

أفضل الكتب مبيعاً على مستوى العالم

مالك أو حياتك

9 خطوات لتحسين علاقتك بالمال وتحقيق الاستقلال المالي

فيكيه روبين وجو دومينجيز

المقدمة بقلم السيد مولي موستاش

مكتبة الجسر لبيع
JABIR BOOKSTORE
للبيع والتوزيع
الرياض، المملكة العربية السعودية

الغلاف الأمامي

أفضل الكتب مبيعاً عن مستوى العالم

مالك أو حياتك

9 خطوات لتحسين علاقتك بالمال وتحقيق الاستقلال المالي

فيكيه روبين وجو دومينجيز

المقدمة بقلم السيد موني موستاش



مكتبة جرير
JARIR BOOKSTORE
...and more to come...

حقوق الطبع والنشر

مالك أو حياتك

فيكي روبين وجو دومينجيز

كتب مقدمته السيد. ماني موستاش



للتعرف على فروعنا

نرجو زيارة موقعنا على الإنترنت www.jarir.com

للمزيد من المعلومات الرجاء مراسلتنا على: jbpublications@jarirbookstore.com

تحديد مسئولية / إخلاء مسئولية من أي ضمان

هذه ترجمة عربية لطبعة اللغة الإنجليزية. لقد بذلنا قصارى جهدنا في ترجمة هذا الكتاب، ولكن بسبب القيود المتأصلة في طبيعة الترجمة، والنتيجة عن تعقيدات اللغة، واحتمال وجود عدد من الترجمات والتفسيرات المختلفة للكلمات وعبارات معينة، فإننا نعلن وبكل وضوح أننا لا نتحمل أي مسئولية ونخلي مسئوليتنا بخاصة عن أي ضمانات ضمنية متعلقة بملاءمة الكتاب لأغراض شرائه العادية أو ملاءمته لغرض معين. كما أننا لن نتحمل أي مسئولية عن أي خسائر في الأرباح أو أي خسائر تجارية أخرى، بما في ذلك على سبيل المثال لا الحصر، الخسائر العرضية، أو المترتبة، أو غيرها من الخسائر.

الطبعة الأولى 2020

حقوق الترجمة العربية والنشر والتوزيع محفوظة لمكتبة جرير

ARABIC edition published by JARIR BOOKSTORE.
Copyright © 2020. All rights reserved.

لا يجوز إعادة إنتاج أو تخزين هذا الكتاب أو أي جزء منه بأي نظام لتخزين المعلومات أو استرجاعها أو نقله بأية وسيلة إلكترونية أو آلية أو من خلال التصوير أو التسجيل أو أية وسيلة أخرى .

إن المسح الضوئي أو التعميل أو التوزيع لهذا الكتاب من خلال الإنترنت أو أية وسيلة أخرى بدون موافقة صريحة من الناشر هو عمل غير قانوني. رجاء شراء النسخ الإلكترونية المعتمدة فقط لهذا العمل، وعدم المشاركة في فرصة المواد المحمية بموجب حقوق النشر والتأليف سواء بوسيلة إلكترونية أو بأية وسيلة أخرى أو التشجيع على ذلك، ونحن نقدر دعمك لحقوق المؤلفين والناشرين.

رجاء عدم المشاركة في سرقة المواد المحمية بموجب حقوق النشر والتأليف أو التشجيع على ذلك، نقدر دعمك لحقوق المؤلفين والناشرين.

Copyright © 1992 by Vicki Robin and Joe Dominguez
Copyright © 2008, 2018 by Vicki Robin
Foreword copyright © 2018 by Peter Adeney

All rights reserved including the right of reproduction in whole or in part in any form. This edition published by arrangement with Penguin Books, an imprint of Penguin Publishing Group, a division of Penguin Random House LLC.

YOUR MONEY OR YOUR LIFE

9 STEPS TO TRANSFORMING YOUR
RELATIONSHIP WITH MONEY AND
ACHIEVING FINANCIAL INDEPENDENCE

VICKI ROBIN and Joe Dominguez
FOREWORD
BY MR. MONEY MUSTACHE



الإشادة بالكتاب

"لقد قرأت هذا الكتاب الكلاسيكي ثلاث مرات - المرة الأولى عندما بدأت رحلتي المالية، والثانية بعد أن حققت الاستقلال المالي، ومرة أخرى بعد أن "تقاعدت" في سن الرابعة والثلاثين. وفي كل مرة، كان يكشف لي عن أحجار كريمة جديدة وساعدني ذلك على أن أعيش حياة أكثر سعادة وإشباعًا. إذا كنت تريد الاستثمار في مستقبلك المالي (والأهم من ذلك) سعادتك على المدى الطويل، فلا يسعني التفكير في استثمار أفضل من هذا الكتاب".

- براندن جانتش، ماد فاينتيست

"حان الوقت، الآن أكثر من أي وقت مضى، لأن تتوقف عن محاولة "المضي قدمًا" في سباق دائم وعديم الجدوى، وأن تعرف كيفية تنظيم حياتك لكي تكون طبيعية، وأن تعيش حياتك الوحيدة الثمينة من أجل نفسك ومجتمعك وكوكبك. ويوضح لك هذا الكتاب كيف تقوم بهذا التغيير".

- بيل ماكيبين

"يقدم هذا الكتاب من تأليف فيكي روبين للقراء هدية من الإرشادات المفيدة والفعالة حتى يتمكنوا من تحقيق استقلال مالي حقيقي وفقًا لشروطهم الخاصة. إنه بجدارة أحد أكثر كتب النصائح المالية استحسانًا ومرجعية في عصرنا وسوف يستمر ذلك الإرث بالتأكيد لأجيال".

- فارنوش تورابي، مؤلفة أكثر الكتب المالية مبيعًا ومضيفة البودكاست الحائز على

الجوائز So Money

"هل يمكنك الحفاظ على مالك وحياتك؟ نعم، بل ويقدم نهج جو وفيكي أكثر من ذلك. يتسبب أولئك الذين يستخدمون أموالهم بحذر في منافع لا تُصدق إلى جانب المكاسب الواضحة لأنفسهم. أولاً: ينخفض استخدامهم للموارد الطبيعية؛ حيث إنهم يستهلكونها بشكل مدروس إلى حد بعيد: نقطة إيجابية للنظم البيئية العالمية. ثانياً: قد يتمكنون من العمل بشكل أقل: نقطة إيجابية لفرص عمل الآخرين. ثالثاً: إنهم ينفقون أموالهم على المنتجات الضرورية والمفيدة: نقطة إيجابية لاقتصاد المنافع، بدلاً من المساوي. رابعاً: إنهم متفرغون، وقادرون الآن على قضاء الوقت في العمل التطوعي مع المنظمات غير الربحية، واللعب مع أطفالهم وأطفال الآخرين، الذين يتقدمون للوظائف، أو المساعدة في الأماكن التي يحتاج الناس فيها إلى المساعدة: نقطة إيجابية لمجتمعاتنا. خامساً: لديهم الآن الوقت لتحقيق أحلامهم: نقطة إيجابية للإبداع والحيوية والسعادة. فماذا تنتظرون أكثر من ذلك؟".

– ماتيس واكرناجيل، الرئيس التنفيذي لشبكة جلوبال فوت برينت

"أشكر شركة بينجوين وفيكي روبين لإعادة إصدار هذا العمل الرائع والكلاسيكي عن علاقتنا بالمال. يمنح هذا الكتاب، بكل وضوح وشمولية وذكاء، كل قارئ - أيًا كانت ظروفه - العوامل الأساسية لعيش حياة مرضية وحررة ماليًا. فهذا واحد من أفضل الكتب التي ستقرأها عن المال وأكثرها مصداقية".

– لين تويست، مؤلفة كتاب *The Soul of Money*

"إن معظم الكتب المتعلقة بالمال مليئة بنفس الأساليب والحيل والنصائح المبتذلة. لكن هذا الكتاب يتجاوز كل ذلك لفعل الأهم: إحداث تغيير جذري في طريقة تفكيرك وعلاقتك بمالك واستخدامك الأساسي له. فإن كنت ستقرأ كتابًا واحدًا فقط عن المال، فليكن هذا الكتاب. ولن ترى مالك (أو حياتك) بنفس الطريقة مرة أخرى".

– جيسي ميتشام، مؤسسة تطبيق *You Need a Budget*

"هذا الكتاب هو الكتاب النادر الذي يحتوي على الخريطة والبوصلة في آن واحد. فهذا الكتاب المتبصر، يقدم ونحن على أعتاب أزمنة اقتصادية عصيبة، خرائط واقعية وفعالة للغاية لتقليل تكاليف حياتك وزيادة صافي مدخراتك. وبنفس القدر من الأهمية، فهو بوصلة يمكن أن توجهك نحو قيمك الحقيقية – القيم غير المالية كالمجتمع والصداقات والعلاقات الأعمق لمكانتك وطبيعتك".

– كيني أوسوبيل؛ الرئيس التنفيذي والمؤسس المشارك لمؤسسة بايونيرز

"لا يقل هذا الكتاب عن كونه سبيلًا واضحًا وعمليًا بشكل كبير للحرية المالية. إذا كنت ترغب في جلب التعقل والاستقرار والأمن إلى حياتك المالية، فاحصل على هذا الكتاب واتبع إرشاداته. وستكون ممتنًا جدًا لأنك فعلت ذلك".

– جون روبينز، مؤلف الكتب الأكثر مبيعًا، ورئيس شبكة فوود ريفوليوشن

"هذا الكتاب هو تحفة كلاسيكية صمدت أمام اختبار الزمن، ولقد أضاف هذا الإصدار الجديد الكثير إلى قيمته القوية أصلًا. ففي عصر يتم فيه الترويج للمظاهر الجلية للثراء، حتى في أعلى المستويات الحكومية، نحتاج جميعًا إلى رسائل تذكيرية مستمرة بأن البساطة والتدبير والمجتمع والتحرر من أن تكون حوائجنا هي المستحوذة علينا هي أفضل الأشياء في الحياة".

– جون دي جراف؛ المؤلف المشارك لكتابي *What's the Economy For, Affluenza* و *anyway*

شركة بينجوين بوكس : مالك أو حياتك

فيكي روبين هي مؤلفة كتاب *Blessing the Hands That Feed Us* والمؤلفة المشاركة لهذا الكتاب الأكثر مبيعًا، وهي مبتكرة اجتماعية وكاتبة ومحدثة شهيرة وغزيرة الإنتاج. بالإضافة إلى ذلك، فقد كانت في طليعة حركة سبل العيش المستديمة؛ حيث أطلقت مشاريع مثل سياتل للتنمية المستديمة وتحدي الطعام المحلي لمدة 10 أيام، ومبادرة Transition Whidbey، ومؤسسة Center for a New American Dream. وتظهر روبين في مئات التقارير الإخبارية في العديد من المنصات، من بينها **ذا نيويورك تايمز** و**ناشيونال بابلِك راديو** و**ذا أوبرا وينفري شو** و**مجلة بيبول** وغيرها الكثير. وتعيش في جزيرة ويدبي بواشنطن.

كان جو دومينجيز (1938 – 1997) محللاً ماليًا ناجحًا في وول ستريت قبل أن يتقاعد في سن الحادية والثلاثين من خلال ابتكار وتتبع البرنامج التدريجي الوارد هنا في هذا الكتاب. وما زالت دروسه التعليمية مؤثرة أيضًا من خلال دورته الدراسية السمعية، تغيير علاقتك بالمال وتحقيق الاستقلال المالي (يبدو ذلك حقيقيًا). ومن عام 1969 فصاعدًا، كان متطوعًا متفرغًا وتبرع بجميع عائدات دروسه التعليمية إلى المشاريع التحويلية.

بيتر أديني، المعروف باسم السيد/ موني موستاش، هو مدون مالي مؤثر تقاعد واستقل ماليًا بعد بلوغ الثلاثين بقليل، ويكتب الآن عن كيفية عيش حياة مقتصدّة مُرفهة.

إهداء

إلى جو دومينجيز (1938–1997)، بالطبع!

المرشد والرفيق العزيز في المغامرة الرائعة.

وإلى كل من أحب.

لماذا تقرأ هذا الكتاب؟

سل نفسك هذه الأسئلة:

- ◆ هل لديك ما يكفي من المال؟
- ◆ هل تقضي ما يكفي من الوقت مع العائلة والأصدقاء؟
- ◆ هل تعود من عملك إلى المنزل مفعماً بالحياة؟
- ◆ هل لديك وقت للمشاركة في أشياء تعتقد أنها جديرة بالاهتمام؟
- ◆ إذا تم تسريحك من عملك، فهل ستري ذلك فرصة؟
- ◆ هل أنت راضٍ عن المساهمة التي تقدمها للعالم؟
- ◆ هل أنت في حالة سلام مع مالك؟
- ◆ هل عملك يعكس قيمك؟
- ◆ هل لديك مدخرات تكفيك لستة أشهر من نفقات المعيشة العادية؟
- ◆ هل حياتك حافلة؟ هل كل قطع الأحجية – عملك ونفقاتك وعلاقاتك وقيمك – تتوافق معاً؟

إذا أجبت بلا عن واحد من هذه الأسئلة، فهذا الكتاب لك.

مقدمة

هناك سبب واحد فقط لقراءة أي كتاب متعلق بالمال: وهو أن تمنح نفسك هبة الحياة الأفضل. فالمال ليس هو الشيء الذي تسعى إليه حقًا، أيمن أن تحبس نفسك في صندوق مظلم وصامت إلى الأبد في مقابل أن تصبح مليارديرًا؟

تبدو الإجابة واضحة عند وضع مثل هذه الشروط القاسية، لكن الحقيقة المتعلقة بالمال هي أن المال وحده لن يحل معظم مشكلاتك. في الواقع، إن العلاقة الصحية بالمال تكون في أغلب الأحيان مجرد نتيجة ثانوية لعيش حياة سعيدة وصحية.

فبدلاً من ملياردير الصندوق المظلم، ربما تأمل في أن تصبح شخصاً مبتهجاً ومنتجاً وحرًا، والذي قد لا يكون لديه أي قلق بشأن المال مستقبلاً.

فهذا التباين الهائل هو مكن فشل معظم الكتب والمجلات والمواقع الإلكترونية والبرامج التليفزيونية والمدونات الصوتية التي تدور حول موضوع المال. وهذا أيضًا هو السبب في أن معظم الناس في الولايات المتحدة والبلدان الغنية الأخرى، على الرغم من مستويات الدخل القياسية لدينا، يظلون على وشك الإفلاس، والعديد منهم يعانون معدلات قياسية من الديون. فنحن نلاحق المزيد من المال والكثير من الأشياء التي يمكن شراؤها به، دون استبيان الصورة الشاملة لما نشتره ولماذا نشتره على وجه الدقة.

وهذا هو السبب في أن هذا الكتاب يظل مرجعًا كلاسيكيًا مميزًا بعد أكثر من خمسة وعشرين عامًا من طباعته؛ حيث لا تزال رسالته تتردد بقوة عبر مجتمعنا لإبقاء الأجيال الجديدة تفكر في آرائه وإخراج فيكي روبيين من تقاعدها على جزيرتها المسالمة لكتابة هذا الإصدار المنقح. إن نهج روبيين الفريد هو ما يمنح هذا الكتاب قوة البقاء الاستثنائية وغير المسبوقة التي يتميز بها، وهذا التحديث يأخذ نفس النهج ويطبقه على العالم الذي نعيش فيه الآن والذي تغير بدرجة كبيرة.

إن الإرشادات المالية المعتادة متواضعة للغاية؛ حيث تزعم أننا جميعًا لدينا قيم شخصية مختلفة، وأنا بحاجة إلى اتباع قلوبنا. فإذا كنت أحب وجبات العشاء التي تكلف مئات الدولارات وكنت تحب أنت السيارات باهظة الثمن، فلا مشكلة في ذلك! يمكنك أن تنفق على تلك الأشياء التي تحبها، طالما أنك وضعت ميزانية دقيقة لتحمل تكاليفها والعمل بجد لكسب المال الكافي لذلك.

والحقيقة هي أن معظم هذا الكلام محض هراء: فجميعنا بشر، متشابهون أكثر بكثير من كوننا مختلفين. وقد تعلمنا، عبر قرون من الفلسفة وعقود من البحوث الأكثر رسمية، أن هناك بعض أضرار السعادة الإنسانية الحقيقية الشائعة والتي يمكن الضغط عليها – نفس العوامل الأساسية كالصداقة والصحة والمجتمع وتجاوز التحديات بقدراتك الإبداعية الخاصة والشعور بالسيطرة على حياتك. وهذه العوامل تنجح مع الجميع.

وفي الوقت نفسه، يُغري معظمنا بأفكار الراحة والوضع الاجتماعي والترفيه، ونشتري لأنفسنا هدايا لإشباع هذه الإغراءات. ونحن بارعون في تسويق بعض هذه الحلي على أنها شغفنا الحقيقي. الفرق الوحيد هو في الأشياء – وكم واحد منها – نختار تسويقها. وبقليل من "الشغف الحقيقي" الأعلى تكلفة، يمكنك استنفاد دخل أي فترة تقريبًا، ما يؤدي في بعض الأحيان إلى تقويض فرصتك في الفوز بجوائز السعادة الأكبر والأكثر شيوعًا التي سلف ذكرها.

حتى خبراء المال والأعمال الأكثر شهرة يكررون بعض الرؤى المتعلقة بمقولة "إنفاق الأموال يساوي السعادة". اتبع إرشاداتهم وربما ينتهي بك الأمر مكبلًا بحزام قاس من الرغبات الشخصية. وسوف تلقي يديك الماهرتين الأهداف على أحد طرفيه، وستسحب عناصر قائمة الأمنيات المشبعة من الطرف الآخر، ولكن من الممكن أن ينتهي بك المطاف واقفًا في نفس المكان الذي بدأت فيه. إن الرغبة التي لا تنتهي هي واحدة من سلبيات الطبيعة البشرية، وواحدة من أوائل الأشياء التي تحتاج إلى علاجها إذا كنت ترغب في المضي قدمًا بسرعة أكبر.

ولهذا السبب يتحدث هذا الكتاب كثيرًا عن أشياء أكثر بكثير من المال. إنه دليل تطوير شخصي لمساعدتك على معرفة ما تريده حقًا من حياتك، وذلك أثناء التدريب أيضًا على التخلص من عادات إهدار المال التي ربما تكون قد اكتسبتها والتي تعترض طريق تقدمك. ويُعد "التدريب" طريقة جيدة للتفكير في الأمر: يمكنك تغيير رأيك بشأن هذه الأشياء ببطء، وذلك بتكرار خطوات صغيرة يوميًا، والتي تُشكل إنجازات أكبر بشكل طبيعي. كل ذلك يبدو تدريجيًا حتى تنظر إلى الماضي ولا تكاد تتعرف على طبيعتك السابقة: "كيف كنت أضيع ذلك القدر الكبير من وقتي وطاقتي يوميًا دون أن أدرك ذلك؟" ونتيجة كل هذا التدريب ليست مجرد وضع مالي مُحسن - بل شخصيتك التي تتحسن. وهذا هو السبب في أن الكتاب لا يزال يحظى بهذه الشعبية.

بالطبع هناك صورة أشمل هنا أيضًا: العالم بأسره وجميع الأشخاص والكائنات الحية التي تشاركنا فيه. وكثيرًا ما تم تعليمنا أن قرارات الإنفاق لدينا تتعلق ببساطة باختياراتنا الشخصية. فإذا كان هناك ما يكفي من المال في محافظنا ومكان للمخلفات الناتجة في صناديق القمامة أو صناديق إعادة التدوير الخاصة بنا، فمسموح لنا بالشراء.

والحقيقة هي أن كل شيء نشتريه تقريبًا يقترن ببعض الدمار غير المرئي في مكان آخر، وقد تراكم هذا الدمار في العقود الماضية. إن مواجهة التضارب بين أنماط حياتنا وعناوين الأخبار المستمرة حاليًا عن عواقبها تثير نوعًا من التوتر. والأخبار الرائعة هي - وهذا ما أنت على وشك تعلمه في هذا الكتاب - أن تبسيط نمط حياتك بغية السعادة سيقل بشكل كبير أيضًا من مقدار الدمار الذي يحدث باسمك.

وليكن واضحًا تمامًا - أنه من شبه المستحيل أن تقرأ هذا الكتاب بتمعن دون تحسّن وضعك المالي بشكل كبير لبقية حياتك. إن جانب المال موجود بالتأكيد. لكن القدرة الفريدة للمنهج تأتي من العمل على أساس المشكلة - قناعاتك وعاداتك الشخصية - وليس فقط جوانب التقارير المصرفية الشهرية وبيانات بطاقة الائتمان.

إذا كنت لم تقرا هذا الكتاب ولم تخض هذه الرحلة من قبل، فهبي نفسك وخذ وقتك وخذ الأمر بجدية. فحياتك كلها على وشك أن تتحول.

السيد/ موني موستاش

مقدمة للطبعة الجديدة

مرحبًا بكم من جيل الألفية إلى جيل الطفرة السكانية وحتى الجيل الذي بعدها، فهذه الطبعة الجديدة لهذا الكتاب هي من أجلكم. فمذ طبعته الأولى، أصبح هذا الكتاب مرجعًا كلاسيكيًا دائمًا؛ حيث ساعد مئات الآلاف من الأشخاص على تغيير علاقتهم بالمال. فالأدوات مؤثرة دائمًا ولكن العالم قد تغير، ولقد جمعت أفضل فريق ممكن لجعله مناسبًا للحاضر ولسنوات عديدة قادمة. ولك.

بالطبع تتساءل: هل يمكن لهذا الكتاب أن يساعدك؟ الآن؟ في وضعك؟

هل يمكن أن يساعدك على الخروج من ديون الاستهلاك، وإحياء الأحلام المؤجلة، والحصول على منزل خاص بك، وترك عمل لا يناسبك بعد الآن، وامتلاك ما يكفي من المال لتحمل بعض النفقات الإضافية، وزيادة دخلك، وجعل مدخراتك تدوم لفترة أطول، وكذلك تحريرك من العمل من أجل المال بشكل كامل؟

يمكنه ذلك. أو الأفضل قول: يمكنك ذلك – إذا استخدمت هذه الأدوات.

ونظرًا لأن مئات الآلاف من الناس قد استخدموا هذه الأدوات بالفعل، يمكنني قطع هذه الوعود:

◆ ستنفق أموالًا أقل وستستمتع بالحياة بشكل أكبر.

◆ ستوفر مالًا أكثر مما كنت تعتقد أنه يمكنك توفيره يومًا ما.

◆ سوف تسوي ديونك وتكتسب مقاومة فطرية لإنفاق أكثر مما لديك من أجل أشياء لا تريدها لإبهار أشخاص لا تحبهم (اقتباس من روبرت كويلين).

◆ سيكون لديك وقت أكثر لما هو أكثر أهمية.

◆ سوف تتعلم الكثير عن نفسك – دون ألم نسيئًا.

◆ ستكون مرتاحًا عند الحديث عن الأمور المالية بصراحة وأمانة.

◆ سوف تسامح نفسك عن أخطائك المالية السابقة وستجاوزها.

◆ سوف توفر للتقاعد، بل قد تتقاعد قبل الموعد الذي يمكن أن تتخيله الآن بكثير.

◆ سوف تركز حياتك في خدمة قيمك بدلًا من تكريس وقتك في خدمة المال.

الاستقلال المالي

إن الهدف من برنامج الخطوات التسع الموجود في هذا الكتاب هو تغيير علاقتك بالمال ومساعدتك على تحقيق الاستقلال المالي. والنتيجة هي تحرير أئمن مواردك – وقتك – لإفساح المجال لمزيد من السعادة، ومزيد من التحرر، ومزيد من المعنى.

فماذا يعني "تغيير" علاقتك بالمال؟ لا يعني ذلك تحصيل المزيد من المال أو القليل منه؛ ولكن يعني معرفة كم المال الذي يكفيك لكي تحظى بالحياة التي تحبها، حاليًا وفي المستقبل. ويعني الانتقال من كونك ضحية للمال والاقتصاد إلى اتخاذ خيارات واعية. ويمكن لأي شخص القيام بذلك.

وماذا نعني بـ "الاستقلال المالي"؟ يعني الاستقلال المالي، على أبسط المستويات، عدم الاضطرار للعمل من أجل المال. والأكثر من ذلك، أن هذا الكتاب يصحبك عبر عملية تحرر تبدأ بتحرير عقلك من التوهم بأن شراء الأشياء سيجعلك سعيدًا أو أن الأكثر دائمًا أفضل. وترى بكل وضوح الأفكار التي تقود أنماطك المالية لدرجة تلاشي الأساليب نفسها. وفي أثناء قيامك بخطوات البرنامج، تتلاشى ديونك. ومع تقلص الديون، تعزز المدخرات بشكل طبيعي. وستتوقف عن الذعر والاضطراب جراء النفقات غير المتوقعة. وسيصبح الادخار

عادة. ومن ثم ستدخر أكثر وأكثر. وفي نهاية المطاف يمكنك اختيار ما إذا كنت تعمل من أجل الشغف أو المال. هذه هي الطريقة التي سارت مع كثير من الناس – والتي ستسير معك أنت أيضًا.

عندما تقرأ هذا الكتاب وتعمل من خلال خطواته، ستري أنه لا يلزمك الاستقالة لتخصيص غالبية ساعات عملك لكسب المال. قد تكون ساعات العمل هي ساعات التقصير الاجتماعي، ولكن يمكنك توجيه حياتك نحو طرق رئيسة مختلفة – بطرق فرعية للوصول إلى هدفك الحقيقي ومستقبل أكثر إشباعًا. ماذا ستفعل عندما لم تعد مضطرًا للعمل من أجل المال؟ قد لا تعرف الآن، ولكن من خلال تنفيذ الخطوات المقترحة، سيكون لديك وضوح وتركيز كافيين وثقة في أن الأحلام التي تنتظر لتعثر عليها ستبدأ في الظهور.

وكما يقول أحد الفيلير (مصطلح خاص بنا يُطلق على الشخص الذي طبق الخطوات لتحقيق الاستقلال المالي)، "هذا بالفعل ليس كتابًا عن المال. إنه كتاب عن الحياة".

كيفية خروج هذا الكتاب إلى النور

تعرفوا على جو دومينجيز، مُنشئ برنامج التسع خطوات هذا. إنه من أصول لاتينية، ونشأ على "طعام الإعانات" على يد أم لم تتعلم الإنجليزية مطلقًا، وترعرع في حي سبانيش هارلم في مدينة نيويورك. لقد كان قصير القامة وذكيًا للغاية. لم يكن بإمكانه استخدام قوته العضلية للنجاة، لذلك أصبح الرأس المدبر لرفاقه، وتعلم صنع المفرقات والتخطيط لشن هجمات على الخصوم والفرار بنجاح. كانت غريزة البقاء لديه مشحودة بحكم الضرورة، وخرج هذا الكتاب إلى حد ما من قدرته البارعة على تقييم التهديدات والفرص والخروج من أي شيء على قيد الحياة. وطبقًا لرأي جو، كان نظام المال يشبه نظام الرعاية الاجتماعية والنظام القضائي ونظام الفقر: كيف أتخطى هذا الأمر بشروطي الخاصة، فيه وليس منه؟ لم يتخرج جو في الجامعة ولكنه عثر على وظيفة في إحدى شركات وول ستريت. ولم يرض بمجرد تعلم قواعد العمل، بل قام بتحليل المجال، وفي نهاية المطاف قام بتطوير بعض أولى أدوات التحليل الفني في أوائل ستينات القرن الماضي، عندما كانت

أجهزة الحاسوب بحجم مدينة بأكملها. ولم يستثمر أمواله الخاصة، بل باع خبرته إلى واحدة من شركات الخدمات المصرفية الاستثمارية المرموقة، واحتفظ بهدف واحد نُصب عينيه: التقاعد بحلول الثلاثين. الخروج من لعبة المال. وأن يكون في الحياة، وليس في سجن الوظيفة.

تعاونت أنا وجو في سبعينات القرن العشرين في الحياة والعمل. لقد كنا متشابهين بشكل كبير في هدفنا في الحياة: أن نترك هذا العالم أفضل قليلاً مما وجدناه. وفي حين أن اختلافاتنا كانت عائقاً في بعض الأحيان، فإنها غالباً ما أنتجت إبداعاً قوياً تمخض عن ما يقرب من عقدين من التعليم والكتابة والتحدث وكما - كنا نأمل - تغيير العالم. لقد كان انطوائياً. وكنتُ منفتحة. وكان منهجياً. وكنت ارتجالية. لقد كان يفكر في الصورة العامة. وكنت أشبه بفرس سباق، أخذ العمل بالقطعة وأتعامل معه، اعتماداً على إستراتيجية متعلقة بنظرتي الشمولية.

لقد فاجأتنا ثمرة عملنا، هذا الكتاب، وفاجأت الجميع بتحقيق نجاح فوري. وفي الوقت الذي تُوفي فيه جو بسبب السرطان في الأسابيع الأولى من عام 1997، كنا على قمة مجالنا. لقد كان هذا الكتاب على رأس قائمة صحيفة نيويورك تايمز لأكثر الكتب مبيعاً، بالإضافة إلى أنه استمر خمس سنوات على قائمة مجلة بيزنس ويك لأفضل الكتب مبيعاً. لقد كنا نؤمن بأنه إذا استخدم عدد كافٍ من الناس تلك الأدوات، فسيكون هذا الكتاب "وسيلة تدوم طويلاً بما يكفي لتغيير العالم".

بعد رحيل جو، واصلت العمل بعزم قوي نحو بناء الحركة، وأوجدت هدفاً مشتركاً مع قادة حركة التبسيط المزهرة وعرضت رسالتنا المشتركة على أروقة السلطة والشبكات العالمية التي تعمل على تحقيق الاستدامة. وبحلول عام 2004، عندما تم تشخيصي بمرض السرطان المتفشي، وأنهك فرس السباق الخاص بي، لم يؤت الحلم النبيل الذي حلمت به أنا وجو بـ "تغيير الطريقة التي يفكر بها الأمريكيون في الكسب والإنفاق وادخار المال" ثماره حقاً، رغم مئات الآلاف من القراء الممتنين. فتقاعدت وانتقلت إلى بلدة يبلغ عدد سكانها

حوالي ألف شخص في جزيرة في شمال غرب المحيط الهادئ، ووجهت اهتمامي إلى إحداث تغيير هنا في هذه القطعة الصغيرة من الكوكب.

إلا أنه بعد حوالي اثني عشر عامًا، سمعت النداء مجددًا. فقد تصادف أنني كنت ضمن مجموعة كبيرة من الأشخاص المخلصين الذين تجمعوا للحديث عن المال. شارك كل منهم بدوره اضطرابه ومخاوفه. فهناك شخص ثري عمره ثمانون عامًا لا يعلم ما إذا كان ماله سينفذ قبل نفاذ عمره، ومختص في منتصف حياته المهنية الروتينية المملة ولكنه يخشى ترك عمله. واعترف العديد من الاستشاريين بعدم قدرتهم على مساعدة العملاء في المشكلات المتعلقة بالمال لأنهم لا يستطيعون مساعدة أنفسهم في هذا الشأن. وأخيرًا، أوضحت طالبة جامعية شابة أنها مدينة بالفعل بمبلغ 20 ألف دولار. وافترضت أنها ستحتاج إلى درجة ماجستير وعلى الأرجح دكتوراه، إذا أرادت التقدم في مجالها. لقد كانت تشعر بالقلق إزاء المخاطرة التي كانت تتخذها بالفعل، عما إذا كانت شهادتها ستوفر لها ما يكفي لسداد قروضها.

بدأت الشعلة القديمة بداخلي في الاشتعال. أي نوع من المجتمعات ذلك الذي يقتضي على الجميع الاعتماد على بقائهم ذاته في شيء غير مستقر وغير موثوق به وخارج سيطرتهم؟ أي نوع من المجتمعات ذلك الذي يحول شبابه إلى مصدر ربح لقطاع الديون؟ فسألت المجموعة من حولي عما إذا كانوا يعرفون هذا الكتاب. وجاءت معظم الإجابات من ذوي الشعر الأشيب بـ نعم؛ وجاءت الإجابات بـ لا ممن هم أقل من خمسة وثلاثين عامًا. وبعلمي بمدى تحرير الكتاب لأحد الأجيال، اعتقدت أنه ربما يساعد جيلًا آخر على كسر موجة ثقافة المستهلك وأن يكونوا أحرارًا في تقديم مواهبهم الهائلة في هذه الأوقات الحاسمة. حينها بدأت أبحث عن شباب لمساعدتي على فهم ظروفهم ورؤاهم، وعندها اكتشفت إلى أي مدى انتشرت أفكار إف آي آر إي (الاستقلال المالي، والتقاعد المبكر). وبعد كثير من التشجيع من العديد من الأصدقاء، شرعت في العمل الدقيق المتمثل في تحديث كتاب كلاسيكي ليتماشى مع عصر جديد.

وهكذا خرج هذا التحديث للنور. إلى أولئك الذين قرأوا النسخة الأصلية: تأكدوا من أنه لا شيء من جوهر هذا البرنامج قد تغير، ولا تزال جميع الأفكار التي أحببتموها موجودة.

الأزمة المتغيرة

من ناحية ثانية، لا يمكن إنكار أنكم تعيشون في واقع مختلف تمامًا عن الواقع الذي أصبحنا فيه أنا - فيكي روبن، وجو دومينجيز - مستقلين ماليًا؛ فقد نشأ جيل الطفرة السكانية في عالم مستقر أنشأه الآباء الذين نجوا من الكساد الكبير والحرب العالمية الثانية. وعززت المؤسسات الحكومية من خلال ضريبة الدخل التصاعدية ومشروع قانون جي آي بيل لمساعدة قدامى المحاربين طبقة متوسطة متنامية وشعورًا بالتماسك الاجتماعي.

أما بالنسبة لأولئك الذين يخوضون غمار سوق العمل في القرن الحادي والعشرين، فقد تغيرت الصورة العامة للمؤسسات؛ فالمعاشات التقاعدية لا تُعطى إلا في أواخر أعمارهم، والتفكير في التقاعد هو حلم بعيد المنال للشباب والكبار على حد سواء. وما يقرب من خمس الأمريكيين الذين تزيد أعمارهم على خمسة وستين عامًا يعتمدون فقط على التأمينات الاجتماعية، وأكثر من 50% منهم يتلقون نصف دخلهم منها.

فقد نشأ الشباب في عالم لا تضمن فيه درجة البكالوريوس الخاصة بهم الحصول على دخل كافٍ لتسديد ديونهم، حيث يكافح الجميع - بغض النظر عن وظيفتهم - في حالة كاليويو: اعتمد على نفسك.

أصبحت القواعد القديمة اليوم، أكثر من أي وقت مضى في التاريخ، مرنة تمامًا بحيث يمكنك التنقل بحرية أينما تريد - في الموقع وفي الحياة المهنية وفي حياتك الشخصية وفي هدفك في الحياة - بغض النظر عن المكان الذي بدأت فيه. إنه أمر مخيف - ومثير يخوض الناس من جميع مناحي الحياة أمواج التغيير هذه، ويكون بعضهم أفضل من الآخرين.

التكيف مع عالم جديد

ما مدى نجاح هذه الأجيال الجديدة من البشر في هذا العصر الجديد؟ لقد أثار ذلك السؤال فضولي، لذا تحدثت مع كل الأشخاص الذي قابلتهم وكانت أعمارهم في العشرينات وأوائل الثلاثينات - في أي مكان. لقد استضفت حلقة نقاش. وتصفحنا مجموعات ريديت وفيسبوك. لقد كنت متفاجئة - ومنبهرة. لقد جسّد الأشخاص الذين قابلتهم بالفعل الوعد المنكوث للحلم الأمريكي القديم في حياتهم وكانوا لا يُمحورون حياتهم حول سلم النجاح بل حول المحتوى والإبداع والمرونة ونوعًا من استخدام النماذج الأولية السريعة، ليس للوظائف فقط بل أيضًا للحياة المهنية بأكملها. ويتلقى الكثيرون تعليمهم من مجموعة من السبل - التدريب التقني وورش عمل لتنمية المهارات والكليات المجتمعية التي تضم جامعات لها اسم معروف مثل المدارس التأهيلية والدورات الدراسية الرقمية المكثفة والمفتوحة على الإنترنت والتدريب المهني - فضلًا عن الشهادات التقليدية. ومعظمها يكون في العطلات ما بين السنوات الدراسية. وتعمل النسبة المتزايدة من الأشخاص الذين ليست لديهم وظائف تقليدية على أجهزة الحاسوب الخاصة بهم ويؤسسون أماكن عمل لهم إما في المقاهي وإما في غرفهم، ولا تعرف أبدًا ما إذا كانوا باتجاه "الحدث الكبير القادم" أم بصدد مجرد خطوة مثيرة تالية. إنهم يبنون شبكات وفرق ومشاريع ناشئة وكفاءات أينما ذهبوا، وكذلك يأخذون إجازات للسفر أو لرعاية الأطفال أو للتفكير الذاتي إذا كانت لديهم مجموعة مهارات متنقلة ومطلوبة. وليس هذا فحسب، بل يتعلم جيل الألفية وجيل الطفرة السكانية من الشباب كيفية التعامل مع بيئة العمل المتغيرة هذه. إليكم بعض القصص عن هؤلاء الشباب المبدعين الذين يتكيفون مع مختلف أنواع البيئات:

براندون هو أصغر إخوته الستة. كان لأسرته بعض السبل لمساعدة شقيقه الأكبر على الالتحاق بالجامعة، لكنه كان لا يزال ينقصهم آلاف الدولارات في كل فصل دراسي. ولسد هذا النقص، عمل شقيقه كمساعد مبيعات في سلسلة بقالة محلية. ومع مرور الوقت تخرج براندون في المدرسة الثانوية، وكان أخوه الأكبر لا يزال يعمل في نفس العمل بمتجر بيع بوكس، مقابل نفس الأجر. فبدأ له أن الجامعة - الشهادة والدين - لا تستحق كل هذا العناء،

لذلك ذهب مباشرة للعمل كعامل مزرعة ثم لقيادة شاحنة. لقد كان يدخر للذهاب للمدرسة المهنية ليتعلم كيفية العمل في إصلاح السيارات في عصر النظم المحوسبة، بهدف جني 40 دولارًا في الساعة.

حصل **كريس** على شهادة في الهندسة، وسدد دينه الجامعي في عام واحد من العمل في شركة طيران كبرى، ثم ادخر ما يكفي ليأخذ أجازة لمدة عام كامل للقيام بمشاريع خدمية وللسفر. في نهاية العام، عاد إلى العمل في منصب جديد ومثير براتب كبير.

تعمل **ميلودي** في خدمة عملاء مكتب لتأجير السيارات، وادخرت للحصول على شهادة مساعدة تريض في برنامج جامعي لمدة سنتين. ومن هذا البرنامج ستعرف ما هو التدريب الجديد الذي يجب أن تأخذه للارتقاء في المجال الطبي أو الابتعاد عنه – والمدة التي يتطلبها سلم الرواتب الجديد لدفع تكلفة الشهادة.

درست **ناعومي** منهج البداية السريعة في المدرسة الثانوية، حيث قللت سنة من سنواتها الجامعية، ثم درست عامها الثاني في كلية مجتمعية قبل أن تنتقل إلى إحدى الجامعات لإنهاء دراستها في الخدمة الاجتماعية – كل ذلك دون تراكم الديون المقبوضة. لزيادة إمكاناتهم إلى أقصى حد، يدرس بعض الطلاب سنتين جامعتين في المدرسة الثانوية من خلال منهج البداية السريعة.

كما بدأ كبار السن في سوق العمل بأداء هذا النوع من المرونة والابتكار أيضًا، فالأطباء يصبحون نجارين، والنجارون يصبحون مهندسين معماريين، والاختصاصيون الاجتماعيون يصبحون مزارعين. ومحبو الفن يتركون الوظائف المكتبية ويصبحون مديري جولات سياحية للمتاحف الكبرى في أوروبا. وعلماء الأحياء يغادرون المختبر ويقودون الناس في رحلات طبيعية إلى الأدغال المتبقية في العالم. والمعلمون يصبحون معالجين بالتدليك. والجنود يستخدمون تدريبهم العسكري في مجموعة من مهن ما بعد انتهاء الخدمة العسكرية – بعضها على درجة عالية من التقنية ومرتبعة الأجر.

يجد البعض شغفهم ومسارهم في سن مبكرة ويصبحون مخططين ماليين أو وكلاء عقارات أو أطباء أو أساتذة مدى الحياة، لكن الكثير من الناس، وفقًا لمكتب إحصاءات العمل،^٢ يتنقلون عبر عشرات الوظائف، فيرتقون أو يغيرون وظيفتهم أو ينحدرون للأسفل...ولكنهم في تنقل دائم.

ماذا عن الأكثر من 50 ٪ الذين يحصلون على نصف دخلهم من التأمين الاجتماعي، أولئك الذين اعتقدوا أن الأوقات الجيدة ستستمر إلى الأبد وفشلوا في الادخار والتخطيط؟ إنهم يتكيفون مع تمديد سنوات عملهم، ربما حتى يموتون. بينما يقلل الآخرون من حجم المسؤوليات أو يتقربون من أطفالهم لتقليل عبء الاستعانة بمساعدة في أعمال المنزل. ويستفيد الكثيرون من الخدمات الاجتماعية والحفلات النهارية والأنشطة المجانية. إنهم يشاركون في مجتمعاتهم، ويستمتعون بالأعمال التطوعية. وقد بدأوا يقلدون جيل الألفية، فقد دخلوا في العمل الحر مثل الحرفيين أو المدونين أو مضيبي أحداث موقع إير بي إن بي، محولين أصلهم الوحيد - المنزل - إلى مصدر للدخل.

وسواء كنت في السنة الأخيرة من الجامعة أو موظفًا في منتصف حياتك المهنية أو ستتقاعد قريبًا، فإن الأدوات الموجودة في هذا الكتاب يمكن أن تدعمك أينما كنت في جوانب الحياة والخبرة.

لمن هذا الكتاب؟

إن هذا المنهج مناسب لأي شخص يكسب أو ينفق مالا - ليس لأن أي شخص يمكن أن يكون ثريًا، ولكن لأنه يمكن للجميع أن يكتشفوا كم يكفيهم من المال...ويصلون إليه. إنه يساعدك على تغيير علاقتك بالمال - وكلنا لنا علاقة بالمال.

في الواقع، إن "الكفاية" هي الالتزام الجوهري لهذا الكتاب. إن السعي للحصول على المزيد هو أفق لا نهاية له. وبغض النظر عما لديك، فإن صوت "سيكون من الأفضل جمع المزيد" يدفعك إلى تحديد اسم خطتك. إن الجشع هو أحد القيود الكثيرة الموجودة في قلب

الإنسان، ويمكن أن يكون وسيلة للبقاء، ولكن إذا لم يكن له ضابط من خلال الإنصاف والموازنة والحب، فقد يقتل قدرتنا على الفرح. ويتطلب تعريف "الكفاية" أن تطرح على نفسك بعض الأسئلة الجوهرية والمهمة:

◆ ما الذي يجعلك سعيدًا؟

◆ ما الأكثر أهمية بالنسبة لك؟

◆ ما القيم التي لن تتنازل عنها؟

◆ إذا كان لديك مليون دولار الآن، فماذا ستفعل بوقتك؟

◆ ما الشيء الذي يمكنك التخلص منه لتجعل نفسك أكثر سعادة؟ (لا يُحتسب الأشخاص).

◆ هل سيكون لديك يومًا ما يكفي من المال للتقاعد؟

◆ إذا قام شخص اليوم بإسقاط جميع ديونك، فهل ستضع نفسك في هذه الحفرة مرة أخرى؟ كيف أو كيف لن تضعها؟

وجد دانييل كانيمان، الحائز على جائزة نوبل والمؤلف الأكثر مبيعًا، في بحثه عن المال والسعادة، أنه بعد مستوى معين من الكفاف (حاليًا حوالي 75.000 دولار سنويًا في الولايات المتحدة)، لا يشتري المزيد من المال مزيدًا من السعادة. في بداية ندواتنا في ثمانينيات القرن العشرين، كنا نجمع بيانات من المشاركين ونحللها في الحال لمواجهةهم بها بعد ذلك (باستخدام ورقة وقلم رصاص لأن ذلك كان قبل أجهزة الحاسوب المحمولة بفترة طويلة). ووبربط دخل المشاركين بسؤال "ما المبلغ الذي يلزمك لتكون سعيدًا"، قال الجميع، من كل شريحة من شرائح الدخل، تقريبًا: أكثر مما لدي الآن بـ 50%. وعندما طُلب منهم تقييم سعادتهم على مقياس من 1 إلى 5، لم يكن هناك فارق كبير بين كاسبي أعلى الأجور وأدناها. وحل الصمت والدهشة عليهم، لو ألقىت إبرة لسمعت صوتها، عندما أدركوا أن

الشخص الذي في الصف أمامهم ربما لديه "المزيد" الذي اعتقدوا أنه سيجعلهم سعداء - ولم يصنع ذلك فارقاً.

تشير هذه البيانات إلى أن وجود علاقة واعية وواضحة بالمال هو المفتاح الحقيقي للنجاح، وليس "رقمك" (ذلك المبلغ الدولاري الذي تم اختياره ووضعته كهدف).

عندما صدر هذا الكتاب عام 1992، كان هناك عدد قليل من الكتب التي جمعت بين المال والسعادة بأية طريقة عملية. يوجد الآن مئات الآلاف من مؤيدي الاستقلال المالي والتقاعد المبكر الذين، مثلهم مثل متبعي منهج هذا الكتاب، ويبدو أنهما يتشاركان صفتين مؤثرتين:

1. هدف حياتهم أكبر من وضعهم الحالي المحدود - بما في ذلك وظائفهم

2. الاستعداد للقيام بأعمال التغيير ولقول الحقيقة وللخضوع للمساءلة وللاستمرار في ذلك

تشبه هذه الصفات اللهب الذي يشعل رغبة الاستقلال المالي والتقاعد المبكر لدى الناس.

أثناء دراستي لحركة الاستقلال المالي والتقاعد المبكر هذه، رأيت أن جوهرها يتمحور حول ثلاثة عناصر - وهي الاقتصاد والبساطة والاكتفاء الذاتي - والتي جُبلت في الناس والمجتمعات منذ آلاف السنين. تجذب هذه القيم الناس بمختلف إمكاناتهم المادية ومن مختلف الخلفيات السياسية والثقافية والجغرافية.

وعلى الرغم من عدم تشابه اثنين من خبراء المال بشكل كامل، فإنهم جميعاً يتبعون توجهات معينة. وهذه ليست الطريقة الوحيدة التي تسيّر عليها الأمور، لكن من المفيد معرفة طرق تفكير الآخرين. وأنا أشير إلى تلك التوجهات بأسماء النينجا والمتقشفون والمغامرون.

النينجا: يحب نينجا التمويل الشخصي القيام بالحسابات وتحسين النُظْم واستغلال الفرص ودراسة مدونات التمويل الشخصي والعبث بالاستثمارات واختراق النظام للحصول على

رحلات مجانية والإقامة في الفنادق. وتشمل فئاتهم الفرعية من يريدون مسابقة أحدث
الموضات بأقل التكاليف، ومن يحبون الصفقات الرابحة وقسائم الخصومات والتبرع
بالملابس المستخدمة وإبرام الصفقات؛ ومن يشترون الأشياء في التخفيضات، ومن
يحبون زيادة نسبة الشهر الماضي الخاصة بالادخار. فتوفير المال هو رياضتهم المفضلة.

المتقشفون: فالأمر بالنسبة لهم لا يتعلق بالمال؛ بل يتعلق بالمضمون، وبإزالة الفوضى
للوصول إلى جوهر الحياة. فهم يتبعون فلسفة هنري ديفيد ثورو التي تمتدح البساطة
والفطرة، فهم أكثر ميلاً لإعطاء الأولوية للتجارب على الأشياء. إنهم يقللون من المادة
ليعظموا شيئاً آخر غير مادي ولكنه أكثر قيمة: العقل والروح وما إلى ذلك. ويمكن أن يُسموا
بالروحانيين. ولطالما كانت البساطة قيمة دائمة على هذه الأرض.

المغامرون: بالنسبة لهم، ليس المال هو المهم، بل الانغماس في العالم المادي حيث تكمن كل
المتعة. وهذا يشمل البناء أو الزراعة أو التصليح أو الإنشاء أو الطبخ أو أعمال البستنة أو
التصميم أو التأسيس أو الطلاء أو الابتكار. وعلى عكس المتقشفين، يُعد تواجده المواد
الخام جزءاً من العملية الإبداعية بالنسبة للمغامرين. فهم ماديون واعون يحققون أقصى
استفادة من كل شيء بالحياة. وهذا سلوك أمريكي بحت.

ولست مضطراً إلى الانتماء إلى أي من هذه التوجهات لترغب في تغيير علاقتك بالمال
بالقدر الكافي للتغلب على جمودك ومواصلة التقدم للأمام – لكن عليك أن ترغب في شيء
يفوق الوضع القائم. فالمسئولية والوعي الذاتي والقوة الشخصية هي من الأمور المشتركة
بين جميع الناجحين. إنهم في الحقيقة يفعلون هذه الخطوات.

السلاحف والأرانب

تتفاوت سرعة تحرك الناس نحو استقلالهم المالي. وأنا أطلق على هذا اسم النطاق من
السلاحف إلى الأرانب.

فالسلاحف تستخدم البرنامج للخروج من الديون ببطء وبصورة تدريجية ومنهجية، من خلال الاعتدال في الإنفاق وزيادة المدخرات مع ضمان الوصول لبعض الحصاد في منتصف العمر ليستطيعوا التقاعد. إنهم لا يهتمون بالسرعة؛ بل يهتمون بأن يبنوا أسرة ويخدموا مجتمعهم ورئيسهم بنزاهة - ويستمتعون في أثناء تحقيق مرادهم.

بينما تحب الأرانب السرعة، وفي كثير من الأحيان، كما في وضع جو، يخططون للوصول لهدف الاستقلال المالي بحلول سن الثلاثين. إن تحديد موعد محدد هو أمر محفز كالعدو السريع إلى خط النهاية، فهم يرون أنه كلما زادوا في التوفير، اقترب موعد تحررهم، وغالبًا ما يركزون اهتمامهم على زيادة النسبة التي يدخرونها من الراتب. إنهم يرجون من الأصدقاء والأزواج تحملهم، ويعدونهم بالكثير من الاهتمام في المستقبل.

وعموماً، فأياً كان النوع الذي قد تكون أو لا تكون عليه، فإن الأهم هو أن تبدأ - وتواصل. صحيح أن خط الانطلاق ليس هو نفسه بالنسبة للجميع: فهناك تدرج في الامتيازات في الولايات المتحدة الأمريكية، ويمكن لعوامل مثل النشأة والعرق والجنس أن تجعل هذا الأمر أكثر صعوبة للبعض عن الآخرين. ومع ذلك، فسواء كانت أحلامك في المغامرة والسفر، أو في إحداث تغيير، أو في بناء علاقات وعائلة قائمة على الحب، أو في معرفة الذات والسمو... فإن قوة أحلامك وصلابة التزامك ستدفعك للمضي قدماً.

ومن خلال آلاف الرسائل التي تلقيناها من الجمهور، عرفنا بعض السبل التي أثرت في حياة الناس من خلال اتباعهم هذا البرنامج:

◆ لقد فهموا قواعد المال في نهاية المطاف.

◆ على المستوى المادي، قاموا بتسوية ديونهم وزيادة مدخراتهم وتمكنوا من العيش بسعادة في حدود إمكانياتهم.

♦ أعادوا إحياء الأحلام القديمة وأوجدوا سبلاً لتحقيقها. فانطلاقاً من شعورهم الكبير بالحرية والراحة، تعلموا كيفية التمييز بين الضروريات والرفاهيات في جميع مناحي حياتهم وكيفية تحرير أنفسهم.

♦ في المتوسط، خَفَضَ الناس، على اختلاف مستويات دخلهم، نفقاتهم بنسبة 25٪ - وعلى الرغم من تخليهم عن جزء من دخلهم في سبيل صحتهم العقلية، فإن معظمهم شعر بسعادة أكبر. ووجدوا أن علاقاتهم مع شركائهم وأطفالهم تتحسن.

♦ حلت نزاهتهم المالية الجديدة العديد من النزاعات الداخلية بين قيمهم وأنماط حياتهم.

♦ لم يعد المال مشكلة في حياتهم، وأخيراً أصبحت لهم مساحة فكرية وعاطفية للتعامل مع المسائل ذات الأهمية الأكبر.

♦ لقد زادوا وقت راحتهم عن طريق خفض النفقات وبالتالي عدد ساعات العمل.

♦ لقد توقفوا عن اتباع طرق لإغفال مشكلاتهم، وبدلاً من ذلك بدأوا يستخدمون هذه التحديات كفرص لتعلم مهارات جديدة.

♦ بشكل عام، لقد تمكنوا من رَأب الصدع بين مالهم وحياتهم، وأصبحت الحياة وحدة واحدة متكاملة.

الأسس الأربعة

لقد ضُمَّمَ هذا البرنامج لتحرير عقلك وحياتك من قبضة ثقافة الاستهلاك، فأنت لا تستخدم إستراتيجية مختلفة فقط، بل تفكر بطريقة مختلفة. ونحن نسمي هذا تفكير الأسس الأربعة، وهو أن تكون مدرِّكاً ومهتماً بتدفق المال في حياتك دائماً. إن مجرد قراءة هذا الكتاب ستحرك طريقة الأسس الأربعة في حياتك، ولكن هناك المزيد. في الواقع، إن القيام بالخطوات البسيطة الموضحة هنا سيغير علاقتك بالمال. سوف تتقن الأسس الأربعة التي

تبدأ بحرف F: الذكاء المالي Financial Intelligence، والنزاهة المالية Financial Integrity، والاستقلال المالي Financial Independence، والترابط المالي Financial Intedependence. كل هذه الأمور ستتوالى بشكل طبيعي عند تطبيق هذه الأدوات خلال حياتك.

الذكاء المالي

الذكاء المالي هو القدرة على التراجع عن فرضياتك وعواطفك المتعلقة بالمال ومراقبتها بموضوعية. هل يشتري المال السعادة حقًا؟ هل على الجميع "أن يعملوا من أجل كسب العيش" حقًا؟ هل المال شيء يستحق الخوف أو الطمع أو الحب أو الكره؟ إذا كرست معظم وقتي من أجل المال، فهل سأكون آمنًا حقًا؟

يبدأ اكتساب الذكاء المالي بمعرفة مقدار المال الذي جنيته بالفعل، وما الذي بذلته لتجنيبه، والمبلغ الذي سيدخل إلى حياتك، والمبلغ الذي ستنفقه.

لكن هذا غير كافٍ. إنك تحتاج أيضًا إلى معرفة حقيقة المال وما الذي تبادله بالمال في حياتك.

إن إحدى النتائج الملموسة للذكاء المالي هي التخلص من الديون وامتلاك نفقات ستة أشهر على الأقل من المعيشة الأساسية في البنك. وإذا اتبعت البرنامج الوارد في هذا الكتاب، فسيقودك حتمًا إلى الذكاء المالي.

النزاهة المالية

يُعرّف القاموس النزاهة على أنها "1: الامتثال الصارم بمجموعة من القيم وخاصة القيم الأخلاقية أو الفنية: عدم قابلية الجنوح إلى الفساد؛ 2: حالة من النقاء: طهارة الذمة؛ 3: سمة أو حالة من الكمال أو التكامل: الاكتمال." ٣.

تتحقق **النزاهة المالية** من خلال معرفة التأثير الحقيقي لما تكسبه وما تنفقه، على كل من أسرتك المباشرة والكوكب. إنها معرفة المال والممتلكات المادية الكافية لإبقائك في ذروة إشباعك – ومعرفة ما يمثل تبهيرًا وفوضى. إنها امتلاك جميع جوانب حياتك المالية بما يتماشى مع قيمك. وإذا اتبعت البرنامج الوارد في هذا الكتاب، فسيقودك حتمًا إلى النزاهة المالية.

الاستقلال المالي

يشمل **الاستقلال المالي** أكثر من مجرد امتلاك دخل مُطمئن. إنه أيضًا استقلال عن المعتقدات المالية المُكبلة، والديون المُكبلة، والعجز المُكبِل عن إدارة "سبل الراحة" الحديثة. إن الاستقلال المالي هو أي شيء يحركك من الاعتماد على المال في تسيير حياتك.

الترايط المالي

ستدرك على طول الطريق أن الاستقلال الذي نتوق إليه هو الانفصال عن الروتين المميت والوظائف والعلاقات وطرق التفكير – وليس عن بعضنا. إن أسعد لحظاتنا تنشأ من الحب والمشاركة، ونحن نريد تخصيص المزيد من الوقت لما يجعل الحياة ذات معنى حقيقي. إن تراطبتنا – أن نعمل من أجل بعضنا البعض، ونتلقى من بعضنا، ونبني مع بعضنا – هو جزء مما يجعل حياتنا ثرية. وتراطبتنا هو سنة من سنن الحياة أيضًا. فكلنا نعتمد على خدمات عالم الطبيعة. وكلنا نعتمد على منشآت مشتركة – من الطرق إلى المطارات إلى المكتبات إلى شبكات الأمان العديدة إلى المال نفسه – لعيش حياة لها مقومات البقاء. إننا نطفو في بحر من التراطبت. في الواقع، بعد تحقيق الاستقلال المالي، فإن معظم الناس (بمجرد حصولهم على قسط كافٍ من الراحة والانغماس في بعض الأحلام التي انتظرت زمنًا طويلًا لتحقيق) يرغبون حقًا في قضاء وقتهم في المساعدة على جعل العالم مكانًا أفضل.

ما الجديد في هذه الطبعة؟

لقد قمت حرفيًا بألاف التعديلات على الطبعة السابقة من هذا الكتاب لأعكس الواقع المعاصر – وتم تعديل فصلين بالأخص بشكل كبير.

لقد تطلب ظهور الهواتف الذكية والمدونات الإلكترونية والعدد الذي لا يُحصى من أدوات الإنترنت للتسوق والاستثمار تحديثًا كبيرًا للفصل السادس ("الحلم الأمريكي – بميزانية محدودة"). ومع ذلك، كان العناء الأكبر في إعادة صياغة الفصل التاسع ("أين تدخر أموالك من أجل الحرية المالية على المدى البعيد؟"). فلم تعد الإستراتيجية الاستثمارية التي ساعدت جو وآخرين بشكل جيد للغاية لمدة 25 عامًا هي الطريقة الوحيدة أو الأفضل لخلق تدفق مستمر للإيرادات. فبإسهامات من الزملاء الرائعين من خلال العديد من فلسفات الاستثمار، يقدم الفصل التاسع الآن مجموعة من الإستراتيجيات التي يستخدمها الناس في حركة الاستقلال المالي والتقاعد المبكر، وتقوم على نفس أسس "فكر بنفسك".

سوف يلاحظ قراء الطبعات السابقة أيضًا أداة جديدة: المال هو المتحكم. يركز برنامج التسع خطوات على ما يمكن للأشخاص فعله لتحرير أنفسهم من حلقة العمل والإنفاق المفرغة. فلا أحد سواك يمكنه تحمّل مسؤولية تغيير علاقتك بالمال. ومع ذلك، أصبح الدعم الاجتماعي، بالنسبة لجو ولي ولكثير منكم، عاملاً أساسيًا مهمًا للاستفاقة وإحداث التغييرات. في الخاتمة الجديدة، أقدم منهجية "المال هو المتحكم" البسيطة، وهي طريقة ثبتت فاعليتها في التحدث مع الأصدقاء والغرباء حول الموضوعات المهمة التي يأتي المال على رأسها. وفي كل فصل، أقدم بعض الأسئلة الفعالة التي يمكنك طرحها في مثل هذه المحادثات، سواء في إطار يومياتك الخاصة، مع شخص عزيز، أو في جماعات. فعندما نتحدث مع الآخرين عن أحلامنا واضطراباتنا ومخاوفنا وتساؤلاتنا الملحة، يحدث التغيير.

دع التغيير يبدأ

أمل أن تكون قراءة هذه المقدمة قد فتحت شهيتك لمعرفة المزيد عن برنامج التسع خطوات؛ إن مثل هذه الرغبة في التغيير ستجعلك تأخذ الخطوة الأولى. أمل أن أكون قد أثرت فضولك؛ فالفضول بالتأكيد سيدفعك للاستمرار في التقدم. وآمل أن أكون قد حفزت

إيمانك بأنك تستطيع تغيير مستقبلك. فيما يلي، اقرأ الكتاب بالكامل من البداية إلى النهاية. بعد ذلك، عد إلى الفصل الأول وابدأ رحلتك خطوة بخطوة نحو تغيير علاقتك بالمال وتحقيق الاستقلال المالي.

بالنسبة للقراء الذين يعيدون قراءة الكتاب، فمرحبًا بعودتكم، مرحبًا بكم في مكانكم. أما بالنسبة لأي قارئ جديد، فمرحبًا بك في مجموعة من الأدوات التي حررت مئات الآلاف من الأشخاص، مع أمني على أن تصبح واحدًا منهم. فالعالم يحتاج منك أن تظهر وتحقق أحلامك.

١. فخ المال: خريطة الطريق القديمة للمال

المال: هل هو فخ جميل؟

"مالك أم حياتك؟"

إذا وجه أحدهم مسدسًا إلى ضلوعك وقال تلك الكلمات، فماذا ستفعل؟ سيسلم معظمنا محافظهم. ينجح التهديد لأننا نخاف على حياتنا أكثر من خوفنا على أموالنا. أليس كذلك؟

كانت **رايتشل زي**. تعمل مندوبة مبيعات ناجحة لمدة سبعين ساعة في الأسبوع، ولكن لم يكن الأمر كذلك. فقد قالت: "بعد قراءتي لكتاب مثل *The Poverty of Affluence* (ل بول ووهستيل) أدركت أنني أشعر بأن "شيئًا ما كان مفقودًا" ولم يكن ذلك شعورًا أواجهه بمفردي فقط. لقد بدأت أتحدث مع آخرين ووجدت أنهم يشعرون في أغلب الأحيان بإحباط مماثل. فبعد أن وصلت إلى هدف المنزل المريح والكماليات المبهجة، انتابني شعور "أهذا كل شيء؟ هل علي أن أعمل وأعمل ثم أتقاعد - متهاكّة - لكي أوضع في المرعى؟ لئلا أفعل شيئًا بعد ذلك غير محاولة إنفاق المال الذي ادخرته ولأضيع وقتي حتى تنتهي حياتي؟".

كان شغف **دون إم**. هو الموسيقى، ولكن حياته كانت العمل في معالجة البيانات، وكان معه كل شيء لكنه تخلى عن الأمل في أن الحب والحياة يمكن أن يجتمعا. فغير متأكد مما تعنيه الرجولة، كان يستقبل كل فخاخ مرحلة البلوغ وينتظر اليوم الذي يقذفونه فيه إلى مرحلة الرجولة. لقد تخرج في الجامعة وحصل على زوجة واكتسب مهارة ووظيفة وسيارة ومنزلًا ورهنًا عقاريًا وحديقة ليجز عشبها. وبدلاً من أن يشعر كأنه رجل، تزايد شعوره بأنه عالق.

كانت **إلين إتش**. ببساطة تكره وظيفتها كمبرمجة كمبيوتر. لقد فعلت الحد الأدنى من أجل الحفاظ على وظيفتها، لكنها فعلت ذلك بشكل جيد حتى لا يتم فصلها. لقد جمعت كل علامات النجاح – سيارة رياضية ومنزلًا في الريف – لكنها بالكاد كانت توازن ملل وظيفتها. لقد كانت تسافر وتشارك في العديد من ورش العمل، لكن لا شيء من هذه الأشياء المبهجة كان يجنبها كآبة أسبوع العمل. فقررت أخيرًا أن هذا يجب ألا يكون حال بقية حياتها – حيث إن وظيفتها تنتزع جوهر حياتها.

كانت **كريستي** وزوجها زوجين تقليديين لديهما دخل مزدوج وليس لديهما أطفال، فكانا يعملان في وظائف في المجال التقني ذات رواتب عالية. لقد كانا شابين وأغنياء ووسيمين، فما الذي يمكن ألا يكون مثاليًا في ذلك؟ ولكن بعد ذلك شاهدت كريستي زميلها في العمل وهو ينهار من الإجهاد وكاد يموت على مكتبه. في اليابان لديهم اسم لهذا: كاروشي (الموت بسبب الإجهاد الناجم عن العمل). عندما رأت كريستي نفس الشخص يعود للعمل بعد أسبوع، ويتصرف كأن شيئًا لم يحدث، علمت أن هناك شيئًا خاطئًا للغاية. بعدها دخل رئيسها المستشفى إثر جلطة دموية، وتم فصل أفضل أصدقائها. بدأت كريستي تتعاطى أدوية القلق وتستيقظ في الثالثة صباحًا بسبب التوتر. وفكرت: "لم يعد بإمكانني الاستمرار في هذا. فالأمر لا يستحق كل هذا العناء".

تابعت **نيكول** حُطى والدها. لقد كان محاميًا وشجعها على الحصول على تدريب مهني أيضًا، وألا تهتم بالتكاليف، لأنها ستسددها بسهولة خلال حياتها المهنية. لذا حصلت نيكول

على شهادة التمريض المهني المتقدم للأسر، والتي استغرق الحصول عليها أكثر من ثماني سنوات وجعلتها مدينة بأكثر من 100.000 دولار بكثير. لكن ذلك لم يكن سنة 1969، وهو العام الذي تخرج فيه والدها في كلية الحقوق. لقد كان ذلك سنة 2011، ولم يكن صافي دخلها - بعد دفع رواتب الموظفين وإيجار المكتب والنفقات العامة والتأمين ومواصلة التعليم - كافيًا لتسديد دينها أسرع من تراكم الفوائد. لقد كان وضعها يتدهور، حتى في ظل حصولها على شهادة في واحدة من أكثر الوظائف المهنية المطلوبة. واعترفت لأحد أصدقائها: "لا أعتقد أنني سأستطيع تسديد الدين يومًا".

مرّ كيفن صديق بريان القديم عليه وهو في طريقه إلى المدينة. في المدرسة الثانوية، كان كيفن شابًا عاديًا ولم يكن أحد يلاحظه. الآن أصبح يتقاضى مبلغًا من ستة أرقام سنويًا من مجال المنتجات التعليمية عبر الإنترنت. سأل بريان كيفن عن كل التفاصيل لأنه أراد إعالة أسرته، وأن يكون أبًا مقيمًا بالمنزل، وأن يُعلم الناس الوسائل الفعالة، وأن يجعل كل شيء سهلًا ومربحًا بسرعة. لقد أراد ما بدا أن كيفن يتمتع به. لكن على الرغم من أن معايير دخول مجال التعليم عبر الإنترنت متدنية للغاية - يمكن لأي شخص تجميع بعض خدمات الويب، وها هو ذا، لديه طلاب يدفعون - فالنجاح لا يُعد مضمونًا. فأنفق بريان أموالًا في التعلم من الأفضل وأموالًا أكثر في شراء أفضل وسيلة، واستغرق العمل عدد ساعات أكثر بكثير من المتوقع لإعدادها وتشغيلها. وفشلت الإوزة غالية الثمن، حتى الآن، في بيع أي بيض ذهبي.

على الرغم من أن بعض الناس يحبون عملهم حقًا، فإن قلّة من يستطيعون القول بصدق إن حياتنا العملية مثالية. وتوفر الحياة العملية المثالية صعوبة بالقدر الكافي لتكون مثيرة للاهتمام، وسهولة بالقدر الكافي لتكون ممتعة، وصدقة حميمية بالقدر الكافي لتكون مفيدة، وعزلة بالقدر الكافي لتكون منتجة، وما يكفي من الوقت لإنجاز العمل، وراحة بالقدر الكافي للشعور بالنشاط، ومساهمة بالقدر الكافي للشعور بأنك مهم للمكان، وتسلية بالقدر الكافي لقضاء وقت ممتع، وما يكفي من المال لدفع التزاماتك... وغير ذلك الكثير. فحتى أفضل الوظائف لديها موازنات. ويأتي منتصف العمر ونكتشف أننا نعيش قائمة

اهتمامات والدينا. أو الأسوأ من ذلك، لقد حشونا الأسنان لمدة عشرين عامًا لأن بعض من هم في سن السابعة عشرة (هل هذا أنا حقًا؟) قرروا أن كونك طبيب أسنان سيجعلك الأفضل في جميع العوالم الممكنة. وانتقلنا إلى "العالم الحقيقي"، عالم التسويات. بالنسبة لكل هذه الضجة حول "السعي للذهب"، فإننا نشعر بالإرهاك الشديد في نهاية اليوم بحيث يكون الذهاب إلى الأريكة هو أفضل ما نحظى به.

يتشبث معظمنا قدر الإمكان بمفهوم أن هناك طريقة للعيش بشكل أكثر منطقية، والذي يجعل الحياة أكثر إنجازًا وذات مغزى أكبر، ولكن بمرور الوقت، حالما تأخذ وظائفنا وضعًا في حياتنا وتمتلئ أيماننا بالواجبات، تتلاشى فكرة أنه يمكننا أن نحظى بحياة أكثر إشباعًا. لقد وجد الأشخاص الذين ستقرأ عنهم في هذا الكتاب أن هناك سببًا آخر. هناك سبيل لعيش حياة حقيقية ومنتجة وذات معنى – والحصول على جميع وسائل الراحة المادية التي تريدها أو تحتاج إليها. فهناك سبيل لتحقيق التوازن بين حياتك الداخلية والخارجية، لتكون نفسك العملية على وفاق مع نفسك العائلية ونفسك العميقة. هناك سبيل للقيام بمهمة كسب العيش بحيث ينتهي بك الأمر وأنت أكثر حياة. وهناك سبيل لتعيش الحياة بحيث إذا سُئلت: "مالك أم حياتك؟"، تقول: "سأحظى بكليهما، شكرًا لك".

نحن لا نكسب عيشًا، بل نجني موتًا

لكن بالنسبة للعديد من العاملين، بدءًا من الأشخاص الذين يحبون عملهم إلى أولئك الذين بالكاد يتحملون وظائفهم، يبدو أنه لا يوجد خيار حقيقي بين أموالهم وحياتهم. إن ما يقومون به من أجل المال يطفى على ساعات استيقاظهم، والحياة هي ما يندرج في الوقت الضئيل المتبقي.

تأمل العامل العادي في أية مدينة صناعية حضرية تقريبًا. يرن المنبه في السادسة وخمس وأربعين دقيقة ويستيقظ عاملنا أو عاملتنا وينظر إليه. تفقد الهاتف. استحم. ارتدِ البذلات الرسمية المهنية للبعض، والمعاطف للبعض الآخر، والزي الطبي للعاملين في المجال الطبي، والسراويل والقمصان لعمال البناء. تناول الإفطار، إذا كان هناك وقت. خذ الكوب المتنقل

وحقيبة (أو علبة الغداء). واقفز في السيارة من أجل العقوبة اليومية المسماة بساعة الذروة أو اركب الحافلة أو القطار المكتظ بالركاب. ثم انطلق إلى العمل من التاسعة صباحًا إلى الخامسة مساءً (أو أكثر). تعامل مع رئيسك. وتعامل مع زميل العمل الذي وسوس له الشيطان ليثير غضبك. تعامل مع الموردين. وتعامل مع العملاء/الزبائن/المرضى. وتتراكم رسائل البريد الإلكتروني. وتنشغل. وتنقل عبر منشورات وسائل التواصل الاجتماعي. وتخفي الأخطاء. وتبتسم عندما تسلم عملاً في مواعيد نهائية مستحيلة، وتتنهد بارتياح عندما يقع الفأس المعروف بـ "إعادة الهيكلة" أو "تقليل العمالة" - أو الفصل العادي من العمل - على رؤوس أخرى. وتحمل أعباء العمل الإضافية. وتراقب الساعة. وتجادل مع ضميرك ولكن تتفق مع رئيسك. وتبتسم ثانية. وها هي الساعة الخامسة مساءً. فتعود إلى السيارة أو إلى الحافلة أو القطار للتنقل المسائي. وأخيرًا المنزل. فتتصرف بإنسانية مع شريكة حياتك أو أطفالك أو شركائك في السكن. وتطبخ. وتنشر صورة لعشائك على الإنترنت. وتأكل. وتشاهد حلقة من برنامجك المفضل. وترد على رسالة بريد إلكترونية أخيرة. وأخيرًا الفراش. ونحظى بثمانى ساعات من النسيان الطيب - إذا كنا محظوظين.

ويسمون هذا كسب عيش؟ فكر في الأمر. كم من الناس تراهم يكونون أكثر حيوية في نهاية يوم العمل مما كانوا عليه في بدايته؟ هل نعود إلى المنزل من عملية "كسب العيش" الخاصة بنا بمزيد من الحياة؟ هل ندخل من الباب منتعشين ونشطين وجاهزين لأمسية رائعة مع العائلة والأصدقاء؟ أين كل الحياة التي من المفترض أننا كسبناها في العمل؟ بالنسبة للكثيرين منا، أليست حقيقة الأمر أقرب إلى "جني الموت"؟ ألسنا نقتل أنفسنا - صحتنا وعلاقاتنا وإحساسنا بالفرح والسعادة - من أجل وظائفنا؟ إننا نضحى بحياتنا من أجل المال، لكن ذلك يحدث ببطء لدرجة أننا بالكاد نلاحظه. إن الشعر الأشيب والخصر البدين إلى جانب العلامات الخادعة للنجاح مثل المكتب الذي في الزاوية أو سيارة الشركة أو المنصب هي المعالم الوحيدة على مرور الزمن. في نهاية المطاف، قد يكون لدينا كل الضروريات والجماليات وحتى الرفاهيات التي يمكن أن نتمناها، لكن حالة الجمود بحد ذاتها تجعلنا حبيسين في روتين من التاسعة صباحًا إلى الخامسة مساءً. وإذا لم ننجح بعد

كل شيء، فماذا استفدنا من حياتنا؟ لقد تلاشت الأحلام التي كانت لدينا في إيجاد المعنى والإشباع من خلال وظائفنا في واقع السياسة المهنية والإرهاق والملل والمنافسة الحادة. لقد تم نسيان ذلك الإحساس بالروعة الذي كان لدينا كأطفال، وذلك الإحساس بالمسئولية الذي كان لدينا في الجامعة، وتلك الأوقات التي ربط فيها الحب قلوبنا بجميع الكائنات كبيرةً وصغيرةً - وتم وضعها جميعًا تحت عنوان "لقد كنا صغارًا جدًا".

حتى أولئك الذين يحبون وظائفهم منا ويشعرون بأنهم يقدمون مساهمات، لديهم شعور بأن هناك ساحة أكبر يمكنهم أن يتمتعوا بها، ساحة خارج نطاق عالم التاسعة صباحًا إلى الخامسة مساءً: الإشباع الذي يأتي من القيام بالعمل الذي نحبه بلا حدود أو قيود - وعدم الخوف من التعرض للفصل والانضمام إلى صفوف العاطلين عن العمل. كم مرة نفكر أو نقول: "أود أن فعلت ذلك بهذه الطريقة لو أمكنني، لكن أعضاء مجلس إدارة مؤسسة زيلش يريدونها أن تتم بطريقتهم"؟ كم مرة كان علينا أن نتنازل عن أحلامنا من أجل الحفاظ على أموالنا أو وظائفنا؟

إننا نعتقد أن وظائفنا تمثلنا

حتى لو كنا قادرين ماليًا على ترك الوظائف التي تحدد من سعادتنا وتهين قيمنا، فنحن غالبًا ما نكون غير قادرين نفسيًا على تحرير أنفسنا. إننا نستمد هويتنا وقيمتنا الذاتية من وظائفنا.

لقد حلت وظائفنا محل الأسرة والجيرة والشئون المدنية والروحية وحتى الشركاء كولائنا الأساسيين ومصدرنا الرئيسي للحب والمكان الذي نعبر فيه عن أنفسنا. فكر في ذلك بنفسك. فكر في شعورك عندما ترد على سؤال التعرف عليك "ما عملك؟" بـ "أنا

_____". هل تشعر بالفخر؟ هل تشعر بالخجل؟ هل تريد أن تقول: "إنني

مجرد _____"، إذا كنت لم تحقق توقعاتك الخاصة لنفسك فهل تشعر بالرفعة؟

بالتدني؟ بأنك متحفز لاتخاذ موقف دفاعي؟ هل تقول الحقيقة؟ هل تعطي لقبًا غريبًا

لوظيفة عادية لترفع وضعك؟

هل أصبحنا نقيس قيمتنا كبشر بمقدار رواتبنا؟ عندما نتبادل الحكايات في لقاءات لم الشمل، كيف نقيّم سرًا نجاح أقراننا؟ هل نسأل عما إذا كان زملاؤنا في الدراسة قد أنجزوا، ويعيشون وفقًا لقيمهم، أم هل نسألهم أين يعملون، وما هي مناصبهم، وأين يعيشون، وما السيارة التي يركبونها، وما الجامعة التي يرسلون أولادهم لها للدراسة؟ فهذه هي علامات النجاح الشائعة.

وبالإضافة إلى العنصرية والتمييز الجنسي، لدى مجتمعنا تسلسل هرمي خفي يستند إلى ما تعمله من أجل المال. وهذا ما يسمى بالتمييز الوظيفي، وهو يتفشى في تعاملاتنا مع بعضنا البعض في العمل، وفي الأوساط الاجتماعية، وحتى في المنزل. لماذا نعتبر ربات المنازل مواطنين من الدرجة الثانية؟ أو لماذا نعتبر المعلمين أقل مرتبة من الأطباء على الرغم من أن طريقة تعاملهم مع الطلاب الذي يعانون أي عجز تتساوى في الكفاءة مع طريقة تعامل العديد من الأطباء مع المرضى والمحتضرين؟ فسواء كنا ندرك ذلك أم لا، فإن تعاملاتنا اليومية تشارك في التقدير اللاواعي لكيفية "كسب العيش".

التكلفة الباهظة لجني الموت

وثق الطبيب النفسي دوجلاس لابيير هذا "المرض الاجتماعي" في كتابه *Modern Madness*. لقد نبهه التدفق المتواصل للمهنيين "الناجحين" الذين يأتون إلى عيادته بأجساد منهكة وأرواح خاوية بالأخطار التي تواجه الصحة العقلية والجسدية نتيجة اكتراثنا الشديد للمادية. ووجد لابيير أن التركيز على المال/المنصب/النجاح على حساب الإشباع والمضمون الذاتي قد قاد 60% من عدة مئات من الأشخاص إلى المعاناة من الاكتئاب والقلق وغيره من الاضطرابات المرتبطة بالعمل، بما في ذلك "الإجهاد" الشائع.

وعلى الرغم من أن أسبوع العمل الرسمي تم تثبيته عند أربعين ساعة منذ ما يقرب من نصف قرن، فإن العديد من المهنيين يعتقدون أنهم يجب أن يعملوا ساعات إضافية وفي عطلة نهاية الأسبوع للمواصلة. وكشفت دراسة أجرتها منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية (أوه إي سي دي) عام 2015 أن ما يقرب من 12% من الأمريكيين يعملون خمسين ساعة

أو أكثر في الأسبوع. ٢. إضافة إلى ذلك، كشفت دراسة أجراها أحد مؤتمرات المنظمة في العام نفسه أن أقل من نصف الأمريكيين "راضون" عن وظائفهم. ٣. إننا نعمل كثيرًا، لكن نستمتع بالحياة قليلًا. والنتيجة؟ لقد قمنا بتطوير مرض قومي يستند إلى كيفية كسبنا للمال.

ماذا لدينا لنفخر به؟

حتى لو لم نكن أكثر سعادة، قد تعتقد أن لدينا على الأقل رمز النجاح التقليدي: أموالاً في البنك. ليس الأمر كذلك. في الواقع لقد انخفض معدل مدخراتنا.

وفقًا لمكتب التحليل الاقتصادي الأمريكي، فإن معدل المدخرات الشخصية في الولايات المتحدة يتأرجح في حدود 5% على مدار الأعوام الأربعة الماضية؛ حيث ارتفع من مستوى انخفاض بلغ أقل من 2% في عام 2007 ولكنه انخفض مقارنةً بما قبل عام 1980 عندما كان الأمريكيون يدخرون أكثر من 10%.

وما زاد الأمر سوءًا هو ركود الأجور بالنسبة للغالبية العظمى من الأمريكيين. ففي الوقت الذي يواصل فيه أصحاب المناصب العليا (والشركات التي يعملون بها) ملء جيوبهم، يتم سحب الثروة من أصحاب الوظائف البسيطة. ففي تقرير نُشر سنة 2016، كشف معهد السياسات الاقتصادية أن أجور 70% من العاملين في الوظائف الدنيا قد نمت بنسبة هامشية قدرها 5.3% منذ عام 2000، في حين أن الـ 10% الأفقر من الأمريكيين لم يشهدوا سوى تحسن بنسبة 2.2% في أجورهم. فكيف كان نمو دخل أصحاب الأجور الأعلى على مدى تلك الفترة الزمنية؟ منذ مطلع الألفية، شهدت نسبة الـ 90 و 95 من متقاضي الأجور نموًا بنسبة 15.7 و 19.8% على التوالي.

ومع الانخفاض النسبي في الأجور والمدخرات، ارتفع مستوى ديوننا -عاليًا. وبحلول أواخر عام 2017، بلغت ديون المستهلك 3.7 تريليون دولار، أي أكثر من ضعف إجمالي الديون في نهاية عام 2000. وهذا يمثل أكثر من 11.000 دولار لكل رجل وامرأة وطفل

في البلاد. إن الديون هي أحد معوقاتنا الرئيسية. لقد جعلت مستويات ديوننا وقلة مدخراتنا العمل الروتيني من التاسعة صباحًا إلى الخامسة مساءً إلزاميًا. فما بين رهوننا العقارية وتمويلات سياراتنا وقروضنا الدراسية وديون بطاقات الائتمان الخاصة بنا، لا يمكننا المخاطرة بالاستقالة. وينتهي المطاف بالمزيد والمزيد من الأمريكيين بالعيش في سياراتهم أو في الشوارع.

وفي عصر تزداد فيه العولمة والاندماجات بين الشركات، يصبح تسريح العمال في كل قطاع من التصنيع إلى التكنولوجيا المتقدمة هو الواقع الجديد.

إننا نجني الموت في العمل حتى نتمكن من العيش في عطلة نهاية الأسبوع

لنستعرض الآن المستهلك العادي، وهو ينفق أمواله أو أموالها المكتسبة بشق الأنفس. السبت. خذ ملابسك إلى مغسلة الملابس وسيارتك إلى مركز الصيانة لتبديل الإطارات وتفقد الأصوات الغربية. اذهب إلى متجر البقالة لشراء مخزون الأسبوع من الطعام للعائلة وتذمر عند الحساب لأنك تذكرت عندما كانت تكلفة أربعة أكياس من مواد البقالة هي 75 دولارًا بدلًا من 125 دولارًا. (بالتأكيد، يمكنك تخفيض التكاليف عن طريق تجميع قسائم الخصومات والتبضع وقت الخصومات، ولكن من لديه الوقت لذلك؟) اذهب إلى المركز التجاري لشراء الكتاب الذي يقرؤه الجميع. اخرج بكتابين وبذلة (بنصف السعر في التخفيض) مع حذاء ليتناسب معها وبعض الملابس الجديدة للأطفال – وادفع ثمن كل ذلك ببطاقة ائتمان. وأخيرًا المنزل. ساحة العمل. أوبس... لا بد من رحلة إلى المشتل لشراء مقصات تشذيب. عد إلى المنزل باثنين من أزهار الربيع وبعض الأواني الجديدة... ونعم، مقصات التشذيب. تملل من المحمصة لأنها تحرق كل شريحة، حتى عند أقل درجة. تعجز عن العثور على الضمان. اذهب إلى مركز بيع الأغراض المنزلية لشراء واحدة جديدة. اخرج بأرشف وأقواس معقوفة لغرفة الطعام، وعينات ألوان لطلاء المطبخ... وأوه، نعم، محمصة الخبز. تناول عشاءً في الخارج مع شريك حياتك، واترك الأطفال مع جليسة أطفال. صباح الأحد. فطائر لجميع أفراد الأسرة. أوبس... لا يوجد دقيق. إلى محل البقالة لشراء دقيق.

عُد إلى المنزل بفراولة وتوت بري مُجمدين من أجل الفطائر وشراب القيقب وقهوة سومطرة...وأوه، نعم، الدقيق. اصطحب العائلة إلى البحيرة للسباحة. اشترِ بنزينًا للسيارة؛ وتجهم من السعر. توجه إلى مطعم لطيف في البلدة، وادفع ثمن العشاء ببطاقة الائتمان. المنزل. اقضِ المساء في مشاهدة التلفاز، واسمح للإعلانات بأن تُحرك في أوهام الحياة الجيدة المتاحة إذا اشتريت فقط سيارة بورش أو عطلة غريبة أو حاسوبًا جديدًا أو...

خلاصة القول هي أننا نتصور أننا نعمل لدفع الفواتير - لكننا ننفق أكثر مما نجنيه على أكثر مما نحتاج، والذي يعيدنا إلى العمل للحصول على المال لإنفاقه للحصول على المزيد من الأشياء - والذي يعيدنا إلى العمل مجددًا!

ماذا عن السعادة؟

إذا كان السحق اليومي يجعلنا سعداء، فإن المضايقات والمتاعب ستكون ثمنًا زهيدًا لدفعه. إذا استطعنا تصديق أن وظائفنا تجعل العالم مكانًا أفضل بالفعل، فسنضحي بالنوم والحياة الاجتماعية دون الشعور بالحرمان. وإذا كانت الألعاب الإضافية التي نشتريها بكدحنا تقدم أي شيء سوى سعادة مؤقتة وكسب الأفضلية على الآخرين، فسنقضي تلك الساعات في العمل بكل سرور. ولكن يتضح على نحو متزايد أننا، إذا تجاهلنا نيل حد أدنى معين من الراحة، فلن يشتري لنا المال السعادة التي نسعى إليها.

لطالما قال المشاركون في ندواتنا المباشرة الأولى، مهما يكن حجم دخلهم، إنهم يحتاجون إلى "المزيد" ليكونوا سعداء. لقد قمنا بإدراج التدريب التالي في ندواتنا: طلبنا من الأشخاص تقييم أنفسهم وفق مقياس سعادة من 1 (تعيس) إلى 5 (مبتهج)، مع كون 3 تعني "لا يمكنني الشكوى"، وربطنا تقييماتهم بدخلهم. في عينة من أكثر من 1000 شخص، من كل من الولايات المتحدة وكندا، كان متوسط درجة السعادة ثابتًا بين 2.6 و2.8 (ليس 3 حتى!)، سواء كان دخل الشخص أقل من 1500 دولار شهريًا أو أكثر من 6000 دولار شهريًا. (انظر الشكل 1 - 1).

الشكل 1 – 1 مقياس تقييم الحياة

لقد أذهلتنا النتائج. لقد أخبرتنا بأنه ليس فقط معظم الناس عادة ما يكونون غير سعداء، بل يمكن أن يكونوا غير سعداء بغض النظر عن مقدار المال الذي يجنونه. حتى الأشخاص الذين يبلون بلاءً حسنًا من الناحية المالية ليس بالضرورة أن يشعروا بالإشباع. سألنا المشاركين في الندوة، في نفس أوراق البيانات تلك، "كم يلزمك من المال لتكون سعيدًا؟" هل يمكنك تخمين النتائج؟ لقد كانت دائمًا "أكثر مما لدي الآن" (بنسبة تتراوح من 50 إلى 100%).

لذا ها نحن أولاء، أكثر مجتمع كان له شرف السير على وجه الأرض ثراءً، ونحن عالقون في العمل دون كلل أو توقف، وحياتنا في حلقة دائمة بين المنزل والعمل، وقلوبنا تتوق إلى شيء ما فوق الأفق أو ربما بعيد المنال تمامًا.

الرفاهية والكوكب

إذا كان هذا مجرد جحيم خاص لكان مأساويًا بما يكفي، لكنه ليس كذلك. إن أنماط حياتنا الميسورة لها تأثير مدمر متزايد على كوكبنا.

في عام 1987، حذرت اللجنة العالمية للأمم المتحدة المعنية بالبيئة والتنمية من أن أنماط الاستهلاك في العالم المتطور كانت واحدة من المحركات الرئيسية التي تسبب الأضرار البيئية العالمية. ومع ذلك فقد تغير القليل من أنماط حياتنا منذ ذلك الوقت – باستثناء تحسين تكنولوجيا زخم المتاجر.

إن فشلنا في التغيير ليس بسبب نقص التحذيرات. فلا يكتثرت البعض لمثل هذه الحقائق مطلقًا، لكن حتى إذا شاهدنا الأخبار، فإننا لا نعرف ما الذي يجب أن نصدقه بعد الآن – أو لماذا يجب أن نهتم.

يحاول دعاة حماية البيئة جعل هذه الحقائق تبدو واضحة وشخصية، ليتسنى لنا الشعور بأن الكوكب يسخن بالطريقة التي نشعر فيها بالبرد عندما تنخفض درجة الحرارة.

تقيس البصمة البيئية، وهي عبارة عن مقياس توزعه الشبكة العالمية للبصمة البيئية، كل شيء نشتريه - من السيارات إلى الأثاث - من حيث مقدار موارد الأرض المتضمنة في عملية الشراء هذه. يمكنك إجراء اختبار حول الاستهلاك الخاص بك ومعرفة ماهية بصمتك. حتى الأمريكيون الشماليون الذين يتسمون بالحذر والوعي يعرفون أنه إذا استهلك الجميع بالطريقة التي يستهلكون بها، فسنحتاج إلى أربع كرات أرضية. أوه، لكن لدينا سوى واحدة فقط.

تعلن الشبكة العالمية للبصمة البيئية، بالشراكة مع الصندوق العالمي للحياة البرية، في كل عام عن يوم تجاوز قدرات الأرض، وهو التاريخ السنوي الذي نستخدم فيه بشكل جماعي الموارد التي يستطيع كوكبنا تجديدها في عام واحد قبل الدخول في الدين البيئي. في عام 1971، جاء يوم تجاوز قدرات الأرض في 21 ديسمبر. وبعد عشر سنوات كان يوم 12 نوفمبر. ثم 11 أكتوبر عام 1991. وفي عام 2001، جاء في 23 سبتمبر. ويستمر في المضي دون توقف. وفي عام 2016، كان في 3 أغسطس. انظر لهذا. ما هو اليوم الآن؟ إن مخزونات الأرض هي خزانة الطبيعة الأم. كم تبقى على أن تصبح المكونات الأساسية في وصفة الحياة التي نعرفها غير متوافرة؟

عندما نتعرض للديون الشخصية، فقد نفقد سيارتنا أو منزلنا أو قدرتنا على الاقتراض مطلقًا، ولكن طالما نحن على قيد الحياة، يمكننا البدء في ملء الخزائن مرة أخرى. ولكن في حالة الدين البيئي، لن يجدي هذا نفعًا. فلدينا كوكب واحد فقط.

الخاسر الأكبر في لعبة المال

للأسف، لا يعرف الكثيرون منا هذا الدين البيئي لأن مانحيننا الرئيسيين ليس لديهم صوت، ونحن حتى لا نعرف أننا نقترض منهم. إننا لم نقترض من "البنك" فحسب. بل اقترضنا من

الأجيال القادمة، ومن كوكبنا السخي للغاية.

فكل ما نأكله ونرتديه ونقوده ونشتره ونرميه يأتي من الأرض. كما تبين آني ليونارد بوضوح في فيلمها القصير *The Story of Stuff*، فإن رغبتنا في الأشياء تقود رحلة في اتجاه واحد للحصول على موارد من الأرض إلى المصنع لتخزينها إلى منزلنا إلى مكتب النفايات. لقد تجاهلنا حقيقة أننا نتمتع بمستوى رفاهيتنا الحالي بفضل النعم الرائعة (والمجانية) للتربة الطبيعية والمياه والهواء، والتي لم تكلفنا شيئًا حتى الآن ولكنها تفرض علينا ضريبة قُصوى. مع أننا متحضرون ومتقدمون، فإننا لا نزال نعتمد على الهواء النقي والمياه الصالحة للشرب والتربة الخصبة من أجل حياتنا اليومية.

وبغض النظر عن عدد مرات تكرار هذه الحقائق، فلا يبدو أننا قادرون على وضع حد لاستهلاكنا. فالشركات لديها حافز ضئيل لتشجيعنا على تقليل الاستهلاك. ومن الناحية السياسية، لا يزال من المسار الانتحاري اقتراح قانون يحد من الاستهلاك. وشخصيًا، هناك قلة مستعدون للتضحية حتى يتغير الجميع.

إن السبيل الوحيد الذي يُمكن شركات الحفاظ على البيئة والحكومات المحلية والمنظمات غير الربحية من تغييرنا نهائيًا هو إقناعنا بأن صفارات الإنذار الثلاث للنزعة الاستهلاكية – الرفاهية والتحكم والراحة – تتحقق من توفير منتجات تتطلب القليل من الأرض. فبمجرد أن تصبح تكلفة الطاقة الشمسية تنافسية، سنتسارع لاستخدامها. وبمجرد أن تصبح محطات شحن السيارات الكهربائية مريحة كمحطات الوقود، سيعتمد المستهلكون على وسيلة النقل الشخصية الصديقة للبيئة هذه. نحن لا نغير عقولنا؛ بل نغير تقنياتنا فقط. هل هذا كافٍ؟ إن هذا ليس كافيًا وفقًا لروبرت أورنشتين وبول إيرليتش. ففي كتابهما *New World New Mind*، يشيران إلى أن عقولنا مصممة للاستجابة بشكل جيد للتهديدات قصيرة الأمد – النمر والحرائق ومواجهة أعدائنا. غير أنه، في عالمنا الحالي، تتراكم الديون المتزايدة (الشخصية والعامة) والتهديدات البيئية مثل تغيّر المناخ ببطء شديد لذلك لا يتمكن الجزء المخصص للاستجابة للهجوم في عقولنا من إدراك الخطر. ويؤكد

أورنشتين وإيرليتش أنه يجب علينا أن نتعلم الاستجابة للتحذيرات المبكرة للقياسات البيئية المتطورة بنفس الحماسة التي نستخدمها لتسلق الأشجار هربًا من فكي النمر.

يحرص بعض المستهلكين على التغيير - فهم يراقبون هذه التوجهات البيئية ويصبحون أول من يتبنون ابتكارات الطاقة الخضراء. قد تكون واحدًا منهم. ولكن الفضيلة ليست كافية لتسريع وتيرة التغيير. وكما ستري، فإن التخلص من خرافة "الأكثر هو الأفضل" في عقلك يعني أنك ستتغير لأنك تريد ذلك، وليس لأنك مضطر لذلك. وستحظى أيضًا بالفضل لكونك واحدًا من أوائل الذين تبثوا ما يعرف الجميع أنه الطريقة المثلى والأذكى والأمثل للبدء. ستري بوضوح أن جني الموت وامتلاك كل شيء ليست السبل الوحيدة أو الأفضل لعيش الحياة - وستحرر نفسك.

هل الأكثر هو الأفضل؟

يجني الكثير منا الموت في الخارج لأننا وقعنا تحت تأثير خرافة الاستهلاك المنتشرة والتي تقول إن الأكثر هو الأفضل. لقد بنينا حياتنا العملية على هذه الخرافة. وتتمثل آمالنا في كسب المزيد من المال مع مرور السنين. وكلما مضينا قدمًا في مجالنا، حصلنا على قدر أكبر من المسؤولية والمزيد من الامتيازات. وفي نهاية المطاف، نأمل ذلك، سيكون لدينا المزيد من الممتلكات والهيبة والاحترام من مجتمعنا. لقد اعتدنا توقع المزيد من أنفسنا والأكثر من أي وقت مضى من العالم، ولكن بدلًا من أن نرضى، تخبرنا خبرتنا أنه كلما كان لدينا المزيد، أردنا أكثر - وكنا أقل قناعة بوضعنا القائم.

من ناحية، تفسر عقلية الكثرة نفسية الأمريكيين وهوسهم بالمزيد؛ فحتى الفضاء في فيلم Star Trek كان يُطلق عليه "الحدود النهائية". لقد "ربح" الغرب (أو خسر، حسب وجهة نظرك) من خلال عملية الإقناع السياسية بالمصير المحتوم.

بالنسبة للأمريكيين (وبشكل متزايد للمستهلكين في الدول الأخرى)، يقودنا شعار "الأكثر هو الأفضل" إلى تغيير سيارتنا كل ثلاث سنوات، وشراء ملابس جديدة لكل حدث وكل

موسم، والحصول على منزل أكبر وأفضل في كل مرة يمكننا فيها تحمل تكلفته، وتحديث كل شيء من التلفاز إلى الهاتف الذكي لمجرد أنه تم إصدار نسخة جديدة. كل هذه الأشياء لا تؤثر سلبيًا على الأرض فحسب؛ بل تكشف استطلاعات المركز القومي لبحوث الرأي أن نسبة الأمريكيين الذين يصفون أنفسهم بأنهم "سعداء جدًا" تنخفض باطراد منذ أواخر خمسينات القرن العشرين.

لقد تحول شعار "الأكثر هو الأفضل" إلى صيغة لعدم الرضا. فإذا كنت تعيش لامتلاك كل شيء، فلن يكون ما لديك كافيًا أبدًا. وفي بيئة "الأكثر هو الأفضل"، يكون "القدر الكافي" مثل الأفق – ينحسر دائمًا. إنك تفقد القدرة على تحديد نقطة الاكتفاء تلك التي يمكنك أن تتوقف عندها. وهذا طريق نفسي مسدود، فهو فخ غير مرئي لخرافة الاستهلاك المتعلقة بالأكثر. فإذا كان "الأكثر هو الأفضل"، فما لدي غير كافٍ دائمًا؛ حتى عندما أحصل على الأكثر الذي كنت مقتنعًا بأنه سيجعل الحياة أفضل، سأظل أعمل، رغم ذلك، على اعتقاد أن "الأكثر هو الأفضل" – وبالتالي فإن الأكثر الذي لدي الآن لا يزال غير كافٍ. لكن ينبوع الأمل لا ينضب. وإذا كان بإمكاننا الحصول على المزيد فقط، عندها... ونستمر في تلك الحلقة المفرغة. ونغرق في الديون ونغرق أكثر في اليأس، فالأكثر الذي كان من المفترض أن يجعل الحياة أفضل لا يمكن أن يكون كافيًا أبدًا.

حدود النمو

إن نسخة اقتصادنا من "الأكثر هو الأفضل" هي "النمو أمر رائع". فالاقتصاد الحديث يتمحور حول النمو. وتقول النظرية إن النمو سوف يحل مشكلة الفقر، وسيزيد من مستوى معيشتنا. وسيقلل من البطالة، وسيجعلنا نسايق التضخم، وسيخفف من ضجر الأثرياء وبؤس الفقراء، وسيعزز الناتج المحلي الإجمالي، ومؤشر داو جونز، وسيقهر منافسينا العالميين، فالمد المرتفع يحمل كل السفن، أليس كذلك؟

ولكن ما نغفله هو أن الطبيعة هي مصدر جميع المواد الخام للنمو الاقتصادي، وحتى في ظل أفضل الظروف، فإن الطبيعة ليست وفيرة بشكل مطلق، فالموارد يمكن أن تنفذ وتنفذ.

هناك حدود للطبيعة. فعلى المستوى المادي، لا شيء ينمو للأبد. كل نبات وكل حيوان لديه دورة حياة، فبمجرد أن يصل إلى الحجم الأمثل فإنه يتوقف عن النمو، ويستثمر طاقة الحياة بدلاً من ذلك في بقائه وتكاثره. ونعلم أيضًا أن كل مجموعة من النباتات أو الحيوانات تصل إلى حد أقصى من حيث عددها، وذلك بسبب الموارد المحدودة للطاقة والغذاء والمياه والتربة والهواء، ثم تبدأ في الاستقرار أو التناقص. فهناك دائمًا نقطة حيث إما أن ينهار الفرد أو المجموعة وإما يموتون بسبب نقص الموارد، أو يستقرون عند مستوى يمكن للبيئة تحمله.

ونتيجة لتجاهل هذا الواقع الأساسي للعالم الطبيعي، فنحن الآن كأفراد – واقتصادنا – نفوق قدرة الأرض على تحمل احتياجاتنا، كما يبين موعد تجاوز قدرات الأرض بوضوح.

مثال كليوباترا

كانت بام تيليس محقة في أغنياتها عام 1993 بالمقطع القائل: "فليدعني الجميع بكليوباترا، لأنني ملكة الإنكار". بالنسبة لكثير من الناس، كلما كان الدليل على الإستراتيجيات الفاشلة أقوى، تشبهوا بأساليبهم بشكل أعمق.

قد نقول إننا لسنا مضطربين للتغيير، لأننا على يقين بأن التكنولوجيا ستنتقذنا. ومع ذلك، انظر إلى الماضي. لقد قضى العلم والتكنولوجيا على أمراض فتاكة من الجدري إلى الدفتيريا. وبالتأكيد سنقوم بتطوير التكنولوجيا لتنقية مياهنا، وتعديل البذور جينيًا لتمكن من النمو في البيئات القاسية، وتطهير التلوث، وإيجاد السبل لطاقة رخيصة غير محدودة. وإذا لم تنتقذنا التكنولوجيا، فستنتقذنا الحكومة بالتأكيد. انظر إلى تقدمنا الاجتماعي كجنس بشري. إذا ضغطنا من أجل المخصصات، فإن الحكومة ستطور برنامجًا. هناك خبراء يعرفون ما يجري ويتولونه من أجلنا. وعلى أية حال، نستنتج من ذلك أنها ليست مشكلتنا. إنها مشكلة العالم الثالث. فإذا "توقفوا" فقط عن إنجاب الكثير من الأطفال وحرقت غاباتهم، سيمكننا النجاة. إنهم هم من يحتاجون إلى التغيير. وعلى أية حال، سيكون من السذاجة بالنسبة لنا أن نتغير لأن التقارير ربما تكون خاطئة. لقد كذب علينا العلماء

والسياسيون ووسائل الإعلام من قبل. فالمشكلة البيئية هذه هي محض اختلاق من بعض المحامين الأذكياء والمتخوفين المهولين للأمور. وعلى أية حال، ماذا يمكنني أن أفعل؟ ففي النهاية، أنا غارق في الديون، لذلك لا يمكنني التوقف عن التنقل أربعين ميلاً يومياً إلى المصنع، حتى لو كان استمرار الحياة على الأرض يعتمد على ذلك، وهو ليس كذلك... أليس كذلك؟

إننا نعاني كبشر وكوكب من الحراك التصاعدي والحراك التنازلي. ولا بد لنا من أن نتوقف ونتساءل عما إذا كان الأمر يستحق كل هذا العناء، وعما إذا كنا نحقق الإشباع الذي نسعى إليه. وإذا لم نكن كذلك، فلماذا نستمر، كالمدمنين، في العادات التي تقتلنا؟

تهيئة المستهلكين

ربما نتشبت بترفنا - رغم أنه ليس في صالحنا أو صالح الكوكب - بسبب طبيعة علاقتنا بالمال. لقد أصبح المال، كما سنرى، شاشة السينما التي تُعرض حياتنا فيها. إننا ننتظر من المال القدرة على تحقيق أحلامنا وتهذئة مخاوفنا وتخفيف آلامنا وإرسالنا للتخليق في آفاق جديدة. في الواقع، نحن الآن نلبي معظم احتياجاتنا ورغباتنا وأمنياتنا من خلال المال. إننا نشترى كل شيء من الأمل إلى السعادة. ونحن لم نعد نعيش الحياة، بل نستهلكها.

كان الناس في الدول الصناعية يُسمون بـ "المواطنين". نحن الآن "مستهلكون" - وهو ما يعني (وفقاً لتعريف القاموس من "يستنفد الموارد") أي الأشخاص الذين "يستهلكون" و"يبددون" و"يدمرون" و"يهدرون". ومع ذلك، فإن النزعة الاستهلاكية هي اختراع القرن العشرين لمجتمعنا الصناعي، وقد تم ترسيخها في وقت كان تشجيع الناس فيه على شراء المزيد من السلع يُعتبر أمراً ضرورياً لاستمرار النمو الاقتصادي.

في مطلع عشرينات القرن العشرين، وبمجرد أن بدأنا في الفوز بالثورة الصناعية، ظهرت مشكلة غريبة. لقد كانت القدرة المذهلة للآلات على سد الاحتياجات البشرية ناجحة للغاية

لدرجة أن النشاط الاقتصادي كان يمر بمرحلة تباطؤ. ومع معرفتهم غريزيًا بأنه كان لديهم ما يكفيهم، كان العمال الأمريكيون يطلبون أسبوع عمل أقصر وأوقات راحة أكثر للاستمتاع بثمار جهدهم. فانزعج قطاعان من المجتمع الأمريكي من هذا التوجه. اعتقد الأخلاقيون، الذين اعتنقوا أخلاقيات العمل، أن "الأيدي العاطلة تقوم بعمل الشيطان". لقد ظنوا أن أوقات الراحة مفسدة، وتؤدي على الأقل إلى الكسل، إن لم يكن إلى بقية الخطايا المميتة. أما الصناعيون فقد دقوا ناقوس الخطر أيضًا. وهدد انخفاض الطلب على إنتاج المصانع بوقف النمو الاقتصادي. لم يبذ العاملون متحمسين غريزيًا لشراء السلع والخدمات الجديدة (مثل السيارات والأدوات الكهربائية ووسائل الترفيه) كما فعلوا مع السلع والخدمات القديمة (مثل الطعام والملابس والماوى).

