

## الفصل الأول

### مقابلة المليونير التلقائي

سوف لن أنسى ما حييت لقائي الأول بالمليونير التلقائي. كنت في منتصف العشرينيات، أعطي محاضرة في الاستثمار ببرنامج محلي لتعليم الكبار، وكان (جيم ماكتاير) وهو رجل في منتصف العمر يعمل مديراً أوسط لشركة لأحد المرافق... أحد تلاميذي! ولم يدر بيننا الكثير من الحديث حتى جاءني يوماً بعد المحاضرة سائلاً إذا ما كان بإمكانني أن أعطيه موعداً لمراجعة وضعه المالي وزوجته.

ولقد أدهشني ذلك الطلب إذ إنه بالرغم من قناعتي التامة أن بإمكان أي إنسان أن يستفيد من نصيحة المخطط المالي المتمرس، فإنني لم أكن أعتقد أن جيم كان من ذلك النوع.

وأخبرته أن ذلك سيكون من دواعي سروري على أنني اشترطت حضور زوجته لأن مجموعتي كانت متخصصة في إدارة أموال الأزواج المستثمرين سوياً.

وابتسم جيم قائلاً: لا مشكلة، إن زوجتي (سو) هي السبب في حضوري إلى هنا. فقد حضرت ندوتك المسماة: الزوجات الذكيات ينتهين إلى الثراء، وطلبت مني أن أسجل في حصّتك. لقد أعجبني ما قلته وارتأيت وزوجتي أن الوقت قد حان لشيء من التخطيط المالي. فأنا سوف أتقاعد في الشهر المقبل!

واستغربت حينها أيّما استغراب. فلم أقل شيئاً على أني عندما مررت عليه بنظرة فاحصة شككت في كونه بوضع يسمح له بالتقاعد! فقد علمت عبر تعليقاته في أثناء الدرس أنه كان في بداية الخمسينيات من عمره وبأنه يعمل في الشركة ذاتها لمدة ثلاثين عاماً... وبأن دخله لم يتجاوز أربعين ألف دولار سنوياً، كما وأنه لم يكن يؤمن بإيجاد ميزانية له، وعلمت أيضاً بأنه كان يعتبر نفسه «المحافظ الشديد جداً» ولذا فقد حرزت بأنه لم يكن ثروة هائلة من سوق الأسهم.

لقد علمتني جدتي (روز باخ) ألا أحكم على الكتاب من غلافه وعنوانه... لكن شيئاً ظل غامضاً... وفكرت بأنه قد ورث مبلغاً هائلاً... ولقد تمنيت ذلك من أجله.

### تري ما الذي ينقصني هنا؟

عندما جاءت (عائلة الماكتاير إلى مكتبي) بعد عدة أيام - بديا كما كانا عليه في الحقيقة: نشيطين مجدين. وأما ما بقي عالقاً في ذهني فيما يختص «بجيم» فهو أنه كان يرتدي قميصاً ذا أكمام قصيرة وكان جيب قميصه مغطى بواق بلاستيكي. أما زوجته فكان شعرها مزيناً بخصلات من (الهاي لايتس) الذهبية، إذ كانت تعمل في صالون تجميل وتصفر زوجها بعدة سنوات.

على أنهما لم يتصرفا كأناس في منتصف العمر بل احتضن كل منهما يد الآخر كما لو كانا مراهقين، فقد كانا يفيضان بشراً وسروراً. وقبل أن أسألها عن السبيل إلى مساعدتهما شرع (جيم) في الحديث

عن خططه وعما سيفعله في وقت فراغه فيما كانت زوجته تعلق في إعجاب: أليس رائعاً أن يتمكن من التقاعد في هذه السن المبكرة! إن الكثيرين لا يتقاعدون إلا بعد أن يبلغوا الخامسة والستين... وها هو (جيم) وقد امتلك المقدرة على الإقدام على ذلك في الثانية والخمسين!

### «علينا ألا نستبق أنفسنا»

بعد عشر دقائق من تلك الثورة الحديثة اضطرت إلى المقاطعة «فقد كان حماسهما معدياً»: رفاق... ولكن... تمهلاً..

دعونا لا نستبق أنفسنا فقد التقيت بمئات من المتقاعدين المرتقبين عبر السنوات القليلة الماضية على أن أياً منهم - سأكون صريحاً معكما - لم يكن في بدايات الخمسينيات.

ورميت (جيم) بنظرة مباشرة:

الناس يأتون إلى مكتبي عادة (يا جيم) ليروا ما إذا كان بإمكانهم أن يتقاعدوا - قلت له - وأما أنت - يا عزيزي - فإنك تبدو واثقاً من ذلك - ما الذي يجعلك واثقاً من قدرتك على ذلك؟

وتبادل الزوجان نظرة ذات مغزى التفت (جيم) بعدها إليّ فقال:

- أنت لا تعتقد بأننا غنيان بما يكفي - قال - أليس كذلك؟

- طريقته في الطرح أظهرت أنه لم يكن يقصد أن يسأل:

- لم أكن أقصد ذلك تماماً - أجبته - ولكن... نعم (جيم) الخلود إلى التقاعد المبكر يحتم توفير مبلغ لا بأس به... وغالبية من هم في سنك بعيدون كل البعد عزيزي عن امتلاك الرصيد الكافي كذلك. وإن معرفتي بحالتك (جيم) تجعلني أتساءل عما إذا كان لديك ما يكفي من المال! وثانية نظرت في عينيه فما كان منه إلا وأن نظرت إلي - بدوره - في هدوء!

