

## فصل 10

### المال والطبقة





## مشترو منزل ثانٍ



تجلب «منازل ثانية» في أمريكا إلى الأذهان شاليهات فخمة على الشاطئ، أو مزارع ضخمة في تكساس.

مشترو منازل ثانية، كما يبدو، لديهم مال إضافي، الكثير من وقت الفراغ، ويتوقون إلى الوفرة ليس في منزل واحد، بل في اثنين. كانت منتجات حصرية قد أطلقت حتى عملاً جديداً لقضاء وقت في منزل ثانٍ، يتطلب الدخول إليه ربع مليون دولار.

لكن الحقيقة هي أن الأشخاص ذوي الدخل المتوسط هم المجموعة الأسرع نمواً من مشتري المنزل الثاني. ارتفعت مبيعات المنازل الثانية سنة 2005، ووصلت إلى مستوى قياسي بلغ 40% من مبيعات كل المباني السكنية. ولم يكن ذلك لأن أوبرا وينفري أرادت ضيعة أخرى بعدة مئات ملايين الدولارات في آسبن أو لأن آل كينيدي اشتروا «مجمعاً سكنياً» آخر. وفقاً لتقرير الاتحاد القومي للسماسة سنة 2005، يجني مشترو منزل العطللة النموذجي 71.000 دولار فقط. وسطي دخل مشتري المنازل للاستثمار هو 85.000 دولار. وسطي سعر شراء المنازل الثانية أقل من 200.000 دولار.

تشكل المنازل الثانية هوس الطبقة الوسطى.

كيف حدث ذلك؟

أولاً: أصبح شراء منزل ثانٍ أكثر سهولة سنة 1997، عندما أقر مجلس النواب خفضاً على الضرائب لمن يريد بيع منزله الأول بهدف امتلاك منزلين. يمكن لأفراد الطبقة الوسطى الذين أصبحت أعشاشهم خاوية (من الأولاد) بيع منزل العائلة وشراء منزلين أصغر منه بدلاً من ذلك.

ثانياً: بالنسبة للعديد من الأمريكيين، زادت أحداث 9/11 من إغراء امتلاك منزل بعيد يمكن للناس اللجوء إليه، أو الاختباء عند الضرورة.

ثالثاً: نظراً لانخفاض الثقة بسوق الأسهم، بدأت العقارات تبدو جيدة. من بين 3.34 مليون منزل ثانٍ تم شراؤها سنة 2005، 2 مليون منها بغرض الاستثمار.

رابعاً: بدأ الناس شراء منازل ثانية بسبب العمل - إما لأن عملاءهم بعيدون جداً؛ لأنهم يخدمون عملاء في أماكن متعددة؛ أو لأن أزواجهم يسكنون في مدينة مختلفة. فيما كان الزوجان يحزمان أمتعتهما وينتقلان إذا حصل أحدهما على وظيفة في مدينة جديدة، تشير التقديرات الآن إلى وجود أكثر من 1.5 مليون زوج وزوجة يمتلكان منزلين للاحتفاظ بعمليهما.

وبالطبع، كانت التقانة قد جعلت عمل الناس من مواقع متعددة أمراً ممكناً - مع حاسب محمول، وهاتف خلوي، وبلاك-بيري (مفكرة إلكترونية)، يمكن للمرء البقاء على اتصال مع عملائه (وموظفيه، ورؤسائه) من شرفة خشبية كما من مكتبه الخاص.

لكن ربما يكون أكبر سبب يدفع الناس لشراء منازل ثانية هو العائلة. سواء كان زوج وزوجة من فلوريدا يشتريان شقة في فيلادلفيا؛ حتى يستطيعا زيارة ابنهما في بن بسهولة، أو الجدّين في شيكاغو اللذين يشتريان منزلاً في السافانا؛ حتى يستطيعا جمع أحفادهما من هوستون، وأشفيل، وميامي في عطلات نهاية الأسبوع - تبدو العائلة قوة محرّكة وراء زيادة شراء المنازل الثانية من قبل الطبقة الوسطى. في دراسة سنة 2005 عن مالكي منزلين، قالت أغلبية هؤلاء: إن هدفها في الحياة هو سعادة العائلة/أن يكون والداً صالحاً؛ وقالت الأغلبية نفسها: إن أكبر أزمة تواجه أمريكا في ذلك الوقت هي تفكك العائلة. (كان ذلك تقريباً ضعف عدد من قالوا: إن أكبر أزمة تواجه أمريكا هي الإرهاب، أو الحرب في العراق).

كان العيش في منازل ثانية قد أصبح منتشراً لدرجة ظهور تعبير جديد عن الناس الذين ينتقلون جيئةً وذهاباً بينهما: الجوّالون.

وفقاً لموقع [www.splitter.com](http://www.splitter.com) (أنشأتها شركة دبليو-سي-آي WCI التي تبني منازل)، الجوالون هم «أشخاص يمتلكون منزلين على الأقل ويقضون وقتهم بينهما للاستجمام، تحقيق توازن في حياة العمل، أو التواصل مع العائلة والأصدقاء». بينما تغير عصفير الثلج سُكناها مرة أو مرتين في السنة كحد أقصى، ينتقل الجوالون جيئةً وذهاباً بمعدل خمس مرات في السنة، ويسافر بعضهم العدد نفسه من المرات كل شهر.

هناك حتى جوالون خارقون - أشخاص يقسمون وقتهم بين ثلاثة منازل أو أكثر. لكن قبل أن تفكر في أوبرا وآل كينيدي مجدداً، لاحظ أنه وفقاً لدراسة الاتحاد القومي للسماسة، فإن ثلث مشتري المنازل الثانية حالياً يقولون: إنهم سيشترون على الأرجح منزلاً آخر، إضافة إلى المنزلين اللذين يمتلكانها حالياً، في أثناء السنتين المقبلتين - يعطي هذا معنى جديداً لعبارة «أراهن أنك لا تستطيع تناول واحدة فقط».

لا يشكل هذا سوقاً ناشئة لبناء منازل العطلات فقط، وشركات الأثاث، وإنما احتمال نمو كبير لاقتصاديات المنازل الثانية. سيدفع معظم الناس الذين يستمتعون بقضاء وقت مع العائلة/في العطلة أموالاً لعمال محليين لقص أعشاب حدائقهم، وتنظيف منازلهم، وتفقد أملاكهم عندما يكونون بعيدين. وفقاً لدراسة دبليو-سي-آي، يدفع الجوالون لمجتمعاتهم الجديدة أكثر بكثير مما يأخذونه منها - لا يستفيدون من المدارس، لكنهم يدفعون فواتير الهاتف، والكابل، والتلفاز، ومرافق الاستجمام المحلية، وينفقون نحو 2000 دولار كل سنة على إصلاح، وتحسين، وتجديد منازلهم.

كقضية سياسية، ارتفاع مشتريات الطبقة الوسطى لمنازل ثانية يعني أن تخفيض رهن المنزل الثاني ليس «حكراً على الثري» كما يبدو للوهلة الأولى. تخيل سياسياً طموحاً يحاول زيادة شعبيته. إنه يبحث عن قضايا جديدة لجذب ناخبين من الطبقة الوسطى، ويدعو لإلغاء تخفيض رهن المنزل الثاني؛ لأنه يفترض أن ذلك لن يفيد سوى الأثرياء. لدهشته، يتلقى توبيخاً شديداً من أشخاص عاديين، يرسلون له 5 ملايين رسالة شكوى بالبريد. الناس شغوفون بمنازلهم، بما في ذلك الثانية. هناك الكثير من الإمكانيات في

تنظيم مشتري المنازل الثانية - لديهم احتياجات مثل دفع الفواتير، وتسهيلات مصرفية، وتأمين - ولديهم احتياجات سياسية مثل معدلات فائدة منخفضة وتخمين عالٍ للمنازل.

