

القسم الأول
الاستعداد لتغيير
نهج التعامل مع المال



مقدمة

لماذا يستطيع واحد من الناس أن يكسب قادراً وافراً من المال بسهولة وأن يتدبره من غير عناء، بينما يشقى شخص آخر للحصول على ما لا يكاد يكفيه لتغطية نفقات احتياجاته الأساسية؟ لقد ظل هذا التساؤل ينتابني بينما كنت أبحث عن القوى الفاعلة التي تتحكم بالمال وبعلاقتنا به. وبعد سنوات من الدراسة والمراقبة والعمل مع مئاتٍ من الناس، بدأت بصياغة أجوبة عن هذا التساؤل. فوجدت أن الحالة المالية لأفراد من الناس لا تعتمد على العوامل الخارجية وحدها، مثل كم يكسبون من دخل وكم يستثمرون من أموال، بل تعتمد أيضاً على بيئتهم الذاتية والتي تشمل على كيفية رؤيتهم لأنفسهم، وعلى طريقة تفكيرهم، وما يحتاجون للتعبير عنه من أحاسيسهم. وخلصت إلى أن علاقتنا بالمال ترتبط بأفكارنا وقناعاتنا وأحاسيسنا أكثر مما ترتبط بعالم المال.

ومع أفراد من الزبائن كما مع مجموعات منهم، تيسر لي الأمر، إذ صار بمقدوري أن أضع هذه النظرية موضع الاختبار، وأن أقوم بتطوير أساليب من شأنها أن توصل إلى علاقة سارة بالمال، وإلى اختيار مسارٍ مالي مرضٍ. و عوضاً عن التركيز بشكل أساسي على مهارات إدارة الأموال، قمنا باختبار تغيير نهج التفكير والمفاهيم الاعتيادية والردود الصادرة عن الأحاسيس، فتسبب كل

ذلك في تغيير أفكار المشاركين عن أنفسهم وعن مواقعهم في هذا العالم. وبدؤوا تدريجياً باتباع عادات مالية جديدة، كما بدؤوا يحصلون، من غير جهد يذكر، على إيرادات مالية أعلى، لأن تدبرهم لأموالهم المالية قد عكس تلقائياً تعبيرهم الجديد عن قيمة أنفسهم.

تنطلق النظرية التي وُضعت على أساسها التمارين الواردة في القسم الأول من افتراض أن الأوضاع المالية لا تحصل لنا فحسب، بل أنها خلافاً لذلك تنتج عن أفكار وقناعات وأحاسيس دفيئة غالباً ما لا نبوح بمكنوناتها. وبقبولنا لهذه النظرية، سيصبح بإمكاننا أن ننظر إلى أمور مثل المرتب الضئيل، أو خسارة الوظيفة، أو مجابهة نفقات غير متوقعة، أو عدم وجود أية مدخرات لدينا، أو خسارة المال، والتي في مجملها عادة ما تبدو كما لو أنها حصلت نتيجة لظروف خارجية، سنراها بدلاً من ذلك امتداداً لعالمنا الداخلي ولعلاقاتنا بأنفسنا وبالآخرين. فالأعمدة التي تقوم عليها هذه النظرية هي أن وراء كل وضع مالي تكمن مجموعة من الأفكار والقناعات والأحاسيس (انظر الشكل I-1)، وأن الناس، من حيث لا يدرون، يقحمون أي شخص كان - أو أية أشياء كانت - يجدون أنفسهم بحاجة إليه - أو إليها - إليها لتقديم تبرير خارجي لوضع داخلي. ولعل في الأمثلة التالية ما يوضح هذه الفكرة.



الشكل (1-1)

كيف تساهم الأفكار والقناعات والأحاسيس في تكوين وضعك الحالي؟

بناءً على تجاربه السابقة، يعتقد Sam، البالغ من العمر ثلاثاً وخمسين سنة، أنه لا يمكن الوثوق بالناس. وكنيجة لهذه القناعة، فإنه عندما يتعامل مع الآخرين غالباً ما يخشى غشهم له، أو كذبهم عليه، أو استغلالهم له، وهو يتوقع أنه سوف يصاب بخيبة أمل، وأنه سوف يُخدع، وسوف يصبح ضحية لأطماع الآخرين، تماماً كما حدث معه من ذي قبل. وتبعاً لهذه الركائز النظرية التي يقوم عليها برنامج الاستعداد فإن مجموعة العوامل الذاتية (الأفكار والقناعات والأحاسيس) الموجودة لديه سوف تقوم بإرسال رسائل غير ملفوظة، ومن المتوقع أن تغري هذه الرسائل بعضاً من الناس الذين سيقحمون أنفسهم في التعامل معه لإثبات صحة مخاوفه وتوقعاته. أما Sam، فبدوره سوف يلقي باللوم على الآخرين الذين تسببوا في محنته، من غير أن يتضح له أن أفكاره وقناعاته وأحاسيسه هي

التي مهدت المجال لإحساسه بالوقوع ضحية لأطماع الآخرين. ولكن عندما يتقبل Sam فكرة أن حالته ما هي إلا تعبير عن مكنوناته من أفكار وقناعات وأحاسيس، فسوف يصبح قادراً على إعادة تفكيره في تعاملاته مع الآخرين انطلاقاً من رؤيته الجديدة، وعلى بذل محاولات جديدة للتغيير من طبيعة مكنوناته، واستقبال نتائج أفضل وألطف.

عندما ننظر من خلال مفهوم المكنونات المتروكة جانباً إلى حالة Evan، والبالغ من العمر اثنتين وأربعين سنة، تتجلى لنا كذلك حالته بشكل واضح. إذ عندما كان هذا الرجل طفلاً في الثالثة من عمره، رُزقت والدته بأخيه Luke؛ وحيث أن الأول كان قبل ذلك اليوم محور اهتمام والدته، لم يعد الأمر كذلك بعد وصول القادم الجديد. وللتعويض عن هذه الخسارة، اكتشف Evan أن بمقدوره أن يسترعي اهتمام والدته من خلال اتباعه سلوكاً مؤذياً، الأمر الذي جعله يتعرض للتوبيخ والعقوبات. وكتيجة لردود أفعال أمه تلك، أصبح ذلك الطفل يشعر بأن هناك ثمة خطأ كامن فيه. وصار يستعيد في نفسه مرة تلو أخرى عبارات أمه التي كانت تطلقها في تقريرها له: "أنت لا تحسن عمل أي شيء"، و "كان عليك ألا تفعل ذلك"، و "ما بك يا هذا؟". إن اجتماع هذه الأفكار مع القناعة الكامنة بوجود النقص قاد به إلى الشعور بالخزي وبأنه شخص مهمل وقديم النفع.

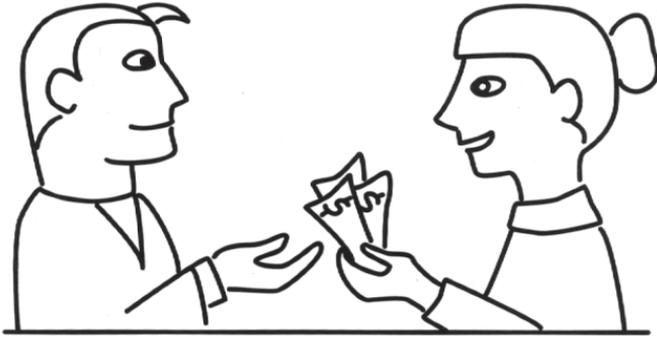
ورغم سلوكه المؤذي داخل المنزل، كان Evan تلميذاً مجتهداً، ما قاد به في نهاية المطاف إلى الحصول على شهادة جامعية في علم

الكيمياء، وحصل بعدها على وظيفة في مختبر للبحوث. وبينما كان يستمتع بعمله في ذلك المخبر، كان يعتبر أن مرتبه كان ضئيلاً ولا يتناسب مع جهوده وكفاءته، وكان غالباً ما يشعر بالقلق تجاه إمكانية تسديده للقرض الذي حصل عليه لمتابعة دراسته الجامعية ولفواتير بطاقة الائتمان المستحقة. وبعد ثلاث سنوات من مباشرته، فُصل Evan عن العمل وتم استبداله بأخصائي آخر. وهكذا، عاد ثانية إلى الشعور بالخزي وبأنه شخص مُهمل وعديم النفع، وبالإضافة إلى كل ذلك، صار اليوم في مأزق مالي أيضاً.

قد يبدو ظاهرياً أن تجربة Evan في وظيفته، والقيود المالية التي أوثقت، كانت نتيجة لسوء طالع أو لتخطيط رديء. ولكننا لو نظرنا إلى تلك الحالة من خلال النظرية التي ذكرناها لوجدنا أن مكنونات Evan من أفكار وقناعات وأحاسيس كانت هي القوى الفاعلة التي قادت به إلى المعاناة في عمله وإلى وقوعه في مأزقه المالي. إذ أن اجتماع فكرته عن نفسه بأنه إنسان ناقص تافه مع محاكماته النقدية الذاتية وإحساسه الدفين بالخزي والإهمال وعدم النفع قاد به من حيث لا يدري إلى اجتذاب الظروف التي كان يحتاج إليها للتعبير عن سخطه واستيائه الدفينين، لكونه قد نُحي عن موقعه عندما كان طفلاً في الثالثة من عمره. فانطلاقاً من هذه الرؤية، يمكننا أن نجد أن فصله عن وظيفته، واستمراره في العمل لعدة سنوات بأجر أقل مما يستحق، مع شعوره بعبء القرض الذي كان يزرع تحته، ما هي إلا تعابير عن أحاسيس كان يكبتها لفترة

طويلة من الزمن. ولكن عندما يتعلم هذا الرجل كيف يتخلص من أحاسيسه الكامنة، وكيف يغير من فحوى أفكاره، سوف يصبح مستعداً لتطوير علاقة بناءة بنفسه أفضل بكثيرٍ من ذي قبل، ولن تكون هناك من حاجة لبقائه على اتصال دائم بالمعاناة من ظروفه المالية الصعبة. وكنتيجة لذلك، فإنه على الأرجح سوف يحصل على وظيفة جديدة بمرتب أعلى، وسيصبح بمقدوره تدبير أموره المالية بكفاءة أكثر.

بالإضافة إلى تقبله فكرة أن مكنوناته (من أفكار وقناعات وأحاسيس) هي المسؤولة عن إنشاء الحالة المالية، يستطيع Evan الاستفادة من تفهمه لطبيعة المال. فعلى الرغم من أن المال يتحكم كثيراً في حياة الناس - إذ أنه يؤثر على القرارات التي تتعلق باختيار المسكن، ونوعية الطعام، وأوقات الراحة من العمل، والالتزام بالوظيفة، والرعاية الصحية، وغيرها كثير - إلا أن المال بحد ذاته لا قوة له. ولا يصبح للمال من نفوذ إلا عندما يُستخدم كواسطة تبادل، إذ ينشئ استعماله حينها علاقة بين المشاركين في كل عملية تبادل (انظر الشكل I-2). أي بتعبير آخر، يمثل المال طاقة العلاقة، كما أن الطريقة التي يتعاطى بها الناس مع المال تعكس كيفية تعاملهم مع علاقاتهم سواءً كانت بأنفسهم أم بغيرهم من الناس.



الشكل (I-2) يمثل المال الطاقة التي تنتقل بين شخصين مولدة علاقة بينهما .

وبالتالي، فإن المشكلات المالية الظاهرية لا ترتبط بالمال أبداً، بل هي مرتبطة دائماً بالعلاقات، كما أن للعلاقات المالية قاعدة شعورية أيضاً. فالإحساس بعدم الاستقرار المالي، على سبيل المثال، والذي قد يبدو وكأنه مرتبط بالمال، قد يمثل في حقيقة الأمر إحساساً بعدم وجود التواصل بيننا وبين أنفسنا أو بيننا وبين الآخرين، أو خوفاً من العزلة، أو أي خوف آخر على مصير علاقة ما. وإن توفر إرادة للتعاطي مع هذه الموضوعات بإمكانه أن يحول دون تحول النقص في المال إلى حالة مزمنة أو متكررة.

لننظر الآن إلى مثال آخر. كانت Karen، شابة في السادسة والعشرين من العمر، تبذل الكثير من الجهد من خلال عملها الخاص لكسب ما يكفيها لتغطية نفقاتها المعيشية، ولكنها كانت دائماً مثقلة بأعباء القروض التي ترتبت عليها. وكانت تضطر كل بضعة أشهر للاتصال بشركة الهاتف أو بشركة الكهرباء طالبة من إحداها مهلة إضافية لتسديد قيمة فاتورتها المستحقة خوفاً من

قطع الخدمة عنها. إن علاقتها بهاتين الشركتين ما هي في الحقيقة إلا انعكاس لعلاقتها بوالديها، واللذين سبق لها أن اعتادت اللجوء إليهما لإنقاذها من ورطة مالية. في تلك المناسبات، وأمام إلحاحاتها البائسة المطولة، كان والداها يضطران مكرهين إلى إعطائها بعض المال، الأمر الذي كان يشعرها لحين من الوقت بأنها أقل وحدة وأكثر أهمية. فالآن، عندما تجد Karen نفسها في حاجة إلى الشعور بأنها على تواصل مع الآخرين وأن هناك من يهتم بها، سوف يحل حديثها عبر الهاتف مع موظفي الشركة محل تعاملاتها مع والديها. ويُستدل من المظهر الخارجي لهذا المشهد أن لدى Kar-en مشكلة في كسب ما يكفيها من المال، ولكن خلف هذه الصورة الظاهرية تكمن علاقتها بوالديها والتي لم تكن بالعلاقة المرضية.

عندما تفهمت Karen أنها لكي تشعر بأنها على تواصل مع الناس وأن هناك من يهتم بها عليها أن تنشئ علاقات طيبة مع الآخرين، بدأت ببذل جهود محكمة لتوسيع دائرة علاقاتها الاجتماعية؛ فانضمت إلى مجموعة من هواة الرحلات سيراً على الأقدام، وأصبحت عضوة ناشطة في منظمة لنساء الأعمال. وبعد شهر من هذا التحول، بدأت تدريجياً بالتركيز على علاقتها بالمال من خلال المحافظة على سجلات مالية أفضل، وتفحص الأحاسيس الكامنة وراء أنماطها المالية ومن ثم التخلص منها، والتعلم عن إدارة الأموال الواردة إلى مؤسستها. وخلال سنة من ذلك الحين، ازدادت

إيراداتها بشكل كبير. وعندما جعلت تتأمل فيما مرت به من تجارب، تبين لها أن أفضل ما أتت به من تغييرات في أساليبها كان شعورها بالثقة وحبها ومساندتها لنفسها، إلى جانب أحاسيسها الجديدة بالانتماء الاجتماعي وصلاتها بالآخرين - وانعكست كل هذه الأمور على علاقتها الجديدة بالمال.

وكما استخدمت Karen شركتي الهاتف والكهرباء وسيلة لإطلاق موضوعات علاقاتها الأسرية الدفينة، يستخدم آخرون وسائل متباينة أخرى للتعبير عن أحاسيسهم. وعلى سبيل المثال، فالتقدم بطلب للحصول على قرض من أحد البنوك يجعل الكثير من المقترضين يشعرون كما لو كان أحدهم يطلب من أحد والديه زيادة في مصروفه. وبشكل مماثل، فالتعاملات بين الموظف وصاحب العمل، وبين المستأجر ومالك العقار، ورغم أنها ذات طبيعة مالية، إلا أنها غالباً ما تعيد تمثيل علاقات أسرية. ومن هذا المنطلق، من المنطقي أن نفترض أن الأشخاص الذين عانوا في طفولتهم من عدم التقدير ربما ينظرون إلى أنفسهم على أنهم لا يتقاضون ما يستحقونه من مرتبات، أو أنهم مثقلين بأعباء لا طاقة لهم بتحملها، عندما يصبحون كباراً.

مما يثير الاستغراب أن الدّين، رغم كونه قضية مالية، إلا أنه يتيح للدائن وللمدين، على حدٍ سواء، فرصة للتعبير عن أحاسيس دفينة لديهم. فالمدنيون غالباً ما يخبئون أحاسيس بأنهم خاضعون

لسيطرة الآخرين، أو أنهم واقعون في شَرَكٍ، أو غير مقبولين من الآخرين، أو أنهم ضعفاء، أو أن لديهم ما يخلجون منه؛ بينما أن الدائنين، وبعد إقراضهم المال للمدينين، سيكون بإمكانهم الإحساس بأنهم صاروا أكثر نفوذاً وتحكماً مما كانوا عليه من حال قبل ذلك. وحيث أن الدائنين والمدينين يشعرون بعزلة أقل نتيجة لارتباطاتهم المالية، سوف يبدؤون تدريجياً بالاستفادة من هذه العلاقات إلى أن يصبح بمقدور الواحد منهم أن يعثر على وسائل أخرى أكثر دفتاً للتعبير عن أحاسيسه الدفينة.

وفي حقيقة الأمر، يمثل المال في كثير من الأحيان جانباً من جوانب الحب. فالأهل يمنحون أطفالهم المال حباً بهم، والمتبرعون يدعمون بمالهم الجمعيات الخيرية المفضلة لديهم، ويمنح أرباب العمل موظفيهم مكافآت نقدية إشارة منهم إلى تقديرهم لجهودهم. وعلى العكس من ذلك، قد يصبح المال وسيلة للتعبير عن الحاجة إلى الحب. فالأشخاص الذين عانوا في طفولتهم من الظلم أو من الإهمال غالباً ما يعبرون عن افتقادهم إلى الحب من خلال تاريخ حافل بعدم توفر المال الكافي، أو بالشكوى من عدم تقاضيهم ما يستحقونه من مرتبات، أو بطلب المساعدة من الأصدقاء والأقارب وشركات بطاقات الائتمان. وبشكل مماثل، فالأشخاص الذين اعتادوا على إقراض الآخرين قد يكونوا من خلال ذلك يعبرون عن حاجتهم إلى الشعور بمحبة الآخرين مقتنعين بأن كرمهم سوف يثير عاطفة المحبة لدى المقرضين.

إن دراستك لأحاسيسك التي تعبر عنها من خلال تعاملاتك المالية بإمكانها أن تقود بك إلى علاقة بمالك أكثر إرضاءً. إلا أن تطوير علاقتك بالمال بطريقة متأنية يتطلب تغيير عادات وسلوكيات، الأمر الذي يتطلب بدوره وقتاً ونهجاً تجريبياً. ومن خلال تصورك للمال على أنه كائن حي ستتعامل معه مدى الحياة، سوف تدرك قيمة تعلم حب المال وتقديره والاكتراث به واحترامه ومكانته في حياتك. وعندما تقوم بكل ذلك، فإن المال، كأى شخص تقدر وتضمن، سوف ينساب إليك بسهولة أكثر نافخاً في حياتك سعادة غامرة وشعوراً بالارتياح لما حققتَه من إنجازات.

ينبثق البرنامج التحضيري التالي للتغيير المالي من نظرية أن الأفكار والقناعات والأحاسيس تتمخض عن واقع، وبالتالي فعندما تكون هذه العوامل جديدة فإنها ستتمخض عن واقع جديد. وإلى جانب تقديم الاقتراحات لتطوير مهارات الإدارة المالية، تتعامل التمارين مع مسألة تطوير أفكار وقناعات وأحاسيس تتلاءم مع الازدهار المالي، ومع مسألة العثور على سبل بديلة للتعبير عن المكونات المتسببة في التخبیط في تدبر الأمور المالية. وعلى نهج مماثل لنهج تمارين رفع الأثقال، وُضعت التمارين هنا لكي تُمارس بالتدرج وباستمرار خلال فترة زمنية ممتدة. تخيل لو أن امرأة تزن 125 رطلاً اعتادت الجلوس لفترات طويلة، ولم يسبق لها أن رفعت أثقالاً قط، قد بدأت تمارينها فجأة حاملة عشرين رطلاً في كل يد؛ فمن الممكن بسهولة لهذه المرأة أن تصاب بشد عضلي أو أن تترك

التمارين برمتها لشعورها بالإحباط وخيبة الأمل. وبشكل مماثل، فإن غالبية الذين جاؤوا للاطلاع على أدبيات الازدهار يأملون في كسب مبالغ كبيرة من المال خلال فترة قصيرة من الزمن، من غير أن يتبينوا أن ذلك سوف يؤدي بهم إلى الحصول على نتائج سلبية. إذ تكثر الحكايات عن أشخاص ربحوا جوائز اليانصيب، ولكنهم بعد بضع سنوات خسروا كل ما ربحوه من مال وعادوا أدراجهم إلى حيث كانوا؛ أو قصصاً عن رجال أعمال بنوا خلال وقت قصير مؤسسات ناجحة، ومن ثم جلسوا لينظروا إليها وهي تنهار. فالأموال التي تأتي بشكل فجائي عن طريق الإرث أو الكسب أو الربح غالباً ما تقود بأصحابها إلى الشعور بالارتباك وتجعلهم يتخبطون في إدارة هذا الكم من المال الذي هبط عليهم بشكل مفاجئ.

