ يتعامل معكم بتكبر، قوموا بطرده وابتحوا عن شخص آخر مستعد لشرح التفاصيل كلها لكم باحترام. لا تصدقوا كلام شخص آخر دون تمعن وبحث جيد عما يجب ولا يجب أن تفعلوه بمالكم.

أعرف أن ذلك لم يكن سوى مناقشة خفيفة لعالم الاستثمارات العملاق والمعقد، إذا كنتم تريدون مناقشة أكثر تفصيلًا لعالم التخطيط للتقاعد، مرة أخرى، عليكم الاطلاع على كتاب كريس هوجان، «التقاعد الملهم»، إنه تقريبًا الكتاب الوحيد عن خطط التقاعد الذي قرأته ووجدت أنه سهل الفهم وممتع.

**الادخار من أجل الجامعة**

إذا كان لديكم أطفالاً، فالخطوة التالية بعد أن تكبر مدخرات تقاعدكم بعض الشيء، هي أن تبدأوا بالادخار من أجل تعليمهم. نعم، هذا يعني أنكم ستبدأون بالادخار لتقاعدكم قبل أن تبدأوا بالادخار من أجل جامعات أبناءكم. لقد تحدثت مع الكثير من الآباء والأمهات الذين لا يتفقون معي في هذا الرأي، فهم لا يستطيعون تخيل ادخار المال لأنفسهم قبل البدء في الادخار من أجل مساعدة أطفالهم، ولكن الواقع هو أن التقاعد سيحدث لا محالة، في حين أن أبناءكم قد لا يلتحقون بالجامعة. سيحصل أبناءكم على الكثير من الفرص التي ستمكنهم من دفع تكاليف الجامعة بأنفسهم، ولكن لا أحد سيغطي لكم تقاعدكم، فتلك مهمتكم.

إذن، كيف تستفيدون من الوقت المتاح لكم قبل أن يلتحق أبناءكم بالجامعة؟ أولاً، استغلوا خيارات الادخار المعفى من الضرائب، أحد تلك الخيارات هو حسابات الادخار التعليمي، والذي يتم إعفاؤه من الضرائب طالما يتم استخدامه لتغطية مصاريف التعليم. إذا لم تنطق عليكم شروط تلك الحسابات، فابحثوا عن خطط ٥٢٩ المتاحة، فهي خطة مشابهة لحسابات الادخار التعليمي، إلا أن بها بعض الاختلافات - بعض تلك الاختلافات جيدة وبعدها سيئة، على سبيل المثال، يجب عليكم التفكير في خطة ٥٢٩ تتيح لكم السيطرة على الاستثمارات، ولا تقوم بتعديل استثماراتكم آلياً بحسب عمر الطفل. وكما هو الحال مع حسابات التقاعد، أقترح عليكم الحصول على مساعدة أحد المتخصصين الماليين الذين تثقون فيهم لكي يساعدوكم في اختيار الخطة التعليمية.

ابدأوا مبكرًا، لأنكم تحتاجون إلى الاستفادة من كل الوقت المتاح لكم قبل أن يلتحق أبناءكم بالجامعة. لا تلوموا أنفسكم إذا لم تستطيعوا القيام بالادخار لتعليم أبناءكم بعد أن قمتم بادخار ١٥٪ من أجل التقاعد، فمساعدتهم في تغطية مصاريف الجامعة ليست واجبًا عليكم، إنه أمر تفضلون به. إذا كان باستطاعتكم مساعدة أطفالكم، فهذا أمر رائع! وإذا لم تستطيعوا فلا بأس. لا يجعل ذلك منكم آباءً وأمّهات سيئين.

لا تنسوا أن فرصًا كثيرة ستتاح لأبناءكم لكي يغطوا تكاليف الجامعة بأنفسهم، ومن ذلك العمل والتقدم للحصول على منحة دراسية. يتصرف بعض الآباء والأمهات كما لو أن توقع عمل الطلاب أثناء الدراسة أمر سيء للغاية، ولكنه ليس كذلك، فالحصول على وظيفة يعلمهم تحمل المسؤولية وإدارة الوقت، ويشعرهم بالفخر الذي يأتي جراء إنجاز شيء ضخم. بالإضافة على ذلك، هناك مبالغ طائلة من الأموال المتاحة للطلاب من خلال المنح الدراسية، وكل ما يحتاجه الأمر هو ملء الاستمارات المطلوبة وكتابة مقال قصير في بعض الأحيان!

من بين كل الاختيارات المتاحة لتغطية تكاليف الجامعة، لا يجب أن تكون القروض التعليمية واحدة منهم، فنحن في قلب كارثة بسبب القروض التعليمية التي تشل جيل بأكمله من الخريجين الجدد. يترك هؤلاء الشباب جامعاتهم محملين بديون يبلغ متوسطها ٣٥ ألف دولار، وهذا قبل حتى أن يحصلوا على وظيفتهم الأولى (3).

نصيحتي بهذا الشأن هي أن أطفالكم يحتاجون إلى الذهاب إلى جامعة يستطيعون تحمل تكاليفها. لا تعبثوا بالجامعات التي يذهب إليها أبناء أصدقائكم، فلا يجب لعائلات أخرى أن تلعب دورًا في اتخاذكم للقرارات، وعليكم أن تقوموا بما يناسب عائلاتكم لا تلك العائلات الأخرى.

التخطيط للجامعة أمر في غاية الأهمية، وقد خصصت له فصلًا كاملًا في كتابي ««إنفاق ذكي، أطفال أذكاء»». إذا كان لديكم أطفالًا، فالأمر يستحق أن تنظروا بعمق في تفاصيل خطط التعليم.

### الادخار من أجل حفل الزفاف

حين نفكر في الأحداث المحورية في حياتنا، والتي يمكن أن تتكلف الكثير من المال، تأتي حفلات الزفاف على رأس القائمة. قد تكونون عزابًا الآن، وتخططون للزواج يومًا ما، وقد تكونون آباءً وأمهات وتفكرون في حفلات زفاف أبناءكم. إذا كان لديكم ابنة (أو أكثر)، فعادةً ستقومون بالمساعدة في تغطية تكاليف الزفاف. لستم آباءً وأمهات سيئون إذا لم تستطيعوا المساعدة، ولكن إذا كان بإمكانكم المساعدة، فهذا أمر رائع. إذا كان لديكم ابنًا، فعادةً ما ستتحملون تكاليف الحفلة ليلة الزفاف، ولكن مرة أخرى، هذا إذا كان باستطاعتكم تحمل هذه التكاليف.

حين يتعلق الأمر بالزفاف، فمن السهل الانزلاق في الإنفاق ببذخ، ولكن هذا لا يعني أن عليكم ترك أنفسكم لهذا. ستحاول الصناعة القائمة على حفلات الزفاف إقناعكم بإنفاق

أكبر قدر ممكن من المال، فالزفاف المتوسط في الولايات المتحدة يتكلف ٢٨ ألف دولار، وهذا لا يتضمن شهر العسل أو حفل ليلة الزفاف أو الخواتم (2) .

في النهاية، سيتزوج أبناءكم في كل الأحوال، سواء كان ذلك في حديقة عامة أو في فندق فاخر في منتصف منهاتن. تذكروا أن تبتعدوا عن المقارنات، وأن تسيطروا على تفاصيل الزفاف وحفل ليلة الزفاف وشهر العسل، وتأكدوا من أنكم ترتبون أولويات ادخاركم لهذا اليوم في ضوء الشؤون الأخرى الأكثر إلحاحًا في جوانب الحياة التي تحدثنا عنها.

### الادخار من أجل عائلة نامية

يقول الكثير من الأزواج الشباب أشياء من قبيل: «بالطبع نحن نرغب في الإنجاب، ولكننا لا نستطيع تحمل تلك التكاليف في الوقت الراهن». يمكن للإنجاب أن يكون باهظ الثمن! ولكن إذا كان باستطاعتكم أن تصبحوا آباءً وأمهات بينما تمتلكون مالاً في حساباتكم وليس لديكم ديون، فسيصبح الأمر أكثر سهولة، خصوصًا إذا ظهرت أي مفاجآت في هذا الشأن.

كونوا على حذر على أي حال. لا يجب أن يكون المال هو العامل الذي يحدد قراركم بشأن الإنجاب. إذا انتظرتم لحين يصبح لديكم «مال كافٍ» قبل أن تنجوا، فقد لا تأتي تلك اللحظة أبدًا. إذا كنتم، أنتم وشركاءكم، مستعدون عاطفيًا لتلك الخطوة، فلا تدعوا المال - أو حتى الديون - تقف في طريقكم.

بالطبع، أنتم لا تريدون التورط أكثر في الديون، ولذلك ستحتاجون أن تضعوا ميزانية لكل شيء بدقة. إذا كنتم تعملون حالياً على تنفيذ منهج «كرة الثلج»، فليكنم التوقف عن زيادة قيمة الأقساط، لكي تتمكنوا من الادخار، وبمجرد أن يصل الطفل إلى البيت، وبعد أن تمر تلك المرحلة بكل مفاجآتها، يمكنكم العودة إلى زيادة قيمة أقساط سداد الديون واتباع منهج «كرة الثلج».

لا يمكن لقرار الإنجاب أن يكون عذراً لكي تلقوا بخططكم المالية من النافذة، بالعكس، إن الإتيان بطفل إلى هذا العالم، يجعل من الميزانية والادخار والتخطيط أموراً أكثر إلحاحاً، فالمسؤولية التي تقع على عاتقكم الآن أكبر!

### الادخار من أجل الرحلات

إن الشيء الوحيد الأفضل من الذهاب في رحلة، هو الذهاب في رحلة للاحتفال بشيء ما! تصبح الرحلات أكثر متعة حين تكون من أجل الاحتفال بعيد ميلاد أو عطلة، والأفضل على الإطلاق، الاحتفال بعيد الزواج. إذا كنتم تحبون القيام برحلات، يمكن للرحلات المخصصة للاحتفال بشيء ما أن تكون من أكثر الأشياء الممتعة التي تنفقون عليها مالكم.

حين اقترب موعد الاحتفال بعيد زواجنا الخامس، كنت حاملاً في شهري الخامس. كنا نعرف أن تلك الرحلة ستكون آخر رحلة كبيرة بلا أعباء، وأردنا أن نجعل منها مناسبة خاصة. وبما أن عيد زواجنا لا يمكن أن يظهر فجأة، فقد قمنا بالتخطيط ووضع ميزانية لكل ما سنحتاجه في تلك الرحلة.

يقع عيد زواجنا في شهر ديسمبر، وكنا قد بدأنا بالادخار منذ يونيو. قمنا بالتخطيط لكل التفاصيل بينما ندخر في تلك الشهور الستة، وبالفعل كانت الرحلة مذهلة. وبالرغم من أن الرحلة كانت رائعة، إلا أنني أظن أن أفضل ما فيها، أننا تمكنا من العودة إلى البيت محملين بصور وذكريات - وليس ديون على البطاقات الائتمانية. ستستمتعون بتلك الرحلات أكثر بكثير حين لا تعودون منها محملين بديون ستأتيكم في صندوق البريد في نهاية الشهر.

### بدء عادة الادخار

تطوير عادة الادخار لا يحدث من تلقاء نفسه، فالكثير من الناس لا يبدأون في تلك العادة لأنهم يركزون بشدة على احتياجاتهم في الحاضر، ويبدو لهم التخطيط للمستقبل البعيد أمرًا مفرغًا. ولكن الأهم من المال الذي تدخرون هو الالتزام بعادة الادخار أولاً، يمكنكم البدء بالادخار اليوم، حتى لو ستبدأون بأقل القليل.

إذا كنتم تعيشون على رواتبكم الشهرية الآن، فمن المهم أن تجعلوا من الادخار أولوية، وإلا سيكون من الصعب جدًا محاولة الادخار من أجل الأشياء التي تحدثنا عنها في هذا الفصل. ابدأوا بميزانية الطوارئ وانطلقوا من هناك.

إذا كنتم قد تخلصتم من الديون، وتعيشون على ميزانية، فيجب عليكم البدء في التركيز على أهداف أكبر بخصوص المدخرات، مثل ميزانية الطوارئ الكاملة، حسابات التقاعد، الرحلات، أو أي شيء آخر تريدون أن تفعلوه في المستقبل. إن



الهدف من هذا هو أن تفعلوا الأشياء التي تقدرونها في الحياة،  
بعض تلك الأشياء غالية الثمن، ولذلك عليكم أن تكونوا  
أكثر وعياً وتحديداً وصبراً حين يتعلق الأمر بالادخار من أجل  
تحقيقها.

## الفصل الحادي عشر

### أهم ما يمكنك ادخاره في حياتك

“

يحب والدي العقارات، ولذلك كانت الأسرة بأكملها تتركب السيارة أيام الأحد بعد الكنيسة، ونذهب في «جولة» - يعني هذا أننا كنا نتجول ببطء في الأحياء القريبة لكي نشاهد المنازل المعروضة للبيع. وكانت أكثر اللحظات إثارةً هي حين نمر على منزل تحت التشييد، فكنا ننزل جميعًا من السيارة لنتجول في المكان (بالطبع إذا كان ذلك آمنًا). أصبحت المنازل بالنسبة لي تمثل مواقف وتجارب، فقد كانت شيئًا جميلًا نشاهده أيام الأحد، ولكن الآن، كشخص بالغ، أعرف حجم المسؤولية التي تأتي مع امتلاك منزل.

”

لعلكم ما زلتم عزابًا، ولكن تريدون الانتقال إلى منزل دائم.

يضع الإسراع في شراء منزل بدون التحقق جيدًا من كل التفاصيل، الكثير من الناس في مواقف سيئة. يمكن لمشاعرنا أن تسيطر على تفكيرنا في الكثير من الأوقات أثناء تلك العملية، قد نتغاضى عن، أو حتى نتجاهل تمامًا، صوت الحكمة في عقولنا والذي دائمًا ما يقول ما هو الأفضل لنا. أو أسوأ من ذلك، ربما نزن أننا أكثر ذكاءً من نظام سوق العقارات. قد تبدو الأرقام أكبر من ميزانيتنا الشخصية، ولكننا نزن أن بإمكاننا إيجاد طريقة لإنجاح عملية الشراء، فنقوم بتنفيذ هذه العملية الهائلة برغم المخاطر، لأننا أقنعنا أنفسنا بأن هذا المنزل هو المنزل المثالي.

تبدأ المشاكل في التسلسل إلى حياتنا. تمر مرحلة «الزواج الجديد»، ويبدأ السقف في التسريب، يتعطل السخان، وتحتاج غسالة الأطباق إلى الإصلاح أو الاستبدال. تبدأ الأقساط الشهرية بالوصول، وفجأة يبدو الأمر كله كخطأ كبير - كل ذلك لأننا أردنا منزلًا محددًا، ولم نضع في اعتبارنا أي خيارات أخرى.

حين تكونون في مكان لا تريدون التواجد فيه، تصبح كل لحظة كأنها دهر. يجد الكثير من الناس أنفسهم في ذلك المكان، بعد اتخاذ قرارات عقارية خاطئة. دعونا لا نسمح لذلك بالحدوث. هناك بعض الخطوات التي يجب اتخاذها أثناء عملية شراء منزل، والتي تتضمن عملية شراء عاقلة، وتضمن أنتكون تلك العملية نعمة وليست نقمة. ستبطن تلك

الخطوات من سرعة اتخاذكم للقرار، وستجعلكم تبحثون أولاً عن أفضل العروض، وربما أيضاً ستدفعكم إلى الادخار لوقت أطول قليلاً. ولكن في النهاية، ستجدون أنفسكم في مكان أفضل مالياً، وستكونون مستعدين لشراء المنزل المناسب لكم في ذلك الوقت.

لعلكم تتساءلون لماذا نتحدث عن شراء المنازل في الفصل المخصص للادخار؟ ألا يجب أن يكون ذلك تحت بند الإنفاق؟ حسنٌ، الإجابة هي لا ونعم. بالطبع، المنزل هو شيء تشترونه، ولذلك فهو بالتأكيد شيء تنفقون عليه المال. ولكن قبل أن تجلسوا على طاولة توقيع العقد، يجب عليكم الادخار لوقت طويل. يمكن للادخار من أجل شراء منزل - حتى لو كنتم ستدفعون مقدماً كبيراً - أن يكون أكبر أهدافكم المالية على الإطلاق، وبمجرد أن تمتلكوا منزلكم، سيصبح منزلكم أكبر وأطول استثمار لديكم. سيصبح كل دولار تنفقونه على الأقساط أو المقدم كأنكم تضعونه في حصالة، لذا من المنطقي أن تنظروا إلى عملية شراء منزل باعتبارها ادخار.

## نعمة أم نقمة؟

قد يكون شراء منزل جديد والانتقال إليه وقتاً مشيراً في الحياة، فهو يمثل تغييراً في أهدافكم والتزاماتكم المطلوبة لجعل تلك العملية ممكنة. كما قلت من قبل، شراء منزل هو الاستثمار الأكبر الذي يقوم به معظم الناس، ومعه تأتي الإثارة، والتوتر، والمسؤولية، والفرص. إذا قمتم بتلك العملية بالطريقة الصحيحة، قد تكون أكبر النعم في حياتكم، ولكن إذا

قمتم بها بالطريقة الخاطئة، ستتحول إلى عبء على أكتافكم،  
يمنع تقدمكم لسنوات طويلة قادمة.

## شراء كذبة

من المحزن أنني سمعت الكثير من قصص الرعب، بقدر  
ما سمعت قصص النجاح، حين يتحدث الناس عن قراراتهم  
العقارية. هناك الكثير من المشاعر والضغطات التي تلعب  
دورًا في قرارات الشراء تلك، ولذا فمن السهل اتخاذ قرار  
متسرع أو خاطئ، ستندمون عليه لاحقًا. يمكن مثلًا أن تركزوا  
بشدة على مظهر المنزل، وتتغاضون عن مشاكل الأساسات أو  
الصرف الصحي. ينتقل أحد الأصدقاء إلى أحد الأحياء باهظة  
الثمن، فتشعرون بالحاجة إلى الانتقال إلى هناك أنتم أيضًا.  
تقعون في غرام أحد المنازل وتبحثون عن الأسباب التي تبرر  
شرائه أكثر من اللازم. تصممون على إلحاق أبناءكم بمدرسة  
معينة لأنكم تريدونهم أن يحصلوا على أفضل تعليم، حتى لو  
كان القرار لا يتسق تمامًا مع قدرات عائلتكم المالية. تصابون  
بحمى المنازل لمجرد أنكم رأيتم صور منزل صديقكم الجديد  
على فيس بوك. هل تبدو تلك الأسباب مألوفة؟

وبعد أن تنغمسوا في تلك الأفكار، لدرجة أنكم لا تستطيعون  
الرؤية بوضوح، فقد حجبت فكرة «المنزل المثالي» قدرتكم  
على اتخاذ القرارات الصائبة، تسرعون بالتوقيع على عقد  
قرض عقاري لمدة ثلاثين عامًا، ويكلفكم ذلك العقد عشرات  
الآلاف من الدولارات كفوائد، وخمسة عشر عامًا إضافيًا من  
الديون الزائدة غير الضرورية، وثلاثين عامًا من القلق والتوتر

الشهري. وتحل الأقساط التي ظننتم أنكم تستطيعون تحملها، محل الإثارة التي شعرتم بها يوم انتقالكم إلى المنزل الجديد. يواجه مشترو المنازل الجدد تلك المشاكل كل يوم.

أريدكم أن تكونوا مستعدين لشراء منزلكم القادم بالطريقة الصحيحة، ولذلك سوف نتحدث عن كيفية تحديد قيمة المقدم المناسب لكم، ما هي نوعية القروض العقارية التي يجب عليكم أخذها، وكذلك بعض العثرات التي يجب عليكم تجنبها. إذا أخذتم الوقت الكافي لتعلم كل تلك التفاصيل الآن، ستصبحون مستعدين لشراء منزل.

### أفضل طرق الشراء

حين يتعلق الأمر بشراء منزل، لا يجب أن يكون المال هو العامل المحدد الوحيد - ولكن يجب أن يكون على رأس القائمة. لا يعني هذا أن عليكم شراء منزل غير مناسب فقط لأنه رخيص. أعرف بعض الناس الذين قاموا باتخاذ تلك الخطوة وهم يظنون أنها الخطوة المسؤولة، إلا أن الأمر انتهى بهم إلى تحمل تكاليف باهظة في الإصلاحات، وفقدوا الكثير من قيمة المنزل في سوق العقارات. معرفة المبلغ الذي يمكنكم تحمله أمر ضروري، ولكنه مجرد جزء من المعادلة، فعليكم الأخذ بعين الاعتبار عوامل أخرى مثل المساحة التي تحتاجونها، توافر المواصلات المناسبة لكم، ومدى رغبتكم في العيش قريباً من الأصدقاء أو العائلة.

حين يتعلق الأمر بشراء منزل، فإن أفضل طرق الشراء هي النقد، ليس وضع ميزانية لتغطية الأقساط، ولكن الشراء نقدًا.

هذا صحيح: شراء المنزل نقدًا هو أفضل طرق شراء المنازل. الآن، قبل أن تبدأوا بالتفكير أنني قد جننت، ضعوا في اعتباركم هذا: ماذا لو أنكم غير مضطرين لدفع أقساط القرض العقاري؟ ماذا لو أن القروض العقارية ليست جزءًا من حاضركم أو مستقبلكم؟ ماذا لو أن شراء المنزل لا يتضمن تلك الزيارة إلى وسيط القروض العقارية؟

قد يبدو لكم ذلك جنونًا، ولكنه خيار حقيقي. تقريبًا، ٢٥٪ من المنازل التي تم شراؤها خلال الخمسة عشر سنة الماضية، تم شراؤها نقدًا (1)! لقد سمعت الكثير من القصص المذهلة عن أشخاص يشترون منازلهم نقدًا. أحد تلك القصص عن زوجين يعيشان فوق جراج سيدة عجوز مجانًا، لأن الزوج يقوم بالعباية بحديقة تلك السيدة. عاش الزوجان هناك لخمس سنوات، وقاما بادخار راتب الزوج الذي يبلغ ٥٠ ألف دولار سنويًا، وأنفقا فقط راتب الزوجة التي كانت تعمل معلمة. بعد أربع سنوات، في عمر السابعة والعشرين، تمكن الزوجين من شراء منزل بمبلغ ١٥٠ ألف دولار نقدًا، وتبقت لديهم آلاف الدولارات ليؤثثا المنزل الجديد! في حين أن تلك قصة مذهلة، إلا أنها ليست نادرة كما تظنون.

عاش زوجان آخران على ميزانية محدودة لخمس سنوات بينما يقوم كل أصدقائهم بشراء منازل، حتى تمكنا مؤخرًا من كتابة شيك بكامل ثمن منزل في أحد القرى. ورث زوجان آخران بعض المال من أحد الأجداد، وبدلاً من أن يضعوا ذلك المبلغ كمقدم، قاموا بادخاره حتى تمكنوا من شراء منزل نقدًا -

خالص الثمن.

تلك الخيارات هي خيارات حقيقة، ولكنها تعني أنكم قد لا تتمكنون من شراء منزل في نفس الحي الذي انتقل إليه أصدقاؤكم. أما إذا كنتم تفضلون منزلاً أفضل في حي أفضل، دعونا إذن نتحدث عن كيفية القيام بذلك بطريقة عاقلة. إذا كنتم تفضلون السلام وراحة البال التي تأتي مع عدم وجود ديون، ضعوا خطة لتنفيذ الشراء نقدًا. لا تهتموا بما لدى أصدقاؤكم، فأنتم لا تعيشون حياتهم، بل تعيشون حياتكم أنتم، لذا اجعلوها حياة تحبونها.

### طبيعة سوق القروض العقارية

إذا كنتم ستأخذون قرضًا عقاريًا، قوموا بذلك على النحو الصحيح. هناك ملايين الخيارات في سوق القروض العقارية، ولكن لسوء الحظ، معظمها خيارات سيئة. اقضوا وقتًا في الاطلاع على تفاصيل سوق القروض العقارية، ولا تضعوا ثقتكم ببساطة في أحد موظفي البنك الذي لا يرغب في شيء سوى البيع لكم، وافهموا الخيارات المتاحة ثم اختاروا الأنسب لكم، وليس الأنسب للبنك أو الوسيط العقاري.