- (جيم) أنت لم تتجاوز الثانية والخمسين بعد، ولو أخذنا في الاعتبار أنه ليس هناك سوى شخص واحد من كل عشرة أشخاص يمتلك القدرة على التقاعد في سن الخامسة والستين وبمستوى معيشي كالذي كان عليه قبيل التقاعد، فإن عليك يا أخي أن تقرّ بأن إقبالك على التقاعد في هذا السن وبهذا الدخل هو بادرة بطولية كبيرة. وفي هدوء الناسك هز (جيم) رأسه موافقاً: منتهى العدل. قالها قبل أن يناولني رزمة وثائق، كانت عبارة عن أوراق تحوي عائدات الضرائب له ولزوجته وتقارير تبين تماماً ما هو لهما وما هو عليهما.

- نظرت أولاً إلى عائدات الضرائب: لقد ربحت العام المنصرم ما مجموعه 53.946 دولاراً، ذلك لم يكن سيئاً... لكنه لم يكن كثيراً كذلك! دخل محترم على أي حال.

- حسناً... أخذت أفكر: بكم هما مدينان؟

– ألقيت نظرة على تقاريرهما المالية فلم أجد – لعجبي – أي ديون مسجلة! – لا ديون؟ قلت بحاجب الدهشة.

### عائلة (الماكتايرز) لا تتكبد ديوناً

وتبادل الزوجان ابتساماً أخرى فيما ضغطت (سو) على يد (جيم) برقّة.

(الماكتايرز) لا يتجشّمون ديوناً – قالت – بضحكة سرور مكتومة.

– وماذا عن الأولاد سألت:

– وماذا عنهم؟ أجاب (جيم) – لقد تخرجنا من الكلية وهما الآن في حال سيئتهما حفظهما الله.

– حسناً! قلت دعونا نرى الآن ما لديكما، وعدت إلى التقارير المالية: كان هناك منزلان ضمن ما سُجّل: الذي يسكنون فيه وقيّمته (450.000 دولار) وعقار مؤجر (منزل قيمته 325.000 دولار).

– يا إلهي! قلت – منزلان ليس عليهما رهن عقاري؟

– كلا – رد (جيم) في ثقة – لا رهن عقاري!

بعد ذلك وصلنا إلى حسابات التقاعد:

كان حساب جيم التقاعدي قد وصل إلى (610.000 دولار) فيما كان لـ (سو) حسابان للتقاعد بلغ مجموعهما (72.000 دولار) كما كان لديهما مبلغ (160.000 دولار) في السندات البلدية، أما رصيدهما في البنك فكان (62.500 دولار) على هيئة حساب توفيري!

ولنلقِ نظرة على أصول عوائدهما الأساسية وعلى شيء من الممتلكات الخاصة (شاملاً قارباً وثلاث سيارات بلا ديون)! لقد بلغ إجمالي ذلك كله 2.000.000 دولار. (مليون دولار)!  
وإذا فهما بكل المقاييس من الأثرياء.

لم يكن الأمر يقتصر على امتلاكهما لكثير من الأصول الصافية (بالرغم من روعة ذلك) ولكنهما كان يمتلكان دخلاً منهماً على هيئة فوائد وأرباح أسهم استثمارية وقيمة إيجار منزل سنوية بستة وعشرين ألف دولار في كل عام (عائد بيتها الثاني) - كما يحصل جيم على مبلغ تقاعدي صغير، فيما كانت (سو) سعيدة بعملها في مركز التجميل مما حدا بها إلى عقد العزم على عدم الإقدام على التقاعد قبل سن الستين (بالرغم من عدم حاجتها إلى ذلك). وفجأة بدت لي فكرة إقبال (جيم) على التقاعد في هذه السن معقولة بل إنها كانت واقعية أو فلنقل: أكثر من واقعية.. لقد كانت في حقيقة الأمر مسألة مدهشة!

### (لقد ورثنا المعرفة)

أنا بطبيعتي - لست ممن تثير ثروة الناس دهشتهم، على أن شيئاً ما في عائلة (الماكنتايرز) قد وُلد انطباعاً كبيراً. لم يكن الشراء باديّاً عليهما، كما وأنهما لم يكونا على درجة من التميز! بل إن الأمر كان على العكس من ذلك: أشخاص عاديون لطفاء مجدّون في عملهم عموماً.

وذاك ببساطة ما أوقعني في حيرة على أنهما شداني إليها وأثارا جيداً إلا أنني كنت أعيش من الراتب إلى الراتب كما يقال.

