

المجلد ٤ الاصدار ٦

# المشوقه

المجلة التي تحركك!

## الأشياء

عشرة أشياء يقول العلم أنها  
سوف تجعلك سعيداً

ما نعطيه  
يعود علينا

كتب أفلاطون، " الحاجة أم الاختراع " وأضاف آخرون منذ ذلك الحين أن الضرورة أم التجديد- هذا يعني أن التحديات الجديدة تولّد افكاراً جديدة وتقدم إتجاهات جديدة. هذا ما تؤكده الإضطرابات الإقتصادية التي عايننا منها خلال العامين الماضيين.

الكثير منا قاموا بإعادة إختراع أنفسهم بتغيير نهجهم في العمل وإيجاد فرص عمل جديدة في مجالات لم يفكروا بها أبداً. والكثيرون أيضاً قاموا بإعادة تفحص أولوياتهم والتركيز أكثر على الأشياء التي إعتقدوا أنهم لا يملكون الموارد والوقت لها، مثل: الأسرة، وأعمال الخير، وخدمة المجتمع، ومواصلة التعليم والمساعي الروحية. أن تكون مغلول اليد في الموارد المالية يمكن أن يكون صعباً، ولكنها أيضاً تقدم لنا الفرصة، فبدلاً من التركيز على ما نفتقر إليه، نركز على تقدير ما لدينا ومقارنته مع أولئك الذين هم أقل حظاً منا. فإذا كنت تبحث عن سبل لإعادة إختراع نفسك أثناء الإنكماش الإقتصادي- أو في أي وقت آخر- فإن المقالات في هذا الإصدار من المشوقة هي لك ! وهي تركز على ما هو مهم في الحياة، وعلى الأمور التي ستجعلك سعيداً. أنا على يقين أنه بعد قراءة هذا الإصدار ستتشكل لديك رؤيا أفضل و ستحفزك لتحقيق الأفضل حتى في أصعب الظروف.

بقلم: كرسينا لين  
للمشوقة

## الأشياء

عشرة أشياء يقول العلم  
أنها سوف تجعلك سعيداً

التحرر من الجشع عن طريق  
سد الحاجة

الأبوة والأمومة من القلب  
تعليم الأطفال كيفية الإدخار

ما نعطيه يعود علينا

"إذخر ثم إشتري" مقابل "الشراء  
الآن والدفع لاحقاً"

اقتباسات بارزة  
العطاء

المجلد ٤ الإصدار ٦  
كريستينا لابن

واثق زيدان

motivated@motivatedmagazine.com  
www.motivatedmagazine.com

المشوقة © ٢٠١٢  
جميع الحقوق محفوظة

٣

٤

٦

٨

١٠

١١

١٢

العدد  
أسرة التحرير

التصميم:

اتصل بنا:

موقع الكتروني:  
بريد الكتروني:



بقلم: مارتن مك تق

هناك سلبياتٌ أخرى لهذا "الشيء" ، سلبياتٌ عقلية. فمن الممكن أن تفقد التقدير لقيمة الأشياء إذا كان لديك عددٌ كبيرٌ جداً منها.

هناك شيءٌ آخر حول الأشياء، وهو أنه مثلما أن بعض الناس لديهم الكثير جداً منها، هناك آخرون يفتقرون حتى للأشياء الأساسية في الحياة.

إذا حدث أنك أدركت أعراض الأشياء الكثيرة جداً في حياتك، كما فعلتُ أنا، فلا تقلق، هناك علاج، على الأقل على المستوى الشخصي. يمكننا أن نلقي نظرة جادة على جميع الأشياء التي لدينا، ونقرر ما نستخدمه ونحتاجه حقاً ونعطي البقية للجمعيات الخيرية أو لأحد الجيران المحتاجين أو لصديق.

سوف نكون سعداء بالنتائج. و سيبدو بيتنا فجأةً أكبر وأكثر تنظيماً، وحياتنا أقل تشويشاً.

وأثناء تخليصنا عن الأشياء الإضافية لدينا بروح من الكرم فتحن ملزمين بإختبار نِعَمَ الله.

◆ إن العطاء أكثر بركةً من التلقي.

