



THE
MENTORING
PROJECT

مباشرت مالی



ROBERT D. WOLGEMUTH

مباشرت مالی



ROBERT D. WOLGEMUTH

رابرت دی. وولگموت

فهرست مطالب

مباشرت مالی	۴.....
مقدمه: پنهان کردن کلام خدا در قلبش	۷.....
بخش اول: ثروتی که زنگ نخواهد زد	۱۰.....
بخش دوم: آن توازن در حساب جاری من	۲۱.....
بخش سوم: به کار بستن اصول	۳۱.....
سخن پایانی: سپاسگزارم	۳۹.....
یادداشت‌های پایانی	۴۱.....



مباشرت مالی

پیشگفتار: سپاسگزارم برای وقت‌تان

وقتی از من خواسته شد در ماجرای راهنمایی برای یاری رساندن به مردم در بازاندیشی دیدگاه‌هایشان درباره پول شرکت کنم، بی‌درنگ این فرصت را پذیرفتم.

چرا؟ زیرا حقیقتاً باور دارم که درباره این موضوع چیزی برای گفتن دارم، اما نه از آن رو که به معنای کلاسیک کلمه، یک کارشناس هستم. با این حال، به نوعی صاحب اقتدار هستم. این داستان کوتاه، قضیه را توضیح می‌دهد.

مرد جوانی وارد سالن ورودی یک بانک شد. این شعبه‌ای کوچک در شهری کوچک نبود، بلکه شعبه اصلی در شهری بزرگ بود. پسرک با شگفتی به اطراف نگریست، مجذوب دیدن این فضای بزرگ و زیبا شد و مردی خوش‌پوش را دید که در آنجا ایستاده بود. از طرز پوشش و وقاری که در رفتارش داشت، چنین پنداشت که باید شخص مهمی باشد و پسرک جرأت کرد که با او سخن بگوید.

پسر گفت: «آقا، شما اینجا کار می‌کنید؟»

مرد پاسخ داد: «آه بله، در واقع همین‌طور است.» درحالی‌که به چهره فرشته‌گون این پسر مشتاق می‌نگریست، افزود: «من رئیس این بانک هستم.»

پس از چند لحظه، پسر جرأت کرد پرسشی را که واقعاً می‌خواست بپرسد، مطرح کند. «چگونه می‌توان چنین شغلی را به دست آورد؟» سپس برای تأکید افزود: «و چگونه می‌توان آن را به خوبی انجام داد؟»

به نظر می‌رسید که این مرد متمایز کاملاً آماده پاسخ دادن به این پرسش بود.

مرد بالغ گفت: «تو می‌توانی با تصمیم‌گیری‌های درست، چنین تکلیف مهمی را بیایی و حفظ کنی.»

مانند اکثر پسران کنجکاو، آن کودک هنوز کاملاً کارش تمام نشده بود. احتمالاً می‌توانید حدس بزنید که پرسش بعدی او چه بود. او پرسید: «شما چگونه تصمیم‌های درست می‌گیرید؟»

چهره آن مرد متمایز کمی درهم رفت، زیرا در سکوت پاسخ صادقانه را مرور می‌کرد. او مکث کرد و گفت: «با تصمیم‌گیری‌های بد.»

من بانکدار این داستان نیستم، اما می‌توانستم باشم. تصمیم‌های نادرست فراوانی در خلاصه تجربیاتم ثبت شده است.

من نمی‌توانم بیش از این برای یک تصمیم بد خاصی که در نوزده سالگی، هنگامی که دانشجوی کالج بودم، گرفتم، سپاسگزار باشم.^۱ به سبب آنچه رخ داد، بارها از این رویداد به‌عنوان «واکسیناسیون» یاد کرده‌ام؛ مقدار اندک و امن از همان بیماری‌ای که می‌کوشید در برابر آن از خودتان محافظت کنید.

بسته به اینکه با چه سرعتی می‌خوانید، صفحات بعدی نیازمند دو یا سه ساعت زمان برای جذب مطالب است. این مانند آن است که من و شما با هم ناهاری بسیار طولانی داشته باشیم. در این مدت می‌توانیم حوزه‌های فراوانی را پوشش دهیم، درست است؟

پس از هدیه وقت شما سپاسگزارم.

این عبارت را شنیده‌اید: «وقت طلاست.» اما این واقعاً چه معنایی دارد؟ آیا درست است؟

از آنجایی که درباره پول گفت‌وگو می‌کنیم، زمان در واقع دارایی مهم‌تری است، زیرا گستره آن بی‌پایان نیست. آغاز و پایانی دارد. زمان محدود است. برای نمونه، چون در بیشتر مکان‌ها سنگ به‌وفور یافت می‌شود، کامیونی پر از سنگ‌ریزه احتمالاً فقط حدوداً ۱,۳۰۰ دلار ارزش دارد. اما کامیونی پر از الماس چگونه؟ آیا می‌توانید تصور کنید؟ چنین چیزی ارزش بسیار زیادی خواهد داشت؛ ارزشی در حد چندین میلیون.

مباشرت مالی

چرا؟ زیرا سنگ‌های متشکل از سنگ‌ریزه، در هر جایی یافت می‌شوند، اما الماس‌ها نادرند؛ بسیار نادر. ذخیره‌ای بی‌پایان از آن‌ها وجود ندارد. این‌ها گوه‌رهای کمیابی هستند که فقط در مکان‌های دورافتاده جهان یافت می‌شوند و استخراج آن‌ها از خانه‌های تاریک‌شان برای نمایش دادن به‌عنوان جواهر، نیازمند منابعی شگفت‌انگیز است.

همانند الماس، زمان شما نیز محدود است. تنها مقدار زیادی از آن را در اختیار دارید. ثروتمندترین شخص بر روی زمین و مرد بی‌خانمان دقیقاً به یک اندازه زمان دارند. زمان پایان‌ناپذیر نیست. من و شما از آن استفاده می‌کنیم و تمام می‌شود، دیگر هرگز قابل بازیابی نیست. در مقایسه با پول، زمان نیز گرانبهاست. ارزش آن بسیار زیاد است.

در هر جایی که زندگی کنید و هر کاری که انجام دهید، مقامات حاکم شما این را درک می‌کنند. اگر با خودروی خود از حد سرعت مجاز فراتر روید، مأموران قانون شما را متوقف خواهند کرد. اگر برگه جریمه سرعت غیرمجاز را دریافت کنید، جریمه‌ای که می‌پردازید پول شماست. اما اگر کار بسیار بدی انجام دهید، مثلاً با دست خودتان کسی را بکشید، مجازات بسیار سخت‌تر است؛ بهای آن را با زمان‌تان می‌پردازید؛ در زندان، بدون هیچ راه گریزی.

در آغاز این کتابچه راهنما، مشتاقم بدانید که تا چه اندازه برای وقت شما سپاسگزارم؛ این دارایی پایان‌پذیری که در این گفت‌وگو سرمایه‌گذاری می‌کنید.

امید من، دعای من این است که سرمایه‌گذاری خوبی داشته باشید.

خدا شما را برکت دهد.

رابرت وولگموت

نایلز، میشیگان



مقدمه: پنهان کردن کلام خدا در قلبش

وقتی دخترانم بسیار کوچک بودند، مادر مرحومم، بانویی به نام گریس، به آن‌ها کمک کرد که بیست‌وشش آیه از کتاب مقدس را حفظ کنند؛ آیاتی که هر یک با یکی از حروف الفبا آغاز می‌شد. شگفت‌آور بود که با چه سرعتی آن‌ها را به خاطر سپردند. سپس در سراسر سال‌های رشدشان، این آیات کوتاه، آیاتی بنیادین شد، زیرا در محبت به خدا رشد می‌کردند و مصمم می‌شدند که از کلام او اطاعت کنند:^۲

الف «همهٔ ما چون گوسفندان، گمراه شده بودیم» (اشعیا ۶:۵۳).

ب «با یکدیگر مهربان و دلسوز باشید» (افسیان ۳۲:۴).

پ «ای فرزندان، از والدین خود در خداوند اطاعت کنید، زیرا کار درست این است» (افسیان ۱:۶).

ت «خویشتن را مکرر مساز، که جز به شرارت نمی‌انجامد» (مزمور ۸:۳۷).

ث «هر بخشش نیکو و هر عطای کامل از بالاست» (یعقوب ۱۷:۱).

ج عیسی گفت: «از پی من آیید که شما را صیاد مردمان خواهم ساخت» (متی ۱۹:۴).

چ «خدا محبت است» (اول یوحنا ۱۶:۴).

... و الی آخر.

مباشرت مالی

من به‌عنوان یک پدر، در همان سال‌های آغازین زندگی دخترانم، قدرت دقیق همان اندیشه‌ای را مشاهده کردم که داوود پادشاه هنگام نگارش این کلمات؛ احتمالاً برای پسرش سلیمان؛ در نظر داشت: «کلام تو را در دل خود ذخیره کرده‌ام، تا به تو گناه نورزم» (مزمور ۱۱:۱۱۹). جای دادن کلام جاودان خدا در زندگی‌تان کمک می‌کند که با بدی‌های پیرامون خود (و پیرامون من) مبارزه کنید. این حقیقتی بی‌پیرایه است.

وقتی جولی من در سال پایانی دبیرستان بود، هم‌کلاسی‌هایش تصمیم گرفتند برای سفر تفریحی پایان‌دوره به فلوریدا بروند. جولی و مادرش، همسر مرحوم من، بابی، درباره‌ی این سفر گفت‌وگویی با یکدیگر داشتند که همه‌چیز را دربر می‌گرفت؛ از اینکه چه کسانی به این سفر می‌روند، کدام‌یک از بزرگسالان مسئول آن‌ها خواهند بود، مسائل ایمنی و پوشش. جولی نوع خاصی از مایو را در نظر داشت. مادرش چندان مطمئن نبود.

بابی همان کاری را کرد که بارها به‌عنوان یک مادر انجام داده بود؛ او درباره‌ی نحوه‌ی مشورت دادن به جولی دعا کرد. سپس اندیشه‌ای درباره‌ی کلام خدا در مورد طرز رفتار به ذهنش رسید.

بابی یک شب هنگام صرف شام گفت: «جولی، تو به اندازه‌ای بزرگ شده‌ای که درباره‌ی بسیاری از امور تصمیم‌های خودت را بگیری. این نیز یکی از آن‌هاست، اما من می‌خواهم که پیش از تصمیم‌گیری از خداوند مشورت بگیری. هنگامی که این کار را انجام دهی، من و پدرت از تو حمایت خواهیم کرد.»

سپس بابی پیشنهادی را مطرح کرد: «اگر موعظه‌ی بالای کوه را حفظ کنی و در حین انجام این کار هدایت خداوند را بطلبی، آنگاه می‌توانی درباره‌ی مایوی شناختن تصمیم خودت را بگیری.»

جولی که هرگز چنین چالش بزرگی را رد نمی‌کرد، آن را پذیرفت و در طول چند هفته‌ی آینده، متی ۵-۷ را حفظ کرد. این پیش از آن زمانی بود که هر نوجوانی در آمریکا تلفن همراه داشته باشد، بنابراین جولی آیات را بر روی کارت‌های سه در پنج نوشت و آن‌ها را همه‌جا با خودش می‌برد.

در میانه‌ی پیام او، یعنی مشهورترین موعظه‌ی عیسی، این سخن جای گرفته است:

کتابچه راهنما

«بر زمین گنج میندوزید، جایی که بید و زنگ، زیان می‌رساند و دزدان نَقَب می‌زنند و سرقت می‌کنند. بلکه گنج خود را در آسمان بیندوزید، آنجا که بید و زنگ زیان نمی‌رساند و دزدان نَقَب نمی‌زنند و سرقت نمی‌کنند. زیرا هر جا گنج توست، دل تو نیز آنجا خواهد بود» (متی ۶: ۱۹-۲۱).