ومع ذلك، لم يُنظر إلى بديل النمو على أنه نضج، بل كمقدمة لركود الحضارة وموت الإنتاجية. احتاجت الأسواق الجديدة لزيادة وفرة السلع التي يمكن أن تنتهي منها الآلات بمثل هذه السرعة والإتقان وللربح المستمر للصناعيين. وإليك الفكرة العبقريّة: ستضم الأسواق الجديدة نفس الجمهور، ولكن سيتم تعليم الناس ألا يرغبوا فقط فيما يحتاجون إليه، بل في أشياء جديدة لا يحتاجون إليها أيضًا. وتم إدخال مفهوم "مستوى المعيشة". ونشأ فن وعلوم ودوائر صناعية جديدة أطلق عليها اسم "التسويق" لإقناع الأمريكيين بأنهم يعملون لرفع مستوى معيشتهم وليس لتلبية احتياجاتهم الأساسية الملحة. وفي عام 1929، نشرت لجنة هيربرت هوفر المعنية بالتغيرات الاقتصادية الحديثة تقريرًا مرحليًا عن هذه الإستراتيجية الجديدة (والمرحّب بها للغاية، كما اعتقد):

لقد أثبتت الدراسة الاستقصائية بشكل قاطع ما تم اعتباره منذ وقت طويل من الناحية النظرية صحيحًا، أن الرغبات متزايدة ولا يمكن إشباعها؛ وأن إشباع رغبة واحدة يفتح الطريق أمام رغبات أخرى. والاستنتاج هو أنه من الناحية الاقتصادية لدينا ميدان لا حدود له أمامنا؛ وأن هناك رغبات جديدة ستفسح المجال بلا انقطاع أمام رغبات أجدد، وبأقصى سرعة ترضيهم.... فموقفنا مطلق، وحماستنا كبيرة.٧

وبدلاً من أن تقتصر الراحة على "نشاط مريح"، تم تحويلها إلى فرصة لزيادة الاستهلاك - لدرجة استهلاك الراحة نفسها (كما هي الحال مع السفر والإجازات). وأيد هنري فوررد ذلك: عندما يعمل الناس قليلاً، يشترون كثيراً...فالتجارة هي تبادل السلع. ويتم شراء السلع فقط لأنها تلبي الاحتياجات. وتملاً الاحتياجات ما يشعرون به فقط. وهم يشعرون بأنفسهم إلى حد كبير في أوقات الراحة. ٨.

وافقت لجنة هوفر على ذلك. في الواقع، لم تكن الراحة ذريعة للاسترخاء، بل كانت ثغرة يتم ملؤها بالمزيد من الرغبات (والتي بدورها تتطلب المزيد من العمل لدفع تكاليفها). و بطريقة ما، أَرْضَى حل الاستهلاك كلاً من أنصار الصناعة المصريين على تحقيق نعيم مادي والمتشددين الذين يخشون أن تؤدي الراحة إلى الخطيئة. في الواقع، لقد شجعت النزعة الاستهلاكية الجديدة على جميع الخطايا المميتة (الشهوة، الطمع، الشراهة، الغرور، الحسد) عدا ربما الغضب والكسل.

وبعد أن خضعت بشكل مؤقت فقط للكساد، عادت النزعة الاستهلاكية بقوة إضافية في فترة ما بعد الحرب العالمية الثانية. في عام 1955، أشار محلل البيع بالتجزئة الأمريكي فيكتور ليهو إلى أن:

اقتصادنا الإنتاجي الهائل...يتطلب أن نجعل الاستهلاك أسلوبنا في الحياة، وأن نحول الشراء واستخدام السلع إلى طقوس، وأن نسعى إلى إشباعنا الروحي وإشباع كبرياننا، في الاستهلاك...نحتاج إلى أن نستهلك الأشياء وتحترق وتهترئ وتُستبدل ويُتخلص منها بمعدل متزايد. ٩.

ومن ثمَّ نشأ سباق الفئران، ما أدى إلى عملنا على تحقيق التوازن المرهق بين العمل على نحو أكثر لشراء الكماليات والحصول على وقت راحة كافٍ للاستمتاع به. وفي وقتنا الحالي، اتخذ هذا الأمر بُعداً إضافياً: مع اقترام الإنترنت والهواتف الذكية لجميع أوقات حياتنا، يمكننا أن نكون مستهلكين أينما كنا ووقتاً شتناً. ومن الرغبة إلى التسليم، أي شيء

نريده تقريبًا يكون على بُعد عدة لمسات على شاشة الهاتف أو نقرات أو ضغطات. وما كان امتيازًا للقلة يومًا، يبدو الآن كأنه حق لسواد الناس. في حماستنا الأولية لوضعنا الجديد كمستهلكين، تعلمنا المطالبة بحقوقنا، والوقوف في وجه الشركات عديمة الضمير. ومع ذلك، اصطبغت "الحقوق" منذ ذلك الحين بصبغة مختلفة.

حق الشراء

لقد أصبح الأمريكيون يعتقدون، بشدة، أنه من حقنا أن نستهلك. فإذا كان لدينا المال، فيمكننا شراء ما نريد، سواء كنا بحاجة إليه أو سنستخدمه أو حتى سنستمتع به أم لا. فرغم كل شيء، إنه بلد الحرية. وإذا لم يكن لدينا المال... فلماذا توجد بطاقات الائتمان بحق الله؟ لقد وُجدت للتسوق بها. فالحياة وُجدت لنحصل على ما نستطيع الحصول عليه قبل وفاتنا: المتعة والحرية والسعي وراء الممتلكات المادية.

إننا لم نستغرق في فكرة أنه من حقنا الشراء فحسب - بل نعتقد أن الاستهلاك هو ما يجعل أمريكا قوية. لقد قيل لنا إنه إذا لم نستهلك، سيتم فصل جموع من الناس من عملهم. وستفقد العائلات منازلها. وسترتفع البطالة. وستغلق المصانع. وستفقد مدنٌ بأكملها قاعدتها الاقتصادية. فينبغي علينا أن نشترى الأجهزة لكي تبقى أمريكا قوية. وإلا فلماذا سيكون مؤشر ثقة المستهلك مؤشرًا على هيمنة أمريكا المستمرة؟

إن أحد أسباب عدم امتلاك مستهلكينا المال الكافي للإنفاق هو أن الادخار أصبح غير أمريكي بشكل واضح. حتى لغة الاقتصاد الحديث تشجع الاستهلاك. فماذا سنفعل بالدخل "القابل للإنفاق" غير التخلص منه؟ - بالتأكيد لا نريد الاحتفاظ به، وإلا فسيتعفن!

فلو كان الاستهلاك هو السبيل للحفاظ على قوة الاقتصاد وكان المدخرون أناسًا يرغبون في فصل أبناء وطنهم من عملهم، إذن يمكن اعتبار فورة التسوق عبر الإنترنت وطنية محضة. لكن الجانب السلبي الوحيد هو أن توقعاتنا المتصاعدة قد فاقت دخلنا، ما ترك المستهلك الوطني العادي غارقًا في الديون بشكل متزايد. وهذا يضعنا في مأزق: وهو أن

سبيلنا الوحيد لممارسة وطنيتنا الاقتصادية هو التعمق في الديون. نحن في موقف ليس به فوز. فأنت مخطئ إذا اشتريت ومخطئ إذا لم تفعل.

كل هذا يتفاقم بسبب الإعلانات، فالطفل الأمريكي العادي الذي يتراوح عمره ما بين عامين إلى أحد عشر عامًا يرى أكثر من خمسة وعشرين ألف إعلان سنويًا. وعلى المستوى العالمي، يتجاوز الإنفاق على الإعلانات 500 مليار دولار. ١١ تؤثر هذه الإعلانات على حاجات ورغباتنا التي كانت تقتصر على أجهزة التلفاز والصحافة المطبوعة واللوحات الإعلانية، ولكن في العصر الرقمي، يتبعنا المعلنون في كل مكان. وبينما يقضي الأمريكيون قدرًا متزايدًا من وقتهم على أجهزتهم المحمولة، تتواجد النوافذ المنبثقة واللافتات الوامضة والإعلانات الجانبية لتحيتنا - ولتذكيرنا بعمليات البحث السابقة على المتصفح وعمليات الشراء عبر الإنترنت.

تقول نظرية التسويق إن الناس يُقادون بالخوف، والوعد بالتفرد، وبالذنب والجشع، وبالحاجة إلى الموافقة. وتهدف تقنية الإعلان، المُزودة بدراسات السوق وعلم النفس المتطور، إلى إبعادنا عن التوازن الوجداني - ومن ثم تعد بحل متاعبنا بأحد المنتجات.

في الوقت نفسه، تنشر إعلانات التلفاز والهاتف والراديو والإنترنت والصحف الأخبار السيئة عن البيئة. فتسد أغلفة المنتجات مدافن النفايات. ويسهم تصنيع المنتجات في تغيير المناخ وتلويث المياه الجوفية وإزالة غابات الأمازون وتلوث الأنهار وخفض منسوب المياه. فإذا ارتديت ملابس مصنوعة من القطن المزروع بشكل تقليدي، فإنني أشجع على الاستخدام المكثف للمبيدات. وإذا ارتديت قممصة اصطناعية، فإنني أستخدم الوقود الأحفوري. وإذا لم أرتد شيئًا، فإنني أتسبب في فصل الناس من عملهم. أي إننا مخطئون إذا فعلنا ومخطئون إذا لم نفعل.

ويبدو أنه لا سبيل لأن يكون المستهلكون على صواب. فكل ما نفعله ينتزع تكلفة من البيئة. حتى المنتجات الجديدة "الصديقة للبيئة" أو "المستديمة" هي أقل إرهابًا للأرض نسبيًا وليست حميدة تمامًا بأية حال من الأحوال.

وبالتأكيد لا نفكر في هذا ونحن في طريقنا إلى العمل في الصباح. فنحن لا نفكر قائلين: "أن نستهلك أو لا نستهلك - هذا هو السؤال". تصطمم الفكرة القائلة بأنه من حقنا الاستهلاك يوميًا بالتذكرة بأننا غارقون بالديون بشكل شخصي ونلعب لعبة مقامرة مع البيئة حتى النخاع.

كيف يمكننا أن ندرك، في خضم حياتنا المزدحمة، المشكلات الهائلة التي نواجهها، ناهيك عن فعل شيء حيالها؟ ونسأل: "ماذا يمكن لشخص واحد أن يفعل؟"، ثم نُعَيِّر المحطات على الراديو. ونستمر هكذا، نقوم بمحاولة تغيير في أسبوع، وعدم الاكترات في الأسبوع التالي، والاعتماد على الإنكار لحمايتنا من الخيارات الصعبة القادمة.

ومع ذلك، إذا واصلنا الاعتماد على القيام بتغييرات صغيرة رمزية، فسوف نقوم فقط بإبطاء اندفاعنا المتهور نحو مستقبل متضائل وفقير. إن المطلوب ليس التغيير؛ بل التحول، فالتغيير يستهدف حلولاً مختلفة للمشكلات المستعصية. بينما التحول يطرح أسئلة مختلفة حتى تتسنى لنا رؤية المشكلات من منظور جديد.

يجب أن نتحول من أخلاقيات النمو إلى أخلاقيات التنمية المستدامة، وهو الأمر الذي سيتطلب بالتأكيد من كل واحد منا أن يحول علاقته بالمال والعالم المادي. إن إعادة تقييم عملية الكسب والإنفاق يمكن أن تعيد حياتنا ومجتمعنا والتقاليد العالمية إلى مسارها الصحيح. يجب أن نتعلم من ماضينا، ونقرر واقعنا الحالي، وننشئ علاقة جديدة على أسس واقعية بالمال، ونتخلى عن الافتراضات والخرافات التي لا تجدي نفعًا. إننا نحتاج إلى خريطة طريق جديدة للمال والمادية - خريطة تتوافق حقًا مع العصر.

بداية خريطة طريق جديدة للمال

ما الذي يجعل الاستهلاك هو كل ما يشغل تفكيرنا؟ ففي حين أن صناعة الإعلانات ربما تكون قد تأمرت على إقناعنا بالمادية، فالحقيقة هي أننا اقتنعنا بها. لماذا؟

يسمي علماء النفس المال بـ "المحظور الأخير". فمن الأسهل إخبار طبيبنا النفسي عن حياتنا الشخصية عن إخبار محاسبنا عن أمورنا المالية. يحكم المال – ليس بالضرورة كم لدينا، ولكن كيف نشعر حياله – حياتنا بنفس قدر أو أكثر من أي عامل آخر. فبخلاف الشكوى أو النسيمة، لا يأتي ذكر المال كموضوع مباح ومثير للاهتمام بين الأصدقاء أو حتى بين الشركاء. فلماذا؟ ما الذي سنخسره بإجراء حديث صادق عن المال؟

أنماط الاعتقاد

للبدء في فهم هذا، يجب أن نفهم قليلاً عن العقل البشري. تتفق العديد من المصادر، من الباحثين الجدد في العقل إلى الفلاسفة الشرقيين القدامى، على النظرية الأساسية القائلة إن العقل هو جهاز لصنع الأنماط وتكرارها. فبدلاً من الحصول على استجابة سلوكية ثابتة لكل حافز، كما تفعل بعض الحيوانات، يميل البشر إلى إنشاء أنماط استجابة. فبعضها يأتي من تجارب شخصية، خاصة في السنوات الخمس الأولى من الحياة. وبعضها وراثي. وبعضها ثقافي. وبعضها شائع بين الجميع. وكلها موجودة، فرضياً، لزيادة فرص بقائنا. فبمجرد تسجيل النمط، يتم اختباره واعتباره مفيداً للبقاء، ويصبح تغييره صعباً للغاية. فيسيل لعابنا لرائحة البصل المقلي، ونضغط على المكابح عند رؤية ضوء أحمر، ونفرز الأدرينالين عندما يصرخ أحدهم: "حريق"! ومن الواضح أننا لا نستطيع البقاء إذا لم تكن لدينا هذه المكتبات الضخمة من التأويلات المقرونة بالسلوكيات.

ولكن هنا تكمن المشكلة: ليست لكل هذه الأنماط علاقة بالواقع الموضوعي – ومع ذلك فهي لا تزال قائمة، وتحكم سلوكنا. في الواقع، إنها عنيدة للغاية لدرجة أننا كثيراً ما نتجاهل أو ننكر الواقع لصالح أحد تأويلاتنا. هل المشي تحت سلم أو تحطيم مرآة يجلب الحظ السيئ بالفعل؟ معظمنا ينجر وراء مثل هذه الخرافات البدائية. ولكن ماذا عن المعتقدات الأخرى التي نشك فيها بنسبة أقل؟ كيف نصاب بنزلة البرد؟ عن طريق الخروج في الهواء الطلق برأس مبلل؟ من خلال التعرض للجراثيم؟ لقد سلمنا بأن الفكرة الأولى أسطورة خرافية قديمة، لكن ماذا عن الفكرة الأخيرة؟ على كل حال، هناك أشخاص لا

يصابون بالبرد أثناء التجول في أنحاء المكتب. هل تخطتهم الجراثيم؟ هل يمكن أن تكون نظرية الجراثيم مجرد خرافة حديثة؟ أي من معتقداتنا سيبدو غريبًا للأجيال القادمة؟

ماذا تقول أفعالنا؟

هل من الممكن ألا تكون بعض قناعاتنا المالية مبنية على الواقع أكثر من نظرية الأرض المسطحة؟ هل يمكن أن يكون هذا حقيقيًا؟ ما الذي يكشفه سلوكنا المالي بشأن خرافاتنا؟ هل نحن على استعداد لتجاوز هذا بالطريقة التي تجاوزنا بها الاقتناع بوجود وحوش تحت أسرة طفولتنا؟

على سبيل المثال: على الرغم من أننا قد نؤكد بقوة أننا نعرف أن المال لا يمكنه شراء السعادة وأن أفضل الأشياء في الحياة مجانية، فإن الأمانة تتطلب منا أن نبحث بشكل أعمق. بل يحكي سلوكنا حكاية مختلفة.

ماذا نفعل عندما نكون مكتئبين، عندما نكون وحيدين، عندما نفتقر لشعور الحب؟ في الغالب نشترى شيئًا ليشعرنا بتحسن. ملابس جديدة. شراءً (أو اثنين). سيارة جديدة. مخروط آيس كريم. رحلة إلى هاواي. سمك زينة. تذكرة للسينما. كيس أوريو (أو اثنين).

عندما نريد الاحتفال بالخط السعيد، نشترى شيئًا ما. جولة من المشروبات. حفل مُنظم. باقة من الورود. خاتم من الألماس.

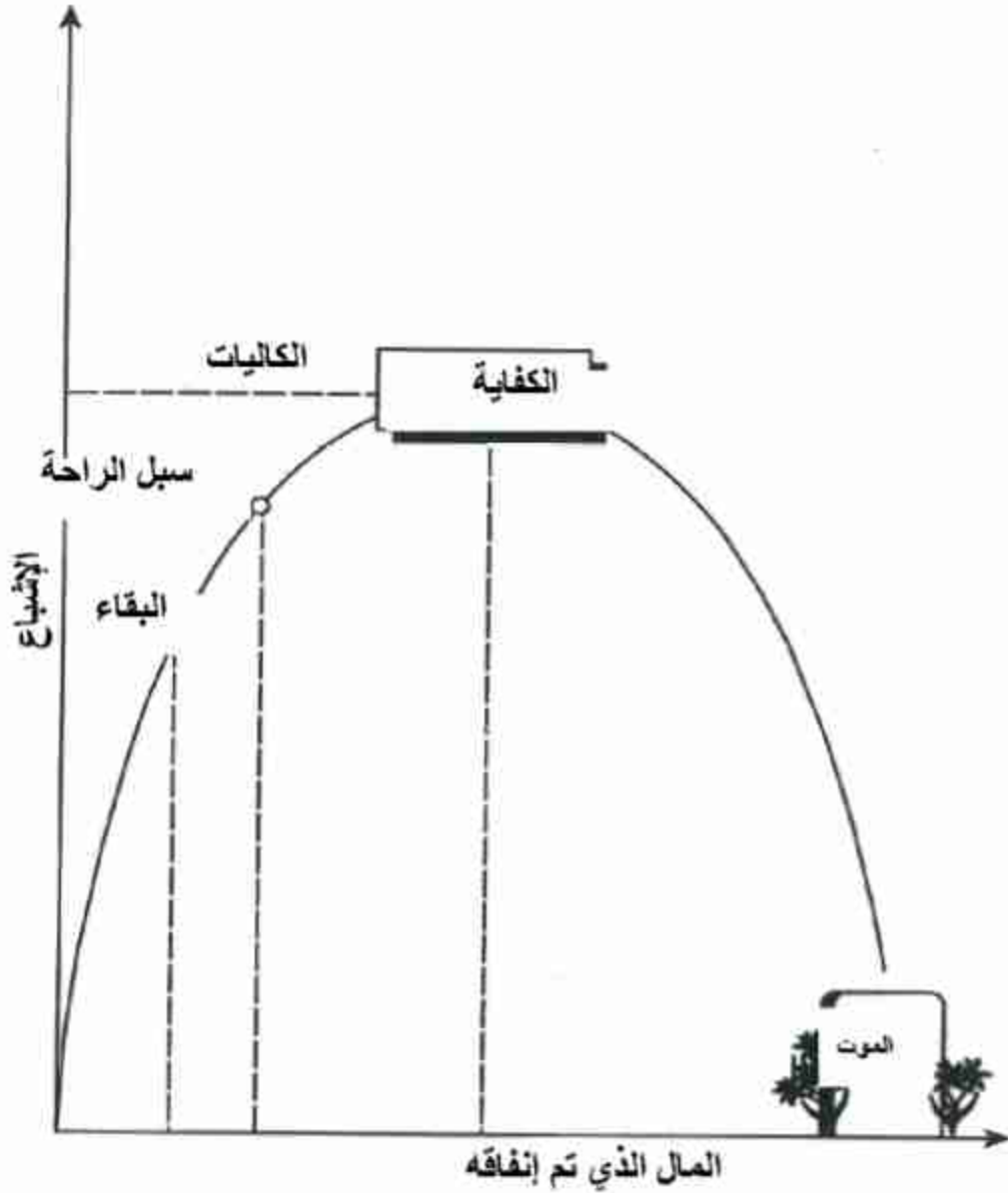
عندما نشعر بالملل، نشترى شيئًا. مجلة. رحلة بحرية. تطبيق جوال. رهانًا على الخيول.

عندما نعتقد أنه يجب أن يكون هناك الكثير لنجربه في الحياة، فإننا نشترى شيئًا. كأن نحضر حلقات تدريبية. أو نشترى كتابًا للمساعدة الذاتية. أو منزلًا في الريف. أو شقة في المدينة.

لا شيء من هذا خطأ. ولكن الخطأ فقط فيما نفعله. لقد تعلمنا البحث عن حلول خارجية للإشارات التي تأتي من العقل أو القلب أو الروح بأن هناك شيئاً ما غير متزن. إننا نحاول إشباع الاحتياجات النفسية والروحية الجوهرية بالاستهلاك على الصعيد المادي. فكيف حدث هذا؟

إليك رسماً توضيحياً لذلك.

الشكل 1 – 1 منحنى الإشباع: الكفاية



منحنى الإشباع

يوضح منحنى الإشباع (انظر الشكل 1-2) العلاقة بين تجربة الإشباع ومقدار الأموال التي ننفقها (عادةً لامتلاك المزيد من المقتنيات). في بداية حياتنا، كان امتلاك المزيد من المقتنيات يعني بالفعل تحقيق المزيد من الإشباع. كانت الاحتياجات الأساسية متوافرة. كنا نأكل، وكنا نشعر بالدفء، وكان لنا مأوى. لا يتذكر معظمنا الخوف من البرد والجوع

والذي كان يتم تداركهما بمجرد بطانية وئدي - لكننا مررنا بذلك جميعًا. عندما كنا منزعجين، وعندما كنا نبكي، كان شيء من الخارج يأتي للاعتناء بنا. لقد بدا الأمر كالسحر. كانت احتياجاتنا ملبأة. وبقينا على قيد الحياة. لقد سجلت عقولنا كلاً من هذه الأحداث وتذكرتها: هل لك حاجة؟ دع تلك الآلة السحرية الغامضة لسد الاحتياجات تعرف ما تحتاج إليه (إبكِ. أبكِ بصوت أعلى. هذِّ لَوْح بيديك. اطلب، إذا كنت تستطيع الكلام. أيًا كان ما يناسبك.) وسيعطيه لك وستعود إلى السعادة. **أتريد حاجة؟ انظر خارج نفسك. اشترِ أشياء. وحقِّق الإشباع.**

ثم انتقلنا من الضروريات الأساسية (الطعام، الملابس، المأوى) إلى بعض التفاصيل الأخرى (الألعاب، خزانة الملابس، الدراجة)، وأصبحت العلاقة الإيجابية بين الأشياء الجديدة والإشباع راسخة بصورة أعمق. هل تتذكر حماسك كطفل عندما حصلت على لعبة كنت تتحرَّق لاقتنائها؟ وإذا كان والدانا مسئولين، فإنهما سرعان ما يعلماننا أن "هذه الأشياء تكلف مالا، يا عزيزي. المال الذي نخرج ونجنيه لأجلك - لأننا نحبك". آاه. قاعدة جديدة. **أتريد حاجة؟ انظر خارج نفسك. احصل على المال. اشترِ أشياء. وحقِّق الإشباع.** لقد حصلنا على مساعدة لنعرف قيمة المال. يمكننا اختيار وشراء السعادة بأنفسنا! وتستمر الحال هكذا، سنة بعد سنة.

وأخيرًا تجاوزنا التفاصيل إلى الرفاهيات الصارخة - وتقريبًا لم نلاحظ التغيير. السيارة، على سبيل المثال، هي رفاهية لا يستفيد بها الغالبية العظمى من سكان العالم. ومع ذلك، تكون سيارتنا الأولى بالنسبة لنا هي بداية علاقة حب مدى الحياة مع السيارات. ثم هناك رفاهية رحلتنا الأولى بعيدًا عن المنزل أو الذهاب إلى الجامعة. شققتنا الأولى. لاحظ أنه بينما كانت كل رفاهية لا تزال مشوقةً، فإن الأمر يكلف أكثر في كل تشويق وكلما ارتفعت التكلفة تلاشى التشويق بسرعة.

ولكن بحلول ذلك، نكون قد آمنا بأن المال يساوي الإشباع، لذلك نلاحظ بالكاد أن المنحنى قد بدأ في الاستقرار. وعندما ندخل في الحياة والمنزل والعمل والمسئوليات العائلية.

يجلب المزيد من المال المزيد من القلق والالتزامات التي تتطلب المزيد من الوقت والطاقة كلما سعدنا في السلم الوظيفي. والمزيد من الوقت بعيدًا عن العائلة. والكثير لنخسره إذا تعرضنا للسرقة، ومن ثم المزيد من القلق حيال التعرض للسرقة. المزيد من الضرائب والمزيد من رسوم المحاسبين الضريبيين. المزيد من الطلبات من المؤسسات المجتمعية. تجديد الفواتير. فواتير الإنترنت والتلفاز والهاتف. فواتير مجرد جعل الأولاد سعداء.

حتى وجدنا أنفسنا جالسين في يوم من الأيام، غير مُشبعين، في منزلنا الكبير الموجود على مساحة فدانين ونصف مُشجرين وبه مرآب يتسع لثلاث سيارات ومعدات تمرين باهظة الثمن في الطابق السفلي، ونتوق إلى الحياة التي كنا نعيشها كطلبة جامعيين فقراء يجدون السعادة في نزهة في الحديقة. لقد وصلنا إلى الحد الأقصى للإشباع ولم ندرك قط أن معادلة المال = الإشباع لم تتوقف عن العمل فحسب، بل بدأت تعمل ضدنا. فبغض النظر عن كمية الأشياء التي اشتريناها، ظل منحني الإشباع في انحدار.

الكفاية: قمة المنحنى

هناك موضع مهم للغاية في هذا الشكل التوضيحي – ألا وهو القمة. يبدو أن جزءًا من سر الحياة ينبع من تحديد نقطة الإشباع القصوى هذه لنفسك. هناك اسم لقمة منحني الإشباع هذه، وهو يشكل الأساس لتحويل علاقتك بالمال. إنها كلمة نستخدمها كل يوم، ومع ذلك نعجز تقريبًا عن التعرف عليها من أنها أماننا مباشرة. الكلمة هي الكفاية. في قمة منحني الإشباع لدينا الكفاية. الضروريات الكافية لبقائنا. والتفاصيل الكافية لراحتنا ومتعنا. وحتى "الكماليات" القليلة التي تكفيها. أن يكون لدينا كل ما نحتاج إليه؛ ألا يكون لدينا شيء إضافي ليثقلنا أو يشقتنا أو يشقينا، وألا يكون لدينا شيء اشتريناه عن طريق الدين، أو شيء لم نستخدمه، ونعمل بكل جدٍ لدفع قيمته. فالكفاية موضع ليس به خوف. موضع مطمئن. موضع مأمون ومراعٍ لمصلحتك. إنها تجعلك تُقدر وتتمتع وتمتعًا كاملًا بما يجلبه المال إلى حياتك، ومع ذلك لم تشتتر أي شيء لا تحتاج إليه أو تريده. بمجرد أن تكتشف

ماهية الكفاية بالنسبة لك، يمكن لمنحنى الإشباع الخاص بك أن يعكس اتجاهه وأن يتجه للأعلى. فابق منتبهًا.

الأشياء الفوضوية الزائدة على الحاجة: مصير أسوأ من الافتقار

إذن ما كل هذه الأشياء التي بعد الكفاية - بعد القمة، حيث يبدأ منحنى الإشباع في الانخفاض؟ الأشياء الفوضوية الزائدة عن الحاجة، هذه هي الأشياء! الأشياء الفوضوية هي أي شيء زائد على حاجتك. إنها كل ما تملكه ولا يفيدك، ولكنه يشغل حيزًا في عالمك. وبالتالي فإن التخلي عن الأشياء الزائدة على حاجتك، ليس افتقارًا (نقصًا)؛ إنه تخفيف وإتاحة مساحة لحدوث شيء جديد. بقدر ما تبدو هذه الأفكار بديهية، فإن الكثير من الناس يواجهون مقاومة خفية (أو غير خفية) للتخلي عن هذه الأشياء. وهذا هو السبب في أن تقليص النطاق والاقتصاد والادخار يبدو مثل العوز والافتقار والحاجة. وعلى النقيض، فالكفاية وضع فسيح ومستقر. إنها مكان الوعي والإبداع والحرية. ومن هذا المنطلق، يكون الاختناق تحت جبل من الأشياء الفوضوية الزائدة على الحاجة التي يجب تخزينها وتنظيفها ونقلها والتخلص منها ودفع ثمنه في الموعد المحدد مصيرًا أسوأ من الافتقار.

محطات البلادة

ما الذي يُوجد الأشياء الفوضوية؟ يشير منحنى الإشباع بقوة إلى أن معظم الأشياء الفوضوية الزائدة على الحاجة تدخل حياتنا من باب "الأكثر هو الأفضل". إنها تنبع من داء المادية، من البحث عن الإشباع الداخلي في المقتنيات الخارجية. تأتي من البرمجة المبكرة بأن الضيق يمكن أن يُخفف بشيء ظاهري - زجاجة إشباع أو بطانية أو دراجة أو شهادة بكالوريوس أو سيارة بي إم دبليو أو نوع آخر من الزجاجات.

إنها تأتي أيضًا من العادات اللاواعية. خذ دبابيس جازينجوس كمثال. إن دبابيس جازينجوس هي أي شيء لا يمكنك المرور به دون شرائه. جميعنا لدينا أشياء كهذه.

وتتدرج هذه الأشياء من سماعات الأذن والمفكات الصغيرة إلى الأحذية والأقلام والشيكلات. ها أنت ذا في المركز التجاري أو عبر الإنترنت، روبوت تسوق في جولتك الأسبوعية في محطات البلادة. تأتي إلى قسم دبوس جازينجوس ويبدأ عقلك في طرح أفكار دبوس جازينجوس: أوه. هناك واحد وردي... ليس لدي واحد وردي. ...أوه، هذا لا سلكي... سيكون استعماله سهلاً...المقاوم للماء خاصتي...إذا لم أستخدمه، فإنه يمكنني إعطاؤه لأحد...شهبي، هذا يحتوي على بندق...وجوز هند...وأماريتو...لم أحظ بواحدة من هذه من قبل...وقبل أن تدرك، تصل ذراع غريبة (متصلة بجسمك) وتأخذ (أو تنقر على) دبوس جازينجوس، وقبل أن تذهب إلى مكان الكاشير، يظل يعمل كزومبي يُدار بمفتاح. وتصل إلى المنزل بالأشياء التي اشتريتها (أو تصل إلى عتبة منزلك)، وتضعها في درج دبوس جازينجوس (حيث يوجد خمسة أو عشرة آخرون أصلاً)، وتنسى دبابيس جازينجوس حتى جولة التسوق التالية، وعندها تذهب إلى قسم دبوس جازينجوس و ...

أوجه ومهام الأشياء الفوضوية

ليس معنى أنه لمجرد أن شيئاً ما بعيد عن الأنظار أنه ليس فوضوياً وزائداً على الحاجة. تُعد دبابيس جازينجوس المتنوعة الخاصة بنا، وتشمل الغرف العلوية والأقبية والمرائب والخزائن وسقائف التخزين – ملاداً للأشياء الفوضوية الزائدة على الحاجة، والتي تمتلئ بمشاريع لن تنتهي منها أبداً ومواد ربما لن نستخدمها قط. يمكن أن يشعرك تجاهلها بالخزي. ويمكن أن يُشعرك فرزها بالذنب. فتترك الملابس التي يتم تكييسها لأجل متجر البضائع المستعملة بعد ارتدائها بضع مرات شعوراً غامضاً بعدم الرضا والسطحية، ناهيك عن رميها في مكب النفايات.

بمجرد أن تدرك ما هي الأشياء الفوضوية، ستجدها في كل مكان. أليست النشاطات عديمة الجدوى شكلاً من أشكال الفوضى؟ كم من وجبات الغداء مع أشخاص أصحاب نفوذ والحفلات والمناسبات الاجتماعية والأمسيات الطويلة المجدولة بهاتفك تُعد فوضوية – نشاطات لا تضيف شيئاً إيجابياً لحياتك؟ ماذا عن الأيام الفوضوية المليئة بالمشغوليات

دون شعورٍ بالإنجاز؟ وماذا عن المهام الموجودة على قائمة أعمالك والتي لم يتم إنجازها؟ إن التعثر فيها، أسبوعًا تلو آخر، ووجودها على قائمتك مثل الإحباط من تصفح المجالات الدائمة ولعب الأطفال المتناثرة في غرف معيشة بعض الأشخاص.

هناك دوافع عشوائية، كما يحدث عندما يكون لدينا الكثير من الأفكار حول كل شيء من السياسة العامة إلى القرارات الشخصية. غالبًا ما تُحدث المهمات غير المخطط لها فوضى في الوقت - الذهاب للمتجر مرتين في اليوم لجلب الأشياء التي نسيتهما في جولة التسوق الأسبوعية. تصبح الهوايات فوضى بالغة عندما ترتفع نسبة ما لديك مقارنة بما تستخدمه - مثل هواة التصوير الفوتوغرافي أصحاب الحقائب المليئة بالعدسات والفلاتر والذين يحصلون على أفضل لقطاتهم بهاتف ذكي. كل ذلك يُعد فوضى - فهذه عناصر موجودة في بيئتك ولا تفيدك، ومع ذلك تشغل حيزًا.

عندما يتعمق وعيك بالأشياء الفوضوية، سيحفزك ذلك على تطهير حياتك بأكملها. في الواقع، إن الرغبة في التطهير متأصلة في النفس الأمريكية كذلك. فقد ظهرت الحياة البسيطة مرة تلو أخرى، من المتشددين إلى ثورو والكويكريون وكتاب مثل دوان إلجين وسيسيل أندروز، لموازنة إسراف نظامنا الرأسمالي. والآن يُطلق عليها البساطة أو "الترتيب". ونحن نسميها "الكفاية" لأنه لا يوجد شيء معين يُحدد الكفاية، وهذا يعني أن الأمر متروك لك. إنها ليست "الأقل هو الأكثر". وليست زهرة واحدة جيدة في زهرة على خزانة ملابس ناصعة مع تدفق الشمس من النافذة. إنها ليست بنطالًا ممزقًا أو فستانًا أسود صغيرًا. إنها ليست سكين طبخ مناسبًا وحيدًا في الدرج. إنه الشعور المعتدل بالصواب فقط والذي تدركه عندما تتبع نهج امتلاك ما يكفي من كل ما تريده وتحتاج إليه - لكن دون شيء زائد. إن حد الكفاية لكل شخص مختلف عن الآخر - فكنز شخص ما هو سَقَطُ متاع لشخص آخر.

أثناء اتباع الخطوات التسع المبينة في هذا الكتاب، ستطور تعريفك الشخصي للأشياء الفوضوية الزائدة على الحاجة وستخلص نفسك منها ببطء ودون ألم بل وبفرح. ستكون

الخطوة الأولى أن تسأل: "كيف وصل كل ذلك إلى هنا؟ وما الذي أحتاج إليه حاليًا؟
بالفعل؟" كما يعرف بعض الطلاب حجم ما ألقوه باللجوء إلى حمل قماماتهم معهم في كيس
لمدة أسبوع، ستبدأ في النظر إلى علاقتك بالأشياء من خلال النظر إلى كل ما جمعت، وكل
ما جنيته، وكل ما أنفقت، وكل ما أضعت من طاقة حياتك.

الخطوة الأولى: التصالح مع الماضي

هل أنت مستعد لدراسة علاقتك بالمال والأشياء التي يمكن أن يشتريها المال؟ إن الغرض من هذا التدريب هو زيادة وعيك، وليس غرورك أو خزيك. إنه يساعدك على تحديد مكانك في الزمان والمكان، لمراجعة - دون لوم - نشاط كسبك وإنفاقك في الماضي.

تنبيه قبل أن نكمل. توقف. واقرأ هذا. إنه مهم. على الرغم من أن هذه هي الخطوة الأولى من خطة الاستقلال المالي، لا يتوجب عليك القيام بها أولاً. ولا يتوجب عليك التوقف عن القراءة حتى تقوم بها. عليك القيام بها في النهاية، ولكن يمكنك البدء بالخطوة الثانية والعودة إلى هذه الخطوة لاحقاً. في الواقع، نقترح عليك أن تقرأ الكتاب بأكمله أولاً، بدلاً من القيام بكل خطوة عند الوصول إليها؛ ثم عُد وابدأ.

هناك جزآن لهذه الخطوة:

أ. معرفة مقدار المال الذي جنيته في حياتك - المجموع الكلي لإجمالي دخلك، من أول قرش جنيته إلى راتبك الأخير.

ب. معرفة صافي ثروتك عن طريق إنشاء بيان ميزانية شخصية للأصول والالتزامات.

أ. كم جنيت في حياتك؟

في البداية قد تبدو هذه المهمة مستحيلة. وقد تعترض قائلًا: "أنا لم أحتفظ بالسجلات!". ومع ذلك، قليل من علم الآثار يؤتي ثماره. أولاً، استخرج نسخ إقرارات ضريبة الدخل القديمة الخاصة بك. عدّل الأرقام لتعكس أي تلاعب فعلته - أو إكراميات لم تقم بالإبلاغ عنها، والوظائف التي دفعت لك تحت الطاولة، والاستشارات غير الرسمية، والأرباح، وهدايا الأقارب التي مرت دون إبلاغ، وأي أموال سرقته، والجوائز النقدية التي فزت بها، والإيجار الذي تم جمعه من الغرفة الإضافية في منزلك أو المنزل الإضافي الذي لم تستخدمه على الإطلاق، وكل دخل آخر غير مُبلغ عنه. ارجع بالذاكرة إلى تلك الوظائف الصيفية التي عملت بها أثناء المدرسة الثانوية والجامعة، وكل تقلباتك وتحولاتك المالية مرورًا بمراحل البلوغ المبكرة وما بعدها. اقض بضعة أيام مع أي سجلات مالية ربما تكون قد خبأتها؛ بيانات مصرفية قديمة، وشيكات قديمة، ودفاتر حسابات مهجورة. هل كنت صغيرًا جدًا للاحتفاظ بكل تلك الأوراق؟ احصل على سجلاتك على الإنترنت من البنك الذي تتعامل معه. وإذا كانت لديك سيرة ذاتية، فاستخدمها كملخص للتاريخ المهني عامًا بعد عام. قل الحقيقة عن تلك السنوات الثلاث التي أغفلتها باعتبارها "تدريبًا مهنيًا إضافيًا": ما الوظائف الصغيرة المختلفة التي عملت بها وكم جنيت من قطف التفاح أو رعاية المنزل أو الإنقاذ؟

إذا كنت تعيش في الولايات المتحدة وكنت موظفًا براتب طوال حياتك العملية، فقد احتفظت إدارة الضمان الاجتماعي أيضًا بسجل لك. اتصل بمكتبك المحلي أو مكتب ولايتك أو المكتب الوطني وتقدم بطلب للحصول على بيان الضمان الاجتماعي الذي يعرض تفاصيل دخلك مدى الحياة. وإذا كنت تواجه وقتًا عصيبًا في تعقب التفاصيل، فقيم المبلغ بأفضل وسيلة ممكنة لك. الهدف هو الحصول على رقم دقيق وصادق قدر الإمكان للمبلغ الإجمالي للأموال التي تدفقت إلى حياتك.

فائدة الخطوة الأولى

تُعد هذه الخطوة مفيدة من عدة نواحٍ:

1. تزيل الضباب الذي يكتنف علاقتك السابقة بالمال. فمعظم الناس ليست لديهم أدنى فكرة عن مقدار الأموال التي تدفقت إلى حياتهم، وبالتالي ليست لديهم أي فكرة عن مقدار الأموال التي يمكن أن تدخل حياتهم.

2. تقضي على تلك الأفكار المغلوطة والمفاهيم الذاتية الخاطئة مثل: "لا يمكنني جني الكثير من المال" أو حتى: "لا داعي للقلق؛ يمكنني دائمًا جني الكثير من المال" (غالبًا ما تُقال من قبل الأشخاص الذين يدعمهم شخص آخر). إذا كنت واحدًا من الكثيرين الذين قللوا بشكل كبير من مقدار المال الذي دخل حياتهم، فقد تكون هذه الخطوة فعالة بشكل مذهل. إنك تستحق أكثر مما تعتقد - بالدولار والسنت وربما بطرق أخرى أيضًا.

3. تصل بك إلى نقطة الصفر، ما يتيح لك بدء الخطة المالية بذهن صافٍ وثقة بقدرتك على درّ الدخل.

4. تتيح لك رؤية ونسيان أي خفايا من الماضي قد تكون لديك في خزائنك - أي أسرار أو أكاذيب قد تشوه علاقتك الحالية بالمال.

إليك قصة امرأة مطلقة في منتصف الثلاثينات من عمرها والتي حضرت إحدى ندواتنا التي تبين قوة هذه الخطوة. لقد كانت ربة منزل تعيش بالضواحي معظم حياتها البالغة، مصابة بالداء العقلي الذي يصاحب هذه المهنة غالبًا: كانت لديها صورة عن نفسها بأنها تابعة ولا تهتم بالماديات و(إذا كنت تريد الحقيقة) غير جديرة. لقد كانت "تعرف" أن هذه الخطوة لا تنطبق عليها، فعلى أية حال، هي لم تقدم أية مساهمة مالية في زواجها وكانت، حتى ذلك اليوم، خجلة من قبول أموال تسوية الطلاق - تلك الأموال التي شعرت بأنها لم تستحقها. ولكن بعد البحث في ماضيها، علمت أنها جنت أكثر من 50,000 دولار من وظائف صغيرة متنوعة خلال سنوات زواجها تلك عندما كانت تساهم بـ "لا شيء". ورات

نفسها للمرة الأولى ككاسبة دخل مؤهلة. ومنحها مجرد القيام بهذه الخطوة الثقة للتقدم والحصول على وظيفة بضعف الراتب الذي افترضت سابقًا أنها تستطيع الحصول عليه. وبالمثل، إذا كنت في أول وظيفة لك بدوام كامل، فقد تجد الثقة بمعرفة مقدار ما جنيته من وظائف مختلفة في السنوات الأولى من حياتك، فالتدريب الداخلي والوظائف الصيفية والعمل الحر كلها أمور تصبح كبيرة بالتراكم مع مرور الزمن.

السلوكيات المفيدة

لا خزي ولا لوم. قد تخرج هذه الخطوة مشاعر النقد الذاتي - كذلك الخزي - على السطح. إليك طريقة للعمل من خلال تلك القاعدة بهدوء، وهي تدريب قيم يساعد الناس على "تغيير آرائهم" تمامًا وتعلم التفكير بطرق جديدة. ويسميه بعض الأشخاص باسم "التعويذة"، لكنه في الحقيقة أي كلمة أو عبارة بسيطة تجسد موقفًا أو سمة معينة تريد التركيز عليها. إن التعويذة مثل الدفة، وهي شيء يتيح لك توجيه عقلك بعيدًا عن الخطر ونحو أفق مشرق ومفتوح. إن التعويذة المفيدة لاتباع هذه الخطة المالية هي "لا خزي ولا لوم".

في حالة اختيار تغيير السلوك غير المرغوب فيه، هناك فرق بين الاتهام المضاد والتمييز. يتعلق الاتهام المضاد بالخزي واللوم، الخير والشر، في حين أن التمييز يفرز الصواب من الخطأ. ويبطئ الفرق في اللوم والخزي تقدمك نحو الحرية المالية. فالاتهام المضاد يشل حركتك ويثبطك ويشتتتك. بينما يسلط التمييز ببساطة ضوءًا ساطعًا على العثرات المحتملة حتى يمكنك تحاشيها.

قد تتعثر مرارًا وتكرارًا بسبب الرغبة في إلقاء اللوم على نفسك (أو على الآخرين) بناءً على ما تتعلمه من خلال اتباع هذه الخطة. في تلك الأوقات، تذكر التمييز وتذكر التعويذة: لا خزي ولا لوم. تمثل إيراداتك مدى الحياة مجرد رقم وليس قيمتك. إنها ليست بالأمر الكبير جدًا ولا الصغير جدًا. إنها لا تثبت جدارتك أو عدم جدارتك؛ إنها ليست مسوغًا لليأس لأنه

لم يتبق شيء من المال ولا للشماتة لأن صديقك جنى أقل من ذلك بكثير. يمكن أن تدوب أي أخطاء مالية ارتكبتها – والألم الذي سببته لك وللآخرين – في مقابل شعار "لا خزي ولا لوم".

غاية الإتيان. بما أن الدقة والمساءلة مطلوبتان في كل خطوة من خطوات الخطة، فإن البدء بهاتين الصفتين يُعد مثالاً جيداً بالنسبة لك لتحقيقه. عندما تقوم بهذه الخطوة (والخطوات الأخرى في هذا الكتاب)، ضع عينيك على غاية الإتيان – هل قمت بالفعل بالبحث في ملفاتك وخزائن ذاكرتك عن كل دخلك؟ نعم، يمكنك الاكتفاء بإجابة "تقريباً جداً" – لكننا نقترح أن تسعى للنزاهة الكاملة، لأن قوة هذه الخطة تزداد بكل ذرة من الصدق والنزاهة تستثمرها فيها. إن التقريب إلى الدولار يتطلب الكثير من البحث في النفس وإيصالات شيكات الراتب. بينما التقريب إلى أقرب مائة دولار هو أكثر مرونة، ولكنه قد يكون دقيقاً إلى حد كبير على مدى العمر. لا ترهق نفسك زيادة عن اللزوم في هذه الخطوة؛ فقط قم بكل ما بوسعك، لأنها تستحق وقتك.

قائمة التحقق

5. بيان بالدخل من الضمان الاجتماعي

6. إقرارات ضريبة الدخل

7. سجلات دفتر الشيكات

8. الكشوف القديمة والحالية

9. الهدايا

10. المكاسب

11. القروض

12. أرباح رأس المال

13. المصادر غير القانونية

14. عقود العمل التي لم تقدم إلى مصلحة الضرائب (الإكramيات، مجالسة الأطفال، قضاء الحاجات)

ب. ما الذي لديك لتفتخر به؟

على مدار الأعوام التي كنت تعمل فيها مقابل أجر، دخل مبلغ معين من المال (الذي قمت بحسابه للتو) في حياتك. والمبلغ المتبقي في حياتك الآن هو صافي ثروتك.

كن مستعدًا. فسوف تقوم بحساب صافي ثروتك (إجمالي أصولك مطروحًا منها إجمالي التزاماتك)، ربما لأول مرة في حياتك. هيب نفسك. فقد تكتشف أنك غارق في الديون، وحتى هذه اللحظة لم تكن على دراية بمدى فظاعة الأمر. لقد حان وقت مواجهة هذه الحقيقة. على الجانب الآخر، قد تكتشف اكتشافًا مبهجًا بأنك في وضع يُمْكِنُك الآن من أن تكون مستقلًا ماليًا. لقد اكتشف العديد من الناس هذا الاكتشاف من خلال القيام بهذه الخطوة ببساطة.

وهناك تحدُّ ضمني في صياغة هذه الخطوة: "ما الذي لديك لتفتخر به؟" قلها بصوت مرتفع. استخدم نبرات مختلفة. وعادة ما يبدو الأمر انتقاديًا قليلًا - أو حتى مزعجًا. ومع ذلك، فالتزامك بالنزاهة المالية أقوى من خوفك. على ذلك: ماذا لديك لتظهره لأجل كل تلك الدولارات التي دخلت حياتك؟ دعنا نكتشف.

إن إنشاء نبذة عن صافي ثروتك يعني ببساطة البحث في عالمك المادي وإدراج كل ما تملك (الأصول) وكل ما تدين به (الالتزامات).

الأصول السائلة

الأموال النقدية، أو أي شيء يمكن تحويله بسهولة إلى أموال نقدية، يندرج في هذه الفئة. وتشمل ما يلي:

◆ السيولة النقدية – وتشمل حصاله النقود، والفكة الموجودة في خزانة ملابسك، وأموال الطوارئ المخبأة في صندوق التابلوه

◆ حسابات الادخار. ابحث عن دفاتر إيداع التوفير التي قد تكون قد نسيت أمرها، وذلك الحساب الذي فتحتة بحد أدنى 100 دولار للحصول على زيادة رقمية مجانية

◆ الحسابات الجارية

◆ شهادات الادخار أو شهادات الإيداع

◆ سندات الادخار الأمريكية

◆ الأسهم؛ قائمة بالقيمة السوقية الحالية

◆ السندات؛ قائمة بالقيمة السوقية الحالية

◆ صناديق الاستثمار المشترك؛ قائمة بالقيمة السوقية الحالية

◆ صناديق سوق النقد؛ قائمة بالقيمة السوقية الحالية

◆ الرصيد الدائن في حساب العمولة

◆ القيمة النقدية للتأمين على الحياة

الأصول الثابتة

عند إدراج هذه الأشياء، ابدأ بما هو واضح: القيمة السوقية لممتلكاتك الرئيسية – على سبيل المثال، منزلك، سيارتك (أو سيارتك). اتصل بوكيل عقاري أو ابحث على الإنترنت عن القيمة السوقية الحالية لمنزلك. راجع شبكة الإعلانات لمعرفة السعر الجاري لموديل وماركة وسنة تصنيع سيارتك.

ثم انتقل إلى العلية والقبو والمرآب وسقيفة التخزين الخاص بك. صنّف كل شيء يستحق أكثر من دولار، دون تقديرات شخصية مثل "هذا ليست له قيمة". تحلّ بالثبات. لقد كانت هذه العملية وحدها خلاصًا للعديد من المولعين بإبقاء الأشياء والمصلحين غير الخبراء وهواة الجمع الذين يمتلكون مراتب مليئة بالكنوز الحقيقية. إذا لم تقم بذلك الآن، فاعلم أن شخصًا ما تحبه سيتعين عليه القيام بذلك بعد وفاتك. إذا كانت منطقة التخزين الخاصة بك قد تكدست من الأرض إلى السقف بمرور العمر، فقد ترغب في تركها حتى النهاية، حتى لا ترتبك.

ثم انتقل إلى كل غرفة وقم بجرد كل شيء. انظر لأعلى إلى تجهيزات الإضاءة المزخرفة تلك. ثم انظر للأسفل إلى تلك السجادة. ماذا عن أرفف خشب الجوز اللطيفة التي وضعتها قبل بضع سنوات، وتلك التحف الأمريكية الأصلية؟ ماذا عن ذلك الحاسوب المصمم خصيصًا؟ واجه فوضاك بشكل مباشر. كن دقيقًا، ولكن ليس غير عقلائي – بمعنى أنه ليس كل سكين وملعقة وشوكة يجب أن يتم إدراجها بشكل منفرد، لكن عليك أن تدرج تلك الأدوات الغالية التي مقابضها منقوشة ومصنوعة من خشب الورد ومعها حقيبة مصنوعة من خشب الماهوجني. وكذلك مجموعتي الأطباق التي لا تزال في صناديقها.

أعط قيمة نقدية تقريبية لكل شيء تملكه. وهذا يعني القيمة النقدية القائمة – ما يمكن أن تحصل عليه مقابل كل غرض في متجر سلع مستعملة أو معرض بيع الأغراض، أو عن طريق مزاد على الإنترنت أو مواقع الإعلانات المبوبة. للحصول على مساعدة في تسعير ممتلكاتك، اطلع على مزادات الإنترنت أو القوائم المصنفة، أو قسم "البيع" في جريدتك المحلية. قيم أغراضك الشخصية أو المنزلية الأثمن.

لا تتجاهل أي شيء. إن الخردة عديمة الفائدة لشخص ما هي تحفة ثمينة لشخص آخر. وليس معنى أنك لا تقدر غرضًا ما أنه ليست له قيمة.

لا تتغاض عن الديون المستحقة لك، على الأقل تلك التي يمكنك أن تتوقع تحصيلها بصورة معقولة. وتشمل إيداعات الضمان على المرافق أو الهاتف أو إيجار المنزل أو المسكن.

يجب إدراج أي غرض يمكن تحويله إلى أموال نقدية. فأنت تلعب دور المُثمن لممتلكاتك. فدعها تكون عملية ممتعة. ولا يلزم عليك بيع أي منها إذا لم تختَر القيام بذلك، لذا لا تدع العاطفة تمنعك من جردك. في الواقع، لا تسمح لأية مشاعر أن تعرقلك. لا تدع الحزن يُثنيك عن تحديد قيمة نقدية للأدوات الكهربائية التي خلفها شريكك. أو التلفاز مسطح الشاشة الذي خلفه رفيقك بالسكن عندما انتقل أو انتقلت. لا تدع الإحراج حيال الإنفاق القهري لديك يُثنيك عن تسعير العشرين زوجًا من الأحذية التي لم تلبس وموجودة في خزانك. لا تدع الشعور بالذنب يمنعك من جرد جميع معدات التمرين التي اشتريتها ولم تستخدمها. وابتهج بدلًا من ذلك! فأنت تكتشف أخيرًا القيمة الحقيقية لتلك الدراجة الثابتة ومجموعة الأتقال هذه: ليست الأبطال التي ستفقدتها ولكن الثمن الذي ستحصل عليه في معرض بيع الأغراض.

رغم أن بعض الناس قد ينتهون من هذه العملية في يوم أو يومين، فإن إحدى النساء أمضت ثلاثة أشهر في جردها. لقد بحثت في كل صندوق، ونظرت إلى كل صورة، وفتحت كل درج وخزانة، ولم تقتصر على إدراج الأغراض في قائمة، بل أعادت تذكر كيف ولماذا دخل كل منها في حياتها. لقد قادتها هذه العملية إلى تجربة عميقة من الامتنان لما تملكه بالفعل. ينبع الكثير من عدم الرضا من التركيز على ما لا نملكه، لذلك يمكن لهذه العملية البسيطة المتمثلة في التسليم بما لدينا وتقييمه أن تحول منظورنا. بالطبع قد يقول بعض الناس إنه حينما نكون فوق المستوى الكافي للبقاء، فإن الفرق بين الرخاء والفقر يكمن ببساطة في درجة امتناننا.

الالتزامات

تشمل هذه الفئة جميع ديونك، سواء كانت مستحقة الدفع بالمال أو بالسلع أو بالخدمات – كل ما تدين به، من القروض إلى الفواتير المستحقة.

إذا أدرجت القيمة السوقية الحالية لمنزلك كأصل، فقم بتضمين المبلغ المستحق عليه كالإلتزام. وقيم بالشيء نفسه مع مبلغ أقساط سيارتك.

لا تنس إدراج القروض المصرفية أو القروض من الأصدقاء وديون بطاقات الائتمان والقروض الدراسية والفواتير الطبية وفواتير أطباء الأسنان غير المدفوعة.

صافي الثروة

أضف مبالغ الأصول السائلة والأصول الثابتة، واطرح منها مبلغ الالتزامات. وهذا هو صافي ثروتك الحالية بأبسط وأوقع منحى مادي. هذا هو ما يتعين عليك التباهي به حاليًا كإجمالي دخلك طوال حياتك؛ والباقي هو ذكريات وأوهام بعيدة كل البعد عن واقع الميزانيات العمومية.

نحن لا ندرج أصولك غير المادية: تعليمك والمهارات التي اكتسبتها والسمعة الطيبة التي كسبتها عن طريق شراء جولة مجانية من المشروبات للجميع والإيصال المعفى من الضرائب من شركة يوناييتد واي والأعمال المتزايدة التي تأتي في طريقك لأنك تنتمي إلى النادي "المناسب". رغم أنها أمور قد تكون ذات قيمة، فإن جميعها أصول غير ملموسة، وبالتالي يتعذر تقييمها بالطرق النقدية والرقمية والموضوعية التي نتعلم تطبيقها على مواردنا المالية الشخصية.

قد تكون عملية صافي الثروة متواضعة أو بطولية. سوف تواجه العديد من الحقائق الصعبة، والتي يمكن أن تكون مؤلمة أو محررة. أيًا كان ما تجده، من المهم أن تتذكر أن صافي الثروة لا يساوي القيمة الذاتية.

ما أهمية الميزانية العمومية؟

في حين أنها قد لا تبدو كذلك في البداية، إلا أن هذه النقطة في البرنامج مشجعة للغاية. حتى الآن كانت حياتك المالية ذات توجيه أو وعي قليل للغاية. فمن الناحية المالية، كنت مثل شخص يتجول بالسيارة دون أية وجهة - تحرق الوقود وتدور عجلاتك ولا تصل إلى أي مكان. قد يكون لديك العديد من الذكريات السعيدة والأصول غير الملموسة الأخرى،

ولكن فقط بعض الهدايا التذكارية الحقيقية هي التي يمكن أن تتحول إلى أموال نقدية، لكن بالقوة والوجهة الواضحة التي سيمنحك إياها الأخذ بزمام أمور شئونك المالية، ستكون أكثر فاعلية في العالم.

الآن لديك صورة عامة لوضعك المالي، ويمكنك أن تختار بموضوعية ما إذا كنت ستحول بعض أصولك الثابتة إلى أموال نقدية أم لا، وبالتالي تزيد مدخراتك - أو تتخلص من بعض ديونك.

أدركت إحدى الشخصيات، لدى الانتهاء من هذه الخطوة، أنه يمكنها تصفية ممتلكاتها الزائدة، واستثمار العائدات، والحصول على دخلٍ كافٍ من الفوائد لتكون مستقلة ماليًا براحة ورفاهية. وبينما لم تختَر القيام بذلك على الفور، فإن الوعي ذاته سمح لها بالمغامرة بشكل أكبر في اتجاه شغفها الحقيقي: الفن.

بينما أدرك شخص آخر أن لديه العديد من الممتلكات التي لم يكن يستخدمها ولم يعد يريدتها، ولكنه كان متمسكًا بها لأنه "قد يحتاج إليها في يوم من الأيام". وكان حله المبتكر أن يبيع هذه الممتلكات ويخصص العائدات لتعويض ما قد يحتاج إليه منها في المستقبل. في هذه الأثناء، كان ماله يحقق فائدة، وأصبحت حياته أكثر بساطة، واستفاد شخص كان بحاجة إلى هذه الأغراض بالفعل منها.

وتذكر أنه: لا خزي ولا لوم. عند إنشاء الميزانية العمومية الخاصة بك، قد تنشأ العديد من المشاعر ذات الصلة بعالمك المادي: الحزن، الأسى، الحنين إلى الماضي، الأمل، الشعور بالذنب، الخزي، الخجل، الغضب. يمكن أن يقطع التوجه النزيه والحساس شوطًا طويلًا نحو جعل هذه الخطوة تنويريةً حقًا - بمعنى القدرة على تخفيف الأحمال المادية والنفسية التي كنت مدججًا بها لسنوات عديدة.

ملخص الخطوة الأولى

أ. اعرف مقدار المال الذي جنيته طوال حياتك.

ب. ضع ميزانية عمومية للأصول والالتزامات الخاصة بك. ما الذي يجب عليك إظهاره من أجل المال الذي جنيته؟

أسئلة حديث المال

قد يكون من الغريب والمثير والمربك نوعًا ما أن تكتشف أن لديك علاقة بالمال تتألف من قناعات وافتراضات وتجارب وتحذيرات وربما ردود أفعال تجاه والديك أو ثقافتك. تعتبر محادثات المال طريقة مثالية للتعرف على كيفية تشكّل الآخرين من خلال ماضيهم، وما هي القواعد والقصص اللاواعية التي تقودنا إلى هذا اليوم. تتيح لك روح "لا خجل ولا لوم" استشفاف ما وراء ستارة المال ورؤية ما يحدث.

باستخدام الاقتراحات الموجودة في الخاتمة حول كيفية الحصول على حديث المال، اطرح هذه الأسئلة في تأملاتك اليومية، مع شريك حياتك، أو في مناسبات اجتماعية. تذكر أن إضافة "لماذا؟" إلى نهاية أي سؤال ستجعله أعمق. وإضافة "كيف شكل المجتمع إجابتي؟" إلى أي سؤال ستجعله أشمل. لا توجد إجابات صحيحة تمامًا.

♦ من الذي أعطاك دروسك الأولى عن المال؟ وماذا تعلمت؟

♦ ما الرسائل التي تلقيتها عن المال عندما كنت صغيرًا؟ ومن أين تلقيتها؟ من والديك أم معلميك أم الإعلانات أم...؟

♦ تحدث عن ذكرى للمال من طفولتك وكيف تؤثر عليك الآن.

♦ تحدث عن خطأ متعلق بالمال. وما الاختلاف الذي كنت ستقوم به؟

♦ ماذا تعني "الكفاية" بالنسبة لك؟

♦ ما الذي لديك (في المخزن أو في الخزانات) وستكون أفضل حالاً من دونه؟ لماذا تحتفظ به؟

٢. ليس هذا هو الاستخدام الصحيح للمال – ولم يكن كذلك

لم يكن من الصعب على أندريا وكايل ديليو. القيام بالخطوة الأولى. كان كايل، وهو مثالي بالغ من العمر اثنين وعشرين عامًا، لديه "حساسية" من المال لسنوات عديدة. لقد أطل شعره واستأجر غرفة صغيرة في منزل في منطقة ريفية، واعتبر أن المحادثة العميقة هي أفضل متعة يمكن أن يشتريها المال. وعلى الرغم من أنه (أم لأنه؟) كان قد "تجنب" المال، فقد تراكت عليه ديون بقيمة 15,000 دولار وكان ينتوي دفعها "يومًا ما". عندما قابل أندريا، كان منجذبًا للشخص عميق التفكير والمتفاني داخلها، وليس لنمط حياتها، إلا أنه بعد أن وقع في حبها اكتشف أنها كانت مدينة بما يزيد على 40,000 دولار. كانت أندريا، مثل الكثير من الشباب، تُعوض وحدتها بتجميع المقتنيات وفرش الشقة والاستدانة. كانت الديون أسلوب حياة بالنسبة لها، كما هي الحال بالنسبة لكثير من الناس، ولم تكن تتعجل في سدادها! العبي الآن، وادفعي لاحقًا، والذي كان يعني بالنسبة لها العمل بدوام جزئي كمساعدة إدارية لتغطية النفقات الفورية ومواصلة النمو الشخصي. حتى عندما انتقل كل من أندريا وكايل للزواج والعيش معًا، كانت مرتابة من تكشف كايل كما كان هو مرتابًا من ولعها بالتسوق. بعد ذلك أتيا إلى ندوتنا المالية، ورأت أندريا التباين بين رغبتها في أن تصبح أكثر وعيًا من الناحية الروحية ورغبتها في أن تظل غير واعية لديونها المتزايدة. لقد تعاهدت على معالجة الأمر وأن تسأل زوجها إذا أرادت امتلاك أشياء لطيفة. وافق كايل بدوره على عدم الضغط عليها وأن يتركها تكتشف ما هو مناسب لها بدلًا من الضغط عليها للامتثال لنظامه القيمي. وقبل كايل تخفيض الديون، ليس فقط لزوجته، بل إلى ما يقارب أربعة أضعاف دينه. وأجبرهما القيام بالخطوة الأولى على مواجهة حقيقة أن لديهما صافي ثروة مطروحًا منه 55,000 دولار – وأن لديهما طريقة جديدة للحياة لكليهما.

بمجرد قيامك بالخطوة الأولى بنفسك، ستعرف أيضًا القدر الذي تستحقه. أم هل ستعرف؟ مثل أندريا وكايل، لديك رقم بالدولار (نأمل أن يكون إيجابيًا)، لكن ماذا يعني ذلك، إذا كان يعني أي شيء في الأساس؟ مهمتنا الآن هي كشف لغز المال. على أية حال، ما المال؟ هذه مهمة حيوية لأنه لا يمكننا إقامة علاقة عمل فعالة مع أي شيء (أو أي شخص) إذا كنا لا نعرف ما (أو من) هذا - أو ما هو أسوأ، عندما نخطئ في تحديده. بدون تعريف عالمي حقيقي وثابت للمال، يكون تعاملنا مع هذه المادة أي شيء من الحماسة إلى الجنون، وغالبًا ما يتعارض مع إيصالنا إلى ما نعتقد أننا نريده.

ما المال إذن؟

إننا غارقون في المعاملات المالية كل يوم؛ حيث يتدفق المال كراتب وعائدات استثمار، ويتدفق خارجًا من خلال عمليات الشراء النقدية وعمليات الشراء ببطاقات الائتمان والمدفوعات المتكررة والفوائد على الديون والضرائب. خطة هاتفك، وخطة الإنترنت الخاصة بك، وأقساط سيارتك، وتأمينك، والطاقة المستهلكة في سيارتك ومنزلك، وإيجارك أو رسوم مجلس سكان الحي أو الضرائب العقارية، وأشخاص الخدمة لإصلاح سيارتك أو تنظيف منزلك أو تهدئة روحك، وتذكرك للحفلات الموسيقية والمؤتمرات والعطلات، وتجولك وأنت جائع والأكل من البائعين والمطاعم، وملابسك والبقالة وطعام الحيوانات الأليفة. في كل لحظة تتحرك حفنة من المال إما دخولًا أو خروجًا، وكثير منها بعيدًا عن الأنظار وعن العقل كالنقاط المضيئة الإلكترونية. من السهل علينا معرفة المال في حياتنا، ولكن ما حقيقته؟ وماذا يُشكل؟

طرح جو دومينجيز العبقري الفعلي خلف هذه الأدوات، هذا السؤال على آلاف الأشخاص الذين حضروا ندواته في ثمانينات القرن العشرين. لقد صعد على المنصة في أفضل عروضه في "وول ستريت" وسار إلى مقدمة المنصة بصمت وبتحديق عميق في الحضور. ثم ركز على شخص ضخم يبدو قويًا (لقد كان طول جو خمس أقدام وسبع بوصات تقريبًا) وسأله بصوت عالٍ قائلاً: "ما حجم خاصتك؟".

صمت. ضحك.

ثم قال بصوت جهوري: "لقد قلت ما هو حجم خاصتك؟".

ضحك. صمت.

"ما الذي تفكرون فيه جميعًا؟ إنني أسأله عن حجم راتبه فحسب. أليس هذا أكثر سؤال شخصي يمكنك طرحه على رجل؟".

قبل أن يتمكن أي شخص من تعلم أي شيء جديد، يجب أن يتأكد من مستوى ثقته. لقد أفقدت هذه الافتتاحية الناس توازنهم بالتأكيد، وجهزت لـ جو سؤاله: "ما المال؟" إنه سؤال لا نسأله لأننا نعتقد أننا نعرف إجابته. لكن هل نعرف؟

"إنك تستخدم هذا الشيء كل يوم. وتموت من أجله. وقد تقتل من أجله. فبالتأكيد تعرف ماهيته!".

ثم أخرج ورقة بمائة دولار.

"هممم. إنها ورقة".

كان يشدها ويلفها ويقول: "ورقة قوية جدًا".

ثم أخرج ولاعة وقال: "لنختبرها. لننظر ما إذا كانت تحترق".

وساد بعض الترقب – وتحرك الحاضرون بأجسادهم إلى الأمام. وأغلق الولاة بعد إشعال الورقة.

"ماذا تعنيه ردة الفعل هذه؟ لماذا يجعلك إشعال هذه القطعة من الورق تتفاعل؟ من الواضح أن المال أكثر من مجرد قطعة من الورق أو المعدن (أو في هذه الأيام البلاستيك

أو الآحاد والأصاف). إذن ما هذا الشيء؟".

قد يقول طالب اقتصاد مبتدئاً شجاعاً: المال هو وسيلة للتبادل.

"جيد. أستطيع أن أعطيك المائة دولار هذه وأشتري شريكك، أليس كذلك؟".

لا! أحياناً في هذا الموضوع، سوف يحكي قصة جورج برنارد شو عن ميل شو على شريكته في حفل العشاء وقوله: "سيدتي، أتحدى أنك ستذهبين إلى معي مقابل مائة دولار". لقد شعرت بالصدمة والإهانة بالطبع. ثم قال شو: "ماذا لو كانوا ألفاً؟"، وترددت لبرهة قصيرة، ما أعطاه فرصة للقول إنه من الواضح أن المشكلة ليست في الفعل، بل في الثمن.

كانت وجهة نظر جو أن المال لا يكون وسيلة للتبادل إلا إذا توافق الشركاء التجاريون على أن له قيمة.

"تخيل أن سفينتك تفرق وأنك تسبح إلى جزيرة في جزء من نهر الأمازون تنتشر فيه أسماك البيرانا. وتعتقد أنه قد انتهى أمرك، ثم تلاحظ أن معك محفظتك وهي مليئة بالمال. لقد تم إنقاذك! ولكن مهلاً، فأنت ترى لاحقاً رجلين في قارب (يصادف أنهما من أكلة لحوم البشر) يجدفان مروراً بك وترفع حفنة من الدولارات صارخاً: "النجدة! النجدة!" لكنهما لم يتعرفا على أموالك، بل تعرفا عليك كوجبة للعشاء".

لا يكون المال وسيلة للتبادل إلا إذا توافق الطرفان على أن له قيمة. إنها عملة بحكم العرف والقانون. ولكنها لا تساوي حتى الورقة المطبوعة عليها.

كان جو يسأل بصوت عالٍ، وهو يلوح بورقة المائة دولار: "ما الذي يمكن أن تقول إنه حقيقة دائمة حول هذا الشيء؟".

قد يكون لطالب الاقتصاد المبتدئ إجابة شجاعة أخرى: "إنه قيمة مختزنة"، بمعنى أنه يمكنك ادخاره لإنفاقه في يوم آخر. فيمكنك تحويل غابة (قيمة طبيعية) إلى خشب (قيمة

اقتصادية)، وبيعه، وجمع المال لتغطية تكاليف الاحتياجات المستقبلية.

في الحقيقة، هذه مهمة رئيسية للمال، وهي التجريد الذي سمح لنا بالتحول من قبائل بدائية تعيش على الصيد واقتسام الصيد اليومي إلى تروس في عجلة صناعية "نجني المال" ببيع وقتنا ومواهبنا في مكان العمل – وربما نستغرق ساعة في الطريق من وإلى العمل.

"نعم، بالطبع إنه "قيمة مختزنة"، ولكن فكر فيما يحدث عندما تنفجر الفقاعات وتفشل الحكومات ويحدث تضخم مفرط، ولن يشتري المال الذي كان من الممكن أن يشتري بقرة بالأمس كوبًا من الحليب اليوم. يمكن أن تختفي قيمة المال بين عشية وضحاها". لو كان جو قد عاش لفترة أطول، لكان قد أشار إلى المعاشات التقاعدية لموظفي شركة إنرون عندما انخفض أداء الشركة طويلاً عام 2001 أو الركود الكبير عام 2008 أو مخطط مادوف الاحتيالي الذي انهار عام 2009.

وربما استخدم مصطلح الكوميدي ستيفن كولبيرت "خاصية أن تبدو أو أن تشعر بأنك على حق، حتى لو لم تكن كذلك" – إن مصطلح "قيمة مختزنة" هو مصطلح صادق، لكنه ليس صحيحًا. أوه، يمكنك تقريبًا سماع الجمهور يفكر معًا. الفكرة ليست في الشيء نفسه، بل فيما يعنيه هذا الشيء.

قد يقول مشارك آخر "المال هو المكانة". وسيقول جو، نعم، ولكنه ليس كذلك دائمًا. قد تعطي المزايا الأخرى، مثل المظهر أو الفكر أو سمعة العائلة، مكانة أكبر من الثروة التي يتم التباهي بها على الملأ في أماكن التجمع.

وقد يحاول آخر ويقول إنه قوة. يمكنك أن تأمر الناس بفعل أشياء بالمال. يمكنك شراء الامتيازات. يمكنك أن تؤثر على الآخرين. انظر إلى جماعات الضغط. انظر إلى النفوذ في السياسة. انظر إلى صفقات الأسلحة. سيقول جو، نعم، نعم، لكن عليك أن تعترف بأن هناك أشكالًا أخرى من القوة قد تنتصر في النهاية. فكر في غاندي ورحيل البريطانيين عن الهند.

فكر في مارتن لوثر كينج الابن. فكر في كل الأساطير والقصص والأفلام التي تحكي عن الرجل الضعيف الذي يتغلب على العمالقة الأشرار بالنزاهة، فالمال ليس ضمانًا للقوة، ورغم ذلك، غالبًا ما يُستخدم لممارسة القوة.

قد يصيح طالب يدرس أحد الكتب الروحية قائلاً: حسناً، لقد فهمنا الآن. المال شر. إنه أصل كل الشرور. وسيقول جو: "لا، حب المال هو أصل كل الشرور، وليس المال نفسه".

إنه أداة للقمع.

إنه ليس عادلاً.

إنه لغز.

إنه ليس مهمًا.

إنه وفير.

إنه الطريقة التي نحرز بها الأهداف.

تخمين تلو الآخر، وكل تخمين أكثر سطوحًا بقليل من سابقه لأن الحضور يدركون أن هناك خدعة في مكان ما لم يتمكنوا من رؤيتها. لا يوجد تعريف يعلق في الذاكرة. فكلها تعريفات صحيحة – أحيانًا. ولا شيء منها صحيح دائمًا. يمكن أن تسمع فعليًا قرارًا جماعيًا بتفريغ كل التعريفات المعروفة لـ جو لقولها الواحد تلو الآخر حتى تصل إلى بيت القصيد أخيرًا. وبقدر ما بدا جو قاسيًا، فالتخمينات الساحقة مثل الذباب المزعج، يمكن للناس أن يشعروا بحبه رغم كل شيء؛ خاصةً لأنهم كانوا يعلمون أنه لم يكن واقفًا هناك – يخفق بذراعيه، ويعبر عن مخاوفنا ويخبرنا بأنصاف الحقائق – من أجل الشهرة أو المال. لقد أنشأنا مؤسسة خيرية، مؤسسة خريطة الطريق الجديدة، للتبرع بجميع العائدات. كل قرش من

كل ندوة. (إننا لم نكن أغنياء - لقد كان كل منا يعيش بأقل من 800 دولار في الشهر! - ولكن كان لدينا ما يكفي وأحببنا استخدام هذه الندوات لجمع الأموال للمنظمات الأخرى). وأخيرًا وافق على إخبارنا بالسر.

"إليكم الشيء الوحيد الذي يمكنكم قول إنه ينطبق عليكم دائمًا، مائة بالمائة من الأوقات: المال هو الشيء الذي تتاجر بطاقة حياتك من أجله، فأنت تبيع وقتك مقابل المال. لا يهم ما إذا كان هناك شخص اسمه نيد يبيع وقته بمائة دولار وأنت تبيع خاصتك بعشرين دولارًا للساعة، فمال نيد ليست له علاقة بك. إن الأصل الحقيقي الوحيد الذي لديك هو وقتك. ساعات حياتك.

لقد خرجت للحياة. ولديك حوالي ثمانية آلاف وثمانمائة ساعة في السنة. وربما ستمائة وخمسون ألف ساعة قبل وفاتك. ستقضي نصفها ببساطة في النوم وتغذية جسدك وإلباسه والارتياح بشكل معقول. ربما تكون قد عشت بالفعل نصف حياتك، ما يعني أنه لم يتبق لك سوى مائة وخمسين ألف ساعة لتقضيها. هذا هو كنزك. هذا هو كل ما لديك لكل ما هو مهم بالنسبة لك - حب عائلتك، مساهمتك في المجتمع، استمتاعك بالهواء الطلق الرائع، مواجهتك للتحديات، بحثك عن المعنى، تركتك، نشواتك (في المتنزهات أو في السرير)، حياتك. وأنت تبيع بعض تلك الساعات الثمينة مقابل هذه (يلوح بورقة المائة دولار) - هذا ليس منطقيًا؛ وقتك هو المكان الذي يكمن فيه كل المعنى والقيمة.

إن معرفة أن المال هو مجرد طاقة حياتك تجعلك تتحكم في حياتك المالية. ما المقدار الذي أرغب في بيعه من حياتي لأجمع المال في جيبي؟ بالنظر حولك إلى الأشياء التي جمعتها، يمكنك أن تسأل: "كم ساعة من حياتي استثمرتها لأمتلك هذا... الكرسي... السيارة... المجموعة المتطابقة من أواني الطهي... الشهادة الموجودة على الحائط؟" وانظر كيف سيؤثر هذا على عملية شرائك التالية".

لا تعد هذه الخطة بالمزيد من المال أو الأغراض. لكنها تعد فقط بتحويل علاقتك بالمال.

قد يسأل جو: "هل فكرت يوماً في ذلك؟". "أن لديك علاقة بالمال؟" لقد كان يجثو على ركبتيه ويتظاهر بأنه يتوسل للمال أن يحبه. وكان يحمل ذعراً وهمياً، ويخاف من ورقة المائة دولار الشريرة. لقد كان يضعها أمامه كجزرة ويركض وراءها، ويصل إليها ولكن لا يمسكها.

"هذا ما تبدو عليه علاقتك بالمال! فكر في الأمر. إذا كان المال شخصاً، فهل كنت ستقضي الوقت معه؟".

ملخص بسيط لما يمثل المال – وما هو ليس كذلك

لقد أخذت تصرفات جو الغريبة الحضور سريعاً إلى أربعة مستويات من الالتباس حول ما يمثل المال وما هو ليس كذلك.

المادي. قطع الورق والمعدن والبلاستيك. المعاملات اليومية للكسب والإنفاق، والمعاملات المصرفية والاستثمارية. وهذا المستوى الدنيوي هو ما يعتبره معظم الناس في معظم الأحيان هو المال.

النفسي. مخاوفك ورغباتك. شخصيتك – هل أنت بسيط أم مبالغ، تنفق بشكل مبذر لتثير إعجاب الناس أم بخيل؟ من الذي أثر على مشاعرك وأفكارك نحو المال؟

الثقافي. القناعات المتأصلة في قوانيننا وأعرافنا. الأكثر هو الأفضل، النمو أمر جيد، الفائزون والخاسرون، الملكية الخاصة، المكافآت والعقوبات. هل تعترف بأن هذه الأمور تُشكل انحرافاً في الطريقة التي نسجت بها حياتك المالية؟

طاقة الحياة. شيء تتاجر بساعات حياتك من أجله.

إن المستويات الثلاث الأولى حقيقية ومهمة – ولكن ليس دائماً. في الواقع، إن الاكتفاء بالتماهي مع المستوى المادي للمال يمكن أن يجلب سكيناً كبيرة. وفهم كيفية التأثير

النفسي لمالك على خيارات المال في حياتك اليومية يوفر مستوى أكبر من الحرية. وملاحظة كيفية عيشك لبعض قناعات ثقافتنا دون قصد يمكن أن يحركك بشكل أكبر من الأعراف اللاواعية. هل الأكثر هو الأفضل حقًا؟ هل النمو أمر جيد حقًا؟ والأخير هو الأهم: إن معرفة أن المال هو طاقة حياتك تحوّل علاقتك بالمال، وتسلب الضوء الساطع على جميع مفاهيمك الخاطئة.

تعد هذه الخطة بإزالة الضباب والالتباس والخرافات والمفاهيم المغلوطة الموجودة في علاقتنا بالمال. وتعد بأننا سنكون في حالة تصالح مع خياراتنا. ويكمن السبيل إلى تحويل علاقتنا بالمال في هذا الوضوح التام بأن المال ليس هو كل المعاني التي نخطط لها، كما أنه ليس الحقائق المظلمة للنظم المالية. إنه شيء نختار أن نتاجر بطاقة حياتنا من أجله.

وعلى الرغم من أن رؤية "المال هو طاقة الحياة" الثاقبة تأتي في طرفة عين، فإن عيش تلك الحقيقة هو طريق دائم من الاكتشاف. إنها ليست عصا سحرية تبخر تبعات أخطائك المالية السابقة. إنك لا تزال تتعرض في عائلة يناضل فيها والداك لأجل المال أو تخفي الصعوبات أو تستخدمها كجزرة أو كعصا لإقناعك بها. ولا تزال تكبر في ظروف تأتي فيها الأموال بصعوبة أو بسهولة، وتحدث فيها التجارب الصعبة في الحياة أو الفرص الذهبية فارقًا كبيرًا. لا يزال لديك ديونك؛ ولا يزال لديك خلافات مع شريك حياتك.

وحتى بعد تغيير علاقتك بالمال، سيظل يفرض مطالب محددة عليك. إنه يشبه الألماس ذا الحواف الصلبة متعدد الأوجه، والتزاماتك الحقيقية. شيكات ملغية. ومنتجات تتحطم. ورواتب يتم التفاوض عليها. ويحين موعد استحقاق فواتير الطبيب. والقروض العقارية التي تم دفعها أم لا وتتغير ثروتك. إن معرفة أن المال هو طاقة الحياة لا تغير المتطلبات التي تعالج التزاماتك بها بأقصى قدر من النزاهة.

إن المال مثل الماء أيضًا - فهو يتدفق، وعندما يتدفق، يثري الحياة. ونحن نشعر بالسعادة عندما يتدفق نحونا، ونشعر بالنعاسة عندما لا يتدفق نحونا. فنشتري هدايا الحب ونهبج أيام الآخرين. ونحول العلاوة إلى رحلة إلى هاواي مع العائلة ونصنع الذكريات. إن معرفة

أن المال هو طاقة الحياة لا تمحو ردودنا العاطفية عندما يتدفق في حياتنا. إن دراسة دوره في حياتنا يمكن أن تثري خبرتنا بشكل أكبر. وبدلاً من التفكير في أن شراء سيارة جديدة سيجعلنا سعداء، يمكننا أن نتساءل عما سيجعلنا سعداء، وما إذا كانت السعادة يمكن أن تأتي من قضاء يوم على الشاطئ بدلاً من ثلاث سنوات من أقساط السيارة الشهرية. إن المال مثل المرآة لأنه يسمح لنا برؤية أنفسنا. لاحظ ما يحدث عندما تتسلم شيكاً بالبريد. وعندما تتسلم فاتورة. وعندما تقول لزوجتك: "عزيزي، علينا أن نتحدث حول أمورنا المالية". لاحظ ما تشعر به عندما تترك بقشيشاً جيداً. وعندما تترك بقشيشاً ضعيفاً. وعندما يلاحظ أحدهم أن لديك ساعة ثمينة.

كلما ألقينا الضوء على هذا الجانب ذا الشعور المائي من المال، كان ذلك أفضل تجهيز لنا للتعامل مع تلك المعاملات اليومية الصعبة. وكلما كانت تسهيلات السحب على المكشوف والرسوم المتأخرة أقل، وزادت سيطرتنا على الإنفاق. وكلما كان توقيت دفع الضرائب وتسديد الفواتير أفضل، كانت مشاعرنا أصفى، ومعاملاتنا أكثر وضوحاً.

إن المال لعبة وعلينا أن نلعب وفقاً لقواعد هذه اللعبة. شننا أم أبينا، نحن جميعاً في لعبة المال. ومن خلال اللعب وفقاً لقواعد تلك اللعبة، يمكننا بيع خدماتنا ومنتجاتنا محلياً وعالمياً، يمكننا شراء منتجات بمكونات مستخرجة من إفريقيا وفنزويلا، ومُجمعة في الصين، وتحمل علامة تجارية في لوس أنجلوس، وتمت تعبئتها في الفلبين، وتباع في متاجر وول مارت في جميع أنحاء العالم. تتم تسوية مشتريات بطاقات الائتمان الخاصة بنا يوميًا بواسطة مجموعة كبيرة من أجهزة الحاسوب التي تعمل بعيداً - ونأخذ أغراض البقالة إلى المنزل ونشتري تذاكر للحفلات الموسيقية. نحن نعيش ونتحرك ونتواجد في لعبة المال هذه - ونفهم بعضنا من خلال لغة تلك المعاملات. فالجميع بحاجة إلى المال. والجميع يبذل جهوداً كبيرة للحصول عليه. وقليلون منا من يستطيعون العيش ليوم من حياتنا دون لمس شيء قد لمس المال. ولهذا السبب، فإن عقولنا تقاوم مواجهة كم نحن تابعون ومنخرطون مع بعضنا. قد يكون المال هو طاقة الحياة، لكن الحياة اليومية لا تتوقف بدونه.

ومع ذلك، فإن معرفة هذا الجانب من لعبة المال المشتركة تمنحنا سبيلاً لاتخاذ قرارات واعية بشأن متى نلعب اللعبة باستخدام المال ومتى نلعبها باستخدام العملات الأخرى - مثل الحب أو المهارات أو المعرفة أو الجهود التي نبذلها بأيدينا. يمكننا أن نرى كيف تتلاعب بنا لعبة المال كذلك، وكيف ضُمت مراكز التسوق والمتاجر الكبرى والمواقع لجذب انتباهنا وأموالنا، وكيف تلعب على افتقارنا إلى الأمان وعلى احتياجاتنا. وتصبح مقاومة الاستهلاك سهلةً عندما نسأل هذا السؤال: هل يستحق ثوب السباحة ذلك أو تلك السيارة طاقة حياتي؟

تعد العديد من افتراضاتنا حول المال جزءًا من تصميم اللعبة. إن مقولة: "كل من يموت ولديه أكبر عدد من الألعاب يفوز" هي جزء من التصميم لتبقينا جميعًا في المنظومة واللعب. إن تطوير التكنولوجيا الخاصة بك هو جزء من تصميم اللعبة. فالتقادم المخطط له أو المصنوع والموضة جزء من اللعبة. وكذلك المنازل "المنشأة حديثًا" أو الجديدة. والإعلانات التي تعرض النساء الجذابات والرجال ذوي العضلات المزيين بمنتجات لتشتريها. وعلى نطاق أوسع، فإن الطرق السريعة بين الولايات ودور العبادة هي جزء من لعبة المال. يقرر معظمنا تجاهل الأشياء السيئة ومحاولة استخدام المال من أجل الأشياء الجيدة. إننا نقول لأنفسنا: انظر، كل ذلك جزء من اللعبة، واللعبة الوحيدة في المدينة. تتغذى اللعبة على اللاعبين المشاركين. وإذا فقد اللاعبون اهتمامهم، تنهار اللعبة - وهو الأمر الذي يصيبنا بالذعر. إننا نعتمد على المال في كل شيء تقريبًا. فنشتري الأشياء. ونغذي الاقتصاد، والجميع يفوز إذا لعبنا جميعًا.

وتأتي هذه اللعبة كاملة مع الأشرار، غيلان المصالح المالية الشخصية الذين يبقوننا تحت السيطرة ونحن نلعب: التضخم، تكاليف المعيشة، الركود والكساد، ما يشجعنا على تحمّل المؤشرات الاقتصادية بشكل شخصي. إذا أعلن أباطرة الاقتصاد أن الاقتصاد في حالة ركود، فقد نقرر عدم الذهاب في إجازة هذا العام، للاحتياط فقط - حتى لو كان لدينا الكثير من المال ووظيفة مستقرة. وإذا أخبرنا أباطرة الاقتصاد أن تكاليف المعيشة قد ارتفعت، فإننا نشعر تلقائيًا بأننا ازددنا فقرًا، على الرغم من أن ما تم إدراجه حاليًا في مؤشر

أسعار الاستهلاك كان شيئًا كميًا قبل بضعة عقود، شيء عشنا جميعًا بدونهِ ولم نفتقده - مثل هواتفنا المحمولة والأشياء التقنية الأخرى.

قد يسمي البعض هذا الجانب التصميمي للمال بالماتركس - واقعًا محاكيًا تم إنشاؤه بواسطة أجهزة حساسة لإخضاع الجنس البشري وحصد طاقاتهم. في الفيلم الشهير، فإن مورفيوس قائد البشر المحررين، يخبر نيو، البطل، بأن "الماتركس في كل مكان. إنه يحاصرنا من كل مكان. حتى الآن، في هذه الغرفة. يمكنك رؤيته عندما تنظر من نافذتك أو عندما تشغل تلفازك. يمكنك أن تشعر به عندما تذهب إلى العمل... وعندما تذهب إلى السينما... وعندما تدفع ضرائبك. إنه العالم الذي اقتلع عينيك ليعميك عن الحقيقة". لقد عرض مورفيوس على نيو حلاً، مشهورًا الآن في الثقافة الشعبية: "إما أن تأخذ الحبة الزرقاء، وتنتهي القصة. وتستيقظ في سريرك وتصدق ما تريد تصديقه. أو تأخذ الحبة الحمراء، وتبقى في أرض العجائب..."

إن معرفة أن المال هو طاقة الحياة تشبه تناول الحبة الحمراء. فتري اختياراتك، وتقوم بها، وترى التبعات، وتتعلم. إن الفوز ليس في امتلاك معظم الألعاب. بل في امتلاك ما تحتاج إليه بالضبط ولا شيء أكثر من ذلك، والقدرة على التوقف عن لعب اللعبة متى شئت.

إن معرفة أن المال هو طاقة الحياة تتيح لك تحقيق الاستفادة القصوى من مواردك الثمينة وتحسينها: وقتك؛ وحياتك.

طاقة حياتك

ماذا يعني "المال = طاقة الحياة" بالنسبة لك؟ على أية حال، المال هو شيء تعتبره ذا قيمة بما يكفي لتكرس ربع الوقت المخصص لك على الأرض بكل بساطة للحصول عليه وإنفاقه والقلق عليه وتخيله أو التفاعل معه بطريقة أو بأخرى. نعم، هناك العديد من التقاليد الاجتماعية المتعلقة بالمال التي تستحق تعلمها والالتزام بها، ولكن في النهاية أنت

من يحدد ماذا يساوي المال بالنسبة لك. إنها طاقة حياتك. فأنت من "تدفع" مقابل المال من وقتك. وأنت من تختار كيف تنفقه.

هذا التعريف للمال يعطينا معلومات مهمة. إن طاقة حياتنا أكثر واقعية في تجاربنا الفعلية من المال. وفي حين أن المال ليس له أي واقع فعلي، فإن طاقة حياتنا لها واقع فعلي - بالنسبة لنا على الأقل. إنها ملموسة ومحدودة. إن طاقة الحياة هي كل ما لدينا. إنها ثمينة لأنها محدودة ولا يمكن تعويضها لأن خياراتنا حول كيفية استخدامها تعبر عن المعنى والغرض من وقتنا هنا على هذه الأرض.

الشكل 2 - 1 العمر ومعدل متوسط العمر المتبقي 1

إذا كنت تبلغ من العمر أربعين عامًا، فيمكنك أن تتوقع أنه يتبقى لك حوالي 356,500 ساعة (40.7 عامًا) من طاقة الحياة قبل أن تموت. (انظر الشكل 2 - 1 لمعرفة متوسط العمر المتوقع في مختلف الأعمار). على افتراض أنك قضيت نصف وقتك في صيانة الجسم الضرورية - النوم والأكل وقضاء الحاجة والاعتسال وممارسة الرياضة - ف لديك 178,000 ساعة من طاقة الحياة المتبقية للاستخدامات التقديرية مثل:

◆ علاقتك بنفسك

◆ علاقتك بالآخرين

◆ تعبيراتك الإبداعية

◆ مساهمتك في مجتمعك

◆ مساهمتك في العالم

◆ تحقيق السلام الداخلي و

◆ التمسك بوظيفة

الآن بعد أن علمت أن المال هو شيء تتاجر بطاقة الحياة من أجله، لديك الفرصة لوضع أولويات جديدة لاستخدامك لتلك السلعة القيمة. في النهاية، هل هناك أي شيء أكثر أهمية بالنسبة لك من طاقة حياتك؟

نظرة أولية على الاستقلال المالي

كما قلنا في المقدمة، يتمثل أحد أهداف هذا الكتاب في زيادة استقلالك المالي. باتباع الخطوات، ستمضي حتمًا صوب النزاهة المالية والذكاء المالي، وستصل يومًا ما (نأمل أن يحدث ذلك قبل أن تموت) إلى الاستقلال المالي. ولكن قبل توضيح كيف يكون ذلك ممكنًا، يجب علينا أولاً أن نوضح لك ما هو ليس باستقلال مالي.

لنبدأ باستكشاف الصور التي تستحضرها لك عبارة "الاستقلال المالي". هل هو تحقيق نجاح مالي كبير؟ وراثة ثروة؟ ربح اليانصيب؟ رحلات بحرية، جزر استوائية، السفر حول العالم؟ مجوهرات، سيارات بورش، ملابس أنيقة؟ يتصور معظمنا الاستقلال المالي كخيال بعيد المنال من الثروات التي لا تنضب.

هذا هو الاستقلال المالي على مستوى مادي. بينما يتطلب الأمر ببساطة أن نكون أغنياء، هناك تحذير: ما "الثراء"؟ يوجد الثراء فقط بالمقارنة مع شيء أو شخص آخر. الثراء هو الحصول على أكثر مما لدي الآن. الثراء هو أكثر مما لدى معظم الآخرين. لكننا نعرف خطأ خرافة الأكثر. فالأكثر مثل السراب. لا يمكننا الوصول إليه لأنه ليس حقيقيًا. لقد قال جون ستيوارت ميل ذات مرة: "لا يرغب الناس في أن يكونوا أغنياء، بل في أن يكونوا أغنى من أناس آخرين". وبعبارة أخرى، بمجرد أن يصبح الثراء متاحًا لأمثالنا، فلن يعود ثراء.

فقط عندما نتحمل المسؤولية الشخصية عن علاقتنا بالمال، يظهر التعريف الأول للاستقلال المالي الحقيقي. يعبر تعريفنا للاستقلال المالي من العقدة المستعصية المتمثلة

في عدم معرفة ماهية الثراء، فالاستقلال المالي ليست له علاقة بالثراء. إنها تجربة امتلاك ما يكفي – وأكثر من ذلك. لقد وُجدت الكفاية، لعلك تتذكر، في قمة منحى الإشباع. إنها قابلة للقياس الكمي، وسوف تحددها لنفسك وأنت تقوم بخطوات هذه الخطة. لا يمكن تحقيق المفهوم القديم للاستقلال المالي بوصفه ثراءً إلى الأبد. لكن يمكن تحقيق الكفاية. قد تختلف الكفاية بالنسبة لك عن الكفاية بالنسبة لجارك – لكنها ستكون مبلغًا واقعيًا بالنسبة لك وفي متناول يديك.

الحرية المالية والنفسية

إن خطواتك الأولى نحو تجربة امتلاك الكفاية – وأكثر من ذلك – تُحرّر عقلك من نزاعاته السابقة تجاه المال. وحتى تقوم بذلك، فلن يحركك أي مبلغ من المال. وبمجرد قيامك بذلك، ستتحرّر من الافتراضات الراسخة غير الواعية بشأن المال، وستتحرّر من الشعور بالذنب والسخط والحسد والإحباط واليأس التي ربما شعرت بها بسبب مشكلات المال. قد تكون لديك هذه المشاعر، ولكن ستكون لديك بالكيفية التي يكون لديك فيها قطعة ملابس – يمكنك ارتداؤها، ولكن يكون لديك الحرية في خلعها في أي وقت. ولن تصبح ملزمًا بالرسائل الأبوية والاجتماعية التي تلقيتها عندما كنت طفلًا – رسائل حول كيفية تعلقنا بالمال من أجل أن نكون ناجحين ومحترمين وفعالين وآمنين وسعداء. ستصبح متحررًا من الارتباك الذي كان لديك حيال المال، ولن تصبح مهددًا من الخبراء الماليين الذين توظفهم لإعداد ضرائبك أو استثمار أموالك. لن تشتري أشياء لا تريدها أو تحتاج إليها، وستكون محصنًا ضد إغواء مراكز التسوق والأسواق ووسائل الإعلام. لن تصبح مصائرنا العاطفية مرتبطة بمصائرنا المالية؛ ولن تتأرجح حالتك النفسية مع فرقة مؤشر داو جونز. سيتوقف سجل الرقم القياسي في عقلك، وهو السجل الذي يحسب الساعات حتى وقت الذهاب من العمل، والأيام حتى يوم دفع الرواتب، وأيام دفع الرواتب حتى تحصل على دفعة مقدمة لدراجة نارية، وتكاليف مشروع تحسين المنزل القادم، والسنوات حتى التقاعد. في البداية، سيكون الصمت هائلًا. يمكن أن تمر الأيام والأسابيع دون أن تفكر في المال، ودون أن تحاول الوصول ذهنيًا إلى محفظتك لمواجهة تحديات الحياة وفرصها.

عندما تصبح مستقلاً مالياً، يتم تحديد الطريقة التي يعمل بها المال في حياتك بواسطة، وليس وفقاً لظروفك. وبهذه الطريقة لا يكون المال شيئاً تصادفه، بل شيء تدرجه في حياتك على نحو هادف. ومن هذا المنطلق، يمكن النظر إلى الأحداث الدرامية العادية "للعمل من التاسعة صباحاً إلى الخامسة مساءً حتى سن الخامسة والستين"، ولجني القوت، وللتقدم، ولأن تكون غنياً ومشهوراً - كل هذه النجاحات التي نصل إليها تلقائياً - باعتبارها مجموعة واحدة فقط بين العديد من الخيارات. إن الاستقلال المالي هو التحرر من الغشاوة والخوف والتحجّر التي يشعر بها الكثير منا تجاه المال.

إذا كان هذا يبدو كأنه راحة بال، فهو كذلك بالفعل. إنه النعيم المالي. وإذا كان هذا يبدو بعيد المنال كتحقيق الثراء، فهو ليس كذلك. إنه تجربة عشرات الآلاف من الأشخاص الذين اتبعوا نهج المال المذكور في هذا الكتاب، والذين قاموا بالخطوات العملية الموصى بها.

الخطوة الثانية: عيش الحاضر – تتبع طاقة حياتك

كيف تتجلى هذه الحقيقة العظيمة – المال = طاقة الحياة – في حياتك؟ عندما تظن أن المال كان مجرد شيء تتعامل معه، أو أنه كان بمثابة أمان أو قوة أو أداة للشر أو الجائزة الكبرى في حياتك، يمكنك تبرير سلوكك من ناحية الواجبات والالتزامات. لكنك تعرف الآن أن المال = طاقة الحياة – طاقة حياتك – ولديك اهتمام متزايد بمعرفة كم الأشياء التي تمر بالفعل بين يديك. إن الخطوة الثانية على الطريق إلى الحرية المالية هي السبيل لإشباع هذا الفضول.

هناك جزآن للخطوة الثانية:

أ. حدد التكاليف الفعلية المطلوبة للحفاظ على وظيفتك (وظائفك) حسب الوقت والمال، واحسب أجرك الحقيقي في الساعة.

ب. تتبع كل سنت يدخل إلى حياتك أو يخرج منها.

أ. بكم تقايض طاقة حياتك؟

لقد أوضحنا أن المال هو ببساطة شيء تتاجر بطاقة الحياة من أجله. الآن دعونا نلقي نظرة على كم من طاقة الحياة (بالساعات) تتاجر به حاليًا مقابل كم من المال (بالدولار) – أي كم مقدار المال الذي تجنيه مقابل عدد الساعات التي تعملها؟

ينظر معظم الناس إلى نسبة طاقة الحياة إلى الدخل هذه بطريقة غير واقعية وغير مناسبة: "إنني أجنبي ألف دولار في الأسبوع، وأعمل أربعين ساعة في الأسبوع، لذا فإنني أقايض الساعة الواحدة من طاقة حياتي بخمسة وعشرين دولارًا". ليس من المرجح أن يكون الأمر بهذه البساطة. فكر في كل الطرق التي تستخدم بها طاقة حياتك والتي ترتبط ارتباطًا مباشرًا بوظيفتك التي تدر دخلاً. فكر في المصاريف المالية التي ترتبط ارتباطًا مباشرًا بوظيفتك. ٢. بمعنى آخر، إذا لم تكن بحاجة إلى تلك الوظيفة التي تدر دخلك، فما التكاليف الوقتية والمصاريف المالية التي ستختفي من حياتك؟

كن مستعدًا للمفاجأة. يكره بعض الناس عملهم – ساعات العمل الشاق والضجر وسياسات العمل والوقت الذي يقضونه بعيدًا عما يريدون فعله حقًا والصراعات الشخصية مع رئيسهم أو زملائهم في العمل. ولشعورهم بالعجز، ينغمسون بدلًا من ذلك في بعض التسوق من أجل الشعور بالبهجة. كن مستعدًا لاكتشاف المبلغ الذي تنفقه بسبب جملة "أنا أكره وظيفتي" عندما تدرك الأسباب الكامنة وراء ذلك.

كن مستعدًا أيضًا لاكتشاف المبلغ الذي تنفقه على بدائل باهظة الثمن للطبخ والتنظيف والإصلاحات والأشياء الأخرى التي قد تفعلها بنفسك إذا لم تكن مضطرًا للعمل.

كن مستعدًا لاكتشاف العديد من تكاليف الطموح، كل الأشياء التي "يجب أن" تمتلكها من أجل الاستمرار في الصعود في المراتب. السيارة المناسبة. والملابس المناسبة. والمنزل المناسب في الحي المناسب في المدينة المناسبة. المدارس الخاصة المناسبة لأطفالك.

باستخدام البحث التالي كحافز، اكتشف بنفسك المقايضات الحقيقية في الوقت والطاقة المرتبطة بالحفاظ على العمل من التاسعة صباحًا إلى الخامسة مساءً الخاص بك. ليس بالضرورة أن تنطبق عليك جميع الأنواع، وقد تفكر في أنواع أخرى متعلقة بك ولم يتم ذكرها هنا.

قد يكون هذا الأمر معقدًا للغاية بالنسبة للمستقلين، لكن الفائدة ستكون أكبر. ستخضع كل عمل لنفس الدراسة التحليلية. وقد تتفاجأ من أنك تنتقص من قيمة بعض وظائفك وتبالغ في تقييم الأخرى!

في الأمثلة التالية، سنقوم بتعيين قيم رقمية عشوائية لمقايضات الوقت والمال هذه لتوليد جدول افتراضي. في نهاية البحث، سنقوم بجدولة هذه الحسابات والتوصل إلى نسبة المقايضة الفعلية لطاقة الحياة بالمال. وعندما تقوم بحساباتك الخاصة، ستستخدم أرقامك الفعلية وستحدد أجرك في الساعة.

التنقل اليومي ذهابًا وإيابًا

يتطلب الذهاب من وإلى العمل تكلفة وقتية أو مالية، أو كليهما، سواء كنت تقود سيارة تملكها أو تستقل سيارة أجرة أو سيارة تقتسم أجرتها مع أحدهم أو دراجة أو تمشي أو تستقل وسيلة من وسائل النقل العام. لتحقيق غرضنا هنا، لنفترض أنك تتنقل ذهابًا وإيابًا بالسيارة. لا تنس إدراج رسوم ركن السيارة ورسوم المرور بالجسور أو البوابات وكذلك تلف وتآكل سيارتك نتيجة الاستعمال. لنفترض أنك تتنقل 1.5 ساعة في اليوم أو 7.5 ساعات في الأسبوع بتكلفة، من البنزين والصيانة، تبلغ 100 دولار في الأسبوع. (إذا كنت تستخدم النقل العام، فستكون أرقامك مختلفة إلى حد ما).

7.5 ساعة/الأسبوع، 100 دولار/الأسبوع

الملابس

هل الملابس التي ترتديها في العمل هي نفس الملابس التي ترتديها في أيام الراحة أو في العطلات – أم هل تحتاج إلى ملابس خاصة لتلائم وظيفتك؟ لا يشمل هذا الملابس الخاصة مثل أزياء الممرضات والأحذية التي مقدمتها من الصلب لعمال الإنشاءات ومآزر الطهارة فحسب، بل أيضًا البذلات الرسمية والأحذية ذات الكعب العالي وربطات العنق والجوارب النسائية الطويلة السائدة في المكاتب. انظر إلى تلك الملابس. هل ترتدي أربطة حول رقبتك أو تمشي بكعب طوله ثلاث بوصات كل يوم إذا لم يكن ذلك متوقعًا في هذه الوظيفة؟ ضع في اعتبارك أيضًا الوقت الذي تقضيه والمال الذي تنفقه على العناية الشخصية، من كريمات الحلاقة إلى مستحضرات التجميل.

حدد كم جميع أنشطة الملابس الخاصة بك، من التسوق إلى وضع مجمل الرموش والحلاقة وربط رابطة عنقك. لنفترض أنك تقضي 1.5 ساعة أسبوعيًا في ذلك بمعدل تكلفة قدره 25 دولارًا في الأسبوع (أي نفقات الملابس السنوية مقسومة على 52 أسبوعًا، بالإضافة إلى تكلفة مستحضرات التجميل).

1.5 ساعة/الأسبوع، 25 دولارًا/الأسبوع

وجبات الطعام

تتخذ التكاليف الإضافية، من حيث الوقت والمال، للوجبات المتأثرة بعملك أشكالًا عديدة – على سبيل المثال، المال الذي تدفعه من أجل قهوة الصباح والظهيرة، والوقت الذي تقضيه في الطابور في كافيتريا الموظفين، ووجبات الطعام التي يتم طلبها في المنزل أو تناولها في الخارج لأنك متعب للغاية أو مشغول ولا تستطيع طهي العشاء.

