الظاهرة اليهودية

المفاتيح السبعة للحصول على ثروة دائمة

ستيفن سيلبيغر

تعريب

محمد المقدسي

✍ تقديم المعرب:

نحن نعيش في عصر يملك فيه اليهود، رغم قلتهم، الكثير من النفوذ في هذا العالم. وفي حين تكثر الكتب التي تتحدث عن مؤامرات اليهود ومكرهم، فإن فهم (الظاهرة اليهودية) لا يكتمل ما لم ننظر إليها من كل الزوايا، بما فيها زاوية النظر اليهودية ذاتها!

مؤلف هذا الكتاب يهودي، وهو يعزو تفوق اليهود إلى سلوكيات وعادات محددة دأبوا على الالتزام بها وتربية أبنائهم عليها. من التركيز على التعلم، إلى التبرع لقضايا اليهود، إلى المؤسسات الخيرية التي أوجدوها واعتمادهم على بعضهم البعض وتقليل الاعتماد على الآخرين، إلى التصويت والمشاركة في الانتخابات بشكل كثيف ومستمر، إلى الدعم المخلص لقضايا اليهود في داخل أمريكا وخارجها، وغير ذلك من سلوكيات.

إن انتهاء سيطرة اليهود على العالم مرهون بيقظة المسلمين ووعيهم وأخذهم بأسباب القوة والنصر، ومن الوعي أن نفهم (الظاهرة اليهودية) بكل أبعادها وهو فهم لا يكتمل من دون قراءة هذا الكتاب.

١/ ١/ ٢٠١٦م



المقدمة:

إنَّ ستيفن سبيلبيرغ ورالف لورين يتشيل دل هم أشخاص ناجحون، ومتفقون في مجال عملهم، وهم أثرياء ويهود أيضاً.

ترتبط هذه الصفات الثلاثة: (النجاح – الغنى – اليهودية) في أمريكا بشكل متكرر هذه الأيام، ولا يتم ذلك صدفة، فاليهود الأمريكيون هم أغنى المجموعات العرقية في أمريكا، والعوامل التي تضافرت مع بعضها لصنع ثروة اليهود، والتي بَيَّنْتُها في هذا الكتاب أي شخص أو مجموعة مهما كانت خلفيتها.

طوال عام ١٩٩٧م و ١٩٩٨م سجَّلَ كتاب: (الميليونير القاطن بجوارك) و(هدايا اليهود) أعلى مبيعات الكتب في القائمة التي تصدرتها مجلة النيويورك تايمز، لكن على الرغم من الاهتمام بالثروة من جهة وبالشعب اليهودي من أخرى لم يتم التعامل مع الموضوعين في آنٍ واحد.

لقد تناول كتاب: (هدايا اليهود) مساهمة اليهود في الثقافة الأمريكية بما في ذلك التوحيد والوصايا العشر وعطلة السبت، لكن ما يميِّز اليهود في الخيال الجماعي هو نجاحهم الاقتصادي، والإنجازات التي جعلت ذلك النجاح ممكناً، ربما لم يتم التركيز على اليهود وثروتهم؛ لأنه عندما يناقش الأمريكيون الأمور العرقية والمال يصبح الموضوع ساخناً، لكن ليس من الضروري أن نسلك هذا المنحى فقصة النجاح الخارق الذي حققه اليهود الأمريكيون تتضمن دروساً يمكن أن نستفيد منها جميعاً.

كتب كثير من المؤلفين حول نجاح العمل، وحاولوا البحث عن نمط معين يمكن تطبيقه على كل منظمات العمل..

كيف نجحت كوكاكولا، وديزني، وبروكتر، وغامبل، وميكروسوفت؟؟

كيف تغلبت هذه الشركات على التحديات التي صادفتها؟؟

يبيِّن لك هذا الكتاب من خلال دراسة ظاهرة نجاح اليهود الأمريكيين مبادئاً يمكن أن تطبقها في حياتك..

ومن المهم أن تلاحظ أن الثروة التي صنعها اليهود لم تكن مالاً فقط، وإنما شملت تقدُّماً في الفنون والعلوم والإنسانيات جعلت كسب المال أمراً ممكناً.

لقد وصفَ مقالٌ نُشِرَ حديثاً في مجلة لوس أنجلوس تايمز الهوة التي استطاع كتاب: (الظاهرة اليهودية) جسرها: «من السهل أن تَعْرِضَ قائمةً باليهود وإنجازاتهم، تذكر فيها الحائزين على جائزة نوبل، والموسيقيين والفنانين، ورجال الأعمال وأبطال السينما، والمربين والصحفيين، والعاملين في مجال الترفيه الذين أثَّروا في الساحة الأمريكية، من أمثال جيري سينفيلد وآلبرت آنشتاين، ومع ذلك لا يزال هناك صمت فيما يتعلق بالبحث عن جواب أعمق يُفسِّرُ تأثير اليهودية في الحياة الأمريكية».

إن (المفاتيح) السبعة الموصوفة في هذا الكتاب تضع نهايةً لهذا الصمت.

يتزوج حوالي نصف اليهود الأمريكيين من أشخاص غير يهود، مما دفع الخبراء إلى اعتقاد بأن عدد اليهود الأمريكيين سينخفض إلى النصف بحلول عام ٢٠٥٠م.

إن هذه الإحصائيات تدفعنا إلى الإسراع في البحث عن أسباب نجاح اليهود، وكما يقول رابي ديفيد وولب من جماعة (معبد سيناء) وهي أقدم طائفة يهودية محافظة في لوس أنجلوس: «كلَّما ابتعدتَ عن المصدر الذي تستمدُّ منه تقاليدك كلَّما قَلَّتْ المساهمة التي يمكن أن تدلي بها في مكان كأمريكا، من الممكن أن نفقد شيئاً ثميناً».

أثار كتاب: (المنحنى الجرسي) الذي نُشِر عام ١٩٩٤م زوبعة من الخلاف، وقد سار هذا الكتاب في منزلَقٍ صعب عندما تحدَّث عن المكوِّن الوراثي في درجة ذكاء الناجحين من اليهود وغيرهم من المجموعات، تعامل هذا الكتاب مع اليهود وغيرهم من المجموعات بنفس الطريقة.

خلال النِّقاش حول كتاب (المنحى الجرسي) صَرَّحت المجموعات العبرانية الأمريكية قائلةً: «إننا كيهود نعرف تماماً كيف استُخدمت نظريات كهذه ضِدَّنا لتبرير الكره والتفريق العنصري، وحتى الجرائم والقتل الجماعي».

إن كتاب (المنحى الجرسي) بلغته الظنَّانة الحادة وإحصائياته المكثفة لا يفيد كثيراً لسببين:

- أولاً: لأنَّه غير دقيق من الناحية العلمية.
- وثانياً: لأنه لن يتبقى فائدة من التعلم إذا كان النجاح يولد مع الإنسان مخبوءاً في شيفرته الوراثية.

إن كتاب (الظاهرة اليهودية) قد خطا خطوةً إيجابيةً؛ إذ أنه بيَّن أن نجاح اليهود يعود لاجتماع عوامل متعلقة بالديانة والثقافة اليهودية مع خبرات تاريخية متراكمة، وهي أمور يستطيع أي شخص أو مجموعة أن تتفحَّصها وتتعلم منها.

إن لمعاداة السامية تاريخ طويل وقد اندثر الآن، لقد نُظِرَ إلى اليهود عبر التاريخ أنهم السبب في مشاكل الآخرين، حتى أن الرئيس نكسون في فضيحة ووترغيت قال في الأشرطة الشهيرة التي سُمِّيت «أشرطة قبو نيكسون» وهو يتحدث إلى رئيس الموظفين إتش. آر. هيلدمان: «ماذا عن اليهود الأغنياء؟ إن الـ IRS مليء باليهود، بوب لاحِقه كشخصٍ نَذْل».

وفي حين أن معاداة السامية على مستوى المؤسسات قد اختفت من أمريكا، إلا أنها ما زالت موجودة على المستوى الفردي.

إن التصرفات المعادية للسامية كرسم شعار النازية على كنيسٍ لليهود تُشكل اليوم خبراً يتصدر الصفحات الرئيسية ف الجرائد، وسوف تدينه كل الجهات الرسمية.

إنَّ إطلاق الرصاص العشوائي الذي قتل فيه رجل مجنون ثلاثة أطفال يهود في لوس أنجلوس عام ١٩٩٩م موجة غضب واسعة، لكن هنري فورد «السيد موديل تي» شَنَّ قبل خمسةً وسبعين عاماً حملة إعلامية ضد «اليهود في العالم»؛ لأنه كان يعتقد أن اليهود كانوا وراء مؤامرة عالمية لتدمير الاقتصاد العالمي.

لقد أنفق فورد ملايين الدولارات وهو يستقصي وينشر شكوكه، لكنه لم يستطع كشف أيَّ دليلٍ على هذه المؤامرة.

في الحقيقة إن الكثير من اليهود إلى يومنا هذا يفضلون الحديث عن نجاحهم في مجالسهم الخاصة؛ لكي لا يُغَذُّوا العداء للسامية، وخصوصاً الجيل السابق من اليهود الأمريكيين الذي يخفون نجاحهم ويهوديتهم؛ ليتجنّبوا جلب الانتباه وما يجرُّه من مشاكل، لكن في السنوات الأخيرة أصبح المجتمع اليهودي أقلُّ تردُّداً في إظهار إنجازاته، وقد بدأ الجيل الجديد من اليهود الأمريكيين يتبنّى الرأي القائل: «بأننا نغمط أنفسنا حقَّها عندما نخفي إنجازاتنا بسبب خوفنا مما قد يعتقده غير اليهود».

وفي ديسمبر ١٩٩٦م نشرت مجلة (مومينت) اليهودية قصة وضعت عنوانها على الغلاف عن البليونيرات اليهود الذين ذُكروا في مجلة (فوريس ٤٠٠) إن موضوعاً كهذا لم يكن ممكناً نشره قبل سنوات قليلة، وحتى اليوم ما زال يدفع إلى انتقادات كثيرة.

على كل حال ما زال اليهود يتخذون موقفاً دفاعياً مبالغاً فيه ويجافي الحقيقة، ففي دراسة حديثة أجراها دانييل يانكلوفيش ومجموعته تبيِّن أن ٢٥٪ من الأمريكيين يعتقدون أن اليهود يملكون الكثير من النفوذ في عالم الأعمال الأمريكي، في حين أن ٧٥٪ من اليهود يعتقدون أن اليهود يملكون الكثير من النفوذ.

إن الكتاب الناجح «المليونير القاطن بجوارك» ركَّز على حقائق شائعة بين المليونيرات الأمريكيين.

لقد شجعني هذا الكتاب الرائع على تأليف كتابي هذا؛ لأنه بدأ دراسة عن الغنى في أمريكا، لكنه لم يكملها، وكان هناك تغييب واضح لعوامل الدين والعرق.

لكنّ الكتاب تضمَّن قائمة بأكثر من خمسة عشرة أقليّة منتجة اقتصادياً، وكان على رأس القائمة الأمريكيون الإسرائيليون الذين بلغ المعامل الانتاجي لهم ٦.٨.

إن اليهود المهاجرين من إسرائيل هم أكثر دخلاً وأقلّ اعتماداً على المساعدة الحكومية بسبع مرَّات من المجموعات الأخرى التي دُرِسَت.

لكن هذا كل ما قاله ذلك الكتاب، وعندما تابعت قراءته توقعتُ أنه سيلقي نظرةً عن قرب.

هذه النظرة القريبة سترينا مجموعة صغيرة جداً حققت نجاحاً اقتصادياً واجتماعياً كبيراً. لم يكن ذلك مفاجئاً بالطبع، فقد رباني والديَّ كيهودي على أن النجاح والتفوق العلمي والاقتصادي، كان لديَّ الكثير من النماذج التي أقتدي بها في عائلتي والمجتمع اليهودي والإعلام والعالم، لقد كان النجاح الاقتصادي أمراً عادياً في المجتمع اليهودي الذي نشأت فيه.

هل أنا أفتخرُ بصورة نمطية عن الطائفة التي أنتمي إليها أم أن هناك حقائق تثبت ذلك؟ بما أني ناقدٌ بطبيعتي فقد قمت بكشف بعض الحقائق، التي تبرهن على أن نجاح اليهود في أمريكا هو أمر حقيقي.

- إن نسبة اليهود الذين يزيد دخلهم عن ٥٠ ألف دولار هي ضعف النسبة عند غير اليهود.
- بالمقابل، نسبة اليهود الذين يقلُّ دخلهم عن ٢٠ ألف دولار هي نصف النسبة عند غير اليهود.
- إن تفوق اليهود في المحال الاقتصادي لا يزال مستمراً إلى اليوم، وهم أغنى من البروتستانت والكاثوليك، حتى بين المجموعات المتساوية في العمر والتي تنتمي إلى نفس الطبقة أو مكان السكن.
- إن ٤٥٪ من أغنى ٤٠٠ رجل في أمريكا (حسب مجلة فوربس) هم من اليهود.
- ثلث المليونيرات الأمريكيين من اليهود.
- ٢٠٪ من أساتذة أكبر الجامعات الأمريكية من اليهود.
- ٤٠٪ من المشاركين في المؤسسات القانونية القائدة في نيويورك وواشنطن من اليهود.
- ٣٠٪ من الأمريكيين الحاصلين على جائزة نوبل في العلوم من اليهود، و٢٥٪ من كل الأمريكيين الحاصلين على جائزة نوبل من اليهود.

والأمر لا ينتهي عند هذا الحد ففي كتابه «أمريكا العرقية» وضع ثوماس سويل وهو اقتصادي أمريكي من أصل أفريقي، وزميل قديم في معهد هوفر جدولاً يوضح فيه نجاح اليهود الاقتصادي مقارنةً مع المجموعات العرقية الأخرى.

دخل المواطن بحسب عرقه (الأمريكي المتوسط = ١٠٠)

اليهود	١٧٢
الياباني	١٣٢
البولندي	١١٥
الصيني	١٢٢
الإيطالي	١١٢
الألماني	١٠٧
الإيرلندي	١٠٧
الأنغلو-سكسون	١٠٣
الأمريكي المتوسط	١٠٠
الفيلبيني	٩٩
الهندي الغربي	٩٤
المكسيكي	٧٦

البورتوريكي ٦٣

الأسود ٦٢

الأمريكي الأصلي ٦٠

عدد اليهود قليل بشكل يبعث الدهشة.

إن الحقيقة الاستثنائية هي أن اليهود الأمريكيون يشكلون ٢٪ فقط من عدد السكان في أمريكا، أي ٥.٩ مليون من أصل ٢٦٣ مليون.

إن النجاح الباهر الذي تظهره وسائل الإعلام لليهود في مجالات العلم والفن والإعلام يعطي انطباعاً خاطئاً بأن عدد اليهود أكبر من الواقع.

يشكل اليهود في نيويورك ونيوجرسي فقط ٥٪ من سكان الولاية، وتحتوي ٥ ولايات على ٦٨٪ من يهود أمريكا، بالمقابل هناك خمسمائة يهودي فقط في إيداهو، وخمسمائة يهودي في ويومينغ، وهو عدد لا يكفي لدعم مصنعٍ محترم للطعام المعُلَّب.

عدد اليهود في الولايات المتحدة ١٩٦٦م

(في الولاية سجل العدد الذي يزيد عن ١٠٠ ألف)

الولاية	العدد	نسبة سكان إلى الولاية	النسبة إلى يهود أمريكا
نيويورك	١.٦٥٢.٠٠٠	٪٩.١	٪٢٨
كاليفورنيا	٩٢١.٠٠٠	٪٢.٩	٪١٦
فلوريدا	٦٤٤.٠٠٠	٪٤.٥	٪١١

نيوجرسي	٤٣٥.٠٠٠	٪٥.٥	٪٧
بنسلفانيا	٣٢٥.٠٠٠	٪٢.٧	٪٦
ماساتشوسيت	٢٦٨.٠٠٠	٪٤.٤	٪٥
إلينوي	٢٦٨.٠٠٠	٪٢.٣	٪٥
ميرلاند	٢١٢.٠٠٠	٪٤.٢	٪٤
أوهايو	١٢٩.٠٠٠	٪١.٢	٪٢
تكساس	١١٣.٠٠٠	٪٠.٦	٪٢
ميتشغان	١٠٧.٠٠٠	٪١.١	٪٢

(كتاب اليهود الأمريكيون السنوي ١٩٩٧م)

في هذا العالم الذي يضم ستة بلايين إنسان، يشكل اليهود خمس الواحد في المئة، منهم، أي حوالي ثلاثة عشر ملايين يهودي.

يشكل اليهود أقليّة ضئيلة في كل دولة ما عدا إسرائيل، وفي حين ينتشر اليهود في كل أنحاء العالم يوجد ٩٣٪ منهم في خمس دول فقط، ففي الاتحاد السوفيتي السابق كان يعيش مليون يهودي، وقد توزَّعوا الآن في الدول الجديدة التي نشأت من تفكك الاتحاد السوفيتي، أما في تاهيتي والعراق فيعيش ١٢٠ يهودي فقط في كلٍّ منهما.

(توزُّع اليهود في دول العالم)

سجلت الدول التي يزيد عدد اليهود فيها على ٥٠ ألف

الدولة	عدد اليهود	نسبتهم إلى عدد اليهود في العالم
الولايات المتحدة	٥.٩٠٠.٠٠٠	٤٥٪
إسرائيل	٤.٦٠٠.٠٠٠	٣٥٪
فرنسا	٦٠٠.٠٠٠	٥٪
روسيا	٥٥٠.٠٠٠	٤٪
أوكرانيا	٤٠٠.٠٠٠	٣٪
كندا	٣٦٠.٠٠٠	٣٪
المملكة المتحدة	٣٠٠.٠٠٠	٢٪
الأرجنتين	٢٥٠.٠٠٠	٢٪
البرازيل	١٣٠.٠٠٠	١٪
أفريقيا الجنوبية	١٠٦.٠٠٠	٠.٨٪
أستراليا	١٠٠.٠٠٠	٠.٦٪
بيلاروس	٦٠.٠٠٠	٠.٥٪
ألمانيا	٦٠.٠٠٠	٠.٥٪

حتى عندما نحصي عدد اليهود في كل مدينة يقطنونها نجد أنهم يشكلون نسبة ضئيلةً جداً من عدد السكان، لا يوجد إلا عدد قليل من المدن خارج إسرائيل يحتوي على نسبة مهمّة من اليهود، وتعتبر نيويورك وميامي المدينتان اللتان تحتويان على أكبر نسبة من اليهود.

المدن الحاوية على أكبر تجمع لليهود خارج إسرائيل

(سُجِّلت المدن الحاوية على أكثر من ١٠٠ ألف يهودي)

المدن	عدد اليهود	نسبتهم إلى باقي السكان
نيويورك، الولايات المتحدة	١.٧٥٠.٠٠٠	٪١٣
ميامي، الولايات المتحدة	٥٣٥.٠٠٠	٪١٥
لوس أنجلوس، الولايات المتحدة	٤٩٠.٠٠٠	٪٥
باريس، فرنسا	٣٥٠.٠٠٠	٪٤
فيلادلفيا، الولايات المتحدة	٢٥٤.٠٠٠	٪٦
شيكاغو، الولايات المتحدة	٢٤٨.٠٠٠	٪٤
سان فرانسيسكو، الولايات المتحدة	٢١٠.٠٠٠	٪٥
بوسطن، الولايات المتحدة	٢٠٨.٠٠٠	٪٨
لندن، بريطانيا	٢٠٠.٠٠٠	٪٢

المدن	عدد اليهود	نسبتهم إلى باقي السكان
موسكو، روسيا	٢٠٠.٠٠٠	٪٢
بوينس آيرس، الأرجنتين	١٨٠.٠٠٠	٪٢
تورنتو، كندا	١٧٥.٠٠٠	٪٦
واشنطن العاصمة	١٦٥.٠٠٠	٪٦
كييف، أوكرانيا	١١٠.٠٠٠	٪٤
مونتريال، كندا	١٠٠.٠٠٠	٪٣
سان بتسبرغ، روسيا	١٠٠.٠٠٠	٪٢

(المؤتمر اليهودي العالمي ١٩٩٦م)

إضافة إلى كونهم جزءاً بسيطاً من وعاءِ الصَّهْر الأمريكي، يُعتبر اليهود الأمريكيون حديثي القدوم إلى الولايات المتحدة سبباً.

لقد حقق اليهود الأمريكيون نجاحهم في كثير من الحالات خلال جيل واحد أو جيلين في نهاية القرن التاسع عشر، وبداية القرن العشرين.

لم يتزايد عدد اليهود في أمريكا خلال ثلاثين عاماً، وتعتبر نسبتهم إلى بقية سكان أمريكا من أكثر النسب تناقصاً مقارنةً مع بقية الأقليات التي تعيش في أمريكا.

عدد اليهود في أمريكا ما بين عامي ١٧٩٠م و١٩٩٠م

النسبة	عدد سكان أمريكا	عدد اليهود في أمريكا	نسبتهم إلى سكان أمريكا
١٧٩٠	٣.٩٢٩.٠٠٠	١.٣٥٠	٪٠.٠٣
١٨٠٠	٥.٣٠٨.٠٠٠	١.٦٠٠	٪٠.٠٣
١٨١٠	٧.٢٣٩.٠٠٠	٢.٠٠٠	٪٠.٠٣
١٨٢٠	٩.٦٣٨.٠٠٠	٢.٧٠٠	٪٠.٠٣
١٨٣٠	١٢.٨٦٦.٠٠٠	٤.٥٠٠	٪٠.٠٣
١٨٤٠	١٧.٠٦٩.٠٠٠	١٥.٠٠٠	٪٠.٠٩
١٨٥٠	٢٣.١٩١.٠٠٠	٥٠.٠٠٠	٪٠.٢
١٨٦٠	٣١.٤٣٣.٠٠٠	١٥٠.٠٠٠	٪٠.٥
١٨٧٠	٣٨.٥٥٨.٠٠٠	٢٠٠.٠٠٠	٪٠.٥
١٨٨٠	٥٠.١٥٥.٠٠٠	٢٥٠.٠٠٠	٪٠.٥
١٨٩٠	٦٢.٩٤٧.٠٠٠	٤٥٠.٠٠٠	٪٠.٧
١٩٠٠	٧٥.٩٩٤.٠٠٠	١.٠٥٠.٠٠٠	٪١.٤
١٩١٠	٩١.٩٧٢.٠٠٠	٢.٠٤٣.٠٠٠	٪٢.٢
١٩٢٠	١٠٥.٧١٠.٠٠٠	٣.٦٠٠.٠٠٠	٪٣.٤

النسبة	عدد سكان أمريكا	عدد اليهود في أمريكا	نسبتهم إلى سكان أمريكا
١٩٣٠	١٢٢.٧٧٥.٠٠٠	٤.٤٠٠.٠٠٠	٪٣.٦
١٩٤٠	١٣١.٦٦٩.٠٠٠	٤.٨٠٠.٠٠٠	٪٣.٧
١٩٥٠	١٥٠.٦٩٧.٠٠٠	٥.٠٠٠.٠٠٠	٪٣.٣
١٩٦٠	١٧٩.٣٢٣.٠٠٠	٥.٥٠٠.٠٠٠	٪٣.١
١٩٧٠	٢٠٣.٢٣٥.٠٠٠	٥.٨٥٠.٠٠٠	٪٢.٩
١٩٨٠	٢٢٦.٥٤٥.٠٠٠	٥.٩٢٠.٠٠٠	٪٢.٦
١٩٩٠	٢٦٢.٧٥٤.٠٠٠	٥.٩٠٠.٠٠٠	٪٢.٢

(تاريخ اليهود في أمريكا، أ. كاب ١٩٩٧م)

اكتشاف المفاتيح

مما لا شك فيه أن نجاح اليهود في أمريكا على الرغم من قلة عددهم يُعتبر أمراً مميزاً، هناك بالطبع استثناءات لهذه القاعدة، كما أن الأشخاص يتفاوتون ضمن أي مجموعة، ولكن إذا نظرنا إلى الصورة الكلية سنجد أن اليهود يختلفون كثيراً عن غيرهم، وهذه هي الظاهرة اليهودية التي سنتحدث عنها في هذا الكتاب.

ما هي أسرار النجاح التي تعلمها اليهود، والتي يمكن لأي إنسان أو عائلة أو مجموعة أن تستفيد منها.

إن الأبحاث تقدم جواباً على هذا السؤال، إن هناك الكثير من الأدبيات والمعلومات التي تؤرِّخ لحياة اليهود عبر العصور، وتحمل في طياتها سبب نجاحهم.

لقد قادتني قصص كثيرة عن نجاح اليهود إلى اكتشاف سبع مبادئ أساسية تُعزى إليها إنجازات اليهود.

لقد أدَّت هذه المبادئ مجتمعةً إلى تحقيق النجاح الاقتصادي الذي يتميَّزُ به اليهود.

المفاتيح السبعة التي أدَّت إلى نجاح اليهود

١- عليك أن تدرك أنَّ الغنى الحقيقي أمرٌ يمكن تناقله وأنه يعتمد على المعرفة.

٢- اعتنِ بأفراد مجموعتك وهم بدورهم سيعتنون بك.

٣- إن الأشخاص الناجحين هم مهنيُّون وملتزمون.

٤- طوِّر قدرتك على التعبير.

٥- كن مبذِّراً بشكل انتقائي، ولكن كُنْ اقتصادياً بشكل عام.

٦- افتخر بتميّزك الشخصي، وشجِّع الإبداع.

٧- يجب أن يكون لك هدفٌ، وأن تُجنِّد كل طاقاتك النفسية لتحقيقه.

المفاتيح

إنَّ مجرد تعداد هذه المفاتيح لا يكفي، فكل مفتاح له جذره في تاريخ اليهود، وهي مرتبطة ببعضها البعض وتعمل معاً.

إن التعليم مهمٌ جداً، لكن التعليم الجيد لوحده لا يُفسِّر نجاح اليهود، لقد اكتشف الدكتور سويل أنه «حتى عندما لا يكون التعليم والسنُّ عاملاً فإنَّ اليهود يكسبون أكثر»، فبين العائلات التي يرأسها رجال أمضوا ثلاث أو أربع سنوات في الكلية، وتتراوح أعمارهم بين ٣٥ إلى ٤٥ عام يكسب اليهود أكثر بـ ٧٥٪ من معدل كسب المواطن الأمريكي الذي ينتمي إلى نفس الشريحة.

إنّ هناك اختلافات ثقافية ونوعية لا تشملها الإحصائيات، وهي السبب وراء نجاح اليهود، لوكان الموضوع بسيطاً بحيث أن النجاح يتحقق بالتحصيل العلمي وبتطوير القدرة على التعبير، أي بتحقيق مفتاحين فقط من مفاتيح النجاح، لا ستطاع الكثيرون أن يقلِّدوا نجاح اليهود منذ فترة طويلة، لكن لا يوجد ما يمنع غير اليهود من التعلم من هذه المبادئ السبعة وتطبيقها على حياتهم تماماً، كما يتمتعون بطعام الكوشر الذي يستهلك غير اليهود ٧٥٪ منه، وتقدر قيمته بـ ٥٠ بليون دولار سنوياً.

يستطيع اليهود أيضاً أن ينظروا إلى أنفسهم عن قرب، وأن يفهموا أنفسهم أكثر، إن المجتمع الأمريكي يهضمُ اليهودَ الموجودين فيه بسرعة، وربما تكون نظرةٌ فاحصةٌ إلى الذات أمراً مفيداً، لكن هذا الهضم لا يتم هذه المرة بشكل قسري كما حدث في محاكم التفتيش الإسبانية، بل هو ناتج عن انفتاح المجتمع الأمريكي.

إن الظاهرة اليهودية ليست مغامرة أكاديمية جافة، فهناك الكثير من النكات اليهودية الجيّدة التي تعطي فكرة عن طريقة اليهود في التفكير.

إنني أتفق مع رابي جوزيف تيلوشكن بأن «بعض الناس يعارضون إلقاء النكات العرقية بحجة أنها قد توحي بأن كل الفئة تحمل صفات معينة، ويقولون أن الكحوليين والعصابيين، وشديدي الحساسية موزعون في كل فئات المجتمع، لكن هذا غير صحيح؛ لأنه ينكر تأثير التاريخ والثقافة على الإنسان.

إن الذي جعل اليهود يهوداً هي ثقافة عقائدية معينة، وتجربة تاريخية صاغت قيمهم وأثرت بقوة على طريقة نظرهم إلى العالم».

ومن هنا تأتي المفاتيح.. كما أننا سنتعرف كل كلمات لغة (اليديش) التي يستخدمها اليهود وغير اليهود في لهجتهم اليومية.

لقد صُمِّمَ هذا الكتاب ليخرج منه القارئ بفائدة بعد قراءته، وأول شيء ستتعلمه هو كيف حوَّل رجلٌ خمسة وسبعين دولاراً إلى مليون دولار.

علم فريدمان بوجود قطعة صغيرة من الأرض لا قيمة لها، لا تتجاوز مساحتها عدة أقدام مربَّعة كانت معروضة للبيع.

كانت الأرض تجاور مزبلة المدينة، واشتراها بـ ٧٥ دولار فقط، بعد أن استدان هذا المبلغ من قريبٍ له واعداً إياه أن يعيد المبلغ بعد عام.

بعد أن أصبحت الأرض ملكاً له بحث فريدمان في المزبلة، فوجد عدة أشياء باعها لبائعي الخردة.

اشترى فريدمان أرضاً أكبر وباعها بربح، وأثناء تقدُّمه بين عدة منازل فخمة وباعها مباشرة محققاً ثروة تبلغ مئة ألف دولار بعد ستة أشهر من استدانة الـ ٧٥ دولار.

حصل فريدمان على أرض في مكان ريفي، وتضاعفت ثروته ثلاث مرات، وفي اليوم الأخير من الشهر الحادي عشر بعد أن بدأ عمله المتواضع كان فريدمان قد استثمر كل بنس حصل عليه في مبنى مؤلف من خمسين طابقاً وتُقدَّر قيمته بمئة مليون دولار، ولكن بعد ساعتين من توقيع الأوراق وقع زلزال سوَّى المبنى بالأرض.

بعد أن انتهى العام اتجه فريدمان بحزن إلى قريبه قائلاً: «إنني آسف ماكس، لكنني أعتقد أنني لست رجل أعمال ناجح، فقد ضَيَّعت الـ ٧٥ دولار التي استدنتها منك!».

تعريف اليهودي

هل هو عرق أم دين أم قبيلة؟

على الرغم من الاستخدام الشائع لعبارة العرق اليهودي أو الدين اليهودي، إلا أنّ أفضل وصف لليهود هو أنهم قبيلة «مجموعة مترابطة من الأشخاص، موجودة منذ زمن بعيد، لها عاداتها وتقاليدها وقيمها الخاصة، وقد تكون هذه القيم دينية، وقد تكون العادات لغوية» بينغو.

- **أرض الأجداد**: إسرائيل.
- **العادات والتقاليد والقيم**: الاحتفالات، العطل، طعام الكوشر.

اللغات: العبرية واليديش (مزيج من الألمانية والبولونية والعبرية).

بخلاف الكثير من الأديان فإن اليهودية تنظيم عقائدي بسيط، يستطيع أيِّ إنسان أن يتبناه، أن تصبح يهودياً يعني انخراطك في القبيلة.

إن العلاقة أو الرابطة هي بين الله والشعب اليهودي، وليس بين الله واليهود كأفراد، يلعب الأجداد دوراً كبيراً في الدين اليهودي.

لدى اليهود ما يكفيهم من المشاكل بدون انضمام الآخرين إليهم، وأولئك الذي يريدون الدخول في الدين اليهودي يجب أن يجتازوا امتحاناً أمام الحاخام المحلّي.

إن أطفال الأمهات اليهوديات فقط يعتبرون يهوداً بشكل تلقائي، وعند بعض الجماعات اليهودية التجديدية تكتسب اليهودية بالأبوة أيضاً، وما عدا ذلك يحتاج الدخول في اليهودية إلى اعتناق رسمي.

إن دولة إسرائيل تطبق قانون (العودة) الذي يعتبر أيَّ يهودي مواطن إسرائيلي إذا عاد إلى الأرض المقدسة، وهي تعرِّف اليهودي تعريفاً واسعاً لكنها لا تعترف بالمعتنقين الجدد إلا إذا تم ذلك بواسطة حاخام أرثوذكسي.

يوجد حوالي ١٥٠ ألف شخص اعتنقوا اليهودية في الولايات المتحدة، ومن أشهرهم: كيت كابشاو عندما تزوجت ستيفن سبيلبيرغ، وسامي دافيس بعد حادث سيارة خطير، ومارلين مورنو عندما تزوجت من الكاتب آرثر ميللر، وإيلزابيت تايلور عندما تزوجت من المنتج مايك تود، ولاعب البيسبول رود كاريو، ويجب ألا ننسى روث من الإنجيل، والذي يقول: «شعبكم هو شعبي، وإلهكم هو إلهي».

لقد أصبح اليهود في الولايات المتحدة أكثر تحرُّراً في ممارساتهم من جذورهم الأرثوذكسية المهاجرة التي انحدروا منها:

نسبة الفئات اليهودية في الولايات المتحدة

الأرثوذكس	٧٪
المحافظون	٤٠٪
المجدِّدون	٤١٪
معيدو البناء	٢٪
الآخرون	١٠٪

إن اليهود الأرثوذكس هم فقط الذين ينحدرون بشكل كامل من أصل يهودي أرثوذكسي، أما الفئات الأخرى فهي تجذب إليها أعضاءً جُدداً من الخارج وتتوسع باستمرار.

لماذا يوجد الكثير من الكوهينات؟

إنَّ هناك استثناءً من القاعدة التي تربط اليهودية بالوراثة عن طريق الأم، وذلك في فئة خاصة من اليهود، تؤدّي صلوات معينة، وتدعى هذه الفئة بالكوهينية.

إذا عدنا ٣٣٠٠ سنة إلى الوراء إلى المعبد الأول في القدس كان هناك رجلٌ أجداده الذكور كانوا كهّاناً في هذا المعبد، ويدعى كوهين، لقد اختار اللهُ كوهين من قبيلة ليفي، وكل ذريته من بعده ليخدموا ككهنة متفرغين، في هذه الحالة تنتقل الصفة من الأب إلى الابن.

إن الكوهين مُخوَّل بأن يقيم الصلوات التبريكية وهو يمدُّ يديه إلى الخارج، ويشير بأصبعه على شكل حرف ٧.

لقد تبنى ليونارد نيموي هذه الحركة من تحيَّة إله النار في الأساطير الرومانية.

يقول نيموي: «أستطيع أن أسمي هذه التحية بتحية إله النار، تحيتي للسلام، وسعيي إلى السلام المبارك لشعبي – الشعب اليهودي».

(إن ويليام شاتز، الكابتن كيوك هو يهودي أيضاً).

إن حوالي ٥٪ من اليهود المعاصرين هم من فئة الكوهينية.

إن اسم كوهين لا يدل على العلاقة بفئة الكوهينية، فالكثير من اليهود خارج هؤلاء الـ ٥٪ يسمُّون أنفسهم كوهين، أو كان، أو كاغان، أو كاتز، وهم ليسوا مخوَّلين بأداء الصلوات التبريكية.

(إن تسمية كاتز تأتي من الكلمة العبرية كوهين تزيديك وهي تعني«الكاهن المُحقُّ») بالمقابل إن الكثيرين الذين ينتمون إلى فئة الكوهينية لا يسمُّون كوهين مثل عائلة سبيلبيغر.

كان الناس الـذين يعملـون في المعبـد القـديم في القـدس يُسـمَّون بـالليفيين، وقـد استخدم أحفادهم أسماء مثل اسم: ليفي، وليفين، وسيغال.

وهنا أيضاً لا يدل الاسم على الانتماء إلى الطائفة، يسمَّى بقية اليهود بـالإسرائيليين، وهي الفئة التي ينتمي إليها معظم اليهود.

عرق اليهود؟

ولكن أليس اليهود عرقاً؟ لا.

لقد بدأ الدين اليهودي قبل ٤ آلاف سنة مع إبراهيم الذي كان قوقازياً، وتزوَّج من امرأة غير يهودية تسمَّى سارة.

على مدى أكثر من أربعين قرناً أدى الزواج من أعراق أخـرى إلى اخـتلاط الـدماء، وقد منع ذلك من عرقٍ صافٍ، لا يوجد رمز وراثي لليهود كما هو الحال للـون الجلـد، قد يوجد شكل نمطي يميِّز اليهود كالشعر الغامق والعيون الغامقة والأنـوف الكبـيرة، لكن هذه الصفات شائعة بين كل السـاميين بـما فـيهم العـرب، وأولئـك قـادمون مـن الشرق الأوسط.

لنتحدث عن صورة نمطية مميِّزة وهـي «الأنـف اليهـودي»، بـيَّن علـماء الاجـتماع أن الأنف اليهودي ليس شائعاً بين اليهود أكثر من شيوعه بين القاطنين في الشرق الأوسط.

في عام ١٩١٤م فحص موريس فيشبرغ أنف ٤ آلاف يهودي في نيويورك، فوجد أن ١٤٪ منهم يملكون أنفـاً معقوفـاً، أمـا ٨٦٪ الآخـرين فكانـت أنـوفهم مسـتقيمة، أو مسطحة، أو أي شكل آخر غير الأنف اليهودي التقليدي.

إنَّ وجود عدد قليل من الناس في الأزمان الغابرة يفسِّر التشابه في الصفات الوراثيـة بين كثيرٍ من الناس.

كيف يُصنِّفُ اليهود أنفسهم؟

عندما يُسأل اليهود الأمريكيون عن تعريف اليهود يختلفون في تعريفه.

في إحصائية قامت بها هيئة الاتحادات اليهودية على اليهود الأمريكيين عام ١٩٩٠م سُئِلوا السؤال التالي: «عندما تفكر بـ: ماذا يعني اليهودي في أمريكا؟ هل تقول أنه عضوٌ في:

(أ): جماعة دينية. (ب): جماعة عرقية. (ج): جماعة ثقافية. (د): جنسية؟».

وأعطي المسؤولون الفرصة ليختاروا أكثر من إجابة في نفس الوقت:

(أ): جماعة دينية ٤٩٪

(ب): جماعة عرقية ٥٧٪

(ج): جماعة ثقافية ٧٠٪

(د): جنسية ٤٢٪

من المثير للانتباه أن «القبيلة» التي عرَّفناها في بداية الفصل تعني كل هذه الأوصاف الأربعة بما فيها الجماعة الثقافية ذات المفهوم الضبابي، إن اليهود بشكل أو بآخر مجرَّد خيار ديني.

بغض النظر عن التعريف الذي قدَّموه فإن ٨٧٪ من اليهود اعتبروا اليهودية جانباً مهمّاً في حياتهم، سئل اليهود عام ١٩٩٠م السؤال التالي، فكانت إجاباتهم كما يلي:

ما مدى أهمية كونك يهودي في حياتك؟

مهم جداً ٥٢٪

مهم نوعاً ما ٣٥٪

ليس شديد الأهمية ٩٪

ليس مهماً ٣٪

لا أعرف ١٪

إذا نظرنا إلى عوامل النجاح في الظاهرة اليهودية، سنجد أن الهوية اليهودية مهمّة بالنسبة لليهود على الرغم من عدم تعريفها بوضوح دائماً، ومن الاستخفاف بها في بعض الأحيان.

نظرة اليهودية إلى المال

«الغنى أمرٌ جيّد»

وفقاً للعهد الجديد فإن العالم المسيحي على أحسن تقدير موقفاً متناقضاً من المال والصحة:

«ومن الأسهل على الجمل أن يَدخُل في سَمِّ الإبرة، أن يدخل رجلٌ غنيٌ مملكة الله» مانيو ١٩:٢٤ ، ليوك ١٨:٢٥، مارك ١٠:٢٥

«لا تستطيع أن تخدم الله والثروة معاً» ليوك ١٦:١٣

«إذا كان لدينا الطعام واللباس سنكون قانعين بذلك، أما أولئك الذين يريدون أن يكونوا أغنياء فقد سقطوا في المغريات، وحبستهم رغبات غير ضرورية ومؤذية، ستؤدي بهم إلى الخراب والدمار».

تيموثي ٦: ٨-٩

«إن حبَّ المال هو الأساس الذي يعتمد عليه كل أنواع الشياطين».

تيموثي ٦: ١٠

وبالمقابل تُعتبر الثروة بالنسبة لليهود أمراً جيّداً وهدفاً محترماً يستحقُّ أن يناضل الإنسان للوصول إليه، وإذا ملكته فإن فقده يعتبر مأساة.

إن اليهود لا تعتبر الفقرَ فضيلةً أبداً، وإن اليهود الأوائل لم يكونوا فقراء، وكان ذلك أمراً جيّداً.

لقد كان لدى الآباء المؤسسين لليهودية كإبراهيم وعيسى ويعقوب الكثير من الأبقار والأراضي، إن الزهد وإنكار الذات ليست قيماً يهودية، وعندما ترتب بيتك المالي سيصبح من الأسهل عليك ممارسة حياتك الروحية.

«عندما لا يوجد طحين لا يوجد إنجيل».

الميشنا: (مجموعة من الكتب التي أوضحت القوانين المفصَّلة للحياة اليهودية اليومية).

«إن الفقر يؤدي إلى الخطيئة» قول لهاسيديك فولك.

«الفقر في بيت الإنسان أسوأ من خمسين طاعون».

التلمود: (مجموعة من الكتب تضم تعليقات الأحبار على العهد القديم).

تاريخ اليهود القديم

كما حدث خلال العصور، فإن تاريخ اليهود في الكفاح والاضطهاد ما زال يشكل الهوية اليهودية إلى اليوم، وما يلي هو تاريخ مختصر جداً للشعب اليهودي من عهد الإنجيل إلى اليوم.

في كتابه «أن تصبح يهودياً» أوضح رابي دونين «إن كلمات عبري وإسرائيلي ويهودي تستخدم بشكل متبادل، لقد كان إسرائيل الاسم الآخر ليعقوب بن إبراهيم؛ لذلك سمِّي أبناؤه الإثنا عشر وذريَّتهم بأبناء إسرائيل، أو الأمة الإسرائيلية، أما (يهودي) فكلمةٌ اشتُقَّتْ من يهودا أحد أبناء إسرائيل (يعقوب)، وأحد القبائل الإسرائيلية الإثني عشر البارزة.

أصبح اسم «اليهودي» شائعاً ويستخدم لوصف كل الشعب عندما نجا اليهوديون من مملكة يهودا من سقوط المملكة الشمالية في إسرائيل عام ٧٢٢ قبل الميلاد، في ذلك الوقت وقع عشر قبائل من قبائل اليهود الإثني عشر في الأسر؛ لذلك يسمَّى الشعب اليوم باليهودي، ويسمّ معتقدهم اليهودية، وتسمَّى لغتهم العبرية، وتسمَّ أرضهم إسرائيل.

إن أرض اليهود في إسرائيل ظلَّت تحت حكمهم وبشكل متقطع على مدى ثلاثة ألاف عام، لقد بيَّن الإنجيل كيف تعرَّض اليهود للخطر ثلاث مرات وكيف نجوا من ذلك في كل مرَّة، تعبِّر عُطل اليهود عن هذه المحاولات، والتي انتهت نهاية سعيدة بمساعدة الله، هذه العطل اليهودية السنوية الثلاث: عيد الفصح، والبوريم، والهانوكا، تذكِّر اليهود كل عام بأنَّ عليهم أن يكونوا تحت حماية أنفسهم، وأن يكتفوا ذاتياً.

عيد الفصح

في عام ١٣٠٠ قبل الميلاد استبعد فرعون مصر اليهودَ، وأجبرهم على بناء الأهرامات، وهي قصة تقليدية موجودة في كتاب سِفْر الخروج.

اختار الله موسى ليقود ثورة، ويعيد اليهود إلى إسرائيل، عندما سأل موسى فرعون أن يسمح لليهود بالذهاب إلى إسرائيل رفض فرعون ذلك، فأرسل اللهُ عشرة أوبئةٍ من

الطاعون ليجبره على تغيير رأيه، وعندما كان الطاعون الأخير يقتل الابن الأوَّل للمصريين قتلَ ابنَ فرعون فوافق أخيراً على تخليةِ سبيل اليهود.

لقد تغاضى (passed- over) هذا الطاعون الرهيب عن بيوت اليهود، ومن هنا جاء اسم العيد (pass over)، ولكن ما أن بدأ اليهود رحلتهم إلى إسرائيل حتى نكث فرعون بوعده، وأرسلَ جيشاً لتعقُّبِهم، وبعونٍ من الله شقَّ فرعونُ طريقاً في البحرِ الأحمر، ونجا اليهود، عندما حاول المصريون عبور البحر أغرقهم الله، وأثناء هروب اليهود صنعوا خبزاً رقيقاً سمّوه «خبز الفطير».

في طريق عودته إلى موطنه تسلَّق موسى جبل سيناء حيث تلقى الوصايا العشر- من الله، لسوء الحظ عندها كان موسى في جبل سيناء ارتدَّ كثيرٌ من اليهود وعبدوا عجلاً ذهبياً، وكعقوبة لهم تركهم الله يتيهون في الصحراء أربعين عاماً حتى مات الجيلُ المُذنِبُ ووُلِدَ جيلٌ جديد.

وأخيراً وصل اليهود إلى الأرض الموعودة، لكنهم لم ينسوا أبداً سنينَ المعاناة.

كان هناك يهوديان يجلسان قبالةَ بعضهما في القطار، وقد عرف كلٌّ منهما أن الآخر يهودي، لكنهما جلسا هادئين لعدة دقائق، وأخيراً انحنى أحدهما باتجاه الآخر وقال مع تنهيدة عميقة: (أوي)، فما كان من الآخر إلا أن انحنى أيضاً وقال: «هذا ما كنت أفكر به تماماً».

تروي قصة الفصح اليوم من كتاب يُدعى (الصغّادة) خلال وجبة يأكلها اليهود كل عام.

من المشير للانتباه أنه قبل ألفي عام عندما جمعَ المسيحُ كيهوديٍّ حواريه في وجبة سُمِّيت (العشاء الأخير) قبل صلبه بليلةٍ واحدةٍ، كان الخبز الذي أكلوه هو خبز الفطير، وهو الأصل الذي اشتقَّ منه البسكويت الحالي.

البوريم

حوالي ٤٨٠ قبل الميلاد كانت دولة الفرس القوية التي حكمها آهاسورس، وكانت زوجته الملكة فاشي قد عَصَتْهُ ولم تُسلِّ ضيوفه فأخذ منها التاج، وبدأ البحث في مملكته عن ملكة جديدة.

اختار الملك أيستر الخطيبة اليتيمة لموردخاي، وهو قائد يهودي غني ولكن ظلَّ دينها وعلاقتها بموردخاي سرَّاً لا يعلم به الملك، وفي نفس الوقت حظي موردخاي على ثقة الملك عندما كشف مؤامرة لاغتياله.

كان هامان رئيس حاشية الملك يعتبر بمثابة هتلر زمانه، وكان يسعى إلى تثبيت دعائم سلطته في حكم الملك.

وكانت أوامره بأنّ على الجميع أن يطيعوه ويخضعوا له، لكن موردخاي رفضَ مهدِّداً سلطة هامان، ولكي يتخلص من موردخاي وكل أولئك اليهود الذين كانوا يهدِّدون سلطاته، أقنع هامان الملك بأن الشعب اليهودي يُشكِّل خطراً عليه؛ لأنه يتبع منظومة مختلفةً من القوانين التي تعارض السلطة الملكية، وطلب هامان من الملك أن يأذن له بقتل اليهود فكان ما أراد.

أخبر موردخاي إيستر زوجة الملك بخطة هامان ضد اليهود، وطلب منها أن تساعد شعبها، وافقت إيستر على إعلان دينها اليهودي، وتعريض تاجها وحياتها للخطر، وخططت لإقامة احتفال تدعو فيه الملك إلى تغيير رأيه، وقد دعت هامان إليه.

أثناء ذلك كان هامان ماضياً في تحقيق خطته ضد اليهود، وقد بنى مشنقة ليعدم عليها موردخاي، في نفس الوقت كافأ الملك موردخاي؛ لأنه كشف مؤامرة اغتياله، وخلع عليه ثياباً ملكيّة، وهو لا يعرف أن أوامره الأخرى ستؤدي إلى قتل موردخاي.

