

30

لا تدع الديون ترسلك إلى السجن

«إن حقيقة اختراع الإنسان لعقوبة السجن لمن يفشل في تسديد دينه، تثبت حمقه، وتؤكد خسته وحقده بكل ما في الكلمة من معنى. كيف يمكن لعقوبة السجن أن تسدّد الدين؟ هل المنطق الذي يحكمها هو الدفع للدائن بعملة الانتقام؟».

كان التهرب من دفع ضريبة الدخل هو الجريمة التي استطاعت الحكومة الأمريكية على أساسها الإيقاع برجل العصابات آل كابون وتجريمه وإرساله إلى السجن في نهاية المطاف. في تلك الحالة بالذات، كانت عقوبة السجن خياراً مفيداً. لكن على وجه العموم، فإن فكرة سجن المدينين قد فقدت مناصرها لنفس السبب الذي أشار إليه مارك توين هنا: لا يمكنك سحب الماء من صخرة صماء. ومعظم الدائنين يفضلون صياغة خطة لاستعادة نقودهم بدلاً من السعي لإنزال العقوبة بالمدينين. في هذه الأيام، تظهر مصلحة «خدمة الربيع الداخلي» (IRS) بعض التعاطف من خلال تدقيق حسابات أقل

لا تدع الديون ترسلك إلى السجن

من واحد بالمائة من كافة عائدات ضرائب الدخل الفردية - وهي نسبة منخفضة جداً مقارنة بما كان عليه الوضع في الماضي - بسبب ضغط الميزانية، وتقليص عدد الموظفين، والجهود المبذولة لتحسين مستوى الخدمة.

ومع ذلك، يمكن بالانتباه والحذر أن تتفادي الغرامات وتتجنب عقوبة السجن. إن دفع الضريبة في الوقت المحدد يعود عليك بالنفع، لأن مصلحة «خدمة الربيع الداخلي» سوف ترهقك بالفوائد والغرامات إذا لم ترسل كشفاً بضرائب عائداتك المالية أو تدفع الضرائب المترتبة عليك في الوقت المحدد.

نقدم فيما يلي الأسباب الموجبة لعدم التأخر في دفع ما عليك من ضرائب:

- ◆ حتى في حالة منحك مهلة تمدد موعد دفع الضريبة، فإن مصلحة «خدمة الربيع الداخلي» (IRS) سوف تفرض عليك فوائد على الضرائب المتأخرة. في السنوات الأخيرة تراوحت رسوم الفوائد تلك بين 8 - 10٪.
- ◆ هنالك أيضاً فوائد تحسب على الغرامات المفروضة على عدم إرسال كشف يبين حجم العائد المالي (علاوة على الغرامات المفروضة على الإهمال والتزوير).
- ◆ تحسب الفائدة على الغرامة بدءاً من تاريخ استحقاق الضريبة على العائد المالي، بما في ذلك الممنوحة لتمديد موعد الدفع.

لا تدع الديون ترسلك إلى السجن

◆ حين تدفع ضرائبك في وقت متأخر، تبلغ الغرامة عموماً 0,5% من المبلغ غير المدفوع عن كل شهر، أو عن الجزء من الشهر الذي تتأخر فيه عن دفع الضريبة. على أية حال، لا يمكن للغرامة أن تتجاوز نسبة 25% من المبلغ غير المدفوع، وهذا ينطبق على أية ضريبة غير مدفوعة على العائد.

هنالك المزيد من الأسباب الموجبة للقلق في حال تأخرك عن إرسال كشف بعائداتك المالية (وتجاوزك المهلة الممنوحة):

◆ تبلغ الغرامة عادة 5% من المبلغ عن كل شهر تأخير، أو عن كل جزء من الشهر الذي تتأخر فيه عن إرسال الكشف، إلا إذا كان لديك تفسير منطقي ومعقول.

◆ إذا أرفقت السبب الموجب للتأخير مع كشف عائداتك المالية، فقد تعفى من الغرامة.

◆ إن تأخر كشف عائداتك المالية أكثر من ستين يوماً، فإن الحد الأدنى من الغرامة سيكون إما مائة دولار أو مقدار الضريبة المترتبة عليك، أيهما أقل.

في الوقت نفسه، إذا قمت بتقدير مدفوعاتك الضريبية، فإن تقدير قيمة الغرامة يتم بدءاً من موعد استحقاق الدفعة الأولى وحتى تاريخ الدفع، أو من تاريخ الاستحقاق الأصلي لضريبة عائداتك، أيهما أقرب. أما نسبة الغرامة فتمثل نسبة الفائدة المترتبة على التخلف عن

لا تدع الديون ترسلك إلى السجن

دفع الضريبة. لكن الغرامة ليست مركبة يومياً، في حين أن الفائدة تكون مركبة.

تظل النقطة الجوهرية: ادفع ضرائبك في موعدها المحدد. ويكفيك ما تعانيه من إرهاق في دفع الضرائب إلى «العم سام»، ولست بحاجة إلى تحمّل عبء فاتورة الغرامات المترتبة على عدم دفعها بطريقة منظمة وفي الوقت المحدد. وحين تضع مشاكلك الضريبية وراء ظهرك، سوف تجد مزيداً من الوقت المتاح كي تحاول تقليص فاتورتك الضريبية من خلال جدولتها بشكل مفصّل ودقيق، والمساهمة في الحسابات التقاعدية، وتوقيت دفعات العلاوات بصورة مناسبة، والتبرع للمؤسسات الخيرية. تأكد أن مارك توين كان سيصدق على أية خطوة تتخذها لتفادي المواجهة مع مسؤول الضرائب البغيض.

31

استمتع بالحياة لكن ليس بثمن بخس

«أفضل العيش على مائة دولار في الشهر واحيا
كإنسان، على العيش على مائة وثمانية واحيا
حياة اليوم».

مع أن مارك توين ينتمي إلى أصول اجتماعية متواضعة، إلا أنه عرف كيف يعيش حياة رغيدة. كتب مرة يقول: «أرسل لي شخص في ميسوري مؤخراً صورة للمنزل الذي وُلدت فيه. وحتى هذه اللحظة كنت أعلن دوماً أنه قصر منيف، لكنني سأكون حذراً الآن». لقد فهم الفرق المميز بين أن تكون مقتصداً وبين أن تعيش حياة رخيصة بكل ما في الكلمة من معنى. فبرغم كل شيء، ما فائدة المال إذا لم يمتعك بحياة مريحة؟ كان مارك توين أنيقاً مولعاً بالثياب الفاخرة التي تجاري أحدث خطوط «الموضة»، مغرمًا بالسفر والترحال، وعاش مع أسرته حياة مرفهة داخل الوطن وخارجه. أما

استمتع بالحياة لكن ليس بثمن بخس

المنزل الأخير الذي أقام فيه، وهو عبارة عن «فيلا» من الطراز الإيطالي تضم ثماني عشرة غرفة قرب ريدنغ - كنيكتيكت، فقد تم تصميمه وتشييده وفقاً لمتطلباته القليلة التي انحصرت في وجوب أن تتسع حجراته الفسيحة لطاولة البليارد و«الأوركستريل» (آلة موسيقية شبيهة بالأورغن)، إضافة إلى قراره بعدم زيارته قبل يوم انتقاله فعلياً للإقامة فيه. أطلق على المنزل اسم «ستورمفيلد»، لأن مراحه التي بلغت ستين ألف دولار من مبيعات قصته «زيارة الكابتن ستورمفيلد إلى السماء» ساعدته على بنائه سنة 1908م. كان البيت مجهزاً بأصواء كهربائية ومولد بخاري للتدفئة. أغرم مارك توين على الدوام بالحياة المرفهة المريحة: كان يكتب في أغلب الأحيان، خصوصاً في سنواته الأخيرة، وهو جالس في السرير، حيث يظل مسترخياً في وضعه المريح حتى بعد مقدم زواره، وأولع أيضاً بتدخين أفخر أنواع السيجار.

في أيامنا هذه، ما زال الانشغال بالحياة المريحة المرفهة وفقاً لميزانية محددة يشكل هاجساً ملحاً، يمثله نجاح «توكيدات» مارثا سيتورات على الحياة التي لها طعم، ورواج وفرة من الكتيبات الإرشادية، مثل دليل «بيانات المستهلك»، التي تساعد الناس على شراء كل شيء: بدءاً بالسيارات، مروراً بالهواتف الخليوية، وانتهاءً بالمكانس الكهربائية. إن الاستمتاع بالحياة اعتماداً على ميزانية محددة يتطلب تخطيطاً دقيقاً، لكن كلما أقبلت عطلة نهاية الأسبوع تهرعُ العائلات الأمريكية إلى المتاجر التي تبيع بأسعار مخفضة وترحمُ

استمتع بالحياة لكن ليس بثمن بخس

مرائب بيع السيارات لشراء السلع الكمالية المغربية بأسعار تقبل المساومة.

تأكد من اتصال حاجاتك بما تبتاعه وأنتك تساوم جيداً قبل الشراء. وتذكر ملاحظة مارك توين المأخوذة من «عصر البريق الزائف»: «يرفض المرء دوماً العرض الأول الذي يقدم إليه مهما كان نوعه»، واتبع النصائح التالية لتفوز بأفضل الصفقات:

◆ قم بالبحث بنفسك، وكن على استعداد لقبول المنتجات ذات النوعية الجيدة وإن لم تكن بالضرورة حديثة الطراز، واستخدم الإنترنت والكتيبات الإرشادية (الكاتالوجات) لإجراء المقارنة بين مختلف المتاجر بصورة فعّالة.

◆ تبعاً لتعليمات جدتك، من المعقول أحياناً أن تشتري منتجاً يحمل اسماً معروفاً شهيراً لأنه من نوعية أفضل، لكن في حالات أخرى فقد تفعل ذلك لمجرد التباهي بالاسم الشهير.

◆ تجنّب السلع المكفولة لتواريخ جرى تمديدها، وابتعد عن صفقات الشراء الباهظة الثمن. كن على حذر من الإعلانات التي تلقي لك بالطعم من خلال عرض سلعة رخيصة ثم تغريك بشراء سلعة مماثلة مرتفعة السعر. احتفظ بوصولات الشراء، وافهم سياسة المتجر المتبعة فيما يتعلّق بإعادة السلعة أو تبديلها بعد شرائها وذلك قبل ابتياعك أي شيء.

