







ماذا حل بمالنا؟

دليل مالي تمهيدي
لحديثي الزواج

غاري ميلر

Originally published in English under the title

WHAT HAPPENED TO OUR MONEY

Copyright 2014

Arabic Edition Copyright 2020- Gleam Publications

www.gleampublications.com

feedback@gleampublications.com

الطبعة الأولى ٢٠٢٠

الكتاب: ماذا حلَّ بِمَالِنَا؟
دليلٌ ماليٌّ تمهيدِيٌّ لحديثي الزَّوْج

المؤلّف: غاري ميلر

تصميم الغلاف والتصميم الداخلي: دار منهل الحياة

ص. ب. ١٦٥ منصورية، المتن - لبنان

هاتف: +٩٦١٤٤٠١٩٢٢

فاكس: +٩٦١٤٥٣٢٤٨١

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

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

الناشر: دار منهل الحياة بإذن من Gleam Publications

التّرقيم الدّولي: 978-614-460-045-0

جميع الحقوق بالّلغة العربيّة محفوظة للناشر وحده،
ولا يجوز استخدام أو اقتباس أيّ جزء منه من دون إذن الناشر.
وللناشر وحده حقّ إعادة الطّبع والنّشر من خلال النّسخ المطبوعة
أو أيّة وسيلة سمعيّة أو بصريّة، أو عبر الانترنت في أيّ مكان.

كلمة تقدير

قامت *Anabaptist Stewardship Education Fund* في مؤسّسة *Anabaptist* بتمويل تطوير هذا الكتاب. للمزيد من المعلومات حول عملهم، أو لطلب نُسخٍ إضافيّةٍ من هذا الكتاب، اتّصل على الرقم: ٨٠٠-٩٨١٧-٦٥٣ أو اكتب إلى مؤسّسة *Anabaptist Foundation*

وعنوانها: 1245 Old Route 15, New Columbia, PA 17856

كولومبيا، PA 17856.



جدول المحتويات

٩	المقدِّمة	
١١	ماذا حلَّ بِمَالِنَا؟	الفصل ١
١٥	تطويرُ رؤْيَةٍ	الفصل ٢
٢١	أهمِّيَّةُ استخدامِ ميزانيَّةٍ	الفصل ٣
٢٥	قوَّةُ المعاملاتِ الماليَّةِ المتكرِّرة	الفصل ٤
٢٩	رجالُ الله لتسليمِ الطرود	الفصل ٥
٣٣	فصولُ الحياة	الفصل ٦
٣٩	الادِّخارُ لاحتياجِ الغد	الفصل ٧
٤٣	فحِّ الدُّيونِ الاستهلاكيَّةِ	الفصل ٨
٤٩	مكانٌ خاصٌّ بنا	الفصل ٩
٥٥	تعليمُ الأولادِ عن الوكالة	الفصل ١٠
٥٩	نصائحُ عمليَّة	الفصل ١١
٦٣	آياتٌ من الكتابِ المقدَّسِ متعلِّقةٌ بالمالِ والممتلكاتِ	
٦٧	الطريقُ إلى الله والسلام	



المقدّمة

إنّ عدم معرفة إدارة الأموال ومعنى المال الصحيح غالباً ما يعرّض الشّباب للضّيقات الماليّة، التي ترمي بهم في دائرة القلق، والخلافات الزوجيّة، والاكْتئاب، والحسد.

كثيراً ما يظنُّ مَنْ يواجهون ضغوطاً ماليّة أنّ المال هو الحلُّ لمشاكلهم. صحيحٌ أنّه ضروري، لكنّ شخصيَّاتنا وعاداتنا لها القدر نفسه من الأهميّة. كثيرةٌ هي القصص عن الأشخاص الذين كانوا يجنّون مئات الآلاف من الدولارات سنويّاً، إنّما بعد فقدان وظيفتهم، عجزوا عن العيش ولو نصف سنة بأصولهم الموجودة. في العادة لا تكون مشكلتنا الرئيسيّة هي عدم كفاية الدّخل، بل كسلنا، أو جهلنا، أو قصر نظرنا.

يقدمُ لنا هذا الكتابُ حقيقةً أساسيّةً نبني عليها حياتنا الماليّة:
"للربِّ الأرض... " (مزمو ر ٢٤ : ١).

الله يملكُ كلَّ شيء، لكنّه في الوقت عينه، جعلنا وكلاء على ممتلكاته. وكوكلاء مسؤولين أمام الله عن استخدامنا موارده، أولويّتنا

القصوى هي تمجيده وبناء ملكوته. سوف نقدّم حساباً أمام الله عن كلِّ شيء.

في هذا الكتاب، يشرُحُ غاري ميلر كيفيةَ تتبُّعِ دخلِكِ ونفقاتِكِ، وتحديدِ أولويَّاتِ إنفاقِكِ وفقاً لقيَمِ الملكوتِ، والعيشِ ضمنِ حدودِ دخلِكِ وأولويَّاتِكِ. سوف يُلهمُكُ هذا الكتابُ للتَّركيزِ على خدمةِ الله والآخريينِ أولاً، وإيداعِ مستقبلكِ المالي بين يدي الله.

سواء كنتَ غنياً أم فقيراً، من شأنِ مبادئِ هذا الكتابِ أن تحرِّركَ من الهوسِ بالمالِ، وتضعُكَ على دربِ الكفاءةِ الماليَّةِ والاكتفاءِ.

—إلمير شتولتزفوس

ليولا، بنسلفانيا

ماذا حَلَّ بِمَالِنَا؟

أخرجَ عاموس^١ بيانَ السَّحْبِ مِنَ الظَّرْفِ، وَنَظَرَ إِلَيْهِ، ثُمَّ كَرَّمَشَهُ فِي قَبْضَتِهِ. وَبَيْنَمَا كَانَ يَتْرَكُ عِلْبَةَ الْبَرِيدِ مَسْرَعًا إِلَى مَنْزِلِهِ، رَاحَ يَنْتَمِرُ قَائِلًا: "عَلَى هَذَا أَنْ يَتَوَقَّفَ". وَإِذْ فَتَحَ الْبَابَ الْخَلْفِي صَرَخَ: "مَانْدِي! تَعِبْتُ مِنْ سَحُوبَاتِ الْبَنْكِ هَذِهِ! لِمَاذَا تَسْتَمِرُّينَ بِإِنْفَاقِ كُلِّ هَذَا الْمَالِ عَلَى أَشْيَاءٍ لَا نَحْتَاجُهَا؟ كَتَبْتِ لِلتَّوْ شِيكًا بِ ٦٥ دُولَارًا لِمَتَجَرِ النَّسِيحِ عَلَى الرَّغْمِ مِنْ أَنَّهُ لَا رَصِيدَ فِي الْحَسَابِ. يَجِبُ أَنْ تَكْفِي عَنْ تَبْذِيرِ الْمَالِ!"



اسْتَشَاطَتْ مَانْدِي غَضَبًا وَقَالَتْ: "لَا تَحَدَّثِي عَنِ تَبْذِيرِ الْمَالِ، كَانَ لِيَكُونَ مَالِنَا وَفِيرًا لَوْلَا أَنَّهُ تَوَجَّبَ عَلَيْكَ أَنْ تَشْتَرِي تِلْكَ الْبَنْدِقِيَّةَ الْجَدِيدَةَ الشَّهْرِ الْمَاضِي! وَقَدْ يَكُونُ مَفِيدًا أَنْ تَوَازَنَ دَفْتَرِ الشِّيكَاتِ كَمَا يَفْعَلُ الرَّجَالُ الْآخَرُونَ. كَيْفَ لِي أَنْ أَعْرِفَ الرِّصِيدَ؟" ثُمَّ أَدَارَتْ ظَهْرَهَا، وَغَادَرَتْ الْغُرْفَةَ.

١ عاموس وماندي هما زوجان وهميان.

ارتَمَى عاموس على الكرسيِّ بعد أن آلمَهُ تَأْنِيْبُ ماندي، وحاولَ إعادة فَتْحَ بيانِ السَّحْبِ. فقد ملَّ المشاحناتِ المستمرةَ بسببِ المالِ. عندما تزوجًا، أي قَبْلَ عامِ مَضَى، كانتِ الحياةُ تبدو بسيطةً للغاية. فقد كانَ عاموسُ يشغَلُ وظيفَةً جيِّدةً في شركةِ بناءٍ محلِّيَّةٍ، وكانَ راتبُهُ لا يقلُّ عن سواهِ من المتزوجينِ الشُّبابِ الآخرينِ في مجتمعه. ومع ذلك، ها هما الآنُ مفلسانِ مجدِّدًا. وبعدَ حَمْلِ ماندي، وخروجِ الوضعِ الماليِّ باستمرارٍ عن السَّيطرة، بدأ المستقبلُ مخيفًا.

شردَ نَظْرُ عاموسِ خارجَ النافذةِ وطفقَ يفكِّرُ. فهو وزوجتهُ يواجهانِ مشاكلَ ماليَّةَ كُلِّ شهرٍ تقريبيًا. فلماذا يعانِيانِ مع موضوعِ المالِ بشكلٍ مستمرٍّ؟ وهل يدخلُ كلُّ زوجينِ شابينِ في صراعٍ مماثلٍ؟

في العادة، لا يتحدَّثُ عاموسُ وماندي عن المالِ سوى عندما لا يعودُ يكفيهما، ولكن يتساءلُ الآنُ عاموسُ ما إذا كان ينبغي لهما إيلاءُ شؤونهما الماليَّةِ المزيدَ من الاهتمامِ. كيف لهما أن يتحمَّلا كلفةَ إنجابِ الأطفالِ؟ فقد سبقُ أن اقترضا من والدي ماندي، ولم يدخرا شيئًا للمستقبلِ. ثمَّ كيف لهما أن يشتريا منزلهما الخاصَّ؟

المشكلة

يبدأُ شُبابٌ كثيرٌ زواجَهما مثلَ عاموسِ وماندي. يحصلُ الزَّوجُ على وظيفةٍ، والزوجةُ تديرُ شؤونَ المنزلِ، ولا يتحدَّثانِ عن الأمورِ الماليَّةِ سوى عندما تواجهُهما مشكلةٌ. فيشتريانِ الأشياءَ التي يشتريها أصدقاؤهما، ويفعلانِ ما يفعلهُ أصدقاؤهما، دونَ أن يناقشا وَضَعَ أهدافٍ طويلةِ المدى لعائلتهما.

هناك أزواجٌ شبابٌ كثيرون لا يتحدّثون عن الشؤون الماليّة سوى عندما يواجهون مشكلة.