ففي مسألة المال، كما هي الحال في مسألة رفع الأثقال، من المنطقي أن يبدأ المرء تدريجياً بتمية "العضلات" التي يحتاج إليها بشكل آمن ومريح لكي يصل تصاعدياً إلى مستويات أعلى من البراعة. وتساعدك التمارين الواردة في القسم الأول من هذا الكتاب على تحقيق ذلك من خلال زيادة معرفتك بأمور المال وقابليتك للتعامل معها، وهي في الوقت نفسه، تعزز من إدراكك لطبيعة الأحمال الكامنة في ذاتك، تلك التي تمنعك من المضي نحو تكوين الثروة المنشودة. وبالتخلص من هذه الأحمال، من الطبيعي أن تغدو أكثر قدرة على مساندة نفسك بنفسك وعلى إدارة أموالك ببراعة؛ وسوف يصبح بمقدورك أيضاً أن تمضي قدماً نحو مستقبل مالي أفضل، بل نحو حياة أكثر رغداً وهناءة.



جهاز نفسك للتغيير

"إن كنا لا نتغير، فنحن لا ننمو. وإن كنا لا ننمو،
فنحن لا نعيش."

Gail Sheehy

تشتمل برامج التمارين الفعالة على خطوات تحضيرية

للمساعدة على تهيئة العضلات للقيام بحركات جديدة وتهيئة العقل للتعامل مع تحديات مستجدة. وبشكل مماثل، فلكي يكون برنامج "اللياقة المالية" مجدياً، يجب أن يشتمل على نشاطات تساعد على تخفيف حدة المنغصات المرافقة لعملية الانتقال إلى وضع مالي جديد إلى أدنى حدٍ ممكن. وتتشأ مثل هذه المنغصات غالباً من مواجهة المقاومة للتغيير. وبما أن الوصول إلى وضع مالي متطور يحفز تغيرات داخلية وخارجية مستمرة، فهو يوفر فرصة كبيرة لنشوء المقاومة.

وبينما ينتظر الساعون للازدهار تحسن ظروف حياتهم بشكل ملحوظ، فإن الغالبية منهم يقاومون التغيير لأنهم يستمدون الراحة مما عرفوه من نماذج في إدارة الشؤون المالية صارت مؤلوفة لديهم. وحيث أنهم لا يرغبون في تحمل المنغصات المؤقتة، فلن تتاح لهم بالتالي فرصة التوصل إلى ما يصبون إليه من يسر ورخاء^(*). ولكن من حسن الحظ أنك من خلال تفهمك للعوامل التي تعترض مقاومتك، ومن خلال تهيتك للتغيير بوعي وإدراك، ستصبح تدريجياً قادراً على تغيير أفكارك وقناعاتك وأحاسيسك وسلوكياتك التي اعتدت عليها، تلك التي تكبحك وتبقيك في وضعك المالي الراهن.

التهديدات الناجمة عن عامل الهوية

إن أحد الأسباب الرئيسة لنشوء المقاومة يكمن في ما اصطلحت على تسميته بـ: "عامل الهوية"، وهو الآلية الذاتية التي تتكفل بحماية فكرة المرء عن ماهيته وموقعه في هذا العالم. فالانتقال إلى وضع مالي جديد، والذي يمكنه بسهولة تهديد شعور المرء تجاه نفسه، غالباً ما يُفَعَّل "عامل الهوية". وعندما يحصل هذا، فإن الغالبية من الناس إما أن يترددوا في المتابعة أو أن يعدلوا إلى سلوكياتهم القديمة بغية حماية أنماط حياتهم المألوفة لديهم، وخوفاً من أن التحول المنشود، بعد حصوله في نهاية المطاف، قد

(*) يحضرني هنا قول أبي تمام:

بصرت بالراحة الكبرى فلم تره أئنال إلا على جسر من التعب. (المعرب).

يجعلهم يشعرون بأنهم صاروا مُبعدين ومضطربين وغير آمنين. وإليك المثال التالي.

لقد صممت Sharon على التخلص من ديونها وعلى إنشاء عادات سليمة في إدارة شؤونها المالية، إلا أنها لم تكن على دراية بالمنغصات الناجمة عن التغيير. وبمساعدة مستشار مالي، اتبعت هذه السيدة خطة للتخلص تدريجياً من الدين المترتب عليها تجاه بطاقة الائتمان، ومن ثم الإقلاع عن استخدام تلك البطاقة، والمحافظة على سجلات مالية أفضل. التزمت Sharon بهذه الخطة بأمانة خلال الأشهر الثلاثة الأولى، وسُرَّت كثيراً بالتقدم الذي أحرزته؛ ولكنها في الشهر الرابع، بدأت بالتأخر في تسديد الدفعات المستحقة، واقترضت مرتين من إحدى صديقاتها. وخجلاً من نفسها إزاء هذه النكسة، توقفت عن تدوين نفقاتها، فعادت خلال ستة أشهر إلى حيث ابتدأت، وازدادت ديونها، ولم تعد تدر إلا القليل عما تنفق من مال.

عندما اتصلت Sharon بي لأول مرة كانت تشعر بخيبة الأمل من نفسها لأنها خربت ما سبق لها أن حققتَه من تقدم. ولكنها عندما تفهمت أنها كانت بتصرفاتها التي أدت بها إلى نكستها تحمي هويتها القديمة، تبين لها أن تلك التصرفات لم تكن بمثابة تخريب ذاتي، بل أنها كانت بمثابة حماية ذاتية. ووجدت أنها بسبب عدم تمكنها من النظر إلى نفسها على أنها كانت شخصاً يتصرف بماله بمسؤولية، فقد حمت هويتها من خلال رجوعها إلى

سلوكياتها المألوفة التي تستطيع توقع نتائجها بصورة أدق. ولكنها مع مرور الزمن استطاعت أن تتعلم كيف تتعايش مع المنغصات الناجمة عن تغيير سلوكياتها، وبدأت بتطوير أفكار وقناعات وأحاسيس جديدة، تلك التي ساعدتها على العودة إلى الالتزام بخططها لتدبر شؤونها المالية.

إلى جانب ما يتسببه التغيير الحاد في السلوكيات من تهديد لفكرة المرء عن نفسه، قد يؤثر مثل هذا التغيير كذلك على العلاقة بالأصدقاء والأقارب. وبما أن الناس الذين يعرفونك قد عرفوك كما كنت من قبل، فإن أي تغيير في سلوكياتك أو مواقفك سوف يتطلب منهم ردود أفعال مغايرة تجاهك، الأمر الذي سوف يملئ عليهم إجراء تغيير على أنفسهم. غير أن الأصدقاء والأقارب الذين هم ليسوا على استعداد للتغيير سوف يحاولون ثنيك عن عزمك، ما يؤدي إلى نشوء حالة تجتمع لديك فيها المنغصات التي تحدثنا عنها مع المخاوف من أن تصبح وحيداً في نهاية المطاف. ولكن، ولحسن الحظ، فبينما أنت تكيف نفسك للتغيير سوف تجد أن وصولك إلى أن تصبح وحيداً ليس بالأمر المحتموم. إذ بإمكانك دائماً أن تعيد صياغة العلاقات بينك وبين أصدقائك وأقاربك، وأن تنشئ علاقات جديدة تعكس طبائعك ومفاهيمك الجديدة مع أناس آخرين تصادفهم في حياتك يوماً بعد يوم.

تَقَبُّلُ الاضطرابات المرافقة لعملية الانتقال

تقود المبادرة إلى الانتقال إلى وضع مالي جديد من خلال تغيير الأفكار والقناعات والأحاسيس والسلوكيات المعتادة إلى

الشعور بالضيق في بادئ الأمر، وذلك بسبب الضبابية التي تحيط بالمسار والنتائج المرتقبة على حدٍ سواء. فلو سبق لك أن انتقلت من مسكن إلى آخر ذات يوم، لربما مررت بحالة اصطلحت على تسميتها بـ: "اضطرابات الانتقال". وتشتمل أعراض هذه الحالة على الشعور بالارتباك والتشويش والوحدة والضيق، وغالباً ما يقوم المرء فيها بوضع أشياء في غير أماكنها وبتخاذ قرارات خاطئة. ولكنك كما تتعود لاحقاً على محيطك الجديد بعد الانتقال إلى مسكن جديد، فالمنغصات الناجمة عن أفكارك وقناعاتك وأحاسيسك وسلوكياتك في تدبر شؤونك المالية بعد أن عملت على تغييرها سوف تتلاشى تدريجياً بمرور الزمن. وإن تقبلتك لاضطرابات الانتقال على أنها إشارة إلى تقدمك نحو وضع مالي جديد سوف يقصر من أمدها ويساعدك على المضي نحو الأمام. ويقدم المثال التالي شرحاً لهذه الفكرة.

كان Larry، وهو في الرابعة والخمسين من عمره، مستعداً لإعادة تحديد علاقته بالمال. ورغم أنه كان تواقاً إلى الاستقرار المالي، إلا أنه كان يشعر بأنه كان مقيداً بأغلال الديون المترتبة عليه، وبالخجل من الضبابية في مقدرته على تفهم شؤون المال. وعندما بدأ العمل بإشرافي على تحقيق ما كان يصبو إليه، وافق Larry على التوقف عن استخدام بطاقاته الائتمانية، وعلى اتباع برنامج الإنفاق الذي وضعناه سوية، وتدوين كافة المبالغ التي ينفقها. ولكنه بعد أسبوعين فقط، بدأ يشعر بالقلق والتوهان (*).

(* التوهان = Disorientation (حسب المعجم الطبي الموحد) . (المغرب).

وأسّر لي في مناسبتين بما كان يعاني منه. في الأولى منهما، قال متحسراً: "لدي حالة صعبة من اضطرابات الانتقال". أما في الثانية، فقال: "إنني مرتاح لما أقوم به، ولكنني أعاني من مشكلة في تحديد ما يجب أن أنفق مالي عليه. فأنا متخوف جداً من ارتكاب خطأ يؤدي إلى إسرافي في الإنفاق. وعندما أقوم بتدوين نفقاتي اليومية، أشعر أن هناك شخص آخر في داخلي يقوم بهذا العمل، إذ لم أعتد على التصرف على هذا النحو من قبل".

عندما أكدت لـ Larry بأن هذه المنغصات سوف تزول عما قريب، وافق الرجل على الاستمرار في سلوكياته الجديدة. وبعد انقضاء أسبوعين آخرين أخبرني Larry بأن إحساسه بالارتباك والتوهان قد أخذ تدريجياً بالاضمحلال، وأن سلوكياته الجديدة بدأت تبدو طبيعية أكثر من ذي قبل. ومع ذلك، ما زال Larry في كل مرة يُطلب إليه اتباع سلوك جديد، كادخار جزء من كل مرتب يستلمه، على سبيل المثال، يشعر بوخزات من الارتباك. ولكن لأنه اقتنع بأن "اضطرابات الانتقال" تدل في حد ذاتها على التقدم نحو الأمام، وأنها سوف تتلاشى عما قريب، كان الرجل راغباً في المضي قدماً في تجربته.



حركات التمرين

لقد صُممت الحركات التالية لمساعدتك في سعيك للتغلب على المقاومة، ولتهيئتك لتقبل التغيير من خلال توسعة وعيك الذاتي. كن صبوراً عندما تقوم بالتغيير. وتعودّ على التأقلم مع التغييرات البسيطة قبل محاولتك القيام بالتغييرات الكبيرة. وفي كل مرة تشعر فيها بوجود المقاومة، تجنب توجيه النقد لنفسك؛ وبدلاً من ذلك، استرخ واستعد لمعاودة محاولتك.

1- نظم "دفتر يومية" للازدهار

إن دفتر يومية الازدهار هو المكان المثالي لتحديد وضعك المالي الحالي ومراقبة تقدمك بينما أنت تقوم ببناء "عضلات المال" لديك. واستخدم هذا الدفتر أيضاً لتدوين مخاوفك من المقاومة، أو لتثبيت نجاحك، أو لكتابة الأسئلة التي قد تطرأ ببالك، أو للتعبير عن رد فعلك تجاه التغيير. إن تأريخ كافة البيانات التي تدونها سوف يساعدك مستقبلاً على تحليل ملاحظاتك.

2- تزود برفيق نجاح

إن اتكالك على مساعدة رفيقٍ للعمل معك سوف يزيد من حوافزك على التخفيف من حدة المنغصات، وسوف يجعل مسيرتك نحو وضع مالي جديد أكثر متعة. اختر صديقاً تشعر بالارتياح للتحدث إليه عن شؤونك الشخصية. واتفقا على تبادل الخبرات مرة أو مرتين في الأسبوع لمدة محددة من الوقت، كثلاثين دقيقة

للجلسة الواحدة مثلاً، تتقاسمانها بشكل متساوٍ بينكما. ومن المفضل أن تكون هذه الجلسة بحضوركما شخصياً أو من خلال حديث هاتفي بغية حصول كل منكما على ملاحظات وتعليقات رفيقه الفورية. في كل جلسة من هذه الجلسات، ليقم كل منكما بدوره بالتحدث عن التقدم الذي أحرزه منذ انتهاء الجلسة السابقة، وبذكر المنغصات التي شعر بها كالارتباك أو الابتعاد عن الآخرين أو ما شاكل ذلك، ويطلب تعليق من الآخر إن أحسَّ أحدكما برغبة في سماعه، وبالتصريح بما سوف يقوم به كل منكما قبل موعد الجلسة اللاحقة. تجنب الحكم على سلوك رفيقك أو إسداء نصيحة إليه من دون أن يطلبها، الأمر الذي قد يؤدي إلى المشاحنة. وبدلاً من ذلك، قدم لرفيقك التشجيع من خلال إطرائك على تقدمه.

أما بالنسبة للمتزوجين، فمن الأفضل أن يتخذوا رفاق النجاح من خارج بيوت الزوجية، خصوصاً إذا كانت مناقشاتك في الأمور المالية تميل نحو التحدث عن المشاعر والأحاسيس. يمكنك أن تعمل مع زوجتك سوية فيما يتعلق بموضوعات المال، ولكن وجود شخص من خارج المنزل كمحل ثقة سوف يشجع كلاً منكما على أن يكون أكثر أمانة في الحديث عن معاناته الشخصية.

إن الأشخاص الذين يتبعون نظام رفيق النجاح يحرزون عادة تقدماً أسرع من أولئك الذين لا يتبعون هذا النظام. فمشاركة شخص آخر في معلومات عن السلوك المالي، وهو أمر غير اعتيادي، يفتح للمشاركين سبلاً جديدة للتعبير الصادق، وغالباً ما يزيح كماً وافراً من الخجل المصاحب للعادات المالية.



3- حدد هويتك المالية

إن هويتك المالية، والتي يمكن للتغيير أن يهددها بسهولة، تتكون أصلاً من أفكارك وقناعاتك وأحاسيسك وسلوكياتك وعلاقتك بالمال. لذا فإن إدراكك الواضح لهويتك المالية سوف يساعدك على تبين دلائل المقاومة لتغيير نهجك في تدبر شؤونك المالية، وفي التعامل مع التوهان الذي غالباً ما يظهر خلال مرحلة تقدم وضعك المالي.

ولكي تبدأ بهذه الخطوة، فباتباع الجدول المبين في الشكل (1-1)، دوّن في دفتر يوميتك لمحة عن كل عنصر من عناصر هويتك المالية كما تتفهمه أنت، واترك في كل حقل فراغاً احتياطياً لاستخدامه في إضافة ما قد يطرأ ببالك مستقبلاً. وعادة ما تتكشف معلومات قيمة من خلال تدوين عبارات تذكرها تكراراً عن أمورك المالية، خصوصاً تلك التي تستهلها بضمير "أنا"، مثل "أنا لن أحصل يوماً على مال كافٍ"، أو "أنا غير قادر على الحراك". وبينما أنت تدون سلوكياتك، تبين ما إذا كنت تتجنب الخوض في المخاطر المالية أو أنك تفضل أن تكون أكثر ثقة. هل أنت سخي أم أنك ميال إلى الشح؟ هل لديك رؤية إيجابية أم سلبية تجاه مستقبلك المالي؟

4 - قم بإجراء تغيير خارجي بسيط واحد

إن تغييرك العمدي لسلوك غير أساسي ومن ثم مراقبة ردود أفعالك الداخلية تجاه هذا التغيير سوف يساعدك على التكيف لاتباع سلوكيات مالية جديدة. وإليك بعض الأمثلة:

- ضع فرشاة أسنانك في مكانٍ مغاير.
- في ذهابك إلى مكان تقصده باستمرار، سرِّ عبر طريق لم تعتده من قبل، ولكنه يوصلك إلى نفس المكان.
- استيقظ قبل موعد استيقاظك المعتاد ببضع دقائق، أو بعده ببضع دقائق.
- شاهد النشرة الإخبارية على قناة لم تعتد متابعة الأخبار عليها.
- اقرأ مجلة لم يسبق لك أن تصفحتها.
- استبدل وجبة ثانوية من الحلوى أو المثلجات بأخرى من غذاء صحي.
- ابتسم لشخص لا تعرفه.
- اذهب لحضور اجتماع كنت تفكر في حضوره سابقاً.
- اَعكس اتجاه لفافة ورق الحمام في منزلك.
- تناول نوعاً من الطعام لم يسبق لك أن تناولته من قبل.
- استعمل لسيارتك وقوداً من ماركة مختلفة.
- تَسوِّق من مخزن بقالة لم تعتد الذهاب إليه من قبل.
- استمع إلى بعض الموسيقى الجديدة.
- تحدث إلى شخص كنت تتجنب الحديث إليه من قبل.

هويتي المالية	
<p>أتمنى لو كان لدي مال أوفر . أتمنى لو كان بمقدوري اقتراض بعض المال من والديّ . إن أموري المالية في فوضى عارمة . لماذا لا أستطيع أن أحصل على ما أريد؟ إنني مفلس . إنني أكره أن أكون مرغماً على التفكير في المال على هذا النحو المتزايد . أنا لا أعرف كيف أجعل النهايات تتلاقى!</p>	الأفكار
<p>أنا لا أستحق أن يكون لدي الكثير من المال . الكل يحصلون على دخل محترم إلا أنا . لو أنني حصلت على مال أكثر، ما كنت لأعرف ماذا سأفعل به . إنني لست ناجحاً في أمور المال .</p>	القناعات
<p>عندما أفكر في المال أشعر بأنني محبط، وعديم الجدوى، وغير واف، وغير سعيد، ومتخوف .</p>	أحاسيس
<p>أنا لا أتقن مسك سجلات مالية . أنا لا أعلم أين تذهب نقودي . إنني مستمر في استعمال بطاقة الائتمان رغم أنني أعلم بأنه يجب علي أن لا أفعل ذلك . إنني أترك فواتيري تتراكم دون أن أكرث بإلقاء نظرة عليها . إنني أنسى دفع قيم فواتيري في بعض الأحيان . العلاقة بالمال</p>	السلوكيات
<p>على نزاع، ضبابية، ناقصة .</p>	العلاقة بالمال

الشكل (1 - 1)

كرر هذه الخطوات الجديدة يومياً إلى أن تشعر بالارتياح لها. وراقب طوال الوقت أية مشاعر بالتوهان قد تحس بها، وكم من الوقت يستلزم تعودك على التغيير. إذ قد لا تدوم المنغصات بالنسبة لبعض الناس لأكثر من بضعة أيام، بينما قد تدوم لبضعة أسابيع بالنسبة لآخرين. بعد أن تحدد سرعتك الخاصة، سيصبح بمقدورك التخمين بدقة مقبولة كم ستدوم لديك "اضطرابات الانتقال" و"تهديدات الهوية" بينما أنت تبادر إلى اتباع سلوكيات جديدة.