لنفترض أنك تقضي ما مجموعه 5 ساعات في الأسبوع في الخروج لتناول الغداء أو التوقف لشرب القهوة الصباحية. تكلف وجبات الغداء الخاصة بك في المطعم المحلي حوالي 30 دولارًا في الأسبوع وأكثر من ذلك لو أعددت غداءك في المنزل، واستراحات

القهوة بالحليب التي تشتريها لنفسك كمكافأة مقابل عملك تصل إلى 20 دولارًا في الأسبوع. إجمالي الإنفاق: 50 دولار.

5 ساعات/الأسبوع، 50 دولارًا/الأسبوع

تخفيف الضغط اليومي

هل تعود إلى المنزل من عملك مُفعمًا بالطاقة والحيوية، وتبدأ بسعادة في مشاريعك الشخصية أو الاجتماعية أو في المشاركة الحميمة مع عائلتك أو مع أحبائك الآخرين؟ أم أنك تعود مُتعبًا ومُستنزفًا، وتترنح دون كلام إلى المقعد المريح أمام جهاز التلفاز أو شاشة الكمبيوتر، وفي يدك زجاجة عصير، لأنه "كان يومًا شاقًا"؟ إذا استغرقت بعض الوقت في "تخفيف الضغط" الناتج عن العمل، فهذه "البرهة" هي تكلفة متعلقة بالعمل. أدرج في هذه العملية الحسابية الوقت الذي تقضيه في التحدث عن عملك وزملائك في العمل بصرف النظر عن يسمع. سنقدر ذلك بتخمين عشوائي بـ 5 ساعات في الأسبوع و30 دولارًا في الأسبوع للمواد الترفيهية.

5 ساعات/الأسبوع، 30 دولارًا/الأسبوع

هروب الترفيه

لاحظ هذه العبارة الشائعة "هروب الترفيه". الهروب من ماذا؟ ما السجن أو الظرف التقييدي الذي يجب عليك الفرار منه؟ إذا كانت تجربتك في الحياة مرضية وممتعة دائمًا، فما الذي ستهرب منه؟ هل تكرس العديد من الساعات للتدقيق في الوقت؟ ألق نظرة على سيناريوهات مثل "لقد كان أسبوعًا حافلًا في العمل، لنحظى بليلة في المدينة للترفيه!" أو "لنبتعد عن كل هذا في عطلة نهاية الأسبوع هذه ونذهب إلى لاس فيجاس!" هل سيكون هذا ضروريًا؟ ما التكاليف من حيث طاقة الحياة والمال؟ ما مقدار الترفيه الذي تقضيه في عطلة نهاية الأسبوع والذي تعتبره مكافأة مستحقة لك لاستمرارك في وظيفة مملة؟ بالطبع

بعض استهلاك الفنون يستحوذ عليك بشكل لذيذ، ويحفزك بشكل رفيع، ويغذيك بعمق؛ إن طاقة الحياة التي تستهلكها هنا تجعل الحياة جديرة بالعيش وبالتالي تستحق كل ثانية. إن هذا الاندماج في الفن لا يتعلق بالهروب. بل يتعلق بالارتقاء - وبالتالي فهو ليس تكلفة مرتبطة بالعمل. لنخصص لهروب الترفيه 5 ساعات و40 دولارًا في الأسبوع.

5 ساعات/الأسبوع، 40 دولارًا/الأسبوع

الإجازات

يمكن أن يكون قضاء الوقت في الطبيعة والسفر لاستكشاف الثقافات والأماكن الأخرى، كالفن، أفضل تجارب حياتك. ولكن إذا كان "قضاء الإجازة" بمثابة فترة استراحة في زاوية لتتعافى حتى تتمكن من العودة إلى القتال، فهذه تُعد نفقة متعلقة بالعمل. على سبيل المثال، إذا كنت متعبًا جدًا لدرجة أنك لا تستطيع التخطيط لرحلة خاصة وقررت فقط اصطحاب جميع أفراد عائلتك إلى منتجع في جزر البهاما؛ حيث تنهار على كرسي استرخاء بدلاً من كرسي الاسترخاء في المنزل، فقد تكون هذه نفقة متعلقة بالعمل. ومع ذلك، إذا قمت ببيع كل شيء في وحدة التخزين الخاصة بك لتتطوع لمدة أسبوع مع فريق يقيس صحة الشعاب المرجانية في جزر البهاما، فقد يُعتبر ذلك كفوص في الحياة - حرفيًا. وأنت فقط من يعرف الفرق بينهما.

ماذا أيضًا؟ ماذا عن منزل العطلة أو قارب العطلة أو السيارة الترفيهية الخاصة بالعطلة والذين تستخدمهم فقط بضعة أسابيع كل عام لمجرد "الابتعاد"؟ احسب كل هذا، قسّمه على 52، وقد تحصل على ناتج 5 ساعات و30 دولارًا في الأسبوع لكي تنأى بنفسك عن هذه المشاق اليومية.

5 ساعات/الأسبوع، 30 دولارًا/الأسبوع

المرض المتعلق بالعمل

ما نسبة المرض المتعلق بالعمل والذي يسببه الإجهاد أو ظروف العمل الجسدية أو الرغبة في الحصول على سبب "قانوني" للتغيب عن العمل، أو خلاف مع أصحاب العمل أو الموظفين الآخرين؟ جمع مركز العلوم للمصلحة العامة، وهي منظمة تشجع على الممارسات القائمة على أساس علمي من أجل حياة ذات معنى، أبحاثاً حول الصحة والسعادة. لقد وجدوا أدلة على أن السعادة تزيد من صحة القلب وتقوي جهاز المناعة وتكافح الإجهاد وتقلل من الأوجاع والآلام وتقلل من الأمراض المزمنة وتطيل حياتنا. ٢. ومن واقع تجربتنا الخاصة على مر السنين، شهدنا نسبة أمراض وأمراض تُسبب التغيب عن العمل أقل بكثير في المتطوعين مقارنة بالموظفين العاملين بأجر. بمعنى أبسط، الأشخاص السعداء والمنجزون أكثر عافية.

بالنسبة لهذه الفئة، يعد "الشعور الداخلي" الأكثر ذاتية هو الطريقة الوحيدة لتقييم النسبة المئوية للتكاليف الطبية (من حيث الوقت والمال) التي يرجع سببها إلى عملك. دعنا نقدر 25 دولارًا/الأسبوع لتغطية النفقات (تكاليف العلاج والأدوية) لكل نفقات المرض المتعلق بالعمل ونضيف 50 ساعة في السنة لزيارات الطبيب وزيارات الصيدلية والعطس تحت الأغطية.

ساعة واحدة/الأسبوع، 25 دولارًا/الأسبوع

النفقات الأخرى المتعلقة بالعمل

افحص بيان ميزانية الأصول والالتزامات (الخطوة الأولى). ألا ترتبط الأغراض المدرجة فيها والتي لم تكن لتشتريها ارتباطًا مباشرًا بعملك؟ انظر إلى ما دفعته "المساعدة": هل ستحتاج إلى مدبرة منزل أو بستاني أو حرفي أو مربية إذا لم يكن لديك عمل؟ تأخذ نفقات الرعاية النهارية للوالدين غير المرتبطين أو العائلات ذات الدخلين جزءًا كبيرًا من راتبك، ولن تكون ضرورية إذا لم يكن لديك عمل. اصنع سجلًا زمنيًا لأسبوع نموذجي. كم من الساعات التي يتم حسابها ترتبط ارتباطًا وثيقًا بالعمل؟ ضع أشياء مثل الاطلاع على قوائم الوظائف عبر الإنترنت أو الأمسيات الاجتماعية للتواصل من أجل العمل. هل

الساعات التي تستغرقها في إفراغ إحباطاتك مع شريك حياتك هي نشاط مرتبط بالعمل؟ أثناء تقدمك في الخطوات الأخرى من هذه الخطة، لاحظ بشكل خاص النفقات الخفية المتعلقة بالعمل كهذه.

لا تنس نفقات تحسين الوظيفة، مثل البرامج التعليمية والكتب والأدوات والمؤتمرات. تذكر أن وضعك فريد، لكن الأفكار الأساسية ستطبق هنا. اكتشف الفئات الخاصة بك من تكاليف الوقت والمال المتعلقة بالعمل.

أجرك الحقيقي في الساعة

قم الآن بتجميع هذه الأرقام وإنشاء جدول، مع إضافة المعدل التقريبي للساعات الإضافية المتعلقة بالعمل إلى أسبوع عملك العادي وطرح النفقات المتعلقة بالعمل من راتبك المعتاد. بالنسبة للبنود التي تحدث على المدى البعيد مثل الإجازات أو المرض، قم ببساطة بتقسيمها على 50 أسبوعًا (سنة مطروحًا منها أسبوعين لإجازتك - على افتراض أن عملك يمنحك إجازة أصلًا). سيتم احتساب الإجازة التي بقيمة 1.500 دولار والتي لن تأخذها إذا كنت تستمتع بعملك على أنها 1.500 دولار مقسومة على 50 أسبوعًا، أي 30 دولارًا في الأسبوع... وهكذا.

بالطبع ستكون الخانات المحددة تقريبية، ولكن بالإمعان يمكنك التوصل إلى أرقام دقيقة نسبيًا.

يوضح الشكل 2-2 عملية حساب أجرك الحقيقي في الساعة - بالإضافة إلى رقم منطقي: عدد ساعات أو دقائق حياتك التي يمثلها كل دولار تنفقه. تذكر أن الأرقام هنا عشوائية. ومن المحتمل أن تكون أرقامك مختلفة بدرجة كبيرة عن هذه الأرقام، كما قد تكون فئاتك.

ملاحظة: إذا كنت تحصل على مزايا من مكان عملك (مثل التأمين الصحي واستثمارات التقاعد)، فأضف كل هذه الميزات بكل تأكيد إلى أجرِك الاسمي في الساعة، ولكن نظرًا لأن الجميع لا يحصلون على هذه المزايا، فإننا لم ندرجها في هذه الحسابات.

الشكل 2 - 2 طاقة الحياة مقابل الدخل: ما أجرِك الحقيقي في الساعة؟

خلاصة القول: يبين الشكل 2 - 2 بوضوح أنك تبيع الساعة من طاقة حياتك مقابل 10 دولارات، وليس مقابل 25 دولارًا كما هو ظاهر. إن أجرِك الحقيقي في الساعة هو 10 دولارات - قبل الضرائب حتى! والسؤال الجيد الذي يجب طرحه في هذه النقطة هو: هل أنت على استعداد لقبول عمل يدفع هذا الأجر في الساعة؟ (يجب أن تقوم بهذه العملية الحسابية في كل مرة تقوم فيها بتغيير عملك - أو تغيير عاداتك المتعلقة بالعمل).

يُعد الرقم المنطقي مهمًا أيضًا. في هذا المثال، يمثل كل دولار تنفقه 6 دقائق من حياتك. فكر في هذا الرقم في المرة القادمة التي تدفع فيها أموالك مقابل دبوس جازينجوس آخر بقيمة 20 دولارًا. واسأل: هل يساوي هذا الشيء 120 دقيقة من طاقة حياتي؟ هل يساوي ساعتين من البقاء في زحمة السير، أو القيادة إلى العمل، أو تعقب العملاء المستقبليين؟

لاحظ أن حساباتنا تجاهلت بعض الأشياء غير الملموسة مثل الوقت الذي تستغرقه في وضع إستراتيجيات للارتقاء في السلم الوظيفي، والوقت الذي تعالج فيه تدهور الحياة الأسرية بسبب متطلبات العمل، والوقت والنفقات المتكبدة في الحفاظ على تماشي نمط الحياة مع العمل. فتكاليف تشعبات العمل بطرق لا تحصى طوال حياتك.

عندما قام مارك إتش. بالجزء الأول من الخطوة الثانية، انقلبت حياته رأسًا على عقب. لقد كان يعمل مدير مشروع في مجال الإنشاءات لمدة عشر سنوات. وكتب "لقد كنت غير راضٍ عن طبيعة عملي، لكن الدخل كان يعادل النفقات، لذلك تابعت بتوجه "حسنًا، هذه هي الحياة في المدينة الكبيرة"" ثم قام مارك بالخطوة الثانية وحسب أجرِه الحقيقي في

الساعة. الأجر بالساعة. "بعد أن قمت بتحليل أنماط الإنفاق لدينا، اتضح أن ما يقرب من نصف ما كنت أجنيه كان يتم إنفاقه على العمل؛ أي أنه تم إنفاقه على البنزين والزيت والإصلاحات والوجبات الغذائية، وقليل هنا، وقليل هناك، ومعظمها أشياء لا يمكن استردادها. باختصار، يمكنني أن أبقى بالمنزل، وأعمل بدوام جزئي حيث أعيش، وأدخر المال فعليًا بعمل نصف ما كنت أعمله سابقًا". وحينها، عندما أدرك أنه بإمكانه التخلي عن هذا العمل والسعي لتحقيق رغباته وأهدافه الحقيقية، تغير كل شيء. لقد تم التعامل مع كل شيء كان يماطل في معالجته لسنوات في حياته المالية - كل شيء من تسديد بطاقات الائتمان إلى إلغاء الأكل في المطاعم إلى إجراء مناقشات طال انتظارها مع زوجته بشأن المال دون الجدالات القديمة. وبينما كان يعيد ترتيب أموره المالية، أدرك هو وزوجته أنهما يمكنهما العيش بشكل جيد من راتبها الذي تتقاضاه من عمل تحبه (التدريس للأطفال ذوي الاحتياجات الخاصة)، وأنه يمكنه العودة إلى الدراسة للتدرب من أجل الوظيفة التي لطالما أرادها، كمستشار ومعالج نفسي. "في الواقع نشعر بأن الضغط قد قل لأننا ركزنا على معالجة علاقتنا المجنونة بالمال، ولم (نركز) على الدولارات فحسب".

لماذا تقوم بهذه الخطوة؟

لماذا تعتبر هذه العملية ضرورية لتحويل العلاقة بالمال؟

1. تضع هذه العملية العمل مدفوع الأجر في منظور حقيقي وتوضح مقدار ما تجنيه بالفعل، والذي هو محور القضية.

2. تتيح لك تقييم العمل الحالي والمستقبلي بشكل واقعي، من حيث الدخل الفعلي. من المفيد تطبيق المعلومات التي تم جمعها في هذه الخطوة على الوظائف المحتملة: قد تكون الوظيفة التي تتطلب تنقلًا أطول أو لديها توقعات أكثر من حيث الملابس في الحقيقة أقل إدراجًا للدخل من الوظيفة ذات الراتب الأقل. قارن عروض العمل من المنظور الحقيقي للقيمة التي تباع طاقة حياتك من أجلها.

3. ستساعد معرفة أساس الوضع المالي لعملك على زيادة توضيح دوافعك للعمل ولاختيار وظيفة على أخرى. إن قصة مارك إتش. ليست حالة شاذة. ينفق الكثير من الناس كل دخلهم وأكثر على التقيّد بعملهم – ويعتبرون أنفسهم محظوظين. وقال شخص آخر إن قيامه بهذه الخطوة زاد من وعيه بالنفقات غير الضرورية المتعلقة بالعمل لدرجة أن دخله الصافي في الساعة قد تضاعف. بمجرد إدراكه كم النفقات التي كانت بسبب عمله، كان قادرًا على تخفيض أو حتى تجنب الكثير منها. على سبيل المثال، بدأ إحضار غدائه بدلًا من جلبه من المطعم، وتحول من القيادة إلى استخدام النقل العام (مضاعفًا الاستفادة من هذا الخيار عن طريق استخدام الوقت في طريق العودة إلى المنزل في تخفيف الضغط)، وأعاد تقييم الاحتياجات المفترضة للكثير من التغييرات في الملابس الأنيقة، وكذلك بدأ في التمرّن من خلال التريض يوميًا مع زوجته (ما حسن علاقتهما وكذلك صحتهما). واستخدمت امرأة أخرى نتائج هذه الخطوة كميّار لقبول أو رفض الوظائف. عندما تمكنت من معرفة الأجر الذي ستحصل عليه في الساعة، استطاعت أن ترى بوضوح ما إذا كانت الوظيفة تستحق أم لا. بالتأكيد، هناك بعض الوظائف التي قد تقدمت لها في السابق والتي لا تفكر فيها الآن.

لا خزي ولا لوم

تذكر أن هذا هو المكان الذي تظهر فيه مشاعرك بشأن عملك/وظيفتك/هويتك على السطح. إن الوعي الذاتي الوجداني هو المفتاح، فلاحظ كل شعور كما يتجلى، دون انتقاده – ودون انتقاد وظيفتك أو رئيسك في العمل أو نفسك أو هذا الكتاب. إذن ماذا لو كنت أنت من يدفع للعمل؟ ماذا لو كنت تنفق كل راتبك على "مكافأة" نفسك على النجاة أسبوعيًا آخر؟ ماذا لو كنت تعيش نمط حياة سريعًا من أجل مقابل مالي قدره 10 دولارات في الساعة؟ لقد كان ذلك في الماضي. هذا ما كنت تعتقد أنك بحاجة إلى القيام به قبل أن تعرف أن المال = طاقة حياتك.

قائمة فحص: طاقة الحياة مقابل الراتب

ب. تتبع كل سنت يدخل حياتك أو يخرج منها

لقد توصلنا حتى الآن إلى أن المال يساوي طاقة الحياة، وتعلمنا حساب عدد ساعات طاقة الحياة التي نقايضها بكل دولار. والآن من الضروري أن ندرك حركة هذا الشكل من أشكال طاقة الحياة المسمى بالمال في كل لحظة من حياتنا - نحن بحاجة إلى تتبع دخلنا ونفقاتنا بصورة يومية. إن الجزء الثاني من الخطوة الثانية بسيط ولكنه ليس من الضرورة أن يكون سهلاً. من الآن فصاعداً، تتبع كل سنت يدخل حياتك أو يخرج منها.

لا يزال كثير من الناس بمعزل عن المال عن قصد. تضع أساطيرهم "المال" و"الحب" - الصدق - الجمال - القيم الروحية" في إطارين مختلفين. يظهر الكثير من الناس كل شيء لأي محبوب، ولكنهم لن يظهروا راتبهم لذلك الشخص نفسه. تقع العديد من العائلات أكثر وأكثر في الديون لأنه يبدو من غير الحب أن يتحدثوا مع بعضهم بشأن الإنفاق غير الواعي. وتفشل مجموعات خدمة المجتمع لأنها تعزف عن طلب المال للدفع لشخص واحد على الأقل لإدارة المهام اليومية لتسيير المنظمة. ولا يحصل الأصدقاء على المال أو الأشياء التي يقترضونها لأصدقائهم الآخرين لأن طلبها بشكل ما يبدو سيئاً والإصرار على استردادها أكثر سوءاً. ويحدث هذا بين الوالدين وأولادهما في كثير من الأحيان. ويبدو أن تتبع المال بطريقة ما يحط من قدر المعاملات التي ينبغي أن تستند إلى الحب فقط. كل هذه المواقف تنبع من الاعتقاد الجذري نفسه أن: المال هو المال والحب هو الحب ولن يجتمعا أبداً. تحقق من مواقفك الخاصة. هل تبرر اللاوعي المالي بقيم فلسفية أو روحية سامية؟

النظام الروحاني

إن المعتقدات، القديمة والحديثة، جميعها لديها أساليب لتدريب العقل ليكون حاضرًا الآن، "في الوقت الحالي". تأخذ هذه الممارسات أشكالًا متعددة وتتضمن أساليب متنوعة ظاهريًا مثل مراقبة الأنفاس أثناء دخولها وخروجها؛ تكرار عبارة مرارًا وتكرارًا لجذب انتباه العقل الشارد؛ التركيز على موضوع معين دون الاستمتاع بالذكريات الماضية أو التخيلات المستقبلية المتعلقة بذلك الموضوع – نكون معه في الوقت الحالي فقط؛ ممارسة فنون القتال المختلفة (مثل الأيكيدو أو الكاراتيه)؛ إيجاد "مراقب" داخلي لملاحظة ما تقوم به الآن.

أضف إلى هذه القائمة نظامًا آخر صُمم لزيادة الوعي – وهو نظام لا غنى عنه للخطة المالية، وربما من السهل قبوله من عقليتنا الغربية المادية الراسخة، أكثر من بعض الممارسات الأكثر باطنية: بدلًا من مراقبة أنفاسك، راقب أموالك.

إن هذه الممارسة بسيطة: تتبع كل سنت يدخل حياتك أو يخرج منها.

إن القاعدة لهذه الأداة المتطورة للغاية لتكنولوجيا التحول هي: تتبع كل سنت يدخل حياتك أو يخرج منها.

إن منهجية معجزة التكهّنات المالية هذه هي: تتبع كل سنت يدخل حياتك أو يخرج منها.

ليست هناك مواصفات لكيفية تتبع كل سنت يدخل إلى حياتك أو يخرج منها. ليست هناك مفكرة رسمية لتشتريها ("فقط 49.95 دولارًا مع مؤشرات ومخططات المراجع السريعة وحاسبة شمسية"). بالنسبة لكثير من الناس، يعد دفتر الملحوظات بحجم الجيب هو الرفيق الدائم المثالي والذي يدونون فيه كل سنت يدخل حياتهم أو يخرج منها، إلى جانب مناسبة دخوله أو خروجه. ويقوم آخرون، الشغوفون بالوقت أكثر من المال، بتسجيل نفقاتهم ودخلهم في جزء خاص من دفتر مواعيدهم. ويتتبع البعض أموالهم – إلى جانب مواعيدهم ومهامهم وعناوينهم وأكثر – على هواتفهم وأجهزة الحاسوب الخاصة بهم، ويربطون حساباتهم المصرفية بأدوات عبر الإنترنت ويستخدمون بطاقات السحب فقط

(أو بطاقات الائتمان التي تُسدّد شهرياً) بحيث يكون لديهم سجل مُحدث في متناول أيديهم حرفياً. تعمل أجهزة الحاسوب والهواتف الذكية على تسهيل ذلك أكثر من أي وقت مضى، ولكن ليست هناك طريقة صحيحة للقيام بذلك – فأياً كان ما يناسبك فهو الطريقة المثلى.

يتعثر بعض الناس هنا. إنهم لا يريدون تعقب أموالهم، فهو أمر صعب جداً. وخائق جداً. ويستغرق الكثير من الوقت. ويتطلب الكثير من المواجهة. كل سنت؟ ماذا عن كل دولار؟ أو كل عشرة؟ أو أكثر أو أقل ...

إن **كارولين إتش**. متتبعة لأموالها بطبعها – لكن زوجها ليس كذلك، فهو يقول إن التركيز على "كل سنت" ليس مفيداً، فمعظم الناس لا يريدون أن يعيشوا هكذا. قالت: "منذ سنوات، كجزء من طريقتي لإقناعه بالتتبع، قمت بتبسيط عملية التتبع الخاصة بنا لتناسبه بشكل أفضل وقد حقق ذلك نجاحاً. إننا نستخدم الأرقام الصحيحة. ونتتبع المال قدر استطاعتنا ولكن لا نجعل ذلك هوسنا. ونسمح بحد أدنى – للمال – الذي لا يُحسب، وأضفنا فئة لذلك. في بعض الأحيان لا يوجد شيء تقريباً، وأحياناً بعد شهر حافل قد يكون هناك ما يصل إلى مائتي دولار – وهو ما كان يقودني للجنون عادةً، ولكن لم يعد كذلك الآن. وإليكم السبب – من الطريف أن زوجي بدأ بمراقبة هذا الرقم وحاول حقاً إنزاله إلى مبلغ زهيد أو على الأقل معقول. لقد أثارت رؤية عدد كبير انتباهه بشأن كونه أكثر وعياً بإنفاقه بشكل أكثر فاعلية من كل الحديث والمجادلة وقراءة كتب الاستقلال المالي وما إلى ذلك. أنا مسرورة".

قاد **مايك إل**. مجموعات البساطة الطوعية لسنوات وشجع الجميع على "القيام بالخطوات" – كما فعل هو وزوجته، وكانت النتائج مذهلة. لقد كان مدققاً في "كل سنت". ورغم ذلك، عندما انتقل هو وزوجته إلى منزل يحتاج لبعض التعديلات في مجتمع جديد، تفهم مايك أخيراً مشاعر أعضاء مجموعته كونهم غارقين في الخطوة الثانية. لقد قرر أن يكون المقاول والبناء لبيته. ارتفع عدد معاملاته المالية اليومية، كما زاد الوقت الذي يقضيه

كل يوم في تحرير الإيصالات وتسجيل النفقات. وقرر أن يقبل باستخدام بطاقة الخصم وأن يرسل المصرف الذي يتعامل معه بياناته إلى برنامج مالي، لتيسير حياته بهذه الطريقة حتى يستقر إنفاقه.

أشار أحد الأشخاص إلى أن أنواع النينجا المالية المشار إليها في مقدمة هذا الكتاب تجد أن التتبع أمر طبيعي كالتنفس ولا يحتاج إلى إقناع، أما بالنسبة للأشخاص المعتمدين على الشق الأيمن للمخ (المعروفين بإبداعهم وتفكيرهم الحدسي)، فهو يشبه الكتابة بأيديهم غير المهيمنة. كتبت كارين إي: "أحب التتبع، وما زلت أقوم به بعد أربعة عشر عامًا، ولا أستطيع تخيل عدم القيام به. لقد مكنتنا من معرفة كيفية العيش نصف الوقت في أوروبا (في منزل عائم في فرنسا) والنصف الآخر في الولايات المتحدة، لتتطوع كما نريد، ولنسافر كذلك". إنها عملية طبيعية.

اعتمد أصحاب نظرية العيش بالحد الأدنى والمبدعون إستراتيجيات مثل إستراتيجية مايك إل. - الدفع لكل شيء باستخدام بطاقة الخصم - والحصول على قدر مذهل من الاستقرار من خلال السيطرة على شيء كان لغزًا تمامًا. وعندما يقرنون التتبع بالوقت لجلب التأمل أو السفر، فإنهم على استعداد لتطوير هذه العادة.

بمجرد أن بدأ دون إس. أحد الشباب المتابعين لمدينة السيد موني موستاش حول التمويل الشخصي والتقاعد المبكر، التتبع، قاده رؤية أوضح عن وضعية دخله إلى استبدال الأكل في المطعم بإعداد غداء لأخذه إلى العمل والقيام بالمزيد من الطهي المنزلي. يقول: "بالنسبة لي، لم يكن الأمر يتعلق بالحد من إنفاقي بطريقة تسلطية لمحاولة أن أكون "مسئولاً" أكثر. لقد كان الأمر يتعلق بفهم كيف كنت أعكف على إنفاق أموال بطريقة خالية من الذنب. لقد كنت قادرًا على خفض فئة نفقات (الطعام) هذه بنحو 50٪، ما يوفر لي مئات الدولارات شهريًا. لقد سمح لي إدراكي لكيفية إنفاق أموالني بخفض هذا الإنفاق المبذر بطريقة فطرية، ثم وجهت ذلك المال إلى الأشياء التي كانت أكثر أهمية لي ولسعادتي عمومًا. وسرعان ما غطت تلك المدخرات البالغة بضع مئات من الدولارات كل

شهر تكاليف رحلة لمدة ثلاثة أسابيع إلى أوروبا! وأعني بكوني أكثر فاعلية في التعامل مع مالي، أنني كنت أكثر سعادة بشكل عام، وأوفر المزيد من المال للمستقبل، وأقل توترًا بشأن إنفاق المال على الأشياء التي تجلب لي السعادة".

أيًا كان النظام الذي تختاره، فقم به (لن تعمل الخطة إلا إذا قمت بها!) – وكن دقيقًا. وليكن من عادتك تسجيل أي وكل تحركات المال، المبلغ بالضبط، والسبب وراء التبادل. في كل مرة تنفق أو تتسلم مالًا، اجعل تسجيله على الفور طبيعة ثانية لك.

في كتاب *The Millionaire Next Door*، أشار المؤلفان، توماس جيه. ستانلي وويليام دي. دانكو، إلى أن الأشخاص الذين يحققون صافي ثروة عاليًا مقارنة بدخلهم يعرفون مقدار ما ينفقونه على الملابس والسفر والسكن والمواصلات وما إلى ذلك، أما أولئك الذين لا يحققون صافي ثروة عاليًا مقارنة بدخلهم فليست لديهم أدنى فكرة عن مقدار ما ينفقونه. إنه تفاوت صارخ.

الشكل 2 – 3 هو مثال خيالي لمدخلات يومية. لاحظ مقدار التفصيل الممنوح لكل إنفاق. لاحظ كيف يتم تصنيف النفقات في العمل على وجه التحديد على هذا النحو. ولاحظ التفريق بين النفقات في المتجر بين الوجبات الخفيفة ("الرقائق، الصلصة، الصودا") والبطاريات. تم صنع تمايزات مشابهة لفئات الإنفاق في بقالة يوم السبت والذهاب إلى المتجر ذي الأقسام المتنوعة. الفئات الفرعية أو "الفرعيات" في حدود الإجمالي مقربةً بالتقدير التقريبي (رغم أنه من المؤكد أنه تم حُك على أن تكون واعيًا بتقديرائك التقريبية، فقد يستهلك حساب التكلفة الفعلية لورق التواليت والعصير وما إلى ذلك الكثير من الوقت)، لكن يجب أن يكون المجموع دقيقًا بالنسبة للسنت.

كل سنت؟...لكن لماذا؟

تذكر أن الغرض من هذا الإجراء هو ببساطة تتبع كل سنت يدخل حياتك أو يخرج منها.

قد تسأل: "لماذا أحتاج إلى القيام بكل هذا الجهد؟" لأنها أفضل طريقة لتدرك كيف يأتي المال بالفعل إلى حياتك ويذهب منها وتقارنها بكيفية مجيئه وذهابه. حتى الآن، كان لدى معظمنا موقف عدم اكتراث لمعاملاتنا النقدية اليومية الصغيرة. وعلى أرض الواقع، غالبًا ما نعكس المثل القديم القائل "نضنّ بالقروش ثم نبذّر بعدها الجنيهات". قد نسأل أرواحنا وندناقش مع شريكنا عن مدى جدوى إنفاق 75 دولارًا للحصول على أي شيء بأربعة ألوان جديدة. ومع ذلك، في غضون شهر، غالبًا ما يخرج مبلغ أكبر من محافظتنا في عمليات شراء صغيرة "عديمة الأهمية".

الشكل 2 - 3 نموذج سجل يومي

قد تسأل: "لكن هل يجب أن أتبع كل سنت؟".

نعم، كل سنت!

لماذا كل سنت بدلاً من التقريب إلى أقرب دولار فحسب، أو استخدام الأرقام التقريبية؟ لأن هذا يساعد على تأسيس عادات مهمة دائمة. ومع ذلك، كم مقدار "عامل الحذر"؟ ما مدى دقة "التقريب"؟

من المؤكد، في التطبيق العملي، أن العديد من الأشخاص قرروا التقريب إلى الدولار، ولكن كان الأمر بعيدًا بقدر انزلاقهم. ولما كانت الطبيعة البشرية على ما هي عليه، فإذا بدأت الغش، حتى "ولو قليلاً"، يميل هذا القليل إلى أن يكبر وقريبًا ستجد نفسك تفكر: "حسنًا، لست مضطرًا لتسجيل كل شيء، النفقات الرئيسية فقط!" ثم، "حسنًا، لقد فعلت هذا لمدة شهر الآن، لذلك أعتقد أنني سأبدأ في التقريب إلى أقرب ألف". (يشبه ذلك اتباع نظام غذائي: إذا كسرت نظامك الغذائي صباح الثلاثاء بتناول كعك إنجليزي بالزبد بدلاً من الخبز المحمص الجاف، فستميل إلى الغش أكثر، وبحلول المساء ستكون قد التهمت علبة كاملة من الآيس كريم وكعكة إسفنجية). إذا كنت تريد أن يكون هذا مسعى يستحق العناء، فإن

القيام بذلك بشكل صحيح يستحق وقتك. إذا كنت متمرّدًا على كل سنت، فجرب كل عشرة سنتات أو دولار (أو يورو أو ين)، لكن أكثر من ذلك يشبه إلى حد بعيد تناول عشر قطع من الكعك كما لو أن ذلك شيئًا عاديًا، بدلًا من مقاومة شريحة الدهون الكبيرة التي تأكلها بالفعل.

منذ الكتابة الأصلية لهذا الكتاب، أصبحت بطاقات الائتمان طبيعة ثانية في ثقافة المستهلك. الآن أصبح الحصول على بطاقة ائتمان يكاد يكون طقس العبور إلى مرحلة النضج. على الرغم من أن بطاقات الائتمان لها مزايا كثيرة، إلا أنها تتيح لك الإنفاق أكثر بكثير بلا مبالاة ودون وعي. إذا كنت تواجه مشكلة في تتبع أموالك، فإننا ننصحك بأن تستخدم الأشياء "الخالية من بطاقات الائتمان" لمدة شهر. اسحب المال من المصرف الذي تتعامل معه وتتبع المبلغ الذي تنفقه على مدار الشهر. لن تحقق المزيد من الوعي بالإنفاق فحسب، بل من المرجح أن تجد ذلك أكثر تحفيزًا على الادخار. يجد الكثير من المدخرين الدءوبين أن هذا التمرين يعيدهم إلى نقطة الصفر من حيث عاداتهم في الإنفاق.

نظرًا لأن المال يرتبط ارتباطًا مباشرًا بطاقة حياتك، فلماذا لا تحترم تلك السلعة الثمينة، طاقة حياتك، بما يكفي لتدرك كيف يتم إنفاقها؟

قد تكون لديك بعض المقاومة الأولية للقيام بذلك بطريقة مثالية، ولكن في النهاية يجب اعتماد هذه الخطوة، بغض النظر عن المشاعر، لأنها جزء أساسي من الطريق الملكي إلى السيطرة على المال:

تتبع كل سنت يدخل حياتك أو يخرج منها.

سلوكيات يجب التحلي بها

لا مساحة للمناورة. لا يسمح لك التلسكوب الذي يحيد بعدسة واحدة فقط عن التنسيق برؤية النجوم. وينطبق الشيء نفسه على حياة الإنسان. يقلل ذلك القليل من الغش من

كمية الضوء التي يمكن أن تسطع من خلالها. إنه المكان الذي يجب أن تصبح قاسيًا وصارمًا وحاسمًا فيه.

يتم اختبار التزامك بتوضيح علاقتك بالمال هنا حقًا. إن أحد مفاتيح نجاحك في هذه الخطة (وفي الحياة) هو التحول في المواقف من التهاون والمناورة إلى الدقة والإتقان والتنزه عن الخطأ. (بالمناسبة، قد تصنع مثل هذه النزاهة معجزات في جوانب أخرى من حياتك؛ فالناس فقدوا وزنهم، وحافظوا على إخلاء مكاتبهم، وعالجوا العلاقات الفاشلة - وكل ذلك من خلال القيام بهذه الخطوة. فالنزاهة هي النزاهة في أي موقف).

لا أحكام - الكثير من التمييز. إن إصدار الأحكام (إلقاء اللوم على أنفسنا والآخرين) هو تصنيف الأشياء من حيث الخير والشر. في الطريق صوب تحويل علاقتك بالمال وتحقيق الاستقلال المالي، ستجد أن هذه الأحكام واللوم لا يساعدان. على الجانب الآخر، فالتمييز مهارة أساسية. التمييز هو فرز الحقيقة من الخطأ، الفصل بين الغت والسمين. أثناء عملية تسجيل كل سنت يدخل حياتك أو يخرج منها، ستبدأ في معرفة أي النفقات مناسبة وتلبي احتياجاتك وأيها لا داعي له أو مبالغ فيه أو حتى مخجل تمامًا. يتعلق التمييز بالقدرة الأسمى التي لدينا جميعًا - تلك التي تعرف الحقيقة وترى صورة أشمل وتدرك أن ما نريده حقًا هو إحداث تغيير قبل أن نموت. ستتواجد هذه القدرة بشكل متزايد أثناء عملك في الخطة المالية. ويُعد التوفيق بين إنفاقك وهذه القدرة السبيل للنزاهة المالية. من خلال تسجيل كل سنت يدخل حياتك أو يخرج منها، فإنك تبعث هذه القوة الخارقة الكامنة وتدعوها أكثر فأكثر لتوجيه حياتك.

ملخص الخطوة الثانية

4. حدد (بدقة ونزاهة) المبلغ الذي تقايض طاقة حياتك به، واكتشف أجرك الحقيقي في الساعة.

5. تعرف على معاملاتك المالية من خلال تتبع كل سنت يدخل ويخرج من حياتك.

أسئلة حديث المال

إذا كنت مشاركًا في حديث المال، فستتفاجأ بما تكتشفه بنفسك. سوف تجعل الأفكار المتبصرة جزءًا منك. وستتحول من الموافقة على ما نقوله إلى معرفة الحقيقة بنفسك.

وباستخدام الاقتراحات الموجودة في الخاتمة حول كيفية ممارسة حديث المال، اطرح هذه الأسئلة في تأملاتك اليومية، مع شريك حياتك، أو في مناسبات اجتماعية. تذكر أن إضافة "لماذا؟" إلى نهاية أي سؤال ستجعله أعمق. وإضافة "كيف شكل المجتمع إجابتي؟" إلى أي سؤال ستجعله أشمل. لا توجد إجابات صحيحة مطلقًا.

◆ ما المال؟

◆ صف علاقتك بالمال في خمس كلمات أو أقل. لماذا هذه الكلمات؟

◆ هل تعاني المزيد من الضغط عندما يكون لديك مال، أم عندما لا يكون لديك مال؟

◆ أكمل الجملة "إذا كان لدي المزيد من المال، عندها سأكون..." وضح بالتفصيل!

◆ هل تجني ما تستحق أن تجنيه؟

◆ ما الاقتناع المتعلق بالمال الذي يمنعك من أن تكون أو تفعل أو تحصل على ما تريد؟

٣. أين يذهب كل ذلك؟

تهانينا! لقد أصبحت في الحاضر. إن معرفة مقدار المال الذي دخل حياتك وخرج منها - اليوم والأسبوع الماضي والشهر الماضي ومنذ مرتبك الأول - يعد إنجازًا هائلًا وخطوة عملاقة نحو الذكاء المالي. ومع ذلك، فيما يخص المكان الذي ستأخذك إليه هذه الخطة، فقد بدأت للتو. إن الرؤى التي توصلت إليها، الواضحة وضوح الشمس، ليست سوى غيض من فيض.

للقيام بالخطوتين الأولى والثانية، كان عليك فقط أن تأخذ بكلام بعض الخبراء البارزين (المؤلفين وكل الآخرين الذين استخدموا هذه الخطة بنجاح) والذي مفاده أن هذا النوع من الحساب الهوسي ضروري لكسر الجمود الذي يفرضه المال على حياتك. ما كان عليك سوى تسمية وإحصاء الأشياء المادية مثل دخلك ونفقاتك وأرصدتك المصرفية وممتلكاتك. غير أنه، في الخطوة الثالثة، ستحتاج إلى طلب المزيد من نفسك لإنجاح الأمر. ستبدأ هنا عملية تقييم المعلومات التي جمعتها.

هل أنت بحاجة إلى ميزانية؟

إن هذا النهج المتبع تجاه المال هو في الواقع عكس الميزانية تمامًا.

ضع في اعتبارك أن الميزانية يمكن أن تكون أداة رائعة لكبح جماح إنفاقك وحمله على حسن التصرف. بالاستناد إلى دخلك، تساعدك الميزانية على تخطيط إنفاقك كي تتم تغطية كل شيء شهريًا، وكي لا تقوم بتهور بدفع أموال الإيجار في فستان جميل أو أموال المرافق الخاصة بك في فورة تسوق في وقت متأخر من الليل على الإنترنت، لكن الميزانية هي أداة تخطيط، في حين أن هذه الخطة هي أداة "إدراك لنقطة الكفاية الخاصة بك". إنها تتعلق بتفردك وليس بفئات الميزانية الموحدة مع نصيحة الحكمة التقليدية مثل يجب أن يتراوح المسكن من 25 إلى 35% من إجمالي دخلك أو 20% للطعام أو من 5 إلى 10%

للرعاية الصحية. أو توفير 5% فقط من دخلك من أجل الضمان الاجتماعي. إن تطبيق هذه المعايير على حياتك قد يفضي بك إلى السير في المسار الطبيعي للعمل من التاسعة صباحًا إلى الخامسة مساءً حتى تبلغ الخامسة والستين من عمرك.

ربما تكون مثل **جاستن**، الذي يقايض عشر ساعات من العمل المنزلي في الأسبوع بغرفة في منزل امرأة مسنة. لا مجال لمناقشة ذلك في الميزانية. يدخر جاستن لشراء سيارة تخييم. أين سيضع ذلك في ميزانية؟ إنه يخطط للعيش فيه والتنقل في الولايات المتحدة، والاتصال بمقدمي خدمات لهذا النوع من السيارات من أجل ممر لركنها فيه. فهل هذا إلغاء للميزانية؟ لكنه يخطط للتدوين حول هذا الموضوع ودعوة الرعاة لدعمه. هل هذا دخل الآن؟ إنه يريد أن يتعلم البحث عن الطعام وربما الصيد. هل يندرج هذا تحت عنوان الطعام؟ أو التسلية؟

تبين هذه الفئات أنه ليس كل شخص يستطيع أن يصل بحياته المتعرجة إلى الخط المستقيم للبيانات المجدولة. فعلى عكس الميزانية، تمنحك الخطوة الثالثة في هذه الخطة حرية الوضوح بشأن المال دون حذف الكثير من التمييز والإبداع.

فبدلاً من استخدام الفئات الموحدة والنسب المئوية الموحدة ووضع خطة إنفاق، باستخدام هذا النهج، ستكتشف أنماطك الخاصة من خلال مراقبة كيفية استهلاكك لطاقة حياتك، وستظهر علاقتك الفريدة بالمال. وأضمن لك أن هذا الإدراك سيغيرك، ليس بسبب هدف مالي جزافي، بل لأنك لا تريد أكثر من عيش حياتك بشكل جيد.

فكر في الأمر على أنه مثل الفرق بين اتباع نظام غذائي والوعي المتعلق بالأكل. ففي "اتباع النظام الغذائي"، تُطبق أسلوباً على أكلك لتحقيق نتيجة - إنقاص الوزن. وهناك مجموعة كبيرة محيرة من الأنظمة الغذائية، غالباً ما تكون متناقضة تماماً، ويتنقل الأشخاص غير الراضين عن أنفسهم من نظام إلى التالي بحثاً عن الخلاص من الأبطال الزائدة. إنه يفرض التغيير من الخارج إلى الداخل.

بينما في الوعي المتعلق بالأكل يمكنك أن تبطئ قليلاً، وأن تولي اهتماماً لما تشتهييه بالفعل. بدون مثل هذا الوعي الذاتي، قد نأكل عندما نكون متعبين أو عطشى أو بحاجة إلى المشي تحت أشعة الشمس. في الوعي المتعلق بالأكل، تتذوق طعامك. فالتذوق هو إحدى الطرق التي يستشعر بها الجسم ما إذا كان ما نتناوله مفيداً لنا. فتتوقف بالقدر الكافي لترى ما إذا كان جسمك لديه ما يكفي، وإذا كان الأمر كذلك، تتوقف. إنها رسالة من الداخل إلى الخارج، تسترشد بأحوال الجسم، وليس وفقاً للمعايير.

في كتاب بعنوان *Diets Don't Work!* يقدم بوب شوارتز أربع قواعد للتخلص من التحير بين الأنظمة الغذائية:

1. كل عندما تكون جائعاً.

2. كل بالتحديد ما يحتاج إليه جسمك.

3. كل كل قسمة بشكل واعٍ.

4. توقف عندما يكتفي جسمك.

بسيط جداً. كل ما عليك فعله هو أن تكون واعياً. كونك واعياً يعني أن تكون مدركاً لما تفكر فيه وتشعر به كما تفكر فيه وتشعر به. إنها عملية غرس مراقب داخلي يلاحظ ببساطة ما يجري بوعي متحمس، وليس بشكل حُكمي أو تقييمي، بتطلعٍ فحسب. وعندما تجد نفسك عدت إلى عاداتك القديمة – تأكل عندما تشعر بالملل أو تكون بمفردك في المطبخ أو بين المهام أو عندما تريد مكافأة لأنك قمت بعمل جيد أو عندما تشعر بالاكئاب أو الغيرة أو الغضب – تعود إلى كونك واعياً، متخطياً خطوة الشعور الذنب وعائداً فقط إلى ملاحظة الجوع والشبع والحافز. الأمر بسيط – ولكنه ليس سهلاً دائماً. يتطلب الأمر اكتشاف وتمارين بعض العضلات العقلية التي ربما تكون قد ضُمرت من سوء الاستخدام. عليك أن تحدد ما هو "الجوع" وما هو "الشبع" وما الذي تريده حقاً بدلاً مما تتوق إليه من

الشعور بالحرمان الدائم، وما الذي تأكله بالفعل أثناء تناولك له. وتذكر هذه الخطة المالية على نفس مسار الوعي المتعلق بالأكل:

1. يجب أن تُمَيِّز وتتبع الإشارات الداخلية، وليس الإخطارات الخارجية أو الرغبات الاعتيادية.

2. يجب أن تراقب وتكثف أنماط الإنفاق الخاصة بك على المدى الطويل، وليس ما تنفقه على المدى القصير.

لا يتعلق هذا باتباع ميزانياتنا (أو ميزانية أي شخص آخر)، حيث الفئات الموحدة والنسب المئوية المقترحة من الدخل التي يجب أن تتوجه نحو كل فئة. لا يتعلق هذا بالتعهد في بداية كل شهر على أنك ستكون أفضل. ولا يتعلق هذا بالشعور بالذنب. إنه يتعلق بتحديد ما تحتاج إليه، بنفسك، بدلاً مما تتوق إليه، وما المشتريات أو أنواع المشتريات التي تجلب لك الإشباع بالفعل، وما الذي يمثل "الكفاية" بالنسبة لك، وما الذي تنفق أموالك عليه. تعتمد هذه الخطة على واقعك وليس على مجموعة من المعايير الخارجية. وبالتالي، فإن نجاحها يعتمد على مصداقيتك ونزاهتك.

وهنا تختلف هذه الخطة عن عشرات أو مئات الوصفات الأخرى للسلامة المالية. إنها قائمة على الوعي والإشباع والاختيار، وليس على الاقتصار أو العوز.

إن الخطوة الثالثة هي المكان الذي تبدأ فيه تمرين عضلات الوعي تلك. إذا كنت تفتقد اللياقة البدنية، فقد تشعر ببعض الألم، ولكن في الواقع لا يوجد شيء مؤلم في القيام بهذه الخطوة. في الواقع، إنها ممتعة!

لا خزي ولا لوم

هل تتذكر الشعار القائل: لا خزي ولا لوم؟ ما تواجهه ليس سوى حقيقة الخيارات التي اتخذتها في حياتك. لا خزي ولا لوم. من حسن حظك أن تكون قادرًا على القيام بذلك

بنفسك، بدلاً من أن تتم مراجعته بواسطة مصلحة الضرائب. كم أنت محظوظ لأنك تفعل هذا الآن وليس في ساعاتك الأخيرة على الأرض. لا خزي ولا لوم. لا تنس استخدام الشعار في تلك اللحظات التي تريد أن تختبئ فيها تحت الفراش، أو عندما تدخل في فورة إنفاق حتى تنسى ما كان يزعجك، أو عندما تقرر أن هذه الخطة لا تؤتي ثمارها وتستسلم. لا خزي ولا لوم.

لقد احتاجت أنيتا سي. إلى شيء مثل هذا الشعار لمساعدتها في حصر خزانة ملابسها من خلال ضوء الوعي الجديد هذا. ليس هناك شك في إدمانها: الملابس وخلي الأزياء. لقد كانت مدمنة على التسوق. ففي أي وقت كانت فيه بالخارج في سيارتها، كانت تُرغم للتوقف عند المركز التجاري لمجرد رؤية الأشياء التي عليها خصومات. وبطريقة ما، ساعدتها طقوس التسوق والإنفاق هذه على الشعور بالرضا عن نفسها. ولكن بعد كل هذا كانت - نتيجة لسنوات من الإدمان، جالسة في خزانة ملابسها. وكان من الجيد لو كانت لديها تجربة تغير في ذلك الوقت، لكنها لم تفعل ذلك. لقد واصلت التسوق حتى مالت الكفة ولم تعد تشعر بشعور جيد لأنها تملك الكثير ولا ترتديه. وكإجراء مؤقت، بررت الفائض عن احتياجاتها بمنحه كهدايا. لقد كان من الممتع وضع الأشياء التي لم تلبسها مع الأصدقاء أو الأقارب المناسبين. وضعفت رغبتها في التسوق تدريجيًا. ثم ذات يوم وجدت نفسها في أحد المتاجر المفضلة لديها، تعالين الألوان الجديدة في الكنزات. فاستيقظ وعيها. "هل هذا سيكون هو ما أفعله في حياتي؟ هل هذا ما سيتمحور حوله كل شيء؟ ماذا أفعل؟ لدي ما يكفيني بالفعل" وغادرت المتجر خالية اليدين. وفي وقت لاحق لتلك التجربة، اكتشفت أنيتا أنها فقدت رغبتها في التسوق.

لو كانت أنيتا تعمل وفقًا لإستراتيجية الميزانية وخطة الإنفاق الموحدتين، فربما لم تكن لتعترف بحالة التسوق القهري لديها. ولكانت ستبقى "متسوقة اجتماعية" تنكر أي نوع من المشكلات الأساسية. من خلال تطبيق الوعي والرأفة بشكل ثابت على عاداتها في التسوق، تمكنت، في نهاية المطاف، من الوصول إلى رؤية متعمقة بأن لديها بالفعل ما يكفيها. إنها الآن شديدة الحساسية تجاه التسوق لدرجة أنها فقدت بعضًا من أصدقائها القدامى الذين

يُعد طقسهم الاجتماعي الأساسي هو الذهاب إلى المراكز التجارية، لكنها اكتسبت أصدقاء أكثر بكثير.

إذن، بعد تحديد السياق، دعونا ننتقل إلى الخطوة الثالثة، حيث نقوم بإنشاء جدولك الشهري.

الخطوة الثالثة: الجدول الشهري

بعد شهر من تتبع دخلك ونفقاتك (الخطوة الثانية)، ستكون لديك وفرة من المعلومات الدقيقة حول تدفق الأموال في حياتك - بحساب حتى السنت الواحد. **في هذه الخطوة، ستصنف فئات إنفاق تعكس الطابع الفريد لحياتك** (على عكس فئات سجل الميزانية المبسطة جدًا مثل الطعام والمسكن والملبس والمواصلات والصحة).

في حين لا يزال بإمكانك اختيار مثل هذه الفئات الأساسية، ستجد داخل كل فئة رئيسية فئات فرعية مهمة وعديدة وستفصل بينها لتعطيك صورة أكثر دقة بدرجة كبيرة عن إنفاقك. ستأتي متعة - وتحدي - هذه الخطوة في اكتشاف فئات الإنفاق الرئيسية والفرعية الفريدة الخاصة بك. وستكون هذه الفئات الفرعية بمثابة موسوعة لعادات الإنفاق الفريدة الخاصة بك. وربما تكون أدق توصيف لنمط حياتك حتى الآن، بما في ذلك كل مزاياك وعيوبك.

إن هذا الوصف التفصيلي لحياتك هو محصلتك النهائية الحقيقية. انس أساطير حياتك. انس ما تخبره لنفسك وللآخرين. انس سيرتك الذاتية وقائمة العلاقات التي تنتمي إليها. عندما تقوم بالخطوة الثالثة، ستكون لديك مرآة واضحة وملموسة لحياتك الفعلية - دخلك ونفقاتك على مر الوقت. وسترى بالضبط في هذه المرآة ما تحصل عليه مقابل الوقت الذي تستثمر فيه لجني المال.

تصنيف الفئات

أثناء تصنيف فئاتك، ستحتاج إلى أن تكون صريحًا ودقيقًا، دون الإفراط أكثر من اللازم.

الطعام

ما لم تكن مختلفًا للغاية عن غيرك من البشر، سيكون لديك فئة رئيسية تسمى الطعام. عندما تنظر إلى نفقات طعامك في الشهر، قد تلاحظ أن هناك بالفعل عدة أنواع مختلفة من شراء الطعام التي يمكنك تتبعها بشكل مجدٍ. هناك الطعام الذي تتناوله في المنزل مع عائلتك. وهناك أيضًا الطعام الذي تتناوله في المنزل عندما يكون لديك أصدقاء أو أسرة كبيرة على العشاء؛ لذا قد يكون لديك فئتان: "نحن فقط" و"الضيوف". ولكن لا تبالغ. لا تراقب ضيوف العشاء لديك، وتسجل في دفتر ملاحظاتك الصغير كم وماذا يأكلون. "هل تريد واحدًا آخر، أيها العم هال؟" قد يُعطي كلامك دلالة أخرى تمامًا. يكفي أن تقدر، في حدود الإجمالي الدقيق لفاتورة البقالة الخاصة بك، القدر الذي ذهب إلى الضيوف. على سبيل المثال، إذا كان هناك أربعة أشخاص إضافيين حول مائدة العشاء الخاصة بك وأنت عادةً ما تتسوق لك ولزوجتك فقط، فينبغي أن يُنسب ما يقرب من ثلثي فاتورة البقالة هذه إلى الضيوف. يُحسب الإجمالي بدقة، لكن تُقيم فرعيات الإجمالي.

ثم هناك فئة المطاعم، من وجبات الغداء التي نأخذها من المطعم ونأكلها في العمل إلى تناول العشاء بالخارج. ويمكنك تقسيم ذلك أيضًا إلى "متعّب للغاية للطهي" و"المناسبات الخاصة" إذا لم يعد تناول الطعام في الخارج مناسبة خاصة ولديك عادة مطاعم بالغة ومكلفة. في حياتنا الحافلة ومع ربما اثنتي عشرة ساعة بين الذهاب للعمل والعودة إلى المنزل، قد يبدو هذا الخيار الوحيد إذا كنت تريد مطبخًا نظيفًا وثمانية ساعات للنوم. ربما تريد أيضًا معرفة مقدار ما تكلفك الوجبات الخفيفة. ماذا تكلف استراحات القهوة تلك في الشهر؟ ماذا عن طعام التلفاز - رقائق البطاطس والفشار والحلوى والمشروبات الغازية التي كثيرًا ما ترافق مشاهدة التلفاز؟ قد تقسمه أيضًا إلى طعام صحي وغير صحي إذا كنت مهتمًا بنوعية الطعام التي تأكلها وما إذا كان يمكن أن تأكل طعامًا عضويًا دون الإفلاس.

ستظهر جميع أنماط الإنفاق هذه إذا كنت تضع فئات تعكس سلوكك الفعلي وليس مجرد كتابة كل شيء في عمود سجل الميزانية المُسمى بالطعام. وليست هذه الدقة لهدف الإقرار الدقيق لمستشارك المالي، بل من أجل أنه عندما ترفع يديك نحو الأعلى باشمئزاز، وتصيح

قائلًا: "أين يذهب كل مالي؟ فنادرًا ما أشتري أي شيء!" يمكنك الرد على نفسك بنبرة حازمة وثابتة: "إنه يذهب إلى آلة الحلوى الموجودة في الطابق الثالث من مبنى مكتبي".

المسكن

يمكن أن تشمل فئة المسكن الرهن العقاري (أو الإيجار) وفئات فرعية تتكون من المرافق واقتطاع الرهن العقاري (إن وجد)، وكذلك تسجيل دخل تأجير غرفة المعيشة للسياح.

على الطرف الآخر من الجدول، ربما يكون لديك عدة منازل - واحد في أطراف المدينة، وواحد عند الشاطئ، وشقة صغيرة في المدينة. يمكن أن يساعدك وجود فئة لكل منزل على معرفة ما إذا كان الإيجار عند الحاجة خيارًا أفضل من التملك.

قبل خمسين عامًا، كانت قاعدة وضع الميزانية العامة هي السماح بـ 25% من دخلك للمسكن. أما الآن فعندما يقوم الناس بإحصاء جميع تكاليفهم في هذه الفئة، فإنهم يكتشفون في كثير من الأحيان أن المسكن يستهلك 40% أو أكثر من دخلهم. وبدافع من رؤية أرقامهم بوضوح، فإنهم يجدون طرقًا ذكية لتقليل ما ينفقونه على المكان الذي يعيشون فيه، وأحيانًا تصل نفقاتهم إلى صفر. قام زوجان تسمح لهما وظيفتهما بالمجال التقني بالعيش في أي مكان بتقليل نفقات هذه الفئة إلى النصف من خلال قضاء الصيف في مدينة مفعمة بالحيوية وباهظة التكاليف في النصف الشمالي من الكرة الأرضية وقضاء الشتاء التالي دون مقابل على الشواطئ النائية في النصف الجنوبي من الكرة الأرضية. ودفعت امرأة عزباء رهنها العقاري في منطقة سياحية من خلال العيش في حافلتها على أرض أحد أصدقائها في أشهر الصيف بينما كانت توجر منزلها لهدف معين. وعرفت امرأة مسنة متقاعدة من خبرة مالك المنزل السابقة خاصتها ما يمكن أن تكون عليه ملكية الوقت والمال؛ لقد اكتسبت سمعة طيبة في الرعاية المتقنة، وهي الآن مدبرة منزل مطلوبة بشدة، وتتقاضى راتبًا بينما تعيش في أكثر المنازل أناقة في منطقتها. بالطبع، هناك الآن مواقع لإيجاد التطابق الأمثل لمدبرات المنازل الراغبات في السفر. أتري لماذا لم تعد فئات سجل الميزانية الموحدة تجدي نفعًا؟

الملبس

عندما يتعلق الأمر بالملبس، قد تجد أنك لا تحصل على معلومات كافية حول أنماط الإنفاق الفريدة الخاصة بك بمجرد وجود فئة واحدة تسمى الملابس. قد تحتاج إلى التمييز بين الفائدة والموضة (على سبيل المثال، الرغبة في عدم الذهاب إلى المكتب بنفس الملابس ليومين على التوالي، أو الرغبة في التفوق على الآخرين في التجمعات الاجتماعية بارتداء ملابس أنيقة). بمعنى آخر، كن أكثر تحديدًا. قم بالتمييز بشكل مناسب. للحصول على خريطة دقيقة لأنماط الإنفاق الخاصة بك، قد تحتاج إلى العديد من الفئات الفرعية. هناك الملابس التي ترتديها في حياتك المنزلية العادية، والملابس التي تعتقد أنها مناسبة لمكان العمل، وأي ملابس محددة تعتقد أنك بحاجة إليها من أجل الأنشطة الترفيهية. اكتشف أحد الأطباء، الذي أتبع هذه الخطة ليعرف كيف تختفي نسبة 20% من دخله باستمرار، أن لديه ميلًا فعليًا لشراء الأحذية. كان لديه أحذية للجولف وأحذية للتنس وأحذية للجري وأحذية لركوب القوارب وأحذية للمشي لمسافات طويلة وأخرى للمسافات القصيرة وأحذية للتسلق وكذلك أحذية للتزلج عبر البلاد وأحذية للتزلج على المنحدرات وأحذية ما بعد التزلج. لقد ساعده مجرد وجود فئة للأحذية على العثور على بعض من هذا الدخل المفقود وعلى مواجهة حقيقة أنه نادرًا ما يرتدي أيًا من تلك الأحذية ولكنها مريحة للانزلاق في أرجاء المنزل. لم يكن ذلك الطبيب وحيدًا في الولوج بالأحذية. فاعتبارًا من عام 2015، تجاوزت مبيعات قطاع صناعة الأحذية في الولايات المتحدة 64 مليار دولار. كشفت دراسة استقصائية على الصعيد الوطني أجريت على النساء الأمريكيات في نفس العام من قبل المركز القومي للبحث في تقارير الاستهلاك أن المرأة العادية تمتلك تسعة عشر زوجًا من الأحذية – وترتدي أربعة منها فقط بانتظام.³

هذه ليست مجرد عملية حصر – بل عملية اكتشاف للذات. وقد تكون أيضًا العملية الوحيدة لاكتشاف الذات التي تعد بتركك في وضع مالي أفضل مما كنت عليه عند الشروع فيها. يمكنك أيضًا اختيار وضع فئات تعكس مشاعرك، وليس مناسباتك: ملابس لرفع معنوياتك، ملابس لإبهار رئيسك أو زوجتك، ملابس للتأقلم. يقولون إن الملابس تعبر عن الرجل – أو

المرأة - لذلك من الجيد معرفة مَنْ تحاول أن تكون عليه من خلال الملابس التي تشتريها، وما يكلفك هذا الطموح.

المواصلات

باستخدام الفئات الفرعية المناسبة للمواصلات، قد تكتسب رؤى توفر لك مئات الدولارات سنويًا. إذا كنت تمتلك سيارة، فإن القيام بإحصاءاتك يعد فرصة رائعة للتفكير مليًا في سبب امتلاكك واحدة أصلًا بدلًا من الاعتماد على المواصلات العامة. الراحة، المكانة، الحاجة، الملاءمة، الشعور بالحرية...؟ هل يمكن أن تعوض عدم امتلاك سيارة بمشاركة سيارة شخص آخر والتأجير السريع أو خيارات مشاركة السيارات العديدة المتاحة الآن بفضل خدمات التنقل عبر هاتفك؟ في بعض المدن، يمكنك تأجير سيارتك عبر تطبيق مشاركة. وكذلك شاحنتك!

ما نسبة تكاليف المواصلات الخاصة بك التي تأتي من الموقع الخاطئ؟ يعجز الكثير من الناس في التفكير في القدرة على المشي؛ فهم يشترون أو يستأجرون منازل في مناطق لا توجد بها خيارات النقل العام أو حارات الدراجات. قد لا يتمكن المزارع في كانساس من مواصلة عمله بدون شاحنة، لكن إذا انتقلت من الضواحي إلى مكان يبعد عن العمل والمدرسة وأماكن التسوق بعدة بنايات، فقد تنخفض نفقات المواصلات الخاصة بك إلى صفر. إنها فرصة مناسبة أيضًا لمراجعة التأمين على سيارتك: ما الجزء الضروري في تأمينك، وما مقدار العادة والاتفاق والشراء في تكتيكات تخويف وكيلك؟ وبينما تقوم بذلك، افحص أي شيء آخر مؤمن بمبالغ أكثر من المطلوب، من منزلك إلى تحفك. وما الفئة التي ستندرج سيارتك الثانية تحتها: المواصلات، أو الهواية أو الزهو؟ إذا لم تكن لديك سيارة، هل تبالغ في الإنفاق على أجرة سيارات الأجرة الباهظة عندما يمكنك استخدام وسائل النقل العام أو غيرها من الخيارات؟

التقنيات الخاصة بك

يُعد البقاء على اطلاع واتصال جزءًا مهمًا في المجتمع المعاصر، وكانت التكلفة المتزايدة على مدار العقد الماضي هي تكلفة الوصول إلى البيانات وإرسالها. تحولت الهواتف المحمولة والإنترنت ووصلات الكابل والأجهزة اللوحية والساعات الذكية بسرعة إلى فئة إنفاق أساسية. إذا كانت لديك فئة تسمى الهاتف فحسب، فقد تقوت خيارات عديدة للادخار. يتخلى الكثير من الناس عن هواتفهم الأرضية بمجرد أن يروا مقدار تكلفة البقاء على اتصال. أو يغيرون خدمتهم الخلوية إلى خدمة ليس لها عقد مدته سنتان – ويشترون هواتفهم من شركة كريجزلست. من خلال فئات تسمى الخط الأرضي والهاتف الخليوي والتجهيزات، يمكنك رؤية أنماطك بوضوح أكبر. فكر أيضًا في التقنية التي تحتاج إليها للعمل في مقابل الراحة أو تنمية القدرات الشخصية.

الترفيه

اعتدنا أن يكون الذهاب إلى السينما هو الطريقة الوحيدة لاستهلاك هذا النوع من الترفيه، ولكن الأفلام تأتي إلينا الآن من خلال أنظمة الترفيه المنزلي والهواتف والأجهزة اللوحية وأجهزة الحاسوب وغيرها من الأجهزة. قد يكون كاشفًا أن تكون لديك فئة ترفيه تشمل خدمات البث (كبند واحد أو أكثر تحديدًا: رسوم اشتراك متعددة). هل تحتاج إلى كل هذه الأجهزة؟ ماذا عن خدمات البث الموسيقي؟ ومركز الترفيه المنزلي الخاص بك – هل هذا مكان للاستهلاك حيث تحديث التقنيات الخاصة بك ومن ثم الاضطرار إلى تحسين أثاثك لاستيعاب التقنيات الخاصة بك ومن ثم الاضطرار إلى إعادة طلاء غرفة المعيشة و...؟ هل ترتاد النوادي الليلية؟ هل تستأجر مهرجين لحفلات أطفالك – وحفلات الكبار كذلك؟ إذا كان لديك أطفال، فما الأجهزة والأدوات التي تشتريها لهم وتندرج تحت فئة الترفيه؟ أو ربما تندرج تحت مجالسة الأطفال؟ هل يجب أن تكون لديك فئة تسمى الأطفال، والتي قد تقودك إلى إيجاد طرق أقل تكلفة لإلهاثهم، فضلًا عن تعريفهم بالنوع القديم من المرح، مثل الخروج للتنزه؟

تنقيح فئاتك

إن ما يجعل هذا النوع من الصراحة القاسية قابلاً للتحمل هو أنه يمكنك مواجهة خطاياك وحماقاتك الصغيرة في إطار خصوصية دفتر حساباتك، بدلاً من أن تواجهها عندما "يتم الإمساك بك". لذلك لا تبخل في صراحتك إذا وجدت نفسك وجهاً لوجه مع بعض أخطائك وعيوبك أثناء قيامك بجدولتك الشهرية. ما هي أفضل طريقة لمواجهة الموسيقى؟ إذا كنت تتذكر أن القيام بهذا الأمر لن يؤدي إلى عقاب الميزانية بل إلى حرية تقبل الذات، فستواصل بغض النظر عن أي شيء. على سبيل المثال، في أي فئة تضع جزءاً من مال الطعام الذي تستخدمه لشراء بطاقات اليانصيب؟ قد تأتي لحظة صراحة أخرى وأنت تتردد في مكان تسجيل الشراب. هل هو طعام؟ هل هو ترفيه؟ أم هو مخدر؟

من المهم أيضاً التمييز بين النفقات المتعلقة بالعمل والنفقات الأخرى. على سبيل المثال، ستدرج بشكل منفصل تحت فئة "المواصلات" تكلفة التنقل من وإلى العمل وغيرها من نفقات المواصلات (التي لا تسترد تكاليفها) المتعلقة بالعمل. إذا كنت تستخدم السيارة نفسها لكل من التنقل من وإلى العمل والمتعة، فاقسم التكاليف حسب الأميال المقطوعة في كل فئة. وبالمثل، إذا كنت تستخدم هاتفك الخليوي لإجراء مكالمات ذات صلة بالعمل وكذلك للمكالمات الشخصية، فينبغي إدراج هذه التكاليف بشكل منفصل.

قد تجد العديد من الفئات الفرعية ضمن فئتك الطبية: المرض، والعافية (أي ما تشتريه لثبقي نفسك حيويًا وبخير، مثل الفيتامينات والعضوية في نادٍ صحي والفحص السنوي)، والتأمين الصحي (على الرغم من ذلك، لكن صريحين: الرعاية الصحية هي ما تفعله لنفسك؛ فإمكانية الاستفادة من النظام الطبي هي رعاية مرضية) والعقاقير الطبية؛ العقاقير التي بدون وصفة طبية، وهلم جرا. يمكنك أن ترى لماذا سمحت هذه العملية للناس بتغيير أشياء أكثر من مجرد علاقتهم بالمال.

سيأتي تنقيح آخر عندما تقرر كيف تريد أن تحسب النفقات الكبيرة "غير المعتادة" مثل أقساط التأمين السنوية أو النفقات الرأسمالية مثل تلاجة جديدة أو الأموال التي تضعها في حسابات التقاعد الفردية أو سداد مبلغ كبير من ثمن منزلك. على حد علمنا، لا توجد

طريقة "صحيحة" للقيام بذلك. بالنسبة لنا، بعد عام من سماع أنفسنا ونحن نقدم العذر نفسه كل شهر بشأن جميع النفقات الاستثنائية ("كان هذا شهرًا استثنائيًا لأنه كان يجب دفع ثمن كذا أو كذا أو كذا")، أدركنا أن كل شهر هو شهر استثنائي وأن هذه النفقات الاستثنائية هي جزء مستمر من الحياة.

يمكنك إكمال فئاتك مع الوقت. يجب أن يكون الأمر سهلًا وممتعًا جدًا. سوف يعتمد الأمر على مزيج من الصراحة والإبداع، وتحفيز خيالك، وتحدي أخلاقياتك – كل ذلك في نفس الوقت. إنه أفضل من معظم ألعاب الفيديو والبرامج التليفزيونية والألعاب اللوحية مجتمعة.

بمرور الوقت وأنت تقوم بهذه الخطوة، لن تقوم فقط بتنقيح فئاتك، بل ستجد كل واحدة تستقر في مجموعة متوقعة. وستحصل على وضوح بشأن أنماط إنفاقك وستحظى بصورة فريدة (وليست مفروضة من الخارج) متولدة داخليًا، مرضية للغاية وتتسم بالمرونة مع نموك وتغييرك وتعلمك – وبعيدة كل البعد عن فئات سجل الميزانية القديم.

تذكر أنك تسجل كل الأموال التي تتدفق إلى حياتك أيضًا؛ قد تحتاج إلى إنشاء فئات فرعية للدخل أيضًا. من المهم التمييز بين الأجور/الرواتب/الإكراميات وإيرادات الفوائد/الأرباح؛ دخلك الأساسي مقابل "دخلك الإضافي". أين ستسجل السنتات التي تجدها في الشارع، والأرباح التي تسترجعها من آلات البيع، وأرباحك؟ إذا كنت مقاولًا مستقلًا، فمن المحتمل أن يكون لديك بند منفصل لكل عميل في حسابات عملك، ولكن عندما تكون أنت من تقتطع لنفسك أجرًا قد تكون لديك فئات فرعية لكل نوع من أنواع العمل: تمشية الكلاب، الأعمال الحرفية، التوجيه، التدريس البديل، إيجار غرفة الضيوف لديك للمسافرين. ومع تقدمك في هذه الخطة، قد تكون لديك فئة دخل تسمى بيع الأشياء الفوضوية الخاصة بي وفئات فرعية تسمى eBay و Yard Sales و Antiques. ستكون لديك أيضًا فئة نامية تسمى دخل الاستثمار (سنحدث عن ذلك لاحقًا). قد يكون لديك أشهر دخل استثنائية أيضًا، مثلما تحصل على دفعة مقدمة لتأليف كتاب أو عندما تحصل

أخيرًا على الـ 70.000 دولار كميراث من العم هاري. إن فئات الدخل هذه ليست كاشفةً كفئات إنفاقك. فلديك بالفعل أداة الإيقاظ لتحليل كل تدفق للدخل: أجرك الحقيقي في الساعة.

بعد فحص البنود المفصلة للشهر من خلال أداة التتبع الخاصة بك ووضع فئات تصف بدقة أنماط الإنفاق الخاصة بك، ابتكر طريقة لتسجيل النفقات تحت كل فئة بطريقة تناسبك. سوف يعطيك الشكل 3 – 1 فكرة عن كيفية إعداد مثل هذه الجدولة. ستلاحظ أن هناك بعض الخانات الفارغة. سنتحدث لاحقًا عن الغرض من هذه الخانات، ولكن أدرجها الآن فحسب.

الشكل 3 – 1 شكل نموذج الجدولة الشهرية

الشهر: _____ الأجر الفعلي في الساعة: _____

_____ (أ) إجمالي الإنفاق لهذا الشهر

_____ (ب) إجمالي الدخل لهذا الشهر

_____ (ب – أ) إجمالي المُدخِر لهذا الشهر

جمع كل شيء

كلمة تحذيرية: نعم، هناك مجموعة متنوعة من برامج وتطبيقات الحاسوب التي يمكن أن تكون مفيدة في هذا الأمر، ولكن الغرض من هذه الخطوة هو تصنيف نفقاتك، وحتى أفضل البرمجيات لا يمكنها تمييز كيفية تصنيف الجولف – هل هو ترفيه أم أنه نفقة متعلقة بالعمل لأن ملعب الجولف هو المكان الذي تقوم فيه بعملك؟ تأكد من أنك لا تفترض أنك لا تستطيع القيام بهذه الخطوة لأنه ليس لديك البرنامج المناسب. يستمتع العديد من

الأشخاص الذين يقومون بعمل كل شيء بأنفسهم بصياغة جدول بيانات شخصي مزود بالحسابات التلقائية والخانات المرمزة بالألوان. والتقينا بأخرين قاموا ببساطة بتدوين الرموز المشفرة على بطاقات ملاحظة في حقيبتهم. وقد يستخدم آخرون الجداول والرسوم البيانية للبيانات المصرفية الشهرية كنقطة بداية للجدول المالي الخاص بهم. بينما تتيح لك بعض المنصات على الإنترنت الربط بين الحسابات المصرفية وحسابات البطاقات الائتمانية للحصول على موجز موحد، من المهم أن تأخذ الوقت الكافي لفرز المعاملات الموحدة. هذه الأدوات مفيدة للغاية، ولكن الأهم هو إيجاد نظام مناسب لك. لقد قام كلا المؤلفين بذلك بالطريقة القديمة التقليدية، بورقة وقلم رصاص وأضافا أعمدة الأرقام يدويًا. نعم، لقد أفلحت هذه الخطوات بصورة رائعة حتى قبل اختراع الآلات الحاسبة!

وسواء قمت بذلك يدويًا أو بواسطة آلة، ها هي العملية البسيطة. في نهاية الشهر، ستنقل كل إدخال من نظام التتبع الخاص بك إلى العمود المناسب في جدولتك الشهرية. أضف أعمدة دخلك للحصول على إجمالي الدخل الشهري. أضف النفقات إلى كل عمود وأدخل إجمالي كل فئة فرعية في أسفل ذلك العمود. ثم أضف مجاميع جميع فئات الإنفاق - هذا المبلغ هو إجمالي نفقاتك الشهرية.

الموازنة

بعد ذلك، قم بحساب المبالغ النقدية الموجودة في محفظتك وفي حساباتك وسجل أرصدة حسابك الجاري وحساب الادخار الخاص بك. والآن لديك معلومات كافية لتعرف كيف واصلت تتبع تدفق الأموال دخولًا إلى حياتك وخروجًا منها عن كتب خلال الشهر الماضي. إذا كنت تحتفظ بسجلات دقيقة (ولم تخسر أي أموال فعليًا)، فسيكون المال الموجود لديك فعليًا في نهاية الشهر (نقدًا وفي الحسابات المصرفية) مساويًا للأموال التي كانت لديك في بداية الشهر زائد إجمالي دخلك الشهري مطروحًا منه إجمالي نفقاتك الشهرية. إذا لم تحتفظ بسجلات دقيقة (أو فقدت بعض المال فعليًا)، فستفقد أو تكسب أموالاً ولن

يمكنك حسابها. إن الفرق بين إجمالي دخلك الشهري وإجمالي نفقاتك الشهرية (زائد أو ناقص خطتك الشهري) هو المال الذي ادخرته هذا الشهر. عندما يكون خطوك الشهري منعدماً دوماً، ستعرف أنك قد أتقنت الخطوة الثانية (تتبع كل سنت). تهانينا! لقد حققت معجزة صغيرة.

يوضح الشكل 3 – 2 عينة من الأرقام الشهرية، ولكن يرجى استخدامها كنموذج فقط. تتبع المتعة والتمكين من إنشاء نظام موازنة يناسب وضعك الخاص.

الشكل 3 – 2 نموذج موازنة نهاية الشهر

جعل المال حقيقياً

والآن يأتي دور أحد المفاتيح السحرية لهذه الخطة. إن الذي أمامك، بقدر دقته وتوازنه، لا تتوافر فيه القدرة على تحويل علاقتك بالمال بعد. إنه ببساطة نتاج عرضي لشهر من تتبع قطع صغيرة من الورق وقطع من المعدن بنجاح. قد يكون لديك ردود فعل انفعالية تجاه هذه العملية الحسابية، لكن سيتم نسيانها بمجرد بدء رحلتك القادمة إلى المتجر. إن حقيقة أنك قد تنفق، دعنا نقل، ثمانين قطعة من الورق (الدولارات) على المجالات كل شهر ليست لها أية علاقة مباشرة بتجربتك في الحياة. ومع ذلك، من خلال تذكر أن المال هو شيء تقايض طاقة حياتك به، يمكنك الآن ترجمة هذه الـ 80 دولاراً إلى شيء حقيقي بالنسبة لك: طاقة حياتك. استخدم المعادلة التالية:

المال المُنفق على المجالات/الأجر الحقيقي في الساعة = ساعات من طاقة حياتك

في الفصل الثاني، أجرينا عملية حسابية لنموذج أظهرت كيف يمكن أن ينتهي أجر الـ 25 دولاراً في الساعة نظرياً، إلى 10 دولارات في الساعة على أرض الواقع. بوضوح سينتهي

الأمر بأجرك الحقيقي في الساعة إلى رقم مختلف، ولكن من أجل هذا المثال، دعونا نستخدم الـ 10 دولارات في الساعة؛ لذا، في حالة عادة المجلة هذه، يمكنك أن تقسم تلك الـ 80 دولارًا على أجرك الحقيقي في الساعة (10 دولارات) وتكتشف أنك قضيت 8 ساعات من حياتك لأجل هذه المتعة الخاصة:

80 دولارًا/10 دولارات = 8 ساعات من طاقة الحياة

الآن يمكنك قياس هذه الكومة المتزايدة من جميع المجالات الرائعة (التي لم تُقرأ حتى الآن) الموجودة على المنضدة التي بجانب سريرك مقابل شيء حقيقي - ثماني ساعات لا يمكن استرجاعها من رحلة الاتجاه الواحد الخاصة بك من المهد إلى اللحد. هذا يوم كامل من العمل! تستنزف هذه المجالات طاقتك ثلاث مرات: مرة في جني المال لشرائها، ومرة أخرى في السهر لوقت متأخر لقراءتها، وأخيرًا في الشعور بالذنب عندما لم تكن قد انتهيت منها بحلول الوقت الذي يصل فيه العدد التالي (ناهيك عن الاضطرار إلى تخزينها أو التخلص منها). هل كان من الممكن أن تقضي تلك الساعات الثماني بشكل أفضل؟ ماذا عن أخذ إجازة يوم الجمعة؟ هل لا يزال كلام أنه ليس لديك وقت لتقضيه مع عائلتك صحيحة؟ ما تأثير هذا على التسوييف المعتاد؟ لقد كنت ترغب في النوم بشكل جيد، هل وجدت طريقة للقيام بذلك؟ أم أن تلك المجالات تستحق كل ساعة تقضيها في قراءتها؟ هل تمنحك ثماني ساعات من المتعة أو التعليم المفيد، وهكذا؟ لا تُجب عن هذه الأسئلة. لاحظ فقط أن تحويل الدولارات إلى ساعات من حياتك يظهر المقايضات الحقيقية التي تقوم بها من أجل أسلوب معيشتك. في الفصل الرابع، سنحلل هذه النتائج بشكل مستفيض.

دعونا نلق نظرة على مثال آخر: مبلغ إيجارك أو دفعة رهنك العقاري. لنفترض أنك تدفع 1.500 دولار شهريًا مقابل العيش في منزلك أو شقتك. عند تطبيق الإدراك بأن أجرك الحقيقي في الساعة هو 10 دولارات، أقسم هذه الـ 1.500 دولار على 10 دولارات. إليك الواقع: يتطلب الأمر منك 150 ساعة شهريًا للعيش تحت هذا السقف. إذا كنت تعمل بمعدل

40 ساعة في الأسبوع، فستدرك قريبًا أن تكاليف سكنك تستهلك كل ساعة تعملها في وظيفتك تقريبًا. كل ساعة عمل تذهب لدفع ثمن المنزل الذي تستمتع به ربما ساعتين أو ثلاث ساعات في اليوم. هل يستحق الأمر كل هذا العناء؟ بالطبع، يمكنك اقتطاع بعض الساعات لحساب خصم رهنك العقاري أو الفائدة من إيجار حماتك، لكن الأعداء مثل: "إنني أعيش في مدينة مكلفة" ستجعلك تهرب من هذا الأمر بسهولة بالغة. كن ممتنًا لصرامة هذا الإدراك. وسيصنع المعجزات لمحصلتك النهائية الشخصية. لا خزي، ولا لوم – لكن لا تملق ولا تدمر كذلك.

والآن خذ إجمالي كل صف من صفوف جدولتك الشهرية وحول الدولارات التي تُنفق في كل فئة فرعية إلى ساعات من طاقة الحياة التي تقضيها (يمكنك التقريب إلى أقرب نصف ساعة). سيحتوي نموذج الجدولة الشهرية الخاصة بك الآن على عمود "(إجمالي ساعات) طاقة الحياة"، كما هو موضح في الشكل 3 – 1.

بعض الصور تعادل آلاف الكلمات

دعونا نلق نظرة على أمثلة واقعية لكيفية قيام بعض الأشخاص بعمل هذه الخطوة بأنفسهم.

ألقي نظرة على كيفية قيام روزماري أي. بإنشاء فئاتها في الشكل 3 – 3. ألا تشعر كأنك تعرف القليل عن شخصيتها الفريدة من مجرد النظر إلى جدولتها لشهر يناير؟ من الواضح أنها تعطي أهمية كبيرة للجمال، حيث إن لديها فئتين يشيران إلى ذلك (الجمال والاهتمام بالجمال). من الواضح أنها تعتني بجسدها ومستعدة لإنفاق المال على الحفاظ على صحتها. ما يشير إلى أن لديها فئات للحفاظ على الصحة مثل المنتجات والخدمات الصحية، بدلاً من فئات المرض مثل الأدوية والأطباء. تقول فئة التبرعات إنها تسهم في مجالات كافية ليكون لديها فئة منفصلة، بدلاً من الجمع بين التبرعات تحت فئة تسمى أشياء متنوعة. إن فئة التطور الشخصي هي فئة لن تجدها في سجل الميزانية الموحد. هذا هو الإدراك، على عكس الاقتصار الصارم.

زودت عملية إنشاء هذا النموذج في حد ذاتها روزماري بمعلومات قيّمة عن أولوياتها وأعطتها طريقة واقعية لرصد مقدار طاقة حياتها التي تركزها للأشياء التي تهتمها. يتمتع الطقس الشهري الخاصة بملء الأرقام بميزة اللعبة المثيرة: كيف تعاملت مع كل فئة؟ هل سعدت أم هبطت عن الشهر الماضي؟ كيف يمكن مقارنتها بمتوسط العام الماضي لنفس الفئة؟ هل الاتجاه لأعلى أم لأسفل؟

الشكل 3-3 جدول روزماري الشهرية مع ساعات طاقة الحياة

الآن دعونا نلق نظرة على كيفية إنشاء زوجين للفئات ولنموذج الجدولة الشهرية لتتبعهما.

تعيش مادي وتوم سي. في منطقة ريفية بولاية ماين. إنهما مختلفان تمامًا من الناحية المهنية - فهو يقود شاحنة وهي محاسبة. ورغم ذلك، فمن الناحية الشخصية، هما صديقان مقربان ويستمتعان بالإدراك والتواصل الذي يأتي من الجمع بين دخلهما ونفقاتهما. عندما حسبنا أجرهما الحقيقي في الساعة، جمعا الإجمالي الخاص بهما ليخرجا برقم واحد لكليهما: 10,23 دولار في الساعة. كما ترى في الشكل 3-4، كان إجمالي ساعات مادي المعدلة 77.5 وتوم 67.5، أو 145 ساعة مجتمعة. كان إجمالي دخل مادي 1.080.31 دولارًا وتوم 402.50 دولارًا، ما يجعل المجموع الكلي 1.482.81 دولارًا. لقد حددوا ذلك الرقم البالغ 10,23 دولار في الساعة من قسمة الدخل المشترك على الساعات المشتركة. إن تقسيم ستين دقيقة على هذا الأجر الحقيقي في الساعة يخبرنا بأن كل دولار يُنفق يُمثل ما يقرب من 6 دقائق من طاقة الحياة.

الشكل 3-4 حساب مادي وتوم للأجر الحقيقي في الساعة

لقد أفلح الجمع بين دخلهما ونفقاتهما بالنسبة لمادي وتوم. في حين وجد أزواج آخرون أن فصل دخلهم ونفقاتهم هو الطريقة الوحيدة للحصول على تجسيد دقيق لأنماطهم الفريدة.

قد تعتقد أنه بسبب تشارك ماري و دون إم. في نفس الشغف (الموسيقى) ونفس العمل (برمجة الحاسوب)، سيكون من الطبيعي بالنسبة لهما تتبع دخلهما ونفقاتهما معاً. لكن في حين أنهما كانا زوجين متشابهين ظاهرياً، كانت شخصيتهما وأنماطهما على طرفي نقيض. كان دون قريباً من الطرف العقلاني والمعتدل والمتأني. بينما كانت ماري تميل أكثر للطرف العاطفي والتجريبي وغير المنظم. كانت ميول التسوق الخاصة بهما مختلفة. وكانت عادات التسوق الخاصة بهما مختلفة. وكانت هواياتهما (بخلاف الموسيقى) مختلفة. لم يكن القيام بجدولتهما الشهرية معاً يعطي أيًا منهما معلومات جيدة. ليس ذلك فحسب، ولكن بعد فترة قصيرة من بدء الخطة، تركت ماري عملها في البرمجة وبدأت في تعليم البيانو بدوام كامل خارج منزلهما. وأصبحت ساعاتها ودخلها غير منتظم، لذلك قررا أن تعوض مساهمتها الأقل في صندوق الأسرة بالقيام بالأعمال المنزلية. لم ينل هذا الاتفاق غير المالي رضاهما في الجدولة الشهرية. وكلما كافحا من أجل إنجاحه، زادت النزاعات. ومن أجل أن يسود زواجهما مناخ ودي وأن يستمررا في الخطة، قررا فصل أمورهما المالية. لقد كان الأمر منطقيًا بالنسبة لـ دون. أما بالنسبة لـ ماري كان الوضع مُهددًا ولكنها وافقت على إعطاء الأمر فرصة. وما أثار دهشتها، أنها وجدت أن امتلاك حساباتها الخاصة أعطاها شعورًا رائعًا بالاستقلالية. واكتشفت أنها أصبحت اتكالية في العديد من الأمور الدقيقة خلال سنوات زواجها، وأنها تعيد التواصل بالقوة والاستقلالية اللذين كانت تشعر بهما عندما كانت عزباء.

لنلق نظرة الآن على كيفية قيام امرأة أخرى بعمل ميزانية نهاية الشهر العمومية الخاصة بها.

قامت إيلين إتش.، من الفصل الأول، بتطبيق التفكير المنطقي لمبرمج الكمبيوتر الخاص بها على مهمة إعداد ميزانية عمومية بنفسها. كانت فئات جدولتها الشهرية تشبه الجدولة الشهرية روزماري بصورة كافية لدرجة أننا لسنا بحاجة إلى نسخها، لكن ميزانيتها العمومية تتميز بالدقة والأناقة التي يمكن الاسترشاد بها (انظر الشكل 3-5). جعل إعداد هذا النموذج بنفسها عملية موازنة نهاية الشهر سهلة ودقيقة. إن رأس مالها هو مزيج مما

تدخره وحساب سوق العملة الخاص بها وسنداتها. هذا هو كل المال الذي يحقق دخلاً، والذي ترغب في فصله عن المال الموجود في حسابها الجاري. خلال شهر أغسطس، زادت صافي ثروتها بنحو 6,000 دولار، وأساءت تتبع 15.40 دولارًا.

الشكل 3 - 5

ميزانية إيلين العمومية

ليس الهدف من هذه القصص هو تزويدك بمعيار موحّد لتتبعه، بل إلهامك لإنشاء نموذج جدولة شهرية يناسبك. تذكر، هذا ليس سجل ميزانية أو خطة إنفاق. هذا لا يحاول ملاءمة وتذك المربع (أو مُثمن الأضلاع) بحفرة المجتمع المستديرة. سيكون إنشاء نموذجك الخاص عملية اكتشاف للذات. أنت لا تتعلم "الطريقة الصحيحة"؛ أنت من يقوم بإنشاء طريقتك الخاصة. لا توجد طريقة صحيحة للقيام بذلك عدا القيام بذلك.

إن هذه الخطوة مهمة لبقية الخطة بالكامل، وهذا هو السبب في أن أولئك الأشخاص الذين يذكرون بفخر أنهم يقومون بهذه الخطة ولكنهم يقومون بالتخمين بدلاً من التتبع هم بعيدون عن الحقيقة. توفر هذه الخطوة نظرة ثاقبة وتمكينًا وستستحق كل دقيقة تستثمرها في إعدادها لتناسبك.

ملخص الخطوة الثالثة

1. ميّز بين فئات الإنفاق والدخل الفريدة الخاصة بك والفئات الفرعية من شهر تتبّع الإيرادات والنفقات.

2. أعد جدولتك الشهرية.

3. أدخل كل المعاملات المالية في الفئات المناسبة لها.

4. ضع إجمالي المال الذي تنفقه في كل فئة.

5. أضف إجمالي الدخل الشهري وإجمالي النفقات الشهرية. اجمع مالك المتوافر وأرصدة كل الحسابات المصرفية. طبق المعادلة (إجمالي الدخل الشهري مطروحًا منه إجمالي النفقات الشهرية مضافًا إليها أو مطروحًا منها الخطأ الشهري). يجب أن يساوي المال الذي لديك بالفعل في نهاية الشهر ما كان لديك في بدايته مضافًا إليه دخلك الشهري ومطروحًا منه نفقاتك الشهرية.

6. حوّل الدولارات التي تُنفق في كل فئة فرعية إلى ساعات من طاقة الحياة، باستخدام الأجر الحقيقي في الساعة الذي قمت بحسابه في الخطوة الثانية.

أسئلة حديث المال

إن عقليين أو ثلاثة أو أربعة عقول أفضل من واحد. في بعض الأحيان، تساعد رؤية كيفية قيام الآخرين بالخطوات، وسيؤدي العمل الواقعي إلى إثارة الكثير من الأسئلة المثيرة للاهتمام.

باستخدام الاقتراحات الموجودة في الخاتمة حول كيفية الحصول على حديث المال، اطرح الأسئلة التالية في تأملاتك اليومية، أو مع شريك حياتك، أو في مناسبات اجتماعية. تذكر أن إضافة "لماذا؟" إلى نهاية أي سؤال ستجعله أعمق. وإضافة "كيف شكل المجتمع إجابتي؟" إلى أي سؤال ستجعله أشمل. لا توجد إجابات صحيحة مطلقًا.

◆ كيف تبقى واعيًا بمالك؟

◆ ما الذي تعمل على تأمينه - ولماذا؟

◆ ما السؤال الذي تود أن تطرحه على صديق بشأن المال؟ أو خبير؟ أو قريب؟

◆ بماذا تشعر عندما تُنفق مالا؟

♦ ما أفضل تجاربك مع الإكرامية أو دفع العُشر أو العطاء؟

♦ ما أهم أولوياتك وكيف يدعمها إنفاقك – أو كيف لا يدعمها؟

٤. ما مقدار الكفاية؟ السعي إلى تحقيق السعادة

لقد منحت حياتي قيمة عالية في سبيل إنقاذها. إنها عملة لا أعرف كيف أنفقها.

– شيرلوك؛ مسلسل تليفزيوني

ماذا ستفعل بحياتك الواحدة والصاخبة والثمينة؟

– ماري أوليفر، شاعرة

لا تسأل نفسك عما يحتاج إليه العالم، بل اسأل نفسك ما الذي يجعلك تنبض بالحياة، ثم اذهب وافعله. لأن ما يحتاج إليه العالم هم الأشخاص الذين ينبضون بالحياة.

– هاوارد ثورمان، فيلسوف ورجل دين

ما الذي يجعلك تنبض بالحياة؟ ماذا ستفعل بهذه الحياة التي مُنحتها؟

ذات مرة رسم أشلي بريليانتي، سيد الطُرفات التي لا تتجاوز سبع عشرة كلمة، رسمًا كاريكاتوريًا لصبي بائس يقول: "لا أعرف كيف أكون سعيدًا، فهم لم يدرّسوا ذلك في المدرسة".

إذا كان السعي لتحقيق السعادة هو حقنا الشرعي، المكتوب في إعلان الاستقلال، وقد انحسرت إمكانية تعلمنا السعادة، حتى الآن، على المدرسة، فنحن بحاجة إلى أن نبحت الآن على ما يملؤنا بالسعادة – أو الإشباع. فالإشباع هو بوصلتنا ودفنتنا لتحويل علاقتنا بالمال.

سواء أكان بمفهوم تحقيق هدف أو عيش لحظة من الرضا الحقيقي، فالإشباع هو تجربة الرضا البالغ عندما يمكنك أن تقول، "أه... كانت هذه (وجبة لذيذة، عمل متقن، صفقة تستحق المال...)". أن يكون لديك طموح أو توقع وأنت تعترف – وتحتفل – بأن الشيء الذي أردته قد تحقق. وللعثور على هذا الإشباع ولتكون مدرّكًا له، فعليك أن تعرف ما تبحث عنه. من السهل نسبيًا معرفة ما هو الإشباع فيما يخص الطعام أو غيره من المتع المؤقتة، ولكن للحصول على إشباع بالمفهوم الأشمل، أن تكون لديك حياة مرضية، يجب أن يكون لديك شعور بالهدف، حلم بما يمكن أن تكون عليه الحياة السعيدة.

ومع ذلك بالنسبة للكثيرين منا، فإن النضوج يعني الاستغناء عن أحلامنا – أو جعلها تتضاءل عند مواجهة الظروف أو الأشخاص القاسين. أصبحت الديون بالنسبة للكثيرين هي المدمرة للأحلام الكبيرة، والتي يتم الحصول عليها لتمويل حلم التعليم أو المنزل أو الزواج، ثم الوقوف عند باب كل حلم مستقبلي، بأذرع معقودة، قائلاً "ادفع! وإلا فلن يمكنك المضي قدمًا". يتقبل بعضنا الديون كجزء من حياته ويخطو إليها، مكبلًا بتبعات لا نفهمها. سواء أكانت محصلي الديون أو فواتيرك أو حظك العاثر أو خياراتك السيئة أو شعورك بانعدام الأمان، فإذا كنت قد ضحيت بأحلامك على مذبح الدولار القاهر، فيجب أن تستعيدها، لأنها وقود هذه الرحلة.

هل كنت تحلم بكتابة كتاب رائع، لكنك تكتب الآن نسخة تسويقية لأجل المال؟ لا يزال هذا الكتاب موجودًا. هل كنت تحلم بأن تكون مُطبّبًا، لكنك تعمل الآن لدى منظمة من منظمات الحفاظ على الصحة، بمواعيد متتالية مدتها خمس عشرة دقيقة؟ لا يزال هذا الحلم بالخدمة المتسمة بنكران الذات قائمًا. قد يحتاج الأمر إلى تغيير جذري لاستعادته، لكنه لم يضع. هل كنت تستلهم من إيمانك لإلهام الآخرين في بحثهم الروحي، لكنك تقضي معظم وقتك الآن في جمع التبرعات؟ لم يضع هذا الحلم، لكنه تأجل فحسب. بين الحياة التي حلمت بها والحياة التي لديك، ما الذي حدث – وهل قلل من شجاعتك لتحلم أحلامًا كبيرة مرة أخرى؟ هل قلص الضجيج المستمر للمهام اليومية رؤيتك للخطوات المتناقلة للأمام؟

هل قيل لك: "لا تقلق، فإن هذه الأحلام ستختفي بمرور الزمن"، كما لو أن الأحلام نفسها أمور طفولية؟ هل نحتاج حقًا إلى أن "ننضج"؟

لا يمكننا أن ندع حياتنا تكون "أحلامًا مؤجلة"، كما كتب لانجستون هيوز في قصيدته الشهيرة "هارلم". لقد حان الوقت لأن تدع أحلامك تتحدث – حتى عندما يكون عليك أن توفر الاحتياجات لعائلتك وأن تسدّ الديون؛ فالحلم مرة أخرى لا يعني إعفاء أنفسنا من المسؤوليات المالية. إنه يعني إحياء أحلامنا باعتبارها عصير الرحلة.

أينما كنت، خذ بضع لحظات الآن للتفكير مليًا في أحلامك. هل يمكنك أن تتذكر ما كنت تريده قبل أن يُقال لك أن تنضج؟ استخدم هذه الأسئلة لتنشيط الذكريات وتحفيز الأفكار:

◆ ماذا كنت تريد أن تكون عندما كبرت؟

◆ ما الذي طالما أردت القيام به ولم تقم به حتى الآن؟

◆ ما الذي فعلته في حياتك وتفتخر به حقًا؟

◆ إذا علمت أنك ستموت خلال عام، فكيف ستقضي ذلك العام؟

◆ ما الذي يحقق لك أقصى الإشباع – وما علاقة ذلك بالمال؟

◆ إذا لم يكن يتعين عليك العمل من أجل كسب العيش، فماذا كنت ستفعل بوقتك؟

هذه أسئلة فعالة. ربما تكون قد اطلعت على بعضها من قبل، لكن بدون حلقة وصل بين واقعك الحالي وطموحاتك. تُعد هذه الخطة هي حلقة الوصل الخاصة بك، لذا لا يوجد حلم بعيد المنال. خذ وقتك. استخدم مذكراتك. ابحث. استمر في طرح السؤال نفسه حتى تنفذ إجاباتك قبل الانتقال إلى السؤال التالي. تحدث إلى أصدقائك. ادعهم للبحث معك. أعد النظر في إجاباتك باستمرار لمعرفة ما الذي تغير.

بعد عدة سنوات من تخرجه في الجامعة، تلقى **جرانت ساباتير** تنبيه الإيقاظ الخاص به عندما اكتشف أنه ليس لديه ما يكفي من المال لشراء ما يريد. لقد كان يعيش مع والديه، وهو دليل على الفشل في الانطلاق بالنسبة لجيل الألفية. كان ذلك عندما قرر أنه سيجني مليون دولار بحلول الثلاثين. يقول إن أول شيء توجب عليه فعله هو تغيير عقليته إلى عقلية ادخار – وهو ما سماها تولي أمر نفسك أولاً. لقد أخذ لقطة شاشة لرصيده المصرفي التافه، وحدد هدف امتلاك أصول بقيمة مليون دولار في غضون خمس سنوات، وبدأ على الفور تثقيف نفسه.

إنه الآن مدون ناجح (جاذب للمال) ومخطط إستراتيجي رقمي يعرض ست خطوات لتحقيق الثروة، وتتضمن الوظائف الجانبية، والاستثمار في سوق الأوراق المالية، وتغيير نمط الحياة، وأهداف الادخار اليومية.

لقد حقق هدفه، وأخذ لقطة شاشة أخرى عندما تجاوز إجمالي أصوله المليون دولار – ثم أدرك أن أحلامه كانت في الواقع أكبر بكثير من مليون دولار، مثلما كان هذا الرقم محفزاً. وكخريج في اختصاص الفلسفة من جامعة شيكاغو، يعرف أن الحياة تدور حول طرح أسئلة كبيرة. ما العاطفة؟ الإشباع؟ السعادة؟ السلام؟ إنه يرى استقلاله المالي فرصة للتفكير والكتابة والتحدث عن هذه الأسئلة الجوهرية – والذهاب إلى حيث تأخذه إجاباته.

كان لدى **إيمي وجيم دي**، مصادر الإلهام لتحول الجيل السابق نحو الادخار عبر مجلتهما المالية *The Tightwad Gazette*، حلمًا بسيطًا. لقد أرادا إنشاء عائلة في منزل ريفي كبير في منطقة ريفية. عندما تزوجا، كانا قد سجلا أكثر من عشرين عامًا، مقسمة بينهما، في الحياة العملية – جيم كرجل بحرية وإيمي كمصممة رسومات فنية – ومع ذلك لم يكن لديهما سوى 1.500 دولار في مدخراتهما. لقد أدركا أنهما يقدران العائلة والمجتمع أكثر من طريق الحياة السريع الذي كانا يعيشانه، وقررا تربية أبنائهما وتحقيق حلمهما بدخل واحد فقط – راتب جيم من البحرية.

ولتحقيق حلمهما، استدعيا جميع تدريبات الاقتصاد التي حصلوا عليها من والديهما المقتصدين واستحدثا الكثير من الإستراتيجيات الجديدة لادخار المال. ولم يكن لديهما أي شعور بالحرمان. لقد برعا في هذا التحدي بسبب قدراتهما الإبداعية، وازدهرت علاقتهما بهدفهما المشترك. في غضون سبع سنوات، أنجبا أربعة أطفال، وادخرا ما يكفي لدفع مقدم في مزرعة ريفية في ماين، وسددا جميع الديون، وقاما بشراء سيارة وأثاث وأجهزة منزلية جديدة. وبعد عامين من ذلك، قررت إيمي استخدام مهاراتها في تصميم الجرافيكس، وأنشأت منتدى يمكن فيه تبادل الأفكار. في يونيو 1990 نشرت العدد الأول من مجلة The Tightwad Gazette، وكان رسالة إخبارية من ثماني صفحات مليئة بالنصائح العملية حول عيش حياة رغبة بميزانية محدودة. وبعدها بعام، أنجبا توأمين - وكانا لا يزالان قادرين على العيش في حدود إمكاناتهما. تُعد قصتهما شاهدة على حقيقة أن الأحلام الشائعة، مثل امتلاك منزل في الريف والبقاء في المنزل لتربية عائلة، ممكنة التحقيق بالفعل.

إن شغف ويس إل. هو الطبيعة - العيش فيها والحفاظ عليها. تُعد خطة الاستقلال المالي بالنسبة له وسيلة لفعل ما أرد القيام به دومًا: المساهمة في فهم البشرية لعالم الطبيعة واحترامه - طوال الوقت. إنه يوائم أكبر عدد ممكن من أجزاء حياته مع هذا الحلم. إن وظيفته التي يتلقى مقابلها أجرًا هي عمله ككيميائي يقيس جودة الهواء. لقد انتقل إلى مكان على مقربة من العمل حتى لا يسهم بقدر كبير في تلوث الهواء الذي يقيسه. في الإجازات، يتجول بزورقه الجلدي في مناطق برية غير ملوثة، وفي عطلات نهاية الأسبوع، يُعلم التجديف لمساعدة الآخرين في تجربة الطبيعة بأمان واحترام. وبدخله "المتاح"، يكوّن مدخراته ويدعم المنظمات التي تختص بالحفاظ على الطبيعة. إن بوصلة حياته هي عالم الطبيعة، وكل جانب من جوانب حياته يشير إلى ذلك الاتجاه.

لم تكن أحلام كاثي ولونجدون إل. لأنفسهما فقط، ولكن لجعل العالم مكانًا أفضل، بقدر ما كانا يعلمان أن ذلك يبدو سخيًا. كان لونجدون طبيبًا معالجًا والمدير الطبي لعيادة للعمال المهاجرين. وكانت كاثي معلمة سابقة تقوم بدور نشط في برامج عدد من المنظمات غير

الهادفة للربح وتتولى أمور عائلتها أيضًا. لقد أحبا حياتهما ولكنهما كانا يتطلعان إلى عش فارغ حتى يتمكننا من الطيران من القفص أيضًا. أعطتهما الخطة المالية سبيلًا للتقاعد من عملهما مدفوع الأجر في الوقت نفسه الذي تقاعدا فيه من كونهما والدين متفرغين. لقد انتقلا إلى بلدة صغيرة واشترى أرضًا والتي أصبحت محورًا لقرية صديقة للبيئة – مجتمع واع يلتزم بالاستدامة على كل صعيد ممكن. في البداية، كانت قرية من شخصين فقط، ولكن مع مرور الوقت انضم إليهما آخرون وبنوا منازلهم الصغيرة والفريدة، وبنوا حياة مجتمعية ثرية معًا. وفي مرحلة ما، أصبح لونجدون المتقاعد النشط عمدة للبلدة، بينما انجذبت كاثي إلى إستوديو الرسم الخاص بها.

ما الأحلام التي تناديك؟ إن الخطوة الرابعة من هذه الخطة المالية هي فرصتك لتحقيق أحلامك من خلال مواءمة دخلك ونفقاتك مع قيمك وتطلعاتك وهدفك وسعادتك. وسوف يحول ذلك جني الموت إلى كسب العيش!

الخطوة الرابعة: ثلاثة أسئلة من شأنها أن تغير حياتك

في هذه الخطوة، تُقيم إنفاقك بطرح ثلاثة أسئلة حول إجمالي الأموال التي تُنفق في كل فئة من فئاتك الفرعية:

1. هل حصلت على إشباع ورضا وقيمة بما يتناسب مع طاقة الحياة التي أنفقتها؟

2. هل هذا الإنفاق من طاقة الحياة يتوافق مع قيمي وهدفي في الحياة؟

3. كيف يمكن أن يتغير هذا الإنفاق إذا لم أضطر للعمل من أجل المال؟

يشير كل سؤال من هذه الأسئلة إلى جانب من أحلامك. يسأل الأول عما إذا كان إنفاقك يجلب لك معنى السعادة الذي تشعر به عندما تعيش حلمك. ويسأل الثاني عما إذا كان هذا الإنفاق يأخذك في اتجاه حلمك. ويطلب منك الثالث أن تتخيل كيف سيتغير هذا الإنفاق إذا لم تعد مضطراً إلى جني الأموال للإنفاق على نمط حياتك.

