

## القسم الثاني

# نحو هوية مالية جديدة





## مقدمة

إن هويتنا المالية، والتي تُشكلها أفكارنا وقناعاتنا وأحاسيسنا وعلاقاتنا بالمال، ما هي إلا أحد جوانب شخصيتنا. فعندما تتبدل هذه الشخصية، تتبدل معها هذه الهوية، والتي هي بمثابة معيار لعافيتنا المالية. ومما يسترعي الاهتمام هو أن الدراسات التي أجريت على أشخاص يعانون من اضطراب انفصام الشخصية، أو من اضطراب تعددية الشخصية(\*)، تشير إلى أنهم عندما ينتقلون من شخصية إلى أخرى تطراً عليهم تبدلات فيزيولوجية تترافق مع تبدل الشخصية. وتقول أخصائية الاضطرابات العصبية ومؤلفة كتاب: *Molecules of Emotion* الدكتورة Candace Pert في محاضرة مسجلة على قرص مدمج بعنوان: *جسدك هو عقلك الباطن*، "إن أجسام الناس تختلف اختلافاً فعلياً عندما تختلف شخصياتهم".

بعد أن قرأت عن هذه الظاهرة لأول مرة في مطلع الثمانينيات، وكنت وقتها أعاني من اضطرابات جسدية ومن مشكلات مالية، أحسست بالترابط بين صحة كل من العقل والجسد والأمور المالية؛ واستخلصت من ذلك أنه لكي أصبح بصحة جيدة جسدياً وفكرياً ومالياً علي أن أغير شخصيتي، وذلك باستبدال الشخصية المعتلة المحتاجة والمختلة مالياً بأخرى سليمة قوية وقادرة على تحقيق الازدهار. وليس لدي من شك بأن التحول

---

(\*) multiple personality disorder, dissociative identity disorder على الترتيب. (المغرب).

الذي أحرزته في هذا المجال قد ساهم في تحقيق ما توصلت إليه بعد ذلك من تحسين في ظروفه المالية.

ولكي تبدأ في تحويل شخصيتك بغية التوصل إلى عافية مالية، من المفيد أن تدرك أن كلاً منا لديه في داخله عدة شخصيات تظهر كل واحدة منها في ظروف متباينة كالعمل أو الاجتماعات أو اللقاء مع الأصدقاء أو الأقارب. وفي الحقيقة، يرى الدكتور Frank W. Putnam، مؤلف كتاب: Di agnosis and Treat- ment of Multiple Personality Disorder] أو بالعربية: تشخيص ومعالجة اضطراب تعددية الشخصية]، أن المصابين بهذا الاضطراب لا يختلفون عن الأصحاء إلا بدرجة حدة المعاناة من هذا الاضطراب. إذ أن المصابين به: ينتقلون إلى مسافة أبعد بين شخصية وأخرى، ويحتفظون في ذاكرتهم عند انتقالهم بمعلومات متقاطعة أقل.

ولكي تزداد تفهماً لكيفية تأثير اختلاف الشخصيات على العافية المالية، تصور جسدك كنزلاً يقطنه عدد من الشخصيات التي قد يكون من بينها طفل خبيء جريح يستجدي السلوان، ووالد (أو والدة) ينزع أحدهما إلى الانتقاد مصمماً على إضعاف ثقة ذلك الطفل بنفسه، وفتى متمرد ما من شعور لديه بالمسؤولية تجاه المال، وشخص بالغ راشد يفهم ما يحتاج إليه هذا النزل لكي تسير الأمور فيه على ما يرام، ويعرف كيفية تدبر المال على نحو سليم، كما في الشكل (II-1). إن كل شخصية من هذه الشخصيات تلعب دوراً هاماً

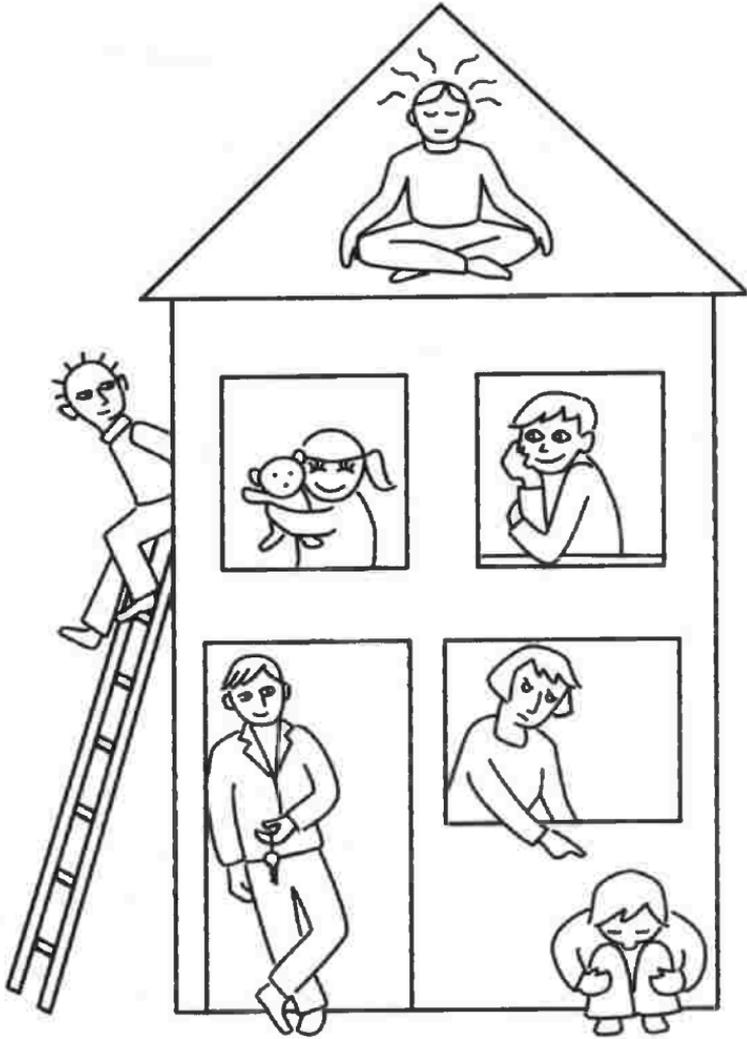
في كل ما يجري في هذا النُزُل، وتتبادل فيما بينها بالاستحواذ على السلطة فيه: ففي العلاقات الأسرية، قد يكون الريان هو ذلك الوالد المولع بالانتقاد؛ وفي مجال العمل، قد يكون الفتى المتمرد؛ أما في الظروف التي تعزز التحديات، فقد يكون الطفل الجريح هو القائد المسيطر. وفي الشروط المثالية، يحتفظ الشخص البالغ الراشد بالسلطة في الحالات المتعلقة بتدبير المال؛ إلا أن هذا الأمر يختلف عند الكثير من الناس، إذ أن ذلك البالغ الراشد يقبع في المؤخرة ساكناً، تاركاً للآخرين الحرية في الاستحواذ على زمام الأمور، ما يقود في نهاية المطاف إلى مشكلات مالية.

كثيراً ما يسيطر الطفل الجريح، أو الفتى المتمرد، أو الأب المولع بالانتقاد على السلوك؛ ما يؤدي إلى الإحساس بعدم الارتياح، أو الفرق في الديون، أو عدم كسب ما يكفي من مال، أو الافتقار إلى حفظ السجلات، أو التسوق القسري، أو رفض دفع الضرائب، أو التأخر الدائم في تسديد قيم الفواتير. وقد يجلس البالغ الراشد متفجعاً على ما يدور حوله إلى أن يطلب الآخرون مساعدته، معربين عن التزامهم، وعندها يصبح البالغ الراشد أكثر جاهزية لتسيق عمل أفراد فريقه بغية المحافظة على سلوكيات مالية سليمة.

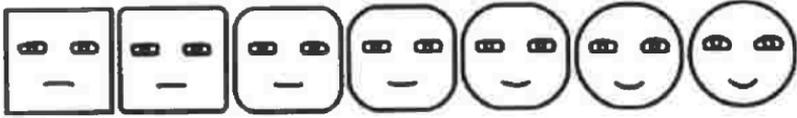
ولكي تُكوّن هوية مالية تتسم بتدبير مسؤول المال، من الأساسي أن تعترف بذلك البالغ الراشد الذي يكمن فيك وأن تدعمه، ذلك الشخص الذي كثيراً ما ينتظر حتى يحصل على التزامات واعية من باقي اللاعبين قبل أن يبدأ بممارسة صلاحياته. وبعد أن تسلم

مقائيد السلطة لتلك الشخصية، يمكنك اتباع بعض السبل لإرضاء الشخصيات الأخرى التي تتنافس فيما بينها لكي تسترعي اهتمامك، بحيث لا تعود بحاجة إلى فرض سيطرتها على الآخرين. وبذلك تصبح جميع الشخصيات، التي اتفقت على أن تعمل جنباً إلى جنب، قادرة على مساعدتك في سعيك للتقدم نحو ظروف معيشية أكثر إرضاء.

وبتشجيع البالغ الراشد على الإمساك بزمام الأمور، يستطيع المرء أن يغير من سلوكه بشكل كبير، محولاً نفسه من شخص مدين ذي دخل غير كافٍ يعتمد على الآخرين (على سبيل المثال)، إلى آخر مقتدرٍ حرٍ مستقل. وبسبب ما يتضمنه هذا التحول من إعداد وتنسيق، فالتبديل في الشخصية لن يحصل على الفور (كما يحصل في حالة اضطراب انفصام الشخصية مثلاً)، بل هو يتبدى بشكل تدريجي خلال فترة ممتدة من الزمن، كما في حالة تحول المربع إلى دائرة في الشكل (II-2).



الشكل (1-II) : من هم الذين يسكنون في نزلك؟



الشكل (2-II): هل أنت مستعد لأن تتقدم ببطء في تحويل شخصيتك لكي تحظى بالعافية المالية في نهاية المطاف؟

بينما أنت تتقدم بوعي من خلال تحولات ملموسة، سوف يلحظ فيك الآخرون تغيرات دقيقة كل يوم تقريباً. إذ أن تبديلاً بسيطاً في أحد مواقفك، على سبيل المثال، قد يقود إلى فكرة جديدة تولد لديك شعوراً أكثر راحة وسلوكاً عملياً أفضل، وهذان دورهما يحفزان تحسناً في ظروفك المعيشية، وإن كان طفيفاً، إلا أنه تحسن ملحوظ. ومع مرور الزمن، سوف تتراكم هذه التحسنات لتشكل تبديلاً هاماً في وضعك المعيشي. وينطبق كل ذلك على ازدهارك المالي.

ومن ناحية أخرى، فالتوجه نحو إجراء التغييرات على نحوٍ أقل وعياً من شأنه أن يقود المرء إلى الركود. إذ كثير من الذين يسعون إلى تغيير وضعهم المالي بسرعة، مبدلين بعضاً من سلوكياتهم المالية أملاً في جمع ثروة خلال وقت قصير، يفقدون حماسهم عندما لا يحصلون إلا على تغير طفيف في وضعهم المالي. وحتى عندما يطرأ تبدل سريع حقيقي، سوف تنجم عنه فوضى عارمة في ذلك "النزل" تستمر إلى أن يتم إجراء تعديلات داخلية وخارجية، الأمر الذي عادة ما يتطلب وقتاً غير قصير. ولهذا السبب بالذات، فإن بقاءك واعياً للتحولات البسيطة مدركاً أنك تسير بخطى متأنية - ولست

تقفز قفزاً - نحو وضع مالي جديد، من شأنه أن يجعل العملية برمتها ممتعة وأكثر إرضاءً.

إن الأشخاص الذين يتبعون نهجاً شمولياً في قيامهم بإجراء تعديلات طفيفة على عناصر هويتهم المالية سوف يحصلون على تحسن دائم في علاقاتهم بالمال. وعلى الرغم من التصميم الأكيد يبقى احتمال التعرض لنكسات من حين لآخر قائماً، لأن بعض جوانب الهوية التي سبق تكوينها قد تكون من القوة بحيث تتمكن من إعاقة التقدم. دعونا ننظر إلى المثالي التالي: عندما كانت Denise في الخمسين من عمرها، كانت تمتلك عملاً خاصاً تقوم بإدارته، وكان نمطها المالي آنذاك هو "امتلاك قدر من المال كافٍ فحسب"، وقد نجحت في إجراء تغييرات كافية على هويتها المالية، ما مكنتها من ادخار مبلغ عشرة آلاف دولار، واستمرت في زيادته بادخارها بضع مئات من الدولارات شهرياً. وبعد سنة من محافظتها على هذا الفائض بفخر، صارت تشعر بالطمأنينة معتبرة نفسها أنها قد أصبحت تمتلك أكثر مما يكفيها من مال، فقررت توسيع عملها. ولم يمض وقت طويل على بدء الأرباح الجديدة بالتدفق عليها، في وقت لم تكن فيه قد اعتادت على تدبر مثل ذلك الكم من المال وصارت شديدة الانشغال، حتى غدت هذه السيدة متأخرة في مسك سجلاتها المالية. وبعد ستة أشهر من بداية التوسع، تبين لها أنها قد اشترت أجهزة مكتبية بالدين أكثر بكثير مما كانت بحاجة إليه، فصارت ديونها مساوية لما ادخرته من مال. وبذلك عادت ثانية إلى ما كانت عليه من نمط مالي، فغدت لا تمتلك من المال إلا ما يكفيها فحسب.

ولكن بسبب رؤيتها الشمولية، تمكنت Denise من تحليل الوضع دون أن تعود إلى عاداتها القديمة في ازدياء نفسها. فاكتشفت من خلال ذلك أنها كانت تحتفظ في ذهنها بمخاوف من أثر الثروة على نمط حياتها، تلك المخاوف التي كانت على الأرجح مسؤولة عن إرجاعها إلى نمطها المالي القديم. ونتيجة لذلك، ارتأت أن تطوير هوية مالية جديدة من الممكن أن يشتمل على التراجع ببضع خطوات إلى الوراء بغية التوصل إلى نمو متكامل. وبعد ذلك بأشهر، عادت Denise إلى مسارها السليم، متفهمة أن اهتمامها بمالها كان عاملاً أساسياً في تطوير هوية مالية سليمة.

وللتقليل من أثر عامل الهوية إلى أدنى حدٍ ممكن، سستمكن من خلال أدائك للتمارين الواردة في القسم الثاني من هذا الكتاب من استبدال الأفكار والقناعات والأحاسيس والسلوكيات التي تدعم هويتك المالية الراهنة بشكل تدريجي، ولكن بوعي وإدراك. وكما يشتمل برنامج التدريب في رياضة كمال الأجسام على تمارين معينة تختص كل فئة منها بمجموعة معينة من العضلات، كالعضلة ذات الرأسين biceps أو الثلاثية الرؤوس triceps أو العضلة الدالية deltoids، كذلك يتطلب برنامجنا هذا لتنمية العضلات المالية تركيزاً تبادلياً على الأفكار والقناعات والأحاسيس من جهة، وعلى السلوكيات المالية من جهة أخرى، للتوصل إلى مستقبل أكثر أمناً وطمأنينة. وكما تتحرك عدة مجموعات من العضلات في آن واحد أثناء القيام بأحد التمارين الرياضية، تتحرك الأفكار والقناعات والأحاسيس كوحدة متكاملة للتأثير على السلوك المالي (انظر

الشكل II-3). وكنتيجة لذلك، فالتركيز على مجموعة واحدة منها سوف يؤثر تلقائياً على نظيرتها مغيراً للقوى الفاعلة في وضعك المالي.

ولإلقاء نظرة سريعة على العلاقة التبادلية بين الأفكار والقناعات والأحاسيس وعلى تأثيرها في السلوك المالي، تطلع إلى عمل بسيط يتمثل في تسديد قيمة فاتورة بطاقة الائتمان. إذ أن فكرة: "علي أن أسدد قيمة هذه الفاتورة" عندما تقترن بقناعة مثل: "إن عدم تسديد قيمة هذه الفاتورة سوف ينعكس سلباً على مرتبتي الائتمانية"، ثم تجتمعان مع التخوف من نتائج عدم التسديد، سوف تحفزك المحصلة على انتهاج سلوك دفع قيم الفواتير في مواعيدها.



الشكل II-3 كيف تتفاعل أفكارك وقناعاتك وأحاسيسك للتأثير في

سلوك مالي لديك؟

وعلى الرغم من أن عناصر الأفكار والقناعات والأحاسيس هي عناصر مترابطة مع بعضها البعض، فالنظر إلى كل منها على انفراد - كما في التمارين الخامس والسادس والسابع - يزودك بوسائل أكثر صلابة وأقل تعقيداً للمضي قدماً نحو التغيير المنشود. وحيث أن تبين الأفكار - بالنسبة لمعظم الناس - هو أكثر سهولة من

تبين القناعات والأحاسيس، فسوف نبدأ هذا القسم من الكتاب باستبدال الأفكار التي تحد من قدراتنا، منتقلين بعد ذلك إلى العمل على تغيير القناعات والأحاسيس قبل أن نشرع في تفحص السلوكيات المالية وعلاقاتها، والتي تنعكس من خلال طريقة تدبرك لشؤونك المالية. وفي حقيقة الأمر، فإن فعالية حركات هذه التمارين ومردودها لا يختلفان عندما يقوم المرء بأدائها بأي تسلسل يروق له.

ختاماً، فإن السير قُدماً نحو هوية مالية جديدة من خلال التركيز على الأفكار والقناعات والأحاسيس المالية سوف يكون من دون معنى إن لم يرافقه تفهم لنظيراتها الشخصية. وبما أن العلاقات المالية تعكس علاقة المرء بنفسه، فقد اشتملت بعض الحركات الواردة في هذا القسم على أفكار وقناعات وأحاسيس المرء تجاه نفسه وما يرافقها من سلوكيات.





## استبدال الأفكار المالية غير البناءة

"يجب أن تحقق النجاح المالي في ذهنك قبل أن  
تستطيع تحقيقه على صعيد الواقع بوقت طويل."

Brian Tracey

رغم أن حركات التمارين في برامج تدريب رياضة كمال  
الأجسام تركز كل واحدة منها على مجموعة معينة من عضلات  
الجسم، إلا أن الطريقة التي يتعامل بها الرياضي مع نفسه تساهم  
كذلك في تحقيق نجاحه المنشود. فالتشجيع الذاتي المتكرر،  
والتطلعات نحو نتائج إيجابية، والتصميم على اتباع إرشادات  
المدرّب، تساهم مجتمعة في دفع الرياضي قدماً نحو الأمام. وبشكل  
مشابه، فإن أي برنامج يتم إعداده بغية تنمية العضلات المالية يجب  
أن يشتمل على تطوير أفكار المرء الإيجابية عن نفسه وعن المال  
والتي تساهم في تحقيق الأهداف المنشودة.

وتصبح الحاجة إلى استبدال الأفكار المالية غير البناءة جلية عندما يتقبل المرء مبدأ أن الأفكار والقناعات والأحاسيس تشكل مجتمعة واقعه. فعندها يصبح من الواضح كيف يساهم الحوار الذاتي السلبي في تكريس الكسب المحدود، أو الخسارة المالية، أو الديون المستديمة. وغالباً ما تترافق هذه السلبيات مع التخوف من خسارات محتملة أو من نتائج كارثية ناجمة عن عدم توفر المال الكافي. ولكن عندما يتم شحن العقل بأفكار إيجابية رحبة، سيصبح بالإمكان، انطلاقاً من هذا المفهوم، الحصول على موارد مالية لا يستهان بها.

### الأمر لا يتعلق مطلقاً بالمال

وراء أي حوار ذاتي حول الشؤون المالية هناك موضوعات أكثر عمقاً تتصل بعلاقاتنا بأنفسنا وبالآخرين. وبالتالي، فإن إنشاء أفكار تترجم إلى علاقة متطورة بالمال يستلزم شيئاً من التفهم لما تمثله أفكارك المالية الراهنة على صعيد الواقع. وكطريقة سليمة لاكتشاف الموضوعات الحقيقية التي تعبر عنها من خلال أفكارك عن المال هي أن تعترض هذه الأفكار مقاطعاً إياها بالعبارات التالية: "إن الأمر لا يتعلق مطلقاً بالمال، بل يتعلق دائماً بعلاقتي بنفسني وبالآخرين"، ثم تفحص بعد ذلك ما تعكسه مشكلاتك المالية في حقيقة الحال. ولعل في المثال التالي ما يوضح هذه الفكرة.

لقد كانت Donna تشتكي باستمرار من أن عدم شعور زوجها Bob بالمسؤولية تجاه الأمور المالية كان يضعها تحت ضغط شديد،

مولداً لديها مخاوف من أنه لو حدث مكروه لأي منهما فسوف لن يكون لديهما ما يكفي لتغطية تكاليف العلاج، أو حتى لتغطية نفقاتها اليومية. بعد أن أوضحت لها أن المال لم يكن هو المشكلة، سألتها أن تخبرني عما كان حقاً يشغل بالها. فشرحت لي هذه السيدة كيف أنها وزوجها لم يكن لديهما من أحدٍ يلجؤون إليه طلباً للمساعدة، وكيف أنها كانت تخشى أن تجد نفسها ذات يوم وحيدة في خضم من المشكلات. وبعد طرحي لأسئلة إضافية، تذكرت Donna أنها عندما كانت في المدرسة الابتدائية كان والداها يعملان وكانا يصران على ضرورة عودتها إلى المنزل فور انتهاء دوامها في المدرسة يومياً. وحيث أن أسرتها لم تكن على علاقة طيبة بالجيران، كانت تلك الطفلة الوحيدة لأبويها تتساءل عما يمكنها فعله لو أن شيئاً ما قد حصل بينما كانت بمفردها في المنزل. وما زاد الطين بلة، أن أزمات طفيفة كانت تقع من حين لآخر، فتركها خائفة لأيام عديدة من بعد.

كما تبين لها كذلك أنها كانت غاضبة من زوجها لأنه لم يكن يقدم لها الدعم المعنوي الكافي، وأنها وجدت أن تفكيرها في حالتها المالية كان أقل بأساً من التعبير عن غضبها تجاه زوجها أو مطالبته بأن يكون أكثر تفهماً لمشاعرها، أمران قد لا يدفع أي منهما به إلا إلى الهروب منها فزعاً. واستخلصت من كل ذلك أن اهتمامها بالمال كان في حقيقة الأمر ناجماً عن مخاوفها من أن تُترك وحيدة. ولم يمضِ وقت طويل حتى بدأت Donna باستخدام أساليب مدروسة للتخلص من غضبها وأخرى لتمتين علاقاتها بالآخرين، ما أدى إلى التخفيف من اضطرابها الذهني.

