

كتاب في دقائق

ملخصات لكتب عالمية تصدر عن مؤسسة محمد بن راشد آل مكتوم

التثنية

الاقتصادية للأبناء

تنمية ذكاء الأجيال في إدارة الأموال والأعمال

تأليف:

ديف رامزي

ريتشيل كروز



ثمة اتجاهان متناقضان تماماً في تربية الأبناء. يتمثل الاتجاه الأول في الأبوين المترمّتين والميَّالين إلى السيطرة على حياة أبنائهما، وفرض القيود على كل صغيرة وكبيرة في حياتهم، ومحاولة تفصيل وتكوين الأبناء على مقياس الآباء. وعندما يكبر هؤلاء الأبناء، يفرون إلى الجامعة، ويجدون ملاذهم الآمن فيها بعيداً عن سطوة الأبوين، ويتبنون سلوكيات خاطئة، لأنهم لم يحظوا بهامش معقول من الحرية المسؤولة، ولم يتعرعوا وهم يعرفون كيف يتخذون قراراتهم بمفردهم.

أما الاتجاه الثاني فهو على النقيض؛ ويتمثل في الأبوين اللذين يسيران في الحياة بلا خطة ولا هدف، لا لهما ولا لأبنائهما، فلا يعرفان الحدود ولا القيود ولا القواعد، ويتركان أبنائهما منطلقين تماماً في الحياة، يفعلون ما يشاؤون، وقتما وأنى يريدون. هؤلاء هم الأبناء المدللون الذين نراهم أحياناً في المطاعم يهللون ويصرخون، ويرمون بأدوات المائدة، بينما يجلس الأبوان غير مباليين بما يدور حولهما من فوضى وسلوكيات سلبية ضارة للأبناء والآباء والمجتمع على حد سواء. هؤلاء الأبناء أيضاً، لا يستطيعون اتخاذ قرارات سليمة، لأنهم لم يعرفوا ولم يعرفوا ما الفرق بين الخطأ والصواب.

ومن حسن الطالع أن هناك اتجاهًا ثالثًا معتدلاً يمكن الأبناء من الاستعداد والتعود على تحمُّل المسؤولية. هذا التوجُّه المعتدل يوازن بين فرض القواعد الصارمة، وبين إتاحة الفرصة؛ ومن ثمَّ يعطي الأبناء مساحات من الحرية لتحمل المسؤولية الشخصية.



يأتي النجاح الحقيقي كنتيجة حتمية لمعرفة وتحديد الأهداف والعزيمة على تحقيقها، وتشكُّل الدوافع والطاقة الإيجابية والمهارات ركائز أساسية للوصول للنجاح. ولا شك أن الحفاظ على النجاح لا يقل أهمية من الوصول إليه، ولا يتحقق

ذلك إلا بالتطور المستمر والتجديد البنَّاء. كما يرسم صاحب السمو الشيخ محمد بن راشد آل مكتوم نائب رئيس الدولة رئيس مجلس الوزراء حاكم دبي "رعاه الله": النهج الذي حقق النجاح لدبي ووضعها في مصاف أهم مدن العالم، بقوله: "النجاح الحقيقي يأتي بالإصرار ومواصلة التطوير والتحسين، وعدم التوقف والياس، لأن ذلك يعتبر فشلاً. فالتطوير الدائم هو الضمان الوحيد لتحقيق الأهداف والتقدم وخدمة الوطن والمواطنين". ومن حكمة القائد نستقي ملامح وصفة النجاح السحرية والتي تلخص في التغيير الإيجابي، والتوقيت الأمثل للتنفيذ، والتنشئة الصحيحة للأجيال القادمة.

تأتي ملخصات الدفعة التاسعة لمبادرة "كتاب في دقائق"، المبادرة التي أطلقتها مؤسسة محمد بن راشد آل مكتوم بهدف رعد المشهد الثقافى بأهم وأفضل المؤلفات والكتب العالمية، لتتناول ثلاثة موضوعات تصبُّ جميعها في سبيل إنارة طريق النجاح من جوانب مختلفة، حيث تستعرض ملخصات الدفعة التاسعة مكامن النجاح في اختيار التوقيت الأمثل لتنفيذ الاستراتيجيات والخطط الموضوعية، وتنتظر إلى السعادة كوسيلة وليست غاية فقط، حيث تعتبر أن التغيير الإيجابي المصاحب للسعادة هو المؤسس لنجاح مستدام، فيما تسلط الضوء على أهمية التنشئة الاقتصادية الناجحة للأبناء منذ الصغر، كركيزة لبناء مستقبل أفضل.

ملخص الكتاب الأول في الدفعة التاسعة: "التنفيذ هو الاستراتيجية... هكذا يحقق القادة أعظم الإنجازات" للمؤلفة "لورا ستاك"، نذهب من خلاله في رحلة إلى عالم جديد يتحدث عن تغير دور التخطيط الاستراتيجي طويل الأمد، الذي يعتبره الكثيرون الآن عدو التنفيذ، لأن الاهتمام به فقط، يأتي عادة على حساب التطبيق.

في ملخص الكتاب الثاني "شروط السعادة.. خمسة مفاتيح للتغيير الإيجابي المستدام" للمؤلف "شون أكور"، نحلّق نحو مسألة نسعى لهما جميعاً وهي مفهوم السعادة، الذي هو أمر نسبي بين البشر.

والمخلص الثالث والأخير في الدفعة التاسعة "التنشئة الاقتصادية للأبناء.. تنمية ذكاء الأجيال في إدارة الأموال والأعمال"، تأليف كل من "ديف رامزي" و"ريتشيل كروز"، يسلط الضوء على أنماط الآباء المختلفة في تربية الأبناء من المتسلطين وغير المباليين، إضافة إلى المعتدلين بين النوعين، وانعكاس ذلك على الثقافة والسلوك الاقتصادي لدى الأبناء.