◆ إن أردت التسوق من متجر يعرض تنزيلات على الأسعار، امض

استمتع بالحياة لكن ليس بثمان بخس

بعض الوقت في التعرف إلى أصناف السلع التي تركز عليها اهتمامك، وحاول التفكير بشكل منطقي وعقلاني حول ما تحتاج إليه فعلاً، وقاوم النزوات التي تستحثك على الاندفاع والتهور في الشراء.

◆ حين تحاول شراء سيارة كن مساوماً صلباً. وبغض النظر عما إذا كنت ستشتري أو تستأجر، حاول الحصول على كافة المواصفات والخفايا المتعلقة بالسيارة قبل شرائها. واطلب إعلامك بجميع التكاليف التي ستتحملها قبل أن تتركب السيارة وتقودها بعيداً. مرة أخرى، يمكن لمرونتك في الاختيار أن توفر الكثير من المال. لا تتوقع صفقات ناجحة تمكّنك من الحصول بسهولة على الطرازات المرغوبة.

يمكن للصفقات الناجحة التي تعقدها أن تؤدي إلى تحسين مستوى حياتك. ليكن في خطتك أن تخلف تركة مالية لورثتك من بعدك، لكن لا تحيا «حياة اليوم» لتحقيق ذلك. إن كل واحد منا تغمره على الدوام شعلة من النشاط والحيوية حين يقرأ على لصاقة مثبتة على بيت فخم أو سيارة فارهة عبارة تقول: «ميراث أطفالنا». لكن إن لعبت بأوراقك المالية بالشكل الصحيح، يمكنك في آن معاً الاستمتاع بالحياة وتوريث أبنائك من بعدك ثروة تكفيهم للعيش حياة مرفهة هائلة أيضاً.

32

ما زال هناك محتال جديد يولد كل دقيقة

«كنا بحاجة إلى ثلاثة دولارات ولم نعرف من أين نأتي بها. وبينما نحن نتخبط في تلك الورطة، لمحت كلباً غالي الثمن في الشارع. التقطت الكلب وبعته لرجل بثلاثة دولارات. بعد ذلك جاء صاحبه وأخذت منه ثلاثة دولارات كي أعلمه بمكانه. وهكذا عدت إلى الرجل الذي بعته الكلب ونقدته ثلاثة دولارات لاستردادها. ومنذ ذلك الحين اتبعت أسلوب الاستقامة في الحياة».

حسناً، لقد استرد الرجل كلبه أليس كذلك؟ تأكد من أن مارك توين لم يرتكب فعلاً عملية النصب تلك التي عادت عليه حسب زعمه بثلاثة دولارات، لكنه كان مدركاً لسذاجة المواطن العادي وللفرصة المتاحة أبدأ لكسب المال باستخدام «كذبة بيضاء» لا تسبب ضرراً. لقد راجت عمليات الخداع والإحتيال حينذاك وما زالت على رواجها اليوم. وعلى سبيل المثال، فإن ما يعرف بمكائد «بونزي» الإحتيالية،

ما زال هناك محتال جديد يولد كل دقيقة

وهي واحدة من أقدم نماذج عمليات الغش والاحتيال، ما تزال سارية المفعول في وقتنا الراهن. وبالرغم من أنها نسبت إلى تشارلز بونزي، وهو محتال اشتهر في عشرينات القرن الماضي، إلا أنها كانت معروفة حتى في زمن مارك توين. مثل هؤلاء المحتالين من المضاربين في البورصة يقدمون لضحاياهم الوعود المعسولة بمرباح هائلة تجنيها من الاستثمار في أسهم المعادن الثمينة أو العقارات، أو بيع المنتجات. ويقومون بدفع المال لأوائل المستثمرين من نقود أولئك الذين انطلت عليهم الخدعة لاحقاً. وحالما تخف وتيرة اندفاع الضحايا الجدد، تتبخر الأموال، وتنهار خطط الاحتيال. ومن ثم يغادر أصحابها المدينة خلسة وفي حوزتهم أموال المخدوعين.

يقدم فيلم «غرفة المرجل» (Boiler Room) الذي أنتج سنة 2000م، عرضاً تاريخياً لتسلسل أحداث عملية أخرى من عمليات الاحتيال والخداع الشائعة: تتظاهر عصابة من البائعين بامتلاك مكتب تجاري تمارس من خلاله أنشطتها المالية المزعومة. المكتب مكتظ بالأوراق والوثائق وفيه كومة من الهواتف التي ترن بصورة دائمة. والبائعون يستخدمون كلامهم المعسول لإقناع العملاء بالمرباح التي لا تصدق، وبعدم وجود أية مخاطرة، وبضرورة الاستثمار فوراً ودون إبطاء، مستغلين في عملياتهم الاحتيالية تلك جشع الزبائن. استطاع هؤلاء خداع العديد من المستثمرين السذج، وسلب أموالهم لتوظيفها في استثمارات مزيفة لا وجود لها، ثم غادروا المدينة حين سمعت السلطات بألعيبيهم. لقد حدثت نفس عمليات الغش في زمن مارك

ما زال هناك محتال جديد يولد كل دقيقة

توين، والفارق الوحيد يتمثل في عدم وجود الهواتف في تلك الحقبة! كما تشمل أحدث الخطط بالطبع صفقات زائفة تتم عبر الإنترنت. فما زالت الفكرة الأساسية ذاتها وإن اختلفت الفترات التاريخية.

في كل مرة يعرض فيها أحدهم فكرة استثمارية ويلح عليك بتنفيذها، اتبع الخطوات التالية:

◆ اطلب دائماً أن تكون المعلومات مكتوبة، وخذ وقتاً كافياً لتحليلها.

◆ اعرض الفكرة على أشخاص آخرين لأخذ رأيهم. لا ترسل أموالك بسذاجة على جناح السرعة.

◆ كما هو الحال دائماً، فإن الصفقة التي تبدو مربحة إلى درجة لا تصدق يرجح أن تكون خيالية بالفعل.

من بين الاستثمارات الأخرى التي يجب أن تحترس منها، توظيف أموالك في الشركات المحدودة المثقلة بأعباء العمولات الباهظة، والنفقات، والرسوم. وهذه قد تشمل شركات النفط والغاز، أو تأجير المعدات، أو العقارات، وهي تضع في أغلب الأحوال حداً أدنى للاستثمار يبلغ 5000 دولار. لكن ما إن تستثمر فيها لا تحاول الانسحاب منها لأن السوق اللاحقة (aftermarket) ليست قوية بالنسبة للصفقات الخاسرة. فقد تخسر كل ما تملك، إذ أن مالك المستثمر في أيدي شركة عامة ولا حق لك بإبداء الرأي في كيفية تسيير أمورها. في بعض الأحيان، تزعم هذه الشركات أنها تقدم ميزات ضريبية كبيرة، لكن حتى هذه في الحقيقة ليست سوى حلم مستحيل.

ما زال هناك محتال جديد يولد كل دقيقة

تمثل المعادن الثمينة، كالذهب والفضة والبلاطين، ميداناً آخر يمارس فيه محتالون عمليات النصب والخداع، حيث يقدمون الوعود بمرباح هائلة بعد ارتفاع الأسعار بسرعة الصاروخ، لكن ليس لذلك أي ارتباط بالحقيقة الواقعية. فإذا ما شهدت الأسعار الأساسية ارتفاعاً، يزعمون أنها سترتفع إلى معدلات أعلى في المستقبل، وإن شهدت انخفاضاً، يدعون أنها على وشك استعادة معدلاتها. في الحقيقة فإن فرصتك تظل بين بين (50/50) مثلما كان الحال زمن مارك توين. فقد كتب في مقالته المعنونة «آراء بسيطة»: «بعد تدقيقنا الأخير في أصوات المقترعين تبين لنا أن نصف الأمة يؤمن بأن الخلاص يكمن في الفضة، بينما يؤمن النصف الآخر بنفس الحماس أن الدمار يكمن فيها. فهل تصدق أن عُشرَ المواطنين فقط من كل جانب لديهم المبرر العقلاني لتكوين رأي يتعلّق بالقضية؟ لقد درست تلك المسألة العظمى وغصت بأعماقها - ولكنني خرجت خالي الوفاض».

كانت حكاية مارك توين عن الكلب الضائع مزاحاً هازلاً، مثل المزحة التي عرضها الفيلم القديم لبول نيومان وروبرت ريدفورد «اللسعة» (The Sting)، حين جرت إقامة صالون للرهان على سباق مزيف للخيل. لكن إن وقعت ضحية لعملية نصب، أو تورطت بالاستثمار في شركة محدودة تعاني من المتاعب المالية، أو انتهى بك المطاف إلى امتلاك كمية كبيرة من المعادن الثمينة التي تدهورت أسعارها، فإن «النكتة» لسوء الحظ ستكون عليك.

33

وجه مسار أمورك المالية في وقت مبكر

«حين كنت في السابعة والعشرين من العمر، عملت موظفاً في مؤسسة للسمسة نتعامل في قطاع التعدين في سان فرانسيسكو، وكنت خبيراً عارفاً بكل تفاصيل تجارة الأسهم ومقايضتها. كنت وحيداً في العالم، وليس لدي ما اعتمد عليه سوى فطنتي وذكائي وسمعتي النظيفة؛ لكن جميع هذه الصفات ساعدتني على تثبيت قدمي على طريق الحصول على الثروة في نهاية المطاف، وكنت قانعاً بهذا الاحتمال المبشر بالنجاح».

«ورقة مالية من فئة المليون جنيه»

يقول بعضهم إن الصبوة مرحلة مهدورة من العمر يبدها الشاب من دون طائل، لكن العديد من الشبان يستخدمونها فعلاً بحكمة وعقلانية. توقف واستنشق عبير الورود وأنت تتمتع بفترة الشباب المبكر المثيرة، لكن حاول أيضاً تحسين معرفتك الاستثمارية وتنمية

وجّه مسار أمورك المالية في وقت مبكر

حافظتك المالية. ومثلما كان حال موظف مؤسسة السمسرة العاملة في مجال التعدين، يمكنك أن تبدأ من هناك بالخطوة الأولى «على طريق الحصول على الثروة في نهاية المطاف». استمتع مارك في شبابه بعمله كقبطان لمركب نهري على المسيسيبي، واستمر فيه أربع سنين قبل أن تنهي الحرب الأهلية حركة المرور التي نشطت على طول مجرى النهر في زمن السلم. كانت حقبة مثيرة إلى أن تمكنت السكك الحديدية من تنحية المراكب النهرية جانباً والحلول محلها.