تخيّل نجّاراً يحاولُ بناء منزلٍ بهذه الطريقة، فيجلبُ ألواح الخشب إلى موقع البناء، ثمّ يقطعها ويقصّها، ويبدأ بتسميرها

معاً. فهو لم يضع أيّة خطّة، إنّما اكتفى فقط بمراقبة نجّارين آخرين يفعلون مثل هذه الأشياء، ولذلك افترض أنّه إذا قدّمهم، سوف يصنّع منزلاً جميلاً. أيُّ نوع من الهياكل سيبنى هذا النجّار؟ سيبدو المنزل بحالة مزريّة، أليس كذلك؟

نحن نعلم جميعاً أنّه يستحيل بناء منزل دون وضع خطّة ما، ولكن يغيب عنّا أنّ هذا المبدأ نفسه ينطبق على شؤوننا الماليّة. الحياة مليئة بالخيارات. نسير في متجر ما أو نفتح كتالوجاً ونرى أشياء كثيرة نودّ أن نمتلكها. كيف نقرّر أيّة سلعة نشتري؟ كيف نعلم ما يمكننا تحمّل نفقته؟ إذا كان لدينا ما يكفي من المال في حسابنا المصرفي، فهل هذا يعني أنّه يمكننا شراء منتج ما؟ إذا كان الآخرون يشترون هذه الأشياء، هل هذا يعني أنّه يفترض بنا نحن أيضاً أن نشتريها؟ واضح أنّنا بحاجة إلى وضع خطّة لإرشادنا في اتّخاذ الكثير من القرارات الماليّة، ولكن كيف لنا أن نضع مثل هذه الخطّة؟ وما هي النّقاط المرجعيّة التي يجب الاستعانة بها؟

يخبرنا الكتاب المقدس مطوّلاً عن المال والممتلكات. نجدُ فيه تعاليم عن الملكيّة، والمشاركة مع الآخرين، والنّخطيط للمستقبل. ويضمُّ تحذيرات قويّة متعلّقة بالديون وجمّع الثروة الأرضيّة. ويعلمنا

عن أهميَّة الأخلاقِيَّات الجيِّدة في العمل، وعن العلاقة مع أرباب العمل. وكأتباع الرّب يسوع، يجدر بنا أن ننظر بعناية إلى ما لديه ليقوله عن هذا الموضوع.

رَبِّمَا كَوْنْتَ نَفْسَكَ بِنَفْسِكَ وَلَمْ يَسْبِقْ لَكَ أَنْ فَكَّرْتَ فِي مَوْضُوعِ الْمَالِ، أَوْ رُبَّمَا أَنْتِ تَوَاجَهُ الْآنَ، مِثْلَ عَامُوسَ وَمَانَدِي، صَعُوبَاتِ مَادِيَّةٍ. أَيًّا كَانَ وَضْعُكَ، لِلَّهِ خَطَّةٌ لِمَنْزَلِكَ، وَتَسْتَطِيعُ كَلِمَتَهُ أَنْ تَرْشِدَكَ فِي الْقَرَارَاتِ الْمَالِيَّةِ الْيَوْمِيَّةِ وَفِي تَطْوِيرِ رُؤْيَا مُؤَسَّسَةٍ عَلَى الْمَلَكُوتِ.



الفصل ٢

تطوير رؤية

مع حلول المساء، أدرك عاموس أنه يجدرُ به الاعتذار من ماندي عن فورة غضبه. فافتقارهما للمال لم يكن خطأها وحدها بل خطأه أيضاً، وكرّب البيت، كان هو المسؤول بشكلٍ أساسي عن انعدام التخطيط.

كان عاموس يواجهُ الواقع بوعي. فقد تزوّج ماندي، واستأجرا منزلاً، وسوف يرزقان قريباً بطفلٍ وسيُتوجّب عليهما إعالتة. ومع ذلك لم يعيرا شؤونهما الماليّة اهتماماً. فكانا يحذوان حذو كثيرين آخرين في مجتمعهم. كان عاموس شاباً مسيحياً جاداً، وأراد أن يفعل الصّواب، لكنّه الآن متحيّر. فإذا أراد تطوير رؤيةٍ لمنزلهما وشؤونهما الماليّة، أين يذهب طلباً للنصيحة؟ وبمنّ يستطيع أن يثقَ حقاً لمساعدته في إيجاد التّوجيه الكتابي لمنزله؟

ربما ينبغي له أن يسأل والده، لكنّ هذا الأخير كان يكافح باستمرار لدفع فواتيره، ولذلك لم يبدُ التوجّه إليه طلباً للمشورة الماليّة أمراً حكيمًا. من ناحيةٍ أخرى، قد يفكّر عاموس في رجال الأعمال

النَّاجِحِينَ فِي كِنِيسَتِهِ. لَكِنْ يَبْدُو أحيانًا أَنَّ عَطَشَهُمَ لِلْمَالِ يُشْبِهُ عَطَشَ غَيْرِ الْمُؤْمِنِينَ لَهُ. كَانَ هَؤُلاءِ الرِّجَالِ أَثْرِياءَ وَبِوَسْعِهِمْ شِراءَ كُلِّ شَيْءٍ يَتَمَنَوْنَهُ، إِنَّمَا يَبْدُو أَنَّ هُنَاكَ خَطْبًا ما فِي سَعِيهِمُ الْمُسْتَمِرَّ لِطَلْبِ الْمَزِيدِ مِنَ الثَّرْوَةِ. أَلَا يَنْبَغِي لِاتِّبَاعِ يَسُوعَ أَنْ يَنْظُرُوا إِلَى الْمَالِ وَالْمَمْتَلِكاتِ بِشَكْلِ يَخْتَلِفُ عَنِ نَظَرَةِ غَيْرِ الْمُؤْمِنِينَ؟

فَكَرَّ عَامُوسُ أَنَّهُ قَدْ يَجِدُ فِي الْكِتابِ الْمُقَدَّسِ ما يَساعِدُهُما عَلى وَضْعِ رُؤْيِيَةٍ لِأُمُوالِهِما.

كانت تلك الليلة نقطة تحوّل في بيت عاموس وماندي. إذ شرعا يبحثان معًا في الكتاب المقدّس، وجدا أنّ الله ذخركمّا هائلًا من التعلّم والتّوجيه حول هذا الموضوع. دعونا ننظر في بعض الحقائق الأساسيّة التي وجدها في الكتاب المقدّس عن المال والممتلكات.

الله يملك كلَّ شيء

في المزمور ٥٠، يقول الربُّ:
 "... لِي الْمَسْكُونَةُ وَمِلأُها".
 الله هو المالك الأساسي لكلِّ شيء، ونحن مجرد وكلاء، أو مشرفون على ممتلكاته. قد ندعي جميعًا أننا نؤمن بذلك. ونحن نعي أنّ الله خلق العالم وأنّ كلَّ شيء بالتّالي يخصُّه، لكنّ موقفنا من احتمال خسارة هذه الممتلكات يكشفُ في أحيانٍ



كثيرة شيئاً مختلفاً. إذا لم تكن هذه الأشياء تخصُّنا حقاً على آية حال، فلماذا نقلق كثيراً حول سرقة ممتلكاتنا أو تعرضها للضرر؟ لماذا نقلق جداً إذا كان لأخ آخر أكثر ممَّا لنا؟ ربما نحتاج إلى أن نتذكَّر من حينٍ إلى آخر أنَّ هذه الأشياء ليست حقاً لنا.

الله يطلب وكلاء مجتهدين

حتى قبل السقوط، أوصى الله آدم بجنة عدن "لِيُعْمَلَهَا وَيَحْفَظَهَا"^١. كان يجدرُ بأدم أن يكون وكيلاً مجتهداً على الجنة. هذا المفهوم لا يزال صحيحاً اليوم. فمع أنَّ العالم ملكٌ لله، إلَّا أننا مسؤولون عن الأشياء التي وضعها الله في عهدتنا. ويومًا ما سنقدِّم حساباً لله عن كيفية استخدامنا المال والوقت والقدرات التي ائتمنا عليها. لذا يجدرُ بهذه الحقيقة أن تؤثر في كيفية استخدامنا هذه الأشياء. إذا أعطاك الله العقل السليم والجسم القوي، فهو يريد منك أن تستخدمهما بشكلٍ مثمر.

الدين خَطير

قال الحكيمُ قديماً: "الغنيُّ يَسَلِّطُ عَلَى الْفَقِيرِ وَالْمُقْرِضُ عَبْدٌ لِلْمُقْرِضِ"^٢. عندما نقرَّر أن نتبع يسوع، فإنه يصبح سيِّدنا؛ لكنَّ هذه الآية تقول إنَّ مُقْرِضنا هو سيِّدنا أيضاً. قد تنشئ الديون معضلةً للمؤمن المسيحي. وقد يصبح ولاؤه فجأةً منقسماً.

١ تكوين ٢: ١٥

٢ أمثال ٢٢: ٧

يمكن أن يؤثر الدين في كيفية قراءتنا تعاليم يسوع. تخيل نفسك تقرأ الكتاب المقدس وفجأة تصبح مقتنعاً بأنه يجدر بك أن تساعد شخصاً محتاجاً. ومع ذلك، أنت تعلم أيضاً أنه يجدر بك أن تسدد ديونك. فهل ينبغي أن تعطي المال لشخص آخر بينما أنت لا تزال مديوناً؟ هذا سؤال مهم لا بد من التفكير فيه، لأنه يريك كيف يغير الدين الطريقة التي تستجيب بها للتحفيز الموجود في كلمة الله.

قد يكون الاقتراض ضرورياً في بعض الأحيان، ولكن لا بد من وجود هدف طويل الأجل للتحرر من الدين. نحن لا نريد لأي شيء أن يعوق الاستجابة المناسبة لكلام يسوع.

القناعة كنزٌ

قال الرسول بولس لتيموثاوس: "فَإِنْ كَانَ لَنَا قُوَّةٌ وَكِسْفَةٌ فَلْنُكْتَفِ بِهِمَا"^٣. يجد كثيرون من المتزوجين الشباب أنفسهم في صعوبات مالية

الشخص الأغني هو الذي يكتفي بما يملك.

نتيجة تجاهلهم هذا التعليم. تخبرنا ثقافتنا أنّ الشخص الناجح هو الذي يشتري باستمرار المزيد من الأشياء. ويتوقع منا أن نسعى باستمرار إلى طلب الأشياء الأكبر والأفضل والأسرع، والأجمل.

ومع ذلك، يعلمنا الكتاب المقدس حقيقةً مختلفة وهي أنّ الشخص الأغني هو الذي يكتفي بما يملك.

الله يأتي أولاً

قال الرب يسوع لأتباعه: "لَكِنْ اظْلُبُوا أَوَّلًا مَلَكُوتَ اللَّهِ وَبِرِّهْ وَهَذِهِ كُلُّهَا تُزَادُ لَكُمْ".؛ ولكن كم من مرة نجد أنفسنا نفعل العكس تماماً! فنبدّر وقتنا وطاقتنا في السعي وراء أشياء مادية، محاولين "المضي قدماً"، بينما نعطي الله وملكوته اهتماماً أقل.

لا يفرح الله برويتنا نكافح أو نعيش في فقر مادي. ومع ذلك، يريد منا أن نجعل خدمته وطلب الرب الهدفين الأساسيين في حياتنا. وبينما نسعى لإطاعة الله، سوف نجد أن وعوده صادقة. فأولئك الذين يطلبون الله أولاً ويتبعون تعليماته بأن يكونوا مجتهدين، وجديرين بالثقة، وصادقين، وأمناء في عملهم سوف يجدون الله، وستتم تلبية احتياجاتهم المادية.





الفصل ٣

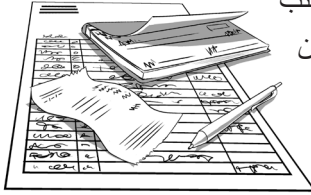
أهميّة استخدام ميزانيّة

يميلُ معظمنا للاعتقاد بأنّ احتياجنا الأكبر هو المزيد من الدّخل. فيُخيّل إلينا أنّه إذا كان لنا المزيد من المال، فكلُّ شيء سيكون على ما يُرام. وهذا ما خيّل إلى عاموس وماندي أيضًا. فقد فكّر أنّه لو كان راتب عاموس أعلى قليلاً، فسيكون كلُّ شيء على ما يرام. ومع ذلك، عندما حصل عاموس على زيادة عرضيّة، لم يساعدهما ذلك أبداً. وإذا لاحظَ عاموس وماندي هذا، راحا يفحصان دفتر شيكاتهما، ويتنبّعان النفقات الماضية، وأدركا تماماً أنّ احتياجهما الأكبر لم يكن المزيد من المال، بل وضع خطة.