وفي الوقت نفسه، تعلمت هي وزوجها كيف يتبادلان الحديث عن اهتماماتهما الحقيقية، متخلصين من معظم التوتر الذي كان قد نشأ بينهما. ويقدر ما كانا يزدادان صدقاً مع بعضهما البعض، يقدر ما كان تركيزهما على الموضوعات المالية يتضاءل. وعضواً عن استمرارهما في الشجار حول المشكلات المالية المحتملة، تحولاً خلال وقت قصير إلى البحث عن إستراتيجيات لزيادة دخلهما. ومن خلال هذه التجربة، أدرك كل منهما أن تركيز اهتمامهما على التفكير في المحنة المالية كان يخفي وراءه احتياجات معنوية دفيئة - ذلك الإدراك الذي ساعدهما على مواجهة شؤونهما المالية برؤية مشتركة.

### إلى صوت من أنت تصغي؟

بما أن علاقتنا بالمال تعكس جزئياً علاقتنا بأنفسنا، فمن شأن حديثنا مع أنفسنا أن يؤثر على وضعنا المالي. وبالتالي، فمن الضروري أن تحدد مصادر أصواتك الداخلية ووجهات نظرها. ومن خلال تصورك لنفسك على أنك نُزِلُ تسكنه عدة شخصيات مختلفة، تبين أن لكل واحدة منها صوتها الذي تعبر عنه من خلال الأفكار. فعندما ترتدي ملابسك صباحاً، على سبيل المثال، قد يقول لك الوالد الحاد الانتقاد: "إن ملابسك في حالة يرثى لها، وشعرك ملخبط، ولسوف يسخر الناس منك". أما الطفل الجريح فقد يتدخل قائلاً: "لم يتوفر لدي المال يوماً لكي أشتري ملابس جديدة". وقد يصرخ الفتى المتمرد بأعلى صوته: "أنا لا أبالي بأي مظهر أبدو عليه، ولا بما يقوله الناس عني". وفي غالب الظن أن

البالغ الراشد سوف يقول: "لا عليك، ثيابك تبدو في حالة مرضية، وعلى أية حال، فما يهم حقاً هو مظهرك الداخلي لا الخارجي".

وحيث أن أفكارك وقناعاتك وأحاسيسك هي التي تشكل واقعك، فإن فرقة الإنشاد المؤلفة من أصواتك الداخلية، والتي عادة ما تنشد في عقلك أناشيدها، هي التي تحدد الأفكار التي تعتنقها تجاه نفسك وتجاه المال. فالألحان الإيجابية ترعى تجربة حياة ممتعة ووضعاً مالياً مريحاً، بينما تساعد السلبية منها على التسبب في الوصول إلى نتائج عكسية. ولكن من حسن الحظ أن التفكير السلبي ولو أنه صار عادة لديك، فبالتصميم يمكنك أن تستبدله.

من شأن تغيير طبيعة حوارك الذاتي أن يقود بك إلى علاقات أفضل وإلى وضع مالي جديد. وعلى سبيل المثال، فاستبدالك للوالد النزاع إلى الانتقاد بأخر يهتم برعايتك والإطراء عليك وتشجيعك باستمرار سيساعدك على إنشاء علاقة ذاتية تتسم بالمحبة والمساندة وتنعكس من خلال مظاهر مادية ومعنوية ومالية.

### إنشاء عادات تفكير جديدة

يتطلب استبدال الأفكار التي تبقيك عاجزاً عن تحسين وضعك المالي بأخرى تقود بك نحو المزيد من الازدهار يقظة وحرصاً على إنشاء عادات تفكير جديدة. وتبدأ اليقظة عادة من خلال ملاحظتك لطبيعة حوارك الذاتي وكيف يمكن أن يكون متسبباً في إعاقة تقدمك المالي. استخدم الجدول المبين في الشكل (1-5) لكي تصبح على دراية بالتباينات في لهجة الحوار التي تميز بين الأفكار

البناء وغير البناء؛ واربطها من ثم بعاداتك في التفكير. وفي كل مرة تجد فيها نفسك منغمساً في أفكار غير بناء، فكر في كيف يمكن لهذه الأفكار أن تكون مؤثرة في أوضاعك المالية. فلربما كنت تسترجع عادة ذكريات عن أيام كنت تفتقر فيها إلى دعم معنوي في أسرتك. إذ أن هذا النوع من التفكير يمكن أن يتحول على صعيد الواقع إلى كسب أقل مما تستحقه من دخل أو إلى غرق مزمّن في الديون. وعندما تصبح على دراية بمثل هذا التفكير سوف يغدو بإمكانك أن تختار تركيز اهتمامك على الحاضر بدلاً من تركيزه على الماضي، وأن تعي المساندة التي يقدمها لك الآخرون؛ وهذا ما يولد لديك الطبيعة الإيجابية في التفكير.

أفكار غير بناءة	أفكار بناءة
يال قلق حاملستقبل.	أمل في مستقبل واعد.
أسف على الماضي.	تقبل لما حصل في السابق.
استخدام عبارات سلبية مثل: لا أستطيع، أو سوف لن.	استخدام تعابير توكيدية إيجابية مثل: أستطيع، أو سوف.
التخوف من الوقوع ضحية لأمر ما.	تطلعات نحو ظروف أفضل.
إهمال لنفسك ولقدراتك.	ثقة بنفسك وبقدراتك.
توقع الافتقار إلى أشياء هامة.	تقدير ما لديك من أشياء.
عدم احترام لإنجازاتك.	احترام ما قد حققت.
نقد ذاتي.	إطراء ذاتي.

الشكل (1-5)

يحتل القلق تجاه المستقبل مكان الصدارة في قائمة الأفكار غير البناءة، كما يمثل طابعاً مشتركاً لتفكير أولئك الخائضين في المشكلات حتى الرُكَب. ويتصف هذا النوع من التفكير بقدرته المتميزة على الإعاقة كونه يثير المخاوف من احتمالات لم تحصل بعد، الأمر الذي يؤدي إلى زيادة حظوظها في الحصول لاحقاً. وبشكل مشابه، فالتأسف على ما مضى من سلوكيات أو ظروف يعترض سبيل التقدم لأنه يوجه الانتباه إلى جروح قديمة، ما قد يعزز بقاء الحالة الداخلية القديمة. غير أن توقع الحصول على نتائج مزدهرة من دون الندم على ما فات أو القلق حيال المستقبل يساعد على انتهاج سلوكيات عملية أفضل. ولكن تطوير مثل هذا النوع من الرؤية الإيجابية يتطلب من معظم الناس كما لا يستهان به من التدريب والمثابرة.

### تهدئة العقل

إن أكبر تحدٍ تواجهه محاولات تغيير أنماط التفكير المعتادة ينشأ عادة من عقل لم يسبق له أن تدرب، إذ غالباً ما يحلو للعقل أن يقفز في تركيزه من نقطة إلى أخرى تلبية لأصوات الشخصيات المتباينة التي تنطلق في ذلك النُزُل مناشدة العقل أن يعيرها اهتمامه. ولكي تعمل هذه الشخصيات بفعالية كفريق واحد، يجب عليها أن تتفق فيما بينها على الاقتداء بتوجيهات شخصية البالغ الراشد، ذلك الذي يعلم بغايات ورغبات كلٍ منها وبكيفية إرضائها.

قد تطالب بعض الشخصيات القابضة بداخلك بصخب، على سبيل المثال، بالحصول على ثروة من المال دون إبطاء، بينما أن البالغ الراشد الذي يعلم أن ذلك لا يخدم مصالحك على أحسن وجه، قد يرشدك إلى اتباع خطة ترمي إلى زيادة دخلك وتحترم قيمك الشخصية وتنمي قدراتك الإبداعية في آن واحد. وفي الوقت نفسه، قد تجد نفسك مندفعاً نحو زيادة وعيك المالي واستخدام تقنيات. إدارة الأموال، أمران يمنحانك قدرة أكبر على التعامل مع الدخل المتزايد. ولكن لا يمكنك أن تستمع إلى كل هذه الإرشادات إلا إذا أنت أصغيت إليها بعقل هادئ.

### الأفكار الجديدة وعامل الهوية

لن يستطيع الوقوف حائلاً دون استبدالك للتفكير السلبي بآخر إيجابي إلا تلك المقاومة التي تعترض توصلك إلى شخصية تنعم بالرضا والسعادة. ورغم الأحلام بالتمتع بمثل هذه الأحاسيس التي تراود الناس يوماً بعد يوم، فإنهم عندما يبدوون في تحقيق غايتهم كثيراً ما يبدوون ميلاً نحو مقاومة ذلك، ويرجعون إلى أنماطهم القديمة في التفكير لأنهم لم يُنشئوا نهجاً للتعامل مع النتائج الإيجابية المتعاقبة. إذ أن الشعور المتكرر بالارتياح، وهو أحد الآثار الجانبية للتفكير الإيجابي، من شأنه أن يشوش أولئك الذين اعتادوا على الحصول على شيء من الراحة من خلال حالات الأسى التي ألفوها.

وبالإضافة إلى الانجذاب نحو الراحة التي يجدونها في الحالات المألوفة لديهم، فإن حديثي العهد بالعبادات الجديدة في

التفكير يخضعون كذلك لتأثير التوقعات التي اعتادوها من قبل. فعندما تمضي بهم الحياة ببسر لأسابيع متواصلة، على سبيل المثال، فأولئك الذين تعودوا على مصادفة الصعوبات المتلاحقة سوف ينحون إلى توقع حصول أمر يكرهون - وهذا ما يمثل تفكيراً غير بناء من شأنه أن يؤثر في واقع الأمور. ولكن من حسن الحظ أن إدراك مثل هذا النوع من المقاومة بإمكانه أن يحافظ على المسار السليم للتفكير الإيجابي.





## حركات التمرين

تساعدك حركات هذا التمرين على زيادة تفهمك لأنماط تفكيرك الراهنة من خلال تعلمك لكيفية تهدئة عقلك وتركيز انتباهك. كما تعينك على تكوين أفكار بناءة جديدة تقود بك نحو هوية مالية عملية قادرة على تحقيق الازدهار.

### 1- اعقد العزم على الإصغاء إلى أفكارك

إن السعي لتغيير طبيعة حوارك الذاتي وإتاحة المجال لانبثاق هوية مالية جديدة يبدأ بإدراكك لماهية أفكارك الراهنة عن المال، خصوصاً تلك التي تتسبب في نشوء المنغصات. فإن لم تكن قد أنشأت عادة الانتباه إلى أفكارك بعد، خصوصاً تلك التي تتعلق بالمال، صغ تصريحاً يؤكد قصدك، مثل: "إنني مستعد للانتباه إلى طبيعة أفكاري". ولكي تطور عادة تركيز انتباهك على أفكارك، اكتب هذا التصريح على عدة لوحات تضعها في أماكن متفرقة من منزلك، واحرص على تعليق إحداها بجانب سريرك لتقرأها كل صباح. وبالإضافة إلى ذلك، تحدث عن عزمك هذا إلى رفيق نجاحك، ودوّن التصريح في دفتر يومية الازدهار.

### 2- سجل أفكارك عن المال ومعانيها الضمنية

عندما تصبح متعوداً على الإصغاء إلى أفكارك عن المال، فالخطوة التالية على طريق تغيير حوارك الذاتي بحيث يمكن هويتك المالية الجديدة من الظهور هي أن تكتشف المعاني الحقيقية

لأفكارك. ولكي يتحقق لك ذلك، ففي اليوم الذي تبدأ فيه بملاحظة أفكارك المتعلقة بشؤونك المالية، دون هذه الأفكار في دفتر يومية الازدهار، ثم حدد بعد ذلك أهمية كل منها فيما يتعلق بك وبالأخرين، (أنظر الشكل 5-2).

### 3- اختر الأفكار البديلة

عندما تدرك ما تقوله حقاً من خلال الطريقة التي تتعامل بها مع المال، سوف يصبح بإمكانك أن تقحم أفكاراً أكثر إيجابية. ضع قائمة بأفكارك الراهنة عن المال، ثم اختر بديلاً عن كل فكرة غير بناءة (انظر الشكل 5-3). وواضعاً نصب عينيك الأهداف التي حددتها في التمرين الرابع، انتق الأفكار التي تساعد على تحقيقها.

### 4- إلحظ الأصوات التي تعتمل في رأسك

حدد من من الشخصيات المقيمة في نزلك تعبر عن نفسها من خلال حوارك الذاتي. فالطفل الجريح والفتى المتمرد والوالد المولع بالانتقاد هم عادة من يسيطر على مجريات هذا الحوار. وباستخدامك للجدول المبين في الشكل (5-4) كمثال، اربط الأفكار التي تعاودك بالشخصيات الداخلية، وتبين كيف يمكن للبالغ الراشد فيك أن يتعامل مع كل حالة من الحالات.

### 5- ول القيادة لشخصية إيجابية

بالإضافة إلى الاعتراف بالدور الإرشادي للبالغ الراشد، ادعُ نزيلاً آخر للإقامة في نزلك يكون بمقدوره التثبيت من عزمك،

وليكن هذا النزيل مثلاً جدة عطوفة تحبك وترعاك مهما فعلت وكيفما فكرت، أو أباً مثالياً يحميك ويرشدك، أو شخصية دينية، أو شخصية خيالية، أو أحد المشاهير الذي تحترم مبادئه وقيمه. وأهم ما في الأمر هو أن تختار شخصية تشد من أزرعك من خلال الإطراء والتشجيع، وتقول لطوال اليوم: "إنك تقوم بعمل ممتاز"، أو "إنك إنسان رائع". واحرص على أن تغمرك هذه الشخصية بالإطراء عندما تتصرف في شؤونك المالية على نحو بناء بتدوينك لحركة أموالك بشكل مستمر، أو بتجنبك للإسراف في الإنفاق، أو بادخارك لمبالغ مهما كانت صغيرة.

المعاني	الأفكار الراهنة
إنني وحيد وما من أحد التجئ إليه.	إنني مفلس.
إنني شخص سيئ وأتوقع أن أنال عقوبة على ذلك.	إن لم أَدفع فواتيري بسرعة فسوف أغدو غارقاً في المشكلات.
أشعر أنني في مأزق، وأريد أن يتقدم أحد لمساعدتي لكي أصبح أكثر ارتياحاً.	إنني بحاجة إلى الحصول على بطاقة ائتمان تطبق فائدة بمعدل أقل، ولكنني لا أعرف كيف أحصل عليها.
إن احترامي لنفسني ضئيل وأحتاج إلى التأكيد على أهميتي الذاتية.	إن الطريقة التي كنت أنفق بها مالي كانت مزرية حقاً.
أتمنى لو كان لدي مزيد من المال، إذأ لاستطعت القيام بأمور أخرى.	أتمنى لو كان في حياتي عدد أكبر من الناس، إذأ لشعرت بأنني على تواصل أكثر.
إنني لا أشعر بالمسؤولية وأحس بالخجل من نفسي.	إن الطريقة التي أتعامل بها مع مالي هي في غاية الغباء.

الشكل (2-5)

الأفكار البديلة	الأفكار الراهنة
إنني قادر على جمع المال الذي أحتاج إليه.	إنني مفلس.
سأبدأ بمسك سجلات لتدوين حركة أموالي بشكل أفضل لكي لا أقع في هذا المأزق مرة ثانية.	إن لم أدفع فواتيري بسرعة فسوف أغدو غارقاً في المشكلات.
سوف أجد طريقة للتخلص من ديونتي، وسأتفاوض مع شركات بطاقات الائتمان للتوصل إلى اتفاق بشروط أفضل.	إنني بحاجة إلى الحصول على بطاقة ائتمان تطبيق فائدة بمعدل أقل، ولكنني لا أعرف كيف أحصل عليها.
إنني مستعد لوضع حدود نفسي، وأن أسأل عن حاجتي إلى أنفاق ذلك القدر من المال.	إن الطريقة التي كنت أنفق بها مالي كانت مزرية حقاً.
إنني مستعد لتبين كيف أن تركيز اهتمامي على المال يحدد ماهيتي، ولتفهم ما يعنيه ذلك بالفعل.	أتمنى لو كان لدي مزيد من المال، إذأ لاستطعت القيام بأمر أخرى.
لدي الخيار للتعامل مع المال على نحو مختلف.	إن الطريقة التي تعامل بها مع مالي هي في غاية الغباء.

الشكل (5-3)

الأفكار	الشخصيات	شخصية البالغ الراشد
إنني مفلس ولا أستطيع شراء ما أنا بحاجة إليه.	الطفل الجريح	إنك تستحق أفضل ما في الدنيا، وبإمكاننا العمل سوية لمساعدتك على تلبية احتياجاتك، بغض النظر عن المال.
إنني أسئء استخدام مالي، فلا عجب أن لا يتبقى لدي منه ما يكفي.	الوالد المولع بالانتقاد	دعنا نعمل سوية على التعلم عن المال. أنت شخص صالح وتستطيع الحصول على ما تريد.
سأشتري هذه السترة اليوم مستخدماً بطاقة الائتمان، وسأفكر في تسديد ثمنها فيما بعد (*).	الفتى المتمرد	إن كنت مستعداً للتريث في شراء السترة إلى أن يتوفر لديك المال اللازم لشرائها، فسوف تشعر بشعور أفضل تجاه نفسك، وستنشئ طريقة أفضل للتعامل مع المال. ما الذي ترغب فعلاً في تحقيقه الآن من خلال شرائك لهذه السترة؟

الشكل (5-4)

(\* لعل في هذا القول ما يذكر الكثيرين منا بالمثل الشعبي المصري الطريف: "أصرف ما في الجيب، واستلف (مش) عيب". ولا أورد هنا للتندر فحسب، بل لأنه صار نهجاً يتبعه الكثير من شبابنا اليوم.

بالإضافة إلى ذلك، اطلب إلى الوالد المولع بالانتقاد مغادرة المنزل، شارحاً له بأن الوقت قد حان لكي تصبح على تواصل دائم مع شخصيتك الإيجابية حتى تتمكن من اكتساب الثقة بنفسك. وإن استدعت الضرورة، تصور أنك تساعد على حزم أمتعته ونقلها إلى مسكن جديد، ثم أنك بدأت في الإعداد لحفل الوداع(\*).

## 6- ركز اهتمامك على حاضرِك

بما أن الكثير من المخاوف المتعلقة بالأموال المالية ترتبط بالمستقبل، ذلك القادم المجهول، فباستطاعتك أن تكون بيئة ذهنية بناءة أفضل من خلال تركيز اهتمامك على الحاضر. وبينما أنت تشعر بالقلق حيال ما قد يحصل في المستقبل، اسأل نفسك عما إذا كان لديك ما تحتاج إليه الآن مثل طعامٍ كافٍ لهذا اليوم، ومكان لتسكن فيه، وملابسٍ لترتيديها. إذ من شأن مثل هذه الأسئلة أن تخفف من القلق وأن تفتح الطريق نحو مزيد من الأفكار البناءة. واسأل بعد ذلك الشخصية الإيجابية التي كونتها مساعدتك على إيجاد الحلول لما يعتمل في ذهنك من اهتمامات تجاه المستقبل. ثم قرر بناءً على ذلك ما يجب عليك القيام به، وقم بإجراء البحث اللازم لتقييم إمكانية تنفيذ قراراتك، وامضِ قدماً في سعيك لتحقيقها، إذ يمثل كل ذلك طرقاً سليمة للاستعداد للمستقبل مع المحافظة على تركيز اهتمامك على الحاضر.

(\*) قد يجوز هذا الأمر طالما أننا نتعامل مع شخصيات خيالية نفترض وجودها في أذهاننا. (المعرب).

وإن كان عقلك منشغلاً بالندم على حوادث سبق أن وقعت، أو بأفكار عما فعله والداك أو غيرهم في الماضي أو ما لم يفعلوه، فتساءل في نفسك كيف يمكن للتعلق بالماضي أن يخدم المحافظة على هويتك الحالية وعلى وضعك المالي الراهن. وعندما يصبح جلياً أن الأفكار القادمة من الماضي يمكنها أن تمنعك من تحقيق أهدافك الشخصية والمالية، قرر التخلص منها من غير انتظار.

### 7- استخدم تصريحات توكيدية للتخلص من الأفكار السلبية

من شأن التصريحات التوكيدية أن تساعدك على استبدال الأفكار السلبية وأن تؤثر بعمق في جوانب عدة من حياتك. ولكي تغير الأفكار غير البناءة وتتخلص من المخاوف من تغيير هويتك، اختر مجموعة من التصريحات التوكيدية لتردها في أوقات مختلفة من اليوم مصحوبة بكلمة القوة.

وفيما يلي مجموعة من الأمثلة عن تصريحات مفيدة:

﴿٧﴾ إنني أتخلى عن حاجتي إلى انتقاد نفسي. (كلمة القوة)

﴿٨﴾ إنني أتخلص من مخاوفي من تغيير أفكاري. (كلمة القوة)

﴿٩﴾ إنني أسمح لنفسي بأن أغير أفكاري. (كلمة القوة)

﴿١٠﴾ إنني أرغب في تغيير أفكاري. (كلمة القوة)

﴿١١﴾ أستطيع أن أغير أفكاري. (كلمة القوة)

﴿١٢﴾ إنني أتخلى عن حاجتي إلى التمسك بالماضي. (كلمة القوة)

﴿١٣﴾ إنني أسمح لنفسي بالتخلص من أفكار تتعلق بالماضي. (كلمة

القوة)

- ١٣٤) إنني مستعد لتكوين أفكار إيجابية عن نفسي. (كلمة القوة)
- ١٣٥) إنني أسمح لنفسي بتكوين أفكار إيجابية عن أموري المالية. (كلمة القوة)
- ١٣٦) إنني مستعد للاستحواذ على أفكار إيجابية عن أموري المالية. (كلمة القوة)
- ١٣٧) لدي الحق بامتلاك أفكار إيجابية عن أموري المالية. (كلمة القوة)
- ١٣٨) إنني مستعد للتفكير في نفسي على أنني مطمئن مالياً. (كلمة القوة)
- ١٣٩) إنني أتخلص من مخاوفي من ذلك الإنسان الجديد الذي أتحوّل إليه. (كلمة القوة)
- ١٤٠) لدي القدرة على توجيه حياتي على نحوٍ إيجابي. (كلمة القوة)
- ١٤١) لدي كل ما أنا بحاجة إليه لكي أعيش حياة مرضية هانئة. (كلمة القوة)
- ١٤٢) إنني أستحق الحصول على أجمل ما في الحياة. (كلمة القوة)

## 8- هدئ عقلك

عندما تكون في حالة تأمل فإن موجاتك الدماغية تأخذ في التخامد، فيصبح الانتقال من عقلك الظاهر إلى عقلك الباطن أكثر سهولة، ما يتيح لك المجال لكي تصل إلى سوية أعمق من الحدس أو غيره من موارد وإمكانيات عقلك الباطن. وبالتالي فالتأمل اليومي لن يهدئ من عقلك فحسب، بل سيفيد كذلك في تدريبك

على تركيز اهتمامك على الحاضر، وسيساعدك على التواصل مع شخصية البالغ الراشد الكامنة فيك لكي توجهك نحو إنشاء حياة هانئة منتجة ومزدهرة. فإن أنت لم تعتد التأمل من قبل، ابدأ بممارسة التمرين الأساسي التالي لمدة خمس دقائق يومياً، ثم زد هذه الفترة تدريجياً حتى تصل بها إلى عشرين دقيقة.