للقيام بهذه الخطوة، عُد إلى نموذج الجدولة الشهرية (انظر الشكل 3 - 1) ولاحظ الأعمدة الثلاثة الفارغة التي يجب أن تكون قد أدرجتها بجانب نفقاتك. ستكتب في هذه الأعمدة الإجابات عن أسئلتنا الثلاثة. لقد قمت بالفعل بتحويل الدولارات إلى ساعات من طاقة الحياة؛ والآن يمكنك إلقاء نظرة على الطريقة التي تريد أن تنفق هذه السلعة الثمينة بها. ستمنحك هذه الأسئلة الثلاثة، بتطبيقها على كل فئة فرعية للإنفاق في جدولتك الشهرية، قاعدةً لتقييم طريقة إنفاقك لأموالك.

السؤال الأول: هل حصلت على إشباع ورضا وقيمة بما يتناسب مع طاقة الحياة التي أنفقتها؟

يوفر هذا السؤال طريقة لتقييم نفقاتك. ألق نظرة على كل فئة فرعية مع وضع هذا السؤال في الاعتبار. إذا كنت قد حصلت على كثير من الإشباع بسبب هذا الإنفاق من طاقة الحياة لدرجة أنك قد ترغب في زيادة الإنفاق في هذه الفئة الفرعية، فضع علامة + (أو سهم لأعلى) في الخانة الأولى. إذا كنت قد حصلت على إشباع قليل أو لم تحصل على أي إشباع منه، فضع علامة - (أو سهم لأسفل) في تلك الخانة. إذا كانت النفقات على ما يرام كما هي تمامًا، فضع علامة 0 في الخانة.

ستوضح لك هذه العملية البسيطة أين يكون إنفاقك تلقائيًا، أو إدمانيًا حتى، بحيث تتدفق طاقة حياتك في ذلك الاتجاه بينما يكمن الإشباع في الاتجاه المعاكس. وقد تجد "نقاط ضعفك في التسوق". في البداية، قد تدافع بغضب عن عادة أو أخرى من عادات التسوق الخاصة بك. "إنني أحب امتلاك الكثير من الأحذية، فكل زوج منها له وظيفة. على أية حال، إنها أموال". "إنني أحب الكتب، ما المشكلة إن توقفت عند متجر الكتب كل يوم في طريقي إلى المنزل، وما المشكلة إذا لم أقرأها؟ أنا متأكد من أنني سأفعل في يوم من الأيام". "إنني أحب خياطة الألبسة، ما المشكلة إن قمت بجمع القماش لمشاريع خياطة الألبسة الخاصة بي حتى ولو لم أكن أخيط لحافًا الآن؟". "حسنًا، لم أقم بخياطة واحد منذ زمن، لكن... لا يمكنك الحصول على ما يكفي من أصناف القماش أبدًا". "ما المشكلة إن كان لدي...؟" ونستمر ونستمر في الدفاع عن عادات الشراء الخاصة بنا. ولكن لا أحد يحاول أخذ عادات التسوق الخاصة بك بعيدًا عنك. في الواقع، لا أحد يسمعك حتى، لأن الصراحة التي تتطلبها هذه العملية تبرز بسهولة أكثر في الوحدة. بمرور الوقت، قد تجعل رؤية عدد

ساعات حياتك التي تنفقها من أجل مكافأة نفسك هذه العادة أقل في كونها كنزًا وأكثر في كونها جائزة للفشل.

من ناحية أخرى، قد تجد أنك كنت بخيلًا أكثر من اللازم في الفئات التي تحصل فيها على الكثير من الإشباع. احرص على ملاحظة مناطق الرضا الأسمى هذه ووضعه علامة + (أو سهم لأعلى) في الخانات التي ينقص الإنفاق فيها.

تتمثل الحيلة في إجراء هذا التقييم في القيام به بشكل موضوعي، دون التبرير لنفسك عن سبب كون النفقات مرتفعة أو منخفضة للغاية ودون أن تلوم نفسك على كيفية أنك أنفقت الكثير في هذه الفئة. إن العبارة الأساسية التي يجب أن تتذكرها هي "لا خزي ولا لوم". وقد وجد الأزواج أيضًا هذه الخطوة وسيلة قيمة لمناقشة الاختلافات في عاداتهم في الإنفاق بهدوء وموضوعية.

اكتشف مارثا وتيد بي. أن هذا السؤال قد وفر طريقة لطيفة لتقييم أنماط الإنفاق لبعضهما دون اتخاذ وضعية دفاعية أو عدائية. وبدلاً من الاعتراض بصورة مباشرة على أحد مشتريات تيد، يمكن لمارثا أن تسأل بهدوء عما إذا كان حقًا قد حصل على إشباع ورضا وقيمة بما يتناسب مع طاقة الحياة التي أنفقها. ووجد أنها قادران على مراقبة - وحتى التعليق على - عادات الإنفاق لديهما بالكثير من التعاطف. كانت القدرة على مناقشة القرارات المالية دون مشاحنات خفية أمرًا لا يُقدر بثمن بالنسبة لهما وساعدت زواجهما بالفعل.

الإثارة التافهة والإثارة البالغة

حاول جدُّ يعشق العيش البسيط غرس قيمه في حفيده الشاب. وفي يوم من الأيام أعلن الفتى بحماس عن اكتشاف جديد.

"جدي، إنني أعلم ما هي السعادة".

سأل الرجل العجوز، وتأكد من أنه سوف يسمع جوهرة تستحق المشاركة: "ماذا تكون؟".

"إنها ذلك الشعور الذي ينتابك بعد شراء شيء ما مباشرة".

تشبه الإثارة التافهة ذلك الشعور البسيط الذي ينتابك عند شراء شيء ما. إنها صوت تدفق النقود المعدنية الذي تسمعه. نادرًا ما تدوم تلك السعادة. إنها سعادة نصف المسافة من ماكينة الصرافة إلى السيارة.

تأتي الإثارة البالغة عندما تحقق حلماً أكبر من تطلعاتك الذاتية.

كتب جورج برنارد شو في مقدمته لمسرحية *Man and Superman*: "هذا هو السرور الحقيقي في الحياة، أن تكون منهماً في قضية سامية، أن تكون قوة طبيعية بدلاً من أن تكون كتلة محمومة وأنانية من العلل والشكاوى، متدمراً من أن العالم لن يكرس نفسه ليجعلك سعيداً".^١

تأتي الإثارة التافهة من المكافآت الخارجية. أما الإثارة البالغة فتأتي من "أن تكون منهماً في قضية سامية". الإثارة التافهة عابرة. أما الإثارة البالغة فدائمة. يقيس المعيار الداخلي للإشباع الإثارة البالغة.

تطوير معيار داخلي للإشباع

إن الأداة الرئيسية لتطوير هذا المعيار الداخلي هي الوعي. تساعدك الإجابة عن السؤال الأول على تطوير معيار داخلي للإشباع وركل أي عادة من عادات الإنفاق غير الصحية في هذه العملية.

يستخدم معظمنا المعايير الخارجية للإشباع. في الواقع، تقول أشلي بريليانت، إنهم يدرسون ذلك في المدرسة. إننا نقيس الإشباع الخاص بنا من خلال:

◆ إرضاء الآخرين

◆ الحصول على درجة كاملة

◆ إثبات أنفسنا للمتتمرين من الصف الثالث الذين لا يزالون يعيشون في أذهاننا

◆ الفوز بالمنافسات

◆ جعلها على قائمة العشرة أشياء التي تقدسها

◆ الفوز

◆ عدم الفوز ولكن الحصول على جائزة على أية حال

◆ إحراز تقدم – في علاقة عاطفية أو في سجلات المبيعات

هذه هي المعايير الخارجية للإشباع. إنك تنظر في مكان آخر لترى كيف تقوم بما تقوم به – اللمعان في عين أمك أو زوجتك، عدد الأصوات المؤيدة لك، والتواجد بقوائم أكثر الكتب مبيعًا.

ورغم ذلك، فهذا الشعور ليس إشباعًا حقيقيًا. هناك فرق بين شعور الطاقة الذي تحصل عليه من ربح مؤقت والرضا طويل المدى الذي تحصل عليه من تحقيق حلم. وأنا أضمن لك أنك إذا كنت تعتقد أن حلمك هو الحصول على درجة كاملة في اختبار أو هزيمة منافسك، فسوف تلاحق المكاسب الخارجية طيلة حياتك.

الكفاية – أبلغ إثارة

إن الترف الذي يحيط بنا يُسمى الحلم الأمريكي، وذلك لسبب وجيه: أننا كنا نائمين. إننا نستيقظ من خلال التشكيك في ذلك الحلم. إن سؤال نفسك، شهرًا بعد شهر، عما إذا كنت قد حصلت على إشباع ورضا وقيمة بما يتناسب مع طاقة الحياة التي أنفقتها في كل فئة فرعية، يوقظ هذا الشعور الفطري بمعرفة متى تصل إلى حد الكفاية.

ويوصلك ذلك إلى التمييز بين النزوة العابرة والإشباع الحقيقي. تذكر منحى الإشباع من الفصل الأول، نقطة الكفاية تلك حيث تختفي الرغبات لأنه قد تمت تلبيتها تمامًا. فلن يكون أي نقص كافيًا. وستكون أي زيادة أكثر من اللازم. إن الوجبة المُشبعة هي تلك التي تمتزج فيها جميع النكهات والروائح والتراكيب بشكل مثالي، وترضي شهيتك دون أن يبقى أثر من الضيق بسبب الإفراط في الأكل. على المنوال نفسه، فالسيارة المُشبعة هي تلك التي تلبى احتياجات التنقل الخاصة بك بشكل مثالي، وتكون مرضية بشكل كافٍ للعين، وستستمتع بامتلاكها لآلاف الأميال، ولا تهين محفظتك أو قيمك، وستكون، ببعض الصيانة الجيدة، موثوقًا بها وممتعة في قيادتها. (بالطبع، إلا إذا كان شراء وقيادة سيارة 1957 كلاسيكية بجزء خلفي كبير ومكشوفة وتستهلك الكثير من البنزين بمثابة حلم حياتك - فهي تستحق كل ساعة تعملها من أجلها). يرفض معيارك الداخلي اعتبار الرغبات السطحية - كإثارة إعجاب الآخرين أو الترويح عن نفسك - كأسباب وجيهة لترقية سيارتك وإضافة ثلاث سنوات أخرى من العمل على حياتك العملية لجني الموت.

أحد الاختبارات لمعرفة ما إذا كنت تستخدم معيارًا داخليًا وليس خارجيًا هو هذا: الشراء أو التجربة التي تجعلك راضيًا ومقتنعًا وفي حالة سكية. إنك تتوقف عن اشتهاء الشيء نفسه الذي استهلكته للتو لأنك بالفعل قد أشبعت الرغبة الصحيحة بالطريقة الصحيحة.

النزاهة المالية

إن امتلاك معيار داخلي للإشباع هو في الواقع جزء مما نسميه النزاهة المالية. أن تتعلم أن تجعل قراراتك المالية مستقلة عما تقرر الدعاية وقطاع الصناعة أنه سيكون مفيدًا لأعمالهم التجارية. أن تتخلص من مهانة التلاعب بك كي تنفق طاقة حياتك على أشياء لا تجلب لك السعادة. ذكرت نينا إن. والتي سنسمع قصتها في الفصل السابع، أنه قبل قيامها بهذا التقييم شعرت بالعجز تجاه المال الموجود في حقيبتها. "كنت أدخل متجرًا وتطير أموالني من حقيبتني. ليس بالمعنى الحرفي، لكن هذا ما كنت أشعر به. ولم أتمكن من منعه". تُعد القدرة على "قول لا" للإنفاق اللاواعي شكلاً من أشكال الاستقلال المالي. ومن خلال وضع

الأسهم التي تشير للأعلى والتي تشير للأسفل والأصفار شهرياً، وربما فقط من خلال شعور داخلي، وربما من خلال التفكير الدقيق والواعي، ستقوم ببناء هذه "العضلات" المالية للتوقف عند الكفاية. في بعض الأحيان سترى العادات القديمة تتسلل عائدة مرة أخرى، عنف نفسك، وارغب في إنهاء تلك العادات. وحينها تصبح مقولة: "لا خزي ولا لوم" مفيدة.

السؤال الثاني: هل هذا الإنفاق من طاقة الحياة يتوافق مع قيمي وهدفي في الحياة؟

هذا السؤال تنويري، فهو يمنحك طريقة فعلية للنظر فيما إذا كنت تفعل ما تدعو إليه. وكما فعلت مع السؤال الأول، اسأل نفسك عند كل فئة فرعية للإنفاق: "هل كان هذا الإنفاق من طاقة الحياة يتوافق مع قيمي وهدفي في الحياة؟" إذا كانت إجابتك بـ نعم قوية، فضع علامة + (أو سهمًا لأعلى) في الخانة الثانية في هذا الصف. أما إذا كانت إجابتك بـ لا، فضع علامة - (أو سهمًا لأسفل). إذا كان الأمر على ما يرام كما هو، فضع ٠.

كان لدى أناس مثل إيمي وجيم دي. مجموعة واضحة من القيم وإحساس قوي بالغاية المنشودة عندما شرعا في حملتهما التشفية. وكذلك كان ويس إل. وكاتي ولانجدون إل. لقد ساعدهم قياس قراراتهم المالية على السؤال الثاني على مواعمة أمورهم المالية مع أحلامهم. على الجانب الآخر، يعاني العديد من الأشخاص الذين يعيشون حياة رغيدة فقراً في المُثل العليا. يُعد العديد من الورثة والوريثات من بين الضالين والمضطربين - متأنقين تمامًا من الناحية المالية ولا يعرفون أين يذهبون. ويتساءل الكثير من الأشخاص العاديين الذين حققوا الحلم الأمريكي أيضًا عما إذا كان هناك ما هو أكثر حياة من...هذه.

ماذا عنك؟ هل قيمك وهدفك في الحياة واضحين، أم أنها غير واضحة، ومدفونة تحت ثقل أسلوب الحياة الذي لا يتناسب معهم؟

الجزء الأول: ما القيم؟

إن قيمنا هي تلك المبادئ والصفات التي تهمننا، فالصدق مبدأ، والأمانة هي صفة طريقة عيشنا للصدق. يمنحنا عيش قيمنا السكينة. وعدم القيام بذلك يزعج ضميرنا، وإذا لم نكن على دراية بما يجري، فإنه يعطل ضابط الاتجاه الداخلي الذي يوجهنا. إن القيم مثل

الحمض النووي الأخلاقي، المكون من إحساسنا بالصواب والخطأ، والذي يُشكل خياراتنا؛ لذا فقيمنا تعكس معتقداتنا. ولكن بما أن سلوكنا يعكس دوافعنا الحقيقية، فإن قيمنا تتضح من خلال سلوكياتنا. (يحاول الآباء والأمهات في بعض الأحيان تجنب هذه الحقيقة بعبارة "افعل كما أقول، وليس كما أفعل!") عندما نختار توفير الطعام والمأوى والملبس لأطفالنا، فإننا نقوم بهذا الاختيار انطلاقًا من القيم – أن نكون والدين جيدين، معربين عن شعور فطري بالحب. سواء كنا نقضي يوم عطلتنا في التنزه في الحديقة أو العودة إلى المكتب، فإن خيارنا يستند إلى القيم. قد تقول: "لكن كان علي الذهاب إلى المكتب! هذا ليس قرارًا متعلقًا بالقيم؛ إنها ضرورة محضة!" لكنك تُقدّر الراتب، لذلك اخترت أن تقوم بهذا العمل. أو أنك تقدر كونك مسئولًا عن عائلتك. أو أنك تقدر الانطباع الجيد من رئيسك في العمل. إن سلوكنا هو تمثيل عملي لقيمنا. إنه الطريقة التي نقضي بها وقتنا وننفق أموالنا في التحدث المطول عما نحن عليه وعما نؤمن به.

يتناول هذا الكتاب أحد المظاهر الاجتماعية الرئيسية لقيمنا: كيف نتعامل مع المال في حياتنا. بالنظر إلى جداولك الشهرية، ما الذي تظهره الـ 250 دولارًا (أو الـ 25 ساعة من طاقة الحياة، بحساب الـ 10 دولارات في الساعة التي حسبتها في مثالنا في الفصل الثاني) المُنفقة على تناول الطعام بالخارج من حيث القيم؟ قد تُظهر العديد من الأشياء: أنك تقدر الرفاهية، أو أنك تحب الطعام الجيد، أو أنك تريد وقتًا اجتماعيًا مع أصدقائك. ماذا عن الـ 12 ساعة التي تبرعت بها لجمعية خيرية؟ الـ 15 ساعة لفاتورة الهاتف الخليوي؟ قد تجد أنه لا مشكلة لديك مع الكثير من هذه النفقات. وقد تتساءل عن بعضها. قد تبدو الـ 25 ساعة من طاقة الحياة التي تم إنفاقها على تناول الطعام بالخارج أمرًا لا مشكلة فيه – حتى تدرك بعد تفكير أنك خصصت ثماني ساعات فقط هذا الشهر لأطفالك. أو أن تلك الساعات التي تم إنفاقها على تناول الطعام خارج المنزل قللت مما كنت تنفقه على الحفلات الموسيقية والمتاحف، رغم أنك تدعي أنك تستقي متعة حياتك من الفن. بالنسبة للكثير من الناس، تكون القيم التي يُعبر عنها في نفقاتهم ليست هي القيم التي يريدون

العيش بها. قد تظهر الأرقام الإجمالية في بعض فئاتك أن العادة أو تأثير الأقران أو حتى الملل قد سيطرت عليك.

ارجع إلى الأسئلة الموجودة في بداية الفصل. إذا لم يكن عليك العمل من أجل كسب العيش، فماذا ستفعل بوقتك؟ ما الذي أنجزته في حياتك وتفتخر به حقًا؟ كيف ستقضي السنة القادمة إذا علمت أنها آخر سنة في حياتك؟ ستخبرك إجاباتك عن هذه الأسئلة بالكثير عما تقدره حقًا.

إن جداولك الشهرية مثل المرأة. عندما تطرح سؤال: "هل هذه النفقات تتماشى مع قيمي؟" كل شهر، ستجد أنك تتعمق أكثر في نفسك. ونتيجة لمجرد طرح هذا السؤال والإجابة عنه، ستحدث تغييرات، كبيرة وصغيرة، تقربك من النزاهة المالية، والتي تتواءم فيها جميع جوانب حياتك المالية مع قيمك الحقيقية.

كان لدى صامويل دي. المقومات المتعارف عليها للحياة الرائعة، لكنه كان غاضبًا ومحبطًا من النظام الذي دفعه إلى الاعتقاد بأنه إذا كان لديه الأشياء المطلوبة (أي المنزل والسيارات والوظيفة، إلخ)، سيشعر بالإشباع. ولكنه لم يشعر به. وعندما قام بتقييمه الشهري، اتضحت المشكلة. لقد أدرك أن رغبته الطاغية هي المساهمة بشيء في حل بعض مشكلات العالم بدلًا من أن يكون أحد الملايين النائمين. لقد جازف، وقبل براتب أقل، بترك النظام التعليمي لتأسيس شركة استشارات خاصة. ولاحقًا دخل في شراكة مع شريك، وعقد دورات تدريبية وندوات لمساعدة الناس على إدراك قيمهم وقيمتهم، ومسئوليتهم تجاه أنفسهم وتجاه عموم المجتمع. تتطابق قيمه الآن مع أفعاله، وهو سعيد أخيرًا.

الجزء الثاني: ما الهدف؟

يدعوك الجزء الثاني من هذا السؤال إلى تقييم نفقاتك على ضوء "هدفك في الحياة". إن الهدف هو الغاية الأسمى التي تجسد قيمنا وأحلامنا. لكن ماذا يعني ذلك حقًا؟ يتضمن الهدف التوجه والوقت - تقوم بشيء الآن للحصول على شيء تقدره لاحقًا. إنه عزم حثيث

على فعل شيء مجد لك وللعالم بأسره. بالنسبة لبعض الناس، مثل إيمي وجيم دي، فإن القيام بالعمل الذي يستمتعون به وتربية عائلة محبة يحدد هدفهم. بالنسبة لآخرين، قد يكون الهدف محيرًا، وليس جليًا – فأفعالهم لا تعكس رغباتهم الدفينة. يستيقظ بعض الأشخاص على فراغ حياة بلا هدف، ويقضون سنوات في البحث عن هدف معين لإعطاء معنى لحياتهم. ويبدو أن آخرين، مثل ويس إل. قد حددوه منذ لحظة ولادتهم. فما هذا الشيء الذي يُدعى هدف الحياة؟

يمكن أن يكون الهدف واضحًا كغايته (أقوم بهذا من أجل الحصول على ذلك). ويمكن أن يكون ظاهرًا في الإجابة التي تجيبها عندما يسألك شخص ما: "لماذا تفعل ما تفعله؟" – دافعك. ويمكن أن يكون المعنى الأعمق الذي تنسبه إلى أحداث حياتك (كان الهدف الحقيقي من عملي هو مقابلة زوجتي).

على أية حال، يتضمن "هدف الحياة" شيئًا يفوق "المنطق". إنه ليس مجرد تحقيق هدف أو امتلاك بعض المقتنيات التي ترغبها. إنه تكريس طاقة حياتك اختياريًا لشيء تعتقد أنه أكثر أهمية من وجودك الفردي البسيط. إنه التزامك. إنه يصبح هويتك تمامًا كاسمك أو جسدك أو قصتك إلى اليوم – ويمكن أن يصبح أكثر أهمية من الحياة نفسها.

يمكنك أن ترى هذه الأنواع المختلفة من الهدف – الغاية والمضمون والتفاني – في هذه القصة التي تحكي عن ثلاثة حجّارين، كل منهم يقطع في قطعة كبيرة من الحجر. يقترب أحد المارة من الحجّار الأول ويسأل: "لو سمحت، ماذا تفعل؟" فيردّ الحجّار بنبرة خشنة: "ألا ترى؟ أنا أقطع هذه القطعة الكبيرة من الحجر". ويقترب من الحرفي الثاني، ويسأل الشخص الفضولي لدينا السؤال نفسه. فينظر هذا الحجّار إلى أعلى بمزيج من الفخر والاستسلام ويقول: "لماذا، إنني أكسب العيش للاعتناء بزوجتي وأطفالي". ثم ينتقل إلى العامل الثالث، ويسأل سائلنا: "وماذا تفعل؟" فينظر الحجّار الثالث إلى أعلى، بوجهه المشرق، ويقول بوقار: "إنني أبني دار عبادة!" (التفاني من أجل هدف أسمى).

كيف نجد هدفنا؟

اقترحت جوانا ماسي، معلمة وعالمة بيئة ومؤلفة، ثلاث وجهات للبحث فيها عن هدفك. ٢.

1. اعمل بشغفك، على المشاريع التي تهتم بها بشدة. ماذا كان حلمك قبل أن تتوقف عن الحلم؟ ما العمل الذي تود القيام به حتى لو لم يُدفع لك مقابل القيام به؟ أنت لا تبحث عن تلك الميول السطحية التي توضع على ملصقات السيارات، مثل "أفضل ركوب الأمواج". إنك تبحث عن شيء ستضحى بحياتك من أجله، وليس شيئًا تستخدمه للهروب من حياتك.

2. اعمل بآلمك، مع الأشخاص الذين مس أذاهم قلبك. هل "كنت هناك حتى تعرف كيف هو الشعور" - في الحزن، الضيق، اليأس، الجوع، الذعر؟ هل يمكنك أن تقدم للآخرين الحكمة والمحبة التي اكتسبتها من هذه التجربة؟ هل هناك جانب من جوانب المعاناة في العالم يدعوك للعمل؟ إذا كنت في ألم رهيب لدرجة أنك فقدت معنى قدرتك على مساعدة الآخرين، فهذا هو الوقت المثالي لتمدّ يدك إلى الآخرين الذين يتألمون. إنها المداواة.

3. اعمل بما هو في متناول يدك، مع الفرص التي تتاح يوميًا للاستجابة للاحتياجات البسيطة للآخرين. غالبًا ما يكون إيجاد هدفك مرادفًا لاكتشاف الوظيفة المثالية أو مشروع الخدمة الذي سيحفّزك على أن تكون قديسًا كالسيدة تيريزا. يُعد هذا الاقتراح بالعمل بما هو في متناول اليد تذكير بأن جميع أعمال الخدمة في عالم مترابط تسهم في مصلحة الجميع. إذا كنت تذكر أنه لا يوجد فعل عظيم واحد، بل مجرد مجموعة من الأفعال الصغيرة التي تتم بشغف كبير أو بحب كبير، فعند القيام بما ترى أنه يتعين القيام به - أخذ عشاء إلى جار مريض، مساعدة طفل على تعلم القراءة، كتابة رسالة إلى رئيس تحرير جريدتك، أن تكون نصيرًا للمشردين في مدينتك - ستكتشف حياة مليئة بتجربة امتلاك هدف يستحق العيش من أجله.

الشغف، والألم، وما هو في متناول اليد - هذه هي المداخل لإيجاد هدف خلاف اقتناء الأشياء.

قياس حركتنا تجاه الهدف

خذ بضع دقائق الآن لكتابة هدفك في الحياة. قد لا تكون له علاقة بكيفية قضائك لوقتك الآن. قد يبدو أو لا يبدو جوهريًا للآخرين. وقد لا يكون واضحًا جدًا بالنسبة لك بعد. فقط افعل ما بإمكانك. استخدم هذا الهدف المحدد لقياس أفعالك. إذا رأيت هدفك يتغير بمرور الزمن، فلا بأس بذلك؛ اكتب ببساطة ماذا يعني لك هدف الحياة الآن واستخدام بيان الهدف الجديد هذا كأداة قياس خاصة بك.

ومع أنك قد حددت هدفك، ستحتاج إلى وسيلة لقياس نتائجك، وستحتاج لبعض التعقيبات لتخبرك ما إذا كنت على المسار الصحيح. غالبًا ما نقيس طريقة عملنا لتحقيق هدفنا من خلال النجاح المادي، أو من خلال الاعتراف المهني أو المجتمعي. إن الوسيلة الأخرى لقياس ما إذا كنت تعيش هدفك – ذلك الهدف الذي يذهب إلى ما هو أبعد من النجاح المادي والمكاسب والاعتراف – هي إجابتك عن السؤال الثاني: "هل هذا الإنفاق من طاقة الحياة يتوافق مع قيمتي وهدفي في الحياة؟" إن طرح هذا السؤال بأمانة – كل شهر، ولكل فئة – سيدفعك نحو استيضاح قيمك، والعيش في توافق مع هدفك المحدد، وتحديد هدفك الحقيقي في الحياة.٤

لاحظ فيكتور فرانكل، مؤلف كتاب *Man's Search for Meaning* وأحد الناجين من معسكرات الموت النازية، أن هناك عاملاً خلاف الفكر أو النفسية سمح لبعض الناس بالاحتفاظ بإنسانيتهم في ظروف غير إنسانية. وخلص إلى أن هذا العامل كان المضمون. وقال إن الرغبة في الحصول على مضمون وهدف في الحياة تفوق الرغبة في الحصول على القوة أو الرغبة في إيجاد المتعة. وأشار إلى أن "كونك إنسانًا يعني الارتباط أو استهداف شيء أو شخص أو شخص آخر غيرك". سيساعدك خوض الاستبيان الموجود في الشكل 4 – 1 والذي يستند إلى عمل فرانكل المتعمق، في تحريك نحو المضمون في حياتك.

ولتحصيل نتيجتك، اجمع الأرقام التي وضعت دائرة عليها. إذا كنت أقل من 92، فأنت على الأرجح تفتقر إلى المعنى والهدف في الحياة؛ إذا كانت نتيجتك من 92 إلى 112، فأنت متردد أو مشوش فيما يتعلق بهدفك؛ وإذا كانت نتيجتك أكبر من 112، فلديك هدف واضح. كيف أبليت؟ تذكر أن طرح سؤال "هل هذه النفقات تتوافق مع هدفي؟" سوف يساعدك على الاتصال بهدفك.

تبرز جدولتك الشهرية الروابط بين أنماط إنفاقك وبحثك عن المضمون. وبالعودة إلى النزاهة (مواءمة أفعالك مع قيمك)، يمكنك إما ضبط إنفاقك أو ضبط هدفك.

الشكل 4-1 اختبار الهدف في الحياة

لكل عبارة من العبارات التالية، ضع دائرة حول الرقم الذي ينطبق عليك. لاحظ أن الأرقام تمتد دائمًا من شعور بالغ إلى نقيضه. لا يتضمن "المتعادل" أي حكم في أي من الاتجاهين؛ حاول استخدام هذا التقييم بأقل قدر ممكن.

السؤال الثالث: كيف يمكن أن يتغير هذا الإنفاق إذا لم يتعين علي العمل من أجل المال؟

لقد رأينا حتى الآن كيف يمكن لمشترياتنا أن تحققنا وأن تتماشى مع قيمنا. لكن السؤال الثالث يقيم كم يكلفك عملك ويركز بشكل أوضح على حياتك بعيدًا عن العمل. اسأل نفسك: "ما النفقات التي ستخفض أو تتلاشى تمامًا إذا لم أعمل من أجل المال؟" ضع علامة - (أو سهمًا لأسفل) في العمود الثالث المجاور لفئات نفقاتك إذا كنت تعتقد أن هذه النفقات سوف تنخفض، أو علامة + (أو سهمًا لأعلى) إذا كانت ستزيد، أو إذا كان من المحتمل أن تبقى دون تغيير. إذا أمكنك التوصل إلى رقم تقديري بالدولار، فاكتبه في سطر منفصل في الجدولة الشهرية.

يفتح هذا السؤال الباب أمام إمكانية عيش نمط حياة لا تُضطر فيه إلى الذهاب إلى عملك أسبوعيًا تلو آخر. كيف ستكون حياتك إذا لم تكن تعمل أربعين ساعة أو أكثر في الأسبوع من أجل المال؟ ما النفقات التي قد تتلاشها؟ إذا لم يكن يتعين عليك العمل من أجل المال، فهل ستشتري المزيد من الملابس؟ ملابس أقل؟ ستستهلك المزيد من الوقود؟ وقودًا أقل؟ ستبيع سيارتك نهائيًا؟ ستنتقل إلى منزل أرخص بعيدًا عن المركز التجاري؟ هل سيكون لديك قواتير طبية أعلى أم أقل (قد ترتفع نفقات التأمين، ولكن ستخفض الأمراض)؟ هل ستستمر في قضاء عطلات نهاية الأسبوع في الفنادق؟ هل سترتفع نفقات سفرك أم ستنخفض؟ هل ستتوقف عن مكافأة نفسك على عملك الشاق بدبابيس جازينجوس جديدة؟ ماذا ستفعل الآن للتعويض عن القيام بعمل يتطلب معظم ساعات يقظتك؟

ليس عليك أن تعرف ما الذي ستفعله بالتحديد إذا لم يكن عليك العمل من أجل المال. ليس عليك حتى أن ترغب في فعل أي شيء آخر غير عملك. عليك فقط أن تطرح سؤال كل فئة

من فئات النفقات: كيف ستتغير النفقات في هذه الفئة إذا لم أكن مضطراً للعمل من أجل كسب العيش؟ تذكر: لا خزي ولا لوم. أنت لا تخرق التزامك بعملك بطرح هذا السؤال. كما أنك لا تبدي عدم ولائك لرئيسك أو عدم رضاك عن عملك بالتفكير في كيفية إنفاقك لأموالك إذا كنت تفعل شيئاً آخر. إذا كنت تحب عملك، فإن العملية الشهرية البسيطة بطرح هذا السؤال لن تؤدي إلا إلى زيادة رضائك عن عملك لأنك ستعزز يقينك بأنك هناك باختيارك.

من خلال طرح السؤال الثالث، قد تجد نفسك على وشك الوصول إلى نتيجة مذهلة. إذا لم تكن تقضي معظم وقتك في جني المال، فقد تكون الحياة أرخص بكثير! نظراً لأن عملك يستهلك أيامك، فأنت بحاجة إلى المال للتعامل مع كل جانب آخر من جوانب حياتك – من الرعاية النهارية إلى إصلاحات المنزل، من الترفيه إلى أن يتم الاستماع إليك بتعاطف. سوف تكتشف أن الاستقلال المالي لديه عنصر "الاستقلال عن الحاجة إلى المال لتلبية احتياجاتي" هذا – على العكس تماماً من الاستقلال المالي لكوني غنياً بما يكفي للدفع للعديد من التوابع للقيام بكل شيء من أجلي.

تقييم الأسئلة الثلاثة

الآن ألق نظرة على ورقة الجدولة الخاصة بك. اعثر على كل علامات – الخاصة بك (أو الأسهم المشيرة للأسفل). لاحظ الفئات الفرعية التي لم تستوفي شرط السؤال الأول – لم تحصل على إشباع يتناسب مع مقدار طاقة الحياة التي استهلكت. وأي منها لم يرتق إلى معايير السؤال الثاني – لم تكن هذه النفقات متوافقة مع قيمك وهدف حياتك؟ وأيها هي النفقات التي سوف تتغير بشكل كبير إذا لم يكن يتعين عليك جني الموت؟ هل ترى أي أنماط؟ ماذا تعلمت عن نفسك؟ لا تعاقب نفسك ولا تصمم على "تحسين الأداء الشهر المقبل". (تذكر، هذه ليست ميزانية!) ما عليك سوى استخدام هذه المعلومات وأي رؤى اكتسبتها للمساعدة على استيضاح قيمك وهدفك. تذكر: لا خزي ولا لوم.

إن الخطوة الرابعة هي حقًا جوهر هذه الخطة. لا تقلق إذا لم يكن هدف حياتك أو مقياسك الداخلي واضحًا تمامًا. لقد كانت هذه الخطة، بالنسبة لبعض الأشخاص، هي السبيل الذي حددوا قيمهم وهدفهم من خلاله. ثق بأن طرح الأسئلة الثلاثة والإجابة عنها، شهرًا تلو آخر وسنة تلو أخرى، سيوضح ويعمق فهمك للإشباع والهدف. تعمل خطوات هذه الخطة على نحو تآزري، تستند إلى بعضها وتعزز بعضها؛ لذا فقط استرخ وقم بالخطوات. كلها. بنزاهة. وتذكر: لا خزي ولا لوم.

هذه ببساطة عملية جمع معلومات. إنها الخطوة الأولى نحو إعادة برمجة نفسك. سيتم الكشف عن أي نمط من أنماط الإنفاق غير الواعية والإدمانية وتحديدته عند إدخاله في ضوء التقييم الصريح والصيغة الواضحة والرقمية. ليس الهدف هو دفع نفسك للتغيير من خلال الشعور بالذنب أو النقد الذاتي. إن الهدف هو ضبط إنفاقك حتى تحصل على أصفار أو علامات موجبة في جميع فئاتك.

إليك بعض التذكيرات حول العمل مع الخطوة الرابعة لزيادة استفاداتك إلى أقصى حد.

الوصول إلى الكفاية

لقد تحدثنا في الفصل الأول عن منحى الإشباع وذلك الموضع المثير للاهتمام في قمته والذي يُدعى "الكفاية". أن يكون لديك ما يكفي لبقائك، وما يكفي لراحتك، وربما بعض الكماليات الخاصة، مع عدم وجود زيادة تُثقل كاهلك دون داع. إن الكفاية موضع قوي وحر. موضع واثق ومرن. وهي موضع ستحدده بنفسك رقميًا باتباع هذه الخطة. إن طرح الأسئلة الثلاثة هو الأداة الرئيسية لتحديد مقدار الكفاية بالنسبة لك بشكل تجريبي. ستقوم بطرحها كل شهر، ولكن قد تجدها تأتي إلى ذهنك مع كل عملية شراء تفكر في القيام بها.

تبيين تجربتنا الخاصة أن "الكفاية" لها أربعة مكونات وأربع سمات شائعة:

4. إن المسألة - معرفة مقدار الأموال التي تتدفق دخولا إلى حياتك وخروجًا منها - هي استخبارات مالية أساسية. من الجلي أنه إذا كنت لا تعرف ما لديك أو إلى أين يذهب كله، فلن يمكنك الوصول للكفاية.

5. مقياس داخلي للإشباع. كما أشرنا سابقًا، لا يمكنك الوصول إلى الكفاية إذا كنت تقيس بما يمتلكه الآخرون أو يفكرون فيه. فذلك أشبه بمحاولة صعود الدرج الكهربائي المتحرك لأسفل. إن آراء الآخرين متقلبة. وأغراضهم دائمة التغير، وعندما يكون لديك الأغراض التي تعتقد أنها تحقق التكافؤ المرغوب فيه مع الجيران، يأتي هوس الترتيب ويصبح الجيران من أنصار الحد. الوعي الذاتي أمر جوهري.

6. إن هدف الحياة أسمى من إشباع حاجاتك ورغباتك، لأنه لا يمكن أن تصل إلى الكفاية إذا أصبحت كل رغبة ضرورة يجب سدها. ما الهدف الأسمى من الحصول على ما نريد؟ إن عكس الحصول هو المنح - وهنا يكمن سر الإشباع. بعد الوصول إلى نقطة الكفاية، نحقق السعادة من خلال التعبير عن رغبتنا الطبيعية في تقديم عطايانا ومهاراتنا للآخرين.

7. المسؤولية، العيش لما هو أكثر من "أنا، ونفسي، وأنا". إذا لم نكتث لأبي شخص غيرنا، فلن يمكننا الوصول إلى الكفاية حتى نمتلك كل شيء. إن المسؤولية مفيدة لك - فهي تخرجك من حلقة الأكثر هو الأفضل المفرغة - فضلًا عن كونها مفيدة للآخرين. حطّم المسؤولية وتحصّل على "استجابة" و"قدرة" تنتقل من العمى على تموجات أفعالك إلى القدرة على - الرغبة في - تلبية احتياجات الآخرين. إن أول ما يجب أن تتحمل مسؤوليته هو نفسك. توقف عن لعبة اللوم، قل الحقيقة، ووائم أفعالك مع قيمك المعلنة. حدد الكفاية لنفسك. وفي نهاية المطاف، عيش حياتك في "حلقات متزايدة الاتساع"، كما قال ألبرت آينشتاين في عام 1950:

الإنسان جزء من كل، نسميه "الكون" جزء محدود بزمان ومكان. يعبر عن ذاته، أفكاره ومشاعره، وكأنه شيء مفصول عن البقية كنوع من خداع بصري لوعيه، بهذا الشكل من الفصل. هذا الخداع هو سجن ما بالنسبة لنا، يقيدنا إلى رغباتنا الشخصية وللتأثير على

بعض الأشخاص الأقرب إلينا. مهمتنا تقتضي تحرير أنفسنا من هذا السجن بتوسيع دائرة التعاطف لدينا لاحتضان كل الكائنات الحية وكامل الطبيعة بكل جمالها.

كان لدى بوكمينستر فولر، وهو حالم آخر بعوالم ممكنة في القرن العشرين، رؤية مماثلة. يصفه البعض بأنه قريب من أن يكون إنسانًا محترمًا في الاستدامة، ففي العشرينات من عمره - بعد وفاة ابنه وفشله في العمل - شعر بأنه لا قيمة له وفكر في إنهاء كل شيء. وفي لحظة الضيق الشديد تلك، انتابته حالة من التجلي. "إنها" - كما في حياته - لم تكن تعود إليه، بل كانت تنتمي إلى العالم. لقد كرس بقية حياته للبحث عن سبل لتحسين حياة الجميع. لقد أصبحت لعبته "اجعل العالم يعمل، من أجل البشرية كلها، في أسرع وقت ممكن، من خلال التعاون التلقائي، دون أي إساءة بينية أو إلحاق الضرر بأي شخص". ه لقد انضم له لاحقًا مئات الآلاف من الأشخاص في هذا المسعى، جاعلين هدفهم الشخصي هو الوصول إلى عالم يعمل من أجل الجميع دون استبعاد أي شيء وأي شخص.

تخيل أن هناك ما يكفي، كما اعتقد فولر، للجميع - طعامًا كافيًا، وطاقة كافية، وموارد كافية. تخيل، كما طلب منا آينشتاين، أنه يمكننا أن نوسع دوائر التعاطف لدينا لاحتضان كل الكائنات الحية. ليس شرطًا أن تتطابق حزم "الكفاية" لمخلوقين، لكن يجب أن يتم إشباع إحساس الكفاية لدى الجميع. يا لها من مشكلة تصميم رائعة لحلها! ويا له من حلم يمكن أن يكون رائعًا بالنسبة لنا نحن الذين اكتشفنا كفايتنا الخاصة من خلال القيام بهذه الخطوات البسيطة باستمرار ومع مرور الوقت ثم نكرس طاقة حياتنا المحررة لتقديم الخدمات.

إذا كان هذا يعبر عنك، فصغ سؤالاً رابعًا لتقييمك وفقًا لهذه السطور:

كيف ستبدو النفقات في هذه الفئة في عالم منصف وعطوف حيث يمتلك كل شخص كل ما يحتاج إليه لحياة أحبها، الآن وفي المستقبل؟

أعد صياغة السؤال كما تشاء. ستكون "ماذا لو فعل الجميع هذا؟" إعادة صياغة مختصرة. فكما وجّهت أسئلة الإشباع والتوفيق خياراتك لجعل الحياة أفضل لك وللأشخاص الذين تحبهم، يوجه هذا السؤال خياراتك مع وضع "دوائر التعاطف الأوسع" الخاصة بأينشتاين في الاعتبار. لن يمكنك معرفة الجميع، لكن يمكنك تخيلهم بطريقة "عامل الآخرين كما تريد أن يعاملوك".

عند النظر إلى حساباتك، يمكنك أن تسأل: "ماذا لو أكل الجميع... في المطاعم، واشتروا الملابس المستعملة، وزرعوا أشجار فاكهة في ساحة المنزل، واشتروا عرض الإجازة هذا، واختاروا هذه السيارة لتنقلهم اليومي...؟" تذكر، لا خزي ولا لوم، بل توسيع دوائر التعاطف تلك فحسب.

يركز بعض الأشخاص على البيئة في سؤال المسؤولية هذا: هل هذا مفيد لـ (الكوكب/ المناخ/ البيئة)؟ قد لا تتوافق هذه الطرق الخاصة بصياغة سؤال المسؤولية مع فهمك للحياة والمستقبل – لكن يمكنك صياغته بطريقة مختلفة. يستخدم العديد من الناس سؤال: "ماذا كان سيفعل الرجل المحترم لو كان مكاني؟" لاتخاذ القرارات الأخلاقية. ويمكن أن يفتح سؤال: "ماذا يقول توافق الآراء العلمي؟" مع الأشخاص غير المتدينين. قد يجد البعض إجابات في هدوء أو في طبيعتهم. يمكن أن تسمي هذا السؤال سؤال الترابط المالي.

هل هذا السؤال الرابع ضروري من أجل تحويل علاقتك بالمال؟ لا. ومع ذلك، باتباع خطوات هذه الخطة، والقيام بالتتبع والجدولة الشهرية، وطرح الأسئلة الثلاثة على نفسك سيصبح التحويل بسيطًا للغاية، طبيعة ثانية للغاية، وقد تجد نفسك تتساءل عما يمكن أن يحدث إذا فعل الجميع ذلك. إذا كان الأمر كذلك، فأنت بالمكان نفسه الذي وصلت إليه أنا وجو في عام 1990 والذي دفعنا إلى تأليف هذا الكتاب.

ملخص الخطوة الرابعة

8. اطرح السؤال الأول عند كل فئة إنفاق فرعية في جدولتك الشهرية: "هل حصلت على الإشباع والرضا والقيمة بما يتناسب مع طاقة الحياة المُنفقة؟" حدد إجابتك بعلامة + (أو سهم لأعلى)، أو - (أو سهم لأسفل)، أو بصفر.

9. اطرح السؤال الثاني عند كل فئة إنفاق فرعية في جدولتك الشهرية: "هل هذا الإنفاق من طاقة الحياة يتوافق مع قيمي وهدفي في الحياة؟" حدد إجابتك بعلامة + (أو سهم لأعلى)، أو - (أو سهم لأسفل)، أو بصفر.

10. اطرح السؤال الثالث عند كل فئة إنفاق فرعية في جدولتك الشهرية: "كيف يمكن أن يتغير هذا الإنفاق إذا لم يكن يتعين علي العمل من أجل المال؟" حدد إجابتك بعلامة + (أو سهم لأعلى)، أو - (أو سهم لأسفل)، أو بصفر واكتب التغيير المُقدر في الجدولة الشهرية.

11. راجع وأعدّ قائمة بجميع الفئات باستخدام علامة ال- (أو سهم لأسفل).

أسئلة حديث المال

تتسبب أحلامك وقيمك وذكرياتك وقصصك في محادثات ممتعة لا تنتهي. إذا سمعت حلمًا أو هدفًا يعجبك من شخص آخر، فاسرقه! معًا يمكننا التوصل إلى رؤى مقنعة من أجل حياة جيدة حقًا.

باستخدام الاقتراحات الموجودة في الخاتمة حول كيفية الحصول على حديث المال، اطرح الأسئلة التالية في تأملاتك اليومية، أو مع شريك حياتك، أو في مناسبات اجتماعية. تذكر أن إضافة "لماذا؟" إلى نهاية أي سؤال ستجعله أعمق. وإضافة "كيف شكل المجتمع إجابتي؟" إلى أي سؤال ستجعله أشمل. لا توجد إجابات صحيحة مطلقًا.

♦ ماذا كنت تريد أن تكون عندما تكبر؟ ماذا عن الآن؟

♦ ماذا يوجد في "قائمة أمنياتك"، تلك الأشياء التي تريد فعلها قبل أن تموت؟

◆ ما مهنتك، عمل قلبك وروحك؟

◆ تحدث عن واحدة من أسعد ذكرياتك. ما الذي جعلك سعيدًا؟

◆ ما الذي يمكن أن يحدث فجأة ويكون بمثابة حلم يتحقق؟

◆ ما الذي تريده لأطفالك/أحبائك ويمكن للمال أن يشتريه؟

٥. إبراز الأمور للعيان

الخطوة الخامسة: إبراز طاقة الحياة

في الخطوة الخامسة، تُبرز نتائج الخطوات السابقة وُثْمثلها على رسم بياني وهذا يمنحك صورة واضحة وبسيطة عن وضعك المالي، الآن وبمرور الوقت، وعن التحول في علاقتك بالمال (طاقة الحياة).

سيكون شهرك الأول في التتبع وتقييم نفقاتك كاشفًا حيث تدرك مقدار الأموال التي تدير من عُشك المالي دون سبب وجيه. قد تكون مواجهة حقيقة سبب وكيفية الانزلاق أكثر وأكثر إلى الديون مزعجة جدًا لدرجة أنك قد تميل إلى التوقف. وقد تفكر: "عملية صغيرة جيدة، لكن كان لدي كل الرؤى التي أحتاج إليها حقًا".

لكن إذا استمررت في التتبع، رغم ذلك، لشهر آخر، فقد تجد انخفاضًا كبيرًا في إنفاقك، فالقليل من الوعي يحقق الكثير. إذا جفلت من أي شيء، فلا أحد يراقبك. طُبّق مقولة "لا خزي، ولا لوم" وواصل. رائع.

خلال الشهر الثالث، قد تحدث تغييرات كبيرة مرة أخرى – في أي من الاتجاهين. فقد تزيد في التوفير. وقد تتساهل لأنك أثبتت في الشهر الثاني أنك تستطيع القيام بذلك. سواء كنت تمدح نفسك أو تريد أن تغلق عينيك أمام الحقيقة الصارخة، فقد يتطلب الأمر قوة إرادة لمواصلة المسير.

كيف تحفز نفسك للمواصلة؟

يعرف أي شخص قام بأي تغيير في سلوكه ثلاثة مفاتيح:

1. اجعله عادةً وليس خيارًا. وافعل ذلك سواء كنت تريده أم لا. أوجد نظامًا واتبعه وسيصبح من أصل الحياة اليومية – كتنظيف أسنانك بالفرشاة.

2. كن مسئولاً أمام شخص آخر. تعهد أمام شخص واحد أو أكثر بأنك ستدُون كل ما تنفقه وأنت ستقوم بحساباتك الشهري باستخدام أسهمك التي لأعلى والتي لأسفل وأصفارك. يمكنك مقابلة شريك المساءلة الخاص بك شهرياً لمشاركة نتائجك وخوض نقاش مالي معه. ويمكنكما مراسلة أو مهاتفة بعضكما البعض يوميًا. يمكنك إعطاء شريك (شركاء) المساءلة الخاص بك كلمة مرور تطبيق التتبع الخاص بك حتى يتمكن من تفقدك بطريقة عشوائية، ويمكنك فعل ذلك معهم أيضا. يمكن أن يكون التطفل مهمًا وفعالاً.

3. المخطط. إن التحقق من قائمة المهام اليومية، أو تقييم نفسك يوميًا وكتابة تقييمك، يفعل المعجزات لالتزامك بالمواصلة. وينطبق الشيء نفسه على المال. فالتتبع يفعل المعجزات لكبح الرغبة في إنفاق المال.

في الخطوة الخامسة، ستقوم بوضع مخطط حيث ستدرج دخلك ونفقاتك فيه. وستقرر أيضًا كيفية استخدامه لثبقي نفسك في موضع المساءلة، وسنقدم بعض الاقتراحات لتكثيف ومن ثم تسريع رحلتك نحو النزاهة المالية.

إعداد مخططك البياني الجداري

تتطلب الخطوة الخامسة إعداد مخطط بياني لدخلك ونفقاتك، مخطط كبير بما يكفي لاستيعاب بيانات من ثلاث إلى خمس سنوات. سيكون إنشاء هذا المخطط البياني سهلًا، والحفاظ عليه سهلًا، وتفسيره سهلًا. فجميع المعلومات التي تحتاج إليها موجودة بالفعل في جدولك الشهري. ولا تحتاج إلى كمبيوتر أو تطبيق للقيام بالخطوة الخامسة. تحتاج فقط إلى القيام بها! إذا كان لديك تطبيق أو خدمة عبر الإنترنت أو برنامج محاسبي تستخدمه لإدارة أموالك، ستدمج الرسوم البيانية والمخططات فيها وستكون مُحدثة دائمًا - ولكن هناك جزء ثانٍ من الخطوة الخامسة لن يستطيع الحاسوب القيام به من أجلك.

وللقيام بذلك يدويًا، أحضر ورقة كبيرة من ورق الرسم البياني (ستفي ورقة مقاس 18 × 12 بوصة أو 24 × 36 بوصة مع 10 مربعات لكل بوصة بالعرض) من متجر الأدوات

المكتبية أو مكتبة الكلية. إذا لم تتمكن من إيجاد واحدة، فلا تخف. يمكنك استخدام أي قطعة كبيرة من الورق وتعديلها بنفسك. في الجانب الأيسر، محور رأسي يمثل المال. وسترسم دخلك ونفقاتك عليه. ضع أرقامًا بالدولارات عليه بشكل تزايدى. ابدأ بـ 0 في الأسفل، مع ترك مساحة كبيرة في الجزء العلوي من المخطط. بقدر ما قد يبدو هذا خيالًا في الوقت الحالي، يجب أن تترك مساحة كافية في الأعلى لدخلك عندما يتضاعف. لقد أرانا أكثر من شخص بخجل مخطئًا بورقة رسم بياني إضافية مُلصقة في الأعلى لاستيعاب مستوى الأرباح الذي لم يعتقد أو تعتقد أنه ممكن أصلًا. قم بإعداد مقياسك بحيث يقع الرقم الأكبر من الرقمين (الدخل أو النفقات) لهذا الشهر في منتصف المقياس تقريبًا. يمثل المقياس الأفقي السفلي الوقت بشكل تصاعدي للأشهر. اسمح بخمس إلى عشر سنوات على هذا المحور. وهذا كافٍ لرؤية اتجاهات واسعة النطاق – وربما يكون كافيًا لرؤيتك تصل إلى الاستقلال المالي! للراغبين في القيام بذلك بالوسائل الإلكترونية، يعمل برنامج إكسيل أو برمجيات الجداول الحسابية الأخرى بشكل جيد. إذا كنت تعرف كيفية القيام بذلك، فيمكنك فتح عالم كامل من تحليل أمورك المالية، لكنه قد لا يحل محل الصدمة أو الرضا الذي ينتج عن إعداد المخططات يدويًا.

في نهاية كل شهر، ستضع أرقام إجمالي دخلك الشهري وإجمالي نفقاتك الشهرية. ومن الأمور المساعدة استخدام لون لدخلك ولون آخر لنفقاتك. قم بتوصيل كل نقطة بخط إلى مدخل الشهر السابق.

هذا كل ما في الأمر. عندما تقوم بهذه الخطوة أول الشهر، يكون لديك نبذة كاشفة جدًا عن عاداتك حول المال، لكن التعلم الحقيقي – والمرح الحقيقي – يأتي عندما تضع أرقامك شهرًا تلو آخر، وسنة تلو أخرى. سوف يأخذ مخططك البياني الجداري اللقطة الجامدة لجداولك الشهرية ويضيف عليها البعد الديناميكي للوقت، جاعلاً تحركك نحو الهدف وتقدمك بمرور الوقت حيًا. وسوف يحركك الرسم البياني الخاص بك أيضًا – لتجديد التزامك بالمواصلة.

دائرة التطهير والتبذير الأولية

في الشهر الأول لتسجيل أرقامك، قد تواجه أحد جوانب الضعف العامة لدينا. قد يكون بند دخلك أقل بكثير من بند نفقاتك. وربما تكون قد أنفقت أكثر مما جنيت. (على كل حال، إنها الطريقة الأمريكية). قد يكون إدراك هذه الحقيقة بمثابة صدمة كبيرة. وستمثل الفرص في رغبتك في تغيير الأمور – وتغييرها حالاً. وبما أنك اعتدت الميزانيات والحميات الغذائية وقرارات السنة الجديدة، فإنك تقسم على كومة من البيانات المصرفية وبطاقات الائتمان بأن الشهر المقبل سيكون أفضل.

عندها يذهب الناس غالبًا إلى خطة "مالية سريعة" وبحماسة شديدة. فيقتصدون في النفقات، ويدخرون، ويحرمون أنفسهم وأسرهم، ويقصرون طعام الجميع على الحبوب والأرز ووجبات الشوفان. ويركزون يوميًا على بند النفقات ذلك، مصممين على تخفيضه إلى النصف في شهر واحد قصير. ومن المدهش جدًا أن الكثيرين ينجحون في ذلك. عند إدخال رقم النفقات في الشهر الثاني، يلاحظون بفخر انخفاضًا كبيرًا في النفقات.

ومع ذلك، فهذا النوع من التقشف ليس مستديمًا. فغالبًا ما ترتد النفقات بقوة بحلول الشهر الثالث، للتعويض عن حرمان الشهر الثاني.

ما العمل الآن؟ بطريقة التفكير القديمة، قد تميل إلى تحمل عبء الاقتصاد والتقتير مرة أخرى... أو تتوقف، لكن اطمئن. هناك طريقة أفضل، وهي طريقة ناجحة.

لم تواجه **إيلين إتش**. مبرمجة الحاسوب التي التقينا بها في الفصل الأول والتي كانت تكره عملها ولكن لم تستطع إيجاد مخرج، أية مشكلة في إنشاء مخططها البياني الجداري. لقد كانت الأرقام والتتبع عملها. وفي حين أنها كانت تحصل على العديد من "الجوائز" لتثبت نجاحها، لم يبذ مخططها البياني مختلفًا عن المخططات الخاصة بالعديد من الحالمين الأمريكيين الآخرين: كانت نفقاتها تفوق دخلها.

"لقد صدمني ما رأيته حقًا. لم أكن أعلم أنني أنفقت أكثر مما جنيت. لكن كان كذلك: كان الدخل 4.400 دولار لذلك الشهر وكانت النفقات 4.770 دولارًا". لقد شعرت بالتحدي. إذا كانت الاحتمالات ضد الإنفاق أقل مما تجني، فإنها أرادت التغلب على الاحتمالات. لقد قررت تجربة طرق لخفض نفقاتها، فبدلاً من الخروج لتناول الغداء مع زملائها في العمل أو حتى طلب وجبات أقل تكلفة، أحضرت غداءها من المنزل. ولم تشتتر أي ملابس جديدة أو تخرج للعشاء لمدة شهر - فعلى أية حال، يمكنك تحمل أي شيء لمدة شهر. ويا للمفاجأة، فبحلول الشهر الثاني، انخفضت نفقاتها لتكون أقل بكثير من دخلها. لقد أثبتت أنه يمكنها فعل ذلك.

"لقد كنت مبتهجة! في الشهر التالي، أوليْتُ اهتمامًا أقل وعدتُ إلى عاداتي القديمة في التسوق وقضيت على معظم المكاسب المالية التي حققتها في الشهر السابق. لقد بدأ مخططي البياني بحالة سيئة". وأدركت أنه بدلاً من محاولة تغيير المخطط، ينبغي أن تُغيَّر نفسها.

كيف حدث هذا التغيير في الإنفاق؟ توضح إيلين أنها عندما اتبعت خطوات الخطة ولاحظت نجاحاتها، ارتفع تقديرها لذاتها. لقد رأت أنها تستطيع أن تفعل ذلك، وتحول استياؤها إلى دافع لبذل قصارى جهدها. لقد غيرت هذه الروح تجربتها في العمل - ولقد فاجأها ذلك بقدر ما فاجأ مشرفيها.

"في غضون أربعة أشهر، أصبحت دون ديون وانخفضت نفقاتي إلى 1.640 دولارًا. لقد خفضت فاتورة بقالتي من 359 دولارًا في الشهر إلى 203 دولارات دون حتى أن أحاول. ربما كان جزءًا من السبب أنني كنت أكثر سعادة في عملي، لذا احتجت إلى حلوى أقل. وانخفضت فاتورة مطعمي إلى 77 دولارًا في الشهر من 232 دولارًا، وذلك عن طريق تناول الطعام خارج المنزل عندما أريد ذلك بالفعل فقط. وانتقلت إلى منزل بإيجار أقل وكان أقرب إلى العمل، لذا كانت فاتورة وقودي أقل بنسبة 60%. كما انخفضت نفقاتي الطبية إلى النصف أيضًا، للسبب نفسه الذي أدى إلى خفض فاتورة طعامي على الأرجح.

لقد كنت أستمتع بعملتي كثيرًا ولم أكن أمرض. ولم يشعرني أي من هذه الأشياء بالحرمان. ولم أكن أكافح من أجل الإنفاق بشكل أقل؛ حتى إنني لم أكن أشعر كأنني أفعل أي شيء على وجه التحديد. لقد حدث كل ذلك تدريجيًا".

وعلى مدى السنوات، أنفقت آلاف الدولارات على الندوات التي كان الغرض منها تغيير كل شيء من تقديرها لذاتها إلى فاعليتها في العمل، ولكن التغيير لم يذم. إذن ما الذي كان مختلفًا هذه المرة؟ كان العنصر الرئيسي هو المخطط البياني. لقد بدا أن المخطط البياني يمثل تحديًا للطريقة التي كانت تعيش بها طوال حياتها. لقد رسم صورة لعادات الإنفاق الخاصة بها، موضحًا لها بشكل بياني لماذا لم يكن يتوافر مال كافٍ في نهاية الشهر. (انظر الشكل 5 - 1)

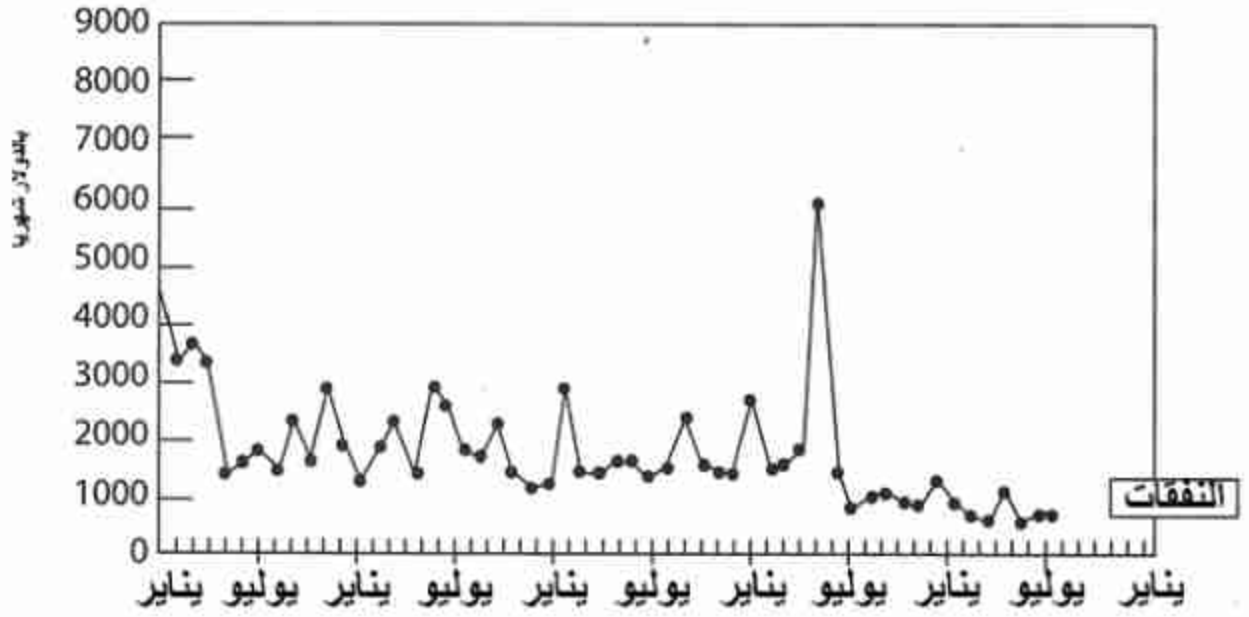
يذكرنا المخطط البياني الجداري بأن تحويل علاقتنا بالمال لا يحدث بين عشية وضحاها، بل يجب أن تقوم بالخطوات - بأمانة - وهذا يحتاج إلى وقت وصبر. إن نفاذ الصبر والإنكار والجشع هي في الواقع جزء من الأشياء التي يجري تغييرها. يستغرق التفكير في حياتنا ومعرفة ما إذا كنا لا نزال نريد الذهاب إلى حيث نتجه وقتًا طويلاً. قد تستغرق قراءة هذا الكتاب بضعة أيام فقط، لكن تحويل علاقتك بالمال سيحدث مع مرور الوقت. وبملاحظة ردود فعلك على مخططك البياني الجداري بدلاً من الانزعاج حيالها، ستقوم بالتخلص من النزعات والمعتقدات التي أوصلتك إلى ما أنت عليه اليوم.

وهناك أمران مهمان لإنجاح هذه العملية معك:

1. البدء.

2. المواصلة.

الشكل 5 - 1 مخطط إيلين البياني الجداري - مع النفقات



يناير، السنة الأولى - أغسطس، السنة الخامسة

كثيرًا ما نسمع أن رحلة الألف ميل تبدأ بخطوة، لكن ما لا نسمعه في كثير من الأحيان هو أنك تصل إلى وجهتك من خلال مئات الآلاف من الخطوات الإضافية الصغيرة إلى الأمام. استمر في اتخاذ تلك الخطوات. وفي النهاية ستبدأ تجربة سحر هذه العملية. ستجد بند نفقاتك يتجه إلى الأسفل دون حتى محاولة منك. كيف؟

كيف يمكن أن توفر لك الأسئلة الثلاثة المال

هل تتذكر تلك الأسئلة الثلاثة الموجودة في الخطوة الرابعة؟ سوف تكتشف التأثير العميق لهذه الأسئلة على وعيك بالمال - وبالتالي على مخططك البياني الجداري.

الخفض التلقائي للنفقات

السؤال الأول هو: "هل حصلت على إشباع ورضا وقيمة بما يتناسب مع طاقة الحياة التي أنفقتها؟" إن طرح هذا السؤال كل شهر بشأن كل فئة من فئات إنفاقك يزيد من وعيك بخياراتك، وبالتالي يؤدي إلى انخفاض تلقائي في إجمالي نفقاتك الشهرية، ما يتيح لك

متعة رؤية هبوط بند النفقات على مخططك. كما رأينا في الفصل الرابع، فإن الوعي الأكبر المتعلق بالنفقات يقودنا للسعادة والتي لا تنشط "آلية البقاء" لدينا. في الواقع، أنت من تعيد برمجة نفسك. تعد كل علامة من علامات " – إهانة لغريزة البقاء لديك، تلك الحركة التلقائية نحو السعادة وبعيدًا عن الألم. تصبح هذه الآلية القوية حليفًا لك عندما تدرك أن بعض النفقات التي اعتقدت أنها تجلب السعادة، أو التي تتكبدتها من باب العادة فحسب، ليست في الواقع مُشبعة أو جالبة للسرور على الإطلاق.

هل تتذكر عادات التسوق الخاصة بنا؟ سوف تعرف قريبًا عادات التسوق الخاصة بك. ستؤدي جميع تلك اللحظات العمياء من الوعي عندما تجد نفسك على وشك إنفاق طاقة حياتك على عادة تسوق أخرى إلى خفض النفقات. دعونا نرى كيف يسير هذا الأمر.

في الماضي، عندما كنت تحاول تغيير عاداتك وبالتالي زيادة شعورك بالرضا، لم تكن لديك نظرة شاملة دقيقة عن أنماط الإنفاق الخاصة بك. وبدلاً من تحديد مشتريات معينة كمصدر لعدم الرضا، استمررت في الاعتقاد بأنه كان الشيء الوحيد الذي يجب التمسك به. وربما حاولت في بعض الأحيان التخلي عن المشتريات كعقوبة أليمة لتبذيرك... لتجد نفسك مرة أخرى عند مكان بيع، تفكر: "هذا المرة فقط. هذا المرة فقط". لكنك الآن قد حددت تلك الطرق المسدودة وتنظر إلى أسفل من أعلى متاهة المال. لقد رأيت النور: "في الواقع، إنني لا أحقق الإشباع من هذا الإنفاق لطاقة الحياة". سوف تشعر كما لو أنك تستفيق.

فتقول، بعيون مفتوحة الآن: "مهلاً، أنا لم أقرأ نصف الكتب الموجودة في مكتبتني أو لم أصنع لحافاً منذ عقد. هذا يكفي!" تحدث تلك اللحظة الصغيرة من الوعي تغييراً كبيراً. الآن وقد وُظدت الصلة بين كيفية إنفاقك لأموالك ومقدار الإشباع الذي تحصل عليه، فلم تعد عادات التسوق الخاصة بك تُحكّم سيطرتها القديمة عليك. الآن يمكنك أن تتسق مع نفسك – فأنت لا تحارب نفسك ولا تحاول شراء السعادة والرضا، بل على العكس من ذلك، فأنت الآن تحصل على الإشباع من الاستخدامات الأخرى لطاقة حياتك؛ إنك تقدر طاقة حياتك ومن ثمَّ تُقدر نفسك. ومن هذا المنطلق، يسهل تغيير الاتجاه.

لقد نشأت **إيفي يو**. في أسرة فقيرة، وهي ابنة لوالدين مكسيكيين أمريكيين. ولم يكونوا يملكون المال الكافي، لكن بدلاً من التسليم بألم الفقر والتحدث عنه، منحها والداها البديهيّات. كان والدها يقول: "نحن محظوظون؛ لأن الفقراء وحدهم هم الذين يبتهجون في النهاية". لقد أصبح كل شيء متداخلاً، الدين والفقر والإحباط من التقشف الذي يعيشون فيه، ما ترك إيفي مشوشة وممتعضة. لقد عازمت على أنها عندما تكبر سيكون لديها ما يكفي من المال حتى لا تُضطر للاهتمام بمراقبة إنفاقها وحتى تكون قادرة على شراء ما تريد.

لقد حددت إيفي عادة الشراء الإدمانية الخاص بها بسهولة: الملابس. عند القيام بالجرد المطلوب في الخطوة الأولى، تجولت في منزلها، راضية عن بساطتها، حتى وصلت إلى خزانة ملابسها. من أين أتت كل هذه الملابس؟ بالطبع، لقد أتت من مجموعة متنوعة من المتاجر - معظمها من المتاجر باهظة الثمن. لكن لماذا؟ لقد تحول تصميمها على ألا تكون فقيرة مجدداً إلى الحاجة إلى ارتداء ملابس أنيقة دائماً. يمكنها قياس بعدها عن الفقر بعدد الثناعات اليومية على ملابسها.

نعم، كمهنية محترفة كانت بحاجة إلى أن تظهر بأفضل مظهر. لكن بالنسبة لـ إيفي، فقد تُرجمَ ذلك إلى العديد من الملابس الجديدة كل شهر. لدرجة أنها لو ارتدت سترة الشهر الماضي مع البذلة الجديدة لهذا الشهر لشعرت بأنها رثة.

عند القيام بجدولتها الشهرية، رأت أنها لم تحقق الإشباع الذي يتناسب مع ساعات طاقة الحياة المبدولة لتخليص العديد من المتاجر من الديون. لقد توقفت عن شراء ملابس لا تحتاج إليها دون معاناة أو إنكار أو حرمان. وما أثار دهشتها أن عدد الثناعات التي تتلقاها يومياً لم ينقص إطلاقاً.

وجد **هال إن**. وهو ناشط تحول إلى مخطط مالي، أن فئات الإنفاق غير الواعي الخاصة به لم تكن مجرد عادات الشراء. ربما عليك أن تسميها عادات الإنفاق مجتمعة - أو ببساطة

النقاط العمياء الرئيسية للإنفاق. لقد كان مسار الاستقلال المالي بالنسبة له أشبه بجراحة إعتام عدسة العين من مجرد جلب نظارة جديدة.

وعندما سأل نفسه الأسئلة المتعلقة بالإشباع والمواءمة، أدرك كيف كان يشعر بالملل والتعب على مدى السنوات الثماني الماضية. كما أنه لاحظ بوضوح ما كان يوقعه في المتاعب. بادئ ذي بدء، للقيام بدور المخطط المالي، افترض أنه بحاجة إلى مكتب عالي التكلفة، لكن عندما نظر إلى كمية طاقة الحياة التي كان مكتبه يكلفه بها - 2.900 دولار شهريًا - تساءل عما إذا كان يحصل بالفعل على مردود جيد لقاء هذه التكلفة. في الواقع، لم يكن يحصل على مردود جيد. لقد كان يقوم بمعظم أعماله عن طريق الهاتف أو البريد أو في منازل العملاء. لم يكن أحد يراه في مكتبه. لذا قام بنقل مكتبه إلى منزله. التكلفة الإجمالية للمكتب الحالي: 750 دولارًا شهريًا.

وكانت ثاني أكبر نقطة عمياء لدى هال هي أبناءه. لقد كانوا يعيشون مع والديهم، لكنه كان يقدم دعمًا جيدًا لهم. ولم تكن هذه هي مشكلة. كانت المشكلة أنه كان يعطي أولاده أموالًا إضافية في كل مرة يطلبون فيها المال لأنه كان يشعر بالذنب لعدم وجوده معهم. لقد كان لديه تسعة أبناء، لذا كان ذلك حملًا عليه. فبغض النظر عن المبلغ الذي كان يعطيه لهم، فقد كانوا يريدون المزيد دائمًا. بعد أن شحذ الذكاء المالي الخاص به من خلال عملية التقييم الأمين هذه، أدرك هال أن أبناءه أصبحوا مدمنين، وأنه كان العامل المساعد على ذلك. لقد قرر أن يتغير، وعلى الرغم من أن أبناءه يمرون الآن بشكل من أشكال الانسحاب، فإن هال راضٍ عن قراره بالتوقف عن دفع أموال الشعور بالذنب لكونه أبًا غائبًا. بجانب بعض التعديلات البسيطة الأخرى، خفّض طرح الأسئلة الثلاثة من نفقات هال بمقدار النصف - وهو أكثر سعادة من أجل ذلك.

ليس لدى الجميع كمية "الحشو" التي فعلها هال، لكن بعد النظر إلى مئات المخططات البيانية الجدارية لبعض الأشخاص، يمكننا أن نقول إن أولئك الذين سيتجاوزون الثلاثة أشهر الأولى الصعبة سيجدون أن نفقاتهم تنخفض بشكل طبيعي - وغير مؤلم - بنحو 20

% لا يذكر هؤلاء الأشخاص أي مشاعر حرمان، ولا أي كفاح للحفاظ على الميزانية – مجرد انخفاض طبيعي. إن معرفة أنك لن تحصل على إشباع يتناسب مع إنفاق طاقة الحياة في أية فئة فرعية من فئات الإنفاق تولد تراجعًا تلقائيًا ووقائيًا لعادات الإنفاق لديك، وبمرور الوقت، تجد نفسك تشعر بحال أفضل من خلال عدم الإنفاق؛ ويصبح الآن التروي في الإنفاق مصدرًا للإشباع لأنك أنت بنفسك قد حددت أن عادات التسوق لا تحقق لك الإشباع.

المواءمة والتكامل الشخصي

لا يزال هناك الكثير لتتطلع إليه أثناء عملك على مخططك البياني الجداري. راقب بند النفقات وهو ينخفض ببساطة من خلال طرح السؤال الثاني كل شهر: "هل هذا الإنفاق من طاقة الحياة يتوافق مع قيمي وهدفي في الحياة؟".

هذا هو نظام التغذية الراجعة للنزاهة. يعكس بيانك لقيمك وهدف حياتك رؤيتك الأسمى وما تريده لنفسك حقًا. وهكذا سترغب في التصرف في حياتك اليومية بطريقة تتفق مع قيمك وهدف حياتك. ولكن للأسف، من السهل أحيانًا التغاضي عن حقيقة ما تقوم به بالفعل. فمن الممكن أن تتصرف بطرق ليست غير داعمة لرؤيتك وهدفك الأسمى فقط بل تتناقض معها أيضًا – وتكون غير مدرك لذلك. والأسوأ من ذلك، أنه في بعض الأحيان يتم حل الصراع بين الأهواء والهدف الأسمى عن طريق إسكات صوت الوعي بسرعة. يضع أحد الكتب تركيزًا كبيرًا على هذه العادة البشرية: "لأنني لست أفعل الصالح الذي أريده بل الشر الذي لست أريده فأياه أفعل". توفر البيانات المتعلقة بكيفية إنفاقك لطاقة حياتك مقياسًا دقيقًا وملموحًا لتلك النزاهة، ما يُشكل دعمًا قيمًا في إبقاء حياتك المادية متماشية مع قيمك وأهدافك. عندما يتواءم إنفاقك مع أهدافك، تمتلك تجربة كمال ونزاهة؛ وتشعر بالرضا عن نفسك. وعندما لا يكونا متوائمين – تكون إجابة السؤال القائل: "هل تدعم هذه النفقات قيمي وهدفي في الحياة؟" هي لا مدوية – ومن المرجح أن تكون التجربة تجربة خيبة أمل أو نقد ذاتي.

كثيرًا ما تنخفض النفقات عند طرح هذا السؤال لأن الكثير من النفقات غير الواعية ليست إلا برامج عاطفية أو ثقافية تتم عن طريق محفظتك. لكن ليس دومًا. مع التركيز على ذلك "الصواب" المعتدل في كل فئة، قد تجد أنك بخيل تجاه نفسك وتحتاج إلى إنفاق المزيد. ربما حلمت ذات مرة بأن تكون مغني أوبرا. أبن دروس الفناء - إن كانت موجودة - في فئاتك؟ هل تحتاج إلى الانتقال إلى إيطاليا للدراسة مع الأفضل في هذا المجال؟ ربما تختار ضخ المزيد من الأموال في تدريب صوتك بينما تضع خطة طويلة المدى لكيفية إتيان هذا التدريب بثماره في الدخل. من ناحية أخرى، قد تقرر أنه يمكنك الانضمام إلى فرقة أوبرا للمتطوعين في مدينتك، والحصول على تدريب مجاني من قائد الفرقة، وتكون أكثر سعادة بالبقاء في المدينة بين الأصدقاء.

إن عملية التعزيز غير الملحوظة والفعالة في الوقت نفسه (إنفاق المال على س = الشعور بالرضا؛ إنفاق الأموال على ص = الشعور بالسوء) تنجح في الواقع؛ إنها تساعد على كسر أنماط الإنفاق الآلية. إن الإقرار البسيط بأنك لا تشهد مواءمة من فئة معينة من فئات الإنفاق يعمل على إعادة تنظيم استجابتك للمؤثرات الموجودة في تلك الفئة. وستبدأ تلقائيًا في تخفيض المال الذي تنفقه على الأشياء التي لا تدعم قيمك وهدفك في الحياة، وستشعر بالرضا عن نفسك، عالمًا بأنه كلما زاد إنفاقك للمال على ما يخدم هدفك في الحياة، تكاملت حياتك المادية مع وعيك الداخلي، فهذا التكامل هو جوهر النزاهة المالية. على حد علمها، لم يكن لدى **إيلين إتش**. هدف في الحياة. لقد أرادت فقط أن تنجو خلالها، بالسعي وراء السعادة وتجنب الألم قدر استطاعتها. بالتفكير في طفولتها، تذكرت أن سعادتها الوحيدة كانت تتمثل في التجول في الغابة عندما تقوم أسرتها برحلات إلى الريف.

عندما بدأت خطة الاستقلال المالي، كانت الوحيدة التي "حققت تقدمًا" من إخوتها، فأحدهم كان منعزلًا يعيش على الإعانات الاجتماعية، وآخر قد انتحر، والثالث يعيش في

الشوارع، فالحصول على وظيفة ذات راتب عال وسيارة رياضية ومنزل جميل جعلها تبدو كفائزة - لنفسها ولعائلتها.

لقد هز السؤال المتعلق بمواءمة إنفاقها مع قيمها رضاها عن نفسها. ونظرًا لأنها كانت دائمًا ما تقيس نفسها من خلال العوامل الخارجية، بدأت إيلين في التحقق سرًا من أصدقائها وزملائها العمل. هل لديهم هدف أسمى؟ كانت إحدى زميلاها في المكتب من نوعية المنادين بـ "إنقاذ العالم". وافتتانًا بشخص لم يقس صافي ثروته استنادًا إلى الممتلكات المادية، كوّنت إيلين صداقة معها. وسرعان ما كانتا تحضران اجتماعات مجموعة سلام محلية. كان الأشخاص الذين قابلتهم إيلين هناك يتساءلون جميعًا عن كيفية عيشهم لقيمهم بشكل أفضل، وما هي الإجراءات التي يمكنهم اتخاذها في العالم للتعبير عن شعورهم بالهدف.

أصبحت هذه الاجتماعات شكلاً رئيسيًا من أشكال الترفيه لديها، فبدلاً من الذهاب إلى ورش العمل باهظة التكلفة أو الذهاب لمشاهدة أحدث الأفلام، كانت تحضر محاضرات وتشارك في حملات جمع التبرعات عبر مكالمات الهاتف. لقد وجدت حديقة كبيرة بالقرب من منزلها وأمضت ساعات في عطلات نهاية الأسبوع تتجول في الغابة. وفي وقت المخططات البيانية، ظل بند نفقاتها في الانخفاض، فمن نفقات شهرية تزيد على 4.500 دولار، انخفضت نفقات معيشتها إلى ما بين 900 إلى 1.200 دولار شهريًا. وتبين أن البحث عن هدفها في الحياة هو عنصر أساسي في التغيير الذي كانت تشهده.

يمكن أن يؤثر طرح السؤال الثالث: "كيف يمكن أن يتغير هذا الإنفاق إذا لم يكن يتعين عليّ العمل من أجل المال؟"، كذلك على بند نفقاتك. نظرًا لأن الناس غالبًا ما يجدون أن النفقات الزائدة تنخفض في مرحلة ما بعد الاستقلال المالي، فإنهم يرسمون في بعض الأحيان خطًا خافتًا يطفو تحت خط النفقات الحالية كتقدير لنمط حياتهم بعد ترك عملهم. ربما ينتهي الرهن العقاري أو الإيجار لأنك تعيش في منزل متنقل أو تسافر في بلدان أقل تكلفة. وربما تختفي وجبات المطاعم. يشير هذا السؤال أيضًا رغبتك في تلك الحياة الحرة،

ويجعلك ترغب في تسريع العملية حتى تتمكن من الوصول إلى تلك الحياة في وقت أقرب؛ لذا تبدأ في الادخار أكثر بإرادتك.

إذا اخترت أن تطرح السؤال الرابع: "كيف ستبدو هذه النفقات في عالم عادل ورحيم؟" لا يمكن التنبؤ بما سيحدث.

ماذا عن الأشهر "الاستثنائية"؟

نعم، ستكون هناك أشهر "استثنائية"، أشهر يأخذ فيها بند نفقاتك قفزة مقلقة إلى أعلى. مبلغ التأمين المستحق. لديك نفقات إصلاح غير متوقعة. يأتي إبريل ويذهب، بإراقة الدماء السنوية المعروفة بالضرائب. كيف تتعامل مع هذا؟ في المقام الأول، ربما تُقر بأن كل شهر هو شهر استثنائي. وتتعلم أن تتقبل النفقات "الاستثنائية" بصدر رحب وأن تدفعها نقدًا بدلاً من إخفائها تحت غطاء بلاستيكي، فدفع ضرائب شهر هو دفع تأمين شهر آخر هو فاتورة الطبيب لشهر آخر.

تتمثل الإستراتيجية الأخرى في تقسيم النفقات السنوية على مدار الاثني عشر شهرًا بأكملها. على سبيل المثال، إذا كانت فاتورة التأمين على سيارتك تبلغ 841 دولارًا في السنة، فيمكنك (فضلاً عن التساؤل عما إذا كانت السيارة تستحق ذلك) تقسيم تلك الفاتورة على اثني عشر وجعلها نفقة شهرية. والشيء نفسه مع التأمين الصحي، ومدفوعات ضريبة الدخل، والضرائب العقارية، وهلم جرا.

ليست هناك طريقة صحيحة للقيام بالمحاسبة. يجب أن تختار الطريقة التي تمنحك المعلومات التي تحتاج إليها حتى تتمكن من معرفة مكانك ووجهتك من مجرد إلقاء نظرة على مخططك البياني الجداري.

إخراج أمورك المالية إلى العلن

الآن بعد أن أصبح المخطط البياني عادةً، بل وممتعة باعتبار أنك ترى تقدمك، يمكنك إضافة عنصر المساءلة. كيف؟

افتح الموضوع مع الأصدقاء عن طريق حديث عن المال. من خلال طرح "هذا الوصف"، فإنك تُعلم أصدقاءك أن لديك أذناً مصغية مأمونة من أجلهم ليخاطروا بالحديث عن المال، فأنت لا تضع نفسك موضع المرشد أو المدرب أو الخبير لتوجيههم. أنت تشير إلى أنك مستعد ومهتم وفي رحلتك التحويلية، في الوقت نفسه، تدعو الآخرين إلى مساءلتك لأنك الصديق الذي يجمع أمواله معاً ويحسبها... ما سيجعلك ترغب في تجميع أموالك معاً وحسابها. لقد بدأ المئات من الأشخاص التدوين عن رحلاتهم نحو الاستقلال المالي؛ حيث يتحاورون مع قرائهم. ويقوم الكثيرون بنشر الحساب الشهري والكشوف الضريبية.

نشر حسابك الشهري على مدونة؟ نعم، هذه طريقة أخرى للمساءلة، في ندوات جو دومينجيز - وفي الإصدارات السابقة من هذا الكتاب - اقترحنا تعليق المخطط البياني الجداري في مكان بارز حيث يمكنك رؤيته كل يوم. ولتحقيق أكبر قدر من النفع لك، يجب أن يكون المخطط مرئياً بحيث يمكنه تحفيزك - دائماً - لكي تبقى على المسار الصحيح.

يبدأ بعض الأشخاص بوضع مخططهم في خزانة الملابس - حرفياً، فهم يعلقون مخططهم على باب خزانة ملابسهم من الداخل. يحافظ ذلك على خصوصية شئونهم المالية بينما لا يزال يوفر تذكيراً يوميًا أثناء ارتداء ملابسهم للذهاب إلى العمل بأنهم يجب أن يكونوا واعين في تعاملهم مع المال. وبالنسبة لأولئك الذين يسعون إلى الاستقلال المالي، فهو يعزز الوعي بأن العمل لم يعد يدور حول "الروتين اليومي ليوم جديد، لكسب دولار جديد"، بل يتعلق بالأحرى بالاقتراب يوم من هدفهم المتمثل في التحرر من المخاوف والإخفاقات المالية. إنه دفعة جيدة كفنجان قهوة أو عناق.

التقت **إيفي يو**. التي لم تكن تريد أن تكون فقيرة، بفارس أحلامها. وبعد مرور فترة من الزمن، كما يقولون في القصص الخيالية، كانت لديها حياة ناجحة - زوج واثنان من الأبناء ومنزل أحلام مُصمم حسب الطلب وبه ثلاثة طوابق وفناءان وأثاث تم اختياره بواسطة

مصمم ديكور - ولم تكن بحاجة إلى رصد دفتر شيكاتها. ثم تدخل الواقع. لم تكن الأوهام التي بنت عليها حياتها قوية كفاية للحفاظ على زواجها - أو سلامتها العقلية. لذا ودعت زوجها ومنزلها وأثاثها ووظيفتها ذات الضغط الشديد، وقامت بشحن بعض المقتنيات المحددة عبر شركة نقل، واتجهت غربًا مع أبنائها.

بعد سبع سنوات، خلال دورة استقلال مالي، وجدت طريقًا لمزيد من الحرية. لقد دعت هي وصديقتها **مارجريت بي**. مجموعة مكونة من عشرين صديقًا لأخذ الدورة حتى يتمكنوا من دعم بعضهم في اتباع الخطة. لقد كانوا يلتقون كل شهر، يتشاركون الرؤى والنجاحات والعقبات - والتفاصيل الدقيقة لحياتهم المالية.

عندما قامت إيڤي بعمل مخططها، تحدثت نفسها بأن تحضره إلى المجموعة، وعادت بعض مخاوفها القديمة إلى الظهور. كان أول ما فكرت به "سيعتقد والداي أنني مجنونة، فلا يجب أن تُظهر للناس مقدار ما تكسبه وتنفقه. إنه - إنه - إنه ليس من الذوق السليم. إنه..." ماذا كان هذا التردد؟ لماذا كانت خائفة من كشف أمورها المالية؟ لقد أدركت أن السبب هو الخوف من أنها ستسمح للناس بالحكم عليها والتقارير ما إذا كانت شخصًا ذا قيمة. يمكنهم تلخيصها في بعض الأرقام وتجاهلها إذا كانت دون المستوى. بالعزيمة نفسها التي ساعدتها على ترك زواجها، أخذت مخططها إلى المجموعة. ذاب الخوف وارتاح شيء بداخلها حيال المال. لقد كان ما أنفقته هو... ما أنفقته بالفعل. وكان دخلها هو دخلها فحسب. يسهل أن تخبر شخصًا بذلك بقدر سهولة إخبارها لشخص بلون أريكة غرفة معيشتها. لا مشكلة في الأمر.

بمرور الوقت، قد تجد أن مشاعرك تجاه مخططك تتغير كانعكاس للتغييرات في علاقتك بالمال. ويصبح المخطط تمثيلًا لمدى تعايشك مع قيمك، وأحيانًا يعكس اهتمامك بكل قرار يتعلق بعالمك المادي. ويصبح مصدر فخر - وليس غطرسة، بل ذلك النوع من الرضا العميق الذي يصاحب النزاهة. بمجرد حدوث ذلك، يجد الكثير من الناس أنهم يشعرون

بالرضا عن تقدمهم لدرجة أنهم يخرجون مخططهم من خزانة الملابس ويعلقونه على حائط.

توقف لدقيقة وتأمل مشاعرك حول علاقتك الحالية بالمال. كيف سيكون شعورك حيال تعليق هذا التمثيل البياني لشئونك المالية على حائط غرفة معيشتك، هناك حيث يمكن أن يراه كل من يأتي إلى منزلك؟ هل ستشعر بالارتياح - أم عدم الارتياح؟ إن درجة عدم ارتياحك هي مقياس لدرجة علتك المالية. لا تقلق. سيختفي عدم الارتياح هذا بمجرد اتباعك خطوات هذه الخطة.

الاستقلال المالي كنتاج ثانوي للقيام بالخطوات

يفيد الأشخاص الذين طبقوا خطوات هذه الخطة أن عملية تحويل علاقتهم بالمال تصبح محفوفة بالتحديات ومذهلة. يصبح تسجيل كل سنت طقسًا ممتعًا عند مكان الدفع في المتاجر - كما أنه يشعل بعض محادثات المال المثيرة مع الأشخاص الذين يريدون معرفة ما تفعله - في طابور البقالة أو حول الطاولة في مكان ما. إن وقت الجدولة الشهرية هو الملخص. ويوفر طرح الأسئلة الثلاثة تسجيل دخول سريع مع قيمك وهدفك في الحياة. ويصبح تسجيل الدخل والنفقات في المخطط البياني الجداري وقتًا للتفكير في حقيقة وعيك حول المال. بعد بضعة أشهر أو سنة من اتباع هذه الخطوات، ستبدأ في ملاحظة ناتج ثانوي مرض بشكل مذهل لهذه العملية: بما أنك تجني باستمرار أكثر مما تنفق، فإنك تتخلص أخيرًا من الديون وتجمع المدخرات.

هل يبدو شيء من هذا مستحيلًا، بالنظر إلى وضعك المالي الخاص؟ إنها ليست الظروف المناسبة لحياتك ولكن كيفية تفاعلك معها ستسمح لك بالمضي قدمًا. يوجد من بين أتباع هذه الخطة أشخاص كانوا غارقين في الديون وعاطلين عن العمل، ومن لم يحصلوا على تعليم جامعي ولديهم ثغرات هائلة في سيرهم الذاتية، ومن لديهم أسر ليدعموها، ومن عاشوا في مناطق الركود في البلاد. لم يكن لديهم "دوافع للنجاح". لقد استخدموا الرياح التي واجهوها ببراعة وأبحروا معها.

إن الاستقلال المالي بالمعنى الحرفي، كما عرفناه، يعني امتلاك الخيار فيما تفعله بوقتك لأن لديك دخلًا كافيًا لاحتياجاتك الأساسية ووسائل راحتك من مصدر آخر غير العمل مقابل أجر. ولكن هناك جوانب أخرى من الاستقلال المالي، مثل التخلص من الديون وجمع المدخرات.

الاستقلال المالي هو التخلص من الديون

بالنسبة لكثير من الناس، يمثل الدين حجر رحي ثقيلًا، ويعد التخلص منه إنجازًا كبيرًا، حتى إنهم في كثير من الأحيان لا يدركون مقدار العبء الذي يمثله الدين حتى يتلاشى.

ماذا عنك؟ هل أنت مدين؟ هل تعرف بكم أنت مدين ولمن؟ هل تعرف كم يكلفك كونك مدينًا؟ أم هل تقوم فقط بسداد دفعات رهنك العقاري وسيارتك (سياراتك) وبطاقاتك الائتمانية حتى يلعب الموت دوره؟

يتخرج العديد من الطلاب في الجامعة بورقة باهظة الثمن وعشرات الآلاف من الدولارات في شكل قروض طلابية. بالنسبة لأولئك الذين يحالفهم الحظ في الحصول على عرض عمل، فإنهم يشعرون كأنهم قد نجحوا! وسرعان ما تأتي السيارة الجديدة ليسلطوا الضوء على تخرجهم الذي طال انتظاره، ويأتي معها - كومة أخرى من الديون. ولكن مهلاً، ما هي الـ 20.000 دولار الأخرى عندما تكون لدي وظيفة بدوام كامل؟ ولا يدركون إلى أي مدى يدفعهم هذا للعودة إلى خط البداية.

إن الأشخاص الذين يرون أن الديون لا نهاية لها وأنهم يسددون أقل قدر ممكن، في الواقع، يخفضون دخلهم. إنهم لا يرون أن استخدام بطاقة ائتمان ذات فائدة مرتفعة لشراء مجسم صوت جديد للاحتفال بعلاوة يمكن أن يمحو زيادة الراتب تلك - وأكثر. وأن السيارة الممولة بقرض على عدة سنوات ستكلف في الأخير أكثر بكثير من السعر الأصلي لها. وأن المنزل المرهون برهن عقاري لمدة ثلاثين عامًا سيكلف - تبعًا لنسبة الفائدة - ضعفين أو حتى ثلاثة أضعاف سعر الشراء في الوقت الذي يتم فيه سداد الدفعة الأخيرة.

تشير العديد من الدراسات إلى أن الناس ينفقون أكثر عندما يستخدمون بطاقات الائتمان بدلاً من الأموال النقدية. ٢. ديف رامزي، المعروف بمساعدته الناس على التخلص من الديون، هو أحد المؤيدين الرئيسيين لاستبعاد بطاقات الائتمان من حياتك نهائيًا. إن ظهور القروض المُيسرة يجعل من السهل اتباع غريزة الانجذاب، وخاصة في التسوق عبر الإنترنت. يتم تمثيل كل معاملة نقوم بها على شكل وحدات بكسل على الشاشة. لم نعد نقتصر على ما يمكننا تحمله استنادًا إلى ما جنيناه بالفعل – يمكننا الآن الشراء استنادًا إلى ما نأمل في جنيه مستقبلًا! لقد أصبحت الاستدانة هي الطريقة الأمريكية، ما يجعل من الصعب علينا أن نرى أن الدين هو الذي يقيدنا في وظائفنا. إنه الدين الذي يجعلنا نعمل بجد وجهد كبيرين، لنجني الموت لسداد ثمن المتع التي نسيناها منذ مدة طويلة والرفاهيات التي نادرًا ما يكون لدينا وقت للاستمتاع بها.

اعتادت **تانيا إن**. وضع عنوان فرعي لحياتها "قصف خلال النهار – وسلام في الليل". لقد عملت من أجل المال كمصممة جرافيكس في شركة عالية التقنية بعقود دفاع أساسية وعملت بدافع الحب في مجموعة متنوعة من مشاريع الخدمات التي ترعاها دار العبادة. ونظرًا لديونها البالغة 26.000 دولار، بدا أنه لا يوجد بديل. ونظرًا لأنه قيل لها مرارًا وتكرارًا إنه لا يوجد سبيل آخر، فقد توقف ضميرها عن إزعاجها.

لقد شكل الاستقلال المالي مرآة قاسية – لكنه حررها. لقد وضعت لافتة صغيرة في مخططها تقول "في طريقي إلى التخلص من الديون". ووضعت تحتها مجموعة من قطع الأشرطة اللاصقة بأرقام وواصلت تتبع المبلغ المحدد الذي تدين به. وقالت لنا: "لقد كان الأمر كما لو أنني كنت أذيب شمعة أو أفقد مائة رطل". وفي غضون عامين تخلصت من الديون، دون زيادة في الراتب ودون أي شعور بالحرمان.

وعندما بحثت عما كان يحقق الإشباع في حياتها، رأت أن أكبر متعتها كانت تأتي من رحلات العمل قصيرة الأجل التي كانت تشارك فيها، وبالمساعدة في أعمال البناء في أماكن مثل كوستاريكا وكينيا. عند عودتها من رحلتها الأولى إلى كينيا، أصبحت مكتئبة للغاية. نعم،

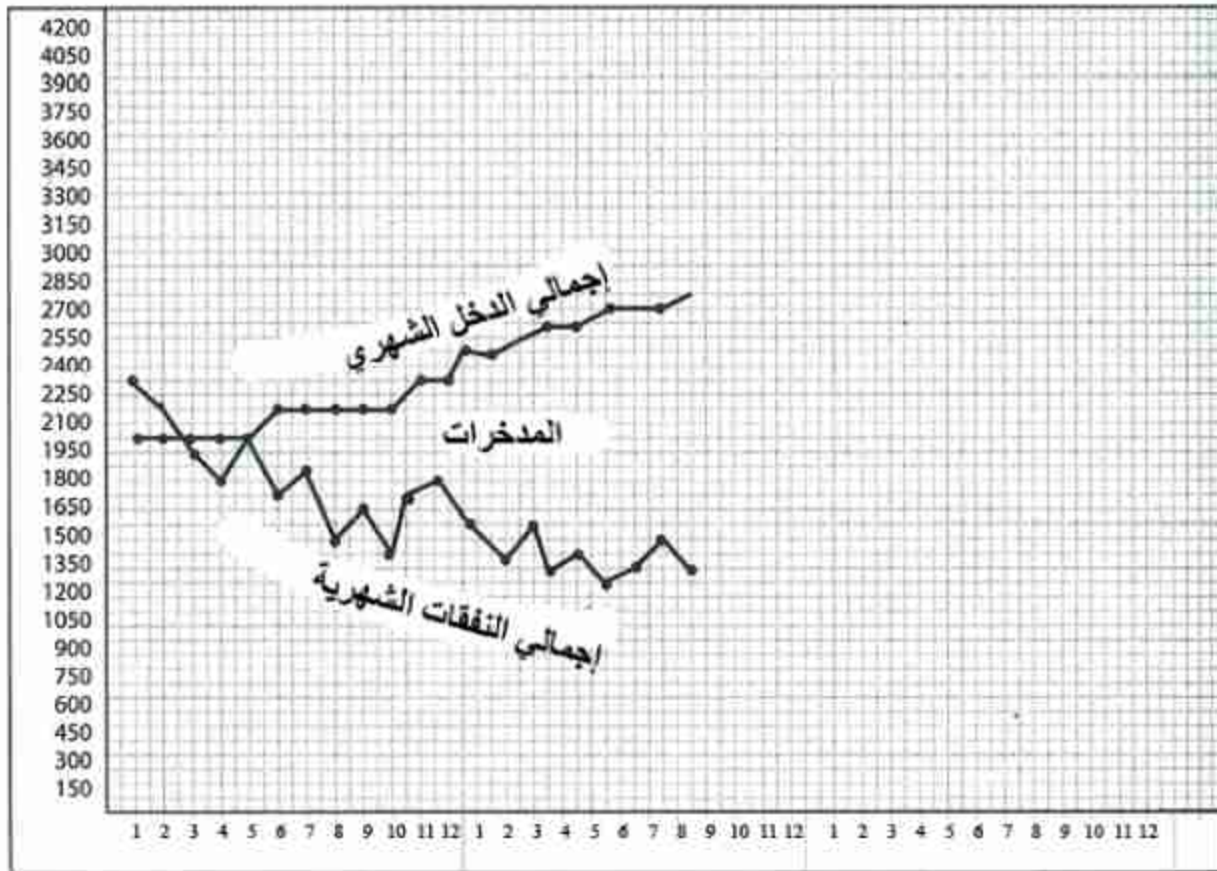
لقد ساعدت على بناء ملحق لمستشفى ريفي في قرية جبلية نائية، لكن ماذا الآن؟ كانت لا تزال غنية، بينما كانوا فقراء. لذلك بدأت في تجميع المعدات الطبية التي كان سيتم إهمالها لولا ذلك وأرسلتها إلى كينيا مع سياح ذاهبين في رحلات سفاري.

بمجرد تخلصها من الديون، كانت تانيا تعرف ما ستكون خطواتها التالية. لقد اكتشفت أن الناس في كينيا يموتون بسبب خراجات الأسنان التي لا تُعالج. لقد استقالت من عملها، وأجرت منزلها الموجود في المدينة، وأجرت سيارتها، وسافرت إلى كينيا لمدة عام للمساعدة في إنشاء عيادة أسنان، فمع عدم وجود ديون وبإيجار منزلها وسيارتها الذي وفر لها كل الأموال التي احتاجت إليها للعيش في الريف الكيني، كانت تانيا متحررة ماليًا. كونها متحررة من الديون، أصبح لديها الآن خيار – واختارت أن تتبع قلبها.

إذن، يُعد التخلص من الديون شكلاً من أشكال الاستقلال المالي. إن التخلص من ديونك يعيد لك حرية الاختيار. أيًا كانت الظروف الاقتصادية، فإن القدرة على قول: "أنا لا أدين بأي شيء لأي أحد" هي بيان بالسلامة العقلية والكرامة والحرية.

بمجرد تخلصك من الديون، يصبح لديك خيارات. إنه لأمر مشجع للغاية أن تدرك أن كل دولار من كل راتب شهري هو ملكك. قد تختار، كما فعلت تانيا، أن تتبع قلبك إلى بلاد بعيدة أو مساع مختلفة. وعلاوة على ذلك، قد تستمر في الاستمتاع بعملية تحويل علاقتك بالمال في المكان الذي أنت فيه. وبينما تستمر في الإنفاق أقل مما تجني (بينما تستمتع بالحياة على أكمل وجه)، ستظهر فجوة آخذة في الاتساع على مخططك البياني الجداري بين خط دخلك وخط نفقاتك. إن لهذه الفجوة اسمًا، اسم لم يكن يُستخدم في السنوات الأخيرة. إنها المدخرات (انظر الشكل 5 – 2). تُعد المدخرات شكلاً آخر من أشكال الاستقلال المالي.

الشكل 5 – 2 المخطط البياني الجداري بالنفقات والدخل والمدخرات



التحول إلى مدخر خارق

كم تدخر الآن؟ هل ما زلت مستمرًا في الاستدانة؟ تحاول التخلص من الديون؟ تنفق كل ما تجنيه؟

يعد معدل ادخارك واحدًا من أهم العوامل لتحقيق الاستقلال المالي، فكر في معدل الادخار بهذه الطريقة: إذا كنت تنفق 100% من راتبك، فلن تتقاعد أبدًا. وإذا كنت لا تنفق شيئًا من راتبك كل شهر، فهنيئًا لك! أنت بالفعل مستقل ماليًا ولم يعد يتعين عليك العمل من أجل المال. لكن ماذا عن كل تلك النسب المئوية التي بينهما؟ كما قلنا، كمعدل وسطي، يُخفّض الأشخاص الذين يقومون بالخطوات نفقاتهم بنسبة 20% - والكثير منهم لا يتذكرون حتى ما الذي اعتادوا إنفاق أموالهم عليه.

بمجرد أن ترى هذا التحول على مخططك البياني الجداري، تتوصل إلى فهم الأمر. كلما ادخرت أكثر، وصلت إلى الاستقلال المالي في أسرع وقت. ويصبح ادخار المزيد أشبه بلعبة. على سبيل المثال، تكتشف من فئة البقالة الخاصة بك أن أكل اللحم في كل وجبة هو أكبر استنزاف يومي لك، لذا تقلل الشرائح التي تأكلها أو عدد المرات التي تأكله فيها كل أسبوع. قرر أحد المدونين الماليين عدم شراء أي ملابس جديدة لمدة عام ولم يجد صعوبة في ذلك. قد يبدو العيش وحدك ترفاً لم تعد تحتاج إليه، نظراً لأن إضافة شريك سكن إلى منزلك الآن قد تقرب تاريخ تقاعدك أربع سنوات. وبالإضافة إلى ذلك، قد ينهي ذلك بعض العادات غير الجذابة من حياتك - التجهم في الصباح أو ترك الأطباق في الحوض، فمثل هذه التعديلات تدوم معك. إنك تُغيّر عاداتك حقاً.

لقد سمعنا ذات مرة أحد المدافعين عن المرشدين يقول إن معظم الأمريكيين بعيدون عن التشرد بمقدار راتبين. لقد بدا ذلك مبالغاً فيه وخارج نطاق التصديق، لكن عندما تحدثنا مع مهنيين آخرين مُلمين بموضوع ديون المستهلكين، قال بعضهم إن الراتبين تقدير متحفظ. إن راتباً واحداً أو الإصابة بمرض عضال يكفيان لإرسال العديد من الناس إلى الهاوية. خلص تقرير لمجلس الاحتياطي الفيدرالي الأمريكي لعام 2015 أن 47% من الأمريكيين يتعين عليهم اقتراض أموال أو بيع شيء ما لتغطية نفقات الطوارئ البالغة 400 دولار. كيف يمكن لواحدة من أغنى الدول الموجودة على الإطلاق أن يكون الكثير من مواطنيها بالكاد يغطون نفقاتهم؟ بوجود المدخرات، لن يكون عدم توافر العمل مأساة. إذا فقدت راتبك ولكن لديك مدخرات، فيجب ألا تفقد أيًا من ممتلكاتك.

فضلاً عن ذلك، قد تغتنم الفرصة لاستكشاف الخيارات التي كنت مشغولاً أو متعباً للغاية للتفكير فيها من قبل. يمكنك أخذ أسرتك في عربة تخييم والتنقل في جميع أنحاء البلاد. يمكنك حزم أغراضك في حقيبة ظهر وتجوب العالم. يمكنك أن تقرأ. يمكنك أن تقوم بأي مشاريع منزلية على قائمتك. يمكنك تعلم مهنة جديدة. يمكنك استكشاف جانبك الإبداعي، كرسم الصور أو عزف الموسيقى من أجل المتعة. يمكنك قضاء العام بأكمله في بحث مُمنهج عن العمل الذي يناسبك تمامًا. يمكنك الحصول على شهادة معادلة الثانوية أو شهادة

البكالوريوس أو الماجستير والتأهل لمستوى جديد تمامًا في مجال عملك الذي اخترته. يمكنك أن تكون متطوعًا متفرغًا من أجل قضية تهتم بها، وربما يُطلب منك الاستمرار كموظف بأجر. يمكنك قضاء المزيد من الوقت مع عائلتك.