في النهاية نتمنى أن تنال ملخصات الدفعة التاسعة لمبادرة "كتاب في دقائق" إعجابكم، وتناولوا منها عظيم الفائدة، بما ينعكس إيجاباً على حياتنا وحياة أبنائنا وخير ورفعة مجتمعتنا.

جمال بن حويرب

العضو المنتدب لمؤسسة محمد بن راشد آل مكتوم

أعمال الكبار رغم نعومة الأظفار

كان والدا "ديف" يعملان في المجال العقاري منذ صغره. في ذلك الوقت كانت الهواتف التقليدية بسلك طويل وقرص دوار؛ وكان الناس يتصفحون الصحف ويشتررون العقارات من خلال صفحات الإعلانات المبنوبة. لم تكن هناك هواتف محمولة ولا بريد صوتي ولا بريد إلكتروني ولا "تويتر" ولا "فيسبوك" ولا حتى أجهزة تسجيل المكالمات الهاتفية. لذا، عندما كان الهاتف يرن، كان يعرف أن المتصل ربما يكون أحد عملاء والديه، ويريد أن يشتري عقاراً، وبالتالي لا بد من استقبال المكالمات والرد على المتصل بشكل لائق، وإلا فستكون النتيجة هي خسارة الصفقة.

تعلم "ديف" منذ طفولته أن يرد على الهاتف بطريقة احترافية وكأنه مسؤول كبير، وأن يحيي المتصل بنبذة صوتية ودئية، خصوصاً عندما كان والداه يغيبان عن المنزل. كان أيضاً يدون اسم المتصل ورقم هاتفه وسبب اتصاله، ثم يكرّر هذه المعلومات عليه ليتأكد من أنه لم يخطئ في تدوينها. فكان هذا السلوك الاحترافي اللبق في التعامل مع الهاتف جزءاً أساسياً ومعتاداً وتلقائياً في حياته، فاستوعب منذ نعومة أظفاره مفاهيم خدمة العملاء وإدارة المشروعات، والمساهمة في زيادة الإيرادات.



العمل: معانٍ كبيرة لكلمة صغيرة

ليس هناك شعور أفضل من العودة إلى البيت والسكن إلى الأسرة بعد يوم عمل شاق بالمعنى الإيجابي؛ أي أنك بذلت جهداً خلال اليوم لتفعل شيئاً مهماً وقيماً في حياتك. ولذا، فإنك بدلاً من أن تترك أبناءك جالسين أمام شاشة التلفزيون أو الحاسوب أو ألعاب الفيديو طوال اليوم، مكتفياً بأن تقتصر إنجازاتهم على النوم على الأرائك في الغرف المكيفة، وتحقيق أرقام قياسية في الألعاب الإلكترونية، يمكنك أن تشجعهم على العمل، والإحساس بقيمة الكد والتعب الذي يترتب على أي إنجاز حقيقي. فتظيف المنزل، أو ترتيب الفراش، أو ربي الحديقة، أو قطف ثمار النخيل وجمعها، كلها مهام تغرس في الأبناء إحساساً بالإنجاز، وتُتمي فيهم الثقة بالنفس والقدرة على مواجهة العالم ومتغيراته بعيداً عن رعايتك لهم ورقابتك المسطلة على حياتهم.

لقد قدّم لنا العلم الحديث العديد من وسائل التكنولوجيا التي تساعدنا على تأمين الأطفال ورعايتهم وضمان سعادتهم. ولكننا بالغنا في ذلك إلى حدٍ كبير. فمعظم الآباء يركزون على ما "يريد" أبنائهم ولا يلتفتون إلى ما "يحتاجونه". ما يحتاجه أبنائنا هو أن تعلمهم معنى العمل، هذا لا يعني استقلالهم، فهم يعملون ليعيشوا بكرامة ويفوزوا بشرف، ويشعروا بالقيمة والتقدير لأنهم يمارسون أنشطة يجيدونها؛ أنشطة تبني شخصياتهم وتمكنهم من الأدوات التي سيواجهون بها الحياة مستقبلاً.

ميزة أخرى يكتسبها الأبناء من العمل هي أنهم سيحترمون أولئك الذين يعملون وينتجون ويعطون أكثر ممّا يأخذون. وهذا أمر في غاية الأهمية؛ فأنت لا تريد أن تزوج ابنتك مثلاً، لرجل كسول لا يقدر العمل. ويوماً ما ستكون أنت من الأجداد، ويصير لك أحفاد، وتتمنى أن يتمكن أبواهم من رعايتهم، وأن ينقلوا لهم حبّ العمل، ومهارات الاعتماد على الذات، وتفعيل القدرات، وخدمة مجتمعاتهم، والتفاني في العطاء والولاء لوطنهم. فعندما يتعلم أبنائنا قيمة العمل منذ مرحلة عمرية مبكرة، فستلازمهم هذه العادة إلى الأبد.