ولكي يبدأ العمل في هذه المهنة الرفيعة، توجب عليه دفع مبلغ مائة دولار نقداً، إضافة إلى أربعمائة دولار أخرى تستقطع من رواتبه الأولى بعد حصوله على رخصته. لكنه في نهاية المطاف كان سيقبض مائة وخمسين دولاراً في الشهر، حيث يعادل راتبه لمدة شهرين «راتب القسيس لمدة سنة كاملة»، كما يشمل الإقامة المجانية في غرفة مستقلة ووجبات الطعام بسعر مخفض. وأشار بالقول إن القبطان «لا يكون طوع إشارة أحد، ولا يخضع لأوامر إنسان، ولديه الصلاحية لتجاهل كل التوصيات والمقترحات مهما كان مصدرها». في «الحياة على المسيسيبي» تعلم أيضاً خلال الفترة التدريبية التي اجتازها كقبطان مبتدئ أن مستويات منسوب المياه والأحوال الجوية يمكن أن تجعل المهمة عملاً قاسياً يتطلب الكثير من المهارة والبراعة: «أصبح هنالك أمران على غاية الوضوح بالنسبة لي. تمثل أحدهما في حقيقة أنه كي يصبح المرء رباناً عليه تعلّم أكثر مما يُسمح لأي شخص بمعرفته؛

وجّه مسار أمورك المالية في وقت مبكر

وتجسد الثاني في أن عليه تعلم كل ذلك مرة أخرى بطريقة مختلفة كل أربع وعشرين ساعة».

استخدم مرحلة العشرينات من عمرك كقاعدة لتأسيس حساب اعتماد راسخ، وتطوير أسلوب تعتاد فيه على ادخار عشرة بالمائة أو أكثر من دخلك، وتسديد أية ديون متعلقة بالدراسة تترتب عليك. تأكد دوماً من أنك تتمتع بغطاء من التأمين الكافي والمستمر. ولا تبعثر كل فلس إضافي على شراء سيارة فخمة أو وسائل ترفيهية كمالية، لكن بدلاً من ذلك ابدأ ببناء مدخراتك تدريجياً بهدف امتلاك منزل يوماً ما. فأنت جزء من عصر جديد مثير يقوم على حرية الإرادة وتقرير المصير بالنسبة للمستثمرين، وذلك بمساعدة التجارة الإلكترونية، والإنترنت، والرسوم المحفظة، والمعلومات المتوفرة حول استثمار أموالك بشكل لا سابق له من قبل.

وعلى عكس ما كان عليه جيل أبويك، سوف يتوقع منك مستخدموك خلال حياتك المهنية أن تتحمّل جزءاً كبيراً من مسؤولية بناء مدخراتك التقاعدية. وهاك بعض النقاط التي تبين لك كيف تبدأ:

◆ بالرغم من أن لحظة التقاعد عن العمل تبدو بعيدة جداً، لكن حاول المساهمة في وقت مبكر في «حساب التقاعد الفردي» (IRA)، أو مشروع الشركة التقاعدي «401 (ك)» (k) 401، أو خطة «كيوغ» (Keogh)، أو «حساب التقاعد الفردي» لأصحاب المهن الحرة (SEP IRA)، واعمل على المساهمة بالحد الأقصى.

وجّه مسار أمورك المالية في وقت مبكر

◆ اعرف أن الزمن يدرّ ربحاً حقيقياً على المدى الطويل . فمائة دولار تودعها شهرياً بفائدة مركبة قدرها 9% تعطي مبلغاً يصل إلى 7,599 دولاراً بعد خمس سنين، و 67,290 دولاراً بعد عشرين سنة، و 471,643 دولاراً بعد أربعين سنة .

◆ مع زيادة القفز من عمل إلى آخر على المستوى العالمي، سوف يصبح استثمارك التقاعدي متنقلاً . وكلما تركت وظيفة تشغلها، تأكد من نقل أموالك ضمن الموعد المحدد الضروري إلى حساب تقاعدي فردي متنقل . لا تقم ببساطة بأخذ المبلغ دفعة واحدة وصرفه كأنه ربح هابط من السماء، فهذا يعني أنك تبدّد مستقبلك .

إحدى الطرائق الجديدة التي يمكن أن تساعد المستثمر الشاب على البدء بتوظيف أمواله تمثّل في خطة شراء الأسهم مباشرة والتي تعرضها مئات الشركات . تسمح هذه الخطط والمشاريع لأولئك الذين يقومون بالاستثمار بأنفسهم بشراء الأسهم مباشرة من الشركات، وذلك بتجاوز السمسار في العملية . فأنت قادر على الاشتراك في مشروع يقتطع فيه المال بصورة آلية من حسابك الادخاري، مع القدرة الإضافية على شراء مزيد من الأسهم دفعة واحدة في بعض الفترات المعينة . ويشمل بعض من أحدث أسهم النمو في هذه الخطط الشركات الأجنبية المدرجة في «وصولات الإيداع الأمريكية» في بورصات الولايات المتحدة ويمكن للمستثمرين على المدى الطويل، الاشتراك في مشروع يقصد شراء مزيد من الأسهم دون الاضطرار إلى

وجّه مسار أمورك المالية في وقت مبكر

شراء أسهم الإصدار الأولي عن طريق السمسار، كما تقتضي خطة إعادة استثمار حصة الربح السهمي التقليدية. فالشركات تحاول بالأساس الاحتفاظ بالمساهمين المسجلين وتنويع قاعدة مساهميها. كما يسمح لك العديد من هذه الخطط بشراء الأسهم أسبوعياً، وحتى يومياً، مع تخويلك الحق ببيع أسهمك عبر الهاتف في صفقة تنتهي في خلال أربع وعشرين ساعة.

لكن خطة شراء الأسهم مباشرة ليست وجبة مجانية على أية حال. فتكلفتها تفوق تكاليف خطط إعادة استثمار حصة الربح السهمي التقليدية. إذ يفرض حوالى ثلثي الشركات التي تعرض مثل هذه الخطط رسوم اشتراك أولي، إضافة إلى رسوم آخر يفرض على كل صفقة. كما يطالب عدد صغير منها برسوم إدارة. والأسوأ من ذلك أن بعضها يفرض رسوماً على إعادة استثمار حصة أرباح الأسهم.

ولكن حتى مع كل هذه الرسوم، تظل خطط شراء الأسهم مباشرة مناسبة للشخص الراغب بشراء الأسهم في شركة معينة خلال وقت محدد وبكميات صغيرة. فاستثمار خمسة وعشرين أو خمسين دولاراً في واحد منها يولد دراية وانضباطاً ويمكن أن يغل مربح مهمة. على سبيل المثال، فإن مؤسسة (DRIP) Dividend Reinvestment Plan Investor; (800-233-5922); 7412 Calumet Ave., Hammond, Ind. 46324 تعرض لائحة مجانية بأسماء كافة الشركات التي تقدم خططاً للشراء المباشر، وأرقام هواتفها، والحد الأدنى من المبلغ المطلوب للاستثمار.

وَجّه مسار أمورك المالية في وقت مبكر

إلى جانب ما تملكه من «فطنة وذكاء وسمعة نظيفة»، فإن ادخار النقود للمستقبل أمر لا غنى عنه بالنسبة للمستثمر الشاب. عندئذ، يمكن أن ترضى أنت أيضاً عن الاحتمالات المستقبلية المباشرة بالنجاح.

34

خطط لكسب مزيد من المال في المستقبل

«هناك قوانين مكتوبة - تفنى وتموت؛ لكن هناك أيضاً قوانين غير مكتوبة - وهذه مستمرة. خذ مثلاً القوانين غير المكتوبة المتعلقة بالأجور: تقول بأنها يجب أن تتزايد، شيئاً فشيئاً، بخط مستقيم عبر القرون. ولاحظ كيف تعمل. نحن نعرف ما هي الأجور الآن، هنا وهناك وفي كل مكان؛ ثم نتوصل بالحساب إلى معدل وسطي لها، ونقول إن ذلك هو الأجر في يومنا هذا. نحن نعلم ما كانت عليه الأجور قبل مائة سنة، ومنتى سنة؛ هذا أبعد تاريخ يمكن أن نقدر فيه معدل الأجور، لكنه كاف لإعطائنا القانون الناظم لتزايدها، المقياس والمعدل للزيادة الدورية؛ وبالتالي، وبغيا ب أية وثيقة تاريخية تساعدنا، يمكننا الاقتراب كثيراً من تحديد ما كانت عليه الأجور قبل ثلاثمائة أو أربعمائة أو خمسمائة سنة من الآن. حتى هذه النقطة، كل شيء يسير على ما يرام. هل نتوقف عندها؟ لا. سنكف عن النظر إلى الوراء؛ سنستدير ونطبّق القانون على

خطط لكسب مزيد من المال في المستقبل

المستقبل. اصدقائي، أستطيع أن أحمّد لكم ما سيكون عليه معدل أجور الناس في أية حقبة زمنية قادمة تريدون معرفته فيها، لمئات ومئات من السنين».

«أمريكي من كنيكتيكت في بلاط الملك آرثر»

يشكل الزمن، خصوصاً تأثيره البعيد المدى على الأجور في هذه الحالة بالذات، هاجساً رئيساً في رواية مارك توين التي تدور حول الخيال العلمي والسفر عبر الزمان. فقد تم بواسطة معجزة خارقة نقل عامل في صناعة الأسلحة يعيش في القرن التاسع عشر في مدينة هارتفورد، يدعى هانك مورغان، إلى بريطانيا القرن السادس الميلادي وبلاط الملك آرثر الأسطوري، حيث استخدم ما يعرفه عن التكنولوجيا، وعلم الاقتصاد والسياسة خلال فترة امتدت عشر سنوات أمضاها هناك. في الشاهد الأنف المقتبس من الرواية، يحاول مورغان أن يشرح لحداد البلدة كيف ستتزايد الأجور خلال السبعمئة سنة القادمة، وقد دعمت دقة تنبؤاته إلى حد بعيد حقيقة أنه وُلد وعاش في ذلك الزمان المستقبلي. وهكذا غدت لوحة الأسهم، والتأمين، والمصانع، والبطاريات، وحتى الإعلانات الدعائية جزءاً من المجتمع القروسطي الجديد الذي أنشأه. لكن للأسف فإن حضارته لم تكن قادرة على البقاء، فقبل أن يجعله الساحر ميرلين ينام لمدة ثلاثة عشر قرناً، انتهت زيارة هاك إلى الزمن الماضي بموت خمسة وعشرين ألفاً من الفرسان على أرض معركة استخدمت فيها أسيجة الأسلاك

خطط لكسب مزيد من المال في المستقبل

المكهربة، والمدافع، والألغام الأرضية. وعلاوة على ما في الكتاب من مزج ملون نابض بالحياة يخلط مُثَلَّ القرون الوسطى مع التكنولوجيا الحديثة، فهو شهادة إداة مريرة للمؤسَّسات التي يعتقد بأنها تدعم الملكية والرق، بما فيها الكنيسة.