در زمان نگارش این متن، جولی تقریباً پنجاه ساله است و به شما خواهد گفت که چالش مادرش برای «پنهان کردن کلام خدا در قلبش» تجربه‌ای سرنوشت‌ساز در مسیر سفرش با خداوند بوده است.^۳

چند صفحه بعدی این کتابچه راهنما، این کلمات موعظه بالای کوه را در نظر می‌گیرد؛ فقط چهل و چهار واژه؛ و درحالی‌که به نحوه تفکرمان درباره پول می‌پردازیم، قدرت این کلمات را آشکار خواهیم کرد. اما نه صرفاً پول هر کسی، بلکه پول ما. من تمام تلاشم را خواهم کرد که شفاف باشم و مهم‌ترین مسائل را آشکار سازم.

اغلب هنگامی که من و نانسی آماده می‌شویم که پیامی را ضبط کنیم یا با مخاطبان صحبت کنیم، دعایی بسیار ساده می‌کنیم: «خداوندا، هنگامی که سخن می‌گوییم، حکمت خودت را به ما عطا کن. ما را از حقیقت خودت سرشار ساز. مگذار چیزی را بگوئیم که خودمان آن را تجربه نکرده‌ایم. ما را یاری ده تا پیشقدم شویم.»

این دعای من برای شماست که این مطالب را دنبال می‌کنید.

«خداوندا، لطفاً به من حکمت عطا کن تا دوستم را با کلمات آتی شبانی کنم. مگذار چیزی را به‌طور انتزاعی بیان کنم. من می‌خواهم تنها از حقیقتی عینی سخن بگویم. مگذار چیزی را موعظه کنم که خودم به آن عمل نکرده‌ام. مرا یاری ده تا پیشقدم شوم. آمین.»

بحث و تأمل:

۱. والدین شما با پول‌شان چه رفتاری داشتند؟ آیا سعی کردند مباشرت را به شما بیاموزند؟

۲. شما در زمینه خرج کردن، پس‌انداز کردن و هدیه دادن چه تجربه‌ای داشته‌اید؟

۱

ثروتی که زنگ نخواهد زد

این چند واژه چالش برانگیز است که از همان ابتدا بیان می‌کند:

«برای خود میندوزید...»

خوب، من ایده‌ای برای کسب‌وکاری بسیار جالب دارم. در واقع، به دنبال یک شریک مالی هستم و امیدوارم بتوانم شما را متقاعد کنم که به من بپیوندید.

ایده این است: آمریکایی‌ها آن‌قدر وسایل دارند که توان استفاده از آن‌ها را ندارند. در واقع، مقدارشان آن‌قدر زیاد است که دقیقاً نمی‌دانند چه چیزهایی دارند. پس بیا بید به آن‌ها این فرصت را بدهیم که برای مکانی خنثی و خارج از خانه‌شان پول بپردازند تا وسایل شان را در آنجا نگه دارند. ما ساختمان‌هایی؛ انبارهای کوچک؛ را می‌سازیم تا این افرادی که وسایل زیادی دارند، اموال خود را در آنجا بگذارند و به ما پول بدهند. لازم نیست که ما کاری انجام دهیم، جز اینکه دسترسی خصوصی مردم به وسایلی را فراهم کنیم که مالک شان هستند، اما به‌ندرت آن‌ها را به یاد می‌آورند.

این احمقانه است، درست است؟

در دهه ۱۹۵۰، این ایده که «انبارداری شخصی» نامیده می‌شد، در آمریکا مطرح شد. نخستین مرکز انبارداری که در آن مستأجر حق انحصاری بر فضای قفل‌شده‌ای را داشت که برای استفاده از آن پول می‌پرداخت، در سال ۱۹۵۸ توسط خانواده کولوم در فورت لادرديل، فلوریدا گشایش یافت. این شرکت صرفاً «انبار لادرديل» نامیده می‌شد.

تا دهه ۱۹۶۰، این ایده در سراسر آمریکا گسترش یافت. در همین دهه، مردی به نام راس

ویلیامز از اودسای تگزاس به طرز مشهوری کسب‌وکار انبارداری A1 U-Store-It را بنیان نهاد. اگرچه او در صنعت نفت کار می‌کرد، اما در اوقات فراغت از ماهیگیری لذت می‌برد. او به مکانی برای نگهداری تجهیزات ماهیگیری خود نیاز داشت و به این فکر کرد که دیگران هم از جایی برای انبار کردن چیزهایی که هر روز از آن‌ها استفاده نمی‌کنند، سود خواهند برد.^۴ او آپارتمان‌های متعددی را خرید و فضای آن را برای انبار کردن وسایل به دیگران اجاره داد. در آن زمان این‌چنین بود. اکنون بیش از پنجاه‌هزار کسب‌وکار واحدهای انبارداری رونق گرفته‌اند.^۵ این یک ایده عالی است، درست است؟

مدت‌ها پیش، عیسی به ما هشدار داد که برای خود «گنج‌ها بر زمین میندوزیم». این را چگونه می‌توان نمونه‌ای از نافرمانی جدی دانست؟

«... گنج‌ها بر زمین...»

در طی سه سالی که عیسی بر روی زمین گام برداشت، درباره پول سخنان بسیاری گفت. در واقع، پانزده درصد از سخنانش، به‌طور مستقیم یا غیرمستقیم با این موضوع مرتبط بود. روشن است که این موضوع برای او اهمیت داشت. در بخشی از موعظه بالای کوه که پیش‌تر به آن اشاره کردم، او پول را «گنج‌ها» می‌نامد؛ تعبیری که هم به ماهیت پول اشاره دارد و هم به کارکرد آن.

داشتن پول به ما این امکان را می‌دهد که آسوده زندگی کنیم، خرید کنیم و به جاهای مختلف برویم. این همان کاری است که پول انجام می‌دهد. اما گاهی داشتن پول احساس امنیت ایجاد می‌کند. این بخش ناملموس کاری است که پول انجام می‌دهد و می‌تواند خطرناک باشد.

به گفته رندی آلکورن در اثر کلاسیک خود، *اصل گنج*، (برگرفته از *The Treasure Principle*, Randy Alcorn) «نحوه برخورد ما با پول، با طرز فکرمان درباره سایر مسائل ارتباط کاملی دارد» او می‌افزاید: «بین زندگی روحانی و طرز فکر و برخورد ما نسبت به پول، ارتباطی اساسی وجود دارد.»^۶

برای نمونه، سه انجیل متفاوت، داستان ملاقات عیسی با یک وکیل جوان را بازگو می‌کنند.^۷ در این روایت، مردی ثروتمند و تحصیل‌کرده که عادت داشت از طریق قدرت خرید خود به رضایت دست یابد، پرسشی را مطرح کرد که صادقانه به نظر می‌رسید. عیسی با

مباشرت مالی

محبت، اما بسیار صریح، با جدا ساختن امور روحانی از امور مالی، حقیقت را به او گفت. در اصل، مسیحا به او فهماند که ثروتش بلیط او برای دستیابی به حیات جاودان نخواهد بود. آن زمان درست بود. اکنون نیز درست است.

اما «گنج‌ها» چه می‌شوند؟ آن‌ها دقیقاً چه چیزهایی هستند؟

همسر مرحوم من، بابی، عاشق حراج‌های خانگی بود. منظورم این است که واقعاً آن‌ها را دوست داشت. یکی از راه‌هایی که می‌توانستیم سلامت ترمز خودروی خود را امتحان کنیم، این بود که وقتی تابلوی دست‌ساز «امروز اینجا حراج خانگی است» را می‌دیدیم، ترمز کنیم.

پس به‌عنوان شوهری وظیفه‌شناس، او را پیاده می‌کردم، خودرو را پارک می‌کردم؛ گاهی چندین کیلومتر پایین‌تر در خیابان؛ و سپس در بین این همه چیزهایی که برای فروش بود، به او می‌پیوستم. اغلب، برجسب‌های کوچک سفیدرنگ قیمت با یک نخ آویخته شده بود که مقدار پولی را اعلام می‌کرد که صاحب‌شان حاضر بود در برابر آن، از آن‌ها جدا شود.

وقتی بابی به این دادوستد می‌پرداخت، اغلب چانه‌زنی وجود داشت؛ یادآور بازارهای پرهیاهوی خیابانی در سایر بخش‌های دنیا. هنگامی که در مورد قیمت توافق حاصل می‌شد، من همچون سربازی مطیع، غنیمت‌ها را تا خودرو حمل می‌کردم.

اما به آن برجسب کوچک قیمت برگردیم. چه کسی قیمت یک کالا را تعیین می‌کند؟ شما می‌دانید، مگر نه؟ مالک، قیمت را تعیین می‌کند. بنابراین، هنگامی که عیسی به شنوندگان خود هشدار می‌دهد که گنج‌های زمینی برای خود میندوزند، به‌خوبی می‌داند که آن‌ها ارزش این چیزها را تعیین می‌کنند. در واقع، این کاملاً اختیاری است. اگر این حراج خانگی من باشد و بخواهم پیانوی بزرگم را به بیست دلار بفروشم، می‌توانم این کار را بکنم. پیانو مال من است. اگر بخواهم دکمه سرآستین‌های کاخ سفیدم را پنجاه‌هزار دلار بفروشم، این هم در اختیار من است.

راه پرهیز از کنترل شدن توسط «گنج‌های زمینی» این است که آگاهانه ارزش آن‌ها را کاهش دهم. هرچه در این کار موفق‌تر باشم، احتمال کنترل گنج‌های زمینی بر قلبم کمتر خواهد بود.

بید، زنگ و دزدان

ذخیره گنج‌هایم در جایی «امن»، به من احساس کنترل بر آن‌ها را می‌دهد. می‌توانم آن‌ها را همان‌جا رها کنم یا هر زمان که بخواهم، آن‌ها را بردارم.

اما یکی از واقعیت‌های پذیرش «گنج‌های زمینی» این است که گاهی امنیت آن‌ها در دست من نیست. من قدرت ندارم که بیدها را از خوردن ژاکت‌های پشمی قدیمی‌ام بازدارم. من بر آن ماده قهوه‌ای سوخته که ابزارهایم را از کار می‌اندازد یا از باتری ساعت قدیمی‌ام نشت می‌کند، کنترلی ندارم. حتی اگر در خانه‌ام پیشرفته‌ترین سامانه امنیتی را نصب کنم، غارتگران بدکار ممکن است خانه مرا هدف قرار دهند.

بر این امور کنترل اندک یا هیچ کنترلی ندارم.

از این رو، به سبب آسیب‌پذیری گنج‌های زمینی، عیسی به ما هشدار می‌دهد که آن‌ها را انبار نکنیم یا دوست نداشته باشیم. سرانجام علاقه ما به ناامیدی بدل خواهد شد.

گنج‌ها در آسمان

باز هم، این یکی از شیوه‌هایی است که دوست ما رندی آلکورن این گنج‌ها را دقیقاً به ما نشان می‌دهد:

«عیسی کوچک‌ترین اعمال محبت‌آمیز ما را ثبت می‌کند. همه آن‌ها را. «هر که به این کوچکان، از آن رو که شاگرد منند، حتی جامی آب سرد بدهد، آمین، به شما می‌گویم، بی‌پاداش نخواهد ماند» (متی ۱۰:۴۲).

تصور کنید کاتبی در آسمان همه هدایای شما را بر روی یک طومار ثبت می‌کند. دوچرخه‌ای که به کودک همسایه دادید، کتاب‌هایی که به زندانیان دادید، چک‌های ماهیانه که برای کلیسا، مبشران و مرکز حمایت از بارداری فرستادید. همه آن‌ها ثبت می‌شوند.^۸

این‌ها گنج‌های آسمانی هستند و در برابر بید، زنگ، یا دزدان آسیب‌پذیر نیستند.

خشونت محض چکش زدن بر قلک سفالی یا چینی بی‌نقصی که به شکل خوک بود، همواره

مباشرت مالی

مرا می ترساند. در کودکی، انداختن پولم از طریق شکاف بالای یک قلک خوک شکستی و تصمیم گیری برای بیرون آوردن آن پول ها از طریق شکستن این قلک^۹ به تکه های ریز، هرگز برایم جذابیتی نداشت.