المصرف غير مسموح

تخصيص مصروف مفتوح وغير مُقنّن للطفل لن يعلمه أبداً كيف تسيير الحياة من حوله. وهناك أجيال وراء أجيال ترعرعت وهي تعيش على مسلمات كثيرة خاطئة، ومنها أن المال منحة مجانية. ويتوقع أمثال هؤلاء أن يبقى الآباء ينفقون عليهم، ويسدّدون فواتيرهم حتى بعد أن يكبروا. وقد يعتقدون أن مهمّات المؤسسات الحكومية الأساسية هي فقط الاعتناء بهم، ومواصلة تلبية احتياجاتهم اليومية. نحن ندرك



أعمال تناسب الأطفال

بالنسبة إلى الأطفال الصغار، ننصح بتقليل عدد المهام التي يؤديها، على أن تكون بسيطة ويمكن إنجازها في مدة قصيرة؛ فغايته هي أن تجعل أبناءك يتدوّنون معنى العمل في هذه السن الصغيرة بحيث يشعرون أن هذه المهمة البسيطة التي أدوها هي فعلاً إنجاز كبير، ولكن من دون أن تثقل عليهم بحجمها أو صعوبتها، أو المدة المستغرقة في تأديتها. فمن الخيارات المناسبة للأطفال الذين تتراوح أعمارهم بين الثالثة والخامسة على سبيل المثال:

- ◆ جمع اللعب.
- ◆ وضع الثياب المتسخة في سلة الغسيل.
- ◆ ترتيب الفراش.

ثم كافئهم بعد انتهائهم من مهماتهم؛ إذ من المهم أن يربطوا عقلياً ونفسياً، بين العمل الذي أدوه، وبين المال أو الشيء الذي أخذوه. ولكن بعد أن تراجع ذلك العمل بنفسك لتتأكد من أنهم قد نفذوه بنجاح. وعندما تكافئهم، عبّر لهم عن حماسك، لتتحقق غايتان تبين لهم مدى فخرك بما فعلوه من ناحية، واغرس فيهم الإحساس بالفخر والكبرياء والثقة بالنفس من ناحية أخرى. ومن هنا، لن ينظروا إلى المال الذي ستعطيه لهم باعتباره حقاً مكتسباً، وإنما باعتباره أجراً مقابل عمل أدوه بنجاح.

وكلمًا تقدّم أبناؤك في العمر، زادت المهمّات والمسؤوليات والواجبات التي يضطلعون بها، وكذلك المال الذي يحصلون عليه مقابلها. ومع هذا، يجب أن تكون هناك دوماً أعمال كثيرة يؤديها الأبناء في البيت من منطلق واجبهم تجاه أسرهم، أي من دون أن يتقاضوا عليها أجراً. أنت تريد أن يفهموا أن المال لا يأتي إلا بالعمل، من دون أن تبالغ في هذا الأمر، حتّى لا يعتادوا انتظار وتوقّع مقابل لكل عمل يؤديه؛ فلا يجب أن يكون المال هو حافزهم في كلّ مرة ينجزون فيها عملاً ما. وهكذا، ستساعدهم هذه المهمّات المنزلية التطوّعية، على أن يكونوا مواطنين صالحين يخدمون وطنهم والآخرين طواعيةً وبكلّ حب وامتنان.

أنك تحبّ أبناءك، ولا تريد ولن تقبل أن تحرمهم من أيّ شيء، لكن هذا لا يحول بينك وبين أن تغرس فيهم الحافز والإحساس بالكرامة والواجب. هاتان السمتان لا يكتسبهما الأطفال عندما نوّفّر لهم كل ما يحتاجونه مجاناً من دون أدنى مجهود. فتوفير فيض زاخر من الأموال للأطفال، من دون أن نعلّمهم عادة العمل الجاد سيجعلهم أبناءً متدمّرين وأنانيين يرون كل شيء في حياتهم حقاً مكتسباً، وعندما نحرّمهم من أي شيء؛ صغر أم كبر، يعتبرون أنفسهم ضحايا.

ما إن يدرك الأطفال أن المال هو المكافأة التي يحصلون عليها نتيجة العمل وبذل الجهد، فإنهم لن يستطيعوا بعد ذلك إنفاق درهم واحد على لعبة دون أن يفكروا في مقدار المجهود الذي بذل لتوفيره. هذا لا يعني حرمانهم من شراء واستهلاك ما يحتاجون، ولكن العمل وكسب المال من كدهم سيجعل كل ما يشترونه - حتّى لو كان لعبة فيديو رخيصة - ذا معنى وقيمة، وكأنّه إنجاز كبير. في حين أن أسوأ ما يمكن أن تربّي عليه أبناءك، هو أن يعتبروك - أو يعتبروا أي إنسان آخر - مجرد بنك متحرّك أو صراف آلي، يُقدّم لهم المال كلما جاؤوا للسؤال.



من المهام المناسبة للأطفال الذين تتراوح أعمارهم بين السادسة والثالثة عشرة:

◆ تنسيق الأزهار.

◆ المساعدة في تنظيف البيت.

◆ غسل الأطباق.

◆ فرز الملابس وتنسيقها وترتيبها.

◆ ري النباتات.

في هذه المرحلة العمرية، ابدأ بدفع المقابل المادي أسبوعياً. فعندما يدركون أن عليهم أن يعملوا طوال الأسبوع، ولكنهم لن يقبضوا مقابل عملهم إلا مرة واحدة أسبوعياً أو حتى شهرياً، سيتعلمون دروساً في الصبر وتأجيل إشباع رغباتهم لأيام وأحياناً لأسابيع، وربما لشهور وسنوات. فهذا هو الواقع الذي سيواجهونه والسلوك الذي سيطبّقونه عندما يبدوون مراحل دراستهم الثانوية والجامعية، ويدخلون حياتهم العملية، ويبدلون جهودهم التطوعية، بكل أريحية وواقعية. الدخل الذي سيحصل عليه طفلك مقابل عمله في خدمة الأسرة هو صمام أمان لك وله. سوف تلاحظ أن في هذا السلوك بعض الحسنات والعيوب أيضاً. فهو ميزة لأنه يغرس في الأطفال مفهوم العلاقة بين العمل والمال في بيئة آمنة لا تشوبها التوترات والضغط. ولكن إذا كان الأب والأم هما ”المديرين“ أو ”صاحب العمل“ الوحيدين اللذين يتعامل معهما الطفل، فلن تتاح له الفرصة لتعلم دروس أخرى مهمة، نتيجة التعامل مع الغرباء ومع الآخرين الذين سيواجههم في حياته العملية عاجلاً أم آجلاً؛ فمنهم من سيعاملونه بقسوة، ويضعونه تحت ضغوط شديدة لم يعتدها من قبل.