معظم النّاس الذين يصارعون من الناحية الماليّة يشبهون كثيراً عاموس وماندي. جلّ ما يحتاجون إليه هو وضع أهداف طويلة الأجل جديرة بالاهتمام ووضع خطة لتحقيق هذه الأهداف.

تحليل رؤيتنا

لكلّ منا رؤيته التي تحفّزه. تقوّدنا هذه الرؤية في صنع قراراتنا



الماليَّة، وتدفعنا لشراء أشياء معيَّنة وتجنُّب أشياء أخرى. من المهمَّ أن نكون صادقين في هذه الرؤية الفارقة الأهميَّة. قد تكون مثل عاموس وماندي، راغبًا في أن تكون مقبولاً في مجتمعك، لذلك تقلدُ ببساطة ما ترى الآخرين في

سنتك يفعلونه. أو ربَّما تقوِّدك الرغبة في أن يظنَّ الآخرون أنك ناجحٌ ماليًا، ولذلك تميل إلى شراء أشياء تجعلك تبدو في وضعٍ ماليٍّ جيِّد.

اقضِ بعض الوقت في تحليل الرؤية التي تتحكَّم في اختياراتك. هل هي حقًا الرغبة القويَّة باتِّباع يسوع؟ هل سلَّمت حياتك الماليَّة للرَّبِّ يسوع المسيح؟ هل حقًا تستخدمُ كتابك المقدَّس كمرجعك الأوَّل؟ من المهمَّ للغاية أن تسلِّم الله أملاكك قبل البدء بوضع خطة ماليَّة.

إنشاء ميزانيَّة

تشبه الميزانيَّة خريطة الطريق. فكلاهما يبيِّن لك كيفيَّة الانطلاق من مكانك للوصول إلى حيث تريد أن تكون. لذلك ابدأ ميزانيتك بتدوين المكان الذي تؤمن أنَّ الله يدعوكَ إليه. قد يتضمَّن هذا سداد الدَّيون، والادِّخار لشراء منزل، أو العطاء أكثر. وبعد تحديد المكان الذي يريد منك الله أن تذهب إليه، أنت بحاجة لاكتشاف موقعك الحالي. ويتمُّ ذلك عن طريق تتبُّع الإنفاق الماضي، ثمَّ وضع خطة تحمِّلك من موقعك الحالي إلى حيث تريد أن تكون. هذا هو الغرض من الميزانيَّة.

الميزانيّة على غرار خريطة الطّريق، لن تجتريح المعجزات ولن تنتجَ مالاً، لكنّها توفّر طريقاً من المكان الذي أنت فيه إلى حيث تريد أن تكون. هناك العديد من الميزانيّات المختلفة المتاحة، ومن المهمّ أن تجدَ ميزانيّةً تتناسبُ مع احتياجاتك. إذا أصبحت الميزانيّة صعبة أو مرهقة، سنكفّ عن استخدامها بعد بضعة أشهر.

يعتقد الكثير من حديثي الزواج أنّهم يغيّون عن الميزانيّة أو أنّه لا وقت لديهم لهذه العمليّة. لكن دعنا لا ننسى، أنّه على الرغم من أنّ وضع الميزانيّة سيكلّفك بعض الجهد، إلّا أنّ ثمن قضاء حياتك بلا خطة سيكون غالباً جديداً، والفسل في وضع خطة هو تخطيط للفسل.

لتحقيق أهداف ماليّة جديرة بالاهتمام، لا بدّ من وضع خطة. قال أحدهم: "إذا لم تبالِ بالوجهة التي تقصدها، فكلّ

” الفسل في وضع خطة هو تخطيط للفسل.“

طريق قديم ينفع". والعكس أيضاً صحيح: إذا كانت لك وجهة محدّدة، يصبح اختيار الطّريق المناسب مهمّاً جداً.

الاتّحاد بشأن الرّؤية

إذا كنت متزوّجاً، من الضروري أن تكون أنت وشريكة حياتك متحدّين بينما تواجهان مشاكل ماليّة. عندما يمرّ الزّوجان بضغوط ماليّة، نادراً ما يكون المال هو المشكلة الحقيقيّة. لكنهما يتجادلان حول المال لأنّهما لم يوحّدا رؤيتهما لمنزلهما. فمن المهمّ أن يصلّي الزّوجان معاً، ويفتّشا كلمة الله معاً ويكرّسا بيتهما لخدمة الله.

فالاتِّحاد حول رؤية الملكوت سيقضي على الكثير من الخلافات حول كيفية إنفاق المال.

البقاء على المسار الصَّحيح

مهما كانت ميزانيتك مدروسة، سوف تواجه صعوبات. لذا عند مواجهتها، عدْ إلى رؤية بيتك المهمة. وفي ضوء رؤية أدخار المال لشراء منزل جديد، أو مشاركة مال أكثر مع آخرين، هل ينبغي لك حقاً شراء تلك البنديقية الجديدة أو المزيد من التُّحف الزهيدة لتزيين منزلك؟ قد يصعبُ الخوض في مثل هذه القضايا، ولكن إن كنتَ جاداً بشأن تحقيق أهدافك وحفظ ميزانيتك في المسار الصحيح، من الضروري أن يكون التَّواصل في زواجك مفتوحاً.

قوّة المعاملات الماليّة المتكرّرة

عندما بدأ عاموس وماندي بالعمل على تخطّي الصّعوبات الماليّة، اتّهم أحدهما الآخر سرّاً بأنّه المُذنب الأكبر. وقرّرا أن يتنبّعا نفقاتهما. فدوّنا يومياً تكلفة كلّ ما اشترياه. وجمعا في نهاية كلّ شهر جميع النّفقات في فئاتٍ منفصلةٍ على أمل معرفة أين يُهدّر المال.

وقد كشف تتبّع نفقاتهما حقّاً عن المشكلة! مثلاً، اعتادَ عاموس على شراء زجاجة كولا وكيس رقائق البطاطس يومياً في وقت الاستراحة. بدا هذا غير مهمّ، إذ كان يكلفه فقط ٣\$ يومياً. ولكن إذ شرعا في جمع المصاريف الشهريّة، أدركَ عاموس أن تكلفة هذه الوجبة الخفيفة بلغت ٦٠ دولاراً شهريّاً. والمذهل أكثر أنّها وصلت إلى ٧٢٠ دولاراً سنوياً. فجأةً اتّخذت الوجبة الخفيفة الزهيدة الثمن وجهًا آخر. ولو استمرّ بهذه العادة، كان لينفق ٣٦٠٠ دولار على مدار خمس سنوات، وهذه نسبة كبيرة ممّا يحتاجه كدفعة أولى لشراء منزل!



إنَّ الكُشفَ عن نقطة ضعف عاموس
أرضى ماندي قليلاً، ولكنّها أدركت شيئاً
عن نفسها أيضاً. فقد بدأتْ تكتشف
أنَّ الوجبات السريعة والسهلة التي
كانتْ تشتريها لها ثمن. وبعد أن صُدِمتْ
وارتبتك من تكلفة الراحة الأسبوعية، بدأتْ
ماندي تعي لماذا كانت والدتها تزرع منتجاتها،
وتعلّب قدر الإمكان، ونادراً ما تشتري منتجات جاهزة.

إنَّ تتبُّع النِّفقات علّمَ عاموس وماندي أنّ المعاملات المتكرّرة
لها تكلفة باهظة. ف شراء مشروب غازيٍّ مرّةً واحدةً في الشهر هو
شيء، لكن إذا تحوّل إلى عادةٍ يوميّةٍ فإنّه يصبح شيئاً آخر. عندما
تتكرّر المشتريات الصّغيرة، بوسعها أن تعرقل الخطط الماليّة
الطويلة المدى.

بركة المعاملات المتكرّرة

على الرغم من أنّ
المعاملات الصّغيرة المتكرّرة قد
تكلفك كثيراً مع مرور الوقت،
لكنّ العكس صحيح أيضاً.
يمكنك استغلال قوّة المعاملات

” إنَّ الحاجة الأساسيّة
ليست المال
بل الإدارة الحكيمة.“

المتكرّرة لصالحك. لنفترض أنّ لديك هدفاً طويل الأمد وهو ادّخار
دفعة أولى لشراء منزل. قد يبدو وُضْع ٣٠ دولاراً جانباً كلَّ أسبوعٍ

ضئيلاً ولا يستحق وقتك، ولكن إذا قمتَ بذلك على مدى فترة خمس سنوات، فستجمّع ٧٨٠٠ دولار.

كثيراً ما نفشل في تحقيق أهداف ذات معنى، ليس بسبب نقص المال بل لأننا ننفق أكثر من اللازم على سلع صغيرة غير ضرورية. إنّ الحاجة الأساسية ليست المال بل الإدارة الحكيمة. يقول سفر الأمثال: "محبُّ الفرح إنسانٌ معوزٌ..."^١

فالشخص الذي يتخذ القرارات انطلاقاً من شعورٍ مؤقتٍ بالسعادة سوف يواجه باستمرار صعوبات ماليّة.

يعتقد الكثير من المتزوجين الشباب اليوم أنّه لو توفّر لديهم فقط المزيد من المال، لحلّت مشاكلهم. الحقيقة هي أنّ معظم المتزوجين لديهم بالفعل ما يكفي من الدّخل، لكنهم يعجزون عن فهم قوة المعاملات الماليّة المتكرّرة.



رجال الله لتسليم الطرود

إن اختيار عيش الحق الكتابي يُحدث دائماً تغييراً في حياتنا. اكتشفَ عاموس وماندي هذا بعد أن بدأ بالصلاة من أجل رؤية تمجّد الله، وطلباً مشيئته في خياراتهما، وراحا يتواصلان بصراحةٍ بعضهما مع بعض. فقد حدث شيءٌ مدهلٌّ؛ وجدا أموالاً إضافية في دفتر شيكاتهما!

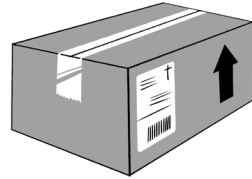
ها هما في مواجهة تحدٍّ جديد: ماذا يجب أن يفعلوا بالمال الإضافي؟ ذات ليلة، بينما كانا يقرآن الكتاب المقدس معاً، وجدا آيةً مثيرة للاهتمام في الرسالة إلى أهل أفسس. كانت الرسالة بسيطة، لكن لها تأثير عميق على حياة عاموس وماندي. وتقول الآية إنه على رجل الله أن يثبت في الوصية ويجتهد، وتنتهي بتبرير السبب، إذ تقول إنه يفترض به أن يعمل "ليكون له أن يُعطي مَنْ له احتياجاً".^١

نشأ كلٌّ من عاموس وماندي وهما يعلمان أن الاجتهاد في العمل مفهومٌ كتابيٌّ. وافترضوا أن الغرض من العمل هو أن يوفر

الفرد المعيشة لعائلته. لكنَّ هذه الآية أطلعتهما على حقيقة أخرى وهي أَنَّهُ يُفترض بالإنسان السَلِيم والمجتهد أن يعمل أيضًا بقصد مساعدة الآخرين.

قصدَ الله لنا أن نعملَ بجدٍّ، وأن يكون لنا هدف تقديم قسم من دخلنا للمحتاجين. سيكون هناك دائمًا أشخاص غير قادرين على دعم أنفسهم. قال الربُّ يسوع: "لأنَّ الْفُقَرَاءَ مَعَكُمْ فِي كُلِّ حِينٍ..."^٢ فالله يريدُ من الَّذِينَ يستطيعون تأمين دخلٍ أن يوفروا احتياجات الأشخاص العاجزين عن ذلك.

