

من أكثر الكتب مبيعاً في العالم

سيكولوجية المال



الميدالية الذهبية

أكسيوم

برنيس بوك 2021

فئة الثقافة المالية
والإدارة للتقاعد والاستثمار

دروس خالدة في الثروة والجشع والسعادة

مورجان هاوسل

"أحد أفضل الكتب المالية وأكثرها أصالة منذ سنوات"

- جيسون زويج

"كاتب في صحيفة "وول ستريت جورنال"

ترجمة:
كنان القرحالي



مكتبة ٩٦٩

مكتبة | 969
سُرْمَن قَرَأ

سيكيولوجية المال

مكتبة
t.me/t_pdf

سيكولوجية المال
The Psychology of Money

مورجان هاوسل
MORGAN HOUSEL

ترجمة: كنان القرحالي

أي كاريزما

I Carisma

انستغرام : icarsimabooks

تويتر: icarsimabooks

الموقع الإلكتروني : www.icarisma.com

البريد الإلكتروني : Info@icarisma.com

دار عصير الكتب

مصر 2021

21 \ 9 \ 2022

www.harriman-house.com.'

ردمك: 1-9921-978-00

سيكولوجية المال

THE PSYCHOLOGY OF MONEY

دروس خالدة في الثروة، والطمع، والسعادة
Timeless Lessons on Wealth,
Greed, and Happiness

مورجان هاوسل
MORGAN HOUSEL

ترجمة:
كنان القرحالي

مكتبة | 969
سُر مَنْ قَرَأَ



2021



ICARISMA

«العبقري هو الرجل القادر على انتهاج السلوك العادي عندما
يصاب كل من حوله بالجنون».

- نابليون

«يعج العالم بالأمور الواضحة التي لا يلاحظها أحد على
الإطلاق».

- شارلوك هولمز

مكتبة
t.me/t_pdf

الفهرس

- 9 مقدمة المترجم
- 11 مقدمة المؤلف
- 21 الفصل الأول: لا أحد مجنون
- 41 الفصل الثاني: الحظ والمخاطرة
- 59 الفصل الثالث: لا يكتفون أبداً
- 73 الفصل الرابع: القوة المركبة الخارقة
- 85 الفصل الخامس: الثراء والبقاء ثرياً
- 101 الفصل السادس: سرّ النجاح هو الذبول
- 119 الفصل السابع: الحرية
- 133 الفصل الثامن: إنسان في مفارقة السيارات
- 139 الفصل التاسع: الثروة هي ما لا تراه
- 147 الفصل العاشر: ادخر المال
- 159 الفصل الحادي عشر: معقول < عقلاني
- 173 الفصل الثاني عشر: مفاجأة!
- 191 الفصل الثالث عشر: مجال للخطأ
- 207 الفصل الرابع عشر: سوف تتغير

- 217 الفصل الخامس عشر: لا شيء مجاني
- 229 الفصل السادس عشر: أنت وأنا
- 243 الفصل السابع عشر: إغراء التشاؤم
- 263 الفصل الثامن عشر: عندما تصدّق أي شيء
- 281 الفصل التاسع عشر: لنضع كل ذلك معاً
- 291 الفصل العشرون: اعترافات
- 305 ملحق: تاريخ موجز يوضح سبب تفكير المستهلك الأمريكي بالطريقة التي يفكر فيها حالياً
- 330 شكر وعرهان

مقدمة المترجم

دروب المال الخفية تتكشف

يدور كل شيء حول المستقبل، فالحياة سلسلة مستمرة من المفاجآت، وعدم اليقين هو السمة الأبرز فيها، لكننا نميل إلى تجاهل ما يصعب علينا فهمه، إذ نريد ما يدعم وجهات نظرنا حتى لو كانت ناقصة، فنحن لا نعلم سوى اليسير، ومع ذلك نبني كل شيء على هذا اليسير.

الغرور هو العدو المالي الأبرز، وهو يحكم تصرفاتنا، فنحن بحاجة ماسة إلى إثارة إعجاب الآخرين بأملنا ومقتنياتنا، ونغمس في لعبة المقارنة التي لا تنتهي، إنها معركة خاسرة حتمًا، فالمقارنة وقود التعاسة العالمي.

إن لكل شيء بداية، ويمكن لبداية بسيطة أن تؤدي إلى نتائج باهرة، لكن النمو المالي المستمر يحتاج إلى الشعور بالاكتمال المالي، والقبول بنمط حياة يناسبك بدلاً من السعي إلى نمط حياة يثير إعجاب الآخرين، وهذا يحتاج إلى التواضع، والادخار، ومعرفة أن الثروة هي ما لا تنفقه، وأنها القوة التي ستمدك بالمرونة التي سيعوزها الآخرون في التقلبات والأزمات، وستمنحك الخيارات والاستقلالية في المستقبل.

مكتبة

t.me/t_pdf

سيغيّر هذا الكتاب كيفية تفكيرك عن المال والحياة المالية، وسيعلمك الكثير من الأسرار النفسية حول تنمية ثروتك، والاستثمار، وكيفية اتخاذ قرارات مهمة، وأن ترتب حياتك المالية بما يكفل استمرارك في اللعبة حتى النجاح.

كنان القرحالي

مقدمة المؤلف

أعظم استعراض على وجه الأرض

أمضيت سنواتي الجامعية في لوس أنجلوس أعمل خادماً في فندق لطيف هناك. وتردد على الفندق آنذاك ضيف يعمل مسؤولاً تنفيذياً في مجال التكنولوجيا. لقد كان عبقرياً، فقد حصل على براءة اختراع مكوّن رئيس في موجهات الواي فاي في العشرينيات من عمره، وقد باع العديد من الشركات اختراعه هذا، وحقق نجاحاً باهراً بذلك.

يمكنني وصف علاقته بالمال بالسذاجة والتهور، فقد كان يحمل حزمة من فئة المئة دولار بسمك عدّة بوصات، وكان يعرضها لكل من يريد رؤيتها ومن لا يريد. وكان يتفاخر بثروته على العلن وبصوت مرتفع ليسمعه الجميع، وكثيراً ما فعل ذلك عن غير قصد بسبب عدم الاتزان.

وذات يوم سلّم المسؤول التنفيذي أحد زملائي عدّة آلاف من الدولارات قائلاً: «أذهب إلى متجر المجوهرات القريب واشتر لي عملات ذهبية بقيمة 1000 دولار». وبعد ساعة كانت العملات الذهبية بين يديه، فجمع رفاقه على رصيف مطل على المحيط الهادئ، وشرع هؤلاء يرمون العملات الذهبية في المحيط وكأنها حجارة، وتنافسوا وتحذوا بعضهم بعضاً بمن يستطيع رميها إلى أبعد حدّاً للمتعة وحسب.

وبعد عدّة أيام حطّم مصباحًا في مطعم الفندق، فأبلغه أحد مديري الفندق أنه مصباح ثمين، وأن ثمنه 500 دولار، ولا بدّ من استبدال مصباح جديد به.

سأل المسؤول التنفيذي بتحفظ: «هل تريد خمسمئة دولار؟» ثم سحب مبلغًا نقديًا من جيبه وسلمه إلى المدير قائلاً: «هذه خمسة آلاف دولار، والآن اغرب عن وجهي ولا تهني هذه الإهانة مجددًا».

قد تتساءل بينك وبين نفسك: إلى متى يمكن أن يستمر هذا السلوك؟ والإجابة: ليس كثيرًا، وفعلاً علمت بعد سنوات أنه قد أفلس.

ينطلق هذا الكتاب من فكرة أن النجاح المالي ذو علاقة بسيطة بمدى ذكائك، لكن علاقته وثيقة بكيفية تصرفك. ومن الصعب تعليم الآخرين السلوك، حتى الأذكياء. يمكن أن يقع العبقرى الذي فقد السيطرة على عواطفه في كارثة مالية، والعكس بالعكس أيضًا. يمكن للأشخاص العاديين الذين لا يتمتعون بتعليم مالي أن يكونوا أثرياء إذا كان لديهم القليل من المهارات السلوكية، التي لا علاقة لها بمعايير الذكاء المعتمدة.

يتحدث المدخل المفضل لديّ على موقع ويكيبيديا عن رونالد جيمس ريد: «كان رونالد جيمس ريد فاعل خير، ومستثمرًا، وبوابًا، ومسؤول محطة وقود، وهو يحمل الجنسية الأمريكية». ولد رونالد في ريف فيرمونت، وكان أوّل شخص يتخرج في

المدرسة الثانوية في عائلته، وهذا كان إنجازًا كبيرًا بعد ذاته للعائلة. ليس هناك أمر آخر يستحق الذكر لأولئك الذين يعرفونه، لأن حياته كانت بسيطة للغاية، فقد عمل في إصلاح السيارات في محطة وقود مدة 25 عامًا، وفي تنظيف الأرضيات في أحد متاجر سلسلة جي سي بيني (JCPenney) مدة 17 عامًا.

اشترى منزلًا من غرفتي نوم مقابل 12,000 دولار في سن الثامنة والثلاثين، وعاش هناك بقية حياته. ترمّل في سنّ الخمسين، ولم يتزوج مرّة أخرى. يتذكر أحد أصدقائه أن هوايته الرئيسة كانت تقطيع الحطب. توفي ريد في عام 2014 عن عمر يناهز الثانية والتسعين عامًا، وبعد وفاته احتل البواب الريفي المتواضع عنوانات الصحف الدولية! توفي 2.813.503 أمريكيين في عام 2014، وأقل من 4000 شخص من هؤلاء زادت ثرواتهم الصافية عن 8 ملايين دولار عند وفاتهم. كان رونالد ريد أحدهم!

ترك البواب السابق في وصيته مليوني دولار لأبنائه، وأكثر من 6 ملايين دولار للمكتبة وللمستشفى المحليين. كان أولئك الذين يعرفون رونالد في حيرة من أمرهم: من أين حصل على كل هذا المال؟ اتضح أنه لا يوجد سرّ. لم يكن هناك ربح يانصيب ولا ميراث، إنما ادخر رونالد ما أمكنه من المال واستثمره في أسهم شركات الأسهم الكبرى، ثم انتظر عقودًا متتالية حيث تضاعفت المدخرات الصغيرة إلى أكثر من 8 ملايين دولار. هذه قصة رونالد الذي تحوّل من بواب إلى فاعل خير.

ظهر رجل آخر في الأخبار يدعى ريتشارد قبل أشهر قليلة من وفاة رونالد ريد. إنه ريتشارد فوسكون، وإن قارنا بين الرجلين، فريشتارد يمتلك كل ما لا يمتلكه رونالد، فقد تلقى تعليمه في جامعة هارفارد، وهو يحمل درجة الماجستير في إدارة الأعمال، وهو مسؤول تنفيذي في شركة ميريل لينش (Merrill Lynch)، وقد تمتع بمسيرة مهنية لامعة في مجال التمويل، حتى أنه تقاعد في الأربعينيات من عمره ليصبح فاعل خير.

أشاد الرئيس التنفيذي السابق لشركة ميريل ديفيد كومانسكي بما يتمتع به فوسكون من «ذكاء وبصيرة في مجال الأعمال، ومهارات القيادة والحكم السليم، والنزاهة الشخصية»، وقد أدرجته مجلة الأعمال كراينس (Crain's) ذات مرة في قائمة «40 تحت 40» لرجال الأعمال الناجحين، لكن وكما حصل مع المسؤول التنفيذي الذي رمى العملات الذهبية في المحيط؛ انهار كل شيء.

اقترض فوسكون مبالغ هائلة في منتصف العقد الأول من القرن الحادي والعشرين لتوسيع منزل مساحته 18.000 قدم مربعة في غرينتش بولاية كونيتيكت، ويضم أحد عشر حماماً ومصعدين ومسبحين وسبعة مرائب، بتكلفة صيانة تزيد على 90 ألف دولار شهرياً.

وجاء عام 2008 والأزمة المالية التي ضربت بالجميع، لكنها دمّرت فوسكون، فقد أدى ارتفاع الديون والأصول غير السائلة إلى إفلاسه، وقد قال فوسكون لقاضي الإفلاس في عام 2008: «ليس لدي دخل حالياً».

رُهن منزله في بالم بيتش أولاً، ومن ثم تبعه قصر غرينتش في عام 2014، وقبل خمسة أشهر من ترك رونالد ريد ثروته للأعمال الخيرية بيع منزل ريتشارد فوسكون الفخم، الذي وصف ضيوفه تجربة الطعام والرقص فيه بأنها فريدة من نوعها، حيث يأكلون ويرقصون على سقف شفاف مطل على حمام السباحة الداخلي للمنزل. وقد بيع المنزل في مزاد الرهن بمبلغ لا يتجاوز 75% من ثمن المنزل الذي خمنته شركة التأمين.

بينما كان رونالد ريد صبوراً، كان ريتشارد فوسكون جشعاً. هذا كل ما يتطلبه الأمر لتقليص فجوة التعليم، والخبرة الهائلة بين الاثنين، والدرس هنا ألا تكون مثل رونالد، أو أن تتجنب جشع فوسكون مع أن هذه ليست بنصيحة سيئة. الأمر الرائع في هذه القصص هو مدى تميّزها في عالم المال، ففي أي مجال آخر يتفوق شخص لا يحمل أي شهادة جامعية، ولا يتمتع بأي تدريب، أو خلفية مالية، أو خبرة رسمية، أو علاقات واسعة على شخص آخر يتمتع بأفضل تعليم، وأقوى تدريب وأوسع علاقات؟ لا أظن أن هناك مجالاً آخر.

من المستحيل التفكير في قصة تتحدث عن إجراء رونالد ريد مثلاً عملية زرع قلب، أو أن براعته فاقت براعة جراح مُدرَّب في جامعة هارفارد، أو عن تصميم ناطحة سحاب أفضل من تصاميم المهندسين المعماريين المدربين على مستوى عالٍ، ولن تكون هناك قصة تتحدث عن تفوق بواب على أفضل المهندسين النوويين في العالم، لكنك تسمع بقصص تفوق مشابهة في مجال الاستثمار.

كيف يمكن أن يُقارن بين شخص مثل رونالد ريد، وريتشارد فوسكون؟ ثمة تفسيران للأمر؛ أولاً: النتائج المالية المدفوعة بالحظ بغض النظر عن الذكاء والجهد، وهذا واقعي إلى حد ما، وسيناقش الكتاب هذه الفكرة بمزيد من التفصيل، أو ثانيًا (وأعتقد أنه الاحتمال الأكبر والأكثر شيوعاً)؛ هو أن النجاح المالي ليس علمًا صعبًا. إنه مهارة ناعمة يتفوق فيها السلوك على المعرفة.

أطلق على هذه المهارة الناعمة اسم سيكولوجية المال. الهدف من هذا الكتاب هو استخدام القصص القصيرة لإقناعك بتفوق المهارات الشخصية على جانب المال الفني، وسأفعل ذلك بطريقة تساعد الجميع من أمثال ريد وفوسكون، وما بينهما، على اتخاذ القرارات المالية الأفضل.

وقد توصلت إلى أن هذه المهارات الناعمة لا تحظى بتقدير كبير، وفي معظم الأحيان يُدرّس المجال المالي كونه علمًا قائمًا على الرياضيات، حيث يضعون البيانات في صيغة رياضية، وتخبرك الصيغة بما عليك فعله، ويفترض بك أن تلتزم بهذه الصيغة. يصح هذا في التمويل الشخصي، حيث يُطلب منك أن يكون لديك صندوق طوارئ مدة ستة أشهر، وأن توفر 10% من مرتبك.

وهذا صحيح في مجال الاستثمار، حيث نعرف العلاقات التاريخية الدقيقة بين أسعار الفائدة والتقييمات. كما أن هذا

صحيح في تمويل الشركات، حيث يمكن للمديرين الماليين قياس التكلفة الدقيقة لرأس المال.

لا خطأ أو سوء في هذه الأمور، لكن المعرفة شيء، وما يحدث خلال التطبيق شيء آخر تمامًا.

يؤثر مجالان على الجميع بلا استثناء، سواء أكنت مهتمًا بهما أم لا: الصحة والمال.

تعد صناعة الرعاية الصحية انتصارًا للعلم الحديث، وقد نجحت في رفع متوسط عمر الإنسان المتوقع في جميع أنحاء العالم، وحلت الاكتشافات العلمية محل أفكار الأطباء القديمة حول كيفية عمل جسم الإنسان، وأصبح الجميع تقريبًا أفضل صحة بفضلها.

لكن صناعة المال، والاستثمار، والتمويل الشخصي، وتخطيط الأعمال قصة أخرى تمامًا. استحوذ المجال المالي على اهتمام أفضل العقول القادمة من أفضل الجامعات على مدار العقدين الماضيين، وقد تربعت الهندسة المالية على عرش الاختصاصات في كلية الهندسة في جامعة برينستون قبل عقد من الزمن. لكن هل هناك أي دليل على أن هذا جعلنا مستثمرين أفضل؟ لم أجد دليلًا واحدًا.

لقد علمنا مبدأ التجربة والخطأ على مرّ السنوات كيف نصبح مزارعين أكفاء، وسبّاكين مهرة، وكيميائيين متقدمين، لكن هل علمتنا التجربة والخطأ أن نصبح أفضل في التعامل مع مواردنا المالية الشخصية؟ هل تعلمنا ألا

نغرق في الديون؟ وأن نوفر قرشنا الأبيض لليوم الأسود؟ هل نحن مستعدون للتقاعد؟

هل هناك آراء واقعية حول تأثير المال في سعادتنا سواء أثمر إيجاباً أم سلْباً؟ لم أرَ أي دليل مقنع. أعتقد أن السبب الرئيس في ذلك هو طريقة تفكيرنا في المال وأسلوب تعلّمنا عنه، فنحن نتعامل معه وكأنه علم الفيزياء (الذي يعتمد على القواعد والقوانين)، ولا نتعامل معه وكأنه علم النفس (حيث العواطف والفروق الدقيقة)، وهذه الملاحظة في غاية الأهمية والروعة من وجهة نظري.

المال في كل مكان، وهو مؤثر فينا جميعاً، كما أنه مُربك لمعظمنا. يفكر كل شخص في المال تفكيراً مختلفاً، لكنه يقدّم دروساً ثمينة تنطبق على العديد من مجالات الحياة؛ مثل المخاطرة، والثقة، والسعادة. تُقدّم قلة من المواضيع المتعلقة بالمال عدسة مكبّرة قوية تساعد على تفسير سبب تصرفات البعض فيما يختص بالجانب المالي وغيره. إن المال أحد أعظم العروض المقدّمة على سطح الأرض.

تَشكّل تقديري الكبير لسيكولوجية المال من خلال ما يزيد على عقد من الكتابة حول هذا الموضوع. بدأت الكتابة عن المال في أوائل عام 2008، كان ذلك فجر أزمة مالية خانقة وأسوأ ركود منذ 80 عاماً. كان عليّ معرفة ما كان يحدث للكتابة عنه، وأول أمر تعلمته بعد الأزمة المالية هو عدم قدرة أحد على شرح ما حدث

بدقة، أو لماذا حدث. ناهيك عما كان يجب فعله، وكان لكل تفسير جيّد دحض مقنع بالقدر نفسه.

يمكن للمهندسين تحديد سبب انهيار جسر بدقة، لأن الأمر مبني على قوانين واضحة، فإذا طبّقت قوة بقيمة ما على منطقة معيّنة في الجسر ستتهار تلك المنطقة. لا جدل في قوانين الفيزياء، فهي سارية وفقاً للقوانين.

الأمر مختلف فيما يتعلق بالمال، فهو يسترشد بسلوكيات الناس، وقد تبدو الطريقة التي أتصرّف بها منطقية من وجهة نظري لكنها مجنونة من وجهة نظرك.

وكلما درستُ وكتبتُ أكثر عن الأزمة المالية أدركتُ أنه يمكنني فهمهما فهماً أفضل من خلال منظور علم النفس والتاريخ، وليس من خلال المنظور المالي، وهذا يعني أنه لكي تفهم سبب غرق الناس في الديون لست بحاجة إلى دراسة أسعار الفائدة، إنما أنت بحاجة إلى دراسة تاريخ الجشع، وانعدام الأمن، والتفاؤل. ولتعرفَ سبب بيع المستثمرين في سوق هابطة؛ لا تحتاج إلى دراسة حسابات العوائد المستقبلية المتوقعة، إنما عليك التفكير في معاناة النظر إلى عائلتك، والتساؤل عن إذا ما كانت استثماراتك ستعرّض مستقبلها للخطر.

أحب ملاحظة فولتير عندما قال: «لا يكرر التاريخ نفسه على الإطلاق، إنما الإنسان هو من يفعل ذلك دائماً». ينطبق القول السابق على كيفية تصرفنا بالمال. لقد كتبت تقريراً في عام 2018 حيث أوردت فيه العيوب والأسباب العشرين الأهم

للتحيز، والسلوك السيئ المؤثر على الناس عند تعاملهم مع المال، وأطلقت على التقرير اسم سيكولوجية المال، وقد قرأه أكثر من مليون شخص. هذا الكتاب نظرة أعمق في الموضوع، وتظهر بعض المقاطع القصيرة من التقرير من دون تغيير في هذا الكتاب.

يضم هذا الكتاب عشرين فصلاً، ويدور كل فصل حول أهم سمات المال السيكولوجية، والتي لا تكون بديهية في الغالب. نتحدث الفصول عن موضوع مشترك، لكنها موجودة وجوداً مستقلاً، ويمكن قراءة أي فصل قراءة مستقلة.

أرحب بكم في هذه الجولة الممتعة. الكتاب ليس بطويل، فمعظم القراء لا يكملون الكتب التي بدؤوها؛ لأن أي موضوع مستقل لا يحتاج إلى 300 صفحة من الشرح، ولذلك جعلت الكتاب مكوناً من 20 فكرة قصيرة تهيئها بسهولة بدلاً من فكرة واحدة طويلة يضيق صبرك بها.

لنمض في جولتنا.

1.

لا أحد مجنون!

ربما تشكّل تجاريك الشخصية مع المال 0.00000001%
مما حدث في العالم، لكنها قد تشكّل 80% من الطريقة
التي تعتقد أن العالم يعمل وفقها.

مكتبة

t.me/t_pdf

دعني أخبرك بمسألة مهمة لتشعر بتحسن حياال ما تفعله بأموالك، ولتقلل الأحكام التي تُطلقها بشأن ما يفعل الآخرون بأموالهم. يتصرف بعض الأشخاص تصرفًا مجنونًا مع المال، لكن لا أحد مجنون. إليك الأمر برمته: تتنوع أجيال الأشخاص، وينشؤون على أيدي آباء مختلفين ممن حصلوا على دخول مختلفة، ويتمتعون بقيم مختلفة، ويعيشون في أجزاء مختلفة من العالم. ولدوا في اقتصادات مختلفة، ويتعاملون مع أسواق عمل مختلفة، حيث تختلف الحوافز ودرجات الحظ، ويتعلم كل منهم الدروس تعلمًا يختلف عن الآخر.

يتمتع كل فرد بتجربته الفريدة في العالم، وما يجربه المرء يقنعه أكثر مما يتعلمه من شخص آخر. وعلى هذا فإن لكل امرئ منظوره الخاص بكيفية عمل المال، وما يبدو لك جنونًا قد يكون منطقيًا لي.

يفكر الشخص الذي نشأ في الفاقة في المجازفة والمكافأة بطرائق لا يمكن لابن مصرفي ثري أن يفهمها إن حاول. ومرّ الشخص الذي نشأ في ظل التضخم المرتفع بظروف لم يعرفها شخص نشأ في ظل أسعار مستقرة. وشهد سمسار الأسهم الذي فقد كل شيء خلال الكساد الكبير حالًا لا يمكن لعامل التكنولوجيا الذي تتعم بمجد أواخر التسعينيات أن يتخيلها. أما الأسترالي الذي لم يشهد ركودًا منذ 30 عامًا، فشهد أمرًا لم يشهده أي أمريكي على الإطلاق.

وعلى هذا؛ فإن قائمة التجارب لا حصر لها، وقد تعرف أمورًا عن المال لا أعرفها أنا، والعكس بالعكس. تعيش حياتك

بمعتقدات وأهداف وتوقعات مختلفة عن معتقداتي وأهدافي وتوقعاتي، وهذا ليس لأن أحداً أذكى من الآخر، أو يتمتع بمعلومات تفوق معلومات الآخر، إنما لأننا نعيش حياة مختلفة نخوض فيها تجارب مختلفة ومقنعة إقناعاً متساوياً لنا.

ربما تشكل تجاربك الشخصية مع المال 0.00000001% مما حدث في العالم، لكنها قد تشكل 80% من الطريقة التي تعتقد أن العالم يعمل وفقها. ولهذا قد يختلف الأذكى بشأن كيفية حدوث الركود وسببه، وقد يختلفون بطريقة استثمارهم أموالهم، وكيفية تحديدهم أولوياتهم، ومقدار المخاطرة التي يجب تحملها، وما إلى ذلك.

كتب فريدريك لويس ألين في كتابه عن أمريكا في ثلاثينيات القرن العشرين أن الكساد الكبير قد «أثر في ملايين الأمريكيين -داخلياً- بقية حياتهم»، لكن تجارب الناس التي عاشت تلك المرحلة مختلفة، وبعد عشرين عاماً، وبينما كان يترشح للرئاسة سأل أحد الصحفيين جون كينيدي عمّا يتذكره من فترة الكساد، فقال كينيدي:

«ليس لديّ معرفة مباشرة بالكساد، فقد امتلكت عائلتي إحدى أعظم ثروات العالم، وقد زادت قيمتها عن أي وقت مضى. كان لدينا منازل أكبر وخدم أكثر، وقد سافرنا أكثر. الأمر الوحيد الذي رأيته هو توظيف والدي بعض عمال البستنة الإضافيين لمنحهم وظيفة كي يتمكنوا من تناول الطعام. لم أتعلم عن الكساد تعلمًا حقيقياً حتى قرأت عنه في هارفارد.»

كانت تلك نقطة رئيسة في انتخابات عام 1960، فكيف للناس أن ينتخبوا شخصًا لتولي مسؤولية الاقتصاد، وهو لا يتمتع بفهم أكبر قصة اقتصادية مر بها الجيل الماضي فهمًا كافيًا؟ لقد تغلب على نقطة الضعف هذه من خلال تجربته في الحرب العالمية الثانية، فقد كانت تجربة الحرب التجريبية العاطفية الأقوى للجيل السابق، وهذه ميزة لم يتمتع بها خصمه الأساسي هوبرت همفري.

لا يمكن للدراسة، أو لأي درجة من الانفتاح أن تساعد على تجربة مشاعر الخوف وعدم اليقين التي يعيها جيدًا من تجربتها. هذا تحدٍ حقيقي، ويمكن لي على سبيل المثال القراءة عمّا كان عليه الحال عندما فقد الناس كل شيء خلال فترة الكساد الكبير، لكنني لن أحمل تلك الندوب العاطفية لأولئك الذين عاشوا مرارة تلك المدة وتأثرت حيواتهم بها. وبالمثل لن يستطيع شخص عانى من فترة الكساد الكبير أن يفهم كيف لشخص مثلي أن يرضى بأمور مثل امتلاك الأسهم، وعلى هذا تتعدد التجارب لنرى العالم من خلال عدسات مختلفة.

يمكن لجداول البيانات أن توضح ما حصل خلال انهيار سوق الأسهم، لكنها لن تعطينا شعور من خسر كل شيء، وهو في طريقه إلى منزله ليقابل أطفاله. تمنحك دراسة التاريخ شعورًا بفهم ما حصل لكن المرء لن يغيّر سلوكه بناء على الدراسة. لن تفهم ما حصل حتى تمرّ شخصيًا بعواقب مؤلمة، وعندها ستغيّر سلوكك تلقائيًا.

نعتقد جميعاً أننا نعرف كيفية سير العالم، لكننا لم نختبر سوى اليسير جداً منه، وكما يقول المستثمر مايكل باتتيك: «يجب تجربة بعض الدروس قبل فهمها». إننا جميعاً ضحايا هذه الحقيقة بطرائق مختلفة.

أولريك مالميندير وستيفان ناجل اقتصاديان من المكتب الوطني للبحوث الاقتصادية، وفي عام 2006 دقق الرجلان في 50 عاماً من استطلاعات تمويل المستهلك، وذلك بهدف الحصول على نظرة تفصيلية لما يفعله الأمريكيون بأموالهم. يجب على الناس اتخاذ قرارات الاستثمار بناء على أهدافهم والخيارات الاستثمارية المتاحة لهم، هذا ما يفترض بالناس فعله من الناحية النظرية، لكن ليس هذا ما يفعلونه بأموالهم.

وجد الاقتصاديان أن قرارات الاستثمار الرئيسة تتخذ بناء على التجارب التي مرّ بها هؤلاء الأشخاص في جيلهم، خاصة التجارب المبكرة في سن الرشد. فمن نشأ في ظل تضخم مرتفع سيستثمر القليل من أمواله في السندات في وقت لاحق من حياته بالمقارنة مع من نشأ في ظل تضخم منخفض. إذا حدث ونشأ المرء في ظل سوق أسهم قوية، سيستثمر أموالاً أكثر في الأسهم في وقت لاحق من حياته بالمقارنة مع من نشأ في ظل سوق أسهم ضعيفة.

كتب الاقتصاديان خلاصة عملهما: «تشير نتائجنا إلى أنّ تحمّل المستثمرين الأفراد المخاطر يعتمد على تاريخهم

الشخصي في المقام الأول». وعلى هذا لا علاقة للذكاء أو التعليم أو التمرّس بالأمر، إنما هناك تأثير أكبر بكثير للحظ المتعلق بمكان ولادتك، والمدة الزمنية التي تتشأ بها..

أجرت صحيفة فاينانشال تايمز (Financial Times) مقابلة مع مدير السندات الشهير بيل جروس في عام 2019، وقد ذكرت المقالة: «يعترف جروس بأنه ربما لن يكون ما هو عليه اليوم لو ولد قبل عقد من الزمن أو بعد عقد من الزمن».

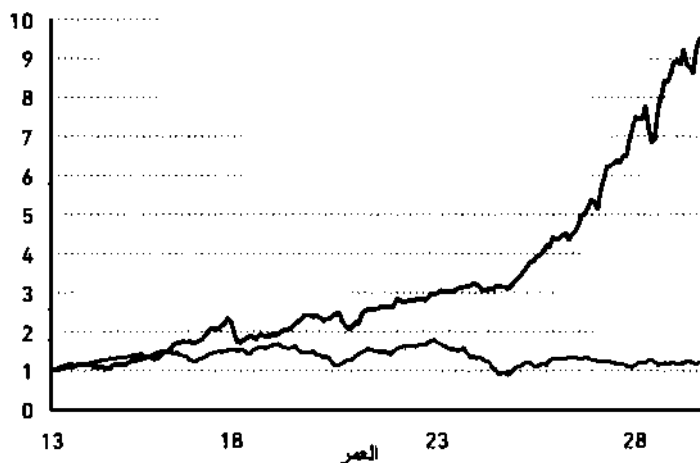
تزامنت مهنة جروس تزامناً تقريبياً مع انهيار أسعار الفائدة ما دعم أسعار السندات. لا تؤثر مثل هذه الأحداث في الفرص التي تصادفك وحسب، إنما تؤثر في رأيك في تلك الفرص عندما تتاح لك. ولذلك كانت السندات آلات لتوليد الثروة عند جروس، لكنها ليست كذلك عند والده الذي نشأ في ظل معدلات تضخم أعلى، وعليه ينظر إلى السندات على أنها محرقة للثروة.

إنها اختلافات كبيرة في التجربة المالية الشخصية، وهذا الاختلاف موجود حتى بين من تعتقد أنهم متشابهون تشابهاً كبيراً. إن مدة نمو الفرد مؤثرة كثيراً من هذه الناحية، ولنأخذ الأسهم على سبيل المثال، فإذا كنت قد ولدت عام 1970 ستجد خلال مدة المراهقة والعشرينيات من عمرك أن مؤشر S&P 500 قد زاد بمقدار 10 أضعاف تقريباً بعد أخذ

التضخم في الحسبان، فيما لو وُلدتَ في عام 1950، فإن السوق لبثت في مكانها في سنّ المراهقة والعشرينيات من عمرك بعد أخذ التضخم في الحسبان.

تكمن الصدفة هنا في سنة الميلاد، وهي السبب الذي يفصل مجموعتين من الأشخاص، حيث سيكون لكل منهما رؤية مختلفة تمامًا حول كيفية عمل سوق الأوراق المالية:

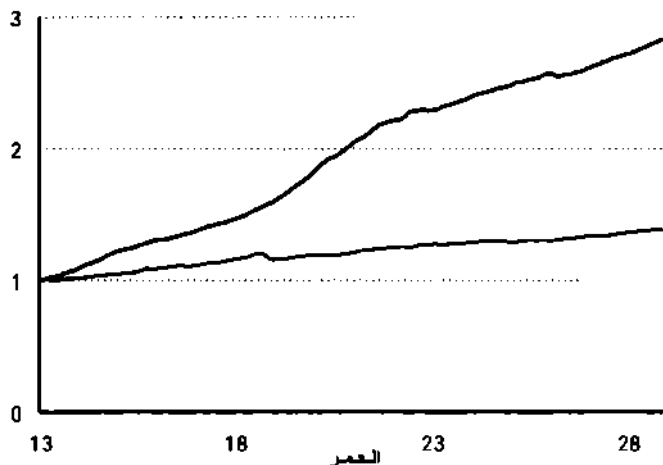
كيف كان سوق الأسهم خلال مراهقتك والعشرينيات من عمرك
 مواليد 1970 — مواليد 1950



أو لنأخذ التضخم؛ إذا كنت قد ولدت في أمريكا في الستينيات، فإن التضخم خلال مدة المراهقة والعشرينيات من عمرك سيؤدي إلى ارتفاع الأسعار بأكثر من ثلاثة أضعاف. تتذكر خطوط الغاز، والرواتب التي بدأ مفعولها يتقلص تدريجياً. إن مدة النشوء والشباب هذه تؤثر في المرء لأنه يطور خلالها قاعدة معرفية حول كيفية عمل الاقتصاد. أما إذا ولدت في عام 1990، فقد كان التضخم منخفضاً للغاية طوال مدة مراهقتك وعشرينياتك، وربما لم يخطر في بالك أمره مطلقاً.

أثر التضخم على الأسعار خلال مراهقتك والعشرينيات من عمرك

— مواليد 1960 — مواليد 1990



بلغ معدل البطالة على الصعيد الوطني في الولايات المتحدة في نوفمبر من عام 2009 قرابة 10%، لكن معدل البطالة للذكور الأمريكيين من أصل أفريقي ممن تتراوح أعمارهم بين 16 و19 عامًا، الذين لا يحملون شهادة ثانوية عامة كان 49%، وبلغت النسبة 4% للإناث القوقازيات اللاتي تجاوزن سن 45، الحاصلات على شهادة جامعية.

قُضي على أسواق الأسهم المحلية في ألمانيا واليابان خلال الحرب العالمية الثانية، حيث تعرّضت مناطق كاملة للقصف، وفي نهاية الحرب أنتجت المزارع الألمانية من الغذاء ما يكفي لتزويد مواطني الدولة بـ 1000 سعرة حرارية في اليوم. قارن هذا بالولايات المتحدة حيث تضاعف سوق الأسهم أكثر من الضعف من عام 1941 حتى نهاية عام 1945، ومرّ الاقتصاد الأمريكي بأفضل مراحله خلال عقدين.

لا ينبغي لأحد أن يتوقع من أبناء هذه البلدان أن يمضوا بقية حياتهم في التفكير في الأمر نفسه عندما يتعلق الأمر بالتضخم، أو سوق الأسهم، أو البطالة، أو المال عمومًا. لا ينبغي لنا توقع سماع معلومات مالية مشابهة منهم، فكل منهم نظرته المبنية على تجربته، وقد تؤثر حوافز معينة في شخص هناك لكنها لا تعني شيئاً لشخص آخر هنا.

لا ينبغي لأحد توقع أن يثق هؤلاء في مصادر النصيحة نفسها، ولا ينبغي لنا أن نتوقع منهم الاتفاق على أهمية أمر محدد وقيمه، وما يمكن أن يحدث، وحتى لن يتفق هؤلاء على توقعاتهم ونظرتهم إلى المستقبل.

لقد شكّلت نظرتهم إلى المال في عوالم مختلفة، وعندما يكون الأمر على هذه الحال، فإن وجهة النظر المالية ستفاوت كثيرًا، وما تعتقده مجموعة من الناس أنه أمر شائن، قد يكون منطقيًا تمامًا لمجموعة أخرى.

كتبت صحيفة نيويورك تايمز (The New York Times) مقالة عن ظروف عمل شركة فوكسكون (Foxconn)، وهي شركة تايوانية ضخمة لتصنيع الإلكترونيات. ذكرت المقالة ظروف العمل الفظيعة في المعمل، وكان القراء مستائين جدًا من هذه الظروف، وقد عبّروا عن استيائهم البالغ منها في التعليقات على المقال، لكن الردّ المذهل جاء من ابن شقيق عاملة صينية هناك، وقد كتب في تعليقه:

«عملت عمتي سنوات عدّة فيما يطلق عليه الأمريكيون معامل الاستغلال. إنه عمل شاق وهذا لا شكّ فيه، فهم يعملون ساعات طويلة مقابل أجر صغير، وظروف عمل سيئة. لكن هل تعلم وضع عمتي قبل أن تعمل في أحد هذه المصانع؟ لقد كانت منحرفة، ولذلك فإن فكرة العمل في معمل يستغلك أفضل بكثير من حالها السابقة، وهذا تحسّن كبير في وضعها، فمن الأفضل لها أن يستغلها رأسمالي شرير مقابل بضعة دولارات بدلًا من استغلال فقرها لمآرب أخرى. هذا يدفعني إلى الشعور بالضييق من أسلوب تفكير العديد من الأمريكيين، عندما ينظرون إلى مثل هذه المصانع. ليس لدينا فرص

مثل الغرب، وبنيتا التحتية الحكومية مختلفة، والبلد مختلف. العمل في المصنع شاق، فهل يمكن أن يكون هذا أفضل؟ نعم، لكن لا يمكنك مقارنة وظائفنا بالوظائف الأمريكية، هذا غير منطقي أبداً».

لا أعرف بالضبط ما الذي عليّ فعله. يريد جزء مني أن يجادل بأن ظروف العمل يجب أن تكون أفضل في الأحوال كافة، يريد جزء آخر أن يتفهم الوضع برمته هناك. وهذا مثال واضح على وجهات النظر المختلفة المبنية على تجارب ووقائع مختلفة، مع أن الموضوع من وجهة نظر أحد الأطراف بدهي وهو غير مقبول له لكنه مقبول للآخر، ولهذا ليس هناك أبيض أو أسود، إنما هناك تجارب مختلفة.

ثمة ما يبرر كل قرار مالي يتخذه الناس، فهم يعتمدون على المعلومات التي بحوزتهم في الوقت الحالي، ويدخلونها في أنموذجهم العقلي الفريد الذي يعالج كيفية عمل العالم. يمكن تضليل هؤلاء الناس إن لم يكن لديهم معلومات كاملة. يمكن أن يكونوا سيئين في الرياضيات، وقد يسهل إقناعهم من خلال التسويق بأمور ليست في مصلحتهم، أو يقدموا على فعل لا يملكون أدنى فكرة عنه، وقد يخطئوا في تقدير عواقب أفعالهم. لكن كل قرار مالي يتخذه الشخص هو قرار منطقي له في تلك اللحظة، وهو يمضي فيه بكل ثقة وسلاسة بعد أن يتحقق بطريقته من صحته.

تسمعهم وهم يروون لأنفسهم قصصًا حول ما يفعلونه ولماذا يفعلونه، لكن تلك القصص ليست سوى نتاج تجاربهم الفريدة، ولناخذ مثالاً بسيطاً: تذاكر اليانصيب.

ينفق الأمريكيون عليها أكثر من الأفلام، وألعاب الفيديو، والموسيقى، والأحداث الرياضية، والكتب مجتمعيين! ومن يشتريها؟ معظمهم من الفقراء. تتفق الأسر الأقل دخلاً في الولايات المتحدة ما متوسطه 412 دولارًا سنويًا على تذاكر اليانصيب، أي أربعة أضعاف ما تتفقه الفئات الأعلى دخلًا على اليانصيب.

لا يستطيع 40% من الأمريكيين دفع 400 دولار في حالة الطوارئ، وهذا يعني أن أولئك الذين يشترون تذاكر اليانصيب بـ 400 دولار هم الأشخاص أنفسهم الذين يقولون إنهم لا يستطيعون الحصول على 400 دولار في حالات الطوارئ. إنهم يضحون بقارب نجاتهم مقابل احتمال واحد من بين ملايين الاحتمالات لربح اليانصيب.

يبدو هذا جنونًا من وجهة نظري، وربما هو كذلك من وجهة نظرك أيضًا، لكنني لستُ من فئة الدخل المنخفض، والمحتمل ألا تكون كذلك، لذلك يصعب على الكثيرين منا فهم المنطق اللاواعي لمشتري تذاكر اليانصيب ذوي الدخل المنخفض. لكن دعنا نتخيل أن وضعنا مختلف حيث:

«نعيش بفضل مرتب شهري نتقاضاه أول كل شهر، ويبدو أن الادخار بعيد المنال، ويبدو أن آفاقنا للحصول على أجور أعلى بعيدة المنال هي الأخرى.

لا يمكننا تحمل تكلفة إجازات لطيفة، أو سيارات جديدة، أو تأمين صحي، أو منازل مشمسة في أحياء آمنة. لا يمكننا إرسال أولادنا إلى الكلية دون أن تترتب علينا ديون طائلة. أنتم يا من تقرؤون الكتب المالية؛ إما لديكم مثل هذه الأمور، أو تملكون فرصة جيدة للحصول عليها، أما نحن فلا نمتلك ترف التفكير فيها، وشراء تذكرة يانصيب هو الأمر الوحيد في حياتنا الذي يجعلنا نتمتع بحلم الحصول على الأمور التي لديكم، التي تتعاملون معها كمسلمات في حياتكم. ندفع مائنا مقابل حلم. قد لا تفهم ذلك لأنك تعيش الحلم، ولهذا نشترى تذاكر أكثر منك بكثير».

ليس عليك الموافقة على هذا المنطق، إذ لا تزال فكرة شراء تذاكر يانصيب في حالة الإفلاس فكرة سيئة، لكنني قادر على فهم سبب استمرار مبيعات تذاكر اللوتو واليانصيب.

إذاً يمكننا أن نفكر كما يلي: «ما تفعله يبدو جنوناً من وجهة نظري، لكنني أتفهم ما يدفعك إلى فعله»، وهذه الفكرة تكشف عن جذور العديد من قراراتنا المالية، وعلينا أن نعي أن قلة من الناس تتخذ قراراتها المالية اعتماداً على جدول بيانات، حيث يفعلون ذلك على مائدة العشاء، أو في اجتماع الشركة. إن العديد من

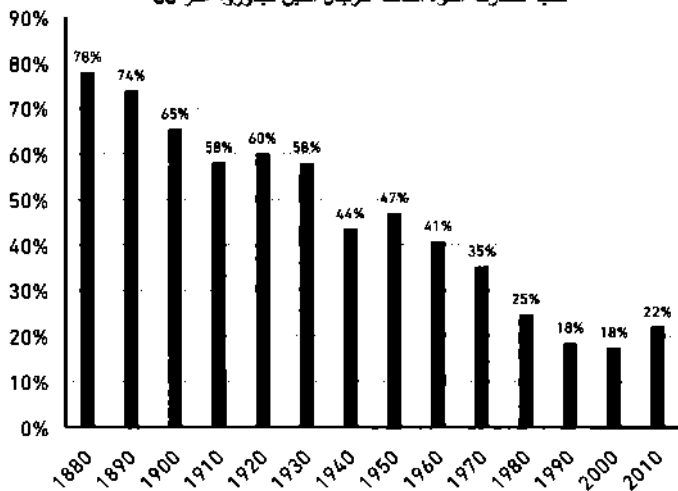
العوامل تؤثر في نظرتنا المالية وقراراتنا المتعلقة بالمال، حيث تتداخل التجارب الشخصية مع أفكار المرء، وأناه، وكبريائه، وأثر الإعلانات فيه، والحوافز التي تحركه.

تساعدنا نقطة مهمة أخرى في تفسير سبب صعوبة اتخاذ القرارات المالية، ولماذا هناك كل هذا السلوك المالي السيئ، وهذه النقطة هي مدى حداثة هذا الموضوع برمته.

المال موجود منذ زمن بعيد، ويعتقد أن الملك آلياتيس ملك ليديا - المنطقة في تركيا الآن- هو من أنشأ أول عملة رسمية في عام 600 قبل الميلاد، لكن أساس قرارات المال الحديث من ناحية الادخار والاستثمار قائم على مفاهيم جديدة كلياً.

لنأخذ التقاعد مثلاً، ففي نهاية عام 2018 كان هناك 27 تريليون دولار في حسابات التقاعد الأمريكية، ما يجعلها المحرك الرئيس لقرارات الادخار والاستثمار للمستثمر، لكن مفهوم التقاعد برمته حديث نسبياً، ولا يبلغ من العمر أكثر من جيلين. لقد عمل معظم الأمريكيين حتى وفاتهم قبل الحرب العالمية الثانية. كان هذا هو التوقع والواقع، وبلغ معدل مشاركة الرجال الذين تجاوزوا سن 65 في القوى العاملة فوق 50% حتى الأربعينيات من القرن المنصرم:

نسبة مشاركة القوة العاملة للرجال الذين تجاوزوا عمر 65



هَدَفَ الضمان الاجتماعي إلى تغيير هذا الواقع، لكن المزايا التقاعدية الأولى لم تقترب من وصف معاش تقاعدي مناسب. كانت إيدا ماي فاوولر أول متلقي شيك الضمان الاجتماعي الأول في عام 1940، وكان المبلغ 22.54 دولارًا، أي ما يعادل \$416 الآن بعد احتساب التضخم. وحتى الثمانينيات من القرن الماضي لم يتجاوز متوسط شيك الضمان الاجتماعي للمتقاعدين \$1000 شهرياً (بعد احتساب التضخم). وقد صنف مكتب الإحصاء أكثر من ربع الأمريكيين ممن تجاوزوا 65 عاماً على أنهم يعيشون في فقر حتى أواخر الستينيات من القرن المنصرم.

هناك اعتقاد شائع مفاده «حصول كل شخص على معاش تقاعدي خاص» لكن هذا مبالغ فيه بشدة. يوضح معهد أبحاث مزايا الموظفين ما يلي: «كان لدى ربع أولئك الذين

بلغت أعمارهم 65 عامًا أو أكثر معاش تقاعدي في عام 1975» وحتى لدى تلك الأقلية المحظوظة لم يكن المعاش التقاعدي سوى 15% من دخل الأسرة.

كتبت صحيفة نيويورك تايمز في عام 1955 عن الرغبة المتزايدة في التقاعد لكن دون قدرة على فعل ذلك، وقد ذكر المقال: «لنعد صياغة مقولة قديمة: يتحدث الجميع عن التقاعد، لكن قلة قليلة تفعل شيئاً حياله».

لم تترسخ فكرة أن كل شخص يستحق تقاعداً كريماً حتى الثمانينيات من القرن الماضي، وطريقة الحصول على ذلك التقاعد الكريم كانت من خلال ادخار المرء أمواله واستثمارها.

اسمحو لي أن أكرر مدى حداثة الفكرة: أداة الادخار الأساسية للتقاعد الأمريكي (401(K)) لم تكن موجودة حتى عام 1978، ولم تظهر خطة تقاعد روث الفردية (Roth IRA) حتى عام 1998، أي أنها حديثة العهد نسبياً.

إن الكثيرين منا سيئون في الادخار والاستثمار من أجل التقاعد، وهذه فكرة ليست مفاجئة أحداً. لا يعود هذا إلى قصور أو جنون قد ننسبه إلى تصرفات البعض المالية، إنما لأننا جميعاً مبتدئون في المجال المالي.

إن المجال جديد برمته، وإذا أردنا تشبيهه؛ يمكن تشبيهه بالحقل التعليمي، فنسبة الأمريكيين الذين تزيد أعمارهم على 25 عاماً الحاصلين على درجة البكالوريوس كانت أقل من 1 على 20 في عام 1940، وقد أصبحت 1 على 4 بحلول عام

2015. أما متوسط الرسوم الجامعية فقد ارتفع خلال ذلك الوقت أكثر من أربعة أضعاف مع أخذ التضخم في الحسبان. إنها تطورات متسارعة وكبيرة بالتناسب مع حداتها بالنسبة إلى عمر البشرية، وهذا يفسّر سبب اتخاذ الكثير من الناس قرارات سيئة بشأن قروض الطلاب على مدار العشرين عاماً الماضية. لا يوجد الكثير من الخبرات المتراكمة للتعلم منها، وهذا يؤدي إلى هذا التخبط الذي نشهده.

تتطبق الفكرة على صناديق المؤشرات التي لم يتجاوز عمرها 50 عاماً، وصناديق التحوّط التي ظهرت إلى الوجود آخر 25 سنة، وحتى الاستخدام الواسع النطاق لديون المستهلكين من خلال الرهون العقارية، وبطاقات الائتمان، وقروض السيارات، لم ينطلق إلا بعد الحرب العالمية الثانية عندما سهّل قانون الجنود الأمريكيين الاقتراض على ملايين الأمريكيين.

دُجنت الكلاب منذ 10,000 عام، وما زالت تحتفظ ببعض سلوكيات أسلافها البرية، وإذا ما قارنا هذا الزمن بزمن النظام المالي الحديث، فكل ما لدينا هو ما بين 20 إلى 50 عاماً من الخبرة فقط، وما زلنا نكافح للاندماج التام مع هذا النظام المستجد.

هذه مشكلة حقيقية إذا ما أخذنا في الحسبان أن الموضوع المالي يتأرجح بين العواطف والحقائق، وهذا يوضح لماذا لا نفعل ما يفترض بنا فعله بالمال. نسلك جميعاً سلوكيات مجنونة عندما يتعلق الأمر بالمال لأننا جميعاً حديثو العهد

في هذه اللعبة، وما يبدو لك جنوناً قد يكون منطقيًا لي. لكن لا أحد مجنون لأننا نتخذ قرارات بناء على تجاربنا الشخصية الفريدة، وتبدو قراراتنا في لحظتها منطوية تمامًا لنا.

اسمحوا لي الآن أن أخبركم في الفصل التالي قصة ثراء بيل غيتس.

2.

الحفظ والمخاطرة

ما هو جيد ليس جيداً بقدر ما يبدو،
والأمر نفسه لما هو سيئ.

الحظ والمخاطرة شقيقان، وكلاهما يعكس حقيقة أن النتيجة لا تتوقف على الجهد الفردي فحسب. يؤيد الأستاذ في جامعة نيويورك سكوت جالواي هذه الفكرة، ومن المهم تذكر هذا عند الحكم على حالات النجاح سواء أكان نجاحك أم نجاح الآخرين، حيث يقول جالواي: «ما هو جيد ليس جيداً بقدر ما يبدو، والأمر نفسه لما هو سيئ».

درس بيل جيتس في مدرسة ثانوية من المدارس القليلة في العالم آنذاك التي كان لديها جهاز كمبيوتر. كان وجود كمبيوتر في مدرسة ثانوية أمراً استثنائياً، فكيف حصلت مدرسة ليكسايد التي تقع بالقرب من سياتل على جهاز كمبيوتر؟

كان بيل دوجال طياراً في سلاح البحرية في الحرب العالمية الثانية، وأصبح مدرساً للرياضيات والعلوم في المدرسة الثانوية، يتذكر مؤسس شركة مايكروسوفت المشارك (Microsoft) الراحل بول ألن: «كان دوجال يعتقد أن الدراسة النظرية غير كافية إن لم تقترن بخبرة واقعية، كما أدرك أننا سنحتاج إلى معرفة متعلقة بأجهزة الكمبيوتر عندما نلتحق بالجامعة».

قدّم دوجال في عام 1968 التماساً إلى نادي الأمهات في مدرسة ليكسايد لاستخدام عائدات النادي السنوية، البالغة قرابة 3000 دولار لاستئجار جهاز كمبيوتر Teletype

Model 30، وهو جهاز متصل بمحطة جنرال إلكتريك المركزية، لمشاركة الوقت على الكمبيوتر. قال جيتس في وقت لاحق: «كانت فكرة مشاركة الوقت ابتكارًا جديدًا، فقد ظهرت عام 1965» وتابع: «كان هناك من يتطلع إلى المستقبل برؤيا ثاقبة». لم يكن لدى معظم كليات الدراسات العليا في الجامعات جهاز كمبيوتر، ومن امتلك منها جهازًا لم يكن في مستوى الجهاز الذي تمكن بيل جيتس من العمل عليه في الصف الثامن، ويبدو أن شغفه به لم يعرف حدودًا.

كان جيتس في الثالثة عشرة من العمر في عام 1968 عندما التقى زميله بول ألن، وكان ألن شغوفًا مثل جيتس بجهاز كمبيوتر المدرسة، وقد أحبّاه كثيرًا. لم يكن كمبيوتر ليكسايد جزءًا من منهجها العام، إنما كان برنامج دراسته مستقلًا. وكان بإمكان بيل وبول العمل عليه في أوقات فراغهما، وترك المجال لإبداعهما بعد دوام المدرسة، وحتى في وقت متأخر في الليل، وفي عطلات نهاية الأسبوع، وسرعان ما أصبحا خبيري كمبيوتر.

وخلال إحدى الجلسات في وقت متأخر من الليل عرض جيتس على ألن مجلة فورتشن (Fortune)، وقال له: «ما رأيك في إدارة شركة من أكبر 500 شركة في الولايات المتحدة؟» وأجاب ألن أنه لا يملك أي فكرة عن الأمر، فقال جيتس: «ربما سيكون لدينا شركة كمبيوتر يومًا ما». تبلغ قيمة مايكروسوفت الآن أكثر من تريليون دولار.

بحساب بسيط: كان هناك ما يقرب من 303 مليون شخص في سنّ الدراسة الثانوية في العالم في عام 1968 وفق إحصائيات الأمم المتحدة، ويعيش قرابة 18 مليوناً منهم في الولايات المتحدة، ويقطن قرابة 270,000 منهم في ولاية واشنطن، وما يزيد على 100,000 منهم في منطقة سياتل، ودرس قرابة 300 منهم في مدرسة ليكسايد. بدأ بـ 303 ملايين وانتهينا بـ 300 فقط.

التحق واحد من كل مليون طالب في سن المدرسة الثانوية بمدرسة ليكسايد التي كان لديها المال والبصيرة للحصول على جهاز كمبيوتر، وصادف أن كان بيل جيتس أحد هؤلاء. لا يخجل جيتس مما يعنيه هذا، وقد قال لطلاب صف التخرج في المدرسة في عام 2005: «لم يكن هناك وجود لشركة مايكروسوفت لو لم تكن هناك مدرسة ليكسايد».

جيتس ذكي جداً، وهو شخص مثابر جداً، وعندما كان مراهقاً تحلى برؤية في مجال الكمبيوتر لم يستطع معظم المديرين التنفيذيين في مجال الكمبيوتر فهمها، لكنه تمتع ببداية مبكرة بذهابه إلى مدرسة ليكسايد.

والآن اسمحوا لي أن أخبركم عن صديق جيتس ويدعى كينت إيفانز. إيفانز هو المثال المعاكس لجيتس، وحيث وقف الحظ إلى جانب جيتس، تعرّض إيفانز لشقيق الحظ والمدعو «المخاطرة».

أصبح بيل جيتس وبول ألن أسماء لامعة بفضل نجاح شركة مايكروسوفت، لكن بالعودة إلى ليكسايد كان هناك

عضو ثالث في العصبة الكمبيوترية في المدرسة الثانوية، وهو كينت إيفانز، وقد كان كينت وبيل أصدقاء مقربين جدًا في الصف الثامن، وكان إيفانز -حسب جيتس- أفضل طالب في الفصل.