في الاحتفال ألقت إيستر قنبلتها فأعلنت عن ديانتها اليهودية، وطلبت من الملك أن يترك اليهود وشأنهم؛ لأنهم لا يشكلون خطراً عليه، وأخبرت أن ادّعاءات هامان كلُّها أكاذيب، ونصحت الملك بقتله.

كان حبُّ الملك لها كبيراً؛ لذلك عمل بنصيحتها، وانقلب القدر على هامان، فعُلِّقَ على المشنقة التي بناها لإعدام موردخاي، وأمر الملك بقتل كل المتآمرين مع هامان بما فيهم أبناؤه العشرة.

تعتبر عطلة البوريم اليوم احتفالاً بشجاعة بشجاعة إيستر، وبالحفل الذي أقامته للملك، تُكتب قصة إيستر على لفافة من الورق وتُدعى بالميغيللا، وتقرأ في الكنيس (يسمّي اليهود أي قصة طويلة بـ «ميغيللا الكاملة») وفي كلِّ مرَّةٍ يُرأ فيها اسم هامان، يقوم المحتفلون وخصوصاً الأطفال بترديد اسمه بطريقة خاصة تدعى (graggers) إضافة إلى ذلك وكجزءٍ من تقاليد اليهود يأكلون قطعة مثلثة من حلوى الفاكهة تُدعى قبعة هامان، وهي ترمز إلى رأسه.

الهانوكا

عندما استولى أنتوكيوس على إسرائيل عام ١٦٥ ق.م رفض السماح لليهود بممارسة شعائِرهم الدينية، أغلق السوريّون المعبد في القدس، وأخمدوا (شعلة الخلود) وهي مشعل احتفالي كان دائماً في حالة اتقاد، للاحتجاج على هذا الظلم.

قاد (جوداماكابي) ثورةً قام بها مجموعة صغيرة من المزارعين، كان الثوار اليهود قليلي العدد والعتاد، ولكنهم تمكنوا بعونٍ من الله أن يهزموا الجيش ويعيدوه إلى سوريا.

عندما عاد اليهود إلى المعبد كان هناك زيت في الشعلة يكفي ليومٍ واحدٍ فقط، ومع ذلك استمر في إيقاد الشعلة لثمانية أيام.

إنَّ عيد الهانوكا هو احتفال بهذه المعجزة، هذه الأحداث التاريخية المحفورة في الذاكرة اليهودية الجماعية تذكِّرهم دائماً بأنَّ عليهم أن يكونوا مستعدِّين لهجومٍ ما.

التاريخ اليهودي الحديث

بدأ تاريخ اليهود الحديث عام ٧٠ بعد الميلاد، إذ أن الرومان قاموا بعد الاستيلاء على القدس بتدمير المعبد وتهجير اليهود إلى خارج الأرض المقدَّسة بما يسمَّى (الشتات).

سمَّى الرومان الأرض التي استولوا عليها فلسطين، وفي الوقت الذي أعيد فيه تأسيس إسرائيل عام ١٩٤٨ قبل الميلاد، كان أحفاد اليهود المنفيين منتشرين في كل أنحاء العالم.

أثناء نشوء الامبراطورية الرومانية كانت اليهودية والمسيحية من بين الديانات والمجموعات العرقية التي عاشت ضمن حدود الامبراطورية.

وعندما اعتنق الامبراطور قُسْطَنطين المسيحية عام ٣٠٠ بعد الميلاد قرَّرَ أن يجعل المسيحيةَ الدين الرسمي في الامبراطورية الرومانية المقدسة، والتي كانت تضم معظم العالم الغربي.

أَجبر الرومان كل أصحاب الديانات الأخرى في امبراطوريتهم على اعتناق المسيحية أو الموت، قاوم اليهود وحافظوا بعنادٍ على دينهم وملابسهم وطعامهم وعاداتهم

ولغتهم في كل مكان في العالم، نتيجةً لذلك عاش اليهود في مجتمعاتهم المنفصلة، وقد أدَّى انعزالهم إلى تغذية سوء الفهم وانعدام الثقة بينهم وبين الآخرين.

وفي أوقات الأزمات كان من السهل على أصحاب السلطة أن يلوموا اليهود في كل المشاكل ابتداءاً من تسميم الآبار وانتهاءً بالأمراض والأزمات الاقتصادية.

خلال العصور الوسطى وحتى القرن الخامس عشر نشأت مجتمعات يهودية كبيرة في إسبانيا وإيطاليا وألمانيا وفرنسا وأوروبا الشرقية، وخصوصاً بولندا وروسيا.

لقد منعت الحكومات في أوربا اليهود من امتلاك الأراضي، لذلك عمل قليلٌ منهم في الزراعة، أما الآخرون فقد انجذبوا إلى المهن التجارية والصناعية التي تحتاج إلى مهارات تجارية، فعلى هامش المجتمع والأعمال كان اليهود يشتغلون كأصحاب مخازن وباعة متجوِّلين وحرفيين وخبَّازين وخياطين وأصحاب مصانع صغيرة، وتجار من الطبقة الوسطى.

لقد وجد الدكتور سويل من خلال أبحاثه أنَّ العنصرية التاريخية ضد رجال أعمال اليهود قد عانت منها أيضاً المجموعات الأخرى التي نجحت في التجارة «عندما تكون الطبقة المتوسطة مجموعة منفصلة عرقية – كالصينيين في جنوب شرق آسيا والهنود الشرقيين في أوغندا والإيبو في نيجيريا- فإن هذه المجموعات العرقية سوف تُكره من قبل المجموعات الكبيرة التي تتعامل معها».

غالباً ما عاش اليهود في مناطق محكومة رسمياً ومحمية من قبل النبلاء والملوك والبابوات الذي كانوا يستغلون اليهود لمصالحهم الخاصة، فقد كانوا يأخذون من اليهود مجموعة من الضرائب الخاصة كان اليهود لا يدفعونها كمواطنين بل كيهود

كالضرائب للسفر وللصلاة مع الآخرين وللزواج والإنجاب ولدفن الموتى، إضافة إلى ذلك كان النبلاء يستفيدون من ثروة اليهود ومهاراتهم التجارية، وصلاتهم الدولية وغير ذلك من المعرفة التقنية.

إنَّ توصية الإنجيل بعدم إدانة المال دفع اليهود أكثر بعيداً عن التيار العام؛ إذ أنهم ملؤوا الفراغ الناجم عن عدم وجود هذه الخدمة الأساسية اللازمة للنشاط التجاري.

ومما أدَّى إلى الازدياد في تمييز اليهود أنه في عام ١٢١٥ أُجبر اليهود بقانونٍ أصدرته جمعية اللاتيران الرابعة بتوجيهٍ من البابا إنوست الثالث يُلزم كل اليهود الذين يعيشون في بلاد مسيحية أن يلبسوا زيَّاً خاصاً بهم، وقد قامت الحكومات بإعادة تطبيق هذا القانون على يهود أوروبا لمدة قرون.

إن الأسطورة المريعة التي تتحدث عن «علامة الدم» أُشيعت في تلك الحقبة السوداء، فقد أُشيع أنَّ اليهود يستخدمون دم رضيعٍ مسيحي لصنع الفطير في عيد الفصح في إعادةٍ لعملية صلب المسيح، عندما وجد جسم طفلٍ في بئرٍ في انكلترا في القرن الثاني عشر عذَّبت السلطات يهودياً، فاعترفَ مُكرهاً أنه ارتكب الجريمة كجزءٍ من تقليدٍ يهودي، إثر ذلك طُرِدَ اليهود من إنكلترا عام ١٢٩٠م.

إن هذه التهمة غسر صحيحة لسببين:

أولاً: لأن طعام اليهود يحرِّم أكل قطرة واحدة من الدم.

وثانياً: لأنَّ الخُبز في عيد الفصح يعد انتهاكاً لتحريم العمل أثناء العطلة.

في تلك الفترة نشأ نوعان من اليهود:

اليهود في إسبانيا والبرتغال، وكانوا يسمَّون بالسفارديم –من سيفاراد وتعني إسبانيا بالعبرية– وهم يُشكِّلون ٢٠٪ من يهود اليوم.

والأشكيناز: وهم اليهود الذين عاشوا في أوربا الشمالية والشرقية، ويشكِّلون ٨٠٪ من اليهود اليوم.

إن عبارة أشكيناز تعني «ألمانيا» بالعبرية، وتختلف هاتان الطائفتان من اليهود عن بعضهما قليلاً في لفظهم للعبرية، كذلك في بعض الصلوات والتقاليد.

في عام ١٤٩٢ م أجبرت محاكم التفتيش الاسبانية اليهود السيفارديك على ترك ديانتهم أو الموت أو الرحيل، معظم اليهود الذين هاجروا وقتها هاجروا إلى أمريكا. بعض اليهود، ويسمّون المارانوت أو الكونفيروسو تظاهروا بالتخلي عن اليهودية، وظلوا في إسبانيا يهوداً في السر، وفي النهاية هاجروا أو اندمجوا في المجتمع.

تشير السجلات إلى أن كريستوفر كولومبس نفسه ربما كان من المارانو، لكن من المؤكد أن العديد من بحارته كانوا من المارانو بما فيهم رودريغو سانشيز دوسيغوفيا محاسب الرحلة، والمترجم لويس دوتوريس الذي كتب في مذكراته: «اعتقد كولومبس أنه سيصل إلى الصين والشرق الأقصى وسيعثر على اليهود المنفيين من قبائل التن لوست، وكان يريدني أن أكون واسطة للحديث معهم»، لم يُقدَّر دو توريس من قبل اليهود في العالم جديد، لكنه كتب في مذكراته قائلاً: «وقمتُ أنا ويوسف بن هالبفي هايفيري بترديد بعض الأغاني نشكر فيها الله أنه قادنا إلى مكان نستطيع فيه أن نعلن يهوديتنا».

إضافة إلى ذلك لم تُموَّل الرحلة من قبل الملكة.

إيزابيلا كما هو شائع موَّلها أبراهام سينيور، وقد ذكر هربرت آدامز في كتابه: «كولومبس واكتشافه لأمريكا»: (أن اليهود وليس الجواهر كانوا القاعدة المالية التي اعتمدت عليها حملة كولومبس الأولى).

اليهود في أمريكا

وصل أول ثلاثة وعشرين يهودي إلى أمستردام الجديدة على نهر هوسدون عام ١٦٥٤م عاش هؤلاء اليهود في البرازيل، وعندما أخذها البرتغاليون من الألمان لم يعودوا إلى أوربا بل ذهبوا إلى أمستردام الجديدة.

حتى نهاية القرن الثامن الهجري كان اليهود قِلَّةً في أمريكا، وقد تركزوا في بعض المدن الكبيرة على الساحل الشرقي.

في هذا العالم الجديد قُبِلَت اليهودية كإحدى الأديان، وذلك لم يكن ممكناً في أوربا المشحونة بالجو المعادي للسامية، ربما لأن عدد اليهود كان أقل من أن يشكل وجوداً يهودياً ملفتاً للنظر، أُعطِيَ اليهود حقوقاً مساوية للآخرين.

في عام ١٧٩١م بعد الثورة أصبحت فرنسا أول بلد أوربي يمنح اليهود حقوقاً مساوية لغيرهم.

قام اليهود الألمان الأشكيناز عام ١٨٠٠ بالهجرة إلى أمريكا وبدلاً من البقاء في تجمعات صغيرة قاموا بالتنقل في أمريكا كباعة جوَّالين، وتجار ومهنيين بين غير اليهود.

لقد فتح العديد من هؤلاء الباعة الجوالين محلَّات وأقاموا أعمالاً في الغرب، وزرعوا بذوراً لامبراطوريات من المحلَّات.

لقد بدأ ليفي ستروس بضع بنطالات الجينز، وازدهرت أعمال اليهود الألمان مع أنهم كانوا يشكِّلون ٢٥ ألف من أصل خمسين مليون أمريكي عام ١٨٨٠م.

بدأت هجرة كبيرة لليهود من أوربا الشرقية إلى أمريكا، وعلى عكس الهجرات السابقة المحدودة، فقد هاجر بعد الحرب العالمية الأولى مليونا يهودي من أوروبا الشرقية أي حوالي ثلث اليهود في أوربا الشرقية.

بعد احتلال روسيا لبولندا وما يجاورها من دول أوربا الشرقية أصبح معظم يهود أوربا الشرقية تحت الاحتلال الروسي، وكان الروس لا يحبونهم، وقد قاموا بحملات واسعة سمَّوها «المذابح» لدفع اليهود لتغيير دينهم أو الإدانة والإعدام بوحشية.

لقد أغرقت حملات الهجرة اليهود الموجودين أصلاً وخصوصاً في مدينة نيويورك، وقد كان هؤلاء المهاجرون الجدد أقل ثقافة ومالاً من سابقيهم، كما أنهم كانوا يتميَّزون بثقافة أرثوذكسية واضحة المعالم، كاللحى الطويلة، والملابس الغامقة، وقبعات الرأس، وتصفيفة الشعر التي تخلَّى عنها اليهود الألمان الذين اندمجوا في المجتمع الجديد.

على الرغم من الاختلافات الكبيرة بينهم فإن منظمات اليهود الألمان بذلت جهداً كبيراً لمساعدة أولاد عمهم المساكين المهاجرين حديثاً، لقد كان هناك تمايزاً طبقياً بين اليهود، لكنهم كانوا يعملون معاً عندما يتعاملون مع غير اليهود.

في نهاية القرن كان اليهود قد طوَّروا صناعة الملابس سهلة اللبس، وشغَّلوا فيها معظم اليهود المهاجرين إلى نيويورك.

كانت آخر موجة كبيرة من موجات هجرة اليهود إلى أمريكا عندما هاجر مليون يهودي من أوروبا الشرقية والغربية فراراً من النازي في الحرب العالمية الثانية.

لقد ذكَّر الهولوكست اليهود بأنَّ عليهم أن يظلّوا أقوياء وحذرين كشعب واحد.

إن الدعم الذي قدمته إسرائيل كملاذ نهائي للاجئين اليهود كان مهماً جداً، على الرغم من أن إسرائيل كانت تحت الحصار، **وقد تعرَّضت منذ نشوئها عام ١٩٤٨م إلى الفناء ثلاث مرات:**

- **أولاً**: عند إعلان نشوئها.
- **وثانياً**: في حرب الأيام الستة ١٩٦٧م.
- **وثالثاً**: في حرب ١٩٧٣م، وذلك لأنها محاطة بجيرانٍ عربٍ معادين لها.

في كل مرَّة كانت إسرائيل تتغلَّب على الهجوم المفاجئ وتصدّ القوات المعادية، ولا تحرز النصر فقط، وإنما تكسب المزيد من الأراضي، وللمرة الأولى في التاريخ لم يعد اليهود الضحية، بل أصبحوا قوة عسكرية نافذة.

يقول سول لينو وتيز الرئيس السابق لشركة زيروكس: «إن انتصار إسرائيل في حرب الأيام الستة عام ١٩٦٧م كان نهاية لصورة اليهود كخاسرين دائماً».

في الثمانينات والتسعينات هاجرت مجموعات صغيرة من اليهود مباشرة أو عبر إسرائيل بأعدادٍ تصل إلى ٢٠٠ ألف مهاجر تقريباً.

هذه اللمحة المختصرة عن تاريخ اليهود، واليهود الأمريكيين يزوِّدنا بخلفية تاريخية وثقافية واسعة، نستطيع من خلالها أن نفهم الأسرار السبعة الكامنة خلف نجاح اليهود في أمريكا.



الفصل الأول

الغنى علمٌ يمكن تعلُّمه

«دماغي هو المفتاح إلى الحرية» **هاري هوديني (ساحر)**

إن العمل كما يقول المثل هو أثمن شيء يمكن أن تفقده، إن أفضل استثمار يمكن أن تقوم به في المستقبل هو التعلُّم، وحتى لو لم تتمكن من تسديد دينك كطالب، فإنَّ أحداً لا يستطيع إنكار الدبلوم الذ حصلت عليه.

إنَّه مفهوم أساسي لكنه غالباً لا يلقى أذناً صاغية، إن الحصول على التعليم يحتاج إلى القدرة على تأجيل الشعور بالرضى في سبيل فائدة أعظم تأتي فيما بعد، وهي قدرة كان عند اليهود سببٌ لتطويرها.

إنَّ قيمة التعليم ليست سرّاً، إنها تشبه المعجزة التي تحصل من جمع العوائد المالية المرافقة لكل ترقية في صندوق التقاعد.

إن سرّ اليهود يكمن في تبنّيهم لفكرة التعليم الجيد وتنفيذهم لها، كمثال على ذلك: بعد الحرب العالمية الثانية استفاد اليهود من المساعدات المالية للتعليم التي قدمتها شركة آي بيل بنسبة تبلغ ضعف نسبة عامة الناس.

عندما كنت طفلاً أجلسني والدي وشرح لي كما شرح له والدُه «كيف يعمل العالم» وقال: «إذا أردت أن تلعب يجب أن يكون لديك وقت فراغ، وذلك يحتاج إلى تعليم جيد ودرجات جيدة، عندها ستحصل على عمل جيد والكثير من المال، عندما تكسب جيداً تستطيع أن تلعب لوقت أطول بألعاب أكثر ثمناً، الآن، ستيف إذا خرجت عن

هذا النظام فإنه لن يعمل، ستلعب لفترة قليلة لكن سينتهي بك الأمر بالقليل من الألعاب الرخيصة التي ستخرب في النهاية، وسوف تضطر للعمل أكثر بقية عمرك بدون ألعاب وبدون متعة».

قد يبدو ذلك تبسيطاً، لكنها الحقيقة، لقد تعلَّمت ذلك جيداً عندما كنت مراهقاً؛ لأن والدي بذل وقته ليريني دفتر الشيكات الخاص بالعائلة، وماذا يكلف العيش في الولايات المتحدة، أنت تحتاج إلى الكثير من المال لدفع الفواتير، والعمل المادي لا يكفي لذلك.

في عالم الواقع كانت «الألعاب» في قصة والدي هي السيارات والمنازل والملابس وأجهزة الستريو وارتياد المطاعم والرحلات، إذا لم تكسب هذه الألعاب، أو إذا نفدت من عندك بشكل مبكِّر ستنتهي المتعة بسرعة.

هل كانت تجربتي في التعلُّم معزولة أم جزء من ظاهرة عامة موجودة عند اليهود في الولايات المتحدة؟

لقد أُجريت دراسة شاملة عام ١٩٩٠م أظهرت أنَّ اليهود متقدمون على غيرهم في مجال التعليم رجالاً كانوا أم نساءً، إذ أن ٨٧٪ من اليهود الذين هم في سنٍّ يؤهلهم لدخول مرحلة التعليم العالي كانوا منتسبين إلى كليات للتعليم العالي مقابل نسبة ٤٠٪ من غير اليهود.

أُجريت دراسة أخرى عام ١٩٩٠م أظهرت أنَّ ٧٨٪ من اليهود الذكور الذين يبلغون ٢٥ عاماً فأكثر لديهم شهادة تعليم عالي مقابل ٤٢٪ من كل الذكور البيض، ٦٥٪ من اليهود الذكور تخرجوا من جامعات مقابل ٥٧٪ من كل الذكور البيض، ٣٢٪ قاموا بعملٍ ما له علاقة بتخرجهم مقابل ١١٪ من كل الذكور البيض.

كذلك سجل النساء اليهوديات تفوُّقاً تعليمياً على غير اليهوديات، إذ أن ٦٩٪ منهم مسجلون في مراكز التعليم العالي مقابل ٣٤٪ من غير اليهوديات، ربما يفسر ذلك لماذا كان الكثير من النساء اليهوديات رائداتٍ في الحركات النسائية، فقد أوجدت بيتي فرايدان المنظمة الوطنية للنساء، وأوجدت غلوريا ستينيم مجلة (السيدة)، في حين أصبحت بيللا آبزوغ عضوةً في الكونغرس، وهناك يهوديات وصلن في أعمالهن إلى مراحل تشبه المراحل التي وصل إليها الرجال.

وقد جاء في مجلة «بيوغرافي» العدد الصادر في نيسان ١٩٩٩م أنَّ ٥٠٪ من أقوى ٢٥ امرأة هنَّ يهوديات أو بنات ليهود، وتضمنت اللائحة: باربارا ولترز وشيري لانسنغ، ورئيسة شركة (بارا أماونت بكتشر)، والدكتورة ماتيلدا كريم التي أوجدت المنظمة الأمريكية لأبحاث الإيدز.

أعلى تحصيل علمي حصل عليه الذكور

الدين والسن

	اليهود +٢٥ عام	غير اليهود +٢٥	اليهود ٢٥-٤٤	اليهود ٤٥-٦٥	اليهود +٦٥
أقل من الدراسة الثانوية	٦	٢٢	٢	٣	١٦
الدراسة الثانوية	١٧	٣٦	٩	١٤	٣٣
نوع من التعليم العالي	١٧	١٨	١٦	١٧	١٩

التخرج من الجامعة	٢٨	١٣	٣٥	٣٠	١٨
دراسة ما بعد التخرج	٣٢	١١	٣٩	٣٧	١٤

أعلى تحصيل علمي حصل عليه الإناث بحسب الدين والسن

	يهود +٢٥ عام	غير يهود +٢٥	يهود ٢٥-٤٤	يهود ٤٥-٦٥	يهود +٦٥
أقل من الدراسة الثانوية	٥	٢٣	٢	٦	٩
الدراسة الثانوية	٢٦	٤٣	١٢	٢٨	٤٧
نوع من التعليم العالي	٢١	١٧	١٩	٢٢	٢٢
التخرج من الجامعة	٢٤	١١	٣٠	٢٤	١٥
دراسة ما بعد التخرج	٢٤	٦	٣٧	٢١	٧

(الدراسة الوطنية لليهود ١٩٩٠م)

لقد عرض فلم «الوجه ذو الندبة» ترتيباً مقلوباً للتطوُّر الاجتماعي، لقد كان بطل الفلم الذي لعب دوره (أل بابسينو) مهاجراً كوبياً حطَّ قاربه في الولايات المتحدة عام ١٩٧٨م وقد ذكر صديقه الوسيم المهووس بالجنس كيف يعمل المجتمع الأمريكي: «في أمريكا تحصل أولاً على المال ثم على القوة ثم على النساء بهذا الترتيب»، بالطبع لقد عاش صاحب الوجه ذو الندبة حياة الجريمة ثمّ مات تحت وابل من الرصاص، ربما لأنه حذف الخطوة رقم (١).

إن الخطوة القانونية الأولى للنجاح في أي مجموعة بما فيهم المهاجرون الكوبيون هي التعلُّم.

إن السؤال الذي يُطرح في العائلة اليهودية ليس هل سيذهب الابن إلى الكلية أم لا؟ ولكن: إلى أين سيذهب؟ وما هي المهنة التي سيختارها؟

إن اكتساب المعرفة من أجل المعرفة هو من القيم الأساسية عند اليهود، لكن الصحيح أيضاً أن المعرفة تجلب الثروة، في الولايات المتحدة يتناسب الدخل مع مستوى التعليم.

إن القائمة التالية تعرض الدخل المتوسط مترافقاً مع التحصيل العلمي.

التعليم والدخل

التعليم	متوسط دخل الأسرة
أقل من الدرجة التاسعة	٢٠.٧٨١ دولار
من الدرجة التاسعة إلى الثانية عشر (بدون دبلوم)	٢٤.٥٧٥ دولار
المتخرِّجون من الثانوية	٣٨.٥٦٣ دولار
درجة ما من التعليم العالي	٤٤.٨١٤ دولار
متخرج بدرجة مساعد	٥١.١٧٦ دولار
متخرج بدرجة بكالوريوس	٦٤.٢٩٣ دولار
متخرج بدرجة ماجستير	٧٦.٠٦٥ دولار
متخرج بدرجة مختص	١٠٢.٥٥٧ دولار
متخرج بدرجة دكتوراه	٩٢.٣١٦ دولار

(مكتب الولايات المتحدة للإحصاء: تقارير عن عدد السكان الحالي والدخل المالي في الولايات المتحدة ١٩٩٦م).

كانت نصيحة والدي واضحة، فاليهود يهتمون بالعلم والثروة لسببٍ أكثر من مجرّد شراء «الألعاب» فقط.

لقد طُرِدَ اليهود من ديارهم من قبل الرومان من إسرائيل عام ١٠٠ ق.م، ومن قبل النازيين ١٩٣٠م و١٩٤٠م، وطُرِدوا عدة مرات عبر التاريخ، لذلك أصبح من البديهي أن يكون عند اليهود ثروة ومهارات قابلة للانتقال ليتمكنوا من النجاة.

قائمة صغيرة بحملات النفي التي تعرّض لها اليهود

- الصليبيون وهم في طريقهم لتحرير الأرض المقدسة:

ألمانيا ١١٨٢

انكلترة ١٢٩٠ – ١٦٥٠

فرنسا ١٣٠٦ ومرة ثانية ١٣٩٤

- الهجمات الأوروبية بسبب الطاعون الأسود ١٣٤٨م.

النمسا ١٤٢١

اسبانيا ١٤٩٢

البرتغال ١٤٩٧

- اغتيالات الأوكرانيين القوقاز في بولندا ١٦٤٨م.

فينيا ١٦٧٠

براغ ١٧٤٤

- أوروبا الشرقية التي احتُلَّت من قبل فرنسا ١٨٨٠م.

الجذور الدينية للتعليم

لقرونٍ عديدةٍ سُمِّي اليهود بـ «شعب الكتاب».

يحتفظ اليهود بكتبٍ دينيةٍ اهترأت لِقِدَمِهَا وكثرت استعمالها كدليلٍ على احترامهم لمحتويات هذه الكتب وتقديرهم للكلمة المكتوبة.

يحتفل أطفال اليهود منذ الصغر بالتعليم، كتب رابي جوزيف تيلوشكين: «في أوروبا الشرقية يقوم الأبوان بشكل احتفالي بأخذِ ولدهما إلى المدرسة في يومه الأول ويعطيانه الحلوى عندما يتعلم أحرف الأبجدية الأولى».

يقول إسحاق باشيفز سينغر الروائي الحاصل على جائزة نوبل، والذي نشأ في بولندا: إن اليوم الأول في المدرسة كان بمثابة عيد بالنسبة له، وأن صفحة من التوراة كانت توضع أمام كل طفل مرصَّعةً بقطع الحلوى لجعل التعلُّم أمراً مرافقاً للحلاوة.

كجزءٍ من تدرُّبهم الديني يتعلم اليهود بشكلٍ مكثَّف الإنجيل أو التوراة والتلمود والميشنا، يتكوَّن التلمود من كتبٍ تحوي تعليقات الأحبار على الإنجيل، أما الميشنا فهي عبارة عن كتب تشرح قواعد اليهود في الصلاة وفي شؤون الحياة اليومية.

تركز اليهودية على الشخص وعلى تجربته ورحلته الروحية الذاتية، لذلك من المهم أن يشارك اليهود في النقاش حول القصص والقوانين المختلفة الموجودة في كتبهم الدينية كوسيلة لتشكيل اتصالٍ شخصي وعقلي بدينهم.

يوجد في لبِّ العقيدة المسيحية ما يسمَّى «بالسرِّ العظيم» وهو يشير إلى حَمْل السيدة العذراء وولادة المسيح، تقبل هذه الأحداث كعقيدة، ولا يوجد لمناقشتها في الدوائر المسيحية المحافظة كما تقول المقولة الشائعة: «هكذا قال الله، أنا أؤمن به، وهذا ينهي الأمر»، ولا يوجد أيضاً أيِّ نقاش حول طفولة المسيح أو مراهقته، هذه الطريقة في تقبل أسس العقيدة بدون مناقشتها تعتبر أمراً بعيداً عن تقاليد اليهود، إن أساتذة الدين اليهودي يشجعون تلاميذهم على طرح الأسئلة كطريقة لاعتناق العقيدة.

في دراسة أجريت عام ١٩٩٠م سئلت عينة كبيرة من اليهود عن مشاعرهم تجاه التوراة أو إنجيل العهد القديم، أظهرت الدراسة وجهت نظر ناقدة للإنجيل مختلفة عن الموقف المسيحي التقليدي تجاه العهد القديم والعهد الجديد، إضافةً إلى كونه كتاباً إلهياً مقدساً، فإن الإنجيل يعتبر مرجعاً عن تاريخ الشعب اليهودي.

التوراة: هي الكلمات الحقيقة للرب ١٣٪

التوراة: كتاب قديم عن التاريخ والأخلاق كتبه رجل ٣٨٪

لا يعرف ٤٪

إضافة إلى أن القراءة الدينية فإن مهارات التفكير الناقد تُشجَّع وتُطوَّر في المجتمع اليهودي، هذه المهارات الرفيعة القابلة للنقل تشكل الأساس للكثير من العلوم اللادينية، كالإنسانيات والعلوم الطبيعية وإدارة الأعمال.

لذلك لا يعدُّ أمراً مدهشاً أنَّ ٤٠٪ من جوائز نوبل التي نالها أمريكيون في مجالات التعليم والاقتصاد كانت من نصيب اليهود، كما أنَّ ٢٥٪ من كل جوائز نوبل التي نالها أمريكيون كانت من نصيب اليهود أيضاً.

على الرغم من أنه لم يُتح لليهود خلال تاريخهم الكثير من التعليم اللادينـي إلا أنَّ تعليمهم الديني التقليدي بنى عندهم ثقافة عقلانية تقدِّر التحصيل الأكاديمي.

عندما توفرت الفرص التعليمية لليهود وخصوصاً في أمريكا كان الشعب اليهودي مهيَّأً من قبل الجوِّ العائلي والمجتمع اليهودي للتحصيل العلمي.

تمَّ التنبؤ بفيضان جديد سيغمر العالم وستهطل الأمطار بعد خمسة أيام دون توقف.

خاطب الدالي لاما البوذيين في العالم وقال لهم: «تـأمَّلوا بعمـق واسـتعدُّوا للمـوت والبعث في أجساد أخرى».

خاطب البابا الكاثوليكيين قائلاً: «اعترفوا بخطاياكم وصلُّوا».

أما رئيس الحاخامات في إسرائيل فقد ظهر على شاشة التلفاز قـائلاً: «أمامنـا خمسـة أيام لنتعلم كيف سنعيش تحت الماء!».

في بداية القرن انتسب اليهود القادمون من أوروبا الشرقية إلى المؤسسـات التعليميـة ليتجنبوا الأعمال الصناعية القاسية التي كانت توكل للمهاجرين الجدد.

إن احتمال الهرب من الغيتو اليهودي في الجانب الشرقي السفلي من مانهـاتن أفضـل من احتمال الهروب من الغيتو الذي فرضته الدول على اليهود في أوربا الشرقية.

في عام ١٩٠٨ كان ٨٪ من طلاب الكليات الأمريكية يهوداً على الرغم مـن أن اليهـود كانوا يشكلون ٢٪ من المجتمع الأمريكي فقط، وغالباً ما كان الطـلاب يركـزون عـلى فروع الصيدلة والمحاماة وطب الأسنان والتعليم.

على عكس الدعوات الحالية إلى التعليم بلغتين يعتقد اليهـود أن الـتعلم الإنكليزيـة بأسرع وقت ممكن هو شرط أساسي لنجاحهم.

وبداية القرن العشرين نشأت بسرعة شبكة غير رسمية يعلِّم فيها اليهود المتحـدثون بالإنكليزية المهاجرين الجدد قواعد وطريقة لفظ اللغة الانكليزية.

يقول (كارب) في كتابه (تاريخ اليهود في أمريكا): «كان المطبخ يتحـول بعـد عشـاءٍ سريع إلى صف دراسي يجتمع فيه ربُّ الأسرة مع أفرادها على دراسة اللغة الانكليزية».

وقد كتب أحد علماء الاجتماع عام ١٩٠٥م: «لقد قابلت عدداً قليلاً جداً من العمال الذي يعملون بأجرٍ أسبوعي من اليهود القادمين من روسيا ويعتبرون عملهم ذاك كمحطة نهائية في حياتهم، لقد كانوا جميعهم تقريباً يبذلون جهدهم للدخول في مجال الأعمال، أو للحصول على تعليم يمكنِّنهم من الحصول على عملٍ آخر غير العمل العادي الذي كانوا يقومون به».

بُذِلَ جهدٌ كبير عام ١٨٨٤م لتأمين التعليم الصناعي للمهاجرين اليهود الفقراء القادمين من أوربا الشرقية، وأُسِّس المعهد التقني اليهودي في نيويورك من قبل اليهود الألمان لكنه رُفِض من قبل المهاجرين أنفسهم.

لقد كانت النجارة تعتبر حرفة منخفضة اجتماعياً، وكان الآباء يريدون لأبنائهم مستقبلاً أفضل من أن يصبحوا عمالاً في التعدين أو كهربائيين، كانت أمهات اليهود القادمين من أوربا الشرقية يغنون لعلماء المستقبل الصغار لكي يناموا، وكان آباؤهم يعملون ساعات طويلة ليخرجوا محامياً أو طبيباً.

لقد كان تطور اليهود المهني سريعاً ومذهلاً، في عام ١٨٩٠م كان القليل من اليهود يمارسون الطب والمحاماة في مدينة نيويورك.

في عام ١٩٠٠م كان هناك أربعمائة إلى ستمائة طبيب يهودي في المدينة، وعدة آلاف يعملون في التدريس ومهن أخرى.

في عام ١٩٣٠م كان ٥٥٪ من الأطباء و٦٤٪ من أطباء الأسنان و٦٥٪ من المحامين في مدينة نيويورك يهوداً، وقد تمَّ ذلك بالرغم من تحديد عدد اليهود المسموح لهم بالانضمام إلى مؤسسات التعليم العالي.

لقد شجع المثال اليهودي في التقدم العلمي الأقليات الأمريكية غير اليهود، ففي عام ١٩٢٠م عَلَّقَ مهاجرٌ إيطالي على تقدُّم مجموعته قائلاً: «إنه لم يتعلم بعد الدرس الذي لقَّنه إياه اليهود الأمريكيين وهو أن الطفل الذي يولد في أمريكا لأبوين غير متعلِّمين ليس لديه الحق بل من واجبه أيضاً أن يرتقي إلى أعلى درجات السلم التعليمي؛ ليحرز النجاح الذي فشل والده في إحرازه».

يصف ليزلي كوهين ماذا يعني كونك يهودياً في الخمسينات والستينات من القرن العشرين: «يبدأ ٦٠-٧٠ ٪ من الأطفال اليهود يومهم المدرسي في مدرسة عامة، ثم يحضرون في مدرسة للغة العبرية مساءً عدة مرات في الأسبوع».

تنتهي العملية باحتفال كبير (بارميتزفا) عندما يبلغ الطفل الثالثة عشر حيث يدخل المدرسة الثانوية، ويكون قد أنهى التعلُّم اليهودي.

في مرحلة ما بعد الحرب كان اليهودي يتلقى تعليماً علمياً واسعاً ومكثفاً أكثر من التعليم الديني، نتيجةً لذلك أخَّر اليهود سن الزواج وصغَّروا حجم العائلة، خلال الستينات والسبعينات بدأ اليهود يحصلون على تعليم أعلى، وازداد معدّل دخلهم على بقية السكان، هذا التوجه ما زال مستمرّاً إلى اليوم، وهو الذي حدا أحد علماء الاجتماع إلى الإشارة إلى اليهود على أنهم «أكثر الأقليات الأمريكية نجاحاً (من الناحية المالية)».

كان هناك شخص غريب صغير السن يبحث عن جامعة كولومبيا، لكنه تاه ولم يصل إليها، لحسن الحظ شاهد رجلاً تبدو عليه هيبة العلم يقترب منه، وتحت إبطه عدة كتب، استوقفَ الرجلَ وسأله: كيف وصلت إلى جامعة كولومبيا؟ فأجاب الرجل بعد فترة: «بالدراسة يا صغيري، بالدراسة المستمرة!».

النماذج الذي يحتذي به اليهود في النجاح العلمي في المجتمع اليهودي يوجد عدة أمثلة عن أشخاص حوَّلوا التعليم الجيد إلى مهن ذات أرباح كبيرة، لكن إحدى المجالات التي يقل فيها اليهود هي مجال الرياضة.

تقول إحدى النكات: أن كتاباً عن أبطال اليهود في الرياضة يضم صفحات بيضاء فقط لكن في الحقيقة يوجد بعض الأبطال اليهود في مجال الرياضة.

فهناك بالطبع ساندي كوفاكس في لعبة السلة، وهناك ليمبان بايك الذي أصبح عام ١٨٦٦م أول لاعب يحترف السلة عندما كان يأخذ عشرين دولاراً في الأسبوع لقاء لعبه مع رياضيي فيلادلفيا.

وفي أولمبياد ١٩٧٢م أحرز مارك سبيتز سبع ميداليات ذهبية في السباحة.

وفي عام ١٩٩٩م قاد المصارع المحترف بيل غولدبيرغ بطولة العالم للمصارعة.

يوجد مدربون مشهورون مثل لاري براون (جامعة كانساس)، و رِد يرباخ (بوسطن كيلتيس) و مارف ليفي (بوفالوبيلز).

وفي العشرينات سيطر اليهود على النوادي الكبيرة في الاتحاد الأمريكي لكرة السلة في شرق أمريكا، أما آبي سابيرستين فقد امتلك فريق للأمريكيين الأفارقة يُسمَّى (سافوي بك فايف) عام ١٩٢٧م، وأعاد تسميته باسم (عارلم غلوبيتروترز) وقام بتدريب الفريق وتوجيهه.

في العشرينات والثلاثينات أنشأ اليهود أكبر فرق إثنية للملاكمة في كل الأوزان.

في عام ١٩٣٣م حاز ماكس بير على بطولة الوزن الثقيل في الملاكمة، ووضع نجمة داوود على خصره، وعلى الرغم من الاعتقاد السائد بأنه يهودي إلا أنه لك يكن كذلك، ولكنَّ هذا الصيت جلب له دعماً كبيراً من اليهود.

وأخيراً.. فإنَّ عدد الأبطال الرياضيين اليهود قليل لعدة أسباب منها: العوامل الاقتصادية، لقد نظر اليهود إلى الرياضة كنشاط ترفيهي، وكانوا يتمتعون بها فقط عند الانتهاء من واجباتهم المدرسية.

من الناحية الاقتصادية فإن قلة الاهتمام بالرياضة كان قراراً صائباً بالنسبة للشعب اليهودي، إن احتمال أن تصبح واحداً من أغنى خمسة آلاف رياضي أمريكي يشكلون ٠.٠٠٢٪ من عدد السكان هو احتمال قليل جداً، إذا قارنا ذلك بعدد المحامين والأطباء والمحاسبين وأصحاب الأعمال وأساتذة الجامعات، ستجد أن احتمال الحصول على مهنة ذات أجر عالٍ إذا تابع الإنسان دراسته هو أمرٌ شبه مؤكد.

يستطيع الطلاب بالطبع أن يستخدموا الرياضة للحصول على منحة دراسية، ولكن مرَّةً أخرى الاحتمال هنا ضئيل.

كم نجماً رياضياً تضمُّ كل مدرسة ثانوية؟

كم عدد المدارس الثانوية في البلاد؟

إذا جاءت متابعة الدراسة في المرتبة الأولى والرياضة في المرتبة الثانية، فإن احتمال النجاح يزداد.

إذا كان لديهم سجّل أكاديمي جيد –ليس سجَّلاً استثنائياً– يستطيع الطلاب الحصول على بلايين الدولارات على شكل قروض، ومنح، وأعمال في الجامعة، وأعمال متعلقة بالدراسة.

إذ هذه الوسائل في المساعدة تضع دخول الكلية في متناول أي طالب أمريكي إذا كان مجدَّاً، مرَّةً ثانية فإنَّ قاعدة التقدم إلى الأمام في مجتمعنا تلعب دوراً هنا.

إن مستقبل الرياضي مضمون ما دامت عظامه وأوتاره سليمة من الإصابة، أما التعليم فلا يمكن انتزاعه من الإنسان عندما يحصل عليه.

عندما تأتي إلى نماذج النجاح اليهودي، نجد أن هناك الكثير من الأمثلة بحيث لا تتسع هذه الصفحات القليلة لذكرها، القصص الثلاث التالية تحكي عن ثلاث فتيان يهود جاؤوا من أجيال مختلفة لكن يتشاركون فيما بينهم بأن قصة نجاحهم مبنية على تعليم جيِّد.

ميشيل إيزنر، رئيس شركة ديزني

ولد ميشيل إيزنر في ماونت كيسكو في نيويورك ١٩٤٣م، علَّمه والداه الغنيَّان قيمة المال، لكنه كمراهق ابتعد عن مهنة المحاماة أو إدارة الأعمال.

قرأ ذات مرَّة موضوعاً كتبه ماكسويل أندرسون يقول فيه: إن ما يبقى من المجتمعات ليس الحروب ولا السياسة وإنما الفنون. دفع ذلك إيزنر ليدرس الأدب الانكليزي والمسرح في جامعة دينيسون في أوهايو، بعد فترة قصيرة من تخرُّجه عام ١٩٦٤م بدأ بالعمل في كموظف، وبسرعة ترقَّى حتى وصل إلى منصب المدير التنفيذي لبرامج التلفزيون. من عام ١٩٧٦م وحتى عام ١٩٨٤م كان رئيساً لشركة بارا أماونت بيكتشرز. في عام ١٩٨٤م تولَّى إدارة شركة ديزني.

إن تعلم إيزنر للفن خدمه في مهنته التي اختارها، لقد أبدع فرصاً لنفسه، وكان مهيَّأً للاستفادة منها.

قدَّرت مجلة فوربس ثروته بـ ٦٨٠ مليون دولار عام ١٩٩٩م.

سُمنر ريدستون، رئيس فياكوم

ولد سُمنر ريدسون في بوسطن ١٩٢٣م، وكان اسمه سمنر روثيستين، كان والده ميشيل روثيستين يبيع مشمَّع الأرضيات في الجانب الغربي من بوسطن.

بعد أن انتهت فترة تحريم بيع المسكرات أصبح روثيستين بائعاً للمسكرات ومالكاً لنادي ليلي، ثم اشترى مطعماً، في عام ١٩٣٦م اشترى واحداً من أوائل دور السينما المتنقلة التي تعرض الأفلام، وكونه يملك مالاً كافياً فقد أرسل ابنه سمنر إلى هارفارد لدراسة اللغات.

بعد أن خدم في الحرب العالمية الثانية عاد إلى هارفارد لينهي دراسة القانون، ماري المحاماة ست سنوات ثم انضم إلى شركة والده، وفي أقل من عشرين عاماً وسع سُمنر شركة والده (ناشيونال أميوزيمنت) الدور السينما من ١٢ دار إلى ٨٥٥ داراً، معتمداً على معرفته بالقانون لإجراء عمليات الدمج والشراء.

لقد حصَّل الملايين بإدارته لشركات مثل توينتي شينشري فوكس وكولومبيا بيكتشرز، وحقق أرباحاً بالبلايين عندما اشترى شركة فياكوم، وهي شركة إعلامية قام بتوسيعها بشكل كبير.

في عام ١٩٩٨م ملكت فياكوم شركة بلوكبوستر وشركة سيمون وشوستر وشركة بارا أماونت ستوديو وشركة نيويورك نيكر، وشركة نيويورك رانجرز و(MTV) نيكلوديون وقناة (USA) وقناة سكاي فاي.

في أيلول عام ١٩٩٩م استخدم ردستون فياكوم كنقطة انطلاق لشراء CBS بـ ٣٦ بليون دولار.

قدَّرت مجلة فوربس ثروته بـ ٩.٤ بليون دولار عام ١٩٩٩م.

عائلة بريتزكر: أبرام بريتزكر

قَدِمَ نيكولاز بريتزكر إلى شيكاغو عام ١٨٨١م وكان عمره عشر سنوات، التحق بمدرسة مسائية ودرس القانون، افتتح مكتباً خاصاً به وسمّاهُ: (بريتزكر و بريتزكر)، تخرج ابنه أبرام المولود عام ١٨٩٦م من كلية القانون في هارفارد عام ١٩٢٠م، وكذلك تخرج ابنه الآخر جاك من كلية القانون من جامعة نورث وسيترن عام ١٩٢٧م.

سرعان ما أصبح أبرام وجاك العقلين المدبرين لنجاح الاستثمارات في العقارات وشراء الأعمال، مما أدى إلى تأسيس امبراطورية عائلية سميت مجموعة مارمون.

بدأت الثروة الحقيقة بشراء شركة كوري، وهي تصنع القهوة المكثفة، كان أبرام يؤمن بإبقاء شركاته الخاصة بدلاً من إشراك المساهمين فيها «إننا لا نؤمن بالعمل الشعبي؛ لأن أصحاب الأسهم قصيري النظر إضافة إلى أنَّ إجبارنا على الإفصاح عن الصفقات قد يؤذي السرية اللازمة لإنجاحها».

ولد ابن أبرام الأول عام ١٩٢٢، وحصل على إجازة في القانون من جامعة نورث ويسترن عام ١٩٤٧م، أما أخوه روبرت فقد ولد عام ١٩٢٦م، وحصل على شهادة في الهندسة، أدار الأخوان مؤسسات العائلة حتى عام ١٩٩٩م عندما توفي جاي.

كان جاي يتجنب المخاطرة لكنه كان يحب إبرام الصفقات وقد شّبَّهَ ذلك بالملاكمة «عنيف وسريع أثناء التقدم لكنه ينسى عندما ينتهي» تحت قيادته اشترت شركة مارمون سلسلة فنادق الحياة، وخطوط الكاريبي الملكية، وخطوط برانيف الجوية، وخطوط كونتيننتال الجوية، ومجلة ماك كولز، ومؤسسة مونتو غمري للأمن، وشركة تيكت ماسترو وغيرهما.

استلم توماس مهام والده في إبرام الصفقات عام ١٩٩٩م وأضاف ثلاثين شركة إلى شركة مارمون.

بلغت مبيعات مارمون تسعة بلايين عام ١٩٩٩م وقد قدرت مجلة فوربس ثروة روبرت بريتزكر بـ ٥.٥ بليون دولار.

وسيكون هناك الكثير من قصص نجاح اليهود في الصفحات القادمة، إذن إذا كان اليهود يهتمون بالتعليم ما الذي يمكنني أن أفعله؟

١) ابنِ شعوراً بتقدير الذات عن ابنك.

٢) ابنِ عنده القدرة على إيثار المنفعة الآجلة.

٣) اختر له أفضل تعليم ممكن.

٤) طَوِّر عنده عادات التعلُّم.

٥) ابنِ عنده طموحاً علمياً.

٦) جدِّد مهاراتك باستمرار.

ابن شعوراً بتقدير الذات عن ابنك

إذا نظر الأولاد إلى أنهم على أنهم أشخاص متميزين وموهوبين، فإنهم سوف يسعون لتحصيل الأمور الجيِّدة، إن كل دروسك حول التعليم سوف تعني الكثير بالنسبة لهم، اجعل أولادك يشعرون أنهم «الشعب المختار» فعلاً مهما كانت معتقداتهم.

علِّم ابنك تاريخ عائلتك الخاص، وحدِّثه عن أرض أجداده، إذا كان لعائلتك عدَّة فروع، ركِّز على أكثر فرعين يمتّان بالصلةِ إليك، حتى لا تتشتت هوية العائلة.

أعطِ أولادك القدرة على رؤية العالم ككل وعرفة مكانهم من هذا العالم، وبالنسبة لليهود فإن أحد أكثر التجارب تأثيراً في نفوسهم هي زيارة إسرائيل كما يحجّ المسلمون إلى مكة.

إن إيجاد خلفية خاصة بالعائلة وتراث مميّز لها يحمي الأولاد من التأثيرات السلبية الخارجية، إن أولئك الذين يعتقدون أنهم يعيشون في عالم كبير فوضوي وليس لديهم مكان معين أو مهمّة معينة فيه، يكونون أقل قدرة على التركيز وأكثر عرضة للتشتت.

ابن عند ابنك القدرة على إيثار المنفعة الآجلة

إن التعلُّم عملية طويلة ومتدرِّجة، ونتائجها غير مضمونة، وإن القدرة على إيثار المنفعة الآجلة يتمُّ تعلُّمها على جرعات صغيرة مع مرور الوقت.