اما من پناهگاهی برای پولم داشتم و پولم را در مکانی امن پس انداز می کردم. اکنون پس از سپری شدن زمان، می توانم بگویم که پول نقدم را در کجا پنهان می کردم.

از زمانی که در کلاس سوم دبستان بودم، به طور رسمی کار می کردم. به عنوان تنها پسر یک کشاورز که برای خانواده خود کار می کرد،^{۱۰} پدرم انتظار دیگری از من نداشت. نه قرار ملاقات شرکتی داشتم که در آن شرکت کنم و نه فرصت های تجاری، پس کارت ویزیت به همراه نداشتم.

اگر کارتی داشتم، این شکلی می شد:

بابی وولگموت

روزنامه فروش

«دوچرخه دارم، تحویل می دهم.»

با دستمزد یک سنتی برای هر روزنامه، روزهای دریافت حقوقم، بهترین زمان برای جشن گرفتن بود. بر روی دوچرخه وفادارم می پریدم و با شتاب به سوی بانک در مرکز شهر ویتون می رفتم. وقتی اسکناس های کوچک و مچاله شده ای را که به ارزش صد دلار بود، روی پیشخوان متصدی می گذاشتم، می پرسیدم: «ممکن است لطفاً یک اسکناس صد دلاری به من بدهید... و آیا اسکناس کاملاً نو دارید؟»

متصدیان همیشه لبخند می زدند و «یک اسکناس صد دلاری با تصویر بنجامین فرانکلین» را به من می دادند.

آن را با دقت یک بار تا می کردم و اسکناس را در جیب پشتی ام می گذاشتم. سپس به طرف دوچرخه ام که جلوی بانک پارک شده بود، بازمی گشتم و اسکناس نو را به خانه والدینم که در آن زندگی می کردم، می بردم. مستقیماً به حمام کنار اتاق خوابی که من و برادرم، کین، شریک بودیم، می رفتم. مطمئن می شدم که در پشت سرم بسته و قفل است، حلقه آویز

کتابچه راهنما

دستمال توالت را که یک فتر در داخلش بود، فشار می‌دادم و آن را بیرون می‌آوردم. روکش های کرومی درهم تنیده را کنار می‌زدم و فتر را نمایان می‌ساختم، سپس اسکناس صد دلاری را لوله می‌کردم و درون آن جا می‌دادم و همه چیز را به حالت پیشین بازمی‌گرداندم. این راز من بود. هیچ کس شک نمی‌کرد. پولم امن بود. قلک را فراموش کنید.

من فرزند چهارم بودم. دو برادر و یک خواهر بزرگترم که هریک دو سال با هم فاصله داشتیم، با ماشین به مدرسه می‌رفتند. روث در کالج بود و پدرم زیر فشار شهریه‌ها قرار داشت. روزی نزد من آمد و درخواستی را مطرح کرد: «پدرت به یک وام نیاز دارد.» او در بیان این مطلب، خودش را سوم شخص خطاب کرد؛ کاری که وقتی خجالت‌زده یا اندکی مضطرب بود، انجام می‌داد. با لبخندی کم‌رنگ ادامه داد: «تمام تلاشم را می‌کنم که وقتی به کالج می‌روی، جبران کنم؛ اما اکنون به کمی کمک نیاز دارم.»

من به سراغ گنج لوله‌شده‌ام در حمام رفتم و هرچه داشتم به او دادم. تا زمانی که به دبیرستان رفتم و توانستم شغل پردرآمدتری پیدا کنم، بارها با یک سنت به‌ازای هر روزنامه، پشتوانه مالی پدرم بودم.

پدرم هرگز پیشاپیش خبر نمی‌داد که به‌طرف اتاقم می‌آید تا «وام» بگیرد. این موضوع در سنین بسیار پایین به من آموخت که اندوخته‌ام را با دستی گشاده نگاه دارم. هرگز شادی کم‌مرسانی به خواهر و برادران بزرگ‌ترم را فراموش نخواهم کرد.

اکنون خیلی سریع بگذارید به شما اطمینان بدهم که این نگرش، «یک‌بار برای همیشه» نبود. از آن زمان تاکنون، بارها به آن بازگشته‌ام و آن را پذیرفته‌ام. هرچه بزرگ‌تر شدم، خرج نکردن پولم دشوارتر شد.

به‌سختی می‌توانم صبر کنم

خوب، اکنون نوبت پرتاب سریع توپ است که شاید به‌طرزی خطرناک به چانه‌تان نزدیک شود.

می‌خواهم چیزی را به شما بگویم که ممکن است شما را خشمگین کند؛ چیزی که شاید حال‌تان را به هم بزند.

به دلایلی قابل‌درک، احتمالاً هم‌اکنون این کتابچه راهنما را کنار گذاشته و بیش از این

مباشرت مالی

ادامه نخواهید داد. به من می‌گفتید که این خبر بد را نگویم و این چیزها را برای خودم نگه دارم.

درست است؟ درست است.

خب، از آنجایی که هنوز در حال خواندن هستید، می‌خواهم چیزی را بگویم که ممکن است برای شما ناراحت‌کننده باشد. از اینکه همراه من ماندید، سپاسگزارم.

آماده‌اید؟

«وقتی به امور مالی خود؛ خرج کردن پول‌مان؛ می‌رسیم، من و شما اغلب انتخاب‌های نادرست می‌کنیم.»
این حقیقت دارد.

آیا هنوز با من هستید؟ خوب است.

چرا آنچه دربارهٔ عادت‌های خرج‌کردمان گفتم، احتمالاً درست است؟

زیرا من و شما در فرهنگی زندگی می‌کنیم که خواهان ارضای فوری است. حتی لازم نیست برای «خرید کردن» به جایی برویم. مرکز خرید درست در دستان ماست. اگر چیزی بخواهیم، می‌توانیم آن را به‌دست آوریم. فردا. شاید حتی امروز.

بسیاری از بزرگسالان، در بخش انتظار، نمرهٔ بالایی نمی‌گیرند. این در مورد من هم صدق می‌کند. در مورد شما چطور؟ چراغ‌های راهنمایی که تغییرشان از قرمز به سبز بسیار طول می‌کشد. پاپ‌کورن میکروویوی که خیلی دیر آماده می‌شود. وقتی فرزند یا نوه‌مان سعی می‌کند داستانی را به پایان برساند که در واقع، ارتباطی با زندگی ما ندارد، عجولانه این طرف و آن طرف می‌رویم.

پس، بله، ما عجول هستیم. یک راه برای نشان‌دادن این موضوع، این است: وقتی به خرج‌کردن می‌رسد، به نظر من دو نوع انسان وجود دارد؛ بال‌زنندگان و خورندگان. پیشنهاد می‌کنم نخست بال‌زننده باشید، سپس می‌توانید خورنده باشید.

اجازه بدهید توضیح بدهم.

سال‌ها پیش که نوجوان بودم و در ویتون ایلینوی زندگی می‌کردم، دوستان ما، خانواده‌های ما، چند بلوک پایین‌تر از ما زندگی می‌کردند. یکی از ویژگی‌های حیاط پشتی بزرگ شان، برکه‌ای کوچک بود. نخستین باری که این ملک را دیدم، یکی از سردترین زمستان‌های ثبت‌شده در منطقه شیکاگو را تجربه می‌کردیم. یخ روی آن آبگیر کوچک چنان ضخیم بود که می‌توانست خودروی سنگین‌شان را به راحتی نگه دارد. آن‌ها با درایت، خودروی شان را در پارکینگ نگه داشتند، همان جایی که به آن تعلق داشت.

چرا خودروی‌شان را روی برکه نگه نداشتند؟ زیرا نیمی از آن دریاچه کوچک یخ بسته بود و تلاش برای پارک کردن خودرو بر روی آن، می‌توانست خودروی‌شان را غرق کند.

از خانم هالین پرسیدم که چرا برکه‌اش نیمه‌جامد و نیمه‌مایع است.

او پاسخ داد: «به‌خاطر اردک‌های وحشی.» من گوش دادم، اما ذهنم ارتباطش را درک نمی‌کرد. نمی‌توانستم ارتباط بین اردک‌ها و یخ را بفهمم. تا زمانی که در حیاط پشتی خود برکه‌ای یخ‌زده نداشته باشید یا درباره عادت‌ها و خوراک اردک‌ها پژوهش نکرده باشید، شما نیز چنین ارتباطی را درک نخواهید کرد.

او پاسخ را برایم توضیح داد و هرگز آن را فراموش نکرده‌ام. اصل مطلب این است: اردک‌های وحشی از انواع گوناگون گیاهان آبی و ماهی‌های کوچک یا صدف‌ها تغذیه می‌کنند. اما برای دستیابی به این نیازها در زمستان، غذای‌شان باید در دسترس باشد. مخزن پوشیده از یخ، چیزی برای رفع اشتهاى این جانوران فراهم نمی‌کند.

پس حتی در سردترین روزها، در حیاط پشتی دوستان ما، اردک‌های وحشی به‌نوبت با بال‌ها و پا‌های پرده‌دار کوچک خود آب را به حرکت درمی‌آوردند. تنها زمانی که آب کاملاً ساکن می‌شد، یخ می‌بست؛ بنابراین این اردک‌ها؛ که من تصمیم گرفته‌ام آن‌ها را «بال‌زندگان» بنامم؛ سطح آب را متلاطم نگاه می‌داشتند و خود را از آسایش هیچ کاری نکردن یا تلاش نافرجام برای خوردن بدون انتظار کشیدن، محروم می‌ساختند. به‌جای خوردن، بال می‌زدند. این کارشان آشپزخانه را باز نگه می‌داشت.

اگر فقط چند دقیقه همراه من بمانید، دوستان اردکی من به استعاره‌ای بدل می‌شوند که

مباشرت مالی

ما را پیش می‌برد. آب در سطح یک برکه کوچک و پول شما، یک وجه اشتراک دارند. غذایی که پیش‌تر گفتم، تنها زمانی در دسترس و در نتیجه رضایت‌بخش بود که این اردک‌ها میل به ارضای فوری را کنار می‌گذاشتند و به نوبت بال می‌زدند. مطمئنم که آن‌ها ترجیح می‌دادند به جای بال‌زدن، غذا بخورند؛ زیرا این کار لذت‌بخش‌تر است. اما اگر بال نمی‌زدند، برکه یخ می‌زد و آن‌ها از گرسنگی می‌مردند.

مفهومش این است: من بیشتر ترجیح می‌دهم که اکنون پولم را خرج کنم؛ و چیزی را بخورم که می‌توانم با این پول بخرم. اما اگر امیالم را برای خوردن در این لحظه مهار نکنم، هنگامی که زمان شام فرا برسد، شاید پولم پیش‌تر خرج شده باشد؛ یا تمام شده باشد؛ یا یخ‌زده باشد.

وقتی چیزی را می‌بینم که می‌خواهم؛ واقعاً می‌خواهم؛ واکنش فوری من رفتن به سوی آن است. در کودکی، برآوردن چنین امیالی، رؤیای دست‌نیافتنی بود. اکنون که بزرگسال شده‌ام، گفتن «نه» در جایی که می‌توانم «بله» بگویم، می‌تواند چالشی جدی باشد. متأسفانه، گاهی این شتاب‌زدگی، امیدم را برآورده نمی‌کند. شاید بتوانید با وضعیت من همذات‌پنداری کنید.

چون در خانه‌ای بزرگ شدم که در آن چیزی بلاعوض به‌دست نمی‌آمد؛ هر عملی؛ نیک یا بد؛ پیامدی به همراه داشت. اگر پولی در جیبم بود، آن را به‌دست آورده بودم.^{۱۱} ازاین‌رو، قمار کاملاً ممنوع بود. بی‌چون و چرا.

این چیز خوبی بود، زیرا همان چند باری که به سراغش رفتم، نتایجش وحشتناک بود.

در کودکی، به نظر می‌رسید که می‌توانم به‌تنهایی با شرط‌بندی روی برد یک بازی دیگر تیم بیسبال محبوبم در لیگ برتر، روند پیروزی‌های پی‌درپی آن‌ها را قطع کنم. اگر شما نیز هوادار کابز هستید، پوزش می‌خواهم که تا سال ۲۰۱۶، من علت ناکامی همیشگی آنان بوده‌ام.