استخدام المظاريف

علم أبناءك ما يجب أن يفعلوه بالمال الذي يجمعونه. اطلب منهم تقسيم دخلهم إلى ثلاثة بنود رئيسية: الإنفاق والأدخار والتصدق. أعطهم ثلاثة مظاريف كتب على كل منها إحدى الكلمات الثلاث: ”مصروفات“ و”ادخارات“ و”تبرعات“ اكتب هذه الكلمات على المظاريف بخط كبير وعريض، أو دع أبناءك يزيّنونها كما يريدون. ويجب أن يوزّعوا كل مبلغ يحصلون عليه على هذه المظاريف الثلاثة بالنسب التي يقترحونها، مع قليل من المساعدة والتوجيه من طرف أحد الأبوين. ينطبق هذا أيضاً على أي مبلغ يجوزونه في الأعياد أو المناسبات أو المسابقات على مدار العام.

الإنفاق بحكمة

المال مورد دائم الحركة؛ نكسبه وننفقه بسرعة. وهذا سلوك نخشاه، ثم نمارسه، ثم ننساه. وقد زادت سرعة تحركات الأموال في السنوات الأخيرة، بعد أن جعلتنا بطاقات الائتمان، وسهولة الاقتراض والإنفاق على شراء السيارات وقضاء الإجازات وشراء البيوت، نظن أن بوسعنا شراء أي شيء في أي وقت. ولأننا دائماً قذوة لأبنائنا، الذين يسمعون أقوالنا ويشاهدون أفعالنا، فمن الطبيعي أن يقلدونا ويحذوا حذونا. ولذا فإن أهم شيء يجب أن نفعله لكي نعلمهم الإنفاق بحكمة هو أن نتعود على الإنفاق بحكمة؛ عندئذ سنجدهم ينفقون، ويدخرون، ويتصدقون مثلنا، ويحددون أولوياتهم، ويخططون ميزانيتهم، ويديرون حياتهم مثلنا. عليك أن تجرب استخدام نظام المظاريف عند إعداد ميزانية الشهر. ستجد الأمر بسيطاً؛ حدّد المبلغ الذي تريد تخصيصه للإنفاق في اتجاه معين خلال الشهر، وعندما تتقاضى راتبك ضع المبلغ الذي حدّدته في المطروف المخصّص له. يمكنك مثلاً تخصيص ألف دولار في الشهر لشراء الطعام. ضع المبلغ في مطروف وكتب عليه ”مصروفات المأكّل والمشرب“. وحاول ما استطعت ألا تنفق سوى هذا المبلغ على شراء الطعام، وتراجع عن زيارة مطعمك المفضّل في منتصف أو آخر الشهر، عندما يفرغ المطروف، لأنك استنفدت ميزانية الطعام قبل أوانها. وعليك هنا أن تعلم أطفالك كيف يشتركون بذلك بعد جمع المعلومات، مما يجنبهم التسرع والتهور بسبب قلة الخبرة عند الإنفاق، والخضوع للإغراء وشراء كل ما يعين لهم. علمهم كيف يتفاوضون لتخفيض الأسعار، فيتعلمون مواجهة المشكلات وحلّها، وعدم قبول كل الأسعار والعروض، واعتبارها مسلمات لا مناص منها. فكل شيء قابل للتفاوض في الحياة، ولأننا نحصل دائماً وبلا استثناء، على ما نتوقّعه ونطلبه ونفاوض عليه.

التعليم بالقدوة لا بالقوة

ما يراك أبنائك تفعله أهم وأقوى وأعمق أثراً في نفوسهم وعلى شخصياتهم ممّا يسمعونك تقوله. صحيح أنّ للأقوال صوتاً مؤثراً، لكنّ للأفعال تأثيراً أكبر وصوتاً أعلى. هذا ولا يتحقّق الأثر الأقوى إلا عندما يتطابق ما تقوله مع ما تفعله. فعندما تستقيم منظومة القيم التي تؤمن بها، وتتجلّى تطبيقاتها على أرض الواقع، سيبادر أبنائك تلقائياً إلى تلقّيها وتبنيها.



سجن التكنولوجيا

وسائل الراحة والترفيه الكثيرة المنتشرة في المجتمعات المعاصرة تتيح للأطفال أن يتعرعوا فيما يشبه الفقاعة. فتمتّعهم بفرش وثير وأكل كثير، سيبدو لهم أمراً مسلماً به، وسيكون روتينهم اليومي والأسبوعي، ثمّ تدور حياتهم في دوائر متلاحقة، لا تخرج كثيراً عن عادات التجوّل في أرجاء البيت حاملين أجهزة ”الأيود“ و”الأيباد“ والهاتف الذكي، والحاسب المحمول. وسيذهبون إلى النادي في السيارة المكيفة الذكية، ويشغلون الشاشات ذات الصور النقية، في قاعات فارهة تشغل أجهزتها وتهويتها وأستارها وستائرهما أيضاً ”بالريموت كونترول“. فإن لم تنتبه إلى مثل هذه السلوكيات، فسوف تحاصرهم التكنولوجيا، وتحرمهم من رؤية العالم الواقعي، فيعيشون وهم لا يستطيعون الخروج من دائرة الراحة التي تشكّلوا فيها وطبعوا عليها.