كوكلاء، نصبُحُ رجال الله لتسليم الطرود. معظمنا يعرفُ رجال "خدمة توصيل الطرود" الذين يأتون إلى بيوتنا. فوظيفتهم هي توصيل الطرود التي قد تحتوي على أشياء قيِّمة. ومع ذلك، إنَّ قيمة هذه الأغراض لا تعنيهم، لأنَّ وظيفتهم هي ببساطة تسليم الطرود بشكلٍ سليم.



ماذا يحدثُ لو أخذَ رجلُ خدمةَ توصيل الطرود بعضَ الحزمِ إلى منزله بدلاً من توصيلها؟ لن يحتفظَ بوظيفته لفترةٍ طويلة، أليس كذلك؟

مدعوون لتسليم سلع الله

بوصفنا "رجال الله لتسليم الطرود"، نجدُ أنفسنا في موقفٍ مماثل. فالله يمنحنا الموارد، بِقصدٍ أن نشاركها مع المحتاجين. لكننا أحياناً

نحوّلُ عيوننا عن قصد الله، ونتخيّلُ كيف يمكن لهذه الموارد القيّمة أن تجعل حياتنا أمتع. قد يشتري زوجان آخراّن في مجتمعنا بعض الأثاث المنزلي الجديد، فنشعر بالضغط لتجديد أثاثنا مع أننا نعلم أنه لا يزال بحالة جيّدة. وبدلاً من تمرير الموارد الإضافيّة التي وضعها الله بين أيدينا لتسليمها، فإننا نميل إلى استخدام أكثر ممّا نحتاج حقاً.

في العهد القديم، طلبَ الله من الشعب القديم أن يعيدوا ١٠ في المئة من الزيادة إلى الربّ.^٣ ويشار إلى هذا باسم العَشور، وكان هذا المبلغ يُعدّ مطلباً في شريعة موسى. ومع ذلك، بالإضافة إلى العطاء الإلزامي العادي، أتاح الله المجال للناس ليظهروا الشكر عن طريق التخلي عن ممتلكاتهم طوعاً.^٤

كانت العَشور مهمّةً جدّاً في العهد القديم، ولكن يدعونا الله اليوم إلى شيء أكبر بكثير من مجرد تقديم نسبة مئويةّ. عندما يملك الله إنساناً، لا بدّ أن يتحكّم بكلّ ما يملكه ذلك الإنسان.

نرى أمثلةً على ذلك في سفر أعمال الرسل. يُظهر السّجّلُ أنّ المؤمنين الأوائل كانوا يقدّمون طواعيةً كلّ ما يملكونه، ويتقاسمونه

عندما يملك الله إنساناً،
لا بدّ أن يتحكّم بكلّ
ما يملكه ذلك الإنسان.

٣ لاويين ٢٧: ٣٠

٤ لاويين ٢٢: ١٨-٢٣؛ عدد ١٥: ٣؛ تثنية ١٢: ٦، ١٧

بفرح مع الآخرين. ° فهؤلاء المسيحيون أدركوا الثمن الكبير الذي دفعه يسوع عنهم على الصليب، وفهموا أن الاستجابة الوحيدة المناسبة هي التخلي عن ملكية السلع المادية.

العطاء بانتظام

من المهم ترسيخ عادة العطاء المنتظم والمستمر. لقد وهبنا الله الكثير طبيعياً وروحياً، ويجدر بنا أن نشارك هذا بانتظام مع المحتاجين. طالب الله بـ ١٠ في المئة في الماضي، وربما لا يزال هذا يُعدّ بدايةً جيّدة. عندما لا تكون لدينا خطة ثابتة، قد ننسى بسهولة أن نعطي.

من المهم أيضاً مراقبة طُرُق المشاركة بشكل عفوي. لا أظن أن السامري الصالح كان يخطّط لرعاية الرجل الذي وجده ملقى على الطريق بين حيٍّ وميت.^٦ لربّما كان السامري يعطي بانتظام، لكن هذا لم يمنعه من مساعدة هذا الرجل المحتاج. فقد كان يتحيّن الفرص الإضافية لمساعدة الآخرين، وينبغي أن يكون هذا هدفنا أيضاً.

٥ أعمال الرسل ٢: ٤٤-٤٧؛ أعمال الرسل ٤: ٣٣-٣٧

٦ لوقا ١٠: ٢٥-٣٧

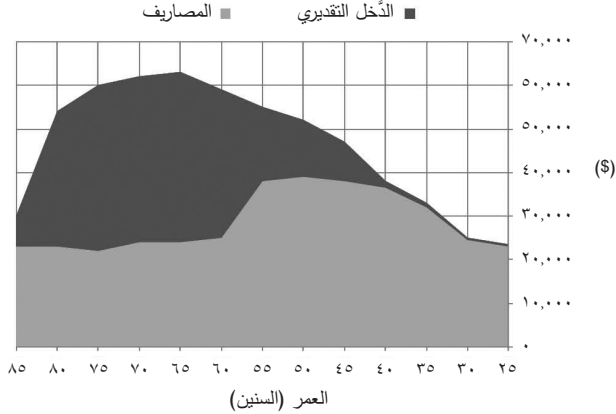
فصولُ الحياة

عاموس وماندي شابَّان، ومستقبلهما مجهول. حاليًا لا يملكان الكثير من المال الإضافي، ولكن ماذا لو عاشا إلى سنِّ الخامسة والثمانين؟ ما نوع التَّغييرات التي قد تجلبُها تلكَ السَّنوات إلى وضعهما المالي؟ بالاستناد إلى التَّغييرات المُلحَظَة في العائلات الأميركيَّة الأخرى، دَعُونَا نرى ما قد يبدو عليه وضعهما المالي بشكلٍ رسمٍ بياني.

بينما تتأمَّلُ في الرِّسْم البياني، حاولْ أن تتجاهلَ الأرقامَ الفعلية. فالهدف منه ببساطة مساعدتنا في الحصول على صورة عن الدَّخَل التقديري، واكتساب رؤية لاستخدامه بالشَّكل السَّليم. إنَّ الخطَّ الأعلى في الرِّسْم البياني (الحدود العلوية في المنطقة الداكنة) يمثِّل دَخَل عاموس، والخطُّ السُّفلي (الحدود العلوية في المنطقة الفاتحة والمنخفضة) يمثِّل المصاريف المطلوبة لمنزلهما.

نلاحظُ من خلال الرِّسْم البياني أنَّ دَخَل عاموس السَّنوي وصل إلى ٢٢٠٠٠ دولار في سنِّ الخامسة والعشرين. على مرِّ السَّنين،

الدَّخْلُ التَّقْدِيرِي



ارتفع دخله بعد أن قدرَ صاحبُ العمل أمانتهُ وزادَ أجرهُ تدريجيًّا. ومع بلوغ عاموس سنَّ الخامسة والأربعين، وصلَ دخله إلى حوالي ٤٦٠٠٠ دولار في السنَّة. وفي سنَّ الخامسة والسِّتين، بلغَ دخلُ عاموس ذروته، فقد وصلَ إلى ٦٣٠٠٠ دولار، ثمَّ راحَ ينخفضُ ببطءٍ لأنَّ تدهور حالته الصَّحيَّة منعهُ من العمل لساعاتٍ طويلة. في النهاية، توفِّي عاموس بعدما بلغَ الخامسة والثمانين من العمر.

مصاريف الحياة والإيرادات التقديرية

نلاحظُ من خلال الرِّسْم البياني أنَّ مصاريف عاموس أيضًا تغيَّرت على مرِّ السنين. كانت تلك السَّنوات القليلة الأولى صعبةً للغاية. فبعد دفع كلِّ المصاريف الصَّروريَّة، لم يتبقَّ الكثير من المال.

لنفترضُ أنَّ عاموسَ وماندي اقترضا المال، واشتريا بيتَ مزرعةٍ قديمٍ يحتاجُ إلى بعضِ الإصلاحات. وعلى مدى السَّنوات العشرِ التَّالية رُزقا بسنَّةِ أطفال، فزادت مصاريفُهما، ثمَّ في السَّنَةِ التي بلغَ فيها عاموسُ الخامسةَ والخمسين من العمر، انتهى من سدادِ ثمنِ بيته، ما أثارَ إيجابياً على ميزانيتَّهما.

نرى في الرِّسمِ البياني أنَّ مصاريفَ عاموسَ وماندي بدأت تتخفّض لأوَّل مرَّةٍ خلال حياتهما الزوجية. فمع تسديدِ ثمنِ البيت، وبدءِ أولادهما بمغادرةِ المنزل، استمرَّت مصاريفهما تقلُّ. وخلال السَّنوات العشرِ الأخيرة من حياة عاموس، ظلَّت مصاريفهما مستقرَّةً نسبياً كلَّ سنةٍ إلى أن توفِّيَا.

الآن، دعنا من المصاريفِ والدَّخْلِ، ولننظرُ إلى المنطقةِ التي بين الـلاتنين. تمثِّلُ هذه المنطقةُ الدَّاكنةُ في الرِّسمِ البياني، الدَّخْلَ التقديري طوال حياة عاموسَ وماندي. إنَّها الأموالُ التي وصَلَتْ لأيديهما ولم تكن ضروريَّةً لحياتهما.

فصولُ الحياة

أحدُ الدُّروسِ التي نتعلَّمُها من هذا الرِّسمِ البياني هو أنَّ لحياتنا فصولاً. يتمنَّى العديد من حديثي الزواج لو يمكنهم إعطاء المزيد. فمساعدة المحتاجين واجبٌ على الجميع، لكن خلال هذه السَّنوات الميكرة قد لا نملكُ الكثير من المال الإضافي لنشاركه مع آخرين. لكنَّ هذه هي السَّنوات التي تتشكَّلُ خلالها رؤيتنا.

السَّنَوَاتِ الْمُبَكَّرَةِ- تطوير الرُّوْيَةِ

لنلقِ نظرةً مجدِّدًا إلى الرَّسْمِ البياني الخاصِّ بحياة عاموس، وتحديدًا إلى السَّنَوَاتِ ما بين الخامسة والعشرين والخامسة والثلاثين. سلاحظ أنَّ الدَّخْلَ الخاضع للتَّقْدِيرِ الشَّخْصِي خلال تلك السنوات قليل. ومع أنَّ معظم الأَسْرَ الشَّابَّة لا تملكُ الكثير لتعطيهِ خلال هذا الفصل من الحياة، إلاَّ أنَّ هناك شيئًا بالغ الأهميَّة يحدث. فخلال هذا الوقت، تنمو أشواقٌ لدى المتزوِّجين تؤثر بتوجُّهها على بقيَّة حياتهم.

لنفترض أنَّه خلال السَّنَوَاتِ

العشر الأولى من حياة عاموس
وماندي الزَّوجيَّة، ركَّزَا على
المجتمع وعلى الثَّرَاء من حولهما.

” الأموال التَّقْدِيرِيَّة تَتَّبِعُ

دائمًا أشواقنا.“

وعلى الرغم من أنَّ ميزانيتيَّهما لا تسمح بشراء أشياء إضافيَّة، إلاَّ أنَّهما بدأ يتوقَّان إلى تلك الأشياء. واتَّخذ الحوَارُ بينهما في المنزل المنحى التالي: "أتمنَّى لو نستطيع تجديد ديكور الحَمَّام. أترى كم يبدو حمام ماري جميلًا بعد أن أعادت تصميمه؟"

إنَّ الأموال الخاضعة للتَّقْدِيرِ الشَّخْصِي دائمًا ما تتبَّعُ أشواقنا. لو كان لعاموس وماندي أشواق كهذه في سنوات زواجهما الأولى، ما كان ليحلَّ بأموالهما الإضافيَّة بعد فك الرهن العقاري في النِّهائيَّة؟ واضح أنَّهما كانا صرفاها على أشياء يتوقَّان لشرائها.