❸ اختر مكاناً نظيفاً هادئاً تجلس فيه، سواءً في منزلك أو في أحضان الطبيعة.

❹ اطوِ يديك واجعلهما في حجرِك واغمض عينيك. تنفس بعمق عشر مرات مركزاً انتباهك على حركات الشهيق والزفير التي تقوم بها. واترك بعد ذلك تنفسك يعود إلى حالته الطبيعية دون أن تشيح بانتباهك عنه.

❺ وبدلاً من أن تحاول إيقاف تدفق أفكارك أو الحكم عليها، اكتفِ بمراقبتها متخيلاً إياها كما لو أنها تشكل نهراً تقف على ضفته متطلعاً إلى انسيابه.

❻ وعندما يبدأ عقلك بالهدوء، اختر عبارة تردها في نفسك، مثل: "إنني في النور وأنا ممتلئ نوراً"، أو: "أنا الطمأنينة"، أو: "أنا المحبة". وإن تعجب عقلك من ذلك، فعدُّ به إلى الواقع برفق.

## 9- تصور تياراً متدفقاً من الدخل

بينما أنت تتأمل، تخيل أنك قد حققت ما تصبو إليه، إذ في ذلك ما يحفز عقلك الباطن للمساعدة على إيجاد الظروف. ولكي تحسن من وضعك المالي، على سبيل المثال، تخيل أنك تعمل في

وظيفة ذات مرتب مرتفع، وأنت تتخذ قرارات استثمار حكيمة، وتستمتع بنمط حياة مزدهر بشكل عام. وباستعمال تخيلات أكثر تحديداً، قد ترغب في أن ترى نفسك مثلاً تُبحر في يمٍ من الأموال أو جالساً في غرفة ممتلئة بقطع النقود الذهبية. أو يمكنك أن تتصور نفسك تستمع إلى نصيحة مستشار مالي، أو مجتمعاً بأصدقاء ضالعين في الشؤون المالية يساعدونك على التعامل مع أموالك.

وبينما أنت تقوم بهذا، إلحظ المقاومة أو المنغصات التي قد تنشأ لديك، واستخدم أسلوب كلمة القوة لمجابهة ما تلحظه. وعلى سبيل المثال، يمكنك أن تقول لنفسك:

﴿٣﴾ إنني أسمح لنفسي بأن أحقق أحلامي. (كلمة القوة)

﴿٣﴾ لدي القدرة على السماح لأحلامي بأن تتحول إلى حقيقة.  
(كلمة القوة)

﴿٣﴾ إنني أتخلى عن مقاومتي لطمأنينتي المالية. (كلمة القوة)

﴿٣﴾ إنني أتخلص من مخاوفي من طمأنينتي المالية. (كلمة القوة)

﴿٣﴾ إنني أستمتع باستقلالي المالي. (كلمة القوة)

﴿٣﴾ إنني أسمح لنفسي بأن أصبح مستقلاً مالياً. (كلمة القوة)

﴿٣﴾ إن خزائني ممتلئة. (كلمة القوة)

﴿٣﴾ أستحق أن أكون حراً سعيداً. (كلمة القوة)

﴿٣﴾ إنني أتخلص من العوز وأعلن الارتياح والرضا. (كلمة القوة)

## 10- قم بممارسة تمارين ذهنية مستخدماً الأرقام

بما أن التعامل مع المال يتطلب تعاطياً مع الأرقام، فإن ممارسة التمارين العددية ينمي عضلات المال ويساعد على التخلص من

التفكير المعتاد. ابدأ بمهمة حسابية بسيطة كضرب عدد تختاره بسلسلة من الأرقام المتتالية، مثل ضرب العدد 8 باثنين فبثلاثة فبأربعة.... أو ابدأ بالعدد 8 ثم أضف إليه عدداً آخر مثل 5 مثلاً، وكرر عملية الجمع هذه إلى ما شئت. وبعد أن تسهل مثل هذه العمليات الحسابية الذهنية عليك، حاول الجمع بين عمليتين حسابيتين مختلفتين في التمرين الواحد، مثل إضافة عدد ما إلى العدد 5، وضرب حاصل الجمع بالعدد 3، ثم قسمة حاصل الضرب على الرقم 2.

كما أن كتابة عمليات حسابية أكثر تعقيداً من شأنها أن تبقي الذهن منشغلاً وأن تزيد من دقة المرء في التعامل مع الأرقام. ابدأ بتدوين أرقام في عمودين يحتوي واحد منهما على عشرة أسطر، واجمع أرقام كل عمود مع بعضها البعض دون استخدام الآلة الحاسبة. ورغم أننا نمتلك اليوم ما يزيد عن حاجتنا من الأدوات اللازمة للتعامل مع الأرقام، إلا أن التعامل اليدوي معها من شأنه أن يزيد من رغبتك بالتعلق بالأرقام، وبالتالي من مقدرتك على تركيز اهتمامك على وضعك المالي.

## 11- ركز اهتمامك على تحقيق أهدافك

بدلاً من القلق حيال ما مضى أو ما سيحصل، قم بأعمال ذهنية مجدية. ابدأ باستبدال الوقت الذي كنت تمضيه في التذمر من عدم توفر المال بآخر تمضيه في تحفيز نشاطات ذهنية من شأنها أن تحسن من كفاءاتك المالية، أو أن تساعدك على اكتشاف

سبل جديدة لتحقيق أهدافك المالية. ربما يروق لك الانضمام إلى مجموعة من الأشخاص للعمل معهم على اتخاذ قرارات استثمار افتراضية أو القيام بأبحاث مالية. فإن لم تجد من يمكنك مشاركتهم في مثل هذه المناقشات، فكر في الاشتراك في أحد المنتديات المالية أو غرف تبادل الحوار على شبكة الإنترنت، حيث يمكنك طرح الأسئلة واكتساب معلومات جديدة.







## تبني القناعات المالية العملية

"في كل مرة تنفق فيها المال فإنك تدلي بصوتٍ لانتخاب العالم الذي تريد أن تعيش فيه."

Anne Lappe

لكي تطور علاقة سليمة وطويلة الأمد بالمال، من الضروري أن يكون لديك مجموعة من القناعات المعينة عن موقعك في هذا العالم وعن المال بحد ذاته. فالقناعات الإيجابية العملية، مثل: "إنني شخص ناجح"، أو: "أستطيع أن أهتم بمالي على نحو سليم"، أو: "الأغنياء كرماء وجديرون بالثقة"، تساهم في إعداد العقل لتحقيق الازدهار. ومن جهة أخرى، فالقناعات السلبية المقيدة، مثل: "مهما فعلت، لن أستطيع أن أكسب ما يكفيني من مال"، أو: "إنني أتصرف بالمال على نحو سيئ"، أو: "الأغنياء جشعون"، من شأنها أن تحول دون تحقيقك لأهدافك المالية.

ورغم أن البيئة الاجتماعية والأسرية، بالإضافة إلى التجارب الشخصية التي يمر بها كل واحد منا وما تتركه لديه من آثار، تساهم مجتمعة في تكوين قناعات ذاتية متفردة في بنيتها تفرد بصمات الأصابع، إلا أن كثيرين من الناس يتبنون قناعات متشابهة فيما يتعلق بالمال والهوية المالية. وكما هو الواقع، تساهم هذه القناعات لاحقاً في ماهية النتائج المالية المترتبة.

وللتسهيل من عملية تبديل الأفكار والقناعات والأحاسيس بشكل يجعلها قادرة على المساهمة في تحسين علاقتك بالمال، من المفيد أن تجابه القناعات المقيّدة التي تعيقك عن بناء قاعدة مالية راسخة من القناعات العملية التي تساعدك على تحقيق النجاح المالي.

### القناعات المالية السائدة

بإمكان القناعات المالية إما أن تحد من تقدمك أو أن تزودك بفرص للنمو والازدهار، ويمكن تقسيم القناعات الشائعة التي تؤثر في الأمور المالية إلى أربع فئات، كما هو موضح في الشكل (1-6).

وللمساعدة على اكتشاف القناعات المالية لديك، بحيث يمكنك بعد ذلك تغييرها، ابدأ بالانتباه إلى الأفكار والأحاسيس المتعلقة بالثروة. فالتصرّجات النقدية التي قد تطلقها على الآخرين وما يفعلون بمالهم، أو الأحكام التي تصدرها على طبيعة الناس الذين يتقاضون مرتبات مرتفعة، تشير إلى قناعاتك عن الثروة وما يترتب عنها من نتائج. أما فيما يتعلق بحياتك الشخصية، فإن كنت عادة

ما تهب المال للآخرين أو كنت تنظر بقلق إلى وجود فائض من المال لديك فقد يعني ذلك أنك تفترض أن المال هو أصل كل الشرور، وأنه من النبيل أن تكون فقيراً - قناعات من شأنها أن تحد من قدراتك على بناء قاعدة مالية صلبة.

### طرائق لتغيير القناعات

عندما يتم الكشف عن القناعات المقيّدة يصبح بالإمكان استبدالها بقناعات عملية مجدية تساند السعي لتحقيق الأهداف طويلة الأمد. وكطريقة سهلة لاستبدال القناعات المقيّدة تساءل عن مصداقيتها، وتفحص كيف أنها تدعم هويتك الراهنة، وتفكر في قدرة قناعات جديدة على تغيير ظروف حياتك. وكن مستعداً في نفس الوقت للتخلص من القناعات التي تحد من تقدمك نحو تحقيق أهدافك.

وحيالما تجد أنك ممن يتبنون قناعة مثل: "من كان مثلي لن يصبح غنياً في يوم من الأيام"، بإمكانك تحديد معايير لعبارة: "من كان مثلي". قم بعد ذلك بدراسة سير أشخاص كانت لديهم سمات مشابهة لهذه المعايير واستطاعوا تحقيق نجاحات في عالم المال والأعمال، وبذلك تكون قد دحضت افتراضاً أساسياً وأنشأت قناعة أكثر إيجابية مثل: "من كان مثلي يمكن أن يكون ثرياً". وبالإضافة إلى ذلك، يمكنك مساءلة نفسك كيف يمكن للتمسك بقناعات مقيّدة أن يحمي هويتك، وأن يقدم العذر لبقائك في وضعك المالي الراهن، وأن يزيل أية حاجة للتعامل مع نتائج التغيير. وبعد

قناعات مُقيدة

الهوية المالية	النتائج المترتبة عن الثروة	الثروة والأثرياء	المال
إنني فاشل مالياً.	لو كان لدي الكثير من المال لما رأى الناس غير مالي، وما كانوا ليرؤن شخصيتي الحقيقية.	الأثرياء جشعون.	المال لا ينمو على الأشجار.
لن أحصل على ما أريد أبداً.	لو كنت ثرياً لسعى الناس لأخذ مالي مني.	الأثرياء متعجبون.	الوظيفة الجيدة هي الطريق الوحيد للوصول إلى الطمأنينة المالية.
لن أحصل على ما أحتاج إليه أبداً.	من الخطأ أن أكسب من المال أكثر مما يكسبه والدي أو أختي. لو كسبت مالا كثيراً، فقدت أخسره.	الأثرياء مختلفون عن الأنااس العاديين من أمثالي. حياة الكثير من المال تبعد عن الأمور الروحية.	النساء يجب ألا يكسبن أبداً أكثر مما يكسبه أزواجهن. من يمتلك المال يمتلك السلطة.
من كان مثلي فسوف يعاني من مصاعب مالية.	لو صرت غنياً، فلن أبقى على اتصال بأصدقائي من بعد.	ليس من الأمن أن يكون لديك الكثير من المال.	من كان مثلي لن يصبح يوماً ثرياً.
إنني لست ذكياً بما يكفي لكي أكسب الكثير من المال.	لو صرت ثرياً، فلن أستطيع المحافظة على قيمي المعنوية.	الثروة مفسدة.	لكي تسكب الكثير من المال، يجب أن تعمل بكد وعناء.
المال ينساب من بين أصابعي.		من النبيل أن تكون فقيراً.	المال هو أصل كل الشرور.
سوف لن أصبح يوماً ثرياً.			

قناعات مجدية

المال يتيح فرصاً للنمو.	الأثرياء كرماء.	أستطيع المحافظة على إبداعي وقيمي المعنوية عندما يصبح لدي تدفق وافر من المال.	إنني ناجح مالياً.
الطمأنينة المالية يمكن الوصول إليها بأساليب متعددة.	الأثرياء يستمتعون بحياتهم.	بحيازتي على مال أكثر من كافٍ ستصبح لدي خيارات أكثر.	إنني مرتاح مالياً.
المال والإبداع يمكننا من مساعدة الآخرين.	الثروة والصلاح متلازمان.	بحيازتي على مال أكثر من كافٍ أستطيع ثرياً. أن أرضي احتياجاتي وأن أساعد الآخرين بسهولة أكثر.	أستحق أن أصبح
المال يذهب إلى من يحبه ويعتني به.	الحياسة على مال أكثر من كافٍ هو أفضل نمط تكون عليه.	لدي كل ما أنا بحاجة إليه لكي أبنى قاعدة مالية صلبة.	
المال يساعدنا في التغلب على ظروف الحياة الصعبة.	ثروة فرد من الناس تساعد المحرومين.	إنني ذكي بما فيه الكفاية لكي أكسب الكثير من المال.	
		إنني أثق بقدراتي على الاهتمام بالمال.	
		لقد تحققت أحلامي، والحمد لله.	

الشكل (1-6)

تحديدك لقناعاتك الراهنة التي تحول دون تقدمك، سيصبح بإمكانك اختيار قناعات أكثر فاعلية.

إحدى الطرائق المجدية لاستبدال القناعات المقيدة هي أسلوب كلمة القوة. وهناك طريقة أخرى تشتمل على إبطال فعاليتها من خلال تصرفات مباشرة. وعلى سبيل المثال، فإن إبطال سطوة قناعة مقيّدة مثل: "إن المال يهرب من بين أصابعي" من خلال ادخار مبلغ - ولو كان ضئيلاً - من المال أسبوعياً، سوف يقود تلقائياً إلى تبني قناعة مثل: "إنني أستطيع التحكم بالطريقة التي أستخدم بها مالي". وبشكل مماثل، فلو وضعت ميزانية مالية شخصية تتيح لك القيام برحلة طالما حلمت بالقيام بها من شأنه أن يبطل الشلل الذي يُحتمل أن تسببه قناعة مثل: "إنني لا أحصل أبداً على ما أريد". وبغض النظر عن التوجه الذي تتجهه، سيساهم استبدالك للقناعات المقيدة بأخرى مجدية في تحقيق نتائج مالية ملموسة.

### القناعات الجديدة وعامل الهوية

عندما تبدأ القناعات بالتبدل محدثة تغييرات خارجية تنعكس في السلوكيات، بشكل خاص، سوف يتدخل عامل الهوية. فالتشوش حيال ما يمكن للمرء أن يتوقعه أو كيفية تصرفه تجاهه من شأنه أن يولد حالة من الحيرة أو التوهان أو ناقصان الثقة. إلا أن المعرفة المسبقة بمثل هذه المنغصات، بالإضافة إلى الاستعانة برفيق النجاح أو بأشخاص لديهم قناعات ترغب في أن يكون لديك مثلها، ستساعدك على المضي في طريقك لإنشاء هوية مالية جديدة. وفي المثال التالي ما يجسد هذه الفكرة.

في صباح اليوم الذي أتمت فيه Laura عامها العاشر من العمل ككاتبة حسابات في مكتب يعمل فيه أربعة أشخاص وتسير الأمور فيه على نحو مشابه لسير "قطار ذاتي الحركة"، اتخذت هذه السيدة قراراً بالخروج إلى محيطٍ أرحب. ورغم أن عملها كان يعود عليها بدخلٍ كافٍ لتعيش من خلاله حياة متوسطة المستوى في منزل تملكته، إلا أنها كانت قد سئمت النهج الممل في عملها الوظيفي وتمنّت لوقت طويل أن تستبدل وضعاً لا يؤمن لها أكثر من الاكتفاء فحسب بآخر يمنحها حياة ترفل فيها بالمباهج.

لقد كانت تشك في أن ما ألزمها الجلوس خلف مكتبها لعقدٍ من الزمن كانت القناعات التي ترسخت في ذهنها خلال سنوات طفولتها. إذ أنها نشأت في منزل معتمٍ مع ثلاثة أخوة يصغرونها سناً، وأب صارم حازم يعمل كمهندس لساعات طويلة يومياً، وأم مهووسة بالنظام والنظافة، ما جعلها تعتقد بأن التجاوزات من أي نوع كانت هي من العبث إن لم تمكن من الخطيئة؛ بما في ذلك التسلية، وحضور حفلات العشاء، والسفر في إجازة. ولم يكن بإمكانها أن تتذكر عطلة نهاية أسبوع قضتها مع أسرتها في نشاطات غير تلك التي كانت تدور داخل الكنيسة، من المشاركة في فرقة الإنشاد أو ما شابه ذلك.

وعندما بدأت Laura العمل تحت إشرافي، كانت متعطشة لاستبدال مجموعة القناعات التي ورثتها بأخرى من اختيارها، رغم المعارضة التي كانت تتوقعها من والديها. وبشكل تدريجي، بدأت

هذه السيدة بتبني قناعات أكثر ملاءمة لتحقيق أهدافها - من بين هذه القناعات، أنها تستحق أن تستمتع بالمرح، وأنه من المسموح به، لا بل أنه من المحبذ أن تنفق المال من أجل الحصول على السعادة. وعندما بدأت هذه القناعات بالتأصل في أعماقها، قدمت استقالتها من وظيفتها وأنشأت مؤسساتها الخاصة لمسك دفاتر المحاسبة مبتدئة عملها بدوام جزئي تطور خلال ثلاث سنوات إلى دوام كامل. ومن خلال الدخل المتزايد الذي صار يدره عليها عملها الخاص، أصبح بمقدورها أن تجدد منزلها، وأن تشارك مع حلقة واسعة من الأصدقاء في نشاطات ترفيهية، وأن تذهب باستمرار إلى المسرح لحضور المسرحيات والحفلات الموسيقية. وحضرتها زيارتها لمركز اللياقة البدنية - التي كانت تجدد فيها شبابها - على تطوير أنماط سلوكية جديدة.

ولكن تحول Laura لم يكن دائماً سهلاً على أية حال. إذ أنها حينما كانت تكافح للتخلص من قناعاتها المسيطرة، كانت تشعر أحياناً بأنها كما لو كانت تترنح على شفا هاوية، أو أنها كانت في خطر السقوط في بئر ليس لها قرار. وعندما كانت تتحى إلى اتباع سلوكيات غير مألوفة لديها، كانت في بعض الأحيان تتعرض لأمراض جسدية أو تشعر بما يشبه الشلل خوفاً من المجهول. ومما زاد الطين بلة، أن والديها وأخوتها كانوا يوجهون إليها انتقادات لاذعة، مسببين لها كرباً لم تستطع التخلص منه إلا باستعانتها بأصدقائها الجدد الذين لم يكونوا يحكمون على تصرفاتها من خلال معايير أسرتها الصارمة. ومن حسن الحظ أنها أدركت مسبقاً

أن الآثار الجانبية تلك سترافق أية تغييرات ملموسة، وأن المنغصات ما كانت إلا عرضية - حكمة جعلتها تبرز بثقة سعيدة بما توصلت إليه من سوية من الازدهار تمنحها فرصاً وافرة لإرضاء الذات.





## حركات التمرين

تشتمل حركات هذا التمرين على اقتراحات تفرض إلى تبين واستبدال قناعاتك المالية. تذكر أنه يمكن أن تكون هناك مجموعة من القناعات المقيدة المتعددة التي تؤثر مجتمعة في آن واحد، والتي إن استبدلت واحدة منها، فقد تطفو الأخرى على السطح، ما يستلزم أن تنتبه إليها وتعامل معها.

### 1- تفحص قناعاتك المالية

باستخدام الجدولين المبينين في الشكلين (1-6) و (2-6) كدليل، أربط بين أفكارك المالية وقناعاتك المسيطرة ودون ذلك في دفتر يومية الازدهار، وسجل القناعات المجدية التي ترغب في إنشائها كبداية. وأملاً في التوصل إلى نتائج مثمرة، فبينما أنت في حالة تأمل، اسأل البالغ الراشد فيك أن يزيح الستار عن القناعات التي تقيدك مالياً. تفحص كل فكرة من أفكارك وقرر ما هي القناعات التي قد تكون داعمة لها.

### 2- تساءل عن مصداقية قناعاتك المقيدة

دوّن الأسئلة التالية في دفتر يومية الازدهار أو اكتبها على بطاقة تستطيع حملها معك:

- هل هذا التصريح صحيح؟
- أي جزء مني مقتنع بأنه صحيح؟
- كيف يمكن للتمسك بهذه القناعة أن يساعدني على مؤازرة هويتي؟
- كيف يمكن للتخلص من هذه القناعة أن يهدد هويتي؟
- إذا تخلصت من هذه القناعة، فكيف يمكن لحياتي أن تتغير؟
- هل أنا مستعد للتعايش مع هذا التغيير؟

القناعات البديلة	القناعات المسيطرة	الأفكار الرهنة
<p>إنني شخص ذو شأن. أستطيع أن أحصل على ما أريد أو ما أنا بحاجة إليه. لدي القدرة على مساندة نفسي بنفسي.</p>	<p>أنا لا قيمة لي. أنا لا أستطيع الحصول على ما أريد أو ما أنا بحاجة إليه. ما من أحد يرغب في مساعدتي. إنني لا أستطيع أن أساعد نفسي.</p>	<p>إنني مفلس.</p>
<p>إنني شخص صالح. أستحق الحصول على أجمل ما في الدنيا. أستحق الاستمتاع بالراحة المالية. لدي المقدرة على التوصل إلى ما أريد.</p>	<p>إن سلوكي مشين. أستحق أن أنال العقوبة. أنا لا أستحق الاستمتاع بالراحة المالية. لا أستطيع الحصول على الراحة المالية.</p>	<p>إن لم أسدد فواتيري عاجلاً، فسوف أصبح في مأزق كبير.</p>
<p>إنني شخص صالح. أستطيع أن أدخر بعض المال مع بقائي قادراً على الحصول على ما أريد. لدي المقدرة على كسب ما يروق لي كسبه من مال.</p>	<p>إنني شخص سيئ. إن إنفاقي لكل ما كان لدي من مال كان أمراً سيئاً. لن يكون لدي يوماً ما يكفيني من المال لكي أصبح حراً.</p>	<p>إن الطريقة التي كنت أنفق بها المال كانت طريقة مزرية.</p>
<p>أستحق الحصول على ما أريد. أستطيع الحصول على ما أريد. أستحق الحصول على أجمل ما في الدنيا. إنني شخص ذو شأن.</p>	<p>أنا لا أستحق الحصول على ما أريد. لا أستطيع الحصول على مثل ما لدى غيري من الناس. إنني رجل فقير.</p>	<p>أتمنى لو كان لدي المزيد من المال، إذأ لاستطعت أن أحقق رغبات أخرى.</p>
<p>إنني ذكي. إنني مقتدر. إنني ناجح.</p>	<p>إنني غبي. أنا لا أقوم بأي عمل صحيح على الإطلاق. إنني فاشل بكل ما في الكلمة من معنى.</p>	<p>إن الطريقة التي أتعامل بها مع المال هي خطأً طريقة غبية.</p>

الشكل (2-6)

في كل مرة تتبين فيها قناعة مقيدة قد تكون سبباً في منعك من الماضي قدماً نحو تحقيق طموحاتك المالية، تحاور مع نفسك مستخدماً هذه القائمة من الأسئلة. وقرر بعد ذلك ما الذي يمكنك اتخاذه لكي تتبنى قناعات أكثر جدوى. ولزيادة فاعلية هذه الحركة، اطلب إلى رفيق نجاحك أن يطرح عليك تلك الأسئلة.