إذا أردت أن تربّي وتقود أبناءً لا يعرفون الأنانية، ويرون المال مسؤولية لا منحة عائلية، فعليك أن تربّيهم على فكرة أنّهم يديرون المال، ولا يملكونه. فقد كشفت الدراسات التي تناولت سلوكيات الانغماس في الذات والفرق في اللذات، أنّ أبناء الجيل الجديد ”المتصل إلكترونياً“ هم أقل اهتماماً



الأدخار كأسلوب حياة

نحن نعيش في ظل ثقافة وأنماط الإشباع الفوري للرغبات والاحتياجات. لم نعد نحتمل انتظار أي شيء. بل عدنا نطلب ونريد كل شيء ”الآن“. وها هي التكنولوجيا الرقمية تغدّي هذا الإحساس في داخلنا؛ إذ صار بإمكاننا الاطلاع على حالة الطقس، وشراء الأشياء، وحجز المناسبات وحفلات الغداء والعشاء، ونحن في طريقنا من وإلى العمل. وعندما يتعلّق الأمر بالشراء والإنفاق، تتحالف حملات التسويق والدعاية والضغط الاجتماعية وطرق السداد التلقائية ضدنا، فتكوّن عاصفة ناسفة تلتهم كل محاولاتنا للترشيد والأدخار، وتحوّلنا إلى مجتمع استهلاكي سريع الإيقاع، لا يهّمه سوى تلبية احتياجاته في التوّ واللحظة؛ فصرنا نحصل على كل ما نريد، في أيّ وقت نريد، سواء كنّا نملك المال للسداد أم لا.

عندما تعود أبنائك على الأدخار – ويرونك أنت شخصياً ملتزماً بهذه العادة – فسيتعلّمون دروساً مهمّة في الصبر ووضع الأهداف وتحديد الأولويات. علاوة على هذا، فإنّ التمهّل والأدخار لشراء ما يريدون، يعلّمهم اتخاذ قرارات استهلاكية ذكية أكثر واقعية وأقل عشوائية. اشرح لهم معنى الجودة، وعلمهم بعض أساليب التفاوض. ولا تتخلّ أبداً عن دورك الأبوي التوجيهي لمجرد أنّهم هم من جمعوا هذا المال؛ بل من واجبك أن تتدخّل في اتخاذ قرارات أبوية – لا مالية – فيما يتعلّق بأصدقاء أبنائك، وملابسهم، وكيف وأين يقضون وقتهم، وكيف يستخدمون هواتفهم الذكية، وكيف يوازنون بين واجباتهم الدراسية، وهواياتهم الشخصية.

كآباء وأسر واعية على حدّ سواء، من واجبنا أيضاً أن نعلّم أبنائنا مهارات الأدخار، وتأجيل إشباع الرغبات، وتحديد الأهداف، وإدارة الأولويات، والشراء نقداً بدلاً من إساءة استخدام بطاقات الائتمان، والمبالغة في الاستدانة والاقتراض. فضلاً عن الأدخار طويل الأجل؛ للمستقبل وحالات الطوارئ. فهذه كلّها مهارات أساسية يجب أن يكتسبها كل إنسان قبل أن يفارق بيت والديه ليبدأ حياة جديدة ومستقلة.



تخطيط الميزانية

لا يحتاج الأطفال دون سن الرابعة عشرة إلى ميزانية مكتوبة. ففي هذه السن، سيكون نظام المظاريف هو الشكل الملائم لميزانيتهم. عندما تتعلم أبناءك العمل وتقسيم ما يملكونه بين المظاريف الثلاثة الخاصة بالإنفاق والادخار والتصدق، فإنك بذلك تتعلمهم بالفعل أساسيات إعداد الميزانية. ولا يشترط أن يتم تخطيط الميزانية على الورق، ولكن يستحسن عمل ذلك في حالة الادخار من أجل أهداف كبيرة أو طويلة الأجل، لأن هذا سيعلمهم كتابة أهدافهم؛ فيسهل عليهم تذكرها والسعي الجاد إلى تحقيقها.

علاوة على هذا، سيتعلم أولادك كيفية إعداد الميزانية باستماعهم إلى المناقشات التي تدور داخل البيت؛ إذ سيعرفون أن الميزانية تضع حدوداً وقيوداً، وعندما تلتزم أنت بهذه القيود كغيرك من أفراد أسرتك، فسيتعلم أبناءك كلمة مهمة للغاية، ألا وهي كلمة "لا". دعهم يسمعون وأنت تقول "لا" لطلباتك الزائدة وطلباتهم. قل: "لا؛ لن نستطيع تحمل كل هذه التكاليف"؛ و"لا، لم أخطط لشراء كل هذا الآن". طبعاً لن يفهم الأطفال الصغار قيمة هذه الكلمة، ولكنها مع هذا ستترك فيهم انطباعاً قوياً وسيفهمون أن هناك قيوداً وحدوداً مالية.

بالتبرع للمؤسسات الخيرية، وأقل استعداداً للعمل في وظائف تخدم المجتمع والآخرين، أو التطوع في الأعمال الخيرية، أو تغيير عاداتهم في الأكل، أو الاهتمام بترشيد الاستهلاك لتوفير الطعام للفقراء.

هذا لا يعني أن كل الأجيال الجديدة تتسم بالأنانية؛ لكن فكرة العطاء ليست دائماً ضمن أولوياتهم أمماً إذا نشأ أبناؤك في بيت يعتبر التعاون مسؤولية، والعطاء أولوية، فسينظرون إلى أنفسهم وعالمهم نظرة مختلفة؛ وسيصبح الآخرون مهمين، ومساعدتهم عادات اجتماعية طبيعية.

العطاء لا يكون بالمال فقط

عندما نعرف المعنى الحقيقي للعطاء، فلن نكتفي بالتبرع ببعض أموالنا، ونحن قابعون في دائرة الراحة، من دون التحام حقيقي بعالمنا وتلاحم تطبيقي مع مجتمعنا. فإلى جانب التبرع بالمال، علينا أن نعطي أيضاً من كل مواردنا؛ وعلى رأسها وقتنا ومواهبنا.

