



# أموالنا...

في خدمة الملكوت!

دعوة للوكالة المسيحية في الحياة اليومية

غارى ميلر

Originally published in English under the title:  
KINGDOM-FOCUSED FINANCES FOR THE FAMILY  
Copyright 2014  
Arabic Edition Copyright 2020- Gleam Publications  
www.gleampublications.com  
feedback@gleampublications.com

الطبعة الأولى ٢٠٢٠

المؤلف: أموالنا... في خدمة الملكوت!  
دعوة للوكالة المسيحية في الحياة اليومية

المؤلف: غاري ميلر



تصميم الغلاف: دار منهل الحياة

التصميم الداخلي: دار منهل الحياة

ص.ب. ١٦٥ منصورية، المتن – لبنان

هاتف: +٩٦١ ٤ ٤٠١٩٢٢

فاكس: + ٩٦١ ٤ ٥٣٢٤٨١

بريد إلكتروني: info@Dar-Manhal-Alhayat.com

موقع إلكتروني: www.Dar-Manhal-Alhayat.com

الناشر: دار منهل الحياة بإذن من Gleam Publications

الترقيم الدولي: ISBN: 978-614-460-044-3

جميع الحقوق باللغة العربية محفوظة للناشر وحده،  
ولا يجوز استخدام أو اقتباس أي جزء منه من دون إذن الناشر،  
وللناشر وحده حق إعادة الطبع والنشر من خلال النسخ المطبوعة  
أو أي وسيلة سمعية أو بصرية أو عبر الإنترنت في أي مكان.

# جدول المحتويات

٧		المقدّمة
١٣	الوكالة العمليّة	الجزء الأوّل
١٥	تأثير الثراء	الفصل الأوّل
٢١	ماذا يقول الكتاب المقدّس؟	الفصل الثّاني
٣٩	وكيلٌ أو مالكٌ؟	الفصل الثّالث
٤٧	السّعي لتحقيق رؤية الله المتعلّقة بأموالنا	الفصل الرّابع
٥٥	أين نحن؟	الجزء الثّاني
٥٧	تحديد موقعنا	الفصل الخامس
٦٥	ما هو البيان الماليّ؟	الفصل السادس
٧١	تتبّع نفقاتنا	الفصل السّابع
٨١	فحص إنفاقنا الماضي	الفصل الثامن
٨٩	ديون المستهلك، طريقٌ خطيرٌ	الجزء الثالث
٩١	الوهم	الفصل التّاسع
١٠١	الخطر	الفصل العاشر
١٠٩	الخلاص الخادع	الفصل الحادي عشر
١١٧	التغلّب على الحيوان	الفصل الثّاني عشر
١٢٣	اللّقاح	الفصل الثالث عشر

١٣١	إلى أين نحن ذاهبون؟	الجزء الرابع
١٣٣	العمل كوحدة	الفصل الرابع عشر
١٤١	رؤية أساسية	الفصل الخامس عشر
١٤٩	وضع رؤية للدخل التقديري	الفصل السادس عشر
١٥٩	تحديد الأهداف	الفصل السابع عشر
١٦٧	كيف ننتقل من مكاننا لبلوغ مقصدنا؟	الجزء الخامس
١٦٩	الميزانيات، هل نحن حقاً بحاجة إليها؟	الفصل الثامن عشر
١٧٥	إعداد الميزانية وإيجاد نظام يعمل	الفصل التاسع عشر
١٨١	تحديات الموازنة	الفصل العشرون
١٨٩	إغراء الدخل المزدوج	الفصل الحادي والعشرون
١٩٥	حقل ألغام التسويق	الفصل الثاني والعشرون
٢٠٣	معضلة السيارة	الفصل الثالث والعشرون
٢١٣	التخطيط للمصاريف المستقبلية	الفصل الرابع والعشرون
٢٢١	تعليم أولادنا عن المال	الفصل الخامس والعشرون
٢٢٧	البقاء على المسار الصحيح	الجزء السادس
٢٢٩	تحديد القوى التي تحفزنا على الإنفاق	الفصل السادس والعشرون
٢٣٧	هل باستطاعتنا حقاً أن نعطي؟	الفصل السابع والعشرون
٢٤٧	الحفاظ على التركيز	الفصل الثامن والعشرون
٢٦١	جذور المادية	الفصل التاسع والعشرون

# المقدّمة

نعيشُ في عصرٍ يلعبُ فيه عاملُ الوقت دورًا جوهريًا. فالكلُّ على عجلةٍ من أمره. وقد غيّرت التكنولوجيا والتّقنيّات الحديثة كلَّ صناعةٍ تقريبًا، والمهامّ التي كان أجدادنا ذات يوم يستغرقون أسابيع لإتمامها، مثل حصاد الحبوب، أصبح بإمكاننا الآن إنجازها في وقتٍ أقلّ. وهناك مهامٌّ أخرى، مثل حراثة الأرض، زالت تمامًا من الوجود.

وقد سَهَدَ النّقلُ بدوره تغييرًا هائلًا فقد أصبح بإمكاننا، في ساعةٍ واحدة، أن نجتاز على متن طائرة مسافات كان أجدادنا يستغرقون أسابيع أو حتى أشهر لاجتيازها. نعيشُ في عالم، يُعدّ الوصولُ إليه متاحًا بشكلٍ فوريّ. كان النّاسُ في الماضي مضطّرين للانتظار عدّة أشهرٍ لسماع أخبار أقاربهم في الجانب الآخر من المحيط الأطلسي، أمّا الآن فيمكننا بثوانٍ التقاط الهاتف والتحدّث إلى أشخاصٍ من كافّة أنحاء العالم.

## مجتمعٌ فوريّ

لقد اعتدنا على مجتمعنا الفوريّ، حيث يبدو أنّ كلَّ شيءٍ يتمُّ فورًا. ما عليك سوى أن تتمشّى في متجر بقالة محليّ حتّى تكتشف أنّ العبارة المختارة هي

"فوري". فأنتَ لم تعد بحاجة إلى الذهاب إلى القبو لتنظيف الطعام، وتقسيره، وطهوه، وهرسه، ثم ترتيب الفوضى. ما عليك سوى إضافة الماء الساخن الفوري من موزع المياه، وستحصل فوراً على بطاطس مهروسة. أتريد إضافة الديك الرومي إلى القائمة؟ ها هو في انتظارك في قسم اللحوم الجاهزة، مغلفاً بشكل خاص بغلاف مقاوم للحرارة لحفظ الرطوبة، مع مقياس حرارة لضبط التخميص، وضمان الحصول على ديك رومي مثالي في كل مرة. وهو أيضاً متبل مسبقاً للتمتع بمذاق لذيذ، كما يسهل حمله لأنه مزود بمقبض بلاستيكي سهل الإمساك في الأعلى. وتطول قائمة السلع الفورية الجاهزة للطاهي المستعد للتنازل عن بعض الجودة والمذاق، في سبيل كسب المزيد من الوقت. عند انتهاء العشاء، ما عليك سوى رمي كل شيء في سلة المهملات، ويكون التنظيف أيضاً فورياً.



## الوقت

يبدو أن الوقت هو موضوع عصرنا. لا يرغب أحد بالانتظار. من نافذة الخدمات المصرفية الخاصة بمرور السيارة، إلى الشحن بين ليلة وضحاها، تعلن الشركات عن قدرتها على سرعة الأداء. وتُعرف مطاعمنا بوجباتها السريعة، ومن احتاج من المرضى إلى عملية جراحية كانت ذات يوم تُلزمه بقضاء أسابيع في المستشفى، يتم الآن إرساله إلى عيادات خارجية لمعالجته خلال يوم واحد. عرف أحدهم الجزء من الثانية بأنه "الوقت الفاصل بين تحول الإشارة الضوئية إلى اللون الأخضر وتزوير السيارة خلفك". الجميع في عجلة من أمرهم وتشغلهم الكفاءة والوقت.

## التأثير

لقد أثرت هذه الأمور جميعها بعمق في جيلنا. فقد أصبحنا نفكر بالمهام، والطعام، والحياة نفسها بشكل مختلف. ولا يمكن المبالغة في كم الأثر المترتب

على كنائسنا ومنازلنا وعائلاتنا الشّابة. فقد أصبحنا نتوقّع نتائج فوريّة. ولم نعد نبالي بالانتظار، وهذا التّغيير في مجتمعنا تطابق جيّداً مع ميلنا الطّبيعي إلى فقدان الصّبر. فيخبرنا مجتمعنا أنّه لا داعي لأن نعاني بصمتٍ بعد الآن.

هل زواجك يسبّب لك الاضطراب؟ إحصل على طلاق. هناك محامون بارعون في إتمام الطّلاق بسرعةٍ وبكفاءة. أتواجه صراعاً مع ربّ العمل؟ امضِ قدماً وجِدْ لك وظيفةً أخرى. لا تهدر الوقت في القيام بأمر لا تريد أن تفعلها. هل قادة كنيستك لا يقودون كما ترى أنّه ينبغي لهم أن يقودوا؟ عبّر لهم عن رأيك، وإن لم تحدث تغييرات فوريّة، فهناك كنائس أخرى كثيرة. هكذا، مع تسارع وتيرة مجتمعنا وحياتنا، فقدنا قدرتنا على الانتظار. وإذا لم نحصل على وجبتنا من البيغ ماك في ماكدونالدز في غضون ثلاث دقائق، فهناك بالتأكيد خطبٌ ما. لقد فقدنا فضيلة الصّبر.

## أريده الآن

” يتوقّع العديد من حديثي الزواج أن يمتلكوا في غضون ثلاث سنوات ما جمعه آباؤهم في ثلاثين سنة.“

للأسف، تسرّب هذا الاتجاه وهذه العقلية أيضاً إلى شؤوننا الماليّة. فبدأ الزوجان حياتهما الزوجية مع بعض الممتلكات وبعض التوقّعات المتواضعة، ثمّ يترقبان

الحصول في الحال على كلّ بركة ماديّة اجتهد آباؤهما وأجدادهما سنوات عديدة لتحصيلها. وبدلاً من الادّخار ببطء لشراء الأريكة، أو السيّارة، أو الثلاجة الجديدة، يتوقّع أزواج كثيرون الحصول على هذا كلّه وأكثر أيضاً مع بدء حياتهم الزوجية. كما يتوقّع العديد من حديثي الزواج أن يمتلكوا في غضون ثلاث سنوات ما جمعه آباؤهم في ثلاثين سنة.

لكنّ أسرنا الشّابة تحتاج إلى أن تدرك بعض المفاهيم، وسيتولّى هذا الكتاب معالجتها. هناك عواقب طويلة الأجل ناجمة عن الإشباع الفوريّ. فالزّوجان الشّابان اللذان يطالبان على الفور بممتلكات تستغرق ثلاثين عاماً لجمعها،

سيعانيان حتماً المشاكل. الوسيلة الوحيدة لتحقيق هذه الرغبة، في ظل غياب قريب غني، تقوم على تكديس ديون المستهلك. للأسف، تبدو العديد من مؤسسات القروض مستعدة تماماً لمساعدتنا على السير في الطريق نحو المادية والإشباع الفوري، وإذا لم تتعلم أسرنا الشابّة وتستعدّ، فإنّها على الأرجح ستقع في التجربة.

في هذا الكتاب، سوف نتطرّق إلى أهميّة تطوير رؤية بحسب مشيئة الله لمنزلنا وشؤوننا الماليّة ويكون محورها المسيح. وسوف ندرس كيفية وضع خارطة طريق ماليّة تكشف أين نحن، وإلى أين نريد أن نصل، وكيف نصل انطلاقاً من موقعنا الحالي. وأخيراً، سوف نتأمّل في أساليب وعقليّة، تساعدنا في البقاء على المسار الصحيح، كما سنتأمّل في بركة تسليم كلّ جزء من بيوتنا وحياتنا، بما في ذلك مواردنا الماليّة، إلى يسوع المسيح.

## إله المال

لكلّ ثقافة أوثانها. وثقافتنا تضحّي عن طيب خاطر بالوقت، وراحة البال، والأطفال، وحتى بالصحة أحياناً على مذبح المادية. ويبقى السعي قائماً في سبيل شراء أداة إضافية، أو تحفة قديمة، أو قارب جميل، أو منزل أكبر، أو سيارة أحدث. لكن في خضمّ هذا السباق الطائش طلباً للمزيد، يدعونا الله إلى الخروج والانفصال. فالدعوة هي "لا تحبوا العالم، ولا الأشياء التي في العالم".

تُعرف العديد من المنازل الأميركية اليوم بأنها منازل "مسيحية". فالساكنون في المنزل يحضرون الكنيسة كلّ يوم أحد، ويعبرون شفهيّاً عن إيمانهم بيسوع. لكن مجرد الكلام لا يجعل الإنسان مسيحياً. إذا كنّا نعبُد أوثان العالم، ونتبع أهداف العالم، فالكتاب المقدّس يخبرنا أنّ محبة الآب ليست فينا.

لماذا ركّز يسوع بشدّة على موضوع المال؟ لماذا تمّ تكريس هذا المقدار من المساحة المبالغ به ظاهريّاً في الكتاب المقدّس لاستخدام المال؟ سجّل الكتاب عن المال، وعن استخدامنا له أكثر ممّا سجّل عن أيّ موضوع آخر تقريباً. وعلم الرّب يسوع عن المال أكثر ممّا علم عن السماء أو جهنّم، أو حتّى عن مواضيع مثل التبشير والصلاة. وبدا يسوع مشغولاً بموضوع الثروة والمادية، وبدت

كلماته مرات كثيرة متكرّرة في ما يخصّ هذا الموضوع. فلماذا ركّز يسوع جدًّا على المال؟

”عَلَّمَ الرَّبُّ يَسُوعَ عَنِ الْمَالِ أَكْثَرَ مِمَّا عَلَّمَ عَنِ السَّمَاءِ أَوْ جَهَنَّمَ، أَوْ حَتَّى عَنِ مَوَاضِيَعِ مِثْلِ التَّبَشِيرِ وَالصَّلَاةِ.“

أعتقد أنّ الإجابة واضحة، مع أنّه يتمّ تجاهلها بشكل متكرّر. ما الذي تقدّمه الثروة، أو "إله المال" اليوم؟ يوفرّ إله المال الأمان، والسعادة، وقبول الآخرين. إذا كنت على استعداد للسُّجود لإله المال، فهو يعدّك بحياة وفيرة. باختصار، يعدّ إله المال بحمايتك من أيّ شيء يهدّد أمانك أو سعادتك.

## صراع الآلهة

نحن نشارك في معركة بين إله هذا العالم وإله الكون. عرض كلاهما اقتراحاتهما، ولكلّ منهما مزايا يقدّمها. أحدهما يقدّم الملذّات الفوريّة قصيرة المدى، بينما يعرض الآخر معاناة قصيرة المدى لكن فرحاً أبدياً لا يُنطَقُ به. يطالب أحدهما بالشُّعور فقط - أمّا الآخر فيطالب بالإيمان.

## اختر لنفسك اليوم

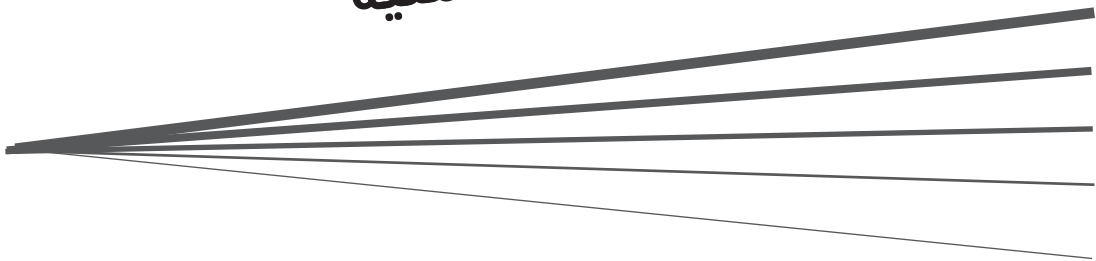
أمامنا خياران، وعلينا أن نختار. على غرار النّاس في أثينا الذين خدموا آلهة عدّة، نرغب نحن أيضاً بأن نصدّق أنّه بإمكاننا السُّجود للإله الحيّ وإله المال، ونيلّ بركة الاثنين معاً. توقّع الرّب يسوع ميلنا إلى تجزيء قلوبنا، لذلك علّم بوضوح أنّه لا يمكننا أن نخدم الله وإله المال معاً.

في مجتمع متمركز حول الذات وغارق في الماديّة، إنّ العائلات اليوم مدعوّة إلى أن تقف وتنبذ إله المال، وتستودع كلّ جزء من حياتها، بما في ذلك مواردها الماليّة، بين يدي الرّب يسوع. والدعوة هي الإعلان جذرياً، من خلال خياراتها الماليّة، بأنّ وطنها ليس في هذا العالم.

أريدُ أن أفتتحَ هذا الكتابَ بكلمة رجاء. قد تكون غارقاً في الديون بسبب قرارات سيئة اتخذتها، وقد تكون تحت وطأة قروض بطاقات الائتمان، وقروض السيَّارات، وقروض من الأهل، ورهن عقاري لمنزلٍ كبير. لكنَّ هذا الكتاب لا يهدف إلى تأنيبك على أخطاء الماضي. فجميعنا ارتكبنا أخطاءً ماليةً جمَّة. جميعنا بلا استثناء!

ولكن تشجّع! ثمة سبيلٌ للخلاص من وضعك الحالي. قد لا يحدث ذلك من دون ألم وقد لا يكون ممتعاً، ولكن إذا كنتَ جاداً حول تسليم هذا المجال من حياتك للرَّبِّ، فهناك أمل. على الرغم من تراكم مبالغ طائلة من الديون، تمكَّن العديد من المسيحيين من التخلص من ديونهم وعيش حياة مُنتجة خالية منها، واستعادوا حرِّيَّة التصرُّف بأموالهم لمباركة آخرين. ليباركُك الرَّبُّ بينما تعيدُ تسليمه هذا المجال من حياتك!

الجزء الأول  
الوكالة العمليّة





# الفصل الأوّل

## تأثير الشراء

توقّف دونالد وماري<sup>١</sup> بعد ظهر أحد الأيام، وقرّرا أن يتحدّثا قليلاً عن شؤونهما الماليّة. لم يمض وقتٌ طويلٌ على زواجهما، لكنهما اكتشفا فعلياً أنّ المال قد يؤثّر على العلاقة الزوجيّة. لم يشعرا بالقلق الكبير حيال هذا الأمر، لأنّهما واجها صعوبةً بسيطةً في السبولة النّقدية. وبعد مناقشة قصيرة طلبتُ منهما ملء بيان مالي شخصي لأخذ فكرةً عن وضعهما الحالي. كانت قائمة الديون طويلة. فقد حصلنا على قروض لسيارتَيْن، وقد اقترضا من أهلّهما ومن أجدادهما ومن التُّجار المحليّين، ومن شركات بطاقات ائتمان مختلفة. كما اقترضا المال ليصرفا على الرُّحلات، والهدايا، وتناول الطّعام في الخارج، والملابس، وغيرها من الأمور التي رغبا فيها على طول الطّريق. وقد برعا في تكديس الديون، على الرغم من أنّه لم يمضِ على زواجهما سوى بضع سنوات.

إنّ تدوين أصولهما الماليّة لم يستغرقهما وقتاً طويلاً. في الواقع، كان مجموع أموالهما المتاحة، بما في ذلك مدخراتهما، وحساباتهما المصرفيّة الجارية، وما في محفظة دونالد، وما في حقيبة ماري، أقلّ من خمسين دولاراً. وعندما دخلا مكّتي في ذلك اليوم، كانا يحملان مشروبين كبيرين اشترياهما من متجر محلي. وعندما لاحظتُ ذلك، لم يسعني إلاّ التفكير بأنّ ثمن المشروبات يمثل جزءاً كبيراً

---

١ تمّ تغيير الأسماء والتّفاصيل في كلّ الكتاب.

من إجمالي ثروتهم. وعلى الرغم من ذلك لم يبدُ عليهما القلق أبداً.

اعترفوا بأنهما عانياً مؤخراً ضيقة مالية، ولهذا السبب مرّاً بي، لكنهما كانا على ثقة بأن الأمور كافة ستسير على ما يرام. أفضيا لي بسرّ وهما يحتسان مشروبهما قائلين: "في الواقع لقد استودعنا أموالنا بين يدي الربّ، ونحن واثقان بأنه سيتدبّر أمرنا. ألم يعدنا أن يكون معنا إلى المنتهى؟" تحدّثا عن رغبتهم في أن يمجد الله بيتهما الجديد، ووجدا راحةً كبيرة في آيات مثل: "فَيَمْلَأُ إِلَهِي كُلَّ احتِياجِكُمْ بِحَسَبِ غِنَاهُ فِي المَجْدِ فِي المَسِيحِ يَسُوعَ" ٢.



لقد ترعرع كلُّ من دونالد وماري في أسرتين من الطبقة الأميركية الوسطى. ونشأ في وفرة، إذ كانا يعيشان في منازل جميلة، ويتنقلان في سيارات فخمة، ويذهبان في إجازات كل سنة. لذا افترضا أنّهما سيواصلان حياتهما بالطريقة نفسها، فهذا أسلوب الحياة الوحيد الذي عرفاه. لم يعلما أنّ أهاليهما لم يكونوا دائماً في هذا المستوى من الثراء، لأنهما لم يشهدا تلك السنوات الأولى التي ناضل خلالها الأهل لتحقيق التوازن في ميزانيتهم، ولا عرفا الطرق التي استخدموها للتوفير في بداية زواجهم.

كثيرون بيننا على غرار دونالد وماري، نشؤوا في منازل حيث كان كل شيء متوافراً: طعامٌ كثير، ورعاية طبيّة من الدرجة الأولى، ومنازل واسعة، وملابس

فاخرة، ووسائل نقل رفيعة. كانت جميع احتياجاتهم مؤمنة، وكلُّ رغباتهم مستجابة. والآن، لنفترض أنَّهم سيبدوون من حيث انتهى ذوهم، سيدخلون آنذاك إلى الزَّواج، مع توقُّعات عالية تشمل الاستمرار في مستوى المعيشة نفسه.

### أزواج "الإضافة"

ألَقِبُ هذه الأسر الجديدة بـ "أزواج الإضافة". فتكون رؤيتهم امتلاك منزل، بالإضافة إلى سيارَة أو سيارَتين حديثتين، وبالإضافة إلى تناول الطَّعام في الخارج أحياناً، وبالإضافة إلى الذهاب في إجازات صغيرة متكرِّرة، وبالإضافة إلى شراء مفروشات منزليَّة جديدة، وبالإضافة إلى ملابس من ماركات معروفة، وبالإضافة إلى أحدث أدوات المطبخ، وبالإضافة إلى معدَّات ترفيهيَّة رائعة، وبالإضافة إلى هواتف محمولة لكلِّ منهم، وبالإضافة إلى...

وقد أشارَ علماء الاجتماع إلى هذا الجيل على أنه جيل "الأنا". يعلمُ المجتمعُ أسرنا أنَّ الحياة لا تتعلَّقُ إلَّا بهم. لذا ليس عليهم انتظار شيء، وهُم يستحقُّون الأفضل. والتركيز منصبٌّ على إشباع الذات، والخيارات تبدو غير محدودة، وبفضل نظام الائتمان السَّهل لم يسبقُ أن كان الشُّراء بهذه السُّهولة.

### هوسُ التَّسويق

هناك قوَّة هائلة أخرى تؤثرُ على جميع الذين يشبهون دونالد وماري. فهم لا يملكون توقُّعات كبيرة وشعوراً بأنَّهم يستحقُّون الأفضل فحسب، إنَّما يتعرَّضون أيضاً لضغطِ تسويقي مكثَّف. فتمتليُّ صناديق بريدهم بالإعلانات كلَّ أسبوع، تلك التي تعرض عناصر مُغرِية افتراضية تدخل عُقر دارهم. وفي صور الإعلانات الملونة تبدو العائلات سعيدة إذ يجتمع الأفراد حول أريكة جديدة، أو جازاة العشب، أو الشوَّاية من الفولاذ المقاوم للصدأ. وتبدو المناظر الطَّبيعيَّة خلَّابة، والأهل الذين يرتدون ملابس أنيقة تجمعهم روابط المحبَّة على ما يبدو، والأطفال يلعبون بكلِّ لطف بعضهم مع بعض، وحتَّى الكلب يبدو وكأنَّه يبتسم.

كلّ هذا الفرح، الملمّح إليه، متاحٌ عند شراء شِوَايَة الباربيكيو الجديدة هذه، والتي صدف أن خضعت لتنزيلات هذا الأسبوع، وانخفض ثمنها إلى ١٩٩ دولارًا فقط. هل الميزانيّة ضئيلة قليلاً هذا الشهر؟ لا مشكلة. لا يزال بإمكانك الحصول على كلّ هذا السّلام والسّعادة في منزلك مقابل ٢٠ دولارًا فقط شهريًا. وإذا لم يكن ذلك كافياً، فيمكنك أخذ الشِوَايَة إلى المنزل اليوم، وعدم دفع أيّ مستحقّات لمُدّة تسعين يومًا. رائع! لا بدّ من أن هؤلاء النّاس يريدون حقًا مساعدتك! كيف علموا أنّك تعاني ضائقةً ماليّةً هذا الشهر؟

ثمّ، كما لو أنّ هذا القصف الخارجي المستمرّ لا يكفي، حتّى يتعرّض الأزواج أيضًا إلى ضغوط من الدّاخل. ففي الأوساط الكنسيّة يبدو ضغط الأقران كبيرًا جدًّا. عندما يحصل زوجان على الشِوَايَة الجديدة، لا بدّ من أن يضغط هذا الأمر على آخرين. في النّهاية، من يرغب في أن يكون الثنائي الوحيد غير الثريّ؟ بالطبع، لن يكون لهذا كلّ تأثير كبيرٍ لو كانت الشِوَايات هي السلع غير الأساسيّة الوحيدة المعروضة للبيع. لكنّ أسواق اليوم غارقة بمجموعة لا تنتهي من السلع والأدوات غير الضّروريّة التي تُغري العائلات.

كيف للمتزوّجين أن يقاوموا هذا الهجوم المستمرّ؟ كيف لهم أن يدخروا لشراء منزل إذا كانت كلفة المعيشة مرتفعة للغاية؟ هل بوسع العائلات الشّابة أن تعيش بدخل فردٍ واحدٍ اليوم، مع وجود ممتلكات باهظة الثمن، ووقود، وخدمات صحيّة، ووسائل نقل، ترتفع تكاليفها باستمرار؟ ولكن على الرغم من هذه الصّعوبات، يمكن بناء وضع مالي سليم. فالعديد من العائلات الشّابة داخل مجتمعاتنا لا تزدهر فحسب، بل تستخدم أموالها أيضًا لمباركة المحتاجين. كيف تفعل هذا؟ وكيف تقوى على ذلك مع أنّ التيار ضدها؟

## تأثيرُ النَّراء

قبل الإجابة عن هذه الأسئلة، ربما ينبغي أن ننظر إلى المصدر الذي تعلّم شبابنا منه كيفيّة العيش. لقد تحدّثنا عن الصّراعات التي تواجهها عائلاتنا الشّابة، وعن العقليّة التي يتمتّع بها الكثيرون منهم في ما يتعلّق بالبدء حيث

هل رأنا أولادنا نحدّ طوعاً من  
استهلاكنا رغم الثراء؟

انتهى آباؤهم. لكن هل يتلقّى  
الشباب اللوم كله على هذه العقلية؟  
يميل أولئك الأكبر سنّاً أحياناً إلى  
النظر إلى عائلاتنا الشابة بخيبة  
أمل. لماذا لا يمكنهم العيش ببساطة

أكبر؟ لماذا يشكون من ارتفاع كلفة المعيشة إن كانوا يرون أن أشياء مثل الهواتف  
المحمولة، التي لم تكن لدينا من قبل، هي من الضرورات؟

نحتاج إلى العودة والنظر إلى المنازل التي تحدّر منها أولادنا. هل من الممكن  
أن يكون كبار السنّ بيننا قد أهملوا التعليم بالكلمة والقوة في بعض هذه المجالات؟  
هل رأنا أولادنا نحدّ طوعاً من استهلاكنا رغم الثراء؟ أو هل قادت محبّتنا للعالم  
بعض أولادنا في طريق خاطئ؟ ربّما نسينا مدى تأثير مستوى استهلاكنا على  
أولادنا، وتجاهلنا تأثير الثراء القويّ. ربما حان الوقت للعودة إلى التعليم الأساسي  
الأول في ما يتعلق بالممتلكات والمال والوكالة. نحن بحاجة إلى العودة إلى  
الكتاب المقدّس.

### أسئلة الدراسة

١. هل يعاني حديثو الزواج في جماعتك من الناحية الماليّة؟ إن كان  
الجواب نعم، فلماذا؟
٢. كيف يؤثّر الثراء من حولك عليك؟
٣. هل تشعر بالضغط في دائرتك الاجتماعيّة للعيش في مستوى معيّن؟
٤. هل يمكنك أن تفكّر في أزواج شباب يُعدّون قدوةً حسنة في  
العيش ببساطة؟
٥. هل من أزواج أكبر سنّاً داخل جماعتك يحدّون من استهلاكهم طوعاً في  
سبيل الملكوت؟ كيف يؤثّر ذلك على حياتك؟



# الفصل الثاني

## ماذا يقول الكتاب المقدس؟

لا يبقى الكتاب المقدس ساكنًا في ما يتعلّق بموضوع المال. فكلا العهدين القديم والجديد يحتويان على قدر هائل من التّعليم حول هذا الموضوع. ففيهما تعليمٌ لمُقْرِضِ المال، وتحذيرٌ للمقترض، وتعليمٌ لمن أنعم الله عليه بالثروة، ولمن يعاني أزمةً ماليّةً، ولمن أغراه الطّمع. كما يقدّم الله توجيهات حول أين يجب أن نعطي، ومتى يجب أن نعطي، وكيف يجب أن نعطي، ويبين عاقبة السّعي وراء الثروة، وعواقب الخمول والكسل.

نحن نحملُ في جيوبنا أو  
محفظاتنا كلّ العمر  
ما من شأنه أن يدمرنا!

يولدُ المال لكلِّ منّا مشاكل كثيرة، لذا كان حريًّا بالله أن يقول: "لا تصنع المال. تعاملْ معه كما تتعاملُ مع احتطاب الحطب يوم السّبت، أي باعتباره أمرًا خطيرًا،

ودعك منه." كان الأمر ليبدو أبسط، أليس كذلك؟ تعاملْ معه كما تتعاملُ مع السرقة أو الكذب أو القتل. نعلمُ أنّ هذه الأمور خارج مشيئة الله وأنّه يجدرُ بنا تجنّبها. لكنّ الرّب لم يفعل هكذا مع المال، بل حذّرنا منه فحسب، وأوصانا ألاّ نخدمه، ووَصَفَ محبّة المال بأنّها أصلُ لكلِّ الشرور. وعلى الرغم من إبلاغنا بمدى خطورتها، ما يزال يتعيّن علينا استخدامه يوميًّا. فنحن نحملُ في جيوبنا أو محفظاتنا كلّ العمر

ما من شأنه أن يدمرنا! لا عجب إذاً أن نجد الكثير من التعلّم في الكتاب المقدّس عن المال.

قبل أن ندرّس كيف يجدرُ بالعائلة أن تعيش، وتستخدمَ الموارد الماليّة التي يمدّها الله بها بالشكل الصّحيح، لا بدّ من أن نتأمّل أولاً في ما يقوله الكتاب المقدّس. إذ ننظرُ في ما تنادي به المسيحيّة من حولنا، يتبيّن لنا أنّ هناك تفسيرات متنوّعة لما يعنيه الكتاب المقدّس. ليس هذا الكتاب محاولةً للدخول في نقاش حول التفسير الكتابي. لكنني مقتنع بأنّ الرّبّ قصد أن يجعل الأمور الأساسيّة في الكتاب المقدّس سهلة الفهم، والأمور الأقلّ أهميّة أكثر غموضاً، لأنّه لا يشاء أن نحترق في قضايا بالغة الأهميّة. تحتوي كلمة الله على تعاليم مناسبة لا يصعب فهمها أو عيشها. كما أنّ تطبيق هذه المفاهيم الأساسيّة يحرر الإنسان، بدلاً من أن يقيدّه.

عندما طُلب منّي أولاً كتابة هذا الكتاب، حرصتُ على منع الاختلافات في فهم القضايا الأقلّ أهميّة من حجب القضايا المهمّة. فقد ازدادَ الجدلُ مثلاً حول ما إذا كانت العشور مطلوبة في عصرنا هذا أم لا، وحول ما إذا كانت عبارة "لا تكونوا مديونين لأحد بشيء" تعني فعلياً ألا يأخذ الإنسان قرضاً ما. ويجادل البعض بأنّ عمليّة الأذخار لشراء منزل هي اكتنازٌ على الأرض، بينما يخالفهم البعض الآخر الرأي. وقررتُ بعض الجماعات المسيحيّة أنّ المقصود بكلمة "الرّبّا" هو الفائدة بغضّ النظر عن النسبة المئويّة، بينما قرّر البعض الآخر أنّ الرّبّا تُطبّق فقط على النّسب العالية. هذه مواضيع مهمّة ويجب مناقشتها، لكن ليس الغرض من هذا الكتاب مناقشة هذه التفسيرات.

يمكن للمؤمنين، بعد الاستماع إلى هذه الجدالات التي لا حدّ لها، أن يرفضوا الكتاب المقدّس باعتباره غير ملائم، وغامضاً للغاية، ولا ينطبق على الإرشاد في أيّامنا هذه. إذا استنتج شبابنا أنّ الكتاب المقدّس لا يحاكي عصرنا في مجالات مثل المال، فقد فشلنا معهم فشلاً ذريعاً. وإذا اتّخذ زوجان خيارات سيئة بسبب جدلنا الذي لا حدّ له حول أمور تافهة، فنحن ملامون جزئياً. فالكتاب المقدّس واضح في بعض الحقائق الماليّة الأساسيّة، ومن المهمّ ألا نتوقّف عند الاختلافات أو القضايا البسيطة.

وسوف يستنتج الشباب أيضًا أن الكتاب المقدس غير ملائم إذا لم يروا أن المؤمنين الأكبر سنًا مستعدون لأخذ تعاليم يسوع على محمل الجد. لذا ينبغي لنا أن نلتصق قدر الإمكان بتعليم الكتاب المقدس الحرفي بينما نتخذ قرارات مالية تتعلق بعائلتنا. فنحن نريد أن يثبت الحق في كل جزء من حياتنا بغض النظر عن الكلفة، ولا نشاء الانتظار إلى ما بعد الموت لنكتشف أننا كنا على خطأ.

من المهم أن نسطر بعض الحقائق الكتابية الأساسية ونفهمها قبل تحديد كيفية اتخاذ الخيارات اليومية الصغيرة. أظن أن جزءًا كبيرًا من ارتباكنا الحالي في المجالات المادية وشؤون الأسرة المالية، ينبع من محاولة البناء على أساس غير سليم. دعونا نلقي نظرة على بعض هذه الحقائق الكتابية الأساسية.

كُلُّ شَيْءٍ مِلْكٌ لِلرَّبِّ.

يقرُّ جميعنا بهذه الحقيقة قولاً، إنَّما تكشفُ خياراتنا العديدة عدم إيماننا بها. في مزمو ١٢: ٥٠ يقول الربُّ: "إِنْ جُعْتُ فَلَا أَقُولُ لَكَ لِأَنَّ لِي الْمَسْكُونَةَ وَمِلَاهَا". هذه حقيقة بسيطة. كلُّ شيءٍ ملكٌ لله في النهاية. ونحن ببساطة نستخدم ممتلكات الله ونستمتعُ بها، وكلُّ شيءٍ من حولنا، من ممتلكات، ومنازل، وأراضٍ، ومال، هو ملكٌ للربِّ.

يجب أن نفهم هذا بشكل عملي.

فنحن نتحدث عن سداد ثمن بيوتنا وكأنَّ المنزل سيصبح حقًا ملكنا بعد فك الرهن العقاري. ولكن هل سيصبح المنزل حقًا ملكنا؟ حاول

كُلُّ ما هو حاليًّا ملكي، ما هي  
سوى لحظات حتى ينتقل  
إلى شخصٍ آخر.

فقط أن تكفَّ عن دفع ضرائب منزلك لفترة من الوقت، وانظر من سيملكه. لكن حتَّى الحكومة ليست هي المالك النهائي. انتقلت معظم أراضي العالم من نظام إلى نظام. وجميع من هم في السُّلطة في الوقت الراهن يتحكّمون بها، لكنهم لا يملكونها حقًا. في النهاية كلُّ شيءٍ هو ملكٌ لله. وكلُّ ما هو حاليًّا ملكي، ما هي سوى لحظات حتى ينتقل إلى شخصٍ آخر.

صحيح أننا جميعاً نجمعُ على صدق هذا كله، لكنَّ حياتنا ومواقفنا تكشف عن صراعنا. جميعنا متفقون على أنَّ المال الذي بحوزة كلِّ إنسان هو ملكُ الله، ومع ذلك جُلُّ ما يشغلنا حالياً هو صاحب هذا المال. ولكن، لو كان كلُّ شيء ملكاً للرَّب، فهل سأهتمُّ حقاً إن خرجَ أخي بصفقة تجارية أفضل؟ قد يكون الإيمان القويُّ بهذا المبدأ الأساسي محرِّراً جداً لحياتنا. عندما يحترقُ المنزل، أو يشهرُ البنكُ إفلاسَه، أو عندما يتسلَّل لصوصٌ ما ويسرق، سوف يؤثرُ فهمنا الصحيح للمالك الحقيقي بشكلٍ كبير على ردود أفعالنا ومستويات قلقنا.

يجدر بنا أن نكون مجتهدين.

يوضِّح الكتاب المقدسُ أنَّ الله وضعَ خليقته في عهدتنا وتحت رعايتنا، ويريدُ منَّا أن نحِرصَّ على الاعتناء بها. كانت هذه رؤية الله منذ البداية. يرد في تكوين ٢: ١٥: " وَأَخَذَ الرَّبُّ الإلهَ آدَمَ وَوَضَعَهُ فِي جَنَّةٍ فِي جَنَّةٍ لِيَعْمَلَهَا وَيَحْفَظَهَا". كانت الجنةُ لله، وعلمَ آدم ذلك لاحقاً، وكانت مسؤوليته أن يحِرصَّ على رعايتها. تتحدَّث أمثال عديدة عن رغبة الله في أن نكون مثابرين في حياتنا، وعن بركات الاجتهاد.

"أَذْهَبْ إِلَى النَّمْلَةِ أَيُّهَا الكَسْلَانُ. تَأَمَّلْ طُرُقَهَا وَكُنْ حَكِيمًا. الَّتِي لَيْسَ لَهَا قَائِدٌ أَوْ عَرِيفٌ أَوْ مَسَلْطٌ وَتُعَدُّ فِي الصَّيْفِ طَعَامَهَا وَتَجْمَعُ فِي الحِصَادِ أَكْلَهَا. إِلَى مَتَى تَنَامُ أَيُّهَا الكَسْلَانُ؟ مَتَى تَنهَضُ مِنْ نَوْمِكَ؟ قَلِيلٌ نَوْمٌ بَعْدَ قَلِيلٍ نَعَاسٍ وَطَيُّ اليَدَيْنِ قَلِيلًا لِلرُّقُودِ فَيَأْتِي فَقْرُكَ كَسَاعٍ وَعَوْرُكَ كَغَازٍ!"<sup>١</sup>

يرغبُ الله في أن نعملَ بجهدٍ وبشكلٍ هادف. حتَّى في العهد الجديد، حيث ينصبُّ التركيز على الغنى الروحي أكثر منه على الغنى الطبيعي، شجَّع الرسول بولس الإخوة في أفسس على أن يكونوا مجتهدين إذ قال: "لَا يَسْرِقُ السَّارِقُ فِي مَا بَعْدُ، بَلْ بِالْحَرِيِّ يَتَعَبُ عَامِلًا الصَّالِحَ بِيَدَيْهِ، لِيَكُونَ لَهُ أَنْ يُعْطِيَ مَنْ لَهُ احتِياجٌ."<sup>٢</sup>

١ أمثال ٦: ١١-٦

٢ أفسس ٤: ٢٨

أيضًا في رسالته الأولى إلى كنيسة تسالونيكى، كتب الرسول بولس:  
"وَتَمَارِسُوا أُمُورَكُمْ الْخَاصَّةَ، وَتَشْتَغَلُوا بِأَيْدِيكُمْ أَنْتُمْ كَمَا أَوْصَيْنَاكُمْ."<sup>٣</sup>

وفي رسالته الثانية ذكّرهم أيضًا بحاجتهم للاجتهاد عندما قال: "فَإِنَّا  
أَيْضًا حِينَ كُنَّا عِنْدَكُمْ أَوْصَيْنَاكُمْ بِهَذَا: أَنَّهُ إِنْ كَانَ أَحَدٌ لَا يُرِيدُ أَنْ يَشْتَغَلَ فَلَا يَأْكُلْ  
أَيْضًا."<sup>٤</sup>

أحيانًا نحاول فصل المادّيّة عن الروحيّة، ونتصرّف كما لو أن الله يريد منا أن نتجاهل الجسد ونركّز فقط على الروح. ولكن هل يجوز إهمال موازنة دفتر الشيكات بسبب حماستنا للنفوس الضالّة؟ كلاً، يريد الله منا أن نكون حريصين على ما أوكل إلينا رعايته، وقِسْمٌ كبير ممّا أعطانا الرّبُّ لنرعاها هو جزء من العالم المادّي.

### الدّيون خطيرة.

إنّ الإصغاء إلى تعاليم الكتاب المقدّس عن الدّيون من شأنه أن يساعدنا على تجنب الوقوع في العديد من المآزق الماليّة. يحذّر العهد القديم من ذلك، وقد استخدم يسوع أيضًا أمثلة توضيحيّة عن الدّيون في أمثاله، وقال للأفراد الغارقين في الدّيون أنّه لا مجال للسّداد، وتحدّث عن الرّاحة التي يشعر بها المرء عند التخلّص من ديونه. وقد استخدم يسوع الدّيون ليعلم عن العلاقة القائمة بين أن يُسامح المرء كثيرًا وأن يحبّ كثيرًا، وأخبرنا أيضًا عن رجل كدّس ديونًا كبيرة لدرجة أنّها دفعته ليُمثّل أمام القضاة ويهدّد بالسّجن. وكان يجب أن تُباع زوجته وأولاده للإيفاء بالتزاماته. فالرسالة الثّانويّة في هذا المثل واضحة: الدّيون خطيرة وينبغي سداها.

سيكون من الحكمة الانتباه إلى هذه الدّروس اليوم. في أيّام يسوع، لم تكن لدى الناس بطاقات فيزا وماستركارد، ولم نقرأ عن أجهزة الصّراف الآلي خارج الهيكل، ولكن من الواضح أنّ الدّين كان يهدّد اقتصادهم كما يهدّد اقتصادنا اليوم.

٣ ١ تسالونيكى ٤: ١١

٤ ٢ تسالونيكى ٣: ١٠

عبر كاتب الأمثال عن هذا بالقول: "الغني يتسلط على الفقير والمقترض عبد للمقرض".<sup>٥</sup> هذا يصح أيضاً على اقتصادنا المعاصر تماماً كما كان يصح قبل آلاف السنين عند كتابة المثل. نرغب في الظن بأن الأمور مختلفة الآن، وأن اقتصادنا أكثر استقراراً ودخلنا مضمون أكثر. لكن الهزة المالية في السنوات الأخيرة بينت أن اقتصادنا غير مستقر، وأن المقترض لا يزال عبداً للمقرض.

تشعر العديد من العائلات بالتبكيك بسبب عدم ممارسة الوكالة حسب الكتاب المقدس، وترغب في تكريس المزيد من مواردها المالية لخدمة الملكوت. لكنها تصطدم بالحقيقة المرة وهي أن قراراتها المالية السيئة التي اتخذتها في الماضي تعوقها عن فعل ذلك، على الرغم من علمها بضرورته. وتتذكر هذا المبدأ الكتابي شهرياً بينما تحرر شيكات لعدد لا يحصى من المؤسسات المالية. لكن المقترض لا يزال عبداً للمقرض. إذا استخدمنا ببساطة الكتاب المقدس بدلاً من الثقافة كمصدر لتعليمنا، فإنه سيجنبنا الوقوع في العديد من الفخاخ. فالديون لا تزال خطيرة.

### المال هو كاشف القلب.

قال الرب يسوع: "لأنه حيث يكون كنزك هناك يكون قلبك أيضاً."<sup>٦</sup> لاحظ أن يسوع لم يقل إن هذا محتمل وإنما إن لم ننتبه فستكون هذه النتيجة، بل أكد الموضوع إذ قال إن قلوبنا تتبع كنزنا. إذا كنت ترغب حقاً في معرفة مكان قلبك أمام الله، ابحث عما تكنزه.

لكن العكس صحيح أيضاً. يميل كنزنا إلى الانقياد لقلوبنا. لذلك إن استخدمنا المال قد يكون مفيداً جداً لاختبار أنفسنا. ونشير إلى الأموال المتبقية بعد شراء ضروريات الحياة بأنها دخل تقديري. وتحليلنا لما نفعله بدخلنا التقديري يكشف قلوبنا جيداً.

إذا كان المرء يحب شيئاً ما، فهو بالتأكيد سينفق دخله التقديري عليه. وبالتالي، إذا كانت أموالك تبدد في متاجر التحف القديمة، أو المستلزمات

٥ أمثال ٢٢: ٧

٦ متى ٦: ٢١

الرياضية مثلاً يمكنك التأكد من أن للتُّحف أو المستلزمات الرياضية قيمة معينة في قلبك. من ناحية أخرى، إذا كانت حياتك قد تغيّرت بقوة الرب يسوع، ستجد أنك تنفق أموالك على الاحتياجات التي كان الرب يهتم بها عندما عاش على أرضنا. ستجد كنزك يتحرك نحو الحزناء، والمتألمين، والمساكين روحياً. قف للحظة وفكر. أين تذهب أموالك؟ بعد أن قمتَ بشراء كل ما هو ضروري للحياة، ماذا يحلُّ بما تبقى من مالك؟

يدرك معظمنا أن في الثروة خطراً، ويميل أصحاب الثروة إلى وضع ثقتهم فيها. لكننا نرغب كمؤمنين بالظن بأننا مستثنون من القاعدة، وأنه باستطاعتنا امتلاك

"... نرغب كمؤمنين، بالاعتقاد أننا مستثنون من القاعدة."

ثروات أرضية دون أن يكون لها أي تأثير على قلوبنا. في الواقع، يخبرك معظم المؤمنين في أميركا اليوم أنه لا مشكلة في تكديس الثروات في البنك طالما أنك تبقّيها خارج قلبك. نرغب بالظن بأننا قادرين على جمع ثروة أرضية دون أن يؤثر ذلك على تركيزنا.

يقول المزمور ٦٢: ١٠: "إِنْ زَادَ الْغِنَى فَلَا تَضَعُوا عَلَيْهِ قَلْبًا." والاستنتاج الواضح هنا هو أن صاحب الثروة يميل إلى الاعتماد على ماله. كم نحتاج في وقت الرخاء والثراء إلى العودة وفحص هذه الحقيقة الأساسية مرة أخرى. قد تكون دفاتر شيكاتنا مؤشرات جيدة على مكان قلوبنا. أو ربما يمكن القول إن قلوبنا موجودة حيث يوجد كنزنا. قف للحظة وحلّل هذه الحقيقة في حياتك. أين تذهب أموالك؟

الثروة الدنيوية غير جديرة بالثقة.

قال كاتب الأمثال: "إِنَّمَا يَصْنَعُ (الغنى) لِنَفْسِهِ أَجْنَحَةً. كَالنَّسْرِ يَطِيرُ نَحْوَ السَّمَاءِ."<sup>٧</sup> فالغنى الأرضي غير جدير بالثقة. وقد أكد يسوع هذه الحقيقة في عظة

الجبل عندما قال: "لَا تَكْنُزُوا لَكُمْ كُنُوزًا عَلَى الْأَرْضِ حَيْثُ يُفْسِدُ السُّوسُ وَالصَّدَأُ وَحَيْثُ يَنْقُبُ السَّارِقُونَ وَيَسْرِقُونَ".

كان يسوع يقدم نصيحة مالية سليمة. لاحظ أنه لم يوصنا بالتوقف عن الاستثمار؛ لكن بدلاً من ذلك، كان يتولى مهام المستشارين الماليين البارعين. فنحن نوظف مستشارين ماليين لإطلاعنا على المكان الذي تكون فيه أموالنا بأمان، وحيث يمكننا الاستفادة من أفضل عائد على استثماراتنا.

هذا ما فعله يسوع. إنه يريد منا أن نستثمر، إنما في المكان الذي تكون فيه أموالنا بأمان، وتوفر أكبر عائد. في الواقع، كان يسوع متحمسًا جدًا لعائدات استثماراتنا لدرجة أنه نصح الناس ببيع ممتلكاتهم لتمكينهم من الاستثمار أكثر. فقد قال: "بيعوا ما لكم وأعطوا صدقة. اعملوا لكم أكياسًا لا تفنى وكنزًا لا ينفد في السماوات حيث لا يقرب سارق ولا يبلي سوس".<sup>٨</sup>

لن يقدم أي مستشار مالي هذا النوع من المشورة ما لم يكن واثقًا جدًا من الاستثمار الذي يشجع عليه، كان هناك سبب وراء ثقة يسوع في تقديم المشورة المالية: عرف المستقبل، وعلم أن كل ما نراه من حولنا سيكون بلا قيمة قريبًا، وأن القيمة الحقيقية نجدها في الأبدية وحدها.

### الثروة قد تخدم وتدمر.

كان الرب يسوع واضحًا جدًا. الثروة خطيرة. فقد أمضى مدة طويلة من وقته يحذر من خداع الثروات. ولو حذر يسوع من الكوكا كولا بقدر ما حذر من السعي وراء الثروة الأرضية، لما كنا لمسناها ثانيًا! فبينما نقرأ كلمات يسوع حول هذا الموضوع، ينبغي لكل منا أن يسأل نفسه: "هل قلقي بشأن تأثير الثروة على حياتي يوازي قلق يسوع؟" قبل الإجابة عن هذا السؤال، دعونا نسترجع لقاء يسوع مع الشاب الغني في العهد الجديد. اصرف وقتًا كافيًا في قراءة هذه القصة مرة أخرى، ثم افحص قلبك.

وَفِيمَا هُوَ خَارِجٌ إِلَى الطَّرِيقِ رَكَضَ وَاحِدٌ وَجِثًا لَهُ وَسَأَلَهُ: "أَيُّهَا الْمُعَلِّمُ الصَّالِحُ مَاذَا أَعْمَلُ لِأَرْتِ الْحَيَاةَ الْأَبَدِيَّةَ؟" فَقَالَ لَهُ يَسُوعُ: "لِمَاذَا تَدْعُونِي صَالِحًا؟ لَيْسَ أَحَدٌ صَالِحًا إِلَّا وَاحِدٌ وَهُوَ اللَّهُ. أَنْتَ تَعْرِفُ الْوَصَايَا: لَا تَزْنِ. لَا تَقْتُلْ. لَا تَسْرِقْ. لَا تَشْهَدُ بِالزُّورِ. لَا تَسْلُبْ. أَكْرَمُ أَبَاكَ وَأُمَّكَ." فَأَجَابَ: "يَا مُعَلِّمُ هَذِهِ كُلُّهَا حَفَظْتُهَا مُنْذُ حَدَاتِي." فَنَظَرَ إِلَيْهِ يَسُوعُ وَأَحَبَّهُ وَقَالَ لَهُ: "يَعُوزُكَ شَيْءٌ وَاحِدٌ. اذْهَبْ بِعِ كُلِّ مَا لَكَ وَأَعْطِ الْفُقَرَاءَ فَيَكُونَ لَكَ كَنْزٌ فِي السَّمَاءِ وَتَعَالَ اتَّبِعْنِي حَامِلًا الصَّلِيبَ." فَاعْتَمَّ عَلَى الْقَوْلِ وَمَضَى حَزِينًا لِأَنَّهُ كَانَ ذَا أَمْوَالٍ كَثِيرَةٍ. فَنَظَرَ يَسُوعُ حَوْلَهُ وَقَالَ لِتَلَامِيذِهِ: "مَا أَعْسَرَ دُخُولَ ذَوِي الْأَمْوَالِ إِلَى مَلَكُوتِ اللَّهِ!" فَتَحَيَّرَ التَّلَامِيذُ مِنْ كَلَامِهِ. فَقَالَ يَسُوعُ أَيْضًا: "يَا بَنِي مَا أَعْسَرَ دُخُولَ الْمُتَكَلِّينَ عَلَى الْأَمْوَالِ إِلَى مَلَكُوتِ اللَّهِ! مُرُورٌ جَمَلٌ مِنْ ثَقَبٍ إِبْرَةٍ أَيْسَرُ مِنْ أَنْ يَدْخُلَ غَنِيٌّ إِلَى مَلَكُوتِ اللَّهِ!" فَبَهَتُوا إِلَى الْغَايَةِ قَائِلِينَ بَعْضُهُمْ لِبَعْضٍ: "فَمَنْ يَسْتَطِيعُ أَنْ يَخْلُصَ؟"

تمَّ تحليل هذا المقطع من الكتاب المقدس، والتدقيق فيه، وتفسيره عقلانيًا منذ أيام المسيحيين الأوائل. كما أننا ندرس الكلمة، ونعود إلى الأصل اليوناني، ونقدّم تفسيرات عديدة مختلفة. يقول البعض إن يسوع استطاع أن يرى قلب هذا الشاب الغني، وأنَّ تعليمه بيّع كل ما لديه كان موجّهًا فقط لهذا الغنيّ باعتباره حالة خاصة. وقال آخرون إنَّ تعليمه التخلّي عن جميع الممتلكات هو لجميع المؤمنين في كلِّ العصور. ويشيرون إلى لوقا ١٢: ٣٣، حيث أعطى يسوع الوصيّة نفسها لتلاميذه، كدليل على أنَّ يسوع خصَّ بهذه التعلّيمات جميع أتباعه. قال البعض إننا فقط لا نفهم اللّغة والثّقافة والإطار. فيسوع لم يكن يتحدّث عن جَمَلٍ وإِبْرَةٍ بشكلٍ حرفيٍّ، وكانت هذه الكلمات مجرد لغة مجازية تحثنا على عدم الاتكال على الثروة. من المقبول امتلاك الثروات، لكن علينا فحسب ألا نتكل عليها.

بينما كنتُ أصغي إلى هذا الجدل المستمرّ، حيرني شيء ما. لم ألاحظ اختلافًا كبيرًا في أنماط حياة أولئك الذين يفسّرون هذا المقطع من الكتاب المقدس بطرق مختلفة تمامًا. فقد أخبرني مؤخرًا أحد الإخوة في جماعة اختارت عدم الأدخار،

أنه لا يعتقد أن جماعتهم تعطي أكثر من الكنائس المحيطة بهم. فبدلاً من فتح حسابات ادخار، يميلون إلى استثمار المزيد من الأموال في أعمالهم.

وأكد أخ آخر، ينتمي إلى جماعة مسيحية تسمح بحسابات التوفير إنما ترفض أخذ فائدة على أموالها، أن العديد من أعضاء كنيسته الأثرياء استثمروا أموالهم في تأجير الممتلكات، وأنه إذا لم يحصل المرء على أي دخل من الأموال المدخرة، فلماذا لا يستثمرها في مكان يجلب له دخلاً؟ فبطريقة أو بأخرى نجد طرقاً للقف والدوران حول المبادئ التوجيهية الصالحة النيّة.

لا خطأ في وضع مبادئ توجيهية لحماية ثقافتنا المادية. أرى أن بعض المبادئ التوجيهية قد تساعد الكثير من كنائس الأناباتست في مجال المادية، وأنا أقدر القيادة في مجال الوكالة. ولكن ربما لا يكون الحل في المبادئ التوجيهية المثالية أو التفسير الصحيح للمقطع الذي يتكلم عن الشاب الغني. ربما فنشأ ببساطة في تذكير أنفسنا باستمرار بتأثير الثروة على قلوبنا، وفشلنا في حث بعضنا بعض يومياً، وربما لم نجتهد كما في أيام ملاخي حيث قيل: "حينئذ كلم متقو الرب كل واحد قريبه."<sup>٩</sup>

لقد قلنا من أهمية تأثير الثروة على حياتنا الروحية، وبغض النظر عن تفسيرنا لقصة الشاب الغني، أعتقد أنه من حماقة تجاهل استجابة التلاميذ. لعله أمر يمكننا أن نفهمه جميعاً. يقول مرقس عندما انتهى يسوع من الحديث مع الشاب الغني وشرح العلاقة بين الثروة والخالص: "فلما سمع تلاميذه بهتوا جداً قائلين: "إذا من يستطيع أن يخلص؟" بعبارة أخرى، أياً كان ما يعنيه يسوع، فقد صدم تلاميذه جداً.

افحص الآن بكل أمانة مفهومك الخاص عن الثروة والمال. إذا كنت ستشرح لجيرانك كيف تنظر إلى الثروة والمال، كيف سيؤثر ذلك عليهم؟ وإذا كان عليك أن تشرح معتقداتك حول الممتلكات، والاقتراض، والادخار، والثروة بشكل عام، كيف سيبدو ردهم؟ هل ستصدمهم؟ هل ستفوق دهشتهم كل حدود؟ أو سيقولون: "هذا مختلف قليلاً عما نراه، لكنّه يبدو معقولاً".

لنعدُ إلى سؤالنا الأصلي: "هل قلقي بشأن تأثير الثروة على حياتي يوازي قلق يسوع؟" على كلِّ منا أن يأتي بهذا السؤال إلى الربِّ في الصلاة. نحن نعيشُ في مجتمعٍ يقدِّرُ المالَ والممتلكاتِ جدًّا، وكوننا محاطين بنظامِ قِيمٍ خاطئٍ، فذلك يؤثِّرُ علينا بشكلٍ هائلٍ.

في مثل يسوع المتعلِّق بالزَّارع الذي خرَجَ ليزرع، قال إنَّ الإنسانَ " المَزْرُوعُ بَيْنَ الشُّوكِ هُوَ الَّذِي يَسْمَعُ الْكَلِمَةَ وَهُمْ هَذَا الْعَالَمُ وَغُرُورُ الْغِنَى يَخْنُقَانِ الْكَلِمَةَ فَيَصِيرُ بِلَا ثَمَرٍ."<sup>١٠</sup>

أعتقد أنَّ الذين يعيشون في أميركا اليوم قد زُرِعَتِ الكلمة فيهم بين الأشواك. فقد نشأنا في بيئةٍ ماديَّةٍ يصعبُ فيها الحفاظُ على الإيمان بالله. وقد قللنا جدًّا من أهميَّةِ تأثير الثروة على حياتنا الروحيَّة. ونحن في خطر التعلُّق بالثروة والبهجة التي تجلبها، والوقوع في تجربة التحايل على الكتاب المقدس. كما قال رون سيدر في كتابه "المسيحيُّون الأثرياء في عصر الجوع": "نحن نصرُّ على المزيد والمزيد، ونفكرُ أنَّه بما أنَّ يسوع لم يكن أميركيًّا وكان يعتبر الغنى أمرًا خطيرًا، فإنَّه يجب علينا أن نتجاهل رسالته أو نعيد كتابتها."<sup>١١</sup>

إنَّها كلمات مهمَّةٌ جدًّا، وإن أخذناها بعين الاعتبار لفعَلنا حسنًا. نحن نعيشُ في زمن الخداع الكبير، زمن يقول فيه الكتاب المقدس إنَّ النَّاسَ سيُكونون "مُحِبِّينَ لِلذَّاتِ دُونَ مَحَبَّةِ اللَّهِ". لذا ينبغي أن نحذِرُ بعضنا بعضًا بشدَّة، ونشجِّع بعضنا بعضًا، ونحثُّ بعضنا بعضًا يوميًّا في ما يتعلَّق بخطر محيطنا وثقافتنا، ونفعل أكثرَ أيضًا إذ نرى اليوم يقترب.

يجدُرُ بنا أن نكون مكتفين.

في البداية عندما بدأ يوحنا المعمدان خدمته، كان أحد أوَّلِ تعليماته يحثُّ أولئك الذين سيدخلون هذا الملكوت الجديد على أن يكونوا مكتفين بأجورهم.

لطالما كان الاكتفاء مشكلة منذ السقوط في الجنة، لكنني أعتقد أننا نشهد زيادة هائلة في الشعور بالاستياء في عصرنا الحديث. لماذا يا ترى؟

تأمل في السنين سنة الماضية. لقد تغيرت حياة الأميركي العادية بشكل هائل منذ عام ١٩٥٠. فقبل ستين عامًا، كان تناول الطعام في أحد المطاعم متعة وميزة تستحق تذكرها. فمجرد التفكير في تناول الطعام في المدينة يجلب الحماسة إلى قلب الطفل. أما اليوم، وفي العديد من منازلنا، فيأكل فرد أو أكثر من الأسرة الواحدة في المدينة بشكل متكرر، إن لم نقل بشكل منتظم. وقد ولت الحماسة.

قبل ستين عامًا، كان الناس ينتظرون فصول السنة لشراء أنواع معينة من الفاكهة في موسمها. وكان الظهور الأول للفراولة الناضجة مبهجًا. أما اليوم فكثيرون لا يدركون أن للفاكهة مواسم. فنحن ندفع عربات التسوق في السوبرماركت لنجد طعامًا طازجًا مستوردًا من كل أنحاء العالم، وويل لمتجر البقالة الذي لا يواكب ذلك. وقد فقد أطفال أميركيون كثيرون حماسة تذوق تلك الفراولة الأولى، لأنهم يتناولونها في شهر كانون الثاني دون تفكير. مرة أخرى، لقد ولت الحماسة.

لنفكر في السكن. بعد الحرب العالمية الثانية، كان متوسط حجم المنزل الأميركي حوالي ٧٥٠ قدمًا مربعًا (أي حوالي ٦٩ مترًا مربعًا). وخلال الخمسينيات، ارتفع المتوسط إلى ٩٥٠ قدمًا مربعًا (أي حوالي ٨٨ مترًا مربعًا)، وفي الستينيات ارتفع مجددًا المتوسط إلى حوالي ١١٠٠ قدم مربع (أي حوالي ١٠٢ مترًا مربعًا). إذا نشأت في منزل تبلغ مساحته ٧٥٠ قدمًا مربعًا وتمكنت أخيرًا من شراء منزل مساحته ١١٠٠ قدم مربع، ستشعرُ بسعادة غامرة. ففي النهاية، كان منزلك الجديد أكبر بنسبة ٥٠ في المائة من المنزل القديم.

وخلال السبعينيات، كانت المنازل الجديدة تبلغ متوسط ١٣٥٠ قدمًا مربعًا (أي حوالي ١٢٥ مترًا مربعًا)، والآن أصبح متوسط المنزل الذي يتم بناؤه أكثر من ٢٣٠٠ قدم مربع (٢١٣ مترًا مربعًا). وقد حدث كل هذا في الوقت الذي تقلص فيه متوسط حجم الأسرة. أصبح اليوم من الشائع العثور على شخصين يعيشان

### ماذا يقول الكتاب المقدس؟ ٣٣

في منزل مساحته ٥٠٠٠ قدم مربع (أي حوالي ٤٦٤ مترًا مربعًا). يشعر الأميركي العادي بالضيق في منزله الذي تبلغ مساحته ٢٣٠٠ قدم مربع. فالخزانات ممتلئة، والسيارة في الممر لأن مرآب السيارات مكتظ، في حين لا تزال الفواتير ترد من منشأة التخزين الصغيرة في المدينة. منازلنا أكبر من أي وقت مضى، ولكن عنصر الحماسة قد ولى.

كيف حلّ بنا ذلك؟ لماذا نملك الكثير، فيما نطمح باستمرار للأكثر؟ قد يكون لهذه الأسئلة إجابات عدة، لكنني مقتنع بأن صعوبات كثيرة تواجهنا وهي ناتجة عن استخدام نقطة مرجعية غير مناسبة. نحن نميل لتأسيس توقعاتنا على ما نلاحظه في أقراننا وجيراننا. يوصينا الكتاب المقدس بعدم مقارنة أنفسنا بالآخرين، ولكننا ما نزال نفعل ذلك. فنلاحظ عدد المرآت التي يتناول فيها جيراننا طعامهم في الخارج، ونلاحظ منازلهم الكبيرة، وعدد المرآت التي يقضون فيها إجازات، فيؤثر ذلك على خياراتنا. ونشاهد أي أنواع من السيارات يشتركون وكم جرس وصفارة لديهم.

ولكن كيف كانت ستبدو حياتنا لو استخدمنا الكتاب المقدس كأداة لتأسيس توقعاتنا واتخاذ قراراتنا؟ ماذا لو استخدمنا فعلاً حق الكتاب المقدس كمرجع لنا؟ كم من صراعات مالية برزت ببساطة نتيجة استخدامنا شخص أو شيء آخر غير كلمة الله كمعيار لنا؟ وربما الأهم من ذلك، كم من موارد يمكننا استخدامها في الملكوت، لمساعدة الناس في جميع أنحاء العالم، لا سيما أولئك الذين لديهم احتياجات حقيقية؟

كثيراً ما نخجل من معالجة هذا الموضوع. ونخاف من أن نحث إخوتنا، إذ نعلم أن حياتنا الخاصة غير منضبطة. ويتوانى الخدام عن التحدث بصراحة عن هذا الموضوع خوفاً من الفحص الذاتي. ولكن شكراً للرب، أن الرسول بولس لم يخف من التكلّم عن الحاجة إلى القناعة. وفي رسالته إلى تيموثاوس قال: "وأما التقوى مع القناعة فهي تجارة عظيمة، لأننا لم ندخل العالم بشيء، وواضح أننا لا نقدّر أن نخرج منه بشيء. فإن كان لنا قوت وكسوة فلنكتف بهما."<sup>١٢</sup>

قد يكون عمر هذه الآية ٢٠٠٠ عام، لكنني أرى أنها تطبّق على عصرنا أكثر من أيّ عصر آخر. القوت والكسوة، هل يمكنك أن تكتفي بهما؟ هل تكتفي بما يكفي من الطّعام وبالحمائية من العوامل الطبيعيّة؟ أم هل تجد، بعد فحص قلبك، أنّ قائمتك نمت تدريجيّاً بسبب تأثرك بالثقافة المحيطة بك؟

يجدرُ بنا أن نطلبَ اللهَ أوّلاً.

قال الرَّبُّ يسوع للجموع في ذلك اليوم على سفح الجبل: "لَكِنْ اظْبُؤُوا أَوَّلًا مَلَكُوتَ اللَّهِ وَبِرَهُ وَهَذِهِ كُلُّهَا تَزَادُ لَكُمْ." "هل هذا بالحقيقة وعد؟ هل يهتمُّ الله حقًّا بسلامتنا البدنيّة؟

أذكر أنّني سمعتُ خادمًا في أحد بلدان العالم الثالث يروي قصّةً تبيّنُ أمانة الله. كان لذلك الخادم أولاد كثيرون، وكان يعيشُ في مدينة كبيرة، وقد مرّت عائلته ذات شهر بأزمة. فقد نفذَ الطّعام تمامًا من منزله، في الوقت الذي كان فيه عاطلاً عن العمل. لذا بادر إلى جمع الأسرة من حوله في ذلك المساء، وصرفوا وقتًا في الصلاة ورفع احتياجهم إلى أبيهم السّماوي. حلّ الليل، وما من طعام يأكلونه، لذا قرّروا النهوض باكراً لطلب نعمة الله مجدّداً. وفي صباح اليوم التّالي، بعد أن قضوا فترة من الوقت في الصّلاة، خرجوا جميعاً آملين بالعثور على عمل أو طعام.

ثمّ اجتمعوا مجدّداً في المساء، وإن وجدوا أنّهم فشلوا في مسعاهم، صلّوا مرة أخرى وذهبوا إلى الفراش دون أن يأكلوا. وفي صباح اليوم التّالي، استيقظوا باكراً للصّلاة، وهذه المرّة قرّروا المواظبة على الصّلاة حتّى وقت متأخّر من الصباح. واستمرّوا يصلّون حتى السّاعة الحادية عشر، إلى أن سمعوا أحد الجيران يطرق الباب، مقاطعاً صلاتهم. فقد أتى ليشاركهم ببعض الحليب الذي كان يكفي للجميع.

بالإصغاء إلى هذه القصّة، أذهلني مستوى الفقر الذي لم أعرف عنه من قبل، وتحدّثني لجاجتهم في الصلاة. لكن لم يكن أيّ من هذه القضايا محور اهتمام هذا الخادم الشاب. فقد كان يروي القصّة لتوضيح أمانة الله فحسب، مشدّداً على أنّ الله

## ماذا يقول الكتاب المقدس؟ ٣٥

سوف يكافئنا إن طلبناه. ولم يستطع أن يكفَّ عن الحديث عن مدى روعة سدَّ الله احتياجاتهم.

هل هذا ما استنتجتَه من هذه القصة؟ وهل أثار إعجابك؟ أو هل بدا لك أنَّ الله كان بوسعه الاستجابة عاجلاً بعض الشيء، وتأمين طعام أهمَّ من الحليب الذي جاء به أحد الجيران؟

أتؤمن حقاً أنَّ الله يهتمُّ باحتياجاتك الماديَّة؟ هذا الخادم الشابُّ كان يبحث عن الله لسدِّ احتياجاته، وليس رغباته. وعلى الرغم من العقائد التي تطفو في "المسيحيَّة" اليوم، لم يعدنا الله بمنزل مكوَّن من ثلاث غرف نوم، وحمَّامين، مع سيارة دفع رباعي. لكنَّه وعدَّ بتوفير ما نحتاجه حقاً إذا طلبناه أولاً.

افحص حياتك الخاصَّة. ما الذي تطلبُه في المقام الأوَّل؟ هل تبحثُ أولاً عن "الله وبرِّه" أو عن "هذه كلِّها"؟ لم يسبقُ أن وُضعتُ في موقفٍ مشابه لموقف هذا الخادم الشاب، ولم أعرف الجوع الحقيقي. اختبرتُ الكثيرَ طوال حياتي، وأنا أميل إلى الخلط ما بين رغباتي واحتياجاتي. قد تتضمن قائمة "هذه كلِّها" التي



وضعها الله بعض الحليب، بعد ساعات من الصلاة، في حين أن قائمتي تميل إلى أن تتخطى ذلك بكثير، وإذا لم أكن حريصًا، سوف تطول وتطول.

## الخاتمة

هذه مجرد أمثلة قليلة عن حقائق الكتاب المقدس الأساسية المتعلقة بالمال. يمكن التأمل في العديد من التعاليم الأخرى المهمة، فالكتاب المقدس مليء بالنصائح العملية حول كيفية النظر إلى أموالنا واستخدامها. قد تسأل: "ما علاقة كل هذه التعاليم الكتابية بمشاكلي المالية الحالية؟ كيف لبعض التعاليم الكتابية أن تساعدني في حقيقة أن البطاقات الائتمانية بلغت الحد الأقصى ودفتر الشيكات قد فرغ؟" السبب في أننا نبدأ بالأساسيات بسيط للغاية وهام للغاية. قبل أن نفكر في كيفية التخلص من الديون، أظن أنه من الضروري أن نبحث في السبب الذي قادنا أساسًا للوقوع تحت الديون.

تنشأ معظم صراعاتنا في مجال الشؤون المالية الشخصية عندما نحاول البناء على أساس غير سليم. ونحاول فصل الحق الكتابي عن الحياة العملية. ولكن إذا تبيننا هذه الحقائق الكتابية، سوف يكون لها تأثير هائل على حياتنا ومالنا. يدهشني حقًا مدى إمكانية تطبيق المبادئ الكتابية المالية اليوم على الرغم من أنها مكتوبة منذ آلاف السنين.