5- غير واحداً من سلوكياتك المالية

لكي تكيف نفسك من أجل النمو المالي، اتخذ خطوة صغيرة واحدة نحو إدارة أموالك بشكل مختلف. وفيما يلي بعض الخيارات المتاحة:

- ⑤ دوّن المبلغ الذي تكسبه من المال والمبلغ الذي تنفقه منه يومياً.
- ⑤ سدد نفقات كل أسبوع دفعة واحدة.
- ⑤ توقف عن استخدام بطاقة الائتمان المفضلة لديك.
- ⑤ ادخر مبلغاً عادة ما تنفقه لغرض معين حتى ولو كان دولاراً واحداً في الأسبوع.
- ⑤ هب بعض النقود (تصدق بها).
- ⑤ أمض يوماً كاملاً من دون أن تنفق فيه أية نقود.

وبينما تقوم بهذه التغييرات، راقب أحاسيسك وسجل ملاحظاتك عنها في دفتر يومية الازدهار. فإن شعرت ببعض المنغصات ولكنك لم تتمكن من ربطها بأحاسيس محددة، اكتفِ الآن بتدوين شعورك بالمنغصات.

6- تحرّ عن نشوء مقاومة مجابهة لتغيير سلوكياتك المالية

إذا شعرت بنشوء مقاومة ذاتية تجاه الخطوات السابقة، اسأل نفسك الأسئلة التالية:

كيف سيؤثر قيامي بتغيير سلوكياتي المالية على شعوري تجاه نفسي؟

ما الذي أخافه لو أنني أحرزت نجاحاً مالياً؟

هل أن شعوري بالأمان المالي يهدد فكرتي عن نفسي؟ هل

سيغير ذلك من علاقاتي بأصدقائي وأقاربي؟

هل أن ازدهاري سيعبر عن خيانتني لصديق، أو ربما عن عدم ولائي لأحد أفراد عائلتي؟

7- تابع العمل مستعيناً بـ "كلمة القوة"

يتقبل العقل الباطن ما يقال له ويستخدمه للتوصل إلى النتائج. فإن أنت قلت لعقلك الباطن إن الحياة تحتوي على فرصٍ، فسوف تحصل على فرص؛ أما إن أخبرته بأنك لن تحصل على ما تريد، فسوف تجني خيبة الأمل. إلا أن القناعات المتناقضة عادة ما تثير التصادم، تماماً كما تفعل مقاومة التغيير. وعلى سبيل المثال، لو أنني قلت لعقلي الباطن إن المال ينساب إلي بيسر ومع ذلك كنت أخفي بداخلي قناعة مناقضة مفادها أنني أجد صعوبة في كسب المال، فمهما حاولت تكرار محاولتي لتثبيت فكرتي عن سهولة الحصول على المال ستقف العوائق في وجه محاولاتي. وبشكل مماثل، فالخوف أو أي إحساس آخر بعدم الارتياح قد يكون موجوداً

لدي تجاه حقيقة الانسياب السهل للمال بإمكانه بدوره أن يعيق التوصل إلى نتائج إيجابية. ولكن من حسن الحظ، فيما أن العقل الباطن يصدق ما يقال له ويعمل بموجبه، يمكننا بالتالي أن نعلمه كيف يتخلص من القناعات القديمة والأحاسيس المضرة وأن يمضي قدماً في التغلب على المقاومة.

ولكي تستخدم مشاركة عقلك الباطن بينما أنت تقوم بتكييف "عضلات المال" لديك اتبع التقنية التالية - وهي طريقة ابتكرها عالم النفس "Larry Nims" وترتكز على نهج يدعى: "تحرر من قيودك بسرعة". ابدأ أولاً باختيار ما يمكنني تسميتها بـ "كلمة القوة"، والتي يمكن أن تكون أية كلمة أو عبارة مقتضبة، متجنباً اختيار كلمة "نقود" - أو ما شابهها - مما قد يكون لها أثر حملٍ ثقيلٍ عليك. إن كلمة القوة التي استخدمها أنا هي: رائع. وإليك أمثلة عن الكلمات - أو العبارات - التي يستخدمها زبائني الذين أقوم بالإشراف عليهم: Shazam، حرية، أمان، افعلها، إلى الأمام(*) .

بعد ذلك قم بقراءة الخطاب التالي بصوت مرتفع لتتبه عقلك الباطن إلى النتائج التي تتوخى الحصول عليها:

(*) من الواضح أن الكلمات - أو العبارات - التي طرحتها المؤلفة مأخوذة من البيئة الثقافية الغربية. فالأولى منها "Shazam"، هي اسم بطل أسطوري في قصة مصورة للأطفال أطلقه صاحبه عندما كان يرغب في منح جزء من قوته لطفل يدعى "Billy Boston"، فحوله بذلك إلى بطل يدعى "Captain Marvel" وهذه الكلمة - وأنصحك بالأحاديث العنصرية عليها في المعاجم - مؤلفة من الحروف الأولى لشخصيات تاريخية أو ميثولوجية تميزت باستحوادها على قدرات خارقة. ولا شك أن القارئ العربي سوف يتمكن من اختيار كلمة قوة* من بيئتنا الثقافية العربية. (المعرب).

أيها العقل الباطن، في كل مرة أجابه فيها بمشكلة، أو بقناعة، أو سلوك، أو بإحدى المنغصات التي أنوي التخلص منها، عليك أن تستخدم "كلمة القوة" التالية لكي تقتلع تلك المشكلة، أو القناعة، أو السلوك أو المنغصات من جذورها وأن تلقي بها بعيداً. وعليك أن تستخدم "كلمة القوة" نفسها لتنصيب أية مقولة أنطق بها للتعبير عن نية، أو تأكيد، أو قناعة. و"كلمة القوة" التي سوف أستخدمها هي: _____.

وإن رغبت لاحقاً في تغيير "كلمة القوة"، عليك بإعادة تلاوة الخطاب مفتوحاً إياه بقولك: «أيها العقل الباطن، سوف أستخدم من الآن فصاعداً "كلمة القوة" التالية: _____».

إن هذه الطريقة سوف تناشد "كلمة القوة" لتلقين العقل الباطن بغية التخلي عن عادات الخلل الوظيفي وتنصيب العادات السليمة مكانها. ويمكن لخطابات التخلي، والملمحوقة بكلمة القوة، أن تكون على نحوٍ مشابه لما يلي "إنني أتخلى عن قناعة لم أتمكن من تغييرها"، أو "إنني أتخلص من خوفي من التغيير"، أو "إنني أتخلى عن حاجتي إلى توجيه النقد إلى نفسي"، أو "إنني أتخلى عن حاجتي إلى المماطلة والتسويف".

كما يجب أن تُتبع عملية تنصيب التصميم أو التأكيد أو القناعة الجديدة بكلمة القوة أيضاً، وذلك للتعبير عن إرادتك ورغبتك في اتباع عادات أجدى نفعاً. ويمكن لخطاب التصميم أن يكون على النحو التالي: "إنني مصمم على (أو أريد أن، أو أسمح لنفسي ب) تغيير طبيعة علاقتي بالمال". أما خطاب التأكيد، وذلك

عندما تكون الحالة المرغوب فيها متواجدة بالفعل، فيجب أن يظهر بصيغة عبارة مُستهلة بضمير "أنا" مثل: "أنا مرتاح للتغير". بينما يجب أن يُعبر عن خطاب اعتناق لقناعة جديدة كما لو أنها نتيجة تشعر بأن بمقدورك الحصول عليها، كمثال: "بإمكاني تحسين وضعي المالي". كما ويمكن الجمع بين التنصيب المنشود والتخلي باستخدام "كلمة القوة" بعد خطاب التخلي والإعلان كما يلي: "إنني أتخلي عن قيودي وأعلن أنني قد صرت حراً".

إن أي تتابع تعبر من خلاله عن التخلي عن عادة وتنصيب أخرى يجب أن يكون سهل الأداء وذا تأثير داخلي. كرر ببساطة ترديد كل تصريح وأعقبه بكلمة القوة، مضيفاً عبارات أخرى حسب الحاجة، إلى أن تلاحظ انخفاضاً ملموساً من حدة توترك أو إحساسك العام تجاه ازدهارك. وعندما تستخدم "كلمة القوة" للتخلي عن إحساس منغص يعاود ذهنك، ركز انتباهك على ذلك الإحساس وكرر النطق بكلمة القوة إلى أن يتبدد الإحساس المنغص.

ولكي تتغلب على المقاومة الناجمة عن "اضطرابات الانتقال" يمكنك اتباع نهج مشابه للتالي:

﴿٤﴾ إنني أتخلي عن حاجتي إلى الشعور بأنني مكبل باضطرابات

الانتقال. (كلمة القوة)

﴿٥﴾ إنني أتخلي عن حاجتي إلى المقاومة. (كلمة القوة)

﴿٦﴾ إنني أتخلص من تخوفي من تغيير طريقة تدبري لشؤوني

المالية. (كلمة القوة)

﴿٥﴾ إنني راغب في التعامل مع النتائج المترتبة عن تقديمي نحو
الأمام. (كلمة القوة)

﴿٥﴾ إنني أسمح لنفسي بالاستمتاع بتغيير وضعي المالي. (كلمة القوة)

﴿٥﴾ بمقدوري أن أقوم بهذه التغييرات وأن أظل آمناً. (كلمة القوة)

﴿٥﴾ بمقدوري أن أقوم بهذه التغييرات من دون أن أصيح وحيداً.
(كلمة القوة)

﴿٥﴾ إنني مرتاح للتغيير. (كلمة القوة)

ومن ناحية أخرى، فللتخلص من المعوقات التي تتجم كرد فعل
تجاه تهديد الهوية، ربما أبليت بلاءً أحسن من خلال اتباعك
للنهج التالي:

﴿٥﴾ إنني أتخلى عن حاجتي إلى حماية هويتي الحالية. (كلمة القوة)

﴿٥﴾ إنني أتخلص من مخاوفي من إنشاء هوية جديدة. (كلمة القوة)

﴿٥﴾ إنني أتخلص من مخاوفي من كوني غير قادر على تغيير
سلوكياتي المالية. (كلمة القوة)

﴿٥﴾ إنني راغب في تغيير الطريقة التي أتعامل بها مع المال. (كلمة القوة)

﴿٥﴾ إنني على استعداد لمجابهة المنغصات التي ستتجم عن هذا
التغيير. (كلمة القوة)

﴿٥﴾ إنني قادر على التعامل مع المال بشكل أكثر يسراً. (كلمة القوة)

فاستخدامك لكلمة القوة على هذا النحو سيمنحك الإحساس
بسيطرتك على العادات المتأصلة والتي يمكن أن تقف عائقاً في
طريق تقدمك المالي. إذ أن ذلك سوف يضعف أو يزيل الحمل
النفسي الذي يتسبب في الإعاقة.

كما أن دعوتك لعقلك الباطن لمشاركتك في تغيير وضعك المالي ستجعله يستبدل الأفكار والقناعات والأحاسيس والسلوكيات التي تتسبب في إلحاق الهزيمة الذاتية بنظيراتها البناءة. إذ هي بذلك تعمل كقوة تكيّف فعالة. وبإجراء بعض التعديلات الشخصية الطفيفة على هذه الطريقة حسب الحاجة، سوف يصبح بمقدورها منفردة على إزالة الحواجز التي تعترض التغيير الذي يؤدي إلى الازدهار في نهاية المطاف.





تكوين الوعي المالي

"يتطلب تكوين ثروة كبيرة قدراً بالغاً من الشجاعة
وقدراً كبيراً من الاحتراس، وعندما يتحقق لك ذلك،
سيلزمك للمحافظة عليها عشرة أضعاف ما لزمك
لتكوينها."

Ralf Waldo Emerson

يتعلم هواة رياضة كمال الأجسام، الذين يأخذون هوايتهم على
محمل الجد، عن كيفية عمل مجموعات عضلات الجسم، وعن
وظائف كتل العضلات، وأجهزة التمرين المتاحة لتميتها. وبشكل
مماثل، فإن تنمية عضلات مالٍ قوية يتطلب الدراية بعالم المال،
وبطرق تجميع الإيرادات، والوسائل المجدية لإدارة الأموال، أي
بتعبير مختصر، الوعي المالي.

إن إدراك طريقة كسب المال، وتميته، وإدارته، يزود المرء
بأساس راسخ لاكتساب القدرة المالية التي تتجلى من خلال تدفق

مستمر للمال، وتوفر فائض منه، واستثمار ناجح لهذا الفائض. ولكن من المشين أن كثيراً من التواقين إلى هذا النوع من القدرة لا يعمدون إلى التعلم عن الشؤون المالية وعن تقنيات إدارة الأموال. وغالباً ما يمكن أن يُعزى تردهم إلى حجارة عثرات تتمثل في مواقفهم وسلوكياتهم الدفاعية التي يمكن التخلص منها بسهولة عندما يتم الكشف عنها.

التغلب على الضبابية في رؤية الشؤون المالية

إن أكثر ما يُصادف من حجارة العثرات هي تلك الحالة التي أطلق عليها اسم "متلازمة" (*) الضبابية المالية"، والتي تتمثل من خلال عدم مسك سجلات مالية، وإهمال تسوية دفاتر الشيكات، وترك الفواتير جانباً من غير أن تُفتح ملغفاتها، وكتابة شيكات من غير رصيد كافٍ، والإنفاق باستخدام بطاقة الائتمان إلى حد يربو عن الحد الأعلى المسموح به. كما تشتمل أعراض هذه المتلازمة على مخاوف عامة من عدم المقدرة على توفير مال كافٍ لتغطية قيمة الشيكات أو الوفاء بالتزامات مالية، والإحساس بالعجز عن توفير فائض من المال، وتعجب المرء المستمر من عدم درايته بكيفية إنفاقه لماله وإلى أين ذهب هذا المال، ووجود قلق دائم حيال المستقبل الاقتصادي.

إذا كانت أعراض هذه المتلازمة تبدو عليك بشكل متكرر، فعليك أن تدرك بأنك ربما تفتقر إلى عادات ثابتة للتعامل مع المال

(*) متلازمة = Syndrome (حسبما ورد في المعجم الطبي الموحد). (المعرب).

وعالمه. وعليك أن تتبين كذلك أنه لما كان الناس غالباً ما يربطون قيمتهم كأشخاص بما يملكون من مال، فالتعامل مع الأمور المالية الشخصية قد يتسبب تلقائياً في نشوء أحاسيس غير مُرضية. ولكي تتخلص من هذا النوع من ردود الفعل قد تُعوِّد نفسك من حيث لا تدري على تجنب مواجهة الأرقام المتعلقة بشؤونك المالية. والأسوأ من ذلك، فحيث أن المدارس الحكومية نادراً ما تعلّم إدارة الشؤون المالية الشخصية، فلربما كنت أنت واحداً من الكثيرين الذين يفتقدون إلى الألفة مع لغة المال، الأمر الذي يؤدي إلى الشعور بالإحراج عند طلب المساعدة.

ومهما كان من سبب وراء نشوء "متلازمة الضبايية المالية" لديك، عليك أن تتبين الطبيعة المؤقتة للمنعصات المرافقة للوضوح غير المألوف في رؤيتك المالية. إن غالبية الناس الذين أعمل معهم يكتشفون، بالإضافة إلى تفهقر المتلازمة لديهم، إحساساً جديداً بالأمن والطمأنينة والثقة بقدراتهم على جني الثروة. ويمكن مقارنة المنعصات العرضية المصاحبة للمراقبة الدقيقة للأموال المالية بالآلام العضلية الناجمة عن اتباع برنامج تمرين لياقة بدنية جديد.

خصائص المقاومة ومواجهتها

كثير من الناس الذين يعانون من "متلازمة الضبايية المالية" يقاومون تطوير الوعي المالي لديهم رغم إدراكهم لأهميته. وتشتمل نقاط المقاومة الأكثر شيوعاً على النشاطات التي توضح للمرء صورته المالية الحقيقية، لأن من شأن هذه النشاطات أن تثير

أفكاراً وأحاسيس ترتبط بالطيش المالي الذي اعتاده المرء سابقاً، أو بأمور أخرى مثل الدخل المتواضع أو الإفراط في الاقتراض. كما تنتشر المقاومة بين أولئك الذين، رغم حداثة عهدهم في عالم المال، يحاولون زيادة معرفتهم به من خلال إغراق أنفسهم في الصحف والكتب ووسائل الإعلام. إذ يمكن للغة المال أن تكون مُشوِّشة ومحبطة لشخص لم يألف الفروقات الطيفية بين تعابيرها ومصطلحاتها. ومن خلال تقبل المقاومة على أنها أمر طبيعي يستطيع العازم على زيادة وعيه المالي أن يتقدم بسرعة نحو وضع مالي قوي. تماماً كما جرى مع Naomi في المثال التالي.

لقد شعرت هذه السيدة، عندما كانت في الثامنة والأربعين من عمرها، بأن عليها أن تعتني بمالها عندما رأت صديقتها Sheila قد وقعت في مأزق مالي مريب نتيجة لاضطرارها للخضوع إلى معالجة مكلفة من سرطان الثدي الذي أصيبت به قبل وقت قصير، ما أقنع Naomi بأن عليها أن تتشئ لنفسها وسادة مالية تحميها من الصدمات. ولكن، وعلى الرغم من نواياها الصادقة، بقيت Naomi غافلة عن الإجراءات المتبعة في تدبير المال، بما في ذلك خيارات الادخار والاستثمار التي تقدمها الشركة التي كانت تعمل فيها لموظفيها. وبعد أن بدأت العمل وإياها سوية بوقت قصير، اعترفت بأنها كانت "ترتعد" خوفاً لمجرد التفكير في إلقاء نظرة على وضعها المالي، لأنه سبق لها أن اتخذت قرارات مالية خاطئة، بما في ذلك إقراضها المال لصديقاتٍ لم تكثرن بتسديده لها قط.

لم يستلزم Naomi وقتاً طويلاً لكي تصبح جاهزة لتقبل فكرة أن المقاومة التي أحست بها ما كانت إلا نتيجة طبيعية لشعورها بالإحراج تجاه خيارات سبق أن اتخذتها من قبل، وأن بمقدورها التغلب على تلك المقاومة بسهولة حينما تتعود على متابعة شؤونها المالية بشكل أفضل. ثم طلبت بعد ذلك من زميلتها في العمل، والتي كانت تقرأ كل صباح جريدة "The Wall Street Journal" (*) في مكتبها، أن تستعير منها هذه الجريدة وأن تأخذها معها إلى البيت عند نهاية يوم العمل. وما أثار دهشتها أنها صارت تستمتع أحياناً بقراءة قصص ونصائح عن إدارة الأموال كانت تجدها في القسم الشخصي من الجريدة. وكانت في بعض الأحيان تشرك في اليوم التالي زميلتها في حماستها؛ ورغم أن زميلتها لم تكن تكثر ملاحظاتها كثيراً في بادئ الأمر، إلا أن ذلك مهد الطريق تدريجياً أمام مناقشات هامة صارت تدور بينهما فيما بعد.

لم يمضِ وقت طويل حتى لاحظت Naomi أن السير بخطوات صغيرة في عالم المال جعلها تُعدّل من فكرتها عن نفسها. فقد صارت ترى نفسها أكثر نضجاً وأكثر جدارة بتحمل المسؤولية، وابتدأت، من دون جهدٍ يذكر، بإنفاق مالها مع تفهمٍ أعمق لتأثير ذلك الإنفاق على تدفق المال لديها. وبعد أربعة أشهر من بداية عملنا سووية، قامت Naomi بفتح حساب توفير جعلت تدخر فيه

(*) كبرى الصحف المتخصصة في شؤون المال والأعمال في الولايات المتحدة الأمريكية، والتي لا ينافسها في شهرتها العالمية سوى جريدة "The Financial Time" اللندنية. (المعرب).

خمسـة بالمائة من مرتبها كل شهر، واستمرت في رفع هذه النسبة إلى أن بلغت عشرة بالمائة. وفي كل مرة كانت تنزلق فيها إلى حالة من التوهان، كانت Naomi تركز اهتمامها على هدف صنع وسادة مالية مريحة تتقي بها مغبة الصدمات. ومن دلائل نجاحها في سعيها أنها لم تكتفِ بالمواظبة على برنامجها الادخاري الذي التزمت به، بل إنها استطاعت السفر إلى فرنسا للاحتفال بعيد ميلادها الخمسين هناك.