يذكر جيتس في الفيلم الوثائقي داخل دماغ بيل أنهما كانا يتحدثان على الهاتف طويلًا، ويمضيان الساعات يتحدثان، ويقول جيتس في الفيلم: «ما زلت أعرف رقم هاتف كينت وهو 525-7851».

كان إيفانز ماهرًا في التعامل مع أجهزة الكمبيوتر مثل جيتس وألن. وذات مرّة كافحت المدرسة لبناء جدول حصص مناسب للمدرسة التي تضم المئات من الطلبة، ووجدوا تعقيدًا كبيرًا في كيفية وضع الصفوف بحيث لا تتعارض مع بعضها. كلفت المدرسة بيل وكينت وهما أطفال بجميع المقاييس لتصميم برنامج كمبيوتر لحل المشكلة، وقد نجحت فكرتهما. بخلاف بول ألن، كان هناك قاسم مشترك بين كينت وبيل؛ وهو العقل التجاري والطموح الجارف. يتذكر جيتس: «كانت لدى كينت دائمًا الحقيبة الكبيرة، وهي حقيبة أشبه بحقيبة المحامي، وكنا نخطط على الدوام لما سنفعله خلال خمس أو ست سنوات قادمة. هل يجب أن نكون رؤساء تنفيذيين؟ ما نوع التأثير الذي يمكن أن نحدثه؟ هل يجب أن نكون جنرالات؟ هل يجب أن نصبح سفراء؟» ومهما كان الأمر علم بيل وكينت أنهما قادران على تحقيق مبتغاهما معًا.

وبعد استعادة ذكريات صداقته مع كينت تابع جيتس

بحزن: «كنا سنواصل العمل معًا، وأنا متأكد من أننا كنا سنذهب إلى الكلية معًا». كان من الممكن أن يكون كنت شريكًا مؤسسًا لمايكروسوفت مع جيتس وألن، لكن هذا لم يحدث لأن كنت قد توفي قبل تخرجه من المدرسة الثانوية في حادث خلال ممارسة هوايته في تسلق الجبال.

هناك قرابة ثلاثين حالة وفاة بسبب تسلق الجبال في الولايات المتحدة كل عام، أما احتمال الموت على جبل لفتى في المدرسة الثانوية فهو واحد في المليون.

خدم الحظ بيل جيتس بالتعلم في مدرسة ليكسايد، وكان احتمال حدوث هذا واحدًا في المليون، أما مخاطرة كنت إيفانز بالتسلق والموت فكانت واحدًا في المليون أيضًا. وعليه لم يستطع كنت إنهاء ما بدأه مع جيتس. إنها القوة نفسها والاحتمالات نفسها، لكنها اتجهت في اتجاهين متعاكسين.

الجهد الفردي ليس دليلًا وحيدًا، فالحظ والمخاطرة يغيران النتيجة، وهما متشابهان ولا يمكن أن يأخذ المرء بأحدهما دون الآخر. كلاهما وارد، فالعالم معقد للغاية و100% من أفعالك لا تملئ 100% من نتائجك.

الحظ والمخاطرة مدفوعان بالقوة نفسها، فأنت شخص في لعبة مع سبعة مليارات شخص آخر، وعوامل لا تعد ولا تحصى. يمكن أن يكون التأثير العرضي لعوامل خارجة عن إرادتك أهم من تأثير أفعالك الواعية، لكن يصعب قياس هذين التأثيرين، ويصعب قبولهما حتى أنهما لا يدخلان في الحسابان في كثير من الأحيان.

ولهذا مقابل كل بيل جيتس هناك كينت إيفانز الذي تحلى بالمهارة والقدرة نفسها، لكن انتهى به المطاف في الجانب الآخر من لعبة الروليت. ولذلك إن أعطيت الحظ والمخاطرة مكانتهما المناسبة لن تحكم على النجاح المالي حكماً مبرماً لأن عاملي الحظ والمخاطرة موجودان، ووفق هذا المنظور ما هو جيد ليس جيداً كما يبدو، وكذلك الحال مع ما هو سيئ.

سألت الخبير الاقتصادي الحائز جائزة نوبل في الاقتصاد روبرت شيلر، وذلك قبل سنوات عدّة: «ما هو الأمر الذي نجهله عن الاستثمار حتى الآن، الذي تود أن تعرفه؟» أجابني قائلاً: «أود معرفة الدور الدقيق للحظ في النتائج الناجحة». أحب هذا الردّ، فلا أحد ينكر دور الحظ في النجاح المالي، لكن صعوبة تحديد مقداره، ومدى تأثيره في النجاح يدفع الناس إلى الميل إلى تجاهله عاملاً للنجاح. وعلى سبيل المثال إذا قلتُ: «هناك مليار مستثمر في العالم. هل تتوقع أن يصبح 10 منهم من أصحاب المليارات من دون أن يكون للحظ دور؟» قد يكون ردّك: «بالأكيد» لكن إذا طلبتُ منك تسمية هؤلاء المستثمرين، فمن المحتمل أن تتراجع. عندما تعزو نجاح الآخرين إلى الحظ ستبدو غيوراً ولئيماً حتى لو كنا نعلم مدى دور الحظ في نجاحهم، وعند الحكم على نفسك فإن عزو النجاح الشخصي إلى الحظ قد يكون محبطاً للغاية ولا يمكن قبوله.

أظهر الخبير الاقتصادي بهاشكار مازومدر أن هناك ترابطاً بين دخل الأخوة أكثر من ترابط الطول والوزن، فإذا كنت غنياً وطويل القامة، فمن المرجح أن يكون شقيقك غنياً، وليس من الضروري أن يكون طويلاً. أعتقد أن معظمنا يعرف هذا معرفةً بديهيةً لأن جودة التعليم والأبواب المفتوحة مرتبطة ارتباطاً وثيقاً بالوضع الاجتماعي والاقتصادي لوالديك. ومع ذلك لا يعترف الكثيرون بهذه الدراسة، خاصة الأثرياء.

ثمة ظلم يتعرض له الإخفاق دائماً، وقد يتراوح الإخفاق بين الإفلاس وعدم تحقيق هدف شخصي. هل الشركات الفاشلة لم تحاول بما فيه الكفاية؟ ألم يفكروا في استثماراتهم كما تفكر جميع الشركات؟ هل تفشل بعض المهن بسبب الكسل؟ تكون الإجابة إيجابية في بعض الأحيان لكن ليس في جميعها، ومن الصعب معرفة الإجابة الدقيقة. ليس كل ماثبر ناجحاً، واحتمالات الإخفاق قائمة حتى لو بذل المرء أقصى جهده لأن احتمال المخاطرة قائم، والنتيجة ستكون في الجانب الآخر من المعادلة، تماماً كما هو الحال مع الحظ، تصبح القصة صعبة جداً، وفوضوية جداً، ومعقدة للغاية، إذا حاولنا تحديد النتيجة حتى لو كانت أفعالنا الواعية تشي بالنجاح التام.

لنفترض أنني اشتريت سهماً، وبعد خمس سنوات من شرائه لم يتحرك سعره. من المحتمل أن يكون قراري شراءه سيئاً في المقام الأول، ومن المحتمل أن قراري كان صائباً وكان لدي فرصة 80% لكسب المال، لكن انتهى بي الأمر في النسبة

المؤسفة التي لم أحسب حسابها أي 20%. هل أخطأت؟ وكيف سأعرف إن كان السبب قراري أو طبيعة المخاطرة الكامنة في أي قرار؟ قد يكون من الممكن قياس حكمة بعض القرارات من الناحية الإحصائية، لكننا لا نفعل ذلك في العالم الواقعي، فهذا صعب للغاية، ولهذا نفضل القصص البسيطة، والتي تكون سهلة، لكنها مضملة بقدر سهولتها.

بعد قضاء سنوات مع المستثمرين وقادة الأعمال أدركت في النهاية أن إخفاق شخص آخر يُعزى إلى قراراته السيئة، في حين أن المرء لا يعزو إخفاقه إلى القرارات السيئة، إنما إلى انعدام الحظ، أو لنقل جانب المخاطرة المظلم. عندما يحكم المرء على إخفاقات غيره، فهو يُفضل قصة واضحة وبسيطة عن السبب والنتيجة، ولهذا يقول إن النتيجة ناجمة عن قرار سيئ، وهذه قصته المنطقية تمامًا، لكن عندما يحكم على نفسه لن يكون بهذه القسوة، وسيسرد قصة مؤثرة تبرر قراراته السابقة، وسيعزو النتائج السيئة إلى المخاطرة. لا يحتفي غلاف مجلة فوربس بالمستثمرين الفقراء الذين اتخذوا قرارات جيدة، لكنهم واجهوا الجانب المؤسف من المخاطرة. إنه يحتفي وبشدة بالمستثمرين الأثرياء، الذين اتخذوا قرارات جيدة حتى لو كانت متهورة لكنهم كانوا محظوظين في النهاية. إنها العملة نفسها لكن الوجهين مختلفان تمامًا.

الجزء الخطير من هذا كله هو محاولتنا الحثيثة معرفة ما يصلح بالمال وما لا يصلح به، فنحن نسأل على الدوام

أسئلة من قبيل: ما هي استراتيجيات الاستثمار الناجحة؟ وأي منها يحمل خطورة أكبر؟ وما هي استراتيجيات العمل الناجحة وغير الناجحة؟ وكيف تصبح ثرياً وتتجنب أن تكون فقيراً؟

نميل إلى البحث عن هذه الدروس من خلال ملاحظات النجاحات والإخفاق والقول: «افعل ما فعلته، وتجنب ما فعله». لو كان لدينا عصا سحرية لاكتشفنا بالضبط نسبة هذه النتائج التي نتجت عن أفعال قابلة للتكرار، ولعرفنا بدقة دور المخاطرة العشوائية والحظ الذي أثر في النتائج بطريقة أو بأخرى. لكن ليس لدينا عصا سحرية، إنما لدينا أدمغة تفضّل الإجابات السهلة من دون الرغبة العارمة في معرفة الفوارق الدقيقة، ولهذا يصعب تحديد الخصائص التي يجب اعتمادها أو تجنبها.

اسمحو لي أن أسرد لكم قصة أخرى عن شخص مثل بيل جيتس، وقد حقق نجاحاً هائلاً، لكن من الصعب تحديد سبب نجاحه، إن كان بفضل الحظ أو المهارة.

كان كورنيليوس فاندربيلت قد أنهى التوتة سلسلة من الصفقات التجارية لتوسيع امبراطورية سكه الحديدية. انحنى أحد مستشاريه ليخبره أن جميع الصفقات التي أبرمها مخالفة للقانون، فنظر إليه فاندربيلت وقال متعجباً: «يا إلهي! هل تعتقد يا جون أنه يمكنك تشغيل سكة حديد وفقاً لقوانين ولاية نيويورك؟»

كان أول ما فكرت فيه عندما قرأت هذه العبارة هو: «هذا الموقف هو سرّ نجاحه». لم تستوعب القوانين مستلزمات خطوط السكك الحديدية أيام فاندربيلت، ولذلك فقد قال لها «لتذهبي إلى الجحيم» ومضى قدمًا دون أن يلتفت إلى الخلف.

حقق الرجل نجاحًا استثنائيًا، وهنا سينظر الكثيرون إلى تكبره على القانون على أنه تصرف حكيم وذكي، وقد كان إهماله القانون حيويًا لنجاحه، فهو لم يسمح لشيء بأن يقف في طريقه. لكن ما مدى خطورة هذا الأمر؟ لن يوصي شخص عاقل بالجريمة القانونية الصارخة لتكون صفة رياضية. يمكنك أن تتخيل قصة فاندربيلت وهي تروى في سياق مختلف: شركة ناشئة لخارج عن القانون تنهار بموجب أمر من المحكمة. لدينا مشكلة واضحة هنا.

يمكنك أن تتخيّل على فاندربيلت لتكبره على القانون بقدر ما تنتقد إنرون⁽¹⁾ (Enron) لفعل الأمر نفسه. وعلى ما يبدو فإن أحدهم قد وجد نفسه محظوظًا بتجنب ذراع القانون، فيما وجد الآخر نفسه منكوبًا في جانب المخاطرة.

ينطبق هذا على جون د. روكفلر، والذي يصوّر المؤرخون تحايله المتكرر على القانون على أنه ذكاء في مجال الأعمال. وقد وصف أحد القضاة شركة روكفلر بأنها «ليست أفضل من لص عادي». ربما يكون روكفلر ذكيًا في مجال الأعمال،

1- واجهت شركة الطاقة الأمريكية إنرون فضيحة محاسبية بسبب تلاعبها بقوائمها المالية، وأدت الفضيحة إلى إفلاس الشركة. (المترجم)

لكن ما هو الفرق الذي يحوّل قصة روكفلر من «شخص لم يسمح للقوانين البالية بالوقوف في وجه الابتكار» إلى «شخص ارتكب جريمة» أو من فكرة أنّ «روكفلر كان عبقرياً لذا حاول التعلم من نجاحاته» إلى فكرة أنّ «روكفلر كان مجرماً لذا حاول التعلم من إخفاقاته». لا شك أنّ الفرق دقيق جداً.

قال فاندربيلت ذات مرّة: «وما الذي يجعلني أكثرث للقانون؟ ليس لدي ما يكفي من النفوذ؟» لم يكثرث فعلاً للقانون، وقد نجحت أعماله، لكن من السهل تخيّل خاتمة مختلفة للقصة ذات نتيجة مخالفة تماماً. يمكن أن يكون الخط الفاصل بين الجرأة والتهور رفيعاً، لكن عندما لا نحسب حساب المخاطرة والحظ سيكون الخط غير مرئي.

يُعرف بنجامين جراهام بأنه أحد أعظم المستثمرين على مرّ العصور، وهو مؤسس استثمار القيمة، والمعلم الأول لوارن بافيت. يُعزى نجاح بنجامين جراهام إلى امتلاكه جزءاً هائلاً من أسهم (GEICO)، وباعترافه فقد جمع أسهماً بطريقة تخالف جميع قواعد التنويع التي وضعها جراهام نفسه في نصوصه الشهيرة.

أين الخط الرفيع بين الجرأة والتهور هنا؟ لا أعرف الإجابة. كتب جراهام عن ثروته في GEICO: «هل يمكننا التفريق بين اندفاع محظوظ، أو قرار فائق الذكاء؟» الإجابة: لا يمكن التفريق بينهما بسهولة. وبالمثل نعتقد أن مارك زوكربيرج عبقرى لرفضه عرض ياهو عام 2006، حيث

عُرِضَ عليه مليار دولار لشراء شركته، لكنه رأى المستقبل وتمسك بشركته ولم يبيعها.

يمتدح الناس مارك لكنهم ينتقدون موقع ياهو بشدة لرفضه عرض الاستحواذ الكبير المقدم من مايكروسوفت، حيث يقول الكثيرون إنه كان على هؤلاء الحمقى أن يحصلوا على المال بدلاً من التمسك بالشركة. ما هو الدرس لرجال الأعمال هنا؟ ليس لدي أي فكرة بسبب صعوبة تحديد دور المخاطر والحظ في مثل هذه القرارات. ثمة الكثير من الأمثلة الأخرى، وثروات (وإخفاقات) لا حصر لها، وجميعها تدين بنتائجها للرافعة المالية.

يدفع أفضل (وأسوأ) المديرين موظفيهم بأقصى طاقتهم، وتسمعهم يكررون عبارات متناقضة مثل: «العمل دائماً على حق»، و«العملاء لا يعرفون ماذا يريدون»، وكلاهما حكمة عمل مقبولة. إن الخط الفاصل بين «الجريء الملهم» و«المتهور الأحمق» قد لا يتجاوز سمكه المليمتر الواحد، ولا يمكن رؤيته إلا بعد فوات الأوان، وعليه تبدو المخاطرة والحظ في هذه المواقف أشباحاً غير المرئية.

إنها ليست بمشكلة سهلة الحل، فصعوبة تحديد ماهية الحظ، وماهية المهارة، وماهية المخاطر، هي واحدة من أكبر المشكلات التي نواجهها عند محاولة التعرف على أفضل طريقة لإدارة الأموال. لكن يمكن أن يساعدك أمران في تحديد أفضل اتجاه ممكن:

كن حذرًا ممن تُعجب به أو تثني عليه. كن حذرًا ممن تنظر إليه بازدراء، وتتجنب أن تصبح مثله.

أو كن حذرًا عند افتراض أن 100% من النتائج هي بفضل الجهد والقرارات الصائبة. كتبتُ لابني رسالة بعد ولادته، حيث أوردت في قسم منها:

يولد بعض الناس في أسر تشجّع على التعليم، وآخرون في أسر ضد التعليم. يولد البعض في اقتصادات مزدهرة تشجّع ريادة الأعمال، والآخرون في الحرب والفقر. أريدك أن تكون ناجحًا وأن تكسب معركة الحياة، لكن عليك إدراك أن النجاح لا يعود إلى العمل الجاد فحسب، وأن الفقر ليس بسبب الكسل فحسب. ضع ذلك في اعتبارك عند الحكم على الأشخاص، بما في ذلك نفسك.

لذلك لا تصب تركيزك على حالات خاصة وأشخاص بعينهم، إنما على نماذج عامة أوسع انتشارًا.

قد تكون دراسة حالة شخص معيّن أمرًا خطيرًا، لأننا بطبيعتنا نميل إلى الأمثلة المتطرفة، فنمضي مباشرة في دراسة حالة المليارديرات أو الرؤساء التنفيذيين في حالة النجاح، وفي حالات الإخفاق نميل إلى الاطلاع على حالات الإخفاق المريعة التي تهيمن على الأخبار.

المشكلة هي أن الأمثلة المتطرفة تحمل أقل إمكانية للتطبيق من بين الأمثلة الأخرى، وذلك لتعقيدها، وكلما كانت النتيجة متطرفة أكثر قل احتمال تطبيق دروسها على حياتك، لأن نتائجها متأثرة بالحظ السعيد أو المخاطرة الشديدة. ستقترب أكثر من الوجبات الجاهزة القابلة للتنفيذ، عندما تبحث عن أنماط أشمل للنجاح والإخفاق، وكلما كان النمط شائعاً أكثر زاد احتمال تطبيقه في حياتك.

إن محاولة محاكاة نجاح استثمار وارن بافيت على سبيل المثال أمر صعب لأن حالته متطرفة للغاية، وعليه فدور الحظ في حياته المهنية قد يكون كبيراً، ولا يمكنك محاكاة الحظ بأي طريقة موثوقة. من الأفضل أن يدرك المرء - كما هو موضح في الفصل 7 أن السعادة عمومًا تكون من حليف الأشخاص الذين يتحكمون في وقتهم، وهذه ملاحظة عامة ويمكن تعلم شيء واضح منها.

أمضى مؤرخي المفضل فريدريك لويس ألن حياته المهنية في تصوير حياة المواطنين الأمريكيين من الفئة المتوسطة في المجتمع. درس فريدريك كيف عاشوا، وكيف تغيروا، وماذا فعلوا في حياتهم المهنية، وماذا تناولوا على مائدة العشاء، وغير ذلك. يمكننا الاستفادة من هذه الدروس التي تغطي شريحة أوسع أكثر من دراسة حالات متطرفة وشخصيات لامعة بعينها، لأنها تهيمن على الأخبار.

قال بيل جيتس ذات مرة: «النجاح معلم رديء، فهو يغري

الأذكىء بالتفكير في أنهم غير معرّضين للخسارة». إذا سارت أمورك على ما يرام لا تتخذع بها، فقد لا تكون متماسكة كما تعتقد. لست محصناً من النكبات، وإذا ما اعترفت أن الحظ ساهم في نجاحك، فعليك الاعتراف بشقيقه؛ أي المخاطرة، والتي قد تغير قصتك بالسرعة نفسها.

تنطبق الفكرة ذاتها على الاتجاه الآخر. يمكن للإخفاق أن يكون معلماً رديئاً، فهو يغري الأذكىء بالتفكير في أن قراراتهم كان مروعة، ويتجاهلون بذلك حقيقة المخاطر التي لا تعرف الرحمة. والحيلة في هذه الحالة عندما تتعامل مع الإخفاق هي أن ترتب حياتك المالية بحيث تضع الاستثمار السيئ جانباً، والهدف المالي المنشود أمامك، لتستمر في اللعبة حتى تنجح.

الأهم مما سبق هو إدراك دور الحظ في النجاح، ودور المخاطرة في الإخفاق، وهذا يعني أن نغفر لأنفسنا وألا نكون قساة في الحكم على إخفاقنا.

ما هو جيد ليس جيداً كما يبدو، وكذلك الحال مع ما هو سيئ. والآن لنلقِ نظرة على قصتيّ رجلين خاطرا بما لديهما.

مكتبة

t.me/t_pdf

3.

لا يكتفون أبدًا

عندما يفعل الأثرياء أمورًا مجنونةً

توفي مؤسس شركة فانجارد جون بوجل في عام 2019، وقد روى ذات يوم قصةً عن المال، حيث تسلط هذه القصة الضوء على أمر لا نفكر فيه كفاية:

«كان كيرت فونيجوت وصديقه جوزيف هيلر في حفلة أقامها ملياردير في جزيرة شيلتر، وكان مضيفهم مدير صندوق تحوط، وأخبر كيرت صديقه هيلر أن مضيفهم قد جنى في يوم واحد أموالاً تفوق ما جناه هيلر من روايته التاريخية الشهيرة كاتش-22 (Catch-22) على مدار تاريخها، فأجاب هيلر: «نعم هذا صحيح، لكن لديّ أمر لن يعرفه... وهو الاكتفاء!»

الاكتفاء! صدمتُ من البلاغة البسيطة لهذه الكلمة. وقد أذهلتني لسببين أولهما: لأنني عشت وعرفت الكثير من النعم، وثانيهما لأن جوزيف هيلر كان دقيقاً للغاية في وصفه الأمر. إنه عنصر حاسم في مجتمعنا، وهذا ما نراه حتى في الأوساط الثرية وعند من يتمتع بنفوذ كبير، فهم لا يعرفون حدًا يقفون عنده. باختصار؛ إنهم لا يكتفون.

إنها فكرة ذكية ومؤثرة جداً، واسمحوا لي أن أقدم مثالين على مخاطر عدم الاكتفاء، وما يمكن أن نتعلمه من هذين المثالين.

ولد راجات جوبتا في كولكاتا وتيَّم عندما كان مراهقاً. يتحدث الناس عن القلة المميزة التي تمتعت بطفولة مدللة، لكن لم يكن بمقدور جوبتا حتى مشاهدة ملعب البيسبول.

بدأ العمل مبكرًا، واستطاع أن يصل إلى مستويات استثنائية. وبحلول منتصف الأربعينيات من عمره كان جوبتا الرئيس التنفيذي لشركة ماكينزي، وهي الشركة الاستشارية الأشهر في العالم. تقاعد جوبتا في عام 2007 لتولي أدوار مهمة لدى الأمم المتحدة والمنتدى الاقتصادي العالمي. شارك في العمل الخيري مع بيل جيتس، وكان عضوًا في مجلس إدارة خمس شركات عامة. لقد انطلق جوبتا من الأحياء الفقيرة في كولكاتا ليصبح من أنجح رجال الأعمال في العالم، وبنجاحه هذا نال ثروة كبيرة، وبحلول عام 2008 بلغت ثروته 100 مليون دولار. إنه مبلغ كبير لا يتخيله معظم الناس، وعائد سنوي بنسبة خمسة بالمئة على هذا القدر من المال، سينتج ما قدره 600 دولار في الساعة على مدار 24 ساعة في اليوم.

كان بإمكانه فعل ما يحلو له في الحياة، لكن ما أراده كان مختلفًا، إذ لم يكتفِ بأن يكون من أصحاب عشرات الملايين فقط، إنما أراد أن يكون مليارديرًا، وقد رغب في ذلك من أعماقه.

جلس جوبتا في مجلس إدارة بنك جولدمان ساكس محاطًا ببعض أغنى المستثمرين في العالم، وقد وصف أحد المستثمرين جوبتا مشيرًا إلى أباطرة الأسهم: «أعتقد أنه يريد أن يكون في هذه الدائرة، إنها دائرة أصحاب المليارات، أما بنك جولدمان فهو يمثل دائرة أصحاب مئات الملايين أليس كذلك؟»

كان الرجل على حق، ولذلك فقد بحث جوبتا عن فكرة تحقق له أرباحًا طائلة. وفي عام 2008 كان بنك جولدمان ساكس في عين عاصفة الأزمة المالية، وقد خطط وارن بافيت لاستثمار 5 مليارات دولار في البنك لمساعدته على الصمود في وجه العاصفة. علم جوبتا بهذه الصفقة قبل الجمهور بصفته عضوًا في مجلس إدارة جولدمان، فقد كانت تلك معلومات مهمة لأن بقاء بنك جولدمان كان موضع شك، ومن المؤكد أن دعم بافيت سيدفع أسهم البنك إلى الارتفاع مجددًا.

بعد ست عشرة ثانية من علمه بالصفقة المنتظرة، أغلق جوبتا الهاتف بعد الاتصال الذي تلقاه من مجلس إدارة بنك جولدمان، واتصل بمدير صندوق التحوط المدعو راج راجاراتنام. لم تُسجل المكالمة لكن راجاراتنام اشترى على الفور 175,000 سهمًا من أسهم جولدمان ساكس، لذا يمكن تخمين مضمون المكالمة بين الرجلين.

وكما هو متوقع؛ ما إن أُعلن عن صفقة بافيت جولدمان إلى الجمهور بعد ساعات حتى قفز سهم جولدمان ليحقق راجاراتنام مليون دولار على الفور. هذا ما قيل لكن هيئة الأوراق المالية والبورصات تقول إن نصائح جوبتا من داخل المؤسسة قد أدت إلى أرباح قدرها 17 مليون دولار. كان مالاً سهلاً، لكن القضية كانت أسهل للمدعين العامين.

أُرسل جوبتا وراجاراتنام إلى السجن بتهمة استغلال الموقع والتجارة غير المشروعة من الداخل، ودُمِرت حياتهما المهنية، وسمعتهما تدميراً لا رجعة فيه.

والآن لننتقل إلى بيرني مادوف صاحب الجريمة المعروفة⁽¹⁾. مادوف هو أشهر من نفذ سلسلة بونزي⁽²⁾ منذ تشالز بونزي نفسه، وقد خَدَعَ المستثمرين بهذه الطريقة عقدين من الزمن قبل أن تتكشف جريمته، ومن المفارقات أن هذا قد حدث بعد أسابيع فقط من محاولة جوبتا.

يتجاهل الكثيرون أمراً مهماً، وهو أن مادوف مثل جوبتا، فهو لم يكن محتالاً عادياً وحسب، فقبل سلسلة بونزي التي جعلت مادوف مشهوراً كان رجل أعمال ناجحاً وشرعياً. عمل مادوف في سوق الأسهم، حيث كان يشتري ويبيع الأسهم وكان جيداً في ذلك، وإليك وصف صحيفة وول ستريت جورنال (The Wall Street Journal) عمله في عام 1992:

«لقد أنشأ شركة أوراق مالية ذات ربحية عالية، وهي شركة برنارد ل. مادوف للاستثمار في الأوراق المالية، التي تستحوذ على حجم ضخم من تداولات الأسهم بعيداً عن بورصة نيويورك، حيث يُقدَّر الحجم اليومي للصفقات المنفذة إلكترونياً من قبل شركة مادوف خارج البورصة بقرابة 740 مليون دولار، وهو

1- احتال مادوف بمبلغ 50 مليار دولار، وكان قد أسس شركة موازية غير شرعية، ونقذ احتياله على كبار البنوك العالمية وأثرى المستثمرين. (المترجم)
2- سلسلة بونزي أو هرم بونزي: نظام بيع هرمي، وشكل من أشكال الاحتيال، حيث يعد بالربح الكبير ويمول الربح من تدفق رأس المال نفسه من المستثمرين حتى تنفجر فقاعة المضاربة. يحمل هذا النظام اسم تشالز بونزي الذي اشتهر بعملية تزوير عقاري في ولاية كاليفورنيا اعتماداً على هذا المبدأ. (المترجم)

ما يساوي 9% من بورصة نيويورك. يمكن للسيد مادوف تنفيذ الصفقات بسرعة وبتكلفة زهيدة، حتى أن شركته تدفع لشركات الوساطة الأخرى فلساً للسهم مقابل تنفيذ أوامر عملائها، حيث تستفيد من الفارق بين أسعار العرض والطلب التي تتداول بها معظم الأسهم».

لا يورد الصحفي هذه المعلومات بناء على معلومات غير دقيقة، ولم تكن حقيقة أعمال مادوف احتيالياً مستتراً بغطاء شرعي. كانت معلومات دقيقة، فقد كان عمل مادوف في صناعة السوق⁽¹⁾ مشروعاً، وقد قال موظف سابق: إن ذراع صناعة السوق لأعمال مادوف تحقق له أرباحاً تتراوح بين 25 مليون دولار و50 مليون دولار سنوياً.

كانت أعمال بيرني مادوف مشروعة وبعيدة عن الاحتيال، وقد كانت ناجحة بالمقاييس كافة، وقد جعلته ثرياً للغاية، ولم يكن ثراؤه غير مشروع، ومع ذلك فقد لجأ إلى الاحتيال. والسؤال الذي يجب طرحه على جوبتا ومادوف هو: لماذا يشعر شخص يمتلك مئات الملايين من الدولارات بهذه الحاجة الماسة إلى الحصول على مزيد من الأموال؟ لقد بلغ اليأس بهما حدّاً أنهما خاطرا بكل شيء سعياً خلف المزيد. إن الجريمة التي يرتكبها هؤلاء الذين يعيشون على حافة البقاء ذات أسباب معروفة، وقد قال أحد المحتالين

1- هو إجراء يكون التاجر أو البائع مستعداً وراغباً وقادراً من خلاله على شراء أو بيع ورقة مالية معينة بسعر الشراء والبيع المعروض. (المترجم)

النيجيريين ذات مرّة لصحيفة نيويورك تايمز إنه يشعر بالذنب لإيذاء الآخرين لكن «الفقر يحدّر شعورك بالألم». لكن ما فعله جوبتا ومادوف كان أمرًا مختلفًا. لقد امتلكا كل شيء: ثروة هائلة وهيبة ونفوذًا وحرية، ومع ذلك رمى الرجلان كل هذا بعيدًا لأنهما أرادا المزيد. لم يكن لديهما شعور بالاكتماء.

إنها أمثلة متطرفة، لكن هناك نسخ غير جنائية لهذا السلوك القائم على عدم الاكتفاء. على سبيل المثال؛ كان لدى شركة إدارة صندوق تحوط رأس المال على المدى الطويل (LTCM) متداولين أثرياء تبلغ ثروات كل منهم عشرات ومئات الملايين من الدولارات، وكانوا يستثمرون معظم ثرواتهم في صناديقهم الخاصة، لكنهم لم يكتفوا وبالغوا في المخاطرة سعيًا إلى الحصول على المزيد، وانتهى الحال بهم إلى خسارة كل شيء. حدث هذا في عام 1998 وسط أكبر سوق صاعدة، وأقوى اقتصاد في التاريخ. وحول هذا الموضوع قال وارن بافيت في وقت لاحق:

«ليكسب هؤلاء المال الذي لم يكن لديهم، والذي لم يكونوا بحاجة إليه، فقد خاطروا بما لديهم وبما يحتاجونه. وهذا تصرف أحمق. إنها حماقة محضة. ليس هناك مبرر للمخاطرة بما هو مهم من أجل ما هو غير مهم».

ليس هناك مبرر للمخاطرة بما تملكه وتحتاجه من أجل ما لا تملكه، وما لا تحتاجه.

إنها إحدى الأفكار الواضحة، والتي يتجاهلها الكثيرون. سيحصل قلة قليلة منا على 100 مليون دولار كما فعل جوبتا أو مادوف، لكن نسبة لا بأس بها من قراء هذا الكتاب سيحصلون على مرتب، أو سيكون لديهم مبلغ من المال كافٍ لتغطية حاجاتهم والكثير من متطلباتهم. تذكر بعض الأمور إن كنت أحدهم:

1. أصعب مهارة مالية هي إيقاف العارضة عن الحركة!

هذا بالغ الأهمية لأن التوقعات ترتفع أكثر كلما حققت نتائج أفضل، وإذا ما استمر المرء على هذا المنوال سيفقد الشعور بالرضا عن النتائج، ولن يكون هناك منطلق في استمرار السعي إلى تحقيق المزيد لأنه سيحصل على الشعور ذاته بعد كل جهد إضافي يبذله. يصبح الأمر خطيراً عندما تفتح شهية المرء على امتلاك المزيد: المزيد من المال، والمزيد من القوة، والمكانة، والطموح، وسيفوق طلبه المزيد رضاه عما يحققه. وفي هذه الحالة كلما تقدّم المرء خطوة إلى الأمام، فإنه يحرك العارضة خطوتين للأمام. سيجعلك هذا تشعر كأنك كنت متأخراً، وستحاول التعويض عن تأخرك بالمخاطرة أكثر وأكثر.

تؤيد الرأسمالية الحديثة أمرين: توليد الثروة، وتوليد الحسد. ربما يسير الاثنان جنباً إلى جنب، فقد تكون الرغبة

في تجاوز أقرانك وقوداً للعمل الجاد، لكن ليس هناك متعة في الحياة دون شعور بالاكتماء. يقال إن السعادة هي النتائج عدا التوقعات.

2. المقارنة الاجتماعية هي المشكلة هنا

فكر في لاعب بيسبول مبتدئ يكسب 500 ألف دولار في السنة. إنه غني بالمقاييس كافة، لكن لنفرض أنه يلعب في فريق مايك تراوت نفسه، والذي لديه عقد بقيمة 430 مليون دولار مدة 12 عاماً. إذا قارنا الرجلين سيكون اللاعب المبتدئ مقلساً.

لكن لنفكر في مايك تراوت، والذي يجني 36 مليون دولار في السنة، وهذا مبلغ هائل من المال. لكن لإدراج مايك في قائمة أفضل عشرة مديرين لصناديق التحوط من حيث الأجر في عام 2018، عليه كسب ما لا يقل عن 340 مليون دولار في السنة. قد يقارن مارك دخله بدخل هؤلاء. وبالطريقة نفسها سيقارن مدير صندوق التحوط الذي يربح 340 مليون دولار سنوياً دخله بدخل أكبر خمسة مديرين لصناديق التحوط، والذين ربحوا 770 مليون دولار على الأقل في عام 2018. ويمكن لكبار المديرين التطلع إلى أشخاص مثل وارن بافيت، الذي زادت ثروته بمقدار 3.5 مليار دولار عام 2018.

وقد يتطلع بافيت إلى جيف بيزوس، والذي زادت ثروته الصافية بمقدار 24 مليار دولار في عام 2018، أي أن ما

حققه لاعب البيسبول «الثري» في عام كامل لا يعادل ما يجنيه بيزوس في دقيقة واحدة!

لعبة المقارنة لا تنتهي، والنقطة المهمة هنا هي أن سقف المقارنة الاجتماعية مرتفع للغاية، ولا يمكن لأحد أن يطاله. أي أنها معركة لا يمكن كسبها أبداً، ولعل الطريقة الوحيدة للفوز هي ألا تقاتل في معركة المقارنة منذ البداية، وبعبارة أخرى: اعرف الاكتفاء المالي، واقبل بما لديك حتى لو كان أقل مما يملكه من حولك.

يسافر أحد أصدقائي سنوياً إلى لاس فيغاس، وفي إحدى السنين سأل تاجرًا يتردد إلى هناك: ما هي الألعاب التي تلعبها، وما هي الكازينوهات التي تلعب فيها؟ أجاب التاجر بكل جدية: «الطريقة الوحيدة للفوز في كازينو في لاس فيغاس هي الخروج ما إن تدخل!»

وهذه هي الطريقة الوحيدة للفوز بلعبة مواكبة ثروة الآخرين أيضاً.

3. «الاكتفاء» لا يعني العيش في تقتير

قد تبدو فكرة امتلاك «ما يكفي» نزعة محافظة، وقد يفهم البعض الأمر على أن هذا إهمال للفرص المتاحة والإمكانات الكامنة. لا أعتقد أن هذا صحيح.

يعني «الاكتفاء» أن عكسه -أي عدم الاكتفاء والشهية التي لا تعرف ارتواء- سيدفعك إلى الندم في نهاية المطاف. سأعطي مثلاً عن هذا الأمر من خارج عالم الأعمال.

إن الطريقة الوحيدة لمعرفة كمية الطعام التي تستطيع تناولها هي أن تأكل منه بنهم حتى تمرض. من المؤكد أن قلة قليلة قد جرّبت هذا لأن القيء مؤلم، وهو ينسيك طعم الطعام اللذيذ الذي ألهمته. هذا المنطق مُغيّب لسبب ما عن عالم الأعمال والاستثمار، ولن يتوقف الكثيرون عن طلب المزيد إلا عندما تنهار أعمالهم ويضطرون إلى التوقف، وقد يتوقف المرء لسبب آخر مثل انهيار الجسم من الإرهاق الشديد، أو عدم القدرة على تحمل استثمارات خطيرة. كان عدم الاكتفاء المالي هو سبب انهيار راجات جوبتا وبيرني مادوف وأمثالهما، الذين لا يمكنهم كبح أنفسهم أمام المزيد من المال مهما كانت العواقب، لكن العواقب ستكون وخيمة وستدمر كل شيء.

4. ثمة الكثير من الأمور التي لا تستحق

المخاطرة بغض النظر عن المكاسب المحتملة

قال راجات جوبتا لصحيفة نيويورك تايمز بعد إطلاق سراحه من السجن إنه قد تعلم درسًا: «لا تتعلق كثيرًا بأي شيء سواء أكان سمعتك أم إنجازاتك أم أي شيء. أفكر فيما حصل معي وأقول: ما الذي يهم؟ صحيح أن ما حصل قد دمّر سمعتي تدميرًا ظالمًا، لكن هذا مزعج فقط إن كنت متعلقًا بالسمعة».

هذا أسوأ ما يمكن استخلاصه من تجربة شخصية

مثل تجربته، وأفكر في أن هذا الكلام هو تبريرات وحسب لرجل يود أن يستعيد سمعته لكنه يعلم أنها قد ضاعت إلى الأبد. هناك أمور لا تقدّر بثمن، ومنها: السمعة، والحرية، والاستقلالية، والعائلة، والأصدقاء، والأحباب، والسعادة، لكن أفضل طريقة للحفاظ على هذه الأمور هي معرفة الوقت المناسب للتوقف عن المخاطر التي قد تضرّ بهم. بعبارة أخرى: معرفة متى يكون لديك ما يكفي.

الخبر السار هو أن أقوى أداة لبناء الاكتفاء هي أداة بسيطة جداً، وهي لا تتطلب المخاطرة التي يمكن أن تُلحق الضرر بأي من الأمور الثمينة في حياتك. هذا هو محور الفصل التالي.

4.

القوة المركبة الخارقة

جاءت 81.5 مليار دولار من صافي ثروة بافيت البالغة
84.5 مليار دولار بعد عيد ميلاده الخامس والستين.
لم تُبْنَ عقولنا للتعامل مع هذه السخافات!

تُعلِّمنا الدروس في مجال ما أمراً مهماً عن مجالات أخرى لا صلة لها بهذا المجال. لنأخذ على سبيل المثال تاريخ العصور الجليدية، والذي يمتد نحو مليار عام، وما تعلمنا هذا التاريخ عن تنمية أموالك!

إن معرفتنا العلمية بالأرض ضحلة أكثر مما تعتقد، ولفهم كيفية عمل العالم لا بدّ من الحفر تحت سطحه. هذا أمر لم يكن ممكناً حتى وقت قريب جداً. درس إسحاق نيوتن حركة النجوم قبل مئات السنين من فهمنا بعض أساسيات كوكبنا.

لم يتفق العلماء على أن الأرض كانت مغطاة بالجليد مرّات عدّة حتى القرن التاسع عشر. الأدلة منتشرة في جميع أنحاء العالم. إنها آثار تؤكد وجود عالم متجمد قبلاً، مثل صخور ضخمة متناثرة في مواقع عشوائية، وأسرة صخرية مكشوفة إلى طبقات رقيقة.

ليس هذا فحسب، أشارت الأدلة الواضحة إلى أنه لم يكن هناك عصر جليدي واحد، إنما يمكن تأكيد خمسة منها. لا شك أن كمية الطاقة اللازمة لتجميد الكوكب، وإذابة الجليد من جديد، وتجميده مجدداً كمية مذهلة. ما الذي يمكن أن يُسبب دورات الجليد هذه على الأرض؟ يجب أن تكون أكبر قوة عرفها كوكبنا، وفعلاً كانت كذلك، لكن ليس بالطريقة التي قد يتوقعها أي شخص.

عرف العالم قبلاً الكثير من النظريات حول سبب حدوث العصور الجليدية. كانت النظريات معقدة تعقيد تأثير العصور الجليدية الجيولوجية الهائل. اعتقد بعض العلماء أن صعود سلاسل الجبال قد يكون سبباً لتغيير الرياح حول الأرض، وهو ما أدى بدوره إلى تغيير المناخ، فيما فضل آخرون فكرة أن الجليد هو الحالة الطبيعية لكن هذا تغير بسبب الانفجارات البركانية الهائلة التي عرفتها الأرض. قد يفسر نمو سلاسل الجبال أو انفجار البراكين الضخمة عصرًا جليديًا واحدًا لكنه لا يكرر دورة العصور الجليدية المكوّنة من خمسة عصور.

ميلوتين ميلانكوفيتش عالم صربي، وقد درس في أوائل القرن العشرين موقع الأرض من الكواكب الأخرى، وتوصل إلى نظرية العصور الجليدية، والتي نعرف الآن مدى دقتها: تؤثر جاذبية الشمس والقمر بلطف على حركة الأرض وميلها نحو الشمس، وخلال أجزاء من هذه الدورة التي قد تمتد عشرات الآلاف من السنين يحصل كل من نصفي الكرة الأرضية على إشعاع شمسي متفاوت بأكثر أو أقل مما هو معتاد، وهنا تبدأ المتعة!

افتترضت نظرية ميلانكوفيتش في البداية أن ميل نصفي الكرة الأرضية بسبب الجاذبية يسبب فصول شتاء شديدة البرودة بما يكفي لتحويل الكوكب إلى جليد. تعمق عالم الأرصاد الجوية الروسي فلاديمير كوبن في عمل ميلانكوفيتش، واكتشف أمرًا بسيطًا لكنه يصنع الفرق.

اكتشف أن الصيف المعتدل المائل إلى البرودة وليس الشتاء البارد هو صاحب اليد الطولى في العصور الجليدية، حيث لا يكون الصيف حاراً بما يكفي لإذابة ثلوج الشتاء السابق. تسهل القاعدة الجليدية المتبقية تراكم الثلج في الشتاء التالي، ما يزيد من احتمالات بقاء طبقة ثلجية في الصيف التالي، وهذا ما يجذب المزيد من التراكم في الشتاء الذي يليه.

يعكس الثلج الدائم المزيد من أشعة الشمس، ما يؤدي إلى تفاقم البرودة، وهذا يعني تساقط المزيد من الثلوج، وهكذا دواليك. وفي غضون بضع مئات من السنين ستنمو كتلة ثلجية موسمية لتتحول إلى صفيحة جليدية قارية.

يحصل الأمر نفسه في الاتجاه المعاكس. يحدث ميل في مدار الأرض ليزيد ضوء الشمس المزيد من كتلة الثلج الشتوية، وهذا يعني انعكاساً حرارياً بارداً أقل في السنوات التالية ما يزيد درجات الحرارة، وهذا ما يمنع المزيد من تساقط الثلوج في العام المقبل، وما إلى ذلك. هذه هي الدورة المناخية التي حصلت.

الأمر المذهل هنا هو: كيف يمكن لظاهرة بهذه الضخامة أن تنمو من تغير بسيط نسبياً في الظروف. تبدأ بطبقة رقيقة من الثلج المتبقي من صيف بارد، وهي طبقة لا تثير أي اهتمام، لكن بعد ذلك وبغمضة عين جيولوجية ستكون الأرض بأكملها مغطاة بجليد بسماكة أميال. أورد هنا ما قاله عالم الجليد جوين شولتز: «ليس بالضرورة أن تكون كمية

الثلج هي من سببت الصفائح الجليدية، لكن حقيقة؛ فإن الثلج رغم قلته يستمر فصلاً بعد فصل».

إن أهم ما نستخلصه من العصور الجليدية هو أنك لست بحاجة إلى قوة هائلة لتحقيق نتائج مذهلة. إذا كان هناك أمر يتضاعف سيكون النمو القليل وقوداً للنمو المستقبلي. يمكن أن تؤدي بداية صغيرة إلى نتائج استثنائية بما يتحدى المنطق. وقد يبدو الأمر غير منطقي حتى أنك لن تصدق أن البداية كانت بهذه البساطة، وأن هذا النمو المستمر سيؤدي إلى هذه النتائج المذهلة، وهذه هي الحال مع المال.

هناك أكثر من 2000 كتاب عن كيفية بناء وارن بافيت ثروته، والكثير من هذه المؤلفات رائعة لكن القليل منها يولي اهتماماً كافياً بأبسط حقيقة حول استثمار وارن بافيت: لا تعود ثروة بافيت إلى كونه مستثمراً جيداً فحسب، بل تعود إلى كونه مستثمراً جيداً منذ كان طفلاً بالمعنى الحرفي للكلمة.

وبينما أكتب هذه الكلمات تبلغ القيمة الصافية لثروة وارن بافيت 84.5 مليار دولار، ومن هذا المبلغ الهائل جاء مبلغ 84.2 مليار دولار بعد عيد ميلاده الخمسين، وجاء مبلغ 81.5 مليار دولار منها بعد استحقاقه الضمان الاجتماعي في منتصف الستينيات من عمره.

وارن بافيت مستثمر استثنائي، لكن ربط كل نجاحه بالظننة الاستثمارية يهمل نقطة أساسية هي مفتاح نجاحه، وهي أنه

كان مستثمراً استثنائياً مدة ثلاثة أرباع القرن. لو بدأ بافيت بالاستثمار في الثلاثينيات من عمره، وتقاعد في الستينيات لسمع عدد قليل من الناس عنه. ضع في اعتبارك تجربة فكرية صغيرة.

بدأ بافيت الاستثمار الجاد عندما كان عمره عشر سنوات، وعندما بلغ الثلاثين من عمره كانت ثروته الصافية مليون دولار أو 9.3 مليون دولار مع أخذ التضخم في الحسبان. ماذا لو كان شخصاً عادياً يقضي مراهقته وعشرينياته في استكشاف العالم وإيجاد شغفه، وبحلول سن الثلاثين يكون صافي ثروته 25.000 دولار على سبيل المثال؟ ولنفترض أنه استمر في جني عوائد الاستثمار السنوية الاستثنائية التي تمكّن من تحقيقها (22% سنوياً)، لكنه توقف عن الاستثمار، وتقاعد في سن الستين للعب الجولف، وقضاء بعض الوقت مع أحفاده.

ماذا سيكون التقدير التقريبي لصافي ثروته اليوم؟ لن يكون 84.5 مليار دولار إنما 11.9 مليون دولار، أي 99.9% أقل من صافي ثروته الفعلية. هذا يدفعنا إلى القول إنه يمكن ربط كل النجاح المالي لوارن بافيت بالقاعدة المالية التي بناها في سنوات البلوغ وعلى امتداد سنوات الشيخوخة. مهارته هي الاستثمار لكن سرّه هو الوقت، وهذه هي الطريقة التي يعمل بها النمو المركّب.

لنفكر في الأمر من منظور آخر. بافيت هو أغنى مستثمر في كل العصور، لكنه في الواقع ليس الأفضل، على الأقل عند قياس متوسط عائدته السنوي مع متوسط العوائد السنوية

لمستثمرين آخرين مثل جيم سيمونز، وهو رئيس صندوق التحوط رينيسانس تكنولوجيز (Renaissance Technologies)، والذي جمع الأموال بنسبة 66% منذ عام 1988، وهذا رقم قياسي لم يقترب أحد منه، حتى بافيت الذي رأينا أن ثروته قد تضاعفت بنسبة 22% سنوياً أي ثلث نسبة سيمونز.

بينما أكتب الآن يبلغ صافي ثروة سيمونز 21 مليار دولار، وبما أننا نتعامل هنا مع الأرقام، فإن هذا الرقم سخيف مقابل ثروة بافيت إذ إنه 75% أقل منها.

لماذا الاختلاف الكبير هذا إذا كان سيمونز مستثمراً أفضل؟ لأن سيمونز لم يبرع في استثماراته حتى الخمسين من عمره. كان أمامه أقل من نصف عدد السنوات التي امتلكها بافيت لمضاعفة الثروة. ولو حصل جيمس سيمونز على عائد سنوي يبلغ 66% عن فترة السبعين عاماً التي بنى بافيت فيها ثروته لكانت ثروته مخيفة! هل تريد الرقم؟ حسناً احبس أنفاسك لأنه سيكون 63 كوئنتيليون و900 كوادريليون و781 تريليون و780 مليار و748 مليون و160 ألف دولار.

هذه أرقام بعيدة عن الواقع وغير عملية. النقطة المهمة هي أن تغييرات صغيرة في افتراضات النمو قد تؤدي إلى أرقام هائلة وغير عملية. لذا عندما ندرس ظاهرة معينة مثل سبب تشكّل العصر الجليدي أو ثراء بافيت، فإننا كثيراً ما نتجاهل العوامل الرئيسة للنجاح.

سمعت العديد من الأشخاص وهم يقولون إن فكرة الفائدة المركّبة قد غيرت حياتهم، إنها قصص نسمعها حول مقدار

لنضع كل هذا في خلاصة: كسبنا 296 ميغابايت من 1950 إلى 1990، ومن عام 1990 وحتى اليوم كسبنا 100 مليون ميغابايت.

إذا كنت من أشد المتفائلين بالتكنولوجيا في الخمسينيات من القرن الماضي، ربما قد تتوقع أن تتضاعف السعة التخزينية 1000 مرة، وربما قد تتوقع 10,000 مرة إذا كنت في غاية التحمس والإثارة. لكنّ قليلين سيقولون: «ستكون السعة 30 مليون مرة أكبر خلال حياتي» وهذا ما حدث. تؤدي الطبيعة غير المنطقية للقوة المركبة إلى دفع الناس حتى الأذكي بينهم إلى إهمال قوتها. في عام 2004 انتقد بيل جيتس جيميل الجديد (Gmail) متسائلاً: لماذا قد يحتاج شخص ما إلى جيغابايت من التخزين؟ كتب المؤلف ستيفن ليفي حول الأمر: «مع أن عمله مع التقنيات المتطورة إلا أن عقليته كانت راسخة في النموذج القديم للتخزين، كونه سلعة يجب الحفاظ عليها».

لا يمكن للمرء أن يعتاد على السرعة التي تنمو الأشياء بها. يكمن الخطر هنا في أن القوة المركبة ليست بدهية، ولذلك يتجاهل الناس إمكانياتها، ويركّزون على حل المشكلات من خلال وسائل أخرى. ليس لأننا نبالغ في التفكير، إنما لأننا نادرًا ما نتوقف للتفكير في أمر، مثل مضاعفة الإمكانيات من خلال القوة المركبة.

لم يعنون أي كتاب من ألفي كتاب يتناول نجاح بافيت بعنوان: الرجل الذي استثمر مدة ثلاثة أرباع قرن. لكننا نعلم

أن هذا هو مفتاح غالبية نجاحه. من الصعب أن يركّز المرء تفكيره على هذه الحسابات لأنها ليست بدهية.

هناك الكثير من الكتب التي تتناول الدورات الاقتصادية، واستراتيجيات التداول، ورهانات القطاع، لكن يجب عنونة الكتاب الأقوى والأهم بعنوان «أخرس وانتظرا!» إنها صفحة واحدة فحسب لكنها تحتوي على مخطط طويل المدى للنمو الاقتصادي. الخلاصة العملية هي أن فكرة القوة المركبة غير البديهية قد تكون مسؤولة عن غالبية التداولات المخيبة، والاستراتيجيات السيئة، وعن محاولات الاستثمار الناجحة.

لا يمكنك إلقاء اللوم على الناس لتكريس أقصى جهدهم -الجهد فيما يتعلمونه ويفعلونه- لمحاولة جني أعلى عائد استثماري. يبدو هذا حدسياً أفضل طريقة للثراء. على أن الاستثمار الجيد لا يتعلق بالضرورة بجني أعلى العوائد، إذ تميل أعلى العوائد إلى أن تكون نتائج مرة واحدة لا يمكن تكرارها. يتعلق الأمر بكسب عوائد جيدة يمكن الالتزام بها وتكرارها أطول مدة زمنية، وعندها يكون تأثير القوة المركبة هائلاً. الحالة المعاكسة هي كسب عوائد ضخمة لا يمكن الاحتفاظ بها، وهو ما يؤدي إلى بعض القصص المأساوية.

سنروي قصصاً منها في الفصل التالي.

مكتبة
t.me/t_pdf

5.

الثراء والبقاء ثريًا

لا يعني الاستثمار الجيد اتخاذ قرارات جيدة بالضرورة،
إنما يتعلق باستمراريته دون انقطاع.

ثمة مليون طريقة للشراء، والكثير من الكتب التي تتناول كيفية الوصول إليه، لكن هناك طريقة واحدة فقط للبقاء ثرياً. إنها مزيج من حسن التدبير والبارانويا (جنون الارتياب). إنه موضوع لا تناقشه بما يكفي. لنبدأ بقصة سريعة عن مستثمرين، حيث لم يعرف أحدهما الآخر لكن؛ تقاطع مسارا حياتهما تقاطعاً مثيراً للاهتمام، وقد حصل ذلك منذ ما يقرب من قرن.

كان جيمس ليفرمور أعظم متداول أسهم في عصره. ولد عام 1877، وأصبح تاجرًا محترفًا قبل أن يعرف معظم الناس التجارة في الأسهم، وبحلول سنّ الثلاثين من عمره كانت ثروته تعادل 100 مليون دولار بعد مراعاة التضخم.

ذاعت شهرة ليفرمور بحلول عام 1929، وأصبح أشهر المستثمرين في العالم، وقد عزز انهيار سوق الأسهم الذي حصل في العام نفسه إرثه التاريخي. كان ذلك الانهيار هو المدخل إلى الكساد الكبير، حيث قضى على ما يزيد على ثلث قيمة سوق الأسهم خلال أسبوع في أكتوبر من عام 1929، الذي سُميت أيامه لاحقاً باسم الاثنين الأسود، والثلاثاء الأسود، والخميس الأسود.

تسلل الذعر إلى قلب زوجة ليفرمور دوروثي، وخافت من الأسوأ عندما عاد زوجها إلى المنزل يوم 29 أكتوبر، فقد انتشرت تقارير في جميع أنحاء نيويورك عن انتحار عدد من المضاربين في وول ستريت.

استقبلته هي وأطفالها بالبكاء، فيما كانت والدتها في حالة رعب، ودخلت إلى غرفة أخرى لتتحب هناك. ووفقاً لكاتب السيرة الذاتية توم روبيثون، فقد وقف ليفرمور مرتباً لحظات عند الباب قبل أن يدرك ما يحدث، لكنه نقل إليهم الخبر السار بكل طمأنينة وسعادة. لقد نجح بضربة عبقرية محظوظة في أن يراهن على انخفاض الأسهم. وسألت دورثي بترقب وحذر: «أتعني أننا نجونا من الدمار؟»

ردّ زوجها بابتسامة: «لا يا عزيزتي، لقد كان أفضل يوم تداول لي في حياتي! إننا أثرياء بكل معنى الكلمة، ويمكننا فعل ما يحلو لنا». غمرت السعادة دوروثي وركضت إلى والدتها لتخبرها الخبر السعيد ولتطلب منها التوقف عن النحيب. لقد حقق جيسي ليفرمور في يوم واحد ما يعادل أكثر من 3 مليارات دولار!

