

## الفصل الثالث والعشرون

### سدّ الثقوب المالية

ليس المال كل شيء، ما دام المرء يمتلك  
منه ما يكفي.

مالكوم فوربس

من خلال تجربتي كمدرّبة أعلم أن معظم الناس يعتقدون أن بإمكانهم حلّ مشكلاتهم المالية بالمزيد من المال. لهذا السبب يشترك الكثيرون في سحبوات اليانصيب. "ربما يحالفني الحظّ هذه المرة، وأتخلّص من جميع مشكلاتي دفعةً واحدة". وللأسف الشديد، المال ليس الردّ. فقد أسفرت دراسة حول الرابحين باليانصيب عن أن الرابحين المحظوظين، وبعد ستة أشهر من الربح، ليسوا أكثر سعادةً من أشخاص أُصيبوا بشلّلٍ نصفي سفلي نتيجة حادثٍ قبل ستة أشهر. هذا يعني أن الربح باليانصيب لا يجلب السعادة أكثر من شلّلٍ نصفي سفلي. إذاً، كفّ عن الأمل بالربح باليانصيب، وحلّ مشكلاتك المالية عن طريق حلّ مشكلاتك في التعامل مع المال. هذا يعني أنك يجب أن تكون على بيّنة تامة مما يجعلك تعيش فوق مستواك وتجد نفسك باستمرار في متاعب مالية. أما إذا قمتَ بسدّ هذه الثقوب، فأنت توقف هذا النزيف، وتجعل مالك يعمل لأجلك.

ولكن كيف تبدو هذه الثقوب المالية النموذجية؟ إن من ينفق من المال أكثر مما يمتلك فعلاً، كثيراً ما تكون لديه حاجات عاطفية غير مشبعة. ثم تأتي الدعايات والإعلانات التي تسعى إلى إقناعنا بأن اكتمال سعادتنا لا ينقصه سوى منتج واحد فقط. ولكن هذا مجرد وهم للأسف. ذلك أن الدعاية تحديداً تستهدف حاجات الإنسان العاطفية، لا حاجاته الفعلية. لإرضاء حاجة عاطفية، عليك أولاً أن تعيها، وبعد ذلك تتكفّل بإشباعها. مهما بلغت الثروة التي تمتلكها، لا يمكنك إرضاء حاجاتك العاطفية بها.

ليندا، سيدة أعمال ناجحة من شيكاغو، كانت تكسب الكثير من المال فعلاً. مع ذلك، عندما طلبت مساعدتي كانت ديون بطاقة ائتمانها قد تجاوزت 20000 يورو، وكان العجز في حسابها شبه ميؤوس منه. كانت ليندا تسكن شقةً جميلة تدفع أجزتها 1100 يورو شهرياً، ولم تكن ترتدي سوى ملابس من أرقى الماركات، مبررةً ذلك بأن عليها أن تظهر أمام زبائنها بمظهر لائق. كانت ليندا في الثالثة والثلاثين من عمرها، ولا تمتلك أيّ مدّخرات، لا بل كانت مدينة كما قلت. لهذا السبب لم يكن عليها المثابرة على عملها وحسب، بل كانت تعاني، فوق ذلك، من الكرب المتواصل بسبب ديونها. كان واضحاً لها أن عليها أخيراً أن تقوم بشيءٍ ما. حينما بدأت بالتدريب، عرفت أنها كانت تسرف في إنفاق المال، لأنها بحاجة لإثبات وجودها. فعندما كانت تشتري كنزةً جديدة، أو زوجاً جديداً من الأحذية، كانت تشعر للحظة بأنها شيء خاص ومميّز، بيد أن هذا الشعور كان عابراً للأسف، ولم تكن ترتدي ما تشتريه إلا نادراً في الواقع. إذا إنها لم تكن تحسّ بلحظة السعادة هذه إلا أثناء الشراء بطبيعة الحال.

بعد أن عرفت ليندا حاجاتها العاطفية كان عليها أن تجد سُبلاً جديدة وأقل كلفةً لإرضائها. طلبتُ إليها البحث عن خمسة أشخاص كانوا يُبدون استحسانهم وإعجابهم بها، حينما تحتاج إلى ذلك. أما وقد عزّ عليها مجرد التفكير في طلب المساعدة في هذا السياق من أشخاص آخرين، فهذا ما كشف بكل وضوح أن مشكلتها الحقيقية تكمن هنا. أخيراً طلبتُ إلى أمّها أن تتصل بها أسبوعياً على مدى شهرين، وتخبرها كم تعني لها. ثم طلبتُ إلى شقيقها أن يرسل لها كل أسبوع بطاقة بريدية تحمل لها إطرأً ما. كما طلبتُ من شريكها مساجاً أسبوعياً. كان الحاسم في الأمر أنها بالغت في ذلك. والآن، حيث أثبتت وجودها حيال جميع الأطراف، وأخذ الجميع يحيطونها بالرعاية والاهتمام، لم تعد تشعر بأيّ رغبة في الاندفاع المفرط في العمل. لا تقلق، عزيزي القارئ، فأنت لست مضطراً إلى مواصلة هذا الأمر إلى الأبد بطبيعة الحال. ستة إلى ثمانية أسابيع تكفي تماماً. على هذا النحو عرفت ليندا أن حاجتها الحقيقية لا يمكن إرضاؤها بالملابس الجديدة، وشُفِيَتْ من إدمانها على الشراء. لا يمكننا إطلاقاً الحصول على ما يكفي مما نحتاجه فعلاً.

وقد وصلت ليندا الآن إلى حدٍّ أمكنها معه تغيير أسلوب حياتها أيضاً. كان عليها بدايةً أن تتبيّن أين تنفق مالها. هكذا دوّنت نفقاتها بدقة طوال شهر، ووضعت

نفقاتها الثابتة (أجرة الشقة، الكهرباء، الغاز، المواد الغذائية، التأمين) في قائمة، ونفقاتها الأخرى (ارتياد المطاعم والمسرح، الملابس، تجميل الأظافر...إلخ) في قائمة أخرى. وقد أخذتها الدهشة فعلاً حين تأكد لها أنها تنفق أكثر من 10000 يورو سنوياً على الأحذية والملابس، كما كشفت كيف تتجمع صغائر النفقات اليومية. كانت تنفق نحو 10 يورو يومياً لشراء ما تتناوله في فسحة الغداء. هذا يعني 2400 يورو سنوياً لطعام الغداء وحده، كما إن الخبز والقهوة كل صباح كانا يكلفانها 1.5 يورو، أي 360 يورو سنوياً. فبدأت تتناول فطورها في المنزل، وتصطحب معها زوادة صغيرة من أجل استراحة الغداء، ولم تعد تضيف إلى ثيابها في كل موسم سوى قطعة أو قطعتين. وبما أنها لم تكن تريد التخلي عن شقتها، بحثت عن مستأجرة تشاطرها إياها. وعلى هذا النحو وفرت كل شهر 1400 يورو شهرياً، وأخذت تستفيد من 1100 يورو منها في تسديد ديونها، وتودع الـ 300 يورو الباقية في حساب التوفير. أخيراً سيطرت على شؤون حياتها من جديد، وعلمت أنها انتظرت سدى طوال هذه السنين الأمير الذي سيخلصها من ورطتها. وبما أنها ضببت وضعها المالي، فقد استعادت جاذبيتها على الرجال الميسورين. لا يشعر الآخرون بالجاذبية نحونا إلا حينما لا نكون بحاجة إليهم. كفي عن انتظار أميرك، ونظمي شؤونك المالية.