این چیزی بود که برایم رخ داد: همان واکسیناسیونی که در آغاز گفتم. در دوران کالج، در طرح زنجیره‌ای ثروتمندشدن سریع با استفاده از اوراق قرضه پس‌انداز ایالات متحده شرکت کردم. این طرح که پیشرو پدیده‌هایی بود که بعدها در اینترنت فراگیر شدند، نامه‌ای بود

کتابچه راهنما

که دریافت‌کنندگان را تشویق می‌کرد که آن را کپی کنند، دو اوراق قرضه دیگر بخردند و این نامه، فهرست و اوراق خود را به دو نفر از دوستان‌شان بفروشتند تا آن‌ها نیز آن را کپی کنند و بین دوستان خود پخش کنند. من دو نامه و اوراق قرضه پیوست‌شده را در مجموع به بهای ۷۵ دلار می‌فروختم و در نتیجه ضرر نمی‌کردم. در این مورد، این نامه، در صورت مشارکت افراد کافی در زیرمجموعه، وعده ثروت یک‌شبه را می‌داد.

دقیقاً هنگامی که کارها به‌خوبی پیش می‌رفت، سام دلکمپ، رئیس امور دانشجویان ما، مرا به دفترش فراخواند و گفت این کار را متوقف کن، وگرنه از مدرسه اخراج خواهی شد. فکر کردم که درباره این حکم سخت‌گیرانه با او بحث کنم، اما چهره‌اش به‌روشنی نشان می‌داد که هیچ جایی برای مذاکره وجود ندارد.

آن شب و چند شب پس از آن، یکی‌یکی در همه خوابگاه‌های مردانه دانشگاه را زدم و درخواست کردم که نامه زنجیره‌ای متوقف شود. همچنین از هر مردی پرسیدم که با توقف فوری نامه، شخصاً چقدر پول از دست خواهد داد. اطلاعات را در دفترچه سیمی کوچکی نوشتم و وعده دادم که پول تک‌تک آن‌ها را بازگردانم. تقریباً کل دستمزد حاصل از کار ساختمانی در طول تابستان بعدی را صرف این کار کردم؛ یعنی هزاران دلار.

قمار معمولی و رایج برای من بسیار، بسیار زیان‌بار بوده است.

به‌خاطر «واکسیناسیونی» که در دوران دانشجویی دریافت کردم، وسوسه نمی‌شوم که با پول واقعی قمار کنم. به‌تازگی مبلغ جایزه بخت‌آزمایی از یک میلیارد دلار فراتر رفت. من پشت پیشخوان خدمات فروشگاه مواد غذایی محلی‌ام ایستادم و مردمی را دیدم که اسکناس‌های بیست دلاری را روی میز می‌کوبند تا بلیط بخرند. اما من این کار را نکردم. همان‌طور که گفتم، برای خرید بلیط وسوسه نمی‌شوم.

پس من در جدول امتیازی که قمار نامیده می‌شود، عملکرد نسبتاً خوبی دارم. با این حال، پیش از آنکه وسوسه شوید مرا سرمایه‌گذار بسیار منضبطی بدانید، بگذارید شما را به یک مکان مخفی ببرم. در واقع، بیا بید آن را به‌صورت جمع؛ یعنی مکان‌های مخفی بنامیم.

اگرچه در مقایسه با اکثر ساکنان جهان، زندگی بسیار آسوده‌ای داشته‌ام، اما در طول سال‌ها متوجه شده‌ام که با احساس نارضایتی مبارزه می‌کنم. بدون هیچ تلاشی، مانند چرخ

مباشرت مالی

گاری که در شکاف جاده روستایی می‌افتد، گرایش طبیعی من این است که وقتی چیزی را می‌بینم که بهتر از دارایی من است، خودم را مقایسه می‌کنم؛ و رقابت می‌کنم، هرچند که هیچ‌کس در مورد برنده شدن در بازی سخن نمی‌گوید.

این ویژگی در کسب‌وکار، برایم سودمند بوده است. من طرفدار باختن بر سر میز مذاکره نیستم، پس سهم خودم را از پیروزی‌ها داشته‌ام. اما در روابط و زندگی، رقابت‌جویی من همواره پتانسیل تبدیل شدن به یک دشمن را داشته است. در گذشته، زمانی که خیلی راکتبال بازی می‌کردم، دوست داشتم حریفم را کاملاً شکست دهم. لطفاً به این نکته توجه کنید؛ اما این موضوع باعث نمی‌شد که بهتر از طرف مقابلم باشم. باین‌حال، وسوسه فخرفروشی همیشه وجود داشت.

سپس سخنان پولس رسول در توصیف عیسی همچون چشمه آب‌گرم در ذهنم فوران می‌کرد: «همان طرز فکر را داشته باشید که مسیح عیسی داشت: او که همذات با خدا بود، از برابری با خدا به نفع خود بهره‌ن جست، بلکه خود را خالی کرد و ذات غلام پذیرفته، به شباهت آدمیان درآمد. و چون در سیمای بشری یافت شد خود را خوار ساخت و تا به مرگ، حتی مرگ بر صلیب مطیع گردید» (فیلیپیان ۲: ۵-۸).

پس اینک عیسی را می‌بینیم. زندگی او، محبتش را نسبت به «رقبایش» اثبات می‌کرد. او آن‌ها را با کلامش آفرید. می‌توانست با همان کلام نابودشان کند. باین‌حال به آن‌ها محبت کرد.

آیا من به‌عنوان انسان درهم‌شکسته و گناهکار می‌توانم کمتر از این انجام دهم؟ صرف نظر از میزان دارایی‌هایم، مقایسه و رقابت مالی در زندگی مردی که مدعی پیروی از مسیح است، جایی ندارد.

بحث و تأمل:

۱. کدام «گنج‌های زمینی» ممکن است قلب شما را از خدا دور کنند؟ چگونه می‌توانید (مطابق تشویق وولگموت) برای «کاهش ارزش» آن‌ها تلاش کنید؟
۲. گنج‌های آسمانی چیست و چگونه می‌توانید در زندگی خود بر روی آن‌ها سرمایه‌گذاری کنید؟
۳. به انتخاب‌های مالی نابخردانه‌ای که انجام داده‌اید، بیندیشید. مبارزه با تمایل به ارضای فوری، در زندگی شما به چه صورت می‌باشد؟

۲

آن توازن در حساب جاری من

دوست عزیزم، ران بلو، بخش زیادی از حرفه پربار خود را صرف یاری رساندن به مردم عادی کرده است تا دریابند که چگونه باید با پول خود به روش کتاب مقدسی و با امانتداری برخورد کنند. در سال ۱۹۸۶، این افتخار را داشتم که ران را به انتشارات توماس نلسون که من به عنوان رئیس آن خدمت می‌کردم، معرفی کنم. در آنجا اثر شاخص او، *بر پولت مسلط شو* (برگرفته از *Master Your Money*) را منتشر کردیم.

در دهه‌های بعدی، به عنوان نماینده ادبی ران در خدمت او بودم و به او کمک کردم که فهرست عناوین منتشرشده خود را گسترش دهد؛ روندی که با کتاب و راهنمای مطالعه‌ای با عنوان *خدا مالک همه چیز است* (برگرفته از *God Owns It All*) که در سال ۲۰۱۶ منتشر شد، به پایان رسید.^{۱۲}

در این کتاب، ران حاصل یک عمر مطالعه، سخنرانی و نگارش درباره اصول تغییرناپذیر کتاب مقدسی در باب امور مالی و ثروت را خلاصه می‌کند. او می‌نویسد از آنجایی که من و شما برای زندگی کردن ناگزیر از خرج کردن پول هستیم، همه چیز در این خلاصه می‌شود که در واقع تنها پنج کاربرد برای پول وجود دارد. هنگامی که این موارد را مرور می‌کنید، شاید تعجب کنید که چرا من چند صفحه را به موضوعی چنین ابتدایی اختصاص داده‌ام.

تقریباً می‌توانم بشنوم که در حال خواندن می‌گویید: «رابرت، این‌ها بسیار بدیهی هستند. من این را می‌دانستم؛ و این یکی را هم می‌دانستم.» باین حال، همان‌طور که گفتم، وقتی

مباشرت مالی

مردی با شهرت بی‌نظیری همچون ران بلو، حاصل یک عمر یاری‌رسانی به مردم عادی و متخصصان امور مالی را در این موارد خلاصه می‌کند، تصمیم گرفتم که بیان حکمت روشن بینانه او در اینجا ارزشمند است.

خلاصه مطالب ران در مورد پنج کاربرد پول عبارتند از: هزینه‌های زندگی، بازپرداخت بدهی، پس‌انداز، پرداخت مالیات و هدیه دادن. با همه احترامی که برای ران قائلم، این آزادی را به خود داده‌ام که ترتیب این پنج مورد را تغییر دهم.

۱. هدیه دادن

هرچند این سخن طعنه‌آمیز به نظر می‌رسد، اما یکی از مهم‌ترین کارهایی که من و شما می‌توانیم با پول خود انجام دهیم، این است که بی‌هیچ قید و شرطی از دست آن خلاص شویم. در جوانی، با چشمان خودم آن را آموختم.

نام کامل او ویلیام جی. زیولی بود، اما همه او را «بیلی» یا فقط «زی» صدا می‌کردند. اگرچه هرگز به سندی درباره میزان ثروتش دسترسی نداشتیم، اما می‌دانم که او مردی ثروتمند بود؛ مردی بسیار ثروتمند. این‌گونه به این موضوع پی بردم.

زندگی‌های ما در طول سال‌ها، بارها با یکدیگر تلاقی کرد؛ به‌ویژه در دوره‌ای که او در (جوانان برای مسیح) «Youth for Christ» خدمت می‌کرد؛ جایی که پدرم رئیس آن بود. هنگامی که بیلی در سال ۲۰۱۵ درگذشت، در آگهی ترحیم او از «حضور عظیمش» یاد شد. تجربه من با او این موضوع را کاملاً تأیید می‌کند. اما درباره مسائل مالی؛ اطمینان من از ثروتش؛ چه می‌توان گفت؟

من از اینجا این موضوع را می‌دانم. یک بار، بیش از پنجاه سال پیش، همراه بیلی با تاکسی به فرودگاه گرند ریپدز رفتم. وقتی از صندلی عقب خارج شدیم و در پیاده‌رو ایستادیم، باربر مشتاقی به استقبال ما آمد و پیشنهاد داد که چمدان‌هایمان را از صندوق بردارد. ما پذیرفتیم.

درحالی‌که آماده می‌شدیم وارد پایانه شویم، بیلی چیزی را در دست آن مرد جوان گذاشت. بدون نمایش. بدون خودنمایی. اگرچه این کار به سرعت انجام شد، اما من توانستم ببینم که این چه چیزی بود. او به عنوان «تشکر» برای بلندکردن چمدان‌ها و گذاشتن آن‌ها در

کنار خودرو، یک اسکناس پنج دلاری در دست او گذاشت. بگذارید دوباره این را بگویم. به عنوان «تشکر» از آن مرد برای انجام کاری که کمتر از سی ثانیه طول کشید، بیلی انعامی را به او داد که در آن زمان، از منظر تجربه بیست و چندساله من، مبلغ بسیار زیادی بود.^{۱۳}

چنین فکری به ذهنم رسید: «بیلی زیولی، مردی ثروتمند است. چه کسی جز یک فرد ثروتمند چنین سخاوت فراوانی را نشان می‌دهد؟» ما به مقصدهای متفاوتی می‌رفتیم، پس از چند قدمی که در داخل سالن برداشتیم، یکدیگر را در آغوش گرفتیم و خداحافظی کردیم. هنگامی که به تنهایی به سوی گیت پروازم می‌رفتم، تأثیر آنچه دیده بودم، هنوز در ذهنم تازه بود.