أحيانًا أجد صعوبة في فهم بعض تعاليم الرب بشأن المال. لكنني أتساءل ما إذا كانت التعاليم غير واضحة، أو إذا كنا لا نملك قلبًا مفتوحًا لنطيعها. نحتاج باستمرار إلى أن نرفع قلوبنا أمام الرب في الصلاة. ونحتاج باستمرار إلى الفحص الذاتي. هل أنا أريد الحق فعلاً؟ إذا كانت رغبة الله تقتضي أن أعطي المزيد، أو أن أستخدم قدرًا أقل من موارده لنفسي، فهل أود حقًا أن أعرف ذلك؟ إنها حقًا أسئلة لاختبار الذات.

أريد أن أشجع العائلات على عرض موضوع المال أمام الرب في الصلاة، وعلى قضاء بعض الوقت أمام كلمة الله ناظرين في ما يريد الله أن يقوله لنا. يحتوي الكتاب المقدس على العديد من التأملات العائلية حول هذا الموضوع.

وأنا واثق من أنك بينما تبحث عن الله، ستجد التوجيه، وستتوطد علاقتك الزوجية، وسينمو أطفالك وهم مدركون أن الكتاب المقدس هو أهم مورد لدينا للحياة العملية.

### أسئلة الدراسة

١. كيف يؤثر الإيمان القائم على فكرة أن كل ما تملك ملك للرب، على حياتك؟
٢. هل يمكن أن تمنح المال اهتماماً أقل أو أكثر من اللازم؟ كيف لك أن تكتشف ذلك؟
٣. كيف تؤثر الديون على قراراتنا؟ كيف تؤثر على كيفية فهمنا تعاليم يسوع؟
٤. كيف يكشف استخدامنا المال قلوبنا؟
٥. إذا حدثت جيرانك عن معتقداتك بشأن الأموال والممتلكات، كيف سيكون ردّهم؟ هل ستبدو معتقداتك غريبة بالنسبة إليهم؟ هل سيحتارون عندما يشاهدون طريقة عيشك؟
٦. هل يرى جيرانك فيك شخصاً قانعاً؟



# الفصل الثالث

## وكيلٌ أو مالكٌ؟

في العهد القديم، غالبًا ما كان الله يكافئ الأشخاص مادياً على أمانتهم له. وسفر التثنية مليء بالوعود المادية للإنسان الذي يتبع الله بأمانة. فإبراهيم، وإيوب، وداود، وسليمان هم خير أمثلة عن أشخاص كافأهم الله مادياً على أمانتهم.

لكن في ملكوت يسوع المسيح يختلف الأمر كلياً. فقد حذر يسوع تلاميذه بوضوح من أن تتركوا أمتعتهم من أجل أن تتابعوه. فقرار اتباع المسيح قد يعني أن تفقد أراضٍ ومنازل وأصدقاء، وأن تُخَيَّرَ ما بين الله والممتلكات الأرضية. يعجُّ التاريخ بأشخاص فعلوا هذا حرفياً، أشخاص قرروا، بعد اتباع الرب يسوع، تصفية ممتلكاتهم طوعاً، وتوزيعها على الفقراء.

عندما نقررُ اتباع يسوع، فإننا لا نأخذ شيئاً معنا. تنتهي حياة التملك القديمة، ويصبح يسوع مالك الكل. في الرسالة إلى الكنيسة في كورنثوس، ذكَّر بولس المؤمنين أنهم الآن هيكل الله، وأنه ينبغي

عندما نقررُ اتباع يسوع، فإننا لا نأخذ شيئاً معنا. تنتهي حياة التملك القديمة، ويصبح يسوع مالك الكل.

أن يكون لله السلطان الكامل على حياتهم. سألهم "أَمْ لَسْتُمْ تَعْلَمُونَ... أَنْكُمْ لَسْتُمْ لِأَنْفُسِكُمْ؟ لِأَنَّكُمْ قَدْ اشْتَرَيْتُمْ بِثَمَنِ. فَمَجِّدُوا اللَّهَ فِي أَجْسَادِكُمْ وَفِي أَرْوَاحِكُمْ الَّتِي

هِيَ لِلَّهِ. " يجب أن يكون لهذه الحقيقة أثرٌ قوي على مواردنا الماليَّة. فإنَّها تشيرُ إلى أنَّ المالَ النَّقدي الَّذي في محفظتنا، والمال الَّذي في حساباتنا الجارية، والممتلكات المسجَّلة باسمنا في سند الملكِيَّة، ليست لنا بل هي ملكٌ لِلَّهِ.

والآن بعد أن أصبحنا وكلاء بدلاً من مَلاك، ما هو دور الوكيل؟

### دور الوكيل

أسمعُ أحياناً زوجتي تطلبُ من إحدى بناتنا التوقُّف عند البقَّال لابتِباع بعض الحاجيات في أثناء تواجدها في المدينة. وعادةً ما تزودُ ابنتنا بقائمة بما يلزمها من أغراض، و ببعض المال. وقد لاحظتُ أنَّه عندما تستلمُ ابنتنا المال، لا تضعه عادةً مع مالها الخاص. في حال كانتَ تحملُ محفظة، فإنَّها تضعُ المال الَّذي تحصلُ عليه من أمِّها في جيب سترتها، أو في مكانٍ منفصل، حتى لا يختلطُ بمالها الخاص. لماذا يا ترى؟

تُبقي ابنتنا المال جانباً لأنَّها تعي أنَّه ليس ملكاً لها حتَّى لو كانت تحمله، وأنَّها أوتمنت عليه لغرضٍ معيَّن، ويجب ألا تصرفه على أيِّ شيءٍ آخر. هذا المال لا يزال يخصُّ الأم، وحتَّى لو خرجت به من المنزل وذهبت به إلى البلدة، ما تزال أمُّها صاحبةَ المال، أمَّا هي فمجرد وكيلة.

عندما تعودُ ابنتنا، وتسلمُ الأغراض التي اشترتها، تشكرُها زوجتي ثم تسألها: "أين المال المتبقي؟" فقد أرسلتُ مع ابنتنا مالاً إضافياً، وتتوقَّع استعادته.

لنفترضُ أنَّ زوجتي أعطتها عشرين دولاراً، وأنَّ كلَّ ما احتاجتُه من المدينة كان رغيفاً واحداً من الخبز وغالوتاً من الحليب. ولنفترض أيضاً أنَّ كلفة هذه السَّلَع الإجماليَّة تساوي خمسة دولارات. سوف تتوقَّع زوجتي أن تستعيد خمسة عشر دولاراً، أليس كذلك؟ الآن دعونا نتخيَّل السيناريو التالي فورَ عودة ابنتنا إلى المنزل:

- شكرًا لأنك اشتريت هذه الأغراض. هل من مالٍ متبقٍّ؟
- نعم، تفضّلي يا أمّي.
- دولاران فقط؟ ما ثمن الحليب والخبز؟
- خمسة دولارات.
- حسنًا، أعطيتك عشرين دولارًا. فأين الثلاثة عشر دولارًا المتبقّية؟
- صحيح، نسيْتُ أن أخبرك. لقد مررتُ بـ"ستاربكس"، وكان لديهم مشروب الفرايبوتشينو بالكراميل الجديد والممزوج بالقهوة. كان يحتوي على الثلج المبشور، وعلى أنواع مختلفة من القهوة، ممزوجة بالحليب والكريمة المخفوقة. كم كان مذاقه رائعًا! وفيما أنا هناك، لم أستطع مقاومة تذوّق كعكتين من التوت البري. صحيح أنّها كانت غالية، لكنّها لذيذة جدًا!"

الآن، كيف سيبدو برأيك ردّ فعل الأمّ؟ لا أعرف ما ستؤول إليه محادثة كهذه في منزلك، إنّما أعلم أنه في منزلنا، لن تُسرّ الأمّ جدًّا بهذا التصرف. فقد وثقت في ابنتها وأوكلتها على أموالها، لكنّ ابنة خذلتها. لو حدث أن تُقبّ إطار السيارة، أو لو اضطرّت إلى تعبئة السيارة بالوقود، أيّ لو تعلق الأمر بالمهمّة، لتفهّمت الأمّ الأمر. لكنّ المشروب في ستاربكس لا يبدو مناسبًا. في مرحلة ما، تصبح الأموال التي ينفقها الوكيل لإرضاء الذات سرقةً.

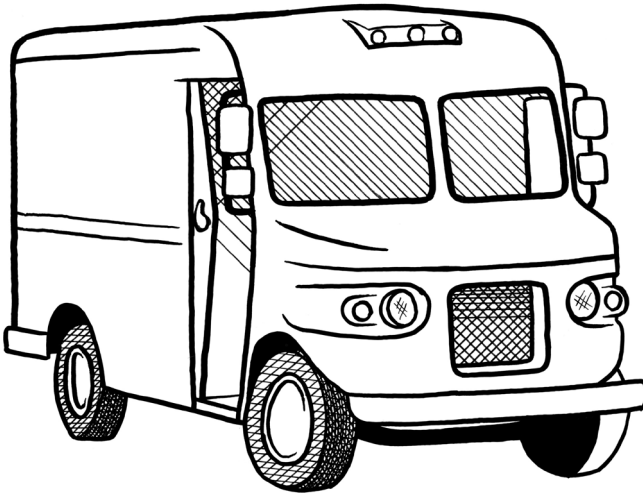
بدورك، فكّر في هذه الصورة التوضيحية لأنّها تنطبق على حياتك. لقد عهدَ الله إليك بجزء من موارده لترعاها. قد تكون بعض موارده في حسابك المصرفي أو بين ممتلكاتك. ويريد الله من وكيله أن يستخدم جزءًا من هذه الموارد من أجل البقاء على قيد الحياة. وهو يعي أنّ كلاً منّا يحتاج إلى تأمين الطّعام والمأوى والملبس. ولكن بعد تلبية هذه الاحتياجات، ماذا يحدث لميزانية الموارد التي في عهدتك؟

## أين المال المتبقي؟

يجب أن نكون واعين لحقيقة أننا سنقابل إلهنا يوماً ما. وفيما نستعرض الموارد الوفيرة التي عهدَ بها الله إلينا لنرعائها، قد يرغبُ بأن يسألنا، كما في السيناريو أعلاه: "أين المال المتبقي؟"

يحقّ للمالك أن ينفق أمواله كما يشاء. ففي النهاية، هذا ماله! لكنّ الوكيل يشرفُ على سلع ليست ملكه. إذا سمحنا للرّب أن يزرع هذه الحقيقة الجوهرية في قلوبنا، فسيكون لها تأثير مغيرٍ على مواردنا المالية. ليست الوكالة مجرد مفهوم جميل، إنّما هي حقيقة واقعة في حياة العديد من مؤمني الملكوت الجادين في سيرهم مع الرّب يسوع.

تظهر مشاكل مالية عدّة بسبب إهمال مبدأ الوكالة. فبدلاً من التّركيز على كلمة الله، نغوص في المجتمع الماديّ الذي نعيش فيه. وتصبح أهدافه أهدافنا، وتوقّعاته توقّعاتنا، وننسى سبب وجودنا هنا على الأرض. ونغضُّ النّظر عن حقيقة أنّ الله قد اشترانا بدم الرّب يسوع، وأننا لسنا بعد لأنفسنا. كلّ الأشياء التي اعتبرناها ذات يوم ملكاً لنا، بما في ذلك مواردنا المالية، سلّمناها له. صحيح أنّ الحساب المصرفي هو باسمي، لكنّي ببساطة وكيل على السلع التي تخصّ إلهي.



لنأخذُ مثالاً آخر. معظمنا يعرف شاحنات التسليم. أحياناً، تتوقَّف شاحنة خدمة الطُرد المتَّحدة عند منازلنا جميعاً. ونتطَّعُ إلى زيارتها، ونتساءلُ ما الذي يجلبه رجل توصيل الطُرد اليوم. لكن عند التأمُّل في الوكالة المسيحيَّة، دعونا نفكِّر في دور هذا العامل. يحضُرُ رجل توصيل الطُرد بضائع لا تخصُّه، ولكنها وُضِعَت موقَّتاً في عهده. إنَّه وكيل البضائع التي يحملها.

هل يجدُ رجل تسليم الطُرد صعوبةً في أخذ حزمة بقيمة مئات الدولارات من شاحنته، وتركها أمام منزلك؟ ضَع في الحسبان أنه يوصل أغراضاً قد تفوق قيمتها أجره طوال الأسبوع أو حتَّى طوال الشهر. هل هذا يزعجه؟ بالطبع لا. فرجل التسليم يدرك أن تلك هي وظيفته. في الواقع، لن يستمرَّ في عمله طويلاً إن أخذ بعض البضائع الثمينة إلى منزله وكافأ نفسه بها.

## رجال الله لتسليم الطرود

كوكلاء، نحن رجال الله لتسليم الطرود. لقد أعطانا الله موارد، ويريد منا أن نوصلها. في الرسالة إلى كنيسة أفسس تحدَّث الرَّسول بولس عن المؤمن قائلًا: "بَلِّ بِالْحَرِيِّ يَتَعَبُ عَامِلًا الصَّالِحِ بِيَدَيْهِ، لِيَكُونَ لَهُ أَنْ يُعْطِيَ مَنْ لَهُ حَاجَةٌ."<sup>٢١</sup>

في المرَّة القادمة التي ترى فيها رجل توصيل الطرود، تذكَّر أنك تملك موارد الله، وكمؤمن، أنت رجل الله لتسليم الطرود.

”...كمؤمن، أنت رجل الله لتسليم الطرود.“

في مجتمعنا الرأسمالي، تُعدُّ الموارد بمثابة شيء حصلناه بمجهودنا، وبالتالي هي ملك لنا. وننسبُ نجاحنا المالي لآخاذا

القرارات الصائبة. وبما أن الأشياء التي نمتلكها ناتجة عن حسن اتِّخاذ القرارات، فإننا ننسبُ ربحها لأنفسنا ونعتبرها ملكاً لنا. وإذا كانت تخصُّنا، فيحقُّ لنا إنفاقها على سعادتنا ومتعتنا الخاصَّة. لكنَّ يسوع دعانا لتسليم ممتلكاتنا الأرضيَّة.

يعبر راندي الكورن في كتابه "المال والممتلكات والأبدية" عن هذا بالقول:

عندما نعي أننا وكلاء، ولسنا أصحاب أموال، تتغير نظرتنا تمامًا. فبدلاً من أن أسأل: "كم من أموالني سأقدم لله عن طيب خاطر؟" سوف أقول: "بما أن كل مالي ملكك يا رب، كيف تريد مني أن أستثمره اليوم؟"<sup>3</sup>

كوكلاء أمناء لسنا مدعويين فقط للامتناع عن اقتناء منازل باهظة الثمن، ومعدات ترفيهية غالية، أو سيارات فخمة، أو قضاء إجازات مكلفة. بل نحن مدعويون لندرك أن كل ما لنا هو ملك لله وأنه ينبغي لنا استثمار موارد الله. أن تكون وكيلاً أميناً يعني أن تستثمر موارد الله حيث يريد منك الله أن تستثمرها.

### هل مطلوب مني فقط أن أكف عن التبذير؟

نتحدث أحياناً بازدراء عن أولئك الذين ينفقون مبالغ كبيرة بسبب نمط حياتهم المترف. ونتعجب قائلين: "يا له من إسراف! لماذا لا تستخدم كل هذه الأموال لمساعدة الجوع؟" ونطرح علامات استفهام على أولئك الذين يملكون طائرات خاصة أو منازل كثيرة. هناك خطب ما في عالم يستحوذ فيه عدد قليل من الناس على معظم الثروات، في حين تملك الأغلبية القليل. وقد أدرك المسيحيون الأوائل أيضاً مدى بشاعة فرط الانغماس في الملذات. وقد عبر أحد الكتاب الأوائل عن ذلك بالقول: "إن العيش في ترف خطية؛ إنه جريمة نرتكبها في حق محتاجين كثيرين بيننا."<sup>4</sup>

لكن قبل أن نجعل فاحشي الثراء، ربّما ينبغي لنا أن ننظر إلى داخلنا. فكما قال إكليمندس، إن إنفاق مبالغ كبيرة من المال على أنفسنا هو بالتأكيد خطية، لكن هل نحن أبرياء من تهمة تبذير موارد إلهنا بطرق أخرى؟ كيف ينظر أبونا إلى المال الذي نجمده في البنوك فيما يعيش كثيرون من أولاده في الفقر؟ إن النظر إلى

3 Randy Alcorn, *Money, Possessions, and Eternity*, Tyndale House Publishers, Wheaton, Ill, 1989, p. 185.

4 Clement of Alexandria, A.D. 190; *The Instructor*, T&T Clark Publishers, Edinburgh, 1869.

موردنا "الخاصة" من خلال مفهوم الوكالة الكتابية يؤثر على كل جزء من عملية صنعنا القرارات الخاصة بالشؤون المالية.

## أفضل استثمار

عندما طلب الرب يسوع من الشاب الغني أن يبيع كل ما يملك ويقدمه للفقراء، فإن هذا الغني برأيي قد اكتفى بهذا القدر من الإصغاء إذ صب كل تركيزه على ما سيخسرُه. لكن الرب يسوع لم يطلب منه فقط التخلي عما له؛ بل حاول ترويض أفضل استثمار عرفه هذا العالم على الإطلاق. كان هذا الرجل يركّز جداً على الكنز الدنيوي إلى درجة أن فاته التركيز على الإمكانيات السماوية. أنا متأكد من أن هذا الغني كان قد تدرب على اقتناص العائد الجيد في الاستثمارات. كما كان يعرف كيف يجد القيمة والأمان. فالاستثمارات توازن ما بين المخاطر والعوائد، وهو كان يجيد تمييز الصفقة الجيدة. لكنه أضاع فرصة الاستثمار الأفضل. كان يسوع يعرض عليه فرصة استثمار لا مثيل لها، تضمن الأمان المطلق والعائدات الأبدية.

## الخاتمة

إذ نختم تأملنا القصير بالوكالة الكتابية، من المهم ألا ننسى أن المال ليس موردنا الوحيد. فقد وهب الله كلاً منا مواهب خاصة، وعلاقات، وزودنا بالعقل والعلم.

فكر لحظة في إدارة وقتك واستخدامك له. هل تعتبر أن وقتك ملكك وتستخدمه لمتعتك الخاصة، أو هل سلّمت بفرح هذا الجزء من حياتك للرب؟ عندما نسلم حياتنا للرب يسوع، نتعهد باستخدام كل ما في يدنا من موارد لملكوته. سيكون لهذا تأثير عميق على وقتنا وسعينا للترفيه. هدفنا اليوم في الحياة هو امتداد ملكوت الرب وتقدمه! ليس لدينا أي جدول أعمال شخصي لأن حياتنا صُلبت ونحن نعيش من أجل الرب وحده.

لكننا نحتاج أحياناً إلى أن نتوقَّف لنمتحن أنفسنا. هل هذه حقيقة في حياتنا؟ افحص قلبك. من السهل أن تقول إنك من أتباع يسوع المسيح. كم نستمتع بترانيم مثل: "يسوع، حملت صليبي، وأترك كل شيء وأتبعك." عبارات جميلة، لكن اختياراتنا في الحياة تقول شيئاً آخر. وإذ نستمر في طلب وجه الله، نجدُه أميناً في إرشادنا إلى مناطق في ذهننا نفتقد فيها إلى التسليم التام. هدفه أن نصبح تدريجياً وبنعمته مشابهين صورة المسيح. دع الرب يكلم قلبك بينما تتأمل أنت في هذا السؤال: هل تُظهر اختياراتي في الحياة أنني وكيل أو مالك؟

ربما لديك مشكلة متعلّقة بوجود وقت إضافي، ومال لا تحتاجه في البنك. أو ربما تصرف كل وقتك ومالك في محاولة تسديد الدفّعات الشهرية لمشتريات سابقة. إذا كان هذا هو وضعك، فمن المهم أن تتعظ من الماضي فيما تخطط للمستقبل. اطرح على نفسك هذا السؤال البسيط: كم كان لينخفض المبلغ الذي أدفعه شهرياً لو تبنيت في الماضي وجهة نظر مناسبة في ما يتعلّق بالوكالة؟

### أسئلة الدّراسة

١. عندما يستولي شخص ما على ممتلكاتك "الخاصة" أو يلحق بها الضرر، هل تميل إلى الرّد كوكيل أم كمالك؟
٢. كم عدد المرّات التي تفكّر فيها بالوقوف أمام الله وتقديم حساب له عن استخدامك المال؟
٣. برأيك، كيف يرى الله الأموال المجمّدة في البنك، بينما كثيرون هم بأمرس الحاجة إليها؟ هل يراها بشكل مختلف عن عمليّات الشراء الأنانية؟
٤. ما الجانب الذي قدّمه يسوع وأهمله الشّاب الغني؟ هل تنسى أحياناً أن تفكّر في عائد الاستثمار المحتمل عند وضع الأموال في خدمة الملكوت؟
٥. هل تميل لاعتبار "وقت الفراغ" ملكاً لك ولمتعتك؟ كيف تستغلّ يوم السّبت عندما يكون جدولك فارغاً؟

## الفصل الرَّابِع

### السَّعي لتحقيق رؤية الله المتعلِّقة بأموالنا

نسكُنُ على بُعْدِ ساعتين من أقرب مطارٍ رئيسي. وقد قدتُ سيَّرتي إلى هناك ما يكفي من المرَّات لأعرفَ كم من الوقت يستغرقُ عبور الممرِّ الجبلي، والقيادة عبر الرِّحام، وركن السيَّارة في موقفٍ خارج الموقع، وركوب حافلة المطار. وأعابن عادةً وقت الرِّحلة في تذكرتي، ثمَّ أحسب الوقت لأعرف متى يجبُ أن أغادر المنزل. إنَّ تحديد وقت الانطلاق مهمٌّ كونه القرار الأوَّل الذي يجب اتخاذه إذا كنتَ تَبْغِي الوصول إلى المطار في الوقت المحدد.

في الحياة خطط كثيرة كهذه. فنضع أولاً هدفًا رئيسيًا، وفي الحالة التي أشرنا إليها سابقًا، الهدف هو الوصول إلى المطار في وقتٍ محدد. ونشيرُ إليه باعتباره خطتنا الرئيسيَّة. ثمَّ نبدأ باتِّخاذ قرارات ثانويَّة تتماشى مع هدفنا الرئيسي. تعالوا نلقي نظرةً على السيناريو أعلاه لنرى كيف يسير هذا الأمر.

خطَّتي تقتضي الوصول إلى المطار خلال ساعتين من الزَّمن. هذا هدفي الرئيسيِّ. إنَّ وضعتُ هذا الهدف نصب عيني، سوف أقومُ بتحميل أمتعتي، وأُخْرِجُ السيَّارة من مرآب المنزل. وبعدهنَّ، سيكون عليَّ اتِّخاذ قرارٍ بسيط: الاتِّجاه إمَّا يمينًا وإمَّا يسارًا. صحيحٌ أنَّه كذلك، لكنَّه مهمٌّ للغاية، لأنَّ السَّير في الاتِّجاه الخطأ سيحول دون لحاقي برحلتني.

طريقي إلى المطار محفوف بقرارات صغيرة كهذه. في أثناء القيادة، قد تلمعُ أمامي خيارات جذابة، وعند كلِّ فرصة، يجبُ أن أختار. أمرٌ بالكثير من المخارج، ومراكز التسوق، ومنتجات التزلج، وبأماكن تعلنُ عن وجبات ممتازة، وبالعديد من المواقع السياحية. ولكن هذا الجذب على طول الطريق لا يغيرني كثيراً. صحيح أن الإعلانات جذابة، وأن كعك "كرسي كريم" المحلّي يلفت نظري، ولكني أبدو معظم الأحيان غافلاً عن الخيارات المعروضة على امتداد الطريق.

السبب في ذلك بسيط: وهو أن أيّاً من مناطق الجذب هذه لا يتفقُ مع هدفي الأساسي. أعلم أنني لا أستطيع التوقّف عند هذه الأماكن والوصول إلى المطار في الوقت المحدد. إن الرؤية التي يجب أن أضعها نصب عيني هي وقت الوصول. ليس السبب في أنني لا أستمتع بأيّ من المظاهر المصمّمة لتشتيت انتباهي على طول الطريق. إنّما ما يبقيني سالكاً هو الواقع البسيط أن هذه الخيارات المعروضة على جانب الطريق لا توازي بالنسبة إليّ أهميّة الوصول إلى المطار في الوقت المحدد.

إنّ اتّباع الرؤية الماليّة الخاصّة بمنزلك يشبه رحلتي إلى المطار. إذا كنت تريد أن تنجح في بلوغ أهدافك الماليّة، مهما كانت، يجدر بك أن تتحقّق من أن كلّ قرارٍ صغيرٍ تتخذه على طول الطريق يتفقُ مع رؤيتك الأساسيّة.

أين نحن؟

قبل البدء برحلة ما، ينبغي لك أولاً تحديد موقعك. لا قيمة للخريطة إذا كنت تجهلُ موقعك الحالي. قد تعرفُ إلى أين تريد أن تذهب، وتستطيعُ تحديد مكانه على الخريطة، إنّما يستحيلُ عليك تحديد طريق سيرك إلى ذلك المكان إذا كنت تجهلُ موقعك. بمجرد تحديد موقعك الحالي، يصبحُ لديك نقطة مرجعيّة. ينطبق الأمر نفسه على رسم المسار المالي. من المهمّ التحقّق من موقعك الحالي.

## إلى أين نريدُ الوصول؟

الأمر التّالي الذي يجبُ التّخطيط له قبل الانطلاق هو المكان الذي نودُ الوصول إليه. هذه النّقطة ضروريّة للغاية تمامًا كالأولى. تخيلُ زوجًا وزوجة يركبان السيّارة ويقودان في الطّريق دون الاهتمام بوجهتهما النهائيّة. إنهما يسيران في الطّريق، ويتخذان كلّ قرار بمرح وفقًا لما يريانه مناسبًا في حينه. أحيانًا ينظران إلى مقياس الوقود وبيبتسمان. فهما لن يسمحا لخزان الوقود الذي يكاد يفرغ أن يعطل رحلتهما؛ ففي النّهاية، لا يزال المحرّك يعملُ، وهما يحاذيان السيّارات الأخرى كلّها.



يتّضحُ لكَ فيما تشاهدهما يسافران أنّهما يتّخذان بعض القرارات بناءً على ما يفعله الآخرون. فإذا لاحظنا أنّ غالبية السيّارات تسيرُ في اتّجاه مختلف، فإنّهما يغيّران وجهتهما، ويسيران بكلّ سرور في ذلك الاتّجاه لفترة من الوقت. ثمّ إذا شهدا أضواءً وإشاراتٍ ساطعةً مغريةً في اتّجاه آخر، فإنّهما يغيّران وجهتهما مجددًا. لا يعوزنا الكثير من الذكاء لنذكر أنّ هذه الطّريقة في السّفر هي أسلوب مبهج للابتعاد عن المكان المنشود. إنّ السفر في ظلّ غياب الوجهة ينتهي بنا بدون وقود، وبعيدًا عن المنزل.

صحيح أن هذه الطريقة في السفر غبية، لكنها توضح كيف يدير عدد من الأشخاص أموالهم الخاصة. فيوماً بعد يوم، تستند قراراتهم إلى ما قد يبدو مناسباً في حينه. يصل الراتب، وتنفق الأموال، وتتخذ القرارات ببساطة نظراً لما يُرى مناسباً في وقته. تُتخذ كافة القرارات بحسب ما يبدو سليماً على المدى القصير، دون التفكير ملياً بعواقبها. أحياناً، تُتخذ القرارات ببساطة بسبب ضغط الأقران، وفي أحيانٍ أخرى، يؤدي الكلام الترويجي بعد الحصول على الراتب إلى تغيير المسار.

سنناقش لاحقاً كيفية تحديد الأهداف الطويلة الأجل، لكن أكتفي الآن بتوضيح أهميّة وضع هذه الأهداف. من المهم لكل أسرة أن تحدد أهدافها الماليّة الخاصّة. ما المهمّ بالنسبة إليكم كعائلة؟ والسؤال الأهمّ، ما المهمّ بالنسبة إلى الله؟ إن كنت قد سلّمت عائلتك لله، وترغب في السير في طريق الوكالة الكتابيّة، فستحتاج إلى استخدام جميع الموارد التي وضعها الربُّ في عهدتك كما يشاء هو. من المهمّ أن تفكر في المكان الذي تريد أن تقصده وتصلّي من أجله.

### كيف نصل إلى هناك؟

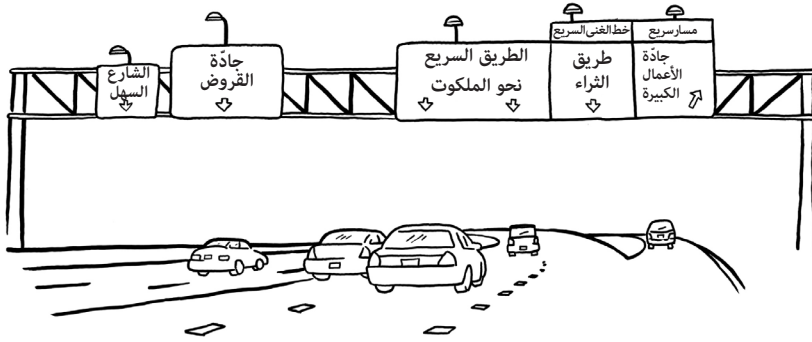
قيل: "إذا كانت وجهتك لا تهْمُك، فإنَّ أيّ طريق قديم سينفع." لكنّ العكس صحيح أيضاً. إذا كانت لديك وجهة مفضّلة، فإنَّ اختيار الطريق مهمّ جداً. بمجرد أن تعرف موقعك، وتحدّد المكان الذي تبغي الوصول إليه، سوف ترغب في العثور على أفضل طريق.

عندما نقوم برحلة في الطريق، نستخدم عادةً خريطة لإيجاد أفضل مسار. قد نضع دائرة حول موقعنا، ودائرة أخرى حول المكان الذي نريد بلوغه. ثمّ نبحث عن أفضل الطرق التي تأخذنا من نقطة إلى أخرى. ونبحث عادةً عن أقصر طريق يجمع بين هاتين النقطتين، ولكن ليس دائماً. أحياناً يكون الطريق الفرعي أطول، ولكن بسبب الزحام قد يستغرق وقتاً أقلّ. هناك أشياء أخرى يجب مراعاتها. فقد نبحث عن الطرق السريعة حيث تكون حدود السرعة أقصاها، إذا كنّا نرغب في الوصول بأسرع وقتٍ ممكن. وقد نختار الطرق الخلفيّة، إذا كنّا نفضّل الطريق ذا المناظر الخلابة.

وعلى غرار استخدامنا خريطة الطريق، نستخدم ميزانيةً لتحديد كيفية الانطلاق من موقعنا الحالي والوصول إلى وجهتنا الماليّة. ليس لدينا عادةً هدف واحد نضعه في الاعتبار، ويجب النظر في كيفية الموازنة بين الأهداف. على سبيل المثال، قد يكون أحد أهدافك الادّخارَ لشراء منزل، ولكنّ راتبك لا يتيح لك ذلك. أو قد يسجّل عدّد سيارتك أميالاً كثيرة، وستحتاج إلى استبدالها في غضون بضعة سنوات. يضع معظمنا أكثر من هدف مالي واحد، وقد يشكّل هذا صعوبةً في تحقيق التوازن. ولكن هنا أيضًا تبدو الميزانية الجيدة مفيدة لأنها تصبح بمثابة خريطة الطريق التي توضح لنا موقعنا الحالي، والمكان الذي نبغي الوصول إليه.

### البقاء على المسار الصحيح

لقد ناقشنا بإيجاز أهميّة معرفة موقعنا الحالي، وتحديد المكان الذي نريد أن نقصده، ورسم المسار بين الاثنين. غير أنّ أحد الصّراعات العالميّة في الشؤون الماليّة الشخصية يكمن ببساطة في البقاء على المسار الذي رسمناه. حاول معظمنا وضع أهداف ماليّة في الماضي، ربما بهدف زيادة العطاء أو لسداد الديون. لكننا



واجهنا بمعظمنا الفشل لأننا لم نبقَ على المسار الذي رسمناه. أحيانًا، يحدث هذا بسبب حالة طارئة، ولكن في أغلب الوقت يتجلّى السبب في أننا لا نبقي عيوننا على الهدف. فقد اتّخذنا قرارات تافهة وابتعنا مشتريات غير مهمّة، لا تتفق مع رؤيتنا الأساسيّة، وبالتالي ضلّلنا الطريق.

قال بنجامين فرانكلين ذات مرة: "أحذر من النِّفقات الصَّغيرة. التسرُّب الصغير يغرقُ سفينةً كبيرة." عبارةٌ ما تزال ساريةً تمامًا كما كانت في زمن أميركا الاستعماريَّة. سننظر لاحقًا بمزيد من التَّفصيل إلى هذا الميَل المشترك، وإلى الخطوات التي يمكننا اتِّخاذها لإبقاء مواردنا الماليَّة الخاصة في المسار الصحيح.

## الخاتمة

قد يبدو كلُّ هذا معقَّدًا وغير ضروريٍّ ومستهلِكًا الوقت. وقد ترغبُ لو يقدِّم لك أحدُهم ثلاث خطوات سهلة تنقذك من وضعك المالي الحالي. قد يكون هذا كلُّ ما يلزمُ موقفك، ولكن إن كان الأمر كذلك، فإنَّ موقفك نادر. تواجهُ العديد من العائلات الشابةُ أزمت ماليَّة لأنَّها تبحث دائمًا عن حلٍّ سهل، وقصير المدى. سيكون مفيدًا لأفراد العائلة أن يأخذوا وقتًا لتحليل موقفهم المالي، وتحديد المكان الذي يريدون الوصول إليه، والتَّخطيط لكيفيَّة بلوغه. في الفصول التَّالية، سوف نلقي نظرةً فاحصةً على هذه النِّقاط ونجدُ طرقًا عمليَّة لتطبيقها.

كنتُ أتحدِّث مؤخرًا إلى شابةٍ نشأت في بلد فقير. لم يكن والدها يجني المال الوفير، إنَّما عرِف عنه بأنه مديرٌ ماهر، وقد أظهر أولاده أيضًا حكمةً في اتِّخاذ القرارات الماليَّة. لذا سألتها كيف اكتسبوا من والدهم هذه المهارة. فقالت إنَّ إحدى ذكرياتها المفضَّلة تعود إلى نقاشات ليلة السَّبْت. بعد التَّأمُّلات المسائيَّة، كان والدها يتحدَّث قليلًا عن الأسبوع التالي، وعن بعض احتياجاتهم الماليَّة. في بعض الأحيان، كان الطَّعام يشحُّ، أو ربَّما كانوا يحتاجون إلى غرضٍ ما ولا يملكون المال لشراؤه. فكان كلُّ منهم يعرض اقتراحًا للمساعدة في تحقيق هذا الهدف. أحيانًا كان يعني ذلك الاستغناء عن أمرٍ ما، لكنَّ الشابةَ كانت تتذكَّر تلك الحوارات العائليَّة بفرح. فقد كانت تشعرُ بأنَّها جزءٌ من العائلة وجزءٌ من الحلِّ، ومع أنَّهم كانوا يملكون القليل من المال، إلاَّ أنَّها لم تكن تشعرُ بأنَّهم فقراء.

كان والدها يفعلُ ما ناقشناه للتو. كان يقيِّمُ الوضعَ الحالي ثم يسمحُ لعائلته بالمشاركة بكلِّ فاعليَّة في تحقيق هدفهم. لكنَّه كان يتولَّى أكثر من مجرد تحقيق

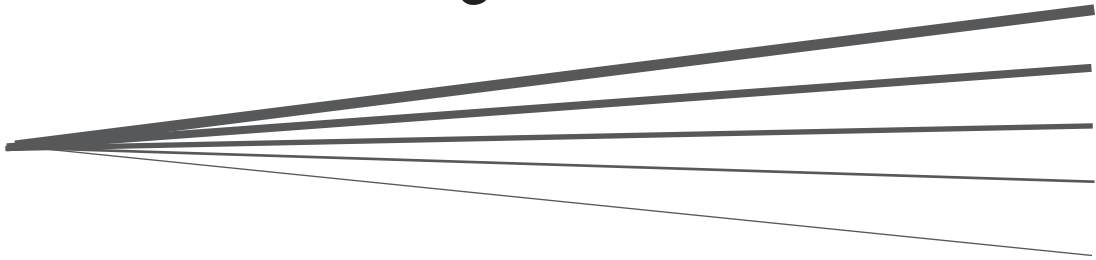
الهدف الأسبوعي. كان يعلمُ أولاده أيضاً كيفية الصمود وتحملُ مسؤوليّة عائلاتهم الخاصّة في المستقبل.

### أسئلة الدّراسة

١. ما الذي يبدو أصعب بالنسبة إليك، اتّخاذ قرار بشأن رؤيتك وهدف حياتك، أو اتّخاذ قرارات صغيرة تتفق مع هذه الرؤية؟
٢. أعطِ مثالاً على واقعة اتخذت فيها قراراً مالياً لمجرد أن الآخرين فعلوا ذلك.
٣. لماذا يُعدّ وضع أهدافٍ ماليّة طويلة الأمد أمراً مهمّاً؟ ما نتيجة إهمال ذلك؟
٤. أعطِ مثلاً على تجربة حققت فيها هدفاً مالياً، ثمّ أهملت المحافظة عليه. ما الذي جعلك تنحرف عن رؤيتك الأصليّة؟
٥. شارك بعض الطرق التي يمكن للعائلات أن تستخدمها لتشجيع بعضها بعض في البقاء على المسار الصّحيح. ما نوع المواضيع التي يمكن مناقشتها في التأمّلات العائليّة؟



الجزء الثاني  
أين نحن؟





## الفصل الخامس

### تحديد موقعنا

كان جورج وسالي يواجهان بعض الضيقات الماليّة، لكن لم تكن لديّ أدنى فكرة عن مدى سوء وضعهما. وفي ذلك المساء، عند لقائي بهما في منزلهما توقّعتُ تبادل حوار قصير وممتع، وكنتُ أرجو أن أقدمّ لهما بعض الإرشادات الأساسيّة، وبعض التّشجيع، ثمّ أعود إلى بيتي وعائلتي. وقد بدا كلاهما مسرورين عندما قابلتهما عند الباب.

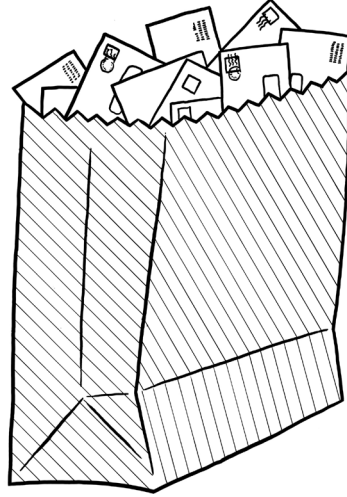
وعندما جلسنا حول طاولة المطبخ، وبدأنا بمناقشة وضعهما، اعترف جورج بأنّه ارتكبَ بعض الأخطاء على طول الطّريق، وأقرّت سالي بمسؤوليّتها عمّا آلَ إليه وضعهما الحالي. لكنني لاحظتُ شيئاً ما في أثناء محاولتي جمع المعلومات لإيجاد حلّ. لم يستطع جورج ولا سالي إعطائي إجابات محدّدة وواضحة حول وضعهما المالي. كانا في مأزق، ودليلهما على ذلك هو اتّصال الدائنين بهما بشكل منتظم، وعدم امتلاكهما المال الكافي في حسابهما لتسديد كلّ ما عليهما من ديون.

أخيراً، وبعد طرّح أسئلة كثيرة بلا جدوى، أخذتُ ورقة بيضاء، وطلبتُ من جورج وسالي كتابة كلّ ما عليهما من ديون. حسناً، كانا يعلمان أنّ لديهما رهناً على منزلهما، لذا دخلت سالي إلى الغرفة المجاورة وسرعان ما عادت وبِيدِها البيان الأخير الخاصّ بقرضهما. أشار جورج إلى وجود بطاقتي ائتمان تحويان

أرصدة، لكنّه لم يتذكّر عدد البطاقات التي بحوزتهما. ذهبَ إلى الغرفة المجاورة بدوره وعادَ ببعض المعلومات. وتذكّرت سالي رسالةً بريديةً أخرى رأتها، لذا توارت مجدداً، وعادت مع المزيد من البيانات من شركات بطاقات الائتمان.

واستمرّا ذهاباً وإياباً إلى الغرفة المجاورة، وبدأت أدون مبالغ القروض المختلفة على ورقتي. ومع كلِّ بيان جديدٍ اكتشفه، كان أمني بأن يكون هذا اللقاء قصيراً يتضاءل. لم يكن الوضع مبشّراً بالخير تماماً. ولكن فجأةً خطرَت لي فكرة. كانت كلُّ هذه البيانات تقريباً تخرجُ من أظرفة لم تُفتح أبداً. لذا قمتُ عن الطاولة، وتوجّهت إلى الغرفة المجاورة حيث كان جورج وسالي يبحثان عن المزيد من البيانات، وما رأيتهُ أكّد مخاوفي. فقد كان يوجد في زاوية الغرفة كيسٌ بقالةٍ كبيرٌ ومليٌّ بالبيانات غير المفتوحة. ومع استمرار جورج وسالي في التنقيب في الكيس، اتّضح لي سبب عدم معرفتهما بمقدار ديونهما؛ لقد كفّا عن فتح بريدهما.

كان جورج وسالي قد اعتمدا على بطاقات الائتمان إلى أن بلغ كلُّ حسابٍ حدّه الأقصى. ولكن نظراً لاستمرار توافد البطاقات بالتوالي إلى البريد، وُجدت دائماً بطاقة لسدِّ الاحتياج الحالي. أراحت هذه العمليّة جورج وسالي لأنهما كانا بذلك يتجاهلان وضعهما الراهن. ولم يبدُ عليهما القلق بشأن وضعهما المالي إلى أن أدركا أنّ دخلهما لم يعد يكفي لتسديد الحد الأدنى من المدفوعات.



قد لا يكون وضعك مُشابهاً لوضع جورج وسالي، إنّما كثيرون بيننا تجمعهم صفة مشتركة. توقّف جورج وسالي عن فتح بريدهما لأنّه محببٌ للغاية. فقد أصبحَ النّظر مجدداً إلى كلِّ هذه الأرقام أمراً مثيراً، لذلك فضلاً غصّ النظر عنه. وبالتالي لم تكن لديهما أية فكرة عن مدى سوء وضعهما. ولكن تجاهل المشكلة لا يلغيها.

## لا تشوّش ذهني بالحقائق

كثيرون منّا يفعلون الشيء نفسه إنّما على نطاق مختلف. قد لا تشكّل ديوننا عبئاً ثقيلاً كما في حالة جورج وسالي، لكننا نخشى الجلوس والنظر مجدداً في كلّ هذه الأرقام لأنّ الأمر يبدو محبطاً. كأزواج، نعود إلى المنزل بما يبدو راتباً كبيراً ثمّ نكتشف أنّه لا يكفي. فيُشبه دفتر الشيكات المصفاة، إذ يختفي المال بسرعة فور توافره.

أحياناً تتولّى الزوجة الشؤون الماليّة، ومن السهل أن يحبط الزوج ويقول في نفسه "لماذا لا تحسّن إدارة أمورنا؟ ثمّ كيف يمكن لعائلة واحدة أن تنفق كلّ هذا المال؟" قد توّد الزوجة في أحيان كثيرة أن تجلس وتفسر لزوجها أين يبدد المال، لكنّ العمليّة مؤلمة للغاية، والزوج يتجنّبها مفضلاً بالحري مواجهة الإحباط على معرفة الحقيقة. ثمّ إنّ إعداد الميزانيّة يستغرق وقتاً طويلاً. وبعد الخروج والعمل طوال النهار لجني المال، إنّ آخر ما قد يتمنّاه هو الجلوس ومناقشة الميزانيّة. إنّهُ يفضّل ابداع الراتب في البنك، وتحرير شيكات للأغراض التي يحتاجون إليها، ثمّ معرفة ما إذا قد تبقى منه لشراء الحاجيات التي يرغبون بها.

في بعض العائلات يُشرف الزوج على الشؤون الماليّة، محاولاً الحدّ من الإنفاق، وبما أنّه ليس صاحب القرارات الصّعبة في المتجر، فمن البديهي أن لا يدرك سبب ارتفاع النّفقات شهرياً. في هذه الحالة، الزوجة هي من يتجنّب الجلوس للحديث عن الميزانيّة، لأنّها تشعر دائماً بأنّ اللوم يقع عليها في النهاية. مهما اعتبرت نفسها مدخّرة، فإنّ هذا لا يكفي أبداً، وبالتالي تميل إلى تجنّب مناقشة الأمور الماليّة. ما تريده فحسب هو توافر ما يكفي من المال في الحساب لشراء ما تحتاج إليه. تتجلى مشكلة التّواصل هذه بطرق مختلفة في كلّ منزل، لكن من النادر وجود منزل يتجنّب الصّراع كلياً. وقد قيل إنّ الخلاف حول المال هو الدافع الأوّل للطلاق.

كما ناقشنا سابقاً، من المهمّ جداً أن يتحدّث الزوج والزوجة عن وضعهما المالي وأن يكونا على دراية كاملة به، بغضّ النظر عمّن هو المسؤول عن دفتر

الشيكات. لا بدّ من أن يتحمّل الزوج أو الزوجة المسؤولية الرئيسيّة في الإشراف على الشؤون الماليّة، وأن يكون التّواصل بينهما جيّدًا.

كثيرون بيننا لا يدركون حقًا وضعهم المالي. ما يعرفونه فحسب هو أنّ المال لا يكفي. لا بدّ لموقف كهذا أن يدفعنا للبحث عن حلول، إنّما غالبًا ما نجد أنّ التأجيل أسهل. يريحنا أن نوهم أنفسنا أنّ الأمور ستتحمّن في الشهر القادم بشكلٍ معجز، ونأمل أن ينخفض عدد الشهور أو أن يزيد دخلنا.

### كيف نعرف موقعنا؟

بعد أن ناقشنا أهميّة معرفة موقعنا، كيف لنا أن نحدده؟ مع مرور الوقت، تتداخل مواردنا الماليّة وتتشابك، من رهون عقاريّة، ومدفوعات السيّارة، إلى قروض خاصّة من أفراد الأسرة، وحسابات جارية وحسابات ادّخار، وبطاقات ائتمان. فكيف نعرف أين نحن حقًا فيما نخطّ المسار نحو تحقيق أهدافنا؟ دعونا نلقي نظرة مختصرة على بعض الطّرق التي نستطيع من خلالها تحديد موقعنا .

- أنشئ بيانًا ماليًا أساسيًا، بما في ذلك قائمة بالديون. من المهمّ جدًّا صرف الوقت الكافي لملء بيان ماليّ أساسي. إذا كانت لديك ديون مستحقّة، فستحتاج إلى تدوين القيمة الحاليّة الخاصّة بكلّ قرض، بالإضافة إلى سعر الفائدة على هذا القرض والقسط الشهري. سنناقش هذا بالتّفصيل لاحقًا.

- ارسد تاريخ الإنفاق. قد يستغرق ذلك بعض الوقت، وهذا يتوقّف على مدى احتفاظك بالسجّلات السّابقة، ولكنّ القصد منه معرفة أين تُصرف أموالك. كلّما عدت إلى الوراء، كان ذلك أفضل، لكن يجب أن يكون لديك على الأقلّ ثلاثة أشهر من الإنفاق للنظر فيها.

- بعد تتبّع إنفاقك، قارن إنفاقك الحالي داخل كل فئة، بميزانيّة متوسّطة أو سليمة. وبناءً على إجمالي دخلك الشهري، ستكتشف ما إذا كنت تنفق الكثير من المال على مشتريات البقالة، أو على وسائل النّقل، أو على

الترفيه. على سبيل المثال، تنفق معظم العائلات حوالي ١٢ بالمائة من دخلها على مشتريات البقالة. ويشمل ذلك جميع السلع التي يتم شراؤها عادةً من متجر البقالة، بما في ذلك اللوازم المكتبية، ومواد التنظيف وأشياء أخرى متنوعة. ومع أن ميزانية كل أسرة تختلف عن ميزانيات سائر الأسر، إلا أن هذه العملية قد تكشف عن تفاصيل أمورك المالية التي تشكل صعوبات.

- افحص أين أنت في ما يتعلق بديون المستهلك. عندما نتحدث عن ديون المستهلك، فنحن لا نتحدث عن القروض العقارية، أو القروض التجارية، بل عن الديون المقترضة لشراء السلع التي نستهلكها، وبمعنى آخر، السلع التي تنخفض قيمتها أو التي تخسر قيمتها بسرعة. وقد يشمل ذلك بطاقات الائتمان، أو قروض السيارات، أو القروض العائلية. معظم الأسر التي لا تنتبه على أموالها ينتهي بها الأمر إلى مواجهة ديون المستهلك. فيما تحاول تحديد وضعك المالي الراهن، سوف تحتاج إلى التمعّن في ذلك. من المهم أن تفهم لماذا لجأت إلى ديون المستهلك، وتجد طريقة عملية للتخلص منها، وتنظر في كيفية تجنبها في المستقبل.

إذا أهملت شؤونك المالية في الماضي، سيتطلب تنظيمها بعض الوقت والجهد. ما من طريق مختصر بسيط. فالأمر يبدو كأن تسمح للأعشاب الضارة أن تنمو في حديقتك، لذا لن تجد وسيلة للتغلب عليها سوى بالعمل الشاقّ الأولي. تتوافر العديد من خطط الميزانية الجيدة والبرامج للمساعدة في ذلك. إذا وجدت خطة تنفعك، التزم بها.

### كلمة للمُحَبِّط

قبل الانتقال إلى التفاصيل المتعلقة بكيفية اتخاذ خطوات إيجابية نحو تحديد موقعك، أود أن أقدم لك كلمة رجاء. قد يبدو هذا كله مرهقاً، وفيما تنظر إلى وضعك المالي الحالي، الذي يفتقد إلى التنظيم، قد تشعر بالإحباط. وبينما تنظر إلى وضعك، قد تشبه نحميا الذي كان ينظر إلى أورشليم تحت الأنقاض. في القصة

كما نتذكر، وصل نحميا إلى أورشليم، وما رآه كان مجرد فوضى عارمة. لا أعلم ما إذا كان مستعداً لما رآه، وماذا كان يتخيل في أثناء عمله يوماً بعد يوم كساقٍ للملك، لكنني أظن أنه لم يكن مستعداً تماماً لمنظر الدمار الذي رآه عند وصوله.

ربّما ينتابك هذا الخوف نفسه، وتتجاهل شؤونك الماليّة خشية أن تكتشف مدى سوء وضعك. لكن تذكر أنه حتى لو بدا وضعك المالي سيئاً، فثمة أمل. بدا وضع نحميا مستحيلاً، لكنّه نجح في مسعاه لسببين.

١. فهِمَّ محدوديته، واعتمد باستمرار على الله. نجد هذا في قصة نحميا كلها. فعندما سنحت الفرصة ليشكو همّه إلى الملك، همس صلاةً. وفي أثناء التخطيط للعمل، طلب توجيه الله. وعندما هدده الأعداء، تحدّث مجدداً إلى الله. وخلال هذه المهمة التي بدت مستحيلة، عرف نحميا أن المهمة تفوق قدرته، لذلك لم يكف عن تسليمها باستمرار إلى الله.

٢. كان للشعب قلبٌ في العمل<sup>١</sup>. لم يخبر نحميا الله بالمشكلة على أمل أن يتولّى الله الأمر فحسب، بل بدا الشعب أيضاً على استعداد للعمل، وكان الربُّ يمدُّهم بالقوّة والإرشاد. وكان هذا يعني صرف ساعات طويلة في العمل. نحن لا نقرأ عن عطلات ممتعة خلال ذلك الوقت. فقد كانوا على استعداد للتخلّي عن رغباتهم وعن الحياة التي اعتادوا عليها قبلاً، في سبيل تحقيق هدفهم وبناء السور.

إنّ كلاً من هاتين الصفتين مهمٌّ إذا كنتَ جاداً في إعادة تسليم أموالك لله. مهما كان فشلك كبيراً في الماضي في هذا المجال، إذا كنتَ على استعداد لطلب القوّة والإرشاد من الله والعمل بهما، فلا بدّ من أمل!

## نقومُ ونبني!

دائمًا ما تُلهمني قصّة تجربة نحميا هذه. كان هؤلاء الأشخاص محاطين بالأنقاض، والدّمار، والأعداء الذين هزأوا بهم وحاولوا تثبيط عزمهم. لكن، تشجّعنا كلمات السّعب في ذلك اليوم، حين وقفوا في وسط الفوضى، وأخبرهم نحميا كيف أنجح الله طريقه، ووعد أن يكون معهم.

لا أعرف كيف كان ليبدو ردُّ فعلي. فوقوفهم على أنقاض فشل الماضي بدا مشهداً كئيباً. ومع ذلك، فيما كان نحميا يضع الرؤية، وثق الشعب بالله وقالوا: "دعونا نقومُ ونبني". ليت هذه الكلمات تمدُّك بالشّجاعة. فعندما تبدأ بعملية تحديد مكانك الحالي، ثق أن الله سيكون معك، ويقوّته فم وابن!

## أسئلة الدّراسة

١. هل رغبت يوماً بتجاهل المشاكل الماليّة؟ ولماذا؟
٢. لماذا يضع المال حواجز بين الزوج والزوجة؟ وكيف يمكننا تجنب ذلك؟
٣. هل يمكنك أن تخبرنا عن تجربة ما في حياتك، شعرت خلالها بالإحباط بسبب المال؟ ما هي الخطوات التي اتّخذتها؟ وما الدروس التي تعلّمتها؟
٤. هل تعرف شخصاً ما بقي أميناً على الرّغم من مروره بأزمة ماليّة؟ إذا كانت الإجابة نعم، كيف أثر هذا المثال على حياتك؟
٥. برأيك، لماذا يريد الله منا أن نتخطى المخاوف الماليّة؟ لماذا لم يوفّر الله دخلاً للرّسول بولس كي لا يضطرّ للتوقّف عن الوعظ، والعمل في صنع الخيام؟



# الفصل السادس

## ما هو البيان المالي؟

غالبًا ما نلاحظ عند دخول مركز تجاريّ أو متجر كبير وجود خريطة للمبنى توضّح اتجاهات المتاجر أو الأقسام المختلفة. لو صدق عيد ميلاد العمّة نيللي الأسبوع المقبل، وأردت تحديد موقع متجر هولمارك، فإنك تنظر إلى الخريطة، وتبحث عن القسم المناسب. ثمّ بعد تحديد موقع هولمارك على الخريطة، يبقى عليك أن تحدّد موقعك الحالي. غالبًا ما تجدُ سهمًا وعبارة تقول: "أنت هنا". بمجرد أن تعرف مكانك وموقع هولمارك، سيسهلُ عليك رسم مسارٍ مباشرٍ باتجاهه.

يُشارُ إلى البيان المالي أحيانًا باسم "المركز المالي"، وهو صورة لموقعك الحالي. يعرضُ ما لديك من حسابات جارية، وحسابات توفير، وحتى ما في محفظتك، ويشملُ أيضًا قيمة كلِّ ما تملكُ مثل منزلك (إذا كنت تملكُ واحدًا)، وسيّارتك، وأثاثك، وجزّارة العشب، والخ. وجميع هذه الأشياء تُعرفُ باسم "أصولك".

ويعرضُ أيضًا التزاماتك، مثل الرهن العقاري على منزلك، والقروض على السيّارة، وديون بطاقات الائتمان، والفواتير غير المسدّدة، وما إلى ذلك. عند إضافة جميع ديونك، وطرحها من إجمالي أصولك، ستحصلُ على رقم. هذا الرقم يمثلُ قيمتك الصّافية. لو قمتَ ببيع جميع ممتلكاتك، وسدّدت جميع الفواتير، فهذا هو المبلغ الذي ستحصلُ عليه. والبيان المالي يقولُ ببساطة: "أنت هنا".

هناك العديد من الأسباب الوجيهة لإنشاء بيان مالي، ولكن لهذه العملية أيضًا بعض المخاطر. نريد معالجة كل من أساس البيان المالي المنطقي، والطرق لتجنب التركيز الضار.

### احترس

قال الرب يسوع: "انظروا وتحفظوا من الطمع فإنه متى كان لأحد كثير فليست حياته من أمواله".<sup>١</sup> البيان المالي هو وسيلة لحساب الأشياء التي تملكها. إذا كنت تستمتع بالجلوس لتحسب الأصول التي تكسبت لديك، فكن حذرًا، لأن الله لم يقصد لحياتك، أو شعبك، أو قوتك الداخلية أن تنبع من وفرة الأشياء المادية. الحياة موجودة في يسوع المسيح وحده. إذا وجدت فكر مشغولًا بالعودة إلى قائمة أصولك المالية، أو إذا رحمت تقيم نفسك أو الآخرين بحسب أصولهم المادية، فاحذر! كان يسوع واضحًا جدًا. لا يمكن تقدير قيمتنا كبشر بالدولار. إن قيمة أفقر طفل في شوارع كالكوستا تساوي أكثر من أموال العالم وممتلكاته وأشيائه كلها.

قبل مناقشة استخدام البيانات المالية، لا بد من أن ندرك أن هذه البيانات تحسب قيمة الأشياء التي ليست لها قيمة أبدية. ولذلك قد تصبح هذه شركًا لنا إذا لم نستخدمها بالشكل الصحيح أو إذا أصبحت محط تركيزنا.

### استخدام البيان المالي بالشكل الصحيح

لقد ناقشنا خطر استخدام البيان المالي بشكل خاطئ. والآن نريد أن نرى كيف بوسع البيان المالي أن يساعدك. في ما يلي بعض الأسباب التي تجعل صرف الوقت الضروري لملء البيان المالي مفيدًا.

- قد لا تكون في المكان الذي تظن أنك فيه. جلست مع أفراد ظننا حقًا أنهم في وضع جيد، لكن بعد ملء البيان المالي، صدموا بسبب قلة ما يملكون. فقد تراكمت ديونهم ببطء بعد شراء سلع لا قيمة لها على المدى الطويل. وقد فقدت السلعة أهميتها، وما يزالون يسددون دينها.

• قد يؤثر البيان المالي على كيفية اتخاذ القرارات المالية في المستقبل. تفقد سلع كثيرة نشتريها قيمتها فوراً. فكر للحظة واحدة بأريكة اشتريتها. قررت شراء أريكة جديدة وأنا متحمس جداً لأنني علمت بشأن تخفيضات على سعر الأريكة التي أريدها. كان سعرها الأسبوع الماضي يساوي ٩٠٠ دولار، وها هي معروضة الآن للبيع بسعر ٧٩٩ دولاراً فقط. في المكان الذي أقيم فيه، هناك ضريبة مبيعات بنسبة ٨ في المائة، وبالتالي ستكلفني هذه الأريكة حوالي ٨٦٢ دولاراً، لكن هذا لم يردعني لأنها كانت ستكلفني أكثر الأسبوع الماضي.

وبعد أن وضعت الأثاث الذي اشتريته حديثاً في غرفة الجلوس، وفرحت بالصفقة الجيدة، جلست لتحديث بياني المالي. قمت طبعاً بخصم مبلغ ٨٦٢ دولاراً من دفتر شيكاتي، لكنني أضفت أيضاً على قيمة أثاث منزلي. كم أضفت عليها؟ لم أضف ٨٦٢ دولاراً. لم لا؟ لأن الأريكة لم تعد تساوي ٨٦٢ دولاراً، بل أصبحت تساوي السعر الذي سأبيعها به باعتبارها أريكة مستعملة. هل راجعت الإعلانات المبوبة الخاصة بالأرائك المستخدمة مؤخراً؟ ربما لا أستطيع بيع أريكتي بأكثر من ٢٠٠ دولار أو ٣٠٠ دولار. كشف لي البيان المالي أن أريكتي الجديدة أفقدتني من قيمتي الصافية حوالي ٥٠٠ دولار.

• إن إنشاء بيانك المالي وصرف الوقت في تحديثه شهرياً لفترة من الزمن، قد يكون تجربة تعليمية رائعة. سوف يجعلك تقدر قيمة التفكير قبل الشراء، ويبين أية مشتريات تضر بأهدافك المالية، ويحوك في النهاية إلى متسوق واع.

• إذا كنت تواجه صعوبة مالية، قد يساعدك تحديث بيانك المالي بشكل دوري في معرفة ما إذا كنت رابحاً. وإذا كنت تحاول التخلص من ديون المستهلك، فقد يصبح بيانك المالي بمثابة بطاقة تسجيل الأهداف، تتيح لك معرفة ما إذا كنت تسترد بنجاح ما خسرت في الماضي.

- قد يساعدك البيان المالي أيضًا في التخطيط للمستقبل. على سبيل المثال، إذا كان لديك هدف طويل الأجل يتمثل في شراء منزل، قد يساعدك البيان المالي في تحديد الوقت المناسب لاقتراض المال. إذا لاحظت أن قيمتك الصافية تنخفض، وأن الدخل لا يكفي للنفقات، يُستحسن أن تتمهل حتى تجد حلاً لهذه المشكلة قبل أن تتحمل أعباء ديون ومدفوعات شهرية مرتفعة.

## الخاتمة

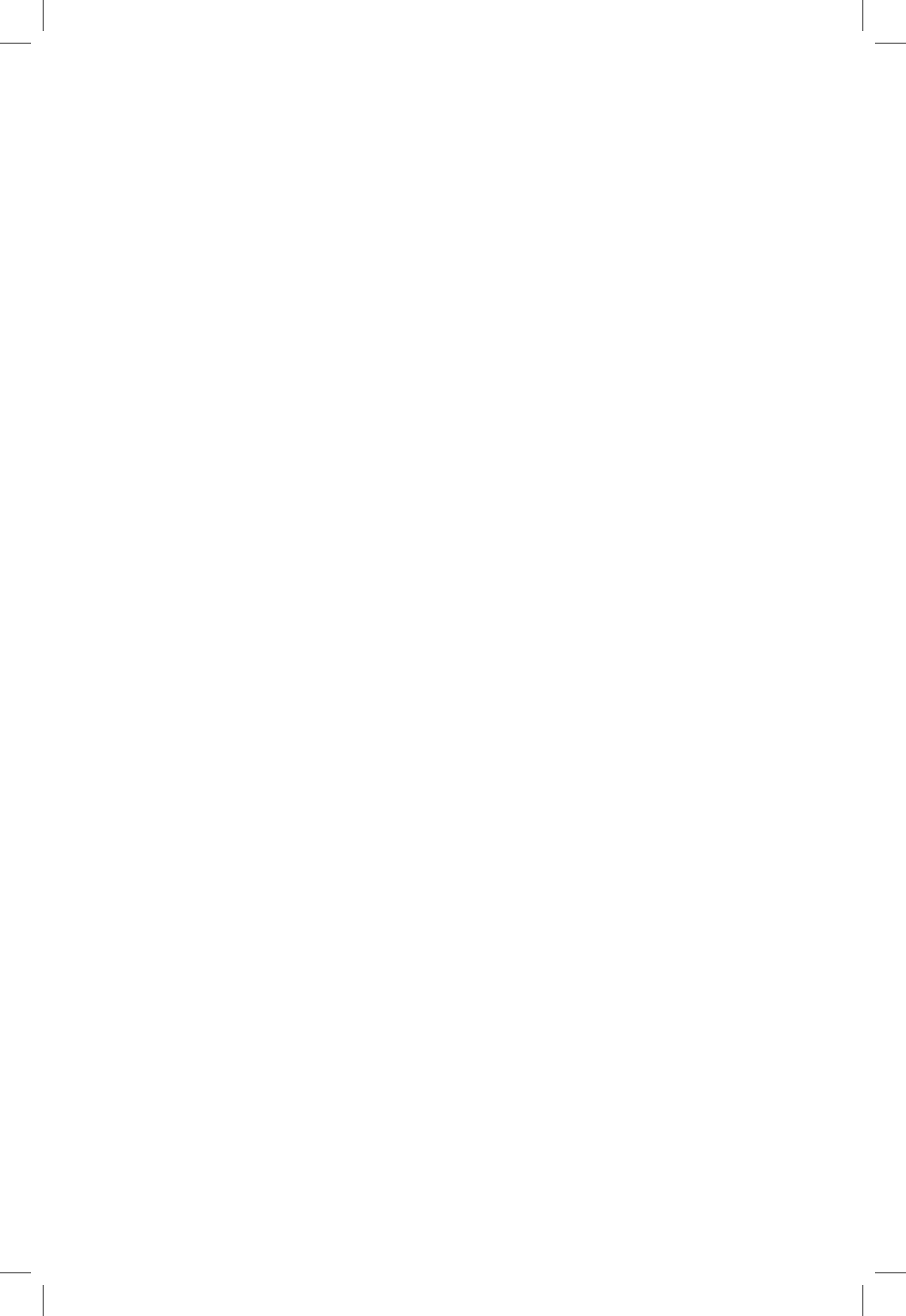
البيان المالي هو مجرد بداية، لأنه لا يوفر المعلومات الضرورية كافة للبدء بوضع ميزانية، ولا يخبرك كم تكسب أو أين تهدر أموالك. لكنه خطوة أولى مهمة.

يَعْلَمُ الْكِتَابُ الْمَقْدَسُ عَنْ أَهْمِيَّةِ هَذَا الْمَفْهُومِ. فِي آيَاتِ ٢٧: ٢٣ يَقُولُ الْكَاتِبُ: "مَعْرِفَةٌ أَعْرَفَ حَالِ غِنَمِكَ وَاجْعَلْ قَلْبَكَ إِلَى قُطْعَانِكَ." وَيَمْضِي الْكَاتِبُ لِيُبَيِّنَ أَهْمِيَّةَ ذَلِكَ فَيَقُولُ: "لَأَنَّ الْغِنَى لَيْسَ بِدَائِمٍ." بِعِبَارَةٍ أُخْرَى، تَجَلُّبُ الْحَيَاةِ تَغْيِيرًا مُسْتَمِرًّا، وَيَجِبُ عَلَيْنَا التَّفَكِيرَ أحيانًا فِي وَضْعِنَا الْحَالِي. عَلَّمَ يَسُوعُ أَيْضًا مَبْدَأَ مُشَابَهًا عِنْدَمَا قَالَ: "وَمَنْ مِنْكُمْ وَهُوَ يُرِيدُ أَنْ يَبْنِيَ بُرْجًا لَا يَجْلِسُ أَوَّلًا وَيَحْسِبُ النِّفْقَةَ هَلْ عِنْدَهُ مَا يَلْزِمُ لِكَمَالِهِ؟ لِئَلَّا يَضَعَ الْأَسَاسَ وَلَا يَقْدَرَ أَنْ يُكْمَلَ فَيَبْتَدِئَ جَمِيعَ النَّاظِرِينَ يَهْزَأُونَ بِهِ قَائِلِينَ: هَذَا الْإِنْسَانُ ابْتَدَأَ يَبْنِي وَلَمْ يَقْدِرْ أَنْ يُكْمَلَ."<sup>٢</sup>

صحيح أن التعليم الأساسي هنا هو عن أهمية امتحان الذات قبل اتخاذ قرار اتباع يسوع، إنما يقول أيضًا إنه من الحكمة أن نحلل أين نحن قبل أن نضع رؤية ونتبعها. إن البيان المالي هو إحدى الطرق التي من خلالها نستطيع القيام بذلك.

### أسئلة الدراسة

١. ما هي مخاطر البيان المالي؟ وكيف نعرف أننا نستخدمه بشكلٍ خاطئ؟
٢. كيف يساعدك البيان المالي في اتخاذ قرارات مالية حكيمة؟
٣. هلا حدثتَنا عن وقتٍ قمتَ خلاله بعملية شراء، ثم اكتشفتَ أنها أعلى ممَّا كنتَ تظنُّ في البداية؟ ماذا تعلَّمتَ من هذه التجربة؟
٤. كيف يساعدك البيان المالي في صراعك مع ديون المستهلك؟
٥. ماذا يحجب البيان المالي عن وضعك المالي؟



# الفصل السّابع

## تتبع نفقاتنا

لم يكنْ قد مضى وقتٌ طويلٌ على زواجنا عندما اختبرنا واقع الضُّغوط الماليّة. بدا لنا أنّنا مهما خططنا، لن يكفي المال لنحقّق كلّ ما نريد. كشابٍ، لطالما كنتُ أستمعُ بتتبعُ أموالِي، وكنتُ واثقاً من أنّي بارع في ذلك. ولم أتخيّل قطُّ أنّي سأتحلّى يوماً ما عن هذا الجزء من حياتي. ولكن كان هناك أمرٌ واحدٌ مُخيّب بالنسبة إليّ؛ فقد كانت زوجتي أفضل منّي في حفظ السّجلات. وأصبحت هذه الحقيقة واضحةً وضوح الشمس، لكنني استغرقتُ بعض الوقت كي أقرّ بها.

كنتُ أستمعُ بوضع استراتيجية. فكنتُ أجلس وبين يديّ آلة حاسبة لجدولة كيفية كسب المال. لكنني لم أملك من الصّبر ما يكفي لأكتشف لماذا ينقص ٢,٣٥ دولاراً من دفتر الشيكات. كنتُ أقولُ لزوجتي: "أرْمي دولارين ودعينا نخلدُ إلى النّوم." لكنّ زوجتي لم تكن تقوى على النوم قبل الحرص على موازنة دفتر الشيكات. كانت تريد التّأكد من أنّ بيان البنك يشير بوضوح إلى رصيدنا البالغ ١٨٧,٥٦ دولاراً، وأنّ دفتر شيكاتنا يصادق على ذلك. وبالمناسبة، لم يكن الرّصيد يتخطى في معظم الأحيان هذا المبلغ بكثير.

إذا كانت لديك أيّة خبرة على الإطلاق ولو صغيرة، في حفظ السّجلات، فلستُ بحاجة أن أخبرك أيّة طرق هي الأفضل. فقد قضتُ زوجتي أمسيات عدّة لحلّ الفوضى الماليّة التي سببتها قبل أن نتزوَّج. وفي هذا السّيناريو القصير نرى زوجاً

يتخلّى عن كبريائه، وزوجةٌ تتمسك بدورها كأمانة سجّلات. منذ ذلك الحين، نجح هذا الترتيب مع استثناءٍ واحد.

بدأتُ أختبرُ ما يختبره العديد من الأزواج الذين تحتفظُ زوجاتهم بالسجلات. كوننا معيّلين، فإننا نخرج ونعمل بكدّ لنوفرَ لبيوتنا دخلاً كافياً. نريدُ أن نكون معيّلين صالحين؛ فهذا هو الدور الذي حبانا الله به. ونرغبُ أن نشيرَ إعجاب زوجاتنا، فيلمسن فينا رجالاً قادرين، رجالاً يفزون العالم، رجالاً بارعين على الأقلّ في توفير دخلٍ كسواهم. وبالتالي، نرى أن حجم الراتب الذي نأتي به إلى المنزل يعكس رجولتنا.

أعتقدُ أنّ معظمنا سعيد بالراتب الذي ندخله إلى بيتنا. فقد عملنا بكدّ، ويبدو لنا أننا نجني الكثير من المال، وأنّه يمكن لأية أسرة عادية أن تعيش بهذا المبلغ. لذا، لكم أن تتخيّلوا شعورنا بعد اكتشاف أن المال الذي ندخله لا يكفي لتغطية جميع الفواتير. إذا كنتَ زوجاً، لا داعي لأن تتخيّل، فلا بدّ من أنك اختبرت هذا الشعور.

اقتصر ردُّ فعلي الأوّل على هذه المعضلة بإلقاء اللوم على زوجتي. ففي النهاية، أنا لم أكن مهتماً بالاستعلام عن حجم رصيد دفتر شيكاتي، لذا لم يكن أمامي سوى إلقاء اللوم على زوجتي كونها المسؤولة عن حفظ السجلات، وعن عادات الإنفاق.