اتخذ أحد أصدقائي كل القرارات الخاطئة الممكنة عندما اشترى منزله الأول، فلم يحاول فهم ما يفعله، ولم يستشر أي متخصص في سوق العقارات. كان الحي والمنزل الذي اختاره صديقي وزوجته مناسبًا لدخلهما، ولكن لم يكن هناك أي منطق في اختيارهما للقرض العقاري. اتبع صديقي، الذكي في الكثير من جوانب الحياة الأخرى، نصيحة الدائن، فانتهى به



الأمر في قرض ٨٠/٢٠، وفائدة متغيرة، ولم يدفع أي مقدم! سدد صديقي أقساطه لسنوات طويلة بدون أن يعرف أنه يسدد الفائدة فقط، وليس القرض نفسه. هذا سيناريو كابوسي، ولكنه تمكن بمعجزة إلهية من أن يتخلص من هذا المنزل قبل أن يدمر مستقبله المالي بأكمله.

صديقي ليس غيبًا، ولكنه لم يطلع على كافة المعلومات، لقد تم تضليله. لا أريدكم أن تبدأوا شيئًا بحجم أخذ قرض عقاري، دون أن تعرفوا ما الذي تفعلونه تحديدًا، لذا دعونا نناقش الأساسيات.

### الجهل ليس نعمة

الجهل ليس نعمة عندما يتعلق الأمر بالقروض العقارية، فأي قرار خاطئ قد يكلفكم عشرات الآلاف من الدولارات أو أكثر، لذلك يجب أن تطلعوا على كل المعلومات. تعلموا اللغة المستخدمة في هذا السوق، فالأمر ليس مخيفًا، ولا يختلف كثيرًا عن ممارسة هواية جديدة.

عندما كنتم تتعلمون الرياضة لأول مرة، سمعتم مصطلحات مثل هجوم، دفاع، تسلل، لمسة يد. وإذا دخلتم عالم البرمجة الإلكترونية، ستسمعون مصطلحات مثل رمز، مبرمج، تنفيذ. في عالم القروض العقارية، ستسمعون مصطلحات مثل مقدم، نسبة، ثابت، معدل، تقليدي - تلك مجرد مجموعة صغيرة من المصطلحات. لا تتركوا تلك المصطلحات تخيفكم، يمكنني جمع كل تلك المصطلحات في قاعدة واحدة، اكتبوها، تعلموها، عيشوا وفقها، وحين يأتي الوقت لشراء منزل، تذكروا

تلك القاعدة مرة أخرى، وتأكدوا من أنكم ملتزمون بها.

ها هي: حين يأتي الوقت للبحث عن قرض عقاري، ابحثوا عن قرض لمدة ١٥ سنة، نسبة فائدة ثابتة مع ١٠٪ على الأقل مقدم، وقسط شهري لا يزيد عن ٢٥٪ من قيمة دخلكم الصافي.

نعم، هذه جملة معقدة، لذلك دعونا نناقش أجزائها حتى تتمكنوا من فهم كل التفاصيل في تلك القاعدة.

### قرض ١٥ سنة ونسبة فائدة ثابتة

سيجعلكم قرض لمدة ١٥ سنة بلا ديون أسرع بـ ١٥ سنة من قرض لمدة ٣٠ سنة! مفاجأة، أليس كذلك؟! يجب أن يبقى هدفكم دائمًا أن تعيشوا بلا ديون وتسددوا ما عليكم بأسرع وقت ممكن. يوقع الكثيرون على قروض الثلاثين عامًا كما لو كانت الخيار الوحيد، حتى أصبحت تلك المدة هي المدة المعتادة، لأن أقساطها الشهرية أصغر قليلًا. في حالات المنازل والسيارات، وفي جميع الأحوال أيضًا، يجب أن يكون السؤال «كم تتكلف؟» وليس «كم يبلغ قسطها الشهري؟» مئات الدولارات القليلة التي توفرها كل شهر من قسط القرض العقاري ستكلفك عشرات أو مئات الآلاف من الدولارات في شكل فوائد على مدار الثلاثين عامًا.

لا تفكروا في أخذ قرض لمدة ثلاثين عامًا وتقولون إنكم ستسدونه في خمسة عشر فقط، فعلى الرغم من أن تلك خطة ذكية، إلا أنها نادرًا ما تنجح، لأن شيئًا ما سيبدو أكثر أهمية

كل شهر، وهكذا سينتهي الأمر بكل الأقساط الإضافية التي كنتم تخططون لدفعها، إلى تغطية تكاليف رحلات أو وجبات عشاء زائدة أو رسوم اشتراك الأطفال في فريق الرياضة.

إذا كنتم تخططون لدفع كل أقساط القرض في خمس عشرة عامًا، وبالفعل تريدون أن تحققوا هذا الهدف، اختاروا قرضًا لمدة خمس عشرة عامًا بنسبة فائدة ثابتة. وإذا لم تكونوا تستطيعون تسديد القرض في تلك المدة، فعلى الأرجح أنكم تشترون منزلًا لا تستطيعون تحمل ثمنه. وعليكم في تلك الحالة إما أن تدخروا مبلغًا أكبر كمقدم، أو أن تختاروا منزلًا أقل سعرًا لكي يناسب واقعكم المالي.

### مقدم ١٠٪ إلى ٢٠٪

بمناسبة الحديث عن المقدم، عليكم أن تدفعوا مقدمًا لا يقل عن ١٠٪ من قيمة المنزل، وإذا استطعتم أن تدفعوا ٢٠٪، فستتجنبون شيئًا يسمى تأمين القرض العقاري الخاص، وهو مبلغ تأمين يُدفع للدائن قبل أن يوافق على القرض. إذا كان بإمكانكم تجنب دفع هذا التأمين، افعلوا، فهو مجرد مال إضافي لا حاجة لكم إلى إنفاقه.

إذا دفعتم مبلغ أقل من ٢٠٪ من قيمة المنزل كمقدم، احرصوا على متابعة نسبة القرض إلى القيمة السوقية للمنزل قبل أن تبدأوا في التسديد. يعني هذا ببساطة: ما هي النسبة التي تمتلكونها من قيمة المنزل السوقية مقابل قيمة الدين. بمجرد أن تدفعوا ٢٠٪ كمقدم، تأكدوا من أن البنك أسقط قيمة التأمين، لا تثقوا في أنهم سيفعلون ذلك من تلقاء

أنفسهم، لا بد أن تتأكدوا من أنهم فعلوا ذلك فعلاً، وإذا لم يفعلوا، اطلبوا منهم.

## لا تدفعوا أقساطاً أكبر من ٢٥٪ من دخلكم الشهري

حين يتعلق الأمر بقيمة القسط الشهري، لا يجب أن يكون أكبر من ٢٥٪ من قيمة راتبكم الشهري. قد يبدو هذا متشددًا، بعض الشيء، ولكن إذا كانت قيمة القسط أكبر من ذلك، فستذهب نسبة كبيرة من دخلكم لتسديد القرض العقاري، وهنا تصبحون ما يُطلق عليه «فقر المنزل».

تحدثت مع امرأة بعد إحدى الفاعليات في سان أنطونيو، أخبرتني تلك المرأة أن قيمة قسط القرض العقاري الذي تسدده تبلغ تقريبًا ٥٠٪ من دخل عائلتها الشهري. لقد أصبح هذا الالتزام الشهري حملًا ثقيلًا وتسبب لها في التوتر، قالت إنها شعرت كما لو أنها تسير بلا أي مكابح أمان بسبب هذا القسط الشهري الكبير.

أرسلت إليّ تلك المرأة بريدًا إلكترونيًا منذ فترة وجيزة، أخبرتني فيه أنهم انتقلوا للعيش في منطقة أخرى بسبب انتقال زوجها في وظيفته، وأنهم اشتروا منزلًا أصغر، وبدفون الآن قسطًا شهريًا أصغر. قالت إنها شعرت بأن بإمكانها التنفس من جديد. ما زالت تلك المرأة تعيش في منزل رائع، ولكنه لم يكن يستحوذ على المال الذي كسبوه بعد شقاء. لقد أدركت أنها تقدر سلامها النفسي الذي أتى مع القرض المتوازن، أكثر من المظهر المبهر لمنزلها القديم. لا ألومها! فأنا أيضًا سأختار السلام النفسي كل يوم وليس التوتر والقلق.

الآن، يجب ملاحظة أمر آخر في غاية الأهمية، حين تحسبون قيمة أقساطكم الشهرية، تذكروا أن تضيفوا إليها قيمة تأمين القرض العقاري الخاص (إذا كان ينطق على حالتكم)، والضرائب العقارية، والتأمين العقاري، ورسوم رابطة مالكي المنازل. في بعض الأحيان تكون رسوم رابطة مالكي المنازل ضمن قيمة القسط بالفعل، ولكن ليس في كل الحالات. يختلف الأمر بحسب المنطقة التي تعيشون فيها، ولكن قد تجدون أنفسكم تدفعون ١٠٠ دولار إضافية كرسوم لتلك الرابطة. اعرفوا ما الذي أنتم مقدمين عليه قبل أن تشتروا.

### الوقت الأنسب للشراء

أسمع الكثير من الناس يتحدثون عن سوق العقارات طوال الوقت، وغالبًا ما يحاولون تبرير شرائهم لمنزل لا يقدرّون على تحمل ثمنه. «ولكن يا راتشيل، إنه سوق للمشتريين! سيكون من الغباء ألا نستفيد من تلك العروض ونسب الفائدة المنخفضة!»

الحقيقة الصعبة التي أقولها لهؤلاء، هي أنكم إذا لم تكونوا مستعدين للشراء، لا يهم وضع سوق العقارات، لا يجب أن تتركوا السوق يحرك قراراتكم، يجب أن تحركوا أنتم قراراتكم بأنفسكم. بالطبع تريدون الاستفادة من الأسعار الجيدة ونسب الفوائد المنخفضة، حين تستطيعون ذلك، ولكن حين تصبحون مستعدون ماليًا لشراء المنزل فقط.

### متى تصبحون مستعدين؟

إذن ما الذي يجعلكم مستعدون لشراء منزل؟ أولاً، يجب أن تكونوا قد سددتم كل ديونكم، وتمتلكون ميزانية طوارئ كاملة (من ثلاثة إلى ستة أضعاف نفقاتكم الشهرية). إذا كان لديكم أقساط سيارتين، وديون بطاقة ائتمانية، وقرض تعليمي، وليس لديكم مدخرات، لن يكون شراء منزل إلا سبباً في رفع مستويات التوتر في حياتكم إلى معدلات خطيرة. لا يمكن لهذا المنزل في تلك الحالة أن يكون نعمة، لأنكم ستصابون بالهلع كل شهر في موعد دفع القسط.

أعرف أنكم تفكرون الآن في أنكم ستضطرون إلى دفع إيجار إذا لم تكونوا تدفعون أقساط القرض العقاري، ولكن الأمر يستحق. يزيد امتلاك منزل من المخاطر، فليس هناك «صاحب المنزل» الذي ستتصلون به حين يسرب السقف، أو يتعطل جهاز التبريد والتدفئة، ستكونون أنتم المسؤولين عن عالم جديد من التكاليف منذ اليوم الأول الذي ستمتلكون فيه هذا المنزل «المثالي». الحقيقة هي أن هذا المنزل مثالي فقط في حالة واحدة، إذا لم يدمر وضعكم المالي، وهو ما سيحدث بلا شك إذا قمتم بإضافة قرض جديد إلى حملكم من القروض.

ثانياً، يجب أن تمتلكوا مالاً كافياً لدفع مقدم يبلغ على الأقل ١٠٪ من قيمة المنزل (٢٠٪ أفضل). يجب أن يكون هذا المقدم منفصل تماماً عن ميزانية الطوارئ الخاصة بكم، لا تضعوا أموال الطوارئ أبداً على طاولة التوقيع على ذلك القرض. يفتح شراء منزل جديد باباً واسعاً على عالم من الطوارئ المحتملة، وستحتاجون ميزانية الطوارئ الخاصة بكم

لحمايتكم في تلك الأوقات.

ثالثًا، يجب أن تكونوا مستعدين لأخذ قرض لا تزيد قيمة قسطه الشهري عن ٢٥٪ من دخلكم الشهري، ولا تزيد مدة السداد عن خمس عشرة عامًا، وأن تكون نسبة فائدته ثابتة. لقد تحدثنا بالفعل عن تلك التفاصيل، ولكنني جادة جدًا بهذا الشأن. قوموا بالتدرب على الميزانية الجديدة بعد خصم قيمة القسط لعدة أشهر قبل التوقيع على القرض فعليًا، وكونوا واقعيين، لا تجعلوا ميزانيتكم ضئيلة للغاية فقط لمجرد أن تتمكنوا من ضبط الأرقام على الورق، نحن جميعًا نعرف أن ليس هكذا تُعاش الحياة!

إذا كانت كل تلك الإمكانيات متوفرة، وإذا كانت عائلتكم مستعدة للانتقال، حينها يمكنكم التقدم إلى قفزة الثقة تلك وأنتم تعرفون أنكم تتخذون قرارًا عاقلًا.

إذا لم تتوافر تلك الإمكانيات في وضعكم المالي، عليكم أن تأجلوا فكرة شراء منزل لمدة عام أو اثنين، حتى تصلوا إلى مرحلة يصبح فيها شراء منزل، نعمة وليس نقمة. قد لا يتفق ذلك مع خططكم الزمنية، ولكن إذا وضعتم مشاعركم جانبًا، ودرستم موضوع شراء منزل بطريقة ذكية، سيؤدي ذلك إلى أن تعيشوا العشر سنوات أو الخمسة عشر سنة من حياتكم بلا قلق أو توتر - كل هذا لأنكم قللت من المخاطرة.

لا أريد أن أكون الشخص الذي يجلب لكم الأخبار السيئة، فامتلاك منزل أمر مثير للغاية، ولكن أريدكم أن تتخذوا تلك الخطوة بحكمة، وذلك عن طريق القيام بها ببطء أكثر من

معظم الناس، وحينها ستحبون الحياة التي وضعتكم أنفسكم على الطريق إليها، لأن القلق والتوتر لن يكونوا جزءًا منها في المستقبل.

### الوقت غير المناسب للشراء

على الرغم من أنني من محبي امتلاك المنازل، إلا أن هناك بعض الظروف التي لا أقترح فيها شراء منزل، من تلك الظروف مثلًا، إذا كنتم في عمر الجامعة (بين ١٨ و ٢٢)، فأخر ما يجب أن يقلق عليه شخص في عمر التاسعة عشر، هو سداد قسط القرض العقاري والضرائب العقارية. بدلًا من ذلك، فإن هذا هو الوقت المناسب للاستئجار. ستمر تلك المرحلة بعد أربعة أو خمسة سنوات على الأكثر، وهذا ليس وقتًا كافيًا لامتلاك منزل.

الآن، لهؤلاء الطلبة المتميزين الذين يكسبون دخلًا جيدًا بينما ما يزالوا طلابًا في الجامعة، قد تبدو لك فكرة شراء منزل أفضل من «رمي مالكم» في الإيجار. لحظة. تمتلئ سنوات الجامعة والسنوات القليلة التي تليها بالكثير من التغييرات، ولن تكونوا متأكدين أين تريدون العيش، أو أين ستحصلون على وظيفة، وكم ستكسبون، وما إذا كنتم ستتزوجون. إن سبب واحد فقط من تلك الأسباب كفيلاً بأن يغير نوعية المنزل الذي ستحتاجونه، وكذلك قيمة المبلغ الذي سيمكنكم إنفاقه على هذا المنزل.

إن أفضل خيار لكم، أعزائي طلاب الجامعة المتميزين، هو الاستئجار، والبقاء بعيدًا عن الديون (بما في ذلك القروض



التعليمية)، وادخروا كومة هائلة من المال. من الناحية المالية، يجب أن يكون هدفكم الأهم في تلك المرحلة هو التخرج من الجامعة بلا ديون، أي مال زائد بعد ذلك، يجب أن يذهب إلى حساب الادخار، وأن يبقى هناك حتى تتضح معالم الطريق بعد التخرج. إذا حصلت على وظيفة بعد التخرج مباشرةً، وأصبحت مستعدين للاستقرار في منزل، سيكون لديكم مقدم هائل جاهز للاستخدام!

وقت آخر من الأوقات غير المناسبة لشراء منزل، هو بعد الزواج مباشرةً، فتلك الشهور الستة أو الاثنا عشر الأولى مملوءة بالتغيرات، والتأقلم مع الحياة المشتركة. سيضيف امتلاك منزل والتعامل مع الصداع الذي يأتي مع تلك الخطوة، المزيد من الضغط غير الضروري، استغلوا ذلك الوقت في التعرف على بعضكما الآخر أفضل، واستعدوا ماليًا لشراء منزلكم الأول. يتطلب شراء وامتلاك منزل عمل جماعي متماسك إذا كنتم متزوجين، لذا ركزوا كل وقتكم وطاقتم خلال تلك الشهور الأولى على بناء علاقة متينة بدلاً من منزل.

أخيرًا، إذا كنتم تعرفون أنكم ستنتقلون بعد عدة سنوات قليلة، لا تشتروا منزلًا. امتلاك منزل هو استثمار، وأنتم بحاجة إلى الالتزام بأي استثمار لمدة لا تقل عن خمسة سنوات. بهذه الطريقة، ستتمكنون من تجاوز أي تقلبات في السوق العقاري، وتحققون ربحًا حين تبيعون المنزل. إذا كنتم تنتقلون من مدينة إلى أخرى كل عدة سنوات، ف شراء منزل سيشكل معضلة حين تريدون بيعه سريعًا، ستكون حياتكم مضطربة أصلًا

بكثرة الانتقالات ولا حاجة لإضافة المزيد من التوتر. تجنبوا تلك الفوضى عن طريق الاستئجار حتى تصبحوا مستعدين للاستقرار في مكان واحد لمدة طويلة.

### خيارات سيئة يجب تجنبها في القروض العقارية

عندما تبدأون البحث عن أفضل القروض العقارية، ستسمعون الكثير عن الخيارات السيئة المتعلقة بالقروض العقارية. لقد قمنا بتغطية الإرشادات التي يجب أن تتبعوها وأنتم تبحثون القرض العقاري المناسب، الآن، دعونا نناقش الأشياء التي يجب أن تتجنبوها في القروض العقارية.

### نسبة الفائدة المعدلة وقروض الفائدة

أحد أنواع القروض العقارية التي انتشرت في بداية الألفية، هي القروض العقارية ذات الفائدة المعدلة وهي خيار سيء للغاية، وقد كانوا من أكبر الأسباب التي أدت إلى الركود الاقتصادي مع نهاية العقد الأول من الألفية الثانية. ها هي كيفية التي تعمل بها تلك القروض: بدلاً من تحديد قيمة ثابتة للفائدة (يعني ذلك أنكم تعرفون قيمة المبلغ الإضافي الذي ستدفعونه كفائدة على مدار فترة السداد)، تتغير نسبة الفائدة بشكل دوري. يعني هذا أن نسبة الفائدة التي اتفقتم عليها عند توقيع العقد، قد تكون أقل بكثير من نسبة الفائدة بعد سنة أو سنتين. تضعكم تلك القروض تحت رحمة نسب الفائدة المتأرجحة، وقد تتسبب في رفع قيمة القسط الشهري كل سنة. نصيحة: ابتعدوا عن ذلك النوع من القروض.

انتشرت أيضًا قروض الفائدة لفترة من الزمن، وغالبًا ما تكون مرتبطة بنسبة الفائدة المعدلة. في حالة قروض الفائدة، أنتم تدفعون فقط - لقد خمنتكم بشكل صحيح - الفائدة. يعني هذا أنكم تدفعون مئات أو آلاف الدولارات كل شهر، ولكنكم لا تشترون أي شيء بهذا المال. إذا استمررتكم بدفع قيمة القسط الشهري فقط، فأنتم لا تسددون القرض ولا تملكون مليمًا في منزلكم. في الواقع، إن الأمر لا يختلف كثيرًا عن الاستئجار، ولكنكم تتحملون كل المخاطر والإصلاحات التي تأتي مع امتلاك المنزل. بالإضافة إلى ذلك، سيكون عليكم محاولة بيع المنزل قبل أن تنتقلوا، إن من الأفضل لكم أن تستأجروا، ولا تأخذوا أحد هذه القروض.

## قروض ٨٠/٢٠

حين أخبرتكم عن قصة صديقي الذي اشترى منزلًا بقرض فائدة معدلة فقط، وقلت أيضًا إن القرض من نوعية قروض ٨٠/٢٠. يعني هذا النوع من القروض أنكم تأخذون قرضين، قرض يساوي ٨٠٪ من قيمة المنزل، وقرض آخر يساوي ٢٠٪، وتقومون بدفع قرض الـ ٢٠٪ كمقدم، لكي تتجنبوا رسوم تأمين القرض العقاري الخاص. وهكذا تتوفر القيمة الكاملة لتمويل شراء المنزل، دون أن يدفع المشتري أي شيء. تعني تلك النوعية من القروض المبتكرة في صميمها، أنكم تستطيعون شراء منزلًا لا تستطيعون تحمل ثمنه، وكيف نعرف أنكم لا تستطيعون تحمل ثمنه؟ لأنكم تحتاجون إلى استئانة كامل قيمة المقدم!

## القروض العقارية بالونية

آخر تحذير أريد أن أذكره هنا هو القروض العقارية بالونية. في هذا النوع من القروض، تحصلون على قرض يبدو رخيص، ولا يتطلب الكثير من المال في البداية. ولكن، صفة «البالونية» تشير إلى بالون كبير من المال الذي يجب دفعه في نهاية مدة محددة. ويعني ذلك أنكم ستدفعون أقساط شهرية صغيرة لخمسة أو سبعة سنوات، ولكن تصبح «البالون» مستحقة في نهاية تلك المدة، ويتوجب عليكم كتابة شيك ضخم. مفاجأة! فكروا في ذلك كقنبلة موقوتة، لأنكم لن تعرفوا أبدًا ما الذي سيحدث في حياتكم بعد خمسة أو سبعة سنوات حين يصبح المبلغ مستحق السداد. إن ذلك مقامرة كبيرة لا يجب أن يدخل فيها أحد.

## التكاليف الخفية

اعتاد جدي أن يقول: «إن أرخص وأسهل يوم من أيام امتلاك منزل، هو اليوم الذي توقع فيه عقد الامتلاك». بالطبع، ليس هكذا تشعرون وأنتم جالسون على طاولة التوقيع، تنظرون إلى الأرقام المطبوعة بالحبر الأسود، وتوقعون باسمكم مئات المرات، ولكن ما قاله جدي صحيح.

كان جدي يعرف جيدًا أن شراء منزل يعني أكثر من مجرد سداد الأقساط الشهرية، فحين تشترون منزلًا، يجب أن تتذكروا أن عليكم تأثيثه أيضًا، وبعد ذلك، تأتي التدفئة والتبريد، وتغيير وحدات التهوية، والتي قد تتكلف مبلغ مساوي لشراء عربة جديدة! ثم تأتي بعد ذلك التكاليف

المتوقعة الضرورية مثل فواتير المياه والكهرباء كل شهر. ستضطرون إلى القيام بإصلاحات دورية حول المنزل، من السقف إلى الأساسات وكل ما بينهما، وهذا فقط في داخل المنزل. لا تنسوا أن تحافظوا على الحديقة الأمامية ومظهر البناية بشكل عام. إن شراء منزل عملية مكلفة للغاية، ولكن امتلاك المنزل قد يكون مكلفًا أكثر!

## أحبوا منزلكم

هناك الكثير من الجوانب الإيجابية في امتلاك منزل، ستتمكنون من تكوين الذكريات التي ستعيش إلى الأبد في هذا المكان، وستتمكنون من تصميم وتزيين كل شيء كما تريدون، وفي الكثير من الأحيان، ستراقبون قيمة منزلكم ترتفع، مع مرور الوقت ومن ثم قيمة ثروتكم أيضًا.

من السهل أن تحبوا حياتكم في منزل تحبونه بدون أن تدمروا مستقبلكم المالي. شراء منزل ليست عملية معقدة، ولكنها تحتاج إلى وقت وصبر والتزام. وقد يحتاج اتخاذ القرارات الصحيحة البدء أولاً في الاعتياد على عادات جديدة، والتخلص من عادات سيئة. أريدكم أن تستفيدوا أقصى استفادة من كل دولار تمتلكونه، وأن تبقوا بعيدًا عن الديون. اتخذوا قرارات حكيمة، وتأكدوا أولاً من أن شراء منزلكم سيكون نعمة وليس نقمة.