أجل، ترتفع الأجور فعلاً. لكن حتى قبل عقد من السنين كان من الصعب التنبؤ بالأجور المذهلة في هذه الأيام، والتي أفرزها الطلب والحاجة إلى المهارات أكثر مما هي من مفرزات التضخم. فقد انضم اقتصاد الإنترنت إلى سوق العمل المتضيق لكي يتم استهلال الألفية الجديدة بوصفها حقبة يحتل فيها المستخدم مقعد القيادة. ففي الكثير من الميادين الجديدة، يجري توظيف العديد من الناس دون أن تشكل مدة خبرتهم السابقة وحجم أجورهم الماضية عنصراً حاسماً في قبولهم كما كان الحال من قبل. إذ يتمتع الناس الآن بمرونة أكبر في قبول الوظائف الجديدة، خصوصاً حين يعرض عليهم إغراء الحق بشراء وبيع أسهم الشركة بشروط تفضيلية. لكن تذكر أن المداخيل المتأتية من الأجور وارتفاع معدل الاستخدام يتحرَّكان على شكل دائرة في كل صناعة. ومعظم اتجاهات الأجور تتحدد في نهاية المطاف تبعاً لمعدلات التضخم، ودورة رأس المال داخل كل صناعة، إضافة إلى المنافسة التي تشعلها الشركات المغامرة الأخرى.

كان مارك توين مهتماً على الدوام بأجره، وقيل بأنه كسب دولاراً عن كل كلمة كتبها. وفي إحدى المرَّات أرسل له أحد الظرفاء دولاراً

خطط لكسب مزيد من المال في المستقبل

مع ملاحظة تقول «أرجوك أرسل لي كلمة!». وكان جواب مارك توين يتألف من كلمة واحدة: «شكراً».

نعرض فيما يلي بعض الطرق التي تساعدك على تحسين الفرص المتاحة أمامك في لعبة الأجور:

◆ اعرف قيمتك الحقيقية في السوق. اقرأ الإعلانات المبوبة، تحدّث مع الآخرين في مجال اختصاصك، وتفحص مسوحات التعويضات المهنية التي يقدمها مكتب إحصائيات العمل في منطقتك وميدان اختصاصك.

◆ قارن مسؤوليات وظيفتك بتلك الموجودة في الوظائف المشابهة لدى الشركات الأخرى. تأكد تماماً من مستلزمات ومزايا تلك الوظائف، وبذلك تستطيع أخذ فكرة صادقة لأنك تعقد المقارنة تبعاً لنفس المعيار.

◆ كن على معرفة بأخر الاتجاهات وأحدث مبتكرات التكنولوجيا، مهما كان نوع وظيفتك. الأمر الذي لن يساعدك على التقدم والارتقاء في شركتك فقط، ولكنه سيجعلك مرغوباً من قبل المستخدمين المحتملين الآخرين. ومهما كان عمرك، أظهر الاهتمام بكونك جزءاً من التغيير بوتائرته السريعة، ولا تعتبر نفسك «ديناصوراً» عاجزاً عن مسايرة المستجدات (تذكر بأن الديناصورات قد انقرضت).

◆ حدّد ما إذا كانت إدارتك الحالية تعتمد أسلوب الصراحة في

خطط لكسب مزيد من المال في المستقبل

مناقشة مستويات أجورها الإجمالية إزاء الشركات المنافسة .
ولسوف يساعدك هذا التدقيق في واقع الأجور على تحديد ما إذا
كانت وعودها حقيقية وقابلة للتطبيق .

◆ كلما فكرت بعمل جديد تأكد من أنك قد تفحصت مدى رسوخ
الشركة المعنية في ميدانها الصناعي واقتصادها الكلي . احصل
أيضاً على المعلومات المتعلقة بتكاليف المعيشة التي ستتحملها
في المنطقة عند الانضمام إلى الشركة . قد لا يستمر عملك في
الشركة مدى الحياة كما هو الحال السائد هذه الأيام ، لكن يجب
على الأقل أن يكون ثابتاً لبعض الوقت . وإذا ما أخفت الشركة
أو أعلنت خطة ضخمة لتسريح عدد كبير من العمال حالما تأتي
أوقات الشدة والعسر ، فقد لا يتوفر لك حينئذ خيار متاح
للانتقال بسرعة إلى موقع مشابه .

◆ اعرف بالضبط كيفية عمل نظام الإعانات المالية في حالة المرض
أو التسريح من العمل ، وخطط الشركة المعروفة باسم «401
(ك)» (K) (401) ، وبرامج التقاعد ، إضافة إلى عدد المرات
الدورية التي تقوم فيها الإدارة بتفحص ومراجعة الأجور . ما هي
المعايير المتبعة لتحديد ما إذا كنت ستلتقى زيادة على أجرك؟

لا يتوجب عليك بالطبع التنبؤ بالأجر المرجح الذي ستقبضه
ذريتك بعد قرون من الآن ، لكن ينبغي عليك صياغة خطة مناسبة
خلال حياتك المهنية تأخذ في الحسبان التعويضات المالية التي
ستنالها . اعرف ما إذا كنت قد نلت حَقك من الأجر ، وحدد كم

خطط لكسب مزيد من المال في المستقبل

ستحتاج لتحقيق أهدافك المرجوة، واعمل على اختيار سبيل ملائم يوصلك إليها. حتى «كاميلوت» لم يخلد، لكن يمكن للتخطيط السليم الدقيق أن يزودك بالضمان كي تعرف حقيقة أن لك دوراً مهماً تلعبه في تقرير مصيرك. كن أيضاً واقعياً، لأنه كما أكد مارك توين: «حتى نوح لم يَنْلُ أجراً خلال الفترة الأولى من وجوده على الفُلك، بسبب حالة الجو من ناحية، ولأنه كان في فترة امتحان وابتلاء، من ناحية أخرى!». .

35

لكل حقبة تاريخية ذهبها الذي يغوي الحمقى ببريقه

«تمثلت إحدى خطط الإثراء السريع في شراء حق التنقيب عن الذهب في قطعة أرض رخيصة، و«ادخاره»، ومن ثم بيعه حين يازف الوقت وتشتد حمى الطلب. كانت العملية سهلة بسيطة. يقوم المخطط الماكر بتحديد موقع عرق ذهب لا قيمة له في قطعة الأرض، وحفر مدخل لمنجم فيها، ثم يحضر عربة محملة بالمعدن الخام ويفرغ جزءاً من حمولتها في مدخل المنجم، ويكوّم الجزء الباقي على طرفه فوق مستوى الأرض. بعدها يعرض حق الملكية على أحد المغفلين ويبيعه له بسعر مرتفع».

«بقساوة»

لقد ظل «الغريير» الذي لا يمتلك خبرة كافية في أساسيات الاستثمار يشكّل هدفاً رئيساً لعمليات الاحتيال والمحتالين، وإضاف بريق المعادن الثمينة على وجه الخصوص إثارة مغرية وفاعلة في هذا

لكل حقبة تاريخية ذهبها الذي يغوي الحمقى ببريقه

المجال . لم يبدأ الأمر فقط مع حمى البحث عن الذهب في كاليفورنيا في عهد مارك توين، حيث تعلم الشروط والقواعد المؤسسة للعمل في المهنة . فقد جرى استخدام الذهب والفضة والنحاس لدفع ثمن البضائع والسلع والخدمات في حقبة تاريخية موعلة في القدم تعود إلى منتصف الألف الثالثة قبل الميلاد (حوالي 2500 ق . م) في مصر الفرعونية وآسيا الصغرى . ولم يقتصر الأمر فقط على قيام الممالك السالفة بخوض معارك طاحنة ذاقت فيها حلاوة النصر وتجرعت مرارة الهزيمة في سبيل الفوز بامتلاك الحق باكتناز المعادن الثمينة، بل زخر التاريخ بالعديد من المؤامرات والمخططات والمكائد للحصول عليها .

في يومنا هذا، تأتي المحفزات المغربية على شكل إعلانات دعائية عن طريق الإذاعة، والتلفزيون، والإنترنت، حيث تعلن أن سعر هذا المعدن الثمين أو ذاك «وصل إلى مستويات منخفضة لم يشهدها التاريخ من قبل، وأنه على وشك الانفجار!». وتعرض عليك «فرصة دراماتيكية للمشاركة في الحصول على مراحح ليس لها نظير» من خلال شراء المعدن وامتلاكه فعلاً أو توقيع العقود الآجلة التي تراهن على الاتجاه المستقبلي لسعره . لا يطرأ على هذه الإعلانات أي تغيير، بغض النظر عما إذا ظل سعر المعدن متدهوراً سنوات طوياً، أو شهد قفزات جامحة مؤخراً . فهي تعتمد على حقيقة جهلك المطبق بالمعادن الثمينة في الواقع، وبالتالي على سذاجتك و«غفلتك» على رأي مارك توين . في حالات أخرى، قد تتلقى اتصالاً هاتفياً

لكل حقبة تاريخية ذهبها الذي يغوي الحمقى ببريقه

«بارداً» يستحثك على الاستثمار فوراً ودون إبطاء. لا تصدق هذا السخف، ولا يقلقك زعم بعضهم بأن لديك فرصة واحدة ووحيدة للتحرك. فالمعادن الثمينة حاضرة وجاهزة للاستثمار منذ القِدَم وستظل كذلك بالنسبة للمستقبل المنظور. علاوة على ذلك، وإلى جانب الصفقات المحتملة التي قد لا تحقق وعودها المأمولة، ينبغي عليك أن تدرك بأن المعادن الثمينة لم تشكل ذلك الإستثمار الناجح منذ أمد طويل، حتى تلك التي تباع وفقاً للأساليب التقليدية.