### 3- استخدم كلمة القوة لكي تتبنى قناعات مالية مجدية

لكي تتبنى قناعات بديلة تساعدك على تحقيق النجاح، اتبع الخطوات التالية، واحرص على تكرار كل تصريح ترافقه كلمة القوة من خمس إلى عشر مرات.

1- صرح باستعدادك لتقبل القناعة الجديدة.

2- اسمح لنفسك بتلمس آثارها.

3- تخلى عن مقاومتك لنشوء آثارها.

4- أدل بتصريح إيجابي تجاه نفسك.

وإليك فيما يلي بعض الأمثلة:

• القناعة: إنني أمثل النجاح المالي.

إنني مستعد للاقتناع بأنني أمثل النجاح المالي. (كلمة القوة)

إنني أسمح لنفسي بأن أصبح ناجحاً مالياً. (كلمة القوة)

إنني أتخلى عن مقاومتي للنجاح على الصعيد المالي. (كلمة القوة)

إنني أستمتع بالنجاح المالي. (كلمة القوة)

● القناعة: المال يشكل قوة معنوية.

- إنني مستعد للاقتناع بأن المال يشكل قوة معنوية. (كلمة القوة) ﴿٥﴾
- إنني أسمح لنفسي بأن أحافظ على قيمي المعنوية وأن أحصل على مال وفير في الوقت نفسه. (كلمة القوة) ﴿٥﴾
- إنني أتخلى عن مقاومتي لأن أكون متمتعاً بقيم معنوية وأن يكون لدي في الوقت نفسه كم وافر من المال. (كلمة القوة) ﴿٥﴾
- إنني أتمتع بقيم معنوية وأنفق الكثير من المال لأغراض المعنوية. (كلمة القوة) ﴿٥﴾

● القناعة: الناس الأثرياء كرماء.

- إنني مستعد للاقتناع بأن الناس الأثرياء كرماء. (كلمة القوة) ﴿٥﴾
- إنني أسمح لنفسي بأن أكون شخصاً ثرياً وكريماً. (كلمة القوة) ﴿٥﴾
- إنني أتخلى عن مقاومتي لأن أصبح شخصاً ثرياً وكريماً. (كلمة القوة) ﴿٥﴾
- إنني شخص ثري وكريم. (كلمة القوة) ﴿٥﴾

● القناعة: مع تدفق وافر من المال، أستطيع أن أحظى بفرص للنمو والإبداع.

- إنني مستعد للاقتناع بأنه لو صار لدي تدفق وافر من المال لتوفرت لدي فرص للنمو والإبداع. (كلمة القوة) ﴿٥﴾
- إنني أسمح لنفسي بأن يكون لدي تدفق وافر من المال مع فرص للنمو والإبداع. (كلمة القوة) ﴿٥﴾
- إنني أتخلى عن مقاومتي لتحقيق تدفق وافر من المال مع وجود فرص للنمو والإبداع. (كلمة القوة) ﴿٥﴾
- لدي تدفق وافر من المال وفرص للنمو والإبداع. (كلمة القوة) ﴿٥﴾

#### 4 - أنشئ شريطاً مسجلاً أو قرصاً مدمجاً للمساعدة على إعادة برمجة عقلك الباطن

سيساعدك تسجيل قناعاتك الجديدة ثم الاستماع إليها من بعد على ترسيخ هذه القناعات في ذهنك. وللقيام بذلك، اتبع الخطوات التالية:

⑤ اختر بضع تصريحات من قائمة القناعات العملية المجدية التي وضعت.

⑤ سجل كل تصريح منها بصوت هادئ ونقي، ورددتها عدداً من المرات.

⑤ استمع إلى التسجيل بينما أنت تغفو في سريرك ليلاً أو عندما تستيقظ صباحاً - أوقات يكون فيها عقلك الباطن في أفضل حالة لتقبل ما يقال له. وإن غفوت وأنت تستمع إلى التسجيل، فإن عقلك الباطن سيستمر في الإصغاء.

#### 5- تفحص كيف تؤثر القناعات الجديدة في هويتك

بعد ترسيخك للقناعات المجدية الفعالة في ذهنك سوف لن يكون لحياتك خيار سوى المضي قدماً في اتجاه إيجابي. ولكن لكي تتجنب تهديد الأفكار المجدية لهويتك عند تبنيك لها في بادئ الأمر، تصور التغييرات التي قد تنشأ لديك وردود أفعال أقاربك وأصدقائك تجاهها. وتفكر كذلك في كيف لهذه التغييرات أن تؤثر في مفهومك عن نفسك وعن موقعك في هذا العالم، وكيف يمكنك التعامل مع أية منغصات قد تتجم عن اتباع سلوكيات غير مألوفة.

وإن استمرت القناعات الجديدة في تهديد هويتك رغم ذلك، تخلص من مقاومتك لها من خلال استعمالك لأسلوب كلمة القوة، مستخدماً تصريحات مشابهة للتصريحات التالية:

﴿﴾ إنني أتخلى عن حاجتي إلى التمسك بقناعاتي القديمة. (كلمة القوة)

﴿﴾ أسمح لنفسي بتبني قناعات جديدة وبتغيير هويتي. (كلمة القوة)

﴿﴾ إنني مستعد لتبني قناعات جديدة ولتغيير هويتي. (كلمة القوة)

﴿﴾ إنني أتخلص من مخاوفي من الماضي قديماً. (كلمة القوة)

﴿﴾ لدي الحق في الاقتناع بما أشاء. (كلمة القوة)

﴿﴾ إنني لن أصبح غير مخلص لأقربائي وأصدقائي عندما أتبنى قناعات جديدة. (كلمة القوة)

﴿﴾ إنني أتطلع إلى التعرف بأشخاص يشاركونني قناعاتي الجديدة. (كلمة القوة)

## 6- ضع قناعاتك الجديدة التي تدعم أهدافك موضع التنفيذ

بما أنه من المتوقع لكل قناعة جديدة أن تدفع بك إلى الأمام نحو تحقيق واحد من أهدافك المالية أو المعيشية، قرر اتخاذ ثلاث خطوات عملية من شأنها أن تكون بداية الانطلاق. وعلى سبيل المثال، فلتفعيل قناعة مثل: "أستطيع أن أضعاف ثروتي أربعة أضعاف خلال سبع سنوات"، ربما تقرر البدء في عمل تجاري

خاص يتسم بإمكانية التوسع مستقبلاً، كشراء عقار مهترئ تعمل على تجديده ثم بيعه لتحقيق الربح؛ أو الانضمام إلى منتدى استثمار ناجح. وبينما أنت تخطط لاتخاذ خطواتك، حافظ على بقائك متنبهاً لأية قناعات مقيدة عن قدراتك مازالت مترسبة في ذهنك. وعندما تتبين وجود أية منها، عليك بالتخلي عنها واستبدالها بقناعات أكثر جدوى وفاعلية.







## تنمية مشاعر مرضية تجاه المال

"يقولون إنه من الأفضل لك أن تكون فقيراً وسعيداً من أن تكون ثرياً ومكتئباً، ولكن ما رأيك في تسوية تجمع بين ثراء معتدل ومزاج سليم؟"

الأميرة ديانا

على الرغم من أن الأفكار والقناعات والأحاسيس تتواجد في آنٍ واحد، إلا أن تحليل كل مجموعة منها على انفراد يتيح فرصاً للنظر إليها وتفحصها من ثلاث زوايا مختلفة بغية تحسين الأوضاع المالية. فمن الزاوية الحسية يستطيع المرء أن يتبين القوة التي تؤثر من خلالها حالته الداخلية على تكريس أوضاع مالية، سواءً كانت أوضاعاً مرضية أو غير مرضية. فمن خلال تفحص الحالات الحسية ومن ثم تبديل تلك التي تمنع النمو المالي، يصبح من الممكن إزالة العوائق واحدة تلو أخرى لإحداث التوسع المالي. كما أن الأحاسيس، بعد أن تم تعديلها، سوف تتابع عملها في تقوية هذا

التبدل محولة الأفكار السلبية والقناعات المقيدة في الطريق نحو إنشاء سلوكيات مالية نافعة.

فالأحاسيس الاعتيادية المسيطرة والتي يُعبّر عنها من خلال السلوكيات المالية كالهجر، والخزي، والغضب، والحرمان، والشعور بالوقوع في شَرَك - هي أيضاً أحاسيس متأصلة منذ أمدٍ طويل وتدعم الهوية المالية العاجزة. وباستئصال هذه الأحاسيس من جذورها وزرع أحاسيس سليمة تجاه المال مكانها، سوف يتاح لهوية مالية رحبة أن تستحوذ على زمام الأمور في نهاية المطاف.

### كيف تشكل الأحاسيس أوضاعاً مالية

تشير Candace Pert في كتابها "Molecules of Emotion" جزيئات الإحساس إلى الأحاسيس على أنها: "إشارات خليوية تشارك في عملية ترجمة المعلومات إلى حقائق، محولة العقل حرفياً إلى بنية مادية". ويوضح هذا التصريح، من منظور سيكولوجي (نفسى)، كيف تؤثر الأحاسيس في الأوضاع التي ينشئها المرء في حياته، بما في ذلك تلك التي تتعلق بالأموال المالية. كما يبين هذا التصريح، بشكل خاص، لماذا أن الناس الذين يشعرون عادة بالرضا تجاه أنفسهم وبأنهم يحظون بدعم الآخرين غالباً ما يُنشئون أوضاعاً مالية تسمح لهم بالتمتع بالحرية والأمان، في حين أن أولئك الذين يدمنون على محاكمة أنفسهم أو يشعرون بأنهم منعزلون غالباً ما لا يحققون ذلك.

وبالتالي، فالتعامل مع الأحاسيس على أنها إشارات خليوية سوف يبذل من تركيز الاهتمام على محاولة استدرار كمٍ من المال

ينجم عنه مشاعر بهيجة إلى تركيزه على التوصل إلى حالة حسية مفعمة بأحاسيس الرضا، مثل الاتكال على الذات، والثقة بالنفس وبالأخرين، والرغبة في التعبير عن الأحاسيس، والتطلع إلى المستقبل على نحو إيجابي. وعندما تسيطر مثل هذه الميزات سوف تثبت العادات المالية السليمة تلقائياً، ما يجعل من السهل نسبياً أن تتوصل إلى تدفق مالي إيجابي وأن يتوفر لديك فائض من المال يتزايد يوماً بعد يوم.

وعلى العكس من ذلك، فالأحاسيس المكبوتة يمكن أن تكون لها آثار في غاية السلبية على المساعي المالية. وحيث أن الأحاسيس بطبيعتها تواق إلى التعبير عن نفسها، فعندما تُحس تتعاطم طاقتها إلى أن تفلت عشوائياً، وغالباً على نحو هدام، من خلال علاقات غير ودية بالأخرين، أو عادات مالية ذاتية التدمير تقود إلى خسارة المال. وعلى سبيل المثال، فالشخص الذي يشعر تكراراً بالإحباط ويرفض أن يتحدث إلى الآخرين عن مشاعره قد يواجه لاحقاً بنتائج استثمار محبطة. ومن جهة أخرى، فلو أنه عبر عن مشاعره وطور تطلعات جديدة، من المحتمل أن يحسن من وضعه المالي، طالما أن إحباطه لم يعد بحاجة إلى التعبير عن نفسه من خلال عملية الاستثمار.

وهكذا، فالاعتراف بالترابط العرضي بين الأحاسيس والشؤون المالية من شأنه مساعدتك على الإقلاع عن النظر إلى نفسك على أنك ضحية الظروف، وعلى اتخاذ خطوات عملية لتغيير وضعك المالي. وعندما يتم ذلك، فعوضاً عن تساؤلك: "لماذا حصل لي

ذلك؟"، سيكون بإمكانك أن تتساءل: "ما الذي أعبّر عنه من خلال مشكلتي المادية؟". تصور على سبيل المثال أن لديك مشكلة في تسديد قيم فواتيرك في مواعيدها. فلو تساءلت: "لماذا يحصل لي ذلك؟"، قد تجيب بأنك لا تحصل على ما تستحقه من مرتب، أو أن النفقات غير المتوقعة لا تتفك عن الظهور، أو أنك لا تستطيع الحد من إنفاق زوجتك، مصوراً نفسك بذلك على أنك ضحية إما للظروف أو لسلوك شخص غيرك. ومن ناحية أخرى، فلو أنت قبلت بأن عدم تسديد الفواتير في مواعيدها يتيح فرصة للتعبير عن أحاسيس معينة، سيصبح بمقدورك أن تتتبع مثل هذه الأحاسيس التي تعبر عنها من خلال سلوكك، وأن تتخلص منها، وتتشئ مكانها أحاسيس فعالة مجدية.

كثير من الناس من يؤدي مجرد تبيينهم للأحاسيس التي يعبرون عنها إلى تغيير سلوكهم، ما يقود بهم بدوره إلى وضع مالي أفضل. ولعل في ما مرت به Carla مثال عن ذلك. إذ عندما كانت في الأربعين من عمرها، أخذت هذه السيدة عهداً على نفسها بأن تسد كافة الديون التي ترتبت على بطاقتها الائتمانية، ولكنها في كل شهر لم تكن قادرة على دفع أكثر من الحد الأدنى من المطالبات. ورغم أنها كانت سعيدة في عملها لدى مؤسسة للعلاقات العامة، إلا أن نفقاتها المعيشية كانت آخذة في الارتفاع بينما كانت الزيادات التي تحصل عليها في مرتبها من حين لآخر لا تغطي تزايد النفقات. وكنتيجة لنمطها المالي، صارت Carla تشعر في قرارة نفسها بأنها محرومة وواقعة في شرك ومحبطة، وغدت مشوشة الذهن لا تدري ماذا تفعل لكي تحسن من ظروف معيشتها.

ولدى مساءلتي لها، تبين أن جوانباً من تاريخها الذاتي كانت تتحكم في أنماطها المالية. إذ نادراً ما كان والداها يشجعانها وغالباً ما كانا يوجهان لها الانتقاد. زد على ذلك أنها عندما كانت في السابعة من عمرها انتقلت أسرتها من ألمانيا لتعيش في الولايات المتحدة الأمريكية، واستلزم الأمر شهوراً قبل أن تصبح تلك الطفلة قادرة على التحدث بالإنكليزية بصورة ملائمة، ما جعلها تشعر بأنها كانت غريبة منعزلة ومثقلة بالإشفاق على ذاتها. وعندما نظرنا سوية إلى وضعها المالي، تبين لها أن إحساسها بالأسى تجاه نفسها كان واحداً من أنماطها الحسية الأساسية، وأن ظروفها المالية سمحت لها بترسيخ هذه العادة. وأدركت أنها لكي تمضي قدماً بشؤونها المالية، عليها أن تكون مستعدة لاستبدال الإشفاق الذاتي بالثقة بالنفس، والإقرار بالفضل، والإحساس بالإنجاز.

ومن خلال استخدامها لأساليب التخلص من الأحاسيس وتعلمها إنشاء أحاسيس إيجابية جديدة، صارت Carla قادرة على تغيير بيئتها الحسية وإنشاء سلوكيات مالية منتجة وفعالة. وبمراقبة تقدمها خلال الأشهر الثمانية عشر التالية، وقفت هذه السيدة مندهشة مما رآته أمامها من تغيرات جرت في تلك الفترة المنصرمة؛ إذ صارت أكثر ثقة بنفسها بشكل كبير، ووجدت وظيفة جديدة أفضل، وتخلصت من الديون المستحقة لبطاقات ائتمانها بشكل كامل. و عوضاً عن أن تشعر بالإشفاق على نفسها، أصبحت تشعر الآن بالرضا تجاه هويتها المالية الجديدة والحياة التي غدت تعيشها.

## كل الأحاسيس صادقة

إن المحاكمة الاجتماعية لقيم أحاسيس معينة ووصفها بالإيجابية أو بالسلبية، بالإضافة إلى محاولة تعديل القلب الخارجي لكي يتلاءم مع البيئة الثقافية المحيطة، كثيراً ما تدفعان بالناس إلى إنكار أحاسيس بالخزي أو كبتها. وربما كانت عبارات مثل: "لا يجب عليك أن تشعر على هذا النحو"، أو: "ليس من الخير أن تكون غاضباً"، تقوي تلك السلوكيات. ولكن رغم أن الأحاسيس يمكنها أن تتسبب في حالات من الارتياح أو من عدم الارتياح، إلا أنها لا يجب أن توصف بأنها جيدة أو سيئة، بل هي تمثل الواقع الذاتي فحسب. كما أنها تخدم غايات معينة، مثل رعاية التعبير الذاتي، وإطلاق السلوكيات؛ وبوجه عام، إقامة جسر يربط بيننا وبين البيئة التي تحيط بنا (انظر الشكل 1-7). فالغضب على سبيل المثال، قد يشير إلى حقيقة أن أحدهم قد تعدى على حدودنا، في حين أن الإثارة والبهجة يحفزانا على المضي في سعينا إلى الأمام.



الشكل (1-7) تشكل الأحاسيس جسراً يربط بين عالمنا الداخلي والخارجي.

فالناس الذين يتقبلون كافة الأحاسيس على أنها صادقة ويجدون طريقاً سليماً للتعبير عنها عادة ما يكونون قادرين على تجنب المشكلات المالية أو حلها عندما تقع. إذ أولاً، هم يربطون

سلوكياتهم المالية المختلفة وظيفياً، كالإنفاق القسري أو كسب أقل مما يستحقونه من مال، بأحاسيس منغصة؛ ومن ثم يتخلصون من هذه الحالات الحسية وينشئون حالات جديدة قادرة على إطلاق سلوكيات مالية أجدى.

### عندما يستحوذ الطفل الجريح على السلطة

كثير من السلوكيات المالية غير البناءة تتجم عن أنماط حسية تكونت في السنوات الأولى من حياة الفرد. وحتى في الأنماط المشرقة، قد تشتمل بيئة الطفل على أحاسيس مثل الهجر، والخزي، والغضب، والحرمان، والشعور بالوقوع في شرك - تلك الأحاسيس التي غالباً ما تؤدي إلى أوضاع مالية غير مرضية. فالخزي على سبيل المثال، قد يتشكل لدى الطفل عندما يجد نفسه أصغر من والديه وإخوته وأقل منهم قدرة؛ كما أن الإحساس بالحرمان قد يظهر كرد فعل تجاه تأديب الأبوين؛ أما الغضب فقد يتأجج عندما لا يستطيع الطفل أن يحقق رغباته. ومن الطبيعي أن تنحو تجارب الطفولة في بيوت أقل إشراقاً إلى إحداث جروح حسية أعمق. ولكن في كلا الحالتين، فإن درجة تأثير الجروح على سلوكيات الشخص الراشد هي التي تحدد قدرته على نفع الازدهار والرخاء في حياته.

إلا أن ذلك لا يعني بالضرورة أن الطفولة المنغصة سوف تتدخل في قدرة الفرد على جمع كم كبير من المال. بل على العكس من ذلك، إذ قد تحفز مثل هذه الأحاسيس التي ترعرعت في مرحلة الطفولة على تكوين الثروة، وأن تدفع بالمرء إلى اكتساب

مهارات متميزة والعمل بجد لكي يصبح من ذوي الدخل المرتفع. ولكن إلى أن تُكتشف الأحاسيس المنغصّة ويتم التعامل معها، قد يكون من المستحيل على المرء أن يستمتع بالثروة وأن يجعلها مصدراً لإحساس بالطمأنينة والرضا. ولعل في مثالنا التالي خير بيان.

لقد نشأ Harvey في أسرة فقيرة ترأسها أب مدمن على تعاطي المشروبات الكحولية، ترك أسرته وغادر المنزل عندما كان ابنه Harvey في الخامسة من عمره. وما زاد من صعوبة حياته أن أمه كانت شديدة الانتقاد ولم تكن على تواصل عاطفي بالآخرين من حولها.

وعندما جاء إلي هذا الرجل لأول مرة طالباً المشورة، كان يعمل كوسيط في سوق التعامل بالسلع (Commodities broker)، وكانت لديه ثروة بلغ صافي قيمتها ثلاثة ملايين دولار، وكان يرغب في مضاعفتها إلى ستة ملايين لكي يشعر بالراحة والأمان. وفي الوقت نفسه، كان ينتاب هذا الرجل شعور بالافتقار إلى دافع داخلي وكان يشكك في الأخلاقيات المهنية التي كان يعمل فيها، حيث كان الاهتمام هناك منصباً على الأرباح لا على الناس.

ونتيجة لما قمنا به من عمل مشترك، توصل Harvey إلى تبين أن الدوافع التي كانت تغذي رغبته في مضاعفة الثروة كانت الأحاسيس بالهجر والخزي والحرمان - تلك التي تصور حياته في بدايتها. وانطلاقاً من هذا الإدراك مع الاستعداد لاتباع الأساليب التي اقترحتها، كفّ الرجل عن تركيز اهتمامه على المال وبدأ

بتفحص رغباته وقيمه الحقيقية في الحياة. ونتيجة لذلك، ترك عالم المال وافتتح متجراً لبيع الدراجات، ما مكّنه من مشاطرة الآخرين حب استكشاف الطبيعة في الوقت الذي كان فيه يخوض غمار تجربته التجارية الجديدة. وبمشاربته على اتباع ما سبق له إنشاءه من نمط مالي يستدر مالاً أكثر من كافٍ، استطاع Harvey المضي قدماً في مساره المالي ولكن من دون القلق والتوتر اللذين كانا ينتابانه في السابق. ومن خلال مجابهته لمعظم ما ترسب لديه في طفولته من منهجية كانت تؤثر في شؤونه المالية، صار الرجل قادراً على التطور متحولاً إلى شخص راشد يتمتع بعافية مالية.

غير أن النتائج عادة ما تكون أقل إشراقاً لدى أولئك الذين يتسمون بجدة بخصال شخصية الطفل الجريح القابعة في نفوسهم ويعملون على حمايتها. إذ لا تروق لهؤلاء فكرة التحول إلى أشخاص راشدين يضطلعون بالمسؤولية، لأن ذلك الطفل يصرخ فيهم طالباً الحرية متخوفاً من أن يقود تخليه عن السلطة إلى سحقه. ولجهلهم بأن الانضباط من شأنه أن يقود إلى حرية أكثر وتدفق للمال أوفر، فهم يرفضون الانضباط الضروري لإنشاء عادات مالية سليمة. ولكن من حسن الحظ أن بإمكان الالتزام بالتقدم أن يكسر أية عادة، سامحاً لشخصية جديدة - شخصية البالغ الراشد - بأن تستحوذ على زمام الأمور.