واجهنا هذا الصراع، وزوجتي وأنا، مرّات عدّة في بداية زواجنا. لم أستطعُ أن أفهم لماذا لم تتمكّن من جعل دخلنا يكفي، وهي لم تكن تعلم كيف تقتصد أكثر في الصّرف. ظننتُ أنّها غير حريصة بما يكفي، وكانت بدورها تظنّ أنّني لا أعي كمّ تكلف الأشياء حقاً. وسط هذه المناقشات الدورية، جاء القرار الذي باركنا جدّاً طوال حياتنا

الزوجيّة؛ فقد قرّرنا تدوين كلّ ما ننفقه لمدّة عام كامل. أردنا أن نعرف أين تمضي أموالنا حقاً.

لم يكن الأمر سهلاً. بالنسبة إليّ، كان يعني أن أحتفظ بمذكرة صغيرة في جيبّي الأمامي، وأن أدوّن سعر كل ما أشتريه، سواء كان صحيفة أو بيبسي أو حلوى. وكان على زوجتي كلّما ابتاعت بعض التّحف غير الضّرورية، أن تحتفظ بالإيصال. حاولنا أن نتبّع بحرص كلّ قرش يُصرف. أخذت زوجتي ورقة، ورسمت خطوطاً عموديّة، وبدأت باحتساب ما أنفقناه شهرياً، وبالتفصيل، داخل كلّ خانة. إذا دفعنا خمسين سنّاً لموقف السيارات، كنّا نقوم بتدوينه. والأمر سيّان كلّما توقّفنا عند مطعم تاكو بيل. كما قمنا بتصنيف كلّ عنصر كتبناه ضمن فئات منفصلة. وبهذه الطريقة، أمكننا تحديد المبلغ الذي كنّا ننفقه كلّ شهر على أشياء صغيرة كنّا نتجاهلها سابقاً.

### تأثير التّبّع

إنّ قراري بالموافقة مع الله على فكرة أنني وكيل لا مالك، كان له أثر كبير على أموالني. إنّه اختيار يوميّ، وأحياناً على مدار الساعة، وما زلت أتعلّمه. ولكن بعد السّير وراء هذا الاختيار، كانت إحدى الخطوات الكبرى التّالية تقتضي السعي إلى تتبّع نفقاتنا. لم أكن مستعداً لما سوف تكشفه هذه التّجربة البسيطة عن حياتي. بدأت أدرك أنّ إدارة البيت أمرٌ مكلف أكثر ممّا كنتُ أظنّ، وأنّ موازنة ميزانيّة الأسرة كانت أصعب وأكثر إرباكاً ممّا كنتُ أعتقد. كانت زوجتي صامتة بحكمة، لكنني ما زلتُ أشكّ في حقيقة أنّها استمتعت سرّاً بهذه العمليّة.

أدهشني أيضاً كيف أثّرت هذه العمليّة على نظرتي للتّكلفة. فجأةً، بدت السّلع التي كنتُ أعتبرها غير مكلفة وتافهة بمظهر مختلف. فتلك الصّحف التي كانت تكلفُ آنذاك خمسين سنّاً فقط، أصبحت ثمينة جداً بعدما عرفتُ كلفتها الإجماليّة على مدار شهر واحد. إن التوقّف عند مطعم ماك دونالدز بدلاً من التزوّد بوجبة الغداء لن يضيف مبلغاً كبيراً إن تناولنا الطعام فيه مرّة واحدة في الشهر. ولكن عندما يصبح عادةً يوميّة، فإنّه يؤثرُ جداً على الميزانيّة.

بدأت أنظرُ إلى الأشياء الصَّغيرة في المتجر من منظار جديد. قد لا يبدو كيس رقائق البطاطس بسعر دولار باهظ الثمن. أستطيع بالتأكيد تحمُّل ثمن كيس رقائق البطاطس! لكن عندما أدركتُ أنَّ شراء هذه الرقائق يوميًّا قد يكلفني مئات الدولارات سنويًّا، بدا سعره مبالغًا به. فجأةً أصبحتُ بعضُ مشترياتي المعتادة أقلَّ جاذبية، وبدأتُ أدرك أنَّ السَّعر المعروض في المتجر لم يكن ثمن السلعة الحقيقي. أتساءلُ كم يمكن أن يؤثر قول الحقيقة في الإعلانات على بعض الشركات اليوم. كم كوبًا من الموكا لاتبه كان

مقهى ستاربكس سيبيع لو  
علقَ لافتة تقول: "احصل  
على كوب واحد يوميًّا في  
طريقك إلى العمل، وسوف  
يكلفك ذلك فقط ١١٢٣ \$  
في السَّنة"؟

”  
“  
كم كوبًا من الموكا لاتبه كان مقهى  
ستاربكس سيبيع لو علق لافتة تقول:  
"احصل على كوب واحد يوميًّا في  
طريقك إلى العمل، وسوف يكلفك  
ذلك فقط ١١٢٣ \$ في السَّنة"؟

لم يعد الغداء في مطعم الوجبات السريعة يجذبني بعدما أدركتُ أنَّ تجهيز الغداء في المنزل قد يوفر أكثر من مائة دولار في شهر. بدأتُ عادتنا في الإنفاق تتغيَّر بعدما تواجها مع حقيقة أنَّ خياراتنا الخاصَّة كانت سبب مشاكلنا. لكنَّ هذا الاكتشاف زوَّدنا أيضًا بالأمل. كان من المشجِّع أن ندرك أنَّنا من يدير عجلة القيادة. فكان بوسعنا أن نتصرَّف، ولم يكلفنا سوى تغيير بعض الخيارات.

أشجِّع كلَّ زوج وزوجة شابَّين يؤسَّسان بيتًا جديدًا، أن يتتبَّعا نفقاتهما لمدة عام. أنا مقتنع بأنَّ مجرد تغيير تفاصيل صغيرة قد يعود بفائدة كبيرة. ولكن من المهم أن يشارك كلُّ من الزوج والزوجة في هذه العملية. فعندما تقضيان وقتًا معًا في تدوين النفقات وجدولة المجاميع الشهرية، سيسهلُ عليكم جدًّا تحديد الثغرات والعمل على إيجاد حلول لها لاحقًا. في معظم الزيجات، غالبًا ما يكون الزوج هو مَنْ يقاوم معالجة شؤون الأسرة المالية، ولكن بصفته ربَّ البيت، يجدر به أخذ المبادرة. هناك سبب لمقاومتنا نحن الرِّجال. ففي النهاية، الموافقة على البدء بتدوين ما أنفقه يوميًّا يعني أنني أقرُّ بأنَّ هناك احتمالًا بسيطًا بأن أكون جزءًا من المشكلة.

## أنا أعرف ماذا أفعل

لهذا السبب أتفادى التوقّف المتكرّر لطلب الإرشادات في أثناء رحلة ما، حتّى لو بدت المتاجر التي نمرُّ بها مألوفة. فالتوقّف يوحي لزوجتي بأنّي أجهلُ موقعنا. لذا، عندما نستمرُّ باجتياز المتجر نفسه للمرّة الثالثة، تتظاهرُ زوجتي بصبرٍ بأنّها لم ترَ هذه المنطقة من قبل. كم يمكن تجنّب سنواتٍ من الصّراع المالي في العديد من المنازل لو تحلّى الرجال بما يكفي من التّواضع للاعتراف بأنّ جزءاً من اللّوم يقعُ عليهم.

هناك سبب آخر يدفعنا نحن الرّجال إلى مقاومة تتبّع النّفقات، وهو حقيقة أنّنا شركاء في مسؤوليّة المبالغة في الإنفاق. كرجال، نحبُّ أن نتحدّث عن النّساء وعن ميلهنَّ إلى شراء أشياء غير ضروريّة مثل الحقائب، والأحذية، والتّحف لعرضها على الجدران، والأغطية الجميلة للطاولة في الردهة. وحقاً تواجه النّساء صعوبة في مقاومة الأشياء الجميلة، وقد يشكّلن في بعض البيوت عقبةً رئيسيّةً أمام الإصلاح المالي. فالرغبة المستمرة بتجديد الديكور قد يفرضُ ضغوطاً ماليّةً هائلة على الأسرة.

لكن للرّجال أيضاً نقاط ضعفهم. إنهم يميلون إلى التعلّق بهوايات مثل صيد العصافير والأسماك، أو أعمال النّجارة وإصلاح السيّارات القديمة. ويخشون البدء بتتبّع النّفقات بسبب الخوف ممّا قد يكشفه ذلك. هناك بضع نقاط مثيرة حول الهوايات التي يمارسها الرجال عادةً.

- يميل الرّجال إلى شراء سلعٍ غالية الثمن، بينما تميل النّساء إلى شراء أشياء غير ضروريّة بشكلٍ متكرّر. لكنّ عمليّات الشراء التي يقوم بها الرجال، تكون عادةً أكبر بكثير. إنّ معظم الرجال الذين يتذمّرون من عادات إنفاق زوجاتهم، يقتنون خزائن ممتلئة بالبنادق أو صنّارات الصّيد، أو غيرها من الأدوات الخاصّة بالهوايات التي يستمتعون بممارستها. فيصعبُ على الزّوجة الإصغاء إلى انتقاد ضعفها في مقاومة تزيين منزلها، حين ترى قاربَ صيدٍ جديدٍ في الممرّ. كما يصعبُ عليها أن تفهم لماذا عليها أن تقتصد حين ترى زوجها، الذي يحبُّ النّجارة أو

إصلاح السيَّارات، يشتري باستمرار المزيد من الأدوات. وغالبًا ما تكون هذه السلع باهظة الثمن، وسعرها يفوق سعر تلك السلع الصغيرة غير الضرورية التي تشتريها النساء.

- يظنُّ الرجال أنه باستطاعتهم تبرير هواياتهم. فقد يسترسلُ الرجلُ في شرح أنَّ الهواية التي يحبُّها تملأُ الثلاجة باللحوم، أو تصنع كرسياً أو طاولةً إضافيّة. وإذا لمحت زوجته إلى كلفة الهواية، فإنه يهْمُ بالدَّفَاع عنها مشيراً إلى ما تنتجُه. لا خطأ في أيِّ من هذه الهويات، وهناك أسباب وجيهة للذهاب إلى الصَّيد، لكن على الأزواج أن يكونوا صادقين، وتتبع النِّفقات هو الطَّريقة الوحيدة لمعرفة كم تكلفهم تلك الأسماء.

لكن، كان عليه تخفيضُ

سوف تندشُ نساءً كثيراتُ لو قُمنَ بحساب إجمالي تكلفة مشتريات متاجر البقالة التي لم تكن مُدرجة في قوائمهنَّ الأصليَّة. لو عدن كلَّ مرّة من المتجر وقُمنَ بتدوين كلِّ السلع غير الضرورية التي اشتريتها لمجرد أنه صدف أنه كان عليها تخفيض، فستتفاجأ معظمهنَّ. قد يُذهلُهنَّ أيضاً مخزونهنَّ من القماش. فهدفنَّ من شراء المزيد منه هو الترفيه عن النفس.

قبل سنوات عدّة، كنتُ أتمشّي في سوق "ثيرد ورلد" برفقة زوجين تجمعي بهما صداقة منذ سنوات عديدة. وقد أعجبني محاولتهما العيش بحسب الملكوت. فقد كانا يعيشان ببراء في الماضي، إلى أن اختارا مؤخراً تخصيص مواردهما لبناء الملكوت. وبينما كنا نسير في السوق، وصلنا إلى قسم يبيع المواد الخام لخياطة الفساتين. فجدب الزوجة بعض النسيج الزهيد الثمن، وقد لفتت إحدى القطع انتباهها على نحو خاص، فهمست لزوجها قائلةً، "أعجبني هذه". لا أظنُّ أنهما لاحظا قدرتي على سماع همسهما، لكن النقاش القصير الذي تلا ذلك أثار إعجابي.

أجاب الزوج: "نعم، إنها قطعة قماش جميلة، ولكن لديك بالفعل عدد لا بأس به من الفساتين في المنزل." تأملت الزوجة بالقماش مطوّلاً، ثم أعادته قائلةً: "أنت

على حق. لستُ بحاجة إلى مزيدٍ من الفساتين." ما أثار إعجابي ليس حقيقة أنهما لم يشتريا القماش، إنما قدوتهما في الوكالة وقدرتهما على التّواصل كزوجين في ما يتعلّق برويئتهما. وهكذا أصبحت الوكالة وبناء الملكوت، اللذان كانا مجرد موضوع نقاش جميل، رؤيةً أساسيةً يتمُّ تطبيقها حتّى في أصغر الخيارات.

## التعلّم من التتبّع

نشأ جون في منطقةٍ أخرى، وكان لا يزال يتعلّم كيف يعيش بمفرده حين انتقل إلى جماعتنا في وقتٍ توافد فيه العديد من الشبّان العازبين إلى منطقتنا للعمل خلال فصل الصيف. جاء كثيرون منهم رغبةً بالتمتّع بحريّة اتخاذ قراراتهم بأنفسهم، ومحاولة العيش بمفردهم. وبعد مرور بعض الوقت، أقبل جون إلّي ذات يوم راغبًا في التحدّث عن شؤونه الماليّة.

بعد مناقشةٍ أهميّةٍ وضع ميزانيّة (الأمر الذي لم يسبق لجون أن جرّبه) وبعد الاستفسار عن بطاقات الائتمان (الأمر الذي جرّبه جون)، قرّرنا تخصيص بعض الوقت لتتبّع نفقاته. زوّدته ببعض الأوراق كي يتمكن من تصنيف نفقاته السّابقة، وأعطيته بعض التّعليمات حول كيفية البدء بتحليل نفقاته الدائمة، وعيّنت وقتًا للاجتماع به مجددًا. قام جون أيضًا بتكديس بعض الديون، لذلك تحدّثنا عن أهميّة تقليص النّفقات، كي يتمكن من سداد بعض هذه الديون.

ثمّ بدأنا نجتمع بشكلٍ منتظم، ولاحظتُ وجود نمطٍ متكرّرٍ في أحد مجالات إنفاقه. كان لديه تقريبًا كلُّ أسبوع بعض النّفقات الخاصّة بالملابس. لم أعر الأمر أهميّةً في البداية، لكن مع مرور الوقت، أصبحت أكثر قلقًا. كنّا نحاول توفير مالٍ إضافيٍّ لسداد الديون، وبما أنّه استمرّ ينفقُ المال على الملابس، واجهتهُ أخيرًا. سألتُه عمّا إذا كانت بعض الملابس التي ابتاعها مؤخرًا ضروريّة بالفعل.

وبعد النّقاش اعترفَ جون أنّه بالفعل لا يحتاجُ إلى المزيد من الثياب. فقد صدف أن مرّ قَرَب متجر، ورأى بعض الملابس التي أعجبتّه، فقامَ بشرائها. عدتُ إلى بعض المشتريات السّابقة من الملابس، وإذ سألتُه عن هذه النّفقات، تلقّيتُ الرّدّ نفسه: "لا، لم أكنُ على الأرجح بحاجةٍ إلى شراء تلك القمصان، لكنّي كنتُ أتمشّي

في المتجر وأعجبني، فاشتريتها." بدا أن هذا الشاب، الذي كان يحمل عبء دين كبير، يتخذ قرارات سيئة.

سألته كم من الوقت يستطيع أن يكف عن إنفاق المال على الملابس قبل أن يلاحظ الآخرون ذلك. فصدمتني إجابته، إذ اعترف لي أن لديه حالياً في الخزانة ملابس تكفيه لفترة طويلة. في الواقع، كان متأكداً من أنه إذا امتنع للحال عن شرائها، ولفترة خمس سنوات، لن يلاحظ أي من أصدقائه ذلك! وعليه، عدنا إلى سجلاته، ودققنا في المبلغ الذي تم إنفاقه على الثياب، لنكتشف أنه كان ينفق أكثر من مائة دولار شهرياً على ملابس لا يحتاجها.

والآن حان دور جون ليتفاجأ. لم تكن لديه أدنى فكرة أنه ينفق هذا المبلغ الكبير بسبب عادة شراء الثياب. فقد اشترى قليلاً من هنا وقليلاً من هناك، لكن تتبّع النفقات كشف التكلفة الفعلية لذلك. وبينما كنا نواصل مناقشة وضعه، أصبح جون يدرك أن التسوق بالنسبة إليه كان مجرد عملية شراء لقبول الناس أكثر منه شراءً للملابس، كما تحول إلى وسيلة لنسيان الرفض. فحين لا تتم دعوته إلى حدث ما، أو حين يشعر بالانزعاج بطريقة ما، كان يجد في التسوق علاجاً. وبعد الصلاة من أجل حل المشكلة، وافق على عدم شراء ملابس لفترة طويلة، وطلب مني أن أتولى مساءلته. كشف تتبّع نفقاته عن وجود جانب غير متوازن، كما كشف أيضاً عن نقص داخلي أخطر من النفقات.

## الخاتمة

إذا كنت تكافح مالياً أو تواجه صعوبة في تحقيق الأهداف المالية التي حددتها، أناشدك الجلوس مع زوجتك ومناقشة تتبّع نفقاتكما. يستغرق الأمر بعض الوقت ويتطلب التزاماً، لكنكما ستجدان أن القيام بذلك كزوجين أمر كاشف وثمرتي في سعيكما لأن تكونا وكيلين كتابيين. في منازل كثيرة، لا حاجة إلى الاستمرار في هذه الممارسة إلى أجل غير مسمى. لكن الالتزام بتتبّع كل دولار لفترة من الزمن، وبأمانة، قد يشكل تجربة تعليمية مدهشة.

### أسئلة الدّراسة

١. هل حاولتَ تتبُّع نفقات بيتك؟ ماذا تعلّمتَ؟
٢. ما هي بعض السِّلَع غير الضَّروريَّة التي تميلُ إلى شرائها بانتظام، متغاضياً عن تأثيرها السَّنوي على وضعك المالي؟
٣. ما أنواع الهوايات أو الأنشطة التي تغري الرِّجال في محيطك؟ ما أنواع الهوايات أو الأنشطة التي تغري النساء في محيطك؟
٤. كم من تسليّة أو من سعي وراء الهوايات مقبول أمام الله؟
٥. ما هو التّأثير الإيجابي أو السَّلبي الذي يمكن لتتبُّع النّفقات أن يُحدثه على العلاقة الزوجيّة؟



# الفصل الثامن

## فحص إنفاقنا الماضي

يسأل الكثير من الناس الذين يحاولون تسوية أوضاعهم الماليّة: "كيف أعلمُ ما إذا كنتُ أنفقُ مالاً كثيراً في مجالٍ معيّن؟" وهذا سؤالٌ وجيه، لأنّ حياة كلِّ إنسانٍ تختلف عن حياة الآخر. إذا كنتَ تعيشُ في مدينة نيويورك مثلاً، سوف تختلف تكاليفُ سكنكِ جدّاً عن تكاليفِ سكنِ أسرةٍ تعيشُ في بلين سيتي، في أوهايو. لذلك يصعبُ تحديد مبلغ بالدولارٍ لمجالٍ مثل السّكن. ما يمكننا القيام به هو تحديد النسبة اللّازمة من الدّخل لكلِّ نوعٍ من النّفقات.

على سبيل المثال، قد ينفقُ إنسانٌ يقيم في مدينة نيويورك مالاً أكثر على السّكن، لكنّ دخله بالمقابل أعلى - ومن الأفضل أن يكون كذلك! صحيح أنّ النّفقات قد تختلف من منطقة جغرافيّة إلى أخرى، لكنّ نسبة الدّخل التي يتمُّ إنفاقها على السّكن قد تبدو متشابهة.

### متوسّط النّسب المئويّة لمن يواجهون ضائقة ماليّة

من المهمّ أن نلاحظ، قبل النّظر إلى النّسب المئويّة، أنّ هذه المعدّلات مخصّصة لمن يواجهون ضائقة ماليّة. ليس الهدف منها إسكات ضمير إنسانٍ يبكّته الرّوح القدس. فربّما تكون قد سدّدت ثمن منزلك، وزوّجت بعض أولادك. في هذه الحالة،

إنَّ النِّسْبَةَ المَخْصِصَةَ مِنْ دَخْلِكَ لِلسَّكَنِ لَا بَدَّ مِنْ أَنْ تَخْتَلِفَ عَنِ تِلْكَ الَّتِي لِأُسْرَةٍ شَائِبَةٍ تَأَسَّسَتْ حَدِيثًا.

وعلى هذا الأساس، دعونا نلقي نظرة على فئات قليلة من النفقات، وعلى متوسط النسبة المئوية من الدخل لكل منها. مرة أخرى، إنها مجرد معدلات يستخدمها عادة المستشارون الماليون، وتختلف إلى حد ما بحسب الوضع الذي أنت فيه. لكنها بداية جيدة لتحليل تتبّع نفقاتك.

## العطاء

المؤمنون يعطون. ينبغي بالتأكيد أن يكون هدفك الأساسي زيادة هذا الجزء من ميزانيتك على مرّ السنين. كما ينبغي أن تناقش هذا الهدف بانتظام، ويجب أن يؤثر في قراراتك اليومية. وعلى كل ميزانية أن تتضمن بند العطاء لضمان تنفيذه بانتظام. ينبغي لك أيضًا أن تلتزم في إيفاء الربّ حقّه، ويجب أن يفوق هذا الالتزام كل رغبة في إرضاء الجسد. لن أقترح نسبة مئوية، فجميعنا يدرك أن الله طلب من شعبه أن يعطوا ١٠ في المائة في الماضي. قد يدعوك الله إلى تقديم ١٠ بالمائة فقط، مع أنني أظنّ أنه يجدر بكثيرين منا أن يقدموا المزيد. لنقل إن ١٠ في المائة هي بداية جيدة. سوف يباركنا الربُّ ونحن نختار أن نقدّم بانتظام، وبفرح وتضحية. إنها استجابة طبيعية لقلب يعي أنه لا يكسب موارده عن جدارة واستحقاق.

## السكن - ٣٨ في المائة

غالبًا ما تكون هذه الفئة هي الأكبر ولذلك يجدُ أزواجٌ كثيرون صعوبةً بسببها. ولا بدّ من أن تشمل كل ما يتعلق بالسكن، بما في ذلك أقساط الرهن العقاري أو الإيجار، والتأمين، والصيانة، والعناية بالحديقة. ويجدر بنا أحيانًا رفع هذه النسبة، ولكن لنضع في اعتبارنا حقيقة أنه لا يمكن لميزانية النفقات أن تتخطى المائة في المائة، لذلك كلما زاد إنفاقك في فئة ما، يجب أن تقلص إنفاقك في فئة أخرى.

## السَّيَّارات ١٥- في المائة

تشمل هذه الفئة جميع التكاليف المتعلقة بالنقل، بما في ذلك التأمين، والضرائب والوقود. ولا بد أيضاً من الأذخار لاستهلاك سيارتك حتى تكون مستعداً لعمليات الإصلاح والاستبدال غير المتوقعة.

أصبحت سيارتنا وشاحناتنا في أميركا أكثر من مجرد وسائل نقل. فباتت تعكس هويتنا، وتتحدث عن وضعنا ونجاحنا في الحياة. لذلك، من المغري أن ننفق على

” إن تركيزنا على الملكوت قد يحرقنا جداً من ضغط المجتمع المحيط بنا.“

السيارة أكثر من اللازم. تبدو هذه الفئة، على غرار فئة السكن، صعبة على الأزواج الشباب. إنما السبب في صعوبتها لا يكمن غالباً بعدم توافر خيارات اقتصادية، بل باهتمامنا بمظهرنا قدام الناس أكثر من اهتمامنا بتوفير وسائل نقل أساسية. نلاحظ ذلك بشكل خاص بين الشباب، مع أنه بالتأكيد لا يقتصر عليهم. إن تركيزنا على الملكوت قد يحرقنا جداً من ضغط المجتمع المحيط بنا.

## محللات البقالة ١٢- في المائة

تختلف تكاليف الطعام جداً باختلاف حجم عائلتك وعمرها. فالخيارات في متجر البقالة، مثل ما إذا كنت ستشتري أطعمة جاهزة أم لا، وعدد المرات التي تتناول فيها اللحوم في نظامك الغذائي، تؤثر بشكل ملحوظ على هذا الجزء من ميزانيتك. تستخدم عائلات كثيرة حدائقها لتأمين نسبة كبيرة من طعامها. وهذا لا يوفر في تكاليف الطعام فحسب، بل يفسح أيضاً في المجال للأطفال بالمساهمة. هناك عامل آخر يؤثر على هذه النسبة، وهو عدد الضيوف الذين يتم استقبالهم. أحد الأسباب التي تجعل الضيافة أحياناً مكلفة، ومهملة في منازلنا هو مستوى التوقعات الذي نضعه. أنا أستمع بالجلوس إلى طاولة كلف الطعام المقدم عليها جهداً وتفكيراً. ولكن عندما تهمل زوجاتنا كرم الضيافة بسبب ما نتوقعه منهن، يكون هناك خطب ما. فإذا انصب التركيز على الغذاء بدل الشركة، تشعر الزوجة

بضغطٍ لا لزوم له. أقدّر جداً تناول ما يُقدّم في منازل حديثي الزواج من وجبات بسيطة وغير مُكلفة.

يجب ألاّ يشمل جزءُ البقالة في الميزانيّة الطّعام فحسب، بل أيضاً كلّ ما تشتريه عادةً من السوبرماركت.

### الملابس ٥- في المائة

أعرفُ العديد من العائلات الشابة التي تشتري معظم ملابسها من متاجر التّوفير أو المعارض المنزليّة. فبشراء الملابس المستعملة، تستطيع أدخار الكثير من المال. ومع ذلك، يجب التصرّف بحكمة. فنحن لا نتحلّى بالبساطة أو التواضع في سبيل ضبط الميزانيّة فحسب، إذ يمكن شراء العديد من المعاطف والقمصان والأحذية المستعملة الجيدة. لذا إن كنا جادّين في تخفيض الدُّيون أو مهتمّين حقاً بإيجاد طرق لزيادة عطائنا، فهذا ما يمكننا فعله.

أحياناً تعاني الأمّهات الشابّات ضغطَ الأقران عند اتّخاذ قرار حول نوع الملابس التي يشترينها لأطفالهنّ وكميّتها. من السهل أن نشعرَ بضرورة مواكبة أمّ ما في مجتمعنا تلبسُ أولادها دائماً ثياباً جديدة. ولكن نجدُ سلاماً عظيماً في البساطة في اللباس. فأنت لا تبارك أطفالك فحسب، بل تبارك الجماعة أيضاً. فقراراتك

قراراتك تمارسُ ضغطَ أقران  
إيجاباً أو سلباً على العائلات  
المحيطة بك.

تمارس ضغطَ أقران إيجاباً أو سلباً على العائلات المحيطة بك. وبطبيعة الحال، قد يساعدُ تجنُّب العلامات التّجاريّة الشهيرة والملابس العصريّة ميزانيتك.

### الترفيه والسفر -٣ في المائة

في هذه الفئة، تبدو عائلاتٌ كثيرة غير واقعيّة عند صياغة الميزانيّة. ولكن ينبغي ألاّ نتغاضى عنها. قليلون بيننا يلزمون المنزل طوال الوقت، والسّفَر ضروري أحياناً. قد تشملُ هذه الفئة أيضاً تقديم الهدايا، والهوايات مثل صيد الأسماك والعصافير، والمعدّات الرّياضيّة. وبتخصيص بعض المال لهذا النّوع من النّفقات، يمكننا أن نستعدّ بشكل أفضل عندما نحتاج إلى حضور جنازة أو عرس في منطقة أخرى.

### الشؤون الطّبيّة -٧ في المائة

هذه الفئة أيضاً قد تختلفُ جدّاً من أسرة إلى أخرى. إذا كنت أكبر سنّاً، فقد لا يكفيك ٧ في المائة، وقد تكون هذه نسبةً مبالغاً بها بالنّسبة إلى بعض الأسر. إذا كان لديك نوع من التّأمين أو خطة للمشاركة بالتّكلفة، سوف يسهلُ تقدير التّكلفة الشهريّة. وإذا لم يكن لديك أيّ تأمين، أو إذا كانت جماعتك قد وافقت على تقاسم التّكاليف الطّبيّة في ما بينكم، فقد ترغب في التفكير في تخصيص نسبة مئوية معيّنة كلّ شهر تحسباً لهذه النّفقات.

### المدرسة

هذه نفقة أخرى تختلفُ جدّاً من أسرة إلى أخرى. يكون المبلغ عادةً ثابتاً كلّ شهر، إذا التحق أطفالك بمدرسة خاصّة، وسوف يسهلُ تحديد النّسبة المئويّة التي تحتاجها في الميزانيّة. وإذا كان أطفالك يتعلّمون في المنزل، فقد يكون هناك نفقات كبيرة مرّة أو مرّتين في السنة. يمكن تقسيم هذا المبلغ الإجمالي على اثني عشر شهراً، وإدخال المبلغ كلّ شهر حتّى تكون مستعدّاً عندما يحلُّ موعد دفع النّفقات.

## متفرقات هـ في المائة

تمّ تصميم هذه الفئة لتغطية النفقات التي لا تناسب أيّة فئة أخرى. ويشمل ذلك نفقات مثل قصّات الشعر أو الاشتراكات في المجالات. وقد تُستخدم هذه الفئة أيضًا عند الطوارئ لدعم فئة أخرى في الميزانية.

## الخاتمة

فيما نختم هذا القسم، تبرز الحاجة إلى تكرار نقاط عديدة.

- إنّ النسب المئوية المذكورة أعلاه مقدّمة فقط لمساعدتك في تحليل موقعك. فالحالة والميزانية تختلفان من أسرة إلى أخرى. من المهمّ ألاّ تُستخدم هذه النسب المئوية كسلاح بين شريكيّ الزّواج. من السّهّل على الزّوج أن يشكّ في أنّ زوجته غير مقتصدة كما ينبغي، ويستخدم هذه النسب المئوية المقترحة لإثبات ذلك. لم تُقدّم هذه النسب كي تُستخدم لهذا الغرض.
- من المهمّ أن تتذكّر أنّ إجماليّ النسب المئوية الخاصّة بالنفقات في ميزانيتك يجب ألاّ يتخطى ١٠٠٪. إذا كان المصروف أعلى من الدّخل، فلا بدّ من تغيير شيء ما.
- إنّ النسب المئوية المذكورة أعلاه لا تتعامل مع الديون الاستهلاكيّة. إذا كانت لديك ديون بطاقة ائتمان، لا بدّ من تقليص إحدى النسب المئوية أعلاه. بعبارة أخرى، قد تحتاج إلى الحدّ من المبلغ الذي تنفقه في التّرفيه والسفر، أو في مشتريات البقالة للمساعدة في سداد ديونك. سوف نتناول هذا الموضوع مجدّدًا في قسم الديون الاستهلاكيّة.

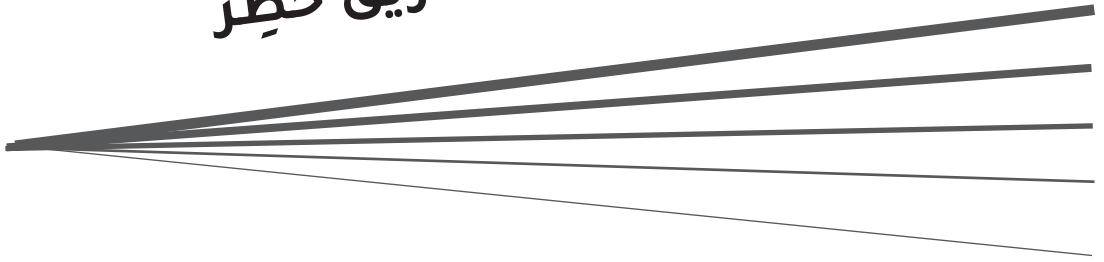
### أَسْئَلَةُ الدِّرَاسَةِ

١. كَيْفَ يَنْبَغِي لِلزَّوْجِيْنَ تَحْدِيدَ النِّسْبِ المَثْوِيَّةِ؟ مَا هِيَ مَزَايَا تَحْدِيدِ النِّسْبِ المَثْوِيَّةِ؟ وَمَا عَيْوِبُهُ؟
٢. هَلْ لَكَ أَنْ تَحْبِرَنَا عَنْ تَجْرِبَةٍ أَرَدْتَ خِلَالَهَا شِرَاءَ سَيَّارَةٍ وَوَجَدْتَ أَنْ مَا يَدْفَعُكَ لِلإِخْتِيَارِ هُوَ ضَغْطُ الأَقْرَانِ؟
٣. هَلْ تَشْعُرُ الزَّوْجَاتُ فِي جَمَاعَتِكَ بِالضَّغْطِ لِتَقْدِيمِ وَجِبَاتٍ بَاهِظَةٍ الثَّمَنِ عِنْدَ اسْتِقْبَالِ الزَّوَّارِ؟ إِذَا كَانَ الأَمْرُ صَحِيحًا، كَيْفَ يُمْكِنُ الحَدُّ مِنْ هَذَا الضَّغْطِ؟
٤. نَاقِشْ طَرِيقًا أُخْرَى نَمَارِسُ بِهَا ضَغْطًا بَعْضُنَا عَلَى بَعْضٍ فِي مَجَالِ السَّيَّارَاتِ، وَاللِّبَاسِ، وَالإِجَازَاتِ، وَإِلخ.
٥. إِنْ كُنْتَ تَمْلِكُ حَالِيًا مِيزَانِيَّةً، أَيُّ مِنَ الفَنَائِ تَوَاجَهُ صَعُوبَةٌ فِي الحِفَافِ عَلَى نِسْبَتِهَا المَثْوِيَّةِ؟



الجزء الثالث:

**ديون المستهلك، طريقٌ خطِرٌ**





# الفصل التاسع

## الوهم

اشتهر بوب وجولي داخل مجتمعهما في الغرب الأوسط، وبين أفراد الكنيسة، بحبهما العميق للربّ وتمسُّكهما بقيم الأسرة القويّة. وكانا يحضران دائماً خدمات الكنيسة ويبديان استعداداً للتطوُّع عندما يحتاج الإخوة إلى مساعدة. وكانا يظهران، بالقول وبالفعل، محبّةً للضالّين. كان أولادهما يحترمونهما، وكان كلُّ من ينظر إليهم يُعجَب بالمحبّة الجليّة بين أفراد الأسرة.

كان بوب يعمل لحسابه الخاصّ، وكان ناجحاً في عمله. صحيحٌ أنّ العمل لم يكن حبه الأوّل، إنّما بدا واضحاً أنّه ناجحٌ في المجال التجاري. وكان الزوجان يمتلكان منزلاً جميلاً، ويقودان سيّارات فخمة، وكانا مضيافين ومستعدّين لمشاركة الآخرين بما أعطاهما الربّ. باختصار، كان لبوب وجولي العائلة التي تتمنّاها كلُّ جماعات الأناباطتست. فقد كانا يشكّلان الأسرة المثاليّة.

إنّما توارثت خلف هذه الصُورة الجميلة، مشكلةٌ خفيّةٌ. كانا غارقين في ديون المستهلك. فقد حصلّا تدريجيّاً، وعلى مدى سنوات، على المزيد من بطاقات الائتمان، وعلى قروض لشراء السيّارات، وقروض شخصيّة. لم يكن أحدٌ في كنيستهما المحليّة على علم بذلك. فقد كانا يحضران خدمات الكنيسة بأمانة كالآخرين، ويرنّمان بالحماسة نفسها، ويشاركان في النقّاشات الجماعيّة كسواهما، ولطالما كانت لديهما كلمة حسنة يقولانها عن العظة.

لم يبدُ للمجتمع المحيط بهما أنَّهما يعانيان أزمةً. فقد كانا دائماً متاحين لمساعدة جيرانهما ويستمتعان بمشاركة أخبار الإنجيل السارَّة مع كلِّ من يُبدي استعداداً للإصغاء. كان بوب من أولئك الأشخاص الذين تتصلُّ بهم عندما تحتاج إلى مساعدة. وكانت جولي تحبُّ أن تخبز، وكانت معروفة بتوزيع أرغفة الخبز على المحتاجين.

ولم يكن أولادهما أيضاً على علم بالمشكلة. ولم يظنوا أبداً أنَّ والديهما مسرفان أو مبدَّران. فلطالما وقَّرا لهم كلِّ ما يحتاجونه وعلماهم أن يكونوا شاكرين على ما باركهم الرَّبُّ به. كان الأولاد يعيشون بسعادة يوماً بعد يوم، ولم يتبادر إلى ذهنهم يوماً أنَّ نمط الحياة الذي يستمتعون به تهدُّده قنبلة موقوتة اسمها "ديون المستهلك".

إنَّما الحقيقة المثيرة للقلق في هذه القصَّة القصيرة تكمن في أنَّ بوب وجولي كانا غافلين عن الواقع. فقد كانت ديون المستهلك تُحكِّم قبضتها الخادعة حول رقبتهما ببطءٍ شديدٍ. صحيح أنَّهما اتَّخذتا قرارات عديدة صغيرة على طول الطريق، بدتْ آنذاك قراراتٍ حكيمة، وسهَّلتْ حياتهما لبعض الوقت. إنَّما فوجئتا بحقيقة أنَّ فوائد ديون المستهلك كانت تقتطع جزءاً كبيراً من دخلهما، وأنَّهما أصبحا يواجهان صعوبة في تسديد الحدِّ الأدنى من مدفوعات الديون المتزايدة.

لم يكن بوب وجولي يرغبان في أن يصلَّ بهما الأمر إلى هذا الحدِّ. ولم يتصوَّرا يوماً أنَّ هذا قد يحدث لهما. فبسبب رغبتهما الجادَّة في التَّركيز على خدمة الرَّبِّ، والهرب من المادِّيَّة المحيطة بهما، أهملتا الميزانيَّة، والوكالة الماليَّة الكتابيَّة. كما فشلا أيضاً في فهم أنَّ خدمة الرَّبِّ لا تعني تجاهل المال؛ بل إنَّ شراء يسوع المسيح لنا يدعونا لأنَّ نكرِّس له كلَّ جزءٍ من حياتنا، بما في ذلك شؤوننا الماليَّة. تجدرُ الإشارة إلى أنَّه في تجربة بوب وجولي، وكذلك في جميع مواقفنا، لا تقتصر المشكلة

”شراء يسوع المسيح لنا يدعونا لأنَّ نكرِّس له كلَّ جزءٍ من حياتنا، بما في ذلك شؤوننا الماليَّة.“

الحقيقيَّة على ديون المستهلك، فما هذه سوى أحد أعراض المشكلة الحقيقيَّة، ومؤشِّر على وجود همٍّ أكبر ضمنيّ.

### تعريف ديون المستهلك

عندما نتحدّث عن ديون المستهلك، فنحن لا نعني قروض الرهن العقاري، أو القروض التجاريَّة، بل الديون التي نحصلُ عليها لشراء السلع التي نستهلكها، أيّ تلك التي تنخفض قيمتها بسرعة. على سبيل المثال، يمكنك اختيار شراء منزل بقيمة ١٥٠،٠٠٠ دولار، لكنك تتوقَّع أن يحافظ على قيمته على الأقلّ عندما تنتهي من سداد القرض أي بعد خمسة عشر أو ثلاثين عامًا. لذا لا تُعدُّ قروض العقارات المنزليَّة ديوناً استهلاكيَّة، لأن البيوت لا تفقد قيمتها بسرعة. إنّها في الواقع، تكتسب قيمةً أكبر مع مرور الوقت.

من ناحية أخرى، عندما تتوقَّف أمام محلّ الآيس كريم المحليّ لشراء المثلجات، فأنت تعلم أنك تشتري سلعة ستفقد معظم قيمتها خلال وقت قصير. فإذا اخترت تحميل تكلفة هذا الآيس كريم على بطاقتك الائتمانيَّة، والتزمت بالحد الأدنى من السداد الخاصّ ببطاقتك، فإنك ستدفعُ ثمن الآيس كريم بعد فترة طويلة من خسارة قيمته. فالآيس كريم هو سلعة تفقد قيمتها بسرعة. ونستخدم عادةً الديون الاستهلاكيَّة لشراء سلع لا نملك المال حالياً لابتلاعها. فمع أننا لا نملك المال، إلّا أننا مصرون على شراء السلعة. لماذا نفعل ذلك؟ السبب هو أنّ الديون الاستهلاكيَّة خادعة.

### وهمُّ الديون الاستهلاكيَّة

نشأت في سنترال فالي في كاليفورنيا، وكنتُ محاطاً بعمّال مهاجرين. كان كثير من منهم لا يجيدون التحدّث باللُّغة الإنكليزية، لكنهم أصبحوا جزءاً لا يتجزأ من المجتمع، وتمّ قبولهم على هذا النحو بسبب الحاجة إلى عمالة زراعيَّة. عندما اختلطتُ بهؤلاء الشباب الأميركيين اللاتينيين خلال سنوات الدُّراسة الثانويَّة، لاحظتُ سمّةً مشتركة بينهم. فقد عاش كثير من منهم في منازل صغيرة بدت غير

صالحة للسكن. وكانت عائلات كثيرة تتشارك هذه المنازل الصغيرة في محاولة خفض قيمة الإيجار، وعاش كثيرون بينهم بشكل مقتصد جداً كي يتمكنوا من إرسال الأموال لأسرهم في المكسيك.

لكن النموذج المثير للاهتمام الذي لاحظته بين الجيل الثاني من الأبناء، الذين لم يعيشوا في المكسيك أبداً، هو هوسهم بالسيارات. ففي الوقت الذي عاش فيه أهلهم بشكل مقتصد ليتمكنوا من إرسال أموال إضافية إلى الوطن، كان هؤلاء الشباب يفترضون ليشتروا السيارات ويزينوها بكل أنواع الأضواء والحلي. وفي عطلات نهاية الأسبوع، كنا نراهم يتجولون بسياراتهم ببطء في البلدة، رغبة منهم بلفت الأنظار. باتت سياراتهم تعبر عن هويتهم على الرغم من أنهم كانوا لا يزالون يعيشون في أكواخ. لكن فيما كانوا يجوبون شوارع المدينة الرئيسية ذهاباً وإياباً، كانوا يدعون الثراء، ويجدون متعة مؤقتة في وهم بالثروة.

اعتاد غير المنتمين إلى المجتمع اللاتيني على السخرية منهم. فقد بدا لهم غريباً أن يركن هؤلاء سياراتهم المزينة أمام منزل على وشك الانهيار. كيف لم يلاحظوا هذا التناقض؟

لم تمض سنوات كثيرة، حتى أدركت أنني كنت أفعل الشيء عينه. كشاب، اقترضت أموالاً لشراء سيارة جميلة. كانت هناك سيارات أخرى متاحة، وكان بإمكانني دفع مبلغ نقدي للحصول عليها، لكنني اخترت الحصول على قرض، ودفع فائدة، ودفع تأمين أعلى، حرصاً مني على ما قد يظنّه الآخرون. أردت أن يرى الناس أنني ناجح وأستطيع تحمل شراء سيارة جميلة. كنت أستخدم الديون الاستهلاكية في سبيل إحداث وهم.

## وهم بالثروة

يتذكر معظمنا، ممن لديهم بطاقات ائتمان، ذلك اليوم الذي حصلوا فيه على أول بطاقة ائتمانية. كان لها، على الأرجح، حد ائتماني قدره ٢٠٠٠ دولار، وكان التجول بهذه البطاقة في جيبنا يغمرنا بإحساس جميل. فجأة جعلت أشياء كثيرة

في متناول أيدينا، ومكنتنا من شراء سلع، ما كنا لنتحمل شراءها قبل أسبوعٍ واحدٍ فقط. وشعرنا بغتةً بأننا أصبحنا أثرياء!

لكن في الواقع، هل تغيَّرَ أيُّ شيءٍ في وضعنا المالي؟ هل أصبحنا نمتلك الآن حقاً مالاً أكثر؟ كلاً، إنَّ أصولنا ما تزال كما كانت عليه الأسبوع الفاتت، إنَّما أوهمتنا بطاقة الائتمان بامتلاك ثروة. اكتشفتُ شركات بطاقات الائتمان ومتاجره هذا السرَّ منذ فترةٍ طويلة، لذا تستمرُّ بإصدار بطاقات الائتمانية، إذ أدركتُ أنَّ المستهلك سوف ينفقُ أكثر في متاجرها لو استخدمَ البطاقة.

قلائل هم الذين لا يتأثرون بوهم الثروة هذا. يعتقدُ معظم النَّاس أنَّ بطاقات الائتمان لا تؤثرُ أبداً على كيفية إجراء عمليَّات الشراء، ولكنَّ الإحصاءات تثبتُ عكس ذلك. تتعدَّدُ الدراسات ولكن تشيرُ التَّقديرات إلى أنَّ المستهلك العادي ينفقُ تقريباً عند استخدام بطاقة الائتمان ١٨ في المائة أكثر ممَّا ينفقه عند الدَّفْع نقداً. كما

لاحظوا أنَّنا عند استخدام المال النقدي، نميلُ إلى تقويم عمليَّات الشراء بحذرٍ شديد، وأنَّ هذا الحذر يقلُّ عند تحرير الشيكات، في حين أنَّه يتقلَّصُ جدًّا عند الدَّفْع ببطاقات الائتمان.

” تشيرُ التَّقديرات إلى أنَّ المستهلك العادي ينفقُ تقريباً عند استخدام بطاقة الائتمان ١٨ في المائة أكثر ممَّا ينفقه عند الدَّفْع نقداً.“

أعتقدُ أنَّه من الجيِّد لنا جميعاً أن نتمعَّن في هذه الحقيقة عن كثب. قد تظنُّ أنَّ الديون الاستهلاكية لا تؤثرُ عليك سلباً لأنَّك تسدُّ ديون بطاقاتك الائتمانية في نهاية كلِّ شهر. لكنَّك قد تنفقُ أكثر من اللازم بسبب سهولة استخدام بطاقات الائتمان.

## الوهم بأنَّ الرِّيادة في الإنفاق ليست كبيرة

هناك طريقة أخرى تخدعنا بها ديون المستهلك. عندما أسيرُ في متجر الأجهزة المحليَّة للبحث عن ثلاجة جديدة، تُعرضُ أمامي خيارات عديدة. بعض النماذج تقتصر على ثلاجات عادية، فيما تنتصبُ أخرى مع مجموعة متنوِّعة من

الأجراس والصفارات. وتبدو بعض الثلجات مدهونة، بينما يبدو البعض الآخر مغلفًا بالفولان المقاوم للصدأ. كما تتوفر ثلجات مع مزيد من الرفوف، وأخرى مصنعة للثلج، مع موزع ثلج وماء في الباب، وعدد لا يحصى من الخيارات الأخرى. الآن تخيل السيناريو التالي.

تحتاج إلى شراء ثلجة، ولديك ١٤٠٠ دولار في حسابك الجاري. تتوجه إلى المعرض، وتجد أمامك ثلاثتين. الأولى هي نموذج أساسي مع ماكينة صنع الثلج. تشير بطاقة السعر إلى أنها تكلف ٨٩٩ دولارًا. أما الثلجة المجاورة فلا تملك ماكينة صنع الثلج فحسب، بل أيضًا موزع ثلج وماء في الباب، وسعرها يبلغ ١١٤٩ دولارًا. لطالما رغبت في الحصول على موزع ثلج في الباب، لكنك تتساءل عمًا إذا كان وجود ثلج وماء في الباب يستحق دفع ٢٥٠ دولارًا إضافيًا. وفيما تُقابل بين الراحة الناتجة عن وجود موزع خارجي والتكلفة الإضافية، يبدو لك أنك ستدفع المال الكثير مقابل خدمة غير ضرورية. القضية الأخرى التي تُثقل على ذهنك هي دفتر شيكاتك. إذا اشتريت الثلجة الأعلى، سوف يؤدي ذلك تقريبًا إلى استنزاف دفتر الشيكات، في حين أن اختيار الثلجة ذات الكلفة الأقل كلفة سيوفر عليك المزيد من النقود.

والآن، تخيل السيناريو نفسه، علمًا أنك هذه المرة لا تملك مالا نقدياً، وتخطط لتقسيط ثمن الثلجة شهريًا. تحمل الثلجة العادية بطاقة توضح لك بأنه يمكن شراؤها مقابل ٤٩ دولارًا شهريًا، بينما تكلفك الثلجة التي تحتوي على ثلج وماء ٥٨ دولارًا شهريًا. ومقابل ٩ دولارات فقط شهريًا، يمكنك إضافة ميزة الثلج والماء في الباب. يعلم المسوقون أنه من الأسهل بالنسبة إلى المستهلك العادي أن يوافق على مبلغ إضافي قدره ٩ دولارات شهريًا للحصول على الثلجة التي يرغب بها حقًا، بدلًا من أن يدفع ٢٥٠ دولارًا في الحال، وهذا هو الوهم. فالفرد الذي هو على استعداد لدفع مبلغ إضافي قدره ٩ دولارات شهريًا، ينفق عادةً أكثر من ٢٥٠ دولارًا طوال مدة القرض.

لذا ومع زيادة استخدام البطاقات الائتمانية، شهدنا زيادة هائلة في الخيارات المتعلقة بالمنتجات. فقد بات من السهل على المتاجر بيع خيارات إضافية بعد أن

أصبح المستهلك غير مضطّرّ للدفع مقابلها مقدّمًا. يبدو أنّ الزيادة الطفيفة شهريًا لا تزعجنا كما يزعجنا اقتطاع المبلغ بالكامل. إنه وهم، والمسوّقون يدركون ذلك. دعونا نلقي نظرة على وهم تسويقيّ آخر يُستخدمُ اليوم.

وَهُمُّ الْغَدِ

### لا أقساط ولا فائدة لمدة سنة أشهر

تظهر أماننا مخططات تسويقيّة كهذه كلّما فتحنا بريدنا أو قرأنا صحيفة تقريبًا. وتحيطُ بهذه العبارات عادةً العديد من العلامات النجميّة، وإذا صرفت الوقت الكافي لقراءة الكلمات الصّغيرة الحجم في الأسفل (معظم الناس لا يقرؤونها)، ستجدُ بشكل عامّ أنّك مطالب بدفع المبلغ بالكامل بحلول نهاية المدّة المحدّدة، وإلاّ واجهت عقوبات كبيرة (كثيرون يواجهون عقوبات فعلاً). لطالما كان هذا النوع من التّسويق ناجحًا جدًّا إذ يستندُ إلى فرضيّات، منها أولًا، أنّ الناس لا يملكون ما يكفي من المال لشراء المنتج، وثانيًا، أنّ الناس يفترضون أنّ الغد سيكون أفضل.

يحملُ كلُّ يوم تحديّاته ومشاكله. وبينما نتطلّع إلى الأمام، لا يمكننا توقّع هذه المشاكل. من رحمة الله علينا أنّه لم ينقل كاهلنا بكلّ التحدّيات التي ستعترضُ طريقنا في اليوم التالي، أو في الأسبوع القادم، أو في الشهر القادم، أو في السنة القادمة. لذلك عندما تتعطّل الغسّالة بشكل غير متوقّع، ويحاولُ الزوجان تحديد ما إذا كانا سيشتريان واحدة مستعملة من المعروض في الإعلانات المبويّة أو واحدة جديدة بمزايا متطوّرة، يبدو عرضُ تسويقيّ كهذا مغريًا جدًّا. لم يَضِيان قُدّمًا ويشتريان غسّالة جديدة، ويدفعان ثمنها لاحقًا عندما تتلاشى أزمتهما الماليّة؟

لكن ما لا يعلمانه هو أنّ ناقل الحركة في حافلتها الصّغيرة والقديمة سيتعطّل في غضون شهرين، والثّلاجة ستتوقف عن العمل في غضون خمسة أشهر،

ورئيسهما سيتصل في هذه الأثناء ليعلمهما بأنهما لن ينالا الوظيفة التي ظنَّا أنهما حصلَّا عليها. عندئذٍ سيتحوَّل شراء الغسَّالة فجأةً من خطة جميلة وقصيرة المدى لتسديد المبلغ عندما تتحسنَّ الأمور، إلى خطة تسديد طويلة الأجل.

يُعدُّ ركوب المركبات الجليديَّة في منطقتي موضَّة رائجةً. ففي كلِّ خريف، تعلنُ الصحف عن آخر الصَّيحات. وفي كلِّ عام، تظهرُ محرَّكات أكبر، ومسارات أفضل، وأدوات جديدة لم تكن متوافرة في العام الفائت. وفجأةً لا يعود ركوب المركبات الجليديَّة، الذي كان متطوِّراً الخريف الماضي، يُذكر أمام الطراز الحديث. فيغيِّر كثيرون من محبِّي ركوب المركبات الجليديَّة الطراز كلِّ بضع سنوات لمواكبة التطوُّر.

تندفِّق الإعلانات باستمرارٍ إلى منازلنا، محاولةً بيع عربات الثلج، مستخدمةً نوعاً من التسويق بعنوان "غداً سيكون أفضل". إنَّ الإعلانات التي تحمل عبارة "لا دفع لمدة ستَّة أشهر" تصدرُ في كانون الأوَّل مع بدء تساقط الثلوج. وتُظهر الصورة الملونة آلةً حديثة تحرثُ عمقاً قديماً من البودرة، فيخفق قلب الشابِّ المحدق بالصورة، ويروقُّ له العرض، ويتخيَّل نفسه محلَّقاً فوق أشجار الصنوبر، وأصدقائه ينظرون بحسد، والأروع في كلِّ هذا أنه "لا أقساط لمدة ستَّة أشهر".

فيما يجلسُ متأملاً بالصورة، يضعُ نصب عينيه الاحتمالات، ويتخيَّل هدير هذا المحرِّك الجديد والمطوَّر، وينسى أنَّ الشَّتاء سينتهي. لكن تخيُّل اللحظة هذا الشابِّ، وقد بدأ الصَّيف مع ما يرافقه من نشاطات في الهواء الطلق، نشاطات لا يضاهاها شيء كالصَّيد والتَّخييم، وإذ به يخرج إلى صندوق البريد في يوم مشمسٍ جميل من شهر حزيران، ليجدَ بياناً يخبره أنَّ الدفعة الأولى الخاصَّة بمركبته الثلجيَّة قد استحققت! كان قد نسي أمرها. مَنْ يرغبُ بتسديد مدفوعات مركبة ثلج في حزيران؟ لقد كان متحمِّساً بشأن مركبة التزلُّج الجديدة التي اشتراها. ولكن ربما يجدرُ به ألا يقلق جدًّا. ففي النهاية، لا مدفوعات مستحقَّة عليها قبل كانون الأوَّل!

## الخاتمة

في هذا الفصل، تعرّفنا على بعض الطرق التي قد تدعُنا بها ديون المستهلك. تخلقُ الديون الاستهلاكية وهمًا، وهي بطبيعتها خادعة. إنَّها تعتمدُ بشكلٍ غير واقعي على فرضية أنَّ الحياة غدًا ستكون أفضل، وتوهمك بأنك أغني ممَّا أنت عليه في الواقع، وتخفي تكلفة الشراء الحقيقية. إنَّ أسلوب الحياة القائم على "اشترِ الآن، وادفع لاحقًا" قد يؤمِّن لك إشباعًا فوريًا، ولكن على حساب الاستقرار المالي الطويل الأمد. كثيرة هي المشاكل التي يمكن تجنُّبها مع ديون المستهلك لو استطعنا ببساطة أن نتمهّل قليلاً. تلك الرغبة الداخلية في الحصول الآن على ما نريد قد تدفعنا لاتخاذ قرارات

مترسّعة، تُصبح فخًا لنا في سنواتٍ قادمة. يدرك المسوّقون وهم الديون الاستهلاكية. وبما أنَّ هدفهم هو بيع منتجاتهم، فقد وجدوا ديون المستهلك أداة فعّالة. لكن يمكن

"إذا بدا الأمرُ أروعَ من أن يُصدّق، فمن الأفضل حقًّا ألا تُصدِّقه!"

للقليل من التشكيك السليم أن يكون مفيدًا في السُّوق. انتبه من العلامات النجمية والطباعة بخطّ صغير. كما علّم المستشارون الماليون لسنوات عديدة: "إذا بدا الأمرُ أروعَ من أن يُصدّق، فمن الأفضل حقًّا ألا تُصدِّقه!"

## أسئلة الدراسة

١. كان لبوب وجولي رغبة عميقة في خدمة الرب، ولم ينفقا المال على أشياء تافهة. فلماذا انتهى بهما المطاف إلى الوقوع في مثل هذه الأزمة الماليّة؟
٢. ما هي بعض الجوانب في حياتنا التي نحاولُ فيها أن نعيش وهمًا؟ متى يغرينا الاقتراضُ لنيل إعجاب الآخرين؟
٣. ناقشْ وهم الثروة الذي تُسبِّبه بطاقات الائتمان. هل تجدُ أنه من الأسهل إنفاق المال عند استخدام بطاقات ائتمانية؟ ماذا لو كنت تستخدمُ الشيك؟ وماذا عن المال النقدي؟

## ١٠. أموالنا... في خدمة الملكوت!

٤. هَلَّا شَارَكْتَنَا بِتَجْرِبَتِكَ حِينَ أُغْرِيَتْ لَشْرَاءِ سَلْعَةٍ بَاهِظَةِ الثَّمَنِ لِمَجْرَدِ أَنْ قَسَطَهَا الشَّهْرِيُّ لَمْ يَكُنْ كَبِيرًا؟
٥. هَلَّا أَخْبَرْتَنَا عَنِ وَاقِعَةِ دَفْعِكَ فِيهَا مَرُوجُ الْمَبِيعَاتِ لِاتِّخَاذِ قَرَارٍ غَيْرِ حَكِيمٍ بِقَوْلِهِ: "اشْتَرِ الْآنَ، وَادْفَعْ لَاحِقًا"؟

## الفصل العاشر

### الخطر

ذات يوم من أيام شهر حزيران الجميلة، كنتُ أعملُ في الفناء الخلفي، محاولاً إنهاء مشروع صغير، عندما رنَّ جرسُ هاتفي. اتصل بي أحدُ الأخوة من جماعة أخرى، وسأدعوه جيم. وقد كان جيم يعاني ضائقةً ماليَّة، وقد تحدَّثنا مرَّات عديدة في الماضي، ولطالما أعجبتني تفأؤله. فقد كان قادراً بطريقة ما، حتى في خضمِّ أزمتِه، على رؤية يد الرَّبِّ في صراعه. كنتُ أتحدَّثُ إليه من وقت إلى آخر، وكنتُ أخرجُ كلَّ مرَّة من المناقشات بإحساسٍ بالذنب، وأقولُ في نفسي: لماذا لا يمكنني الوثوق بالرَّبِّ كما يفعلُ جيم؟ رأيته يُجري مكالمات هاتفيَّة مع وكالات إقراض، في محاولة لتأمين شروط أفضل للديون الهائلة المتراكمة عبر الزَّمن. كثيراً ما كان يتصلُّ بي بعد هذه المكالمات، متحمِّساً جداً لأنَّه استطاعَ مشاركة إيمانه بالرَّبِّ مع شخص على الهاتف، لدرجة أنَّه نسيَ فشله في تغيير شروط قرضه. أخبرتُ زوجتي مراراً أنَّني بعد التحدُّث إلى جيم عن مشاكله الماليَّة، كنتُ أنا من لا يستطيع أن ينام، وليس هو!

لكنَّ صوت جيم على الهاتف اختلفَ هذه المرَّة، إذ بدا قلقاً للغاية. تلقَّى للتو بياناً من شركة بطاقات ائتمان، ولاحظَ صدفةً تغيُّراً في سعر الفائدة. كان المعدل ٩ في المائة الشَّهر الماضي، وارتفعَ هذا الشَّهر إلى ٢٧،٥ في المائة، مع أنَّه لم يتأخَّر في سداد ديون هذه البطاقة. لذا لم يستطع فهم سبب ارتفاع سعر الفائدة.

علاوةً على ذلك، ومع وضعه المالي غير المستقرّ، والرصيد العالي الذي كان يحمله في هذه البطاقة، كان يخشى أن تدفعه هذه الفائدة الشهرية الإضافية إلى شفير الانهيار. وفيما يتحرّى عن سبب الزيادة الكبيرة في سعر الفائدة، اكتشف بواسطة عبارة كتبت بالخط الرفيع أن لشركة بطاقة الائتمان الحقّ في تغيير معدل فائدته إذا تغيّر رصيد ديونه. بعبارة أخرى، إذا تأخّر في تسديد ديون بطاقة أخرى (وهذا ما فعله)، فقد يؤثر ذلك على شروط هذه البطاقة.

يكشف كثيرون من الأميركيين فجأة حقيقةً كتابيةً مذهلة وهي أن المُقرض عبدٌ للمُقرض. إنه لأمرٌ مدهش كيف أن الشركات نفسها التي تعلن عن بطاقات الائتمان بوجهٍ مبتسم، تنقلبُ ضدك إذا لم تسر الأمور وفقاً لما هو مكتوب بالخط الرفيع. يشعر الأميركيون بالغضب بسبب أسعار شركات بطاقة الائتمان، والرُسوم، والتكتيكات. وقد قام الرئيس أوباما، في نيسان ٢٠٠٩، بتوبيخ أصحاب شركات فيزا وماستركارد في البيت الأبيض، وسط فرحة الجمهور.

شرعت بعض هذه الشركات بتنفيذ استراتيجيات تسويقية مشكوك بأمرها. ولكن هل شركات بطاقات الائتمان هي الملامة على كل هذا؟ ألا ينبغي أن يقع جزء من اللوم على عاتق المستهلك؟ هل أجبرنا أحدهم على الإفراط بالدُّيون؟ قد يعكس إيماننا على ديون المستهلك ببساطة افتقارنا إلى الاكتفاء. تأمل الحقائق التالية المتعلقة بديون المستهلك الأميركي من إحصاءات ديون الاحتياطي الفيدرالي:

- تضاعف إجمالي ديون المستهلك خمس مرّات تقريباً من العام ١٩٨٠ (٣٥٥ مليار دولار) إلى العام ٢٠٠١ (١.٧ تريليون دولار). وفي العام ٢٠٠٨ بلغت ديون المستهلك ٢.٦ تريليون دولار.
- يحمل متوسط الأسر في العام ٢٠٠٨ حوالي ٨٥٠٠ دولار في دين بطاقات الائتمان.

يقدّر مكتب الإحصاء الأميركي أن هناك أكثر من ١٦٤ مليون حامل بطاقة ائتمان في الولايات المتحدة، وأن كل واحد من هؤلاء يحمل متوسط تسع بطاقات.

### الخطر ١.٣

أصبحت ديون المستهلك أسلوب حياة في أميركا. قبل بضع سنوات، عملت مع رسام عبر لي عن رأيه في الاستهلاك، فقال: "إذا أردت شيئاً، أحصل عليه، وأدفع لاحقاً، وفقاً للطريقة الأميركية!" نداء اليوم هو "اشتر الآن، وادفع لاحقاً"، وبالتالي، إن الشركات والحكومات والمستهلكين الأفراد يئنون تحت عبء جبال من الديون.

### الكنايس العادية ليست معفاة

قد نأمل أن يكون هذا الإقبال على ديون المستهلك محصوراً فقط داخل المجتمع المحيط بنا، ولكن هذا ليس صحيحاً. يعرف معظمنا أفراداً في دوائرنا العادية، وقعوا في فخ ديون المستهلك. في مقال عن ديون المستهلك، أدلى "رسول الجليظة" بالبيان التالي:

يزداد معدل الإنفاق الخارج عن السيطرة عبر بطاقات الائتمان. ويتطلب الوضع الآن بعض الكلام الصريح. يمكن الاستشهاد بأمثلة عن أعضاء في كنائسنا من محبي الإجازات على الشاطئ، الذين تتراوح ديون بطاقاتهم الائتمانية ما بين ٠٠٠،٠٠٤ دولار و٠٠٠،٠٢٢ دولار. ويستخدم الأشخاص الموجودون في نطاقات دين أعلى، ما يصل إلى ٠٢ بطاقة ائتمانية (وحتى أكثر).<sup>١</sup>

### خطر الدين

خلال طفولتي، كنا نعيش في كاليفورنيا في منزل محاط ببستان خوخ، وكانت أبرز مهماتي المساعدة في الري. كنا وقتئذ نروي الأرض عبر فتح صمام كبير عند أحد أطراف البستان، وترك المياه تغمر الحقل. وللحفاظ على المياه داخل البستان، كنا نقوم ببناء سدود حول الحقل. كانت هذه السدود الترابية بارتفاع حوالي ثمانية عشرة إلى أربع وعشرين بوصة، وكنا نحرس جداً على التأكد من

1 Aaron Lapp. "The Credit Card Crunch." *Calvary Messenger*, April 2008.

عدم وجود ثغرات في السدود. كطفل، كانت إحدى مسؤولياتي السير حول الحقل، والتأكد من بقاء المياه داخل السد. قد تظن أنه بوسعك أن ترتاح بمجرد أن تُبنى السدود، ففي النهاية، ما الخطأ الذي يمكن أن يحدث؟ وقد يُخيّل إليك أن السدود ستبقى سليمة ما لم يمرّ جرّار ويهدمها.

لكنّ خوفنا الأكبر لم يكن من الجرّارات الكبيرة بل من عدونا الأكبر، ألا وهو المخلوق الصّغير الذي يدعى السّنجاب. كانت السّناجب معروفة بحفر السدود. فقد كانت تستطيع أن تخترق السد في غضون فترة زمنية قصيرة، وأن تحدث حفرة قطرها قرابة البوصة والنصف. ما كانت هذه الحفرة لتثير القلق، لو لم تكن التربة في منطقتنا مكوّنة من الطمي الرّملي. فقد كانت الحفرة التي بقطر بوصة ونصف تنمو في غضون دقائق لتصبح شقاً كبيراً في السد. وسرعان ما كان التسريب البسيط يتحوّل إلى سيل جارف.

دائمًا ما كان الشق في السد يثير هياجًا كبيرًا.

كنّا نترك كلّ عملنا، ونجري إلى مكان الثغرة. وقد

كان لعنصر الوقت دورٌ حاسم. وكانت الطريقة

الوحيدة لإيقاف تدفق هائل كهذا عبر وضع

شيء ما (عادةً لوح من الخشب الرقائقي أو

لوح معدني) في مكان الشق وجرف

التراب حوله. وبعد إيقاف

التدفق، كان يمكن إزالة

اللوح. وفي حال لم يتوافر

لوح بسهولة، كان يضطرُّ

أحدهم إلى الاستلقاء في الفجوة لإيقاف التدفق إلى أن يتمّ جرف التراب ويُعاد

بناء السد. وبما أنني كنتُ أصغر فردٍ في الأسرة، فقد كانوا يدعونني عادةً للقيام

بهذه المهمة المتواضعة. أحيانًا، بالنظر إلى كمّية المياه الهائلة المتدفّقة من

الشق، كان يصعب التصديق أنّها بدأت من مجرد ثقب صغير.



## سنسددّها الشهر القادم

تشبه ديون المستهلك الثقب الذي حفره السنجاب. فقد تبدو بسيطة جداً وغير ضارّة في البداية. فهي تبدأ صغيرة وتبدو بسيطة، لكن إذا لم يتمّ التعامل معها سريعاً، فقد تؤدّي إلى عواقب وخيمة. في كلّ حالة تقريباً، لا يكون الدّينُ الاستهلاكي نتيجة التخطيط للفشل، بل نتيجة الفشل في التخطيط. لم يسبق لي أن سمعتُ قط عن شخص يخطّط لجمع ديون بطاقات ائتمان طويلة الأجل، ولكن، على الرغم من ذلك فإنّ مجتمعنا مُبتلٍ بها.

هناك سببان رئيسيّان وراء غرق الأفراد في ديون المستهلك. أحياناً يواجه الناس ظروفاً قاهرة. فقد يكون لحديثي الزّواج حالة طبيّة أو ربّما يفقدون دخلاً ما بشكل مفاجئ. الطّريقة الوحيدة للتعامل مع الأمر في المدى القصير تقتضي دفع كلفة الضّروريات العاجلة. وفي هذه الحالات، يصعبُ على الأسرة معرفة ما يجب القيام به. قد يكون من الأفضل الاتّصال بشخص يُعدُّ موضع ثقة، طلباً للمشورة، مع أنّ ذلك قد يكون صعباً أو محرّجاً.

السّيناريو الثاني الأكثر شيوعاً هو المبالغة في التّبذير. لا شكّ أنّ هذا هو السّبب الرّئيسي الذي يدفع العائلات إلى الدّيون الاستهلاكيّة. في أحيانٍ كثيرة، يكون الإنفاق غير الضّروري بداية ديون المستهلك، من ثمّ تظهر حالة طوارئ، تسرّع عمليّة التّقدّم نحو أزمة كبيرة وصراع طويل الأجل.

فكيف تكتشف أنّ بطاقات الائتمان ليست سبب بركة لك؟ ما العلامات التي تنذرُ بوجود مشكلة؟ عندما كنتُ أساعدُ في الرّي في صغري، كنتُ أبحثُ عن أوّل تسرّب للمياه. لم تكن نوحجّل التحركُ إلى حين ظهور سيل يتدفّق خارج الحقل. كنّا نريد إيقاف المشكلة بينما ما تزال صغيرة. إذا ما الذي يجبُ أن نبحثُ عنه في مواردنا الماليّة؟ ينبغي تفحصُ بعض العلامات التي تنبئُ عن حلول أزمة في شؤوننا الماليّة الشخصيّة. من الضّروري أن تكون صادقاً عند التفكير في هذه المؤشّرات. لا تنتظرُ حتّى تتفاقم المشكلة.

- تستخدم بطاقة الائتمان لأنك لا تملك ما يكفي من المال في حسابك الجاري. إنَّ شراءَ سِلْعٍ دون أن تملك المال الكافي حالياً لشرائها، يعدُّ مؤشراً على وجود خطأٍ ما.
  - تتلقَّى فاتورة بطاقة ائتمان ولا تستطيعُ سدادها بالكامل. هذا بالتَّأكيد إنذارٌ مبكرٌ يعلمك بأنَّ مصرفكَ أعلى من مدخولك. تذكرُ أنَّ الدَّينَ ليس المشكلة الأساسية بل نمط الحياة الذي يولِّدُ الدَّينَ.
  - إنَّ دَيْنَ بطاقتك الائتمانية في ازدياد. إذا كان لديك دَيْن استهلاكي، خذْ ورقة ودوِّن عليها جميع الأرصدة الموجودة لديك الآن. ثم قارنْ مجموعها بمجموع الشَّهر الماضي وما قبله. إذا كان إجمالي دَيْنك في ازدياد، فهذا دليل على أنَّك تحتاجُ إلى التحرُّك على الفور.
  - أنت تدفعُ فقط الحدَّ الأدنى من المدفوعات شهرياً. تلك إشارة مؤكَّدة على أنَّك في ورطة. سوف يستغرقُ سداد ديون بعض هذه البطاقات سنوات عديدة إذا التزمتَ فقط بدفع الحدَّ الأدنى منها. وتذكَّر، سيقابلُك المزيدُ من الأوضاع الماليَّة غير المتوقَّعة. فهكذا هي الحياة. إذا كنتَ مقيداً للغاية بحيث لا يمكنكُ إلَّا دفع الحدَّ الأدنى من المدفوعات، فإنَّك لن تجد سبيلاً لدفع النَّفقات غير المتوقَّعة سوى بإضافتها إلى ديون البطاقة الائتمانية، ما يزيدُ المشكلة تفاقمًا.
  - ترحو أن يتمَّ إرسال بطاقة ائتمان أخرى إلى صندوقك البريدي. إذا بلغتَ مرحلة بدت فيها بطاقة ائتمانٍ أخرى أملاك الوحيد، فمشكلتك هائلة، لأنَّ الخروج من الحفرة لا يكون عبر الاستمرار في الحفر، وبالتالي لا يمكنكُ أن تقترض لتسدِّدَ الديون.
- إذا كان أحد هذه الأعراض ينطبقُ عليك، فلا تنتظرُ لاتِّخاذ إجراء. بغضِّ النَّظر عمَّا تملِّيه ثقافتنا، فإنَّ الاستمرار في تكديس ديون المستهلك أمرٌ غير طبيعي وغير ضروري. كلِّمَّا أسرعْتَ في الخروج من لعنتها، تحسَّن وضعُك.