## العادة السادسة

### فكر قبل أن تنفق

#### الفصل الثاني عشر

#### أنفق بهدف

“

يوجد بعض المتاجر التي لا نكتشف قيمتها حتى نصبح أشخاصًا بالغين، وأحد تلك المتاجر هو متجر ويليامز-سونوما. بمجرد أن تزوجت وأصبح لديّ منزلًا، أصبح هذا المتجر وجهة مثيرة ومهمة.

”

كنت أتسوق في أحد المرات في متجر وليامز-سونوما، لشراء هدية لصديق، ورأيت مجموعة من الأواني التي أحتاجها في مطبخي. كانت جودة المنتجات رائعة، فاتخذت قرارًا سريعًا بشرائها. وبينما أقف هناك أمام الأواني، تخيلت نفسي أستخدم تلك المجموعة الجديدة، وكنت أشعر بالسعادة حيال قراري بشراء تلك الضروريات لمطبخي.

ولكنني عدت إلى الواقع فور أن رأيت الأسعار، فتوقف الفيلم الذي كان يدور في رأسي عن استخدام تلك الأواني

فجأة. لا يعني توافر المال الكافي لشراء تلك الأواني أن قرار شرائها قرارًا حكيمًا. وعلى الرغم من أن شراء تلك الأدوات المطبخية، قد يصبح قرارًا رائعًا في أحد الأيام، إلا أنني أدركت أنه ليس قرارًا صائبًا اليوم، فقامت بأحد أصعب الأفعال في العالم التي قد يقوم بها شخص مسرف مثلي: توقفت عن إتمام عملية الشراء.

إن الالتزام بقول لا لأنفسكم، حتى حين يتوافر المال في محافظكم، واحد من أصعب الأمور في إدارة شؤونكم المالية. تعرفون أن اختيار القيام بشيء جيد والامتناع عن شيء سيء، أمر سهل، يستطيع أي شخص فعل ذلك، ولكن الصعب هو أن تضطروا للاختيار بين أمر جيد (أواني جيدة) وأمر أفضل (استغلال هذا المال في شيء آخر). هنا يجب أن تحافظوا على تماسككم، وتصمدوا حتى تتخذوا القرار الصائب.

## التظاهر بالثراء

إنفاق الأموال سهل وعزيز بالنسبة لي، كما أنه لا عيب مطلقًا في إنفاق المال حين يتوافر لديكم هذا المال. الذهاب في عطلة، القيام ببعض الإصلاحات في المنزل، تناول الطعام بالمطاعم، التسوق، كل تلك الأمور هي طرق للاستمتاع بحياتكم وخلق تجارب لا تُنسى.

ولكن يجب أن يكون هناك توازنًا في إنفاقنا، فالكيفية التي نختار بها إنفاق أموالنا تؤثر على حاضرنا ومستقبلنا. والحقيقة هي أن هناك فارق شاسع بين نمط حياة نسبة متزايدة من الناس وما يمتلكونه من مال بالفعل. التقط الكاتب الأكثر

مبيعًا، توماس ستانلي هذا الفارق في عنوان كتابه «توقفوا عن التظاهر بالثراء». إن التظاهر بالثراء بينما نحن لسنا أثرياء، سيقودنا إلى الديون، وسيعطلنا عن الوصول إلى المكان الذي نريد أن نكون فيه. ففي كل قرار بالإنفاق أو الادخار، نحن نحرك أنفسنا باتجاه النجاح المالي أو الفشل المالي.

## تمويل السعادة

تسبب الاختيارات المرتبطة بنمط الحياة، الكثير من المعاناة في حياة بعض الناس، فالكثير من الناس يريدون عيش حياة لا يقدرّون على تحمل نفقاتها، يقودون سيارات لا يستطيعون دفع ثمنها، يرتدون ملابس اشتروها بالبطاقات الائتمانية، ويتناولون الطعام في المطاعم أكثر مما يجب. إنهم يطاردون حلمًا بالسعادة يرونه على التلفاز، أو في حياة زملائهم في العمل، أو على صفحة أحد الأصدقاء القدامى على فيس بوك. وحين لا يتوافر لديهم المال الكافي لشراء الأشياء التي يردونها، يراكمون أكوامًا من الديون في محاولة لتمويل طريقهم إلى السعادة. المشكلة تكمن في أن لا شيء من تلك الأشياء سيقودكم إلى السعادة والرضا التي تتوقعونها.

يخلط الكثير من الناس بين المرح والسعادة، ففي حين يمكنكم شراء المرح عن طريق عظة رائعة أو ليلة بالخارج مع الأصدقاء، لا يمكنكم شراء السعادة. يمكن للسعادة أن تكون في الجلوس مع شركاءكم، أو نزهة في عظة نهاية الأسبوع مع الأصدقاء المقربين، أو حين تمسك طفلتكم بإصبعكم لأول مرة. تلك هي اللحظات التي تجعلنا نتقدم إلى الأمام،



اللحظات التي نتذكرها إلى الأبد - وليس من بينهم أي شيء  
يمكن شراءه.

## أحتاج مقابل أرغب

حين يتعلق الأمر بإنفاق المال، هناك فارق بين ما تحتاجونه  
وما ترغبون به. الاحتياجات هي الطعام والمأوى والفواتير  
 والملابس والمواصلات، فأنتم تحتاجون الطعام للحياة، ومكان  
 آمن للعيش، وملابس نظيفة لترتدوها، ومواصلات تأخذكم  
 إلى وظائفكم وإلى منازلكم، تلك الأشياء هي الاحتياجات  
 الأساسية، وإذا كانت تلك الأشياء تتوافر لديكم، حتى لو كان  
 الأمر صعبًا، فستتمكنون من الاستمرار في الحياة.

أما خدمات القنوات التلفزيونية الإلكترونية، أو خدمات  
 القنوات التلفزيونية العادية أو أزياء هالوبن لكلبكم، فكلها  
 أشياء ترغبون بها. لعلكم ستتفاجئون من عدم وضوح الخط  
 الفاصل بين ما ترغبون به وما تحتاجونه، حتى إذا التزمتم  
 بالضروريات التي ذكرناها في الأعلى، فيمكن أن يكون هناك  
 الكثير من الرغبات المخفية في تلك الاحتياجات.

على سبيل المثال، أنتم تحتاجون سيارة، ولكن هل تحتاجون  
 سيارة جديدة ذات مقاعد قابلة للتدفئة ونظام صوتي من  
 العيار الأول؟ لا، فهذه رغبة. أنتم تحتاجون الطعام، ولكن  
 هل تحتاجون تناول اللحم المشوي كل مساء؟ لا، فهذه أيضًا  
 رغبة. رغبة لذيذة، ولكنها ما تزال مجرد رغبة.

عندما أتحدث عن الاحتياجات، فأنا أعني الحد الأدنى منها،

مرروا كل مشترياتكم من خلال هذا السؤال، فسيساعدكم ذلك على وضع الأولويات في قرارات الشراء. مرة أخرى، لا شيء خاطئ على الإطلاق، في شراء بعض تلك الرغبات، طالما أنها جزء مدروس من خططكم المالية. لا أريدكم أن تسيروا عشر كيلومترات إلى وظائفكم كل يوم، أو أن تأكلوا شوربة للعشاء في كل ليلة، أريدكم فقط أن تتأكدوا أنكم مهتمون بإشباع احتياجاتكم الأساسية، قبل أن تبدأوا في شراء أشياء باهظة الثمن. وحين تضيق الحالة المالية - خصوصًا الآن بعد أن توقفت عن استخدام البطاقات الائتمانية - فمن الجيد التفكير بتمعن وتحديد الاحتياجات الأساسية. فهكذا تعرفون بالتحديد أولوياتكم المالية في كل شهر.

### شراء البقالة

«كيف يمكنني شراء احتياجاتي من الطعام الصحي والمحافظة على ميزانية محدودة في ذات الوقت؟» يمكن لشراء البقالة أن يصبح ثقبًا أسودًا في ميزانيتكم، لأن شراء الطعام جزء من حياتنا اليومية. هذا صحيح بشكل خاص إذا كنتم تفضلون الطعام الصحي واللحوم المحلية أو الخضروات العضوية. دعونا نبدأ بأساسيات شراء البقالة.

### جهزوا قائمة!

سيساعدكم تجهيز قائمة باحتياجاتكم من البقالة في الالتزام بالخطة المحددة. أستخدم تطبيق الملاحظات على هاتفي لتجهيز تلك القائمة قبل الذهاب إلى المتجر. لا يساعدني ذلك في تجنب قرارات الشراء المتهورة فقط، ولكني أيضًا أحب

مسح البنود من القائمة بمجرد أن أضعها في عربة التسوق،  
إنه شعور رائع بالإشباع!

سيساعدكم تجهيز قائمة أيضًا في إدارة توقعات الأطفال،  
فحين يبدأ الأطفال في امتلاك آراء حول الطعام الذي يريدون  
تناوله، نعرف جميعًا أن فاتورة البقالة قد تصل إلى ٥٠ دولار  
بسهولة - وذلك فقط لشراء الوجبات الخفيفة والحلويات.  
سيقوم الكثير من الأطفال بكل ما يستطيعون لكي يضغطوا  
عليكم لشراء أشياء لا تحتاجونها، ولا يحتاجونها هم أيضًا.  
تحديد توقعات الأطفال في البداية عن طريق تجهيز القائمة  
وإخبارهم بأنكم لن تشتروا أي شيء ليس عليها، سيساعد في  
القضاء على المواقف الصعبة في ممرات المتجر، ولكن فقط  
في حالة التزامكم أنتم أيضًا بتلك القائمة! يعني هذا أنكم لن  
تحصلوا على أي شيء لم تضعوه على القائمة، قول هذا أسهل  
بكثير من تنفيذه، أعرف ذلك جيدًا!

فكروا في تلك القائمة كامتداد للميزانية، أنتم المديرون، لذا  
يمكنكم وضع أي شيء تريدونه من المتجر على تلك القائمة،  
ولكنكم تحتاجون أن تقرروا قبل أن تغادروا المنزل، سيساعدكم  
هذا في تحمل المسؤولية أمام القائمة نفسها وأمام ميزانيتكم.

## التخطيط للوجبات

أنا من أكبر معجبي التخطيط للوجبات، وإذا كنتم مشغولين  
دائمًا، فهذا التخطيط ضروري! يتضمن ذلك التخطيط لوجبات  
الأسبوع، وهو ما سيساعدكم في تحديد ما تحتاجون إلى  
شراؤه.

تعد عملية التخطيط للوجبات مثل وضع ميزانية لطعامكم، كما أن معرفة البقالة التي تحتاجون لشرائها أسبوعيًا، تغير الكيفية التي تتسوقون بها وكذلك مكان التسوق. كما سيساعدكم ذلك أيضًا في تقليل قرارات الشراء المتسارعة، والحد من شراء المأكولات السريعة. بالإضافة إلى أن هذا المنهج يقود إلى تحضير الطعام الكافي لعدة أيام ويساهم في توفير الوقت خلال الأسبوع.

سيساعدكم التخطيط للوجبات في إيجاد الطريقة المناسبة لتحضير كميات من الطعام تكفي لعدة وجبات. إذا كنت أعرف أنني سأحضر كمية كبيرة من الفاصولياء البيضاء والدجاج، فإنني أعرف أيضًا أنني سأتناول المتبقي من تلك الوجبة في غداء اليوم التالي أو حتى العشاء. فحين تخططون للطعام الذي ستحضرونه مقدمًا، فستتاح لكم فرصة البحث عن أفضل العروض على مكونات تلك الوجبة.

## الشراء بذكاء

الشراء بذكاء ليس فقط مرتبطًا بنوعية الطعام الذي تشترونه، بل أيضًا باختيار المتجر المناسب. نعرف جميعًا أن بعض المتاجر أغلى من متاجر أخرى، ضعوا ذلك في الحسبان. ربما يمتلك أحد المتاجر لحمًا ذا جودة أعلى، وفي نفس الوقت يمتلك بضائع أخرى جيدة ومعقولة السعر، يمكنكم توفير الكثير من المال من خلال التسوق لشراء بضائع مختلفة من متاجر مختلفة.

تسوقوا من المتاجر التي تناسب أولوياتكم وميزانيتكم. إذا كان شراء أغذية عضوية، والتسوق في ممرات أوسع، والقيادة لمسافة أقصر يستحق دفع مال أكثر ويتوافر هذا المال في ميزانيتكم، قوموا بذلك! عليكم ببساطة أن ترتبوا أولوياتكم وما تستطيعون تحمل سعره. على سبيل المثال، أنا أعيش في مدينة ناشفيل، حيث توجد سلسلتان رئيسيتان للتسوق، تتنافسان بقوة، إحداهما تفخر بأسعارها الأقل، بينما الأخرى تروج لتجربة تسوق ألطف وأفضل. أنا شخصياً أفضل تجربة التسوق الأفضل، وأن يكون المتجر قريباً من المنزل، ولذا فدفع بعض الدولارات الزائدة بالنسبة لي أمر مقبول، حتى أتمكن من التسوق في متجر ألطف. بالتأكيد أنا لست ضد التسوق في المتجر الآخر ذي الأسعار الأقل، ولكنني أفضل الذهاب إلى المتجر الألف، حتى لو اضطررت إلى دفع بعض الدولارات الإضافية.

عليكم أيضاً أن تضعوا في حسابكم قيمة وقتكم، أسألوا أنفسكم: هل أنا أوفر مالاً كافياً لتبرير الوقت المهدر في التسوق من أربعة متاجر مختلفة بحثاً عن أفضل العروض كل أسبوع؟ ينتهي الأمر ببعض الناس الذين يقومون بذلك إلى إنفاق مال أكثر على الوقود مما يوفر من الطعام. حتى لو كنتم توفر من المال على المدى البعيد، أحياناً لا يكون المال الذي تم توفيره من خلال التسوق في متجر دون آخر، يستحق عناء التضحية بالراحة والوقت. إذا كان التسوق في المتجر الألف مناسب أكثر لما تفضلونه، ولا تريدون القيادة لمسافة أكبر بحثاً عن أفضل العروض، ربما عليكم أن تقبلوا حقيقة

أنكم ستضطرون إلى شراء أصناف أقل، لكي تحافظوا على الميزانية.

## الأغذية العضوية

هناك الكثير من الآراء المختلفة والمعقولة حيال موضوع شراء الأغذية العضوية. قد يكون من المسلي الاستماع أحياناً إلى مناقشات الناس الذين يمتلكون آراءً مختلفة بخصوص هذا الموضوع: يحتاج أحد الأشخاص إلى معرفة نوع الحشائش التي تناولتها الماعز، قبل أن يتناول جبن الماعز، بينما يتناول الآخر البييتزا المجمدة على العشاء كل يوم.

إذا كنتم من المهتمين بشراء الأغذية العضوية، فربما تحتاجون إلى أن تسألوا أنفسكم إذا كان اهتمامكم بالطعام العضوي أمراً لا نقاش فيه، أم أن بإمكانكم الالتزام ببعض الأغذية العضوية فقط. يجب عليكم البحث جيداً عن تكلفة الأغذية العضوية وفوائدها الحقيقية، منتجات الألبان والبيض واللحوم، وحتى الوجبات الخفيفة، ثم خططوا لشراء الأصناف العضوية المهمة بالنسبة لكم، ولكن لا تخافوا من شراء باقي الطعام من الأصناف غير العضوية.

على سبيل المثال، لدينا في الحي الذي نسكن فيه، متجر أغذية عضوية، ولكني لا أذهب إلى هناك إلا مرة أو مرتين في الشهر (وأحياناً أقل من ذلك) لشراء بعض الأصناف التي أفضلها من هناك تحديداً، أما التسوق العادي، فأفضل أن أقوم به في متجر المعناد. بالطبع، لدي بعض الأصدقاء المهتمين بالأغذية العضوية، وقد صُدموا حين عرفوا بما أقوم به، ولكني

أرفض الانصياع إلى الضغط الاجتماعي حول شراء الأغذية العضوية فقط. لن أدفع ٥ دولارات من أجل شراء بكرة مناديل ورقية، مهما كانت صديقة للبيئة.

إذا كنتم تقدرّون الأغذية العضوية، وتتعاملون مع الأمر بدون نقاش، عليكم إذن القبول بأن ميزانية الطعام الخاصة بكم ستكون أعلى. اعترفوا لأنفسكم على الأقل بأنكم تضعون شراء أغذية عضوية أعلى في قائمة الأولويات من أشياء أخرى في الميزانية. لن يزداد مالكم فجأة لمجرد أنكم تركزون على تناول طعام صحي للغاية. لذا، إذا كنتم تريدون الإنفاق أكثر على الطعام، عليكم إذن أن تأخذوا هذا المال من بعض البنود الأخرى مثل الملابس أو الترفيه. إذا كان ذلك ما تقدرونه، قوموا به. ولكن لا تفترضوا أنكم ستتمكنون من القيام بكل ما تقدرونه في آن واحد.

### قسائم الشراء

حين يتعلق الأمر بتوفير المال في متاجر البقالة، سيكون من الغباء عدم مناقشة قسائم الشراء، إنها عبارة عن مال مجاني! ولكن ضعوا في حسابكم أيضًا الوقت الذي تنفقونه مقابل المال الذي توفرّونه. يستطيع بعض الناس قضاء خمس ساعات أو أكثر أسبوعيًا على مواقع قسائم الشراء الإلكترونية من أجل توفير ٥ دولارات من فاتورة البقالة الأسبوعية الخاصة بهم، قد يكون ذلك ليس أفضل استغلال لوقتكم، إلا أن ذلك يعتمد على موقفكم المالي.

إذا كنتم تعملون على التخلص من الديون أو الادخار من

أجل ميزانية الطوارئ، يجب أن تكون قسائم الشراء صديقكم المفضل، فكل دولار يمكنكم توفيره في متجر البقالة، سيساهم في جعلكم أقرب إلى العيش بلا ديون! ولكن إذا كنتم قد تخلصتم من الديون بالفعل، وكنتم مثلاً تدخرون من أجل التقاعد، فتوفير ٠,٧٥ دولار من قيمة زجاجة العصير لن يساهم على الأرجح في حماية ميزانيتكم.

أثناء طفولتي، كان البحث عن قسائم الشراء جزءاً من كل أيام الأحد، وكانت والدتي متخصصة في إيجاد تلك القسائم في الجرائد. في ذلك الوقت من حياتنا، كان من الحكمة قضاء بعض الوقت من النهار في إيجاد العروض، واستغلال كل الطرق الممكنة لتوفير المال، فقد كان من غير الصائب في تلك الفترة، الذهاب إلى المتجر وشراء ما نريده، بغض النظر عن السعر.

تحذير وحيد بخصوص تلك القسائم: ستساعدكم في توفير المال إذا كنتم ستشتررون البضائع على أي حال، فتلك القسائم نوع من التسويق، تضعها الشركات في الجرائد أو في صناديق البريد، لأنها تريدكم أن تشتروا بضائعها. لذا، إذا قمتم بشراء شيء لا تحتاجونه لمجرد أن هناك قسيمة شراء له، فأنتم تهدرون مالكم - مهما كانت قيمة ما «توفره».

## شراء الجملة

أحد الطرق الأخرى للإنفاق بحكمة في متاجر البقالة، هو الشراء بالجملة من متاجر الجملة. يملئني السحر في المخازن الضخمة التي تحتوي على بضائع يمكنني شراءها، مرصوفة



من الأرضية إلى السقف، بالسعادة. أحب هذا النوع من المتاجر. تمثل متاجر الجملة جنة صغير على الأرض بالنسبة للمسرفين أمثالي.

النقطة الأهم في الشراء من متاجر الجملة، كما هو الحال مع القسائم، هي أن تشتروا الأشياء التي تحتاجونها وتعرفون أنكم ستستخدمونها فقط. من السهل بالنسبة لي الانغماس في الشراء في تلك المتاجر، لذا يجب أن أكون على حذر دائم. لن نستخدم، أنا وواتسون، أبدًا خمس كيلو جرامات من المسطردة، مهما كان العرض مغريًا. إننا نشترى من هناك كل البضائع الورقية، واللحوم، والبطاريات، وطعام الكلب. إننا نتسوق في متجر عادي مرة أسبوعيًا، ولكن متجر الجملة مكان رائع لشراء الأشياء التي نعرف أننا سنحتاجها طوال الوقت.

بالطبع، يجب احتساب مشتريات الجملة ضمن الميزانية الشهرية. إذا كنتم تعرفون أنكم ستقومون برحلة باهظة إلى متجر الجملة، كل عدة أشهر، يجب أن يظهر ذلك في ميزانيتكم. ستنفقون مالاً أكثر على البقالة خلال الشهر الذي ستخزنون فيه المناديل الورقية والمعجون الأسنان وعلب المشروبات الغازية. إذا لم تخططوا مسبقًا لتلك الرحلة، فستدمرون ميزانيتكم الشهرية لذلك الشهر. وهذا هو أحد الأسباب التي تجعل وضع ميزانية جديدة لكل شهر أمر مفيد.

أخيرًا، تأكدوا أنكم حصلتم على بضائع جديدة بالمال الذي أنفقتموه. لا تشتروا عضوية في أحد تلك المتاجر، إذا كنتم

ستستخدمونها مرتين في العام فقط. وتأكدوا أن رسوم العضوية تساوي الاستفادة منها. إذا لم تكونوا توفرون مالاً كل عام أكثر من قيمة رسوم الاشتراك في أحد تلك المتاجر، فأنتم تهدرون مالكم.

## تناول الطعام بالخارج

أحد أكثر الأمور المفضلة عندي في العالم هو الخروج لتناول الطعام، إنه أحد نقاط ضعفي. أنا مقتنعة تمامًا أنه لولا أنني أعيش وفق ميزانية، لتسبب هذا الأمر في إفلاسي. تعريفي لليلة مثالية بالخارج هو الخروج مع واتسون أو الأصدقاء لتناول وجبة عظيمة في أحد مطاعم ناشفيل مع المقبلات والمشروبات، وهذا على الأرجح بسبب أننا لم نكن نخرج لتناول الطعام بالخارج كثيرًا في طفولتي، فقد كان الوضع المالي صعبًا لوقت طويل، وكنا نتناول معظم وجباتنا في المنزل. أظن أن هذا جعلني أقدر تلك المناسبات وقدرتي على القيام بها.

## أولويات

يعتمد قرار الخروج لتناول الطعام في أحد المطاعم على الأولويات، هل أنتم واقعيون بشأن قدرتك على تناول الطعام بالخارج؟ هل الأمر مهم كفاية لكي تضحوا بأشياء أخرى في الميزانية؟

هكذا يكون الأمر: قول نعم لشيء يعني قول لا لشيء آخر. لا يستطيع أحد القيام بكل شيء. إذا كان تناول طعامكم في

الخارج بانتظام أولوية بالنسبة لكم، عليكم القبول بالمقايضة التي سيتوجب عليكم القيام بها من أجل هذا القرار. على الأقل، يجب أن ينخفض بند البقالة إذا كنتم ستأكلون بالخارج بانتظام. إذا كنتم تنفقون أموالاً طائلة على البقالة، وتذهبون لتناول الطعام بالخارج كل ليلة، هناك أمر خاطئ.

إذا كنتم تعيشون وفق ميزانية محدودة، ولكنكم تريدون تناول الطعام بالخارج من حين لآخر، فهناك طرق سهلة لتوفير المال في المطاعم. يمكنكم أن تذهبوا إلى مكان لطيف وتطلبوا أصنافاً معقول السعر. تقدم بعض المطاعم كميات أكبر من الطعام، لذا فكروا في اقتسام الوجبة بالإضافة إلى طبق سلطة إضافي. يمكنكم عدم طلب مقبلات أو حلويات. وبالطبع، أحد طرق الحفاظ على المال في محافظكم هو شرب الماء فقط. قد تفكرون في أن هذا يبدو أمراً رخيصاً، ولكن إذا كنتم تريدون ادخار المال، فتلك نصائح رائعة يمكنكم اتباعها من أجل تناول الطعام بالخارج.

