

المحور الخامس
وجهات نظر وشهادات



علاقة المرأة بالمال: مسألة تربية أم جينية؟

عندما طُلب مني أن أكتب في قسم الخواطر حول المرأة والمال، خطر على بالي حديث جرى، منذ زمن بعيد، في أثناء وجودي بين شلّة من الصديقات. حين انبرت إحداهن، بدلع البنات المدلّلات، لتقول إن والدها الثري قد حدّر زوجها حين كان لا زال خطيبها ونصحها بعدم توفير بطاقة ائتمان أو دفتر شيكات لزوجته (أي لها) في المستقبل، والاكتفاء بتوفير المال النقدي لها. فهي غير مكترثة ولا تعرف قواعد الحساب حين يتعلق الأمر بصرف المال.....

وفي أحد الإفطارات الرمضانية العديدة التي تقام في رمضان، لا سيما من قبل الجمعيات الخيرية، حاولت إحدى الصديقات أن تضفي على معرفتها بي بعض الأهمية. فعرّفتني إلى إحدى صديقاتها بأنني أعمل مديرة في مجال التدريب المصرفي. فما كان من السيدة الكريمة إلا أن علقت على الأمر بأنها لا تفقه شيئاً في قواعد الحساب والمال وأن ١ + ١ تساوي ١١ بالنسبة إليها. ولم أستطع أن أعرف إن كان ذلك إطراءً لي أو عدم اكتراث بعلمي واهتماماتي. فما كان مني إلا أن أنثيت

فدوى مردم بك منصور(*)

(*) مديرة التدريب في جمعية مصارف لبنان.

على سعة خيالها وعلى ضرورة وجود أشخاص يرون الاشياء بأشكال مختلفة. وفي مقابلة مع إحدى الصديقات في دمشق في الآونة الأخيرة، تذكرت موضوع كتابة هذه الخاطرة، وعندها قررت الكتابة. فلقد أسرّت إليّ هذه الصديقة بأنها ربحت مالاّ كثيراً في التوظيف الذي قامت به في الأسهم التفضيلية في مصرفين لبنانيين بينما خسرت كل ما وظّفته في مصرف «ليهمان بروزرن» الأمريكي في الأزمة المالية الأخيرة التي عصفت بالمؤسسات المصرفية في أمريكا. ولا أعرف كيف خطر في بال صديقتي الدمشقية أن تشتري أسهماً في هذا المصرف الأخير!

هذا هو سرّ الطبيعة. لكل من هؤلاء النسوة توجّه مختلف عن الأخرى. فأنا لا أعتقد أن ثلاثة رجال يتمّ اختيارهم من مجتمعات وبيئات واهتمامات مختلفة تكون نظرتهم إلى المال والاستثمار متشابهة. ولكن، من المؤكّد أن التربية وتوجيه الأشخاص منذ الصغر والبيئة المحيطة بالإنسان لها جميعها تأثير على اهتمامات الأشخاص، رجالاً ونساء.

فصديقتي غير المكترثة بالحساب تمّت تربيتها على أساس اللامبالاة بالمصروف ولا حتى بجني المال، باعتبار أنها سوف تجد من يعتني بها ويوفّر لها كلّ ما تطلبه وتحتاج إليه على الصعيد المالي. ولمّ التعب وشغل البال؟ أما صديقة صديقتي ذات الميول الفنية (حسب اعتقادي)، فلا حاجة بها إلى القيام بالعمليات الحسابية ولم يتمّ توجيهها نحوها، فليست لديها أصلاً أية ميول إليها.

أما صديقة عمري سيدة الأعمال الشامية، فأنا أذكر أن والدها، ومنذ نعومة أظافرها، أراد لها مثل هذا المسار. فهو كان يأخذها معه في سفراته إلى الصين والهند وأوروبا. وكنت أحسدها على أنها تعرّفت على كل هذه البلدان منذ صغرها. وكان أبوها يحفّزها على الاهتمام بتجارته. فهي الأخت الكبرى لأربعة صبيان. وأراد، لأسباب أجهلها وقليل مثيلها في مجتمعاتنا العربية، أن يحمّسها على ولوج عالم الأعمال وأن تتعرّف على أصول التجارة والاستثمار. وهكذا كان...

فهل التوجيه والتربية مهمّان إلى هذه الدرجة؟ أم أننا نحمل في تكويننا الداخلي البيولوجي جينات حسابية ومالية واستثمارية؟

قرش على قرش جهاز!

عجيب، عجيب منطق الأحلام. منطقتها؟ بل
قل تفكَّهها ونهلها من كلِّ حذب وصوب
وإدخالها صاحبها في حيرة مبتدؤها معروف،
أمَّا خواتيمها فلا خواتيم وإنما شروحات
وتفسيرات وتعبيرات يشترك في إنشائها
العلماء والمشعوذون.

ما الذي جمع تلك الليلة، تحت أهداب بلال،
ابن الثانية عشرة، في مشهد واحد، مقتطفاً من
فيلم **ذهب مع الريح** وزيارة لمزرعة خنازير،
وشخصية من شخصيات أبي عثمان بن بحر
المعروف بالجاحظ؟ بالطبع، ليست الصدفة
وحدها من جمع هذه الشوارد الثلاث في حلم
واحد، بل ذلك القرار الحازم الذي اتخذهُ الغرّ
بينه وبين نفسه فيما كان يستعدُّ لأن يضع
بنفسه أوزار نهاره: «الأمر لي... إنه قراري ولن
أرجع عنه. غداً أفرغ حصّالتي. هذا ما كتبهُ
الصبي على دفتره الذي يستعمله رسمياً
لدروس الرياضيات ويستودعه دون سائر
دفاتره أسراره الصغيرة... كتب قراره على
هامش صفحة خطِّ عليها ما حسبه خواطر
تستحق التدوين، وسطرّ تحت لفظة «قراري»
سطين متتاليين كأن ليلزم نفسه، ومضى

رشا الأمير(*)

(*) رواية وناشرة.

حالماً بما سوف يكون من أمره في الغد متى ما انتهى من إحصاء ما يحتويه بيت ماله، أعني نجمته الخشبية.

هل يكفي ما تجمّع، بين لهو وجدّ، في جوف تلك النجمة الخشبية التي أهدته إياها إحدى صديقات والدته لإنجاز المرحلة الأولى من مشروعه الذي تحتاج مراحلها اللاحقة إلى المزيد والصبر، ومن التوفير ومن سخاء الآخرين؟ وإن لم يكف ما تجمّع في النجمة؟ إن تمخضت النجمة غداً - رغم محاولاته الدؤوبة في تغذيتها بشتى صنوف العملات - عن رأس مال هزيل؟ وإن؟ وإن؟ حينها، لكل حادث حديث. أفليس المال فكرة، لا بل أفكار ملحّة إلحاح وسوسة الشياطين ونهي الملائكة؟

ليس المال فكرة واحدة، بل أفكار، أبلغها لربّما، تلك التي التمعت من قديم الزمان في أفئدة الكيميائيين والكيميائيات: «لا علم يعلو على علم يهجمس بتحويل التراب ذهباً! تخيل تراب الأرض ذهباً. أليس بالذهب أيضاً تجترح الأعاجيب وتشاد المنائف؟». هذا بعض ما كان يدور في خلد بلال. وليس هذا فقط بل طاب له أن يستأنف على طريقته رسم شجرة للعائلة التي ينحدر منها، فأثبت في مكان ما تحت قمتهما بقليل جدّة له ساحرة، حاطت نفسها بعدد من المعاونين والمعونات، وجعلت همّها إحالة القليل من كل شيء كثيراً، والوضيع شريفاً، وبنات الأفكار وأبنائها أشخاصاً ذوي ملمس ورائحة! من أين أتى بلال بفكرته هذه؟ أمن قراءاته المثابرة لقصص الفرسان والسحرة؟ أم من اندهاشه المتصل من قدرة النساء، من يعرف من نساء، أمه وعماته وخالاته، على التدبير؟ لسبب ما، غالباً ما تمثل هؤلاء النسوة على مثال قباطنة أشداء يُجرين الرياح كما يشتهين، وغالباً ما ذهب به الظن إلى تفسير تفوقهن لما قرأه يوماً من قصة شمشون ودليّة: شمشون حاكى النساء بإسدال شعره، وما فعلته دليّة لم يعد حرمانه من قوته النسوية...

يوم أهدته صديقة أمه تلك النجمة التي يكللها ثقب يتسع لشتى العملات المعدنية والورقية، سألت الاثنتين، أمه والصديقة، هل كان منهما أن تعاطتا الادخار على نحو ما تدعوانه أن يفعل فأجابتهما بالإيجاب، واستفاضتا في وصف حصّالات طفولتهما الفخارية وتبارتا في وصف ما تهيّبهت كل منهما يوم قررت، لسبب ما، أن تكسر حصّالتهما. لم يبد حماساً كبيرة لحديثهما الذي لم يزد في واقع الحال على علمه شيئاً. فالحصّالات لا تتشابه: أخته مثلاً تدخر في أنية على هيئة تفّاحة، أمّا صديقه ففي أنية

على هيئة خنزير. ثم إنه، في تهويماته، لم يستبعد أصلاً أن يقع يوماً ما على حصالة على هيئة نملة عملاقة تيمناً بتلك النملة الدؤوبة النشيطة التي جمعت قوت شتائها، على ما يرد في قصيدة استظهرها عن ظهر قلب، أو على هيئة بقرة كريمة لحماً وحبلياً، تيمناً بإعلان متلفز، أو على هيئة دجاجة طالما أن بعض الدجاج من فصيلة الكيمياءيين وتريد القصص أنه يبيض بيضاً من ذهب. أما التهيب فلا حول ولا قوة. مما يتدنى عن كسر حصالة فخارية يتهيب المرء صغيراً كان أم كبيراً. فأَيُّ جديد في ما يستشعره ويقلقه؟ ثم إنهما، أمه وصديقتها، لم تجيباه عن سؤاله.