لقد أصبح من أثري الرجال في العالم خلال أحد أسوأ الشهور في تاريخ البورصة، وبينما احتفلت عائلة ليفرمور بنجاحها الغريب؛ تجول رجل آخر وهو منهار في شوارع نيويورك. إنه أبراهام جيرمانسكي، وهو مطور عقاري، كان من أصحاب الملايين، وقد حقق ثروة مهمة خلال عشرينيات القرن الماضي. فقد فعل ما فعله سكان نيويورك الناجحون خلال الازدهار الاقتصادي في أواخر العشرينيات: راهن بشدة على ارتفاع سوق الأسهم.

في 26 أكتوبر من عام 1929، نشرت صحيفة نيويورك تايمز مقالاً من فقرتين يصور نهاية مأساوية لقصة جيرمانسكي:

«برنارد إتش. ساندلر: محامي في برودواي 225. صباح أمس طلبت منه السيدة جيرمانسكي من ماونت فيرنون المساعدة على العثور على زوجها المفقود منذ يوم الخميس. يبلغ جيرمانسكي من العمر 50 عاماً، وهو يعمل في قطاع العقارات في الجانب الشرقي، وقد قال ساندلر إنه استثمر بشدة في سوق الأسهم. قال ساندلر إن «السيدة جيرمانسكي قد أخبرته أن صديقة لها قد رأت زوجها في وقت متأخر من يوم الخميس في وول ستريت بالقرب من البورصة، وأنها قد شاهدته وهو يمزق أوراق بيانات إلى قطع صغيرة وينثرها على الرصيف فيما هو سائر باتجاه برودواي». كانت تلك نهاية أبراهام جيرمانسكي على حد علمنا. إنهما قصتان مختلفتان، ولنعد إلى ليفرمور.

أصبح جيسي ليفرمور أحد أغنى الرجال في العالم بفضل انهيار أكتوبر 1929. لقد دمّر الانهيار أبراهام جيرمانسكي، وربما أودى بحياته. لكن قصة ليفرمور لم تنته عند هذا الحد، فبعد أربع سنوات تتقاطع قصتا الرجلين مجدداً. بعد ازدهاره الهائل في عام 1929 راهن ليفرمور الواصل من نفسه أكثر وأكثر، ويبدو أنه مضى بعيداً في زيادة الديون، وفي النهاية فقد كل شيء في سوق الأسهم.

أفلس ليفرمور، ويبدو أن العار قد سيطر على تفكيره، فاختفى مدة يومين في عام 1933. بدأت زوجته بالبحث عنه، وكتبت صحيفة نيويورك تايمز في عام 1933: «جيمس إل ليفرمور مضارب في سوق الأسهم المالية، ويعيش في جادة 1100 بارك مفقود، ولم يُرَ منذ أمس الساعة الثالثة مساءً».

عاد ليفرمور، لكن مصيره لم يكن جيداً. انتحر ليفرمور في النهاية. اختلف التوقيت لكن جيرمانسكي وليفرمور اشتركا في سمة شخصية واضحة: كان كلاهما جيدين جداً في الثراء، وكلاهما سيئين في البقاء ثريين. قد لا تصف نفسك بالثري، لكن هناك درساً مستفاداً من هذه الملاحظة، وهو ينطبق على الجميع مهما كان مستوى دخلهم:

الحصول على المال شيء، والاحتفاظ به شيء آخر.

إذا اضطررنا إلى تلخيص النجاح المالي في كلمة واحدة، ستكون تلك الكلمة «البقاء». وسنرى في الفصل السادس أن 40% من الشركات الناجحة والمطروحة للتداول العام تفقد قيمتها كلياً بمرور الزمن.

تحتوي قائمة فوربس 400 لأغنى الأمريكيين على ما يقرب من 20% معدل دوران لكل عقد، أي أن أسماء العديد من الأثرياء تسقط ليحل محلها آخرون، ولا علاقة لذلك بالوفاة، أو تحويل الأموال إلى فرد آخر من العائلة.

الأسماوية صعبة، لكن أحد أسباب حدوث ذلك هو أن الحصول على المال والاحتفاظ به مهارتان مختلفتان. يتطلب الحصول على المال المخاطرة والتفائل ووضع نفسك في مكان آخر، أما الاحتفاظ بالمال فيتطلب نقيض المخاطرة، أي التواضع والخوف من زوال ما بنيته بالسرعة نفسها.

يستدعي هذا حسن التدبير والقبول بأن للحظ دورًا في جزء من إنجازاتك على الأقل، لذلك لا يمكنك الاعتماد على النجاح السابق لتكراره إلى أجل غير مسمى.

سأل تشارلي روز الملياردير ورئيس شركة سيكوييا كابيتال مايكل موريتز عن سبب نجاح سيكوييا. أشار موريتز إلى المدة الطويلة، مشيرًا إلى أن نجاح بعض شركات رأس المال المغامر لا يدوم أكثر من خمس أو عشر سنوات، لكن سيكوييا ازدهرت على مدار أربعة عقود. سأل روز؛ لماذا نجحت سيكوييا في ذلك؟

موريتز: أعتقد أننا خائفون على الدوام من الخروج من السوق.

روز: حقًا؟ أنعزو السبب إلى الخوف؟ هل يمكننا القول إن المصاب بجنون الارتياب هو مَنْ ينجو؟

موريتز: هناك الكثير من الحقيقة في ذلك... نفترض أن الغد لن يكون مثل أمس، وفي الوقت نفسه لا يسعنا الاكتفاء بما حققنا. لا يمكننا الشعور بالرضا، ولا يمكننا افتراض أن نجاح أمس يعني ثروة جيدة في الغد.

مجددًا إنه القدرة على البقاء، وليس النمو أو العقل أو البصيرة. إنها القدرة على البقاء لمدة طويلة من دون الانسحاب أو الاستسلام، وهذا ما يُحدث الفرق الأكبر. يجب أن تكون هذه الفكرة حجر الزاوية في استراتيجيتك سواء أكان ذلك في الاستثمار أم في حياتك المهنية أم أعمالك التجارية.

هناك سببان لأهمية عقلية البقاء في التعامل مع المال. أحدهما واضح: عدم تسليم نفسك إلى المخاطرة الشديدة لأنك قد تنتهي إلى خسارة فادحة، والآخر هو أثر القوة المركبة كما رأينا في الفصل الرابع.

لا تعمل القوة المركبة إلا إذا مُنحت الأصول سنوات وسنوات لتنمو. يمكن تشبيه الأمر بزراعة أشجار البلوط. لن يكون هناك أي تقدّم يذكر في نمو الشجرة مدة عام، لكن عشر سنوات كفيلة بإحداث فرق هائل، ويمكن أن تُحدث 50 عامًا فرقًا استثنائيًا تمامًا. يتطلب الحصول على هذا النمو الاستثنائي والحفاظ عليه النجاة من جميع حالات التقلبات الشديدة التي لا يمكن التنبؤ بها، والتي يمرّ بها الجميع خلال حياتهم.

يمكننا قضاء سنوات في محاولة اكتشاف كيفية تحقيق بافيت تلك العائدات الكبيرة: كيف وجد أفضل الشركات وأرخص الأسهم وأفضل المديرين. هذا صعب، لكن هناك طريقة لمعرفة سرّ نجاح بافيت وهي أقل صعوبة، وتتمثل في تناول ما لم يفعله بافيت، فهو لم ينجرف في الديون، ولم يصب بالذعر ولم يبيع أسهمه خلال 14 مدة ركود عاشها، ولم يلوّث سمعته التجارية، ولم يربط نفسه باستراتيجية واحدة أو وجهة نظر عالمية معيّنة، أو اتجاه عابر، كما أنه لم يعتمد على أموال الآخرين (لأن إدارة الاستثمارات من خلال شركة مساهمة عامة تعني عدم تمكّن المستثمرين من سحب رؤوس أموالهم عندما يريدون)، ولم يستنزف نفسه ولم يستقل أو يتقاعد.

لقد نجا، فقد منحه البقاء استمرارية طويلة. لقد استثمر باستمرار من سنّ العاشرة إلى سنّ التاسعة والثمانين على أقل تقدير، ولذلك فقد فعلت القوة المركبة العجائب. إنها النقطة الوحيدة المهمة لوصف نجاحه الخارق. لتفهم ما أعنيه سأروي لك قصة ريك غيرين.

من المحتمل أنك سمعت عن الثنائي القديم والشريكين الناجحين وارن بافيت وتشارلي مونجر، لكن قبل أربعين عاماً كان هناك عضو ثالث في المجموعة وهو ريك غيرين. استثمر وارن وتشارلي وريك معاً، وأجروا مقابلات مع مديري الأعمال معاً، ثم اختفى ريك نوعاً ما، على الأقل بالمقارنة مع نجاح بافيت ومونجر.

أقدم المستثمر موهنيش بابراي على سؤال بافيت عما حدث لريك، ويقول موهنيش إن بافيت قد قال: «علمت أنا وتشارلي أننا سنصبح شديدي الثراء. لم نكن في عجلة من أمرنا لتحقيق الثراء، فقد كنا نعلم أن هذا سيحدث. كان ريك في مستوى ذكائنا نفسه، لكنه كان في عجلة من أمره».

إليكم ما حدث: استفاد ريك من القروض الهامشية في فترة الانكماش الاقتصادي ما بين عامي 1973 و1974، وانخفض سوق الأسهم بنسبة 70% تقريباً في هذين العامين، ولذلك فقد جاءه طلب تغطية، واضطر ريك إلى بيع أسهمه في بيركشاير لوارن بافيت. وقد ذكر وارن أنه قد اشترى أسهم ريك بأقل من 40 دولاراً للسهم. لقد أُجبر ريك على البيع لتغطية خسائره.

تحلى تشارلي ووارن وريك بالمهارة نفسها في الثراء، لكن كان لدى وارن وتشارلي مهارة إضافية بالبقاء ثريين، وهذه هي المهارة الأهم في الموضوع.

صاغ المفكر الأمريكي نسيم طالب الأمر على هذا النحو: «امتلاك المرء حدًا يقف عنده والبقاء أمران مختلفان، فالأول يتطلب الثاني، وعليك تجنب الانهيار بأي ثمن».

ينبع تطبيق عقلية البقاء واقعيًا من تقدير ثلاثة أمور:

1. لا أريد عوائد كبيرة بقدر ما أريد تجنب الانهيار المالي، وإذا تجنبت الانهيار سأحصل على عوائد ممتازة، لأنني سأكون قادرًا على البقاء مدة تكفي لتحقيق العجائب.

لا يريد أحد الاحتفاظ بالنقود السائلة خلال سوق صاعدة. يريد الجميع امتلاك الأصول التي يرتفع ثمنها كثيرًا، ستبدو لنفسك متحفظًا إذا احتفظت بالنقود خلال سوق صاعدة لأنك مدرك العائد الكبير الذي تتخلى عنه من خلال عدم امتلاك تلك الأصول الرابحة. لنفرض أن النقد يكسب 1% فيما تريح الأسهم 10% سنويًا، ستلوم نفسك كثيرًا إن تجاهلت هذا الفرق الكبير البالغ 9%.

لكن إذا احتفظت بالنقود السائلة خلال سوق هابطة. فلن تضطر إلى بيع أسهمك التي يتدنى سعرها. وعمليًا لا يصبح العائد السنوي الذي جنيته من تلك النقود 1% إنما

أكبر بكثير، لأنك كنت ستخسر أكثر ببيعك أسهمك في هذا التوقيت السيئ.

لا تعتمد القوة المركبة على كسب عوائد كبيرة. إن مجرد استمرار العوائد الجيدة دون انقطاع أطول مدة زمنية هو مفتاح النصر الكبير، وخاصة في أزمان الفوضى والخراب.

2. التخطيط مهم، لكن أهم جزء في كل خطة هو التخطيط في حال لم تسر الخطة على ما يرام.
ماذا يعني هذا؟ يعد التخطيط المالي والاستثماري أمرًا ذا أهمية بالغة، فهما يتيحان لك معرفة مدى عقلانية أفعالك، لكن القليل من الخطط يبقى على قيد الحياة عندما تصطدم بالتنفيذ على أرض الواقع.

إذا كنت تخطط لدخلك ومعدل الادخار وعائدات السوق على مدار العشرين عامًا القادمة، عليك التفكير في الأحداث الكبرى كلها التي حصلت في العشرين عامًا الماضية، والتي لم يتوقعها أحد على الإطلاق من 11 سبتمبر، إلى طفرة الإسكان، ثم الكساد الذي سببت فقدان ما يقرب من عشرة ملايين أمريكي منازلهم، والأزمة المالية التي سبب فقدان ما يقرب من تسعة ملايين أمريكي وظائفهم، وتلا ذلك ارتفاع قياسي في سوق الأسهم، وأخيرًا فايروس كورونا الذي يهز العالم وأنا أكتب هذه الكلمات.

إن الخطة مفيدة إذا تمكنت من البقاء. المستقبل حافل بالمطبات، وهو مجهول وهذا واقع الحال. الخطة الجيدة

لا تستند إلى بنود صارمة إنما تترك مجالاً للخطأ، وكلما احتجت إلى دقة أكبر لخطة ما للوصول إلى هدفك أصبحت حياتك المالية أكثر هشاشة. عليك ترك مجال كافٍ للخطأ في خططك، وفي معدل مدخراتك، ويمكنك القول: «سيكون من الرائع أن تكون عائداتي 8% سنويًا على مدار الثلاثين عامًا القادمة، لكن سأظل على ما يرام إذا حدث وكان العائد 4% فقط في العام». فمثل هذه الخطط المرنة ثمينة أكثر. لا تفضل الكثير من الرهانات لأنها رهانات خاطئة، إنما لأنها تفرض الحالة المثالية على الدوام. من هنا تتبع أهمية ترك مجال للخطأ، والذي يُطلق عليه هامش الأمان، وهو إحدى القوى المالية الهامة جدًا، التي لا تحظى بالتقدير الكافي، ولهذا الهامش أشكال عديدة: ميزانية مقتصدة، وتفكير مرن، وجدول زمني فضفاض، وأي شيء يتيح لك العيش بسعادة مع توقع نتائج عدّة.

هذا لا يعني أن تكون محافظًا، إنه مفهوم مختلف. يتجنب المحافظ مستوى معينًا من المخاطر، فيما يزيد هامش الأمان من احتمالات النجاح عند مستوى معين من المخاطر، وذلك من خلال زيادة فرصك في النجاة من الأزمات. إنه مفهوم سحري لأنه كلما زاد هامش الأمان لديك، زادت قدرتك على تحقيق نتائج إيجابية.

3. يعد وجود شخصية تتبنى استراتيجيات الحديد-متفائلة بشأن المستقبل لكنها مشككة بشأن ما يمنعها من الوصول إلى المستقبل- أمرًا حيويًا

عادة ما يُعرّف التفاؤل بأنه الاعتقاد أن الأمور ستسير على ما يرام، لكن هذا التعريف غير مكتمل، فالتفاؤل المعقول هو الاعتقاد أن الاحتمالات في مصلحتك، وأن الأمور ستتوازن بمرور الوقت لتكون النتيجة جيدة حتى لو كان ما يحدث بينها مملوءاً بالبؤس.

وفي الواقع تعلم أنها ستكون مملوءة بالبؤس. يمكنك أن تكون متفائلاً بأن مسار النمو الطويل المدى صاعد وصحيح، لكنك متأكد بالقدر نفسه من أن الطريق بين الآن والمستقبل مملوء بالألغام الأرضية، وسيبقى الأمر على هذه الحال دائماً، وليس هناك تعارض بين هذين الأمرين.

إن فكرة احتمالية أن يكسب أمر ما على المدى الطويل في حين أنه قد يكون ميئوساً منه على المدى القصير ليست فكرة بدهية، لكنها تتعلق بكيفية عمل الكثير من الأشياء في الحياة.

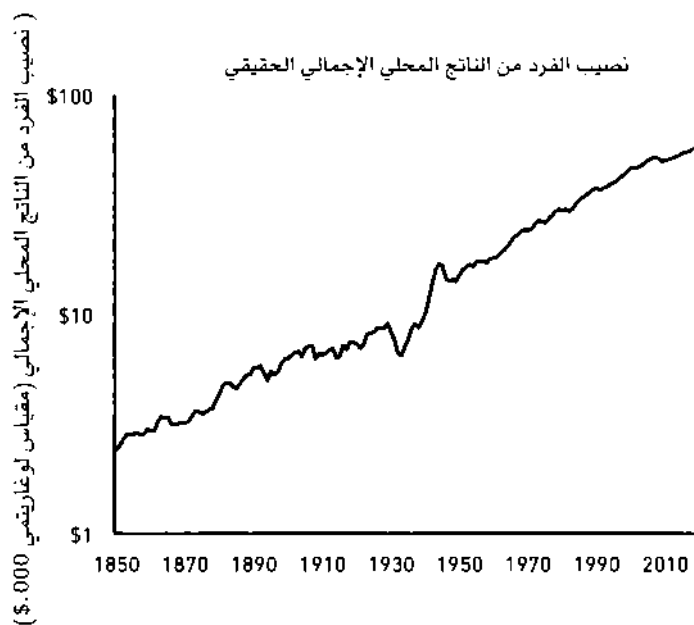
يمكن أن يفقد الشخص العادي بحلول سن العشرين ما يقرب من نصف الاتصالات المشبكية التي كانت لديه في دماغه عندما كان في الثانية من عمره، حيث يُتخلص من المسارات العصبية غير الفعالة والمتكررة، لكن الشخص العادي في العشرين من عمره أذكى من طفل في الثانية من عمره. التدمير في وجه التقدم ليس ممكناً فحسب، بل طريقة فعالة للتخلص من الفائض.

تخيّل لو كنت والدًا، ويمكنك أن ترى ما يحصل داخل دماغ طفلك، وكل صباح تلاحظ عددًا أقل من الاتصالات المشبكية

في رأسه. ستصاب بالذعر، وقد تقول: «لا يمكن لهذا أن يكون صحيحًا، فهناك خسارة ودمار هنا. نحن بحاجة إلى تدخل، وإلى رؤية طيبة!» لكن ليس عليك ذلك، فما تشهده هو المسار الطبيعي للتقدم.

كثيرًا ما تتبع الاقتصادات والأسواق والمهن مسارًا مشابهًا - النمو وسط الخسارة.

إليك طريقة أداء الاقتصاد الأمريكي على مدار 170 عامًا الفاتئة:



- لكن هل تعلم ماذا حدث خلال هذه المدة؟ من أين نبدأ؟
- مات 1.3 مليون أمريكي في أثناء خوض تسع حروب كبرى.
- توقف ما يقرب من 99.9% من جميع الشركات التي أنشئت عن العمل.
- اغتيل أربعة رؤساء أمريكيين.
- مات 675,000 أمريكيًا في عام واحد بسبب جائحة الأنفلونزا.
- تسببت 30 كارثة طبيعية منفصلة في مقتل ما لا يقل عن 400 أمريكي.
- مرت 33 حالة ركود واستمرت ما مجموعه 48 سنة.
- لم يتبأ أحد تقريباً بفترات الركود هذه.
- انخفض سوق الأسهم بأكثر من 10% من أعلى مستوى سابق له 102 مرة على الأقل.
- فقدت الأسهم ثلث قيمتها 12 مرة على الأقل.
- تجاوز معدل التضخم السنوي 7% في عشرين سنة منفصلة.
- ظهرت عبارة «تشاؤم اقتصادي» في الصحف 29,000 مرة على الأقل بحسب جوجل.
- ارتفع مستوى معيشتنا 20 ضعفًا في هذه السنوات المئة والسبعين، ولكن مرّ بصعوبة يوم لا يفتقر إلى أسباب تشاؤم ملموسة.

يصعب الحفاظ على العقلية التي تجمع بين الارتياح والتفاؤل في الوقت نفسه، فتصنيف الأمور في خانة الأبيض أو الأسود يتطلب جهداً أقل من قبول الفروق الدقيقة، لكنك بحاجة إلى الارتياح على المدى القصير لإبقائك في اللعبة مدة كافية لاستغلال التفاؤل على المدى الطويل.

اكتشف جيسي ليفرمور هذا لكن بالطريقة الصعبة. لقد ربط الأوقات الجيدة بنهاية الأوقات السيئة. دفعه الثراء إلى الشعور بأن البقاء ثرياً أمر حتمي، وأنه لا يُقهر، وبعد أن فقد تقريباً كل شيء قال:

«أعتقد في بعض الأحيان أنه لا يوجد ثمن باهظ للغاية على المضارب دفعه إلى معرفة ما يبغده عن الغرور. يمكن نسب العديد من الانهيارات التي تعرّض لها رجال لامعون إلى الغرور».

ثم قال: «إنه مرض مكلف» في كل مكان ولأي كان. تالياً، سنلقي نظرة على طريقة أخرى، حيث يمكن للنمو في وجه المحن أن يكون صعباً على الاستيعاب.

6.

سرّ النجاح هو الذيل⁽¹⁾

يمكن أن تكون مخطئًا وقتًا طويلاً
وتحقق ثروة مع ذلك.

1 - الذيل مصطلح إحصائي وأحداث الذيل هي أحداث نادرة الحدوث

«لقد فكرت في هذا الأمر ثلاثين عامًا. أعتقد أن

الحسابات البسيطة تقول إن بعض المشاريع تتجح وبعضها لا تتجح. ولا حاجة للجدال في هذا أو ذاك، اخطِ الخطوة التالية فحسب».

- براد بيت عند قبوله جائزة نقابة ممثلي الشاشة

فرّ هاينز بيرجروين من ألمانيا النازية عام 1936، واستقر في أمريكا، حيث درس الأدب في جامعة كاليفورنيا في بيركلي. وفقًا لمعظم الروايات لم يكن مستقبله واعدًا في شبابه، لكن بحلول التسعينيات من القرن الماضي كان بيرجروين واحدًا من أنجح تجار الفن في كل العصور، وبالمقاييس كافة.

في عام 2000 باع بيرجروين قسمًا من مجموعته الضخمة لبيكاسو وبراك وكليس وماتيس إلى الحكومة الألمانية مقابل ما يزيد على 100 مليون يورو. كانت هذه صفقة بمثابة تبرع فعلي للألمان، إذ تزيد القيمة السوقية لهذه المجموعة على مليار دولار.

إن قدرة شخص واحد على جمع عدد هائل من الروائع الفنية لأمر مذهل. وحيث إن الفن أذواق كيف لشخص أن يتوقع في وقت مبكر من حياته أيًا من الأعمال ستصبح من أكثر الأعمال المرغوبة في هذا القرن؟ يمكنك أن تقول «مهارة» ويمكنك أن تسميه «حظًا».

لدى شركة الاستثمار هورايزن ريسيرش (Horizon Research) تفسير ثالث، وهو ذو صلة وثيقة بالمستثمرين.

كتبت الشركة: «اشترى المستثمرون الكبار عددًا هائلًا من الأعمال الفنية... اتضح أن جزءًا من هذه المجموعات هو من شكل استثمارات كبيرة، واحتفظَ بها مدة طويلة بما يكفي للسماح لعائد المحفظة بالتقارب مع عائد أفضل العناصر في المحفظة، وهذا كل ما يحدث».

فعل تجار الفن الكبار مثل صناديق المؤشرات، فقد اشتروا كل ما في وسعهم، ووضعوه في محافظ، فهم لم يشتروا قطعًا فردية لاقت إعجابهم، ثم جلسوا وانتظروا ظهور عدد قليل من الفائزين. هذا كل ما يحدث. ربما تبين أن 99% من الأعمال التي حصل عليها شخص مثل بيرجروين خلال حياته أعمال قليلة القيمة، لكن هذا لا يهم كثيرًا إذا كانت نسبة 1% الأخرى هي عمل لشخص مثل بيكاسو. قد يكون بيرجروين مخطئًا في معظم الأوقات، ومع ذلك ينتهي به الأمر محققًا انتهاء مذهلاً.

تعمل الكثير من الأعمال والاستثمارات بهذه الطريقة. للذيول الطويلة -النهايات الأبعد لتوزيع النتائج- تأثير هائل في التمويل، حيث يمكن لعدد صغير من الأحداث أن يكون مسؤولاً عن غالبية النتائج.

قد يكون من الصعب التعامل مع هذه الحقيقة حتى إذا كان لديك فهم للرياضيات. ليس من البدهي أن يكون المستثمر مخطئًا وقتًا طويلاً مع استمراره في تكوين ثروة، وهذا يعني أننا نقلل من أهمية إخفاق الكثير من الأشياء،

وكم أن إخفاقها أمر عادي، وهذا هو سبب مبالغتنا في رد فعلنا عندما نتعرض للإخفاق.

وضع ستيمبوت ويلي⁽¹⁾ والت ديزني على الخريطة كرسام رسوم متحركة. كان نجاح الأعمال قصة أخرى. أفلس أول استوديو لشركة ديزني، فقد كانت أفلامه باهظة الثمن في الإنتاج، ومُولت بشروط خيالية. وبحلول منتصف الثلاثينيات من القرن الماضي أنتجت ديزني أكثر من 400 من الرسوم الكرتونية. كان معظمها قصيراً، كما كان أغلبها محبوباً من المشاهدين، لكن معظمها خسر مبالغ طائلة.

لقد غيّرت بياض الثلج والأقزام السبعة كل شيء، فقد كسبت الشركة 8 ملايين دولار في الأشهر الستة الأولى من عام 1938، وهو أعلى من أي مبلغ كسبته الشركة قبلاً. لقد غير هذا حال استوديوهات ديزني، وسددت الشركة ديونها جميعها.

حصل الموظفون الرئيسيون على مكافآت الاحتفاظ، واشترت الشركة استوديو جديداً وفق أحدث طراز في بوربانك، ولا يزال هذا المكان مقرها حتى الآن، وجاءت جائزة أوسكار لتحوّل والت من مشهور عادي إلى شخصية ذي شهرة واسعة. بحلول عام 1938 كان قد أنتج مئات عدّة من الساعات من الأفلام، لكن من ناحية الأعمال لقد كانت

1- ستيمبوت ويلي: حلقة من حلقات ميكي ماوس في عام 1928. (المترجم)

الـ 83 دقيقة لبياض الثلج هي الأساس بغض النظر عن أي شيء آخر.

إن أي شيء ضخّم، أو مريح، أو مشهور، أو مؤثر هو نتيجة حدث ذيل، أي حدث واحد من بين آلاف أو ملايين الأحداث، ومعظم اهتمامنا منصب على الأشياء الضخمة، أو المريحة، أو الشهيرة، أو المؤثرة. عندما يكون معظم ما ننتبه إليه هو نتيجة الذيل، فإنه من السهل الاستهانة بمدى ندرتها وقوتها. هذا واضح في الصناعات التي تخضع لتأثير أحداث الذيل. خذ رأس المال المخاطر مثلاً، فإذا كان رأس المال المخاطر قد استثمر 50 استثماراً فمن المحتمل أن يتوقعوا إخفاق نصفها، وأن تكون 10 استثمارات منها جيدة، وأن ينجح استثمار أو استثماران ليكونا بمثابة صفقات هائلة تدر 100% من عوائد الصندوق.

تمكنت شركة الاستثمار كورلاشين فينتشرز (Correlation Ventures) من حساب الأرقام. ومن بين أكثر من 21,000 عملية تمويل من 2004 إلى 2014: خسر 65% منها المال.

حقق 2.5% من الاستثمارات عائداً يتراوح بين 10 إلى 20 ضعفاً.

حقق 1% عائداً يزيد على 20 ضعفاً.

حصل 0.5% -قراءة 100 شركة من أصل 21,000- على 50 ضعفاً أو أكثر. وهذا هو الحال مع غالبية عائدات الصناعة.

قد تعتقد أن هذا ما يجعل رأس المال المخاطر محفوظًا بالمخاطر. وكل من يستثمر في رأس المال المخاطر يعلم أنه محفوظ بالمخاطر، وهكذا تفشل معظم الشركات الناشئة، والعالم ليس لطيفًا إلا بما يكفي للسماح ببعض النجاحات الضخمة.

إذا كنت تريد عوائد آمنة أكثر يمكن التنبؤ بها، التي تتصف باستقرار أكبر، فإنك ستستثمر في شركات عامة كبيرة، أو قد تعتقد أنها آمنة أكثر، لكن تذكر: تقود الذبول كل شيء.

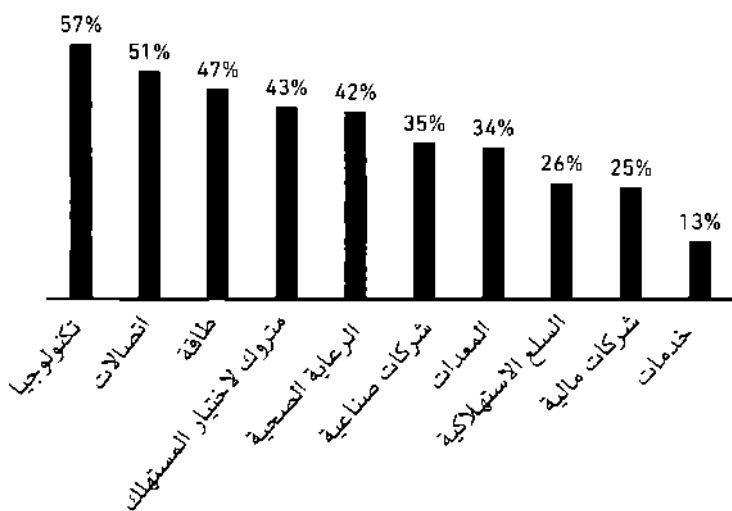
لا يختلف توزيع النجاح بين الأسهم العامة الكبيرة بمرور الزمن عما هو عليه في رأس المال المخاطر. أغلب الشركات العامة فاشلة، وأداء قلة منها جيد، وبضع منها ينجح نجاحًا استثنائيًا لتمثل عوائدهم غالبية عوائد سوق الأسهم.

نشرت شركة جي بي مورجان أسيت مانجمنت (J.P. Morgan Asset Management) ذات مرة توزيع عوائد مؤشر راسل 3000 -مجموعة كبيرة وواسعة من الشركات العامة- منذ عام 1980.

40% من جميع مكونات أسهم راسل 3000 خسرت 70% على الأقل من قيمتها، ولم تسترد عافيتها قط خلال هذه المدة. وبصورة فعالة، جاءت جميع العوائد الإجمالية للمؤشر من 7% من الشركات المكونة له، التي تفوقت بانحرافين معياريين على الأقل. هذا هو ما قد تتوقعه من رأس المال

المخاطر، لكن هذا ما حدث داخل مؤشر ممل ومتنوع. إن كل هذه الإثارة التي تتعرض لها معظم الشركات العامة لا تنفي أي صناعة. تفقد أكثر من نصف شركات التكنولوجيا والاتصالات العامة معظم قيمتها ولا تتعافى أبداً، وحتى الخدمات العامة تعرف معدل إخفاق يفوق 1 من كل 10. النسبة المئوية للشركات التي عانت من «خسائر فادحة» بين

عامي 1980-2014



الأمر المثير للاهتمام هنا هو أنه يجب عليك تحقيق مستوى معين من النجاح لتصبح شركة مساهمة عامة وعضواً في مؤشر راسل 3000. أي أنها شركات مُؤسَّسة، وليست شركات ناشئة غير موثوق بها، ومع ذلك يُقاس عمر معظمهم بالسنوات وليس بالأجيال.

لنأخذ على سبيل المثال إحدى هذه الشركات: كارولكو (Carolco) وهي عضو سابق في مؤشر راسل 3000. أنتجت الشركة بعضاً من أكبر الأفلام في الثمانينيات والتسعينيات، بما في ذلك أول ثلاثة أفلام لرامبو: المدمر 2 أو ترميناتور 2 (Terminator 2) والغريزة الأساسية (Basic Instinct) والاستدعاء الكامل (Total Recall).

خرجت كارولكو إلى العلن في عام 1987، وحققت نجاحاً كبيراً، بل إنها حققت النجاح تلو النجاح، وبلغت عائداتها نصف مليار دولار في عام 1991، وبرأسمال سوقي قدره 400 مليون دولار، وهذه مبالغ طائلة في ذلك الزمن خاصة لأستوديو أفلام، لكنها فشلت بعد ذلك!

توقفت الأفلام الرائجة، وفشل عدد قليل من المشاريع ذات الميزانية الكبيرة، وبحلول منتصف التسعينيات أصبحت كارولكو من التاريخ، فقد أفلست في عام 1996. هبط سهمها إلى الصفر، وودعت الشركة عالم الأعمال.

إنها خسارة فادحة، وهي خسارة تعرفها أربع من كل عشر شركات عامة عبر الزمن. لا تستحق قصة كارولكو أن تُروى لأنها قصة فريدة من نوعها، إنما لأنها شائعة الحدوث.

إليك الجزء الأهم من هذه القصة: لقد تضاعف مؤشر راسل 3000 أكثر من 73 ضعفاً منذ عام 1980، وهذا عائد رائع، بل هذا هو النجاح!

كانت 40% من الشركات المدرجة في المؤشر فاشلة فعلياً، لكن نسبة 7% من المكونات ذات الأداء الجيد للغاية كانت أكثر من كافية لتعويض عيوب الإخفاق.

وكما هو الحال مع هاينز بيرجروين لكن مع مايكروسوفت ووللمارت (Walmart) بدلاً من بيكاسو وماتيس، ولا يقتصر الأمر على عدد قليل من الشركات التي تمثل معظم عائدات السوق، لكن حتى داخل الشركات يوجد المزيد من أحداث الذيل.

في عام 2018، حققت أمازون 6% من عائدات مؤشر ستاندرد أند بورز 500 (S&P 500's)، ويعود نمو أمازون تقريباً إلى برايم (Prime) وخدمات أمازون ويب (Amazon Web Services)، والتي تعد أحداث ذيل في الشركة التي جرّبت المئات من المنتجات من فاير فون (Fire Phone) إلى وكالات السفر.

كانت شركة آبل (Apple) مسؤولة عما يقرب من 7% من عائدات المؤشر في عام 2018، ويعود هذا النجاح بمعظمه إلى آي فون (iPhone)، والذي يُعد ذيلًا في عالم المنتجات التقنية، فمن يعمل في هذه الشركات؟

معدل قبول التوظيف في شركة جوجل هو 0.2%،

والمعدل في شركة فيسبوك 0.1% أما في آبل فهو قرابة 2%، لذا فإن الأشخاص العاملين في مشاريع الذيل هذه التي تحقق عائدات ذيل يعملون في وظائف ذيل أيضاً.

الفكرة القائلة إن بعض الأشياء مسؤولة عن معظم النتائج ليست صحيحة للشركات في محفظتك الاستثمارية فحسب، إنما هي جزء هام من سلوكك كمستثمر. كان تعريف نابليون للعبقري عسكرياً هو: «الرجل القادر على السلوك العادي عندما يصاب كل من حوله بالجنون»، وينطبق هذا على عالم الاستثمار.

تدور معظم النصائح المالية حول اليوم. ماذا عليك فعله الآن، وما هي الأسهم التي تبدو جيدة اليوم؟ لكن في معظم الوقت اليوم ليس بهذه الأهمية، فعلى مدار حياتك كمستثمر، لن تكون القرارات التي تتخذها اليوم أو غداً أو الأسبوع المقبل مهمة بقدر ما تفعله خلال عدد صغير من الأيام - على الأرجح 1% من الوقت أو أقل - عندما يكون الجميع من حولك في حال جنون.

فكّر فيما سيحدث لو وقّرت دولاراً واحداً كل شهر من عام 1900 إلى عام 2019. يمكنك استثمار هذا الدولار في سوق الأسهم الأمريكية كل شهر سواء أكانت الظروف جيدة أم سيئة. لا يهم إذا كان الاقتصاديون يصرخون محذرين بشأن ركود يلوح في الأفق، أو بشأن سوق هابطة جديدة، فأنت ستواصل الاستثمار.

دعونا نسمي المستثمرة التي فعلت ما سبق باسم سو. لكن ربما يكون الاستثمار خلال الركود مخيفاً للغاية، لذا ربما تستثمر دولاراً واحداً في سوق الأسهم عندما لا يكون الاقتصاد في حالة ركود، وتبيع كل شيء عندما يكون في حالة ركود وتُدخِر دولارك الشهري نقداً، وتستثمر كل شيء مجدداً في سوق الأسهم عندما ينتهي الركود. سندعو هذا المستثمر جيم.

أو ربما يستغرق الركود بضعة أشهر ليثير هلعك، ثم يستغرق الأمر بعض الوقت لاستعادة ثقتك للعودة إلى السوق. تستثمر دولاراً واحداً في الأسهم عندما لا يكون هناك ركود، وتبيع بعد ستة أشهر من بدء الركود، ثم تستثمر مجدداً بعد ستة أشهر من انتهاء الركود. سنسميك: توم.

ما هو مقدار المال الذي سينتهي إليه هؤلاء المستثمرون الثلاثة بمرور الوقت؟

سينتهي الأمر بالمستثمرة سو إلى مبلغ \$ 435,551

وسيكون لدى جيم \$ 257,386

أما توم \$ 234,476

لقد ربحت سو بفارق ميل!

هناك 1,428 شهراً بين عامي 1900 و2019، وأكثر من 300 شهر منهم خلال فترة الركود. لذا ومن خلال الحفاظ على هدوئها خلال 22% من الوقت الذي مرّ به الاقتصاد في حالة ركود- أو في درجة قريبة منه، استطاعت سو الحصول على ما يقرب من ثلاثة أرباع الأموال أكثر من جيم أو توم.

لنأخذ مثالاً أحدث: من المحتمل أن يكون لكيفية تصرفك كمستثمر خلال بضعة أشهر في أواخر عام 2008 وأوائل 2009 تأثير أكبر على عوائد حياتك أكثر من كل ما فعلته من عام 2000 إلى 2008.

ثمة دعاية قديمة للطيارين تقول إن عملهم ما هو إلا «ساعات وساعات من الملل تتخللها لحظات من الرعب المطلق»، ينطبق الأمر نفسه على الاستثمار، فنجاحك كمستثمر متوقف على كيفية تصرفك في لحظات الرعب التي تتخلل مسيرتك، وليس على السنوات التي تمتلك فيها زمام الأمور. إن التعريف الجيد للعبقري في عالم الاستثمار هو الرجل أو المرأة التي يمكنها التصرف بصورة عادية عندما يصاب كل من حولها بالجنون.

تقود الذبول كل شيء.

عندما تقبل أن الذبول هي من تقود كل شيء في مجال الأعمال والاستثمار والتمويل، ستدرك أنه من الطبيعي أن تسوء كثير من الأشياء، وأن تفلس وتخفق وتتهار. إذا كنت منتقياً جيداً للأسهم، ربما قد تكون على حق في نصف الوقت. إذا كنت قائداً تجارياً جيداً ربما قد تتجح نصف أفكار منتجك واستراتيجيتك، وإذا كنت مستثمراً جيداً، فقد تكون معظم السنوات على ما يرام، والكثير منها سيئاً. إذا كنت عاملاً جيداً، فقد تجد الشركة المناسبة في المجال المناسب بعد محاولات عدّة وتجارب، هذا إن كنت جيداً.

بيتر لينش هو أحد أفضل المستثمرين في عصرنا، وقد قال ذات مرّة: «إذا كنت رائِعًا في الأعمال، فأنت على حق ست مرات من أصل 10».

هناك مجالات يجب أن تكون فيها مثاليًا في كل مرّة، مثل قيادة الطائرة، وهناك مجالات يجب أن تكون فيها جيدًا طوال الوقت تقريبًا مثل العمل طاهي مطعم، لكن الاستثمار والأعمال والتمويل ليست مثل هذه المجالات.

هناك شيء تعلمته من المستثمرين ورجال الأعمال، وهو أنّ لا أحد يتخذ قرارات جيدة طوال الوقت، فالأشخاص المؤثرون مشبعون بالأفكار المريعة التي يعملون على تنفيذها. خذ أمازون على سبيل المثال. ليس من البدهي الاعتقاد أن إطلاق منتج فاشل في شركة كبرى سيكون أمرًا طبيعيًا وجيدًا. ستعتقد اعتقادًا حدسيًا أن الرئيس التنفيذي يجب أن يعتذر للمساهمين، لكن الرئيس التنفيذي جيف بيزوس قال بعد مدة وجيزة من الإطلاق الكارثي لجهاز فاير فون من قبل شركته: «إذا كنت تعتقد أن هذا إخفاقًا كبيرًا، فنحن نعمل على إخفاقات أكبر بكثير في الوقت الراهن. أنا لا أمزح. البعض من هذه الإخفاقات سيجعل من فاير فون يبدو وكأنه ومضة خاطفة»

لا بأس بخسارة أمازون الكثير من المال على فاير فون، فهي ستعوضه بشيء مثل أمازون ويب سرفيس الذي يكسب عشرات المليارات من الدولارات. وهنا يكمن دور الذبول منقذًا.

أعلن الرئيس التنفيذي لشركة نتفليكس (Netflix) ريد هاستينجز ذات مرّة أن شركته في صدد إلغاء العديد من المنتجات ذات الميزانية الكبيرة، وكان تعليقه على الأمر: «لدينا نسبة نجاح عالية في الوقت الحالي، وأنا أدفع فريق المحتوى على الدوام، إذ علينا تحمّل المزيد من المخاطر. عليك تجربة المزيد من الأشياء المجنونة لأنه يجب أن يكون لدينا معدل إلغاء أعلى عمومًا».

هذه ليست أوهامًا أو إخفاقًا في المسؤولية، إنما هذا اعتراف ذكي بالكيفية التي تعمل بها الذبول لتحقيق النجاح. فمقابل كل من أمازون برايم أو البرتقالي هو الأسود الجديد هناك وبكل تأكيد بعض المشاريع الفاشلة.

جزء من سبب عدم بدهية ما سبق هو أننا وفي معظم المجالات لا نرى سوى المنتج النهائي، ولا نرى الخسائر المتكبدة التي أدت إلى نجاح المنتج بفضل أحداث الذيل. إن دعابات كريس روك التي أشاهدها على التلفاز مضحكة، ولا تشوبها شائبة. إن دعابات كريس روك التي تُقدّم في عشرات النوادي الصغيرة كل عام لا بأس بها، لكن هذا أمر مقصود، إذ ليس هناك عبقرية في الكوميديا ذكي بما يكفي ليعرف قبلاً النكات التي ستجح نجاحًا ملحوظًا. يختبر كل ممثل كوميدي كبير مادته في نوادٍ صغيرة قبل استخدامها في العروض الكبيرة.

سُئِلَ روك ذات مرّة عن إذا ما كان يفقد النوادي الصغيرة، فأجاب: عندما أبدأ جولة لا أبدأ في المسارح الكبيرة فورًا.

قبل الجولة الأخيرة قدمت مادتي في مكان في نيو برونزويك يدعى ستريت فاكثوري (Stress Factory). لقد قدمت قرابة 40 أو 50 عرضاً للاستعداد للجولة.

كتبت إحدى الصحف لمحة عن جلسات النوادي الصغيرة هذه، ووصفت روك بأنه يجمع الملاحظات ويتحسس رد فعل الجمهور على مواده، وهو يقول في منتصف عرضه الهزلي: «سأضطر إلى إلغاء بعض من هذه النكات».

النكات الجيدة التي أراها على نتفليكس هي الذبول التي خرجت من عالم يعج بمئات المحاولات.

ما يحدث في عالم الاستثمار أمر مماثل، فمن السهل العثور على صافي ثروة وارن بافيت، أو متوسط عوائده السنوية، أو حتى أفضل استثماراته وأبرزها. هذه الأمور متاحة في العلن، وهي أحد محاور أحاديث الناس.

إن الاستثمارات التي جمعها بافيت خلال حياته المهنية أمر أصعب بكثير. لا أحد يتحدث عن الاستثمارات الفاشلة والأعمال السيئة والاستحوادات السقيمة، لكنهم جزء كبير من قصة بافيت، وهم يشكّلون الجانب الآخر من العوائد المدفوعة بالذيل.

في اجتماع المساهمين في بيركشاير هاثاواي (Berkshire Hathaway) عام 2013 قال وارن بافيت إنه امتلك 400 إلى 500 سهم خلال حياته وجنى معظم أمواله من 10 منها، وتابع تشارلي مونجر: «إذا أزلت عددًا قليلًا فقط من استثمارات

بيركشاير الكبرى، فإن سجلها على المدى الطويل سيكون عادياً جداً».

عندما نولي نجاحات مثال أعلى اهتماماً خاصاً، فإننا نتجاهل حقيقة أن مكاسبهم جاءت من نسبة صغيرة من أفعالهم، وهذا ما يجعلنا نشعر أن إخفاقاتنا وخسائرنا وانكاساتنا هي بسبب تصرفنا الخاطيء، لكن من الممكن أن نكون على خطأ، أو نوعاً ما على صواب، مثلما هم الكبار في أحوال كثيرة. قد يكونون على صواب أكثر عندما يكونون محقين، لكن من الممكن أن يكونوا مخطئين مثلك تماماً.

قال جورج سوروس ذات يوم: «لا تتعلق أهمية الأمر في إذا ما كنت على صواب أم على خطأ، إنما مقدار ما تجنيه من المال عندما تكون على حق، وما تخسره عندما تكون مخطئاً». يمكن أن تكون مخطئاً وقتاً طويلاً وتحقق ثروة مع ذلك.

هناك 100 مليار كوكب في مجرتنا، وواحد منه فقط يتمتع بحياة ذكية حسب علمنا. إن حقيقة قراءتك هذا الكتاب هي نتيجة أطول ذيل يمكن تخيله. هذا مدعاة للسعادة، والآن دعونا نرى كيف يمكن للمال أن يجعلك أسعد.

مكتبة

t.mc/t_pdf

7.

الحرية

التحكم بوقتك هو أكبر عائد
يقدمه لك المال.

إن أسمى شكل من أشكال الثروة، هو القدرة على الاستيقاظ كل صباح والقول: «أستطيع فعل ما يحلو لي اليوم».

يريد الناس أن يصبحوا أكثر ثراء ليحصلوا على قدر أكبر من السعادة. السعادة موضوع معقد لأن كل شخص مختلف عن الآخر، لكن إذا كان هناك قاسم مشترك في موضوع السعادة -وقود عالمي للفرح- فهو رغبة الناس في التحكم في حياتهم.

القدرة على فعل ما تشاء عندما تريد، ومع من تشاء، وقتما تشاء، هو أمر لا يقدر بثمن. إنها أكبر مكسب يُقدّمه المال لك.

كان أنجوس كامبل عالماً نفسياً في جامعة ميشيغان. ولد كامبل في عام 1910، وأجرى بحثه في عصر انحصار فيه تركيز علم النفس على الاضطرابات التي سببت إحباط الناس، وهي أمور مثل الاكتئاب، والقلق، وانفصام الشخصية. أراد كامبل معرفة ما الذي يجعل الناس سعداء. وفي كتابه الصادر عام 1981 بعنوان *الشعور بالرفاه في أمريكا*⁽¹⁾ يبدأ بالإشارة إلى أن الناس أسعد عمومًا مما يفترض العديد من علماء النفس. لكن من الواضح أن البعض كان أداؤهم أفضل من الآخرين، ولا يمكنك بالضرورة أن تصنّفهم حسب الدخل، أو الجغرافيا،

أو التعليم، لأن الكثيرين في كل فئة من هذه الفئات ينتهي بهم الأمر إلى التعاسة المزمنة.

كان القاسم المشترك الأقوى للسعادة بسيطاً. لخص كامبل الأمر:

«إن امتلاك المرء إحساساً قوياً بالتحكم في حياته مؤشر يمكن الاعتماد عليه من ناحية المشاعر الإيجابية للرفاه، وهو مؤشر أقوى من أي من ظروف الحياة الموضوعية، والتي كنا قد أخذناها في الحسبان.

إنه مؤشر أقوى من راتبك، ومن حجم منزلك، ومن مقام وظيفتك. إن التحكم في فعل ما تريد عندما تريد ومع الأشخاص الذين تريدهم هو المتغير الأوضح في نمط الحياة، والذي يجعل الناس سعداء.

إن أعظم قيمة جوهرية للمال -من دون مبالغة- هي قدرته على منحك القدرة على التحكم بوقتك. يمكن الحصول على مستوى من الحرية والاستقلالية شيئاً فشيئاً من خلال الأصول غير المستنفدة، والتي تمنحك تحكماً أكبر فيما يمكنك فعله وتوقيتاً فعله.

يعني قدر صغير من الثروة القدرة على أخذ إجازة بضعة أيام من العمل عندما تكون مريضاً دون أن تضطر إلى اقتحام بنك. يعد اكتساب هذه القدرة أمراً رائعاً إذا لم تكن لديك قبلاً.

يعني وجود ثروة أكبر القدرة على الانتظار للحصول على وظيفة جيدة بعد الاستغناء عنك، بدلاً من الاضطرار إلى

قبول أول وظيفة تجدها. يمكن لهذه القدرة أن تغيّر الحياة. يعني امتلاك نفقات طوارئ ستة أشهر عدم الخوف من رئيسك في العمل، لعلمك بأن حياتك لن تُدمّر إذا احتجت بعض الوقت للعثور على وظيفة جديدة.

يعني امتلاك المزيد القدرة على قبول وظيفة بأجر أقل لكن بساعات عمل مرنة، ربما وظيفة ذات تنقلات أقصر، أو القدرة على التعامل مع حالة طبية طارئة دون العبء الإضافي الناجم عن القلق بشأن كيفية تحمّل نفقاتها. أيضًا هناك التقاعد عندما تريد أن تتقاعد، بدلاً من التقاعد عندما يجب عليك ذلك.

يوفر استخدام مالك لشراء الوقت والخيارات الاستفادة من أسلوب حياة تعجز عن منافسته سوى قلة قليلة من السلع الفاخرة.

كانت رغبتني في الكلية هي أن أصبح مصرفياً استثمارياً، والسبب الوحيد هو: أنهم يكسبون الكثير من المال. كان هذا هو الدافع الوحيد، وكنت متأكدًا 100% أنني سأكون أسعد بالحصول على هذا العمل وحسب.

حصلت على تدريب صيفي في بنك استثماري في لوس أنجلوس في سنتي الأولى، واعتقدت أنني فزت في يانصيب الوظائف، فهذا كل ما أردته.

وخلال أول يوم لي هناك أدركت لماذا يجني المصرفيون الكثير من المال: عملهم ممتد ساعات أطول حيث عليهم العمل بأسلوب لم أعتقد أن البشر قادرين على تحمله، وفي

الواقع معظم الناس لا يستطيعون تحمله، فالذهاب إلى المنزل قبل منتصف الليل يُعتبر ترفاً، وكان هناك قول مأثور في المكتب: «إذا لم تأتِ إلى العمل يوم السبت، فلا تزعج نفسك بالعودة يوم الأحد».

كانت الوظيفة محفزة فكرياً، وذات مرتب جيد، ومنحتني شعوراً بالأهمية، لكنني كنت عبداً لمطالب مديري كل ثانية من ثواني يقظتي، وقد كان هذا كافياً لتحويل هذه الوظيفة إلى واحدة من أكثر التجارب بؤساً في حياتي. كان هذا التدريب مدة أربعة أشهر لكنني تحملت شهراً فقط.

إن أصعب ما في الأمر هو أنني قد أحببت العمل، وأردت العمل بجدّ، لكن العمل وفق جدول لا يمكنك التحكم فيه يمكن أن يمنحك شعور الانخراط نفسه في عمل تكرهه. هناك اسم لهذا الشعور، فعلماء النفس يسمونه مفاعلة. وقد لخص أستاذ التسويق في جامعة بنسلفانيا جونا بيرجر الأمر بوضوح:

«يحب الناس الشعور بأنهم مسيطرون وكأنهم يشغلون مقعد السائق. عندما نحاول حملهم على فعل أمر ما، فإنهم يشعرون بعدم القدرة. وبدلاً من الشعور بأنهم قد اتخذوا القرار، يشعرون بأننا قد اتخذنا عنهم، لذلك يقولون لا، أو يفعلون أمراً آخر حتى لو كانوا سعداء في البداية ومستعدين للمضي في الأمر».

عندما تقبل مدى صحة هذا الكلام ستعرف عائد مواءمة

المال المذهل مع الحياة التي تتيح لك فعل ما تريده عندما تريد، ومع من تريد، وأينما تريد، طالما تريد.

ديريك سيفرس رجل أعمال ناجح، وقد كتب ذات مرة عن صديقه الذي طلب منه أن يخبره بقصة ثرائه:

«كان لدي وظيفة يومية في وسط مانهاتن براتب 20 ألف دولار سنوياً، وهو مبلغ قريب من الحد الأدنى للأجور... لم أتناول الطعام في الخارج مطلقاً، ولم أركب سيارة أجرة مطلقاً. كانت تكلفة معيشتي قرابة 1000 دولار شهرياً، وكنت أكسب 1800 دولار في الشهر. هذا ما فعلته مدة عامين، ووفرت ما يصل إلى 12,000 دولار. كان عمري 22 عاماً، وما إن حصلت على 12.000 دولار كنت أستطيع أن أترك وظيفتي وأن أصبح موسيقياً بدوام كامل.

كنت أعلم أنه يمكنني الحصول على عدد قليل من العروض شهرياً لأدفع تكاليف المعيشة، لذا كنت حراً. تركت وظيفتي بعد شهر لاحقاً، ولم أعمل في وظيفة مجدداً قط.

عندما انتهيت من إخبار صديقي بهذه القصة طلب مني إخباره المزيد، وأجبت: لا، هذا كل شيء. فقال: «لا، ماذا عندما بعثت شركتك؟» قلت: لا، هذا لم يحدث فرقاً كبيراً في حياتي، فقد كان هذا مزيداً من المال في البنك فحسب. لقد حدث الفرق عندما كنت في الثانية والعشرين من عمري.»

الولايات المتحدة هي أغنى دولة في تاريخ العالم، لكن هناك القليل من الأدلة على أن مواطنيها في المتوسط أكثر

سعادة اليوم مما كانوا عليه في الخمسينيات، عندما كانت الثروة والدخل أقل بكثير حتى في المستوى المتوسط، ومع أخذ التضخم في الحسبان.

وجد استطلاع للرأي أجرته مؤسسة جالوب عام 2019، وشمل 150 ألف شخص في 140 دولة أن قرابة 45% من الأمريكيين قالوا إنهم قد شعروا «بالكثير من القلق» في اليوم السابق، فيما كان المتوسط العالمي 39%. وقال 55% من الأمريكيين إنهم قد شعروا «بالكثير من التوتر» في اليوم السابق، فيما كانت نسبة بقية أنحاء العالم 35% ممن قالوا الشيء نفسه.

أحد أسباب ما حدث هنا هو أننا قد استخدمنا ثروتنا المتنامية في شراء أشياء أكبر وأفضل، لكننا في الوقت نفسه تخلينا عن قسم كبير من قدرتنا على التحكم بوقتنا. وفي أحسن الأحوال تلغي هذه الأمور بعضها بعضاً.

بلغ متوسط دخل الأسرة العادية 29.000 دولار في عام 1955 بعد تعديل المبلغ بما يراعي التضخم، فيما زاد على 62.000 دولار بقليل في عام 2019. لقد استخدمنا هذه الثروة في عيش حياة يصعب تصوّرها لأمريكي في الخمسينيات من القرن الماضي حتى لدى عائلة متوسطة.

ازداد متوسط مساحة المنزل الأمريكي من 983 قدمًا مربعًا في عام 1950 إلى 2.436 قدمًا مربعًا في عام 2018. يحتوي المنزل الأمريكي الجديد في المتوسط على عدد حمامات يفوق عدد شاغليه. سياراتنا أسرع وأكثر كفاءة،

وأجهزة التلفاز لدينا أرخص وأدق. من ناحية أخرى لا يبدو أن ما حدث لوقتنا هو بتقدّم، والسبب الرئيس لذلك هو نوع الوظائف التي يزاولها الكثير منا اليوم.