جرب هذا: اسأل نفسك كيف ستقضي وقتك إذا كنت تستطيع أخذ إجازة مدفوعة الأجر لمدة عام. لا تتفاجأ إذا وجدت عقلك فارغ تمامًا؛ قد يؤدي التماهي الكامل مع وظيفتك إلى كبت مؤقت لأحلامك ورغباتك الحقيقية. لكن ابقَ مع السؤال واكتشف احتمالات ما ستختار فعله إذا كان لديك مدخرات كافية تجعلك لا تحتاج إلى عمل بأجر لمدة عام.

بم تشعر حيال امتلاكك للمدخرات؟ ما أفكارك حول الموضوع - مع أم ضد؟ هل تؤجلها، معتقدًا أنك ستقوم بذلك لاحقًا أو عندما تسدد ديونك أو عندما تكون لديك وظيفة أفضل؟ هل امتلاكك للمدخرات يوافق صورتك الذاتية؟ هل يمثل الأمر انقضاء شبابك أو الرضوخ لوالديك؟ هل هو شيء ستقدم على فعله "يومًا ما"؟ هل أنت شخص مبذر يعتقد أن مصطلح "الدخل التصرفي" يعني أنه عليك إنفاق كل سنت في جيبيك؟ هل يبدو الادخار كحلم مستحيل، بالنظر إلى وضعك المالي الحالي؟ ماذا عن قناعاتك الفكرية أو السياسية المتعلقة بادخار المال؟ هل يجب عليك أن تُقدم عُشر أموالك الفائضة للمؤسسات الاجتماعية، أو تعطيتها للفقراء، أو تتبرع بها من أجل قضية ما؟ المغزى هنا ليس بالضرورة تغيير عادات الادخار لديك، ولكن إدراك تصورك للمدخرات بحيث تكون قادرًا على إدارة، بكل سهولة ونزاهة، الفائض في مدخراتك والذي يأتي كنتائج ثانوية للقيام بهذه الخطوات.

سننتحدث لاحقًا عن كيفية إعطاء هذه المدخرات حقها. إذا كنت قد وضعت مدخراتك في شهادة إيداع أو سند مديونية (مثل سندات الخزنة الأمريكية أو سندات الشركات أو السندات البلدية ذات التقييم الأفضل) أو أي خيار من خيارات صندوق الأموال المقابلة في عملك ولم تقترب منها، فسوف تجني لك المال، من تلقاء نفسها، من خلال سحر الفائدة المركبة (والتي نشرحها في الفصل الثامن). كلما بدأت أسرع، كسبت أكثر؛ فالأمر في غاية البساطة. وهذا ما يجعل الآباء ينشئون حسابات ادخار لأطفالهم في سن مبكرة. بينما تتغير

نسبة مدخراتك مع مرور الوقت، فإن الفعل المقصود بتخصيص شيء لحساب الادخار أو الاستثمار الآمن لا يختلف عن ادخار المال في المشتريات الاستهلاكية من خلال التسوق الذكي، في كلتا الحالتين، تحصل على الكثير مقابل مال قليل.

إذن فالمدخرات هي شكل من أشكال الاستقلال المالي. يمكن أن تمنحك المدخرات شجاعة جديدة في عملك و طاقة جديدة لاستكشاف الأجزاء المهملة من حياتك. تمهد المدخرات الأوقات العجاف في العمل الحر أو الموسمي. وتهدئ المدخرات أي خوف لا واع من التشرذم. وتمنعك المدخرات من اتخاذ قرارات سيئة بدافع اليأس. يعزز ادخار المال أيضًا القدرة على التحرر – من الطوارئ المستقبلية، ومن الغرق في الديون، ومن العمل من التاسعة إلى الخامسة حتى الخامسة والستين من عمرك.

يُشبه ادخار المال بناء سد على نهر، فإن المياه التي تتراكم خلف السد يكون لديها كمية متزايدة من طاقة الوضع. اسمح لطاقة حياتك (مالك) بالتراكم في حساب مصرفي وستكون جاهزًا لتشغيل أي شيء من طلاء منزلك إلى إعادة توجيه حياتك.

هل كل هذا من مخطط بياني؟

لا يوجد شيء سحري بالمخطط البياني الجداري. يمكنك إدخال أرقامك في بداية الشهر وتجاهل إدخالها بقية الشهر ولن يحدث شيء. لكن إذا تفاعلت معه، أبقه أمام عينيك، واستمع إلى ما يخبرك به، واستمر في ذلك، وستلاحظ حدوث تغييرات بمرور الوقت. إن الوعي المستمر بأنماط الكسب والإنفاق والادخار بمرور الوقت هو جزء من الذكاء المالي.

♦ إنه **تذكير** دائم بالتزامك بتحويل علاقتك بالمال، فهو يجابه متلازمة "البعيد عن النظر، بعيد عن الذهن". إنه يبقيك على وعي بنيتك في تغيير عادات إنفاقك اللاواعية.

♦ إنه **نظام تغذية راجعة** يعرض لك في لمحة عامة، بوضوح وعلى شكل رسم بياني، وضعك الحالي وتقدمك نحو هدفك، فأنت لست مضطرًا إلى إخراج حساباتك المالية أو

ميزانيتك الشهرية لمعرفة كيف تُبلي، فالخطان الموجودان على مخططك إما يرتفعان أو ينخفضان.

♦ يمكن أن يكون **مصدر إلهام**، تجربة من الرضا عن التقدم الذي تحرزه والذي يدفعك إلى تحقيق نجاحات أكبر، فعندما تنغمس في التفاصيل الدقيقة للحياة اليومية، يمكن أن تذكر نظرة خاطفة على المخطط البياني الجداري بالحياة الجميلة التي ترسخها.

♦ يمكن أن يكون **حافزًا**، مهمزًا لإبقائك على المسار الصحيح عندما يتسلل الإحباط أو توهن طاقتك. عندما تحدث الإغراءات، فإن التفكير في مواجهة مخططك البياني الجداري في نهاية الشهر قد يساعدك على اتخاذ خيار سليم.

♦ إنه يضع **نزاhtك** على المحك - بشكل واضح. من الصعب (أو على الأقل الأصعب) أن تكذب على نفسك حيال تقدمك في وجود مخططك البياني الجداري.

♦ إنه **إحياء** مستمر بأنك تحترم طاقة حياتك. يمثل ذلك ساعات عديدة من مدة إقامتك الثمينة على هذه الأرض الجميلة، وتمثل نفقاتك الطرق التي اخترتها لاستخدام تلك الساعات القيمة فيها. يذكرك المخطط البياني الجداري بمراقبة مورد الوقت هذا قدر الإمكان.

♦ يمكن أن يحفز **اهتمامك** بالتمويل الشخصي، وهي مهارة يمكنك تحسينها من خلال قراءة الكتب، والاستماع إلى المدونات الصوتية، وحضور الدورات، والتحدث مع أصدقاء يعرفون أكثر مما تعرفه بالفعل.

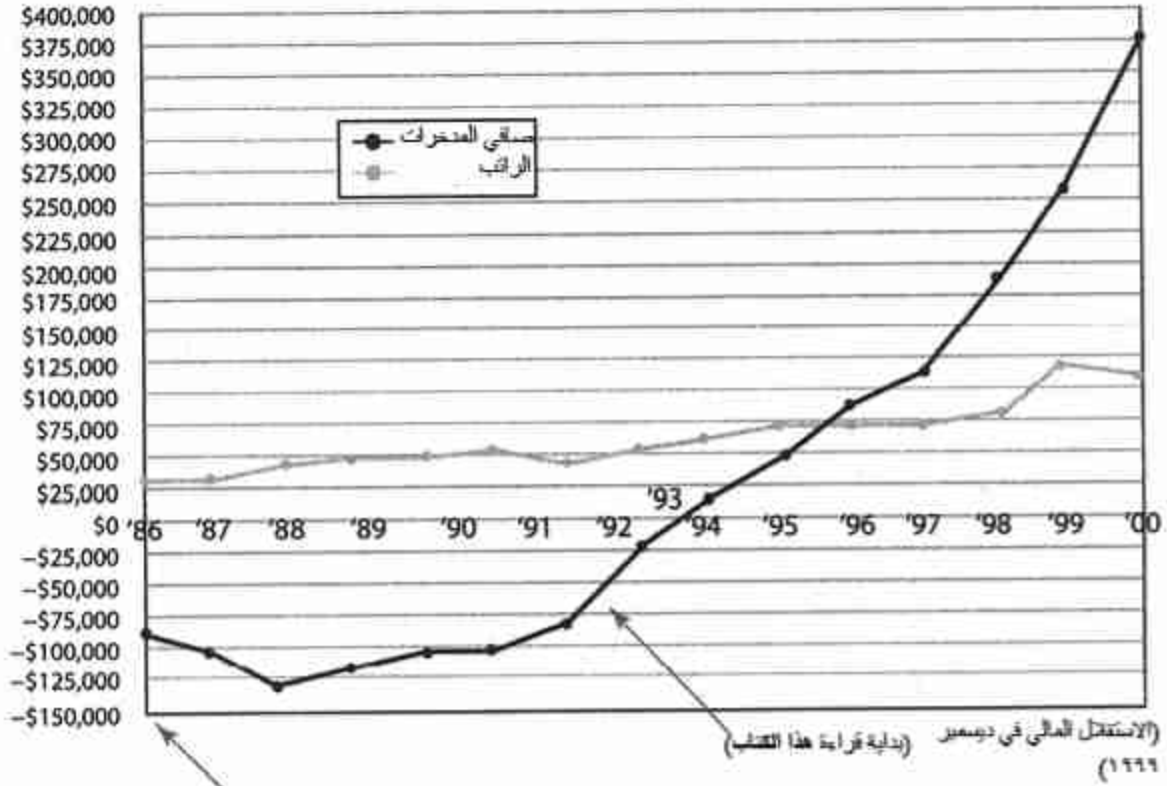
♦ وأخيرًا، فهو يحشد **الدعم** المستمر. من خلال وضعه على الحائط حيث يمكن للآخرين رؤيته، فأنت تستدعي الاهتمام والمشاركة. إنه يساعدك على كسب تشجيع أصدقائك وأقاربك على الهامش، فكر في محادثات المال التي ستحظى بها!

إلهام أخير من ليندا ومايك لينيتش

بدأت ليندا ومايك لينيتش خطة الخطوات التسع في شهر يوليو عام 1992، مباشرة بعد أن سمعا عنها عبر المذياع، في ذلك الوقت، كانا مدينين بمبلغ 52.000 دولار (قرض السيارة والرهن العقاري). بحلول شهر يوليو عام 1993، وبمجرد اتباع الخطوات، ومن خلال الدافع القوي الذي جاء من مخططهما البياني الجداري أيضًا، كانا بلا ديون. لكن هذه ليست القصة الكاملة. إذا نظرت إلى مخططهما، فسترى أنهما تتبعا ديونهما إلى عام 1986، عندما كانت +75.000 دولار. كان ذلك عندما كانا يتبعون خطة الأسهم والسلع "مضمونة الربح - اربح - مليون - اهزم - الأسواق" التي أغرقتهم لفترة في ديون تصل إلى 125.000 دولار. لقد كان جزءًا من حب مايك لهذا الكتاب هو أن هذه الخطة قد نجحت لأنهما أصبحا مدركين وملتزمين وواعين. ولم يرغب مرة ثانية في تجربة حالة الذعر المزعجة الصادمة التي تعرض لها عندما فشلت الخطة مضمونة الربح.

فباتخاذ سبيل بطيء وثابت، حققا الاستقلال المالي منذ سنوات عديدة. لقد كرست ليندا الكثير من وقتها منذ ذلك الحين لعشقها الكبير، صنع الألففة. صقل مايك عزفه على الجيتار حتى إنه يجني بعض الأموال الجانبية الآن من العزف في النوادي. ومنذ عدة سنوات، قاد مجموعات لتطبيق خطوات الخطة على حياتهم أيضًا ويستخدم الآن أمواله بذكاء لمساعدة كبار السن على إدارة مدخرات التقاعد الخاصة بهم.

الشكل 5-3 مخطط المدخرات والرواتب الخاص بآل لينيتش



(بداية استثمار الأسهم/ السلع، الذي توقف عام 1991)

(الدين = القروض، المنزل، إيجار مسكن، الأصل العقاري، السيارة، بطاقات الائتمان)

ملخص الخطوة الخامسة

قم بعمل وتحديث مخطط بياني لإجمالي دخلك الشهري وإجمالي نفقاتك الشهرية. انظر إليه كثيرًا. شاركه مع الآخرين.

أسئلة حديث المال

إن الدعم الاجتماعي هو مفتاح تغيير العادات. إنه يجعلك ملهمًا ومتحملاً للمسؤولية.

باستخدام الاقتراحات الموجودة في الخاتمة حول كيفية الحصول على حديث المال، اطرح الأسئلة التالية في تأملاتك اليومية، أو مع شريك حياتك، أو في مناسبات اجتماعية.

تذكر أن إضافة "لماذا؟" إلى نهاية أي سؤال ستجعله أعمق. وإضافة "كيف شكل المجتمع إجابتي؟" إلى أي سؤال ستجعله أشمل. لا توجد إجابات صحيحة مطلقًا.

◆ كم تحتاج من المال لتكون سعيدًا؟

◆ ماذا أو من يمكن أن يساعدك على تغيير علاقتك بالمال؟

◆ ما الذي يمكن أن يتغير إذا تمكنت من معرفة ما يجنيه الآخرون – صديق، زوجة، رئيس في العمل، غريب؟

◆ ما الذي يحفزك على الادخار؟

◆ ما الذي يساعدك على ادخار الأموال؟

٦. الحلم الأمريكي – بميزانية محدودة

إنه لأمر محزن أن نجد أنه لا توجد كلمة في اللغة الإنجليزية تعبر عن العيش في قمة منحى الإشباع، دائمًا ما أمتلك وفرةً ولكنني لا أكون مثقلًا بالزيادة أبدًا. يجب أن تستحضر الكلمة الإشراف الدقيق على الموارد المادية (الوقت، المال، الممتلكات المادية) بالإضافة إلى الازدياد المبهج للموارد الروحية (الإبداع، الذكاء، الحب). للأسف، لا يمكنك القول: "أنا مستكفٍ" أو "إنني أختار حياة كافية" لشرح مزيج البحبوحة والاقتصاد اللذين يأتيان من اتباع خطوات هذه الخطة.

تعتبر مصطلحات **البساطة** و**الزهد** عن عدم وجود فائض، ولكن يمكن أن تبدو تقشفية أو حتى رهبانية. يضيف أسلوب **الترتيب** الرغبة في نشر الفرح، لكنه لا يزال يركز في الغالب على الأشياء، وليس على الأمور الأهم المتمثلة في الوقت والمال والإشباع. لقد كانت كلمة **اقتصاد** تستخدم لأداء تلك المهمة، ولكن بحلول منتصف القرن العشرين بدت كأنها فكرة غريبة من أجداد حقبة الكساد.

كيف فقدت كلمة الاقتصاد استحسانها؟ إنها، برغم كل شيء، خالدة عبر الزمن والثقافات وكذلك حجر الأساس للشخصية الأمريكية، في العصور القديمة، امتدح كل من سقراط وأفلاطون "الاعتدال". وأثنى جميع الحكماء ("لا تعطني الفقر ولا الغنى، بل أعطني من الطعام ما يكفيني") وتعاليم الصالحين على قيمة البساطة المادية في إثراء الروح، في التاريخ الأمريكي، قام أشخاص معروفون (بنجامين فرانكلين وهنري ديفيد ثورو ووالف والدو إيمرسون وروبرت فروست) وكذلك مجموعات فكرية معروفة بتطبيق فضيلة الاقتصاد في الإنفاق – من منطلق احترام كوكب الأرض. وتتطلب تحديات بناء دولتنا الاقتصاد في النفقات من معظم مواطنينا، في الواقع، إن الثروة التي نتمتع بها هي نتيجة لقرون من الاقتصاد. كما قلنا سابقًا، فإن ثقافة الاستهلاك المتمثلة في "الأكثر هو الأفضل"

هي أمر حديث العهد على المشهد الأمريكي. إن حجر الأساس لمجتمعنا هو الاقتصاد، ولقد حان الوقت لأن نُكوّن صداقة ثانية مع الكلمة – ومع ممارستها.

دعونا نستكشف كلمة اقتصاد هذه لمعرفة ما إذا كنا لا نستطيع استرجاعها بوصفها العنصر الأساسي في الإشباع.

مُتَع التوفير

لقد بحثنا عن كلمة **توفير** في القاموس فوجدنا أنها تعني "ممارسة الاقتصاد أو الاتسام به، كما في إنفاق المال أو استخدام الموارد المادية". هذا يبدو صحيحًا – إنها كلمة قابلة للاستعمال وعملية وليست مثيرة إلى حد ما. ولكن عندما نتعمق في البحث، يخبرنا القاموس بأن كلمة مقتصد تشارك أصلًا لاتينيًا مع كلمات *frug* (ومعناها "فضيلة")، و *flux* (ومعناها "ثمرة" أو "قيمة")، و *frui* (ومعناها "التمتع أو أثر استخدام"). هذا هو المطلوب! إن التوفير هو **الاستمتاع بفضيلة الحصول على قيمة جيدة لكل دقيقة من طاقة حياتك ومن كل شيء عليك استخدامه.**

هذه ليست مجرد كلمة مثيرة للاهتمام، إنها كلمة جوهرية. إن التوفير يعني التمتع بما لدينا. إذا كان لديك عشرة فساتين، لكنك ما زلت تشعرين بأنك لا تملكين شيئًا لترتيديه، فربما تكونين مدمنة على التسوق – لذة الحصول على الشيء أكبر من متعة امتلاكه واستخدامه. لكن إذا كان لديك عشرة فساتين وتستمعين بارتدائها لسنوات، فأنت مقتصدة. ولا يكمن التبذير في عدد الممتلكات، بل في عدم التمتع بها. لا يُقاس نجاحك في أن تكون مقتصدًا بشحك، بل بمدى تمتعك بالعالم المادي.

التمتع بالعالم المادي؟ أليست هذه نزعة مادية؟ أليس المقتصدون يناهضون الماديين؟ يكمن الأمر كله في مدى انتباهك. بالنسبة للماديين، فإن العالم قد وُجد ليستخدم، ويُستخدم بالكامل غالبًا. وعلاوة على ذلك فالماديون يقيسون قيمتهم بما يمتلكون أو كيف ينظر الآخرون إلى ما يمتلكون، ما يؤدي إلى حلقة مفرغة من مبدأ "الأكثر هو الأفضل

وليست هناك كفاية مطلقاً". أما المقتصدون فيحرصون على الحصول على المتعة الكاملة من كل شيء - من الهندباء أو باقة من الورود أو ثمرة فراولة واحدة أو وجبة شهية. قد يستهلك المادي عصير خمس برتقالات تمهيداً لوجبة إفطار. على الجانب الآخر، قد يستمتع المقتصد بأكل برتقالة واحدة، والتمتع بلون وملمس كامل الثمرة ورائحتها والرضا الخفيف الذي ينتج عندما تبدأ في تقشيرها وشفافية كل قطعة منها وسيل المذاق الذي ينزل كدفعات من القطعة على اللسان...والادخار بالاحتفاظ بالقشور من أجل الخبز.

أن تكون مقتصدًا يعني أن يكون لديك معدل استمتاع مرتفع بالأشياء. إذا كنت تحصل على وحدة واحدة من المتعة مقابل كل ممتلك مادي، فهذا هو التوفير. ولكن إذا كنت تحتاج إلى عشرة ممتلكات حتى تبدأ مجرد التسجيل على مقياس المتعة، فأنت تفتقر إلى الهدف من البقاء على قيد الحياة.

هناك كلمة في اللغة الإسبانية تشمل كل هذا: *aprovechar*. وتعني استخدام الشيء بحكمة - سواء كان يوماً مشمساً على الشاطئ أو بقايا طعام صنع منها وجبة جديدة لذيدة. إنها تعني الحصول على القيمة الكاملة من الحياة، والتمتع بكل الأشياء الجيدة التي تقدمها كل لحظة وكل شيء. يمكنك الاستفادة من وجبة بسيطة أو طبق من الفراولة الناضجة أو رحلة بحرية في جزر البهاما. ليس هناك شيء بخيل يتعلق بالاستفادة؛ إنها كلمة نضرة، مليئة بأشعة الشمس والنكهة.

تفضل عقلية "الأكثر هو الأفضل وليست هناك كفاية مطلقاً" في أمريكا في اختبار الاقتصاد وذلك ليس بسبب الإفراط فحسب، ولكن بسبب عدم التمتع بما لدينا بالفعل، في الواقع، تتم تسمية الأمريكيين بالماديين، ولكن هذه تسمية خاطئة، في كثير من الأحيان، لا نتمتع بالأشياء المادية بقدر ما ترمز إليه هذه الأشياء: الإخضاع والوضع والنجاح والإنجاز والشعور بالقيمة وحتى الرضا. بمجرد أن نحصل على منزل الأحلام أو السيارة التي تتناسب مع وضعنا أو الشريك المثالي، فنادرًا ما نتوقف عن الاستمتاع بها جيدًا. وبدلاً من ذلك، ننتهي ونجري خلف الاقتناء المرغوب القادم.

هناك درس آخر يمكننا استخلاصه من تعريف القاموس لكلمة مقتصد وهو الاعتراف بأننا لسنا بحاجة لامتلاك الشيء للاستمتاع به – نحن فقط بحاجة إلى استخدامه. إذا كنا نستمتع بشيء ما، سواء كنا نملكه أم لا، فنحن مقتصدون. وبالنسبة لكثير من متع الحياة، قد يكون من الأفضل استخدام الشيء بدلاً من امتلاكه (واستهلاك الوقت والطاقة في رعايته). لحسن الحظ، يبدو شباب اليوم أقل ارتباطًا بأغراضهم عن الأجيال السابقة. ونظرًا لتوليفة من الدخل المحدود وزيادة الانتفاع من الاستخدام المؤقت لكل شيء بدءًا من الأفلام إلى الكتب الصوتية إلى السيارات حسب الطلب، فهم يتساءلون عن ماهية منافع الملكية ويكتشفون متع اقتصاد المشاركة.

فبالتالي، الاقتصاد أيضًا هو تعلم المشاركة ورؤية العالم على أنه عالمنا وليس عالمهم وعالمي. وتتحول مقولة: "منزل الرجل هو قلعته"، بمجرد الوعد بمزيد من الحكم الذاتي، إلى أقسام فرعية من المنازل الكبيرة، وكل رجل يُعد سيدًا إقطاعيًا. إذا كنا نريد شيئًا (أو أردناه في الماضي، أو تخيلنا أننا قد نريده في المستقبل)، فإننا نعتقد أنه يجب علينا إدخاله داخل حدود العالم المسمى "ملكي". وما لا ندركه هو أن ما يقع خارج جدران "ملكي" ليس ملك العدو؛ بل ملك "بقيتنا".

على الرغم من عدم وضوح الكلمة، فإن كونك مقتصدًا وسعيدًا بأن لديك ما يكفي يعني بأن الزيادة ستكون متاحة للآخرين. وهذا حيث يكون الاقتصاد عمليًا وأخلاقيًا. تعني مشاركة الموارد أن الحياة تكون أقل تكلفة وأن نطاق الأشياء والخدمات المتاحة لكل واحد يكون أوسع. تعني مشاركة الموارد – من جزازات العشب إلى السيارات إلى غرف الضيوف إلى الأشياء الزائدة المستخدمة لدينا، والتي نبيعها إلى متاجر إعادة البيع أو في المجموعات التجارية عبر الإنترنت أو المحلية – أنه سيتم استخراج موارد أقل من الأرض أو حرقها أو استخدامها لفترة وجيزة وإلقاؤها. فمن خلال المشاركة، ستوجد مواد بلاستيكية أقل في المحيط، وستقل القمامة في شوارعنا، وستقل المواد السامة الموجودة في كل مكان. ومن مكتبات الأدوات إلى المجموعات عبر الإنترنت التي تسهل بيع الأشياء الزائدة على حاجتك أو هبتها، إلى إعارة جزازة العشب أو عربة اليد الخاصة بك إلى الجيران (الذين قد

يشكرونك برغيف خبز أو العناية بكلك أثناء غيابك)، فإن مشاركة بعض من الوفرة تجعل الحياة أكثر ثراء لكل من المانح والمتلقي.

علاوةً على الشعور الرائع الذي تشعر به عندما تعطي من الأشياء الفائضة عليك للآخرين (ويعطيك الآخرون)، فإنك تحصل على مجتمع من خلال العديد من التبادلات اليومية للوقت والمساعدة والإهداء وحتى إعارتهم أذناً مصغية – والمجتمع هو الكنز الحقيقي. وكجزء من المجتمع، يمكنك الاسترخاء بالانتماء والحصول على يد المساعدة عندما تحتاج إليها. ليس الاقتصاد في أن تكون منعزلاً وحارساً وحيداً وممتازاً في الاعتماد على نفسك. إنه اكتشاف أن لديك الكثير لتقدمه والكثير لتستمتع به أكثر من مجرد الممتلكات المادية، في الواقع، يعتبر الترابط المالي أحد سبل التحول من "الأكثر هو الأفضل" إلى "الكفاية رائعة" بنجاح.

إن التوفير هو التوازن الذي نسعى إليه. التوفير هو أن تكون بارعاً في الحصول على السعادة من العالم الذي تعيش فيه. التوفير هو الاستخدام الصحيح (الذي يبدو، بشكل ملائم، مثل "القويم") – الإشراف الحكيم على المال والوقت والطاقة والنطاق والممتلكات. لقد عبرت "جولديلوكس" عنه بشكل جيد عندما قالت إن العصيدة ليست ساخنة جداً وليست باردة جداً، إنها مضبوطة، فالاقتصاد شيء من ذلك القبيل – ليس كثيراً جداً وليس قليلاً جداً، بل مضبوط. لا شيء يهدر. أو يُترك دون استخدام. إنها آلية جيدة. وأنيقة. وممتازة. وبسيطة لكن رائعة. إنها تلك الكلمة السحرية – الكفاية. إنها ذروة منحني الإشباع. إنها نقطة البداية لحياة من الإشباع والتعلم والمساهمة.

ضع ذلك في اعتبارك ونحن نستكشف سبلاً لادخار المال. نحن لا نتحدث عن أن تكون بخيلاً أو تتدبر أحوالك بأقل القليل أو مُقتراً أو شحيحاً. نحن نتحدث عن التوفير الخلاق، أسلوب معيشة تحصل فيه على أقصى درجات الإشباع مقابل كل ذرة طاقة تنفقها.

في الواقع، الآن وقد علمت أن المال هو طاقة حياتك، يبدو من الحماقة التفكير في هدره على الأشياء التي لا تستمتع بها ولا تستخدمها مطلقاً. وباستدعاء المتوسط الحسابي الذي

قمنا به في الفصل الثاني، ستتذكر أنه إذا كان عمرك أربعين عامًا، فإن الاحتمالات تشير إلى أن لديك فقط 356.532 ساعة من طاقة الحياة المتبقية في مصرفك. قد يبدو هذا كثيرًا حاليًا، لكن تلك الساعات ستكون ثمينة للغاية في أواخر حياتك. أنفقها بشكل جيد الآن ولن تشعر بالندم لاحقًا. يعد تحقيق التوازن بين زيادة الدخل من العمل مدفوع الأجر وتكوين أشكال أخرى من الثروة مثل الصداقات والتواصل والمهارات عملية مستمرة مدى الحياة.

في النهاية، يُعد هذا التوفير الخلاق مظهرًا من مظاهر احترام الذات، فهو يحترم طاقة الحياة التي تستثمرها في ممتلكاتك المادية. إن توفير هذه الدقائق والساعات من طاقة الحياة من خلال الاستهلاك الحذر هو أقصى درجات احترام الذات.

الخطوة السادسة: تهمين طاقة حياتك – تقليل الإنفاق

تتضمن هذه الخطوة الاستخدام الذكي لطاقة حياتك (مالك) والخفض الواعي للنفقات أو القضاء عليها.

فكّر في الأجزاء التالية كمجموعة من الخيارات. استكشف تلك التي تثير اهتمامك أو تلهمك، واترك البقية. هناك شيء لكل شخص هنا – لكن لن يكون كل شيء لك. مع ذلك، قد يكون من المفيد أن تسأل نفسك لماذا تستبعد بعض الأفكار وتتبنى أفكارًا أخرى. قد تصادف بعض برامج الطفولة، وبعض الخرافات الثقافية، وربما بعض المعلومات الكاشفة عن قيمك. تذكر أن هذه الأفكار هي فرص وليست واجبات. يتعلق التوفير بالاستمتاع، وليس الشح! ادخار سعيد – أو يمكن أن نقول توفير سعيد...

طريقة مؤكدة لادخار المال

توقف عن محاولة إثارة إعجاب الناس

إنها مضيعة لا نهائية وبلا طائل للوقت والمال، بالإضافة إلى أن الآخرين منشغلون على الأرجح في محاولة إثارة إعجابك لدرجة أنهم، في أحسن الأحوال، لن يلاحظوا جهودك. وفي أسوأ الأحوال، سوف يستأوون منك لمحاولتك التفوق عليهم.

عندما نشر ثورستين فيبيلين كتاب *The Theory of the Leisure Class* في عام 1899، لم يحظ بشهرة كبيرة. لكن المصطلح الذي صاغه: "الاستهلاك السافر"، جعل الكتاب في صميم ثقافتنا، في مقدمة كتاب فيبيلين، لخص المعلق الاجتماعي والكاتب ستيوارت تشيس أطروحته بهذه الطريقة:

لا يستخدم الأشخاص الذين هم فوق خط الكفاف الأساسي، في هذا العصر وكل العصور السابقة، الفائض الذي يقدمه لهم المجتمع لأغراض مفيدة بالدرجة الأولى. إنهم لا يسعون إلى تمديد حياتهم والعيش بحكمة وذكاء وتفهم أكثر، بل إلى إثارة إعجاب الآخرين بحقيقة أن لديهم فائضًا... فيهدرون المال والوقت والجهد دون جدوى في العمل الممتع المتمثل في تضخيم الأنا. ٢.

لكن كون الاستهلاك السافر خللاً ثقافياً وتطورياً للجنس البشري لا يعني أنه يجب عليك أن تقع فريسة له. تُصعب وسائل التواصل الاجتماعي من فك قيود المقارنة الذاتية؛ حيث ينشر أصدقاؤك بشكل دائم وبتفاخر عن عطلاتهم الغريبة أو وجباتهم في المطاعم الراقية أو أحدث ألعابهم. إذا توقفت عن محاولة إثارة إعجاب الآخرين فستوفر آلاف - وربما ملايين - الدولارات. وإذا كان لا بد من ذلك، فأثر إعجابهم بمقدار الأموال التي ادخرتها من خلال مشروع "افعل ذلك بنفسك" الإبداعي خاصتك أو السفر المجاني أو الجمال الطبيعي الذي شهدته أثناء التضخيم بدلاً من الذهاب إلى المنتجعات الباهظة.

عشر طرق مؤكدة لادخار المال

1. لا تذهب للتسوق

إذا لم تذهب للتسوق، فلن تنفق المال. بالطبع إذا كنت تحتاج حقاً إلى شيء من المتجر، فاذهب واشتره، ولكن لا تذهب لمجرد التسوق فحسب.

الأمر بسيط للغاية: إذا لم تبذل أي جهد للذهاب فعلياً إلى المتجر، فلن تشتري أي شيء. الآن، وبنقرة على هاتفك، يمكن توصيل أي شيء في العالم إلى عتبة منزلك في غضون أيام أو حتى ساعات. حتى لو اخترت عدم التسوق بشكل فعال على الإنترنت، فإن كونك متصلاً أساساً بالإنترنت يعني أنك مُعرض باستمرار للإعلانات التي تستهدف رغباتك واحتياجاتك بشكل مطرد، من خلال ملء شاشاتك وتحديثاتك على وسائل التواصل وصاديق الوارد بالعروض "المناسبة" لمساعدتك على إنفاق مالك. ويتم مزج المحتوى الإخباري، الذي كان

مقدمًا، بالإعلانات المدفوعة. يمكن أن تساعدك هذه العروض، عند استخدامها بشكل حكيم، في الحصول على الأشياء التي تحتاج إليها بسعر أقل، ولكن من السهل أيضًا إهدار أموالك على أشياء لا تحتاج إليها عندما تكون غير مضطر إلى ركوب سيارتك والذهاب إلى المركز التجاري.

في عالم البيع بالتجزئة غير المتصل بالإنترنت، وجدت دراسة استقصائية علمية هاتفية في عام 2014 شملت ألف أمريكي بالغ أن 75 ٪ قالوا إنهم قاموا بعمليات شراء متهورة - عمليات الشراء وليدة اللحظة تلك، التي لم تكن تنتوي القيام بها عندما دخلت المتجر. لطالما كان الانفعال أكبر الحوافز بشكل عام، لكن الرجال يميلون إلى الشراء بينما هم غير واعين أما النساء فعندما يشعرن بالملل أو الحزن، وكلا الجنسين يقوم بذلك عندما يكونان غاضبين. ويفيد نصفهم أنهم يشعرون بالندم عندما يأتي موعد دفع الفواتير. ٣. دع المشتري يتفحص السلعة قبل الشراء! عبر الإنترنت، مع تتبع اهتماماتك وعاداتك ومشاركتها بين محركات البحث ومنصات وسائل التواصل الاجتماعي وشركات الإعلان، تعمل خوارزميات التوصية المتطورة على دفع عمليات الشراء المندفعة، وبما أنك لا تحتاج حتى إلى مغادرة المنزل للتسوق بنقرة واحدة، يمكن أن يكون الأمر أكثر اندفاعًا.

لماذا يُعد التسوق من التسلية الوطنية المفضلة لدينا؟ فضلًا عن العملية البسيطة المتمثلة في شراء السلع والخدمات التي نحتاج إليها، فإن التسوق يحاول سد (ولكن من الواضح أنه فشل، نظرًا لأننا نُضطر للتسوق كثيرًا) الاحتياجات التي لا تحصى: الحاجة إلى مكافأة بعد القيام بعمل جيد؛ الحاجة إلى مضادات الاكتئاب؛ الحاجة إلى تعزيز التقدير وتأكيد الذات والمكانة؛ وفي حالة مراكز التسوق، الحاجة إلى هيكلة التواصل الاجتماعي والوقت. يبدو أن الاستهلاك هو الانتشاء المفضل لدينا، أو إدماننا الذي نعاقب عليه محليًا، أو الطريقة الأمريكية لتعاطي المخدرات.

فما العمل إذن؟ لا تستخدم التسوق كمكافأة أو ترويح أو ترفيه. قلل من تعرضك للعروض المغرية من خلال إلغاء الاشتراك في رسائل البريد الإلكتروني الترويجية أو على أقل تقدير

حذف هذه الرسائل من صندوق الوارد الأساسي الخاص بك. كن على دراية كافية بوسائل الإعلام لمعرفة من يدفع تكاليف المحتوى الذي تستهلكه، حتى تتمكن من التعرف على الإعلانات المستترة عندما تراها. والأهم من ذلك، ضع ضوابط لشراء ما تحتاج إليه فقط. الأمر أشبه بالعمل على عضلة - عضلة الاقتصاد الخاصة بك. بمرور الوقت، تزداد قوة، وقریبًا جدًا لن تتأثر بالإعلانات المستهدفة. وقد تدخر ما هو أكثر من المال. فقد تنقذ سلامتك العقلية، ناهيك عن روحك.

2. عيش في حدود إمكاناتك

إن هذه الفكرة قد عفا عليها الزمن لدرجة أن بعض القراء قد لا يعرفون حتى ما تعنيه. إن العيش في حدود إمكاناتك هو شراء ما يمكنك تحمُّل تكلفته، وتجنب الديون ما لم يكن لديك ضمان بأنك ستتمكن من سدادها سريعًا، وأن يكون لديك دائمًا شيء تدخره ليوم عصيب. لقد كان ذلك أسلوبًا شائعًا للعيش قبل عدة أجيال، قبل التوسع في الائتمان. هناك وجهان لعملة العيش في حدود إمكاناتك. الوجه البراق وهو أنه يمكنك الحصول على كل ما تريده في الحال. والوجه الملوث وهو أنك سوف تدفع ثمن ذلك بحياتك - بالفائدة. إن الشراء بالدين، من السيارات إلى المنازل إلى العطلات، غالبًا ما يؤدي إلى دفع ثلاثة أضعاف سعر الشراء. هل الذهاب إلى هاواي لمدة أسبوعين هذا العام يستحق العمل ربما لمدة أربعة أشهر إضافية العام المقبل لسداد التكاليف؟ هذا لا يعني أنه يتعين عليك تقطيع جميع بطاقات الائتمان الخاصة بك - بل عليك فقط تجنب استخدامها إذا لم تكن تستطيع سدادها سريعًا. إننا ندرك أن بطاقات الائتمان يمكن أن تكون وسيلة لتوفير الطعام الكافي لأولئك الذين يواجهون أوقاتًا عصيبة بشكل غير متوقع. ومع ذلك، من المهم التمييز بين الضرورات والتساهل حتى يكون لديك أقل قدر ممكن من الديون لسدادها.

إن العيش في حدود إمكاناتك يعني أن تنتظر حتى تحصل على المال قبل شراء شيء ما. فهذا يمنحك ميزة تجنب رسوم الفائدة. ويمنحك أيضًا فترة انتظار قد تكتشف خلالها أنك لا تريد بعض هذه الأشياء على أية حال. إن الجانب الإيجابي للعيش في حدود إمكاناتك

هو أنك ستستخدم ما لديك وستستمتع به وستحصل على قدر كامل من الإشباع منه، سواء كانت سيارتك التي عمرها عشر سنوات ولكنها لا تزال رائعة، أو معطفك المفضل، أو منزلك القديم. ويعني ذلك أيضًا أنه بإمكانك تجاوز الأوقات الاقتصادية العصيبة عندما تأتي - وستأتي.

3. اعني بما لديك

هناك شيء واحد لدينا جميعًا ونريده أن يدوم لوقت طويل: أجسامنا. إن الاهتمام البسيط بالممارسات الوقائية المثبتة سيوفر لك الكثير من المال، فالاعتناء بأسنانك، على سبيل المثال، يمكن أن يوفر لك آلاف الدولارات من فواتير أطباء الأسنان. وتناول ما تعرف أنه يتوافق مع جسمك (استنادًا إلى طاقتك، وليس إلى براعم التذوق لديك) قد يوفر لك آلاف الدولارات من العمليات باهظة الثمن - ناهيك عن حياتك.

طبق هذه القاعدة على جميع ممتلكاتك. قم بإصلاح الملابس الممزقة، وغيّر النعال للأحذية البالية، واستبدل القرص الصلب القديم لحاسوبك أو أضف ذاكرة وصول عشوائي أخرى. من المعروف أن تغيير الزيت بانتظام يطيل عمر سيارتك. وتنظيف أدواتك يجعلها تعمل بأفضل مستوى أداء. (كم عدد مجففات الشعر والمكانس الكهربائية التي تعطلت بسبب كرات الشعر؟) إن إزالة الغبار من أسلاك الثلاجة تحفظ الطاقة ويمكن أن تحفظ تلاجتك. إن أحد الاختلافات الكبيرة بين الكائنات الحية والآلات هو أن الآلات ليست ذاتية التداوي. إذا تجاهلت صداغًا عرضيًا، فمن المحتمل أن يزول. إذا تجاهلت أصواتًا غريبة قادمة من حاسوبك أو سيارتك، فقد تتكبد أضرارًا كبيرة (ومكلفة).

لقد عاش الكثيرون منا مع أشياء فائضة عن الحاجة لفترة طويلة لدرجة أننا لم نعد نفكر في صيانة ما لدينا. ونقول لأنفسنا: "هناك المزيد دائمًا في المكان الذي جاء منه هذا". لكن المزيد يكلف المال. والمزيد، على المدى البعيد، قد لا يكون متاحًا. يجب أن نعيد تركيب عقولنا للتفكير في الإصلاح بدلًا من الاستبدال.

4. استخدمه حتى يصبح غير صالح للاستخدام

ما هي آخر سلعة استخدمتها حتى أصبحت غير صالحة للاستخدام فعليًا؟ إذا لم يكن ذلك من أجل الموضة (والمال)، لأمكنا جميعًا الاستمتاع بالملابس الأساسية نفسها لسنوات عديدة. عاين ممتلكاتك. هل تقوم ببساطة بتحديث أو شراء نسخة جديدة من الهاتف والأثاث وأدوات المطبخ والأغطية الخاصة بالعام الماضي أم أنك تستخدمها حتى تصبح غير صالحة للاستخدام حقًا؟ فكر في مقدار الأموال التي ستوفرها إذا قررت ببساطة استخدام الأشياء لفترة أطول 20%. إذا كنت تميل إلى تحديث أغطيتك كل ثلاث سنوات، فحاول استبدالها كل أربع سنوات. إذا كنت تستبدل سيارتك بسيارة أخرى كل أربع سنوات، فحاول تمديد الفترة إلى خمس سنوات. إذا كنت تشتري معطفًا جديدًا كل شتاء، فراقب ما إذا كان الشراء كل ثلاثة فصول شتاء سيؤدي الغرض. وعندما تكون على وشك شراء شيء ما، سل نفسك: "هل لدي بالفعل واحد من هذا وهو في حالة صالحة للاستخدام تمامًا؟".

هناك طريقة أخرى لتوفير المال وهي أن تسأل، قبل تحطيم شيء ما، عما إذا كانت هناك طريقة أخرى لاستخدام جزء منه أو كله. تصبح مناشف الصحون القديمة والملابس البالية خرق تنظيف. وتصبح المجلات القديمة أغراضًا فنية، فشبكة الإنترنت مليئة بأشياء إبداعية حياتية خاصة بموضوع "اصنعها بنفسك" والتي يمكن أن تساعدك على إعادة استخدام الأغراض اليومية.

كلمة تحذير للمقتصد بالفعل: إن استخدام شيء ما حتى يبلى لا يعني استخدامه حتى ينهكك. إذا كنت مضطرًا إلى تحريك مصباح باستمرار لجعله يضيء وكنت قد حاولت إصلاحه سابقًا، فقد لا يستحق استهلاك طاقتك حياتك لمحاولة محايلته للصمود لعام آخر. إذا كانت سيارتك تخذعك، وتكلفك عدد ساعات أكثر في التصليح (أو مقدار مال أكثر في الإصلاحات) مما توفره لك من خدمة، فاشترِ واحدة أحدث. إذا كانت ركبناك تعانيان حذاء الركض الذي فقد سُمكه، فسيكون شراء حذاء جديد (في التخفيضات) أرخص من الخضوع لجراحة في الركبة.

5. افعله بنفسك

هل يمكنك استبدال مصباح أو جزء بسيط آخر في سيارتك؟ إصلاح تسرب في السبابة؟ إعداد إقرارك الضريبي؟ صنع هداياك؟ تغيير إطارات دراجتك؟ خبز كعكة من البداية؟ بناء رف للكتب؟ صقل الأثاث؟ زراعة حديقة؟ تصميم موقع خاص بك؟ قص شعر أفراد عائلتك؟ إنشاء شركة غير ربحية خاصة بك؟ لقد اعتدنا أن تكون الحياة أكثر بساطة وتعلمنا المهارات الحياتية الأساسية من آبائنا أثناء مرحلة النشأة. والآن، في معظم الأحيان، نحن مستهلكون للسلع والخدمات التي يقدمها الآخرون. لعكس هذا التوجه السائد، فقط اسأل نفسك عندما تكون على وشك استئجار خبير: "هل يمكنني القيام بذلك بنفسني؟ ما الذي يتطلبه الأمر لتعلم كيفية القيام بذلك؟ هل ستكون مهارة مفيدة لأعرفها؟" ستعيد ثورة الصناعات توجه "افعل الشيء بنفسك" إلى الواجهة من جديد؛ ستظهر ورش العمل - حيث يمكن إعادة استخدام الإلكترونيات والقماش والخشب والأسلاك لأغراض أخرى بالموهبة - في كل مكان.

ومن المسلم به أن أجهزتنا الإلكترونية أصبحت تقنية بدرجة تجعل الأشخاص الذين يصلحون أجهزتهم بأنفسهم يواجهون صعوبة في معرفة كيفية الوصول لداخل الجهاز لإصلاح شيء فيه. على سبيل المثال، في الماضي كانت السيارة عبارة عن آلة يمكن إصلاحها بواسطة ميكانيكي حرفي. أما الآن، فقد أصبحت السيارات حواسيب متحركة تفعل كل شيء بما في ذلك قيادة نفسها في بعض الأحيان - وتتطلب تقنيين محترفين لتصلحها.

قبل سنوات، عندما كانت تينا يو. شابة وتعيش في فيجي لعدة أشهر مع زوجها الطبيب، كانت تشعر بالحرج من كيفية توقيير سكان فيجي الأصليين لهما. وحاولت أن تقلل احترامهم لهما لمستوى مناسب، لكنهم لم يوافقوا على ذلك. ثم اكتشفت أنه نظرًا لأن الفيجيين يصنعون - ويستطيعون إصلاح - كل شيء من الأشياء التي يعتمدون عليها في معيشتهم، فقد افترضوا أن تينا وتشارلز قد صنعا مدياعهما الصغير وساعتيهما والآلة

الكاتبة. إنهم لم يكونوا قادرين على فهم أن هذه الأشياء صُنعت بواسطة آخرين وأن تينا وتشارلز ليست لديهما أدنى فكرة عن كيفية صنعها.

يمكن تعلم مهارات المعيشة والبقاء الأساسية من خلال المواقع الإلكترونية والكتب والدورات التدريبية عبر الإنترنت وفصول تعليم الكبار ومخزن العالم المتنامي لكيفية صنع أو إصلاح كل شيء: اليوتيوب. يمكن استخدام كل عطل كفرصة للتعلم والتمكين. يمكنك استئجار الآخرين لفعل ما لا يمكنك فعله، أو اخترت عدم فعله، ثم تساعدهم في فعله، فكل جزء من طاقتك المستثمرة في إصلاح هذه الأعطال لا يعلمك شيئًا تحتاج إلى معرفته من أجل المرة القادمة فحسب، بل يساعد على منع الأخطاء وتقليل الفواتير. بالتأكيد، من الأرخص جدًا استبدال بعض الأشياء بدلًا من إصلاحها حاليًا، ولكن إذا كنت فضوليًا أو ترغب في أن تكون متمكنًا أو أنك تتمرد على صورة الأجيال القادمة وهي تتعامل مع أشياء المحطمة، يمكنك التصفح عبر الإنترنت والتعلم.

تروي إحدى زميلاتنا قصة كيفية تعطل نظام التدفئة الخاص بها في أحد فصول الشتاء. أرسلت ثلاث شركات متخصصين لتقييم المشكلة وتقديم عرض. وأخبرها كل واحد منهم بيقين مطلق عن ماهية المشكلة. للأسف، لم تتطابق أيٌّ من تشخيصاتهم أو حلولهم! لذا فقد أجرت بحثها الخاص، وفكرت في متاهة الأنابيب، وتوصلت إلى تخمين مدروس، واختارت الشركة التي كان تقييمها أقرب إلى تحليلها، وبالتالي وفرت لنفسها مئات الدولارات التي كانت ستنفق على العمل غير الضروري وربما المدمر. ومن خلال بقائها مع عامل الإصلاح ومراقبتها لعمله، كانت قادرة على تفادي بعض الأخطاء باهظة الثمن وتوفير الوقت (التممين) من خلال القيام ببعض الأعمال البسيطة. قد يفعل العامل المثالي ما فعلته عدة مرات لإنجاز العمل وبعدها شعرت بأنها محظوظة لتقاضي راتبين "لأن تكلفة المعيشة في العالم الحديث مرتفعة للغاية".

6. توقع احتياجاتك

يمكن أن يحقق التفكير المُسبق في المشتريات وفورات كبيرة، فبالتمهل لفترة كافية، من المحتمل أن تجد السلع التي تحتاج إليها بسعر أرخص. احتفظ بقائمة للأشياء التي تتوقع أن تحتاج إليها في العام المقبل. تعرف على العلامات التجارية والمزايا ونطاقات الأسعار النموذجية لتلك السلع. استخدم أدوات مواقع العروض أو البيع بالتجزئة عبر الإنترنت أو مواقع الإعلانات المبوبة المفضلة لديك مثل "كريجزليست" لتلقي إخطارات عندما تصبح السلعة التي تحتاج إليها متاحة أو يتغير سعرها. سيساعدك الاستعداد للانقراض على عرض معين على ضمان حصولك على السلعة بسعر البيع، نظرًا لأن العديد من أفضل العروض تختفي خلال أيام أو ساعات أو حتى دقائق. راقب الصفقات الموسمية في فترات العطلات الرئيسية، وخاصة في المتاجر التي ما زالت تُعلن في الصحف المحلية. بالنسبة للسلع باهظة الثمن مثل السيارات أو الحواسيب أو الهواتف، يمكن أن يوفر لك الانتظار حتى يوشك طراز العام المقبل على الظهور خصمًا كبيرًا على طراز هذا العام. ومن خلال ملاحظة الحالة السيئة للإطار الخلفي الأيسر لسيارتك بينما لا يزال يعمل، أو معرفة متى تحتاج إلى أخذ الرحلة التالية، يمكنك توقع الحاجة.

يمكن أن يكون التسوق في المتجر القريب على المدى القصير مكلفًا. يمكن أن يحد توقع حاجاتك - أنك سترغب في وجبات خفيفة في المساء، أو أن الحليب سوف ينفد في منتصف الأسبوع، أو أن مخزونك من ورق المراحيض بدأ ينفد - من ركضك إلى المتجر لإحضار هذه الأغراض. بدلًا من ذلك، يمكنك شراؤها أثناء تسوقك في المركز التجاري، أو عند ذهابك إلى متجر بيع المستلزمات المكتبية، أو عبر الإنترنت. وهذا يمكن أن يؤدي ذلك إلى وفورات كبيرة على المدى الطويل.

يؤدي توقع احتياجاتك أيضًا إلى الحد من واحد من أكبر التهديدات لاقتصادك: الشراء المتهور. إذا لم تكن تتوقع احتياجك إلى شيء عندما تغادر منزلك في الساعة 3:05، فمن المحتمل أنك لست بحاجة إليه في الساعة 3:10 عندما تكون واقفًا عند طاولة البيع في المتجر. ونحن لا نقول إنه يجب عليك شراء الأشياء المدرجة في قائمة التسوق الخاصة بك فقط (على الرغم من أنها ليست فكرة سيئة للمدمنين على التسوق)؛ نحن نقول إنه

يجب أن تكون صادقًا بشكل صارم عندما تكون بالخارج وتفعل شيئًا ما. إن قول "أتوقع الاحتياج إلى هذا" بينما يسيل لعابك على شيء ما أو على سترة كشميرية ليس مماثلاً لتوقع احتياجك لشيء بالفعل وإدراكك أن هذا بالذات يُعد صفقة. ربما سمعت عن قانون باركنسون ("العمل يتمدد حتى يشغل الوقت المتاح لإنجازه")؛ والنتيجة الطبيعية لذلك هي: "أن الاحتياجات تتمدد لتشمل كل ما تريد شراءه وفق الاندفاع".

7. استقص القيمة والجودة والمتانة وتعدّد الاستخدام والسعر

استقص مشترياتك. اقرأ المراجعات والتعليقات والتقييمات الجماعية من المواقع الموثوق بها والأسواق الإلكترونية. حدد المزايا الأكثر أهمية بالنسبة لك. لا تكن مجرد مدمن صفقات وتشتري أرخص السلع المتوافرة تلقائيًا. قد تكون المتانة أمرًا بالغ الأهمية بالنسبة لشيء تخطط لاستخدامه يوميًا لمدة عشرين عامًا. يتمثل أحد السبل الواضحة لتوفير المال في إنفاق مبلغ أقل على كل سلعة تشتريها، بيد أنه من الصحيح أيضًا أن إنفاق 40 دولارًا على أداة تدوم عشر سنوات بدلًا من شراء واحدة بسعر 30 دولارًا ستحتاج إلى استبدالها في غضون خمس سنوات سيوفر لك 20 دولارًا على المدى الطويل. إن تعدد الاستخدامات عامل مؤثر أيضًا، ف شراء سلعة واحدة بقيمة 10 دولارات والتي ستقوم بعمل أربع سلع مختلفة بقيمة 5 دولارات سيوفر لك وفورات قدرها 10 دولارات. يمكن (وربما يجب) أن تحل إحدى قدور المطبخ المتينة محل نصف دزينة من الأدوات الاختصاصية، مثل جهاز طهي الأرز، ووعاء فخاري، وقدر هولندية، ومقلاة عميقة، وإناء إسباجيتي؛ لذا، إذا كنت تتوقع حقًا استخدام سلعة ما، فقد يكون الشراء من أجل المتانة وتعدد الاستخدامات أسلوب ادخار جيدًا. ولكن إذا كنت ستستخدم السلعة من حين لآخر فقط، فقد لا تود إنفاق الدولارات الإضافية على منتج عالي الجودة. إن معرفة احتياجاتك ومعرفة النطاق الكامل لما هو متاح ستسمح لك باختيار السلعة المناسبة.

يمكنك أيضًا تقييم الجودة من خلال التدقيق فيما تشتريه وفحصه بعناية. هل الطبقات في قطعة الملابس كثيرة؟ هل تم إنهاء خياطة الحواف؟ هل النسيج متين؟ هل البراغي

تثبت الجهاز بقوة كافية ليقوم بعمله؟ هل المادة قوية أم واهية؟ هل الأثاث مُسَمَّر أم مُدَبَّس أم مشدود؟ سوف تصبح خبير مواد - تعرف المواد جيدًا بحيث يمكنك قراءة طول العمر المحتمل لأية سلعة بالكيفية التي يستطيع بها الجيولوجي قراءة عمر وتاريخ طبقات الأرض.

8. اشتره بأقل سعر

هناك طرق عديدة للحصول على ما تحتاج إليه بأقل سعر:

مقارنة المتاجر: يتطلب تحديد مكان شراء شيء ما مفاضلات بين السعر والقيم مثل الملاءمات والاختيار ودعم اقتصادك المحلي والشواغل المتعلقة بالعدالة البيئية والاجتماعية. قد تكون على استعداد لدفع سعر أكبر في سلعة من متجر محلي مستقل مما كنت ستدفعه في سلعة طلبتها عن طريق الإنترنت، ولكن أكبر إلى أي حد؟ لتقرير ذلك، يجب أن تكون قادرًا على مقارنة الأسعار. استخدم مواقع البحث الوصفي أو إضافات المتصفح التي تتيح لك تفقد الأسعار في العديد من المواقع في آن واحد. بالنسبة للمتاجر المحلية التي ليست لديها قوائم بأسعار بضائعها على الإنترنت، اتصل بهم لمعرفة مخزونهم المُعد للبيع، وما يمكنهم طلبه، وأفضل سعر يمكنهم تقديمه لك. تُقدم العديد من المتاجر، سواء الفعلية أو الافتراضية، سياسة مطابقة الأسعار، والتي يعرضون فيها سعرًا أقل من سعر متاجر المناطق المجاورة أو من قائمة مختارات من متاجر بيع التجزئة على الإنترنت. بل ستقوم بعض متاجر بيع التجزئة برد فرق السعر إليك إذا وجدت أن السلعة نفسها تُباع بسعر أرخص في مكان آخر خلال عدد محدد من الأيام بعد شرائك؛ خاصة فيما يتعلق بالسلع باهظة الثمن، فكونك ماهرًا في مقارنة المتاجر يمكن أن يوفر لك آلاف الدولارات.

التفاوض: يمكنك طلب خصومات عند الدفع نقدًا. يمكنك طلب خصومات على السلع غير المثالية. يمكنك طلب سعر بعد الخصم حتى لو كان الخصم سيبدأ غدًا أو انتهى بالأمس. يمكنك طلب خصومات أكثر على السلع التي عليها خصم بالفعل. يمكنك طلب خصومات إذا كنت تشتري عددًا من السلع في الوقت نفسه. يمكنك طلب خصومات في أي مكان وفي

أي وقت. إذا لم تغامر بشيء فلن تريح شيئًا. إن المساومة عادة قديمة. عادة ما يتم تضخيم سعر القائمة لأية سلعة استهلاكية. إذا كنت تشتري سيارة جديدة، فلن تحتاج إلى الدخول والتساوم بشكل عشوائي. يمكن العثور على تكلفة فاتورة التاجر وغالبًا الحوافز الأخرى التي يحصلون عليها هذا الشهر على الإنترنت، بحيث يمكنك بسهولة البدء في التفاوض على سعر مناسب، في كل سيارة جديدة اشتريتها، اتصلت بجميع التجار الذين ضمن حدود مائة ميل، وحصلت على كل سيارة بسعر أقل من سعر القائمة بـ 30 إلى 50٪.

على سبيل المثال، في عام 2017، لمحت سيارة موديل "صنادر" مستعملة في معرض للسيارات. وبمعرفتي بقيمة وندرة تلك السيارات الكلاسيكية (وأن أيام تخييمي قد ولت)، أخذتها في جولة تجريبية. لقد أصدرت أصواتًا وتعطلت، لكن من خلال معرفتي بمحركات الاحتراق الداخلي قديمة الطراز، عرفت كيف أصلحها. لقد تأثرت ببعض الأضرار الناجمة عن المياه. ولم يعمل المزلاج؛ لذا قدها عائدة وأنا غاضبة. كلا، أنا لا أريد شراء العديد من المشكلات هذه، فسألني التاجر عن السعر الذي قد يجعلها تستحق العناء، فخفضت السعر إلى نصف السعر الموجود على الملصق الذي على الباب من الخارج، فقال: "تم البيع".

ليس لديك ما تخسره إذا طلبت خصمًا في أي متجر - من متجر المعدات المحلي إلى متجر الملابس الكبير. ومن الأمثلة على ذلك جولتي الأخيرة لشراء أحذية ركض جديدة. كان الحذاء الذي سعره 95 دولارًا (سعر القائمة) قابلاً في الرف الخاص بالمدير بدون سعر. وناسب مقاسي تمامًا، فسألت البائع عن سعره، فأجاب: "تسعة وثلاثون دولارًا وتسعة وتسعون سنتًا"، فسألته "هل تقبل بثلاثين؟". بعد تفقّد ما تبقى لديه، قال "ثمانية وعشرون دولارًا". يمكن أن أشير إلى أن أصول المساومة تقتضي أن يكون عرضه المقابل أعلى، وليس أقل، من عرضي. لكنني كنت ذكية كفاية لإغلاق فمي، وفتح محفظتي، واستغلال صفقة رائعة. بالمناسبة، تعمل هذه الإستراتيجية بشكل أفضل في المتاجر المملوكة ملكية مستقلة حيث يتمتع المالك بمزيد من الصلاحيات لاتخاذ قرارات فورية؛ لذا إذا كان المتجر متعدد الفروع لديه ما تحتاج إليه بسعر أقل، فعلى الأقل أعطِ لمالك المتجر المحلي المستقل فرصة للموافقة على السعر.

يمكنك شراء السلع مستعملة أيضًا. أعد النظر في مواقفك تجاه شراء الأغراض المستعملة. يعيش معظمنا في منازل "مستعملة" – ربما بنى شخص آخر منزلك وافتتح حوض الاستحمام والمرحاض والثلاجة وأكثر. إن أكبر تكلفة لسيارة جديدة في السنة الأولى من امتلاكها هي انخفاض القيمة، والذي يبلغ في المتوسط حوالي 20% من سعر الشراء. اشترِ سيارة عمرها بضع سنوات أو حتى بضعة أشهر ويمكنك توفير آلاف الدولارات.

ولكن ماذا عن الأشياء الأخرى؟ تعد الأسواق الإلكترونية مثل كريجزليست وإيباي أماكن ممتازة لتجد أغراضًا مستعملة لتشتريها. يمكن أن تكون تطبيقات وسائل التواصل الاجتماعي سوقًا للتنسيق بين أصحاب الأشياء غير المستعملة وأصحاب الاحتياجات غير المستوفاة، فمثل السيارات، يفقد الأثاث الجديد قيمته بسرعة، لذا فإن شراء أريكة أو طقم غرفة طعام مستعملة وحالتها جيدة من كريجزليست سيوفر لك مبلغًا كبيرًا بالتأكيد. إذا لم يُعجبك شيء في متجر جودويل للتوفير، فألقِ نظرة عن كثب في أرجاء مدينتك. لقد أصبحت متاجر التوفير شائعة منذ فترة طويلة. الملابس وأدوات المطبخ والأثاث والستائر – يمكن إيجاد كل هذه الأشياء في متاجر التوفير، وقد تتفاجأ من الجودة العالية التي يمكن أن تجدها في العديد منها، في واقع الأمر، إن التبرع بأغراض جديدة لمتاجر التوفير من الطرق التي يسوّغ بها مدمنو التسوق المشتريات الزائدة على احتياجاتهم. إذا كنت لا تستطيع إرغام نفسك على التسوق في متاجر التوفير، ففكر في محلات البضائع المستعملة. ستكون الأسعار أعلى، لكن الجودة في الغالب أعلى كذلك.

من واقع تجربتنا نقول إن متاجر التوفير أفضل في مجال الملابس، لكن مبيعات المرآب أفضل في بيع الأجهزة المنزلية والأثاث والأدوات المنزلية. إذا كنت من الذين يصلون مبكرًا (تصل قبل أن يشرب البائعون قهوتهم الصباحية)، فيمكنك في الأغلب إيجاد مشتريات ممتازة – إلا إذا أُجبرت على المغادرة لأنك وصلت في وقت مبكر جدًا. من ناحية أخرى، كلما وصلت في وقت متأخر من اليوم الذي تذهب فيه لمبيعات المرآب، كان الناس أكثر تطلعًا للتخلص من الأغراض مقابل ثمن زهيد.

لا تزال أسواق المقايضة وأسواق البضائع المستعملة موجودة في بعض الأماكن؛ ستجد هناك تجارًا من كل المستويات يعرضون بضائعهم: باعة متجولون أذكيا (أطلع المشتري على كل شيء)، وهواة الجمع من كل نوع، وأسر تأمل في بيع الأشياء الزائدة على حاجتهم قبل الانتقال إلى الجانب الآخر من البلاد. سواء كنت تبحث عن إبرام صفقات من مبيعات المرآب أو من كريجزليست، تأكد من توافر المال في شيء تحتاج إليه حقًا، بدلًا من تجميع المزيد من الخردوات التي لا تحتاج إليها لمجرد "أنها صفقة!".

يعيد المثل القديم "قمامة شخص ما يمكن أن تكون كنزًا لشخص آخر" إلى الأذهان طرق استخدام الأشياء دون دفع سنت واحد باستخدام منظمة فريساكيل نتوورك أو منظمة باي نوئينج بروجيكت. تصبح النوافذ القديمة الكبيرة التي تزال أثناء تجديد المنزل بمثابة دفيئة لمزارع بدلًا من رميها في مكب النفايات. وتعد شبكات منح الأشياء من شخص لآخر بمثابة مكسب لكلا الطرفين وللكوكب.

9. لبّ احتياجاتك بشكل مختلف

ينص مبدأ الاستبدال على أن هناك مئات إن لم يكن آلاف السبل لتلبية الحاجة. من شأن الاقتصاد التقليدي أن يجعلك تؤمن بأن الأشياء الأكثر أو الأفضل أو المختلفة يمكن أن تلبي أي احتياج تقريبًا وأنها مجرد سحبة لبطاقة ائتمان. لكن من قال إن متع التوفير أقل متعة لأنها أقل تكلفة؟ على سبيل المثال: ما أفضل طريقة لرفع معنوياتك؟ مضاد اكتئاب؟ الركض؟ العلاج المعرفي؟ تغيير الأجواء؟ الذهاب لمشاهدة فيلم كوميدي؟ مساعدة شخص في مأزق؟ العلاج بالتسوق؟ أيها أفضل بالنسبة لك؟ هل لديك إستراتيجية واحدة فقط أم العديد من الإستراتيجيات المختلفة؟ عندما تشعر بالاستنزاف، إلى أين تتجه؟ للراحة؟ للتمرّن؟ لشرب الكافيين؟ للعلاج (بالتسوق أو العلاج النفسي)؟ للتلفاز؟ بمعنى آخر، هناك فرق بين الاحتياجات والإستراتيجيات التي نستخدمها لتلبية تلك الاحتياجات.

على سبيل المثال، إن الحرية حاجة أساسية، ولكن إذا كانت "الحرية" تعني "السفر" بالنسبة لي، فما مبتغاي؟ ما القيم أو الرغبات التي تكمن وراء تلك الحاجة الأساسية؟ غالبًا

ما يكون السبب هو التجديد والتحفيز والخروج من الروتين اليومي والمهلك أحيانًا. إنه الحاجة إلى بعض التسكع والتراخي خلافًا لمعيار أهدافي الواضحة، إنه تعلم لغات وثقافات وحقائق جديدة. مقابلة أناس جدد. وتيرة أبطأ وضغط أقل. السباحة في بحر مختلف من الافتراضات، والخروج من ضيق الأفق. تذوق طعام جديد. الانغماس في رواية أثناء رحلة طويلة. إنه الانطلاق خارج المدينة والابتعاد عن الاجتماعات والقرارات التي تميل إلى تقليل مخزون السعادة اليومية.

لكن هل أحتاج للسفر إلى أماكن بعيدة لإيجاد تجارب جديدة؟ تذكر أن الاستبدال كإستراتيجية توفير لا يتعلق بتخفيض مستوى المتعة، بل يتعلق بضمان حصولي بالضبط على ما أريده مقابل سعر أقل - أو لا شيء على الإطلاق. إنني لا أقيد نفسي؛ بل إنني أركز نفسي. قد يتضمن التحرر من روتيني اليومي التخلي عن معايير صارمة (أترك المنزل أقل نظافة)، وبعض المسؤوليات المرهقة (لا أقول نعم دائمًا لمن يطلبون مساعدتي)، وبعض العادات المترسخة (مثل عدم توظيف شخص ليفعل من أجلك ما يمكنك فعله لنفسك). عندما تكون أسعار الوقود مرتفعة، ما رأيك بالسفر محليًا - رؤية المناظر الطبيعية التي على بُعد يوم قيادة - واكتشاف الأشخاص والأماكن الغريبة القريبة منا؟ حتى إن أخذت عربة التخييم إلى حديقة في محيط 100 ميل يجعلني في الغابة أو على شاطئ البحر، مع كل الروائح والمناظر الطبيعية المذهلة. إن البقاء قريبًا من المنزل يكشف أيضًا عن بعض الكنوز المخفية في فنائك الخلفي أو على مدى سياج الفناء الخلفي - مثل حديقة الزهور الجميلة الخاصة بك أو قصص جيرائك المشوقة. ابق حيث أنت لفترة كافية وستصبح تفاصيل ومسرات المكان الذي أنت فيه أكثر وضوحًا. أتري، الاستبدال ليس حرمانًا؛ إنه يتعلق بالابتكار.

يذكرنا الاستبدال، عندما يكون خلاقًا، أيضًا بأن ما نسعى إليه عندما نشترى شيئًا جديدًا هو تغيير حالة شعورية. على سبيل المثال، نشعر بالجوع، لذلك نأكل ليكون لدينا شعور بالرضا. نشعر بالوحدة، لذلك ننضم إلى نادٍ أو نخرج في موعد للشعور بالتواصل. نشعر بالملل، لذلك نذهب لمشاهدة فيلم أو نقرأ مجلة أو نخرج في رحلة لنشعر بالحيوية. لكن

معظم احتياجاتنا ليست مادية! ينص الاستبدال على أنه "عندما تشعر برغبة في التسوق، خذ وقتًا للتفكير واسأل عما إذا كان الابتكار وليس الاستهلاك قد يُشبع تلك الحاجة". لقد تناولت دونيلا ميدوز ضُلب هذا الموضوع في كتابها *Beyond the Limits*:

الناس لا يحتاجون إلى سيارات ضخمة؛ بل يحتاجون إلى الاحترام. لا يحتاجون إلى خزائن مليئة بالملابس؛ بل يحتاجون إلى الشعور بأنهم جذابون ويحتاجون إلى الإثارة والتنوع والجمال. الناس لا يحتاجون إلى أجهزة إلكترونية؛ بل يحتاجون إلى شيء قيم يفعلونه في حياتهم. يحتاج الناس إلى الهوية والمشاركة والتحدي والاعتراف والحب والسعادة. لمحاولة سد هذه الاحتياجات بأشياء مادية، عليك تكوين رغبة جامحة لإيجاد حلول زائفة للمشكلات الحقيقية التي لا يمكن إشباعها. إن الفراغ النفسي الناجم عن ذلك هو واحد من القوى الرئيسية وراء الرغبة في النمو المادي.؛

إن الاستبدال ليس تقييدًا. إنه تحرُّر. إنه التخلي عن الافتراضات والعادات، والبحث عن ثراء الواقع، والانتقاء من الأنواع المتعددة من المتع المتاحة أمام ناظريك.

10. اتبع الخطوات التسع لهذه الخطة

لقد اتبع مئات الآلاف من الناس خطوات هذه الخطة بنجاح. لقد وجد هؤلاء الأشخاص أن القيام بكل الخطوات يؤدي إلى تجربة مُحولة للمال وللعالم المادي. إنه التحول، وليست النصائح، الذي يوفر لهم المال. لقد تلاشى إدمان التسوق الطفيف. وأذعن كل من نكران الذات والانغماس في الملذات للوعي الذاتي، والذي ينتهي به الأمر إلى أن يكون متعة أكبر بكثير. يمكنك استخدام هذه الخطة كمجموعة من النصائح أو الإرشادات، أو يمكنك تركها تحدث تأثيرها عن طريق القيام بالخطوات. إن الخطوات هي نهج يشمل نظامًا شاملاً إلى المال والأشياء التي تغير عاداتك عن طريق تغيير طريقة نظرك للأمور. كل الخطوات مهمة، فجميعها تتضافر لتحقيقك.

الادخار في الأساسيات

من التقدير إلى الادخار الذكي

في نسخة سابقة من هذا الكتاب، قمنا بتضمين باب بعنوان "101 وسيلة مؤكدة لادخار المال". لكن الزمن تغير، ولم تعد بعض اقتراحاتنا المجربة والحقيقية واقعية.

علاوة على ذلك، يقدم عدد كبير من المدونين والمذيعين وصانعي المحتوى على اليوتيوب أفكارًا ونصائح جديدة كل يوم، بالإضافة إلى العديد من الكتب التي ركزت على الاقتصاد والعيش البسيط. ويتراوح ذلك من السفر المنخفض التكاليف إلى الطهي بأقل التكاليف، ومن عمل الإصلاحات المنزلية بنفسك إلى كيفية بناء منزل من الألف إلى الياء، ومن زراعة طعامك إلى تنمية قريتك البيئية.

أخيرًا، ضع في اعتبارك أن الإستراتيجيات التي تبتكرها لنفسك في حياتك الخاصة غالبًا ما تكون أقوى بكثير من نصائح الآخرين. تأمل القصة التالية:

كان هاري إن. ينظر إلى مخططه البياني الجداري ويعيد النظر في ممارسته المتمثلة في استئجار منظفة منزل وبستاني للاعتناء بمنزله. ومع ذلك، لم يكن مستعدًا لتولي كل هذه الالتزامات اليومية بنفسه؛ لذا توصل إلى حل مدهش. لقد لاحظ أن عائلته لا تستخدم غرفة الطعام الكبيرة. لقد جاءت مع المنزل، لذلك قاموا بفرشها، ونسوا أمرها، وأكلوا في غرفة المعيشة. لكن من خلال تفكيره المالي المستقل، رأى أنه يستطيع إعادة تصميمها واستبدالها بشقة من غرفة واحدة، فقام بالتجديدات ووجد زوجين كانا على استعداد للقيام بأعمال الحديقة والمنزل مقابل إقامة وطعام.

لا يمكن إدراج هذا النوع من التفكير الإبداعي في قائمة "تلميحات ونصائح"! ومع ذلك، يمكن أن يكون بعض التوجيه مفيدًا للغاية في المساعدة على كسر الأنماط القديمة وحثك على التفكير الإبداعي. لذلك أدرجنا النصائح السريعة التالية التي تشتمل على أمثلة واقعية للتفكير المالي المستقل والتي يمكن أن توفر لك المال وتشتري لك الحرية.

إدارة الديون وأمورك المالية

إن القاعدة الأساسية للاقتصاد هي تجنب الديون، فعلى أية حال، لقد قضيت وقتك بالفعل في العمل من أجل امتياز امتلاك المال في جيبك، فلماذا تدفع ثانيةً – وتُلف أعباء وقيود الديون حولك وأنت تتعرج في طريق الحياة؟

يتابع بعض الأشخاص، بمن فيهم المؤلف، حياتهم بالدفع نقدًا مقابل كل شيء، لكن هؤلاء الذين يدينون بتكاليف الأساسية عالية الثمن (الجامعة، والرهن العقاري، والسيارة) يتبعون قاعدة الاقتصاد من خلال سداد تلك الديون في أسرع وقت ممكن.

من المؤسف أن أسهل الطرق لاقتراض المال – بطاقات الائتمان وقروض يوم الدفع – هي أيضًا أكثرها تدميرًا من الناحية المالية بالنسبة للكثيرين. لا يمكننا التحدث بشكل كافٍ حول مدى أهمية سداد أية أرصدة لديك حاليًا في عمليات النصب والاحتيال المرتفعة الفائدة تلك، وتجنبها تمامًا في المستقبل. استخدم بطاقة ائتمان للتيسير أو لاعتماد البناء أو لكسب النقاط، لكن شريطة أنك تستطيع دفع الرصيد بالكامل كل شهر. ونحن نعني كل شهر! خلاف ذلك، استخدم النقود أو بطاقة الخصم. الأمر نفسه ينطبق على قروض السيارات وإجراء عمليات شراء كبيرة اعتمادًا على خطط التقسيط – إذا كنت تحصل على معدل فائدة منخفض أو صفري ولديك الانضباط لدفع الأقساط بشكل موثوق به، ففكر في الأمر. خلاف ذلك، انتظر حتى تَدخر ما يكفي لشرائه بأموالك الخاصة بدلًا من دفع الفائدة والرسوم لاقتراضه من المصرف.

يمكن اعتبار بعض أشكال الديون كاستثمار إذا كان المال الذي تقترضه يُمكنك من شراء أحد الأصول التي ترتفع قيمتها أو تعزز من قدرتك على الكسب. إذا كان بإمكانك سداد دفعات رهنك العقاري بشكل موثوق به كل شهر وتعيش في منطقة ترتفع فيها قيمة العقارات باستمرار (على عكس الانتعاش والكساد أو الركود)، فإن الحصول على رهن عقاري منخفض وثابت الفائدة قد يكون استثمارًا حكيمًا، وخاصة إذا كان يمكنك خصم فوائد الرهن العقاري من ضرائبك. ومع ذلك، سيجد الكثير من الناس الراحة والحرية في

فكرة امتلاك منازلهم المُسدّد دينها، وبالتالي ينبغي عليهم معرفة أفضل طريقة لسداد رهنهم العقاري مبكرًا. غالبًا ما يستخدم الشباب القروض الطلابية للحصول على التعليم الذي يحتاجون إليه لعيش حياة أفضل، في حين أنه يمكنك أن تعتبر هذا نوعًا من الاستثمار في مستقبلك المالي، فلا أحد يريد أن يبدأ سنوات شبابه بهذا العبء الضخم المعلق على رأسه. احصل على منح دراسية وتجنب القروض الطلابية إذا استطعت – وإن لم تستطع، فسدّها بسرعة واخصم الفائدة من ضرائبك.

إذا اقترضت أموالاً بأي من هذه الأشكال، فمن الأهمية بمكان أن تقوم بتسديد دفعاتك الشهرية، وإلا فإن تصنيفك الائتماني سيتضرر. يمكن أن يمنعك التصنيف الائتماني المنخفض من شراء منزل أو استئجار الشقة التي تريدها، ويمكن أيضًا أن يرفع معدل الفائدة التي ستدفعها على دين بطاقة الائتمان.

يجب أن تكون قادرًا على القيام بكل خدماتك المصرفية الأساسية مجانًا وربما تكسب قليلًا من الفائدة إذا سجلت في المعاملات المصرفية عبر الإنترنت في العديد من الاتحادات الائتمانية والمصارف. لقد أنشئت الاتحادات الائتمانية لخدمة الأعضاء وليس لتحقيق الربح للمساهمين الخارجيين، لذا فهم يميلون إلى الحصول على أدنى رسوم وأفضل معدلات فائدة على إيداعاتك. بصرف النظر عن مصدر إجراء معاملاتك المصرفية، تجنب الإفراط في السحب من حسابك أو كتابة شيكات بدون رصيد؛ حيث إن هذا عادةً ما يترتب عليه رسوم كبيرة. استخدم الأدوات المصرفية المجانية المتوافرة على الإنترنت لتبنيهاك بانخفاض الرصيد ولتتبع نفقاتك ولجعل دفع الفواتير تلقائيًا.

إيجاد مكان للعيش

كما قلنا في الفصل الثالث، عادةً يكون المسكن هو أغلى عنصر في جدولتك الشهرية. إن التوسع الحضري هو وضع الكثير منا في مدن عالية التكلفة، لذا يمكن أن يُخفّض الإبداع فيما يتعلق بالمسكن من نفقاتك بشكل كبير. على سبيل المثال، فكر في الانتقال إلى منطقة أقل تكلفة أو إيجاد شريك في السكن (وهو شيء أكثر سهولة من أي وقت مضى بفضل

وسائل التواصل الاجتماعي ومواقع مثل كريجزليست). قد يمكنك جعل وظيفتك وعملك الحالي عن بُعد، فكر أيضًا في العيش في منزل أصغر حجمًا. لقد كان متوسط المساحة المربعة لمنزل جديد للعائلة الواحدة في عام 1973 هو 1.660. بحلول عام 2015، أصبح 2.687! أسأل نفسك عما إذا كنت تحتاج حقًا إلى هذه المساحة الكبيرة. على الرغم من أن المنزل الصغير الذي تبلغ مساحته بضع مئات من الأقدام المربعة قد لا يكون مناسبًا لك، فإن المنزل الأصغر قد يلبي احتياجاتك ويترك لك مساحة أقل لتدفئتها وتبريدها وتنظيفها. استكشف العيش في مجتمع واسع كمجتمع تكون فيه المنازل الخاصة مجتمعة في مساحة مشتركة، حيث ستتمكن من مشاركة حياتك مع أناس يشاركونك قيمك بينما تُخفّض نفقاتك أيضًا. إذا كنت قد حددت حيًا للعيش فيه، ففكر في العثور على منزل للإيجار لم يتم عرضه في السوق بعد. ابحث عن دلالات تفيد بأن المنزل غير مشغول حاليًا مثل ساحة مُهملة أو بريد غير مُحصل، واعرثر على المالك من خلال مكتب الضرائب، وسهّل عليه الرغبة في تأجير عقاره لك. إذا كان لديك منزل بالفعل، ففكر في تأجير المساحة غير المستخدمة. إذا كنت تسعى لشراء منزل جديد، ففكر في شراء منزل مُقسم إلى جانبين، فإن العيش في جانب وتأجير الجانب الآخر سيسمح لك بتقليل دفعات الرهن العقاري الشهرية بشكل كبير. أخيرًا، تُمكن التكنولوجيا بعض الأشخاص من العمل من أي مكان تقريبًا، وهو ما يسمح للذين يعيشون في منازل متحركة بشكل دائم وللعاملين غير المُقيدين بمكان (الرُّحّل الرقميين) بالعيش في أماكن جميلة حول العالم، وغالبًا مقابل تكلفة أقل من تكلفة البقاء في مكان واحد.

كانت لدى **رايتشل زي**. وظيفة مجزية تُزعج الكثير من قيمها – والكثير من الأفكار الجيدة حول ما ستفعله إذا لم تكن مضطرة للذهاب إلى العمل كل يوم. ووجدت نفسها تفكر باستمرار في البدائل، واستنبطت طريقة هروب من وظيفة كانت قد بدأت تشعر بأنها سجن. لقد أعطتها دورة الاستقلال المالي نفقًا للهروب، لكن إبداعها هو الذي أشعل الضوء في نهاية هذا النفق. لقد أدركت أنها يمكن أن تنتقل إلى الطابق الأسفل من منزلها، وتقوم بتأجير غرفة نومها، وتستخدم دخل الإيجار هذا لسداد الدفعات الشهرية لرهنها العقاري.

لقد فعلت ذلك فقط، وبتطبيق بعض الإستراتيجيات الإبداعية الأخرى، تمكنت من ترك وظيفتها ولديها أموال كافية للعيش عليها.

تولت **كارا وريتشارد إم.** كلاهما فنان، ووظيفة مديري شقق. لقد كان مكان عيشهما مفروشًا ومجانئًا، وكان تنقلهما لا يكلف أي شيء، وكانت ملابس عملهما عددًا من ملابس متجر الادخار للقيام بالعمل – بالإضافة إلى أنهما كانا يتحصلان على دخل شهري. وكان معنى كل ذلك أنهما يستطيعان ترك وظائفهما اليومية وقضاء المزيد من الوقت في ممارسة فنهما.

التنقل

خذ هذا بعين الاعتبار. طيلة كل التاريخ البشري تقريبًا، كان الناس يسيرون أو يركبون عربات تجرها حيوانات أخرى. وبعد أن حلت المستوطنات الزراعية محل بحث البدو الرحل عن الطعام، لم يسافر معظم الناس لأكثر من عشرة أميال بعيدًا عن ديارهم خلال حياتهم. لم يكن محرك الاحتراق الداخلي موجودًا حتى ستينات القرن التاسع عشر، عندما اخترع نيكولاس أوتو المحرك الموجود في سيارتك الآن لأول مرة. كان ذلك منذ 150 سنة فقط. نسبة صغيرة فقط من البشر على هذا الكوكب هم من يمتلكون سيارة اليوم، فالناس يتجولون ودائمًا ما كانوا كذلك – لكن عقولنا الفضولية، وليس المركبات ذات المحركات، هي التي دفعتنا إلى جميع أنحاء المعمورة. لذلك دعونا نر الأمور من منظورنا للكيفية التي يمكننا بها، في حياتنا القصيرة، الاقتصاد في تنقلنا.

بالنسبة لمعظم الناس، تعتبر السيارة ثاني أعلى شيء يشترونه، بعد المنزل، والتكلفة السنوية لامتلاك سيارة مرتفعة، وتشمل التأمين والتسجيل والصيانة والإصلاحات والوقود وانخفاض القيمة. إذا كان يتوجب عليك امتلاك سيارة، فاحصل على واحدة يمكن الاعتماد عليها بدرجة معقولة ومقتصدة في استهلاك الوقود، وحافظ عليها جيدًا، واحتفظ بها لأطول فترة ممكنة. سيكون هذا أرخص من شراء سيارة جديدة في جميع الحالات تقريبًا، حتى على المدى البعيد. ثم ابحث عن سبل لقيادتها عدد مرات أقل لاستهلاكها بشكل أبطأ. انضم إلى الرحلات الجماعية بسيارة واحدة، واستقل الحافلة، وعش بالقرب من العمل،

واعمل من المنزل بعض الأيام إذا كان بإمكانك ذلك، واقض حاجاتك سيرًا على الأقدام أو بالدراجة. اسأل صاحب العمل عما إذا كان بإمكانك العمل لمدة أربعة أيام في الأسبوع، ما سيقفل من نفقات تنقلك ويبعدك عن التنقل في ساعة الذروة. أولئك الذين يعيشون في المدن لديهم عدد من البدائل لامتلاك سيارة، ومن بينها وسائل النقل العام، ومشاركة السيارات، ومشاركة الدراجات، وخدمات السيارات عند الطلب، وسيارات الأجرة، والسيارات المُستأجرة التقليدية. مع توافر كل هذه الخيارات والتكلفة العالية لركن السيارات، غالبًا ما يكون من الأرخص والأكثر راحة عدم امتلاك سيارة في مدينة كبيرة. حتى لو لم تكن تعيش في مدينة كبيرة، فانظر ما إذا كان بإمكانك إيجاد طريقة لتجنب امتلاك سيارة ثانية. ستوفر الكثير من أموالك التي جنيتها بصعوبة، وقد تجد مزايا أخرى كذلك.

قامت روزماري أي. بحساباتها وباعت سيارتها الوحيدة بخوف كبير. لقد كان في مدينتها مؤسسة تعاونية لمشاركة السيارات، لذلك انضمت إليها من أجل جلب احتياجاتها الأسبوعية من متاجر المعدات والبقالة والمتاجر الأخرى. لقد قَدَّرت أن استئجار سيارة لقضاء عطلتها الشهرية في الريف إضافة إلى قضاء احتياجاتها الأسبوعية يكلفها جزءًا ضئيلًا مما كانت تدفعه مقابل التأمين والتسجيل والدفعات الشهرية والإصلاحات والصيانة على السيارة التي كانت تملكها. ويمكنها في بعض الأحيان إقناع صديقة لها بالتخيم معها في سيارة الصديقة - ما يضيف ميزة الرفقة البشرية إلى متعة التواصل مع الطبيعة. لقد كانت تدفع ثمن الوقود، وبالنسبة لكليهما فقد كانت المتعة مضاعفة لكونهما معًا بينما كانت التكلفة مُقسمة عليهما. ويا لها من صفقة.

كشخص يعيد تصميم المنازل، بَرَّر تيد واي. امتلاكه لسيارتين إضافيتين (شاحنة صغيرة قديمة وسيارة أخرى) باعتبارهما مفيدتين في نقل الأدوات والمعدات إلى الأماكن التي يعمل فيها. نظرًا لأنهما لم تكونا تستحقان الكثير في السوق، فقد افترض أن الاحتفاظ بهما سيكون أرخص. غير صحيح. أظهرت له جداوله الشهرية التكلفة العالية لاستصواب امتلاك - وصيانة - سيارات الدعم تلك. بعد حساب تكلفة ناقل الحركة الجديد والتأمين

والترخيص، وجد تيد أنه يمكنه استئجار شاحنة إضافية عندما يحتاج إليها مقابل أموال أقل؛ لذا قام ببيع السيارتين الإضافيتين.

العناية بجسمك

إن التكاليف الطبية مرتفعة للغاية، لذا فالحفاظ على الصحة أمر جيد لمحفظتك وكذلك لجسمك. إن أفضل تأمين صحي أساسي لك هو اتباع نظام غذائي صحي وممارسة الرياضة والراحة الجيدة وقلة الإجهاد. على الرغم من أن الدراسات الطبية الحديثة دائمًا ما تبدو متعارضة مع الدراسات السابقة، ابقَ على اطلاع بالتوصيات الصحية الموثوق بها، فالوقاية عامل أساسي. استفد استفادة كاملة من مزايا تأمينك الصحي، وتشمل الزيارات والفحوصات الوقائية، والتدريب الحياتي، وفحوصات الصحة النفسية، وعضوية النادي الصحي، إذا عرضوا ذلك. يوفر بعض أرباب العمل أيضًا حسابات ادخار تتيح للموظفين توفير عائدات الرسوم الضريبية واستثمارها وإنفاقها من أجل نفقات طبية مؤهلة. إذا كنت تدفع تكاليف تأمينك الصحي، فعليك أن تتسوق بحذر وأن تعرف ما إذا كنت مؤهلًا للحصول على أي خطط تابعة للدولة وأقل تكلفة. إذا كنت بصحة جيدة عمومًا، فيمكنك اختيار التأمين الصحي ذي الخصم الأعلى والأقساط الأقل، فمن المحتمل أن يوفر لك المال. تُجنبك الوقاية أيضًا واحدة من أغلى الطرق لزيارة طبيب: غرفة الطوارئ. تخلص من الأمراض في مهدها وستستطيع التخلص من النفقات الطبية المدمرة في مهدها أيضًا.

إذا لم يكن لديك تأمين صحي، فإن الوقاية والمقارنة يكونان أكثر أهمية. راقب عروض الرعاية الصحية؛ حيث يمكنك غالبًا إجراء تحليل وفحوصات الدم الأساسية مجانًا أو مقابل رسوم رمزية. إذا كانت أسنانك تحتاج إلى رعاية، ففكر في زيارة كلية طب الأسنان في منطقتك؛ حيث غالبًا ما يقدم طلاب طب الأسنان رعاية ممتازة مقابل جزء بسيط من التكلفة. وتذكر أيضًا أن العديد من الأطباء يتمتعون بامتيازات في العديد من المستشفيات المختلفة - اكتشف المستشفيات التي يمكن أن يستخدمها طبيبك وقارن للوصول لأقل

سعر. ستتفاجأ من مدى تفاوت الأسعار اليومية وتكاليف غرفة العمليات من مستشفى لآخر.

نظرًا لارتفاع تكلفة العمليات الجراحية والتأمين الصحي في الولايات المتحدة، يسافر ملايين الناس سنويًا إلى بلدان أخرى لإجراء العمليات الطبية باهظة الثمن. وتساعد منظمات مثل بيشنتس بيوند بوردرز سياح العلاج الطبي هؤلاء في العثور على الرعاية التي يحتاجون إليها في بلدان أخرى؛ حيث قد تتراوح تكلفة العملية في أي مكان من 20 إلى 90 ٪ أقل من تكلفة العملية نفسها في الولايات المتحدة. ومع ذلك، خذ حذرك. إذا حدثت لك مضاعفات بمجرد العودة، فقد تضطر إلى دفع أسعار مضاعفة للحصول على المساعدة، وهو الأمر الذي يُنهي مدخراتك. تأكد من إجراء بحث قبل الشروع في هذه الرحلة.

المشاركة/المقايضة

تشير الدراسات دائمًا إلى أن أحد سُبُل السعادة (والتوفير) هو المشاركة في المجتمع. إن إحدى الطرق السريعة لبناء المجتمع وتوفير المال هي مشاركة أغراضك، كما قلنا سابقًا بخصوص السيارات، إما بتأجيرها أو إقراضها. هناك أنظمة مصممة خصيصًا لتنسيق التبادل، مثل العملات المحلية البديلة، والجمعيات التعاونية لمجالسة الأطفال، والتعامل بالساعة. يقوم خادم القوائم البريدية بالحي بإنشاء شبكات مساعدة متبادلة بالجوار. بالنسبة للتعامل بالساعة، يقايض الأشخاص ساعة مقابل ساعة - على سبيل المثال، يمكن استبدال حلاقة الشعر بمرافقة شخص في زيارته للطبيب أو مساعدته على إصلاح حاسوبه، ففكر في مهارة لديك وخدمة تحتاج إليها. كن خلاقًا! المشاركة مكسب لجميع الأطراف، وستحصل على مكافأة المجتمع خلال هذه العملية.

الأكل

مهما أصبحنا مقتصدين، يتوجب على معظمنا إنفاق ولو بعض المال على الطعام. بمجرد أن تبدأ في تتبع نفقاتك، سترى كم يمكن أن يُكلف تناول الطعام خارج المنزل. يعد تخصيص الوقت للاستمتاع بطهي وجبات الطعام في المنزل وربما استضافة الأصدقاء كذلك بدلاً من الخروج طريقة مؤكدة لتوفير المال وتحسين صحتك. ويمكن أن تساعد زراعة الحديقة على توفير تكلفة المنتج الذي تأكله، خاصة إذا كنت معتادًا شراء المنتجات العضوية.

هناك طرق عديدة لتوفير المال عند شراء أغراض البقالة – بعضها واضح والبعض الآخر غير واضح. تتضمن الإرشادات الواضحة إعداد قائمة والالتزام بها ومعرفة الأشياء التي عليها تخفيض في متجرك المحلي وقسائم الخصومات (أو متابعة ذلك على الإنترنت) وتجنب الأطعمة المُجهزة والشراء بالجملة. يوفر أكل الفواكه والخضراوات في مواسمها المال أيضًا، فبدون الإصرار على شراء الخوخ والفراولة في غير موسمهما، يمكنك تخفيض تكلفة فاتورة البقالة الخاصة بك بشكل كبير والاستمتاع بطعام أذ ومُنتج على نحو مستديم. إن أغلى السلع في فاتورة البقالة الأسبوعية لمعظم الناس هي اللحوم والمشروبات والقهوة. تمعّن جيدًا في استهلاكك لهذه المنتجات، وحاول تقليلها، أو ابدل جهدًا خاصًا للحصول عليها بسعر أرخص. ساعدت قاعدة الطعام لـ "مايكل بولان" والمكونة من بضع كلمات بليغة "تناول الطعام، ليس الكثير منه، وليكن معظمه من النباتات"، الناس على إعادة النظر في اللحم باعتباره تابلًا أكثر من كونه طبقًا رئيسيًا. ادرس الانضمام إلى جمعية تعاونية للشراء بالجملة مع الأصدقاء والجيران لتوفير المال في العديد من سلعتك الأساسية.

إننا نعرّف الطعام بما يتم بيعه في المتجر؛ لذلك لا نلاحظ مقدار ما ينمو منه في كل مكان حولنا. يمكنك جمع بقايا محاصيل حقول مزارع لا يُمانع ذلك، أو سؤال جيرانك عما إذا كانوا موافقين على أن تأخذ ثمارهم الفائضة، أو أكل الثمار من الشجيرات البرية (في شمال غرب المحيط الهادي، يثير التوت البري نهما جميعًا). طعام ومجتمع رائعان – مجانًا.

البقاء متصلًا وعلى اطلاع ومستمتعًا

انظر إلى المبلغ الذي تنفقه كل عام على خطة هاتفك، وحزمة البيانات، ووصلة التلفاز والإنترنت في المنزل (وربما ذلك الخط القديم الاحتياطي - الخط الثابت؟)، ورسوم الاشتراك في خدمات بث الموسيقى والفيديو، ومواقع الأخبار المفضلة لديك، وربما حتى صحيفة وعدد من المجلات. ما كان بسيطًا نسبيًا في الماضي أصبح معقدًا - ومكلفًا للغاية. كيف يمكننا كبح جماح هذا الوحش بينما لا يزال بإمكاننا الحصول على ما نحتاج إليه؟

أولًا وقبل كل شيء، إذا كنت متورطًا في عقد هاتف تقليدي ومكلف، فلا تجدد. هناك خطط للهاتف يمكن أن تكلفك ربع ما تدفعه حاليًا، مما يوفر لك آلاف الدولارات سنويًا إذا كانت لديك عائلة من مستخدمي الهاتف. إن خطط الدفع أولًا بأول تعني أنك لن تدفع مقابل الدقائق أو الميجابايتس التي لا تستخدمها. إذا كنت تقضي معظم يومك في المنزل أو في العمل؛ حيث توجد شبكة إنترنت لا سلكية، اترك البيانات معطلة وشغلها عندما تحتاج إليها فقط، واستخدم تطبيقات المراسلة والاتصال عبر الإنترنت بدلًا من مكالمات الهاتف والرسائل القصيرة. يتيح لك عدم وجود خطط تعاقد مقارنة العروض والتحويل في أي وقت تجد فيه عرضًا أفضل، دون دفع غرامة. إن الخطط التي تسمح لك باستخدام جهازك الشخصي تعني أنه يمكنك شراء هواتف مستعملة. يُباع الهاتف الأبرز في العام الماضي بأقل من ثمنه ببضع مئات من الدولارات الآن. ألا نحتاج إلى الأحدث؟ يمكن العثور على هاتف ذكي قديم بحالة جيدة مقابل حوالي 100 دولار. بمجرد قبولك بالهاتف المحمول كجزء من حياتك اليومية، فكر في التخلص من ذلك الخط الثابت المكلف إذا كان لا يزال لديك واحد.

ماذا عن التلفاز والأفلام؟ اخذ حذو "قاطع الأسلاك" الذين وجدوا أنه يمكنهم استبدال وصلة التلفاز أو حزمة القمر الصناعي باهظي التكلفة بمزيج من الهوائي عبر الأثير القديم وخدمات البث. استنادًا إلى المكان الذي تعيش فيه، يمكن للهوائي عبر الأثير توصيل القنوات المحلية بجودة صورة وصوت تتجاوز جودة الوصلة والقمر الصناعي، وهو مجاني! يوجد الكثير من محتوى البث المجاني، وبوسعك دائمًا استئجار فيلم أو مسلسل لتكملة ذلك. إذا كان لا بد أن تشترك في خدمة بث مدفوعة، فقم ببعض البحث وحاول اختيار

خدمة واحدة فقط تناسب احتياجاتك وأذواقك. الشيء نفسه ينطبق على خدمات بث الموسيقى.

في حين أنه من المهم دعم مواقع الصحافة والمجلات والصحف التي تهتم بها بالاشتراكات المدفوعة، تأكد من مراعاة تكلفة هذه الخدمات، لا سيما عندما يكون الكثير من هذه المعلومات ووجهات النظر متوافرة في أماكن أخرى مجانًا. بالحديث عن المطبوعات، أصبحت المكتبات العامة مرجعًا أفضل الآن مما كانت عليه قبل جيل. زادت القدرة على الحصول على الكتب بسهولة من الفروع الأخرى في نظامك المحلي من اختيارات الكتب التي يمكنك استعارتها. وأضافت معظم المكتبات أيضًا خدمات رقمية، مما يسمح لك باستعارة الكتب الإلكترونية والصوتية القابلة للتحميل من المنزل. ولا يزال كل ذلك مجانيًا لك، مدفوعًا بالفعل بأموال ضرائبك.

الابتعاد

عندما يصبح تعاملك مع المال أكثر وضوحًا وتصبح حياتك أكثر إشباعًا، ستكون لديك حاجة أقل إلى "أخذ عطلة"، فكر في الاسترخاء بالقرب من المنزل. قد تستمتع بأخذ عطلة في منزلك - "عطلة في المنزل". نظرًا لمقدار الوقت الذي تعمل فيه من أجل ميزة امتلاك أو استئجار مسكنك، يحق لك الاسترخاء وتقدير ذلك لمدة أسبوع. إذا كنت تريد الابتعاد، فإن أي تغيير في المكان قد يكون كذلك - سواءً ثلاثة أميال أو ثلاثمائة ميل فكلاهما "ابتعاد"، فكر في احتياجاتك الحقيقية وقد تجد أن رحلة يومية وأرجوحة جديدة (مستعملة) في الفناء الخلفي ستكون مرضية تمامًا مثل رحلة الابتعاد لمدة أسبوع التقليدية. يعد التخيم أيضًا وسيلة غير مكلفة للابتعاد والاسترخاء وتجربة جمال الطبيعة بأقل النفقات.

إذا قررت السفر إلى مكان أبعد، فهناك العديد من الطرق للقيام بذلك بأقل تكلفة. إذا كنت ستستقل رحلة جوية، استخدم محركات البحث الأكثر فاعلية الخاصة بالسفر لإيجاد أرخص الأسعار. كن مرتبًا في المواعيد والأوقات والأماكن، واشترك في المواقع وتنبهات

الأسعار التي يمكن أن تكشف عن الرحلات غير المنشورة والتي عليها تخفيض كبير. يمكن أن يوفر عليك ذلك ببساطة نصف تكلفة السفر المعتادة. إذا كنت تتسم بالانضباط، يمكنك تجربة الرحلات المجانية – بفتح وإغلاق بطاقات الائتمان لجمع أميال شركات الطيران أو نقاط الفنادق أو النقود. بالنسبة لأماكن الإقامة، فكر في تجربة البقاء في المنازل المستأجرة، واستئجار شقة أو غرفة، والتزل – كل ذلك يمكن أن يعزز التواصل الشخصي أكثر مع السكان المحليين أو رفاق السفر مقارنة بالفندق. يمكنك أيضًا تجربة الفرص العالمية للعمل في المزارع العضوية، والتي تتطوع فيها بالعمل في مزرعة عضوية أو مستديمة مقابل الإقامة والطعام. أينما ذهبت، تجنب الفخاخ السياحية، وكل حيث يأكل السكان المحليون، وامش أو استخدم وسائل النقل العام كلما أمكن ذلك – وستحصل على تجربة أكثر أصالة للمكان الذي تزوره وستنفق مبلغًا أقل.

إذا كنت ترغب في السفر إلى مكان غريب، فقد يكون هناك شخص في مكان يعتبر بلدك مكانًا غريبًا. تبادل موقع المنزل عبر وسطاء تبادل المنازل، حتى تتمكن من استبدال بروفانس، في فرنسا، مقابل بروفيدانس، في رود آيلاند، فكر أيضًا في الإجازات التطوعية مع مجموعات البحث أو الخدمة العلمية. من الأفضل العيش في قرية والمساعدة على بناء مدرسة أو العثور على علاج لمرض معين بدلاً من الذهاب في رحلة تسوق والتقاط الصور وشراء المصنوعات اليدوية وترك الناس يعانون الفقر. يمكنك مراعاة منزل والعيش فيه بينما يكون صاحبه في سفر وهناك مواقع توفيق لذلك.

يعيش بعض الرفاق الأذكى بالفعل في بلدان منخفضة التكاليف لجزء من السنة لإعادة تكوين مدخراتهم دون الحاجة إلى العودة إلى العمل؛ حيث تكون جميع التكاليف الرئيسية مثل المسكن والمواصلات والطعام أرخص بكثير، بالإضافة إلى استمتاعك بالسفر دون اكتراث للحياة اليومية!

حماية ما تملكه

عندما تُطبق الخطوات الموجودة في هذا الكتاب، ستصبح مستهلكًا أكثر وعيًا دائمًا. وعلى الرغم من أن هذه المهارة سثفيدك جدًا في جميع جوانب حياتك الشرائية، فإنها تكون مهمة بشكل خاص عندما يتعلق الأمر بشراء التأمين. قبل أن تنفق أي أموال في هذه الفئة، تأكد من فهمك لما تشتريه. على سبيل المثال، هل تستحق القيمة الحالية لسيارتك مقارنة بأسعار السيارات أو حالة سيارتك التأمين الشامل وتأمين الاصطدام الذي تدفعه؟ هل تؤمن على الأملاك الموروثة التي لن تستطيع الاستعاضة عنها إذا سُرقت؟ إذا لم يكن لديك أشخاص تعولهم لتدعمهم، هل تحتاج حقًا إلى تأمين على الحياة؟ راجع كل وثيقة من وثائق التأمين الخاصة بك بتمعن لضمان حصولك على أقصى قيمة ممكنة. إذا لم تفهم وثيقتك بشكل كامل، فيجب أن يكون وسيط التأمين الموثوق به على أتم استعداد لتوضيحها لك.

توقفت كاثي ولانجدون إل. أثناء قيامهما بعمل جدولتهما وتقييماتهما الشهرية عندما وصلا إلى تأمين مَلاك المنازل. لقد كانا يدفعان 6 دولارات في الشهر لتأمين بعض المجوهرات الموروثة من جدة كاثي. وبتطبيقهما لتفكير الاستقلال المالي، أدركا أنهما لن يتمكننا أبدًا من الاستعاضة عن تلك الكنوز التي لا تقدر بثمن. وهم لا يريدان ذلك حتى. ما جعلهما مميزين هو صلتهما بماضيتهما. إذن لماذا يدفعان تلك الـ 6 دولارات في الشهر؟ أهي أموال تعزية؟ قام لانجدون، بولعه باكتشاف الأمور، بحساب مقدار المبلغ الأساسي المطلوب لتحقيق 6 دولارات في الشهر من الفوائد بحلول الموعد الذي خططوا بأن يكونا مستقلين ماليًا فيه. كان المبلغ (1000 دولار) مقنعًا للغاية لدرجة أنهما ألغيا التأمين.

بالحديث عن إلغاء التأمين، لقد فعلت إيرين وكوينتين ذلك قبل دفع سنت واحد. لقد نظرا إلى تكلفة تأمين الرعاية الطويلة الأجل لمواجهة الغموض الذي يكتنف عيشهما لفترة تزيد على أموالهما، لكن النفقات جعلتهما يفكران مرة أخرى. وبدلاً من ذلك، اختارا اللجوء إلى التأمين الذاتي والتقليل من تعرضهما للخطر عن طريق "التقدم في السن في منزلهما" - أي البقاء في المنزل والحفاظ على صحتهم والبقاء متصلين ونشطين ذهنيًا وبدنيًا. ونظرًا

لعدم إنجابهما لأطفال، فقد اختارا العيش في مجتمع كبير ومتعدد الأجيال وواع في مكان سيصلح لهما حتى لو انتهى بهما الأمر على كراسي متحركة.

يبدد كتاب مايكل فيليبس وكاترين كامبل *Simple Living Investments for Old Age* الخرافة القائلة إن الشيخوخة 6 تعني السقوط في العجز ويقترح أربع إستراتيجيات للعيش بشكل جيد مع العيش لفترة طويلة. الإستراتيجية الأولى هي أن تكون ناشطًا في السعي للمحافظة على صحتك (ألا تكون من كبار السن الذين يعتمدون على أخذ الحبوب والتأمين). والثانية هي كسب أصدقاء جدد، وخاصة من الشباب، والمشاركة في المجتمع - فكلما الأمرين يذكراك يوميًا بأنك حيٌ وذو قيمة. أما الثالثة فهي تبسيط الممتلكات مع اعتبار التغييرات الحتمية فيها وحولك كمغامرة جديدة وليس القشة التي قصمت ظهر البعير. أخيرًا، اهتم بالاستثمارات التقليدية مثل امتلاك منزل والحصول على دخل كافٍ - ولكن ليس أكثر من الكافي. تذكرنا نصائحهم بأن حماية ما تملكه - سواء كانت سيارتك أو منزلك أو جسمك - ليست بشأن الأكثر هو الأفضل، فبعض الأشياء تأخذ الكثير من الوقت والقلق والمال لحمايتها. اختر جيدًا ما تجب حمايته - وكيفية حمايته.