على المستوى الاجتماعي، تمثل نزعة مشتري المنزل الثاني أيضاً رفضاً لفلسفة التسعينيات في وضع المدخرات في سوق الأسهم بدلاً من المنزل. الآن، تذهب تلك المدخرات إلى منازلهم. سيجعل هذا التحول السيولة أقل في أيدي الأمريكيين، الضمان الاجتماعي أكثر اتكالاً مجدداً على قيم العقارات، وربما يروج للاحتفاظ بالمزيد من المدخرات. بخلاف سوق الأسهم، يعتمد سوق العقارات على نحو كامل تقريباً على قوة القطاع ليحقق النجاح.

إضافة إلى ذلك، مع قيام ملايين الأمريكيين من الطبقة الوسطى بوضع مدخراتهم في العقارات، هناك فجأة اهتمام جديد وكبير فيما قد يفعله الاحتياطي الاتحادي (المصرف المركزي). ما عدا النُخب التجارية والحكومية، هل كان أحد يهتم بمن يشغل منصب مدير الاحتياطي الاتحادي، وما تعنيه تصريحاته المبهمة؟ هناك الآن ملايين الناس العاديين الذين يعتمد استقرارهم المالي على رفع أو خفض نسبة الفائدة ربع نقطة. إذا أخطأ الاحتياطي الاتحادي في الأمر، يمكن أن يتوقع السياسيون أن ينصب عليهم غضب شديد نتيجة تلك الأرباع الجديدة. إنها مجموعة جديدة بالكامل من الناس التي تركز على شيء ما، ومستعدة للصراخ عالياً إذا شعرت بأن قضية الفائدة هذه تهددها. وإذا لم يكن الاحتياطي الاتحادي حريصاً، يمكن أن يرفع معدلات الفائدة ويدفع بالكثير من أفراد الطبقة الوسطى للإفلاس بعد أن يكونوا قد اشتروا منازل ثانية ديناً، لكنهم أصبحوا لا يستطيعون تسديد قسطين عقاريين.

كان «الحلم الأمريكي» سيارتين في كل مرآب. أصبح الآن مرآبين لكل سيارة.



## ماري بوبنز المعاصرة

مربيات بثقافة جامعية



مع خروج المزيد من الأمهات للعمل، شهدت صناعة رعاية الطفل ازدهاراً كبيراً. كان الطلب على المربيات قد ازداد على نحو كبير، وتضاعف تقريباً في الخمس عشرة سنة الماضية. أسهم ذلك في ارتفاع الأجور، وزيادة المنافسة، وأوجد طبقة جديدة من المربيات: المربية المثقفة جيداً غالباً ما تأتي من عائلات تضم الكثير من الأولاد وتفتقر إلى خصوصية ذلك النوع من الأسر، تشرف تلك المربية المثقفة جيداً على الطفل على نحو كامل في حين تخرج الأم للعمل، ربما تحت مراقبة آلة تصوير.

كان دور المربيات في الطبقة العليا قد تغير من مساعدة الوالدة، عندما كانت الأم في المنزل؛ إلى تقديم الرعاية الأساسية في أثناء اليوم (حتى الانتهاء من أعمال ما قبل الذهاب إلى المدرسة) ورعاية الأطفال بعد الظهر. حتى في أكبر العائلات، تختار النساء العودة إلى العمل، ويزيد ذلك من الطلب على نوع جديد من المربيات.

جاءنا نظام المربية الرسمي في الواقع من أوروبا، لكن الأمريكيين كانوا قد هلّلوا للفكرة، خاصة في الثقافة الشعبية، طوال عقود. لا يزال ماري بوبنز، فيلم سنة 1964 عن مربية تدخل إلى بلدة وترشد الأولاد إلى السحر الموجود حولهم، العمل الذي حاز أكبر عدد من جوائز الأوسكار حتى الآن في تاريخ ديزني. في خريف 2006، تم تقويمه بأنه العمل الفني الذي درّ لبرودواي Broadway أرباحاً بعدة ملايين دولار.

صوت الموسيقى، الذي تترك فيه ماريا دبرها للعناية بسبعة أطفال صعبى المراس لأرملة نمساوية، أحد أشهر الأفلام الأمريكية في كل الأوقات.

في التسعينيات، لاقى مسلسل المربية - من بطولة فران دريشر التي أدت دور الحبيبة المترددة/مندوبة مبيعات مواد التجميل وانتهى بها الأمر إلى أن تعتنى بأطفال منتج بريطاني ثري يعمل في برودواي - نجاحاً كبيراً، وتم عرضه أخيراً في أربع قارات.

وجذب برنامجي المربية سنة 2005 - المربية المنقذة من فوكس Fox والمربية الخارقة من إيه-بي-سي ABC - أعاد كلاهما التأكيد على الصورة النمطية بأن الآباء البريطانيين يعرفون عن تربية الأولاد أكثر بكثير من الآباء الأمريكيين غير المحظوظين - ملايين المشاهدين كل أسبوع.

تحظى مربيات الثقافة الشعبية تلك بالكثير من الاحترام من قبل أرباب عملهن، ويعدون على الأغلب أنداداً لهم عاطفياً وفكرياً. بالفعل، ينتهي الأمر بكل من ماريا في صوت الموسيقى وفران في المربية إلى الزواج برجلين قاما بتوظيفهما - تقدم الحبكة فكرة أن المربيات مهمات وحنونات مثل أمهات.

بالطبع في الحياة الحقيقية، لا يتم توقيير المربيات دائماً بالطريقة نفسها. وفقاً لاتحاد العمال في المنازل، المجموعة التي تتخذ من مدينة نيويورك مقراً لها، معظم الذين يعملون في المنازل من ذوي الدخل المنخفض، لم يحظوا بتعليم جيد، أو كليهما. معظمهم مهاجرون غير شرعيين ويعتنون بأطفال أشخاص آخرين؛ لأن عملهم في المنازل على نحو غير رسمي يساعدهم على الاختفاء من رادار سلطات الهجرة.

لا شيء جديد بشأن حقيقة أنه ربما تكون هناك فجوة بين الثقافة الشعبية والواقع. الجديد هو أنه بعد كل تلك السنوات، اقتربت الحقيقة في الواقع من الخيال. على نحو متزايد، تختار أمريكيات تخرجن في الجامعة، من طبقة عالية، ويمكنهن التنافس في أماكن أخرى البقاء في منزل مع أطفال أشخاص آخرين. لم يتم تنظيم هذه الصناعة بعد كما ينبغي ولهذا ليس هناك بيانات دقيقة عنها. لكن هناك شيئين: الأول، هناك رغبة عارمة من جانب الوالدين الموسرين للحصول على خدمات مربيات يحملن شهادة جامعية. الثاني، هناك اهتمام متزايد من جانب الخريجات الجامعيات للمساعدة في

تربية أطفال الموسرين. سينجب أطفالهن لاحقاً، لهذا مدة عملهن قد ازدادت بالفعل في أثناء سنوات ما بعد الجامعة، عندما كن سابقاً يعتنين بأطفالهن. المفارقة هي أن تلك المربيات يؤخرن إنشاء عائلاتهن من أجل الاعتناء بأطفال عائلات أخرى.

من وجهة نظر الوالدين، حسناً، ليس هناك الكثير مما لا يرغب الوالدان الموسران القيام به للمساعدة في نقل أطفالهم إلى مرحلة البلوغ، من العمل الجاد لإلحاقهم بمدارس خاصة، دفع أموال لتغطية تكلفة الدروس الخاصة بتجاوز الامتحانات، والتدريب الشاق لتحقيق أفضل إنجاز رياضي. هناك نحو 25 مليون أم أمريكية في القوة العاملة الآن، مقارنة بـ13 مليوناً فقط سنة 1970. هناك نحو 1 مليون أسرة توظف مربية الآن، وتحصل معظمهن على أجور عالية. إذا كنت والدأ من طبقة مترفة وتستطيع إحضار شخص يناقش شكسبير مع أشلي الصغيرة في حين تقوم بإعداد شطيرة زبدة الفستق والحلوى - حسناً، من لا يريد ذلك؟

كان الطلب قد زاد من الأجور. في سنة 2005، كان معدل راتب المربية 590 دولاراً في الأسبوع، أو 532 دولاراً لمن تسكن في المنزل نفسه. يقال: إن المربيات اللواتي يحملن شهادة جامعية يجنين من 20 إلى 60% أكثر. لهذا بالنسبة لخريجة جامعية، يعادل ذلك راتباً سنوياً يصل إلى نحو 43.000 دولار - يزيد عن معدل 22.000 دولار الذي تجنيه الإناث بين 18-24 سنة خريجات المدرسة الثانوية. راتب أكبر، ضغط أقل.