يجب أن يبدأ الآباء بإعطاء أولادهم مكافآت على المدى الطويل مقابل السلوك الإيجابي منذ نعومةٍ أظافرهم، يمكن أن تقدم المكافأة للأولاد الذين يقومون بأعمال منزلية بسيطة، ويمكن أن تتبع هذه المكافأة بمكافآت أكثر قيمة لأولئك الذين يحصِّلون درجات دراسية عالية

يمكن مثلاً تقديم لعبة في عشاءٍ تجتمع عليه العائلة «أوه ،يجب أن لا أدفع لهم مقابل الحصول على درجات؛ لأن من واجبهم الحصول عليها»، إن هذا كلام جميل ولكن الأطفال مثل الكبار تماماً يحبون المكافآت، لا شك أنَّ على الآباء أن يشجِّعوا أولادهم معنوياً، لكن يجب أن يكون هناك شيء ملموس أيضاً.

إن الموظف يشعر برضا أكبر عندما يتم تسميته بموظف الشهر، ويضاف إلى ذلك مكافأة مالية أيضاً.

«لكن التركيز على الدرجات قد يقلِّل من شأن تجربة التعلُّم» إن الحقيقة العلمية هي أن النجاح الأكاديمي يقاس بالدرجات، كما أن دخول الكلية يعتمد على الأرقام.

إن الآباء الذين ينكرون أهمية الدرجات ليسوا واقعيين فيما يتعلق بمستقبل أولادهم التعليمي مع أني أوافق على أن التعلم من أجل التعلم مهمٌ جداً خلال حياة الإنسان.

لقد كنتُ تلميذاً كسولاً، والمواد التي بذلت جهداً فيها كانت تلك المهمة بالنسبة لي: كالعلوم والتاريخ. كانت تتضمن نشاطات مسلية، وكان التاريخ عبارة عن مجموعة من القصص الجيدة التي شاهدتها على التلفزيون.

وعندما وصلت إلى الصف الخامس لمسَ والدي شيئاً عزيزاً عليّ أكثر من المدرسة، وهو جمع العملات، ووعدني بأنه سيشتري لي مجموعة غالية من العملات كنتُ أريدها إذا حققتُ درجة رفيعة في المدرسة، لسوء الحظ كان الهدف يقتضي أن أحصِّل درجة عالية في الرياضيات واللغة الانكليزية، كنت أكره هذه المواد، ولا أبالي بتحصيلي المتدني فيها.

خلال فصل «العملة الفضية» ذاك كان عليَّ أن أدرس هذه المواد جيداً، وضحَّيت بشيءٍ من وقت اللعب الخاص بي وكانت النتيجة مذهلة: عندما حصلت على نتائج أفضل.

هذه المواد التي كنت أكرهها لم تعد مزعجة عندما بذلتُ وقتاً لدراستها، والعذر الذي كنتُ أحمله «أنا لستُ جيداً في الرياضيات، ولست جيداً في اللغة الانكليزية» لم يعد صحيحاً، كما أن الأساتذة الذين كانوا يعاملونني كشخصٍ منبوذ بسبب تصرفاتي السيئة بدؤوا يعاملوني بشكل أفضل.

لكن الثمن بحدِّ ذاته لم يكن لم يكن مهماً فقد أدركتُ «لعبة» المدرسة، لقد اكتسبتُ المهارات الدراسية والثقة بالنفس، وقد أفادني ذلك مدى الحياة.

هناك طريقة أخرى لتعلُّم إيثار المنفعة الآجلة، وهي استثمار المال في البنك أو سوق الأسهم، بدلاً من أن ينفق أولادك أموالهم على الحاجات الآنية باستطاعتهم أن يراقبوا استثمارهم ويشاهدوه، وهو ينمو شيئاً فشيئاً.

إن القدرة على إيثار المنفعة الآجلة هي مهارة أساسية ستمكنهم من دخول تلك المهن التي تحتاج إلى التعليم لفترة طويلة، إذا لم يتعلم الأولاد منذ طفولتهم هذه المهارة سيصعب عليهم ذلك عندما يكبرون.

اختر أفضل تعليم ممكن

في بحثِ الدكتور سويل الذ أسماه (أمريكا العرقية) وجد أن «أحد أسباب الدخل المرتفع عند اليهود هو أنهم ليسوا أكثر تعليماً من غيرهم فقط، بل هم أفضل تعليماً فهم يختارون الكليات الأفضل والفروع المربحة التي يكثر الطلب عليها».

إن أكبر خطأ يمكن أن يتخذه الوالدان هو أن يرسلوا ابنهم إلى كلية تكون دون مستوى قدراته، إن جزءاً من عملية التربية يأتي من الدروس التي يتعلمها الطالب من زملائه، يقول التلمود: «كما تشحذ قطعة من الحديد قطعة أخرى، كذلك يشحذ الطالبان كلٌّ منهما الآخر [عندما يدرسان معاً]» كذلك يحدد أصدقاء الولد البيئة الاجتماعية التي ستحيط به، إذ سيصبحون أصدقاءَه طوال الحياة وشركاءَه في العمل، وربما تكون شريكة حياته منهم، كذلك تحدد نوعيةُ الأساتذة نوعية الطلاب.

لكي تعرف مستوى المدرسة التي تريد وضع أولادك فيها راجع آخر إحصاء موجود في مجلة (تقرير أخبار الولايات المتحدة والعالم) هذه المجلة تضع قائمة بكل الكليات وتصنِّفها بحسب معايير موضوعية.

إن اختيار أفضل كلية ليس أمراً ضرورياً، وهو ليس ممكناً دائماً من الناحية الاقتصادية أو الأكاديمية.

هناك معاهد من الدرجة الثانية جيدة وذات أقساط معقولة، وهي توفر تعليماً ممتازاً ولا تحتاج إلى شهادات رسمية أو درجات عالية في فحص الـ SAT، على كل حال يجب تجنب الكليات الموجودة في آخر درجتين من درجات التصنيف، أما الكليات الحديثة فيجب الابتعاد عنها تماماً.

بالنسبة للكثيرين تُعتبر كلفة الكلية أكثر من قدرة الأبوين المادية ومدخراتها، وفي أسوأ الأحوال يمكن للطالب أن يستعين بقرضٍ للطلاب لكن هذا الطالب لا يمكن أن يستفيد من سنين دراسته في العمل.

إن التضحية بنمط الحياة من قبل الطالب وعائلته من أجلِ تعليمٍ أفضل هو استثمار مفيد على المدى البعيد.

تطوير وإظهار عادات التعلُّم

إن تحديد الاتجاهات السائدة واستغلالها يُنشئ فرصاً للعمل، إن الانتباه إلى العالم محلياً وعالمياً مهمٌ لوضعك في المقدمة.

هذا لا يعني بالطبع أن تقصر اهتمامك على قسم الأعمال في الصحف، بل أن يكون لديك إدراك واسع لميول المستهلكين والفنون والعلوم بشكل عام.

بعض النجاحات الكبيرة حدثت بسبب رصد مَيْلٍ معين أو تكنولوجيا معينة والاستفادة من ذلك، لقد أدرك ديفيد سارنوف مؤسس شبكة الـ NBC للراديو والتلفزيون منذ وقت مبكر الآفاق التي تعد بها التكنولوجيا الحديثة للأجهزة اللاسلكية.

ولد ديفيد في مدينة منسك في روسيا عام ١٨٩١م وقد جاءت عائلته إلى أمريكا عام ١٩٠١م، في عام ١٩٠٦م توفِّي والده وكان على سارنوف الصغير أن يترك المدرسة ويذهب إلى العمل في مؤسسة للتلغراف لكي يُعيل نفسه وأسرته، وبدون تعليم رسمي درس الكتب التي تزيد من فهمه لمهنته، وأصبح عاملاً على الأجهزة اللاسلكية.

اكتسب بعض الشهرة حين كان أول عامل لاسلكي يلتقط إشارة غرق التيتانك عام ١٩١٢م.

في عام ١٩١٥م أدرك إمكانية التواصل اللاسلكي الهائلة وعرض على رؤسائه فكرة تأسيس أول محطة إذاعية تحت اسم (صندوق الموسيقى) وقد تجاهل رؤساؤه هذه الفكرة، في عام ١٩٢٦م عندما اشتُريت مؤسسته من قبل الـ (RCA) أوجد شركة الـ NBC أول شبكة للبث الإذاعي.

وفي عام ١٩٢٣م رأى سارنوف إمكانية البث التلفزيوني أيضاً، وسمح له بإنشاء أول محطة تلفزيونية أصبحت فيما بعد شبكة NBC التلفزيونية.

عندما يبدي الوالدان عادات التعلُّم فإنهما يضربان مثلاً مهمّاً لأولادهما لكي يقتدوا به، إنهما يرانيهم قيمة القراءة والتعلُّم.

إن القراءة هي شكل من أشكال إيثار المنفعة الآجلة، فقراءةُ كتاب تستغرق الكثير من الوقت والثمرة تأتي في الفصل الأخير.

شجع أولادك على رؤية الأخبار وقراءة الصحف، وأكِّد على أهمية النظرة العالمية، يجب أن يكون للوالدين نقاشات متكررة مع أبناءهما حوا الأحداث المناسبة لسنِّهم، إن ذلك سينشط خيال أولادك وسيزيدُ من معرفتهم.

إن الروابط بإسرائيل بالنسبة للأطفال اليهود تعطيهم نظرة عالمية، وهم يتابعون الأحداث الجارية في إسرائيل والشرق الأوسط بأكثر من مجرَّد اهتمام عابر، سيصبحون أكثر تألقاً مع الجغرافيا واللغة الأجنبية والأحداث العالمية.

شجِّع أطفالك على تطوير معجم واسع من الألفاظ فهي تشكل حوالي ثلث العلامات في القسم اللفظي من فحص الـ SAT الذي يلعب دوراً كبيراً في دخول الجامعات.

إبدأ بالقراءة لأبنائك وزوِّدهم بتفسيرٍ دائمٍ للكلمات الجديدة التي تظهر في الحياة اليومية.

أنشئ عند ابنك طموحاً علمياً

في المنزل يُعتبر التعليم العالي تطوراً طبيعياً للتعليم المدرسي، وكما ذكرتُ سابقاً السؤال هنا ليس حول انضمام الولد إلى الجامعة، وإنما حول متى سينضم؟ وما هي المهنة التي سيختارها؟

إذا وضعت حساباً للادخار من أجل الجامعة دع ابنك يطَّلع على الحساب بانتظام، كلَّما نما الحساب نمت حتميةُ الدخول إلى الجامعة.

قد يبدو الأمر تبسيطياً لكن فتح برنامج ادخار في عمر مبكِّر يجعل فاتورة الجامعة أقلَّ إقلاقاً.

إن الكلفة المادية للجامعة كبيرة لكن التخطيط يمكن أن يساعد على تجنب القرارات المبنية على أساس مادي فقط، إن استثمار يساوي مئتي دولار في الشهر يبدأ عند الولادة، سوف يجني أكثر من مئة ألف دولار عندما يبلغ الطفل الثامنة عشرة من عمره بعائد قدره ٨٪، وهذا يكفي لتغطية التكلفة الوسطية في مؤسسة تعليمية حكومية، إذا كان طفلك مؤهلاً لمؤسسة أفضل هناك القروض والمنح الدراسية وغيرها لتغطية النقص، المشكلة الكبيرة هي كما هو الحال في الادخار من أجل التقاعد أنك كلَّما انتظرت أكثر أصبح الادخار الشهري أكثر صعوبة من الناحية المادية.

الادخار الشهري المطلوب للحصول على

١٠٠ ألف دولار مع عائد سنوي قدره ٨٪

السنوات حتى دخول الجامعة	الادخار الشهري
١٨ سنة	٢٠٠ دولار
١٦ سنة	٢٥٠ دولار
١٤ سنة	٣٢٥ دولار
١٢ سنة	٤٢٥ دولار
١٠ سنة	٥٥٠ دولار
٨ سنة	٧٥٠ دولار

٦ سنة	١.١٠٠ دولار
٤ سنة	١.٨٠٠ دولار

جدِّد مهاراتك باستمرار

إذا أردتَ أن تكونَ متفوقاً في أيِّ مهنة، يجب أن تجدِّد مهاراتك باستمرار، سواءً كنت طبيباً أو محاسباً أو أستاذاً أو حتى تاجراً، يجب أن تجدِّد معلوماتك، وهذا يسمَّى التعلُّم مدى الحياة.

مع التطور السريع في تكنولوجيا الكمبيوتر أصبحت مهارات الكمبيوتر مفيدة فقط لمدة عامين أو ثلاثة، إنَّ تعليماً جامعياً نظرياً بدون تجديد مستمر يفقد قيمته، إذا كانت المعرفة هي القوة، فالبقاء جاهلاً يضَعُكَ في وضعٍ أضعف في مكان عملك.

إن التعليم التنفيذي ودورات بناء المهارات هي استثمار وليست نفقات.

دع أولادك يرونك كيف تتابع التعلُّم طوال سنيّ حياتك، إن ذلك سوف يقوي شعورهم بأهمية التعلُّم ويُمكِّنكَ من مشاركتهم في خبراتك التعليمية.



الفصل الثاني:

اعتن بأفرادِ مجموعتكَ وهم بدورهم سيعتنون بك

يبذل اليهود مالَهم ووقتَهم في الأعمال الخيرية والاجتماعية لحماية مجتمعهم وتقويته، إن الأرقام المتعلقة بهذا الشأن لا تصدق على الرغم من قلة عدد اليهود، على الرغم من الصيت الشائع عن بخل اليهود إلا أنهم أكثر الأقليات العرقية كرماً في البلاد.

إن قدرتهم على تنظيم وتوحيد القوة الاقتصادية لعبت دوراً أساسياً في قوة المجتمعات الأمريكية اليهودية، إن تبرعهم للأعمال الخيرية لا يدعم فقط مجتمعهم المتَّسع عبر العالم، وإنما يساعد اليهود الأفراد على تحصيل الغنى والقوة الاقتصادية.

لقد كتب في التلمود: «أنت غنيٌّ بقدر ما تستطيعُ الإنفاق» في المجتمع اليهودي أدى إنفاق اليهود إلى جعلهم أغنياء.

إن كتاب (Leviticus) أكثر وضوحاً فقد كُتب فيه: (يجب أن لا تجني الحصاد كلَّه فما يبقى في الزاوية يجب تركه للفقراء).[1]

كما يفهم اليهود أن المجتمع عندما يخدم نفسه يستطيع أن يتحكم في مصيره طبقاً للحكمة اليهودية «من يدفع يحق له القول».

إن هذه الفلسفة التي تنادي بالاكتفاء الذاتي تطبق على المساعدات الإنسانية والتجمعات الحكومية في المواضيع المهمة، يعتقد اليهود أنه إذا اعتمدت مجموعتك على تمويل الآخرين ستصبح تابعة لهم.

---

(١) (Leviticus): **اللاوي**: فرد من قبيلة لاو العبرانية. (المترجم)

إن قائمة قصيرة من الحقائق عن سخاء اليهود الأمريكيين –وتأثيراته السلبية– يبيِّن صورة المجتمع الغني والكريم والفعَّال.

ينفق الأمريكي ٢٪ من راتبه وسطياً على الأعمال الخيرية في حين ينفق اليهودي ٤٪، إن التبرعات السنوية التي تجمع من أجل اليهود (UJA) United Jewish Appeal تصل إلى بليون دولار سنوياً تُجمع من ٢٪ من عدد السكان.

بالمقابل تجمع حملة الطريق الموحَّد United Way تبرعات قدرها ٣.٦ بليون دولار من ٣٦ مليون متبرع. باستثناء جيش الخلاص، تجمع التبرعات من أجل اليهود (UJA) ما يفوق أيَّ مؤسسة خيرية أخرى في أمريكا بما فيها الصليب الأحمر الأمريكي والجمعيات الخيرية الكاثوليكية، وجمعية السرطان الأمريكية.

لقد تبرع اليهود بـ ٤.٥ بليون دولار عام ١٩٩٧م، تضمّن ذلك ١.٥ بليون دولار لمؤسسات منها الـ (UJA) و ٢ بليون للكنيس، و٧٠٠ مليون دولار لإسرائيل، و٢٥٠ مليون دولار لمؤسسات ووكالات تعليمية ودينية واجتماعية.

إن أكثر المتبرعين كرماً في الولايات المتحدة هم من اليهود. ففي القائمة السنوية التي تخرجها مجلة (الثروة) Worth Magazine عن (أكثر ١٠٠ محسن تبرعاً) كان ٣٥٪ منهم من اليهود، إن هذه القائمة ذات دلالة؛ لأنها تذكر التبرعات التي قام بها كل شخص خلال حياته، على رأس القائمة يأتي جورج سوروس الذي تبرع بأكثر من بليوني دولار للأعمال الخيرية، تبرع بيل غيتس (رقم ١٥ في القائمة وهو ليس يهودياً) بـ ١٩٦ مليون دولار، وتبرع تيد تيرنر (رقم ٢٣ في القائمة وهو ليس يهودياً) بـ ١٧٢ مليون دولار.

إن المبالغ المدهشة التي يدفعها اليهود لا تعود إلى غناهم فقط، وإنما أيضاً إلى تنظيمهم الجيد، وجهودهم الكبيرة التي يبذلونها في جمع المال لخدمة قضايا اليهود.

لقد أصبح اليهود مثالاً يُحتذى للمجموعات الأخرى التي تريد أن تنشئ منظمات فعالة لجمع التبرعات التي تلبي احتياجاتها المالية عاماً بعد عام.

في المجتمع اليهودي هناك دائماً وكالة محلية لمساعدة اليهود.

وكما جاء في التلمود فإنَّ العالم الحقيقي لا يعيش في بلدةٍ لا تُجمع فيها التبرعات من أجل الأعمال الخيرية.

حافظ اليهود في أوروبا خلال العصور الوسطى على آليات لتوزيع الطعام والثياب على الفقراء، والغرف على المسافرين، والتركات على الأرامل، وحافظوا على الدعم للمطلقات واليتامى، وعلى إيجاد مقابر للمبعدين.

لم يكن يُسمح لليهود بالسفر إلى أمريكا إذا لم يكونوا قادرين على إعانة أنفسهم، لقد كان بيتر سيتوفيزانت قائد مستوطنة أمستردام الجديدة يرفض السماح لليهود بالاستيطان إذا لم يتعهَّدوا بالاعتناء بفقرائهم ومعوزيهم. وكان يبعد اليهود إذا لم يكونوا من المشاركين الأساسيين في الشركة التجارية الألمانية التي أَسَّسَت المستوطنة، منذ ذلك الوقت حافظ اليهود على إقامة مؤسسات تقوم بخدمتهم في أمريكا بما في ذلك الوكالة اليهودية، وبناي بري وهاداسا.

في الحقيقة لقد أدَّى هذا الاعتماد على كرم اليهود إلى واحدة من الصفات التي يتصف بها اليهودي وهي الشحاد الواثق من نفسه.

دخل شحاذ إلى منزل سيّدة طلباً للطعام فوضَعَت لـه خبـزاً أسـود وخبـزاً أبـيض، وكان الأخير ضعف ثمن الخبز الأسود، فأخذ الشحاذ يأكل منه، تضايقت سيدة المنزل فسألته: «ألا تعلم أن الخبز الأبيض أغلى بمرتين من الخبز الأسـود»، فأجـاب الشـحاذ موافقاً: «لقد فكّرتُ في ذلك عدة مرات، ولكن صدِّقيني إن طعمه يستحق كُـلَّ سـنتٍ دفعتيه!».

في كثير من الحالات –أحياناً كردةِ فعلٍ عـلى اللاسـامية– أنشـأ اليهـود مؤسسـات خيرية استفاد منها المجتمع كله بما فيه غير اليهود.

على سبيل المثال، عندما كانت المستشفيات لا تسمح للأطباء اليهـود بالممارسـة فيهـا بنى اليهود مستشفياتهم الخاصة المفتوحة لكل الأطباء والمرضى.

كذلك بنى اليهود الكثير من النوادي بسبب السياسات الإقصائية التي كان الـبعض يتبعها، إن ١٠٪ من المتبرعين اليهود يحصرون تبرعاتهم بالمؤسسات الخيرية اليهودية.

يُعتبر اليهود أكثر المتبرعين للجامعات والمكتبات والمستشفيات والمتاحف وشركات السيمفونيات والأوبرا.

على الصعيد الدولي يُعتبر دعم إسرائيل أمراً شديد الأهمية عند اليهود، وهـو يتلقـى دعماً كبيراً جداً، وعندما يتعرض اليهود إلى التهديد في أي مكانٍ في العالم يُسارع اليهـود الأمريكيون إلى إرسال المال، كما حدث عندما هددت المجاعة يهود أثيوبيا، وعند إعادة توطين اليهود الروس بعد انهيار الاتحاد السوفيتي.

أحياناً تكون الحاجة إلى المساعدة مستعجلة، في حرب ١٩٧٣م بـدأت الحـرب عـلى إسرائيل بهجوم مفاجئ عندما كان اليهود الأمريكيين يرتدون ثيابهم صباحاً اسـتعداداً

لقدَّاسٍ في الكنيس، كاستجابة لهذا التهديد جمعت هيئة الإغاثة اليهودية الموحَّدة (UJA) مئة مليون دولار نقداً خلال أسبوع.

يزيد اليهود الأمريكيون مؤخَّراً دعمهم المباشر لإسرائيل، وهم يتجاوزون الوكالات الإسرائيلية الحكومية.

إن سير عملية السلام بين العرب والإسرائيليين تزعج الكثيرين، فبعضهم يعتبرها سريعة، والبعض يعبرها بطيئة، كما يشعر اليهود المجدِّدون والمحافظون بالإهانة، بسبب اعتبار أن الذين يدخلون في اليهودية عن طريق الحاخامات الأرثوذكس هم فقط المؤهلون للحصول على الجنسية، بموجب قانون العودة.

لقد ازدادت المساعدات المباشرة غير الحكومية من ١.٥ بليون إلى ٢ بليون دولار سنوياً من عام ١٩٩٣م إلى عام ١٩٩٨م، أثناء ذلك انخفضت التبرعات من هيئة الإغاثة اليهودية الموحَّدة (UJA) إلى المؤسسات الحكومية بمقدار ٢١٪ من ٢٧٥ مليون دولار عام ١٩٨٢م إلى ٢١٧ مليون دولار عام ١٩٩٧م.

التبرُّع أمرٌ مختلف بالنسبة لليهود

يختلف اليهود عن غير اليهود في نظرتهم إلى التبرعات، لقد رُبِّيَ اليهود على أن التبرع هو واجب تقتضيه العدالة الاجتماعية، وليس حبّ الآخرين والشفقة عليهم.

إن كلمة تبرع بالعبرية هي تزايداكا (tzedakah) وهي مأخوذة من كلمة زيدك (zedek) والتي تعني «العدالة» أو «الحق» أما كلمة تشاريتي (charity) فمأخوذة من كلمة كاريتاس اللاتينية (caritas) والتي تعني الحب، كذلك كلمة الإحسان (philantthropy) مأخوذة من اللغة الإغريقية وهي تعني (حب الإنسانية).

إن دعم العدالة الاجتماعية موضوع يلقى قبولاً لدى اليهود بسبب الاضطهاد العنصري الذي عانوا منه.

«على ماذا يرتكز العالم؟ على دعامة واحدة تُسمَّى العدالة» التلمود.

«لا يستطيع اليهود أن يحققوا المساواة لأنفسهم إذا لم تتحقق للجميع» شعار تجمع الأمريكيين اليهود (١٩٠٦).

إنَّ اليهودية دينٌ عمليٌّ جداً فهو يركِّز على النتائج، عندما نقارن بين عطاءٍ مقداره خمسة دولارات بدافع اللطف، وآخر مقداره مئة دولار بدافع الواجب، فإن العطاء الأكبر هو الأفضل؛ لأنه يحقق نتيجة أفضل.

إنَّ هذا يفسِّر لماذا تعطي المؤسسات الخيرية اليهودية الكثير من التقدير المُعْلَن للذين يتبرعون بمبالغ كبيرة، إنها تشجِّعُ على مزيد من التبرعات.

إن التبرع الأفضل في اليهودية هو ذلك الذي يهدف إلى صنع مُسْتَقْبِلٍ مُسْتَقِلٍّ، لقد حدّد مؤسس مايمونايد وهو عالم وفيلسوف من القرن الثاني عشر ثماني درجات للتزايداكا:

١) الشخص الذي يُعطي وهو متردِّد.

٢) الشخص الذي يعطي بسخاء، ولكن أقل من متوسط إنفاقه.

٣) الشخص الذي يعطي المبلغ المناسب ولكن بعد أن يُسأل.

٤) الشخص الذي يعطي قبل أن يُسأل.

٥) الشخص الذي يعطي دون أن يعرف المتلقي لكن المتلقي يعرفه.

٦) الشخص الذي يعطي دون أن يُعرف من هو؟

٧) الشخص الذي يعطي دون أن يعرف المتلقي ودون أن يُعرف من هو؟

٨) الشخص الذي يساعد شخصاً آخر بتمكينه من أن يصبح مكتفياً بنفسه من خلال منحة أو قرضٍ، أو بمساعدته على اكتساب مهارةٍ أو العثور على وظيفة.

إضافة إلى ذلك، لقد وصف كتاب لفيتيكوس (Leviticus) «رمز القداسة» بقوله: «إن الإنسانية مقدَّسة؛ لأن الله مقدَّس، لكن تعبيرنا عن هذه القداسة لا يكون في معظمه من خلال أفعالٍ تجاه الله كالعبادة والتأمل والتضحيات، إن رمز القداسة يركِّز على مسؤوليتنا تجاه الأشخاص الآخرين».

هناك فرق كبير بين الكنيس والكنيسة، وهي الطريقة التي يدعم بها الكنيس اليهودي مؤسساته، فبدلاً من الجمع الأسبوعي الطوعي للأموال، يقوم الكنيس بجمع رسوم العضوية من كل عائلة كما يفعل أي نادي رياضي.

يتم حساب الاحتياجات السنوية لُكلِّ معبدٍ من قبل الهيئة المشرفة عليه، وتجمع الرسوم طبقاً لذلك.

معظم خطط جمع الرسوم تسمح ببعض التخفيضات على رسوم العزاب والعائلات الجديدة والأعضاء القدامى، بحيث يكون دفع الرسوم في متناول الجميع.

إن نسبة ١٠٪ لا يتم استجداؤها؛ لأنه إذا نظرنا إلى مِهَن معظم أعضاء الكنيس سنجد أن المبلغ المحصَّل سيتجاوز حاجة الكنيس.

إن وضع جدول لدفع الرسوم يُعتبر أمراً منطقياً أكثر من الجمع الأسبوعي لتغطية نفقات الكنيس؛ لأن القليل جداً من اليهود الأمريكيين يحضرون إلى الكنيس بشكل أسبوعي.

من ناحية أخرى، أولئك اليهود الذين يلتحقون بنشاطات الكنيس بشكل عرضي، أو اليهود الفقراء يُعفون من دفع القسط السنوي، كما أن الخدمات الأساسية التي يُقدمها الكنيس كأعياد الروش هاشانا (Rosh Hashsns) ويوم كيبر (Yom Kyyir) لا يشارك بها عادةً إلا الأعضاء الذين لديهم عضوية كاملة في الكنيس، ويدفعون رسومهم بشكل كامل.

في عيد يوم كيبر جاء رجل إلى الكنيس، وهو في حالة من الإثارة الواضحة، سأله مدقِّق بطاقات الدخول عن بطاقة فقال: «ليس لديَّ بطاقة، أريد أن أقابل أخي (أبي تلباوم) لدي رسالة مهمة له»، فقال مدقّق البطاقات: «هذه قصة معروفة، هناك دائماً أشخاص مثلك يحاولون التسلل إلى احتفالات الأعياد، جرِّب مكاناً آخر»، أجاب الرجل: «أقسم لك أنني أريد أن أبلغ أخي أمراً ما، سوف ترى لن يستغرق الأمر أكثر من دقيقة»، نظر إليه المدقق طويلاً، ثم قال: «حسناً سأعطيك فرصة للدخول، ولكن إياك أن ألتقطك وأنت تصلِّي!».

الجمعيات اليهودية التي تقدِّم قروضاً مجانية

هناك طريقة أخرة مهمَّة ساعد بها اليهود أنفسهم مالياً، وهي إنشاء الجمعيات اليهودية التي تقدم قروضاً مجانية لمساعدة المهاجرين والمحتاجين بشكل مباشر.

يوجد حوالي أربعين مؤسسة من هذا النوع في الولايات المتحدة، وهي تقدم قروضاً بـ ٤٠ مليون دولار سنوياً بدون فوائد، يقوم المموِّلون المحليُّون بدعم هذه المؤسسات، وهي مدعومة من المجتمع اليهودي بشكل حصري، كما كُتِبَ في كتاب الإكسودَس

Exodus «إذا أدنتم شعبي الفقراء منكم، لا تتصرفوا تجاههم كدائنين، لا تأخذوا فائدةً منهم».

إن هذه الجمعيات تقدِّم ديوناً للأشخاص الذين لا يوجد من يساعدهم، والذين ليس لديهم أي سجل في بطاقات الدفع المسبق credit hitory، وهي التي تدفع أموالاً أقل مما تدفعه البنوك عادةً.

في بداية هذا القرن (القرن العشرين) استخدم المهاجرون اليهود هذا القرض للبدء بأعمالٍ خاصةٍ بهم وتحقيق الاكتفاء الذاتي.

في مدينة نيويورك كان البائعون الجوّالون يستخدمون القروض لشراء بضائعهم الأولية التي كانوا يبيعونها على عرباتهم.

اليوم تُستخدم هذه القروض لتسديد الدفعة الأوليَّة لشراءِ بيتٍ أو سيارةٍ مستعملة بحيث يستطيع المهاجرون الروس الانتظار حتى الحصول على عمل.

إن الميّزة المفاجئة لهذه المؤسسات هي أنها تُقرِض غير اليهود أيضاً، إن المجتمع في حاجة ماسة إلى هذه الخدمة، وهي طريقة فعالة لتغيير النظرة العنصرية كما هو موضَّحٌ في هذه القصة المذكورة في مجلة وول ستريت wall street journal :

احتاج السيد فام إلى المال ليأتي بأمه إلى الولايات المتحدة من معسكر اللاجئين في تايلاند، كان يعمل نادلاً ولم يكن لديه إلا القليل من الممتلكات، وقد خذله البنك؛ لذلك اتجه إلى جمعية يهودية للإقراض، واستدان ألفي دولار بدون فائدة.

كان هذا الكرم اكتشافاً بالنسبة للسيد فام الكاثوليكي، فهو لم يلتقِ بيهودي قط منذ مجيئه من فيتنام إلى الولايات المتحدة عام ١٩٨٤م.

يقول السيد فام أن قد أُخبر أن اليهود «قساة وبخلاء» لكنه وجد أن العكس هو الصحيح «فلا أحد غيرهم قدَّم له قرضاً».

لسوء الحظ أدَّى ازدياد نسبة عدم التسديد إلى جعل الكثير من جمعيات الإقراض هذه تتراجع عن سياستها في إقراض غير اليهود، وتقدِّم خدماتها لليهود فقط.

ارتفعت نسبة عدم التسديد في فونكس إلى ١٠٪ في العام.

في بداية التسعينات وقد كان كل المقصِّرين في التسديد من غير اليهود تقريباً؛ ولأن تمويل الجمعية تعرض للخطر اضطرت جمعية فونكس للإقراض المجاني أن تغيّر سياستها وتقرض اليهود فقط، لكن معظم الجمعيات الأخرى استمرَّت في إقراض الجميع.

لقد وجد الأمريكيون منذ قرون أنَّ إدانة غير اليهود يمكن أن يخفف من عداء اللاساميين التاريخي لهم «فَهِمَ اليهود منذ وقت مبكر أن الأعمال الخيرية تُكسبهم احترام الآخرين»، هذا ما قاله جوناثان سارنا الأستاذ في مدرسة تاريخ اليهود الأمريكيين في جامعة براندیز.

في عام ١٦٧١م تبرع آسر ليفي لأوَّل كنيسة لوثرانية في مستوطنة نيو أمستردام على الرغم من أنَّ مؤسِّس الكنيسة الألماني مارتن لوثر كان يكره اليهود جداً ويضطهدهم؛ لأنهم لم يعتنقوا المسيحية خلال السنوات المبكرة من عمر كنيسته.

كتب لوثر عام ١٥٤٣م «إذن ما الذي علينا فعله نحن المسيحين بهذا الشعب اليهودي المرفوض؟ بما أنهم يعيشون بيننا ونحن نعرف كذبهم وكفرهم وبذاءتهم، فلا يمكن أن نحتملهم أبداً، أولاً يجب علينا إحراق كنائسهم، وثانياً تدمير منازلهم، وثالثاً

يجب حرمانهم من كتبهم الدينية، ورابعاً يجب أن يُمنع حاخاماتهم تحت تهديد القتل من تعليم أحد»، لحسن الحظ أدَّى إبداء حسن النية من قبل ليفي إلى أنَّ الكنيسة اللوثرانية لم تنقل معها اضطهاد اليهود إلى أمريكا.

لقد ساعدهم هايم سالومون وهو يهودي بولندي على تمويل حرب التحرير بقروض بدون فوائد لقادة بارزين مثل: جيمس ماديسون، وتوماس جيفرسون.

وقد كان جوزيف سيليغمان مؤسس مجموعة جي آند دبليو سيليغمان (Jand W. Seligman) البنكية الشخص الذي يوثق به لنكولن لكي يقنع المستثمرين الأوربيين بشراء بضائع الاتحاد لتمويل الحرب الأهلية.

وقد قام إيمانويل ليهمان أحد مؤسسي بنك الإخوة ليهمان بالذهاب إلى أوروبا وجمع أموالاً طائلة للكونفدرالية.

دعم المجتمع اليهودي
بتوفير الزبائن للمؤسسات اليهودية

ما هي أفضل طريقة لدعم مجتمعك، وتزويد الناس بما يمكِّنهم من دعم أنفسهم؟

قد يبدو الأمر بسيطاً، لكن تأثيره عميقاً للغاية.

لقد تجمع اليهود في غيتويات (ghettos) في أوروبا الشرقية، وفي مدينة نيويورك ونتيجة لذلك أصبحوا زبائن بعضهم بعضاً، بدءاً من الخدمات المهنية، كالطب والمحاماة، إلى الحاجات اليومية كالبقّال واللحام والخباز والخياط وبائع السيارات وعامل البناء، يوجد عند اليهود حساسية عالية تجاه استخدام بني جلدتهم لقضاء أعمالهم، أفضل مثال على صنعةٍ أنشأها وشغَّلها اليهود هي صناعة الملابس في مدينة نيويورك.

لقد ساهم اليهود بشكل كبير في صناعة الملابس الأمريكية كبديلٍ عن الملابس المصنوعة منزلياً، أو من قبل الخياطين، بدءاً من ١٨٨٠م، ومع موجات اليهود المهاجرين من أوروبا الشرقية استوعبت صناعة الملابس أكثر من نصف عمال اليهود.

كان العمل يتمُّ في ظروف صعبةٍ غير صحية وبأجور زهيدة لكن الأرباح كانت تذهب إلى الشركات اليهودية، ولصالح المجتمع اليهودي.

في ١٨٨٥م كان اليهود الألمان يملكون ٢٣٤ من أصل ٢٤١ مصنع ثياب في مدينة نيويورك، خلافاً للأقليات العرقية الأخرى استطاع اليهود من خلال قوَّتهم العمالية أن يحققوا اكتفاءً مالياً دعم ثروة واستقلال مجتمعهم.

بسبب طقوسهم الدينية الخاصة، وعطلة السبت، والفروق اللغوية، كان من المستحيل تقريباً على معظم المهاجرين الجدد العمل والعيش خارج المجتمع اليهودي، إضافة إلى طبيعة المجتمع القائمة على الاكتفاء والخدمة الذاتية.

على كل حال وكتقليدٍ يهودي حقيقي دفع الآباء أبناءَهم من الجيل الثاني إلى التعلم، بحيث يتركون الطبقة الاجتماعية الدنيا، والعمل اليدوي، ويصبحون مختصين بالمهن الراقية، والتجارة كما كانوا في أوروبا.

الوكالات والمؤسسات اليهودية

طوَّر اليهود الأمريكيون أسلوباً مميزاً في التبرع أثَّر بشدَّة على بنية التبرعات في أمريكا، لقد استخدموا الوكالات والمؤسسات بشكل واسع.

لقد كانت الفكرة إنشاء مجموعة من المؤسسات والآليات التي تدعم اليهود بشكل سنوي، وتطوير بنية تحتية تحافظ على هذه الجهود، إن المؤسسات الخيرية التي تجمع المال وتوزِّعه فقط غالباً ما تعاني من صعوبة على المدى الطويل.

إن إعادة إدارة عجلة جمع التبرعات كلّما انخفض حجم التبرعات هو أمرٌ مهمٌّ جداً، غالباً ما يندفع الناس لبناءِ المبنى لكن صيانته والاستفادة منه إلى أقصى حدٍّ ممكن أن يتطلب جهداً دؤوباً.

إنَّ وكالة بوسطن، الأولى من نوعها أمريكا، أُوجدت عام ١٨٩٥م، بعد قرن من الزمن كان هناك ١٧٨ وكالة تخدم المجتمع اليهودي في الولايات المتحدة، هذه الوكالات هي مؤسسات شعبية تموُّلها تبرعات شخصية، وتقدم خدمات للمجتمع، وهي تنتظم في مجموعة تسمَّى: مجلس الوكالات اليهودية (CJF)، إضافة إلى ذلك هناك اليوم أكثر من سبعة آلاف مؤسسة يهودية مستقلة يموُّلها أشخاص أو عائلات، وتبلغ قيمتُها من ١٠ بليون إلى ١٥ بليون دولار، بعض هذه المؤسسات الخاصة توفي مؤسسوها لكن معظمها ما زالت تدار من قبل مؤسسيها أو أبنائهم، ٢٤٪ من هذه المؤسسات تعطي ٢٥٠ ألف دولار سنوياً و٦٤٪ منها تعطي من ٥٠ ألف إلى ٢٥٠ ألف سنوياً، يبلغ العطاء السنوي لكل المؤسسات والوكالات اليهودية ٣ بليون دولار.

لتقوية عملية جمع التبرعات اتحد الـ (CJF) مع (UJA) هيئة الإغاثة اليهودية الموحَّدة ليشكِّلا الجمعيات اليهودية الموحَّدة.

مجموعة ميغا

إضافة إلى المنظمات والمؤسسات التقليدية قدَّم الأغنياء مبادراتهم الخاصة للعطاء، في أيار ١٩٩٨م كتبت مجلة وول ستريت عن «نادِ سريٍّ وغير منظَّم بدقة يضم عشرين من أكثر اليهود غنى في الولايات المتحدة» يسمَّى «مجموعة ميغا» أو «مجموعة الدراسة» أسس المجموعة ليزلي ويكسنر رئيس شركة ليمتد، وتشارلز برونفمان الرئيس المشارك

لشركة سياغرام، وذلك عام ١٩٩١م، يقوم الأعضاء من خلال اجتماع يستمرّ على يومين مرتين سنوياً بحضور سلسلة من اللقاءات متعلِّقة بالتبرعات واليهود.

إن تقدم سن الجيل المهاجر وخفوت ذكريات الهولوكوست، وازدياد نسبة الزواج مع غير اليهود دفع المجموعة إلى العمل على المحافظة على دعم التبرعات وعلى الهوية اليهودية.

هذا التجمع من الأغنياء يمكِّن أعضاءه من إيجاد شركات تخدم أهدافهم الخاصة، ومن التعلُّم من نجاح بعضهم بعضاً ومن التحديات التي تجابههم.

إن الاجتماعات التي تجمع أفراداً من الحقول الأخرى موجودة، لكن هناك القليل من الاجتماعات على هذا المستوى العالي من رجال الأعمال.

إن مجموعة ميغا لا تحاول الظهور بشكل قوي؛ لأنها لا تريد منافسة المؤسسات اليهودية الأخرى، إنهم يتبنُّون مشاريع خاصة يعتقدون أن لها أهمية كبيرة مثل دعم يوم اليهود المدرسي، أو برامج كبرنامج «مشروع حق الولادة Birthright project» الذي يتكفَّل بإرسال أيِّ يهودي على ظهر الأرض إلى إسرائيل إذا كان يريد ذلك في عام ١٩٩٧م قام ميشيل ستيهناردت مدير سابق في مجال استثمار التبرعات بإطلاق حملة لتعليم اليهود، جمعت ١٩ مليون دولار، ١.٥٠ منها جاءت من ستة أشخاص مهتمّين من مجموعة ميغا.

تتضمن مجموعة ميغا ستيفن سبيلبيرغ من مؤسسة دريم ووركس، ولورنس تيش رئيس شركة لويس، ومارفن لندر، وليونارد أبرامسون مؤسس يو إس هيلثكير، وليستر كراون المستثمر وأحد مالكي نادي شيكاغو بولز.

الدعم من أجل محاربة التمييز العنصري

إن دعم اليهود للعدالة يتجاوز المجتمع اليهودي إلى كل القضايا التي تتعلق بإنهاء التمييز العنصري، والتشجيع على تقبّل الآخرين، إن تحرُّر اليهود ينبعث من إحساسهم العميق بتاريخٍ يملؤه الاضطهاد منذ زمن موسى.

إنَّ دعم اليهود لقضايا التحرُّر هو دعمٌ لأنفسهم ومع ذلك ما زال التمييز العنصري يُمارس ضدَّهم، إنَّ اليهود يخدمون المجتمع لله عندما يعملون من أجل قضايا التحرُّر وهم يشكِّلون تحالفات مع المجموعات الأخرى التي تشاركهم نفس المشاكل.

لقد اعتاد اليهود الوقوف إلى جانب المطالبين بالتحرر في أيِ قضيَّةٍ اجتماعية: الحرية الدينية، حقوق اللواطيين، الفصل بين الكنيسة والدولة، إصلاح قوانين الهجرة، حقوق المنتخبين، يأتي في مقدمة المناضلين من أجل الحقوق اليهودية المدنية رابطة محاربة تشويه السمعة، وهي فرع من منظمة باناي بريث (Bnai Brith).

الأمريكيون الأفارقة واليهود

إن العلاقة بين اليهود الأمريكيين والأفارقة الأمريكيين كانت علاقة وثيقة لكنها متوتِّرة، كانت الروابط بين المجتمعين أوثق في بداية القرن العشرين، لكن بروز القادة المسلمين في صفوف الأفارقة الأمريكيين في منتصف الخمسينات بدأ يوسِّع الهوة بين الفريقين، لقد اتخذ بعض الأمريكيين الأفارقة من اليهود كبش فداءٍ يبرِّرون به عدم قدرتهم على التطور.

صحيحٌ أنه كان بعض اليهود ممن يملكون العبيد في الجنوب إلا أن اليهود لم يكونوا الأكثر انخراطاً في تجارة اليهود، كما أنهم ومنذ ١٩١٥م اشتركوا في حركة الحقوق المدنية التي قام بها الأمريكيون الأفارقة.

إن الجمعية الوطنية لتقدُّم الأشخاص الملونين NAACP أُسِّست في منزل جويل سبيغارن، وهو محاضر في جامعة كولومبيا ويهودي، وقد أُنتخب رئيساً لمجلس الجمعية عام ١٩١٥م، وخدم رئيساً لها من ١٩٢٩م إلى ١٩٣٩م، وقد خدم آرنر سبرينغ وهو يهودي رئيساً لها من ١٩٣٩م إلى ١٩٦٦م، وخدم كيفي كابلان وهو يهودي من ١٩٦٦م إلى ١٩٧٥م، وفي عام ١٩٧٥م فقط، عُيِّنَ أول أفريقي أمريكي رئيساً للجمعية.

وجد الفيلسوف الأسود ماركسوس كيرفي في العشرينات والثلاثينات من القرن العشرين، الكثير من الأمور التي يتشابه فيها السود مع اليهود، كان مناصراً للاعتزاز بالعرق، وقد بحث في الثقافات الأفريقية القديمة، وكان يشجع على الاستقلال الاقتصادي للسود من خلال تطوير وضعهم الاقتصادي، وكان يدعو إلى أن يتكاتف السود لمساعدة بعضهم، بل دعا إلى بعث أفريقيا من جديد، وعودة السود إليها.

لقد وجد كيرفي ترحيل العبيد السود إلى أمريكا شبيهاً بطرد اليهود من وطنهم في إسرائيل في القرن الأول، كان كيرفي قريباً جداً من روح الظاهرة اليهودية عندما قال: «الثروة هي القوة، الثروة هي السلطة، الثروة هي النفوذ، الثروة هي العدالة، هي الحرية، إنها حقوق الإنسان الطبيعية».

عارض كيرفي التمييز العنصري ضد اليهود، وعزاه إلى غيرة الآخرين من نجاح اليهود الاقتصادي، في نفس الوقت ركَّز كيرفي على موضوع التفويض الذاتي، وحذَّر من الاعتماد على اليهود، موضحاً أن وحدة العرق التي أُعجب بها تجعل اليهود موالين لأنفسهم فقط، إن برنامج كيرفي في الاعتماد على الذات لم يلقَ قبولاً واسعاً، وانجرفَ

السود مع التيار الرئيسي، والمساعدات الاجتماعية التي تسنها القوانين الحكومية، وقد بدأ العامة مؤخراً يعيدون اكتشاف ودراسة أفكار كيرفي.

جوليوس روزنولد وشركة سيرز

كان جوليوس روزنولد المولود عام ١٨٦٢م ولداً لمهاجر يهودي فقير في سبرينغ فيلد في إلينوي، بفضل طاقته ورؤيته وابتكاره أصبح رئيساً، وأكبر مالكٍ أسهمٍ لشركة سيرز.

لقد بنى متجراً محليّاً، وتطوَّر ليصبح أكبر سلسلة متاجر وبائع بواسطة البريد في الولايات المتحدة، وبدافع من التزيداكا –وخصوصاً تلك التي تعطي الفقراء فرصاً للعمل لكسب الرزق– اهتمَّ جوليوس بأحوال الأفارقة الأمريكيين، واهتمَّ على وجه الخصوص بعمل رجلين: بوكرت من واشنطن مؤسس معه توسيغي، ووليام بالدوين جي آر مؤسس رابطة المدن.

كان روز نولد يعتقد أن التعليم هو الطريق الوحيد للتقدم الاقتصادي والاجتماعي، وقد علم أن مدارس الأفارقة الأمريكيين عام ١٩١١م في الجنوب كانت في حالة سيئة جداً، كانت الأمية شائعة، والإنفاق على المدارس في أدنى مستوياته، في كثير من الولايات كان نصف السود أميين، وهذه النسبة تساوي أربع أو خمسة أضعاف نسبة الأميين من البيض.

وبسبب تأثره بحجم هذه المشكلة موَّل روز نولد بناء ٥٢٩٥ مدرسة بحلول عام ١٩٣١م، وهي تعرف غالباً بمدارس روز نولد في الجنوب، وقد كلفت هذه المدارس ما يبلغ ٦٥٠ مليون دولار إذا أخذنا قيمة الدولار في عام ١٩٩٨م.

لكن حملة روز نولد لم تكن في غايتها العليا على الأمية، وإنما كانت ضد التمييز العنصري، وقد طلب الدعمَ من كُلٍّ من المجتمعات السوداء المحليّة (غالباً على شكل منح الأرض لناء المدارس عليها) ومن البيض من غير اليهود كشرطٍ لدعمه لبناء المدارس.

لقد أعطى الجميع دوراً في إنجاح هذه المدارس، كانت مناشدته من أجل دعم هذا المشروع بليغةً، بحيث عبّرت عن كُلِّ أولئك الذين عانوا من التمييز العنصري «إنني كيهودي أمريكي أناشد كل أصحاب العقول الراجحة من النساء والرجال لينضمُّوا إلينا في حملةٍ لا تتوقف على التمييز العنصري الذي يكاد يمحو المُثُلَ الرائعة التي تفخر بها أمتنا».

خلال الأربعينات والخمسينات من القرن العشرين عمل اليهود والأفارقة الأمريكيون معاً ليُؤمِّنوا قوانين تضمن عدالة التوظيف في كل الولايات.

وفي المحاكم كان الدعم اليهودي المالي أساسياً في المعارك القانونية، فقد دعم اليهود قضية هيئة التعليم المشهورة بين بروان وتوبيكا، والتي أبطلت تشريع الفصل العنصري في المدارس، فقد ذكر جيجي غولدبرغ في كتابه (قوة اليهود) «لقد أُصْدِرَ الحكم اعتماداً على قوة الأبحاث التي أقنعت العدالة أنّ الفصل العنصري يؤذي الطلاب السود، وقد قام بهذه الأبحاث عالم النفس الأفريقي الأمريكي كينث كلارك، وقد موَّل معظمها المجتمع اليهودي».