كنت قادراً على توفير شيء من المال في بعض الأشهر على أنني كنت أخفق في ذلك إبان الأشهر الأخرى... أجل كنت أحياناً أشعر بأنني قد تخلّفت عن ركب التوفير فأعمد إلى العمل الشاق لإعادة الأمور إلى نصابها.

لقد كان أمراً محرّجاً... ومحبطاً كذلك، فهذا أناذا... المستشار المالي الحكيم... ذاك الذي ينصح الناس حول كيفية توفير المال واستثماره فيما كنت أكافح وأغالب نفسي غالباً! أجل كنت نفسي في صراع مع المال، والأسوأ من ذلك ما تبدي أمامي! فقد كان (المكنتايرز) يكسبان في أحسن الأحوال نصف ما أكسب.. وها هما ضمن قائمة أصحاب الملايين أما أنا فغارق في بحر الديون المتلاطم الأمواج!

وبدا لي جلياً أنهما كانا خير قدوة تعليمية فيما يخص التعامل مع المال فعقدت العزم على معرفة ما لديهما من وسيلة. كيف استطاع هذان الشخصان العاديان جمع هذه الثروة؟

كنت حريصاً على معرفة السرّ في ذلك، لكنني لم أعرف من أين أبدأ: هل ورثتما أيّاً من هذا المال؟ سألتهما.

وانهمك (جيم) في ضحك عميق - هل ورثنا؟ - أعاد السؤال!

هازاً رأسه بالنفي:

- لم نرث غير المعرفة والعلم! فقد أطلعنا أهلنا على بعض القواعد البدهية حول التصرف بالمال ولقد طبقنا فقط ما قالوه لنا وكان النجاح مؤكداً ولله الحمد - وهذا ينطبق على الكثير من معارفنا، ونصف الناس في الحي الذي نسكنه في الواقع سيتقاعدون هذا العام علماً بأن غالبيتهم أحسن منّا حالاً.

عندها ... شدني الأمر حقاً! لقد جاء لإجراء لقاء معي عن كيفية مساعدتهما مالياً إلا أنني وجدت العكس... أحسست أن عليّ أنا أن أجري معهما لقاء لتقديم النصح لي!

### إن تبدو ثرياً خلاف أن تكون ثرياً

أتعلمان؟ قلت لهما إنني ألتقي كل أسبوع بأناس يحضرون دروسي على أنهم على النقيض منكما تماماً... أعني أنهم يبدوون أثرياء لكنك إذا ما دقت في تفاصيل ما يملكون اكتشفت أنهم ليسوا فقط (غير أثرياء) بل إنهم في واقع الأمر من المعدمين!

لقد التقيت هذا الصباح فقط برجل يقود سيارة (بورش) جديدة وتزيّن معصمه ساعة (رولكس) ذهبية... كان يبدو فاحش الثراء على أنني اكتشفت بعد أن راجعت بياناته المالية أنه... غارق في الديون حتى أذنيه. كان في منتصف الخمسينيات من العمر، ويسكن في منزل قيمته مليون دولار وبرهن عقاري يصل إلى 800.000 دولار، أما رصيده الادخاري في البنك فكان أقل من 100.000 د، وكان مع شديد الأسف يرزح تحت ديون بطاقات ائتمانية بأكثر من 75.000 دولار

لكنه إضافة إلى ذلك كان... يستأجر سيارة البورش ويدفع فوق ذلك كله نفقة طليقتيه!

عند ذلك لم نتمالك ثلاثتنا أنفسنا فعلتنا موجة من ضحك عميق!  
 - أعلم أن ذلك لا يضحك! قلت؛ لكن شر البلية ما يضحك كما يقال!  
 ذاك الرجل القدير كان يبدو ثرياً وناجحاً فيما كان يكابد حطاماً  
 مالياً وروحياً، لقد كان يتعامل مع أموره المالية بالطريقة التي يقود بها  
 سيارته (البورش) أما أنتما فعلى النقيض تأتيان في سيارة (فورد تورس)  
 وها هو جيم يلبس ساعة (تايمكس) يزيد عمرها عن عشر سنوات.

- كلا! رد (جيم) مبتسماً - عمر ساعتى ثمانية عشر عاماً!

- بالضبط! أردفت ثمانية عشر عاماً ولكنك غني... كم أنتما  
 سعيدان يا رفيقاي... تبهران في مركب الزواج الهادئ...  
 ولديكما ولدان أحسنتما تربيتهما حتى أنهيا دراستهما الجامعية  
 ولا زلتما بعد ذلك كله في الخمسينيات!

ونظرت إلى (سو) في جدية:

- أتود حقاً أن تعرف السبب؟ سألتني.