إضافة إلى ذلك، من وجهة نظر المربية، يمكن لرعاية طفل في المنزل أن تكون طريقة رائعة استعداداً لوظيفة في التعليم، تنمية قدرات الطفل، أو الأبحاث الخاصة بالطفل. أو، سأجرؤ على القول: إنجاب أطفال. نظراً لانخفاض عدد النساء الأمريكيات اللواتي يتزوجن، وتلك اللواتي يؤخرن إنجاب الأطفال مراراً وتكراراً، ربما يجد الأشخاص الذين يحبون الأطفال فعلاً أن وجود المربية يمنحهم وقتاً يمكنهم الاستمتاع فيه.

وأخيراً، في حين يتزايد الطلب والعرض لمربيات يحملن شهادات جامعية، تصبح أنظمة التواصل بين الطرفين أكثر كفاية. ما كان يتم تناقله شفاهاً، الحظ السعيد، البحث في الجوار أصبح الآن صناعة على نطاق الأمة بكل معنى الكلمة. في سنة 1987،

كان هناك خمس وأربعون وكالة مربيات في أمريكا. بحلول سنة 2000، كان هناك أكثر من 900. ومع مواقع الدردشة، والبيانات الإلكترونية، وأنظمة التوافق المتقنة، لم يعد هناك عملياً سبب ليتقوقع الإنسان على نفسه ويخفي قدراته. هل تريد قضاء سنتين في سان فرانسيسكو قبل أن تقرري إن كنت ترغبين في الانضمام إلى كلية إدارة الأعمال هناك؟ جدي لنفسك عائلة محلية لطيفة وجالسي الأطفال.

تبين أنه ربما يكون هناك نمو في هذا العمل، ضمن العائلة نفسها. ربما لا يرغب الوالدان اللذان يستمتعان بوجود راشدة حنونة على نحو دائم في منزلهما بالتخلي عن خدماتها لأن الأطفال كبروا. يمكن لخريجات الجامعات اللواتي لا يرغبن في ارتياد كلية إدارة الأعمال أن يتحولن إلى «العناية» بالوالدين، يعملن مساعدات شخصيات لهما، يقمن بإجراء ترتيبات سفرهما، ودفع الفواتير، والقيام بالأبحاث، وتجديد المنزل، وواجبات منزلية أخرى. ربما تنتقل إحداهن من هناك للعمل في شركة الأم أو الأب. إنها ليست مجموعة سيئة من الخيارات.

ربما -مثل زوجة روبن وليامز الثانية- تنتقل إحداهن من مربية إلى مساعدة شخصية إلى زوجة ومنتجة في هوليوود. ذلك مجرد احتمال.

ازدياد عدد المربيات اللواتي يحملن شهادة جامعية يعني عدّة أشياء: أولاً، المربيات لديهن احتياجات. بغض النظر عن مكان يقفن فيه في أثناء اشتراك الوالدين في لعبة ما - اذهب إلى أي نشاط رياضي لأطفال من طبقة مترفة قبل انسابهم إلى المدرسة وسترى الوالدين يقفان وحدهما برشاقة على الخط الجانبي، والمربيات حاملات الشهادات الجامعية يتحركن بصعوبة في الوسط. لكن على نطاق أوسع، تحتاج المربيات إلى مجتمع. طريقة للاشتراك في كل من موضوعات رعاية الأطفال والتعامل مع غضب المديرين. شيء مثل غرفة دردشة تتسع لتضم مفكرات مربية، إحدى الروايات الأكثر مبيعاً سنة 2002 (والفيلم المنتظر سنة 2007) التي تقدم طالبة في نيويورك تعمل مربية لدى عائلة مترفة في نيويورك.

أرباب العمل لديهم احتياجات. ربما يمعن الوالدان اللذان يظنان أنهما اكتشفا منجم ذهب في مربية يمكنها مساعدة أطفالهما في التفاضل والتكامل، والتفكير في أثناء بضع سنوات، عندما يريان (أ) أن حياتهما الخاصة تُعرض على الشاشة الكبيرة، أو (ب) أن من كانت تعمل لديهما تقود حركة ضد إساءة المعاملة، والأجور المنخفضة، و/أو المبالغة في التوقعات من قبل الوالدين. متى، حقاً، سنشهد ولادة اتحاد للمربيات؟

ثالثاً: فكر في المربيات الأخريات. كما يمكن لماري بوبنز معاصرة أن تهدد حرية رب عملها نسبياً، يمكنها أن تشكل تهديداً أكبر حتى للمهاجرات اللواتي يحصلن على دخل منخفض ويعتبرن أن عمل المربية خاص بهن. بناءً على اجتهادهن الخاص، ربما تبدأ هذه المجموعة إما المطالبة بأن تخضع المربية لمنهاج «إدارة الأسرة» أو منهاج أخرى لتطوير عملها، للحفاظ على قيمتها العالية بالنسبة لرب عملها باستمرار - أو ربما يتحولن إلى شكل أقل جذاباً من مقدمات الرعاية: كبار السن. من وجهة نظر اقتصادية ورعاية صحية، سيكون ذلك في الواقع تطوراً مرحباً به. وفقاً لتقرير من مؤتمر البيت الأبيض عن التقدم في العمر سنة 2005، تحتاج أمريكا إلى 1.3 مليون شخص إضافي يعملون في تقديم الرعاية لمن يحتاجونها، بما في ذلك التمريض ومقدمو العناية في المنزل، بحلول سنة 2010. ربما سيأتي هؤلاء من صفوف المربيات.

إليك فكرة أخرى. إذا كان صحيحاً أنه عندما يتعلق الأمر بالمربيات، تستند الثقافة الشعبية إلى الحقيقة، ربما نرغب أيضاً بأن نراقب بعناية الرجال الذين يعملون في هذا المضمار، المعروفين أحياناً باسم «المربيين». حالياً، لا يشغل الرجال سوى نحو 1% فقط من كل مواقع رعاية الأطفال الأهلية. لكن عند النظر في الثقافة الشعبية، ستظن أنها كانت مهنة تتساوى أعداد العاملين فيها من الجنسين. كانت زهاء تسع برامج رئيسية على الأقل في السنوات الأخيرة قد قدمت مربين - بما فيها أصدقاء، آلي مكبيل، مورفي براون، ونعم، المربية.

لهذا المربيون قادمون. رواتب المربيات تزداد، ووصمة قيام الرجال بـ«عمل النساء» تتآكل، وترغب المزيد من الأمهات في وجود رجل على نحو دائم مع أطفالهن؛ وكان ازدياد أعداد

الأطفال البدينين قد زاد من الطلب على مقدمي عناية يركزون على «الرياضة». الجو مناسب للمربين. وفقاً للموقع الإلكتروني البريطاني [www.celebrity.com](http://www.celebrity.com)، لدى برتني سبيرز حالياً مربٍ رجل (على الرغم من أن أم الرجل تصر على أنه حارس شخصي).

مع تراجع الوظائف الصناعية، التوقع بأن النساء سيعملن خارج المنزل، وانتساب أغلبية الأمريكيين إلى الجامعات، تصبح المربيات مع شهادات جامعية في متناول اليد فجأة، ويتوافقن مع الرغبات الجديدة في جزء من الأم بالحصول على مربية تعكس شخصيتها ونمط حياتها. هناك تكافؤ فرص في مجال «رعاية الطفل» الذي يحظى بدور متزايد الأهمية في حياة الأسرة الأمريكية، ويشير ارتفاع أعداد الذين يتخرجون في الجامعات إلى أننا سنرى الكثير من الوظائف التي لم تكن تتطلب مهارات عالية في السابق تشغلها طبقة جديدة من العاملين. (اسأل فقط معالج التدليك، أو مصفف الشعر، أو مضييفة الطيران عن اسم ناديها الخاص، أو عن تخصصها).