* * *

غداً إذاً، يوم الخميس، غداً يفتح بلال بيت ماله، يعدّ ما تجمّع فيه ويشترى ما يحلم به منذ شهور طويلة. أمّا الآن، وقد شارفت الساعة منتصف الليل، فراح، استدراجاً للنوم يعدّ افتراضياً كل الخنازير. الخزانات التي شاهدها يوماً معروضة على رفّ أحد المخازن. وإذ ضجر من الخنازير تحول عنها إلى رعاة متوهّمين يعبرون وسادته كما مرج شاسع ثم إلى نجوم لا تقل توهماً. عبثاً. أخيراً، وبعد أن حطّم رقماً قياسياً في التقلب يمنة ويسرة إذ به يجد نفسه، بين الغفوة والصحوة، متربعاً على ذلك الحصير المقصّب المعلق في صدر البهو من بيتهم، والذي لطالما حلم بانتزاعه من إطاره الذهبي السميك لاتخاذ سفينة بساط ريح.

لم يفته بين الغفوة والصحوة أن يحدث نفسه بشيء من قبيل: «لو رأيتني أمّي على متن حصيرها، بقجتها المقصّبة الثمينة، لغضبت حتماً ولقرّعتني مذكرةً إيّاي بالقصة الكاملة لاقتنائه من مخزن لبيع الأثریات، خلال زيارتها الثانية إلى تركيا صحبة الوالد». إلى آخر القصة التي من كثرة ما سمعها بات يحسن روايتها بمزيد ترتيب عن والدته الناظرة إلى البقج المطرّزة والحمامات الأثرية كمستعربة تزور الشرق للمرّة الأولى!

طار به الحصير المقصّب وهبط به أول ما هبط في مزرعة تعجّ بالحيوانات الأليفة، تجول في أرجائها إلى أن استوقفه حديث بين خنزيرة مكتنزة، وخنّوص رجّح أن يكون وليدها: «أسيادنا الشقر ذوو العيون الملونة، ألا يطعموننا نوافلهم وبقايا أكلهم يوماً بعد يوم؟ معنى ذلك أن فتات قروشهم هو ما يسمّنا، وأن اكتنازنا وما سيجنونه بعد حين من لحمنا يزيدهم ثراء. أعرفت الآن لم اختارونا رمزاً للاذخار؟ يطعموننا الفتات فنأكله بنهم ونمتلئ لحماً وشحماً يبيعونه بسعر باهظ!

أفهمت فلسفتهم يا بني؟ أفهمت كيف يثرون من بطوننا؟ كل يا بني، كل وسر إلى مصيرك كي تلون أمرجتهم بلوننا الزهري، لون الأمل . على ما تقول كلمات أغنية فرنسية ذائعة . والأزهار الربيعية التي يتهاداها الناس وصلاً لحبل كلام أو لنظرة سنحت أو ابتسامة ارتسمت» .

همهم بلال وابتسم . ها قد فهم سرّ الحصّالة الغربية ، كما فهم مقاصد رأس المال الذي اختار جوف الخنزير رمزاً لمراكمة «استثمارية» ذكية لفضلاته التي يسميها تزكية لها «فواض» . جوف الخنزير إذاً هو المفاعل السري الذي تتحول فيه الفضلات إلى عكسها... كيمياء... الأزهار تزهرو... أليس كذلك؟ المال أيضاً، إلا أن زهره من شحم ولحم حيوان مكروه في حضارتنا، أليف ومحبّب في كنف حضارات أخرى . يزهر ويبهج متجلبباً بلون وردة!

بلا رابط منطقي، ومن مزرعة حلمه الأوروبية، طار الحصير وحطّ ببلال في قاعة سينما . «أين أنا»؟ لا وقت للأسئلة... في حضرة الأفلام لا محلّ إلا للمشاهدة . لم يحتج الفتى إلى كثير مراجعة ليتأكد أنه يشاهد مقطعاً من **ذهب مع الريح** . «البطلة» سكارليت أوهارا - وقد لعبت الدور فيفيان لي - تنزع بعنف ستارة خضراء اللون وتحولها، بسحر ساحر، في اللقطة التالية إلى فستان أنيق تلبسه على شرف الرجل الذي سوف يعينها على إنقاذ مزرعتها الرازحة تحت الديون . سكارليت! كم تليق بها البطولة!

أحبّ بلال شخصيتها ومنافحتها، في عزّ الحرب الأهلية، عن تارا، مزرعتها الواقعة في الجنوب الأميركي .

يوم قرأ الصبي رواية مارغريت ميتشل لم ينحفر هذا المشهد في ذاكرته؛ أما الآن، وهو يشاهد هذه اللقطة المدهشة في حلمه، كيف له أن ينسى سندس القماش المخملي محتضناً رشاقتها! كيف التمعت فكرة تحويل الستارة إلى ثوب في عقل المرأة العاشقة لمزرعتها؟ كيف اتّخذت، من جارت عليها الدنيا بعد عزّ، هذا القرار الكيميائي؟ هذه امرأة أنيقة تريد أن تبهر من سوف ينقذ أعزّ ما عندها . هذه امرأة لا تملك مالاً لشراء فستان جديد . كل ما تحت يدها ستارة مخملية وبها ستتنوسل لنيل ما تريد . يا لها من ساحرة هذه البطلة !

توقف الفيلم فجأة، وطار الحصير ببلال فوق مدن تشعّ بالأضواء إلى أن

حطت به جوار كتاب عملاق غلافه المجلد بجلد سميك أشبه ببوابة نصف مشرعة. ولج بلال الغلاف البوابة فألقى نفسه متنزهماً في حديقة من كلمات: «أين أنا؟ في أي كتاب يقيض لي أن أسيح يا ترى؟». كما في الكتب، ما هي إلا أن طلعت عليه حورية أشبه بالمضيفات الجميلات اللواتي يتفرس في صورهن في المجلات، وبادرت به بالسلام: «أهلاً بك وسهلاً في بستان عثمان بن بحر، المعروف بالجاحظ. أنا مريم الصنّاع بطلة واحدة من قصص كتابه المعروف بالخلاء. لست بخيلة يا صديقي ولا تفسير منطقياً عندي لما حدا بالأستاذ الكاتب أن يعدني بين أعيانه. كل ما في الأمر أنني، من يوم أن ولدت ابنتي إلى أن زوّجتها، - أنني كنت أرفع من دقيق كل عجة حفة. وكما تعرف، كنّا نخبز في كل يوم مرّة، وكنت كلما اجتمع مما ادخرت مكوك بعته. ولمّا حان يوم تزويجها حلّيتها بالذهب والفضّة وكسوتها بالقز والخز ودققت لها الطيب فأدهشت زوجي وعائلة العريس». وانطلقت مضيفته في قهقهة طويلة: «لا تنس اسمي. أنا مريم، مريم الصنّاع من دخيلات كتاب السيد الجاحظ. جاحظ، وضنين كأبطاله على الأرجح، بيد أنّه أكرمني وخلّمني! ابحث عني، ستجدني حتماً؛ وكما جمعت قليلاً على قليل وصيّرت كثيراً، انكرني بالخير». واختفت مريم الضاحكة، وغفا بلال على أصداء ضحكتها حتّى الصباح.

* * *

لم يكن نوماً عادياً ما ذاقه صاحب الأحلام تلك الليلة، بل كان دروساً مكثفة في الأدب والفن والاقتصاد! تيقن صاحبنا أن التدبير أنثى، أنثى غاوية كسكارلت أوهارا، وفطنة كمريم الصنّاع وأن المال يستعير من قوس قزح ما يطلو له من ألوان. لم يغيّر حلم بلال من قراره شيئاً بل زاده إصراراً على المضيّ في إنفاذ خطّته البيضاء بياض رفاقه الجدد.

في الصباح، بلا تردّد، فتح حصّالته وعدّ ما فيها وياشر ما نوى: استحصل على ما يلزم من أذونات عائلية وابتنى في جانب من حديقة منزلهم قفصاً يليق بأرنبه الأبيضين وصار يطعمهما ويسهر عليهما حتى أنجبا.

لم ينجبا كرمي عينيه فقط، بيد أنه أقنع نفسه بأن واحدة من جدّاته الكيميائيات المدبّرات هي التي همست لهما أن يصيرا قوماً ملوناً ومشاكساً تحتاج رعايته إلى حصّالات عامرة، وأحلام متشعبة بأسقة رأها تورف وتبدل عاماً بعد عام مغادرة رفاه أرنبه وبنيهما...

المرأة تُخيط سترتها (شهادة)

أنا زوجي متوفي عندي بنتين وصبي
الصبي تزوج عندو ولدين

بنتي رهِف عيتاني علّمتا كوفيرا للشعر
جيذا تعلّمت «بالواي»^(١) وزارة الشؤون
علمولي ياها «بالواي»، وهلّق عمتشغل بدار
الأيتام الإسلامية (الغاردي العمريّة اللي براس
النبع).