كان جون دي روكفلر أحد أنجح رجال الأعمال على مرّ العصور. كان منعزلاً أيضاً، ويمضي معظم وقته بمفرده، ونادراً ما كان يتكلم، وكان من الصعب الوصول إليه، ويلتزم الصمت عندما تلفت انتباهه.

استطاع أحد عمال مصفاة بترول جذب انتباه روكفلر بحديثه ذات مرّة، وقد قال هذا العامل: «إنه يسمح للآخرين بالتحدث، فيما يسند ظهره إلى كرسيه ولا يقول شيئاً». وعندما سئل روكفلر عن صمته خلال الاجتماعات تلا قصيدة:

«يعيش غيار⁽¹⁾ عجوز في شجرة بلوط

كلما رأى أكثر تكلم أقل

وكلما قل كلامه سمع أكثر

لماذا لا نكون جميعاً مثل هذا الطائر العجوز الحكيم؟»

كان روكفلر رجلاً غريباً، لكنه اكتشف أمراً ينطبق الآن على عشرات الملايين من العمال. لم تكن وظيفة روكفلر حفر الآبار، أو تحميل القطارات، أو نقل البراميل، إنما كانت التفكير، واتخاذ قرارات جيدة.

1- ذكر البومة

لم يكن منتج روكفلر - ما يقدمه - من صنّع يديه أو حتى كلماته، إنما كان ما يفكر فيه داخل رأسه، وهذا ما شغل معظم وقته وطاقته. ومع أنه يجلس بهدوء معظم اليوم، وهو ما يبدو لمعظم الناس وقت فراغ وراحة، إلا أنه كان يعمل باستمرار ذهنيًا ويفكر في حل المشكلات.

كان هذا فريدًا في عصره، فقد تطلبت جميع الوظائف تقريبًا خلال زمن روكفلر فعل أشياء بيديك. وفي عام 1870 كانت 46% من الوظائف في الزراعة، و35% في الحرف أو التصنيع وفقًا للخبير الاقتصادي روبرت جوردون، واعتمدت قلة من المهن على عقل العامل. لا داعي للتفكير فأنت تعمل بجدّ دون انقطاع، وكان عملك ظاهرًا وملموسًا، أما اليوم فقد انقلب الأمر.

تحمل 38% من الوظائف الآن أوصافًا مثل «مديرون ومسؤولون ومحترفون»، وهذه هي وظائف صنع القرار، و41% من الوظائف الأخرى هي وظائف خدمية، والتي كثيرًا ما تعتمد على أفكارك بقدر أفعالك.

لدى الكثير منّا وظائف قريبة من وظيفة روكفلر أكثر من الوظيفة النموذجية في خمسينيات القرن الماضي والتي كانت عامل تصنيع، ما يعني أن ساعات عملنا لا تنتهي عندما نخرج ونغادر المصنع، إنما نعمل باستمرار في رؤوسنا، وهذا يعني أن العمل لا ينتهي أبدًا.

إذا كانت مهمتك تصنيع السيارات فلن يكون لديك الكثير

مما يمكنك فعله عندما لا تكون على خط التجميع. تخرج من العمل تاركًا أدواتك في المصنع، لكن إذا كانت وظيفتك إنشاء حملة تسويقية -وظيفة قائمة على التفكير واتخاذ القرار- فإن أدواتك هي رأسك الذي لا يتركك أبدًا. قد تفكر في مشروعك خلال تنقلاتك، وفي أثناء إعدادك العشاء، وخلال وضع أطفالك في أسرتهم للنوم، وعند الاستيقاظ متوترًا في الثالثة صباحًا. قد تعمل في مكان عملك ساعات أقل مما كان الأمر عليه في الخمسينيات، لكن يبدو الأمر وكأنك تعمل على مدار الساعة وطوال أيام الأسبوع.

وصف ديريك طومسون الكاتب في مجلة ذي أتلانتيك (The Atlantic) الأمر على النحو التالي:

«إذا كانت معدات التشغيل في القرن الحادي والعشرين عبارة عن جهاز محمول، فهذا يعني أن المصنع الحديث ليس مكان العمل الوحيد على الإطلاق، إنما يمتد العمل على مدار اليوم نفسه. لقد حرر عصر الكمبيوتر أدوات الإنتاج من المكتب. يمكن من الناحية النظرية أن يكون معظم العاملين في مجال المعرفة -الذين تعد حواسيبهم المحمولة وهواتفهم الذكية آلات صناعة وسائط محمولة متعددة الأغراض- منتجين في الساعة الثانية بعد الظهر في المكتب الرئيس كما في الساعة الثانية صباحًا في مكتب شركة وي وورك (WeWork) في طوكيو أو في منتصف الليل على الأريكة». تقلص التحكم في وقتك مقارنة بالأجيال السابقة، وبما أن التحكم في وقتك هو المؤثر الرئيس في موضوع السعادة

لا ينبغي لنا أن نفاجأ بأن الناس لا يشعرون بقدر أكبر من السعادة، مع أننا في المتوسط أكثر ثراءً من أي وقت مضى. ماذا نفعل حيال ذلك؟ ليست هذه بمشكلة سهلة الحل لأن كل شخص مختلف. تتمثل الخطوة الأولى في مجرد الاعتراف بما يجعل الجميع سعداء وما لا يجعلهم كذلك.

في كتابه 30 درسًا من أجل الحياة⁽¹⁾ أجرى عالم الشيخوخة كارل بيلمر مقابلات مع آلاف الأمريكيين المسنين بحثًا عن أهم الدروس التي تعلموها من عقود من الخبرة الحياتية، وقد كتب:

«لا أحد - ولا حتى شخص واحد من بين ألف شخص - قال إنه لتكون سعيدًا عليك محاولة العمل بجدّ قدر المستطاع لكسب المال من أجل شراء الأشياء التي تريدها.

لا أحد - ولا حتى شخص واحد - قال إنه من المهم أن تكون بشراء الأشخاص من حولك نفسه على الأقل، وإنه إذا كان لديك أكثر منهم، فهذا نجاح حقيقي.

لم يقل أحد - ولا حتى شخص واحد - إنه يجب عليك اختيار عملك بناء على قوة الكسب المستقبلية التي تريدها». لقد قدّروا أمورًا مثل الصداقات الجيدة، وكونهم جزءًا من أمر أكبر منهم، وقضاء وقت طيب وغير محدود مع أطفالهم، وقد كتب بيلمر: «لا يريد أطفالك أموالك (أو ما تشتريه

أموالك) بقدر ما يريدونك، وعلى وجه التحديد يريدون وجودك إلى جانبهم».

خذها من أولئك الذين مرّوا بكل مراحل الحياة: التحكم في وقتك هو أكبر مكسب يقدمه لك المال. والآن، فصل قصير عن أحد أقل العوائد التي يجلبها لك المال.

مكتبة

t.me/t_pdf

8.

إنسان في مفارقة السيارات

لا أحد معجب بممتلكاتك
بقدر إعجابك بها.

إن أفضل جزء من كون المرء عاملاً في خدمة ركن السيارات هو قيادة بعض أروع السيارات لركتها. كان الضيوف يأتون بسياراتهم الفيراري واللامبورجيني ورولز رويس وغيرها من سيارات الأسطول الأرستقراطي.

كان حلمي امتلاك سيارة من هذه السيارات لأنها - هذا ما ظننته - ترسل إشارة قوية للآخرين أنك قد فعلتها. أنت ذكي. أنت غني. لديك ذوق مميّز. أنت مهم. انظروا إلي. المفارقة هي أنني لم أنظر إليهم، وأقصد السائقين. عندما ترى شخصاً يقود سيارة جميلة نادراً ما تفكر «واو، الرجل الذي يقود هذه السيارة شخص رائع» وبدلاً من ذلك تفكر: «واو، لو كان لديّ هذه السيارة لكان الناس سيعجبون بي أيما إعجاب». سواء أكان هذا ما يحصل في اللاوعي أم لا لكن هذه هي طريقة تفكير الناس.

ثمة تناقض هنا: يميل الناس إلى الرغبة في الثراء لإرسال إشارة للآخرين أنه يجب أن يكونوا مثار محبة وإعجاب، لكن في الواقع كثيراً ما يتجنب هؤلاء الآخرون الإعجاب بك، ليس لأنهم لا يعتقدون أن الثروة تستحق الإعجاب، إنما لأنهم يستخدمون ثروتك معياراً لرغبتهم في أن يكونوا مثار محبة وإعجاب.

تقول الرسالة التي كتبتها بعد ولادة ابني: «قد تعتقد أنك تريد سيارة باهظة الثمن وساعة فاخرة ومنزلاً ضخماً، لكنني أقول لك إنك لست بحاجة إلى هذه الأشياء. إن كل ما تريده هو الاحترام والإعجاب من الآخرين، وتعتقد أن امتلاك أشياء

باهظة الثمن سيجلب ذلك، لكن تلك الأشياء لن تحقق ذلك، خاصة من الأشخاص الذين تريدهم أن يحترموك ويعجبوا بك».

لقد تعلمت ذلك بصفتي عاملاً في خدمة ركن السيارات، وذلك عندما بدأت أفكر في كل الأشخاص الذين يقودون إلى الفندق سياراتهم الفيراري، وهم يراقبون تحديقي كالأبله.

لا شك أن الناس يحدقون بانشدها أينما ذهب هؤلاء، وأنا متأكد من أنهم يحبون الأمر، وعلى ثقة من أنهم يشعرون بإعجاب الآخرين، لكن هل علموا أنني لم أكن مكترثاً لهم أو أنني لم ألحظ شخصهم حتى؟ هل عرفوا أنني كنت أحرق في السيارة فحسب، وأتخيل نفسي في مقعد السائق؟

هل اشتروا سيارة فيراري معتقدين أنها ستجلب لهم الإعجاب دون أن يدركوا أنني -ومعظم الآخرين على الأغلب- معجب بالسيارة وأنتي لم أشغل بالي ولو للحظة بالتفكير في السائق؟ هل تنطبق هذه الفكرة نفسها على أولئك الذين يعيشون في منازل كبيرة؟ يكاد يكون ذلك مؤكداً، وماذا عن المجوهرات والملابس؟ نعم.

إن وجهة نظري هنا لا تقول بالتخلي عن السعي لتحقيق ثروة أو حتى للحصول على سيارات فاخرة، فكلاهما يعجبني. إنه إدراك دقيق بطموح الناس بصورة عامة لأن يكونوا مثار احترام الآخرين ومحبتهم، لكن استخدام المال لشراء أشياء فاخرة لا يجلب لك ما تتخيله. إذا كان هدفك هو نيل الاحترام والإعجاب، فاعرف كيف تحصل عليه. سيجلب لك التواضع

واللطف والتعاطف احترامًا أكبر مما تجلبه القدرة الحصانية للسيارات.

لم ننته من حديثنا عن سيارات الفيراري، فهناك قصة أخرى عن مفارقة السيارات السريعة في الفصل التالي.

9.

الثروة هي ما لا تراها

إن إنفاق المال بغرض التباهي بما لديك من المال أمام
الناس هو أسرع طريقة للحصول على أموال أقل.

ينطوي موضوع المال على العديد من المفارقات. إليك مفارقة مهمة: الثروة هي ما لا تراه.

عملتُ في خدمة ركن السيارات في منتصف العقد الأول من القرن الحادي والعشرين في لوس أنجلوس، وكان للمظهر المادي في ذلك الوقت أسبقية على كل شيء آخر ما عدا الأوكسجين.

إذا رأيتَ سيارة فيراري تتجول في الأنحاء، فقد تفترض حدسياً أن صاحب السيارة غني حتى لو كنت لا توليه اهتماماً كبيراً. وحيث إنني تعرفتُ على بعض هؤلاء الأشخاص، فقد أدركت أن الأمر ليس كذلك دائماً. كانت نجاحات بعضهم متواضعة، لكنهم أنفقوا نسبة ضخمة من رواتبهم على سيارة. أتذكر زميلاً سندعوه روجر. كان في عمري تقريباً، ولم يكن لديّ فكرة عمّا فعله روجر، لكنه قاد سيارة بورش، وكان هذا كفيلاً بافتراض الناس غناه.

وفي أحد الأيام وصل روجر بسيارة هوندا قديمة، وتكرر الأمر في الأسبوع التالي والأسبوع الذي يليه.

سألته: «ما الذي حدث لسيارتك البورش؟» فأجاب أنها استعيدت بعد التخلف عن سداد قرض السيارة. لم تكن هناك غصة في حديثه، إنما أخبرني بذلك وكأنه يخبرني بالخطوة التالية في اللعبة. وعلى هذا فإن كل افتراض قد يكون لديك عنه ما هو إلا افتراض خاطئ، ولوس أنجلوس تعج بأمثال روجر.

قد يكون الشخص الذي يقود سيارة بقيمة \$100,000 ثريًا، لكن البيانات الوحيدة التي بحوزتك عن ثروته هي أنه كان يمتلك أكثر من \$100,000 قبل شراء السيارة (أو ديونًا بقيمة \$100,000) هذا كل ما نعرفه عن أمثال هؤلاء.

نميل إلى الحكم على الثروة من خلال ما نراه، فهذه هي المعلومات التي بحوزتنا، لكن لا يمكننا أن نرى حسابات الناس أو بيانات الوساطة، لذلك نعتمد على المظاهر الخارجية لقياس النجاح المالي، وهذا ما يظهر من خلال السيارات والمنازل وصور الانستغرام. تساعد الأسهم الحديثة الناس على تزييف الأمر ليصبح مكرسًا لديهم، لكن الحقيقة هي أن الثروة هي ما لا تراه.

الثروة هي السيارات الجميلة التي لم تُشترَ، والماس الذي لم يشتَر، والساعات التي لم تُرتدَ، والثياب التي امتنع المرء عن شرائها، وترقية الدرجة الأولى التي رُفِضت. الثروة هي الأصول المالية التي تُحوَّل إلى الأشياء التي تراها.

هذه ليست طريقة تفكيرنا في الثروة، إذ لا يمكننا وضع سياق لما لا يمكنك رؤيته. كادت المغنية ريهانا تعلن إفلاسها بعد إنفاقها الزائد ورفعت دعوى على مستشارها المالي، والذي قال: «هل كان من الضروري حقًا إخبارها

أنتك إذا أنفقت المال على الأشياء سينتهي الأمر إلى وجود الأشياء وليس المال؟»

يمكنك أن تضحك، واضحك من فضلك. لكن الجواب هو: نعم. يجب إخبار الناس بذلك. عندما يقول معظم الناس إنهم يريدون أن يصبحوا من أصحاب الملايين، فإن ما يقصدونه في الواقع هو: «أود إنفاق مليون دولار»، وهذا بالضبط عكس كونك مليونيراً.

كتب المستثمر بيل مان ذات مرة: «لا توجد طريقة أسرع للشعور بالثراء من إنفاق الكثير من المال على أشياء جميلة حقاً، لكن الطريقة لتصبح غنياً هي إنفاق المال الذي تمتلكه، وليس إنفاق المال الذي لا تمتلكه. إن الأمر بهذه البساطة». إنها نصيحة ممتازة، لكنها قد لا تكون كافية. الطريقة الوحيدة لأن تكون ثرياً هي ألا تنفق المال الذي لديك، إنها ليست الطريقة الوحيدة لجمع الثروة فحسب، بل هذا هو تعريف الثروة.

يجب أن نكون حذرين بشأن تحديد الفرق بين الثري والغني. ليس الأمر اختلافاً في الدلالات وحسب، إنما معرفة الفرق هي مصدر قرارات مالية سيئة لا حصر لها.

الغنى دلالة على الدخل الحالي، ف شخص يقود سيارة ثمنها \$100,000 هو شخص غني بالتأكيد، حتى لو اشتراها بالدين لأنه يحتاج إلى مستوى معين من الدخل ليتحمل قسطها الشهري. ينطبق الأمر على من يعيش في منازل كبيرة، وفي الحقيقة ليس من الصعب أن تلاحظ الأغنياء، فهم يبذلون قصارى جهدهم للتعريف بأنفسهم.

لكن الثروة مخفية، فهي دخل لم يُنفق. الثروة خيار لم يُتخذ بعد لشراء شيء ما لاحقاً، وتكمن قيمة الثروة في توفير الخيارات والمرونة والنمو لشراء أشياء أكثر مما يمكن للمرء شراؤه الآن.

يمكننا استعارة تشبيه من النظام الغذائي والتمارين الرياضية، فمن المعروف أن فقدان الوزن أمر صعب حتى بين أولئك الذين يمارسون تمارين ممتازة. يشرح بيل برايسون في كتابه *الجسد*⁽¹⁾ السبب:

«وجدت إحدى الدراسات في أمريكا أن الناس يبالغون في تقدير عدد السعرات الحرارية التي يحرقونها في التمرين بمقدار أربعة أضعاف، وهم يستهلكون في المتوسط ضعف السعرات الحرارية التي حرقوها التوّء... الحقيقة هي أنه يمكنك إنهاء مفعول الكثير من التمارين عن طريق تناول الكثير من الطعام، وهذا ما يفعله معظمنا».

يشبه التمرين الرياضي الغنى، إذ تفكر: «لقد أنجزت العمل، وأستحق الآن أن أكافئ نفسي بوجبة كبيرة». الثروة هي رفض مكافأة نفسك بتلك الوجبة وحرق سعرات حرارية صافية، وهذا صعب ويتطلب ضبط النفس، لكنه يخلق فجوة بين ما يمكنك فعله وما تختار أن تفعله، وهذا ما يتراكم لمصلحتك مع مرور الزمن.

تكمن مشكلة الكثيرين منّا في أنه من السهل العثور على

نماذج مرتبطة بالفنى، لكن من الصعب العثور على نماذج الثراء لأن نجاحهم مخفي أكثر.

بكل تأكيد هناك أثرياء ينفقون أيضاً الكثير من الأموال على الأشياء، لكن حتى في تلك الحالات ما نراه هو غناهم وليس ثروتهم. نرى السيارات التي اختاروا شراءها، وربما المدرسة التي اختاروا إرسال أطفالهم إليها، لكننا لا نرى المدخرات، وحسابات التقاعد، أو المحافظ الاستثمارية. نرى المنازل التي اشتروها، وليس المنازل التي كان بإمكانهم شراؤها لو أرادوا.

الخطر الكامن هنا هو باعتقادي أن معظم الناس يريدون أن يكونوا أثرياء في قرارة أنفسهم، فهم يريدون الحرية والمرونة، وهذا ما توفره لك الأصول المالية التي لم تُنفق بعد. لكن لدينا فكرة راسخة تقول إن امتلاك المال يعني إنفاق المال حتى أننا لا نشعر بالقيود التي يتطلبها الأمر لكي نكون أثرياء. ونظراً لعدم قدرتنا على رؤية الأمر، فإنه من الصعب معرفة ذلك.

الناس بارعون في التعلم عن طريق التقليد، لكن الطبيعة الخفية للثروة تُصعب تقليد الآخرين والتعلم من طرائقهم. أصبح رونالد ريد بعد وفاته قدوة مالية للكثير من الناس، وقد احتفت به وسائل الإعلام ومجذته وسائل التواصل الاجتماعي، لكنه لم يكن أنموذجاً مالياً يُحتذى به عندما كان على قيد الحياة، لأن كل فلس من ثروته كان مخفياً حتى عن أولئك الذين عرفوه.

تخيّل مدى صعوبة تعلم الكتابة إذا لم تكن قادرًا على قراءة أعمال المؤلفين العظماء. من سيكون مصدر إلهامك؟ ومن ستعجب به؟ وما هي الحيل والنصائح الجوهرية التي ستتبعها؟ هذا ما سيجعل من الأمر الصعب أصعب، فمن الصعب التعلم مما لا يمكنك رؤيته.

يساعد ما سبق على تفسير سبب الصعوبة الكبيرة التي يجدها الكثيرون في بناء الثروة. إن العالم يعج بأشخاص ممن يبدوون متواضعي الحال، لكنهم في الواقع أثرياء، وأشخاص يبدوون أغنياء لكنهم يعيشون على حافة الإفلاس. ضع ذلك في اعتبارك عندما تحكم بسرعة على نجاح الآخرين، وعندما تضع أهدافك المستقبلية.

إذا كانت الثروة هي ما لا تنفقه، فما الفائدة منها؟ حسنًا، دعني أقنعك بادخار المال.

10.

ادخِر المال

يُنْتِج العامل الوحيد الذي يمكنك التحكم فيه
أحد الأمور الاستثنائية المهمة. كم هذا رائع!

دعني أقنعك بادخار المال، ولن يستغرق هذا وقتاً طويلاً، لكنها مهمة غريبة، أليس كذلك؟ هل يحتاج الناس إلى إقناعهم بادخار المال؟ تقول ملاحظتي: نعم، يحتاج الكثيرون إلى ذلك.

بعد تحقيق مستوى معيّن من الدخل ينقسم الأشخاص إلى ثلاث مجموعات: أولئك الذين يدّخرون، وأولئك الذين لا يعتقدون أن باستطاعتهم الادخار، وأولئك الذين لا يعتقدون أنهم بحاجة إلى الادخار.

هذا الفصل من أجل الصنفين الأخيرين.

الفكرة الأولى بسيطة لكن من السهل إغفالها، وهي أن بناء الثروة لا علاقة له بدخلك أو بعائدات الاستثمار، إنما هو ذو علاقة كبيرة بمعدل الادخار.

إليك قصة سريعة عن قوة الكفاءة. في السبعينيات بدا العالم وكأن النفط على وشك النفاد. لم تكن الحسابات صعبة: لقد استخدم الاقتصاد العالمي الكثير من النفط، رغم أن الاقتصاد كان في حال نمو، ولا يمكن لكمية النفط التي يمكن التنقيب عنها أن تواكب هذا النمو.

الحمد لله، لم ينفد النفط، لكن هذا لم يكن لأننا وجدنا المزيد من النفط، أو لتحسنتنا في استخراجها من باطن

الأرض. كان السبب الأبرز لتغلبنا على أزمة النفط هو أننا بدأنا بناء سيارات ومصانع ومنازل أكثر كفاءة طاقية مما كانت عليه من قبل.

واليوم، تستخدم الولايات المتحدة 60% أقل من الطاقة لكل دولار من الناتج المحلي الإجمالي مقارنة بما كان عليه الأمر في عام 1950. كما تضاعف متوسط عدد أميال الغالون الواحد لجميع المركبات على الطرق منذ عام 1975.

بلغ متوسط استهلاك سيارة فورد توروس 1989 (سيدان) 18.0 ميلاً في الغالون، أما سيارة تشيفي سوبربان (سيارة رياضية كبيرة كبيراً مثيراً للسخرية) فقد بلغ متوسط استهلاكها 18.1 ميلاً في الغالون.

جاءت تنمية العالم ما يمكن أن نطلق عليه «الثروة الطاقية» من خلال تقليل الطاقة التي يحتاجها، وليس من خلال زيادة مخزوناتنا من الطاقة.

بينما زاد إنتاج الولايات المتحدة من النفط والغاز بنسبة 65% منذ عام 1975، ضاعفت الكفاءة والمحافظة على الموارد ما يمكننا فعله بهذه الطاقة أكثر من الضعف، ولذلك من السهل معرفة أيهما أهم.

الأمر المهم هنا هو أن إيجاد المزيد من الطاقة أمر خارج عن سيطرتنا ويكتنفه عدم اليقين، فهو يعتمد على مزيج غامض من الجيولوجيا والجغرافيا والطقس والجغرافيا السياسية المناسبة، أما أن نكون ذوي كفاءة أكبر في استخدام الطاقة فهو أمر في متناول يدينا إلى حد كبير.

إن قرار شراء سيارة أخف وزناً أو ركوب دراجة أمر يعود لك، ويحمل في طياته فرصة بمعدل 100% لتحسين الكفاءة. ينطبق الأمر نفسه على أموالنا. يمكن أن تجعلك عوائد الاستثمار غنياً، لكن نجاح إستراتيجية الاستثمار والمدة التي ستستغرقها وملاءمة الأسواق أعمالك هي دائماً موضع شك، وعليه تكتف النتائج حالة من عدم اليقين.

أما المدخرات الشخصية وحسن التدبير -الحفاظ على الموارد المالية وكفاءتها- فهما جزآن من معادلة المال، والتي تتسم بأنها تحت سيطرتك أكثر وذات فرصة 100% لتكون فعالة في المستقبل، كما هي فعالة اليوم.

إذا كنت تعتقد أن بناء الثروة يحتاج إلى المزيد من الأموال أو عائد استثمار كبير فقد تصبح متشائماً كما تشاءم مستهلكو الطاقة في السبعينيات، وسيبدو المسار أمامك صعباً وخارجاً عن سيطرتك. أما إذا كنت تنظر إلى أن بناء الثروة ممكن من خلال التدبير والكفاءة، فإن المصير سيكون أوضح.

الثروة هي ليست سوى تراكم ما يبقى بعد أن تنفق ما تحتاجه، وبما أنك قادر على بناء الثروة دون دخل مرتفع، لكنك غير قادر على ذلك دون معدل ادخار مرتفع، فمن الواضح أيهما مهم أكثر.

والأهم من ذلك، قيمة الثروة مرتبطة بما تحتاجه.

لنفترض أنني أنا وأنت لدينا نفس صافي الثروة، ولنقل إنك مستثمر أفضل مني، فأنا أكسب 8% عوائد سنوية،

فيما يمكنك كسب 12% عوائد سنوية، لكنني أكثر كفاءة في التعامل مع أموالني.

لنفترض أنني بحاجة إلى نصف المال لأكون سعيداً فيما يتضاعف نمط حياتك مع تضاعف أصولك. أنا أفضل حالاً منك مع أنني مستثمر أسوأ لأنني أستفيد أكثر من استثماراتي مع انخفاض العائدات.

ينطبق الأمر نفسه على الدخل. إن تعلم أن تكون سعيداً بمال أقل يخلق فجوة بين ما لديك وما تريد—على غرار الفجوة التي تحصل عليها من زيادة مرتبك، ولكن بطريقة أسهل وتحت سيطرتك.

يعني معدل الادخار المرتفع أنك تتفق أقل مما يمكنك إنفاقه، كما أن وجود نفقات أقل يعني أن مدخراتك تكبر أكثر مما لو كنت تتفق أكثر.

فكر في هذا في سياق مقدار الوقت والجهد المبذولين في تحقيق 0.1% من الأداء المتفوق للاستثمار السنوي – ملايين الساعات من البحث وعشرات مليارات الدولارات من الجهد للمتخصصين- ومن السهل معرفة ما يُحتمل أن يكون أكثر أهمية واستحقاقاً للمتابعة.

هناك مستثمرون محترفون ممن يعملون بجدّ 80 ساعة في الأسبوع لإضافة عشر نقطة مئوية إلى عائداتهم عندما يكون هناك نقطتان أو ثلاث نقاط مئوية كاملة لعدم توازن نمط حياتهم مع مواردهم المالية، والتي يمكن استغلالها بجهد أقل.

إن العوائد الاستثمارية الكبيرة والرواتب الكبيرة مدهشة عندما يمكن الحصول عليها، ويستطيع البعض أن يحصل عليها، لكن حقيقة أن هناك الكثير من الجهد المبذول في جانب واحد من المعادلة المالية، والقليل من الجهد المبذول في الجانب الآخر يمثل فرصة لمعظم الناس.

كل ما تحتاجه بعد تحقيق مستوى معين من الدخل موجود تحت «الأنا» لديك

يحتاج كل شخص إلى الأساسيات، وعندما تُغطى الأساسيات هناك مستوى آخر من الأساسيات المريحة، ثم هناك الأساسيات التي هي مريحة ومرفهة وتثقيفية على حد سواء، لكن الإنفاق الذي يتجاوز مستوى منخفضاً جداً من المادية هو في الغالب انعكاس للأنا التي تحاول تغطية الدخل بالنفقات، وهو طريقة لإنفاق المال لتظهر للناس أن لديك مالاً.

فكر في الأمر على هذا النحو: إن إحدى أقوى الطرق لزيادة مدخراتك ليست بزيادة دخلك إنما برفع مستوى تواضعك.

عندما تعرّف المدخرات بأنها الفجوة بين الأنا لديك ودخلك، فإنك ستدرك لماذا يدّخر الكثير من الأشخاص ذوي الدخل اللائق القليل جداً. إنه صراع يومي ضد الغرائز

لنفس ريش الطاووس إلى حدّه الأقصى، ومواكبة الآخرين الذين يفعلون الأمر نفسه.

يميل الأشخاص الذين يتمتعون بنجاح دائم في التمويل الشخصي - ليس بالضرورة أن يكونوا من أصحاب الدخل المرتفع - إلى عدم الاهتمام بما يعتقد الآخرون بشأنهم.

لذا فإن مقدرة الناس على الادخار هي أمر تحت سيطرتهم أكثر مما يعتقدون.

يمكن توفير المدخرات من خلال التقليل من الإنفاق. يمكنك أن تنفق أقل إذا كنت ترغب في أشياء أقل، وسترغب في أشياء أقل إذا كان اهتمامك أقل بما يعتقد الآخرون عنك. وكما أناقش كثيرًا في هذا الكتاب: يعتمد المال على علم النفس أكثر مما يعتمد على إدارة الشؤون المالية.

ولا تحتاج إلى سبب بعينه للادخار.

يدّخر بعض الناس المال لدفع مبلغ مقدّم لشراء منزل أو سيارة جديدة أو للتقاعد، وهذا رائع بالطبع، لكن الادخار لا يتطلب هدف شراء شيء محدد بعينه.

يمكنك الادخار من أجل الادخار، وعليك فعل ذلك، وهذا ما يجب أن يفعله الجميع. الادخار لهدف معيّن أمر منطقي في عالم يمكن التنبؤ به، لكن عالمنا ليس كذلك. الادخار

هو وسيلة للتحوط ضد قدرة الحياة الحتمية على مفاجأتك في أسوأ لحظة ممكنة.

ثمة فائدة أخرى للمدخرات وهي ليست مرتبطة بهدف الإنفاق، وقد ناقشناها في الفصل السابع: التحكم في وقتك. يعلم الجميع الأشياء الملموسة التي يشتريها المال، لكن يصعب على الناس التعامل مع الأشياء غير الملموسة، ولذلك يمرون من دون أن يلاحظوها، لكن فوائد المال غير الملموسة يمكن أن تكون ذات قيمة أكبر وذات قدرة أفضل على زيادة سعادتك من الأشياء الملموسة، والتي هي أهداف واضحة لمدخراتنا.

تمنحك المدخرات -دون وجود هدف لإنفاقها عليه- خيارات ومرونة وقدرة على الانتظار، وفرصة للانقضاء. إنها تمنحك الوقت للتفكير، وتتيح لك إمكانية تغيير المسار بشروطك.

يشبه كل جزء من المدخرات أخذ نقطة في المستقبل، التي كان من الممكن أن يمتلكها شخص آخر، وإعادتها إلى نفسك.

تُشكّل هذه المرونة والتحكم في وقتك عائداً غير مرئي للثروة.

ما هو العائد على المال النقدي في البنك، والذي يمنحك خيار تغيير الوظائف، أو التقاعد المبكر، أو التحرر من القلق؟

سأقول إنه عائد لا يُقدَّر بثمن.

يصعب تقديره من ناحيتين، لأنه كبير ومهم للغاية حتى أننا غير قادرين على تحديد ثمن له، وهو غير قابل للتقدير حرفياً -لا يمكننا قياسه كما نقيس أسعار الفائدة- وما لا يمكننا قياسه نميل إلى التفاوض عنه. عندما لا يكون لديك تحكم في وقتك، فأنت مجبر على قبول أي حظ عاثر في طريقك، لكن إذا تحليت بالمرونة سيكون لديك الوقت لانتظار الفرص التي لا تحتاج إلى التفكير لتستثمرها لمصلحتك، وهذا عائد خفي لمدخراتك.

إن المدخرات البنكية التي فائدتها 0% قد تمنحك في الواقع عائداً استثنائياً إذا وفرت لك المرونة لتولي وظيفة بمرتب أقل لكن ذات هدف أسمى، أو لتنتظر فرص الاستثمار التي تأتي عندما يكون أولئك الذين يفتقرون إلى المرونة يائسين.

وهذا العائد الخفي يصبح ذا أهمية أكبر.

اعتاد العالم أن يكون مفرطاً في المحلية. منذ أكثر من 100 عام لم يكن لدى 75% من الأمريكيين هواتف أو خدمة بريد منتظمة وفقاً للمؤرخ روبرت جوردون. أدى هذا إلى منافسة محلية محمومة، فقد يكون العامل ذو الذكاء المتوسط الأفضل في بلده، وكان الناس يتعاملون معه على أنه الأفضل لأنه لم يكن مضطراً إلى التنافس مع عامل أذكى في بلدة أخرى، لكن هذا قد تغير الآن.

يعني العالم الذي يتمتع بترابط شديد أن مجموعة المواهب التي تتنافس فيما بينها قد ازدادت من مئات أو آلاف في بلدتك، إلى ملايين أو مليارات حول العالم. ينطبق هذا انطباقاً خاصاً على الوظائف التي تعتمد على العمل برأسك بدلاً من عضلاتك مثل: التدريس، والتسويق، والتحليل، والاستشارات، والمحاسبة، والبرمجة، والصحافة، وحتى الطب، وكلها حقول تشتد فيها المنافسة عالمياً.

وستندرج المزيد من الحقول ضمن هذه الفئة لأن الرقمنة تمحو الحدود العالمية، حيث «تلتهم البرمجيات العالم» كما وصف الأمر الرأسمالي الاستثماري مارك أندريزين.

إن السؤال الواجب طرحه مع توسع نطاق منافسيك هو: «كيف يمكنني التميّز؟» سيكون قولك «أنا ذكي» إجابة سيئة عن هذا السؤال وتزداد سوءاً باضطراد، لأن هناك الكثير من الأذكى في العالم.

يتفوق ما يقرب من 600 شخص في اختبار التقييم المدرسي (SAT) كل عام، ويحصل 7,000 شخص على عدد قليل من النقاط. وفي عالم يتسم بالعولمة، حيث يأخذ الفائز فيه كل شيء، يصبح هؤلاء الأشخاص بازدياد منافسين مباشرين لك.

الذكاء ليس مزيّة يمكن الاعتماد عليها في عالم متصل كما هو عالمنا، لكن المرونة هي تلك المزيّة.

في عالم حيث الذكاء يتسم بالتنافس الشديد، وحيث أصبحت العديد من المهارات الفنية السابقة مؤتمّة تميل

المزايا التنافسية نحو المهارات الدقيقة والناعمة، مثل التواصل والتعاطف، وربما الأهم من ذلك كله: المرونة. إذا تحليت بالمرونة يمكنك انتظار الفرص الجيدة سواء أكانت في حياتك المهنية أم في استثماراتك. سيكون لديك فرصة أفضل لتتعلم مهارة جديدة عندما تفرض الضرورة ذلك. سوف يقل شعورك بالحاجة إلى مطاردة المنافسين الذين يمكنهم فعل أشياء لا تستطيع فعلها، وسيكون لديك فسحة أكبر للعثور على شغفك ومكانتك باتباع نهجك الخاص. ستكون قادراً على إيجاد روتين جديد، ووتيرة أبطأ، والتفكير في الحياة بمجموعة افتراضات مختلفة. إن القدرة على فعل هذه الأشياء عندما يعجز الآخرون عن فعلها هي واحدة من الأمور القليلة التي ستميّزك في عالم لم يعد فيه الذكاء مزيّة مستدامة.

أصبح التحكم في وقتك وخياراتك أكثر العملات قيمة في العالم، ولهذا السبب يمكن لعدد أكبر من الناس أن يدخروا المال، ويجب على المزيد منهم أن يدخروا. هل تعرف ما الذي يجب أن يفعلوه أيضاً؟ أن يتوقفوا عن محاولة أن يكونوا عقلانيين جداً. دعني أخبرك بالسبب.

11.

معقول < عقلاني

السعي إلى أن تكون معقولاً كثيراً ما ينجح بشكل أفضل
من محاولة أن تكون عقلانياً بدون عواطف.

لستَ جدول بيانات، إنما أنت إنسان، شخص عاطفي قابل للخطأ.

استغرق الأمر مني بعض الوقت لأدرك هذا، لكن ما إن أدركته عرفت أنه إحدى أهم نقاط التمويل، ومعه يأتي ما يُتجاهل على الأغلب: لا تهدف إلى أن تكون عقلاً بلا مشاعر عند اتخاذ القرارات المالية. ليكن هدفك أن تكون معقولاً جداً.

المعقول أكثر واقعية، ولديك فرصة أفضل للالتزام به على المدى الطويل، وهم ما يهم عند إدارة الأموال. لأريكم ما أعنيه، دعوني أروي لكم قصة رجل حاول علاج مرض الزهري بالملايا.

كان يوليوس فاجنر ياورج طبيباً نفسياً في القرن التاسع عشر، وقد تمتع بمهارتين فريدتين من نوعهما: كان جيداً في التعرف على الأنماط، وكان يعد ما يراه الآخرون على أنه «جنون» إنما هو «جرأة» فحسب.

كان تخصصه هو مرض الزهري العصبي الحاد، وكان ذلك المرض قاتلاً دون علاج معروف. بدأ يلاحظ نمطاً: يميل مرضى الزهري إلى التعافي إذا كان لديهم سوء حظ إضافي يتمثل في الإصابة بالحمى مدداً طويلة بسبب مرض آخر غير مرتبط.

افترض فاجنر ياورج أن هذا يعود إلى تخمين كان موجوداً منذ قرون، ولكن الأطباء لم يفهموه جيداً: تؤدي الحمى دوراً

في مساعدة الجسم على مقاومة العدوى، لذلك توصل فاجنر إلى الاستنتاج المنطقي.

في أوائل العقد الأول من القرن العشرين بدأ فاجنر بحقن المرضى بسلاطات ذات الحد المنخفض من التيفوئيد والملاريا والجذري، ليُحدث حمى قوية بما يكفي لقتل الزهري لديهم.

كان هذا خطيراً كما يبدو، وقد توفي بعض مرضاه بسبب العلاج، واستقر أخيراً على نسخة ضعيفة من الملاريا بما أنه يمكن مواجهتها مواجهة فعالة بمركب الكينين بعد أيام قليلة من الحمى القوية.

بعد سلسلة مأساوية من التجربة والخطأ نجحت تجربته، وذكر فاجنر ياورج أن 6 من كل 10 مرضى بالزهري الذين عولجوا بما يسمى «معالجة بالملاريا» تعافوا مقارنة بنحو 3 من كل 10 تركوا وشأنهم. حصل فاجنر إثر هذا الاكتشاف على جائزة نوبل في الطب عام 1927.

تلاحظ منظمة نوبل اليوم أن: «العمل الرئيس الذي اهتم فاجنر ياورج به طوال حياته العملية هو محاولة علاج الأمراض العقلية عن طريق إحداث حمى».

جاء البنسلين ليُجعل علاج مرض الزهري بالملاريا أمراً عفا عليه الزمن، والحمد لله، لكن فاجنر ياورج هو أحد الأطباء الوحيدين في التاريخ الذين لم يكتفوا بإدراك دور الحمى في مكافحة العدوى فحسب، بل ووصفوها علاجاً أيضاً.

لطالما كانت الحمى مخيفة بقدر ما هي غامضة. كان الرومان القدماء يعبدون فيبريس، وهي الآلهة التي تحمي الناس من الحمى. وكانت التمائم توضع في المعبد لتهدئة الحمى على أمل تجنب الجولة التالية من رعشاتها. توقف فاجنر ياورج عند أمر مهم: الحمى ليست مصدر إزعاج عرضياً، بل إنها تؤدي دوراً مهماً في طريق الجسم نحو التعافي. لدينا الآن أدلة علمية أفضل لفائدة الحمى في مكافحة العدوى.

تبيّن أن زيادة درجة حرارة الجسم بمقدار درجة واحدة تؤدي إلى إبطاء معدل تكاثر بعض الفيروسات بمعامل قدره 200. وقد ذكر أحد أبحاث المعاهد الوطنية للصحة: «حدد العديد من الباحثين نتيجة أفضل بين المرضى الذين يعانون من الحمى». كما وضع مستشفى سياتل للأطفال قسماً على موقعه الإلكتروني لتثقيف الآباء الذين قد يصابون بالذعر عند أدنى ارتفاع في درجة حرارة أطفالهم: «تعمل الحمى على تشغيل جهاز المناعة في الجسم، وهي تساعد الجسم على محاربة العدوى. الحمى العادية ذات 100-104 درجة فهرنهايت جيدة للأطفال المرضى».

لكن يتوقف العلم هنا ليتجلى الواقع، إذ يُنظر إلى الحمى عالمياً تقريباً على أنها أمر سيئ، ويُعامل معها بأدوية مثل تايلينول لتخفيفها بأسرع ما يمكن عند ظهورها.

ومع ملايين السنين من التطور آلية دفاعية، لا يوجد

والد ولا مريض وقلّة من الأطباء وبالتأكيد لا توجد شركة أدوية ترى الحمى على أنها أمر مفيد، إنما تراها محنة يجب القضاء عليها.

لا تتطابق هذه الآراء مع العلم المعروف، وقد كانت إحدى تلك الدراسات صريحة: «علاج الحمى شائع في وحدة العناية المركّزة، ومن المحتمل أنه مرتبط بمفاهيم نمطية، بدلاً من الممارسة القائمة على الأدلة». كما قال مدير مركز تاريخ الطب هوارد ماركيل عن رهاب الحمى: «هذه ممارسات ثقافية منتشرة على نطاق واسع كما هي الأمراض المعدية التي تقف وراءها».

لماذا يحدث هذا؟ إذا كانت الحمى مفيدة فلم نحاربها عالمياً؟

لا أعتقد أن الأمر معقد: الحمى تؤلم، والناس لا تريد أن تتألم. هذا كل شيء.

ليس هدف الطبيب علاج المرض فقط، إنما علاج المرض في حدود ما هو معقول ومقبول للمريض. يمكن أن يكون للحمى فوائد هامشية في مكافحة العدوى، لكنها مؤلمة، وأنا أذهب إلى الطبيب لإيقاف الألم، ولن ألقى بالألم للدراسات المزدوجة التعمية عندما أرتجف تحت بطانية. إذا كان لديك حبة يمكنها أن توقف الحمى، فأنا أريدها حالاً.

قد تكون الرغبة في الإصابة بالحمى إذا كنت مصاباً بعدوى أمرًا عقلانياً، لكن هذا غير معقول.

هذه الفلسفة - التي تهدف إلى أن تكون معقولاً بدلاً من أن تكون عقلانياً - هي أمر يجب على الناس أخذه في الحسبان عند اتخاذ القرارات المتعلقة بأموالهم.

التمويل الأكاديمي مكرّس لإيجاد استراتيجيات الاستثمار المثلى رياضياً، أما نظيرتي فتقول إنه في العالم الحقيقي لا يرغب الناس في إستراتيجية مثلى رياضياً، إنما يريدون إستراتيجية تزيد من جودة نومهم في الليل.

فاز هاري ماركويتز بجائزة نوبل لاكتشافه المقايضة الرياضية بين المخاطرة والعائد. وقد سئل ذات مرّة عن كيفية استثماره أمواله، وقد وصف تخصيص محفظته في خمسينيات القرن المنصرم عندما طورت نماذجه الأولى:

«لقد تخيلت لوعتي إذا ارتفع سوق الأسهم ارتفاعاً كبيراً ولم أكن فيه، أو إذا هبط كثيراً وكانت أموالني كلها فيه. كان هدفي تقليل ندمي المستقبلي، ولذلك قسّمت مساهماتي بنسبة 50/50 بين السندات والأسهم».

غيّر ماركويتز في النهاية استراتيجيته الاستثمارية، ونوع المزيج، لكن يوجد أمران مهمان هنا: أحدهما هو أنه يصعب عقلنة «التقليل من الندم المستقبلي» على الورق، لكن من السهل تبريره في الحياة الواقعية.

يتخذ المستثمر العقلاني قراراته بناء على حقائق مبنية على أرقام، فيما يتخذهم المستثمر الذي يعتمد على ما هو معقول في غرفة اجتماعات أو عندما يكون محاطًا بزملاء العمل الذين يقدرونه عاليًا، أو مع زوجته التي لا يريد أن يخذلها، أو يُحكم عليه مقارنة بمنافسين سخيّفين لكنهم واقعيون مثل صهره، وجاره، وشكوكه الشخصية.

للاستثمار مكونه الاجتماعي، وهذا ما يُتجاهل كثيرًا عندما ينظر للاستثمار بدقة من خلال العدسة المالية. الأمر المهم الثاني هو أن هذا جيد. يقول جيسون زويج الذي أجرى المقابلة التي وصف ماركويتز فيها كيفية استثماره:

«إن وجهة نظري هي أن الناس ليسوا بعقلانيين وليسوا بغير عقلانيين. نحن بشر. لا نحب أن نفكر بجدية أكثر مما نحتاج إليه، ولدينا مطالب مستمرة نوليها اهتمامنا. وفي ضوء ذلك لا يوجد ما يثير الدهشة بشأن حقيقة أن رائد نظرية المحفظة الحديثة قد بنى محفظته الأولية بقليل من الاهتمام بأبحاثه، كما أنه ليس من المستغرب أنه قد عدّلها لاحقًا».

ماركويتز ليس عقلانيًا أو غير عقلاني، إنما هو معقول. يُتجاهل على الأغلب في مجال التمويل هو أن شيئًا ما قد يكون صحيحًا من الناحية الفنية لكن لا معنى له من حيث السياق.

في عام 2008، نشر باحثان من جامعة ييل دراسة تناقش بأن المدخرين الشباب يجب أن يزيدوا حسابات تقاعدهم باستخدام هامش اثنين إلى واحد (دولارين دين لكل دولار من أموالهم) عند شراء الأسهم. وتشير الدراسة إلى أن تقليل المستثمرين من هذه الرافعة المالية تدريجي مع تقدمهم بالعمر، ما يتيح للمدخر أن يخاطر أكثر عندما يكون شاباً قادراً على التعامل مع تذبذبات السوق، وأن يخاطر أقل عندما يتقدم في العمر.

حتى لو أدى استخدام الرافعة المالية إلى القضاء عليك عندما تكون شاباً (إذا كنت تستخدم هامش اثنين إلى واحد، فإن انخفاض السوق بنسبة 50% لا يترك لك شيئاً) فإن الباحثين قد أظهروا أن المدخرين سيظلون في وضع أفضل على المدى الطويل طالما اختاروا الانطلاق من جديد، واتبعوا الخطة، واستمروا في الادخار في حساب برافعة مالية اثنين لواحد في اليوم التالي لسقطتك المالية.

تنجح الحسابات الرياضية على الورق. إنها إستراتيجية عقلانية، لكن هذا غير معقول بل وسخيف واقعياً، إذ لا يحتمل أي شخص عادي أن يرى 100% من حساب تقاعده يتبخر وأن يحافظ على توازنه ليواصل تنفيذ الإستراتيجية نفسها دون رادع، وكان سينسحب ويبحث عن خيار مختلف، وربما يقاضي مستشاره المالي.

ناقش الباحثون بأنه عند استخدام إستراتيجيتهم، فإن «ثروة التقاعد المتوقعة ستكون أعلى بنسبة 90% مقارنة

بالصناديق القائمة على العمر (صناديق دورة الحياة)»، لكن هذا أقل منطقية بنسبة 100%.

في الواقع، هناك سبب عقلائي لتفضيل ما يبدو على أنه قرارات غير عقلانية، وإليك مثالاً: دعني أقترح أنك تحب استثماراتك، وهذه ليست بنصيحة تقليدية، فادعاء المستثمرين أنهم بلا مشاعر تجاه استثماراتهم يكاد يكون نوعاً من وسام الشرف، لأن هذا يبدو عقلانياً.

لكن إذا كان نقص المشاعر حول إستراتيجيتك أو الأسهم التي تمتلكها يزيد من احتمالات الابتعاد عنها عندما تسوء الأمور، فما يبدو عقلانياً سيصبح عبثاً. إن المستثمرين الذين يعتمدون على ما هو معقول ويحبون إستراتيجيتك غير المثالية من الناحية الفنية يتمتعون بمزّة، فهم على الأرجح يبقون على التزامهم بهذه الإستراتيجيات.

هناك عدد قليل من المتغيرات المالية التي ترتبط بالأداء أكثر من الالتزام بإستراتيجية معيّنة خلال سنواتها العجاف- كل من مقدار الأداء واحتمالات المحافظة عليه خلال مدة زمنية معيّنة.

الاحتمالات التاريخية لكسب المال في الولايات المتحدة: النسبة هي 50/50 في الأسواق خلال فترات اليوم الواحد، و68% في فترات عام واحد، و88% في فترات 10 سنوات، و(حتى الآن) 100% في فترات عشرين عاماً. لأي شيء يبيحك في اللعبة مزّة قابلة للقياس.

إذا كنت تنظر إلى «افعل ما تحب» دليلاً لحياة أسعد، فقد يبدو هذا وكأنه نصيحة أشبه بكعكة حظ فارغة، أما إذا كنت تنظر إلى هذه المقولة على أنها توفر لك القدرة على التحمل اللازم لوضع احتمالات النجاح القابلة للقياس في مصلحتك، فأنت تدرك أنها يجب أن تكون الجزء الأهم في أي إستراتيجية مالية.

استثمر في شركة واعدة لا تهتم بها، وقد تستمتع عندما يسير كل شيء على ما يرام، ولكن عندما ينتهي المد ويبدأ الجزر، فأنت ستخسر المال فجأة على أمر لا تهتم به. إنه عبء مزدوج، والطريق ذو العوائق الأقل هو بالانتقال إلى شيء آخر. إذا كنت شغوفاً بشركة لتبدأ بها -تحب المهمة، أو المنتج، أو الفريق، أو العلم، أو أيًا كان- فإنك ستقلل الأثر السلبي في الأوقات التي لا مفر منها عندما تخسر المال، أو تحتاج الشركة إلى المساعدة، لأنك ستشعر بأنك جزء من شيء ذي معنى، وقد يكون هذا الدافع الضروري الذي يمنعك من الاستسلام، ويدفعك إلى المضي قدمًا.

هناك حقول أخرى عندما يكون من الجيد أن تكون معقولاً بدلاً من أن تكون عقلاً. هناك «تحيّز للوطن» وهو موثق جيداً، فبينما يفضل الناس الاستثمار في شركات من البلد الذي يعيشون فيه يتجاهلون أكثر من 95% من الشركات الأخرى على الكوكب. هذا ليس عقلاً إلا إذا كنت تعد أن استثمارك يعطي المال فعلياً للغرباء.

إذا كانت الألفة تساعدك على اتخاذ قفزة الإيمان المطلوبة لمواصلة دعم هؤلاء الغرباء، فهذا يندرج ضمن إطار المعقول.

لا يعدّ التداول اليومي واختيار الأسهم الفردية أمراً عقلانياً لمعظم المستثمرين لأن احتمالات عدم نجاحك كبيرة، لكنّ كليهما معقول بكميات صغيرة، إذا لم يؤثر في بقية استثماراتك الأكثر تنوعاً.

يدافع المستثمر جوش براون عن الصناديق المتنوعة وهو يمتلكها عمومًا، وقد أوضح ذات مرة لماذا يمتلك أيضًا عددًا قليلًا من الأسهم الفردية: «لا أشتري الأسهم الفردية لاعتقادي أنني سأحصل على ألفا [أداء متفوق]». أحب الأسهم فحسب وأمتلكها منذ أن كان عمري 20 عامًا. إنها أموالِي وأنا حرٌّ بها». معقول جدًا.

إن معظم التوقعات بشأن الاتجاه التالي للاقتصاد وسوق الأسهم فظيعة، لكن إطلاق التنبؤات أمر معقول. من الصعب أن تستيقظ في الصباح لتخبر نفسك بأنه ليس لديك أدنى فكرة عما يخبئه المستقبل مع أن هذه هي الحقيقة. التصرف بناءً على توقعات الاستثمار أمر خطير، لكنني أفهم لماذا يحاول الناس التنبؤ بما سيحدث العام المقبل. إنها الطبيعة البشرية، وهذا معقول.

أمضى المؤسس الراحل لفانجارد (Vanguard) جاك بوجل حياته المهنية في حملات ترويجية للاستثمار السلبي

منخفض التكلفة في المؤشر. اعتقد الكثيرون أنه من المثير للاهتمام أن ابنه قد مضى في مستقبله المهني مديراً نشطاً لصندوق استثمار مشترك، وصندوق تحوط مرتفع الرسوم. استثمر بوجل -الرجل الذي قال إن الصناديق المرتفعة الرسوم تنتهك «قواعد علم الحساب المتوازنة»- بعضاً من أمواله في صناديق ابنه. ما تفسيره لهذا؟

«نعمل بعض الأمور لأسباب عائلية». هذا ما قاله بوجل لصحيفة *وول ستريت جورنال*، وتابع: «إذا لم يكن الأمر متسقاً.. حسناً، الحياة ليست متسقة دائماً». وبالفعل نادراً ما تكون كذلك..

12.

مفاجأة!

التاريخ هو دراسة التغيير، ومن المفارقة
استخدامه خريطة للمستقبل.

قال أستاذ جامعة ستانفورد سكوت ساجان ذات مرّة إنه يجب على كل من يتابع الاقتصاد، أو أسواق الاستثمار أن يُعلّق على الجدار عبارة: «الأمور التي لم تحدث من قبل تحدث طوال الوقت».

إن التاريخ هو في معظمه دراسة للأحداث المفاجئة، ولكن كثيراً ما يستخدمه المستثمرون والاقتصاديون دليلاً دامغاً للمستقبل.

مكتبة

t.me/t_pdf

هل ترى السخرية؟

هل ترى هذه المشكلة؟

من الذكاء أن تتحلّى بتقدير عميق للتاريخ الاقتصادي والاستثماري، فالتاريخ يساعدنا على معايرة توقعاتنا، ودراسة مكامن ميول الناس إلى الخطأ، ويقدم دليلاً تقريبياً لما يميل إلى النجاح، لكنه ليس خريطة للمستقبل بأي حال من الأحوال.

إن الفخ الذي يقع فيه العديد من المستثمرين هو ما أطلق عليه مغالطة «المؤرخون متنبئون»: الاعتماد المفرط على البيانات السابقة كإشارة إلى الظروف المستقبلية في مجال، حيث الابتكار والتغيير شريان تقدم الحياة.

لا يمكنك لوم المستثمرين على فعل ذلك، فإذا كنت تنظر إلى الاستثمار على أنه علم صعب، فيجب أن يكون التاريخ دليلاً مثالياً للمستقبل.

يمكن لعلماء الجيولوجيا أن ينظروا إلى مليار سنة من البيانات التاريخية، وأن يشكّلوا نماذج لكيفية سلوك الأرض،

وكذلك يمكن لخبراء الأرصاد الجوية والأطباء أن يفعلوا الشيء ذاته، فالكلى تعمل في عام 2020 بالطريقة نفسها التي عملت بها في 1020.

لكن الاستثمار ليس بالعلم الصعب. إنها مجموعة ضخمة من الأشخاص الذين يتخذون قرارات غير كاملة بالاعتماد على معلومات محدودة حول أشياء تؤثر كثيرًا في رفاهم، والتي يمكن أن تجعل حتى الأشخاص الأذكى عصبين، وجشعين، ومصابين بجنون العظمة.

قال الفيزيائي العظيم ريتشارد فاينمان ذات يوم: «تخيّل مدى صعوبة الفيزياء لو كان للإلكترونات مشاعر». حسنًا، لدى المستثمرين مشاعر، لنقل؛ عدد ليس بقليل منهم، ولهذا من الصعب التنبؤ بما سيفعلونه في المستقبل بناء على ما فعلوه في الماضي.