- وهزرت رأسي بالإيجاب في صمت، فنظرت إلى زوجها وسألته:

- أظن أنه لا ضير من اقتطاع خمس عشرة دقيقة لإيضاح ذلك له؟

- ورد (جيم) - بالتأكيد - وما ذاك الوقت من عمر الزمان بالذي

يذكر. والتفت إليّ مردفاً:

– إنك على اطلاع بالأمر كله... أنت تعاشه كل يوم، لكننا في واقع الأمر قد عشناه!

### (جيم وسو) يشركانا في قصتهم

أخذت (سو) نفساً عميقاً وشرعت في سرد قصتهما: (تزوجنا – بادئ ذي بدء – في سن مبكرة – كان جيم في الرابعة والعشرين وكنت في الثانية والعشرين من عمري، وبعيد شهر العسل أخذنا أهلاً جانباً وأخبرونا بأنه يتحتم علينا أن نأخذ حياتنا بمنتهى الجدية وبأن لنا الخيار، فإما أن نكدّ ونكدح طوال العمر في طلب الرزق وأن نعيش (على الراتب) كبقية الناس... وإما أن نتعلم تشغيل أموالنا كي تدرّ علينا فنستمتع بحياتنا حق الاستمتاع. لقد كانت الحيلة التي تعلمناها منهم غاية في السهول «كلما اكتسبت دولاراً فتأكد من أن تدفع لنفسك أولاً».

### (لقد قررنا أن ندفع لأنفسنا أولاً)

وهزّ (جيم) رأسه موافقاً:

– أتعرف – قال – يظن أكثر الناس أن أول ما ينبغي عمله عند استلام الراتب هو المسارعة إلى تسديد جميع الفواتير على أن يتم توفير ما قد يتبقى من دولارات قليلة، أي أنهم يقومون – بمعنى آخر – بالدفع إلى الجميع أولاً ثم إلى أنفسهم. لكن أهلنا علمونا أن نعكس ذلك أي أنه ينبغي البدء بأنفسنا فنقتطع لنا بضعة دولارات ثم نسدد لبقية الفواتير.

وجلس (جيم) هازاً منكبيه كأنما يقول: إنه شيء عادي بل من أسهل ما يكون، وابتسمت (سو) في هدوء هازة رأسها نفيًا:

- إن (جيم) يجعل الأمر كما لو كان سهلاً لكن الحقيقة تتمثل في أنه قد تعيّن علينا أن نتعلم كيف نوفر المال!

لقد جربنا أول الأمر أن نلتزم بميزانية معينة على أن ذلك لم يجد نفعاً فازداد الخلاف فيما بيننا، وذات يوم هاتفت أمي في أعقاب شجار حاد جرى بيننا حول المال فبينت لي بأن لا فائدة ترجى -في واقع الأمر- من وضع ميزانية للنفقات، وبأنها ووالدي قد حاولا مراراً وتكراراً فما زادهما ذلك إلا خلافاً وجدلاً مما دعاهما إلى طرح فكرة (الموازنة) جانباً واستبدال ذلك باقتطاع 10% من الراتب كل شهر قبل أي تسوية أخرى، وجعل ذلك المبلغ المقتطع في حساب توفير شهري، ولسوف تدهشك حقيقة سرعة استغنائك عن ذلك المبلغ المقتطع (مبلغ العشرة في المئة هذا) - قالت (سو) في الوقت الذي يشرع هذا المبلغ التوفيري في التزايد المتواصل... إن سر ذلك سيد (ديفيد) هو أنك لن تستطيع أن تتفق مالألاً لا تراه - هذا بالضبط ما فعلناه... أستاذي الكريم... فقد بدأنا في الأصل بما نسبته 4% من مدخولنا ثم ازدادت حتى بلغت 15% لكننا في المتوسط ندخر ما نسبته 10% كما أوصتنا أمي.

- وماذا فعلتما بمدخراتكما؟ - سألتها.

- حسناً! - قالت (سو) - إن أول ما بدأنا بالتوفير له هو التقاعد.

– أتعلم – تدخل (جيم) قائلاً – لم يكن لدينا آنذاك أي خطط للسجل التقاعدي، لكن عدداً كبيراً من الشركات بما في ذلك تلك التي كنت أعمل بها كانت لديهم خطط تتيح الاشتراك بمبلغ أكبر للمعاش التقاعدي إذا ما رغب المرء في ذلك، وبالرغم من أن كثيراً من أصدقائنا لم يكلفوا أنفسهم عناء الاشتراك في ذلك إلا أننا أقدمنا عليه.

وأخذت (سو) بطرف الحديث ثانيةً:

– بعد ذلك جاءت الأولوية التالية بالنسبة لنا – ادخار مبلغ يكفي لشراء منزل، فقد أخبرنا أهلنا بأن منازلهم كانت خير استثمار لهم. – وبأن لا شيء في هذا الوجود يمكن أن يمنحك شعوراً بالحرية والأمان أكثر من امتلاك منزل خاص، لكنهم أكدوا أن مفتاح ذلك والسبيل إليه هو أن يكون خالياً من الرهن والديون... أي أن عليك أن تسدد رسمه العقاري بأسرع وقت لتعيش خالي البال مطمئن النفس. لقد أخبرونا بأنه في الوقت الذي كان أصدقاؤهم يبالغون في زخرفة وتزيين شققهم والخروج لتناول الطعام كل يوم كان عليهم ينتبهوا على ما يصرفونه ويدخرونه وأن يتوخوا في ذلك أشد الحذر... ولقد ركز أهلنا سيد (ديفيد) على نقطة هي غاية في الأهمية... إنفاق الكثير على التوافه!