أفكر كثيراً بموضوع الأشياء. أعتقد أن بعض الناس لديهم الكثير جداً منها- مثل أولئك الناس الذين لا يمكنهم وضع شيء آخر في المرآب أو خزائنتهم، ولهذا يستأجرون مكاناً لتخزين أشياءهم الإضافية.

وعندما إنتقلتُ من المنزل مؤخرأً، كان علي أن أقرر ما ينبغي فعله بالعديد من الأشياء التي تراكمت لدي منذ أنتقالي السابق. وعندها أدركت أنني قد أصبحت في الواقع واحداً من "هؤلاء الناس" - جامع الأشياء!

أعتقد أن الكثير من المشاكل يرجع الى الثقافة المادية سائدة في هذه الأيام. وكلما شاهدنا التلفزيون واستمعنا الى الراديو وقرأنا المجلات، فإنها تمطرنا بوابل من الإعلانات عن جميع الأشياء الحديثة والكبيرة والتي نحن بحاجة لشرائها. تلك الإعلانات فعّالة و مؤثرة. لنأخذ الأجهزة الإلكترونية على سبيل المثال. حالما ظهر التلفزيون الرقيق والكمبيوتر المحمول والهاتف الخليوي، أصبح الجميع يرغب بامتلاكها. الكثير من الأجهزة البدنية إنتهى بها المطاف في المرآب والخزانة مع كل شيءٍ آخر.

# عشرة أشياء يقول العلم أنها سوف

## تجعلك سعيداً بقلم : جين انجل

حصل الباحثون و علماء النفس في السنوات القليلة الماضية على المعلومات المتعلقة بالسؤال الذي تُرك سابقاً للفلاسفة: ما الذي يجعلنا سعداء؟ وقد درس الباحثون الناس في جميع أنحاء العالم لمعرفة كيفية تأثير الأشياء مثل الماء والموقف والثقافة والذاكرة والصحة والإيثار وعاداتنا اليومية على سعادتنا. إن مجال علم النفس الإيجابي الناشئ مليءٌ بالنتائج الجديدة والتي تشير إلى أن أفعالنا يمكن أن يكون لها تأثير كبير على سعادتنا وراحتنا في الحياة.

وهنا عشرة إستراتيجيات أثبتت فعاليتها علمياً لتكون سعداء:

- ← ١- **تذوّق لحظات كل يوم.** توقف بين الحين والآخر لشم رائحة الورد أو مشاهدة الأطفال يلعبون. أظهرت الدراسات أن المشاركين الذين أخذوا وقتاً "لتذوق" المناسبات العادية أو العودة بالتفكير في اللحظات الممتعة من يومهم، "أظهروا زيادة ملحوظة في السعادة وإنخفاضاً في حالات الإكتئاب"، كما يقول عالم النفس سونجايو بوميرسكي.
- ← ٢- **تجنّب المقارنات.** في حين أن الإستنكار/ الأنانية جزء من الثقافة الغربية، فإنّ مقارنة أنفسنا مع الآخرين يمكن أن يكون مدمراً للسعادة وإحترام الذات. وبدلاً من مقارنة أنفسنا بالآخرين، فإن التركيز على إنجازاتنا الشخصية يؤدي إلى قدر أكبر من الإرتياح، وفقاً لـ ليوبوميرسكي.
- ← ٣- **ضع المال في آخر القائمة.** إن الناس الذين يضعون المال عالياً على رأس قائمة أولوياتهم هم أكثر عرضة للإكتئاب والقلق وتدني إحترام الذات وفقاً للباحثين تيم كاسر وريتشارد رايان. و التي نجحت بحوثهم مع مختلف الأمم والثقافات. "كلما سعينا أكثر لإشباع حاجاتنا من السلع المادية، فإننا نجدها أقل". وقد سجل طالبو المال درجات أقل في اختبارات التنمية وتحقيق الذات.
- ← ٤- **ليكن لديك أهداف ذات معنى.** "الناس الذين يسعون جاهدين لشيء ذي دلالة، سواء كان ذلك عبر تعلم حرفة جديدة، أو تربية الأطفال على الأخلاق الحميدة، هم بالتأكيد أكثر سعادةً من أولئك الذين ليس لديهم أحلام قوية أو تطلعات" كما يقول كلاً من إد دنير و روبرت بيواس ديتير. "نحن كبشر بحاجة فعلاً لإدراك معنى الإزدهار". أستاذ السعادة المقيم في جامعة هارفارد - تال بن شاهار يوافق على أن "السعادة تكمن في التقاطع ما بين اللذة والمعنى، سواء في العمل أو في المنزل، والهدف هو الإنخراط في الأنشطة التي هي على حد سواء ذات دلالة شخصية وممتعة"!