وبالطبع، احذر -وتأكد أن تحظى بعقد عدم إفشاء أسرار- وإلا ربما يتم الكشف عن نزاعات وعيوب عائلتك الخاصة للعالم، عبر قلم ماكر لمربيتك في وقت ما / خريجة الفنون في هارفرد.



## أصحاب الملايين خجولون

أمريكيون يعيشون أقل من مستواهم



يحتل أصحاب الملايين مكانة خاصة في مخيلتنا. حظي برنامج ألعاب من يرغب في أن يصبح مليونيراً بأعلى نسبة متابعة من الجمهور. نشأنا على كتب ريتشي ريتش الهزلية، وثورستون هاول الثالث في جزيرة غيليان، وجي. آر. إيفنج في دالاس. طوال إحدى عشرة سنة مذهلة، راقبت أمريكا أنماط حياة الأثرياء والمشاهير، والذي عرض لنا روبن ليتش عبره، أسبوعاً بعد آخر، المشاهير من أصحاب الملايين ينفقون بسخاء على السيارات، والمنازل، وأمور أخرى تتطلب الكثير من المال.

وعلى الرغم من أن بعضاً من أثرياء اليوم -مثل بيل غيتس ووارن بوفيه- ينفقون أموالاً على أعمال الخير، إلا أن آخرين -مثل باريس هيلتون- يعيشون حياة مترفة لا يمكننا تغطية تكاليفها وتذهلنا في الوقت نفسه.

لكن ربما نتيجة لذلك، لدينا نوع من التصور المسبق بشأن الأثرياء الأمريكيين. وفقاً لدراسات حديثة، يظن معظم الأمريكيين أن هناك أصحاب ملايين في أمريكا أكثر مما يعرفون - بنحو 4 أضعاف. أظهرت دراسة تمت في أواخر التسعينيات - عندما كانت نحو 4% فقط من الأسر تمتلك أصولاً تتجاوز قيمتها مليون دولار - أن العامة يعتقدون أن 15% من الأسر ثرية. (اليوم، هناك 9 ملايين شخص في أمريكا يمتلك ثروة تبلغ 1 مليون دولار أو أكثر، ما عدا منازلهم).

على نحو مشابه، يسيء معظم الناس الظن في الحالة التي يبدو عليها المليونير. في حالة السيد هاول -وربما الأب واربوكس، أو مونتغمري بيرنز في آل سمبسون- في الأذهان، يتخيلون قصوراً فخمة، وسيارات مع سائقين، وساعات غالية الثمن، وربما قليلاً من لهجة بريطانية ثقيلة. يظنون أن معظم الأثرياء ورثوا ثروتهم، أو حصلوا عليها في ظروف خاصة جداً، بما في ذلك مدارس ابتدائية خاصة وجامعات النخبة.

لكن في الواقع، وفقاً لمؤلفي أحد أفضل الكتب مبيعاً المليونير الجار: الأسرار المذهلة لأثرياء أمريكا، يذهب المليونير العادي في أمريكا إلى مدرسة عامة، ويقود سيارة أمريكية (ليس موديل السنة)، ولا يحصل على أي إرث.

تبدو لهجته على الأرجح بسيطة مثل حذائه الرخيص.

وليس مهتماً كثيراً بأن يخبرك عن المال الذي يمتلكه. معظم أصحاب الملايين لا يموتون في سيارة فخمة. إنها نقيض ما يؤمنون به. كان على شركات السيارات الفخمة أن تتحول إلى سيارات الدفع الرباعي.

وفقاً لدراسة وتحليل أعدته هاريس إنترأكتيف Harris Interactive سنة 2003، هناك في الواقع ستة أنواع مختلفة من أصحاب الملايين - وأكبر مجموعة هي الأكثر هدوءاً. إليك المجموعات الست:

1. «سادة الصفقات» (تذكر غودرن جيكو في فيلم ول ستريت).
2. «محبو الإيثار» (فكر في بروس وين، الوجه العام لباتمان).
3. «الناجحون سرّاً» (مثل «المواطن» تشارلز فوستر كين).
4. «محبو المنزلة الرفيعة» (سكارليت أوهارا).
5. «المدّخرون القانونيون» (أوليفر ويندل دوغلاس في غرين إيكرز).
6. «الورثة الأثرياء» (دودلي مور آرثر).

على الرغم من أن المعروف عن «الثري حقاً» هو أنه إما طموح ومستبد (مثل جيكو) أو ضيق الأفق ومدلل (مثل آرثر) - تبين أن هذين النوعين من أصحاب الملايين يمثلان في الواقع أصغر مجموعتين لا تشكلان سوى أقل من ربع كل الأثرياء الأمريكيين.

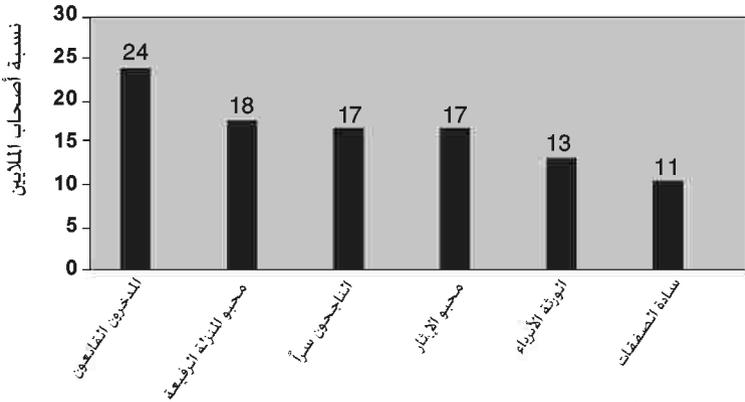
المجموعة الأكبر، حتى الآن، هي «المدّخرون القانونيون»، ويكون أصحاب الملايين أولئك قد عملوا بجد، وأدخروا المال، ويعيشون أقل مما تسمح لهم به إمكانياتهم المادية. عندما يكون لديهم خيار، يختارون فورد وليس مرسيدس، ولا يطمحون إلى الربح المادي، وإنما عيش حياة طويلة وصحية؛ ولا يسرفون في صرف المال. وفقاً لمؤلفي المليونير الجار، أغلبية أصحاب الملايين الأمريكيين ليسوا ورثة أو نجوم أفلام؛ وتضم صفوفهم مقاولين،

وصيدلانين، ومكافحي أوبئة. يضعون ساعات رخيصة ويقودون سيارات مستعملة. يصبحون أثرياء بالاستثمار جيداً والاقتصاد في مصاريفهم - وبعد أن أصبحوا أثرياء الآن، لا يزالون يعيشون بالطريقة نفسها.

إحدى أكبر المجموعات اللاحقة من أصحاب الملايين هي «الناجحون سراً» - أولئك الذين لا يتوقعون الحصول على ثروتهم، ويخافون أن يخسروها في أي لحظة. هؤلاء هم أشخاص لا زالوا يتسوقون من Target ويقلقون من أن يكتشف الناس أن لديهم مالاً. معاً، يشكل «المدخرون القانعون» و«الناجحون سراً» ما يزيد على 40% من أثرياء أمريكا. (لكن إذا كنت تستطيع اختيار شريك للعشاء، فاذهب مع أحد «المدخرين القانعين». ربما سيختار أوليف غاردن Olive Garden بدلاً من فور سيزنس Four Seasons، لكنه على الأقل لن يجادلك بشأن الفاتورة).

ما أهمية أصحاب ملايين خجولين في أمريكا- والأثرياء عموماً الذين يعيشون أقل مما تسمح لهم إمكانياتهم المادية؟

### أصحاب الملايين في أمريكا، 2003



المصدر: دراسة فينكس/هاريس إنتركتيف عن الأثرياء، 2003.