إن الراغب الحقيقي بالمعادن الثمينة مولع فقط بتملك المعدن نفسه، على أساس الاعتقاد بأنه في حالة حدوث كارثة عالمية، فلا شيء يملك قيمة سوى الأصول المالية المتعينة. وقد يحتفظ أمثال هؤلاء بالمعدن الثمين مخبأً تحت السرير أو مخفياً في مكان سري في انتظار تلك الفوضى الاقتصادية. وفي حين قد تساعدك هذه المعادن الثمينة يوماً ما على شراء خبز يومك إن ساءت الأحوال في العالم، لكنها تعتبر مغامرة شديدة الخطورة بسبب تذبذب أسعارها. وعلى سبيل المثال، بلغ سعر الأونصة من الذهب أكثر من 600 دولار في بداية الثمانينات، لكنه انخفض إلى 400 دولار في بداية التسعينات، ووصل إلى 300 دولار في بداية سنة 2000م. الأمر الذي يجعل من الصعب اعتبار شراء الذهب استثماراً مربحاً. وفي حين أن الذهب قد أدى في الماضي مهمة السياج الواقعي الذي يحمي الثروة من الفوضى الاقتصادية، والاضطراب السياسي، ومعدل التضخم الجامح، إلا أنه اتصف في السنوات الأخيرة بطبيعة خاصة به لا تتماشى أو تتعارض

لكل حقبة تاريخية ذهبها الذي يغوي الحمقى ببريقه

بالضرورة مع الاتجاهات الأخرى . وبسبب عامل الجاذفة المتأصل في استثمار الذهب ، يؤكد الخبراء المختصون على وجوب ألا تضم الحافظة المالية الاستثمارية للفرد نسبة تزيد على 5 - 10% من المعادن الثمينة . فبرغم كل شيء ، لا تكسب المعادن الثمينة أية فوائد ولا تغل أية أرباح في أثناء انتظارك لارتفاع سعرها .

إن كنت ما تزال راغباً في محاولة الاستثمار في المعادن الثمينة ، فهي متوفرة بالأشكال التالية :

- ◆ سبائك المعدن الثمين المتوفرة من خلال العديد من المصارف الكبرى ، ومكاتب السمسرة ، والتجار الرئيسيين . تذكر أن عليك تخزينها في مكان ما بعد شرائها!
- ◆ شهادات السبائك التي تباع بفرق قيمة يتجاوز بنسبة ثلاثة بالمائة سعر المعدن الثمين نفسه .
- ◆ العملات الذهبية ، مثل «النسر الذهبي الأمريكي» ، وتلك التي يجرى سكها في مختلف الدول الأخرى . وتباع كل هذه العملات بفرق قيمة متنوعة .
- ◆ أسهم شركات التعدين وصناديق الاستثمار المشترك المتخصصة في التعامل مع أسهم التعدين . وهذه تميل إلى الارتفاع في أسعارها بصورة أسرع من سعر الذهب نفسه ، كما تهبط بسرعة مماثلة . ينبغي عليك أيضاً تحليل الاتجاهات السياسية والصناعية المرتبطة بكل شكل تعدين على حدة . أما في حالة صناديق

لكل حقبة تاريخية ذهبها الذي يغوي الحمقى ببريقه

الاستثمار المشترك فعليك أيضاً التفكير بمدى خبرة المدير المسؤول في اختيار الأسهم الرابحة .

◆ هناك أيضاً حقوق بيع وشراء أسهم شركات التعدين والمعادن الثمينة، وهي حقوق تعاقدية تخولك القيام بعمليات البيع والشراء بحيث تتمكنك من التحكم بكمية كبيرة من الأسهم برأس مال صغير خلال فترة زمنية محددة . علاوة على ذلك، تتيح لك العقود الآجلة فرصة وضع رهانك على الاتجاهات المستقبلية لأسعار المعادن . تذكر أن من الممكن أن تخسر استثمارك برمته إن أخطأت في رهانك .

بالطبع، يعتبر الذهب أشهر المعادن الثمينة وأكثرها شيوعاً، في حين أن الفضة معدن صناعي خاضع لتحكم العرض والطلب، أما البلاتين فيشكل مكوناً مهماً في إنتاج المحولات المحفزة المستخدمة في السيارات . حين تستثمر في هذه المعادن الثلاثة، تجنب أساليب البيع الملحة والعنيفة، وأدرك حقيقة أنك تتعامل مع أكثر صنوف الإستثمار خطراً . وبالمناسبة، إذا حاول أحدهم بيعك منجماً للذهب، فأطلق ساقك للريح !



مليونيران في مرحلة البدء .

«بقساوة»

36

انضم إلى نادي الاستثمار واكسب منه

«ليست الحالة المثلى أن نفكر جميعاً بشكل مشابه؛
فالاختلاف في الرأي هو الذي جعل من الممكن
تنظيم سباقات الخيل».

«ويلسون الأحمق»

فتنت الأسباب الكامنة وراء أوجه التشابه والاختلاف المتمظهرة بين الناس مارك توين على الدوام. فقد جذبته بصورة خاصة فكرة تبادل الشباب المنتمين إلى خلفيات اجتماعية - اقتصادية مختلفة لأدوارهم في الحياة. في رواية «الأمير والفقير»، يتبادل الشاب إدوارد أمير بريطانيا الأدوار بمحض الصدفة مع شاب من العامة يدعى توم كанти. لم يلحظ أحد عملية التبادل. تعلم إدوارد الكثير عن الحياة من الفترة التي قضاها بين الفقراء، ليغدو ملكاً أكثر رحمة وشفقة حين اعتلى العرش. في رواية «ويلسون الأحمق» تجري الجارية روكسي عملية مبادلة بين طفلها العبد وطفل سيدتها الحر، ويكبر كل منهما ليعيش حياة شديدة الاختلاف كما رسمته له الأقدار. أما النتيجة

انضم إلى نادي الاستثمار واكسب منه

فتظهر تأثير التربية والتوجيه على الشخصية وتبين وهن قوة الأفكار المسبقة والأحكام المتحيزة على حياة الناس . فمن الواضح في تفكير مارك توين أن الخلفيات المتباينة والذهنيات المختلفة تتآمر على خديعتنا في الحياة .

بالنسبة للمستثمرين ، يعتبر اختلاف الآراء وتعدد مسأله مفتاحية في اتخاذ القرارات الحكيمة . لا يجب أبداً أن تترك نفسك معتمداً على وسائلك الخاصة . ففي الأوقات الخطرة ، يمكن لنوادي الاستثمار المكونة من مجموعات من الأعضاء من مختلف المشارب والتوجهات أن تساعد على تصحيح وتمتين أفكارك . وعلى سبيل المثال ، يضم «الاتحاد الوطني للمستثمرين» (The National Association of Investors Corp.) حوالي أربعين ألفاً من نوادي الاستثمار يزيد عدد أعضائها على سبعمائة ألف عضو ، وتكرس كل إمكاناتها لمعرفة المزيد حول الأسهم والاستثمار بذكاء اعتماداً على تلك المعرفة . يقوم كل ناد بأعمال البحث والاستقصاء ، ويناقش أعضاؤه الموضوع من كافة جوانبه ، ويقدمون الحجج والأدلة ، ثم يساهمون بأموالهم في الصندوق المشترك ، ويشترون الأسهم على أساس إجماع الأصوات . بعض أعضاء النادي يفضلون المجازفة ، في حين يرى بعضهم الآخر أن من الأفضل اللعب «على المضمون» . بينما يريد آخرون شراء كميات كبيرة من الأسهم ، ويفضل غيرهم اختيار طريق الثاني والسلامة .

انضم إلى نادي الاستثمار واكسب منه

يستحث الاتحاد الوطني أعضاءه على الاستثمار بمبلغ محدد بانتظام خلال فترة طويلة من الزمن؛ وإعادة استثمار العوائد والأرباح؛ وتعلم كيفية اختيار أسهم الشركات التي تمتلك احتمالات معقولة بزيادة جوهرية في قيمتها خلال خمسة أعوام؛ وتنويع الاستثمارات. ويشير غضبه دفع سعر مرتفع لشراء الأسهم، الأمر الذي يلغي دور بعض المولعين بالإثارة من المغامرين. وفي حين أن الميل الطبيعي للنادي هو الإبقاء على الاستثمار في الأسهم الممتازة المعروفة للشركات الكبرى، فإن كبار النافذين في «الاتحاد الوطني للمستثمرين» يؤكدون أن من الأهمية بمكان تنويع الإستثمارات، وتوظيف ثلث المبالغ المالية في أسهم الشركات المتوسطة الحجم، والثلث الآخر في الشركات ذات الرأسمال الصغير أيضاً.

الاعتبارات الثلاثة الأساسية في تشكيل أي ناد استثماري هي:

- ◆ ينبغي على الأعضاء أن يجدوا المتعة في صحبة بعضهم بعضاً، لأن برنامج النادي مصمّم للاستمرار على المدى الطويل.
- ◆ ينبغي على الأعضاء أن يوافقوا على نوع الفلسفة الاستثمارية التي يرغبون باتباعها، وذلك لتفادي الاختلاف حول القرارات الجوهرية فيما بعد.
- ◆ على الجميع الاستعداد لتقصي وتحليل الأصول المالية وتقديم تقارير دورية. فهذه ليست مجرد «سهرة لقضاء وقت ممتع خارج البيت». يجب على الجميع أن يكونوا على استعداد لدعم

انضم إلى نادي الاستثمار واكسب منه

حجتهم عند شراء، أو تملك، أو بيع أسهم معينة قبل وضع القرار على التصويت أمام أعضاء النادي كلهم .

في حين أن الهدف في الواقع هو تعليم وتدريب وتثقيف الأعضاء وعقد أواصر الصداقة بينهم، إلا أنه من الممكن إضافة الربح المادي في بعض الأحيان. وعلى سبيل المثال، فإن «نادي صندوق الإستثمار المشترك» في ديترويت قد قام بأسلوب صبور تدريجي بالاستثمار أوقات صعود وهبوط الأسعار في السوق. وكان قد تأسس قبل نصف قرن بمبلغ ثمانمائة دولار جمعت من أعضائه. أما اليوم فله صندوق استثماري مشترك يزيد رأسماله على ستة ملايين دولار. أما «الاتحاد الوطني للمستثمرين»، وعنوانه: (P. O. Box 220, Royal Oak, Mich. 48068)، فهو يفرض أربعين دولاراً كرسوم عضوية للنادي، إضافة إلى أربعة عشر دولاراً عن كل عضو. والرقم المجاني هو: 877-ASK-NAIC. تشمل العضوية الحصول على مجلة يصدرها الاتحاد؛ وخطة منخفضة التكلفة لإعادة استثمار الربح السهمي؛ وتقارير معلوماتية للمستثمر؛ إضافة إلى فروع إقليمية تعقد حلقات البحث وورشات العمل، كما يساعد النوادي الجديدة على البدء بنشاطها.