الوعي المالي وعامل الهوية

يقود الوعي المالي إلى نتائج فعالة لأن باستطاعته الدفع بالمرء لتخطي المقاومة الناجمة عن "عامل الهوية" وإلى التوصل إلى هوية أكثر اتساعاً. وعندما يصبح المرء واعياً مالياً بعد أن كان ذا دراية محدودة بوضعه المالي وبالعالم المال، سوف يصبح بمقدوره أن يبدأ بالتفكير في طرق عملية للتعامل مع حساباته الشخصية أو حتى في القيام بغزوة على عالم الاستثمار. ومع زيادة هذا الوعي، سيتحول أسلوبه الحرصي الطفولي السابق في التلكؤ في دفع الديون وادخار المال إلى سلوكيات أكثر نضجاً كاتباع خطة إنفاق أو برنامج ادخار.

وعندما تبدأ بممارسة مثل هذه السلوكيات قد تشعر بالتوهان مؤقتاً، خصوصاً عندما تواجه بأصدقاء أو أقارب لا علاقة لهم بما قد توصلت إليه مؤخراً من معرفة وإحساس بالمسؤولية المالية. وقد تفكر عندها باتخاذ موقف دفاعي تجاه سخريتهم أو مضايقاتهم،

أو بالعدول إلى عاداتك القديمة بغية إعادة المياه إلى مجاريها معهم. إلا أن كثيراً من الناس من يتجه عوضاً عن ذلك إلى تجنب النظر إلى ردود أفعال الآخرين تلك على أنها موجهة لهم شخصياً، بل يعملون على تحسين علاقاتهم معهم.

إن علاقتك بمالك تعكس علاقتك بنفسك، وهذا يعني أن زيادة وعيك لشؤونك المالية يظهر إدراكاً متعمقاً لكيفية تعاملك مع نفسك وتعاطيك مع العالم من حولك. وانطلاقاً من هذا المفهوم ستصبح مؤهلاً لاتباع خيارات أكثر دعماً، وللتقدم باستمرار نحو وضع مرضٍ من القدرة المالية.



حركات التمرين

لقد وُضعت كل حركة من الحركات التالية لتعزيز الوعي المالي. ابدأ بإدخالها تباعاً في برنامج تمرينك المعتاد، على أن تضيف واحدة أو اثنتين منها في كل أسبوع. كثير من الناس من يلحظون أن ازدياد وعيهم المالي لا يقود بهم إلى القيام بتغييرات فحسب، بل إلى تبين فرص جديدة للنمو أيضاً.

1- أنشئ نقطة علام

إن استخدام نموذج صافي حقوق الملكية الشخصية المبين في الشكل (1-2) سيساعدك على تحديد نقطة علام تقيس بالنسبة لها تقدمك، في الوقت الذي تطور فيه وعيك للحقائق المالية. وللبداء في ذلك، صور هذا النموذج أولاً، ثم أدخل المعلومات المناسبة في أماكنها المناسبة، واحتفظ بهذا الكشف في دفتر يومية الازدهار للعودة إليه مستقبلاً. وبينما أنت تدون الأرقام، ضع في ذهنك أن ما من أحد يراقبك ليحكم عليك من خلالها، إلا ألهم صوت النقد الذاتي في عقلك. وإن شعرت بادئ الأمر بمقاومة ذاتية تجاه محاولتك تحديد صافي حقوق ملكيتك، تحرر عن أسباب ترددك، واستخدم ما يتراءى لك من خلال ذلك في التغلب على الضبابية في رؤيتك المالية. ومهما يكن من أمر، فإن إطلاعك لرفيق على التجربة التي مررت بها عند قيامك بهذه الحركة سوف يقلل من إحساسك بالمنغصات.

صافي حقوق الملكية الشخصية Personal Net- worth

الأصول (الموجودات) Assets	
	نقداً (في الجيب)
	نقداً (في حساب التوفير)
	نقداً (في الحساب الجاري)
	رصيد حساب استثمار
	ودائع لأجل محدود
	أسهم
	سندات
	استثمارات مالية مشتركة mutual funds
	حسابات التقاعد
	ملابس
	مجوهرات
	أثاث
	مقتنيات
	سيارات
	مركبات أخرى
	المسكن
	عقارات أخرى
	القيمة النقدية لبوليصة التأمين
	ممتلكات أخرى
	إجمالي الأصول

الشكل (1-2)



إجمالي الأصول - إجمالي الخصوم = صافي حقوق الملكية	
	total assets إجمالي الأصول
	total liabilities إجمالي الخصوم
	Net- Worth
	صافي حقوق الملكية

2- حدد طبيعة علاقتك بالمال

إن تحديد طبيعة علاقتك بالمال يولد رهبة أقل مما يتطلبه إنشاء نقطة علام، رغم أنه يقدم كماً مكافئاً من المعلومات. وتمثل التصريحات التالية نقطة البداية. صور هذه التصريحات، وضع إشارة أمام ما تجده فيها منطبقاً على حالتك، وأضف أية تصريحات أخرى قد تخطر ببالك، ومن ثم أرخ القائمة الكاملة وضعها في دفتر يومية الازدهار.

- إنني مرتاح مالياً، وأستثمر الفائض من دخلي.
- إنني مرتاح مالياً، وأستثمر الفائض من دخلي، إلا أنني أرغب في كسب المزيد من المال.
- لدي ما يكفي من مال لتغطية احتياجاتي وأنا أعيش سعيداً، ولكن لا يزيد لدي ما يكفي لاستثماره من أجل المستقبل.
- إنني أكسب قدرأ كافياً من المال لدفع قيم كافة فواتيري دونما حاجة إلى اقتراض، ولكنني لا أكسب ما يكفي للكماليات أو للادخار.
- إنني أحرص كثيراً على مالي ولدي ما يكفي لتغطية احتياجاتي، ولكنني أتمنى لو كان بمقدوري التصرف بمالي بحرية أكبر.

- إنني بخيل جداً بمالي وأكره الإنفاق منه.
- إنني أكسب ما يكفي لتغطية نفقاتي الحالية، ولكنه لا يكفي لسداد التزاماتي التي ترتبت عليّ من قبل، كالمبالغ التي اقترضتها لإكمال تعليمي عندما كنت طالباً أو التي اقترضتها من أصدقاء.
- إنني كثيراً ما أنفق أكثر مما أكسب في الشهر. وأستخدم بطاقة الائتمان لتغطية العجز.
- إنني أشتغل في عمل حر ودائماً أشعر بالخوف من نفاذ ما لدي من مال.
- غالباً ما لا يكون لدي ما يكفي من مال لتسديد قيم فواتيري الشهرية.
- إنني غارق في الديون ولا أستطيع أن أجد لنفسني مخرجاً.
- إنني لا أكسب ما أستحقه من مال.
- إنني أكره دفع الضرائب ولم أصرح يوماً بحقيقة دخلي.
- إنني أكثر من التسوّق وغالباً ما أشتري أشياء لست بحاجة إليها.
- إنني كثيراً ما أقرض الناس ولكنهم لا يعيدون لي المال الذي أقرضهم إياه.
- إنني نادراً ما أقوم بموازنة دفتر شيكاتي.
- إنني غير متأكد من إجمالي القروض المترتبة عليّ تجاه الدائنين.
- عندما أشعر بالرغبة في شراء شيء ما، أقوم بشرائه على الفور.
- إنني أشعر بالخجل من الطريقة التي أتعامل بها مع المال.
- إنني لا أعرف ما فيه الكفاية عن استثمار المال.
- إنني أجد موضوع الاستثمار المالي أمراً مملاً إلى حدٍ بعيد.
- ليس للمال أهمية لدي.

3- داوم على تدوين ما تكسبه وما تنفقه من مال

ابدأ تدوين حركة مالك بحمل دفتر صغير أو مفكرة إلكترونية "organizer" تسجل فيه (أو فيها) كل مبلغ تكسبه أو تنفقه، ومهما كان ذلك المبلغ صغيراً. واكتفِ الآن بتسجيل وصف غرض الإنفاق والمبلغ، من دون أن تجمع هذه المبالغ. واجلس بعد ذلك أمام حاسوبك ثلاث مرات في الأسبوع على الأقل لكي تُدخل في برامجه كافة المبالغ التي كسبتها، بالإضافة إلى الشيكات التي حررتها والمبالغ التي أنفقتها باستخدام بطاقة الائتمان.

وإذا شعرت بنشوء مقاومة لرصدك حركة أموالك، عليك بمراقبة ردود أفعالك. كثير من الناس الذين يماطلون في المباشرة يؤنبون أنفسهم لعدم قيامهم بما يتوجب عليهم القيام به من عمل. فإن أنت ماطلت وبدأت في حوار نقدي ذاتي مع نفسك، راقب أفكارك وأحاسيسك ودونها في دفتر يومية الازدهار، وقم أيضاً بإطلاع رفيق نجاحك عليها بغية التخلص من الحمل الحسي.

4 - ركز انتباهك على الأخبار المالية

إن تطوير الوعي المالي لديك لا يعني تفهمك لصورتك المالية فحسب، بل يعني كذلك أن تصبح على دراية بما يدور في عالم المال. كثير من الناس من اعتاد على توجيه اهتمامه نحو أشياء أخرى عندما يبدأ مذيع النشرة المالية والاقتصادية بسرد ما لديه من أخبار، إلا أن تدريبك لنفسك على متابعة ما يذكره باهتمام سوف يساعدك على اتخاذ قرارات مالية أفضل. فعلى سبيل

التسلية، فكر في الأخبار المالية كما لو أنها كانت حكايات عن الناس، الشخصيات فيها هم الزبائن والموظفون والمدراء والشركات. ويمكنك أن تبدأ باستعراض العناوين الرئيسية في قسم الأعمال من جريدتك المحلية أو تلك التي تجدها في بعض من المواقع الإلكترونية المدرجة في نهاية هذا الكتاب. وعندما تجد عنواناً يثير اهتمامك، اقرأ المقالة بعقل متفتح. ثم ابدأ بعد ذلك بقراءة الجرائد والمجلات الوطنية المتخصصة في أمور المال والأعمال كجريدة The Wall Street Journal أو مجلة Forbes، أو Money، أو Business Week، إذ أن قراءتها سوف تساعدك على التخلص من التشوش حيال عالم المال.

5- تعلم عن "الأجهزة المالية"

لو شئت تقييم الأجهزة المستخدمة في تدريب وتنمية عضلات جسمك، فقد تذهب إلى مخزن لبيع الأدوات الرياضية أو إلى نادٍ للياقة البدنية حيث تستطيع تجربة مختلف أجهزة التمرين. وقد ترغب في التحدث إلى المدربين أو إلى العاملين في النادي لترى كيف بإمكانهم مساعدتك في وضع برنامج تمارين تتبعه لتنمية عضلاتك. إن نظيرات الأجهزة التي تحتاج إليها في تنمية عضلات المال لديك يمكن أن تجدها في البنوك، وبيوتات الاستثمار، والمدارس، ومخازن بيع برمجيات الحاسوب، والمكتبات، ومخازن بيع الكتب، وعلى المواقع الإلكترونية. كما أن المدربين والفنيين متوفرون أيضاً، كموظفي البنوك، والمستشارين الماليين، ومستشاري

الإقراض، ومدربي الإزهار "prosperity coaches"، وجميع هؤلاء مجهزون لإرشادك في سعيك لتشكيل وتلين ومناغمة عضلاتك المالية.

وعندما تصبح جاهزاً لاستخدام "الأجهزة المالية"، تذكر أنك لست بحاجة إلى أية معرفة مسبقة. وتشتمل الخيارات المتاحة على ما يلي:

⑤ تحدث إلى مسؤول خدمة الزبائن في البنك واسأله عن حساباتهم الجارية، وبرامج التوفير، والودائع المحدودة الأجل، وصناديق الاستثمار المالية. واسأله عن نسب الفوائد التي يمنحها البنك، وعن الاشتراطات المطبقة على بعض الحسابات، وعدد السحوبات المسموحة خلال فترة زمنية معينة. وتذكر أن البنك هو كالتاجر وأنت فيه زبون. والموظفون هناك يرغبون في مساعدتك على النمو والاهتمام بمالك، إذ أن ذلك هو سبيلهم لتحقيق الأرباح.

⑤ ابحث عن مدارس في المنطقة التي تسكن فيها والتي تقدم لطلابها دورات تدريبية في إدارة الشؤون المالية الشخصية أو تعطي دروساً في استخدام برمجيات إدارة الأموال. وحاول تقييم ما تقدمه هذه المدارس من حيث علاقته باحتياجاتك الملحة، وسوية كفاءتك الراهنة، والموضوعات التي تثبر اهتماماتك.

⑤ تفحص برمجيات الحاسوب المصممة خصيصاً لإدارة الشؤون المالية الشخصية. وإذا كنت تمتلك عملاً خاصاً، فاطلع على

برمجيات مسك الحسابات المهنية. اقرأ ما كتب على علب البرامج واستشر موظف مبيعات مطلع. واسأل أصدقاءك أو زملاءك في العمل عن البرمجيات التي يستخدمونها - وما يروق لهم فيها أو ما لا يروق، وعن سرعة تعلمهم بعد أن نصبوا تلك البرمجيات في حواسيبهم، وعن جودة الدعم التقني المتاح. وبعد أن تنتهي من جمع المعلومات اللازمة، اختر البرمجيات الأكثر تلبية لاحتياجاتك واعمل على تنصيبها في حاسوبك.

في المكتبة أو في متجر لبيع الكتب، تمعن في الكتب المختصة في الشؤون المالية باستعراض اللوحات عن موضوعاتها المعروضة على غلاف كل منها، وكذلك، قوائم المحتويات بحثاً عن الموضوعات التي تهتمك.

على شبكة الإنترنت، قم بزيارة المواقع التي تقدم أخباراً مالية، وجداول حسابات مالية، ورسائل إخبارية مجانية، ومقارنات بين معدلات الفوائد، ومعلومات عن الاستثمار، وما شابه ذلك مما يسترعي اهتمامك (انظر إلى قائمة المواقع الهامة المثبتة في نهاية هذا الكتاب). إن مجرد التجول في هذه المواقع من شأنه أن يزيد من الوعي المالي لديك.

6- تساءل عن مصداقية الرسائل الموجهة عبر وسائل الإعلام

يعتمد الاقتصاد في الولايات المتحدة الأمريكية وفي كثير من الدول المتقدمة الأخرى على إنفاق المستهلك. ففي هذا الجزء من العالم، يقوم خبراء في التأثير النفسي بإنتاج الإعلانات التي يبثونها

عبر وسائل الإعلام أو الإنترنت لحث المشاهدين على شراء آلاف السلع أو الخدمات التي لا تفيدهم في شيء. كما أن الشركات التي تصدر بطاقات الائتمان تشجع زبائنها على زيادة الاقتراض من خلال عروض تشييطية تغري الشاري باستخدام بطاقة الائتمان بدلاً من المال المتوفر لديه، ما يؤدي به إلى إنفاق مالٍ أكثر مما يقتضيه الحال.

ولكي تزيد من وعيك المالي، أنظر بعين النقد إلى الإعلانات المطبوعة أو المذاعة أو الموضوعية على الإنترنت. تطلع إلى ما وراء دغدغة طريقة العرض، والحظ الكلمات التي تغريك بالشراء، خصوصاً عندما يرافق ذلك شروط مغرية تقدمها بطاقات الائتمان مثل، "ما من دفعات أو ما من فائدة لمدة عام كامل". فالأحرف الصغيرة "fine prints" (*) في مثل هذه الإعلانات عادة ما تنص على أن الإخفاق في تسديد كامل المبلغ المستحق خلال الفترة الزمنية المحددة سوف ينجم عنه استحقاق فائدة مرتفعة تطبقها الشركة على كامل قيمة المشتريات منذ شرائك لها، مسقطه بذلك فترة السماح التي تحدثت عنها في مستهل الإعلان.

عندما تصلك عروض من بطاقات الائتمان انتبه كثيراً إلى معدلات الفوائد، وإلى ما يترتب عن التأخر في التسديد، والعقوبات المالية "penalties". فالعروض الجذابة باحتساب فوائد

(*) تعبير مأخوذ من الشروط الإضافية التي تنص عليها عقود بوالص التأمين والتي تكون مطبوعة بأحرف صغيرة تكاد لا ترى بالعين المجردة، فلا يكثر بقراءتها أكثر الزبائن. وقد راج استخدام هذا التعبير في الإنكليزية فصار يعني طريقة احتيال تعاقدية لا يطالها القانون. (المعرب).

منخفضة المعدل عادة ما تكون لفترات زمنية محدودة، ترتفع بعدها هذه المعدلات أضعافاً. كما أن معدلات الفوائد قد ترتفع بحدة نتيجة للتأخر في التسديد، أو تبعاً لنزوة الشركة المصدرة لبطاقة الائتمان، بمنتهى البساطة. كن حذراً أيضاً تجاه عروض نقل الديون المستحقة لبطاقة ائتمان معينة إلى بطاقة أخرى تعرض عليك احتساب فائدة بمعدل صفر بالمائة؛ إذ أن الشركات المصدرة لبطاقات الائتمان تعتمد على حقيقة أن عملاءها الجدد سوف لن يسددوا كامل ديونهم حتى بعد انقضاء فترة زمنية طويلة على موعد صلاحية العرض، والذي تبدأ بعده هذه الشركات باحتساب فوائد بمعدلات غاية في الارتفاع.

وبالإضافة إلى ذلك، فعندما تقوم بالتسوق، تفكر في عروض التخفيضات المعلنة مثل، "اشترِ واحدة واحصل على الثانية بنصف الثمن"، أو "اشترِ اثنتين واحصل على الثالثة مجاناً". ترجم هذه العبارات إلى أرقام لكي تدرك القيمة الحقيقية للتخفيض المعلن، فالحالة الأولى من السابقتين تعني تخفيضاً في قيمة السلعة بمقدار 25%، أما الثانية، فهي تشير إلى تخفيض بمقدار 33%. ثم تسأل في نفسك عما إذا كنت بحاجة إلى أكثر من واحدة من تلك السلعة المعروضة نفسها.

7- راقب الأسعار

كن مستهلكاً واعياً وراقب ميزانيتك من خلال ملاحظة أسعار السلع التي تشتريها. وبينما أنت تتسوق، قدر القيمة الإجمالية

لمشترياتك قبل وصولك إلى صندوق الدفع. واربط كذلك أسعار السلع بطول الوقت الذي يتوجب عليك بذله في العمل لكي تجني من خلاله أثمان تلك السلع؛ ولاختتام مسألة عامل الوقت، اقسام سعر السلعة على أجرِك الساعي - بعد حسم الضرائب. وبعد الانتهاء من ذلك، اسأل نفسك إن كان اقتناء تلك السلعة يستحق بذل ذاك الكم من الوقت أم لا. إن اكتساب الدراية بقيم السلع والخدمات وتقديرها بالجهود الواجب بذلها لشرائها سوف يساعدك على اتخاذ قرارات أكثر حكمة.

8- اطلب تقريراً ائتمانياً

اطلب تقريراً ائتمانياً "credit report" (*) (انظر قائمة الموارد المثبتة في نهاية الكتاب) وواجه الحقائق عن تاريخك المالي. إن تفحص التقرير الائتماني من شأنه أن يبدد المخاوف من المجهول وأن يجعلك قادراً على التحكم بشؤونك المالية بشكل أفضل. فمن ناحية، قد يؤثر تأخرِك في التسديد ذات مرة سلباً على مرتبتك الائتمانية، فإذا كان هذا التأخير قد انقضت عليه الفترة الزمنية القانونية فصار باطلاً، يمكنك حذفه من سجلك. ومن ناحية أخرى،

(*) في غالبية الدول المتقدمة في مجال الخدمات المصرفية، توجد هيئات مستقلة تعرف غالباً باسم (Credit bureau)، وظيفتها مراقبة سلوكيات المستهلكين الائتمانية. فإن تأخر أحدهم في تسديد دفعات ديون مستحقة، تقوم الشركة المعنية بإرسال مذكرة للهيئة المذكورة تُحفظ في ملف المستهلك. ويؤدي تزايد الشكاوى إلى التخفيض من مرتبة المستهلك الائتمانية، ما يجعل من العسير عليه الاقتراض مستقبلاً.