خالي مدير بنك لبنان والمهجر. أني
زوجي متوفّي سنة التسعين.

بتشتغلي؟

إذا إجيني شراشف بدرّز هالشرشف
هالبلوزة رزقتي قد ما إجيني قد ما أعطوني

يعني بالخيطة؟

ما بخيِّط لّلي ما بيعرفوني. بشتغل أيّام.
بشتغل شراشف مخدّات.

بساعد هالدخل؟

حدن بيتذكرني برمضان، ورهِف بتشتغل
الشعر بالبيوت، بتعطيني مصروف البيت ألفين
ليرة لبنانية (بتساوي شعر بالبيوت ب ٥ آلاف)

رؤية عيتاني (*)

(*) خياطة.

(١) «الواي» هي مختصر اسم «جمعية الشابات المسيحيات» حيث تدرّبت جيذا على مصلحة تصفيف

الشعر. YWCA

ابني زياد خبّاز بيعطيني ٢٠٠٠٠٠٠ ليرة بالشهر لأن صار قسط مدرسة بنتو
ثلاث ملايين.

ومشرياتك؟

بيشتري على قديّ (بالأول بيجيني رمضان) هلق جايبني كارت للتلفون أني
بدبرّ حالي. أخواتي ما بخلوني دقّ بعلمولي عالتلفون.^(٢)

ومصرفك؟

مصرفي تلفون وكهرباء وأكل وشرب والأدوية عليّ. دواء الضغط ٥٠٠٠٠
وأدوية تانية ٢٠٠٠٠ ١٠٠٠٠٠ وللكولسترول ٣٥٠٠٠ (لازم ضلني عيش عليها) تبع
الحساسية ما بغفا الا لترخيلي أعصابي للنوم. الحكيم قلّي ما بتضر. لما مات
«جوزي»^(٣) كنت على «الصنوبرة» بعدين نقلنا على «عيشا بكّار» خلف دار الفتوة،^(٤)
صار معي أعصاب أربع سنين. تجيني كآبة لا ساير حدن تجي لعندي ماما والغرض
لما ما بقدر أعملو تعملو ماما الله يرحم ترابها.

رهف بتاخذ

١٠٠٠٠ ليرة للشعر بتعطيني ٥٠٠٠ ليرة

زياد بيعطيني ٢٠٠٠٠٠

أنّي بيجيني قرشين برمضان هولي سندي. أدويتي

رحت عند الحريري قالولي الصور وعملات ما بساعدو.

بنتي جيذا خلقت بشقّة الأرنبة يجي رمضان صمّدها وأعملها العملية (أعطاني
الحريري ١٠٠٠ دولار من تكلفة ٣٥٠٠ دولار).

ما إلي قدرة. هلق إجا نصيبها هلق انخطبت ابن الريحاني. بلشت تصمّد، بدي
أعملها كُفّرلي التخت وبرادي الصالون، لأن هو عاقدو بيقبض ٦٠٠ دولار عند معمل
الصابون. مصمّد ٦٠٠٠ دولار عمبصلح بيتو عقار قديم أمو اعطتوياه من ورتتها.
قلت لأمو بساعدك وهلق جيذا عامبتصمّد. بدي استرها ضبّها. مانها مرغوبي.
بالأساس جوزي كهربي عند ابو عبد السمّان، توفي أجاه هايديك المرض.

(٢) «بعلمولي» إشارة الى إرسال الرسالة عبر الخلوي مهمة جدا للشعور بان الإنسان عصري ويمتلك
أدوات عصره وسلطتها المعنوية.

(٣) «جوزي» يعني «زوجي» تلفظ بالعامية «الجيم» بدل «الزال».

(٤) «الصنوبرة» و«عائشة بكّار» هي أحياء سكنية في رأس بيروت.

دخلي ٢٠٠٠٠٠٠ ورهف ١٠٠٠٠٠٠ بستعين بمُصريات رمضان. لو ما رمضان ما بقضيّني المصروف.

على سلامتها الحجّة يا حبيبة قلبي.

بتساعدك الجمعيات الخيريّة؟

صندوق الزكاة لأ. عناية بالطفل والأم بس برمضان، بيعطوني ورقة مونة بشتري فيها من التعاونية غراض.

عندي سهى نورالدين بدبرلي ورقة من بيت الدبس ٧٠٠٠٠٠ ورقة مونة من التعاونية. من عند «شوبرن». واذا حدن تذكّرني برمضان. رمضان كريم بحط هون بيجيني هون، ما بحسب! عايشة بالله تعالى.

ودخل الخياطة؟

لو عشرة تألاف او عشرين ألف بيعطوني أكثر ما بستاهل. باعتلي ولاد حلال. لكن جمعية بيت العيتاني كل ٣ أشهر ببيعتولي ٧٥٠٠٠

ولادك حناين؟

رهف معها حساسية الربو. علمتها هالكار. بتشتري طساسة. قضينا فيها كثير لرهف. بتاخذ موتيليون.

جيذا خلقت معها ميوبي درجة ٨ ونصف وتسعة، وكل ساعة بدا تروح عند دكتور خوان، خوان بيشفيلها نظرها وبيطبيلي الزجاجة وبتكلفني ٥٠ دولار والكادر ٣٥ دولار وأجرة إيدو ١٠٠ دولار. أني ما بقا عام روح.

الحمد لله ساترها.

الله كريم متل رمضان. وجيذا عامتشتغل. بتاخذ ٥٠٠٠٠٠٠ ألف بروح ٨٠٠٠٠٠ للشوفير اللي بياخذها عبكرا وعشبي لشغلا.

المهم عامبتصم للزوج.

حاتعمليلها عرس؟

أنّي بستمّنّا. بقلولي ما ألك قدرة عرس.

وماما لو موجودي كانت تحنّ قلب أخوتي عليّ. ماتت فجأة ما أشبها شي.

العافية تكون منيحة بتعيشي با٤٠٠,٠٠٠ الله يبعد عنا الحكيم وكل شي منيح.

الناس للناس...

مع كتابة هذه السطور تكون جمعية أهلنا
قد أتمت عامها الثامن؛

وحين ننظر اليوم الى ابنة الثامنة نرى في
ملامحها نضجاً لا يتوافق عادة مع عمرها
القصير؛

ما سرُّ هذا النجاح؟

وكيف استطاعت هذه الجمعية وفي فترة
قياسية أن تتحوّل من جمعية صغيرة في شقة
صغيرة متواضعة إلى مؤسسة تملأ المدينة
وتشغل الناس؟...

وللإجابة عن هذا السؤال لا بُدّ من العودة
الى البدايات؛

فأهلنا في الحقيقة بدأت عملها على
الأرض قبل أن تتسجّل رسمياً، إذ إنّ السيدات
اللواتي أسّسن جمعية أهلنا عام (٢٠٠١) شكّرن
قبل ذلك بأربع سنوات (عام ١٩٩٧) «لجنة
دعم صندوق الزكاة في صيدا». هذه اللجنة
وكما يبدو من اسمها عملت الى جانب صندوق
الزكاة الذي كان قد تأسّس حديثاً في ذلك
الوقت، ويقوم عمله على جمع أموال الزكاة من

سحر جلال الدين الجبيلي(*)

(*) عضوة مؤسسة ورئيسة جمعية أهلنا حالياً.

المقتدرين لتوزيعها على أصحاب الحاجة وفق أحكام الشريعة الإسلامية. وقد عملت اللجنة النسائية التي تشكلت كرديف للصندوق عن طريق حث السيدات في مدينة صيدا على دعم صندوق الزكاة لزيادة إيراداته وتالياً زيادة عدد المستفيدين.

وقد رفعت اللجنة شعاراً معبراً: «القليل الدائم خير من الكثير المنقطع»، وكان المبلغ المطلوب من كل سيدة مشتركة تأمينه شهرياً زهيداً (٢٠,٠٠٠ ل.ل) (\$١٣)، شرط الاستمرارية لضمان استمرار المساعدة.

إنّ المبلغ الزهيد المطلوب في تمويل هذا المشروع أسهم في إشراك شرائح واسعة من المجتمع فيه، فالعمل الخيري كما نفهمه هو تكافل الجميع، وعمل الخير لا يعني المقتدرين الذين يفيض الكثير عن حاجتهم بل يمكن لمتوسطي الدخل أيضاً أن يساهموا في هذا العمل ويشاركوا في التخفيف من وطأة الحاجة على من يعجزون عن تلبية حاجاتهم الأساسية، وتبقى الفرصة أمام المقتدرين لدفع مبالغ أكبر من القيمة المحددة.

وقد لبّت مئات السيدات في المدينة الدعوات التي كُنّا نوجهها لنشرح مشروعنا وتجاوبن بعد تلبية الدعوات مع الشعار المرفوع، واستطعنا بفضل ذلك تأمين عشرات الآلاف من الدولارات سنوياً كانت تُحوّل الى صندوق الزكاة ليقوم بدوره بتوزيعها على المحتاجين وفق الأنصبة الشرعية.

إنّ الثقة الغالية التي منحنا إياها المجتمع المحلي كانت السبب الأول في نجاح هذا المشروع بالاضافة الى الحماس الكبير والاندفاع الى العمل الخير دون أن يكون في بالنا أي هدف آخر سوى خدمة الناس.