اکنون بیش از پنجاه سال از آن زمان گذشته است، ولی آن لحظه را فراموش نکرده‌ام. درحالی‌که به تنهایی راه می‌رفتم، با وجود اعلان‌های پیاپی گیت پرواز که از بلندگوها پخش می‌شد، در سکوت قلم، درباره سخاوتمند بودن تصمیمی گرفتم؛ سخاوتمندی در سکوت. تصمیمی که منقضی نشده است. چون احساس ناشی از مشاهده سخاوتمندی بیلی در خودم را دوست داشتم، تصمیم گرفتم که وقتی بزرگ شدم، چنین مردی باشم. باز هم می‌گویم که هیچ تصویری از دارایی خالص بیلی زیولی نداشتم. اما اهمیتی نداشت. در حقیقت، هنوز هم اهمیتی ندارد. آنچه دیده بودم، این موضوع را در دل جوانم تأیید کرد که هر اندازه که آینده شغلی‌ام از نظر مالی نامطمئن باشد، سخاوتمندی کاری است که می‌توانم انجام دهم؛ کاری که انجام داد.

در سال‌هایی که از مشاهده مستقیم سخاوت بیلی گذشته است، حقیقتی را کشف کرده‌ام. چیزی که شاید هنگام بازنگری در میزان هدیه‌ای که می‌دهید و به کسانی که می‌دهید، سودمند باشد. سخاوتمندی، قدرت نفوذ پول را در زندگی من می‌شکند.

پس از آنکه در سال ۲۰۱۴ همسرم را بر اثر سرطان از دست دادم، عاشق بانویی مجرد شدم که ده سال از من جوان‌تر بود. پس از چند ماه آشنایی، خوشبختانه این بانوی دوست داشتنی نیز عاشق من شد. در آشنایی با او، ابراز علاقه، پیشنهاد ازدواج و سرانجام ازدواج با نانسی لی دِموس، افتخار آشنایی با پدرش، آرتور اس. دِموس را داشتم. به‌خاطر اینکه سراسر زندگی بزرگسالی‌ام را صرف خدمات‌های مسیحی کرده بودم، درباره تأثیر زندگی آرت دِموس شنیده بودم، اما ازدواج با نخست‌زاده او مرا در جایگاه نزدیکی قرار داد تا با زندگی، شهادت و سخاوتمندی فراوان این مرد برجسته آشنا شوم.

آرت یموس، بنیان‌گذار، رئیس و رئیس هیئت‌مدیره (شرکت آزادی ملی) «National Liberty Corporation» در ولی فورج پنسیلوانیا، از پیشگامان بازاریابی گسترده بیمه عمر و سلامت بود. روش‌های نوآورانه او جایگاهی برجسته در تاریخ بازاریابی بیمه این کشور برایش فراهم ساخت.

با این حال، برجسته‌ترین ویژگی زندگی آقای یموس هیچ ارتباطی با بیمه نداشت. بلکه تعهد عمیق او به عیسی مسیح بود. کسانی که او را بهتر می‌شناختند، او را به عنوان مردی به یاد می‌آوردند که همواره زمان، توانایی‌ها، انرژی و دارایی‌های مالی خود را برای رفع نیازهای روحانی دیگران سرمایه‌گذاری می‌کرد.

در اول سپتامبر ۱۹۷۹، در سن نسبتاً جوان پنجاه‌وسه سالگی، آقای یموس به طور غیرمنتظره درگذشت و به آسمان رفت. با این حال، تعهدهای زندگی او به فرزندانش منتقل شده است. آن‌ها الگوی زندگی او با خدا و تعلیم دقیقش درباره امور روحانی را ارزشمندتر از هر میراثی می‌دانند، فارغ از میزان این میراث.

نانسی بارها درباره پدرش سخن گفته و مطلب نوشته است. این‌ها چند نکته از معروف ترین سخنان حکیمانه او هستند:

«با تمام قلبم باور دارم که بین هدیه دادن و روحانیت ارتباطی قوی وجود دارد. مشاهده کرده‌ام که این دو تقریباً همیشه دست در دست یکدیگر دارند. شما می‌گویید که پس از پرداخت قبوض، به اندازه‌ای که در توان‌تان باشد، هدیه می‌دهید. من شخصاً احساس می‌کنم که اگر قرار باشد تنها باقی‌مانده اندک خود را به خدا بدهیم، پس بهتر است که اصلاً چیزی به او ندهیم... هرچه بیشتر او را دوست داشته باشیم، بیشتر می‌خواهیم هدیه بدهیم.»

«پس از آنکه عیسی اندکی پیش از بیست‌وپنجمین سالروز تولدم، مرا نجات داد، با وجود اینکه عادت داشتم هفت روز و پنج شب در هفته کار کنم، ده‌ها هزار دلار بدهی داشتم. مانند بسیاری از بازگنان دیگر، من هم این تصور عجیب را داشتم که باید حتماً در کسب و کارم باشم و اگر یک یا دو روز آن را ترک کنم، هنگام بازگشت متوجه خواهم شد که دیگر کسب‌وکاری وجود ندارد.»

کتابچه راهنما

«خداوند مرا نجات داد و وعده داد که هرآنچه را به او بدهم، با سودش به من بازمی گرداند. متأسفانه باید بگویم که آن‌طور که باید، در بهره‌بردن از نیکویی او نسبت به خودم شتاب نکردم، اما می‌توانم برای جلال خدا شهادت دهم که با وجود بی‌وفایی‌های مکرر من، او همواره بسیار وفادار بوده است.»

«او اندکی پس از ایمان‌آوردنم، نخست مرا از بدهی آزاد کرد. این کار بسیار بی‌زحمت و آسان بود. دیگر لازم نبود همچون گذشته، شب و روز و یکشنبه‌ها کار کنم. تنها کاری که باید می‌کردم، این بود که خدا را در جایگاه نخست قرار دهم. هرچه زمان و پول بیشتری به او می‌دادم، او بیشتر به من می‌داد. من هرگز به اندازه کافی چیزی به او نداده‌ام. من از خود شرمسارم؛ او نسبت به من بسیار نیکو بوده است.»

از میان همه سخنانی که آرت دِموس درباره سخاوتمندی گفته است، گمان می‌کنم این یکی از محبوب‌ترین‌ها برای من باشد: «هدیه دادن برای مسیحی‌ای که آن را به‌درستی درک کرده است، روش انسانی برای گردآوری پول نیست؛ بلکه روش خدا برای پرورش فرزندان است.»

این چقدر نیکوست؟

نانسی کاملاً مطمئن است که پدرش و بیلی زیولی با یکدیگر ملاقات کرده‌اند، اگرچه شرایط نامشخص است. فارغ از اینکه چگونه با یکدیگر ملاقات کرده‌اند، مسلم است که آن‌ها دیدگاهی یکسان درباره هدیه دادن و سخاوتمندی داشته‌اند. من مشتاقم که دقیقاً مانند آن‌ها باشم.

۲. مالیات‌ها

ران این مورد را یکی از کاربردهای پول می‌داند، زیرا اختیاری نیست. هر چقدر هم که تلاش کنیم، من و شما نمی‌توانیم تصمیم بگیریم از پرداخت پولی که حق مقامات حاکم بر ماست، صرف‌نظر کنیم.

اگر می‌خواهید هنگام صرف شام، گفت‌وگویی زنده را با دوستان خود آغاز کنید، از آن‌ها بپرسید که درباره پرداخت مالیات چه احساسی دارند. در واقع، می‌توانید نقل‌قول‌های جالبی درباره مالیات در اینترنت پیدا کنید. این چند نمونه جالب است:

مباشرت مالی

«افرادی که از مالیات شکایت می‌کنند، به دو دسته تقسیم می‌شوند: مردان و زنان.»
ناشناس

«اداره مالیات عزیز، این را برای شما می‌نویسم تا اشتراکم را لغو کنم. لطفاً نام مرا از فهرست پستی خود حذف کنید.»
اسنویی

«تنها تفاوت بین مرگ و مالیات این است که مرگ با هر جلسه کنگره، بدتر نمی‌شود.»
ویل راجرز

«اگر بزرگ‌ترین کسر مالیات شما مربوط به پول وثیقه باشد، احتمالاً یک مجرم گردن‌کلفت هستید.» - جف فاکسورثی

در طول سال‌ها، افرادی را شناختم که از پرداخت مالیات خرسند می‌شوند. هرچند، برای آنکه کاملاً صادق باشم، باید بگویم که من از نوشتن چک برای عمو سام «لذت» نمی‌برم؛ اما در این زمینه، بیشتر سپاسگزارم تا آزرده‌خاطر. در این مورد با مارک کوبان میلیاردر هم نظر هستم که گفت: «درحالی‌که برخی ممکن است پرداخت مالیات را ناخوشایند بدانند، من آن را میهن‌پرستانه می‌دانم.»

نخست، پرداخت مالیات به این معناست که من شغلی دارم؛ درآمدی دارم. دوم، نشان می‌دهد که در آزادی زندگی می‌کنم؛ جایی که به‌عنوان مالیات‌دهنده می‌توانم صاحبان قدرت را در انتخابات برگزینم یا کنار بگذارم. سوم، به من انگیزه می‌بخشد که هرگز از مشارکت در انتخابات غفلت نکنم. به‌عنوان یک آمریکایی، در این دادوستد سهمی دارم.

۳. پرداخت بدهی

وقتی در کلاس هفتم بودم، مری جین پری، هم‌کلاسی بسیار محبوب و زیبایی در کافه تریای مدرسه به من نزدیک شد و پرسید که آیا می‌تواند بیست‌وپنج سنت از من قرض بگیرد تا بستنی ساندویچی بخرد. او قول داد؛ واقعاً قول داد؛ که پولم را پس بدهد.

من آن‌قدر از فرصت سخن گفتن با هم‌کلاسی‌ای که چنین قامتی داشت، تحت تأثیر قرار گرفتم که اندیشه رد کردن درخواستش حتی به ذهنم خطور نکرد. متأسفانه مری جین

کتابچه راهنما

هرگز، هرگز، پولم را پس نداد. پس از شصت و پنج سال، کاملاً ممکن است که او فراموش کرده باشد. اما من فراموش نکرده‌ام.

«شریر قرض می‌گیرد و بازپس نمی‌دهد» (مزمور ۳۷: ۲۱).

یادآوری خطای مری چین پری مرا به اندیشه واداشته است: آیا کسی هست که من واقعاً به او بدهکار باشم؟

اگر کسی هست، برای تسویه آن مشتاق‌تر از آنم که بتوانید تصور کنید.

بدهی در شکل‌ها و اندازه‌های گوناگون می‌باشد. بدهی‌های بزرگ، مانند وام مسکن یا خودرو هست. سپس بدهی‌هایی که از خریدهای کوچک‌تر و اختیاری پدید می‌آید و معمولاً به حساب کارت‌های اعتباری گذاشته می‌شود (که این در زمان نگارش این مطالب، در آمریکا از یک تریلیون دلار فراتر رفته است).

در این مرحله تنها می‌توانم شما را تشویق کنم که از «خرید» چیزهایی که نمی‌توانید فوراً پول‌شان را بپردازید، پرهیز کنید. اگر اکنون زیر بار سنگین بدهی زندگی می‌کنید، این موضوع را درک می‌کنید.

۴. هزینه‌های زندگی

پس از ازدواج با نانسی که ساکن میشیگان بود، به شمال نقل مکان کردم.

از آنجایی که کار من سیارتر از کار او بود، من با کامیون تقریباً هزار و شصت کیلومتر از خانه‌ام در ایالت گرم فلوریدا تا ایالت گریت لیک که اغلب به طرزی بی‌رحمانه سرد است، جابه‌جا شدم. در آغاز، چون هر دو مجرد بودیم، نانسی پذیرفت که به من اجازه بدهد دوستی با او را پرورش دهم و سپس به خانه‌اش بروم.