قد تشعرُ في هذه المرحلة بالإحباط، وقد تنطبقُ عليك جميع المؤشرات أعلاه، ولربما وصلت إلى نقطةٍ بدا فيها التخلص من الديون مستحيلًا. قبل انتهاء هذا الفصل، أودُّ أن أقدمَ لك كلمة تشجيع. تصفُ قائمة الأعراض أعلاه حياة العديد من الأفراد. ولكن إذا كنتَ في هذا الوضع، تشجّع. فقد وجدَ كثيرون أنفسهم غارقين في الديون، لكنهم تعافوا ويعيشون اليوم من دونها. إذا تراكمت ديونك تدريجيًا، لا تتوقّع أن تختفي فجأة. شككُ في مصداقية أيّ برنامج يعدُّك بخلاص فوري. سوف يتطلب الأمر صلاةً، واجتهادًا، وتصميمًا، ومثابرةً لكسب معركة ديون المستهلك -لكن الانتصار ممكن.

### أسئلة الدراسة

١. المُقْتَرَضُ عَبْدٌ لِلْمُقْرَضِ. ناقشْ بعض المشاكل التي يمكن أن يواجهها المؤمن الذي يحاول أن يكون عبدًا ليسوع المسيح وفي الوقت عينه عبدًا لبطاقة الفيزا.
٢. لماذا تواجهُ كنائسنا العادية الصّراعات نفسها التي يواجهها المجتمع مع ديون المستهلك؟
٣. هل مشكلة بطاقة الائتمان في كنائسنا مشكلة ماليّة في المقام الأوّل أو مشكلة رويّة؟
٤. ما أهميّة التصرّف بسرعة عند التّعامل مع مشاكل بطاقات الائتمان؟
٥. هلأ ذكرت تجاربك الشخصية أو تجارب آخرين تعافوا من وضعهم المالي السيّء؟ ما مفتاح نجاحهم؟



## الفصل الحادي عشر

### الخلاص الخادع

في حزيران ٢٠٠٨، بلغت ديون المستهلك في الولايات المتحدة ٢,٦ تريليون دولار، أي نحو ٨٥٠٠ دولار لكل رجل وامرأة وطفل في البلد.<sup>١</sup> قد لا يفاجئك هذا الرقم، لكن تذكر أن هذه الإحصائية لا تشمل القروض العقارية، والقروض التجارية، والعقارات التجارية، وما إلى ذلك، بل ديون المستهلك فقط. إن الأميركيين مدمنون وللأسف، على قروض سياراتهم وبطاقاتهم الائتمانية، والملايين يغرقون في بحر من الديون. وإذ يرون المغلفات تصب في صندوق بريدهم شهرياً، يساورهم القلق. وإذ تتدفق الفوائد، والرُسوم الإدارية، والرُسوم الإبداعية المتنوعة بغزارة لتُضاف إلى الديون التي تمّ تكديسها فعلياً، يستقرُّ الخوف في قلوبهم. وإذ تأتي رسوم التمويل المضاعفة لتفاقم المشكلة، يصيبهم الهلع والدُعر في النهاية.

في ٢٩ تمّوز ٢٠٠٨، دخل إيميليو سالادرياغاس متجر Rent-a-Centre في بلومفيلد، في نيو جيرسي، وهو مركز تأجير أثاث وإلكترونيات وغيرها من السلع، مع إمكانية شرائها في نهاية المطاف. كان إيميليو أحد زبائنه، لكنّه وقع في أزمة مالية كبيرة، وتخلّف عن دفع الأقساط، وقد أصابه الإحباط بسبب كمّ إنذارات التّأخر في الدّفْع، والمكالمات الهاتفية الزائدة عن حدّها التي كان يتلقاها. وصل إيميليو إلى المتجر غاضباً وثائراً وطلب التحدّث إلى المدير. وإذ تمّ إبلاغه أنّ المدير

1 Consumer Debt Statistics, <www.money-zine.com/> October 2009.

غير متاح، طغى به الكيل واستشاط غضباً، ثم أمسك بزجاجة تحتوي على مادة قابلة للاشتعال، وصبها على جسده وأضرم النار بنفسه.

نجا إميليو من الحادثة بفضل الموظفين الذين سارعوا إلى إخماد الحريق، لكنه أصيب بجروح بالغة.<sup>2</sup>

## في ديونٍ ويأس

ترتفع حالات الانتحار والأعمال اليائسة التي يرتكبها أفراد أرهقتهم ديون المستهلك، ولا يستثنى الشباب من ذلك. ففي حزيران ٢٠٠٦، عرض فيلم وثائقي بعنوان Maxed Out، كان هدفه تحذير أهالي طلاب الجامعات من خطر اللجوء المستمر لاستخدام البطاقات الائتمانية داخل حرم الجامعة. ورمى الفيلم تحديداً إلى زيادة الوعي بأن الديون تدفع بالطلاب إلى الانتحار. في أحيان كثيرة، يلجأ الطلاب إلى ديون المستهلك دون علم أهلهم، سعياً منهم لإيجاد القبول في أثناء دراستهم في الجامعة. وفي النهاية إن يستحيل عليهم التغلب على جبل ديونهم، وبدلاً من الاعتراف بفشلهم لأقرانهم وعائلاتهم، فإنهم يضعون حداً لحياتهم.

من المسلم به أن هذه النماذج من اليأس ليست منتشرة في دوائر الأنابا بتست خاصتنا. ومع ذلك، فالتحذير واجب. قد يواجه الأفراد الذين حصلوا على ديون المستهلك صعوبة في الاعتراف بفشلهم للآخرين، ويميلون للجوء إلى وسائل لا يلجؤون إليها عادة. ويشعرون بالضيق بسبب ضغط رسائل التحذير والمكالمات الهاتفية المتزايدة، التي تجربها وكالات التحصيل، ويهملون بالبحث عن وسيلة للنجدة، أي عن حل سريع لإنقاذ احترام المجتمع لهم. للأسف، يتم اليوم تسويق العديد من الخيارات التي تعد بإغاثة فورية، ولكنها ليست سوى محاولات خادعة.

الغرض من هذا الفصل هو معالجة بعض هذه الطرق الخادعة وغير الأخلاقية. فبعض هذه العروض المعلن عنها لا يُنصح بها لأنها لا تعالج المشكلة الحقيقية. أو بعبارة أخرى، لا تقدم عوناً طويلاً المدى. كما يجب تجنب طرق أخرى تستخدم

2 Laura Craven. "Newark Man Sets Himself on Fire." *New Jersey Star Ledger*, July 30, 2008.

### III الخلاص الخادع

أساليب لا تتفق مع مبادئ الكتاب المقدس الأساسية. فلمجرد أن طريقة ما تعمل، لا يعني دائماً أنها مقبولة.

قال كاتب سفر الأمثال في

القديم: "لَا تُعْطِنِي فَقْرًا وَلَا غِنَى...  
لئلاً أشبع وأكفر وأقول: "مَنْ هُوَ  
الرَّبُّ؟" أو لئلاً أفتقر وأسرق وأتخذ  
اسمَ إلهي باطلاً".<sup>٣</sup> يُقر الكاتب هنا

لمجرد أن طريقة ما تعمل، لا  
يعني دائماً أنها مقبولة.

بأن بعض المواقف تقدم إغراءات قوية، ويطلب من الرب أن يحفظه منها. سواء كنا غارقين في ديون المستهلك أو نحاول مساعدة شخص غارق فيها، لا بد من أن نفهم أن إغراء اللجوء إلى أساليب مشكوك بأمورها هو إغراء حقيقي. دعونا نلقي نظرة على بعض طرق التخلص من الديون الخادعة.

### عمليات احتيال غير قانونية

نظراً لكون الملايين من الأفراد يئنون تحت عبء الديون الاستهلاكية، فقد فتح ذلك الباب واسعاً في أميركا أمام فناني الخداع. إحدى الطرق التي يستخدمونها تقوم على إقناع الأشخاص بأنهم في الحقيقة لا يدينون بالمال.

الحجة هي أن شركات بطاقات الائتمان تقرض اعتماداً فقط، وليس مالا حقيقياً، وبالتالي لا يحق لها أن تطالبك بأي مال. لست مجبراً على سداد ما تقول الشركة إنك مدين به، بما أنه لم يتم في البداية إقراضك المال بشكل قانوني.



يوحي لك فنّانو الخداع هؤلاء بأنّ شركات بطاقات الائتمان ترغبُ في إخفاء هذه الحقيقة، وأنك إذا دفعتَ لشركة تخفيض الديون نسبةً مئويةً من ديونك، فسوف تتفاوض مع المقرض وستختفي ديونك. هذه بالطبع كذبة. في النتيجة، تستولي شركة خفض الديون على مالكِ النقدي، وتتركك مع ديون أكثر من قبل. فعملية احتيال "لا قروض"، هي واحدة من عمليات احتيال كثيرة موجودة، وقد خدعتُ كثيرين.

### طرق قانونية إنما غير كتابية

"تخلّص الآن ممّا يصلُ إلى ٧٠ بالمائة من ديونك!"

"تخلّص من ديون بطاقتك الائتمانية!"

"ضع حدًّا لتلك المكالمات الهاتفية - دعنا نخفّض ديونك بشكل هائل!"

أصبح تخفيض الديون نشاطًا تجاريًا رئيسيًا في أميركا، ولا يمكن للمرء أن يفتح أية صحيفة أو مجلة كبرى دون مشاهدة إعلانات كهذه. وقد يفترض المرء، من صياغة الإعلان، أنّ لهذه الشركات رغبة كبيرة في مساعدته وعائلته. ولكن ماذا تفعل هذه الشركات في الواقع؟ كيف يمكن لشركة أن تخفّض ديونك بنسبة ٧٠ في المائة؟ هل هذا قانوني؟ هل تنتهك مبادئ الكتاب المقدس؟

إحدى الطرق الرئيسية التي تستخدمها شركات تخفيض الديون هي إجبار شركات بطاقات الائتمان على التفاوض. في هذا السيناريو، بعد أن تتفق أنت مع شركة تخفيض الديون، يطلبون منك التوقف عن سداد ديون المستهلك الخاصة بك. بمعنى آخر، يطلبون منك تجاهل كل تلك الفواتير التي ترد باستمرار إلى بريدك. ومن الواضح أنه لن يطول الوقت قبل أن يعود هاتفك للرن مجدّدًا. وعندما يحدث ذلك، يُطلب منك إبلاغ مقرضيك أنك حولت كل ديونك لشركة تخفيض الديون تلك.

فتبدأ شركة تخفيض الديون بالتفاوض مباشرةً مع مقرضيك من موقع سلطة. وقد تقول: "انظروا، موكلتي مفلس، وإذا كنتم ترغبون باسترداد أي شيء منه، عليكم تخفيض ديونه". نادراً ما تنجح هذه الطريقة كما يلوحون في الإعلان، لكنهم في الغالب يجبرون شركات بطاقات الائتمان على اقتطاع نسبة من المبلغ المستحق لها.

هل هذه الطريقة مقبولة في ضوء الكتاب المقدس؟ هل من الصواب إجبار المقرض على قبول مبالغ أقل من تلك التي أقرضها؟

يوضحُ الله في كلا العهدين القديم والجديد، أن الاستقامة في المال أمرٌ مهمٌ للغاية بالنسبة إليه. هل نبرهن عن استقامتنا عندما نستخدم بطاقة ائتمان لشراء سلعة ثمنها مائة دولار، ثم نُجبر المقرض لاحقاً على قبول خمسين دولاراً؟ هذه الطرق قانونية ولكنها غير كتابية. تدعو الحاجة أحياناً للتفاوض لتمديد مدة القرض أو لطلب تخفيض سعر الفائدة. ولكن استخدام القوة لإجبار مؤسسة الإقراض على قبول أقل مما اقترضناه منها، ينتهك مبادئ الكتاب المقدس.

## توحيد الديون

يتوافر خيارٌ مغرٍ آخر اليوم ويُعرف باسم "توحيد الديون". هناك أنواع عديدة مختلفة من قروض توحيد الديون، وكما يوحي الاسم، فإن الهدف منها هو توحيد أو جمع العديد من القروض التي تدين بها حالياً في دينٍ واحد. قد يكون الدافع من ذلك هو تبسيط حياتك. فلماذا تكون لك ديون للعديد من الشركات المختلفة في حين أنه بوسعك ببساطة كتابة شيك واحد كل شهر لشركة واحدة؟

عموماً، ما يدفعنا للتقدم بطلب للحصول على قرض توحيد الديون، هو محاولة التخفيف من المدفوعات الشهرية المرتفعة. قد تجعل الشركة هذا الجانب جذاباً، لكن توحيد الديون قد يكون خادعاً للغاية. تتمثل إحدى المشكلات في أن توحيد الديون يمدد دائماً مدة القرض، ما يجعلك تدفع المزيد من الفوائد على مدى فترة زمنية أطول.

بالإضافة إلى المدى الطويل، إنَّ بعض هذه القروض يرفعُ سعر الفائدة. والمستهلك الذي يشعرُ بالارتباك لا يقلقه بشكل عام سوى صافي الدَّفْع الشهري. ويسهلُ عليه التَّسجيل للحصول على قرضٍ يفرجُ ضيقته لفترة قصيرة، إنَّما يشعره بالندم لفترة طويلة.

تذكَّر أنَّ الدَّين ليس المشكلة الأساسيَّة. إذا لم تشمل استراتيجيتك تعديلَ نمط حياتك، فلن يتغيَّر الكثير. عندما يسدُّ قرض توحيد الدُّيون جميع فواتير بطاقات الائتمان، تصبحُ هذه البطاقات متاحة لمزيد من المشتريات. لذا قد يعطي هذا النوع من القروض أملاً كاذباً ويحدثُ أضراراً طويلة الأجل. قد يكون توحيد الدُّيون مفيداً في بعض الحالات، ولكن إذا اقترنَ فقط بميزانيَّة لتقييد عادات الإنفاق. حتَّى في هذه الحالة، ينبغي طلب المشورة أوَّلاً.

### قروض أصل عقاري

من الطرق المقترحة غالباً والمعلن عنها كثيراً باعتبار أنَّها تقضي بسرعة على ديونك الاستهلاكيَّة، هي تحويل هذه الدُّيون إلى قرض أصل عقاري. لماذا تدفعُ فائدة بنسبة ٢٧ في المائة على دين بطاقة الائتمان إنَّ كان بإمكانك الحصول على قرض أصل عقاري بقيمة ٨ في المائة؟ دعونا نرى لماذا يكون القرض القصير المدى والذي له فائدة أعلى، أقلَّ كلفة بالفعل.

دعنا نتخيَّل أنَّ لديك ديوناً بقيمة ٢٠ ألف دولار على بطاقاتك الائتمانيَّة وأنَّ متوسطَّ الفائدة على بطاقاتك هو ٢٥ في المائة. إذا دفعتَ هذا الدَّين على مدى خمس سنوات، سيتوجَّب عليك أن تدفع ٥٨٧ دولاراً شهرياً، أو ما مجموعه ٣٥٢٢٠ دولاراً.

لنفترضُ الآن أنَّ لديك مجالاً لإعادة التَّمويل وصاد هذا الدَّين من خلال قرض أصل عقاري بنسبة ٨ في المائة، على أن يتمَّ توزيع هذا القرض على مدى ثلاثين عاماً، ودَفْعُه بشكل قسطٍ شهريٍّ قدره ١٤٧ دولاراً. عندئذٍ يصبحُ المجموع ٥٢٩٢٠ دولاراً موزَّعاً على مدى مدَّة القرض. إذا كنت تنظرُ فقط إلى القسط الشهري، فسيبدو

العرض جيّدًا. مَنْ مِنَّا لا يرغبُ باستبدال ٥٨٧ دولارًا شهريًّا بقسطٍ آخر بقيمة ١٤٧ دولارًا فقط؟

ولكن إذا ألقيتَ نظرةً على الصُّورة الطويلة المدى، ستجدُ أنّك وافقتَ للتو على دفع مبلغٍ إضافيٍّ قدره ١٧٧٠٠ دولار أميركيّ مقابل هذا الانفراج الشهري على مدار الأعوام الثلاثين القادمة. تذكرُ أنّه من المهم مراعاة مدّة القرض عند النظر في الخيارات، ومراعاة سعر الفائدة أيضًا. وقد يكون من المناسب النظر في قرض الأصل العقاري، ولكن لا تنخدع. فقروض الأصل العقاري لا تقلُّ الديون أو تلغيها؛ إنّها فقط تؤجّلها وتمدّدُها.

## الخاتمة

كيف نعرفُ إن كان البرنامج المُعلن عنه خادعًا؟ وكيف نتأكّد ممّا إذا كان فرجًا حقيقيًّا؟ لا يستطيعُ هذا الكتاب معالجة جميع البرامج التي يتمُّ الإعلان عنها، ولكن هناك كلمة واحدة تنذرُ بالخطر. إذا رأيتَ هذه الكلمة مستخدمة لوصف برنامج معيّن، فاحذر. هذه الكلمة هي "سهل". فتخفيض الديون الفعّال ليس بالأمر السهل لأنّه يستلزمُ اجتهادًا وتصميمًا وانضباطًا. ومع ذلك، يمكن للعائلة المستعدّة للالتزام الجادّ والعمل معًا أن تحقّق ذلك.

### أسئلة الدراسة

١. هل سبق لك أن جُرِّبْتَ بالتنازل عن مبدأٍ كتابيٍّ بسبب وضعٍ ماليٍّ وجدت نفسك فيه؟
٢. ما المبادئ الكتابية التي ننتهكها عندما نجبرُ شركة ائتمان ما على تخفيض ديوننا؟ أيمنك تذكرُ آيات تدعمُ هذه المبادئ؟
٣. لماذا يبدو مهمًّا جدًّا معرفة طول مدَّة القرض؟
٤. بما أن عدم القدرة على سداد الديون يغرينا بقوة لانتهاك مبادئ الكتاب المقدَّس، لماذا ندخل في أيِّ نوع من الديون في الأصل؟ هل هناك أنواع معينة من الديون التي تشعرُ أنَّها مقبولة؟
٥. ما الكلمة المفتاح التي تُستخدمُ غالبًا في إعلانات خفض الديون والتي يجبُ أن تنبَّهك إلى عملية احتيال؟ لماذا يجدرُ بهذه الكلمة أن تذكرُك؟

## الفصل الثاني عشر

# التَّغْلُبُ عَلَى الْحَيَوَانِ

تعرَّضَتْ طفلةٌ صغيرةٌ في فلوريدا للخنق من قبل ثعبان كان والداهما يربِّيانه كحيوان أليفٍ في منزلهما. وترقدُ امرأةٌ في غيبوبةٍ في المستشفى، بعد أن شوّهَ شيمانزي أليفٌ وجهها ويديها. وتوفيت فتاةٌ تبلغُ من العمر تسع سنوات بعد أن هاجمها نمُرٌ مستأنسٌ يملكه زوجُ أمِّها.<sup>1</sup>

صدمتُ عناوينُ الصحف هذه الأميركيين في السَّنوات القليلة الماضية. ففي كلِّ عام، يتعرَّضُ آلافُ المواطنين في الولايات المتَّحدة للعضِّ، والقتل، والتَّشويه من قِبَلِ حيوانات غريبة مستأنسة. كثيرون بيننا يقرؤون هذه الروايات غير مصدِّقين. مَنْ الغيبي الذي يشتري ثعباناً ويحتفظُ به في منزلٍ فيه أطفالٌ صغار؟ ثمَّ لماذا يحتفظُ شخصٌ ما بنمُرٍ في منزله؟

ولكن الحقيقة هي أنَّ كثيرين عاجزون عن مقاومة إغراء شراء حيوانات غريبة مثل القرود، والثَّعابين، والبيغاوات، وحتى الأسود، والدَّبَّبة، والنُّمور. وقد يبدو الأمر غريباً، لكن هناك نمور وأسود تعيشُ في أقبية البيوت، وقرود ترتدي حفاضات، وتماسيح وُضعتُ لها الجمَّة.

إذا، ينبغي ألا يفاجئنا وقوع إصابات، وبوسع الناس فهم السَّبب. إذا اخترت إحضار دَبٍّ إلى منزلك، فقد ضاعفتَ جدًّا خطر تعرُّضك للهجوم من قِبَل دَبٍّ. وعندما تقرُّ مشاركة منزلك مع نمر، فأنتَ تجازف، لأنَّ النمر من أكلة اللُّحوم، والبشر بالنسبة إليها أشبه بوجبة متحرِّكة. إذا لماذا يتصرَّف النَّاسُ على هذا النحو؟ لماذا يحضرون أسدًا إلى منزلهم؟

قد تختلفُ الإجابات عن هذا السؤال، لكن أحد الأسباب التي تجعلُ النَّاسَ لا يخشون هذه الحيوانات هو حجمها عند الشراء. معظم الناس لا يخرجون ويشتررون نمرًا يبلغُ وزنه مائتي رطل، بل يشترون عادةً أشبالاً صغيرة ولطيفة. وقلَّما يهتمُّون لحقيقة أنَّ النمر، والثَّعابين، والدَّببة تنمو وتكبر. ثمَّ يومًا بعد يوم، ودون أن يلاحظ المالك، تتحوَّل اللَّعبة الصغيرة السَّاحرة إلى مخلوق مخيف له مخالب خطيرة وأسنان حادة. وهكذا يتحوَّل الحيوان المحبوب والعزيز إلى حيوان قويٍّ وقادر على إحداث دمار رهيب.

### من صغيرٍ إلى مُهيمنٍ

تقتحم ديون المستهلك بالطريقة نفسها بيوتًا كثيرة. فهي تفرع بابنا كصديق صغير غير مؤذٍ، وتعدُّ بتقديم المساعدة، وتعرضُ علينا تحسين ظروف الحياة، وتجلبُ الفرح إلى المنزل. لكنَّها بين ليلة وضحاها، تنمو لتصبح حيوانًا مفترسًا قادرًا على إحداث دمار هائل. فنقف عاجزين عن مواجهة هذا الوحش الذي لا يهتمُّ الخروج من الباب الذي دخل منه، هذا الوحش الذي يملأ المنزل رعبًا عوضًا عن السَّلام والهدوء اللذين وعدَ بهما. فيقضُّ مضجعنا، ويعوقنا عن الاستمتاع بيومنا. فنصلُ إلى الإدراك الصَّادم بأنَّ الأمور تغيَّرت، لأنَّ بطاقة الائتمان الوديَّة تحوَّلت من شيءٍ صغيرٍ إلى شيءٍ مُهيمنٍ.

ما الذي يجدرُ بالإنسان فعله عندما يصحو ليجدُ نمرًا من أكلة البشر يتجوَّل ذهابًا وإيابًا في رواق بيته؟ ما الذي يجدرُ بنا فعله عندما

” إنَّ بطاقة الائتمان الوديَّة تحوَّلت من شيءٍ صغيرٍ إلى شيءٍ مُهيمنٍ.

نجدُ ديون المستهلك قد تحوَّلتُ إلى وحشٍ داخل منزلنا يهددُ بابتلاعنا؟ في هذا الفصل، نودُ إلقاء نظرة على بعض الخطوات التي يمكنكُ اتخاذها لطرد هذا الوحش خارج بيتك. أشرنا في وقتٍ سابقٍ إلى حقيقة أنَّ التَّعامل مع ديون المستهلك لن يكون سهلاً، ولكن هذا لا يعني أنه يستحيلُ التَّغْلُبُ على الوحش. بعد الاستسلام للذَّعر لسنوات، استطاعَ كثيرون التخلُّص من الوحش أخيراً، وأنتَ أيضاً تستطيعُ فعل ذلك! دعونا ننظرُ في بعض الخطوات المحدَّدة التي يمكنكُ اتخاذها.

- اعترفْ أنَّ لديكَ مشكلة. إذا فشلنا في الاعتراف بأنَّ لدينا مشكلة في الإنفاق، سوف نجدُ صعوبة في التَّعامل مع الديون. من المغري الافتراض أن السَّهر المقبل سيكون أفضل. تذكرْ أنَّ عامل الوقت مهمٌّ! والانتظار لمعرفة ما قد يحدث، لن يودِّي سوى إلى زيادة ديونك.
- توقَّفْ عن إطعام الحيوان. أولى الخطوات لخفض ديون المستهلك هي التوقُّف عن تغذيتها. لا بدَّ من أن تكون جدِّيًّا في هذا الأمر إذا رغبت في أن تكون ناجحًا، وقد تضطرُّ إلى اتِّخاذ خطوات حازمة للوصول إلى نتائج. قد يعني ذلك تلفَ كلِّ بطاقاتك الائتمانيَّة أو إعطاءها لشخص آخر طلبًا للمساءلة. لكنَّك لن تتخلَّص من الدَّيون بالاستمرار في جمع المزيد منها. فإذا أردتَ الخروج من الحفرة، عليك التوقُّف عن الحفر.
- اعرفْ حجم العدو. هذا مهمٌّ للغاية. ضع قائمة بجميع ديونك حتى تعرفَ ماذا تحارب. اكتبْ مبلغ القرض، وسعر الفائدة، والحدَّ الأدنى المستحقَّ كل شهر. كن حريصًا وتأكد من أنَّ شيئًا لم يفتك. دوِّن أيضًا قروض السَّيارات وديون بطاقات الائتمان، وكذلك أيَّة ديون شخصيَّة أخرى. سيساعدك ذلك في معرفة موقعك وفي اتِّخاذ قرارات مدروسة في المعركة.
- تواصلْ مع مقرضيك. إذا قامَ أفراد أو مؤسسات بمنحك قروضًا طويلة الأمد، فأقلُّ ما يمكنكُ فعله هو رفع سَماعة الهاتف عندما تكون في مأزق. يميلُ المقرضون إلى تأزيم الوضع عندما يصمَّتُ المقترض. لا تخفْ من طلب تخفيض سعر الفائدة أو تغيير الشروط إذا كنتَ تواجه مشكلة

في الدَّفْع. يُبدي معظم المقرضين، بما في ذلك الأقارب الذين اقترضت منهم، استعداداً للتعاون معك إذا لمسوا فيك رغبةً في التعاون معهم. من المهم أيضاً التَّواصل مع زوجتك وعائلتك. إنَّ استعدادك للاعتراف لهم بفشلك يساعدك على المحاربة بفعالية أكبر. قد تكون الأسرة أداة لا تقدَّر بثمن في تقديم المساءلة، وقد يساهم وضعك في تعليم أسرتك عن أهميَّة الوكالة الكتابيَّة.

- سدّد أولاً ديونك الصَّغيرة. فيما تنظرُ إلى قائمة ديونك، اختر القرض الأصغر، وكرّس كلَّ قرشٍ إضافي تملكه لتسديده. إذا كانت مبالغ ديونك الاستهلاكيَّة متقاربة، ركّز على الدُّيون التي لها معدّل فائدة أعلى. ولكن إذا كانت لديك بعض الدُّيون الصَّغيرة التي يمكن إيفائها عاجلاً، سوف يوفرُ لك سدادها المزيد من المال كلَّ شهر للقروض الكبيرة. تُشبه هذه العمليَّة تضخّم كرة الثلج. إنَّ الفوز في المعارك الأولى هذه يرفعُ من معنوياتك. فالإحباط عدوٌّ شرسٌ في هذه العمليَّة، لذلك تحتاج إلى هذه الانتصارات الصَّغيرة لأنها تدفعك للمضي قدماً. يمكن التغلّب على وحش الدُّيون، وهذه الانتصارات ستزوّدك بالشَّجاعة للاستمرار في المحاربة.
- حصل على المساعدة. سوف تسهلُ جداً محاربة العدو لو وُجدَ محاربٌ محنك إلى جانبك. اقضِ وقتاً في الصَّلاة من أجل هذا الأمر، وسوف يرشدك الرّبُّ إلى شخص ما في جماعتك أو مجتمعك يمكنك مشاركته صراعه.
- استمرَّ في أخذ لقمات صغيرة. كيف تأكلُ فيلاً؟ عبر تناوله لقمةً تلو الأخرى. ينطبقُ الشّيء نفسه على مسيرتك في التغلّب على ديون المستهلك. فالدين لم يبلغ حجمه الحالي في غضون شهرٍ واحدٍ فقط، وعلى الأرجح لن يزولَ بين ليلةٍ وضحاها. ولكن إذا استطاعتُ عائلتكُ الاتِّحاد معك ضدَّ هذا العملاق واستمرتُ في القتال بصبر، فستختبرُ النُّصرة. يمكنكُ رسم خطة على الورق، والجلوس من حين لآخر للتأكد من التقدُّم المحرز. وقد يكون هذا الحدث سبب بركة لعائلتكُ بأكملها.

إذا كانَ الفردُ مستعدًّا للمثابرة في سبيلِ التَّغْلُبِ على ديونِ المستهلكِ، فإنَّه يستطيعُ اتِّخاذاً خطواتٍ تساعدُه على ذلك. ومع ذلك، في بعضِ الحالات، يبدو الفردُ غير قادرٍ أو غير راغبٍ في إجراء التَّغْيِيراتِ اللاَّزمة لتحقيقِ النِّجَاحِ. عندئذٍ يصبحُ التَّدخُّلُ من مسؤوليَّةِ الكنيسةِ المحليَّةِ. هذا ليس بالأمر السَّهْلُ على الأسرةِ التي تعاني المتاعبِ، أو على الكنيسةِ المحليَّةِ، أو على من تمَّ اختيارهم للمساعدة. يجبُ على الأفرادِ المختارين للمساعدة أن يتحلَّوا بالصبر، ويقدموا الحقَّ بمحبَّةٍ. إنَّ عامل الوقت مهمٌّ عند التَّعامل مع الديونِ الاستهلاكيَّةِ. ولكن يجب القيام بالكثير من الخير. نصلِّي أن يزودنا الرَّبُّ بالحكمة فيما نسعى إلى تطبيقِ كلماتِ الرَّسُولِ بولس: "أَيُّهَا الإِخْوَةُ، إِنْ أَنْسَبَقَ إِنْسَانٌ فَأُخِذَ فِي زَلَّةٍ مَا، فَأَصْلِحُوا أَنْتُمْ الرُّوحَانِيِّينَ مِثْلَ هَذَا بَرُوحِ الوَدَاعَةِ، نَاطِرًا إِلَى نَفْسِكَ لِئَلَّا تُجْرَبَ أَنْتِ أَيْضًا. أَحْمِلُوا بَعْضَكُمْ أَثْقَالَ بَعْضٍ وَهَكَذَا تَمَّمُوا نَامُوسَ الْمَسِيحِ" ٢.

### أَسْئَلَةُ الدَّرَاسَةِ

١. لماذا يُفَضَّلُ سداد القروض الصغيرة أولاً؟ هل هناك استثناءات لذلك؟
٢. ناقش أفضل طريقة تعتمدها الكنائس في التعامل مع ديون المستهلك عند وجود مشكلة. هل ناقشت هذه القضية في جماعتك؟ هل من المفيد إعطاء الفرد المال؟
٣. هل لديك تعليم دوري عن الشؤون الماليَّة في جماعتك؟ لماذا هذا مهمٌّ جدًّا في ثقافتنا؟
٤. لماذا تُعدُّ المساءلةُ الشخصيَّةُ مهمَّةً جدًّا عند مواجهة ديون المستهلك؟ هل يشعر الأفراد في جماعتك بالارتياح لطلب المساءلة؟ لماذا نعم؟ ولماذا لا؟
٥. لماذا قضى يسوع الكثير من الوقت في الحديث عن المال؟ ماذا نتعلَّم من هذا؟



# الفصل الثالث عشر

## اللقاح

نستمعُ جميعاً بقراءة تاريخ الاختراعات والاكتشافات الجديدة. وتأسرنا حياة بعض الأشخاص الرائعة مثل: توماس إديسون، وهنري فورد، أو الأخوان رايت. فقد ظلَّ هؤلاء يلاحقون أفكارهم إلى أن اخترعوا أشياء غيّرت حياة الملايين. وكانوا ينظرون إلى المستقبل ويرون إمكانيات لم يستطع أقرانهم رؤيتها.

غير أنَّ القصص التي أثرت فيَّ جداً هي روايات عن رجال قاموا باكتشافات طبيّة عظيمة، وابتكروا علاجات غيّرت الحياة. نحن نكاد لا نفهم اليوم كيف كانت الحياة ستبدو من دون مضادّات حيويّة، أو في ظلّ الخوف من الطاعون الدبلي. يتساءل معظمهم ما تُراه يكون الاكتشاف الطبيّ الأهمّ. فيرى البعض أنّه البنسلين، فيما يتحدّث البعض الآخر عن اللقاحات المختلفة، ولكن أعتقد أن الاكتشاف الأهمّ هو ما يؤثّر مباشرة على عائلتك. أستطيع أن أتخيّل كمّ الفرح الذي ستشعر به عندما تكتشف أن أحدهم وجد علاجاً لمرضك. تخيّل بهجة العثور على لقاح ضدّ مرض دمرّ البشريّة لقرون. حقنة واحدة صغيرة، والخوف من هذا المرض يتلاشى بغتة!

مثال جيّد على ذلك هو تاريخ الجدري. فقد ابتليتِ البشريّة بهذا المرض لقرون. ومات ما يُقدَّر بنحو سبعة ملايين شخص مع بداية إنشاء الإمبراطوريّة الرومانيّة، وظهرت أوبئة عديدة مهمّة خلال العصور الوسطى. عاش الملايين في خوفٍ من العثور على بقع صغيرة على بشرتهم. وقد جرّب الناس مجموعة متنوّعة

من العلاجات، ولكن دون جدوى. ولجأ البعض إلى العلاجات العشبية، وجادل آخرون أن لف المناطق المصابة بقماش خاص سوف يساعد. اعتقد بعض الأطباء أنه لا بد من ترك نوافذ غرفة النوم مفتوحة دائماً، وطلب آخرون من مرضاهم عدم إشعال النار في الغرفة. لكن على الرغم من كل الاحتياطات، ظل الرجال والنساء والأطفال يموتون.

وفي أواخر القرن الثامن عشر، بدأ إدوارد جينر بالعمل على ما أصبح أخيراً أول لقاح ناجح ضد الجدري. تخيل الشعور عند تلقي اللقاح والتحرر أخيراً من هذا الوباء المروع. بمجرد تلقي حقنة واحدة فقط من هذه المادة في مجرى الدم، يتلاشى الخوف، ولا يعود الناس بحاجة لتفحص بشرتهم كل صباح. فقد تحرروا من سحابة الجدري المظلمة والمستبدة.

## وباء ديون المستهلك

تشبه ديون المستهلك جداً وباء الجدري. فهي مرض مُعدٍ على غرار الجدري، وقد فتكت كموجة بكل مجتمعا، وأصابت جميع الطبقات: من حكوماتنا الوطنية والمحلية إلى أعمالنا وعائلاتنا. فما من قطاع نجا منها. كان أسلافنا يعرفون القليل عن ذلك، ولكن في عصرنا هذا، انتشرت ديون المستهلك كالوباء وياتت تهديد بتدميرنا. استسلم البيت الأميركي العادي لهذه الآفة، وبدت كنائسنا غير محصنة. فهل من أمل لحديثي الزواج؟ هل ينبغي أن يكون الأمر هكذا؟ هل من علاج لهذا الوباء؟

هناك علاج.

## اللقاح

الدهش في الأمر أن العلاج كان متاحاً منذ آلاف السنين. يتم تسويق ديون المستهلك في عصرنا بمكرٍ وبطرقٍ جديدة لا تُعد ولا تُحصى. ولكنها لا تزال مصممة لمعالجة مشكلة عصر قديم. صحيح أن ديون المستهلك قد تكون خادعة

ومدمرة، وتؤدي إلى انهيار الكثير من الناس، لكن هناك نوع واحد فقط من الناس عرضة للإصابة بها.

على الرغم من هول قوة فيروس ديون المستهلك، إلا أن المعرضين للخطر هم فقط غير المكتفين بما عندهم. نادرًا ما يكون لديون المستهلك أي سلطان على الإنسان الذي تجري القناعة في عروقه. لكن من يحاول اليوم خوض حرب التسويق للإيقاع بالمستهلك، وهي حرب لا تنتهي، هو الأكثر عرضة للإصابة بالعدوى إذا كان قلبه غير مكثف.

” على الرغم من هول قوة فيروس ديون المستهلك، إلا أن المعرضين للخطر هم فقط غير المكتفين بما عندهم.“

نعيشُ في عصرٍ يسود فيه عدمُ الاكتفاء. لم يسبقُ لأحدٍ أن مرَّ بزمانٍ كزماننا حيث الكثيرُ متاح. مهما كانت اهتماماتك أو هواياتك، هناك سلع لا حصرَ لها لإشباع رغباتك الشديدة، والبطاقات الائتمانية متوافرة، فيمكنك أن تحصل عليها الآن. فلماذا نشعرُ بعدم الرضا؟ لماذا يبدو جيلنا غير قادر على التمتع ببساطة بالنعم المحيطة به؟ لماذا نسعى دائماً للحصول على المزيد؟

### أوقات عصيبة

نشأت والدتي في الثلاثينيات في مجتمع المزارعين الصغار في سوير، في كنساس. خلال تلك السنوات، كانت الأيام عصيبة، والذين عاشوا في تلك الفترة لديهم قصص كثيرة يروونها. كبرت وأنا أسمع روايات عن المدخرات التي جمعتها عائلة والدتي لدفع رهن عقاري بقيمة ٧٥ دولارًا في نهاية كل عام. وقد روت أمي قصصًا عن عزق الذرة يدويًا، وذبح الدجاج للعشاء، وعن قيامها وهي صغيرة، بجرف إحدى وعشرين حمولة من الرمال من ضفة النهر، لمساعدة والدها في صنع الإسمنت. كان المال شحيحًا لدرجة أنها تذكر كيف سمعت والدها في صباح أحد أيام الإثنين يقول: "هناك ما يكفي من البنزين في السيارة للذهاب إلى الكنيسة يوم الأحد القادم، لذلك لن نتمكن من القيادة إلى أي مكان آخر هذا الأسبوع."

لم يهتموا يوماً بالموضة، ولا بالمنتجات ذات العلامات التجارية. وفي منزلهم، كان الحصول على أحذية مستعملة يُحدثُ فرحةً عارمة، حتى لو لم تكن مناسبة تماماً. كان العمل طوال النهار أمراً طبيعياً، وكان هدفهم البقاء على قيد الحياة. وإحدى القصص المفضلة لوالدتي كانت يوم تكافأت هي وشقيقاتها لعملهن الأمين في حقل الذرة على مدار سنة. كُنَّ يتحمسن جداً! وكانت تُقدِّمُ لهنَّ بعض الهدايا خلال تلك الفترة، وما زلتُ أرى الحماسة في عينيها وهي تتذكرُ ذلك. فقد منحهنَّ والدهنَّ هديةً مميّزة، عبارة عن مجرفة جديدة، لمكافأتهنَّ على اجتهادهنَّ.

نشأت وأنا أصغي إلى هذه الروايات، وأجاهد لأفهمها. فلطالما وُجِدَتْ فجوةٌ كبيرة بين ما عاشته أمي في براري كنساس وحياتي الخاصة. لم أكن أقوى على تخيلُ هذا المستوى من الفقر، ولم أكن متأكداً من رغبتني في ذلك. وكان ذلك جزئياً نظراً لميلني إلى تذكُّر هذه القصص في أوقاتٍ غير مناسبة.

عندما كنتُ فتى صغيراً، كانت لدينا أشجار جوز تحيط بمنزلنا، وكانت مسؤوليتي أن أزيل الأعشاب الضارة التي تنمو من حولها. كانت الشمس الحارقة في كاليفورنيا في منتصف الصيف تُلاشي كلَّ حماسةٍ لديّ لإتمام هذه المهمة، وكنتُ أجد نفسي متجهاً إلى المنزل لتناول مشروبٍ تلو مشروب. وكان يسهلُ التحدُّثُ بإسهاب عن الظلم في هذا كله. فقد كان العزق صعباً. وكانت تراودني أفكارٌ مثل: "لماذا لا يستطيع والدي رشّ مبيد للتخلص من هذه الأعشاب؟"، وشككتُ في أنه كان يحاول فقط إبقائي مشغولاً. لذا، في طريق العودة إلى المنزل كنتُ أسير مجهداً، وأتذكُّرُ بانزعاج كم اجتهدتُ أمي وهي طفلة، وكم استمتعتُ بذلك.

بدت لي الحياة صعبة وأنا بعد طفل، وبدا العمل مصدر إزعاج بعكس والدتي التي كانت تعيش في المنزل نفسه، وقد كان لها رأيٌ مغايرٌ جداً.

كانت تنظرُ من النافذة وترى الخوخ الطازج والجوز والعنب. ومن وجهة نظرها، كانت هذه أرض الوفرة واليسر. اشترتِ الآن الدجاج من المتجر، وكان لديها في غرفة المؤونة ما يكفي من الفواكه المعلبة للعام المقبل. لا بدُّ من الاعتراف أن فارق العمر بيني وبين أمي أثر على وجهات نظرنا، ولكن بقي شيءٌ آخر: كانت توقُّعاتنا من الحياة مختلفة.

## توقعات

ليس الهدف من هذه القصّة أن تكون درساً في تربية الأطفال، إذ من الصعب تكرار نعمة الفقر. حاول كثيرون بيننا إبقاء أطفالنا مشغولين بالمشاريع والحيوانات وما إلى ذلك. ولكن لا يطول الأمر حتى يكتشف الطفل ما إذا كانت المشاريع ضرورية للحياة، أو أنها أسندت إليه لإبعاده عن الأذى.

ولكن ربّما يقدّم هذا المشهد مثلاً على مشكلتنا مع مفهوم القناعة اليوم. نشأت والدتي مع توقعات متواضعة. عندما كانت تنهض من السرير في الصباح الباكر، كانت خياراتها قليلة وتوقعاتها متواضعة. أمّا أنا، فعندما كان يومي يبدأ، كانت خياراتي كثيرة وتوقعاتي عالية. كانت لديّ أماكن للاستكشاف، ودرّاجة للرّكوب، وأشياء للبناء، وألعاب ألهو بها.

نشأت والدتي وهي تشاهد يوماً أحدهم يعمل ليعيش. كانوا يلعبون من وقت إلى آخر وكان اللّعب مثيراً. أمّا أنا فتسنّى لي في كل يوم وقت للّعب. وكان العمل مشكلة تقطع من وقت اللّهو. فقد نشأنا مع توقعات مختلفة.

إنّ الأشخاص الذين نشؤوا في رخاء، هم في وضع غير مؤاتٍ في هذه المعركة ضدّ انعدام القناعة، إذ لديهم توقعات كبيرة. وقلّائل هم الذين يعرفون الفقر الحقيقي اليوم في أميركا. باستثناء بعض الحالات النادرة، ينمو أطفالنا اليوم مع توقعات كبيرة. وإذ لا يمكننا التحكم في مكان وزمان نشأتنا، كيف لنا أن نعيش حياةً هنيئةً؟ ما الخطوات التي يمكن أن نتخذها والتي قد تكون سبب بركة لنا ولأطفالنا؟ وكيف لنا أن نأخذ جرعة من القناعة ونحصن أنفسنا ضدّ فيروسات الماديّة والدّيون الاستهلاكيّة؟ دعونا ننظر في بعض الطّرق لمحاربة الضّغوط الثّقافيّة التي تهدّد بإغراقنا.

- العزم على العيش فقط من أجل ملكوت يسوع المسيح. ناقشنا ذلك في وقت سابق، لكن التّكرار واجب. أعطى الرّب يسوع مثلاً عن رجلٍ وجدّ لؤلؤةً واحدةً كثيرة الثّمّن. فتحمّس للغاية لدرجة أنّه باع كلّ ما يملك للحصول على هذه اللؤلؤة الواحدة. إنّ الإنسان الذي لا يرغب سوى بمعرفة الرّب يسوع، وعيش تعاليمه، والمساعدة في بناء ملكوته لا بدّ

من أن يكون إنساناً راضياً. فمن يتخلّى عن هذه الحياة، لا يعود يتوقّع منها شيئاً. هذه الحقيقة بسيطة للغاية، ولكن وراء كل مؤمن يُبدي عدم رضا، قلبٌ لم يستسلم بالكامل.

إنَّ التَّركيز على بناء الملكوت يؤثّر على كلِّ مجالٍ من مجالات حياتنا. افتتح يسوع أحد أمثاله بالقول: "هُوَذَا الزَّارِعُ قَدْ خَرَجَ لِيَزْرَعَ." لاحظ أنّ الزَّرْعَ الذي زُرِعَ في ذلك اليوم لم يحدث صدفةً، بل كان نشاطاً مقصوداً ومنه هدفٌ أساسيٌّ. صحيح أنّ الزَّارع قام بأعمالٍ أخرى في ذلك اليوم، ربما ارتدى ثيابه، وتناول وجبة الإفطار، وحمل حقيبة البذور، وخرج إلى الحقل؛ ولكن بينما كان يفعلُ هذه الأمور، كان يخطّط في ذهنه لتحقيق هدفٍ نهائيٍّ، وهو الزَّرْع. كذلك الأمر بالنسبة إلى بناء الملكوت. يجب أن يكون سعيّاً متعمّداً، وبينما يتنامى في قلوبنا، تحتأخذا الرّغبة في أشياءٍ أخرى.

• عند التَّخطيط لقضاء عطلة وتمضية بعض الوقت مع العائلة، يمكن البحث عن طُرُق بسيطة وموجَّهة نحو الخدمة. يالها من نعمة أن تشترك الأسر معاً في الأنشطة. هناك العديد من الأمور غير المكلفة التي يمكن للعائلات أن تقوم بها معاً وأن تبارك بها الآخرين. يمكننا مساعدة الجيران، والإغاثة في المشاريع المتعلقة بالكوارث، والتواصل مع الأشخاص الانطوائيين في المجتمع. يمكن للأطفال أن ينشؤوا على الخدمة ويجدوا الاكتفاء في خدمة الآخرين بدلاً من خدمة أنفسهم. هذه الأنواع من الأنشطة تكون عادةً غير مكلفة أيضاً.

أعرفُ عائلة لم تكن قادرة مادياً على السَّفر، لذلك قرّر أفرادها القيام برحلات خيالية. كانوا في المساء يُخرجون الموسوعة وكتب دليل السفر المختلفة من المكتبة ويستكشفون الولايات والبلدان. كانوا يناقشون حقائق عن كلِّ منطقة يستكشفونها، وهكذا نشأ أولادهم مع فهم أفضل للجغرافيا وللتثقافة مقارنةً مع الأطفال الذين قضوا وقتاً طويلاً في السَّفر.

- عرّف عائلتك بالظروف المعيشية في أجزاء أخرى من العالم. قد تستعين بالعديد من المنشورات والنشرات الإخبارية لتتعرف على الأوضاع المعيشية حول العالم، ولتحصل على نقطة مرجعية مختلفة. وفيما تناقش عائلتك قساوة الحياة في أفريقيا مثلاً، لن تعود سجادة غرفة الجلوس المتآكلة تبدو بهذا السوء في نظرك. أمّا الحديث حول مائدة العشاء عن الطرق التي يمكننا من خلالها مساعدة المؤمنين الذين يتعرضون للاضطهاد، فسيصرف تركيزك بالتأكيد عن التفكير "بالحاجة" إلى خزائن مطبخ جديدة. إن استخدام بلد آخر إلى جانب أميركا المادية، كنقطة مرجعية، لا بدّ من أن يؤثر بقوة على قائمة احتياجاتك.
- تجنب استخدام الإعلانات للترفيهية. إذا كانت عائلتك تجلس في المساء وتتصفح بشغف جميع الكتالوجات، والنشرات، والكتيبات التي تصل إلى منزلك، لا بدّ من أن يخلق ذلك عدم الرضا. أشجع الناس على فتح البريد قرب سلّة المهملات كي يرموا فوراً الإعلانات غير الضرورية. وإذا كنت تظن أنك ستحتاج إلى هذه الكتالوجات لاحقاً، ابحث عن مكان بعيد عن الأنظار لتحتفظها فيه. إذا تركتها في متناول الأيدي، فأنت تستجلب بذلك عدم الرضا.
- اسع إلى ملء منزلك بالشكر. قال داود، كاتب المزامير، إن الذين يتبعون الله "ذَكَرَ كَثْرَةَ صَلَاحِكَ يُبْدُونَ وَبِعَدْلِكَ يُرْنَمُونَ".<sup>١</sup> يعرف معظمنا بيوتاً يتدفقُ الشكر من كل جنباتها، ويكون الترنيم فيها تلقائياً وصوت الضحك يصدح من كل نافذة مهما كانت الظروف. كل منا مخلوقٌ بشكل مختلف، وقلائل بيننا ممتنون بالطبيعة، في حين أنه يتعين على معظمنا اختيار أن نكون شاكرين. وربما الأمر لم يكن سهلاً على الرسول بولس أيضاً. فحين كان مسجوناً في روما بسبب إيمانه، كتب الكلمات التالية: "فإنّي قد تعلمت أن أكون مكثفياً بما أنا فيه".<sup>٢</sup>

١ مزمور ١٤٥: ٧

٢ فيلبي ٤: ١١

## الخاتمة

إن أعظم لقاح متاح ضد آفة ديون المستهلك التي تفتكُ بمجتمعنا هو القناعة. أوصى الرسول بولس تيموثاوس قائلاً: "وَأَمَّا التَّقْوَى مَعَ الْقَنَاعَةِ فَهِيَ تِجَارَةٌ عَظِيمَةٌ"<sup>٣</sup>. فالبيت الذي يطلب الرضا الإلهي لا يتحاشى الوقوع في ديون المستهلك فحسب، بل يوفّر أيضاً على نفسه هموماً وضيقاً أخرى لا تُعدّ ولا تُحصى، ويتجنّب بذلك أيضاً القلق، والطمع، والخوف، والإغراءات. يستمرّ الرسول بولس مجرد لائحة طويلة من المشاكل التي يواجهها الإنسان غير المكتفي بما عنده. ولكن كثيرة هي البركات المتاحة للإنسان الذي يسعى لإيجاد اكتفائه بالله. يلخص الرسول بولس رسالته بقوله: "فَإِنْ كَانَ لَنَا قُوَّةٌ وَكِسُوفَةٌ فَلْنَكْتَفِ بِهِمَا".<sup>٤</sup> فالرضا لا يبدو بسيطاً فحسب، بل هو حقاً بسيطاً!

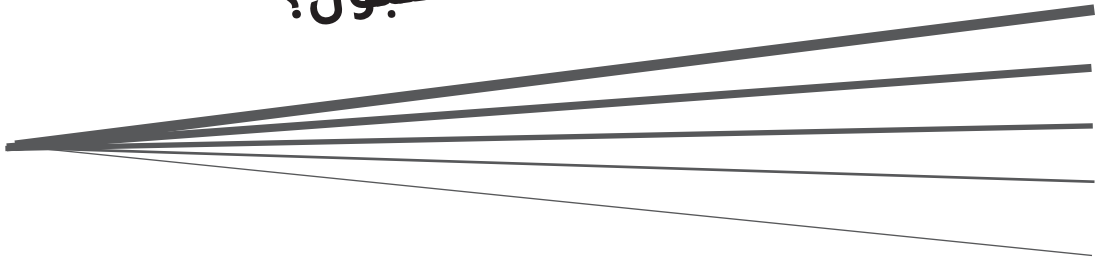
## أسئلة الدراسة

١. هل أنت شخص قانع؟ هل ترى عائلتك ذلك؟ وماذا عن زملائك في العمل؟
٢. كيف سيؤثر التركيز على الملكوت في حياتنا الماليّة؟
٣. هل يُعدّ بناء الملكوت الهدف الشّخصي الأهمّ في حياتك؟ هل توافقُ عائلتك على ذلك؟
٤. لماذا يُعدّ استخدام بلدٍ آخر غير أميركا الماديّة كنقطة مرجعيّة أمراً مهماً في حياتنا؟ أيّ نوع من موادّ القراءة يزيدُ القناعة في المنزل؟ وأيّ نوع منها يدمرُ القناعة؟
٥. ما الأنشطة التي تُسلي وتبني الملكوت في آنٍ واحد؟

٣ ١ تيموثاوس ٦: ٦

٤ ١ تيموثاوس ٦: ٨

الجزء الرابع:  
**إلى أين نحن ذاهبون؟**





## الفصل الرابع عشر

### العمل كَوْحْدَة

في الفصول السَّابِقة، نظرنا في أهمِّية اتِّخاذ خطوات لمعرفة موقعنا في ما يخصُّ إدارة الشؤون الماليَّة، كما حذَرنا من خطر السَّير في طريق ديون المستهلك. الخطوة التَّالية هي تحديد المكان الذي نريدُ بلوغه، ثمَّ رَسْمُ مسارٍ يصلُّنا بهدِّفنا. في بدايةِ هذا الجزء، من المهمُّ أولاً مناقشة حاجة العائلة إلى العملِ كَوْحْدَة. إذا لم يتَّفَقِ الزَّوج والزوجة حول المكان الذي يريدان أن يبلغاه، فستحلُّ الفوضى في البيت. وسيخلق كلُّ قرارٍ صغيرٍ معركةً أخرى، ما قد يدمِّر الزَّواج والأسرة وشهادة البيت في المجتمع. فمحاولةُ الزَّوج والزوجة بلوغ أهدافٍ مختلفةٍ يؤدِّي ببساطة إلى الكثير من سوء الفهم والضعيفة. سوف نبدأ بالنَّظر في أهمِّية الرُّؤية الموحَّدة، وسنأخذ مثلاً عن بيتٍ في الكتاب المقدَّس يصوِّر ذلك.

#### امرأة ذاتُ رؤية

عرفت الأُمَّة القديمة حقبةً مظلمةً. فقد تعاقبت على الحكم فيها سلسلةٌ من الملوك الأشرار، وتوالَّت حروبٌ دمويَّة، وأزمنةٌ جفافٍ ومجاعة. لكن في وسط هذا المشهد الكئيب، يحكي الكتاب المقدَّس عن امرأةٍ معيَّنة كانت قادرة على رؤية ما هو أبعد من الكآبة المحيطة. يقول الكتاب المقدَّس إنَّها امرأةٌ عظيمة. ويتَّضح من القصة الموجودة في الكتاب المقدَّس أنَّها كانت مؤمنة بالضيافة، وتتمتَّع ببصيرةٍ

تفوق بصيرة النساء الأخريات في زمنها. وقد عاشت في شونم، ونشير إليها اليوم باسم "المرأة الشونمية".

كان النبي أليشع يمرّ بهذه القرية مرارًا وتكرارًا، ويقول الكتاب المقدس إنه في طريقه، كانت هذه المرأة تجبره على التوقف وتناول الطعام. وقد كانت تضغط على أليشع بعض الشيء.

ومع مرور الوقت، وضعت هذه المرأة رؤيةً وراحت تنقلها إلى زوجها. أخبرته أنها ترى في أليشع رجلاً قدسه الله، ثم اقترحت: "فلنعملُ عليّةً على الحائط صغيرةً (أرجوك) ونضع له هناك سريرًا وخوانًا وكُرسياً ومَنارةً، حتّى إذا جاء إلينا يَمِيلُ إليها."<sup>١</sup>

وتمضي القصة لتخبرنا كيف تبنى الزوج والزوجة هذه الرؤية، وكيف بارك الربُّ بيتهما بسبب إيمانهما بالله ورعايتهما لأليشع. لكن العبرة التي نريدُ استخلاصها من مثال المرأة الشونمية هي الطريقة التي سارت بها وراء رؤيتها.

لم يُذكر الكثير عن الزوج في هذه القصة، إذ يبدو أن رؤية زوجته كانت أقوى من رؤيته. فالزوجة هي الشخصية الرئيسية في القصة، وهي التي خرجت ودعت أليشع، عالمة أنه ليس إنسانًا عاديًا. ولكن مع أن المبادرة والفكرة أتتا من الزوجة، إلا أن الزوج كان له دورٌ مهمٌ أيضًا. ففي هذه القصة عبرتان.

- لم تحقّق الزوجة الرؤية بمنأى عن زوجها. فعلى الرغم من كونها صاحبة الفكرة والرؤية، إلا أنها تواصلت مع زوجها أولاً. لاحظ أسلوبها الوقور في التحدث إليه. فقد استخدمت عبارة "أرجوك" (في الترجمة الإنكليزية)، ما يعني أنها كانت تطلبُ إليه ولا تأمره. تختلف طباع الرجل والمرأة، لكن في أحيان كثيرة تكون المرأة أكثر تبصراً. نعرف جميعاً بيوتاً حيث تكون الزوجة أكثر ميلاً لدعوة الأصحاب وإظهار كرم الضيافة، وأكثر انفتاحاً للتواصل مع الجيران. لكن الله يكرم الزوجة التي تحترم زوجها وتجلّه.

- كان للزوج موقفٌ جيّدٌ حيال ذلك. يجدُ معظمُ الأزواجِ صعوبةً في لعبِ دورِ ثانوي. وعلى الرَّغمِ من أنَّ لكثيرين بيننا زوجات قادرات على لعبِ العديدِ من الأدوار بشكلٍ أفضلِ منّا، إلّا أنّنا نرغبُ في القيادة، وأحياناً نفشلُ في الرَّدِّ بكياسةٍ على اقتراحات زوجاتنا. لكنَّ الزوجَ الحكيمَ حسَّاسٌ تجاهَ حدسِ زوجته، وواضحٌ أنَّ هذا الزوجَ كان متواضعاً بما يكفي للاعترافِ بمواهبِ زوجته التي حباها الله بها.

في هذه القصة، أرى رجلاً أدرك من خبرته السابقة أنَّ زوجته تتمتعُ بقدراتٍ لا يملكها هو، وأنها قادرةٌ على التَّفكيرِ بالأمرِ التي لم يفكرَ هو بها، وعلى رؤيةِ الأحداثِ من زاويةٍ أفضلِ. لذا، بدلاً من أن يسمحَ لهذا بأن يحبطه ويغضبه، تقبَّلَ الوضعَ وأيدَ رؤيةَ امرأته. فقد رأى الوقائعَ وتمسَّكَ برويتها هي، وبدأ معاً ببناءِ غرفةِ أليشع. لا تهدفُ هذه القصةُ إلى التسليمِ بضرورة أن تكون الزوجةُ القائدةُ وبأنها تتمتعُ دائماً برويةٍ مناسبة، بل تهدفُ إلى توضيحِ جمالِ وبركةِ وجودِ زوجينِ يعملان معاً كوحدةٍ واحدة.

## الاتِّحادُ حولِ الرؤيةِ

إذا أردتَ أن ينجحَ بيتك في اتِّباعِ الوكالةِ الكتابيةِ، يجبُ أن تتحدَّ مع عائلتكِ حولِ المكانِ الذي تريدون قصده. لقد نشأنا في بيوتٍ مختلفة. وتحدَّرَ بعضنا من عائلاتٍ لم تُعرِ الشؤونَ الماليةَ أهميَّةً، إذ لطالما كان المالُ متوافراً، وكلِّما احتاجوا شيئاً كانوا يشترونه. في حين نشأ آخرون في مكانٍ كان المالُ فيه دائماً محورَ الحديثِ بسببِ ضيقِ الأحوالِ الماديَّةِ، ولم يوجد قطُّ ما يكفي لشراءِ الضروبيات.

ترى بعضُ العائلاتِ أنَّ المالَ مسألةٌ خاصة، وبالتالي لا يسمعُ الأطفالُ أبداً عن هذا الموضوع. في حين تتخذُ بيوتٌ أخرى قراراتٍ عديدةً بإجماعِ الرأي، حيثُ يشاركُ الأطفالُ في العملية. ونظراً للتنوعِ في كيفيةِ تعاملِ بيوتنا مع الشؤونِ الماليةِ، فإننا في أحيانٍ كثيرةٍ ندخلُ الزواجَ بتوقعاتٍ مختلفة. فالمرأةُ الشابَّةُ التي ترعرعتُ في بيتٍ غني، ثم تزوجت من شابٍّ نشأ في ظروفٍ ماديَّةٍ صعبة، قد تُصابُ بصدمةٍ وألمٍ عندما تعودُ إلى منزلها بعد أوَّلِ تجربةٍ تسوقٍ، وتُستجوبُ حول

السَّعْرُ الَّذِي دَفَعْتَهُ مَقَابِلَ الْهَامْبِرْغِر. هذه المشكلات حَقِيقَةٌ فِي الْعَلَاقَاتِ الْجَدِيدَةِ، وَإِذَا لَمْ يَأْخُذْ هَذَا الْمَوْضُوعُ حَيِّزًا مِنَ النَّقَاشِ قَبْلَ الزَّوْجِ، فَالْمَشَاكِلُ سَتُظْهِرُ لَا مَحَالَةَ.

لَكِنْ بَدُونَ رُؤْيَا مُوَحَّدَةٍ، سَوْفَ تَسْتَمِرُّ الْخِلَافَاتُ فِي الظُّهُورِ لِفَتْرَةٍ طَوِيلَةٍ بَعْدَ سِنَوَاتِ الزَّوْجِ الْقَلِيلَةِ الْأُولَى. أَعْرَفُ عَنْ زِيَجَاتٍ لَا تَزَالُ فِيهَا الشُّؤْنُ الْمَالِيَّةُ مَوْضُوعًا مُؤَلِّمًا لِلغَايَةِ، عَلَى الرَّغْمِ مِنْ مَرُورِ سِنَوَاتٍ عَدِيدَةٍ عَلَى الزَّوْجِ. لَا يُمْكِنُ لِلزَّوْجِ أَنْ يَفْهَمَ لِمَاذَا تَنْفَقُ زَوْجَتُهُ الْكَثِيرَ مِنَ الْمَالِ عَلَى الْمَلَابِسِ، وَلَا تَفْهَمُ الزَّوْجَةُ لِمَاذَا يَسْتَأْذِنُ زَوْجُهَا عِنْدَمَا تَشْتَرِي حِذَاءً قِيَمَتُهُ ٥٠ دُولَارًا، مَعَ أَنَّهُ مُسْتَعَدٌّ لِإِنْفَاقِ ٩٠٠ دُولَارٍ عَلَى مَحْرَكٍ قَوَارِبٍ قَدْ يَسْتَحْدِمُهُ عَلَى الْأَرْجَحِ مَرَّتَيْنِ فَقَطْ فِي السَّنَةِ. لَنْ يَنْتَهِيَ هَذَا النُّوعُ مِنَ الصَّرَاحِ سِوَى عِنْدَمَا يَتَّفَقُ الزَّوْجَانِ عَلَى رُؤْيَا مُوَحَّدَةٍ وَيَتَشَارَكَانَهَا.

مِنْ نَاحِيَةِ أُخْرَى أَعْرَفُ أَزْوَاجًا لَجُؤُوا، قَبْلَ يَوْمٍ مِنْ زَفَافِهِمْ، إِلَى تَسْلِيمِ شُؤْنُونِهِمْ الْمَالِيَّةَ لِلرَّبِّ وَقَصَدُوا أَنْ يَسِيرُوا مَعًا نَحْوَ هَدَفٍ مُشْتَرَكٍ. هُوَلاءِ مُسْتَمِرُّونَ فِي الْحَدِيثِ عَنِ رُؤْيَتِهِمْ الْكُبْرَى، وَيَقِيْمُونَ كُلَّ قَرَارٍ صَغِيرٍ يَصْدُرُ فِي ضَوْءِ هَذِهِ الرُّؤْيَا. هُنَاكَ أُخْ أَقْدَرُهُ، وَقَدْ بَلَغَتْ بِهِ الْقِنَاعَةَ وَهُوَ بَعْدَ شَابٍّ، إِلَى أَنْ يَعِيشَ حَيَاةً بَسِيطَةً. لَقَدْ أَرَادَ اخْتِيَارَ مَهْنَةٍ مُوجَّهَةٍ نَحْوَ الْخِدْمَةِ مَعَ أَنَّهُ يَعْلَمُ أَنَّهَا سَتَدْرُ عَلَيْهِ دَخْلًا ضَعِيفًا. لِذَلِكَ، عِنْدَمَا تَعَرَّفَ إِلَى عَرُوسِهِ الْمَحْتَمَلَةِ، أَثَارَ هَذَا الْمَوْضُوعَ مَعَهَا. شَارَكَهَا رُؤْيَتَهُ، وَأَخْبَرَهَا أَنَّهُ رَبَّمَا لَنْ يَمْلِكَ مَا يَكْفِي مِنَ الْمَالِ لِشِرَاءِ مَنْزِلِهِ الْخَاصِّ. كَانَتْ الْعُرُوسُ قَدْ نَشَأَتْ فِي مَنْزِلٍ جَمِيلٍ، وَكَانَتْ هَذِهِ الْفِكْرَةُ جَدِيدَةً بِالنِّسْبَةِ إِلَيْهَا. لَكِنَّهُمَا نَاقَشَا الْمَوْضُوعَ، وَصَلَّتْ مِنْ أَجْلِ الْأَمْرِ، وَفِي النِّهَايَةِ تَبَنَّتْ رُؤْيَتَهُ. وَلَا يَزَالُ مَنْزِلُهُمَا سَبَبَ بَرَكَةٍ لِكَثِيرِينَ بَيْنَمَا يَتَّبَعَانِ رُؤْيَا مُوَحَّدَةً .

وَلِلْأَسْفِ، أَعْرَفُ أَيْضًا زَوَاجًا آخَرَ، كَانَتْ رُؤْيَا الزَّوْجِ فِيهِ أَنْ يَتَعَظَّمَ الرَّبُّ يَسُوعَ فِي بَيْتِهِ بِكُلِّ قَرَارٍ، وَلِذَلِكَ أَرَادَ أَنْ تَسْتَهْلِكَ عَائِلَتُهُ أَقَلَّ قَدْرٍ مِمَّنْ مِنَ الْمَالِ، كِي يَشَارَكَ بِحَرِيَّةٍ مَعَ الْمُحْتَاجِينَ. وَكَانَتْ لَهُ زَوْجَةٌ تُحِبُّ رُؤْيَتَهُ، لَكِنَّهَا لَا تَتَّبَعُهَا تَمَامًا. صَحِيحٌ أَنَّهَا أَرَادَتْ أَنْ يَكُونَ بَيْتُهَا مَتَمَحُورًا حَوْلَ الْمَسِيحِ، لَكِنَّهَا كَانَتْ تَخْشَى أَنْ تُحْتَقَرَّ مِنَ الْأُمَّهَاتِ الشَّابَّاتِ الْأُخْرِيَّاتِ فِي جَمَاعَتِهَا. كَانَتْ تَقْدُرُ رُؤْيَا

زوجها، لكنها استسلمت لمخاوفها. فكانت عند شراء ملابس لأطفالها، تبتاع ثيابًا تحملُ علاماتٍ تجاريَّة، مع أنَّ هذا لا يتَّفِقُ مع رؤية زوجها. وعند التَّحضير لشركة المؤمنين، كانت تميلُ إلى شراء منتجات البقالة الغالية الثمن بحثًا عن القبول.

وللأسف، يحدثُ هذا كثيرًا جدًّا في مجتمعاتنا العاديَّة. في الحالة المذكورة أعلاه، ليس الزوج موجودًا في متجر البقالة عند شراء الطَّعام، ولا يعرفُ الفروقات بين أسعار الملابس. وبالتالي، فهو يجهل كم يستنزفُ هذا من الميزانيَّة، كما أنَّه لا يدرك لماذا يبذوان غير قادرين على مساعدة الآخرين قدر ما يشاءان.

## التَّواصل

لا نبالغُ أبدًا إنَّ أكَّدنا أهميَّة التَّواصل عند مناقشة رؤية موحَّدة. لطالما تعجَّبتُ من قلة النِّقاشات في البيوت حول الأهداف الماليَّة. في أغلب العائلات، يشاركُ كلُّ من الزوج والزوجة في إنفاق المال. ما يعني أنَّ كلاً منهما يحركُ المنزل نحو هدفٍ أم آخر، وإذا لم يتَّحدا سيحلُّ اضطرابٌ في المنزل.



تخيّل زوجين شابّين يسيران نحو بركة، ويريان قاربًا مربوطًا في الرّصيف، ويبدآن بمناقشة مدى متعة ركوبه. يبدو القارب صالحًا للإبحار، لذلك يدخلانه بحماسة كبيرة، ويُمسكُ كلُّ منهما بمجذاف، ويبدآن بالتّجذيف. لنفترض الآن أنّهما لم يحدّدا المكان الذي يخططان بلوغه، وفي حماستهما لركوب القارب وتجذيفه في الماء، لم يعبرا اهتمامًا للتّفكير في وجهتهما النهائيّة. لم تعلم الشّابة أنّ زوجها يتطلّع لبلوغ الرّصيف المواجه للبركة. وفيما يجذّف، تصوّر أنّهما سيوقفان القارب بسلاسة بجانب الرّصيف، ويربطانه، ثم يتجوّلان على ضفاف البحيرة. كانت هذه الرّؤية واضحة له منذ البداية، ومع أنّه لم يُطلع زوجته عليها، إلّا أنّها كانت الدّافع الحقيقي وراء ركوبه القارب.

من جهتها، كان للمرأة الشّابة تصوّر مختلف تمامًا. فقد تخيّلّت أنّهما سيبحران على طول الخطّ السّاحلي، ويسيران بالقرب من الضّفة، ويستمتعان بالأشجار والطيور على امتدادها. لذلك، فيما كانا يجذّفان في القارب كلٌّ من جهة، راح كلٌّ منهما يسعى لتحقيق رؤيته. ومع كلّ ضربة مجذاف، كان الشّابُّ يحاول توجيه رأس القارب نحو الرّصيف على الضّفة المقابلة، فيما كانت الشّابة تستمرّ في التجذيف مراقبة الخطّ السّاحلي وتجتهد لتجذب القارب بقوة كي يبقى متوازنًا مع الأشجار على طول حافة النّهر.

برأيك، حتّى متى سيستمرّ هذا السيناريو عند البركة دون أيّ حوار؟ ولنفترض أنّه لم يجر حوار بينهما. ماذا كان ليحدث؟ إذا لم يكن هناك تواصل ولا توحيد للهدف، فأنت تعرف ما سيحدث. سوف يستهلكان قدرًا كبيرًا من الطاقة عبثًا دون تحقيق أيّ هدف!

تعدّ مشاركة رؤية موحّدة مبدأً بسيطًا سهل فهمه عند مناقشة القوارب، إنّما يصعب فهمه عند التحدّث عن دفتر الشّيكات. ولكن في الحقيقة، إنّ الأزواج الذين يواصلون الإنفاق دون الاتّفاق على رؤية موحّدة، يفشلون عادةً في تحقيق أهداف ذات معنى.

## مشاركة الرؤية مع الأولاد

يخجلُ بعضُ الأهل من مناقشة رؤيتهم الماليَّة مع أولادهم. فإذا لم يحدث ذلك بالشكل الصَّحيح، قد تكون له تأثيرات سلبية. أعرفُ رجلاً نشأ وهو يسمَع والده يخبرُ العائلة باستمرار بأنهم على وشك الإفلاس. كان والده يستخدمُ هذه الرِّسالة المخيفة كأداةٍ للحدِّ من الإنفاق في المنزل. نشأ هذا الإنسان في خوفٍ مستمرٍّ، وعَقَد العزم على عدم التصرّف بالمثل مع أطفاله. يجبُ تجنُّب المصارحة بهدف التحكُّم. ويجب أن يكبر الأولاد بثقة، عالمين أن والديهم يثقان بالله وبقدرته على سدِّ احتياجاتهما.

لكنني أعتقد أنه يجبُ توصيل رؤية الوالدين للأولاد، لأننا إذا فشلنا في ذلك، فإننا نضيِّعُ فرصة هائلة. تعقّدُ بعضُ العائلات اجتماعاً دورياً لتحديد سعيها الخيري للمساعدة. من المهمَّ أن يتفَقَّ الأهل على مستوى المصارحة مع الأطفال. إذا كان للوالدين رؤية مكشوفة ومشاركة مع الأولاد، فسوف يسهّلان عليهم فهم سبب اتّخاذهما بعض القرارات. على سبيل المثال، سيقلُّ الأولاد من طلب السِّلَع غير الضرورية إذا فهموا أن رؤية الأسرة تقتضي أكبر مشاركة ممكنة مع من يعيشون في الفقر. إنَّها فرصة رائعة لإعداد أطفالكما لمقاومة المجتمع المادي.