← ٥- **إتخاذ المبادرة في العمل.** سعادتك في العمل تعتمد في جزءٍ منها على كم المبادرات التي تتخذها. تقول الباحثة ايمي ويزينسكي أنه عندما نعبر عن الإبداع ومساعدة الآخرين وإقتراح التحسينات والقيام بمهام إضافية في العمل فإننا نجعل عملنا أكثر جدوى ونشعر بالسيطرة عليه بصورة أكبر.

← ٦- **تكوين صداقات وتقدير الأسرة.** يميل الناس الأكثر سعادة الى أن يكون لديهم علاقات جيدة وأصدقاء و عائلات داعمة كما يقول كل من دينر وبيواس -دينر. لكنها ليست كافية إذا كنت محاطاً بعلاقات ضحلة. "نحن لسنا بحاجة لعلاقات فقط، نحن بحاجة لعلاقات حميمة تطوي على التفاهم والرعاية".

← ٧- **إبتسم حتى لو لم تكن راغباً في ذلك.** قد يبدو الأمر بسيطاً ولكنه فعّال. "الناس السعداء يرون الإحتمالات والفرص والنجاح . يفكرون في المستقبل بتفاؤل، و يستعرضون الماضي بإستعادة الأمور المبهجة". كما يقول كل من دنير وبيواس - دينر. "و حتى لو ولدت دون أن تستطيع رؤية النصف الممتلئ من الكأس، فبالمراسة والنظرة الإيجابية يصبح الأمر عادة.

← ٨- **قُلْ شكراً وانت تعني ذلك.** إن الناس الذين يعبرون عن إمتنانهم على أساس أسبوعي لديهم إحتمال أكبر لتحقيق التقدم نحو أهدافهم الشخصية، وفقاً للمؤلف روبرت ايمونز. وكشف البحث الذي أجراه مارتن سليغمان- مؤسس علم النفس الإيجابي، أن الناس الذين يكتبون "رسائل إمتنان" لشخصٍ أحدث فرحاً في حياتهم يسجلون درجات عالية من السعادة و إنخفاض في الإكتئاب - والتأثير يستمر لمدة أسابيع.

← ٩- **الخروج وممارسة الرياضة.** تدل دراسة أجرتها جامعة ديوك، أن التمرينات الرياضية قد تكون فعّالة مثل أدوية علاج الإكتئاب وبدون آثار جانبية ونفقات مالية. ويبين بحث آخر أن ممارسة التمارين الرياضية بانتظام، بالإضافة الى فوائدها الصحية فإنها توفر شعوراً بالإنجاز وفرصة للتفاعل الإجتماعي، وتطلق هرمون الإندورفين الذي يحفز المشاعر الجيدة، كما تعزز إحترام الذات.

← ١٠- **الاعطاء لوجه الله- العطاء لوجه الله الآن !** تعزيز الإيثار، إعطاء جزء من حياتك لهدف نبيل. يقول الباحث ستيفن بوست: "إن مساعدة احد الجيران، والعمل التطوعي، والتبرع بسلع أو خدمات تخلق ما يسمى "مساعدة نبيل"، وتحقق مزيداً من الفوائد الصحية. إن الإستماع الى صديق ومشاطرة مهاراتك، أو الإحتفال بنجاحات الآخرين أو التسامح تساهم جميعها في السعادة.

وجدت الباحثة إليزابيث دن، أنّ الناس الذين ينفقون المال على الآخرين هم أكثر سعادة من أولئك الذين ينفقون المال على أنفسهم.

# تخلص من الجشع عن طريق سد الحاجة

بقلم: كورتيس بيتر فان جوورد



قصيري النظر، لا يرون الأمور الهامة في الحياة. تخلوا عن الحذر وقاموا بتعبئة وتغليف الديون المدومة وبيعها للآخرين على أنها "مخططات الثراء السريع"، إنهار عالمهم المالي بصورة مفاجئة مثل بيت من ورق لأنه لم يُنشئ على أساس سليم".