لا يفوت الأوان أبدًا على التفكير في التقدم في السن بأمان وباقتصاد - أو لا يكون مبكرًا أبدًا.

تنشئة الأطفال

تشير تقديرات وزارة الزراعة الأمريكية إلى أن تنشئة طفل حتى سن الثامنة عشرة تكلف الأسرة الأمريكية المتوسطة أكثر من 230,000 دولار (لا تشمل أي من نفقات الجامعة). على الرغم من أن الأرقام هائلة، فإن هناك الكثير من أولياء الأمور المستقلين ماليًا نجحوا في تخفيض هذه النفقات.

بشكل عام، من المهم لأولياء الأمور أن يحاكوا أسلوب المعيشة المقتصدة. إذا وضعت حدًا لإنفاقك، سيحدو أطفالك حدوك دائمًا. إذا كان طفلك مخالفًا، فربما يجب أن تمنح هذا

الطفل مبلغًا أكبر من المعتاد - لكن أوضح له أن ذلك المال يجب أن يُدفع للملابس وغيرها من الضروريات. ذكر العديد من الأشخاص أنه عندما أدرك أطفالهم أنهم سيضطرون إلى إنفاق أموالهم الخاصة على الأشياء التي يريدونها، أصبحوا مقتصدين وملتزمين سريعًا جدًا.

إذا افترضنا أن التنزه في الهواء الطلق أمر خطير - أو سيجعلهم يبتلون - ففي كثير من الأحيان يسمح الآباء لأطفالهم باللجوء إلى التلفاز وأجهزة الحاسوب من أجل التسلية. إن دمج الأطفال بالطبيعة يمنحهم ساعات لا نهائية من التشويق - وهو شيء مجاني إلى حد كبير. إن غرس الحب للمناظر الخلابة هدية تدوم مدى الحياة والقليل منا يرسخونها في أطفالنا.

هناك نصيحة أخرى وهي أن تجعل الإبداع يحل محل المال في أكبر عدد ممكن من جوانب حياتك مع الأطفال - بما في ذلك التخطيط للحفلات (إن الكعك منزلي الصنع والألعاب القديمة مثل سباقات كيس البطاطس ورمي بالون الماء أمور مبهجة وغير مكلفة) واحتفالات الأعياد (الأزياء المصنوعة يدويًا ممتعة في صنعها وتخلد في الأذهان أكثر). إذا كنت قد جربت جميع أشكال الإبداع وما زال طفلك يريد شيئًا لا ترغب في شرائه حقًا، فاقترح عليه أن يتحدثوا عنه مرة أخرى بعد عدة أيام. إن معظم النزوات العابرة ليست سوى - عابرة. ولكن إذا استمر طفلك في طلب غرض معين، فأنت تعلم أنه من المرجح أن تكون رغبة مشروعة. يمكنك حينها تحديد ما إذا كان طفلك سيدفع ثمنه في النهاية وكيف.

يمكن أن تُخفّض مبادلات وهبات الملابس تكلفة ملابس الأطفال إلى مبلغ زهيد. تتخطى عمليات وهب الملابس التي لم تعد تناسب الأشخاص الآن حدود العائلات. تعمل شبكات المشاركة عبر الإنترنت ومجموعات الأمهات على تسهيل نقل الملابس عندما تصغر على الأطفال. وينطبق هذا على مجموعة احتياجات الأطفال كاملة - المهود والدُمى وأحواض استحمام الأطفال وأكثر من ذلك.

في هذه الآونة، يمكن أن تُكف جليسة الأطفال في موعد ليلي (حتى تلك التي بالكاد تكبر الطفل الذي تعتني به) أكثر من تكلفة تناول العشاء خارج المنزل. ابحث عن زوجين آخرين لديهم أطفال في نفس سن أطفالك وحاول عمل موعد ليلي أسبوعي بالتبادل. بحيث تعتني بطفلكم (أطفالهم) لليلة في الأسبوع، وفي الأسبوع التالي يعتنون بأطفالك. ستحصل على موعد كل أسبوعين، ولن تدفع شيئًا مقابل مجالسة الأطفال، وعلى الأرجح سيحب الأطفال اللعب مع أصدقائهم كل أسبوع. وثمة خيار آخر هو الانضمام إلى جمعية تعاونية لمجالسة الأطفال.

ثم هناك أكبر تكلفة لتنشئة الأطفال: الجامعة. يحتوي كتاب *Frugal Living for Dummies* على باب يتحدث عن كيفية تخفيض تكاليف الجامعة. ومن بين التوصيات: اجعل طفلك يجري اختبارات برنامج الإلحاق بالتعليم المتقدم أو برنامج امتحان المستوى الجامعي للالتحاق المبكر بالجامعة وبالتالي إنهاء الدراسة الجامعية بشكل أسرع. تكلف الاختبارات أقل من 100 دولار ويمكن أن توفر آلاف الدولارات لكل الوحدات الدراسية المكتسبة. وبعدد كاف من الوحدات الدراسية، يمكن لابنك دخول الجامعة كطالب في السنة الثانية. ويمكنه أو يمكنها أيضًا الالتحاق بكلية مجتمعية لمدة سنتين (واستغلال الرسوم الدراسية الأقل) قبل التحويل والتخرج في كلية مدتها أربع سنوات. يتيح برنامج الانطلاقة السريعة لطلاب المرحلة الثانوية المتحمسين إكمال مدة تصل إلى عامين من الجامعة قبل تخرجهم، والالتحاق بالسنة الثالثة من الجامعة مباشرة.

لقد خفّضت كاثي ولانجدون إل، في تكاليف الجامعة لطفليهما. وتساءلا: "هل يُعقل أن نعمل لعقد آخر لنجعلهما يلتحقان بأي كلية يريدونها؟" في نهاية الأمر، قررا تقديم الرسوم الدراسية لأطفالهم لكلية مدتها أربع سنوات في الولاية. وإذا أرادوا مغادرة الولاية، سيستفيد طفلاهما من الفَرْق، إما عن طريق العمل أو من خلال المنح الدراسية.

قبل موعد التحاقهم بالجامعة بسنوات، أخبر أولادك بأن القدرة على تحمل التكاليف ستكون عاملاً رئيسيًا في اختيار الكليات التي سيتقدمون لها، وأنها يمكنهم اختيار

الالتحاق بها. إن واحدة من الفوائد الخفية للعيش بأسلوب حياة مقتصد هي أن كونك قانعًا بقلّة الدخل والأصول يؤهلك للحصول على إعانات مالية أكثر للكليات. يجد العديد من الأشخاص أن الجامعات الخاصة ذات الموارد الأفضل ستقدم ما يكفي من الإعانات القائمة على أساس الاحتياج لجعل التكلفة مماثلة لتكلفة الجامعات الحكومية، وأقل منها أحيانًا. بعد علمك بذلك، استخدم حاسبات التكلفة الصافية للجامعات لأخذ فكرة عن مقدار الإعانات القائمة على أساس الاحتياج التي قد تقدمها لك كل جامعة، وكم منها سيكون في شكل منح وعمل أثناء الدراسة مقابل كم منها سيكون في شكل قروض. وقد يتضح أن جامعات اتحاد إيفي توفر أقل تكلفة لتعليم يمكنك الحصول عليها، إذا كان لدى طفلك الدرجات اللازمة للقبول فيها!

رمي الأغراض

بطبيعة الحال، إذا كنت تقوم بخطوات هذه الخطة فإن القليل جدًا مما تجلبه إلى منزلك يخرج مرة أخرى كقمامة. يمتلك العديد من الأشخاص في بداية تحويل علاقتهم بالمال ساحة بيع مربحة للتخلص من الأغراض غير المرغوب فيها والتي يتم اكتشافها في جرد الخطوة الأولى. أو يضعونها في قائمة على مواقع المزادات على الإنترنت، أو يتبرعون بها (ويحصلون على استقطاع ضريبي خلال ذلك).

يمكن وضع مخلفات المطبخ في حديقتك، أو وضعها في حاوية للسماد العضوي، أو إطعامها إلى الديدان التي ستعيدها إليك في شكل تربة غنية، في البلدان الغنية، يمكن إعادة تدوير الإطارات وكذلك مخلفات الورق والألومنيوم والحديد والزجاج والورق المقوى. حتى إن بعض المدن، مثل مدينة نيويورك، قد أقامت برامج لتحويل المخلفات الغذائية إلى سماد عضوي.

تنجح المشاركة هنا أيضًا، فبدلاً من الدفع مقابل جمع القمامة، تدفع مستأجرة الشقة الواحدة شهراً واحداً من فاتورة جمع القمامة السنوية لجارتها. إنها تحضر لها كيساً صغيراً من القمامة للجمع الأسبوعي – وغالباً ما تُخرج حاوية القمامة وتدخلها أيضًا.

في حين أن وفورات التكاليف في فاتورة القمامة الخاصة بك قد تكون طفيفة، واصل البحث عن سُبل لتحويل مخلفاتك إلى كنز. من يدري؟ ربما يكون من بين المقتنيات التي يكسوها الغبار في قبوك شيء يساوي الكثير من المال – إذا كنت تشك في ذلك، فقيّم سعر ذلك الشيء.

الإهداء والاحتفال

يُعدُّ تقديم الهدايا بالنسبة للكثير من الناس وسيلة مهمة للتعبير عن الحب. ومع ذلك، يمكنك خفض تكلفة الهدايا دون تقليل المودة القابعة خلفها. هنا حيث يساعد السؤال الثالث من الخطوة الرابعة على الكشف عن الخيارات المستترة. إذا لم يكن يتوجب عليك العمل لكسب العيش، فهل ستقدّم هدايا مختلفة (وأقل تكلفة)؟ إن واحدة من أكبر مناسبات تقديم الهدايا في ثقافتنا هي العيد. إذا كانت احتفالات الأعياد باهظة، فابدأ في وضع حدود لما تشعر بأنه مناسب لك ولعائلتك. قد يكون كتاب بيل ماكيبين *Hundred Dollar Holiday* عاملاً مساعداً في هذا الشأن. ٧ يعد بعض الأشخاص أطفالهم بلعبة، أو على الأكثر ثلاثة لعب، في العيد – ويسمحون لهم باختيار الألعاب التي يريدونها.

كانت هذه هي إستراتيجية إيمي وجيم دي. حالما لاحظا منحى الإشباع في العمل يوم العيد. لقد قوبلت الهدية الأولى أو الثانية أو الثالثة بصرخات من الابتهاج الغامر، ولكن بعد ذلك كان رد الفعل في انحدار، فبدلاً من تمكثهم من اللعب بما لديهم، شعر الأطفال بأنهم مضطرون لمواصلة فتح جميع هداياهم. وفي النهاية كانوا متعبين وعابسين ولا شيء يناسبهم.

تشمل الأفكار الأخرى لتقديم الهدايا (مفيدة على مدار السنة) تقديم خدمات – مثل التدليك أو مجالسة الأطفال أو وجبة منزلية – بدلاً من الأشياء المادية. يمكنك أيضاً شراء الهدايا من مبيعات المرآب والاحتفاظ بها للمناسبة الملائمة. تحظى "إعادة إهداء الهدايا التي تلقيتها" – سواء الهدايا التي تلقيتها ولم تستطع استخدامها أو الأغراض الجديدة التي اشتريتها في مبيعات المرآب – بقبول اجتماعي الآن أكثر من أي وقت مضى. (تأكد

من عدم إعادة إهداء الهدايا التي تلقيتها لنفس الشخص الذي قدمها لك، كما فعل أحد الأصدقاء الساخطين مؤخرًا). أخيرًا، هناك طريقة رائعة لإعادة تدوير كل من الهدايا الجديدة والمستعملة خلال الأعياد وهي تنظيم حفلة "بابا نويل الخفي"، حيث يُحضر كل شخص هدية مغلّفة ويتبادلها مع شخص آخر.

انخفضت معنويات أورسولا كيه. مع اقتراب موسم "النيات الحسنة للجميع" – العيد. لقد كانت بحاجة إلى شراء أكثر من عشرين هدية من أجل والديها وإخوتها وأخواتها وأصهارها وبنات إخوتها وأخواتها وأبناء إخوتها وأخواتها. بعد الكثير من محاسبة النفس، رأت أن أمامها خيارًا: الوفاء بالالتزامات المالية وسلامة العقل – أو التمسك "بالطريقة التي تتم بها الأمور دائمًا". أخذت نفسًا عميقًا وكتبت رسالة إلى كل فرد من أفراد عائلتها تُعرب فيها عن حبها لهم ورغبتها في عدم تقديم أو تلقي هدايا العيد. لقد هيأت نفسها للمعارضة، لكن ما تحصلت عليه كان الاحترام. بالمناسبة، استضافت أورسولا حفل زفافها أيضًا، حيث نظمت شبكة أصدقائها الكبيرة لإعداد الطعام واستضافة وحتى أداء طقوس الزفاف.

ها قد حصلت على بعض "النصائح والإرشادات"، وأعظمها هو ما فعلته أورسولا: التزم بالواقع، أخبر نفسك بحقيقة ما تريده وما تحتاج إليه حقًا، وتحلّ بالشجاعة لمعارضة العُرف بنزاهة واحترام. هذا ليس اقتصاد وادخار! إنه التصرف بحكمة وذكاء. تبدو هذه الرغبة في فعل ما تشاء وقتما تشاء واللعنة على العواقب اتجاهًا رئيسيًا في "العالم الحر". لكن كما رأينا، غالبًا ما تكون هذه الحرية باهظة الثمن، في حين أن الوعي يوفّر عليك أموالاً أكثر بكثير في كثير من الأحيان وبالتالي يحرر وقتًا أطول بكثير.

التشارك

يعرف الأشخاص الذين يطبقون إستراتيجيات الاقتصاد هذه أن الحياة تصبح أكثر متعةً إبهاجًا عندما تكتشف أساليب جديدة للاقتصاد. على أقل تقدير، يكون لديك حقوق كبيرة في التفاخر ... إذا كنت محظوظًا بما يكفي لإيجاد أشخاص يشاركونك قيمك ويقدّرون أساليبك الذكية. يمكن لمثل هؤلاء الرفاق أن يعززوا معنوياتك ومهاراتك، في حين أن

خوض هذه التجربة وحدك يمكن أن يجعلك تشعر كأنك شاذٌ في مجتمع يشجع الإنفاق التبيدي. إذا كنت تريد التغيير لكن شريكك لا تريد ذلك (حتى الآن)، ابحث عن أشخاص أو مجموعات يشابهونك في التفكير ليدعموك ويحفزوك. لحسن الحظ، ففي مجتمع إف آر أي (الاستقلال المالي، التقاعد المبكر) من المدونين والممارسين بالإضافة إلى توافر عدد كبير من الطرق للتواصل عبر الإنترنت ووجهًا لوجه، من السهل جدًا إيجاد أصدقاء وأحباء يشابهونك في التفكير.

التقت آن هايبيج وفريد إيكس في منتدى للنقاش حول العيش البسيط على الإنترنت. وتوافقت قيم الاقتصاد لديهما، وكذلك رغباتهما بشأن حياتهما. ولكن لم تكن الحال كذلك دائما. عندما كان أصغر سنًا، كان لدى فريد، الحاصل على شهادة الماجستير في علوم الحاسوب، مرآب مليء بـ "الألعاب" والديون المتزايدة – وكان متعبًا من كونه مجهدًا طوال الوقت. حينها قرأ مقالًا ذكر فيه هذا الكتاب، واشترى الكتاب، وبعد الاختفاء في عطلة نهاية أسبوع والتهام الكتاب فيها، كرس نفسه لتوديع العمل لقاء أجر إلى الأبد. لقد كان في السابعة والعشرين من عمره في ذلك الوقت، وبحلول الخامسة والثلاثين كان "متقاعدًا" و"يعيش حياة مقتصدة بأسلوبه". وعلى الطريق للوصول لذلك، باع منزله وبدأ في التسوق في متاجر التوفير وعاش في غرف مستأجرة وقام بالطهي لنفسه وبدأ يُمثِّع نفسه أكثر – بالسفر والإبحار بل وبقبول وظيفة مع منظمة بيئية في أوروبا بثلاث الراتب الذي كان يتقاضاه ولكن بضعف المتعة. حاولت أن لسنوات عيش قيمها البيئية لكنها انتهى بها المطاف، مرارًا وتكرارًا: "بعمل في شركة قائمة عبر الإنترنت" ممل من أجل المال. أكد هذا الكتاب إحساسها – وإحساس فريد بعد ذلك – بأن الحياة يمكن أن تكون مختلفة، وأوضح لها السبيل لتحقيق ذلك. لقد استمرت في تخفيض نفقاتها والادخار أكثر وأكثر، وتعمل الآن بدوام جزئي للغاية. تعيش هي وفريد على متن منزل قارب في سان فرانسيسكو ويسافران معًا ويتطوعان بمساعدة الآخرين على التفكير في حياتهم المالية. تقول: "أود فعل الكثير مما أفعله الآن مجانًا. لدي وقت للتدرب لسباق الثلاثي الحديث، وأعمال التوعية بالدراجات، والتدرب على الجيتار. لقد كنا دون سيارة لمدة خمس سنوات،

لكن لدينا الآن سيارة حتى نتمكن من الوصول إلى مسارات أبعد. يعمل فريد أيضًا من حين لآخر في السباقات مقابل أجر. وهو لا يفعل ذلك بدافع ضرورة مالية. لدي أنا فريد علاقة قوية قائمة على القيم المشتركة ولدينا وقت لبعضنا. والحياة جميلة!"

يدرك كل من فريد وأن أن استهلاكنا يؤثر على الأرض، ويقومان بتحديد خيارات الإنفاق لديهما بناءً على ذلك. يغذي ذلك ضمائرهما بينما يجذب خط نفقاتهما إلى الأسفل.

هل تريد توفير المال، وإنقاذ الكوكب؟

إن الترابط بين توفير المال وإنقاذ الكوكب ليس مجرد مصادفة غريبة، في الواقع، إن أموالك هي الكوكب بشكل ما. إليك التوضيح.

المال هو حق حجز على موارد الأرض، ففي كل مرة ننفق فيها المال على أي شيء، فنحن لا نستهلك المعدن أو البلاستيك أو الخشب أو أي مادة أخرى في السلعة نفسها فقط، بل نستهلك أيضًا كل الموارد التي تم استهلاكها لاستخراج هذه المواد من الأرض ونقلها إلى الجهة المصنعة ومعالجتها وتجميع المنتج وشحنه إلى تاجر التجزئة وإحضارها من المتجر إلى منزلك. وكل هذه الأعمال والتكاليف مشمولة بطريقة أو بأخرى في سعر، مثلاً، الكمبيوتر الجديد. ثم هناك التكاليف البيئية غير المشمولة في السعر، ما يسميه الاقتصاديون التأثيرات الخارجية: التلوث والنفائيات التي ندفع ثمنها بطرق أخرى - بأمراض الرئة والسرطان ومشكلات الجهاز التنفسي والتصحر والفيضانات وما إلى ذلك. ما نخلص إليه من ذلك هو أنه في كل مرة ننفق فيها المال، فإننا نُصوت لطبيعة الكوكب الذي نريد أن نتركه للأجيال القادمة.

المال هو حق حجز على طاقة حياة الكوكب. نحن نسمي هذا مبدأ البوجونوميكس - الاقتصاديات من منظور الشخصية الكارتونية بوجو. لقد كانت مساهمة بوجو في يوم الأرض عام 1970 هي ملاحظة أننا "قد واجهنا العدو وهو نحن". إن سبب تلوث الكوكب ليس لغزًا. لقد قمنا بتلويثه أثناء سعينا للأكثر والأفضل والأشياء المختلفة.

وهذا أمر يمكننا أن نفعل شيئًا حياله – ونفيد أنفسنا خلال ذلك. إن الاقتصاد الخلاق مكسب مزدوج – لمحافظنا وعالمنا.

ليس الهدف من كل هذا هو إرسالك إلى الصحراء لأكل التوت وارتداء أوراق التين. من الأهمية بمكان أن تتذكر الشعار: لا خزي ولا لوم. لقد وُلدنا جميعًا في عالم حيث الاستهلاك جزء من الحياة، وحيث استهلاك سبيلنا إلى السعادة يبدو أمرًا طبيعيًا وحميدًا. ستتطلب أنواع التغييرات التي قد نحتاج إليها جميعًا لإبقاء البيئة صالحة بعض التعديلات المدروسة والشجاعة لعاداتنا الحالية. ولكن لم الانتظار؟ ابدأ في التعايش مع هذه الأسئلة الآن. سترى العديد من الأماكن التي يمكنك فيها اختيار متعة لا تُسبب تلوثًا والحصول على ضعف الإشباع – مرة لك ومرة للكوكب، في الواقع، إن الاستمتاع بالطبيعة والشعور بارتباطك الحيوي بالأرض، مصدر الحياة بأسرها، هي واحدة من أعظم المتع الموجودة.

إذا كنت تريد معرفة كيفية توفير المال مع إنقاذ الأرض، فهناك العديد من الكتب والمدونات والمواقع الإلكترونية المتاحة التي يمكن أن تساعدك على إعادة تقييم خيارات نمط حياتك الشخصية في ضوء فهمنا الحالي للتأثير البشري على النظام البيئي. يُعد الحصول على الكتب من مكتبك طريقة رائعة لإنقاذ شجرة.

أهم ما في الأمر هو تذكر أن أي شيء تشتريه ولا تستخدمه، وأي شيء تتخلص منه، وأي شيء تستهلكه ولا تستمتع به هو تهديد للمال وإهدار لطاقة حياتك وإهدار للموارد المحدودة لكوكب الأرض. إن أي إهدار لطاقة حياتك يعني المزيد من الساعات الضائعة في السباق الروتيني نحو المال، وجني الموت. الاقتصاد هو أسلوب حياة سهل ومراعٍ للبيئة.

عندما نتحدث عن الحفاظ على البيئة، فذلك يتعلق بأشياء أخرى كثيرة. في نهاية الأمر، يجب أن يأتي القرار من قلب الإنسان، لذلك أعتقد أن النقطة الرئيسية هي أن يكون لديك شعور حقيقي بالمسئولية الكونية.

1.001 وسيلة أكيدة لتوفير المال

بعد عام من الاحتفاظ بجداولك الشهرية، سيكون لديك ما يقرب من 1.001 بند تحت من خمس عشرة إلى ثلاثين فئة إنفاق خاصة بك. هناك فرص عالية جدًا في إمكانية تخفيض إنفاقك في كل عملية شراء - من التفاح إلى أزهار الزينة - دون أي تقليل في جودة المنتج أو جودة حياتك. إن سلوك احترام طاقة حياتك هو الذي سيريك الطريق، وليس اتباع وصفة شخص آخر للحياة المقتصدة. ستكون متحمسًا بشأن الوفورات التي تكتشفها كما كنا متحمسين بشأن تأثيث منزلنا من مبيعات المرآب والهبات. إن التمكين يأتي من ذكائك وإبداعك في إيجاد إستراتيجياتك للاقتصاد. لهذا نسميه الاقتصاد الخلاق؛ لذا إليك قائمة فارغة. اكتب إرشاداتك الـ 1.001 للعيش بأقل تكلفة والاستمتاع بذلك.

1.000.001 وسيلة أكيدة لتوفير المال

راقب أفكارك. يعرف أي شخص يمارس التأمل أن المادة الرمادية بين أذاننا، مثل القرد المضطرب، تنتج تدفقًا متواصلًا من الأفكار غير المترابطة بمعدل فكرة واحدة على الأقل في الثانية. وفي غضون 11.6 يومًا فقط، سيكون لديك 1.000.001 فكرة - ومعظمها ستكون له علاقة بالرغبات. أريد هذا. لا أريد ذلك. أحب هذا. لا أحب ذلك. قال أحد الحكماء إن الرغبة هي منبع كل المعاناة. وهي أيضًا منبع كل التسوق. من خلال إدراكك لرغباتك الـ 1.000.001 المقبلة، سيكون لديك 1.000.001 فرصة لعدم إنفاق المال على شيء لن يحقق لك الإشباع. إن الإعلانات لا تجعلك تشتري الأشياء. وتوقعات الآخرين لا تجعلك تشتري الأشياء. والتلفاز لا يجعلك تشتري الأشياء. أفكارك هي ما تجعلك تشتري الأشياء. راقب تلك المخادعات، فإنها تشكل خطرًا على محفظة جيبك - وغيرها الكثير.

قائمة التحقق: فُكِّر قبل أن تُنفق

1. لا تذهب للتسوق.

2. عَش في حدود إمكانياتك.

3. اعتنِ بما لديك.

4. استخدم الأشياء حتى تُستهلك.

5. قم بالأعمال بنفسك.

6. توقع احتياجاتك.

7. استقص القيمة والجودة والمتانة وتعدّد الاستخدام والسعر.

8. اشترِ الأشياء بأقل سعر.

9. لبّ احتياجاتك بشكل مختلف.

10. اتبع الخطوات التسع لهذه الخطة.

مُلخص الخطوة السادسة

خفّض إجمالي نفقاتك الشهرية من خلال تقدير قيمة طاقة حياتك وزيادة وعيك في الإنفاق. تعلّم تفضيل جودة الحياة على مستوى المعيشة.

أسئلة حديث المال

إن الفردية الصارمة هي إستراتيجية خاسرة لاكتشاف سبل لخفض نفقاتك وزيادة إشباعك. إن حصاد المواقف والنصائح العملية من هذه المحادثات هو تقدير كيف تجعلنا النزعة الاستهلاكية مجانيين.

باستخدام الاقتراحات الموجودة في الخاتمة حول كيفية الحصول على حديث المال،
اطرح الأسئلة التالية في تأملاتك اليومية، أو مع شريك حياتك، أو في مناسبات اجتماعية.
تذكر أن إضافة "لماذا؟" إلى نهاية أي سؤال ستجعله أعمق. وإضافة "كيف شكل المجتمع
إجابتي؟" إلى أي سؤال ستجعله أشمل. لا توجد إجابات صحيحة مطلقة.

◆ من الذي تحاول إثارة إعجابه أو إرضاءه من خلال ما لديك أو كيفية إنفاقك؟

◆ كيف تقتصد؟ وعلى ماذا؟ وما شعورك حيال ذلك؟

◆ تحدث عن شيء واحد تملكه وتحبه. ما الذي تحبه فيه؟

◆ خذنا للتسوق معك، ووصف المكان الذي تتواجد فيه، وكيف تشعر، وما تشتريه.

◆ ما إغراء التسوق الخاص بك (الشيء الذي "لا بد من شرائه" الخاص بك)؟

◆ ما آخر سلعة استخدمتها حتى استهلكتها بالفعل؟

٧. للحب أو المال: تهمين طاقة حياتك – العمل والدخل

تحدثنا في الفصل السادس عن تهمين طاقة حياتك من خلال إنفاق أموالك بشكل أكثر وعي. سوف نتحدث في هذا الفصل عن تهمين طاقة حياتك من خلال النظر إلى كيفية قضائك لوقتك. هل تتحصل على قيمة كاملة مقابل بيع أئمن السلع – حياتك؟ هل العمل مناسب لك؟

أحيانًا يجب أن تسأل عما هو واضح لتصل إلى الحقيقة. والسؤال الذي سنبحثه في هذا الفصل هو "ما العمل؟" يقول الرأي الشائع إن العمل هو ما نفعله لكسب العيش، لكن هذا التعريف يسلبنا حياتنا. يُقدر البعض منا وظائفهم ويهملون بقية حياتهم. والبعض الآخر يتحملون وظائفهم ويعوضون أنفسهم عن ذلك في المساء وفي عطلات نهاية الأسبوع. يعمل البعض منا من المنزل – ولا يأخذون فترات توقف. ويجمع البعض بين وظائف عديدة في مجال الأعمال الحرة أو العمل بعقد قصير الأمد لكن بي واي أوه بي (كُن رئيس نفسك) تستهلك كل ساعة من ساعات اليقظة. يحب بعضنا عملهم – أو أحبوه مرةً ويأملون تكرار ذلك – لكننا نجد رؤيتنا الشخصية مقيدة بسبب مجالس الإدارات أو المشرفين أو الممولين أو المستثمرين. عندما يكون "العمل" = ما تفعله من أجل المال، فهذا يعني أن "العمل" الذي نقوم به في أوقات فراغنا ذو قيمة أقل. إننا نعجز عن تهمين طاقة حياتنا وغالبًا ما نشعر بالعجز عن إحداث تغييرات. إن الذي سنستكشفه الآن هو ما إذا كان تعريفنا للعمل في حد ذاته جزءًا من المشكلة.

كيف تستخدم طاقة حياتك داخل العمل وخارجه؟ هل يستهلك (يستنفد، يدمر، يهدر) عملك حياتك؟ هل تحب حياتك وتستغل كل ساعة – داخل العمل وخارجه – بعناية؟ كما قلنا في الفصل الثاني، فإن طاقة حياتنا ثمينة لأنها محدودة ولا يمكن تعويضها ولأن

خياراتنا المتعلقة بكيفية استخدامها تعبر عن معنى وهدف حياتنا هنا على الأرض. لقد تعلمت حتى الآن تقدير قيمة طاقة حياتك من خلال موازنة إنفاقك مع إشباعك وقيمك. والآن حان الوقت لتعلم كيفية تجميع طاقة حياتك من خلال زيادة مكافأتك – في الحب أو المال – على الساعات التي تستثمرها في عملك.

ما العمل؟

كما هي الحال بالنسبة للمال، فإن مفهومنا عن العمل يتكون من مزيج من المعتقدات والأفكار والمشاعر المتناقضة – مفاهيم استقيناها من آباءنا وثقافتنا ووسائل الإعلام وخبرتنا الحياتية. تُسلط الاقتباسات التالية الضوء على تعارض تعريفاتنا المختلفة للعمل:

يقول إي. إف. شوماخر، وهو خبير اقتصادي له تأثير كبير في القرن العشرين:

...إن المقاصد الثلاثة للعمل البشري (هي) كما يلي:

♦ أولاً، توفير السلع والخدمات الضرورية والمفيدة.

♦ ثانياً، تمكين كل واحد منا من استخدام ومن ثم إتقان هباتنا مثل المشرفين الجيدين.

♦ ثالثاً، القيام بذلك لخدمة، وبالتعاون مع، الآخرين، من أجل تحرير أنفسنا من أنانيتنا

الفطرية. ١.

ويقول الاقتصادي الراحل روبرت ثيوبالد:

يُعرّف العمل بأنه شيء لا يريد الناس فعله والمال هو المكافأة التي تعوض عن بغض

العمل. ٢.

يبدأ ستادز تيركل كتابه *Working* على هذا النحو:

إن هذا الكتاب، الذي يدور حول العمل، هو، بطبيعته، يدور حول إكراه - الروح وكذلك الجسد. إنه يدور حول القرع وكذلك الحوادث، وحول الجدالات الحادة وكذلك الشجارات بالأيدي، وحول الانهيارات العصبية وكذلك استخدام السلطة للاعتداء على أحدهم. إنه، قبل كل شيء (أو بعد كل شيء)، يدور حول الإهانات اليومية. إن محاولة النجاة خلال اليوم هي انتصار كافٍ للجرحى السائرين بيننا... إنه يدور حول البحث، أيضًا، عن المضمون اليومي وكذلك الخبز اليومي، عن كسب الاعتراف وكذلك المال، عن الذهول وليس السبات؛ باختصار، عن نوع من الحياة وليس نوع الموت بروتين العمل من الاثنين إلى الجمعة. ٣

من ناحية أخرى، يقول شاعر القرن العشرين خليل جبران "العمل حُبُّ تجسُّم للعيون" ٤.

ما العمل؟ هل هو نعمة أم نقمة؟ محنة أم انتصار؟ تتمثل مهمتنا في إعادة تعريف العمل بالطريقة نفسها التي أعدنا بها تعريف المال - من خلال البحث عما يمكننا قوله عن العمل ويكون صحيحًا دائمًا.

العمل على مر العصور

لنبدأ بإلقاء نظرة سريعة على تاريخ "العمل"، لأنه من خلال النظر إلى التاريخ نجد فرصًا جديدة لصياغة حكاياتنا الشخصية. من أين تأتي مفاهيمنا المتعلقة بالعمل؟ ولماذا نعمل؟ وما مكانة العمل في حياتنا؟

الحد الأدنى من الحاجة اليومية من العمل

يجب علينا جميعًا كبشر القيام ببعض العمل من أجل توفير سبل العيش الأساسية - لكن ما مقدار هذا العمل؟ هل هناك "حد أدنى للحاجة اليومية" من العمل؟ تحدد عدد من المصادر المتنوعة - دراسات تمتد من ثقافات الصيد وجمع الثمار إلى التاريخ الحديث - هذا الرقم بحوالي ثلاث ساعات في اليوم خلال حياة البالغين.

اكتشف مارشال ساهلينز، مؤلف كتاب *Stone Age Economics*، أنه قبل أن يغير النفوذ الغربي الحياة اليومية، كان رجال الكونغ، الذين يعيشون في كالاهاري، يصطادون من يومين إلى يومين ونصف في الأسبوع، بمعدل ساعات عمل تبلغ 15 ساعة في الأسبوع. وكانت النساء تجمع الثمار للمدة نفسها تقريبًا كل أسبوع، في الواقع، كان عمل يوم واحد يُمَدُّ عائلة المرأة بالخضراوات للأيام الثلاثة التالية. وعلى مدار العام، كان كل من الرجال والنساء يعملون لبضعة أيام، ثم يأخذون بضعة أيام إجازة للراحة واللعب والترثرة والتخطيط للطقوس والزيارات. ... يتبين من ذلك أن ساعات العمل الأسبوعية في الماضي أفضل بكثير من ساعات العمل القليلة الموجودة الآن.

وهذا يشير إلى أن ثلاث ساعات في اليوم هو كل ما يجب علينا قضاؤه في العمل من أجل توفير سبل العيش. يمكن للمرء أن يتصور أن هذا النمط يبدو منطقيًا في الأوقات السابقة للعصر الصناعي. لقد كانت الحياة أفضل حينها، عندما امتزج "العمل" بالوقت العائلي والاحتفالات الدينية واللعب. ثم جاءت الثورة الصناعية "الموفرة للجهد" وتقسيم الحياة إلى "عمل" و"بطالة" - حيث يأخذ العمل الجزء الأكبر من يوم الشخص العادي.

في القرن التاسع عشر، بدأ "الرجل العادي"، بكره مبرر لساعات العمل الطويلة هذه، في الكفاح من أجل ساعات عمل أسبوعية أقل. وادعى مناصرو العمال أن تقليل ساعات العمل يقلل من الإرهاق ويزيد من الإنتاجية، في الواقع، لقد قالوا إن ساعات العمل القليلة هي التجلي الطبيعي للثورة الصناعية الناضجة؛ لأن الناس سيسعون للتعلم. وسيدعم المواطن المتعلم والملتزم نظامنا الديمقراطي.

لكن كل ذلك توقف خلال فترة الكساد، فبعد أن انخفضت ساعات العمل الأسبوعية بشكل كبير من ستين ساعة في مطلع القرن إلى خمس وثلاثين ساعة خلال فترة الكساد، أصبحت ثابتة عند أربعين ساعة بالنسبة للكثيرين وارتفعت تدريجيًا إلى خمسين أو حتى ستين ساعة في الأسبوع خلال السنوات الأخيرة. لماذا؟

الحق في الحياة والحرية والسعي إلى الراتب؟

خلال فترة الكساد، أصبح أوقات الراحة مرادفةً للبطالة، في محاولة لتعزيز الاقتصاد والحد من البطالة، اعتمدت برامج الخطة الجديدة أسبوع العمل ذا الأربعين ساعة والحكومة كمالاً أخيراً للتوظيف. وتمت توعية العمال على اعتبار العمل، وليس أوقات الراحة، من حقهم كمواطنين (الحياة والحرية والسعي إلى الراتب؟). يسلط بنجامين كلاين هونيكوت، في كتابه *Work Without End*، الضوء على نظرية "العمالة الكاملة":

منذ فترة الكساد، قليل من الأمريكيين هم من يعتقدون أن تخفيض ساعات العمل هي نتيجة طبيعية ومستمرة وإيجابية للنمو الاقتصادي وزيادة الإنتاجية. وبالمقابل، يُنظر إلى أوقات الراحة الإضافية على أنها استنزاف للاقتصاد ولها تبعات على الأجور وتخل عن التقدم الاقتصادي. ٧

ورسخت خرافات "النمو أمر جيد" و"العمالة الكاملة" نفسها كقيم أساسية. تتوافق هذه الأمور بشكل جيد مع عقيدة "الاستهلاك الكامل"، والتي تعظ بأن أوقات الراحة سلعة يجب أن تُستهلك وليست وقت فراغ يجب الاستمتاع به. على مدى النصف قرن الماضي، كانت العمالة الكاملة تعني المزيد من المستهلكين مع مزيد من "الدخل التصرفي". وهذا يعني زيادة في الأرباح، وهو ما يعني توسع الأعمال، ما يعني المزيد من الوظائف والمزيد من المستهلكين مع مزيد من الدخل التصرفي. يحافظ الاستهلاك على حركة عجلة "التقدم"، كما رأينا في الفصل الأول.

لذا فإننا نرى أن مفهومنا (كمجتمع) عن أوقات الراحة قد تغير تغيراً جذرياً، فمن اعتباره جزءاً مرغوباً فيه وحضارياً من الحياة اليومية، أصبح شيئاً نخشاه وتذكيراً بالبطالة خلال سنوات الكساد. ومع انخفاض قيمة أوقات الراحة، ارتفعت قيمة العمل. لقد خلق الضغط من أجل العمالة الكاملة، إضافةً إلى تزايد الدعاية، توجهاً عاماً متزايداً نحو العمل ونحو كسب المزيد من المال من أجل استهلاك المزيد من الموارد.

ولمواجهة كل هذا، نشأت حركة وقت الراحة في مطلع القرن الحادي والعشرين. ونادت حملة بعنوان "استرد وقتك"، أطلقها المخرج جون دي غراف، بتقليل ساعات العمل ومنح

إجازات أطول للأمريكيين المنهكين. وعلى الرغم من كل الدراسات التي تفيد بأن تقليل ساعات العمل ومنح أوقات راحة كافية يزيد في الواقع من إنتاجية العامل، إلا أن المدافعين عن وقت العمل يسبحون عكس تيار المعتقد الثقافي الذي يفيد بأن يوم العمل المكون من ثماني ساعات من الإيمان.

تتحدى حركة سلو فود الناشئة أسلوب حياتنا المدمن على العمل. تشير هذه الحركة إلى أن تناول الطعام أكبر بكثير من كونه مجرد التهام وجبة سريعة وحدك على جهاز الحاسوب الخاص بك، وملء الجسم من أجل الجولة التالية من سباق الفئران؛ إنما هو وقت من الألفة والسعادة والنقاش. باختصار، إنه وقت حضاري.

العمل يأخذ معنى جديدًا

إضافةً إلى ذلك، ووفقًا لـ هونيكوت، فخلال نصف القرن العشرين بدأنا نفقد نسيج الأسرة والثقافة والمجتمع الذي يعطي معنى للحياة خارج أماكن العمل. توفر الطقوس التقليدية والتواصل الاجتماعي والمتعة البسيطة لرفقة بعضنا هيكلًا للوقت غير المخصص للعمل، ما يمنح الناس إحساسًا بالغاية والانتماء، فبدون تجربة كونك جزءًا من الناس والمكان هذه، تؤدي أوقات الفراغ في أغلب الأحيان إلى الشعور بالوحدة والملل؛ لأن الحياة خارج أماكن العمل قد فقدت الحيوية والمعنى، فلم يعد العمل وسيلة لتحقيق غاية وأصبح غاية في حد ذاته. يقول هونيكوت:

لقد أصبح المعنى والتبرير والهدف وحتى الخلاص أمورًا مطلوبةً في العمل الآن، دون لزوم الرجوع إلى أي بنية فلسفية تقليدية. كان الرجال والنساء يجيبون عن الأسئلة الدينية القديمة بطرق جديدة، وكانت الإجابات تتعلق بالعمل والحياة المهنية والحرفة والمهن أكثر فأكثر. ٨

تقول أرلي هوكشيلد، في كتابها الصادر عام 2001، *The Time Bind*، إن الأسر لديها الآن ثلاث وظائف – العمل والبيت وإصلاح العلاقات التي تضررت قضاء وقت طويل في

المكتب. حتى الشركات التي تضع سياسات "مراعية للأسرة" تكافئ بدهاء الأشخاص الذين يقضون وقتًا أطول في العمل (سواء كانوا أكثر إنتاجية أم لا). حتى إن بعض المكاتب أصبحت أكثر راحة، في حين أن البيوت أصبحت أكثر اضطرابًا، ما يثير رغبة مصحوبة بتأنيب الضمير في قضاء وقت أطول في العمل لأنه أكثر راحة!

وتستقر القطعة الأخيرة من الأحجية في مكانها الصحيح عندما نرى التحول في الموقف الفكري تجاه العمل والذي ظهر مع بزوغ الأخلاق القويمة. قبل ذلك الوقت، كان العمل مدنسًا والفكر مقدسًا. بعد ذلك، كان يُنظر إلى العمل على أنه الساحة التي تتوصل بها إلى خلاصك - وكان دليل الحياة الروحية الناجحة هو الحياة المالية الناجحة.

وها نحن أولاء في القرن الحادي والعشرين. واتخذ عملنا مدفوع الأجر أبعادًا وأدوارًا عديدة. تخدم وظائفنا الآن القضايا التي عادةً ما كانت تخص الفكر: إنها الأماكن التي نسعى فيه للحصول على إجابات للأسئلة الدائمة: "من أنا؟" و "ما سبب وجودي هنا؟" و "ما الهدف من كل ذلك؟" كما أنها تخدم قضايا الأسر، حيث تعطي إجابات لأسئلة "من أهلي؟" و "إلى أين أنتمي؟".

مطلوب من وظائفنا توفير بهجة الرومانسية وعمق الحب. كما لو أننا نعتقد أن هناك وظيفة ساحرة في مكان ما - كالأمير الوسيم في القصص الخيالية - من شأنها أن تلبى احتياجاتنا وتلهمنا لتكون عظماء. وأصبحنا نعتقد أننا، من خلال هذه الوظيفة، بطريقة ما سنحظى بكل شيء: الوضع الاجتماعي والمعنى والمغامرة والسفر والرفاهية والاحترام والنفوذ والتحديات الصعبة والمكافآت الرائعة. كل ما نحتاج إليه هو أن نعثر على السيد أو السيدة المناسبة - السيد أو السيدة الوظيفة المناسبة، في الواقع، من حيث الساعات المطلقة، قد نكون مرتبطين بوظائفنا أكثر من ارتباطنا بشركائنا. وقد يتم تطبيق وعود البقاء معًا في السراء والضراء وفي الغنى والفقر وفي المرض والصحة - وغالبًا حتى يفرقنا الموت - على وظائفنا أفضل من تطبيقها على زوجاتنا أو أزواجنا. ولعل ما يبقى البعض منا عالقًا في دائرة المكتب - الطريق - المنزل هو وهم الوظيفة الساحرة هذا، فنحن كالأميرة التي

تواصل تقبيل الضفادع، آملة أن تجد نفسها معانقةً للأمير الوسيم ذات يوم. وظائفنا هي ضفادعنا.

يسبح الشباب اليوم عكس تيار أقوى. تبقينا هواتفنا وحواسيبنا المحمولة على تواصل مع أرباب عملنا ووظائفنا الجانبية (الوظائف الثانية والثالثة التي تتماشى مع الوظيفة الأساسية) طوال الوقت. عندما لا تفي وظيفتك الأساسية باحتياجاتك، فمن الصعب أن تجمع بين وظائف جانبية كافية لسداد القروض الدراسية وترك العيش في قبو والديك. تشير حقيقة أنهم أطلقوا على وظائفهم المتعددة لقب النشاط البالغ إلى مقدار الطاقة اللازمة للنهوض وتحقيق الازدهار، فهم يعرفون تمام المعرفة أنهم في عالم شجاع جديد من النشاط البالغ الذي لا نهاية له - شجاع لأن الأمر يحتاج إلى شجاعة للتحرك عكس تيار الماء السفلي المعاكس. لقد تم تمزيق السير المتحرك القديم للعمل باعتباره هوية ومهنة وأمانًا ومعاشًا تقاعديًا تمامًا. هل هذا يحرر الشباب من متلازمة الوظيفة (الوظائف) الساحرة؟ لا. إذا كانوا دائمًا في نشاط بالغ، فهم دائمًا "في العمل". حتى إن المواعدة يمكن أن تصبح تواصلًا من أجل فرصة العمل التالية.

هل ربحت الثورة الصناعية؟

لقد أحرزنا تقدمًا كبيرًا منذ كان أجدادنا يعملون لثلاث ساعات في اليوم ويستمتعون بمتع التواصل الاجتماعي والطقوس والاحتفالات والألعاب لبقية الوقت. هل كان الأمر يستحق كل هذا العناء؟ لقد اكتسبنا بالتأكيد أهمية هائلة من خلال تركيز قدرتنا الإبداعية وبراعتنا على إتقان العالم المادي. لقد تطورت العلوم والتكنولوجيا والثقافة والفن واللغة والموسيقى ووهبتنا نعمًا لا تحصى. يريد قلة منا إعادة عقارب الساعة إلى الوراء كلياً، تاركين باخ أو البنسلين. ومع ذلك، نحن بحاجة إلى إيقاف عقارب الساعة وتقييم اتجاهنا. هل ما زلنا في طريقنا؟ دعونا نتناول مكان العمل وسوق العمل الحديث بصورة موجزة. أين نحن؟ وهل هذا هو المكان الذي نريد أن نكون فيه؟

◆ يشعر بعض العاملين بأن مهاراتهم غير مُستغلة بالكامل في عملهم، فأيامهم مليئة بالمهام المكررة أو التافهة أو ليس بها تحدٍ والتي تتطلب القليل جدًا من إبداعهم أو ذكائهم. ويشعر آخرون بأنهم مُثقلون بالعمل، ولا سيما في الوقت الحالي حيث يلقي تخفيض حجم عمالة الشركات أعباءً إضافية متزايدة على أكتاف القلة المحظوظة الذين يحتفظون بوظائفهم. قد يبدو مجال البدء كأنه الغرب المتوحش، فمع ظهور شركات جديدة ذات تمويل جيد بين عشية وضحاها تقدم للعاملين الشباب مزايا كبيرة مثل الطعام المجاني بالمكتب وطاولات تنس الطاولة لموازنة ضراوة بيئة العمل.

◆ إن الوعي المتزايد بقضايا العدالة الاجتماعية وتغير المناخ والنواتج العرضية السامة للمجتمع الاستهلاكي يُمزق بعض العاملين إلى شطرين: فمن الناحية الاقتصادية هم بحاجة إلى وظائفهم، لكن من الناحية الأخلاقية لا يدعمون المنتجات أو الخدمات التي تقدمها شركاتهم.

◆ لم يعد التأمين التقاعدي آمنًا. لا تزال 7% فقط من الشركات توفر خطط تقاعد محدد الاستحقاقات؛ وتوفر 25% من الشركات مزيجًا مع "مساهمات محددة"، مثل خطة 401 (كيه) بالإضافة إلى بعض المال. ١٠ أما البقية فيلقون الادخار من أجل التقاعد مرة أخرى على أكتاف العاملين. يتساءل بعض الناس عن التأمين طويل الأجل للشبكة الوطنية للضمان الاجتماعي. هذا، بالطبع، هو ما يجلب الكثير من الناس لهذا الكتاب، فأنت تريد أن تتولى أمر تقاعدك بنفسك، ووفق جدولك الزمني - بغض النظر عما يحدث "هناك".

◆ وفقًا لتقرير صادر عام 2014 عن مجلس المؤتمرات، وهو مجموعة بحث غير ربحية مقرها نيويورك، فإن غالبية الأمريكيين غير سعداء في عملهم، في أول دراسة استقصائية لهم، في عام 1987، قال 61.1% من العاملين إنهم يحبون وظائفهم، لكن هذه كانت أعلى نسبة. وكانت أدنى نسبة على الإطلاق في عام 2010، عندما قال 42.6% فقط من العاملين إنهم يحبون وظائفهم. مع تضاؤل احتمالات العمل لمدة طويلة مع نفس صاحب العمل وإتقال كاهل الموظفين بخصوصيات الخطة الصحية المتزايدة باستمرار والاستقطاع

من الرواتب، فإن الفئتين اللتين انخفض فيهما رضا العاملين أكثر من غيرهما هما الأمن الوظيفي والخطط الصحية، فقد انخفضا بنسبة لا تقل عن 11 نقطة ١١ منذ عام 1987.

لقد اكتفينا، على ما يبدو، من جني الموت في مثل هذا العالم المجنون. حتى إذا كنا نحب أعمالنا، وحتى إذا حالقنا الحظ في يانصيب مكان العمل، وحتى إذا كنا من بين الـ 50% غير المستائين، فإننا ما زلنا نعاني متلازمة الوظيفة الساحرة. ربما لا نزال نسعى إلى تلبية الاحتياجات التي لا يمكن للوظائف إشباعها. وربما نجازف بأن نندم في الأخير ونحن على فراش الموت: لماذا قضيت كل ذلك الوقت في عملي هذا؟

ما الهدف من العمل؟

دعونا نواصل استكشافنا للعمل، هذه العلاقة الأكثر خصوصية وعمقا، من خلال التمعن في بعض الأسئلة:

◆ لماذا تفعل ما تفعله لكسب المال؟

◆ ما الذي يحفزك على النهوض من السرير للذهاب إلى مكان ما وجني المال؟

◆ ما الهدف، من خلال تجربتك، من عملك المدفوع الأجر؟ (إذا كنت مدعوماً من قبل زوجة أو أحد الأقارب العاملين، فيمكنك التفكير في سبب عمل ذلك "العائل" أو في بعض التجارب العملية من ماضيك. وإذا كنت متقاعدًا أو عاطلاً عن العمل، ففكر في وظيفة عملت بها سابقًا.)

والآن انظر في القائمة التالية للأهداف المختلفة للعمل مدفوع الأجر وانظر أيها ينطبق عليك.

كسب المال

◆ لإعالة المرء نفسه والعائلة

◆ للدخار للمستقبل

◆ للمشاركة في الأعمال الخيرية

◆ لتحقيق الاستقلال المالي

الشعور بالأمان

◆ للتأكد من أن مكانك في الشركة مضمون

◆ لضمان أنك ستحظى بالمزايا

التقاليد

◆ للاستمرار في تقليد عائلي بامتهان مهنة معينة

◆ للوفاء بواجب تجاه عائلتك

◆ لأن الجميع يعمل

الخدمة

◆ للقيام بحصتك العادلة من العمل

◆ لتقديم مساهمة للآخرين والمجتمع والعالم

◆ "لتكون التغيير الذي تتمنى أن تراه في العالم"، ولتكييف المهارات على مساعدة الآخرين

التعلم

◆ لاكتساب مهارات جديدة، وللنمو كإنسان، ولمواكبة سوق العمل بشكل أفضل

♦ لتكون مُحفَظًا وقادرًا على مواجهة التحديات

♦ لتبتكر وتبدع

النفوذ

♦ للتأثير على الآخرين

♦ للتأثير على القرارات والنتائج

♦ لتضمن الاحترام والتقدير من أولئك الذين تريد إثارة إعجابهم

♦ لتحقيق النجاح والشهرة في مجال عملك

التواصل الاجتماعي

♦ للاستمتاع بالتواصل مع زملائك في العمل

♦ للتفاعل مع الآخرين والشعور بأنك جزء من مجتمع أكبر

♦ للانخراط في الفعاليات والأحداث التي تُقام على مستوى الشركة

تنظيم الوقت

♦ لتنظيم وقتك وإعطاء وتيرة منظمة لحياتك

هل لاحظت أن العمل له مهمتان مختلفتان: المهمة المادية والمالية (أي تقاضي أجر) والمهمة الشخصية (العاطفية والذهنية والنفسية وحتى الروحية)؟

لقد كان السؤال الأساسي هو: ما الهدف الذي يحققه العمل المدفوع الأجر؟ في الواقع، هناك هدف واحد فقط يحققه العمل المدفوع الأجر: ألا وهو تقاضي أجر. هذا هو الرابط

الحقيقي الوحيد بين العمل والمال. إن "الأهداف" الأخرى للعمل المدفوع الأجر هي أنواع أخرى من المكاسب، وهي مرغوبة بالتأكيد ولكنها لا ترتبط ارتباطًا مباشرًا بتقاضي الأجر، فجميعها متاحة بالدرجة نفسها في الأنشطة غير مدفوعة الأجر.

بالنسبة للعاملين من الطبقة المتوسطة وما فوقها، فإن أي إجهاد أو ارتباك أو إحباط قد نشعر به في وظيفتنا مدفوعة الأجر نادرًا ما يكون بسبب الأجر نفسه، فلقد رأينا بالفعل أنه بعد مستوى معين من الرفاهية، لا يجلب المزيد من المال مزيدًا من الرضا. حينها قد تكون مشكلة وظيفتنا مدفوعة الأجر أنها لا تلبى احتياجاتنا من التحفيز والتقدير والتطور والإسهام والتواصل والمغزى. تدعم الدراسة الاستقصائية لمجلس المؤتمرات عن الرضا الوظيفي المشار إليها سابقًا هذا الطرح. إن احتمالات التطور وقنوات التواصل والرغبة في العمل والتقدير هي ما تجعل الوظيفة مرضية – وليس الأجر. ماذا لو بددنا معظم تلك التوقعات من عملنا مدفوع الأجر وأدركنا أن جميع أهداف العمل بخلاف جني المال يمكن أن تتحقق من خلال الأنشطة غير مدفوعة الأجر؟

تقودنا هذه الملاحظة إلى نقطة مهمة في إعادة النظر في علاقتنا بالعمل. هناك جانبان للعمل. على جانب توجد حاجتنا ورغبتنا في المال، فنحن نعمل من أجل تقاضي أجر والوفاء باحتياجاتنا الإنسانية الأساسية. على الجانب الآخر، بعيدًا عن أجورنا، توجد حقيقة أننا نعمل من أجل تحقيق العديد من الأهداف الإيجابية الأخرى في حياتنا.

وتجدر الإشارة إلى أن هذا قد لا ينطبق على الملايين الذين لا يجنون ما يكفي – حتى بعملهم في وظيفتين – لإعالة أنفسهم وأسرهم. إن الولايات المتحدة هي الاقتصاد الوحيد المتقدم في العالم الذي لا يكفل إجازة مدفوعة الأجر، وأقل من نصف العاملين ذوي الأجور المنخفضة هم من يحصلون على أي إجازة مدفوعة الأجر. ١٢

قطع الرابط بين العمل والأجور

إذن ليست المشكلة الحقيقية في العمل هي أن توقعاتنا عالية للغاية. بل لأننا خلطنا بين العمل والعمل مدفوع الأجر. إن إعادة تعريف "العمل" على أنه مجرد نشاط منتج أو هادف، بينما العمل مدفوع الأجر على أنه مجرد نشاط واحد من بين العديد من النشاطات، يحررنا من الافتراض الخاطئ بأن ما نقوم به لتوفير الطعام والمسكن لعائلاتنا يجب أن يوفر لنا أيضًا الشعور بالمغزى والهدف والإشباع. يتيح لنا قطع الرابط بين العمل والمال استعادة التوازن والرشد.

إن إشباعنا كبشر لا يكمن في وظائفنا ولكن في الصورة الكبرى لحياتنا - في إحساسنا الداخلي بمعنى الحياة وترابطنا مع الآخرين وتوقنا إلى المغزى والهدف. من خلال الفصل بين العمل والأجر، فإننا نفتح الباب أمام دمج جميع أجزاء حياتنا، من جني المال إلى حب عائلاتنا، في شيء واحد يسمى "من نحن حقًا". وعندما نكون شيئًا واحدًا، لا نحتاج إلى محاولة استهلاك سبيلنا نحو السعادة، فالسعادة هي حقنا المكتسب.

سواء كنت تحب أو تكره عملك المدفوع الأجر، فمن خلال الفصل بين العمل والأجر، يمكنك أن ترى بوضوح أكثر ما إذا كنت تُقدّر - داخل وخارج العمل - تلك السلعة الثمينة المسماة بطاقة الحياة.

أتذكر من نقاشنا حول طاقة الحياة في الفصل الثاني أن الشخص البالغ من العمر أربعين عامًا متبقى لديه حوالي 350.000 ساعة؟ فبتخصيص ثلثها للنوم وتخصيص 15% للأنشطة الضرورية المتمثلة في مراعاة الجسد وإيجاد مسكن (الطبخ والتنظيف وإصلاح الأشياء وقضاء الحوائج)، يمكنك تقسيم حسابك المصرفي للساعات المتبقية إلى نصفين. هذه الساعات هي كل ما لديك. لا شيء في حياتك أكثر قيمة من وقتك، اللحظات المتبقية لديك. إن فصل العمل عن الأجر يعني أن كل اللحظات في حياتك مهمة، واستعادة المزيد من اللحظات لقضاؤها كما تريد، ليس كما يجب عليك أن تقضيها، هو هدف قيم بالطبع.

إن قطع الرابط بين العمل والأجر له تأثير كبير في حياتنا كتأثير الإقرار بأن المال هو مجرد شيء نقايض طاقة حياتنا به، فالمال هو طاقة حياتنا؛ فهو لا يستمد قيمته من التعريفات

السطحية، بل مما نستثمره فيه. وبالمثل، يستمد العمل المدفوع الأجر قيمته الفعلية الوحيدة من حقيقة أننا نتلقى أجرًا لقاء القيام به. كل شيء آخر نقوم به هو تعبير عن ماهيتنا، وليس عما يجب علينا فعله بدافع الحاجة الاقتصادية. من خلال قطع الرابط، نستعيد الجودة والقيم والقيمة الذاتية كمغزى لنا. من خلال قطع الرابط، يمكننا ببساطة إعادة تعريف العمل على أنه كل ما نقوم به بما يتماشى مع هدفنا في الحياة. من خلال قطع الرابط، نستعيد حياتنا.

التبعات المذهلة لقطع الرابط

من هذه الزاوية يتضح سبب شعورك بأن عمك مدفوع الأجر يبدو كجني للموت، فباستثناء كسب المال، قد تكون لا تفعل شيئًا آخر في العمل يتوافق مع هدفك. من ثماني ساعات إلى عشر في اليوم. خمسة أيام في الأسبوع. خمسون أسبوعًا في السنة. أربعون سنة أو أكثر من حياتك. يفسح هذا الأمر المجال لمجموعة من الأسئلة. كم تحتاج من المال لتكون في ذروة الإشباع؟ هل عمك يوفر لك هذا المبلغ؟ هل تعمل بأجر أقل مما تستحق وتجلب للمنزل ما أقل مما تحتاج إليه؟ أم أنك تجني أكثر بكثير مما تحتاج إليه للوصول للإشباع؟ ما الغرض من هذه الأموال الإضافية؟ إذا لم تكن تخدم أي غرض، فهل تود تقليل العمل وامتلاك المزيد من الوقت لفعل الأشياء التي تهتمك؟ وإذا كانت تخدم غرضًا، فهل هذا الغرض واضح جدًا ومتربط جدًا مع قيمك بحيث يدخل السعادة على ساعاتك التي تقضيها في عمك المدفوع الأجر؟ إذا لم يكن كذلك، فما الذي يجب تغييره؟

دعونا نستكشف معًا بعض تبعات إعادة تعريف العمل من خلال قطع الرابط بين العمل والأجر، ورؤية العمل المدفوع الأجر على أنه مختلف عن العمل - العمل بمفهوم تحقيق هدف (أهداف) الحياة.

يقوم الناس بكلا طرفي الهيكل العمري بهذا بالفعل، لكن ليس على نحو يتسم بالتمكين بالضرورة. بدأ العديد من جيل الألفية حياتهم العملية بعد الأزمة المالية في عام 2008، عندما فقد سوق الأوراق المالية نصف قيمته. إذا كانوا قد اتبعوا درب والديهم وذهبوا إلى

الجامعة وتحملوا الديون وتوقعوا نتائج والديهم، فقد قوبلوا باقتصاد منهار وفرص أقل في سوق العمل التقليدي. لا عجب في أنهم أصحاب أعمال حرة ويعملون على مشاريع جانبية ويعملون في الأعمال الحرة والوظائف قصيرة الأجل. لا عجب في أنهم اضطروا للترويج لأنفسهم للخروج إلى عالم سريع التغير حيث تفتح الوظائف أبوابها وتمتلئ وتغلق أبوابها في غضون أشهر، حيث يعمل المبرمجون والمدونون ومصممو التطبيقات وأصحاب الأعمال الحرة لساعات طويلة دون مقابل وغالبًا لا يصلون إلى شيء. لا عجب، كذلك، في أن جيل الألفية قد جدوا الاهتمام بهذا الكتاب وبإمكانية تحقيق الاستقلال المالي، فهم بالفعل لديهم جوانب متعددة لحياتهم – بعضها لكسب المال، وبعضها كهوايات، وبعضها كأهواء، وبعضها كنزوات.

على الطرف الآخر من النطاق الزمني، يدخل العديد من جيل الطفرة السكانية سنوات ضمانهم الاجتماعي بالضمان الاجتماعي فقط. يتعين عليهم أيضًا معرفة كيفية جني الأموال من خلال الوظائف اليدوية المنزلية أو غير ذلك من الوظائف، فبوجود دخل تقاعد كافٍ، يمكنهم اللعب مع أحفادهم. أما في حالة عدم وجود دخل تقاعد كافٍ، قد يلعبون مع أطفال أشخاص آخرين ... لقاء أجر. إذا كنت قد عملت في شركة واحدة فقط لمعظم حياتك المهنية، فإن الأمر يتطلب سحرًا في التعامل للخروج إلى العالم، حيث يستشري التحيز ضد المسنين. يمتلك جيل الألفية ذلك بوفرة. أما جيل الطفرة السكانية فلا يمتلكون ذلك بوفرة.

ومع ذلك، فإن هناك من بينكم من هم في سنوات العمل المتوسطة الشاسعة ويرون مزايا فصل العمل عن الدخل تلك. سوف يلهمك ذلك في طريقك لتحويل علاقتك بالمال وقد يقودك إلى التقاعد المبكر ... أو على الأقل التقاعد الذي يمنحك الحرية بدلًا من القلق.

1. إعادة تعريف العمل يزيد من الخيارات

لنفترض أنك معلم بالطفرة لكنك قبلت بعمل كمبرمج حاسوب؛ لأنه يمكنك جني مال أكثر (وهو ما أنت مقتنع بأنك بحاجة إليه). بطريقة التفكير القديمة، في كل مرة يسألك أحدهم

عن عملك، ستضطر لقول: "أنا مبرمج حاسوب". ماذا برأيك سيكون تأثير هذا التناقض طويل الأجل بين شعورك الداخلي بنفسك وتقديرك الخارجي عليك؟ قد تكون غير سعيد ولا تعرف السبب. وقد تمرض، كما حدث مع صديقة لنا عندما تخلت عن حلمها في أن تكون عازفة بيانو وأصبحت مبرمجة بدلاً من ذلك. لقد أصيبت بمرض لم يُعرف سببه وجعلها مُعاقبة لما يقارب العام. وقد تزيد من دين بطاقة الائتمان لتكافئ نفسك على فعل شيء لا يناسبك.

ومع ذلك، فالشيء الوحيد الذي قد تتغاضى عنه هو التساؤل عما إذا كنت مبرمج حاسوب أم لا لمجرد أن هذا ما تفعله لكسب العيش. عندما تقطع الرابط بين الأجر والعمل، يُفسح المجال لخيار آخر. عندما تُسأل عن عملك، يمكنك أن تقول: "أنا معلم، لكنني أكتب حالياً برامج حاسوب لجني المال"، فكونك قادرًا على معرفة من تكون حقًا يتيح لك إعادة تقييم كيفية هيكلة "حياتك المهنية". ربما تقرر ادخار المال والعودة إلى المدرسة للحصول على أوراق اعتماد التدريس الخاصة بك. وربما تقرر تقليل عدد ساعات عملك في البرمجة حتى تتمكن من العمل كمعلم متطوع. وربما تقرر تدريس برمجة الحاسوب. وربما تحب شيئًا ثالثًا، مثل التجديف، وتدرّس ذلك في عطل نهاية الأسبوع بينما تقوم ببرمجة الحواسيب من أجل المال. يتيح فصل العمل عن الأجر للأجزاء المختلفة من حياتك المُقسّمة أن تصبح طليقة وتتحرك بحرية وتعيد ترتيب نفسها في نمط يخدمك بشكل أفضل.

لقد شقّت **دونا أوه**. طريقها صعودًا على سلم النجاح ولكنها وجدت أن العمل المُضني لا يتناسب مع حساسياتها. كطبيبة وجدت نفسها تحاول النهوض بالصحة في نظام غير صحي، نظام يتطلب العمل لمدة 100 ساعة في أسبوع العمل، وعدم نيل قسط كافٍ من النوم، ومنح القليل من الوقت لأي شيء آخر.

خلال فترة الإقامة الخاصة بها وسنواتها الأولى كطبيبة، وجدت أن العمل يستنزف كل طاقتها لدرجة أنه ليس لديها وقت للتفكير في المال ولا التفكير في كيفية إنفاقه. وضاعف زواجها من طبيب آخر نمط اللاوعي. وكدست دونًا وزوجها المنازل والسيارات

والاستثمارات الغريبة. لقد كان يصعب فهم فكرة تتبّع إنفاقهم. لقد خلطوا بين الوعي والقلق – وكان لديهم ما يكفي للقلق بشأنه في مزاوله الطب.

لكن أيام دونا كطبيبة كانت معدودة. لقد ذكرها إنجاب طفلها بما هو أكثر أهمية. وأرادت ترك المجال الطبي والعودة إلى وظيفة مراعية – ومتوازنة. بمزيج من الخوف والعزيمة، تركت مهنتها الطبية الآمنة بكل "مزاياها" وفتحت عيادة نسائية، يعمل بها نساء، تعكس قيمها.

في هذا الوقت، استمعت إلى الدورة السمعية الأصلية عن الاستقلال المالي والتي نُشرت في عام 1984. وذهبت على الفور في أوج حماسها إلى زوجها وسألته السؤال الذي كانت قد بدأت طرحه على نفسها: "ما الذي كنت ستفعله إذا لم يكن عليك العمل من أجل المال؟".

فأجابها: "ماذا الذي تقصدينه؟ أنا أحب عملي".

"لكن ماذا لو لم تكن مُضطراً إلى تقاضي أجر من أي شخص لتغطية نفقاتك؟".

عاجزاً عن الإجابة عن هذا السؤال، خلد سريعاً للنوم. لقد استمع لاحقاً إلى الدورة، ولكن حماسه لطريقة جديدة لمزاوله الطب لم تتوافق مع حماسة دونا. بدأت دونا العمل على خطوات البرنامج لكنها ما زالت تشعر بعدم توافقها مع زوجها في ذلك. وفي الأخير توصلت إلى استنتاج مفاده أنه حتى في الزواج التقليدي – أو ربما خاصة في الزواج التقليدي – يجب أن تكون المرأة قادرةً على عيش حياة خاصة بها، فقامت بالخطوات وحدها.

مع تطور رؤيتها الشخصية، بدأت إعادة تقييم عيادتها. لم يكن أي من الموظفين يرغب في العمل لساعات طويلة وشاقة كالاتجاه السائد في المهن الطبية، لكنهم جميعاً واجهوا مشكلة في التأقلم مع جني أموال أقل. إن العمليات الباهظة هي ما توفر الدخل المناسب لمعظم الأطباء. لقد فضلت دونا مجال الوقاية، لكن الجوانب الاقتصادية للطب استمرت

في جذبها إلى طرق العمل القديمة. "إما أن أزاول الطب بطريقة مختلفة أو لا أزاوله على الإطلاق".

بالنسبة لدونا، فالاستقلال المالي هو مجمل عملية التعافي من أساليب التفكير القديمة بالمال والعمل والمعنى والهدف. "إذا كانت المزاوله الصحيحة للطب تعني تقاضي أموال أقل، فليكن ذلك!".

دونا ليست وحدها. وجدت دراسة استقصائية على مستوى البلاد أجراها مركز الحلم الأمريكي الجديد أن ما يقرب من نصف الأمريكيين قد قاموا بتغييرات طوعية في حياتهم أدت إلى جنيهم لأموال أقل. أفاد أولئك الذين قاموا بذلك أنهم سعداء بالتغييرات وقالوا إن الدوافع الرئيسية وراء جني أموال أقل كانت تقليل الضغط وتحقيق التوازن في حياتهم وزيادة وقت الفراغ.

2. يتيح لك إعادة تعريف العمل العمل من الداخل إلى الخارج

بالنسبة للكثيرين منا، يُعاش جزء كبير من الحياة من الخارج إلى الداخل، ونختار أدوارنا وشخصياتنا مثل اختيار الأطباق في مطعم صيني. قد يختار أحد الأشخاص "رجل إطفاء" من خانة الوظيفة، و "شعرًا أشقر وعيونًا زرقاء" من خانة الزوجة، و "اثنين" من خانة الأطفال، و "غير رسمي" من خانة نمط الملابس، و "تويوتا" من خانة السيارة، و "جمهوري" من خانة السياسة، و "شقة" من خانة المسكن ويتخيل أنه قد حصل على حياة جيدة للغاية. إن ملاءمة ذواتنا الكاملة مع الحفرة المربعة المسماة بالوظيفة تعزز ذلك الانطباع بأن الحياة تتكون من انتقاء خيارات من قائمة ثابتة. ما لم تكن فنانًا أو رائد أعمال، فغالبًا ما تتألف وظيفتك من العمل بخطة شخص آخر - وتتقاضى أجرًا مقابل ذلك العمل. هناك نوع من اللامسئولية غير الملحوظة والمنتشرة في عالم العمل، شعور بأننا دائمًا ما ننفذ تعليمات شخص آخر، طامحين إلى إرضاء شخص آخر أعلى منا في المنصب بعض الشيء، في الشركات الكبيرة، ليست لدى معظم العاملين أدنى فكرة عن وضع الخطة التي يبدأون العمل بها بجد. إن هذه الشركات لا تشتري عملنا فقط، بل تشتري شخصياتنا أيضًا.

بمعاييرها الثقافية غير المعلنة حول من يتحدث مع من، وما الذي نرتديه، وأين "يتناول" الأشخاص من مختلف المستويات "الغداء"، وكم عدد ساعات العمل الإضافية التي يجب أن تعملها لتكون "مرثيًا"، والمئات من الخيارات اليومية الأخرى. من الواضح أنه إذا اعتقدنا أن ما نفعله لكسب المال هو ما نحن عليه، فسينتهي بنا الأمر بتبني أي نمط يسمح لنا بمواصلة عملنا بشكل أفضل. ولكن إذا كانت ماهيتك وما تفعله لكسب المال منفصلين، كما يمكن أن يكونوا عندما تفصل العمل عن الأجر، يمكنك حينها استعادة هويتك المفقودة. عندما تتوصل إلى معرفة نفسك وقيمك ومعتقداتك ومواهبك الحقيقية وما تهتم بأمره، ستكون قادرًا على العمل من الداخل إلى الخارج. سوف تكون قادرًا على القيام بعملك دون التخلي عن هويتك.

إن **مارجريت بي**، في طور التحول من العيش وفقًا لقيم الآخرين (العيش من الخارج إلى الداخل) إلى اكتشاف قيمها والعيش بها (العيش من الداخل إلى الخارج). لقد كانت متزوجة وأنجبت طفلين وانفصلت عن زوجها. وباعتبارها أمًا عزباء لديها شعور قوي بالمسؤولية، أرادت جني أكبر قدر ممكن من المال لإعالة أسرتها، لذلك تركت التدريس وأصبحت مخططة مالية معتمدة.

لقد كنت تعمل مقابل عمولة – وكانت بعض المنتجات تُدرُّ ربحًا أكثر من غيرها. لقد سبب لها التعارض بين أرباحها ومصالح عملائها آلامًا في المعدة وأدركت أنها يجب أن تتوقف عن بيع المنتجات المالية مهما كلف الأمر، فتوقفت عن مواصلة المبيعات، وبينما كان جسمها يتحسن، كانت وضعها المالي الشخصي يسوء.

لقد كانت سعيدة لأنها وإيفي آي. قد بدأتا مجموعة داعمة للاستقلال المالي مكونة من عشرين شخصًا ملتزمين بالعمل وفقًا لخطة الاستقلال المالي. وعندما اتبعوا خطوات الخطة، وجدوا أنفسهم أكثر رغبةً من أي وقت مضى في اتباع تحفيز قلوبهم – وبدا الأمر مختلفًا بعض الشيء بالنسبة لكل واحدة منهن. على سبيل المثال، من خلال "تقديرها لطاقات حياتها"، رأت إحدى السيدات أنها كانت تضيع موهبتها في مستنقع من الضحالة.

"إنهم لا يدفعون لي ما يكفي للبقاء هنا في هذا القدر من الألم"؛ لذا فقد استقالت وعاشت على مدخراتها حتى وجدت عملاً آخر.

لقد نتجت كل هذه التغييرات عن عملية القيام بخطوات هذه الخطة.

3. إعادة تعريف العمل يجعلنا مبتكرين للحياة، وليس مجرد متقاضى أجور

قبل الثورة الصناعية، كان معظم الناس مزارعين، بمعنى أنهم كانوا قادرين على بناء وصيانة وإصلاح كل ما يحتاجون إليه للحياة اليومية تقريبًا. بعد الثورة الصناعية، وخاصة بعد ثورات المعلومات والتكنولوجيا، تعلمنا قضاء معظم وقتنا في بيع جزء صغير من مواهبنا لدفع تكاليف كل شيء آخر نحتاج إليه. ومع ذلك، افقدنا وظيفتنا، وسيظل لديك رهن عقاري وأقساط السيارة ومدفوعات بطاقة الائتمان دون أي دخل، لكن فصل العمل عن الأجر يفتح الباب لتأمين القطعة الكبيرة من الكعكة والتي تُدعى "بقية حياتك". يعود البعض لكونهم مناسبين لكل الأعمال مثل المزارعين أو بناء المنازل، ولكن كلما تعلمنا تقدير العمل غير مدفوع الأجر، زادت احتمالية انخفاض ديوننا. قد نتعلم مهارات الأعمال اليدوية أو بناء تلك الشرفة بأنفسنا أو استضافة موقع شبكي أو إطلاق مدونة ... عندما نتوقف عن العمل من أجل المال، قد نكون بلا وظيفة لكننا لسنا عاطلين عن العمل.

وهذا يعني أيضًا أن اللعب قد يفدو مجددًا. قد تتعلم مهارات في وظيفة وتنقلها إلى حياتك. وقد تتعلم دروسًا في حياتك ويدفع لك من أجلها لاحقًا. وقد تقود المهارات المكتسبة من وظيفة إلى وظيفة أخرى. قد تتعلم من إحدى الوظائف التفاصيل الدقيقة لإحدى الحرف حتى تتمكن من ترك تلك الوظيفة والعمل بتلك الحرفة من أجل المتعة... أو الربح، فتصبح الوظيفة مدرسة. وتصبح المدرسة لعبة. ويصبح العمل تعبيرًا عن الذات. وتكون أنت رئيسك، سواء يدفع لك أم لا، ويمكنك أن تصنع سبيلك الخاص.

4. إعادة تعريف العمل يضيف حياة إلى تقاعدك

لا يعني التقاعد أن تتوقف عن العمل، بل يعني أنه يمكنك التوقف عن العمل من أجل المال. جميعنا نريد أن نكون نافعين، وأن يعترف بنا الآخرون للمساهمة التي نقدمها. إذا اعتقدنا أن العمل المدفوع الأجر هو طريقنا الوحيد الجدير بالإعجاب والاحترام والضروري للمساهمة، فمن سيريد التقاعد؟ لا أحد يريد أن يعفو عليه الزمن، أو أن يصبح غير فعال، أو أن يُجبر على ترك العمل. إن فصل العمل عن الأجر يعني أنك ذو قيمة في كل دور أو مهمة أو عمل – وقد يمنحك الحرية للتقاعد في وقت مبكر حتى تتمكن من منح الكثير من نفسك للآخرين.

5. إعادة تعريف العمل يُثمن العمل غير مدفوع الأجر

سئمت نانسي من سماع نفسها تقول: "لا أعرف أين ذهب يومي" كل مساء وهي تنظر إلى العناصر القليلة التي تم شطبها من قائمة مهامها. لقد تتبعت أموالها لتسيطر على كيفية إنفاقها. ربما يمكنها أن تفعل ذلك مع الوقت أيضًا. ولمدة أسبوع، كانت تلاحظ ما الذي كانت تفعله كل خمس عشرة دقيقة. وسرعان ما أدركت أنها كانت تقضي معظم وقتها في نشاطات لا تعتبرها مهمة: التنظيف والطهي والتسوق والدراسة مع أفراد الأسرة. لقد كانت قائمتها "الرسمية" تحتوي على المهام المتعلقة بالعمل فقط – اجتماع مع زميل، الرد على رسائل البريد الإلكتروني. ولم تكن بقية الأشياء الأخرى – التي كانت تأخذ معظم وقتها – على قائمتها أصلًا. لقد أدركت أنه لو كانت تتقاضى أجرًا لتنظيف المنزل، لأدرجته في القائمة. تنظيف منزلها – ليس له مكان! لقد أظهر لها هذا الأمر أنها كانت تعطي مكانة للعمل المدفوع الأجر فقط. إنها تضع كل شيء على قائمتها الآن وتفخر بكل ما أنجزته، سواء كان مدفوع الأجر أم لا.

أليس صحيحًا أن العمل غير مدفوع الأجر غالبًا ما يُنظر إليه على أنه عديم القيمة – بمعنى أن قيمته أقل من قيمة العمل المدفوع الأجر؟ أليس صحيحًا أن هناك اعتقادًا شبه عام في ثقافتنا بأنه إذا كنت لا تعمل مقابل مال، ولا تُنشئ حياة مهنية، وغير موظف، فأنت نكرة؟

إن عملنا الداخلي - وظيفة الفحص الذاتي والتنمية الذاتية والنضج العاطفي والروحي - لا يقل أهمية عن العمل المدفوع الأجر أو الأعمال المنزلية أو أعمال الحديقة. يتطلب الأمر وقتًا لمعرفة نفسك - وقتًا للتأمل، وللصلاة والطقوس، ولتطوير فلسفة متسقة للحياة ونظام أخلاقي شخصي، ولتحديد الأهداف الشخصية وتقييم التقدم المحرز. يقضي فصل العمل عن الأجر على هذا المحو المؤلم للذات من هويتنا والذي يتم عن طريق وظائفنا.

6. إعادة تعريف العمل يُعيد توحيد العمل واللعب

العمل أمر جاد. واللعب أمر تافه. العمل أمر راشد. واللعب أمر صبياني. العمل أمر نافع. واللعب أمر عديم الفائدة. قد يبدو اللعب كالعمل أحيانًا، كما هي الحال في مباراة الشطرنج المحتمة. وقد يبدو العمل كاللعب ويُسمى كذلك أحيانًا، كما هي الحال في الألعاب الرياضية الاحترافية. وأحيانًا يبدو العمل كاللعب لدرجة أن الأشخاص يقولون (بتأنيب ضمير نوعًا ما) "هذا العمل ممتع للغاية ولا ينبغي أن أتقاضى أجرًا مقابله"، فكيف نميز الفرق بين العمل واللعب؟ فاللعب والعمل يمكن أن يكونا قائمين على التنافس والتعاون كذلك. ويمكن أن يُثقل المهارات وأن يعطيا شعورًا بالإنجاز. ويمكن بكليهما أن تدخل في حالة من التركيز والاندفاع الشديد، في الواقع، إن مشاهدة شخص ينخرط بشكل كامل في نشاط ما من الخارج تجعل المرء لا يعرف ما إذا كان ذلك الشخص يتقاضى أجرًا مقابل ذلك أم أنه يلعب فحسب. هذه هي قوة فصل العمل عن الأجر - فأنت تعيد ربط العمل باللعب حتى تتوهج حياتك بأكملها بالمتعة.

7. إعادة تعريف العمل تتيح لك الاستمتاع بوقت فراغنا أكثر

لقد كانت أوقات الفراغ بالنسبة للإغريق هي الخير الأسمى وجوهر الحرية - وقتًا للتطوير الذاتي وللمساعي الأسمى. ومع ذلك، ها نحن أولاء في مطلع القرن الحادي والعشرين غير قادرين على الاسترخاء والاستمتاع بوقت فراغنا. حتى إن لغتنا قد خذلتنا بوصفه "وقت

الراحة من العمل " كما لو أن وقت الفراغ ليس سوى بضع دقائق من النقاهاة قبل "عودتنا" لنكون بشرًا منتجين (أي حقيقيين) مرة أخرى. إذا لم نتماه بقوة مع ما نقوم به من أجل المال، فقد نقدر أوقات فراغنا ونستمتع بها أكثر. لا بأس في أن تلعب. لا بأس في الاسترخاء في الظل والاستماع إلى الطيور. لا بأس في أن تتمشى دون وجهة محددة. لا بأس في أن تترك تقنياتك في المنزل وتذهب للتخييم. لا عيب كذلك في أخذ بعض الوقت للقيام بأنشطة وحدك. لا بأس في أن تستمتع بمجرد وجودك وليس بما تقوم به دائمًا، فوقت الفراغ لا ينم عن أزمة هوية إذا كنت تعلم أنك لست عمك.

ربما لأن وظائفنا متداخلة في كل ساعة من أيامنا، فنحن نستوعب وقت فراغنا بطرق غير واعية وغير مرضية، مثل تلك الاستراحات المؤقتة المكونة من تفقد هواتفنا سرًا في العمل بحثًا عن رسائل من الأصدقاء، ولتفقد وسائل التواصل الاجتماعي، وربما مشاهدة آخر قصة فكاهية من برنامج هزلي يُعرض في وقت متأخر من الليل. يُذكرنا فصل العمل عن الأجر بالعمل بتركيز أثناء العمل وبالتركيز بشكل كامل على الأنشطة التي نختارها عندما يكون وقتنا ملكنا.

8. إعادة تعريف العمل تلقي ضوءً جديدًا على "سبل العيش الصحيحة"

إن "سبل العيش الصحيحة" هي السبل المُثلى لإيجاد سبيل يجعل عمك أو مهنتك الحقيقية هي عمك الذي تتلقى مقابله أجرًا أيضًا. ومع أنها جديرة بالإعجاب، إلا أن هناك سلبيات لهذا الجهد النبيل تتجنبها خطة الاستقلال المالي بعناية.

ليس هناك ما يضمن أنك ستجد شخصًا ما يدفع لك أجرًا لفعل الشيء الذي تشعر بأنه يجب عليك فعله. قد يتطلب الأمر سنوات عديدة لتطوير فنك أو مجال بحثك أو ابتكاراتك الاجتماعية أو تقنيته الجديدة للوصول للمرحلة التي سيمولك فيها من لديهم المال. يعد التمويل الجماعي حلاً بديلاً مبتكرًا لأولئك الذين انتظروا طويلاً للحصول على أموال من الحكومة أو المؤسسات - لكن تقريرًا صادرًا عن مركز التمويل الجماعي بلندن عام 2015 وجد أنه ما بين 70 و90% من الحملات قد فشلت، وفقًا للمنصة ١٣. وغالبًا لا يتعلق ذلك

بالقيمة الحقيقية لعملك أكثر مما يتعلق بالحظ والفرصة والمثابرة والعلاقات والعرق أو الجنس ومجموعة من العوامل الأخرى.

من خلال التخلي عن أمل أنه سيدفع لك للقيام بالعمل الذي أنت شغوف به، يمكنك القيام بالأمرين بمزيد من النزاهة. يمكنك كسب المال لتغطية نفقاتك، ويمكنك اتباع شغفك دون أية تنازلات. يمكنك وضع رؤية للقيام بالعمل الذي تحبه بمجرد تقاعدك – والسماح لهذا الحلم بتغذية شغفك للقيام بخطة الخطوات التسع بنزاهة وعزيمة. يمكنك التعامل مع سنوات عمك مدفوع الأجر على أنها إعداد لمهنتك الدائمة، والتعلم وتنمية المهارات الشخصية والعملية المهمة من كل وظيفة بالإضافة إلى بناء الشبكات. بغض النظر عن مدى رضاك بالعمل الذي لا تحبه، إذا كنت قد فشلت في تقاضي أجر مقابل القيام بالعمل الذي تحبه، فيمكنك أن تعرف أنك لم ترض حقًا، بل تجهز نفسك لخطوتك التالية ولاستقلالك المالي في نهاية المطاف.

يتعلم الطلاب الجدد في الفن القتالي أيكيدو تمرينًا يسمى "الذراع غير القابلة للإصلاح". وهو مواجهة شريكة بالجزء العلوي من أحد المعصمين ليرتكز على عظمة الترقوة للشريكة، ويطلب من الطالب أن يقاوم بينما تستخدم الشريكة يديها لسحب كوعه للأسفل، فيحاول الطالب قدر استطاعته لكنه يخسر بسرعة. ثم يُطلب منه الاسترخاء والشعور بالطاقة تتدفق من مركزه في بطنه إلى الخارج عبر ذراعه إلى اللانهاية، كما لو كان ماءً يتدفق عبر خرطوم إطفاء الحريق. والآن تحاول الشريكة قدر استطاعتها لكنها لا تستطيع ثني ذراعه.

إن تركيز اهتمامك على تقاضي أجر يشتت الطاقة عن الانخراط في أشكال العمل الذي اخترته، فأنت تفعل شيئين، وليس شيئًا واحدًا. كما هي الحال بالنسبة للذراع غير القابلة للانثناء، يمكنك التركيز على مقاومة شريكك (تقاضي الأجر) أو توجيه طاقتك نحو اللانهاية (مهنتك التي تحبها).

أو ضع في اعتبارك ما يحدث عندما تتدخل التجارة في عملية إيجاد المهنة المناسبة لك، ممارسة الفن في هذه الحالة، في كتاب *The Biology of Art*، يحكي عالم الحيوان

ديزموند موريس عن تجربة في تطبيق "دافع الريح" على القروء. كانت الخطوة الأولى هي تعليمهم ليكونوا فنانيين ولينتجوا رسومات ولوحات كانت جميلة بلا ريب. وبمجرد تأسيس "فنهم"، بدأ "يدفع" لهم، يكافئهم بالفول السوداني على عملهم، فتدهورت أعمالهم الفنية بسرعة بسبب نظام المكافأة، وبدأوا يتحولون إلى الشخبطة المتسرفة فقط للحصول على الفول السوداني. لقد دمرت "النزعة التجارية" القروء كفنانين وجعلتهم يهرولون من أجل الفول السوداني بدلاً من ذلك. ١٤

إن الإصرار على أن تكون مهنتك التي تحبها وعملك مدفوع الأجر شيئًا واحدًا والشيء نفسه يمكن أن يحول توازن تركيزك من المهمة إلى المال. إن تحقيق الاستقلال المالي يعني تحرير عقلك وتحرير وقتك في نهاية المطاف، ويمنحك ذراعًا غير قابلة للانثناء – بغض النظر عن طبيعة عملك.

تخيل أنك محظوظ ووجدت وظيفة الأحلام تلك، الوظيفة التي تجمع بين هويتك وكيف تكسب مالك، ولكن يحدث شيء ما – تأتي إدارة جديدة ويتم إيقاف مشروعك وإعادة فريقك إلى المجموعة العامة – وتعود إلى معضلة المال مقابل الوظيفة. إذا فصلت العمل عن الأجر، فستبقى واضحًا فيما يتعلق بـ "عملك الحقيقي" وتقيّم ما إذا كان وضعك سيحررك في نهاية المطاف للقيام به دون أية تنازلات. لقد عدت إلى الذراع غير القابلة للانثناء واخترت.

الآثار المترتبة على ذلك

الآن وقد أثبتنا أن الغرض الأساسي الوحيد للعمل مدفوع الأجر هو تقاضي الأجر (سواء كنت تحب عملك أو تكرهه)، فمن المنطقي أن نرى ما إذا كنت تقايض طاقة حياتك الثمينة بما يستحق. بما أنك تعرف أن حياتك أكبر من عملك، فمن المنطقي أن تحصل على وظيفة "تؤدي الغرض" حقًا – أي تدفع لك أجرًا جيدًا. وهذا يقودنا إلى الخطوة السابعة من خطة الاستقلال المالي.

الخطوة السابعة: تجميع طاقة حياتك – زيادة الدخل

الخطوة السابعة تدور حول زيادة دخلك من خلال تقييم طاقة الحياة التي تستثمرها في عملك واستبدالها بأعلى أجر بما يتوافق مع صحتك ونزاهتك.

عندما تتسلم راتبك، أو تحسب شيكات عملك، أو تُجدول إجمالي دخلك، هل تحصل على تبادل عادل لاستثمارك في طاقة الحياة القيمة؟ إن مفتاح التحرر من عالم جني الموت هو تجميع طاقة حياتك. لقد رأينا أن المال هو مجرد شيء تقايض طاقة حياتك به. ولقد أدركنا أيضًا أن الهدف من العمل المدفوع الأجر هو تقاضي الأجر. إذن فالمنطق واحترام الذات يقولان إنه عندما تعمل مقابل أجر، يجب أن تجني أكبر قدر ممكن من المال في الساعة، بما يتوافق مع نزاهتك وصحتك؟ في حين أن ذلك قد يبدو كالجشع القديم الجيد، تابع معي وستجد نفسك متجهًا إلى اتجاه آخر تمامًا.

باتباع الخطوات من الأولى إلى السادسة تكون قد حددت ما هي الكفاية بالنسبة لك، بما في ذلك أفضل تقدير للمبلغ الذي سيكون كافيًا في المستقبل، فبدلاً من تعريف الكفاية على أنها "أكثر مما لدي الآن"، وبالتالي الحكم على نفسك بمعاناة الفقر المستديم، تكتشف أن الكفاية قد تكون أقل – وأقرب – مما تتخيل. وتذكر أن الكفاية ليست الحد الأدنى للبقاء؛ بل المبلغ المحدد الذي يمنحك الإشباع دون زيادة. وكما أشرنا في الفصل الخامس، فهذه الكفاية غالبًا ما تكون أقل بكثير من دخلك، فمن خلال إنفاق أموال أقل مما تجني، يمكنك إضفاء وقت أقل في العمل وتظل لديك الكفاية. إنها عملية حسابية بسيطة. إذا كانت الكفاية 2.500 دولار في الشهر وأنت تجني 25 دولارًا في الساعة، فيجب أن تعمل 100 ساعة شهريًا لتغطية نفقاتك. لكن إذا كان بإمكانك جني 50 دولارًا في الساعة، فيمكنك أن تعمل 50 ساعة شهريًا في عملك المدفوع الأجر. أو تدخر 50% من دخلك!

والآن سنعود مرة أخرى إلى نمط الحياة الذي استمتع به البشر قبل الثورة الصناعية. يمكنك العمل لساعتين أو ثلاث ساعات في اليوم كمقاول مستقل لكسب المال وقضاء بقية الوقت في القيام بما تريد القيام به من أجل الاسترخاء أو الاستمتاع أو التطوير الذاتي أو التفاعل الإنساني أو المشاركة المجتمعية أو خدمة العالم. إذا قررت العمل لساعات أكثر في عملك المدفوع الأجر، فستفعل ذلك لسبب وجيه فقط، لأنك تعطي قيمة كبيرة لطاقة حياتك. قد تفعل ذلك لدعم شخص أو شيء آخر. أو قد تفعل ذلك لتتخلص من الديون وتعيش ذلك الجانب الخاص من الحرية المالية. أو قد تفعل ذلك لزيادة مدخراتك بحيث تكون آمنًا بغض النظر عن المناخ الاقتصادي. أو قد تفعل ذلك حتى تتمكن من تحقيق بعض الأهداف الأخرى للحياة، مثل العودة للدراسة أو السفر حول العالم أو حتى تصبح مستقلًا ماليًا. سيحدد حجم وقوة أهدافك الوقت والحيوية اللذين تستثمرهما في مكان العمل. قد تكون متحمسًا للغاية للوصول إلى هدف مالي بحيث ينتهي بك المطاف بالعمل في وظائف جانبية عديدة إلى جانب عملك - بفرح، فعلى عكس سلوك مدمني العمل، فالعمل لساعات إضافية الآن متعلق بهدفك ويخدمه.

لقد عنى فصل العمل عن الأجر بالنسبة لروزماري أي. أنها تستطيع أن تخطو نحو السعي لتحقيق أهداف أخرى إلى جانب وظيفتها - أهداف تراوحت من السفر إلى الكتابة إلى العمل على مشاريع قد تساعد الكوكب. على الرغم من أنها كانت تستمتع بعملها كمديرة نشاطات في دار للمسنين، فإنها لم تكن تخطط لتكريس حياتها كلها لذلك. ورأت بوضوح أنه كلما جنت أموالاً أكثر الآن، تمكنت من المضي قدمًا في أهدافها الأخرى سريعًا. وبدلاً من البحث عن وظيفة براتب أعلى - مع احتمال وجود ضغوطات أكثر - اتبعت إستراتيجية أخرى. لقد تحصلت على وظيفة ثانية للعمل عند الطلب مع شركة صغيرة لنسخ وتوزيع المواد السمعية، حيث كانت تعمل لعدة ساعات في الأسبوع في الأمسيات وفي عطلات نهاية الأسبوع. لقد كان الجدول الزمني مرناً والناس ودودين والضغط ضئيلاً، وكان أجرها في الساعة جيدًا بقدر ما كانت تحصل عليه في عملها بالدوام الكامل. ورغم أنها تعمل أكثر من أربعين ساعة في الأسبوع، فإن هدفها يبقي طاقتها ومعنوياتها مرتفعة.

إن تتمين طاقة حياتك والسعي إلى الحصول على أعلى أجر ممكن ليست له علاقة بعقلية "الأكثر هو الأفضل". إذا كان المال = طاقة الحياة، إذن فزيادة دخلك تزيد من مقدار الحياة المتاحة لك. بناءً على أجرك الفعلي في الساعة، قد تكلفك السيارة الجديدة شهراً أو ستة أشهر أو سنة من العمل. وأنت لا تريد المزيد من المال حتى تزيد من وضعك الاجتماعي أو مكانتك أو نفوذك أو أمانك، فأنت تعرف أن المال لا يشتري هذه الأشياء. إنك تريد المزيد من المال حتى تحصل على مزيد من الحرية لتكون نفسك دون القلق بشأن المال. وبالمثل، فأنت لا تريد المزيد من المال لتعزيز احترامك لذاتك، بل تريد المزيد من المال كتعبير عن تقديرك لذاتك وطاقة حياتك.

خيارات جديدة للعمل مدفوع الأجر

لديك العديد من الخيارات الإبداعية لاستكشافها في هذه النقطة، بما في ذلك زيادة راتبك حتى تتمكن من العمل بدوام جزئي أو تحسين وظيفتك الحالية أو تغييرها تمامًا.

الراتب الأعلى: مسألة توجه

كثير من الناس سلبيون، بل حتى مستسلمون، فيما يتعلق بحجم دخولهم، فهم يتصرفون من منطلق عقلية الضحية، تحت رحمة القوى الخارجية تمامًا - الرئيس وسلم الأجور وحالة البطالة والركود والاقتصاد المحلي الضعيف والسياسة الاقتصادية للرئيس والمنافسة من العمال ذوي الأجور المنخفضة في البلدان النامية وهلم جرا، فالموقف واحد من مواقف "لا يمكنني العثور على وظيفة جيدة - وهذا بسببهم، فهم يبقونني في وظيفة منخفضة الأجر".

على الرغم من أن الواقع الاقتصادي قد يكون قاسيًا في بعض الأحيان، فإن من طبيعة العقل البشري أن يجعل الأفكار والمعتقدات التي نمتلكها حقيقية (وهي حقيقة يجب أن تشجع على الاهتمام الشديد بكيفية تفكيرنا عن أنفسنا). إن أحد العوامل المهمة التي تحد من قدرتك على جني المال هو الموقف: المواقف المتعلقة بنفسك (على سبيل المثال: "أنا

لست جيدًا بما فيه الكفاية"، وبعملك أو رب عملك ("إنهم يريدون النيل مني")، وبالظروف الحالية ("لا توجد وظائف"). إذا كنت ترى نفسك ضحية، فقد تكون مشغولًا للغاية بالشعور بالأسى على نفسك لدرجة تجعلك لا تلاحظ العديد من الفرص السانحة لتغيير مصيرك الكئيب.

لتكون ناجحًا، طوّر مواقف إيجابية من احترام الذات، وافخر بمساهماتك في مكان عملك وتفانيك في عملك وتعاونك مع أرباب العمل وزملائك في العمل، واحرص على القيام بالعمل على أكمل وجه، واحرص على النزاهة الشخصية والمسؤولية والمساءلة – وافعل ذلك فقط لأنك تُقدّر طاقة حياتك.

فكر كيف أن تجميع طاقة حياتك قد يغير تجربتك وأداءك في العمل، وكذلك قدرتك على الحصول على وظيفة أخرى إذا كنت تريد واحدة. أينما كنت تعمل، فأنت تعمل لأجل نفسك. أنت ملتزم بالتميز في عملك لأنك ملتزم بالنزاهة بنسبة 100 ٪، بغض النظر عما تفعله. وستتفاجأ من درجة الرضا الوظيفي التي تتمثل في الموظف وليس في العمل.

وجد تيدي واي، النجار الذي قابلناه في الفصل السادس، أن إحدى هبات خطة الاستقلال المالي كانت الفرصة لإعادة التواصل مع تطلعاته ككاتب. لقد ترعرع في عائلة القوات الجوية وتابع المضي في حياته كشخص راشد. لقد أنهى المرحلة الثانوية في جولفبورت، ميسيسيبي، ثم انتقل إلى أوستن، تكساس، حيث كان يستخدم ثمانية أشخاص في أعمال إعادة الهيكلة حتى سحبت أزمة النفط البساط من تحت قدميه. وأدى ذلك والطلاق إلى تقليل ممتلكاته إلى شاحنة صغيرة (ما جعل الخطوة الأولى سهلة للغاية) وغادر واستقر في النهاية في أوريغون، في غضون عام من تطبيقه لخطة الاستقلال المالي، كان لدى تيدي ما يكفي من المال المدخر ليعول نفسه لمدة عام، ما سمح له بالابتعاد عن حافة الانهيار المالي. وقرر أن يحاول كتابة بعض القصص التي عاشها لسنوات، قصصًا مستندة إلى تجاربه في ميسيسيبي في أوائل سبعينات القرن العشرين، عندما بنى دار عبادة بمساعدة بعض النجارين الأمريكيين كبار السن أصحاب الأصول الإفريقية. لتوفير المزيد من الوقت

للكتابة، بدأ تيد في عرض أعمال إعادة الهيكلة التي يعملها بأسعار أعلى بكثير، مفترضًا أن معظم تلك الشروط لن يتم تنفيذها. وما حدث كان مفاجأة كبيرة. كان الكثير من الناس معجبين بعمله في الماضي لدرجة أنهم كانوا على استعداد لدفع كل ما يطلبه. وأصبح لديه كل العمل الذي يريده، وبأجور أعلى بكثير. ورغبة في تقديم الجودة التي دفعوا من أجلها، وضع مزيدًا من العناية في أعمال النجارة. وانتشرت سمعة حرفيته العالية في الصناعة ما جلب له المزيد من العمل. انخفضت ساعات عمله المدفوع الأجر وارتفع دخله، وقُل قلقه وزادت راحة باله، وبدأ الوقت المتاح للكتابة غير محدود. لقد كان مندهشًا، لكنه لم يكن يشكك في حظه الجيد – أم أن ذلك كان بسبب حُسن تقديره لذاته؟

الاستقلال المالي كوظيفة بدوام جزئي

لقد اختار تيد واي. ما نشير إليه عادة بالعمل بدوام جزئي. ومع ذلك، فإن هذه الطريقة الجديدة للتفكير بشأن المال والعمل تلقي ضوءًا جديدًا على هذا المصطلح، في العالم الذي يكون فيه العمل = الهوية، يجعلك العمل بدوام جزئي شخصًا غير متفرغ، لا يستحق سوى الدوام الجزئي. ويخلص هذا التفكير إلى أنك، كشخص غير متفرغ، ستضحي بالعديد من مزايا العمل بدوام كامل. ستفقد التأمين الصحي وأيًا كانت خطة التقاعد التي توفرها شركتك. وستفقد فرص التقدم. ومع ذلك، فبطريقة التفكير الجديدة، أنت تعمل بدوام جزئي في جدول أعمال شخص آخر مقابل المال حتى تتمكن من العمل بأكثر قدر ممكن من الوقت في جدول أعمالك الخاص. إنك تعطي أرباب العمل قيمة أموالهم، لكنك لا تحدد قيمتك الذاتية بما تفعله في العمل.

لقد اعتمد الناس عددًا من النهج المختلفة في موضوع العمل بدوام جزئي هذا. يعمل البعض أسبوع عمل قصير. ويعمل البعض ستة أشهر في السنة لكسب المال ويقومون بأعمالهم الفنية أو السفر أو العمل التطوعي أو اللعب في الأشهر الستة الأخرى. ويعمل البعض أربع ساعات في اليوم حتى يكونوا متاحين من أجل أطفالهم قبل وبعد المدرسة. ويطلب البعض من رئيسهم ما يحتاجون إليه. لمَ لا؟ إذا لم تخاطر بشيء فلن تربح شيئًا،

ففكر في إعادة التفاوض بشأن وقت عطلتك، أو اطلب من رئيسك أن يسمح لك بالعمل لمدة أربع وعشرين ساعة في الأسبوع، أو وضح بالتفصيل لماذا سيجعلك العمل عن بُعد موظفًا أفضل.

ولكن ماذا لو كنت أحب عملي؟

إذا كنت تحب عملك، فإن هذا المنظور الجديد (تثمين طاقة حياتك) فسيحسن تجربتك - ودخلك فقط.

تحب مادي سي. (شريكة توم سي.، سائق شاحنة البروبان) عملها كـ "محاسبة شاملة" ثمكّن الناس من أن يصبحوا مسئولين عن أموالهم. عند قيامها بدورة الاستقلال المالي، اكتشفت النقاط العمياء في أمورها المالية الشخصية. عندما حسبت أجرها الفعلي في الساعة، اكتشفت أنه من أصل أتعابها البالغة 90 دولارًا في الساعة يتبقى 7.50 دولارًا فقط. كان زوجها يُبلي بلاءً حسنًا بتوصيل البروبان خلال فصل الشتاء في ريف ولاية ماين. أين ذهب كل ذلك المال؟

لأنها أرادت تقديم الخدمة للأشخاص الذين لا يستطيعون تحمل تكلفتها، فقد منحت أسعار خصم لذوي الدخل المنخفض، وكانت دائمًا الشخص الذي يقوم بعمل إضافي غير مدفوع الأجر ويبذل جهدًا إضافيًا. أظهر لها عمل الجدولات الشهرية أنها لم تكن تحرز أي تقدم من الناحية الاقتصادية. لقد نسيت الدرس البسيط المتعلق بتثمين طاقة حياتها.

فقررت رفع أسعارها بنسبة 23 ٪ وتقليل موظفيها إلى سكرتيرة واحدة. بالإضافة إلى ذلك، قررت تقليل عدد عملائها، بالتركيز على أولئك الذين أرادوا التعلم لمساعدة أنفسهم، وعدد الساعات التي تعملها. بعد إجراء هذه التغييرات، وجدت نفسها مع عدد ونوع العملاء الذين أرادتهم بالضبط، وهي تعمل الآن عدد ساعات أقل بينما تجني أموالًا أكثر.

ولكن ماذا لو لم يكن لديّ - أو لم أكن أريد - عمل؟

هناك العديد من الأسباب التي تجعل الناس لا يملكون أو لا يريدون "عمالًا" بالمفهوم التقليدي. يمكن أن يكونوا أصحاب مهن حرة أو رواد أعمال أو حرفيين ومنزهي كلاب تحت الطلب أو فنانيين من كل شاكلة والذين ربما يكونون يعملون في عمل جانبي أو شركاء يميلون للبقاء في المنزل والاعتناء بالعائلة أو أصحاب المزارع الذين لا تصلهم الخدمات وما إلى ذلك. قد يتوق البعض من أصحاب المهن الحرة أو كثيري التنقل بين الوظائف إلى العودة إلى العمل بوظيفة واحدة فقط ومع رئيس واحد ومزايا واحدة، ولكن البعض الآخر تكييف مع مرونة العمل الحر والعمل لفترات قصيرة. ومن بين هؤلاء مدربون واستشاريون لديهم عملاء بدلاً من وظائف - ويحصلون على نماذج ضريبة الدخل الفيدرالية 1099 بدلاً من بيان الراتب والضرائب W-2. ومن ثم هناك أولئك الذين لديهم موارد مستقلة حقًا - ثروة عائلية أو ضربة حظ أخرى - ويقضون وقتهم في إبداعهم أو فضولهم أو خدمتهم. والبعض، بالطبع، هم من بين جحافل المستقلين ماليًا المتزايدة! سيستفيد أي من هؤلاء من فصل العمل عن الأجر وسيرون ما إذا كانت هذه العقلية الجديدة تؤثر على اختيارهم للعمل مدفوع الأجر.