قد يكون الأولاد أيضاً أداةً جيّدةً لحفظ الرؤية في مسارها الصحيح. أذكرُ أنني قبل سنوات كنتُ في طريقي للحصول على بعض المعدات الترفيحية. كنتُ أقاوم في البداية ولكن قرّرت أخيراً أن أمضي قُدماً وأشتري. وفيما كنت أقود السيارة، طرح ابني في المقعد الخلفي عليّ سؤالاً، قائلاً: "يا أبي، أعتقد حقاً أن الله يريد منا أن ننفق ماله بهذه الطريقة؟" يمكننا تبرير أيّ شيء تقريباً، ولدينا القدرة على الابتعاد عن تعاليمنا. لكن الأطفال يرون العالم بالأسود والأبيض. وقد يكونون أداة تأثير للخير في أثناء سعينا لتحقيق رؤية مقدّسة لشؤوننا الماليَّة.

### أسئلة الدراسة

١. لماذا من المهم جداً بالنسبة إلى الزوج والزوجة الاتفاق على المكان الذي يريدان بلوغه؟ وإذا فشل في القيام بذلك، ما أنواع القرارات التي سوف يصعبُ عليهما اتّخاذها؟ قدّم بعض الأمثلة.
٢. ما هي الدروس المستفادة من قصة المرأة الشونمية؟
٣. لماذا من المهمّ إشراك الأطفال في بعض النقاشات الماليّة في البيت؟
٤. ما مدى الانفتاح الذي يجب أن نتحلّى به مع أولادنا؟ هل يتعارض إخبار أولادنا عن العطاء مع: متى ٦: ١-٤؟
٥. شارك كيف ساعدك أولادك في المساءلة.

## الفصل الخامس عشر

### رؤية أساسية

فيما ننظرُ في أهميّة وجود رؤيةٍ أساسيةٍ، دعونا نتأمّلُ بحياة رجلِ التقيّةِ مؤخراً. بالنسبة إلى المشاهد الأميركي العادي، لا تثيرُ حياة هذا الإنسان الاهتمام. فهو يعملُ في وظيفةٍ أجرها منخفض، وهو أبٌ لسبعة أطفال، وله ميزانية ضيقة جداً شهرياً، ووضعه لا يُحسّدُ عليه. ليس لديه حساب تقاعد، ومدّخراته قليلة، ويشترى ملابس لعائلته من متجر التوفير المحلي. ومع أنّه يعيشُ في إحدى الدول الأكثر ازدهاراً في العالم، إلّا أنّه فشلَ في اقتناص الفرص من حوله. إنّهُ ذكيٌّ، ومتعلّمٌ، وينعمُ بصحةٍ جيّدة. ولم يتعرّض في حياته لأيّ حادثٍ أو مصيبةٍ كانا سبباً في ما وصل إليه، ولذا قد نستخلصُ بسهولة أنّ مستوى معيشتته ناتج ببساطة عن سوء تخطيطٍ ماليّ.

لا بدّ من وجود خطبٍ ما. تستطيعُ بالنظر أن تخمّن ذلك. فبُقع الصّدأ في الطلاء الباهت على سيّارته القديمة تؤكّدُ شكوكنا حول قدرته على التخطيط للمستقبل. وبعد المزيد من البحث والاستقصاء نكتشفُ أنّه فشلَ أميركي. فقد وجدنا أنّه عُرضَ عليه مؤخراً وظيفّة أخرى من شأنها أن ترفعَ جداً من دخله، لكنّه رفضها. قال إنّهُ يحبُّ وظيفته ولا يريدُ تغييرها. في الواقع، إنّهُ يخططُ لقضاء وقت أقلّ في العمل أسبوعياً، ما سيقلّصُ من دخله. ويعترفُ أنّ أحواله ستضيقُ للغاية، لكنّه يريدُ أن يصرفَ المزيد من الوقت في القيام بأشياءٍ أخرى. من هو هذا الرّجل؟ وهل يفتقرُ إلى رؤيةٍ؟

يَتَّفَقُ معظم سَكَانِ أميركا المادِّيَّةِ اليومِ على أَنَّ هذا الرَّجُلَ هو فاشلٌ من حيثِ إدارةِ الشُّؤونِ الماليَّةِ. ولكن قبلِ إطلاقِ أحكامِ قاسيةٍ عليه، دَعْنَا نَنظُرَ عن كُتُب. صحيحٌ أَنَّهُ قد لا يملكُ منزلًا، وقد لا يسافرُ إلى ولايةٍ مجاورة. وربِّمَا لن يحصلَ أَبدًا على سَيَّارةٍ جديدةٍ، وصحيحٌ أَنَّهُ إذا استمرَّ في اتِّخاذهِ المسارِ الحالي، لن يكونَ قادرًا على التَّقاعَدِ بدخْلِ مضمون. ومن المؤكَّدِ أَنَّهُ لن يكونَ قادرًا على أَنْ يستريحَ في كرسيِّهِ في سنواتِ عجزه ويتكلَّمُ عن مغامراته الماليَّةِ الكبيرةِ التي قامَ بها.

لنكنَّ صادقين. هل تعتبرُ أَنَّ ذلكَ كلُّهُ دليلٌ على الفشلِ؟ إذا كانَ هذا وصفًا لابنك، هل سترضى به؟ واضحٌ أَنَّ للقِصَّةِ بقيةً، لذلكِ اسمحْ لي باستكمالها، ودعني أقولُ إنَّني أرى هذا الأبَّ كأحدِ بُناةِ الملكوتِ الكثيرينَ الذينَ يخرجونَ من دوائرِ الأنابابتستِ خاصَّتينا. إِنَّهُ نورٌ ساطعٌ يَنيِّرُ في وسطِ أميركا المادِّيَّةِ اليوم. ليت الرَّبُّ يقيمُ كثيرينَ أمثالهِ!

## رؤية أساسية

هذا الرَّجُلُ هو خادمٌ في كنيسةِ الأنابابتست. وقد اعتمدَ بعضُ الخياراتِ التي قد تبدو سخيَّةً لمجرَّدِ أَنَّ لديه رؤيةٌ مختلفةٌ عن المجتمعِ المحيطِ به. هدفه العامُّ في الحياةِ هو بناءُ ملكوتِ يسوع المسيح، وقد اتَّخَذَ قراراتَ تتماشى مع هذه الرؤيةِ العامَّةِ الخاصَّةِ بالملكوت.

دعني أوضحُ أكثر. صحيحٌ أَنَّ مهنته الحاليَّةَ لا تدرُّ عليه بالكثيرِ من المالِ، لكنَّها تساعدُ في بناءِ الملكوت. فالسيَّاراتُ القديمة، والملابسُ المستعملة، ونقصُ المدَّخراتِ أو غيابُ برنامجِ التَّقاعَدِ هي ببساطةٍ جزءٌ من كلفةِ هذا القرارِ.

ولكن لماذا يَخْفِضُ من ساعاتِ عمله الأسبوعيَّةِ؟ تمَّ اختياره مؤخرًا ليشغلَ منصبًا قياديًّا داخلِ جماعته، وبعدَ معاينةِ حالِ كنيسته، أصبحَ على درايةٍ بحاجةِ مائةٍ بينَ الشُّبابِ. أمضى هذا الرَّجُلُ وزوجتهِ وقتًا في الصَّلَاةِ من أجلِ هذا الموضوعِ، ووجدَا أَنَّ الطريقةَ المثلى لتلبيةِ هذه الحاجةِ هي البدءُ في صرفِ المزيدِ من الوقتِ مع هؤلاءِ الشُّبابِ المتعثِّرين. كانَ ذلكَ قرارًا صعبًا، لأنَّهُ سيلقي المزيدَ من الضُّغوطِ على كاهلِ زوجته، التي سوفَ تحاولُ بدورها تضييقَ الميزانيَّةِ أكثرَ،

لكن كلاهما مكرّس للعمل في الملكوت. ويؤمنان بأنّ الربّ دعاه ليكون راعياً، وليس أيّ راعٍ، ويبدو أنّ هذا هو الطّريق الذي يدعوهما الربُّ إليه. يتمتّع هذا القائد الشاب وزوجته برؤية أساسية خاصّة بالملكوت ويحاولان التأكّد من أنّ كلّ قرارٍ آخر، مهما كان صغيراً، يتماشي مع هدفهما الأكبر.

ليست العبرة من هذه القصة أنّ يشغل كلُّ منا وظيفة معيّنة، أو أنّ يقود سيارة من طراز معيّن. أستطيعُ أن أشهد لإخوة آخرين، رؤيتهم بناء الملكوت، ولكن لا تشبه حياتهم القصة أعلاه. إنّما هناك درسٌ ينبغي ألا يفوتنا؛ لكلِّ منا رؤية، ورؤيتك تؤثرُ جداً على حياتك وعلى ما يصدرُ عنها. قف للحظة وفكّر. ما هي رؤية حياتك الأساسية؟ هل سبق لك أن جلست ودوّنتها؟ هل من الممكن أن تكون مشكلاتك الماليّة ناتجة عن رؤية غير مناسبة؟

### ما هي رؤيتك الأساسية؟

إنّ موضوع الرؤية هذا قد لا يعني لك شيئاً. وقد يبدو تحليل رؤيتك مضيعةً للوقت، في حين أنّ ما تحتاجه حقاً هو المزيد من المال في دفتر شيكاتك. لكنني وجدتُ أنّ مشاكلنا الماليّة غالباً ما تكون نتيجة مباشرةً لرؤيتنا الأساسية. لكلِّ منا أهداف عديدة في الحياة، لذا قد يصعبُ عليك تحديد هدفٍ أساسي، لكنني أقترحُ أن يكون لك واحدٌ. لذا كنّ أميناً جداً في أثناء فحص رؤيتك.

من المغربي أن نكتفي بالقول: "إنّ هدفي النهائي في الحياة هو أن أمجد الله." قد يبدو هذا وكأنّه رؤية جيّدة، وقد يبدو تصريحٌ كهذا رائعاً في جلسةٍ مع مجموعة في الكنيسة تدرسُ كلمة الله. ولكن هل تُعلن القرارات الصّغيرة التي تقوم بها يومياً عن هذه الرؤية نفسها؟ لن تُعرفَ رؤيتك بأهدافك المُعلنة بقدر ما ستُعرف من خلال ثمر حياتك. دعونا نلقي نظرة على بعض المجالات التي قد تساعدنا في تحديد رؤيتنا الأساسية الحقيقيّة.

- قال الربُّ يسوع: " مِنْ فَضْلَةِ الْقَلْبِ يَتَكَلَّمُ الْفَمُ. "١١ إِنْ أَرَدْتَ حَقًّا مَعْرِفَةَ رُؤْيَا قَلْبِكَ الْأَسَاسِيَّةَ، افحصْ كلماتك. ما الذي تستمتعُّ في الحديث عنه؟ ما الموضوع الذي تترتاح في مناقشته؟ إِنْ أَرَدْتَ إِلقاءَ خطاب، ما هو الموضوع الذي تبدو مستعدًّا له بشكل أفضل؟ نحن عموماً نرتاحُ أكثر في مناقشة الموضوعات التي سبقَ وفكرنا فيها. لقد سمعتُ عن طيَّارين أمضوا أمسيةً كاملةً في الحديث عن مختلف الطائرات والممرَّات وتجارب الطيران. إنهم قادرون على القيام بذلك لأنهم مهتمون جداً بالموضوع وأمضوا الكثير من الوقت في التفكير فيه. حدِّدْ ما تستمتعُّ بمناقشته، وسوف يعطيك ذلك فكرة عن رؤيتك وأهدافك في الحياة.
- ما الذي ترغبُ بتكريس وقتك من أجله؟ الوقت سلعة ثمينة، ودراسة استخدامنا له قد يساهمُ في الكشف عن رؤيتنا. أذكرُ فترةً من حياتي كانت التمارين الرياضية خلالها تستحوذُ على كلِّ تفكيرِي. كنتُ أقتنصُ الوقت لممارسة رياضة الجري أو رفع الأثقال. كما كنتُ مستعدًّا للتخلِّي عن أيِّ نشاط في سبيل ممارستها. ولكن وراء هذه الموجة من النشاط كان هناك هدف. كانت تملكني رغبة عارمة، ورؤية غامرة، لإظهار لياقتي البدنية. أردتُ أن أفتخرَ بقدراتي البدنية، لذا كنتُ على استعداد للتضحية بعدد كبير من الساعات في سبيل تحقيق هذا الهدف. لأيِّ شيء تكرِّس وقتك؟ وماذا يخبرك هذا عن رؤيتك الأساسية؟
- أين تنفقُ دخلك التقديري؟ إنَّ دفتر شيكاتك يُخبر كثيراً عن رؤيتك في الحياة. قال الربُّ يسوع: "لأنَّه حيثُ يكونُ كنزكُ هناكُ يكونُ قلبكُ أيضاً."٢١ كما سبقَ وذكرنا في الفصل الثاني، إنَّ كنتَ تريد أن تعرف أين قلبك، فتحقق أين تنفقُ مالك. أجدُ هذه الحقيقة صعبة للغاية. فأنا أرغبُ في الاعتقاد بأنَّ حياتي مكرَّسة لله، وأنَّ كلَّ جزء منها قد وُضِعَ على المذبح، لكنَّ دفتر شيكاتي يخبرني أحياناً قصةً مختلفة. إذا كنتَ جاداً في فحص الرؤية الأساسية التي تقود حياتك، ابحث جيداً أين يُنفقُ دخلك التقديري.

١ متى ١٢: ٢٤

٢ متى ٦: ٢١

## المعركة من أجل الرؤية

أنا مقتنع بأن لكل إنسان رؤية أساسية. قد لا يفكر كثيرًا في تلك الرؤية، ومع ذلك إنها تتحكم بقراراته. كما أنني مقتنع أيضًا بأن رؤية كل إنسان تتعرض للهجوم. نستطيع أن نرى هذا

في عالم الأعمال من حولنا. فالمعركة دائرية، ورؤيتك هي محور المعركة.

ملكوت الذات، تقاعد جميل، رحلات بحرية، منزل ثان، سيارة جديدة، أزياء لمصممين عالميين، منازل متنقلة.

ملكوت الله، مساعدة الفقير، إطعام الجائع، البحث عن الضال، مساعدة الأرملة/ الأيتام.

الاستحواذ على رؤيتك

هو هدف مخططات وكالات التسويق والإعلان. يدرك كل بائع سيارات أنه إذا استطاع أن يجعلك تتخيل قيادة منتجه، فالباقي سيكون سهلاً. وتذكر وكالات السفر أنها إذا نجحت في جعلك تتخيل نفسك وأنت تتمشى على تلك الشواطئ البيضاء في نسيم المحيط، محاطًا بهدير الأمواج وزقزقة طير النورس، فسوف يسهل إبرام الصفقة. لذلك تُستخدم الصور بغزارة في الإعلانات، ويبدو الجمع ما بين الصوت والصورة فعالاً جداً في التسويق.



” يدرك كل من الله والشيطان  
أنهما بالاستحواذ على رؤية  
الإنسان، يستحوذان على  
الإنسان.“

لكن الصراع الأهم في الاستحواذ على رؤيتك يحدث في عالم آخر. نعرف من خلال الكتاب

المقدس، أن هدف المعركة هو رؤية الإنسان الأساسية، فيحاول الله والشيطان أن يبيئنا للإنسان مزايا خدمتهما. خاض الشيطان المعركة باكراً في سفر التكوين. فقد دخل في حوار مع حواء، في محاولة مضللة لبيئتها لها كم ستكون حياتها

رائعة لو أصغرت إليه. وقد أصغت حواء فعلاً إلى الشيطان، بعد أن تخيلت روعة أن تصير كالله، وأن تصبح حكيمة، وتنفتح عيناها، وتتذوق تلك الثمرة.

في كل الكتاب المقدس، نرى الحرب على الرؤية التي تستمر حتى النهاية في سفر الرؤيا حين يقدم الرب للقديسين المتألمين صورة عن المجد العظيم الآتي. يدرك كل من الله والشيطان أنهما بالاستحواذ على رؤية الإنسان، إنما يستحاذان على الإنسان. وصمد المؤمنون على مر التاريخ أمام الاضطهاد الشديد والتعذيب لأنهم امتلكوا رؤية رئيسية، وصورة في أذهانهم، بأنهم سيكونون مع الرب قريباً. حتى الرب يسوع نفسه كانت تدعمه رؤية "السرور الموضوع أمامه".

### الخاتمة

إن المتحكم بصنع القرارات في حياتنا هو رؤيتنا الأساسية. وتغيرها يؤثر في كل جانب من حياتنا. وقد تجلت هذه الحقيقة بوضوح في الكنيسة الأولى. فكر في التغيير الجذري الذي شهدته حياة هؤلاء المؤمنين الأوائل بعد لقاءهم بالرب مباشرة: "وجميع الذين آمنوا كانوا معاً وكان عندهم كل شيء مشتركاً. والأملاك والمقتنيات كانوا يبيعونها ويقسمونها بين الجميع كما يكون لكل واحد احتياج."<sup>٣</sup>

تدهشني هذه الكلمات دائماً، إذ أتصور الناس من جميع الخلفيات والمستويات الاجتماعية جالسين معاً في غرفة واحدة. ومن منهم يملك خمسة ملايين دولار يجلس بجوار آخر لا يملك حتى عشرين دولاراً باسمه. وقبل أسبوعين، كان هذا الواقع يضع كلا منهما في طبقة ومكانة مختلفة. أما الآن فقد تغير شيء ما. فجأة أصبح الإنسان الذي يملك خمسة ملايين دولار مستعداً للتخلي عن كل شيء. فهذا الذي عمل جاهداً لجمع هذا المال، وحفظه، وخاف من أن يخسره، يقوم فجأة بالتبرع به. هذا مدهش! لماذا قد يفعل أحدهم شيئاً كهذا؟

قبل أسبوعين، كانت حياته متمحورة حول ذاته، وكانت رؤيته وهدفه الأساسيان نيل إعجاب أصدقائه، والعيش برخاء وأمان بعيداً عن الخوف أو الاحتياج. لكنّه وجدَ بغتةً كلَّ شعبه في المدعوّ يسوع المسيح. وفجأةً، بدت كلُّ الأشياء التي لطالما قدَّرها - من ثروة، وأمان، ومكانة - بلا قيمة مقارنةً بما وجدّه. فقد عثرَ على شيءٍ قيّمٍ جداً لدرجة أنه لم يعد يريد لأي شيءٍ آخر في حياته أن يشغله عنه. كان مركزه في الملوك، وتمتّع بعلاقة مع الملك تفوقُ جداً الخمسة ملايين دولار. لا تزال رؤية بناء الملوك الأساسية متاحة اليوم، ومن المشجّع أن نرى عائلات شابّة كثيرة تقوم بتبنيها.

### أسئلة الدراسة

١. هل ترضى أن يختار ابنك طريق بناء الملوك في الحياة، ما قد يعوقه عن امتلاك منزله الخاص؟ هل ترضى أن يذهب إلى الكنيسة بسيارة قديمة؟
٢. هلاً أخبرتنا عن فترة في حياتك عانيت خلالها ضائقةً ماليةً نتيجة تبنيك رؤية أساسية غير لائقة؟
٣. ناقش بعض الطرق التي يحاول بها الشيطان التأثير على رؤية العائلات الشابّة في كنيستك. ماذا عن الشباب؟
٤. كيف يستخدم الربّ رؤية مناسبة ليخلصنا من ضائقة ما؟ هلاً ذكرت مواقف في الكتاب المقدّس أعطى خلالها الله رؤية مستقبلية لشعبه ليقويهم؟
٥. ناقش موضوع مشاركة الممتلكات داخل الكنيسة الأولى. هل في جماعتك هذا النوع من المحبة للربّ، والأفراد بعضهم لبعض؟ هل يفوقُ تعلقك بيسوع تركيزك على الممتلكات الشخصية؟



## الفصل السادس عشر

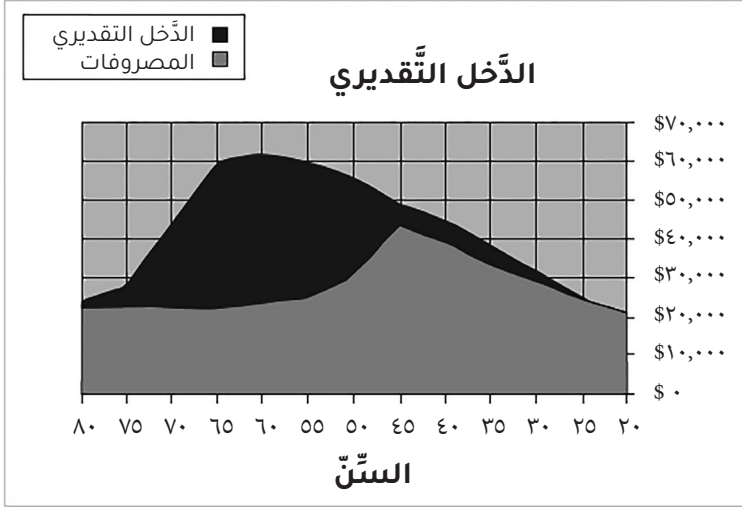
# وضع رؤية للدّخل التّقديري

بعد البحث في أهميّة وجود رؤية ماليّة مقدّسة، وفي ضرورة أن تتبنّى الأسرة رؤية واحدة وأن يناقشها الأفراد معاً، سوف ننظرُ في كيفية إنشاء وتطوير هذه الرؤية الأساسيّة لبيوتنا. لا يمكن وصف رؤية تناسب كل شخص وكل ظرف، لذا لا بدّ من أن تطلب كل عائلة وجه الرّب في هذا، إذ لكلّ منا خلفيّة مختلفة ومواهب مختلفة. إنّ زيجاتنا، وعلاقتنا في الكنيسة وقدراتنا الخاصّة تُشكّل طبيعة رؤيتنا. لكنّ الله يدعونا أيضاً، كمؤمنين في جسده، للعب أدوار مختلفة. هذا ما أوضحه الرّسول بولس في رسالته إلى كنيسة كورنثوس. وقد أعدّ الله مكاناً خاصّاً لكل شخص في الجسد، لكنّه يدعونا جميعاً إلى تبني رؤية للعمل داخل الملكوت الذي يبنيه.

في هذا الفصل، سوف ننحى للخلف وننظرُ في متوسّط العمر الافتراضي، كي نحصل على رؤية أوضح لحياتنا الفرديّة. كما نرغبُ بالنظر تحديداً في وضع رؤية للدّخل التقديري. كما سبق وذكرنا، يشيرُ الدّخل التّقديري إلى الأموال التي تبقت بعد شراء متطلّبات الحياة.

لنبدأ في التفكير في مدّة حياة افتراضيّة لزوجين يعيشان هنا في أميركا. سوف ندعوها جيم وجاين. وفيما نفحص حياتهما، يمكننا متابعة دّخل بيتهما ومصروفه على الرّسم البياني في الصّفحة التّالية.

يمثل الخط العلوي على الرسم البياني (أعلى المنطقة السوداء) دَخل جيم، بينما يمثل الخط السفلي (أعلى المنطقة الرمادية) مصروف منزلهما.



## دَخلُ جيم

بالنَّظَر إلى الرِّسْم البياني، نرى أن جيم بدأ حياته الزوجية في سن العشرين براتبٍ سنويٍّ قدره ٢١٠٠٠ دولار. في الثامنة عشر من عمره، باشرَ العمل لدى أخ في جماعته يملكُ شركة سباكة. لم يكن لجيم أيَّة خبرة سابقة في مجال السباكة، لكنَّه تعلَّم بسرعة. وظلَّ دَخلُه يزداد، وقد قدَّر ربُّ العمل إخلاصه في العمل، وأسندَ إليه تدريجياً المزيد من المسؤوليات. ومع بلوغ جيم الخامسة والأربعين من العمر، كان دَخلُه قد وصلَ إلى نحو ٥٠٠٠٠ دولار في السنة.

وعندما بلغ جيم الخمسين من عمره، حدثت بعض التغيرات في شركة السباكة. اضطرَّ ربُّ عمله إلى تقليص ساعات خدمته بسبب مخاوف صحيَّة، لذا طلبَ منه العمل في المكتب. كما تلاحظون على الرِّسْم البياني، تمَّ تعويض جيم عن هذا التَّغيير في الوصف الوظيفي، وظلَّ دَخلُه يزداد. أخيراً، في سنِّ السِّتين، طلبَ جيم

من الشَّرْكَة إعفائه من بعض مسؤوليَّاته. أدَّى ذلك إلى انخفاض كبير في دخله، ومع بلوغه الخامسة والسبعين، كان يعملُ يومين فقط أسبوعياً ويكسبُ ٢٣٠٠٠ دولار في السَّنَة. بدأت صِحَّة جيم تتدهورُ في هذه المرحلة، وخلال السَّنَات الخمس التالية خَفَّضَ من ساعات عمله، ثمَّ توفي كلُّ من جيم وجاين في سن الثمانين.

### مصاريِف جيم

كما ترونُ في خطِّ الرِّسْم البياني السفلي، إنَّ مصروفات جيم تغيَّرت على مرِّ السَّنين. كانت السَّنَات القليلة الأولى صعبة للغاية، إذ لم يتبقَّ الكثير من المال بعد دفع جميع النِّفقات الضروريَّة. عملتْ جاين ما بوسعها، وبعد خمس سنوات تمكَّن الزوجان من دفع عربون لمزرعة قديمة استلزمت بعض الإصلاحات. على مدى السَّنَات العشر التالية، أنجبا ستَّة أطفال، فازدادت التكاليف مع ولادة كلِّ طفل. وأخيراً، بعد ٢٥ عاماً من الزَّواج، حدثت بعض التَّغييرات التي أثَّرت جدًّا على مصروفاتها. فقد سدَّ جيم الرِّهن العقاري في سنِّ الخامسة والأربعين، وتزوَّج ابنه الأكبر وغادر المنزل.

سوف تلاحظُ في الرِّسْم البياني أنه، ولأوَّل مرَّة في حياتهما الزوجيَّة، بدأت مصروفات جيم وجاين بالانخفاض. فقد تمَّ تسديد ثمن المنزل وغادر الأولاد البيت، الواحد تلو الآخر، واستمرت نفقاتهما بالانخفاض. وخلال السَّنَات العشر الأخيرة، بقيتْ مصروفاتها ثابتة نسبياً كلَّ عام حتَّى وفاتها.

### الدَّخْل التَّقْدِيرِي

إذا تأملنا في حياة جيم وجاين، نرى كيف أثَّرت التَّغييرات المختلفة على دخلهما ومصروفاتها. ازداد دور جيم أهميَّة في شركة السباكة بعد اكتساب خبرة، ممَّا زاد من راتبه. وتقلَّبت نفقاتهما أيضاً. فقد زادتِ المصروفات مع نموِّ عدد أفراد الأسرة، ثمَّ انخفضت جدًّا بعد سداد الرِّهن العقاري، ومغادرة الأولاد المنزل. لكننا الآن سنصرف النظر عن المصروفات والدَّخْل، وننظرُ إلى المنطقة التي تتوسَّط الاثنين. تمثِّلُ هذه المنطقة، ذات اللون الأسود في الرِّسْم البياني،

الدَّخْلُ التَّقْدِيرِي خلال حياة جيم وجاين كُلِّها، أي المال الذي جناه الزوجان ولم يكن ضرورياً للحياة.

نودّ استخدام هذا الرِّسْم البياني بعدّة طرق، لكن قبل أن نبدأ، لا بدّ من أن ندرك أنّ هذا الرسم لا يتناول كافة الحالات. فقد يجني البعض دخلاً أعلى بكثير، والبعض الآخر أقلّ. وقد يكون لأسرتك تكاليف خاصّة بسبب مشاكل صحيّة، أو ربّما تعرّضت لكارثة من نوع ما.

حاول قدر الإمكان تجاهل الأرقام وفهم المبدأ العام. فالهدف من هذا الرِّسْم البياني هو ببساطة مساعدتنا في الحصول على صورة عن الدَّخْل التقديري واكتساب رؤية لاستخدامه بشكل سليم.

## فصول الحياة

أولى الدُّروس المستفادة في هذا الرِّسْم البياني، هي حقيقة أنّ متوسط العمر يمرُّ بفصول. يرغب كثيرون من حديثي الزّواج ذوي الأسر الكبيرة، في تقديم المزيد. فإنهم يقرؤون النشرات الإخبارية التي تصل إلى منازلهم من مختلف الجمعيات الخيريّة، ويتمنّون لو يستطيعون تقديم المزيد.

أعتقدُ أنّه ينبغي لكلّ شخص يعيش اليوم في أميركا أن يتبرّع للمحتاجين، لكننا بحاجة أن ندرك أيضاً أنّ للحياة فصولاً. بالنظر إلى الرِّسْم البياني، يتضح لك أنّ المال المتاح خلال النصف الأخير من حياة جيم وجاين أكثر من الذي كان متاحاً في بداية زواجهما.

إنّ القلق بسبب عجزنا عن تقديم كلّ ما نتمنّى يؤدّي إلى نتائج عكسيّة، وقد يولد ذلك لدى الزّوجين الشّابّين شعوراً بالإحباط على اعتقاد أنّهما غير مثمريّن

في الملكوت. ليُنْنا ندرك أنّ لحياتنا فصولاً، وأنّه وبدلاً من التّوق الدائم لدخول الفصل التالي، يجب أن نستمتع ونبني الملكوت حيثما نكون.

بدلاً من التّوق الدائم لدخول الفصل التالي، يجب أن نستمتع ونبني الملكوت حيثما نكون.

## السّنوات الأولى - وضع الرّؤية

انظر مرّة أخرى إلى الرّسم البياني الخاصّ بحياة جيم وجاين، ولاحظ تلك السّنوات الأولى من الرّواج. انظر تحديداً إلى الفترة الممتدّة ما بين العشرين والثلاثين من العمر، سوف تلاحظ دخلاً تقديرياً منخفضاً خلال تلك السنوات، لذا من السّهّل الافتراض أنّ تلك السنوات لا تخدم كثيراً مضمون هذه الدّراسة. ولكنّي أعتقد اعتقاداً راسخاً أنّها السنوات الأهمّ على الرّسم البياني. إنّها الفترة التي لا يملك خلالها كثيرون من حديثي الرّواج سوى القليل. لكن هناك شيء مهمّ جداً يحدث: إنّهم في هذه المرحلة يضعون رؤية.

### ميل أشواقنا

خلال هذه الفترة من الرّواج، ينمّي الأزواج أشواقهم. ويؤثر اتّجاه تلك الأشواق جدّاً على بقيّة حياتهم وحياة أطفالهم. يوضّح لنا الرّسم البياني قيمة الدّخل التقديري المتاح خلال كلّ جزءٍ من حياتهما، لكنّه لا يخبرنا كيف اختاروا استخدامه. لنفترض أنّه خلال السّنوات العشر الأولى من حياتهما الزوجية، ركّز جيم وجاين على المجتمع وعلى الثّراء المحيط بهما. فلقد شهدا أجمل المنازل التي تملكها عائلات أخرى، وراقبا السيّارات الحديثة التي يقودها أولئك المقطرون مادياً. صحيح أنّهما لم يحتملا امتلاك هذه المقتنيات، إلا أنّهما بدأ يتوقان إليها.

وقد تخلّلت الأحاديث في منزلهما هذه العبارات: "أتمنّى لو أستطيع شراء سيّارة كالتّي اشتراها فريد للتوّ. وأريد ذات يوم تغيير ديكور حمّامنا. أرايت كم يبدو حمام سالي جميلاً بعد إعادة تصميمه؟" إن كانت لديهما أشواق كهذه خلال سنوات زواجهما الأولى، فما كان ليحلّ بمالهما الإضافي بعد الانتهاء من سداد الرّهن العقاري؟ الجواب واضح. يميل المال إلى اتّباع أشواقنا، لذا سيندفع جيم وجاين تلقائياً وبلا تفكير إلى إنفاق المال الذي كانا يُسدّدان به الرّهن على الأشياء التي كانا يتوقان إليها.

لكن تخيّل كم ستكون حياة جيم وجاين مختلفة لو ركّزا خلال تلك السّنوات الأولى على الملكوت. لنفترض أنّهما تعلّما أن ينظرا إلى أنفسهما على أنّهما

وكيلان، وقصدا أن يستخدمنا كل الموارد التي منحها إياها الله ليباركنا الآخرين. تخيل كيف كانت لتبدو الأحاديث في منزلها: "لقد سمعتُ للتو أن سيارَةَ الأخت سارة موجودة في التصليح مرّة أخرى. أتمنّى لو كان لدينا ما يكفي من المال لمساعدتها على شراء واحدة لا تتعطلّ دائماً. وقد قرأتُ للتو أن هناك حاجة ماسّة للأناجيل في بعض البلدان التي يتعرّض فيها المسيحيون للاضطهاد. أتمنّى لو نستطيع إرسال المزيد لمساعدتهم." مرّة أخرى، يميلُ المالُ إلى اتّباع أسواقنا في النهاية. لو أمضى جيم وجاين سنواتٍ زواجهما الأولى في التّركيز على الملكوت، ماذا كان ليحدث؟ كان لا بدّ من أن يستخدم كلّ دولار احتياطي لتسديد احتياجات الآخرين. وإن يتوافر المزيد من المال في سنوات الشّيوخة، سوف تميلُ هذه الأموال أيضاً إلى اتّباع الشّوق الذي ينمّيه.

### السّنوات الأخيرة - إظهار الرّؤية

يؤرّخ الكتاب المقدّس حياة رجال كانت لهم أشواق مقدّسة في شبابهم، ولكنّ قلوبهم تحوّلت بعيداً عن خدمة الرّبّ مع التّقدّم في السنّ. لنفكر في ملوك مثل الملك سليمان والملك آسا. تكرّس هذان الرّجلان لله في شبابهما، ولكن مع التّقدّم في العمر شدّوا بعيداً عن الرّبّ. للأسف، نلاحظ أحياناً هذا الانحراف نفسه في كنائسنا. في البداية، نرى شبّاناً شغوفين في خدمة الرّبّ، وتنمو في داخلهم بذور مقدّسة، ويعلنون البشارة. لكن يحدث أحياناً أن النّار التي بداخلهم تخبو شيئاً فشيئاً، فيتخلّون عن حماسهم للملكوت ويستبدلونها بالتّرفيه، والسّفرة، والهوايات. فقد وجدوا أنّه من السّهل التحدّث عن التناقض في شراء منزلٍ ثانٍ في حين أنّهم لم يكونوا قادرين على شراء منزلٍ واحد على أيّ حال. ولكن عندما يكبرون ويتوافر المال لديهم بكثرة، ينظرون إلى الأمور بشكلٍ مختلف، ويسهل فجأةً تبرير أمور كانوا يعارضونها ذات يوم.

عندما تنظرُ إلى الرّسم البياني الخاصّ بحياة جيم وجاين، يتّضح لك أنّ معظم دخلهما التقديري كان متاحاً لهما ما بين سنّ الخمسين والسّبعين. وينطبق ذلك على معظم البيوت هنا في أميركا. إذا كانت لديكم رؤية مقدّسة، فقد تكون هذه السّنوات فترة رائعة فيها بركة وفرصة، إذ يمكنكم في هذه المرحلة من

الحياة تشجيع العائلات الشابة التي تشاهدكم. فقد حان الوقت لإظهار رؤيتكم المتعلقة بالملكوت.

يحتاج الأصغر سنًا ممّن يعانون مشاكل ماليّة إلى التشجيع في خضمّ العمل الشاقّ الأسبوعي، والجيل الأكبر قادرًا إمّا على تشجيعهم وإمّا على تثبيط عزيمتهم. يتردّد الآباء الشّباب إلى الكنيسة كلّ أسبوع ويستمعون إلى رسائل حول البركات التي تنهمر من تسليم كلّ شيء ليسوع. ويسمعون تعاليم جيّدة حول الانفصال عن العالم بحسب الحقّ الكتابي، وحول تأثيره على كلّ قرار في حياتهم. لكنّهم يشعرون بالإحباط عندما يرونّ الجيل الأكبر ينفق ماله على أوقات الفراغ والهوايات وترميم البيوت.

لكنّني رأيتُ العكس أيضًا. كأب شابّ، شجّعني رؤية الإخوة الأكبر سنًا الذين، مع أنّهم يملكون ما يؤهّلهم للسّير في طريق الاسترخاء، إلّا أنّهم يستخدمون وقتهم وأموالهم لإعداد الملابس للمحتاجين، ومدّ يد العون للأرامل، والمساعدة في إعادة بناء البيوت بعد الكوارث. لقد أثبتوا أنّ الحياة كانت أكثر من مجرد لهو مع الأحفاد وسعي لتحقيق الذات. يمكنني أن أذكر مؤمنين أكبر سنًا شغلوا وقتهم بكتابة رسائل تشجيع للمحبتين، وبإجراء مكالمات هاتفية لمساندة الضّعفاء. وملّوا ساعاتهم بأشياء لطالما كانوا يتوقون لفعلها عندما كانوا أصغر سنًا، ومنها دعم الملكوت وبناءه!

أعرف أختًا في الثمانينيات من عمرها تعيش في مركز للتقاعد، وتستخدم وقتها في التحدّث إلى الآخرين في المركز عن حالتهم الرّوحية. قالت لي ذات يوم: "هؤلاء الناس هنا بحاجة إلى أن يسمعوا عن الرّب. بعضهم لن يعيش طويلًا!" هؤلاء هم الجنود الأكبر سنًا في جيش الرّب الذين يلهمون الأصغر سنًا. إنّهم يثبتون بحياتهم صحّة ما يؤمنون به بلسانهم، ويبرهنون أنّ ملكوت يسوع المسيح يستحقّ كلّ شيء بالنسبة إليهم.

## الخاتمة

مهما كان موقعك في مخطّط الحياة، لم يفت الأوان بعد لإنشاء رؤية تتعلّق بالملكوت. ألقِ نظرةً أخرى على الرّسم البياني الذي يوضّح حياة جيم وجاين الماليّة. لنفترض أنّ هذه صورة حياتك، وأنّ أيامك هنا على الأرض شارفت على النّهاية. تخيّل، للحظة واحدة، أن الجزء الأسود كلّهُ على الرّسم البياني يمثّل الأموال التقديرية التي وصلتْ إلى يديك، أي المال النقديّ الذي كان في عهدتك بعيداً عن الضروريّات الأساسيّة.

عندما تبلغ الثّمانين من العمر، كيف تتمنّى أن تستخدمَ هذه الأموال؟ والأهمّ، كيف يريد منك الله أن تستخدمَ ماله؟ يتوجّب على كلّ وكيل أن يقدّم حساباً يومًا ما. كيف سينظرُ الله إلى وكالتك؟ دُع هذه الأسئلة تحفّزك لإنشاء رؤية لبيتك محورُها المسيح. إنّ رؤيتك الأساسيّة لأموالك مهمّة للغاية، وتؤثّر في كلّ جزء من حياتك. اصرف بعض الوقت في تحليلها بدقّة وبروح الصلاة. وضّعها أمام الرّب.

من المهمّ أيضًا أن تُدوّن العائلة رؤيتها المتعلّقة بالوكالة الماليّة. في سفر حبقوق، كان النّبي ينتظرُ إرشاد الرّب ورؤيته. وإن حصلَ حبقوق على الرؤية، أمره الله قائلاً: "اكتبِ الرؤيا وآنقشها على الألواح ليُرَكَّضَ قَارِئُهَا."<sup>١</sup> إنّ كتابة أهدافنا تساعدنا على تذكرها. إذا كنتَ على استعداد لإنشاء وتطوير رؤية ماليّة مقدّسة لحياتك، فلن تحصد البركة الروحيّة فحسب، بل أيضًا فرجًا من ضيقات ماليّة تزعجُ بيوتنا اليوم.

### أسئلة الدّراسة

١. لماذا يُعدُّ مهمًّا أن نعي أنّ للحياة فصولاً؟ ما نتائج الفشل في إدراك ذلك؟
٢. كيف لك أن تشجّع حديثي الزّواج في جماعتك على تنمية أشواق مقدّسة؟ هل الضُّغوط التي تشعرُ بها أسرتك الشّابّة تشجّعها على بناء ملكوت الله أم ملكوتها الخاصّ؟
٣. ما أهميّة أن تكون العائلات الأكبر سنّاً قدوة في العيش لأجل الملكوت؟
٤. كيف تتمنّى استخدام دخلك التقديري في نهاية حياتك؟
٥. ناقشْ بعض الأمثلة عن الأهداف التي قد تتضمنها رؤيتك الأساسيّة.



## الفصل السابع عشر

### تحديد الأهداف

قبل مناقشة الأهداف الطويلة المدى المُحتملة، لا بدّ من إعادة تأكيد أهميّة أن يضع الأزواج أهدافهما الماليّة معاً. اعتقدُ أنّ الطريقتي الأنجح لمناقشة الرؤية وإنشائها ووضع أهداف طويلة المدى لبيتك، تقتضي تمضية يوم بعيدٍ عن المنزل والأطفال. قد لا تحتاجان نهاريًا كاملاً، إنّما اصرفا وقتاً كافياً في الصلّاة وفي مناقشة وضعكما معاً. ابدأ بمناقشة الرؤية الأساسيّة لمنزلكما: ما هي الرؤية؟ هل كلاكما ملتزمٌ باستخدام كلّ مورد متاح لكما في بناء الملكوت؟

كونا صريحين بعضكما مع بعض. هل تتنازعكما رغبات أخرى؟ هل تشعران بضغط من محيطكما الاجتماعي، أو عائلتكما، أو كنيستكما، لتعيشا ضمن مستوى معين؟ هل أنتما خائفان من أن يدفعكما تسليم أموالكما للرّب إلى قيادة سيارة قديمة وإحراج عائلتكما؟ يجب إثارة مثل هذه المواضيع، وكلّما كنتما أكثر صراحة وانفتاحاً، زادت فعاليّة منزلكما في الملكوت. ولكن من الهامّ جدّاً أيضاً أن ترفأ بعضكما ببعض. فهذه المسائل بغاية الأهميّة، وبالتالي لا بدّ من أن تسيرا معاً.

تختلف ظروف كلّ عائلة، ولذلك لن نستطيع تغطية جميع الأهداف المحتملة لدى كلّ منها. لكننا سنلقي نظرة على بعض الأهداف الماليّة التي قد تضعها لبيتك.

## حياة خالية من الديون

قبل تناول أي هدف آخر، من المهم مناقشة الحياة الخالية من الديون. فمهما كان وضعك المالي ومهما كانت ظروف نشأتك، لا بد من أن يتصدر هذا الهدف لائحة أهدافك الطويلة الأجل.

ربما قصدت بالفعل أن تعيش حياة خالية من الديون، وتبدو مقتنعاً بضرورة التصدي لأي نوع من أنواعها. إن كانت هذه حالك فليباركك الرب.

أوربماً تترزح تحت وطأة الديون وتحاول التخلص من قيودها. فإذا كان هذا صحيحاً، فليباركك الرب أيضاً. وفي هذه الحالة، يصبح هدفك الأول التخلص منها، ووضع رؤية طويلة الأجل لحياة خالية من الديون. لنبدأ أولاً بتقسيم الديون إلى ثلاث فئات، والنظر في كل فئة على حدة.

- ديون المستهلك: بينما تضع أهدافاً طويلة المدى، لا بد من أن تعي أهمية الخروج من دائرة ديون المستهلك. فإلى جانب بطاقات الائتمان، من السهل أيضاً الوقوع في فخ قروض السيارات. سنناقش لاحقاً سبباً للخروج من هذه الدائرة، لكن سنتبنى أولاً رؤية العيش من دون مدفوعات، فهذا هدف يستحق العناية.

- قروض المنازل: إذا قررت شراء منزل خاص بك، وكان الاقتراض لإتمام عملية الشراء جزءاً من الرؤية المتعلقة بالملكوت، اعتقد أنه من المهم إنشاء رؤية لسداد هذا القرض في أقرب وقت ممكن. صحيح أنني أعتبر

هذا النوع من الديون

مختلفاً عن ديون بطاقات

الائتمان، إلا أنه من المهم

أن نفهم أن الدين، مهما

كان نوعه، يقيدنا. كما

تصعب قراءة تعاليم يسوع

تصعبُ قراءة تعاليم يسوع

بقلب مفتوح طالما نحن

مرتبطون بالبنك الأميركي

بقلب مفتوح طالما نحن مرتبطون بالبنك الأميركي. فنحن لا نريد أن

يعوق أي شيء في حياتنا قدرتنا على سماع كلمة الرب.

- قروض العمل: تعلمنا ثقافة العمل اليوم أنّ الشَّرَكَات تَميلُ إلى الربح أكثر عند استخدام أموال الآخرين. بعبارةٍ أخرى، قد تنمو الشَّرَكَة بشكلٍ أسرع وتربح أكثر عن طريق الاقتراض. يصحُّ هذا في حالات كثيرة، ولكن إن كنَّا جادين في عيش حياة الملكوت، لا بدَّ من أن نطرح على أنفسنا سؤالاً آخر: "هل ينبغي اتِّخاذ كلِّ قرار يتعلَّق بالعمل على ضوء الأرباح؟" أنا لا أقول إنَّ أعمالنا لا تمرُّ بأوقات نُجبرُ خلالها على الاقتراض، لكن إذا أدْرنا أعمالاً خالية من الديون سنشعر بحريَّة مُطلقة. وأودُّ أن أشجِّع أصحاب الأعمال على جعل هذا هدفهم. صحيح أن ديون الأعمال تشجِّع على إنماء العمل بشكل مستمرّ، لكنّها تدفعنا بقوةٍ إلى تحويل تركيزنا من بناء الملكوت إلى بناء الأعمال التجاريَّة.

مهما كانت حال ديونك اليوم، اصرفْ بعض الوقت في التأمُّل بنعمة العيش من دون ديون. إنَّ الحريَّة التي نختبرها في العيش بلا دفعات شهريَّة لا تُقدَّر بثمن. اجعلْ هذا هدفاً طويل الأمد لبيتك.

## شراء منزل

من القرارات التي تواجهُ كلَّ زوجين هو المكان الذي سيقومان فيه. وكانت الحكمة السائدة تتمثّل بفكرة أنّ شراء منزلٍ، أفضلُ من استئجار واحد وأقلُّ تكلفةً، على المدى الطويل. إنما في الآونة الأخيرة، يميل العديد من الأزواج الشَّبَاب إلى التصدّي لهذا الاستنتاج. إنَّهم يعتقدون أنّ تملكَ منزلٍ يدفعهم لإنفاق الكثير، في حين لو أبدت الأسرة استعداداً لإيجاد مسكن بسيط للإيجار، يمكنها أن توفرَ مالاً أكثر لبناء الملكوت. برأيهم، يتحوَّل المنزل إلى أكثر من مجرد مأوى، ويتمَّ صرف جزء كبير من أموال الملكوت على أشياء مثل الصيانة الدائمة، وتحسين المنزل، والعناية بالمنظر الطبيعيَّة. وإذا نحينا هذا النقاش جانباً، فإننا نتفق جميعنا على ضرورة السكّن في مكانٍ ما. لذا قد يكون السؤال الأهمَّ بالنسبة إلينا هو، في أيِّ مستوى سنعيش؟

قبل التفكير في الهدف الطويل الأمد المتمثل في شراء منزل أو عدم شرائه، ربما عليك أولاً أن تسأل نفسك: ما هو هدفك الحقيقي؟ وبينما تستعرض الخيارات المتاحة أمامك، هل تتخيل ملجأً أو معرضاً؟ بغض النظر عما يفعله الآخرون من حولك، اصرف بعض الوقت لتتأمل

بروح الصلاة في هذا السؤال. لا بد من الإقرار بأن منازلنا قادرة على أن تتحول إلى أكثر من مجرد مأوى، وأنها تعبر عن حالنا، وقد

هل تتخيل ملجأً أو معرضاً؟

تصبح محاولات لخلق جنة عدن صغيرة على الأرض. ليت الرب يمنحنا القدرة على اختبار أنفسنا في هذا المجال، ويزودنا بجرعة كبيرة من الرفق عند ملاحظة خيارات الآخرين.

قبل التحول إلى موضوع آخر، أعتقد أنه من الإنصاف القول إنه من الناحية التاريخية هنا في الولايات المتحدة، كان شراء منزل يُعدُّ أفضل من استئجاره على المدى الطويل. وقد أثر التضخم بشكل كبير على ذلك، وعلى الرغم من أنه لا سبيل لنا لمعرفة المستقبل، إلا أننا نستطيع الافتراض أن الحال ستبقى كما كانت عليه في الماضي. يجب مناقشة كل هذا فيما تفكر في أهدافك المالية، فربما يكون شراء المنزل جزءاً من رؤيتك الأساسية. ولكن بغض النظر عن قرارك بشأن الشراء أو الاستئجار، تأكد من أن تطلب الرب عند التفكير في الحجم والإسراف. صل أن يمدك الرب بالحكمة إذ تسعى في أثناء استقبال الزوار، إلى خلق بيئة تخلو من الاستعراض الدائم لمدى إنفاقك.

تجد في مكتبي صورة معلقة لأرملة في هايتي، وهي تقف أمام كوخ ترابي صغير، تعلق وجهها ابتسامة رضا، وتتدلى على رأسها طرحة قديمة. قابلت هذه المرأة في العام ٢٠٠٢ في أثناء زيارتي مسقط رأسها في بورت أبيعمنت. مررنا بها بعد ظهر يوم أحد، ورحبت بنا بكرم في منزلها الصغير. لم يستغرق الأمر طويلاً لرؤية المكان الذي تعيش فيه، فالمنزل بأكمله عبارة عن غرفة نوم صغيرة. كانت متحمسة لتطلع الزوار على الطرق العديدة التي باركها بها الرب. وقد أخبرتنا عن حلمها القديم بأن يكون لها في يوم من الأيام سقف معدني، وكيف أنها بعد

سنوات عديدة من الصلَاة، تمكّنت العام الماضي من شراء هذا السقف. ثمّ إذ أدركت أنّنا لم نتحمّس مثلها لرؤية كوخها الترابي، أبدت هذه الملاحظة الأخيرة السارّة المتعلّقة بحياتها، قائلة: "انظروا إليّ. لا أملك الكثير، لكن لي يسوع، وهو كلّ ما أحتاجه حقاً!"

نظرتُ من حولي إلى الأرضيّة الترابيّة، وإلى الكرسي الوحيد المتوافر، وإلى الطاولة الصّغيرة المتهالكة، ثمّ إلى السقف المعدني المليء بثقوب المسامير، والذي بدا واضحاً أنّه لا يحمي منزلها، وفكرتُ قائلاً: "هل أشعر أنا بهذا القدر نفسه من الرضا بما يخصّ منزلي؟"

وفي عيد الأب، تلقّيتُ هديّةً من أبنائي، ووجدتُ فيها صورة لتلك المرأة موضوعة داخل إطار كي أعلّقها على حائطي. كان المحيطون بي يدركون جيّداً نقطة ضعفي! وكانوا يعلمون أنّي أحتاج باستمرار إلى تذكير. ما زلتُ أنظر إلى تلك الصورة وأتملّ فيها. لا أعرف أين هي هذه المرأة اليوم، لكنّ صورتها ما زالت تتحدّث إليّ. من السهل جدّاً أن تصبح منازلنا أكثر من مجرد مأوى. أينما كنتُ تعيش، اصرف وقتاً في الشكر، وبينما تضعُ رؤيةً للبيت الذي تعيش فيه، اجعلِ المنزل الذي تتخيّله يعكس العيش بحسب الملكوت.

### التّحضير للسنوات الأخيرة من العمر

هناك بعض المواضيع التي استحوذت على العقل الأميركي، ومنها التّقاعد. إنّ بريدنا وصحفنا ومجالتنا تمتلئُ بوسائل التّخطيط. وكلّها تروّج للموضوع ذاته معلنة: "أنت لا تدخّر ما يكفي للتّقاعد". ثمّ تخبرنا الإعلانات كيف يحملك منتجهم أو وسيلتهم الماليّة إلى حيث تريد أن تذهب. فالصّور تعرضُ أشخاصاً لاح الشّيب في رؤوسهم، وهم يبتسمون فيما يسيرون على الشّاطئ، أو يجولون في أوروبا، أو يعيشون بسلام في مجتمع منغلّق خاصّ بالمسنّين. وتشيرُ الإعلانات إلى أنّه ينبغي لك التّصرّف الآن إذا كنتُ تريدُ أن تبتسمَ لاحقاً.

ما هي رؤيتك لسنوات العمر الأخيرة، والأهمّ من ذلك، ما هي رؤية الله؟ قبل مناقشة ما إذا كان ينبغي لك الأدخار لتلك الفترة من حياتك أم لا، أوصي

بشدة بإجراء بعض المناقشات الصادقة مع زوجتك. تجاهل توصيات المجتمع وتأمل بروح الصلاة في كيفية استمرارك في بناء الملكوت خلال تلك السنوات. ثم واصل مناقشة هذه الرؤية وصقلها على مر السنين. وأيضاً، قم بإجراء حوارات مفتوحة مع من هم في فنتك العمرية نفسها، وشجعهم أيضاً على امتلاك رؤية تتعلق بالملكوت. سوف يساعدك هذا على توضيح رؤيتك فيما تستمر بالتمسك بها أمام الرب.

هل ينبغي أن يكون الادخار لسنوات العمر الأخيرة هدفاً مالياً في حياتنا؟ وهل ينتهك هذا تعاليم يسوع بالأ ت كنز كنوزاً على الأرض؟<sup>١</sup> هناك أسباب مشروعة لتخصيص أموال لتغطية النفقات المعروفة، واختيار الادخار لسنوات التقاعد يستلزم تفكيراً وصلاة. ليس هذا السؤال سهلاً، وينبغي ألا يندفع أي منا للإجابة عنه. يجدر بنا جميعاً أن ندرس عن كتب رؤيتنا وأهدافنا لسنوات نهاية العمر. أعرف أفراداً انخرطوا بقوة في أنشطة بناء الملكوت لسنوات عديدة، ويعترفون بألسنتهم، أنهم ما كانوا ليستطيعوا فعل ذلك لو لم يدخروا المال. وهم يستخدمون الآن تلك الاستثمارات لتغطية الضروريات الأساسية في حين يكرسون وقتهم للخدمة. لكن علينا أن نكون حذرين للغاية بينما نقوم بفحص قلوبنا في هذا المجال. فكثيراً ما لاحظت ميلاً فينا لاعتبار هذه "السنوات الذهبية" فرصة لتدليل النفس. يبدو أن التركيز ينصب على الهوايات، والمعدات الترفيهية، والاستمتاع بعائلتنا، ورحلات السفر العائلية. هناك مجال للادخار، لكنني أعتقد أنه ينبغي لنا أولاً فحص دوافعنا عن كتب.

١ هناك وجهات نظر مختلفة حول هذا الموضوع، ولا أعتقد أن هناك إجابة واحدة ترضي الجميع. نعتقد جميعاً أن هناك أوقات لادخار المال. لم أسمع أبداً عن أفراد آمنوا بتعليم يسوع عن الكنز بشكل حرفي لدرجة أنهم اعترضوا على قيام أحد المزارعين بادخار المال لبذار موسم الزراعة القادم. جميعنا مضطرون للنظر في جوهر ما قاله يسوع. على سبيل المثال، قال يسوع أيضاً: "اعملوا لا للطعام البائت بل للطعام الباقي للحياة الأبدية" (يوحنا ٦: ٢٧). تعلمنا الكلمات الحرفية هنا أنه ينبغي لنا ألا نعمل لنأكل. ربما الفكرة الأساسية من هذه المقاطع هي إظهار عظمة نعمة الحصول على الكنز الأبدي مقارنة بالكنز الزمني المؤقت.

قبل التحول عن موضوع التخطيط لسنوات العمر الأخيرة، أعتقد أنه من المهم النظر بإيجاز في كيفية اهتمامنا بالمسنين داخل عائلاتنا وكنائسنا. لقد أُنعم

الله عليّ بأن نشأتُ في منزلٍ حيث ساعدَ والداي أجدادي بكلِّ نشاط. قد تكون منازل الرّاحة ومرافق التّقاعد أحياناً بمثابة نعمة، لا سيّما أنّ بعض الآباء يحبّون الحفاظ على استقلاليتهم لأطول مدّة ممكنة.

”أعتقد أيضاً أن جيلنا خسرَ  
بركّةً كبيرةً جدّاً بسبب  
إهمال كبار السنّ

لكنني أعتقد أيضاً أن جيلنا خسرَ بركّةً كبيرةً جدّاً بسبب إهمال كبار السنّ. فتكلفة منازل الرّاحة ومرافق التّقاعد آخذة في الازدياد. وإذا تمكّنت الكنيسة من إعادة المسنّين إلى منازلنا، فسيتمُّ توفير مبالغ هائلة من المال للملكوت. لكن بعيداً عن صرف المال، إننا نخسر فرصاً رائعة عندما نفشلُ في رعاية المسنّين، مثل فرص تعليم أطفالنا احترام المسنّين، وإظهار بركات عيش مبادئ الكتاب المقدّس، وتقديم الحبِّ واستقباله، والاستفادة من حكمة جيلٍ آخر.

## الخاتمة

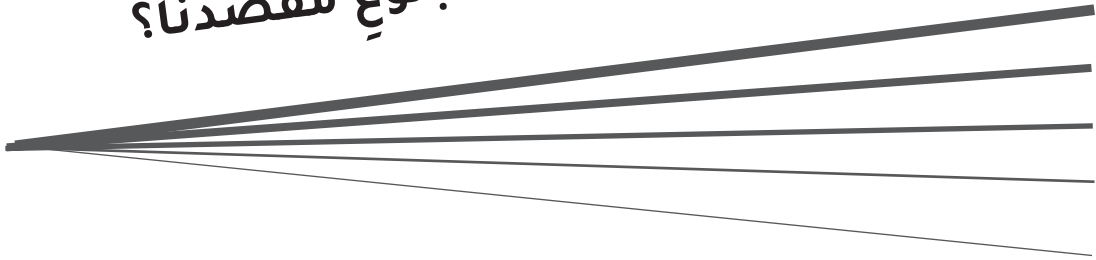
لقد تناولنا عدداً قليلاً جداً من الأهداف الماليّة المحتملة. وبما أنّ لكلِّ منا وضعٌ مختلف، من المهمّ أن تناقش كلَّ أسرة إلى أين هي ذاهبة. ومن المهمّ أيضاً فحص كلِّ هدف مالي على ضوء رؤيتك الأساسيّة. إذا كانت رؤيتك استخدام منزلك وأمورك لمجد الله وملكوته، فمن الضروري أن تتساءل عمّا إذا كان كلُّ هدف طويل الأجل اخترته يتفق مع هذه الرؤية أيضاً. بمجرد أن تحدّد أين أنت وإلى أين تريد أن تذهب، يمكنك الانتقال إلى السؤال التّالي وهو: كيف لي أن أنتقل من حيث أنا إلى حيث أريد أن أذهب؟

### أسئلة الدراسة

١. ما أهميّة اتحاد الزوجين عند وضع الأهداف الماليّة؟
٢. ماذا قصد يسوع عندما أوصانا ألا نكنز كنوزاً؟ لماذا تسعى قلوبنا للحصول على تفسيرات سهلة لهذه الآية؟
٣. هل لنا أن نحفظ بالثروة دون أن تؤثر على قلوبنا؟ ماذا قصد يسوع عندما قال "حيث يكون كنزكم هناك يكون قلبكم أيضاً"؟
٤. لماذا يجب أن يكون هدفنا عيش حياة خالية من الديون؟ كيف بوسع الديون أن تؤثر في كيفية سماعك كلمة الله؟
٥. من منظور الملكوت، ما مزايا وعيوب امتلاك منزل؟
٦. هل يريد منا الله أن ندخر لسني العمر الأخيرة؟ هل هذا استخدام مناسب لأمواله؟ هل من طرق تستطيع بها جماعتك أن ترعى المسنين بشكل أفضل؟

الجزء الخامس:

كيف ننطقُ من مكاننا لبلوغِ مقصدنا؟





## الفصل الثامن عشر

# الميزانيات، هل نحن حقًا بحاجة إليها؟

إنها الساعة السابعة، ومع انطلاقة يوم جديد، يعود موقع العمل إلى الحياة مجددًا. فيمرُّ العمال حاملين عدتهم وزادهم عبر بوابات السياج الأمني، فيما ينطلق هدير الجرّافات، والرّافعات، وآلات اللحام. عملت في مجال البناء التجاري في الماضي، ولطالما أخذتُ بكمّ النشاط والطاقة المرّكّزين في هذه المساحة الصغيرة، وكأنّ مساحة العمل ليست كبيرة بما يكفي. يبدو أنّ المهن تعمل كلّها في آن، وإذا وقف شخصٌ ما في الخلف مراقبًا الهدير والارتباك الظاهري، قد يخيلُ له أنّ الإنجاز ضئيلٌ حقًا، فيما يبدو المكان فوضويًا.

ولكن إذا نظرتَ عبر السياج الأمني، ستلاحظُ عادةً وجود مبنى جانبيّ صغير يعرفُ باسم كوخ العمل. ترى رجالاً يدخلون هذا المبنى ويخرجون منه، وإذا دخلته، سيسترعي أمرًا آخر انتباهك. سترى رجالاً متينين البنية ومفتولي العضلات، ومعلّقين أدوات ثقيلة حول خصورهم، وهم ينظرون باهتمام إلى ورقة كبيرة. تُعرف هذه الورقة المغطّاة بالرّسومات باسم "الخطة". والخطة هي مجرد كتابة على ورق، لكنّها مهمّة للغاية.

الخطة هي محور كلّ الطاقة المبذولة في موقع العمل كلّ يوم. لكنّها لا تكون فعّالة إلا إذا سمحَ العمال لأنفسهم بأن يسترشدوا بها. يستطيعُ الرّجل الذي يعملُ بالحفّارة أو الحدّاد الذي يحملُ شعلة، أن يدمّرًا موقعَ العمل بأكمله في يومٍ واحدٍ.



فالمشروع لا ينجح إلا إذا اتَّبَعَ كُلُّ عامِلِ الخِطَّةِ. العمَّالُ يَعُونُ ذلكَ، وقد أذهلني العملُ الجماعي. فهم في مجالِ التَّجَارَةِ قساةٌ جدًّا. كثيرونَ بينهم يكرهون أن تملِي عليهم الحكومة، أو زوجاتهم، أو مديروهم، ما يجدر بهم فعله. ولكن عندما يصلون إلى موقع العمل يدركون أهميَّةَ اتِّباعِ الخِطَّةِ.

عندما نفكَّرُ في استخدام ميزانيَّة، يجب أن نعتبرها كالخِطَّةِ في موقع العمل. فكما أنَّ مواقع العمل تحتاج إلى ما ينظِّم الطَّاقةَ الدَّاخِلَةَ من البوابات كلِّ صباح، كذلك منازلنا تحتاج إلى تنظيم ما يدخلها من أموال. يبدو أنَّ الرجال يصارعون في فهم هذا. صحيح أننا نتفهم الحاجة إلى وجود خِطَّةٍ في موقع العمل، لكن لا يروقنا وجودُ قطعة ورق تخبرنا عن مدى إمكانيَّة إجراء عمليَّة شراء في منزلنا أم لا. يبدو بطريقةٍ ما أنَّ الرِّجال الحقيقيِّين لا يحتاجون إلى ميزانيَّة.

هل يحتاج الرِّجال الحقيقيُّون إلى ميزانيَّة؟

هل يحتاج الجميع إلى ميزانيَّة؟ يحتاج كلُّ شخصٍ إلى مخطِّطٍ ما لتنظيم شؤونه الماليَّة. قد تشعرُ أنَّ أموركَ تسيرُ على ما يرام، وأنَّ الميزانيَّات بلا جدوى

## الميزانيات، هل نحن حقًا بحاجة إليها؟ ١٧١

في وضعك، ربما لأنك تعتبرها موجهة لمن يفتقدون إلى الانضباط الذاتي للتحكم في أنفسهم. قد تكون على حق. لكن أود أن أتأمل ببعض الحالات التي أومن بأن نظام

”  
يحتاج كل شخص إلى مخطط ما لتنظيم شؤونه المالية.“

الميزانية فيها ضروريٌ للغاية. فكّر في السيناريوهات التالية وانظر ما إذا كان أيٌّ منها ينطبق عليك.

- عائلة متورطة في ديون المستهلك، التي تشمل بطاقات الائتمان، والقروض الشخصية غير المضمونة، أو قروض السيارات. لا بد من ضوابط على إنفاقنا، وخطة لتحقيق أهدافنا عند محاولة سداد أي نوع من ديون المستهلك. فهذه الديون هي خير دليل على أن شيئًا ما لا يعمل.
- عائلة تحاول تحقيق هدف مالي. تبدو محاولة الوصول إلى هدف مالي دون ميزانية كمن يحاول بناء مبنى بدون خطة. أنت تحتاج إلى ما يساعدك في التركيز على الهدف، والميزانية المعدة بالشكل الصحيح تقوم بهذا الدور.
- زواج يعاني خلاله الزوج أو الزوجة نقطة ضعف واحدة وهي الشراء المتسرع. صحيح أن الشخصيات تختلف، وكثيرون منا لديهم هذا الضعف. فنذهب إلى المتجر وفي يدنا قائمة معينة، أو في ذهننا سلعة معينة، ونخرج منه بأشياء لم نخطط لشرائها. سوف نعالج هذا الموضوع مجددًا في وقت لاحق، ولكن إذا حدث هذا في منزلك، فأنت تحتاج إلى ميزانية.
- عائلة جادة بشأن الوكالة الكتابية. يشعر بعضنا بعدم الحاجة إلى ميزانية إذ يتوافر دائمًا ما يكفي من المال في الحساب لشراء المطلوب، ربما لأن لدينا دخلًا جيدًا أو لأننا أكبر سنًا وتقلصت نفقاتنا. تذكر حياة جيم وجاين، وفكّر في الجزء الأخير من حياتهما، وفي المبلغ المالي الكبير الذي كان تحت تصرفهما. الميزانية ضرورية إذا كنت جادًا في

استخدام هذه الأموال لخدمة الرب. سوف تساعدك الميزانية في توجيه المزيد من دخلك التقديري في بناء الملكوت والحد من الإنفاق في الأنشطة الشخصية.

- زوجان عانيا خلافات بسبب الشؤون المالية. قد تكون الميزانية بركة هائلة في الزواج الذي يعاني حالات سوء تفاهم وصراعات. فالزوجة ستشعر بثقة أكبر عند شراء البقالة إذا علمت أنها ضمن حدود الميزانية المتفق عليها. ولن يشعر الزوج بالذنب عند شراء صنارة صيد أعجبتة إذا استخدم المال المخصص للترفيه. قد تساعد الميزانية في معالجة الزواج الذي لطالما كان فيه استخدام المال مصدرًا للخلاف.

إذا عبر أي من هذه السيناريوهات السابقة عن حالتك، فإنني أوصي بشدة بوضع ميزانية لمنزلك. حاول كثيرون بيننا ملء محرك صغير بالوقود دون استخدام قمع. تخيل أن البنزين داخل دلو سعته ٥ غالونات، وأنك تحاول سكبه داخل محرك جزارة عشب. البنزين متوافر وجزارة العشب تحتاج إليه، ولكننا بحاجة إلى وسيلة تتحكم في الوقود، وتضمن وصوله إلى المكان المطلوب.

هذا هو دور الميزانية. لقد تم تصميمها لوضع بعض القيود على تدفق الأموال من دفتر الشيكات. إذا حادت أموال كثيرة عن الغرض الأساسي، فلن نحقق أهدافنا أبدًا. لا ضرورة لأن تكون الميزانية معقدة أو كبيرة أو أن تستغرق وقتًا طويلًا. يمكن للقمع الصغير أن يحقق نتائج مذهلة. لكن، كي تكون الميزانية فعالة، لا بد من فرض بعض القيود على إنفاقنا.

## الميزانيات لا تصنع المعجزات

إن إحدى الفرضيات التي يكونها كثيرون تكمن في أن الميزانيات تنتج بشكل معجزٍ المزيد من المال. يعتقد معظم الناس أن مشكلتهم في عدم كفاية الأموال، وأنه لو توافر لديهم المزيد من المال، لحلت معضلاتهم. ولكن في معظم المنازل، ليس الدخل غير الكافي المشكلة الكبرى بل الإنفاق غير المنضبط. تذكر أن المشكلة لم تقتصر على عدم استيعاب الوقود في دلو سعته ٥ غالونات، بل على عدم دخول

الميزانيات، هل نحن حقًا بحاجة إليها؟ ١٧٣

الوقود الكافي في الثقب الصغير. عندما يعي الناس هذه الحقيقة يدركون في النهاية بركة استخدام الميزانية.

## الخاتمة

إنَّ النَّجَاحَ في إدارة الشُّؤنِ المَالِيَّةِ في المنزل أصعب ممَّا تخيَّله معظمنا في بداية الزَّواج. فقد واجه أغلبنا بعض الصُّعوبة في قيادة مركباتنا المَالِيَّةِ الشَّخْصِيَّةِ قبل الزَّواج، أمَّا بعده، فقد اكتشفنا أنَّ إضافة عجلة قيادة أخرى لا تسهِّل بالضرُّورة التحكُّم بالسيَّارة. ولكن حتَّى مع وجود مقعدَي قيادة ومحاولة شخصين القيادة معًا، فإنَّنا لن ننجح في الوصول حيثما نريد إلَّا إذا حملَ كلا السَّائقين خريطةً طريقٍ جيِّدة، واتَّفقا على الوجهة.

## أسئلة الدِّراسة

١. ناقش الصُّعوبات التي واجهتها مع الميزانيات في الماضي. هل وجدت طرقًا للتغلب عليها؟
٢. كيف تساعد الميزانية الأسرة في التغلب على ديون المستهلك؟
٣. كيف تساعد الميزانية الزوجين عندما تضيف الشؤون المالية ضغوطًا على زواجهما؟ لماذا من المهم على الزوجين صياغة الميزانية معًا كي تكون فعالة؟
٤. كيف تساعد الميزانية الزوجين الأكبر سنًا اللذين يرغبان في استخدام مواردهما لبركة الملكوت؟
٥. كيف توفر الميزانية حرية في الزواج وتساعد في وضع حد للخلافات حول المشتريات الصغيرة؟



# الفصل التاسع عشر

## إعداد الميزانية وإيجاد نظام يعمل

بعد التخرُّج من الجامعة، عادَ شابٌّ إلى بيته، وإلى مزرعة العائلة. فبعد أن أنهى علومه باجتهد وحصل على شهادة في المحاسبة، أصبح يتوقُّ لإلقاء نظرة على نظام مسك الدفاتر الخاصِّ بأبيه. لطالما كان والده رجلاً مجتهداً، وقد طوَّر على مرِّ السنين طريقته الخاصة في تتبُّع الأموال. لم يولد الأب في أميركا، ومنذ انتقاله إليها وهو شابٌّ، لم يعرف سوى الأوقات الصَّعبة والعمل الشَّاقَّ.