وذكرني ذلك كله بقصة كنت قد سمعتها لمئات المرات عندما كنت طفلاً، ولكن هذه هي المرة الأولى التي أربطها بالسياسة الاقتصادية السليمة. في هذه القصة، هناك ثلاثة حيوانات صغيرة تعمل على بناء منزل. تم بناء المنزل الأول من القش لأن الحيوان الصغير الذي قام ببنائه يريد نتائج سريعة لكي يتمكن من الخروج السريع واللعب. والثاني هو البخيل الذي قام ببناء بيته من العصي لأنه لا يريد أن يستثمر في مواد قوية. والثالث قام ببناء بيته من الصخور الصلبة، على الرغم من أنه يستغرق وقتاً أطول في البناء، إلا أن هذا الحيوان الأخير سعيدٌ بإستثمار الوقت والمواد اللازمة لأنه يريد الإستمرارية لبيته. وعندما جاء الذئب الكبير السيء، عصف بالبيتين الأولين وأكل ساكنيهما ولكنه لم يستطع هدم المنزل الذي تم بناءه من الصخور الصلبة، لأنه كان متيناً وقوي، حيث أن الذئب توفي وهو يحاول هدمه.

أنا واثق من أننا جميعاً نريد أن نكون مثل البناء الثالث في هذه القصة، أن نبني للإستمرار. قد تبدو الأمور

لا بد أن كل شخص منا شعر بوطأة الأزمة الإقتصادية التي بدأت في عام ٢٠٠٧ و بلغت ذروتها في عام ٢٠٠٩ ، و التي أدت الى إنهار العديد من المؤسسات العملاقة، وتعثر أسواق الأسهم، و تباطؤ كبير في الإنفاق.

في خضم الركود الإقتصادي العالمي وفي إحدى المناسبات الإجتماعية، إلتقيت بمستشار مالي مهم. كنت في حيرة كيف أن المليارات من الدولارات فُقدت من قبل أشخاص بارعين في الأمور المالية، والذين أصبحوا أغنياء أو فقراء من خلال المقامرة بأموال أولئك الذين ينتجون أشياء ملموسة. وجدت في هذا المكان الفرصة للحصول على بعض التوضيحات عن مستتق العالم المالي المظلم وسألته. "كيف حصلت هذه الأزمة المالية؟ وما سبب هذا الإنهيار المفاجيء؟"

كنت أتوقع شرحاً مستفيضاً في تعقيدات الأمور المالية، مثل نقص السيولة وقروض الرهن العقاري الثانوية و فقاعات السلع الأساسية، لكنني فوجئت عندما أجاب: "سأقول لك في كلمة واحدة - الجشع".

بعد مزيد من التحقيق، أوضح قائلاً "قام الناس بالمقامرة وخسروا خسارة كبيرة. بدلاً من العيش الشريف من خلال نمو بطيء وثابت، حاولوا بناء ثروة سريعة جداً وبشكلٍ محموم. لقد أحبوا المال أكثر من اللازم وكانوا

متناقضة إلا أن نجاحنا يكون فقط من خلال التركيز أولاً على إحتياجات الآخرين.

غالباً ما يقارن الخبراء هذا الركود مع الكساد العظيم في عام ١٩٣٠، حيث تباطأت التجارة الدولية الى ثلاثة أرباع نشاطها السابق. وانتشرت قصص كثيرة عن ذلك الوقت الصعب من قِبَل أولئك الذين سَلِموا من تلك المحنة وكيف قاموا بتطوير الحيلة والمثابرة والشجاعة والإبداع من أجل البقاء.

أخبرني والدي الكثير من القصص عن عائلته الكبيرة التي كانت تتألف من سبعة أطفال وغيرهم من الناس الذين سلموا من تلك المحنة. وقال إنه بالإضافة إلى الإقتصاد، كان ذلك وقت العطاء النبيل لأولئك الذين هم أقل حظاً، فهم لم يرفضوا أبداً أي شخص جاءهم طالباً الطعام وكان هناك العديد ممن جاء.