إن حجر الزاوية في علم الاقتصاد هو تغيّر الأشياء بمرور الزمن، لأن يد الزمن الخفية تكره أي شيء يبقى جيدًا للغاية أو سيئًا للغاية إلى أجل غير مسمى. وصف المستثمر بيل بونر ذات مرة آلية عمل السوق: «لقد ارتدى قميص الرأس المالية في العمل، ومعه مطرقة ثقيلة في يده».

تبقى قلة من الأشياء على حالها مدة طويلة جدًا، ما يعني أنه لا يمكننا معاملة المؤرخين متنبئين.

إن الدافع الأهم لكل ما هو مرتبط بالمال هو القصص التي يرويها الناس لأنفسهم، وما يفضلونه من سلع وخدمات، فهذه الأشياء لا تميل إلى البقاء ثابتة، وتتغير مع تغيّر الثقافة والجيل. إنها تتغيّر دائمًا وستظل كذلك على الدوام.

إن الحيلة الذهنية التي نلعبها على أنفسنا هنا هي الإعجاب المفرط بالأشخاص الذين كانوا هناك، ونجحوا ماليًا. ليس بالضرورة أن تؤهلك تجربة أحداث معينة لمعرفة ما سيحدث فيما بعد، وفي الواقع نادرًا ما يحدث ذلك، فالتجربة تؤدي إلى الثقة المفرطة، والتي تتغلب على القدرة على التنبؤ.

أوضح المستثمر مايكل باتنيك هذا الأمر جيدًا، ففي مواجهة الحجة القائلة إن قلة من المستثمرين مستعدون لارتفاع أسعار الفائدة لأنهم لم يخوضوا هذه التجربة من قبل - حدثت آخر مرة مؤثرة لارتفاع أسعار الفائدة منذ ما يقرب من 49 عامًا - جادل باتنيك بأن هذا لا يهم، فتجربة أو حتى دراسة ما حدث في الماضي قد لا تكون بمثابة دليل لما سيحدث عندما ترتفع أسعار الفائدة في المستقبل:

«وماذا في ذلك؟ هل سيبدو رفع السعر الحالي

كآخر سعر أم كالذي قبله؟ هل ستصرف فئات

الأصول المختلفة تصرفًا مشابهًا؟ أو عكس ذلك

تمامًا؟

من ناحية أخرى، شهد الأشخاص الذين استثمروا خلال أحداث 1987 و2000 و2008 العديد من الأسواق المختلفة. ومن جهة أخرى، أليس من الممكن أن تؤدي هذه التجربة إلى ثقة مفرطة، وإلى عدم الاعتراف بأنك مخطئ، وإلى التشبث بالنتائج السابقة؟»

يحدث أمران خطيران عندما تعتمد كثيراً على تاريخ الاستثمار دليلاً لما سيحدث في المستقبل:

1. من المرجح أن تغفل عن الأحداث المتطرفة التي تحرك إبرة البوصلة.

إن أهم الأحداث في البيانات التاريخية هي الأحداث ذات القيم المتطرفة الكبيرة، والتي حطمت الأرقام القياسية، فهي من تحرك الإبرة في الاقتصاد وسوق الأسهم. الكساد الكبير، والحرب العالمية الثانية، وفضيحة الدوت كوم، و11 سبتمبر، وانهيار قطاع الإسكان في منتصف العقد الأول من القرن الحادي والعشرين. تؤدي حفنة من الأحداث المتطرفة دوراً هائلاً لأنها تؤثر في العديد من الأحداث غير ذات الصلة في أعقاب حدوثها.

ولد خمسة عشر مليار شخص في القرنين التاسع عشر والعشرين، لكن حاول تخيّل مدى اختلاف الاقتصاد العالمي —والعالم بأسره— اليوم لو لم يولد سبعة منهم:

- أودلف هتلر
- جوزيف ستالين
- ماو تسي تونج
- جافريلو برينسيب
- توماس أديسون
- بيل جيتس
- مارتن لوثر كينج

لست متأكدًا حتى من أن هذه القائمة هي الأهم، لكن كل شيء في عالم اليوم تقريبًا - من الحدود إلى التكنولوجيا وصولاً إلى الأعراف الاجتماعية - سيكون مختلفًا لو لم يترك هؤلاء الأشخاص السبعة بصماتهم. هناك طريقة أخرى لوصف ذلك وهي أن 0.00000000004% من الناس ربما كانوا مسؤولين عن غالبية اتجاهات العالم خلال القرن الماضي.

ينطبق الأمر نفسه على المشاريع والابتكارات والأحداث.

تخيّل القرن الماضي بدون:

- الكساد الكبير
- الحرب العالمية الثانية
- مشروع مانهاتن
- اللقاحات
- المضادات الحيوية
- شبكة الأربانت
- 11 سبتمبر
- سقوط الاتحاد السوفيتي

كم عدد المشاريع والأحداث التي حدثت في القرن العشرين؟ مليارات أو تريليونات، من يدري؟ لكن هذه الأحداث الثمانية وحدها أثرت في الأنظمة العالمية لحجمها الهائل الذي يفوق حجم أي شيء آخر.

إن الأمر الذي يُسهّل التقليل من أهمية أحداث الذيل هو مدى سهولة التقليل من أهمية كيفية تراكم الأشياء. كيف؟

على سبيل المثال: دفعت أحداث الحادي عشر من سبتمبر مجلس الاحتياطي الفيدرالي إلى خفض أسعار الفائدة، ما ساعد على دفع فقاعة الإسكان، والتي أدت إلى الأزمة المالية، والتي أدت بدورها إلى ضعف سوق العمل، ما دفع عشرات الملايين إلى السعي إلى الحصول على تعليم جامعي، ما أدى إلى قروض طلابية بقيمة 1.6 تريليون دولار بمعدل تعثر قدره 10.8%.

هذا ليس بدهياً. أن تربط 19 خاطئاً⁽¹⁾ بالعبء الحالي للقروض الطلابية، ولكن هذا ما يحدث في عالم تقوده بضعة أحداث ذيل متطرفة.

يمكن ربط غالبية ما يحدث في أي لحظة في الاقتصاد العالمي بعدد من الأحداث الماضية التي كان من المستحيل تقريباً التنبؤ بها.

إن أكثر حبكة شائعة في التاريخ الاقتصادي هي دور المفاجآت، فبسبب حدوث المفاجآت ليس لأن نماذجنا خاطئة، أو ذكاءنا منخفض، إنما لأن احتمالات خصام والدي أودلف هتلر في الليلة التي سبقت ولادته بتسعة أشهر هي احتمالات توافقهما نفسها على إنجاب طفل.

يصعب التكهن بالتكنولوجيا لأن بيل جيتس ربما يكون قد مات بسبب شلل الأطفال لو أصيب جوناس سالك بالإحباط، وتخلي عن سعيه إلى إيجاد لقاح.

1- عدد المشاركين في هجمات 11 سبتمبر. (المترجم)

إن سبب عدم تمكننا من التنبؤ بنمو قرض الطالب هو إمكانية مصادرة أحد حراس أمن المطار سكين الخاطف في 11 سبتمبر. هذا كل ما في الأمر.

تكمن المشكلة في أننا كثيراً ما نستخدم أحداثاً مثل الكساد الكبير والحرب العالمية الثانية لتوجيه وجهات نظرنا إلى الأمور عند التفكير في عوائد الاستثمار المستقبلية، وكأن تلك الأحداث أسوأ السيناريوهات الممكنة، لكن تلك الأحداث المسجلة لم يكن لها سابق عندما وقعت، لذا فإن المتنبئ الذي يفترض أن أسوأ (وأفضل) أحداث الماضي ستتطابق مع أسوأ (وأفضل) أحداث المستقبل شخص لا يتبع التاريخ، فهو يفترض عرضياً أن تاريخ الأحداث غير المسبوقة لا ينطبق على المستقبل.

كتب نسيم طالب في كتابه *مخدوعون بالعشوائية*⁽¹⁾:

«في مصر الفرعونية... تتبع الكتبة علامة ارتفاع منسوب مياه النيل، واستخدموها تقديراً لأسوأ سيناريو قد يحصل في المستقبل، ويمكن ملاحظة الأمر نفسه في مفاعل فوكوشيما النووي الذي تعرّض إلى إخفاق كارثي في عام 2011 عندما ضربه تسونامي. بُني المفاعل لتحمل أسوأ زلزال تاريخي سابق، ولم يتخيل البناء ما هو أسوأ بكثير، ولم يفكروا بأن أسوأ حدث في الماضي كان مفاجأة آنذاك، إذ لم يكن له سابقة.»

هذا ليس إخفاقاً في التحليل، إنما هو إخفاق في الخيال. إن إدراك عدم شبه المستقبل بالماضي هو نوع خاص من المهارة التي لا تُقدَّر كثيراً من قبل مجتمع التنبؤ المالي. حضرت عشاء عام 2017 في نيويورك، وحينها سئل دانيال كانيمان عن الكيفية التي يجب أن يستجيب بها المستثمرون عندما تكون توقعاتنا خاطئة، وقد قال:

«عندما نتفاجأ بأمر ما، حتى لو اعترفنا بأننا قد ارتكبنا خطأ نقول: 'أوه، لن أرتكب هذه الخطأ مرةً أخرى'، لكن في الواقع ما يجب أن نتعلمه عندما ترتكب خطأً سببه أنك لم تتوقع أمراً ما، هو أن العالم مكان يصعب توقع الأمور فيه. هذا هو الدرس الصحيح الذي نتعلمه من المفاجآت: إن العالم مدهش».

الدرس الصحيح الذي نتعلمه من المفاجآت هو أن العالم مدهش. لا يعني هذا أنه يجب علينا استخدام مفاجآت الماضي دليلاً للحدود المستقبلية، إنما أنه يجب علينا استخدام مفاجآت الماضي إقراراً بأنه ليس لدينا أي فكرة عما قد يحدث مستقبلاً.

إن أهم الأحداث الاقتصادية في المستقبل -الأحداث التي ستحرك الإبرة أكثر من غيرها- هي الأحداث التي لا يقدم التاريخ لنا أي دليل عنها. ستكون أحداثاً غير مسبوقة، وكونها غير مسبوقة يعني أننا لن نكون مستعدين لها، وهذا جزء من كونها صادمة كثيراً. هذا صحيح سواء أكانت أحداثاً مخيفة مثل الكساد والحروب أم أحداثاً كبرى مثل الابتكار.

أنا على ثقة من هذا التوقع لأن المفاجآت التي تحرك الإبرة أكثر من غيرها هي تتبؤ دقيق عملياً في مراحل التاريخ جميعها.

2. يمكن أن يكون التاريخ دليلاً مضللاً لمستقبل الاقتصاد وسوق الأوراق المالية، لأنه لا يأخذ في الحسبان التغييرات الهيكلية ذات الصلة بعالم اليوم.

فكر في قلة من المتغيرات الكبيرة. تبلغ أداة الادخار الأساسية للتقاعد الأمريكي (K)401 من العمر 42 عاماً فقط، أما خطة تقاعد روث الفردية (Roth IRA) فهي أصغر سنًا فقد أنشئت في التسعينيات، لذا فإن التحليلات والنصائح المالية الشخصية حول كيفية ادخار الأمريكيين التقاعد اليوم لا يمكن مقارنتها مباشرة بما كان منطقيًا منذ جيل مضى. لدينا خيارات جديدة، فقد تغيرت الأمور.

أو خذ رأس المال المخاطر، فهو بالكاد موجود منذ 25 عاماً فقط. هناك صناديق رأس مال مخاطر اليوم أكبر من الصناعة برمتها التي كانت موجودة قبل جيل. كتب مؤسس شركة نايكي فيل نايت في مذكراته عن أيامه الأولى في العمل: «لم يكن هناك شيء مثل رأس المال المخاطر، إنما كان هناك رائد أعمال شاب وطموح مع عدد قليل من الأماكن التي يمكنه اللجوء إليها، وكانت تلك الأماكن محروسة من قبل حراس تجنب المخاطر الذين لا يتمتعون بأي مخيلة، وأقصد المصرفيين».

وفي الواقع يعني هذا أن جميع البيانات التاريخية التي ترجع إلى عقود قليلة فقط حول كيفية تمويل الشركات

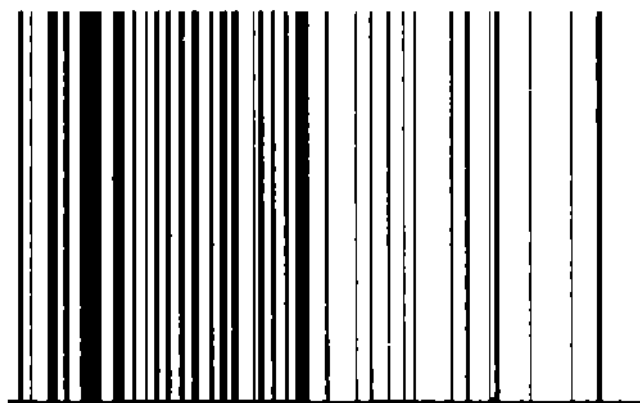
الناشئة قد أصبحت قديمة. ما نعرفه عن دورات الاستثمار ومعدلات فشل الشركات الناشئة ليس قاعدة رئيسة للتعلم منها، لأن الطريقة التي تموّل فيها الشركات اليوم هي أنموذج تاريخي جديد.

أو خذ الأسواق العامة على سبيل المثال. لم يتضمن مؤشر S&P 500 الأسهم المالية حتى 1976، واليوم تشكل الأسهم المالية أكثر من 16% من المؤشر.

فعلى سبيل المثال لدى الأسواق العامة كانت أسهم التكنولوجيا غير موجودة تقريباً منذ 50 عاماً، أما اليوم فتشكل أكثر من خمس المؤشر. تغيّرت قواعد المحاسبة بمرور الوقت، وكذلك الإقرارات والتدقيق وكمية سيولة السوق. تغيّرت الأمور.

لقد تغيّر الزمن بين فترات الركود في الولايات المتحدة بشكل كبير خلال 150 عاماً الماضية:

السنوات التي كان فيها الاقتصاد الأمريكي في حالة ركود.



1854 1876 1897 1918 1940 1961 1982 2004

زاد متوسط الزمن بين فترات الركود من قرابة عامين في أواخر القرن التاسع عشر إلى خمس سنوات في أوائل القرن العشرين، ثم إلى ثماني سنوات خلال نصف القرن الماضي. وفيما أكتب هذه الكلمات يبدو أننا ذاهبون إلى الركود -بعد 12 عامًا منذ بدأ الركود الأخير في ديسمبر من عام 2007. وهذه أكبر فجوة بين ركودين منذ الركود الذي سبق الحرب الأهلية.

هناك الكثير من النظريات حول سبب تراجع تواتر فترات الركود، وأحدها أن الاحتياطي الفيدرالي أفضل في إدارة دورة الأعمال، أو على الأقل تمديدها، والسبب الآخر هو أن الصناعة الثقيلة أكثر عرضة للازدهار والكساد في الإنتاج من الصناعات الخدمية التي هيمنت على السنوات الخمسين الماضية. وتقول وجهة النظر المتشائمة إنه لدينا فترات ركود أقل الآن، ولكنها تكون أقوى من ذي قبل عندما تحدث. لا يهم سبب التغيير في نقاشنا هذا، وما يهم هو أن الأمور تغيرت بوضوح.

ولإظهار كيفية تأثير هذه التغييرات التاريخية على قرارات الاستثمار سننظر في عمل رجل يعتقد الكثيرون أنه أحد أعظم العقول الاستثمارية في كل العصور: بنجامين جراهام. إن كتاب جراهام الكلاسيكي *المستثمر الذكي*⁽¹⁾ أكثر من نظرية وحسب، فهو يعطي توجيهات عملية مثل الصيغ التي يمكن للمستثمرين استخدامها لاتخاذ قرارات استثمارية ذكية.

قرأت كتاب جراهام عندما كنت مراهقاً أتعلم عن الاستثمار أول مرّة. كانت الصيغ المقدمة في الكتاب جذابة لي، فقد كانت حرفياً تعليمات خطوة بخطوة حول كيفية الثراء. اتبع التعليمات فحسب. بدا الأمر سهلاً للغاية.

لكن يتضح أمر ما عند محاولة تطبيق بعض هذه الصيغ: ينجح القليل منها فعلياً.

دافع جراهام عن شراء الأسهم للتداول بأقل من صافي أصولها- نقدًا في البنك مطروحًا منه جميع الديون. يبدو هذا رائعًا، لكن قلة من الأسهم التي تتداول بهذا السعر الرخيص هذه الأيام- بخلاف سهم بسنت واحد متهم بالاحتيال المحاسبي على سبيل المثال.

يوجه أحد معايير جراهام المستثمرين المحافظين إلى تجنب تداول الأسهم بأكثر من 1.5 ضعف القيمة الدفترية. إذا اتبعت هذه القاعدة خلال العقد الماضي، فلن تمتلك شيئاً تقريباً سوى أسهم التأمين والبنوك. لا يوجد عالم يعد هذا مقبولاً فيه.

المستثمر الذكي هو أحد أعظم الكتب الاستثمارية على مرّ العصور، لكنني لا أعرف مستثمراً واحداً أحسن تنفيذ صيغ جراهام المنشورة. الكتاب مملوء بالحكمة- ربما أكثر من أي كتاب استثمار آخر قد نُشر على الإطلاق. لكن كدليل إرشادي فهذا أمر مشكوك فيه في أحسن الأحوال.

ماذا حدث؟ هل كان جراهام رجل استعراض ممن يبدون جيدين ولكن نصيحته لم تنجح؟ قط. لقد كان

مستثمرًا ناجحًا للغاية، لكنه كان عمليًا، وقد كان مستثمرًا معاكسًا⁽¹⁾ حقيقيًا، حتى أنه لم يكن متشبهًا بأفكاره، ولم يتمسك بها عندما تعلق العديد من المستثمرين الآخرين بهذه النظريات، ما جعلها شعبية جدًا وسلبها إمكاناتها. كتب جايسون زويج، والذي شرح نسخة لاحقة من كتاب جراهام:

«كان جراهام يختبر باستمرار افتراضاته، ويعيد اختبارها ويبحث عما ينجح منها - ليس ما نجح في أمس إنما ما ينجح اليوم. في كل إصدار منقح من المستثمر الذكي، تجاهل جراهام الصيغ التي قدمها في الإصدار السابق واستبدل بها أخرى جديدة، وهو يعلن بطريقة ما: «هذه الصيغ لم تعد صالحة، أو أنها لم تعد صالحة بالقدر الذي كانت عليه. هذه هي الصيغ التي يبدو أنها تتجح نجاحًا أفضل الآن.»

من الانتقادات الشائعة لجراهام هي أن جميع الصيغ في طبعة عام 1972 صيغ قديمة، والرد المناسب الوحيد على هذا النقد هو القول: 'بالطبع إنها كذلك' فهي تلك الصيغ التي استخدمها لتحل بدلاً من الصيغ في إصدار عام 1965، والتي حلت مكان الصيغ في

1- الاستثمار المعاكس هو أسلوب استثمار يتعارض فيه المستثمرون عن قصد مع اتجاهات السوق السائدة عن طريق البيع عندما يشتري الآخرون، والشراء عندما يبيع معظم المستثمرين. (المترجم)

إصدار 1954، والتي حلت بدورها محل الصيغ في إصدار عام 1949، والتي استخدمت لزيادة الصيغ الأصلية التي قدمها في كتاب تحليل الأمان⁽¹⁾ في عام 1934.

توفي جراهام في عام 1976. إذا كانت الصيغ التي وضعها قد تعرّضت للتجاهل والتحديث خمس مرات بين عامي 1934 و1972، فما مدى ملاءمتها برأيك في عام 2020؟ أم أنها ستكون فعّالة في عام 2050؟ قبل وفاته مباشرة سُئل جراهام عن إذا ما كان التحليل التفصيلي للأسهم الفردية - وهو تكتيك اشتهر به- سيبقى إستراتيجية يفضلها، فأجاب: «عمومًا، لم أعد مدافعًا عن التقنيات التفصيلية لتحليل الأمان من أجل إيجاد الفرص ذات القيمة الأعلى. كان هذا النشاط مجزيًا لنقل قبل 40 عامًا عندما نُشر كتابنا الإرشادي أول مرّة لكن الوضع تغيّر كثيرًا منذ ذلك الحين».

ما تغيّر هو: نمت المنافسة بعد أن أصبحت الفرص معروفة، وزادت التكنولوجيا من إمكانية الوصول إلى المعلومات، وتغيّرت الصناعات مع تحول الاقتصاد من قطاعات صناعية إلى تكنولوجية، التي تتمتع باستخدامات رأس مال ودورات عمل مختلفة.

لقد تغيّرت الأمور.

من الأمور المثيرة للاهتمام في تاريخ الاستثمار أنه كلما نظرت إلى الخلف زاد احتمال أن تتفحص عالمًا لم تعد

قواعده سارية في عالم اليوم. يشعر العديد من المستثمرين والاقتصاديين بالراحة لمعرفة أن توقعاتهم مدعومة بعقود أو قرون من البيانات، ولكن نظراً إلى تطور الاقتصادات، فإن التاريخ الحديث كثيراً ما يكون أفضل دليل للمستقبل، فمن المرجح أن يتضمن شروطاً مهمة ذات صلة بالمستقبل.

هناك عبارة شائعة في الاستثمار، وعادة ما تُستخدم بصورة ساخرة، وهي: «الأمر مختلف هذه المرّة». إذا كنت بحاجة إلى دحض حجة شخص يتنبأ بأن المستقبل لن يعكس ما جرى في الماضي، ستقول: «أوه، إذاً تعتقد أن الأمر مختلف هذه المرّة؟» ثم تسدل الستارة منهيًا عرضك. هذه هي وجهة نظر المستثمر جون تمبلتون الذي يقول: «الكلمات الأربعة الأخطر على الإطلاق في الاستثمار هي «الأمر مختلف هذه المرّة».

ومع ذلك اعترف تمبلتون أن الأمر مختلف بنسبة 20% على الأقل طوال الوقت. العالم يتغيّر، وبالتأكيد هو يتغيّر، وهذه التغيّرات هي ما يهم معظم الوقت. وصف مايكل باتنيك الأمر: «أخطر اثنتي عشرة كلمة في الاستثمار هي: «الكلمات الأربعة الأخطر على الإطلاق في الاستثمار هي الأمر مختلف هذه المرّة».

هذا لا يعني أنه يجب علينا تجاهل التاريخ عند التفكير في المال، لكن هناك فارق بسيط ومهم: كلما نظرت في التاريخ إلى الخلف كانت الحقائق عامة أكثر.

تميل الأمور العامة إلى الثبات بمرور الزمن مثل علاقة الناس بالجشع والخوف، وكيفية تصرفهم تحت الضغط، وكيفية استجابتهم للحوافز. تاريخ المال مفيد لهذا النوع من الأمور، أما الاتجاهات النوعية، والحرف الدقيقة، والقطاعات المحددة، والعلاقات السببية المحددة حول الأسواق، وما يجب على الناس فعله بأموالهم هي دائمًا مثال على التطور الجاري. المؤرخون ليسوا متنبئين.

وعليه نسأل: كيف يجب أن نفكر ونخطط للمستقبل؟ دعونا نلقي نظرة على الأمر في الفصل التالي.

13.

مجال للخطة

إن أهم جزء في كل خطة هو التخطيط
لاحتمال ألا تجري خطتك وفقاً للخطة.

مكتبة
t.me/t_pdf

يمكن العثور على بعض أفضل الأمثلة على السلوك الذكي في مكان غير متوقع، وهو: كازينوهات لاس فيجاس. إن الشؤون المالية ليست شائعة بين جميع اللاعبين بالتأكيد، لكن مجموعة صغيرة من لاعبي البلاك جاك ممن يمارسون عدّ البطاقات يمكنهم تعليم الناس العاديين أمراً مهماً للغاية حول إدارة الأموال: أهمية وجود مساحة للخطأ.

أساسيات عد بطاقات البلاك جاك بسيطة:

- لا يمكن لأحد أن يعرف على وجه اليقين ما هي البطاقة التي سيسحبها موزع الأوراق تالياً.
- ولكن من خلال تتبع البطاقات التي وُزعت قبلاً يمكنك حساب البطاقات الباقية في المجموعة.

يمكن أن يخبرك هذا باحتمالات سحب الموزع بطاقة معينة.

تراهن بصفتك لاعباً أكثر عندما تكون احتمالات الحصول على بطاقة تريدها في مصلحتك، وتراهن أقل عندما تكون ضدك.

آليات كيفية فعل ذلك لا تهمننا هنا، وما يهم هو أن عدادى بطاقات البلاك جاك يعرفون أنهم يلعبون لعبة احتمالات لا يقين فيها. من ناحية أخرى، يعتقدون أن لديهم فرصة جيدة لأن يكونوا مصيبين في رهانهم، وفي الوقت نفسه يعلمون أن هناك احتمالاً بأن يكونوا على خطأ.

قد يبدو الأمر غريباً نظراً لمهنتهم، لكن إستراتيجيتهم تعتمد كلياً على التواضع- التواضع الذي لا يعرفونه، ولا يمكنهم معرفة ما سيحدث تالياً بالضبط، ولذلك يلعبون وفقاً لذلك. ينجح نظام عد البطاقات لأنه يدفع الاحتمالات قليلاً من مصلحة الجهة المستضيفة إلى اللاعب، لكن راهن كثيراً عندما تبدو الاحتمالات في مصلحتك، وإن تبين خطأك فقد تخسر الكثير بحيث لن يبقى لك مال لمواصلة اللعب.

ليست هناك لحظة تكون فيها على حق بحيث يمكنك المراهنة على كل شريحة أمامك. العالم ليس من هذا النوع لدى أي شخص- ليس دائماً على أي حال. عليك إعطاء نفسك مجالاً للخطأ.

عليك أن تخطط لاحتمال ألا تسير خطتك وفق الخطة. وعن هذه الفلسفة كتب كيفن لويس بتفصيل أكبر، ولويس عداد بطاقات ناجح وقد ذكر في كتاب الإطاحة بالجهة المستضيفة⁽¹⁾. كتب لويس:

«مع إثبات نجاح عد البطاقات إحصائياً، إلا أن هذا لا يضمن فوزك بكل توزيع ورق- ناهيك عن أنه لا يضمن فوزك بكل زيارة للكاзино. يجب التأكد من امتلاكنا ما يكفي من المال لتحمل أي تقلبات لسوء الحظ.

لتفترض أن لديك أفضلية 2% تقريباً على الكازينو. لا يزال هذا يعني أن الكازينو سيفوز بنسبة 49% من الوقت، لذلك يجب أن يكون لديك ما يكفي من المال لتحمل أي تقلبات مختلفة ضدك. القاعدة الأساسية هي أنه يجب أن يكون لديك ما لا يقل عن مئة وحدة أساسية. وبافتراض أنك تبدأ بعشرة آلاف دولار، فعندها يمكنك اللعب لعباً مريحاً بوحدة مئة دولار».

يعج التاريخ بالأفكار الجيدة التي زادت على حدّها، والتي لا يمكن تمييزها عن الأفكار السيئة. الحكمة في وجود مجال للخطأ هي الاعتراف بأن عدم اليقين والعشوائية والمصادفة -«الأحداث المجهولة»- جزء دائم الوجود في الحياة، والطريقة الوحيدة للتعامل معها هي من خلال زيادة الفجوة بين ما تعتقد أنه سيحدث، وما يمكن أن يحدث، وهذا سيجعلك قادراً على القتال يوماً آخر.

يُعرف بينجامين جراهام بمفهومه عن هامش الأمان، وقد كتب عنه بإسهاب وبتفاصيل رياضية، لكن الملخص المفضل لدي للنظرية جاء عندما ذكر في مقابلة أن «الغرض من هامش الأمان هو جعل التوقعات غير ضرورية». من الصعب وصف مقدار القوة الكامنة في هذه الإفادة البسيطة. هامش الأمان -يمكنك أيضاً تسميته مجالاً للخطأ أو وفرة- هو الطريقة الفعالة الوحيدة للتحرك بأمان في عالم تحكمه

الاحتمالات وليس اليقين، وكل ما يتعلق بالمال تقريباً موجود في ذلك العالم.

التنبؤ بدقة صعب، وهذا واضح لعداد البطاقات لأنه لا يمكن لأي شخص معرفة مكان وجود بطاقة معينة في مجموعة من أوراق اللعب العشوائية. هذا أقل وضوحاً لشخص يسأل: «ماذا سيكون متوسط العائد السنوي لسوق الأسهم خلال عشر السنوات القادمة؟» أو «في أي تاريخ سأتمكن من التقاعد؟» ولكنهما في الأساس الحالة نفسها، ولذلك أفضل ما يمكننا فعله هو التفكير بالاحتمالات.

هامش أمان جراهام هو اقتراح بسيط يقول إننا لسنا بحاجة إلى رؤية العالم أمامنا على أنه إما أسود أو أبيض، أو أنه قابل للتنبؤ أو مقامرة. المنطقة الرمادية — مواصلة الأمور عندما تكون مجموعة من النتائج المحتملة مقبولة — هي الطريقة الذكية للمضي قدماً.

لكن الناس يستخفون بالحاجة إلى مجال للخطأ في كل ما يفعلونه تقريباً، بما في ذلك المال. يعطي محللو الأسهم عملاءهم أهدافاً للسعر وليس نطاقات سعرية، ويتوقع المتنبئون الاقتصاديون الأحداث بأرقام دقيقة، ونادراً ما تكون توقعاتهم احتمالات واسعة. يكسب الشخص الوثائق الذي يتحدث بيقين لا يتزعزع أكثر من الشخص الذي يقول «لا يمكننا أن نعرف على وجه اليقين»، والذي يتحدث بلغة الاحتمالات.

نعمل ذلك في جميع أنواع المساعي المالية، ولا سيما

تلك المتعلقة بقراراتنا. أوضح عالم النفس في جامعة هارفارد ماكس بازرمان أنه عند تحليل خطط تجديد منازل الأشخاص الآخرين يقدّر معظم الناس أن المشروع سيستهلك ما بين 25% و50% أكثر من الميزانية المقدّرة، ولكن عندما يتعلق الأمر بمشاريعهم، فهم يقدّرون أن التجديد سيكتمل في الوقت المحدد وفي حدود الميزانية، وأي خيبة يجنونها في النهاية!

يساهم أمران في تجنبنا مجال الخطأ، والأول هو فكرة أن شخصاً ما يجب أن يعرف ما يخبئه المستقبل، ويكون هذا مدفوعاً بشعور غير مريح قادم من الاعتراف بالعكس. والثاني هو أنك وبناء على الفكرة الأولى تلحق الضرر بنفسك من خلال عدم اتخاذ الإجراءات التي تستغل استغلالاً كاملاً الرؤية الدقيقة لهذا المستقبل إذا ما تحقق.

لكن يساء تقدير وفهم مجال الخطأ، وكثيراً ما يُنظر إليه وسيلة تحوط محافظة، التي تُستخدم من قبل أولئك الذين لا يريدون أن يخاطروا كثيراً أو الذين لا يثقون في وجهات نظرهم، لكن عند استخدامه استخداماً مناسباً فإن العكس بالعكس.

يتيح لك مجال الخطأ تحمّل مجموعة من النتائج المحتملة، ويتيح لك القدرة على البقاء مدة طويلة ما يكفي لتصب فرص الاستفادة من نتيجة الاحتمال الضعيف في مصلحتك. قلما تحدث المكاسب الكبرى، إما لأنها لا تحدث كثيراً، أو لأنها تستغرق وقتاً لتتراكم، لذا فالشخص الذي ترك

مجالاً كافياً للخطأ في جزء من إستراتيجيته (مال نقدي) بما يسمح له بتحمل المصاعب في جزء آخر منها (أسهم) يتمتع بأفضلية على الشخص الذي انتهى، وصار خارج اللعبة نهائياً، والذي يراهن أكثر عندما يكون على خطأ.

فهم بيل جيتس هذا جيداً. عندما كانت مايكروسوفت شركة جديدة قال إنه: «توصل إلى هذا النهج المحافظ جداً، بحيث أردتُ أن يكون لدي ما يكفي من المال في البنك لسداد كشوف الرواتب مدة عام حتى لو لم تدخل خزينتنا أي مدفوعات».

عبّر وارن بافيت عن فكرة مماثلة عندما قال لمساهمي بيركشاير هاثاواي في عام 2008: «لقد تعهدتُ لكم ولوكالات التصنيف ولنفسي- بإدارة شركة بيركشاير على الدوام بمخزون نقدي وفير... وعندما أضطر إلى الاختيار، فإنني لن أتاخر بنوم ليلة حتى مقابل الحصول على فرصة أرباح إضافية».

هناك عدد قليل من الأماكن المحددة التي يمكن للمستثمرين التفكير فيها بشأن مجال الخطأ. إحداها القلب. هل يمكنك النجاة من انخفاض أصولك بنسبة 30%؟ يمكن ذلك على جدول البيانات- من حيث سداد فواتيرك فعلياً والحفاظ على التدفق النقدي إيجابياً، لكن ماذا من الناحية العقلية؟ من السهل التقليل من شأن ما يفعله التراجع بنسبة 30% لنفسيتك. قد تتحسن ثقتك في اللحظة التي تكون الفرصة فيها في ذروتها. قد تقرر أنت- أو زوجك- أن الوقت قد حان لخطة

جديدة أو لمهنة جديدة. أعرف العديد من المستثمرين الذين انسحبوا بعد الخسائر لأنهم أنهكوا، وأصابهم الإرهاق الجسدي. إن جداول البيانات جيدة في إخبارك بالأرقام وزيادتها أو عدم زيادتها، لكنها غير جيدة في محاكاة ما ستشعر به عندما تضع أطفالك في السرير متسائلاً عن إذا ما كانت قرارات الاستثمار التي اتخذتها خطأ ستضر بمستقبلهم. إن وجود فجوة بين ما يمكنك تحمله تقنياً مقابل ما هو ممكن عاطفياً هو نسخة تتجاهل مجال الخطأ.

نقطة أخرى هي الادخار للتقاعد. يمكننا العودة إلى التاريخ، ورؤية أن سوق الأسهم الأمريكية على سبيل المثال قد عادت بمتوسط سنوي قدره 6.8% بعد التضخم منذ سبعينيات القرن التاسع عشر. إنها أول قيمة تقريبية معقولة لاستخدامها تقديراً لما يمكن توقعه في محفظتك المتنوعة عند الادخار للتقاعد.

يمكنك استخدام افتراضات العائد هذه للعودة إلى مبلغ المال الذي ستحتاج إلى ادخاره كل شهر لتحقيق هدفك. ولكن ماذا لو كانت العوائد المستقبلية أقل؟ أو ماذا لو كان التاريخ طويل الأجل تقديراً جيداً لمستقبل طويل الأجل، لكن انتهى الأمر بموعد تقاعدك المستهدف في منتصف سوق هابطة وحشية مثل عام 2009؟ ماذا لو أصابك سوق هابطة مستقبلية بالخشية من الأسهم وانتهى بك الأمر إلى فقدان سوق مستقبلية صاعدة، وعليه فإن العوائد التي تكسبها فعلياً

أقل من متوسط السوق؟ ماذا لو كنت بحاجة إلى صرف أموال من حسابات تقاعدك في الثلاثينيات من عمرك لدفع تكاليف عارض صحي؟

الجواب عن هذه الأسئلة هو: «لن تكون قادرًا على التقاعد كما سبق وتوقعت ذات مرة»، وقد يكون هذا كارثة.

الحل بسيط: استخدم مجالاً للخطأ عند تقدير عوائدك المستقبلية، وهذا فن أكثر من كونه علمًا. في استثماراتي، والتي سأصفها بتفصيل أكبر في الفصل 20 أفترض أن العوائد المستقبلية التي سأكسبها في حياتي ستكون أقل بثلاث من المتوسط التاريخي، لذا أدخر أكثر مما كنت سأدخر لو افترضت أن المستقبل سيشبه الماضي. إنه هامش أمني. قد يكون المستقبل أسوأ وتكون النسبة أقل من $\frac{1}{3}$ مما كانت عليه في الماضي، لكن لا يوجد هامش أمان يوفر ضمانًا بنسبة 100%. يكفي رصيد الثلث للسماح لي بالنوم جيدًا في الليل، وإذا كان المستقبل مماثلًا للماضي فسأفاجأ بسرور. يقول تشارلي مونجر: «أفضل طريقة لتحقيق السعادة هي أن تضع غايات بسيطة». رائع!

إن أحد الأقرباء المهمين لمجال الخطأ هو ما أسميه بانحياز التفاؤل في المخاطرة أو متلازمة «الروليت الروسية» يجب أن تنجح إحصائيًا: ارتباط بالاحتمالات الإيجابية عندما يكون الجانب السلبي غير مقبول تحت أي ظرف من الظروف. يقول نسيم طالب: «يمكنك أن تكون محبًا للمخاطرة،

ومبغضاً تماماً للخراب»، وبالفعل، يجب عليك أن تكون كذلك. الفكرة هي أنه يجب عليك المخاطرة للمضي قدماً، لكن الخطر الذي ينطوي على إمكانية تدميرك لا يستحق المخاطرة. تقف الاحتمالات إلى جانبك عند لعب الروليت الروسية، لكن الجانب السلبي لا يستحق الجانب الإيجابي المحتمل، فلا هامش أمان يمكن أن يعوّض المخاطر.

ينطبق الأمر نفسه على المال، فاحتمالات العديد من الأمور المربحة في مصلحتك. ترتفع أسعار العقارات في معظم السنوات، وخلال معظم السنوات ستحصل على أجر مرة كل أسبوعين، لكن إذا انطوى أمر ما على احتمالات نجاح 95%، فإن احتمال الإخفاق سيكون بنسبة 5%، وهذا يعني احتمالية مواجهةك الجانب السلبي في مرحلة ما من حياتك، وإذا كانت تكلفة الجانب السلبي خراباً، فمن المحتمل ألا يكون الاتجاه الصاعد ذو نسبة 95% يستحق المخاطرة بفض النظر عن مدى جاذبيته.

الرافعة المالية خبيثة، فالرافعة المالية —تحمل الديون للمضي بأموالك مضيئاً أبعد— تدفع بالمخاطر الروتينية إلى الحد الذي يمكن أن يُسبب الخراب. يكمن الخطر في أن التفاؤل العقلاني يخفي في معظم الأحيان احتمالات الخراب في بعض الأوقات، والنتيجة هي أننا نقلل من شأن المخاطرة قليلاً منهجياً.

انخفضت أسعار المساكن بنسبة 30% في العقد الماضي، وتخلف شركات قليلة عن سداد ديونها. هذه هي الرأسمالية،

وهذا يحدث، لكن أولئك الذين يتمتعون برافعة مالية عالية كان لديهم خراب مضاعف: فهم لم يخرجوا مفلسين فحسب، إنما خسروا أيضًا أي فرصة للعودة إلى اللعبة عندما تتضح الفرصة. لم يكن لدى مالك المنزل الذي قُضي عليه في عام 2009 أي فرصة للاستفادة من أسعار الرهن العقاري الرخيصة في عام 2010، ولم يكن لبنك ليمان براذرز (Lehman Brothers) أي فرصة للاستثمار في ديون رخيصة في عام 2009. كانوا قد انتهوا تمامًا.

للالتفاف على هذا، أفكر في أموالني باستراتيجية الحديد. أخطر بجزء وأراقب مذعورًا فيما أحتفظ بالجزء الآخر. هذا ليس متناقضًا، لكن سيكيولوجية المال تدفعك إلى هذا الاعتقاد. أريد التأكد من قدرتي على الوقوف بما يكفي لحصد نتائج مخاطرتي. عليك النجاة لتنجح، وسأكرر نقطة ذكرتها مرات عدة في هذا الكتاب: إن للقدرة على فعل ما تريد عندما تريد وما دمت تريد عائد استثمار لا نهائيًا.

إن مفعول مجال الخطأ أكثر من توسيع الهدف حول ما تعتقد أنه قد يحدث فحسب، كما أنه يساعد على حمايتك من الأشياء التي لم تتخيلها قط، والتي يمكن أن تكون أكثر الأحداث إزعاجًا لنا.

كانت معركة ستالينجراد خلال الحرب العالمية الثانية أكبر معركة في التاريخ، وجاءت معها قصص مذهلة عن كيفية تعامل الناس مع المخاطر.

حدثت إحدى هذه القصص في أواخر عام 1942، عندما استقرت وحدة دبابات ألمانية احتياطية على الأراضي العشبية خارج المدينة، وعندما أصبحت الحاجة ماسة إلى الدبابات على الخطوط الأمامية حدث أمر فاجأ الجميع: لم يعمل أي منها تقريبًا.

كانت أقل من 20 دبابة جاهزة من أصل 104 دبابات في الوحدة. اكتشف المهندسون المشكلة بسرعة، وقد كتب المؤرخ ويليام كريج: «خلال أسابيع السكون خلف الخطوط الأمامية، عشعت فئران الحقل داخل المركبات، وأكلت المادة العازلة التي تغطي الأنظمة الكهربائية».

كان لدى الألمان أكثر المعدات تطوراً في العالم، ومع ذلك فقد هزمتهم الفئران.

يمكنك أن تتخيل ذهولهم. من شبه المؤكد أن هذا لم يخطر في بالهم قط، فمن هو مصمم الدبابة الذي سيفكر في الحماية من الفئران؟ سيكون مصممًا غير معقول، وليس ممن درس تاريخ الدبابات.

لكنها أمور تحصل طوال الوقت. يمكنك التخطيط لكل مخاطرة محتملة إلا تلك الأمور المجنونة التي لا تخطر في بال، والتي قد تؤدي إلى أكبر قدر من الضرر لأنها تحدث أكثر مما تعتقد، ولن يكون لديك خطة للتعامل معها.

في عام 2006 أعلن وارن بافيت عن بحثه عن بديله النهائي. قال إنه يحتاج إلى شخص «مُبرمج وراثيًا للتعرف إلى المخاطر الجسيمة وتجنبها بما في ذلك تلك المخاطر التي لم تُواجه من قبل».

لقد عرفت هذه المهارة في العمل مع الشركات الناشئة التي دعمتها شركتي كولابرايف فاند (Collaborative Fund). اسأل مؤسسًا عن أكبر المخاطر التي قد يواجهها، وسي سرد لك المخاطر المحتملة المعتادة، لكن إلى جانب الصعوبات المتوقعة لإدارة شركة ناشئة هناك بعض المشكلات التي تعاملنا معها، والتي واجهت شركات محفظتنا:

- تحطم مواسير المياه وغمرها مكتب الشركة وتخريبه.
- اقتحام مكتب الشركة ثلاث مرات.
- طرد شركة من معملها التصنيعي.
- إغلاق أحد المتاجر بعد اتصال إحدى العميلات بالقسم الصحي لأنه لم يعجبها إدخال عميلة أخرى كلبها إلى المتجر.
- انتحال البريد الإلكتروني أحد الرؤساء التنفيذيين في منتصف حملة لجمع التبرعات التي تطلبت كل انتباهه.
- تعرّض المؤسس لانهايار عقلي.

كانت العديد من هذه الأحداث وجودية لمستقبل الشركة، لكن لم يكن أي منها متوقعًا لأنها لم تحدث قبلاً

لأي من الرؤساء التنفيذيين- أو لأي شخص آخر يعرفونه،
وعليه كانت هذه الأحداث جديدة كلياً.

يكاد تجنب مثل هذه المخاطر المجهولة يكون أمراً
مستحيلاً بحكم التعريف. لا يمكنك الاستعداد لما لا
يمكنك تخيُّله، وإذا كانت هناك طريقة للحماية من ضرر
هذه الأحداث، فهي في تجنب نقاط الضعف الفردية.
من القواعد الأساسية الجيدة للكثير من مناحي الحياة
أن كل شيء ذا قابلية للانهايار سينهار في النهاية، لذلك
إذا اعتمدت أشياء كثيرة على شيء واحد ناجح، وانهار
هذا الشيء، فأنت تعد الأيام حتى تحل الكارثة. هذه
نقطة ضعف فردية.

يبرع بعض الناس براعة ملحوظة في تجنب نقاط الضعف
الفردية. تحتوي معظم الأنظمة المهمة في الطائرات على
نسخ احتياطية، وكثيراً ما تحتوي النسخ الاحتياطية على
نسخ احتياطية.

للطائرات الحديثة أربعة أنظمة كهربائية زائدة على
الحاجة. يمكنك الطيران بمحرك واحد والهبوط فنياً من
دون أي محرك، حيث يجب على كل طائرة أن تكون قادرة
على التوقف على المدرج بالاعتماد على فراملها فحسب، من
دون دفع المحرك إلى الخلف. وبالمثل يمكن أن تفقد الجسور
المعلّقة العديد من كابلاتها من دون أن تسقط.

إن أكبر نقطة للفشل مالياً هي الاعتماد الوحيد على
مرتب لتمويل احتياجات الإنفاق القصير الأجل مع عدم وجود

مدخرات لخلق فجوة بين نفقاتك الحالية وتلك المستقبلية. الحيلة التي تتعرض للتجاهل - حتى من قبل أكثر الأشخاص ثراء - هي ما رأيناه في الفصل العاشر: إدراك أنك لست بحاجة إلى سبب محدد للادخار. لا بأس بالادخار لشراء سيارة أو منزل أو للتقاعد، لكن من المهم وبنفس القدر الادخار لأحداث لا يمكنك توقعها أو حتى فهمها - المكافئ المالي لفئران الحقل.

إن توقع السبب الذي ستستخدم مدخراتك من أجله يفترض أنك تعيش في عالم تعرف فيه بالضبط ما ستكون عليه نفقاتك المستقبلية، وهو ما لا يعرفه أحد. أدخر الكثير، لكن ليس لدي أي فكرة عما سأستخدم مدخراتي من أجله في المستقبل.

قلة من الخطط المالية ذات الاستعداد للمخاطر المعروفة تتمتع بهامش أمان كافٍ للنجاة في العالم الحقيقي. في الواقع، الجزء الأكثر أهمية في كل خطة هو التخطيط لعدم سير خطتك وفقاً للخطة. الآن، دعني أوضح لك كيف ينطبق هذا عليك.

مكتبة
t.me/t_pdf

14.

سوف تتغير

التخطيط الطويل المدى أصعب مما يبدو،
لأن أهداف الناس ورغباتهم تتغير بمرور الزمن.

نشأت مع صديق لم يتمتع بامتياز ولا بذكاء فطري، لكنه كان أكثر شاب منغمس في العمل ممن عرفتهم. يمكن أن يعلمنا هؤلاء الناس الكثير لأن لديهم فهمًا فطريًا لكل شبر من طريق النجاح. كانت مهمة حياته وحلمه عندما كان مراهقًا أن يصبح طبيبًا، لكن الاحتمالات تراكمت ضده تراكمًا عجيبيًا، ولن يعد أي شخص عاقل في ذلك الوقت تحقيق حلمه أمرًا ممكنًا.

ومع ذلك أصرّ—وبعد عقد من زملائه— وأصبح طبيبًا في النهاية. ما مقدار الإشباع الذاتي الذي يأتي من البدء من الصفر وشق طريقك إلى قمة كلية الطب، والحصول على واحدة من أنبل المهن مع كل الصعاب؟

لقد تحدثت معه قبل بضع سنوات، وسارت المحادثة على النحو التالي:

أنا: «لم نتحدث منذ وقت طويل! كيف الحال؟»
هو: «مهنة فظيعة».

أنا: «هاها، حسنًا...»

هو: «مهنة فظيعة يا رجل».

استمر هذا مدة 10 دقائق. كان الإجهاد وساعات العمل قد أرهقته كثيرًا، وبدا محبطًا من موقعه اليوم الذي سعى إليه وأراده منذ 15 عامًا.

إن أساس علم النفس هو أن الناس متنبئون لمستقبلهم بائسون، فهم يتخيلون هدفًا سهلًا وممتعًا، لكن تخيل هدف في سياق ضغوط الحياة الواقعية، والذي ينمو وسط أجواء

تنافسية هو أمر مختلف تمامًا. لهذا تأثير كبير على قدرتنا على التخطيط للأهداف المالية المستقبلية.

يرغب كل صبي يبلغ من العمر خمس سنوات في قيادة جرار عندما يكبر، وتبدو قلة من الوظائف أفضل في عيون صبي صغير، فكرته عن وظيفة جيدة تبدأ وتنتهي عند «فروم فروم، بيب بيب، جرار كبير، ها أنا قادم!»

ثم يكبر الكثيرون، ويدركون أن قيادة الجرار ربما لا تكون أفضل مهنة، وربما يريدون أمرًا يحقق شهرة وربحًا أكبر، لذلك يحلمون عندما يصبحون مراهقين أن يصبحوا محامين، وهم الآن يعتقدون -يعرفون- أن خطتهم مدروسة، لكن ماذا عن كلية الحقوق وتكاليفها؟ ها نحن قادمون.

ثم يواجهون وهم محامون ساعات عمل طويلة حتى أنهم نادرًا ما يقابلون عائلاتهم، لذلك ربما يعملون في وظيفة ذات أجر منخفض مع ساعات عمل أكثر مرونة، ثم يدركون أن رعاية الأطفال باهظة الثمن حتى أنها تستهلك معظم رواتبهم، ويختارون أن يبقى أحد الأبوين في المنزل. يخلصون إلى أن هذا هو الاختيار الصحيح أخيرًا، ثم وفي سن السبعين يدركون أن البقاء في المنزل مدى الحياة يعني أنهم غير مستعدين لتحمل تكاليف التقاعد.

يعيش كثير منّا في مسار مماثل، وفقط 27% من خريجي الجامعات يعملون في وظيفة مرتبطة بتخصصهم وفقًا لمجلس الاحتياطي الفيدرالي، ويحمل تسعة وعشرون بالمئة

من الآباء المقيمين في المنزل شهادة جامعية، وعلى الأرجح يندم قليل منهم على تعليمهم بالطبع، لكن علينا الاعتراف بأن أحد الوالدين في سن الثلاثينيات قد يفكر في أهداف الحياة بطريقة لم يكن ليتخيلها عندما كان في الثامنة عشرة من عمره.

إن التخطيط المالي الطويل الأجل ضروري، لكن الأمور تتغير - كل العالم من حولك كما أهدافك ورغباتك. إن قول «لا نعرف ما يخبئه المستقبل» شيء، والاعتراف بأنك لا تعرف اليوم ما الذي ستريده في الغد شيء آخر. والحقيقة هي: قلة قليلة منا تدرك هذا. من الصعب اتخاذ قرارات دائمة طويلة الأجل عندما يكون تغيير وجهة نظرك حول ما تريده في المستقبل أمراً مرجحاً.

وهم نهاية التاريخ هو ما يطلقه علماء النفس على ميل الناس إلى أن يكونوا على دراية تامة بمدى تغييرهم في الماضي، لكنهم يقللون من شأن مدى تغيير شخصياتهم ورغباتهم وأهدافهم في المستقبل.

قال عالم النفس في جامعة هارفارد دانييل جيلبرت ذات مرة:

«في كل مرحلة من مراحل حياتنا نتخذ قرارات من شأنها أن تؤثر بعمق في حيوات الأشخاص الذين نمثلهم، وبعدها عندما نصبح هؤلاء الأشخاص لا نشعر بالسعادة عن القرارات التي اتخذناها.

لذلك يدفع الشباب المال لإزالة الوشم الذي دفعوا من أجله المال في مراهقتهم. يهرع الناس في أوساط العمر إلى الطلاق من الناس الذين هرعوا إلى الزواج بهم عندما كانوا شبابًا. يعمل كبار السن بجدّ على خسارة ما كسبوه بالعمل الدؤوب عندما كانوا في أواسط العمر، وهلم جرا».

قال جيلبرت: «نتجول جميعنا مع وهم- وهم أن التاريخ وتاريخنا الشخصي قد انتهى التوّ، وأننا أصبحنا مؤخرًا الأشخاص الذين كان من المفترض أن نكون مثلهم على الدوام، وأننا سنبقى على هذا الحال بقية حياتنا».

نميل إلى عدم تعلم هذا الدرس أبدًا. يُظهر بحث جيلبرت أن الأشخاص الذين تتراوح أعمارهم بين 18 و68 سيئون تقدير مدى تغييرهم في المستقبل.

يمكنك أن ترى كيف لهذا أن يؤثر على خطة مالية طويلة الأجل. يقول تشارلي مونجر إن القاعدة الأولى للتأثير المركب هو ألا تقاطع العملية عندما لا يكون هناك داع لذلك. لكن كيف لك ألا تقاطع خطة مالية -وظائف أو استثمارات أو إنفاقًا أو ميزانية أو أيًا كان- عندما يتغير ما تريده من الحياة؟ هذا صعب.

إن جزءًا من سبب نجاح أشخاص مثل رونالد ريد -البواب الثري الذي تحدثنا عنه في وقت سابق في

الكتاب- ووارن بافيت، هو استمرارهم في فعل الأمر نفسه عقوداً متوالية، ما جعل التأثير المركب في أفضل حالاته، لكن الكثير منا يتطور كثيراً على مدى العمر حتى أننا لا نريد الاستمرار في فعل الشيء نفسه عقوداً متوالية، أو أي شيء قريب منه. وبدلاً من أن يكون عمر أموالنا 80 عاماً، ربما يكون لأموالنا أربع فئات عمرية مختلفة، وكل منها 20 عاماً.

أعرف شباباً يعيشون حياة التقشف عن قصد بدخل ضئيل، وهم سعداء تماماً بذلك، وهناك من يعمل بجد ليتحمل تكاليف حياة الرفاهية، وهم سعداء تماماً بذلك. ينطوي كلا النموذجين على مخاطر، فالأول يخاطر بعدم الاستعداد لتكوين أسرة أو صندوق تقاعد، والثاني يخاطر بالندم على تمضية سنوات شبابه وصحته في مكتب صغير. ليس هناك من حل سهل لهذه المشكلة. أخبر صبيّاً في الخامسة من عمره بأنه يجب أن يكون محامياً بدلاً من سائق جرار، وسيرفض ذلك من أعماقه.

يجب مراعاة أمرين عند اتخاذ ما تعتقد أنها قرارات طويلة الأجل:

يجب أن نتجنب نهايات التخطيط المالي المتطرفة.

على افتراض أنك ستكون سعيداً بدخل منخفض جداً، أو باختيار عمل ساعات طويلة سعياً إلى تحقيق

دخل مرتفع، كلا الحالتين تزيد من احتمالات أنك ستجد نفسك يوماً ما في نقطة الندم.

إن وقود وهم نهاية التاريخ هو أن الناس يتكيفون مع معظم الظروف، ولذلك فإن فوائد الخطة المتطرفة - بساطة عدم وجود شيء تقريباً أو بهجة امتلاك كل شيء تقريباً - تتلاشى تماماً.

لكن سلبيات تلك الحالات المتطرفة - عدم القدرة على تحمل تكاليف التقاعد، أو النظر إلى الخلف في حياة مكرّسة للسعي خلف الدولارات - تصبح ندماً دائماً. يكون الندم مؤلماً خاصة عندما تتخلى عن خطة سابقة، وتشعر بالحاجة إلى الجري في الاتجاه المعاكس أسرع مرتين لتعويض الوقت الضائع. يعمل التأثير المركب عملاً أفضل عندما يمكنك إعطاء خطة سنوات أو عقوداً لتمو. وهذا ليس صحيحاً للمدخرات فحسب، إنما للوظائف والعلاقات. التحمل هو المفتاح، وعند النظر في ميلنا إلى تغيير ما نحن عليه مع مرور الوقت يصبح التوازن في كل مرحلة من حياتك إستراتيجية لتجنب الندم المستقبلي، وتشجيع القدرة على التحمل.

إذا كان توجهك في كل مرحلة من مراحل حياتك العملية على أن يكون لديك مدخرات سنوية وسطية، ووقت فراغ متوسط، ومعدل تنقلات متوسط، وعلى الأقل وقت متوسط مع عائلتك فإن هذا سيزيد من احتمالات التمسك بخطة وتجنب الندم الحاصل إذا ما كان أي من هذه الأمور حدياً.