خلال حركة الحقوق المدنية في الستينات كان اليهود يشكِّلون نصف البيض الذين ذهبوا إلى الجنوب للمشاركة بمسيرة السلام.

خلال الحملة الجنوبية الشهيرة التي تمَّت في صيف ١٩٦٤م قتل ثلاثة ناشطين في حركة الحقوق المدنية في الميسيسبي هم: جيمس تشيني أفريقي أمريكي، وميتشيل شيرنر، وآندرو غودمان وهما يهوديان من نيويورك.

لقد وقف اليهود بقوة خلف اتحاد الحريات المدنية الأمريكية، ومؤسسات الحقوق المدنية الأخرى، التي كان لها دورٌ أساسي في تمرير قوانين الحقوق المدنية عام ١٩٦٤م، وقوانين حق التصويت عام ١٩٦٥م، إضافة إلى ذلك دعم اليهود كل قضية من قضايا التمييز العنصري بغض النظر عن جنس أو عرق أو أصل المشاركين في هذه القضايا.

لسوء الحظ أدت معارضة اليهود لتحديد حصص الأعراق في الجامعات إلى وضعهم في مواجهة الكثير من قادة الأفارقة الأمريكيين.

لقد عمل نظام الحصص ضد اليهود دائماً، بسبب نظام الحصص أصبح قبول الطلاب اليهود المؤهَّلين في كليات الطب والقانون محدوداً؛ لأن عدد اليهود سيكثر في هذه الكليات إذا اتُّخِذَ قرار القبول على أساس الكفاءَة فقط.

لقد أوضح ديد شوتيز في كتابه (اليهودي الأمريكي الغائب) موقف اليهود من تحديد الحصص بدقة: «لقد أراد اليهود التساوي الكامل، وأرادوا أن يأخذوا فرصتهم في ظلِّه، وهم واثقون من قدرتهم على التفوق، لقد دفعت قرونٌ من الاضطهاد والتمييز العنصري اليهود إلى أن ينافسوا بنجاحٍ وبِجَلَدٍ كبير».

في عام ١٩٧٤م ادعى مسيحي أبيض اسمه آلان باك أن جامعة كاليفورنيا في ديفيس لم تقبله في كلية الطب؛ لأن هناك أقليات أقل كفاءةً منه قُبِلوا قبله.

لقد حدَّدت سياسة تحديد الحصص نسبة ١٦٪ من القبولات لغير البيض كل عام، عندما انتصرت قضية باك في المحكمة العليا عام ١٩٧٨م، وقفت ثلاث منظمات يهودية معه وكلُّها عارضت موقف قيادة الأفارقة الأمريكيين.

في عام ١٩٩٨م رفع قادة الأفارقة والإسبان الأمريكيين قضية التمييز العرقي في توظيف موظفي المحكمة العليا التي يشكل اليهود ٣٠٪ منها.

لقد ذكَرت مجلة وول ستريت ما قاله قادة الأقليات: «هذا ليس أمراً غامضاً بل هو تمييز عنصري واضح»، بالطبع لقد عارض قادة اليهود أي تحديد للحصص، لقد لاحظوا أن تمثيل الأقليات في الوظائف القانونية كان يتماشى مع تمثيلهم في قائمة المتقدِّمين إلى العمل، فأول خمس أو عشر أشخاص كانوا متخرجين من أفضل خمس جامعات في القانون.

بغض النظر عن اختلاف وجهات النظر فيما يتعلق بتحديد حصص الأعراق لعب اليهود دوراً كبيراً في نجاح حركة الحقوق المدنية، التي أعطت الأفارقة الأمريكيين الفرصة لتحقيق أكبر تقدم في مطالبتهم بالمساواة.

تشكيل جماعات الضغط الفعّالة ودوره في توسيع نفوذ اليهود وقوَّتهم

لقد كان اليهود ناجحين جداً في جمع التبرعات من اليهود وإلى اليهود، لكن استثمارهم الأفضل للوقت والجهد كان في تشكيل جماعات الضغط اليهودية في الحكومة الفيدرالية لصالح إسرائيل.

لعب الرئيس ترومان دوراً أساسياً في قيام دولة إسرائيل عندما كان أوَّل زعيم يعترف بها بعد قيامها مباشرة عام ١٩٤٨م.

لقد كان أحد أعضاء جماعات الضغط المسؤول عن ذلك هو إيدي جاكوبسون وهو صديق وشريك سابق لترومان في محل لبيع الملابس في مدينة كانساس، في ميزوري شجع جاكوبسون الرئيس ترومان على مقابلة المحامي الإسرائيلي تشيم وايزمان لكي يسمع منه قضية أرض اليهود.

لقد قرَّر ترومان الاعتراف بإسرائيل على الرغم من الاعتراضات القوية التي أبداها وزير الخارجية جورج مارشال، الذي كان يعتقد أن ذلك سيغضب العرب، ويقلِّل من نفوذ الولايات المتحدة في دول الشرق الأوسط الغنية بالنفط، لقد أصبح وايزمان في ما بعد أول رئيس لدولة إسرائيل.

خلال السنوات الأولى من عمر إسرائيل كدولة لم تعطها الولايات المتحدة إلا القليل جداً من المساعدات المالية أو العسكرية تدفقت المساعدات الهائلة خلال عهد نيكسون في السبعينات بقيادة وزير الخارجية هنري كيسينجر أول يهودي يحتل هذا المنصب ارتفعت المساعدات من ٣٠٠ مليون إلى ٢.٥ بليون دولار سنوياً، مما جعل إسرائيل تتلقى مساعدات أمريكية أكثر من أي بلد آخر.

تتلقى إسرائيل اليوم ٢٠٪ من المساعدات الأمريكية الخارجية مع أنها موطن لخمسة ملايين شخص فقط.

بالطبع كان هذا التحالف الإسرائيلي الأمريكي يصب في مصلحة الولايات المتحدة، خلال الحرب الباردة مع الاتحاد السوفيتي كانت إسرائيل رأس رمح للولايات المتحدة في الشرق الأوسط في مواجهة الاتحاد السوفيتي، بما تجمَّع فيها من قوات وأجهزة مخابرات أمريكية، ومع ذلك فقد دفع نشاط اللوبي اليهودي الأمريكي المتوافق مع

السياسة الأمريكية الخارجية بهذا اللوبي إلى ساحة الضوء، وقد نما جهازُه الدولي الجمعية الإسرائيلية الأمريكية للشؤون العامة الإيباك (AIPAC) من ثلاثة أشخاص ليصل إلى ١٥٠ شخص بميزانية سنوية تبلغ خمسة عشرة مليون دولار، وقد بلغت شهرتها وقدرتها ونفوذها مبلغاً كبيراً، قُدِّرت مساعدات أمريكا لإسرائيل من عام ١٩٤٩م إلى عام ١٩٩٦م حوالي ٧٧ بليون دولار.

لقد كان اللوبي اليهودي فعَّالاً جداً في الجوانب الأخرى أيضاً، فقد أوجدت الولايات المتحدة في العقدين الماضيين مكتباً حكومياً للقبض على مجرمي الحرب النازيين، وجعلت الهجرة من الاتحاد السوفيتي السابق هدفاً أساسياً في سياساتها الخارجية، وساعدت على هجرة المجتمعات اليهودية القديمة من أثيوبيا وسوريا، في عام ١٩٩٨م ساعدت الولايات المتحدة على إعادة الحسابات البنكية المسروقة من ضحايا الهولوكوست في سويسرا.

كما أن متحف الهولوكوست الذي بُنِيَ بأموال التبرعات أقيم على أرض في تجمُّع سيميشسونيان بتفويض من الكونغرس.

في عام ١٩٩١م أدرك الرئيس بوش قوة اللوبي اليهودي عندما عطَّلَ قرضاً لإسرائيل لإقامة المستوطنات مقداره عشرة بليون دولار، اجتمع حوالي ألف وثلاثمائة من قادة المنظمات اليهودية في واشنطن ليحشدوا دعم مؤيديهم في الكونغرس، مضى بوش في قراره وأخَّر الضمانات وربح المعركة، لكنه خسر الحرب في انتخابات ١٩٩٢ن عندما وضع كل ثقلهم لدعم المرشح الديموقراطي.

التصويت لدعم اليهود ورعاية مصالحهم

على الرغم من أنَّ اليهود أقليّة صغيرة إلا أنهم يمارسون حقّهم في الانتخاب، وبالتالي يضاعفون من قوَّتهم الانتخابية، إن ٨٠٪ من اليهود الذي يحقُّ لهم الانتخاب مسجِّلون كناخبين مقارنةً بـ ٥٠٪ من كل الكبار الذين وصلوا إلى السنِّ الذي يحقُّ لهم فيه الانتخاب.

إضافةً إلى ذلك: إنَّ اليهود المسجِّلين كناخبين ينتخبون بمعدَّلٍ يعادِل ضعف غيرهم من الناخبين، وعندما نجمع بين هذين العاملين نجد أن قوة اليهود الانتخابية تتضاعف ثلاث مرات.

إضافة إلى أن ٨١٪ ن اليهود يقطنون في تسع ولايات فقط مما يجعلهم كتلة سياسية مهمة، وخصوصاً على المستوى الوطني.

في الانتخابات الرئاسية تشكِّل هذه الولايات التسعة ٢٠٢ صوت من أصل ٥٣٥ صوت في الكليّة الانتخابية Electoral College.

لذلك يمكن لليهود أن يلعبوا دور الأصوات المرجِّحة في أيِّ انتخابات رئاسية تتقارب فيها النتائج.

تركيز السكان اليهود ونسبتهم من الكتلة الانتخابية الكليّة

الولاية	نسبة اليهود ٪	نسبة اليهود من المنتخبين ٪
نيويورك	٩	١٨.٣
نيوجرسي	٥.٥	٩.٩

الولاية	نسبة اليهود ٪	نسبة اليهود من المنتخبين ٪
فلوريدا	٤.٧	٨.٢
ماساتشوسيت	٤.٥	٨.٣
ماريلاد		
كاينتيكت	٣	٦.٢
كاليفورنيا	٣	٦.٢
بنسلفانيا	٢.٧	٤.٩
إلينوي	٢.٣	٣.٩

يمتدُّ هذا التركيز إلى المشاركين في الأحزاب، يميل الناخبون الأغنياء إلى اليمين، ومع ذلك فإن اليهود بالرغم من غناهم يميلون إلى دعم البرامج الليبرالية، ويصطفون إلى جانب الحزب الديموقراطي عادةً.

في الحقيقة إن اليهود هم المجموعة الوحيدة في أمريكا التي لا تنخفض ليبراليتها بارتفاع دخل أفرادها، في حين أن ١٨٪ من الأمريكيين يصنفون أنفسهم على أنهم ليبراليون فإنَّ ٤١٪ من اليهود يصنفون أنفسهم كذلك، كذلك بعض الدراسات قدَّرت نسبة الليبراليين من اليهود بـ ٥٥٪ على المستوى الوطني غولدبرغ: «إنَّ ٥٥ إلى ٦٠٪ من الناخبين اليهود يُصوِّتون إلى جانب الديموقراطيين بغض النظر عن المرشّح، و١٠٪ إلى جانب الجمهوريين بغض النظر عن المرشح، أما الباقون (حوالي الثلث) فيختارون بحسب المرشحين ومواقفهم».

من المثير للانتباه أن نلاحظ أنه على الرغم من الصلات العميقة بين المجتمع اليهودي والحزب الديموقراطي إلا أنَّ أحد أكثر اليهود الأمريكيين السياسيين نجاحاً هو السيناتور باري غولد ووتر النائب عن أريزونا.

لقد ربح ترشيح الحزب الجمهوري للرئاسة عام ١٩٦٤م وهو أول يهودي من الحزبين يُرشح للرئاسة، وغالباً ما يشار إليه على أنه أبو الحركة المحافظة المعاصرة، على كل حال وبغض النظر عن مساهمة غولد ووتر في الحركة المحافظة إنَّ معظم اليهود ينضمُّون إلى المعسكر الليبرالي.

في الحملات الانتخابية يلعب اليهود دور المتطوعين المتحمِّسين يقول جيمس كارفل وهو مستشار صريح في الحزب الديموقراطي «كل من يشارك في الحملات الديموقراطية الانتخابية هم من الكاثوليك واليهود، لا أعرف سبب ذلك لكنها نكتة واقعية أرني خمسة وعشرين موظفاً في حملة انتخابية وديموقراطية، وستجد من بينهم ثلاثة بروتستانت».

إضافة إلى مساهميهم الكرماء والعاملين المتحمسين منهم في الحملات الانتخابية، فإنَّ لليهود تمثيلٌ في الكونغرس أكثر من تركيزهم في السكان، في الدورة الانتخابية رقم ١٠٦ لأعضاء الكونغرس عام ١٩٩٩م كان تركيز اليهود في مجلس الشيوخ يعادل خمسة أضعاف ونصف نسبتهم بين السكان، وفي الكونغرس كان تمثيلهم يعادل ثلاثة أضعاف نسبتهم في الشعب الأمريكي في مجلس الشيوخ، كان هناك أحد عشر عضواً يهودياً (من أصل مئة) واحد جمهوري، والعشرة الآخرون ديموقراطيون:

كاليفورنيا	ديموقراطي	باربار بوكسر
ويسكانسون	ديموقراطي	روس فينغولد
كاليفورنيا	ديموقراطي	ديان فينسيتن
ويسكونس	ديموقراطي	هيرب خول
نيوجرسي	ديموقراطي	فرانك لو تنبرغ
ميتشيغان	ديموقراطي	كارل ليفين
كونيتكت	ديموقراطي	جوزيف ليبرمان
نيويورك	ديموقراطي	تشارلز شومر
آرلن سبكتر	جمهوري	بنسلفانيا
باول ويلستون	ديموقراطي	مينيسوتا
رون وايدن	ديموقراطي	أوريغون

في الكونغرس يوجد ٢٣ عضو يهودي (من أصل ٤٣٦) واحد جمهوري، وواحد وعشرون ديموقراطي، وواحد مستقل:

نيويورك	ديموقراطي	غاري آكرمان
نيفادا	ديموقراطي	شيلي بيركلي
كاليفورنيا	ديموقراطي	هوارد بيرمان

ماريلاند	ديموقراطي	بن كاردن
فللوريدا	ديموقراطي	بيتر دوتش
نيويورك	ديموقراطي	إيليوت إنغل
كاليفورنيا	ديموقراطي	بوب فيلز
ماساتشوسيت	ديموقراطي	بارني فرانك
تكساس	ديموقراطي	مارتن فروست
كونيتكت	ديموقراطي	سام جيدينسون
نيويورك	جمهوري	بينجمان غيلمان
كاليفورنيا	ديموقراطي	توم لانتوس
ميشيغان	ديموقراطي	ساندر ليفين
نيويورك	ديموقراطي	تيا لووي
نيويورك	ديموقراطي	جيرولد نادلر
نيو جرسي	ديموقراطي	ستيف روثمان
فيرمونت	مستقل	بيرني ساندرز
إلينوي	ديموقراطي	جان شاكوسكي
كاليفورنيا	ديموقراطي	براد شيرمان

فيرجينا	ديموقراطي	نورمان سيسيكاي
كاليفورنيا	ديموقراطي	هنري واكسمان
نيويورك	ديموقراطي	آنثوني وينر
فلوريدا	ديموقراطي	روبرت ويكسلر

(الدليل اليهودي لكالفورنيا الشمالية، ٦ نوفمبر ١٩٩٨م)

في بعض الأحيان يكون انتخاب هؤلاء الأعضاء نصراً لليهود ولكن ليس دائماً، لنأخذ قضية العضوين السابقين في الكونغرس: دان كليغمان ولاري سميث، «ذات مرة ظهرت أنا ولاري معاً في عرض تلفزيوني في إسرائيل» يتذكر غليكمان «وقد سُئِلَ عن الأمر الفريد الذي تتميز به سياسة اليهود الأمريكيين، فأجاب: انظر إلى الأمر بهذه الطريقة: ها أنا عضو في الكونغرس اسمه سميث يمثل فلوريدا الجنوبية التي تضم مئتي ألف يهودي، وهنا دان غليكمان الذي يقل اليهود في منطقته عن الألف، وما لا نفعله هو المتاجرة بالأسماء».

العامل الآخر الذي يقوِّي من نفوذ اليهود السياسي، هو نفوذ دعمهم المالي، إن اليهود يتبرعون أو يجمعون ما يساوي نصف التبرعات التي تموِّل حملات الحزب الديموقراطي، ربما لأن اليهود الأمريكيين هم المجموعة الوحيدة الموحّدة التي تدعم الحزب الديموقراطي» ليؤكدوا مرّة أخرى سبب المقولة اليهودية «من يدفع أكثر له الحق في الكلام».

اليهود يهتمون ببعضهم... ماذا أستطيع أن أفعل؟؟

إن النقطة المهمة هنا هي أن اهتمام أفراد مجموعة ما ببعضهم لا يعطي المجموعة أقصى ما يمكن من القوة والنفوذ، إن وجود مثال أعلى «كالعدالة» مع مؤسسات خيرية علنية يظهر قوة المجموعة وتماسكها، من خلال الناحية الاقتصادية البحتة يظلُّ من المهم بناء القاعدة المالية والتربوية والاقتصادية في المجتمع.

* إن ذلك يخلق تقديراً عالياً للذات عند أطفال هذا المجتمع، ويوجد لهم الوسائل لتحقيق النجاح.

١) ادعم المنظمات الخيرية في مجموعتك.

٢) أنشئ مؤسسات وأوقافاً تحقق دعماً ذاتياً لمجموعتك على المدى البعيد.

٣) قلِّل الدعم التي تتلقاه مجموعتك من أفراد المجموعات الأخرى.

٤) نظِّم وصوِّت وشارك في السياسة بشكلٍ مستمرٍ.

٥) ادعم أعمال أفراد مجموعتك.

٦) ادعم القضايا العامة التي تصب في خدمة قضايا مجموعتك.

ادعم المنظمات الخيرية في مجموعتك

يملك اليهود مؤسساتهم المحلية، وهيئة الإغاثة اليهودية الموحَّدة (UJA)، وهي تقوم بالاعتناء باليهود وتحقق خططها الخاصة.

إن ذلك يقوِّي المجموعة التي تتحرك من أجلها هذه المؤسسات بتأمين خدمات ومنافع لأفرادها، وبزيادة نفوذ هذه المجموعة عن طريق دعم جهود أفرادها، وتنظيم هذه الجهود.

أنشئ مؤسسات وأوقافاً تحقق دعماً ذاتياً لمجموعتك على المدى البعيد

إن جمع التبرعات بشكل دوري هو مجرَّد تضميد للجراح، إنَّ تشكيل رأسمال ضروري للعمل الخيري كما هو ضروري للأعمال الأخرى.

بالنسبة لجامعي التبرعات تعتبر القاعدة التي تقول: إن ٨٠٪ من المال يأتي من ٢٠٪ من الناس تقديراً مخفَّضاً، إن النسبة هي حوالي ٩٠٪ تأتي من ١٠٪ من الناس، ببناء قاعدةٍ من رأس المال تستطيع المجموعات أن تخطط، وأن تموِّل حاجاتها الاستراتيجية على المدى الطويل.

قلِّل الدعم التي تتلقاه مجموعتك من أفراد المجموعات الأخرى

إذا كانت مجموعتك معتمدة على تبرعات مجموعة أخرى ستكون تحت رحمة التقلبات السياسية، إضافة إلى أنَّ الاعتماد على الآخرين يغذي صورة اليهودي الشحاذ في أذهان الناس.

نظِّم وصوِّت وشارك في السياسة بشكلٍ مستمر

إن المال هو الذي يُحرِّك المنظومة السياسية الأمريكية، إن كلفة الانتخابات وعدد المنتخبين يتناقص، إن المجموعات التي تلبي حاجات المرشَّحين المتعلقة بالمال وبالمنتخبين تصبح أقوى وتحظى مطالبها بالاهتمام الأكبر.

ادعم أعمال أفراد مجموعتك

يبني الإنفاق ضمن المجتمع القاعدة الرأسمالية والتمويل الذي يخدم أهداف المجتمع، إن المجتمعات الغنية تستطيع تمويل الأعمال الخيرية، والحاجات التعليمية الخاصة بأفرادها.

ادعم القضايا العامة التي تصب في خدمة قضايا مجموعتك

في دعمهم لقضية «العدالة» لا يساعد اليهود الأمريكيون أنفسهم فقط، بل يساعدون الآخرين، كنتيجة لذلك هم ينون تحالفاً ويكتسبون ثقة الآخرين، ويزيدون من قوة اليهود ونفوذهم.



الفصل الثالث:

إن الأشخاص الناجحين هم مهنيون وملتزمون

«طبيب، محامي، رجل أعمال» كلمات يكثر تردُّدُها بين اليهود عندما يختارون مهنةً يعملون بها.

لقد اعتاد اليهود الأمريكيون على متابعة تعليمهم العالي بشغف، وقد سعى كثير منهم لامتهان مهن راقية بنفس القدر من الاندفاع، البعض الآخر أصبحوا مقاولين وأصحاب أعمال مستقلين، كلا الطريقين يؤدي إلى رواتب أعلى من المعدَّل، وإلى قابلية كبيرة لتجميع الثروة.

إن الحكمة اليهودية في تأخير الشعور بالرضى التي ذكرتها سابقاً –عمل بجدٍّ الآن، اذهب إلى المدرسة وسوف تحصل على مكافأتك فيما بعد– تنطبق هنا.

في الحقيقة يبدو أنَّ خيار الشباب اليهودي ليس في اتباع طريق مهني أو عملي معين، ولكن في أيِّ طريق سيتبع.

فيما كانت أمٌ يهودية تمشي في الشارع مع ولديها صغيرين سألها أحدُ المارَّة عن عمرِ ولديها فأجابت: الدكتور عمره ثلاث سنوات، والمحامي سنتان!

بحلول منتصف القرن العشرين كان ٢٠٪ من اليهود الذكور أصحاب اختصاصات رفيعة (ضعف المعدَّل الوطني) و٣٥٪ منهم مُلَّاكاً (ثلاث أضعاف المعدَّل الوطني).

٥٥٪ من كل اليهود الـذكور كـانوا يماسـون المهـن ذات الياقـة البيضـاء، والـدخل العالي، في حين كان معظم العاملين من غير اليهود ما زالوا يمارسون الأعمال ذات الياقة الزرقاء.

إن علماء الاجتماع يصنفون اليهـود عـلى أنهـم المجموعـة العرقيـة الأولى، والتـي لا يوجد فيها عمَّال يدويون.

في عام ١٩٧٠م كان هناك ٠.٣٪ فقط من اليهود يمارسـون أعـمالاً يدويـة، لليهـود حضور مكثَّف لا يتناسب مع عددهم في مدارس ما بعد التخرّج، وهي المحاضن التـي تخرِّج أصحاب مهن الياقات البيضاء.

يوجد في مدارس ما بعد التخرج من النساء اليهوديات ما يعادل أربعة أضعاف غـير اليهوديات، في حين يوجد من اليهود الرجال ثلاثة أضعاف غير اليهود.

في مدرسة هارفرد للأعمال التي تستقطب طلاباً من كافة أنحـاء العـالم بـما في ذلـك أوروبا وأفريقيا والشرق الأوسط يشكل اليهود ١٥٪ من الطلاب الذين يبلغ عـددهم ألف وثمانمائة طالب.

إنَّ ٢٠٪ من الأساتذة في أفضل جامعات الولايات المتحدة هم يهود، كـما أن ٢٦٪ من أساتذة المحاماة من اليهود.

إن نسبة اليهود الذين يدخلون في مدارس ما بعد التخرج تـزداد باسـتمرار، حـوالي ٤٠٪ من الجيل الأصغر من الرجال والنساء الذين تقلُّ أعمارهم عن ٤٥ سنة يـدخلون في دورات ما بعد التخرج، إن هذا الميل إلى التعلم يلعب دوراً في ارتفاع دخل اليهود.

أعلى مستوى من التعلم تمَّ الوصول إليه

	يهود +٢٥	غير يهود +٢٥	يهود ٢٥-٤٤	يهود ٤٥-٦٥	يهود +٦٥
الرجال ما بعد التخرج	٣٢٪	١١٪	٣٩٪	٣٧٪	١٤٪
النساء ما بعد التخرج	٢٤٪	٦٪	٣٧٪	٢١٪	٧٪

(الإحصاء الوطني للسكان اليهود ١٩٩٠م)

بعد إنهاء تحصيلهنَّ العملي تتسلم النساء اليهوديات مناصب مهنية بنسبة تساوي أربعة أضعاف النساء غير اليهوديات، في عام ١٩٨٠م كانت نصف النساء اليهوديات اللواتي يبلغن الثلاثين من العمر لديهن وظائف مهنية راقية مقارنةً بـ ٢٠٪ في الجيل السابق.

لقد كانت النساء اليهوديات ينتقلن من المهن الوظيفية، وتلك المتعلقة بالبيع إلى مهنٍ أرقى في حين كانت النساء غير اليهوديات ينتقلن من المهن ذات الياقة الزرقاء إلى المهن الوظيفية، والمهن المتعلقة بالبيع.

بيَّنت دراسة أجريت عام ١٩٨٠م على النساء اليهوديات في مرحلة الدراسة الجامعية أن ٩٠٪ منهنَّ أردن أن يصبحن محاميات، و٦٪ مدرِّسات في المدارس الابتدائية، ٦٪ مديرات أعمال، و٦٪ طبيبات، و١٪ مدرِّسات في المدارس الثانوية.

تاريخ خيارات اليهود المهنية

إن اختيارات اليهود المهنية ليست ظاهرة أمريكية فقط، لقد عانى اليهود في أوروبا الشرقية من التمييز العرقي، وكانوا يعيشون معزولين عن بقية المجتمع نتيجة لذلك عاشوا في المدن، وأصبحوا مهنيين وتجار وأصحاب محلات ومالكي أعمال.

إن استبعادهم من التيار الرئيسي في المجتمع الأوربي –من الزراعة على وجه الخصوص– أعطاهم الميزة التنافسية الأكبر التي تميز بها اليهود عندما جاؤوا إلى أمريكا وهي تمتعهم بالمهارات المدنية.

كان اليهود يشكلون ١٠٪ من سكان غاليسيا في بولندا بعد الحرب العالمية الأولى، لكنهم كانوا يشكلون ٤٠٪ من صانعي الأحذية، و٥٠٪ من بائعي الجملة، ٨٠٪ من الخياطين.

في كاكوا أكبر مدينة في المنطقة كان اليهود يشكلون ٦٠٪ من الأطباء والمحامين.

كذلك كان ٤٦٪ من اليهود الألمان يعملون لحسابهم الخاص، وذلك يعادل ثلاثة أضعاف المعدَّل الوطني، وفي عام ١٩٣٠م في هنغاريا كان اليهود يشكلون ٥٪ من السكان، ولكنهم كانوا يمتلكون ٣٦٪ من المحلات التجارية والمستودعات.

عندما أُرغم اليهود على مغادرة أوروبا الشرقية بأعداد كبيرة في بداية القرن العشرين جاؤوا بأموال أقل من غيرهم من المهاجرين، ولكن بخلفية مهنية مختلفة تماماً، لقد كان ٧٥٪ من القادمين الجدد من بولندا وجنوب إيطاليا من المزارعين والعاملين اليدويين، في حين أن ٧٥٪ من اليهود كانوا من العاملين المهرة، لقد مُنِعَ اليهود من امتلاك الأراضي في بلدانهم القديمة، لكن مهاراتهم الغير زراعية ساعدتهم جيداً في أمريكا.

كل سبعة من عشرة مهاجرين من اليهود كان لديهم مهن تجارية قبل الهجرة، مقابل واحد من كل عشرة مهاجرين من غير اليهود.

وقد كتب جوشوا هالبرستام في ملاحظاته: «لقد أدرك اليهود أن المال ليس ضرورياً للحياة الجديدة، وإنما للحياةِ ذاتها، لقد كانوا مصممين على إدارة مستقبلهم، وكان المفتاح إلى نهوضهم الاقتصادي هو اشتغالهم بالمقاولات».

لقد علَّمت التجربة الأوربية اليهود وبشكل متكرر قيمة امتلاك المزايا، والمهارات القابلة للنقل.

كانت هناك ثلاث موجات من الهجرة اليهودية قبل الحرب العالمية الثانية:

- اليهود الإسبان قبل عام ١٧٠٠م.
- والمهاجرون الألمان بشكل مبكر من ١٧٠٠م إلى ١٨٨٠م.
- والهجرة الواسعة من أوروبا الشرقية من عام ١٨٨٠م إلى عام ١٩١٠م.

لقد كان المهاجرون المبكرون من إسبانيا وألمانيا أحسن حالاً نسبياً، وبدؤوا عملهم طباعة متجولين في أمريكا، ثم فتحوا فيما بعد محلات تجارية وأصبحوا تجارَ جملة، كما انخرطوا في التعليم، ومارسوا مهناً اختصاصية بأعداد كبيرة، أما اليهود الأوربيين الشرقيين فقد جاؤوا على عجل، وكانوا أكثر فقراً، وتجمَّعوا في أحياء فقيرة في نيويورك وبوسطن وفيلادلفيا وكليفلاند وشيكاغو وديترويت.

لقد كان القسم الشرقي السفلي من مانهاتن مزدحماً بشدة إلى درجة أن ظروفه كانت تعتبر أسوأ من ظروف أكثر المجتمعات السكنية بؤساً في لندن.

كانت الحرائق مشتعلة وغالباً ما كانت الشقق الصغيرة المكوَّنة من غرفتي نوم تؤوي عشرين شخصاً، وكان قاطنو تلك الشقق ينامون على دفعات، لقد كانت المشاركة ضرورية لتأمين الأجرة الشهرية المكوّنة من خمسة دولارات.

اشتغل هؤلاء اليهود في البداية كعمال في المصانع، وخصوصاً مصانع الثياب التي يملكها اليهود، ثم تعلَّموا فيما بعد وعلَّموا أولادهم، وأصبحوا أصحاب مهنٍ راقية ورجال أعمال.

لقد كان عمّال المصانع اليهود ظاهرة جيلٍ واحد، وقد ذكر المؤرخ هنري فينغولد في كتابه (الشعب اليهودي في أمريكا): «لم يكن العامل اليهودي ابناً لعامل، وكذلك لم يكن ابنه عاملاً، لقد دفعته رغبته في الانتقال إلى الطبقة الوسطى إلى كسب المزيد».

المحامون اليهود

كان أول محامي أمريكي يهودي هو موسى ليفي، فقد سجَّل نفسه في سلك المحاماة في بنسلفانيا عام ١٧٧٨م، ومارس في فيلادلفيا، كان اليهود ممنوعين من ممارسة المحاماة في معظم الدول الأخرة، واستمر ذلك إلى بداية القرن الثامن عشر، عندما بدأت الحكومة الأوربية تعطي اليهود الجنسية الكاملة، وتسمح لهم بالممارسة القانونية.

يشكل اليهود اليوم ١٥٪ من ٧٤٠ ألف محامي في الولايات المتحدة، إن تمثيل اليهود في سلك المحاماة يعادل سبعة أضعاف نسبتهم في السكان، وفي الدوائر القانونية الراقية يصبح تركيز اليهود أكثر بروزاً.

إن ٤٠٪ من الشركات في المؤسسات القانونية الرئيسية في نيويورك وواشنطن هم من اليهود، ويشغل اليهود مقعدان (٢٢٪) من المقاعد التسعة في المحكمة العليا (Suprem Court).

القضاة اليهود في المحكمة الدستورية العليا

لويس دي. براندیس	١٩١٦-١٩٣٩
بنجامين كاردوزو	١٩٣٢-١٩٣٨
فليكس فرانتفورتر	١٩٣٩-١٩٦٢
آرثر غولدبرغ	١٩٦٢-١٩٦٥
آبي فورتاس	١٩٦٥-١٩٩٦
روث باركينشرغ	١٩٩٣- الوقت الحاضر
ستيفن برابر	١٩٩٤- الوقت الحاضر

شغل اليهود مناصب القضاء في المحاكم الشعبية في التلفزيون، إن القاضي جوزف وانبرو والقاضي جودي شيندلين، والعمدة السابق إيدكوش كلهم يهود، إن هذه الإحصائيات المذهلة تحتاج إلى مزيد من التقصِّي.

لقد ذكر آلان ديد شويتز وهو محامي وبروفسور في كتابه (اليهود الأمريكيون المندثرون): «إن الطلاب الذي درسوا التلمود بعمقٍ وغيره من المصادر اليهودية يأتون إلى مدرسة المحاماة، وهم أكثر قدرة على المنافسة من غيرهم، إذ أنهم أكثر ألفة مع الحوارات، وطرق تفكير المحامين الأخرى، عندما أشرح لطلاب القانون عندي الأسبقية الهرمية في القانون الأمريكي –الدستور، القوانين، التنظيمات، التطبيقات–، فإن أولئك الذين درسوا التلمود سيلاحظون مباشرة التشابه بين القانون الأمريكي

والأسبقية الهرمية اليهودية: الإنجيل الميشنا وهكذا، إن طبيعة الحوارات التلمودية التي تطوَّرت عبر القرون تشبه التفكير المنطقي القانوني في الكثير من الجوانب المهمّة».

لقد خصَّصتُ فصلاً كاملاً للحديث عن اهتمام اليهود بالتعليم، إن ذلك يقتضي منطقياً أنه عندما يختار اليهود مهنة ما، فإن المحاماة تأتي في المقدمة، إنَّ المحاماة مقدّمة على الطب لأسباب عملية عديدة، لا يوجد متطلبات دراسية معينة لدخول مدرسة القانون، ويوجد العديد من مدارس القانون، كما أن الشهادة يمكن أخذها بعد ثلاث سنوات، وبعكس الأطباء الذين يخدمون زبائنهم في إطار علاقة بين شخصٍ وشخصٍ آخر يستطيع المحامون توظيف محامين صغار وباحثين ومساعدين لمساعدتهم في العمل، إن ذلك يمكِّن المحامين من أخذ عدة قضايا كبيرة معاً، وبالتالي زيادة أرباحهم، في أكبر مؤسسة للمحاماة في نيويورك حيث زبائنها من وول ستريت بلغ متوسط الدخل السنوي للمشاركِ فيها ١.٠٤٣.٢٠١ دولار عام ١٩٩٥م، وفي واشنطن العاصمة بلغ متوسط الدخل السنوي ٤١٨.٤٨٠ دولار، وفي شيكاغو ٣١١.٤٤٦ دولار.

توزيع دخل المحامين

الذين يكسبون أكثر من ١٠٠ ألف دولار سنوياً	٣١٪
الذين يكسبون من ٨٠-١٠٠ ألف دولار سنوياً	١٣٪
الذين يكسبون من ٦٠-٨٠ ألف دولار سنوياً	١٩٪
الذين يكسبون من ٤٠-٦٠ ألف دولار سنوياً	١٥٪

الذين يكسبون من ٢٠-٤٠ ألف دولار سنوياً	١١٪
الذين يكسبون أقل من ٢٠ ألف دولار سنوياً	١١٪

متوسط الدخل

المشاركون في المؤسسات القانونية	١٣٥ ألف دولار
كل المحامين	٧٢ ألف دولار

(آندرو هاركر، المال: من يملك؟ كم؟ ولماذا؟ ١٩٩٧م)

لقد شكَّلت معاداة السامية مشكلة مستمرّة للمحامين اليهود في هذا القرن، إلى الخمسينات من هذا القرن ظلَّت النسبة المسموح بها لليهود في مدارس القانون ١٠٪ فقط، وبما أن المؤسسات القانونية الراقية لم تكن توظِّف يهوداً، فقد شكَّل اليهود مؤسساتهم الخاصة، ووظَّفوا فيها اليهود، ففي عام ١٩٥٠م كان ٨٥٪ من المحامين اليهود يعملون في مؤسسات يهودية، وكانت هذه المؤسسات تُستأجر من قبل رجال أعمال يهود وأفراد يهود.

اتجه العديد من اليهود إلى اختصاصات تبدو أقل جاذبية وأقلّ جدوى اقتصادياً بما فيها الضرائب والإفلاس والأضرار الشخصية والعقارات وجمع الفواتير.

لقد ركَّزت شركات المحاماة ذات السمعة المحترمة على القانون المشترك، وكان أمراً لافتاً للنظر أن ثمانية من اليهود المؤلفين لكتاب (خلاصة هارفرد للقانون) لم يستطيعوا العثور على عمل، وقد كتب القاضي فرانك فورتر –وكان أفضل برفسور في هارفرد عام ١٩٣٦م– وهو يتساءل بمرارة: «هل يجب على هذه المدرسة أن تخبر الطلاب

اليهود أنه ليس في استطاعتهم أن يضمنوا العمل في أفضل مؤسسات القانون»، وعندما ذهب واشنطن للعمل في المحكمة العليا وظَّف عنده كثيراً من اليهود، كذلك اتجه العديد من المحامين اليهود للعمل مع الحكومة في واشنطن، مما أعطاهم منفذاً إلى داخل الحكومة للتعامل الآخذ في النمو والتعقيد مع قانون الضرائب.

بعد الحرب العالمية الثانية بدأ الطلب على المحامين يفوق العرض، ومع ذلك ظلَّ أصحاب العقلية القديمة في المؤسسات الكبيرة يصدُّون اليهود الراغبون في المشاركة، وجاء التغيير ببطء، فالمؤسسات القانونية الكبيرة، التي كانت فيما مضى تلبي كل حاجات زبائنها بدأت المساعدة الخارجية في النواحي التي تزداد تعقيداً كالعمل ومواضيع الأمن وقانون الضرائب، بدأت الشركات تشكل أقساماً داخلية لمعالجة القضايا من داخل الشركة، وبدأت تستشير أخصائيين متجاوزة المؤسسات القانونية القديمة التي كانت تتعامل معها، إن الكثير من الاختصاصات التي أتقنها المحامون اليهود مُربحة وخصوصاً قانون الأمن، إن مؤسسة سكادن وآربس (سليت، مياغرو فلوم) هي أكبر مثال على مؤسسة يهودية قانونية ذات سمعة محترمة رائدة وقائدة في مجال تشريعات الأمن.

لقد ربح جوزيف فلوم ما يزيد عن ١ مليون دولار سنوياً خلال الثمانينات، وقد قطعت عائلته شوطاً كبيراً خلال جيلٍ واحدٍ، فوالده القادم من أوربا الشرقية كان يصنع اللبادات التي تُحشى بها أكتاف السترات.

إن حركية العائلة اليهودية التي تشجع النقاش والحوار دعمت التوجه نحو مهنة المحاماة، إن الأطفال اليهود يُشجَّعون على أن يطرحوا أسئلةً حول دينهم، وحول أيِّ شيءٍ آخر، والمحاماة تحتاج إلى مهارات معرفية ولغوية مشابهة.

وعلينا أن لا نغفل دور المال، فالدخل العالي والمنزلة الاجتماعية للمحامي جذبت اليهود المهاجرين الذين يريدون تسلُّق السلّم الاجتماعي.

إن مهنة المحاماة لا تصلح لأي شخص، فثلث المحامين تقريباً يتركون المهنة، على أيِّ حال يُعتبر التدرُّب على الأمور القانونية أمراً عظيم القيمة، ويمكن الاستفادة منه في مجالات العمل، كما أثبت ذلك الكثير من أكبر قصص نجاح رجال الأعمال اليهود.

الأطباء اليهود

لقد مارس الأطباء اليهود الطب في أمريكا منذ عهد الاستعمار، كان جاكوب لومبروزو أول طبيب يهودي أمريكي، وقد وصل إلى ميرلاند عام ١٦٥٦م.

تقدر رابطة الأطباء الأمريكيين عدد الأطباء في أمريكا بـ ٦٨٤ ألف طبيب، ويُقدَّر مجمل عدد الأطباء اليهود حوالي ١٠٠ ألف، أو ١٥٪ من عدد الأطباء في أمريكا، كما هو الحال بالنسبة للمحامين فإن هذه النسبة تبلغ سبعة أضعاف نسبة اليهود إلى باقي السكان.

إن ٩٪ من طلبات القبول في المدارس الطبية عام ١٩٨٨م جاءت من اليهود، لكنَّ اليهود كان لهم نصيبٌ من العوائق التي وضعت في وجه الحصول الدرجات العلمية في الولايات المتحدة.

في عام ١٩٣٤م كان ٦٠٪ من المتقدمين إلى المدارس الطبية يهوداً، ولكن بسبب نظام الحصص العنصري كانت نسبة الطلاب اليهود ١٧٪ فقط، وكان هؤلاء الطلاب الذين يُرفضون يتابعون العمل في مجال الصيدلة أو طب الأسنان غالباً، وقد اعتاد يهود تلك الفترة على ترديد نكتةٍ تقول: إن إشارة DDS التي ترمز إلى طبيب الأسنان تعني disappointed doctor or surgeon أي «طبيب أو جراح محبط».

حتى الستينات كان عمل الأطباء اليهود مقتصراً في معظمه على المستشفيات المدعومة من قبل اليهود، بما أن الطب كان مهنة مستقلة لم تؤثر معاداة السامية كثيراً على نجاح الأطباء اليهود، لقد بنى اليهود مستشفياتهم الخاصة التي قدمت خدمات لكل الأعراق، عندما أزيحت الحواجز انضم الأطباء اليهود إلى الهيئات التدريسية في أحسن المدارس الطبية سمعةً، وبحلول عام ١٩٦٩م كان اليهود يُشكِّلون حوالي ربع الهيئات الطبية التدريسية في المدارس الطبية.

كما هو الحال في بقية المهن كان العامل الاقتصادي من أكثر العوامل جذباً إلى الطب، إن الاستثمار لمدة عقد تقريباً في تعلم الطب يؤتي ثماره المادية فيما بعد، عندما نقارنها بالمحاماة نجد أن متوسط دخل الطبيب أعلى، لكن احتمال تحقيق ثروة كبيرة يظلُّ محدوداً بسبب الطبيعة الشخصية للخدمات الطبية، إضافةً إلى ذلك يُعتبر الاستثمار في التعليم مكلفاً إلى درجة أنه ليس في متناول الجميع.

توزيع دخل الأطباء (في القطاع الخاص)

أكثر من ٤٠٠ ألف دولار سنوياً	٥٪
٣٠٠-٤٠٠ ألف دولار سنوياً	٥٪
٢٠٠-٣٠٠ ألف دولار سنوياً	٢٣٪
١٥٠-٢٠٠ ألف دولار سنوياً	١٧٪
١٠٠-١٥٠ ألف دولار سنوياً	٢٧٪
أقل من ١٠٠ ألف دولار سنوياً	٢٣٪

متوسط الدخل

القطاع الخاص	١٧٦ ألف دولار
كل الأطباء	١٥٠ ألف دولار
الأجور	٥٩.٢٨٠ ألف دولار

متوسط دخل الأطباء بحسب الاختصاص

جراحة عظمية	٣٠٤ ألف دولار سنوياً
قلبية	٢٩٥ ألف دولار سنوياً
أشعة	٢٨٢ ألف دولار سنوياً
جراح عام	٢٤٢ ألف دولار سنوياً
تخدير	٢٢٠ ألف دولار سنوياً
تشريح مرضي	٢١٥ ألف دولار سنوياً
عينية	٢١٥ ألف دولار سنوياً
بولية	٢١٣ ألف دولار سنوياً
أنف وأذن وحنجرة	٢٠٧ ألف دولار سنوياً
توليد ونسائية	٢٠٠ ألف دولار سنوياً
طب طوارئ	١٨٥ ألف دولار سنوياً

الداخلية	١٥٠ ألف دولار سنوياً
النفسية	١٣٧ ألف دولار سنوياً
طب العائلة	١٢٢ ألف دولار سنوياً
طب الأطفال	١١٣ ألف دولار سنوياً

لقد أصبح دخل الأطباء أقلَّ جاذبية في السنوات الأخيرة؛ إذ أنه يتراوح بي ١٠٠ إلى ١٥٠ ألف دولار إضافة إلى الزيادات، خلال سنوات التدريب يكون دخل الأطباء أقل وقد بلغ معدَّله ٥٩.٢٨٠ دولار عام ١٩٩٥م.

تاريخ الطب اليهودي

إن اشتغال اليهود بالطب يعود إلى قرونٍ من الزمان، ففي أوروبا في العصور الوسطى كان اليهود يشكلون ٥٠إلى٦٠٪ من كل الأطباء، على الرغم من أنَّ نسبتهم كانت تتراوح من ٥ إلى ٦٪ من السكان، على سبيل المثال كان عدد الأطباء اليهود في مدينة بيرينغنون ٦٧ من أصل ١٢٠ طبيب، كذلك كانت نسبة الأصباء في آراغون في القرن الرابع عشر مشابهة لهذه النسبة، من المحتمل أن المهنة والمهارات تنتقل من جيل إلى آخر، في عام ١٨٨١م كان ٦١٪ من الأطباء في فيينا يهوداً، وفي ١٩٣٨م كانت النسبة حوالي ٥٠ ٪.

نوستراد موس: طبيب يهودي ومتنبّئ

على الرغم من أن نوستراد موس هو واحدٌ من أكثر متنبَّئي العالم الحديث تعرُّضاً للدراسة، فإن كثيراً من الناس لا يعرفون أنه يهودي، ولد ميشيل دو نوستر أو موس في

فرنسا عام ١٥٠٣م، وقد جاءت شهرته من توقعاته حول المستقبل البعيد، حيث تنبَّأ بانهيار سوق الأسهم عام ١٩٢٩م، وباغتيال كينيدي، أظهر منذ صغر سنّه موهبةً في التنبُّؤ وقد درس الرياضيات والفلك واللغات اللاتينية والإغريقية والعبرية، كان جدَّاه طبيبين وقد ساهما في تعليمه، فعلَّماه التقنيات الطبية التقليدية وطب الأعشاب إضافة إلى الفنون المحرَّمة كالتصوُّف وكيمياء تحويل الأشياء.

عندما أمر الملك لويس الثاني عشر بتعميد كل اليهود، استجابت عائلة نوستراد موس، لكنهم ظلُّوا يمارسون اليهودية سرَّاً، دخل ميشيل الكلية الطبية عام ١٥٢٢م لكنه كان ساخطاً على جهل أساتذته ببعض الأمور كالصحة الشخصية، وخطورة النزف وإفراغ الأمعاء.

تخرّج نوستراد موس وقرَّر أن يستخدم فلسفته الخاصة في ممارسته للطب، فعالج ضحايا الطاعون مستخدماً وصفته الخاصة من الهواء النقي الغير ملوَّث والماء النقي والفراش النظيف، وأمر بإزالة الجثث من الشوارع وتنظيفها يومياً.

لقد كان متقدِّماً ثلاثة قرون على أقرانه في إدراك أهمية النظافة وعلاقتها بانتقال الأمراض والإنتانات، وقد وصف دواءه الخاص المسمَّى «حبوب الوردة»، وقد بلغت سمعته الآفاق إذ أنه أنقذ آلاف الأرواح في فرنسا لكنه لم يستطع إنقاذ أسرته من نفس الطاعون عام ١٥٣٧م.

عندما تحطَّمت سمعته سافر نوستراد موس عبر أوروبا حيث بدأ عمله كمتنبِّئ، وفي عام ١٥٥٤م ألف كتابه الأول عن التنبُّؤ، وأصبح مقرَّباً من ملكة إيطاليا كاثرين دو ميديسي، ما زالت كتبه إلى اليوم تُعتبر مرجعاً للتنبُّؤات المدهشة، لكنَّ قليلاً من الناس

أدرك أهميته كطبيب يهودي، لحسن الحظ أنَّ نبوءته عن حدوث حرب عالمية ومعركة فاصلة بين الخير والشر عام ١٩٩٩م لم تتحقق.

جوليوس أكسيلرود: رائد في أبحاث الدماغ

يعتبر الدكتور أكسيلرود قصة نموذجية لليهودي الذي يتغلب على التمييز العنصري، ويجد طرقاً إبداعية لتحقيق طموحه.

ولد أكسيلرود في نيويورك عام ١٩١٢م وأراد أن يصبح طبيباً، لكن نظام الحصص منعه من الدخول إلى المدرسة الطبية، بدلاً من ذلك توجَّه إلى الأبحاث الطبية، حصل على شهادة الدكتوراه من جامعة واشنطن في سانت لويس عام ١٩٥٥م، وعمل في المعهد القومي للصحة في ميولاند، اكتشف النواقل العصبية التي تنقل الإشارات بين الأعصاب، وقد فسح هذا الاكتشاف المجال لإيجاد علاجات لكل أنواع الأمراض العصبية، في عام ١٩٧٠م شارك جائزة نوبل في الطب زميليه برنارد كاتز وأون فون يوكر.