إن كان تاريخك الائتماني أقل من ساطع، سيكون بمقدورك أن تلمس أحاسيسك تجاهه، وأن تتقبل من غير خجل قراراتك المالية السابقة، وأن تنقي سجلك بحيث تصبح قادراً على المضي قدماً في حياتك. ولا تقع فريسة للظن بأنك طالما أنت غارق في الديون فلا ضرر من زيادة طفيفة في الترددي. (*) إن هذا النوع من التفكير من شأنه أن يجعل من المستحيل عليك أن تصبح قادراً على منح الثقة لنفسك في علاقتك بالمال.

9- قِيم مقدار مقاومتك للوعي المالي

إذا كنت تعاني من "متلازمة الضبابية المالية"، ففكر في إنشاء عادة جديدة وفكرة جديدة تعتبر نفسك فيها شخصاً بارعاً في شؤون المال، أمران يتطلب كل منهما وقتاً وتصميماً. ولكي توسع من هويتك المالية، اسأل نفسك الأسئلة التالية، واضعاً نصب عينيك أن المقاومة هي أمر طبيعي وأن ما من أحد يراقبك ليحكم على سرعة تقدمك: كيف يمكن لرفع سوية الوعي المالي لدي أن يهدد فكرتي عن

ماهيتي؟

من سأصبح إذا ما تخلصت من الضبابية في رؤيتي المالية؟

ماذا يخيفني من تحولي إلى شخص يشعر بالمسؤولية تجاه

المال؟

كيف سيؤثر تحولي إلى شخص بارع في تدبر أموره المالية على

موقعي بين الأصدقاء والأقارب؟

(*) أو كما قال أبو الطيب المتنبي: أنا الغريق فما خوفي من البلل. (المعرب).

10- استخدم "كلمة القوة" لتساعدك على إحراز التقدم

استعمل "كلمة القوة" التي اخترتها للمساعدة على التخلص من مقاومة تزايد الوعي المالي. وإليك فيما يلي بعض التصريحات التي أقترحها:

﴿﴾ إنني أتخلى عن حاجتي إلى الضبابية في رؤية الأمور المالية.
(كلمة القوة)

﴿﴾ أنا أريد أن أصبح واعياً لأموري المالية. (كلمة القوة)

﴿﴾ إنني مصمم على أن أصبح واعياً لأموري المالية. (كلمة القوة)

﴿﴾ إنني أسمح لنفسي بأن أصبح واعياً لأموري المالية. (كلمة القوة)

﴿﴾ إنني أتخلص من مخاوفي من اكتشاف صافي قيمة ممتلكاتي.
(كلمة القوة)

﴿﴾ إنني أتخلص من المنغصات الناجمة عن مواجهة الأرقام المالية.
(كلمة القوة)

﴿﴾ إنني مصمم على النظر إلى صافي قيمة ممتلكاتي. (كلمة القوة)

﴿﴾ إنني أتخلى عن مقاومة تدوين حركة أموالي. (كلمة القوة)

﴿﴾ إنني مصمم على تدوين حركة أموالي. (كلمة القوة)

﴿﴾ إنني أقوم بتدوين حركة أموالي يومياً. (كلمة القوة)

﴿﴾ إنني سعيد لكوني على دراية بشؤوني المالية. (كلمة القوة)

11- كافئ نفسك باستمرار

كافئ نفسك باحتفال تقيمه في كل مرة تتعلم فيها شيئاً جديداً عن عالم المال. إذ أن إجلال النجاح يحفز الرغبة في تحقيق المزيد

منه، والتعود على سلوكيات مثمرة. فكر في واحدٍ من الاحتفالات التالية:

- 1. ابتكر رقصة ابتهاج خاصة بك تحتفل بأدائها، كتلك الرقصات التي يؤديها لاعبو كرة القدم عند تسجيل الأهداف.
- 2. استمتع بنشاط ترغب في ممارسته ولكنك كنت ترجئه.
- 3. أعطِ نفسك إجازة ليوم من الأعمال المنزلية.
- 4. فُقم بعمل ما لا يتناسب مع شخصيتك ولكنه يرضي رغبة مكبوتة لديك.





تحديد الأنماط المالية والموضوعات الحسبية الدفينة

"عندما يتعامل المرء مع المال على نحو سليم، فسوف يساعده ذلك على أن يصبح تعامله سليماً في معظم مجالات حياته."

Billy Graham

قبل أن يضع المدرب الخاص برنامج تمارين تنمية العضلات لرياضي يتدرب تحت إشرافه، يأخذ في عين الاعتبار مستوى اللياقة البدنية للمتدرب، ونظامه الغذائي، والتمارين التي اعتاد ممارستها من قبل. وبشكل مماثل، يشتمل برنامج اللياقة المالية على تفهم النمط المالي الذي اعتاد الشخص اتباعه وارتباطه بموضوعات حسية كامنة لديه. وهكذا، فالأشخاص الذين يحددون أنماطهم المالية وجذورها الحسبية يتمكنون عادة من تحسين وضعهم المالي. وإليك المثال التالي.

لقد كان Robert وهو في الثانية والخمسين من عمره يحاول جاهداً تسديد فواتيره وادخار القليل من المال، ونتيجة لنجاحه في عملية الربط هذه، اندفع نحو الأمام وارتفع دخله إلى شريحة أعلى. لقد وجد هذا الرجل أن افتقاده الدائم للمال كان ناجماً عن أحاسيسه المستمرة بالحرمان، والتي استطاع أن يردها إلى منشئها. وولد هذا الاكتشاف في ذاته رغبة التوصل إلى عددٍ أكبر من متطلباته، ما قاد به إلى الحصول على تدفق أوفر من المال وإلى الإحساس بالرضا.

الأنماط المالية الشائعة

إن أي وضع مالي، على وجه العموم، يعكس واحداً من الأنماط الرئيسية التالية: أن يشعر المرء بأنه لا يحصل على ما يكفيه من مال، أو أنه يحصل على ما يكفيه منه فحسب، أو أنه يحصل على أكثر مما يكفيه. إلا أن تعبير "كاف" هو أمر نسبي وشخصي إلى حدٍ بعيد. فالبعض من الناس، الذين يشعرون بالاكْتفاء عندما يتمكنون من تغطية نفقات احتياجاتهم الأساسية، ينشأ لديهم شعور بالرضى والاطمئنان؛ أما البعض الآخر، فهم مهما جمعوا من مال، يظل لديهم شعور بأنهم ما زالوا بحاجة إلى المزيد. ويصوّر الشكل (1-3) هذه الأنماط وخصائصها الشخصية الرئيسية، بالإضافة إلى ما يرافقها من أفكار، وقناعات، وأحاسيس، وسلوكيات، وقوى فاعلة تؤثر في علاقاتها الديناميكية.

أقل من كافٍ	كافٍ فحسب	أكثر من كافٍ	
<ul style="list-style-type: none"> - إحساس بالحاج والنقص. - صورة سيئة عن الذات. - تركيز على الماضي، مع مخاوف تجاه المستقبل. 	<ul style="list-style-type: none"> - شعور بالافتقار. - صورة متدنية عن الذات. - تركيز على المستقبل واهتمام به، مع ندم على الماضي. 	<ul style="list-style-type: none"> - شعور بالوفرة. - صورة مشرقة عن الذات. - تركيز على الحاضر، مع توقعات إيجابية في المستقبل. 	الخصائص
<ul style="list-style-type: none"> - سوف ينضب ما لدي من مال، وليس هناك من أحد يساعدي. - أتمنى لو كان هناك من يرعاني. - أه لو ربحت جائزة اليانصيب. - أحاول أن أجد من يقرضني بعض المال. - سوق لن أستطيع أبداً أن أحصل على ما أريد. - إنني أكره هذه المعاناة من قلة المال. - لا شك أن هناك خطأ في شخصي لأنني لا أستطيع كسب المال. 	<ul style="list-style-type: none"> - أتمنى لو كان لدي مزيد من المال، إذا لاستطعت أن أعيش مرتاح - أتمنى لو كنت أعرف كيف أحصل على ما زريد. - سوف لن أحصل أبداً على ما يكفي من مال لكي أتقاعد. - لا شك أن هنالك شيء يمكنني فعله لكي أستطيع الخروج من هذا الروتين. 	<ul style="list-style-type: none"> - الحياة جميلة. - إنني أقوم بعمل رائع. - إنني أحب حياتي. - أشكر الله الذي أنعم عليّ وكفاني - إنني محظوظ حقاً. - أنا أحب أن يشـاركني الآخرين في الحظ السعيد - إنني أؤمن كل ما عندي. 	الأفكار
<ul style="list-style-type: none"> - أنا لاقيمة لي. - لا يوجد ما يكفي لكل الناس. - لا شك أن هناك خطأ في شخصي. - من كما مثلي لا يستطيع كسب المال. - إنني فقير. - المال أصل كل الشرور. - حيازة المال تبعد المرء عن الروحانيات. - من الثيل أن تكو فقيراً. - عندما أكون فقيراً، سوف يشعر الناس بالأذى تجاهي 	<ul style="list-style-type: none"> - الأثرياء ليسوا بالأخيار. - أنا لا أستحق الرفاهية. - الرفاهية شيء سيئ. - إنني لا أحسن اتخاذ القرارات السليمة حيال الاستثمار، لذا فإن عدم توفر فائض من المال لدي يحميني من العثرات. - أنا لا زشعر بالطمأنينة. - لو كان لدي فائض من المال لطمع الناس فيه. - الأثرياء غير آمنين. - لو كنت ثرياً لما أحبني أحد. - الأغنياء لا يدخلون الجنة. 	<ul style="list-style-type: none"> - إنه لعالم وافر العطاء - من حقي أن أحصل على ما أريد. - ما من بأس في أن تكون ثرياً. - الثروة حلوة. - أنا أستحق ما لدي. - إنني إنسان صالح. - إنني جدير بالثقة. - هنالك ما يكفي لكل الناس. - الأثرياء بإمكانهم أن يكونوا لطفاء وكرماء. 	القناعات
<ul style="list-style-type: none"> - محتاج، فارغ، وحيد، غير مجد، بلا قيمة، بلا دعم، ناقص، غير راض، مكتئب، متشائم ومخوف. 	<ul style="list-style-type: none"> - مُحبط غير مُقدّر، غير مرئي، ضجر، محدود، مقيد. 	<ul style="list-style-type: none"> - حر، مكثف، مطمئن، سعيد، كريم، فخور، محترم، واثق، متصل بالناس، مقدر، مقبول، معروف، محبوب. 	الأساس

السلوكيات	العلاقة بالمال	العلاقة بالذات وبالآخرين
<ul style="list-style-type: none"> - غرق دائم في الديون. - تأخر في دفع الفواتير. - ضبابية في الرؤية المالية. - كتابة شيكاً من غير رصيد. - أحلام بالحصول على مال وافر. - تجنب لدفع الضرائب. 	<ul style="list-style-type: none"> - نزاعية. - غير مستقرة. - ضبابية. - معاناة مستمرة. - غير موقوفة. - انعزالية. 	<ul style="list-style-type: none"> - رغبة في إضاء الآخرين. - وجود القليل من العلاقات الحميمة. - نقد للذات. - احتياج. - اتكالية. - عدم الارتياح للتعبير عن الأحاسيس. - ضعف في وضع الحدود. - عدم الثقة. - عدم الانفتاح. - سيطرة أو خضوع.
<ul style="list-style-type: none"> - قادر على الوفاء بالتزاماته. - ماهر في إدارة الما. - محسن. - كريم. - مهتم بفرص الاستثمار. - بارع في اتخاذ قرارات الاستثمار المتعقطة. 	<ul style="list-style-type: none"> - معتدلة. - متأرجحة. 	<ul style="list-style-type: none"> - وجود حلقة صغيرة من الأصدقاء. - تشوق إلى مزيد من التواصل مع الناس. - تخوف من المبادرات الاجتماعية.
<ul style="list-style-type: none"> - صرف كامل المرتب على الاحتياجات وانتضار المرتب التالي. - الافتراض لحين من الزمن. - تأخر في دفع الفواتير أحياناً. - تدوين الإيرادات والنفقات بتدبر وبشكل غير متواصل. 	<ul style="list-style-type: none"> - مريحة. - مستقرة. - بمحبة واهتمام. - محترمة. - موقوفة. 	<ul style="list-style-type: none"> - فعالية اجتماعية. - عمق قوي من الأصدقاء والزملاء. - مهارات متينة في التعامل مع الذات. - براعة في التواصل مع الآخرين. - ارتياح إلى التعامل مع الناس. - إتقان في وضع الحدود. - مقدر ذاتية على إيجاد الحوافز.

الشكل (1-3)

قد يبدو لأول وهلة أن أولئك الذين يرون أنفسهم على أنهم يحصلون على أقل مما يكفيهم من مال يعانون من منفصات دائمة، وأن الذين يرون أنفسهم على أن لديهم من المال أكثر مما يحتاجون إليه يعيشون في سعادة ورضا. إلا أن حقيقة الأمر هي أن كلا النمطين يرتبطان بمجال واسع من الحالات الحسية. فالأشخاص الذين يرون أنهم لا يملكون ما يكفيهم من مال، ورغم شعورهم بضائق مالية، قد يستمتعون برفقة أصدقائهم وأقاربهم، ويشاركون في نشاطات اجتماعية مُرضية، ويحققون نجاحات في مجالات غير مالية أخرى في حياتهم. وفي الوقت نفسه، فالذين يرون أن

لديهم من المال أكثر مما هم بحاجة إليه قد يواجهون مشكلات عائلية أو مشكلات في محيط العمل، أو يشعرون بعدم الرضا تجاه قدراتهم الإبداعية، أو يعانون من خيبات أمل متلاحقة، أو يجدون صعوبات في المحافظة على علاقاتهم بالآخرين.

ومع ذلك، فبما أن الوضع المالي عادة ما ينجم عن الأفكار والقناعات والأحاسيس، بإمكان المرء أن يستمتع بمزيد من مباحج الحياة من خلال تغييره لتلك العوامل إن كانت تحد من طموحاته. وعندما يتحقق له ذلك، سيصبح بمقدوره السير قدماً ضمن "المجال المستمر" المبين في الشكل (2-3)، من نمط مالي أقل من كافٍ إلى أكثر من كافٍ، وعندما يصبح قادراً على إثراء حياته بمجموعة من الخواص الذاتية الأكثر إرضاءً للنفس.



الشكل (2-3)

من المؤسف أن الأشخاص الذين تقع أنماطهم المالية في النصف الأيمن من هذا "المجال المستمر" يقعون في أماكنهم من غير حراك خلال سنوات حياتهم كراشدين، مقيدين أنفسهم بهذه الأنماط التي تحد من طموحاتهم المالية مع ما يرافقها من خصال وسمات. حتى أولئك الذين يحرزون شيئاً من التقدم خلال بضع سنوات ثم يتراجعون إلى ما كانوا عليه، نادراً ما ينشئون أنماطاً جديدة.

ويمكن أن يقال الشيء نفسه عن الأشخاص الذين يتصف نمطهم بالتأرجح إلى الأمام وإلى الوراء بين وضعين اثنين. لقد كان دخل Jim، على سبيل المثال، يتغير باستمرار مع تغير الأوضاع الاقتصادية للشركة الصناعية التي كان يعمل لديها. ورغم أن مرتبه الأساسي كان ثابتاً، باستثناء الزيادات لتغطية غلاء المعيشة التي كانت تمنحها الشركة من وقت لآخر، إلا أن عدد ساعات العمل الإضافي التي كان يُكلّف به كان متغيراً. فخلال الفترات التي كانت تتاح له فيها فرصة العمل الإضافي لوقت طويل، كان يستغل هذه الفرصة، وكان وزوجته Laura سعيدين لتمكّنهما من تسديد ديونهما والقيام ببعض الإصلاحات في منزلهما. وكانت تعقب فترات الرضا هذه شهور عديدة لا تتاح له فيها فرصة العمل الإضافي، الأمر الذي كان يجبر الزوجين على العودة إلى الاقتراض، ما كان يعود بهما ثانية إلى الشعور بالبؤس والشكوى من واقع حياتهما الصعبة. ورغم أن ظاهر الأمر يدل على أن التبديل في دخل الأسرة كان يتذبذب نتيجة لعوامل خارجية لا قبل لهما بالسيطرة عليها، إلا أنهما أسراً لي بأنه قد كانت لديهما حاجة إلى التعبير عن شعورهما بالحرمان الذي كان يغذيه الدخل المتأرجح الذي كان Jim يحصل عليه. كما أنهما شكّا بأنهما ربما قد اختارا فرصة العمل هذه من بين ثلاث فرص عمل أتيحت لـ Jim لأنها كانت تتيح لهما فرصة التعبير عن إحساسهما بالحرمان.

الموضوعات الحسية الأساسية

رغم أنه من الممكن التعبير عن أي إحساس من خلال الممارسات المالية، إلا أنني وجدت من خلال خبرتي أن أكثر الحالات المالية تنغيصاً تعكس واحداً أو أكثر من الموضوعات التالية: الهجر، الخزي، الغضب، الحرمان، والإحساس بالوقوع في شرك. إلا أن الكشف عن هذه الموضوعات الحسية المتأصلة يساعد على كسر الأنماط المالية والعادات الملازمة لها، ولكن ذلك ليس بالمهمة السهلة. إذ عندما يعبر المبتدئون عن الموضوعات الأساسية من خلال تخبطهم في تدبرهم لشؤونهم المالية، نادراً ما تتجلى لهم حقائق الأمور؛ فبدلاً من ذلك، تطفو على السطح مجموعة من الأحاسيس المتباينة. (انظر الشكل 3-3).

وتشتمل محاولة التوصل إلى الموضوعات الحسية على صعوبة أخرى، إذ أن هذه الموضوعات ترتبط بالعلاقات الإنسانية أكثر من ارتباطها بالمال؛ وبالتالي يصبح من السهل لها أن تغيب عن أعيننا. فالخوف، على سبيل المثال، والذي يساهم في زيادة حدة المحنة المالية ظاهرياً، يتضح من خلال تفحص أدق أنه ليس حيال المال بل هو حيال الهجر - وبالتحديد، الخوف من بقاء الشخص وحيداً. فمن خلال هذا المنظور، يغدو التخوف من فقدان المال مرتبطاً بالتخوف من فقدان الناس. وفي حقيقة الأمر، فإن الكثير من المشكلات المالية التي تعقب الطلاق، أو موت حبيب، أو انفصلاً ذا شأن من أي نوع كان، يرتبط بالإحساس بترك المرء وحيداً. وبشكل

مماثل، فالحزن لخسارة الأحبة غالباً ما يتم التعبير عنه من خلال خسارة المال.

الأحاسيس المرافقة	الطريقة التي يتم من خلالها التعبير	
الوحدة الابتعاد عن الناس عدم وجود صلات بالآخرين القلق حيال خسارة المال أو نفاذه انعدام القيمة عدم الطمأنينة الخوف من الفشل عدم الثقة بالآخرين خيبة الأمل خيانة الناس، الاكتئاب وجود شرٍ مستطير بالانتظار	عدم توفر سيولة مالية خسارة الوظيفة الديون المتكررة خسارة المال من خلال استثمار سيئ السعي للحصول على مساعدات مالية إقراض المال لأشخاص لا يسدونه الحصول على مرتب لا يتناسب مع الكفاءة والجهد حجب المال أو البخل كتابة شيكات من غير رصيد كافٍ الذهاب ضحية معضلة مالية سوء طالع نتيجة لنصيحة مالية رديئة	الهجر
احترام ضئيل للذات الضبابية النقص ضعف في المقدرة الذنب	ضبابية في الرؤية المالية ديون مزمنة التأخر في دفع الفواتير سلوكيات مسيطرة قرارات استثمار خاطئة	الخزي
الضعف، الخيانة، سوء المعاملة إهمال الناس له تلاعب الآخرين عليه الإحباط	اقتراض الأموال وعدم تسديدها عدم دفع الضرائب التضحية بالآخرين لأسباب مالية تأخر لفترات طويلة في دفع الفواتير الإنفاق القسري	الغضب
عدم محبة الآخرين له عدم تقدير الناس له العزلة، الفقر الفراغ	التسوق القسري الإفراط في الإنفاق على الملابس والأدوات المنزلية عدم الانتماء الاقتراض القسري	الحرمان
الإكراه الانحسار في الزاوية عدم القدرة على الحركة، عدم الرضا	صعوبات في العلاقات ضمن نطاق العمل تحمل أعباء مالية إضافية بغية مساعدة الآخرين القيام بالعمل الإضافي للإيفاء بالالتزامات المالية	الإحساس بالوقوع في شرك

الشكل (3-3)

إن جميع الموضوعات الحسية الأساسية الخمسة تعمل على صعيد جوهر إرادة البقاء، وتؤثر من خلال العقل الباطن على جميع الناس بنسب متفاوتة. ففي حالة الهجر، يفشل الناس عادة في تحقيق النمو والازدهار، تلك النتيجة التي كثيراً ما تصادف لدى الأطفال المهملين والمتروكين دون عناية وعطف. وبالتالي يمكننا القول بأن الخوف من نضوب المال لا يعكس الخوف من أن يصبح المرء وحيداً فحسب، بل يعكس كذلك الخوف من استمراره في البقاء. وتفسر هذه الدراية الرهبة التي يحس بها أولئك الذين يعانون من مِحْنٍ مالية شديدة.