هناك قصة علفت برأسي وكانت عن زوجين شابين وهما تيد ودوروثي اللذان قاما بشراء صيدلية في بلدة صغيرة في الغرب في عام ١٩٢١. وكان عدد سكان تلك البلدة التي أقاما فيها المحل ٢٢٦ شخصاً وجميعهم من الفقراء. كان العمل سيئاً. وكانا يعتقدان أنهما هناك من أجل تقديم الرعاية الطبية للأشخاص الذين يحتاجون إليها.

وقررا البقاء هناك ٥ سنوات قبل رحيلهما عن البلدة. وأخيراً، و بعد ظهر أحد الأيام، كانت دوروثي تحاول عبثاً وضع إبنتها في السرير لكي تأخذ غفوة. وفي الأثناء، كانت هناك حركة سير صاخبة تمر بالقرب من منزلها،

وفكرت " أتساءل ما الذي قد يحتاجه هؤلاء المسافرين؟ من المؤكد أنهم يشعرون بالحر والعطش. لماذا لا نضع بعض اللافتات لتقديم الماء المثلج لهم مجاناً؟" واصلا العمل بفكرتها، ولدهشتها فإن الناس لم يأتوا فقط من أجل الماء المثلج بل قاموا بشراء كل ما يحتاجونه أثناء توقفهم. قال تيد: " منذ ذلك الحين لم نكن بدون زبائن. وكان علينا في الصيف التالي أن نوظف ٨ فتيات لمساعدتنا. وبعد سنوات قليلة وصل عدد الزبائن الى ٢٠,٠٠٠ في الصيف الحار".

نما المتجر ليصبح منطقة جذب سياحي ذو شهرة عالمية. في السنة الماضية كان دخل متجر تيد أكثر من ١٠ ملايين دولار أمريكي، وجذب حوالي مليوني زائر الى هذه البلدة الصغيرة النائية.

وقال حاكم الولاية، " أدرك تيد أن الماء المثلج المجاني يمكن أن يحول عملك إلى نجاح إستثنائي في وسط صحراء شبة قاحلة، في منتصف مكان بعيد".

واجه المتجر العديد من التحديات، ولكنهما واجها كل واحدة منها بنفس روح الضيافة التي حققت لهما النجاح في المقام الأول.

لقد تعلقا بمفهوم: "أعط وسوف تتلقى". نعم، فهما لا يزالان يقدمان الماء المثلج مجاناً، لأن الناس لا يزالون يشعرون بالعطش. ♦





# تعليم الأطفال كيفية التوفير



بقلم: جريس بامر- العمل من المنزل - مؤلفة وأم  
أن تبدأ أيضاً في وقت مبكر. حالما يصبح الأطفال على  
بينه من عملية تبادل المال مقابل السلع التي يريدونها  
يكونون أيضاً على استعداد لفهم أساسيات الإدخار.  
الأطفال الصغار جداً يعيشون في مرحلة "الآن"، فلا  
تتوقع منهم الإهتمام بمدخرات التعليم الجامعي- لأنهم  
ببساطة لا يمكنهم تحديد الأهداف بعيدة المدى.

## البدء بحصالة النقود

إبدأ بحصالة صغيرة، حيث يمكنهم رؤية القطع النقدية  
التي تودع. قمت بتعليم أطفالي الثلاثة في سن مبكرة أن  
يدخروا لدمية خاصة أو لنزهة قصيرة - وهو أمر يمكن  
إنجازه في غضون بضعة أسابيع. ونتيجة لذلك، بقيت  
لعبة إبنى ديلان المفضلة وهي شخصية اناكين سكايبووكر

بدءاً من تجربتهم الأولى مع وسائل الإعلام، يتعرض  
الأطفال إلى إعلانات قوية والكثير منها يستهدفهم  
بصورة مباشرة. ينفق المعلنين الملايين من الدولارات  
على تطوير إستراتيجيات فعّالة لغرس الشعور بالحاجة  
لمنتجاتهم، وربما يكون الأطفال عرضة لهذا بشكل  
خاص. والنتيجة هي أن الأطفال يمكن في وقت مبكر جداً  
أن يسقطوا ضحيةً لمصيدة أريد - أريد - أريد، وانفق -  
انفق - انفق، التي تم نصبها لهم في هذا الجو. كيف  
يمكن للأباء تعليم أطفالهم قيمة الإدخار؟

## إبدأ مبكراً

مثلاً يتعلم الطفل إختيار الأطعمة الصحية في سن مبكرة  
جداً، فإن مساعدة الطفل على تعلم كيفية الإدخار ينبغي



في حرب النجوم. لأنها كانت أول لعبة قام بشرائها من ماله الخاص.