ولم تكن الثقة عاملاً في تمويل هذا المشروع فحسب بل دفعتنا الى مزيد من العمل والى التفكير في تطوير الخدمة المقدّمة؛

فمما لا شكّ فيه أن توزيع المال وفق مبدأ الزكاة وهو من أركان الإسلام، يُسهم في تنشيط الدورة الاقتصادية عن طريق ضخ المال لدى شريحة واسعة من العاجزين. إلا أن ما لفت نظرنا خلال متابعتنا لتنفيذ المشروع عبر زيارة العائلات المُسعفة هو سوء تنظيم الأولويات لدى بعض هؤلاء، مما ينعكس سلباً على وضع

العائلة، بالإضافة الى الكسل الذي يُصيب البعض نتيجة اتكاله على مبلغ مضمون في نهاية الشهر، فيُحجم عن السعي للبحث عن عمل حتى ولو كان قادراً، وهذا يؤدي إلى حرمان سوق العمل من يد عاملة منتجة، ويؤثر سلباً على الدورة الاقتصادية.

علاوة على ذلك فقد انتبهنا الى شريحة من المحتاجين تسعى الى العمل دون أن تجد فرصة لأنّها لا تملك الخبرات والمهارات والكفاءات المطلوبة في سوق العمل، ولا تقبل أو لا تُفضّل الحصول على المال عن طريق الإحسان.

من هنا بدأنا التفكير بتعديل خطة عملنا بناءً على اتجاهين أساسيين:

١. تقديم خدمة للمسعفين لا مالياً نقدياً لنضمن حسن استخدام الأموال في إطار ينمي وضع العائلة، وفي هذا المجال لا بدّ من الانتباه إلى الشق الرعائي الوقائي.

٢. تأمين فرص عمل للسيدات اللواتي لا يمكن أن يجدن هذه الفرص في المؤسسات غير الاجتماعية.

هذا الانعطاف المفصلي في العمل هو الذي بلور فكرة أهلنا بعد أربع سنوات من العمل الميداني مع الناس.

وقد انطلقت جمعية أهلنا انطلاقة متواضعة في شقة صغيرة تقع في صيدا القديمة، قدّمها لنا أحد الأصدقاء، وبدأ العمل في هذه الشقة على تأسيس ما اصطلحنا على تسميته بـ (معمل الانتاج) وبتجهيزات من منازل الأعضاء: فرن من هنا، قدر من هناك، طاولة من هنالك... وبدأت المغامرة مع عدد من السيدات المستعدات للعمل... ولأنّ النية صادقة، والعزيمة قويّة كبر العمل فانتقلنا الى شقة أكبر على مدخل صيدا الشمالي قدّمها لنا أحد الأصدقاء على سبيل الإعارة...

مجال آخر فتحنا فيه مجالاً للعمل يُسهّم في دفع الدورة الاقتصادية بشكل مميّز: إنّه شق الخدمات المنزلية حيث فتحنا الباب أمام عمالة محلية تعمل ضمن شروط إنسانية وبأجر عادل. وقد لعبنا في هذا المشروع ولا نزال دور الوسيط بين أصحاب البيوت والمؤسسات الذين يطلبون الخدمة من تنظيف وطبخ وضيافة وبين السيدات العاملات اللواتي يقدّمن الخدمة.

ومن أهدافنا في هذا المشروع مصالحة مجتمعنا مع المهن التي تُصنّف للأسف على أنّها وضيعة، ويتمّ التعامل معها على هذا الأساس، بينما هي حاجة ملحة ومطلوبة في المجتمع لا للمقتدرين فقط بل لمتوسطي الدخل من الموظفين حيث تعمل المرأة والرجل دون القدرة على الاستعانة بعمالة أجنبية. وفي هذا الإطار نحاول وضع أسس تدريب للسيدات العاملات للتمكين الذاتي، وإدارة الدخل وتنظيم الوقت، وغير ذلك...

في الوقت نفسه كُنّا نعمل بمساعدة المختصين على وضع خطة للوقوف ميدانياً على حاجة العائلات المسجّلة في صندوق الزكاة أو التي نحصل على معلومات عنها عبر الأصدقاء، من خلال استمارة تُفصّل كل المعلومات الضرورية لتقديم مساعدة تكون في مكانها الصحيح، تُنمّي ولا تُخدر.

وفي هذا المجال لم ننسَ أن الرعاية الى جانب الخدمة بل هي قبل الخدمة. ومن خلال العمل مع العائلات ودراسة الحاجات طوّرنا عملنا، فأنشأنا قسم توزيع الملابس الذي يقبل التبرعات من الملابس الجديدة والمستعملة ويعيد توزيعها لقاء مساهمات رمزيّة.

كما لاحظنا مشكلة التسرّب المدرسي فأنشأنا مشروع التعلّم الناشط الذي يتابع أبناء العائلات الذين يعانون من مشاكل في دراستهم تحصيناً لهم من الرسوب ولمنع دخولهم المبكّر إلى سوق العمل.

وأنشأنا مشروع رعاية اليتيم في بيته حيث تقدّم له كلّ الضروريات بوساطة بين الكافل والمكفول وبحرص على كرامة اليتيم وعائلته.

ولم نغفل التعليم الجامعي حيث بدأنا قبل سنتين ببرنامج القروض والمنح للطلاب الجامعيين وحتى للتلامذة قبل المرحلة الجامعيّة.

مشاريعنا كثيرة وتحتاج إلى صفحات طويلة للحديث عنها:

- فنحن اليوم في مبنى مؤلّف من خمس طبقات أربع منها منجزة كلياً.
- معملنا يؤمّن العمل لـ ٧٠ سيّدة.
- مشروع الخدمات المنزليّة يؤمّن العمل لـ ١٠٠ سيّدة.

- المشروع الاجتماعي يتابع ١٨٠٠ عائلة محتاجة، فيقدّم لبعضها المؤن شهرياً ويساعد في الأدوية والاستشفاء ويقدم الحفاضات لأصحاب الحاجات الإضافية، كما يقدم للجميع حصصاً تموينية كل أربعة أشهر.

- مشروع التعلّم النشط يتابع ٢٠٠ تلميذ للعام الدراسي الحالي ٢٠٠٨-٢٠٠٩.

- مشروع المنح والقروض يساعد ٩٠ طالباً للعام الدراسي الحالي ٢٠٠٨-٢٠٠٩.

- مشروع الملابس يساعد ما لا يقلّ عن ٥٠٠ عائلة.

كل هذا العمل في جمعية لا تتوحى الربح... فكيف تأمن المال اللازم؟

١. استمر العمل في مشروع (القليل الدائم خيرٌ من الكثير المنقطع).

٢. شبكة العلاقات التي أقامتها السيدات عضوات الجمعية أمّنت التبرعات اللازمة وبينها قطعة الأرض التي بنينا عليها مركز الجمعية الرئيسي بالإضافة الى شقتين حُصصت واحدة منهما للمشروع التربوي والثانية لمشروع توزيع الملابس.

٣. المؤسسات المانحة الدولية التي ساهمت في ترميم الشقة الخاصة بالمشروع التربوي وفي بناء مركز الجمعية الى جانب متبرعين كبار من الممولين وأصحاب المؤسسات، وأفراد.

٤. الدول الصديقة التي تقدّم الدعم عن طريق سفاراتها في لبنان.

٥. ريع معمل الانتاج، ومساهمات مشروع الملابس.

كنّا مجموعة من السيدات، بدأنا بعمل عفوي وهدفنا أن نساهم في تنمية المجتمع، فساعدنا البعض، ولتتمكّن من ذلك ساعدنا البعض، وهكذا تكتمل الحلقة وفق قول الشاعر:

الناس للناس من بدوٍ وحاضرةٍ بعضٌ لبعضٍ - وإن لم يشعروا - خدمٌ

في تجربة مديرة مصرف

مشواري مع المال وصناعته بدأ منذ
قررت الالتحاق باحدى وظائف المصرف أي
منذ خمسة وثلاثون عاما.

كنت آنذاك حاصلة على دبلوم برمجة
الالكترونية في عصر لم تكن فيه المعلوماتية
منتشرة مثلما هي حاصلة الآن.

لذلك لم أعمل في مجال تخصصي لأن
المصرف الذي عملت فيه لم تكن أعماله ممكنة
آنذاك.

طموحي منذ البداية كان واضحا وهو
التقدمي الى منصب المسؤولية. وقد عملت
جاهدة للحصول على هذا المنصب فعدت الى
الجامعة من جديد وقد بلغت الأربعين من العمر.
حصلت بعدها على شهادة ماجستير في علم
التنمية الاقتصادية وكان موضوع رسالتي:

«المصارف اللاربيوية في الاسلام
(بين النظرية والتطبيق)»

هذه الشهادة لم تضاف الى خبرتي
المصرفية الكثير، كانت فقط جواز مرور
للحصول على ترقية كنت أطمح لها منذ زمن.

أحيانا تراودني أسئلة كثيرة حول وضعي
الوظيفي وماذا اكتسبت خلال هذه الرحلة

ناريما الساحلي(*)

(*) مديرة مصرف.