أولاً، يدل وجودهم على أنه نادراً ما يدعي أحد الفوز بـ«صراع الطبقات» في السياسة الأمريكية. (انظر، مثلاً، آل غور، سنة 2000). يبقى الوعد بالأخذ من الأثرياء لمنح «الفقراء» ضعيفاً؛ لأن العديد من الأمريكيين يعتقدون أنهم، أيضاً، يمكن أن يصبحوا من

أصحاب الملايين. لغة الصراع الطبقي الموجهة لأشخاص كانوا قد عملوا بجد للوصول إلى ما هم عليه طريقة غير محببة البتة لمخاطبة الناخبين الأمريكيين. الأمر مختلف تماماً في بريطانيا، حيث يُعتقد أن الامتياز هو سبب النجاح، لكن في أمريكا، الفرص المتساوية واحدة من القيم التي نعتز بها.

لأصحاب الملايين غير الظاهرين تأثيرات معينة على ضريبة العقارات، المعروفة لمعارضها باسم «ضريبة الموت». ابتداءً من سنة 2006، أي عقار يساوي أكثر من 2 مليون دولار يخضع، عند وفاة مالكة، لضريبة تصل إلى 46% من المبلغ الذي يتجاوز 2 مليون. يظهر نقاش حاد بانتظام في مجلس النواب فيما يتعلق بهذه الضريبة، وحجم الإعفاء، وغيرها. على الرغم من أن مجموعة صغيرة فقط من الأمريكيين تتأثر مباشرة بهذه الضريبة، إلا أن المعارضة لها كانت دائماً أكبر مما هو متوقع، وربما يكون لدى هذه المجموعة سبب لذلك: لا يريد أصحاب الملايين الخجولون التباهي بثرواتهم، وإنما الاحتفاظ بها.

أخيراً، على الرغم من أن أصحاب الملايين خجولين لا يشكلون بكل وضوح سوقاً مستهدفة جيدة للمجوهرات المكلفة، أو ملابس المصممين، أو السيارات الفخمة، إلا أن هناك ثلاثة أماكن يضعون فيها أموالهم.

أولاً: يستثمرون، ويفعل العديد منهم ذلك بمساعدة من خبراء الخدمات المالية. يحترمون الناس والإستراتيجيات التي تجعل أموالهم تجدي نفعاً لهم، وسيفعل المخططون الماليون ودور السمسرة حسناً بالبحث عن عملاء ليس في النوادي الريفية فقط وإنما في أماكن أكثر شعبية. يرفع تشارلز شواب منافسات الغولف، لكن أصحاب الملايين هؤلاء يقضون كثيراً من الوقت في العمل ليتم العثور عليهم هناك. سيوجدون على الأرجح في ستابلز Staples وكوستكو Costco بحثاً عن صفقة جيدة.

ثانياً: يدفع أصحاب الملايين الخجولون لتسجيل أبنائهم في مدارس الخاصة. وفقاً لمؤلفي المليونير الجار، 17% فقط من أصحاب الملايين ذهبوا إلى مدرسة خاصة،

لكن أكثر من نصفهم يرسلون أولادهم إلى إحدى تلك المدارس. هذا تغيير كبير في عائلات تمتلك ثروة. لا يدل ذلك على هروب كثير من العائلات الناجحة من مدارس أمريكا العامة فقط، وإنما يشير إلى نمو كبير في الطلب على التعليم الأساسي الخاص - يُبرز ذلك كل أنواع الإستراتيجيات غير المتوقعة بين والديّ الطفل الذي يذهب إلى مدرسة خاصة، بما في ذلك إبقاء الأطفال فيها سنة لزيادة قدرتهم على المنافسة.

ثالثاً: يتبرع أصحاب ملايين خجولون للأعمال الخيرية. إلى جانب «محبّي الإيثار»، و«مدّخرين قانعين» هم الأكثر كرمًا بين أصحاب الملايين، ويرون أن جزءاً من دورهم الجوهري يتمثل في مساعدة آخرين أقل حظاً. لهذا كما يجب على المسوّقين البحث جيداً عن عملاء محتملين، ينبغي أن تبحث المنظمات الخيرية جيداً عن مهملين محتملين. وفي تلك الحالة، إذا وصلت إلى أموال أصحاب الملايين الخجولين، ربما تجد لمنظمتك غير الربحية هبة كبيرة من ذلك الشخص المتواضع، المقتصد في إنفاقه، الذي يرتدي بذلة عمرها عشرون سنة، ويقول: إنه معجب بعملك.

القصد أنه ربما لا يكون ريتشي ريتش يسكن بجوارك، لكنّ مليونيراً آخر لا تعرفه يفعل ذلك. وبهدوء كبير، يبحث عن خبراء في الخدمات المالية، ومدارس، ومنظمات خيرية تأخذ في الحساب عمله، وانضباطه، وقيمة كل دولار على نحو جيّد.

تقترب أمريكا من احتضان 10 ملايين مليونير، وصحيح أن مليون دولار، عند مستوى معين، ليست كما كانت من قبل. (تذكر د. إيفل (شريير) في قوى أوستن: رجل الغموض العالمي الذي يخطط للحصول على فدية من العالم مقدارها «مليون دولار» - فقط ليذكّره الرجل الثاني في منظمته أن ذلك غير كافٍ البتة. يعلن: «حسناً إذاً، نطالب بفدية للعالم قدرها مئة مليار دولار!»). لكن بأي مقياس، مليون دولار إنجاز رائع - وأولئك الذين يشعرون بالخجل منه يقدمون لـ«طبقتهم» أكثر مما يفعل أصحاب المليارات المتبجحين.



## الطبقة الوسطى والإفلاس

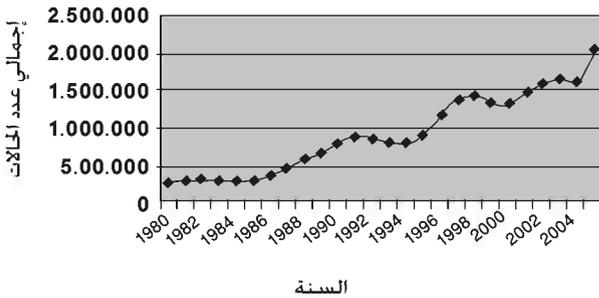


في فرنسا، كانوا يعرضون الشخص عارياً في الشارع إذا استولوا على عقاره. في إنكلترا، ديكنز، كان يضعونه في سجن مخصص للمدينين - أفضل من الحكم عليه بالموت، وهو شيء كان باستطاعتهم فعله أيضاً. في إيطاليا القرن السادس عشر (كما تشير مسرحية شكسبير تاجر البندقية) - كانوا يستطيعون فعلاً اقتطاع رطل من اللحم. في أمريكا الاستعمارية، كانوا يقومون بكي راحة الكف بحرف «ل» علامة على «لص»، وهكذا يبتعد الجميع في المستقبل عن العمل معك.

آه، كان ذلك في أيام سابقة سيئة عندما يتجاوز إنفاق المرء رصيده. اليوم في أمريكا، أصبح الإفلاس -الذي لا يزال أمراً معيباً- مثل أداة لإدارة المرء أمواله. في الخمس والعشرين سنة الماضية، كانت حالات الإفلاس الشخصي في الولايات المتحدة قد ارتفعت 350 %، من 1.2 لكل 1000 شخص سنة 1980 إلى قرابة 5.4 لكل 1000 شخص سنة 2004. لوضع الأمر في سياقه التاريخي، ذلك أكبر بثمانين مرة من معدل سنة 1920، عندما كان 6 من كل 100.000 شخص يعلنون الإفلاس.

### إجمالي حالات الإفلاس الشخصي في الولايات المتحدة

2005-1980



المصدر: معهد الإفلاس الأمريكي. 2005.