## مجاراة مدخراتهم

لتحفيز الإثارة، يمكن للوالدين مجاراة مدخراتهم. لكل ربع دينار يودعه الطفل في حسالته، على الأباء أن يودعوا مثله. يرى الأطفال بذلك أن مدخراتهم تبنى بسرعة على هذا النحو. ويساعد أيضاً على تعزيز قيمة الإدخار. أنت بالجواهر تكافأهم على محاولتهم توفير المال. ويمكن أن تلتصق صورةً للشيء الذي سيقومون بالإدخار لأجله في المرة القادمة لمساعدتهم على الإستمرار في التركيز على السبب من وراء إدخارهم.

من اين تأتي أموالهم، ببساطة؟، بالنسبة لأطفالي الثلاثة فإنني أحتفظ برسم بياني مثبت بجانب الثلاجة لما يكسبونه لقاء الإستمرار بإختيار ألعابهم أو لمساعدتهم قليلاً بالأعمال الروتينية اليومية في المنزل. إن نظام المكافأة هذا يتيح لهم التعلم أثناء الكسب. كن خلاقاً و اجعل ذلك متعة لكل من الصغار والكبار.

## فتح حساب مصرفي

عندما يصبح الأطفال في الصف الثالث أو الرابع فإنهم يكونون جاهزين لفتح حساب مصرفي. يمكن أن يكون ذلك مزعجاً جداً للأطفال الذين تعودوا على رؤية أموالهم تتراكم في حسالة النقود تختفي فجأة. والأمر متروك للوالدين لتعليمهم كيفية عمل البنوك، وأنه يتم

الإحتفاظ بأموالهم في مكان آمن وانها لا زالت ملكهم! عندما أصبح ديلان على إستعداد للبدء، حرصتُ على قيامنا بزيارة البنك المحلي حتى يتمكن من رؤية المبنى الذي سيتم الإحتفاظ بأمواله فيه.

## جعل الفائدة مكافأة

تماماً كما كنت تضع ما يعادل أموالهم عندما كانوا أصغر سناً، بإمكانك عمل خطة لإيداع المال في مدخراتهم. إن الفوائد الآن منخفضة جداً، ومن الصعب على الأطفال رؤية مدخراتهم تتعزز، لذلك، فإن هذه المكافأة الإضافية للإدخار تساعد على الحفاظ على إهتمامهم. إجلس وناقش مع أطفالك ما هو المبلغ الذي ينبغي وضعه في مدخراتهم من مصروفهم. حدد الحد الأدنى الذي يتعين تكريسه دائماً لحسابهم. بإستطاعتهم إيداع المزيد ولكن ينبغي عدم تشجيعهم على وضع أقل من ذلك. وقد تحتاج أيضاً الى وضع قواعد السحوبات والحد الأدنى للمبلغ الذي يجب الإحتفاظ به في الحساب.

الأطفال الأكبر سناً يستوعبون، فمن السهل بالنسبة لهم التخطيط لهدف آخر في المستقبل. في أوائل سنوات المرحلة الثانوية على أبعد تقدير، ينبغي أن تتركز أنظارهم على مدخرات المرحلة الجامعية، وهذا شيء سوف أعمل على تشجيعه لدى أطفالي. وتشير الإحصاءات الى أن لدى المدخرين الصغار إحتماً أكبر للإلتحاق بالجامعة، حتى لو كان هذا ليس ما يقومون بالإدخار من أجله! ◆