الطويلة. وللإجابة عليها كنت أحتاج الى فترات تأمل أمارسها عادة عند قيامي برياضتي اليومية (وهي المشي) عند الغروب على كورنيش المنارة. أحياناً كنت أجد لها جواباً، وأحياناً أخرى أفشل بالإجابة عليها بما يتوافق مع أحاسيسي. فأنظر الى البحر وأدخل في غيبوبة من المتعة ألتني لم أحاول يوماً أن أفسر سببها سوى الخروج من الروتين بفضل الطبيعة التي كانت يومياً تتبدل فيها اللوحات كما يبذل الشجر أوراقه في فصل الخريف.

أما الأسئلة التي كانت تراودني فهي:

- هل إن رتبة مدير التي حصلت عليها خلال عملي في المصرف هي مقياس نجاح؟
- كيف يكون شكل النجاح ومضمونه؟
- هل يكفي أن يكون الإحساس بالنجاح ذاتياً أم أن المحيط له تأثير في خلق هذا الإحساس؟

- ما هي نظرتي الى العملاء الأثرياء، هل تتكون من درجة ثرائهم ام من خلال خصالهم الانسانية؟

- هل المال يصبح أرقاماً تتكدس في حسابات العملاء في المصرف أم حاجة يومية لتوفير المأكل والملبس والطبابة وبعض «الفرفشة»؟

ليس كل مدير ناجح، على الأقل بالنسبة لي.

فالنجاح له مقومات ذاتية وموضوعية. لذلك فان اجتماع الاثنين معا يعطينا الأمان للقيام بعمل يستاهل «التصفيق» بالمعنى المجازي للكلمة.

الأمان بتأمين مستقبل زاهر، لأن الرؤية تكون واضحة، وعلما يعلمنا برمجة الأولويات وهذا يساعدنا على الادخار. فيكون الشريك «شريك حياتك» طبعاً هذا على الأقل ما هو حاصل معي على يقين بأن المستقبل مضمون، ما يضيفي الأمان والاستقرار على الحياة العائلية.

ولكن هل جمعت مقومتي النجاح الاثنتين، الذاتية والموضوعية؟ لا أستطيع الاجابة بشكل موضوعي على هذا السؤال لأن الانسان بطبعه ميال الى اعتبار ما يقوم به صحيح لا يحتمل الخطأ.

كل ما بوسعي قوله ان تربيتي وظروفي العائلية قد أثرتا كثيراً على نمط تفكيري وسلوكي المالي، فقد ترعرعت في بيئة كان لها نصيبها من الثراء المتوارث عن الأجداد وكل من حولي كان يهتم لأمرنا لأننا أصحاب نفوذ ومال وعندما تقع الكارثة بفقدان هذه الثروة يتبخر هؤلاء المحيطون بنا ولا يبقى الا أصحاب المشاعر الصادقة.

اقترضت المرأة مالا فاغتنت ، وتدافعت مشاريعها

لم تكن، في يوم من الايام، علاقتي بالمال علاقة تفوق حاجتي اليه أو تشغل هاجس امتلاك الكثير منه، كنت اتبع مبدأ «اصرف ما في الجيب يأتيك ما في الغيب»، وعندما كان هذا الآتي من الغيب يتأخر، أبدأ بالتفكير بالاستدانة، وسرعان ما كنت استبعد هذه الفكرة، لأنني كنت أخاف من الوقوع في فخها، واقلق من هاجس السداد، وأشعر بالخجل والحرص من دائني في حال الاستدانة، فصرفت النظر عن هذه الفكرة كي اجنب نفسي هذا الاحراج والخوف والحرص.

إلى أن جاء ذلك اليوم، وقادني الى بلاد تألف القرض والتسليف لا بل تغري بكل منهما، وكنت كلما اتصلت بالمصرف للاستفسار عن راتبي، يبدأ الموظف المختص بالقروض بتقديم التسهيلات والشرح والتفسير وحجج الاقتناع، حتى تمكن من إقناعي، فوافقت على تقديم طلب قرض، وذلك وفقاً لشروط القرض التي يتفق عليها بين المقرض والمقترض لإعادة المال في فترة لاحقة، ولم يعد الامر يقتصر على اقتراض المال وتحقيق الاحلام والمشاريع وربط المسألة بألية السداد، طالما ان الامر قد حسم

وظفاء حمادي(*)

(*) أستاذة جامعية وباحثة في المسرح.

منذ البداية أي منذ التوقيع على شروط القرض، عندها أصبح المال المحسوم من الراتب أمراً عادياً، فبدل ان يفوق مقدار الراتب الالف دولار مثلاً، لا بأس في ان ينخفض الى السبعمائة مثلاً، وبدل ان تكون قيمة القرض عشرين الف دولار مثلاً، لا مشكلة في ان تصير ثلاثين الف مثلاً، وهكذا يصبح الدخول في اللعبة الاقتصادية أمراً خطيراً، ولكنه يحقق الاحلام ويضاعف المشاريع ويؤثر على الأفراد والأسر.

وهكذا تم اغرائي لأنني سأحصل على مال تتحقق به أحلامي، دون أن أخجل أو أخرج من دائني، بل شعرت بحرية القرار والفخر والاعتزاز بالنفس كامرأة تتقاضى راتباً يمكنها من السداد، وتتحدى به مقولة إن الحصول على القروض من البنوك المصارف أو من مؤسسات التمويل، يتطلب مخاطرة بالنسبة للمرأة والرجل، ولكنها تكون أكبر عندما يتعلق الأمر بالمرأة لأنها تفتقد في غالب الأحيان الضمانات الأساسية نظراً لصعوبة توفير وثائق الملكية في ظل المنظومة الاجتماعية التقليدية القائمة ..

وبالنسبة الي فالأمر بات ميسراً، فهو يعتمد على الضمانات الشخصية وشهادة الراتب بدلاً من فرض تقديم التأمينات العينية التقليدية؛ والاستثمارات والوثائق المكتوبة، فاجتزت هذا الشرط بسهولة، ولم لا فأنا استطيع أن أضمن نفسي، وأن أتغلب على العوائق القانونية وكتب التوصية بالصفات الحميدة، أو الاعتماد على العلاقات الشخصية وغيرها، فراتبتي كفيل بتوفير كل هذه الشروط واستيفائها .

أنا والقرض واستهلاكه

عندما حصلت على القرض، لم أكن ادرك أن هناك قضايا أخرى يستدعيها التعامل مع مال القرض او المال بشكل عام، لذلك وقعت في فخ لم أكن احسب له حساباً هو انه لم يتح لي ان اتعلم كيفية التصرف كمستهلكة جيّدة للقروض، فبدأت بإنفاق المال وفق ما تشتهييه اهوائي، ووفق ما تفرضه حاجات الاولاد، لأنني جل ما كنت اعلمه انني لا أجيد الادخار، بل أشكو من ضعف المدخرات المالية نتيجة اتجاهي واتجاه المرأة العاملة عامة أكثر لتعهد مصاريف الأسرة، وهذا ما أثبتته كل الدراسات المنجزة بأن المرأة لم يتم إعدادها منذ مراحل طفولتها المبكرة للدور الاجتماعي وللدور الاقتصادي بصفة متكاملة مع أدوار الرجل ضمن الشراكة والتكامل، بل كرسست التحيز للرجل وللمفاهيم الرجولية، وكرست الوصاية المالية

الدائمة على المرأة، مما أخرج منح المرأة قروضا مالية، فتعاملت مؤسسات القرض مع المرأة باعتبارها كائنا اقتصاديا ضعيفا من الصعب حصولها على التمويلات، ولكن فيما بعد حدث تثوير لهذا الواقع فبدأت القروض تقدم للمرأة، وفي خلال ثلاثة عقود، دلت سلسلة من الاختراقات على أن المرأة، وعلى الأخص المرأة الفقيرة، جديرة بالحصول على التسليفات وأنها مستهلكة ممتازة للمنتجات المالية، وأسهم ذلك في جعل القدرات الذاتية للمرأة بشكل عام تتطور بصفة كبيرة لتتكيف مع المتطلبات الاقتصادية الجديدة، وفي جعل قدراتي الذاتية تتفتح وتنضج لدى توظيفي لهذا القرض واستثماره .

ولكني فيما بعد استدركت وحافظت على ما تبقى من المال من أجل تنفيذ مشروع اقتصادي، ولكن توجهي نحو الاقتراض لتنفيذه نأى منذ البداية عن إقامة مشروع تجاري او استثماري، واتجه نحو شراء شقة سكنية، وإن كان شراء شقة بالمفهوم المالي والعقاري ربما يصب في هذه الخانة عمليا واستثماريا، وفي كلا الحالين، أي عندما قررت تقديم طلب القرض، كان همي هو ان امتلك شيئا في هذه الحياة .

لكني لم اکتف بذلك، اذ انني عندما اطلعت على اسلوب آخر من القروض، وهو أسلوب للإقراض غير المكفول بضمان معين، أي السماح للمقترض بالاقتراض بصفة مستمرة دون إجباره على سداد القروض السابقة. ولذا يتحول القرض قصير الأجل إلى قرض طويل الأجل شرط ألا يتعدى إجمالي القرض الحد الأقصى المتفق عليه بين الطرفين (بوابة كنانة)، أغراني الأمر، فاقترضت مبلغا آخر، وتدافعت مشاريعي .