عند انضمامك إلى ناد للاستثمار، سوف تدهش حين تجد أن بعض الأغنياء الذين يتمتعون بذكاء مكتمل، وفكر عميق، وبراعة كبيرة، يزعجونك بعدم الموافقة على بعض الاستثمارات المعينة. تمسك برأيك: إذ يمكن للخبرة أن تؤدي إلى إقامة سباق حقيقي للخيل.

37

الأقرباء والإثراء ضدان لا يجتمعان

«لديّ تخوف خرافي يدفعني دوماً إلى الخشية من عقد أية صفقات تجارية بمشاركة بعض الأقرباء والأصدقاء لأن الشؤم يلاحقهم. لقد تعثرت محاولاتي لاقتناص فرص مواتية من الحجم الكبير طيلة حياتي، وضاعت كلها بسبب حمقي وإهمالي».

صفة القريب الذي يطارده الحظ المشؤوم تنطبق تماماً على أوريون كليمنس، الشقيق الأكبر لمارك توين. إذ يبدو أن أية صفقة تجارية يقاربها تتحوّل إلى فشل ذريع. صحيح أن أوريون المجد، باستقامته وأمانته، قد منح شقيقه الأصغر فرصته الأولى للعمل في إحدى الصحف، واصطفاه مساعداً حين عمل سكرتيراً في ولاية نيفادا، لكن مارك توين وجد نفسه في نهاية المطاف مضطراً لمساندة أوريون بسبب طبيعته الخيالية الدونكشوتية، بعد أن رآه يتنقل من عمل إلى عمل، ومن دين إلى دين، ومن ولاء سياسي إلى آخر، خلال معظم فترات حياته. كتب مارك توين عنه في سيرته الذاتية: «كان

الأقرباء والإثراء ضدان لا يجتمعان

خلطة عجيبة من أغرب المكونات التي يمكن أن تمتزج في قالب بشري، لتشكّل شخصاً مستسلماً للبواعث والنزوات دون أن يفسح أي مجال للتفكير العقلاني المتروي؛ ذلك هو أسلوب أوريون في الحياة».

لم يفلت التراث المالي لوالد الشقيقتين، جون كليمنس، من الحظ المشؤوم أيضاً. فقد كان محامياً، لكنه أبرم سلسلة من الصفقات المالية الفاشلة، وتوفي بمرض ذات الرئة وهو يحاول الحصول على وظيفة ككاتب في إحدى المحاكم الدورية المتنقلة التي تنعقد من حين لآخر، مخلفاً ورائه عائلة مفلسة. ومن الواضح أن هذا الوضع ما كان ليشتكّل ميراثاً عائلياً يمكن أن تنبني على أساسه ثروة كبيرة. ولم يكن من المرجح أن يتحمّس مارك توين كثيراً لآخر «فرصة» أتيحت لشقيقه.

لقد عانى مارك توين الأمرين في حياته للتوصل إلى هذا الإدراك المتطير من الأقرباء، لكن على الناس الآخرين أن يتمتعوا بنفس القدر من الحرص والحذر. فالعديد من الأمريكيين لا يعولون على نصيحة الأقرباء والأصدقاء حتى لحضور فيلم سينمائي، لكنهم يأخذون المعنى الظاهري «لمعلوماتهم» الاستثمارية كأمر مسلم به. إن الافتقار إلى المهارة في اختيار البدائل السليمة، أو تصديق ممارسي أعمال الاحتيال والغش، يؤديان في أحوال كثيرة إلى إرهاق الحافظات المالية للعديد من الأصدقاء والأقرباء بأعباء ثقيلة. كل ذلك بسبب

الأقرباء والإثراء ضدان لا يجتمعان

النصائح الشفهية التي تتحدّث عن أن «الأمر المؤكد» هو التحرك بسرعة ودون إبطاء، وأنه لا يوجد من يريد أن يفوته القطار.

استخدم الخطوط الإرشادية التالية في الصفقات الاستثمارية التي يشارك بها أفراد العائلة أو الأصدقاء المقربون:

◆ حاول أن تبذل نفس القدر من الجهد الدؤوب الذي تستعد به للقيام بأية عملية استثمارية أخرى، بدءاً بالتحقق من الشركة المعنية، مروراً بالتدقيق في تاريخ الشخص الذي يعرض الإستثمار، وانتهاء بحساب المخاطر المحتملة. فقد يكون أحد أعمامك قد ساعدك على تعلم كيفية ركوب الدراجة في طفولتك، لكن هذا لا يعني أن ترمي بنقودك وتركب الخطر في استثمار ما اعتماداً على معلومات سمعها عرضاً في العمل.

◆ كن على حذر من المشاريع الاستثمارية التي يشترك فيها عدد من أفراد الأسرة أو الأصدقاء بأموالهم. حاول التخلي عن المشروع برمته إلا إذا كان لديك ثقة كاملة بأنكم جميعاً تمتلكون نفس الفرصة، وأنت ستكون قادراً على مناقشته حين يبدأ، وأنه لن تكون هناك أية اتهامات واتهامات مضادة إذا لم تسر الأمور على ما يرام. إن التداخل بين المسائل المالية الكبرى وعلاقات الصداقة وأواصر القرابة يمكن أن يفرز تبعات كارثية.

◆ إذا كانت الصفقة تضامنية، خذ بعين الاعتبار المضامين المحتملة لحدوث طلاق بين زوجين من الشركاء أو انقراض الصداقة

بينهم . هل سيعرض ذلك للخطر الترتيبات اللازمة للمشروع برمته؟ إذا كان الأمر كذلك، استشر محامياً لصياغة عقد يتضمن الشروط والقيود اللازمة والسيناريوهات الممكنة للحفاظ على قابلية الخطة للتطبيق رغم ما قد تواجهه من مشكلات محتملة .

◆ لا تنشر إشاعات جامحة أو تروج لمغامرات استثمارية هائلة الأرباح في أوساط العائلة والأصدقاء، إلا إذا وصفتها باسمها الحقيقي، أو بذلت ما يكفي من جهد للتحقق منها والتأكد بصدق أنها تستحق أن تؤخذ بعين الاعتبار . فلا شيء أسوأ من رؤية شخص تهتم بأمره يتعرض لخسارة مالية كبيرة نتيجة لمعلومات تبجحت بها .

لا يوجد إنسان كامل . وفي حين أن مارك توين نفسه قد ارتكب العديد من الأخطاء في المضاربات على أسهم المعادن الثمينة، والاختراعات التي ابتكرها، والأعمال التجارية التي قام بها، وفوت العديد من الفرص التي أتاحت له لشراء أسهم ثبت أنها مربحة جداً بالنسبة لمن اشتروها، إلا أنه لم يلق باللائمة على أحد سوى نفسه . وعزا في كتاباته وأحاديثه الفرص المضيعة التي ندم عليها إلى «حمقه وإهماله» . وما تأتي القسم الأعظم من مقارنته لأموال المال استناداً على الحس البدهي السليم إلا في المرحلة المتأخرة من حياته بعد أن عركته السنون وأنضجت تجاربه وخبراته، الأمر الذي يمنحنا جميعاً الفرصة للتعلم من دروسه وعبره .

38

اختر ثياباً تساعدك على النجاح ولا تبالغ في تأنقك

«الإنسان بخزقهِ - جمع خزقة - والعراة ليس لهم
سوى تأثير ضئيل - أو ليس لهم تأثير على
الإطلاق - في المجتمع».

في حين أن عبارة مارك توين الأنفة قد صدرت قبل أن يخلف
العري التجاري، الذي روجت له وسائل الإعلام الرخيصة، تأثيره
المادي المثير، فإن عاداته المتبعة بارتداء الثياب الملائمة والظهور
بالمظهر اللائق يمكن أن تظل متمتعة بتبعاتها الاقتصادية الإيجابية.
كان مارك توين يبدو دوماً كمليونير، وهو يرفل بحلته البيضاء (حتى
في الشتاء بالرغم من اعتراض ابنته في أواخر أيامه)، وجسمه
المتناسق. في أيام شبابه كتب رسالة يصف فيها نفسه بالقول:
«الطول، خمسة أقدام وثمانية بوصات ونصف؛ الوزن، حوالي مائة
وخمس وأربعين ليبرة، تنقص قليلاً في بعض الأحيان، وتزيد قليلاً

اختر ثياباً تساعدك على النجاح ولا تبالغ في تأنقك

في أحيان أخرى؛ الشعر، بني داكن، والشارب أحمر اللون؛ الوجه مستدير، والأذنان مرتفعتان، والعينان جميلتان لألاءتان بلون رمادي فاتح، إضافة إلى شخصية تتمتع بمعنويات عالية». وبغض النظر عما إذا كان يمر بفترة تتختم فيها جيوبه بالمال، أو بأخرى تفرغ فيها منه، فقد اعتبر المظهر اللائق استثماراً جديراً بالوقت والمال.

في أيامنا هذه، ما زالت تجد حين تمشي في «شارع المال» (الوول ستريت)، أو عبر ممرات مباني المصارف أو المؤسسات القانونية في هذه البلاد، موظفين وخبراء أنيقي المظهر والهندام، ويبدو أنهم على استعداد لصرف أي مبلغ من المال لقاء «المظهر» الحسن. كما أن عادة ارتداء الثياب المناسبة التي تساعد على النجاح في العمل، أي اختيار الثياب الملائمة للموقع الذي تطمح باحتلاله يوماً ما، بقيت سارية المفعول. فالبُرّات الفاخرة، وربطات العنق الأنيقة، والأحذية الحديثة الطراز ما زالت تجد المعجبين من الرجال في العديد من الشركات. مثلما تلاقي «الفساتين» الحديثة، والأثواب المتكاملة المتناسقة، والوشاحات الفاخرة، والأحذية الإيطالية كثيراً من المعجبات من السيدات. لكن كل ذلك تعرض للتراجع قليلاً بسبب الظاهرة المعروفة باسم «البس ما يعجبك يوم الجمعة» التي تعطي الفرصة لموظف الشركات المعاصر لارتداء ما يحلو له من ثياب. ووضعت إحدى الشركات الاستثمارية في نيويورك شرطاً واقعياً وحيداً بالنسبة لهذه الأيام التي يتخلّى فيها موظفوها عن ملابسهم الرسمية المعتادة: «لا يسمح بارتداء ملابس الشاطئ أو

اختر ثياباً تساعدك على النجاح ولا تبالغ في تأنقك

السباحة!». إذ ينبغي رسم خط فاصل في مكان ما! لكن حتى في الأيام التي لا يرتدي فيها الموظفون ملابس رسمية أنيقة، فإن رغبتهم في الظهور بمظهر محبب للإدارة تظل على قوتها. وأنفق بعض الموظفين مالا كثيراً على شراء الملابس الغالية الثمن وغير الرسمية، من قمصان، وسراويل، وأثواب (بنفس تكلفة البنات والأثواب الرسمية التقليدية في أغلب الأحوال) التي تظل تعطيهم مظهر الطامح بالارتقاء إلى موقع أفضل في مكان العمل، بدلاً من مظهر الطالب الذهاب إلى الجامعة.