ولكن لنفترض أنَّهما تعلَّما أن ينظرا إلى الحياة من منظور الملكوت، ويريا أنفسهما كوكلاء. في سنوات زواجهما الأولى قد يقولان: "لقد سمعتُ للتوَّ أنَّ سارة تعاني مشاكل مرضيَّة مجدِّدًا.

أتمنى لو كان لدينا ما يكفي من المال لمساعدتها"، أو "لقد قرأتُ أن هناك حاجة ماسة للكتب المقدسة في بعض البلدان حيث يتعرّض المسيحيون للاضطهاد. أتمنى لو نجدُ وسيلةً للمساعدة". مرّةً أخرى، يتبعُ المال في النهاية أشواقنا. عندما يكونُ عاموس وماندي قادرين على المشاركة أكثر، سوف ينفقان المال الإضافي بكل سرور على سدّ احتياجات الآخرين.

السّنوات المتوسّطة

هذه الفترة من الحياة، المعروفة أيضًا باسم **سنوات تحمّل الأعباء**، هي فترة مزدحمة. فتواجهنا تحديات في تربية الأطفال الأكبر سنًا وفي تدريسهم، وفي تعليمهم أخلاقيات العمل، وريًا في سداد الرهن العقاري. وعادةً ما تكون سنوات ناشطة للغاية، ولكنّ الأولاد في النهاية يغادرون المنزل، ويتوفّر المزيد من الدّخل التقديري. وخلال هذه الفترة، يتعلّم أولادك من خلال ملاحظة أولوياتك الحقيقية، وعندما يتوفّر مالٌ إضافي، سوف يراقبونك ليروا كيف تستخدمه. لا بدّ لهم أن يروا أنّ اختياراتك نابعة من حبك للرّب ولشعبه.

سنوات الفرصة الأخيرة

بينما تنظرُ إلى الرّسم البياني الخاصّ بحياة عاموس وماندي، سوف تلاحظُ بوضوح أنّ معظم الدّخل التقديري كان متاحًا لهما بين سنّ الخمسين والسبعين. وهذا ينطبقُ على العديد من البيوت في أميركا. إنّها سنوات المكافأة الغنيّة بالبركات والفرص، إنه وقتٌ

لاستثمار الموارد في ملكوت الله. ومع ذلك، من الممكن أيضًا أن نقضي هذه السنوات ونحن ننفقُ الدخل التقديري على الرفاهية، والهوايات، والسَّفر للمتعة. وما تفعلُهُ بهذه السنوات يعتمدُ إلى حدِّ كبير على الأشواق التي نميِّتها داخلك.

النهاية

بينما تفكِّرُ في فصول حياتك، راجع الرِّسم البياني في الصَّفحة ٣٤ للحصول على رؤيةٍ لاستخدام الموارد التي وضعها الله في عهدتك، كي تستثمرها في ملكوته. وبدلاً من التَّوق دائماً إلى الفصل المقبل، التزِّم بمباركة ملكوت الله أينما كنتَ على الخطِّ الزمني.

الادّخار لاحتياج الغد

تأوّه عاموس بينما كان يتفحصُ جُرحه وقال: "أملُ أن تُشفى هذه القدم! ميزانيتنا محدودة جداً ولا تسمح بمثل هذا الحادث. أنا سعيدٌ أننا أدّرَجنا بعض الأموال في الميزانية للادّخار، لكنّه نفدَ الآن!" داس عاموس على مسمارِ صدئٍ قبل أسبوعين. وحاولَ الاعتناء بنفسه، لكنّ قدمه التهابتْ واستوجبت تدخلَ الطبيب. وفي فحصه الأخير، أخبره الطبيب أنّه ملزم في البقاء في المنزل والتوقف عن العمل لفترة أطول بقليل.

حتى لو لم يكن بمقدورك التفكير في أيّة مشاكل ماليّة مستقبلية، اطمئنْ لأنها ستأتي لا محالة. قد تكون فاتورة طبيّة، أو زيادة في الإيجار، أو استبدال قطعة في آلة ما. فالنّفقات غير المتوقّعة هي جزء من الحياة، ويجب أن تكون مستعدّاً للتعامل معها. إنّ المترزّجين الذين لا يخطّطون لما هو غير متوقّع عادةً ما ينتهي بهم الأمر في اللّجوء إلى بطاقات الائتمان، أو إلى أيّ نوعٍ آخر من



الدَّيُون الاستهلاكيَّة. صحيح أنَّ بعض النفقات غير معروفة، لكن نستطيع أن نخطِّط لبعضها بسهولة.

الادِّخار للمعروف

كنتُ أعمل لحسابي الخاصَّ لمدة عام فقط حين تلقَّيتُ اتِّصالاً قلبَ خطَّطي رأساً على عقب. قيلَ لي إنَّه من المهمَّ أن أدخر بعض المال للضَّرائب، لكنني لم آخذ النَّصيحة على محمل الجدِّ. وفي نهاية السَّنة، عندما أبلغني محاسبي بكمِّ الضَّرائب المستحقَّة، صُدمتُ!

كنتُ أدخرُ القليل من المال شهرياً، وكانت لي خطط كبيرة لهذه الأموال. فجأةً، اضطررتُ أن أدفع كلَّ ما أدخرته من مال للضَّرائب. شعرتُ باليأس! فقد استرسلتُ في مدَّخراتي المتنامية، وأنفقتُ المال على أشياء غير ضروريَّة، ظانناً أنني بألف خير. لكن تبَدَّد كلُّ شيء، وشكَّكتُ في رغبتِي في العمل الحرِّ، مع أنني كنتُ أدركُ أنَّ هذا خطئي، وأني فشلتُ في التَّخطيط.

نفقاتٌ مستقبليةٌ مثل هذه هي احتياجاتٌ معروفة. فالضَّرائب على الممتلكات، والأدوات، واستبدالها -جميع هذه النفقات لا بدَّ أن تأتي، وقد تتسبَّب بفوضى ماليَّة في حياتنا إذا فشلنا في الادِّخار لها. إن الإعداد للمستقبل هو أحدُ الدُّروس التي يوصينا الكتاب المقدَّس أن نتعلَّمها من النَّملة.^١ منح الرَّبُّ النَّملة الصَّغيرة غريزةً طبيعيَّة لحفظ الطَّعام في الصَّيف. إنَّها تحفظ الطَّعام لأنَّ الشَّتاء قادم. يريدنا الله أن

نَتَعَلَّمُ مِنْ تِلْكَ الْغَرِيْزَةِ الطَّبِيعِيَّةِ. فَعِنْدَمَا يَكُونُ هُنَاكَ احْتِيَاجٌ مَعْرُوفٌ فِي الْغَدِ، لَا تَهْمِلُ هَذَا الدَّرْسَ مِنَ النَّمْلَةِ.

الدَّخَارُ لِلْمَجْهُولِ

بِالإِضَافَةِ إِلَى النِّفَقَاتِ الْمَعْرُوفَةِ، هُنَاكَ نِفَقَاتٌ أُخْرَى غَيْرَ مَتَوَقَّعَةٍ، مِثْلُ إِصَابَةِ قَدَمِ عَامُوسَ. كَمْ مِنَ الْمَالِ يَنْبَغِي لَنَا أَنْ نَدَّخِرَ لِكُلِّ مَا يُمْكِنُ أَنْ يَصِيبَنَا؟ لَا بَدَّ أَنْ نَعِي أَنَّهُ يَسْتَحِيلُ تَوْفِيرُ مَا يَكْفِي مِنَ الْمَالِ لِكُلِّ الْأُمُورِ الْمَجْهُولَةِ فِي الْحَيَاةِ. لِذَلِكَ أَوْصَانَا الرَّبُّ يَسُوعَ أَلَّا نَكْنِزَ كَنْوَزًا عَلَى الْأَرْضِ.^٢ يَرِيدُ اللَّهُ مِنَّا أَنْ نَتَّقَ بِهِ فِي الْأُمُورِ الْمَجْهُولَةِ، وَأَنْ نَدْرِكَ أَنَّهُ يَهْتَمُّ بِنَا تَمَامًا كَمَا يَهْتَمُّ بِزَنَايِقِ الْحَقْلِ.

لَا بَدَّ مِنْ وَضْعِ بَعْضِ الْمَالِ جَانِبًا لِحَالَاتِ الطَّوَارِئِ، وَلَكِنْ يَنْبَغِي لَنَا أَنْ نَكُونَ حَذِرِينَ لِلْغَايَةِ فِي هَذَا الْمَوْضُوعِ. فَمَعَ ازْدِيَادِ مَدَّخِرَاتِنَا، يَزْدَادُ مِيلُنَا لِلتَّقَّةِ بِالثَّرْوَةِ الْمَادِّيَّةِ بَدَلًا مِنَ التَّقَّةِ بِاللَّهِ. قَالَ الرَّبُّ يَسُوعَ: "لِأَنَّهُ حَيْثُ يَكُونُ كَنْزُكَ هُنَاكَ يَكُونُ قَلْبُكَ أَيْضًا".^٣ هَذَا يَعْنِي أَنَّ قَلْبَكَ وَكَنْزَكَ سَيَكُونَانِ دَائِمًا فِي الْمَوْقِعِ نَفْسَهُ. فَبَيْنَمَا تَجْمَعُ الثَّرْوَةَ الدُّنْيَوِيَّةَ، سَوْفَ تَجِدُ أَنَّ قَلْبَكَ يَجْرِي تَلْقَانِيًّا وَرَاءَهَا.

كَمْ يَجِبُ أَنْ نَدَّخِرَ لِلْمَجْهُولِ؟ مَعَ كُلِّ تَحْذِيرَاتِ يَسُوعَ مِنَ الْاِكْتِنَازِ وَمِنَ التَّقَّةِ فِي الثَّرْوَةِ الدُّنْيَوِيَّةِ، أَعْتَقِدُ أَنَّهُ يَجْدُرُ بِنَا أَنْ نَنْظُرَ فِي إِجَابَةِ هَذَا السُّؤَالِ بِرُوحِ الصَّلَاةِ. بِالنِّسْبَةِ إِلَى الْمَتَرَوِّجِينَ، يَنْبَغِي لِلزَّوْجِ وَالزَّوْجَةِ أَنْ يَفْكَرَا فِي هَذَا السُّؤَالِ مَعًا.

٢ مَتَّى ٦: ١٩-٣٤

٣ مَتَّى ٦: ٢١

الادِّخَارُ الْآمِنُ

الجدير بالملاحظة أنه على الرغم من أن يسوع قدّم تحذيرات حول جمع الكنوز على الأرض، إلا أنه لم يعترض على التخزين والتكديس؛ في الواقع، إنه يشجّع على ذلك! لكنّه يهتّم جدًّا بالموقع الذي نكدّس فيه البضاعة.

قال الربّ يسوع: "أَعْطُوا صَدَقَةً. اَعْمَلُوا لَكُمْ أَكْيَاسًا لَا تَفْنَى وَكَنْزًا لَا يَنْفَدُ فِي السَّمَاوَاتِ حَيْثُ لَا يَقْرَبُ سَارِقٌ وَلَا يَبْلِي سُوسٌ".

تخبرنا هذه الآية أنه عندما تعطي الفقراء باسم يسوع، أنت تضع المال في المكان الأكثر أماناً على الإطلاق. فالله لا يشاء فقط أن تخزن الثروة؛ بل أعدّ أيضاً مكاناً آمناً تحفظها فيه!