الى ذلك صرت أفكر باستثمار هذا المال في مشاريع اخرى غير امتلاك شقة أو سيارة، فانصب اهتمامي على الاستثمار في فرص لزيادة الدخل والنمو، واتخاذ إجراءات وقائية تحميني عند وقوع الطوارئ ومن خلال التخطيط لأحداث مثل تعليم الأولاد، وساقني الى ذلك ما تربيت عليه بان المرأة تميل لأن تكون أكثر حذراً من الرجال في ما يتعلق بالاستثمار، ولم انتبه في البداية الى ان هذا القرض وامتلاك شيء ما عقار او ما شابه لا تتوقف فوائده عند تعزيز التمكين لدي كامرأة، ولكني بعد الاقتراض ادركت أن تأمين الخدمات المالية للمرأة ينتج عنه «تأثير مضاعف» لأن النساء، بكل بساطة، ينفقن مزيداً من دخلهن على عائلاتهن، مما يقود إلى ظروف سكن أفضل، وتغذية وعناية صحية وتعليم أفضل للأطفال، وعلى الأخص

البنات. وأكدت وجهة النظر هذه سيلفيا تشانت، الأستاذة في كلية لندن للاقتصاد (لندن سكول أوف إيكونوميكس)، في دراسات أجريت في أميركا اللاتينية، وأجريت دراسات مماثلة لها في إفريقيا وآسيا، وفيها ودلت على أن الرجال يساهمون عادة بنسبة ٥٠ إلى ٦٨ بالمئة من رواتبهم في النفقات الجماعية للأسرة في حين «تميل النساء عادة إلى عدم الاحتفاظ بشيء لهن».

المرأة والقرض صورة غير مكتملة الفائدة

عادت القروض على المرأة بفائدة غير مكتملة، على الصعيدين المادي والنفسي/اجتماعي. هناك أدلة أيضاً على تغيّرات في كيفية نظرة النساء إلى أنفسهن، وفي كيفية نظر الآخرين إليهن ضمن مجتمعاتهن المحلية. وقد أدت هذه التغيرات إلى مساهمة متزايدة للنساء في قيادة الدفة الاقتصادية في المنزل. وتذهب بعض الدراسات إلى أبعد من ذلك حين تتناول قضية العنف المنزلي، فتجد ان بعض النساء قد تمكن حتى من وقف العنف المنزلي. فقد وجدت ندوة المرأة العاملة (WWF)، وهي اتحاد/تعاونية تضم النساء الفقيرات في الهند، أن ٤١ بالمئة من عضواتها اللواتي عرفن العنف المنزلي استطعن إيقافه بفضل التمكين الشخصي، وأن ٢٩ بالمئة نجحن في وقف العنف بفضل العمل من خلال أعمال قامت بها المجموعات. كذلك زادت مشاركة النساء في اتخاذ القرارات. ويأتي أحد الأمثلة على ذلك من «مشروع تعزيز تمكين المرأة» (WEP)، وهو برنامج في نيبال يتضمن الادخار، والقروض، وتعليم القراءة والكتابة. فقد أظهر المشروع أن ٦٨ بالمئة من النساء أصبحن يتمتعن بسلطة أكبر في تحديد عدد أفراد الأسرة، وترتيب زواج أولادهن، وشراء وبيع الممتلكات، وإرسال بناتهن إلى المدارس حسب قدراتها (النساء وتمويل المشاريع الصغيرة جدا فتح الأسواق وتوسعة المدارك، بقلم سوزي تشستون، نائبة الرئيس الأولى للسياسة والأبحاث، أوبوتيونيتي إنترناشنال)

أما بالنسبة إلي فقد أحسست أن امتلاك العقار او المال عن طريق القرض، أمر حقق لي حلما يعجز مقدار راتبي عن تحقيقه، ولا أبالغ إذا بحث بمكونات النفس الفرحة والسعيدة، أنني عندما امتلكت شيئاً، شعرت بالامان واطمأن قلبي.

القرض ووجهه المنقلب

وللقروض مخاطرها وانعكاسها السلبي على المرأة ضمن الاسرة، إذ نجد انه

في بعض الحالات، بقدر ما كان يزداد دخل النساء، بقدر ما كانت تتدنى مساهمة الرجال في نفقات الأسرة. كما تتعرض بعض النساء للضغوط لاعطاء قروضهن لأزواجهن أو لقريب ذكر آخر، الأمر الذي يزيد من أعبائهن دون أي يزيد دوماً من استفادتهن. وتتحدث بعض تقارير مؤسسات تمويل المشاريع الصغيرة جداً عن زيادة في العنف المنزلي عندما تصبح النساء من زبائن مؤسسات تمويل هذه المشاريع. وقد صرحت لي إحدى الزميلات الكويتيات انها تعرضت لحالة من العنف المنزلي، عندما اجبرها زوجها على الاقتراض، ومن ثم تحويل القرض وتجييره الى حسابها، فتورطت هي بالدفع، واستأثر هو بالمال، ثم طلقها .

تعتبر هذه الزميلة ان القرض بدل أن يسهم في تعزيز علاقتها بزوجها، وتأمين الاستقرار المادي للأسرة انقلب الى سيف ذي حدين، حده الاول حقق امنيتها بالحصول على قرض لتحقيق الحلم، والحده الثاني كشف مطامح شخصية الزوج واستغلاله لعلاقته بزوجه، وأدى الى حدوث الانفصال، من هنا أرى ان علاقة المرأة بالمال، سواء أكان مصدره القرض ام الميراث أم الراتب الشهري، ينبغي ان تدرس بدقة ودراية ومعرفة، لكي تبلغ المرأة مبتغاها ولكي لا ينقلب القرض المالي عليها وبالا .

موجة الاختراقات الجديدة القادمة

لقد قيل إن الخطوة الأولى باتجاه التغيير هي الاقتناع بأنه ممكن. وقد شاهدنا، خلال العقود القليلة الماضية، أن من الممكن وصول النساء بمن فيهن النساء الفقيرات جداً، وإحداث تحولات اقتصادية، واجتماعية، وروحية، وسياسية للنساء الزبائن ولعائلاتهن ومجتمعاتهن. وهكذا تبين أن فكرة تأمين الخدمات المالية للنساء، كتأمين القروض مثلاً فكرة ممتازة، ولعل أفضل ما يمكن لها أن تقدمه وتحثه من نتائج ما زال يرتبط بشروط التجدد الذاتي الاقتصادي والاجتماعي والسياسي داخل المجتمع، ويؤدي إلى مساهمتها في أخذ القرار داخل الأسرة والقرية والمدينة والوطن والاقليم والعالم، ما يضمن رؤية مجددة للتوازن المجتمعي مبنية على التكامل والشراكة.

تجربة امرأة في قيادة شركة عائلية

كانت الشركات العائلية دوماً محور اهتمامي، فقد تربيت في بيت كل أفراده يعمل في مجال التجارة والمقاولات. جدي خليفة الجاسم هو مؤسس مجموعة خليفة الجاسم، وهي مدرسة متكاملة في عالم الأعمال تشمل العديد من القطاعات منها قطاع التجارة والمقاولات والخلط الجاهز وقطاع النقل والمناولة، وهي من كبرى الشركات التي لها خبرة تزيد عن ستين عاماً. بعد إنهاء دراستي انضمت أولاً إلى فريق العمل العائلي كموظفة صغيرة تعمل في المخازن بين مواد البناء والتشييد لا يتعدى راتبها راتب أقل موظف في الشركة. ومن ثم تدرجت بالسلم الوظيفي وصولاً إلى نائب الرئيس، وهذا عكس الاعتقاد السائد بأن الإنسان الذي يعمل مع العائلة لا بد أن يكون مديراً. وصلت بعدها إلى مرحلة الاقتراحات والقرارات وإبداء الرأي، وهنا بدأ الاصطدام بمزيج من القرارات العاطفية بصيغة إدارية تخلو من أي مهنية، حتى تيقنت أن الشركات العائلية، ومن منظوري الشخصي، محفوفة بالعديد من المخاطر وأصبح يراودني

سارة الجاسم(*)

(*) رئيسة مجلس الإدارة والعضو المنتدب لشركة كيانا انترناشونال في الكويت. شهادة القيت في منتدى المرأة العربية والمستقبل بيروت أكتوبر ٢٠٠٨.

السؤال التالي: هل سيبقى للشركات العائلية مكانة أمام التحديات الكبيرة؟ وهل ستحافظ على الوجود ومن ثم على الاستمرارية؟

إن الشركات العائلية تبدأ بمجهود فردي أو من عائلة معتمدة على فرد. ونموها يعتمد على قدرة ذلك الفرد في الإدارة، ومن ثم تحويل النشاط والإمكانيات المتاحة إلى منظومة عمل متكاملة يدخل فيها أفراد من العائلة معه أو بعده، ويطلق على تلك المنظومة الشركات العائلية.