نخستین نهار ما در اوایل بهار ۲۰۱۵، بر روی ایوانی بود که در پشت خانه‌اش کشیده شده بود. با اینکه تنها ما دو نفر بودیم که از سالادهایمان لذت می‌بردیم، اما گرایش ساختمانی من فعال شد. صدای خودم را شنیدم که می‌گفتم: «اگر رابطه‌مان ادامه یابد و ازدواج کنیم و من به اینجا نقل مکان کنم، دوست دارم ایوان خانه‌ات را گسترش دهم.»



واقعاً در عرض کمتر از یک سال، در این خانه با همسرم زندگی می‌کردم. ابزارهای آماده بودند. اما پیش از آنکه به سراغ پروژه بروم، درباره آن گفت‌وگو کردیم. نانسی، بانویی بسیار خردمند بود و با صدای بلند پرسید که آیا من اطلاعات کافی درباره ساخت ایوان دارم تا از عهده این پروژه برآیم. به او گفتم که پیش‌تر ایوان‌های دیگری را ساخته‌ام. پرسش دوم او درباره تأمین هزینه ایوان گسترش‌یافته^{۱۴} و برنامه‌ام برای تأمین هزینه مصالح بود.

به‌طور داوطلبانه گفتم: «من هزینه‌اش را می‌دهم. مگر پول برای همین نیست؟» او لبخند زد، اما پاسخی نداد.

ازدواج ما هنوز آن‌قدر نوپا بود که نمی‌توانستیم بحثی را آغاز کنیم، پس نانسی پذیرفت. در عرض کمتر از دو ماه، اندازه ایوان ما دو برابر شد. این خوراک، سوخت، پوشاک، یا سرپناه نیست؛ بنابراین برخی ممکن است آن را تجملات بدانند. اما در چارچوب پنج کاربرد پول از نظر ران بلو، من این را در شمار هزینه‌های زندگی قرار می‌دهم؛ هزینه‌ای ضروری.



اکنون که به گذشته نگاه می‌کنم، می‌توانم به شما اطمینان بدهم که این هزاران متری که از مصالح مختلف تشکیل شده، صدها بار مکان مورد علاقه ما بوده است. این تجربه‌های ارزشمند در مورد ایوان خانه‌مان، پاسخ این پرسش را فراهم کرده است: «مگر پول برای همین نیست؟»

بله، یکی از کاربردهای پول پوشش دادن هزینه‌های زندگی است؛ به‌کارگرفتن پول برای خدمت به ما. این می‌تواند چیز خوبی باشد.

۵. پس‌اندازها

به‌عنوان یک پدر، دو واژه؛ و دو مفهوم؛ مورد علاقه من، چاره‌اندیشی و حکمت است. تا حد ممکن، توجه دخترانم را به مکان‌هایی جلب می‌کنم که این چیزها در زندگی روزانه نمایان می‌شوند. در موارد بی‌شمار، کارم را متوقف می‌کردم تا چیزی را به آن‌ها نشان دهم که یادآور خلاقیت شگفت‌انگیز خدا و چیزهایی بود که او در مخلوقاتش گذاشته بود.

حتی امروز، دهه‌ها پس از آنکه به بزرگسالی رسیده‌اند، به شما خواهند گفت که در آن زمان، کارم را رها می‌کردم تا مثلاً رژه مورچه‌های کوچک را که در صفی کاملاً منظم در پیاده‌رو حرکت می‌کردند، به آن‌ها نشان دهم. یا تپه شنی بی‌نقصی را می‌دیدم که شبیه آتشفشان بود و این موجودات ریز، دانه‌به‌دانه آن را ساخته بودند. من می‌گفتم: «نگاه

مباشرت مالی

کن میسی؛ نگاه کن جولی؛ آیا خدا شگفت‌انگیز نیست؟» سپس آن‌ها همراه من «اوه» و «آه» می‌گفتند.

گمان می‌کنم سلیمان پادشاه نیز همین گرایش را داشت. به چیزی که او نوشته گوش کنید:

«کاهلاً! نزد مورچه برو، و به راه‌هایش ببیندیش و حکمت بیاموز! که او را نه فرمانده ای است و نه صاحب‌منصب و حاکمی؛ با این همه، توشه خود در تابستان فراهم می‌کند و آذوقه خویش در موسم حصاد گرد می‌آورد» (امثال ۶:۸-۶).

در امتداد همین تصویر اردک‌هایی که در برکه خانواده هالین غذا می‌خوردند و بال می‌زدند، ران بلو پس‌انداز را یکی از کاربردهای پول می‌داند. چون بخش زیادی از عمرم را در اقلیم‌های بسیار سرد گذرانده‌ام، همواره از این شگفت‌زده شده‌ام که سنجاب‌ها در هوای خوش با تلاش فراوان به ذخیره کردن بلوط‌ها و دانه‌ها در حفره‌های درختان می‌پردازند تا زمانی که برف زمین را می‌پوشاند و شام زیر لحاف سفیدرنگ پنهان می‌شود، آن‌ها از پیش انبارهایی سرشار از خوراک‌های نیکو برای خوردن داشته باشند که در جاهایی پنهان شده که تنها خودشان از آن آگاه هستند.

همان‌طور که کنار گذاشتن بخشی از پول‌تان به‌عنوان پس‌انداز، جذابیت نمایشی چندانی ندارد؛ هرگز نشنیده‌اید که کسی نزد دوستانش فخرفروشی کند و بگوید: «می‌خواهی موجودی حساب پس‌اندازم را ببینی؟ این جالب نیست؟»

اما ساختن صندوق‌های «روز مبادا»، کاربردی اساسی برای پول من و شماست. این همان حکمت و چاره‌اندیشی به ساده‌ترین شکل ممکن است.

بحث و تأمل:

۱. برای شما مدیریت منضبط کدام‌یک از پنج حوزه نام برده شده برای کاربرد پول (هدیه دادن، مالیات‌ها، پرداخت بدهی، هزینه‌های زندگی و پس‌اندازها) دشوارتر است؟
۲. چرا ممکن است «بین هدیه دادن و روحانیت، ارتباطی قوی» وجود داشته باشد؟ هدیه دادن پول‌تان، چه چیزی را درباره دیدگاه شما نسبت به آن آشکار می‌کند؟
۳. چگونه می‌توانید در پیروی از امثال ۶:۸-۸ رشد کنید؟

۳

به کار بستن اصول

با نگاهی متفاوت به تجربه و خرد ران بلو، در اینجا فهرستی کوتاه از اعتقاد او در مورد اصول مدیریت پول بیان شده است. باز هم پنج اصل وجود دارد:

۱. کمتر از درآمدتان، خرج کنید

یکی از تأثیرگذارترین داستان‌های کتاب مقدس، داستانی است که آن را به عنوان «پسر گمشده» می‌شناسیم (من همیشه ترجیح داده‌ام که این روایت موجود در لوقا ۱۵ را «پدر منتظر» بنامم، اما این گفت‌وگو برای زمانی دیگر است). دلیل ذکر این داستان در پرتو اصل نخست، این است که کتاب مقدس می‌گوید این مرد خودش «دارایی خود را بر باد داد»، درحالی‌که در آغل خوک‌ها بود. کاری که او نکرد، این بود که چیزی بیش از دارایی خود را تلف نکرد؛ کاری که گاهی ما وسوسه می‌شویم که انجام دهیم. اگر «سقف» میزان آزادی عمل ما در خرج‌کرد، مجموع دارایی‌هایی باشد که مطالبه می‌کنیم، موفق‌تر خواهیم بود.

این امر در کسب‌وکار و خدمت نیز همانند زندگی شخصی من صادق است. در واقع، هنگامی که در سال ۲۰۱۵ با نانسی ازدواج کردم و با خدمتی که او در سال ۲۰۰۱ بنیان نهاده بود، آشنا شدم، دریافتم که آن‌ها پولی را که نداشتند، خرج نمی‌کردند. آیا می‌توانید ارزش بنیادی چشمگیری را برای سازمانی که ارزش‌ها و حکمت کتاب مقدسی را می‌پذیرد و تعلیم می‌دهد، تصور کنید؟ من هم نمی‌توانم.

۲. از بدهی پرهیز کنید

این مورد سایه‌ای از مورد قبلی است. هنگامی که صورت‌حساب کارت اعتباری‌ام را دریافت می‌کنم، همیشه پیامی با حروف درشت در همان جایی که «مانده بدهی فعلی» درج

مباشرت مالی

شده، دیده می‌شود. این پیام به من التماس می‌کند؛ واقعاً التماس می‌کند؛ که از «اعتبار موجود» در کارتم استفاده کنم. البته مسترکارت امیدوار است که من این توهّم را صرف یک چیز واقعی کنم و با آن طوری رفتار کنم که گویی مال خودم است. اما این‌طور نیست. این مہی بیش نیست. تندبادی خواهد آمد و آن را ناپدید خواهد کرد.

۳. نقدینگی بسازید (پس‌انداز کنید)

من با دو نهاد غیرانتفاعی مهم آشنا هستم. اگر از مدیر عاملان این سازمان‌ها بخواهید که دارایی خالص خود را جمع‌بندی کنند، هر دو خواهند گفت که از سلامت مالی برخوردارند. ترازنامه‌هایشان نشان می‌دهد که دارایی‌ها بر بدهی‌ها فزونی دارد. این خوب است.

با این‌حال، دارایی یکی از این خدمت‌ها، عمدتاً در ساختمان و زمین است. دارایی دیگری در پول نقد واقعی است. هرچند گاهی دارایی‌های غیرنقدی برای بقا ضروری هستند، اما توانایی شما در تبدیل سریع دارایی‌ها به وجه قابل‌معامله می‌تواند تفاوت بین کامیابی و ناکامی را رقم بزند. همانند سنجاب‌هایی که خواربار را در حفره درخت پنهان می‌کنند، گاهی توانایی شما در پوشش دادن الزامات با پول نقد، برای سلامت مالی‌تان ضروری خواهد بود.

۴. هدف‌های بلندمدت تعیین کنید

از میان همه مردان و زنانی که در اواخر سده هجدهم به شکل‌گیری و سازمان‌دهی گروهی سرکش در آزمایش جسورانه‌ای که تبدیل به ایالات متحده آمریکا شد، کمک کردند، بیش از همه دوست دارم یک بعدازظهر را با بنجامین فرانکلین بگذرانم. البته کودکان مدرسه با داستان بادبادک و کلید آشنا هستند. برخی می‌دانند که چگونه عینک دوکانونی را برای کمک به چشم‌های خسته، در سال‌های پایانی عمرش اختراع کرد. یا سوند انعطاف‌پذیر، اختراعی که می‌توانم بگویم واقعاً جان مرا نجات داده است. وای.

او اندیشمند و نویسنده هم بود. در واقع، همین بن پیر بود که نخست گفت: «اگر در برنامه‌ریزی کردن شکست بخورید، در واقع برای شکست خوردن برنامه‌ریزی می‌کنید.» چه سخن نیکویی.

یکی از همکاران محبوب من مردی است که من و نانسی استخدام کردیم تا به گذشته

کتابچه راهنما

مالی ما نگاهی بیندازد و ما را در سرمایه‌گذاری خردمندانه برای آینده یاری دهد، تا مطمئن شویم که از کارهایی که انجام داده‌ایم، درس می‌گیریم و چیزهای را که پیش‌روی ماست، پیش‌بینی می‌کنیم. این دقیقاً همان چیزی است که ران بلو درباره‌اش سخن می‌گوید، درست است؟

آیا کتاب مقدس درباره برنامه‌ریزی و مباشرت مالی چیزی می‌گوید؟ بله.

سال‌ها پیش که در کلاس‌های یکشنبه تعلیم می‌دادم، یک نفر پرسشی عالی را مطرح کرد: «چه چیزی عیسی را خشمگین می‌کند؟ آیا در کتاب مقدس چیزی ثبت شده که نشان دهد خشم خدا چگونه است؟»

اگر مردم با اناجیل آشنا باشند، اغلب به روایت «پاکسازی صرافان در معبد» توسط عیسی اشاره می‌شود. اما من نمونه دیگری را یافتم. زمانی که عیسی، مردی را «شریر»^{۱۵} و «تنبل» خطاب کرد. آیا به یاد دارید که این مرد نادان چه کار کرده بود؟ یا در این مورد، چه کار نکرده بود؟ موضوع این است: او در سرمایه‌گذاری پول خود کوتاهی کرد. به جای اینکه آن را سپرده‌گذاری کند و حداقل بهره‌ای اندک به دست آورد، آن را دفن کرد. از بیم آنکه مبادا از دست برود، پولش را پنهان ساخت.