فَخَّ الدُّيُونِ الاستهلاكيَّة

يقولُ الإعلانُ: "لا دفعَ لمدَّة ٦ أشهر!"

"عاموس، انظر إلى هذا! يمكننا الآن الحصول على تلك الأريكة الجديدة لغرفة الجلوس، ولن ندفع أي شيء قبل سنَّة أشهر!"

سبقَ لماندي أن ذكرت الأثاث الجديد قبلاً. فكلمًا رأته إحدى صديقاتها تغيَّر قطعةً من الأثاث، كانت تعيدُ النَّظْرَ في أثاثها. تدهشُكَ السُّرعة التي تفقدُ بها الأريكة جمالها في نظرها، إذ كلاً ما نظرتُ إلى الإعلانات، ساءَ أثاثها في عينيها.

أخبرها عاموس أنَّهما لا يملكان ما يكفي لشراء أثاث منزل. فقد كانا لا يزالان يتعافيان من الفواتير الطَّبيَّة، لذا لم يكن إنفاق المال على أريكة خياراً مطروحاً. ولكن مع غياب المدفوعات لمدَّة سنَّة أشهر، ربَّما حانَ وقت التَّحديث!

اشترِ الآن وادفع لاحقاً! أصبح هذا النَّظام عادياً جدًّا في أميركا حتَّى إنَّ كثيرين لا يشكِّون بأمره. ولكن سواء اشترينا الأريكة الآن

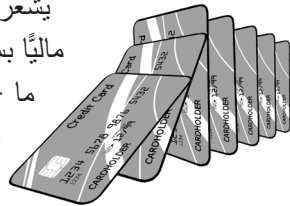
ودفعنا لاحقاً، أو استخدمنا بطاقات الائتمان لدفع ثمن شيء ما الآن، نادراً ما تعمل هذه الطريقة كما هو متوقع. ف شراء السلع المنزلية عن طريق بطاقات الائتمان يُعرّف بالدين الاستهلاكي، والكثير من حديثي الزواج يجدون أنفسهم متورطين فيه بشكل غير متوقع. فما الذي يجعل الناس يقعون في هذه الديون؟

وَهُمُ الثَّرَوَة

أذكرُ اليوم الذي استلمتُ فيه بطاقتي الائتمانية الأولى. عند فتح الظرف، قرأتُ أنه كان لديّ حدُّ ائتماني يُقدَّر بـ ٢٠٠٠ دولار. كان بإمكانني الذهاب إلى أيّ متجر تقريباً وابتياح ما يصلُ إلى ٢٠٠٠ دولار من السلع. وشعرتُ فجأةً بالثراء! لكن مع توافر كل الأشياء التي أصبحت الآن في متناول اليد، هل تغيَّر شيءٌ حقاً في وضعي المالي؟ كلا، فدخلتي لم يزدِ عمّا كان عليه قبلاً، إنّما ديون المستهلك منحتني وهم الثروة.

أوهامٌ حول الغد

يشعرُ كثيرون من حديثي الزواج أنّهم مقيدون ماليّاً بسبب بعض النفقات غير المتوقعة. لسبب ما - ربّما بسبب الفواتير الطيبة مثل فواتير عاموس - تتعرقل الأمور قليلاً في شهر ما. ومع ذلك، يعجزون عن رؤية الأزمات المالية التي تنتظرهم مستقبلاً.



تبدو الإجابة واضحة: حصل على السلعة الآن، وادفع ثمنها لاحقاً، عندما يتوفّر لك المزيد من المال.

نرغبُ بإشباع رغباتنا الفوري، ونبدو على يقين بأنّ حال المستقبل سيكون أفضل. لذا يجدُّ الكثيرون أنفسهم غارقين في الدُّيون الاستهلاكيَّة. فكلُّ شهر يأتي بنفقاته غير المتوقَّعة، وبمجرد أن نَقَعَ في فخّ اعتياد اللُّجوء إلى الدُّيون الاستهلاكيَّة، سوف نجدُ أنفسنا في منحدر زلق. سوف يمتلئ صندوقنا البريدي برسوم الفائدة، ورسوم التَّأخير، وحتى بعروض "أفضل" من شركات ديون المستهلك الأخرى التي تُقدِّم لتخفيف الصِّراع الحالي - مع الوقت.

فهم المشكلة الحقيقيَّة

ماذا تفعل إن وجدتَ نفسك متورطاً في ديون المستهلك؟ ينبغي لك أولاً تحديد المشكلة الحقيقيَّة. من المغري أن تصبَّ غضبك على المؤسسات الماليَّة التي تتقاضى نسباً ورسوماً سخيفة. ولكن إذا كنتَ تفتقدُ الصِّبر وتختارُ اللُّجوء للدُّيون الاستهلاكيَّة للحصول على السلعة فوراً بدلاً من الأدخار لها، فالمشكلة الحقيقيَّة ليست في شركة بطاقة الائتمان، بل في عادات إنفاقك الخاصَّة. نحن نفضِّل إلقاء اللوم على الآخرين، لكن لا بدُّ أن نفهم أن التورط كان خيارنا.

وقف الاقتراض

لا يمكنك أن تُخرج نفسك من الحفرة، ولن تتخلَّص من ديون المستهلك إذا استمرت باللُّجوء إليها. لا بدُّ من العثور على شخص

يحاسيكَ على هذا، ولكن ينبغي عدم تجاهل الواقع. فليس الاقتراض سبيلاً للتخلص من الدين.

وضع خطة

عندما تشعرُ أن لديك مشكلة، باشر بوضع قائمة بجميع ديونك. اجمعها وكن صادقاً في ذلك. ثم تواصل مع أحد مقرضيك. إذا كنت غير

”التحرُّر من الديون الاستهلاكيَّة ليس أمراً سهلاً، لكنّه ممكن.“

قادر على الدَّفْع، أحرُص على إبلاغه فوراً. كأحد أتباع يسوع، من المهم أن تترك شهادة واضحة لمقرضيك. سوف تجد أيضاً أن العمل معهم أسهل بكثير إذا تواصلتم.

في بعض الأحيان، من الجيّد أن تبدأ بتسديد ديونك الصَّغيرة أولاً. بعدما تسدّد ديناً، خذ المبلغ الشَّهري الذي كنت تدفعه لسداد ذلك الدين، وسدّد به الدَّين التالي. قد يوفرُّ سداد الديون بعض الأمل الذي أنت بأمرِّ الحاجة إليه بينما تتقدّم نحو هدف التحرُّر من الديون. تذكر أن التحرُّر من الديون الاستهلاكيَّة ليس أمراً سهلاً، لكنّه ممكن.

تجنُّب الفخ

في كفاحك في سبيل التحرُّر من ديون المستهلك، أهم مفتاح هو الرُّؤية الطويلة الأمد لحياة خالية من الديون. غالباً ما تقع في ديون

المستهلك بسبب الاستياء. فنحن نحاول مواكبة الآخرين، ونفشل في أن نكون ممتنين على ما لدينا.

قال الرسول بولس لتلميذه تيموثاوس: "وَأَمَّا التَّقْوَى مَعَ الْقَنَاعَةِ فَهِيَ تِجَارَةٌ عَظِيمَةٌ".^١ لا يزال هذا صحيحًا كما كان قبل سنوات عديدة عندما كتب. فبدلاً من التركيز على تكديس المزيد من الأشياء المادية، لبيتنا نركز طاقتنا في خدمة الرب ومباركة ملكوت الله. هذا لن يجنّبك ديون المستهلك فحسب، بل ستجد أيضاً السّلام في معرفة أنك تعيش كوكيل أمين.



مكانٌ خاصُّ بنا

توّالت السّنون، وظلّ عاموس وماندي يقرآن الكتاب المقدّس، ويتحدّيان بعضهما بعضاً بتعاليم يسوع، ويحاولان تطبيق كلماته في حياتهما اليوميّة. كانا لا يزالان يتأثران بضغط الأقران، وكان يصعب عليهما أحياناً معرفة في أيّ اتجاه يسيران. أرادا أن يكونا تابعين أمينين ليسوع، إنّما رغبا أيضاً في أن يكونا مقبولين ويحظيا بإعجاب أصدقائهما. وفي النزاع بين هاتين الرغبتين، كانت المعركة تحتدم عند اتّخاذ القرارات المتعلقة بالسكن.

في الآونة الأخيرة، اشترى العديد من حديثي الزّواج في كنيستهما منازل جميلة مبنية على عدة هكتارات، وقد تمّ فرشها بذوق وهي مطّلة على مناظر طبيعيّة خلّابة. عادّ عاموس وماندي إلى منزلهما بعد زيارة هؤلاء الأصدقاء، ولم يسعهما سوى مقارنة منزلهما القديم الذي استأجراه بمنازل أصدقائهما الجدد. وإذ أتى أصدقاؤهما لزيارتهم، شعر عاموس وماندي في داخلهما بالإحراج.

مكانٌ خاصٌّ بنا

صحيح أنه لم يعبر أحدهما عن استيائه، لكنّ مشاعر الاستياء استمرّت في النّموّ. ذات مساء، بينما كانت رياح الشّتاء تعصفُ في الخارج، وتخبّط بالألواح المترخية بجوانب منزلهما، تنهّدت ماندي وقالت: "كم أتمنّى لو نمتلك مكانًا خاصًّا بنا! كم هو جميل أن نشترى منزلًا مساحته كبيرة، ونكفّ عن القلق حول ما قد يفكر به أصدقاؤنا."

نظرَ عاموس متفاجئًا. فقد كانت تراوده هذه الأفكار نفسها، ولم يدرك أنّ ماندي كانت بدورها مستاءة. فقال: "ربما حان الوقت لنفكر في شراء عقار. هذا المنزل الجديد في الزاوية معروض للبيع. يبدو أنّه مبنيّ بإتقان، وقد يكون مناسبًا جدًّا لنا. ربما يجدر بنا أن نسأل عن سعره. فنحن نهدر مالًا كثيرًا على الإيجار."

عرفَ عاموس أنّ أسبابًا وجيهة عديدة تدفعهما لامتلاك مكان خاصّ بهما. في الواقع، أدخرا بالفعل عشرين ألف دولار لتحقيق هذا



الهدف. ففكّر عاموس: "لماذا نستمرّ في دفع الإيجار سنة بعد سنة في حين أنه باستطاعتنا استخدام مال الإيجار لسداد أقساط رهن عقاري؟"

في اليوم التالي اتّصلَ عاموس بسمسار عقارات ليسأله عن المنزل الذي يَقعُ عند الزاوية. كان سمسار العقارات ودوداً للغاية وشجّع عاموس وماندي على التجوّل من غرفة إلى أخرى، وتخيّل أنفسهما يعيشان فيه. لم يشكّأ أبداً، فقد كان المنزل بالضبط ما يبحثان عنه! كان جميلاً، مع مساحة كبيرة يلعب فيها الأطفال، وغرف نوم كبيرة، ومطبخ مصنوع من خشب الجوز. وكان في العقار أيضاً محلّ صغير يمكن لعاموس أن يعمل فيه. وبما أنّ المالك كان يتوق للبيع، تمّ تخفيض السعر إلى مئتي ألف دولار.