اليوم، انهارت كل فلسفة الملابس هذه في حالة العديد من «شركات الاقتصاد الحديث» العاملة في قطاع التجارة الإلكترونية وغيرها من المجموعات. هنا يصبح التركيز، من قمة المراكز الإدارية إلى القاعدة، على الجو المريح الذي تغطي عليه روح «الحرم الجامعي» الخالية من التعقيد، وما يصاحبه من مظهر شخصي يمكن أن يشمل - بدرجات متفاوتة - ارتداء سراويل «الجينز»، والتنانير القطنية، وقمصان العمل، والكنزات المحبوكة، والستر الغليظة، والأحذية الخفيفة والرياضية. والاعتقاد السائد هو أن الأفكار الذكية اللماعة والعمل الملهم الخلاق سوف ينتجهما أولئك الذين لا تقيدهم معوقات الأفكار والإجراءات والمراسم البروتوكولية. ويشكل ذلك نفس الفلسفة الكامنة وراء العمل في غرف صغيرة على شكل مكعبات «متساوية» بدلاً من المكاتب التي تعتمد فخامتها على نفوذ الموظف

اختر ثياباً تساعدك على النجاح ولا تبالغ في تانقك

النسبي في الشركة. على أية حال فإن كل شركة تعرف النظام الأمثل الذي يناسبها.

بعد أن تأخذ في اعتبارك كل الأمور السابقة، تذكر التالي:

◆ بغض النظر عن بيئة العمل المحيطة بك، سوف تظل خاضعاً نوعاً ما إلى حكم تقييمي يتصل بمظهرك. ولا يشكل اليوم الذي تتخلى فيه عن اللباس الرسمي التقليدي ولا العمل في مكتب مريح لا يجبر الموظفين على ارتداء نوع معين من الثياب، ذريعة آلية تسمح لك أن تهمل العناية بمظهرك وتبدو أخرق رزي الهيئة. فبعض الناس يصممون على ارتداء سروال ممزق من «الجينز» عند الذهاب إلى عملهم، ويخجلون من ارتدائه في أي مكان آخر. ومهما كانت حقيقة هذه العبارة، فإنها لن تكون في صالحك.

◆ إن حسن المظهر والهندام، حتى وإن كنت ترتدي ملابس غير رسمية، ما زال يعتبر أمراً مهماً. لا تستخدم سياسة الاسترخاء كذريعة لعدم تسريح شعرك أو ارتداء الملابس النظيفة. ومهما كانت القواعد الإجرائية المتبعة، فإن المظهر الهمجي أو الأشعث يظل أمراً سلبياً.

◆ إذا كان الجو السائد في مكان عملك يتطلب ثياباً أكثر محافظة وتقليدية، أبعد عنك الإحساس بأن عليك أن تغرق نفسك يائساً في وهدة الديون من أجل البقاء على سوية واحدة مع زملاء

اختر ثياباً تساعدك على النجاح ولا تبالغ في تأنقك

العمل . ف شراء عدد محدودة من الملابس الأساسية من نوعية جيدة تفيد التنوع في لباسك ، واستخدام «الاكسسوارات» المساعدة لتزيينها يمكن أن يفيا بالمراد . تسوق من المتاجر والأسواق التي تباع بأسعار مخفضة . وفي الغالب يبدو أن الناس الذين يشترون ملابس بأسعار منافسة يستمتعون أكثر من سواهم بخزانة ثيابهم على أية حال .

كان مظهر مارك توين يبدو على الدوام متناسقاً ، كما تباهى أيضاً بحقيقة أنه حاول أن يبقى أنيقاً . ويفترض المرء بأنه لو عمل اليوم في واحد من المكاتب التي يخيم عليها الجو المريح الخالي من التعقيد لارتدى ثياباً أنيقة على أحدث طراز تناسب المقام . وبالمناسبة ، قدم مارك توين نصيحة للسيدات : «لا يمكن لمظهر امرأة تتبع أحدث خطوط «الموضة» في ثيابها أن يشابه شكلها حين لا تتبعها» .



إنه توم سوير .
«مغامرات هاكبري فين»

39

يمكن للمخطط المالي أن يكفل إطلاق سراحك

«الديون الرائعة! إنها القاعدة المؤسسة للمجتمع الحديث».

«عصر البريق الزائف»

كان لمارك توين «مخططه المالي» الخاص به، ليساعده في التغلب على بلايا ديونه الشخصية. اسمه هنري هوتلسون روجرز، وكان مديراً تنفيذياً مؤثراً في شركة «ستاندارد أويل»، وصناعياً غنياً يملك ثروة صافية تقدّر بمائة مليون دولار، وواحداً من المعجبين بكتابات مارك توين. استخدم روجرز دهائه وحنكته لإعلان زوجة مارك توين، ليفي، الدائن الرئيسي المسؤول عن شركة النشر التي أسسها ثم أفلس، وصاغ خطة لإعادة الدفع بحيث تستطيع تسديد كافة ديونه. كما أدار أعمال مارك توين المالية حين أقام في الخارج، وأبرم عقود كتبه التي ألفها. غدا الرجلان صديقين شخصيين مقربين،

يمكن للمخطّط المالي أن يكفل إطلاق سراحك

يشربان معاً، ويلعبان البوكر سوية، ويمارسان رياضة اليخوت. قال توين عن روجرز في كلمة ألقاها على مأدبة عشاء: «إنه الرجل الذي رتّب الأمور مع دائني ليتيح لي الفرصة كي أهيّم على وجه الأرض لمدة أربع سنين، وأزعج بالتالي الأمم بمحاضراتي، وأعد بأنني سأسدد كل دولار استدنته. ولولا هذه الترتيبات لما استطعت الخروج من باب المنزل، والسير في الشارع حاملاً مظلة، مستعارة».

حين علّق أحدهم مرة بالقول إن من العار أن تكون نقود روجرز «ملوثة» بسبب خلفيته الصناعية، رد مارك توين قائلاً: «هذا صحيح، لكنها ليست نقودك، ولا نقودي».

إن مستشاراً مالياً ليس أهلاً للثقة يمكن أن يسبّب كارثة. فكّر بحالة مستشار مالي متهور في نيويورك يقدم نصائحه إلى عملاء لامعين من طراز الممثلين مات دامون، وبين أفليك، وليوناردو دي كابريو، وموسيقيي «الروك» من أعضاء فرق مثل «B 52»، و«سماشن بومبيكين»، و«بيش». حيث قد تصل مبالغ التهم الجنائية والمدنية إلى مبلغ عشرين مليون دولار من أموال العميل لأنه جرى تحويلها بطريقة غير شرعية، وستة ملايين تعرضت للسرقة، ومائة مليون دولار من أموال شركة استشارات جمدت أصولها بقرار من قاض فيدرالي. وحتى لو كان المشروع التجاري ذات مرة مشروعاً مشتركاً مع واحد من أشهر مصارف نيويورك ذات الأسهم الخاصة، فقد يتأكل مع مرور الزمن ليصبح مجرد خطة لتجميع الأصول والموجودات المالية تدفع للعملاء المتذمرين من مال العملاء الآخرين. إن امتلاك مبالغ كبيرة

يمكن للمخطط المالي أن يكفل إطلاق سراحك

من المال لا يضمن نجاح الاستثمار إذا لم تبذل الجهد الضروري مقدماً وتبقى على دراية تامة بأمورك المالية على أساس المتابعة والاستمرار.

ليس بمقدور كل شخص الاعتماد على رجل مثل روجرز صديق مارك توين، لكن على كل واحد أن يمتلك خطة مالية شاملة لعائلته في الوقت المناسب، تتضمن الأهداف المالية، والميزانية، والاستراتيجية الضريبية، والتأمين، وتخصيص الأصول والموجودات، وبرنامجاً تقاعدياً، والتفكير بخطة عقارية. أما المخطط المالي فبمقدوره مساعدتك على صياغة خطة تفصيلية تحدد التواريخ والمدخرات الضرورية لتحقيق أهدافك. في أحيان كثيرة، سيرى المخطط المالي فوراً الصدوع في درعك المالي، ويمكن أن يمد يد المساعدة في التو. قد يتوجب عليك دفع مبلغ يتراوح بين 500 - 10000 دولار من أجل الخطة. والقيمة الصافية لأموالك، ونوعية المخطط المالي المحددة، والمدة التي تتطلبها صياغة الخطة، وبيان عمولة المخطط، كل هذه العوامل سوف تملي حجم المبلغ الذي ستدفعه. لا تعرض نفسك للوقوع في ورطة بسبب افتتانك بغلاف فاخر يضم الخطة المالية بين دفتيه، ولا بالرسوم البيانية، ولا بالأوراق المطبوعة. فأى شخص ملم بالبرامج الكمبيوترية يمكن أن يصوغ خطة تبدو جيدة ظاهرياً. المهم هو ما تقوله. علاوة على كل ذلك، أدرك أن المخطط الناجح المؤثر يمكن أن ينتمي إلى جملة متنوعة من الخلفيات المهنية المتفاوتة.

يمكن للمخطط المالي أن يكفل إطلاق سراحك

النقاط التالية هي التي يجب أن تأخذها بعين الاعتبار عند اختيار مخطط مالي:

◆ بعض المخططين الماليين يفرض رسوماً فقط، في حين أن بعضهم الآخر يبيع منتجاته من الخطط الجاهزة، وآخرون يلتجئون إلى الأسلوبين معاً. ويعتبر أولئك الذين يفرضون رسوماً فقط على أساس العمل بالساعة، الأكثر معقولية في أسعارهم. وإذا ما اتفقت مع مخطط مالي على تولي مهمة إدارة شؤونك المالية باستمرار، فقد يفرض رسماً سنوياً اعتماداً على أصولك المالية يتراوح بين 0,5% - 1,5% من حجم هذه الأصول. أما إذا وجهك المخطط نحو صناديق الإستثمار المشترك، فقد يتوجب عليك دفع رسوم إضافية للصناديق ذاتها. وحين يبيع خطته المنتجة التي يقتطع عمولته منها، ينبغي أن يشرح الأمر لك بحيث يمكنك تحديد ما إذا كانت الاستشارة التي تلقيتها تضمن شيئاً من تلك الحقبة.