يمكن أن يكون من الصعب قول لا لرغبة تناول الطعام بالخارج، خصوصاً إذا كان كل أصدقائكم يخرجون طوال الوقت. سترون صوراً على وسائل التواصل الاجتماعي لوجبات هؤلاء الأصدقاء، وقد تتم دعوتكم للانضمام إلى إحدى تلك المناسبات من حين لآخر، ولكن تذكروا أن عليكم القيام بما هو أفضل لحياتكم، وليس حياتهم. إذا كنتم تمررون بمرحلة، يجب عليكم فيها الحد من النفقات في ذلك البند، قوموا بذلك! بالطبع، هي تضحية، ولكنها ستقربكم خطوة من تحقيق

أهدافكم.

## الأمور الملائمة

في بعض الأحيان يكون من الأسهل شراء الطعام في طريقكم إلى المنزل بعد العمل، أو تناول وجبة في أحد المطاعم، خصوصًا إذا كنتم مشغولين في حياتكم المحمومة، إلا أن تلك القرارات المتسارعة بتناول الوجبات في المطاعم، تنتهي بتكليفكم مالًا زائدًا.

قد تكون تكلفة سهولة وسرعة تناول الطعام أكبر مما تريدون الإنفاق. إذا كنتم عائلة مكونة من أربع أفراد، ستكونون محظوظين إذا تمكنتم من الخروج من المطعم - أي مطعم - دون أن تدفعوا على الأقل ٥٠ دولارًا. قوموا بذلك مرتين أسبوعيًا لمدة شهر، وستنفقون ٤٠٠ دولار. إذا كنتم تكسبون متوسط الدخل السنوي البالغ ٥٠ ألف دولار، هذا يعني أنكم تنفقون ١٠٪ من دخلكم على المطاعم.

لهذا من الضروري التخطيط للوجبات - الوجبات في المنزل وأيضًا الوجبات في المطاعم - بشكل أسبوعي. ليس هناك معادلة سحرية للقيام بذلك، عليكم أن تفكروا في الأمر بروية، حتى لا تتورطوا في تناول عشاء غالي الثمن، حتى لو كان الأمر ملائمًا. يمكن لإضافة النفقات إلى ميزانية العائلة أن يدمر تلك الميزانية بسرعة كبيرة.

## ديكورات المنزل

يمكن لتجديد ديكورات المنزل وشراء أثاث أن يدمر الميزانية

أيضًا. في بعض الأحيان، كان من الصعب عليّ قبول حقيقة أنني لا أستطيع سوى تجديد ديكور حجرة واحدة كل مدة، وذلك حين انتقلنا، أنا وواتسون، إلى منزلنا الأول. كانت لديّ الكثير من الأحلام والتصورات بخصوص الكيفية التي سيبدو عليها منزلي، وكان من السهل الانغماس في عملية التأثيث وزيارات المتاجر.

## أنتم لا تحتاجون إلى مهندس ديكور على الأرجح

ها هي بعض النصائح التي توصلت إليها والمتعلقة بديكور المنزل. أولاً، لا تحتاجون إلى مهندس ديكور. إذا كنتم تستطيعون تحمل تكاليف مهندس الديكور، وإذا كان هذا هو ما اخترتم أن تنفقوا عليه مالكم، لا بأس! ولكن، مرة أخرى، قول نعم لتوظيف مهندس ديكور سيعني قول لا لأشياء أخرى. قد يكلفكم هذا القرار الكثير من المال، لذا تأكدوا أنكم تعرفون ما الذي تفعلونه مقابل ما الذي ستضحون به.

لا تتعجلوا في اتخاذ القرار بشأن تلك الأشياء، حتى التفاصيل الصغيرة اليومية. يمكنكم الاستفادة من مصادر رائعة مثل المجلات أو حتى الأصدقاء. خذوا وقتكم وضعوا خطة. لا تشتروا قطع ديكور صغيرة من حين لآخر، فربما لن يعجبكم وضعهم معًا في النهاية. ولذلك، بعد أن تضعوا خطة، ضعوا ميزانية والتزموا بها. أيضًا، الدفع نقدًا مقابل الأثاث وقطع الديكور، سيجبركم على الإبطاء والتفكير، تجعل عادة استخدام النقد منكم مستهلكين أفضل وأكثر حكمة.

مرة أخرى، تمثل المنازل مكانًا سهلًا يمكن للمقارنات أن

تتسل إليه، لذا عليكم أن تتذكروا أن ديكور منزلكم لن يغير حياتكم. بالطبع، تحتاجون إلى أن تحبوا منازلكم، ولكن لا تتركوا المقارنة بين ما لديكم وما لدى شخص آخر، تسرق سعادتك في الحاضر.

## إصلاحات، تطويرات، تحسينات

لدينا، أنا وواتسون، قائمة بالتكاليف المنزلية المتوقعة. تتضمن تلك القائمة كل شيء من تغيير ديكور غرفة المعيشة إلى غسيل النوافذ وإعادة طلاء السور بالخارج. نمتلك قائمة بالأشياء التي نحتاج إلى القيام بها بالإضافة إلى التكلفة التقديرية بجوار كل بند، ثم نبدأ في تنفيذ القائمة بندًا بندًا، كلما توفر بعض المال، قمنا بتنفيذ أحد البنود.

عندما كنا نقوم بإعادة تصميم غرفة المعيشة، كنا قد وضعنا ميزانية لما نريد أن نقوم به، غالبًا ما أضع تقديرًا أقل مما تتكلف تلك الأشياء في الواقع، فشيء بسيط مثل ستارة لطيفة، يكلف الآن ما كان فصل دراسي في الجامعة يكلفه في السابق. وجود تلك الميزانية، لن يضمن أننا ننفق فقط ما نستطيع تحمل إنفاقه، بل يجبرنا على اتخاذ قرارات أفضل.

إذا كنت أسير وفق عقلية «فلنحصل على كل ما نريده!» أثناء إعادة تصميم غرفة المعيشة، ما كنا تمكنا من وضع دولار واحد في حساب التقاعد الخاص بنا لسنة كاملة. ولكن لم تسمح لنا الميزانية التي وضعناها (وبعض التفكير السليم) من القيام بذلك، لذلك كان عليّ القيام ببعض الاختيارات والتنازلات.

إذا كنتم أشخاصًا مبدعين وتستمتعون بصنع الأشياء، فهناك خيارات لا نهائية أمامكم لإعادة تزيين المنزل. إذا كنتم من هؤلاء، فأنا أشعر بالغيرة! لأنني لا أمتلك أي قدر من الإبداع في جسدي، ولكن لدي الكثير من الأصدقاء الذين يمتلكون عيونًا مبدعة، ويمكنهم إعادة تصميم أي أثاث يجدونه في أي مكان لبيع الأثاث المستعمل، أو عمل بعض المعلقة الصغيرة لوضعها على حائطهم. جاءت إحدى الصديقات المقربات لمساعدتي في تزيين المنزل، ذهبنا إلى متجر ماكس، أخبرتها بميزانيتي، فساعدتني في اختيار الأشياء التي ستناسب منزلي. إذا كان لديكم أصدقاء مثل صديقتي تلك، اطلبوا منهم المساعدة. يمكن لطلب المساعدة من صديق مبدع أن يحافظ على ميزانيتكم أكثر مما لو قمتم بالأمر بأنفسكم. تأكدوا من أن تردوا لهم مجهودهم بطريقة ما، حتى لو عن طريق دعوتهم لتناول العشاء فقط!

### قراراتكم تحدد مصيركم

نتخذ عددًا من القرارات كل يوم، ستؤثر تلك القرارات على ميزانيتنا، وعلى مستقبلنا بالنهاية. لذا من الضروري أن تأخذوا وقتكم في التفكير قبل أن تنفقوا مالكم. ليس كافيًا أن يكون لديكم ميزانية كل شهر، فعلى الرغم من أن هذا حائط صد جيد، إلا أنكم تحتاجون إلى أسوار أقوى من ذلك للفوز في إدارة الشؤون المالية.

اعرفوا جيدًا كيف ستستخدمون مالكم، متى ستستخدمونه وأين. ضعوا ميزانية - خطة إنفاق حقيقية، فذلك سيساعدكم

كثيرًا، وستساعدكم تلك العادة في معرفة الفرق بين الاحتياجات والرغبات، لأنكم ستضطرون إلى اتخاذ قرارات يومية بشأن ما ستنفقون عليه مالكم الذي كسبتموه بعد عناء. لا تقل لكم الميزانية ما ليس عليكم القيام به، إنها تُظهر ما يمكنكم القيام به فقط، لذا، فإن وضع خطة لمالكم سيزيد من خياراتكم.

شراء البقالة، وتناول الطعام بالخارج، والحفاظ على المنزل، ليست الأمور الوحيدة التي تحتاجون أن تنفقوا عليها مالكم، فهي فقط الخيارات اليومية التي يجب أن نختار بينها. نحن نحتاج أيضًا إلى خطة إنفاق خاصة بالملابس والأعياد والرحلات. يمكننا إنفاق أكثر من اللازم على تلك الأشياء، أليس كذلك؟ دعونا ننظر بتمعن أكبر إلى تلك التكاليف، حتى نتمكن من التخطيط والادخار والاستمتاع!



## الفصل الثالث عشر لا تنفق حتى الإفلاس

“

في أحد الأيام، عدت إلى المنزل بعد نهار طويل من التسوق، أحمل بعض الأكياس في يدي، لم يكن ذلك مجرد تسوق عادي، لقد كان أحد تلك الأيام التي تقدم فيها كل المتاجر تخفيضات! كنت قد وفرت ٧٠ دولارًا في ذلك اليوم بالتحديد. ٧٠ دولارًا! تخيلوا كمية الحلويات والمقבלات التي يمكنني أن أشتريها بكل هذا المبلغ.

”

التقيت بـ«واتسون» بينما أتمشي في البيت متجهة إلى غرفة النوم، لكي أفرغ كل تلك الأكياس من محتوياتها، عرف أنني كنت أتسوق، وأصابه الفضول تجاه ما قد اشتريته.

كان أول ما قلته: «لن تصدق يا حبيبي! لقد وفرت ٧٠ دولارًا اليوم في المتجر». ابتسم واتسون وقال: «هذا رائع، كم أنفقت؟»

قلت: «١٥٠ دولارًا، ولكن وفرت ٧٠ دولارًا!»

ضحك: «نعم. هذا صحيح. حين تقولين ذلك، فأنا لا أسمع

أنك وفرت ٧٠ دولارًا، بل أسمع أنك أنفقت ١٥٠». إنه يعرفني جيدًا، لأنني إذا لم أحترس، فمن السهل أن أسقط في فخ إنفاق المال من أجل توفير المال.

أنا متسوقة محددة الأهداف، ونادرًا ما أتجول في المتاجر بغرض المشاهدة فقط. أعرف ما أحتاج وأين أجده، ثم أذهب للحصول عليه. إذا كنت أريد زوجين من الأحذية السوداء أو حتى سلك كهربائي للمنزل، فسأنجز تلك المهمة.

ولكن ما يوقيني في المشاكل دائمًا هو التخفيضات. على الأرجح، تعتقدون أن التخفيضات أمر جيد، وبالفعل من الممكن أن تكون كذلك، ولكن هناك أمر غامض في اللافتة التي تحمل كلمة تخفيضات! تجعل نبض قلبي يتسارع. وهذا صحيح في حالة الكثير منا، أليس كذلك؟ من السهل جدًا أن يتشتت انتباهكم بسبب المال الذي يمكنكم توفيره، لدرجة أننا نفقد التركيز على ما يجب أن نلتزم بإنفاقه. تدفعنا رغبتنا في توفير المال إلى إنفاق مال لم نكن قد خططنا لإنفاقه بالأساس. لذلك، احذروا حين ترون تلك اللافتات الكبيرة اللامعة في نوافذ المتجر. التخفيضات أمر جيد بالطبع، ولكن فقط إذا كنتم تخططون لشراء البضائع في المقام الأول.

## التسوق حتى الإفلاس

عندما يتعلق الأمر بالتسوق، فمن الممكن أن تظنوا «توفرون» حتى تفلسوا سريعًا، إذا لم تحذروا من خدعة التخفيضات. يحدث معظم التسوق غير الصحي حين نفكر أن الثمن رخيص جدًا ولا يعني شيئًا، نقوم بزيارة سريعة إلى

المقهى وترك السيارة في مغسلة السيارات، ونذهب في جولة غير مخططة لأحد المتاجر لشراء شيء ما. من السهل أن ننفق دون وعي. سيمنعكم التفكير في مشترياتكم والتحكم في رغباتكم من الانحراف غير العاقل عن خطة الإنفاق الخاصة بكم.

## الشراء على المواقع الإلكترونية

التسوق الإلكتروني أمر رائع، فأنا غير مضطرة إلى الخروج من المنزل، والقيادة في الزحام، والبحث عن مكان لركن السيارة، والوقوف في طابور الدفع، لكي أحصل على ما أريد أو أحتاج. ولكن هناك بعض الطرق التي يمكن من خلالها للتسوق الإلكتروني أن يقود إلى إنفاق المزيد من المال، أكثر مما ننوي.

أحد أخطار التسوق الإلكتروني الكبيرة هي أنه يمحو عنصر إنفاق المال الحقيقي تمامًا، وهو ما تحدثنا عنه سابقًا. إنفاق العملات الورقية عملية قوية، تسبب بعض الألم العاطفي، فنتردد بعض الشيء قبل أن نسلم المال، حتى ولو كانت عملية الشراء مدروسة ومخططة. أما استخدام البطاقات الائتمانية فيخفف من حدة ذلك الألم العاطفي قليلًا، في المقابل، يتوقف ذلك الألم تمامًا في حالة التسوق على المواقع الإلكترونية.

يمكنكم إنفاق ألف دولار بمجرد الضغط على زر واحد صغير على موقع أمازون، لا يسألكم الموقع التأكيد على العملية، بل يسحب المال فورًا، ويضع الصنف الذي تم اختياره في صندوق ويرسله إلى منزلكم. استمعوا، أنا أحب التسوق الإلكتروني،

ولكن يجب أن نحذر بشدة من ذلك الأمر، لا تشتروا بدون تفكير، وتأكدوا من أن تلك المشتريات تظهر في ميزانيتكم الشهرية، وإلا فيمكن لمواقع مثل أمازون أن تدمر ميزانيتكم بسهولة.

بالإضافة إلى ذلك، احذروا فيضان رسائل البريد الإلكتروني التي تأتيكم للدعاية لعروض وتخفيضات في متاجركم المفضلة، يصلني يوميًا ما يقرب من ٢٠ رسالة مشابهة من متاجر مختلفة، وتُظهر لي أحدث بضائع تلك المتاجر وأحدث عروض التخفيضات. حين نضع بكامل إرادتنا عنوان بريدنا الإلكتروني على قائمة البريد الخاصة بأي متجر، فإننا نعطيهم إذنًا بإغراق بريدنا الإلكتروني بالإعلانات. إننا نسمح بكامل إرادتنا لتلك الإغراءات اليومية بدخول حياتنا. قال ويل روجرز: «الدعاية هي فن دفع الناس إلى إنفاق مال لا يملكونه على أشياء لا يحتاجونها»، وهذا صحيح تمامًا. لذا احذروا. إن رسالة البريد الإلكتروني التي تخبركم عن العروض تشبه تمامًا قسائم الشراء - إنها أمر جيد فقط إذا كنتم تحتاجون البضائع في المقام الأول.

سهولة الشراء الإلكتروني أمر مخيف، ففي بعض الأحيان، إنه مجرد ضغطة زر. حافظوا على انتباهكم والتزامكم لكي تبقوا على المسار المحدد.

## وسائل التواصل الاجتماعي وفتح التطبيقات الإلكترونية

تعرف المتاجر أننا نقضي الكثير من الوقت على وسائل التواصل الاجتماعي، وتعرف محركات البحث اهتماماتنا

العامّة بناءً على ما نبحث عنه على تلك المحركات. ضعوا تلك المعلومات معًا، فينتج عنها الدعاية الموجهة لكم بالتحديد، ويظهر إعلان عن شيء يعرفون أنكم قد تكونون مهتمين به، في قلب صفحة الفيس بوك أو تويتر الخاصة بكم. قد تضغطون على رابط في صفحتكم وبعد دقيقتين، تكتشفون أنكم اشتريتم شيئًا ما. الأمر سهل، ومن السهل ألا تفكروا أمام تلك الدعاية التي تظهر الآن بينما تتصفحون وسائل التواصل الاجتماعي الخاصة بكم.

حتى التطبيقات الإلكترونية على هواتفنا يمكنها أن تكلفنا مالًا فجأة. يمكن للتطبيقات على الهواتف الذكية والحواسب اللوحية أن تسمح لكم بشراء بعض التحديثات في أحد الألعاب، ويمكن أن يكلفكم ذلك أكثر مما تدركون، بمجرد الضغط على زر، فيقوم التطبيق بسحب مبلغ متكرر كل فترة معينة. من الوارد أنكم بدأت استخدام التطبيق المجاني، ولكن لن يمر الكثير من الوقت قبل أن تظهر دعاية لإضافة ميزة أو تحديث قد يتكلف ٠,٩٩ دولار، ومع الوقت، تتراكم تلك التكاليف الصغيرة دون حتى أن تدركوا ما تفعلون. وتكتشفون فجأة ان تلك الحيوانات الإضافية التي تشترونها في لعبتكم المفضلة، لا تستحق مبلغ الـ ٢٠ دولارًا شهريًا الذي تنفقونه عليها.

## فخ الآباء والأمهات

حين تحاول عائلة التخلص من الديون وإحكام السيطرة على شؤونها المالية، يكون الأطفال هم أقل المتحمسين لتلك

الخطة. يبدأ الآباء والأمهات في تخفيض الميزانية، ويبدأون بتسديد ديونهم بكامل طاقتهم، يضعون بعض المال في حساب الادخار، ويصبحون متسوقون عقلاء. بالطبع، يبدأون بقول لا لأنفسهم، ويبدأون بقول لا لأطفالهم أيضًا. إذا كان هؤلاء الأطفال معتادين على الحصول على كل ما يريدون، لن يكونوا متحمسين لتلك الخطة.

عندما يتعلق الأمر بالتعامل مع المال والأطفال، فالقدوة أحسن معلم. أفضل طريقة لتعليم أطفالكم كيفية التصرف بحكمة في الشؤون المالية هي أن تتصرفوا أنتم أنفسكم بحكمة، ففي كل قرار تتخذونه، درس لأطفالكم في كيفية التعامل مع المال. في الواقع، لا يمكنكم أن تتوقعوا من أطفالكم أن ينجحوا في إدارة شؤونهم المالية في المستقبل، إذا لم تنجحوا أنتم في إدارة شؤونكم المالية اليوم.

### من هو حارس البوابة؟

إن القاعدة الأولى فيما يتعلق بالإنفاق على الأطفال، هي: لا يجب السماح للأطفال باختيار الأشياء التي تنفقون عليها مالكم. لقد تحدثت مع الكثير من الناس الذين يخبرونني بالقائمة الطويلة من الأشياء التي يجب عليهم أن يشترونها لأطفالهم، ليس عليكم شراء أحدث الألعاب الإلكترونية، أو حقيبة يد من أشهر المصممين، أو هواتف ذكية. يفهم الكثير من الآباء والأمهات الفرق بين الاحتياج والرغبة، حين يتعلق الأمر بمشترياتهم الشخصية، ولكنهم لا يتبعون ذات المبدأ حين يتعلق الأمر بأطفالهم. يمتلك أطفالكم احتياجات ورغبات

مثلكم تمامًا، والآباء والأمهات العقلاء يعرفون الفارق.

توقعوا من أطفالكم أن يلحوا، إن ذلك هو ما سيقومون به من وقت لآخر على أي حال! إذا أدركوا أن إلحاحهم سيحول لا التي قولتموها إلى نعم، سيستمرون في الضغط على ذلك الزر كلما أرادوا شيئًا. إذا قلت لا لشيء يريدونكم أن تشترونه لهم، استعدوا للتمسك بتلك الإجابة، فأنتم لا تعلمونهم فقط دروسًا مالية، بل تعلمونهم حدودهم أيضًا. إنهم يحتاجون إلى معرفة الخط الذي لا يُسمح لهم بتعديده.

جزء من دوركم كأباء وأمهات هو أن تعلموا أطفالكم أن المال محدود، إذا قلت نعم لكل ما يريدونه، فأنتم تعلمونهم درسًا غير واقعي، وهو أن بإمكانهم دائمًا الحصول على يريدون، وعندما يكبرون، سيستمرون في اتباع طريقة التفكير تلك، وهو ما سيجعلهم يسلكون طريق الديون الأسهل، حين لا يصبح دخلهم كافيًا للحصول على الأشياء التي يريدونها. إنكم تحمونهم من اتخاذ القرارات المتسارعة في المستقبل والتي ستؤدي بهم إلى الديون، عن طريق تعليمهم حدودهم اليوم. لا تخافوا من قول لا! إن رسم الحدود التي تحددها ميزانيتكم أحد أفضل الطرق التي يمكنكم من خلالها مساعدة أطفالكم على أن يصبحوا بالغين قادرين ومعتادين على أنفسهم.

### الشراء من أجل الأطفال أم من أجلكم؟

لأنني ولدت في نفس السنة التي أعلن فيها أبي وأمي إفلاسهما، لم يكن لدي الكثير من الأشياء الجديدة الغالية أثناء طفولتي. كنت أرتدي الملابس التي لم تعد تناسب أختي

الكبرى، وكانت رحلات التسوق الوحيدة التي قمنا بها، إلى متاجر البضائع المستعملة. لم نكن نتناول الطعام في المطاعم إلا قليلاً، وكانت رحلتنا عبارة عن رحلات تخيم أو قضاء أمسية في حديقة تنزه صغيرة بجوار المنزل.

وضع عائلتي المالي مختلف اليوم، وحين أنظر إلى ابنتي الصغيرة، فكل ما أرغب فيه هو شراء كل الأشياء الصغيرة اللطيفة من أجلها، وهذا ليس لأنها تحتاجها أو حتى تريدها - بل لأنني أنا أريد لابنتي أن تحصل عليها. هذا فارق كبير. هذا الشعور ليس سوى فخ، وقد يقودكم إلى طريق مظلم من الإنفاق الزائد وتدليل أطفالكم.

هناك فارق كبير بين رغبتكم في أن يعيش أطفالكم حياة مختلفة عن تلك التي عيشتموها، وأن تعيشوا طفولتكم من خلالهم. إذا كان لديكم الميزانية الكافية لأخذ أطفالكم في رحلة مذهلة أو شراء شيء مذهل لهم، أفعالوا ذلك، ولكن إذا وجدتم أنفسكم تشعررون بضغط نفسي من أجل شراء تلك الأشياء التي لطالما أردتموها لأنفسكم حين كنتم أطفالاً، إذن هناك أمر خاطئ، وقد تكونون تشترون تلك الأشياء لأنفسكم وليس لأطفالكم.

بالإضافة إلى ذلك، يمكن لنا، كأباء وأمّهات، أن نشعر بالضغط لكي نواكب أو حتى نفعل أفضل مما يفعل الآباء والأمّهات الآخريّن لأطفالهم. هنا يصبح كل الكلام الذي قولناه عن التوقف عن المقارنات في بداية الكتاب، ملائمًا للتذكر الآن. ليس من الواجب أن تبدو عائلتكم أو تتصرف مثل



العائلات الأخرى، فالقيام بما هو أفضل لعائلتكم في الوقت الراهن، هو ما سيكون الأفضل لمستقبلهم أيضًا.

## أعياد الميلاد والعطلات

المناسبات الأخرى التي ستجدون أنفسكم فيها مضطربين إلى إنفاق الكثير من الأموال هي أعياد الميلاد والعطلات. أحد طرق التعامل مع ذلك الأمر هو الاستعداد لعيد الميلاد مثلًا عن طريق الادخار كل شهر، تمامًا كما قد تفعلون لدفع رسوم التأمين الصحي السنوية. تعرفون أن تلك التكلفة السنوية قادمة، وتعرفون كم ستنفقون عليها، لذا قوموا بتقسيم المبلغ على ١٢ شهرًا وادخروا من أجل هدايا عيد الميلاد. مثلًا، قوموا بادخار ٥٠ دولارًا كل شهر طوال العام، ثم حين تأتي الأعياد، لن تصابوا بالهلع، بل سيكون هذا المبلغ متوافر لديكم للهدايا.

