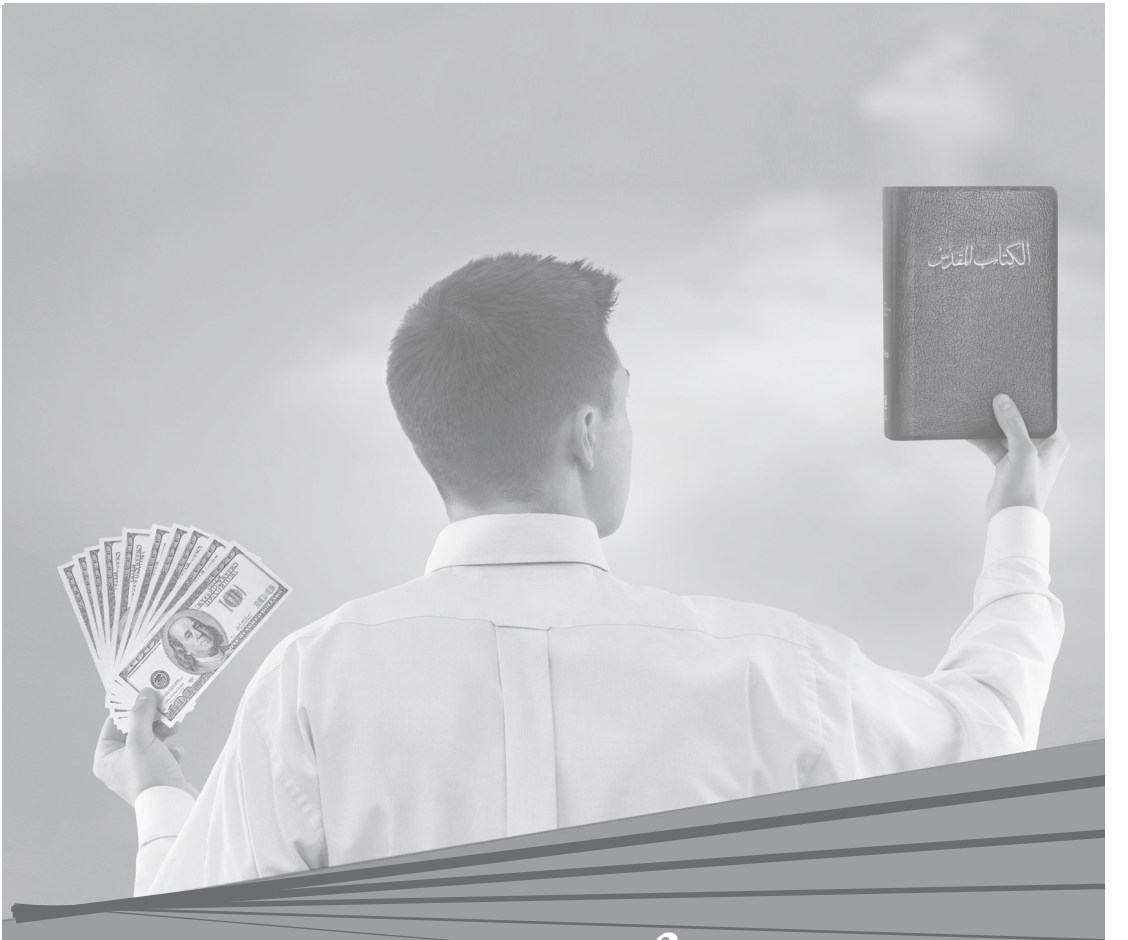


أموالُنا...
في خدمة الملكوت!

دعوة للوكالة المسيحيَّة في الحياة اليوميَّة

غاري ميلر

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

الطبعة الأولى ٢٠٢٠

الكتاب: أموالنا... في خدمة الملكوت!
دعوة للوكالة المسيحيَّة في الحياة اليوميَّة

المؤلّف: غاري ميلر

تصميم الغلاف: دار منهل الحياة
التصميم الداخلي: دار منهل الحياة
ص.ب. ١٦٥ منصورية، المتن – لبنان
هاتف: ٤٠١٩٢٢ ٤ ٩٦١+
فاكس: ٥٣٢٤٨١ ٤ ٩٦١ +
بريد إلكتروني: info@Dar-Manhal-Alhayat.com
موقع إلكتروني: www.Dar-Manhal-Alhayat.com