بأرقام مجردة، تبدو موجة الإفلاس على الشكل الآتي. في سنة 1985، قام أقل من 350.000 شخص في أمريكا بطلب الحماية نتيجة الإفلاس الشخصي. في سنة 2005، ارتفع العدد إلى 2 مليون.

كما كانت أستاذة القانون في هارفرد إليزابيث وارين قد لاحظت، كان أولئك أمريكيين أكثر من المصابين بالسرطان. كان عدد الأشخاص الذين أعلنوا إفلاسهم في أمريكا سنة 2005 أكثر من الذين يتخرجون في الجامعات. وكل ذلك فيما الاقتصاد يشهد نمواً.

لا نتكلم الآن هنا عن إفلاس الشركات الحميد الذي يتم تنظيمه «بدقة»، كما يفعل دونالد ترومب من وقت إلى آخر. الإفلاس الشخصي بسيط للغاية، ويمثل النقطة التي تزيد فيها فواتير بطاقة ائتمانك، ودفعات رهنك العقاري، وديونك الطبية دخلك، بحيث لا تستطيع فعل أي شيء دون تدخل المحكمة.

في بعض أجزاء البلد، الإفلاس عملياً طريقة حياة. في تينيسي، إنديانا، وأوهايو، أكثر من 10 من كل 1000 شخص يعلنون الإفلاس. (في ماساشوستس، أقل من ثلاثة يفعلون ذلك).

لكن من هم المفلسون في أمريكا، حقاً؟ هناك افتراض شائع أنهم الذين يتهربون من دفع الديون - المنفقون ببذخ الذين يشترون أجهزة تلفاز ستين بوصة وسيارات رياضية، ثم يدركون أنهم لا يستطيعون دفع الفواتير. كان العديد من واضعي السياسات قد ادّعوا أن السبب في ازدياد حالات الإفلاس في أمريكا هو أنه لم يعد هناك حياء كافٍ في الإنفاق بإسراف.

لكن وفقاً للأستاذة وارين، الشخص الذي يعلن إفلاسه يشبه إلى حد بعيد «ملكة الرخاء» في الثمانينيات - سياسات مقنعة، لكنها في الواقع غير صحيحة.

الشخص المفلس النموذجي رب أسرة أبيض من الطبقة الوسطى ولديه أولاد ويعمل بدوام كامل. تقريباً نصف الذين يعلنون إفلاسهم متزوجون. إنهم أفضل تعليماً قليلاً من مستوى السكان بوجه عام. عانى جميعهم تقريباً من حادثة شخصية مروّعة، مثل فقدان العمل، أو الطلاق، أو مشكلة صحية خطيرة. (بين أولئك الذين عانوا مشكلة صحية خطيرة،

كان ثلاثة أرباعهم يتمتعون بتأمين صحي عندما بدأت المشكلة). المجموعة الأسرع نمواً من المفلسين هي المديرون الذين يتحملون نفقات صحية متزايدة لا يغطيها التأمين، لكن يقومون برعاية شبان في العشرين من العمر، والذين ترتفع تكاليف تعليمهم باستمرار.

كان الإفلاس قد أصبح حدثاً خاصاً بالطبقة الوسطى في أمريكا.

ولماذا هذا العدد الكبير؟ غالباً ما يكون السبب في ازدياد حالات الإفلاس هو سهولة الاقتراض. في سنة 1970، كانت 51% من العائلات فقط قد استعملت بطاقات الائتمان من قبل، في حين يستعملها الآن أكثر من 80%. ولا ينبغي أن يكون لديك سجل اقتراض جيد للحصول على بطاقة ائتمان - في التسعينيات، كان معدل الإقراض الذي ينطوي على مخاطرة (لأشخاص مع سجل سيئ في الاقتراض) قد نما على نحو أسرع من صناعة الإقراض عموماً. يشتكي المقرضون من المتهربين من دفع ديونهم، لكن الحقيقة أنهم يجنون فائدة ورسوم تأخير من عملاء يعانون مشكلات أكثر مما يخسرونه من عدم دفع الديون المستحقة لهم. ومع إقراض أسهل تحصل تجاوزات أسهل.

سبب آخر شائع هو معدل ادخار أمريكة السحيق - في سنة 2005، أدخرا بمعدل سلبي - للمرة الأولى منذ الكساد الكبير.

أخيراً، يقول العديد من الخبراء: إن الإفلاس في ازدياد؛ لأن الوصمة المتعلقة به في تراجع. في حين تجعل قوانين جديدة الإفلاس أسهل (وهو ما كان سائداً حتى سنة 2005)، وتسهم في إفلاس المزيد من الأشخاص، يعرف الكثير من الناس شخصاً نجح الأمر معه تماماً. ربما يكون هذا المسوغ خيلاً أكثر منه حقيقة، على أي حال. كان اقتصاديون قد برهنوا على أن وصمة الإفلاس، في الواقع، حية ومتقدة؛ ويقول ثلاثة أرباع المفلسين: إنهم عانوا من اكتئاب بعد إعلان إفلاسهم.

وفقاً للأستاذة وارين، على أي حال، ما يجري حقاً في هذا المضمار هو ارتفاع تكلفة الانتماء إلى الطبقة الوسطى. كانت المدارس العامة الجيدة قد أضحت نادرة بما يكفي في الأحياء التي تخدمها، وهناك حرب مزيدة لا سابق لها على المساكن، وكان الرهن العقاري قد وصل إلى مستوى لم يسبق له مثيل. أضف إلى ذلك ارتفاع تكاليف الرعاية

الصحية، ورسوم الجامعات التي تزيد عن معدل التضخم، وسيكون لديك طبقة وسطى مكبلة اليدين. وعلى الرغم من أن دخل الأسرة ربما يكون في طريقه للارتفاع، إلا أن ما يتبقى منه في طريقه للانخفاض.

هذا يعني أنه عند حدوث أزمة، لن يكون هناك أي مخفف للصدمات. في عائلة نموذجية من الطبقة الوسطى، تعمل الأم حالياً، لهذا لا يمكنها العمل لتحقيق دخل للطوارئ. تنتقل العائلة إلى أرخص منزل يمكنها شراؤه في مقاطعة تكون فيها تكلفة التعليم أقل ما يمكن. في الطبقة الوسطى اليوم، الممولون واثقون تماماً أنه إذا أصاب العائلة أزمة مثل خسارة عمل، أو طلاق، أو مرض، فإنها ستواجه وقتاً عصيباً.

ما الذي يعنيه ذلك لأمريكا؟

المفارقة أن بعض حالات الإفلاس متجذرة في أنباء جيدة. عندما ينجح المرض في قتلنا أخيراً، لا نتلقى فواتير طبية فلكية باستمرار. عندما لا تكون الجامعة إلا للنخبة، لا يغرق معظم الناس في قروض التعليم. عندما لا يمكن لأي شخص الاقتراض، لن يتخلف أحد عن أداء واجباته.

في الواقع، يعد خيار الإفلاس الموقر إحدى الدعائم الصحية لاقتصادنا. في حين ينتاب القلق الولايات المتحدة من الديون الشخصية، يضغط بعضهم في أوروبا واليابان لتوفير المزيد من خيارات الإفلاس لزيادة المخاطر والفرص التجارية. الفشل منتج التجريب، والمخاطرة. لو أننا لم نحاول البتة الوصول إلى القمر، لما وقعت حادثة مكوك الفضاء كولومبيا. أو، كما قال الرئيس التنفيذي للخطوط الجوية الشرقية Eastern Airlines المفلسة الآن: «رأسمالية دون إفلاس مثل نصرانية دون جهنم».

لكن حتى إذا عكس الإفلاس، عند مستوى ما، تقدم المجتمع بوجه عام، يتطلب الاندفاع الحالي للأمريكيين نحو الدمار المالي انتباهاً كبيراً. على نطاق واسع، يعكس الإفلاس المشكلة في نظامنا التعليمي، وإذا لم تكن سوى بعض المقاطعات جيدة بهذا الشأن، فإن ذلك يدفع الناس إلى زيادة الإنفاق على المنازل فيها لمنح أطفالهم تعليماً

معقولاً، وفي نظام الرعاية الصحية، سيكون حتى المؤمن عليه عرضة للخطر إذا تعرض لوعكة صحية خطيرة.