### التواصل مع المشاعر تجاه المال

رغم أن الناس غالباً ما يجدون صعوبة في ربط الأحاسيس بالأمور المالية لأنهم ليسوا على تواصل مع مشاعرهم، إلا أنهم مع

ذلك يأتون بردود أفعال حسية تجاه نشاطات مالية. لذا فإن إدراكهم لطبيعة ردود الأفعال هذه يسهل عليهم تبينها، خصوصاً عندما يكونون من بين الأشخاص الذين يعملون على تعديل أحاسيسهم من خلال تعبيرات مرئية كالبكاء أو الصراخ.

لقد وجدت Candace Pert، وزوجها الدكتور Michael Ruff، وعلماء آخرون مستقبلات للإشارات الخليوية تتوزع في كافة أنحاء الجسم البشري والتي من خلالها نتلمس مشاعرنا. فالإحساس بالشجاعة، على سبيل المثال، يحدث في البطن، في حين أن الإحساس بأن شيئاً ما ليس على ما يرام يمكن أن يحدث في أماكن متعددة من الجسم. كما أن شدةً مبالغتاً في الرقبة أو المنكبين، أو تشنجاتاً في المعدة، أو ثقلاً في الذراعين أو الساقين، أو انخفاضاً في أداء جهاز المناعة، أو "تحطم" القلب، قد يشير أي منها إلى نشاط حسي داخل الجسم.

وبالتالي، فعند تفحص المشاعر المعبر عنها من خلال السلوكيات المالية، وبدلاً من التركيز على الوصف اللفظي للحالات الحسية كحزين، أو غاضب، أو مخذول، أو محروم، من الممكن أن نتبين الأحاسيس من خلال مراقبة ردود الأفعال النفسية تجاه الأوضاع المالية. وعلى سبيل المثال، فبينما أنت تشتري شيئاً تعرف أن ثمنه أعلى مما يمكنك تحمله، قد تلحظ إحساساً بالانقباض حول قلبك، أو بالتشنج في بطنك. وبما أن الجسم يبث ردود أفعال حسية من خلال مستقبلاته "receptors"، فإن تحديد ماهية

الأحاسيس لا يتطلب تكلفاً لغوياً. إذ أن مجرد إدلائك بتصريح مثل: "إنني أشعر بضيق في صدري عندما أفكر في ذلك"، سوف يفي بالغرض. وهكذا، فإن ردود أفعال نفسية كهذه تستطيع بمفردها أن تساعد المرء على إدراكه لأحاسيسه تجاه المال بحيث يمكنه بعد ذلك أن يغيرها.

### تطوير عادات حسية جديدة

على طول الجسر الممتد بين عالمنا الداخلي والخارجي، هناك حالات معينة غالباً ما تثير مشاعراً متوقعة. فالحوار مع والد قاسٍ كثير المطالب، على سبيل المثال، قد يثير دائماً أحاسيس بالغضب أو بالخزي، في حين أن الجلوس على شاطئ البحر قد يحدث في النفس إحساساً بالطمأنينة. وبشكل مشابه، فالسلوكيات المالية، كاستلام الفواتير أو تسديد قيمها، أو طلب زيادة المرتب، أو حتى القيام بشراء الحاجيات اليومية، كثيراً ما تُفعل ردود أفعال حسية متوقعة، والتي قد تكون أو لا تكون منغصة. إذ أن الطبيعة التعددية لردود الأفعال الحسية تجاه الأمور المالية هي التي تجعل الناس الذين تحسنت ظروفهم بعد أن كانت سيئة لا يكفون عن الإحساس بالمنغصات حينما يشترون أغراضهم، أو يدفعون ضرائبهم، أو يفتحون مغلفات الفواتير. وبما أن الأمر كذلك، فإن تحسين علاقتك بالمال يتطلب تطوير وعي لا يقتصر على تفهم الأحاسيس الاعتيادية التي تعبر عنها من خلال نمطك المالي فحسب، بل يجب أن يشتمل كذلك على تلك التي تشعر بها من خلال تعاملاتك المالية اليومية.

وبإدراكك لبنيتك الحسية تجاه المال، تستطيع أن تبدأ باستبدال الردود الحسية التي لم تعد تخدم تطلعاتك بأحاسيس قادرة على تحفيز الازدهار. ويشتمل هذا الإجراء على مراحل ثلاث: الدراية بالأحاسيس الناجمة عن الأوضاع المالية، والتعبير عن هذه الأحاسيس، وتكوين أحاسيس بديلة تحفز النمو والازدهار.

وبما أن الأحاسيس تحدد الكثير من جوانب علاقتك بالمال، فالقيام بحركات هذا التمرين يكون على نحو الأفضل عندما يتم خلال فترة ممتدة من الزمن. وغالبية الناس يكتشفون هذه الحقيقة عندما يتخلصون من أحد الأحاسيس التي كانوا يعبرون عنها من خلال أوضاعهم المالية؛ وما أن يتم لهم ذلك، حتى يطفو إلى السطح إحساس آخر، فمع الفترات الواقعة بين التخلص من إحساس وتاليه، يطول أمد هذا الإجراء ليجعل منه أكثر إنتاجية. وفي الحقيقة، فالتغيير الفعال لردود الأفعال الحسية المعتادة يتطلب - على الأقل - نفس الاهتمام والالتزام اللذين يتطلبهما تغيير الأفكار. فمن دون هذا التركيز لا يمكن تجنب العودة إلى الأنماط القديمة التي تدعم هوية مالية راسخة الجذور، لأن الأحاسيس تعمل كتعبير عن الهوية.

ولا تنسَ طوال الوقت أن تغييرك من نعمة أحاسيسك سوف يحول من طبيعة علاقاتك بالآخرين بشكل ملموس. وعلى سبيل المثال، فالشخص الذي تعود أن يتصرف على نحوٍ من الإذعان عندما يستبدل شعوره بالخزي أو بالذنب بإحساس بالثقة بالنفس، فبدلاً من أن يكون سهل الانقياد ساعياً لإرضاء الآخرين قد يقيم

فجأة حدوداً تحميه ويتخذ قرارات تنطلق من شخصيته التي باتت أقوى من ذي قبل. وبالتالي، فمثل هذه النعمة الحسية الحديثة العهد تتطلب تعديلاً سيكولوجياً وصبراً تجاه الآخرين الذين قد يردون عليه كما لو أنه ما زال تابعاً سهل الانقياد.





## حركات التمرين

بما أن تغيير ردود الأفعال تجاه الأوضاع المالية يتطلب قدراً لا يُستهان به من الالتزام والشجاعة، فقبل شروءك في أداء الحركات التالية، تأن في تفحص استعدادك لتغيير حالاتك الحسية بهدوء وروية. وأعلن بعد ذلك التزامك بالقيام بهذا الإجراء.

### 1- اربط بين ردود الأفعال الحسية والأوضاع المالية

من المرجح أن الأحاسيس المشابهة لتلك التي تعبر عنها من خلال نمطك المالي (انظر التمرين الثالث) سوف تنشأ نتيجة لتعاملاتك المالية اليومية. فلكي تستطيع الربط بين ردود أفعالك الحسية وهذه الحالات، قم بأداء النشاط التالي بضع مرات في الأسبوع، مستعملاً الأوضاع المالية المختلفة التي تجعلك منغصاً:

⑤ هدى من ذهنك إلى أن تشعر بالاسترخاء والتركيز. ثم تخيل نفسك في وضع مالي غير مريح، كدفع قيمة فاتورة، متصوراً ذلك الوضع في ذهنك بكل وضوح.

⑤ وبينما أنت تقوم بذلك، راقب تنفسك لمعرفة إن كان قد تسارع أو صار يحتاج إلى جهد أكبر. ثم ركز انتباهك على بطنك لتتبين أي تشنج أو منغص آخر ربما ألمَّ به. وتحرَّ بعدئذٍ عن أية إشارات لمنغصات قد تظهر في رأسك، أو صدرك، أو ذراعيك، أو ساقيك، أو ظهرك.

⑤ عند ملاحظتك لإحساس غير مريح، عمِّق من درايك به من خلال تركيزك على خاصيته الرئيسة - هل هو حاد، أم خامل، أم متوتر، أم متقلقل؟ - ودرجة تركيزه.

مع المحافظة على انتباهك مركزاً على الإحساس، خذ بضعة أنفاس عميقة، متخيلاً موقع الإحساس يتوسع مع كل واحدٍ منها، وردد كلمة القوة. أو كرر تصريحاً توكيدياً مثل: "إنني مستعد للتخلص من هذا الإحساس"، أو: "إنني لست بحاجة إلى هذا الإحساس"، متبعاً إياه بكلمة القوة. فإن بدأت حدة تركيز الإحساس بالتناقص، ثابر على هذه الوتيرة إلى أن يتلاشى.

أما إذا استمر هذا الإحساس، فامنحه سبيلاً للتعبير عن نفسه بإبقاء اهتمامك مركزاً عليه مع إطلاق صوت يمثله، كأنين أو تأوه عميقين، أو هدير، أو صرخة، أو أي شيء آخر يخطر ببالك. فإن جابتهك مقاومة أولية - رد فعل طبيعي عند الذين اعتادوا كبت أحاسيسهم - ثابر إلى أن تستطيع التعبير عن الإحساس بالصوت. ثم كرر إصدار هذا الصوت، رافعاً من حدته إن أمكن، إلى أن يتبدد ذلك الإحساس.

بعد أن يتلاشى الإحساس، إما بعد التنفس أو بعد إطلاق الأصوات، تخيل الوضع المالي عينه والحظ إن كان الإحساس يعاود الظهور بنفس التركيز. فإن كان الأمر كذلك، عاود الكرة مرة ثانية، مبتدئاً بتصريح مثل: "إنني أتخلى عن مقاومتي للتخلص من هذا الإحساس"، متبعاً إياه بكلمة القوة. وعندما يتبدد الإحساس أو يتضاءل تركيزه، انتقل إلى الخطوة التالية.

محافظةً على انتباهك مركزاً على الوضع المالي الأصلي، كون إحساساً من شأنه الرفع من معنوياتك بينما أنت تردد تصريحاً توكيدياً، مثل: "لدي الكثير من المال لتسييد فواتيري

وإنني أستمتع بقيامي بذلك"، متبعاً إياه بكلمة القوة، وكرر هذه الخطوة من خمس إلى عشر مرات. وإن كان للفعالية الأصلية ما يرافقها من حقائق سلبية في عالم الواقع، كالتأخر في تسديد قيم الفواتير، فتخيل عكساً لذلك مرافقات إيجابية، كالنظر إلى دفتر شيكاتك الذي يبين وجود رصيد كبير في حسابك، أو دفعك قيمة فاتورة قبل حلول موعدها مع إحساسك بنشوء شعور مريح أثناء قيامك بذلك، متابعاً ترديد تصريحك التوكيدي الإيجابي.

وعندما تصبح على دراية بمواقع الأحاسيس في جسمك، وذلك أثناء تخيلك لنفسك في أوضاع مالية منغصة، ابدأ بتتبع هذه الأحاسيس في الأوضاع الواقعية. فعلى سبيل المثال، أثناء قيامك بالتعاملات المالية، راقب الأحاسيس في جسدك خصوصاً في منطقتي القلب والبطن. فإن تبينت لك أية منغصات، تنفس عدة مرات بعمق وردد كلمة القوة بضع مرات بصمت، وإن شئت، ردد تصريحاً توكيدياً إيجابياً.

مارس الأساليب المذكورة أعلاه عندما تكون في حالات

كالتالية:

﴿٣﴾ شراء الحاجيات.

﴿٣﴾ مناقشة أمور مالية مع شخص آخر.

﴿٣﴾ تسديد قيمة فاتورة.

﴿٣﴾ التفكير في ديونك.

- تقديم طلب للحصول على قرض أو بطاقة ائتمان.
- التحدث إلى شخص تعتبر أنه ذو شأن رفيع في الدراية بالأمور المالية.
- الحديث مع الزبائن إن كنت تمتلك عملاً خاصاً.
- متابعة حركة أموالك.
- سحب نقود من "الصراف الآلي".
- التسوق.
- كتابة شيك.
- شراء أو بيع أسهم.
- اتخاذ قرارات تتعلق بالشؤون المالية.

## 2- حدد ماهية أحاسيسك

حينما تكتسب البراعة في مراقبة مشاعرك أثناء التعاملات المالية، حدد ما هي الأحاسيس التي تعبر عنها هذه المشاعر، كالإحساس بأنك مهجور، أو بأنك محروم، أو مُستعِر، أو غاضب، أو واقع في شرك، أو ما شابه ذلك مما هو وارد في الشكل (3-3). وبعد أن تتبين ذلك الإحساس، تخلص منه متبعاً التسلسل التالي:

- 1- تخلّ عن احتياجك إلى الإحساس.
- 2- تخلّ عن مقاومتك للتخلص من الإحساس.
- 3- أكد استعدادك للتخلص من الإحساس.
- 4- اسمح لنفسك بالإحساس بأمر آخر.
- 5- أكد على حالة إيجابية لكيونتك متخيلاً أنك تعيش فيها.

فللتخلص من الإحساس بالخزي، على سبيل المثال، يمكنك أن تقول:

﴿٣﴾ إنني أتخلى عن حاجتي إلى الإحساس بالخزي. (كلمة القوة)

﴿٣﴾ إنني أتخلى عن مقاومتي للتخلص من الخزي. (كلمة القوة)

﴿٣﴾ إنني مستعد للتخلص من الخزي الذي أشعر به. (كلمة القوة)

﴿٣﴾ إنني أسمح لنفسي بأن أشعر بالفخر. (كلمة القوة)

﴿٣﴾ إنني فخور بنفسي وبما أقوم به من أعمال. (كلمة القوة)

وكخيار بديل، يمكنك اتباع واحد أو أكثر من السبل التالية للتخلص من أحاسيس ربما كانت مكبوتة بداخلك. كما أن الحديث إلى رفيق نجاحك عما تتبينه من أحاسيس يمكن أن يشكل جزءاً من عملية التخلص.

### 3- خفف عن الطفل الجريح

إذا كان الطفل الجريح القابع فيك كثيراً ما يجد طريقة للتعبير من خلال التخبط في تدبر الأمور المالية، استخدم الأسلوب التالي لكي تداوي الطفل وتساعد البالغ الراشد فيك على بسط نفوذه بشكل أقوى. وليس التخلص من الطفل هو غايتك على الإطلاق، بل الغاية بالأحرى هي تطوير علاقة إيجابية بهذا الكائن الذي يمثل جانب الإبداع والإحساس من ذاتك، ذلك الجانب الذي يعشق المرح والأوقات السعيدة.

﴿٣﴾ اجلس على كرسي مريح مغمضاً عينيك. وخذ نفساً عميقاً لبضع مرات.

﴿٣﴾ تخيل أنك تسافر إلى أعماق قلبك، وعندما تقترب منه، تصور نفسك طفلاً عمره من ثلاث إلى خمس سنوات، في غرفة

فسيحة فارغة. في البداية، سوف تشعر بالوحدة والعزلة؛ ولكنك ستبتين بعد ذلك أن لديك قوة خاصة وأن باستطاعتك أن تملأ هذه الغرفة بأية أشياء تحب، كوسادة وثيرة تجلس عليها، ولعب تلعب بها، وصور زاهية تعلقها على الجدران، وحيوان أليف تداعبه. امضِ بضع دقائق في تجهيز الغرفة التي ترضيك وتجعلك تشعر بالأمان.

③ وعندما تنتهي من ذلك، وجه انتباهك إلى الأحاسيس التي تضيفها عليك التزيينات والأشياء التي وضعتها في الغرفة. وإن وجدت نفسك خائفاً من تخيل ما تريد، تبين منشأ هذا الخوف ثم ردد كلمة القوة متابعاً تزيين الغرفة.

④ تخيل نفسك الآن كشخص راشد تدخل الغرفة لتجلس إلى جانب نفسك كطفل. طوق الطفل بذراعيك بمحبة واطرح له أنك قد أتيت لمساعدته. واسأله إن كان يحتاج إلى شيء ما، ووافق على بذل ما بوسعك لتلبية احتياجاته.

⑤ عدُّه بأنك ستبقى على اتصال به باستمرار، معاوداً التأكيد على حبك له ورغبتك في أن تكونا سوية مرة ثانية.

تواصل مع الطفل ثلاث مرات في الأسبوع، على الأقل، وسجل في كل مرة الحوار الذي يدور بينكما في دفتر يومية الازدهار. ولتتمتين رابطتك بالطفولة، استعمل أقلام التلوين أو أقلام الطباشير الملونة، وصور شهادة ميلادك، أو اكتبها بيدك التي لم تعتد استخدامها في الكتابة. كما أن إطلاق اسم على هذا الطفل ورسم صورة له يزيدان كذلك من فعالية هذا الأسلوب.

#### 4- اربط الأحاسيس المالية الأساسية الخمسة بوضعك المالي

باستخدام الجدول المبين في الشكل (3-3) والمثال المبين في الشكل (2-7) أدناه كدليلين، دوّن في دفتر يومية الازدهار قائمة بالأحاسيس المالية الأساسية الخمسة واربطها، إن أمكن، بوضعك المالي.

وأثناء قيامك بهذه الحركة، اسمح لنفسك بتلمس كل إحساس دوّنت، وتمعن فيه بينما أنت تردد كلمة القوة وتصدر صوتاً يعبر عنه. تفحص بعد ذلك كل تصريح كتبت، وتخلص من الأحاسيس التي تتسبب في إلحاق هزيمة ذاتية، وفكر في بدائل أكثر نفعاً. وعلى سبيل المثال، فلو وجدت أنك تشعر بالخزي جراء سلوكيات مالية معينة، يمكنك أن تقرر قبول سلوكياتك السابقة، وأن تتخلص من الخزي، وأن تشعر بالارتياح لأي عمل تقوم به. إذ من شأن الكف عن إدانة الذات أن يرسخ لديك صورة أكثر إيجابية عن نفسك وأن يمنحك زخماً لتغيير سلوكياتك المالية في المستقبل. وبشكل مشابه، إن وجدت نفسك في شَرَك من جراء وضع مالي كالديون أو الدخل الضئيل، بإمكانك أن تتخلص من هذا الشعور بينما أنت تعمل على إنشاء وضع أفضل، كتغيير عاداتك في الإنفاق أو البحث عن مورد دخل جديد. وتعاملك على هذا النحو مع كافة التصريحات التي دونتها سيتضح لك أن لديك خيارات عديدة وستستطيع أن تتخذ قرارات عملية تدفع بك قدماً في سعيك لتحسين وضعك المالي.

## 5- قم بعملية جرد لمشاعرك

عندما تتبين الأحاسيس التي تعبر عنها من خلال سلوكياتك المالية، قم بإجراء جرد لمشاعرك لكي تتخلص مما تجده مؤذياً منها. ولكي تبدأ بذلك، دوّن المشاعر التي حددتها في دفتر يومية الازدهار؛ ثم ضع بعد ذلك قائمة بالمناسبات التي راودتك فيها هذه المشاعر فيما مضى والتي لم يكن للمال فيها من علاقة، وتبين كذلك أية لمسات قد تساهم في إثارتها في الحاضر. وعلى سبيل المثال، فإن كنت تدرك بأنك تشعر بالخزي بسبب سلوكياتك المالية، قد تبدو قائمتك على النحو التالي:

لقد شعرت بالخزي عندما كسرت نافذة منزل جيراننا.

لقد شعرت بالخزي عندما رسبت في اختبار التهجئة.

لقد شعرت بالخزي عندما أضعت ركلة جزاء احتسبها حكم المباراة

لصالح فريقتي.

لقد شعرت بالخزي عندما لم أتمكن من الحصول على منحة لمتابعة

دراستي الجامعية.

أشعر بالخزي [أو بالخجل] لأنني قصير القامة.

أشعر بالخزي لأنني لست حاد الذكاء.

عندما تدوّن كل تصريح، عاود تلمس الإحساس، وتمعن فيه، واصل

صوتاً يعبر عنه. ثم اكتب تصريحاً، أو انطق به بصوت مرتفع، تعقبه بكلمة

القوة، وذلك كما في الأمثلة التالية:

<p>غالباً ما أكون مديناً للناس بالمال. إنني لا أحصل على ما أستحق من مرتب. لقد خسرت الكثير من مالي بعد طلاقِي. إن الناس يستغلونني مالياً.</p>	<p>الهجر</p>
<p>ما زلت أكتب شيكات من غير رصيد كافٍ. إنني أشعر بالخزي لما تراكم علي من ديون. أنا لا أعلم أين يذهب مالي. إنني أخجل من دخلي المتواضع.</p>	<p>الخزي</p>
<p>إنني أكره أن أدفع كل هذه الأموال كضرائب. إنني أرفض تسديد المبالغ التي اقترضتها. إنني أسدد فواتيري متأخراً لأنني ساخط من كثرة الإنفاق. أكاد أجن من رؤية أشخاص يعملون في وظيفة أسهل من وظيفتي، ويكسبون أكثر مما أكسب. إنني مستاء من نفسي لأنني لم أهتم بمالي كما يجب.</p>	<p>الغضب</p>
<p>إنني أشتري الأغراض قسراً، محاولاً ملء فراغ في داخلي. إنني أشعر كيتيم عندما أفكر في دخلي المتواضع. إنني أتمسك بأشياء لست بحاجة إليها. إنني أفضل أن أكون مديناً على أن أحرم نفسي مما أريد. الإحساس بالوقوع في شَرَك</p>	<p>الحرمان</p>
<p>أشعر كما لو كنت سجيناً بسبب ديوني. إن عملي هو كضارتي. أشك في أنني سأخرج يوماً من هذا الوضع.</p>	<p>الإحساس بالوقوع في شَرَك</p>

الشكل (2-7)

﴿٣﴾ إنني أتخلص من حاجتي إلى الإحساس الخزي. (كلمة القوة)  
﴿٣﴾ إنني أتخلّى عن مقاومتي للتخلص من الإحساس الخزي. (كلمة  
القوة)

﴿٣﴾ إنني مستعد للتخلص من الإحساس الخزي. (كلمة القوة)  
﴿٣﴾ إنني أسمح لنفسي بالتخلص من الإحساس الخزي. (كلمة  
القوة)  
﴿٣﴾ إنني أتخلص من الإحساس بالخزي وأعلن عن شعوري بالرضا  
تجاه نفسي. (كلمة القوة)

وفي الختام، اختر مناسبة سابقة من قائمتك كان لها أثر  
حسي شديد. ثم اغمض عينيك، وخذ نفساً عميقاً، وتخيل أن تلك  
المناسبة كان لها نهاية سعيدة، وتصور نفسك تتلمس أحاسيس  
مغايرة نتيجة لذلك. على سبيل المثال، تخيل نفسك تحرز الهدف  
من ركلة الجزاء في مرمى الفريق المنافس بعد أن أعادها الحكم  
لأن الحارس قد تحرك قبل ركلك الكرة، وولد في الوقت نفسه  
شعوراً بالابتهاج.