هناك الكثير من القصص المشابهة لهذه القصة، والكثير من الاكتشافات وجوائز نوبل كما ذكرت في المقدمة إن ٤٠٪ من جوائز نوبل التي نالها الأمريكيون في الطب والعلوم كانت من نصيب اليهود، وهذه بعض الأمثلة على اكتشافات طبية قام بها اليهود:

- كاسيمير فيك: اكتشف الفيتامينات، وهو الذي أعطاها هذا الاسم ١٩١٢م.
- والديمار موردخاي هافكين: اكتشف لقاح الكوليرا ١٨٩٢م.
- باروج بينا سيراف: أسس حقبة علم المناعة المتعلقة بنقل الأعضاء ١٩٨٠م.

- روبرت باراني: رائد في طب الأذن الحديث، جائزة نوبل ١٩١٤م.
- باروش بلمبرغ: اكتشف لقاح إنتان الكبد ب، جائزة نوبل ١٩٧٦م.
- باول إيهليرش: رائد في مجال المناعة والدمويات، جائزة نوبل ١٩٠٨م.
- ويليم أنتوفِن: اخترع تخطيط القلب الكهربائي، جائزة نوبل ١٩٢٤م.
- كارل لاندستينر: اكتشف زمر الدم عند الإنسان A وB وO، جائزة نوبل ١٩٣٠م.
- تاديوس ريشستن: اكتشف هرمونات غدة الكظر بما في ذلك الكورتيزون، جائزة نوبل ١٩٥٠م.
- جوناس سولك: اكتشف أول لقاح حي لشلل الأطفال يعطي بالحقن ١٩٥٢م.
- آلبرت سابين: اكتشف أول لقاح ميت لشلل الأطفال يعطى فموياً ١٩٥٦م.
- سلمان واكسمان: طور أول المضادات الحيوية بما فيها الستربتومايسين، جائزة نوبل ١٩٥٢م.
- أوريان كانتروتيز: أجرى أول عملية نقل قلب في أمريكا ١٩٧٦م.

رجال الأعمال اليهود

تتأجَّج روح إدارة الأعمال الخاصة بشدة عند اليهود، إن افتتاح الأعمال الخاصة لا ينفصل تماماً عن مجال الطب والمحاماة؛ لأن هاتين المهنتين تؤديان غالباً إلى العمل الخاص، الذي هو عبارة عن امتلاك مؤسسات مستقلة صغيرة، بشكل عام تبلغ نسبة اليهود الذي يديرون أعمالاً خاصة ضعف النسبة الموجودة في الإثنيات الأخرى في

الولايات المتحدة، وهي تشبه النسبة الموجودة في بريطانيا العظمى وأوروبا، حوالي ٤٪ فقط من المهاجرين القادمين من لاوتيان وبورتيريكو لديهم أعمالهم الخاصة.

يأتي المهاجرون من كوريا وإسرائيل في المقدمة؛ إذ تبلغ نسبة الذين يملكون أعمالاً خاصة منهم ٣٠٪، إن هذا الاندفاع لامتلاك الأعمال الخاصة سبب رئيسي من أسباب نجاح اليهود، و٨٠٪ من أصحاب الملايين في الولايات المتحدة صنعوا ثروتهم بأنفسهم، ولم يرثوها عن غيرهم.. ما الذي يدفع اليهود لافتتاح مشاريعهم الخاصة؟

إن الموضوع الشائع هنا هو الشعور بالغربة، فامتلاك مشروع خاص يجذب الناس الذين يريدون التحكم بحياتهم، ولا يريدون البقاء تحت رحمة تعصّب صاحب العمل ونزواته، كما أن فرص العمل التقليدية لم تكن متوفرة لليهود على الأغلب لذلك كان لزاماً عليهم البحث عن طريق آخر.

لقد استُبعدَ اليهود من الصناعات التقليدية كالتأمين والسيارات والفولاذ والفحم والكيماويات والآلات الثقيلة، في بداية هذا القرن كانت معظم شركات التأمين لا تعطي حتى بوليصات التأمين لرجال الأعمال اليهود.

لقد اعتاد الهود على اختيار أعمال فيها قدر كبير من المخاطرة بسبب شعورهم بالعزلة، وكما كتب هالبرستام: «إذا استثمرت القليل مادياً ونفسياً في الوضع الراهن، ستشعر براحة أكبر عندما تخاطر وتحاول شيئاً جديداً».

إن عبارة إدارة العمل الخاص فقدت معناها اليوم، تأخذ الأعمال الخاصة عدة أشكال، ووفقاً لكارل فيسبر يوجد هناك عشرة أنواع من رجال الأعمال، وقد نجح الكثير من اليهود في كل نوعٍ من هذه الأنواع:

١) الأشخاص الذين يعملون كموظفين مستقلين: التجار، أصحاب المحلات، الصاغة، وتجار الألماس، وأصحاب المهن الذين يقومون بالعمل بأنفسهم، ومن بينهم الأطباء والمحاسبون، والمحامون، وأطباء الأسنان.

٢) بناة الفريق: يقوم هؤلاء بتوظيف أشخاص آخرين لكي يوسِّعوا أعمالهم، كشركات المحاماة، وعيادات الأطباء، وشركات المحاسبة.

على سبيل المثال: أسَّس كلٌّ من هنري وريتشارد بلوتش شركة Block H&R وهي شركة وطنية للحسابات المتعلقة بالضرائب.

٣) المخترعون والمبدعون المستقلون:

ليفي ستروس: اخترع الجينز.

ليليان فيرنون: اخترع الكتالوج.

هيلينا روبنستون: ابتكر الصناعة الحديثة لأدوات التجميل.

بول فايرمان: طوَّر أحذية ريبوك الرياضية.

روبن ماتوس وبن كوهين وجيري غرين فيلد: روّاد صناعة الآيس كريم.

إس. دانييل أبراهام (Slim fast) وجين نديتش (wheight watcher) وهارولد كاتز (Nutri system) وسيدوجيني كرايغ (Jenny Craig) وكلُّهم أصحاب أعمال خاصة تعلق بتخسيس الوزن.

٤) الأشخاص الذين يضاعفون الأنماط وهو أولئك الذين يوسعون العمل بإنشاء سلاسل من المحلات أو توسيعها مثل: برنارد ماركوس، وآرثر بلانك، أسَّسا شركة The Home Depot وهي عملاق في صناعة الأقراص الصلبة.

ليسلي ويكسنر، الذي أسس شركة Limited وهي تملك محلَّات لبيع الملابس تجدها في معظم الأسواق.

٥) الاقتصادي الذي ينتج المزيد من البضائع بأسعارٍ أقل لبناء عملٍ ما.

لقد أُسِّست صناعة الثياب في نيويورك من قبل المهاجرين اليهود في بداية القرن العشرين، وحلَّت بسرعة مكان الخياطين والثياب المصنوعة منزلياً، إن المكنة وتطوير التقنيات الصناعية قد سرَّعا العملية التي بدأت كصناعة منخفضة التكنولوجيا، في صناعة الثياب اليوم كل الشركات الكبيرة مثل: كاليفين كلاين، ورالف لورين، وليز كلاريبورن، ودونا كاران يملكها ويديرها اليهود.

٦) جامعو رأس المال: يجمعون رأس المال لإنشاء مؤسسات تقوم بالخدمات المالية: سالومون بردرز، غلودمان ساكس: شركات استثمار بنكية.

٧) الأشخاص الذين يشترون الشركات لتوسيعها، أو للدخول في مجالٍ ما من مجالات العمل.

رون بيريلمان – ريفلون، شركة مارفِل للترفيه، نيو ورلد كوميو نيكيشن كولمان، ماك آندروز وفوربس.

هنري سيلفِرمان: أسس HFS واشترى فنادق رامادا، ونُزُل هوارد جونسون، وسوبر إيت موتيلز، وبارك إن موتيلزو آفيس، ثم اشترى CUC Inter national وأسَّس شركة سندانت.

٨) الأشخاص الذي يشترون ويبيعون الشركات بقصد الربح:

روبرت ولورنس تيسك: مسارح وفنادق لويس، CBC، عقارات، CA rinancial، بولوفا، لورلارد توباكو.

كارل إيشان: اشترى TWA، و Texaco، و USX.

٩) الأشخاص الذين يعتمدون على أسهمهم في شركات قائمة لشراء شركات أخرى:

سومنر ردستون: اشترى شركة للإعلام، وشركة فياكوم اعتماداً على أسهم شركة عائلته للمسارح ناشونال أميوزيمنت، ثم اشترى CBC اعتماداً على أسهمه في فياكوم.

عائلة زيف: اشترت عدداً من شركات النشر اعتماداً على أسهمها في مجلة زيفس الفكاهية، التي أسِّست عام ١٩٢٣م، وهذه الشركات هي:

كار آند درايفر، مجلة بس سي، ستيريو ريفير، بوبيولا فوتوغرافي، فلا يينغ، وكثير غيرها.

صاموئيل آي ودونالدينو هاوس: أسَّس والدهما صاموئيل إس آر ستابن آيلاند أدفانس عام ١٩٢٢م، وأدفانس ببليكيشنز، ثم اشترى راندوم هواس، وخمسة عشرة مجلة (فانتي فير ونيو يوكر وفوغ)، وتسعة وعشرين جريدة، ومحطات راديو، وقنوات عن طريق الكيبل.

١٠) المضاربون: الذين يكسبون المال عن طريق الاستثمار في الأسهم والسندات، وشركات توفير الأمن، والعقارات والبضائع.

جورج سوروس: مضارب عالمي في العملات وشركات توفير الأمن.

مايكل ميلكن: أنشأ سوقاً للسندات ذات الانتاجية العالية، مما دعم النمو الاقتصادي في الثمانينات.

لقد كان ذلك صحيحاً في شركات التقنية العالية، التي جمع منها مايكل ٣٠ بليون دولار بما في ذلك شركة ترنر للبث، وشركة فياكوم، وإم إس آي.

عندما تجاوز مايكل الحدود في تطبيق أفكاره انتهى الأمر به إلى السجن بسبب عدد من التجاوزات الأمنية.

سام زِل: اشترى شركة ميدويست للعقارات في السبعينات، وكان يجدد البيوت القديمة، ويبيعها بأسعار مرتفعة، وقد باع من خلال عمله في العقارات ما يعادل أربعة بلايين دولار كل عام.

اليهود والعقارات

لقد جمع اليهود جزءاً مهماً من ثروتهم من خلال العمل في العقارات، في القائمة التي تنتجها مجلة فوربس ٤٠٠ عن أغنى الأغنياء في أمريكا في عام ١٩٩٩م، كان ٢٣٪ من هؤلاء من اليهود، و٢٠٪ من هؤلاء اليهود جمعوا ثروتهم من العقارات.

بما أن العقارات تستخدم نفوذاً مالياً واسعاً (الإستعارة بوجود رأس مال ضئيل) فإن احتمال الربح فيها كبير إذا زادت قيمة العقارات، لقد كان من حسن حظ المهاجرين اليهود أنهم جاؤوا إلى أمريكا كقاطني مدن، واستقرُّوا في مدنها الكبرى، ومع ازدياد أهمية هذه المدن للصناعة والتجارة وخصوصاً مدينة نيويورك ارتفعت أسعار العقارات فيها بشكل كبير، مما حوَّل عدداً من اليهود إلى أصحاب ملايين بفضل العقارات.

إضافة إلى ذلك استخدم السماسرة اليهود العمولات الضخمة، التي كانوا يتقاضونها كدفعات أولية لشراء ممتلكاتٍ جديدة، واستخدموا هذه الممتلكات لجني المزيد من الأموال.

عندما ابتعد اليهود عن الجزء الشرقي السفلي من نيويورك نمت فُرَصُ العقارات، لقد تجنَّب اليهود عبر التاريخ الاستثمارات الثابتة؛ وذلك لأنهم تعرَّضوا إلى الترحيل عدة مرات، ومع ذلك ظلَّ الاستثمار في العقارات يُشكِّل جاذباً كبيراً.

يقول ريتشارد رافيتش الرئيس السابق لشركة بناء في نيويورك: «كان على اليهود أن يتحلَّوا بالذكاء والسرعة والعفوية والبراعة في التعامل مع الأرقام، وكلُّ ذلك يُوفِّره الاستثمار في العقارات».

في بعض الانتقالات الأولى إلى الريف، وبالتحديد في براونز فل في نيويورك في بداية هذا القرن ازدادت أسعار الكثير من العقارات من خمسين دولار إلى ثلاثة آلاف دولار في عامين.

ذُكِرَ في كتاب «عندما كان هارلم يهودياً»: (في العشرينات كان ٤٠٪ من البنائين والمطوِّرين في نيويورك من اليهود، كان بعضهم دهاناً أو نجاراً، وكان البعض الآخر أصحاب محلّات أو صناع ملابس، وقد استثمروا مدّخراتهم القليلة لشراء شقة تلو الأخرى، وفي النهاية أصبحوا يبنون المنازل بأنفسهم).

إن مؤسس امبراطورية تيشمان للعقارات بدأ بمحلٍ صغير للبضائع، كما أن مؤسس مؤسسة رودِن للعقارات بدأ ببقالية صغيرة.

أحد الجوانب الجذابة في العقارات هي أن سوقها لا يخضع للعوامل الشخصية، وهو بعيد عن تأثيرات اللاسامية والبيروقراطية، يقول وولتر شوزستين وهو تاجر عقارات ناجح في سان فرانسيسكو: «يذهب اليهود إلى المكان الذي يعيشون فيه بشكل مريح»، ويقول: «إلى أين كنا متجهين قبل أربعين عاماً- شركات التلفون؟ لقد عشنا في مجتمع كانت فرص اليهود في المنافسة فيه قليلة جداً».

نشأ شورنستين في لونغ آيلاند، وانتقل مع زوجته إلى سان فرانسيسكو بعد أن أنهى خدمته العسكرية عام ١٩٤٦م، عمل سمساراً في الممتلكات الصناعية، وفي عام ١٩٥١م أصبح شريكاً في الشركة التي يعمل فيها، وفي عام ١٩٦٠م أصبح مالكاً للشركة، وفي عام ١٩٩٩ مكان يملك ٢٥٪ من المكاتب في وسط مدينة سان فرانسيسكو بما في ذلك برج بانك أمريكا، إضافة إلى شركات كبيرة في أنحاء أمريكا.

في عام ١٩٩٩م قدَّرت مجلة فوربس ثروته بـ ٨٠٠ مليون دولار.

يقال في صناعة العقارات: ما يحتاجه المرء ليس المال بل الأفكار، عندما يكون المشروع جيّداً يستقطب الكثير من المستثمرين.

لقد خرج أبراهام ليفيت وولده ويليام جيرد ليفيت من بروكلين بفكرة إنتاج أعداد كبيرة من المنازل لتلبية الطلب الكبير عليها بعد الحرب، إن إنتاج المنازل بأعداد كبيرة سيقلِّل التكاليف ويسرِّع عملية البناء.

ابتكر ليفيت وابنه نمطاً من المنازل يشبه قطاعة الحلوى تصطف إلى جانب بعضها في مجمعات «ليفي تاون» السكنية في نيويورك وبنسلفانيا ونيو جرسي.

ولد ميلفن سيمون في مدينة نيويورك، وكان والده خياطاً، عمل كوكيل لتأجير المحلات في بداية الخمسينات، وكان يتقاضى عمولة مقدارها مئة دولار شهرياً تكفيه مؤونة العيش.

أدرك «سيمون المجنون» كما كان أحد أصدقائه يدعوه أن بناء مراكز تسوق مع صالات لعرض الأفلام يشكل استثماراً عقارياً أفضل؛ لأن صالات العرض ستشغِّل مواقف السيارات في المساء بعد إغلاق المحلّات.

دخل مجال العمل بمفرده عام ١٩٥٩م، وقد بنى منذ ذلك الوقت مئات مراكز التسوق في وسط غرب أمريكا وبقية البلاد، بما في ذلك المجمع التجاري المسمَّى (مول أمريكا) في بلومينغتون في ميني سوتا أكبر المجمعات التجارية في أمريكا.

في عام ١٩٩٦م عندما اتَّحدت شركة سيمون مع مجموعة دوبارتولو أصبح أكبر مالك للمجمعات التجارية في أمريكا.

قدَّرت فوربس ثروة سيمون بـ ٦٠٠ مليون دولار.

من اليهود الآخرين الذين يملكون مجمعات تجارية غويلفورد غلازر وآلفرد توبمان.

إضافة إلى المجمعات التجارية انخرط اليهود في مجال الفنادق، أنشأ إيادور تشارب سلسلة فنادق فورسيزن، كان والده ماكس صاحب الدخل المتواضع يبني منزلاً، ثم ينتقل للسكن فيه، ثم يزينه بأعمال الديكور ويبيعه.

عندما بلغ (إيسي) السادسة عشرة من عمره كان قد انتقل مع عائلته خمسة عشرة مرة، بدأت شركته بفندق صغير في تورنتو، وبنت خمسة وأربعين فندقاً فخماً في سبعة عشر بلداً.

دخل هنري سيلفرمان سوق الفنادق الحديثة عام ١٩٩٠م، وامتلك سلاسل من الفنادق، اشترى هنري سلاسل رامادا، وسوبر إيت، وهوارد جونسون، واتَّحد مؤخراً مع سي يو سي إنترناشيونال ليؤسس مجموعة سيندانت عام ١٩٩٧م.

في عام ١٩٩١م بدأ باري ستير نلتيش باستخدام مؤسسة شعبية مالية تدعى ريل إستيت إنفيستمنت ترست (REIT) لجمع أموال المستثمرين وشراء غرف للإيجار.

كانت مجموعته ستاروود أوتيلز، وريسورتس تملك سبعمائة فندق بحلول عام ١٩٩٨م مع ممتلكات تقدَّر بأكثر من عشرين بليون دولار بما فيها فنادق شيراتون وويستن ودورال وسانت ريجس ودبليو وكازينوهات سيزرز العالمية.

كما هو الحال في أي أقلية عرقية لم يكن اليهود إلى الجانب الصحيح من القانون دائماً، لقد لخّص كتاب «اليهود القساة» تاريخ نشوء عصابات اليهود في بداية القرن في مدينة نيويورك، كان أشهر زعماء هذه العصابات بنجامين (بوغسي) سيغل، وقد وجد فرصته عام ١٩٤٥م في صحراء نيفادا بجوار هوفردام التي تبعد خمس ساعات بالسيارة عن لوس أنجلوس، كانت نيفادا الولاية الوحيدة التي تسمح قانوناً بالقمار والدعارة.

على الاوتستراد رقم ٩ بجوار نيوفرونتير، وكازينوهات إل رانشو فيغاس كان لدى موغسي مشروعاً طموحاً لتحويل قاعات القمار القليلة إلى مونتي كارلو أمريكية.

لقد فشل في الانطلاق في هوليوود فرأى في ذلك فرصته لدخول العمل الاستعراضي وتكوين ثروة، كان مايرلانسكي صديق سيغل من العالم السفلي، وقد بنى ثروته من التهريب عندما منع الكحول في أمريكا، ثم بعد ذلك من القمار الغير قانوني.

اقتنع لانسكي بمشروع سيغل واشترى الإل كورتر عام ١٩٤٥م بـ ٦١٧ ألف دولار، ولكن بعد سنة وبسبب مشاكل إدارية اضطر سيغل إلى بيعه بـ ٧٨٠ ألف دولار.

في مشروع أكثر طموحاً وبمساعدة لانسكي وعائلات إيطالية من عالم الجريمة بنى سيغل فندف فلامينغو عام ١٩٤٦م، وكان ثورة في القمار الحديث.

لقد أراد سيغل في هذا الكازينو أن يجعل القمار عملية معقَّدة، وأن يستطيع معظم الناس القيام بها، وبدلاً من أن تكون قاعات مليئة بالدخان ضمّ الكازينو الذي أنشأه فندقاً فخماً ونادياً ليلياً على النمط الهوليودي، وساحة للعب الغولف ومركزاً للتسوق.

أُعدم بوغسي عام ١٩٤٧م بطريقة العصابات ولم يرَ حلمه مكتملاً، لكنه سبَّبَ أرباحاً بالبلايين للآخرين.

بدأ هاري هيلمسلي عمله بأجرٍ يبلغ عشرين دولار في الأسبوع في شركة للعقارات في مدينة نيويورك عام ١٩٣٠م، ترفَّع بعد ذلك ليصبح جامعاً للإيجارات ثم سمساراً للأبنية، في عام ١٩٣٦م استثمر ألف دولار حصَّلها من عمليات السمسرة في شراء أحد الأبنية وسرعان ما بدأ بشراء ممتلكات متواضعة.

أسَّس مع لورانس وين نقابة للعقارات حيث يجمع المستثمرون أموالهم لشراء أبنية كبيرة، اشترى أبنية مدينة نيويورك الرئيسية عام ١٩٥٠م، وبناء إمبايرستيت ١٩٦١م، في عام ١٩٧٢م تزوّج من سمسارة الملكيات المشتركة ليونا روشنثال، والتي كانت تقول: «الأشخاص الصغار فقط هم الذين يدفعون الضرائب»، وقضى ثمانية عشرة شهراً في السجن بسبب التهرب من دفع الضرائب، وكان رقمه السجين ٠٤٥-١٥١١٣، عند وفاته عام ١٩٩٧م كان هيلمسلي يملك أو يسيطر من خلال شركائه على ١٠٠ مليون قدم مكعب من المساحة التجارية، وأكثر من ١٠٠ ألف شقة، وخمسة آلاف غرفة فندق، وقد بلغت ثروته ١.٨ بليون دولار.

اليهود الآخرون الذين جمعوا ثروتهم من العقارات، وذُكروا في قائمة مجلة فوربس هم:

روبرت برتيزكر	٥.٥ بليون دولار
ثوماس برتيزكر	٥.٥ بليون دولار
مارفين دافيس	٥.٣ بليون دولار
دونالد برين	٣.٢ بليون دولار
ليونارد ستيرن	٢.٤ بليون دولار
روبرت تيسش	٢.٣ بليون دولار
لورين تيسش	٢.١ بليون دولار
صموئيل ليفراك	٢ بليون دولار
سام زِل	١.٨ بليون دولار
عائلة فيشر	١.٣ بليون دولار
عائلة دورست	١.٣ بليون دولار
مورتمير زوكرمان	١.٢ بليون دولار
كارل بيرغ	٩٥٠ مليون دولار
آلفر توبمان	٨٦٠ مليون دولار
شيلدون سولو	٨٠٠ مليون دولار
غوليفور غليزر	٧٠٠ مليون دولار

المموِّلون اليهود وشارع وول ستريت

يحب أعداء السامية أن يسردوا قصصاً عن أصحاب البنوك اليهود الأشرار، الذين يتآمرون لتدمير العالم، إن بروتوكولات حكماء صهيون على سبيل المثال أشارت إلى هنري فورد وغيره في العشرينات والثلاثينات من القرن العشرين، كدليل على أن الممولين اليهود عملوا مع بولشفيكس للسيطرة على العالم، في الحقيقة لقد ألَّف هذه البروتوكولات راهب روسي كان عميلاً للشرطة الروسية السرية عام ١٩٠٠م، ومع أنَّه قد أُشير إلى أنَّ هذه الوثائق هي خديعة في مجلة نيويورك تايمز عام ١٩٢١م إلا أنها ما تزال تطبع إلى اليوم، حتى قبل المؤامرة كان اليهود في مركز النظام البنكي الحديث، لقد سنَّت الكنيسة الكاثوليكية القديمة قوانين ضد الربا الذي هو أخذ فائدة مقابلة إدانة المال؛ ولأن هذه الوظيفة أساسية في التجارة أصبح العمل البنكي سرِّياً وفي أيدي اليهود، لقد أكَّد مجلس الرايمز عام ١٠٤٩م تحريم الربا لكنه أباح أخذ عمولة على بيع العملات، وعلى المشاركة في أرباح رأس المال المكوَّن من أموال الدين.

مع أن اليهود لعبوا دوراً مكمِّلاً في النشاطات البنكية المبكِّرة إلا أنهم استُبعِدوا من النظام البنكي التجاري المؤسساتي، لقد كان بنك ميديكي الإيطالي يُقرض الناس تحت عنوان «فواتير التبادل» وأنشأ شبكة واسعة من البنوك، امتدت عبر أوروبا خلال عصر النهضة.

في نهاية القرن الرابع عشر أفلس بنك ميديكي بسبب القروض السيئة، وخصوصاً تلك المعطاة إلى النبلاء واصحاب النفوذ، وأصبح بنك إنغلاند القائد في مجال البنوك الجارية، وسدَّ الفراغ الذي خلَّفه بنك ميديكي.

في القرن التاسع عشر اتَّحد رجال أعمال البنوك الأوروبيون وأنشؤوا «العمل البنكي التجاري» أو «صناعة الاستثمار البنكي» كان بيت روثتشايلد الأكثر بروزاً في بيع الالتزامات المالية والتجارة بها.

لقد كان رجال البنوك اليهود أول من جاء بفكرة بيع السندات المدعومة حكومياً، ثم تلا ذلك بيوت بنكية يهودية أخرى مثل: بليتشروردر في برلين، وواربرغ في هامبرج، وأوبن هيم كولون، وسباير في فرانكفورت، وسازونز في بومباي، وهايم سالومون الداعم للثورة الأمريكية.

إن التفريق بين العمل البنكي التجاري الذي استُبعد منه اليهود لفترة طويلة، والعمل البنكي الاستثماري الذي كان اليهود من روَّاده يحتاج إلى بعض الشرح، إذا لم تكن جزءاً من صناعة المال.

إن العمل البنكي التقليدي يتضمن أخذ الودائع وإعطاء قروض للأشخاص والأعمال على شكل تحويلات منفصلة، البنوك الاستثمارية تعمل كوسيط مالي بدفع رأس المال الاستثماري الخاص، ومقابلة ذلك بالعمل الذي يُحتاج إليه.

يموِّل المستثمرون هذه الشركات مباشرة عن طريق امتلاك الأسهم أو السندات، يتخذ المستثمرون قرارهم الاستثماري بأنفسهم بدلاً من ترك البنك ليقرض أموالهم بشكل مستقل.

إذا أراد المستثمرون أن يبيعوا حصصهم فإن البنك الاستثماري يوفر لهم سوقاً ثانوية لتحقيق الأمان.

على الرغم من نجاح العمل البنكي الاستثماري اليهودي في أوروبا إلا أن النظام البنكي في الولايات المتحدة ظلَّ غير يهودي في نهاية القرن التاسع عشر وبداية القرن العشرين، وكان يسيطر عليه هاريمان وفيسك ومورغان وغولد جي بي، كان مورغان قائداً بلا منازع للصناعة لمدة خمسين عاماً من ١٨٨١م إلى ١٩٣٠م.

الاستثناء الوحيد كان جاكوب شيف الذي سافر في محيط هذه الدائرة الحصرية كرئيس لشركة استثمارية بنكية تُدعى خون لويب، أُسِّست هذه الشركة من قبل أبراهام خون وسولومون لويب عام ١٨٦٧م وركزت على السكك الحديدية.

الشركات البنكية اليهودية الأخرى التي أُسِّست في تلك الفترة من قبل اليهود الألمان تضمَّنت لازارد فريريس من قبل الإخوة لازارد عام ١٨٣٢ن، غولدمان ساكس من قبل ماركوس غولدمان عام ١٨٦٩م، جي آند دبليو سيلغمان من قبل جوزيف سيلغمان عام ١٨٤٠م، الأخوة سالومون من قبل آرثر هيربرت، وبيرسي سالومون عام ١٩١٠م، الأخوة ليهمان من قبل هنري، وإيمانويل ماير ليهمان عام ١٨٤٥م.

هناك مثال مثير على التحوُّل الاسطوري الذي طرأ على هؤلاء التجار في اتجاه امتلاك الممتلكات الثابتة، وقد وُصِفَ في كتاب ستيفن بريمنغهام «جماعتنا»: (نُصح جوزيف سيليغمان عام ١٨٦٧م بشراء الأرض الممتدة من شارع سيكسيتث وغرب برودوي في مدينة نيويورك إلى الشمال حتى شارع ١٢١، هي تتضمن معظم ما يُعرف اليوم بشارع ويست إند، وشارع ريفرسايد، كان السعر يبلغ ٤٥٠ ألف دولار- أي أكثر من ثلاثة أميال مربعة من مانهاتن، كان تكلِّف ما يعاد اليوم ثمن تجمُّع واحد من

الأبنية، ربما كانت أفضل صفقة بعد شراء الجزيرة الأصلية من الهنود من قِبَل بيتر مينويت، كان جوزيف يملك المال لكنه رفض، وقال: «إنه استثمار سيء»، ولو لم يفعل لكانت عائلة سيليغمان اليوم أغنى عائلة في العالم).

معظم هؤلاء الرجال وصلوا إلى أمريكا كمهاجرين فقراء، جاء ماركوس غولدمان إلى فيلادلفيا عام ١٨٤٨م وعمل بائعاً متجوِّلاً لمدة عامين، قبل أن يفتتح محلاً لبيع الألبسة حيث جمع رأس ماله الأوَّلي.

وصل هنري ليهمان عام ١٨٤٤م وعمل بائعاً متجوِّلاً في ألاباما، وقد فتح متجراً في مونتغمري، وفتح مع إخوته محلاً لتجارة القطن، هذه المؤسسات كانت لها صلات عائلية مع مؤسسات يهودية في أوروبا مما أعطاها ميزة تنافسية بتزويدها برأس المال الذي غذَّى القارة الأمريكية التي كانت تنمو بشكل سريع.

ظلَّ اليهود مستبعدين بشكل منظَّم من النظام البنكي التقليدي حتى الستينات من القرن العشرين عندما ابتكرت مؤسساتهم البنكية خدمات مالية جديدة جعلتهم في المقدمة.

اضطرت البنوك غير اليهودية أن تعمل مع المؤسسات اليهودية، وعندما بدأ اليهود يدخلون العمل البنكي التقليدي بأعداد كبيرة قال السيناتور ويليام بروكسماير خلال جلسة سماع في الكونغرس عام ١٩٧٤م: «ربما لا توجد صناعة في هذه البلاد رفضت بشكل مستمر وقاسي وصول اليهود إلى مراكز القوة مثل صناعة البنوك التجارية».

حتى لو أخذنا التمييز العنصري بعين الاعتبار فإن اليهود أنفسهم لم ينجذبوا كثيراً إلى مجال العمل البنكي التقليدي؛ لأن هذه المؤسسات كانت حافلة بالمناصب

والألقاب، ولكنها لا تدر الكثير من الأرباح، بالمقابل وفَّر العمل البنكي الاستثماري وظائف أكثر ربحاً.

قاد اليهود في الستينات تقنيات بنكية استثمارية جديدة، أدَّت إلى تأسيس شركات ذات أغراض عديدة، لقد توسَّعت الشركات البنكية اليهودية أكثر مما كان يتخيل مؤسسوها وازدهرت بشدة في الثلاثين عاماً الماضية، **وهذه أفضل الشركات اليهودية المعروفة:**

الأخوة ليهمان (تملك أمريكان إكسبرس).

لازارد فريرس

غولدمان ساكس

الأخوة سالومون (تملك شركة ترافلرز للتأمين، اندمجت مع سيتي غروب عام ١٩٩٨م).

باتش آند كو (تملك شركة برودينشال للتأمين).

كانتور، فيتزغيرالد.

في الثمانينات راجت موضة شراء مراكز النفوذ، حيث يتم شراء عمل ما بالتقسيط- بما يشبه شراء منزل بمبلغ كبير بالتقسيط، مقابل دفعة أولية قليلة، كان مقدار الدين ضمن حدود السيولة المالية للعمل الذي يتم شراؤه، كما يُحدَّد مقدار القسط عند شراء منزل وفقاً لدخل المشتري، وقد سهَّل هذا الأمر رجل يهودي يدعى ميشيل ميلكين يعمل في المجال البنكي الاستثماري، إذ عمل هو وشريكه دريكسل بورنهام على إشاعة شراء مراكز النفوذ بزيادة التمويل، وإيجاد سوق للإدانة توفرها هذه العمليات، والتي

تسمَّى أيضاً «السندات ذات القيمة المنخفضة»، لقد موَّلت هذه السندات بعض الشركات مثل إم.سي.آي كل بنوك الاستثمار، أصبحت تكسب الملايين من وراء الاستشارات وإنفاد التحويلات، وكما هو الحال في أي موضة فقد بلغت حداً متطرفاً، وأصبحت الصفقات تعقد على أساس سيولة مالية مبالغٍ في تقديرها لدعم الديون التي كانت تمنح للأسعار المتزايدة باستمرار، في عام ١٩٩٠م انتهت موجة شراء مواقع النفوذ وفشل ميلكين دريكسيل.

قائمة مختصر بالممولين وأصحاب البنوك في شارع وول ستريت:

جورج سوروي: العملات العالمية، مستثمر في البضائع والأسهم.

كارل إيكان: مستثمر ومضارب يملك تي دبليو إي، ويو إس إكس، وخطوط الطيران كونتنتال، وآر جي آر نابيسكو.

لورين تيش: مستثمر ومضارب يملك مسارح وفنادق لويس وسي بي إس.

باري ديللر: رئيس شبكة يو إس إي مالك شكبة هوم شوبينغ وتيكت ماستر.

ميشيل بلومبرغ: مؤسس ومالك بلومبرغ المالية الأخبارية.

رون بيلير مان: أخصائي بتملك الشركات، يملك ريفلون واك آندريوس وفوربس وشركات أخرى.

سانفورد ويل: رئيس مشارك لشركة سيتي غروب، مالك لسالومون، وسميث بارني وتار فيلرز كروب.

آبي كوهين: مخطط استثماري استراتيجي عالمي، يملك شركة غولدمان ساكس.

آلان غرينسيان: رئيس الاحتياط الفيدرالي، يحدد نسبة الفائدة في الولايات المتحدة.

آلان إيس غرينبرغ: رئيس شركة بيرستيرنز.

ستيفن شوارزمان: مؤسس مجموعة بلاك ستون للاستثمارات البنكية.

هارفي غولب: رئيس أمريكان إكسبرس.

سول ستيبرغ: رئيس ريلاينس كوبوريشين، ومستثمر.

آشر إيدلمان: كاتب مقالات اقتصادية ذو نفوذ في مجلة بارونز.

لويس روكيسر: مقدم بارع لبرنامج وول ستريت ويك على قناة بي بي سي.

إن العدد الكبير من شركات السندات التي يملكها اليهود هيَّأ فرصاً جديدة للعمل على جميع مستويات صناعة السندات، محلِّلو السندات، مديرو السندات التجارية، وتجّار الأسهم والسندات، والسماسرة، وصناع الصفقات، من بين مالكي الأسهم في البنوك الاستثمارية اليهودية والمؤسسات التجارية في شارع وول ستريت يوجد مئات اليهود من أصحاب الملايين.

إن السمعة الطيبة والأجور العالية جعلت العمل في وول ستريت خياراً جيداً لليهود، لاحظ أن ٣٠٪ من اليهود في الولايات المتحدة، و١٣٪ من اليهود في العالم يعيشون في مدينة نيويورك.

ومرة ثانية فاليهود ليسوا عاملين فقط في هذه الصناعة، فهم مالكون وشركاء ومديرون، على الرغم من عدم توفر معلومات دقيقة عن عدد اليهود في شارع وول ستريت إلا أنّ لهم بلا شك دوراً قيادياً وبارزاً في هذه المنطقة من نيويورك.

التجار وأصحاب المحلات اليهود

إن إحدى الطرق الأساسية لتأسيس عمل هو أن تفتح محلاً خاصاً بك، إنها طريق خطرة، وتتطلب من صاحب المحل عدة مهارات، ولكن الحرية التي تجلبها والدخل العالي الذي توفِّره جعلها جذَّابةً لليهود.

عندما قدم المهاجرون اليهود الأوائل إلى أمريكا، اشتغل كثير من اليهود الألمان كتجار متجوِّلين، ثم أصبحوا أصحاب محلات أغنياء.

لقد وفَّر هؤلاء الباعة المتجوِّلون خدمة كبيرة لأفراد الطبقة الدنيا الذين لم يكن باستطاعتهم الوصول إلى المتاجر الكبيرة.

أشار ليون هاريس لهؤلاء التجار الجدد بـ (أمراء التجارة) في كتابه الذي أطلق عليه هذا الاسم «بانتقالهم إلى المناطق المعزولة التي يتواجد فيها القليل من البلدات والمحلّات شعر هؤلاء الروَّاد بالحاجة المتزايدة إلى البضائع المألوفة –الأمشاط والإبر والأوعية والملابس– ورحّبوا بالبائع المتجوِّل الذي كان يحمل حقيبته على كتفيه أو يدفع عربته عبر الطرق المتعرِّجة».

أقام العديد من الباعة المتجوِّلين في البلدات وأسَّسوا محلَّات تجارية، منذ ذلك الوقت واليهود يركِّزون بشكل هائل على تجارة التجزئة كما كانوا يفعلون في أوروبا.

سلاسل المتاجر الكبيرة

كان غير اليهود فاعلين جداً في تأسيس أكبر سلاسل المتاجر الكبيرة في أمريكا، مثل: سيرز، وماكيز، ومونتغومري، وورد، وجي سي بيني.

لكن سيرز وماكيز أصبحتا مملوكتين من قبل اليهود، بعد أن حقق ريتشارد سيرز وجوليوس ورزنولد نجاحاً كبيراً في التجارة عن طريق البريد حدثت بينهما خلافات

إدارية، واستقال سيرز عام ١٩٠٨م، سيطر روزنولد على الشركة وحوَّلها إلى أكبر شركة لتجارة التجزئة في الولايات المتحدة، في عام ١٨٨٨م اشترى الإخوة ستراوس شركة آر إش ماكيز، وفيما بعد اشتراها إيزادور ستراوس من أخوته ووسعها لتصبح أكبر سلسلة متاجر في العالم.

هناك قصة أخرى عن سلاسل المتاجر الكبيرة تخص عائلة لازاروس، افتتح سيمون لازاروس محل لبيع ثياب الرجال في كولومبس في أوهايو عام ١٨٥٤م، بشراء بدلة لازاروس كان الزبزن يحصل على حمالة بنطال مجانية، ومع الحذاء كان يحصل على خمسين تلميعة مجانية، لكن أخو سيمون الصغير فرد لازاروس كان عنده طموح على مستوى البلاد، لقد أحدث ثورة في صناعة الثياب بتنظيم الملابس بحسب قياسها وليس بحسب سعرها كما كان سائداً.

كما بدأ بشراء متاجر أخرى، في عام ١٩٢٩م اشترى محلات أبراهام وستراوس في نيويورك وفيلينز في بوسطن؛ لإنشاء سلسلة متاجر كبيرة متحدة، وقد ضمَّ بلو مينغديل عام ١٩٣٠م، وقد بلغت المبيعات في ذلك العام ١١٢ مليون دولار.

اشترى فرِد العديد من سلاسل المتاجر بعد الحرب العالمية الثانية بما فيها بوردنز (١٩٥٦م) في ميامي، وغلودسميث في ممفيس (١٩٥٩م)، وبولوكس وآيب اغنن في لوس أنجلوس (١٩٦٤م).

في عام ١٩٨٨م اشترت شركة كامبو شركة فرِد في عملية شراء مأساوية، لكن شركة فرِد استعادت استقلالها عام ١٩٩٢م في محكمة إفلاس، وفي عام ١٩٩٤م اشترت شركة ماكيز التي أفلست بسبب سوء التخطيط.

أصبحت شركة فرد بعد ذلك أكبر سلسلة متاجر كبيرة في البلاد؛ إذ ضمّت أربعمائة متجر كبير، و١٦٠ متجر متخصص في ٣٣ ولاية، وتجاوزت المبيعات ١٥.٧ بليون دولار عام ١٩٩٨م.

وفي عام ١٩٩٩م اشترت شركة فينكسرهوت التي بلغت مبيعاتها ١.٦ بليون دولار، تخيَّل لأنَّ ذلك كلّه بدأ بمحلٍّ صغير في كولمبس في أوهايو.

إن تركيز اليهود في صناعة المحلات التجارية الكبرى ملفتٌ للنظر، وهذه القائمة تبيِّن سلاسل المتاجر التي يملكها أو يموِّلها يهود:

سلاسل متاجر:

ماكيز

سيرز

بلو مينغديل

نيمان – ماركوس

فيلين

بيرغدورف غودمان

ساكس فيفث آفينو

شركة ماي

كولس

لازاروس

غولدسميث

ريتشبس

ستيرنس

لويهانس

سلاسل متاجر يملكها اليهود منذ العام الماضي:

آي. ماغين

غيمبلس

بي. ألتمان

أبراهام وستروس

هيتشبس

غارفينكليس

تجار يهود آخرون

لقد أسس التجار اليهود شركات كبيرة في العديد من التخصصات، على سبيل المثال: اثنان من أكبر التجمعات التجارية لبيع الملابس شهرة، وهما: غاب وليمتد أسسهما يهود.

فقد أسَّسَ شركة غاب دونالد ودوريس فيشرز، في حين أسس شركة ليمتد ليكسلي ويكسنر، على عكس المتاجر الكبيرة الأخرى، فإن شركة غاب جديدة في مجال صناعة الثياب، في عام ١٩٦٩م فتح فيشرز أول متجر في سان فرانسيسكو، كان يبيع في البداية بنطالات الجينز، وآلات التسجيل، لكنه توقف فيما بعد عن بيع آلات التسجيل، ازدهر

العمل بسرعة افتُتِحت محلات في كل مجمَّع تجاري تقريباً، اختصت الشركة ببنطالات الجينز المسمَّاة (غاب) أثناء ازدهار الجينز في السبعينات، وتنوَّعت منتجات الشركة مع محافظتها على سِمَة أساسية تجمع بينها.

اشترى غاب شركة بانانا ريبلك عام ١٩٨٣م، وأنشأ غاب كيدز عام ١٩٨٦م، وشركة أولد نيفي عام ١٩٩٤م، وقد بلغت مبيعات الشركة اليوم حوالي ٦.٥ بليون دولار، وعندها ألفا محل تجاري.

بعد جدال مع والديه حول الطريقة التي يجب أن تُدار بها متاجر العائلة أنشأ ليسلي ويكسنر محلاً لبيع الملابس الرياضية النسائية عام ١٩٦٣م، وقد حوَّل القرض الذي أخذه من عمّته وقدره خمسة ألاف دولار إلى مبيعات بلغت قيمتها في العام الأول ١٦٠ ألف دولار.

لقد أحدثت شركة ليمتد -التي أشاعت المستندات الفضفاضة- ثورة في الصناعة عندما أنشأت نظاماً يراعي التصنيع والتوزيع خارج البلاد؛ لتقليل النفقات والاستجابة للموضة السائدة.

إن نمو المجتمعات التجارية -التي يملك اليهود معظمها- جعلت هذه السلاسل من المتاجر ينجح بسرعة يصعب أن تدخل أي مجمع تجاري في أمريكا اليوم، ولا تشاهد واحداً من محلات ويكسنر، سرعان ما توسَّع ويكسنر بشراء سلاسل المتاجر مثل :كاسيك، ولين بريانت، وستركشر آند ليرنر أوف نيويورك، وطوَّر واكسنر أيضاً عمله الخاص مع شركتي فيكتوريا سيكريت وباث آند بودي وركس.

يوجد الآن أكثر من خمسة ألاف محل تجاري، وتسعة بلايين دولار ضمن امبراطورية ويكسنر للمحلات التجارية.

على كل حال لم تنتهِ كل أعمال اليهود بالنجاح..

فقد افتتح بارني بريسمان محلاً تجارياً متوسِّطاً لبيع ملابس الرجال عام ١٩٢٣م، وبذل جهداً كبيراً لإنجاحه، استلم العمل ابنه فرِد عام ١٩٦٠م، استخدم طريقة العقوبات والحوافز، مما حوَّل المعمل المتباطئ إلى عملاق في بيع الملابس ذات التصميم الأوروبي، وسمَّاها بارنيز بدلاً من بريسمان.

ولكن الجيل الثالث –أبناء فرِد جين وبوب– لم يعملا بجدٍّ، واعتمدا على السمعة التي كان عليها تسويقها مما قاد الشركة إلى الإفلاس في التسعينات.

كان تشارلز لازاروس رائداً في صناعة الألعاب، وقد أسس شركة توي آر أس، بدأ في محل لصنع الأثاث المتعلق بالأطفال في زاوية في محل والده لإصلاح الدراجات، ثم أصبح مالكاً لأكبر محلات بيع الألعاب في الولايات المتحدة، وقد بلغت مبيعاتها ١١ بليون دولار أي ما يعادل ٢٠٪ من مبيعات الألعاب في البلاد.

أسس برنارد ماركوس وآرثر بلانك شركة هوم ديبوت عام ١٩٧٩م بعد أن طُرِدا من شركة هاندي دان إمبروفمنت، ولديها الآن ٧٠٠ محل، ومبيعات تقدَّر بـ ٢٤ بليون دولار عام ١٩٩٩م.

ساهم اليهود أيضاً بشكل كبير في التسوُّق المنزلي بواسطة التلفزيون، كان جوزف سيغل أحد المؤسسين لشركة فرانكلين منت التي تبيع العملات التذكارية، وصحون السيراميك والجواهر، والتماثيل الصغيرة بواسطة البريد.

ثم خطرت بباله فكرة رائعة، وهي استخدام التلفزيون للتسوُّق على مدى أربعة وعشرين ساعة من خلال شبكة سمَّاها QVC (النوعية، القيمة، الراحة)، وباع شبكته إلى شركة كومكاست كوميونيكيش التي يملكها رالف وبريان روبرتس، وتبلغ قيمتها اليوم بليوني دولار.

تعتبر شركة هوم شوبينغ نيتورك التي تبلغ مبيعاتها ١.٥ بليون دولار، ويديرها باري ديللر عملاقاً آخر في مجال البيع عبر التلفزيون.

اليهود والجواهر

صحيحٌ أن تركيز اليهود على صناعة الجواهر لم يكن مثل تركيزهم على صناعة الثياب إلا أنَّ لهم ثقلاً مميزاً في صناعة الجواهر.

إن العديد من أسماء اليهود مثل: سلفر، وغولد، وديامونـد مشتقة من تجارة اليهود في المجوهرات في أوروبا وأماكن أخرى.

إن صناعة المجوهرات والألماس هي مهنة عالمية سيطر عليها اليهود منذ القرون الوسطى، لقد أحبَّ اليهود هذه الصناعة؛ لأنّ مهاراتها كانت تُعلَّم بشكل فطري للأقارب والأصدقاء، وكان من السهل نقل أدوات هذه المهنة في أوقات الاضطهاد والإبعاد، لأن الألماس كان نادراً وجديداً في القرون الوسطى لم يُمنع اليهود من صناعته كام مُنِعوا من الصناعات الأخرى.

كانت أمستردام المركز الرئيسي لتجارة الألماس حتى نهاية القرن الخامس عشر، وعندما انتقل اليهود إلى بريطانيا في القرن السادس عشر بسبب الاضطهاد انتقلت معه تجارة الألماس، إلا أن قطع الألماس ظلَّت في أمستردام، وأنتويرب في بلجيكا.

في أواخر الثمانينات كان اليهود يشكِّلون ٢٠٪ من العاملين في الألماس، و٧٥٪ من المتاجرين به ومن مالكي مصانع الألماس في هاتين المدينتين.

قم بزيارة مدينة نيويورك منطقة دياموند ديستريكت في شارع ٤٧ وسوف تشعر مباشرة بوجود اليهود.

إن شركة دي بيرز للمناجم الموجودة في جنوبي أفريقيا تتحكم بصناعة الألماس، وبالمجموعة الأساسية التي تقوم بشرائه، لقد شارك اليهود في مؤسسة دي بيرز منذ البداية.

كان سيسيل رودسي وهو مسيحي وآلفرد بايت اليهودي الشخصين اللذين أنشأا مؤسسة دي بيرز عام ١٨٨٨م، وكان إس بي جويل أول رئيس لها.

توفي سيسيل رودِس عام ١٩٠٢م، وأُرسل إيرنست أوبنهايمر من قبل شركته في لندن ليمثل مصالحها في جنوب أفريقيا.

في عام ١٩١٧م أسس أوبنهايمر شركة آنغلو أمريكان، وهي شركة جنوب أفريقية للتنقيب عن الألماس.