Dar Manhal Al Hayat
دار منهل الحياة

الناشر: دار منهل الحياة بإذنٍ من Gleam Publications

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

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

جدول المحتويات

المقدِّمة		٧
الجزء الأوَّل	الوكالة العمليَّة	١٣
الفصل الأوّل	تأثير الثَّراء	١٥
الفصل الثّاني	ماذا يقولُ الكتاب المقدَّس؟	٢١
الفصل الثَّالث	وكيلٌ أو مالكٌ؟	٣٩
الفصل الرَّابع	السَّعي لتحقيق رؤية الله المتعلّقة بأموالنا	٤٧
الجزء الثاني	أين نحن؟	٥٥
الفصل الخامس	تحديد موقعنا	٥٧
الفصل السادس	ما هو البيانُ المالي؟	٦٥
الفصل السَّابع	تتبُّع نفقاتنا	٧١
الفصل الثامن	فحصُ إنفاقِنا الماضي	٨١
الجزء الثالث	ديون المستهلك، طريقٌ خطِرٌ	٨٩
الفصل التَّاسع	الوهم	٩١
الفصل العاشر	الخطر	١٠١
الفصل الحادي عشر	الخلاص الخادع	١٠٩
الفصل الثاني عشر	التَّغلُّب على الحيوان	١١٧
الفصل الثالث عشر	اللَّقاح	١٢٣

الجزء الرابع	إلى أين نحن ذاهبون؟	١٣١
الفصل الرابع عشر	العمل كَوَحْدة	١٣٣
الفصل الخامس عشر	رؤية أساسيّة	١٤١
الفصل السادس عشر	وضع رؤية للدَّخل التَّقديري	١٤٩
الفصل السَّابع عشر	تحديد الأهداف	١٥٩
الجزء الخامس	كيف ننطلقُ من مكاننا لبلوغِ مقصدنا؟	١٦٧
الفصل الثامن عشر	الميزانيّات، هل نحن حقًّا بحاجة إليها؟	١٦٩
الفصل التَّاسع عشر	إعداد الميزانيَّة وإيجاد نظام يعمل	١٧٥
الفصل العشرون	تحدِّيات الموازنة	١٨١
الفصل الحادي والعشرون	إغراء الدَّخل المزدوج	١٨٩
الفصل الثاني والعشرون	حقل ألغام التَّسويق	١٩٥
الفصل الثَّالث والعشرون	معضلة السَّيَّارة	٢٠٣
الفصل الرَّابع والعشرون	التَّخطيط للمصاريف المستقبليَّة	٢١٣
الفصل الخامس والعشرون	تعليم أولادنا عن المال	٢٢١
الجزء السَّادس	البقاء على المسار الصَّحيح	٢٢٧
الفصل السَّادس والعشرون	تحديد القوى الَّتي تحفّزنا على الإنفاق	٢٢٩
الفصل السَّابع والعشرون	هل باستطاعتنا حقًّا أن نُعطي؟	٢٣٧
الفصل الثَّامن والعشرون	الحفاظ على التَّركيز	٢٤٧
الفصل التاسع والعشرون	جذور المادِّيَّة	٢٦١

المقدِّمة

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

وقد شَهِدَ النَّقلُ بدوره تغييرًا هائلاً فقد أصبح بإمكاننا، في ساعةٍ واحدة، أن نجتاز على متن طائرة مسافات كان أجدادنا يستغرقون أسابيع أو حتى أشهر لاجتيازها. نعيشُ في عالمٍ، يُعدّ الوصولُ إليه متاحًا بشكل فوريّ. كان النَّاس في الماضي مضطرِّين للانتظار عدّة أشهرٍ لسماع أخبار أقاربهم في الجانب الآخر من المحيط الأطلسي، أمّا الآن فيمكننا بثوانٍ التقاط الهاتف والتحدُّث إلى أشخاصٍ من كافَّة أنحاء العالم.