چه چیز دیگری را باید درباره اهمیت دادن خدا به انجام کار درست با پول‌مان بدانیم؟

۵. با سخاوت‌مندی هدیه بدهید

این موضوع را به‌طور گسترده بررسی کرده‌ایم، مگر نه؟ با گشاده‌دستی زندگی کنید. هرگز در دادن انعام بیش از حد درنگ نکنید. هرکسی که فرصت خدمت کردن به شما را دارد، باید بداند که سپاسگزاری شما همیشه به‌طور شفاهی و ملموس ابراز خواهد شد. چنین شخصی باشید.

به یاد داشته باشید که وقتی به کلیسا و سایر خدمت‌های مسیحی هدیه می‌دهید، خدا در واقع به پول ما نیازی ندارد، بلکه ما باید با هدیه دادن نشان بدهیم که پول‌مان مالک ما نیست.

اما این اصل با یک برچسب هشدار همراه است. «استفاده» از پول برای ترمیم روابط

مباشرت مالی

شکسته شده، به‌ویژه در درون خانواده‌تان، کاربردی نخواهد داشت. سال‌ها پیش، قرار ملاقات ناهار با یک دوست جدید، نقطه عطفی برای این هشدار مهم درباره اصل هدیه دادن شد. بی‌گمان کتاب‌هایی درباره این موضوع نوشته شده است، اما بگذارید نکات اصلی را با داستانی واقعی بیان کنم.

زمانی که در نشویل زندگی می‌کردم، با مدیرعامل جدید یک رستوران زنجیره‌ای بسیار محبوب آشنا شدم. ما با هم ناهار خوردیم و او داستانش را برای من بازگو کرد.

خانواده کرک اهل مناطق روستایی و سخت‌کوش جنوب بودند. او به من گفت که به‌عنوان نخستین فرد در میان اقوامش از دبیرستان فارغ‌التحصیل شد، چه رسد به دانشگاه و تحصیلات تکمیلی که از آن‌ها نیز فارغ‌التحصیل شد.

انتصاب اخیرش به‌عنوان مدیرعامل نهادی برجسته در بورس نیویورک، به صفحه اول وال استریت ژورنال (Wall Street Journal) راه یافته بود. این داستان، حقوق سالانه و پاداش‌های او را که هشت‌رقمی بود، ذکر می‌کرد. از او پرسیدم: «خانواده‌ات درباره این موضوع چه می‌گویند؟»؛ و به طرز ناموفقی تلویحاً می‌خواستم بگویم که احتمالاً درآمد سالانه‌اش، از مجموع دستمزدهای سالانه کل قبیله‌اش بیشتر است.

کرک به من گفت: «من و جودی خانواده‌مان را دوست داریم. وقتی تماس می‌گیرند، چون به شانه‌ای برای گریستن یا کمک عملی نیاز دارند، ما همیشه آماده‌ایم. بارها صدها کیلومتر رانندگی کرده‌ایم تا در کنارشان باشیم.»

با بیان اینکه قصد دارد یک تغییر اساسی ایجاد کند، گفت: «با این حال، ما هرگز به آن‌ها پول نمی‌دهیم.»

من شگفت‌زده شدم. بی‌تردید، این آشکار بود. لحظه‌ای بعد با اندوهی که در صدایش بود، افزود: «در گذشته، در موقعیت‌های بحرانی این کار را کرده‌ایم. وقتی به "آشنایان خود" پول می‌دهیم، این رابطه‌مان را نابود می‌کند.» او مکث کرد و مستقیماً به من نگریست؛ او می‌دانست که من با دقت گوش می‌کنم؛ البته تعجب نیز در چهره‌ام دیده می‌شد.

کتابچه راهنما

ما چند دقیقه در سکوت نشستیم. کِرک ادامه داد: «پول دادن در درون خانواده‌مان، بسیاری از روابط را به طرز جبران‌ناپذیری نابود کرده است. معمولاً از نظر آنان کافی نیست.» یا «وقتی احساس می‌کنند توزیع عادلانه‌ای صورت نگرفته، نزاع‌های بلند و خشن ایجاد شده است. کشمکش‌هایی که می‌توانست به درگیری فیزیکی بینجامد.»

شاید با راهبرد کِرک و جودی موافق نباشید. شاید هدیه دادن به فرزندان خود را متفاوت از پول دادن به خویشاوندان بدانید. این را درک می‌کنم. من نیز در گذشته این حریم را زیر پا گذاشته‌ام و عمیقاً پشیمان شده‌ام. آنچه گمان می‌کردم به محبت متقابل می‌انجامد، به رنجش و حتی خشم بدل شد.

این‌ها پیشنهاداتی هستند که شاید سودمند باشند: وقتی دربارهٔ اقوامی غیر از فرزندان و نوه‌های خود صحبت می‌کنیم، من با کِرک و جودی هم‌نظم. مهربانی کنید؟ بله. دیدارهای شخصی با وقت، شفقت و ملاطفت فراوان داشته باشید؟ باز هم بله. اما پول؟ احتمالاً نه.

دربارهٔ فرزندان خودتان چطور؟ و نوه‌ها؟

قاعدهٔ کلی من که با انجام ندادن این کار، به‌سختی آن را آموخته‌ام، این است: هرگز با دادن پول یا هدیه‌های بزرگ، دیگران را غافلگیر نکنید. همیشه گفت‌وگو کنید و اگر لازم شد، اجازه بگیرید. بیش از یک‌بار پرسید، به‌ویژه وقتی پای خویشاوندان سببی در میان است. چنان‌که گفتم، در یک روز به‌یادماندن و دردناک، من این کار را نکردم و نتایج وحشتناکش قابل پیش‌بینی بود.

نگاه بلندمدت به پول خود (و دارایی‌های خود)

در یک مقطع زمانی، آلمان شرقی، ملت قدرتمندی بود. با در نظر گرفتن قدرت نظامی عظیم اتحاد جماهیر شوروی، این ملت باید با آن مبارزه می‌کرد. در واقع، به یاد داریم که دلآوری فوق‌العادهٔ بسیاری از ورزشکارانش را در المپیک مشاهده می‌کردیم.

اما در نوامبر ۱۹۸۹، با فروپاشی دیوار برلین، جمهوری دموکراتیک آلمان از میان رفت. نابود شد. کاملاً شکست خورد. تماشای گزارش‌های خبری این فروپاشی ملی و تاریخی، تکان دهنده بود؛ به‌ویژه مشاهدهٔ قطارهایی که با شهروندان آلمان شرقی، ایستگاه‌ها را ترک می‌کردند.

در ویدئوی خبری که به یاد دارم، مردم هنگام ترک ایستگاه‌ها، از پنجره قطارهایی که ایستگاه را ترک می‌کردند، زباله پرتاب می‌کردند. اما با بررسی بیشتر روشن شد که آن‌ها اصلاً زباله نبودند، بلکه پول کاغذی بودند. پول آلمان شرقی، یعنی مارک را به باد می‌سپردند. چرا؟ زیرا جایی که این مردم می‌رفتند؛ آلمان غربی و سایر کشورهای اروپایی؛ این پول کارایی نداشت. چنان‌که می‌گویند، آن پول «ارزش کاغذی را که بر آن چاپ شده بود، نداشت.»

این داستان به من و شما یادآور می‌شود که وقتی بمیریم، پول‌مان برای ما بی‌ارزش خواهد شد. همانند مردم آلمان شرقی که وطن محبوب‌شان را ترک می‌کردند، جایی که ما می‌رویم، پول‌مان معنایی ندارد؛ دارایی‌هایمان نیز معنایی ندارند.

در کتابم *خط پایان: زدودن ترس، یافتن آرامش و آمادگی برای پایان زندگی‌تان*، (برگرفته از *Finish Line: Dispelling Fear, Finding Peace, and Preparing for the End of Your Life*)^{۱۶} خوانندگانم را به چالش می‌کشم که در این دنیا به امور خود رسیدگی کنند. بدین معنا که به سامان‌دهی دارایی‌ها بپردازند تا فرزندان و بازماندگان ناچار نشوند که دربارهٔ مجموعهٔ فنان‌ها یا چاقوهای شما تصمیم بگیرند؛ و قطعاً با متخصصان برای راهنمایی در تصمیم‌های پس از مرگ‌تان مشورت کنید.

در رابطه با سامان‌دهی امور، من نخستین وصیت‌نامه‌ام را در سال ۱۹۷۲، اندکی پس از تولد نخستین فرزندم نوشتم. در طول سال‌ها، با تغییر زندگی و مسئولیت‌هایم، این سند نیز به‌درستی به‌روزرسانی شده است. احتمالاً می‌دانید که افراد بسیار زیادی در سن من، بدون وصیت‌نامه می‌میرند. بر اساس برخی از نظرسنجی‌ها، تقریباً هفتاد درصد از ما وصیت‌نامه نداریم.^{۱۷}

این بدین معناست که اگر هنگام مرگ وصیت‌نامه نداشته باشیم، دولت دربارهٔ تقسیم دارایی‌های ما تصمیم می‌گیرد. تصور کنید کسی که هرگز با او آشنا نشده‌اید؛ و چون مرده‌اید، هرگز با او آشنا نخواهید شد؛ بدون دریافت نظرات شما، این تصمیم‌ها را می‌گیرد. چقدر خوب است که تا وقتی زنده‌اید، خودتان سرنوشت پول و دارایی‌های و وضعیت وارثان و خیریه‌هایی را که دوست داشتید و از آن‌ها حمایت کردید، تعیین کنید.^{۱۸}

• وصیت‌نامه، دستورالعمل توزیع دارایی‌ها بین همسر بازمانده، فرزندان و نوه‌هایتان

کتابچه راهنما

را پس از مرگتان فراهم می‌کند.

- امانت زنده قابل‌فسخ امکان مدیریت امور مالی را در طول زندگی و پس از مرگ فراهم می‌سازد. اگر دارایی‌ها به‌درستی از مسیر این امانت عبور کنند، از مدیریت دادگاه انحصار وراثت جلوگیری می‌شود و حریم خصوصی برنامه‌ریزی شما حفظ می‌شود.
- تشخیص نیاز به برنامه‌ریزی امانت، کمتر به میزان دارایی شما و بیشتر به نوع دارایی‌ها و نیاز به کنترل یا انعطاف در برنامه‌ریزی مربوط است. گفت‌وگوی دقیق درباره خانواده، نیازها، و اهداف خود با وکیل‌تان، به تصمیم‌گیری برای بهترین نوع برنامه‌ریزی کمک خواهد کرد.

فقط آن را انجام بدهید

هرکسی که این شعار را برای نایک ساخته، باید در ریویرای فرانسه بازنشسته شده باشد که همه هزینه‌ها پرداخت شده است. درباره یک شعار بازاریابی برای همه زمان‌ها صحبت کنید. تنها در سه واژه، حقیقتی ساده را بیان می‌کند: اگر می‌خواهید تغییری چشمگیر در رفتارتان پدید آورید، باید هم‌اکنون آغاز کنید.

سال‌ها پیش، در جلسه صبح یکشنبه، دوست عزیزم، کشیش کالین اسمیت گفت: «هر تغییری در زندگی، با یک تصمیم آغاز می‌شود.»

با اجازه کالین، یک چیزی را به آن می‌افزایم: «و هیچ‌کس غیر از شما نمی‌تواند این تصمیم را بگیرد.»

بار دیگر، یک امر بدیهی بیان شد، درست است؟ این درست است.

در صفحات گذشته، من و شما درباره موضوعاتی بسیار جدی در باب تفکرمان درباره پول سخن گفتیم و اینکه چگونه پول‌مان را خرج می‌کنیم. اگر این داستان‌ها و اندیشه‌ها، الهام بخش شما بوده باشد، این باعث افتخار من است؛ الهام‌بخشی برای تغییر زندگی.