عند وصوله إلى المنزل، استراح الابن في مكتب أبيه وراح يدقِّق في الدفاتر، فأدركَ على الفور أنَّ أساليب والده في مسك الدفاتر قد عفا عليها الزمن تماماً. من الواضح أنَّ والده كان ناجحاً، لكنَّ تبينَ له أنَّه لا يملك أدنى فكرة عن أحدث تقنيَّات المحاسبة. فحصَّ السجَّلات بتأنٍّ، ثمَّ قال لوالده أخيراً: "أبي، أنت بحاجة إلى إجراء بعض التَّغييرات الرئيَّسيَّة هنا. فكيف لك بهذه الطَّريقة لحفظ السجَّلات أن تعرف ما إذا كنت تجني المال أم لا؟"

فكرَ المزارع ملياً وأجاب: "يا بني، على الأرجح أنك على حقِّ. فأنا لم أحصل على قدر كافٍ من التَّعليم، وأنا متأكِّد من وجود طرقٍ أفضل لحفظ السجَّلات. ولكنِّي يا بنيَّ أحسبُها كالتالي: عندما وطأتُ هذا البلد، كان جُلُّ ما أملك قميصين، وسروالاً وخمسة دولارات. اليوم لديَّ مزرعتان، وزوجة جميلة، وخمسة أطفال، وبعض المال المُدخَّر. فإذا أخذت ما لديَّ، وطرحتُ منه القميصين والسُّروال والخمسة دولارات، فستجدُ أنَّ ما تبقى هو ربح."

## أبقها بسيطة

صحيح أن الابن قد تعلم بعض التقنيات الجيدة التي قد تفيد أباه. إنما الأصح أن لا حاجة لأن يكون مسك الدفاتر معقدًا كي يعمل. كان لهذا المزارع طريقته الخاصة التي نجحت معه. يظن كثيرون أن نظام الموازنة لا بد من أن يكون معقدًا ويستغرق وقتًا كي يكون فعالاً. لكنني أظن أن العكس صحيح. يجب أن تكون الميزانية بسيطة وتستغرق أقل وقت ممكن، لأنها إذا تحولت إلى نظام ضخم واستهلك وقتًا طويلاً، فسيتم في العادة التخلص منها. ثم ينبغي ألا تكون عبداً لميزانيتك، لأنها مصممة بالحري لخدمتك.

قبل البدء بوضع ميزانية، فكّر جيداً في الخيارات. قال الجراح الفرنسي الكبير نيلاتون يوماً: "إذا كانت لدي أربع دقائق لإجراء عملية تنقذ حياة إنسان، فسأصرف منها دقيقة واحدة للتفكير في أفضل

ينبغي ألا تكون عبداً لميزانيتك،  
لأنها مصممة بالحري لخدمتك.

السبل لإجرائها".<sup>١</sup> من المغري أن تقتنع سريعاً بضرورة وضع ميزانية، ولكنك قد تفشل في التأكد من مدى مطابقتها لاحتياجاتك. من المهم أيضاً أن يتفق الزوجان حول النظام، ما قد يتطلب تواملاً. أحياناً كثيرة تفشل الميزانيات حين يتحمس كل من الزوج أو الزوجة لنوع معين من الميزانيات ويفشل في إقناع شريك حياته بتبني البرنامج. فوضع الميزانية يتطلب أكثر من شريك متحمس.

هناك طريقة أخرى تضمن الفشل وهي محاولة استخدام الميزانية لإجبار الشريك على التغيير. إذا كان النظام سيساعدك في بلوغ هدف مالي، فيجب دائماً أن يتفق كلاكما عليه وأن تطبقاه معاً.

إذا كيف تجد نظاماً يناسب احتياجاتكما؟

1 Orison Swett Marden, *Pushing to the Front*, Thomas Y. Rowell and Company Publishers, New York, 1894, p. 328.

## الميزانيات التي يديرها الكمبيوتر

سبق أن سألني أكثر من شابٍ عمّا إذا كان الشّخص بحاجة إلى شراء جهاز كمبيوتر للحصول على ميزانية. تأكّد أنّ الميزانيات موجودة قبل أجهزة الكمبيوتر بوقتٍ طويل، وأنّ بعض الطرق الأكثر فعاليةً بسيطةً للغاية. بعض برامج الكمبيوتر جيدةٌ لوضع الميزانية، وإذا كنتَ تستخدمُ الكمبيوتر يوميًا للقيام بمهامٍ أخرى، فقد يكون ذلك خيارًا جيدًا. ولكن إذا لم يسبق لك أن وضعتَ ميزانيةً، فإنني أشجّعك على البدء بنظام لا يديره الكمبيوتر للتأكد من قدرة استيعابك لهذا المفهوم. من أهمّ دوافع الميزانية أنها تعلمنا كيفية اتخاذ القرارات المتعلقة بالشراء. قد تتعرّض الميزانية للإهمال إذا أصبحت معقّدة للغاية، ثمّ إذا لم تكن مرتاحًا في استخدام أجهزة الكمبيوتر في البداية، فقد لا ترتاح أيضًا في استخدام ميزانية يديرها الكمبيوتر.

## طريقة التّخصيص

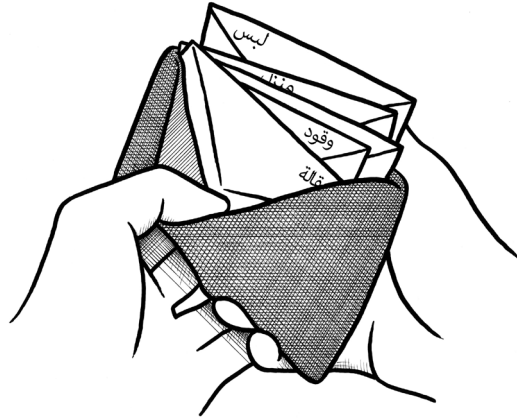
جميعنا على دراية بسجلّ دفتر الشيكات. عند وصول الأموال، يتمّ تسجيلها في عمود الإيداع، ومع خروج الأموال، يتمّ تسجيلها في عمود الدّفع/السّحب. ويوجد على الجانب الأيمن عمود الرصيد. هذا الرصيد هو المبلغ المتاح حاليًا للاستخدام. تعملُ طريقة تخصيص الميزانية بطريقة مماثلة. فيتمّ إنشاء ورقة تخصيص، تشبه إلى حدّ كبير سجلّ دفتر الشيكات، وذلك لكلّ فئة في ميزانيتك: السّكن، والنقل، وما إلى ذلك. وعندما تدخل الأموال في كلّ شهر، يتمّ تخصيص مبلغٍ معيّن لكلّ فئة ويتمّ تسجيله في ورقة التّخصيص الخاصّة به. وفيما تدفع النّفقات على مدار الشهر، يتمّ خصم المبلغ من ورقة التّخصيص الخاصّة بتلك الفئة. على سبيل المثال، إذا كتبت شيكًا بقيمة ٥٠٠ دولار للإيجار، فستخصم أيضًا ٥٠٠ دولار من ورقة التّخصيص الخاصّة بالسّكن.

تذكّر أن أحد أهداف الميزانية الرئيسية تقتضي التّحكّم في الإنفاق. من خلال طريقة تخصيص الميزانية، يمكن للشّخص الأطلاع على أوراق التّخصيص في أيّ وقت خلال الشهر، ومعرفة مقدار الأموال التي لا تزال متاحة في كلّ فئة.

على سبيل المثال، لنفترض أن هناك تخفيضات على سعر الدراجات في المدينة، وأن لديك طفلاً يرغب في الحصول على دراجة منذ فترة. ومع ذلك، لست متأكدًا من قدرتك على شراء واحدة الآن. إذا كنت تستخدم طريقة التخصيص، يمكنك التحقق من ورقة التخصيص الخاصة بالترفيه، ومعرفة مقدار الأموال المتوفرة. قد يرشدك ذلك ويساعدك في اتخاذ هذا النوع من القرارات.

### نظام المغلفات

لا يزال نظام المغلفات متوافقًا منذ سنوات عديدة وفعالًا للغاية. وهو يعمل على غرار طريقة التخصيص باستثناء أنه يستخدم المال النقدي بدلاً من دفتر الشيكات. يسهل فهم نظام المغلفات. فبعد تحديد ميزانيتك والموافقة على قدر المال المخصص لكل فئة في كل فترة دفع، تقوم بتحويل شيك الراتب إلى مال نقدي. يخصص مغلف لكل فئة، ثم يوضع المبلغ المناسب من النقود في كل مغلف. فمثلاً، إذا كان راتبك الأسبوعي ٤٠٠ دولار وقررت استخدام ١٥ في المائة من دخلك لشراء البقالة، فستضع ٦٠ دولارًا في مغلف البقالة.



مع انقضاء الشهر، يُسحب المال المتوجب من المغلفات لدفع النفقات. إذا كنت تتساءل، على سبيل المثال، عن مقدار المال المتاح للملابس، يمكنك أن تبحث في المغلف المخصص للملابس وستعرف على الفور. هذه الطريقة، على غرار طريقة التخصيص، تتيح لك نقل الأموال من فئة إلى أخرى. إذا كنت في شركة خارج

الدولة لمدة شهر ولم تجد في مغلف البقالة ما يكفي لشراء الطعام اللازم، يمكنك الاستعانة ببعض الأموال من مغلف آخر لتغطية النقص.

### بناء ميزانية مناسبة

إنها مجرد خيارات قليلة، ويمكن تعديلها لتناسب ظروفك. كثيرون مثلاً، يختارون استخدام نظام المغلفات للسلع التي تحتاج مالياً نقدياً، ويختارون طريقة التخصيص للاحتياجات التي يفضلون فيها الدفع عن طريق الشيكات، ما يجنبهم حمل مبالغ نقدية كبيرة، ويتيح لهم استخدام المال النقدي للسلع الأبسط.

أشعر أنه من الأفضل لمعظم الأزواج الشباب أن يبدؤوا باستخدام المال النقدي بأكبر قدر ممكن. يُساعدنا استخدام المال الفعلي في المعاملات، على إدراك الكلفة الفعلية المتعلقة بفتح البيوت. تميل بطاقات الدفع ودفاتر الشيكات بطريقة ما إلى عزلنا عن الواقع. كما سبق أن ذكرت في الفصل الخاص بديون المستهلك، تثبت الدراسات باستمرار أننا ننفق أقل عند استخدام المال النقدي.

### الخاتمة

ما من برنامج أو نظام يناسب كافة الظروف والحالات. لكن من المهم إيجاد طريقة تناسب احتياجات أسرتك. ومن الضروري أن يكون أحدكما مسؤولاً عن الميزانية ويتولى تحديثها. ينبغي لكل من الزوج والزوجة المشاركة بفعالية في وضع الميزانية، ومناقشة التغييرات اللازمة. لكنها ستعمل بشكل أفضل إذا اتفقتما على من سيتولى حفظ السجلات. لا ضرورة لأن يكون وضع الميزانية معقداً أو يستغرق وقتاً طويلاً. إذا كنت تنفق أكثر من ساعة في الشهر على ميزانيتك، يجدر بك على الأرجح مراجعة الطريقة التي تتبناها، لأنك قد تتوقف عن استخدامها إذا أصبحت مرهقة.

### أسئلة الدراسة

١. ما أهمّية الحفاظ على بساطة الميزانيّة؟
٢. ناقشْ بعض السيناريوهات التي قد تكون فيها الميزانيّة سببَ تفريق بين الزوجين وتجعل علاقتهما أسوأ. ما الذي قد يتسبّب في هذا؟
٣. ما بعض المزايا أو العيوب العمليّة لاستخدام طريقة التخصيص؟
٤. ما بعض المزايا أو العيوب العمليّة لاستخدام نظام المغلّفات؟ إذا كانت لديك خبرة في ذلك، شاركها.
٥. ما أهمّية أن يكون فردٌ واحدٌ مسؤولاً عن ميزانيّة الأسرة؟

# الفصل العشرون

## تحديات الموازنة

في وقت متأخر من بعد الظهر، اتصل فرانك، وقد بدا واضحاً أن صوته يرتجف خوفاً، وأن هناك خطباً ما. كنت قد تحدثت إليه على الهاتف مرّات تكفي لأجزم أنه قلق للغاية. لم يكن فرانك يعيش في مجتمعنا المحلي، لكنني عرفت من مناقشاتي السابقة معه أنه في صراع دائم مع ديون المستهلك. فقد أدرك هو وزوجته أنهما في ورطة، ووضعاً ميزانية أساسية معاً، وعملاً بجدٍ للتغلب على مشكلة ديون المستهلك، لكنّ التقدّم بدا بطيئاً. فقد عرف كلاهما أنهما يحتاجان إلى خفض إنفاقهما أكثر، وكانا كلّمًا جلسا لمناقشة طرق لتخصيص المزيد من المال لتسديد ديون المستهلك، واجها المشكلة نفسها. فهناك مسألة تمّ التفاوضي عنها، ويعرف كلاهما بوجودها، لكنهما يتحاشيان التحدّث عنها.

كان لزوجّة فرانك هواية مكلفة إلى حدّ ما، وكان يُنفق عليها مئتا دولار شهرياً، ما يُعدّ قدرًا كبيرًا من أموالهما التقديرية. ومع ذلك كانت تلك الهواية مهمّة جدًّا بالنسبة إليها. كان فرانك كلّمًا نظر إلى الميزانية، يذهب بنظره إلى تلك الهواية، ويقول في نفسه: لو أنّها فقط تتخلّى عنها، لأمكننا التغلب على الديون بشكل أسرع بكثير. لكنّه كان على يقين بأنّ لا جدوى من إثارة الموضوع. فقد تمنّت زوجته ممارسة تلك الهواية منذ نعومة أظفارها، وقد حققت أخيرًا حلمها.

مرّت الأيام والشهور ولم يتحدّثا عن الأمر. ولكن على الرغم من عدم التطرّق إلى الموضوع، إلا أنّه لم يفارق فكرَ فرانك مطلقاً. وبدت المشكلة كتقطير الماء المتواصل، إذ استمرّت في إثارة غيظ الزوج وغضبه. أخيراً شعر أنّه صَبَرَ بما يكفي. وذات صباح، في أثناء خلافهما حول مسألة تافهة، أطلق العنان لإحباطه وعبّر لزوجته عن استيائه. وأفصحَ عمّا في قلبه، وأبلغها بأنّها تتصرّف بأنانية، وأنّ هذا الدّين تراكم ببساطة نتيجة لعدم رغبتها في التخلّي عن هوايتها. ثم خرج من البيت.

تأخّر الوقت، وكان فرانك يشعرُ بالقلق إزاء العودة إلى منزله. لكنّه بدا على الهاتف أكثر هدوءاً وتواضعاً وطلبَ النصيحة والصلاة. وكان يعلمُ أنّ هواية زوجته لم تكن السبب الوحيد وراء تكدّس ديونهما، وأنّه قد بالغَ في مزاعمه، كما أدرك أيضاً أنّه كان بدوره عنيداً في رفضه التخلّي عن بعض الأشياء في حياته للمساعدة. عرفَ فرانك أنّ المشكلة الحقيقية تكمن في عدم التّواصل بشكل صحيح مع زوجته. لذا توجّه إلى المنزل بكلّ تواضع بعد النقاش والصلاة. وساعدهُ موقفُ المحبّة والتّوبة في استعادة العلاقة حتى يتمكّن هو وزوجته من التحدّث بصراحة عن صراعاتهما الماليّة. وإذا اعترف بضعفه الخاص وأبدى استعداداً للتخلّي عن هواياته، وجدَ زوجته أكثر استعداداً للتخلّي عن هواياتها أيضاً.

## العمل معاً بمحبّة

يجب العمل معاً بمحبّة وباستمرار إذا أردنا أن تنجح بيوتنا في اتباع رؤية بناء الملكوت. كثيراً ما نقول إنّ الأضداد تتجاذب. نرى ذلك يحدث تكراراً في الرّواج. شخصٌ اجتماعي يحبُّ أن يحيي الحفلات يميلُ إلى الرّواج من شخص أكثر هدوءاً وتحفظاً. وكأنّ ما يجذبنا في شريك الحياة المحتمل هي الصفات التي نتوق إليها سرّاً في حياتنا الخاصّة. لكن المدهش في الأمر أنّ هذه الظاهرة تحضّر في الشؤون الماليّة ضمن الرّيجات. فقد يميلُ أحد الزوجين إلى رغبة في التّخطيط للمستقبل، فيما يستمتع الآخر بيومه. ويشعرُ أحدهما بضرورة الاحتفاظ بسجّلات دقيقة، فيما يرى الآخر أنّه لا ضرورة لكتابة التّفاصيل.

## ١٨٣ تحدّيات الموازنة

من المهمّ للغاية بالنّسبة إلى مالنا، وحتى بالنّسبة إلى زيجاتنا، ألاّ نبدأ في رؤية بعضنا بعض كخصوم. إذا أردتما أن ينيّر زواجكما العالم لمجد يسوع المسيح،

ستحتاجان لأن تكونا رفيقين، ولا خصمين متحاربين. نادرًا ما يكون المال محايدًا في الزواج. فإمّا يربطكما معًا وإمّا يفرّقكما. إذا أردتما أن يجمعكما المال، يجب أن

نادرًا ما يكون المال محايدًا  
في الزواج. فإمّا يربطكما معًا  
وإمّا يفرّقكما.

تتواصل بشكل جيّد ومنفتح. تحدّثا عن الاختلافات بينكما. وكونا صريحين في التعبير عن مشاعركما. يرغب الشيطان في تقييد هذا الجزء من حياتكما وجعله غير فعّال للملكوت.

تخيّل ما قد يصبح عليه البيت عندما يكون التّواصل فيه مفتوحًا، وتخيّل أيضًا بيتًا تتحدّ فيه الأسرة في تركيزها على بناء الملكوت، وتتخذ كلّ قرار مالي على ضوء تمجيد يسوع المسيح. أبقيا هذه الرؤية نصب أعينكما. يتطلّب اتّباع رؤية تتعلّق بالملكوت في وسط مجتمع يسير في الاتجاه المعاكس إنكارًا كبيرًا للذّات. لكن تشجّعًا. كثيرة هي البيوت التي ترقى اليوم إلى مستوى هذا التّحدّي، وقد يكون بيتكما واحدًا منها إن أديتما استعدادًا للعمل معًا بمحبّة.

### غير المتوقّع

كم سمعتُ عبارات من هذا القبيل: "كانت الأمور قد بدأت بالتحسّن، ثم انقطع الإرسال!" ربّما كان هناك إرسال، لكن حدث ما هو غير متوقّع وانهارت الميزانيّة. غالبًا ما تكون هذه النّفقات خارج سيطرتنا: فواتير طبيّة أو إصلاح السيّارات، أو تعطلّ الأجهزة، أو حتى فقدان الدّخل. لعلّها أحداث غير متوقّعة نواجهها جميعًا. كيف نستعدّ لمثل هذه الظروف غير المتوقّعة؟

- نصلي ونثق. لا سبيل للاستعداد لكلّ الاحتمالات، ومحاولة القيام بذلك سوف تعوّقنا عن إعلان الملكوت وبنائه. إنّ الخوف من المجهول قد يشلّنا ويجعلنا غير فعّالين. هذا لا يعني ألاّ نخطّط أبدًا أو ألاّ نستخدم

عقولنا التي حيانا الله بها. لكن محاولة الاستعداد لكل طارئ مجهول تحدُّ من فعاليَّتنا في الملكوت.

- ندخِر للنَّفقات المعروفة. نحن نعرفُ أنَّ هناك نَفقات كبيرة قادمة. إذا علمنا مثلاً أنَّه يجدر بنا دفع ضرائب الممتلكات أو أقساط التَّأمين في وقتٍ ما خلال العام، فلا بدَّ إذاً من اتِّخاذ خطواتٍ للدَّخار. ينسى أزواجٌ كثيرون هذه النَفقات الكبيرة ثمَّ يُصدمون عندما تظهر الفواتير. هناك سلام في معرفة أنَّه قد تمَّ تخصيص بعض المال كلَّ شهر لهذه النَفقات الكبيرة.

- ندخِر لما لا مفرَّ منه. إذا كنتَ تقود سيَّارة، فأنتَ تعلم أنَّك مضطرٌّ في النِّهاية إلى إجراء إصلاحات وتغيير قطع. إنَّ انتظرتَ إلى حين استحقاق هذه النَفقات، فقد تواجهُ فواتير أكبر جدًّا ممَّا تقوى على تحمُّله في ذلك الشَّهر. كثيرون يسدِّدون دفعات السيَّارات أو ديون بطاقات الائتمان اليوم فقط لأنَّهم فشلوا في التَّخطيط للمستقبل. سوف نناقشُ لاحقاً بعض الطُّرق للقيام بذلك. إنَّ القيادة في الزحمة علمتُنا أن ننظرَ إلى أبعد نقطة ممكنة أمامنا لرؤية أنوار الفرامل. إذا اكتفيتَ بالنظرِ إلى نور السيَّارة التي أمامك لن تجدَ الوقت الكافي للتوقُّف. وينطبقُ الأمر نفسه على حياتنا الماليَّة. من المفيد أن نفكِّر في ما سيأتي في المستقبل، ونخطِّط وفقاً لذلك.

- نشجِّع الإخوة. يجبُ مشاركة جماعاتنا في النَفقات غير المتوقَّعة، كحالات الطَّوارئ الطَّبيَّة. ولا بدَّ من مساعدة بعضنا بعضاً بفعاليَّة في هذه الأوقات العصيبة، فمشاطرة الأعباء هي من الأمور القليلة التي تبني الأخوة. قد تكون هذه أيضاً فرصاً رائعة للشَّهادة لغير المؤمنين. واجهَ أخٌ في الجماعة عطلاً في السيَّارة في أثناء سفره خارج الولاية. بدا الأمر خطيراً لدرجة أنَّه اضطرَّ لإيجاد سيَّارة أخرى للسَّفَر. لاحقاً، عندما عادَ لاستلام سيَّارته بعد إصلاحها، قدَّم له مدير الورشة رسالةً إذ قال: "تمَّ تسديد فاتورتك. في الواقع، اتَّصل كثيرون، وأرادوا دفع فاتورتك

بالكامل دون الكشف عن أسمائهم"، ثم اختتم كلامه بالقول: "كم تمنيتُ أن يكون لديّ أصدقاء كأصدقائك". كانت فرصة ذهبية لهذا الأخ كي يشرح بتواضع سبب امتلاكه أصدقاء كهؤلاء! يا له من باب مفتوح لمشاركة نعمة يسوع المغيرة للحياة! في وسط مجتمع متمحور حول ذاته، يرى الدولار سيّداً على حياته، يمكننا أن نظهر شيئاً مختلفاً. كم نحتاج إلى تشجيع المشاركة في ما بيننا، والبحث عن فرص لمساعدة الآخرين في النفقات غير المتوقعة.

قبل التحول عن موضوع النفقات غير المتوقعة، أعتقد أنه من المهم التأكيد على أهمية أن نصلي ونثق. صحيح أنني أشجع الادخار لبعض هذه النفقات، إلا أننا نحتاج إلى أن ندرك بقوة أنه يستحيل علينا ادخار ما يكفي من المال لتغطية كل مجهول. يقع المؤمنون الأكبر سناً أحياناً فريسة القلق في ما يخص سنوات نهاية العمر. هل سيكون لديهم ما يكفي؟ دعنا نتوقف للحظة ونفكر.

برأيكم، كم من المال نحتاج في البنك لحمايتنا من كل ما قد يحدث؟ تخيلوا كم كانت الكنيسة لتفقد فعاليتها وتأثيرها لو حاول كل مؤمن أن يفعل ذلك. ولهذا السبب صرف ربنا يسوع وقتاً طويلاً يعلمنا كيف نثق بأبينا. فهو يعرف احتياجاتنا وهو قادر بالتّمام على توفيرها.

## الشراء المندفع

التحدي الآخر أمام أية ميزانية يتمثلُ بعمليات الشراء الاندفاعية. يعاني كثيرون بيننا ضعفاً تجاه شراء سلع لم نخطط مسبقاً لشرائها. فنعود إلى المنزل من المدينة بصفقات عديدة "جيدة"، ونقول مثلاً:

"كانت ضمن التخفيضات."

"إنها شيء لطالما تمنيتُ شراءه."

"لا أحتاج إليها حقاً، لكنّها ستكون هدية رائعة."

"كنتُ سأشترىها على أيّ حال يوماً ما."

"شعرتُ فقط بالرغبة في شرائها في ذلك الوقت."

قد تبدو جميع هذه العبارات محقّة، لكنّها تتجاهل الحقيقة الأساسيّة. نحن لا نحتاج إلى تلك السلعة. قبل التوجّه إلى المتجر، يقوم معظمنا بإعداد قائمة بالسلع التي نحتاجها حقًا. إنّما يجد بعضنا صعوبة في الالتزام بالقائمة، ما قد يدمر الميزانيّة. إذا عانيت مشكلة الشراء المندفع، فكّر في التالي.

- اجلس مع زوجتك وتأمّلا بالقائمة قبل الذهاب للتسوق. اعترف بضعفك واطلب المساءلة. قد يساعدك القيام بذلك مرارًا في تعلّم إعداد قائمة كاملة قبل المغادرة وعدم الحياذ عنها أبدًا.
- املا قائمة الشراء المندفع. اتّفق أنت وزوجتك على تدوين أيّة سلعة ترغبان في شرائها ثم راجعا القائمة بعد ثلاثين يومًا. لنفترض أنّ الزوج يراقب إعلانات السلع الرياضيّة وفجأة اهتمّ بشراء زورق. يبدو سعره جيّدًا، وسيكون نشاطًا ممتعًا للعائلة، والأطفال سيتحمّسون لذلك. سوف تأخذ ورقة، وتكتب التاريخ ومواصفات السلعة وسعرها. ثم بعد ثلاثين يومًا، تجلس مجددًا وتتحدّث عن الزورق. إذا اتّفقتما على أنّ شراءه سيبارك عائلتكما ويصّب في رؤيتكما لبناء الملكوت، إذا امضيا قدمًا واشتريا الزورق. ولكن، إذا كنت كمعظم المشتريين المندفعين، فستجد أنّك قمت فعليًا بإضافة بعض السلع الأخرى إلى القائمة بعد أن استهواك التّجديف، وستجد أنّ الزورق قد برّيقه الأساسي. إنّ كتابة السلع والترّيث في شرائها يساعدان في تركيز مواردكما على السلع والمهامّ الضروريّة التي تُعدّ في الواقع جزءًا من رؤيتكما الأساسيّة.
- تجنّب رحلات التسوق غير الضروريّة. سوف نعالج هذا الموضوع مجددًا، ولكنّه مهمّ للغاية عند محاولة التغلّب على عادة الشراء المندفع. إذا واجهتما صعوبات في الشراء، فاعلما أنّ المسوّقين يبحثون عن مستهلكين مثلكما. لقد تمّ تصميم جميع اليافطات والموسيقى وتقنيات المبيعات للتأثير على عمليّة صنع القرار. والطريقة الأكثر فعاليّة لكسب هذه المعركة هي تجنّب الإغراء قدر الإمكان.

- تجنّباً عامل السعر. لمجرّد أنّ السلعة رخيصة الثمن لا يعني أنّها جيّدة أو ضروريّة أو مفيدة. كثيرون بيننا يشترّون أشياء لمجرّد أنّها رخيصة. لكن، كلّ سلعة غير ضروريّة هي باهظة الثمن، بغض النّظر عمّا دفعته مقابلها.

”  
كلُّ سلعة غير ضروريّة هي  
باهظة الثمن، بغض النّظر  
عمّا دفعته مقابلها.“

### وضع ميزانيّة مع دخل متغيّر

يجدُ كثيرون صعوبة في وضع ميزانيّة لأنّ دخلهم يختلف من شهر إلى آخر. قد تُدفع لك عمولة، وتتفاوت، إذ تكون المبيعات جيّدة في أشهر أو قليلة في أشهر أخرى. أو قد تعمل في تنسيق الحدائق، ولا تجني أيّ دخل لعدة أشهر في فصل الشتاء. بغضّ النظر عن السّبب، قد يُحدث الدّخل المتغيّر فوضى في الميزانيّة. فكيف لك أن تخطّط إذا كنت لا تعرف دخلك؟ تختلف كلّ حالة، لكنني أريد أن أعرض عليك فكريّتين قد تساعدانك.

- قُمْ دائماً بفحص دخل عمك ومصروفاته عن أموال أسرتك، حتّى لو كان مجرد نشاط جانبي صغير. سيتطلّب ذلك حسابين منفصلين، لكن من الضروري أن تُبقي مال نشاطك التجاري ومالك الشّخصي منفصلين. هذا أمر مهمّ لوضع الميزانيّة، وسوف تجد أنّه مفيدٌ أيضاً في وقت دفع الضّريبة.

- ابحث عن متوسط الدّخل الصّافي من عمك واكتب شيكاً شهرياً من حسابك التجاري لحسابك الشّخصي. من المهمّ أن تقلص هذا المبلغ قدر الإمكان حتى يتمكّن عمك من الاستمرار حين لا ينتج الدخل المتوقّع.

إذا كنت قد بدأت للتو مشروعاً تجارياً منزلياً صغيراً، فمن المهمّ أيضاً أن تتذكّر بأنّ تدخّر بعض المال جانباً لضريبة الدّخل. إذا كنت لا تدفع ضريبة دخل مقدّرة خلال العام، قد تأتي هذه الضريبة كيقظة قاسية.

## الخاتمة

سوف تواجه ميزانيتك تحديات، ولكن إن امتلكت رؤية واضحة تتعلق بالملكوت لشؤون عائلتك المالية، فسوف تجد نعمة على طول الطريق. كثيرون من الذين بدا وضعهم المالي مستحيلًا يستطيعون اليوم أن يشهدوا كيف أنقذهم الرب بعد أن سلّموه مالههم، وراقبوا النفقات بجدية. ها هم الآن يعيشون حياة مُنتجة وخالية من الديون.

لكن لا تخطئ. إن استخدام الميزانية بنجاح لإدارة أموالك والتخلص من الديون ليس بالأمر السهل. يتطلب ذلك التزامًا وتواصلًا، وتصميمًا قويًا. فكل بركة تسمح لنا أن نرى في النهاية أموالاً أقل تُنفق بأنانية، وأموالاً أكثر تُنفق لبناء الملكوت، هي بركة تستحق التضحية والعناء.

## أسئلة الدراسة

١. ناقش أهمية أن يكون الزوج والزوجة رقيقين وليس خصمين متحاربين. كيف نحافظ على هذا الهدف في زيجاتنا؟ شارك بعض الحالات التي فشلتما خلالها في ذلك.
٢. كيف نوازن ما بين الأدخار لكل خوف مستقبلي من جهة، وتجاهل التخطيط تمامًا من جهة أخرى؟ شارك المرأت التي فشلت فيها في كلا الجهتين.
٣. لماذا من المهم للغاية أن يكون مال الأعمال التجارية منفصلاً عن مالك الشخصي؟
٤. شارك بعض الحالات التي وقعت فيها في فخ الشراء المندفع. كيف أثر هذا على زواجك؟
٥. كيف تُساهم الرؤية الأساسية الواضحة في استخدام الموارد لصالح الملكوت في التغلب على صراعات الميزانية وتجنبها؟

## الفصل الحادي والعشرون

### إِغْرَاءُ الدَّخْلِ الْمَزْدُوجِ

في الآونة الأخيرة، حدثت صحوّة في الولايات المتّحدة وفي البلدان الصّناعيّة الأخرى. فجأة أصبح الآباء والأمّهات الذين كانوا يتسارعون بلا كلل إلى العمل كلّ صباح ويعودون مرهقين في المساء لتأمين قوت أطفالهم الذين قضوا طيلة فترة بعد الظهر بمفردهم، يتساءلون الآن عمّا إذا كان الأمر يستحقّ العناء. فقد علّمهم المجتمع أن المنزل الجميل، والحيّ الراقى، والسّيّارات الفخمة، والألعاب الترفيحيّة في أثناء عطلة نهاية الأسبوع تستحقّ المنافسة من أجل الثروة والسلطة. لكنّ الأهل يكتشفون أنّهم بالكاد يعرفون أطفالهم. وجدت دراسة أجريت في بريطانيا أنّ الرّوجين العاملين العاديّين يمضيان حوالي ١٩ دقيقة يوميًا فقط في العناية بأولادهما<sup>١</sup> فأولادٌ كثيرون يعودون يوميًا إلى منزل فارغ، وقد أصبح التلفاز مرشدُهم الأساسي. ويتنقلون ما بين المدرسة، والحضانة، وجلسات الأطفال، فينشأ عن ذلك اضطرابٌ يدمر هيكل الأسرة.

إذا سألت الوالدين في معظم هذه الأسر، ستجد أنّهما غير راضيين عن هذا الوضع. وقد نشأت منظمات مثل WMAG (الأمّهات العاملات ضدّ الشعور بالذنب) لمحاولة التخفيف من شعور الأمّهات بتأنيب الضمير. فإنّهنّ يدركن سوء إهمال

1 Becky Barrow, "Nineteen Minutes—How Long Working Parents Give Their Children," *Daily Mail*, July 19, 2006. (Information quoted from the Office for National Statistics)

أطفالهن، لكنهن يقفن عاجزات. لقد وقعن في فخ الحكمة الحالية السائدة، والضغوط الاجتماعية القوية التي تجبرهن على الاستمرار في الجري. ومع ارتفاع تكلفة العقارات، وتكاليف مصاريف المنزل الآخذة بالارتفاع، وجميع النفقات الإضافية الضرورية للعيش في دولة صناعية، قيل لنا عن الحاجة إلى وجود دخلين. أتفق الجميع على أنه لا يمكن الاعتماد على دخل واحد فقط، فالأمور اختلفت الآن.

ولكن هل هذا صحيح حقاً؟ هل باستطاعتنا اليوم بناء أسرة بالاعتماد على دخل واحد فقط؟ هل كان الجد محقاً عندما قال: "إن العائلات الشابة لا تتصارع مع كلفة الحياة الباهظة، بل مع كلفة الحياة الراقية"؟ دعونا نستهل موضوعنا بالتأمل في بعض الحقائق المتعلقة بمنزل ذي دخل مزدوج، من الناحية المالية فقط.

- تكاليف الحضانة. إنَّ زيادة تكاليف الحضانة تقلل جداً من صافي المبلغ الناتج عن الدخل الثاني. فبعض الأمهات تقايض تقريباً ما تجنيه مع تكاليف الحضانة وحدها. بالإضافة إلى ذلك، هناك النقل والمصروفات المرتبطة به.
  - تكاليف الغذاء. إنَّ الغالبية العظمى من العائلات ذوات الدخل المزدوج تنفق على الطعام أكثر بكثير ممَّا تنفقه الأمهات الملازمات بيوتهن. فقد اعتادت هذه العائلات على تناول الطعام في الخارج، وعلى شراء الأطعمة الجاهزة للحد من ضغط السَّباق.
  - العناية بالمنزل. تلجأ معظم الأمهات العاملات في مرحلة ما إلى توظيف مدبرة منزل. فعندما يحلُّ أخيراً يوم السَّبت، تشعرُ الأمُّ التي أهملت أطفالها طوال الأسبوع، أنَّ قضاء الوقت معهم أهمُّ من التَّنظيف.
- الضرائب. صحيح أنَّ الدخل الإضافي يخضع للضريبة، لكنَّ انخفاض الإنفاق لا يخضع لذلك. لذا، قد يكون الدخل الإضافي الناتج عن راتبٍ ثاني مجرد وهم. لاحظ بعض المحاسبين أنَّ أمهات كثيرات قد يساعدن عائلاتهنَّ مالياً بشكل أفضل إن كرسن وقتهنَّ وطاقتهنَّ لزراعة الحدائق، وتحضير المؤونة، وإعداد وجبات الطعام في المنزل.

هذه القائمة تطول. فقد تشكّل نفقات الملابس الإضافيّة مشكلة للنساء اللواتي يعملن في وظائف تحت الأضواء. وقد خلصَ كثيرون إلى أنّهم، من الناحية الماليّة، لا يجنون الكثير بإبعاد الأم عن منزلها. تطرّقنا إلى الموضوع حتّى الآن من الناحية الماليّة فقط. إذا كانت الموارد الماليّة هي جلّ ما نفكر فيه، تستطيع الأسرة غالباً زيادة دخلها الصّافي عن طريق عمل كلٍّ من الأب والأمّ. ولكن نأمل أن نرى مشاكل الحياة، كهذه المشكلة، ليس من الناحية الماليّة فحسب. من الأمور التي تقلقني هو رؤية أمّهات شابّات يغادرن المنزل في محاولة لزيادة الدّخل، فيجدن أنّ تركيزهنّ وروبيتهنّ قد تحوّلا. هل نضحّي بأطفالنا في سعينا لتحقيق مستوى معيشة أفضل؟

### صورة الخمسين عامًا

إنّ الحياة قصيرة للغاية، وهناك أمورٌ كثيرة يجب أن نعلّمها لأولادنا، ووقتٌ قليلٌ للقيام بذلك. بعد خمسين عامًا من الآن، لن يهّمك سواء كنتَ تعيش في منزلٍ كبيرٍ أو صغيرٍ، أو سواء كنتَ تملكُ منزلًا خاصًا أو مستأجرًا. بعد خمسين عامًا، هل سيهّمك حقًا نوع السيّارة التي تقودها؟ ما سيهّمك فعليًا، وما له قيمة أبدية هو سواء اكتسبَ طفلك رؤية العيش للرّب يسوع أم لا. إذا أمكنك أن تُعزّزَ لدى أبنائك قيمة الأمور الأبدية وفراغ الأمور الزّمنية، فسوف يستحقّ الأمر كلّ تضحية.

قال الرّسول بولس في رسالته إلى تيطس إنّهُ ينبغي للنساء العجائز في الكنيسة أن يعلمن النساء الأصغر سنًا: " أَنْ يَكُنَّ مُحَبَّاتٍ لِرِجَالِهِنَّ وَيُحِبِّينَ أَوْلَادَهُنَّ، مُتَعَقِّلَاتٍ، عَفِيفَاتٍ، مُلَازِمَاتٍ بِيُوتَهُنَّ، صَالِحَاتٍ، خَاضِعَاتٍ لِرِجَالِهِنَّ، لِكَيْ لَا يُجَدَّفَ عَلَى كَلِمَةِ اللَّهِ."<sup>٢</sup>

في هذا المقطع، يعلمُ الرّسول بولس الشّابّات أن يكنَّ "مُلَازِمَاتٍ بِيُوتَهُنَّ". ماذا كان يعني الرّسول بولس؟ لسنوات عديدة لم يكن هناك أدنى شك في معنى هذا التّعليم. فقد أدرك المؤمنون في كلِّ العالم أنّ بولس كان يعلم المرأة أن

تلازم بيتها، وأنَّ العمل خارج المنزل هو خيانة لدعوتها الأولى، وهي تعليم أطفالها وتدريبهم.

لكن، مع تأثير ضغوط ثقافتنا المادية، تمَّ التَّشكيك بصياغة كلام الله. وقال البعض إنَّ عبارة "مُلَازِمَاتِ بِيوتِهِنَّ" لا تعني أَنَّهُنَّ

...إنَّ أفضل حارس للمنزل هو وجود الأمِّ فيه.

بحاجة إلى البقاء في المنزل، بل تعني أَنَّهُ يجب أن يكنَّ مجرد حافظات، أو حارسات لبيوتهنَّ. وإذا قرَّرتِ الأمُّ العمل خارج منزلها، فعليها ألا تهمل واجباتها كأُمَّ وزوجة. لكنَّ إعادة تفسير هذه الآية غير مُقنعة. في الوقت الذي يستخدم فيه الشيطان كلَّ الوسائل الممكنة للتَّسلُّل إلى بيوتنا، فإنَّ أفضل حارس للمنزل هو وجود الأمِّ فيه. إنَّ التَّخلِّي عن قضاء الوقت في المنزل مع أطفالنا لمجرَّد كسب المزيد ممَّا تقدَّمه ثقافتنا هو مقايضة تفتقر للبصيرة.

## المُعيل

في كلِّ الكتاب المقدَّس، سلَّم اللهُ الرَّجُلَ مسؤوليَّةً أن يكون المعيل الرَّئيسي للأسرة. فقد قال اللهُ لآدم، وليس لحواء، أن يكسب خبزه بعرق جبينه. منذ ذلك الحين، أصبحت مسؤوليَّة الرَّوَج في المقام الأول إعالة الأسرة. في الواقع، عندما كتب الرَّسول بولس إلى تيموثاوس، ذهبَ إلى حدِّ القول: "وَإِنْ كَانَ أَحَدٌ لَا يَعْتَنِي بِخَاصَّتِهِ، وَلَا سَيِّمًا أَهْلُ بَيْتِهِ، فَقَدْ أَنْكَرَ الإِيْمَانَ، وَهُوَ شَرٌّ مِنْ غَيْرِ الْمُؤْمِنِ". صحيح أن هذه الآية تتحدَّثُ في المقام الأوَّل عن مساعدة كبار السنِّ، لكن واضح أنَّ الرَّسول بولس أولى تقديرًا كبيرًا لتحمل هذه المسؤوليَّة بجديَّة. فقد قصد اللهُ لنا نحن الآباء أن نعيِّل منازلنا وبنينَّ لأولادنا أنَّ الدَّخْل ناتج عن العمل. إنَّه يريد منَّا أن نكون مجتهدين ومستعدِّين للعمل بأمانة كلِّ يوم.

للرَّجال دورٌ مهمٌّ في المنزل وفي قوَّة العمل يفوق مجرد جلب المال إلى المنزل. مع خروج الأب كلِّ صباح، فهو يتواصل مع الكثير من الناس، وتتاحُّ له فرصة المشاركة والرَّعاية طوال اليوم. وعند عودته إلى المنزل، يُشارك مع أسرته

قصصًا وأمثلةً واقعيّةً متعلّقةً ببركة اتّباع الرّبّ وحماقة الجري وراء العالم. الأبّ الحكيمُ يعملُ يوميًّا على أكثر من مجرد توفير المال. فهو يقدّم لعائلته أيضًا نظرةً محورها المسيح. ويبدو موقع العمل بالنسبة إليه مكانًا يستطيع فيه مشاركة الإنجيل وتشجيع القديسين. يدعى الأبّ ليكون معيل البيت الطبيعي والرّوحي.

## مصدر الحماية

أحبُّ أن أعتبر الأمّ حامية المنزل. فهي مدعوّة لحماية ما يوفّره زوجها. يعبرُ سفر الأمثال ٣١ عن ذلك بالقول: "بها يثق قلبُ زوجها". يعرف الزوج أنها تحرسُ المنزل وتحفظ ما يجنيه. دعونا نتأمّل بهذه الفكرة على صعيدين.

- ماليًا. إنّ الزوجة مدعوّة لحماية ما يجلبه زوجها إلى المنزل. هذا يعني أن تبذل قصارى جهدها لتقتصد في المنزل، وتحاول بنشاط أن تجعل هذا الدّخل يدوم قدر الإمكان. إنّها تستلمُ المال الذي يوفّره زوجها وتستخدمه بعناية فائقة كي تتحقّق رؤية العائلة الأساسيّة.
- روحيًا. تتولّى الزوجة التقيّة مسؤوليّة حماية المنزل والدّفاع عنه. إنّها في خطّ المواجهة في المعركة اليوميّة ضدّ العدو. فهي ستقوم بفحص الموادّ غير الصحيّة والإعلانات التي تغمر صندوق البريد. وخلال النهار، ستتاح لها فرصٌ تعزيز ودعم التّعليم الذي قدّمه الأبّ في اللّيلة السابقة. إنّها مدعوّة لحماية المنزل وحراسته بالصّلاة المستمرّة.

عندما يكون في المنزل زوجٌ تقيٌّ وزوجةٌ أمينةٌ، ويؤدّي كلّ منهما دوره كمعيلٍ وحامية، ستوافر إمكاناتٌ هائلة. إذ فيما يسعيان لتحقيق رؤيتهما لبناء ملكوت يسوع المسيح، يصبح بيتهما مقرّ الإرساليّة في أرضٍ غريبة، ومصدر تشجيع كبير لمن سئموا من تركيز المجتمع على الماديّة.

عندما تختار العائلة أن تعيش على دخل واحد وتثق بأنّ الله سيفتقدّها في الصّعوبات، أعتقد أنّها تكون قد اختارت الأفضل الذي من الله. قد لا تكون هذه العائلة قادرة على السّفركسواها، وقد تكون ملذاتٌ كثيرةٌ بعيدة عن متناول أيديها، ولكن هذا النوع من البيوت تغمره أيضًا نعمٌ لا يشتريها المال.

## الخاتمة

قبل الانتقال إلى موضوع آخر، من العدل أن نتكلم عن الأوقات والظروف التي تضطرُّ خلالها الأمُّ إلى العمل خارج المنزل. فالمواقف أحياناً تلزمُ الأمَّ بالخروج، وكسب المال ببساطة في سبيل البقاء على قيد الحياة. أعتقد أنه ينبغي للكنيسة المحليَّة أن تقومَ بكلِّ ما في وسعها للمساعدة في هذه الحالات. فالمساعدة الماليَّة هي ثمنٌ بسيطٌ ندفعه لقاء الإفراح في المجال أمام الأمَّ للبقاء في منزلها مع أطفالها. نسألُ الرَّبَّ أن يمدَّنَا بالحكمة في مثل هذه الظروف الخاصَّة.

ولكن في معظم الحالات، لا تعملُ المرأةُ في سبيل العيش، بل شوقاً للحصول على المزيد من الأشياء، ورغبةً في مواكبة الثقافة المحيطة. نتفهَّمُ النَّاسَ عندما يسعون وراء ملذَّات العالم الآنيَّة، ولكننا نحزنُ جدًّا عندما يفكِّر المسيحيُّون المؤمنون بهذا المنطق نفسه. سوف يباركُ الرَّبُّ بيتكَ عندما تكرِّسُ طاقتك لبناء الملكوت وتركِّزُ على نشرِ رسالة الإنجيل الذي دُعيتَ إليه.

## أسئلة الدِّراسة

١. لماذا يقوى بعض الأزواج على العيش بدخول واحدٍ في حين يحتاج البعض الآخر إلى دخلين؟ هل من أوقات تبرُّر ضرورة وجود دخلين؟
٢. هل نحن، الأكبر سنًّا، نضغطُ على الأصغر سنًّا بأساليب حياتنا؟ هل نعلِّمهم بمهارة أن ارتفاع مستوى المعيشة أمرٌ طبيعي؟ هل "نجبرهم" على الحصول على دخلين لتحقيق ذلك؟
٣. هل تقوم النساء الأكبر سنًّا في جماعتك بعملٍ جيِّدٍ في تعليم الأخوات الأصغر سنًّا؟ هل يفعلن هذا بالقول وأيضًا بالقدوة؟
٤. ما هي الطرق التي دُعي إليها الزَّوج لإعالة منزله؟ كيف دُعيت الزَّوجة للحماية؟
٥. كيف يجبُ أن تستجيب الكنيسة لأمِّ في الجماعة تعيلُ بيتها بمفردها؟ هل يتعيَّن عليها مغادرة منزلها للحصول على دخل؟

# الفصل الثاني والعشرون

## حقل ألغام التسويق

نمرّ جميعاً بمواقف تُشبه الموقف التالي. بعد التجوّل بعربة التسوّق داخل متجر البقالة، وصلنا في النهاية إلى ممرّ الخروج لنجدّه مغلقاً. فقد سدّ الطريق طفلٌ صغيرٌ ممدّدٌ على الأرض يصرخُ صراخاً هستيرياً كَمَنْ تَمَّ اقتلاعُ أحشائه. هرعتِ الأمُّ المضطربة محاولةً العثور على ما يهدئُ روع جوني. دفعنا هذا المشهد المثير للشفقة إلى الخجل نوعاً ما من الجنس البشري.

حاولنا أن نشيح بنظرنا بعيداً، محرّجين قليلاً، كما لو كنّا طرفاً في هذه الخيبة. أحياناً، تصيحُ الأمُّ في وجه جوني ليخضع، ولكنه في معظم الأحيان، يحصلُ على ما يريد. وما الذي كان يريده؟ أراد علبّة صغيرة من حبوب الإفطار مغلّفة بغلاف جميل، كان قد وضعها أحدهم على مستوى عينيه. مَنْ قد يفعل هذا؟ مَنْ قد يضع رفوف الحلوى على علوِّ أربع وعشرين بوصة من الأرض، حيث يقفُّ مئات الصغار من سنّ جوني إلى جانب أمّهاتهم يومياً؟

لا بدّ من أن تكون الإجابة عن هذا السؤال بمثابة تحذير لكلّ متسوّق. فقد تَمَّ بذلُ جهدٍ كبير، وإنفاقُ مبالغٍ طائلة لمحاولة إقناعك، أنتَ المستهلك، بشراء سلع لم تكن قد خطّطتَ لشراؤها. وقد أُجريت دراسات عديدة لمعرفة الأسباب التي تدفعك لاختيار سلعة ما. فيتمُّ تحليل الألوان وأنواع التّعبئة والتّغليف عن كثب، والتّفكير ملياً في الحالة المزاجيّة التي يتمُّ خلقها عندما ينظر المتسوّقون إلى المنتجات.

إذا كنت حريصاً على الالتزام بميزانيتك، فلا بد من أن تأخذ بعين الاعتبار الخداع المستخدم في التسويق؛ فلا شك أننا محاطون بتسويقٍ خادع.

## المستهلكون في مرماهم

يعبرُ مظهر المتجر الخارجي وحتى جوهُ الداخلي عن كمّ الجهد المبذول في سبيل التحفيز على الاسترخاء. لاحظ متجر البقالة المحلي. يعلم مسوّق البقالة أن معظم الذين يدخلون متجر البقالة عازمون على الالتزام بميزانياتهم، وأنّ التسويق ليس بالمهمة السهلة. ففي النهاية، تذهب معظم الزوجات لتسوّق البقالة أسبوعياً،

وإذا حدث أن أنفقت ريةً المنزل أكثر ممّا خطّطت له لعدة أسابيع متتالية، فسوف يصعب جعلها تقوم بذلك مجدداً. هذا هو السبب وراء الحرص الشديد على توفير بيئة

”  
بَدْخُولِكَ مَتَجْرَ الْبِقَالَةِ، أَنْتَ  
تَدْخُلُ سَاحَةَ الْمَعْرَكَةِ...

مريحة: موسيقى ناعمة، وشاشات جذابة، وشخص يستقبلك عند المدخل، وعيّنات مجانية تقدّمها معظم المتاجر. والهدف في النهاية هو نزع سلاحك وطمانتك أنّهم في صفك. إنّما احذر، فبدخولك متجر البقالة، أنت تدخل ساحة المعركة، والأفراد خلف الستار لا تهتمهم مصلحتك.

للمساعدة في الاستعداد لمواجهة الهجوم على ميزانيتك، سنلقي نظرة على بعض أساليب التسويق وتكتيكاته التي يمكنك توقعها في المعركة.

- السِّلَعُ المعروضة بخسارة. إنّ التّحدي الأوّل للمسوّق هو جذبك لدخول المتجر. فالمشتري لن ينفق المال ما لم يدخل المتجر أولاً. الهدف هو جذب انتباهك، ولذلك تمتلئ صناديق بريدنا والصحف بإعلانات مكلفة. تستخدم هذه النشرات في أحيان كثيرة سلعاً معروضة بخسارة لجذبك. والسِّلَعُ المعروضة بخسارة هي مُنتجات أو خدمات تُباع بسعر أقلّ ممّا تُكلّف المتجر. ومعظم المتاجر تُبدي استعداداً لأن تخسر في مُنتج ما مقابل جذب المستهلكين إلى المتجر.

تستخدمُ شركات مثل Gillette هذا النوع من التّسويق. إنَّها على استعداد لتوزيع ماكينات حلّاقة مجانيةّة، وهي على علم بأنّ العملاء سوف يضطرونّ إلى شراء شفرات بديلة لها تُدرّ الربح. كثيرًا ما تُستخدم هذه الاستراتيجية في المتاجر. يُباع المنتج بأقلّ من تكلفته في محاولة لإدخاله إلى المتجر، مع العلم أنّك بمجرد أن تدخل، سوف تشتري على الأرجح المزيد.

- تصميم المتجر. بمجرد اجتذابك إلى أحد المتاجر من خلال التّخفيضات أو السّلع المعروضة بخسارة، سوف تلاحظ دائمًا شيئًا آخر مثيرًا للاهتمام. نادرًا ما يكون المنتج الذي دفعك لدخول المتجر معروضًا في مكان قريب من المدخل. في الواقع، نجد دائمًا منتجات مثل الحليب والخبز واللّحم والجبن، التي نستهلكها بشكلٍ منتظم، في الجزء الخلفي أو الجانبي من المتجر. لقد تمّ إجراء أبحاث كثيرة حول تصميم المتاجر، وكلُّ غرض في متجر البقالة يوضَع وفقًا لهذا التصميم. يتمثّل أحد أهداف المسوّق في احتجاز المستهلك في المتجر لأطول فترة ممكنة، وجعله يمرُّ بأكثر عدد ممكن من المنتجات. إذا كنت تحتاج فقط إلى رغيف خبز وغالون حليب، فقد تكون هذه التكتيكات محبّطة للغاية. يعلم المسوّق أنّه إذا عرضك لمنتجات مُغرية لم تخطّ لشرائها من قبل، فمن المحتمل أن تشتري أكثر ممّا كنت تنوي شراءه.

- مساحة الرّف وترتيب المنتج. نحن نميل أكثر لشراء المنتجات المعروضة في مواقع معيّنة على الرّفوف. فالمنتجات المرصوفة على مستوى العين يتمّ شراؤها على الأرجح أكثر من تلك التي فوقها أو تحتها، كما أنّ السّلع المعروضة في نهاية الممرّات تُباع أكثر بكثير من تلك الموجودة في الوسط. لذا، وضعت المتاجر منتجات وسلعًا مرتفعة الثمن ولها هامش عالٍ من الربح في هذه المناطق البارزة. توضع عادةً سلع العلامات التجارية الأعلى على مستوى العين، بينما تحتلّ المنتجات الأقلّ سعرًا الرّفوف المنخفضة. لا مكان للصدفة، فالهدف سحب المزيد من أموالك.

إنَّ إدراكك أساليب التَّسويق، قد يساعدك على الالتزام بالميزانيَّة. لا تبحثُ المتاجر عن مصلحتك، لأنَّها لا تكثرُ لها. إنَّها مجردُ ساحات قتال، والحكماء هم الذين يفكِّرون في تكتيكات العدو. لا تستطيع أن تتجنَّب نهائياً الذهاب إلى المتاجر، إنَّما يجبُ أن تعي أن اختصار الوقت الذي تقضيه هناك سوف يساعدك على بلوغ أهدافك الماليَّة. بعد أخذ ذلك بعين الاعتبار، دعونا نتأمَّل بإيجاز في التَّسوق التَّرفيهي.

### التَّسوق التَّرفيهي

يعشقُ الأميركيُّون التَّسوق، وقد شهدت العقودُ القليلة الماضية ازدياداً هائلاً في عدد المجمَّعات التَّجاريَّة، ومراكز التَّسوق، والمتاجر التي تبيع بأسعار منخفضة. في عام ١٩٨٦، كان لا يزالُ عددُ المدارس الثانويَّة يفوقُ عدد مراكز التَّسوق في أميركا، ولكن بعد أقلَّ من خمسة عشر عاماً، أصبحَ عدد مراكز التَّسوق ضعف عدد المدارس الثانويَّة. وباتت مراكز التَّسوق الضَّخمة وجهة العائلة خلال العطلات. أمَّا عددُ الأشخاص الذين يهربون إلى هذه التَّجمُّعات التَّجاريَّة الضَّخمة بحثاً عن التَّرفيه عن أنفسهم والمتعة والاسترخاء قد فاق عددَ الأشخاص الذين يزورون منتزهاتنا الوطنيَّة. لا شكَّ أننا نعيشُ في ثقافةٍ يتأكلها الاستهلاك. كما قال أحدُ الكُتَّاب: "الرَّغبةُ في التَّبذير تنمو وتزيد".<sup>١</sup>

ولكن هل من مجال في حياة المسيحي للتَّسوق التَّرفيهي؟ هل يمكن للمؤمن الجادِّ حول موضوع الوكالة الماليَّة أن يتسوق لمجرد التَّرفيه؟ إحدى الخطايا التي ذكرها

هل يمكن للمؤمن الجادِّ حول موضوع الوكالة الماليَّة أن يتسوق لمجرد التَّرفيه؟

بولس في رسالته إلى أهل أفسس هي الطَّمع. وقد وردَ الطَّمع إلى جانب عبادة الأوثان والنَّجاسة. هل لدينا الخوف المقدَّس نفسه من الطَّمع كما من الشُّذوذ الجنسي أو عبادة الأوثان؟ ما هو الطَّمع؟

1 John de Graaf, David Wann, and Thomas Naylor, *Affluenza*, Berrett-Koehler Publishers, Inc., San Francisco, 2001, p. 13.

يعرّف قاموس جامعة برينستون الطَّمعَ بِـ "رغبة غيورة في امتلاك شيءٍ ما". إنها رغبة دائمة في امتلاك أشياء لا أملكها. كَوْنِي نشأتُ في ثقافة رأسماليَّة، أخشى أحياناً أن أكون قد اعتدتُ جدًّا على هذا الشُّعور لدرجة أنَّه ما عادَ يزعجني. هذا الشُّوق الداخلي الخفيّ للحصول على ما هو أعظم، وأفضل، وأسرع، وأجمل، وأجدد أصبح أمرًا طبيعيًّا لدرجة أنَّه لم يعد يبدو خاطئًا. جميعنا يحتاج إلى وضع هذا الحيز في قلبنا أمام الربِّ، والاعتراف بأننا نعيشُ في مجتمعٍ يشجّع على الاستياء والتكديس. كما ينبغي لنا اتِّخاذ خطواتٍ للوقاية من هذا المرض المتفشي في حياتنا. تتطلبُ هذه المعركة ضد الطَّمع جهادًا مستمرًّا وإعادة التركيز على الأشياء ذات القيمة الدائمة. وهذا لن يكون سهلًا.

### حفلات تسويق أدوات للمنزل والمطبخ

هناك برنامج تسويقيّ آخر يشجّع على شراء سلع غير ضروريّة كحفلات تسويق أدوات للمنزل والمطبخ. تستخدم هذه الحفلات الصّداقات والمنازل كأدوات تسويق. هذا هو حلم المسوّق. فالجلوس في وسط الأقران والإصغاء لاستعراض مزايا أحدث شمعة، أو سلّة، أو كلِّ ما له علاقة بالمطبخ، يُشكّل ضغطًا قويًّا من الأقران تعجز نساءٌ كثيراتٌ عن مقاومته.

يمكن شراء العديد من المنتجات العالية الجودة في أثناء هذه الحفلات، وأحياناً يبدو الوضع مؤاتياً. لكنك تقحم نفسك في بيئةٍ حيث يتمُّ تشجيعك على استهلاك سلعٍ غير ضروريّة.

أعتقدُ أنَّه يجدر بالمسيحيين أن يطرحوا على أنفسهم هذا السؤال: هل التسوّق الترفيحي أو حفلات تسويق أدوات المنزل والمطبخ يساعدانني في هذه المعركة؟ هل من الحكمة لأتباع يسوع الجادّين، الذين يحاولون إيجاد الشُّبع والرِّضا فيه وحده، أن يدخلوا عمداً في بيئة مصمّمة لخلق الاستياء وزيادة الاستهلاك؟ أعتقد أنّ الإجابة واضحة. يجب ألا نضع أنفسنا عمداً في طريق الإغراء.

كلمة تشجيع أخيرة، قبل التحول إلى موضوع آخر. أدلى كاتب المزامير داود بهذه الملاحظة حول اختيار مكان شبعنا إذ قال: " تَلَذُّ بِالرَّبِّ فَيُعْطِيكَ سُؤْلَ قَلْبِكَ " ٢.

إنَّ العديد من مسيحيي الملكوت الذين عزموا على إيجاد كلَّ شعبهم في الربِّ يسوع يمكنهم أن يشهدوا على صدق هذه الآية. فقد غيَّرهم الروح القدس تدريجيًّا، ونتيجةً لذلك، تغيَّرت أشواقهم. وتبدَّلت هذه الرُّغبة الداخليَّة في طلب المزيد من الممتلكات الدنيويَّة، وباتت كلُّ رغبتهم ولذَّتْهم في المَلِكِ وفي ملكوته. في الماضي وجدوا رغباتهم تتحوَّل تدريجيًّا إلى احتياجات. والآن، إذ يعمل الروح القدس في حياتهم، يجدون أنَّهم لا يريدون ما لا يحتاجونه حقًّا.

### الفوز في المعركة

لا يستطيع معظمنا تجنُّب التسوُّق، لأننا بحاجة إلى شراء سلع من المتجر. فكيف نتجنَّب المزالق التسويقيَّة والفخاخ التي نقابلها في أثناء وجودنا هناك؟ في ما يلي بعض الخطوات التي يمكن اتِّخاذها للحدِّ من الإغراء وتجنُّب الإنفاق غير الضَّروري.

- أعدِّ قائمةً كاملة. من المهمَّ جدًّا التسوُّق وبيدك قائمة مفصَّلة. عندما تغادر المنزل، لا بدَّ من أن تكون قائمتك كاملة، وأن تكون واثقًا من أنَّ هذه السلع هي كلُّ ما تحتاج.
- اتبع قائمتك حصرًا. بمجرد الحصول على قائمة مفصَّلة وكاملة، تقيَّد بها، وتجاهل الرُّوائح الشهية المنبعثة من قسم المأكولات الجاهزة، وتجنَّب السلعة اللذيذة التي تدوَّقتها. فقد قصدت هذا المتجر لغرضٍ محدّد، وهدفك العودة إلى المنزل بالسلع التي جئت من أجلها فقط لا غير. أحيانًا، من المنطقي أن تغيِّر الخطَّة الأصليَّة بسبب التخفيضات أو العروض الخاصَّة. ولكن يجب إجراء هذه التَّعديلات في قائمتك بعناية.

## ٢٠١ حقل ألغام التّسويق

- الحدّ من المشاوير الخاصّة إلى المدينة. بدأت بعض العائلات تقومُ بزيارة تسوّقيّة واحدة شهريّاً. صحيح أنّه ينبغي شراء بعض السّلع مثل الحليب والخبز بشكلٍ متكرّر، ولكنّ الحدّ من مشاوير التّسوّق أثبتت فعاليّته في الحدّ من الإنفاق.

ليس المقصود بهذه النقاط الثلاث أن تكون شاملة. على العكس تماماً، فقد أعدت كتبٌ كاملة حول هذا الموضوع. ولكن إذا كنت تريد حقاً الالتزام بميزانيّة ما، وتحقيق هدف مالي وضعتهُ عائلتك، من المهمّ أن تفكّر في كميّة التّسوق. يحبّ المسوّقون المتسوّق العادي، وكلّما طالّت مدة بقائك في متجرهم، زادت فرصتهم في تشتيت انتباهك. إنّ تجار التّجزئة يراقبون هذا، ويمكن لبعضهم أن يخبروك بالمبلغ الذي سينفقهُ المتسوّق العادي في كلّ دقيقة يقضيها في المتجر.

### الخاتمة

تذكّر أنّ بيئة التّسوّق ليست بيئة محايدة. تُصمّم مراكز التّسوّق والمجمّعات التجارية من الأساس حتّى اللافتات بشكلٍ مقصود

” يحبّ المسوّقون المتسوّق العادي

لتحفيز الاستهلاك المفرط. والمتجر الحديث هو ساحة معركة، والمتسوّق الغافل هو الهدف الرئيسي. ينبغي لهذا ألاّ يندرنّا، بل أن يدفنا للحدّ قدر الإمكان من تعرّضنا للإغراء. ويمكن تحقيق ذلك عن طريق الحدّ من المشاوير إلى المدينة وتجنّب التّسوّق للمتعة. ولكن الاحتياط الأكثر فعاليّة هو الرّغبة المتحوّلة والتركيز المناسب على الممتلكات. وبغضّ النظر عن كيف تمّ التّسويق للأشياء التّافهة العديمة القيمة في السّوق، فلن يكون لهذه تأثير كبير على المؤمن المنقاد بالروح القدس والذي يركّز على بناء الملكوت.

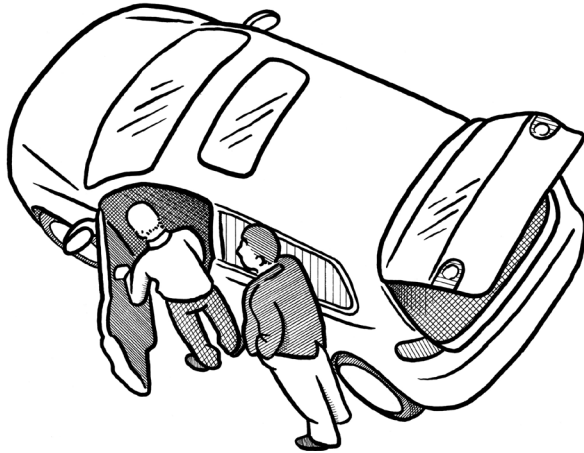
### أسئلة الدراسة

١. أخبرنا عن بعض تجاربك عندما اقتنعتَ بشراء سلع لم تكن تنوي شراءها. ماذا تعلمتَ من هذا؟ وكيف أثر ذلك على عادات التسوق لديك؟
٢. في ضوء هذا الفصل، لماذا من المهمّ أن نحدّ من المشاوير إلى المدينة؟ أخبرنا عن الطُّرق التي ساعدتك في تقليل تعرُّضك للتسويق.
٣. كيف يمكن للمزمور ٣٧: ٤ أن يحصّنكَ ضدَّ التبذير؟ هل بوسعك أن تخبرنا عن النصرة التي منحك إياها الرّب في هذا المجال؟ أو عن شيء كان ذات يوم مغرياً جداً لكنّه فقد الآن جاذبيّته؟
٤. أخبرنا كيف ساعدتك القوائم على البقاء ضمن الميزانيّة.
٥. متى تكون حفلات التسويق المنزليّة طريقة جيّدة لشراء السِّلَع؟ ومتى تشجّع على إنفاق المال على أشياء غير ضروريّة؟

## الفصل الثالث والعشرون

### معضلة السَّيَّارة

كانت بلا شكَّ صفقةً جيِّدةً. أحياناً قد لا يكون الشخص متأكِّداً تماماً، ولكن هذه المرَّة بات الأمر واضحاً. فبعد قيادة الميني فان، والإصغاء إلى نبرة البائع، ازداد تيموثي ثقةً بأنَّ هذه الحافلة من نصيبه. في الحقيقة، لم يكن يخطُّ للشراء في ذلك اليوم؛ لكن فيما كان يقودُ سيَّارته، رأى هذه الحافلة في المعرض، وفكَّر في إلقاء نظرةٍ عليها. وبعد تأمُّلها لبعض الوقت، رمقَ تيموثي سيَّارته القديمة. فقد كانت تلك الدقائق المعدودة التي قضاها في المعرض كفيلاً بأن تجعل سيَّارته الحاليَّة تبدو قديمة في عينيِّه.



كان تيموثي قد انتهى من سداد دين سيارته قبل عدة سنوات، وكان ينوي الأذخار لشراء سيارة أخرى. لكنّه بطريقة ما لم يتمكّن من جمع الكثير من المال في العامين الأخيرين. فكيف يفضل المال وله عائلة تتألف من ستّة صبيان. وعلى الأرجح أنّه لم يكن يملك ما يكفي منه ليسدّد الدفعة الأولى لهذه الحافلة.

استمرّ البائع يتغنّى بمزايا الحافلة، إلى أن قاطعه تيموثي على مضض ليعترف له بأنّه لا يملك من المال سوى القليل. لكن ما كان هناك داع للخوف، فقد أخبرني تيموثي لاحقاً، أنّ البائع كان متعاوناً جداً. وقبل أن يعي ما حدث، أصبح تيموثي يملك ميني فان جديداً. حسناً، لم يكن قد أصبح بعد المالك الحصري للحافلة، إذ قد تبقى له خمس سنوات، وستون دفعة قبل أن يكون له حق ملكية خالص.

وبعد بضعة أيام، اتّصل بي تيموثي ليخبرني أنّ النشوة الأولى بحافلته الجديدة قد خمدت، وأنّ حماسه قد فترت عن اليوم الذي أخبرني فيه عن قصة الميني فان. خلاصة القول إنّهُ شعر بالإحباط بعد أن أدرك، وبكلّ أسى، أنّه سقط في الفخ مجدداً. فقد وقع مجدداً في دائرة الديون والمدفوعات والاستهلاك اللامتناهية. وتذكّر فجأة كم أرهقته أقساط سيارته الأولى، وقد عاد الآن إلى الحالة نفسها.

## الدائرة

تعمل دائرة قرض السيارة على النحو التالي. تشتري سيارة عن طريق الائتمان، وتقسط المدفوعات على مدى خمس سنوات، ثمّ مع تسديد ثمنها، تقرّر أنّ الوقت حان لشراء سيارة أخرى، وهكذا تستمرّ الدائرة. وتطول مدة القرض حتى بعد أن تصبح السيارة قديمة، وتبقى معه الذكرى الرائعة المتعلقة بقيادة سيارة جديدة. لذا تقف متفجعاً، فيشير البائع إلى حقيقة أنّ سيارتك باتت قديمة، وأنّ استبدال المحرّك أو ناقل الحركة مكلف. ويخبرك عن سيارة مطابقة لسيارتك جاء بها صاحبها الأسبوع الماضي إلى قسم خدمة العملاء، وكانت تحتاج إلى إصلاحات كبيرة. فبطريقة ما، غالباً ما تكون السيارة التي نقودها حالياً، أفضل نموذج للميول الانتحارية.

## ٢٠٥ معضلة السيّارة

وأخيراً، يدفعنا خوفاً من إجراء إصلاحات كبيرة، ومتمعة تجربة القيادة بمجموعة عجلات جديدة، إلى حافة الهاوية. فقد سمعتُ أشخاصاً يقولون: "في النهاية، إذا كنّا سنصرفُ مالاَ كثيراً على الإصلاحات، نستطيع كذلك دفع الأقساط". لكن هل من الضروري الدخول مجدداً في هذه الدائرة اللامتناهية؟ هل من داع لأن نبقي كلَّ العمر في عبوديّة الفوائد والأقساط؟ هل من سبيل للهروب من دائرة الدّين غير المتناهية هذه؟

### سبيل للخروج

نعم، هناك مخرج إذا كنتَ مستعداً لاتخاذ بعض الخطوات والقيام ببعض التّخطيط الاستباقي. نحن في مواقع مختلفة في الحياة، وبالتالي تختلف احتياجاتنا. لكن دعونا نلقي نظرة على سيناريوهين مشتركين تواجههما الأسر الشّابة اليوم، ونفكر في بعض الخطوات الاستباقية التي يمكن اتخاذها لكسر دائرة الدّين والسّداد هذه. قد لا يناسب أيُّ من هذين السيناريوهين وضعك بالتمام، ولكن مجرد التأمّل بهما قد يساعدك.

### سيناريو السيّارة التي يمكن الاعتماد عليها

دعونا نتأمّل أولاً بعائلة تملك سيّارة جيّدة يمكن الاعتماد عليها. لنفترض أنه تمّ سداد ثمن هذه السيّارة وأنها قطعت إلى الآن مسافة ٨٠,٠٠٠ ميل، ولا تحتاج إلى إصلاحات أساسية. هل من الأفضل استبدالها حالاً بسيّارة أخرى جديدة بينما لا تزال تحافظ على قيمتها، أم من الأفضل الاستمرار بقيادتها؟ وإذا فضّلتَ الاستمرار بقيادتها، فإلى متى؟ إلى حين تحتاج إلى إصلاحات مكلفة تفوق ثمنها؟ لعلها أسئلة تواجهنا جميعاً، ونحن بالطبع نتعامل مع الكثير من الأمور المجهولة. لكان مفيداً أن نعرف مسبقاً أن هذه السيارة سوف تتحلل بعد أن تقطع مسافة ٨٥٠٠٠ ميل. لكنك تجهل ذلك، فماذا تفعل إذا؟

عدّ أولاً إلى الرؤية الأساسية الخاصّة بمنزلك وأموالك. فكّر ثانية في سبب امتلاكك السيّارة. من المهمّ بدء عملية اتخاذ القرار بدوافع نقيّة ومنظور مناسب.

## ٢٠٦ أموالنا... في خدمة الملكوت!

إذا كانت سيارتك الحالية توفر وسيلة النقل التي تحتاجها، فهل من دافع آخر وراء رغبتك في امتلاك سيارة أخرى أجمل وأحدث؟ كُن صادقاً مع نفسك قبل أن تتابع.