شجّع أبناءك على خدمة الآخرين بممارسة أنشطة يستمتعون بها ويجيدونها. بإمكان الأبناء الياقعين المشاركة في رحلات ميدانية أو زيارة بعض المناطق في الدول الفقيرة، لكي يعيشوا أو يستشعروا بعض ما يعيشه ويعانيه الآخرون. سيعود أبناؤك بنظرة ودهشة مختلفة، بعدما رأوا مكاناً في العالم لا يحظى فيه أقرانهم حتى بأبسط أساسيات الحياة. وليس شرطاً أن يسافر أبناؤك دائماً إلى الخارج لمعيشة هذا النوع من الفقر والاحتياج، فالهدف هو أن يروا في هذه التجربة فرصة يقدمون من خلالها شيئاً من أنفسهم، ويتبرعون بأهم مواردهم أي بوقتهم.



فتح حساب بنكي

عندما يبلغ أبنائك الرابعة عشرة ويدخلون طور المراهقة، يكون الوقت قد حان للتوقّف عن استخدام نظام المظاريف ليدخلوا في عالم الكبار، ويصبح لهم حسابهم البنكي الخاص. الاعتياد على استخدام حساب بنكي يعلمهم دروساً حياتية مهمّة منها: كيفية التعامل مع البنك ومراجعة حسابهم إلكترونياً وكتابة الشيكات، وتحمل مسؤولية إدارة أموالهم بطريقة أكثر نضجاً.

فكّر في الأموال التي تنفقها شهرياً على أبنائك المراهقين، بما في ذلك الثياب واشتراك النادي وفاتورة الهاتف المحمول إلخ. إذا خطّطت الميزانية الشهرية بانتظام، فسوف تعرف كم ينفق أبنائك. وبدلاً من أن تدفع ثمن طلباتهم بنفسك، أو أن توفّر لهم ميزانية مفتوحة ليدفعوا أثمان كل ما يشترونه كل مرة؛ احسب إجمالي المصروفات الشهرية، ثم أودع المبلغ الإجمالي في حساب بنكي، واتركهم يُسدّدون مقابل مشترياتهم، ويتحمّلون مسؤوليتها بأنفسهم. سيجعلهم هذا يجيدون إدارة أموالهم (بمعنى: إعداد الميزانية وتوجيه المال في أوجه إنفاقه الصحيحة)، وهي المسؤولية التي يجب أن يضطلع بها أبنائك، وليس أنت.

هذا يعني أن يقتصر دورك على متابعة أدائهم إلى أن يثبتوا كفاءتهم. فلا يمكن أن تفتح لهم حساباً بنكياً، وتودع فيه بعضاً من أموالك كل شهر، وتركهم يفعلون ما يحلو لهم من دون توجيه أو إرشاد. راقب أداءهم درّبهم علّمهم ثم انسحب تدريجياً كلّما تمكّنوا من إدارة حساباتهم وأمورهم المالية، وكلّما تحسّنت قدرتهم على اتخاذ القرارات.



النجاح مع سبق الإصرار

سواء أكنت في الرابعة عشرة من عمرك أم في الأربعين، فإنّ الميزانية تعني أن تسير وفق خطة موضوعة مسبقاً من دون أن تخرج عنها قدر الإمكان. في كتاب "العادات السبع لأكثر الناس فاعلية"، "ستيفن كوفي" يقول إنّ العادة الأولى للأشخاص الناجحين هي أنّهم مبادرون. الناجحون معتادون على استثمار كل ما تأتي به الحياة لصالحهم، بدلاً من الجلوس والانتظار حتّى تهبّ الرياح وتقذف إليهم بقايا نجاح الآخرين. المبادرون معتادون على التفكير الاستباقي، ولهذا فإنّهم نادراً ما يكونون ضحية للظروف.

تربية الأبناء على وضع ميزانية لأنفسهم تعني تعليمهم كيفية التخطيط. فالتفكير الاستباقي والتخطيط مهارتان سيتمّ تفعيلهما في كلّ جانب من جوانب حياتهم، مثل: التخطيط لكتابة بحث التخرّج كي لا يسهروا من أجل كتابته في اللحظة الأخيرة لئلا تسليمه، أو التخطيط لاختيار التخصّص الأكاديمي المفضّل بالنسبة إليهم كي يضمنوا تخرّجهم خلال أربع سنوات. الأطفال الذين يكتسبون مهارة التخطيط، يصبحون أكثر اتزاناً وعقلانية، ويعيشون حياة إيجابية، ركائزها الثقة في النفس، والفعل لا رد الفعل؛ ويطبعون بصماتهم على سيرتهم ومسيرتهم، قبل أن تضع الحياة آثار بصماتها فيهم.

حروب تسويقية للفوز بقلوب أبنائك

سواء أدركت ذلك أم لا، فأنت تواجه حرباً شعواء مع ثقافة المجتمعات المعاصرة. هذه الحرب ليست من أجل المال ولا الأرض ولا الممتلكات، وإنما من أجل قلوب أبنائك - قلوبهم المحاصرة بملايين الرسائل التسويقية، وضغوط أصدقائهم، وسطحية المحتوى الإلكتروني الذي يتلقونه. إن إدراك واقع وجدية هذه الحرب (وما يعتبر على المحك في حالة خسارتك) أمر ضروري لو كنت تريد الفوز واستعادة قلوب أبنائك.