مجتمعٌ فوريّ

لقد اعتدْنا على مجتمعنا الفوريّ، حيث يبدو أنَّ كلَّ شيءٍ يتمُّ فورًا. ما عليكَ سوى أن تتمشَّى في متجر بقالة محلِّي حتّى تكتشفَ أنَّ العبارة المختارة هي

"فوريّ". فأنتَ لم تعدْ بحاجة إلى الذَّهاب إلى القبو لتنظيف الطَّعام، وتقشيره، وطهوه، وهرسه، ثمّ ترتيب الفوضى. ما عليك سوى إضافة الماء السَّاخن الفوريّ من موزِّع المياه، وستحصلُ فورًا على بطاطس مهروسة. أتريدُ إضافة الدِّيك الرّومي إلى القائمة؟ ها هو في انتظارك في قسم اللُّحوم الجاهزة، مغلَّفًا بشكل خاصٍّ بغلافٍ مقاوم للحرارة لحفظ الرُّطوبة، مع مقياس حرارة لضبط التَّحميص، وضمان الحصول على ديك روميّ مثاليّ في كلِّ مرَّة. وهو أيضًا متبَّلٌ مسبّقًا للتمتُّع بمذاق لذيذ، كما يسهلُ حمله لأنَّه مزوّد بمقبض بلاستيكي سهل الإمساك في الأعلى. وتطولُ قائمة السِّلع الفوريَّة الجاهزة للطاهي المستعدّ للتَّنازل عن بعض الجودة والمذاق، في سبيل كسب المزيد من الوقت. عند انتهاء العشاء، ما عليك سوى رمي كلّ شيء في سلة المهملات، ويكون التَّنظيف أيضًا فوريًّا.

الوقت

يبدو أنَّ الوقت هو موضوع عصرنا. لا يرغب أحدٌ بالانتظار. من نافذة الخدمات المصرفيَّة الخاصّة بمرور السيّارة، إلى الشَّحن بين ليلةٍ وضحاها، تعلنُ الشَّركات عن قدرتها على سرعة الأداء. وتُعرف مطاعمنا بوجباتها السَّريعة، ومَنِ احتاجَ من المرضى إلى عمليَّة جراحيَّة كانت ذات يوم تلزمه بقضاء أسابيع في المستشفى، يتمّ الآن إرساله إلى عيادات خارجيَّة لمعالجته خلال يوم واحد. عرَّف أحدهم الجزء من الثانية بأنَّه "الوقت الفاصل بين تحوُّل الإشارة الضَّوئيّة إلى اللَّون الأخضر وتزمير السَّيارة خلفك". الجميع في عجلة من أمرهم وتشغلهم الكفاءة والوقت.

التأثير

لقد أثّرت هذه الأمور جميعها بعمقٍ في جيلنا. فقد أصبحنا نفكِّر بالمهامّ، والطَّعام، والحياة نفسها بشكل مختلف. ولا يمكن المبالغة في كمّ الأثر المترتِّب

على كنائسنا ومنازلنا وعائلاتنا الشَّابَّة. فقد أصبحنا نتوقَّع نتائج فوريَّة. ولم نعد نبالي بالانتظار، وهذا التَّغيير في مجتمعنا تطابق جيّدًا مع ميلنا الطَّبيعي إلى فقدان الصَّبر. فيخبرُنا مجتمعنا أنَّه لا داعي لأن نعاني بصمتٍ بعد الآن.

هل زواجك يسبّب لك الاضطراب؟ إحصلْ على طلاق. هناك محامون بارعون في إتمام الطَّلاق بسرعةٍ وبكفاءة. أتواجه صراعًا مع ربّ العمل؟ امضِ قدمًا وجِدْ لكَ وظيفة أخرى. لا تهدر الوقت في القيام بأمور لا تريد أن تفعلها. هل قادة كنيستك لا يقودون كما ترى أنَّه ينبغي لهم أن يقودوا؟ عبِّرْ لهم عن رأيك، وإن لم تحدث تغييرات فوريّة، فهناك كنائس أخرى كثيرة. هكذا، مع تسارع وتيرة مجتمعنا وحياتنا، فقدْنا قدرتنا على الانتظار. وإذا لم نحصل على وجبتنا من البيغ ماك في ماكدونالدز في غضون ثلاث دقائق، فهناك بالتأكيد خطبٌ ما. لقد فقدْنا فضيلة الصَّبر.