وأكد سمسار العقارات لعاموس وماندي أنّ مبلغ العشرين ألف دولار كدفعة أولى يؤهّلهما للحصول على قرض. في ذلك المساء، عاد عاموس وماندي إلى المنزل متحمّسين للتفكير في هذه الفرصة. وبينما كانا يناقشان الوضع، كانا على يقين بأنّ هذا المنزل يناسب احتياجاتهما. لكنّ شراءه بمثل هذه الدفعة الأولى الزهيدة سوف يؤثر فعلياً على ميزانيتهما. فقد كان إيجار منزلهما الحالي رخيصاً بسبب حالته، والدفع على رهن عقاري قيمته ١٨٠,٠٠٠ دولار من شأنه أن يزيد عن ضعف مبلغ الإيجار الحالي. من أين لهما أن يجمعوا هذه الأموال الإضافية؟

راجع عاموس وماندي مجدّداً ميزانيتهما، وبحثا عن مجالات لتقليل الإنفاق. وإذ كانا لا يزالان يتخيّلان أنفسهما في المنزل الجديد،

بدأ باقتطاع النَّفقات من الميزانيَّة هنا وهناك. فما من تضحية أعظم من تحقيق هذا الهدف الجديد، أي الحصول على مكانٍ خاصٍّ بهما. فكَّرَ عاموس في العمل ساعاتٍ إضافيَّة، ووافقت ماندي على خفض مصاريف الطَّعام.

هل هذا هو الطَّريق الصَّحيح؟

قالت ماندي: "سنضيق على أنفسنا، لكن أظنَّ أنه بإمكاننا تحقيق ذلك."

وأجاب عاموس: "نعم، أظنَّ أننا نستطيع تحقيق ذلك. لكن هل هذا حقًّا أفضل سبيل؟ تذكَّري أننا تناقشنا سابقًا في ضرورة أن نُبقي حياتنا خالية من الديون قدر الإمكان، حتى نتمكن من مساعدة الآخرين. من الجميل أن نمثلك ذلك المنزل الآن، ولكن ربما ينبغي لنا أن ننتظر حتى نجمع دفعةً أولى كبرى. هذا قرص لمدة ٣٠ عامًا، وبسبب فوائده المرتفعة، سنضطرّ لدفع أكثر من ضعف سعر البيع."

ردت ماندي: "ربما أنت على حق يا عاموس."

فجأةً خطرت لماندي فكرة جديدة انفرجت لها أساريرها، فقالت: "بمجرد العودة إلى ميزانيتنا، اكتشفنا بعض الطرق الجديدة لتقليل النَّفقات. ماذا لو مضينا قدمًا، وأجرينا هذه التعديلات، ثم وضعنا جانبًا كلَّ مالٍ إضافيٍّ نوَفِّره بدلًا من تسديد رهن عقاري كل شهر؟ تخيل مدى السرعة التي سنجمع بها المال!"

أمسك عاموس بالآلة الحاسبة، وجمع بسرعة المبلغ الإضافي الذي سيدفعانه مقابل السكن إذا اشتريا هذا المنزل. وإذ أضاف ضرائب الممتلكات والإصلاحات المحتملة التي تأتي مع ملكية المنزل، جلس في كرسيه وأطلق صفير الدهشة. ثم صاح قائلاً: "لو استأجرنا لفترة أطول قليلاً وتجنّبنا تلك المصاريف الإضافية، لن يطول بنا الأمر حتّى نجمع دفعة أولى أكبر بكثير. وانظري كم سيقلّ ذلك من مدفوعات الرهن العقاري!" عندما فكّر عاموس وماندي بهذا الاتجاه، ازدادت حماستهما.

أراد عاموس وماندي منزلاً
يباركُ الله والآخرين، وكانا
يظنّان أنّ المدفوعات الشهرية
العالية قد تمنعهما من تحقيق

لقد تمسّكا
برؤيةٍ فضلى!

هذا الهدف. أراد عاموس أن يكون حراً في التطوُّع لمساعدة الآخرين في إعادة البناء بعد وقوع كارثة، أو في قضاء الوقت في مساعدة المتألّمين في مجتمعهما. لو شعرا دائماً أنّهما مقيدان مالياً، هل سيُكون باستطاعتهم أخذ إجازة من العمل لخدمة شخص محتاج؟ هل عليهما التخلّي عن كلّ هذا، لمجرّد امتلاك منزل جميل؟

في النهاية، قرّرَ الزوجان عدم شراء المنزل الذي عند الزاوية، ليس لكونه غير جميل أو لا يلبي احتياجاتهما، بل لأنّهما اقتنعا برؤيةٍ أفضل! فقد أدركا أنّ شراء هذا المنزل الآن سيكلّفهما كثيراً. صحيح أنّ التخلّي عن فكرة شراء هذا المنزل الجميل كان صعباً، لكنّهما أدركا أنّه ببساطة لا ينسجم مع رؤيتهما العامّة لعائلتهما.

بعد الأذخار لسنوات عديدة أخرى، عثرَ عاموس وماندي على منزلٍ أقدم، يحتاجُ إلى بعض الإصلاحات. فأخذَا قرضًا صغيرًا، وعملاً كثيرًا على إصلاحه، لكن أصبح لهما في نهاية المطاف مكانهما الخاص.

تعليم الأولاد عن الوكالة

فوجيءَ عاموس وماندي بكمّ التّعليم عن المال الموجود في الكتاب المقدس. وتساءلا لماذا لم يتعلّما كثيراً عن هذا الموضوع، على الرغم من أنّهما نشأ في بيوت مسيحيّة. ويبدو أنّ كنيستهما لم تكن تقدّم الكثير من التعليم العملي حول الشؤون الماليّة أيضاً.

وبما أنّ طفلهما الثّاني في الطريق، فكّر عاموس وماندي في نوع التّعليم الذي ينبغي لهما توفيره لأطفالهما. كيف يمكنهما أن يشجّعا أطفالهما على أن يطلبوا أولاً ملكوت الله؟ كيف لهما أن يقنعا عقول الشّباب بأهميّة استخدام مواردهم الماديّة لامتداد ملكوت الله؟

الأطفال سوف يتشكّلون

يجب أن نفهم أنّ عقول أطفالنا سوف يشكّلها شخصٌ ما أو شيءٌ ما. قال الربُّ يسوع: "مَتَى كَانَ لِأَحَدٍ كَثِيرٌ فَلَيْسَتْ حَيَاتُهُ مِنْ أَمْوَالِهِ".^٢

١ متى ٦: ٣٣

٢ لوقا ١٢: ١٥

ومع ذلك يعتقدُ معظم الناس من حولنا أنَّ امتلاك الممتلكات مهمٌ جداً. هذان الموقفان متناقضان تماماً. إذا كنتَ تريد أن تحفظ أطفالك من التشرُّب بتعليم ثقافتنا، سوف تحتاج إلى أن تعلمهم شيئاً مختلفاً.

إنَّ ثقافتنا تشكُّلنا من خلال الإعلانات التي نقرأها، والتعليقات التي نسمعها، والخيارات التي نرى الآخرين يتخذونها. دعونا ننظر إلى بعض الطرق لتعليم أطفالنا في مختلف الأعمار.

من الطُّفولة إلى المراهقة

خلال مرحلة الطُّفولة والمراهقة، يحصلُ الأولاد على القليل من الدُّخل وتكون مصاريفهم زهيدة، ولكن تتشكَّل فيهم أنماط مهمَّة من الحياة. إنَّه الوقت المناسب للتواصل معهم حول أهميَّة الأدخار لتحقيق أهداف طويلة الأجل. اِطرح عليهم أسئلة مثل: "ماذا يحدث عندما لا يدَّخر الإنسان لشراء منزل؟" أو "لماذا تعتقد أنَّ النَّاس يدخلون في مشاكل بسبب بطاقات الائتمان؟ وكيف يمكن تجنُّب ذلك؟" قد تقودُ أسئلة مثل هذه إلى مناقشات جيِّدة من شأنها أن تساعد في إعداد الأولاد للمستقبل.

من المهم أن يتعلَّم الأطفال ضبط النفس والقيود الماليَّة. إنَّهم بحاجة إلى أن يتعلَّموا كيف يغادرون متجرًا وبحوزتهم مالٌ اختاروا عدم إنفاقه وادِّخاره لشيءٍ أهم. للقيام بذلك، سوف يحتاجون إلى



” يحتاج الأولاد أن يتعلّموا كيف يغادرون متجرباً وبحوزتهم مالاً اختاروا عدم إنفاقه.“

بعض المال الخاصّ بهم. وكأهل، سوف تحتاجون إلى التفكير بهذا الموضوع والصلاة لأجله. يجب أن يتعلّم الأولاد أهميّة العطاء بانتظام.

كثيرون منّا في أميركا لديهم أكثر ممّا يحتاجون، والأولاد بحاجة إلى أن يتعلّموا أن ينظروا إلى الحياة من منظور الواقع العالمي. أخبروهم عن الظروف المعيشيّة في أجزاء أخرى من العالم. اسمحوا لهم أن يختبروا الفرح النابع من اختيار المشاركة مع المحتاجين.

سنوات المراهقة

خلال هذه السنوات، قد يزداد دخل الشّباب ونفقاتهم. فيبدوون باختبار حرّيات ومسؤوليّات وفرص جديدة لمباركة الآخرين. في الوقت نفسه، يواجهون زيادة في ضغط الأقران. هذا هو الوقت المناسب لتعليمهم عن كيفة التّركيز على هدف طويل الأجل، وعن أهميّة الميزانيّة، وكيفة تجنب التّأثر بخيارات الآخرين.

هل يعرفون كم من المال يتطلّب شراء منزل؟ وماذا عن شراء الأدوات للعمل أو للبدء بعمل تجاري جديد؟ هل يفهمون كيف يدخرون لهذه النّفقات الرّئيسيّة؟ توفر هذه الموضوعات فرصاً رائعة لمناقشات سليمة مع المراهقين.

من أصعب التجارب التي يتعرَّض لها الأهل هو مشاهدة أولادهم يتخذون خيارات هشة. ومع ذلك من الضروري أن نسمح لهم أن يتعلموا. أذكر أنني قمتُ ببعض الاستثمارات السيئة للغاية في آخر سنوات المراهقة، حتى إنَّ بعضها كلَّفني أموالاً كثيرة. لكنني ممتنُّ لأنَّ والدي لم يحميني من النتائج المالية المؤلمة المتعلقة بتلك القرارات. فالتَّجربة خير معلِّم.

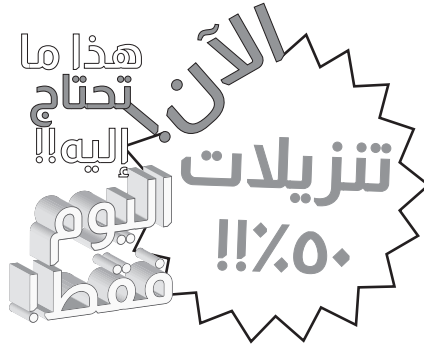
نصائح عمليّة

الإعلانات

تُعدّ أميركا التّقافة الأكثر تسويقاً في التّاريخ. نحن نواجهُ باستمرار صُوراً وإعلانات قويّة مصمّمة لإقناعنا بإنفاق المال. للمقاومة، سوف تحتاجُ إلى تسليح نفسك وفهم كيف تعملُ الإعلانات. إنّ الغرض من الإعلان هو تحريكك في أسرع وقت ممكن من مكانك إلى المكان الذي يريد المسوّق أن تكونَ فيه. تذكّر، قد لا يكون المكان الذي تريد أن تكونَ أن تقصده.

يعرف المسوّقون أنّك إذا صرفتَ وقتاً في التّفكير في ما إذا كنتَ بحاجة حقاً لمنتجاتهم، فقد تتراجعُ عن قرارك. ولهذا السّبب ترى في أحيابن كثيرة يافطات تعلنُ أنّ التّزيّلات هي "اليوم واحد فقط" أو "عرضٌ لفترة محدودة". إنّ القصد من إعلان كهذا هو منعك من التّوقّف والتّفكير قبل أن تشتري.