وفي عام ١٩٢٩م أصبح رئيساً لشركة دي بيرز الموزِّعة للألماس.

كانت شركة دي بيرز تتحكم في ٦٠٪ من إنتاج الألماس، و٨٠٪ من مبيعات الألماس الخام منذ أن اكتُشِف الألماس في جنوب أفريقيا، في عام ١٨٨٠م استلم ابن إيرنست هاري أوبنهايمر الذي اعتنق المذهب الانجليكاني إدارة الشركة من والده، وما زال يديرها حتى الآن.

إن مؤسسة دي بيرز تتلقى إمداداتها من الألماس من ١٥٠ من العملاء الذين هم يهودٌ في معظمهم، يتلقى هؤلاء العملاء صناديق من الألماس الخام تعادل عشرة أضعاف ما يتلقاه شارع ١٧ كاتر هاوس في لندن، إن سعر الصندوق (الذي لا يُعرف محتواه حتى يُفتح) غير قابل للتفاوض، ويعطى نقداً، وهو أقل بـ ٢٥٪ من سعر الألماس الخام بالجملة.

إن مصانع الألماس التي يسيطر عليها اليهود في إسرائيل ونيويورك والهند تشتري الألماس الخام، وتقوم بقطعه وصقله، ثم تبيعه ثانيةً إلى صُنَّاع المجوهرات الذين يبيعونه للتجار، الذين يبيعونه للناس.

في كل مرحلة من تلك المراحل يتواجد اليهود بقوة، وفي نهاية سلسلة التوزيع يقوم الكثير من محلات وسلاسل بيع المجوهرات التي يملكها اليهود، مثل: زيلر وهيلز بيرغ بضمٍّ بضاعتهم من الألماس إلى الذهب والفضة المتوافرين بكثرة.

بدأ موريس زيل شركة زيلز في ديشيتا فولز في تكساس في العشرينات، عندما اكتُشِفت حقول النفط في تكساس، كان لدى موريس من العمل ما يفوق طاقته على الاستيعاب، وكبرت شركته لتصبح أكبر شركة جواهر في البلاد، تدار هذه الشركة حالياً من قبل بيرلي راف الذي يلعب دور الرئيس والمدير التنفيذي.

أسّس بارنت هيلزبرغ سلسلة محلَّات هيلزبرغ دياموند في مدينة كانساس، وقد باعها إلى شركة بيركشير هاثاوي، التي يملكها وارن بوفيت عام ١٩٩٤م بـ ٥٠٠ مليون دولار.

لاحظ مجموعة من السياح الأمريكيين وصفاً كتب على أحد القبور في صرح الجندي المجهول في تل أبيب: هنا يرقد أبراهام شوارتز توفي عام ١٩٧٣م، خلال الحرب العربية – الإسرائيلية، جندي وصائغ مجوهرات جيّد.

سأل أحد السواح المرشد السياحي «ماذا عن عمله كصانع مجوهرات؟ ألا يفترض أن يكون هذا ضريح الجندي المجهول؟

أجاب المرشد: هذا صحيح، فهو كجندي لا يعرفه أحد، ولكن كصانع مجوهرات كان مشهوراً».

تُذكر هذه النكتة أيضاً على أنه كان «جندياً وبائع فرو جيد» فقد اشتغل اليهود أيضاً في تجارة الفرو، وهي مهنة خاصة تحتاج إلى مهارات يمكن توارثها ونقلها تماماً كتلك المتعلقة بصناعة المجوهرات.

بدأ أدولف زوكر وماركوس لوي كتجار فرو قبل أن يؤسِّسا امبراطوريتهما في هوليود أي شركتي بارا أماونت وإم جي إم كما سأشرح لاحقاً في هذا الفصل.

قادة صناعة الكمبيوتر اليهود

إن أكثر اليهود الأمريكيين غنى ليسوا المشتغلين في العقارات، وإنما أولئك الذين يعملون في مجال الكمبيوتر، كما هو الحال في الصناعات التي تفوق فيها اليهود تتغير هذه الصناعة بسرعة، وتتطلب كسر القواعد، والكثير من الإبداع.

ميشيل دِل مثالٌ على النجاح في هذا المجال، لقد كان دِل طالباً في الجامعة عام ١٩٨٣ م عندما خطرت بباله الفكرة المجنونة أن باستطاعته أن يتفوق على شركتي IBM وكومباك ببيع أجهزة الكمبيوتر مباشرة إلى المستهلكين.

بدأ من جامعة تكساس ببيع أجهزة الكمبيوتر الشخصية من سكنه الجامعي، كان يُجمِّع الكمبيوترات من مكوِّناتها القياسية ويبيعها عبر البريد، باستخدام المكوِّنات القياسية حافظ على كلفة منخفضة، وعلى تكنولوجيا متقدمة، وكان قادراً على تجميع الكمبيوتر بما يناسب طلب الزبون، إضافة إلى أن بيع الكمبيوتر بشكل مباشر إلى الزبون وفَّر عليه نفقات التوزيع.

بلغت قيمة شركة دِل ٢٠ بليون دولار عام ١٩٩٩م، وتحاول شركتا IBM وكومباك اللحاق به اليوم.

يقول دِل: «يفترض كومباك وIBM أن المشكلة في الثمن، إن المشكلة في طريقة توزيع الكمبيوترات قد خذلت المستهلك».

كما تبيَّن من قصة دِل أن السير في اتجاه جديد يؤدي إلى النجاح، في عام ١٩٨٢م قامت مجموعة من المهندسين من شركة تكساس انسترومنتس بطلب الدعم من بينجامين إم. روزِن لفكرتهم الداعية إلى صنع مكوِّنات الكمبيوتر.

بدلاً من ذلك اقترح عليهم أن روزِن أن يصنعوا كمبيوتراً محمولاً، وهكذا ولِد الكمبيوتر المحمول، وكمبيوتر كومباك.

وقد ذكرت مجلة وول ستريت ١٩٩٩م «كان (روزِن) مجارياً للتقنيات الجديدة في السبعينات، ولا يزال إلى الآن كذلك (كرئيس للشركة).

لقد طوَّر رؤيته الخاصة ورأى الأشياء قبل أن يراها معظم الناس».

كان الأمريكي الهنغاري الأصل آندر غروف الذي شارك في تأسيس شركة إنتل وأصبح رئيساً لها أكثر نفوذاً من روزِن.

إن العبارة التي تقول: «إنتل في الداخل» تبين سيطرة شركته على صناعة الرقائق المجهرية، فهي تصنع ٩٠٪ من المعالجات المجهرية في الكمبيوترات الشخصية، وتبيع سنوياً بحوالي ٢٦ بليون دولار.

منذ وقتٍ مُبكِّر حدَّدت المعالجات ٨٠٨٦، ٣٨٦، ٤٨٦، بنتيوم المقياس في صناعة الكمبيوتر.

في عام ١٩٧٨م كان هناك ٢٩ ألف ترانزستور في المعالج ٨٠٨٦ الذي يعمل بقوة ١٠ ميغاهرتز.

إن بنتيوم ثلاثة الذي صنع في عام ١٩٩٩م يحتوي على ٩.٥ مليون ترانزستور، ويعمل بقوة خمسمائة ميغا هرتز.

قد يكون من السهل أن ترضى عن نفسك، لكنَّ صناعة الكمبيوتر لا تسمح لك بذلك، إن غروف ينصحك بأن تظلَّ يقظاً وتتابع الابتكار بغض النظر عمّا يفعله منافسوك.

أوجد لاري إيليسون شركة أوراكل التي تبيع أقراص المعلومات التي تستخدم في مجالات العمل، وقد بنى أوَّل كمبيوتر منافس لـ IBM في شركة آمدال منهياً احتكار الـ IBM للأسواق.

أسس إيليسون شركة أوراكل عام ١٩٧٧م بعد أن قرأ بحثاً قامت به IBM عن لغات أقراص المعلومات، وقد تفوق إيليسون على IBM في سوق أقراص المعلومات، وما زال كذلك إلى الآن.

قُيِّمت شركته عام ١٩٩٩م بـ ١٣ بليون دولار، وكمنافس دائم لـه عمـل إيليسـون على هزيمة خصمه بل غيتس المسيطر على أنظمة تشغيل الكمبيوتر الشخصية.

انخـرط رجـال الأعـمال اليهـود في الأسـواق الناشـئة للإنترنـت بشـكل كبـير، إن وجودهم في مقدمة هذه الصناعة النامية يشـبه نشـاطهم الريـادي في الغـرب القـديم، حيث كان التجار اليهود ينتشرون في كل مكان ويبيعون بضائعهم.

ذكرت مجلة فوربس في موضوع عن الانترنت عنوانه: «سادة العالم الجديد» أنَّ هناك ثلاثة عشرة قائداً يقودون ثورة الانترنت، بيّنت الأبحاث أن ٢٠٪ منهم من اليهود.

هناك ثروة لا علاقـة لهـا بهـذا المجـال تعـود إلى مالـك وادي السـيليكون، في عـام ١٩٩٩م بلغت اسـتثمارات كـارل بـيرغ العقاريـة ٩٥٠ مليـون دولار، وذلـك بفضـل وجوده في المكان المناسب في الوقـت المناسـب، وكصـاحب أراضي قـام كـارل بتقيـيم مستأجرين جدد، وأجَّر أراضي واستثمر في الشركات الواعدة، واليوم تتوزع استثماراته على أكثر من مئة شركة بما فيها صَنْ مايكروسيستم.

اليهود الواردون في قائمة مجلة فوربس ٤٠٠ في أكتوبر ١٩٩٩م.

من المستحل أن نذكر كل رجال الأعمال الناجحين من اليهود في أمريكا اليوم، عـلى أيِّ حال إن أحد الدلائل الواضحة على النجاح هـي أن يُـذكر الإنسـان في قائمـة مجلـة فوربس ٤٠٠.

لصنع هذه القائمة في أوكتوبر عام ١٩٩٩م لجأت فـوربس إلى شـبكة كلفتهـا ٦٢٥ مليون دولار، شكَّل اليهود ٢٣٪ من المجموعة كلِّها، و٣٦٪ من أغنى ٥٠ واحد فيها، و٢٤٪ من أصحاب البلايين، أي على التتابع مـا يعـادل أحـد عـشر، وثمانيـة عـشر،

وعشرين ضعفاً، نسبتهم في كل مجموعة من المجموعات السابقة إلى بقية سكان الولايات المتحدة.

ولقد ظلَّت هذه النسب في قائمة مجلة فوربس ٤٠٠ ثابتة مع الوقت على الرغم من تغير اللاعبين، إذ أن الدراسات على القوائم سنة ١٩٨٢م، و١٩٨٣م، ١٩٨٤م، أظهرت وجود نسب مماثلة.

لق قمتُ بعناية بتحديد أسماء اليهود الأمريكيين في قائمة مجلة فوربس ٤٠٠ الحالية، وبدءاً بالمقال الذي تحدَّث عن البليونيرات اليهود في أمريكا في ديسمبر ١٩٩٦م في المجلة اليهودية (مومِنت) فإن هذه المعلومات قد تـمَّ تجديدها وتوسيعها من خلال مصادر عامة، ولقد ساعدني في ذلك الجمعيات اليهودية مثل: هيئة الإغاثة اليهودية الموحَّدة، وجامعو التبرعات البارزون، ولقد استثنيت من هذه القائمة خمسة عشرة اسماً لم يريدوا أن يكشفوا عن ديانتهم.

لكي أجعل قائمتي من اليهود المذكورين في قائمة فوربس ٤٠٠ أضفت العائلات اليهودية التي ذُكِرَت في قائمة مجلة فوربس في كل عام بشكل منفصل، ولكي أبيِّن طبيعة التغير الذي طرأ على القائمة وضعت ملاحظة تبيِّن أسماء اليهود الذين أسقطوا كل سنة من السنوات الثلاثة الماضية.

اليهود الواردون في قائمة فوربس ٤٠٠

الاسم	الثروة بملايين الدولارات	المصدر
دِل، ميشيل	٢٠.٠٠٠	شركة دِل
إيليسون، لاري	١٣.٠٠٠	شركة أوراكل

الاسم	الثروة بملايين الدولارات	المصدر
ردستون، سمر	٩.٤٠٠	فياكوم، ناشونال أميوزمنت، سي بي إس
برتيزكر، روبرت	٥.٥٠٠	فنادق الحياة، مجموعة مارمون، استثمارات
برتيزكر، ثوماس	٥.٥٠٠	فنادق الحياة، مجموعة مارمون، استثمارات، ورثها من جِي عام ١٩٩٩م
أريسون، ميكي	٥.١٠٠	كارنيفال كروز لاينز، ابن مؤسس تِد
نيو هاوس، ساي	٤.٥٠٠	أدفانس ببليكيشن، مجلات كوند ناست
نيو هاوس، دونالد	٤.٥٠٠	أدفانس ببليكيشن، مجلات كوند ناست
برونفمان، إيدغار	٤٢٠٠	شركة سياغرام، تايم ورنر، إم سي إي يونيفرسال ستوديوز
إيكسان، كارل	٤٢٠٠	استثمارات، شراء شركات
فيشر، دونالد	٤١٠٠	شركة غاب، المؤسس

الاسم	الثروة بملايين الدولارات	المصدر
فيشر، دوريس	٤١٠٠	شركة غاب، المؤسس
لاورد، ليونارد	٤١٠٠	إيستي لاورد، المدير التنفيذي، وراثة
ليرنر، آلفرد	٤١٠٠	إم بي إن إي فايننشال (بطاقات الدفع المسبق)
آينبرغ، والتر	٤٠٠٠	تي في غايد، تراينغل ببليكشن
برود، إيلي	٤٠٠٠	صَنْ أمريكا (شركة تأمين) بيعت، كوفمان وبرود (شركة عقارات)
لاورد، رونالد	٤٠٠٠	إيستي لاورد، وراثة
سوروس، جورج	٤٠٠٠	كوانتم فَند، استثمارات، تجارة
بيرلمان، رونالد	٣٨٠٠	استثمارات، ريفلون
غرين بيرغ، موريس	٣٧٠٠	أمريكان إنترناشونال، غروب (تأمين) صن أمريكا
دافيس، مارفين	٣٥٠٠	العقارات، النفط
برِن، دونالد	٣٢٠٠	عقارات كاليفورنيا
وينيك، غاري	٣٢٠٠	غلوبال كروسينغ (اتصالات)، درِكسل برنهام لامبرت، التجارة مع ميلكن

الاسم	الثروة بملايين الدولارات	المصدر
ستورم، دونالد	٣٠٠٠	بيتر كويت صونز (استثمارات)
كراون، ليستر	٢٩٠٠	شركة ماتريال سيرفيس، جنرال داينميكس
عائلة بلوستن	٢٨٠٠	أموكو (إف. هنري روزنبرغ جي آر) لويس تال هايمر
جيفين، ديفيد	٢٧٠٠	تسجيلات جيفين (بيعت لـ إم سي أي) دريم وركس
ماركوس، بيرنارد	٢٧٠٠	هوم ديبوت
ويكسنر، ليزلي	٢٧٠٠	ذي ليمتد
بلومبرغ، ميشيل	٢٥٠٠	بلومبرغ نيو سيرفيس
ستيرن، ليونارد	٢٤٠٠	هارتز ماونتن (مواد للحيوانات المنزلية) نيويورك للعقارات
لينفيست، جيري	٢٣٠٠	لينفيست للاتصالات (كيبل)، بيع نصفها إلى إي تي آند تي
تيش، برستون روبرت	٢٣٠٠	لويس كوربوريشن، سي بي إس.
فيشر، جون	٢٢٠٠	ذي غاب، وراثة

الاسم	الثروة بملايين الدولارات	المصدر
دايفيد سون، ويليام	٢١٠٠	غارديان، آند ستريز (صناعة الزجاج)
تيجس، لورانس	٢١٠٠	لويس كوربوريش، سي بي إس
فيشر، روبرت	٢١٠٠	ذي غاب، وراثة
لي فارك، صاموئيل	٢٠٠٠	نيويورك للعقارات
سبيل بيرغ، ستيفن	٢٠٠٠	أمبلين إنترتينمنت، دريم وركس
هاي، بيتر إس آر	١٩٠٠	ليفي ستروس، وراثة
هيلمسلي، ليونا	١٨٠٠	نيويورك للعقارات لزوجها هار، تحولت إلى كوكيرزم (سابقاً لينا روزنثال)
زِل، سام	١٨٠٠	عقارات، استثمارات
لورين، رالف	١٧٠٠	رالف لورين للموضة
عائلة آلفوند	١٧٠٠	ديكستر شوز (هارولد آلفوند)
غوندا، لويس	١٦٠٠	إنترناشونال ليس فايننس (بيع طائرات بالتقسيط)
بلانك، آرثر	١٥٠٠	هوم ديبوت
غولدمان، ريتشارد	١٥٠٠	ليفي ستروس، وراثة

الاسم	الثروة بملايين الدولارات	المصدر
غوندا، ليسلي	١٤٠٠	إنترناشونال ليس فايننس، عقارات
هاس، جون	١٣٠٠	ليفي ستروس، وراثة
يعقوب، إيروِن	١٣٠٠	كوالكوم (اتصالات)
عائلة فيشر	١٣٠٠	نيويورك للعقارات (زاشاري، لورنس مارتن وريتشارد)
عائلة دورست	١٣٠٠	نيويورك للعقارات (سيموروروي وديفيد)
زيف، ديرك	١٢٠٠	زيف دافيس ببليشينغ (بيعت)، وراثة
زيف، روبرت	١٢٠٠	زيف دافيس ببليشينغ (بيعت)، وراثة
زيف، دانيل	١٢٠٠	زيف دافيس ببليشينغ (بيعت)، وراثة
زوكرمان، مورتيمان		
فيشر، ويليام	١٦٠٠	ذي غاب، وراثة
ويل، سانفورد	١١٠٠	سيتي غروب (ترافلرز غروب)

الاسم	الثروة بملايين الدولارات	المصدر
كيميل، سدني	١٠٠٠	جونس آبا ريل غروب، ناين وست (محلات أحذية)
ليفين، ويليام	١٠٠٠	آوت وردز سيستم (لوحات الإعلانات)
دركسلر، ميلارد	١٠٠٠	ذي غاب، المدير التنفيذي
ليويس بيتربي	١٠٠٠	شركة بروغريسيف (تأمين سيارات)
ريتش، مارك	١٠٠٠	تاجر، هارب في سويسرا بسبب الاحتيال والتهرب من دفع الضرائب
كوفنر، بروس	٩٠٠	استثمارات، كاكستون كوربوريشن
كرافيس، هنري	٩٠٠	كرافيس، كوهلبرغ، روبرتس (شراء حصص)
بيلتز، نيلسون	٨٩٠	ترياك بيفيريج، شراء حصص
أبرا مازون، ليونارد	٨٧٥	آتينيايو إس، خدمات صحية
هونيكمان، هارولد		صنع علب البيبسي
كوهلبرغ، جيووم جي آر	٨٥٠	كرافيس، كوهلبرغ، ردبرت (شراء حصص)

الاسم	الثروة بملايين الدولارات	المصدر
توبمان، آلفرد	٨٤٠	مراكز للتسوق
شورنستن، ولتر	٨٠٠	عقارات سان فرانسيسكو
سولو، شيلدون	٨٠٠	عقارات نيويورك
هاس، بيتر	٧٧٥	ليفي ستروس، وراثة
أدلسون، شيلدون	٧٥٠	معارض كومديكس (تعرض الكمبيوتر) كازينوهات
ميلكن، ميشيل	٧٥٠	دريكسل بورنهام لامبرت، تجارة
روبرتس، بريان	٧٥٠	كومكاست للاتصالات
غيبال، فرانسزكي	٧٢٥	ليفي ستروس، وراثة
هاوس، جوزيفين	٧٢٥	ليفي ستروس، وراثة
كاتزنبرغ، جيفري	٧٢٥	دريموكس، ديزني
هاس، إيفيلين	٧٢٠	ليفي ستروس، وراثة
إيزنر، ميشيل	٧١٠	المدير التنفيذي لديزني
تشير نيغ، أوبري	٧٠٠	كانِدِل كوربورشن (الأقراص المغنطة)
كليزرغ، غويلفورد	٧٠٠	عقارات، مراكز تسوق

الاسم	الثروة بملايين الدولارات	المصدر
ليفي ليون	٦٧٥	أوديسي بارتنرز (شراء حصص)
فيلد، كينيث	٦٥٠	رينغلينغ بروذز، بارنوم آند بيلي، ديزني أون آيس
ليفين، ستوارت	٦٥٠	كابليترون سيستيمز
سيلفرمان، هينري	٦٥٠	سيندانت (إتش إف إس، وسي يوسي) أفيس، رامادا، هوجو
سوبوتنيك،ستورات	٦٢٥	ميتروميديا

أسماء أسقطت من قائمة عام ١٩٩٩م
وذكرت في قائمة ١٩٩٨م

الاسم	الثروة بملايين الدولارات	المصدر
برتزكر، جي	٥.٥٠٠	فنادق حياة، مجموعة مارمون، استثمارات، توفي ١٩٩٩م
فيبورغ، ميشيل	١.٧٠٠	كونتيننتال غرين
عائلة منذِل	١.٣٠٠	برايمر إند ستريز (قطع إلكترونية وميكانيكية) مورتون مانذِل
هيمان، صاموئيل	٨٠٠	جي أي إف، استثمارات
هِس، ليون	٧٢٠	أميراداهس، توفيت ١٩٩٩م

الاسم	الثروة بملايين الدولارات	المصدر
ميلكن، لوِيل	٧٠٠	دريكسل برونهام لامبرت، تجارة
روبرتس، رالف	٦٨٠	كومكاست، كيو في سي، أعطى حصته لابنه بريان ١٩٩٩م
سيمون، ميلفن	٦٦٠	عقارات، مراكز تسوُّق
إيليتش، ميشيل	٦٠٠	ليتل سيزر بيتزا
أنسن، إيدموند	٦٠٠	محطات تلفزيونية
ويرنر، توم	٦٠٠	شركة كارسي- ويرنر
كوشلاند، دانيي جي آر	٦٥٠	ليفي ستروس، وراثة
ليتوين، ليونارد	٥٥٠	عقارات نيويورك
ناش، جاك	٥٥٠	أوديسي بارتنرز (شراء حصص)
هاس، مارغاريت	٥٤٠	ليفي ستروس، وراثة
موريس، ويليام	٥٣٠	جي آند سيلغمان (إدارة المال)
سوبر، فيولا	٥٠٠	عقارات، وراثة
واسرمان، ليويس	٥٠٠	إم، سي، أي (موسيقا، أفلام)
رنرت، إيرا	٥٠٠	رينكو غروب (رصاص، فحم، فولاذ) استثمارات

أسماء أُسقطت من قائمة ١٩٩٨م
وذُكرت في قائمة ١٩٩٧م

الاسم	الثروة بملايين الدولارات	المصدر
وِن، ستيفن	٧٨٠	ميراج كازينو
فايرمان، بول	٦٩٠	ريبوك
تشواردز، نيودور	٦٠٠	أباك تيلي سيرفِس
ميلستن، مونرو	٥٣٠	بورلنغتون لصنع المعاطف

أسماء أُسقطت من قائمة ١٩٩٧م
وذُكرت في قائمة ١٩٩٦م

الاسم	الثروة بملايين الدولارات	المصدر
فِردمان، فيليس كي	٤٩٠	ليفي ستروس، وراثة
غوسمان، أبراهام	٤٨٠	مراكز ميدي بلكس لإعادة التأهيل
ويس، روبرت	٤٢٥	ويس ماركتيس

البروفيسورات والأساتذة

في طريقهم إلى درجة علمية متقدمة، أو بعد فترة قصيرة غير مرضية قضوها في عالم الأعمال، أحبَّ كثير من اليهود الحياة الأكاديمية إلى درجةِ أنَّهم قرَّروا أن يظلُّوا طلاباً طوال حياتهم.

في مجتمع اليهود يحتل العلماء مكانة اجتماعية بارزة ولو كانت ثروتهم أقل من قدراتهم العقلية، في العائلات الأرثوذكسية في العالم القديم كان أخو الزوجة الصغير يُدعم مادياً من قبل صهره أثناء دراسته، وما زال هذا التقليد معمولاً به إلى اليوم في العائلات الأرثوذكسية المحافظة.

إن اقتحام اليهود للحياة الأكاديمية ما يزال أمراً حديث العهد في عام ١٩٤٠م، ٢٪ من أساتذة الجامعات في أمريكا كانوا يهوداً، وفي عام ١٩٧٠م ارتفعت النسبة إلى خمسة أضعاف أي إلى ١٠٪.

إن الحصة التي كانت تحدُّ من دخول اليهود إلى الجامعات في النصف الأول من هذا القرن قد انتهت، وتلقى الجيل الجديد من اليهود التعليمَ بأعدادٍ كبيرة.

في التسعينات شكَّل اليهود حوالي ٣٥٪ من أساتذة الجامعات الراقية، واليوم يرأس يهودي كل جامعة راقية تقريباً بما في ذلك جامعات هارفرد ويل، وبنسلفانيا، وكولومبيا، وبرنستون، وإم آي تي، وجامعة شيكاغو.

إن الوقت الحقيقي الذي يعمل فيه البرفسور قصير، ولديه الكثير من الوقت للقيام بنشاطاته الخاصة، يوضح كتاب (المال: من لديه كم ولماذا؟) هذا الأمر في حياة أساتذة الجامعات: «إن الدورات الدراسية تُنظَّم عادةً لتنتهي خلال ثلاثين أُسبوعاً بما في ذلك أوقات الامتحان، ومعظم الأساتذة ينظمون دروسهم وساعات عملهم بحيث تكون خلال يومين أو ثلاثة أيام يقضونها في الجامعة، باختصار إن سنة العمل الأساسية للمدرسين في الجامعة تبلغ حوالي تسعين يوماً ما عدا سنة الراحة التي تُمنح كل سبع سنوات لأستاذ الجامعة»، مع كل هذا الوقت من الفراغ يستطيع أساتذة الجامعة ممارسة مهن مربحة، كاستشاريين، وأعضاء في هيئات الإدارة وكُتَّاب.

في مجال الاقتصاد حاز بول صامويلسون وميلتون فريدمان على جائزة نوبل، وهما مؤلفان ناجحان أيضاً، إن آرثر بيرنز وآلان غرينسبان وبول فولكر هم اقتصاديون يهود ترأسوا جميعاً الاحتياطي الفيدرالي خلال الثلاثين سنة الماضية.

يعتبر رئيس الاحتياطي الفيدرالي ثاني أهم شخصية في الحكومة، فهو يحدد نسبة الفائدة، وبالتالي يقود الأسواق المالية في الولايات المتحدة والعالم.

يقول البروفسورات أنهم يقضون ساعات طويلة وهم يحضِّرون لدوراتهم، يقومون بأبحاثهم، وهذا صحيح بالنسبة لبعضهم، ولكن ما أن يطوَّروا دوراتهم فإن البعض الآخر ينفق وقتاً قليلاً وهو يراجع معلوماته ويجدِّدها.

كذلك بالنسبة للأبحاث، فإن الأستاذ يبذل جهداً كبيراً ليتمكن من نشر أبحاثه في مجلة علمية محترمة تمكنه من النجاح الأكاديمي، ولكن ما أن يثبت الأستاذ الجامعي في منصبه حتى يزول الضغط وذلك مدى الحياة...!!

إن الطريقة الوحيدة لإنزال بروفسور ثابت من منصبه هي اتهامه بجريمة خطيرة، إن معدَّل دخل البروفسور يزيد عن المعدل العام بأربعين ألف دولار، ولأن اليهود متواجدون في مراكز علمية ذات سمعة سواءً في الطب أو العلوم أو القانون أو الأعمال، فإنَّ معدَّل دخلهم يزيد عن دخل البروفسورات الآخرين، هناك بعض البروفسورات البارزين الذين يكسبون مليون دولار سنوياً، وإن كان ذلك نادراً.

على كل حال لا يوجد لدينا فكرة عن المعدَّل الكلّي لما يكسبه البروفسور بما في ذلك الدخل الخارجي الذي يزيد من معدَّل الدخل، ويجب ألا ننسى قيمة العطل وأوقات الفراغ المتوفرة للبروفسور.

توزيع دخل البروفسور/ كل الفئات

أكثر من ١٠٠ ألف دولار	٣٪
٨٠-١٠٠ ألف دولار	٥٪
٦٠-١٠٠ ألف دولار	١٦٪
٥٠-٦٠ ألف دولار	١٩٪
٤٠-٥٠ ألف دولار	٢٣٪
أقل من ٤٠ ألف دولار	٣٤٪

المتوسط

كل البروفسورات ٦٥.٤٠٠ ألف دولار
كل الفئات ٤٣.٨٠٠ ألف دولار

معدل التعويضات الكاملة التي يتلقاها البروفسور

الجامعة	التعويض
هارفارد	١٠٧.٠٠٠ ألف دولار
ستانفورد	١٠٣.٠٠٠ ألف دولار
برنستون	١٠١.٠٠٠ ألف دولار
يِل	١٠٠ ألف دولار
إم آي تي	٩٦.٦٠٠ ألف دولار

الجامعة	التعويض
جامعة نيويورك	٩٦.٨٠٠ ألف دولار
شيكاغو	٩٦.٥٠٠ ألف دولار
كولومبيا	٩٣.٠٠٠ ألف دولار
نورث ويسترن	٩٢.٠٠٠ ألف دولار
ديوك	٩١.٠٠٠ ألف دولار
جورج تاون	٩١.٢٠٠ ألف دولار
نيو جرسي	٩٠.٠٠٠ ألف دولار
بيركيلي	٨٦.٠٠٠ ألف دولار
متيشيغان	٨٥.٠٠٠ ألف دولار
دارت ماون	٨٣.٧٠٠ ألف دولار
كورنل	٨٢.٢٠٠ ألف دولار
فيرجينيا	٨١.٤٠٠ ألف دولار
بنسلفانيا	٧٧.٦٠٠ ألف دولار
كانساس	٦٣.٣٠٠ ألف دولار
دايو مينغ	٥٨.١٠٠ ألف دولار
نورث داكوتا	٤٧.٩٠٠ ألف دولار

الجامعات الأساسية في الولايات المتحدة
(هاكر ص ١٣٩)

المشكلة في هذا السيناريو المثالي أنَّ نهايته باتت قريبة، فهناك الكثير من المختصين والقليل من المناصب التي يتم استحداثها، إضافة إلى ذلك فإن الطلاب يضغطون على الكلِّيات لتخفض من أجورها، ونتيجة لذلك فإنّ ما تبقى من نفقات بعد الدفع للأساتذة القدامى لا يكفي الجيل الجديد من مساعدي الأساتذة الطموحين.

ما الذي يجب تعلُّمَهُ؟

١) تابع دراستك ولكن كن مستعداً لتتحوَّل إلى رجل أعمال.

٢) خلال ممارستك لمهنتك أبقِ وقتاً للقيام بأعمال إضافية.

٣) قم بخلق فرصٍ جديدةٍ أو اطرق مجالات خارج التيار العام.

تابع دراستك ولكن كن مستعداً لتتحوَّل إلى رجل أعمال

* ابدأ عملك بالتعلُّم لثلاثة أسباب:

- أولاً: إن المهارات يمكن نقلها بشكل كبير في العديد من المجالات.
- ثانياً: إن مهنة جيدة تحقق راتباً أكثر من المعدَّل يمكن أن يزوِّدك برأس المال الأوَّلي الذي تحتاج إليه لدخول مجال العمل أو الاستثمار.
- ثالثاً: إن المهن الاختصاصية تضعُكَ بتماسٍّ مع أصحاب الاختصاصات الآخرين الذين لديهم المال والمعرفة والعلاقات والأفكار.

إضافة إلى ذلك يمكن أن تزوِّدك المهن الاختصاصية بتواصلٍ جيّد مع الظروف والفرص والمشاكل الموجودة ضمن صناعةٍ ما مما يؤمن لك مصدراً لأفكار للبدء بعملٍ جديدٍ.

خلال ممارستك لمهنتك أبق وقتاً للقيام بأعمال إضافية

إذا كنت تخدم من يوظِّفْكَ بشكلٍ أعمى دون النظر إلى مصالحك الخاصة تكون قد طبَّقتَ نفس الاعتقاد الخاطئ الذي كان لدى اليهود في ألمانيا عام ١٩٣٩م، لقد اعتقد اليهود أن النازيين يحتاجون إلى مهاراتهم وأموالهم، وأنهم لا يريدون أبداً القضاء عليهم.

في عالم اليوم حيث تندمج الشركات ويتمّ الحدّ من حجم العمالة وإجهاض خطط التقاعد، أصبح كل إنسانٍ معرَّض لفقد عمله بغضِّ النَّظر عن منصبه، والخدمات التي أسداها إلى موظِّفيه، إذا لم تكن مالك العمل فأنت شخصٌ غريبٌ، لذلك يجب على الموظفين أن يعلِّموا أنفسهم، ويحافظوا على مهارات عالية، وأن يلاحقوا فرصاً جديدة؛ لإغناء أنفسهم، والتحكم بمصيرهم.

يذكر توم بيتيرس وهو أستاذ كبير في الإدارة في كتابه «درس توم بيتيرس» ١٩٩٤م قصةً عن فصل رجل مشتريات محنَّك له في العمل ثمانية عشرة عاماً حيث يقول أحد المديرين للآخر: «من المؤسف أن نخسر كل هذه الخبرة»، فيجيب الآخر: «إننا لم نخسر ثمانية عشرة عاماً من الخبرة، بل خسرنا عاماً واحداً من الخبرة تكرّر سبعة عشرة مرَّة»، إن هذه النكتة قاسية بعض الشيء، لكنَّ الأمر غالباً ما يكون بهذه الصورة.

إن عمود «أَدِرْ» في مجلة وول ستريت ركَّز في شباط عام ١٩٩٩م على موضوع الموظف المستقل: «هناك بالطبع، أخلاقيات جديدة في عالم الشركات اليوم» كتب المؤلف: «لن تستطيع أن تسأل شخصاً ذكياً أن يظلَّ في شركتك بعد الآن»، لقد عرف اليهود ذلك منذ سنوات.

ولقد أعطى هال لانكستر بعض النصائح القيِّمة في هذا المجال:

١) دع مديرك يعرف عن عملك الإضافي إذا كان مهمّاً، تحدث عنه مسبقاً بحيث يفهم مديرك أن هذا العمل لا يتعارض مع عملك الأساسي.

إذا لم يوافق مديرك على ذلك، ربما يجب عليك أن تعيد التفكير فيما إذا كان عملك الحالي مناسباً لك، عندما تغير عملك تأكد من أن العمل الإضافي لا يتعارض مع أي فقرة في عقد التوظيف الجديد.

٢) تأكد من وجود أهداف واضحة في عملك بحيث أنك إذا حققت هذه الأهداف لا يستطيع مديرك أن يقول أنَّ عملك الإضافي يعيقك عن أداء واجباتك.

٣) انقل إلى مديرك شعورك المستمر بالرضى والولاء لعملك.

٤) أظهر إذا كان ذلك ممكناً كيف أنَّ عملك الإضافي يساهم في تحسين أدائك ويفيد شركتك، فقد تشكِّل علاقات جديدة، وتتعرف إلى أفكار جديدة تزيد من فاعليتك.

إن وجهة نظري هي أنَّ عليك أن تكون «موظف ذاتي» قد يكون الأمر بسيطاً كأن تملك استثماراً في مكانٍ ما، أو أن تؤلف كتاباً كهذا الكتاب، أو معقداً كأن تدير عملاً عن طريق الانترنت من منزلك.

خلال ذلك ستصبح موظفاً أكثر إنتاجيَّةً، إن روح رجل الأعمال وسعيك لتطوير ذاتك، وتكوين علاقات جيدة ستجعل منك مساعداً قيّماً لمديرك.

إذا لم تكن معتمداً بشكل كامل على من يوظفك للحصول على لقمة العيش بإمكانك أن تتخذ قرارات أكثر جرأة وإبداعاً بحيث تنقل مستوى عملِ من يوظفك إلى مستوياتٍ جديدة، اعمل لنفسِك... دائماً.

قم بخلق فرصٍ جديدةٍ أو اطرق مجالات خارج التيار العام

من خلال مهنتك اطرق المجالات الجديدة أو الناشئة، ابحث عن المجالات التي يعتبرها الآخرون معقَّدة جداً، أو فيها الكثير من المشاكل، هذه المجالات هي بالضبط الأماكن التي تصنع ثروة من خلالها، كانت هذه الحال بالنسبة للمستثمرين في البنوك، وللمحامين العاملين في مجال الأمن في الستينات.

لقد طوَّر الكمبيوتر مجال العمل عبر الانترنت في بداية السبعينات، في عام ١٩٩٣م كان هناك اعتقاد بأن «الطرق السريعة للمعلومات» ستكون أنظمة كيبلات مؤلفة من خمسمائة محطة، وليست الانترنت البطيئة وغير الناضجة.. من يعلم؟ قد تفوز المودمات المعتمدة على الكيبل، إن الفرص الجديدة دائماً موجودة.



الفصل الرابع:

طوِّر قدراتك على التغيير

لكي تنجح في مجال الأعمال، أو في أي مجال آخر يجب أن يكون لديك الـ (تشوتزباه) إن اليهود يفعلون ذلك وهم الذين اخترعوا هذه الكلمة.

إن الـ (تشوتزباه) –سمِّها القدرة على التعبير إن شئت– هي القدرة على التعبير، وعلى أن تقول رأيك، وعلى أن تسأل وتطلب.

إن الـ (تشوتزباه) كلمة من لغة اليديش، وهي مشتقة من العبرية وتعني الجرأة، يُعرِّف ألان ديرشوتيز الذي كتب كتاباً عنونه بنفس الكلمة الـ (تشوتزباه) بأنها: «الشجاعة، التصميم، الرغبة في الحصول على ما يريده الإنسان، وعلى هزيمة التقاليد، وتحدِّي السلطات، وإبداء الاحتجاج» أحياناً قد تبدو الـ (تشوتزباه) أمراً فظَّاً في العالم المسيحي المحافظ، لكن هذا التصميم خدم اليهود جيداً في الأسواق التنافسية اليوم، في مجال العمل تُعتبر السلبية فضيلة.

إن القائمة الطويلة لليهود الواردين في قائمة مجلة فوربس تؤكِّد هذه الحقيقة.

إن مستوى التعلُّم العالي عند اليهود والقدرات اللفظية المستمدة من هذا المستوى أدَّت إلى القدرة على التعبير التي يتمتع بها اليهود.

كتب رابي جوزيف تيلو شكين: «إن الجرأة اللفظية هي صفاتٌ معروفة عند اليهود، وقد كانت عبارة (دعني من الأيدي اللطيفة وألسنة اليهود) مثلاً شائعاً في أوروبا في القن التاسع عشر».

إن نقاشات الكنيست الإسرائيلي التي تُبَثُّ على التلفزيون تبيِّن لك الأسلوب الـذي يناقش به اليهود مواضيع الساعة المهمة، مرةً أخرى عندما نأتي إلى العمل أو القانون أو الفنون، فإن هذه القدرة على التعبير عن رغبتك أو رأيك غالباً ما تُعتبر ميِّزةً لمصلحتك.

أحياناً لا تحتاج إلى الكلمات إذا عرفت كيف تتواصل مع الآخرين، مارسيل مارسـو كان يهودياً وكان يعمل كممثِّلٍ صامت يطبق التشوزباه، وقد قاتل مع المقاومة الفرنسية في الحرب العالمية الثانية.

هناك مثال واضح عن الأسلوب اليهودي الصريح في التعبير، وهي الدكتورة روث ويستيثمر الي ولـدت في ألمانيـا، وعـاشت في بـولندا وسـويسرا وإسرائيـل وفرنسـا ونيويورك.

بعد حصولها على شهادة في علم النفس والاستشارات العائلية بدأت مهنتها كضيفة في برنامج الراديو، تجيب فيه على أسئلة المستمعين عن المشاكل الجنسية.

لقد افتتحـت روث حقبـة جديـدة مـن النقاشـات الحـرَّة حـول الرعشـة الجنسـية والاستمناء، واستخدام الواقي الذكري، والمسؤولية الجنسـية، كـل ذلـك خـلال فـترة الثمانينات التي كان اليمين المحافظ يحرص على إبقاء تلك المواضيع طي الكتمان.

لكنَّ انتشار الإيدز تطلَّب نقاشات حرَّة حول المواضيع الجنسية، وبفضـل مظهرهـا الوقور ولكنها الأوربية استطاعت أن تكسب شعبيةً في برامج تلفزيونية مثل: (الجـنس الجيد مع الدكتور روث)، و(التحدّث جنسياً)، واستمرَّت كمتحدّثة بارعـة في شـؤون الجنس الجيد والمسؤول.

هل الدكتورة روث هي الوحيدة التي تقدِّم النصائح للآخرين في أمريكا؟

إن الدكتور جويس والدكتورة لورا شليزينغر على الهواء، وآن لانديرز وشقيقتها التوأم آبيغيل في المجلات كلُّهم كسبوا العيش عن طريق القيام بنفس المهمة.

القدرة على التعبير هي جزءٌ من اليهودية

كما ذكرنا سابقاً يدرس اليهود بشكل روتيني التوراة والتلمود (تعليقات الحاخامات) والميشنا (كتب اليهود التي تتحدث عن قوانين الحياة اليومية).

تتضمَّن هذه الدراسة قراءات شخصية، ثم نقاشات جماعية حول القصص والقوانين، إنها ليست مجرَّد حفظ وتذكُّر بل مراجعات جادة مع تساؤلات وحوار مكثف، حتى الأسئلة التي تُعتبر خروجاً عن الدين يتم التعامل معها بشكل تحليلي.

إن الطريقة المسيحية التي تدعو إلى القبول بالعقيدة بدون نقاش هي اختلاف كبير عن التقاليد اليهودية.

إن القدرة على توجيه أسئلة جيدة ومناقشة كل جوانب الموضوع تبيِّن الاستيعاب الجيد لهذا الموضوع.

يقوم اليهود بشكل فعَّال بمناقشة العهد القديم، ويشجع الأساتذة على الأسئلة كطريقة للاقتراب من الحقيقة، بالتغلب على الصعوبات، والتعامل مع التناقضات يمكن للعقول الشابة أن تتعلم، وما هو أهم من ذلك أن الطلاب إذا دُرِّبوا على توجيه أسئلة عن التوراة وهي الكتاب الأكثر قدسية، ستزداد قدرتهم على التحليل وتوجيه أسئلة حول المواضيع اليومية كالمشاكل الأكاديمية وتلك المتعلقة بالعمل.

لنأخذ مثالاً من الإنجيل، حيث تذكر القصة أن موسى عَبَرَ البحر الأحمر خلال هربه من العبودية في مصر، وهي قصة رائعة.. هل يمكن أن تكون صحيحة؟

إنه سؤال مشروع يمكن أن يسأله الطلاب اليهود، ويقود هذا السؤال إلى استعراض نظريات محتملة كحركة الأمواج التي يمكن أن تُشاهد اليوم في البحر الأحمر.

كذلك يمكن أن تدور مناقشات حول «الطواعين العشرة» أثناء قراءة سفر الخروج.

إن القراءة الحرة لقصة الخلق تجد أرضية مشتركة مع نظرية دارون في التطور حيث «جاءت النباتات قبل الحيوانات، الأسماك قبل الطيور، الطيور قبل الحيوانات، والحيوانات قبل الإنسان».

إن المهم هنا ليس الموضوع بحدِّ ذاته وإنما أن يشجِّع الآباء أبناءهم على التحرّي والقراءة، والتفحّص الناقد لأي موضوع.

الأطفال يجب أن يُنظر ويُنصت إليهم

«الأطفال يجب أن يُراقبوا لا أن يُنصت إليهم».

إن هذا المثل ليس يهودياً على الإطلاق، إن الطفال ليسوا مشمولين بالحياة الدينية للعائلة اليهودية وحسب، بل هم جزءٌ من هذه الحياة.

في واحد من أكثر الأعياد اليهودية قدسية وهو عيد الفصح، يدعى جزء مهم من العشاء بـ «الأسئلة الأربعة» حيث يُطلب من أصغر طفل يستطيع القراءة أن يسأل والده عن معنى العيد، وذلك بتوجيه أربعة أسئلة باللغة العبرية، بوقوفه أمام الضيوف ووالديه وجدّيه وإخوته يكون الطفل تحت ضغط كبير يدفعه إلى الأداء الجيد.

لإشعارك بنكهة الموضوع هذان هما السطران الأوَّلان بالعبرية:

ماه نيشتانا ها-ليلى هازي ميكول ها-ليلوت؟

المعنى: لماذا هذه الليلة مختلفة عن الليالي الأخرى؟

بالعبرية: شيب- طول ها- ليلوت آنو أوخليم هاميتز أوماتزا ها-ليلى هاز كولو ما تزاه.

المعنى: في الليالي الأخرى قد نأكل الخبز أو الماتزاه، في هذه الليلة نأكل الماتزاه فقط.

بعد ذلك في احتفال عيد الفصح ينصح مقطعٌ في التوراة الأب بالإجابة على الأسئلة اعتماداً على ذكاء طفله، تتحدث التوراة عن أربعة أولاد: «الحكيم والمتمرِّد والبسيط والذي لا يعرف كيف يوجه السؤال».

إن المثال المهم هو ذاك «الابن المتمرِّد»؛ لأنه يعطينا فكرة عن أصول التعليم اليهودي.

الطفل المتمرِّد يسأل: «ما الذي يعنيه هذا العيد بالنسبة لك؟».

عندما يقول لك هو يستثني نفسه، وعندما يستثني نفسه فهو ينكر تراثه، لذلك يجب على الأب أن يُخبره بصراحة «بسبب ما فعله الله لي عندما قدمتُ من مصر، ولو ظَلَلْتُ هناك لبقيتَ أنت في العبودية» كما يتضح من هذا المقطع من التوراة، إن التعبير اللفظي مهم عند اليهود، وتُعتبر قدرة الآباء والأبناء على الحوار الفعّال مهارة مهمَّة جداً.

إن البار متيزفاه الخاص بالأولاد والبار متيزفاه الخاص بالبنات هما احتفالان يهوديان يتم فيهما تطوير القدرات اللفظية عند أطفال اليهود عندما يبلغ الطفل الثالثة عشرة من عمره يُميَّز كشخصٍ بالغ، ويصبح قادراً على اتخاذ قراراته الدينية، وعلى أن يصبح مسؤولاً عنها، يقوم الولد أو البنت بقيادة احتفال يوم السبت بقراءة مقطع من التوراة، كما هو الحال في احتفال الفصح يُعدُّ الطفل نفسه جيداً لذلك، ويوضَع في بقعة مضيئة.

تذكر شيري إلوتير سيلفر: «لقد اكتشفتُ أن باستطاعتي الغناء والأداء أمام مجموعة من الناس، لقد تلقيت الكثير من التشجيع، وذلك بعد أن حصلت على بكالوروريوس في الدراما، لقد كانت المتيزفاه أول مناسبة أميِّز فيها قدرتي على الأداء واكتشفت موهبتي».

وقد أصبحت فيما بعد مديرة لمدرسة دينية في معبد إسرائيل في هوليود في كاليفورنيا.

إن القراءة الأولى للتوراة هي حَدَثٌ خاص بالنسبة للبالغين حديثاً، ولكن في التاريخ المعاصر فقط أخذ اليهود يحتفلون بهذا الحدث على شكل احتفال خاص.

إن البار متيزفاه الرسمي يعود من أربعمائة إلى ستمائة سنة فقط، مما يجعله تقليداً معاصراً تقنياً يُعتبر الطفل اليهودي بالغاً بدون احتفال خاص، ومع توفر المال لدى الكثير من اليهود اليوم، تحوَّل احتفال البار متيزفاه إلى حفلة عيد ميلاد حافلة بالتسلية، في الحقيقة أصبح الأمر تنافسياً من أجل «مجاراة الحاخامات».

كان أحد الآباء يعلِّم ابنه أهمية الاقتصاد في إنفاق المال، وذكر له الحكمة القديمة «الأحمق سرعان ما ينفصل عن أمواله»، أجاب الولد: «أعتقد أنك على حق يا والدي، ولكن أخبرني كيف اجتمعا أصلاً؟».

الكوميديون اليهود

إن القدرة على التعبير التي يتصف بها اليهود عبَّرت عن نفسها في صناعة الترفيه وخصوصاً الكوميديا، إن القدرة على التلاعب بالكلمات، وقولها في الوقت المناسب وبالكيفية المناسبة، والقدرة على إضحاك المستمعين كلُّها تحتاج إلى (التشوتزباه).