أريده الآن

للأسف، تسرَّبَ هذا الاتِّجاه وهذه العقليَّة أيضًا إلى شؤوننا الماليَّة. فيبدأ الزوجان حياتهما الزوجيَّة مع بعض الممتلكات وبعض التوقُّعات المتواضعة، ثمّ يترقّبان الحصول في الحال على كلّ بركة مادِّيَّة اجتهدَ آباؤهما وأجدادهما سنوات عديدة لتحصيلها. وبدلاً من الادِّخار ببطء لشراء الأريكة، أو السَّيَّارة، أو الثَّلَّاجة الجديدة، يتوقَّع أزواج كثيرون الحصول على هذا كلّه وأكثر أيضًا مع بدء حياتهم الزوجيَّة. كما يتوقَّع العديد من حديثي الزواج أن يمتلكوا في غضون ثلاث سنوات ما جمعَه آباؤهم في ثلاثين سنة.

> يتوقَّع العديد من حديثي الزواج أن يمتلكوا في غضون ثلاث سنوات ما جمعَه آباؤهم في ثلاثين سنة.

لكنَّ أسرنا الشَّابَّة تحتاج إلى أن تدرك بعض المفاهيم، وسيتولّى هذا الكتاب معالجتها. هناك عواقب طويلة الأجل ناجمة عن الإشباع الفوريّ. فالزَّوجان الشَّابان اللّذان يطالبان على الفور بممتلكات تستغرق ثلاثين عامًا لجَمْعِها،

سيعانيان حتمًا المشاكل. الوسيلة الوحيدة لتحقيق هذه الرغبة، في ظلّ غياب قريبٍ غنيّ، تقوم على تكديس ديون المستهلك. للأسف، تبدو العديد من مؤسَّسات القروض مستعدّة تمامًا لمساعدتنا على السَّير في الطريق نحو المادِّيَّة والإشباع الفوريّ، وإذا لم تتعلّم أُسَرُنا الشابَّة وتستعدّ، فإنَّها على الأرجح ستقع في التَّجربة.

في هذا الكتاب، سوف نتطرّق إلى أهمِّيَّة تطوير رؤية بحسب مشيئة **الله** لمنازلنا وشؤوننا الماليَّة ويكون محورها المسيح. وسوف ندرسُ كيفيَّة وضع خارطة طريق ماليَّة تكشفُ أين نحن، وإلى أين نريد أن نصل، وكيف نصل انطلاقًا من موقعنا الحالي. وأخيرًا، سوف نتأمّل في أساليب وعقليَّة، تساعدنا في البقاء على المسار الصحيح، كما سنتأمَّل في بركة تسليم كلّ جزء من بيوتنا وحياتنا، بما في ذلك مواردنا الماليَّة، إلى يسوع المسيح.

إله المال

لكلِّ ثقافة أوثانها. وثقافتنا تضحِّي عن طيب خاطر بالوقت، وراحة البال، والأطفال، وحتَّى بالصِّحَّة أحيانًا على مذبح الماديَّة. ويبقى السَّعيُ قائمًا في سبيل شراء أداة إضافيّة، أو تحفة قديمة، أو قارب جميل، أو منزل أكبر، أو سيارة أحدث. لكن في خضمِّ هذا السباق الطائش طلبًا للمزيد، يدعونا **الله** إلى الخروج والانفصال. فالدَّعوة هي "لا تُحِبُّوا الْعَالَمَ، وَلا الأَشْيَاءَ الَّتِي فِي الْعَالَمِ".

تُعرف العديد من المنازل الأميركيَّة اليوم بأنَّها منازل "مسيحيَّة". فالساكنون في المنزل يحضرون الكنيسة كلَّ يوم أحد، ويعبِّرون شفهيًّا عن إيمانهم بيسوع. لكن مجرَّد الكلام لا يجعل الإنسان مسيحيًّا. إذا كنَّا نعبدُ أوثان العالم، ونتبعُ أهداف العالم، فالكتاب المقدَّس يخبرنا أنَّ محبّة الآب ليست فينا.