كذلك هناك أعداد متزايدة من الناس مصممون على بناء ثروتهم بالطريقة التي عادةً ما يبني بها الأغنياء ثرواتهم: استخدام أموالهم لربح المال. من المتداولين اليوميين إلى جامعي الأسهم إلى مديري الحوافظ الشخصية إلى الأشخاص الذين يشترون العقارات ويبيعونها من أجل الربح، يستخدم هؤلاء الأشخاص وقتهم واهتمامهم لزيادة العائد كما هي الحال في أي وظيفة أو عمل آخر. وبالنسبة لهذا الكتاب، فإن كونك متداولًا يوميًا لا يختلف عن كونك مشغل معدات ثقيلة أو عالمًا في مختبر أو معلم في فصل دراسي أو نجم موسيقى الروك، فكلها وظائف، في بعض الأحيان يجني هؤلاء المستثمرون أكثر من جميع من كانوا في صفهم في الثانوية - وهكذا! وأحيانًا ينجحون على الأقل في جني مال أكثر من المال الذي كانوا سيجنونه في مهنتهم المقررة. وأحيانًا يفشلون فشلًا ذريعًا.

إن كسب أموالك من خلال الاستثمار ليس أكثر تماشيًا مع الاستقلال المالي من كسب أموالك كمرض ممارس أو وكيل عقارات. وبغض النظر عن كيفية كسبك للمال، هناك

مقايضة للوقت - لطلاقة الحياة. ما زال عليك أن تُقيّم عملك - في الاستثمار - بالطريقة نفسها التي تقيم بها أي عمل آخر: اسأل نفسك "ما أجري الفعلي في الساعة؟".

يغطي الفصلان الثامن والتاسع نهجًا للاستثمار يتماشى مع الاستقلال المالي: التعقل والنزاهة والاستقلالية.

كيفية الحصول على وظيفة براتب عالٍ ونزاهة عالية

كما رأينا، ليست هناك وظيفة ساحرة. لقد كان على الأشخاص الذين التقينا بهم في هذه الصفحات القيام بالكثير من البحث عن الذات والمجازفة والتجريب وتحدي المعتقدات القديمة من أجل المضي قدمًا في الوظائف ذات الأجور الأعلى والنزاهة العالية. كان عليهم أن يعرفوا أن حياتهم أكبر من وظائفهم. وأن يعطوا مجالًا للأجزاء التي اختنقت فيهم بسبب عملهم المدفوع الأجر للتنفس مرة أخرى. رؤى الطفولة حول كيف يمكن أن تنبثق الحياة من تحت الوضع والجدية والأنانية التي تتخفى في سن الرشد. كان عليهم أن يخبروا أنفسهم بحقيقة ما إذا كان عملهم الحالي مدفوع الأجر يفعل حقًا ما يفترض أن يفعله العمل مدفوع الأجر: كسب المال.

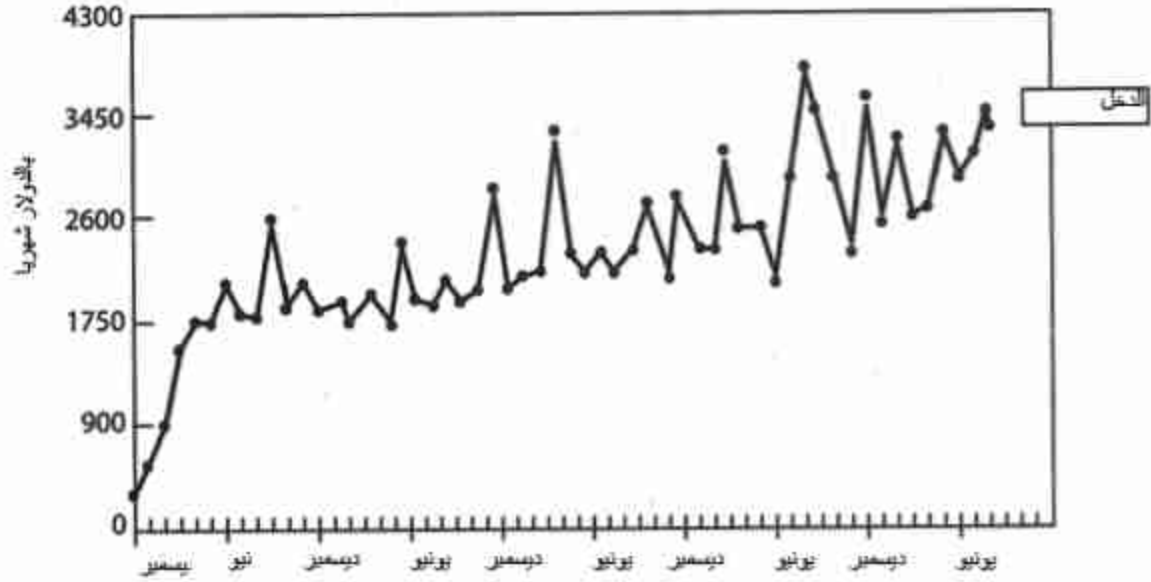
هناك العديد من أدلة ومدونات البحث عن عمل ممتاز في الأسواق. هناك كلمة تحذير واحدة فقط: كما قال بي. تي. بارنوم ذات مرة، هناك مغفل يولد كل دقيقة. كن متسوقًا فطنًا في إيجاد وظيفة كما لو كنت ستشتري سيارة أو ثلاجة.

تركت نينا إن. زوجها وربت أربعة أطفال كأم منفصلة عشر سنوات قبل أن تبدأ في القيام بخطوات هذه الخطة. ثم استمعت إلى الدورة الصوتية، وعلى الرغم من أنها كانت تعيش عند أصدقائها، تقايض العمل بمسكن وطعام، بدأت في تتبع نفقاتها القليلة. عازمة على أن تصبح مستقلة ماليًا، تقدمت لوظيفة للعمل كخادمة في نزل قريب - وحصلت عليها. أسرعت إلى المنزل، متحمسة لإخبار رفيقاتها في السكن، لكنها أدركت أنها نسيت أن تسأل عن المبلغ الذي ستتقاضاه.

بعد عدة أشهر، انتقلت نينا إلى سياتل للبحث عن وظيفة بأجر أعلى من الحد الأدنى للأجور. وفي غضون أسابيع، تحصلت على عمل من خلال وكالة عمل مؤقتة. وقامت على الفور بوضع المخطط البياني الجداري الخاص بها، وفي غضون بضعة أشهر كانت قد سدّدت بضعة آلاف من الدولارات من الديون. وحفظها تطورها. قامت بحساب أجرها الفعلي في الساعة في كل وظيفة مؤقتة عملت بها. وسرعان ما ضاعفت دخلها، لكنها لم تتوقف عند هذا الحد. أثناء عملها المؤقت في أحد المستشفيات، علمت بوجود وظيفة شاغرة لمساعد إداري لرئيس قسم بدوام كامل. وقبلت بها. ارتفعت أجرها إلى أكثر من 17 دولارًا في الساعة، ولديها الآن مزايا. بالتأكيد لم تعمل بعمل كهذا من قبل، لكنها قامت بتربية أربعة أطفال – ما مدى الصعوبة التي يمكن أن يكون عليها طبيب واحد؟

لكنها لم تكف عن البحث. كان مخططها البياني الجداري بمثابة تذكرة يومية بأنه كلما باعت طاقة حياتها بسعر أكبر، كلما اقترب امتلاكها لوقتها مرة أخرى، في إحدى عطلات نهاية الأسبوع، وأثناء التطوع في مؤتمر حول موضوع ذي أهمية، غادر جميع الموظفين لاحتجاجهم على سياسة – وتقدمت نينا. عندما كان مجلس الإدارة يبحث عن مدير تنفيذي جديد، كانت نينا هي الخيار الأنسب، في الوقت الذي تقاعدت فيه، كان راتبها السنوي أكثر من 48.000 دولار، وهو رقم لم يكن من الممكن تصوره لخادمة الفندق نينا والتي تُضطر الآن إلى لصق ورقة رسم بياني إضافية في أعلى مخططها البياني الجداري لتسجل دخلها الشهري حتى. لقد تخطى دخلها حدود المخطط حرفيًا! (انظر الشكل 7 – 1).

الشكل 7 – 1 المخطط البياني الجداري لنينا – مع الدخل



ديسمبر من العام الأول - أغسطس من العام الخامس

بسبب تركيزها على تجميع طاقة حياتها، ضاعفت نينا دخلها بمقدار أربعة أضعاف. انتقلت صورتها الذاتية من "عاملة بالحد الأدنى للأجور" إلى "مديرة تنفيذية".

تتمثل الخطوة السابعة ببساطة في تجميع طاقة حياتك وزيادة دخلك - لأن الهدف الوحيد من العمل المدفوع الأجر هو تقاضي الأجر. إنك لا تفعل ذلك بدافع الجشع أو التنافس ولكن بدافع احترام الذات وتقدير الحياة. وكناتج جانبي، قد تجد نفسك بدين أقل ومزيد من المدخرات ومزيد من وقت الفراغ ومزيد من الطاقة في العمل ومزيد من الطاقة خارج العمل ومزيد من العملاء الراضين وعائلة أكثر رضا ومزيد من راحة البال.

ملخص الخطوة السابعة

نمّ دخلك من خلال تجميع طاقة الحياة التي تستثمرها في عملك، واستبدالها بأعلى راتب بما يتناسب مع صحتك ونزاهتك.

أسئلة حديث المال

تعلمنا القصص حول دائرة - سواء كانت موقد نار أو حديثًا عن المال - الكثير عن كيفية اتخاذ خيارات أفضل، ليس من أجل حياتنا المالية فقط ولكن للحصول على المزيد من المضمون والسعادة. قم بإثراء نفسك بدعوة الآخرين للحديث والاستماع بهذه الطريقة الفريدة.

باستخدام الاقتراحات الموجودة في الخاتمة حول كيفية الحصول على حديث المال، اطرح الأسئلة التالية في تأملاتك اليومية، أو مع شريك حياتك، أو في مناسبات اجتماعية. تذكر أن إضافة "لماذا؟" إلى نهاية أي سؤال ستجعله أعمق. وإضافة "كيف شكل المجتمع إجابتي؟" إلى أي سؤال ستجعله أشمل. لا توجد إجابات صحيحة مطلقة.

◆ كيف يمكنك مضاعفة دخلك دون أن تبيع روحك أو تضر صحتك؟

◆ ماذا كانت أول وظيفة لك؟ أفضل وظيفة؟ أسوأ وظيفة؟

◆ ما وظيفة أحلامك - سواء كنت ستتناقضي أجرًا عليها أم لا؟

◆ ما العمل، ولماذا نقوم به؟

◆ ما عمل حياتك؟

◆ ما الذي تحبه - وتكرهه - في العمل الذي تقوم به من أجل المال؟

٨. لحظة الإثارة: النقطة التي يتجاوز فيها دخلك نفقاتك الشهرية

لقد كان الناتج الفرعي للقيام بالخطوات حتى الآن هو تخفيض نفقاتك إلى أدنى حد ممكن وزيادة دخلك إلى أقصى حد ممكن وسداد الديون وبدء إنماء حسابك المصرفي، في السابق، كنت تعتبر أن هذه المدخرات بإنفاق المال: رحلة أو ترقية تكنولوجية أو دفعة مقدمة لمنزل جديد. ولكن الآن وبعد أن قمت بالخطوات، هدأت عاداتك القديمة بإنفاق كل شيء لديك - وأكثر - على أشياء أو تجارب الجديدة، فأنت تعلم أن المال هو طاقة حياتك، وأنت عازم على إنفاقه على ما يجلب لك السعادة ويخدم هدفك فقط. لم تعد معظم دبابيس جازينجوس القديمة خاصتك تجذب انتباهك، وتلك الأشياء القليلة التي تستطيع تجاوز ماكينة النقد غالبًا ما تشبه ذهب الأغنياء بعد ذلك بوقت قصير. لقد بدأت تشعر بحرية "الكفاية".

ما الخطوة التالية؟

هذه هي اللحظة التي، إذا كنت محظوظًا، يُجلسك فيها عمك الناجح لوي أو عمك الناجحة روزاليتا أو ابن عمك الناجح أرشي في حديث "سحر الفائدة المركبة" - المفهوم الذي تبدأ فيه أموالك بالعمل لأجلك. يقولون: "أنت شاب. إذا بدأت بالادخار الآن، فمن خلال سحر الفائدة المركبة ستصبح غنيًا عندما تبلغ الخمسين".

أنا؟ غني؟

اعتبر هذا الفصل هو ذلك الحديث - وأكثر.

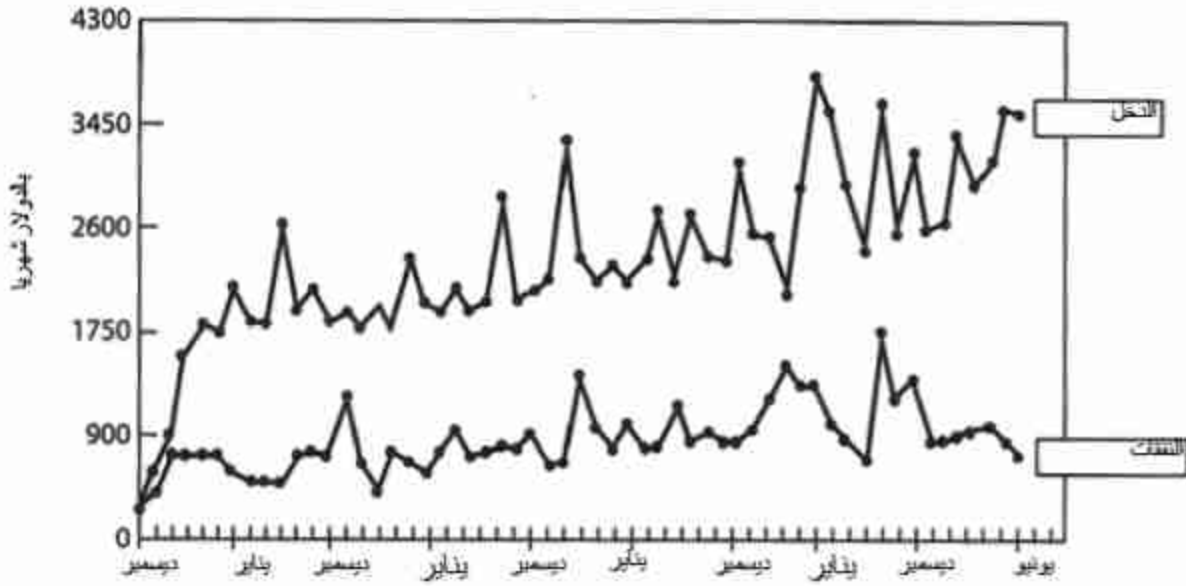
لقد غير القيام بالخطوات من الأولى إلى السابعة علاقتك بالمال. والآن ستغير الخطوات الثامنة والتاسعة علاقتك بمستقبلك.

تدخل عمك الناجحة روزاليتا أو عمك الناجح لوي أو ابن عمك الناجح أرشي، الذي يوضح لك أنه إذا استثمرت مدخراتك بدلاً من إنفاقها، فستبني ثروة. تكسب أموالك مالا لك. تضعه في المصرف وتحصل على فائدة. تشتري سندات وتحصل على المزيد من الفائدة، فتستثمرها بتحفظ في سوق الأسهم وتحصل على أرباح للأسهم، فتعيد استثمار كل الفوائد وأرباح الأسهم وتبني المزيد من الثروة. "في النهاية، يا (عزيزي/عزيزتي)، ستقوم أموالك بكل العمل نيابة عنك. وستصبح مستقلاً مالياً".

إن هذا القريب في الواقع بجانبك الآن. إنه مخططك البياني الجداري. ستساعدك هذه اللمحة الموجزة البسيطة لحياتك المالية، بقوة أكثر مما تتخيل، على تغيير حياتك بصورة جوهرية. انتبه. يصبح الأمر بسيطاً بمجرد فهم ما يحدث. لاحظ أنه بمجرد انخفاض مسار نفقاتك، يرتفع مسار دخلك، ويختفي دينك، وتبدأ الادخار.

في الفصل السابع، رأينا مخطط نينا إن. البياني الجداري ورأينا مسار دخلها يتجاوز القمة. دعونا نلق نظرة عليه مرة أخرى، بإضافة مسار النفقات هذه المرة (انظر الشكل 8 – 1). ستلاحظ أنه يستقر في أهدود.

الشكل 8 – 1 مخطط نينا البياني الجداري – مع الدخل والنفقات

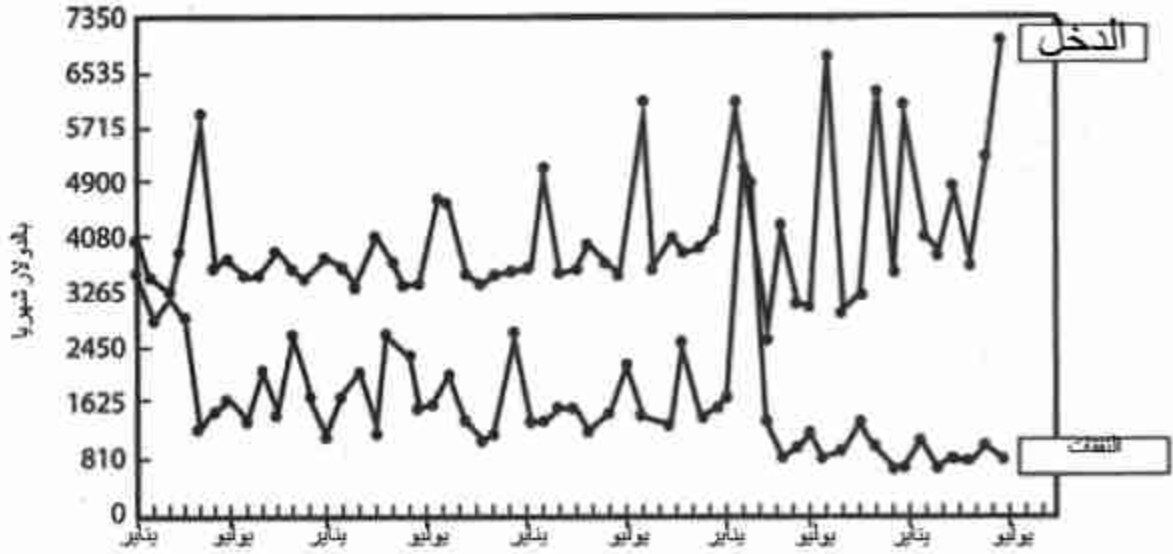


ديسمبر من العام الأول – أغسطس من العام الخامس

بعد أن عاشت على حافة الفقر لسنوات عديدة، لم يكن لدى نينا إن. الكثير من عادات "المبذرين" لتواجهها، لذا سرعان ما استقر مسار نفقاتها عند حوالي 950 دولارًا في الشهر. ما لا يظهر على المخطط هو التغيير في إنفاقها "الاختياري" من "الترفيه لملء الفراغ" إلى "الأنشطة التي تدعم هدفي"، وحقيقة أن شعورها بالسلام الداخلي ارتفع بشكل مطرد. وتجاوز مسار دخلها، كما قلنا في الفصل السابع، حدود المخطط البياني، ليس فقط من عملها المهني ولكن أيضًا من بعض العمل بالقطعة بدوام جزئي الذي قامت به لصالح شركة محلية صغيرة. يُعد مخطط نينا البياني نموذجيًا إلى حد ما بالنسبة لشخص مقتصد متمسك بأفكاره والذي ترتفع قدرته على الكسب بسرعة.

إن مخطط إيلين إتش. البياني (انظر الشكل 8-2) هو نموذج لامرأة تكسب بمعدل ثابت إلى حد ما وتنفق بتبذير والتي قامت بتطبيق مبادئ هذا البرنامج بجد وخفضت إنفاقها إلى النصف في حين، كما تدعي، تضيف إلى كل من جودة حياتها وتقديرها لذاتها.

الشكل 8-2 مخطط إيلين البياني الجداري – مع الدخل والنفقات



يناير من العام الأول - أغسطس من العام الخامس

رأس المال

إن ما تراه في هذين المخططين البيانيين هو فجوة متزايدة بين الدخل والنفقات - أي المدخرات. قبل تفكير الاستقلال المالي، كانت هذه الفجوة تعني إنفاق مال أكثر. أما بعد تفكير الاستقلال المالي، أصبح يُنظر إلى هذه المدخرات بمنظور مختلف. يسمي تفكير الاستقلال المالي هذه الفجوة بـ "رأس المال".

إن رأس المال هو المال الذي يكسب مالاً، بدلاً من تكديسه في المصرف. سواء كان 50 دولارًا أو 500 دولار، يمكن أن يبدأ رأس مالك في تحقيق دخل. من خلال القيام بالخطوتين الثامنة والتاسعة، ستري أن الاستقلال المالي ليس فقط للواحد بالمائة أو العشرة بالمائة. إنه لأي شخص وكل شخص يختار تغيير علاقته بالمال وجمع ثروة كافية، والتي، عند استثمارها بطريقة حكيمة، يمكن أن توفر حياة من الدخل السلبي. بالخطوة الثامنة، يُفسح المجال لإمكانية إتمام الاستقلال المالي.

خذ وقتك في التفكير في الأمر.

مسار جديد في مخططك: الدخل الشهري للاستثمار

إن الدخل الذي تُحصّله من رأس مالك له طبيعة مختلفة عن دخل عملك، فهو يتحقق سواء ذهبت إلى العمل، أو أرسلت للعملاء المشروع النهائي، أو حققت الهدف الشهري للمبيعات أم لا. ويستمر هذا المال في التدفق من جميع استثماراتك في شكل أرباح أو فوائد أو شيكات إيجار أو أرباح تجارية. بدلاً من الاكتفاء بجمعها مع إجمالي دخلك الشهري، ستستخدم المعادلة التالية لإنشاء مسار ثالث على مخططك البياني: الدخل الشهري للاستثمار.

الخطوة الثامنة: رأس المال النقطة التي يتجاوز فيها دخلك نفقاتك الشهرية

كل شهر، طبق المعادلة التالية على إجمالي رأس مالك المتراكم وسجل النتيجة على مخططك البياني الجداري:

رأس المال \times سعر الفائدة الساري طويل الأجل / 12 شهراً = الدخل الشهري للاستثمار

ببساطة، عندما "يتجاوز" مسار دخلك الشهري من الاستثمار على مخططك البياني الجداري مسار نفقاتك، فإنك "تعبر" إلى الاستقلال المالي. وإليك الطريقة.

إن إجمالي رأس مالك المتراكم هو ببساطة المال الذي لديك (في حساب الادخار عادة) ولا تخطط لإنفاقه. وبالنسبة لسعر الفائدة الساري، لا تستخدم ما تحصل عليه في حسابك الجاري؛ وبدلاً من ذلك، استخدم العائد الساري لسندات الخزنة الأمريكية طويلة الأجل (ثلاثين عاماً) أو ربما العائد الساري لشهادات الإيداع (سي دي إس). يعتبر سعر سندات الخزنة الأمريكية أحد أفضل الانعكاسات لأسعار الفائدة السائدة على سندات الدين (إننا لا نقول أن تشتريها؛ استخدم سعر الفائدة فحسب). إنه تقدير متحفظ للعائد الذي يمكن أن تتوقعه من مثل هذا الاستثمار طويل الأجل. لا يعني تطبيق هذه النسبة على رأس مالك أنك تمتلك هذا الدخل الآن. إنه يحاكي نوع الدخل الذي ستحصل عليه لاحقاً من المحفظة الاستثمارية لاستقلالك المالي (سنتحدث أكثر عن هذا في الفصل التاسع)، مما يتيح لك القيام بهذه الخطوة المهمة في توقع ما سيكون عليه دخل استقلالك المالي.

سوف نستخدم 4% من أجل التبسيط الحسابي، ولكن هذا لتيسير حديثنا فقط وليس توقعاً أو وعداً بخصوص ما ستكون عليه أسعار الفائدة عندما تكون مستعداً للاستثمار. عندما تقوم بالاستثمار، هناك مجموعة متنوعة من الاستثمارات التي يمكنك امتلاكها،

والتي ستحدد في النهاية عائد الاستثمار المقدر. وبغض النظر عما يمكن أن تكون عليه هذه الاستثمارات، فإن ما نعرفه على وجه اليقين عن الدوائر المالية هو أنه حتى أكثر الاستثمارات أمانًا ترتفع وتهبط، في الوقت الحالي، لا تقلق كثيرًا بشأن نسبتك - استخدم السعر الساري فحسب.

من المثير للاهتمام أنه في التخطيط المالي التقليدي تُعد نسبة الـ 4% نسبة رئيسية في حساب دخل التقاعد أيضًا. وتُعرف باسم "معدل السحب الآمن". مع محفظة استثمارية مختلطة من الأسهم وصناديق السندات، يعد سحب 4% من رأس مالك كل عام استقطاعًا آمنًا لتدفع نفقاتك حالما أنك لم تعد تعمل من أجل الدخل. تحافظ قاعدة الـ 4% هذه على رأس مالك وتحميه من التضخم وتمنحك دخلًا سنويًا لتغطية نفقاتك، فالمبدأ إلى حد ما "معتدل" في طبيعته. إذا كنت تقدر عمليات السحب السنوية بنسبة 3%، فقد لا يكون مألوفًا كافيًا لتغطية نفقاتك. ومع ذلك، فإن سحب 5% من رأس مالك كل عام قد يُنهي عليه بسرعة كبيرة.

تذكر أن هذا مثال عام وليست تعليمات مالية محددة. نظرًا لأن معدل السحب الآمن والفائدة السارية على السندات طويلة الأجل يستخدمان النسبة نفسها، فإن نسبة الـ 4% تعد خيارًا معقولًا للأمتلة التالية.

لنفترض أن لديك مدخرات بقيمة 100 دولار. إذا كنت ستستثمر تلك الـ 100 دولار من رأس المال في سند يحقق فائدة بنسبة 4%، فسيكون شكل المعادلة هكذا:

$$100 \text{ دولار} \times 4\% / 12 = 0.33 \text{ دولار شهريًا}$$

مقابل كل 100 دولار يتم استثمارها، ستحصل على 0.33 دولارًا شهريًا طوال فترة السند أو شهادة الإيداع. وستظل الـ 100 دولار الأصلية دون تغيير وستستعيدها في النهاية. ولكن هذه ليست سوى البداية!

لذا إذا كانت لديك مدخرات بقيمة 1000 دولار في الشهر الأول من مخططك البياني وكان سعر الفائدة الساري 4 %، سيكون نص معادلتك:

$$1.000 \text{ دولار} \times 4\% / 12 = 3.33 \text{ دولار كدخل شهري للاستثمار}$$

هذا يعني ببساطة أن الـ 1.000 دولار التي لديك الآن في مدخراتك لديها القدرة على جلب 3.33 دولار شهريًا – إذا كنت تعتبرها رأس مال وتستثمرها في سند أو استثمار آخر معادل، في هذا المثال، ستسجل 3.33 دولار على مخططك البياني الجداري. (سنرى كيف يبدو ذلك على مخطط نينا البياني الجداري بعد قليل).

بالتأكيد إنه رقم صغير مقارنة بارتفاعات الدخل الكبيرة الموجودة على مخططك البياني الجداري، لكنه لا يزال 3.33 دولار في الشهر (40 دولارًا في السنة) طوال فترة هذا السند. ومن أجل التسلية، حاول ترجمة ذلك إلى شيء ملموس، بعض النفقات التي تعتبرها ضرورية للبقاء. يمكن أن تكون أرطال الأرز الذي تستخدمها في الشهر، أو قيمة بضعة أسابيع من حبوب البن، أو جزءًا من فاتورة هاتفك الخليوي.

استمر في تطبيق المعادلة على إجمالي مدخراتك المتراكمة كل شهر. على سبيل المثال، إذا ادخرت 500 دولار أخرى خلال الشهر الثاني، فأضفها إلى الإجمالي السابق البالغ 1.000 دولار وسيكون شكل معادلتك لهذا الشهر كما يلي:

$$1.500 \text{ دولار} \times 4\% / 12 = 5.00 \text{ دولارات كدخل شهري للاستثمار}$$

أضف هذا الرقم واربطه بالرقم السابق. بعد عدة أشهر، سيظهر مخططك البياني مسارًا ثالثًا يتسلل صاعدًا من الأسفل. يمثل هذا المسار الدخل الشهري للاستثمار (انظر الشكل 8 – 3).

بمجرد أن يصبح دخلك ونفقاتك متسقين، يمكنك حساب "خط النهاية" الخاص بك، أو المبلغ الذي يجب أن تدخره وتستثمر فيه لجعل العمل اختياريًا. للقيام بذلك، فكر في المعادلة السابقة بشكل عكسي. لنفترض أن متوسط إنفاقك السنوي هو 36,000 دولار، أو

3,000 دولار شهريًا، وتريد معدل سحب آمن بنسبة 4% بعد التقاعد. بناءً على هذه الأرقام، يمكنك حساب المبلغ الذي ستحتاج إليه في شكل أصول لإعلان الاستقلال المالي.

$$3,000 \text{ دولار} \times \frac{4\%}{12} = 900,000 \text{ دولار كإجمالي الأصول}$$

الشكل 8-3 تطبيق المعادلة على رأس المال للحصول على دخل شهري من الاستثمار وإدخاله على المخطط البياني الجداري



يلخص السيد موني موستاش هذه الطريقة المُجربة على النحو التالي: تأتي النقطة التي يتقاطع فيها دخل استثمارك مع نفقاتك الشهرية عندما يكون لديك 25 ضعفًا من نفقاتك السنوية - والتي تمنحك عمليًا معدل سحب 4% إلى أجل غير مسمى. على سبيل المثال،

المدخرات وتحويلها إلى رأس مال، استمر دخلها الشهري من الاستثمار في الارتفاع، في يناير من العام الرابع، على سبيل المثال، حصلت نينا على دخل شهري من الاستثمار قدره 215 دولارًا، في حين كانت نفقاتها 845 دولارًا. بحلول شهر يناير التالي، كان دخلها الشهري من الاستثمار 350 دولارًا وظلت نفقاتها أقل من 1.000 دولار. انظر الآن إلى شهر فبراير من العام الخامس. أصبح دخلها الشهري من الاستثمار 545 دولارًا، ولا تزال نفقاتها في حدود الـ 950 دولارًا. إن ما تراه في هذه العملية ليس فقط زيادة دخل نينا من الاستثمار ولكن أيضًا ما يعرف بسحر الفائدة المركبة.

حتى إذا كان المبلغ المضاف إلى رأس مالك كل شهر ثابتًا (على سبيل المثال، مدخراتك الشهرية دائمًا ما تكون 500 دولار)، فإن الفائدة المركبة تضمن أن ينحني مسار الدخل الشهري للاستثمار على مخططك البياني إلى أعلى بدلًا من أن يظل مستقيمًا. هذا هو سحر الفائدة المركبة التي كان أقاربك يحدثونك عنها. تعني الفائدة المركبة أنك تضيف دخل الفائدة الخاص بك إلى رأس مالك وتطبق النسبة المئوية للعائد على المجموع الكلي، وليس على رأس المال الأصلي فقط، فعلى سبيل المثال:

في السنة الأولى تكسب 4% من الـ 100 دولار، وتضيف 4 دولارات إلى رأس مالك.

وفي السنة الثانية تُطبق نسبة الـ 4% على رأس مالك، والذي هو 104 دولارات الآن، وتكسب 4.16 دولار. وتضيفها إلى رأس مالك.

وفي السنة الثالثة تُطبق نسبة الـ 4% على الـ 108.16 دولار، وتكسب 4.33 دولار. وتضيفها إلى رأس مالك.

وفي السنة الرابعة تُطبق نسبة الـ 4% على الـ 112.49 دولار، وتكسب 4.50 دولار. وتضيفها إلى رأس مالك.

وفي السنة الرابعة تُطبق نسبة الـ 4% على الـ 116.99 دولار، وتكسب 4.68 دولار. وتضيفها إلى رأس مالك.

وهكذا وهكذا.

ينطبق هذا النمو الأسّي على أي نظام توجد فيه زيادة سنوية. القاعدة المجربة هي أن أي شيء سيتضاعف في غضون 10 سنوات إذا كان ينمو بمعدل 7%. المال الذي استثمرته. عدد السكان. دِينُكَ! (تتراوح فائدة البطاقات اليوم من 12% إلى 24% إذا كان لديك رصيد. أنت تقوم بحسابات الفائدة المركبة). نظرًا لمعدل نسبة الـ 4% الأكثر تحفظًا، فإن الـ 100 دولار الخاصة بك ستصبح 200 دولار خلال 18 عامًا.

يمكنك رؤية تطور هذا المسار التصاعدي في مخطط نينا البياني الجداري. إن مسار الدخل الشهري المتواضع والمتزايد باستمرار للاستثمار يدنو باطراد من مسار النفقات الشهرية المستقر نسبيًا. سنرى أهمية هذا بعد قليل. ولكن كل ما نحتاج إلى ملاحظته في الوقت الحالي هو أن مجرد القيام بالخطوات، شهرًا تلو آخر، تسبب في زيادة دخل نينا من الاستثمار. وسيحدث هذا لك أيضًا.

أين تضع مدخراتك؟

خلال سنوات تجميع ثروتك، ستحتاج أولاً إلى جمع نقود سائلة (متاحة بسهولة) في حساب مصرفي. تقول الحكمة الشائعة إنه يجب أن تكون لديك نفقات ثلاثة (وحبذا لو ستة) أشهر في شكل نقود سائلة موضوعة في حسابك المصرفي. إنه أمر خالٍ من المخاطر لأن التأمين الفيدرالي على الودائع يعني أن العم سام يقوم بتغطية تصل إلى 250.000 دولار لكل حساب إذا أقلس المصرف، لكن حتى "المصرف" لم يعد بالبساطة التي كان عليها قبل عدة عقود. لديك خيارات. هل تدرس سجل المصرف الذي تتعامل معه في تمويل الشركات التي تسبب تلوًا أو التي تقوم بالتميز؟ هل تختار المصرف الأقرب إلى

منزلك؟ هل تختار اتحاد ائتمان، تعاونية مالية مملوكة لعضو محلي؟ هل تختار مصرفاً على الإنترنت يمكن الوصول إليه في أي مكان في العالم للحصول على فائدة أكثر بقليل؟

إننا نسمي هذه النقود السائلة بـ "وسادتك". يطلق عليها الكثيرون اسم "أموال الطوارئ" لأنها تكون موجودة إذا كان عليك السفر إلى المنزل لرؤية أحد والديك المريض أو شراء سيارة جديدة (لك) إذا تلف غطاء أسطوانة سيارتك الفولفو القديمة. إنه المكان الذي تخزن فيه أموال حياتك اليومية، حيث تودع دخلك وتدفع فواتيرك. إذا كنت تنفق كل راتبك قبل استلام الراتب التالي، فقد تبدو فكرة توفير نفقات نصف عام مستحيلة، ولكن لا تخف! سوف يعدك اتباع هذا البرنامج للقيام بذلك وأكثر.

ما وراء وسادتك

في الفصل التاسع، ستتعرف على أدوات الاستثمار التي يُرجح أن تحافظ على رأس المال أثناء إدرار الدخل. لقد أوصى جو دومينجيز بسندات الخزنة الأمريكية في هذا الصدد، ولكن كما سنرى، فإن الفرصة الذهبية لسندات الخزنة قد ولت منذ فترة طويلة... ولا نعرف متى أو إذا كانت ستعود. ولهذا السبب، سيناقد الفصل التاسع أيضاً إستراتيجيات أخرى استخدمها المستقلون مالياً في السنوات التي تلت صدور الكتاب الذي بين يديك لأول مرة في عام 1992.

في الوقت الحالي، ركز على زيادة نقودك السائلة ومن ثم شراء شهادات الإيداع بأجال استحقاق متدرجة (شهادات الإيداع بأجال استحقاق متدرجة) أو، إذا اتبعت نظرية الاستقلال المالي والتقاعد المبكر الحالية (الاستقلال المالي والتقاعد المبكر)، صناديق المؤشرات (الموضحة في الفصل التاسع).

قد يكون بعضكم محظوظين بما يكفي ليكون لديهم بالفعل فرص ادخار في متناول اليد. إذا كانت شركتك تقدم خطة تقاعد مثل خطة الادخار للتقاعد 401 (كيه) أو ما شابهها، فاستفد منها لأن العديد من أرباب العمل سيطابقون مساهماتك - ما يمنحك أموالاً مجانية

للاستثمار بشكل أساسي - بمتوسط قدره 6% من كل راتب. إن الحصول على هذه المطابقة يضاعف أموالك على الفور، وهو أحد أفضل عائدات استثمارك على الإطلاق. بالإضافة إلى أنها تنمو دون فرض ضرائب عليها. تتم إدارة معظم خطط الادخار للتقاعد 401 (كيه) الآن من قبل شركات سمسة كبيرة والتي تقدم لك خيارات متنوعة، من صناديق الاستثمار المشتركة إلى صناديق السندات. وبالنسبة لأولئك القراء أصحاب المهن الحرة، يمكنكم أيضًا فتح خطة ادخار للتقاعد أو معاش تقاعدي مبسط والمساهمة من خلال عملك.

إذا لم يقدم ربّ عملك مثل هذه الخطة، ففكر في حساب التقاعد الفردي. يمكن لأي شخص فتح حساب تقاعد فردي، ويشبه حساب التقاعد المقدم من رب العمل كثيرًا، ويوفر حساب التقاعد الفردي مزايا ضريبية وينمو دون فرض ضرائب عليه أيضًا. تُعد كل من خطة الادخار للتقاعد 401 (كيه) وحساب التقاعد الفردي حسابات ممتازة يمكن أن يستفيد منها جميع العاملين بطريقة أو بأخرى.

هناك الكثير من الخيارات الأخرى؛ هذه مجرد لمحة عن بعض المواضيع الشائعة التي يختارها الناس لتحويل مدخراتهم إلى استثمارات مدرة للدخل.

قد يبدو الأمر غريبًا، ولكن في الوقت الحالي لا يتأثر مسار دخلك الشهري من الاستثمار بمكان أو كيفية ادخار مالك حاليًا، طالما واصلت ادخاره، فيما بعد عندما تكون مستقلًا ماليًا وتستثمر من أجل الدخل السلبي، لن تكون هناك حاجة لذلك. كما ذكرنا من قبل، فهذه طريقة يمكنك من خلالها تقدير الدخل الذي ستحصل عليه من محفظة الاستقلال المالي الاستثمارية الخاصة بك. سواء كان ذلك في شكل حساب جارٍ أو شهادات إيداع أو حساب تقاعد، فأنت تُطبّق معادلة الـ 4% على رأس مالك لإدراج العائدات المتوقعة من الاستثمار.

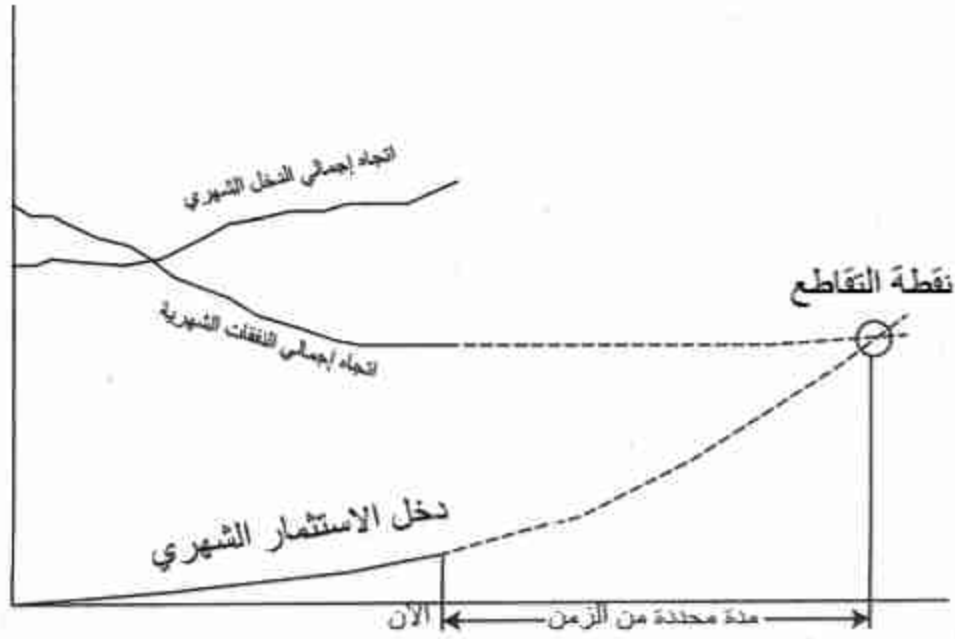
النقطة التي يتقاطع فيها دخلك من الاستثمار مع نفقاتك الشهرية

يومًا ما، بينما تنظر إلى مخطط البياني الجداري ستدرك أنه يمكنك تقدير مسار دخلك الشهري من الاستثمار في المستقبل.

بما أنك قد حددت مسارًا ثابتًا إلى حد ما لإجمالي نفقاتك الشهرية، يمكنك بشكل منطقي توقع هذا المسار في المستقبل أيضًا. إذا استقرت نفقاتك في نطاق - مثل من 2,800 دولار إلى 3,200 دولار في الشهر - فاختر الرقم الأعلى حتى تشعر بالأمان الشديد أثناء توقعك لما ستكون عليه نفقاتك في مرحلة ما بعد الاستقلال المالي. سيهدئ ذلك المخاوف التي قد تكون عند البعض بشأن النفقات غير المتوقعة.

وستلاحظ أنه في وقت ما في المستقبل غير البعيد سيتقاطع هذان الخطان (إجمالي النفقات الشهرية والدخل الشهري من الاستثمار). نسمي ذلك النقطة التي يتقاطع عندها دخلك من الاستثمار مع نفقاتك الشهرية (الشكل 8 - 5). بعد نقطة تقاطع دخلك من الاستثمار مع نفقاتك الشهرية، سيكون الدخل الناتج عن رأس مالك الاستثماري أعلى من نفقاتك الشهرية - ووقتها يصبح عملك بشكل رسمي اختياريًا!

الشكل 8 - 5 نقطة تقاطع الدخل من الاستثمار مع النفقات الشهرية



تزدونا نقطة تقاطع دخل الاستثمار بالنفقات الشهرية بتعريفنا النهائي للاستقلال المالي. عند نقطة تقاطع دخل الاستثمار بالنفقات الشهرية، حيث يتجاوز الدخل الشهري من الاستثمار نفقاتك الشهرية، ستكون مستقلاً مالياً بالمعنى التقليدي لهذا المصطلح. وسيكون لديك دخل سلبي من مصدر آخر غير الوظيفة.

قوة الأفق الزمني المرئي

إن لهذا الإدراك تأثيراً قوياً على كثير من الناس، فكر في الأمر. إذا كنت ترى أن حياتك أكبر من عملك ويمكنك أن تتصور حاجتك للعمل من أجل المال لفترة زمنية محدودة ومنظورة، فمن المرجح أنك ستكون موظفاً أكثر حماسةً ونزاهة. إن صفات الثقة بالنفس والحماس الكبير والتفاني والنزاهة وبهجة التباهي بجودة عملك والالتزام التي تتبناها عندما تتعلم كيفية تقدير طاقة حياتك، يتم تربيعها عندما تدرك أنك بحاجة إلى العمل من أجل المال لفترة محدودة من الوقت.

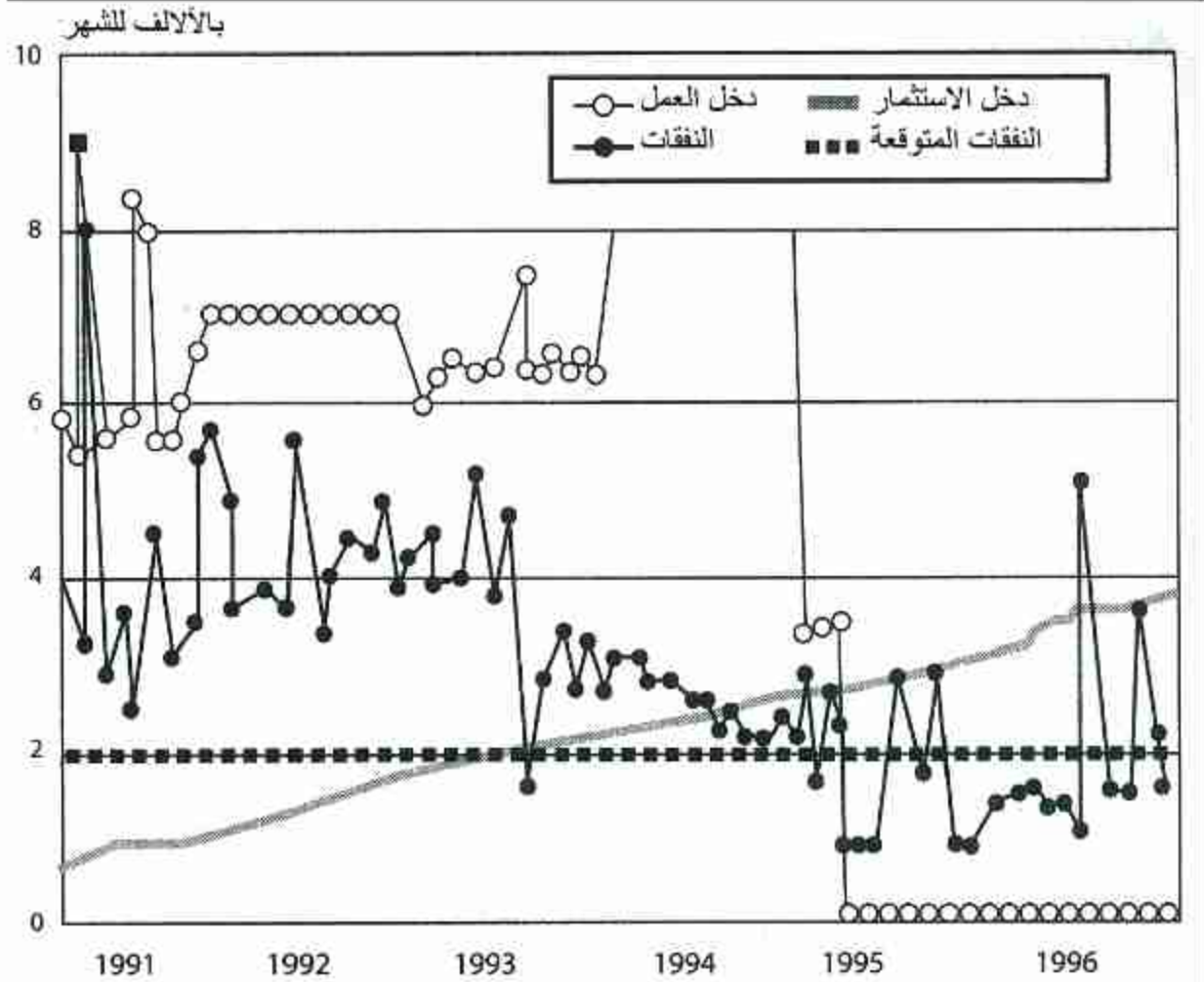
عندما تمكن لاري دي، موظف الموارد البشرية في شركة كبيرة، من حساب أنه، نتيجة سنوات من التتبع والتقييم والتخطيط (انظر الشكل 8-6)، سيصل إلى النقطة التي

يتجاوز عندها دخل الاستثمار النفقات الشهرية في غضون فترة زمنية محددة، مر بتحول في العمل أذهله هو شخصيًا.

"لقد رأيت أخيرًا أن الاستقلال المالي على وشك الحدوث. وكنا محقين بشأن عمل جدول زمني له. لقد توقفت عن القلق بشأن ما إذا كان أي شخص سيطردني أو ما إذا كان سيتم تسريحني أو ما إذا كنت أزعج أحدهم، وكان ذلك مُمكنًا للغاية". (قالت زوجته إنه كان يعود إلى المنزل من العمل ويقول: "أنا مضاد للرصاص! أنا مضاد للرصاص!")

"لقد بدأت أحقق نجاحًا كبيرًا في العمل. وكان الأمر مخيفًا نوعًا ما من منظور الجميع تقريبًا لأنه كانت لديّ طاقة استثنائية وثقة مذهلة... لقد تفاوضت على بعض أصعب التسويات التي لم أتفاوض عليها على الإطلاق خلال تلك الستة أو الثمانية أشهر، ولم أخسر. ليس فقط لم أخسر، بل تغلبت بشكل كبير على كل شيء... إذا أخفق أحد المديرين بشكل كبير في شيء ما كنت أقول "حسنًا، أرسله لي وأنا سأصلح الأمر". لقد نجح الأمر بشكل كبير بالنسبة لي وللشركة".

الشكل 8 – 6 البيانات المالية لـ دوروثي ولاري



ملاحظة: حددت دوروثي ولاري أن 2,000 دولار شهريًا هي حاجتهما من الدخل بعد الاستقلال المالي (والمعروف أيضًا باسم نقطة "الكفاية" الخاصة بهم). كما ترى، فإن مسار "دخل الاستثمار" المتنامي باطراد يتجاوز مسار "نفقاتهما المتوقعة عند الاستقلال المالي" في عام 1993، ثم يتجاوز مسار "نفقاتهما" في أواخر عام 1994. وجاء الانخفاض الكبير في دخل العمل في يناير 1995 عندما تركت دوروثي العمل المدفوع الأجر، ومرة أخرى في إبريل، عندما استقال لاري. لاحظ أيضًا أن نفقاتهما الفعلية بعد الاستقلال المالي كانت أقل بكثير من هدفهما المقدر بـ 2,000 دولار/شهر - نتيجة للتفكير المقتصد الذي تعلمناه والاستمرار في استخدام مبادئ هذا الكتاب. المصدر كتاب جاكلين بليكس ودافيد هيلمير *Getting a Life* (نيويورك: فايكينج، 2007)، ص 172.

خذ دقيقة للتفكير فيما سيحدث إذا علمت أنه سيتوجب عليك العمل من أجل المال لفترة محدودة ومنظورة من الوقت بدلاً من تلك المتأهة الغامضة من العمل حتى سن التقاعد التقليدية. سيبدو أنك لا تزال تعمل لدى رئيسك، ولكنك ستعلم أنك تعمل من أجل حريرتك. إذا كنت قريباً من سن التقاعد، فكيف سيكون شعورك عند اقتطاع بضع سنوات من سنواتك عملك وإضافتها إلى سنوات تقاعدك؟ إذا كنت في الأربعينات من العمر - أو حتى في الثلاثينات من العمر - تخيل امتلاكك لنصف حياتك لتملأها كما تريد، وليس كما يجب عليك ملؤها.

إن إحدى ركائز هذه الخطة، لأولئك الراغبين في إكمال الطريق إلى الاستقلال المالي، هي التركيز على جني المال الآن حتى لا تضطر إلى جنيها لاحقاً. وبالتالي فأنت تُلزم نفسك بكسب المال بشكل مكثف ومتعمد (دون المساومة على نزاهاك أو تعريض صحتك للخطر) لفترة زمنية محدودة.

يوجد الآن مجتمع عالمي من ممارسي أفكار الاستقلال المالي والتقاعد المبكر الذين يريدون حرية تخطيط حياتهم. إن وضوحهم بشأن شؤونهم المالية وكيفية إنفاقهم لطاقة حياتهم يُمكنهم من أن يصبحوا أسياد مصائرهم. إنهم ليس لديهم جميعاً "ما يكفيهم لبقية حياتهم" من خلال الاستثمارات. نعم، يتمكن بعض الناس من العيش لبقية حياتهم من رأس المال الذي يكونونه في مرحلة التجميع. إنهم يفعلون ذلك مرة واحدة ويصبحون أحراراً إلى الأبد. ولكن ليس الجميع بأية حال من الأحوال. وبالنسبة للبعض، يكون الاستقلال المالي والتقاعد المبكر أشبه بالإجازات المتعاقبة: فأنت تعمل وتدخر وتستثمر وتترك العمل المدفوع الأجر للسفر أو الدراسة أو تربية الأطفال أو إعادة تجهيز المهارات، ثم تعود إلى العمل المدفوع الأجر بعد عدة أشهر أو سنوات، فالأمر بالنسبة للبعض هو استقلال مالي وتقاعد مبكر لمدة تسعة أشهر وعمل موسمي في فصل الصيف والاعتسال وإعادة العملية مرة أخرى. وبالنسبة للبعض فهو استقلال مالي وتقاعد مبكر كأساس إضافة إلى العمل الجانبي. وبالنسبة للبعض فهو الاستمرار في العمل - وربما تجربة شيء جديد أو استهلال

مشروعك الخاص – عالمًا بأنه أمر اختياري لأن لديك أساس الاستقلال المالي من الاستثمارات أو خطط التقاعد أو الضمان الاجتماعي.

حتى إذا كانت حريتك تقودك إلى مهنة أخرى أو فكرة عمل أخرى لا تقاوم أو خيار نمط حياة آخر يكلف المزيد من المال وتعود إلى العمل المدفوع الأجر، فإن أول فترة زمنية محددة لك تغييرك إلى الأبد، فأنت تعرف أنه يمكنك القيام بذلك مرة أخرى، فأنت ذكي و متمكن ومرن ومطلع.

سام هو صاحب مزرعة صغيرة يعيش منها والذي يريد منا إعادة تأهيل قلب هذه البلد. عندما قرر هو وزوجته دونا محاولة مواءمة اقتصادياتهما مع بيئة الكوكب، عادا إلى مسقط رأسهما في كانساس. اشتريا قطعة أرض من صديق وهدما حظيرة قديمة للحصول على الأخشاب وبنيوا منزلًا شمسيًا سلبيًا بمساعدة ستين صديقًا ووالد سام (نجار وبناء)، في الوقت نفسه، عمل سام لدى والده في جمع القمامة، بينما ذهبت دونا إلى كلية تمريض لتعلم مهارة مطلوبة دائمًا. لقد حاولا تجسيد قيمهما في كل ما فعلاه – الاكتفاء الذاتي والاقتصاد الأسري وكفاءة استخدام الطاقة وتناول ما نما في حديقتهما أو ما تمت زراعته محليًا. لقد أخذوا الأمور بجدية، وكانا حريصين على دفع التزاماتهما أولاً بأول وعدم تركها لتتراكم على رءوسهما. لقد كانا يأملان في القضاء على أكثر من نصف النفقات الطبيعية (كالإيجار، فضلاً عن معظم المواد الغذائية والمرافق) والعيش تحت مستويات الخضوع للضرائب. لقد كان جمع القمامة يستغرق خمس ساعات في اليوم فقط. وفي الوقت نفسه، كانت دونا تعمل كممرضة ليومين في الأسبوع.

كانت الحياة جميلة وكانا يغطيان نفقاتهما – بالكاد. لكن حدثت عدة أشياء في طريقهما إلى الحياة المثالية: طفلان وتأمين صحي وشراء مشروع جمع القمامة من والد سام وسيارة تعطلت ومنزل يستغيث طلبًا لبعض التحسينات الصغيرة، فتحت رغد العيش ببساطة، كانا فريسة لمتلازمة "عندما ينفد المال، يكون الشهر طويلًا جدًا" و"أين يذهب كل ذلك المال؟" التقليدية. يبدو أن الحياة المثالية قد تكون خدعة كالضواحي.

وحيثما وجدنا خطة مالك أم حياتك. عندما رأى سام نتائج الفترة الزمنية المحددة، فتحت الحياة أمامه. كان جمع القمامة جيدًا للغاية، لكن لم تكن فكرة القيام بذلك لبقية حياته جذابة. ما أطلق خياله حقًا هو إمكانية أن يكون مكتفيًا ذاتيًا من الناحية المالية وأن يكرس نفسه لتطوير مسكن ذي عائد مستديم على مساحة الأربعة أفدنة الخاصة بهم ومساعدة جيرانه على اكتشاف المزيج والدورة المناسبين لتربية الماشية وزراعة القمح وحبوب العلف والمحاصيل الأخرى بشكل مستديم في مراعي غرب كنساس شبه القاحلة.

لم يكن يريد فعل ذلك لنفسه فقط، بل للمجتمع الأكبر. لقد كان يرى صغار المزارعين يختفون، ففي كل عام يقل عدد السكان في الجزء الذي يعيش فيه من البلاد بينما يرتفع متوسط الأعمار. لقد أراد تغيير ذلك من خلال جعل نفسه مثالًا يُحتذى به. وبدأ يفكر في أنه ربما يمكن للشباب أن يذهبوا إلى المدينة لمدة عشر سنوات ليصبحوا مستقلين ماليًا ويعودوا إلى بلدتهم الزراعية مرة أخرى بعد توفير احتياجاتهم المالية ثم يحيوا زراعة الكفاف وحياة البلدة الصغيرة. ربما يمكن لجهوده البسيطة أن تخلق حياة رائعة ليس لعائلته فقط، بل للعائلات الأخرى وللمناطق الريفية في أمريكا كذلك.

لقد فتحت الفترة الزمنية المحددة خيارات سام من سنوات من جمع القمامة إلى مستقبل مليء بمشاريع أخرى. بعد أربع سنوات من القيام بخطوات دورة الاستقلال المالي، وصل إلى نقطة تجاوز دخل الاستثمار للنفقات الشهرية الخاصة به. وضاهاى دخل استثماره دخله من جمع القمامة. واستطاع التوقف عن العمل من أجل المال - وبدء في العمل لتحقيق أحلامه.

المال المُخزن

بالنظر إلى تلك النقطة التي يتجاوز عندها دخل الاستثمار النفقات الشهرية، قد تتساءل عما إذا كان بإمكانك حقًا أن تكون آمنًا من الناحية المالية بالاعتماد على الدخل السلبي لبقية حياتك، فهذا أمد طويل جدًا. ستبدأ الـ "مالو" والـ "ماذا عن" في النقر على الباب الخلفي لعقلك والتطلع إلى الدخول.

حينها يأتي دور عنصر ثالث من عناصر أمنك المالي: المال المُخزن.

المال المُخزن (ويُنطق "المال النقدي") هي مدخرات بجانب رأس المال الأساسي أو احتياطي مالي، في الأيام الرائدة، كان المخزن عبارة عن حفرة في الأرض يدفن فيها المسافرون مؤناً ثقيلة جداً ولا يمكن حملها ليستخدموها لاحقاً، في خطة الاستقلال المالي الخاصة بك، فإن مخزنك هو مخزن للأموال الإضافية (بخلاف رأس المال أو الاحتياطي المالي) حيث تتراكم فيه الأموال لاستخدامها في المستقبل.

وجدت روزماري أي. نفسها تشعر بعدم الارتياح المتزايد مع اقتراب وصولها للنقطة التي يتجاوز عندها دخل استثمارها نفقاتها الشهرية. لقد كانت معتادةً وظيفتها وكان التفكير في غلق ذلك الصنبور الموثوق به والاعتماد على دخل السندات وحده مخيفاً. من الناحية العقلانية، كانت تعرف أن دخلها من السندات كان كافياً وأكثر، لكنها رغم ذلك كان لا يزال لديها مخاوف غير عقلانية من عدم القدرة على إعادة دخول سوق العمل إذا لم ينجح الاستقلال المالي بطريقة أو بأخرى. وكانت تعتقد أنه "ربما هذا هو ما يشعر به فنانو الأرجوحة عندما يفلتون عمود الأرجوحة حتى يتمكنوا من التراجع إلى عمود الأرجوحة الأخرى". كانت شبكة أمانها (الاحتياطي المالي) في مكانها، لكنها بدت بعيدة جداً. لذا قررت تقريب الشبكة وتعزيزها من خلال تكوين مخزنها. مع وجود تلك الآلاف الإضافية في المصرف، وجدت أنه من السهل مواجهة بذور القلق الداخلي الذي ظل يسأل "ولكن ماذا لو تحطمت سيارتك وأصبحت بمرض عضال وُحرق منزلك في العام نفسه؟".

لكن إذا لم تعد تعمل من أجل الدخل، فمن أين يأتي المال المُخزن؟

يجد معظم الناس أن نفقاتهم تنخفض بشكل ملحوظ عندما يتركون العمل المدفوع الأجر، فلا مزيد من نفقات التنقل ولا مزيد من نفقات "تأنيق لتنجح" ولا مزيد من نفقات غداء المطاعم – والعديد من هذه التخفيضات؛ لذا نظراً لأن النقطة التي يتجاوز عندها دخل الاستثمار النفقات الشهرية تعتمد على إجمالي نفقاتك أثناء ممارستك للعمل المدفوع الأجر،

فقد تجد أن دخل الاستثمار يتزايد بعد الاستقلال المالي. وهذا ما أشرنا إليه في تعريف الاستقلال المالي على أنه امتلاك الكفاية وأكثر.

علاوةً على ذلك، فإن عادات استقلالك المالي لا تنتهي. إن ما تعلمته خلال تحولاتك المالية سيبقى معك مدى الحياة. تنخفض نفقاتك من خلال الإنفاق الحريص والواعي والخلاق. وأخيرًا، لن تحتاج إلى استبدال الكثير من الأشياء التي اشتريتها خلال مرحلة التجميع (مثل سيارتك القوية أو معدات التخميم الكاملة أو المنزل الذي يوجد خارج نطاق تغطية المرافق العامة) – فقد كانت جزءًا من نفقات ما قبل الاستقلال المالي. مزيد من الوفورات، ومزيد من الأموال المُخزنة. تكون الضرائب على دخل ما بعد الاستقلال المالي – ويجب أن تستمر في كونها – أقل بكثير من ضرائب سنواتك ذات الدخل المرتفع. المزيد من الأموال المُخزنة. وفي الأخير يمكنك زيادة أموالك المُخزنة من أجل النفقات غير المتوقعة أو زيادة رأس المال من خلال الوظائف الجانبية أو العمل بدوام جزئي أو الهدايا أو المواريث أو حتى مهنة جديدة تصادف أن تكون براتب. (لم يقل أحد أنه لا يمكنك اختيار العودة إلى العمل، أليس كذلك؟)

قد يكون الدور الأصلي للمال المُخزن نفسيًا. إنه يثبت لك أن لديك ما يكفي وسيكون لديك أكثر من ذلك بمرور الوقت، ما يساعد على إسكات أي "ماذا لو" متبقية.

يمكنك، من خلال المال المُخزن، استبدال الأشياء الرئيسية الضرورية لتمتع حياتك الذي اخترته عندما تصبح غير صالحة للاستخدام – أشياء مثل سيارة أو دراجة أو تيجان لأسنانك الخلفية. إن مالك المُخزن هو مورد حي وليس رزمة ستستنزفها في مرة واحدة.

رأس المال. والاحتياطي المالي. والمال المُخزن. الركائز الثلاث للاستقلال المالي.

ومع ذلك، هناك ثلاث ركائز أخرى للثروة تعتمد عليها – ربما أكثر من المال.

الثروة الطبيعية والاعتماد المالي المتبادل

تخيل أن عمك المحنك لوي أو عمتك الفطنة روزاليتا لديهما نوع من الشركاء بمثابة الغراء في أي عائلة. تنشر العمة راشيل والعم مانولو الحب في كل مكان، فهم يصنعون الطعام ويعزفون الموسيقى ويلقون الدعابات ويجعلون الجميع مرتاحين وسعيدين. إنهم يعانقونك ويقولون: "المال ليس كل شيء. إذا كان لديك احترام للذات وحب وعائلة وكنت تساعد الآخرين، فهذه هي ثروتك الحقيقية".

هذا ليس موقفًا تمييزيًا، فجميع أقاربك محقون. إن هذه الخطة تنجح لأنها تمشي على قدمين: حياتك المالية وحياة الحب الخاصة بك (بالمعنى الأشمل للكلمة).

فأحدهما عملة وطنية، المال الذي نستخدمه جميعًا في التبادل التجاري والاستثمار.

والآخر تداول طبيعي، التداول اللانهائي للعطاء والتلقي بين الناس (وجميع الكائنات الحية) الذين يعترفون ببعضهم البعض كأقرباء.

العملة الوطنية اختراع بشري حديث نسبيًا، تسيطر عليه مؤسسات مالية مثل المصارف، ويتم دفعه بواسطة أشخاص ومؤسسات لا نتحكم فيها.

ظهر التداول الطبيعي إلى حيز الوجود مع أول كائن حي، ما أوجد تبادلًا ذا فائدة متبادلة مع الكائنات الحية الأخرى. لكي يستمر أي شكل من أشكال الحياة، فإنه يجب أن يقدم بعض المنافع لأشكال الحياة الموجودة حوله.

كلما نسجنا حياتنا بشكل مفيد مع الآخرين، قل المال الذي نحتاج إليه للحصول على كل ما قد نريده. أنت تعرف هذا لأنك قد قمت بالخطوات من الأولى إلى السابعة واكتشفت أن تقليل الإنفاق ممكن وممتع بمجرد دخولك اقتصاد المشاركة – سواء باستخدام الخدمات العامة مثل المكتبة أو باستخدام السوق الثانوي للتبادل التجاري بين النظراء مثل كريجزليست – أو اقتصاد تسخير المهارات في المجتمعات المحلية بدلًا من الاعتماد على

العوامل الخارجية، حيث يكون الادخار هو نتاجًا ثانويًا للتمكين. إنك تنفق مالا أقل ليس لأنك بخيل، بل لأنك تصبح شخصًا أكثر مهارة ومحبة ومشاركة ورعاية وعطاء وتلقي – وتحتاج ببساطة إلى القليل من الأغراض لتستطيع العيش. إن تقليص نفقاتك وتجميع الأموال ليس غاية في حد ذاتها، بل نتاج ثانوي للقيام بالخطوات.

هذا هو التداول الطبيعي. هذا هو الاقتصاد الترابطي وليس التجاري. هذا هو الاعتماد المالي المتبادل، وهو في الواقع الثروة التي يعتمد عليها معظمنا. إنها الثروة التي نتشاركها جميعًا عندما نتعايش معًا. يجب ألا تؤمن بذلك حتى يكون صحيحًا. سيظل الأكسجين النظيف يتدفق إلى رئتيك، ستبقى الطرق والجسور ومؤسسات الحضارة التي لا نهاية لها موجودة لأجلك. ومع ذلك، فإن أولئك الذين يتعلمون كيفية الازدهار في اقتصاد الحب التكافلي هذا، سيكونون أيضًا مستقلين ماليًا أكثر – أي أقل اعتمادًا على الموارد المالية لتلبية احتياجاتهم.

ستقول العمة راشيل والعم مانولو أن الثروة الحقيقية هي ما تعرفه ومن يمشي معك في الحياة والمجتمع الذي تعطي فيه أفضل ما لديك وتتلقى ما تستحقه. إنها بسيطة كبساطة الحروف الأبجدية....

أساسيات الثروة الطبيعية

تتضمن **القدرات** مهاراتك ومعرفتك – ما تعرف كيفية القيام به.

الانتماء هم من يمشون معك في الحياة.

المجتمع هو المجتمع الذي تعيش فيه (في الحياة الواقعية وحتى على الإنترنت) – جيرانك ومدينتك وبيئتك – والطبيعة.

إن القدرات والانتماء والمجتمع هي الأشكال الثلاثة للثروة الطبيعية التي تبنيها بشكل حدسي في عملية المواءمة بين كيفية جني وإنفاق وادخار المال وهدفك وإشباعك. عندما

تبعد عينيك عن الغنيمة الزائفة (من أغراض أكثر وأفضل ومختلفة)، فإنك تضعها على الغنائم الحقيقية: الأصدقاء والعائلة والمشاركة والرعاية والتعلم ومواجهة التحديات والألفة والراحة وأن تكون متواجدًا ومتصلًا وأن تحظى بالاحترام. بعبارة أخرى، تلك الأشياء الأفضل والمجانية في الحياة. ومثل كل الأشياء الطبيعية، فإن بناء هذه الثروة يستغرق وقتًا واهتمامًا وصبرًا وتبادلًا (ذلك التبادل في العطاء والتلقي الذي يبني العلاقات).

ابن الثروة الطبيعية خلال مرحلة التجميع المالي، وقد يأتي استقلالك المالي في وقت أقرب ويدوم لفترة أطول ويكون أكثر سعادة إلى حد كبير.

القدرات

القدرات هي مهارات افعلها بنفسك التي توفر لك الكثير من المال - ويمكن أن تجني لك المال إذا كنت بحاجة إليه. كما أشرنا في الفصول السابقة، فإن إصرارك على أن تكون أكثر اعتمادًا على نفسك يأتي عندما تدرك مقدار طاقة حياتك التي تُبذل لدفع تكاليف سباك من أجل زيارة منزلية، بينما بأقل من دولار واحد والوقت الذي تستغرقه لمشاهدة فيديو مجاني مدته خمس عشرة دقيقة على الإنترنت يمكنك إصلاح حلقة الصنبور بنفسك، فينتصر ذلك العمل البسيط من "افعلها بنفسك" وتنظر حولك لترى ما يمكنك تعلمه أيضًا. تقوم بإصلاح المكنسة الكهربائية (مجرد لفة من شعر القطة عالقة في الخرطوم). ثم مسجل سيارتك (مجرد سلك أفلت من مكانه). ثم تستبدل صارف النفايات المقطوع في حوض المطبخ بنفسك باتباع التعليمات المرفقة به. وقد تنتقل إلى مرحلة جديدة من "افعلها بنفسك" وهي بناء أو إعادة هيكلة الشرف وتكون نافعا للآخرين (إذا كنت تريد بشكل متواصل ومدّر للربح. وخلال ذلك فأنت تدخر المال وتمكن نفسك وتبني ثروة من المهارات التي يمكنك تحقيق الدخل منها بالفعل إذا كنت بحاجة إلى عملة وطنية إضافية في المستقبل.

وربما تكونين غير مهتمة بأن تصبحي السيدة "أصلحها"، لكنك تحبين الطهي. وربما يلهمك اكتشاف مقدار طاقة الحياة التي تُهدر في وجبات المطاعم لتعلم الطهي من الصفر. وربما تأخذين أنتِ وشريكك دروس طهي عرقي معاً ويصبح إعداد الوجبات أحد أشكال اللعب المفضلة لديكم. هذا لا يعني فقط وجبات غذائية صحية من أجل تقليل النفقات، يمكن تحويل هذه القدرة إلى دخل من خلال أن تصبحي متعهدة طعام أو طاهية في مطعم أو طاهية شخصية لمجموعة كبيرة من العملاء.

يمكن أن يكون التصوير هواية أو نوعاً من أنواع الفن أو وظيفة – وإذا كنت تحبه، سيمتزج كل ذلك في متعة واحدة. يوفر لك إصلاح الدراجات وطلاء المنازل وإنشاء المواقع الشبكية والتسويق عبر وسائل التواصل الاجتماعي والمحاسبة وغيرها من الأعمال المال ويجعلك ذا قيمة للآخرين، في بعض الأحيان يكون من المنطقي الاستثمار في نفسك من خلال حضور تدريب أو الحصول على شهادات في مثل هذه المهارات بدلاً من الاستثمار في أداة مالية. احصل على اعتماد كاختصاصي طبي للطوارئ وستكون متطوعاً مرغوباً أو مهنيًا يتلقى أجرًا وقدوة أفضل لأولادك.

بعد الاستقلال المالي، ستظل جزءاً من الاقتصاد. استمر في بناء المهارات وستبقى مستقلاً مالياً وستكون قادراً أيضاً على كسب المال ثانية إذا اقتضت الحاجة. إن امتلاك مهارات وقدرات متنوعة هو أحد العوامل الرئيسية للقدرة على التكيف – القدرة على الازدهار بغض النظر عما يحدث في الأسواق المالية. إن تحسين مهاراتك يمنحك التأثير والحرية والخيار. هذا التنوع في القدرات هو شكل من أشكال الثروة التي يمكنك بناؤها على مدى حياتك لتتحدي نفسك ولتفعل من أجل الآخرين ولتكون ذا فائدة في مجتمعك ولتكسب المال إذا لزم الأمر ولمواجهة الحياة بشجاعة.

كان ديمون إس. يتبع المسار التقليدي للتعليم الجامعي والحياة الوظيفية الدائمة مع شركة واحدة يتقاعد منها في "سن الشيخوخة". وبينما كان يقيم دخله، بدت حياة عبودية الأجر غير جذابة وغير آمنة ويصعب الخروج منها في لمحة بصر، ورأى أنه ليست لديه مهارات

لتلبية احتياجاته الأساسية – من الغذاء والماء والمأوى – بدون مال؛ لذا قام بتخفيض نفقاته والادخار وبدأ في مشروع خاص به. وبوجود الوقت والمال الفائضين، التحق بكلية الحياة البرية وتعلم كيفية العيش بالاكتمال الذاتي والبقاء بدون أي شيء في البرية والبحث عن الطعام وزراعة طعامه. لقد استثمر الثروة القومية في بناء الثروة الطبيعية وليرى أمامه حياة غنية بالمشاركة والحب والسعادة، مع امتلاك ما يكفي من المال لما يجيد فيه المال.

ما الذي يمكن أن تتعلمه من أجل الحب – والمال؟ ما الذي كنت تريد معرفته دائمًا أو الذي لم تعتقد أنه يمكنك إتقانه مطلقًا؟ هل يمكنك تحديد هدف للقيام بذلك؟ ماذا الذي كنت تحب أن تفعله عندما كنت طفلًا ويمكنك التدرّب عليه الآن ليكون عملاً جانبيًا أو مهارة بقاء؟ إن التعلم الدائم هو مفتاح السعادة. استثمر في قدرتك على البقاء والازدهار ومساعدة الآخرين ولن تشعر بالملل أبدًا. وسيؤتي ذلك ثماره بعقل متيقظ ومكان آمن في المجتمع بعد فترة طويلة من نهاية سنوات عملك المدفوع الأجر.

الانتماء

من الذي يمكنك اللجوء إليه عندما تحتاج للمساعدة؟ من سيستمع لك بعطف؟ من سيحضر لك وجبات الطعام عندما تكون مريضًا؟ من سيحتفل بأفراحك؟ لقد عبرت بنا روابط الحب والولاء الإنسانية الليل – والحياة. لقد أخذ التنقل والنمو الحضري وتفضيل التقدم المهني على كل شيء وحتى على حساب النزاهة الشخصية الوقت من حياتنا على حساب ما تسميه المؤلفة الحائزة على جوائز ريان أيزلر اقتصاد الرعاية – لكن الأشخاص المستقلين ماليًا غيروا تلك النزعة. لا يجعل اقتصاد الرعاية هذا الحياة أقل تكلفة فحسب، بل يجعل الحياة أكثر ثراءً فيما تعنيه الحياة حقًا: العطاء والتلقي. ربما يأتي العم هاري لإصلاح الصنبور. وتذهب لاحقًا إلى منزل صديقتك ليلي لترد الجميل بما علمك إياه العم هاري. ثم تمرض وتحضر لك ليلي بعض حساء "تعافى سريعًا". ويستمر الأمر على هذا النحو، بعمله الانتماء هذه.

في وقت من الأوقات، ربطت المؤسسات الاجتماعية والأسرة حياتنا بسبل التعاضد هذه، إلا أن عددًا متزايدًا من الناس خارج مثل هذه الشبكات التقليدية للرعاية الآن. من بين الـ 40% من الأمريكيين الذين يقولون إنهم ينتمون إلى مؤسسة اجتماعية، أقل من 20% هم من يحضرون بالفعل،^١ في آخر دراسة استقصائية عن الدين في أمريكا، أفادت جالوب أن هناك تناقصًا في أهميته في حياتنا. وفقًا لفرع الإحصاءات المتعلقة بالخصوبة والأسرة التابع لمكتب تعداد الولايات المتحدة،^٢ فخلال الأربعين عامًا بين تعداد عام 1970 وتعداد عام 2010، انخفضت نسبة الأسر التي بها والدان متزوجان وأطفال إلى النصف، من 40% إلى 20%، في حين ارتفعت أعداد الأسر^٣ التي يعولها شخص منفصل من 17% عام 1970 إلى حوالي 28% عام 2012.

يدرك جيل الطفرة السكانية المسنون تمامًا كيف أصبحت دوائر المساعدة المتبادلة ضئيلة، وكيف قلّ تماسك العلاقات في الوقت نفسه الذي ضعفت فيه شبكة الأمان الاجتماعي. إنه أمر مثير للقلق ومخيف ومحفز بالنسبة للكثيرين. تركز مجموعات الموت والوفاة ومجموعات عيش المسنين منازلهم والمجتمع بأمان وحرية وراحة ومجموعات القراءة على هذه الفجوة وعلى نسج شبكات رعاية محلية. تُجري العائلات غير المترابطة "نقاشات" حول ما يجب القيام به مع الآباء المسنين. إنه صراع. هذا هو السبب في أن التدريب الدائم على بناء ثروة انتماء أمر بالغ الأهمية لأي خطة استقلال مالي.

ما العلاقات من ماضيك التي تحتاج إلى إصلاح - وهل يمكنك إصلاحها حتى تسري السماحة؟ ليس من قبيل المصادفة أن معظم المسارات الروحية - بما في ذلك منظمة مدمني الكحول المجهولين وبرامج التعافي الأخرى - تقترح نظرة صادقة على علاقاتك: من الذي أذيت، ومن الذي لا تزال مستاء منه، ومن الذي تحتاج إلى التصالح معه. إن الوحدة وباء - ومكلفة. تتمتع عملة الانتماء بفوائد طبيعية ومالية: فالقدرة على توزيع وتبادل الأعمال المنزلية الروتينية والمهام والاحتياجات وتبادلها تساعد على توفير وقت ومال الجميع. سيكون لدى الأشخاص الذين لديهم علاقات قوية دائمًا شخص لطهي العشاء معهم أو لإيصالهم إلى المطار أو لمساعدتهم على التنقل عبر المدينة أو لترشيحهم لفرص

عمل مستقبلية. يُشار إلى هذا أحيانًا باسم "رأس المال الاجتماعي" – أي الثروة التي تبنيتها من خلال شبكات العلاقات ذات المنفعة المتبادلة الخاصة بك.

على الرغم من أن الخطوبة والزواج هما إحدى الطرق لبناء "ثروة الانتماء"، فإن إقامة الصداقات والعلاقات المستديمة في مجتمعك المحلي أمر أساسي أيضًا. كما أن الرقص مهارة، فالانتماء مهارة يمكنك بناؤها من خلال الاستماع والتصرف بلطف والطقوس البسيطة مثل مكالمة أسبوعية، أو الاجتماع الشهري للنساء أو الرجال، أو مجموعات القراء أو المجموعات الحرفية.

المجتمع

وسّع دائرة الترابط وستكون ضمن الركيزة الثالثة للثروة الطبيعية: المجتمع. المجتمع عملة بشرية طبيعية. إنها عملة لأنها تسهل التبادل داخل المجتمعات التي تشارك وترعى خارج نطاق الاقتصاد النقدي. تبنى مجتمعي مؤخرًا نموذج مساعدة متبادلة لمساعدة المسنين على البقاء في المنزل وتلقي الرعاية اللازمة – مدخرات كبيرة عندما تفكر في تكلفة الرعاية طويلة الأجل! وكلما زادت الثقة في المجتمع، تمت مشاركة المزيد من الموارد طوعًا. يمكن أن يؤدي التقارب إضافةً إلى التواصل الشفاف إلى تبادل الكثير من الأغراض غير المستخدمة حتى يتمكن الكثير من الناس من الاستفادة من تلك الأغراض، فالعزلة مكلفة؛ والمشاركة ثروة – حرفيًا في بعض الأحيان، من خلال الخدمات التي تُوجر فيها سيارتك أو منزلك أو شاحنتك للآخرين، ولكن أيضًا بشكل أعمق، كما في عدد هائل من التبادلات اليومية التي لا علاقة لها بالمعاملات المالية.

يتعلق المجتمع أيضًا باختيار "المكان، فالمكان، فالمكان" بحكمة حيث تزرع جذورك – المتاجر الموجودة في منطقتك والخدمات الاجتماعية التي يمكنك الاستفادة منها والثقافة التي تنتمي إليها بمجرد الذهاب إلى وسط المدينة وإنتاجية المزارع وهدوء الغابات. إذا كنت تختار مكانًا لتستقر فيه، فركز على الظروف المحيطة بالمكان علاوةً على المنزل المعين والمزايا المعينة. من أين يأتي الطعام والماء والكهرباء؟ هل يمكنك الحصول على ما

تحتاج إليه دون ركوب السيارة؟ ماذا عن الحياة الثقافية؟ الحياة الليلية؟ انظر إلى خريطة
مناخية (مهما كانت أفكارك). كيف ستكون خلال عشرين عامًا؟ خمسين عامًا؟

إذا كنت قد وجدت مكانك على الأرض بالفعل، أينما كان، يمكنك بناء هذه الثروة من خلال
التعرف على أصدقاء في المقاهي المحلية والخدمة في هيئات غير ربحية والترشح
لمنصب إدارة المدينة أو المقاطعة وكتابة خطابات إلى الصحيفة والغناء في فرقة
والانضمام إلى دار عبادة وهكذا دواليك. إنها شمولية النظم الاجتماعية والطبيعية التي
ستبقيك آمنًا وتثري روحك وتحثك على الخدمة وتوفر لك ما تحتاج إليه على المدى
الطويل.

أسس التضخم

كان جو دومينجيز مولعًا بمقولة "ينمو الوعي أسرع من التضخم". بمعنى آخر، يمكنك
"تضخيم" مهاراتك وقدراتك ومعرفتك ورفاقتك المقربين وصلاتك المجتمعية بشكل أسرع
من تضخيم المال. يمكن أن يكون تعلم الرقص مع شريك طريقة لحمايتك من الخسارة
المالية. أو الغناء في فرقة. أو إنشاء مواقع شبكية. بمجرد أن تصبح مستقلًا ماليًا، سيكون
لديك المزيد من الوقت للتعلم. والمزيد من الوقت لتفعل الأشياء بنفسك. والمزيد من
الوقت لتكوين علاقات وطيدة مع الآخرين. والمزيد من الوقت للعثور على ما تحتاج إليه
مقابل جزء بسيط من التكلفة. والمزيد من الوقت للتطوع في مجتمعك أو للانضمام إلى
مذهب فكري. يمكن أن تكون رحلاتك رخيصة ومتأنية بدلًا من أن تكون مكلفة ومُتعبة،
فعلًا عكس سنوات عملك، أصبح للملاءمة تأثير أقل بكثير على قراراتك الآن.

ماذا عن أساسيات الثروة تلك؟ إنها "أغراضك" وثروتك المالية والمادية. لاحظ أنها لا تمثل
قيمة كبيرة في اقتصاد الرعاية. إن استقلالك المالي هو ببساطة أحد أركان أساس الأمان
والحرية الخاص بك. بينما يشمل الاعتماد المالي المتبادل جميع الأركان الأربعة: القدرات
والانتماء والمجتمع، إلى جانب الأشياء التي حصلت عليها بشق الأنفس؛ تمثل هذه الأركان
إجمالي مدخراتك. ستجعلك ثروتك الوطنية وثروتك الطبيعية أغنى مما تتخيل.

يضيف فهم أساسيات الثروة بعدًا أكثر عمقًا للنقطة التي يتجاوز فيها دخل الاستثمار النفقات الشهرية. إنها ليست مجرد نهاية الاحتياج إلى العمل المدفوع أجر؛ إنها خطوة إلى حياة أكثر محبة وإشباع ومتعة سواء كنت في عشاء عائلي مع راشيل ولوي، أو تتطوع مع روزاليتا ومانولو، أو تتعلم الصيد مع أرشي، أو ترشح للمناصب العامة، أو تتأمل في كهف لمدة أربعين يومًا.

إن الوصول إلى النقطة التي يتجاوز فيها دخل استثمارك نفقاتك الشهرية هو إنجاز عظيم، فأنت لم تتحول إلى وضعك هذا عن طريق شخص آخر. لقد أعدت هيكله حياتك حسب ما هو أكثر إشباعًا وقيمة بالنسبة لك. لقد كرست نفسك لاستبدال الأوهام المالي بالحقائق المالية، وتحدي العديد من القناعات القديمة عن نفسك ومالك وحياتك. لقد استيقظت من الحلم بأن الأكثر هو الأفضل وحددت ماهية الكفاية بالنسبة لك. لقد أصبحت مسئولًا عن طاقة حياتك وتتبع وتقييم تدفق المال من وإلى حياتك. لقد طورت مقياسًا داخليًا للإشباع، محررًا نفسك من تأثير الإعلانات وضغط الأقران. لقد استكشفت قيمك وهدفك الشخصي، ووجهت حياتك بشكل متزايد نحو ما يهمك حقًا. وأصبحت حياتك ملكك لتهيئها كما تريد.

توتر النقطة التي يتجاوز فيها دخل الاستثمار النفقات الشهرية

ومع ذلك، يمكن أن تكون مثل هذه التحولات مقلقة.

في أحد الأيام تلقيت مكالمة من رجل متحمس وخلاق والذي أبقانا على اطلاع بمستجدات رحلته إلى الاستقلال المالي لسنوات.

"لقد فعلتها. لقد أصبحت مستقلًا ماليًا."

فقلت "تهانينا!" واستطردت في الحديث بمدح حول إنجازاه.

"أنت لم تفهمي! أنا مذعور. ماذا سأفعل بكل هذه الحرية؟"

إذا كان هذا الرجل الخلاق مذعورًا، فماذا عن الآخرين؟ في الواقع، لقد اكتشفنا أن الكثيرين اصطدموا بجدار غريب من القلق قبيل "عبورهم". لا، ليس إلى الموت، ولكن بالنسبة للبعض، يمكن أن يبدو العبور إلى الحرية كذلك.

لقد كبح جو دومينجيز قلق ما بعد الاستقلال المالي ذلك بقضاء عطلات نهاية الأسبوع وهو يفعل ما كان يتخيل أنه سيفعله بشكل دائم بمجرد أن يصبح حرًا. لقد كان يعلم أنه يريد السفر عبر البلاد في منزل متنقل بعد تقاعده، لذلك فقد قضى سنوات تجميع ثروته في تصميم مقطورة التخيم الخاصة به والذهاب إلى متنزه الولاية في نيوجيرسي في عطل نهاية الأسبوع. وبحلول موعد عبوره، كان جو مستعدًا لاستغلال وقت فراغه بشكل جيد.

الآن وبعد أن انتشرت حركة الاستقلال المالي والتقاعد المبكر، أصبحنا نعرف الكثير عن كيفية التكيف مع "كل تلك الحرية" - أيًا كان عمرك. إليك بعض النصائح التي تم انتقاؤها من المدونات ومنتديات النقاش، بالإضافة إلى مراسلاتنا الخاصة.

في البداية قد تكون متوترًا، أو تشعر بالملل، أو قد تكون مثل طفل مفرط النشاط في متجر للحلوى، يريد أن يلتهم التجارب. سوف تتخطى ذلك. سوف تستقر في روتين لا يُدار بساعة بل بما يجعلك تصدر صوت الساعة من الداخل.

أيًا كان الجزر الذي تُدليه أمامك للمضي قدمًا - ستبدأ في أكله. السفر. النوم. قضاء أسبوع على الشاطئ. النشاط السياسي.

يجد الكثيرون أن المشكلات الشخصية أو الجسدية التي يرجئونها تشتت. لقد انتظرت تلك المشكلات في طابور لوقت طويل للحصول على اهتمامك. إنهم لا يعنون أنك ارتكبت خطأ، بل يعنون أن تكون في حالة جيدة - جسديًا وروحيًا. سواء كنت ثلاثينيًا أو أربعينيًا أو خمسينيًا أو أكبر، فمن المرجح أن يحتاج جسمك إلى الاهتمام، ويمكن أن يكون ذلك مغامرة في حد ذاته.

يمكنك تعلم العزف على آلة موسيقية أو الرسم أو الغناء في فرقة أو الرقص النقري أو صيد السمك؛ أو الانضمام إلى فريق من فرق لعبة القرص الطائر؛ أو الانخراط في المسرح المجتمعي؛ أو التنقل بين المؤتمرات؛ أو الانغماس في ألعاب الخيال متعددة اللاعبين على الإنترنت؛ أو الوصول إلى لياقة بدنية أفضل من أي وقت مضى؛ أو التأمل؛ أو التطوع لتوصيل وجبات إلى المحتاجين.

ويمكنك حتى العبت في مخزنك أو على حاسوبك والتوصل إلى حل مذهل لمشكلة صعبة – ونشره، ما يمنحك تأثيرًا أكبر مما كنت تتخيله.

وستعرض عليك المنظمات غير الربحية مقعدًا في مجلس إدارتها. ستكون لديك فرصة لتسأل "كم عدد مجالس الإدارات أو اللجان الكافية؟".

لقد فعل المستقلون ماليًا كل هذه الأشياء وأكثر.

وإذا كنت مثل هؤلاء المستقلين ماليًا، فستجد أنك لا تعلم كيف كان لديك وقت للعمل بوظيفة. إن قطع الرابط بين العمل والمال في الواقع الفعلي سيزيد بشكل كبير من إمكانية اكتشاف عملك الحقيقي وإعادة دمج الأجزاء المتفرقة من حياتك وكونك حقيقيًا كليًا. وستكون أيامك مفعمة بالحيوية، حتى تلك الأيام التي تتسكع أو تنظف أو تطبخ أو تتجول فيها. وستنتقل من نشاط إلى نشاط آخر دون ضغط (إلا إذا كنت تحب الضغط). لن يكون هناك شيء تافه لأنك تولي اهتمامك الكامل لكل شيء، من التأمل إلى طي الغسيل إلى إلقاء خطبة مهمة في قاعة ممتلئة. هذا ما تسميه الخبيرة الاقتصادية جولبيت شور "الكمال".

ستكون حذرًا لتعمل من أجل المتعة أو العطاء أو الإلهام أو الطموح أو التحول الذاتي أو ... أيًا كان ما تختاره.

إن الاختيار هو الجوهر الحقيقي للاستقلال المالي، فالأمر لا يتعلق بالمال، بل باختيار المكان الذي توجه فيه أئمن مواردك: وقتك واهتمامك وحياتك.

ليست هناك وصفة لكيفية عيشك بعد نقطة تجاوز دخل الاستثمار للنفقات الشهرية. وهذا هو الهدف. أنت حر لابتكار حياتك. أنت حر لاستكشاف ما عناه بكمنستر فولر عندما قال: "نحن مدعوون لأن نكون مهندسي المستقبل، وليس ضحاياه".

ملخص الخطوة الثامنة

طبّق المعادلة التالية كل شهر على إجمالي رأس مالك المتراكم وضع الدخل الشهري من الاستثمار كمسار منفصل على مخططك البياني الجداري:

رأس المال × سعر الفائدة الساري طويل الأجل / 12 شهراً = الدخل الشهري للاستثمار

عندما تبدأ استثمار أموالك وفقاً للإرشادات المقدمة في الفصل التالي، ابدأ إدخال دخل فوائذك الفعلي لدخل استثمارك الشهري على مخططك البياني الجداري (مع الاستمرار في تطبيق المعادلة على مدخراتك الإضافية). وبعدها تصبح الاتجاهات واضحة، توقع ذلك المسار إلى النقطة التي يتجاوز فيها دخل الاستثمار النفقات الشهرية؛ سيكون لديك حينها تقدير لمقدار الوقت الذي ستحتاج للعمل فيه قبل الوصول إلى الاستقلال المالي.

أسئلة حديث المال

استلهم من سماع أفكار وقصص الآخرين. إن تحرير أنفسنا ليس معناه السعي وحدنا. يمكن للآخرين تسريع مسارنا إلى أركان الاستقلال المالي الأربعة: الإدراك والنزاهة والاستقلال والاعتماد المتبادل.

باستخدام الاقتراحات الموجودة في الخاتمة حول كيفية الحصول على حديث المال، اطرح الأسئلة التالية في تأملاتك اليومية، أو مع شريك حياتك، أو في مناسبات اجتماعية.

تذكر أن إضافة "لماذا؟" إلى نهاية أي سؤال ستجعله أعمق. وإضافة "كيف شكل المجتمع إجابتي؟" إلى أي سؤال ستجعله أشمل. لا توجد إجابات صحيحة مطلقة.

◆ ما الأفكار – العملية أو حتى الجنونية – التي لديك حول كيفية سدادك لجميع ديونك؟

◆ ماذا تريد أن يكون إرثك؟

◆ إذا لم يكن يتعين عليك العمل لكسب العيش، فماذا كنت ستفعل بوقتك؟

◆ إذا تمكنت من أخذ إجازة لمدة سنة من العمل، فكيف ستقضيتها؟

◆ ما المهارات أو الشبكات الاجتماعية التي يمكنك بناؤها الآن للاعتماد بشكل أقل على المال لتلبية احتياجاتك؟

٩. كيف تخزن أموالك من أجل الحرية المالية
طويلة الأجل

الخطوة التاسعة: الاستثمار من أجل الاستقلال المالي

ستساعدك هذه الخطوة على أن تصبح مطلقًا ومحنكًا بشأن الاستثمارات المدرة للدخل التي يمكن أن توفر دخلًا ثابتًا يلبي احتياجاتك على المدى الطويل.

هذا هو الفصل الذي يتحدث عن كيفية تخزين أموالك وأنت تقترب من - وتتجاوز - نقطة تقاطع دخل الاستثمار مع النفقات الشهرية من أجل سنوات (استقلالك المالي). إذا وصلت إلى هنا قبل قراءة بقية الكتاب وكنت تتوقع بعض خطط الاستثمار الجديدة الرائعة، فمن فضلك عد إلى الصفحة الأولى. هذا الفصل مخصص لأولئك منكم الذين جمعوا ما يكفي من المال - من خلال وظائف عملتم بها أو إدارة أعمالهم الخاصة أو ميراث أو حتى استثمار ناجح - لأنهم قادرون على - وتوافقون إلى - توفير وقتهم لما هو أكثر أهمية من كسب المزيد من المال.

مكّن نفسك

إن إحدى مهامنا الرئيسية في هذا الكتاب هي التمكين - السماح لك باستعادة النفوذ الذي منحتة للمال عن غير عمد، في الفصل السابق، أوضحنا أن رأس مالك يُدر دخلًا استثماريًا شهريًا وبذلك يحررك بشكل فعال من العمل لجني الموت. بمعرفة أن المال يمكن أن يعمل من أجلك، يركز هذا الفصل على خيارات الاستثمار الشائعة التي يستخدمها المستقلون ماليًا حول العالم للحفاظ على الثروة وتحقيق مال "أكثر من ذلك" وإثراء المجتمعات التي يعيشون فيها.

الاستثمار هو ببساطة مكان ما تضع فيه أموالك أملًا في كسب المزيد من المال. عادةً ما يلجأ المستقلون ماليًا إلى واحد أو أكثر من هذه السبل:

يمكنك الاستثمار بشكل متحفظ في السندات (بشكل أساسي على شكل قروض تُمنح للمؤسسات مع ضمان السداد بفائدة) أو صناديق القروض الدوارة، التي تستثمر أموالك في منطقتك أو في البلدان النامية.

ويمكنك الاستثمار في حساب التقاعد الفردي الخاص بك أو في خطة التقاعد 401 (كيه) أو حساب الوساطة في مجموعة كبيرة من صناديق الاستثمار المشتركة أو صناديق المؤشرات المتداولة (إي تي إف إس) وهي مجموعات من الأسهم أو السندات يتم انتقاؤها من قبل مدير أو خوارزمية.

ويمكنك الاستثمار في العقارات - للعيش فيها واستئجارها.

ويمكنك الاستثمار في المشاريع التجارية - من خلال أن تصبح شريكًا أو مقرضًا.

هناك العديد من السبل للاستثمار غير هذه، لكنها إما أكثر مخاطرة أو تتطلب المزيد من الاهتمام اليومي أو تحوم حولها الشبهات. يمكن للمتداولون يوميًا أن يجنوا (ويخسروا) الكثير من المال، ولكن بحكم طبيعة عملهم، هكذا يقضون أيامهم. وعدت الأدوات المالية كالصكوك الاشتقاقية - مجموعة الرهون العقارية عالية المخاطر على سبيل المثال - بعوائد كبيرة...حتى كادوا يسقطون الاقتصاد الأمريكي. أنت حر في استثمار رأس مالك بالطريقة التي تريدها. يعرض هذا الفصل بعض التوجيهات حول فرص الاستثمار التي تناسب نموذج الاستقلال المالي لهذا الكتاب.

لا يعني "الاستثمار" إعادة تبني عقلية "الأكثر هو الأفضل" وتعلم كيفية "جني الموت" برأس مالك. بعد اتباعك لخطوات هذه الخطة، فأنت تعرف قدر الكفاية بالنسبة لك وسيكون الهدف من خطتك الاستثمارية هو طمأننتك بأنك ستجني ذلك المبلغ - وأكثر منه - لبقية حياتك.

يتعلق الأمر بأن تصبح مطلقًا ومحنًا بشأن أدوات الاستثمار التي يمكن أن توفر دخلًا كافيًا بمرور الزمن لضمان تغطية أساسياتك. أن تصبح مطلقًا ومحنًا يعني أن تتعلم بالقدر الكافي الذي يجعلك تحرر نفسك من الخوف والارتباك الذي يسود عالم الاستثمارات الشخصية – من نصائح عمك ميرفن الرائعة إلى وابل النصائح السيئة التي تأتي من خلال جميع أجهزتك.

لا شيء في هذا الجزء يمكن تفسيره على أنه نصيحة استثمارية محددة، بل مجرد تسليط ضوء على السبل الشائعة لتخزين الثروة على المدى الطويل. تستند المعلومات الواردة هنا، والواردة في بقية هذا الكتاب، إلى التجارب الشخصية وإستراتيجيات مجتمع الاستقلال المالي الشائعة، وتعتبر إرشادات توجيهية وقواعد ومعلومات تثقيفية.

مسرد مختصر

لن تتعلم أي شيء عن الاستثمار غير محسوب المخاطر في هذا الفصل، فقط بعض المبادئ الإرشادية لبعض المستقلين ماليًا لمساعدتك على اتخاذ خيارات مدروسة ومحافظة. إليك مسردًا ببعض المصطلحات الشائعة التي ستحتاج إلى فهمها:

تحمل المخاطرة

ما مقدار المخاطرة (بخسارة المال) التي يمكنك تحملها قبل أن تكلفك استثماراتك النوم وتجعلك مستيقظًا في الليل قلقًا بشأن ما إذا كانت الخسائر ستعيدك إلى العمل لتعيد تكوين الثروة؟ يتفاوت الأمر بين المستثمرين المحافظين الذين لا يريدون المخاطرة برأس مالهم على الإطلاق والجريئين الذين هم على استعداد للمخاطرة برأس مالهم كله من أجل تحقيق عوائد كبيرة. سيتجنب المستقلون ماليًا الخيار الأخير بطبيعتهم. قبل النقطة التي يتجاوز فيها دخل الاستثمار النفقات الشهرية، قد يخاطر البعض منكم بالكثير من أجل عائدات أكبر، وقد لا يخاطر البعض الآخر. بعد النقطة التي يتجاوز فيها دخل الاستثمار النفقات الشهرية، تريد زيادة الدخل السلبي إلى أقصى حد مع تقليل المخاطر حتى تتمكن

من إيلاء أقل قدر من الاهتمام لأموالك. قد يتعلق تحملك للمخاطرة بعمرك وشخصيتك ومدى قابلية مهاراتك للتسويق وتجاربك الحياتية – وتجارب الأشخاص الذين ربوك – ومواقفك تجاه المال ورصيدك بشكل عام. هناك أدوات إلكترونية رائعة لمساعدتك على تحديد قدر تحملك للمخاطر.

فئات الأصول وتنوعها

إن الأنواع النمطية للأصول هي: الأسهم والدخل الثابت (السندات) والعقارات والسلع (المعادن والوقود الأحفوري والمحاصيل) والعملات الأجنبية. غالبًا عندما تصعد فئة من فئات الأصول تهبط فئة أخرى، لذا فإن التنوع بين فئات الأصول هو إحدى الطرق التي يدير بها الناس المخاطرة. غالبًا ما ينوع المستقلون ماليًا بين فئات الأصول من خلال الاستثمار في مجموعة متنوعة من الصناديق: السندات والأسهم والذهب وما إلى ذلك، في السنوات الأخيرة ظهرت فئات أصول جديدة، وتشمل الإقراض من نظير إلى نظير وصناديق القروض والتمويل الجماعي للأسهم في الشركات والفرص المتعلقة بالطاقة الخضراء.

الدخل

هناك خمسة سبل يمكنك من خلالها تحقيق دخل من الاستثمار:

1. **الفائدة** ويُقصد بها الدفعات الدورية التي تأتي من استثمارات الدخل الثابت مثل السندات أو السندات الإذنية أو شهادات الإيداع أو حسابات التوفير.
2. **أرباح الأسهم** وهي حصة من الأرباح تُدفع لملاك الأسهم أو صناديق الاستثمار المشتركة أو صناديق المؤشرات المتداولة أو الشركات الخاصة.
3. **أرباح رأس المال** وهي عوائد بيع الاستثمارات أو العقارات التي تتجاوز المبلغ المستثمر في الأصل. (تحدث خسائر رأس المال عندما تكون عائدات البيع أقل من المبلغ المستثمر

في الأصل، ما يقلل من دخلك السلبي).

4. **عائدات الإيجار** وتأتي من العقارات المملوكة (يُخصم منها النفقات مثل الضرائب والتأمين والرهن العقاري والإصلاحات وما إلى ذلك).

5. **رسوم الملكية** وهي مدفوعات تُعطى لأصحاب الملكية الفكرية والموارد الطبيعية والامتيازات وما إلى ذلك، من قبل مستخدميها.

الوقت

ما أفكك الزمني – هل لديك عشرون سنة أخرى لارتكاب الأخطاء وإصلاحها، أم أنك متقاعد بالفعل وتحتاج إلى أن تدوم أموالك أكثر من حياتك؟

تقول الحكمة التقليدية (سي دبليو) أنه عندما تكون شابًا، يجب أن تخاطر أكثر لتجميع ثروة أكبر؛ ومع تقدمك في السن، تتحول إلى التركيز على الحفاظ على رأس المال للحصول على دخل ثابت. وفقًا للحكمة التقليدية، يجب على الشاب الذي ما زال لديه الكثير من الوقت حتى سن التقاعد أن يستثمر بنسبة 90% في الأسهم و10% في السندات لأنه أو لأنها يستطيع تحمل الطفرات والإخفاقات ويظل قادرًا على الوقوف على قدميه مرة أخرى. قد يُفضل الكثير من المستثمرين المحافظين أو أولئك الذين يحاولون إضفاء الاستقرار على ثرواتهم، مثل الموشكين على التقاعد، الاستثمار بنسبة 20% في الأسهم و80% في السندات. ومع ذلك، يميل المستقلون ماليًا كما هي الحال دائمًا إلى أن يكونوا أكثر تحفظًا مما تشير إليه الحكمة التقليدية، لأنهم يهدفون إلى التقاعد في سن مبكرة جدًا والاحتفاظ بدرجة عالية من الثقة بأنهم سيبقون فوق نقطة تقاطع دخل الاستثمار مع النفقات الشهرية حتى أثناء انحدار سوق المال.

الأتعاب

كلما زاد عدد الوسطاء المشاركين في شرائك وبيعك للاستثمارات - واشترت وبعث أكثر - زادت إمكانية تراكم تكاليف المعاملات والإدارة وقلت مكاسبك المتوقعة. تحتاج صناديق الاستثمار المشتركة التي تدار بنشاط إلى الدفع لمديريها، الذين يفترض أنهم (ولكن لا يفعلون ذلك، كمعدل متوسط) يقومون بعمل أفضل في اختيار الأسهم من رمي السهام. يمكن للمستشارين الماليين الذين يتقاضون الأتعاب فقط أخذ نسبة مئوية من محافظتك الاستثمارية بأكملها لقاء خدماتهم، أو تقاضي أجر بالساعة لتقديم المشورة. أصبحت صناديق المؤشرات مفضلة لدى المستقلين ماليًا بسبب رسومها المنخفضة وأدائها الجيد - مؤخرًا ولكن ليس دائمًا.

المستشارون الماليون

ليس من الضروري أن يكون الاستثمار مُعتمدًا على منهج "افعلها بنفسك" - إلا إذا كنت تريد أن يكون كذلك. يمكنك استئجار مستشار للمساعدة، أو حتى استخدام إحدى الخدمات الإلكترونية أو شركات السمسرة حيث يستطلعون أهدافك وتحملك للمخاطرة وقيمك وما إلى ذلك، وإنشاء محفظة استثمارية لك. تأكد من أنه لا يتم خداعك من قبل سماسرة عديمي الضمير بشراء منتجات توفر لهم عمولات جيدة. يعمل المستشارون الذين يتقاضون الأتعاب فقط لصالحك - ويضيفون قيمة لكثير منا من خلال القيام بتفاصيل مهمة في العمل قد لا نكون مؤهلين أو نميل إلى فعلها، لا سيما مراقبة الأداء وإعادة موازنة الموجودات مع تغير ظروف السوق والتخطيط المالي الشامل. تأكد من مقارنة الأسعار!