سيستمر أطفالكم في الحياة حتى إذا لم يحصلوا على كل ما يريدون، فالأطفال قادرون على التكيف. قد يكون لديهم قائمة أمنيات طولها كيلومتر، ولكن بعد خمس سنوات، لن يتذكروا الهدية التي حصلوا عليها في عيد الميلاد عندما كانوا في التاسعة، ولكنهم سيتذكرون كيف ركبت العائلة كلها السيارة، وجلسوا تحت الأغطية في المقعد الخلفي، لكي يتجولوا ويشاهدوا أصدقاء عيد الميلاد. لا تتكون الذكريات من أكوام من الهدايا البلاستيكية التي يجدها أطفالكم تحت شجرة الميلاد، بل تتكون تلك الذكريات من الأوقات والعناية التي تولوها لهم.

من المهم البقاء بعيدًا عن الديون في فترة الأعياد، لا تعطيك تلك الفترة إذناً بالعبث بنظام إدارتك المالي الجيد، التزموا بالميزانية، لكي تضمنوا لأنفسكم عامًا جديدًا سعيدًا فعلاً.

يمكن أن تمثل أعياد الميلاد للكثير من العائلات مشكلة أكبر من عيد الميلاد. تذكروا لمن تقومون بأعياد الميلاد تلك، فطفلكم البالغ عام واحد ليس مهتمًا إذا أقمتم له حفل عيد ميلاد هائل، فهو يريد فقط حفاضة جديدة ومعلقة صغيرة من كعكة عيد الميلاد. تميل عقلية الاحتفالات إلى التصاعد عامًا بعد عام، فيحاول الآباء والأمهات فعل أكثر مما فعلوه في العام السابق - أو أسوأ من ذلك، محاولة فعل أكثر مما فعله الآخرون لأطفالهم. إنني مقتنعة تمامًا أن في معظم الأحيان تكون تلك الحفلات الضخمة من أجل الآباء والأمهات أنفسهم وليس الأطفال. في عالم مقارنة نمط الحياة، قد يصبح ذلك الوضع فخًا، لذا يجب أن يبقى عيد ميلاد ابنكم أو ابنتكم احتفالاً له أو لها، ولا تحولوه إلى فرصة لكي تقوموا بأحسن مما قام به أحد أصدقائكم.

## العطلات

يمكنكم أن تنفقوا على العطلات بحكمة أيضًا، إذا خططتم جيدًا لها.

العادة الأهم التي يجب أن تعتادوا عليها فيما يتعلق بأخذ العطلات، هي أن تأخذوا رحلات تقدرتون على تحمل تكاليفها فقط. استخدموا دخلكم أولاً في تغطية النفقات الضرورية،

ثم يمكنكم استخدام ما يتبقى لتلبية رغباتكم الأخرى - مثل الرحلات.

## اعرفوا ما تحتاجون

إن أحد الأسباب الرئيسية التي تجعل الناس يشعرون بالحاجة إلى أخذ عطلات كبيرة هو الرغبة في الارتياح من العمل لفترة، فإذا كان هدفكم الرئيسي هو أخذ استراحة، أحثكم على عدم الإفراط في خطط تلك العطلات.

لقد رأيت بعض الأصدقاء يتعاملون مع خطط رحلاتهم كما لو أنها عمل بدوام كامل. إذا كنتم تريدون أخذ استراحة من العمل، فلماذا تريدون تحويل عطلتكم إلى أمر أكثر ضغطاً وإرهاقاً من عملكم نفسه؟ قد يؤدي هذا إلى عودتكم إلى المنزل مرهقين ومفلسين أكثر مما كنتم عليه قبل الذهاب في تلك العطلة. كما أنني لم أسمع أحد يقول قط: «لقد عدت أنا والأطفال من رحلة إلى ديزني، وأشعر بالاسترخاء والراحة!» اعرفوا الهدف من وراء عطلتكم وخططوا لتحقيقه.

إذا كنتم تريدون مجرد الاسترخاء لبضعة أيام، فالعطلة الأسبوعية وقت مناسب، يمكنكم استئجار كوخ يفي بالغرض ويكلف مالا أقل بكثير، ولكن إذا كنتم تريدون العطلة الكاملة الصاخبة لمدة أسبوع مع العائلة بأكملها، افعلوا ذلك! احذروا فقط لأن تلك ليست نوعية الرحلات التي يمكن القيام بها فجأة، فقد تحتاج رحلة لرؤية ميكي ماوس إلى تخطيط لشهور أو حتى أعوام، هل تعرفون ماذا يعني ذلك؟

## الميزانية، الميزانية، الميزانية

منذ الآن فصاعدًا، لا يجب أن تحدث العطلات الكبيرة الغالية بناءً على رغبة لحظية مفاجئة. آسفة، أتمنى لو بإمكانني قول غير ذلك، ولكني لا أستطيع. إذا كانت الطريقة الوحيدة لكي تذهبوا إلى هواي فجأة هي أن تدمروا ميزانية الطوارئ أو أن تستخدموا البطاقات الائتمانية لتمويل الرحلة، فتلك ليس خطة جيدة على الأرجح، فهاتان الفكرتان سيئتان، ويمكنهما تدميركم ماليًا.

إذا كنتم تخططون لأخذ رحلة ستتكلف ٦ آلاف دولار بعد عام من الآن، فهذا هو الوقت المناسب لبدأ العمل، ستحتاجون إلى بند خاص بتلك الرحلة في ميزانيتكم، وستحتاجون أن تدخروا ٥٠٠ دولار كل شهر من الآن وحتى موعد الرحلة. يعني هذا أنكم لن تستطيعوا شراء تذاكر طيران بقيمة ألفين دولار قبل أربعة أشهر من موعد الرحلة، وقد يؤثر ذلك على اختياركم لموعد الرحلة أيضًا، خصوصًا إذا كان عليكم حجز كل شيء مقدمًا.

حين أشرح ذلك إلى بعض الناس، أكاد أتمكن من رؤية قلوبهم تنتفض من الرعب أمامي. قد تكون فكرة الرحلة العائلية فكرة مغرية للغاية، ولكن حين ينظرون إلى مبلغ الخمسمائة دولار شهريًا الذي تحتاجهم تلك الرحلة، يدركون أن الأمر ليس مناسبًا لوضعهم المالي، في الوقت الراهن على الأقل. أكره أن أراهم منزعجين هكذا، ولكن ما سأكرهه أكثر هو أن يأخذ هؤلاء الناس تلك الرحلة، ثم يعودون إلى بيوتهم

محملين بجبل من الديون التي ستحتاج إلى أعوام لتسديدها. لا تدمروا رحلة جميلة بجعل أنفسكم تكرهون ذكراها بعد ثلاث سنوات من الآن. ادخروا كأنكم لا تريدون شيئًا آخرًا، هل تتذكرون تلك النصيحة؟ تتضمن تلك النصيحة الرحلات والعطلات أيضًا. حتى يتوافر لديكم المال الكافي، حاولوا ألا تأخذوا أكثر من رحلة كبيرة كل عدة سنوات، بالإضافة إلى عدد من الرحلات الصغيرة بينها.

بمجرد أن تذهبوا في تلك الرحلة، لا يهم إذا كانت رحلة كبيرة، لن تتكرر في حياتكم مرة أخرى، أو مجرد عطلة نهاية أسبوع على الشاطئ، فإن أسوأ ما يمكنكم قوله هو: «نحن في رحلة! فلننفق المال كما نشاء ونستمتع، لنؤجل القلق على التكاليف لاحقًا». لقد عُرف عني قول هذا الكلام مرارًا وتكرارًا، ولكن الواقع المر هو أن كل تلك الديون على البطاقة الائتمانية، ما زالت خطر حتى في الرحلات. قد تستمتعون باللمحة، ولكن بعد أسبوع، ستدركون الواقع الثقيل. لا تضعوا سحابة سوداء من الندم فوق عطلاتكم مع عائلتكم، فأنتم تريدون أن تبقى ابتسامتكم كبيرة بعد الرحلة كما كانت أثناء الرحلة. تذكروا، يجب أن يكون إنفاقكم للمال المدخر من أجل الرحلة بلا أي شعور بالذنب، فاستمتعوا به!

أعرف أنني لا أستطيع التوقف عن ترديد ذلك، ولكن حين يتعلق الأمر بالرحلات، تذكروا أن تمتنعوا عن مقارنة رحلتكم، أو حتى عدم قيامكم برحلة من الأساس، بالآخرين من حولكم. لا تتركوا صور أصدقائكم على رمال الشاطئ والمحيط في

الخلفية، تسرق السعادة من رحلتكم في عطلة نهاية الأسبوع إلى كوخ في الغابة. ولا تتركوا صور رحلات جيرانكم تكون الدافع من وراء رحلتكم. يشكل هذا الموضوع مجالاً خصباً للمقارنات، بسبب وسائل التواصل الاجتماعي المملوءة بصور الرحلات.

### ادفعوا التكاليف نقدًا

تعرفون ما هو الشيء الأسهل من استخدام البطاقة، إنه مقولة: «أضيفوها إلى حساب الغرفة». تزيل تلك الكلمات السحرية أي مقاومة ممكنة قبل القيام بشراء أي شيء، يمكنكم أن تنفقوا المال في تلك الحالة دون حتى أن تفكروا في الأمر، إن تلك الجملة هي المعادل اللفظي لزر موقع أمازون.

تجعل معظم الفنادق والمنتجات عملية إنفاق المال سهلة للغاية. إذا حاول متجر البقالة القريب من منزلكم بيع منتجاته بأسعار الفنادق والمنتجات، فستضحكون وتبحثون عن متجر آخر، ولكن إذا قدم أحد المنتجات خدمة توصيل تلك المنتجات إلى غرفتك، فلن تدفعوا تلك الأسعار الجنونية فقط، بل ستدفعون بقشيش، وتشكرون الشخص الذي جلب إليكم تلك الأشياء!

### قللوا التكاليف

إذا كنتم تبحثون عن طريقة لتقليل النفقات أثناء الرحلات العائلية، فهذا هي: اطبخوا وجباتكم بأنفسكم. «ولكن، يا

راتشيل، إن تناول الطعام بالخارج أحد الأجزاء التي تجعل من الرحلة مناسبة خاصة». أعرف ذلك! إذا كنتم قد حددتم الميزانية للقيام بذلك، وكان تناول الطعام بالخارج أحد أولوياتكم، فلا بأس! ولكن إذا كانت الوجهة أولوية أهم من الوجبات، فحاولوا أن تأكلوا معظم وجباتكم في الغرفة.

تخبركم شركات الرحلات بالتخطيط لإنفاق ما بين ٥٠ و ١٠٠ دولار يوميًا على الطعام للفرد، ولكن القيام برحلة إلى متجر البقالة بدلاً من مطعم اللحوم، فور وصولكم إلى وجهتكم، قد يساعد في توفير مئات الدولارات خلال تلك الرحلة.

لدى عائلة واتسون تقليد الذهاب إلى الشاطئ كل عام أثناء إجازة الربيع، يستأجر والداه منزلًا كبيرًا، ونذهب جميعًا لقضاء أسبوع معًا. نتناول معظم وجباتنا في المنزل، ويقوم كل زوجين بتحضير عشاءين خلال الأسبوع، يجعلنا هذا نتناول الطعام في المنزل لأربع أيام، ونخرج في اليومين المتبقين. يناسبنا هذا الروتين جدًا، خصوصًا أن هناك أطفالًا صغارًا بصحبتنا، فأحيانًا يكون من المناسب للآباء والأمهات أن يمرح أطفالهم في منزل أكثر من غرفة فندق أو مطعم.

### الرحلات العائلية المطولة

الآن، بما أن الكثير من أصدقائي متزوجون ولديهم أطفال، بدأت في ملاحظة بعض السمات المنتشرة فيما يتعلق بالرحلات. لقد بدأت نوعية معينة من الرحلات بالانتشار، يدعو زوجان من كبار السن أبناءهم البالغين وأحفادهم إلى رحلة عائلية. تقوم عائلتي بمثل تلك الرحلات، وأحب القيام بذلك

مع والدي، ووالدتي، وعائلة أختي، وأخي. نحب قضاء وقتًا معًا، ونحب جميعًا السفر، وتمثل لي تلك الرحلات وقتًا ثمينًا مع العائلة.

ولكن من الممكن أن تمثل تلك الرحلات مشكلة أيضًا، خصوصًا حين لا يكون واضحًا من سيقوم بتحمل التكاليف. في بعض العائلات، يضع الأجداد الخطة، ولكنهم يتوقعون من أبنائهم البالغين تحمل تكاليفهم، في الحالتين لا مشكلة، طالما أن الجميع يدرك ويوافق على القرار.

في بعض الأحيان، يضع أحد أفراد العائلة خطة مجانية، ويتوقع من الجميع الانصياع، تحدث المشكلة حين يكون كل فرد في العائلة في مرحلة مالية مختلفة، من الممكن أن تكون رحلة سريعة بتكلفة ألف دولار في العطلة التالية، أمر عادي، ولكنها قد تشكل كارثة بالنسبة إلى عائلة أخيك. حين تخططون رحلات عائلية كبيرة، يجب أن يكون الجميع واضحًا وصريحًا بخصوص ما يمكنهم فعله، ويجب على الجميع احترام تلك القرارات.

إذا كان والداك يرغبان في أخذ عائلتك في رحلة وتحمل كافة التكاليف، اذهب واستمتع على الفور! ولكن إذا كانا يتوقعان منك تحمل نفقاتك في رحلة لم تخطط لها (وربما لم ترغب في الذهاب من الأساس)، فقد حان الوقت لحديث مع الأب والأم. تتذكرون أننا قلنا إن أطفالكم لا يجب أن يقرروا كيف تنفقون مالكم، صحيح؟ حسنٌ، هذا صحيح أيضًا حين يتعلق الأمر بوالديكم. إذا لم يتوافر لديكم المال للقيام بتلك الرحلة، أو



كانت لديكم أولويات أخرى، إذن يجب أن تكون إجاباتكم على الدعوة هي لا . ليس هناك عار أو ذنب في ذلك! قوموا بما هو أفضل لعائلاتكم، حتى لو يعني هذا تخيب ظن والديكم.

إذا قررتم الذهاب، حددوا توقعاتكم بحكمة وأخبروا الجميع بها، وتأكدوا من أن جميع الأطراف متوافقة. تجنبوا المفاجآت ما أمكن. هل ستدفعون تذاكر حديقة التنزه، تذاكر الطيران، تكاليف الفندق، أو جزء من إيجار المنزل؟ هل ستدفعون تكاليف الوجبات؟ إذا كنتم ستفعلون، هل جزء من التكلفة؟ كلها؟ هل ستدفعون تكلفة التنقلات؟

لا شيء يدمر الرحلات العائلية أكثر من الذهاب إلى مطعم دون معرفة من سيدفع قيمة الفاتورة. إذا كنتم في نهاية الرحلة، وحين وقت دفع الفواتير دون أن تكونوا قد أخبرتم الجميع مقدمًا بتوقعاتكم، سيكون موقفًا محرجًا. إذا لم يتقدم أحد لدفع الفاتورة، فربما ستشعرون وكأنكم تحتاجون إلى دفعها أنتم، لأنكم لا تريدون أن تكونوا في هذا الموقف الغريب. الآن، أنتم تدفعون شيئًا لم تتوقعوا أن تدفعوه، وقد يضع ذلك سحابة مظلمة فوق رحلتكم وفوق علاقتكم بأفراد عائلاتكم.

تحدثوا في كل تلك الأمور مقدمًا، فليس في الأمر إهانة أو عدم احترام لوالديكم أو إخوتكم، على الأرجح، يأمل الجميع أن يتقدم أحدكم بشجاعة للحديث في الأمر. لن تنقذكم شجاعتكم وحدكم فقط، بل ربما أيضًا أفراد آخرين في العائلة يمرون بضائقة مالية وعاطفية.

قد يصبح الموقف شائكًا أكثر حين يكون من المتوقع أنكم ستدفعون تكاليف شيء ما، وليس لديكم المال الكافي، لأنكم اخترتم أن توفروا مالكم لتسديد ديونكم. يجب عليكم أن تشاركوا تلك المعلومة مع الآخرين المشاركين في وضع خطة الرحلة، مهما كان الأمر غير مريح، قد تبدو الصراحة قاسية، وقد لا يكون والديكم سعداء، ولكن عليكم القيام بذلك من أجل أنفسكم. لا يعني هذا أنكم ستقولون لا للرحلات العائلية لبقية حياتكم، بل إن الأمر مؤقت. سيكون هناك رحلات أخرى، ولكن تلك الرحلة ليست الاستخدام الأمثل لمالكم في الوقت الراهن.

## تجنبوا!

أحد الكوارث الأخرى التي يجب عليكم تجنبها في الرحلات، هي العروض التي قد تجدونها. الكثير من تلك العروض متاح على المواقع الإلكترونية، وبعضها جيد وحقيقي، ولكن البعض الآخر ليس سوى سرقة وتضليل.

رأيت في أحد المرات إعلانًا تلفزيونيًا لأحد مواقع الرحلات، وقد عبّر هذا الإعلان عن تلك الحقيقة بوضوح. يحجز أحد الأشخاص رحلة على الموقع، ويبدو المكان رائعًا، صور جميلة للرمال البيضاء، شواطئ مفتوحة، مياه زرقاء صافية مثل الكريستال، ثم تنتقل الكاميرا إلى مشهد وصوله إلى وجهته - قمامة وقطع زجاج في كل مكان، لا مجال للمشي تقريبًا، ويمكن رؤية زعانف قروش في المياه. لا تكونوا مثل هذا الشخص! ابحثوا جيدًا، واعرفوا ما الذي تفعلونه وإلى أين

تذهبون .

ثانيًا، تجنبوا عروض عقود مشاركة الإيجار أو تكاليف الرحلة، فمن السهل جدًا الانزلاق إليها ومن الصعب جدًا الخروج. لا طريقة للتخلص من تلك العقود إلا بيعها، وسيكون من المستحيل تقريبًا إيجاد مشترٍ لأن لا أحد يريد تلك العروض. لا تذهبوا حتى إلى فاعليات تقديم تلك العروض، صدقوني، لن يستحق الإفطار المجاني الذي يقدمونه في تلك الفاعليات، الضغط النفسي والابتزاز العاطفي الذي سيمارسونه عليكم لدفعكم إلى التعاقد.

تعطيكم عروض عقود المشاركة منزلًا فاخرًا لا يمكنكم التصرف فيه، وسيكون من حقكم الاستمتاع به لأسبوع أو أسبوعين في العام، كما أن ذلك سيحدد لكم وجهة الرحلة لمكان محدد عام بعد عام لعقود، لأنكم ستشعرون بالرغبة في العودة إلى ذلك المكان لأنكم ما زلتم تدفعون إيجاره. ابقوا على اختياراتكم متعددة، إذا كنتم تريدون الذهاب إلى نفس الشاطئ كل عام، لا بأس! ولكن على الأقل امنحوا أنفسكم حرية اختيار مكان جديد ومثير في حال أردتم التغيير.

### اختراروا الأمور الرخيصة

تمتلك الكثير من المدن وجهات مجانية للعائلات، يمكن لتلك الوجهات أن تساعدكم في توفير المال، وأن تضيف بعض التنوع إلى رحلاتكم. ابحثوا حولكم واسألوا عن الأماكن المماثلة في محيطكم. هناك أيضًا الكثير من الأنشطة المسلية والممتعة التي يمكنكم القيام بها مجانًا، لذا ابدعوا في القيام

بمثل تلك الأنشطة المجانية.

ولكن إذا كنتم قد وفرتم المال الكافي للقيام برحلة، قوموا بها! استمتعوا بنتيجة عملكم الجاد وصبركم، واسمحوا لأنفسكم بشراء شيء تريدونه. ستكتشفون أنكم كلما وفرتم مالاً أكثر للإنفاق على الرحلة، كلما استمتعتم بها أكثر، وفي بعض الأحيان، يستحق هذا عناء تأجيل الرحلة لبضعة أشهر من أجل ادخار مال أكثر في حسابكم البنكي، فتمكنون من الاستمتاع بفندق فاخر، والاسترخاء في رحلة ممتعة.

### سيطروا على إنفاقكم

الطعام، الملابس، المنازل، أعياد الميلاد، الإجازات، الرحلات - كل تلك الأشياء تتطلب اتخاذ قرارات بشأن الإنفاق، تعكس الأمور المهمة بالنسبة لكم.

ولكن، ليس هناك أسوأ من العمل لساعات طويلة مجهدة للحصول على المال، ثم لا تعرفوا إلى أين ذهب. سيترككم هذا تشعرون بالانكسار والإفلاس، ولكن، حتى لو كان هذا وضعكم في هذه اللحظة، لديّ أخبار سارة لكم: ليس على ماضيكم تشكيل مستقبلكم، بإمكانكم اتخاذ قرارات وتكوين عادات جديدة اليوم، يتغير بها مسار حياتكم. يوجد أمل، ولكنه يبدأ بتركيز انتباهكم الآن، وإحكام سيطرتكم على إنفاقكم. تذكروا، فكروا قبل أن تنفقوا!

## العادة السابعة

أمنح بقدر ضئيل...

حتى يصبح بإمكانك منح الكثير

### الفصل الرابع عشر

### العطاء أسلوب حياة

“

أحد أصدقائنا المقربين شخص رائع، فقد كرس حياته من أجل مساعدة المراهقين الذين ليس لديهم قدوة أبوية في حياتهم في مدينتنا، دخل صديقنا هذا المجتمع، فأحبه الناس وأحبوا طيبة قلبه. لقد بنى علاقات مع هؤلاء المراهقين، وساعدهم على تجاوز بعض الظروف شديدة الصعوبة. إنه يقوم بكل ما يستطيع من أجلهم، من اصطحابهم إلى المدرسة، إلى اصطحابهم إلى تدريبات كرة القدم وشراء احتياجاتهم من الطعام، إذا كان هناك نقص في منازلهم. وسيقوم بأي شيء من أجلهم.

”

إن التأثير الذي قام به صديقنا في حياة هؤلاء الشباب وعائلاتهم، تأثير جدير بالملاحظة، فقد أصبح بالنسبة لهم،

الشيء الذي يحتاجونه بشدة - صديق ثابت ومرشد في خضم حياتهم الصاخبة. حين أفكر في فكرة العطاء، أفكر على الفور في هذا الشخص. ليس فقط العطاء الذي يمنحه من حياته نفسها، هو ما يلهم، ولكن أيضًا الطرق التي نجح بها مجتمعنا في دعمه ماليًا والالتفاف حوله، فنحن جميعًا نشعر بتواصل معه ومع قضيته الرائعة، ونريد أن ننضم بالمساهمة في العمل الذي يقوم به.

السخاء ليس مجرد فعل عطاء بسيط أو تنظيم فاعلية كبيرة، فالسخاء أسلوب حياة، يغير القلوب والعقول وبارك كل الأطراف المشاركة فيه. لقد تعلمت على مر السنين أن العطاء هو أفضل متعة يمكنكم الحصول عليها من مالكم، ويجب أن أعترف أنني مسحورة بتلك الفكرة.

### سخاء مثير للغضب

تمثل عادة العطاء أمرًا مثيرًا للتعجب فيما يتعلق بمالنا، فزيادة المال في حسابكم البنكي ليس الهدف الرئيسي من وراء العادات المالية الجيدة، وبرغم أن ذلك مهم، إلا أنه ليس الهدف الذي يجب أن تنتهي عنده رحلتكم مع المال. حين تصبح شؤونكم المالية متوافقة مع قيمكم، تبدأون برؤية كيف يمكن للأشياء التي تعطوها للآخرين - وقتكم، مالكم، قدراتكم - أن تصبح أداة فاضلة يمكنها أن تؤثر تأثيرًا هائلًا على حياة الآخرين إلى الأبد.

سيساعدكم تطوير عادات مالية جيدة على إيجاد السلام النفسي، وستتمكنون من عيش حياتكم وفقًا لشروطكم بدلًا

من شروط البنوك، وستبنون ثروة وتشترون أشياء مهمة بالنسبة لكم، وستتخلصون من الديون لمرة واحدة أخيرة وإلى الأبد. ستمكنكم تلك العادات من التواصل مع شركاءكم وأطفالكم والآخرين بعمق، ولكن تلك الأشياء ليست الهدف النهائي على الرغم من أهميتها، ففي النهاية، أنتم تريدون النجاح في إدارة شؤونكم المالية حتى تصبحوا أسخياء مثيرين للغضب!