لماذا ركَّز يسوع بشدَّة على موضوع المال؟ لماذا تمّ تكريس هذا المقدار من المساحة المبالغ به ظاهريًّا في الكتاب المقدَّس لاستخدام المال؟ سجَّل الكتاب عن المال، وعن استخدامنا له أكثر ممّا سجّل عن أيِّ موضوع آخر تقريبًا. وعلَّم الرَّبُّ يسوع عن المال أكثر ممّا علَّمَ عن السماء أو جهنّم، أو حتَّى عن مواضيع مثل التَّبشير والصَّلاة. وبدا يسوع مشغولاً بموضوع الثَّروة والمادِّيَّة، وبدت

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

أعتقد أنَّ الإجابة واضحة، مع أنَّه يتمّ تجاهلها بشكل متكرِّر. ما الّذي تقدِّمه الثَّروة، أو "إله المال" اليوم؟ يوفِّر إله المال الأمان، والسَّعادة، وقبول الآخرين. إذا كنتَ على استعداد للسُّجود لإله المال، فهو يعِدُكَ بحياة وفيرة. باختصار، يعِدُ إله المال بحمايتك من أيّ شيء يهدِّدُ أمانك أو سعادتك.

> علَّم الرَّبُّ يسوع عن المال أكثر ممّا علَّمَ عن السماء أو جهنّم، أو حتَّى عن مواضيع مثل التَّبشير والصَّلاة.

صراع الآلهة

نحن نشاركُ في معركةٍ بين إله هذا العالم وإله الكون. عرضَ كلاهما اقتراحاتهما، ولكلٍّ منهما مزايا يقدِّمها. أحدهما يقدِّمُ الملذَّات الفوريَّة قصيرة المدى، بينما يعرضُ الآخر معاناة قصيرة المدى لكن فرحًا أبديًّا لا يُنطَق به. يطالبُ أحدهما بالشُّعور فقط –أمّا الآخر فيطالب بالإيمان.

اختَرْ لنفسكَ اليوم

أمامنا خياران، وعلينا أن نختار. على غرار النَّاس في أثينا الَّذين خدموا آلهة عدَّة، نرغبُ نحن أيضًا بأن نصدّق أنَّه بإمكاننا السُّجود للإله الحيّ ولإله المال، ونَيْل بركة الاثنين معًا. توقَّع الرَّبُّ يسوع ميلَنا إلى تجزيء قلبنا، لذلك علَّم بوضوح أنَّه لا يمكننا أن نخدم **الله** وإله المال معًا.

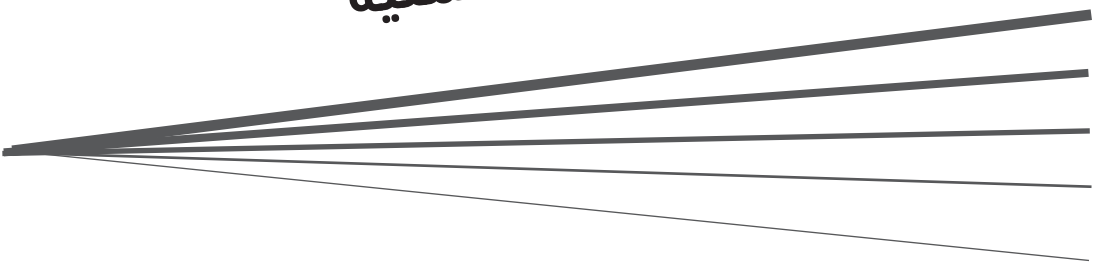
في مجتمعٍ متمركز حول الذَّات وغارق في المادِّيَّة، إنَّ العائلات اليوم مدعوّة إلى أن تقف وتنبذ إله المال، وتستودع كلَّ جزء من حياتها، بما في ذلك مواردها الماليَّة، بين يدي الرَّبّ يسوع. والدَّعوة هي الإعلان جذريًّا، من خلال خياراتها الماليَّة، بأنَّ وطنها ليس في هذا العالم.

أريدُ أن أفتتحَ هذا الكتاب بكلمة رجاء. قد تكون غارقًا في الدُّيون بسبب قرارات سيِّئة اتَّخذتَها، وقد تكون تحت وطأة قروض بطاقات الائتمان، وقروض السَّيَّارات، وقروض من الأهل، ورهن عقاري لمنزلٍ كبير. لكنَّ هذا الكتاب لا يهدف إلى تأنيبك على أخطاء الماضي. فجميعنا ارتكبنا أخطاءً ماليَّة جمَّة. جميعنا بلا استثناء!