كرر أسلوب التخيل هذا لكل مناسبة نشأت فيها أحاسيس  
منغصة، وتصور في كل مرة أحاسيس مرضية ترتبط بالنتائج بعد  
أن غيرتها.

## 6 - تبين الأحاسيس التي تدعم هويتك القديمة

لكل منا أسبابه التي أدت إلى تشكيل عاداته الحسية، والتي  
تعود غالبيتها إلى الماضي البعيد. ونتيجة للمعلومات المكتسبة، فإن

معظم الناس قد يأتون بتصرفات متباينة في أوضاع متشابهة حتى عندما لا يكون في صالحهم المحافظة على ردود الأفعال الحسية التي تدعم لدى كل منهم هويته المألوفة.

وبالتالي فإن إدراك أن ردود الأفعال الحسية الجديدة يمكنها أن تهدد هويتك، وتبينك للأمر عندما تقاوم تغيير عاداتك الحسية، أو عندما تأتي بأعداء تبرر بها استمرارك في اتباعها، سوف يساعدك كل هذا على احتضان هوية مالية تتميز بمجموعة من الأحاسيس الجديدة.

## 7- عيش مع الأحاسيس الجديدة

بما أن الأحاسيس تساهم في طبيعة وضعك المالي، فالعيش مع الجديدة منها (انظر تلك التي حددتها كأهداف في التمرين الرابع) سيساعدك على تغيير هذا الوضع. إذ أن شعور المرء بأنه راضٍ، ومطمئن، وفخور، وكريم، وناجح، ومقدّر، كلها من سمات النمط المالي الأكثر من كافٍ، وبالتالي فإن توليد مثل هذه المشاعر والعيش معها من شأنه أن يقود إلى أوضاع تتسجم وإياها.

ولكي تعيش مع إحساس اخترته بنفسك، فبينما أنت في حالة التأمل فكر في وقت سبق لك أن عشت فيه هذا الإحساس. وعندما تتذكره، راقب المشاعر المتولدة في أنحاء جسدك كافة وصرح بما تشعر به. وعلى سبيل المثال، فلكي تعيش مع الإحساس بالنجاح، تذكر وقتاً أحسست فيه بأنك إنسان ناجح، حتى ولو كان ذلك لفترة زمنية قصيرة. وتخيل بوضوح الحالة التي أثارت هذا

الإحساس، سامحاً لنفسك بأن تكون مبتهجاً وفخوراً. ثم خاطب نفسك قائلاً: "إنني إنسان ناجح". ولترسيخ مثل هذا التصريح، أعقبه بكلمة القوة.

وعندما تتعود على تطبيق هذا النهج في حالة التأمل، جرب تطبيقه في أوضاع واقعية. على سبيل المثال، إن كنت تشعر بالخجل من مرتبك، فعند استلامك له في المرة القادمة خذ عدة أنفاس عميقة وتخيل أنك تشعر بالرضا، قائلاً لنفسك: "إنني أشعر بالرضا بما حصلت عليه من مرتب". ورغم أن كثيراً من الناس يتخوفون من أنهم إن أحسوا بالرضا بما لديهم في الحاضر فإنهم لن يكسبوا إلا القليل في المستقبل، لكن العكس هو الصحيح؛ إذ بما أن الأحاسيس قادرة على إنشاء الأوضاع المالية، فعندما تعيش مع أحاسيس تجعلك راضياً ستزيد من حظوظك في كسب ما يكفي لإرضائك. وإذا كان لديك مشكلة في توليد إحساس بالرضا، أو أي شعور آخر تحاول تميته والعيش معه؛ تفحص أحاسيسك المسيطرة واتخذ الخطوات اللازمة للتخلص منها. وكمثال عن ذلك، عندما تحاول أن تشعر بأنك راضٍ، إن لم يكن بإمكانك الإحساس إلا بأنك غاضب، حدد سبب غضبك، ثم تنفس بعمق وأنت تتمتع في ذلك الإحساس بغية التخلص منه، واستبدله بعد ذلك بإحساس جديد بالرضا.





## إنشاء سلوكيات مالية مسؤولة

"الطريقة التي تجعلك ثرياً هي أن تضع كل ما لديك  
من بيض في سلة واحدة، وتجلس بعد ذلك لكي  
تراقب هذه السلة عن كثب."

Andrew Carnegie

من المرجح أن تظهر لدى المشاركين في برامج تدريب رياضة  
كمال الأجسام سلوكيات معينة بشكل تلقائي ترتبط باتباع هذه  
البرامج، كالإكثار من تناول الطعام الصحي، أو ارتداء الملابس  
الأكثر ملاءمة، أو المشي بثقة أكبر. وبشكل مشابه، فإن إنشاد  
الأفكار والقناعات والأحاسيس على أسس راسخة من الممكن أن  
يقود إلى سلوكيات مالية تتحلّى بالنضج والمسؤولية، كبذل المزيد من  
العناية بالمال، وتجنب الاقتراض، والإعداد للمستقبل.

ولكن مقاومة الهوية التي تشعر بأنها مهددة من جراء التغيير،  
من شأنها أن تؤخر مثل هذا التقدم. وهذا يعني أنه عندما يكون

بمقدور امرئٍ أن يطور حواراً ذاتياً إيجابياً، وقناعات متفتحة، وأحاسيس مريحة، رافعاً من شأن عيشه نتيجة لذلك، فإلى أن يُنشئ كذلك سلوكيات مالية مسؤولة، ستبقى العلاقة السليمة بالمال التي يتوخاها عالقة في السراب. ولكن المكافأة الخبيثة هي أنه عندما تتحول مثل هذه السلوكيات إلى عادات تلقائية فإنها ستفتح الباب أمام الهوية المالية الجديدة.

### التعود على سلوكيات جديدة

معظم الكتب التي وضعت عن الشؤون المالية الشخصية تقدم لقرائها إرشادات حول تشييد الطمأنينة المالية: أنفق أقل مما تكسب، وتخلص من الديون، وادخر نسبة مئوية من دخلك، وضع خطة مالية واقعية، وتدبر شؤون مالك، وتعلم عن فرص الاستثمار المتاحة. ورغم أن اتباع هذه الإرشادات من شأنه أن يرفع كثيراً من إمكانية النجاح على الصعيد المالي، إلا أن تطبيق ذلك يعني تعلم مهارات جديدة والتقيّد بسلوكيات غير مألوفة، ما يعني بدوره الدخول في نفق مظلم بغية تحقيق هذا التحول، ذلك النفق الذي لا يمكنك فيه تجنب مواجهة نتائج غير مرتقبة مع ما يرافقها من التوهان الناجم عن اضطرابات الانتقال. لذلك فإن كثيراً من الناس ينشون عن عزمهم ويبقون عالقين في أوضاعهم المالية دون حراك، خصوصاً أولئك الذين يحاولون تعديل الكثير من سلوكياتهم خلال فترة قصيرة من الزمن أملاً منهم في الحصول على النتائج المتوخاة بأسرع وقت ممكن. ورغم أن عملية التحول قد تبدو بطيئة بالنسبة

للذين يسعون للحصول على فرج فوري لمشكلاتهم المالية، إلا أن التعديلات في السلوكيات مهما صغرت فسوف يؤدي تراكمها مع مرور الزمن إلى تغيرات جمة. وبالتالي، فأثناء أدائك لحركات هذا التمرين تذكر بأن المقصود منه، كما هي الحال في جميع تمارين هذا الكتاب، أن يكون جزءاً من برنامج طويل الأمد، وليس إصلاحاً سريعاً للخلل.

ولإنقاص من شدة مقاومة إنشاء السلوكيات المالية المسؤولة إلى أدنى حدٍ ممكن، تقدم حركات هذا التمرين النشاطات الأولية الأكثر ضرورةً لتطوير علاقة مربحة بالمال. فقيامك بهذه النشاطات ضمن برنامجك اليومي المعتاد على نحو متزايد خلال فترة ممتدة من الزمن، كمن ستة أشهر إلى اثني عشر شهراً، سيزيد من حظوظك في النجاح في التعود على سلوكيات جديدة وتقبل النتائج غير المألوفة. وبالإضافة إلى ذلك، فإن مشاركتك رفيق نجاحك في هذه التجربة سيساعدك كثيراً على اتخاذ خطوات عملية لما تقدمه مثل هذه العلاقة من دعم وتأييد.

كما أن حركات هذا التمرين تزودك بتوجهات عملية نحو تحقيق الأهداف المالية التي حددتها في الحركة الأولى من التمرين الرابع، والتي تتعلق بالدخل، والادخار، وتخفيض الديون. إذ صار بمقدورك الآن أن تحقق هذه الأهداف من خلال:

⑤ المحافظة على قيود مالية بشكل دائم.

⑤ إعداد خطة إنفاق واقعية النهج.

التعامل مع ديونك.

تطوير عادة الادخار.

التخطيط من أجل الحصول على تدفق مالي.

وباستطاعة هذه الفعاليات أن تعدل جوهرياً من علاقتك بالمال وأن تقود بك نحو وضع مالي مريح طالما أنت تدرك باستمرار إمكانية نشوء المقاومة وضرورة المثابرة.

### المقاومة المضادة

كما أن تقوية عضلات جسمك يحتاج إلى رفع أثقال أو القيام بتمارين لياقة بدنية أخرى بطريقة منضبطة خلال فترة ممتدة من الزمن، كذلك فإن تنمية عضلات المال تحتاج إلى اتباع إجراءات مالية معينة إلى أن تصبح عادات متأصلة. ومحاولة التوصل إلى الازدهار دون أن تتأثر على تدوين حركة أموالك أو من غير التزامك بإنفاق أقل مما تكسب من مال تشبه محاولة إنقاص الوزن من دون تخفيض كمية الحريرات التي تحصل عليها من خلال الطعام الذي تتناوله أو من دون الإكثار من أداء تمارين اللياقة البدنية - أي بمنتهى البساطة، محاولة فاشلة.

ولكن من سوء الحظ أن كثيراً من الناس يقاومون التركيز على المهارات الجديدة والانضباط اللذين يتطلبهما إحراز التقدم في المجال المالي، وذلك لأسباب عديدة. أحد هذه الأسباب هو الإصرار على تحقيق الرضا الفوري، والذي يدفع بالناس إلى شراء أشياء ترضي رغباتهم الآنية، رغم عدم توفر مالٍ كافٍ لشرائها، بدلاً من

الالتزام بالانضباط اللازم للممارسات المالية المسؤولة. وبما أن تدبر أمور المال يبدو مملاً لو قورن بالاستمتاع بأخر لعبة إلكترونية نزلت إلى الأسواق أو بقضاء ليلة ممتعة في أماكن السهر في المدينة، فإن الادخار للمستقبل أو التخفيض من ديون بطاقة الائتمان أو ما شابه ذلك كثيراً ما يلعب دوراً ثانوياً بالنسبة للشراء، رغم أن ذلك يزيد من عدم الاستقرار المالي. وأخيراً، قد يكون من المغري أن تأمل في العثور على سبيل أسهل، إلا أن الطريق الوحيد الأكيد لترويض الإنفاق والاقتراض من غير حساب، أو لضمان مستقبل مالي آمن، هو وضع خطة حكيمة وتطبيق أساليب عملية لتدبير المال، الأمر الذي يتطلب الانضباط والتصميم والرغبة الأكيدة في الحصول على المزيد من الازدهار.

والسبب الآخر لمقاومة تحول المرء إلى شخص مسؤول في تعامله مع أموره المالية هو الخوف من خسارة الهوية مع ما يرافق ذلك من الافتقار إلى مواقع اعتاد المرء على أن يكون فيها بين أصدقائه وأقاربه. كما أن الذين اعتادوا على علاقة بالمال تطبعت بالخلل الوظيفي لفترة طويلة من الزمن، فإن إنشاءهم لسلوكيات مالية جديدة يعني بالنسبة لهم تطوير ميزات شخصية غير مألوفة لديهم، الأمر الذي قد يولد حالة من التوهان ويتطلب إجراء تعديلات أساسية في نمط الحياة. وفي المثال التالي نموذج عن ذلك.

لقد كانت Rebecca تواقعة للحصول على تقدير الآخرين لكفاءاتها المهنية والاعتراف بمواهبها الفنية، لذا فقد شعرت بالحماسة تدب

فيها عندما قبلت إحدى صالات العرض بمدينة Los Angeles عرض أعمالها الفنية. وكانت قد عملت لسنوات بدوام جزئي في وظائف متعددة لكسب ما كانت تحتاج إليه من مال لتغطية نفقات معيشتها الأساسية ومستلزمات أعمالها الفنية. وبدلاً من أن تنتبه إلى أمورها المالية، كانت هذه السيدة تتفق كل ما كان يتوفر لديها من مال، كما أنها حررت عدة مرات شيكات من غير رصيد كافٍ نتيجة لإخفاقها المتكرر في متابعة رصيد حسابها المصرفي.

وعندما بدأت صالة العرض ببيع أعمالها الفنية، كانت في كل مرة تستلم فيها ثمن ما يبيع من أعمالها تندفع متحمسة لإنفاق ما حصلت عليه من مال في شراء أشياء إما لشقتها أو لصالة عملها. ولم ينشأ لديها حافز قوي لتغيير سلوكها المالي إلى أن تبين لها بعد بضعة أشهر أن الزيادة في تدفق المال، وإن كانت تبدو لها رائعة، إلا أنها جعلتها تشعر بأنها مضطرة إلى التصرف بفائضه على نحو مختلف. وهذا ما دفع بها إلى مراقبة حركة مالها بشكل أفضل، وإلى فتح حساب ادخار بدأت تودع فيه على الفور عشرة بالمائة من قيمة ما يباع من أعمالها الفنية. ومسلحة بإحساس بالثقة منحته إياها حالتها المالية الجديدة، أخذت Rebecca تفكر في شراء منزل، وبدأت بدراسة برامج قروض الإسكان المخصصة للأشخاص الذين يشترون منزلاً لأول مرة.

ولكن بعد ثمانية أشهر تميزت بحركة بيع ناشطة لأعمالها، بدأ الطلب على هذه الأعمال يتدنى، ما جعلها تشعر بأنه لو استمر

الحال على ذلك النحو فلا مناص من العودة ثانية إلى وضعها المالي الذي كانت فيه قبل أن تبدأ ببيع أعمالها الفنية. وعندما قيّمت ظروفها تبين لها أن بعض جوانب حياتها تجذبها لكي تُرجعها إلى هويتها القديمة.

ومما ساعد على ذلك التراجع أنها لم تعد منضبطة في مراقبة حركة نقودها، ما أدى إلى عودتها إلى ما كانت عليه في السابق من الضبابية في رؤيتها لشؤونها المالية. زد على ذلك أنها كانت تعاني من مشكلات مع أصدقائها الذين لم يكونوا داعمين لهويتها الجديدة. كما أن استقلالها مالياً كان قد أدى إلى نشوء توتر في علاقتها بالديها. ففي الجزء الأعظم من حياتها كشابة راشدة، كان حوارها معها يتركز على معاناتها في تدبر أمورها المالية، ما جعلها تفتقد إلى ما كانت بحاجة إليه من الاهتمام والرعاية فغدت في حالة من التوهان.

وفي الوقت نفسه، كانت Rebecca مرتبكة حيال الطريقة التي يجب عليها أن تتصرف بها مع زملائها من الفنانين الذين كانت تشاطرهم فيما مضى الإحساس بصعوبة كسب لقمة العيش في عالم الفن. إذ رغم أنهم تظاهروا بالإعجاب بالنمو المطرد لمسيرتها المهنية، إلا أنها كانت تشعر بأنهم يخفون شيئاً من الغيرة، ما جعلها تحس ببعض العزلة.

وأخيراً، فيما أنها لم تكن مستعدة للنجاح صارت تجد صعوبة في رعاية موقعها الجديد في الوسط الفني. وحيث أنها لم تعتد من قبل

على ذلك النوع من الاهتمام، لم تكن تدري بَمَ عليها أن تجيب على إطلاقات كان المعجبون يكيلونها على أعمالها الفنية.

ولكن من حسن حظها أنها عندما بدأت بالعودة إلى هويتها المالية القديمة تبين لها ما كان يجري. فصممت ألا تخسر ما كانت قد كسبته، ورجعت إلى الانضباط في رعاية شؤونها المالية، ولم يمضِ وقت طويل حتى رجعت إلى المسار السليم في متابعتها لحركة مالها. وعندما عادت وتيرة بيع أعمالها الفنية إلى الارتفاع، قررت ألا تستسلم ثانية للمنغصات المرافقة لوضعها الجديد، والتي باتت الآن تعلم بأنها مؤقتة، بل أن تحافظ على السلوكيات التي من شأنها أن تدعم نجاحها. وبالإضافة إلى ذلك، أدركت أنها رغم رغبتها المتكررة في شراء أشياء عبثية لإسعاد نفسها، فإن تصميمها على شراء منزل يفرض عليها أن تتجنب إنفاق المال في أغراض مزاجية كتلك. وعندما التزمت بالانضباط في تعاملها مع المال - الأمر الذي لم يكن له من موقع في هويتها القديمة - بدأت تجني ثمار هذا الالتزام، إذ صارت تقتصد في إنفاقها اليومي لتحقيق هدف مالي أكثر أهمية في المستقبل.

### التهيؤ للتعامل مع فائض المال

غالبية الذين يتمنون تحسين أوضاعهم المالية يحلمون بالحصول على فائضٍ من المال، ولكن القليل منهم من يدركون الآثار المحتملة لتدفق كمٍ من المال لم يألفوه من قبل. ورغم أن زيادة الوارد من المال من شأنها المساهمة في تحسين الظروف المعيشية، إلا أن

الأوضاع المالية كثيراً ما تبقى على حالها أو تصبح أقل استقراراً لأن المشاعر المتأصلة - كالخزي أو الحرمان - لم تبرح مكانها .

وكل أمر يتعلق بالمال، فالتعامل مع الفائض منه يعكس عادات حسية خبيثة. بعض من الناس يأتون بأسباب تبدو في ظاهرها بأنها منطقية لتبرير إنفاقهم للزيادة في دخلهم، كتسديد ديونهم، أو القيام بإصلاحات لازمة في منازلهم أو لسياراتهم، أو التحسين من أوضاعهم المعيشية، أو شراء حاجيات "ضرورية" - سلوك يحافظ على الوضع المعتاد من عدم توفر وسادة مالية تحمي من صدمات النفقات غير المتوقعة. في حين أن آخرين يعمدون إلى تخبئة معظم تلك الزيادة في حسابات الادخار أو التقاعد، قاصدين بذلك إنشاء ذخيرة لمواجهة الطوارئ، ولكنهم يصبحون كثيري القلق من احتمال خسارة ما كسبوه، ويزداد قلقهم مع ازدياد ما ادخروه من مال.

وفي منتصف مجال طيفي تشكل الفئتان الآنفتان الذكر حديه الأقصيين، هناك فئة أخرى يفضل أفرادها إنفاق قسم من فائض دخلهم واستخدام القسم الآخر لتسديد الديون أو لإيداعه في حساب ادخار. ولكن حتى هذا السلوك قد يتسبب في نشوء ردود أفعال منغصة تتراوح بين شلل الاهتمام بما يمكن فعله بالفائض من المال والنشاط المحموم سعياً وراء استثمارات عالية المردود. وكمثال عن هؤلاء، كانت Barbara لا تثق بالمؤسسات المالية، لذا فقد كانت تخبئ في درج ملابسها الداخلية جزءاً من دخلها، ما جعلها تشعر بعدم الارتياح. وعندما بلغ إجمالي هذه النقود سبعة آلاف وخمسمائة

دولار، قررت أن تساعد ابنتها على دفع ديونها، الأمر الذي جعلها تشعر بالارتياح لأنها لم تعد مضطرة إلى التفكير فيما يمكنها أن تفعله بمالها الفائض.

وعلى الرغم من حقيقة أن توفر فائض من المال كثيراً ما يساهم في ديمومة النمط المالي السابق، فإن التخطيط المسبق للتعامل مع زيادة في الدخل قبل حصولها يساعدك على التعامل بفعالية أكثر مع ردود الأفعال الحسية المحتملة ومواجهة مخاوف خافية يمكنها - إن لم تكن مستعداً لها - أن تعيدك إلى وضعك المالي القديم. كما أن التخطيط المسبق لما ستفعله بالمال الفائض يحفز كذلك أفكاراً إيجابية عن المستقبل وثقة بتحقيق الاستقلال المالي، ما يمكّن عقلك الباطن من مساعدتك على استدرار مال يزيد عن حاجتك.

وهذا النوع من التخطيط يعني أيضاً أن تتطلع إلى فرص عملية وأن تتخذ مجموعة من القرارات حول كيفية تدبيرك لكم أكبر من المال. وقبل أن تفكر في الاستثمار أو الرفاهية هنالك عدة قرارات بسيطة يجب أن تتخذها حول الأماكن التي ستودع فيها مدخراتك المتزايدة وكيفية توزيع إيراداتك المالية، أمور قد تتسبب في نشوء حالة من التوهان. ولكن تفعيل بعض السلوكيات الجديدة أثناء التخطيط للتعامل مع المال الفائض سيساعدك على تجنب كثير من المنغصات غير المتوقعة والتي تترافق مع تكوين الأوضاع المالية الأفضل، بما في ذلك الإحساس بعدم التواصل مع الأصدقاء أو الفرق في تدفق مفاجئ من الأموال.

## حركات التمرين

لقد صُممت حركات هذا التمرين لمساعدتك على مواجهة القوى التي كثيراً ما تعيق إنشاء سلوكيات مالية مسؤولة. قم بأدائها تدريجياً، ولا يغب عن بالك أبداً احتمال نشوء مقاومة أو منغصات حسية.

### 1- اختر سلوكيات مالية جديدة

حدد من خمسة إلى عشرة سلوكيات اعتيادية ترى أنها تبقى في وضعك المالي الراهن واختر سلوكاً بديلاً عن كل واحد منها. فمثلاً، إذا كنت تترك الفواتير تتراكم، خذ قراراً تحدد فيه نظاماً تتبعه لتسديد قيم فواتيرك مراقباً أثناء ذلك ردودك الحسية وحدد أهميتها بالنسبة لنجاحك المالي في المستقبل. وإن كنت عادة ما تنفق أكثر مما تكسب، ضع خطة ثابتة لتدفق المال واستخدم النقود أو الشيكات بدلاً من الاقتراض. أما إذا كنت تُقرض الآخرين مالاَ بإمكانك أن تدخره، فأقلع عن هذه العادة.