ورفعت (سو) رأسها فرمقت (جيم) بنظرة حانية:

– أتذكر ذلك يا عزيزي؟ سألته.

– بالطبع – جاء ردّه – قبل أن يلتفت إليّ قائلاً: أتعرف.. أن الحيلة المتبعة للنجاح في عالم المال لا تكمن في ضرورة امتهان معيشة رخيصة مملّة، بل تكمن في مراقبة صغائر العادات الإنفاقية التي يمكن الاستغناء عنها بسهولة... مشتريات صغيرة تافهة لا لزوم لها.

وفي حالتنا فقد أدركنا بأن من أهم (التوافه) التي تمتص الكثير من مالنا هي (السجائر) كان كل منا يدخن علبة سجائر يومياً ما أثار ضغينة أهلنا وعدم رضاهم... وفي ذلك الوقت يا ديفيد لم تكن التوعية الصحية بأضرار التدخين قد انتشرت وعمّت... لقد أثار أهلنا الطريق لنا حينما لفتوا انتباهنا بأننا إذا ما توقفنا عن إهدار المال في شراء السجائر، فإننا قد نوفر خلال عامين ما يكفي لدفع مبلغ مقدم من ثمن المنزل! علاوة على الحفاظ على صحتنا وسلامتنا من أفات التدخين.

### «راعينا عنصر قهوة اللاتيه»

واسترخى (جيم) في مقعده: أنت تعرف ذلك المفهوم الذي يتردد في ندواتك يا «ديفيد».. ذلك الذي تسميه: «عنصر القهوة»، حيث تتصح الناس أن يتوقفوا عن إنفاق المال على قهوة غالية الثمن كل يوم وأن يعمدوا إلى استثمار ذلك المبلغ المهدور.

وهزرت رأسي موافقاً: وتابع (جيم):

– حسناً.. إن أبي لم يقل ذلك حرفياً لكن ما قاله كان الشيء ذاته، فمفهومه كان يدور حول ذلك.. كان بإمكانه أن يسميه: عامل السجائر أو عنصر: لا تكن مغفلاً فيما يخص نقودك، كلها تصب

في المفهوم ذاته... أدركنا أننا إذا ما وفرنا بضعة دولارات يومياً فسنتمكن - بإذن الله - في النهاية من شراء منزلنا الخاص، أجل... والدي - حفظه الله - وضح لنا حقيقة مهمة وهي أننا إذا ما اعتمدنا على استئجار منزل فسنظل فقراء دائماً جاعلين غيرنا ثرياً بما ندفعه له، أما إذا ما اشترينا بيتاً فسنكون أخيراً من الأغنياء.

- فتلك هي المسألة إذاً - قلت لهما - لقد وفرتما ما كنتما تهدرانه من مال في شراء السجائر واشتريتما به بيتاً؟ - قلت وأنا أنظر إليهما! وابتسما بدورهما هازين رأسيهما بالموافقة.

- ولكن أخبراني كيف تمكنتما من شراء بيتين ودون رهن عقاري؟  
- حسناً.. لم نشتر منزليين يا (ديفيد) - قالت (سو) إذ إننا نسكن منزلاً أما الآخر فهو عقار تأجير... وذلك جزء من السرّ.  
والتقط (جيم) خيط الحديث ثانيةً:

- لقد أرشدنا أهلونا إلى حيلة نستطيع من خلالها تسديد مبلغ الرهن العقاري باكراً... إنها طريقة سهلة جذابة ولكنها سوف تتطلب عملاً إضافياً من قبل البنك وهي غاية في السهولة هذه الأيام، إذ تتمثل هذه الحيلة يا (جيم) في التحكم بمبلغ سداد الرهن العقاري لندفعه كل أسبوعين بدلاً من كل شهر؛ واضب على ذلك فتجد أنك قد دفعت في نهاية العام مبلغاً إضافياً دون أن تشعر بثقل ذلك، وسوف تلاحظ عند انقضاء المدة أنك قد سددت ما عليك في غضون ثلاث وعشرين سنة بدلاً من ثلاثين عاماً.

– لقد استنتجنا أن بإمكاننا عبر هذه الحيلة شراء منزل في منتصف العشرينيات من عمرنا وامتلاكه خالصاً – دون رهن – في أواخر الأربعينيات أما ما حدث في الحقيقة فكان أفضل من ذلك لقد أدركنا أننا قد واطبنا على تسديد أقساط أكثر بشكل منتظم تمكنا من تسوية ما علينا ونحن في نهاية الثلاثينيات!

– ثم ماذا بعد ذلك؟ سألته.