نحن نعيش في ظل ثقافة تسويقية لم يشهدها التاريخ من قبل، تهاجمنا فيها الإعلانات في بضع ساعات أكثر ممّا كانت تفعل مع الأجيال السابقة في عام كامل. نحن لسنا ضد الدعاية ولا التسويق، ولكن يجب أن ندرك أن الهدف الأساسي من التسويق هو إيهاًنا بأن حياتنا ستبقى ناقصة ما لم نشتر منتجاً أو خدمة معيَّنة. جوهر التسويق هو أن يجعلك غير راض عن وضعك الراهن، لكي يحركك باتجاه شراء منتج، من المفترض أنه سيخلصك من قلق "مُختلق".

نحن نعرف كيف يؤدي هذا الإحساس بعدم الرضا إلى المزيد من عمليات الشراء، وبالتالي إلى المزيد من الاستدانة. وفي هذا شيء من الانتهازية واستغلال لحاجات الأطفال ودوافعهم. فالشركات تعرف أنها عندما تفرس احتياجاً أو رغبة ما في عقل الطفل، فإنها توظف أفضل مندوب مبيعات في العالم ليسوّق منتجاتها إلى أبويه. فلا شيء أكثر إلحاحاً من طفل يرغب في الحصول على "أحدث وأفضل منتج".



العمل أثناء الدراسة

يخشى جميع الآباء تقريباً أن ينخفض أداء أبنائهم الدراسي إذا بدؤوا العمل خلال سنوات دراستهم، ولكن هذه مغالطة شائعة، وغالباً ما يصدقها الآباء الذين يعتقدون أن أبنائهم لا يفعلون شيئاً سوى الجلوس في مكتبة الجامعة طوال اليوم للدراسة وإعداد الأبحاث. في واقع الأمر، ممارسة أبنائك لعمل جزئي لن تضرّ مستواهم الدراسي مطلقاً؛ بل على العكس، ستحسّنه كثيراً.

لقد بيّنت الدراسات أن الطلبة الذين يعملون ما بين ١٠ و١٩ ساعة أسبوعياً يحصلون على درجات أعلى من الطلبة الذين لا يعملون أبداً خلال سنوات الدراسة. وهناك دراسات تثبت ارتفاع مستوى التحصيل الدراسي للطلاب كلما كان مسؤولاً عن الإنفاق على تعليمه. قد يبدو هذا متناقضاً، ولكن فكّر في الأمر ببساطة لا يُقدّر المرء قيمة أيّ شيء سوى ما يدفع مقابله بكده وتعبه. هذا فضلاً عن أن الطالب الذي يعمل خلال فترة الدراسة، يكتسب مهارات النجاح في الحياة، ومنها: وضع الأهداف وإدارة الوقت والأولويات.



أموالنا وأوقاتنا. وسيظل هذا المنتج "الوهمي" موجوداً دائماً ويحاول أن يستحوذ على اهتمام أطفالنا وانتباههم. ولذا، يجب أن تدرك أن الرضا ليس متعلقاً بالمال بل بالقلب. ودورك الأبوي يحتم عليك أن تؤهل أبناءك لحماية أنفسهم من هذا التهديد الدائم.

إذا أردت تنشئة أطفال أذكياء في إدارة المال والحياة، فعليك أن تربيهم على الرضا والقناعة. صحيح أن الكلام أسهل من الفعل، ولكن إن استطعت أن تغرس في نفوسهم الإحساس بالرضا، وهم ما زالوا تحت سقف بيتك، فقد أمنت حياتهم إلى الأبد. فالإنسان الراضي والقنوع يستطيع أن يدخر، ويخطط، ويتجنب الوقوع في براثن الديون، بل وهو يخدم الآخرين، ويعطي من نفسه وماله ووقته، أفضل من إنسان ناغم وغير راضٍ عن حياته.

في عالم متغير وسريع الإيقاع كالذي نعرفه اليوم، كثيراً ما نخلط بين الرضا وغياب الطموح. الرضا حالة نفسية توفر السكينة والسلام الداخلي كلما اشتدت الأزمات، لكن هذه السكينة ليست بالضرورة استسلاماً ولا خضوعاً. فالإنسان القنوع يريد هو أيضاً أن يحسن أحواله دائماً إلى الأفضل، ولكنه لا يوجه كل طاقاته وقدراته وثرواته صوب هدف واحد؛ ولا يتهرب من مواجهة الواقع واتخاذ القرارات، وإنما يتمهل في صنعها ليتجنب اتخاذ قرارات متسرعة أو خاطئة. وعليه، فالقانون قد لا يحظون بأفضل الأشياء، ولكنهم يستمتعون حقاً بما لديهم، ويقدررون السعادة بما في أيديهم، وهذا ما يجب أن تربي أبناءك عليه.

كيف تكسب الحرب

منذ اللحظة الأولى التي تظهر فيها علامات أو بوادر عدم الرضا لدى أبنائك، عليك أن تجتهد من جذورها. عندما تهدد ضغوط الأصدقاء أو الإعلانات أو الثقافة المادية المنتشرة في معظم المجتمعات، بغرس عدم الرضا والسخط في قلوب أبنائك، قاومها بلا هوادة. اشرح لأبنائك كم هم محظوظون بصرف النظر عما يملكونه أو لا يملكونه. ذكرهم أن امتلاك الأشياء أمر جيد، لكن عندما تتملك الأشياء وعندما تقدر قيمة نفسك من خلال مشترياتك أو أموالك، وعندما تصدق الكذبة التي تقول بأن الحياة هي الأشياء أو التجارب التي تشتريها، فأنت تسير في طريق الفشل وليس النجاح.