ولكن تشجّع! ثمّة سبيلٌ للخلاص من وضعك الحالي. قد لا يحدث ذلك من دون ألم وقد لا يكون ممتعًا، ولكن إذا كنتَ جادًّا حول تسليم هذا المجال من حياتك للرَّبّ، فَهناك أمل. على الرغم من تراكم مبالغ طائلة من الدُّيون، تمكَّن العديد من المسيحيِّين من التخلُّص من ديونهم وعيش حياة مُنتجة خالية منها، واستعادوا حرِّيّة التصرُّف بأموالهم لمباركة آخرين. ليباركُكَ الرَّبُّ بينما تعيدُ تسليمه هذا المجال من حياتك!

الجزء الأوَّل

الوكالة العمليَّة



الفصل الأوَّل

تأثير الشَّراء

توقَّف دونالد وماري[1] بعد ظهر أحد الأيام، وقرّرا أن يتحدَّثا قليلاً عن شؤونهما الماليَّة. لم يمضِ وقتٌ طويلٌ على زواجهما، لكنّهما اكتشفا فعليًّا أنَّ المال قد يؤثِّر على العلاقة الزَّوجيَّة. لم يشعرا بالقلق الكبير حيال هذا الأمر، لأنَّهما واجَها صعوبةً بسيطةً في السُّيولة النَّقديّة. وبعد مناقشة قصيرة طلبتُ منهما ملء بيان مالي شخصي لآخُذ فكرةً عن وضعهما الحالي. كانت قائمة الدُّيون طويلة. فقد حصلا على قروض لسيَّارتيْن، وقد اقترضا من أهلهما ومن أجدادهما ومن التُّجَّار المحليِّين، ومن شركات بطاقات ائتمان مختلفة. كما اقترضا المال ليصرفا على الرِّحلات، والهدايا، وتناول الطَّعام في الخارج، والملابس، وغيرها من الأمور التي رغبا فيها على طول الطَّريق. وقد برعا في تكديس الدُّيون، على الرغم من أنَّه لم يمضِ على زواجهما سوى بضع سنوات.

إنَّ تدوين أصولهما الماليَّة لم يستغرقهما وقتًا طويلاً. في الواقع، كان مجموع أموالهما المتاحة، بما في ذلك مدَّخراتهما، وحساباتهما المصرفيّة الجارية، وما في محفظة دونالد، وما في حقيبة ماري، أقلّ من خمسين دولارًا. وعندما دخلا مكتبي في ذلك اليوم، كانا يحملان مشروبَين كبيرَين اشترياهما من متجر محلي. وعندما لاحظتُ ذلك، لم يسعْني إلّا التفكير بأنَّ ثمن المشروبات يمثِّل جزءًا كبيرًا

---

١ تمّ تغيير الأسماء والتَّفاصيل في كلّ الكتاب.

من إجمالي ثروتهما. وعلى الرغم من ذلك لم يبدُ عليهما القلق أبدًا.

اعترفا بأنَّهما عانيا مؤخرًا ضيقةً ماليّة، ولهذا السَّبب مرَّا بي، لكنَّهما كانا على ثقة بأنَّ الأمور كافّة ستسير على ما يرام. أفضيا لي بسرٍّ وهما يحتسيان مشروبهما قائلَين: "في الواقع لقد استودعنا أموالنا بين يدَي الرَّبّ، ونحن واثقان بأنَّه سيتدبَّر أمرنا. ألَمْ يعِدنا أن يكون معنا إلى المنتهى؟" تحدَّثا عن رغبتهما في أن يمجِّد **الله** بيتهما الجديد، ووجدا راحةً كبيرة في آيات مثل: "فَيَمْلأُ إِلَهِي كُلَّ احْتِيَاجِكُمْ بِحَسَبِ غِنَاهُ فِي الْمَجْدِ فِي الْمَسِيحِ يَسُوعَ".[٢]

لقد ترعرعَ كلٌّ من دونالد وماري في أسرتين من الطَّبقة الأميركيَّة الوُسْطى. ونشآ في وفرة، إذ كانا يعيشان في منازل جميلة، ويتنقَّلان في سيّارات فخمة، ويذهبان في إجازات كلَّ سنة. لذا افترضا أنَّهما سيواصلان حياتهما بالطَّريقة نفسها، فهذا أسلوب الحياة الوحيد الذي عرفاه. لم يعلما أنَّ أهاليهما لم يكونوا دائمًا في هذا المستوى من الثَّراء، لأنَّهما لم يشهدا تلك السَّنوات الأولى الَّتي ناضل خلالها الأهل لتحقيق التَّوازن في ميزانيَّتهم، ولا عرفا الطُّرق الَّتي استخدموها للتَّوفير في بداية زواجهم.