– عندها زالت أحمال أقساط الرهن عن كاهلنا فتوفر لنا كل ذلك المبلغ الإضافي الشهري – قال جيم مبتسماً: لقد كان أمامنا يومها خياران إما أن نبذره وإما أن نشترى منزلاً أجمل ونؤجر الأول... وذاك ما فعلناه... مستخدمين الحيلة السابقة لتسديد الرهن... وفي غضون زمن أقصر من المقرر... أصبح لدينا منزلين واحد للسكنى وآخر للتأجير وضع مبلغ إضافي دائم ولله الحمد.

– خطة جيدة – قلت.

وهز (جيم) رأسه بشدة:

– وهناك نصيحة أخرى زودنا بها والدا (سو) وهي ألا نشترى على الحساب (بالدين) أبداً – قال جيم – لقد أورتانا سياستهما الصارمة تلك وأورثناها لأولادنا بدورنا، مهما كانت قيمة المشتريات فإما الدفع نقداً وإما اللاشراء أصلاً! وإذا ما استثنينا شراء منزل وكما قالت (سو) تسوية الرهن العقاري بأسرع ما يمكن... ليس الأمر سهلاً على الدوام لكن تلك هي القاعدة.

- نعم هذا صحيح - قالت (سو): لقد استغرق الأمر مني خمس سنوات من الادخار لأتمكن من شراء ذلك المركب له.

- وحتى فيما يخص ذلك - فقد فضلت شراء واحد مستعمل -  
أضاف (جيم) - على أن ذلك كان فكرة ذكية... أي أن يدفع أحدهم مبلغاً كاملاً لشراء سلعة ثم تأتي أنت فتشترىها منه بعد ذلك بجزء من المبلغ. لقد فعلنا الشيء ذاته مع سياراتنا كلها، لقد كانت جميعها مستعملة لم نشتر جديدة قط فما ندمننا على ذلك بالملق. أعهد بفحصها إلى ميكانيكي (فني) جيد وأعتني بها وسوف تستريح من الأعطال.

- الفكرة هنا أنه إذا لم تتوفر لدينا السيولة المطلوبة فإننا لن نشترى شيئاً... لم نتحمل طوال عمرنا أي ديون لبطاقات ائتمانية، وعندما نستخدم بطاقات الائتمان فإننا نسوي المبلغ في الشهر ذاته، إنها خطة أتحننا بها أهلنا وقالوا بأنها ستعجبنا ولكنها لن تروق للبنك!

(أهم سر)

واستويت على مقعدي وقد أذهلتني كمية البساطة التي أوجز (المالكتايرز) بها فيما حدث. لا بد وأن في الأمر شيئاً - فكرت وسرعان ما أدركت ذلك:

- كل ما ذكرتماه ينضح بالعقلانية والحكمة - قلت - إذ إن التوقف عن هدر المال على التوافه والمصارعة في تسديد أقساط الرهن العقاري والدفع لنفسيكما أولاً والاقتصار على

الشراء نقداً وتجنب ديون بطاقات الائتمان عين المنطق، وأنتما محقان فأنا أدرّس ذلك كله في محاضراتي، على أن ربط ذلك كله والالتزام به... باعتباره مجموعة متكاملة يتطلب قوة إرادة جيّارة، إنني أرفع قبعتي حقاً - احتراماً لكما ليت للجميع نفس الانضباط الذي تتمتعان به، إن أكثرنا مع شديد الأسف لا نعم بذلك، وأعتقد أن هذا هو السبب في عدم تمكن الجميع من الشراء مثلكما.

ومرة أخرى تبادل الزوجان السعيديان ابتسامة ذات مغزى فيما أولاً (جيم) لـ (سو) كي تشرح أكثر.

**(لست بحاجة إلى قوة الإرادة أو الانضباط)**

هنا المغزى - قالت (سو) - نحن لا نملك إرادة جبارة يا (ديفيد) ولو أن اتباع نصح أهلنا كان يعتمد على قوة الانضباط وكبح جماح الذات لما وصلنا اليوم إلى نصف ما وصلنا إليه.

- بل إنني أعتقد أننا لم نكن لنصل إلى شيء قط - قال (جيم) مقاطعاً: إن (سو) تمتلك شيئاً من القدرة على ضبط النفس أما أنا... فأنسى الأمر برمته!

ساعتها دبت الحيرة إلى نفسي فسألت في تعجب:

- لا، إنه ذلك! إن لم يكن لديك قدرة على ضبط الذات وكف اليد عن الإنفاق السلبي فكيف نجحتما؟ إننا نعيش في مجتمع تطاردنا فيه الدعايات والمغريات من كل حذب وصوب، وهذا

يفغير ما تعلمتماه من أهلكما من أسس وقواعد... كيف استطعتما مقاومة ذلك كله والالتزام بما أسداه أهلكما لكما من تعاليم بالرغم من كل تلك المغريات.