الاستثمار المسئول اجتماعيًا

هل بعض قيمك مهمة جدًا بالنسبة لك بحيث سيؤرقك الاستثمار في الصناديق التي تشمل الشركات التي تمقت سياساتها أو منتجاتها؟ لست وحدك، ولكن لحسن الحظ هناك قطاع متزايد من عروض الاستثمار التي تستبعد الشركات ذات الممارسات المرفوضة (للبعض) مثل التلوث أو تصنيع الأسلحة أو التحيز الجنسي على سبيل المثال لا الحصر. بمرور الوقت، تضاهي الاستثمارات المسئولة اجتماعيًا أو تتفوق على أداء الاستثمارات غير

الخاضعة للفرز. ومع ذلك، عادة ما يكلف إضافة هذا المستوى الإضافي من البحوث الاجتماعية والبيئية رسومًا أكثر قليلًا. قد يكون رد الاستقلال المالي الجيد على ذلك هو بحث فرق الرسوم وسؤال نفسك عما إذا كان الأمر يستحق دفع الفرق، على مدى السنين، لدعم، والحظوة بدعم، الاستثمارات التي اجتازت جميع عمليات التدقيق الاجتماعية والبيئية والإدارية.

تكرم مستشاري في شركة ناتشورال إنفستمنتس بتقديم شرح موجز للاستثمار المسؤول اجتماعيًا:

نظرًا لأن مواءمة المال مع القيم هي جوهر خطة الاستقلال المالي، فإن (الاستثمار المسؤول اجتماعيًا) يستحق دراسة جادة من قبل المستقلين ماليًا. لا أحد منا يستطيع الهروب من الآثار الأخلاقية لخياراتنا المالية – في الكسب والإنفاق والادخار والاستثمار، في عالم المال، ليس هناك ما هو نظيف تمامًا، ولكن يمكننا بذل قصارى جهدنا لجعل استثماراتنا أقل ضررًا وأكثر فائدة.

خلال ما يقرب من خمسين عامًا ومنذ بداياتها المتواضعة خلال حرب فيتنام، عندما انزعج المستثمرون من دعم أموالهم لآلة الحرب، أصبح الاستثمار المسؤول اجتماعيًا صناعة تُقدر بـ 23 تريليون دولار على مستوى العالم، في الولايات المتحدة، 22٪ من جميع الأموال التي تدار باحترافية توضع في الاستثمار المسؤول اجتماعيًا.

يهدف الاستثمار المسؤول اجتماعيًا بكل بساطة إلى:

◆ تجنب الآثار السلبية

◆ السعي إلى الآثار الإيجابية

◆ التأثير على سياسات الشركات التي استثمرت فيها

كيف؟ يستخدم الاستثمار المسئول اجتماعيًا البحوث المتعلقة بالآثار الاجتماعية والبيئية لتجنب الاستثمارات التي تنطوي على سياسات وممارسات مرفوضة أو غير مسؤولة وللبحث عن تلك التي تُحدث تغييرًا إيجابيًا للمجموعات والمجتمع والبيئة. كما ينفذ الاستثمار المسئول اجتماعيًا فاعلية أصحاب الأسهم، والتي تهدف إلى مساءلة الشركات وتحسين سلوكياتها، ويتضمن الاستثمار المجتمعي لدعم الاقتصادات المحلية وتوسيع نطاق الفرص الاقتصادية في العالم النامي.

حاليًا يتم تقييم مجموعة كبيرة من العوامل البيئية والاجتماعية والإدارية من قبل الاستثمار المسئول اجتماعيًا ومديري الأموال التقليديين. تدرك الأوساط المالية بصورة متزايدة أن الشواغل البيئية والمتعلقة بالموارد يمكن أن تشكل خطرًا على الدخل الصافي للشركات. يدفع المذهب العملي، وليس الفضيلة، بعض المستثمرين نحو الصناعات الأكثر مراعاةً للبيئة للحصول على عائد أفضل على المدى الطويل. على سبيل المثال، قد لا يتم استرداد بعض استثمارات الشركات في الفحم والنفط أبدًا من خلال الأرباح المستقبلية، ويمتلك المستثمرون أسئلة جادة حول جدوى شركات الوقود الأحفوري خلال العقود القادمة، في حين أن المجتمع قد يتباطأ في مناقشة المناخ، فقد أدرجت شركات التأمين والجيش بالفعل التغير المناخي في تقديراتها.

لا يعني الاستثمار المسئول اجتماعيًا التضحية بالعائدات، على الرغم من أنه لا يزال يحمل هذه السمعة الناجمة عن بداياته. منذ مطلع تسعينات القرن العشرين فصاعدًا، ضاهت عائدات استثمارات الاستثمار المسئول اجتماعيًا والاستثمارات البيئية والاجتماعية والإدارية أو فاقت عوائد الاستثمار التقليدي غير الخاضع للفرز. بالإضافة إلى ذلك، يجني مستثمرو الاستثمار المسئول اجتماعيًا عوائد اجتماعية وبيئية وما يمكن تسميته بعوائد الضمير، في وقت يتسم بكثير من الغموض الذي يكتنف الاستقرار المناخي والسياسي، يشعر الكثير من الناس بالعجز. يُعد الاستثمار المسئول اجتماعيًا واحدًا من السبل التي يجدونها لمواصلة قيادة عجلة المستقبل.

يُفترض أن يكون هذا المسرد تثقيفيًا ولكن ليس قاطعًا أو شاملاً، في النسخة الأصلية من هذا الكتاب، لم تكن هناك حاجة إلى هذا المسرد نظرًا لأن جو قام بتطوير مجموعة من المعايير للمستقلين ماليًا ونوع واحد من الاستثمار يُناسب الغرض.

سندات الخزنة: خطة جو

عندما تقاعد جو دومينجيز بعد ذكرى ميلاده الحادي والثلاثين عام 1969، كانت هناك فرص تحقيق دخل سلبي "ضعه وانسه" صارمة إلى حد ما عن طريق المعاشات التقاعدية والاستثمار في سندات الخزنة الأمريكية وسندات الوكالة الأمريكية لضمان أقصى قدر من الأمان لرأس المال ومن الاستقرار للدخل الشهري من الاستثمار. كانت معدلات الفائدة على هذه السندات أعلى من 6.5% وكان التضخم أقل من 3% - ما يعني ربحًا سنويًا جيدًا لأي مستثمر. وكانت الثلاثون عامًا التالية هي الأيام الذهبية لارتفاع معدلات الفائدة والتي قفزت إلى ما يقرب من 15% خلال ركود عام 1981 وتراجعت إلى 6.5% في عام 1997، وهو العام الذي توفي فيه جو. هذه هي الإستراتيجية التي وضعها لنفسه في ستينات القرن الماضي والتزم بها واستغل هذه الفرصة النادرة حتى مات.

إن التمثيل البياني الموجود في الشكل 9-1، والذي أعده جيه. بي. ليفينجستون مؤسس موقع *The Money Habit*، بليغ في توضيح سبب اختيار جو لسندات الخزنة وتوصيته بها.

الشكل 9 - 1 عائدات الاستثمار في سندات الخزنة لمدة 10 سنوات



عندما بدأ جو التدريس في عام 1980، أوصى بطبيعة الحال بسندات الخزنة الأمريكية كمكان لتخزين أموالك. عشرات الآلاف منا فعلوا ذلك وظلوا مستقلين ماليًا منذ ذلك الحين. مايك لينيتش، الذي التقينا به سابقًا في الفصل الخامس، هو واحد منهم؛ لقد قام بخطوات الخطوة بأمانة وبحذافيرها منذ عام 1992.

ينظر القراء منذ مطلع الألفية الجديدة أحيانًا إلى إستراتيجية الاستثمار الخاصة بجو بمزيج من الحسد والازدراء. الحسد على معدلات العائدات تلك؛ والازدراء من البطيئين الذين يستثمرون في السندات عندما تقدم سوق الأسهم مثل هذه البدائل المثيرة لتكوين الثروة. ويقولون بسخرية: "أوه، هذا هو الكتاب الذي يتحدث عن الاستثمار في سندات الخزنة"، في الواقع، لم يكن كذلك قط. لقد كان يتحدث عن النظر في الخيارات، في ظل ظروفك الحالية، للحصول على دخل آمن وثابت طوال حياتك، بصرف النظر عما تفعله بوقتك. بالنسبة لجو، تتناسب سندات الخزنة مع ذلك لتي.

لقد وضع جو معايير لنفسه عندما حان وقت تخزين أمواله في عام 1969. لقد جمع 75.000 دولار، والتي ستكون 225.000 دولار بالقيمة الحالية للدولار. بمتوسط قدره 8% على أمواله، ووفر ذلك أقل بقليل من 20.000 دولار سنويًا بالقيمة الحالية للدولار. وبالنظر إلى نمط حياته، كان ذلك مبلغًا وثيرًا. بمعدلات الفائدة الحالية، كان سيحتاج إلى أربعة أضعاف هذا المبلغ (ما يقارب ذلك المبلغ السحري البالغ مليون دولار) لتوفير دخل الاستقلال المالي المقتصد الخاص به.

على الرغم من أن إستراتيجية جو قد تكون غير قابلة للتطبيق بعد الآن، فإنها لا تزال تستحق معرفة ما تقوله عن المبادئ الرائعة لاستثمار الاستقلال المالي. لقد كانت هذه هي معاييرها:

- ◆ أكبر قدر من الأمان لرأس المال
- ◆ أكبر قدر من الأمان للفائدة (تضمن "الثقة والائتمان الكاملين لحكومة الولايات المتحدة" حماية رأس المال والفائدة)
- ◆ الإعفاء من ضرائب الولاية والضرائب المحلية
- ◆ عدم قابلية الاسترجاع (معظم سندات الخزانة لا يمكن للجهة المصدرة استردادها مبكرًا)
- ◆ أكبر قابلية للتداول وسيولة نقدية مطلقة وإمكانية تسويق عالمية - يمكن شراؤها وبيعها على الفور تقريبًا، مع أدنى رسوم مناولة وبفئات مناسبة (مثل 1000 دولار و5000 دولار و10000 دولار)
- ◆ التوافر الأسهل - مباشرة من الحكومة الفيدرالية (Treasury Direct) ومن خلال معظم الوسطاء والعديد من البنوك في أي مكان في العالم
- ◆ التوافر الأرخص - لا وسطاء ولا عمولات ولا شحنات

♦ المدة – نطاق آجال الاستحقاق المتاحة مستفيض؛ يمكنك شراء أوراق أو سندات تستحق في غضون بضعة أشهر أو غير مستحقة الدفع لمدة ثلاثين عامًا.

♦ الاستقرار المطلق للدخل على المدى الطويل – مثاليًا بالنسبة للمستقل ماليًا؛ يتجنب تقلبات الدخل التي قد تحدث في صناديق سوق المال وتأجير العقارات وما إلى ذلك.

دليل تمهيدي عن سندات الخزانة

السند هو ببساطة وعد مكتوب بسداد دين. تعد الجهة المصدرة للسندات بسداد المبلغ المطبوع على السند (القيمة الاسمية) إلى حامل السند بحلول تاريخ معين (تاريخ الاستحقاق). كما تمنح معظم السندات فائدة بنسبة مئوية محددة (نسبة القسيمة). يُدفع هذا المبلغ، على الرغم من وصفه باعتباره نسبة مئوية سنوية، عادةً على دفعتين نصف سنوية.

سندات الخزانة هي سبيل الحكومة لاقتراض الأموال. يتم إصدار سند جديد للشراء كل بضعة أشهر، بتواريخ استحقاق عشر وعشرين وثلاثين سنة في المستقبل. أول شيء يُفعل بأموال كل إصدار جديد هو سداد أصحاب الإصدارات القديمة المستحقة الدفع. ويتم استخدام الأموال المتبقية لتعويض العجز في الميزانية الفيدرالية. إن الدين القومي هو أكبر التزام على الحكومة؛ لأنه يتوجب عليها سداد المبلغ الأصلي والفائدة على سندات الخزانة عند تصبح مستحقة السداد، قبل سداد أي شيء آخر. إن عدم القيام بذلك يدمر "التصنيف الائتماني" لحكومة الولايات المتحدة في الأسواق العالمية.

عندما استثمرت أنا وجو في الماضي، كان العالم قلقًا بما فيه الكفاية بشأن قدرة الولايات المتحدة على السداد، ما يعني أن حكومتنا اضطرت إلى دفع معدل فائدة مرتفع لجذب القروض التي احتاجتها لكي لا تُفلس. وبالتالي كانت تلك فرص مذهلة للمستقلين ماليًا. كانت سندات الخزانة لمدة ثلاثين عامًا فرصة ذهبية لإستراتيجية "ضعها وأنسها" للاستقلال المالي.

تتغير أسعار السندات بتغير معدلات الفائدة السائدة. لذلك، إذا بعْتَ سندًا قبل الاستحقاق، فقد تحصل على أكثر أو أقل مما دفعته مقابلَه (مخاطر السوق). إذا احتفظت به حتى الاستحقاق، فستحصل على قيمته الاسمية بالضبط، بغض النظر عن معدلات الفائدة السائدة في ذلك الوقت.

يمكن شراء سندات الخزنة، عند إصدارها حديثًا، مباشرةً من البنك الاحتياطي الفيدرالي، دون أي عمولات إطلاقًا، من خلال برنامج يسمى TreasuryDirect. وهذا يُجنبك الوسطاء: لا وسيط ولا أتعاب إضافية لشركات السمسرة. يمكنك أيضًا شراء سندات الخزنة قائمة من خلال وسيط (مقابل أتعاب رمزية).

الطريقة الأخرى التي يمكن للشخص من خلالها شراء سندات الخزنة (أي إصدار وليس الإصدار الأحدث فقط) هي من خلال "السوق الثانوية" من الراغبين في البيع. قد تدفع أكثر - أو أقل - من القيمة الاسمية، وفقًا لمعدلات الفائدة السائدة. يمكنك أيضًا دفع أتعاب أو عمولة رمزية عند الشراء. يفضّل بعض الناس شراء السندات في السوق الثانوية بدلًا من شرائها مباشرة من حكومة الولايات المتحدة لأنهم يفضلون الاتجار مع "شخص حقيقي" يمتلك السندات بدلًا من تمويل الدين الأمريكي.

في حين أن أسعار الفائدة على أذون وسندات وأوراق الخزنة الأمريكية انخفضت إلى مستوى متدنٍ أقل من 2% في عام 2012 وما زالت منخفضة للغاية، لا يمكن معرفة ما إذا كان أو متى ستتغير حركة هذا المد وتعود إلى هذا الجزء. إذا كنت تحب المخاطرة القليلة في السندات ولكنك لا تريد المراهنة على سند واحد فقط، يمكنك شراء صناديق السندات والتي سيتم وصفها لاحقًا.

لم يوصِ جو بسندات الشركات، ولكن قد يجدها بعض المستقلين ماليًا مغرية إذا كانوا يحاولون تحقيق فائدة أكثر قليلًا. مثل سندات الخزنة الأمريكية وسندات الوكالة، فهي أدوات دين ويتم دفع الفائدة كل ربع أو نصف سنة وعند الاستحقاق تحصل على مالك

الأصلي. ومثل السندات الحكومية، لديهم تصنيف ائتماني من ستاندرد آند بورز أو موديز أو إحدى وكالات التصنيف الأخرى. ابحث عن تصنيف بي بي بي أو أفضل.

قد يرغب مستثمرو الاستثمارات المسئولة اجتماعيًا الذين لا يزالون يرغبون في الاستفادة من أمان "الثقة والاعتماد التام" للحكومة الأمريكية في التطلع إلى سندات الوكالة الأمريكية بدلًا من سندات الخزنة. تدعم سندات الوكالة قطاعًا معينًا قد يهتمك (المزارعون والطلاب وملاك المنازل والمشاريع الصغيرة)، بينما تمول سندات الخزنة الأولويات العامة للميزانية الفيدرالية، وهي مَثقلة بالالتزامات العسكرية وسداد الديون.

تحذير

كان جو دائمًا ما يحاول منح المبتدئين الحد الأدنى من المعلومات اللازمة للاستثمار بأمان، ولكنه كان دائمًا ما يحذر بنصائحته أنه: لا شيء مؤكد. لا شيء. هذه هي الحياة. وإذا لم تعجبك فأنت غير محظوظ. إذا قال لك أحدهم إن لديه طريقة مضمونة لكسب المال دون عناء وتبعته لكان جو قال إنك أحمق. إليك حكاية تحذيرية:

في الماضي، عندما علم جو الأصدقاء المهتمين فقط نهج الاستقلال المالي الخاص به، كان سيعطيهم هدية عندما يصلون إلى الاستقلال المالي. كان سيعطيهم سند. سند روسيا القيصرية الذي يتحول إلى الأصفر. قبل أن تكون هناك حسابات سمسة إلكترونية أو سندات مسجلة، كانت السندات تحتوي على قسائم تقوم بقصها وتقديمها إلى البنك للحصول على فائدتك نصف السنوية. كانت القسائم الموجودة في سندات التي سيهديتها جو مقصورة حتى عام 1917 - عندما جعلتها الثورة الروسية بلا قيمة. بعد خمسين عامًا، اشترى جو صندوقًا من هذه السندات مقابل سنت واحد أو نحو ذلك للسند الواحد - معتقدًا آنذاك أنها ستصنع ورق جدار رائعًا. لقد كان إعطاؤها إلى المستقلين ماليًا الجد تذكيرًا له بأنه ليس هناك استثمار يضمن أن الظروف الجيوسياسية أو الاقتصادية لن تتحول أو تمنعك من العثور على عش البيض الذي تعتقد أنه سيُذَر عليك دخلًا مريحًا لبقية حياتك... لا يوجد ذلك. انتبهوا يا مشتري - الاستثمارات.

صناديق المؤشرات منخفضة التكلفة: خطة الاستقلال المالي والتقاعد المبكر

إن لم تكن سندات الخزنة، فماذا إذن؟ يعتمد غالبية المدونين عن الاستقلال المالي والتقاعد المبكر على الاستثمار في نوع من أنواع صناديق المؤشرات ويوصون بذلك. ركز جون بوجل، مؤسس شركة إدارة الاستثمارات فانجارد في عام 1975، على مبدأ ثوري جعل الاستثمار سهلاً وبسيطاً: إعادة صافي الأرباح لأصحاب أسهمها في شكل تكاليف أقل، فمن خلال إلغاء عمولات البيع وتقليل نفقات التسيير، فتحت فانجارد الباب أمام "صغار المستثمرين" وأمام شركات أخرى مثل فيديليتي وشواب. بالنسبة لمستثمري الاستقلال المالي الذين تعلموا متى يجب أن يتوقفوا، لا سيما فيما يتعلق بأموالهم، فإن صناديق المؤشرات قريبة من "ضعها وانسها" كقربك من تحقيق المكاسب من السندات.

قال المستثمر الأسطوري وارين بافيت "إن الصندوق منخفض التكلفة هو أكثر استثمار سهلي عقلائي بالنسبة للغالبية العظمى من المستثمرين". ويشرح: "من خلال الاستثمار بشكل دوري في صندوق مؤشر، على سبيل المثال، يمكن للمستثمر الذي لا يعرف شيئاً أن يتفوق على معظم خبراء الاستثمار".^٢

إن صناديق المؤشرات هي صناديق استثمار مشتركة أو صناديق مؤشرات متداولة (إي تي إف إس) مصممة لتتبع أداء مؤشرات سوق الأسهم (مثل داو جونز إندستريال وناسداك كومبوسيت وإس أند بي 500) أو مؤشرات سوق السندات. عند استخدام صناديق المؤشرات لاستثمار رأس مالك، فأنت لا تحاول التغلب على السوق. ليس هناك سعي لاستخدام إدارة الأموال "النشطة" التقليدية أو "المراهنة" على أسهم فردية. إن التأشير هو نهج استثماري سلبي يركز على التنويع الواسع النطاق ونشاط تداول المحافظ الاستثمارية المنخفض. وبالمقابل أنت تبحث عما يكفي من العائدات لتحقيق أهدافك قصيرة وطويلة المدى مع أقل قدر ممكن من المخاطرة. وهذا هو السبب في أن صناديق المؤشرات، مع رسومها المنخفضة وإمكانية تنوعها، يمكن أن تكون فعالة بشكل جيد لخطة استثمار الاستقلال المالي.

ومع ذلك، فعلى عكس السندات، يتم استثمار صناديق مؤشرات الأسهم في مجموعة من الأسهم التي تتغير بتغير السوق. يستخدم أنصار الاستقلال المالي والتقاعد المبكر من جيل الألفية صناديق مؤشرات الأسهم كما استخدم جيل طفرة المواليد المصارف، تاركين قليلاً من الأموال السائلة قيد التصرف ويستثمرون الباقي في هذه الصناديق. قد يتراجع الأشخاص الذين عاشوا دورات الازدهار والكساد عن فكرة التعامل مع منتج سوق الأسهم (الذي يحتمل المخاطرة بطبيعته) كالمصرف (الآمن بطبيعته)، ولكن بالنسبة للشباب الذين رأوا مؤشر داو يرتفع ويرتفع فقط فإن عدم الاستثمار في صناديق المؤشرات يبدو أمرًا غريبًا، مع الأخذ في الاعتبار المكاسب المتصاعدة والميزة الضريبية عندما يتم ذلك في نطاق حساب تقاعد فردي أو خطة التقاعد التي ترعاها الشركة 401 (كيه). ومع ذلك، تذكر تحذير جو "ليحذر المشتري": فعلى مدار التسعين عامًا الماضية، تلقت سوق الأسهم خمس ضربات كبيرة (انخفاضات بنسبة 32 إلى 86 %) مع فترات تعافٍ بعد ذلك تراوحت بين أربعة إلى سبعة وعشرين عامًا. ومع احتمالية التعرض لمثل هذه الهزات، إليك بعض البيانات:

◆ الكساد الكبير: انخفاض بنسبة 86 %، و 27 سنة للتعافي

◆ منتصف سبعينات القرن العشرين: انخفاض بنسبة 46 %، وما يقرب من عقد للتعافي

◆ أواخر عام 1987: انخفاض بنسبة 32 % في 3 أشهر فقط، و 4 سنوات للتعافي

◆ الركود العظيم 2007 – 2009: انخفاض بنسبة 50 %، و 6 سنوات للتعافي (أو 14 سنة إذا حسبت من ذروة أزمة فقاعة الإنترنت المطابقة في عام 1999، والتي تم استردادها في عام 2007).

كان الحدثان اللذان حدثتا في فترة حياة المستثمرين الشباب، أزمة فقاعة الإنترنت وأزمة 2007 – 2009، استثناءات حيث استغرقا أقل من عقد للتعافي – ولكن هذا لا يعني أن

الطبيعة الدورية للسوق قد أوقفت. وعلى النقيض من ذلك، فإن صناديق السندات أقل تقلبًا بكثير، حيث إنها تفقد بضع نقاط مئوية فقط عند تداعيها.

فلسفة صندوق المؤشر

يعتقد الـ "بوجليهدز" - كما يسمي أتباع جون بوجلي أنفسهم - أنه يمكنهم إدارة المخاطر بنجاح وتحقيق عائدات أكبر من المستثمر العادي، ويحاول العديد منهم تحديد وقت السوق أو إحداث أثر كبير على أسهم التكنولوجيا الساخنة التالية. تتلخص نصيحتهم في الفلسفة التالية: الاستثمار في صناديق المؤشرات منخفضة الرسوم المتنوعة على عدد قليل من فئات الأصول والاحتفاظ بها لسنوات عديدة.

إذن كيف يضمن الناس أن الصناديق منخفضة الرسوم؟ تتم إدارة صناديق المؤشرات بطبيعتها بشكل سلبي، على عكس الاستثمارات أكثر تكلفة المدارة بشكل نشط، في صناديق المؤشرات، ليس هناك انتقاء واختيار. بالنسبة للصناديق المدارة، مثل صناديق الاستثمار المشتركة، يختار المدير الاستثمارات محاولاً التفوق على مؤشر السوق. نظراً لقلة التنظيم الإداري لصناديق المؤشرات، فإن الرسوم تكون أقل وأكثر جاذبية للمستثمرين. يتم تحميل هذه الرسوم، أو نسب النفقات، كنسبة مئوية من ثروتك. (لاحظ أن هناك خيارات استثمار مسنول اجتماعيًا في عالم صندوق المؤشر أيضًا؛ الرسوم (من 0.22 إلى 0.50 ٪) أقل بكثير من الرسوم الخاصة بصناديق الاستثمار المشتركة، ولكنها أعلى من رسوم صناديق مؤشرات الاستثمار غير المسنول اجتماعيًا).

العامل الأخير الذي يجب أن تضعه في اعتبارك هو تنويع صناديق المؤشرات الخاصة بك عبر فئات الأصول، في حين أن العديد من صناديق المؤشرات منخفضة التكلفة وسهلة، إلا أنه لا يزال أمام المستثمرين بعض الخيارات لتقريرها، فعلى سبيل المثال، هناك أسهم وسندات، محلية ودولية، صناديق رأس مال كبيرة ومتوسطة وصغيرة، وأي مزيج مما ورد أعلاه. يمكن أن يكون صندوق مؤشر سندات أمريكي أو صندوق مؤشر أسهم دوليًا. تتيح

لك هذه التوليفات تعريض نفسك لأجزاء مختلفة من السوق العالمية وتقليل مخاطرك الإجمالية.

اغتنم كل ميزة من ميزات خطط الشركة

بالنسبة لأولئك الذين هم في سنوات كسبهم، فإن العديد من خطط تقاعد أرباب العمل أو حسابات التقاعد الفردية ستوفر صناديق مؤشرات منخفضة التكلفة. إذا وفر ربّ عملك خطة تقاعد، فراجع خياراتك لصناديق المؤشرات منخفضة التكلفة التي تتم إدارتها بشكل سلبي. تأكد دائمًا من حصولك على خطة رب العمل الخاصة بوضع المال نفسه الذي تضعه حتى مبلغ معين إذا استطعت – فالأمر يستحق. من خلال المساهمة في حسابات التقاعد خلال سنوات عملك، تذكر أنك تخفض ضرائبك الإجمالية بينما تدخر لمستقبلك. إذا لم تكن لديك خطة رب العمل، فلا يزال بإمكانك الاستثمار في حساب تقاعد فردي من خلال شركة وساطة. يشبه ذلك فتح حساب جار أو حساب ادخار، ولكن بإمكانية نمو على المدى الطويل. كما ستكتشف قريبًا، سيؤدي اتباع النصائح المذكورة أعلاه إلى تقليل خيارات صناديقك إلى بضعة خيارات فقط. إذا بدأ هذا يبدو مملًا، فأنت تفعله بشكل صحيح. إن الاستثمار طويل الأجل ليس خطة للشراء السريع أو شيئًا لإدارة التفاصيل الدقيقة.

تُعد شركات مثل فانجارد رائدة في هذا المجال من خلال الاستثمار البسيط بدون قيود. ما كان أعلى تكلفة وأكثر تعقيدًا في السابق أصبح مُيسرًا لأي شخص الآن. ومع ذلك، هناك العديد من الشركات الأخرى الآن لتختار من بينها. الشيء الأكثر أهمية هو فهم أنه لا يمكن لأي أحد – ونحن نعني أي أحد – أن يتمكن من تحديد توقيت السوق أو التنبؤ بالمستقبل. أفهم مدى تحملك للمخاطرة ونوع في الأسهم والسندات وصناديق المؤشرات المحلية والدولية لتقليل المخاطر الكلية. نظرًا لأن تحديد المزيج المثالي من فئات الأصول أمر مستحيل، فإن أهم شيء هو تقليل التعرض لحكومة أو شركة واحدة. راجع نسب النفقات أو الرسوم لكل صندوق. كما هي الحال بالنسبة لمعظم الاستثمارات طويلة الأجل، حافظ

على المسار ولا تهتم بوسائل الإعلام المالية على مدار الساعة. الأيام الوحيدة التي تهتم فيها بقيمة الاستثمار هي اليوم الذي تشتريه فيه واليوم الذي تبيعه فيه.

هل يفعل الناس ذلك حقًا؟

تصدرت العديد من الشخصيات البارزة والمشهورة فيما يتعلق بالاستقلال المالي واجهة وسائل الإعلام الرئيسية بعناوين ملفتة للنظر: هل تريد أن تتقاعد مبكرًا؟ ما رأيك بأوائل الثلاثينات من عمرك؟ وتوفير 50% من دخلك سيقودك إلى التقاعد المبكر. ليس من المستغرب أن تحصل هذه الروابط على الكثير من النقرات. ولكن عندما تبحث بتعمق تجد أن العديد من الأشخاص الذين يروجون لحركة الاستقلال المالي يتبعون شكلًا من أشكال الإستراتيجية التي وضعناها.

يكتب جيه. إل. كولينز، مؤلف كتاب *The Simple Path to Wealth*، عن هذا النهج المالي في مجموعة من الرسائل إلى ابنته. وتفاجأ من خلال هذه المحادثات بحقيقة أن الناس يحبون المال، لكنهم يحبون السهولة أيضًا. لقد لخص نصيحته الأبوية في نقاط صغيرة، وتشمل السياسات المعقولة مثل "تجنب الأشخاص غير المسؤولين ماليًا" و"ادخر جزءًا من كل مال تحصل عليه". لقد نصحتها، على وجه التحديد، بأن تُنفق أقل بكثير مما تجني وأن تستثمر الباقي في صندوق إجمالي مؤشر سوق الأوراق المالية لشركة فانجارد (في تي إس إيه إكس) - حساب واحد، صندوق واحد. هل يمكن أن يكون الأمر بهذه السهولة؟

قد يكون أكبر نجم في سماء مدوني الاستقلال المالي - ومؤلف مقدمة هذا الكتاب - هو السيد ماني ماستاش. لقد روج لعلاقته مع صناديق المؤشرات لسنوات، حتى إنه يصف الأسهم الفردية بأنها "الرهان الخاسر"، في مدونته ينصح قراءه بأن يقضوا ما بين عشرة إلى خمسة عشر عامًا في العمل وأن يعيشوا حياة جيدة بأقل من 50% من دخلهم وفي الوقت ذاته يضعون أموالهم في صناديق المؤشرات والاستثمارات طويلة الأجل منخفضة التكلفة. وعلى عكس معظم الناس، فهو يعتبر انهيار السوق تخفيضًا كبيرًا على أسعار

الأسهم. ومع إقراره بالعقارات ومصادر الدخل الأخرى، فهو يشجع القراء على الاستمرار في جعل المال يعمل من أجلهم من خلال صناديق المؤشرات.

إن أنصار الاكتفاء بالحد الأدنى جوشوا فيلدز ميلبورن ورايان نيكوديموس هما مدونان ومؤلفان للكتاب الرائج *Minimalism: Live a Meaningful Life*. إن كلمتهما تطابق أفعالهما عندما يتعلق الأمر بالاستثمار السهل. إنهما يسجلان أن أداتهما المالية المُثلى، لقد توقعتهما، هي صناديق المؤشرات – لأنها مرنة ومنخفضة التكلفة وموثوق بها. إنهما يسלטان الضوء على الوفورات الكبيرة التي يُحققها التحويل إلى شركات الوساطة منخفضة التكاليف الخاصة بإدارة المحافظ الاستثمارية مثل فانجارد وبيتريمنت، وهي شركة أخرى لإدارة الاستثمارات تُمثل منافسة قوية لعالم الاستثمار السهل في شكل استثمار آلي.

وأخيرًا، عرّف السيد والسيدة فروجالوودز "نظام إدارة الأموال السهل منخفض التكلفة" على أنه استثمار الفائض النقدي في صناديق المؤشرات. هممم، يبدو أمرًا مألوفًا بالتأكيد! وفي منشور يصف إستراتيجيتهم، فقد وصفوا الأمر بهذه الكلمات: "يكتنف ثقافتنا الغموض المحيط بالاستثمار، وهو أمر لا داعي له تمامًا. ليست هناك حاجة لأن تدفع لشخص ما "ليدير" استثماراتك، لأن – أصغ لذلك – صناديق المؤشرات منخفضة التكلفة تفوق أداء الصناديق المدارة".

إذا كانت هناك بعض القواعد البسيطة التي يجب تذكرها من قواعد البوجلهدز، فهي ما يلي:

◆ سدّد الديون وتجنبها في المستقبل.

◆ عِش في حدود إمكانياتك بأن تنفق أقل مما تجني.

◆ استثمر الباقي في صناديق المؤشرات منخفضة التكلفة.

◆ احتفظ بالصناديق لسنوات عديدة.

متحيرة بين هذه الخيارات، بين مخاطرات ومكاسب المسارات المختلفة، قررت تامي أي. تقسيم محافظتها الاستثمارية باستخدام وصف "الكفاية وأكثر من ذلك" للمال المُدخر في نقطة تجاوز دخل الاستثمار النفقات الشهرية. إنها تستثمر الجزء الأكبر من أموالها في سندات الخزنة، لذا فهي تعرف أنه بغض النظر عما يُلقيه العالم في طريقها فإن لديها الدخل الكافي لتلبية حاجاتها الأساسية. لكن "وأكثر من ذلك" هو مالها المُخزن، والذي تستثمره في صناديق الاستثمار المشتركة وصناديق المؤشرات على غرار الإستراتيجيات التي بينها. مخاطرة أكبر، ولكن مكاسب محتملة أكبر...ومال مُخزن أكثر. وإذا فقدت كل شيء، فإنها لا تزال مستقلة ماليًا ويمكنها تكوين مدخراتها، ومع مرور الوقت، بناء احتياطي لمالها المخزن على مهل.

العقارات

الإستراتيجية التالية التي سنستكشفها هي الاستثمار في العقارات. بعد ترسيخ جذور في مجتمعك المفضل، يمكن أن يكون شراء الأصول المدرة للدخل مثل الشقة ذات الطابقين أو الأربعة طوابق خطة استقلال مالي ممتازة، فأنت لا تقوم بإدارة الممتلكات للناس في مجتمعك فقط، ولكن المستأجرين يدفعون رهنك العقاري ويوفرون لك مصدر دخل ثابتًا لسنوات.

سكوت ترنش، مؤلف كتاب *Set for Life*، هو مستشار عقاري وسمسار ومدون. يقول سكوت: "يعرف الناس في جميع أنحاء البلاد أنه إذا كان بإمكانهم شراء منزل، فيمكنهم شراء عقار استثماري. وغالبًا ما يتسنى شراء شقق صغيرة بطابقين أو ثلاثة أو أربعة طوابق مقابل نفس سعر شراء منزل عائلة، فبأربع وحدات أو أقل، يمكن للأشخاص الذين لديهم ائتمان ودخل قوي استخدام مزايا إدارة الإسكان الفيدرالية أو الدفعة الأولى المنخفضة (أقل من 3.5%) لشراء عقار مدر للدخل، طالما أنهم سيعيشون في هذا العقار لمدة عام على الأقل. قد تكون التجربة استثنائية للكثيرين، بمن فيهم أنا، حيث يمكن لأولئك الذين يقومون بفروضهم المنزلية ويتعلمون أساسيات إدارة المستأجرين اختيار

جيران هادئين ودودين ومؤهلين ماليًا لاستئجار العقار والحصول على درجة ائتمانية عالية. يشبه الأمر العيش في منزل، ونعم أنت من ستنجز مشكلات الصيانة الصغيرة التي يتحملها كل مالك منزل في البلاد. والفرق هو أنك تحصل على آلاف الدولارات من المستأجرين للاعتناء بمنزلك".^٥

إليك قائمته المرجعية لتقييم المبنى الذي يسكن فيه أسر مختلفة:

◆ هل العقار في مكان ترتاح لكونه جزءًا من حياتك للسنوات القليلة القادمة، أو إلى أجل غير مسمى؟

◆ هل العقار في مكان تعتقد أنه يتمتع بأفاق جيدة؟ هل من المرجح أن يكون مُستحسنًا؟ هل من المرجح أن يظل الحي جذابًا وآمنًا؟

◆ ما العقار المتوقع أن يُنتج من حيث إجمالي الإيجار؟

◆ ما النفقات المتوقعة؟ النفقات الشائعة هي الإصلاحات والمرافق وأي رسوم لرابطة أصحاب المنازل والضرائب ونفقات رأس المال (نفقات رأس المال) وتلك الأشهر التي تكون الوحدات شاغرة فيها بين المستأجر والذي يأتي بعده وأي رسوم إدارية إذا لم تُرد القيام بها بنفسك. ويُضاف ذلك إلى الحاجة إلى صندوق كبير لجمع الأموال – عشرات الآلاف – التي ستذهب في عملية الشراء.

على عكس الاستثمارات الأخرى، تأخذ العقارات الكثير من ثروتك في استثمار واحد يفتقر إلى السيولة الكبيرة؛ فإذا كنت في عجلة من أمرك لتبيع وتسترجع أموالك وكانت سوق الإسكان ضعيفة فقد تخسر. هناك مخاطرة، ولكن إذا كنت تعتزم القيام بالعمل الشاق بنفسك واخترت جيدًا، فقد تكون عقاراتك المُستأجرة دخلًا آمنًا وتابئًا مدى الحياة.

تحذير: هناك مجموعة من المستثمرين العقاريين الذين يجنون المال عن طريق "تغيير" العقارات: شراء عقارات تحتاج لبعض الإصلاحات، وإصلاحها، وبيعها بربح كبير. قد تكون

هذه إستراتيجية لبعض المستقلين ماليًا في مرحلة تجميع الثروة، لكنها فشلت في اختبار محفظة الاستقلال المالي الاستثمارية. هناك الكثير من العمل والكثير من المخاطرة، وبصراحة، وإمكانية لطرده المستأجرين الفقراء ذوي الدخل الثابت الذين قد لا يكونون قادرين على تحمل تكاليف البقاء في مجاورتهم المألوفة مع شبكاتهم الاجتماعية المُشكلة بشكل جيد.

هناك نوع آخر من الاستثمار العقاري وهو الاستثمار في منزل وأرضك بطرق تُكْمَل رؤية الاستقلال المالي الخاصة بك. إن الاستثمار في الطاقة المتجددة لمنزلك وفي الهيكل الأساسي لمزرعتك (الحدائق والحظائر والأعشاش والزرائب) سيحقق إيرادات كبيرة لعقود، في حين أنهم قد استثمروا أموالهم في صناديق المؤشرات، يقوم السيد والسيدة فروجالوودز، على سبيل المثال، ببناء منزل ريفي:

كان كينت وبيت من المهنيين ذوي الأجور العالية عندما التقيا. ومع ذلك، لم تكن حياتهما المترفة أحد أسباب انجذابهما إلى بعضهما. كان كينت، الحاصل على درجة الدكتوراه والذي كان يتنبأ بالتغيرات المناخية، مستشارًا لأموال الطاقة الخضراء لمدينة في الجنوب. لقد كان يراهن على جعل مدينته نموذجًا للاستدامة، لكنه أصبح محبطًا بصورة متزايدة عندما لم ينجح سوى عدد قليل من أفكاره في تخطي البيروقراطية. كانت بيت تعلم أن عملها في الشركة كان جزءًا من المشكلة، وأزعجها ذلك. لقد ادخروا ما يكفي لترك وظائفهم إدارة مزرعة صغيرة خارج المدينة والقيام بأعمال الزراعة. ثم ضرب الجفاف. وجفت آبار المياه العميقة. وذبلت المحاصيل. وأصبحت النمذجة المناخية التي درسها كينت في كلية الدراسات العليا حقيقية للغاية فجأة. لذا قررا التوجه غربًا في منزل متنقل للعثور على مكان آمن (أكثر أمانًا) مناخيًا للاستقرار فيه. بعد عدة أشهر وجدوا "هذا المكان" أخيرًا: منزلًا مُتِهالكا غير مُقدَّر حق تقديره مُحاطًا بشجيرات العليق وعلى مساحة ثمانية أفدنة من الأراضي الحجرية الخصبة في شمال غرب المحيط الهادي. يحدُّ جزء من حدود الملكية طريق سريع رئيسي، لذلك تم تقسيم الملكية بالكامل إلى مناطق تجارية، فقررا جعل تحقيق الاكتفاء الذاتي من خلال الزراعة وإنشاء عائلة عملهما المتفرغ – مع حيلة. أثناء

عيشهما في منزلهما المتنقل، أنقذا المنزل من العليق. ثم قاموا بتجديد شقة عائلة صغيرة في الطابق الأرضي، حيث يدفع إيجارها رهنهم العقاري. وبمجرد أن أصبح الطابق الرئيسي صالحًا للعيش فيه، قاما بتأجير منزلهما المتنقل. ثم قاما بإصلاح مبنى خارجي من أجل إيجار آخر. سيذهب الدخل من ذلك إلى مبنى أقرب إلى الطريق السريع لأغراض تجارية. سيقومان بدفع رهنهما العقاري في ست سنوات بدلاً من عشرين أو ثلاثين سنة وسيعتبرون تربتهم الخصبة ومياهم الوفيرة والإيجارات ثرواتهم الطبيعية والدائمة. كان لديهم طفل واحد عندما اشتريا الملكية، ورزقا بآخر عندما استقرا فيها. إنهما يؤمنان من أعماق قلوبهما بأن تربية أطفال يعلمون أمور الزراعة وواعين وتوفير سكن بأسعار معقولة وتفرغ كل وقتهم لتربية أطفالهم والخدمة والتواصل محليًا لجعل مجتمعهم قارب نجاة هي أفضل الأشياء التي يمكنهم القيام بها من أجل مستقبلهم - ومستقبل كوكب الأرض.

وعلى صعيد آخر، لا يلزم أن تعني العقارات مكانًا للعيش فيه. يمكن أن تكون، كما قال جورج كارلين ذات مرة: "مكانًا لأغراضك".

قام تود تي. بابتكار نسخته الخاصة من الاستثمار العقاري من خلال شراء منشأة للتخزين الذاتي وتشغيل مديريين في الموقع وخارج الموقع ليدبروا المشروع بشكل يومي. نعم، بالطبع هذا يتربح جزئيًا من إفراط الاستهلاك لدى المستهلكين - شراء أغراض أكثر من المنزل لوضعها فيه. ومن المفارقات الجانبية، جمع تود وعائلته شهريًا ما يكفي لسد احتياجاتهم المعيشية وادخار ما يكفي لشراء منشأة ثانية. لقد اختار حياة الخدمة المجتمعية، وشغل أدوارًا ذات مسؤوليات كبيرة (مجلس التعليم، على سبيل المثال). وهو قادر على أن يتحلى بالجرأة في خدمته لأن لديه ذلك الدخل السلبي الذي يدعم حياته بشكل فعال.

يمكن أن تكون العقارات أيضًا جزءًا من إستراتيجية استثمارية أكبر.

وصلت دوروثي إي. وزوجها لاري دي.، اللذان تتضمن قصتهما النطاق الكامل لقيم هذه الخطة، إلى "النقطة التي يتجاوز فيها دخل الاستثمار النفقات الشهرية" في عام 1995

بأصول بقيمة 400.000 دولار. كان لديهما، من حين لآخر ما يصل إلى ثلاثة عقارات مؤجرة، واستفادا من قيمة منزلهما. كما قاما أيضًا بتأجير جزء من سكنهما الرئيسي كشقة صغيرة لعائلة. وبخلاف استثماراتها ودخلهما العقاري المستقر، فقد مارسا هواية بالأموال "وأكثر من ذلك" الخاصة بهما بالاستثمار في الشركات الفردية وصناديق الاستثمار المشتركة كذلك.

ولكي يصبحا على دراية وتطور فيما يتعلق بالاستثمارات في الأسهم، قاما بتعليم أنفسهما من خلال إن إيه آي سي (الجمعية الوطنية للمستثمرين) وساعدوا على تأسيس العديد من نوادي الاستثمار المختلفة على مر السنين. هذه هي الأسس التي يتبعونها: (1) استثمر مبلغًا محددًا بانتظام؛ و(2) أعد استثمار الإيرادات والعوائد والأرباح؛ و(3) استثمر في أسهم النمو النوعي وصناديق الاستثمار المشتركة المنصفة؛ و(4) نُوِّع استثماراتك. قال لاري: "إن الانضمام إلى ناد استثمار كان طريقة آمنة وممتعة لتثقيف أنفسنا بالاستثمار في الأسهم الفردية. إن الهدف من نوادي الاستثمار هي التعلم عن الاستثمارات، وليس الثراء. لقد أخذنا الأفكار والمعلومات التي اكتسبناها في اجتماعات النادي وقمنا بتطبيقها على استثماراتنا الخاصة".

كان مجال الربح التالي يسد الثغرة التي تُحدثها الضرائب في مدخراتهما. بعد تعلمه للتفاصيل الدقيقة لقانون الضرائب، يشير لاري إلى أن "أكثر من نصف استثماراتنا تكون من خلال أدوات الاستثمار مؤجلة الضريبة (حسابات التقاعد الفردية وخطط حسابات التقاعد التي تتبناها الشركات... إلخ). كوسيلة للاحتفاظ بمزيد مما نجنيه - وجنيهاه. وتحقيقًا لهذه الغاية، نحفظ بجدول بيانات يتنبأ بتدفقاتنا النقدية خلال السنوات العشر القادمة أو أكثر، وعندما يمكننا الاستفادة من الحسابات المؤجلة الضريبة دون غرامة. وإذا غابنا من ظروف صعبة قبل ذلك الحين، فلا تزال لدينا إمكانية اللجوء إلى أموالنا إذا كنا على استعداد لقبول تلك الغرامات".

يُعد تدفق مالهما النهائي المُخزّن هو خلاصة الكتاب الذي بين يديك - فهما دائمًا ما يعيشان دون مستوى إمكاناتهما. والمحصلة: لقد ضاعفا مدخراتهما بمقدار ثلاثة أضعاف. عمل لاري في مشاريع تطوعية تحقق دخلًا في بعض الأحيان، واختارت دوروثي العمل بدوام جزئي في وظيفة تستمتع بها، وكانت لا تفعل ذلك من أجل المال بقدر ما هو من أجل الشغف.

خياراتي: مصادر الدخل المتعدد للاستثمار المسئول اجتماعيًا

لحسن الحظ، لقد اشترت غالبية سنداتي من عام 1981 حتى عام 1997. كان لدي سند واحد بمعدل فائدة قدرها 15%. وكان أدنى معدل لديّ هو 8%. لقد حل موعد استحقاقها كلها باستثناء الأخير (لقد كرهت رؤيتهم يذهبون)؛ لقد انتهت مدة الثلاثين عامًا وأعادت حكومة الولايات المتحدة أموالني إليّ لاستثمارها مرة أخرى - بنسبة 5% أو أقل. حتى مطلع الألفية الجديدة، كانت السندات هي استثماراتي الوحيدة. ومنذ ذلك الحين قم بتنويعها - دون التفريط في قيمي. حتى لو لم تكن قيمك هي نفس قيمي بالضبط، أمل أن يساعدك مثالي على جعل استثماراتك تعكس قيمك.

بالنسبة لي، لكي أكون سعيدًا وحرًا يجب أن يتواءم استثماري مع قيمي. لقد عملت على إنهاء الاستهلاك المفرط في أمريكا الشمالية لثلاثين عامًا، وذلك في ضوء ما أعرفه عن التكلفة السُميّة والتلوثية والمناخية للنمو الصناعي لاقتصادنا. أنا لست أصوليًا لدرجة أن أتجنب جني المال على مالي، لكنني أحاول الاستثمار بقيمي، فأنا أقود سيارة كهربائية وأستثمر في صناعات الطاقة الشمسية. وأشتري من منصات المزارع المحلية وأستثمر في المزارع المحلية. إنني أعمل على بناء اقتصاد محلي أكثر تنوعًا وأستثمر في المشاريع المحلية. إنني أرى مجتمعي رماديًا وأريد عكس هذا الاتجاه، لذلك غالبًا ما أقوم بالتبادل التجاري مع الشباب مقابل إيجار جزئي في الشقق التي أمتلكها. إن المكان الذي أضع فيه أموالني يعكس شخصيتي - كما ستكون الحال بالنسبة لك، أيًا كانت خياراتك. هذا أمر لا مفر منه.

العقارات

في عام 1986، اشتريث أنا وجو وبعض الأصدقاء منزلاً مترامي الأطراف في سياتل مقابل 137.000 دولار. وعلى مدى عشرين عامًا، كان ياوي مؤسستنا غير الربحية، مؤسسة خريطة الطريق الجديدة، وأكثر من ستة أشخاص. لقد كنت أملك نسبةً من المنزل وبمرور الوقت قمنا ببيعه، لقد عشت بدون دفع إيجار لمدة عشرين عامًا – وضاعفت أموالني ثلاثة أضعاف عندما قمنا ببيعه. لقد أبهرتني طريقة الاستثمار هذه، بينما (كنا بحاجة إلى مكان مستقر لنعيش فيه في سياتل) بالمصادفة. لو استأجرنا مكانًا لكنت حصتي على مدار العشرين عامًا 75.000 دولار بكل بساطة. إضافةً إلى أنني جمعت إيجارًا من زملاء السكن الآخرين طوال هذه المدة. وكان لديّ شيء ملموس وقابل للتداول – منزل بسبع غرف نوم. ووفرت مسكنًا لعشرات الأشخاص على مر السنين. وعشت في جزء كبير من العالم. علاوةً على أنه كان لديّ مجتمع، وهو من ركائز الثروة، حيث كانت تحدث العديد من المقايضات الداخلية – قصات للشعر مقابل مشورة صحية مقابل مساعدة ضريبية. بالنسبة لي يمثل هذا استثمارًا مسؤولًا اجتماعيًا!

بعد البيع، تمكنت من شراء منزل في المجتمع الذي أعيش فيه في جزيرة ويدبي، قصة تستحق أن تُروى.

بعد وضع أموال منزل سياتل في المصرف بفائدة قدرها 1% (على أحسن تقدير)، فكرت فيما إذا كان شراء المزيد من سندات الخزنة خيارًا جيدًا بالنظر إلى معدل الفائدة البالغ 3% في ذلك الوقت. وبالتفكير في منزلي في سياتل، بحثت عن شيء مماثل، ربما منزل مزدوج حيث يمكنني العيش في جانب وتأجير الجانب الآخر. وفي أحد أيام الشتاء الثلجية وعندما كانت قريتي في حالة جمود، رأيت منزلًا بسعر معقول مدرج على الإنترنت وعلى بعد نصف ميل فقط من الشقة التي كنت أستأجرها، فتمشيت بحذائي الذي من نوع سوريل لأجد "صندوقًا تقليديًا" للناس: منزل مكون من مدخل مُقسم وثلاث غرف نوم باللون الأخضر الفاتح ويبدو كبيرًا – وقبيحًا. وبال دوران حول خلفية المنزل وجدت شرفة وتسلقت الدرج ونظرت عبر باب زجاجي منزلق إلى منظر لجبل بيكر ومنتزه شمال كاسكيدز ومياه بوجيه ساوند. منزل بمناظر خلابة في قرية غالبًا ما تُصنف من بين أفضل

المدن الساحلية - وبدأ عقلي يدورًا ومع ذلك، سأحتاج إلى الاستدانة لشرائه. لقد كنت أدفع نقدًا طوال حياتي ولم أكن أرغب في كسر الرقم القياسي لسجل مسار عدم الاستدانة الخاص بي.

ينبغي أن يكون هذا المكان موقع إنتاج وليس استهلاك. يجب أن يكون مصدرًا للمال وليس بالوعة للمال؛ مصدرًا للماء خزائني وليس تفريغها. لقد فكرت في الاحتمالات. يمكنني تأجير المرآب لنجار أو لمالك قارب أو منزل متنقل. يمكنني تأجير غرفة المعيشة الكبيرة مع حمام في الطابق الأرضي لشخص ما دون فقدان خصوصية الطابق الرئيسي. كان عقلي يصدر صوت فتح كصوت جرس آلة تسجيل النقود، أكتشف كيف سأنجح الأمر بينما كنت أتمشى إلى المنزل. لقد كنت أساوم على السعر في عقلي لأقل 5,000 دولار من ثمن المنزل وأتدرب على كيفية إقناع وكيل العقارات بذلك.

وبعدها حدث شيثان. أولاً، اتصلت بأحد المعارف التي حصلت لتوها على وظيفة في ويديبي لأسألها عما إذا كانت ترغب في استئجار غرفة المعيشة، فأجابت "لماذا لا أشتري المنزل معك بدلاً من ذلك؟". واتضح أن كليتنا كان لدينا ما يكفي من النقد من بيع منازلنا السابقة لدفع النصف. ثانيًا، قرر المصرف أن المنزل كان في حجوزاته لفترة طويلة جدًا وخفض السعر بمقدار 40 ألف دولار، ما جعله صفقة. كشفت المعاينة عن بعض مشكلات الصيانة لكنها كانت لا تزال قابلة للإصلاح وأخذنا المنزل.

بعد تسع سنوات، قامت شريكتي بتحويل غرفة المعيشة إلى شقة خاصة... وبعدها اشتريت حصتها لأنها اضطرت إلى العودة إلى المنزل للاعتناء بوالدتها. ثم حولت المرآب إلى شقة صغيرة أخرى. وكل منهما يجلب إيجارًا أكثر من منصف للمستأجرين وصاحبة المنزل. لدي حديقة كبيرة في الفناء الخلفي تتمتع بأشعة شمس جنوبية كاملة، وقمت بتأجير غرفة الضيوف في الصيف على شركة إيربنب (مساعدات للعيش في مدينة سياحية). وفقًا لحساباتي، لقد حققت فائدة سنوية بقيمة 8% من استثماري، وهو عائد ممتاز في عصر معدلات الفائدة المنخفضة هذا. عندما أكون أكبر سنًا، قد أتمكن من تحويل

المنزل إلى مصرف واستخدامه كضمان للحصول على قرض لتغطية تكاليف استبدال جزء أو آخر من الجسم. وأعتقد أيضًا أن مقدم الرعاية يمكن أن يعيش في إحدى هذه الشقق مجانًا كمقايسة جزئية مقابل قضاؤه بضع ساعات يوميًا في تنظيفي وإباسي وإطعامي.

الضمان الاجتماعي

إن الضمان الاجتماعي هو مصدر دخل ثالث. لقد بدأت في تلقي ضمانني الاجتماعي قبل عامين، وبحساب ذلك فقد يستغرق الأمر عشرين عامًا للعائد البسيط الذي سأحصل عليه بالانتظار حتى يساوي المبلغ الذي سأحصل عليه في عامين عندما أبدأ. هل سأصمد طويلًا؟ هل سيصمد الضمان الاجتماعي؟ لقد كان ذلك بعد شراء منزلي الحالي مباشرة وكان لدي نقص في السيولة، لذلك اخترت أن أبدأ. على عكس العديد من جيل طفرة المواليد، فليست لدي معاشات تقاعدية إضافية من العمل طويل الأجل مع مزايا. ولكن لحسن الحظ، وعلى عكس العديد من جيل طفرة المواليد أيضًا، فلدي تنوع في الاستثمارات ولا أتعتمد على الشيك الضئيل الذي أحصل عليه كل شهر.

الإقراض المحلي

يأتي مصدر دخلي الرابع بعد السندات والعقارات والضمان الاجتماعي من الإقراض المحلي. إن مقولة "إنني أثق في المجتمع" ليست مجرد مقولة فلسفية أقولها؛ بل مبدأ أخلاقي أعيش به، وقد وجدت طريقة للقيام به بأمان نسبيًا.

في المجتمعات المجاورة، يُنشئ مجموعة من أصحاب الرؤى العملية شبكة فريدة تسمى ليون (شبكة فرص الاستثمار المحلي)، والتي تساعد على توصيل المستثمرين بالمشروعات المحلية الصغيرة والمنظمات غير الربحية التي لديها فرص لمشاريع ولكنها تفتقر إلى المال، في هذا النموذج، تدعو الشبكة الأشخاص أصحاب المشاريع الجديدة أو القائمة لتقديم خطابات إبداء الرغبة، مدعومة بخطط عمل بعد ذلك، إلى سكرتير يقوم بتوزيع هذه الفرص على الأعضاء. ويمكن لأي عضو مهتم بمقابلة صاحب العمل والتعرف على فرصته أو

فرصتها والتفاوض بشأن الاستثمار بأي مبلغ وعلى أية شروط. نظرًا لأن المجتمع والعلاقات هي أساس ثروتي، فلديّ صندوق إقراض محلي متجدد صغير خاص بي، والذي وضعت من خلاله ما يقرب من 80,000 دولار في المشاريع المحلية. وأطلب فائدة بنسبة 5% على كل قروضي، وأخذ بعضها على شكل منتج - طعام قشط أو خضراوات أو قن دجاج أو بيض... أشياء مصنوعة من الحياة الريفية، في جميع الحالات تقريبًا، يشعر المقترضون بالامتنان ويصبحون أصدقائي. وعندما يزدهرون، يزدهر مجتمعي - وهذا مهم لأن المجتمعات الريفية يجب أن يكون لديها اقتصاد مزدهر لتبقى حيوية وناجحة.

الطاقة الخضراء

عندما اجتازت مجموعة محلية العديد من العقبات لت تركيب بطارية كبيرة من الألواح الشمسية في جزيرتنا، اقتنصت الفرصة للشراء في الشركة ذات المسؤولية المحدودة (ش. ذ. م. م.) التي شكلوها لهذا الأمر. ومن خلال المبالغ التشجيعية التي دفعتها الحكومة بالإضافة إلى بيع الكهرباء، فأنا أستفيد بثلاث طرق: أدمع تركيب بطارية طاقة شمسية في جزيرتي - استثمار في مستقبل مكثف ذاتيًا من الطاقة. وأحقق فائدة بنسبة 3% على أموالني دون أية مخاطر تقريبًا. واستأجرت شركتنا ذات المسؤولية المحدودة شركة محلية لت تركيب الألواح المصنوعة في واشنطن - دعم التنمية الاقتصادية المحلية.

لم تكن قدرتي على إيجاد والاستثمار في مشروعات الطاقة الخضراء والمشروعات المسؤولة اجتماعيًا الأخرى بهذه البساطة. ولهذا السبب قمت بتعيين مستشار مالي "يتحصل على أتعاب فقط" متخصص في هذا المجال. ونظرًا لقلّة اهتمامي بإدارة أموالني بنشاط، فإن النسبة الصغيرة التي يأخذها كل عام أكثر من مستحقة. إذا دفعت لنفسي مقابل الساعات التي سأستثمرها في البحث عن فرص الاستثمار المسؤول اجتماعيًا (أو على الأقل غير الضار اجتماعيًا)، إضافة إلى دفع تكاليف الأضرار الصحية الناتجة عن الضغط (فأنا كارهة للمخاطرة تمامًا)، فقد يتجاوز ذلك أتعابه بكثير.

إن مستشاري منسجم بشكل فريد مع فلسفتي الاستثمارية. لقد كان له دور فعال في تطوير إستراتيجية الاستثمار المحلية التي اعتمدها مجتمعي في بلدة مجاورة. كما أن لدى شركته، ناتشورال إنفيستمنتس، خريطة طريق للاستثمار تتوافق مع نهجي. وقررت أن أخاطر أكثر من المعتاد بجزء من أموالي - عائدات تلك السندات الجميلة ذات الفائدة المرتفعة - للاستثمار في الشركات التي حدد أنها ستبيع الأسهم لصغار المستثمرين؛ إنني أمتلك حصة في شركتين للطاقة الشمسية وتعاونية لإنتاج البن. وبالنسبة لبقية أموالي، فإنها في أسهم الشركات المسئولة اجتماعيًا وصناديق السندات. إذا قررت الاستعانة بمستشار مالي، فتأكد من أنه يتمتع بنزاهة عالية ولديه أيضًا قيم تتناسب مع قيمك.

الوظائف الجانبية

كالعديد من المستقلين ماليًا هذه الأيام، فأنا أجنبي بعض المال أيضًا مما يشار إليها حاليًا باسم "الوظائف الجانبية"، وهي ببساطة طرق إضافية لدرا الدخل. ليست هناك نهاية لإبداعية هذه الوظائف الصغيرة، من امتلاك متجر عبر الإنترنت إلى بيع منتجات على موقع إيباي، ومن إبقاء عدد قليل من عملاء الاستشارات والتدريب حتى بعد الاستقلال المالي إلى تمشية الكلاب وتنظيم المنازل والكتابة في المدونات والتدريس للأطفال إلى العمل كمرشد سياحي في الصيف وإلقاء الكلمة الرئيسية في أحد المؤتمرات من حين لآخر كما أفعل. على الرغم من أن كتابة كتاب تُعد وظيفة جانبية كبيرة، إلا أنها مناسبة في هذا الصدد أيضًا لأنها عرضية وتتداخل في أنشطتي الحياتية المتنوعة ويمكن أن تختفي دون المساس باستقلالي المالي.

قائمة مرجعية بالأشياء التي تجب مراعاتها عند الاستثمار

6. هل يتماشى هذا الاستثمار مع قيمي؟

7. هل يتماشى هذا الاستثمار مع تحملي للمخاطرة؟

8. هل يوفر هذا التنوع الشامل لاستثماراتي؟

9. هل يوفر هذا الدخل الحالي والمستقبلي الذي أحتاج إليه؟

10. ما مدى سهولة تصفية (بيع) كل هذا الاستثمار أو جزء منه؟

11. ما رسوم أو غرامات البيع التي سوف أتحمّلها (إن وجدت) للدخول في هذا الاستثمار أو الخروج منه؟

12. ما الآثار الضريبية الفيدرالية والحكومية والمحلية لهذا الاستثمار بالنسبة إليّ؟ (هل هي فعالة من الناحية الضريبية بالنسبة لشريحة دخلي أو وضعي؟)

ستقوم بإنشاء محفظة استقلال مالي استثمارية تتوافق مع طرق تفكيرك وعيشك وتحملك للمخاطرة وإبداعك في تطبيق الوعي وليس مع المال لتلبية احتياجاتك. الأمر متروك لك في الحقيقة.

خاتمة

أنت في طريقك لاستعادة الصلاحية التي منحتها للمال – و"لخبراء" المال. أنت على استعداد لتصبح مشرفًا واعيًا ومحبًا ومطلعًا على طاقة حياتك. إن أكبر آمالنا أن تقوم بتطبيق هذه الخطوات على أمورك المالية وأن تطبق طاقة حياتك على التحديات التي تواجه جنسنا وكوكبنا. نتمنى لك نجاحًا باهرًا.

ملخص الخطوة التاسعة

كن مطلعًا ومحنًا بشأن الاستثمارات المدرة للدخل على المدى الطويل وأدر أمورك أموالك للحصول على دخل ثابت كافٍ لتلبية احتياجاتك على المدى الطويل.

أسئلة حديث المال

احذر من التخلي عن قوتك عن طريق أخذ المشورة من الآخرين. افرز كل شيء من خلال قيمك وأبحاثك، في الوقت نفسه، نحن نتعلم الكثير من خلال السماع عن كيفية تطوير الآخرين لمصادر دخلهم المتعددة من مجموعة متنوعة من الاستثمارات.

باستخدام الاقتراحات الموجودة في الخاتمة حول كيفية الحصول على حديث المال، اطرح الأسئلة التالية في تأملاتك اليومية، أو مع شريك حياتك، أو في مناسبات اجتماعية. تذكر أن إضافة "لماذا؟" إلى نهاية أي سؤال ستجعله أعمق. وإضافة "كيف شكل المجتمع إجابتي؟" إلى أي سؤال ستجعله أشمل. لا توجد إجابات صحيحة مطلقة.

◆ ماذا الذي تفعله الآن ليدعمك عند تقدمك في السن؟

◆ ما الذي يمكنك فعله لكسب أموال إضافية عند الحاجة لذلك؟

◆ من أو ما الذي تثق به لمساعدتك على استثمار أموالك؟

◆ ما تجربتك مع الاستثمار حتى الآن؟ وما آمالك؟

◆ ما القيم والقناعات التي تضعها في الاستثمار؟

◆ ما مقدار تحملك للمخاطر – فيما يتعلق بالمال والحياة؟

◆ ماذا يعني الاستقلال المالي بالنسبة لك؟

مرجع سريع لخطة الخطوات التسع

ليست هناك اختصارات قصيرة. هذا الكتاب بأكمله، بجميع خطواته التسع، هو الاختصار. يتم تلخيص الخطوات هنا للمراجعة والتنويه والتذكير. هذا نهج مبني على نُظْم كاملة؛ إن تطبيق جميع الخطوات بنزاهة يجعل أمورك المالية الشخصية وحدة متكاملة. هذه أيضًا ممارسات أساسية وجوهرية جدًا لأي مشروع – وأنت مشروع. أنت تعمل على زيادة العائد الذي تحصل عليه بسعادة مقابل كل ساعة من طاقة الحياة التي تنفقها.

الخطوة الأولى: التصالح مع الماضي

أ. كم جنيت في حياتك؟ استكشف إجمالي إيراداتك طوال حياتك – إجمالي دخلك الكلي، بدءًا من أول قرش جنيته حتى آخر راتب لك.

ب. ما الذي لديك لتتباهى به؟ استكشف صافي ثروتك من خلال إنشاء كشف ميزانية شخصية للأصول والخصوم – كل ما تملكه وكل ما تدين به.

الخطوة الثانية: عيش الحاضر – تتبّع طاقة حياتك

أ. بكم تقايض طاقة حياتك؟ حدد التكاليف الفعلية من ناحية الوقت والمال المطلوبين للحفاظ على عملك، واحسب أجرك الفعلي في الساعة.

ب. تتبّع كل سنت يدخل حياتك أو يخرج منها.

الخطوة الثالثة: أين يذهب كل شيء؟ (الجدولة الشهرية)

♦ كل شهر، قم اجمع كل النفقات في فئات ناتجة عن نمط إنفاقك الفريد. ثم اجمع الدخل.

♦ قم بتحويل الدولارات التي تم إنفاقها في كل فئة إلى "ساعات من طاقة الحياة"، وذلك باستخدام أجرك الفعلي في الساعة كما تم حسابه في الخطوة الثانية.

الخطوة الرابعة: ثلاثة أسئلة ستغير حياتك

اطرح هذه الأسئلة الثلاثة في جدولتك الشهرية لكل من مجاميع فنتك المعبر عنها بساعات من طاقة الحياة ودون ردودك:

1. هل حصلت على إشباع ورضا وقيمة بما يتناسب مع طاقة الحياة التي أنفقتها؟
2. هل هذا الإنفاق لطاقة الحياة يتوافق مع قيمي وهدفي في الحياة؟
3. كيف يمكن أن يتغير هذا الإنفاق إذا لم أضطر للعمل من أجل المال؟ في كل سؤال في كل فئة، قم بتقييم ما إذا كان يجب أن تزيد النفقات أو تنقص أو تبقى كما هي لتحقيق الإشباع الأمثل. هذا هو جوهر الخطة.

الخطوة الخامسة: اجعل طاقة الحياة مرئية

أنشئ مخططًا بيانيًا جداريًا كبيرًا (أو إلكتروني) يخطط إجمالي الدخل الشهري وإجمالي النفقات الشهرية من جدولتك الشهرية. ضعه حيث تراه كل يوم.

الخطوة السادسة: تهمين طاقة حياتك – تقليل الإنفاق إلى أدنى حد

تعلم وطبّق الاستخدام الذكي لطاقة حياتك (المال)، ما سيسفر عن تقليل نفقاتك وزيادة مدخراتك. سيؤدي ذلك إلى تحقيق مزيد من الإشباع والنزاهة والمواءمة في حياتك.

الخطوة السابعة: تهمين طاقة حياتك – زيادة الدخل إلى أقصى حد

احترم طاقة الحياة التي تضعها في عملك. المال هو ببساطة شيء تقايض طاقة حياتك به، فقايضها لهدف وبنزاهة لزيادة عائداتك.

الخطوة الثامنة: رأس المال والنقطة التي يتجاوز عندها دخل الاستثمار النفقات الشهرية

طبّق المعادلة التالية على إجمالي رأس مالك المتراكم كل شهر وسجل الدخل الشهري المستقل كمسار منفصل على مخططك البياني الجداري:

رأس المال × سعر الفائدة الساري طويل الأجل / 12 شهراً = الدخل الشهري للاستثمار

الخطوة التاسعة: الاستثمار من أجل الاستقلال المالي

ستساعدك هذه الخطوة على أن تصبح مطلقاً ومحنكاً بشأن الاستثمارات المدرة للدخل التي يمكن أن توفر دخلاً ثابتاً يلبي احتياجاتك على المدى الطويل.

قم بإعداد خطتك المالية باستخدام الركائز الثلاث:

♦ رأس المال: الأساس المدر للدخل لاستقلالك المالي

♦ المال الاحتياطي: أموال جاهزة وفوائد مصرفية كافية لتغطية نفقات ستة أشهر

♦ الأموال المخزنة: فائض الأموال الناتج عن تطبيقك المتواصل للخطوات التسع

لمصادر إضافية، رُر yourmoneyoryourlife.com كثيرًا.

خاتمة: حديث المال

"حديث المال!" عبرت هذه العبارة، التي تعود إلى يوربيديس، ببلاغة عن قوة المال في إنجاز الأمور – في الأعمال والسياسة والتجارة وحتى الشعرية. للأسف، بمجرد أن يتحدث المال تنتهي المحادثة عادة. فالمال "يتم العمل" ويقوم بالحديث ونحن نصمت. إننا نعيش في ثقافة منقوعة في المال، ورغم ذلك فالحديث عن أمورنا المالية الشخصية غالبًا ما يكون من المحظورات. حان الوقت لفعل شيء حيال ذلك.

إن الهدف من أحاديث المال هذه هو كسر الصمت حول علاقتنا بالمال وفتح حوار جديد. متى كانت آخر مرة ناقشت فيها دينك بشكل صريح؟ أو دخلك؟ إذا كنت مثل معظمنا، تقوم بالأمر بطريقتك، فأنت تتصفح الكتب والقصص الإخبارية وأعمدة المشورة وتتنقل بين الطرق – بالتناوب محاولًا الادخار أو الإنفاق أو التكهّن بطريقنا نحو السعادة.

في أحاديث المال، نتحدث عن افتراضاتنا ومخاوفنا وإستراتيجياتنا المجنونة وندمنا وأكاذيبنا من خلال المحادثات في إطار "لا خزي ولا لوم". ألا تريد أن تعرف ما يدور في أذهان الآخرين عن المال؟ ألا تريد أن تسمع عن أغبي أخطائهم وأذكي إستراتيجياتهم حتى تتمكن من الخروج من مصاعبك والتعقل فيما يتعلق بالمال؟ ألا ترغب في طريقة آمنة لتبادل القصص عن والتفكر في أسرار المال والعمل والوظائف والدخل والادخار والاستثمار والعطاء والتكديس؟

تقول دونيتا إس: "مثل العديد من (الشباب)، كنت عالقة في وظيفة تقليدية من التاسعة إلى الخامسة والتي لم تكن مناسبة لي. أردت أن أشعر بأنني أحدث فرقًا، لكن الجلوس خلف الحاسوب لثمانى ساعات لم يكن يُجدي نفعًا – لذا أردت شيئًا آخر. في هذا الوقت قدمني أحد الأصدقاء إلى مجموعة مجتمع البساطة. ووجدت أنه مكان آمن يشارك الناس فيه رغباتهم ومخاوفهم وقيمهم وأهدافهم الحياتية. لقد ناقشنا الأحداث الجارية المتعلقة

بالأمور المالية والتكنولوجيا والاستدامة والتأمل الواعي، على سبيل المثال لا الحصر. وأصبحت مُلهمة أكثر فأكثر لأعيش حياة ذات معنى وهدف ومغامرة. وأخيرًا، خطرت ببالي فكرة ذات يوم: لم تكن حياتي لتتغير إذا لم أأخذ إجراء. لطالما حلمت بالسفر لكنني أقنعت نفسي بكل حجة ذُكرت في الكتاب. (لاحقًا) استقلت من عملي وحجزت تذكرة طيران إلى الجانب الآخر من العالم، وحيدة مع حقيبة ظهر واحدة."

إن أحاديث المال بسيطة بشكل خادع، لكنها يمكن أن تغير حياتك. بعض الإرشادات، موضوع أو سؤال فعال، سبيل يتيح للجميع دورًا. على الرغم من أن فتح علبة الديدان التي هي علاقتنا بالمال مع الآخرين قد يبدو مثيرًا ومخيفًا، فإن سنوات من الخبرة في استخدام هذه الطريقة البسيطة تجعلني أؤكد بثقة أنك ستشعر:

◆ بالراحة

◆ بالتمكين

◆ بمزيد من الاطمئنان لخياراتك

◆ بالتحمس لمواصلة تغيير علاقتك بالمال

ليس هناك خبراء في أحاديث المال لأن الأمر لا يتعلق بإصلاح أنفسنا، بل يتعلق بفهم أنفسنا كأشخاص عالقين في الثقافة الاستهلاكية للمال والتي قد تغذي جشعنا وليس احتياجاتنا الحقيقية من التواصل والاحترام والحماية. تختلف مناقشة علاقتك بالمال بهذه الطريقة عن التحدث مع مستشار مالي حول الاستثمار أو خطة سداد الديون. تتعلق علاقتنا بالمال بالأفكار والمشاعر والمواقف والقناعات والتجارب الحياتية التي ننسجها في نسيج شخصي فريد. قد يكون حل بعض مشكلاتك المالية ناتجًا فرعيًا، ولكنه ليس الهدف. تهدف أحاديث المال إلى إخراج تلك الاكتشافات المدهشة التي تأتي دون طلب في محادثات مفتوحة وفضولية إلى النور.

قواعد أحاديث المال

قم بتجربة: اطلب من شخص ما أن يتبادل معك القصص حول شيء قمتم بشراؤه في الأشهر الستة الماضية ولم تكونا بحاجة إليه فعلاً. كل شخص لديه تلك الأشياء المضمونة. إنه سؤال متعلق بالمال، ولكنه ليس شخصيًا جدًا، لذا فهي طريقة جيدة لتجربة الأمر لأول مرة.

عندما فعلت ذلك لأول مرة في ورشة عمل، ذهلت. لم يرغب أحد في إيقاف قصصهم للاستماع إليّ مرة أخرى. كان بإمكانني مغادرة الغرفة لفترة وكان الجميع سيعطون ورشة العمل مراجعات إيجابية.

يمكنك إثارة الموضوع مع شريكك أو شريكك في السكن. يمكنك نشر السؤال على صفحات وسائل التواصل الاجتماعي الخاصة بك ورؤية ما سيقوله أصدقاؤك. يمكنك فتح الموضوع على الغداء مع زميل في العمل. يمكنك حتى إشراك صديق لاستضافة حديث المال في منزلك أو في مقهى، فالأمر يكون أسهل وأكثر مرحًا عندما يكون مع صديق - وعلى الأقل سيكون لديك شخص لتحدث معه عن موضوع الأسبوع. وفي أحسن الأحوال، يمكن أن تكون طريقة لمقابلة أناس جدد وتوسيع مجتمعتك.

نظرًا لأن المال موضوع حساس، نقترح استخدام الإرشادات والنصائح التالية لإجراء أحاديث مال أعمق وربما مستمرة. لقد تم اقتباس هذه الاقتراحات من أسلوب مقهى النقاش، وهي طريقة دخول حوار هادئة تستخدم الآن في جميع أنحاء العالم من قبل الأشخاص الذين يجتمعون لمحاولة فهم أحداث اليوم أو الأسئلة الكبيرة في عصرنا. في سياق الكتاب الذي بين يديك، فإن الموضوع هو علاقتنا المذهلة والمربكة مع المال. إذا كنت تتبع الخطوات، فإن الانخراط في أحاديث المال ليس ضروريًا ولكنه سيسرع بالتأكيد رحلتك التحويلية والعملية الواقعية للغاية المتعلقة بتخفيض الديون وادخار المال وإعادة صياغة حياتك المالية لتعكس قيمك وأحلامك. إن إخراج ما في رأسك والدخول في محادثة "لا خزي ولا لوم" هي أفضل نصيحة لتغيير علاقتك بالمال.

مَن وأين؟

أي شخص يرغب في المشاركة معك بروح صريحة ومهتمة و"بروح" "لا خزي ولا لوم" فهو شريك مثالي لحديث المال. يمكن أن يكون ذلك الحديث بينك وبين دفتر يومياتك أو مع شريكك التي بجانبك في السرير أو مع عائلتك حول مائدة العشاء أو مع أصدقائك في مقهى أو غرفة معيشة أو مع المشاركين في ورشة عمل أو الطلاب في فصل دراسي. قم بذلك مع أي شخص تثق به وفي أي مكان يمكنك التحدث فيه بحرية دون مقاطعة قبل أن يشعر الجميع بأنهم قد انتهوا من حديثهم. إذا كنت مع أناس لا تعرفهم، ستكفل لك الإرشادات التالية أمانًا كافيًا لفتح قلبك.

بمجرد أن تعتاد أحاديث المال، سيمكنك التكيف مع الكثير من الظروف، ولكن حاليًا إليك اقتراحات لثلاث فرضيات محتملة:

طريقة لتسجيل اليوميات (شخص واحد)

إذا كنت تحتفظ بدفتر يوميات، فأنت تعلم أن الكتابة يمكن أن تكون طريقة اكتشاف. يمكنك تعزيز هذه الصفة من خلال كتابة سؤال المال الذي تريد التفكير فيه في أعلى صفحة وأخذ نفس واستدعاء ذاتك الأكثر حكمة لكتابة إجابة. امنح تلك الذات الأكثر حكمة الحرية في الشخبطة لخمس دقائق على الأقل دون توقف. وستتفاجأ بإجابتك. يمكنك تكرار ذلك مع سؤال آخر - أو نفس السؤال - بكثرة وطول كما تريد.

طريقة لإجراء حوار (شخصان)

قد يكون هذا ظرفًا أكثر شخصية أو حميمية حتى، ربما مع شريكك أو أعز أصدقائك أو مرآق. من الجيد أن تؤكد أنك ستغير الموضوع، إذا صح التعبير، التحول من محادثة عادية إلى حوار متعمد. ونصف دقيقة من الصمت تصنع العجائب. ثم استخدم الإرشادات التالية.

طريقة للمجموعات الصغيرة (من 3 – 8 أشخاص)

إن عدم وجود أكثر من ثمانية مشاركين يضمن أن يحصل الجميع على وقت كافٍ للتعبير عن أنفسهم. وإذا حضر المزيد، فيمكنكم الانقسام إلى مجموعتين. قد يصرُّ بعض الأشخاص على أنهم يريدون أن يظلوا معاً، ولكن أؤكد لك أنك ستحظى بمحادثات أفضل مع عدد أشخاص أقل في الدائرة.

افعل كل ما يساعد الجميع على التحدث وكل ما يساعد الحوار على أن يظل شخصياً وحيوياً واستطلاعياً وآمناً.

من الجيد أن تفتتح الحوار بأن يأخذ كل شخص حول الدائرة دقيقة أو دقيقتين للتحدث في الموضوع دون مقاطعة أو تعقيب، وأن تُنهي الحوار بجولة أخرى من حديث كل شخص لمدة دقيقة أو دقيقتين حول ما استفادوه.

من الجيد أن يقوم شخص ما بدور "المضيف" لنقل المجموعة من الدردشة إلى الموضوع المطروح. يمكن للمضيف تسيير الأمور باستهلال الجولة الأولى من الحديث واستهلال الجولة الختامية أيضاً قبل حوالي من 10 دقائق إلى 15 دقيقة من النهاية المتفق عليها. المضيفون جزء من المحادثة، فهم لا يطرحون الأسئلة المثيرة من الحافة لرؤية ما سيحدث أو يقدمون المشورة. إنهم يظلون مهتمين ومتلهفين ومنفتحين مع الجميع.

لا تجرب حديث المال على عجل. امنحه نصف ساعة على الأقل في حالة حديث شخصين – وأكثر في حالة وجود أشخاص أكثر.

اتفاقات

لا خزي ولا لوم: حافظ على توجُّه غير حُكْمِي، قدر الإمكان، تجاه نفسك والآخرين. وهذا لا يعني أن كل شخص يجب أن يكون لطيفاً أو موافقاً – فقط انفتح على وجهات النظر الأخرى.

السرية: ما يقال في المجموعة يبقى في المجموعة.

الحضور: الوصول في الوقت المحدد، والبقاء حتى النهاية، وإيلاء الاهتمام الكامل لكل من يتحدث.

الإيجاز: اسع للصراحة والتعمق، ولكن اجعل الأمور مقتضبة حتى يكون لكل شخص قدر لا بأس به من وقت الكلام.

منطقة خالية من الأغراض التجارية: قم بالتسويق وإسداء المشورة والمحاضرات الطويلة في مكان آخر وفي وقت آخر. فنحن لم نأت ليتم تصليح أفعالنا. لقد أتينا للتعرف على أنفسنا وبعضنا البعض وعالمنا.

المواضيع

إن سؤالاً أو اقتراحاً مفتوحاً غير محدد يمكن للجميع الإجابة عنه من خلال تجربتهم الخاصة هو الخيار الأفضل. استخدم الأسئلة الموجودة في نهاية كل فصل، ثم حاول طرح أسئلتك الخاصة. تذكر أن العديد من الأسئلة والموضوعات تنطوي على "ولماذا؟" لا تخش الذهاب إلى هذه النقطة. هناك طريقة رائعة لتوجيه سؤال أعمق وهي أن يقول الشخص: "أخبرني أكثر عن ذلك"، أو "ما الذي قادك إلى وجهة النظر هذه؟" كن حذراً، لأن نبرة صوتك مهمة. فسؤال: "لماذا تعتقد ذلك؟" يمكن أن يبدو مهتماً حقاً أو متعجباً تماماً.

بما أن المجتمع يشكل تفكيرنا ومشاعرنا وسلوكنا حول المال، يمكنك توسيع نطاق أي حديث مال بسؤال "كيف أثر المجتمع على إجاباتك؟".

إن الأسئلة الموجودة في نهاية كل فصل في الكتاب الذي تقرأه هي مجرد أمثلة على ما يمكن طرحه في حديث المال. في الواقع، يمكن أن يكون موضوعك مجرد كلمة واحدة - مثل المال، العمل، المعنى، الهدف، الأولويات، البساطة، الأغراض، الديون، الاقتراض، الإقراض، العشور، الضرائب، التأمين، وما إلى ذلك - متبوعة بثلاثة أسئلة:

ما رأيك في ذلك؟

ما شعورك حيال ذلك؟

ماذا تفعل حيال ذلك؟

إن طرح سؤال بهذه الطريقة يمنح الجميع نقطة للدخول، فبعض الناس مفكرون وبعضهم حساسون وبعضهم منفذون وكل منهم يحتاج إلى باب للدخول في الجولة الافتتاحية دون أي تعقيب أو حديث جانبي. بعد ذلك، انطلق في حوار سلس حتى الجولة الختامية.

دعونا نتحدث!

في كلمة الثقافة توجد كلمة عقيدة. إذا حافظنا على عقيدة الصمت في علاقاتنا بالمال، فسنظل جميعًا تحت رحمة قصص الخزي واللوم، والأكثر هو الأفضل ولا توجد كفاية، والجشع أمر حميد، ومن يموت ومعه معظم المتع يفوز التي رويت لنا.

يمكننا تسريع رحلاتنا الخاصة وأن نكون مُغيرين للثقافة الراديكالية من خلال تغيير موضوع حواراتنا من الحديث الصغير (الأمور التافهة والقليل والقال والشكوى) إلى الحديث الكبير عن المال والحياة. ليس هذا فقط، بل سنكون قد قدمنا لشركائنا في الحوار هدية كبيرة: التحرر من سجون الخوف والارتباك الخاصة بهم والتحرر من غشاوتهم.

استخدم الأسئلة والموضوعات الواردة في الفصول السابقة، أو كُن أسئلتك ومواضيعك. دع الحوارات تبدأ.

شكر وتقدير

يبلغ عمر هذا الكتاب الآن أكثر من خمسة وعشرين عامًا. وخلال هذه السنوات، أسهم مئات الأشخاص في انتشاره وبقائه لفترة طويلة. وأريد أن أخص بعضًا منهم بالذكر هنا. قامت مونيكا وود بتحرير كل نسخة من هذا الكتاب حتى صدر في عام 1992. وكانت رودا والتر باحثة وداعمة لا غبار عليها في الفترة الزمنية نفسها. إن مؤسسة خريطة الطريق الجديدة، والتي يعمل بها متطوعون فقط، هي المؤسسة التعليمية والخيرية التي أنشأناها في عام 1984 لنشر أدوات التغيير هذه – وغيرها من أدوات التغيير؛ وكرس فريق إدارة الموارد الطبيعية نفسه لتوصيل خطة الخطوات التسع لمئات الآلاف من الناس بطرق عديدة.

ومن أجل هذا المظهر الجديد لهذا الكتاب، هناك العديد من الأبطال الذين أود أن أشكرهم بالاسم.

عمل كريس ريبا محررًا مساعدًا موثوقًا به ولا غنى عنه بالنسبة لي طوال عام 2017. عندما التقينا اكتشفنا العديد من الشغف المشترك: هذا الكتاب، للمبتدئين، والإستراتيجيات المالية الشخصية الذكية بشكل عام وقدرة المحادثة على تغيير الحياة. لقد كانت نظرتيه بعين جيل الألفية للعالم ضرورية. لقد صارعنا هذا التحديث في الشكل معًا، وقام بتحرير كل نسخة من كل إعادة كتابة لكل فصل بوضوح وذكاء وثقة.

لقد ساعدني كول هوفر، شاب آخر فائق الذكاء ولطيف وحكيم من جيل الألفية، على فهم كيف ولماذا يحتاج جيله لما يمكن أن يقدمه هذا الكتاب. وقدمت آن تيليري وسيسيل توماس وديفيد ماكنمارا التشجيع المتواصل أيضًا، إيمانًا منهم بي وبهذا العمل.

لقد عملت بيث فيسيل، وكيلتي وكبيرة مشجعي منذ وقت طويل، معي كما اعتادت منذ اليوم الأول، أخذ بذور الفكرة وجعلها واضحة ومقنعة ومناسبة بما يكفي لكسب استحسان

ناشري، شركة بينجوين، وخاصة كاثرين كورت، الحليف المخلص لسنوات عديدة.

عرض رود أراكاكي، والذي كان يعمل في **مجلة ياس** سابقًا، خدماته عندما علم بهذا التجديد، وقام بإعادة صياغة الأولى للفصل السادس ببراءة.

لقد ساعدني فريق شركة ناتشورال إنفستمنتس - جيمس فرازير وكريستوفر بيك ومايكل كريمر وهال بريل وجيم كامينجس - في صب العصير الجديد المناسب في الجلود القديمة للفصل التاسع، وتوسيع نطاق طرق الاستثمار للحصول على دخل سلبي.

أطل علينا جرائد ساباتيين، البالغ من العمر ثلاثين عامًا، في فبراير 2017 بمقال مُعد ببراءة عبر الإنترنت حول كيف كان **الكتاب الذي بين يديك** هو الكتاب الأكثر فائدة في عملية تحوله من الإفلاس إلى امتلاك مليون دولار في حوالي خمس سنوات. لقد أوصل ذلك النسخة السابقة إلى رقم واحد على أمازون مرة أخرى وبدأ شراكة إبداعية بيننا ستنقل هذا الإصدار المُعدّل بقوة إلى جيل جديد.

في الوقت نفسه، اكتشفت حركة فاير (الاستقلال المالي والتقاعد المبكر) التي تأثرت بها النسخة الأصلية من الكتاب الذي بين يديك بشكل كبير. ورحب بي بيت أديني، المعروف أيضًا باسم السيد موني موستاش، وغيره من الشخصيات البارزة في مجتمع قادة ومدوني الاستقلال المالي والتقاعد المبكر الكبير، بعودتي إلى الواجهة بحرارة وأتطلع إلى سنوات من الشغب وتحطيم الخرافات وتغيير العالم معًا.

وأخيرًا، أنقذني محرري المحلي، إيه. تي. بيرمنجهام يونج، ومحرري في شركة بينجوين، سام رايم، من الأخطاء والزيادات المبالغ فيها. عليكم أن تشكروهم على الجودة التي وصلنا إليها.

الكتابة هي عملية فردية، لكنني أريد أيضًا أن أشكر المحيطين بي - مجتمعي في وديبي، والأصدقاء الذين يلهمون ويستمعون ويضحكون ويساعدون بطرق ملموسة، والمناظر

الطبيعة التي تغذي روعي. إن الانتماء إلى هنا، معكم وإيكم، هو ثروتي الحقيقية بمعناها
الأعمق.

الحواشي

المقدمة

Seventeen percent of “units” age sixty-five or older in 2014, although .1 Social Security accounted for at least half of total income for 52 percent of units age sixty-five or older (see Table 8.A1). Source: Social Security Administration (US), *Income of the Population 55 or Older, 2014* (Washington, DC: Office of Retirement and Disability Policy, 2016), [./https:// www.ssa.gov/policy/docs/statcomps/income_pop55](https://www.ssa.gov/policy/docs/statcomps/income_pop55)

Bureau of Labor Statistics (US), “Number of Jobs Held, Labor Market .2 Activity, and Earnings Growth Among the Youngest Baby Boomers: Results from a Longitudinal Survey” (March 31, 2015), [https://www.bls.gov/news ..release/pdf/nlsoy.pdf](https://www.bls.gov/news..release/pdf/nlsoy.pdf)

-integrity.” Merriam-Webster.com. 2017. <https://www.merriam>“ .3

الفصل الأول فسخ المال: خريطة الطريق القديمة للمال

Douglas LaBier, *Modern Madness* (Reading, MA: Addison - Wesley, .1 1986), as discussed in Cindy Skrzycki, “Healing the Wounds of Success,” *Washington Post*, July 23, 1989

Organisation for Economic Co-operation and Development, *How’s Life? .2 2015: Measuring Well-being* (Paris: OECD Publishing, 2015),

http://dx.doi.org/10.1787/how_life-2015-en

B. Cheng, M. Kan, G. Levanon, and R. L. Ray, *Job Satisfaction: 2015 .3*
Edition: A Lot More Jobs—A Little More Satisfaction (The Conference
Board, 2015), [https://www.conference-](https://www.conference-board.org/publications/publicationdetail.cfm?publicationid=3022¢erId=4)
[board.org/publications/publicationdetail.cfm?publication](https://www.conference-board.org)
[id=3022¢erId=4; https://www.conference-board.org](https://www.conference-board.org)
[./press/pressdetail.cfm?pressid=6800](https://www.conference-board.org/press/pressdetail.cfm?pressid=6800)

David Walker, *A Look at Our Future: Retirement Income Security and the .4*
PBGC, National Academy of Social Insurance Policy Research Conference,
January 20, 2006, [http://www.gao](http://www.gao.gov/cghome/2006/nasrevised12006)
[.gov/cghome/2006/nasrevised12006](http://www.gao.gov/cghome/2006/nasrevised12006)
[./nasrevised12006.txt](http://www.gao.gov/cghome/2006/nasrevised12006)

More than \$11,000 per person based on the \$3.7 trillion debt divided by .5
the US population of around 325 million. Board of Governors of the Federal
Reserve System, “Consumer Credit—G19,” December 11, 2017, [http://](http://www.federalreserve.gov/releases/G19/Current)
[./www.federalreserve.gov/releases/G19/Current](http://www.federalreserve.gov/releases/G19/Current)

Robert Ornstein and Paul Ehrlich, *New World New Mind* (New York: .6
.Doubleday, 1989)

Benjamin Kline Hunnicutt, *Work Without End: Abandoning Shorter .7*
Hours for the Right to Work (Philadelphia: Temple University Press, 1988),
.44

.Ibid., 45-46 .8

Victor Lebow, in *Journal of Retailing*, quoted in Vance Packard, *The Waste Makers* (New York: David McKay, 1960), as excerpted in Alan Durning, "Asking How Much Is Enough," in Lester Brown, *State of the World 1991* (New York: W. W. Norton & Company, 1991), 153

D. J. Holt, P. M. Ippolito, D. M. Desrochers, and C. R. Kelley, *Children's Exposure to TV Advertising in 1977 and 2004* (Washington, DC: Federal Trade Commission Bureau of Economics, 2007), 9

Michael Sebastien, "Marketers to Boost Global Ad Spending This Year to \$540 Billion," *Advertising Age*, March 24, 2015, <http://adage.com/article/media/marketers-boost-global-ad-spending-540-billion/297737>

الفصل الثاني ليس هذا هو الاستخدام الصحيح للمال – ولم يكن كذلك

Elizabeth Arias, Melonie Heron, and Jiaquan Xu, "United States Life Tables, 2013," *National Vital Statistics Reports* 66, no. 3 (2017): 1-64

Kira M. Newman, "Six Ways Happiness Is Good for Your Health," *Greater Good Magazine*, July 28, 2015, http://greater-good.berkeley.edu/article/item/six_ways_happiness_is_good_for_your_health

الفصل الثالث أين يذهب كل ذلك؟

Bob Schwartz, *Diets Don't Work!* (Galveston, TX: Break - thru .1
.Publishing, 1982), 173

Footwear Industry Scorecard,” NPD Group, [https://www](https://www.npd.com/wps/portal/npd/us/news/data-watch/footwear-industry-scorecard) .2
./npd.com/wps/portal/npd/us/news/data-watch/footwear-industry-scorecard

Belinda Goldsmith, “Most Women Own 19 Pairs of Shoes— Some .3
Secretly,” Reuters, September 10, 2017, [http://www](http://www.reuters.com/article/us-shoes-idUSN0632859720070910)
..reuters.com/article/us-shoes-idUSN0632859720070910

الفصل الرابع ما مقدار الكفاية؟ السعي إلى تحقيق السعادة

George Bernard Shaw, “Epistle Dedicatory,” *Man and Superman* (New .1
.York: Penguin Classics, 2004)

Joanna Macy, Presentation at Seva Foundation’s “Spirit of Service” .2
.conference, Vancouver, BC, May 1985

Viktor E. Frankl, “The Feeling of Meaninglessness: A Challenge to .3
Psychotherapy,” *American Journal of Psychoanalysis* 32, no. 1 (1972): 85-
.9

Purpose-in-Life Test. Copyright held by Psychometric Affiliates, Box .4
.807, Murfreesboro, TN 37133. Permission must be granted to use this test

Medard Gabel, “Buckminster Fuller and the Game of the World.” In .5
Thomas T. K. Zung (ed.), *Buckminster Fuller: Anthology for the New*
.Millennium (pp. 122-128). New York: St. Martin’s Griffin, 2002

الفصل الخامس إبراز الأمور للعيان

According to the National Association of Insurance Commissioners, the .1
average expenditure for auto insurance in the United States in 2013 was
\$841.23. *Auto Insurance Database Report 2012/2013* (2015),
http://www.naic.org/documents/prod_serv_statistical_aut_pb.pdf

Drazen Prelec and Duncan Simester, "Always Leave Home Without It: A .2
Further Investigation of the Credit-Card Effect on Willingness to Pay,"
Marketing Letters 12, no. 1 (2001): 5-12. One of the landmark studies on
.the subject

Neil Gabler, "The Secret Shame of Middle-Class Americans," *Atlantic*, .3
.May 2016

الفصل السادس الحلم الأمريكي – بميزانية محدودة

*The American Heritage Dictionary of the English Language, Fifth .1
Edition* (New York: Houghton Mifflin, 2016)

Thorstein Veblen, *The Theory of the Leisure Class* (New York: Modern .2
Library, 1934), xiv

Martin Merzer, "Survey: 3 in 4 Americans Make Impulse Purchases," .3
Creditcards.com, November 23, 2014, <http://www.creditcards.com/credit-card-news/impulse-purchase-survey.php>

Donella H. Meadows, Dennis L. Meadows, and Jorgan Randers, *Beyond the Limits: Confronting Global Collapse, Envisioning a Sustainable Future* (White River Junction, VT: Chelsea Green Publishing Company, 1993), .216

US Department of Commerce, *2015 Characteristics of New Housing*, .5
<https://www.census.gov/construction/chars/pdf/c25ann2015.pdf>

Michael Phillips and Catherine Campbell, *Simple Living Investments for Old Age* (San Francisco: Clear Glass Publishing, 1984, 1988) .6

Bill McKibben, *Hundred Dollar Holiday: The Case for a More Joyful Christmas*, reprint ed. (New York: Simon & Schuster, 2013) .7

The Dalai Lama and Galen Rowell, *My Tibet* (Berkeley and Los Angeles: University of California Press, 1990), 55 .8

الفصل السابع للحب أو المال: تجميع طاقة حياتك – العمل والدخل

.E. F. Schumacher, *Good Work* (New York: Harper & Row, 1979), 3-4 .1

Robert Theobald, *The Rapids of Change* (Indianapolis: Knowledge Systems, 1987), 66 .2

.Studs Terkel, *Working* (New York: Ballantine Books, 1985), xiii .3

.Kahlil Gibran, *The Prophet* (New York: Alfred A. Knopf, 1969), 28 .4

Marshall Sahlins, *Stone Age Economics* (Chicago: Aldine - Atherton, .5
.1972), 23

Benjamin Kline Hunnicutt, *Work Without End: Abandoning Shorter .6
Hours for the Right to Work* (Philadelphia: Temple University Press, 1988),
.311

.Ibid., 309 .7

.Ibid., 313-14 .8

*Arlie Russell Hochschild, The Time Bind: When Work Becomes Home and .9
Home Becomes Work, 2nd ed. (New York: Holt, 2001)*

Jonnelle Marte, "Nearly a Quarter of Fortune 500 Companies Still Offer .10
.Pensions to New Hires," *Washington Post*, September 5, 2014

B. Cheng, M. Kan, G. Levanon, and R. L. Ray, *Job Satisfaction: 2014 .11
Edition*, Conference Board, June 2014 [September 2015],
[https://www.conference-board.org/publications/publicationdetail.cfm?](https://www.conference-board.org/publications/publicationdetail.cfm?publicationid=3022¢erid=4)
[https://www.conference-](https://www.conference-board.org/publications/publicationdetail.cfm?publicationid=3022¢erid=4)
[board.org/publications/publicationdetail.cfm?](https://www.conference-board.org/publications/publicationdetail.cfm?publicationid=3022¢erid=4)
[publicationid=3022¢erid=4; https://www.conference-](https://www.conference-board.org/publications/publicationdetail.cfm?publicationid=3022¢erid=4)
[board.org/publications/publicationdetail](https://www.conference-board.org/publications/publicationdetail.cfm?publicationid=3022¢erid=4) , cfm?pressid=6800

R. Ray, M. Sanes, and J. Schmitt, "No-Vacation Nation Revisited," .12
Center for Economic and Policy Research, [http://
.cepr.net/publications/reports/no-vacation-nation-2013](http://cepr.net/publications/reports/no-vacation-nation-2013)

Catherine Clifford, "Less Than a Third of Crowdfunding Campaigns .13
Reach Their Goals," *Entrepreneur*, January 18, 2016,
<https://www.entrepreneur.com/article/269663>

Desmond Morris, *The Biology of Art* (New York: Alfred A. Knopf, .14
.1962), 158-9

الفصل الثامن لحظة الإثارة: النقطة التي يتجاوز فيها دخلك نفقاتك الشهرية

David Olson, *The American Church in Crisis: Groundbreaking Research .1
Based on a National Database of over 200,000 Churches* (Grand Rapids,
.MI: Zondervan, 2008)

.2 "Religion," Gallup, <http://www.gallup.com/poll/1690/Religion.aspx>

.3 Susan Heavey, "U.S. Families Shift As Fewer Households Include
Children; Census," Reuters, August 27, 2013, [http://
www.reuters.com/article/us-usa-families-idUSBRE97Q0TJ](http://www.reuters.com/article/us-usa-families-idUSBRE97Q0TJ) 20130827

الفصل التاسع كيف تخزن أموالك من أجل الحرية المالية طويلة الأجل؟

.1 A. Descle, L. Dynkin, J. Hyman, and S. Polbennikov, "The Positive
Impact of ESG Investing on Bond Performance," Barclays,
[https://www.investmentbank.barclays.com/our-
insights/esg-sustainable-
investing-and-bond-returns.html#tab3](https://www.investmentbank.barclays.com/our-insights/esg-sustainable-investing-and-bond-returns.html#tab3)

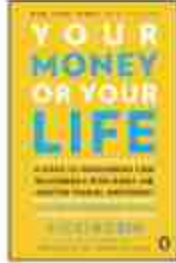
Year Treasury Yield,” The Money Habit, <https://il.wp-10.com/themoneyhabit.org/wp-content/uploads/2016/09/10-Yr-Treasury-Yield-Augmented.jpg?resize=1024%2C717>. Source: Board of Governors of the Federal Reserve System (US), “10-Year Treasury Constant Maturity Rate,” Federal Reserve Bank of St. Louis, <https://fred.stlouisfed.org/series/GS10>

John C. Bogle, The Little Book of Common Sense Investing: The Only Way to Guarantee Your Fair Share of Stock Market Returns, 2nd edition (Hoboken, NJ: Wiley, 2017)

Mrs. Frugalwoods, “Our Low Cost, No Fuss, DIY Money Management System,” *Frugalwoods: Financial Independence and Simple Living*, January 24, 2017. <http://www.frugalwoods.com/2017/01/24/our-low-cost-no-fuss-diy-money-management-system>

.Scott Trench, email message to the author, April 10, 2017 .5

الغلاف الخلفي



«أفضل كتاب عن المال. هذا كل ما فيه الأمر».

- جرائد سايباير. مؤسس مدونة Millennial Money

على منصة CNBC Make It

على مدار أكثر من خمسة وعشرين عامًا، تم اعتبار هذا الكتاب بمثابة المرجع الذي يجب اللجوء إليه لاستعادة حياتك عن طريق تغيير علاقتك بالمال. لقد اتبع مئات الآلاف من الأشخاص برنامج التسع خطوات هنا. حيث تعلموا العيش على نحو مدروس وأكثر فعالية من خلال إرشادات فيكي روبين. إن هذه الطبعة المنقحة والمحدثة بالكامل هي التحديث النهائي لهذه التحفة الكلاسيكية الأكثر مبيعًا، ما يضمن أن تسري حكمتهما - التي تَبَتَّت فعاليتها على مدار الزمن - على الناس من جميع الأعمار في عصر انعدام الأمن الاقتصادي الذي نعيش فيه. سواء كنت في بداية حياتك المالية أو في طريقك نحو التقاعد، سيوضح لك هذا الكتاب كيفية: التخلص من الدين وتخية المدخرات؛ توفير المال من خلال الوعي التام والعادات الحميدة بدلًا من الجزئية الصارمة؛ إعادة تنظيم حياتك والعيش بشكل جيد بأقل التكاليف؛ استقرار منجزاتك وبدء تكوين الثروة؛ إنقاذ الكوكب مع توفير المال... وأشياء أخرى كثيرة. وعجرد السيطرة على أموالك. يمكنك التوقف عن كسب قوت العيش فقط والبدء بالفعل في بناء حياتك.

"إنه كتاب رائع. يمكنه أن يغير حياتك حقًا" - أوبرا وينفري

"الدليل الأساسي للمبادئ الأخلاقية الجديدة لإدارة الأموال الشخصية".

- لوس أنجلوس تايمز



الفهرس

1. الغلاف
2. الغلاف الأمامي
3. حقوق الطبع والنشر
4. الإشادة بالكتاب
5. شركة بينجوين بوكس: مالك أو حياتك
6. إهداء
7. لماذا تقرأ هذا الكتاب؟
8. مقدمة
9. مقدمة للطبعة الجديدة
10. الخطوة الأولى: التصالح مع الماضي
11. أ. كم جنيت في حياتك؟
12. ب. ما الذي لديك لتفتخر به؟
13. ٢. ليس هذا هو الاستخدام الصحيح للمال – ولم يكن كذلك
14. الخطوة الثانية: عيش الحاضر – تتبع طاقة حياتك
15. أ. بكم تقايض طاقة حياتك؟
16. ب. تتبع كل سنت يدخل حياتك أو يخرج منها
17. ٣. أين يذهب كل ذلك؟
18. الخطوة الثالثة: الجدول الشهري
19. ٤. ما مقدار الكفاية؟ السعي. إلى تحقيق السعادة
20. الخطوة الرابعة: ثلاثة أسئلة من شأنها أن تغير حياتك
21. السؤال الأول: هل حصلت على إشباع ورضا وقيمة بما يتناسب مع طاقة الحياة التي أنفقتها؟

22. السؤال الثاني: هل هذا الإنفاق من طاقة الحياة يتوافق مع قيمتي. وهدفي في

الحياة؟

23. السؤال الثالث: كيف يمكن أن يتغير هذا الإنفاق. إن لم يتعين علي العمل من أجل

المال؟

24. إبراز الأمور للعيان

25. الخطوة الخامسة: إبراز طاقة الحياة

26. ٦. الحلم الأمريكي – بميزانية محدودة

27. الخطوة السادسة: تتمين طاقة حياتك – تقليل الإنفاق

28. ٧. للحب أو المال: تتمين طاقة حياتك – العمل والدخل

29. الخطوة السابعة: تتمين طاقة حياتك – زيادة الدخل

30. ٨. لحظة الإثارة: النقطة التي يتجاوز فيها دخلك نفقاتك الشهرية

31. الخطوة الثامنة: رأس المال النقطة التي يتجاوز فيها دخلك نفقاتك الشهرية

32. ٩. كيف تخزن أموالك من أجل الحرية المالية طويلة الأجل

33. الخطوة التاسعة: الاستثمار من أجل الاستقلال المالي

34. مرجع سريع لخطة الخطوات التسع

35. خاتمة: حديث المال

36. شكر وتقدير

37. الحواشي

38. الغلاف الخلفي