بعد إعادة ترسيخ الرؤية والغرض من وجود سيارتك، لا بد من الاعتراف بأنها سلعة فانية وبضرورة استبدالها في وقت ما. فهي تفقد قيمتها، وتعمل لعدد معين من المرات، وعمرها يتناقص في كل مرة تشغل المحرك.

يتفقد معظمنا مقياس الوقود قبل الانطلاق في المشوار لمعرفة ما إذا كان في السيارة ما يكفي من الوقود لبلوغ وجهتنا، وإذا لم يكن هناك ما يكفي، نتأكد من أنه لدينا ما يكفي من المال لإعادة تعبئة الوقود في الطريق.

كذلك يجب أن نستعد لاستبدال السيارة. في السيناريو السابق، لدينا سيارة قطعت ٨٠,٠٠٠ ميل، وإذا كانت حالة هذه السيارة مقبولة، يتبقى أمامها بضعة أميال أخرى تجتازها. إذا قمت باستبدالها الآن، فستقوم بدفع أقساط (وهو ما تحاول تجنبه) وستضطر للتعامل مع معدل أعلى لانخفاض القيمة، وستحدث عن هذا الأمر لاحقاً. لذلك، لنفترض أنك قررت الاحتفاظ بسيارتك والبدء بالتخطيط لاستبدالها.

أوصي بأن يضع الأشخاص الذين يخططون لاستبدال سيارتهم هدفاً بعدد الأميال التي عند بلوغها، يبدلون سياراتهم. لنفترض أنك قررت قيادة هذه السيارة إلى أن تقطع مسافة ١٥٠,٠٠٠ ميل. سوف تحتاج إلى تقدير المبلغ الذي ستبلغه سيارتك عندما تقطع ١٥٠,٠٠٠ ميل، وكم سيكلفك شراء سيارة أخرى. لنفترض أنك تقدر قيمة سيارتك القديمة بـ ٤٠٠٠ دولار، فيما تبلغ تكلفة السيارة المستعملة التي عمرها عامان، والتي تخطط لشرائها ١٦٠٠٠ دولار. هذا يعني أنك سوف تحتاج إلى ١٢٠٠٠ دولار عندما يحين موعد استبدال سيارتك.

في هذا السيناريو، إذا شئت الهروب من دائرة أقساط السيارة، عليك توفير ١٢٠٠٠ دولار. قد يبدو هذا مستحيلاً، لذا سأقترح عليك طريقة تدخر بها هذا المال. في الحالة المذكورة أعلاه، يتبقى لسيارتك القديمة ٧٠,٠٠٠ ميل في حين تحتاج إلى ١٢٠٠٠ دولار. إذا قمت بتقسيم ١٢,٠٠٠ دولار على مسافة الـ ٧٠,٠٠٠ ميل

## ٢٠٧ معضلة السيّارة

التي تخطّط لاجتيازها، ستحصلُ على ١٧ سنّتاً لكلِّ ميل. هذا هو المبلغ الذي تحتاج لاَدخاره مقابل كلِّ ميل تقطعه لاستبدال السيّارة. قد يبدو هذا مبلغاً كبيراً يصعبُ توفيره كلِّ شهر، لكنّه على الأرجح أقلُّ من القسط الشهري الذي تدفعه مقابل شراء السيّارة الجديدة.

في بداية زواجنا، قرّرنا أنا وزوجتي عدم دخول دوّامة الأقساط الشّهريّة. لذلك كانت زوجتي في بداية كل شهر، تتحقّق من عدّاد سيّارتنا لمعرفة عدد الأميال التي قطعناها خلال الشهر المنصرم. ثم كانت تضرب عدد الأميال بالمبلغ الذي اتّفقنا على ادخاره لكلِّ ميل، وتضعُ ذلك في حساب ادخار مخصّص لاستبدال السيّارة. في السيناريو أعلاه، إذا قطعنا ٨٠٠ ميل في الشّهر السّابق، نضرب ٨٠٠ في ١٧ سنّتاً ونضع ١٣٦ دولاراً في حساب الادخار الخاصّ باستبدال السيّارة. وقد تُستخدمُ هذه الأموال للإصلاحات على طول الطريق. وإذا زادت الإصلاحات عمّا كان متوقّعا، فسنضطرُّ عندئذٍ إلى قيادة السيّارة القديمة لفترة أطول قليلاً.

في السّنوات الأولى أيضاً من زواجنا، كنّا أنا وزوجتي نستخدمُ الأميال لتحديد مدخراتنا، ما دفعنا للتّفكير في القيادة بشكلٍ مختلف. وفجأة، اكتشفنا وللأسف أنّ القيادة تؤثرُ مباشرةً على ميزانيتنا. إذا عشنا على بعد ١٢ ميلاً من المدينة، وخصّصنا ١٧ سنّتاً لكلِّ ميل، فستكلّفنا الرّحلة إلى متجر البقالة ٤،٠٨ دولار قبل إضافة تكلفة الوقود. لذا بدأنا بالتّخطيط لرحلاتنا كي نتجنّب المشاوير غير الضّروريّة.

قد تظنُّ أنّه يستحيلُ إيجاد ١٣٦ دولاراً إضافياً في ميزانيتك الآن. لكن لا تنسَ أنّ هذه الأرقام يمكن أن تتغيّر. فالمبلغ المخصّص لكلِّ ميل قد يتغيّر إمّا عبر قيادة سيّارتك الحاليّة لفترة أطول، أو عبر خفض سعر السيّارة التي تخطّط لشرائها. ولكنكّ حتماً ستشعرُ بالطمأنينة إذا خصّصت بعض الأموال للإصلاح والاستبدال.

## سيناريو السيارة القديمة

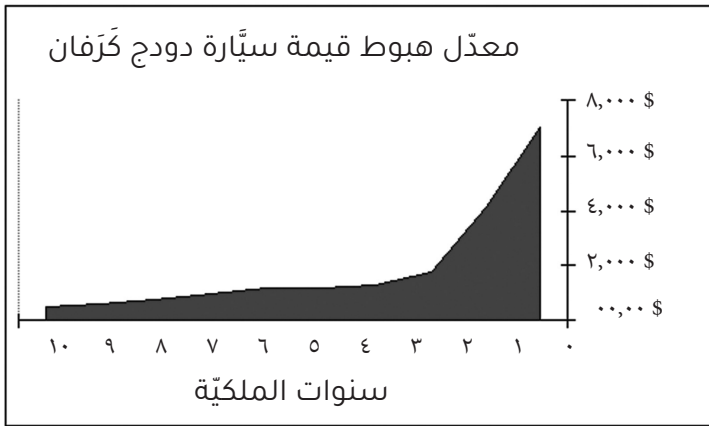
الحالة الثانية التي نرغبُ بإلقاء نظرة عليها هي ما أسميهِ: سيناريو السيارة القديمة. ربّما قطعْتَ سيَّارتك القديمة بالفعل ١٥٠,٠٠٠ ميل أو حتى ٢٠٠,٠٠٠ ميل، وأنت لم تدَّخر بعد المال لاستبدالها. أوَّلاً، دعني أهنِّئك لأنَّك تجنَّبت الدُّخول في دائرة القسط الشهري الذي تدفعه مقابل شراء سيَّارة جديدة. ثانياً، إذا كنت تريد الاستمرار في تجنُّب دائرة الأقساط، عليك البدء بالأدخار عاجلاً. قد تظنُّ أنَّ هذا غير ممكن، لكن أنصحك بأن تتخيَّل للحظة أنَّ سيَّارتك القديمة أصبحت جديدة، وأنَّه يجدر بك أن تبادر حالاً إلى جمع أقساطها في حساب توفير، وتخيَّل أنَّ بنك أميركا سوف يتصلُّ بك إذا تأخَّرت عن تسديد ولو دفعة واحدة. لا تتردَّد في الحصول على مساءلة أخ في جماعتك تكون قد أخبرتته عن رؤيتك.

سوف تقومُ ببعض الإصلاحات على طول الطريق، لكن من الأفضل لك في جميع الأحوال، أن تحتفظ بسيَّارتك القديمة لأطول فترة ممكنة. أحياناً، في أثناء عمليَّة الأدخار للسيَّارة البديلة، قد تجدُ نفسك أمام فاتورة إصلاح تبدو كبيرة نسبةً لقيمة سيَّارتك القديمة. في هذه الحالة، قد يكونُ من الأفضل استخدام الأموال التي قمتَ بادخارها لشراء سيَّارة قديمة تعملُ فيما تواصلُ الأدخار. ولكن تجنَّب قدر الإمكان السُّقوط في فخَّ القسط الشهري، فهو على غرار معظم فخاخ الحياة، يسهلُ عادةً الوقوع فيه، إنَّما يصعبُ الخروج منه.

ستلاحظُ أنني أوصي في كلا السيناريوهين بالاحتفاظ بالسيَّارة القديمة لأطول فترة ممكنة. وغالباً ما يكون هذا أفضل من الناحية الماليَّة، وفي أحيانٍ كثيرة تكون مشكلتنا ببساطة أننا نرغبُ بأكثر من مجرد وسيلة نقل. إنَّ احتياجاتنا مختلفة، وبعضنا يقودُ لمسافات طويلة بشكلٍ منتظم، ويحتاج إلى سيَّارة آمنة يُعتمد عليها. لكن قد يصبح ذلك ذريعة للاقتراض أو لشراء سيَّارات أكثر من اللزوم. من المهمَّ مجدداً العودة إلى رؤيتنا الأساسيَّة، والتحدُّث عنها كثيراً. هل ما زلنا جادِّين بشأن وضع ملكوت الله أوَّلاً، وهل ما زلنا نرغبُ، كعائلة، في اتِّخاذ كلِّ قرار على ضوء رؤيتنا الأساسيَّة؟ من السَّهل جدًّا أن نقول إنَّ لعائلتنا رؤية تتعلَّق بالملكوت، ولكن من الصَّعب أن نعيش هذه الرؤية عندما يعني ذلك أن نفقد سيَّارة يحترقها المجتمع وأصدقاؤنا أحياناً.

## انخفاض قيمة السَّيَّارة

كلَّنا يعلمُ أنَّ قيمة السَّيَّارة تنخفضُ بسرعة كبيرة في العام الأوَّل، ثمَّ تفقدُ قيمتها تدريجيًّا مع مرور الزمن. كشفتُ دراسةٌ أجرتها جامعة ميشيغان حول انخفاض قيمة السَّيَّارة، أنَّ متوسط السَّيَّارات في السُّوق يفقدُ حوالي ٣٧ في المائة من قيمته في السَّنة الأولى، و٢٧ في المائة من القيمة المتبقِّية في السَّنة الثَّانية.١ إذا نظرتَ إلى الرِّسْم البياني أدناه، سوف تكون لديك فكرة عن كمَّ القيمة التي تفقدُها السَّيَّارة كلَّ عام. يستندُ هذا المخطَّط إلى دراسة أُجريت على ميني فان من نوع دودج. صحيح أنَّ كلَّ سَيَّارة تختلفُ عن الأخرى بعض الشيء، لكنَّ هذا يوضِّح كيف يتغيَّر معدَّل هبوط قيمة السَّيَّارة مع تقدُّمها في العمر.



وهكذا نلاحظ أنَّ السَيَّارة تخسرُ حوالي ٧٠٠٠ دولار في السَّنة الأولى من سيرها على الطريق، وحوالي ٤٠٠٠ دولار في السَّنة الثَّانية. ما يعني أنَّك قد تجدُ سَيَّارة دودج كارافان، عمرها سنتين، بسعر ١١٠٠٠ دولار يقلُّ عن سعر بيعها الأصلي.

## جواهر على عجلات

يمكن الاعتماد على السيارات الحديثة أكثر من تلك التي كانت تستخدم قبل ثلاثين عامًا، وهذه نعمة كبيرة للأشخاص الذين يشترون سيارة بهدف التنقل فقط. ومع أنها تستمر لفترة أطول مما كانت عليه في السابق، إلا أنها لا تزال تفقد قيمتها بمعدل سريع. لماذا يا ترى؟ لماذا يبدو الناس على استعداد لخسارة الكثير في السنوات الأولى من امتلاك سيارة؟ ولماذا يبدو على استعداد لدفع الكثير لمجرد قيادة سيارة جديدة؟

صحيح أن هناك بعض الاستثناءات، لكن الحقيقة أن كثيرين عند شراء سيارة، يبحثون عن أكثر من مجرد وسيلة نقل. تُستخدم السيارات لعكس صورة ما.

كثيرون بيننا لا يفكرون أبدًا في التزيّن بالمجوهرات وبالتالي يُجربون بمحاولة اجتذاب الأنظار إليهم عبر السيارات التي يقودونها. ينبغي لنا أن نضع هذه الرغبة داخلنا أمام الرب.

”  
كثيرون بيننا لا يفكرون أبدًا في التزيّن بالمجوهرات وبالتالي يُجربون بمحاولة اجتذاب الأنظار إليهم عبر السيارات التي يقودونها.“

هل اختياري للسيارات يتفق مع الرؤية المتعلقة بالملكوت، التي أعلنها جهارًا؟ هل أهدر الخيرات التي يمكن استخدامها في ملكوت الله، بسبب رغبتى الداخلية في عكس صورة معينة؟

ففي حين نحتاج إلى فحص حياتنا في هذا المجال، ينبغي لنا أيضًا توخي الحذر عند تقويم احتياجات إخوتنا. فلكل منا وضع مختلف، وشريك حياة مختلف، واحتياجات مختلفة. اتفقت بعض الجماعات على عدم شراء سيارات جديدة في محاولة للتّركيز أكثر على الملكوت، في حين ترك آخرون هذا القرار للأفراد. يبدو أن لهذا المجال قدرًا من الأهمية يكفي لمناقشته على الأقل في جماعاتنا. إذا استطعنا حتّ بعضنا بعض على اتّخاذ قرارات تتعلّق بالملكوت، فقد يتبقّى مالٌ لمباركة الآخرين.

من الواضح أنه في حال كُنَّا نستخدمُ سيَّاراتٍ تنخفضُ قيمتُها بسرعة، وتحتاجُ إلى إصلاحاتٍ من حينٍ لآخر، ينبغي لنا بذلَ بعضِ الجهدِ في التَّخطيط، والتَّفكيرِ باستبدالها. ينبغي لنا أيضًا تشجيعِ بعضنا بعضاً في اختيارِ سيَّاراتنا. إذا قرَّرَ شخصٌ ما في مجموعتك قيادةَ سيَّارةٍ قديمة، فشجِّعه. هذا مجالٌ آخرٌ يستطيعُ من خلاله كبارُ السنِّ الذين لم يعودوا يواجهون ضغوطاً ماليَّة، التَّأثيرَ بشكلٍ رائعٍ على العائلاتِ الشَّابة. كما أنَّ اتِّخاذَ قرارٍ حكيمٍ بالاستمرارِ في قيادةَ السيَّارةِ القديمةِ نفسها لبضعِ سنواتٍ أخرى، من شأنه أن يباركَ جدًّا الأشخاصَ الأصغرَ سنًّا. إذا كنتَ في الفئةِ العمريَّةِ الأكبرَ سنًّا، ففرصتكُ الآنُ أن تقلِّلَ الاستهلاكَ طواعيةً، لتبيِّنَ للأسرِ الأصغرَ سنًّا في مجتمعك أنَّك تؤمنُ حقًّا بما تنادي به.

### أسئلة الدِّراسة

١. ما الذي نتعلَّمه من استراتيجيَّة تيموثي في شراءِ السيَّارة؟ ما الأخطاء التي ارتكبها؟
٢. هل يشعرُ الناسُ في جماعتك بالضغطِ لشراءِ نوعٍ معيَّنٍ أو طرازٍ معيَّنٍ من السيَّارات؟ هل سירתاحون بقيادةَ سيَّارةٍ قديمةٍ للذهابِ إلى اجتماعاتِ العبادة؟
٣. متى يكونُ شراءُ سيَّارةٍ جديدةٍ مناسباً للعمل؟
٤. لماذا نبدي استعداداً للتَّضحيةِ بالكثيرِ في السَّنواتِ القليلةِ الأولى في سبيلِ قيادةِ سيَّارةٍ جديدة؟ هل يمكنُ للسيَّارةِ أن تكونَ أكثرَ من مجردِ وسيلةٍ نقلٍ بالنسبةِ إليك؟
٥. ناقشِ الاحتياجاتِ المختلفةِ في كلِّ منزلٍ، والحاجةِ إلى الرِّفقِ عندِ ملاحظةِ قراراتٍ بعضنا بعض. ما علاقةُ رومية ١٤: ٤ بهذا؟



# الفصل الرَّابِع والعشرون

## التَّخْطِيط للمصاريف المستقبلية

أتذكَّر بوضوح اتِّصال المحاسب بي. كانت مجرد مكالمة هاتفية مُعادة له، لإعلام أحد عملائه الكثيرين بقيمة الضرائب المستحقة عليه لدائرة الإيرادات الداخلية (IRS) السَّهر القادم، أي في ١٥ نيسان. إنَّما كان للمبلغ وقع الصَّاعقة عليّ! فأنا لم أكنُ مستعدًّا على الإطلاق. وفجأة، انقلبت حياتي الماليَّة الصَّغيرة المريحة رأسًا على عقب، وقلَّبت معدتي معها. كنتُ متأكَّدًا من وجود خطأ ما، لكن في الحقيقة لم يوجد أيُّ خطأ.

لم يكن لي عُذر، أو على الأقلَّ لم تكن أعذارِي مقنعة. استندتُ هذه الضَّريبة إلى إيراداتي، ولم أستطع أن أنكر حقيقة أنني تلقَّيتُ دخلًا. كانت الأرقام موجودة لإثبات ذلك. فكنتُ قد وقعتُ في الفخِّ نفسه الذي يقع فيه كثيرون من العاملين لحسابهم الخاصِّ، بعد عام من بدء العمل.

في وقتٍ مبكَّرٍ من زواجنا، انتقلنا من العمل لحساب آخريْن، إلى العمل لحسابنا الخاصِّ. وفجأة لم تُحذف ضريبة الدَّخل تلقائيًّا من حساباتي. طُلب منِّي أن أخطِّط لضريبة الدَّخل لكنِّي لم أعر الأمر أهميَّة. فكان جُلُّ ما يشغلني هو الصُّمود، أملًا بأن ينجح العمل ويستمرَّ. ولم أهتمَّ بجني ما يكفي من المال لدفع الضرائب الكبيرة المستحقة.

ومع دخول أموال إضافية، ادّخرناها ورحنا نفكر في ما يمكن أن نشتره بها. لم نكن آنذاك ميسوري الحال، وكان يسهل علينا التفكير في السلع التي نرغب بشرائها. ما وفرناه لم يكن كثيرًا في تلك السنة الأولى، لكنه كان يكفي لجعلنا نحلم. ولكن مع زيادة مدّخراتنا شيئًا فشيئًا، تغيّر شيء آخر. فلم نعد يائسين الآن، لأنّ الأموال بدأت تتدفّق بحريّة أكبر، والأشياء التي خَلنا يومًا أننا لن نقوى على شرائها أصبحت في متناول أيدينا.

لكن بعد تلقّي تلك المكالمات الهاتفيّة غير المتوقّعة، تبدّدت فجأة كلّ الأموال التي جمعناها خلال العام الماضي، حتّى الفلّس الأخير، ولم يعد العمل ممتعًا. فتساءلنا: لماذا نتعب ونشقى طوال السنة؟ هل لإعطاء الدولة كلّ فلس نوفره؟ لكن في الحقيقة، كان كلّ إحباطي وانزعاجي ناتجًا ببساطة عن فشلي في التخطيط. فلو وضعت جانبًا نسبةً مئويةً معيّنة من كلّ شيك، ما كان هذا ليحدث أبدًا.

### مصاريف معروفة

تُفاجئنا نفقاتٌ عديدةٌ لا نتوقّعها، مثل زيارات لغرف الطوارئ، وأعطال النّقل، ونفقات السّفر بسبب وفاة فردٍ في الأسرة، وكلّها أمثلة عن مصاريف لا يمكن توقّعها دائمًا. لكننا نعرف أنّ هناك مصاريف أخرى تنتظرنا، كالضرائب العقارية، وهدايا أعياد الميلاد وعيد الميلاد، وبعض نفقات شركات التّأمين، وضريبة الدّخل إذا كنّا نعمل لحسابنا الخاصّ. تأتي هذه الفواتير في أوقات معيّنة من السنة ويمكن التنبؤ بها إلى حدّ ما. هناك أيضًا نفقات كالسّفر، تستلزم مبلغًا معيّنًا من المال في وقت معيّن من السنة. لو خططنا لهذه النّفقات، ستسهلُ جدًّا مواكبة ميزانيتنا. لكننا غالبًا ما نسمح لهذا النوع من النّفقات بمفاجأتنا على مدار السنة.

### لعب "فاتورة" الدّودج

يذكرُ معظمنا لعبة "كرة الدّودج" التي كنّا نلعبها في المدرسة. كان الأطفال يقفون في شكل دائرة يتوسّطها شخصٌ واحدٌ. وكانت مهمّة الواقفين في الحلقة الخارجيّة تصويب الكرة على الشّخص الواقف في المنتصف وإصابته، في حين

كانت مهمة الشخص الواقف في الوسط تفادي كلِّ كرة. يذكُرُ معظمنا ما كان يعنيه أن نكون في الوسط. فعليك أن تتحرَّكَ بسرعة، ومن المستحسن أن يكون لديك متسعٌ من الوقت لتستعدَّ للكرة التالية. كما عليك أن تبتعدَ بسرعة عن الشخص الذي يستعدُّ للرَّمي، كي تجد الوقت لتفادي الكرة. وبمجرد أن تُسدَّ الكرة، عليك أن تلتفتَ سريعاً قبل أن تأتيك ثانيةً من اتجاهٍ جديد.

وإذا كنتَ في حلقة اللاعبين الذين يحاولون ضرب الخِصم في الوسط، فإنَّك تعلمُ أنه كلما زادت سرعة تحريك الكرة، تراجع استعداد الشخص في الوسط، وزادت بالتالي فرصة إصابته. فلا راحة للواقف في الوسط، لأنَّ الصِّراع من أجل البقاء يستلزمُ يقظةً مستمرةً وخفةً حركة.



تبدو محاولة إدارة ميزانية الأسرة دون التخطيط للمصاريف المعروفة، كمحاولة البقاء في وسط دائرة لعبة "كرة الدودج" أو ربما يجدر بنا أن نسميها لعبة "فاتورة" الدودج. قد تضيق نفسك، وتجد أنه يستحيل عليك أن ترتاح. وبمجرد أن تتعافى من نفقة مفاجئة، حتى تصيبك أخرى من الخلف. هذه المفاجآت تملأ الحياة بعدم اليقين، وتسلبك الراحة. سمعت أشخاصاً يقولون: "كنا قد بدأنا للتو بالوقوف على أقدامنا، حين صدمتنا ضربة الممتلكات. الآن نحن في ورطة مجدداً!"

قد أسأل: "إذا، ألم تعلموا أن فاتورة ضريبة الممتلكات آتية؟" وكانوا في معظم الأحيان يردون: "نعم، كنا نعلم أنها ستأتي، ولكننا نسينا أمرها بين مجموعة النفقات الأخرى التي لم نكن نتوقعها."

إنَّ التخطيط للنفقات المعروفة لا يلغي الفواتير، إنما يجعل إدارتها أمتع. ربما يمكننا توضيح ذلك كالتالي: معظمنا يتذكر لعبة "ركل الكرة" (kickball) في المدرسة. كنا نلعبها بالكرة نفسها المستخدمة في لعبة "كرة الدودج"، ولكن الفرق بين اللعبتين شاسع. ففي لعبة الدودج كنت تجهل متى ستصيبك الكرة أو من أية زاوية، أما في لعبة "ركل الكرة"، فكان هذا متوقعاً. فأنت تنتظر في القاعدة الأساسية الكرة التي تتدحرج باتجاهك في المسار المتوقع نفسه. إذا، توقعتها وحاولت الاستعداد لها.

” إنَّ التخطيط للنفقات المعروفة لا يلغي الفواتير، إنما يجعل إدارتها أمتع.“

هذا ما يفعله بك التخطيط للنفقات المعروفة. سواء كنت تدخر لاستبدال السيارة أو لضريبة الدخل، فهناك طمأنينة في الاستعداد. لن تكون مستعداً أبداً لكل فاتورة تصلك، ولكن إن أمكنك التفكير بالنفقات التي تعلم أنها آتية حتماً والاستعداد لها، فقد تكون هذه نعمة كبيرة لمنزلك.

## كيف نخطِّط للنَّفقات المعروفة؟

تختلف طرق الاستعداد للنَّفقات المعروفة، إنَّما يجمعُها أمرٌ واحدٌ، وهو الحاجة إلى وضع بعض المال جانباً بشكل دوري استعداداً للنَّفقات، تماماً كما فعل يوسف استعداداً للمجاعة في مصر. نعلمُ أنَّه سيأتي وقت قد نحتاج فيه إلى الموارد الإضافية، ولذلك لا بدَّ من أن نخطِّط له من الآن. على سبيل المثال، إذا كنت تعلمُ أنَّك ستحتاجُ بعد سنة من الآن إلى ١٠٠٠ دولار لدفع ضريبة الممتلكات، فيمكنك إيداع ٨٣ دولارًا شهرياً في حساب الادِّخار استعداداً لذلك. وإذا كنت تعملُ لحسابك الخاصَّ وتريدُ أن تكون جاهزاً لدفع ضرائب دخلك، سواء كنت تدفعُ دفعات ربع سنوية أو سنوية، يمكنك خصم نسبة مئوية من كلِّ شيك يتمُّ تحويله من حساب عملك إلى حسابك الشخصي، ووضعها جانباً أيضاً.

كي تنجح خطُّط من هذا القبيل، يجبُ أن نفهمُ أننا عندما نضعُ هذا المال جانباً، فإنَّه لا يعودُ يخصُّنا. إذا بدأنا بسحب الأموال من هذه الحسابات لمجرد أن أمورنا ضاقت بعض الشيء هذا الشهر، فسنواجهُ على الأرجح مشكلة لاحقاً. هذا النوع من التَّخْطِيط يستلزمُ انضباطاً، لكنَّ الطمأنينة الناتجة عنه تستحقُّ العناء.

## التَّحْضِيرُ لِلْمَجْهُولِ

تأمَّلنا إلى الآن في البرَّكة التي تأتي من وضع المال جانباً لتغطية النَّفقات المعروفة، لكن ماذا عن النَّفقات المجهولة؟ ماذا عن كلِّ تلك النَّفقات التي لم نكنُ مستعدِّين لها على الإطلاق؟ هل يجدرُ بنا الادِّخار بشكل احتياطي تحسُّباً لحدوث شيءٍ ما؟

أطلقُ للحظة العنان لمخيَّلتك، وتخيلُ كلَّ ما قد يحدثُ العام المقبل. فكَّر في احتمال فقدان وظيفتك، أو حدوث انهيار اقتصادي كبير، أو وقوع حادث يؤدي إلى تغيير جذري في نوعية حياتك ويدمِّرُ قدرتك على إعالة عائلتك. أصابت كلُّ هذه السيناريوهات المحتملة آخرين وقد تصيبك أنت أيضاً. فكيف تستعدُّ لهذه الأمور؟

سلكَ معظمنا هذا الطريق قبلاً. فقد قرأنا على الأرجح مقالاً ينبئنا باضطراب اقتصادي كبير، أو سمعنا حواراً يكشف معلومات داخلية عن كارثة عالمية وشيكة. بدأ الأمر حتمياً، وبدأ لنا أن أسلوب حياتنا دُمِرَ بغتةً. فابتدأ الخوف يتسرب إلى قلوبنا للاستحواذ عليها. وخرج السَّلام من الباب ليحلَّ الذُّعرُ محلَّه. وتزاحمت الأسئلة في عقولنا: لو حدثت جميع هذه الأمور، من أين سنأتي بالطعام؟ ولو توقفت جميع المرافق عن العمل، كيف سنضخُّ المياه؟ وماذا لو...

ماذا لو...

كان يسوع الكثير ليقوله عن هذه المخاوف وعن سيناريوهات الـ "ماذا لو" التي تساورنا. إنه يعلم أننا نعيش في عالم مجهول وأننا نجرَّبُ بالخوف. لذا في الأصحاح السادس من إنجيل متى، تطرَّق يسوع مباشرة إلى موضوع القلق من المجهول، إذ قال متحدِّثاً عن الطعام والشراب: "لأنَّ أباكُم السَّمَاوِيَّ يَعْلَمُ أَنَّكُمْ تَحْتَاجُونَ إِلَى هَذِهِ كُلِّهَا"، وأضاف: "لَكِنْ اطْلُبُوا أَوَّلًا مَلَكُوتَ اللَّهِ وَبِرَّهُ وَهَذِهِ كُلُّهَا تَزَادُ لَكُمْ!"<sup>١</sup>

عما كان يسوع يتكلَّم في هذا الأصحاح؟ لقد حذرنا من كنز الكنوز والتفكير في الغد. وماذا كان يعني بكلامه؟ أمِنَ الخطأ التخطيط للمجهول؟ وهل سيخيبُ أمل الله فينا إذا أدخَرنا للمصاريف المجهولة في المستقبل؟

أولاً، أودُّ أن أقرَّ بعجزِي عن الإجابة عن هذه الأسئلة. فربما لا توجد إجابة وافية لكلِّ حالة، ومناسبة لاحتياجات كلِّ عائلة. أشعرُ بمسؤوليتين اثنتين هنا: أولاً، أريد تجنب محاولة إعادة صياغة تعاليم يسوع لتناسب وجهة نظري، وثانياً، أهتمُّ ألا أضيف ثقلاً على كاهل العائلات الشابة أكثر ممَّا قصده يسوع.

ليتنا نسمح لأقوال يسوع بأن تخترق قلوبنا. إذا شعرنا بعدم الارتياح عند قراءة الجزء المختصَّ بالمال في العظة على الجبل، ووجدنا أنفسنا نتخطى أجزاء معيَّنة، فربما نحن نحاولُ تجنب رسالة الله.

تختلفُ بيئتنا اليوم اختلافاً جذرياً عما كانت عليه في زمن يسوع، وإذا كنا نلجأً للطَّبِّ الحديث مثلاً، فهذا يفرضُ علينا التَّفكير في التَّكلفة المحتملة. أعتقدُ أَنَّهُ من الحكمة، لا سيَّما إذا كنا تحت الدُّيون، أن ندَّخر بعض المال للحالات الطارئة. إنني متردِّد في تحديد المبلغ الذي ينبغي ادِّخاره، وأعتقدُ أَنَّهُ يجدر بنا تحديد هذا المبلغ بروح الصَّلَاة، وربما بمساعدة أخ يعرفُ ميولنا وشخصيتنا. يميلُ بعضنا إلى الادِّخار لدرجة الاكتناز، وآخرون يصارعون مع غياب التَّخطيط ويميلون إلى عدم إيلاء المستقبل الاهتمام الكافي. هؤلاء يفكِّرون في اليوم لدرجة أَنَّهُم يهملون زرع البذور للغد.

يبدو أَنَّ الغرض من تعاليم يسوع هو دفعنا للثِّقة في أبينا السَّماوي. فالشَّخص الذي يحاول تخزين ما يكفي من الكنوز لتأمين نفسه ضدَّ أيَّة كارثة محتملة، لا يثقُ في أبيه السَّماوي. والشَّخص الآخر الذي ينفقُ المال حالما يأتيه لا يثقُ بأبيه أيضاً، لأنَّهُ يعلمُ أن جماعته ستعيِّله مالياً إذا ساءت أحواله. كلاهما يثقُ في شيءٍ آخر غير الله.

## الخاتمة

إنَّ التَّخطيط للنَّفقات المستقبلية هو موضوع نحتاجُ إلى مناقشته بشكلٍ صريحٍ وعلني في جماعاتنا. نحتاجُ أيضاً إلى أن نحثُ ونشجِّع بعضنا بعضاً. قد لا تستقيم أمورنا، وقد نحتاجُ إلى معونة كبيرة فيما نصارع مع ذلك. فنحن نميلُ للاعتماد على الماديَّات بدلاً من الاعتماد على الله نفسه، وتغرينا الثقة في ما دون الأفضل. لكن عندما تكون النَّفقات المستقبلية معروفة، أعتقدُ أَنَّهُ من المهمِّ وضع خطةٍ والادِّخار لتنفيذها. ستجدُ أن في التَّحضير سلاماً، وفي عدم التَّخطيط فوضى مستمرة.

### أسئلة الدراسة

١. ما هي بعض النفقات المعروفة التي نستطيع الاستعداد لها؟ أخبرنا عن طرق وجدتها للاستعداد.
٢. كيف يمكن لقصة يوسف في مصر أن تكون خير مثال على الحاجة إلى التفكير في الصعوبات القادمة؟ هل عبر تخزين الحبوب عن نقص إيمان؟
٣. ماذا عن الأذخار للمجهول؟ هل يريد منا الله أن نحفظ بمال احتياطي للنفقات المجهولة؟ وإذا كان الأمر صحيحًا، ما المبلغ الذي ينبغي لنا ادخاره؟
٤. إذا حاولنا الادخار لكل نفقة محتملة قادمة، ما المبلغ الذي نحتاج أن نبقية في الاحتياط؟ كيف يطبق متى ٦: ٢٥-٣٤ على هذا؟
٥. هل الثقة بأن جماعتنا ستدفع فواتيرنا تختلف عن الثقة في حساب توفير؟ كيف لها أن تختلف؟

## الفصل الخامس والعشرون

### تعليم أولادنا عن المال

أتذكر أنني خلال نشأتي قرأت العديد من القصص عن أشخاص عاشوا خلال فترة الكساد الكبير. كافح هؤلاء ضد الفقر هنا في أميركا، إذ لم يكن الطعام متوافراً دائماً وكانت الوظائف شحيحة. ولكن كفتي، كان الجزء الذي يجذبني دائماً في هذه القصص هو دور الأطفال. فقد لعبَ كثيرون بينهم دوراً حيوياً في مساعدة أسرهم على البقاء على قيد الحياة.

استمتع العديد منّا بقراءة سلسلة من الروايات، كان قد كتبتها رالف مودي. روى فيها عن مغامراته كطفل صغير في كولورادو، حيث كان هو وإخوته يحاولون كسب المال لمساعدة والدتهم. يبدو أنهم كانوا باستمرار يكسبون، أو يزرعون، أو يدخرون ما يشكل عوناً لهم. فقد توفّي والدهم وهم صغار، وكان رالف وإخوته يعلمون أنهم مضطرون للاعتماد على أنفسهم لكسب العيش. وقد كانوا أحياناً يدسّون المال الذي كسبوه في جرة الحلوى العائلية سراً، خوفاً من أن تعول والدتهم همهم إذ تدرك أنهم يكفون بالعمل. نشأ هؤلاء الأطفال وهم يسعون من أجل البقاء، ويبدلون يوماً كل ما بوسعهم لخفض تكاليف المعيشة وزيادة الدخل. وقد أدركوا أن دورهم في العائلة حيوي.

بالتأمل في الماضي، أجد أن أحد الأسباب التي جعلتنا نستمتع ونحن صغار بقراءة هذه القصص، هو رغبتنا نحن أيضاً بأن نكون مهمين. كنا نتوق للعب دور

مهمّ في إبقاء عائلتنا على قيد الحياة. وفيما كنتُ أقرأ، كنتُ أضعُ نفسي مكان رالف الذي كان يعمل لساعات طويلة، ويَعقدُ صفقات صغيرة مع الجيران، ويبحث عن سبلٍ للاستغناء عن بعض الكماليات.

لكنني كنتُ فقط أدعي، لأنّ حياتي كانت مختلفة جداً. فقد كان دَخلُ والدي يكفي لشراء جميع المواد الغذائية والملابس التي نحتاجها. وكانت لدينا صورة معلقة على الجدار لأيتام من بلادٍ بعيدة، وكنا ندعمهم من مالنا الإضافي. ومع أنّ والديّ كانا يحاولان إبقائي منشغلاً بالأعمال المنزلية، إلّا أنّه بدا واضحاً أنّ العائلة لم تكن تحتاجني حقاً من أجل البقاء على قيد الحياة، إذ توافر لدينا الكثير.

لم يعرف معظمنا سوى الوفرة. وصحيح أنّ بعضنا نشأ في مزرعة، أو في منزل حيث كانت مساعدتنا ضرورية، لكن قلائل بيننا هم الذين شعروا بأنّ دورهم مهمّ لإبقاء عائلتهم على قيد الحياة. شعرنا أنّنا مطلوبون ومفيدون أحياناً، ولكن كنا نعلم أنّ العائلة تتدبّر أمرها من دوننا.

### تقليد الفقر

ما زلنا نرغبُ بأن يشعر أطفالنا بأنهم مطلوبون ومهمّون، لكننا نهجُ السبيل لذلك. نحاول إقامة مشاريع منزلية، فنشتري بعض المعازر أو البقر أماً بأن يتعلّم الأولاد المسؤولية عبر القيام بالأعمال المنزلية. أو نزرع نوعاً من المنتجات الزراعية بهدف بيعها، ونأمل من خلال الأعمال اليومية كإزالة الأعشاب الضارة، والتشذيب والقطاف، أن يبقى أولادنا مشغولين ويتعلّموا أخلاقيات العمل التي ستساعدهم في الحياة لاحقاً.

عندما كان أولادي صغاراً، كنا نملكُ فدّان أرض مزروعة توتاً أحمر. لم يكن العمل فيه مهمّة سهلة، لكننا جمّعنا ذكريات كثيرة جميلة من خلال العمل معاً في حقل التوت. صحيح أنّ بعض تلك الذكريات أفضل من غيرها، لكن يتفق الجميع في عائلتنا اليوم على أنّ وجود هذا الفدّان كان سبب بركة. هذا النوع من الأنشطة ضروريّ لمساعدة أطفالنا على استيعاب أنّ المال يأتي نتيجة العمل. كما أنّ الأهل

سرعان ما يكتشفون أن العمل مع أطفالهم يحفز هؤلاء أكثر من مجرد الطلب منهم أن يعملوا.

” الفارق كبير ما بين العمل في  
الزراعة وتربية البقر بالمال،  
والعمل في الزراعة أو تربية  
البقر من أجل المال.“

لكنني أعتقد أننا جميعاً ندرك  
أيضاً أن الفارق كبير ما بين العمل  
في الزراعة وتربية البقر بالمال،  
والعمل في الزراعة أو تربية البقر من  
أجل المال. وأطفالنا يعلمون متى

نخترع لهم عملاً يقومون به، وبالتالي نستنتج أنه يصعب تقليد نعمة الفقر. لن يشعر أطفالنا بالشيء نفسه تجاه تنظيف روث البقر عندما يدركون أن الهدف هو مشروع عائلي وليس كسب العيش. فيسهل علينا العمل في سبيل تحقيق هدف ما عندما نؤمن بالرؤية.

### إخلاء المسؤولية الشخصية

أعي خطورة محاولة إخبار الأهل بكيفية تعليم أطفالهم. في الواقع، المجالان اللذان نميل فيهما إلى الرد سلباً على النصيحة، هما: كيفية استخدام أموالنا، وكيفية تدريب أطفالنا. ومع ذلك، أعتقد أيضاً أن عائلتنا الشابّة تطلب النصيحة بشأن كليهما. لذا اسمحوا لي أن أشارككم ببعض الاقتراحات، وأرجو أن تقبلوها من والد فشل فشلاً ذريعاً في بعض هذه المجالات. إن كتابة التعليمات أسهل جداً من تطبيقها فعلياً في منازلنا، لذلك أشجّعك على وضع هذه الاقتراحات أمام الرب بروح الصلاة، ومقارنتها بكلمة الله، والسماح له بإرشادك.

ليتك تعود قليلاً إلى رؤيتك الأساسية لمنزلك. ما هي؟ إذا كانت رؤيتك تقتضي استخدام جميع الموارد التي تملكها عائلتك لبناء ملكوت يسوع المسيح، أريد أن أشجّعك على غرسها في أطفالك في سن مبكرة.

فكما كان للعائلات خلال فترة الكساد الكبير هدفٌ محددٌ بوضوح (وهو البقاء على قيد الحياة)، كذلك يجب أن يكون لمنزلك هدفٌ واضحٌ، ويجب أخذ كل قرار في ضوء هذه الرؤية الأساسية. لذلك، تأمل بروح الصلاة في الاقتراحات التالية:

- تحدّث باستمرار عن رؤيتك. إذا فهم أطفالك رؤيتك لأموالك، سوف يتحمّسون أكثر للعمل معاً لتحقيق الهدف. اجعلهم جزءاً لا يتجزأ من بناء الملكوت. دعهم يفكّرون في سبل للتوفير وأماكن للإنفاق. ناقش محاولات الشيطان لصرف انتباهنا عن الرؤية الماليّة المقدّسة. كن صريحاً وتحدّث عن صراعاتك في الحفاظ على الرؤية. إذا كنت تعاني ضعفاً تجاه هواية معيَّنة، وتميل إلى إنفاق المال عليها بدلاً من إنفاقه على الملكوت، اعترف بذلك واطلب الصلّاة لنفسك. سوف يجرب أطفالك أيضاً بالطريقة نفسها، لذا أرهم كيفية التعامل مع نقاط الضعف بشكل صحيح، وكيفية طلب المساءلة بتواضع.
- أبقِ الهدف لامعاً. مجدداً، استخدم أوقات الوجبات والتأمّلات العائليّة لمناقشة الاحتياجات التي تريد عائلتك استهدافها. قد يكون هناك أرملة تعيش في آخر الشارع، أو أجداد يحتاجون إلى مساعدة في المنزل، أو شخص في جماعتك من ذوي الاحتياجات الخاصّة. أو ربّما وصلتك للتوّ رسالة من منظمّة تخبرك عن أطفال الشوارع في نيكاراغوا، أو عن مجاعة في السودان، أو عن مسيحيين مضطهدين في الصين. استمرّ في وضع هذه الاحتياجات أمام عائلتك، لأنّها ستساعدكم في توضيح الرؤية وتلميع الهدف من أموالك.
- ناقش العلاقة بين المشاريع المنزليّة والهدف. يعرف الأطفال متى تحاولون إبقاءهم مشغولين. إنّما متى عرفوا الهدف من عملهم، ازدادت حماسهم ورغبتهم في المساعدة. وهذا جعل أطفالاً كثيرين يقفزون من الفراش باكراً وطوعاً خلال "الكساد الكبير". فقد أدركوا العلاقة بين عملهم الخاصّ ونجاة الأسرة. وبالطريقة نفسها، إذا فهم أولادنا الهدف من إقامة مشروع منزلي، سوف يبذلون استعداداً وحماسة لإنجازه. على سبيل المثال، إذا فهموا أنّ الهدف من تربية الماعز وبيعها هو دعم أطفال المدارس في هايتي، فسببون استعداداً أكبر للمباشرة في المشروع.

- احذر النفاق. إن للأطفال قدرة كبيرة على كشف النفاق. أعتقد أن السبب الأول وراء فشل الاقتراحات المذكورة أعلاه هو ازدواجية المعايير في منازلنا. سوف يعمل أطفالنا في سبيل الرؤية إذا كان لها قيمة. والطفل يتعلم قيمة الرؤية عندما يرى استعداد والديه للتضحية في سبيلها. كيف أتوقع من أطفالنا أن يتحمسوا لرؤية ما، وهم يرونني عاجزاً عن التخلي عن هوايتي في سبيل تحقيقها؟ سيصعبُ حتماً إقناعهم بالنهوض باكراً والعمل على إرسال الأناجيل إلى الكنيسة المضطهدة، إذا رأوني عائداً إلى المنزل بزورق سريع جديد.

## الخاتمة

يحتاج أولادنا إلى تبني رؤيتنا، لذا لا بدّ لهذه الرؤية من أن تكون ذات قيمة. وهذا ما حدث في العديد من المنازل خلال أزمنة الضيق في الماضي، ولكن الأمر يختلف اليوم. لم يختَر أجدادنا أن يعملوا في سبيل تحقيق رؤية، إنما أُجبروا على ذلك. أمّا نحن فلدينا الخيار.

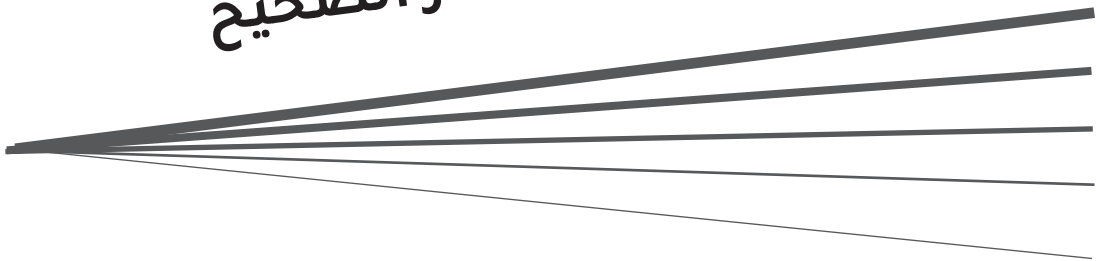
يمكننا أن نعيش لليوم، ونختبر متعة هذه الحياة، حتى في كنائسنا المحافظة. لن تكون معاييرنا صعبة للغاية، لذا سوف نلبّيها، ونكون أعضاء صالحين في كنيسة الأناباطست، ونحتفظ في الوقت عينه برغباتنا وروانا المتمحورة حول الذات.

لكن إذا شئنا أن يرتقي أولادنا إلى مستوى أعلى، ويتعلموا العيش من أجل الملكوت، سيتطلب الأمر أكثر من مجرد الالتزام بالمعايير الخارجية. هذه المعايير مهمة، لكن يحتاج الأولاد إلى أن يروا مستوى أعلى من إنكار الذات في حياتنا. إن طريقتنا في استخدام المال تُخبر أولادنا بما نقدّره أكثر في الحياة، وبالتالي نحتاج إلى معونة الرب لتجسيد رؤية مالية مقدّسة وميراث دائم.

### أسئلة الدراسة

١. ما هي بعض النعم التي حصل عليها الأطفال خلال نشأتهم في الفقر؟ لماذا يصعب تقليد هذا في منزل غير فقير؟
٢. لماذا من المهم أن نخبر أولادنا بنقاط ضعفنا، ونطلب منهم أن يصلوا من أجلنا؟
٣. كيف يساعدنا وضع احتياجات الآخرين أمامنا وأمام أطفالنا في التركيز على هدف بناء الملكوت؟ كيف يؤثر هذا على الشكر والافتقار؟
٤. شارك أفكارًا حول كيفية ربط أولادنا بروية بناء الملكوت. ما الطرق التي نجحت في منزلك؟ شارك طرقًا فشلت بها في هذا الإطار.
٥. هل قام أولادك بتذكيرك متى انحرفت عن تعليمك اللفظي في مجال الوكالة؟

الجزء السادس  
البقاء على المسار الصّحيح





## الفصل السادس والعشرون

# تحديد القوى التي تحفزنا على الإنفاق

بحلول عام ١٩٢٧، كان العالم مليئًا بإمكانياتٍ جديدةٍ ومثيرة. فقد قام تشارلز ليندبيرغ بأول رحلة طيرانٍ فرديةٍ عبر الأطلسي، وأصبح الناس يرون في السفر الجوي خيارًا مستقبليًا عمليًا. ذاع صيت ليندبيرغ على الفور، ما دفع بالعديد من الطيارين الشباب إلى الحلم بخوض تجربة مماثلة. لم تكن الطائرات آنذاك بعد حلقَت فوق أماكن كثيرة، لذا تخيلَ الشباب أنفسهم السَّباقين إلى الطيران فوق أماكن بعيدة وغير مألوفة.

لم تمضِ أربعة أيام على رحلة طيران ليندبيرغ التاريخية، حتَّى عرضَ صاحب مصانع الأناناس الشهير جيمس دول، ٢٥٠٠٠ دولار على أول طيارٍ ينطلق من البر الرئيسي في الولايات المتحدة إلى جزيرة هاواي.

لم تكن المغامرة تحديًا سهلاً. فهاواي ليست سوى بقعة أرض صغيرة في وسط مساحة شاسعة من المياه، ثمَّ إن أدوات الملاحة الجوية كانت لا تزال بدائية. لكن هذه الحقائق لم تثنِ الشباب الذين أرادوا أن يتشبهوا بليندبيرغ. وعلى الرغم من علم الكثيرين منهم بأن احتمالات الوصول فعليًا إلى هاواي ضئيلة جدًّا، فقد سارعوا بجنون ليكونوا أوائل المشاركين بهذا التحدي. في الواقع، تقدَّم طيارون شباب كثيرون للمشاركة في المسابقة حتَّى إن جيمس دول غيرَ قواعدها لتصبح

سباقاً في تاريخ محدّد، خوفاً من أن يفقد هؤلاء المتهورون حياتهم. كان يأمل أن يأخذوا الوقت الكافي للاستعداد جيّداً لرحلة كهذه.

أخيراً، مع حلول يوم السّباق، أقلعت الطّائرة الأولى بأمان، في حين تحطّمت الثّانية عند إقلاعها، وعجزت الطّائرة الثّالثة عن الإقلاع، وواجهت ثلاث طائراتٍ أخرى عطلاً ميكانيكياً فوراً ما اضطرّها للعودة. وهكذا، وصل إلى هاواي طياران فقط من أصل خمسة عشر مشاركاً في السّباق. وعلى مدى السّنوات الثّماني اللاحقة، حاول ستّة عشر طياراً آخرين القيام بهذه الرّحلة، ونجح أحد عشر منهم بالهبوط في هاواي. حتى إن تشارلز ليندبيرغ نفسه قال: "كانت الرّحلة من كاليفورنيا إلى جزيرة هاواي أعظم إنجازٍ جويّ في التاريخ".

اليوم، تنطلق رحلاتٌ جويّة إلى هاواي مرّات عديدة في اليوم. فالطيّارون متّصلون بأنظمة تحديد المواقع العالميّة، ولديهم أدوات ملاحيةٌ أخرى كثيرة تتيح لهم معرفة مكان تواجدهم في أيّ وقت. حتّى إنّنا لم نعد نعي ما كان يعنيه التّحليق فوق المحيط الهادئ، ومحاولة الوصول إلى بقعة صغيرة على الخريطة تسمّى هاواي. لكن لماذا كان السّفر إلى هناك صعباً للغاية؟ كان الطيّارُ يعرف مكان الانطلاق، والمكان المقصود، لذا كان يستطيع تناول خريطة، وتحديد موقع هاتين النقطتين، ثمّ رسم المسار بسهولة، فليس هذا صعباً. لكن المشكلة لم تكمن في رسم المسار بل في صعوبة البقاء على المسار الصّحيح. حتّى لو وجّه طائرته بدقّة إلى هونولولو عند مغادرة المدرج في سان فرانسيسكو، كان يمكن للريّاح المتعامدة أن تغيّر مساره دون أن يدري.

تلك هي حال ميزانيّات الأسرة. سبق أن تحدّثنا عن كيفية معرفة موقعنا المالي، وتحديد المكان الذي نبغي الوصول إليه. وبعد تحديد هاتين النقطتين، ناقشنا أهميّة وضع ميزانية لنقلنا من المكان الذي نحن فيه إلى حيث نريد الذهاب. لكنّ كثيرين بيننا يجدون أنفسهم في وضع مماثل لوضع الطيّارين الذين يحاولون السّفر إلى هاواي. فنواجه تأثيرات خارجية تؤثرُ بشكلٍ كبيرٍ على مواردنا الماليّة، وتهدّد بجرّنا بعيداً عن مسارنا.

## تحديد القوى التي تحفزنا على الإنفاق ٢٣١

في هذا الفصل، نودُ إلقاء الضوء على بعض هذه التأثيرات، وتحديد بعض القوى التي تتحكَّم بإنفاقنا.

- رغبات سابقة. في الآونة الأخيرة، بينما كنتُ أساعدُ عائلةً في شؤونها الماليَّة، سألتهم عن نفقة معيَّنة بدت أنها تستهلك جزءاً كبيراً من دخلهم. كانت هذه العائلة بحاجة حقاً إلى كلِّ دولار متاح لتسديد ديون المستهلك، لكن بدا واضحاً أنه لا جدل في هذه النفقة، التي كانت عبارة عن مصروف شهري مُخصَّص لنشاط ترفيهي كان الأهل يتوقون للانخراط فيه منذ كانوا صغاراً، ولذا لم يهتموا بالتفكير في التخلِّي عنه الآن. يحتفظُ كثيرون بيننا بهذه الرغبات السريَّة من الماضي. قد نرغبُ في الحصول على منزلٍ بديكور جميل، أو تحضير مأكولات شهية في كلِّ وجبة، أو ممارسة رياضة أو هواية ما. لكن نحتاجُ أن نفهم أن هذه الأشواق الماضية قد تؤثرُ بشكلٍ كبيرٍ على مواردنا الماليَّة.
- الخوف من المستقبل. يفشلُ كثيرون بيننا في وضع ثقتهم في الرَّبِّ، ويخافون من المستقبل. قد تكون هذه المخاوف حقيقيةً جداً، وقد تؤثرُ بشكلٍ كبيرٍ على إنفاقنا. بوسعنا أن ننفقَ المالَ باطلاً وبسهولة على خطط التَّأمين والبقاء على قيد الحياة المُبالغ بها. لذا نحتاج باستمرار إلى إعادة تثبيت عيوننا على الرَّبِّ، ولنصلُ كداود عندما قال: "أحفظني يَا اللهُ لأني عَلَيْكَ تَوَكَّلْتُ!"
- ضغط الأقران وانعدام الأمان. ما نوع المنزل الذي كنتَ لتعيش فيه لو علمتَ أن الآخرين لن يرونه؟ ما نوع السيَّارة التي كنتَ لتقودها؟ إحدى القوى الرئيسيَّة التي تميلُ إلى إخراجنا عن المسار هي ضغط الآخرين علينا. فنحن نريدُ أن نكون مقبولين، ونشعرُ بالحاجة إلى العيش في مستوى معيَّن كي نندمج مع الآخرين. وللأسف، يأتي هذا الضَّغط في أحيان كثيرة من أشخاص داخل كنائسنا. فنشعرُ بعدم الأمان والخوف من الأَّ نجد القبول إذا لم نرتقِ إلى مستوى معيَّن. لكن من المهمِّ التفكير في مدى تأثير هذا على إنفاقنا.

قال مستشارون ماليون عديدون عنَّا نحن الأميركيين إننا: "نشترى أشياء لا نحتاجها، بالمال الذي لا نملكه، لنحظى بإعجاب أشخاص لا نحبهم." مع أنني أمل ألا ينطبق الجزء الأخير من هذه المقولة على كنائسنا، إلا أننا حقاً نميل إلى شراء أشياء، لمجرد الرغبة برؤية ردود أفعال من سيلاحظونها. فيعيش كثيرون في ضائقة مالية، والسبب الأول في ذلك هو ضغط الأقران.

- الخلط ما بين الرغبات والاحتياجات. نحن نعيش في عصرٍ مادّي وثقافةٍ ماديّة، وإننا محاطون يومياً بسلع رائعة المذاق والرائحة والشكل. ويتوقُّ جسدنا للحصول على كلِّ ذلك. قد تكون أشياء كثيرة من هذه بركة لنا، لكن مع كثرة الخيارات يصعبُ أحياناً التمييز بين رغباتنا واحتياجاتنا. وقد استفادَ المسوّقون من هذا الخلط. قبل بضع سنوات فقط، كانت تكلفة المشروب في مطعم الوجبات السريعة تشكّل نسبة مئوية ضئيلة من ثمن الوجبة. أما اليوم فإذا راجعت أحد مطاعم الوجبات السريعة المحليّة، سوف تلاحظ أنّ سعر الـ "بيبيسي" مثلاً يقاربُ نصف سعر وجبة ما في المطعم. بمجرد أن بدأ الأميركيون يعتبرون المشروبات الغازية احتياجاً، ارتفع سعرها دون أن يلاحظ أحد. وحتى لو لاحظوا، لم يكن الأمر ليثير اهتمامهم، لأنهم باتوا يعتبرون المشروب احتياجاً مشروعاً.

يواجه بعضنا مشكلةً في ميزانيّاتنا، بسبب الخلط ما بين الرغبات والاحتياجات. إنّ العديد من السلع الموجودة في قوائم التسوّق خاصتنا لم تكن موجودة قبل عشرين عاماً، ولا ضرورة لوجودها الآن. بعضها يوفر الوقت، ولكن الحقيقة هي أنّ الجودة كانت تتدبّر أمرها حسناً بدونها، وربما يمكننا نحن أيضاً فعل ذلك.

فيما كان هؤلاء الطيَّارون الأوائل يراقبون سان فرانسيسكو تختفي وراءهم، لم يكن في متناولهم الكثير من الوسائل لإرشادهم. وكانت احتمالات النجاح ضئيلة، وبدا واضحاً أنّه لا شيء يدفع الإنسان لخوض مجازفة من هذا النوع سوى التعتُّش الشديد للشهرة. فقد كان بلوغ الهدف شاقاً حتّى في ظل غياب الرياح.

## تحديد القوى التي تحفزنا على الإنفاق ٢٣٣

لكنَّ رياح المحيط كانت تحاولُ باستمرارٍ قذفهم بعيداً عن مسارهم، ما كان يجعل الرُّحلة تبدو شبه مستحيلة.

آنذاك، كان الطَّيَّارُ يملكُ ثلاثَ أدواتٍ تساعدُه في التنقُّلُ خلال عبوره فوق الماء. أولاً، خريطته وبالطَّبع المسار المرسوم. فقد كانَ في أثناء تحليقه يعودُ باستمرارٍ إلى الخريطة لرؤية مدى التزامه بالمسار. المُعين الثاني في الرحلة هو قراءته للنُّجوم والسُّمُس. فطالما أنَّ السُّمَّاء صافية، كان يستطيعُ تحديد موقعه من خلال الأجرام السماويَّة الثَّابتة. وأخيراً، إذا رأى سفينةً في البحر تحتَه، كان يستطيع الاتِّصال بها طلباً للمساعدة في تحديد موقعه بالضُّبط.

بينما نفكَّر في كِيفيَّة محاربة القوى التي تحاولُ باستمرارٍ إبعاد رؤيتنا عن مسار العيش من أجل الملكوت، دعونا نلقي نظرة على هذه الطُّرق الثلاث التي استخدمها الطَّيَّارون الأوائل. في سيرنا وراء الرَّبِّ، قد تعصَّف بنا بشدَّة "رياح معاكسة"، وقد يكلفنا البقاءُ على المسار الصحيح مجهوداً كبيراً. لذا دعونا نتأمَّل في المعونات الملاحية التَّالية فيما نسعى لتحقيق رؤيتنا.

- أبق الخريطة والمسار نُصبَ عينيك. سبقَ أن ناقشنا أهميَّة وضع رؤيةٍ أساسيَّة، لكن من المهمَّ إبقاء هذه الرؤية نصبَ عينيك إذا أردت بلوغ هدفك. في أثناء رحلتك، راجع رؤيتك الأساسيَّة باستمرارٍ، وتأكد من أن تكون جميع اختياراتك حتَّى الثَّانويَّة منها متماشية مع قوارك الأساسي، أي العيش من أجل الملكوت. تحدَّثوا كأسرةٍ كثيرًا عن رؤيتكم وذكروا بعضكم بعضاً بأهدافكم.

- استمرَّ في فحص موقعك عبر مقارنته بنقطة مرجعيَّة ثابتة. راح الطَّيَّار يقرأ موقع السُّمُس والنُّجوم بشكلٍ متكرِّرٍ، ولم يكن يعلم متى تأتي الغيوم وتحجبُ رؤيته. كذلك نحن، من المهمَّ جدًّا أن نتمسَّك بكلمة الله الثَّابتة. استمرَّ في دراسة تعاليم يسوع واستخدمها كنقاط مرجعيَّة، وحلِّل موقعك الحالي واتِّجاه رحلتك من خلالها. صُدِّم العديد من الطَّيَّارين حين قارنوا موقعهم بموقع السُّمُس واكتشفوا مدى انحرافهم عن وجهتهم. كذلك نحن، قد تُدهشنا سرعة انحرافنا بعيداً عن الهدف إذا جعلنا المجتمع نقطتنا المرجعيَّة. لا بدَّ من تحليل مسارنا باستمرارٍ في ضوء كلمة الله.

- اطلبِ النصيحة ورحبْ بالإرشاد. أنقذَ العديدُ من الطَّيارين لأنهم أبدوا استعداداً لسؤال سفينة شحن عابرة عن موقعهم. يتطلب الأمرُ قدرًا كبيرًا من التَّواضع. يمكن لكثيرين من صغار السنِّ بيننا أن يتعلَّموا الكثير من الجيل الأكبر سنًّا في ما يتعلَّق بالشؤون الماليَّة، فقط إذا طلبوا ذلك. يبدو أنَّ التكنولوجيا أقتننا بأنَّ كبار السنِّ غير ملمِّين. ففكرة أنَّ كثيرين بينهم لم يواكبوا التَّغيُّرات السَّريعة في التكنولوجيا، دفعتنا للافتراض أنَّ الأصغر سنًّا أكثرُ نكاءً. لكنني أعلمُ من خلال تجرّبي أنَّ معظم الذين يواجهون صعوبة في الشؤون الماليَّة هم دون الأربعين. فمعرفة ما هو الميغابايت لا يعني أنَّ الشَّخص حكيمًا. إنَّ أبدينا استعدادًا أكبر بقليل لطلب نصيحة أولئك الذين قضوا فترةً أطول في الرحلة، فعلى الأرجح أنَّنا سنبقى على المسار الصحيح.

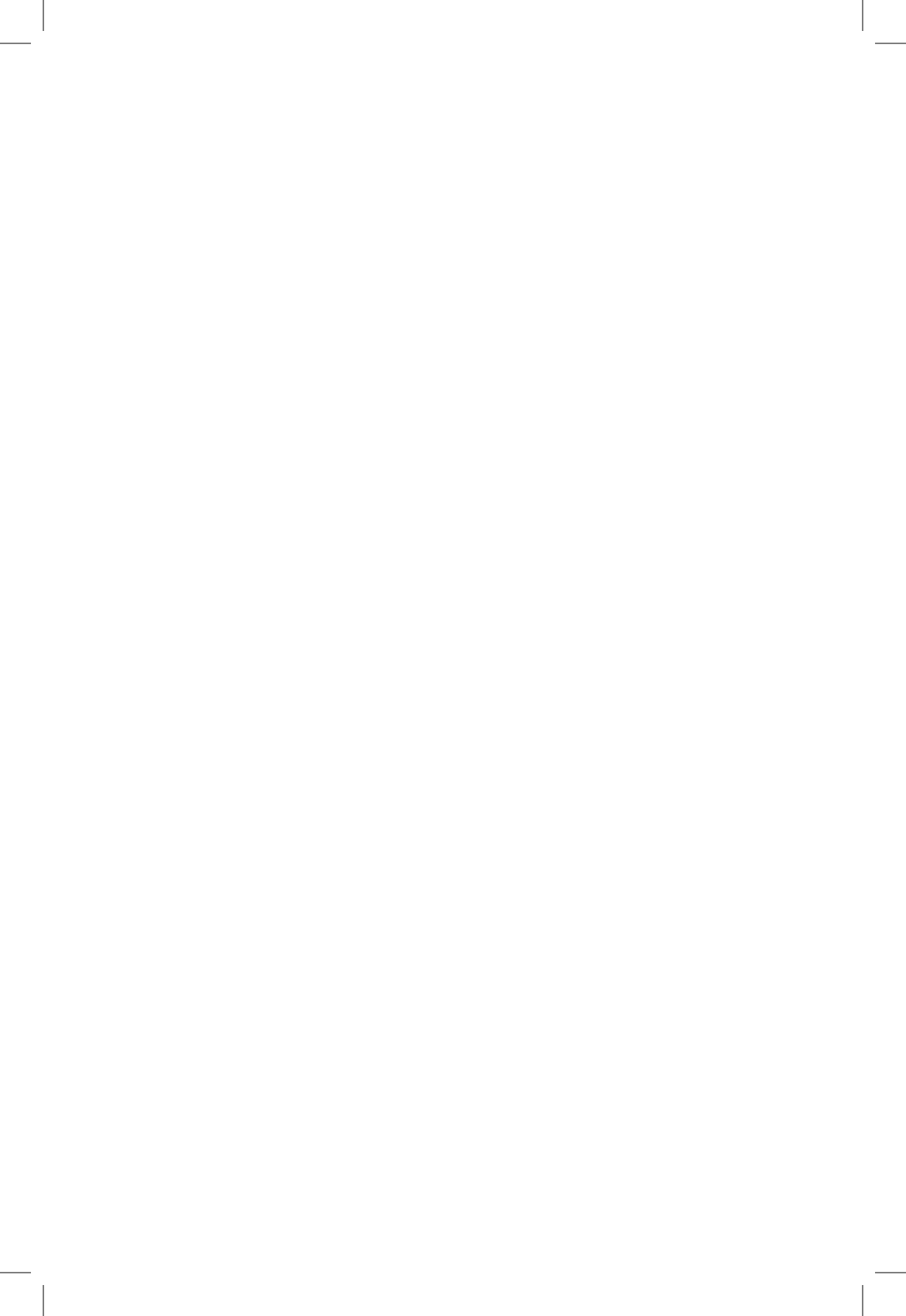
## الخاتمة

إنَّ معرفة موقعنا المالي ليست بالأمر العسير، كذلك الأمر بالنسبة إلى وضع بعض الأهداف الطويلة الأجل. صحيح أنَّ رسم مسار من موقعنا الحالي إلى المكان الذي نريد الوصول إليه قد يستغرق بعض الوقت، إلا أنَّ التَّحدي الأكبر الذي يواجهه أغلبيتنا في تحقيق أهدافنا الماليَّة يكمن في البقاء على المسار المرسوم. قد نملأ بيانات ماليَّة، وننشئ ميزانيات في أوقات الحماسة القصيرة. لكن الاختبار الحقيقي هو تطبيق رؤيتنا عندما تسحقنا الحياة اليوميَّة الدنيويَّة. من السهل العودة إلى السلوكيات والعادات القديمة نفسها.

لكن ينبغي ألاَّ نفضل! إذا اتَّحدت أنت وعائلتك، وأبديتم التَّزامًا واستعدادًا للتَّواصل بعضكم مع بعض، تستطيعون النِّجاح. قيل: "هناك فرق بين الاهتمام والالتزام. عندما تهتمُّ بشيء ما، فأنت تفعله حين تسنح لك الظروف. لكن عندما تلتزم بشيء ما، فأنت لا تقبل الأعذار، ولا ترضيك سوى النَّتائج فقط." إنَّ اتِّخاذ القرارات الماليَّة المتمحورة حول المسيح في عالم متمحور حول الذات يتطلَّب أكثر من مجرد اهتمام، إنَّه يتطلَّب التَّزامًا.

### أسئلة الدراسة

١. أخبرنا عن مرّة فشلتَ فيها في وضع الميزانيّة. ربّما بدأت بعزم ونشاط كبيرين، ثمّ أدركتَ بعد أشهر أنّك انجرفتَ بعيداً عن رؤيتك. ما كان السبب في هذا؟ ماذا تعلّمتَ منه؟
٢. هلّا شاركتنا بوقتٍ قمتَ فيه بشراء القبول؟
٣. ما هي بعض الأشياء التي كانت مجرد كماليات قبل بضع سنوات، وأصبحت الآن احتياجات؟
٤. لماذا تُعدُّ دراسة كلمة الله المستمّرة مهمّة جدّاً لبقائنا ضمن مسارنا؟
٥. كيف يرتبط ملاخي ٣: ١٦ بميلنا إلى الانجراف؟ هل يجدرُّ بنا طلب المزيد من المساءلة الشخصية؟ لماذا يبدو هذا صعباً جدّاً؟



# الفصل السابع والعشرون

## هل باستطاعتنا حقاً أن نُعطي؟

في ١٩ تشرين الثاني ١٨٥٤، تعمّد سام هيوستن في كنيسة " روك كريك " خارج منطقة "الاستقلال"، في تكساس. كان سام قد تجاوزَ السّتين سنة، وكان معروفاً بكونه رجلاً فظاً وعدوانياً. فقد عاش حياةً صعبة، ومع أن زوجته كانت مؤمنة لسنوات، إلا أنه لم يشعر بالحاجة إلى القيام بمثل هذا الالتزام. قال المقربون منه إن يوم معموديته كان نقطة تحوّل كبيرة في حياته. فقد كان قبلاً مولعاً بالجدل وصعب المراس، لكن بعد إشهارة إيمانه، أصبح أطف وأكثّر سروراً.

ولكن مباشرةً بعد معمودية سام، حدث أمرٌ آخر صَدَمَ المقربين منه. فقد أعلن سام بعد الخدمة لقادة الكنيسة أنه يريد أن يتكفّل بدفع نصف راتب الخادم المحلي الشهري. وعندما سأله أصدقاؤه عن سبب قراره هذا، ردّ قائلاً: "محفظتي أيضاً تعمّدت".

”  
”  
محفظتي أيضاً تعمّدت.

نجهل الكثير عن علاقة سام هيوستن بالرّب، لكنّ تصريحه يبيّن أنّه محقٌ بشيءٍ. إنّ التّجديد الحقيقي يحوّل كلّ ما في الإنسان - حتّى محفظته. في الواقع، بالنظر إلى عدد المرّات التي علم فيها يسوع عن المال، نستنتج بسهولة أنّ محفظة الإنسان هي أولى الأماكن التي تتعرّض للتّغيير.

## هل نجني ما يكفي لنعطي؟

يميل مَنْ يعانون مشاكل ماليّة إلى طرح أسئلة عن العطاء والعشور، فيقولون: "في ظلّ وضعنا الماليّ الحاليّ، هل يتوقّع الرَّبُّ مِنَّا أن نعطي؟" قبل أن نجيب عن هذا السؤال، أعتقد أنّه يجدر بنا التأمّل بقصّة في الكتاب المقدّس. فهذه الرواية الصّغيرة خلال حياة يسوع قد تعطينا فكرة عن نظرة الله إلى العطاء. تأمّل بالدرس الذي علّمه يسوع لتلاميذه وهم يشاهدون الأرملة المسكينة تعطي الفيلسفين.

قد نتخيّل ما فكّر فيه التلاميذ. فقد سبق لهم أن سمعوا يسوع ينطق بأشياء كثيرة غريبة، لكن ما قاله هذه المرّة بدا بالتأكيد مضحكاً. لربّما همس أحدهم: "أسمعت ما قاله؟ هل قال حقاً إنّ الأرملة الفقيرة أعطت أكثر من الآخرين؟"

ولربّما أضاف آخر: "ألم يلاحظ يسوع كم أعطى البعض؟"

أتمنّى أن يثير هذا المشهد انتباهنا على الأقلّ كما أثار انتباه التلاميذ، ودفعهم للتساؤل. فهذه الرواية نافذة ثمينة إلى قلب الله نفسه. لذا دعونا نتأمّل بما في القصّة من عبر:

- بوسعنا أن نعطي بشكل مقبول مهما كان وضعنا الماليّ. كان هذا سبباً إضافياً دفع الفقراء إلى الإصغاء إلى يسوع بكلّ سرور. فباستطاعة أفقر إنسان أن يرضي الله في عطائه. لربّما راودنا هذا التفكير أحياناً: "لو كان لديّ المزيد، لأعطيّ المزيد." إنّما تكشف هذه الرواية أنّه من وجهة نظر الله، أشدّ الناس فقراً هم في موقع ممتاز يتيح لهم أن يعطوا أكثر. فبغضّ النظر عن وضعنا الماليّ، نستطيع جميعاً أن نعطي بشكل مقبول ومرضي لله.