دور التجارب المشحونة بالأحاسيس التي مر بها الراشدون

خلال طفولتهم

إن الموضوعات الحسية الأساسية الكامنة وراء الأنماط المالية تبقى، على وجه العموم، خافية عن مدراك الراشدين لأنها تتشكل خلال سنوات الطفولة التقويمية، الأمر الذي لا يتذكره الناس عادة من دون بذل جهدٍ في ذلك. إذ عندما تُؤلَّد الأحداث أو العلاقات أحاسيس مركزة لدى الطفل، تصبح هذه الأمور بمثابة "تجارب حاسمة"، ترسخ آثارها لدى الطفل وتنتقل معه إلى مرحلة الرشد، وكثيراً ما يتم التعبير عنها بعد ذلك من خلال الممارسات المالية. ومن الأمثلة عن هذه التجارب الحاسمة الأمراض المستعصية أو الحوادث، والتغيرات المفاجئة في مسار العلاقات الأسرية كالطلاق أو الوفاة أو ولادة أخ أو أخت؛ وانتقال الأسرة إلى مسكن جديد؛

وإساءة المعاملة بأساليب مختلفة من قبل أحد الراشدين الموثوقين أو من قبل الأصحاب. ولكن الربط بين الأنماط المالية المضعفة التي تظهر في سن الرشد والتجارب الحاسمة التي خيضت في مرحلة الطفولة من شأنه أن يحفز على التخلص من الأحمال الحسية التي تكونت في سنوات الطفولة، وأن يفتح بالتالي الطريق أمام أنماط مالية جديدة للظهور. وفي المثالين التاليين ما يوضح هذه الفكرة.

في صميم الحالة المالية التي وجد Tom نفسه فيها عندما كان في السابعة والأربعين من عمره، تقبع لحظة حاسمة مر بها هذا الرجل عندما كان طفلاً. إذ كانت لديه، وهو في السابعة والأربعين، رغبة قوية في الحصول على وظيفة تتطلب منه جهداً فكرياً أكبر، ولكنها تدر عليه دخلاً أوفر؛ ومع ذلك فقد كان يتجنب القيام بأي عمل يساعده على تحقيق رغبته. وعندما التقيت به كان يعاني من اكتئاب مزمن. لقد كان وزوجته يرغبان في شراء منزل جديد، الأمر الذي كان يعني بالنسبة له الحصول على وظيفة بدخل أعلى - وهذا بدوره كان يتطلب منه الإقلاع عن إجهامه.

لقد كان الإحساس الأول الذي استطعنا تحديده بشكل واضح هو هاجس الخوف من وقوع مكروه يخبئه له القدر، والذي كان يحوم حوله مانعاً إياه من التقدم نحو الأمام. إذ اعترف Tom بأن أفكاراً مرعبة عن نضوب المال، من دون وجود من يمكنه اللجوء إليه، كانت تتنابه باستمرار. وعندما سألته عن تاريخه الوظيفي، قال إنه كان قد وُعد ثلاث مرات بالحصول على ترقية، وفي كل

مرة منها كانت الشركة تضطر إلى فصله عن العمل قبل منحه إياها، نظراً لظروف صعبة صادف أن مرت بها؛ ما كان يؤدي به إلى أزمة مالية حادة قبل حصوله على وظيفة جديدة. في كل مرة كانت فرصته إذاً تتحول بقسوة إلى خيبة أمل، وإلى شعور بالضعف والتشوش. واختتم بأن حالة القلق التي كانت تتتابه في ذلك الحين كانت نابغة عن شعوره بأن مكروهاً سوف يلم به، كونه قد احتفظ بوظيفته لفترة طويلة من الزمن دون أن يفصل، وبالتالي صار يتوقع أن يخسرها في أي وقت، وكان يشعر بأن لا حول له ولا قوة لمنع حدوث ذلك.

وعندما طلبت إليه أن يتذكر حادثة وقعت له - عندما كان طفلاً - تميزت باجتماع خيبة أمل كبيرة وخسارة في آن واحد؛ تذكر الرجل على الفور حادثة وقعت في عيد الميلاد حينما كان في السادسة من عمره. إذ تلقى حينها هو وأخوه مجموعة من هدايا العيد التي كانا قد تمنيا الحصول عليها، واستمتعا باللعب بها سوياً لمدة أسبوع، بعد ذلك نشأ خلاف بين والديه لأسباب مالية؛ فما كان من والده إلا أن جمع تلك الهدايا، وأعادها إلى المتجر لاسترداد ثمنها، دون أن يقدم لطفليه شرحاً عن سبب تصرفه. وجراء ذلك، شعر Tom وقتها بصدمة وتشوش، وعلى سوياً أعمق، شعر بالهجر.

لقد اتضح للرجل كيف أن تجربة عيد الميلاد، تلك التي مر بها، قد قادت به إلى الاعتقاد بأن السعادة يجب أن تعقبها خيبة الأمل، وأنه كان بلا حول ولا قوة تجاه رموز السلطة التي صادفها

في حياته. وما أن استطاع الربط بين حالته التي كان فيها والصدمة التي أحس بها عندما كان في السادسة من عمره، وعبر عن الهجر الذي أحس به حينها، حتى انزاح عنه الاكتئاب. وبعد بضعة أشهر، نجح Tom في الحصول على وظيفة جديدة بدخل أعلى، وفي شراء المنزل الذي كان وزوجته يحلمان بشرائه.

وبشكل مشابه، قادت الورطة المالية التي وجدت Wanda نفسها فيها ذات يوم إلى إعادة عرضٍ لتجربة حاسمة كانت قد مرت بها في طفولتها. إذ بعد الانتهاء من معاملات طلاقٍ مضنية، أمرت مصلحة الضرائب(*) Wanda بدفع مبالغ كبيرة من المال تسديداً لاستحقاقات ضريبية لم يلتزم زوجها السابق بدفعها. دخلت المرأة في حربٍ طاحنة مع مصلحة الضرائب، استمرت لخمس أعوام. ولم تستطع التوصل إلى تسوية معقولة إلا في العام السادس.

بعد أن أخبرتني Wanda بقصتها، سألتها إن كانت تلك القضية قد أثارت لديها الإحساس بأنها كانت مستهدفة ومقصودة بالمضايقة، فردت بالإيجاب. وعندها سألتها عن كان يعتمد مضايقتها في طفولتها. فأخبرتني بأنها عندما كانت طفلة في المدرسة الابتدائية، كانت رفيقاتها كثيراً ما تسخرنَ منها لأنها كانت

(*) وتعرف في الولايات المتحدة الأمريكية باسم Internal Revenue Service أو اختصاراً (IRS) وهي الجهة الحكومية المسؤولة عن تدقيق التقارير الضريبية التي يتوجب على كل مواطن، بلغ السن القانونية، أن يقدمها كل عام، مع دفع ما يترتب عليه من أموالٍ كضريبة دخل. وبالمناسبة، فإن غالبية الأمريكيين يتعوذون منها كما نتعوذ نحن من الشيطان الرجيم. (المعرب).

بدينة، وكانت تضع نظارات طبية سميكة. وعند عودتها من المدرسة إلى بيتها، كانت تشعر بالخزي لما كانت عليه من حال. وعندما كبرت، تخلصت Wanda من الوزن الزائد لديها، وأجرت عملية تصحيح ليزيرية لعينيها، فاستطاعت تغيير مظهرها بشكل كبير؛ وبالرغم من ذلك، بقي الخزي الذي رافقها في طفولتها كامناً في أعماقها.

وعندما واجهتها بفكرة أنها ربما كانت في حاجة إلى ورطتها مع مصلحة الضرائب لكي تعبر من خلالها عن إحساسها بالخزي، ربطت Wanda إحساسها بأنها كانت مستهدفة ومقصودة بالمضايقة من قبل مصلحة الضرائب بالأحاسيس التي كانت تلازمها عندما كانت طفلة. ولو أنها قامت بهذا الربط في وقت أبكر، فلربما كان بمقدورها التوصل إلى تسوية في وقت أقصر، لأنها بذلك كانت قد تخلصت من حمولة الخزي التي أثقلت كاهلها منذ طفولتها، ولما عادت بحاجة إلى أية وسيلة للتعبير عن موضوعها الحسي الأساسي. لقد تعاملت مع العديد من الزبائن الذين كانوا في صراع مع مصلحة الضرائب للتوصل إلى تسوية، وعندما كنا نتبين الأحاسيس الكامنة، وكانوا يتخلصون منها، كانت المشكلات تحل نفسها بنفسها فجأة. في إحدى المناسبات، تم استبدال موظف المصلحة بموظف آخر أكثر ليناً وتفهماً؛ وفي مناسبة أخرى، طرح خيار بديل نفسه، فحلَّت المشكلة على الفور.

العلاقة بين

الأنماط المالية، والموضوعات الحسية، وعامل الهوية

تشكل الأنماط المالية وما يكمن وراءها من موضوعات حسية جزءاً لا يتجزأ من فكرة الشخص الذاتية عن نفسه، وبالتالي فإن أي تغيير يحصل في هذا المجال سوف يُفعل، على الأرجح، عامل الهوية، ما يتسبب عادة في نشوء مقاومة كبيرة. ولكن، ولحسن الحظ، فالأشخاص الذين يدركون أن خصائصهم في التعامل مع المال تمثل جزءاً من طبيعتهم الذاتية وليست بالأمر الخارجية، سوف يتبينون أهمية إنشاء هوية تتسجم مع الطرق السليمة في التعامل مع المال، الأمر الذي يعني تغيير جوهر الأفكار عن هويتهم المالية، على الرغم من المقاومة المتوقعة.

إن مقاومة التغيير في هذه المرحلة تماثل دعم العلاقة الخاطئة بالمال. عرفت ذات يوم امرأة شابة لم تكن لديها الإرادة للانتقال من نمطها المالي الذي كان "أقل من كافٍ"، وصادف أن ورثت مائة ألف دولار، فما كان منها إلا أن بدأت على الفور بتوزيع ما ورثته من مال، ذات اليمين وذات الشمال، بغية المحافظة على رؤيتها الذاتية لنفسها على أنها امرأة محتاجة. ولو أنها لم توزع مالها، واستطاعت المحافظة عليه، فعلى الأرجح أنها لم تكن لتري نفسها على أنها إنسانة منعمة وآمنة ما لم تغير من أفكارها وقناعاتها وأحاسيسها، والتي تساهم مجتمعة في تكوين فكرتها عن نفسها.

ويمكن مقارنة مساعيك للتغلب على سطوة عامل الهوية بشكل كافٍ لتطوير إحساسك الذاتي بأنك شخص ميسور الحال، باتباعك

لبرنامج تمارين مُعدِّ لمساعدتك على زيادة قوتك العضلية، وإعادة تشكيل جسمك بشكل سليم، وتكوين علاقات جديدة مع أشخاص يشاركونك الاهتمام باللياقة البدنية. ومع مرور الوقت، وبينما أنت تزرع الأفكار والقناعات والأحاسيس اللازمة لتثبيت رؤيتك الجديدة لنفسك، سوف تظهر لك النتائج من خلال سلوكيات جديدة، وستصبح أقل ميلاً إلى حماية موقعك القديم بين أصدقائك وأقاربك. وبالمثابرة والصبر، سوف تصبح قادراً على الوصول إلى وضع معيشي مرضٍ، وعلى المحافظة عليه.



حركات التمرين

إن غاية حركات هذا التمرين هي توجيهك نحو اكتشاف نمطك المالي والموضوعات الحساسة التي تكمن وراءه. وبتفهمك لفحوى المشاهد التي ستعيد استعراضها من خلال تتبعك لطريقة تدبرك لشؤونك المالية، ستصبح مهياً ضمناً للتخلي عن عاداتك المالية الراهنة واستبدالها بعادات أسلم تطورها أنت بنفسك. وتشتمل الحركات الأولى على التقصي والبحث، كوسيلة لإلقاء الضوء وإغناء الاعتماد على النفس.

1- حدد نمطك المالي

ابدأ بتحديد النمط المالي السائد لديك، من خلال الإجابة عن الأسئلة التالية:

﴿ كم مضى عليك من وقت وأنت في وضعك المالي الراهن؟ وهل

تعتبره نتيجة لاعتيادك على أفكارك وقناعاتك وأحاسيسك؟

﴿ إذا كان وضعك الراهن مغايراً لوضعك الاعتيادي، فما هو هذا

الأخير؟

﴿ هل يغلب أن تكون في نفس الوضع المالي أم أن الوضع يتغير

من حين لآخر؟ وإن كان متذبذباً، فهل يمكنك تحديد العوامل

التي تكمن وراء هذا التذبذب؟

﴿ كم من الوقت من حياتك بعد أن أصبحت راشداً عشته من دون

أية ديون؟ هل كانت الفترات التي عشتها وأنت مدين أطول من

نظيراتها وأنت من غير ديون؟

عُد الآن إلى الشكل (1-3) واختر الخصائص التي تجدها أكثر انطباقاً عليك، وبعد ذلك حدد موقعك ضمن المجال المستمر المبين في الشكل (2-3)، ثم صِف نمطك المالي الأساسي ودون هذا الوصف في دفتر يومية الازدهار.

2- تبين موضوعاتك الحسية الأساسية

قم بربط نمطك المالي بالموضوعات الحسية الدفينة التي تعمل على إبقائه دون تغيير من خلال الإجابة عن الأسئلة التالية، ودوّن إجاباتك في دفتر اليومية:

❧ ما هي المنغصات، إن وجدت، التي تشعر بها تجاه وضعك المالي الراهن؟ أذكر الأحاسيس الناجمة عنها.

❧ هل سبق لك أن وجدت في ورطة مشابهة من قبل؟ إن كان ردك بالإيجاب، هل كانت قد حفزت لديك نفس الأحاسيس التي تعاودك الآن؟

❧ هل بإمكانك أن تتذكر أحاسيس منغصة مشابهة عاودتك حينما كنت طفلاً؟ إن أجبت بنعم، صِف الظروف التي مررت بها.

❧ هل مررت بلحظات حاسمة أخرى فيما سبق، خصوصاً حادثة خسارة شخص أحببت، أو حصول طلاق أو انفصال في أسرتك؟ هل ترتبط إحدى هذه اللحظات بالمشاعر الناشئة عن وضعك المالي الراهن؟

❧ هل من شخص ذي علاقة بوضعك المالي الراهن يذكرك بأبيوك، أو بإخوتك وأخواتك، أو بأي شخص كان له أهمية

خاصة في حياتك عندما كنت طفلاً؟ هل تستطيع أن تربط بين مشاعرك الحالية ومشاعر غير سارة خبأتها في نفسك تجاه هؤلاء الأشخاص؟

❷ باستخدامك للجدول المبين في الشكل (3-3)، حدد الموضوعات الحسية التي تثير لديك مجموعة الأحاسيس الأكثر إلفة لديك.

3 - اربط بين نمطك المالي وموضوعاتك الحسية من جهة، وعامل هويتك من جهة أخرى.

لكي تتفهم كيف يمكن للتغيرات في نمطك المالي وموضوعك الحسي اللذين يمثلان وضعك المالي أن يحولا دون تقدمك من خلال توليد المقاومة، وأجب عن الأسئلة التالية:

❸ لو قدر لك أن تحسن من وضعك المالي، ما هي الجوانب التي ستبدو لك فيه غير أليفة لديك؟

❹ لو أن دخلك ازداد بمقدار كبير، ما هي الاهتمامات التي قد تتولد لديك تجاه تدبير الفائض منه؟

❺ لو قدر لك أن تزيد من دخلك زيادة كبيرة وأن تكتسب المهارات اللازمة للتعامل معه، كيف قد يمكن لذلك أن يؤثر على علاقاتك بأصدقائك، وأقاربك، وآخرين ممن يهتمك أمرهم؟

❻ كيف يمكن للازدهار أن يؤثر على قراراتك المتعلقة بمكان سكنك ومكان عملك. هل سيتطلب منك تغييرك لأي من هذين المكانين أن تبتعد عن أشخاص تستمتع بوجودك معهم؟ كيف ستشعر حيال هذا الابتعاد؟

4- وسّع من نطاق هويتك المالية

بعد أن عرفت ما تقوم به حيال نمطك المالي وموضوعاتك الحساسة الدفينة التي تتحكم في طريقة استخدامك للمال، أضف إلى ما دونته سابقاً عند تحديدك لهويتك المالية في دفتر اليومية: أولاً، عرف نمطك المالي (هل هو أقل من كاف، أم كافٍ فحسب، أم أكثر من كاف؟)، ودون الأحماسيس التي تعبر عنها عادة من خلال استخدامك للمال؛ ثانياً، حدد وضعك المالي بالنسبة لأصدقائك وأقاربك (هل أنت تكسب أقل مما يكسبون، أم مثلما يكسبون تقريباً، أم أكثر؟)، والمشاعر التي يولدها هذا الأمر لديك؛ واختتم بذكر الطرق التي تتوقع لفكرتك عن نفسك أن تسلكها في توسعها إلى أبعد مما يتوقعه أصدقاؤك وأقاربك، وكيف ستدعم هذا التوسع لو أنك توصلت إليه مع المحافظة على علاقاتك بالأصدقاء .

5- لاحظ المقاومة أو التوهان اللذين قد ينجمان عن التغيير

من شأن حاجتك الغريزية إلى حماية هويتك القديمة أن تحفز مقاومة فعالة تجاه التقدم نحو الأمام، والتي قد تأخذ شكل المماطلة، أو التجنب، أو النسيان، أو الانزعاج. فإن وقعت ضحية لمتلازمة الضبايية المالية، فقد تشعر فجأة بأنك صرت في حالة من التوهان. ولكن مهما كانت الأعراض التي قد تظهر عليك عندما تبدأ بالتقدم، أطلع رفيق النجاح عليها، إذ بمقدوره أن يذكرك بأنها مؤقتة وأنها نتائج طبيعية لعملية تنمية عضلاتك المالية وتحسين علاقتك بالمال.



وضع أهداف قابلة للتحقيق

"إن كان هدفك الوحيد هو أن تصبح ثرياً، فإنك لن
تحققه أبداً."

John D. Rockefeller

لن يكون بمقدور مدرب رياضة كمال الأجسام أن يضع برنامجاً تدريبياً خاصاً لرياضي يرغب في تحقيق أهداف محددة إلا بعد أن يطلعه هذا الرياضي على الأهداف التي يصبو إلى تحقيقها. وعلى النحو نفسه، لن يستطيع امرؤ أن يضع الاستراتيجيات الكفيلة بتحقيق أهدافه المتوخاة إلا من خلال صياغتها بطريقة محكمة ومدروسة بعناية وتفكير.