وعلى مستوى مباشر، حقيقة وجود 2 مليون شخص وصلوا إلى نقطة الانهيار تعني أن هناك سوقاً نامية لاستشارات الديون، والدروس المالية، والتدريب على إدارة المال. لماذا لا نسمح لفتاة يبلغ عمرها 16 سنة بالقيادة على الطريق دون شهادة سياقة، لكننا نمناها بعد سنتين بطاقة ائتمان دون إجراء اختبار مالي؟ لا تعلم أي مدرسة تقريباً في أمريكا شيئاً عن إدارة الأموال الشخصية، وبالرغم من ذلك يحمل 1 من كل 3 طلاب ثانوية بطاقة ائتمان.

لهذا إذا كنت تمثل إحدى تلك الشركات التي لديها الكثير من الديون التي لا يمكن سدادها، توحَّ الحذر. سيتعرض عملك لنكسة شديدة إذا استمرت تلك النزعات، وسيكون لديك الكثير من العقارات في العقود القادمة. سنرى على الأرجح احتمالات أقل للإثراء بسرعة مع العقارات - وبدلاً من ذلك المزيد من «الطرق للخروج من تحت الأنقاض» والتخلص من كل تلك المنازل التي اشتريتها. طالما كان بمقدورك الاحتفاظ بمنزل في فلوريدا في حالة إفلاسك، ستبقى تلك الولاية مغناطيساً قوياً للمفلسين.

إذا استمرت حالات الإفلاس الشخصي في الارتفاع بالمعدلات الحالية، فسيكون هناك زهاء 8 ملايين شخص مفلس بحلول سنة 2025. على الرغم من أن بناء هذا البلد قام على مبدأ أن الفرص للجميع، إلا أن أمريكا كانت قد رأت بدلاً من ذلك في السنوات القليلة الماضية انكماش الطبقة الوسطى واتساع طبقة المفلسين. وهذا تحدُّ كبير خطير لنا جميعاً في المستقبل.



## القطاع غير الربحي



ليس هناك بلد في العالم أكثر ارتباطاً بالأسواق الحرة، والرأسمالية، والقطاع الخاص من الولايات المتحدة. إنها «أرض الفرص». «أسمال للأثرياء» هي شعارنا القومي. أرني النقود!

أولئك الذين يستطيعون، يجنون الكثير؛ وأولئك الذين لا يستطيعون ينظمونها. أو، كما قال رونالد ريغان (وما قد أقوله، في لحظة موالاته، والذي يشكل فلسفة للحزب الجمهوري): «أفضل العقول ليست في الحكومة. لو أنها هناك، لكانت الشركات وظفتها مباشرة».

أنا شخصياً لا أوافق على ذلك، بالطبع. بالرغم من أنني كنت قد قضيت كل مسيرتي المهنية في القطاع الخاص، إلا أن زملاء مقربين، وعملاء رائعين يقومون بأعمال حكومية ويحققون نتائج مذهلة. لكن أخيراً، كان التوتر بين القطاعين العام والخاص قد أصبح أقل حدة وظهوراً. منذ السبعينيات، لم تحقق الأعمال سواء في الحكومة أو الشركات نمواً يذكر، بمعايير استقطاب موظفين. ما حقق نمواً، بطبيعة الحال، هو القطاع «الثالث» - الذي يدعى أيضاً القطاع المستقل أو القطاع غير الربحي. مقارنة بنسب نمو العمالة الباهتة في قطاعي الشركات والحكومة بمعدل 1.8 و 1.6 %، على الترتيب، بين سنتي 1977 و 2001، نمت العمالة في القطاع غير الربحي 2.5 %.

إليك ما يعنيه ذلك في مجال الوظائف الحقيقية. في سنة 1977، كان 6 ملايين شخص يعملون في القطاع غير الربحي. بحلول سنة 2001، كان الرقم قد ارتفع إلى أكثر من الضعف، ووصل إلى 12.5 مليوناً.

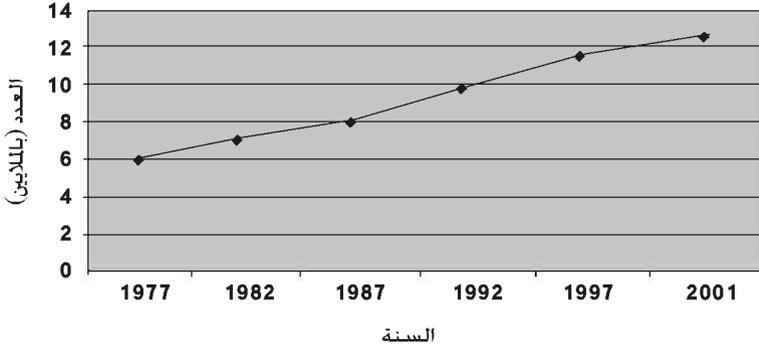
مع 12.5 مليون موظف، لا يزال القطاع غير الربحي الأصغر بين الثلاثة، لكنه حتى الآن الأسرع نمواً. والعمل ضمن القطاع غير الربحي متنوع جداً الآن، ومجزٍ على نحو

نسبي، حتى إنك تستطيع إرساء دعائم مسيرة مهنية جيدة في أمريكا دون أن تلتحق بمؤسسة حكومية أو تنضم إلى شركة خاصة.

نتيجة لذلك، كان هناك ارتفاع ملحوظ في الطبقة غير الربحية. أشخاص يقضون حياتهم المهنية دون التفكير في المساهمين والأرباح أو مكافأة نهاية السنة؛ أشخاص يطمحون لتعويض يزداد تدريجياً، وليس أسياً أشخاصاً لا تمثل عبارة «أرني المال» سوى مشهد غريب في فيلم كرة قدم من التسعينيات.

### عدد الموظفين في القطاع غير الربحي

2001-1977



المصدر: القطاع المستقل، الكتاب السنوي، 2001.

ما سبب هذا الازدياد في عدد المنظمات غير الربحية؟

أولاً، كانت أموال المانحين قد جعلته ممكناً. أعداد فاحشي الثراء في العالم يزداد - كان هناك زهاء 700 بليونير سنة 2005، مقارنة بـ 423 سنة 1996 - وهم عرضة لضغط كبير للتبرع بسخاء. (كذلك فوائد التخفيضات الضريبية). وهكذا بين سنتي 1993 و 2003، كان عدد المؤسسات الخيرية في أمريكا قد تضاعف تقريباً، وازدادت أصولها بأكثر من 150% لتصل إلى 476 مليار دولار. في المقابل، ارتفع عدد المنظمات غير الربحية المسجلة إلى نحو 1.5 مليون.

نتيجة لذلك، يمكن أن يصبح العمل غير الربحي ثرياً ومتنوعاً - من المستشفيات إلى التعليم العالي، من المتاحف إلى المساجد، من برامج محاربة الفقر إلى جهود دعم

البيئة. «غير ربحي» لا تعني بالضرورة «دون تمويل». على الرغم من أن الرواتب المبدئية للعمل في المنظمات غير الربحية تنحوا لأن تكون أقل بـ 10% من الرواتب الحكومية وأقل بـ 20% من الشركات الخاصة، وجدت دراسة في بنسلفانيا سنة 2006 أن معدل راتب الموظف في المنظمات غير الربحية في تلك الولاية كان أقل بـ 5% فقط من معدل الراتب في القطاع الخاص (641 دولاراً/أسبوعياً مقابل 679). وعلى مستوى الرؤساء التنفيذيين في المنظمات غير الربحية، يمكن للمرء أن يجني جيداً: بين سنتي 2004 و2005، ارتفع متوسط التعويض للرؤساء التنفيذيين في المنظمات غير الربحية - 327.575 دولاراً - بسرعة أكبر من رواتب رؤساء أفضل 500 شركة في البلاد. في سنة 2007، كان الرئيس السابق لاتحاد عمال الزنك يحصل على قرابة 1 مليون دولار حتى عرف مجلس النواب بالأمر.