◆ تعتبر المؤهلات المهنية ضرورة إضافية. إذ يتطلب الحصول على شهادة المخطط المالي القانوني (CEP) خبرة كافية وامتحاناً دقيقاً يستمر يومين. تحقق لدى هيئة المعايير للمخططين الماليين القانونيين من خلال الاتصال على الرقم المجاني: (888-CFP-MARK) لمعرفة ما إذا كان المخطط يملك الوثائق الثبوتية وما إذا كان قد اتخذ في حقه أي إجراء تأديبي. أما صفة «المستشار

يمكن للمخطط المالي أن يكفل إطلاق سراحك

المالي القانوني» (ChFC) التي تمنح في الحالة النموذجية لوكلاء التأمين، فتتطلب أيضاً خبرة واختباراً.

لمزيد من المعلومات اتصل بالعنوان التالي :

The American Society of CLU & ChFC toll-free at 888-
ChFC-CLU.

تضم مؤسسات التخطيط الكبرى :

- ◆ «الاتحاد الوطني للاستشارة المالية الفردية» (National Association of Personal Financial Advisors، الهاتف: 800-366-2732)، ويضم من بين أعضائه مخططين ماليين قانونيين يتقاضون رسوماً فقط على استشارتهم؛
- ◆ «معهد المخططين الماليين القانونيين» (Institute of Certified Financial Planners، الهاتف: 800-282-7562)، ويشمل من بين أعضائه مخططين يكتفون بالرسوم فقط ومخططين يتقاضون عمولة في نفس الوقت؛
- ◆ «الاتحاد الدولي للتخطيط المالي» (International Association for Financial Planning، الهاتف: 888-806-PLAN). الاتحاد لا يضم مخططين ماليين قانونيين فقط، بل محاسبين، وسماسرة، ومحامين، وغير ذلك.

استعلم عن كافة الأمور الأساسية في أو لقاء تعارف مجاني مع المخطط. وسوف تساعدك المؤسسات المهنية المحترفة على

يمكن للمخطط المالي أن يكفل إطلاق سراحك

الاتصال مع واحد منهم في منطقتك . كما يجب أن تسأل أصدقاءك أيضاً عن الخدمة التي قدمها لهم المخططون المحليون . وجه أسئلة صريحة وجريئة حول ثبوتيات المخطط ، وخبرته ، ومستوى تعليمه ، والتخصص في سياق المهنة . قرّر أسلوب الإستثمار وما إذا كانت أنواع محددة من الإستثمارات سوف تتم التوصية بها فعلاً . استعلم عن العناوين المهنية التي يمكن الرجوع إليها للاستفسار عن أهلية المخطط . الأمر يستحق بذل مجهود إضافي . وحين تبدأ باستعمال الخدمات التي قدمها المخطط ، تأكد من كونك على دراية بآخر اتجاهات الإستثمار بحيث تتمكن من اتخاذ القرارات بذكاء بمعونته . لقد شهدت حياة مارك توين نقطة تحول تمثّلت في المساعدة التي قدّمها روجرز ، والعديد من الناس اليوم يتمتعون بأشكال دعم مماثلة من مخططيهم . وحين يعاد ترتيب شؤون بيتك المالية ، فإن بلايا الديون وغيرها من الهموم يمكن أن تضعها وراء ظهرك وتسير قدماً إلى الأمام .

40

العقول المتسائلة تريد أن تعرف

«نحب أن نقرأ عن الأثرياء في الصحف؛ والصحف تعرف تلك الحقيقة، ولذلك تبذل جهودها للاستمرار في تغذية هذه الشهية بكل سخاء.. «امرأة ثرية تسقط في قبو - لم تصب بأذى». إن السقوط في القبو لا يمثل أمراً مهماً لنا حين لا تكون المرأة ثرية، لكن المرأة غير الثرية قد تسقط في القبو ولا نتوق لمعرفة أي شيء حول الحادثة ولا نتمنى أن نكون محلها».

يعود كل ذلك إلى ما قبل حقبة صفحات الإشاعات في الصحف الشعبية وهيمنة التلفزيون المحكمة على وعي الرأي العام. لقد تمتع مارك توين فعلاً بشهرته العالمية، وعلق هازلاً في إحدى خطبه: «إذا ما تم إثبات أن شهرتي تصل إلى نبتون وزحل فإن ذلك سيملاً نفسي بالرضا». لكن شهرته لم تكتف طبعاً بترسيخ مكانته في التاريخ وفي عالم الأدب، لكنها ساعدته أيضاً على كسب أجور أعلى من محاضراته. في إحدى المرات، استلم بواسطة البريد الخارجي بطاقة

العقول المتسائلة تريد أن تعرف

تهنئة بعيد ميلاده معنونة إلى: «مارك توين: حتى لا يعرف مكانه!».
وتلقى المرسل بعد عدة أسابيع برقية من إيطاليا كتب عليها: «لقد عرف».

كل هذا لا يعتبر شيئاً مقارنة بشدة وكثافة تفحص وترصد أخبار الأثرياء والمشهورين هذه الأيام. وحين تلقى الممثل الكوميدي التلفزيوني الواسع الثراء، جيرري ساينفيلد، مبلغ أربعين مليون دولار كما يقال، لشراء منزل مغني «البوب» ومؤلف كلمات الأغاني الواسع الثراء أيضاً، بيللي جويل، سنة 2000م، ذاعت القصة وانتشرت في كل أصقاع الأرض. هل قررت إيفانكا، ابنة رجل الأعمال الشري، دونالد ترامت، أن تصبح عارضة أزياء؟ هل صحيح أن منزل أغنى أغنياء العالم، بيل غيتس، رئيس شركة «مايكروسوفت»، يضم أكبر مساحة من الأقدام المربعة بين البيوت المسكونة على ظهر الأرض؟ ما أكثر ما يساعد مضيفة البرنامج التلفزيوني «أوبرا شو»، على المحافظة على وزنها؟ هل هو التمارين المصاحبة لنظام حمية أو نظام غذائي معين؟ إن العقول المتسائلة تريد أن تعرف!.

كان مارك توين يعتقد بأن ما نتعلمه من الأثرياء ليس مجرد معرفة ضحلة زهيدة القيمة فقط، بل إن معظم ما نسمعه عنهم ممل مضجر حقاً. لقد علّق القصاص الأمريكي ف. فيتزجيرالد سكوت على الموضوع بالقول: «دعوني أخبركم عن الأغنياء، إنهم مختلفون عني وعنكم». لكن مارك توين ما كان ليقبل بالضرورة افتتان المجتمع بحجم الاختلاف الذي يمكن إدراكه. هنالك أيضاً رغبة بالاعتقاد في

عالم الاستثمار بأن بعض الناجحين قد نهلوا من إكسبير النجاح السحري، ونحن قادرون على مزجه بشرابنا، تماماً مثل الشراب الرياضي المنشط. في كتاب «ترامب: فن الصفقة»، كتب دونالد ترامب عن فلسفته في النجاح في قطاع العقارات، وحين تناقست ثروته شهدت نصائحه ومشوراته انحداراً وجزياً في قوة تأثيرها، وحين امتلأت خزائنه من جديد أطلق كتاباً آخر بعنوان «ترامب: فن العودة» ليشرح كيف أعاد إنعاش إمبراطوريته. وعندما فكّر بترشيح نفسه للانتخابات الرئاسية أُلّف كتاب «أمريكا التي نستحقها» كنتيجة لذلك. وفي حين أن القراء المتحمسين لكتابات يعلمون الآن فلسفاته تماماً، لكن عليهم مجرد قراءتها باهتمام، وليس التقيد بالتزام حرفي متمزت بقواعده ووصاياه عن حياة المرء الخاصة وصفقات الأعمال التجارية. انتق النصائح والمشورات المتفرقة من هنا وهناك، مع إدراك حقيقة أنه حتى الخبراء المحنكون يخضعون لصروف الدهر وحظوظه.

أحيط المستثمر الملياردير وارن بوفيت بمظاهر احتفالية وتكريمية مشابهة، حيث أشارت الكتب والمقالات إلى النجاح المشهود الذي حقّقه شركة «بيركشر هاثاوي إنك» (Berkshire Hathaway Inc.) التي تتخذ من أوماها مقراً لها. لكن حين كان أداؤها تحت المعدل في سنة 1999م، اعترف بالمسؤولية، وكتب في تقريره السنوي: «حتى المفتش كلوسو تمكّن من العثور على الجهة المذنبه عن السنة السابقة - رئيسكم!». لكنه أشار إلى أن من المقدر على تنبؤات المستثمر أن تصبح أكثر واقعية، خصوصاً في القطاعات التي تركّزت فيها المضاربات. هل يعني ذلك أن كل الحديث عن نبوغ بوفيت التجاري

العقول المتسائلة تريد أن تعرف

مجرد هراء؟ لا أبداً. فهو ببساطة يؤكد مرة أخرى أن جميع رجال الأعمال هم بشر يسيبون ويخطئون.

حين تعاین عبر وسائل الإعلام الأساليب الحياتية والملاحظات الاستثمارية للذين ركموا ثروات هائلة وحققوا نجاحات متفوقة، تذكر ما يلي:

◆ تشكل خبرة كل شخصاً جانباً يمكنك التعلم منه. حاول العثور على ما قد ينطبق منها على ظروفك الخاصة، بدلاً من لصق المشورة نقطة نقطة على أسلوب حياتك.

◆ لا تشعر بالرهبة من أولئك الذين نجحوا، أو تحسداهم، أو تغضب منهم، أو تتمنى لهم السوء. لا تتخيلهم صنفين منفصلين: إما جليل مهيب أو بائس يائس. هنالك وفرة من الأمثلة على الصنفين معاً. عش حياتك واجعلها على أفضل ما تستطيع.

◆ فكّر كيف تصيغ فلسفتك الذاتية الخاصة بالنجاح. هل تملك واحدة؟ إن كان الجواب نعم، حول تكييف مراحلها لرؤية ما إذا كانت قادرة حقاً على الوصول بك إلى هدف ما.

نصيحة أخيرة: إذا أصبحت حقاً غنياً ومشهوراً، حاول أن تكون أقل ظهوراً من شون بن خلال فترة زواجه المشؤومة من المغنية مادونا. فالجمهرة من المصورين تدفعك إلى الوقوع في مشاكل قانونية. و«المانشيتات»: جريمة!