نحن نعشق النجاح والطموح، ولكن الكلمات والمفردات التي قد يستخدمها أبنائنا، والمشاعر التي تتابعهم تجاه منتج ما، تكشف



وهم الأحدث والأفضل

عوامل السيارات والتكنولوجيا والموضة، وصراعاتها سريعة التغير، هي أفضل مثال لصراعاتنا المحترمة مع فكرة: "الأحدث والأفضل". ينطبق هذا على الأطفال من جميع الأعمار. ففي كل يوم يخرج علينا هاتف أحدث وحاسوب أسرع وشاشة أسطع وثوب أجمل وتصميم أفضل، فتتوقد الرغبة في قلوب أبنائنا للحصول على هذه المنتجات فوراً. بسبب مؤثرات أكبر من مجرد الإعلانات التليفزيونية؛ فمع احتدام الصراع بين الشركات بعضها وبعض لإثبات تفوقها تصبح أحدث منتجاتها حديث الساعة. فغير القنوات التليفزيونية والمدونات الإلكترونية يتداول الناس أخبار أحدث وأروع منتجات شركة "أبل" أو "سامسونج" أو "ليكساس" أو "بورشي" أو غيرها من الشركات التي تحاول إثبات تفوقها على منافسيها، ووسائل الإعلام - من المسوقين إلى الصحفيين - تساعد في تحقيق ذلك.

إذا ما ظن أبنائك أن حداثة المنتج وسرعته وخصائصه التي تجلب السعادة، فسيظلون يدورون في حلقات مفرغة طيلة حياتهم، معتقدين أن "المنتج الأحدث" هو دائماً ما ينقصهم، ولكن هذا لن يتحقق طبعاً، وسيظلون يهدرون أموالهم ووقتهم وطاقاتهم، من دون أن يصلوا مبتغاهم، ومن دون أن يشعروا بالسعادة التي ينشدونها. الحقيقة أن "المنتج الأحدث" هو وهم ابتدعه المسوقون ليسلبونا

لنا ما إذا كان تفكيرهم عملياً، واستخدامهم رشيداً؛ أم أنّهم - فقط - يحاولون إضفاء قيمة على أنفسهم من خلال امتلاك "أحدث جهاز آيفون" طرحته الأسواق قبل غيرهم. الخطوة الأساسية للفوز في هذه الحرب هي أن تتذكّر أنّ أبناءك سيفهمون السعادة والرضا والقناعة مثلما تفهمها أنت. فكن قدوة لهم. فأنت لن تستطيع محاربة النزعات والتطلّعات المادية في أبنائك، إذا كنت أنت ذاتك مهووساً بها.

أعظم هدية

أعظم هدية يمكن أن نقدمها إلى أبنائنا هي أن نؤهلهم للنجاح والازدهار عندما يكبرون، ويواجهون العالم بمفردهم. يحدث هذا من خلال الحوار والتدريب والتجربة والخطأ، وعبر تشكيل السلوك بما يتناسب مع منظومة القيم التي تؤمن بها أسرنا ويقدّرها مجتمعنا. فعندما ينشأ أبنائنا وهم يعلمون كيف ولماذا يجب أن يخطّطوا ويعملوا وينفقوا ويدخروا ويُعطوا؛ وإذا نجحوا في تجنّب الوقوع في براثن الديون، بكل أنواعها وأشكالها؛ وإذا تعلّموا الشعور بالرضا والقناعة منذ طفولتهم؛ إذا ما فعلوا كلّ ذلك، وإذا ما فعلت أنت أيضاً كلّ ذلك، فمن المؤكّد أنّهم سيعيشون حياة عامرة بالثراء، وحافلة بالأداء والعطاء.



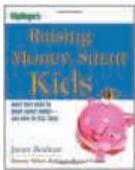
المؤلفان:

ديف رامزي: مؤلّف ومتحدّث وإعلامي مرموق في الاقتصاد المنزلي. من كتبه الشهيرة: "الاستقرار المالي" و "النجاح المالي". تُبث برامجه عبر أكثر من ٤٥٠ إذاعة على مدار الأسبوع

ريتشيل كروز: تعلّمت على يدي والدها «ديف رمزي» كيف تدير شؤونها المالية، وبدأت تشاركه رسالته في تمكين الأبناء من التخطيط وبذل الجهد بسخاء، ثمّ الادخار والعطاء.



كتب مشابهة:



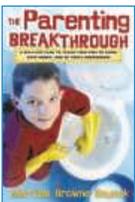
1. Raising Money Smart Kids

What They Need to Know about Money and How to Tell Them.
By Janet Bodnar.



2. The Lemonade Stand Millionaire

A Parents' Guide to Encouraging the Entrepreneurial Spirit in Your Kids.
By Gail Haynes.



3. The Parenting Breakthrough

Real-Life Plan to Teach Kids to Work, Save Money, and Be Truly Independent.
By Merrilee Browne Boyack.

”الأبناء الذين يبادرون
ويفعلون ؛ يعيشون حياة
إيجابية ركائزها الثقة في
النفس، والفعل لا رد الفعل؛
ويطبعون بصماتهم على
سيرتهم ومسيرتهم، قبل أن
تضج الحياة آثار بصماتها فيهم.“

ديف رامزي



مؤسسة محمد بن راشد آل مكتوم
MOHAMMED BIN RASHID
AL MAKTOUM FOUNDATION

يَعْتَمِدُ نَجَاحُ مِنتَقِنَا عَلَى بِنَاءِ بَيْتِ مَعْرِفَتِنَا،

صاحب السمو الشيخ محمد بن راشد آل مكتوم

ص.ب: 214444
دبي، الإمارات العربية المتحدة
هاتف 044233444
نستقبل آراءكم على pr@mbrf.ae
www.mbrf.ae

للتواصل الاجتماعي وفق التالي:

 [mbrf_news](https://twitter.com/mbrf_news)

 [mbrf_news](https://www.instagram.com/mbrf_news)

 [mbrf.ae](https://www.facebook.com/mbrf.ae)

© جميع الحقوق محفوظة