كنت أسألها لا لمجرد الفضول المهني إذ إنني - كما أسلفت - كنت يومها في منتصف العشرينيات وكنت أشعر بصعوبة فرض ما يلزم من ضبط النفس لادخار ما ينبغي من المال. ويبدو أن رغبتني الجامعة في معرفة سر ذلك قد بدت على ملامحي إذ إنهما انفجرا فجأة في ضحك عميق شاركتها فيه بعد هنيهة!

- أتعرف يا (ديفيد) - قال جيم أخيراً - لدينا ابنة تصغرك بقليل ولذا فنحن نعرف صعوبة التوفير في هذه السن المبكرة، لكن جمال طريقتنا ونهجنا الاقتصادي يكمن في أنه لا حاجة لأن تضبط نفسك فيما يخص جماع الإنفاق!

ورميت (جيم) بنظرة شك في مصداقية ما قال!

- لا يدهشني تشكيك في الأمر - قال (جيم) إنها طريقة سهلة ومضمونة إلى درجة تجعل خبيراً في عالم المال مثلك يجد صعوبة في تصديق كينونتها. الأمر هو كما يلي عزيزي (ديفيد): لنفترض أنك تود أن تعمل شيئاً ولكنك تخشى أن تتجذب لشيء آخر؛ فكيف تتأكد من أنك ستقوم بما ينبغي عمله بعيداً عن نوازع وبريق المغريات.

ونظر (جيم) إلىَّ فهزرت منكبيّ أن: لا علم لي.

- كما قلت يا (ديفيد) الطريقة سهلة وأكيدة - بإذن الله - كل ما عليك عمله هو أن تجعل القرار خارجاً عن إرادتك... وأن تدبر الأمر بحيث يتم ما ينبغي أن تقوم به بشكل آلي. أتذكر ما قلت لك سابقاً وكيف أننا بدأنا - أول ما بدأنا بالدفع لأنفسنا أولاً - وتدخلت (سو) قائلة:

- ما قمنا به يا (ديفيد) يتمثل في أخذ الاستعدادات اللازمة لتحويل جزء من مرتبنا إلى حساب توفيري مستقل وبطريقة آلية أوتوماتيكية يكون لا دخل لنا فيها... أدركنا أننا إذا ما رتبنا أمورنا لتسير على هذا المنوال عندها لن يكون لنا حول ولا طول في ذلك المبلغ التوفيري المستقطع.

- بالطبع - جاء ردي - ذلك مشابه تماماً لعمليات التوفير المنتظمة وبرامج الاستثمار التي أتحدث عنها في محاضراتي - عدا أنكما تطبقان ذلك على جميع أوجهكما المالية!

- بالضبط! رد (جيم): إذا لم تضطر إلى التفكير فيه فلن تتساه أبداً أو أن تغير رأيك عنوة فلا تقوم به. في اللحظة التي يخرج القرار فيها من يدك فإنك لن تقع أبداً في فخ الإغراء بالقيام بأمر خاطئ!

«لقد عقدنا العزم على أن نصبح مليونيرين تلقائياً»

وجاء الدور على (سو) ثانيةً: لقد أطلق أهلنا على هذه الطريقة اسم (حماية نفسك من نفسك) قالت (سو): لم يكن هناك حاجة للقلق

من أي أمر كان فيما يخص امتلاك قوة إرادة لذلك، إذ إنه لم يكن علينا إلا الاتكال على الله وعقد العزم في البداية على أن نكون أثرياء فحسب. وبفضل تلك الطريقة المسماة (الخصم من الراتب) - بعد الله - جعلنا كل شيء يسير بطريقة أوتوماتيكية، لقد صنعا ببساطة - نظاماً آلياً حصيناً لبلوغ الثراء.

لقد أوعزنا إلى شركة (جيم) بتحويل جزء من مرتبه للاستثمار في حسابه التقاعدي وتعاملنا مع تسريع دفع أقساط الرهن العقاري بطريقة مشابهة، ومنذ أعلن البنك عن برنامج التحويل التلقائي سارعنا بإبلاغ مصرفنا كي يتولى التخصيص لدفعات الرهن العقاري شهرياً مع إضافة بسيطة أيضاً. وذلك من حسابنا الجاري دون الحاجة لأي إجراء منّا، كما وأنا اتبعنا طريقة استقطاع منتظمة للاستثمار آلياً في حصة من راتبنا في شركة الاستثمار علاوة على أننا قد عمدنا أخيراً إلى جعل دفع ضريبة العشور (الصدقات أو الزكاة لدى العالم الإسلامي) بطريقة آلية. لقد كنا نتبرع إلى الجمعيات الخيرية كل عام على أننا قد أدركنا سهولة دفع ذلك أوتوماتيكياً.

- أفهمت، قال (جيم) إننا لا نتحدث عن مبالغ هائلة يا (ديفيد)؛ إذ لم يكن يقتطع من راتبي في بداية الأمر إلا ما يقل عن الخمسين دولاراً لكنه تجمّع بمرور الوقت.