# ما نعطيهِ يعود علينا

الكاتب مجهول

المتبقية. كنت صغيراً، وبدأت للتو في الأعمال التجارية. صممت أربعة قوالب من البلاستيك، كل منها كلف ٢٠٠ دولار. وسألتها، "أي واحد من هذه القوالب تفضلين يا جديتي؟ إختارت واحداً منها. وبدون شك، كان القالب الذي إختارته الأفضل والأسهل في العمل و الذي من وراءه حققنا معظم الدخل. وبعد مدة قصيرة وصلت الأرباح الى حوالي ٢٠٠ دولار شهرياً. وفي ذلك الوقت في العراق كان مبلغ الـ ٢٠٠ دولار كبيراً جداً. حيث كان راتب الطبيب حوالي ٦ دولارات في الشهر، لذلك يمكنك أن تتخيل قيمة الـ ٢٠٠ دولار أمريكي. وعندما أعطيتها الربح الشهري من القالب، ظنت أنني أعطيتها مساعدة من جيبي. أوضحت لها انني ايضاً - أخذت نصيبي من الأرباح، وقلت، "جديتي، إن هذا من الله لك، وبنسبة ١٠٠٪ من ربح القالب الخاص بك". واصل القالب العمل بشكل جيد وبقي يزود جديتي بالأرباح لمدة أربع أو خمس سنوات، حتى توفاهها الله.

الشيء مثير للدهشة، أنه بعد وقت قصير من وفاتها، فقد القلب فائدته وهبط الربح بشكل حاد. لقد منحها الله ذلك القالب ليقدم من خلاله المساعدة التي كانت تحتاجها. أعتقد أن ذلك بسبب قلبها السخي، ولأنها كانت دائماً تشارك بما لديها مع الآخرين. ♦

جديتي، وهي ابنه شيخ في العراق، تمتلك حصة كبيرة من الأراضي التي أعطيت لعائلتها لزراعة القمح. خلال الوقت الصعب من العقوبات المفروضة على البلاد في تسعينات القرن العشرين و إنخفاض المداخيل، بدأ الجميع ببيع كل شيء من أجل البقاء على قيد الحياة.

وعلى الرغم من الأوقات الصعبة التي واجهتها جديتي إلا انها واصلت الإهتمام بالآخرين. وكانت دائماً حنونة وسخية، و إذا وصل الضيوف الى المنزل فإنها تقوم بطبخ جميع ما عندها من طعام وتقدمه لهم. لم تكن لتفكر في المستقبل، وعماً إذا كان لديها طعام لنفسها أم لا؟ وعندما كان شخص بحاجة للمساعدة، فإنها بكل بساطة تقدم له كل ما لديها. ومع مرور الزمن، قامت ببيع معظم الأراضي التي تملكها، وفي نهاية المطاف لم يبقى لديها إلا جزء بسيط يساوي ٢٠٠ دولار أمريكي. وبعد بيع آخر قطعة من الأرض، استدعتني وطلبت مني أن استثمر ٢٠٠ دولار في مشروع تجاري صغير، يُنتج بعض الدخل لمساعدتها.

وخطبتها قائلاً، "يا جديتي: هذا مبلغٌ قليل جداً من المال ولن يكون من السهل العثور على استثمار مربح بهذا المبلغ القليل. قالت "رجاءاً، إبحث عن اي عمل تستثمر فيه". وفي غضون ذلك سوف أعيش على ١٠٠ دولار

# "إدخركم إشتري" مقابل "الشراء الآن والدفع لاحقاً"

بقلم: مات جابس، بتصرف

الخبرة في العمل قبل و أثناء دراستهم التي سوف تساعدهم على صقل مجال دراستهم وتزودهم بالخبرة الضرورية للإنطلاق بحياتهم المهنية الجديدة. وغالباً ما يكونون على رأس عملهم لدى شركة في مجال خبرتهم، ويمكنهم البدء بتسليق السلم مع شهاداتهم الجامعية الجديدة . وسوف يبدأون أيضاً حياتهم المهنية بدون ديون قرض الطالب، ويمكنهم البدء بالإدخار والإستثمار على الفور.

بمفهوم الشراء الآن والدفع لاحقاً، يتخرج الطالب مع عدم وجود الخبرة ذات الصلة بالوظيفة، وعدم وجود وظيفة، وجبل من الديون. وعليه بعدئذ الذهاب الى العالم والتنافس مقابل الحصول على الأفضل.