يجب علينا أيضاً قبول حقيقة تغيير آرائنا.

إن بعضاً من أكثر العاملين بؤساً الذين التقيتهم هم الناس الذين يبقون أوفياء لمهنة فقط، لأنه المجال الذي اختاروه عندما قرروا التخصص الجامعي الذي سيدرسونه في عمر الثامنة عشرة. عندما تقبل وهم نهاية التاريخ ستدرك أن احتمالات اختيار وظيفة في عمر معين، وأن تستمتع بها عندما تكون أكبر عمراً، وأن تكون كافية للتأهل للضمان الاجتماعي، هي احتمالات قليلة.

تكمّن الحيلة في قبول حقيقة التغيير والمضي قدماً بأسرع ما يمكن. عمل كاتب العمود الاستثماري في صحيفة وول ستريت جورنال جيسون زويج مع عالم النفس دانيال كانيمان في كتابة كتاب كانيمان التفكير، بسرعة وببطء⁽¹⁾. روى زويج ملاحظته مزيجاً غريبة في شخصية كانيمان، والتي خدمته جيداً، حيث كتب: «لم يذهلني شيء بشأن داني أكثر من قدرته على تفجير ما فعلناه التوّء».

كان يعمل مع كانيمان عملاً جاداً على فصل ما في الكتاب، ولكن: «الأمر التالي الذي تعرفه أن [كانيمان] يرسل نسخة معدلة تعديلاً جذرياً بحيث لا يمكن التعرف إليها: فهي تبدأ بدءاً وتنتهي انتهاءً مختلفاً، وتتضمن حكايات وأدلة لم تكن لتفكر بها قط، وهي تعتمد على بحث لم يسبق لك أن سمعت عنه».

تابع زويج: «عندما سألت داني كيف يمكنه البدء من جديد كما لو أننا لم نكتب مسودة سابقة من قبل أجاب بكلمات لن أنساها أبداً: ليس لدي تكاليف غارقة⁽¹⁾».

تعد التكاليف الغارقة –التي تُثبت القرارات على الجهود السابقة التي لا يمكن إعادتها– أمراً خبيثاً في عالم يتغير فيه الناس بمرور الزمن، فهي تجعلنا في المستقبل أسرى ماضينا مع الاختلاف الذي يصيبنا مع مرور الزمن. يعادل هذا اتخاذ شخص غريب قرارات حياتية رئيسة بالنيابة عنك. يجب التخلي التام عن فكرة وضع الأهداف المالية في مرحلة من حياتك لأنك تتغير، وأن تستبدل بها فكرة دعم الحياة وإطالة أمدها لأنها يمكن أن تكون إستراتيجية جيدة لتقليل الندم في المستقبل.

كلما تم ذلك أسرع تمكنت من العودة سريعاً إلى تأثير القوة المركبة.

دعونا نتحدث عن ثمن الدخول المركب.

1- التكلفة الغارقة: التكلفة التي تم تحملها في الماضي ولا يمكن استردادها، والتي تُستبعد عند اتخاذ القرارات الاستراتيجية. (المترجم)

15.

لا شيء مجاني

لكل شيء سعره، لكن لا تظهر كل الأسعار
على الملصقات.

لكل شيء ثمنه، ومفتاح العديد من الأمور في مجال المال هو معرفة ماهية هذا السعر وحسب، والاستعداد لدفعه.

تكمُن المشكلة في أن سعر الكثير من الأشياء ليس واضحًا حتى تختبرها اختبارًا مباشرًا عندما تكون الفاتورة متأخرة.

كانت جنرال إلكتريك أكبر شركة في العالم عام 2004، وبلغت قيمتها ثلث تريليون دولار. لقد كانت إما الأولى أو الثانية في كل عام خلال العقد الماضي. إنها مثال ساطع للأسمالية عن أرستقراطية الشركات. ثم انهار كل شيء.

دفعت الأزمة المالية في عام 2008 قسم التمويل في شركة جنرال إلكتريك -والذي قدّم أكثر من نصف أرباح الشركة- إلى الفوضى. وفي النهاية بيعت كالخردة. وجاءت الرهانات اللاحقة في مجال النفط والطاقة كوارث أدت إلى خسارة مليارات الدولارات، وانخفض سهم جنرال إلكتريك من 40 دولارًا في عام 2007 إلى 7 دولارات بحلول 2018. ألقى اللوم على الرئيس التنفيذي جيف إيميلت -الذي أدار الشركة منذ عام 2001- وكان اللوم فوراً وقاسياً. لقد تعرّض لانتقادات بسبب قيادته ومكتسباته واقتطاع توزيعات الأرباح وتسريح العمال -وبالتأكيد- انخفاض سعر السهم، والحق يقال: أولئك الذين يكافؤون بثروة كبيرة في زمن الازدهار يتحملون عبء المسؤولية عندما ينحسر المد.

استقال إيميلت عام 2017 لكنه قال أمراً جوهرياً في أثناء تسليمه الإدارة.

رداً على النقاد الذين قالوا إن أفعاله كانت خاطئة، وإن ما ينبغي أن يفعله كان واضحاً، قال إيميلت لخلفه: «تبدو كل وظيفة سهلة عندما لا تكون الشخص الذي ينفذها». تبدو كل وظيفة سهلة عندما لا تكون الشخص الذي يتولاها لأن التحديات التي يواجهها المرء في الميدان كثيراً ما تكون غير مرئية لأولئك الموجودين في الحشد.

إن التعامل مع المطالب المتضاربة للتوسع ولمستثمري الأجل القصير، وللمنظمين، والنقابات، والبيروقراطية الراسخة ليس بالأمر الصعب فحسب، بل إنه من الصعب حتى إدراك خطورة المشكلات إلى أن تكون الشخص الذين يتعامل معها، وهذا ما تعلمه خليفة إيميلت الذي دامت رئاسته 14 شهراً.

إن معظم الأمور أصعب من الناحية العملية مما عليه من الناحية النظرية. يكون هذا أحياناً بسبب ثقتنا المفرطة في أنفسنا، وكثيراً ما يكون ذلك بسبب عدم إجادتنا تحديد ثمن النجاح، وهو ما يمنعنا من القدرة على دفعه.

زاد مؤشر S&P 500 بمقدار 119 ضعفاً في الخمسين عاماً قبل 2018. كل ما كان عليك فعله هو الجلوس وترك أموالك تتراكم، لكن بالطبع يبدو الاستثمار الناجح سهلاً عندما لا تكون أنت من يتولى أمره.

ستسمع عبارات مثل: «احتفظ بالأسهم على المدى الطويل».

إنها نصيحة جيدة، لكن هل تعرف مدى صعوبة الحفاظ على نظرة مستقبلية طويلة الأجل عندما تنهار الأسهم؟
وكما أي شيء آخر جدير بالاهتمام، فإن للاستثمار الناجح ثمنًا، لكن عملته ليست الدولارات والسنتات، إنها التقلبات، والخوف، والشك، وعدم اليقين، والندم - وكلها يسهل التفاوضي عنها حتى تتعامل معها حين يحين وقتها.

إن عدم القدرة على إدراك أن للاستثمار ثمنًا يمكن أن يفرينا بمحاولة الحصول على شيء مقابل لا شيء، ونادرًا ما تنتهي هذه المحاولة انتهاءً جيدًا، فهي أشبه بسرقة المتاجر.

لنفترض أنك تريد سيارة جديد، لكنها تكلف \$30,000، وهنا لديك ثلاثة خيارات:

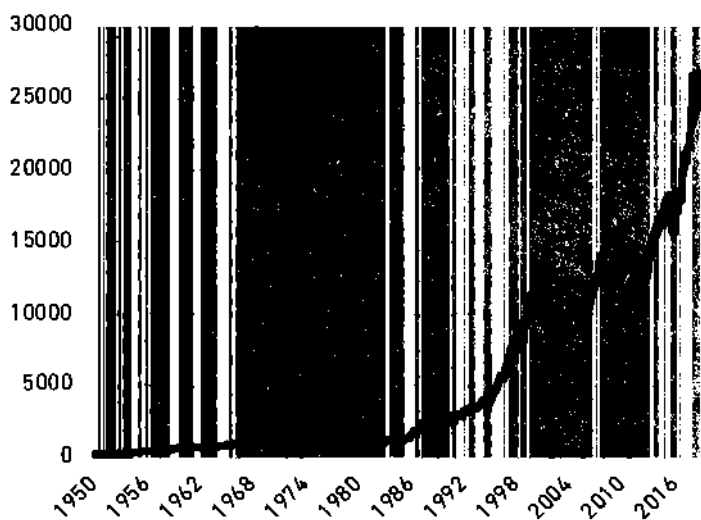
- (1) ادفع \$30,000 مقابلها.
- (2) ابحث عن خيار أرخص.
- (3) اسرقها.

يتجنب 99% من الناس في هذه الحالة الخيار الثالث، فعواقب سرقة السيارة تفوق إيجابيات الحصول عليها مجانًا. لكن لنفترض أنك تريد كسب عائد سنوي بنسبة 11% على مدار الثلاثين عامًا القادمة حتى تتمكن من التقاعد بسلام. هل تأتي هذه المكافأة مجانًا؟ بالطبع لا، فالعالم ليس بهذا اللطيف. هناك ثمن، فاتورة يجب دفعها. في هذه الحالة إنها سخرية لا نهاية لها من السوق التي تعطي عوائد كبيرة ثم تأخذها بالسرعة نفسها.

ينطبق هذا على توزيعات الأرباح، فقد كان عائد مؤشر داو جونز الصناعي قرابة 11% سنوياً من 1950 إلى 2019، وهو أمر رائع، لكن ثمن النجاح خلال هذه الفترة كان باهظاً ومخيفاً. تُظهر الخطوط المظللة في الرسم البياني الفترات عندما كان المؤشر أقل بنسبة 5% على الأقل من أعلى مستوى سابق له.

■ أقل بنسبة 5% من أعلى مستوى سابق لمؤشر داو جونز الصناعي.

■ هذا هو ثمن عوائد السوق... الرسوم. إنها تكلفة دخول السوق، وهذا مؤلم.



وكما معظم المنتجات كلما زادت العوائد ارتفع السعر. عاد سهم نتفليكس بأكثر من 35,000% من 2002 إلى 2018، ولكن تُداول دون أعلى مستوى سابق في 94% من الأوقات.

عادت مونستر بافريديج (Monster Beverage) بنسبة 319,000% من عام 1995 إلى 2018 -من بين أعلى العوائد في التاريخ- ولكن تُداول دون أعلى مستوى سابق بنسبة 95% خلال تلك المدة.

والآن إليك الجزء المهم، وكما السيارة لديك بعض الخيارات: يمكنك دفع هذا الثمن وقبول التقلبات والاضطرابات، أو يمكنك العثور على أصل ذي قدر أقل من عدم اليقين لكنّه ذو مردود أقل، وهو ما يعادل سيارة مستعملة، أو يمكنك تجربة ما يعادل سرقة السيارة: أي محاولة الحصول على العائد مع تجنب التقلبات المصاحبة.

يختار العديد من الناس الخيار الثالث في الاستثمار. مثل سارق السيارات -مع حسن النية والالتزام بالقانون- فإنهم يضعون الحيل والاستراتيجيات للحصول على العائد بلا دفع الثمن. إنهم يدخلون التداولات ويخرجون منها، ويحاولون البيع قبل الركود التالي، والشراء قبل الازدهار القادم. يعرف معظم المستثمرين حتى أولئك ذوو الخبرة القليلة أن التقلبات أمر حقيقي وشائع، وعليه يتخذ الكثيرون الخطوة المنطقية التالية: يحاولون تجنبها.

لكن السوق لا تحب أولئك الذين يسعون إلى الحصول على مكافأة دون دفع الثمن. يفلت بعض لصووس السيارات من العقاب، لكن معظمهم سيُقبَض عليهم ويعاقبون. هذا ما يحصل في عالم الاستثمار.

نظرت شركة مورنينج ستار (Morningstar) ذات مرة في أداء الصناديق المشتركة التكتيكية، والتي تتمثل استراتيجيتها في التبديل بين الأسهم والسندات في الأوقات المناسبة، والاستحواذ على عوائد السوق بمخاطر هبوط أقل. يريدون العوائد من دون دفع الثمن.

ركّزت الدراسة على الفترة الممتدة من منتصف عام 2010 حتى أواخر عام 2011 عندما كانت أسواق الأسهم الأمريكية في حالة هلع من ركود جديد، وانخفض مؤشر S&P 500 بأكثر من 20%. هذه هي البيئة التي من المفترض أن تعمل الصناديق التكتيكية فيها. لقد كانت لحظة تآلق.

وفق إحصاء مورنينج ستار كان هناك 112 صندوقاً تكتيكياً مشتركاً خلال تلك الفترة، وكان لتسعة منهم فقط عوائد أفضل معدلة حسب المخاطر من صندوق بسيط 40/60 أسهم-سندات، وعددٌ أقل من ربع الصناديق التكتيكية كان لديه حد أقصى لعمليات السحب أقل من مؤشر «دعها وشأنها». كتب تقرير مورنينج ستار:

«كسبت [الصناديق التكتيكية] أموالاً أقل مع استثناءات قليلة، أو كانت أكثر تقلباً، أو كانت عرضة لمخاطر الهبوط بنفس القدر» مثل صندوق عدم التدخل.

يقع المستثمرون الأفراد في هذا الشرك عند إجراء استثماراتهم أيضاً. كان أداء المستثمر العادي في صندوق الأسهم أقل من أداء الصناديق التي استثمروا فيها بنسبة

نصف بالمئة سنويًا وفقًا لمورنينج ستار- نتيجة الشراء والبيع عندما كان عليهم الشراء والاحتفاظ فقط. المفارقة هي أنه بمحاولة تجنب دفع الثمن ينتهي الأمر بالمستثمرين إلى دفع ضعف الثمن. وبالعودة إلى جنرال إلكتريك، فإن أحد أخطائها الكثيرة قادم من حقبة الرئيس التنفيذي السابق لها جاك ويلش. اشتهر ويلش بضمان تحقيق أرباح ربعية للسهم الواحد بما يفوق تقديرات وول ستريت. لقد كان المعلم الكبير، فإذا توقع محللو وول ستريت 0.25 دولار للسهم، فإن جاك سيقدّم 0.26 دولار بغض النظر عن حالة الأعمال أو الاقتصاد. كان يفعل ذلك من خلال «تدليك» الأرقام - هذا وصف متساهل لما فعله- حيث كان يسحب المكاسب من الأرباح المستقبلية إلى الربع الحالي، لتتحرك الأرقام مطيعة وتقدم التحية لسيدها.

ذكرت مجلة فوربس واحدة من عشرات الأمثلة: «باع [جنرال إلكتريك] عامين متوالين قاطرات لشركاء ماليين لم تُذكر أسماءهم بدلاً من بيعها لمستخدمين نهائيين في صفقات تركت معظم مخاطر الملكية على عاتق جنرال إلكتريك». لم ينكر ويلش هذه اللعبة قط، وكتب في كتابه مباشرة من القلب⁽¹⁾:

«كانت استجابة قادة أعمالنا للأزمات أنموذجًا لثقافة جنرال إلكتريك، ومع إغلاق الحجوزات في ربع السنة، عرض الكثيرون على الفور التدخل لتغطية فجوة [الأرباح]. قال البعض إنهم قد يحصلون على 10 ملايين دولار إضافية أو 20 مليون دولار، وحتى 30 مليون دولار من أعمالهم لتعويض المفاجأة».

وكانت النتيجة أنه في ظل قيادة ويلش لم يكن على المساهمين دفع الثمن. لقد حصلوا على الاتساق والقدرة على التنبؤ - سهم ارتفع عامًا تلو آخر بعيدًا عن مفاجآت عدم اليقين. ثم جاءت الفاتورة مستحقة كما هو الحال دائمًا. عانى مساهمو جنرال إلكتريك خلال عقد من الخسائر الهائلة التي كانت محميةً في السابق بمناورات محاسبية، وأصبحت مكاسب البنس في عصر ويلش خسارة سننات اليوم.

يأتي الأغرب من هذا من عملاقتي الرهن العقاري المخفقتين فريدي ماك (Freddie Mac) وفاني ماي (Fannie Mae) وقد كشفت الشركتان في أوائل العقد الأول من القرن الحالي بسبب عدم إبلاغهما عن الأرباح الحالية بمليارات الدولارات بهدف توزيع هذه المكاسب على فترات مستقبلية لمنح المستثمرين وهم السلاسة والقدرة على التنبؤ، أي وهم عدم الاضطرار إلى دفع الثمن.

السؤال هو: لماذا يحاول الكثير من الأشخاص -الراغبين في دفع ثمن السيارات والمنازل والطعام والإجازات- جاهدين تجنب دفع ثمن عوائد الاستثمار الجيد؟

الجواب بسيط: ثمن نجاح الاستثمار ليس واضحاً على الفور، فهو ليس ملصقاً سعرياً يمكن رؤيته، لذلك عندما يحين موعد استحقاق الفاتورة لا يبدو الأمر وكأنها رسوم مقابل الحصول على شيء جيد، إنما يبدو الأمر وكأنها غرامة لفعل شيء خاطئ. وفيما لا يجد الناس عموماً مشكلة في دفع الرسوم، يُفترض أن يتجنبوا الغرامات.

من المفترض أن تتخذ قرارات تستبق وتتجنب الغرامات. تعني غرامات المرور وغرامات مصلحة الضرائب أنك قد فعلت شيئاً خاطئاً وتستحق العقاب. إن الاستجابة الطبيعية لأي شخص يشاهد تراجع ثروته، ويرى ذلك الانخفاض على أنه غرامة، هي بأن يتجنب الغرامات المستقبلية.

قد يبدو هذا تافهاً، لكن التفكير في تقلبات السوق على أنها رسوم بدلاً من التعامل معها غرامات هو جزء مهم من تطوير نوع العقلية التي تتيح لك البقاء مدة طويلة كافية لاستثمار المكاسب، وجعلها تعمل في مصلحتك.

لدى القليل من المستثمرين ميل إلى القول: «أنا في الواقع بخير إذا خسرتُ 20% من أموالي». وينطبق هذا انطباقاً مضاعفاً على المستثمرين الجدد الذين لم يشهدوا انخفاضاً بنسبة 20%.

ولكن إذا نظرت إلى التقلبات على أنها رسوم، فستبدو الأمور مختلفة. تكلفة تذاكر ديزني لاند 100 دولار، ولكن يمكنك الحصول على يوم رائع مع أطفالك وذكري لا تُنسى.

في العام الماضي أكثر من 18 مليون شخص قالوا إن رسوم ديزني تستحق الدفع، وقلة شعروا بأن 100 دولار كانت عقوبة أو غرامة.

إن المقايضة المستحقة للرسوم واضحة عندما تدفع مالك بوضوح مقابل أمر ما. وينطبق الأمر على الاستثمار، حيث يكون التقلب رسوماً على الدوام وليس غرامة.

عوائد السوق ليست مجانية ولن تكون كذلك أبداً. يطلبون منك دفع ثمن مثل أي منتج آخر، ولست مجبراً على دفع هذه الرسوم. تماماً كما أنك غير مجبر على الذهاب إلى ديزني لاند. يمكنك الذهاب إلى معرض المقاطعة المحلي حيث تكون التذاكر بـ 10 دولارات، أو البقاء في المنزل مجاناً، وربما تستمتع بوقتك هناك. تحصل على ما تدفع مقابله عادة، وينطبق هذا على الأسواق، فرسوم التقلب/عدم اليقين - ثمن العوائد - هي تكلفة الدخول للحصول على عوائد أكبر من الحدائق ذات الرسوم المنخفضة، مثل النقود والسندات. الحيلة هي بإقناع نفسك بأن رسوم السوق تستحق العناء، وهذه هي الطريقة الوحيدة للتعامل الصحيح مع التقلبات وعدم اليقين - ليس تحملها وحسب، إنما إدراك أنها رسوم دخول تستحق الدفع من أجلها.

ليس هناك ما يضمن أنها ستكون كذلك، إذ تمطر أحياناً في ديزني لاند، ولكن إذا نظرت إلى رسوم الدخول على أنها غرامة، فلن تستمتع بالسحر أبداً.

ابحث عن الثمن، ثم ادفعه.

16.

أنت وأنا

احذر من أخذ العظة المالية من الأشخاص
الذين يلعبون لعبة مختلفة عن لعبتك.

قلل انفجار فقاعة الدوت كوم في أوائل العقد الأول من القرن الحالي من ثروات الأسر بمقدار 6.2 تريليون دولار. أدت نهاية فقاعة الإسكان إلى انخفاض قدره 8 تريليون دولار. من الصعب وصف الأثر التدميري للفقاعات المالية من الناحية المالية، فهي تدمر حياة الناس.

لماذا تحدث هذه الأمور؟

ولماذا تحدث باستمرار؟

ولماذا لا يمكن أن نتعلم الدرس منها؟

الإجابة الشائعة هنا هي أن الناس جشعون، والجشع سمة لا يمكن إزالتها من الطبيعة البشرية.

قد يكون هذا صحيحًا، وهي إجابة صحيحة في كثير من الأحيان، لكن تذكر الفصل الأول: لا أحد مجنون. يتخذ الناس قرارات مالية يندمون عليها لاحقًا، وكثيرًا ما يتخذونها بناء على قدر ضئيل من المعلومات ومن دون منطق، لكن القرارات كانت منطقية لهم عندما اتخذوها.

إن إلقاء اللوم بشأن الفقاعات على الجشع والتوقف هناك يُفوّت دروسًا مهمة حول كيف ولماذا يبرر الناس ما يبدو لهم بعد فوات الأوان قرارات جشعة.

أحد أسباب صعوبة التعلم من الفقاعات هو أنها ليست مثل السرطان، حيث تعطينا الخزعة تحذيرًا وتشخيصًا واضحين. إنها أقرب إلى صعود حزب سياسي وسقوطه، حيث تُعرف النتيجة بعد فوات الأوان، لكن السبب واللوم لا يتفقان أبدًا.

إن المنافسة على عوائد الاستثمار شرسة، ويجب على شخص ما أن يمتلك كل أصل ممكن في مرحلة زمنية ما، وهذا يعني أن فكرة الفقاعات ستكون على الدوام فكرة مثيرة للجدل، فلا أحد يريد الاعتقاد بامتلاكه أصلاً ذا قيمة تقديرية مبالغ فيها. وبعد فوات الأوان، على الأرجح أننا سنشير بأصابع ساخرة بدلاً من تعلم الدروس.

لا أعتقد أنني سأكون قادراً على شرح سبب حدوث الفقاعات شرحاً كلياً. فهذا أشبه بالسؤال عن سبب اندلاع الحروب- هناك عدّة أسباب على الدوام، والعديد منها متضارب، وكلها مثيرة للجدل.

إنه موضوع معقد للغاية يصعب الحصول على إجابات بسيطة، لكن اسمحوا لي أن أقترح سبباً لحدوثها، وهو سبب يتجاهله الناس وينطبق عليك شخصياً: كثيراً ما يسترشد المستثمرون بأفعال مستثمرين آخرين، والذين يلعبون لعبة مختلفة عن لعبتهم.

توجد فكرة في التمويل، وهي تبدو بريئة لكنها تسبب ضرراً هائلاً. إنها الفكرة القائلة إن للأصول سعراً عقلاًنياً واحداً في عالم يكون للمستثمرين فيه أهداف وآفاق زمنية مختلفة.

اسأل نفسك: كم يجب أن تدفع مقابل سهم جوجل اليوم؟ الجواب يعتمد عليك «أنت».

هل لديك أفق زمني يمتد ثلاثين عامًا؟ وعليه يتضمن السعر الذكي الواجب دفعه تحليلًا رصينًا للتدفقات النقدية المخصومة من جوجل على مدار الثلاثين عامًا القادمة.

هل تتطلع إلى سحب النقود في غضون عشرة أعوام؟ وعليه هل يمكن تحديد السعر الواجب دفعه من خلال تحليل إمكانات صناعة التكنولوجيا على مدار العقد المقبل، وإذا ما كان بإمكان إدارة جوجل تنفيذ رؤيتها؟

هل تتطلع إلى البيع في غضون عام؟ ثم الالتفات إلى دورات مبيعات المنتجات الحالية لجوجل، وهل ستكون هناك سوق هابطة.

هل أنت متداول يومي؟ وعليه السعر الذكي الواجب دفعه هو «من يكثرث؟» لأن كل ما تريده هو الحصول على بضعة دولارات مما يحصل بين اللحظة الراهنة وموعد الغداء، ويمكن لهذا أن يكون بأي ثمن.

عندما يكون للمستثمرين أهداف وآفاق زمنية مختلفة – وهذا موجود في فئات الأصول جميعها – فإن الأسعار التي تبدو سخيفة لشخص ما قد تكون منطقية لآخر، لأن العوامل التي تثير اهتمام هؤلاء المستثمرين عوامل مختلفة.

خذ فقاعة الدوت كوم في التسعينيات. يمكن للناس أن ينظروا إلى موقع ياهوو في عام 1999 ليقولوا: «كان هذا جنونًا! عائد مضاعف بملايين المرات! هذا التقييم لا معنى له!» لكن العديد من المستثمرين ممن امتلكوا سهم ياهوو في عام 1999 كان لديهم أفق زمني قصير جدًا حتى أنه كان من المنطقي لهم أن يدفعوا ثمنًا باهظًا.

يمكن للمتداول اليومي أن يحقق ما يريده سواء أكان سعر سهم ياهوو 5 دولارات أم 500 دولار طالما أن السهم يتحرك في الاتجاه الصحيح في ذلك اليوم، وهذا ما حصل سنوات. إن القاعدة الرئيسة في التمويل هي مطاردة المال العوائد إلى أقصى حدّ ممكن. إذا كان للأصل زخم - يتحرك إلى الأعلى باستمرار مدة من الزمن - فهذا ليس جنوناً لمجموعة من المتداولين على المدى القصير إذا ما افترضوا أنه سيبقى في اتجاهه التصاعدي.

ليس لأجل غير مسمى إنما مدة قصيرة من الوقت، وهي كل ما يحتاجون إليه. يجذب الزخم المتداولين على المدى القصير جذباً معقولاً لينخرط هؤلاء في العملية بنشاط. تتشكل الفقاعات عندما يجذب زخم العوائد القصيرة الأجل ما يكفي من المال ليغيّر مستثمرو المدى الطويل وجهتهم إلى المدى القصير. تتغذى هذه العملية على نفسها، ونظراً إلى رفع المتداولين العوائد القصيرة الأجل، فإنهم يجذبون المزيد من المتداولين، ولا يطول الأمر - وكثيراً لا يستغرق وقتاً طويلاً - ليصبح مُجددو الأسعار المهيمنون في السوق ذوو السلطة الأكبر هم أولئك الذين لديهم آفاق زمنية أقصر.

لا تتعلق الفقاعات كثيراً بارتفاع التقييمات. هذا مجرد عارض لأمر آخر: تقلُّص الآفاق الزمنية مع دخول المزيد من المتداولين على المدى القصير إلى الملعب. من الشائع القول: إن فقاعة الدوت كوم كان فترة تفاؤل

غير منطقية بشأن المستقبل، لكن العنوانات الأكثر شيوعاً لصحف تلك الأيام تناولت حجم التداول القياسي، وهو ما يحدث عندما يشتري المستثمرون ويبيعون في يوم واحد. لم يفكر المستثمرون -ولا سيما أولئك الذين حددوا الأسعار- في العشرين سنة القادمة. بلغ متوسط زيادة عائدات صندوق الاستثمار المشترك 120% من حجم المبيعات السنوية في عام 1999، ما يعني أنهم كانوا يفكرون في الأشهر الثمانية المقبلة على أبعد تقدير، وكذلك الحال لدى المستثمرين الأفراد الذين اشتروا هذه الصناديق المشتركة. كتبت ماجي ماهار في كتابها صاعداً⁽¹⁾:

«بحلول منتصف التسعينيات، استبدلت الصحافة بسجلات النتائج السنوية تقارير تظهر كل ثلاثة أشهر. حفّز التغيير المستثمرين على مطاردة الأداء، ودفعهم إلى شراء الصناديق في الجزء العلوي من الرسوم البيانية فقط عندما تكون باهظة الثمن».

كان هذا عصر التداول اليومي، وعقود الخيارات القصيرة الأجل وتعليقات السوق المُحدّثة باستمرار. وهذا يعني الابتعاد عن الارتباط بأراء مهتمة بالأمد الطويل.

حدث الأمر نفسه خلال فقاعة الإسكان في منتصف العقد الأول من القرن الحادي والعشرين. من الصعب تبرير دفع \$700,000 مقابل منزل فلوريدي مسبق الصنع ذي غرفتي

نوم لتتشئة أسرتك في السنوات العشرة القادمة، لكن هذا منطقي تمامًا إذا كنت تخطط لتقليب⁽¹⁾ المنزل في غضون بضعة أشهر في سوق ترتفع الأسعار فيها لتحقيق ربح سريع، وهذا بالضبط ما كان يفعله الكثير من الناس خلال الفقاعة. تُظهر البيانات من أتوم (Attom) -وهي شركة تتعقب المعاملات العقارية- أن عدد المنازل في أمريكا، والتي بيعت أكثر من مرة خلال 12 شهرًا - تم تقليبها- ارتفع بمعدل خمسة أضعاف خلال الفقاعة، وذلك من 20,000 منزل في الربع الأول من عام 2000 إلى أكثر من 100,000 منزل في الربع الأول من عام 2004. انخفض التقليب بعد الفقاعة إلى أقل من 40,000 لكل ربع، وبقي تقريبًا عند هذا المعدل منذ ذلك الحين.

هل تعتقد أن هؤلاء الأشخاص قد اهتموا بنسب السعر وتغيّره على المدى الطويل؟ أو إذا ما كانت الأسعار التي دفعوها مدعومة بنمو للدخل على المدى الطويل؟ بالطبع لا، فهذه الأرقام ليست ذات صلة بلعبتهم، والأمر الوحيد الذي يهم من يقوم بالتقليب هو أن سعر المنزل سيكون أعلى في الشهر المقبل من الشهر الحالي، وهذا ما كان الأمر عليه سنوات عديدة.

يمكنك أن تقول الكثير عن هؤلاء المستثمرين. قد تسميتهم بالمضاربين، وقد تصفهم بأنهم غير مسؤولين، كما يمكنك أن تهز رأسك لاستعدادهم لتحمل المخاطر الكبيرة.

1- التقليب هو مصطلح يُستخدم بشكل أساسي في الولايات المتحدة لوصف شراء الأصول بسرعة وبيعها (أو تقليبها) بفرض الربح. (المترجم)

لكن لا أعتقد أنه يمكنك وصفهم جميعاً بأنهم غير عقلانيين. إن تكوين الفقاعات لا يتعلق كثيراً بالمشاركة اللاعقلانية للناس في الاستثمار الطويل الأجل، بل يتعلق بأشخاص يتحركون بعقلانية معيّنة نحو التداول القصير الأجل لاغتنام الزخم الذي يغذي نفسه.

ماذا تتوقع من الناس أن يفعلوا عندما يعطي الزخم عائداً كبيراً على المدى القصير؟ أن يجلسوا ويشاهدوا الأمر بصبراً أبداً.

ليست هذه الطريقة التي يعمل العالم بها. سيطارد الناس الأرباح على الدوام، ويعمل المتداولون على المدى القصير في منطقة تُتجاهل فيها القواعد التي تحكم الاستثمار الطويل الأجل - خاصة فيما يتعلق بالتقييم- لأنها ليست ذات صلة باللعبة التي تُلعب.

هذه هي النقطة التي تصبح فيها الأمور مثيرة للاهتمام، وحيث تبدأ المشكلات. تسبب الفقاعات أضراراً كبيرة عندما يبدأ المستثمرون على المدى الطويل -والذين يلعبون لعبتهم- بالاسترشاد من المتداولين على المدى القصير والذين يلعبون لعبة أخرى.

ارتفع سهم سيسكو (Cisco) بنسبة 300% في عام 1999 إلى 60 دولاراً للسهم. وقد قدّرت قيمة الشركة بمبلغ 600 مليار دولار، وهذا رقم هائل جداً. يعتقد قلة في الواقع أن الشركة تستحق هذا الرقم، لكن المتداولين اليوميين كانوا يستمتعون بأوقاتهم.

أشار الخبير الاقتصادي بيرتون مالكيل ذات مرة إلى أن معدل النمو الضمني لشركة سيسكو عند هذا التقييم يعني أنها ستصبح أكبر من الاقتصاد الأمريكي بأكمله في غضون عشرين عامًا.

ولكن إذا كنت مستثمرًا طويل الأجل في عام 1999، كان 60 دولارًا هو السعر الوحيد المتاح للشراء، وقد اشترى الكثير من الناس بهذا السعر، وربما قد دفعك هذا إلى النظر من حولك والقول في نفسك: «ياللغرابة، ربما يعرف هؤلاء المستثمرون الآخرون شيئًا لا أعرفه»، وربما فعلت ما فعلوه وأنت تشعر بأنه تصرف ذكي.

ما لا تدركه هو أن المتداولين الذين كانوا يحددون السعر الهامشي للسهم إنما كانوا يلعبون لعبة مختلفة عن لعبتك. كان الستون دولارًا للسهم سعرًا معقولًا للمتداولين لأنهم خططوا لبيع السهم قبل نهاية اليوم، حيث من المحتمل أن يكون سعره أعلى، لكن ستين دولارًا كانت كارثة في طور الإعداد لك لأنك خططت لامتلاك السهم على المدى الطويل.

نادرًا ما يعرف هذان المستثمران بوجود بعضهما بعضًا، ولكنهما في المجال نفسه، وهما يجريان صوب بعضها بعضًا، وعندما تتقاطع مساراتهما عشوائيًا سيصاب أحدهما بأذى. تعود جذور العديد من قرارات الاستثمار والتمويل إلى مشاهدة ما يفعله الآخرون، أو تقليدهم أو المراهنه ضدهم. لكن عندما تجهل سبب تصرف شخص ما على نحو معين، فإنك ستجهل المدة الزمنية التي سيواصل بها التصرف على

هذا النحو، أو ما الذي سيدفعه إلى تغيير رأيه، أو إذا ما كان سيتعلم من الدرس.

عندما يقول معلق على قناة سي إن بي سي (CNBC): «يجب عليك شراء هذا السهم» ضع في حسابك أنهم لا يعرفون من تكون، هل أنت مراهق تتداول للمتعة؟ أو أرملة عجوز بميزانية محدودة؟ أو مدير صندوق تحوط تحاول دعم دفاترك قبل انتهاء الربع؟ هل من المفترض أن نعتقد أن هؤلاء الأشخاص الثلاثة لديهم الأولويات نفسها، وأن تداول سهم ما عند مستوى معيّن مناسب لهم جميعاً؟ هذا جنون.

من الصعب إدراك أن المستثمرين الآخرين لديهم أهداف مختلفة عن أهدافنا، لأن أحد مرتكزات علم النفس هي عدم إدراك أن بإمكان الأشخاص العقلانيين رؤية العالم بمنظور مختلف عن منظورك. يقنع ارتفاع الأسعار جميع المستثمرين بطرائق لا يقدر عليها حتى أفضل المسوقين، وهي بمثابة عقار قادر على تحويل المستثمرين المهتمين بالقيمة إلى متفائلين ساذجين ومنفصلين عن واقعهم، بسبب تصرفات شخص يلعب لعبة مختلفة عن لعبتهم.

يمكن للتأثر بأشخاص يلعبون لعبة مختلفة أن يضلك، فلا تتصرف كما كان من المفترض أن تتصرف فيما يتعلق بإنفاق أموالك.

إن الكثير من إنفاق المستهلكين، ولا سيما في البلدان المتقدمة، مدفوع اجتماعياً: إنه تحت تأثير الأشخاص الذين

يعجبونك، وتفعل ما يفعلونه لأنك تريد أن يعجب الناس بك أيضاً.

وفيما نتحلى بالقدرة على رؤية مقدار الأموال التي ينفقها الآخرون على السيارات، والمنازل، والملابس، والعطالات، لا يمكننا أن نرى أهدافهم، ومخاوفهم، وتطلعاتهم. قد يحتاج محام شاب يتطلع إلى أن يكون شريكاً في شركة محاماة مرموقة إلى الحفاظ على مظهر لا أحجاجة، فأنا بصفتي كاتباً يمكنني العمل في سراويل الرياضة.

لكن عندما تحدد مشترياته توقعاتي، فإنني أسير في طريق خيبة أمل محتملة لأنني أنفق المال بلا جدوى، أما هو فيعزز مكانته الوظيفية. وقد نكون متشابهين في أناقتنا، لكننا نلعب لعبة مختلفة. لقد استغرقتُ سنوات لإدراك هذا. والفكرة هنا هي أن فهم أفقك الزمني، وألا تُقنع من تصرفات الناس وسلوكهم الذين يلعبون ألعاباً مختلفة عن لعبتك، هما من الأمور المرتبطة بالمال، وقلّة من الأشياء تفوقها أهمية.

إن الأمر الرئيس الذي يمكنني أن أوصي به هو الخروج عن طريقك لتحديد اللعبة التي تلعبها، ومن المدهش أن القليل منا يفعل ذلك، فنحن نطلق على كل من يستثمر الأموال اسم «مستثمرين» كما لو كانوا لاعبي كرة سلة، وكلهم يلعبون اللعبة نفسها، وبالقواعد ذاتها. عندما تدرك الخطأ الذي تنطوي عليه هذه الفكرة ستري مدى أهمية تحديد اللعبة التي تلعبها.

مكتبة

t.me/t_pdf

لقد فضّلت كيفية استثمار أموالني في الفصل العشرين، ولكن كتبت منذ سنوات: «أنا مستثمر سلبي متفائل بقدرة العالم على تحقيق نمو اقتصادي حقيقي، وأنا واثق من أن استثماراتي ستتمو خلال الثلاثين عامًا القادمة».

قد يبدو هذا غريبًا، ولكن ما إن تكتب بيان المهمة هذه ستعرف أن جميع الأمور التي لا تمت لها بصلة — ما حصل في السوق هذا العام، أو إذا ما كان هناك ركود العام المقبل — ما هي إلا جزء من لعبة لا أعبها، لذلك لا أهتم بها، ولست في خطر الاقتناع بها.

تاليًا، دعونا نتحدث عن التشاؤم.

17.

إغراء التشاؤم

يبدو التفاؤل وكأنه عرض ترويجي.
يبدو التشاؤم وكأنه شخص يحاول مساعدتك.

«الأسباب يتعذر عليّ فهمها، يحب الناس سماع أن العالم

يمضي إلى الجحيم».

-المؤرخ ديردري ماك كلوسكي

إن التفاؤل أفضل رهان لمعظم الناس لأن العالم في تحسن من وجهة نظر معظم الناس وفي معظم الأوقات، لكن للتشاؤم مكانة خاصة في قلوبنا. التشاؤم ليس شائعاً أكثر من التفاؤل فحسب، بل يبدو أذكى منه.

إنه أسر فكرياً، ويحظى باهتمام أكبر من التفاؤل الذي يُنظر إليه كثيراً على أنه غافل عن المخاطرة.

قبل أن نمضي أبعد من ذلك يجب أن نحدد ماهية التفاؤل. لا يعتقد المتفائلون الحقيقيون أن كل شيء سيكون على ما يرام، فهذا رضا عن النفس. التفاؤل هو اعتقاد احتمالات تحقيق نتيجة جيدة لمصلحتك بمرور الزمن، ولو كانت هناك نكسات على طول الطريق.

إن أساس التفاؤل هو الفكرة البسيطة المتمثلة في استيقاظ معظم الناس في الصباح ليحاولوا جعل الأمور أفضل قليلاً، وذات إنتاجية أكبر بدلاً من الاستيقاظ بحثاً عن المشكلات. التفاؤل ليس معقداً، وليس مضموناً أيضاً، إنما هو رهان معقول لمعظم الناس، وفي معظم الأوقات. صاغ الإحصائي الراحل هانز روسلينج الأمر صياغة مختلفة: «أنا لست متفائلاً، إنما أنا واقعي وأدرس الاحتمالات».

يمكننا الآن مناقشة شقيق التفاؤل، والذي يحظى بجاذبية أكبر: التشاؤم.

29 ديسمبر من عام 2008.

إن أسوأ عام للاقتصاد في التاريخ الحديث على وشك الانتهاء. انهارت أسواق الأسهم في جميع أنحاء العالم. كان النظام المالي العالمي يعتمد على دعم الحياة اليومي، وكانت البطالة في ارتفاع.

وحيث بدت الأمور وكأنها تزداد سوءاً نشرت صحيفة وول ستريت جورنال قصة تجادل فيها بأننا لم نر شيئاً بعد، ونشرت مقالاً في الصفحة الأولى عن رؤية بروفيسور روسي يدعى إيفور بانارين، والذي تنافس آراؤه الاقتصادية أفكار كتاب الخيال العلمي. كتبت الصحيفة:

«يقول [بانارين] في نهاية شهر يونيو من عام 2010، أو أوائل يوليو ستقسم الولايات المتحدة إلى ستة أجزاء- مع عودة ألاسكا إلى السيطرة الروسية... ستشكل كاليفورنيا نواة ما يسميه «جمهورية كاليفورنيا»، وستكون جزءاً من الصين أو تحت التأثير الصيني. ستكون تكساس قلب «جمهورية تكساس» وهي مجموعة من الولايات التي ستتضم إلى المكسيك، أو تقع تحت النفوذ المكسيكي. وستكون واشنطن العاصمة ونيويورك جزءاً من أمريكا الأطلسية» التي قد تتضم إلى الاتحاد الأوروبي، أما

كندا فستتزع مجموعة من الولايات الشمالية التي
يسمىها البرفسور بانارين «جمهورية أمريكا الشمالية
الوسطى»، ويرى أن هاواي ستكون محمية لليابان أو
الصين، وأن ألاسكا ستلتحق بروسيا».

لم يكن هذا اللغو في مدونة غير معروفة أو في نشرة
إخبارية مستهلكة، إنما كان على الصفحة الأولى من أكثر
الصحف المالية شهرة في العالم.

لا بأس أن نكون متشائمين بشأن الاقتصاد، بل لا بأس
حتى أن يكون المرء من الذين يندرون بالهلاك. التاريخ مملوء
بالأمثلة عن بلدان لا تعاني من الركود فحسب، بل من التفسخ
والتفكك.

ما يثير الاهتمام في قصص بانارين هو أن نقيضها التام
-توقعات التفاؤل الشديد- نادرًا ما يؤخذ على محمل الجد
مثل نذيري الشؤم.

خذ مثالاً اليابان في أواخر الأربعينيات من القرن المنصرم.
دُمِرت الأمة إثر هزيمتها في الحرب العالمية الثانية، وقد
دُمِرت اقتصادياً وصناعياً وثقافياً واجتماعياً. سبب شتاء قاسٍ
في عام 1946 مجاعة حدثت من تناول الطعام ليصبح معدل
السعرات الحرارية للفرد في اليوم أقل من 800 سعرة. تخيل
لو أن أكاديمياً يابانياً قد كتب مقالاً في إحدى الصحف خلال
هذه المدة، حيث جاء فيه:

«ابتهجوا جميعاً، ففي أمد حياتنا سينمو اقتصادنا
ليتضاعف قرابة 15 ضعفاً عما كان عليه قبل نهاية الحرب،

وسيكون العمر المتوقع ضعف العمر السائد. أما عوائد سوق الأسهم فستشهد ارتفاعاً قل نظيره في التاريخ، وسيمضي أربعون عاماً حيث لن يتجاوز معدل البطالة 6%، وسوف يصبح رواد العالم في مجال الابتكارات الإلكترونية والنظم الإدارية للشركات. ولن يطول الأمر حتى يصبح أغنياء وسنمتلك بعض أعلى العقارات في الولايات المتحدة. وبالمناسبة، سيكون الأمريكيون أقرب حلفائنا، وسيحاولون استنساخ رؤيتنا الاقتصادية».

كان من الممكن لمن يسمع هذه التوقعات أن يهرع خارج الغرفة لينفجر ضاحكاً في الخارج، وليطلب فحصاً طبياً لمن توقعها.

ضع في حسابك أن الوصف أعلاه هو ما حدث فعلاً في اليابان في الجيل التالي للحرب، ولكن بخلاف توقعات بانارين، تبدو هذه التوقعات سخيفة، فيما لا تبدو توقعات بانارين كذلك.

يبدو التشاؤم أذكى وذا منطق أكبر من التفاؤل. أخبر أي شخص بأن كل شيء سيكون عظيماً، وستُقابل بالتجاهل أو بنظرة مشككة، لكن إذا أخبرت شخصاً ما أنه في خطر، فإنه سيعيرك كامل انتباهه.

إذا أخبرني شخص ذكي أن لديه أسهماً سترتفع 10 أضعاف في العام المقبل سأعد ما قاله محض هراء. أما إذا قال لي شخص تافه إن أسهمي على وشك الانهيار بسبب الاحتيال المحاسبي، فإنني سأترك جدول مواعيدي جانباً، وأنصت إلى كل كلمة يقولها.

قل إننا سنواجه ركوداً كبيراً وستصل الصحف بك، لكن قل إننا نتجه إلى نمو متوسط ولن يكثر أحد لك. قل إننا نقرب من الكساد الكبير القادم، وستظهر على شاشة التلفاز، لكن اذكر أن الأوقات الجيدة مقبلة، وأن الأسواق ستعمل عملاً جيداً، أو أن شركة ما تتمتع بإمكانات هائلة، وسيكون رد الفعل الشائع من المعلقين والمشاهدين على حد سواء هو أنك إما مندوب مبيعات، أو أنك بمعزل عن المخاطر.

لقد عرفت صناعة الرسائل الإخبارية الاستثمارية هذا منذ سنوات، وهي الآن تعج بنذيري الشؤم مع عملها في بيئة ارتفعت فيها البورصة 17,000 ضعف في القرن الماضي (بما في ذلك توزيعات الأرباح).

يتجاوز هذا مجال التمويل، وقد كتب مات ريدلي في كتابه *المتفائل العقلاني*⁽¹⁾:

«إن قرع طبول التشاؤم قرعاً ثابتاً يحجب أي أغنية حماسية... إذا قلت إن العالم في تحسن قد يُنظر إليك على أنك ساذج ومتبلد المشاعر، أما إذا قلت إن العالم سيستمر في التحسن، فسُتعد مجنوناً، ومن جهة أخرى إذا قلت إن الكارثة وشيكة، فقد تتوقع جائزة ماك آرثر للعبقرية، أو حتى جائزة نوبل للسلام. في حياتي الشخصية... تغيّرت الأسباب العصرية للتشاؤم، لكن التشاؤم كان ثابتاً على الدوام.»

كتب هانز روسلينج في كتابه *الوقائع*⁽¹⁾: «تعتقد كل مجموعة من الأشخاص الذين أسألهم أن العالم مرعب وعنيف وميئوس منه -دراماتيكي أكثر باختصار- أكثر مما هو عليه في الواقع».

عندما تدرك مدى التقدم الذي يمكن أن يحرزه البشر خلال حياتهم في كل شيء انطلاقاً من النمو الاقتصادي مروراً بالاختراقات الطبية، ومكاسب سوق الأسهم، ووصولاً إلى المساواة الاجتماعية، فستعتقد أن التفاؤل سيحظى باهتمام أكبر من التشاؤم، لكن الجاذبية الفكرية للتشاؤم معروفة منذ زمن بعيد.

كتب جون ستيورات ميل في أربعينيات القرن التاسع عشر: «لقد لاحظت أن الشخص الذي يحظى بإعجاب فئة كبيرة من الناس كونه حكيماً هو المرء الذي يغمره اليأس عندما يتفائل الآخرون، وليس المرء الذي يتفائل عندما ييأس الآخرون».

والسؤال المطروح هنا هو: لماذا؟ وكيف يمكن لهذا أن يؤثر في طريقة تفكيرنا حول المال؟

دعونا نكرر فرضية أنه لا أحد مجنون.
هناك أسباب وجيهة تجعل من التشاؤم مغرباً عند التعامل

مع المال، ومعرفة هذه الأسباب تساعدنا على الحد من تأثرنا بها.

جزء من التشاؤم غريزي لا مفر منه. يقول كانيمان إن النفور المتباين من الخسارة هو درع تطوري، وقد كتب: «تلوح الخسائر في الأفق أكثر من المكاسب عندما نقارنهما أو نرجح إحداهما. لهذا التباين بين قوة التوقعات أو التجارب الإيجابية، وتلك السلبية جذور في التاريخ التطوري، فالكائنات الحية التي تتعامل مع التهديدات على أنها ملحة أكثر من الفرص ذات إمكانية أفضل للبقاء والتكاثر.»

لكن هناك بعض الأسباب الأخرى التي تجعل التشاؤم المالي سهلاً وشائعاً ومقنعاً أكثر من التفاؤل:

إحداها هو أن المال موجود مع الجميع وفي كل مكان، لذا فإن لحدوث أمر سيئ ميلاً للتأثير في الجميع، وهو يجذب انتباه الجميع.

لا ينطبق هذا على الطقس مثلاً، إذ لا يشكل الإعصار المنطلق في فلوريدا أي خطر مباشر على 92% من الأمريكيين، لكن يمكن للركود الذي قد يصيب الاقتصاد أن يؤثر في كل شخص - بما فيهم أنت، لذا انتبه.

ينطبق هذا على أمر محدد بعينه مثل سوق الأسهم. تمتلك أكثر من نصف الأسر الأمريكية أسهماً، وحتى بين تلك الأسر التي لا تمتلك أسهماً تتأثر بالترويج الكبير لتقلبات

سوق الأسهم في وسائل الإعلام، ويصل الأمر إلى أن يكون مؤشر داو جونز الصناعي هو المقياس الاقتصادي الأكثر مشاهدة حتى لدى الأسر التي لا تمتلك أسهمًا.

قد تذكر الأخبار المسائية خبر ارتفاع الأسهم بنسبة 1% ذكرًا مختصرًا، لكنه ستقل الانخفاض بنسبة 1% باستفاضة بأحرف كبيرة دموية اللون وبالخط العريض. من الصعب تجنب التباين هنا.

وحيث تكون الأسئلة أو الشروحات التي تتناول سبب ارتفاع السوق قليلة- أليس من المفروض أن ترتفع؟ هناك دائمًا محاولة لشرح سبب انخفاضه:

هل المستثمرون قلقون بشأن النمو الاقتصادي؟

هل أفسد الاحتياطي الفيدرالي الأمور مرة أخرى؟

هل يتخذ السياسيون قرارات خاطئة؟

هل ستتفاقم الأمور مجددًا؟

إن الروايات التي تتحدث عن سبب الانخفاض تجعل الحديث عنه أسهل، وتعزز القلق بشأنه، وتدفعك إلى التفكير فيما سيحدث لاحقًا- وعادة ما يكون المزيد من الشيء نفسه.

ستجذب انتباهك مثل هذه الأمور حتى لو لم يكن لديك أسهم. امتلك 2.5% من الأمريكيين فقط أسهمًا عشية الانهيار الكبير عام 1929 الذي أشعل الكساد الكبير، لكن غالبية الأمريكيين- إن لم يكن العالم- راقبوا انهيار السوق بذهول، وهم يتساءلون عما سيترتب عليه ذلك بشأن

مصيرهم. كان هذا صحيحًا سواء أكنت محاميًا أم مزارعًا أم ميكانيكي سيارات. كتب المؤرخ إريك راوتشواي:

«أثر هذا الانخفاض في القيمة على الفور في عدد قليل فقط من الأمريكيين، لكن الآخرين راقبوا السوق عن كثب، واعتبروه دليلًا على مصايرهم حتى أنهم أوقفوا الكثير من نشاطهم الاقتصادي فجأة، كما كتب الخبير الاقتصادي جوزيف شومبيتر لاحقًا: شعروا أن الأرض تتحسر من تحت أقدامهم».

سيؤثر موضوعان على حياتك سواء أكنت مهتمًا بهما أم لا: المال والصحة، وفي حين أن الصحة موضوع شخصي عمومًا، فإن القضايا المالية منهجية أكثر. وحيث إن النظام متصل حيث يمكن لقرارات شخص ما أن تؤثر في أي شخص آخر، لذا من المفهوم سبب تسليط الضوء على المخاطر المالية، وسبب الاهتمام بها بطريقة لا تفعلها سوى قلة من الموضوعات الأخرى.

والسبب الآخر هو أن المتشائمين كثيرًا ما يستدلون على الاتجاهات الحالية دون مراعاة كيفية الأسواق.

في عام 2008، كتب خبير البيئة ليستر براون: «بحلول عام 2030، ستحتاج الصين إلى 98 مليون برميل من النفط يوميًا. ينتج العالم حاليًا 85 مليون برميل يوميًا، وقد لا ينتج

أكثر من ذلك بكثير. وحينها ستنفد احتياطات النفط في العالم».

إنه على حق. سينفد النفط من العالم في هذا السيناريو، لكنها ليست الطريقة التي تعمل الأسواق بها.

ثمة قانون أساسي في الاقتصاد، وهو يقول: نادراً ما تبقى الظروف الجيدة للغاية أو السيئة للغاية على هذا النحو مدة طويلة لأن العرض والطلب يتكيفان بطرائق يصعب التنبؤ بها. لنرى ما حصل للنفط بعد توقع براون.

ارتفعت أسعار النفط في عام 2008 مع تزايد الطلب العالمي -معظمه من الصين- الذي ضغط على الإنتاج المحتمل. كان سعر البرميل 20 دولاراً في عام 2001 وأصبح 138 دولاراً في 2008. يعني السعر الجديد أن استخراج النفط أصبح مثل استخراج الذهب من الأرض، وصاحب هذا تغيّر الحوافز لمنتجات النفط تغيّراً كبيراً.

أصبحت إمدادات النفط التي يصعب الحصول عليها، والتي لم تكن تستحق القتال عند 20 دولاراً للبرميل -تكلفة الحفر لا تعوّض السعر الذي يمكنك البيع عنده- ثروة مدى الحياة الآن، حيث يمكنك بيع البرميل مقابل 138 دولاراً. أثار هذا موجة جديدة من تقنيات التكسير والحفر الأفقي.

كانت للأرض الكمية نفسها تقريباً من احتياطات النفط في تاريخ البشرية كله، وقد عرفنا بعض الوقت أماكن وجود مكامن النفط الكبيرة. ما تغيّر هو

التكنولوجيا الموجودة، والتي تسمح لنا بسحب النفط من باطن الأرض بما يحقق جدوى اقتصادية.

كتب المؤرخ النفطي دانيال يرجين: «86% من احتياطات النفط في الولايات المتحدة هي نتيجة ليس لما قُدر وقت الاكتشاف إنما نتيجة للتنقيحات» التي تحصل عندما تتحسن تقنيتنا.

هذا ما حدث عندما انطلقت تقنية التكسير في عام 2008، فقد ارتفع إنتاج النفط في الولايات المتحدة وحدها من قرابة 5 ملايين برميل يومياً في عام 2008 إلى 13 مليون برميل يومياً بحلول عام 2019. يبلغ إنتاج النفط العالمي الآن أكثر من 100 مليون برميل يومياً - قرابة 20% أكثر مما افترضه براون على أنه أعلى مستوى للإنتاج.

بدت الأمور سيئة بكل تأكيد لأي متشائم يستتبط اتجاهات النفط في عام 2008، لكنها لم تكن مرعبة بهذا القدر للواقعي الذي يعي أن الضرورة هي أم الاختراعات. إن افتراض أن شيئاً قبيحاً سيبقى قبيحاً هو توقع سهل، وهو مقنع لأنه لا يحتاج إلى تخيل عالم متغير، لكن المشكلات تُحل والناس تتأقلم، ويقدر ما تكون التهديدات كبيرة فإنها تحفز الحلول بالحجم نفسه. إنها حبكة شائعة للتاريخ الاقتصادي لكن يسهل نسيانها من قبل المتشائمين الذين يتوقعون في خطوط مستقيمة.