وألقيت نظرة على البيانات المالية لهما وعلى حسابهما المكون من سبع خانوات من رصيد صاف فعلقت: أنتما لا تمزحان إنه لأمر رائع حقاً... خارق للعادة!

وهزت (سو ماكنتايرز) رأسها: أنت هنا قد جانبت الصواب،  
مصححةً في هدوء: ليس ذلك بالأمر الخارق للعادة في واقع الأمر،  
وإذا كنا نستطيع القيام بذلك فغيرنا نستطيع كذلك.

بالتصميم على أن نصبح أثرياء في سن مبكرة وبابتكار طريقة آلية  
للثراء فقد تيقنًا من استحالة فشل ذلك - بإذن الله - إن ذلك مشابه  
لشعار شركة (Nike) مع تعديل بسيط - فهم يقولون «قم بذلك  
فحسب» أما نحن فنقول: «قم به مرة... واحدة» فيما يخص المال يا  
(ديفيد)، فالأمر لن يحتاج منك إلا أن تجعل طريقتك أوتوماتيكية ومن  
ثم تكفي بذلك.

وفي هدوء هز (جيم) رأسه موافقاً ثم قال:

- أدري يا (ديفيد): آنذاك كانت تقنية الأتمتة جديدة وغريبة على  
المجتمع نوعاً ما، ولذا فإن الكثير من أصدقائنا لم يكونوا ليثقوا  
بها كثيراً على أنها اليوم عادية سهلة.. إذ إن زخم البرامج  
الموجودة الآن لدى المصارف تسهل عملية جعل أمورك المالية آلية  
في دقائق معدودة حقاً، لقد رتبّ ابنتنا (لوسي) كل شيء لنفسها  
في أقل من نصف ساعة وهي الآن في طريقها لتصبح مليونيرة  
تلقائية كوالديها!

- ولا تظن - قالت (سو) ضاحكة - أن الأمر يتطلب أشخاصاً من  
(الدقة القديمة) مثلنا لكي تنجح - إذ إن ابنتنا «لوسي» - واعدز  
إطراء الأم لابنتها - هي سيدة ذات طراز عصري أنيق وهي لا  
تلبس مثلنا ساعات «تايمكس».

- نعم - شارك جيم ضاحكاً - إنها ترتدي إحدى ساعات (سواتش) ساعة عصرية أنيقة لكن سعرها معقول.

- وتلك هي النقطة الأساسية - قالت (سو) إذ بإمكان المرء أن يوفر وأن يستمتع بحياته ويبدو أنيقاً رائع المظهر دون الحاجة إلى عيشة البؤس... ونحن لم نكن بحمد الله كذلك فقد استمتعنا بحياتنا كأصدقائنا دون حرمان من شيء، قد نكون أكثر استمتاعاً وفي بحبوحة عيش أرقى بمراحل عدة... لأن حياتنا كانت منظمة خالية من الضغوطات والقلق يومياً فيما يخص المال هموم وشجون.

وغادرا مكثبي تماماً كما أتيا... أيد متشابكة وسعادة عارمة غامرة متطلعين إلى مستقبل مشرق إشراقاً آمال زوجين حديثي العهد بالزواج. وبقيت جالساً على مكثبي لفترة طويلة مفكراً فيما قاله لي ولاسيما الجزء الأخير منه.

يكمن السر - كما قال - في تهيئة نفسك للنجاح، لماذا تصعب على ذاتك عملية الإثراء وهي سهلة ميسورة؟!

لقد كانا على حق، إنك طالما عرفت ما ينبغي عليك عمله وأعددت العدة ورتبت لجعل ذلك يسير بطريقة آلية، فإن ذلك يخوّل لكائن من كان أن يدخل - بإذن الله - في عداد أصحاب الملايين التلقائيين. لقد كانت جلستي مع عائلة (الماكنتايرز) نقطة تحول في حياتي فقد هيات لي أن أدرك تلك الخطوة الحاسمة لصنع تغيير إيجابي دائم في طريقة التعامل مع المال.

## اجعلها أوتوماتيكية:

لقد عمدت - نتيجة لما تعلمته من عائلة (الماكنتايرز) - إلى أتمتة جميع تعاملاتي المالية، أتدرون - لقد نجحت في ذلك وأنا الآن مليونير أوتوماتيكي!

## حان الآن دورك

إن قصة (الماكنتايرز) والكيفية التي استطاعا بها الانضمام إلى عداد الأثرياء دون حاجة لضبط النفس... عن طريق اتباع طريقة بطيئة مستمرة ثابتة، يمكن أن تكون قصتك أنت أيضاً ولعرفة الطريق إلى ذلك ما عليك - عزيزي القارئ - سوى قلب الصفحة والاستمرار في القراءة... فإنك بعد ساعات قليلة من تبني طريقة تفكير جديدة... وطريقة أخرى جديدة لإتقان كيفية التعامل مع مالك الذي كابدت الصعاب للحصول عليه، إنك - بإذن الله - في طريقك لأن تصبح مليونيراً تلقائياً!