- يلزمنا العطاء الحقيقيّ التخلّي عن الذات. في أحيان كثيرة، أرغبُ بالعطاء لكن دون التخلّي عن أيّ جزءٍ من حياتي. أرغبُ بالتخلّي عن ملابس انتهيتُ من ارتداؤها، وعن مالٍ إضافيّ غير مخصّصٍ لشيء، وعن وقتٍ من أوقات فراغي. لكنّ الرّسالة في هذه القصّة واضحة. إنّ الله يبحث عن التخلّي! هل أنت على استعداد للتخلّي عن شيءٍ ما في سبيل

هل باستطاعتنا حقًا أن نُعطي؟ ٢٣٩

العطاء؟ هل تستطيعُ بسرور التنازل عن شيءٍ خطَّطتَ له لمجرد أن الله دعاكَ للمشاركة؟ تذكر أن الله يهتمُّ أساسًا بحجم التَّضحية.

• هناك وقت ينبغي فيه نسيان محصَّلة الميزانيَّة النهائيَّة. أحد الفخاخ المحتملة في الميزانيَّة هو تطوير عقليَّة حيث يتمُّ اتِّخاذ كلِّ قرار من منظور المحصَّلة النهائيَّة. فقد نقول: "نحن نعلمُ أن هناك حاجة حقيقيَّة هنا، ولكنَّها ليست ضمن الميزانيَّة." قد يصبحُ صنعُ القرار أوتوماتيكيًّا لدرجة أننا لا نعود نسمع دعوة الله لنا. لكن لاحظ غياب الحسِّ السَّليم في قرار هذه الأرملة، وكيف باركها يسوع على الرغم من ذلك. ما قامت به يبدو جنونًا، فقد ألقت الفلَّسفين الأخيرين في الصَّنوق. ماذا كانت ستفعل الآن؟ يدعونا الله أحيانًا إلى أماكن يبدو فيها تحكيم المنطق مؤذيًّا، لذا ليتنا نكون حسَّاسين بما يكفي تجاه الرُّوح كي نسمع الله حين يطلبُ منا أن ننسى المحصَّلة النهائيَّة.

• نحن ننظرُ إلى ما يُعطى، في حين ينظرُ الله إلى ما يتمُّ الاحتفاظ به. ما كان الفرق الحقيقي بين الأرملة والرَّجال الأغنياء في ذلك اليوم؟ كان الله بالتأكيد راضيًّا عندما ألقى رجلٌ غنيًّا مبلغًا كبيرًا من المال في الخزنة. فقد كان عمل الهيكل يكلف مالًا كثيرًا، من صيانة المبنى، وأجرة العمَّال، ومساعدة الفقراء. فلا شكَّ أن الهيكل كان يستهلك مالًا كثيرًا في الشهر. ولعلَّ المسؤولين عن الخزنة فرحوا عندما رأوا رجلًا ثريًّا قادمًا، وتمنَّوا لو تُفسَّح بعض تلك الأرامل المُسنَّات له الطَّريق. أستطيعُ أن أسمع أحدهم يقول: "إذا كان الصَّف طويلًا، قد يحبِّط بعض رجالنا الأثرياء ويبقون بعيدًا". ولكن كان الله يراقبُ باهتمام شيئًا آخر. فيما نميلُ نحن إلى النُّظر إلى ما يُعطى، تكوَّن عينُ الله دائمًا على ما يتمُّ الاحتفاظ به.

الآن دعنا نتأمَّل مجددًا في سؤالنا الأساسي: "في وضعنا الماليِّ الحاليِّ، هل يتوقَّع الرَّبُّ منا أن نستمرَّ في العطاء؟" أنت وحدك تستطيعُ الإجابة عن هذا السؤال أمام الرَّبِّ، لكن في اعتقادي، ثمَّة أسئلة ينبغي لك أن تجيبَ عنها قبل أن تقرَّ ما إذا كان وضعك الماليِّ يسمح لك بالعطاء. وفيما تجيبُ عن هذه الأسئلة بأمانة، تذكر الأرملة التي قدَّمت الفلَّسين.

- هل تنفقُ حاليًّا المالَ على أيِّ سلعٍ غيرِ ضروريَّةٍ للحياة؟ إذا كان الأمرُ كذلك، أيِّمكنكُ التخلِّيَ عن أيِّ منها لتتمكَّنَ من العطاء؟
- إذا انخفضَ دخلُكَ فجأةً بنسبةٍ ١٠ في المائة، هل يمكنكُ البقاءَ على قيد الحياة؟ إذا كان الأمرُ كذلك، فهل من سببٍ يعوقُكَ عن إعطاءِ ١٠ في المائة من دخلِكَ للمحتاجين؟
- هل تؤمنُ حقًّا أنَّ اللهَ هو مَنْ يسدُّ احتياجاتكُ الطبيعيَّة؟
- إذا عرفَ مَنْ من حولكُ أنَّكَ عاجزٌ عن العطاء، فهل يوافقون على أنَّه يستحيلُ عليكُ أن تعطي؟
- يعيشُ أكثرُ من ثمانين في المائة من النَّاسِ بأقلَّ من ١٠ دولاراتٍ في اليوم، وثلاثون في المائة بأقلَّ من دولارٍ واحدٍ في اليوم. هل تشعرُ بالراحة في أن تشرحَ لهم لماذا لا يمكنكُ العطاء؟
- نستطيعُ مقابلَ حوالي دولارين، أن نضعَ الكتابَ المقدَّسَ في يد شخصٍ مستعدٍّ للسَّيرِ لأميالٍ لدراسة الكلمة. هل سيتفهمُ هؤلاء الأشخاصُ أسبابَ امتناعكُ عن المساعدة؟

كثيرة هي الأسئلة التي قد نطرحها على أنفسنا. لكن ليس الهدف هنا إهانة الأشخاص الذين يعيشون في دولة متقدِّمة، بل امتحان القلوب بروح الصلاة. قد تكون قلوبنا خادعة جدًّا. هل نحن صادقون عندما نقول إننا لا نستطيع أن نعطي؟ هل نستخدم نقطة مرجعيَّة خاطئة لتحديد ما إذا كنا نستطيع أن نعطي أم لا؟ مؤمنون كثيرون في العالم يعطون بفرح وانتظام على الرَّغم من أنَّهم، في نظرنا، لا يملكون شيئًا.

قبل أن ننتقلَ إلى موضوعٍ آخر، من المهمِّ توضيح التالي. لقد عملتُ مع أفراد كانوا في وضعٍ ماليٍّ حرجٍ لدرجة أنني شعرتُ أنَّهم يعطون أكثر ممَّا يجب. هذا نادر جدًّا، ولكن قد تكونُ في وضعٍ، إذا أُعطيَّت فيه الكثير، سوف تضرُّ حتمًا بالتزاماتك الشهرية. أو من أنَّه في بعض الحالات، يمكن أن يكون جزءٌ من عطائنا

1 Anup Shah, "Poverty Facts & Stats," <[www.globalissues.org/](http://www.globalissues.org/)> March 28, 2010.

هل باستطاعتنا حقًا أن نُعطي؟ ٢٤١

عبارة عن أعمال نقوم بها لخدمة الآخرين. ولكن هذا لا يعني التوقف عن العطاء المالي. لم يسبق لي أبدًا أن قابلت إنسانًا يمرُّ بأزمةٍ شديدةٍ لدرجة تمنعُه من تقديم بعض المال شهريًّا.

كم يجدرُ بنا أن نعطي؟

كنتُ مترددًا في تحديد كم ينبغي أن يُعطي. يجدرُ بكلِّ منَّا أن يجيبَ عن هذا السؤال أمام الله. من المهمَّ أن أتذكَّر أنني وكيل، وصحيح أن الحساب المصرفي أو الممتلكات تحملُ اسمي، لكنها ليست لي. وبما أنني قدِّمتُ طوعًا كلَّ ما أملكُ إلى الله، فالسؤال ليس: كم يجب أن أعطي؟ بل: أين يريدُ الله منِّي أن أصرفَ أمواله؟

لقد استمعتُ إلى نقاشات كثيرة حول ما إذا كان ينبغي لنا إعطاء العشور في عصرنا الحالي أم لا. بالنسبة إليَّ، أشعرُ أنني غير ملزم قانونًا بتقديم ١٠ في المائة. لكنني أعترفُ أيضًا بأنني تذرعتُ بهذا في الماضي. خلال سنوات زواجنا الأولى، كان عطاؤنا متقطعًا. فقد كنَّا نعطي القليل بين الحين والآخر، ونساعدُ أحدهم في محتته عندما نستطيع، ونرعى طفلًا أو طفلين على طول الطريق.

عندما طرَحَ موضوع العشور، سارعتُ إلى الردِّ بأنَّ كلَّ شيء في عصرنا الحالي ملكٌ للرَّبِّ. فقد أعطى شعبُ الله ١٠ في المائة والباقي كان ملكهم. كنتُ أشير إلى أنَّ كلَّ شيء اليوم هو ملكٌ للرَّبِّ، وليس فقط ١٠ في المائة. كان ذلك واضحًا جدًّا بالنسبة إليَّ. فالله لم يكن يريدُ منَّا أن نطبِّقَ القانون بل أن نعطي بفرح، والبعض منَّا في أميركا (الذين يفكرون أولًا في الآخرين) يجب أن يقدموا أكثر من ١٠ في المائة.

ما زلتُ أتذكَّر عذابي النفسي حين أدركتُ في نهاية السَّنَةِ أنَّ المبلغ الإجمالي الذي قدَّمناه لا يتجاوزُ ٥ في المائة من دخلي. منذ ذلك الحين، تحدَّثتُ مع أشخاص كثيرين ووجدتُ أنني لستُ الوحيد. لدينا جميعًا نوايا حسنة، لكننا نكتشف أننا نضع الملكوت خلفَ ظهورنا. نريدُ أن نعطي، ولكننا نريدُ أيضًا أشياء أخرى كثيرة. وتعلَّقنا بهذه الأشياء يحدُّ من عطائنا ويجعلنا غير مثمِّرين. في ما يلي بعض المؤشِّرات التي قد تساعدك في هذا المجال من العطاء.

• أعطِ أولاً. في أحيانٍ كثيرة نترتّب لنرى ما إذا كان سيتوافر لدينا ما يكفي من المال لنعطي. نحن عازمون تماماً على العطاء، ولكننا لا نعطي. وفي معظم منازلنا، لا سيّما في بداية الزواج، ننفقُ كلَّ ما في حسابنا، إذ هناك دائماً احتياجات. إذا كانت التبرّعات الخيريّة مهمّة لك بقدر أهميّة الإيجار، فستجدُ المال لها. كتَبَ الخبير المالي دايفد باش كتاباً بعنوان (Start Late, Finish Rich) (ابدأ متأخراً، وستغدو غنيّاً) لمساعدة كبار السنّ على أن يصبحوا أثرياء. في كتابه، يشجّع الذين يريدون أن يصبحوا أثرياء على أن يدفعوا لأنفسهم أولاً. ما يقوله هو: إذا كنت تريدُ حقاً أن تكون ثريّاً عند التقاعد، فأنت بحاجة إلى التّركيز بشكلٍ أساسيٍّ على الادّخار. والسبيل الوحيد للقيام بذلك على نحو فعّال هو سحب الأموال من كلِّ شيك على الفور والتّركيز في المقام الأوّل على الادّخار. ليتنا نستطيع أن نتكرّس للملكوت كما يتكرّس مجتمعنا لتحقيق الثروة!

• أعطِ بانتظام. عندما كان جوناثان إدواردز شاباً، كتَبَ قائمة بقراراته. كان يهدفُ إلى قراءة هذه القرارات مرّة كلَّ يوم لمساعدته في السّير مع الرّب. وفي قراره الثامن عشر قال: "قررتُ أن أعيش هكذا في كلِّ وقت، لأنّه في ظني، أنا في أفضل أطر التقوى، حيث لديّ المفاهيم الأوضح عن أمور الإنجيل، وعن العالم الآخر".<sup>2</sup>

وجدَ جوناثان أنّه يسهلُ في بعض الأوقات اتّخاذ القرارات من منظورٍ أبديٍّ، لأنّه يشعرُ خلالها بكلِّ وضوح بإرشاد الرّوح القدس. لكن في أوقات أخرى، يظهرُ الضباب ويحجبُ رؤيته، فلا تعود الأبدية واضحة، ويسهلُ عندئذ اتّباع الجسد. جميعنا يمرُّ بأوقات كهذه، لذا يجدرُ بنا اتّخاذ قراراتنا بشأن العطاء في وقت نشعرُ فيه بأننا في أفضل أطر التقوى، ثم نواظبُ على العطاء بانتظام في الأوقات التي تبدو خلالها الأبدية غير واضحة.

2 Jonathan Edwards, *The Works of Jonathan Edwards*, Vol. 1, Paternoster-Rowe, London, 1839.

هل باستطاعتنا حقًا أن نُعطي؟ ٢٤٣

- أعطَ بمحبَّة وباسم يسوع. إنَّ دوافعنا في العطاء مهمَّة للغاية. قد نعطي رغبةً بالحصول على التَّقدير أو لنبدو رُوحيين. وقد نعطي من خلال كنيستنا، ونأملُ سرًّا أن تصبح جماعتنا معروفةً برعاية نفسها بنفسها. لكنَّ الكتاب المقدَّس يوضِّح أنَّ الله يبحث عن نوع معيَّن من العطاء، العطاء بدافع المحبَّة وباسم يسوع وملكوته. افحصْ دوافعك عن كتب وتأكدْ من أنَّ هدفك الوحيد هو تمجيد ربِّنا يسوع وتعزيز ملكوته.
- أعطِ بروح الصَّلاة وبعناية. اسمحْ للرَّبِّ بتوجيه قراراتك، وكُنْ مستعدًّا للقيام ببعض التَّحرَّيات الخاصَّة بالاحتياجات. في كتاب "ديداش"، وهو من الكتب المسيحيَّة الأولى، قال الكاتب: "دع صدقتك تعرِّق في يدك إلى أن تعرفَ لمن يجبُ أن تعطَّيها." بعبارةٍ أخرى، فكِّر مليًّا في المكان الذي تقدِّمُ فيه أموالك وفي الأشخاص الذين تساعدهم. ليس العطاء لتخدير الضمير، إنَّما هدفنا كوكلاء هو إنفاق موارد الملك بطريقة تُرضي الملك. إذا كنَّا جادِّين في ذلك، فمن البديهي أن نطلب منه الإرشاد.
- أعطِ بتخلُّ. ربَّما هذا هو أصعب الكلِّ بالنسبة إلى جسدنا، لكنَّ مَثَل الأرملة ذات الفيلسفين واضح. يفرحُ قلب الله بروية المؤمنين وقد سلَّموا أنفسهم للرَّبِّ يسوع المسيح لدرجة أنَّهم مستعدُّون للتَّخلي عن أي شيء في سبيل الملكوت. هذان الفيلسان يمثِّلان حياة الأرملة، وكانا كلُّ ما تملك. لكنَّها أبدت استعدادًا للتَّخلي عنهما لصالح الملكوت. امتحنْ حياتك الخاصَّة. هل من شيء ذي قيمة تستطيعُ التَّخلي عنه لصالح الملكوت؟ ربما هو حساب توفيرك أو بعض الممتلكات العزيزة على قلبك، أو ربما هواية تكلفك مالًا يمكن إنفاقه على أمورٍ أخرى. بغضِّ النظر عمَّا هي هوايتك، صمِّم على التَّخلي عنها بسرور لصالح الملكوت، واثبتْ تصميمك هذا بالفعل.
- خصِّصْ مكانًا آمنًا للأموال الخيريَّة. استفادت عائلاتٌ كثيرةٌ من إقامة حساب منفصل للمال المكرَّس للعطاء. عند وصول شيك الراتب، كانت تقتطع نسبةً مئويَّةً منه في هذا الحساب، وتُعتبر غير قابلة للمس. هذا

يفسحُ في المجال تخصيص بعض الوقت للصلاة بشأن المكان الذي يجب أن تتبرّع فيه بالمال. كما أن هذا الحساب يحمي المال من الدخول في دوامة النفقات اليومية.

## الخاتمة

المسيحيون يعطون، وذلك ببساطة لأن المعطي الأسمى يسكنُ فيهم. قال الرسول بولس، مشجعًا كنيسة كورنثوس الغنيّة على المشاركة مع مؤمنين فقراء في بلد آخر: "فإنكم تعرفون نعمة ربنا يسوع المسيح، أنه من أجلكم افتقر وهو غني، لكي تستغنوا أنتم بفقره".<sup>٣</sup>

كان بولس يخبر المؤمنين الأثرياء في كورنثوس أنه كما قدّم يسوع نفسه ليشاركهم، جاء الوقت الذي فيه يتشاركون هم أيضًا مع آخرين.

نحن أغنياء. قد لا نشعر بالثراء، ولكن مجرد حقيقة أنك تستطيع القراءة تثبت ذلك. فهناك شريحة كبيرة من سكان العالم غير القادرين على تحمل نفقات التعليم الأساسي. وإن كنت تعيش في رفاهيّة في الولايات المتّحدة اليوم، فأنت ضمن الـ ١٠ في المائة من أغنى سكان العالم.

نحن أغنياء ولدينا فرصة هائلة ومسؤوليّة المشاركة. المؤمن الذي لا يملك في قلبه رغبة ملحة في العطاء، يكون إمّا قد فقد رؤية ما فعله الله من أجله، وإمّا لم تكن لديه رؤية من الأساس. ليت الرب يساعدا كي نشعل من جديد تلك الرؤية ونجدد حب المشاركة مع الآخرين.

هل باستطاعتنا حقًا أن نُعطي؟ ٢٤٥

### أسئلة الدراسة

١. من وجهة نظر ماليّة، هل كان منطقيًا أن تعطي الأرملة هذين الفلّسين؟ ماذا يعلّمنا هذا عن طرق الله وعن الحسّ السليم؟
٢. متى تعوقنا العشور عن تلبية دعوة الله لنا لإعطاء المزيد؟
٣. لماذا يُعدّ العطاء بمحبّة وباسم يسوع في غاية الأهميّة؟ لماذا شدّد يسوع على العطاء بصمّةٍ وسريّةٍ؟
٤. هل يجبُ أن نستمرّ في العطاء حتّى لو لم تكن دوافعنا نقيّة؟ ماذا يحدث لو انتظرنا حتى تتنقّى دوافعنا؟
٥. إلى جانب عطاء المال، ما طرق العطاء الأخرى التي يمكن أن تعتمدّها أسرةٌ تمرُّ بضائقةٍ ماليّةٍ؟ هل يجوزُ في أوقاتٍ ما أن تمتنع الأسرة عن تقديم المال؟



# الفصل الثامن والعشرون

## الحفاظ على التركيز

في أحد متاجر الدهانات المحليّة، نجدُ على طول الجدار الخلفي رفَّ عرضٍ لمساعدة العملاء في اختيار الألوان. طريقة العرض هذه شائعة في متاجر الدهانات، وهي عبارة عن مئات، إن لم نقل آلاف، العينات من الألوان الموزعة على أشرطة كرتونيّة رقيقة. يستطيع العميل اختيار عدّة أشرطة وأخذها إلى منزله، لمناقشة اللّون المناسب للغرفة مع سائر أفراد الأسرة (لاحظ كِبْر المسألة التي تثيرها بضع عينات من الألوان).

ثمّة ما يبهرني في هذا الرّفّ. أراقبه ويدهشني مدى تدرُّج الفروق في عينات الألوان، والفرق الشاسع الإجمالي. ففي الزاوية العلويّة اليسرى من الرّفّ، تجدُ عيّنة من اللّون الأبيض الناصع البياض، وعلى يمينه مباشرة عيّنة أخرى تبدو بيضاء كالأولى. ولكن إذا وضعت العينتين جنباً إلى جنب، ستري أنّ الثّانية مطعّمة بلون البيج. لكنّ الفرق بينهما بسيط جداً لدرجة أنّك لن تلاحظه إلا إذا استخدمت إضاءة جيّدة واعتمدت العيّنة الأولى كمرجع. ومع الاستمرار بالانتقال من لون إلى آخر في لوحة العرض، تلاحظ أنّ التّغيير في اللّون طفيفٌ ويحدثُ ببطءٍ شديد. أخيراً، عندما تصلُ إلى الرّكن السّفلي الأيمن، تبصرُ ألواناً تحملُ أسماءً مثل أسود فاحم، وأسود حالك.

عند مقارنة العيئة الأخيرة الحالكة السواد بالعيئة الأولى النَّاصعة البياض، يبدو الفرق واضحًا. ولكن على امتداد لوحة العرض، عند مقارنة كل شريط بما يجاوره، تجد نفسك عاجزًا عن تمييز الفرق تقريبًا. وهكذا تدريجيًا، بإضافة تغييرات غير محسوسة في اللون على كل شريط، تنتقل من الأبيض النَّاصع إلى الأسود الحالك.



أنا أميلُ إلى تجنُّب

ألواح العرض الملونة الكبيرة. فالخيارات المعروضة كثيرة، ولست متأكدًا من قدرتي على اختيار ما أريد. أفضلُ بالحريِّ الحصول على عشرة خيارات حتى أنتقي منها واحدًا وأبدأ بالدهان. لو اخترتُ لوني من بين مئات الألوان، كيف لي أن أتأكد من أنَّ الألوان الأخرى إلى جانب هذا اللون لم تكن لتبدو أفضل؟

تذكُرني ألواح عرض الألوان هذه بالقرارات الماليَّة التي ينبغي لنا اتِّخاذها كلَّ يوم. فنحن محاطون بتشكيلة ضخمة من الخيارات: إلى أين نذهب؟ ماذا نفعل؟ ماذا نرتدي؟ وماذا نقود؟ وفي كلِّ فئة، تبدو التشكيلة غير متناهية. أحيانًا نشعرُ كما شعرَ "المسيحي" في كتاب "سياحة المسيحي" عندما دخلَ "سوق الأباطيل". فنحن محاطون بمغريات كبيرة مصمَّمة خصيصًا لاجتذابنا والإيقاع بنا. ونرغبُ

في اتخاذ خيارات تساعدنا في رحلتنا إلى "المدينة السماوية"، لكننا لا نعرف دائماً السبيل إلى ذلك.

من ناحية، لدينا خيارات على غرار عينة الدهان الأولى النَّاصعة البياض. نعلم مثلاً، أن الله يريد منا أن نساعد الأرمال والأيتام، لذلك لا نشكك أبداً في ضرورة استخدام مواردنا لهذا الغرض. ومن ناحية أخرى، لدينا خيارات نعرف أنها خاطئة تماماً لأنها تنتهك بوضوح كلمة الله، وبوسعنا أن نقول إنها حالكة السواد.

ولكننا نجد بين الأسود والأبيض آلاف الخيارات الصغيرة التي لا هي سوداء ولا بيضاء. إنها في مكان ما بينهما. وإذا نخرج كل يوم لفرز هذا العدد الذي لا يحصى من الخيارات، ننسى أحياناً "المدينة السماوية"، ونتشتت، ونتوه، ونفقد القدرة على رؤية الهدف.

دعونا نلقي نظرة على التوضيح الافتراضي المتعلق بنوع الخيارات الماليّة التي نقابلها.

تخيّل للحظة أنك تتجول في مدينة نيويورك، وقد تأخر الوقت، ووجب عليك إيجاد مكان تتناول فيه الطعام. تعجّ مدينة نيويورك بألاف المطاعم، وتتنوّع الخيارات من وجبة أساسية إلى نهم شديد. تخيّل جميع الخيارات المعروضة أمامك وكأنّها مجموعة من عينات الدهان. في الزاوية اليسرى في الأعلى، تجد مطعماً اسمه "غرايز بابايا" (Gray's Papaya) في شارع ٤٠٢. هذا المطعم الصغير متخصص بتقديم وجبات رخيصة جداً، وتستطيع فيه أن تطلب عرضاً خاصاً وهو وجبة بسيطة مع مشروب متوسط، لقاء ٢،٧٥ دولاراً.

إذا نظرت إلى الزاوية اليمنى في الأسفل، ستجد مطعم "ماسا" (Masa) ذات الشهرة العالمية، حيث تبدأ أسعار وجبات العشاء من ٥٠٠ دولار للطبق الواحد. بين هذين الخيارين، تقابلك مجموعة هائلة من الخيارات الأخرى. إن راعينا وكالة الملكوت، وكيف يريد منا الرب أن نستخدم خيراتنا، أعتقد أننا نستطيع بالإجماع أن نقرر أيّاً من الطرفين سيكون الأفضل. صحيح أن الخيار الأرخص ليس صحيحاً دائماً، لكن الرب لن يستاء إن اخترنا إنفاق ٢،٧٥ دولاراً في "غرايز بابايا" على

الطبق الخاص. أمل أن نُجمَع أيضاً على وجود طرق لاستخدام موارِدنا أفضل من إنفاق ٥٠٠ دولار على طبق في مطعم "ماسا"، مهما كانت روعة الطَّعام والأجواء. ولكن هذان ليسا الخيارين الوحيدين. في الواقع، يوجد بين هذين المطعمين آلاف الأماكن الأخرى حيث يمكننا شراء وجبات.

## زَحْفُ الرُّوِيَّةِ

إحدى المشاكل التي تقابلنا في مسيرتنا المسيحية هي زَحْفُ الرُّوِيَّةِ. قد نقتنعُ بحقِّ كتابي، ونصمِّمُ على عيشه. ولكن عندما نبدأُ باتِّخاذ الخيارات المطلوبة في الحياة اليومية، نجدُ رؤيتنا تزحفُ ببطءٍ نحو الجسد مُبتعدةً عن قناعتنا الأصليَّة. فكَّرُ مجدداً في خيارات الطَّعام في مدينة نيويورك. نبدأُ بالزَّاوية اليسرى العليا مع "غرايز بابايا"، لكن نرغبُ بطعامٍ صحِّيٍّ أكثر، فننزلُ في الصَّفحة ببطءٍ باتجاه خيارات أكثر تكلفةً. نبدأُ البحثُ ونحن عازمون على استخدام موارد الله بحكمة، ولكن في أثناء تفحصنا الخيارات، نلاحظُ فروقاً بسيطةً بينها، وبالتالي يسهلُ علينا التدرُّج شيئاً فشيئاً على طول اللائحة. ويساعدنا في ذلك جسدنا، لأنَّ عشاء القريدس يبدو أفضل من دجاج ترياكي. وهكذا ندركُ فجأةً أننا أصبحنا مرتاحين لإنفاق ٢٥ دولاراً على طبقٍ في مطعم شرائح اللحم. ففي النهاية، لا نزال بعيدين كلَّ البعد عن دفع ٥٠٠ دولار في مطعم "ماسا". ولكن في الواقع، هناك خيارات كثيرة حسنة وصحيَّة بين مطاعم الهوت دوغ، واللحوم.

لكن هذا التَّوضيح لا يعبرُ فقط عن اختيار المطاعم، إذ يطالُ هذا الميلُ لزحف الرُّوِيَّةِ مجالات عديدة في حياتنا. تكثرُ الخيارات أمام الغني، لذلك تشجَّعُ الثَّروة جدًّا على زحف الرُّوِيَّةِ. ويحدثُ ذلك في اختيارنا السيَّارات والملابس والسَّكن. نبدأُ بروِيَّةٍ واضحةٍ تتمثَّلُ باستخدام موارِدنا لصالح الملكوت، ولكن سرعان ما نجدُ أنفسنا نزحفُ ببطءٍ مع تدرُّج الاختيارات، إلى أن ندركُ فجأةً أننا ابتعدنا عن رؤيتنا الأصليَّة. إنها إحدى لعنات الثراء التي نستهيئُ جدًّا بتأثيرها على حياتنا.

إنَّ خيارات الإنسان الفقير أقلُّ بكثير. تأمَّل للحظة خيارات إنسان يقيمُ في السودان. صحيح أن له صراعاته الخاصَّة، إنَّما زحف الرُّؤية في مجال الطَّعام ليس في الغالب ضمن هذه الصراعات.

لكنَّنا لا نعيشُ في السودان، فكيف نحافظُ إذاً على رؤيةٍ مقدَّسةٍ لاستخدام مواردها لصالح الملكوت؟ كيف نقي أنفسنا من الزَّحف البطيء نحو الرِّغبات الجسديَّة بعيداً عن بناء الملكوت؟ كيف نصمِّدُ عند مرورنا بـ "وادي الأباطيل"؟

### رسمُ الحدود لعائلتنا

إحدى الطُّرق التي نحفظُ بها عائلتنا من التنازل البطيء وغير المحسوس أمام الرِّغبات الجسديَّة، هي تسجيل بعض الأشياء المحدَّدة التي سنفعلها أو نتجنَّبها. من السَّهل جداً تبرير الانجراف التدرُّجي نحو الماديَّة. فالتدرُّج بين عيَّات الدهان مثلاً يبدو أحياناً بسيطاً جداً. وإذا لم نصمِّم مسبقاً على عدم تخطِّي حدٍّ معيَّن، سوف يسهلُ الانجراف. على سبيل المثال، إذا صمَّمت مسبقاً على عدم إنفاق أكثر من ١٠ دولارات على طبق الطَّعام، ستسهلُ جداً عمليَّة صنع القرار، وسيساعدنا ذلك على البقاء ضمن المسار الصَّحيح.

من المهمِّ مناقشة هذه القرارات كأسرة. تكلموا عن أسباب رسم بعض الحدود الشخصيَّة، وعن الميل للانجراف بعيداً عن الأفضل الذي من الرِّبِّ. وتجنَّبوا التَّركيز فقط على أمورٍ لن تفعلوها وعلى سلعٍ لن تشتروها، وناقشوا الأماكن التي ترغبون بأن تذهب إليها مواردكم. هل من فائدة في الامتناع عن الإنفاق على الملابس الباهظة الثمن إذا كان المال المدَّخر سوف يستقرُّ في البنك؟ هل من فضيلة حقيقيَّة في قيادة سيَّارة قديمة إذا كان المال المدَّخر سوف يُنفَق في النهاية على إعادة تزيين غرفة الجلوس؟ لا نبالغُ عندما نشدُّ على أهميَّة التَّركيز على الهدف، لأنَّ جميع هذه القرارات ستبدو عديمة الجدوى، إذا لم توجد رؤيةٌ روحيَّةٌ توجِّهها.

## سيناريو محتمل

لتوضيح إحدى الطرق للقيام بذلك، دعونا نتخيل زوجين شابَّين يُعدَّان رؤيةً أساسيةً لعائلتهما. بعد قضاء وقتٍ في الصَّلَاة وطلب مشيئة الله، اتَّفقا على حصر رؤيتهما في ثلاثة أهدافٍ أساسيةٍ. فقد رغبَا أن تتَّجه جميع مواردهما طوال حياتهما إلى الفئات الأساسية الثلاث التالية:

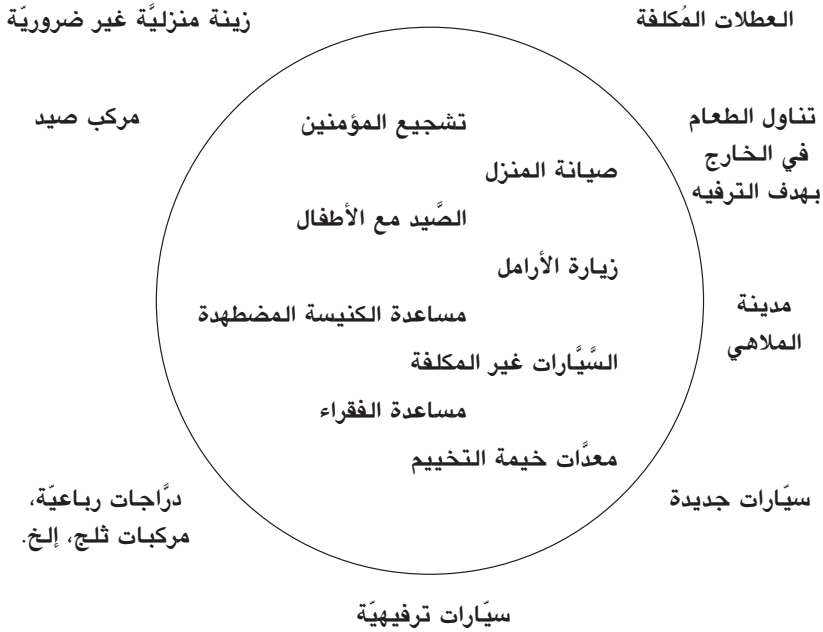
- تربية عائلة تقيَّة
- تشجيع القديسين
- خلاص الضالين

صحيح أن هذه الرؤية الأساسية بسيطة للغاية، لكنَّها تزوِّد هذين الزوجين الشابَّين بنقطة انطلاقٍ لآخذ خيارات أصغر. وفي حال تعلَّقت القرارات بمواضيع أخرى، يمكنهما دائماً الرجوع إلى هذه الأهداف الرئيسية الثلاثة والتأكُّد من توافق كلِّ خيارٍ صغيرٍ مع أحد هذه الأهداف. ولكن كما نعلم جميعاً، نستطيع في لحظةٍ ضعف أن نبرر أيَّ شيءٍ لأنفسنا، ونتَّخذ في مرَّاتٍ كثيرة خياراتٍ لا تتَّفَقُ مع أهدافنا الأصليَّة.

عَلِمَ هذان الزوجان الشابَّان أنَّ لديهما هذا الميل، لذا قرَّرا اتِّخاذ بعض القرارات قبل أن يجدا أنفسهما في خضمِّ المعركة. وأدركا أنَّه من الأفضل أن يعزما في قلبهما، كما فعل دانيال، قبل أن تأتي التجربة. لذا أخذَا ورقةً ورسمَا فيها دائرةً كبيرةً.

الجزء الداخلي من الدائرة يُمثِّل الهدف، وقد أدرجا فيه السُّلْع أو الأنشطة التي يشعران أنَّها تتَّفَقُ مع رؤيتهما الأساسية. أمَّا في الجزء الخارجي من الدائرة فقد أدرجا جميع الأمور التي لا تتماشى مع رؤيتهما. دعونا نلقي نظرةً على الحوارات المحتملة التي قد تدورُ عند تصنيف أنشطتهما أو مصاريفهما.

## الحفاظ على التّركيز ٢٥٣



تسأل الزوجة: "ماذا سنفعل إذا بشأن تناول الطّعام في الخارج؟"

فيجيبُ الزّوج: "حسنًا، من الجيّد أن نخرج من المنزل من حين إلى آخر، لكن بما أنّنا نحاولُ أن نتبرّع بأكبر قدر ممكن من مالنا، لن يناسبنا إنفاق خمسة وعشرين دولارًا على الوجبة في حين يمكننا تناول الطعام في المنزل بجزء بسيط من هذا المبلغ."

- "ولكن إذا قرّرنا عدم تناول الطّعام في الخارج، ماذا نفعل عندما نساfer، أو عندما يحتاج صديقٌ ما إلى التشجيع؟ نحن نلتقي أحيانًا بأصدقاء لتناول الفطور، ويبدو هذا جزءًا من هدفنا المتمثّل في تشجيع القديسين."

- "ربّما ينبغي لنا التّمييز بين تناول الطّعام بهدف التّرفيه، وتناول الطعام في مكان ما لأنّ ذلك يتّفق مع أحد أهدافنا الأساسيّة."

- " يبدو هذا معقولاً، وأعتقد أنه سيتفق مع رؤيتنا الأساسية. ولكن ماذا عن التوقف لتناول وجبة بعد غياب طويل عن المنزل، عندما لا يتسنى لي الوقت لإعداد الطعام؟ "

- " ربما يتعين علينا في تلك الحالات تحديد مبلغ بالدولار لا نتجاوزه لكل وجبة، ونحاول تجنب تناول الطعام في الخارج أكثر من اللازم. "

ليست الفكرة هنا أن تختار تناول الطعام في المطاعم أو لا ، بل الهدف هو أن تتجنب انزلاق الرؤية بعيداً. من المهم إنشاء رؤية أساسية، كتربية عائلة تقيّة، وتشجيع القديسين، وخلص الضالين، ويسهل اتخاذ قرار بشأن الخيارات ضمن هذه المعايير. إنّما المشكلة الحقيقية هي أن تتفق تلك الخيارات الصغيرة مع رؤيتنا الأساسية. فنحن نضع أهدافاً عالية، ثم نكتشف لاحقاً، وبشكل مخز، أننا عدنا إلى تبرير أسلوب حياة يشبه إلى حد كبير أسلوب حياة غير المؤمنين. إنّ الاتفاق على التفاصيل كأسرة، وتدوين قراراتنا بشكلان وسيلة فعّالة لتجنب هذا الانجراف غير المحسوس.

قبل الانتقال إلى موضوع آخر، هناك نقطة أخرى مهمّة: هذه القرارات تخصّ عائلتك فقط. فليس في كلمة الله ما يشير إلى أنّ الأكل الترفيهي، أو امتلاك منزل متنقل هما خطيئة. يجدر بكل عائلة أن تركز على وضعها الخاص، وأن ترفق بالآخرين. تصعب الحياة في المجتمع المادي، ولا نعلم دائماً كيف نتصرّف لو وضعنا أنفسنا مكان الآخر. من السهل التعبير عن الاستياء من اختيارات الآخر، والتحلّي بقناعات قويّة ضدّ شيء اشتراه هذا الشخص، لا سيّما إذا لم يكن بوسعنا شراؤه. لكن لا تدع هذا يشغلك عن رسم حدود شخصيّة لعائلتك. أعتقد أنّ هذا ضروريّ في المجتمع الماديّ الذي نعيش فيه.

## قوة ضغط الأقران

قبل عدّة سنوات، خلال مناقشة بعد العشاء مع إخوة مؤمنين، كنّا نتحدّث عن ميلنا إلى إنفاق الكثير على أنفسنا. أثّرنا نقاشاً حول التباين الاقتصادي في العالم، وحول حقيقة أننا نستطيع أن نجتهد أكثر للمشاركة والعطاء. في نهاية المحادثة،

وبعد وقفة قصيرة، قالت أخت كانت تصغي إلينا: "حسنًا، ستبدي عائلتنا استعدادًا للعيش في مستوى أقل، إذا فعل الجميع ذلك أيضًا!"

ضحك جميع الجالسين من حول الطاولة. قد يبدو التصريح مضحكًا، والمنطق سخيًا. فلماذا تدع الآخرين يملون عليك قناعاتك؟ ولكن، بعدما تأملت بالمناقشة، وجدت أنها عبرت عما كان يفكر فيه أغلبيتنا، وأنها كانت ببساطة أصدق منا جميعًا.

كلنا نعلم أننا وكلاء غير صالحين في بعض مجالات حياتنا، لكننا نرفض أن نبدو مختلفين. نريد التغيير، لكننا نرغب في التكتاف مع آخرين في أثناء قيامنا بذلك. نرغب جميعًا بالاعتقاد أننا مفكرون، وأننا نرسم مسارنا الخاص، ونخط سكتنا بشكل مستقل. نسخر من الشباب ومن ميلهم لتقليد بعضهم بعض. فإن وجدت علامة تجارية معينة مميزة من الأحذية، فإنهم يظنون أنه يجدر بهم الحصول عليها. يبدو الأمر سخيًا جدًا بالنسبة إلينا نحن الرأشدين، فنحن متأكدون من أننا تجاوزنا هذا الأمر. ولكن الحقيقة هي أن معظمنا كبالغين لا نزال عرضة لضغط الأقران. قد يشعر كثيرون بيننا بالإحراج لو عرف آخرون عدد الخيارات المالية السيئة التي اتخذناها بناءً على ما قد يقوله الناس عنا. فكما قال إشعياء: "كلنا كغنم".

ناقشنا في وقت سابق التأثير القوي الذي تحدثه ثقافتنا المتمحورة حول الذات، ونظرنا في طرق لمحاربة هذا الضغط. لكن أحيانًا في دوائر كنيسة الأنابابستس، لا يأتي الضغط الأقوى من الخارج، بل من الداخل. نجد أنفسنا نتخذ قرارات مالية سيئة لمجرد أننا نحاول تلبية توقعات الآخرين داخل دائرتنا الاجتماعية. وإن نستسلم لهذا الضغط، نؤثر بدورنا على الآخرين الذين يراقبونا.

أساءل أحيانًا كيف كانت لتبدو منازلنا وسياراتنا والعديد من خياراتنا المالية اليومية لو لم يوجد من يراقبنا. كم تحركنا توقعات الآخرين؟ عندما تصبح سيارتك قديمة، هل تهتم أولًا بتكاليف الإصلاح المحتملة، أم تفكر كيف ستؤثر قيادة سيارة قديمة على آراء الآخرين حولك؟ عند التفكير في تجديد أثاث غرفة الجلوس في منزلك، كم بالمائة من قرارك مبني على الضغط

الاجتماعي؟ يتأثر معظمنا بتعليقات الآخرين وآرائهم، لذا ينبغي لنا أن نمتحن حياتنا ودوافعنا.

### تشجيع الوكالة في المجتمع

نلاحظ بين شبابنا أحياناً، أن ضغط الأقران ليس سلبياً دائماً. ففي أحيان كثيرة يتخذ الشباب قرارات جيدة فقط لمجرد أن الآخرين اتخذوها. كذلك نحن، فقد نتأثر بطريقة إيجابية بالضغط الاجتماعي المحيط بنا. إن أخذنا ذلك بعين الاعتبار، فمن المهم أن نحيط أنفسنا بإخوة وأخوات جادين حول الوكالة الكتابية، ويرغبون في عيشها في حياتهم.

فكيف نشجع قيم الملكوت والوكالة في مجتمعاتنا؟ كيف ننشئ ضغط أقران إيجابي في جماعاتنا؟ دعونا نلقي نظرة على بعض الطرق التي تساعد في تعزيز قيم كتابية وضغط اجتماعي إيجابي.

#### • كُنِ الرُّوِيَّةُ الَّتِي تَرِيدُ أَنْ

تراها في الآخرين. كما ذكرنا، هناك وعي عام داخل جماعاتنا يعزز لدينا القدرة على تقديم

” كُنِ الرُّوِيَّةُ الَّتِي تَرِيدُ أَنْ تَرَاهَا فِي الْآخَرِينَ.“

أداء أفضل في هذا المجال. ولكن قد تصبحُ جماعتنا الضيقة عائقاً أمامنا، وتمنعنا أحياناً من تلبية دعوة الروح. لقد قرأنا مقاطع من عظة الجبل، واقتنعنا بضرورة إجراء تغييرات في نمط حياتنا، ولكننا فشلنا بعدئذٍ في التغيير بسبب الخوف من الآخرين داخل جماعاتنا. ماذا سيقولون؟ وما أنواع الأسئلة التي قد يطرحونها؟ نسبح للخوف من الإنسان أن يخنق عمل الروح في حياتنا. وفي الوقت عينه، نؤثر في أحيانا من خلال توانينا عن اتباع الرب، ونعوقه أيضاً عن إجراء تغييرات في نمط حياته. الشيطان يحب ذلك، لكن تخيل كيف سيستخدم الرب جماعة يبدي كلُّ عضو فيها استعداداً لعيش رؤية الوكالة التي منحها إياها الله!

• استخدِم أوقات الشّركة لتشجيع الوكالة الكتابيّة. يجبُ أن تفعلَ ذلك بعناية وتواضع، لكنني مقتنعُ بأنّ السّبب وراء معظم صراعاتنا داخل جماعاتنا يعودُ إلى إحجامنا عن مناقشة المواضيع المهمّة. نحن نعلم كيف نناقشُ بإسهاب موضوعات لا قيمةً أبديةً لها، كالطقس، والزّراعة، والأعمال التجاريّة، والصّراعات في جماعات أخرى، وإخفاقات الشّخصيّات السياسيّة، ولكن يبدو أنّنا نتردّد في طرح موضوعات هامّة تؤثرُ علينا يوميًا. في المعركة الدائمة ضدّ الثقافة المحيطة، أحتاجُ إلى سماع أخي يفصح عن القبول بقيادة سيارة قديمة. أحتاجُ إلى سماع مناقشات تجعلني أشكرُ الله على المنزل الذي أمتلكه، ولا تُحدثُ ضغطًا عليّ كي أجري تحسينات مستمرّة. نحن نتعرّضُ لما يكفي من الضّغوط الخارجيّة لذا دعونا لا نسمحُ لأوقات الشّركة بأن تُضيفَ ضغطًا ماديًا إضافيًا من الدّاخل. إذا تركّزت مناقشتنا دائميًا على المناظر الطبيعيّة، أو أحدث الديكورات المنزليّة، أو المفروشات، أو التّحسينات، فسيؤثّر ذلك حتمًا على الاختيارات التي نتّخذها كأسرة.

• شجّع أوقات التّعليم الجماعي عن المال والوكالة الكتابيّة. يختلفُ وضْعُ كلِّ منّا، ولكن ينبغي تشجيع القادة على قضاء بعض الوقت في التّعليم عن هذا الموضوع. لدينا في معظم مجتمعاتنا تعليمٌ جيّدٌ حول ما يجدرُ بنا تجنّبه، وحول الأماكن التي ينبغي لنا ألاّ نزورها، وحول الخيارات التي يجدرُ بنا عدم اتّخاذها. في أحيانٍ كثيرة نركّزُ على ما يجب تجنّبه، ونهملُ تعليم المبادئ الكامنة وراء هذه الممارسة. على سبيل المثال، تُعلّمُ العديد من كنائسنا عن ضرورة تجنّب الألوان البرّاقة والتّصاميم العصريّة الأنيقة. ولكن بغضّ النظر عن اللّون، هل إنفاق ٣٥٠٠٠ دولار على سيّارة شخصيّة يتّفقُ مع الوكالة الكتابيّة؟ أحيانًا تبدو القدرات على التّمييز التي نطوّرُها لمحاربة الكبرياء والماديّة، فعّالة في فترة زمنيّة واحدة، وفاشلة في فترة زمنيّة أخرى. غالبًا ما يحدثُ هذا نتيجة التّركيز فقط على الممارسة وإهمال المبدأ. من المهمّ أن نعود باستمرار إلى الكلمة كمرجع لنا ونعلّم مبادئ الكتاب المقدّس الخالدة.

- شجّع الخيارات المقدّسة في الأسر من حولك. في أحيان كثيرة، تشجّع تعليقاتنا من دون أن ندري على الإنفاق والاستهلاك الإضافي. لقد تعلمنا أن نلاحظ الفساتين الجديدة والسيارات الفخمة والحلويات الشهية وغيرها، ونعجب بها ونعلق عليها. صحيح أنه من الجيد أن نبارك من حولنا و"نفرح مع الفرحين"، لكن كم مرّة تمدح آخرين في مجتمعك لشرايهم ملابس مستعملة، أو سيارة مستعملة، أو لإعدادهم وجبة بسيطة عند زيارتك لهم؟ تخرج تعليقاتنا في مرّات كثيرة بدون تفكير، محاولة كسر جدار الصمت المرحج. وهذه التعليقات، التي يفترض بها أن تشجّع، لها تأثير ليس فقط على الذين نتحدّث إليهم بل على المتفرّجين أيضًا. لدينا جميعًا فرصة لتقريب مجتمعاتنا إلى وجهة نظر أكثر كتابيّة لاستخدام الموارد، من خلال تشجيع الخيارات الجيدة في ما بيننا.

## الخاتمة

نحن بلا شك نعيش في زمن من الخيارات غير المسبوقة. لدينا كم هائل من الخيارات التي تتعلّق بأنماط الحياة وطرق إطعام الجسد، لم يسبق أن كان لها مثيل. يجسّد المثل التوضيحي الخاصّ بعينات الدهان حقيقةً يوميةً في حياتنا، وهناك آلاف الخيارات والقرارات المتطابقة التي يجب أن نتخذها يوميًا. إذا كنّا نرغب بتجنّب الانجراف في التيار السائد الحالي الخاصّ بالماديّة والإشباع الجسدي، سوف يتطلّب الأمر حماسةً وتفانيًا لكلمة الله وشغفًا بالقداسة في حياتنا. الجهد المطلوب للسباحة ضدّ التيار مواز لقوّة التيار. مع استمرار ارتفاع الضّغط المادي، سوف يحتاج جيلنا إلى أن يكون أوعى من الأجيال السابقة.

لكنني أيضًا أشعر بالتحدّي والتشجيع عندما أراقب العديد من شبابنا وعائلاتنا. أرى رغبةً متزايدةً في أن يستخدمهم الرّب. وفيما أستمع إلى مناقشاتهم وأراقب خياراتهم وأسلوب حياتهم، أشعر بالبركة. ففي حين قضى جيلي وقتًا طويلًا في الحديث عن "التقدّم" والسعي إليه، أسمع كثيرين في جيل الشباب يناقشون الطُرق التي بها تصبح حياتهم نافعةً للملكوت. يتحدّثون عن كيفية تجنّب الماديّة وثقافة الطّمع المحيطة بهم. ليت الرّب يباركنا فيما نرسم الحدود

لعائلاتنا، ونشجّع على الانفصال عن العالم في ثقافة ذات نزعة استهلاكيّة، ونركّز مواردنا على بناء ملكوت يسوع المسيح!

### أسئلة الدراسة

١. هل سبق أن كنت مقتنعًا بشيء ما ثم وجدت نفسك تنجرفُ ببطءٍ بعيدًا عن قناعاتك الأصليّة؟ شاركنا بطرُقِ أثرَ بها زحفُ الرُّؤية في حياتك.
٢. لماذا يُزيدُ الرِّخاءُ ميلنا إلى الابتعاد عن قناعاتنا؟
٣. لماذا تعدُّ خطوط الحدود مهمّةً جدًّا للعائلات في ثقافتنا؟ ماذا عن الحدود لكنائسنا؟
٤. كيف نرسمُ حدودًا لبيوتنا ونعلّمُ أطفالنا ألاّ يحكموا على الآخرين؟
٥. ناقشْ طرقًا تشجّعُ من خلالها الوكالةُ الكتابيّةُ في الجماعة. متى يكون الوقت مثاليًا لطرح هذه المواضيع؟ ومتى يحين أفضل وقت لتخصيص أوقات من التّعليم المركّز؟



## الفصل التاسع والعشرون

### جذور المادّية

كانت المشكلة واضحةً، إنّما يصعب اكتشاف السبب. انتشرت الأفكار والآراء على نطاق واسع، لكنّ أحدًا لم يستطع إبراز أيّ دليل. الحقيقة الوحيدة التي اتَّفَقَ عليها الجميع هي أنّ مئات النساء المتمتعات بصحة جيّدة كُنَّ يدخلنَ المستشفيات ليلدنَ، ثمّ يتوفّينَ عقبَ إصابتهنَّ بما كان يُسمّى بـ "حمّى النفاس" أو "حمّى ما بعد الولادة". حدّث ذلك في منتصف القرن التّاسع عشر، وقد دعا الرّأي العلمي الرّاسخ آنذاك إلى إراقة الدّم. ومع ذلك، استمرّت الوفيات. تعلّمتِ الحوامل أن يَخْفَنَ من المستشفيات، لا سيّما أنّ الواقع أثبت أنّ معدّل الوفيات بين الحوامل اللواتي يلدنَ في المستشفيات بلَغَ ثلاثة أضعاف معدّل الوفيات على يد القابلات.

في ذلك الوقت، توصلَ الطّبيب المجريّ إغناز سملويز إلى اكتشافٍ مهمّ. فقد وجد أنّ كلّ حالات حمّى النفاس تقريبًا تُعزى إلى انعدام النّظافة. ولإثبات نظريّته، أجبر جميع الأطباء في المستشفى على غَسْلِ أيديهم بالجير المُعالج بالكلور كلّمًا انتقلوا من سريرٍ لآخر.

حصلَ الدكتور سملويز على نتائج فوريّة، وانخفضَ معدّل الوفيات في المستشفى بشكلٍ كبير. قد يبدو ذلك بسيطًا وأساسيًّا في عصرنا، إنّما كان غريبًا جدًّا وثورياً في زمنه حتّى إنّ أحدًا لم يُصنغ إليه. فعلى الرغم من الأدلّة، ومن تَوَسُّلِ

الدكتور سيملويز إلى الأطباء الآخرين، تجاهل المجتمع الطبي النتائج التي توصل إليها، واستمرت إراقة الدم كإجراء طبي مُعتمد في تلك الأيام.

يخبرنا التاريخ أن الدكتور سيملويز، في محاولته الحثيثة لإقناع زملائه غير المبالين، أصيبَ بالجنون، وفي عام ١٨٦٥ وُضع في مصحّ للأمراض العقلية، حيث توفي في سن السابعة والأربعين.

كان يعلمُ أنّ إراقة الدم وكافة الإجراءات المختلفة المُتخذة آنذاك ستكون بلا جدوى، طالما أنّ الأطباء يستمرّون بالانتقال من مريض إلى آخر، وينشرون العدوى في كلّ أرجاء المستشفيات. باختصار، كان الدكتور سيملويز قد عثرَ على السبب الجذري. وفي تلك الأيام، كان الأطباء ليصرفوا ساعات طويلة في العمل باجتهد، دون أن يستطيعوا وضع حدّ للمرض ما لم يعالجوا السبب.

في الفصول السابقة، عرضنا طرقاً عديدةً يستطيعُ المؤمنون من خلالها محاربة آفة المادّية. وبحثنا في أهميّة تتبّع إنفاقنا، ووضع ميزانية، والعمل معاً كأسرة واحدة. كما تحدّثنا عن وباء ديون المستهلك، وعن أهميّة وجود رؤية أساسية لبيوتنا. لكنّ من المهمّ أن نفهم أنّ كلّ هذا سيكون بلا جدوى إذا فشلنا في معالجة سبب مشكلتنا. إذا ما السبب الجذري وراء المادّية؟ قبل النظر إلى مصدرها عند المؤمنين، دعونا ننظر إلى سبب المادّية في العالم من حولنا.

### نظريّة الحياة القصيرة

برأيي، إنّ السبب في وقوع العالم غير المؤمن في مأزق ماليّ واضح. ينبغي ألاّ يفاجئنا أنّ الأسرة الأميركية المتوسّطة تحمل آلاف الدولارات في بطاقات الائتمان، وتحتاج إلى دخلين للوقوف على رجليها. يرى غير المؤمنين أنّ الحياة الحالية هي الأساس، وأنّ الموت هو نهاية كلّ شيء. إذا كنت ستعيش سبعين عاماً فقط، من المنطقي أن تنتزع قدر ما تستطيع من عمرك على الأرض. كما يقول المثل في الكتاب المقدس: "فلنأكل ونشرب لأننا غداً نموت"، وقد نسّمى ذلك "نظريّة الحياة القصيرة".

قبل عدّة سنوات، عملتُ مع رجلٍ جسّدَ نظريّةَ الحياة القصيرة. كان اسمه بوب، وكان والده قد توفّي فجأةً في عمر الخامسة والخمسين، ما أثر فيه جدًّا، ودفعه للاستنتاج بأنّه بدوره سيموتُ شابًّا، وبالتالي قرّر أن يعيش الحياة لأقصاها. كان بوب يحبُّ الصّيد، لذا اشترى قاربًا كبيرًا ومنزلًا متنقلًا، وبدأ يذهبُ إلى الصّيد في عطلة نهاية كلّ أسبوع. وليحقّق ما يصبو إليه، حصلَ على قرضٍ عقاريّ ثانٍ لمنزله، متجاوزًا الحدّ الأقصى لبطاقاته الائتمانيّة. فقد فكّر: ما دام الإنسانُ في النّهاية لن يعمّرَ طويلًا، فلماذا لا يعيشُ الحياة لأقصاها طالما يستطيع.

لكنّ خطّة بوب الصّغيرة لم تنجح كما كان يعتقد. فهو لم يمُتْ في سنّ الخامسة والخمسين، وفي الواقع، خلال فترة عملي معه، كان يبلغُ حوالي السّتين من عمره، وكان لا يزال يتمتّع بصحّة جيّدة، ويحتفظُ بألعابه، إنّما لم يكن لديه متّسعٌ من الوقت للعب. فالديون التي جمّعها تراكمت، ما اضطرّه للعمل ساعات طويلة لتسديد المدفوعات. بدا بوب محبّطًا، إذ عاشَ لفترة أطول ممّا خطّط له.

لا يزالُ بإمكانني تخيلُ بوب وهو ينظرُ بكآبةٍ عبر النافذة في أثناء فترة الاستراحة، ممسكًا بكوبٍ فيه جعّة. كانت حياة بوب قد انتهت تقريبًا. لم يكن يؤمن بالحياة بعد الموت، وكلّ ما أمكنه أن يراه في المستقبل هو العيش بصحّة متدهورة، والعمل لساعات طويلة، وتسديد دفعات الاستهلاك الشهريّة. لقد تبنّى بوب نظريّة الحياة القصيرة، التي هي أساس المادّية. تقوم المادّية على الاعتقاد بأنّ الواقع هو كلّ ما يمكن للإنسان أن يلمسه ويشعر به. والهدف من نظريّة الحياة القصيرة هو الاستحواذ والتملك قدر الإمكان.

**نحن لا نؤمن بذلك!**

نحن بالطبع لا نشاركُ بوب إيمانه بأنّ الحياة تنتهي هنا. كمسيحيين، نحن نؤمنُ بالحياة بعد الموت. علاوةً على ذلك، لقد أعلنّا جهارًا عن استعدادنا لتسليم هذه الحياة الحاليّة لربّنا يسوع المسيح. ونركّزُ على أن نعيش من أجله، والمكافأة الأساسيّة التي نسعى إليها تستحقُّ بعد الموت. إنّ التخلّي عن إرضاء الجسد في هذه الحياة هو إحدى القواعد الأساسيّة لاتباع المسيح. كان يسوع واضحًا جدًّا: يجب

على كل إنسان أن يقرر في أي جانب يريد أن يفني حياته. لذا دعونا نتأمل بعناية بكلمات يسوع التالية:

"مَنْ لَا يَأْخُذُ صَليْبَهُ وَيَتَّبِعُنِي فَلَا يَسْتَحِقُّنِي. مَنْ وَجَدَ حَيَاتَهُ يُضِيعُهَا وَمَنْ أَضَاعَ حَيَاتَهُ مِنْ أَجْلِي يَجِدُهَا."<sup>١</sup>

"فَإِنَّ مَنْ أَرَادَ أَنْ يُخَلِّصَ نَفْسَهُ يَهْلِكُهَا، وَمَنْ يَهْلِكُ نَفْسَهُ مِنْ أَجْلِي وَمِنْ أَجْلِ الْإِنْجِيلِ فَهُوَ يُخَلِّصُهَا. لِأَنَّهُ مَاذَا يَنْتَفِعُ الْإِنْسَانُ لَوْ رَاحَ الْعَالَمُ كُلُّهُ وَخَسِرَ نَفْسَهُ؟ أَوْ مَاذَا يُعْطِي الْإِنْسَانُ فِدَاءً عَنِ نَفْسِهِ؟ لِأَنَّ مَنْ اسْتَحَى بِي وَبِكَلَامِي فِي هَذَا الْجِيلِ الْفَاسِقِ الْخَاطِئِ فَإِنَّ ابْنَ الْإِنْسَانِ يَسْتَحِي بِهِ مَتَى جَاءَ بِمَجْدِ أَبِيهِ مَعَ الْمَلَائِكَةِ الْقَدِيسِينَ."<sup>٢</sup>

"مَنْ طَلَبَ أَنْ يُخَلِّصَ نَفْسَهُ يَهْلِكُهَا وَمَنْ أَهْلَكَهَا يُحْيِيهَا."<sup>٣</sup>

هذه بعض المراجع التي تفيد بأن يسوع طلب صراحة من الإنسان أن يختار في الواقع، هذه رسالة محورية في تعليم يسوع، وقد سُجِّلت بطرق مختلفة في كل من الأناجيل. لكن ماذا تعني هذه الرسالة؟

## وقت للموت

الموت محتم على الجميع، لكن الله منحنا حق الاختيار. يمكننا أن نختار أن نعيش لذواتنا في هذه الحياة القصيرة ونموت للأبد، أو أن نسلم له حياتنا اليوم ونعيش للأبد. عندما نقرأ كلمات يسوع، نجد الرسالة بسيطة والخيار واضح: أن تموت الآن، أو أن تموت لاحقاً.

١ متى ١٠: ٣٨-٣٩

٢ مرقس ٨: ٣٥-٣٨

٣ لوقا ١٧: ٣٣

أتذكّر بوضوح أنّني كنتُ جالساً في كنيسة داخل منزل في الصّين أصغي إلى مؤمنين يرنّمون "صمّمتُ أنّي أتبع يسوع"، ورأيتُ وجهاً لا يمكن أن أنساه. فقد استمعتُ إلى قصّة هذه الفتاة الشّابة في اللّيلة السّابقة - وهي قصّة قد يرويها العديد من مسيحيي الجيل الأوّل في البلدان التي يتعرّض فيها المسيحيون للاضطهاد. وقد أخبرتُ والدّموع تملأ عينيها عن قبولها الإيمان بيسوع، وعن تكلفة قرارها. فقد غَضِبَ والداها، وأجبرها على مغادرة منزلها وقريتها. كانت في العشرين من العمر فقط، لكنّها اختارت الخروج بالملابس التي عليها فقط. وقد كلفها قرار اتّباع يسوع خسارة كلّ شيء. وبما أنّها كانت مفلسة وعاجزة عن البقاء في مكان واحد لفترة طويلة، سافرتُ عبر البلاد لتعمل متى استطاعت، وتشجّع المؤمنين الآخرين، وتشارك الإنجيل مع كلّ من يُبدي استعداداً للإصغاء.



في صباح ذلك اليوم استمعتُ إليهم وهم يرئمون: "صممتُ أني أتبع يسوعي... ولو جفاني كلُّ خلاني... أتبع يسوع بلا رجوع". كنتُ قد سمعتُ هذه التَّرنيمة مرَّاتٍ عديدة في الماضي، ولكنها بدأتُ مختلفةً هذه المرَّة. صحيحٌ أنَّ اللُّغة كانت غير مألوفة، وأنهم رئموها أبطأ ممَّا اعتدتُ عليه، لكنَّ الفارق الأساسي لم يكن هنا. وصحيحٌ أيضًا أنَّ كلَّ العيون كانت مغمضة والدُموع تسيلُ فيما يرئمون، لكن ليس هذا ما أحدثَ الفرق. عندما حللتُ لاحقًا المشهد، توصلتُ إلى الاستنتاج التَّالي: الفارق الأساسي هو أنَّ هؤلاء المؤمنين يصدِّقون ما يرئمون، ويعيشونه أيضًا! فقد اختارَ هؤلاء الأشخاص التَّخلي فعليًّا عن الأب والأمِّ والزَّوجة والأولاد والإخوة والأخوات وعن حياتهم أيضًا. كانَ إيمانهم بالإنجيل وبيسوع المسيح قويًّا لدرجة أنَّهم اختاروا التَّخلي عن هذه الحياة الحاضرة لكسب الحياة الآخرة.

لطالما كنتُ محاطًا بمن أعتبرُهُم مسيحيين صالحين، ولاحظتُ الالتزام في حياة أولئك الذين علِّموا وعاشوا بقربي. لكن في الحقيقة لم يُضطرَّ أحدنا يومًا إلى ترك كلِّ شيءٍ لاتباع يسوع، بل اختبرَ أغلبيتنا العكس تمامًا. شعرتُ عائلتُنا بسعادة غامرة عندما اخترنا اتِّباع الربِّ، وفرِحَ أصدقاؤنا معنا. ولربِّما اخترنا بعض الضَّغط كي ننضمَّ إلى كنيستنا. بعبارة أخرى، لم نُجبر في الحقيقة على الاختيار، وقد توصلنا إلى الاعتقاد بأنَّه لا حاجة لذلك، وبتنا نرحبُ حتَّى بفكرة أنَّنا نستطيع الإيمان بيسوع من دون تسليم حياتنا.

في الكتاب المقدَّس، يبدو الغنى خطيرًا، في حين أنَّه لا يبدو مخيفًا في محيطنا إلى هذا الحدِّ. معظم الأشخاص الذين يثيرون إعجابنا هم أثرياء، حتَّى في المعايير الأميركيَّة. يحذُر يسوع بشدَّة من السَّعي وراء الثَّراء، في حين أنَّنا في دوائرتنا، نعتبرُ أنَّ هناك خطبًا ما في الشخص الذي لا "يحرِرُ تقدُّمًا". طلبَ يسوع منَّا بوضوح ألا نكنز كنوزًا، ومع ذلك فإنَّنا نسارعُ إلى وصفِ الإنسان بأنَّه غير كفوٍّ إذا لم يملك ما يتباهى به بعد عشرين عامًا من العمل.

كيف وصلت بنا الحال إلى هنا؟ كيف انتقلنا من تعليم يسوع بالتَّخلي الكامل عن كلِّ شيءٍ من أجل الملكوت، إلى الرُّغبة الشديدة في الحصول على المزيد من خيارات هذا العالم لدرجة أن نكدِّس ديون بطاقات الائتمان للحصول عليها؟

كيف للذين يسرون على خطى يسوع المسيح، الذي لم يكن له أين يسندُ رأسه، أن يصارعوا باستمرار مع المادّية؟ لماذا نستمرُّ في طلب الأشياء نفسها التي يطلبها جيراننا؟ لماذا نُقلدُ الثقافة من حولنا باهتماماتنا ومسايعنا وتكديسنا المتزايد للأشياء؟ ما السبب الجذري وراء ضعفنا في هذا المجال؟

### السبب الجذري وراء المادّية

أرى أن السبب الجذري وراء صراعنا مع المادّية هو ببساطة عدم الإيمان. نحن نعرف أن يسوع علم ضدّ هذا السعي الطائش وراء الحياة المادّية، لكننا ما زال نظنُّ أن الغنى ليس بهذا القدر من الخطورة. نحن نعرف أنه يجدرُ بالإنسان أن يختارَ بين السعي لتحقيق الشَّبَع في هذه الحياة، والسعي لحياة الآخرة، لكننا أقنعنا أنفسنا بطريقة ما، بأنّ هناك خيار ثالث. نختارُ أن نؤمن برسالة المسيحية الرائجة من حولنا، بدلاً من الإيمان بكلمات يسوع نفسه. واختياراتنا تكشف عدم إيماننا وتظهر أنّنا نرحبُ أيضاً بنظرية الحياة القصيرة.

المادّية بطبيعتها كذبة، وهي الاعتقاد الخاطئ بأنّ الحقيقة هي في كلِّ ما هو مرئي، والشَّبَع هو في تكديس الأشياء من حولنا. إنّه نظام عقائدي وأسلوب تفكير. عندما حذرَ يسوع من أن نكنز كنوزاً، لم يكن يحاول أن يجعل حياتنا بائسة، لكنّه علم أنّ الفقر متأصل في الثروة الأرضية، وحاول أن يجنبنا خيبة الأمل النابعة من السعي وراءها. نقرأ قصة الشاب الغني ونتعجب كيف طلب منه يسوع أن يعطي كلَّ ما له. لكنّ الجزء المدهش في قصة الشاب الغني لم يكن ذلك الكمّ الذي كان عليه أن يتخلّى عنه، فهو على أية حال كان سيخسر كلَّ ممتلكاته

في النهاية. لكن الجزء المدهش في القصة هو تلك الفرصة التي لا تُقدَّر بثمن، التي أُتيحَت له لأن يكون له كنز في السماء. إن تركيزنا على ما طلب من الشاب الغني أن يتخلّى عنه" يكشفُ عدم إيماننا.

” إن تركيزنا على ما طلب من الشاب الغني أن يتخلّى عنه“ يكشفُ عدم إيماننا.

“

## الخاتمة

يدعونا الله اليوم إلى أكثر من مجرد حياة مادية متوازنة. إن كثيرين من غير المؤمنين في مجتمعنا يملكون ميزانيات عملية، ويعيشون حياة منضبطة، ويتجنبون آفة ديون المستهلك. في الواقع، هذا ما يتميز به أنجح الناس في عالم الأعمال. لكن الله يدعو عائلاتنا إلى رؤية أسمى. إنه يدعونا إلى أن نعيش من أجل ملكوته، ونستخدم الموارد التي منحنا إياها لمجده. أنا مقتنع بأن أحد الأسباب الرئيسية التي تدفع منازل عديدة اليوم إلى الصراع في مجال الشؤون المالية الشخصية هو ببساطة عدم الإيمان. فقد صرفنا وقتاً طويلاً في الإعجاب بالأشياء الزائلة وطلبها، وصرفنا وقتاً يسيراً في التركيز على الأشياء ذات القيمة الأبدية.

نحن نعيش في محيطٍ شبيه بمحيط موسى عندما كان لا يزال في قصر فرعون. فقد كان موسى، على غرارنا اليوم، محاطاً بكل ما يتمناه الإنسان. ففي ذلك القصر، كان يستطيع تلبية كل رغبة جسدية، لكنه تخلى عن كل ذلك طوعاً. عبر كاتب العبرانيين عن هذا بالقول: "بالإيمان موسى لما كبر أبى أن يدعى ابن ابنة فرعون، مفضلاً بالأحرى أن يدل مع شعب الله على أن يكون له تمتع وفتي بالخطية، حاسباً عار المسيح غنى أعظم من خزائن مصر، لأنه كان ينظر إلى المجازاة."<sup>٤</sup>

كان لموسى كل شيء، لكنه اختار التخلي عنه. اختار بالأحرى التخلي عن الزمان الحاضر وعن الأشياء المرئية، مقابل المستقبل والأمر غير المرئية. تخلى عن التمتع الوقتي ناظراً إلى المجازاة المستقبلية.

لأت الأمر نفسه ينطبق على بيوتنا جميعاً. لبت حياتنا تكون مكرسة ومخصصة لبناء ملكوت الرب يسوع، وتختلف كل الاختلاف عن الثقافة المحيطة، بحيث لا يقدر أحد أن ينكر أننا اخترنا اتباع يسوع.

### أسئلة الدّراسة

١. لماذا نميلُ إلى نسيان حقيقة أنّه على المرء أن يختار؟ هل التّلمذة والوكالة المسيحيّة اختياريّان؟ هل يمكن إشباع جميع رغباتنا الجسديّة والحصول على يسوع في آن واحد؟
٢. نزعُ بأننا نتبعُ رجلاً علّم أتباعه ألاّ يكتنوا كنوزاً، ومع ذلك نُبدي إعجابنا بمنّ يكتنون كنوزاً. كيف وصلت بنا الحال إلى الشرود بعيداً لهذه الدرجة؟
٣. لماذا تبدو حياتنا وأهدافنا الماليّة مشابهة جداً لحياة وأهداف جيراننا غير المؤمنين؟
٤. ما السّبب الجذري وراء المادّية؟ كيف لنا أن نحتّ بعضنا بعضاً بفعاليّة أكبر على الإيمان بما علّمه يسوع عن الثّروة وتطبيقه؟
٥. كيف نشجّع بعضنا بعضاً على تركيز حياتنا ومواردنا على بناء الملكوت؟ ما هي بعض الخطوات العمليّة التي يمكننا اتّخاذها؟

# نبذة عن الكاتب

كان لـ"غارى ميلر" شغف متزايد في مساعدة المسيحيين على استخدام مواردهم الماليّة الخاصّة في بناء ملكوت الله. اهتمّ أيضاً بالعمل مع فقراء بلدان العالم الثالث، وأسّس برنامجاً تجريبياً للقروض الصغرى في هايتي في محاولة لتقديم المساعدات دون خلق اعتمادية. كتب غارى، كجزء من برنامج القرض هذا، كتيباً تعليمياً مصمماً لتوفير التّعليم الرّوحي والمالي.

بعد تولّي "خدمات المعونة المسيحيّة" (CAM) مشروع القروض الصغرى (SALT Microfinance Solutions)، أدرك مسؤولوها أنّ المبادئ الكتابيّة الواردة في دليل غارى وثيقة الصلة بجماعات الأنابابتست الأميركيّة، وطلبوا منه أن يكتب هذا الكتاب.

نشأ غارى في جماعة الأنابابتست في كاليفورنيا، ويعيش حالياً مع زوجته باتي وعائلته في شمال غرب المحيط الهادئ. قضى عمره يعمل في مجال البناء، لكنّه الآن يكرّس وقته وطاقته في الكتابة والمساعدة في إيجاد حلول مستدامة للفقراء.