والسبب الثالث هو أن التقدم يحدث ببطء شديد لا يمكن ملاحظته، لكن الانتكاسات تحدث بسرعة كبيرة جداً بحيث لا يمكن تجاهلها.

تحصل الكثير من المآسي بين عشية وضحاها، لكن نادراً ما تحصل معجزات بين عشية وضحاها. في الخامس من يناير 1889، أعلنت صحيفة ديترويت فري برس (Detroit Free Press) عن استحالة تحقيق الحلم الذي طال انتظاره بأن الإنسان يمكن أن يطير مثل الطيور يوماً ما، وكتبت الصحيفة أن الطائرات «تبدو مستحيلة»:

«لا يمكن أن يكون أدنى وزن متاح لآلة الطيران مع الوقود والمهندس اللازمين أقل من 300 أو 400 رطل... لكنّ هناك حدّاً منخفضاً للوزن، والذي لا يزيد كثيراً على الخمسين رطلاً، ويستحيل على حيوان بعد هذا الحدّ الطيران. لقد وصلت الطبيعة إلى هذا الحدّ، وبذلت قصارى جهدها وأخفقت في تجاوزه».

بعد ستة أشهر ترك أورفيل رايت المدرسة الثانوية لمساعدة شقيقه ويلبر على بناء مطبعة في سقيفة الفناء الخلفي. كان ذلك أول اختراع مشترك للأخوين، ولن يكون الأخير.

إذا كان عليك إعداد قائمة بأهم الاختراعات في القرن العشرين ستكون الطائرة من بين الخمسة الأوائل على الأقل إن لم تكن الأولى. لقد غيرت الطائرة كل شيء، فهي من

بدأت الحروب العالمية، وهي من أنهتها. لقد ربطت العالم
وسدت الفجوات بين المدن، والمجتمعات الريفية، ووصلت
المحيطات، والبلدان.

لكن قصة سعي الأخوين رايت إلى بناء أول طائرة تتطوي
على منعطف مذهل، فبعد أن نجحا في تجربة الطيران بدا
أن أحداً لم يلاحظ ما فعلاه، ولم يكثر أحد.

كتب فريدريك لويس آلن في كتابه عن التاريخ الأمريكي
عام 1952:

«مرّت سنوات عدّة قبل إدراك الجمهور ما كان يفعله
الأخوان رايت. كان الناس على قناعة تامة باستحالة الطيران
حتى أن معظم الذين رأوهم وهما يحلقان حول دايتون
[أوهايو] في عام 1905 قد قرروا أن ما رأوه لا يعدو كونه
خدعة لا معنى لها- وهذا يشبه إلى حدّ ما نظرة الناس اليوم
إلى تجربة توارد الخواطر (التخاطر) على سبيل المثال.

دام الأمر حتى مايو 1908 -بعد أربع سنوات ونصف
السنة تقريباً من أول طيران للأخوين رايت- حتى أُرسِل
المراسلون ذوو الخبرة لمراقبة ما كان الأخوان يفعلانه، حيث
مَنَح المحررون ذوو الخبرة المصدقية الكاملة لتغطية هؤلاء
المراسلين الحماسية، واستيقظ العالم أخيراً على حقيقة أن
طيران البشر قد نجح».

وحتى بعد اكتشاف الناس أعجوبة الطائرة قللوا من شأنها
سنوات، فقد نُظِر إليها على أنها سلاح عسكري، ثم لعبة
شخص ثري، ثم قالوا إنها ربما تُستخدم لنقل قلة من الناس.

كُتبت صحيفة الواشنطن بوست في عام 1909: «لن يكون هناك شيء مثل الشحن الجوي التجاري. سيستمر الشحن في جرّ الأوزان ببطء عبر الأرض المريضة» لكن أول طائرة شحن جوية أفلعت بعد خمسة أشهر.

قارن الآن ذلك الاستيقاظ البطيء الذي دام سنوات ليصبح الناس متفائلين بالطائرة، بمدى سرعة اهتمام الناس بدوافع التشاؤم مثل إفلاس الشركات، أو حرب كبرى، أو تحطم طائرة.

جاءت بعض أولى الإشارات إلى طائرة الأخوين رايت في عام 1908 عندما قُتل ملازم في الجيش يُدعى توماس سيلفريدج في أثناء استعراض جوي.

إن النمو مدفوع بالتأثير المركّب، والذي يستغرق وقتاً على الدوام. أما الدمار فهو مدفوع بنقاط إخفاق فردية، والتي يمكن حدوثها في ثوانٍ، وبفقدان الثقة، والتي يمكن أن تحدث في لحظة.

من الأسهل ابتكار قصص تدور حول التشاؤم، حيث تبدو فقرات القصة أجمل وأحدث. تتطلب القصص المتفائلة النظر في امتداد طويل من التاريخ والتطورات، والتي يميل الناس إلى نسيانها، وبذل المزيد من الجهد لتجميعها معاً. لنأخذ تقدّم الطب مثلاً، فلن نستفيد من النظر إلى العام الماضي كثيراً، أما النظر في عقد من التطور الطبي فسيكون أفضل بكثير، والنظر في خمسين عاماً الماضية سيُظهر تطوراً استثنائياً. على سبيل المثال: انخفض معدل

الوفيات المصححة بالعمر بأمراض القلب بنسبة تزيد على 70% منذ عام 1965 وفقاً للمعهد الوطني للصحة.

يكفي انخفاض معدل الوفيات بأمراض القلب بنسبة 70% لإنقاذ ما يقرب من حياة نصف مليون أمريكي في العام. تخيّل إنقاذ سكان أتلانتا كل عام، وبما أن هذا التقدم قد حصل ببطء شديد، فإنه يحظى باهتمام أقل من الخسائر السريعة والمفاجئة، مثل الإرهاب، أو حوادث الطائرات، أو الكوارث الطبيعية.

قد يحدث إعصار كاترينا خمس مرات في الأسبوع وكل أسبوع -تخيّل الاهتمام الذي سيلقاه- ولن يصل عدد ضحاياه إلى عدد الأرواح التي أُنقذت سنوياً بسبب الانخفاض في الوفيات الناجمة عن أمراض القلب خلال الخمسين عاماً الماضية.

ينطبق الأمر نفسه على الأعمال التجارية، حيث يستغرق الأمر سنوات لإدراك مدى أهمية منتج أو شركة ما، لكن الإخفاقات يمكن أن تحدث بين عشية وضحاها. وفي سوق الأسهم حيث سيؤدي تراجع بنسبة 40% في غضون ستة أشهر إلى إجراء تحقیقات من قبل الكونجرس، لكن تحقيق مكاسب بنسبة 140% على مدار ست سنوات قد يمر من دون أن يلاحظه أحد تقريباً. نجد هذا في الوظائف كذلك، حيث يستغرق بناء السمعة مدى الحياة، فيما قد يدمرها بريد إلكتروني واحد.

تسود لسعة التشاؤم القصيرة في حين تمر قوة الجذب القوية للتفاؤل مرور الكرام، وهذا يؤكد على نقطة مهمة قد سبق ذكرها في هذا الكتاب: عليك تحديد ثمن النجاح في الاستثمار -التقلبات والخسارة وسط خلفية النمو الطويلة الأمد- وأن تكون مستعداً لدفعه.

أجرت صحيفة نيويورك تايمز مقابلة مع ستيفن هوكينج في عام 2004، وهو كينج عالم أصابه مرض العصبون الحركي المستعصي على العلاج، وقد أصابه المرض بالشلل، وعدم القدرة على التحدث في سن 21. ومن خلال جهاز الكمبيوتر أخبر هوكينج المحاور عن مدى حماسه لبيع عامة الناس الكتب.

سأله المراسل: «هل أنت دائماً بهذه البهجة؟»

أجاب هوكينج: «انخفضت توقعاتي إلى الصفر عندما كان عمري 21 عاماً، ومنذ ذلك الحين كل شيء أصبح بمثابة مكافأة».

إن توقع أن تكون الأشياء رائعة يعني أنه حتى في أحسن الأحوال سيبدو أفضل سيناريو محبباً. يقلل التشاؤم من التوقعات، ويضيّق الفجوة بين النتائج المحتملة والنتائج التي تشعر بالرضا حيالها.

ربما هذا هو السبب في كونها مغرية للغاية، إن توقع أن

تكون الأمور سيئة هو أفضل طريقة لتفاجأ بسرور عندما يتضح أنها ليست سيئة.
إنها مفارقة، أن نكون متفائلين بعدم صحة تشاؤمنا.
والآن، قصة قصيرة عن القصص.

18.

عندما تصدق أي شيء

روايات جذابة، ولماذا تكون القصص
أقوى من الإحصائيات؟

تخيل إرسال كائن فضائي إلى الأرض، ووظيفته هي مراقبة اقتصادنا. إنه يحوم فوق مدينة نيويورك في محاولة لمعرفة حجم الاقتصاد، وكيفية تغييره بين عامي 2007 و2009.

وفي ليلة رأس السنة الجديدة 2007 يحوم فوق تايمز سكوير، ويرى عشرات الآلاف من المحتفلين السعداء وسط الأضواء الباهرة، واللوحات الإعلانية الهائلة، والألعاب النارية، وكاميرات التلفاز.

عاد إلى تايمز سكوير في ليلة رأس السنة الجديدة 2009، ورأى عشرات الآلاف من المحتفلين السعداء وسط الأضواء الباهرة، واللوحات الإعلانية الهائلة، والألعاب النارية، وكاميرات التلفاز.

بدا له أن المشهد نفسه، ولم يستطع أن يرى فرقاً يُذكر، فهو يرى العدد نفسه تقريباً من سكان نيويورك يتجولون حول المدينة، وهؤلاء الأشخاص محاطون بعدد المباني المكتيبة نفسه، والتي تضم العدد نفسه من المكاتب مع العدد ذاته من أجهزة الكمبيوتر، والمتصلة بالإنترنت بالاتصالات نفسها. أما خارج المدينة، فيرى عدد المصانع والمستودعات نفسه، والتي ترتبط بالطرق السريعة نفسها، وحيث يسير العدد ذاته من الشاحنات.

يقترّب قليلاً من الأرض ليرى الجامعات نفسها، والتي تدرّس الموضوعات ذاتها، وتوزع الدرجات نفسها على العدد ذاته من الناس، كما يرى عدد براءات الاختراع نفسه، والتي تحمل الأفكار الرائدة نفسها.

لاحظ أن التكنولوجيا قد تحسنت، فكل شخص في عام 2009 يحمل هواتف ذكية لم تكن موجودة في عام 2007، ولاحظ أن أجهزة الكمبيوتر الآن أسرع، والطب أفضل، والسيارات تسير بأميال أكثر بكمية الغاز نفسها، كما تقدّمت تكنولوجيا الطاقة الشمسية وتقنية التكسير النفطية، ونمت وسائل التواصل الاجتماعي نموًا كبيرًا.

رأى الأمر نفسه عندما كان يحلق في أنحاء البلاد، ورأى المزيد من الأمر نفسه حول العالم، ولذلك وصل إلى استنتاج مفاده أن الاقتصاد حافظ على شكله تقريبًا، وربما هو أفضل في عام 2009 عما كان عليه في 2007، ثم ينظر إلى الأرقام. صُدِمَ عندما علم أن الأسر الأمريكية أفقر في عام 2009 بـ 16 تريليون دولار مقارنة بعام 2007، وقد اعتراه الذهول لأن 10 ملايين أمريكي عاطل عن العمل، ولم يصدق عندما علم أن سوق الأسهم تساوي نصف ما كانت عليه قبل عامين، وتعجب من أن توقعات الناس لقوة اقتصادهم قد انخفضت. وهنا قال: «لا أفهم ما يحدث! لقد رأيت المدن، وأمّعت النظر في المصانع. لديكم يا رفاق المعرفة والأدوات والأفكار ذاتها، ولم يتغيّر شيء، فلم أنتم أفقر؟ لماذا أنتم متشائمون أكثر؟»

لم يتمكن الفضائي من رؤية تغيير واحد بين عامي 2007 و2009، وهو القصص التي أخبرناها لأنفسنا عن الاقتصاد. ففي عام 2007 أخبرنا أنفسنا قصة عن استقرار أسعار المساكن وتعقل المصرفيين، وقدرة الأسواق المالية على تسعير المخاطر بدقة.

توقفنا عن تصديق هذه القصة في عام 2009. هذا هو الأمر الوحيد المتغير، لكنها أحدثت الاختلاف كله في العالم. ما إن دُحضت القصة القائلة إن أسعار المساكن مستمرة في الارتفاع زادت حالات التخلف عن سداد الرهن العقاري، ثم خسرت البنوك الأموال، ثم خفّضت الإقراض للشركات الأخرى ما أدى إلى تسريح العمال، وتقليل الإنفاق، والمزيد من عمليات التسريح، وهكذا دواليك.

وبخلاف التشبث بقصة جديدة، كان لدينا قدرة متطابقة -إن لم تكن أكبر- للثروة والنمو في عام 2009 مقارنة مع القدرة التي كانت عام 2007، ومع ذلك عانى الاقتصاد من أكبر ضرر منذ 80 عامًا.

يختلف هذا على سبيل المثال عن ألمانيا في عام 1945، والتي قُضي على قاعدتها التصنيعية، أو اليابان في العقد الأول من القرن الحالي، حيث شهد عدد سكانها في سنّ العمل تقلصًا. هذا ضرر اقتصادي ملموس. لقد ابتلينا بضرر في قصتنا في عام 2009، وقد كان وقع هذا قاسيًا. إنها إحدى أقوى القوى الاقتصادية الموجودة.

عندما نفكر في نمو الاقتصادات والشركات والاستثمارات والوظائف، فإننا نميل إلى التفكير في الأمور الملموسة - كم لدينا من أشياء وما هي حدود قدرتنا؟ لكن القصص وإلى حدّ بعيد أقوى سلاح في الاقتصاد، فهي الوقود الذي تحتاج إليه أجزاء العمل الملموسة من الاقتصاد، أو المكابح التي تعيق قدرتنا.

هناك أمران يجب مراعاتهما على المستوى الشخصي عند إدارة أموالك وهما متعلقان بالعالم الذي تحركه القصة.

1. كلما أردت أن يكون أمر ما صحيحًا زادت احتمالية تصديقك قصة تبالغ في تقدير احتمالات صحة هذا الأمر.

ما هو أسعد يوم في حياتك؟ طرح الفيلم الوثائقي كيف تعيش إلى الأبد⁽¹⁾ هذا السؤال البريء على عجوز يزيد عمرها على مئة عام، وقد قدمت إجابة مذهلة.

أجابت: «يوم الهدنة». في إشارة إلى اتفاقية عام 1918 التي أنهت الحرب العالمية الأولى.

يسأل المُنتج: «لماذا؟»

فتجيب: «لأننا علمنا أنه لن يكون هناك المزيد من الحروب مرة أخرى».

بدأت الحرب العالمية الثانية بعد 21 عامًا، والتي أسفرت عن مقتل 75 مليون شخص. هناك الكثير من الأمور في الحياة، والتي نعتقد أنها صحيحة لأننا نريدها —وبشدة— أن تكون صحيحة.

أطلق على هذه الأمور اسم «تخيّلات جذابة»، وهي ذات تأثير كبير في طريقة تفكيرنا بالمال— خاصة الاستثمارات والاقتصاد.

يحدث التخيل الجذاب عندما تكون ذكياً، وتريد إيجاد حلول، لكنك تواجه مزيجاً من التحكم المحدود والمخاطر الكبيرة. إن التخيلات الجذابة قوية للغاية، وباستطاعتها أن تدفعك إلى تصديق أي شيء. خذ مثلاً قصيراً:

كان ابن علي حجاجي مريضاً، وقد اقترح شيوخ قريته اليمنية علاجاً شعبياً، وهو دَفْع طرف عصا مشتعلة في صدر ابنه لصرف المرض عن جسده.

قال حجاجي بعد العملية لصحيفة نيويورك تايمز: «عندما لا يكون لديك مال، ويكون ابنك مريضاً، فإنك ستصدق أي شيء».

يسبق الطب الشعبي الطب المفيد بآلاف السنين، فقبل الطريقة العلمية واكتشاف الجراثيم سادت إراقة الدماء، وعلاج المجاعات، وإحداث الثقوب في جسدك لإخراج الشرور، وغيرها من العلاجات التي لم تفعل شيئاً سوى تسريع موتك.

يبدو هذا جنونياً، ولكن إذا كنت بحاجة ماسة إلى حل، وكان الحل الجيد مجهولاً أو غير متاح لك بسهولة، فإن الطريق الأسهل هو منطق حجاجي: الرغبة في تصديق أي شيء، ولا يتوقف الأمر عند محاولة أي شيء إنما تصديقه أيضاً.

كتب دانيال ديفو في عام 1722 فيما كان يؤرخ وباء لندن العظيم:

«أدمن الناس أكثر على النبوءات والتعاويد

الفلكية والأحلام، وحكايات العجائز أكثر من أي

وقت مضى... أرعبتهم التقاويم تمامًا... وقد عُلقَت
الملصقات على المنازل وزوايا الشوارع لتتجاوز
وصفات الأطباء، وتعلن عن الجهلة الذين يروجون
الدجل، ويدعون الناس للمجيء إليهم للعلاج، حيث
أعلنت أوراقهم عن تعبيرات بلاغية مثل: «حبوب
الوقاية من الطاعون» و«مواد حافظة ضد العدوى»
و«مشروبات ناجعة تقي من الهواء الفاسد».

قتل الطاعون ربع سكان لندن في 18 شهرًا. ستصدق
أي شيء تقريبًا عندما تكون المخاطر عالية، والآن
فكّر في كيفية تأثير مجموعة المعلومات المحدودة
والمخاطر الكبيرة نفسها في قراراتنا المالية.
لماذا يستمع الناس إلى التعليقات الاستثمارية التلفزيونية
التي لا تحقق نجاحًا يُذكر؟ يرجع ذلك جزئيًا إلى أن المخاطر
كبيرة جدًا في الاستثمار. احصل على عدد قليل من الأسهم
حصولًا صحيحًا، وقد تصبح غنيًا دون بذل الكثير من الجهد.
إذا كانت هناك فرصة بنسبة 1% أن تتحقق توقعات شخص
ما، وتحققت توقعاته فإنها ستغيّر حياتك، وعليه لن يكون
الالتفات إلى ما يقوله جنونًا - فقط في حال نجاح توقعاته.
هناك الكثير من الآراء المالية، والتي ما إن تختار
إستراتيجية أو تتحاز إلى جانب منها، فإن استثمارك فيها
يصبح ماديًا وعقليًا. إذا كنت تريد أن يرتفع سهم معين 10
أضعاف، فإن هذا السهم سيصبح زميلك، وإذا كنت تعتقد أن

سياسة اقتصادية ما ستؤدي إلى تضخم مفرط، فإن هذا هو الجانب الذي تتحاز إليه.

قد تبدو هذه الرهانات ذات احتمالية منخفضة، لكن المشكلة هي أن المشاهدين لا يستطيعون أو لا يأخذون انخفاضها مقياسًا كأن تكون فرصة بنسبة 1%، ومع أن الكثيرين ليسوا من أصحاب الاعتقاد الراسخ بأن ما يريدونه أن يكون صحيحًا هو صحيح بشكل لا لبس فيه، إلا أنهم يراهنون مثل هذه الرهانات لأن حصولهم على نتيجة هائلة يبقى احتمالًا واريًا.

الاستثمار هو أحد المجالات الفريدة التي توفر فرصًا يومية للحصول على مكافآت كبيرة. يصدّق الناس الدجل المالي بطريقة لن يفعلوها مع أمور أخرى مثل دجل الطقس، فالمكافآت الناتجة عن التنبؤ الصحيح لما سيحدث في سوق الأسهم الأسبوع المقبل هي في عالم مختلف عن مكافآت التنبؤ الصحيح للطقس إذا ما كان مشمسًا أو ممطرًا الأسبوع المقبل.

لننظر مليًا إلى فكرة أن 85% من الصناديق المشتركة النشطة كان أداؤها دون مستواها المعياري على مدى السنوات العشرة المنتهية في عام 2018، وكان هذا الرقم مستقرًا أجيالًا. قد تعتقد أن صناعة ذات أداء ضعيف مثل هذا الأداء ستكون خدمة متخصصة، وأنها تواجه صعوبة في البقاء في عالم الأعمال، لكن هناك ما يقرب

من خمسة تريليونات دولار مستثمرة في هذه الصناديق. امنح شخصاً ما فرصة الاستثمار إلى جانب «وارن بافيت القادم»، وسيؤمن من أعماقه بأن ملايين الأشخاص سيضعون مدخرات حياتهم خلفه.

أو لنأخذ بيرني مادوف مثلاً، اتضح مخطط بونزي لديه بعد فوات الأوان. كان يفيد بعائدات لا تتغير أبداً، وقد كانت تخضع لتدقيق من قبل شركة محاسبة مجهولة نسبياً، وقد رفض التصريح بالكثير من المعلومات عن كيفية تحقيق هذه العوائد، ومع ذلك فقد جمع مادوف مليارات الدولارات من بعض أكثر المستثمرين حنكة في العالم، لكنه أخبر قصة جيدة، وأراد الناس تصديقها.

هذا جزء كبير من كون وجود مجال للخطأ والمرونة والاستقلال المالي—وهي موضوعات مهمة نوقشت في الفصول السابقة—أمراً لا غنى عنها.

كلما كبرت الفجوة بين ما تريد أن يكون صحيحاً وما تحتاج أن يكون صحيحاً لتحصل على نتيجة مقبولة حفظت نفسك من خطر الوقوع ضحية التخيل المالي الجذاب.

عند التفكير في مجال الخطأ في توقع ما، فمن المفري التفكير في أن النتائج المحتملة تتراوح بين كونك محقاً وكونك محقاً للغاية، لكن الخطر الأكبر هو أنك تريد لأمر ما أن يكون صحيحاً حتى أن نطاق توقعك لا يمت للواقع بصلة. في اجتماعه الأخير عام 2007، تنبأ الاحتياطي الفيدرالي

بما سيكون عليه النمو الاقتصادي في عامي 2008 و2009، وقد كان منهكاً من الاقتصاد الضعيف، ولم يكن متفائلاً، وتوقع نطاقاً من النمو المحتمل - حيث كان المجال بين 1.6% عند الحد الأدنى، و2.8% عند الحد الأعلى. كان هذا هامش الأمان ومجال الخطأ.

في الواقع انكمش الاقتصاد أكثر من 2%، أي أسوأ بثلاثة أضعاف تقريباً من التقديرات المنخفضة للفيديرالي.

من الصعب على صنّاع السياسات أن يتنبؤوا بركود تام، لأنه سيجعل حياتهم المهنية معقدة، ولذلك نادراً ما تتوقع تصوراتهم أسوأ من نمو «متباطئ» مهما ساءت الحالة. إنه تخيل جذاب، ومن السهل تصديقه لأن توقع أي شيء أسوأ هو أمر مؤلم للغاية.

يُعدّ صانعو السياسات أهدافاً سهلة للنقد، لكننا جميعاً نفعل هذا إلى حد ما، بل نفعله في كلا الاتجاهين. إذا اعتقدت أن الركود قادم، وسحبت أموال أسهمك في ترقب، وتشوهت نظرتك إلى الاقتصاد بما تريد أن يحصل فيه، فإن كل ومضة وكل حكاية ستبدو علامة على أن الهلاك قد وصل - ربما ليس لأنه قد وصل، لكن لأنك تريده أن يصل. إن الحوافز محرّض قوي، ويجب أن نتذكر دوماً كيفية تأثيرها في أهدافنا وتوقعاتنا المالية، ولذلك ليس هناك مبالغة في القول إنه لا توجد قوة أكبر في مجال التمويل من مجال الخطأ، وكلما كانت المخاطر أعلى وجب أن يكون مجال الخطأ أوسع.

2. لكل شخص نظرة ناقصة إلى العالم، لكننا نشكل قصة كاملة لملء الثغرات.

تبلغ ابنتي من العمر قرابة عام وأنا أكتب هذه الكلمات. وهي تتمتع بفضول بشأن كل شيء، كما أنها تتعلم بسرعة كبيرة، لكنني أفكر في بعض الأحيان بشأن كل تلك الأشياء التي لا يمكنها فهمها. ليس لديها أدنى فكرة عن سبب ذهاب والدها إلى العمل كل صباح.

إن مفاهيم الفواتير، والميزانيات، والوظائف، والترقيات، والادخار مفاهيم غريبة تمامًا لديها. تخيل محاولة شرح معنى الاحتياطي الفيدرالي أو المشتقات الائتمانية أو ناقتا⁽¹⁾. هذا غير ممكن، لكن عالمها ليس مجهولاً، وهي لا تتجول في حيرة من أمرها.

حتى عمر السنة لديها قصتها الداخلية الكاملة عن كيفية سير كل شيء. تحافظ البطانيات على دفئك، وحضن الأم يحافظ عليك آمناً، وطعم التمر جيد.

ويتناسب كل ما تصادفه مع أحد عشرات النماذج العقلية التي تعلمتها. عندما أذهب إلى العمل لا تقف في حيرة من أمرها لتتساءل عن المرتب والفواتير. لديها تفسير واضح للموقف: لا يلعب بابا معي، وأريده أن يلعب معي لذلك أنا حزينة.

1- اتفاقية التجارة الحرة لأمريكا الشمالية. (المترجم)

ورغم معرفتها القليل، إلا أنها لا تدرك ذلك، فهي تروي
لنفسها قصة متماسكة حول كل ما يجري بناء على القليل
الذي تعرفه.

يفعل كلُّ منا وبغض النظر عن أعمارنا الأمر نفسه تمامًا
مثل ابنتي، فأنا لا أعرف ما أجهله، ولذلك أنا قادر على
شرح العالم من خلال مجموعة محدودة من النماذج العقلية
المتوفرة لدي.

وكما تفعل ابنتي، أبحث عن أكثر الأسباب المفهومة في كل
ما أصادفه، وأنا مخطئٌ مثلها بشأن الكثير منهم لأنني لا أعرف
الكثير عن كيفية عمل العالم حتى لو اعتقدت أنني أعرف الكثير.
هذا صحيح لدى معظم المواضيع القائمة على الحقائق.
خذ التاريخ على سبيل المثال، فهو سرد لأمر حدثت قبلاً
وحسب، ويجب أن تكون واضحة وموضوعية، لكن كما كتب
بي إتش ليدل هارت في كتابه *لماذا لا نتعلم من التاريخ*⁽¹⁾:
«لا يمكن تفسير [التاريخ] دون مساعدة الخيال والحدس.
إن كمّ الأدلة هائل حتى أن الانتقاء لا مفر منه، وحيث يوجد
انتقاء سيكون هناك فن. يميل أولئك الذين يقرؤون التاريخ
إلى البحث عما يثبت صحة آرائهم الشخصية ويؤكد لها. إنهم
يدافعون عن الولاءات، وهم يقرؤون بغرض التأكيد أو الهجوم،
ويقاومون الحقيقة المزعجة، لأن الجميع يريد أن يكون في
جانب الملائكة. مثلما نبدأ الحروب لإنهاء كل الحروب».

أخبرني دانيال كانيمان ذات مرة عن القصص التي يرويها الناس لأنفسهم لفهم الماضي، وقد قال:

«يمنحنا تصوّر ما بعد الحدث -القدرة على تفسير الماضي- وَهْمٌ أن العالم مفهوم، إنه يمنحنا الوهم بأن العالم منطقي حتى عندما لا يكون منطقيًا. هذه مشكلة كبيرة في ارتكاب الأخطاء في العديد من المجالات».

عندما يواجه معظم الناس أمرًا لا يفهمونه، فإنهم لا يدركون أنهم لا يفهمونه لأنهم قادرين على التوصل إلى تفسير منطقي بناءً على منظورهم وتجاربهم الفريدة في العالم، ومهما بلغت محدودية هذه التجارب.

نريد جميعًا أن يكون العالم المعقد الذي نعيش فيها عالمًا منطقيًا، ولذلك نروي لأنفسنا قصصًا لسدّ الثغرات، التي هي نقاط عمياء.

يمكن أن يكون لتأثير هذه القصص من الناحية المالية نتائج رائعة ومرعبة في آن. عندما أكون جاهلاً أجزاءً من آلية عمل العالم، فقد أسئء تمامًا فهم سبب تصرف سوق الأسهم على هذا النحو، وبطريقة قد تمنحني ثقة كبيرة في قدرتي على معرفة ما قد يحصل تاليًا.

إن أحد أسباب صعوبة التنبؤ في سوق الأوراق المالية والاقتصاد هو أنك الشخص الوحيد في العالم الذي يعتقد أن العالم يسير بالطريقة التي تظنها.

عندما تتخذ قرارات لأسباب لا يمكنني فهمها، ثم أتبعك اتباعًا أعمى في قرار مناسب لك لكنه كارثي لي، عندها تتشكل الفقاعات كما رأينا في الفصل السادس عشر.

إن التصالح مع مقدار جهلك يعني تصالحك مع فكرة أن الكثير مما يحدث في العالم خارج عن إرادتك، وقد يكون من الصعب قبول هذا.

فكّر في توقعات السوق، ونحن سيئون كثيرًا في التوقعات. لقد أجريت ذات مرة حسابًا أنه إذا افترضنا أن السوق ترتفع كل عام بمتوسطها التاريخي، فإن الدقة ستكون أفضل مما لو كنت تتبع متوسط التوقعات السنوية لأفضل عشرين إستراتيجي سوق من البنوك الكبيرة في وول ستريت.

إن قدرتنا على توقع فترات الركود ليست أفضل بكثير، وحيث إن الأحداث الكبيرة تحصل من دون سوابق، فإن التوقعات قد تضر أكثر مما تنفع، لكنها تمنح وهم القدرة على التنبؤ في عالم تسيطر عليه تقريبًا نتائج الأحداث غير المتوقعة. كتب كارل ريتشاردز: «الخطر هو ما يبقى عندما تعتقد أنك فكرت في كل شيء».

يعرف الناس هذا، ولم أقابل مستثمرًا يعتقد أن توقعات السوق بمجملها دقيقة أو مفيدة، ومع ذلك يبقى الطلب على التوقعات هائلًا، وهذا ما نجده في وسائل الإعلام ولدى المستشارين الماليين. لماذا؟

كتب عالم النفس فيليب تيتلوك: «نحن بحاجة إلى الاعتقاد أننا نعيش في عالم يمكن التنبؤ به ويمكن التحكم فيه، لذلك نلتفت إلى الأشخاص الذين يتمتعون بالسلطة، والذين يعدون بتلبية هذه الحاجة».

تلبية هذه الحاجة. إنها طريقة رائعة لوصف الأمر، فالرغبة في الاعتقاد أننا نسيطر على زمام الأمور هي حاجة داخلية ملحة، وليست مسألة تحليلية يمكن حسابها وحلها. إن وهم السيطرة مقنع أكثر من حقيقة عدم اليقين، لذلك نتشبت بقصص تخبرنا بأن النتائج تحت سيطرتنا، ويتعلق جزء من هذا بالخلط بين مجالات الدقة ومجالات عدم اليقين.

مرت مركبة الفضاء نيو هورايزونز (New Horizons) التابعة لوكالة ناسا بجوار كوكب بلوتو قبل عامين، وقد كانت تلك رحلة ثلاثة مليارات ميل، واستغرقت تسع سنوات ونصف السنة.

ووفقاً لوكالة ناسا فإن الرحلة «استغرقت قرابة دقيقة واحدة أقل مما كان متوقعاً عندما أُطلقت المركبة في يناير 2006».

فكر في الأمر، الرحلة غير مختبرة وقد استمرت عقداً من الزمن، وجاءت توقعات ناسا دقيقة بنسبة 99.99998%. يشبه هذا توقع رحلة من نيويورك إلى بوسطن، وأن تكون توقعاتنا دقيقة بنسبة أربعة أجزاء من المليون من الثانية. لكن الفيزياء الفلكية حقل للمبادرة⁽¹⁾، وهي لا تتأثر بتقلبات السلوك البشري وبالعواطف مثل التمويل. إن الأعمال

1- المبادرة: مصطلح فيزيائي يستخدم في الفيزياء الفلكية، والمبادرة حركة دائرية متغيرة حول محور يسمى محور المبادرة. (المترجم)

والاقتصاد والاستثمار مجالات عدم يقين، وهي مدفوعة دفعًا كبيرًا بقرارات لا يمكن تفسيرها بسهولة باستخدام الصيغ الواضحة مثل الرحلة إلى بلوتو، لكننا نريدها من أعماقنا أن تكون مثل الرحلة إلى بلوتو، لأن فكرة سيطرة مهندسي ناسا على 99.99998% من النتيجة أمر جميل ومريح. إنه مريح للغاية لأننا نميل إلى إخبار أنفسنا بقصص حول مدى تحكمنا في أجزاء أخرى من حياتنا كالمال مثلاً.

وضع كانيمان ذات مرة المسار الذي تسلكه هذه القصص:

- عند التخطيط نركّز على ما نريد فعله، وما يمكننا فعله، ونتجاهل خطط ومهارات الآخرين الذين قد تؤثر قراراتهم في نتائجنا.
- نركّز عند شرح الماضي والتنبؤ بالمستقبل على الدور السببي للمهارة، ونهمل دور الحظ.
- نركّز على ما نعرفه ونهمل ما لا نعرفه، ما يجعلنا على ثقة مفرطة في معتقداتنا.

كما وصف كيفية تأثير ذلك في الأعمال:

«لقد أتاحت لي عدة مناسبات لسؤال المؤسسين والمشاركين في الشركات الناشئة المبتكرة: إلى أي مدى ستعتمد نتيجة جهودك على ما تفعله في مؤسستك؟ من الواضح أن هذا سؤال سهل، وكانت الإجابة تأتي بسرعة، ولم يقل أحد نسبة أقل من 80% حتى أولئك غير المتأكدين من نجاحهم، ويعتقد هؤلاء الأشخاص الجريئون أن مصيرهم

بالكامل تقريباً بين أيديهم.

إنهم مخطئون بالتأكيد: تعتمد نتائج الشركة الناشئة على إنجازات منافسيها، وعلى التغيرات في السوق بقدر ما تعتمد على جهود مؤسسيها. ومع ذلك، يركز رواد الأعمال بطبيعة الحال على ما يعرفونه أكثر- خططهم وإجراءاتهم والتهديدات والفرص الملحة أكثر مثل توفر التمويل. إنهم لا يعرفون الكثير عن منافسيهم، وعليه يجدون أنه من الطبيعي تخيل مستقبل تؤدي فيه المنافسة دوراً ضئيلاً».

نفعل هذا كلنا إلى حد ما، ومثل ابنتي لا يزعجنا الأمر أبداً، ولا نتجول في الأنحاء ضائعين ومرتبكين. نميل إلى الاعتقاد أن العالم الذين نعمل فيه سيكون منطقياً بناء على ما نعرفه، وسيكون الأمر في غاية الصعوبة أن تنهض من السرير في الصباح إذا شعرت خلاف ذلك.

وماذا عن الفضائي الذي يدور حول الأرض؟ وهو الواثق من معرفته ما يحدث بناء على ما يراه، لكن يتبين أنه مخطئ تماماً لأنه لا يستطيع معرفة القصص التي تدور داخل رأس كل شخص آخر؟

إنه يمثل كل واحد منا.

19.

لتنضع كل ذلك معاً

ما تعلمناه عن سيكولوجية أموالك

تهانينا لك لأنك ما زلت تقرأ، وقد حان الوقت لربط بعض الأمور التي تعلمناها معاً.

هذا الفصل هو ملخص نوعاً ما، ويضم بعض الدروس القصيرة القابلة للتنفيذ، التي قد تساعدك على اتخاذ قرارات مالية أفضل.

أولاً، اسمحوا لي بأن أخبركم بقصة عن موعد مع طبيب أسنان، وهو موعد انتهى نهاية رهيبة. إنه يعلمنا أمراً حيوياً عن مخاطر تقدير المشورة حول ما يجب فعله بأموالك.

ذهب كلارنس هيوز إلى طبيب الأسنان في عام 1931، وكان يعاني من ألم شديد في فمه. وضعه طبيب الأسنان تحت تأثير التخدير العام لتخفيف الألم، وعندما استيقظ كلارنس بعد ساعات كان عدد أسنانه أقل بست عشرة سنناً وقد استؤصلت اللوزتان.

ثم ساءت الأمور، وتوفي كلارنس بعد أسبوع بسبب مضاعفات الجراحة. رفعت زوجته دعوى قضائية ضد طبيب الأسنان، ولم يكن سبب الدعوى إخفاق الجراحة، فقد كان خطر الموت محتملاً في أي عملية جراحية في عام 1931. قالت الزوجة إن زوجها لم يكن ليوافق قط على الإجراءات في المقام الأول، وإنه لن يوافق لو سئل عن رأيه. تنقلت القضية بين المحاكم، لكنها لم تصل إلى نتيجة، فموافقة المريض على إجراء الطبيب لم يكن أمراً حاسماً في عام 1931، وخلصت إحدى المحاكم إلى فكرة أن الأطباء بحاجة

إلى الحرية لاتخاذ أفضل القرارات الطبية: «وبدون ذلك، لا يمكننا الاستمتاع بتقدم العلم».

في مراحل التاريخ معظمها، كانت فكرة الطب في علاج الطبيب للمريض، ولم يكن رأي المريض في خطط علاج الطبيب أمراً مناسباً. كتب الدكتور جاي كاتز عن هذه الفلسفة في كتابه العالم الصامت بين الطبيب والمريض⁽¹⁾:

«شعر الأطباء أنه لتحقيق هذا الهدف عليهم الالتزام بتلبية احتياجات مرضاهم الجسدية والعاطفية، وفعل الصحيح بناء على سلطتهم من دون الرجوع إلى مرضاهم بشأن القرارات التي يجب اتخاذها. لم تكن فكرة تقاسم أعباء القرارات بين المرضى والأطباء جزءاً من روحية الطب».

لم يكن هذا غروراً أو ضعيفة، إنما كان اعتقاداً يُلخص بنقطتين:

1. يريد كل مريض أن يشفى.
 2. ثمة طريقة عالمية وصحيحة لعلاجه.
- إن عدم اشتراط موافقة المريض في خطط العلاج أمر منطقي إذا اعتقدت بهاتين النقطتين، لكن هذه ليست الطريقة التي يعمل الطب بها.

تحولت كليات الطب في الخمسين عاماً الماضية عن الاهتمام بمعالجة المرض إلى معالجة المرضى،

وهذا يعني تحديد خيارات خطط العلاج، ثم ترك الأمر للمريض ليقرر أفضل مسار للمضي به قدمًا.

كان هذا الاتجاه مدفوعًا دفعًا جزئيًا بقوانين حماية المريض، والتي جاءت تحت تأثير جزئي لكتاب كاتز المؤثر، والذي ناقش بأن للمرضى وجهات نظر مختلفة تمامًا حول ما يستحقه الأمر في الطب، لذلك يجب أخذ وجهات نظرهم في الحسبان. كتب كاتز:

«إنه من السخف التأكيد على فكرة اعتماد الأطباء على نياتهم الخيرة وقدرتهم على الحكم الصحيح في أثناء ممارستهم المهنية... الأمر ليس بهذه السهولة، فالطب مهنة معقدة، والتفاعل بين الأطباء والمرضى معقد أيضًا.»

هذا السطر الأخير مهم. «الطب مهنة معقدة، والتفاعل بين الأطباء والمرضى معقد أيضًا.» هل تعلم ما هي المهنة المشابهة؟ المستشار المالي. لا يمكنني إخبارك بما ستفعله بأموالك لأنني لا أعرفك.

لا أعرف رغباتك، ولا أعرف متى تريدها، ولا السبب الذي يدفعك للرغبة فيها، ولذلك لن أخبرك بما يجب عليك فعله بأموالك. لا أريد أن أحل مشكلاتك كما فعل طبيب الأسنان بكلارنس هيوز.

لكن من الواضح أن الأطباء ليسوا عديمي الفائدة، فهم يمتلكون المعرفة، وهم يعرفون الصعاب. يعرفون ما ينجح

حتى لو توصل مرضاهم إلى استنتاجات مختلفة حول نوع العلاج المناسب لهم.

ينطبق الأمر نفسه على المستشارين الماليين، فهناك حقائق مالية عالمية، وحتى لو توصل الناس إلى استنتاجات مختلفة حول الكيفية التي يريدون بها تطبيق هذه الحقائق على مواردهم المالية.

ومع هذا التحذير دعونا نلقي نظرة على بعض التوصيات المختصرة التي يمكن أن تساعدك على اتخاذ قرارات مالية أفضل.

ابدل قصارى جهدك لتكون متواضعا عندما تسير الأمور على ما يرام، ولتكون متسامحا/رحيما عندما تسوء الأمور.

لأن الأمور ليست جيدة أو سيئة بقدر ما تبدو عليه، والعالم كبير ومعقد. إن الحظ والمخاطر حقيقية ويصعب تحديدها، وعليك أن تأخذها في الحسبان عند الحكم على نفسك وعلى الآخرين. احترم قوة الحظ والمخاطرة، وستكون لديك فرصة أكبر للتركيز على الأشياء التي يمكنك التحكم فيها، كما سيكون لديك فرصة أفضل للعثور على نماذج صحيحة لتقتدي بها.

غرور أقل، وثروة أكبر. إن ادخار المال هو الفجوة بين غرورك ودخلك. الثروة هي ما لا تراه، لذلك تبني الثروة

من خلال كبح ما يمكنك شراؤه اليوم، من أجل الحصول على المزيد من الأشياء، أو المزيد من الخيارات في المستقبل. بفض النظر عمّا تكسبه، فإنك لن تبني ثروة أبدًا ما لم تتمكن من وضع حد لمقدار المتعة التي توفرها أموالك الآن.

إدارة أموالك إدارة تساعدك على النوم ليلاً.

يختلف هذا عن القول إنه يجب أن تهدف إلى تحقيق العوائد الأعلى أو ادخار نسبة معيّنة من دخلك. لا ينام بعض الناس جيداً إلا إذا كسبوا أعلى العائدات، ولن يحصل الآخرون على الراحة إلا إذا استثمروا استثماراً متحفّظاً، ولكل شخص ما يناسبه. لكن الأساس القائم على «هل هذا سيساعدني على النوم ليلاً؟» هو أفضل دليل عالمي لجميع القرارات المالية.

إذا كنت تريد أن تنجز أفضل بصفتك مستثمراً، فإن أفضل ما يمكنك فعله هو زيادة أفقك الزمني. الوقت هو القوة الأبرز في الاستثمار، وهو ما يجعل الأشياء الصغيرة تنمو لتصبح كبيرة، وهو ما يمحو أثر الأخطاء الكبيرة، ومع أنه غير قادر على تحييد الحظ والمخاطر، لكنه يدفع النتائج لتكون أقرب إلى استحقاق الناس.

كن متسامحاً مع الكثير من الأمور التي تجري بشكل خاطئ. يمكنك أن تكون مخطئاً وقتاً طويلاً وتحقق ثروة مع ذلك، لأن قلة صغيرة من الأشياء هي

المسؤولية عن غالبية النتائج. بغض النظر عما تفعله مع أموالك، يجب أن تتعم براحة البال مع الكثير من الأشياء التي لا تتجح. هذه هي حقيقة العالم، لذلك يجب عليك قياس نجاحك من خلال النظر إلى محفظتك كاملة بدلاً من الاستثمارات الفردية، ولا بأس في الأمر إن كان لديك جزء كبير من الاستثمارات السيئة، وقله من الاستثمارات المذهلة. عادة ما يكون هذا أفضل سيناريو، فتقييم ما فعلته من خلال التركيز على الاستثمارات الفردية يجعل الاستثمارات الناجحة ذكية أكثر مما عليه في الحقيقة، والاستثمارات المخففة مثيرة للندم أكثر مما ينبغي.

استخدم المال للتحكم بوقتك، فعدم التحكم بوقتك يمثل عائقاً كبيراً في وجه السعادة على الصعيد العالمي. إن القدرة على فعل ما تريد، وقتما تريد، ومع من ترغب، وطالما ترغب هي العائد الأكبر الموجود في عالم المال.

كن أطف وأقل بهرجة. لا أحد معجب بممتلكاتك بقدر إعجابك بها. قد تعتقد أنك تريد سيارة فاخرة أو ساعة جميلة، لكن ما تريده على الأرجح هو الاحترام والإعجاب، وكثيراً ما يمكنك اكتساب هذه الأشياء من خلال اللطف والتواضع أكثر من القوة الحصانية والطلاء بالكروم.

ادخر، فقط ادخر، ولا تحتاج إلى سبب معين

لتدخر. من الرائع الادخار من أجل شراء سيارة أو لتأمين دفعة أولى لها، أو لحالة طارئة، لكن الادخار للأشياء التي يستحيل التنبؤ بها أو تحديدها هو أحد أفضل أسباب الادخار. إن حياة كل فرد سلسلة مستمرة من المفاجآت، والمدخرات غير المخصصة لأي شيء بعينه، هي تحوط ضد نكبات الحياة التي قد تدهمك في أي وقت.

حدد ثمن النجاح وكن مستعداً لدفعه. لأنه لا

يوجد شيء جدير بالاهتمام مجاني، وتذكر أن معظم الأثمان المالية ليس لها ملصق سعري. إن عدم اليقين والشك والندم هي أثمان شائعة في عالم التمويل، وهي تستحق الدفع في كثير من الأحيان، لكن عليك أن تتظر إليهم على أنهم رسوم (ثمن يستحق الدفع مقابل الحصول على شيء لطيف بالمقابل) وليس غرامات (عقوبة يجب تجنبها).

لا تهمل مجال الخطأ. إن الفجوة بين ما يمكن أن

يحدث في المستقبل وما تحتاج حدوثه في المستقبل من أجل النجاح؛ هو ما يمنحك القدرة على التحمل، والتحمل هو ما يجعل السحر يتضاعف بمرور الزمن. كثيراً ما يبدو مجال الخطأ بمثابة تحوط متحفظ، ولكن إذا أبقاك في اللعبة، فسيكون بإمكانه أن يعوّض عن خسائر التحفظ أضعافاً عدة.

تجنّب الأهداف المتطرفة للقرارات المالية.

ستتغيّر أهداف ورغبات الجميع مع مرور الوقت، وكما كانت قراراتك السابقة متطرفة أكثر، قد تتدمر عليها بفضل تطوّرك.

يجب أن تحب المخاطرة لأنها تؤتي ثمارها مع مرور الوقت. ولكن ينبغي أن تكون مرتاباً بشأن المخاطر المدمرة، لأنها ستمنعك من المخاطر المستقبلية التي ستؤتي ثمارها مع مرور الوقت.

حدد اللعبة التي تلعبها، وتأكد من عدم تأثر أفعالك بالأشخاص الذين يلعبون ألعاباً مختلفة.

احترم الفوضى. يمكن للأشخاص الأذكياء والمطلعين والعقلاء أن يختلفوا في التمويل، فكل شخص لديه أهداف ورغبات مختلفة تماماً عن الآخر، ولا توجد إجابة محددة صحيحة، إنما الإجابة التي تناسبك فحسب. والآن دعني أخبرك ما يناسبني.

مكتبة

t.me/t_pdf

20.

اعترافات

سيكولوجية أموالني.

يُقال إن المستثمر الملياردير ومؤسس المجموعة الاستشارية فيرست مانهاتن (First Manhattan) ساندي جوتسمان يطرح سؤالاً واحداً فقط عند إجراء مقابلات مع المرشحين لفريقه الاستثماري، وهو: «ماذا تمتلك؟ ولماذا؟» لا يسأل أسئلة من نوع: «ما هي الأسهم الرخيصة في رأيك؟» أو «أي اقتصاد على وشك الدخول في ركود؟» إنما أرني ما تفعله بأموالك فحسب.

أحب هذا السؤال، فهو يسلط الضوء على ما يمكن أن يكون في كثير من الأحيان هوة واسعة بين ما هو منطقي—وهو ما يقترح عليك الناس أن تفعله—وما يبدو مناسباً لهم—أي ما يفعلونه في الواقع.

لا يستثمر نصف مديري محافظ صناديق الاستثمار المشتركة في الولايات المتحدة سنناً من أموالهم في صناديقهم وفقاً لمورنينج ستار.

قد يبدو هذا أمراً فظيماً، وتكشف إحصائيات كهذه عن بعض النفاق، لكن هذا النوع من التصرفات شائع أكثر مما تعتقد. كتب أستاذ الطب في جامعة جنوب كاليفورنيا كين موراي مقالاً بعنوان: «كيف يموت الأطباء»، حيث أظهر الدرجة التي يختار بها الأطباء أنواعاً مختلفة من علاجات نهاية الحياة لأنفسهم عما يوصون به لمرضاهم.

كتب في المقال: «لا يموت الأطباء مثل البقية منا، والأمر غير المألوف المتعلق بهم ليس مقدار العلاج الذي يتلقونه

مقارنة بمعظم الأمريكيين، إنما مدى ضآلته. ومقابل كل هذا الوقت الذي يقضونه في صدّ موت الآخرين، فإنهم يميلون إلى الهدوء نوعاً ما عندما يواجهون الموت، فهم يعرفون بالضبط ما سيحدث، ويعرفون الخيارات، ولديهم في العموم إمكانية الوصول إلى أي نوع من الرعاية الطبية التي قد يرغبون فيها، لكنهم يمضون بلطف». قد تعالج الطبيبة مريضة السرطان بكميات هائلة من الأدوية، لكنها تختار لنفسها الرعاية اللازمة لتسكين الآلام.

إن الفرق بين ما يقترح عليك شخص ما فعله وما يفعله لنفسه ليس بالأمر السيئ على الدوام، وهو يدل فقط على عدم وجود إجابة واضحة صحيحة عند التعامل مع القضايا المعقّدة والعاطفية، والتي لها تأثير فيك وفي أسرتك.

لا توجد حقيقة عالمية، إنما يوجد ما يناسبك أنت وعائلتك. حدد ما يناسبك بطريقة تمنحك الشعور بالراحة، والنوم الجيد في الليل.

هناك مبادئ أساسية يجب الالتزام بها—وهذا صحيح في المال والطب— لكن القرارات المالية المهمة لا تُتخذ بالرجوع إلى جداول البيانات أو المراجع المالية، إنما تُتخذ على مائدة العشاء، وهي لا تكون بقصد تعظيم العوائد، إنما لتقليل احتمالات إحباط الزوج أو الطفل. يصعب تلخيص هذه الأمور في مخططات أو صيغ، وهي تتباين من شخص إلى آخر.

ما يصلح لشخص ما قد لا يصلح لشخص آخر. عليك أن تجد ما يصلح لك. هذا ما يصلح لي.

كيف تفكر عائلتي في الادخار؟

قال تشارلي مونجر ذات مرة: «لم أكن أنوي الثراء، فكل ما أردته هو أن أنعم بالاستقلالية» يمكننا أن نضع الثراء جانباً، لكن الاستقلال كان هدفي المالي الشخصي على الدوام. إن السعي خلف أعلى العائدات، أو الاستفادة من أصولي لعيش حياة فخمة لا يهمني كثيراً.

فكلاهما يشبه المقتنيات التي يقتنيها الأشخاص لإثارة إعجاب أصدقائهم، ولكليهما مخاطر خفية. كل ما أريده تقريباً هو الاستيقاظ صباحاً كل يوم، وأنا على معرفة من قدرتنا كعائلة على فعل ما يحلو لنا بشروطنا، ويدور كل قرار مالي نتخذه حول هذا الهدف.

عاش والداي حياتهما على مرحلتين: مرحلة الفقر ومرحلة يسر الحال. أصبح والدي طبيباً عندما كان في الأربعين من عمره، وكان لديه ثلاثة أطفال. لم ينه مرتب الطبيب عقليته المقتصدة الإجبارية لرعاية ثلاثة أولاد جوعى عندما كان في كلية الطب، وقضى والداي السنوات الجيدة في العيش أقل من إمكانيتهما مع معدل ادخار مرتفع، وهذا ما منحهما درجة من الاستقلالية.

كان والدي طبيباً في غرفة الطوارئ، وهي إحدى المهن الأكثر توتراً التي يمكنني تخيلها، التي تتطلب تبديلاً شاقاً لإيقاعات الساعة البيولوجية بين نوبات الليل والنهار. قرر والدي بعد عقدين من الزمن أن لديه ما يكفي؛ لذلك توقف واستقال بكل بساطة، وانتقل إلى المرحلة التالية من حياته. أحفظ بهذا كله في داخلي، فالقدرة على الاستيقاظ ذات صباح، وتغيير عملك وفقاً لشروطك الخاصة متى كنت مستعداً يبدو لي وكأنه ذروة جميع الأهداف المالية.

لا يعني الاستقلال لي التوقف عن العمل، إنما يعني العمل بما تحب مع الأشخاص الذين تحبهم، وفي الأوقات التي تريدها متى شئت.

لا يعتمد تحقيق قدر من الاستقلالية على كسب دخل طيب، إنما يعتمد كثيراً على الحفاظ على توقعاتك تحت السيطرة والعيش دون إمكانياتك.

إن الاستقلالية مدفوعة بمعدل مدخراتك مهما كان مستوى دخلك، وبعد مستوى معين من الدخل، سيكون معدل مدخراتك مدفوعاً بقدرتك على الحفاظ على توقعاتك تحت السيطرة.

التقيتُ بزوجتي في الكلية. وبعد الكلية كان لدينا وظائف في مستوى مبتدئين وبأجر مبتدئ. عشنا نمط حياة معتدلاً، وأنماط الحياة متفاوتة تفاوتاً واسعاً، وما هو مقبول لشخص ما قد يبدو حياة ملكية لأحدهم أو فقراً لآخر. حصلنا من دخلنا على ما عدناه شقة مقبولة، وسيارة مقبولة، وملابس لائقة،

وطعامًا جيدًا. كان كل شيء مريحًا لكنه لا يقترب من الترف. ومع مرور أكثر من عقد على ارتفاع الدخل -أنا في التمويل وزوجتي في الرعاية الصحية- فقد بقينا إلى حد ما في نمط الحياة هذا منذ ذلك الحين. أدى ذلك إلى ارتفاع معدل الادخار لدينا باستمرار. يذهب كل دولار نجمله عمليًا إلى الادخار- «صندوق استقلاليتنا». نعيش الآن أقل بكثير من إمكانياتنا، وهو ما يخبرك القليل عن دخلنا، والكثير عن قراراتنا بالحفاظ على نمط الحياة الذي أنشأناه في العشرينيات من عمرنا.

إذا كان هناك ما أفتخر به في خطتنا المالية الأسرية فهو أننا أوقفنا حركة رغبات نمط الحياة في سن مبكرة. إن معدل الادخار لدينا مرتفع إلى حد ما، لكننا نادرًا ما نشعر بأننا مقتصدون اقتصادًا مبالغًا فيه لأن تطلعاتنا لم تكبر كثيرًا. لا يعني هذا أنه ليس لدينا تطلعات، فنحن من محبي الأشياء الجميلة ونعيش عيشة مريحة، وكل ما في الأمر أن مستوى إنفاقنا لا يتحرك باضطراد مع مستوى دخلنا.

لن ينجح هذا مع الجميع، ولم يكن لينجح معنا لولا موافقتنا أنا وزوجتي عليه، فلا أحد منا يتنازل للآخر، إنما يكمن الأمر في أن معظم ما يسعدنا -الذهاب إلى المشي والمطالعة وسماع البودكاست- لا يكلف سوى القليل، لذلك نادرًا ما نشعر وكأن شيئًا ما يفوتنا.

وعندما يعتريني الشك في معدل الادخار في بعض المناسبات النادرة، أفكر في الاستقلالية التي اكتسبها

والدאי بفضل سنوات من المدخرات العالية، وسرعان ما يزول الشك.