ولكي تكون الأهداف المالية قابلة للتحقيق، فهي تتطلب، أولاً وقبل كل شيء، وضعها ضمن إطار زمني مدروس لتوجيه السلوكيات المالية. فالهدف الذي يُقصد منه التخلص من ديون يبلغ إجماليها خمسة عشر ألف دولار خلال سنة من الزمن، على سبيل المثال،



سوف يحفزك خلال هذه الفترة الزمنية التي حددتها على الامتناع عن شراء السلع ما خلا تلك التي تستطيع تسديد ثمنها مما هو متوفر لديك من مال. وبالتالي، فعندما تواجه بعرضٍ لشراء سلعةٍ بسعرٍ مغرٍ باستخدام بطاقة الائتمان، فإنك سوف ترفض هذا العرض. وبشكل مماثل، إذا كان هدفك هو مضاعفة دخلك خلال سنة من الزمن، فقد تتولد لديك دوافع للاستثمار، أو لإنشاء عملٍ تجاري تمارسه خارج أوقات الدوام، أو لتوسعة عمل تحاري سبق لك إنشاؤه من قبل. كما أن صياغة الأهداف التي يمكن تحقيقها واقعياً تتطلب كذلك أخذ الموضوعات تحت الحسية "Subliminal" بعين الاعتبار.

القيم الشخصية

إن بناءك لأهداف على أسس نتائج يعني لك تحقيقها الشيء الكثير سيزيد من فرصك في الوصول إلى هذه النتائج، لأنك ستشعر بالرضا في كل خطوة تخطوها على هذا الطريق. إضافة إلى ذلك، فأنت عندما تصعد سلماً مالياً صنعته بنفسك - بدلاً من استعارته من زميل أو صديق أو قريب أو جار - فإن نجاحك سوف لن يكون مرتبطاً بما جمعته من مال فحسب، بل بكم من الأحلام التي تحولت لديك إلى حقيقة أيضاً.

ولكي تبدأ التحرك في هذا الاتجاه، يجب أن تكون على دراية تامة بقيمك وقناعاتك المتعلقة بالصحة، ونمط الحياة، والعلاقات، والعمل الوظيفي، والتعلم، وكل ما يتعلق بصالح بني البشر. فعلى

سبيل المثال، هل تحب البساطة، أو هل تستمتع بقضاء الوقت بصحبة من تحبهم، أو هل ترغب في القيام بعمل طوعي خدمة لأهداف جمعية خيرية ناشطة في منطقتك؟ من دون أن تعرف قيمك الأكثر عمقاً، قد يحجب طموحك المادي السعادة عنك عندما يتطلب تحقيقه تضحياتك برغباتك المعنوية، حتى ولو كان ذلك عن غير عمدٍ منك. إن ترتيبك لقيمك حسب أولوية كلٍ منها، ثم تأسيسك لأهدافك على تلك التي تعتبر إهمالها أمراً غير مطروح للنقاش، سوف يزيد من حظوظك في إرضاء احتياجاتك الخارجية والداخلية على حدٍ سواء، في الوقت الذي تتابع فيه تقدمك المالي. وإليك هذين المثالين.

عندما كانت Louise في الخامسة والثلاثين من عمرها، وكانت تعمل لدى إحدى الشركات المدرجة على قائمة Fortune 500، تعلمت هذه السيدة أهمية أخذ قيمها الشخصية بعين الاعتبار ولم تتردد لحظة في اتخاذ القرار. كان قد مضى على بدئها العمل في تلك الشركة ثمان سنوات تدرجت خلالها صعوداً إلى أن عُرضت عليها وظيفة ذات مرتبة أرفع تتقاضى فيها مائتي ألف دولار كمرتب سنوي؛ ولكن تبين لها فجأة أن الاضطلاع بمسؤوليات الوظيفة الجديدة، والسعي إلى تحقيق تطلعات الإدارة، سيتطلبان منها تأجيل مخططاتها للحمل والإنجاب، كما أن السوية المرتفعة للضغوط المصاحبة لعملها في تلك الوظيفة قد ترهقها إلى حدٍ يهدد صحتها. وعندما وجدت Louise أن عملها في الوظيفة الجديدة يتضارب بحدّة مع قيمها، لم تجد أية صعوبة في رفض تلك الترقية.

أما Don، فقد كان متحفزاً، وهو في السادسة والعشرين من عمره ولم يكن قد تزوج بعد، لجمع ثروة مقدارها مليون دولار خلال خمس سنوات؛ وبالتالي، فعندما سنحت له فرصة تصنيع ألواح لركوب الأمواج مخصصة للضالعين في هذه الرياضة، مشاركة مع صديقه Steve، لم يتردد لحظة في قبول التحدي. لقد راقت له كافة جوانب هذه المغامرة من التعامل مع تصاميم صديقه، إلى البيع والتسويق، فالعامل مع الأشخاص العاملين في ذلك القطاع الصناعي، والتحدي المتمثل في إنشاء عمل حر انطلاقاً من نقطة البداية؛ ولكن أولاً وقبل كل شيء، رياضة ركوب الأمواج التي عشقها. لقد تشابك هذا المشروع مع قيمه الشخصية بشكل كامل، واستطاع خلال خمس سنوات تحقيق أهدافه المالية، ثم شرع بعد ذلك في وضع أهداف جديدة تأخذ بعين الاعتبار القيم المشتركة له ولزوجته، وكان قد مضى على زواجهما آن ذاك ثلاث سنوات.

في حين أن احترام القيم الشخصية يساعد المرء على المضي في طريقه لتحقيق أهدافه المادية، فإن إهمال هذه القيم عادة ما يقود إلى التخلي الذاتي عن النفس. وفي حالات كهذه، تتبدى السلوكيات المالية على شكل خسارات متكررة يرافقها إنفاق قسري، أو اقتراض دائم، أو إقراض متكرر، أو استثمارات رديئة - وفي كل ذلك ما يؤكد على ضرورة تحديد أولويات القيم الشخصية عند صياغة الأهداف المالية.

الأهداف المالية الواقعية

يتطلب وضع الأهداف بشكل فعال قدرًا كبيراً من الواقعية للتغلب على نوازع العقل الباطن. إذ لو تُرك وشأنه، وهو المعتاد على حماية الهوية الذاتية والمحافظة على النمط المالي إن كان أقل من كافٍ أو كافٍ فحسب، فسوف يتطلع العقل الباطن إلى قدرٍ كبيرٍ من المال لا يمكن عملياً لأية خطة مُحكمة أن تُمكن من الحصول عليه. والأسوأ من ذلك أن الخمول الناتج عن هذا الفشل سوف يعزز الإحساس المتأصل بالحرمان، ما يحبس المرء في دائرة مغلقة من الخلل الوظيفي. ولتجنب الوقوع في مثل هذا المأزق من خلال تبني برنامج عمل قابل للتطبيق، من المنطقي أن يضع المرء أهدافاً واقعية.

لقد توصلت Brenda إلى هذه النتيجة بنفسها. إذ أن هذه السيدة التي كانت متعودة على استخدام بطاقات الائتمان عندما كانت تحتاج إلى أية أدوات أو مواد لاستخدامها في عملها كمستشارة خاصة للشؤون المعيشية، تحدثت مازحة عن حلٍّ لمشكلاتها المالية من خلال ربحها ذات يوم لجائزة اليانصيب. لقد كانت تكره الديون المترتبة عليها لبطاقات الائتمان والتي بلغت عشرة آلاف دولار، وكانت ترغب في شراء منزل، واقتناء ملابس أكثر أناقة، إلا أنها نادراً ما كانت تكسب أكثر من خمسة وثلاثين ألف دولار سنوياً. وبينما كانت تحضر جلسة كنت قد أعدتها، تبين لها بسرعة خيط الحرمان الذي كان يلوح لها طوال حياتها. واستطاعت أن تدرك أيضاً أن حصولها على ما تريد كان وقتئذٍ

أمراً مربعاً بالنسبة لها، إذ أن الرضا كان بدوره أمراً غريباً عن طبيعة شخصيتها.

عندما اتضح لها أنها كانت تحمي هويتها من خلال استمتاعها بأحلام في ثروة تهبط عليها ذات يوم، بدأت Brenda بوضع أهداف قابلة للتحقيق تركز على غايات واقعية ضمن برنامج زمني محدد. فأولاً، قررت أن تكافح للحصول على دخل شهري بمعدل ثلاثة آلاف ومائتي دولار، أي بزيادة نسبتها عشرة بالمائة عما اعتادت كسبه، أو بزيادة قدرها ثلاثمائة دولار شهرياً. ولتحقيق هذا الهدف، كانت Brenda بحاجة إلى أربع جلسات إضافية شهرياً من جلسات الزبائن الذين يأتون لاستشارتها؛ ولما وجدت فكرتها هذه عملية ومعقولة، هرعت بحماس إلى الاتصال بأصدقائها ومعارفها بغية جلب زبائن جدد. كذلك وافقت على تدوين كافة نفقاتها، وامتناعها عن استخدام بطاقات الائتمان. وخلال أربعة أسابيع، استطاعت Brenda الحصول على ثلاثة زبائن جدد؛ وبعد مضي أسبوعين آخرين، تمكنت من تحقيق هدفها وبدأت بتحديد هدف آخر. لقد ساعدتها الزيادة في دخلها على دفع مستحقات بطاقات الائتمان تدريجياً، وعلى الوتيرة عينها، بدأت بتكييف نفسها مع دخلها الجديد.

كذلك يمكن وضع أهداف واقعية لتخفيض الديون بطرق أخرى. إذ إن كنت، خلافاً لـ Brenda، لا تتوقع زيادة في دخلك، فقد يكون هدفك هو تخفيض الإنفاق، الأمر الذي يتطلب منك تحديد أوجه الإنفاق التي تستطيع الاقتطاع منها، والمبالغ التي يمكنك

تخصيصها للتسديد من ديونك. كما أن مجرد مواجهة مسألة الديون بجدية من المرجح أن يضع أمامك عدة احتمالات يمكنك النظر فيها كالتفاوض مع الشركة المصدرة لبطاقة الائتمان على تطبيق فائدة بسعر أدنى على الديون المستحقة لها، أو استشارة خبير ضالع في شؤون الاقتراض. وقد تقرر في نهاية المطاف أن تحاول الحصول على دخل إضافي من خلال عمل تقوم به خارج أوقات دوامك الرسمي. وبوجود تصميم صادق على تخفيض ديونك مع سلسلة من الأهداف الواقعية، سيصبح بإمكانك تذليل الصعوبات والوصول إلى غايتك. ويمكن أن يقال الشيء نفسه عن رفع دخلك، أو زيادة مدخراتك، أو إنعاش استثماراتك، أو شراء منزل جديد.

النتائج

كثيراً ما يظن أولئك الذين يرغبون في الحصول على كم كبير من المال أن مشكلتهم ستحلّ عندما يحصلون عليه، غير عابئين بالنتائج التي تترتب عندما تتحقق لهم هذه الرغبة. ولكن الحقيقة هي أن أية طريقة يختارها المرء لزيادة إيراداته المالية تتطلب منه، في غالب الأحيان، تغيير نمط حياته على نحوٍ قد يروق أو قد لا يروق له. إذ أن تغيير الوظيفة، على سبيل المثال، قد يتطلب الانتقال للسكن في منطقة جديدة؛ كما أن اتباع أساليب جديدة في مجال العمل الحر قد يستلزم زيادة عدد ساعات العمل أو تعيين موظفين إضافيين، ما يستتبع ضرورة الزيادة في الإشراف والمراقبة. وبشكل

مماثل، فالانتقال إلى منزل أرحب في حي جديد، ورغم أنه يحقق حلمًا، إلا أنه قد يتسبب في نشوء إحساس بالعزلة أو بالانقطاع عن الدعم الاجتماعي.

كذلك فإن تدفق الإيرادات المالية يستلزم اتخاذ قرارات تتعلق بتدبر هذه الأموال تشتمل على كيفية توزيعها، والتعامل مع الفائض منها، وتحديد المسؤول عن إدارتها. وحتى في حالة التزايد التدريجي في الدخل، تنشأ عند الانتقال إلى درجة أعلى قضايا تتطلب بذل اهتمامات شخصية خاصة. لذا فالشخص الذي لا يروق له هذا النوع من النشاط قد يتوقف عن متابعة صعوده في وقت من الأوقات، مكثفياً بالاستمتاع بما قد حققه.

وعندما تنظر نحو المستقبل، فقد تتخوف من فكرة بذل عدد كبير من الساعات يومياً في الاهتمام بكم كبير من المال أو حتى في التفكير فيه. فعوضاً عن الثروة الكبيرة، قد يكون اهتمامك الحقيقي منصباً على راحتك النفسية، أو الشعور بالطمأنينة، أو الرضا في عملك الوظيفي - وكل هذه الأمور هي قضايا حسية، وليست بالأهداف المالية. ولكن في كلا الحالتين، فإنك من خلال توسيعك لمجال تركيزك بحيث يصبح مشتملاً على النتائج الحسية وغيرها من الأمور الداخلية، سوف تتوفر لديك فرصة أكبر لتحديد أهداف تستطيع أن تلتزم بها بإخلاص وأن تستمتع أثناء سعيك لتحقيقها.

الأهداف الطويلة - والقصيرة - الأجل

إن الاستراتيجيات الفعالة التي تحفز على الالتزام المتواصل عادة ما تتألف من عنصرين اثنين: الأهداف الطويلة الأجل، والتي ترسم الصورة الكبيرة التي يصبو المرء إلى الوصول إليها؛ والأهداف القصيرة الأجل، التي تحدد ملامح الخطوات المرحلية، والتي يتيح تحقيقها فرص الاستمتاع بالإحساس بنجاحات متعاقبة. فلو تضمن الهدف الطويل الأجل، على سبيل المثال، جمع فائض كبير من المال؛ فإن ادخار مبالغ صغيرة أسبوعياً من شأنه أن يثير لدى المرء أفكاراً بناءة عن مسيرته، في الوقت الذي يزيل فيه الأحاسيس بالخزي والحرمان بشكل تدريجي. وعندما تتطور الأحاسيس والأفكار بشكل إيجابي، تتحسن الأوضاع المالية المرادفة لها فاتحة الطريق نحو الازدهار والرخاء، مدعومة بشعور بتحقيق الإنجازات المرجوة.

ولكي تثمر الأهداف الطويلة الأجل يجب أن تكون محددة بإطار زمني واضح، وأن تحتوي على تفاصيل جلية الملامح. إذ كثيراً ما يجيب البعض عندما يُسألون عما يرغبون في تحقيقه من طموحات مالية بإجابات مثل: "أود أن يصبح لدي ما يكفي من مال لكي أغدو حراً في التصرف به كما أشاء"، أو: "أن أصبح بغير حاجة إلى القلق تجاه المال على الإطلاق". إلا أن آمالاً ضبابية كتلك لا تتجح عادة في وضع استراتيجيات تقود إلى تحقيق إنجازات ملموسة. وعلى العكس من ذلك، فبقدر ما تكون محدداً في وضع

خططك لزيادة إيراداتك، بقدر ما تصبح جاهزاً لاكتساب الكفاءات اللازمة لتطبيق هذه الخطط. فلو أنك قررت مثلاً زيادة ثروتك لتصل إلى مليون دولار خلال خمس سنوات من خلال الاستثمار في مجال العقارات، سيكون بمقدورك أن تبذل جزءاً من السنة الأولى في الحديث مع مستثمرين ذوي خبرة في هذا المجال، أو في قراءة الكتب أو حضور الندوات التي تبحث في موضوعات العقارات، أو في التقصي عن العقارات التي يتوقع ارتفاع أسعارها، أو لربما فكرت في أن تصبح وسيطاً عقارياً. وبينما تدفع بك مثل هذه الأفعال قدماً نحو تحقيق هدفك، فهي تساعدك في الوقت نفسه على تبين ما إذا كان الاستثمار العقاري يتماشى مع قيمك.

وعندما تضع أهدافك الطويلة الأجل، فمن الأفضل أن لا تكتفي بأن تكون دقيقاً في تحديد طموحاتك المالية فحسب، بل عليك أن تكون كذلك واضحاً في تحديد الأحاسيس التي ترغب في أن تلازمك تجاه نفسك وتجاه حياتك. وبالتالي، فالأهداف الطويلة الأجل تشتمل على أمانٍ تتعلق بالدخل والثروة ونمط الحياة، إلى جانب الحالات الحسية المرجوة كالاطمئنان والرضا والاحترام والسعادة - تلك العناصر التي كثيراً ما يُغفل عنها عند وضع خطة مالية.

ومن ناحية أخرى، فالأهداف القصيرة الأجل عادة ما تولد الزخم عندما تكون موضوعة بشكل قابل للتحقيق خلال فترات زمنية تتراوح بين ثلاثة أشهر وسنة من الزمن، وعندما تكون موصوفة بشكل يجعلها واضحة للعيان عندما تتحقق. وقد تشتمل

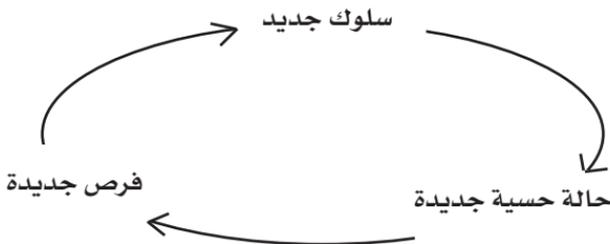
الأهداف المتوخى تحقيقها خلال ثلاثة أشهر مثلاً على زيادة الأجر الذي تتقاضاه من زبائنك بمقدار معين، بالإضافة إلى التعلم عن برمجيات الحاسوب المالية، أو تدوين كافة نفقاتك بشكل يرمي، أو القيام بالبحوث التي من شأنها أن تدعم الأهداف المالية الطويلة الأجل. أما الهدف الذي تسعى لتحقيقه خلال سنة، فمن الممكن أن يكون مركزاً على زيادة عدد الزبائن بنسبة قدرها عشرون بالمائة على سبيل المثال، أو تسديد خمسين بالمائة من الديون، أو زيادة إيراداتك المالية بنسبة قدرها خمسة وعشرون بالمائة. ومن المفيد أن تعلم أن تحقيق سلسلة من الأهداف القصيرة الأجل سوف يشكل لديك نمطاً من النجاح من شأنه أن يتغلب على بعض العادات التي قد تكون متأصلة لديك كالمماطلة وتجنب الإقحام وال فشل، وأن يُبرمج عقلك الباطن ليصبح قادراً على تقبل النتائج الإيجابية.

وعندما تقوم بوضع أهدافك القصيرة الأجل، من الضروري أن تركز كذلك على الحالات النفسية الذاتية التي ترغب أن تكون فيها. فإن كانت راحة البال، على سبيل المثال، أحد أهدافك الطويلة الأجل، فمن المفيد أن تشتمل أهدافك القصيرة الأجل على نشاطات من شأنها تخفيض التوتر لديك، كحضور حصة أسبوعية لتعلم رياضة اليوغا، أو قضاء عشرين دقيقة في التأمل يومياً، أو التواجد أسبوعياً لساعة من الزمن على الأقل بين أحضان الطبيعة. كما يمكنك دعم هدف التوصل إلى راحة البال من خلال تقديم طلب بزيادة المرتب، أو بالتخلص من الضبابية في الرؤية المالية، أو بوضع خطة ترمي إلى تخفيض الإنفاق.

ولكي تحافظ على أهدافك - الطويلة الأجل منها والقصيرة - منسجمة مع قيمك، قم بمراجعة هذه الأهداف باستمرار واعمل على تعديلها إن لزم الأمر. وبعد سلسلة من النجاحات في تحقيقك لأهداف قصيرة الأجل، قد يتجلى أمامك من جديد هدفك المالي الطويل الأجل في جمع ملايين الدولارات، على سبيل المثال، لأن الأحاسيس بالهجر أو الخزي أو الحرمان لم تعد موجودة في بيئتك الذاتية. أو ربما تربط ذلك الهدف بأنماط فكرية غير منتجة كمقارنة دخلك بثروة الآخرين أو بحاجتك إلى الاحترام الأبوي. ففي أية حالة من هاتين الحالتين، هذا هو الوقت المناسب لكي تستنبط أهداف جديدة نابعة من مفاهيمك الأكثر تطوراً عن ذاتك وعن حياتك.