يمكن للعطاء أن يكون موضوعًا صعبًا على الفهم بالنسبة للكثير من الناس، وذلك لأنهم لا يعرفون ماذا أو كيف يعطون - ولكن مجرد أن تجدوا إجابات تلك الأسئلة، لن يكون هناك مجال للعودة إلى الوراء.

## لماذا يجب عليّ أن أعطي؟

يحدث تغيير ما في قلوبكم حين تعطون - ستتغيرون إلى الأفضل. من السهل، وحتى الطبيعي، العيش وفق عقلية أنانية، فثقافتنا بأكملها مبنية حول منهج «أنا أولاً»، والإشباع الفوري للرغبات، كما أن حياتنا تتركز حول فكرة الشعور بالسعادة، «ماذا أريد أن أفعل؟ كيف يبدو مذهري؟ أين يجب أن نذهب؟» ومن المغري تبديد معظم طاقتنا اليومية في محاولة إيجاد إجابة لتلك الأسئلة.

إذا لم يكن العطاء جزءًا من أسلوب حياتكم حاليًا، فقد يبدو السخاء أمرًا غير متوقع، وقد تشعر أن الأمر يشبه صعود جبل في البداية، إلا أنكم حين تبدأون بتحويل انتباهكم من إشباع احتياجاتكم وأمنياتكم إلى حاجات الآخرين، تتغيرون، وتتعلمون ما تعنيه السعادة الحقيقية. إن مقولة أن الأشخاص

الأسخياء ليسوا فقط أسعد الناس على الكوكب، بل أيضًا أكثرهم عيشًا لحياة مليئة بالرضا والتحقق، مقولة حقيقية للغاية.

## بيع الحلم الأمريكي

نقل كل من هانا سالوين وكيفن سالوين في كتابهما «قوة النصف»، أحد أقوى قصص السخاء (0)، تحكي القصة عن عائلة أمريكية متوسطة، تعمل بجد وتحقق الكثير من الإنجازات. في بداية الكتاب، تمتلك تلك العائلة كل ما يطمح إلى تحقيقه معظم الناس في حياتهم، يمتلكون سيارة جديدة، ويعيشون في منزل كبير، ولديهم الكثير من الأشياء الغالية.

ثم تصبح هانا سالوين، التي كانت تبلغ حينها أربع عشرة عامًا، أكثر انشغالًا بالمشردين في مدينتها، فيشجع والداها رغبتها في المساعدة، دون أن يحدث ذلك أي تغيير كبير في حياة العائلة. بعد مرور شهور وسنوات، تلهم رغبة هانا في مساعدة المشردين والديها كثيرًا حتى قررا بيع منزلهما والتبرع بنصف قيمته لعمل الخير. بلغ مجموع المبلغ الذي تبرع به والدا هانا ٨٠٠ ألف دولار.

علمتني رحلة تلك العائلة أن لدى كل منا اختيار يقوم به حيال ما لديهم، ولا يهم إذا كان لديكم الكثير أو القليل، فالسخاء أمر يمكن الجميع أن يقوم به. الآن، لا تجزعوا، فأنا لا أقول إن بمجرد أن تبدأوا في ممارسة السخاء، سينتهي بكم الأمر إلى بيع منزلكم والتبرع بنصف قيمته، فهذا ليس إلا فعل استثنائي قامت به عائلة واحدة. ولكن - وهذا هو ما قد يشير دهشتكم



حقًا - ربما قد تكتشفون أنكم تريدون البدء في القيام بأمور مشابهة، قد يبدأ الأمر بمبلغ صغير، مثل ٥٠ دولارًا كبقشيش زائد على فاتورة مطعم تبلغ ١٠ دولار، كنوع من المساعدة للنادل الذي يعاني ويضطر إلى العمل في عيد الشكر. يمكن لأصغر أفعال السخاء أن تمتلك تأثيرًا كبيرًا وبالغًا، إنها تغيير كل الأطراف المشاركين، ابتداءً بكم أنتم.

سيعيش الأشخاص الذي يحبون مالهم وممتلكاتهم أكثر مما يحبون الآخرين، حياةً صغيرةً ووحيدة، وغير مؤثرة في النهاية. هناك متسع لكم لكي تبثوا ثروة، وتستمتعوا بالأشياء التي يمكن للمال أن يشتريها، ولكن الهدف النهائي من تطوير عادات مالية جيدة ليس شراء الكثير من الأشياء لأنفسنا، وينتهي الأمر بتلك الأشياء في حجرة التخزين، فالهدف الحقيقي من بناء ثروة هو ترك علامة حقيقية في حياة الآخرين من حولنا.

أعتقد أن ثقافتنا تعاني من أمراض الأنانية وعدم الرضا، والسخاء هو العلاج الوحيد الذي أعرفه لتلك الأمراض.

### ماذا يقول الكتاب المقدس عن العطاء

أحد الأسباب الأخرى التي تدفعني إلى العطاء، هو أن العطاء أحد الأجزاء الأساسية من إيماني. أفهم أنكم قد لا تشاركوني معتقداتي، ولكن من الصعب صرف النظر عن الحكمة في تعاليم الكتاب المقدس المالية. ففي كل الكتب المقدسة يمكنكم إيجاد تعاليم واضحة بخصوص الميزانية والديون والإنفاق والمقارنة - كل الأشياء التي ناقشناها في هذا الكتاب

حتى الآن. وبالطبع لدى الكتاب المقدس ما يقوله عن العطاء. لقد تحدث السيد المسيح عن المال في العهد الجديد أكثر من أي شيء آخر - أكثر حتى من الجنة والنار. لماذا؟ لأن الحديث عن المال لا يكون فقط حديثًا عن المال، فما نفعه أنا وأنتم في مالنا دليل على ما نؤمن به، سواء كان ذلك التبرع لكنيستكم أو مساعدة المحتاجين مباشرةً. العطاء فعل جميل، يغيرنا - يغير الطرفين، المتبرع والمتبرع إليه.

إن أول ما يتغير، في ظني، هو منظورنا لفكرة الملكية. يقول الكتاب المقدس: «لِلرَّبِّ الأَرْضُ وَمِلْؤُهَا. الْمَسْكُونَةُ، وَكُلُّ السَّاكِنِينَ فِيهَا.» (المزامير ١: ٢٤). يملك الله العالم بأسره، وكل ما فيه، بما في ذلك أشياءي. إذا كان الله هو المالك، فأنا لست سوى المدير، إنه يسمح لي باستخدام والاستمتاع بجزء من ثروته، ولكني لا أنسى أبدًا حقيقة أن تلك الأشياء ليست ملكي. إن عطاء المال ليس سوى تذكير بسيط بموقعي ودوري في العالم. تقول الكتب المقدس أننا خلقنا على صورة الله، وإذا كان الله المعطي الأكبر، فأنا بطبيعتي، معطٍ أيضًا. إن السخاء جزء من تكوين حمضي النووي الروحي.

يظهر شخصان في رأسي فورًا حين أفكر في قوة العطاء، إنهما زوجان في الثمانين من عمرهما الآن، هو جراح متقاعد، وهي ربة منزل. قررا في بداية زواجهما ألا يعيشا إلا على ١٠٪ من دخلهما، بالتأكيد كانا يعيشان في منزل يساوي ملايين الدولارات، وبستمتعان بكل متع الحياة الثرية، ولكن لم يكن ذلك كله إلا من خلال ١٠٪ فقط من دخلهما.

كان تغيير أسلوب حياتهما مهمتهما الأولى، لكي يتمكننا من استغلال نعمة الله عليهما، في مساعدة الآخرين. لم يكن هذين الزوجين يريدان من أحد أن يظن أنهما بطلان أو شخصيات ملهمة، بل يعيشان ببساطة وفقاً لإيمانهما الشخصي. لقد تحدثنا كثيراً في هذا الكتاب عن تصحيح وضعكم المالي بحيث تتمكنون من إنفاق مالكم على الأشياء التي تقدرونها، حسنُ إذن، لقد كان هذين الزوجين يقدران العطاء، وقد قاما بتخطيط حياتهما حول هذه القناعة.

أنا لا أقترح عليكم العيش على ١٠٪ فقط من دخلكم (إلا إذا زرع الله في قلوبكم تلك القناعة)، ولكن ما أطمح إليه هو أن تأخذوا من تلك القصة عبرة، وأن تستعدوا لعطاء كل ما تشعرون أن عليكم الجود به. يعيش هذان الزوجان بأيادٍ ممدودة، ويفعلهما هذا، يمثلان تشجيعاً للآخرين من حولهما. لقد جعلنا من العطاء أولوية طوال حياتهما البالغة، وقاما ببناء شؤونهما المادية حول هذه الأولوية، لأنها الشيء الذي يقدرانه في الحياة.

### العطاء وخطكم المالية

كلما تحدثت عن العطاء، يأتي شخص إليّ ويقول شيئاً من قبيل: «راتشيل، يبدو كل هذا مذهلاً، أتمنى لو بإمكانني العطاء للمحتاجين والتبرع لقضية أو من بها، متى سيصبح لديّ المال الكافي لكي أتمكن من العطاء بسخاء، في رأيك؟»

إذا كنتم من هؤلاء الأشخاص، لديّ أخبار سارة لكم: يمكنكم البدء اليوم! هذا صحيح، إنني أوّمن أن العطاء يجب أن يكون

دائمًا جزء من خطتكم المالية، مهما بلغ دخلكم قلةً أو كثرةً، حتى لو كنتم تظنون أنكم لا تستطيعون تحمله، أشجعكم على إيجاد طريقة لتوفير بعض المال في ميزانيتكم للعطاء. إن تلك العادة عادة مالية في غاية الأهمية، تحتاجون إلى تطويرها إذا كنتم تريدون النجاح في إدارة شؤونكم المالية. أعتقد أن تلك العادة في أهمية العادات الأخرى التي تحدثنا عنها، بما في ذلك الادخار ووضع ميزانية والتخلص من الديون. إذا اتبعتكم تلك العادات كلها وتركتكم العطاء، ستكون حياتكم دائمًا غير متوازنة.

## البداية

يمثل كل يوم فرصة للبدء في أن تكونوا أشخاصًا أكثر سخاءً، فأنتم تحتاجون دائمًا لأن تعطوا مهما كان موقفكم المالي. إذا كنتم في مرحلة التخلص من الديون، أو الادخار من أجل ميزانية الطوارئ، حاولوا أن تعطوا القليل الآن. وإذا كنتم قد تخلصتم من الديون ولديكم ميزانية طوارئ كاملة، وحساب التقاعد في طور التكوين، يمكنكم إذن أن تجدوا فرصة أكبر لكي تصنعوا فرقًا في حياة الآخرين.

إنني أعلم الناس أن يعطوا من قمة دخلهم، ويعني هذا أن يجعلوا العطاء على رأس البنود في ميزانيتهم، إلا إذا كنتم بالفعل لا تمتلكون مالًا كافيًا لتغطية الاحتياجات الأساسية. إذا وضعتكم العطاء (أو الادخار أيضًا) في ذيل القائمة، فلن تتمكنوا من الوصول إليه أبدًا، وسيبدو لكم شيئًا آخرًا أكثر أهمية على الدوام، لذلك، أجعلوا العطاء أولوية. إذا لم تكونوا

قد أعطيتكم بشكل منتظم من قبل قط، ابدأوا بمبلغ صغير حتى تعتادوا على الأمر، ثم زيدوا من هذا المبلغ مع الوقت.

لا يهم حجم المبلغ حين تكونون في البداية، فالأهم هو أن تبدأوا، وأن تجعلوا الأمر جزءاً معتاداً من أسلوب حياتكم. إن الهدف هو أن تجعلوا الأمر عادة، ويعني هذا أن عليكم إيجاد طرق العطاء بشكل مستمر. مع الوقت، ستبدأ تلك العادة في السيطرة عليكم، ولن يصبح العطاء أمراً طبيعياً فقط، بل ستشعرون وكأن شيئاً مهماً مفقود، إذا أمضيتهم وقتاً طويلاً بدون عطاء.

### العطاء حتى في أوقات الضيق

من المحتمل أنكم تمرّون بوقت صعب مالياً، ولكن لا تتركوا ذلك يمنعكم من تجربة متعة العطاء. ولكن تأكدوا أنكم تغطون نفقات الإيجار أو أقساط قرض المنزل، والمواصلات، والملابس التي ترتدونها، والطعام الذي تأكلونه. راجعوا ميزانيتكم وتأكدوا من أن تلك الأساسيات متوفرة، فأنا لست من محبي «العطاء حتى الفقر»، فأنا شخص يميل أكثر لفكرة «لِإِنَّ الْمُعْطِيَ الْمَسْرُورَ يُحِبُّهُ اللَّهُ.» (كورنثوس ٢ ٧:٩). إن من الصعب العطاء بسرور إذا كان هذا يعني أن أطفالكم سيبيتون دون عشاء، لذلك، لا أريدكم أن تضعوا عائلتكم في خطر بينما تطورون عادة العطاء بسخاء. تأكدوا أولاً من أن احتياجاتكم الأساسية متوفرة، ثم ابدأوا بعد ذلك بالعطاء.

بعد أن توفرنا احتياجاتكم الأساسية، لا بد أن تتيحوا متسعاً للعطاء، إلا أن جعل العطاء أولوية، قد يعني أن عليكم اتخاذ

قرارات صعبة حيا ل بعض ما تريدونه في حياتكم. قد يعني ذلك أيضًا أن عليكم التخلي عن بعض الأشياء.

إذا قمتم بتخفيض اشتراك الألفين قناة تلفزيونية إلى خمسمائة قناة فقط من أجل توفير بعض المال للعطاء، سيكون ذلك أمرًا مستحقًا، فأنتم ستحققون فائدة في الحياة حين تساعدون إحدى الأمهات في تكاليف عيد الميلاد، وهي فائدة أكبر من الألف وخمسمائة قناة تلفزيونية التي تخلصتم منها. بمجرد أن تحكموا سيطرتكم على شؤونكم المالية، وتصبحوا في موقع يتيح لكم إعادة الاشتراك في تلك القنوات، افعلوا ذلك فورًا!

ولكن إذا وجدتم أنفسكم في موقف لا تستطيعون فيه تحمل العطاء ولو حتى بالقدر القليل، ضعوا لأنفسكم تاريخًا تبدأون فيه بالعطاء. لا تأجلوا ذلك التاريخ إلى المستقبل البعيد، فأننا أتحدث عن تاريخ في خلال الثلاثين أو الستين يومًا القادمة. سيشكل ذلك الوقت متسعًا كافيًا لإحداث بعض التغييرات وتوفير بعض المال للعطاء. إذا وضعت ميزانية محددة لمالكم والتزمت بها، فلا بد أنكم تستطيعون إيجاد طريقة لبدء العطاء بانتظام في وقت قصير. ابدأوا من حيث أنتم، ثم يمكنكم التوسع في العطاء مع الوقت.

### أعطوا حتى وأنتم تسددون ديونكم

يتساءل الكثير من الناس دائمًا عما إذا كان عليهم العطاء حتى أثناء مرحلة سداد ديونهم. لا بد أن يكون العطاء جزءًا من خطتكم المالية حتى وأنتم تحاولون التخلص من الديون بأسرع

وقت ممكن عن طريق منهج «كرة الثلج»، فكل العادات التي تحدثنا عنها تعمل معًا لجعلكم تنجحون في إدارة شؤونكم المالية بشكل عام، إن تطوير تلك العادات ليس مجرد تغيير منظوركم للديون والادخار والإنفاق، ولكن تغيير كامل لعلاقتكم بالمال، يحقق العطاء في كل خطوة من خطوات تلك العملية، هذا الهدف بنجاح أكثر فاعلية من أي شيء آخر.

كلما زاد تركيزكم مع الوقت، ستجدون أن بإمكانكم العطاء أثناء تسديد أقساط القرض التعليمي، أو أقساط السيارة، أو البطاقة الائتمانية، أو قرض المنزل، فهذا بالضبط ما فعله والداي بينما يتسلقان خروجًا من بئر الإفلاس. إن أول ذكرياتي عن العطاء حدثت في الكنيسة، فقد كنت أجلس كل أسبوع في مقعدي في الكنيسة، أشاهد والداي بينما يتقدم ناحيتهما صندوق الصدقات، حتى في طفولتي، كنت أفهم أن الوضع المالي صعب في المنزل، وكنت أعرف أن والدي يعمل ليل نهار لكي تنهض عائلتنا من كبوتها، وكان لكل دولار قيمة، ليس فقط لنا، ولكن أيضًا للشركة التي كان قد بدأ في إنشائها. حتى في ذلك الوقت الصعب، وضع والدي ووالدتي شيكًا في صندوق الصدقات الأحمر كل أسبوع، دون أي تردد، فقد كان العطاء بالنسبة لهما، أمرًا لا جدال فيه.

### تقوية عضلات العطاء

لقد تعلمت أن ما تفعلونه في أوقات الضيق مؤثر جيد عما ستفعلونه في أوقات الرخاء. أيًا كان الرقم المكتوب في هذا الشيك الذي وضعه والداي في صندوق الصدقات، لا يمكن

مقارنته بما يستطيع والداي عطائه الآن، ولكنهما لو لم يلتزما بعادة العطاء تلك منذ ذلك الوقت، ما كانا أصبحا أشخاصًا كرماء إلى هذا الحد الذي هما عليه اليوم.

قد يكون جون روكفيلر، الذي يعتبره الكثيرون أغنى رجل في تاريخ الولايات المتحدة، أفضل من عبّر عن ذلك بقوله: «لم أكن لأستطيع أن أتصدق بالعشور بعد أن جمعت المليون دولار الأولى من ثروتني، لو لا أنني تصدقت بها من أول راتب حصلت عليه، والذي كان يبلغ دولار ونصف أسبوعيًا». كان ذلك منذ زمن بعيد، ولكن إذا لم يكن باستطاعتكم سوى التصدق بدولار ونصف أسبوعيًا الآن، أبدأوا من تلك النقطة. كما قلت سابقًا، لا يهم كم تبلغ قيمة عطائكم، بل الأهم هو أن تطوروا تلك العادة، وأن تطوروا موقفكم من العطاء بشكل عام. لذلك أطلق على تلك العادة اسم «أمنح بقدر ضئيل... حتى يصبح بإمكانك منح الكثير».

أعرف أنكم إذا بدأتُم بتدريب عضلات العطاء تلك، حتى لو لم يكن لديكم الكثير لتعطوه، فأنتم لا تحضرون أنفسكم لعطاء أكبر حين تستطيعون في المستقبل فقط، بل أيضًا تحضرون أنفسكم لأن تريدوا حقًا القيام بذلك.

### نحو حياة ملؤها العطاء

أخبرتني صديقة مؤخرًا عن ابنتها التي تبلغ من العمر خمس سنوات والتي ترغب في القيام بشيء ما بشدة. لقد عرفت تلك الفتاة في مدرسة الأحد، أن إحدى العائلات في الحي تحاول جمع التبرعات من أجل عملية جراحية لطفلهم. شجعت



المعلمة الأطفال في المدرسة على جمع العملات المعدنية خلال الأسبوع وجلبها معهم إلى الكنيسة يوم الأحد، ثم قاموا بجمع كل تلك العملات الصغيرة من كل الفصول، وأرسلوها إلى إحدى المؤسسات التي ستساعد في إتمام تلك العملية الجراحية.

لم تكن تلك الفتاة راضية بكمية العملات المعدنية التي وجدتتها في المنزل، فطلبت من والديها مساعدتها، بعد ذلك طلبت من أجدادها، ثم بعد ذلك طلبت من أي شخص تقابله خلال هذا الأسبوع. وفي مساء يوم السبت، جلست صديقتي مع ابنتها لعد العملات التي جمعتها الطفلة.

قالت صديقتي: «لقد قمتي بعمل رائع يا صغيرتي! أنا فخورة بك، ومتأكدة أن تلك الفتاة ستكون سعيدة بمساعدتك لها في الحصول على المساعدة التي تحتاجها».

ردت عليها ابنتها قائلة: «هذا ليس كافيًا يا أمي». فكرت الطفلة لوهلة ثم تركت الطاولة. عادت بعد دقائق وهي تحمل في يدها مجموعة من العملات الورقية - لقد كانوا ١٢ دولارًا إضافيًا من المدخرات التي كانت تحتفظ بها الطفلة من أجل شراء دمية.

بكت صديقتي في تلك اللحظة، وسألت ابنتها: «هل أنت متأكدة أنك تريدين التبرع بالمال الذي كنتِ تدخرين؟ لست مضطرة إلى فعل ذلك».

قالت الطفلة الصغيرة: «نعم، أريد ذلك». أخذت ابنة

صديقتي معها إلى الكنيسة في ذلك الأحد ١٠٠ دولار. لقد تعلمت تلك الطفلة في سن الخامسة، أنه ليس كافيًا مطالبة الآخرين بالعطاء، فأرادت أن تشارك بنفسها، إنها تريد أن تحيا حياة ملؤها العطاء.

هذا بالتحديد هو ما أريده لكم أيضًا - بداية عظيمة. لا يهم أين أنتم في ظروفكم المالية، أو كم يبلغ عمركم، أو كم تملكون، لا يهم إذا كنتم تمتلكون القليل أو الكثير، فإن الأهم هو أن تقرروا أن تجعلوا العطاء عادة رئيسية في حياتكم. حين تفعلون ذلك، ستطلقون قوة بإمكانها تغيير علاقتكم بالمال تمامًا، وستحضرون أنفسكم للنجاح، والعطاء كما لم تكونوا تتخيلون، واعدكم، ستكون تلك رحلة مذهلة.

## الفصل الخامس عشر

### كيف تعطي

“

كان أحد تلك الأيام التي عرفنا فيها، أنا وواتسون، أن كلينا قضى يومًا صعبًا، لم يحدث لأحد منا شيء خارج عن المعتاد أو سيء، ولكنه كان يومًا طويلًا ومتعبًا.

”

كنا مرهقين للغاية، فلم نحضر طعامًا، وقررنا أن نخرج لتناول العشاء في أحد المطاعم. لم نذهب إلى مكان فاره أو غالي، بل ذهبنا إلى مطعم محلي نعرف أننا سنحصل فيه على وجبة جيدة وخدمة لطيفة وأجواء مريحة.

بينما كنا ندخل ذلك المطعم، رأينا زوجين كبيرين في السن، نعرفهما منذ زمن بعيد. تحدثنا قليلًا قبل أن نتبع النادلة إلى طاولتنا. طلبنا وجباتنا المفضلة وجلسنا نتحدث. لقد كان وقتًا ممتعًا، ضحكنا على الأشياء التي وقعت لنا خلال اليوم، واستمتعنا بذلك الوقت من الاسترخاء معًا.

عند انتهاء العشاء، طلبنا من النادلة إحضار الفاتورة، فقالت: «لقد تم دفع الحساب. لقد دفع الزوجان اللذان يجلسان هناك ثمن وجبتكم». شعر كلانا بالصدمة والامتنان

في الوقت ذاته، وأذهلنا أنهما فكرا في القيام بذلك.

لقد غير هذا الفعل اللطيف من الطريقة التي كنا نرى بها هذا اليوم، فذهبنا ليلتها إلى السرير مبتسمين، نشعر بالامتنان، وهو ما لم يكن شعورنا على الإطلاق في بداية الليلة بعد أن عدنا من العمل. لقد اهتم أحدهم واقتحم حياتنا، لثانية واحدة، وترك تأثيرًا سنظل نتحدث عنه لسنوات تالية.

## العودة إلى الأساسيات

كثيرًا ما نفكر في العطاء بكميات كبيرة، أن يغير عطاؤنا العالم. نفكر في القيام بمساهمة كبيرة في مدرسة أو مساعدة إحدى الجمعيات على حفر آبار مياه في أفريقيا. ورغم أن تلك قضايا رائعة، إلا أنه إذا كان ذلك هو كل ما نفكر فيه، فنحن نفكر في العطاء بطريقة محدودة. تمتلك الأفعال البسيطة وليدة اللحظة تأثيرًا أيضًا، وبإمكانها أن تحول مسار حياة أحدهم تمامًا. إن العطاء للآخرين أمر ممتع للغاية، خصوصًا إذا لم يكونوا يتوقعون العطاء.