فهذه الشركات لعبت ولا تزال دوراً مهماً في النهضة الحديثة كما ساهمت في تحقيق التوجهات الاقتصادية الهادفة لتطوير كافة القطاعات غير التقليدية. ويبرز دورها في تنويع مصادر الدخل في الصناعات غير النفطية مثل التجارة والبناء والتشييد والخدمات بمختلف أنواعها. فالشركات العائلية هي المؤشر العام لتحديد ووضع الخطط الائتمانية للاقتصاد، واضعين بعين الاعتبار ما تمتاز به هذه الشركات من قدرة كبيرة في التصرف الإداري والمالي، وسرعة في اتخاذ القرار وتقوية مركز العائلة المالي من خلال العائدات واقتصار أرباحها على أفراد الأسرة، ومحاولة التغلب على التحديات من أجل الاستمرار والبقاء. فبناءً على نتائج بعض الدراسات التي أجريت على الشركات العائلية تبين أنها تمثل في الاتحاد الأوروبي ٧٠٪ من الناتج القومي، أما في الولايات المتحدة الأميركية فتتمثل ٤٩٪ من الناتج القومي. رغم أن هذه النسب كبيرة ومؤثرة في اقتصاد العالم إلا أن كيان هذه الشركات العائلية محفوف بالعديد من المخاطر من واقع تجربة شخصية. فمخاطرها مقسمة إلى الداخلية والخارجية: فالخارجية أهمها ما يعرف بقطار العولمة الذي بات يهدد مستقبل جميع الشركات المحلية سواء العائلية أو غير العائلية لما يشهده العالم من دخول شركات ضخمة متعددة الجنسيات تتمتع بقدرة على إزاحة تلك الشركات بالكامل من طريقها وهذه الشركات العملاقة والمدعومة بقوة المال والسياسة قادرة كل القدرة على تملك العديد من المقومات وعلى رأسها التقدم التكنولوجي والإدارة الحديثة وضخامة رؤوس الأموال إضافة إلى امتلاك القدرة الهائلة على التسويق فهي إلى حد كبير قادرة على القضاء لمن يقف في طريقها مسيطرة على الأسواق المحلية.

أما الداخلية منها فهي شقان: الأول، يتمثل بصراع الأجيال، والثاني، مشكلة الوكالة. أبدأها بالشق الأول، وهو صراع الأجيال الذي يكمن بتباين العلم والمعرفة

والعمر والخبرة، وتفاوت المؤهلات والفترات الزمنية ما بين الأجيال، وصعوبة تقبل الجيل السابق لحماس وأفكار وأساليب الجيل اللاحق، خاصة مع غياب الرؤية والتفكير الاستراتيجي الموحد. وهي الناتج الطبيعي لزيادة عدد المالكين، واختلاف الاهتمامات بين أفراد الأسرة، وبالتالي صعوبة اتخاذ القرارات المناسبة التي عادة ما تتخذ بصيغة السلطة الأبوية والتفرد في اتخاذها الذي يؤدي إلى النزاع على القيادة وإدارة الشركة وتداخل الذمم المالية بين الشركة وبين أفراد العائلة. منتهية بعدم تحكم الفرد في أمواله وحصته من الإرث واضعين بعين الاعتبار ما تعكسه تلك الخلافات العاطفية على أداء الشركة ونموها وضعف فرصها الاستثمارية والحد من مصادر تمويلها.

أما الشق الثاني، وهو ما يسمى بمشكلة الوكالة والتي عادة ما تظهر بدخول الجيل الثاني والثالث لابتعاد بعض الورثة عن العمل، والذين قد أكلوا مهمة الإدارة أو أحد الأقارب لتصبح إدارة الشركة وكيلة عن الملاك. أما إذا أصبحت أهداف ومصالح الملاك لا تتفق مع أهداف ومصالح الإدارة، فتبدأ الخلافات المعقدة والتي قد تسبب في تفتيت الأواصر الأسرية إضافة إلى انهيار إمبراطورية العمل العائلي.

وأرى، من منظوري الخاص، أن الحل الأمثل للشركات أن تكون الأهداف والسياسة المالية والنقدية واضحة وتمثل رغبة الملاك واضعين بعين الاعتبار أن أي تنازلات تقدم لأي اعتبارات عائلية من حقوق الملاك لأقاربهم هي دائماً تأتي بثمن أكبر في المستقبل.

أما المشكلة التي يغض النظر عنها دائماً متعمدين تجاهلها وعدم الخوض حتى في نقاشها وهو وجود المرأة كوريث، وانضمامها إلى مجلس الإدارة كأحد الملاك. فقد كشفت العديد من الدراسات أن الوراثة للشركات العائلية يغلب عليها العدد الأكبر من الإناث والقليل من الذكور وهذا من شأنه أن يعزز دور المرأة. فالمرأة لديها العديد من الصفات لتكون قيادية وناجحة فهي قد وصلت لدرجات من العلم والخبرة في معظم المجالات فأصبحنا الآن نرى الوزيرة والرئيسة وأصبحت المرأة في هذا الوقت لا تعمل في شركاتها العائلية فقط ولكنها تؤسس وتمتلك شركات بالكامل وتؤدي دورها العملي بنجاح وهناك سيدات يملكن كبرى الشركات التي تتمتع برؤوس أموال ضخمة ونجمن في إدارتها بنجاح يشاد به.

إلا أن دخولها مجلس الإدارة بالشركات العائلية يمثل ناقوس الخطر لبعض

أفراد العائلة الذين لا يتقبلون حتى فكرة وجود امرأة في مجلس الإدارة. فبعض المجتمعات تحكمها العديد من العادات التي من شأنها أن تقف عائقاً دون إدارة الابنة للشركة. فنجد بعض العائلات تعتمد على أبنائها الذكور في استلام أعمالها وإلغاء الابنة من المشاركة العملية أو حتى إعطائها حقها أو أبسطها المطالبة بها.

وأنوه إلى أن الحل الأمثل لمشاكل هذه الشركات يكون من خلال عدة محاور: كالتخطيط المستقبلي لضمان الوجود، ومن ثم الاستثمارية. وذلك بتطوير أعمالها وسن القوانين التي تقوم بحمايتها سواء من مخاطرها الداخلية أم الخارجية، وتدريب أبنائها وبناتها منذ الصغر لكي يؤهلوا لإدارة شركاتهم في المستقبل تفادياً لأي حرج ووضع هيكله شامله للشركات، بصيغ مناسبة سواء بالاندماج مع شركات أخرى لخلق تحالفات استراتيجية مع مجموعات محلية دولية أو التحول الى شركات مساهمة أو غير ذلك من الصيغ القانونية. والاستعانة بشركات الاستشارات التي قد تضع بعض الحلول لمساعدة بقاء هذا الكيان وتطويره تحسباً لصراعات الأجيال، على أن تمتاز تلك الخيارات بالشفافية، وتراعى احتياجات الملاك وأهدافهم، وإيجاد الطريق السهل للراغبين في التخرج دون الحاجة إلى الدخول في صراعات ناتجة عن خلافات شخصية وقرارات عاطفية. بل يجب الاستفادة من هذه الشركات في تطوير قدرتها التنافسية على كافة الفرص التي تتيحها سياسة الانفتاح والعولمة.

وهناك تثقيف أفراد الشركات العائلية وتعريفهم بطبيعة أهداف شركاتهم وتقديم البحوث والدراسات لمواجهة الاحتمالات المستقبلية من انتقال السلطة الإدارية عبر الأجيال وانتقاء القيادات الشابة من بين أفراد العائلة طبقاً لمعايير الكفاءة الإدارية والاستعداد القيادي وليس على أساس العضوية التلقائية في العائلة. مع ضرورة الاهتمام بالشفافية وإيجاد أطراف قانونية وإدارية ومالية لضمان سلامة الأداء في هذه الشركات، وإعطاء الأولوية للتخطيط طويل المدى فيما يتعلق بأهدافها المستقبلية، بالإضافة الى الاهتمام بالتعليم والتطوير الشخصي لدى أفراد العائلة وتوثيق الصلة بينهم وبين اكتساب الخبرات للمحافظة على ثروة العائلة وتنميتها وتنمية روح المحبة والترابط والاحترام والتشاور فيما بينهم. واستخدام الآليات المالية الحديثة مثل الصناديق الاستثمارية وتطوير أساليب إدارتها وعملها بما يتوافق والمستجدات الاقتصادية.

المرأة والمال من منظور إسلامي: مداخل متعددة

المسألة الأولى التي يطرحها موضوع المرأة والمال من منظور إسلامي تتعلق بكون التفكير بلغات متعددة يعطي أحياناً معاني مختلفة للمفهوم الواحد. إن المال كما ورد في الورقة المرجعية لهذا الكتاب وترجمته الإنكليزية يحيل إلى النقود Money في حين أن المال في الثقافة الإسلامية هو أوسع من النقود. والسؤال هو عمّ يفترض التكلم عنه إذن: المال أو رأس المال Capital أو الثروة Wealth أو النقود Money؟ ذلك أن الحقل الدلالي لكل من هذه المفاهيم سوف يقودنا لرسم خريطة مختلفة للمواضيع. الأرجح، أن الكلام يجري على المال بالمعنى الواسع، أو ما أضحي عليه استخدام مفهوم رأس المال بالمعنى الجاري في الدراسات الاجتماعية ويدخل فيه رأس المال الاجتماعي ورأس المال الأخلاقي والمادي العيني. في التصور الإسلامي تتضافر كل هذه المعاني من أجل تحقيق الحياة الطيبة كما يصفها القرآن، فلا استغناء عن الثروة المادية والموارد المالية و«القناطر المقنطرة من الذهب والفضة والخيل المسومة والأنعام والحرث»

هبة رؤوف عزت(*)

(*) أستاذة العلوم السياسية في جامعة القاهرة ومحاضرة في الفكر السياسي في الجامعة الأميركية في القاهرة وعضو مؤسس لشبكة إسلام أون لاين وناشطة في العمل السياسي.