وعوضاً عن جمع ثروة طائلة من المال، قد تفضل الآن التوصل إلى علاقة راسخة أكثر حُباً لذاتك ولأسرتك. إذ أن تحقيق هدف من هذا النوع من شأنه أن يعزز نتائج أكثر ترابطاً وتكاملاً، كمحصلة تجمع بين الحيازة على ممتلكات مادية أكثر من كافية - بدلاً من الثروة الطائلة - مقرونة بالإحساس بالحرية والإنجاز. وعندما يتحقق لك ذلك، سوف يصبح بمقدورك أن تنظر إلى نفسك على أنك قد تصبح ثرياً من دون أن تحصل على كم هائلٍ من المال والممتلكات المادية. وعندها تستطيع - من موقع أكثر استقراراً - أن تعيد صياغة طموحاتك المالية على نحو أكثر موضوعية.

وعند إجراء التعديلات الضرورية، سوف تصبح إستراتيجية إحراز الأهداف القابلة للتحقيق ذاتية الديمومة من خلال تحفيزها لتغييرات ملموسة، داخلية وخارجية على حدٍ سواء. إذ أن مجرد التزامك بتدوين إيراداتك ونفقاتك اليومية، على سبيل المثال، من شأنه أن يحسن من انطباعك عن نفسك، جاعلاً إياك أكثر قابلية لتجربة سلوكيات مالية جديدة؛ ما من شأنه أن يولد لديك ثقة متزايدة بالنفس، والإقدام على الفرص التي تصادفها في حياتك والتي تتواءم مع حالتك الذاتية الجديدة، وتفعيل دورة من التغيير كالتالي يوضحها الشكل (1-4).



الشكل (1-4) ما هو السلوك الجديد الذي يمكنك اتباعه لتشكيل دورة من التغيير؟

عندما تتجاوز أهدافك حدود هويتك المالية

إن وضع أهداف يقود بك تحقيقها إلى وضع مالي أفضل قد يتسبب أحياناً بتعزيز سلوكيات الخلل الوظيفي لديك. فأولاً، قد تحفز مثل هذه الأهداف ما يكتنف في داخلك من مخاوف من الفشل. وثانياً، لو كنت متطبعاً بالفشل أكثر من تطبعك بالنجاح، فقد تمنعك توقعاتك السلبية من تطوير إستراتيجية واقعية لتحقيق أهدافك. وثالثاً، قد يغذي قلقك حيال خسارتك لموقعك بين أترابك

وأقاربك الرغبة في تجنب اتخاذ الخطوات اللازمة لتحقيق أهدافك.

ولكن كلما ازداد تصميمك على تفهم هذه الاحتمالات وعلى تقبل مثل هذا السلوك على أنه أمر طبيعي، كلما تضاعف احتمال نزوعك إلى انتقاد نفسك الذي يتسبب في تعطيل اندفاعك نحو الأمام. فالحل إذاً هو في أن تدعم أهدافك الطويلة الأجل من خلال سلسلة من الأهداف الواقعية القصيرة الأجل التي من شأنها أن تساعدك على التكيف مع تغييرات تدريجية في وضعك المالي بينما تشق طريقك عبر ضباب التوهان المرتقب. ولو قارننا هذه الطريقة في التقدم التدريجي بالسعي إلى تحقيق أحلام في الحصول على ثروة طائلة خلال فترة قصيرة من الزمن، لوجدنا أن هذه الطريقة تقود إلى درجة أعلى من الراحة والاطمئنان، وأنها تحمل في طياتها نتائج أكثر رسوخاً وديمومة.



حركات التمرين

1- تفحص قيمك الذاتية

لزيادة إمكانية وضعك لأهداف قابلة للتحقيق، تفكر في القيم العشرين التي تعتبرها الأكثر أهمية بالنسبة لك، ثم دوّن كل واحدة منها في دفتر يومية الازدهار، معبراً عنها بتصريح يبتدئ بعبارة "من الضروري بالنسبة لي أن _____"، أو "إنني أؤمن _____"، كما في الأمثلة التالية:

⑤ من الضروري بالنسبة لي أن أمضي مع أولادي ساعة من الزمن في اليوم على الأقل.

⑤ من الضروري بالنسبة لي أن أعمل عند شخص يُقدر مواهبي.

⑤ من الضروري بالنسبة لي أن أنجح كصاحب عمل خاص.

⑤ من الضروري بالنسبة لي أن أعمل لدى مؤسسة تقدم لموظفيها تأميناً صحياً.

⑤ من الضروري بالنسبة لي أن أجد مصدراً دائماً لدخل يزيد عن حاجتي.

⑤ إنني أؤمن الحقيقة.

⑤ إنني أؤمن الحنان.

⑤ إنني أؤمن الجدارة بتحمل المسؤولية.

⑤ إنني أؤمن خصوصيتي.

⑤ إنني أؤمن علاقتي بزوجتي (أو زوجي، أو ابني، أو ابنتي).

⑤ إنني أؤمن علاقتي ببيت عبادتي (ديني، ...).

﴿٣﴾ إنني أؤمن مناخ العمل الهادئ.

﴿٣﴾ إنني أؤمن حصولي على أجر يتناسب مع العمل الذي أقوم به.

اختر من القائمة التي وضعتها خمسة تصريحات غير قابلة للتفاوض، واعتبرها انعكاسات لقيم لن تقبل التنازل عنها مهما ألحت الظروف.

2- حدد الملامح الرئيسية لأهدافك الطويلة الأجل

ارسم جدولاً كالمبين في الشكل (4-2)، ودوّن في العمود الأيسر منه الأهداف التي تتطلع إلى تحقيقها خلال مدة تتراوح بين خمس وعشر سنوات من الآن. وكن دقيقاً في وصفك بقدر الإمكان.

يميز هذا الجدول بين الدخل السنوي وصافي قيمة الممتلكات الشخصية لمساعدتك على بذل الاهتمام اللازم بكل منهما على حدة. وسيصبح هدفك في زيادة صافي قيمة ممتلكاتك أكثر شمولاً لكونه يأخذ بعين الاعتبار ما لديك من أموال سائلة، وقيمة ما لديك من ممتلكات ثابتة، وإجمالي ما عليك من ديون. فلو كان هدفك هو أن تصبح مليونيراً، يجب أن يبلغ صافي قيمة ممتلكاتك مليون دولار، لا أن يصل دخلك السنوي إلى هذا المقدار. وتذكر دائماً أن صافي قيمة ممتلكاتك يمكن أن يزداد من خلال الاستثمارات الحكيمة، أو تسديد الديون، أو زيادة المدخرات، أو اقتناء ممتلكات عالية الثمن.

ولكي تقيّم أهدافك الطويلة الأجل آخذاً بعين الاعتبار قيمك الذاتية وهويتك الراهنة، اطرح على نفسك الأسئلة التالية:

هل تتواءم أهدافي مع قيمي الذاتية؟

هل تنسجم أهدافي مع هويتي المالية الراهنة؟ وإن لم يكن

الأمر كذلك، فهل أنا مستعد للتغيير؟ ما هي التعديلات التي

يمكنني أن أوافق عليها؟

كيف يمكن لتحقيق هذه الأهداف أن يؤثر على علاقتي

بأصدقائي وأقاربي؟ هل أنا مستعد لتقبل مثل تلك النتائج؟

كيف يمكنني أن أتجنب حصول النتائج السلبية المرافقة لتحقيق

هذه الأهداف؟

لكي أحقق أحلامي يجب أن يصبح لدي بعد سبع سنوات من الآن:	
المنزل الذي أحلم به	فيلا متعددة الأدوار تقع على هضاب مدينة Boulder، بولاية Colorado، وأن تحتوي غرفة المعيشة فيها على تلفاز كبير، وأن يكون فيها مكتب لزوجتي، ومكتبة لي أستطيع أن أعمل فيها عند اللزوم وأن أمارس فيها هوايتي بالعزف على الكلارينت، وأن يحتوي المطبخ فيها على جزيرة في وسطه.
رفاق حياتي	زوجتي وولدينا الشابين.
مصادر دخلي (دخل الأسرة)	مؤسستي للطباعة والتي تقع في المركز التجاري لمدينة Boulder، واستثمارات عقارية، ومؤسسة زوجتي لخدمات الإنترنت.
دخلي السنوي	300.000 دولار.
صافي قيمة ممتلكاتي	1.400.000 دولار.
حلقتي الاجتماعية	عدد قليل من الأصدقاء الحميمين مع عدد كبير من المعارف.
نشاطاتي في أوقات الفراغ	التزلج على الثلوج مع أفراد أسرتي، والعزف على الكلارينت، والقراءة، وزيارة الأصدقاء.
أحاسيسي تجاه الحياة	الشعور بالراحة، وبأنني محترم مهنيًا، وبالطمأنينة المالية، وبالرضا تجاه حياتي الزوجية وحياتي المهنية، وبقيمة الوقت الذي أقضيه مع زوجتي وأولادي.

الشكل (4-2)

3- حدد أهدافاً قصيرة الأجل لنمط حياتك

لكي تمضي قدماً نحو تحقيق أهدافك الطويلة الأجل، حدد أهدافاً قصيرة الأجل تركز على إجاباتك عن الأسئلة التالية:

⑤ ما هي الخطوات التي يتوجب علي اتخاذها لتحقيق أهدافي المعنوية الطويلة الأجل؟

⑤ ماذا علي أن أتعلم لكي أستطيع اتخاذ هذه الخطوات؟

⑤ ما هي الأهداف التي أريد الالتزام بتحقيقها خلال الأشهر الثلاثة القادمة؟

⑤ ما هي الأهداف التي أنوي تكريس نفسي سعيّاً لتحقيقها خلال الأشهر الإثني عشر القادمة؟

4 - ضع أهدافاً مالية تنوي تحقيقها خلال سنة

سجل في دفتر يومية الازدهار أهدافاً ملموسة تنوي تحقيقها خلال سنة من الزمن، والتي من شأنها أن تدفع بك قدماً نحو تحقيق أهدافك الطويلة الأجل لزيادة دخلك وصافي قيمة ممتلكاتك؛ واحرص على تعديلها في نهاية كل سنة حسبما يتطلب الأمر. فلو كان هدفك الطويل الأجل مثلاً هو زيادة صافي قيمة ممتلكاتك إلى أربعة أضعاف خلال سبع سنوات، فقد يكون من المناسب أن تجعل هدفك السنوي هو زيادة نسبتها عشرون بالمائة؛ وخطط من ثم لرفع هذه النسبة في كل سنة من السنوات الست التالية.

اجعل أهدافك المالية السنوية مشتملة على طرائق محددة لزيادة كلٍ من دخلك وصافي قيمة ممتلكاتك. ومن الخيارات المتاحة

لزيادة الدخل: زيادة المرتب، والحصول على أرباح أعلى من عملٍ خاص، والاستثمارات ذات العائدات الأكبر. أما زيادة صافي قيمة الممتلكات فقد تأتي من ارتفاع قيمة منزلك أو أية ممتلكات أخرى في حوزتك، أو من زيادة مدخراتك أو قيمة استثماراتك، أو من خلال تخفيض الديون المترتبة عليك.

احرص على مراجعة أهدافك السنوية مرة في الشهر على الأقل، مؤكداً على تكريس نفسك لتحقيقها. إذ أن هذه المراجعات سوف تساعدك على إبقاء تفكيرك البناء سائراً على الدرب السليم.

5- ضع أهدافك المالية على محك السوق

لكي تتأكد من أن أهدافك المالية هي أهداف واقعية وتتواءم مع قيمك الذاتية، تصرف كما لو أنك قد حققتها بالفعل، ثم تحرراً عن الخيارات المتاحة لك. وبينما أنت تكتشف الخيارات المتاحة لاستثمار فائض من المال، على سبيل المثال، تخيل أنه قد توفر لديك مبلغ عشرة آلاف دولار وابدأ بالقراءة عن خيارات الاستثمار المتاحة لمثل هذا المبلغ. وخلال قيامك بذلك، راجع أهدافك، واستبدل أية معلومات خاطئة قد تكون لديك بحقائق ثابتة.

اشرع بعد ذلك في عملية الاستثمار الافتراضية. فإن كنت مهتماً بسوق الأسهم، اختر سهماً معيناً وابدأ بالتعامل الافتراضي به، محدداً عدد الأسهم الذي ترغب في شرائه والسعر الذي تنوي الشراء عنده، ثم تابع حركة هذا السهم، وتوصل في النهاية إلى اتخاذ قرار ببيعه عندما يصل سعره إلى حدٍ معين. وعندما تفوق

أرباحك خسائرك، فكر جدياً في استثمار حقيقي في بعض الأسهم.

وعلى نحو مشابه، من شأن البحث عن منزل تشتريه بسعر أعلى مما هو مألوف لديك أن يشحذ نواياك على الشراء. فلو كنت ترغب في السكن في حي معين، قم بزيارة منزل معروض للبيع في ذلك الحي يتلاءم مع معاييرك وتتحيل أنك تعيش فيه. ثم اطرح على نفسك أسئلة عملية: هل سيروق لي الاهتمام بمتطلبات منزل بهذا الحجم؟ ما هي قطع الأثاث الجديدة التي ينبغي أن أشتريها؟ هل أن هذا الحي يحقق متطلباتي الأمنية؟ كيف سيؤثر انتقالنا للسكن في هذا المكان على أولادي؟ إذ قد تقنعك إجاباتك عن مثل هذه الأسئلة بمراجعة أهدافك المتعلقة بنمط حياتك الذي تتمنى الوصول إليه.

6- استخدم إستراتيجية واضحة لتحقيق أهدافك المالية

تشتمل الاستراتيجيات التي ترمي إلى زيادة الدخل على مقايضة الوقت بالمال، كما هي الحال في عمل خاص تقوم من خلاله بتقديم خدمات لزيائنك، أو في شراء بعض السلع ومن ثم بيعها لتحقيق الربح؛ أو من خلال إنشاء مصادر أخرى تدر دخلاً إضافياً كالاستثمار أو الحصول على حقوق نشر الكتب، أو إيرادات عقارات مؤجرة. ويمكنك اتباع واحدة من هذه الاستراتيجيات أو أكثر لزيادة ما تكسبه من مال. وإن كانت لديك وظيفة، على سبيل المثال، يمكنك أن تطالب برفع مرتبك، أو أن تحاول تحسين وضعك

في الشركة التي تعمل فيها، أو أن تبحث عن وظيفة أفضل. وبإمكانك أن تدعم دخلك من العمل في تلك الوظيفة من خلال متاجرتك ببعض المنتجات أو من خلال تأمينك الحصول على دخل إضافي. كما يمكن اتباع وسائل أخرى لتحقيق الأهداف التي تفرض إلى إنقاص الديون أو إلى زيادة المدخرات. ومهما كانت الطريقة التي اخترتها، احرص على أن تكون متوافقة مع قيمك الذاتية، وأن تتوصل من خلالها إلى نمط الحياة الذي تصبو إليه.

وبعد أن تتخذ قرارك بشأن الاستراتيجيات التي تنوي اتباعها، تبين ما هي المعلومات أو المهارات الجديدة التي يتحتم عليك الحصول عليها لتطبيق هذه الإستراتيجيات. ومن ثم، دمِّج كل ما يلزمك القيام به ضمن مخططك العام.

7- كن مستعداً لتعديل أهدافك

حدد أهدافك واضعاً نصب عينيك احتمال نشوء حاجة إلى إجراء بعض التعديلات عليها عندما تطرأ بعض الظروف التي تنشأ فيها تغييرات داخلية أو خارجية. وانوِ على تصفية ذهنك، في حالات كتلك، من خلال التحدث عما يشغل بالك إلى رفيق نجاحك أو إلى أي شخص ترتاح إليه.

8- تخيل أنك قد حققت أهدافك

تستطيع من خلال التخيل الزيادة من تقديرك للفرص التي قد تصادفها بينما أنت سائر نحو تحقيق أهدافك. وتشتمل التخيلات

الأكثر فعالية على تصورات ذهنية مع ما يرافقها من حالات حسية. وفيما يلي واحد من الأساليب المجدية:

١٤٤) اجلس في كرسيك جاعلاً ظهرك مستقيماً بقدر الإمكان، مصالماً قدميك عند الكاحلين أو باسطاً إياهما على الأرض، وواضعاً يديك فوق حجرك باسترخاء. ولكي تركز انتباهك، خذ نفساً عميقاً لعدة مرات متتالية، مراقباً حركة صدرك وبطنك عند القيام بعميلتي الشهيق والزفير. وإن كان ذهنك ناشطاً بجدّة، فراقب ذلك بهدوء ودون أن تأتي بأية محاكمة بينما تتابع التنفس بعمق.

١٤٥) عندما تشعر بالاسترخاء، عد إلى طريقتك المعتادة في التنفس، وتخيل أنك قد حققت واحداً من أهدافك الطويلة الأجل - سواء كان متعلقاً بطموحاتك المالية أو بنمط الحياة الذي تصبو إليه. تصور نفسك تعيش في تلك الحالة من السيادة، مستمتعاً بنجاحك ومتحدثاً إلى آخرين عن رضاك وفخرك وسعادتك بما حققت. وابق جالساً مع ذلك التصور وتلك المشاعر لعدة دقائق.

١٤٦) ردد بعد ذلك في ذهنك عبارات تأكيدية تعقب كلاً منها بكلمة القوة، مثل: "لقد حققت هدفي" (كلمة القوة)، أو "إنني أعيش في المنزل الذي طالما حلمت به" (كلمة القوة)، أو "إن عملي يدر علي مبلغ - دولار شهرياً" (كلمة القوة)، أو "إنني مقتدر ولدي ما يزيد عن حاجتي من مال" (كلمة القوة). استمر في تخيل تجربة تحقيق الهدف، بما في ذلك الحالات الحسية التي ترغب في التوصل إليها. وأثر هذا التخيل بأية وسيلة ترغب

فيها، ربما من خلال تصورك للأشخاص الذين تتوي التحادث إليهم عن نتائج جهودك. وإن تعجَّب عقلك من ذلك، فأعده برفق إلى نقطة التركيز، متذوقاً الإحساس بالنجاح. أما إذا ظهر لديك تخوف أو قلق، فأعد تكرار كلمة القوة إلى أن يتلاشى الشعور الهدام.

٤٥٥ اجلس مع تخيلك وما يرافقه من أحاسيس لأية فترة من الزمن تشاء. وعندما تصبح جاهزاً، عُدْ بانتباهك إلى جسدك بلطف، خذ نفساً عميقاً، وافتح عينيك.

9- تخلص من المنغصات الناجمة عن التقدم البطيء

تبين أية منغصات قد تنجم عن الوتيرة المعتدلة التي يسير عليها تقدمك. وتذكر بأن عقلك لا يتقبل عادة إلا التغيير الكبير في الدخل مع ما يرافقه من سداد سريع للديون أو تحقيق سريع لرغبات مادية، الأمر الذي يؤدي إلى اعتراض سبيل تقدمك. فإن كنت مديناً بمبالغ كبيرة، افعل ما بوسعك للتغلب على تحريضات نابغة عن الرغبة في الوصول الفوري إلى حالة من الرضا والاكتفاء. إذ أن التخلص من الديون غالباً ما يتطلب صبراً ودراية بالمشاعر التي تقود بتطلعاتك إلى أبعد مما يمكنك تحقيقه.

وفي أي وقت تشعر فيه بمنغصات ناجمة عن وتيرة التقدم الأبطأ مما تتمنى، كرر التصريحات الملائمة مختتماً كلاً منها بكلمة القوة، مثل:

٤٥٦ إنني مستعد للسير ببطء لكي أتمكن من التقدم إلى الأمام.

(كلمة القوة)

إني أتخلى عم مقاومتي لتطوير إستراتيجية عملية. (كلمة القوة)

إني أرغب في تطوير إستراتيجية عملية. (كلمة القوة)

إني أسمح لنفسي بتطوير إستراتيجية عملية. (كلمة القوة)

لدي إستراتيجية عملية. (كلمة القوة)

إني مستعد لتعديل تطلعاتي. (كلمة القوة)

إني أتخلص من مخاوفي تجاه القيام بالتغييرات. (كلمة القوة)

إني عازم على استخدام النقود أو الشيكات بدلاً من استخدام

بطاقات الائتمان. (كلمة القوة)

لدي ما يكفي من المال لشراء ما أحتاج إليه. (كلمة القوة)

إني أتخلص من خوفي من أن أصبح مقتدراً. (كلمة القوة)

إني أريد أن أصبح مقتدراً. (كلمة القوة)

إني مقتدر. (كلمة القوة)

إني أكسب بسهولة وبشكل مستمر مبلغ - دولار شهرياً. (كلمة

القوة)