ثانياً، ربما يكون القطاع غير الربحي ينمو على نحو كبير بسبب تراجع القطاع الخاص. ولا أعني فقط كارثتي إيرنون Ernon وورلدكوم WorldCom أخيراً، أو حتى مارثا ستيوارت. منذ سنة 1981، كانت نسبة الأمريكيين الذين يظنون أنه ينبغي كبح جماح الشركات قد ارتفعت من 18 إلى 34%. بين سنتي 2001 و2006 وحدهما، ازدادت نسبة الأمريكيين الذين يقولون: إن نفوذ الشركات ينبغي أن يكون أقل في هذا البلد من 1 من كل 2 إلى قرابة 2 من كل 3. والحكومة ليست محبوبة أكثر أيضاً. كانت الثقة بالحكومة لمعالجة مشكلات أمريكا قد تراجعت من 70% في بداية السبعينيات إلى 50% الآن. لهذا، على الرغم من أن المنظمات غير الربحية تعاني هي الأخرى من مشكلاتها الخاصة التي تتعلق بثقة العامة بها، إلا أنها تُعتبر على نطاق واسع الأقل خطورة وجشعاً، وأكثر نفعاً من كلا القطاعين.

سبب آخر لارتفاع عدد المنظمات غير الربحية هو أن القطاع غير الربحي نفسه يتطور، وبدأ معالجة مشكلات اجتماعية كانت من اختصاص الحكومة، بنوع من الابتكار والانضباط الذي لطالما كان سمة الشركات الخاصة. في أيام سابقة، كانت المنظمات غير الربحية تعني أساساً مطابخ الحساء ومراكز التعليم، وربما تجلب إلى الأذهان الصليب الأحمر. الآن، يعمل عدد متزايد من المنظمات غير الربحية، التي تمثل حركة تدعى «العمل

الاجتماعي»، وفقاً لخطط إنجاز منضبطة، ومعايير صارمة، ومشروعات طموحة ينبغي تنفيذها. يدعم تلك المنظمات ممولون يعملون عبر مقارنة تدعى «الإيثار التجاري»، وهو استثمار يأخذ شكل الرأسمال التجاري في القطاع الخاص. نتيجة لذلك، تُحدث المنظمات غير الربحية في كل أرجاء العالم فرقاً حقيقياً، بسرعة - بالطريقة نفسها تقريباً التي تحقق فيها الشركات التجارية الناشئة النجاح بسرعة أو تفشل. وتعمل تلك المنظمات على قضايا مثل تغيير نظرة منخفضي الدخل للجامعات الأمريكية، إلى نشر مراحض عامة في إفريقيا، إلى توسيع الإقراض الصغير في الهند. نظراً للمثالية والحس التجاري لدى شبان اليوم - هل من المستغرب أن يجذب المزيد منهم إلى هذا القطاع؟ تدعم البيانات هذا الرأي: وفقاً لاستطلاع رأي قام به مركز هاريس Harris سنة 2006، تتاب الأمريكيين في عمر 65 سنة وأكثر مشاعر فاترة تجاه المنظمات غير الربحية - لكن مشاعر أولئك الذين تتراوح أعمارهم بين 18-39 إيجابية على نطاق واسع.

#### المنظمات غير الربحية تثير الاهتمام.

لهذا دعنا نلقي نظرة أقرب على تأثيرات هذا القطاع المتنامي. إحداها أنه طالما أن هذا القطاع ينمو ويجذب إليه المزيد من المهوبين، ربما سيحتاج إلى تنظيم أفضل من ناحية المساواة بين الجنسين. على الرغم من أن النساء يشكّلن زهاء 70 % من القوة العاملة في القطاع غير الربحي - وأغلبية المديرين التنفيذيين فيه - إلا أن الرجال لا زالوا يحصلون على نصيب الأسد من المال، ويشغلون أكثر من نصف عدد المواقع الأولى في المنظمات التي تتجاوز ميزانياتها 5 ملايين دولار. ويظهر ذلك التفاوت حتى عندما تكون المناصب نفسها: وفقاً لدراسة سنة 2006 عن أكبر المنظمات غير الربحية في البلاد، يحصل الرجال على رواتب أعلى بنسبة 50 % من النساء حتى في المنصب نفسه. من الواضح أن العديد من النساء يحببن العمل غير الربحي، ربما لأنه ينطوي على أبعاد أخلاقية ومريح للعائلة، و/أو يعززه الدخل الكبير الذي يجنيه الزوج. لكن خاصة في قطاع يستقطب أشخاصاً يريدون إصلاح العالم، ليس من الجائز أن تستمر فجوات الرواتب تلك مدة أطول.

تحدّ آخر يواجه القطاع غير الربحي المتطور هو معدل دوران رأس المال. في حين يتطور القطاع غير الربحي، يصل معدل دوران رساميله سنوياً إلى 3.1 %، وهو أعلى من معدل القطاع الخاص (2.7 %) أو القطاع العام (1 %). إذا أراد القطاع غير الربحي الحفاظ على النمو الذي يتخيله قادته، وتتطلبه احتياجاته، فسيكون عليه الاستثمار في أفضل أنظمة الموارد البشرية الموجودة للحصول على موظفين والحفاظ عليهم - ناهيك عن ذكر أن تكون الرواتب المبدئية جيدة بما يكفي ليستطيع الموظفون الشبان سداد قروض تعليمهم.

توقع تمحيصاً حكومياً أكبر أيضاً. بينما تنمو موارد القطاع غير الربحي وموظفوه وتأثيره - خاصة نمو القطاع غير الربحي السياسي - توقع أن يتم تخصيص المزيد من الموارد لتفقد إن كانت كل منظمات 501 المنضوية تحت جناحه تعمل لـ«الصالح العام» وتستحق إعفاءها من الضرائب.

القصد أن القطاعات بدأت تتشوش. عندما تتصدى مؤسسات كثيرة لمهمة إصلاح المدارس الثانوية في أمريكا، أو معالجة أزمة الإيدز في إفريقيا - أو عندما يلاحظ أحد أذكيا المنظمات غير الربحية شيئاً مغموراً، لكنه ذو قيمة عالية ويتبع خطة عمل متقنة لإعادته إلى وضعه الصحيح باستعمال قوى السوق - يبدو التمايز العام/الخاص/غير الربحي مهماً بوصفه قضية قانونية فقط. يمكن أن يكون العمل الحقيقي متشابهاً للغاية.

في حين كان يتم اعتبار القطاع غير الربحي نوعاً من الموقع الخلفي لعالم الأعمال، وقريباً فقيراً للقطاع العام الهائل، أصبح الآن وعلى نحو متزايد مقصداً بوصفه ملاذاً أول. ليست المواهب وحدها التي تتجه إلى هناك - تجعل القطاعات الأخرى تواجه وقتاً عصيباً فيما يخص الموظفين - لكن بمزجها لانضباط الشركات وعطف الحكومة، ربما يصل القطاع غير الربحي إلى مستوى يصبح فيه محط أنظار الآخرين. يدعي المؤلف جيم كولينز، في تكملة كتابه الأكثر مبيعاً من حسن إلى أحسن بعنوان من حسن إلى أحسن والقطاعات الاجتماعية، أن الجيل الآتي من القادة في أمريكا سيكونون أولئك

الذين يتمتعون بالقدرة على حل مشكلات اجتماعية ومهارات تجارية حقيقية. يبدو ذلك المزيج من المهارات مناسباً تماماً للعديد من المنظمات غير الربحية حالياً. وهكذا، سيكون لدى الملايين من الشبان الذي يقلقون من المنافسة الاقتصادية العالمية في عالم الشركات، ولا يثقون بالخدمات الحكومية، ونمط عيش بديل - حياة مهنية في المنظمات غير الربحية. نتيجة لذلك، سيختار المزيد منهم القيام بأعمال لا تفيدهم فقط، وإنما تفيد آخرين أيضاً.