أظن أن الكثير من الناس الذين يقرأون هذا المقال لديهم ذهنية الشراء الآن، والدفع لاحقاً. والخبر السار هو أننا نستطيع أن نغير نهجنا اليوم.

يمكننا التحرر من ثقافة الإغراء والعيش من خلال عقلية إقتصادية شخصية جديدة تقوم على الحكمة والمبادئ المالية السليمة.

هل سيكون ذلك صعباً بالتأكيد! ولكن عندما نلقي نظرة فاحصة طويلة على مقدار تكاليف ديوننا، فإننا بكل تأكيد سننتهي ببعض الغضب الصحي الجيد نحو ديوننا، الذي هو حافز كبير. وبعدئذ، كل ما تبقى هو تبني فكرة التوفير، ومن ثم مفهوم الشراء، لتتوقف عن شراء الأشياء التي لا يمكن تحمل كلفتها، و عوضاً عن ذلك البدء بتوفير المال حتى تتمكن من تحمل النفقات بشكلٍ مريح. ♦

اليوم أريد أن أقترح مفهوماً جديداً يضمن تحسين نتيجتنا النهائية. إنه مفهومٌ بسيطٌ حقاً: لا تشتري سلعة أو خدمة حتى يتوفر المال لدفع ثمنها.

## توفير المال وبعدئذ الشراء- إدراك المفهوم

في حين هذا المفهوم يصلح لشراء السلع الكبيرة، مثل جهاز التلفزيون أو سيارة، على سبيل المثال، دعونا نلقي نظرة على مثال آخر يتعلق بالتوفير ثم الشراء مقابل الشراء الآن، والدفع لاحقاً في سياق التعليم الجامعي.

**التوفير ومن ثم الشراء:** طالب جامعي يسعى الى وظيفة ذات مستوى متدني في مجال عمل تجاري عام، ومن ثم فهو أمام خيارين إما حضور الفصول الدراسية في حين يكسب ما يكفي لتمويلها، أو الإدخار لبضع سنوات ويبدأ الدراسة بعد أن يكون ادخار ما يكفي، ولا يوجد عليه ديون.

**الشراء الآن والدفع لاحقاً:** مع هذا التفكير، فإن الطالب المحتمل التحاقه بالجامعة يسعى أولاً الى مساعدة مالية (في معظم الأحيان تكون على شكل قروض)، وبهذا يكسب جبل من الديون طوال سنوات الدراسة الجامعية، ويتخرج وعليه عشرات الآلاف من الدولارات ديون قرض الطالب. في حين أن البعض قد يجادل حول قيمة الحصول على هذا التعليم الجامعي في أسرع وقت ممكن، إلا أن وجهة نظري هي التوفير وبعدئذ يأتي التعليم الجامعي على رأس القائمة. وسيكون لديهم



# العطاء

ما أنفقه، كان لدي  
ما احتفظت به، فقدته  
ما أعطيه، لدي  
المؤلف غير معروف

يمكنك أن تعطي دون حب، ولكن لا يمكنك أن تحب  
دون عطاء - آمي ويلسون، كارمايكل

يجب أن نعطي كما نتلقى، بمرح وبسرعة ودون  
تردد لأنه ليس هناك نعمة في الفائدة التي تلتصق  
بالأصابع - سينيكا

طريقة العطاء تساوي أكثر من الهدية-بييركورنيل،  
لومنتور

تعطي ومن ثم لا تشعر أن أحداً قد أعطى هو أفضل  
سبل العطاء- ماكس بيربوم

السعادة لا تتأتى من ما نحصل عليه، ولكن من ما  
نعطي - بن كارسون

النجاح ليس الحصول على أقصى ما نستطيع، ولكن  
إعطاء أفضل ما يمكن- غير معروف

تكمُن قيمة المرء في ما يقدمه وليس في ما هو قادر  
على تلقيه- البرت اينشتاين

الذي يمتلك لديه القليل والذي يوزع لديه الكثير-  
لاو-تزو

لا يمكن أن يكون لديك يوم مثالي دون أن تفعل شيئاً  
لشخص غير قادر على سدادك أبداً. جون وودن

يمكن أن يكون لديك كل شيء تريده في الحياة إذا  
ساعدت أناساً آخرين للحصول على ما يريدون- زُق  
زقلار