ليتك تفهم أنّك عندما تدخلُ إلى متجر ما، أنتَ تدخلُ ساحة معركة. فأنتَ تحاولُ أن تشتري فقط ما تحتاجه، والبائع يحاولُ إقناعك



بإنفاق أكثر ممَّا خَطَّطَ له. ولتحقيق ذلك، تُصمَّم الإعلانات بمهارة لإطالة قائمة "الاحتياجات".

هل هي صفقة حقيقيَّة؟

من المهمَّ أن نفهم أنَّ خصومات الـ ٥٠ في المئة على الأسعار ليست دائماً صفقة مربحة. من السَّهل أن تجذبنا مبيعات وخصومات ضخمة، ولكن إذا كانت السلعة غرضاً ثانوياً لا نحتاجه، فأنت تدفع أكثر من اللازم بغضِّ النظر عن مدى انخفاض السَّعر. عندما كنتُ شاباً، اشتريتُ مكتباً في مزادٍ علنيٍّ لمجرد أنَّني اعتقدتُ أنه رخيص. لكن في الواقع، كان غالباً لأنَّني لم أحتجَّ إليه. احذروا المزايدات! يشتري الناس في المزايدات أشياء لم يفكروا يوماً بشرائها، لمجرد عجزهم عن مقاومة ثمنها الزهيد جداً.

تسوَّق ومعك قائمة

إحدى الوسائل لمحاربة ضغط الإعلانات هي التسوَّق باستمرار مع قائمة. قبل أن تغادر المنزل، ضَع لائحة بالسلع التي تحتاجها. التزم بقائمتك واشطبها بينما تتسوَّق. سيساعدك هذا في تجنُّب الاندفاع في شراء سلع غير ضروريّة.

اكتب رؤية لعائلتك

إذا وحدت أولًا أنتَ وعائلتك رؤيتكم والمسار الذي تؤدُّون اتّخاذه، سوف يسهلُ جدًّا عليكم أن تتفقوا على المشتريات اليومية. هذا يستلزم صلاةً وتواصلًا جيدًا بين الزوج والزوجة. هل تريد أن تعيش حياة خالية من الديون، وتشارك أكثر مع الآخرين، وتعلّم أولادك أن يركّزوا حياتهم على ملكوت الله؟ إذا استطعتم الاتّحاد في رؤية كهذه، فسيسهلُ الاتّفاق حول ما إذا كنتم تريدون قضاء عطلة مكلفة، أو إنفاق المال باستمرار على تناول الطّعام في الخارج، أم لا. وجدّ العديد من المتزوجين قيمةً في كتابة رؤيتهم. وأنا أشجّعكم على القيام بذلك.

توصيل الرّؤية

بمجرد أن تضع لعائلتك رؤيةً تتعلّق بالملكوت، تأكّد من توصيلها لأولادك. إنهم بحاجة لسماعتك تتحدّث عن رؤيتك. ومع الوقت، ستميل أهدافك لأن تصبح أهدافهم. وسيسهل عليك إقناعهم بأنهم لا يحتاجون حقًا إلى لعبة جديدة أو أداة ما إذا كانوا يعرفون أنك تحاول مشاركة الآخرين ما لديك بأكبر قدر ممكن. استخدم أوقات التأمّل

للإشارة إلى آيات في الكتاب المقدَّس تدعم رؤيتك. اقرأ قصصًا عن كفاحات تحصل في أجزاء أخرى من العالم. فمن شأن ذلك أن يساعد أولادك في الحصول على صورة عمَّا يهْمُ حقًّا، كما يوفرُّ مؤشَّرات واضحة حول الاتجاه الذي تسيرُ فيه عائلتك.

تطوير نظام قائم على قِيَمٍ أبديَّة

قال الرَّبُّ يسوع: "لأنَّه ما دَا
يَنْتَفِعُ الْإِنْسَانُ لَوْ رِيحَ الْعَالَمِ كُلُّهُ
وَحَسَرَ نَفْسَهُ؟" هناك أشياء
تُهْمُ أَكْثَرَ مِنْ غَيْرِهَا، والأشياء
الدينيويَّة الوحيدة التي لها قيمة

”
إِنَّ قِيَمَةَ الْأَشْيَاءِ
الْحَقِيقِيَّةِ تَتَحَدَّدُ
فِي الْأَبَدِيَّةِ.“

أبديَّة هي نفوس النَّاسِ. قد يحدث أن تصبح مركزًا جدًّا على المال
والممتلكات، لدرجة أنَّك تتجاهل الأشياء ذات القيمة الأعظم.

إنَّ الله يريد منَّا، كوكلاء، أن نعيِّرَ استخدامنا الأشياء الماديَّة
اهتمامًا حذرًا. ومع ذلك، ينبغي ألا ننسى أبدًا أنَّ قيمة الأشياء الحقيقيَّة
تتحدَّدُ في الأبديَّة. بغضِّ النَّظَرِ عَنْ كَمِّ التَّرْكِيزِ الَّذِي تُولِيهِ تَقَاتُفَتُكَ
أو مجتمعتك للثروة الماديَّة، فإنَّ مصير النفوس الأبدي سيظلُّ دائمًا
أهمَّ من المال.



آياتُ من الكتاب المقدس متعلّقةٌ بالمال والممتلكات

غرض الحياة والعمل الأسمى

متّى ٢٥ : ٣١ - ٤٦

أعمال الرسل ٢٠ : ٣٣ - ٣٥

غلاطية ٦ : ١٠

أفسس ٤ : ٢٨

اتيموثاوس ٦ : ١٧ - ١٩

أهميّة الاجتهاد والأمانة

أمثال ٦ : ٦ - ٨

أمثال ٢٤ : ٣٣ ، ٣٤

أمثال ٢٧ : ٢٣ - ٢٧

متّى ٢٥ : ١٤ - ٣٠

اتسالونيكي ٤ : ١١ ، ١٢

٢ اتسالونيكي ٣ : ١٠ - ١٢

اتيموثاوس ٥ : ٨

أهميّة الثقة بالله في ما يخصّ المستقبل

مزمور ٨٤ : ١٢

أمثال ١١ : ٢٨

متّى ٦ : ٢٥ - ٣٤

مرفس ٤ : ١٨ ، ١٩

لوقا ١٢ : ٢٢ - ٣٢

فيلبّي ٤ : ٦

الحاجة إلى القناعة

مزمور ٣٧ : ١٦

أمثال ٣٠ : ٨ ، ٩

لوقا ١٢ : ١٣ - ١٥

فيلبّي ٤ : ١١ - ١٣

اتيموثاوس ٦ : ٦ - ٨

عبرانيين ١٣ : ٥

تحذيرات من تكديس الثروة

أمثال ٢٣ : ٤ ، ٥

أمثال ٢٨ : ٢٠

متّى ٦ : ١٩ - ٢٤

لوقا ٦ : ٢٤

لوقا ١٢ : ١٣ - ٢١

اتيموثاوس ٦ : ٩ ، ١٠

التَّعَامُلُ مَعَ الدِّيُونِ

مزمور ٣٧: ٢١

أمثال ٣: ٢٧، ٢٨

أمثال ٢٢: ٧

جامعة ٥: ٥

لوقا ٦: ٣٤، ٣٥

رومية ١٣: ٧، ٨

العطاء

متى ٦: ١ - ٤

مرقس ١٤: ٣ - ٩

لوقا ١٢: ٣٣، ٣٤

١كورنثوس ١٦: ٢

٢كورنثوس ٨: ١ - ١٦

٢كورنثوس ٩: ٦، ٧

غلاطية ٦: ١٠

١تيموثاوس ٦: ١٧ - ١٩



الطريق إلى الله والسلام

نحن نعيش في عالم لوثته الخطيئة. والخطيئة هي كل ما يتعارض مع معايير الله المقدسة. وعندما لا نتبع الإرشادات التي أعطانا إياها الله خالقنا، فإننا نخطئ، والخطيئة تفصلنا عن الله، مصدر الحياة.

منذ أن أخطأ أول رجل وامرأة، أي آدم وحواء، في جنة عدن، أصبحت الخطيئة شاملة. يقول الكتاب المقدس إن الجميع "أخطأوا وأعوزهم مجدُ الله" (رومية ٣: ٢٣). كما يقول أيضاً إن نتيجة تلك الخطيئة الطبيعية هي موتٌ أبدي، أو عقابٌ في الجحيم الأبدي: "ثُمَّ الشَّهْوَةُ إِذَا حَبَلَتْ تَلِدُ خَطِيئَةً، وَالْخَطِيئَةُ إِذَا كَمَلَتْ تُنْجِ مَوْتًا" (يعقوب ١: ١٥).

لكن ليس علينا أن نعانى الموت الأبدي في الجحيم. لقد منحنا الله غفراناً لخطايانا من خلال موت ابنه الوحيد، يسوع المسيح. وبما أن يسوع كان كاملاً وبدون خطيئة، كان مؤهلاً لأن يموت عنا. "لأنَّهُ هَكَذَا أَحَبَّ اللَّهُ الْعَالَمَ حَتَّى بَدَلَ ابْنَهُ الْوَحِيدَ لِكَيْ لَا يَهْلِكَ كُلُّ مَنْ يُؤْمِنُ بِهِ بَلْ تَكُونُ لَهُ الْحَيَاةُ الْأَبَدِيَّةُ" (يوحنا ٣: ١٦).

التضحية هي ما يُقدَّم لصالح شخصٍ آخر. إنها تكلف المعطي كثيراً. كان يسوع ذبيحة الله. وحمل يسوع بموته عقوبة خطيئة كل من يقبل هذه الذبيحة ويتوب حقاً عن خطاياهم. وأن تتوب عن الخطايا يعني أن تكون نادماً حقاً عن الأشياء التي قمتَ بها سابقاً

والتي انتهكت معايير الله وأن تبتعد عنها. (أعمال الرسل ٢ : ٣٨؛
٣ : ١٩).

مات يسوع، لكنّه لم يبقَ ميتاً. فبعد ثلاثة أيّام، أقامه روح الله بشكل معجزي وأعاده إلى الحياة مجدداً. وروح الله يصنع معنا المثل. عندما نقبل يسوع ذبيحةً ونتوبُ عن خطايانا، تتغيّر قلوبنا. ونصبحُ أحياءً روحيًا! فنطوّر رغبات ومواقف جديدة (٢كورنثوس ٥ : ١٧).
نبدأ باتخاذ خيارات ترضي الله (١ يوحنا ٣ : ٩). وإذا فشلنا وارتكبنا الخطايا، يمكننا أن نطلب الغفران من الله. "إِن اعْتَرَفْنَا بِخَطَايَانَا فَهُوَ أَمِينٌ وَعَادِلٌ، حَتَّى يَغْفِرَ لَنَا خَطَايَانَا وَيُبَطِّهَنَا مِنْ كُلِّ إِثْمٍ" (١ يوحنا ١ : ٩).

وبمجرد أن تتغيّر قلوبنا، سنلتهبُ داخلنا الرغبةُ في الاستمرار في النُّمو روحيًا. سنكون سعداء بجعل يسوع سيِّدًا على حياتنا وسنرغب في أن نصبح مثله. وللقيام بذلك، يجب علينا التأمل بكلمة الله والتواصل مع الله في الصلاة. وسوف نشهد للآخرين عن هذا التغيير من خلال المعمودية ومشاركة الأخبار السارة حول انتصار الله على الخطيئة والموت. إنَّ الشُّركة مع مجموعة من المؤمنين سوف تعزِّز سيرنا مع الله (١ يوحنا ١ : ٧).