كثيرون بيننا على غرار دونالد وماري، نشؤوا في منازل حيث كان كلُّ شيء متوافرًا: طعامٌ كثير، ورعاية طبِّيَّة من الدَّرجة الأولى، ومنازل واسعة، وملابس

---

٢ فيلبي ٤: ١٩

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

أزواج "الإضافة"

ألقِّبُ هذه الأسر الجديدة بـ "أزواج الإضافة". فتكون رؤيتُهم امتلاكَ منزل، بالإضافة إلى سيّارة أو سيّارتَين حديثتَين، وبالإضافة إلى تناول الطَّعام في الخارج أحيانًا، وبالإضافة إلى الذهاب في إجازات صغيرة متكرِّرة، وبالإضافة إلى شراء مفروشات منزليَّة جديدة، وبالإضافة إلى ملابس من ماركات معروفة، وبالإضافة إلى أحدث أدوات المطبخ، وبالإضافة إلى معدَّات ترفيهيَّة رائعة، وبالإضافة إلى هواتف محمولة لكلٍّ منهم، وبالإضافة إلى...

وقد أشارَ علماء الاجتماع إلى هذا الجيل على أنّه جيل "الأنا". يعلِّم المجتمع أُسرَنا أنَّ الحياة لا تتعلّق إلَّا بهم. لذا ليس عليهم انتظار شيء، وهُمْ يستحقّون الأفضل. والتَّركيز منصبٌّ على إشباع الذات، والخيارات تبدو غير محدودة، وبفضل نظام الائتمان السَّهل لم يسبقْ أن كان الشِّراء بهذه السُّهولة.

هوسُ التَّسويق

هناك قوَّة هائلة أخرى تؤثِّر على جميع الذين يشبهون دونالد وماري. فهم لا يملكون توقُّعاتٍ كبيرة وشعورًا بأنَّهم يستحقُّون الأفضل فحسب، إنَّما يتعرَّضون أيضًا لضغطٍ تسويقي مكثَّف. فتمتلئ صناديق بريدهم بالإعلانات كلَّ أسبوع، تلك التي تعرض عناصر مُغريَة افتراضية تدخل عُقر دارهم. وفي صور الإعلانات الملوَّنة تبدو العائلات سعيدة إذ يجتمع الأفراد حول أريكة جديدة، أو جزازة العشب، أو الشوَّاية من الفولاذ المقاوم للصدأ. وتبدو المناظر الطَّبيعيَّة خلَّابة، والأهل الّذين يرتدون ملابس أنيقة تجمعهم روابط المحبّة على ما يبدو، والأطفال يلعبون بكلّ لطف بعضهم مع بعض، وحتَّى الكلب يبدو وكأنَّه يبتسم.

كلّ هذا الفرح، الملمَّح إليه، متاحٌ عند شراء شوَّاية الباربكيو الجديدة هذه، والَّتي صدف أن خضعت لتنزيلات هذا الأسبوع، وانخفض ثمنها إلى ١٩٩دولارًا فقط. هل الميزانيَّة ضئيلة قليلاً هذا الشهر؟ لا مشكلة. لا يزال بإمكانك الحصول على كلّ هذا السَّلام والسَّعادة في منزلك مقابل ٢٠ دولارًا فقط شهريًا. وإذا لم يكن ذلك كافيًا، فيمكنك أخذ الشوَّاية إلى المنزل اليوم، وعدم دفع أيّ مستحقّات لمدَّة تسعين يومًا. رائع! لا بدّ من أنَّ هؤلاء النَّاس يريدون حقًّا مساعدتك! كيف علموا أنَّك تعاني ضائقةً ماليّة هذا الشهر؟