لطفاً گستاخی مرا ببخشید؛ اما اگر این مطالب باعث نشده که کاری در این زمینه انجام دهید، زمانی که صرف خواندن این مطالب کرده‌اید، هدر رفته است. در طول سال‌ها، من به این اندیشیده‌ام که برادر عیسی بودن چه حسی می‌توانست داشته باشد. هم‌سفره

مباشرت مالی

شدن با او؟ راه رفتن و بازی کردن با یکدیگر. خوابیدن در یک اتاق، به همراه بسیاری از گفت‌وگوهای شبانه‌ای که ثبت نشده است. آیا می‌توانید تصور کنید؟ این واقعیت، به کتاب یعقوب در عهدجدید معنایی ویژه می‌بخشد. چنان‌که نوشته است:

«بنابراین، هر که بداند چه کاری درست است و آن را انجام ندهد، گناه کرده است» (یعقوب ۱۷:۴).

آگاهی از آنچه درباره‌ی نزدیکی برادر عیسی، یعقوب، گفتیم، این جمله‌ی ساده را بیشتر به یک اعتراف تبدیل می‌کند، این‌طور نیست؟ زندگی یعقوب سرشار از تجربه‌هایی با مسیحا و حقایق بیان‌شده از لبان او بود. اما فرق بین دانستن و انجام دادن می‌تواند بسیار زیاد باشد. باز هم می‌گوییم که نمی‌خواهم آنچه را که در این کتابچه‌ی راهنما خوانده‌اید، با نوشتار مقدس برابر بدانم، اما حقایقی در این صفحات نهفته است که می‌تواند در تجربه‌ی شما تغییری واقعی پدید آورد.

چقدر مضحک می‌شد اگر این شعار نایک بود: «فقط درباره‌اش بخوان» یا «فقط درباره‌اش یاد بگیر» یا «فقط با دقت گوش بده».

نه. بلکه همان‌گونه که با فروتنی شما را در اینجا به چالش می‌کشم، مانند کفش‌های گران‌قیمت بسکتبال، این شعار لباس ورزشی کاملاً برازنده است. من و شما با یعقوب هستیم، درست است؟

پس... «فقط آن را انجام بدهید.»

بحث و تأمل:

۱. مدیریت پول دشوار است؛ چرا این پنج اصل ضدفرهنگ است؟
۲. چرا نباید بکوشیم مشکلات ارتباطی را با پول حل کنیم؟
۳. کدام‌یک از صفات خدا می‌تواند ما را در شیوه‌ی استفاده از پول راهنمایی کند؟
۴. پس از خواندن این کتابچه‌ی راهنما، چه تغییرهایی را می‌توانید؛ یا باید؛ هم‌اکنون در مباشرت مالی خود ایجاد کنید؟

سخن پایانی: سپاسگزارم

اگر حق انتخاب داشتیم، من و شما ترجیح می‌دادیم که ثروتمند باشیم، نه فقیر، درست است؟ آیا ترجیح می‌دهیم یک حساب باز در نیمَن مارکوس (Neiman Marcus) داشته باشیم یا در مغازهٔ دست‌دوم فروشی ارتش نجات (Salvation Army)؟

بله.

در صفحات پیشین، تا حدودی با خانواده‌ام آشنا شدید، اما اگر با نشان دادن «فیلم‌های خانوادگی» وارد حریم ناپسندی شده‌ام، پوزش می‌خواهم. هیچ‌کس؛ غریبه یا دوست؛ نباید ناچار به تحمل چنین چیزی شود.

اما پیش از خداحافظی، با اجازهٔ شما نکته‌ای را به‌عنوان سخن پایانی می‌خواهم اضافه کنم و آن دربارهٔ یک نفر در خانواده‌ام است: همسرم، نانسی.

آرت دِموس، پدر او بود (هنوز هم او را این‌طور خطاب می‌کند). او در سال ۱۹۷۹، در بیست و یکمین سالروز تولد نانسی، درگذشت و به آسمان رفت. از بین همهٔ چیزهایی که نانسی از او آموخته است، این نکته در بالاترین جایگاه قرار می‌گیرد. ثروت، خویشاوندی نزدیک دارد؛ سپاسگزاری فراوان.

ترازنامهٔ شما ممکن است سرشار از دارایی باشد، اما اگر شخص سپاسگزاری نباشید، به اندازهٔ موش کلیسا فقیر هستید. فارغ از وضعیت مالی‌تان، اگر شکرگزار نباشید، زندگی‌تان سایه‌ای اندوه‌بار بر شما می‌افکند.

در واقع، از نظر نانسی، سپاسگزاری باید با یک واژه همراه شود: واژهٔ «مسیحی». این‌ها چیزهایی هستند که او می‌گوید:

«سپاسگزاری مستلزم وجود یک "تو" است که به او بگوی "از تو سپاسگزارم". سپاسگزاری

مباشرت مالی

از خدای زنده، مستلزم سطح متناظری از اعتماد به اوست که تنها در دل ایماندار می‌تواند جای گیرد.»

«فرستادن یک "سپاسگزارم" به آسمان، هنگام یافتن یک جای پارک خوب و ناگهانی، لغو جریمه سرعت غیرمجاز، یا یک تماس تلفنی از مطب پزشک که حاکی از خبر منفی بودن همه آزمایش‌های شماسست، سپاسگزاری متمایز مسیحی نیست. این نوع سپاسگزاری خودمحور، تنها زمانی فعال می‌شود که اوضاع به‌خوبی پیش می‌رود و برکات مثبت به‌سوی ما جاری می‌شوند. چیزی بیش از واکنش خودکار نیست؛ مانند گفتن "ببخشید"، پس از برخورد اتفاقی با یک نفر، یا "شما هم همین‌طور"، پس از آرزوی روزی خوش از سوی فروشنده.»

«از سوی دیگر، سپاسگزاری مسیحی شامل این موارد است:

- **تشخیص** منافع بسیاری که از خدا و دیگران دریافت کرده‌ایم (از جمله برکاتی که ممکن است در قالب مشکلات و دشواری‌ها پنهان شده باشند)
- **تصدیق کردن** خدا به‌عنوان بخشنده نهایی هر عطیه نیکو، و
- **ابراز** قدردانی از خدا (و دیگران) به‌خاطر آن عطایا.^{۱۹}

من چه ثروتمند باشم یا نباشم، می‌خواهم چنین مردی باشم. گمان می‌کنم شما نیز چنین چیزی را می‌خواهید. سپاسگزارم، نانسی لی.

«دولت و حرمت از تو می‌آید، و تو بر همگان حاکمی. قوّت و توانایی در دست توست؛ عظیم ساختن و نیرو بخشیدن به همگان، در دست توست. اکنون، ای خدای ما، تو را سپاس می‌گوییم و نام پرجلالت را می‌ستاییم» (اول تواریخ ۱۲:۲۹-۱۳).

یادداشت‌های پایانی

۱. در ادامه، مطالب بیشتری را دربارهٔ این واکسیناسیون می‌خوانید.
۲. همهٔ این آیات برگرفته از ترجمهٔ تفسیری کتاب مقدس زنده (Living Bible) و هزارهٔ نو در فارسی است.
۳. اگر علاقه‌مند هستید که بدانید نتیجهٔ این ماجرا چه شد، جولی با موفقیت این باب‌ها را حفظ کرد و با انجام این کار توانست آزادانه پوشاک ساحلی کاملاً شخصی خود را انتخاب کند.
۴. این فقط یک حدس جسورانه است، اما شاید همسر راس از تجهیزات ماهیگیری بدبو که در خانه‌شان آویزان بود، چندان خشنود نبود. خب، چنین چیزی ممکن است، درست است؟
۵. هر یک از این مکان‌های انبارداری، به‌طور میانگین شامل ۵۴۶ فضای جداگانه است که در مجموع، بیش از ۲۷ میلیون فضای شخصی برای وسایل فراهم می‌کند. این خیلی زیاد است!
۶. رندی آلکورن، *اصل گنج: کشف راز بخشنده‌گی شادمانه* (سیسترز، اورگان: انتشارات مالتی نوماه، ۲۰۰۱)، ۸ (برگرفته از Randy Alcorn, *The Treasure Principle: Discovering the Secret of Joyful Giving* (Sisters, OR: Multnomah Publishers, 2001))
۷. متی ۱۹:۱۶-۲۹؛ مرقس ۱۰:۱۷-۳۰؛ لوقا ۱۸:۱۸-۳۰.
۸. آلکورن، *اصل گنج*، ۸ (برگرفته از Alcorn, *The Treasure Principle*).
۹. اگر اندک علاقه‌ای به آگاهی از منشأ شگفت‌انگیز قلک دارید، با این لینک، تنها یک کلیک با آن فاصله دارید. خواهش می‌کنم. <https://www.paragonbank.co.uk/blog/origins-of-the-piggy-bank#:~:text=This%20became%20the%20norm%20in,still%20use%20piggy%20banks%20today>
۱۰. بدون غرامت مالی
۱۱. متأسفانه، این ویژگی سبب شده که همواره برای من دریافت هدایا بدون ایجاد احساس تعهد برای جبران آن دشوار باشد.
۱۲. ران بلو، *خدا مالک همه چیز است: یافتن قناعت و اطمینان در امور مالی خود* (نشویل: انتشارات بی‌انداج، ۲۰۱۶)، (برگرفته از Ron Blue, *God Owns It All: Finding Contentment and Confidence in Your Finances* (Nashville: B&H Publishing, 2016)).
۱۳. معادل تقریباً ۴۰ دلار امروز.

۱۴. نخستین پرسش او مربوط به توانایی و تجربه من در امور مرتبط با ساخت و ساز چیزهایی مانند ایوان بود. به عنوان فردی باتجربه در این امور، آن بحث را فیصله دادم.
۱۵. برخی ترجمه‌ها او را «شریر» می‌نامند.
۱۶. رابرت دی. وولگموت، خط پایان: زدودن ترس، یافتن آرامش و آمادگی برای پایان زندگی تان (گرند رپیدز، میشیگان: زاندروان، ۲۰۲۳)، (برگرفته از Robert D. Wolgemuth, Finish Line: Dispelling Fear, Finding Peace, and Preparing for the End of Your Life (Grand Rapids, MI: Zondervan, 2023).
۱۷. <https://theconversation.com/68-of-americans-do-not-have-a-will-137686>
۱۸. من به شدت کتاب رونالد بلو، تقسیم میراث: بخشیدن پول و دارایی‌ها به فرزندان تان بدون نابود کردن زندگی آن‌ها، حق نشر © ۲۰۰۸، شیکاگو، ایلینوی، انتشارات نورثفیلد، (برگرفته از Ronald Blue, *Splitting Heirs: Giving Your Money and Things to Your Children without Ruining Their Lives*, copyright © 2008, Chicago, IL, Northfield Publishing) را توصیه می‌کنم.
۱۹. نانسی دِموس وولگموت، انتخاب قدردانی: سفری به سوی شادی، (شیکاگو: حق نشر انتشارات مودی، ۲۰۱۱)، (برگرفته از Nancy DeMoss Wolgemuth, *Choosing Gratitude: Your Journey to Joy*, Chicago: Moody Publishers Copyright,) (2011).



رابرت دی. وولگموت پدر دو دختر بزرگسال، پنج نوه و تاکنون دو نتیجه است. او سی‌ونه سال در عرصهٔ رسانه فعالیت داشته و رئیس پیشین انتشارات توماس نلسون (Thomas Nelson Publishers) بود؛ همچنین بنیان‌گذار وولگموت و همکاران (Wolgemuth & Associates) است، یک آژانس ادبی که به‌طور انحصاری نمایندگی آثار نوشتاری بیش از دویست نویسنده را برعهده دارد. رابرت که به‌طور رسمی از مشارکت فعال در دنیای کسب‌وکار بازنشسته شده است، سخنران و نویسندهٔ پرفروش بیش از بیست کتاب است.