بعد أن فكرنا، أنا وواتسون، في هذا الفعل اللطيف البسيط في المطعم، قررنا أن نوسع من رؤيتنا لفكرة العطاء، وبدأنا في البحث عن طرق بسيطة، يمكننا من خلالها أن نُحدث تأثيرًا في حياة الآخرين كل يوم. ولكن يمكن للعطاء السخي أن يصبح أمرًا معقدًا، فهناك الكثير من الطرق التي يمكنكم أن تعطوا من خلالها - ابتداءً بمساعدة أحد المحتاجين، والجمعيات غير الربحية التي لا حصر لها والتي تقوم بأعمال خيرة، إلى المساهمة في حملات التبرع التي تجدون الدعاية

إليها في متاجر البقالة. كيف ستعرفون أن الوقت أصبح مناسبًا للعتاء، ومن يستحق هذا العطاء، وكيف تكونون أسخياء دون أن تدمروا وضعكم المالي؟ دعونا نتحدث عن تلك الأسئلة.

## نسبة العطاء

أؤمن كمسيحية بأن العطاء يبدأ من الكنيسة المحلية، فنعتي، أنا وواتسون، ١٠٪ من دخلنا إلى كنيستنا، كنقطة بداية. تقع تلك النسبة على رأس بنود ميزانيتنا، فنحن دائمًا ما نضع العطاء أولًا، لكي نضبط نظرتنا إلى المال.

يمكنكم اختيار المكان الذي تبرعون إليه بكامل حريبتكم، وتأكدوا من أن عطاءكم متوافق مع قيمكم الشخصية. نحن مثلًا نتبع ما حث عليه الكتاب المقدس، ونعتي ١٠٪، أو ما يسمى بالعشور، لكنيستنا لكي نساعد قساوستها في القيام بمهمتهم. وحين نقرر التبرع بأكثر من ١٠٪، فنحن نوجه ذلك المال الزائد إلى قضايا أخرى، نؤمن، أنا وواتسون، بها.

من الصعب البدء في التبرع بنسبة ١٠٪ من دخلكم، إذا لم تكونوا معتادين على العطاء. قام أحد القساوسة بتحدي أعضاء كنيستته لكي يزيدوا من تبرعاتهم بنسبة ١٪ خلال العام الماضي، وكان هدفه حث الناس على المشاركة في عملية العطاء، فقد كان يعرف أن الذهاب من ٠٪ إلى ١٠٪ سيكون منحدرًا صعب التسلق على البعض. وهكذا، عن طريق اقتراح التبرع بواحد في المئة من الدخل، أصبح العطاء أمر ممكنًا للجميع في تلك الكنيسة. لقد أعطى ذلك القسيس لأعضاء كنيستته نقطة انطلاق عملية وغير مخيفة. إذا قتم

بزيادة حجم عطائكم تدريجيًا، فستنبهرون من قدر السخاء الذي يمكن أن تصلوا إليه.

مرة أخرى، لا يجب أن تكون نسبة ١٠٪ هدفكم النهائي، بل هي مجرد البداية، تذكروا الطبيب الجراح وزوجته اللذين تحدثنا عنهما في الفصل السابق. ماذا لو أنكم وضعتم هدفًا حياتيًا لزيادة حجم تبرعاتكم - حتى لو بنسبة ١٪ - كل عام؟ على الأرجح لن تلاحظوا حتى اختفاء الزيادة السنوية التي تبلغ ١٪، ولكن فكروا في التأثير الذي يمكن أن تمارسوه في حياة الآخرين، والإرث الذي ستتركونه.

الأمر الجيد في فكرة التبرع نسبة مئوية، هو أن المبلغ سيزداد كلما ازداد دخلكم، كلما كسبتم مالًا أكثر، كلما أعطيتم أكثر، هكذا بشكل أوتوماتيكي، ولن تضطروا إلى التفكير في الأمر. بالإضافة إلى ذلك، إذا كنتم معتادين على العيش على ٩٠٪ من دخلكم، ثم حصلتم على علاوة، فستشعرون بتأثير تلك الزيادة أيضًا. بعد أن يزيد دخلكم، ستعطون أكثر، وستجلبون إلى منازلكم مالًا أكثر كل شهر، فالأمر ليس كما لو أنكم تتخلون عن الزيادة السنوية في دخلكم كل عام.

لا تتركوا الخوف أو الرهبة يمنعانكم من بناء عادة العطاء، ابدأوا من حيث أنتم، كما ناقشنا في الفصل السابق، ابدأوا في تدريب عضلات العطاء بأي قدر ترونه مناسب في الوقت الراهن.

**الزر السهل**

نضبط، أنا وواتسون، تطبيقات المعاملات البنكية الإلكترونية لكي ترسل تلك التبرعات الدورية، مثل العشور للكنيسة، بشكل دوري، فأنا أسافر كثيرًا، وتكون جداول أعمالنا في بعض الأحيان شديدة الانشغال، لذلك فإن ضبط التبرع الآلي يضمن لنا التبرع بشكل منتظم، حتى لو قضينا معظم الشهر خارج مدينتنا.

المشكلة الوحيدة في ذلك الوضع هي أنني أحيانًا لا أشعر بأنني أتبرع بشيء، من السهل جدًا أن يصبح ذلك الأمر في تلك الظروف كما يقول المثل «بعيد عن العين، بعيد عن القلب». ولأن العملية تتم بشكل آلي تمامًا، فإنني لا أشعر بأنني أعطي أي شيء، ولا أشعر بأي رابط عاطفي مع المال الذي أتبرع به، لذلك من المهم بالنسبة لنا أن نتبرع لقضايا أخرى أيضًا. أحيانًا يكون من الجيد الشعور بالمعاناة، فذلك الشعور الضئيل بعدم الارتياح، تذكير دائم أن المال ليس مالي بالأساس، فكله ملك الله، وقد أعطاني إياه لكي أديره فقط.

دعونا الآن نتحدث عن الكيفية التي يجب أن يعطي بها الأشخاص الذين لا يكسبون دخلًا ثابتًا كل شهر. إذا كنتم تنتمون إلى هذا التصنيف، فقد تشعرون أنكم لا تستطيعون جعل التبرع الشهري الخاص بكم يتم بشكل آلي، لأنكم لا تعرفون كم ستكسبون بالتحديد كل شهر. أنا وواتسون مثلكم، نمتلك دخلًا متغيرًا، ولذلك نحاول أن نضع تقديرًا تقريبيًا في بداية الشهر لما نتوقع أن نكسبه. وهكذا نبني قيمة تبرعنا الشهري، كما أننا نحسب المبلغ الذي تبرعنا به خلال العام

والإجمالي في نهاية العام. إذا كان المبلغ أقل من النسبة المحددة من دخلنا، نتبرع بالفارق في نهاية العام.

إذا كنتم ما تزالون في البداية، تبرعوا نقدًا أو بشيكات، يوجد شعور قوي في التجربة الجسدية المرتبطة بإعطاء المال. التبرع الآلي مريح، ولكن يمكن نسيانه بسهولة، بما أنكم لا تقومون بأي فعل لإتمام التبرع. حين يتحول العطاء إلى عادة، وحين تصبحون أكثر استمتاعًا بتجربة العطاء، يمكنكم حينها البدء في تجربة التبرع الآلي لتسهيل الأمر.

### الخصومات الضريبية

أحد منافع التبرع لإحدى المؤسسات غير الربحية المسجلة لدى الحكومة أو إحدى المنظمات الدينية، هو الخصم الضريبي. لا يجب أن يكون ذلك هو الهدف من وراء تبرعكم، ولكن إذا كنتم تتبرعون، يجب أن تستغلوا هذا الخصم، إلا أن القيام بذلك يتطلب الحفاظ على بعض الفواتير.

يجب أن تحتفظوا بفاتورة التبرع، وإذا كنتم تتبرعون إلكترونيًا، فستحصلون على فاتورة إلكترونية فورية، اطبعوها أو احتفظوا بنسخة، فستحتاجونها في حال تمت مراجعة سجلاتكم الضريبية. إذا كنتم تستخدمون أحد جهات إعداد ملفات الضرائب، فسيحتاجون تلك الفواتير من أجل حساب إجمالي التبرعات التي قمتم بها خلال السنة. ترسل الكثير من المنظمات بيانًا ختاميًا في نهاية العام، يوضح حجم التبرعات التي قمتم بها، ولكن لا تعتمدوا على ذلك، احتفظوا بسجلكم الخاص طوال العام، كإجراء احترازي.



انتبهوا إلى أن ليس كل المنظمات مؤهلة لتلك الخصومات الضريبية، تأكدوا من تلك المعلومة لتجنب أي مفاجآت في وقت احتساب الضرائب. إحدى الطرق السهلة لمعرفة ما إذا كانت المنظمة مؤهلة لتلك الخصومات هي وجود ذلك الرمز «501(3)c» على موقع المنظمة الإلكتروني أو على مطبوعاتها. يمثل ذلك الرمز حالة ضريبية خاصة مقدمة من الحكومة الفيدرالية، تسمح تلك الحالة للمنظمة باستلام تبرعات خاضعة للخصومات الضريبية.

إذا لم تكونوا متأكدين من وضع المنظمة، فعليكم الاتصال بها مباشرة أو قوموا بالبحث عن المعلومة. توضح المنظمات الموثوقة موقفها الضريبي بشكل مباشر، ولكن إذا كانت المنظمة التي تفكرون في التبرع لها غامضة بخصوص وضعها الضريبي، أو أسوأ من ذلك، ترفض الإجابة على سؤالكم، فابتعدوا عنها!

## أشركوا أطفالكم

اخلقوا الفرص لكي تشاركوا أطفالكم في تبرعاتكم كعائلة، ربما لن يستوعبوا كل التفاصيل، ولكنهم سيتذكرون أنكم تعطون الآخرين.

حتى لو كنتم تفضلون التبرع إلكترونياً، ربما يمكنكم كتابة شيك حقيقي، فقط لكي يتمكن أطفالكم من رؤيتكم وأنتم تتبرعون بالمال. مرة أخرى، تشكل رؤية والدي ووالدتي يتبرعون كل أسبوع ذكرى قوية بالنسبة لي، على الرغم من

انهما لم يجعللا من الأمر مشهدًا كبيرًا، ولم يكن هناك أي أضواء لامة، ولم يصرخ والدي: «انظروا يا أطفال إنني أتبرع بالمال!» لقد كانا مجرد قدوة ثابتة ودائمة فيما يخص العطاء.

كما قلت من قبل، إنني أعتقد أن الكثير من الأمور ننقلها إلى أطفالنا عن طريق القدوة وليس التعليم المباشر، فأطفالكم يحذون حذوكم، فكونوا مثالًا للكيفية التي يجب أن يكون عليها العطاء. تأكدوا من أنهم يعرفون أنكم تتبرعون بالمال، حتى لو لم تخبروهم بقيمة المبلغ، وإذا كنتم تتبرعون إلكترونيًا، أوجدوا طرقًا لإشراكهم في العملية.

### التبرع في الخفاء

أظن أن أفضل العطاء هو حين تكون شخصية المتبرع مجهولة. لقد تحدثنا عن الكيفية التي يمكن للمال بها أن يغير العلاقات، وهذا أيضًا صحيح في عالم العطاء. يشعر الناس بعدم الارتياح والغرابة حيال المال، وغالبًا ما يعرقل عدم الارتياح هذا حصول المحتاجين على المساعدة التي يحتاجونها، قد لا يقبلون تبرعًا ماليًا ضخماً من «جو وسوزي»، ولكنهم قد يطرون من السعادة والامتنان لمتبرع مجهول لبي احتياجاتهم وتركهم في حيرة بحثًا عن هويته.

أخبرتني إحدى صديقاتي عن تجربة مرت بها مع زوجها، وقد غيرت تلك التجربة حياتهما بالكامل. كان الزوج قد سمع عن عائلة فقدت كل ما تملك في حريق، بما في ذلك سيارتهم، وعلى الرغم من أن الزوج لم يكن يعرف تلك العائلة بشكل مباشر، فقد كان يعرف أنهم لا يكسبون مالًا كافيًا لشراء كل

الأشياء التي فقدوها. أثناء إحدى وجبات العشاء، أخبر هذا الرجل زوجته (صديقتي) بأمر تلك العائلة، وذكر أنه يريد أن يفعل شيئًا لمساعدتهم، ولكن بدون لفت الأنظار إلى نفسه.

ثم ألقى قبلته. لقد كان هذان الزوجان يدخران لشراء مركب جديدة حتى يتمكن أطفالهم من تعلم التزلج على الماء. اقترح الزوج أن يشتريا بذلك المال سيارة لتلك العائلة بدلًا من المركب. وكانت وجهة نظر الزوج أنه إذا توفر لتلك العائلة مكانًا آمنًا للعيش، وطعامًا، وملابس، وسيارة، سيتمكنون من تجاوز محتنتهم. تفاجأت صديقتي باقتراح زوجها، ولكنهم، هي وأطفالها، ظنوا أن تلك فكرة عظيمة، ووافقوا جميعًا أن ذلك هو أفضل ما يمكنهم فعله بذلك المال.

في اليوم التالي، أخبر الزوج رئيسه في العمل بما قررت عائلته القيام به من أجل تلك العائلة المنكوبة. المعضلة كانت أنه يريد أن يعطيهم السيارة دون أن يعرف أحد على الإطلاق أنه المتبرع، فأخذ رئيسه في العمل الشيك واشترت الشركة السيارة للعائلة. اللطيف في الأمر هو أن رئيس الزوج سمح له بتقديم السيارة للعائلة كهدية من الشركة. تحدثت صديقتي عن مدى تأثير أطفالها بذلك الأمر، وأنه سيترك فيهم أثرًا مدى الحياة.

لا يهم ما إذا كان سيعرف أحد بأنك المتبرع أو لا، أحيانًا تكون تلك المعرفة هي الأمر المناسب، وأحيانًا لا، ولكن في الحالتين، يغيّر فعل العطاء من علاقتكم بالمال، وبالناس من حولكم.

## فكروا قبل أن تعطوا

إذا كنتم تريدون للمال الذي تتبرعون به أن يصنع فرقاً، فأنتم تحتاجون أن تفكروا جيداً في المكان والأشخاص الذي يحصلون على هذا العطاء. تريدون أن تتأكدوا من أن قراركم له دور فاعل، وسيطلب ذلك منكم القيام ببعض المجهود الإضافي في البداية، ولكن بمجرد أن تجدوا المنظمة أو الأشخاص الذين تشعرون بالارتياح لفكرة دعمهم، ستمتلئون بالثقة في كل مرة تتبرعون فيها بالمال، بسبب معرفتكم بأن لكل دولار دور.

## ابدأوا من الميزانية

إن أول مكان يمكنكم البدء منه هو ميزانية التبرعات، إنه أمر مقبول ومعقول أن تريدوا الاطلاع على نسخة من تلك الميزانية، فكل المنظمات غير الربحية الموثوقة توفر تلك البيانات، بعض المنظمات تضع تلك البيانات على موقعها الإلكتروني، وبعضها يوفر تلك البيانات إذا طلبتم ذلك من خلال الهاتف، وفي كل الأحوال، إذا لم تكن المنظمة مستعدة لإعطائكم تلك المعلومات، فهذه إشارة حمراء، ابحثوا عن مكان آخر.

لا تشعروا بالسوء حيال طلبكم هذا، فلا بد أن تعرفوا ما إذا كان سيتم استغلال مالكم بالطريقة المثلى التي ترغبون فيها، وإذا لم يكن الوضع كما ترغبون، فلن يكون الأمر ممتعاً أو مربحاً، لأنكم لا بد أن تشعروا بالثقة في الكيفية التي سيتم بها استغلال تبرعاتكم. لا تتبرعوا بلا معرفة، وتأكدوا من أنكم

تشعرون بالراحة تجاه المنظمة التي تأخذ مالكم، وتجاه الطريقة التي ستنفقه بها.

لسوء الحظ، الكثير من المنظمات غير الربحية سيئة جدًا فيما يتعلق بإدارة أموالها. يتبرع الناس بسخاء لأنهم يظنون أنهم يساعدون منظمة مستحقة، إلا أن إدارة الحسابات بشكل سيء والأنشطة التجارية في تلك المنظمات تستهلك تقريبًا كل دولار من كل تبرع، حتى لو أن القضية جيدة، إذا تبرعتم إلى منظمة سيئة الإدارة، فلن يكون لمالكم أي تأثير.

فكروا في تبرعاتكم كنوع من الاستثمار، فأنتم لن تتخذوا قرارًا بالاستثمار في مكان قبل أن تعرفوا كل التفاصيل، أليس كذلك؟ لا بد أن تطبقوا نفس المعايير على أعمال الخير التي تقومون بها، ابحثوا جيدًا واسألوا كل الأسئلة. ابحثوا على المواقع الإلكترونية لتنمية معرفتكم بالكيفية التي تدير بها الجمعيات الخيرية شؤونها المالية. هناك أيضًا بعض المنظمات التي تقوم بتصنيف الجمعيات الخيرية وإعطائها تقييم بنفس الطريقة التي يقيم بها مكتب الأعمال الشركات المختلفة. ابحثوا عن تلك الخدمة، وخذوا وقتكم في إيجاد كل المعلومات الممكنة عن المنظمة قبل أن تبرعوا إليها.

هل سيأتي وقت تشعرون فيه بعدم الرغبة في القيام بمثل هذا البحث؟ بالطبع! ولكن بشكل عام، كونوا متبرعين حكما ومجتهدين. إنكم تقومون بالاستثمار في مستقبل عالمنا، لذا قوموا به على النحو الصحيح.

**اتخذوا أفضل قرار**

توجد الكثير من الخيارات المتاحة أمامكم قبل اتخاذ قرار بشأن تبرعاتكم - خيارات كثيرة للغاية حتى أنكم قد تشعررون بعدم القدرة على البدء. يمكنكم اختيار كنيسةكم أو إحدى الجمعيات الخيرية، أو ربما تريدون العطاء لشخص محتاج، أحيانًا يكون العطاء للأصدقاء أو لأحد أفراد العائلة، قد يكون ذلك مقبولًا إذا كانوا يجمعون المال من أجل رحلة خيرية سيقومون بها، أو إذا كانوا يشغلون مناصب في كنيسة، وتريدون أن تدعموهم ماليًا.

أيًا كان الموقف أو الفرصة، تذكروا أنكم لن تتمكنوا من حل كل مشاكل العالم بأنفسكم من خلال هذا التبرع أو تلك المنظمة، بالإضافة إلى أن ذلك ليس مهمتكم بالأساس. لا يمكنكم أن تستجيبوا لكل حملات التبرع. إن ما تفعلونه بمالككم، قراركم الخاص، لا يجب أن يتخذ أي شخص آخر قرارات إنفاقكم بالنيابة عنكم، ليس معنى أن أحد طلب منكم، أن عليكم أن تستجيبوا للطلب، حتى لو كان هذا الشخص أحد أفراد العائلة.

تذكير: إذا كان أحد الأصدقاء أو أحد أفراد العائلة في حاجة إلى مساعدة مالية، تأكدوا من أنكم تعطونهم هذا المال دون انتظار رده، لا تقرضوا المال لأحد - خصوصًا الأصدقاء أو أفراد العائلة. إذا كانوا في حاجة إلى المساعدة وكان المال متوافر لديكم، ولديكم الرغبة في المساعدة، هذا رائع، ولكن أعطوهم المال خالصًا بلا أي انتظار لرده.

**عميقًا ومنتشرًا**

حين يتعلق الأمر بعطاءكم، ضعوا في اعتباركم منهج «العمق والانتشار». يمكن أن يكون لكم تأثيرًا كبيرًا على أشياء قليلة، أو تأثير محدود على أشياء كثيرة، على سبيل المثال، هناك منهج «القرش والمليم»، وهو أن تتبرعوا كلما عرض عليكم العاملون في المتجر حملات التبرع التي تقوم بها الجمعيات الخيرية (غالبًا ما يكون ذلك عن طريق إضافة دولار على فاتورة مشترياتكم). وبرغم أن إضافة دولار واحد إلى فاتورة البقالة من حين لآخر، فكرة جيدة، فكروا في طرق أخرى لكي تتركوا بصمة أكبر من مجرد دولار واحد كل حين، لا أعني أنها فكرة سيئة، ولكن فكروا بعقلية التأثير العميق والمنتشر. ما الذي تريدون أن تفعلونه؟ أيًا كان قراركم، كونوا واعين باختياراتكم، وتأكدوا من تحقيقها.

سيكون تأثيركم الأكبر حين تشتركون في إحدى المنظمات، وتقومون بالتبرع لها بشكل منتظم، وتبنون علاقة معها مع مرور الوقت. لن تصلوا أبدًا إلى ذلك الهدف من خلال التبرع بدولار في المتاجر من حين لآخر. ربما أيضًا ستتمكنون من رؤية أو حتى المشاركة في تنفيذ الأعمال التي تدعمونها. لا يمكنكم فعل ذلك مع كل قضية أو عمل خيري، ولكن اختاروا واحد أو اثنين، فسيعمل هذا المنهج على تقليل المسافة بين مالكم والتأثير الذي تتركونه في العالم.

نتعامل، أنا وواتسون، بحذر شديد مع أموال تبرعاتنا. نتعامل بجدية. إذا لم أشعر برغبة قوية في قلبي في التبرع، اعتذر بأدب للعامل في المتجر. كنت في السابق أحضر الأسباب

التي تدفعني لعدم الرغبة في التبرع، ولكنني الآن لا أجد أي مانع من قول لا فقط، وذلك لأننا نقوم بالبحث والتدقيق في الميزانية، ونستثمر من وقتنا وعواطفنا ومالنا في الأماكن والأشخاص الذين ندعمهم. قد يبدو هذا عملاً تحليلياً خالياً من العواطف إلا أنه يبقيني على المسار الذي اخترته. إذا شعرت بالرغبة في التبرع بشكل عفوي، سأستجيب لتلك الرغبة، ولكنني في أكثر الأحيان، لا أتبرع بشكل عشوائي.

### أكثر من مجرد مال

ما الذي تقدمونه أيضاً حين تتبرعون؟ هل هو مجرد مال فقط؟ لا. يمكنكم العطاء بأكثر من ذلك بكثير. قالت السيدة الأولى السابقة باربرا بوش ذات مرة: «يتبرع بعض الناس بوقتهم، والبعض بمالهم، والبعض بمهاراتهم وعلاقاتهم، ويتبرع البعض الآخر بحياتهم حرفياً، فكل منا لديه ما يمكنه التبرع به». وهكذا فإنني أقترح تصنيف عطائكم إلى ثلاث تصنيفات: الوقت، القدرات، المال. ليس ضرورياً أن يكون عطائكم نتيجة للتبرع بالمال، فهناك الكثير من الطرق الأخرى التي يمكنكم من خلالها التبرع بما هو أكثر من المال الذي تعطونه للآخرين.

### تطوعوا بوقتكم واهتمامكم

بالإضافة إلى مالكم، كونوا أسخياء بأكثر ممتلكاتكم قيمةً، ألا وهو الوقت الذي تستثمرونه في حياة الآخرين. كان أحد أوائل المعلمين في حياتي يفعل ذلك. كانت أكثر الناس الذين قابلتهم سخاءً - ليس فقط بمالها، ولكن أيضاً بوقتها



ورعايتها. فقد كانت دائماً على استعداد للحديث وقضاء وقت معي، وإجابة كل أسئلتني. وكانت مهتمة بشكل حقيقي بحياتي. عاشت تلك المرأة حياتها من خلال خدمة ومساعدة الآخرين، وكأحد الذي استفادوا من حبها هذا، أريد أن أصبح مثلها.

كان لتلك المرأة تأثيراً بالغاً على حياتي. حين كنت طالبة في الجامعة، تطوعت مع إحدى الكنائس التي توفر معلمين من طلاب الجامعة لتلاميذ الثانوية في المدارس المحلية، فقضيت الكثير من الوقت مع تلك المجموعة من الفتيات، وظللت معهن لمدة ثلاث سنوات، أساعدهن في مواجهة تحديات المدرسة الثانوية. حين أنظر إلى تلك التجربة الآن، أفكر في أنني استفدت منها أكثر من هؤلاء الفتيات.