ثمّ، كما لو أنّ هذا القصف الخارجي المستمرّ لا يكفي، حتّى يتعرّض الأزواج أيضًا إلى ضغوط من الدَّاخل. ففي الأوساط الكنسيّة يبدو ضغط الأقران كبيرًا جدًّا. عندما يحصل زوجان على الشَّوَّاية الجديدة، لا بدّ من أن يضغط هذا الأمر على آخرين. في النِّهاية، مَنْ يرغب في أن يكون الثنائي الوحيد غير الثريّ؟ بالطَّبع، لن يكون لهذا كلّه تأثيرٌ كبيرٌ لو كانت الشوَّايات هي السلع غير الأساسيَّة الوحيدة المعروضة للبيع. لكنَّ أسواق اليوم غارقة بمجموعة لا تنتهي من السلع والأدوات غير الضَّروريَّة التي تُغري العائلات.

كيف للمتزوّجين أن يقاوموا هذا الهجوم المستمرّ؟ كيف لهم أن يدَّخروا لشراء منزل إذا كانت كلفة المعيشة مرتفعة للغاية؟ هل بوسع العائلات الشَّابَّة أن تعيش بدخل فردٍ واحدٍ اليوم، مع وجود ممتلكات باهظة الثمن، ووقود، وخدمات صحّيّة، ووسائل نقل، ترتفِعُ تكاليفها باستمرار؟ ولكن على الرغم من هذه الصُّعوبات، يمكن بناء وضعٍ مالي سليم. فالعديد من العائلات الشابة داخل مجتمعاتنا لا تزدهر فحسب، بل تستخدمُ أموالها أيضًا لمباركة المحتاجين. كيف تفعل هذا؟ وكيف تقوى على ذلك مع أنَّ التيار ضدَّها؟

تأثيرُ الشَّراء

قبل الإجابة عن هذه الأسئلة، ربما ينبغي أن ننظر إلى المصدر الذي تعلَّم شبابنا منه كيفيَّة العيش. لقد تحدَّثنا عن الصِّراعات التي تواجهُها عائلاتنا الشَّابَّة، وعن العقليَّة الَّتي يتمتّع بها الكثيرون منهم في ما يتعلَّق بالبدء حيث

انتهى آباؤهم. لكن هل يتلقّى الشَّباب اللَّوم كلّه على هذه العقليّة؟ يميلُ أولئك الأكبر سنًّا أحيانًا إلى النَّظر إلى عائلاتنا الشَّابَّة بخيبة أمل. لماذا لا يمكنهم العيش ببساطة أكبر؟ لماذا يشكون من ارتفاع كلفة المعيشة إن كانوا يرون أنّ أشياء مثل الهواتف المحمولة، الّتي لم تكن لدينا من قبل، هي من الضرورات؟

> هل رآنا أولادنا نحدّ طوعًا من استهلاكنا رغم الثَّراء؟

نحتاج إلى العودة والنظر إلى المنازل التي تحدّر منها أولادنا. هل من الممكن أن يكون كبار السِّنّ بيننا قد أهملوا التعليم بالكلمة والقدوة في بعض هذه المجالات؟ هل رآنا أولادنا نحدّ طوعًا من استهلاكنا رغم الثَّراء؟ أو هل قادت محبّتُنا للعالم بعضَ أولادنا في طريقٍ خاطئ؟ ربَّما نسينا مدى تأثير مستوى استهلاكنا على أولادنا، وتجاهلنا تأثير الثّراء القويّ. ربما حان الوقت للعودة إلى التعليم الأساسيّ الأوَّل في ما يتعلق بالممتلكات والمال والوكالة. نحن بحاجة إلى العودة إلى الكتاب المقدَّس.

أسئلة الدراسة

١. هل يعاني حديثو الزَّواج في جماعتك من الناحية الماليّة؟ إن كان الجواب نعم، فلماذا؟
٢. كيف يؤثِّر الثَّراء من حولك عليك؟
٣. هل تشعر بالضَّغط في دائرتك الاجتماعيَّة للعيش في مستوى معيَّن؟
٤. هل يمكنك أن تفكِّر في أزواج شباب يُعَدُّون قدوةً حسنة في العيش ببساطة؟
٥. هل من أزواج أكبر سنًّا داخل جماعتك يحدّون من استهلاكهم طوعًا في سبيل الملكوت؟ كيف يؤثّر ذلك على حياتك؟