ولزيادة حظوظك في النجاح إلى أبعد حدٍ ممكن، اعمل على تغيير سلوك واحد في كل مرة، متبيناً أنه لما كانت العادة الجديدة تحتاج إلى وقت لكي ترسخ لديك، فإن السلوك المغيّر قد يرتد إلى نظيره المختل مؤقتاً. فإن حصل ذلك، تقبل هذا الارتداد دون أن تصدر حكماً، مدركاً أن بإمكانك إرجاعه إلى جادة الصواب في أي وقت تشاء. وللزيادة من حوافزك، أطلع رفيق نجاحك على السلوكيات التي اخترتها. وفي أي وقت تشعر فيه بنشوء المقاومة، استبدل الأفكار والقناعات والأحاسيس التي قد تكون سبباً في نشوء هذه المقاومة وتخلص من مخاوفك من المضي نحو الأمام.

## 2- سجل كل تقدم تُحرزه

عندما تبدأ باتباع سلوكيات مالية جديدة، دون كل تقدم تحرزه يومياً في دفتر يومية الازدهار لكي تحافظ على مسارك الصحيح ولتقوي من ثقتك بنفسك. ويكفي لهذا الغرض أن تدون ملاحظة بسيطة مثل: "لقد دونت كل نفقاتي"، أو "لم أستعمل بطاقة الائتمان هذا اليوم"، مذكراً نفسك بتصميمك على تغيير عاداتك. وفكر كذلك بتزيين ملاحظاتك بنجوم مذهبة أو بأية ملصقات أخرى ترجح أنها ستحافظ على حماسة واندفاع ذلك الطفل القابع في أعماقك. وبعد أن تنتهي من تدوين ملاحظاتك، أعرب عن التقدم الذي أحرزته شفهيّاً، قائلاً لنفسك مثلاً: "إنك تقوم بعمل رائع حقاً".

ولمزيد من الدعم، أطلع رفيق نجاحك على ملاحظاتك اليومية لبضعة أسابيع من خلال مكالمة هاتفية أو عبر البريد الإلكتروني. وكحافز إضافي، قرر أن تكافئ نفسك بأسلوب تختاره بعد أن تتعود على اتباع سلوك معين بشكل مستمر لمدة محددة من الزمن، مثل تدوين نفقاتك يومياً لمدة أسبوعين أو ادخار دولار واحد يومياً لمدة شهر كامل.

## 3- احسب تدفق المال الشهري لديك

إن إعدادك لبيان عما لديك من تدفق مال شهري سوف يعطيك فكرة عن نفقاتك وعن أنماطك في كسب المال. ولكي تبدأ في ذلك، صنّف نفقاتك ضمن فئات (أنظر الشكل 1-8) لمدة شهر كامل واجمع النفقات الواردة في كل فئة منها، ثم أدخل ما كسبته

من مال خلال ذلك الشهر من مختلف مصادره ودون حاصل الجمع. أخيراً، إ طرح إجمالي نفقاتك الشهرية من إجمالي الواردات. سوف يبين لك الرقم النهائي فيما إذا كان لديك تدفق مال إيجابي أو سلبي وما هو مقدار الفائض أو العجز. وباستخدامك لتقرير تدفق المال هذا، تستطيع بعد ذلك أن تجري التعديلات اللازمة على إنفاقك لتحقيق الأهداف التي وضعتها. وإن كنت متعوداً على مراقبة حركة مالك باستعمال برامج حاسوبك المالية، فاحصل في نهاية كل شهر على تقرير تدفق المال.

ورغم أن هذا الإجراء قد يبدو بسيطاً وواضحاً، إلا أن مجرد التفكير في مقارنة دخلك بنفقاتك يمكن أن يثير لديك رد فعلٍ حسيٍّ مركز. فإن شعرت بالخوف أو بنشوء مقاومة أثناء إعدادك لذلك التقرير، تنفس بعمق وأنت تمنع التفكير في أي إحساس قد طرأ. ولتشجيع نفسك على إكمال التقرير، ناقشه مع رفيق نجاحك، بل حاول أن تتجزه برفقته.

#### 4- عدل تدفق المال الشهري

لكي تعكس التدفق السلبي إلى تدفق إيجابي، أو لكي تزيد من الفائض، قم بإجراء تعديلات على تدفق المال الشهري - أولاً على الورق ثم على صعيد الواقع من بعد. وباستخدام الجدول المذكور في الحركة 3، قم بإجراء التعديلات المطلوبة متبعاً الخطوات التالية:

تقرير تدفق المال الشهري	
المبالغ	النفقات
	الإيجار/ الدفعة الشهرية لقرض الإسكان
	ماء وكهرباء
	هاتف
	كابل (التلفاز/ الإنترنت)
	نفقات السيارات
	التأمين
	طعام
	ملابس
	أدوية ونفقات علاج
	نفقات ترفيهية
	دفعات لتسديد الديون
	ضرائب
	تبرعات
	مدخرات
	نفقات متفرقة
	<b>إجمالي النفقات</b>
	<b>الإيرادات</b>
	المرتب
	إيرادات أخرى
	<b>إجمالي الإيرادات</b>
	<b>إجمالي الإيرادات - إجمالي النفقات</b>

الشكل (1-8)

حدد فيما إذا كانت إحدى النفقات تشذ عن المألوف. كمثال، هل أن قيمة فاتورة الهاتف مرتفعة جداً أم أن ما تنفقه على شراء الملابس أو على زيارة المطاعم أو أماكن الترفيه مبالغ فيه؟ فإن كان الأمر كذلك، ابحث عن طريقة لتخفيض الإنفاق على الجانب المعني، كالاشتراك في برنامج تعرضه شركة الهاتف يوفر من تكاليف الاتصالات أو تخفيض عدد المكالمات الدولية التي تجريها، أو شراء ملابس أقل، أو الذهاب لمشاهدة الأفلام السينمائية لعدد أقل من المرات في الشهر الواحد، أو الإكثار من تناول الطعام في المنزل بدلاً من تناوله في المطاعم.

وفي الوقت نفسه، فكر في طرق جديدة للحصول على زيادة في الدخل، كبيع بعض الأغراض المركونة لديك دون أي استخدام في عطلة نهاية الأسبوع(\*)، أو القيام بعمل إضافي بدوام جزئي، أو حتى البحث عن وظيفة بديلة بمرتب أعلى. وإن كان لديك عملك الخاص، فكر في تغيير استراتيجيات التسويق التي تتبعها، أو رفع أسعارك، أو تخفيض نفقات التشغيل.

احسب المبالغ التي يمكنك أن تخصصها للتسديد من ديونك دون معاناة. وضع نصب عينيك أنك إن كنت لا تسدد لشركات بطاقات الائتمان أكثر من الحد الأدنى المسموح به شهرياً فقد يستغرق التخلص من ديونك سنوات عديدة. أما لو كانت ديونك

(\*) عادة يتبعها الكثيرون في الولايات المتحدة الأمريكية ويطلقون عليها اسم (Garage Sale).

كبيرة إلى حدٍ بعيدٍ ففكر في استشارة أخصائي مالي ضالع في حقل الإقراض لمساعدتك على وضع خطة لتسديد ديونك.

قدّر ما هي المبالغ التي ترغب في التبرع بها للأعمال الخيرية. ﴿٥﴾

لكي تطمئن إلى تراكم تدريجي لفائض المال، تبين كم من المال يمكنك وضعه جانباً للادخار، حتى وإن كان دولاراً واحداً أسبوعياً في بداية الأمر. وقرر كذلك متى ستفتح حساب ادخار عندما يتوفر لديك خمسون دولاراً، ثم دوّن ذلك في دفتر يومية الازدهار.

أخذاً في حساباتك جميع الاعتبارات السابقة، دوّن الأرقام التي توصلت إليها في تقرير تدفق المال المعدّل (انظر الشكل 2-8). وإن استدعت الضرورة، نَقِّح من جديد حواصل الجمع لكي تصل إلى الفائض الإيجابي الذي ترغب فيه. بل وأفضل من ذلك، أدخل الجدول في برنامج حاسوب يتيح لك رؤية الأرقام النهائية بعد إعادة العمليات الحسابية عليها في كل مرة تعدّل فيها أحد الأرقام. وانظر إلى تقرير تدفق المال المعدّل هذا على أنه خطة ستُفَعَّلها عندما تصبح جاهزاً للارتقاء إلى سوية جديدة من الاضطلاع بالمسؤولية تجاه شؤونك المالية.

اختر موعداً لتطبيق خطة تدفق المال المعدّلة التي اعتمدها، وبينما يقترب هذا الموعد، تفحص مشاعرك تجاه التغييرات القادمة. فإن ظهرت لديك أحاسيس منغصة أو شعور بالتوهان، تخلص منها مسبقاً باتباع الأساليب المشروحة في التمرين السابع.

تقرير تدفق المال المعدل	
المبالغ	النفقات
	الإيجار/ الدفعة الشهرية لقرض الإسكان
	ماء وكهرباء
	هاتف
	كابل (التلفاز/ الإنترنت)
	نفقات السيارات
	التأمين
	طعام
	ملابس
	أدوية ونفقات علاج
	نفقات ترفيهية
	دفعات لتسديد الديون
	ضرائب
	تبرعات
	مدخرات
	نفقات متفرقة
	إجمالي النفقات
	الإيرادات
	المرتب
	إيرادات أخرى
	إجمالي الإيرادات
	إجمالي الإيرادات - إجمالي النفقات

الشكل (2-8)

## 5- ابتكر ممارساتٍ ترمي إلى تحقيق أهدافك

بعينِ تَرنو إلى أهدافك المالية، كما حددتها في التمرين الرابع، ضع قائمةً بممارسات بسيطة ترغب في ابتكارها، بمعدل واحدة في الأسبوع، كتناول الطعام في المنزل - بدلاً من تناوله في أحد المطاعم، أو قضاء يوم كامل دون أن تنفق فيه أي مال، أو التعلم عن برنامج حاسوب مالي، أو تحديث سيرتك الذاتية résumé، أو التبرع لجمعية خيرية. وإن كان لديك عملك الخاص، ضع قائمةً بممارسات تساعدك على إدراك غاياتك المادية، كرسم استراتيجيات تسويق جديدة وتطبيقها، أو حضور مناسبات يتم التحدث فيها عن موضوع التواصل الشبكي، أو العمل مع أخصائي في التدريب على تدبر الشؤون المالية. وفي نهاية كل أسبوع، تفحص الممارسات التي قمت بها خلاله، وقوِّ من إحساسك بإحراز التقدم من خلال تخيلك لقلبك وقد صار عامراً بالسعادة، أو باستعمال عبارة إيجابية تُشيد فيها بنفسك بينما أنت تتخيل الناس قادمين إليك لتهنئتك على ما حققته من إنجازات.

وضع كذلك قائمة بالمهام التي يتوجب عليك القيام بها بشكل اعتيادي وراجعها مرة في الأسبوع على الأقل. وفكر في تضمينها العناصر التالية:

تدوين قيم جميع الشيكات التي تحررها وجميع النفقات التي تسدها باستخدام بطاقة الائتمان في سجل المحاسبة.

تسديد قيمة كل فاتورة فور وصولها.

٣) تدقيق رصيدك المدوّن في دفتر شيكاتك عند استلامك كشف حسابك المصرفي.

٤) ادخار عشرين دولار كل أسبوع.

٥) إعداد تقرير تدفق المال ومراجعته في نهاية كل شهر.

وإن كنت تستخدم برامج الحاسوب، فاستعمل ميزة التذكير (reminder feature) لتخبرك عن حلول موعد القيام بكلٍ من النشاطات المذكورة أعلاه.

## 6- تعامل مع ديونك

إذا كان الاقتراض يمثل أحد سلوكياتك المالية المختلة وظيفياً فإن الإقلاع عن الاستعانة بالتسهيلات الائتمانية هو واحد من أكثر الأمور الإيجابية التي يمكنك القيام بها. فالتخلص من الديون يتطلب الالتزام القوي بإجراء التغييرات اللازمة في عادات الإنفاق لديك لكي تصبح مستقلاً مالياً، بالإضافة إلى تعديل طريقة تفكيرك. فلو كنت ترى أن الاضطلاع بالمسؤولية المالية هو أمر يقيّد من حرية تصرفك، على سبيل المثال، فلتعديل هذه الطريقة في التفكير يمكنك أن تبدأ بالنظر إليه على أنه فرصة لتحقيق أهدافك الطويلة الأجل، وأن تكافئ نفسك بعد ذلك على إحراز التقدم.

وإن كانت ديونك كبيرة ففكر بالتوجه إلى مستشار متخصص في قضايا الائتمان يساعدك على إعادة هيكلة هذه الديون، ربما بالاستفادة من معدل فائدة مخفّض تتفق عليه مع المقرضين، وعلى وضع خطة لتسديد الديون قابلة للتطبيق من خلال التوصل إلى

تسويات معقولة مع الدائنين. وحيث أنه من الأفضل أن تعهد بأمورك المالية - عندما تكون الأمور على مثل هذه السوية - إلى شخص مطلع وجدير بالثقة، فابحث بعناية وتبصر عن مثل ذلك المستشار (انظر المقترحات المثبتة في آخر الكتاب).

## 7- ادخر قدرأ من المال بشكل اعتيادي ومستمر

إن الطريقة الموثوقة للبدء في مراكمة المال الفائض هي أن تلتزم بإيداع كمٍ من المال في حساب ادخار بشكل اعتيادي ومستمر. ولكي تبدأ في ذلك، ادخر قليلاً من المال يومياً أو أسبوعياً. حتى القليل من الدراهم من شأنها أن تولد لديك شعوراً بالثقة بالنفس وإحساساً بالإنجاز. وقرر في البداية ما الذي تريد أن تفعله بمالك مستقبلاً، فربما ترغب في تخصيص جزء منه لأغراض معينة - كقضاء إجازة - وإيداع الجزء الآخر في استثمار طويل الأمد.

## 8- خطط للتعامل مع فائض المال

عندما تبدأ بمراكمة ما يتبقى لديك من مال، افعل ما بوسعك لكي تتجنب الإغراء بإنفاقه، خصوصاً إن كنت لم تعتد على توفر مال فائض لديك؛ وكإجراءٍ خالٍ من المخاطر، اسحب المال الفائض من حسابك الجاري وأودعه مؤقتاً في حساب ادخار أو في شهادات إيداع، قاطعاً العهد على نفسك بالأحرى لمدة معينة من الزمن، كسنة أشهر مثلاً، أو حتى يصل إلى مبلغٍ كعشرين أو خمسين ألف دولار، إذ عندئذٍ تصبح الطريقة المثلى هي اتباع إستراتيجية استثمار. كما أن إيداع المال الفائض في حساب يدر الفائدة إلى أن

تشعر بالارتياح إلى استثماره يجنبك التعرض للضغوط التي قد تنشأ لديك لو أنك تركته قابلاً في حساب لا يعطيك أية فائدة، إذ قد تجد نفسك حينها مضطراً للعثور على طريقة لاستثماره في مجالٍ ما قبل أن تتوفر لديك المعلومات الكافية عن خيارات الاستثمار المتاحة.

أما إن كان لديك في الوقت الراهن حساباً تودع فيه الفائض من مالك وكنت تتوقع الحصول على مزيد من الدخل ولكنك لست متأكداً من الطريقة التي يجب عليك اتباعها في توزيعه، قابل عدة مستشارين ماليين قبل أن تختار واحداً منهم ليوجهك بفعالية نحو اتخاذ القرار الأنسب بهذا الخصوص. وادرس كذلك استراتيجيات الاستثمار مستعيناً بالمراجع المتوفرة في مكتبة المنطقة التي تعيش فيها أو بالمواقع المتخصصة على شبكة الإنترنت. وبالإضافة إلى ذلك، ابدأ بالتفكير في خياراتك المالية على نحوٍ بناءً. تصوّر نفسك مثلاً تستلم شيكاً بمبلغ كافٍ لتسديد كافة ديونك وترك فائض قدره عشرون ألف دولار، وقرر كيف ترغب في توزيع هذا الفائض بين الادخار والاستثمار والمشتريات. وتخيل بعد ذلك عدة سيناريوهات تحصل من خلالها على مال فائض - كالحصول على خمسين ألف دولار سنوياً، أو ألف وخمسمائة دولار شهرياً، أو مائتي ألف دولار دفعة واحدة - وتحدد استراتيجيات لاستثماره، استناداً إلى ما قمت به من دراسات حول هذا الموضوع. دوّن الخطط التي تتوصل إليها في دفتر يومية الازدهار، منتبهاً إلى أية سلوكيات جديدة ترجح أنها ستظهر لديك عندما تتحقق لك هذه الخيارات.

## 9- استخدم كلمة القوة للتعديل من أفكارك وقناعاتك وأحاسيسك

إن بقاءك متمشياً مع الأفكار والقناعات والأحاسيس التي يولدها كل تعديل تجريه على عادة تتعلق بالمال سيزيد من حظوظك في إنشاء سلوكيات مالية تتحلّى بمسؤولية أكبر. إذ أن معظم الناس يشعرون بقدرة متزايدة وبطاقة تدب فيهم عندما يغيرون من عاداتهم المالية، رغم أن كل تعديل يحتاج عادة إلى فترة انتقالية قصيرة. فإن شعرت خلال فترة كهذه بأنك بدأت تقاوم التغيير الذي تتوخاه، فعّل تعديلاً في أفكارك وقناعاتك وأحاسيسك من خلال إطلاق تأكيدات ملائمة كما في الأمثلة التالية:

﴿٩﴾ إنني أتخلّى عن مقاومتي للمضي قدماً بأموري المالية. (كلمة القوة)

﴿١٠﴾ إنني أتخلّى عن مقاومتي لتقييم تقرير تدفق المال الشهري لدي. (كلمة القوة)

﴿١١﴾ إنني مستعد لتفحص مشاعري المتعلقة بما أبذله من اهتمام بمالي. (كلمة القوة)

﴿١٢﴾ لدي القدرة على توليد فائض من المال وعلى الاهتمام به. (كلمة القوة)

﴿١٣﴾ أستطيع العثور على من أحتاج إليهم لمساعدتي على الاهتمام بمالي. (كلمة القوة)

﴿١٤﴾ إنني أتخلّى عن مخاوفي من التخلص من الديون وتكوين فائض من المال. (كلمة القوة)

لدي القدرة على التخلص من ديوني ومراكمة المال الفائض.  
(كلمة القوة)

إنني أسمح لنفسي بكسب دخل أعلى ومراكمة الفائض من  
المال. (كلمة القوة)







## تحسين علاقتك بنفسك وبالآخرين

"الثروة كما السعادة لا تتحقق من خلال السعي إليها بشكل مباشر، بل تأتي نتيجة لتقديم خدمات مجدية."

Henry Ford

بما أن وضعك المالي الراهن يعكس علاقتك بنفسك وبالآخرين فمن الواضح أن تحسينك لهذه العلاقة من خلال معاملتك لنفسك بمزيد من المحبة وتوسعتك لحلقة أصدقائك ومعارفك هي طريقة ناجعة للزيادة من فرصك في تحقيق النجاح على الصعيد المالي. فالأفكار البناءة، والقناعات بمستقبل مشرق، والتعبير الحسي الصادق، والسلوكيات المالية المسؤولة، من شأنها جميعاً أن تعزز من علاقتك بنفسك في الوقت الذي تجتذب فيه مزيداً من هذه القيم ينعكس من خلاله تطورك. وكما أن تغييرك لأفكارك يعدل في الوقت نفسه قناعاتك وأحاسيسك، فإن تصحيحك لعلاقاتك سيحول من طبيعة نهجك الذهني، ما ينعكس من خلال مسار أمورك المالية.

## أهمية الدعم والمساندة

يساعد إدراك طبيعة العلاقة المتبادلة بين الدعم الشخصي ونظيره المالي على النجاح في السعي لتحقيق الازدهار المنشود. ففي وقت الانشغال والتشوش، بإمكانه أن ييقنك على جادة الصواب من خلال تذكيرك بأنه لما كانت الأوضاع المالية كثيراً ما تعكس علاقاتك الشخصية فإن دعمك لنفسك وللآخرين على مختلف الأصعدة سيتجلى من خلال تدفق المال. وتظهر هذه التبادلية بشكل عملي واضح لأصحاب المؤسسات التجارية الصغيرة عندما يرون أن زبائنهم الذين أحسنوا معاملتهم يصبحون أنصاراً لهم يدعمون مؤسساتهم باستمرار. وعلى العكس من ذلك، فأولئك الذين يشعرون بأنهم ليسوا على تواصل مع الآخرين ولا يتمتعون بدعمهم كثيراً ما يجدون أنفسهم في قلقٍ حيال المال. وفي الحقيقة، فإن الكثير من الذين يحصلون على أقل مما يستحقونه من دخل يعتقدون بأنهم لا يتلقون الدعم من أترابهم وأقاربهم. وبسبب التأثير الهائل للدعم فإن إنشاءك لعلاقات بناءة بنفسك وبالآخرين هي من المتطلبات الأساسية لتغيير وضعك المالي.

وعلى وجه العموم، فالتركيز الذي ينصب على مجالات الدعم الثلاثة - المادي والحسي والمعنوي - يقود إلى تحسينات بالغة في الأوضاع المالية. فالدعم المادي يستلزم إعطاء الجسم ما يحتاج إليه لكي يعمل بفعالية ويحافظ على صحته. وهذا يعني أن يثابر المرء على تناول كمية معتدلة من الطعام الطازج المغذي والصحي، مع تناول مزيد من الفيتامينات والأملاح المعدنية إن تتطلب الأمر،

وشرب كميات كبيرة من المياه النقية، والمثابرة على تمارين اللياقة البدنية، والحصول على قدرٍ كافٍ من النوم، والتعامل مع الجسم بمحبة. ويمتد الدعم المادي كذلك إلى نواحٍ خارجية، كارتداء الملابس والأحذية المريحة، وتحسين شروط مكان السكن، واستنشاق الهواء النقي سواء في الداخل أو الخارج. فاتباع النهج الداعم لصلاح الجسم يولد الطاقة اللازمة للوصول بالأداء الجسدي والذهني إلى أفضل مستوى ممكن وتخفيض نفقات العلاج أو حتى إلغائها، ما يخدم التقدم في مضمار المال في نهاية المطاف.

أما الدعم الحسي فيكون من خلال التزام المرء بالتعامل بواقعية مع أحاسيسه، والتغلب على مخاوفه من التعبير عن ذاته، ورسم الحدود التي تحميه، والتعود على عدم أخذ تصرفات الآخرين على محمل شخصي. كما يتطلب كذلك تطوير أحاسيس تتماشى مع نمط معيشة مزدهر، كالإحساس بالطمأنينة، والثقة، والرضا، واحترام الذات؛ والاستعداد للتخلي عن الشعور بالحاجة والخزي وما شابه ذلك من الأحاسيس التي تضحد النجاح على الصعيد المالي. وبالإضافة إلى ذلك، يشتمل الدعم الحسي على تقبلك وتقديرك لنفسك واحترامك لها - أي أن تصبح واحداً من أكثر المعجبين بذاتك.