في الستينات قدَّرت مجلة التايم أنَّ ٨٠٪ من أكثر الكوميديين شعبية من اليهود.

كان هناك أكثر من ألف منتجع سياحي في جبال كوستكيل في نيويورك في أيام الذروة في الخمسينات والستينات، شكَّلت مكان التدريب للكثير من القادمين الجدد، وقد سمِّيت هذه المنطقة بـ «حزام بورش» نسبة إلى حساء (بورش) الذي كان اليهود الأوربيون القدامى يتمتعون به.

كانت المنطقة مليئة بالفنادق السياحية مثل: غوسينغر والكونكورد والتامينمنت والنيفيل، اليوم أصلحت الكوميديا أكثر تنوُّعاً، لكن اليهود ما زالوا يشكِّلون نسبةً مهمَّةً منها.

لا شك أن الكوميديا ليست هي المهنة التي يجني منها المرءُ أرباحاً هائلة، في الحقيقة معظم الكوميديين يكسبون قليلاً ثم يتركون الكوميديا، ولكن أحياناً يمكن أن تحقِّق أرباحاً هائلةً، وعلى رأس من حقَّق أرباحاً من الكوميديا جيري سينفلد، الذي كان عرضُه «أكثر فقرة ترفيهية محققة للربح على الإطلاق».

كما ذكرت مجلة فوربس عام ١٩٩٨م كسب سينفلد حوالي مئتي مليون دولار في العام خلال السنوات الماضية، على الرغم من أنَّ آخر حلقة من عرضه كانت ١٩٩٨م فقد بلغت أرباح حقوق النشر حوالي ١.٧ بليون دولار في سبتمبر من ذلك العام.

إن أرباح العرض كبيرة، فقد بيعت لـ NBC بـ ٤٠٠ مليون دولار، ولشركة كاستل روك إنترتينمنت بـ ٦٠٠ مليون دولار، ولشركة كولومبيا تريستا بـ ٢٥٠ مليون دولار.

من بين اليهود بلغت أرباح جيري ٣٠٠ مليون دولار، وري ديفيد ٢٧٠ مليون دولار، أما (جورج)، وجاسون أليكسندر، وإيلين، وجولي لويس- دريفس فقد بلغت أرباح كلٍّ منهم ١٥ مليون دولار.

أما تيم آلن رجل أمريكا المضحك صاحب الأعمال المتعدِّدة فقد ربح ٥٥ مليون دولار عام ١٩٩٨م عن عرضه الخاص [١٠٤] وربح بول ريسر نجم برنامج (مجنونٌ بك) ٤٨ مليون دولار عام ١٩٩٨م.

في الحقيقة إنَّ خمساً من أكثر عشرة أشخاص غنىً من العاملين في مجال الترفيه، الذين اختارتهم مجلة فوربس عام ١٩٩٨م كانوا يهوداً، ثلاثة كوميديين ومنتج وممثِّل، وهم:

جيري سينفلد ٢٢٥ مليون دولار

ولاري ديفيد ٢٠٠ مليون دولار

وستيفين سبيلبرغ ٢٠٠ مليون دولار

وتيم آلن ٧٧ مليون دولار

وهاريسون فورد ٥٨ مليون دولار

هاريسون فورد يهودي، كانت أمه فتاة يهودية من بروكلين، وقد أتت جدَّته من روسيا وكان عندها محل لبيع أطعمة اليهود.

في الماضي أخفى الكثير من الكوميديين اليهود يهوديتهم، أو على الأقل أبقوها بعيدة عن الأضواء، ومعظمهم غيَّروا أسماءهم إلى شيء أكثر «قبولاً» على خشبة المسرح، اليوم يفتخر الكوميديون بيهوديتهم، ومعظمهم أبقوا على أسمائهم.

الجيل القديم من الكوميديين اليهود

الاسم الفني	الاسم الحقيقي إن كان مختفاً
وودي آلن	آلان كونيغسبرغ
جاك بيني	بنجامين كوبلسكي
ملتون بيرل	ملتون بيرلنغر
جون بيشوب	جوزيف غوتليب
فيكتور بورغ	بورغ روزن باوم
ميل بروكس	ميلفِن كامينسكي
ليني بروس	ليني شنايدر
جورج برنز	ناثان بيرن بوم
سيد كيسار	
إيدي كانتور	إيسادور إيسكوتيش
نورم كروسبي	
رودني دالنجرفيلد	جاكوب كوهين
فيليس ديللر	
شيكي غرين	شيلدون غرينفلد
بدي هاكيت	ليونارد هاكر

الاسم الفني	الاسم الحقيقي إن كان مختفاً
بَك هيني	بك زوكرمان
آل جولسون	آسايو يلسون
داني كاي	ديفيد كومنسكي
آلان كينغ	إيروين نلبيرغ
هارفي كورمان	
آل لويس	
جيري لويس	جوزيف ليفيش
الأخوة ماركس	
شيكو ماركس	ليونارد ماركس
غروشو ماركس	جوليوس ماركس
هاربو ماركس	آدولف ماركس
جاكي ماسون	ياكوف مازا
مولي بيكون	
كارل راينر	
دون ريكلز	
الأخوة ريتز	

الاسم الفني	الاسم الحقيقي إن كان مختفاً
آل ريتز	
هاري ريتز	
جيمي ريتز	
جون ريفرز	جون مولينكي
مورت سهل	
سوبي سيلز	بيلتون سوبمان
بيتر سيلرز	
فيل سيلفرز	فيليب سيلفر سميث
لاري فاين	لويس فينيبرغ
كورلي هوارد	جيروم هورتيز
مو هوارد	موسس هورتيز
شيمب هوارد	صاموئيل هورتيز
صوفي تاكر	صونيا كاليسين
هيني يونغ مان	

الجيل الجديد من الكوميديين اليهود

الاسم الفني	الاسم الحقيقي إن كان مختلفاً
رتم آلن	
ريتشارد بلزر	
ساندرا بيرن هارد	
إيليان بوسلر	
ديفيد برنر	
آلبرت بروكس	آلبرت إينستين
آندرو دايس كلاي	آندرو سيلفر سِتن
بيلي كريستال	
فران دريشر	
أل فرانكن	
جيلبرت غوتفريد	
غيب كابلان	
آندي كوفمان	
روبرت كلين	
كروستي المهرِّج	هيرشل كورستوفسكي

الاسم الفني	الاسم الحقيقي إن كان مختلفاً
ريتشارد لويس	
جون لوفتيز	
هوي ماندل	
ريك مورانيس	
بي – وي هيرمان	بول روبنز
غيلدا رادنر	
بول رايسر	
روزيان (بار)	
بوب ساجيت	
آدم سانلر	
غاري شاندلينغ	
هاري شيدر	
بولي شور	
بِن ستين	
هوارد ستيرن	

لقد غيَّرت كارين جونسون اسمها إلى ووبي غولـدبيرغ، وذلـك إكراماً لأجـدادها اليهود كما ذكرت في مقابلة مع مجلة (فيلادلفيا إنكوايرل) عام ١٩٩٧م.

هل روح الدعابة اليهودية تختلف عن روح الدعابة عند الآخرين؟

هناك عدة نظريات، يرى البعض أن اليهود يحبون الكلمات والنقـاش في حـين يـرى آخرون أنّ لديهم ميلاً إلى الدراما والمبالغات.

الزبون: «عفواً أيها النادل».

النادل: «نعم، ماذا تريد؟».

الزبون: «ذُق هذا الحساء».

النادل: «أنت دائماً تطلب هذا الحساء، واليوم أصبحت لا تحبُّـه؟!، سـيِّدي إن كـان الحساء لا يعجبك سأجلب لك حساءًا آخر».

الزبون: «ذق الحساء».

النادل: «أنت لا تريد حساء الشعير، حسناً سأجلب لك بعضاً من حساء الماتزا».

الزبون: «ذق الحساء».

النادل: «حسناً حسناً، سأذوق الحساء، أين الملعقة؟».

الزبون: آهـا !!!

تميل الدعابة اليهودية إلى نقد الذات، ويوجّه هذا النقد أحياناً إلى اليهود، وأحياناً إلى أنماط معيَّنة من الشخصيات ضمن المجتمع اليهـودي، وإذا تضـمَّنت المشـكلة الجـنس كان الأمر أفضل.

كان الأب فلا هيرتي يجلس في قاعة الاعتراف بالذنوب عندما سمع صوتاً غير مألوف ذا لكنةٍ يهودية:

«أيها الأب، اسمي موريس ليبسكي، عمري ٧٩ سنة، وأنا على علاقة مع فتاة عمرها ٢٤ سنة، وفي الوقت ذاته مع أختها التي تبلغ تسعة عشرة سنة، ونحن نمارس كل أنواع المتع الجنسية، لم أشعر في حياتي أنني في وضع أفضل».

سأل الأب: «أيها الرجل الطيب، هل أنت كاثوليكي؟».

أجاب ليبسكي: «لا، أيها الأب، إذاً لماذا تخبرني؟».

أجاب ليبسكي بافتخار: «أنني أخبر الجميع».

ولا شك أنَّ الرغبة في النجاح المادي تُعتبر دافعاً لا ينضب للدعابة:

سأل يهودي فقير يمشي في الغابة الربَّ قائلاً: «إلهي، ماذا تعني مليون سنة بالنسبة لك؟»، فأجاب: «إنها تساوي ثانية واحدة»، فسأل الرجل: «ماذا يعني مليون دولار؟»، فأجاب: «إنه يساوي بنساً واحداً»، فسأل الرجل: «إذن هل يمكنك منحي مليون دولار؟»، أجاب الربّ: «انتظر ثانية».

صناعة الترفيه

شركة موتيون للتصوير

تعتبر صناعة الصور المتحركة مجالاً آخر من مجالات الفنون التي أبدع فيها اليهود، في الحقيقة يُعتبر اليهود منشؤو هوليود والاستديوهات الكبيرة الموجودة فيها.

إن مساهمة اليهود في الصور المتحركة هو أكثر من قصة نجاح، إنه الأساس الذي اعتمد عليه اليهود في تأثيرهم الكبير (الذي لا يتناسب مع نسبتهم إلى بقية السكان) في

الثقافة الأمريكية، ولم ينتهِ الأمر عند صناعة الأفلام، إذ أنّ هذه الصناعة تطورت فيما بعد إلى صناعة التلفزيون.

بدأت صناعة الأفلام بالمسرح الذي كان الدخول إليه يتمُّ بدفع نيكل واحد لمشاهدة العروض الكوميدية، في بداية القرن، أدرك القائمون على الترفيه أن الأفلام لن تُقدَّر من قبل الناس ما لم تُعرض خارج البارات في مسارح مُحترمة.

أدرك كلٌّ من أدولف زوكور، وهو تاجر فراء من نيويورك، وكارل لايمل وهو مدير محل ألبسة من شيكاغو أنهما إذا وفَّرا جوَّاً ملائماً فإن الناس ستأتي لمشاهدة الأفلام.

عندما كان في التاسعة عشرة من عمره اشترى لويس بي. ماير وهو ابن لتاجر خردة منزلاً لعرض الفاكاهات، وحوَّله لصالة عرض، كانت المشكلة في ذلك الوقت وجود القليل من الأفلام لعرضها، كانت الأفلام التي تأتي من أوروبا لا تناسب الأمريكيين، ولذلك وتحت وطأة الضرورة انتقل مالكو صالات العرض اليهود من عرض الأفلام إلى توزيعها ثم إلى إنتاجها.

أسّس صاموئيل غولدوين وماير شركة إم جي إم، وأسس زوكور شركة باراماونت للتصوير، وأسَّس لايمل شركة يونيفيرسال ستوديوز.

إن قصص هؤلاء الرجال تشبه الأفلام الكلاسيكية، ولد غولدوين في وارسو، وكان اسمه صموئيل غيلبفيسر، وقد بدأ حياته كساعي بريد في نيويورك لكن الـ (تشوزباه)، وثقته المكتسبة باستخدام اللغة الإنكليزية أخذته بعيداً في طريق النجاح.

كان أثناء حضوره لمدرسة ليلية لتعلُّمِ الانكليزية يقرأ الجرائد التي التقطتها من القمامة، بالمصادفة قرأ إعلاناً عن الحاجة إلى عمال في مصنع القفازات في منطقة

غولفرسفيل المجاورة، بعد فترة قليلة من تسلُّم العمل أصابه السأم، وانتقل إلى العمل كبائع، وأقنع مديره بأن يسمح له بتوزيع البضائع كبائع متجول.

أصبح غولدوين آلة متكلمة تصنع المال بسرعة، وسرعان ما جمع من عمولاته عشرة آلاف دولار، وكانت تشكل ثروة صغيرة في تلك الأيام.

التقى غولدوين عام ١٩١٢م بالفتاة التي أصبحت زوجته فيما بعد بلانش لاسكاي، وكانت مع أخيها جيسي موظفين متواضعين في غنادق غاتسكيلز.

بالصدفة المحضة ذهب غولدوين وإخوة لاسكاي لمشاهدة فيلم في نيويورك، وأعجب غولدوين بمظهر ماري بيكفورد على الشاشة، قرَّر في ذلك المساء أنه سينخرط في صناعة الأفلام.

وطبقاً لستيفين برمنغهام كانت بلانش –وهي من جنوب كاليفورنيا– أوَّل من لفت انتباه غولدوين إلى أن المزيد من الأفلام ينتج في الساحل الغربي بسبب نظافة الهواء والنهر المشمس الطويل، كما نبّهته أيضاً إلى قلّة التكاليف هناك بسبب عدم الاحتياج إلى تدفئة الاستوديو في الشتاء.

استخدم غولدوين مدخراته للبدءِ بالمغامرة، لكنه كان هو وعائلة لاسكاي بحاجة إلى مخرج، وصدف أن تعرّفوا على ممثل شاب اسمه سيسيل بلنت دوميل، واعتقدا أنه باستطاعته أن يخرج الفيلم.

لم يعمل دوميل في إخراج الأفلام من قبل ولكنه أراد أن يغيِّر اللعبة، فبدلاً من الأفلام البسيطة القصيرة التي كانت سائدة في تلك الأيام أراد أن يخرج فيلماً طويلاً يعبر عن قصة ما.

بعد أن راقب تصوير فيلم يُمثِّلُ في أعالي ولاية نيويورك قرَّر البدء بفيلمه، وبإضافة ١٥ ألف دولار أصبح رأس مال المشروع ٢٥ ألف دولار اختار موضوع الرجل الأبيض المتزوج من هندية حمراء، ومع أن الفيلم لم يكن رفيع المستوى من الناحية الفنية إلا أنه لاقى رواجاً، وهكذا دخل غولدوين ولاسكاي ودوميل عالم صناعة الأفلام.

بعد عام وفي عام ١٩١٥م أثبت فيلم (ولادة أمة) أنَّ الناس قد أصبحوا جاهزين للإقبال على الأفلام، وبدأت الاستوديوهات التي يملكها اليهود بالتكاثر، واتحدت شركة غولدوين وشركة جيسي لاسكاي فيوتشر بلاي مع شركة آدولف زوكور ليشكِّلوا شركة فيموس بلايرز لم يستطع غولدوين الاستمرار مع شركائه، وشكَّل شركة غولدوين بكتشر التي أصبحت إم جي إم، وأصبحت شركة فيموس بلايرز سكاي شركة باراماونت بكتشر.

في عام ١٩١٨م كان هناك أكثر من سبعين شركة إنتاج في لوس أنجلوس، وأكثر من ٨٠٪ من أفلام العالم كانت تُصنع هناك.

في عام ١٩٢٥م اخترع بِل لابس عملية الموافقة بين الصوت والصورة وسماها (فيتافون)، أدرك سام وجاك ورنِر المستقبل الواعد لهذه العملية، وأنتجا أول فيلم موسيقي، وهو مغني الجاز مع آل جولسون، كان الفيلم يروي قصة ولد يهودي أرثوذكسي رفض أمنية والده في أن يصبح كاهناً في الكنيس، واشتغل بدلاً من ذلك في مجال الترفيه.

من المدهش أن هذا الفيلم كان يُعرض في بيوريا عندما كانت حملة العداء للسامية في أوجها، هناك نجوم آخرون من اليهود في مجال الإعلام في أيام هوليود الأولى منهم:

ويليام فوكس الذي أوجد شركة تونتيث سينشري فوكس، ماركوس لوي الذي أنشأ شركة ميتروبكتشر التابعة لشركة إم جي إم، ومسارح لوي، وهاري كوهين الذي أنشأ شركة كولومبيا بكتشرز.

كان العمل في مرحلته الطفولية، وكل هؤلاء الرجال كانوا يديرون العمل اليومي في استوديوهاتهم بيدٍ من حديد، كانوا يختارون النصوص والمخرجين والممثلين والممثلات، كانوا يُتَّهمُون غالباً بأنهم جلفين ومستبدين، ويتحكمون في حياة الآلاف من موظفي هوليود.

إن العديد من الممثلين غيَّروا أسماءهم لكي يخفوا هويتهم اليهودية، في حين كانت لمسة من اليهودية أمراً محتملاً في الكوميديا، إلا أنها لم تكن مقبولة على الإطلاق عند الممثلين، لقد كانت حياتهم تشبه حياة أصحاب الاستوديوهات التي كانوا يعملون فيها، والذين كانوا يحاولون الاندماج في المجتمع، والحصول على القبول بإخفاء يهوديتهم، وقد ذكر برمنغهام ذلك «من المضحك أن رجال السينما غيَّروا أسماءَهم من بولند إلى بولو في جيلٍ واحدٍ».

يُعتبر صعود نجم الكوميديا داني كي (ديفيد كومنسكي) مثالاً على ذلك، بدأ داني في كاتسكيل، وأصبح ناجحاً في نوادي نيويورك الليلية عام ١٩٤٠م.

أُعجب سام غولدوين بتمثيله، ووقَّع معه عقداً لتمثيل فلم بدون اختبار.

عندما تمَّ اختبار داني في كاليفورنيا لاحظ غولدوين أن أنفه يفضح هويته اليهودية، وعندما رفض إصلاح أنفه خرج غولدوين بفكرة صبغ شعره باللون الأشقر، وهكذا يصرف نظر الناس عن أنفه، ويبدو كأنه جرماني الأصل.

من الممثلين اليهود الآخرين الذين برزوا على الشاشة كيرك دوغلاس (إيسور داني لوفيش) وإدوارد جي روبنسون (إيمانويل غولدنبرغ) ولورين باكال (بيتي جون بيرسكي) وطوني كورتيس (برنارد شوارتز).

لقد ولَّى عهد الاستوديوهات الكبيرة لكن نفوذ اليهود في هوليود ما زال قائماً، فمُلَّاك شركة دريم وركس ستيفن سبيلبيرغ وديفيد جيفين وجيفري كاتزنبرغ يملكون معاً خمسة بلايين دولار.

سومرادستون الذي يملك شركة باراماونت بكتشر كان يملك نسبة كبيرة من كولومبيا بكتشر وتونتيث سنشري فوكس، ميشيل إيزنر يدير استديو ديزني الذي استبعد اليهود أيام والت، إيدجار برونغمان سيغرام يملك شركة يونيفيرسال ستوديوز، بدأ بوب وهارفي وينستن بإقامة الحفلات وصناعة الأفلام في بوفالوا في نيويورك، وفي رحلة إلى كانِس عام ١٩٧٩م دخلا عالم توزيع الأفلام، وأنشأ شركة ميراماكس.

بعد عشر سنوات حققا شهرة كبيرة بإنتاج أفلام (جنة السينما) (قدمي اليسرى) (الجنس، الأكاذيب وشريط الفيديو)، وبرزا مرَّةً ثانية في فيلم (لعبة البكاء عام ١٩٩٢م) و(البيانو عام ١٩٩٣م)، اشترى إيزنر ديزني شركتهما بـ ٦٠ مليون إلى ٨٠ مليون دولار في ذلك العام، وفي العام التالي أنتجت شركة ميراماكس فلم (قصة اللب) الذي تجاوزت مبيعاته مئة مليون دولار.

إضافة إلى تملكهم للشركات الأساسية شارك كثيرٌ من اليهود في صناعة الترفيه، عندما يشارك عرقٌ ما في صناعةٍ بشكل كبير كما حدث لليهود في صناعة الأفلام، فإنهم

يشقُّون الطريق لبني جلدتهم في هذه الصناعة، وهكذا سارَ كثيرٌ من الكتاب والممثلين والتقنيين والمخرجين والمنتجين اليهود على خطا من سبقوهم.

يحتاج المنتجون والمخرجون إلى مهارات قوية في التواصل، وإدارة قوية لقيادة مجموعة من الأشخاص المبدعين الأنانيين خلال العمل المرهق لإنتاج الفيلم.

لقد أصبح ستيفن سبيلبيرغ أكثر المخرجين والمنتجين نجاحاً عبر التاريخ، وبلغت ثروته بليوني دولار عام ١٩٩٨م.

إن الجوائز والأوسكارات التي حققها أسطورية، فقد أخرج أو أنتج سبعاً من أفضل عشرة أفلام، وتضمّنت هذه الأفلام:

اليهود (١٩٧٥م).

مواجهة مع الجنس الثالث (١٩٧٧م).

المغيرون على سفينة نوح المفقودة (١٩٨١م).

إي تي (١٩٨٢م).

العودة إلى المستقبل (١٩٨٥م).

اللون البنفسجي (١٩٨٥م).

قائمة شندلِر (١٩٩٣م).

حقيقة الديناصورات (١٩٩٣م).

الرجال أصحاب الملابس السوداء (١٩٩٧م).

اشترك سبيلبيرغ مع العديد من أفضل المخرجين والمنتجين اليهود، ومنهم: إيريش فون ستروهم (الجشع ١٩٢٤م)، ديفيد أو سيلزنيك (ذهب مع الريح)، أوتو برمنغر (لورا ١٩٤٤م)، بيلي وايلدر (شروق الشمس في بولفارد)، ستينلي كوبريك (رحلة الفضاء ١٩٦٨م)، مايك نيكولز (المتخرج ١٩٨٦م)، روب رينر (قف بجانبي ١٩٨٦م)، نورا إيفرون (أرقٌ في سياتل ١٩٩٣م).

شبكات التلفزيون

إن نفوذ اليهود في مجال التلفزيون لا يقل عن نفوذهم في صناعة الأفلام، انضم ويليام بيلي إلى العمل مع والده في شركة صناعة السيجار التي كان يملكها، وذلك بعد تخرجه من مدرسة وارتون لإدارة الأعمال في جامعة بنسلفانيا عام ١٩٢٢م.

عندما أذاعت الشركة دعاية على الراديو وارتفعت مبيعاتها رأي بيلي المستقبل الذي يحمله الراديو وغيَّر مهنته، استثمر في شبكة صغيرة للراديو تدعى كولومبيا برودكاستينغ سيستم عام ١٩٢٧م، وطوَّرها إلى ما يُعرف اليوم بـ سي بي إس، وكمدير لشبكة سي بي إس التلفزيونية استثمر بيلي بالإشراف شخصياً على البرامج حتى وفاته ١٩٩٠م، وتحت قيادته تمَّ بثُّ (أحبُّ لوسي) (دخان المسدس) و(إيد سوليفان) و(إيد وارد آر. مورو).

حالياً يدير ميل كارما زين الـ سي بي إس، وفي أيلول عام ١٩٩٩م أصبح رئيس العمليات في شركة فياكوم بعد اتحاد الشركتين، وقد أبلغ مجلة وول ستريت «هذه هي الصفقة التي أردت إبرامها منذ أن أُجرِيَ احتفال البارمتيزفاه الخاص بي».

أسس ديفيد سارنوف شبكة راديو إن بي سي وتلفزيون إن بي سي، في الخمسينات وبقيادة ليونارد غولدنسون انفصلت مجموعة من محطات الـ أي بي سي عن الشبكة،

وأسست إن بي سي، اشترى ديزني ميشيل الـ أي بي سي عام ١٩٩٣م، وفي آذار عام ١٩٩٩م عيَّن ستيف بورنستن رئيساً على مجموعة الـ أي بي سي التي تتضمن شبكة ومحطات راديو وتلفزيون وإي. إس. بي. إن وقناة ديزني، كان بورنستن رئيس الـ إي. إس. بي. إن حيث برمج ما تقدمه من برامج على مدى ٢٤ ساعة منذ بدايتها عام ١٩٨٠م.

البرامج اليهودية في التلفزيون

لقد وصف التلفزيون منذ أواخر الأربعينات إلى بداية الخمسينات الشخصية اليهودية بشكل صريح، فمثلاً كان غولدبيرغر عرضاً شائعاً استمر من ١٩٤٩م إلى ١٩٥٥م، وكانت الممثلة اليهودية مولي بيكون نجمةً في عرض مولي بيكون عام ١٩٤٩م، لكن الوقت تغيَّر وكما ذكرت المجلة اليهودية (إنسايد) في موضوع نُشر عام ١٩٩٦م: «في نهاية الخمسينات وبداية الستينات في حين استطاع مقدمو البرامج اليهود الحفاظ على العديد من العروض، مثل عرض: إيدي فيشر (١٩٥٧-١٩٥٩م)، وعرض هيسبي روزلي (١٩٥٨م)، وعرض داني كاي (١٩٦٣-١٩٦٧م)، والعديد من البرامج التي كان نجمها ملتون بيرل (١٩٤٨-١٩٦٧م) فإن أبطال المسلسلات التلفزيونية كانوا يفقدون الصفة العرقية بالتدريج».

وبدأ مديرو شبكات التلفزيون التقليل من إظهار اليهودية في برامجهم كما كان الحال بالنسبة للأفلام «لقد كانت العروض العائلية أمريكية تماماً أي شمال أوربية، ولم تكن محطَّ خلافٍ في وجهات النظر، شخصية واحدة فقط من بين سبعمائة شخصية كانت يهودية».

في الستينات قدم كارل رينر عرضاً كوميدياً إلى الـ سي بي إس لم تقبل بـهِ إلا بعـد أن وافق رينر على جعله متاحاً لعامة الناس، واختير ديك فان دايك (ليس يهودياً) ليلعـب دور الكاتب روب بيتر، وظهر رينر بشكل نادر ضمن العرض بدور آلان برادي النجم المزيَّف، إن دور بدي سورِل الذي لعبه موري امستردام لم يكن يهوديـاً بشـكل صريـح حتى الحلقات الأخيرة، حيث احتفل بشكل متأخر بعيد البارمتيزفاه الخاص بـه عنـدما كبر كهديةٍ لوالدته.

وفي نوعٍ من التحايل أظهر ورنِر كليمبل مرحاً كبيراً وهـو يمثـل الشخصـية النازيّـة بشكل ساخر في دور كولونيل ويلهيلم كلينك في مسلسل أبطال هوغان.

في السبيعنات بدأ الجليد المفروض ذاتياً بالذوبان، وبسبب مهارة منتجـه نورمـان لي أصبح برنامج (كلُّـه في العائلـة) ذا شـهرة كبـيرة، حيـث أصـبحت مواضـيع التمييـز العنصري والحقوق المدنية تُطرح في البرامج الكوميدية على الهواء مبـاشرة، وأصـبحت تُتداول في نقاشات الأُسر الأمريكية.

ظهرت فاليري هاربر كامرأة يهودية منفتحة في عرض مـاري تـايلرمور (٧٠-٧٧) وقد أنتجت برنامجها الخاص (رودا) عام ١٩٧٤م، و(عائلـة جيفرسـون) و(الأوقـات الحلوة) و(يوم واحد في الزمان) و(الحساء) و(ماري هارتمان).

في أدوار أخرى لعب كلٌّ من توني راندل (اسمه ليونارد روسنبرغ) وجاك كلـوغمان دور اليهود لكن صفاتهما التلفزيونية في مسلسل الثنائي الغريب لم تكن كذلك.

لم يُظهر بيتر فولك يهوديته في مسلسل كولومبو من عام ١٩٧١م إلى ١٩٩٠م، كـذلك ديناشور كان لديها مسلسل للنقاش خلال النهار استمر لمدة سنوات، ونادراً ما أصـبحت

يهوديتها موضوعاً للنقاش، مسلسل (مرحباً بعودة كوتر) من بطولة غيب كابلان كان ناجحاً من عام ١٩٧٥م إلى ١٩٧٩م لكن ديانته لم تكن موضوعاً للنقاش، وبالنسبة لِـ هال ليندن كُتِبَتْ قصة (بارني ميللر) لإبقاء يهوديته (تحت السطح) وطبقاً للمنتج داني آرنولد «كانوا حساسين جداً في ذلك الوقت (١٩٧٤م) لأي شيء عرقي، ولذلك أبقينا الأمر سرّياً عندما بدأ العرض وعندما كان الناس يسألونني: هل هو يهودي كنت أجيب (لا يجب عليكم أن تخبروني أنه كذلك، ولكن لا تخبروني أنه ليس كذلك)».

في نهاية السبعينات لعب آرشي بنكر دور شريك عمل يهودي في الجزء الأخير من مسلسل (كلُّه في العائلة) والذي كان بعنوان (مكان آرشي بنكر) ١٩٧٩-١٩٨٣م.

بدأ سبيلينغ رحلته مع الشاشة في نهاية الستينات في مسلسل (مود سكواد) وبلغت شهرته أوجها في السبعينات -بدون الإشارة إلى هويته اليهودية-، لقد نجح سبيلينغ وغولد بيرغ؛ لأنهما فهما ماذا يريد الأمريكيون أن يشاهدوه: الدراما الخالية الخفيفة تشالز أنجيلز (١٩٧٦-١٩٨١م)، جزيرة الأحلام (١٩٧٨-١٩٨١م)، من القلب إلى القلب (١٩٧٩-١٩٨٤م)، ولقد ابتكر سبيلينغ لوحده قارب الحب، فيغاس، الفندق، وبيفرلي هيلس.

في الثمانينات غاب اليهود عن الشاشة بشكلٍ واضح، ربما بسبب الثورة الريغانية، وارتفاع أسهم المحافظين، أو ثقافة اليوبي، على أيٍّ حال كان اليهود مختفين في تلك الفترة.

لعب ميشيل لاندون دور الملاك في مسلسل (الطريق إلى الجنة) ويتذكر جود هيرشي بطل مسلسل (التاكسي) كيف استغرق الأمر عدة شهور قبل أن يُسمح له بالإشارة إلى

يهوديته، إلى أن ظهر ريتشارد لويس في فيلم (أيُّ شيءٍ ما عدا الحب) عام ١٩٨٩م في دور الصديق اليهودي المصاب بالعصاب لجامي لي كورتيس، والذي بلغ المرتبة العاشرة في تقييمه، عندها عادت الشخصيات اليهودية إلى الظهور بشكل منفتح.

كان الدكتور جول فليشمان اليهودي الذي لعب دور (السمكة خارج الماء) في فيلم (التعرُّض الشمالي)، ولعب مايلز سيلفربرغ في مسلسل مورفي براون دور المنتج التلفزيوني اليهودي، ومع عودة الشخصيات اليهودية المدنية إلى ساحة الضوء مثَّل جيري سينلفد في مسلسل سينفلد وبول ريزر في مسلسل (مجنونٌ بك) وفران دريشر في مسلسل نالي في التسعينات.

بعد نجاح نورمان لير في السبعينات، انضم توم ورنر إلى شريكه ميرسي كارسي في الثمانينات والتسعينات.

تخرج ورنر من جامعة هارفارد واشتغل بصناعة الأفلام الوثائقية، أما كارسي فقد ذهب إلى جامعة نيوهامبشر، وبدأ صفحةً على الـ إن. بي. سي، في عام ١٩٧٦م أصبح ورنر مساعد كارسي في إدارة تطوير الكوميديا في الـ أي بي سي حيث أصبح كارسي نائب المدير المسؤول عن المسلسلات التلفزيونية، وتحت قيادته طوَّرت الـ أي بي سي عدو مسلسلات ناجحة (الأيام السعيدة) و(مورك ومايندي) و(شركة الثلاثة).

عام ١٩٨٠م ترك كارسي عمله لينشئ شركة إنتاج خاصة به، واستلم ويرنر مكانه في الـ أي بي سي، ثم انضمَّ إلى كارسي بعد سنة في مكتبٍ مؤلَّف من غرفة واحدة في ويستورد في كاليفورنيا.

بحلول عام ١٩٨٣م باءت كل مشاريعهما بالفشل، وغرقا في الديون، وكان بالكاد قادران عل دفع فواتير التليفون.

في عام ١٩٨٦م طلبت منهما الـ إن بي سي أن يطوِّرا مسلسلاً يمثل فيه بيل غوسبي، أنفقا كل ما بقي لديهما على حصتهما التي تبلغ الثلث في المسلسل ثم بدأت كتابة التاريخ.

كان عرض (كوسبي) الضربة الكبرى التي جعلت الـ إن بي سي تسيطر على ليالي الخميس، وقد حقق أرباحاً تتجاوز بليون دولار، في عام ١٩٩٨م قدَّرت مجلة فوربس ثروة كلٍّ من الشريكين بـ ٦٠٠ مليون دولار.

وقد استمر تعاونهما فأنتجا (عالم مختلف)، و(روزيين)، و(سايبل)، و(الحُسْن تحت النار)، لم تكن شخصية روزيين يهودية مع أن الممثلة التي لعبت الدور كانت يهودية.

من المثير للاهتمام أن الشخصية الوحيدة في مسلسلات ورنر وكارسي التي كانت تتمتع بنكهة يهودية كانت جاكي ماسون التي مثَّلت في (حساء الدجاج) عام ١٩٨٩م، لكن المسلسل فشل منذ الحلقات الأولى.

في عام ١٩٩٦م أنتج كارسي ورنر بنجاح مسلسل (الحر الثالث من الشمس) الأمر الوحيد الذي بقي عليهما إبرازه هو الهوية العرقية، وقد فعلا ذلك عمداً في أحد الحلقات، فقد حاولا أن يكونا إيطالي وأفريقي أمريكي، ثم قرّرا أن يكونا يهوديين.

عروض الألعاب التلفزيونية

هناك مجال آخر من برامج التلفزيون يتصل بشكل وثيق باليهود، وهي برامج الألعاب التلفزيونية.

بدأ مارك غودسون امبراطوريته من عروض الألعاب منذ بداية التلفزيون، كان والداه مهاجِرَيْن روسيين، وقد افتتحا أوَّل محل لبيع الأغذية الصحيَّة في بيركيلي في كاليفورنيا.

بدأ غودسون في مجال الراديو، وأصبح منتجاً لبرامج الراديو، ابتكر عام ١٩٣٩م أول برنامج ألعاب وسمَّاه (فرقِع السؤال) حيث يقوم المشاركون بضرب بالونات تحتوي على الأسئلة بسهام.

في عام ١٩٥٩م قام غودسون مع بيل تودمان، وهو كاتب راديو بنقل عرض الألعاب الناجح الذي ألَّفاه، وكانا يعرضانه في الراديو (أوقف الموسيقا واضرب الساعة) إلى التلفزيون.

كان العرض أفضل حينما عُرض على التلفزيون، إذ لم يكن مكلفاً، وقد لُعِبت دراما الألعاب بشكل جيد على التلفزيون.

أصبحت عروض الألعاب هوساً وطنياً في الخمسينات، وقد ابتكر غودسون وتودمان عرضاً للألعاب لا يمكن موازاته استمرَّ أكثر من ٤٢ ألف نصف ساعة على التلفزيون، لحسن الحظ لم يقع الرجلان في الفضائح المتعلقة بعروض الألعاب، وألَّفا عرض (واحد وعشرون) و(سؤال بـ ٦٤ ألف دولار)، واستمرَّا في عروض الألعاب لأكثر من أربعة عقود، ومن العروض التي ابتكراها: ما هو حظي؟ (١٩٥٠م) لديَّ سرّ (١٩٥٢م)، السعر الصحيح (١٩٥٣م)، أن تخبر الحقيقة (١٩٥٦م)، التركيز (١٩٥٨م)، كلمة السر (١٩٦١م)، لعبة المطابقة (١٩٦٢م)، وقد لاقت هذه العروض شعبية واسعة كان آخر عرض ناجح قدماه هو الصراع العائلي (١٩٧٦م).

قدِّرت ثروته غودسون عند وفاته بحوالي ٤٥٠ مليون دولار.

عمل ميرف غريفين وهو كاثوليكي لصالح غودسون- تودمان لفترة من الزمن، وتعلَّم الصنعة من سادتها، إن ميرف هو مثال ساطع على استفادة غير اليهود من حكمة اليهود في صنع الثروة.

كان أول عمل قام ميرف في التلفزيون هو استضافة عرض يسمَّى (انظر إلى الأعلى وعش حياتك) يركز على مسائل يهودية، وكان بارعاً في هذا العرض لدرجة أن الجميع ظنوه يهودياً.

ابتكر غريفين برنامج المخاطرة (١٩٥٩م) ودولاب الحظ (١٩٧٥م) الذي أصبح أكثر عرض مربح في التاريخ، ومع محافظته على حصة ٣٠٪ من أرباح العرض في المستقبل باع غريفين شركة الإنتاج الخاصة به إلى كوكاكولا عام ١٩٨٦م بـ ٢٥٠ مليون دولار.

أخبار التلفزيون واليهود

كان اليهود بارزين دائماً على طاولة أخبار التلفزيون أمام الكاميرا، كصحفيين لم تؤثر ديانتهم وثقافتهم على تقاريرهم، لكن تأثيرهم كان بالغاً على الطريقة التي يرى فيها الأمريكيون العالم، وعلى تكوين آرائهم.

إن تيد كوبل ومات لوير وليسلي ستاهل ولاري كينغ ولين شير وبيتيناغر يغوري وباربارا ولترز وغيسلي فرنا ندير (أمَّة يهودية) وغيرالدوا ريفيرا (أمة يهودية) هؤلاء جميعاً على الهواء في كل يوم.

أما بوب سيمون ومورتون دين ومورلي سافر ومايك والاس وجيف غرينفلد ومارفين وبرنارد كالب وإيرفينغ آرليفين وإيدوين نيومان وموري بوفيش ودانييل شور فهؤلاء جميعاً يظهرون على التلفزيون مرة واحدة في الأسبوع على الأقل.

يُعتبر غيرالدو ريفيرا أكبر الصحفيين أجراً، إذ بلغ ما كسبه عشرة ملايين دولار في عام ١٩٩٨م.

يبدو أن لليهود موهبتهم في نقد الأفلام أيضاً فجين شاليت وجويل سيغل وليونارد مالتن وجيفري ليونز وميشيل ميدفيد وجين سيسكل كلهم يهود.

في مجال الرياضة برز هوارد كوسل مع محمد علي في السبعينات، وبرز مارف ألبرت كمذيع، وفي قاعة المحكمة عام ١٩٩٧م.

لا داعي للقول بأنَّ هؤلاء الصحفيين يملكون (الشوتزباه)، كما تقول باربارا ولترز: (يمكن أن تكوني الفتاة اللطيفة التي لا تدافع عن رأيها، أو أن تقومي بما يجب عليك القيام به)، كانت ولترز أوَّل منسقة أخبار في الـ إن بي سي، وأوَّل من يُبرم عقداً بمليون دولار، وقد كسبت ٨.٥ مليون دولار عام ١٩٩٨م.

وهناك تصريح مشابه للاري كينغ يقول فيه: «لقد كنت أعرف دائماً أنني شخصٌ مختلف، لقد كنت أفكِّر وأنظر إلى الأمور بشكل مختلف، لقد كان العالم مكاناً مليئاً بالجنون إلى حدٍّ ما بالنسبة لي، لقد كنت كثير التساؤل، وكنت أدفع الحاخامات إلى الجنون».

إن منتجي الأخبار التلفزيونية أكثر نفوذاً من المراسلين، لأنهم يحدِّدون القصص التي ستتم إذاعتها، وبأيِّ ترتيب، ولأيِّ فترةٍ سيتمُّ ذلك، ونسبة اليهود من هؤلاء المنتجين مرتفعة أيضاً.

ينتج اليهود اثنين من أشهر البرامج الأخبارية، وهما برنامج (٦٠ دقيقة) الذي ينتجه دون هيويت، وبرنامج (٢٠/ ٢٠) الذي ينتجه فيكتور نيوفيلد، بدأ برنامج (٦٠ دقيقة) عام ١٩٦٨م، وقد أصبح أطول البرامج الأخبارية، وقد اعتمد على مراسلين من أمثال:

مايك واليس ومورلي سيفر وليسلي ستاهل (وكلهم يهود)، وبنى شهرته بفضل الأخبار التي كان يقدمها من خلال تحقيقاته التلفزيونية الصحفية المتميِّزة.

لقد دفعت هذه البرامج واشنطن وغيرها من دول العالم إلى اتخاذ مواقف من قضايا تتراوح بين غش المستهلكين إلى الهدر الحكومي إلى انتهاك حقوق الإنسان.

يقول آف ويستون وهو نائب رئيس سابق لقسم تطوير البرامج في إذاعة الـ أي بي سي «لقد طوَّر دون هيويت الذي كان يقدِّم الأخبار المسائية في إذاعة السي- بي إس عام ١٩٥٠م عندما كان في الخامسة والعشرين من عمره العديد من التقنيات التي حوَّلت الأخبار التلفزيونية إلى شكل صحفيٍّ متميِّز، قبل إبداعات هيويت كانت فترات البث الأخباري في التلفزيون تشبه شرائط الأخبار القديمة التي كانت تُعرض في السينما».

في فترةٍ ما في الثمانينات كان المنتجون المنفِّذون لكلِّ البرامج الأخبارية الثلاثة يهوداً، بل إن كتاب (قوة اليهود) يذكر أنه: «في حين يشكل اليهود حوالي ٥٪ من العاملين في مجال الصحافة في أمريكا –ما يفوق قليلاً نسبتهم في السكان- فإنهم يشكِّلون ربع الكتَّاب والمحرِّرين والمنتجين من «النخبة الإعلامية» في أمريكا بما في ذلك أقسام الشبكات الأخبارية، وأهم البرامج الأخبارية الأسبوعية، وأهم أربع صحف».

إن النسبة العالية لليهود في العاملين في المجال التلفزيوني موجودة منذ أجيال، ربما لأنه مجتمع صغير ومغلق.

من بين قادة التلفزيون المبدعين يقول ٥٩٪ منهم أنهم ربوا على العقيدة اليهودية، في حين يعرِّف ٣٨٪ منهم أنفسهم على أنهم يهود.

القدرة على التعبير: مفتاح النجاح في المجلات الأخرى

إن القدرة على التعبير هي مفتاح أساسي لنجاح اليهود في تحصيل الثروة، فالأطباء والمحامون وتجّار العقارات، والعاملون في مجال الأمن، وتجار التجزئة يعملون في مهن يُعتبر اللسان الحاذق والسريع شرطاً أساسياً من شروط النجاح فيها.

وكما هو الحال في قاعدة «اعتنِ بمجموعتك» فإن دعم اليهود للحقوق المدنية، ولحقوق النساء بالذات، وانخراطهم الكبير في السياسة يحتاج إلى مهارات كبيرة في القدرة على التعبير، حتى النجاح الأكاديمي يعتمد على قدرة الإنسان على التعبير عن رأيه، والمشاركة في الدرس.

كيف يمكن للمجموعات الأخرى أن تطوِّر قدرتها على التعبير؟

١) شجِّع أطفالك على السؤال.

٢) بادر بشرح الأفكار الجديدة لأولادك.

٣) أكثر من الحديث مع عائلتك أثناء العشاء.

٤) شجِّع على المشاركة في الرياضات والفنون.

٥) كن من الأشخاص الذين يتكلَّمون في الحفلات عندما تكبر.

شجِّع أطفالك على السؤال

إن تعلُّم التعبير عن الرأي يبدأ مبكِّراً، بيِّن لأولادك أهمية طرح الأسئلة، إن التواصل المفتوح بين الطفل ووالديه هو التفاعل الاجتماعي الأول بالنسبة له وهو مهمٌ جداً، إذا شُجِّع الطفل على السؤال، وأُعطِيت له أجوبة مفهومة فإنه سيستمر في طرح الأسئلة، وهذا هو الأساس لمهارات القدرة على التعبير.

إذا تمَّ التعامل مع الأسئلة على أنها مزعجة سوف يقلُّ تواصل الطفل مع أبويه، إنَّ القدرة على التعبير ستعطي طفلك ميِّزة هائلة.

بادر بشرح الأفكار الجديدة لأولادك

إن العالم مكانٌ جديد ومثير بالنسبة للأطفال، ما يراه الكبار أمراً عادياً ينظر إليه الطفل على أنه مغامرة، إن شرح الأمور الجديدة للأطفال يمنحهم الثقة والإعجاب بالعالم، يمكنك في الحديقة أن تشرح لأولادك الظواهر الطبيعية المحيطة بك: الشمس، والفصول الأربعة، والنبات، والجاذبية، وفي المنزل يمكن أن تشرح لهم كيف يصل الماء إلى الصنبور.. ما رأيك في أن تشرح لأولادك كيف يكسب الوالدان المال الذي يغطي نفقات العائلة؟

عندما يبدأ الأولاد بفهم قواعد العالم سيرون مكانهم فيه، ويبدؤون بالمشاركة، وكلَّما ازدادت رغبتهم بالمشاركة تطوَّرت قدراتهم اللفظية.

أكثر من الحديث مع عائلتك أثناء العشاء

أحد أهم المناسبات للتعليم المبكر للقدرة على التعبير والتواصل هي فترة الجلوس على طاولة العشاء، حينما يُعبِّر الأطفال عن أنفسهم بشكلٍ واضح لآبائهم وإخوتهم فإن ذلك يشكِّل أرضيَّةً مهمة لهم لإثبات أنفسهم، اسأل أطفالك عما فعلوه خلال اليوم، والأهم من ذلك أنصت إليهم، وأعطهم الفرصة للحديث، وكلَّما كبر أطفالك أصبحت السياسة والأحداث الجارية، والمواضيع الاجتماعية مصادر لا تنتهي لمناقشاتٍ وحواراتٍ فعّالة.

عندما يُبدي طفلك رأيه، اسأله لماذا يُفكِّر بهذه الطريقة؟ وشجّعه على أن يفهم أنَّ الآراء الجيدة يجب أن تكون معلَّلة بشكلٍ جيدٍ.

إن هذه الحوارات الحيَّة في المنزل اليهودي تعطي الأطفال اليهود ميّزة تنافسية في حياتهم التعليمية والمهنية.

شجع على المشاركة في الرياضات والفنون

لا يملك جميع الأطفال الموهبة ليصبحوا مغنيين وممثلين، لكنَّ هناك العديد من الفرص ليشارك الأطفال في هذه النشاطات.

المهم هو أن يُجرِّب الأطفال الظهور والحديث أما الناس الآخرين، إن إلقاء الكلمات والغناء والعزف والرياضة كلها نشاطات تبني شخصية الطفل وثقته بنفسه، إن الظهور أمام الناس يحتاج إلى التحضير والتدرُّب.

وعندما يأتي يوم اللعبة أو العرض، فإن الضغط الذي يشعر به الطفل لتقديم أفضل أداء هو حقيقي وآني، يشبه تماماً ما يحدث عند الكبار.

كن من الأشخاص الذين يتكلَّمون في الحفلات عندما تكبر

لو كان عندي أولاد لاستطعتُ أن أساعدهم على تطوير قدرتهم على التعبير، ولكن كيف أفعل ذلك إذا كنتُ خجولاً؟

إن منظمة المتكلِّمين في الحفلات منظمة غير ربحية لها ٨٠٠٠ فرع في العالم، وهدفها بناء القدرة على التعبير عند أعضائها، وهي تعمل على تطوير قدرة أفرادها على الحديث إلى الجماهير وإجراء الحوارات بثقة، وتجد تفاصيل عنها على الموقع التالي: WWW.Toastmaiters.com إنها طريقة جيدة للتغلب على الخجل وتنمية القدرة على التعبير.



الفصل الخامس:

كن مبذِّراً بشكل انتقائي، ولكن كن اقتصادياً بشكلٍ عام

كُتب الكثير عن اليهود الناجحين وعن الثروات التي جمعوها، إن تجميع الثروة والحفاظ عليها أمران مختلفان تماماً، لم يُحصِّل جميع اليهود ثروات كبيرة على الرغم من تعليمهم ورواتبهم الكبيرة، لذلك يُعتبر الجزء المتعلق (بالإنفاق) من تجميع الثروة أمراً مهماً للغاية، لكي تجمع ثروة يجب أن تعرف كيف توفِّر وتنفق بحكمة؟

إذاً كيف يُنفق اليهود؟

توصف عادات الإنفاق عند اليهود بأنها توازن بين التبذير بشكل انتقائي والاقتصاد بشكل عام، إن أساس الفكرة المعادية للسامية تنبع من أن اليهود يجمعون الثروة ويتصرفون ببُخلٍ، هذه النظرية التي تعتمد على بُخل اليهود أسهل قبولاً من الحقيقة القائلة بأن العلم والعمل والتجارة الناجحة هي التي جعلت اليهود أثرياء.