حين تعطون - خصوصاً حين تعطون من وقتكم - تتغيرون إلى الأفضل، فالسخاء يعيد تشكيلكم إلى أشخاص غير أنانيين، ويعيش الأشخاص غير الأنانيين حياة أكثر سعادة ورضا وبهجة. حين تجربون السخاء بأنفسكم، كما فعلت في تجربتي مع معلمتي الأولى، ستجدون أنفسكم تريدون تمرير تلك النعمة إلى الآخرين، فالعطاء فعل معدٍ، حتى حين يكون العطاء من وقتكم.

### صادقوا الأسخياء

لطالما قال لي والديّ في طفولتي: «ستصبحين مثل الشخص الذي تقضين معه الوقت يا راتشيل». حين كنت في المدرسة الثانوية، ظننت أنهم يخبروني بذلك لكيلا أقضي وقتاً مع

مراهقين سيئين، ولكن الآن بعد أن أصبح لدي بعض الفهم، أظن أن ما كانا يحاولان قوله لي هو أنني يجب أن أقضي وقتًا مع أشخاص أريد أن أصبح مثلهم. إذا كنتم تريدون أن تصبحوا أشخاصًا أسخياء ولطفاء، اقضوا وقتكم مع أشخاص أسخياء ولطفاء، إذا كنتم تريدون أن تكونوا أشخاصًا غير أنانيين، اقضوا وقتًا مع أشخاص غير أنانيين.

أريد أن أقضي وقتي مع أشخاص أسخياء بوقتهم واهتمامهم - وأريد أن أتجنب الأشخاص الذين لا يتمتعون بتلك الصفات. حين عدنا، أنا وواتسون، إلى مدينة ناشفيل، خرجنا لتناول الطعام مع زوجين كنا نظن أنهما شخصين يمكن أن يصبحا أصدقاء لنا، إلا أنهما لم يتوقفا عن الحديث عن نفسيهما طوال الوقت. ولم نقل أنا وواتسون أكثر من ثلاث كلمات. كانت تلك التجربة مرهقة للغاية، ولم نستغرق الكثير من الوقت قبل أن نعرف أننا لن نصبح أصدقاءً مع هذين الزوجين. لقد شعرت وكأنني أريد أن أتخلص من تلك التجربة السامة فور عودتنا إلى المنزل.

نحن نتذكر دائمًا الأشخاص الذين يهتمون بحياتنا، يحتفلون بمناسباتنا السعيدة، ويطمئنونا. استثمروا أوقاتكم في أشخاص مثل هؤلاء، والأهم من ذلك، اسعوا إلى أن تكونوا من هؤلاء الناس.

**حياة سخية**

احلموا معي لثانية واحدة، فكروا في كل التبرعات التي يمكنكم أن تقوموا بها بمالكم إذا تخلصتم من الديون التي تثقل عاتقكم! كم شخص ستتمكنون من مساعدته إذا لم يكن عليكم تسديد أقساط القرض التعليمي وقرض السيارة؟ قد يبدو لكم ذلك بعيد المنال، ولكن هنا يجب أن تتحد المسؤولية المالية مع تصرفاتنا، لكي يخلقنا قوة هائلة من التغيير في حياتكم وفي العالم من حولكم.

يظن الكثير من الناس أن الإدارة الجيدة للشؤون المالية تبدأ وتنتهي عند كشوفات الحساب وحسابات الاستثمار. ورغم أن تلك الأشياء مهمة، ولكن الأهم هو ما تسمح لكم العادات المالية الجيدة بفعله. إنني أؤمن أن أهم ما يمكنكم فعله بمالكم، وأكثر متعة يمكنكم الحصول عليها منه، هو العطاء. بالإضافة إلى ذلك، حين تديرون شؤونكم المالية جيداً، وتتخلصون من الديون، وتجمعون ثروة، ينتهي بكم الأمر إلى امتلاك شيء أكثر أهمية من المال نفسه، تمتلكون الوقت، ويصبح لديكم خيارات متعددة، يمكنكم اختيار أين تستثمرون طاقتكم، وكيف تحققون الأشياء التي تحبونها، لأنكم لستم مضطرون إلى القلق على احتياجاتكم الأساسية. حين تدمجون المال والوقت والخيارات والشغف وعادة العطاء، يمكنكم حرفياً تغيير العالم!

## الفصل السادس عشر

### ماذا الآن؟

“

ما زال سماع جرس المنبه وهو ينطلق في الخامسة فجرًا أمرًا صعبًا أحيانًا. في بداية هذا الكتاب، أخبرتكم أن الاستيقاظ المبكر عادة جديدة في حياتي.

”

في بعض الأيام، يكون الأمر سهلًا أكثر من أيام أخرى. ولكن حدث لي أغرب ما يمكن أن يحدث، فبعد عدة أسابيع من روتيني الصباحي الجديد، بدأت أستيقظ قرب الخامسة فجرًا قبل حتى أن يرن جرس المنبه، يحدث ذلك أيام السبت أيضًا حين لا أكون قد ضبطت المنبه، وأريد النوم فعلًا. بالتأكيد، يمكنني في هذا اليوم العودة إلى السرير والنوم مرة أخرى، ولكنني أستيقظ، فجسدي يعرف بالتحديد متى عليه الاستيقاظ.

هذا هو أعظم ما في العادات، إنها تصبح آلية. ستحدد الاختيارات التي تختارونها بانتظام بشأن مالكم، منذ تلك اللحظة فصاعدًا، ما إذا كنتم تمتلكون عادات مالية جيدة أو مدمرة. قد لا أستمع طوال الوقت بالاستيقاظ في الخامسة

فجراً، ولكن الأمر أصبح عادة، مثل وضع الميزانية، إنه أمر لا أتطلع إليه بشكل خاص، ولكن إذا لم أقم به، فسأشعر وكأنني فقدت السيطرة على حياتي.

تمثل العادات المالية السبع التي ناقشناها في هذا الكتاب، أمراً مشابهاً لذلك. بعض العادات تكون أسهل من بعضها الآخر، وفي بعض الأحيان لن تريدوا الالتزام بها. في بعض الأحيان سيكون من الأسهل استخدام البطاقة الائتمانية، الشراء بشكل عشوائي، أو عدم التحدث في الشؤون المالية مع شركاءكم. ولكن كلما طالت مدة التدريب على العادة، كلما أصبحت تلك العادة آلية، وحين ترغبون في سلوك طريق بينما تخبركم عاداتكم المالية الصحية أن عليكم اتخاذ طريق آخر، ستشعرون على الفور بأن هناك أمر خاطئ.

المثير في الأمر حقاً هو أن بعض الأشياء قد اختلفت بالفعل اليوم عما كانت عليه يوم اشترتكم هذا الكتاب، فأنتم تعرفون بعض الأمور الآن، والتي لم تكونوا على الأرجح تعرفونها من قبل، واضطرتتم إلى مواجهة بعض الأمور التي لم تكونوا ترغبون في مواجهتها، واضطرتتم إلى النظر إلى حياتكم وأهدافكم ومالكم بصدق، ربما للمرة الأولى. لقد اضطرتتم أن تفكروا في قيمكم، وفي الأشياء التي ترونها مهمة بالنسبة لكم وبالنسبة لعائلتكم. لقد اضطرتتم إلى البدء في ترتيب أولوياتكم، وأدركتم أن لكي تتمكنوا من القيام ببعض الأمور عليكم الامتناع عن بعض الأمور الأخرى.

الحقيقة هي أنكم تعلمتم أشياء جديدة، وقد تساهم تلك

المعلومات الجديدة في تغيير حياتكم. يطلقون في عالم القانون على تلك العملية «إسكات الجرس»، وذلك لأنكم لا تستطيعون التراجع عن رن جرس التحذير بعض أن أطلقتموه، لقد وقع الأمر ولا يمكنكم إنكاره. عليكم التعامل معه الآن. أما فيما يخص العادات المالية السبع التي ناقشناها في هذا الكتاب، فعليكم اتخاذ القرار بأنفسكم، هل تريدون تطبيق تلك المبادئ والسعي إلى الحياة التي تحبونها؟ أم ستتجاهلون الأمور التي ناقشناها، وتعودون إلى القيام بالأمور بذات الطريقة التي كنتم تقومون بها من قبل، أمور مثل الشراء العشوائي، استخدام البطاقة الائتمانية، المقارنات؟

أعتقد أن أي أحد - نعم، هذا يعني أنتم أيضًا - يستطيع السيطرة على ماله، واستغلاله لتحقيق أهدافه في الحياة التي يريدونها. بالطبع، لا يحدث ذلك بين عشية وضحاها، ولا، قد لا تتمكنون من الحصول على كل ما تريدون دفعة واحدة، ولكن خطوة بعد خطوة، قرار بعد قرار، ستتمكنون من تغيير اتجاه حياتكم، وستصبحون أكثر رضا، أكثر حماسة، بالحياة التي تعيشونها، وستتمكنون من التوقف عن القلق كثيرًا حيال ما يمتلكه الآخرون، وفي النهاية، مع مرور الوقت، ستتعلمون كيفية أن تعيشوا حياتكم أنتم، لا حياة الآخرين.

## قالوا عن

### «وهم المقارنة»

«لم أقرأ في حياتي قط كتابًا عن المال، يأخذ هذا النهج - إنه أمر جيد! تستطيع المقارنات التسلل إلى كل مناحي حياتنا، بما في ذلك المال. تحدد راتشيل كروز في كتابها «عش حياتك لا حياة الآخرين» سبع عادات مالية في غاية الأهمية - وليس من بينهم على الإطلاق محاولة مواكبة ما لدى الآخرين.»

- كانديس كامبيرون-بور

ممثلة، كاتبة، مقدمة برامج

«يملئ كتاب «عش حياتك لا حياة الآخرين» بنوعية التدريبات والنصائح المباشرة التي أصبحنا نتوقعها من راتشيل كروز، إنها تقدم لنا الإرشاد حول تسديد الديون، والادخار الذكي، والطريقة الصحيحة للحديث مع شركاء الحياة عن المال. إن تلك النصائح التي لا يمكن الاستغناء عنها، يمكن أن تساعد في إنفاقنا اليومي، ويمكن أن تضعنا على طريق بناء عادات مالية صحية.»

- سوزان سبنسر

رئيس تحرير مجلة «يوم المرأة»

«إن صوت راتشيل كروز الصادق ومناقشتها الموضوعية لأخطائها يمثلان مصدرًا لأي شخص يريد السيطرة على شؤونه المالية. تساعد راتشيل قراءها من خلال سهولة التواصل معها

وسخريتها، على إعداد أنفسهم للنجاح والسعادة، مهما كان وضعهم المالي في الوقت الراهن».

- كيمبرلي وليامز-بايزلي

كاتبة «من حيث يدخل الضوء»،

الأكثر مبيعًا وفقًا لمجلة النيويورك تايمز

«في عالم اليوم الذي تسيطر عليه وسائل التواصل الاجتماعي، أصبح إغراء المشاركة في لعبة المقارنات أقوى أكثر من أي وقت مضى، لذلك، يمثل كتاب «عش حياتك لا حياة الآخرين» أفضل تذكير بأنه حين يتعلق الأمر بالمال، فإن المقارنات ليس لعبة يمكن الفوز فيها، كتاب رائع، كم نحن بحاجة إليه!»

- جين تشاتزكي

محررة مالية في قناة «إن بي سي»،

ومقدمة البرنامج الإذاعي «مالها مع جين تشاتزكي».

«لقد تم التلاعب لوقت طويل جدًا بتفكيركم عن طريق ألعاب المقارنات وخيوط الديون. إن كتاب «عش حياتك لا حياة الآخرين» يمثل مصدرًا سيعلمكم كيفية التحرر من تلك القيود والتوقعات غير الواقعية. أحب الكيفية التي أعطتنا بها راتشيل كروز عادات مالية عملية وقوية، بإمكاننا تنفيذها في أي موقف. ما زال بإمكانكم اغتنام فرصة خلق الحياة الجميلة التي تريدونها - سيربكم هذا الكتاب كيف!»



- ليزا تيركورست

الكاتبة الأفضل مبيعًا

وفقًا لمجلة النيويورك تايمز

«تسرق المقارنات سعادتنا ورضانا وامتنانا. لحسن الحظ، تبين لنا راتشيل كروز كيفية التخلص من لعنة المقارنات في كتابها المذهل «عش حياتك لا حياة الآخرين». تشرح راتشيل سبع عادات بسيطة يمكنها إعادة ضبط الكيفية التي ننظرون بها إلى المال، وفي النهاية أنفسكم أيضًا. اقرأوا هذا الكتاب بقلوب مفتوحة لكي تبدأوا في عيش الحياة التي تريدونها حقًا».

- كريج جروسشل

قسيس، وكاتب «#معاناة: اتباع المسيح في عالم منكفى على نفسه»، الأفضل مبيعًا وفقًا لمجلة النيويورك تايمز

«عنوان الكتاب ليس كذبة، فراتشيل كروز تحدد سبع عادات مالية، إذا اتبعت تلك العادات، ستسمحون لأنفسكم بعيش الحياة التي تريدونها. يجب اقتناء كتاب «عش حياتك لا حياة الآخرين»، إذا كنتم تريدون أن تسيطروا على شؤونكم المالية».

- كرستين كاين

مؤسس حملة A21

«توضح راتشيل كروز في كتابها «عش حياتك لا حياة الآخرين»، واحد من أكبر الأخطاء التي نسقط فيها جميعًا:

التنافس مع من حولنا لكي نشعر بالسعادة والقيمة. لقد شرحت راتشيل بطريقة جميلة كيفية تغيير العادات المالية المدمرة، والاستمتاع بحياتنا، والوصول إلى حريتنا الحقيقية. هذا الكتاب كتاب ممتاز!»

- ميج ميكر

كاتبة «آباء أقوياء، بنات قويات:

عشر أسرار يجب أن يعرفها كل أب».

«تحذير - عائلة جونس مفلسة! في كتابها «عش حياتك لا حياة الآخرين»، تؤكد راتشيل كروز على أهمية العادات المالية الصحية التي ستسمح لكم بعيش حياة تحلم بها عائلة جونس!»

- شاي كارل وكوليت كارل

«نعتبر المشاكل المالية اعراض لمشاكل أعمق. تساعدنا راتشيل كروز في التعامل ليس فقط مع الأعراض، ولكن أيضًا مع أصل سوء الإدارة المالية، إنها تقوم بتحليل أسئلة معقدة وتحولها إلى خطوات مفهومة. كتاب رائع!»

- ماكس لوكادو

كاتب «قبل أن تقولوا آمين: قوة الدعوات البسيطة»، الأفضل

مبيعًا

«إذا كنتم تريدون الخروج من لعبة المقارنات والبدء في بناء الحياة التي تريدونها لأنفسكم، فكتاب «عش حياتك لا حياة

الآخرين» مرافق مناسب لكم في تلك الرحلة».

- إيلي هولكوب

مغنية وكاتبة أغاني

«عملي، قابل للتنفيذ، شخصي، ملهم. تخطط راتشيل كروز في هذا الكتاب كل مكونات الحب والتشجيع، إنه مرشد للعصر الحديث. كتاب «عش حياتك لا حياة الآخرين» يجب أن يقرأه كل جيل الألفية».

- روث سوكاب

كاتبة «العيش جيدًا، الإنفاق أقل»،

الأفضل مبيعًا وفقًا لمجلة النيويورك تايمز

(20) Charles Duhigg, *The Power of Habit: Why We Do What We Do in Life and Business* (New York: Random House, 2012), 20.

(19) الوصايا العشر هي القواعد التي وضعها موسى لبني إسرائيل في الألواح. (المترجم)

(18) يشير مصطلح «عائلة جونس» إلى العائلة الأمريكية المثالية التي تمتلك كل ما تحتاج إليه. (المترجم)

(17) Taylor Tepper, «Americans Are Sinking Further Into Credit Card Debt,» *Money Magazine*, December 9, 2015, <http://time.com/money/4138675/americans-credit-card-debt-nerdwallet/>.

(16) Jeffrey Sparshott, «Congratulations, Class of 2015. You're the Most Indebted Ever (For Now),» *The Wall Street Journal*, May 8, 2015, <http://blogs.wsj.com/economics/2015/05/08/congratulations-class-of-2015-youre-the-most-indebted-ever-for-now/>.

(15) Marine Cole, «Here's Why Our Auto Loan Debt Has Hit \$886 Billion,» *The Fiscal Times*, March 16, 2015, <http://www.thefiscaltimes.com/2015/03/16/Here-s-Why-Our-Auto-Loan-Debt>

Has-Hit-886-Billion.-

(14)Katie McFadden, «Large Number of Flyers Never Redeem Air Miles Due to Restrictive Terms,» Travelers Today, June 3, 2013, <http://www.travelerstoday.com/articles/6478/20130603/large-number-flyers-never-redeem-air-miles-due-restrictive-terms.htm>.

(13)Erin El Issa, «2015 American Household Credit Card Debt Study,» NerdWallet, accessed December 15, 2015, <http://www.nerdwallet.com/blog/credit-card-data/average-credit-card-debt-household/>.

(12)«Using Your Visa Debit Card,» Visa, accessed December 15, 2015, <https://usa.visa.com/support/consumer/debit-cards.html>.

(11)«Brain Scans Predict When People Will Buy Products,» ScienceDaily, Carnegie Mellon University, January 4, 2007, <https://www.sciencedaily.com/releases/2007/01/070103201418.htm>.

(10)سالي ماي هي أحد أكبر الشركات الأمريكية المتخصصة في تقديم القروض التعليمية.

(9) Richard Fry, «Young Adults, Student Debt and Economic Well-Being,» Pew Research Center, May 14, 2014, <http://www.pewsocialtrends.org/2014/05/14/young-adults-student-debt-and-economic-well-being/>.

(8) Jay MacDonald, «Dealing with deadbeat friends or family members,» Bankrate, May 26, 2006, Accessed October 15, 2015, <http://www.bankrate.com/brm/news/pf/20060519a3.asp>.

(7) Ellie Delano, «Arguing About Money May Predict Divorce,» Woman's Day, July 22, 2013, <http://www.womansday.com/relationships/dating-marriage/a48024/arguing-about-money-predicts-divorce/>.

(6) Dr. David Stoop and Dr. Jan Stoop, The Complete Marriage Book: Collected Wisdom from Leading Marriage Experts (Revell, 2002).

(5) «Gap Between New and Used Vehicle Payments Widens to Reach an All-Time High,» Experian, August 27, 2015, <https://www.experianplc.com/media/news/2015/q2-2015-safm-pt-2/>.

(4) Nanci Hellmich, «A third of people have nothing saved for retirement,» USA Today, August 18, 2014, <http://www.usatoday.com/story/money/personalfinance/2014/08/18/zero-retirement-savings/14070167/>.

(3) Jeffrey Sparshott, «Congratulations, Class of 2015. You're the Most Indebted Ever (For Now),» The Wall Street Journal, May 8, 2015, <http://blogs.wsj.com/economics/2015/05/08/congratulations-class-of-2015-youre-the-most-indebted-ever-for-now/>.

(2) Melanie Hicken, «Average wedding bill in 2012: \$28,400,» CNN Money, March 10, 2013, <http://money.cnn.com/2013/03/10/pf/wedding-cost/>.

(1) Daren Blomquist, «All-Cash Share of U.S. Home Purchases in May Drops to Lowest Level Since November 2009,» RealtyTrac, July 1, 2015, <http://www.realtytrac.com/news/foreclosure-trends/may-2015-u-s-home-foreclosure-sales-report/>.

(0) Hannah and Kevin Salwen, The Power of Half:

One Family's Decision to Stop Taking and Start Giving Back (Mariner Books, 2011).



يتناول هذا الكتاب على 7 دراسات وأبحاث مالية يمكن تطبيقها في ممتلكات يومنا،  
تساعدك على تغيير حياتك بالكامل ونبدأ في الانطلاق نحو المستقبل المالي والنمو  
من القيود. ونذلك التوقف عن مقارنة نفسك بالآخرين.

يعيش الكثيرون منا تحت وطأة الديون والتوتر والقلق الذي يصاحبنا بسبب إنفاق  
أموالنا بطريقة غير محسوبة، فنقع فريسة للنظر في حياة الآخرين ومقارنة أنفسنا  
بهم.

**في هذا الكتاب**

- \* اعرف كيف تنظر بواقعية لحياتك وتتوقف عن مقارنة نفسك بمن حولك.
- \* طريقة فعالة للتخلص من التوتر حيال النقود والإنفاق وأسلوب المعيشة.
- \* نافذة على العالم الحقيقي الذي يختلف تمام الاختلاف عن وهم السوشيال ميديا.
- \* دليل عملي للتخلص من الضغط العصبي الناتج عن التفكير في المستقبل وهي  
تصور شكل الحياة المرغوب فيها .. سيرشدك الكتاب كيف تنعم بما لديك وتخطط  
للمستقبل.

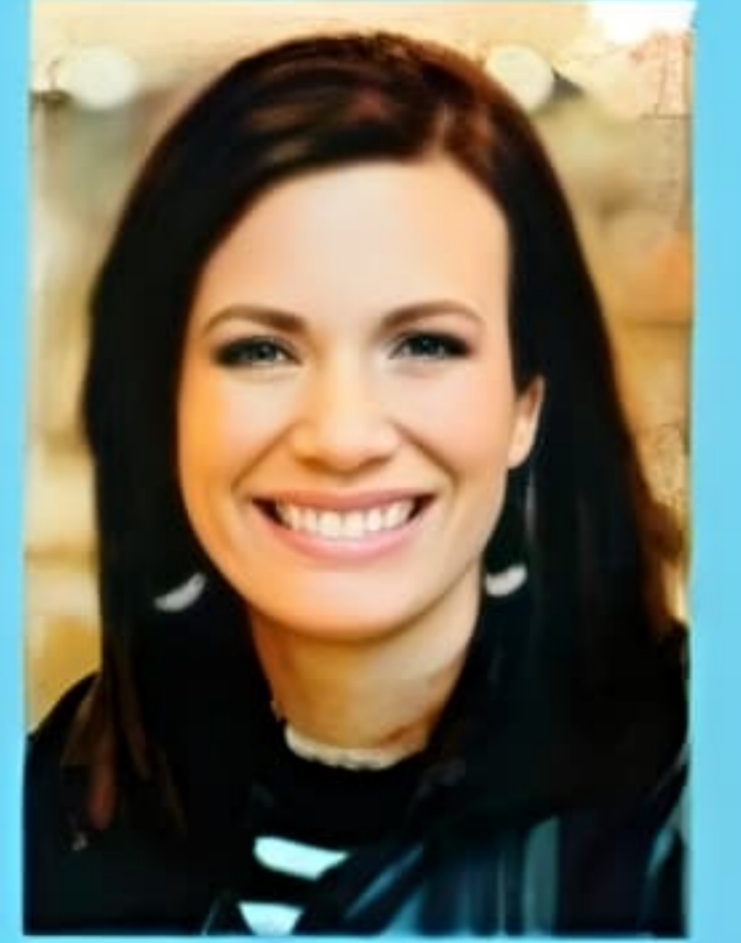
فإذا كنت تشعر أحياناً أنك تطارد حلم شخص آخر!

إذا كنت تعجز عن تقسيم أموالك بشكل يمكنك من العيش دون قلق مادي!

وإذا كنت تعجز عن الادخار للمستقبل أو تخصيص جزء من أموالك للطوارئ!

عليك بقراءة هذا الكتاب الذي يضع لك عددًا من القواعد اللازم اتباعها لتعيش الحياة  
التي لطالما حلمت بها وتتوقف عن تقليد حياة الآخرين أو الوقوع في فخ تمنى حياة  
شخص آخر.

**راشيل كروز**



كاتبة أمريكية، وُلدت في ولاية تينيسي وهي واحدة من ثلاثة  
أبناء للمؤلف والمقدم الإذاعي الشهير ديف رامسي، حصلت  
على بكالوريوس في علوم الاتصالات من جامعة تينيسي،  
وتخصصت في مجال التمويل الشخصي، وصل كتابها Smart  
Money Smart Kids الذي شارك في تأليفه والدها ديف رامسي  
إلى المرتبة الأولى في قائمة الأفضل مبيعًا في نيويورك تايمز  
في عام 2014. ومن أشهر أعمالها هذا الكتاب الذي صدر في عام  
2016 ليلقى صدًى واسعًا بين جمهور القراء في الولايات  
المتحدة، وكتاب آخر تحت عنوان Know Yourself, Know Your  
Money.



**خاتمة**  
t.me/twinkling4

**دُون**  
لدى دُون