كما يعني الدعم الروحي تعميق المرء لصلته بذاته وتطوير معرفته بنفسه كجزء لا يتجزأ من صلته المتبادلة برمتها. إذ يقود مثل هذا التفهم إلى النظر إلى المال على أنه طاقة يمكنها الانسياب

بحرية من شخص لآخر، موقظة الإحساس بالوفرة لدى أولئك الذين هم على استعداد للتطلع إلى أبعد مما فرضته عليهم قناعاتهم المقيّدة. وبالتالي، فإن الدعم الروحي ينير إلى الأبد سبيل المحبة والتسامح وحب المشاركة والتي تسهل كلها من الحصول على تدفق مالي، في حين أن الخوف والطمع وإطلاق الأحكام على الآخرين والتفوق تؤدي جميعها إلى إعاقة ذلك التدفق.

وهكذا فالحصول على الدعم في تلك المجالات الثلاثة يمهّد الطريق الموصلة إلى الدعم المالي. غير أن إنشاء ظروف مختلفة قد يتطلب تعديل الكثير من السلوكيات المعتادة، الأمر الذي يتطلب تحقيقه شهوراً أو ربما سنوات. ولكن من حسن الحظ أن بإمكان المرء أن يرى كل تقدم يحرزّه على الدرب طالما أن هويته المالية تثابر على تحول متواصل مع كل تغيير جديد ينجح في تحقيقه.

### عامل نفسك كما لو كنت تعامل شخصاً تحبه

بما أن الأفكار والقناعات والأحاسيس تعبر عن الظروف التي يعيشها الإنسان فالناس الذين يركزون اهتمامهم على العناية بأنفسهم، بما في ذلك مصالحهم المادية، من المرجح أن يجتذبوا أوضاعاً يحظون فيها برعاية متميزة. ومن هذا المنطلق بالذات، سستمخض محبتك لنفسك في نهاية المطاف عن دخل متزايد. ويشتمل تعاملك مع نفسك كما لو كنت تتعامل مع شخص تحبه بغية إحراز تقدم ملحوظ نحو وضع مالي أكثر استقراراً على الانخراط في حوار ذاتي إيجابي، والتخلص من إطلاق الأحكام السلبية تجاه

ذاتك، ومسامحة نفسك عن السلوكيات الخاطئة التي اتبعتها في السابق أو التي ما زلت تتبناها اليوم، وتقديم الرعاية المتميزة تجاه جسدك وعقلك وروحك، والنظر إلى نفسك بعين العطف والمحبة. إن غالبية الناس الذين يعاملون أنفسهم على هذا النحو يجدون أنهم يعاملون الآخرين كذلك على النحو نفسه، الأمر الذي يستتبع ردوداً داعمة من كل من يحيطون بهم. ولعل في قصة Jerry التالية ما يثبت ذلك.

لقد قرر هذا الرجل ذات يوم أن يبدأ بمعاملة نفسه بمزيد من المحبة، رغم أن ذلك قد بدا له في بادئ الأمر ضرباً عاطفياً من العبث لا ينسجم مع طبيعة عمله كوسيط عقاري، تلك المهنة التي تتسم بحدة المنافسة. فأولاً، ركز الرجل على استبدال صوت النقد الذي ينطلق في ذهنه بآخر مشابه لصوت مدرب فريق كرة القدم الذي كان يلعب فيه عندما كان طالباً في المدرسة الثانوية، والذي كان كثيراً ما يطري عليه مشجعاً إياه على تحسين أدائه. ثم وجه انتباهه بعد ذلك نحو النظام الغذائي الذي كان يتبعه؛ والتحق بأحد أندية اللياقة البدنية، حيث ثابر على التمرن فيه ثلاث مرات أسبوعياً؛ وصار يمارس التأمل لمدة عشرين دقيقة في منزله كل صباح قبل أن يباشري يوم عمله. ولم يمضِ وقت طويل حتى بدأ يشعر بأنه صار في حالة أفضل، وأن طريقته في التعامل مع زبائنه غدت أكثر ملاءمة وتقبلاً. ورغم أنه لم يغير إلا القليل من إستراتيجياته التسويقية، إلا أن الزبائن الجدد صاروا يأتون إليه بتوصية من زبائن سبق أن تعاملوا معه بأعداد لم يعهد لها مثيلاً

من قبل، وأمسى إبرام عقود البيع والشراء لا يتسبب في نشوء الكثير من التوتر. وخلال ستة أشهر تبين له أن التحول لم يقتصر على شعوره برضاً أكثر وكسبه لمال أوفر فحسب، بل صار يحس بأنه يستمتع في كل ما يقوم به - الأمر الذي يقدم مثلاً لا يمكن ضحده عن كيف يمكن لمعاملة المرء لنفسه بمحبة أن تقود به إلى الرخاء والازدهار.

### ثق بنفسك

إن التعامل بفعالية مع مبالغ كبيرة ومتزايدة من المال يتطلب منك بناء ثقة بنفسك وبالقرارات التي تتخذها. إذ على الرغم من الأحلام التي تراود أذهان الناس بالحصول على فيضٍ مفاجئٍ من المال، فإن أولئك الذين تطبعت أنماطهم المالية بالحصول على مالٍ أقل من كافٍ أو كافٍ فحسب كثيراً ما لا يثقون بقدراتهم على اتخاذ القرارات الصائبة حيال توزيع ما يتراكم لديهم من مال. فإن كنت تشعر بأنك واحد من هؤلاء، هناك طريقة ملائمة لزيادة ثقتك من خلال زيادة معرفتك بتدبير المال. إذ بينما أنت تقوم ببناء ثقتك بمقدرتك على حماية نفسك مالياً، فعلى الأرجح أنك ستكف في الوقت نفسه عن القلق من استغلال الآخرين لك، أو التخوف من ارتكابك أخطاء جسيمة قد تؤدي إلى خسارة مالية كبيرة.

كما يمكن زيادة الثقة بالنفس أيضاً من خلال تعبيرك الصادق عن نفسك ورسمك لحدود تحميك. ورغم أن اتخاذ خطوات كهذه قد يثير الرعب في بعض الأحيان، خصوصاً بالنسبة لأولئك الذين

اعتادوا الحدّ من تعبيرهم عن أنفسهم وعلى وضع حدود ترضي الآخرين، إلا أن الحصيلة قد تكون هائلة من حيث اكتساب الثقة بالنفس. هناك عبارتان تساعدانك على اكتشافك لحقيقة نفسك وعلى الإجابة عن تساؤلك عما تبتغيه بالفعل: "إن كلمة -لا- هي في حد ذاتها جملة مفيدة"، و"إن كان يتوجب على أحدنا أن يشعر بعدم الارتياح فليس من الضروري أن أكون أنا الذي يتوجب عليه ذلك". فالعبارة الأولى تتيح لك أن تجيب بكلمة "لا" دون أن تضطر إلى تقديم المبررات، فهي بالتالي تسمح لك باتخاذ القرارات الملائمة في كل مناسبة تمر بها في حياتك. أما العبارة الثانية، فهي تحفزك على صنع قراراتك آخذاً بعين الاعتبار مصالحك الشخصية وليس مصالح الآخرين. وكثير من الناس من يشعرون برضاً أكثر تجاه أنفسهم وبدعم ذاتي أكبر في العديد من جوانب حياتهم عندما يبدؤون بالاهتمام بأنفسهم. وهم بذلك يطورون أحاسيس لا تقتصر على الشعور بالثقة بأنفسهم فحسب بل تشمل أيضاً على شعورهم بأحقيتهم في الحصول على ما يتمنون، بالإضافة إلى سلوكيات مالية مسؤولة تقود بهم إلى كسب دخل أوفر.

أما فيما يتعلق برسم الحدود بغية بناء الثقة، فمن الأمثل أن ترسمها بما يتعلق بك وبالأخرين على حدٍ سواء. فالحدود الشخصية قد تتضمن مثلاً وضع سوية عليا للإنفاق، أو تجنب الإفراط في تناول الأطعمة التي تحتوي على كثير من السكريات والدهون، أو تجنب الانخراط في حوار ذاتي سلبي، أو الالتزام بادخار نسبة معينة من الدخل؛ أما الحدود مع الآخرين، فقد

تشتمل على رفض التسامح تجاه استخدام ألفاظ لا يروق لك سماعها أو اتباع سلوكيات ترى أنها غير لائقة، أو الطلب إلى مروجي البضائع عبر الهاتف أن يكفوا عن الاتصال بك، أو الرد بكلمة "لا" على إلحاح مندوبي المبيعات اللجوجين.

وأخيراً، فالثقة بالنفس بما يتعلق بالأمر المالية يمكن بناؤها من خلال إجرائك بعض التغييرات الطفيفة المنتقاة في طريقة تعاملك بمالك. فرصد حركة أموالك، وموازنة دفتر شيكاتك بانتظام، وتخفيض الإنفاق العبثي، وادخار بعض من المال كل شهر، واتباع سلوكيات مسؤولة أخرى، من شأنها جمعياً أن تقنعك مع مرور الزمن بأنك جدير بالثقة في مجال التعامل مع المال.

### تواصل مع الآخرين

بما أن المال مرتبط بالناس فالتواصل مع الآخرين يغدو ضرورة أساسية لتحسين الأوضاع المالية. وبالتالي، فبالإضافة إلى معاملة المرء لنفسه بمحبة، وبناء ثقة بالنفس، ووضع الحدود الشخصية؛ فإن المحافظة على الطمأنينة المالية في عالم غير آمن تستدعي إنشاء شبكة تواصل مع أناس جديرين بالثقة يتمتعون بالإحساس بالأمن والطمأنينة. إذ بعد إنشاء مثل هذه الشبكة يشعر الناس عادة بأنهم صاروا مدعومين، ويبدوون بالإحساس بالثقة بأن الحياة سوف تقدم لهم الموارد الكفيلة بتلبية احتياجاتهم. ومن هذا المنطلق بالذات، يصبح من المنطقي أن يقوم الأشخاص القابعون في منازلهم متسائلين عن كيفية استدرار المزيد من المال بالبدء بإنشاء

شبكات تتألف من زملاء يدعم بعضهم البعض، وأن يعمل أولئك الذين يحظون بحلقة واسعة من المعارف أو زملاء العمل على التعميق من علاقاتهم.

وفيما أنت تركز اهتمامك على التواصل الشبكي، تذكر أن المال لا يأتي بالضرورة من الأشخاص الذين تتواصل معهم. بل أنه من خلال تفاعلك معهم تتسع آفاق نفوذك وتزداد إمكانية القيام بتعاملات مالية مجدية. وفي الوقت نفسه، وكنتيجة لإنشائك صلات بناءة ستشعر بأنك قد صرت محبوباً ومدعوماً، أمران عادة ما يحفز أي منهما مزيداً من تدفق المال.

هناك الكثير من الفرص التي تساعد على تعزيز الروابط بالآخرين، بما في ذلك المشاركة في المنظمات التي ترتبط بالمؤسسات الدينية، أو في مجموعات التواصل الشبكي لرجال الأعمال، أو الفرق الرياضية، أو مجموعات الحوار، أو برامج الـ Twelve - Step Programs، أو المناسبات الثقافية. ورغم أن التواصل عبر شبكة الإنترنت أقل دفئاً وحيوية من التخاطب وجهاً لوجه، إلا أنه يوفر كذلك فرصاً لتبادل الآراء مع الآخرين، خصوصاً عندما يتم ذلك من خلال غرف الحوار Chat rooms يمثل هذا التمرين تعديلاً أساسياً على نهج التركيز لدى كثير من الناس، لذا فهو يتطلب قدراً كبيراً من الالتزام. فإن لم تكن قد اعتدت على تركيز اهتمامك على محبة نفسك وعلى التوجه إلى الآخرين، فتوقع التعرض لموجات من التوهان. ولكن تبين كذلك عندما تبدأ هذه

الموجات بالتلاشي وتبقى أنت صامداً في موقعك مثابراً على بذل جهودك - مثلما تصنع قواقع البحر اللؤلئ في بطونها من حبات الرمل، فمن المؤكد أنك ستتمكن من صقل هوية جديدة مؤهلة للحصول على مردود مالي متزايد.



## حركات التمرين

الهدف من هذا التمرين هو تطوير علاقات بنفسك وبالأخرين تتسم بمزيد من المحبة والدعم كسبيل لتحسين علاقتك بالمال. ولكن لا تتفاجئ عند أدائك لهذه الحركات من ظهور عدد وافر من الأمور الممتعة الأخرى.

### 1- التزم بعلاقتك بنفسك

إن علاقتك بنفسك هو أمر ضروري لتحقيق النجاح. والخطوة التالية بعد إقامتك لهذه العلاقة هي أن تسعى لتعزيزها وأن تثابر على رعايتها من خلال محبتك لنفسك وتقبلك وتقديرك لها، ما يساهم أيضاً في زيادة تدفق المال.

ومن خلال طرحك للأسئلة التالية، فكر فيما قد يعنيه التزامك بجعل علاقتك بنفسك في الموقع الأول من جدول أعمالك اليومي.

كيف ستصبح سلوكياتي لو أنني التزمت بعلاقتي بنفسي؟

ما الذي يمكنني فعله لكي يرى من حولي أنني أهتم بنفسي؟

كم من الوقت والجهد أرغب في بذلهما في هذه العلاقة؟

كيف يمكن لعلاقة محسنة بنفسي أن تؤثر على موقعي بين

أصدقائي وأقاربي؟

كيف يمكن للالتزام بعلاقتي بنفسي أن يؤثر على انطباعي

الشخصي عن ذاتي؟

ما الذي يمكن أن يعيق التزامي بعلاقتي بنفسي؟ وكيف يمكنني

التعامل مع هذا الموضوع؟

وعندما تصبح جاهزاً لوضع علاقتك بنفسك في المقام الأول احتفل بمناسبة هذا الالتزام، ربما من خلال عشاء بهيغ في أحد مطاعم البلدة بصحبة صديق عزيز. وأطلع رفيق نجاحك على التزامك هذا ودوّنه بالخط العريض في دفتر يومية الازدهار.

## 2 - عامل نفسك بمحبة

كثير من الناس يحلمون بالطريقة التي يرغبون في أن يعاملهم بها المحبين ناسين أن بإمكانهم أن يقدموا لأنفسهم ما يتمنون الحصول عليه من غيرهم. وبالإضافة إلى الأحاسيس الطيبة التي تثيرها معاملتك لنفسك على أنك شخص مميز، فهي تتيح لك الاستمتاع بعلاقة محبة مرضية وذاتية الاتكال بدلاً من المشاركة في علاقة غير مرضية تتكل فيها على غيرك.

ولكي تبدأ بمعاملة نفسك بمزيدٍ من المحبة، لاحظ السلوكيات التي تتبعها تجاه نفسك في الوقت الراهن في حالات متباينة، ثم استبدل بعد ذلك الألفاظ والتصرفات التي تجد أنها تحط من قدرك بأخرى تتسم بالمحبة. فإن كنت نادراً ما تطري على نفسك عند انتهائك من إنجاز مهامك، على سبيل المثال، فاشرع في التعبير عن تقديرك للجهود التي تبذلها.

وفي الوقت نفسه، ابدأ بالتأكيد على حبك لنفسك ودعمك لها في كل يوم. فبينما أنت واقف في مواجهة المرأة، يمكنك أن تنظر إلى عينيك وتقول، مثلاً: "اسمك"، إنني أحبك وأتقبلك وأدعمك كما أنت ودون أية شروط". ومهما كان تصريحك التوكيدي، انتبه

إلى الأحاسيس التي يثيرها ذلك التصريح في داخلك وإلى إمكانية مساهمته في إثراء احترامك لنفسك وزيادة حرية حركتك فيما يتعلق بشؤونك المالية.

وبالإضافة إلى ذلك، ضع قائمة بالأمر التي ترغب في أن يقوم بها شخص ما تجاهك، وحدد ما يمكنك القيام به منها تجاه نفسك. ولربما بدت قائمتك مشابهة للقائمة التالية:

قدم لي باقة من الورد.

خذ بي لتناول العشاء في أحد المطاعم.

قدرني.

قل لي بأني إنسان رائع.

قل لي بأني أبدو بمظهر حسن.

### 3- مَدِّ يَدَكَ لِلآخِرِينَ

قد تحدد سوية ارتياحك الراهنة للآخرين سرعة توسعتك لحلقة اتصالاتك دون الإحساس بالرهبة. فإن كان شعورك بعدم الارتياح إلى ما لديك من خبرات في التعاملات الاجتماعية سبباً في انعزالك عن الناس، فلكي تبدأ بالاقتراب من الآخرين ربما توجب عليك أن تجابه خوفاً دفيناً من الغرباء ومن توقع عدم تقبل الآخرين لك. ومن الطرق المستحسنة للمضي في سعيك هي أن تقوم بزيارة مكان غير مألوف لديك بصحبة رفيق نجاحك أو أي شخص آخر يرغب في توسعة شبكة اتصالاته الداعمة. وتشتمل الطرق الفعالة للتقرب من الآخرين على ما يلي:

- ١٤٣ حضور جلسات حلقات البحث، ومجموعات المناقشة، والمؤتمرات المهنية التي توفر مناخاً آمناً لتبادل الأفكار والآراء.
- ١٤٤ التطوع للعمل في إحدى المستشفيات التابعة لمنظمات غير ربحية، حيث يمكنك أن تقوم بدورك كجزء من مجموعة شكّلت للعمل ضمن مجالات محددة.
- ١٤٥ الانضمام إلى منظمات تقدم الخدمات الاجتماعية كمنظمة Ro-tary، أو Kiwanis، أو Lion Club، والتي توفر فرصاً للمشاركة في قضايا المجتمع.
- ١٤٦ أن تصبح موجهاً لطالب صغير السن.

#### 4 - تخيل الوضع المثالي

بينما أنت في حالة التأمل، تخيل نفسك محاطاً بأناس يحبونك وتصور قلبك يطفح بالمحبة. وقد يكون المشهد الذي ترغب في أن تتمثله أمامك واحداً من المشاهد التالية أو من غيرها مما تختاره بنفسك:

- ١٤٧ أناس يطرون عليك لما حققته من إنجازات.
- ١٤٨ استلامك لجائزة اعترافاً بأدائك لخدمات اجتماعية.
- ١٤٩ مشاركتك لآخرين في العمل ضمن إطار مشروع ترفيهي.
- ١٥٠ حضورك لاجتماع يحضره أشخاص لديهم عقليات مشابهة لعقليتك وتشعر خلال حضورك له بالارتياح.
- ١٥١ مشاركتك في الغناء ضمن فرقة إنشاد.
- ١٥٢ انخراطك في مناقشة مجدية مع شخص تكن له الإعجاب.

## 5- افعل شيئاً ما لتطوير علاقاتك كل يوم صوراً

الجدول المبين في الشكل (9-1)، وأضف إليه نشاطات أخرى تروق لك. ثم ضعه في مكان بارز ليذكرك بالقيام بعمل ما كل يوم بغية تعميق ارتباطاتك بنفسك وبالآخرين.

## 6- استخدم كلمة القوة لتشجيع التغيير

حيث أن تغيير علاقاتك بنفسك وبالآخرين يشتمل على تحولات راسخة الجذور، قم بتمرين صارم "للعضلات" التي تساعدك في التغلب على مقاومة تعديل عاداتك اليومية. وبما أن التغلب على المقاومة يتطلب التصميم والإقدام، استعمل تصريحات توكيدية مشابهة للتالية:

﴿٥﴾ إنني أسمح لنفسي بأن أجعل منها أولويتي الأولى. (كلمة القوة)

﴿٥﴾ إنني مستعد لمعاملة نفسي بمزيد من المحبة. (كلمة القوة)

﴿٥﴾ إنني أتخلى عن حاجتي إلى العزلة. (كلمة القوة)

﴿٥﴾ إنني أتخلى عن مخاوفي من التواصل مع أشخاص غير مألوفين لدي.

(كلمة القوة)

﴿٥﴾ إنني أسمح لنفسي بالتواصل مع الآخرين دون رهبة. (كلمة القوة)

﴿٥﴾ أستطيع أن أعطي الآخرين من غير مقابل مع بقائي شاعراً

بالطمأنينة. (كلمة القوة)

﴿٥﴾ إنني مستعد للتواصل مع الآخرين. (كلمة القوة)

﴿٥﴾ إنني أتخلص من حاجتي إلى إصدار الأحكام على نفسي وعلى

الآخرين. (كلمة القوة)

تحسين علاقاتك بنفسك وبالأخرين	
امضِ بعض الوقت مع نفسك كل يوم.	اشرب الكثير من الماء.
اجعل من نفسك أولويتك الأولى.	تنفس وركز تفكيرك.
عامل نفسك كما تعامل شخصاً تحبه.	تناول طعاماً صحياً ومتنووعاً.
سامح نفسك وسامح الآخرين.	نم ليلة هانئة.
كن صادقاً ومتقبلاً لما أنت عليه من حال.	كن مستعداً للتخلص مما لا ترغب فيه.
اهتم بمالك.	تخلص من الركام الذي من حولك.
أجب بكلمة "لا" عندما ترغب في ذلك.	داعب حيواناً أليفاً.
استمتع بوقتك واضحك.	هب وقتاً ومالاً للآخرين.
وقّر طاقتك ومالك لنفسك.	كن لطيفاً مع الآخرين.
كن صبوراً مع نفسك.	انظر إلى آخرين على أنهم أطفال جرحى بحاجة إلى محبتك.
أطرد على نفسك.	كن صبوراً في تعاملك مع الآخرين.
تعلم شيئاً جديداً عن قضايا المال.	لا تكن ممن يصدرون أحكامهم على الآخرين.
قدر نفسك.	كن مستعداً للقاء الآخرين.
اطرد الوالد المولع بالانتقاد.	ابتسم لشخص لا تعرفه.
العب مع الطفل الكامن فيك وامنحه حيك.	جامل صديقاً لك.
اذهب بنزهة سيراً على الأقدام برشاقة.	اعرض مساعدتك على شخص غريب عنك.

الشكل (9-1)

﴿٩﴾ إنني مستعد لمسامحة نفسي. (كلمة القوة)

﴿٩﴾ إنني مستعد لمسامحة أي شخص أعتقد أنه قد أذاني ذات يوم.

(كلمة القوة)

﴿٩﴾ إنني مستعد للقيام بعمل مليح تجاه نفسي لم يسبق لي أن قمت

به من قبل. (كلمة القوة)

﴿٩﴾ إنني محب ومحبوب. (كلمة القوة)

﴿٩﴾ إنني أتخلى عن مقاومتي لإنشاء عادات سليمة. (كلمة القوة)

﴿﴾ إنني أتخلص من حاجتي إلى المقاومة. (كلمة القوة)  
﴿﴾ إنني مستعد للمضي قدماً نحو هويتي المالية الجديدة. (كلمة  
القوة)

على الرغم من الجهود اللازمة للتغلب على المقاومة فإن  
انتصارك عليها سيتمخض عن زيادة هائلة في إمكانياتك لتحقيق  
مستقبل مالي مزدهر.