التي هي زينة الحياة الدنيا، لكن لها بعدها الاجتماعي أخذاً وعطاءً كما في مقصد الزكاة، ولها دورها المسؤول في الروابط الأسرية من مسؤوليات النفقات الواجبة، ولها بعدها التنموي والتعميري في المجتمع، ولها استخدامهما الزمني الأبعد في الوقف ولها دورها في الكماليات والجماليات من إقامة وتشديد الصروح الفنية التي تغدو آثاراً للأجيال القادمة. لذا فإن الحديث عن المرأة والمال يتعلق بما لها من أرصدة معنوية تحل محل الأرصدة المادية أو تقتزن بها في مقصد التشريع وفي مفهوم الحقوق المالية كما تتناوله الرؤى الفقهية.

المسألة الثانية تتعلق بالمرأة. فهذا المفهوم جامع شامل، لكن القرآن له مفردات متنوعة يستخدمها، فهناك النساء وهو مفهوم متعدد المعاني قد يقصد به المرأة بالمعنى المجرد وقد يقصد به المرأة في إطار عقد الزواج. أما لفظ المؤمنات فهو أقرب لمفهوم المواطنة بالمعنى الحديث، وهناك دوائر قد تتقاطع وقد تفترق، فالرجال قوامون على النساء لكن المؤمنين والمؤمنات بعضهم أولياء بعض، وهنا فالأحكام المتعلقة بالأهلية بالمال قد تنطلق من فلسفة الوحدة الاجتماعية أو طبيعة الرابطة التي تدخل فيها المرأة. وهناك ترتيبات حين تتعارض أو تتقاطع هذه الدوائر والوظائف. ومن هنا التساؤل عن القاعدة التي استخدمها الفقيه (وأحياناً واجب مراجعتها) في منحه أو منعه أو إطلاقه أو تقييده لحق المرأة أو الرجل، فالمسائل ديناميكية وليست ثابتة، ومن هنا أهمية التركيز على مقاصد الشرع من ناحية وأدوات التجديد من ناحية (التي ترتهن بمعرفة المستجدات ابتداءً)، كي نفهم ما الذي نعنيه بالشريعة. فهل المطلوب قراءة الفقه وتقديم موضوع حق المرأة بالتصرف بمالها في المذاهب الفقهية الأربعة بشكل رصدي؟ أم البحث في «منطق» كل رأي فقهي وتتبع مصدره من أجل التفكيك والتحليل والفهم، والأهم: باتجاه إعادة البناء والتجديد وفقاً لعلوم الشرع التي تتيح ذلك بدون عناء، فقط نحتاج العقل الموسوعي والاجتهاد الجماعي الرصين؟ وهذا يتطلب جهداً لا بأس به، فالمذاهب الفقهية متعددة المشارب الحضرية ومتنوعة المناهج، والجدل الواسع داخل كل مذهب، جدل شديد الثراء. وكثيراً ما نجد آراء فقهية متنوعة ومتعارضة ومرتبكة في مسألة النظر إلى علاقة المرأة بالمال، والسؤال هو من أين يتأتى هذا الارتباك؟ ما هو منطق الداخلي؟ ثم أن الشريعة ليست هي الفقه، ولا بد من العودة إلى بناء تصور إسلامي بشكل متجدد يبني على السابق ويجدد. من هنا فإنه من الأفضل أن

يكون مدخلنا هو «نحو بناء رؤية إسلامية...» أي أشبه برؤية معمارية ننتقل فيها من نص الكتاب والسنة ثم قراءة الفقهاء بعد أن نضعهم في سياق الزمان والمكان وتغيرهما. ثم نضع الاجتهاد في إطار مصالح زمانه ومكانه في تفاعلها مع المقاصد الكلية للشرع. فمن المعروف أن بعض الفقهاء (الشافعي مثلاً) قد غيروا في فقههم عندما انتقلوا من مكان إلى آخر (من العراق إلى مصر). وفي هذا السياق نحتاج إلى التمييز بين منابع ومصادر بناء رؤيتنا التجديدية: بين الأحكام والإفتاء والقضاء، في تاريخيتها وفي الواقع، فالفتاوي كانت تركز على حالات معينة مخصوصة، وأيضاً القضاء لأنه يتضمن بعضاً من وظيفة تسكين الحالة في سياقها وهو من الإفتاء.

الأمر الثالث أن الحديث عن المرأة يجب أن يأخذ في الحسبان إطار المؤسسة المركزية وهي الأسرة، فهي مهمة جداً في الفقه الإسلامي ولكنه لا يتعامل معه بشكل جامد، فهناك وضع وحقوق المرأة قبل الزواج في أسرتها الممتدة، وأثناء بناء علاقة الزواج - خطبة وعقد - ثم انتقال المرأة لتأسيس أسرتها الجديدة، وهناك نساء من خلفيات عمرية واجتماعية مختلفة كانت لهن حقوق متفاوتة تاريخياً ومختلفة بين البلدان والحوضر والريف والقبائل. وكل ذلك يجعل المسألة شديدة التعقيد. وفي ظل هذا هناك مثال المهر، فهل هو ثمن يدفع مقابل التمتع بجسد المرأة؟ أم ثروة تضمنها المرأة في إطار خلق ذمة مالية مستقلة لها لحظة العقد؟ وفي هذه الحالة علينا أن ننظر في معنى مفاهيم الطاعة والنشوز وتحوله من تأزم العلاقة بين الزوجين إلى تصوير المرأة في الثقافة الذكورية الجاهلية واستمرار بعض عناصر تلك الثقافة في ظل الإسلام. هل يمكن النظر إلى المهر باعتباره نوعاً من التأمين وتعويض اللاعادلة التي يمكن أن تعاني منها المرأة في الزواج، خصوصاً في حال كانت فقيرة؟ فالمهر يعطي المرأة قدرة على مقايضة الزواج بالثروة التي امتلكتها في حال لم تكن راضية، وشروط العقد التي تكفل النفقة الإضافية أو حق العمل أو مشاركة المرأة في نفقات المنزل من عدمه. ومراجعة فكرة استئذان المرأة زوجها في العمل أم هو حق؟ ومراجعة مفهوم الاحتباس الذي قد يمنع المرأة من العمل وبالتالي من الكسب وبناء الثروة، وما هو الثمن الاجتماعي لعمل المرأة؟ وكيف يتحملة المجتمع من خلال تأمين المرأة وبناء شبكات دعم لها وترتيبات حقوق مهنية وفردية؟ إنها مداخل متعددة للدراسة. وهناك فقهاء تحدثوا عن المرأة الممتهنة أي صاحبة المهنة، والمرأة التي قبلت بأن تتفرغ، ولكل منهما أحكام في أهلية مباشرة العقود، وهكذا. فهناك فكرة المصلحة العامة أو common good التي

تبدو جلية من خلال فقه الزكاة لكن هي مبنوثة في الفقه الذي تحدث عن واجب الرجل تجاه المرأة التي قررت بناء رأس مال اجتماعي بالتفرغ للتربية وواجب أن يعوضها برأس مال مادي تعويضاً. ومن المعلوم أن النساء لا يختلفن عن الرجال في تأدية فرائض الإسلام.

والتحقق من علاقة المرأة بالمال لا تنفصل عن تطورات تاريخية تدلنا على هذا المسار في التاريخ، وفي هذا الصدد بيّنت الأبحاث (عفاف لطفي السيد) أن النساء كن يملكن ٤٠ بالمئة من الثروة العقارية ولكنهن اليوم لا يملكن أكثر من ١٠ بالمئة منها. ويعود ذلك إلى نظام توثيق الملكية العقارية الحديث الذي فرض على المالك التسجيل والتعامل القانوني فوكلت النساء الرجال أو تم التوثيق باسم من يملك التصرف القانوني.

ومن المفيد هنا أن ندرس سلوك النساء في صرف الأموال، فالأمر ليس فقط اكتساب المال بل أيضاً السلوك الاستهلاكي. ولدينا مجتمعات تغلب فيها مشاركة المرأة في الأوقاف والإنفاق على المرافق العامة والمصالح العامة أكثر من الرجال (مؤشرات لأخلاقيات الرعاية أو أردنا استخدام المفهوم النسوي المعروف)، والمجالات التي يصرفن فيها أموالهن.

في مصر كان هناك نسق اجتماعي للثقة يوفر المال للمرأة للقيام بمشروعاتها أو للوفاء باحتياجات أسرتها من خلال «الجمعيات»، أي الاقتراض من بعضهن البعض بناء على الثقة الاجتماعية وفكرة السمعة الطيبة. ولقد ضعف هذا السلوك نتيجة حركة التمدن.

أخيراً هناك الكثير مما يمكن أن ندرسه من حيث رأس المال الاجتماعي وعلاقته بتمكين النساء في ظل الفقر، فالاهتمام بالمرأة والمال يتضمن تحيزاً كامناً للمرأة التي تملك المال، فماذا عن المرأة التي لا تملك شيئاً؟ من تأتي مصادر قوتها؟ وهل لها حقوق معنوية تغنيها عن امتلاك المال؟ وما هي الشروط؟ وما هو الثمن؟

لقد بدأت العلوم الاجتماعية الغربية تهتم بمفهوم التنمية الإنسانية ورأس المال الاجتماعي والبشري. ومن المهم عندما نفكر في قضايا المرأة والمال في المجتمع العربي أن ندخل تضافر الاقتصادي مع الاجتماعي في حرمان المرأة من التمكين. وكيف يمكن أن يكون تجديد الخطاب الديني عنصر تقدم لكفالة حقوق النساء ورفاهية المجتمع في آن واحد.