الاستقلالية هي هدفنا الأسمى، وهناك فائدة أخرى للحفاظ على نمط حياة يكلف أقل مما يمكنك تحمله، وهي تجنب الحلقة المفرغة للصراع النفسي الناجم عن مواكبة الجيران.

إن العيش عيشة مريحة بأقل مما يمكنك تحمله دون رغبة كبيرة في المزيد، يزيل قدرًا هائلًا من الضغط الاجتماعي الذي يخضع له الكثير من الناس في العالم الأول الحديث. يوضح نسيم طالب الأمر بقوله: «النجاح الحقيقي هو الخروج من سباق الفئران لتعديل أنشطة المرء من أجل راحة البال». يعجبني هذا.

إننا ملتزمون حتى الآن بمعسكر الاستقلالية، ولذلك فعلنا أشياء ليست بالمنطقية إن حسبتها على الورق. نمتلك منزلنا من دون رهن عقاري، وهو أسوأ قرار تمويلي اتخذناه على الإطلاق، وأفضل قرار نقدي اتخذناه على الإطلاق.

كانت معدلات الفائدة على الرهن العقاري منخفضة كثيرًا عندما اشترينا منزلنا، ولذلك سيوصي أي مستشار مالي عقلاني بالاستفادة من الأموال الرخيصة، واستثمار المدخرات الإضافية في الأصول ذات العائد المرتفع مثل الأسهم، لكن هدفنا لم يكن أن نكون عقلانيين متطرفين، إنما أن نكون معقولين من الناحية النفسية.

إن الشعور بالاستقلالية الناجم عن امتلاك منزلنا بالكامل يتجاوز بكثير المكاسب المالية المعروفة التي سأحصل

عليها بفضل الاستفادة من أصولنا برهن عقاري رخيص. إن التخلص من المدفوعات الشهرية أفضل من تعظيم القيمة الطويلة الأجل لأصولنا، وهذا يُشعرنى بالاستقلالية.

لا أحاول الدفاع عن هذا القرار أمام أولئك الذين سيثيرون إلى عيوبه أو لأولئك الذين لن يُقدِّموا على الأمر نفسه أبداً. إنه قرار أعزل على الورق، لكنه نجح معنا، ونحبه وهذا هو المهم.

لا تكون القرارات الجيدة عقلانية على الدوام، وفي مرحلة ما عليك الاختيار بين أن تكون سعيداً وبين أن تكون «محقاً». نحتفظ أيضاً بنسبة من أصولنا نقداً، وهي نسبة أعلى مما يوصي به معظم المستشارين الماليين- ما يقرب من 20% من أصولنا خلا قيمة منزلنا. يتعذر تقريباً الدفاع عن هذا القرار على الورق، ولا أوصي به للآخرين، فهو ما يصلح لنا فحسب.

نحتفظ بالنقد لأنه أكسجين الاستقلالية، -والأهم من ذلك- لا نريد أن نضطر أبداً إلى بيع الأسهم التي نمتلكها. نريد أن يكون احتمال مواجهة نفقات ضخمة واحتمال الحاجة إلى تصفية الأسهم لتغطيتها أقرب ما يكون إلى الصفر.

ربما يكون لدينا إمكانية لتحمل المخاطر أقل من الآخرين، لكن كل ما تعلمته عن التمويل الشخصي يخبرني أن الجميع - دون استثناء- سيواجهون في النهاية نفقات ضخمة لم يتوقعوها- وهم لا يخططون لهذه النفقات تحديداً لأنهم لا يتوقعونها.

يسأل القليل من الأشخاص الذين يعرفون تفاصيل مواردنا المالية: «ما الذي تدخر لأجله؟ منزل؟ أو قارب؟ أو سيارة جديدة؟» والإجابة هي لا، ولا واحدة من هذه الأشياء. أدخر لعالم حيث الدوامات فيه شائعة أكثر مما نتوقع.

إن عدم اضطرارنا إلى بيع الأسهم لتغطية النفقات يعني أيضاً أننا نزيد من احتمالات ترك الأسهم التي نمتلكها لتتراكم أطول مدة زمنية، وقد عبّر تشارلي مونجر عن ذلك جيداً عندما قال: «القاعدة الأولى للتأثير المركب هي عدم مقاطعته أبداً من دون داع».

كيف تفكر عائلتي في الاستثمار؟

بدأت مسيرتي المهنية منتقياً للأسهم، وفي ذلك الوقت كنا نمتلك الأسهم الفردية فقط، ومعظمها للشركات الكبيرة مثل بيركشاير هاثاواي (Berkshire Hathaway) وبروكتر وغامبل (Procter & Gamble) مع أسهم أصغر والتي عدتها استثمارات ذات قيمة عميقة، وفي العشرينيات من عمري كنت أمتلك ما يقرب من 25 سهماً فردياً في أي وقت تقريباً من تلك المرحلة.

لا أعرف مدى كفاءتي منتقياً للأسهم، هل تغلبت على السوق؟ لست متأكداً. ومثل معظم الذين حاولوا لم أحافظ على نتيجة جيدة، وفي كلتا الحالتين غيرت وجهات نظري، والآن جميع الأسهم التي نمتلكها هي صندوق مؤشر منخفض التكلفة.

ليس لدي أي شيء ضد الانتقاء النشط للأسهم سواء أكان بمفردك أم من خلال إعطاء أموالك لمدير صندوق نشط. أعتقد أن بعض الناس قادرون على التفوق على متوسطات السوق- إنه أمر صعب للغاية، وأصعب مما يعتقد معظم الناس.

إذا اضطررتُ إلى تلخيص آرائي حول الاستثمار، ستكون كالتالي: يجب على كل مستثمر اختيار استراتيجية ذات الاحتمالات الأعلى لتحقيق أهدافه بنجاح، وأعتقد أنه لمعظم المستثمرين، فإن متوسط تكلفة الدولار في صندوق مؤشر منخفض التكلفة، سيوفر أعلى احتمالات النجاح على المدى الطويل.

لا يعني هذا نجاح الاستثمار في المؤشر على الدوام، ولا يعني أنه مناسب للجميع، ولا يعني أن انتقاء الأسهم النشط محكوم عليه بالإخفاق. أصبحت هذه الصناعة عمومًا راسخة للغاية من جانب أو آخر- خاصة لأولئك المتحمسين ضد الاستثمار النشط.

لا بد أن التغلب على السوق أمر صعب، واحتمالات النجاح منخفضة. ولو لم تكن كذلك لنجح بها الجميع، ولو نجح الجميع بها فلن تكون فرصة، لذلك لا ينبغي لأحد أن يفاجأ بعدم نجاح غالبية أولئك الذين يحاولون التغلب على السوق. (تُظهر الاحصائيات أن 85% من المديرين النشطين ذوي رؤوس الأموال الكبيرة لم يتفوقوا على مؤشر S&P 500 خلال العقد المنتهي في 2019).

أعرف أشخاصًا يعتقدون أنه من الجنون محاولة التغلب على السوق، لكنهم يشجعون أولادهم على التميّز الشديد، ومحاولة أن يصبحوا رياضيين محترفين. تدور حياة كل منهم حول لعبة الاحتمالات، وكلنا نفكر في الاحتمالات تفكيرًا مختلفًا قليلًا.

توصلت مع مرور السنين إلى وجهة نظر مفادها أنه سيكون لدينا فرصة كبيرة لتحقيق جميع الأهداف المالية لعائلتنا إذا استثمرنا الأموال باستمرار في صندوق مؤشر منخفض التكلفة عقودًا متتالية، وتركنا المال يتراكم وحده.

إن جزءًا كبيرًا من هذا الرأي قادم من أسلوب حياتنا القائم على الإنفاق المقتصد. إذا تمكّنت من تحقيق أهدافك جميعها، من دون الاضطرار إلى المخاطرة الإضافية النابعة من محاولة التفوق على السوق، فما الفائدة من المحاولة؟ أستطيع تحمل ألا أكون أفضل مستثمر في العالم، لكن لا يمكنني تحمل أن أكون مستثمرًا سيئًا.

عندما أفكر في الأمر بهذه الطريقة، فإن اختيار شراء المؤشر والاحتفاظ به أمر لا يحتاج إلى تفكير لدينا. أعلم أنه لن يتفق الجميع مع هذا المنطق، وخاصة أصدقائي الذين تتمثل مهمتهم في التغلب على السوق. أحترم ما يفعلونه، لكن هذا ما يصلح لنا.

نستثمر المال من كل مرتب في صناديق المؤشرات هذه -مزيج من الأسهم الأمريكية والدولية، وليس هناك هدف محدد- إنه فقط ما يبقى بعد أن تنفق ما نحتاجه. نسعى

إلى تحقيق الحد الأقصى لحسابات التقاعد في الصناديق نفسها، ونساهم في خطط ادخار أطفالنا من خلال خطة 529.

وهذا كل ما في الأمر. إن كل صافي ثروتنا فعليًا منزل وحساب جارٍ وبعض صناديق مؤشر فانجارد، ولا نحتاج إلى أن يكون الأمر أعقد من ذلك بالنسبة لنا، فأنا أحب الأمور البسيطة.

يكن أحد معتقداتي الاستثمارية الراسخة في أن هناك القليل من الارتباط بين جهود الاستثمار ونتائج الاستثمار، والسبب هو أن الذبول هي من تحرك العالم- تمثل بعض المتغيرات غالبية العوائد. بغض النظر عن الجهود الحثيثة التي تبذلها في الاستثمار، فإنك لن تنجح إذا فاتك أمران أو ثلاثة وهم من يحدد بوصلة إستراتيجيتك، والعكس بالعكس. يمكن أن تنجح بعض إستراتيجيات الاستثمار البسيطة نجاحًا رائعًا طالما أنها تلتقط بعض الأمور المهمة لنجاح هذه الإستراتيجية. لا تعتمد إستراتيجيتي الاستثمارية على اختيار القطاع المناسب، أو توقيت الركود التالي، إنما تعتمد على معدل ادخار مرتفع وصبر وتفاؤل بأن الاقتصاد العالمي سيُنْتِج قيمة خلال العقود العديدة القادمة. أبذل عمليًا كل جهدي الاستثماري في التفكير في هذه الأمور الثلاثة- خاصة أول اثنين منهما والذين يمكنني التحكم بهما.

لقد غيّرتُ إستراتيجية استثماري في الماضي، ولذلك هناك بالطبع فرصة لتغييرها في المستقبل.

بغض النظر عن الطريقة التي ندخر أو نستثمر بها، فأنا متأكد من أن هدف الاستقلالية سيبقى هدفنا الدائم، وسنعمل كل ما في وسعنا على الدوام لنحظى بنوم هانئ في الليل. نعتقد أن هذا هو الهدف النهائي، أي التمكن من علم نفس المال.

لكل شخص طريقته، ولا أحد منهم مجنون.

ملحق: تاريخ موجز يوضح سبب تفكير المستهلك الأمريكي بالطريقة التي يفكر بها حالياً

لفهم سيكولوجية المستهلك الحديث، وفهم التوجه المستقبلي، عليك أن تعرف كيف وصل إلى هنا. وبالأحرى كيف وصلنا جميعاً إلى هنا.

إذا نمتَ في عام 1945 واستيقظتَ في عام 2020، فلن تتعرف إلى العالم من حولك، فحجم النمو الاقتصادي الحاصل خلال هذه الفترة غير مسبوق تقريباً.

ستُصدم إذا رأيت مستوى الثروة في نيويورك وسان فرانسيسكو، وستُصدم أيضاً إذا قارنته بفقر ديترويت.

وستفاجأ إذا رأيت أسعار المنازل وتكاليف التعليم الجامعي والرعاية الصحية، وستصاب بالدهشة إذا رأيت كيفية تفكير

الأمريكيين العاديين في المدخرات والإنفاق عموماً. وأعتقد أنك لن توفق أبداً إذا حاولت التفكير في قصة معقولة عن

كيفية حدوث هذا كله، لأن ما حدث لم يكن بدهياً أو متوقعاً. إن ما حدث في أمريكا منذ نهاية الحرب العالمية الثانية

هو قصة المستهلك الأمريكي. إنها قصة تساعد على تفسير سبب تفكير الناس في المال بالطريقة التي يفكرون بها اليوم.

القصة القصيرة هي: كانت الأمور ضبابية، ثم جيدة جداً، ثم سيئة جداً، ثم جيدة فعلياً، ثم سيئة فعلياً، وها نحن الآن.

ومن وجهة نظري ثمة قصة تربط كل تلك الأحداث معاً، وهي ليست سرداً تفصيلياً، إنها قصة تروي كيف تشابكت الأحداث

معاً. وحيث إنها محاولة لربط الأحداث الكبيرة معاً، فإنها تستبعد الكثير من التفاصيل التي تتحدث عما جرى خلال هذه المدة. من المحتمل أن أتفق مع أي شخص يشير إلى ما فاتني، لكن الهدف هنا ليس وصف كل لعبة حصلت، إنما يتعلق بالنظر في كيفية تأثير كل لعبة في اللعبة التي تليها. إليك كيف وصل المستهلك الحديث إلى هنا.

1. أغسطس 1945: انتهاء الحرب العالمية الثانية.

كتبت صحيفة نيويورك تايمز أن استسلام اليابان كان «أسعد يوم في التاريخ الأمريكي»، ولكن هناك قول مأثور يقول: «التاريخ هو أمر لعين تلو آخر وحسب»
سرعان ما قوبلت بهجة انتهاء الحرب بسؤال: «ماذا يحدث الآن؟» خدم 16 مليون أمريكي -11% من السكان- في الحرب، وقرابة ثمانية ملايين كانوا خارج البلاد، وبلغ متوسط أعمارهم 23 عاماً، وفي غضون 18 شهراً سيكون 1.5 مليوناً منهم في الوطن، وبدون الزي العسكري.

ثم ماذا؟

ماذا سيفعلون بعد ذلك؟

إلى أين سيذهبون إلى العمل؟

وأين سيعيشون؟

كانت تلك أهم أسئلة تلك الأيام لسببين. الأول: هو عدم معرفة أحد الإجابة، وثانياً: إذا لم يكن بالإمكان الإجابة

عنها بسرعة، فإن السيناريو الأرجح -في نظر العديد من الاقتصاديين- هو أن الاقتصاد سينزلق مجدداً إلى أعماق الكساد الكبير.

تراكمت ثلاث قوى خلال الحرب:

1. توقف بناء المساكن، حيث حُولت الطاقة الإنتاجية برمتها إلى بناء إمدادات الحرب، وقد بُني أقل من 12,000 منزل شهرياً في عام 1943، أي ما يعادل أقل من منزل جديد لكل مدينة أمريكية. وعليه واجه الجنود العائدون نقصاً حاداً في المساكن.

2. كانت هناك وظائف محددة خلال الحرب -بناء السفن والدبابات والطائرات- والتي لم تعد ضرورية على حين غرة، حيث توقفت بسرعة وبحجم قلما نراه في الأعمال الخاصة، ولم يتضح أين سيعمل الجنود بعدها.

3. ارتفعت معدلات الزواج ارتفاعاً كبيراً في أثناء الحرب وبعدها مباشرة. لم يرغب الجنود في العودة إلى أحضان أمهاتهم، إنما أرادوا على الفور تكوين أسرة في منزلهم مع وظيفة جيدة.

أثار هذا قلق صانعي السياسة، وخاصة أن الكساد الكبير كان ما يزال ذكرى حديثة آنذاك، فقد انتهى قبل خمس سنوات فقط.

في عام 1946 سلّم مجلس المستشارين الاقتصاديين تقريراً إلى الرئيس ترومان يحذر من «الكساد واسع النطاق

بعض الوقت في السنوات الأربعة المقبلة». وكتبوا في مذكرة منفصلة عام 1947 ملخصًا للاجتماع مع ترومان:

«قد نكون في فترة ركود نوعًا ما، حيث يتعين علينا أن نكون متأكدين تمامًا من موقفنا إذا ما كانت قوى الركود قد تتفلت من سيطرتنا... هناك احتمال كبير لا ينبغي التفاوضي عنه وهو حدوث المزيد من التراجع، ما قد يزيد من خطر التدهور السريع بما يعزز شروط الكساد».

لقد تفاقم هذا الخوف بسبب حقيقة عدم إمكانية الاعتماد على الصادرات لتحقيق النمو، فاقتصادان من أكبر الاقتصادات -أوروبا واليابان- كانا في حالة خراب وفي ظل معاناة إنسانية، وكانت أمريكا نفسها مدفونة في الدين أكثر من أي وقت مضى، وهو ما يحد من التحفيز الحكومي المباشر، لذلك فعلنا أمرًا لمواجهة ذلك.

2. معدلات الفائدة المنخفضة والولادة المتعمدة للمستهلك الأمريكي.

إن أول أمر فعلناه للحفاظ على الاقتصاد عائمًا بعد الحرب هو إبقاء أسعار الفائدة منخفضة. لم يكن هذا قرارًا سهلًا، فعندما عاد الجنود إلى منازلهم واجهوا نقصًا في كل شيء من الملابس إلى السيارات، وأدى ذلك مؤقتًا إلى زيادة التضخم في خانة العشرات.

لم يكن الاحتياطي الفيدرالي مستقرًا سياسيًا قبل عام 1951، وكان بإمكان الرئيس ومجلس الاحتياطي تنسيق

السياسة، وفي عام 1942 أعلن بنك الاحتياطي الفيدرالي أنه سيبقي أسعار الفائدة قصيرة الأجل عند 0.38% للمساعدة في تمويل الحرب. ولم تتزحزح الأسعار نقطة أساس واحدة في السنوات السبعة التالية، وظلت عوائد سندات الخزنة لأجل ثلاثة أشهر أقل من 2% حتى منتصف الخمسينيات من القرن الماضي.

كان السبب الواضح لإبقاء الأسعار منخفضة هو الحفاظ على تكلفة تمويل ما يعادل 6 تريليونات دولار التي أنفقتها على الحرب منخفضة.

لكن الأسعار المنخفضة أدت أيضًا إلى أمر آخر لجميع الجنود العائدين. لقد جعلت الاقتراض لشراء المنازل والسيارات والأدوات والألعاب أمرًا رخيصًا بحق، وكان هذا أمرًا عظيمًا من وجهة نظر صانع السياسة المصاب بجنون العظمة. أصبح الاستهلاك استراتيجية اقتصادية واضحة في السنوات التي تلت الحرب العالمية الثانية، وسرعان ما تحوّل عصر التشجيع على الادخار والادخار لتمويل الحرب إلى عصر الترويج الفعال للإنفاق. كتب المؤرخ في جامعة برينستون شيلدون جارون:

«بعد عام 1945 ابتعدت أمريكا مرة أخرى عن أنماط ترويج المدخرات في أوروبا وشرق آسيا... شجع السياسيون ورجال الأعمال وقادة العمال الجمهور الأمريكي على الإنفاق لتعزيز النمو الاقتصادي».

غذى أمران هذه الدفعة، كان أحدهما قانون الجنود الأمريكيين، والذي قدّم فرصًا غير مسبوقه للرهن العقاري، وأصبح بإمكان ستة عشر مليونًا من المحاربين القدامى شراء منزل، وكثيرًا من دون نقود أو فائدة في السنة الأولى، وبمعدلات ثابتة ومنخفضة لدرجة أن أقساط الرهن العقاري الشهرية قد تكون أقل من الإيجار.

والثاني هو انفجار الائتمان الاستهلاكي، والذي أتاح تخفيف لوائح فترة الكساد. ظهرت أول بطاقة ائتمان في عام 1950، ثم ائتمان المتجر وائتمان التقسيط، والقروض الشخصية، وقروض المرتب- انطلق كل شيء. وكانت الفائدة على جميع الديون، بما في ذلك بطاقات الائتمان معفاة من الضرائب في ذلك الوقت.

لقد بدا هذا رائعًا للجميع، ولهذا انكب الجميع عليه. قصة بسيطة في جدول بسيط:

عام	إجمالي ديون الأسر الأمريكية
1945	29.4 مليار دولار
1955	125.7 مليار دولار
1965	331.2 مليار دولار

نمت ديون الأسر في الخمسينيات بمعدل 1.5 مرة أسرع مما كانت عليه خلال تفاقم الديون في العقد الأول من القرن الحادي والعشرين.

3. أدت زيادة الطلب على الأشياء التي غذتها طفرة الائتمان وطفرة الإنتاجية الخفية في الثلاثينيات إلى طفرة اقتصادية.

كان عقد الثلاثينيات من القرن الماضي أصعب عقد اقتصادي في التاريخ الأمريكي، ولكن كان هناك جانب إيجابي استغرق الأمر لملاحظته عقدين من الزمن: بسبب الضرورة كان للكساد العظيم دفع هائل لسعة الحيلة والإنتاجية والابتكار.

لم نعر ازدهار الإنتاجية في الثلاثينيات الكثير من الاهتمام بسبب تركيز الجميع على مدى سوء الاقتصاد، ولم ننتبه إلى أمر في الأربعينيات بسبب تركيز الجميع على الحرب، ثم جاءت الخمسينيات وأدركنا فجأة ما لدينا: «بالغربة، لدينا بعض الاختراعات الجديدة المذهلة، ونحن بارعون حقاً في صنعها».

لقد شمل هذا الأجهزة والسيارات والهواتف والتكييف والكهرباء. كان من المستحيل تقريباً شراء العديد من السلع المنزلية خلال الحرب، حيث تحولت المصانع إلى تصنيع البنادق والسفن، وأدى ذلك إلى طلب متزايد من الجنود الأمريكيين على السلع بعد انتهاء الحرب، فقد تزوجوا، والحماس يغمرهم لمواصلة الحياة، وقد شجعهم الائتمان الاستهلاكي الجديد والرخيص على المضي في فورة شراء لم تشهدا البلاد من قبل.

كتب فريدريك لويس ألن في كتابه *التغيير الكبير*⁽¹⁾:

«خلال سنوات ما بعد الحرب اشترى المزارع جرارًا جديدًا، وآلية قطاف الذرة، وآلة كهربائية لحلب البقر، وفي الواقع جمع هو وجيرانه مجموعة هائلة من الآلات الزراعية لاستخدامهم المشترك، وحصلت زوجة المزارع على الثلاجة الكهربائية ذات اللون الأبيض اللامع، والتي لطالما كانت تتوق إليها، ولم تكن قادرة خلال فترة الكساد العظيم على تحمل تكاليفها، بالإضافة إلى غسالة حديثة ووحدة تجميد. وركبت عائلة الضواحي آلة لغسل الأطباق، واستثمرت في آلة جز العشب. وأصبحت عائلة المدينة زبائن لمغاسل الثياب واشترت جهاز تلفاز لغرفة المعيشة، وكان مكتب الزوج مكيفًا، وإلى ما لا نهاية».

من الصعب وصف حجم الموجة. توقف تصنيع السيارات والشاحنات التجارية عمليًا من عام 1942 إلى عام 1945، ثم بيعت أكثر من 21 مليون سيارة من عام 1945 إلى عام 1949، وبيعت 37 مليون سيارة أخرى بحلول عام 1955.

بُني أقل من مليوني منزل من عام 1940 إلى عام 1945، ثم بنيت سبعة ملايين منزل من عام 1945 إلى عام 1950، وأضيفت إليها ثمانية ملايين منزل بحلول عام 1955.

أدى الطلب المتزايد على السلع، وقدرتنا المكتشفة حديثًا على صنع الأشياء إلى خلق الوظائف التي أعادت الجنود

مكتبة
t.me/t_pdf

The Big Change -1

العائدين إلى العمل، وكانت وظائف جيدة أيضاً، وجاء هذا مع الائتمان الاستهلاكي لتنفجر قدرة أمريكا على الإنفاق. كتب الاحتياطي الفيدرالي إلى الرئيس ترومان في عام 1951: «بحلول عام 1950 بلغ إجمالي الإنفاق الاستهلاكي إلى جانب التشييد السكني قرابة 203 مليار دولار، أو بحدود 40% فوق مستوى عام 1944».

كانت الإجابة عن سؤال: «ما الذي سيفعله هؤلاء الجنود بعد الحرب؟» واضحة الآن، فهم سيشترون أشياء بالمال الذي يكسبونه من وظائفهم، فيما يصنعون أشياء جديدة بمساعدة الأموال المقترضة الرخيصة لشراء المزيد من الأشياء.

4. قُسمت المكاسب بشكل متساوٍ أكثر من أي وقت مضى.

السمة المميزة للاقتصاد في الخمسينيات هي أن البلاد أصبحت غنية بجعل الفقراء أقل فقراً. تضاعف متوسط الأجر من عام 1940 إلى عام 1948، ثم تضاعف مجدداً بحلول عام 1963. وركزت تلك المكاسب على أولئك الذين تخلفوا عن الركب لعقود من قبل، ولذلك ضاقت الفجوة بين الأغنياء والفقراء تضيقاً غير معهود. كتب لويس ألن في عام 1955:

«لقد تقلص العدد الهائل للأثرياء في السباق الاقتصادي إلى حد كبير، وكان العمال الصناعيون هم المجموعة ذات الأداء الأفضل - اعتاد أشخاص مثل أفراد عائلة عامل الصلب على العيش على

2,500 دولار ويحصلون الآن على 4,500 دولار، أو عائلة مشغل الآلات ذي المهارات العالية الذي كان يحصل على 3,000 دولار، ويمكنه الآن إنفاق 5,500 دولار سنوياً أو أكثر.

وبالنسبة لأثرى واحد في المئة، أي الأثرياء الحقيقيون، والذين نصنفهم على أنهم مجموعة ذوي الدخل البالغ 16,000 دولار وأكثر، فإن حصتهم من إجمالي الدخل القومي بعد الضرائب قد انخفضت بحلول 1945 من 13% إلى 7%.. لم يكن هذا الاتجاه قصير المدى، فقد نما الدخل الحقيقي لأدنى 20% من أصحاب الأجور بمقدار مماثل تقريباً لنمو دخل أثرى 5% من عام 1950 إلى عام 1980. تجاوزت المساواة موضوع الأجور، فقد شغلت النساء وظائف خارج المنزل بأرقام قياسية، وارتفعت نسبة مشاركتهم في القوى العاملة من 31% بعد الحرب إلى 37% بحلول عام 1955، وإلى 40% بحلول عام 1965.

اكتسبت الأقليات مساواة أيضاً، فبعد حفل التصيب عام 1945، كتبت إيلانور روزفلت عن مراسل أمريكي من أصل أفريقي قال لها:

«هل تدركين ما فعلته اثني عشر عاماً؟ لو ذهب الملونون الحاضرون في حفل استقبال عام 1933 واختلطوا مع أي شخص آخر بالطريقة التي يختلطون بها اليوم، لسارعت جميع الصحف إلى الحديث عن الأمر. أما الآن فلا نعتقد أنه خبر، ولن يذكره أحد منا.»

كانت حقوق المرأة والأقليات لا تشكل سوى جزء يسير مما هي عليه الآن، لكن التقدم نحو المساواة في أواخر الأربعينيات والخمسينيات كان استثنائياً، فقد كانت التغيرات الطبقيّة تعني تغييراً في أنماط الحياة، وهكذا قاد الناس العاديون سيارات شيفروليه، وقاد الأثرياء سيارات كاديلاك. حقق التلفاز والراديو مساواة في الترفيه والثقافة التي يتمتع بها الناس بغض النظر عن الطبقة. أدى الشراء عبر البريد إلى مساواة في الملابس التي ارتداها الناس، والبضائع التي اشتروها بغض النظر عن المكان الذي ولدوا فيه. ذكرت مجلة هاربر⁽¹⁾ في عام 1957:

«يدخن الغني نوع السجائر نفسه الذي يدخنه الفقير، ويحلق بنوع موس الحلاقة نفسه، ويستخدم نوع الهاتف ذاته، والمكنسة الكهربائية والراديو والتلفاز، ولديه نوع معدات الإضاءة والتدفئة نفسها في منزله، وهكذا إلى ما لا نهاية. كانت الاختلافات بين سيارة الفقير والغني طفيفة، فالمحركات متشابهة والتجهيزات كذلك، بينما كان هناك تسلسل هرمي للسيارات في السنوات الأولى من القرن». كتب بول جراهام في عام 2016 عن أثر أمر بسيط مثل وجود ثلاث محطات تلفزيونية في تحقيق المساواة الثقافية:

«من الصعب تخيّل ذلك الآن، ولكن كل ليلة

تجلس عشرات الملايين من العائلات متسمة أمام جهاز التلفاز لمشاهدة العرض نفسه وفي الوقت نفسه كما يفعل جيرانهم. وما يحدث الآن في لعبة السوبر بول كان يحدث كل ليلة. لقد كنا متزامنين حرفياً».

كان هذا مهماً. يقيس الناس رفاههم برفاه أقرانهم، وبالنسبة لمعظم المدة الممتدة بين 1945-1980 كان لدى الناس الكثير مما يشبه ما لدى أقرانهم، وعاش الكثير من الناس -معظمهم- حياة متساوية أو على الأقل مفهومة للمحيط. وكانت فكرة أن حياة الناس متساوية مهما كانت دخولهم نقطة مهمة في هذه القصة، وهي نقطة سنعود إليها لاحقاً.

5. ارتفع الدين ارتفاعاً هائلاً، لكن الدخل ارتفع بالنسبة نفسها ولذلك لم يكن التأثير كبيراً.

زادت ديون الأسر خمسة أضعاف من عام 1947 إلى عام 1957 بسبب مزيج من الثقافة الاستهلاكية الجديدة والمنتجات الجديدة وأسعار الفائدة المدعومة من قبل البرامج الحكومية، والتي احتفظ بها الاحتياطي الفيدرالي منخفضة.

شهد نمو الدخل في الوقت نفسه قفزة قوية للغاية خلال هذه الفترة حتى أن التأثير على الأسر لم يكن شديداً. كانت ديون الأسر منخفضة للغاية قبل الحرب، ومحا الكساد الكبير الكثير منه، ثم تقلص إنفاق الأسر خلال الحرب ما

قيّد تراكم الديون، ولذلك كان النمو في ديون الأسر بالنسبة إلى الدخل من عام 1947 إلى 1957 أمراً يمكن التحكم فيه. تزيد نسبة الدين إلى الدخل للأسر اليوم قليلاً عن 100%. حتى بعد ارتفاع الدين في الخمسينيات والستينيات والسبعينيات ظلت النسبة أقل من 60%.

كان الدافع خلف طفرة الديون هو الارتفاع في ملكية المنازل، فقد بلغ معدل تملك المساكن في عام 1900 ما نسبته 47%، وبقيت هذه النسبة ثابتة مدة أربعة عقود قادمة، ثم ارتفعت ووصلت إلى 53% بحلول عام 1945، و62% بحلول عام 1970. وقد استخدم قسم كبير من السكان ديوناً لم تعرفها الأجيال السابقة، وكانوا متوافقين مع هذه الديون في أغلب الأحيان.

كتب ديفيد هالبرستام في كتابه *الخمسينيات*⁽¹⁾: لقد كانوا واثقين في أنفسهم وفي مستقبلهم بطريقة وجدها [أولئك] الذين نشؤوا في الأزمان الصعبة مدهشة. لم يخشوا الديون كما فعل أهلهم... لقد اختلفوا عن أهلهم في مقدار ما صنعوه وما امتلكوه، وكانوا يعتقدون أنهم يشهدون المستقبل الآن.

وحيث إنهم المالكون الأوائل للمنازل في عائلاتهم، فقد جلبوا معهم إثارة وفخراً جديداً إلى المتجر عندما اشتروا الأثاث أو الأجهزة- كانت هذه المشاعر تظهر لدى الأزواج

الشباب في أوقات أخرى عند شرائهم ملابس طفلهم الأول. بدا الأمر كما لو أن امتلاك منزل يُعد اختراقًا هائلًا وصفقةً لا مثيل لها».

والآن حان الوقت لربط بعض الأمور ببعضها بعضًا بما أنها ستصبح ذات أهمية متزايدة:

- أمريكا تزدهر.
- إنها تزدهر بجميع مكوناتها كما لم يحدث من قبل.
- إنها مزدهرة بالديون التي لم تكن مشكلة كبيرة في ذلك الزمن، فقد كانت منخفضة بالنسبة للدخل، وهناك قبول ثقافي بأن الدين ليس أمرًا مخيفًا.

6. الأمور تبدأ بالتصدع.

كان عام 1973 هو العام الأول الذي اتضح فيه أن الاقتصاد يسير في مسار جديد. أدى الركود الذي بدأ في ذلك العام إلى ارتفاع معدل البطالة إلى أعلى مستوياته منذ الثلاثينيات.

ارتفع التضخم، لكن بخلاف ارتفاعات ما بعد الحرب؛ ظل التضخم مرتفعًا، وبلغت أسعار الفائدة القصيرة الأجل 8% في عام 1973 مقارنة بـ 2.5% قبل عقد من الزمن. وعليك وضع كل ذلك في سياق مدى الخوف الذي ساد بين حرب فيتنام وأعمال الشغب واغتيالات مارتن لوثر كينج وجون وبوبي كينيدي. لقد أصبحت الأمور قاتمة.

سيطرت أمريكا على الاقتصاد العالمي في العقدين التاليين

للحرب، في الوقت الذي انهارت فيه صناعات الدول الكبرى وتحولت إلى ركام، لكن مع قدوم السبعينيات تغير ذلك، فقد كانت اليابان مزدهرة، وبدأ الاقتصاد الصيني بالانفتاح، وأخذ الشرق الأوسط في استعراض عضلاته النفطية.

تغيرت العديد من المزايا الاقتصادية والثقافية الرائعة التي تقاسمها الجيل الأعظم - التي عززها الكساد وارتكزت على التعاون المنهجي المستمد من الحرب - عندما بدأ جيل مواليد الطفرة السكانية في التقدم بالعمر، وجاء جيل ذو وجهة نظر مختلفة لما هو طبيعي، وفي الوقت نفسه انتهت الكثير من التأثيرات الاقتصادية للعقدين الماضيين.

إن كل شيء في التمويل هو بيانات في سياق التوقعات. حدثت إحدى كبرى التحولات في القرن الماضي عندما بدأت الرياح الاقتصادية بالهبوب في اتجاه مختلف وغير منتظم، لكن توقعات الناس كانت لا تزال متجذرة في ثقافة المساواة التي سادت بعد الحرب. ليس من الضرورة المساواة في الدخل رغم وجودها، إنما المساواة في نمط الحياة وتوقعات الاستهلاك. فكرة أن شخصاً ما في الشريحة المئوية الخمسين لا ينبغي أن يعيش حياة مختلفة كثيراً عن شخص في الشريحة المئوية الثمانين أو التسعين، وأن شخصاً في الشريحة المئوية التاسعة والتسعين يعيش حياة أفضل، لكنها حياة مفهومة لشخص في الشريحة المئوية الخمسين.

هذه هي الطريقة التي عرفتتها أمريكا طيلة الفترة الممتدة

من 1945 إلى 1980. لا يهم إذا ما كنت تعتقد أن هذا صحيح أو خطأ من الناحية الأخلاقية، لكن هذا ما حدث. تتحرك التوقعات دائماً تحركاً أبطأ من الحقائق، والحقائق الاقتصادية للسنوات الممتدة بين أوائل السبعينيات وأوائل القرن الحادي والعشرين هي أن النمو قد استمر، لكنه أصبح متفاوتاً أكثر، ومع ذلك لم تتغير توقعات الناس حول كيفية مقارنة أسلوب حياتهم بأسلوب حياة أقرانهم.

7. استؤنف الازدهار، لكنه مختلف عما كان عليه من قبل.

جاء إعلان رونالد ريفان بعنوان «الفجر في أمريكا» عام 1984:

«إنه الفجر مجدداً في أمريكا. سيمضي اليوم أكبر عدد من الرجال والنساء إلى العمل أكثر من أي وقت مضى في تاريخ بلادنا. ومع معدلات فائدة تبلغ قرابة نصف المستويات القياسية لعام 1980؛ سيتمكن ما يقرب من 2,000 أسرة من شراء منازل جديدة اليوم، أكثر من أي وقت مضى في السنوات الأربعة الماضية. وبعد ظهر هذا اليوم سيتزوج 6500 شاب وشابة، ومع انخفاض التضخم إلى أقل من نصف ما كان عليه قبل أربع سنوات فقط يمكنهم التطلع بثقة نحو المستقبل.»

لم يكن هذا مبالغاً فيه، لقد كان نمو الناتج المحلي الإجمالي

هو الأعلى منذ الخمسينيات. بحلول عام 1989 انخفض عدد العاطلين عن العمل في أمريكا بمقدار ستة ملايين عن عددهم قبل سبع سنوات، كما ارتفع مؤشر S&P500 بمقدار أربعة أضعاف تقريباً بين عامي 1982 و1990.

لم يكن إجمالي نمو الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي في التسعينيات مساوياً تقريباً لنمو الخمسينيات -40% مقابل 42%. تفاخر الرئيس كلينتون في خطابه عن حالة الاتحاد لعام 2000:

«بدأ القرن الجديد بأكثر من 20 مليون وظيفة جديدة، وأسرع نمو اقتصادي منذ أكثر من 30 عاماً، وأدنى معدلات بطالة منذ 30 عاماً، وأدنى معدلات فقر منذ 20 عاماً، وأدنى معدلات بطالة للأمريكيين من أصل أفريقي ومن أصل إسباني على الإطلاق، وأفضل فوائض متوالية منذ 42 عاماً، والشهر المقبل ستحقق أمريكا أطول فترة نمو اقتصادي في تاريخنا بأكمله. لقد بنينا اقتصاداً جديداً».

كانت جملته الأخيرة مهمة، لقد كان اقتصاداً جديداً. كان الاختلاف الأكبر بين اقتصاد الفترة الممتدة بين 1945 و1973 واقتصاد الفترة الممتدة بين 1982 و2000؛ هو أن نفس القدر من النمو قد وجد طريقه إلى جيوب مختلفة تماماً.

من المحتمل أنك قد سمعت بهذه الأرقام لكنها تستحق إعادة الصياغة. تذكر مجلة ذي أتلانتيك: «بين عامي 1993 و2012، شهد أعلى 1% نموًا في دخولهم بنسبة 86.1% بينما شهد 99% الأدنى نموًا

بنسبة 6.6% فقط».

كتب جوزيف ستيجلتيز في عام 2011:

«في حين أن أعلى 1% شهدوا زيادة في دخولهم بنسبة 18% خلال العقد الماضي، فإن أولئك الذين في الوسط شهدوا انخفاضاً فعلياً في دخولهم. ولدى الرجال الحاصلين على شهادات ثانوية فقط كان الانخفاض حاداً- حيث بلغ 12% في الربع الأخير لوحده».

كان هذا عكس ما حدث بعد الحرب. إن سبب حدوث هذا هو أحد أكثر النقاشات المحترمة في علم الاقتصاد، وقد تصدر النقاش الجدل حول ما يجب فعله حيال ذلك، وهذا من مصلحة هذا النقاش. لا يهم، فكل ما يهم هو أن انعدام المساواة الحاد أصبح أقوى على مدى السنوات الخمسة والثلاثين الماضية، وقد حدث ذلك خلال فترة تمسك الأمريكيون فيها -ثقافياً- بفكرتين متجذرتين في اقتصاد ما بعد الحرب العالمية الثانية: يجب أن تعيش أسلوب حياة مشابهاً لمعظم الأمريكيين الآخرين، وأن الاقتراض لتمويل نمط الحياة أمر مقبول.

8. الامتداد الكبير.

أدى ارتفاع الدخل بين مجموعة صغيرة من الأمريكيين إلى انفصال تلك المجموعة في نمط حياتهم، فقد اشتروا منازل أكبر وسيارات أجمل، وذهبوا إلى مدراس أغلى، وأخذوا

إجازات فاخرة، فيما جلس البقية يشاهدون- ويغذون شعور عدم المساواة بما يرونه في شارع ماديسون في الثمانينيات والتسعينيات، وفي الإنترنت بعدها.

أدت أنماط حياة جزء صغير من الأمريكيين الأثرياء بشكل مشروع إلى تضخيم تطلعات غالبية الأمريكيين الذين لم يرتفع دخلهم.

تحولت ثقافة المساواة والتكافل التي نشأت في الفترة الممتدة ما بين الخمسينيات والسبعينيات من القرن الماضي لتصبح ثقافة مجارة الجيران. والآن بإمكانك رؤية المشكلة. جو مصرفي استثماري، وهو يربح 900,000 دولار سنوياً. يشتري جو منزلاً مساحته 4,000 قدم مربعة مع سيارتي مرسيدس، ويرسل ثلاثة من أطفاله إلى مدرسة بيبيردين، وهو قادر على تحمل التكاليف.

بيتر مدير فرع بنك يربح 80,000 دولار سنوياً، وهو يرى جو ويشعر باللاوعي بأنه يستحق العيش بأسلوب مشابه، لأن والدي بيتر كانا يؤمنان -وغيرسوا فيه- بأن أنماط حياة الأمريكيين ليست بمختلفة حتى لو اختلفت وظائفهم. كان والداه على حق خلال عصرهم، فقد كان تفاوت الدخل قليلاً، لكن ذلك أصبح من الماضي، ويعيش بيتر في عالم مختلف، لكن توقعاته لم تتغير كثيراً عن توقعات والديه مع تغير الحقائق، وما الذي فعله بيتر؟

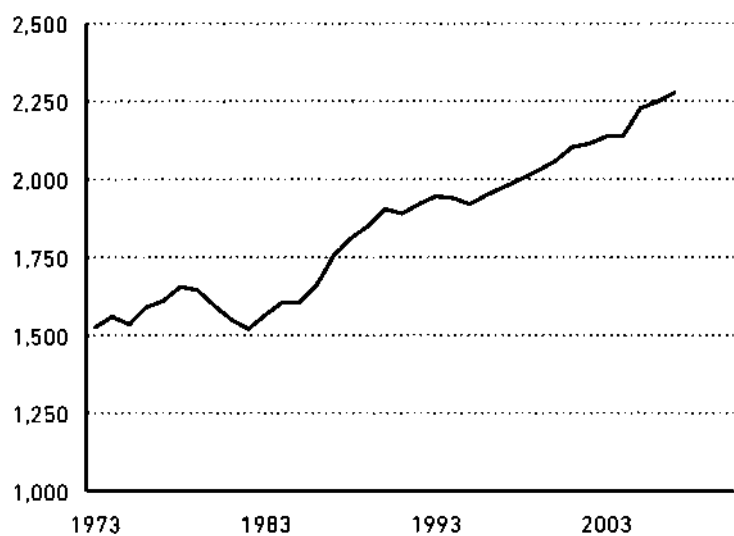
أخذ قرضاً عقارياً ضخماً. لديه 45,000 دولار من ديون بطاقة الائتمان، فيستأجر سيارتين، وسيخرج أبناؤه بقروض

طلابية ضخمة. لا يستطيع تحمل تكلفة الأشياء التي يستطيع
جو تحمل تكلفتها، لكنه يفعل كل ما في وسعه لعيش نمط
الحياة نفسه، وهذا يستنزفه.

لن يبدو هذا معقولاً في الثلاثينيات من القرن الماضي،
لكننا أمضينا 75 عاماً منذ نهاية الحرب في تعزيز القبول
الثقافي لموضوع ديون الأسرة.

خلال الوقت الذي كان متوسط الأجور فيه ثابتاً، نما
متوسط مساحة المنزل الأمريكي الجديد بنسبة 50%.

متوسط مساحة المنزل الأمريكي الجديد بالقدم المربعة



يضم المنزل الأمريكي الجديد والمتوسط الآن حمامات أكثر من قاطنيه، وتحتوي نصف المنازل تقريباً أربع غرف نوم أو أكثر، أي أكثر بنسبة 18% مما كان الأمر عليه في عام 1983.

تضاعف متوسط قرض السيارة المعدل للتضخم بين عامي 1975 و2003 من 12,300 إلى 27,900 دولار. وتعرفون ما حصل لتكاليف الدراسة الجامعية وقروض الطلبة. ظل الدين الأسري بالنسبة إلى الدخل ثابتاً تقريباً من عام 1963 إلى عام 1973، ثم ارتفع وحلق من قرابة 60% في عام 1973 إلى أكثر من 130% بحلول عام 2007. ومع انخفاض أسعار الفائدة من أوائل الثمانينات حتى عام 2020 ارتفعت النسبة المئوية للدخل الذي يذهب إلى مدفوعات خدمة الدين، وقد ظهر هذا جلياً أكثر عند الفئات ذات الدخل المنخفض. تزيد حصة الدخل الموجهة نحو مدفوعات الديون والإيجار عن 8% للمجموعات ذات الدخل الأعلى - أولئك الذين لديهم أعلى مكاسب في الدخل - ولكن أكثر من 21% لمن هم دون الشريحة المئوية الخمسين.

إن الفرق بين هذا الدين المتزايد وزيادة الديون التي حصلت خلال الخمسينيات والستينيات هو أن القفزة الأخيرة قد بدأت من قاعدة عالية.

وصف الخبير الاقتصادي هايمان مينسكي بداية أزمات الديون: إن اللحظة التي يأخذ الناس فيها ديوناً تفوق قدرتهم

على خدمتها لحظة قبيحة ومؤلمة. يبدو الأمر كما لو أن وائل إي. كايوتي⁽¹⁾ ينظر إلى الأسفل مدركاً أنه مثبت ثم يسقط على عجل، وهذا ما حدث بكل تأكيد عام 2008.

9. بمجرد وضع النموذج سيكون من الصعب للغاية تغييره.

تم التخلص من الكثير من الديون بعد عام 2008، ثم تراجع أسعار الفائدة، وأصبحت مدفوعات الديون الأسرية نسبة مئوية من الدخل عند أدنى مستوياتها منذ 35 عاماً، لكن الاستجابة لعام 2008 حسب الضرورة أدت إلى استمرار بعض الاتجاهات التي أوصلتنا إلى هنا.

منع التيسير الكمي الانهيار الاقتصادي وعزز أسعار الأصول، وهذه نعمة لأولئك الذين يمتلكونها - معظمهم من الأثرياء.

دعم بنك الاحتياطي الفيدرالي ديون الشركات في عام 2008، وقد ساعد ذلك أولئك الذين لديهم مثل هذه الديون - ومعظمهم من الأثرياء.

كما كانت التخفيضات الضريبية على مدى السنوات العشرين الماضية في أغلب الأحيان في صالح ذوي الدخل المرتفع. يرسل الأشخاص ذوو الدخل المرتفع أولادهم إلى أفضل الكليات، ويمكن لهؤلاء الأولاد أن يستمروا في كسب دخل أعلى والاستثمار في ديون الشركات التي سيدعمها

1- شخصية كرتونية مشهورة. (المترجم)

الاحتياطي الفيدرالي، وامتلاك الأسهم التي ستدعمها سياسات حكومية مختلفة، وما إلى ذلك.

لا يمثل أي من هذه الأمور مشكلات بحدّ ذاته، وهذا هو سبب استمرارها، لكنها أعراض لأكثر ظاهرة تحدث منذ أوائل الثمانينيات: يعمل الاقتصاد عملاً أفضل لبعض الناس أكثر من غيرهم. لم يكن النجاح قائماً على الجدارة كما كان عليه الأمر من قبل، وعندما يكون النجاح مضموناً، فإنه يكافئ بمكاسب أعلى مما كانت عليه في الفترات السابقة. ليس عليك التفكير إذا ما كان هذا أخلاقياً أم لا، ومجدداً، في هذه القصة لا يهم سبب حدوثها، وكل ما يهم أنها تحدث فعلاً، وأنها قد تسببت في ابتعاد الاقتصاد عن توقعات الناس التي وُضعت بعد الحرب: أن هناك طبقة وسطى واسعة دون عدم مساواة منهجية، حيث جيرانكم المجاورون، وأولئك الذين يبعدون عنكم بضعة أميال يعيشون حياة تشبه حياتكم إلى حد كبير.

إن أحد أسباب استمرار هذه التوقعات مدة 35 عاماً مع ابتعادها عن الواقع، هو أنها راقية للكثيرين عندما كانت أمراً واقعاً، ففكرة جيدة كهذه - أو لنقل الانطباع أنها كانت جيدة - لا يسهل التخلي عنها، ولذلك لم يتخلّ الناس عنها، ويريدون استرجاعها.

10. حركة حزب الشاي، واحتلوا وول ستريت، وبريكست ودونالد ترامب، «أوقفوا الرحلة، أريد النزول»

تختلف تفاصيل صراخهم، لكنهم يصرخون جميعاً -جزئياً على الأقل- لأن الأمور لا تعمل لمصلحتهم في سياق توقع ما بعد الحرب، وهو التوقع بأن الأمور يجب أن تعمل بالطريقة نفسها تقريباً لكل الناس.

يمكنك السخرية من ربط صعود ترامب بعدم المساواة في الدخل، ويجب عليك أن تفعل. دائماً ما تكون هذه الأمور على درجة كبيرة من التعقيد، لكنها سبب رئيس لتفكير الناس: «لا أعيش في عالم توقعته، وهذا يُغضبني، لذلك تبأ لهذا، وتبأ لك! سأقاتل من أجل شيء مختلف تماماً، لأن هذا -مهما يكن- لا يجدي نفعاً».

خذ هذه العقلية مثلاً وارفعها إلى قوة الفيسبوك والانستجرام والقنوات الإخبارية- حيث الناس أكثر إماماً بكيفية عيش الآخرين أكثر من أي وقت مضى، وهذا أشبه بصب الزيت على النار.

يقول بنديكت إيفانز: «كلما عرّف الإنترنت الناس على وجهات نظر جديدة زاد غضب الناس من وجود وجهات نظر مختلفة». هذا تغيّر كبير عن اقتصاد ما بعد الحرب حيث كان نطاق الآراء الاقتصادية أضيق، لأن النطاق الفعلي للنتائج كان أقل، ولأنه لم يكن من السهل رؤية ومعرفة ما يعتقده الآخرون وكيف يعيشون.

لست متشائماً. الاقتصاد دورات، حيث تأتي أشياء وتمضي أخرى. معدل البطالة الآن هو الأدنى منذ عقود، وتزايد الأجور للعمال ذوي الدخل المنخفض أكثر من نسبتها لدى الأغنياء، كما توقفت تكاليف الدراسة الجامعية توقفاً عاماً عن النمو بمجرد أخذ المنح في الحسبان.

لو اطلع الجميع على التقدم الحاصل في الرعاية الصحية والاتصالات والنقل والحقوق المدنية منذ الخمسينيات المجيدة، فإن تخميني هو أن معظمهم لا يريدون العودة إلى الورا.

لكن الموضوع الرئيس لهذه القصة هو أن التوقعات تتحرك أبطأ من الواقع على الأرض. كان هذا صحيحاً عندما تشبث الناس بتوقعات الخمسينيات، مع تغيير الاقتصاد على مدار الخمسة والثلاثين عاماً التالية، وحتى لو بدأ ازدهار الطبقة الوسطى اليوم، فإن التوقعات بوقوف الاحتمالات ضد الجميع، باستثناء من هم في القمة قد تظل قائمة.

لذا، قد يستمر عصر «هذا لا يجدي نفعاً»، وقد يستمر عصر «نحن بحاجة إلى أمر جديد كلياً، الآن ومهما كان». وبشكل ما هذه هي نقطة بداية الأحداث التي أدت إلى أمور مثل الحرب العالمية الثانية، حيث بدأت هذه القصة. التاريخ هو أمر لعين تلو الآخر وحسب.

مكتبة
t.me/t_pdf

شكروعرفان

كما جميع الكتب لم يكن مقدراً وجود كتاب «سيكيولوجية المال» من دون مساعدة عدد لا يحصى من الأشخاص الذين ساعدوني طوال العمل، لكن قلة منهم كانوا داعمين دعمًا خاصًا:

بريان ريتشارد؛ الذي راهن عليّ قبل أي شخص آخر.
كريج شايبيرو؛ الذي راهن عليّ عندما لم يكن مضطراً إلى ذلك.

جريتشن هاوسل؛ التي لا يتزعزع دعمها.
جينا عبدو؛ التي تساعد بلا مقابل.
كريج بيرس؛ الذي يشجعني ويوجهني ويؤسّسني.
وجيمي كاثروود وجرش براون بدون؛ وبرنت بيشور
وباربياري ريثولتز وبين كارلسون وكريس هيل ومايكل باتتيك
وجيمس أوسورن؛ الذين لا تُقدّر تعليقاتهم بثمن.
شكراً لكم.

مكتبة

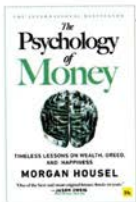
t.me/t_pdf



مورجان هاوسل هو شريك في كولابراتيف فاند (The Col-laborative Fund) وكاتب عمود سابق في صحيفة ذي موتلي فوول (The Motley Fool) وفي صحيفة وول ستريت جورنال (Wall Street Journal). فاز مرتين بجائزة الأفضل في مجال الأعمال (Business Award Best in) من جمعية محرري وكتّاب الأعمال الأمريكيين، كما حصل على جائزة نيويورك تايمز سيدني (New York Times Sidney Award)، وقد تأهل مرتين إلى الدور النهائي لنيل جائزة جيرالد لوب للأعمال المتميزة والصحافة المالية.

إن لكل شيء بداية، ويمكن لبداية بسيطة أن تؤدي إلى نتائج باهرة، لكن النمو المالي المستمر يحتاج إلى الشعور بالاكتماء المالي، والقبول بنمط حياة يناسبك بدلاً من السعي إلى نمط حياة يثير إعجاب الآخرين، وهذا يحتاج إلى التواصل والادخار ومعرفة أن الثروة هي ما لا تتفقه، وأنها القوة التي ستمدّك بالمرونة التي سيعوزها الآخرون في التقلبات والأزمات، وستمنحك الخيارات والاستقلالية في المستقبل. سيغير هذا الكتاب كيفية تفكيرك عن المال والحياة المالية، وسيعلمك الكثير من الأسرار النفسية حول تنمية ثروتك والاستثمار وكيفية اتخاذ قرارات مهمة، وأن ترتب حياتك المالية بما يكفل استمرارك في اللعبة حتى النجاح.

مكتبة | سر من قرأ



"يكتب قلّة من الناس عن التمويل بوضوح رائع مثل مورجان هاوسل".

- دانيال اتش. بينك

المؤلف الأكثر مبيعاً وفق نيويورك تايمز، مؤلف كتاب "متى" و "إن تباع هو أن تكون إنساناً" و "الحافز"

"غالباً ما يكون للملاحظات هاوسل تأثيرها المضاعف، فهي تقول أشياء لم تقبل من قبل، وهي منطقية".

- هاورد ماركس

المؤسس المشارك والرئيس المشارك، "أوكتري كابيتال مانجمنت"

"هذا الكاتب النادر قادر على ترجمة المفاهيم المعقدة إلى سرد سهل الفهم والاستيعاب".

- آني دوكي

مؤلفة كتاب "التفكير في الرهانات"

لا يتعلق الأداء المالي الجيد بما تعرفه بالضرورة، وإنما بكيفية سلوكك، ومن الصعب تعليم السلوك حتى للأشخاص الأذكياء. عادةً ما نعتبر أن كيفية إدارة الأموال واستثمارها واتخاذ القرارات التجارية تنطوي على الكثير من الحسابات الرياضية، إذ تخبرنا البيانات والصيغ بما علينا فعله بالضبط، لكن في العالم الحقيقي لا يتخذ الناس قرارات مالية اعتماداً على جدول البيانات، وإنما يتخذونها على مائدة العشاء أو في غرفة الاجتماعات، حيث يتداخل سجلك الشخصي مع نظرتك الفريدة إلى العالم والغرور والكبرياء والتسويق والحوافز الفردية.

في سيكولوجية المال، يشارك المؤلف تسع عشرة قصة قصيرة تستكشف الطرائق الغريبة التي يفكر بها الناس في المال، وهو يمنحك إدراكاً أفضل لأحد أهم شؤون الحياة.

"ترجم هذا الكتاب إلى أكثر من 33 لغة"

telegram @t_pdf

ISBN 978-9921-767-00-3



9 789921 767001 >



ICARISMA
@icarismabooks