ووفقاً لموضوع نُشر في مجلة فوربس بعنوان «عمالقة البخل» فإن أكثر الناس بُخلاً ليسوا يهوداً.

لم يملك كاليفين كوليدج أكثر من بدلتين في نفس الوقت، وقد وضع جي. بول غيتي تليفوناً يعمل بالنقود في منزله وهو يقول: «لديك زميل يتحدث لعشرة أو خمسة عشرة دقيقة، حسناً، النقود تتراكم مع الزمن»، وعندما يكون خارج المدينة يغير عنوانه لكي لا يدفع أجرة طوابع الرسائل المعادَة.

أما كلارك غيبل فقد اعتادَ على مناقشة البقّال حول عدَّة سنتات زيادة في سعر الفاصولياء مقارنةً بالعام الماضي.

ويقوم غاري غرانت بوضع علامة حمراء على زجاجات الحليب المفتوحة؛ ليمنع العاملين في بيته من سرقة الحليب، وبالنسبة لـلي لاكوكا يقول المدراء التنفيذيون في شركة كريسلر: «إذا أكلت طعام الغداء مع شخص يشبه لاكوكا ثم عرض عليك دفع الفاتورة، تأكد أنه ليس لاكوكا».

أن تكون اقتصادياً لا يعني كونك بخيلاً، من الإنصاف أن نعرِّف البخل على أنه الذهاب بعيداً عن طريقك الاعتيادي لتوفِّر القليل من المال.

على سبيل المثال، إذا كنت في مطعم للمأكولات السريعة وكان بالإمكان إعادة تعبئة كأس الشراب مجاناً سيكون من الاقتصاد أن تطلب كأساً صغيراً؛ لأنه من السهل في هذه الحالة أن توفِّر مالاً، ولن يكلفك تعبئة الكأس مرة ثانية إلا جهداً بسيطاً، بالمقابل إذا كنت تغتسل مرة واحدة في الأسبوع؛ لكي توفِّر الماء والصابون ونفقات غسيل المناشف فهذا يُعتبر بخلاً، فأنت تعرِّض نفسك والآخرين إلى انزعاجٍ لا ضرورة له مقابل فائدة بسيطة.

لا توجد دراسات تبيّن ارتفاع نسبة البخل عند اليهود مقابل الأعراق الأخرى، لقد أدار اليهود أموالهم بشكل فعال لكي يجمعوا رأسمالٍ لا يمكن منافسته.

من المؤكد أن النظرة النمطية إلى بخل اليهود موجودة حتى في المجتمع اليهودي، لكن اليهود يحتجون عندما يحاول أعداء السامية تعميم هذه الصورة.

في فرنسا في نوفمبر عام ١٩٩٥م وضع (معجم روبرت للمترادفات) كلمة يهودي بالفرنسية مرادفة لكلمة بخيل، وقد واجه الناشر احتجاجاً قوياً من المجتمع اليهودي دفعه إلى سحب الكتاب من الأسواق.

حتى شخصية شايلوك في مسرحية شكسبير تاجر البندقية ما زالت تثير موجة من الاحتجاج في الولايات المتحدة عندما تُعرَض على المسرح، حيث يلعب شايلوك دور البخيل الأحمق الذي يفقد ابنته وثروته.

وفقاً لموضوع كُتِبَ في مجلة غلوب آندميل «إنَّ ما يثير الغضب أكثر من التنميط السلبي هو أن شايلوك أُجبر على اعتناق المسيحية والمقصود ختم المسرحية بنهاية سعيدة».

على كل حال إن اتهام اليهود بالبخل اليوم قد يكلِّف غالياً، عندما أحجم جيفري غرابر، وهو مُشرِف على المعدات في الواحد والأربعين من عمره عن المساهمة في جمع ثمن هدية عيد ميلاد للمدير، قال له المدير المشرف عليه مباشرةً: «يالك من يهودي رخيص»، وكان هذا المدير قد صرَّح عدة مرَّات بمثل هذه الملاحظات العرقية، فقرَّر غرابر محاكمته هذه المرَّة وقال: «لقد رُبِّيْتُ كيهودي وأنا فخور بتراثي»، في آب عام ١٩٩٨م حكمت المحكمة على المديرين الثلاثة المشرفين على غرابر مباشرة بتعويض قدره عشرة آلاف دولار من كلٍّ واحدٍ منهم إضافة إلى مبلغ ٢.٢ مليون دولار من شركة غايدنس وكونترول سيستمس وهي متعاقد رئيسي مع وزارة الدفاع الأمريكي؛ لأنها لم تضبط المشرفين العاملين فيها بما فيه الكفاية، وسمحت بوجود جوٍّ عدائي تجاه الأقليات في الشركة.

أثناء أبحاثي لإعداد هذا الكتاب، اكتشفتُ عبارة شائعة عن عادات الإنفاق عند اليهود «لا أحبُّ أن أبدِّد أموالي، ولكن إذا كان الأمرُ مهمّاً بالنسبة لي فأنا أريد الأفضل»، لقد ذكرتُ في الفصل الثاني من هذا الكتاب أن اليهود ينفقون ضعف المعدَّل

العام على الأعمال الخيرية، وفي مجال التعليم يسجِّل الطلاب اليهود في أرقى وأغلى المؤسسات التعليمية بأعدادٍ كبيرةٍ.

وعند أصحاب الدخل العالي تدفع الرغبة في العيش الجيد وإدخال الأبناء في أفضل المدارس باليهود إلى الإنفاق والانتقال إلى المناطق الغالية.

في المطاعم الراقية يدفع اليهود عشرين دولاراً لشراء باوند من السمك المدخن، لكنهم في نفس الوقت يستخدمون قدرتهم على التعبير عندما يكون هناك مجال للمساومة، أو عندما يشعرون بالغبن عند دفع الحساب.

إن اليهود لا يمرِّرون الحسابات الغير دقيقة أو التطبيقات الغير مناسبة للحسومات، إن عبارة: «التعامل بتدبُّر مع المال» هي أفضل طريقة لوصف عادات اليهود في الإنفاق.

«لماذا يتصرف اليهود بذكاءٍ شديد حيال أموالهم؟»

سأل رجلٌ فرنسي صاحب مطعم راقي يهودي في أحد شوارع باريس، أجاب صاحب المطعم: «الجواب بسيط جداً؛ لأن اليهود يأكلون سمك الرنكة».

بعد ذلك أصبح الرجل الفرنسي زبوناً يومياً على المطعم، وأخذ يستهلك الرنكة بكميات كبيرة.

بعد أيام دخل الرجل الفرنسي المطعم مقطِّب الجبين، وقال: «كيف تجرؤون على دفعي لإنفاق خمسة فرنكات على الرنكة، في حين أنها تُباع في آخر الشارع بثلاثة فقط».

فأجاب اليهودي: «آها، أرى أنك قد أصبحت ذكياً أيضاً».

تاريخ اليهود في الإنفاق والادخار وتجميع الثروة

خلال موجات الهجرة من أوروبا الشرقية في بداية القرن، كان اليهود حريصين جداً على أموالهم، وربما يكون هذا هو السبب وراء سمعة البخل التي التصقت بهم، وخصوصاً في الويات المتحدة.

كان هؤلاء المهاجرون يعملون بأجور منخفضة في صناعة الثياب، ولكي يوفّروا مالاً ليُحسِّنوا من أوضاعهم البائسة كان عليهم أن يُقتِّروا على أنفسهم بشدة.

لقد كان معدَّل المبلغ الذي يملكه المهاجر اليهودي عند وصوله تسعة دولارات، وهو أقل من الخمسة عشرة دولار التي يملكها غيره من المهاجرين. إن حرص اليهود على المال غالباً ما أدَّى إلى رفضهم.

كتب يعقوب رِس في كتابه «كيف يعيش النصف الآخر» عام ١٨٩٣م كيف أن اقتصاد اليهود في الإنفاق «أصبح وسيلة للقهر عند هؤلاء الذين فرُّوا من أوروبا الشرقية بسبب الاضطهاد، فقد تعرَّضوا لأوضاع أسوأ من الأوضاع التي فرُّوا منها، لقد صادفتُ عدة مرات يهوداً من بولندا وروسيا جوَّعوا أنفسهم إلى حدِّ الإنهاك، وكانوا يعملون بشكل مُجهد ليلاً نهاراً ليوفِّروا قليلاً من المال».

لقد كانت ملاحظة رِس دقيقة لكنه فشل في فهم معنى وتأثير ما يراه على المستقبل كما ذكر سيلبرمان في كتابه (أشخاصٌ بعينهم): «لم يكن توفير المال هو النهاية بحدِّ ذاته لكنه كان وسيلة لنهايةٍ أخرى، وهي أن يصبح الإنسان صاحب عمله، أو أن يتمكن من إرسال أولاده إلى العمل، أو من إنفاق سنوات طويلة في التعلُّم لكي يدخل مهنة محترمة».

إن هذه العادات القاسية لعبت دوراً في تاريخ المهاجرين اليهود، وأثرت على عادات الادخار والإنفاق عند أولادهم، وإلى حدٍّ أقل عند أحفادهم وأولاد أحفادهم.

هذا الميل إلى التوفير كان أثراً كبيراً على ثروة اليهود، وُجِدَتْ عادات إنفاق مشابهة خلال الركود الاقتصادي في الثلاثينات، وأصبحت أساساً للعديد من الثروات سواءً عند اليهود أو غير اليهود.

إن الاقتصاد اليومي يمكن أن يكون له أثر كبير على المدى الطويل، إن سحر الفائدة المركبة سوف يحوِّل توفير ١٧٥ دولار شهرياً من عمر ٢١ سنة إلى ٦٧ سنة إلى مليون دولار عند الوصول إلى سن التقاعد، إذا استثمر المال بفائدة تبلغ ٨٪، إذا جمعنا أنماط التوفير والاستثمار عند الآلاف من اليهود العاديين سنرى الحجم الكبير لرأس المال الذي جمعه اليهود.

عادات الإنفاق عند اليهود

أعطت دراسة أجرتها مجلة (إيكسبوننت) الأسبوعية التي تصدر في فيلادلفيا صورة واضحة عن ثروة اليهود وطريقتهم في الإنفاق.

هذه الدراسات غير علمية، وهي تشير إلى أن اليهود مقتصدين لكنهم ينفقون على الأشياء التي يعتبرونها قيّمة.

- ٢٦.١٪ لديهم منزل ثاني.
- ٣٤.٧٪ سافر خارج الولايات المتحد في الإثني عشرة شهراً الماضية.
- ٤٩.٢٪ تعشَّوا خارج المنزل عشرة مرات أو أكثر في الشهر الماضي.
- ٢١٪ ينتمون إلى نوادي صحية.

السيارات

من المدهش أن دراسة مجلة (إيكسوننت) لم تظهر اقتناء اليهود للسيارات الغالية بنسبة عالية.

كانت الشيفروليت أكثر السيارات شعبية فـ ٢٢٪ من اليهود يقتنونها مقابل ٢٤٪ من عامة الناس، و ١٨٪ من اليهود يقتنون أولدزموبيل مقابل ٩٪ من عامة الناس، لكن اليهود لا يحبون سيارة الفورد فـ ٧٪ منهم يقتنونها مقابل ٢٠٪ من عامة الناس، في حين أن ٢٪ منهم لديهم سيارات مرسيدس.

وهم يفضلون السيارات اليابانية ويقتنونها بنسبة تزيد على الضعف عند عامة الناس، وواضح أن هذه السيارات يمكن الاعتماد عليها، وهي تشكل استثماراً جيداً.

إنَّ ٤٩٪ من اليهود يدفعون نقداً ثمن سياراتهم مما يبيِّن أن اليهود يعيشون ضمن حدود إمكانياتهم.

السيارات المصنوعة محلياً

نوع السيارة	نسبة الذين يملكونها من اليهود ٪	النسبة عند الناس بشكل عام٪
شيفروليت	٢٢	٢٤.١
أولدزموبيل	١٨.١	٩.٨
بويك	١٢	٩.١
كريسلر	١٠.٢	٨.٤
فورد	٧.٥	٢٠.١

نوع السيارة	نسبة الذين يملكونها من اليهود ٪	النسبة عند الناس بشكل عام٪
كاديلاك	٥.٣	٢.٩
لينكولن	٤.٦	٦.١
دودج	٣	٦
بونتياك	٥.١	٧.٢

السيارات الأجنبية

نوع السيارة	نسبة الذين يملكونها من اليهود ٪	النسبة عند الناس بشكل عام٪
تويوتا	٨.٥	٤.٩
نيسان	٦.١	٢.٧
هوندا	٦.١	٢.٧
سوباروا	٣.٧	١
أودي	٢	٠.٤
مازدا	٢	١
بي إم دبليو	١.٦	٠.٨
مرسيدس	١.٦	٠.٥
في. دبليو	١.٤	٤

شراء الكتب

من المعروف بين الناشرين أن الشعب اليهودي «شعب الكتاب» وقد ذَكَرَ موضوعٌ كُتِب عن شراء الكتب لليهود أن اليهود «يحتفلون بالكتاب ويشجعون القراءة أكثر من أي شريحة اجتماعية أخرى».

يشكِّل اليهود حجر الأساس في مبيعات الكتب ذي الغلاف القاسي «يشكلون ما بين ٥٠ إلى ٧٥٪ من مستهلكي الكتاب ذي الغلاف القاسي في الولايات المتحدة» حتى ٢٥٪ تشكل نسبة مدهشة من المبيعات الكلية مقارنة بنسبة اليهود في المجتمع.

إن الكتاب ذا الغلاف القاسي يكون أغلى من الطبعات التي تليه، وهو يزوِّد الناشرين بأكبر قدر من الأرباح، لذلك فإن اليهود الأمريكيين مهمّين جداً لصناعة النشر، إن أي زيادة لمحل كبير لبيع الكتب ستجد فيها قسماً كاملاً لكتب تتعلق بمواضيع عن اليهودية بما يفوق بكثير المساحة المخصَّصة لأيِّ مجموعة عرقية ثانية.

ينشر الناشرون حوالي خمسمئة كتاب سنوياً عن مواضيع متعلقة باليهود، في دراسة عن عادات الشراء عند القرّاء أجرتها مجلة (ريفورم جودايزم) فإنّ ٧٠٪ من اليهود ذكروا أنهم اشتروا كتاباً ذا غلافٍ قاسٍ في السنة الماضية مقابل ١٩٪ من عامة الناس.

شراء الكتب ذي الغلاف القاسي

	المعدل العام	المعدل عند اليهود
شراء الكتب خلال السنة الماضية	١٩٪	٧٠٪
شراء ١-٥ كتاب	١٣٪	٣٩٪

	المعدل العام	المعدل عند اليهود
شراء ٦-٩ كتاب	٣٪	٩٪
شراء ١٠ كتب أو أكثر	٣٪	١٧٪

هذا الميل إلى شراء الكتب موجود أيضاً في المؤسسات والجمعيات الخيرية اليهودية، تُقام المعارض التي تُجرى فيها تنزيلات على أسعار الكتب خلال شهر الكتاب اليهودي، يجري الاحتفال بهذا الشهر خلال الثلاثين يوماً التي تسبق عيد الهانوكا في نوفمبر وديسمبر.

هذه المناسبات العامة تؤكد على اثنتين من المبادئ الثمانية الأساسية التي ذكرناها في هذا الكتاب: أهمية التعليم واهتمام الإنسان بأبناء عرقه.

إن هذه المعارض هي احتفال بكونك يهودي لكنها في الوقت نفسه تجمع آلاف الدولارات لتمويل الخدمات والمناسبات المتعلقة باليهود، إضافة إلى نشاطهم في شراء الكتب لعب اليهود دوراً كبيراً في صناعة النشر.

أوجد آلفرد أبراهام نوبف داراً للنشر باسمه عام ١٩١٥م وباعها فيما بعد إلى دار (راندوم هاوس) التي أوجدها بنت آلفرد كيرف عام ١٩٢٧م.

في عام ١٩٦٥م باع كيرف شركته إلى شركة سي. آر أي التي يملكها ديفيد سارنوف بـ ٤٠ مليون دولار، ومؤخراً عام ١٩٩٨م باع ساي ودونالد اللذان يملكان شركة نيوهاوس آدفانس ببليكشن شركة (راندوم هاوس) إلى بيرتلزمان أي. جي بـ ١.٤ بليون دولار، أوجد ريتشارد ليو وسيمون آندمكس لينكولن شوستر شركة سيمون آند شوستر عام ١٩٢٤م.

كان أول كتاب قام بنشره مجموعة من الكلمات المتقاطعة سُطِّرت بقلم الرصاص، بعد ذلك بدأ بنشر كتب بوكيت بوكس وغلودن بوكس، وقد بيعت شركة سيمون آند شوستر لشركة بارا أماونت كيميونيكيشن فيما بعد اشترت شركة سومنر ريدستون شركة بارا أماونت بـ عشرة بلايين دولار عام ١٩٩٤م، وفي عام ١٩٩٨م باعت شركة سيمون آند شوستر بـ ٤.٦ بليون دولار، كذلك شركتا فايكنغ وبانتام أوجدهما اليهود، وقد تمَّ بيعها كغيرهما من دور النشر إلى شركة عملاقة، وهما مملوكتان اليوم لشركتي بينغوين وبانتام دوبليدي دِل على الترتيب.

إن شركات وارنر بوكس وليتل وبراون هي بنات لشركة تايم وارنر كوميونيكيشن التي يرأسها جيرالد ليفين، في عام ١٩٦١م أُنشئت شركة وارنر بوكس كفرع لستوديوهات الأفلام المسمَّاة وارنر بروذِر التي أنشأها هاري وآبي وجاك وصموئيل وارنر عام ١٩٢٣م، انضمَّ هاري تشيرمان إلى ماكسويل شاكيم وروبرت هاس عام ١٩٢٦م، وأنشؤوا نادي (كتاب الشهر).

بحث أكاديمي: اليهود الأمريكيون وعلاقتهم بسلوك المستهلكين.

في واحدة من الدراسات القليلة المنشورة عن عادات الاستهلاك عند اليهود أجرت إلزابيث هيرشمان، وهي مدير مساعد المؤسسة (ريتيل مانجمنت) وبروفسور مساعد لقسم التسويق في جامعة نيويورك دراسات علمية عام ١٩٨١م لكي تختبر صحة العديد من النظريات حول عادات الاستهلاك عند اليهود.

إن اليهود مستهلكون أذكياء فهم مسلَّحون بمعرفة واسعة عن المنتجات لذلك هم ينفقون بسخاء في شراء بعض المنتجات، ويقتصدون بشكلٍ عام فيما يتعلق بالبقية.

أوضحت هيرشمان أن العرق نادراً ما يؤخذ بعين الاعتبار عند تشكُّل «نظريات تتعلق بالطرق التي يُتوقَّع أن تختلف بها المجموعة عن المجتمع المحيط بها»، وقد وجدت أن اليهودية تلعب نسبياً دوراً أقوى في التأثير على سلوك معتنقيها؛ لأنها عديدة الأبعاد «عندما يولد اليهودي يتعرض لثقافة ولدين معاً أي لمجموعة من القيم تطوَّرت بواسطة التفاعل الاجتماعي والتعليمات الدينية؛ لذلك يُربَّى اليهود بطريقة متشابهة أكثر من أيِّ مجموعة أخرى.

العرق الإيرلندي مثلاً قد توجد فيه الكثير من الاختلافات اعتماداً على كون الشخص إيرلندي بروتستانتي أو إيرلندي كاثوليكي».

أجرت هيرشمان دراستان، الأولى: ضمَّت أربع كليات في مناطق مختلفة من البلاد، من بين ٢٩٨ طالب شملتهم الدراسة جاء ٩٨ طالب من نيويورك، و٤٠ طالب من جامعة ميتشيغان، و١٥٤ طالب من ولاية جورجيا، و٢٥ طالب من اليوسي إل أي.

كلُّهم كانوا بين العشرين والتاسعة والعشرين من العمر، ويدرسون إدارة أعمال، لم يكن هناك فروقات واضحة بينهم في الحالة الوظيفية أو العائلية أو الدراسية.

إضافة إلى ذلك كلُّهم كان عندهم نفس الدرجة من الولاء للمجموعة العرقية التي ينتمون إليها.

أجرت هيرشمان دراسة على مجموعة ثانية أكبر عمراً من الأولى ضمَّت أشخاصاً من مستوى اقتصادي واحد يهوداً وغيرَ يهود، من بين ٣٦٣ شخص شملتهم الدراسة من منطقة نيويورك كان هناك ١٢٠ يهودي، و١١٤ بروتستانتي، و٩٨ كاثوليكي، إضافة إلى ٣١ شخص من الأرثوذكس والهندوس والمسلمين وآخرين لا ينتمون إلى مجموعة

عرقية معينة، كما هو الحال بالنسبة للطلاب كان كلٌّ من اليهود وغير اليهود يدينون بنفس الدرجة من الولاء لمجموعتهم العرقية، كما أنه لا توجد فروقات مهمة بين اليهود وغير اليهود فيما يتعلّق بالعمر والحالة العائلية والدخل والتعليم والمهنة.

أكَّدت دراسة هيرشمان الفرضيات التالية:

الفرضية الأولى: يتعرض الأطفال اليهود لثقافتهم أكثر من الآخرين، أي أنهم يتلقون المزيد من المواد المقروءة والتدريبات والتعليمات الخاصة، والمشاركة مع مجموعتهم العرقية.

الفرضية الثانية: يسعى البالغون من اليهود للحصول على معلومات أكثر من العرقيات الأخرى، أي أنهم أكثر اطلاعاً على مصادر المعلومات، وقد سئل المشاركون في الدراسة عن آخر ما اطّلعوا عليه من خلال وسائل الإعلام بما فيها الراديو والتلفزيون والمجلات والجرائد.

الفرضية الثالثة: يميل اليهود أكثر من غيرهم إلى الترحيب بالإبداع واستخدام المنتجات الجديدة، يرحب المستهلكون اليهود أكثر من غيرهم بتجريب المنتجات الجديدة بغض النظر عن آراء الآخرين، لقياس ذلك سئل الأشخاص عن رغبتهم في استخدام منتجات جديدة، وقد تمَّ استطلاع رأيهم في خمسة عشرة منتج تتراوح ما بين الأشياء التي تُستخدم بشكل شخصي (مصفِّف شعر جديد) إلى الإيديولوجيات العامة (الأفكار الدينية والسياسية).

الفرضية الرابعة: يتحدث اليهود أكثر من غيرهم عن المعلومات المتعلقة بالمنتجات التي يستخدمونها، فهم يتكلمون أكثر عمّا اشتروه، وينقلون تجربتهم للآخرين.

وجدت هيرشمان أن اليهود يختلفون بشكل واضح عن غير اليهود في كل النواحي الأربعة السابقة، إن نتائج بحث هيرشمان تؤكد الصورة التي رسمناها عن اليهود في أنه مبذِّرون بشكل انتقائي لكنهم اقتصاديون بشكلٍ عام.

يشير هذا البحث أنه بشكل عام عندما نتحدث عن المشتريات اليومية فإن اليهود يبدون معرفة أكثر بهذه المنتجات، مما يجعلهم يشترون البضاعة الأفضل وبالسعر الأقل، وتعود هذه العادات إلى قدرتهم على الادِّخار وتوفير رأسمال من أجل الاستثمار، إضافة إلى ذلك يشير البحث إلى أنَّ اليهود عندما يجدون بضاعة جيِّدة يتبادلون المعلومات فيما بينهم فيستفيد المجتمع، إن هذا له تطبيقات واسعة عند المسوِّقين الذين يريدون التسويق لمنتجات جديدة مستعينين بقادة الرأي في المجتمع.

تحديد المستهلكين اليهود

في عصر الكمبيوتر من السهل استهداف شريحة معينة، وقد اهتم المسوِّقون بأسماء اليهود من أجل الاتصال بهم بريدياً أو هاتفياً، وقد نشرت شركة أي. بي داتا أو ميلوكي (دليل التسويق المباشر إلى المجتمع اليهودي) الذي يؤجر الأسماء الموجودة في أكثر من ٣٠٠ قائمة، وتدعي الشركة أنه أكبر قائمة عن أسماء اليهود، حيث تمَّت الاستعانة ببرنامج يسمّى برنامج تحديد الأسماء اليهودية (JESIP) وتستطيع الشركة أن تضمن أنَّ الاسم يهودي بنسبة ٩٥٪ «كل اسم يهودي تمَّ استقصاؤه بشكل فردي بالاستعانة بعلماء اجتماع وتاريخ وغيرهم»، وتدَّعي الشركة «باستخدام أكثر من ٨٥ ألف اسم يهودي، ثمَّ استخدام نموذج إحصائي يمكن استعماله للتنبّؤ بأن الاسم يهودي».

المعلومات تساعد على توضيح صورتنا كمستهلكين اقتصاديين عموماً، ولكن مبذرين في بعض الأحيان، هناك ٥٧ ألف يهودي على قائمة المساومين في فينغرهَت

كاتالوج، و٢٤٣ ألف على قائمة المساهمين، في متحف تذكر ضحايا هولوكوست في واشنطن العاصمة جمعوا حوالي ١٦٨ مليون دولار، ولأن اليهود يشترون الكتب هناك تسعة عشرة قائمة متوفرة متعلقة بالكتب تضمُّ أكثر من ٤٧٨ ألف اسم تتراوح ما بين «عمالقة البيسبول اليهود» (١٩٠٠) إلى الذي اشتروا «الموسوعة اليهودية» (١٤٠٠٠)، هناك أيضاً ٢٣ ألف اسم على قائمة اليهود الذين يشترون الشوكولاته، يوجد ٣٥ ألف يشترون عن طريق البريد المأكولات الشهية التي اشتهر بها في نيويورك المحل المشهور عالمياً [سيكوند إيفينوديلي] ويبلغ عدد جامعي صور الكارتون السياسي من اليهود ٤.٣٠٠ إذا أردت أن ترسل بطاقة معايدة بالسنة اليهودية الجديدة إلى كل بائعي الألماس اليهود في شارع سيفنتي فورستريت عليك أن تشتري ١٧٠٠ كرت.

هناك قائمة من اليهود الذين يشترون ويدعمون وينتمون إلى كلِّ شيءٍ تقريباً.

بالنسبة للنشاط الاجتماعي يوجد أكثر من سبعين قائمة من المتبرعين اليهود وكأمثلة عن ذلك:

آمنستي انترناشونال (٢٩٠٠٠).

غرين بيسي (٢٤٠٠٠).

سايرا كلب (١٢٠٠٠).

أي. سي. إل. يو (٢٦٠٠٠).

بلاند بارنت هود (٢٩٠٠٠)..

هاندغَنْ كونترول (٣٠٠٠٠).

وحتى هيرتيج فاونديشن المحافظة.

إن أصل كل هذه القوائم هو الدليل الوطني للمواطنين اليهود، فهو يضم حوالي ٢.٥ مليون اسم، وبمساعدة الكمبيوتر تستطيع أن تستخرج الأسماء بحسب العمر والمهنة والتعليم، واستخدام بطاقات الدفع، والكثير من المعايير الأخرى.

المال يعني القوة والأمان بالنسبة لليهود

إن اليهود الذي لديهم دخلاً أعلى وعادات إنفاق تتحكم بها قد كوَّنوا ثروات شخصية اعتماد عليها المجتمع اليهودي، يوضِّح كتاب (المليونير الذي يقطن بجوارك) إن إحدى الصفات المشتركة التي تجمع بين أصحاب الملايين هي أنهم يعيشون تحت مستوى متوسط دخلهم.

بالنسبة لليهود تعتبر الثروة أداةً للنجاة فبدون المال يعتبر اليهود أنفسهم «عاريي الصدر أمام أعدائهم».

في أوروبا القديمة عُزِل اليهود وقُيِّدوا وفُرِضَت عليهم ضرائب من كل الأنواع، فقد كان عليهم أن يدفعوا ضرائب خاصة للصلاة والسفر والزواج وحتى لدفن موتاهم، المال هو مصدر القوة، والحصول عليه بدون تعليم يمكِّن الإنسان من الحصول على أشياء كثيرة، ولكن لا يعطيه الأمان الكافي للمحافظة على مكتسباته.

في إحصائية قامت بها مجلة (ريفورم جوديزم) تبيَّن أن اليهود يملكون كمية كبيرة من الممتلكات النقدية، أو التي يمكن تحويلها بسهولة إلى نقد.

على سبيل المثال ٢٧٪ من عامة الناس يملكون أسهم وسندات في حين أن ٧٣٪ من اليهود الجدد يملكون ذلك، وعندما نحسب الأمر بالدولارات تصبح الفروق أكثر وضوحاً.

المدَّخرات والاستثمارات المملوكة

المبلغ	المعدل العام	المعدَّل بين اليهود
أي مبلغ	٪٢٧	٪٧٣
٥٠٠٠٠-٩٩٩٩٩ دولار	٪٢.١	٪١٢
١٠٠٠٠٠ دولار أو أكثر	٪١.٨	٪٣٨
١٠٠٠٠٠-٤٩٩٩٩٩ دولار	-	٪٢٤
٥٠٠٠٠٠- ٩٩٩٩٩٩ دولار	-	٪٧
مليون دولار فأكثر	-	٪٧

معدل القيمة المملوكة= ٢٥٥.٠٠٠

متوسط القيمة المملوكة= ١١٠.٤٠٠

(دراسة سيمون للإعلان والأسواق ١٩٨٩م، مكتب سيمون للأبحاث المتعلقة بالأسواق ١٩٩٠م).

بالنسبة لليهود لا يعتبر المال قوَّةً تمكِّنهم من شراء الأشياء، بل هو قوة بحد ذاته، المال يتغلَّب على العنصرية في كثير من الأحيان خصوصاً في أمريكا، في بريطانيا العظمى ما زال هناك المجتمع الكلاسيكي الذي لا تستطيع الثروة الحديثة اختراقه، في الولايات المتحدة يخترق المال الحواجز أسرع من أي واسطة أخرى، فالثروة تتحدث بوضوح وبصوتٍ عالٍ، البعض لا يحب اليهود لكنَّ معظمهم يتقبل أموالهم واستجابةً للأماكن

التي لا يرحَّب فيها بأموال اليهود يبني اليهود أماكنهم الخاصة «إذا كنت لا تستطيع الانضمام إلى نادي البلاد سنبني نادياً خاصاً بنا»، «إذا كنت لا تستطيع الممارسة في المستشفى التي تعمل بها، سنبني مستشفانا الخاص».

المال يعني أيضاً السلامة الجسدية والنجاة، استخدام اليهود أموالهم عبر القرون ليشتروا الحماية من أصحاب النفوذ المحليين كالملوك أو الأمراء ليحموا أنفسهم من حملات معاداة السامية.

لقد كانت تجربة النازية استثناءً خاصاً، إذ لم يستطع اليهود شراء حريتهم وحياتهم؛ لأن كره النازيين لليهود فاق جشعهم إلى المال، وهذا دفع اليهود إلى جعل دعم إسرائيل والحريات المدنية في الولايات المتحدة واحدة من أولوياتهم اليوم.

على مستوى إدارة اقتصاد الأسرة تتضح نظرة اليهود إلى المال في أوقات الأعراس، في الأعراس التقليدية يتم إغراق العروسين بهدايا تتراوح ما بين التحف الكريستالية وتلك المصنوعة من الفضة، بالنسبة لليهود يبدو غريباً لعروسين شابين أن يملكا كل هذه التحف الكمالية؛ لذلك تُقدَّم معظم الهدايا في أعراس اليهود على شكل نقود، قد يظن البعض أن هدية النقود لا تحمل طابعاً شخصياً لكنها في الحقيقة تعتبر هدية شخصية جداً، فهي تعني «إننا نهتم بك إلى درجة أننا نعطيك الخيار لتشتري هديتنا وفق أكثر الأمور إلحاحاً بالنسبة لك»، قد يحتاج العروسان إلى المال لبناء منزل جديدٍ، او شراء فرشٍ للمنزل، أو دفع ديون مستحقة، ولربما للبدء بعملٍ جديدٍ أو لوضعها في البنك وإضافتها إلى مدَّخراتهما.

كم آلة لتحميص الخبز أو لمعالجة الطعام تحتاج إليها؟ إنها مسألة أولويات.

التوفير الغير مؤلم يوفِّر الكثير من المال

إن الاقتراحات التالية لتوفير المال سهلة الاتباع، ويمكن أن تؤدي إلى تجميع مبلغ كبير من المال مع الوقت، في الحقيقة لا يوفِّر عامةُ الناسِ شيئاً، وغالباً ما يُعتبر منزل العائلة هو الثروة التي تدخرها.

إن متوسط دخل الفرد في الولايات المتحدة هو ٥٦ ألف دولار سنوياً، بالمقابل لعب الإنفاق المدروس دوراً كبيراً في نجاح اليهود المالي.

لقد أنهى أجدادنا فترة عملهم دون أن يجمعوا ثروة كبيرة فمتوسط ما جمعه شخص تعدَّى الخامسة والستين من العمر يعادل ١٠٦ ألف دولار تقريباً، إذا أضفنا إلى ذلك إعانات التأمين الاجتماعي وما يمكن أن يُدرِّه مشروع صغير فإن الدخل السنوي لن يتعدى عشرين ألف دولار.

قبل أن نتحدث عن اقتراحات التوفير يجب أن لا ننسى الحكمة القائلة: «لا تقف فوق الدولارات لكي تلتقط البنسات» من كتاب (مبنيٌ لا شيء) الذي يتحدث عن اليهوديين المؤسسين لمؤسسة (هوم ديبوت)، وهما بيرنارد ماركوس وآرثر بلانكس اللذين تُعد قصتهما أكثر محاولات الادخار كلفةً في التاريخ.

في عام ١٩٧٨م كان ماركوس وبلانك قد فُصلا لتوهما من مؤسسة (هاندي دان هاردوير) وكانا يبحثان عن مستثمرين لكي يحقِّقا فكرتهما عن محلات بيع الأقراص المدمجة الضخمة.

لقد تبيَّن لهما أنهما سيحققان أرباحاً ضخمةً إذا اشتريا البضاعة من المصانع مباشرةً ووفّراها للزبائن، والتقيا بروس بيرو الذي أعجبته الفكرة، لكنه توقف عندما طلب

ماركوس من الشركة التي ستتأسس (هود ديبوت) أن تدفع أقساط سيارته الكاديلاك كان رد بيرو كما جاء في الكتاب «إن رجالي لا يقودون الكاديلاك إنهم يقودون الشيفروليه»، فأجابه ماركوس: «إن هذه سيارة عمرها أربع سنوات، ومن الأرخص أن أقتنيها على أن أشتري شيفروليه جديدة»، لم يتزحزح بيرو عن موقفه، لكن العقد استمر واشترى بيرو ٧٠٪ من أسهم الشركة الجديدة بـ ٢ مليون دولار، وهي تساوي اليوم ٦٠٠ بليون دولار في سوق الأسهم، ومع أن بيرو لا يعاني الكثير إلا أن «عقلية الكاديلاك» تلك منعته من اللحاق ببل غيتس على رأس قائمة أغنياء العالم.

هاك بعض الاقتراحات التي يمكن أن تحوِّل بسهولة الادخارات البسيطة إلى أرباحاً هائلة مع مرور الوقت، إذا طبقت هذه الاقتراحات بدءاً من سن الواحدة والعشرين واستمرَّيت حتى سن التقاعد –السابعة والستون– واستثمرت بمعدَّل فائدة سنوي يبلغ ٨٪ فإنك ستحصل على النتائج التالية عند الوصول إلى سن التقاعد:

١) اشتري سيارة معتدلة الثمن، واستخدِمْها لفترة طويلة: ١.٠٤٦.٠٦٥ دولار

٢) خذ غداءَك إلى مقر عملك مرَّة في الأسبوع: ١٧٤.٠٦٥ دولار.

٣) استخدم كوبونات الخمس دولارات مرَّة في الأسبوع: ١٠٨.٧٩٠ دولار.

٤) كُلْ في المنزل بشكل أكثر تواتراً: ١٢٥.٥٢٧ دولار.

٥) تجاوز وجبات الطعام السريعة والقهوة في العمل يومياً: ٢١٧.٥٨١ دولار.

٦) التدخين مضرٌّ بصحتك: ٤٥٦.١٧٦ دولار.

٧) اشترِ تأميناً على الحياة: ٢٠٩.٢١٣ دولار.

اشترِ سيارة معتدلة الثمن، واستخدِمْها لفترة طويلة

بعد شراء المنزل يأتي شراء السيارة على قائمة الأولويات، الفرق الكبير هو أن السيارة تتناقص قيمتها، على الرغم من أن العديد من الناس يعتبرون سياراتهم امتداداً لشخصياتهم، وتعبيراً عن وضعهم الاجتماعي، فإن تكاليف السيارات تشكل خطراً كبيراً على ثروتهم.

بالمقابل يُعتبر التوفير في نفقات السيارات فرصة لبناء رأسمال كبير، إذا اشتريت سيارة متوسطة السعر تحتاج إلى القليل من الصيانة، ومستخدمة لفترة وجيزة، وحافظت عليها حتى تقطع ١٠٠ أف ميل، فإنما توفِّره خلال فترة حياتك سيكون مبلغاً هائلاً، ستوفر نفقات شراء سيارة، والتأمين في السنوات القادمة والصيانة، إذا اشتريت سيارة لا تحتاج إلى الكثير من الصيانة كما هو مذكور في مجلة «تقارير الزبون»، وأفضل ما في الأمر أنك عندما تشتري سيارة كهذه سوف تقضي عدة سنوات دون أن يكون عندك أقساط شهرية تدفعها ثمناً للسيارة (لقد دفعت ثمن سيارتي منذ عقدٍ من الزمن).

عندما يعرض عليك البائع الطلاء المانع للصدأ لا تستجب له، لأن معظم السيارات الحديثة تُطلى بمانعٍ للصدأ في المصنع، إضافةً إلى تراكم مكوِّنات مانع الصدأ قد يسد الثقوب التي تمرِّر الماء في الأبواب والأماكن الأخرى، مما يزيد من احتمال حدوث الصدأ.

الخطورة الأخرى هي الكفالة الممدَّدة، يتقاضى البائعون عمولة كبيرة على تمديد الكفالة؛ لأنها تحقق لهم أرباحاً كبيرة، معظم الأجزاء الأساسية للسيارة مغطاة بالكفالة الأصلية، وفي حالة السيارات المستخدمة تنتقل الكفالة إلى المالك الجديد، عند بيع

السيارة حاول أن تعرف فيما إذا كانت الكفالة نسخة عن الكفالة الأصلية، وفيما إذا كانت القطع التي لا تغطيها الكفالة ستكلِّفك كثيراً، إضافة إلى أنك إذا اشتريت سيارة جيّدة فإن كلفة الإصلاح ستكون قليلة.

عندما تفاوض البائع حول سعر السيارة، استشر أحد المواقع على الانترنت مثل: autolsjtel.com فهي تزوِّدك بمعلومات قيّمة عن أثمان السيارات، وأسعار الميزات الإضافية فيها مما سيساعدك على الوصول إلى أفضل سعر.

إذا استخدمت الانترنت يمكنك أن تحدِّد صفات السيارة التي تريدها وفق المبلغ الذي ستدفعه، وستتأكد من أنك ستبرم صفقة جيدة.

إن شراء سيارة بالتقسيط حماقة، بدأت هذه الظاهرة في الثمانينات عندما أصبحت أسعار السيارات فوق قدرة المستهلكين، وعندما أصبح كثير من الناس يريدون قيادة سيارات تفوق مستوى دخلهم، في النهاية لن تكسب شيئاً، وغالباً ما ستدفع مزيداً من المال بسبب الاهتراء الزائد والأميال الزائدة، فقط عندما تُستأجر السيارة من أجل العمل، وعندما يكون من الضروري إعطاء صورة فخمة للزبائن يمكن لشراء سيارة بالتقسيط أن يكون أمراً منطقياً.

في المعدَّل يمكن أن توفِّر ٢٥٠٠ دولار سنوياً بشراء سيارة واستخدامها لسنوات، إذا اتبعت هذه الاستراتيجية طوال حياتك، واستثمرت المال بشكل منتظم بفائدة قدرها ٨٪ ستجمع ١.٠٤٦.٠٦٥ دولار عندما تبلغ سن التقاعد.

كذلك يمكنك أن توفِّر في تأمين السيارة إذا استخدمت الانترنت بتجنب شبكات الوسطاء المكلفة يمكنك أن توفر الكثير من المال كل عام.

إن شركة جيكو (geico.com) وريلانس دايركت (reliancedirect) هما شركتان كبيرتان لهما سمعة ممتازة تبيعان تأمين السيارات بأسعار منافسة جداً.

بالمناسبة إذا استأجرت سيارة خلال العطلة أو من أجل العمل، سيحاول البائع أن يبيعك أكثر تأمينات السيارات ربحاً، راجع تأمين سيارتك أو سيارة شركتك في معظم الحالات ستجد أنه مغطّى بخطتك الخاصة.

خذ غداءَك إلى مقر عملك مرَّة في الأسبوع

إن متوسط سعر الغداء مع الإكرامية يبلغ حوالي عشرة دولارات، إذا قرَّرت أن تأخذ غداءَك إلى العمل مرَّة في الأسبوع، ستوفِّر ٤١٦ دولار سنوياً، وهذا سيعود عليك بأرباح تقدَّر بـ ١٧٤.٠٦٥ دولار عند بلوغك سن التقاعد إذا بدأت في سن الواحدة والعشرين.

استخدم كوبونات الخمس دولارات مرَّة واحدة أسبوعياً

إن الكوبونات مفيدة جداً إذا استخدمتها لشراء أشياء تشتريها عادةً، كمنتجات الأوراق والحبوب والمعلبات وأوراق التواليت والصابون والمنظفات، إن ٢٦٠ دولار التي ستوفِّرها كل عام ستتحول مع الاستثمار إلى ١٠٨.٧٩٠ دولار عندما تبلغ سن التقاعد.

كُلْ في المنزل بشكلٍ أكثر تواتراً

إذا تجنَّبت وجبة واحدة خارج المنزل كل شهر، وأعددتَ بدلاً منها وجبة خاصة في المنزل، فإنَّ ما ستوفِّره سيكون مبلغاً مثيراً للشهية!

افترض أنك ستنفق خمسين دولاراً على وجبة محترمة خارج المنزل، إنَّ مكنات وجبة مماثلة في المنزل لن تتعدَّى خمسة وعشرين دولاراً، وهكذا ستوفِّر ٣٠٠ دولار في السنة،

ستنمو إذا استثمرتها إلى ١٢٥.٥٢٧ دولار عندما تصل إلى سن التقاعد، وحتى لو أخذنا التضخم بعين الاعتبار فإن هذا المبلغ يُعتبر ربحاً عظيماً.

إذا أردت أن تأكل خارج المنزل، فإن وجبة الطعام التي تُقدَّم في معظم المطاعم تكفي لاثنين، إن توزيع الكلفة على شخصين هو طريقة جيدة لتجنُّب الإفراط في الطعام ولتوفير المال.

إذا كنت تتعشى لوحدك يمكنك أن توفِّر وجبة ثانية للغد، إذا كنت بصحبة شخصٍ آخر يمكنكما أن تتشاركا في المقبِّل، اعتماداً على المطعم الذي تأكل فيه يمكن أن توفِّر من خمسة دولارات إلى خمسةٍ وعشرين دولاراً كل مرَّة.

تجاوز وجبات الطعام السريعة والقهوة الغالية في العمل

قد يكون الأمر صعباً بالنسبة للأشخاص الذين اعتادوا على أكل وجبات صغيرة خلال اليوم، إلا أنه يوفِّر الكثير من المال إضافة إلى أنه يخفف الوزن ويفيد صحيّاً.

إذا وفَّرت دولاراً واحداً في كل يوم عمل بدءاً من سن الواحدة والعشرين سيكون لديك مبلغ ١٠٨.٧٩٠ دولار عندما تصل إلى سن التقاعد، وإذا كنت ممن يكثرون من أكل الوجبات الصغيرة ستوفِّر دولارين يومياً، وسيكون لديك مبلغ ٢١٧.٥٨١ دولار عند سن التقاعد.

التدخين مضرٌّ بالصحة

التدخين مضرٌّ بصحتك الجسدية والمالية أيضاً، وكما أن الأمراض الناجمة عن التدخين تفتك بصاحبها بعد فترة من الزمن، كذلك الفوائد الناجمة عن عدم التدخين تؤتي ثمارها بعد فترة من الزمن.

افترض أنك تدخن علية سكائر واحدة في اليوم، إنَّ سعر علبة السكائر عام ١٩٩٩م مع الأخذ بعين الاعتبار كل الضرائب الجديدة هو ٣ دولارات، لنفترض أن السعر سيرتفع بمعدل ٥٪ سنوياً، ولنفترض أنك أقلعت عن عادة التدخين وأنت في والوحدة والعشرين من عمرك، واستثمرت المال الذي وفَّرته، ستبلغ قيمة المبلغ الذي ستوفَّره عندما تصل إلى سن التقاعد ٤٥٨.١٧٦ دولار.

إذا أقلعت عن التدخين في سن الخامسة والعشرين ستوفِّر ٣٣٣.١٤٦ دولار، وفي سن الثلاثين ستوفِّر ٩٥.٦٤٩ دولار.

هذه الأرقام متواضع للغاية؛ لأننا لم نحسب الخصومات التي سيحصل عليها غير المدخن عندما يشتري تأميناً على الصحة، أو الحياة، ولم نحسب فواتير تنظيف الأسنان، وأيام العطل والفواتير الطبية التي تسببها الأمراض المتعلقة بالدخان.

اشتر تأميناً على الحياة عن طريق الانترنت

إن التأمين يعيش ثورةً ستعود بالنفع على الزبائن، فالشبكات القديمة تئنُّ تحت وطأت منافسة شركات الانترنت الحديثة التي توفِّر النفقات الإضافية، فبالإجابة على بعض الأسئلة عن حاجاتك يجدون لك أفضل تأمين بأنسب سعر ممكن، إن التنافس شديد جداً إلى درجة أن الأسعار منخفضة في كل الأوقات، بدفع ٤٠٠ دولار سنوياً فقط يمكن أن تشتري إذا كنت غير مدخن وبصحة جيدة تأميناً على الحياة بمبلغ ٤٠٠ ألف دولار.

يقترح الخبراء أن تشتري بوليصة تأمين تساوي خمسة أضعاف راتبك السنوي على الأقل إذا لديك من تعيلهم، لذلك تعتبر بوليصة بمبلغ ٤٠٠ ألف دولار مناسبة لعائلة يبلغ دخلها السنوي ٨٠ ألف دولار.

لنفترض أنك اشتريت تأميناً من وسيطك المحلي بـ ١٠٠٠دولار، أو تأميناً على الحياة بمبلغ أكبر، إذا كنت تريد ميزة حساب الادخار للتأمين على الحياة من الأفضل أن تستثمر المال بنفسك، وأن تشتري التأمين بشكل منفصل.

إذا كنت تدخر ٥٠٠ دولار سنوياً على الأقل، وبدأت الاستثمار وأنت في سن الواحدة والعشرين، واستمريت إلى سن السابعة والستين سيكون لديك ٢٠٩.٢١٣ دولار عندما تبلغ سن التقاعد.

هل تريد التأكد من الأمر؟

هناك عدة مواقع متوفرة: سيليكت كوت، كوتيسميث، تيرم كوت، برايم كوت، ماستر كوت، إنشور ماركيت، إيكوت.

أثناء الادخار هناك بعض الاقتراحات المنطقية الإضافية:

استفد بشكل كامل من خطط (K) ٤٠١ وإيراس (IRAS).

إن حسابات الإيراس (IRAS) وخطط (K) ٤٠١ هي من أفضل الوسائل الاستثمارية التي يمكن أن يحوزها الإنسان.

عندما تستثمر المال قبل أن تؤخذ منه الضريبة تكسب من ١٥-٤٠٪ (بحسب قيمة الضريبة)، إضافة إلى ذلك بالدخول في خطة (K) ٤٠١ قد يعتبر الموظف مساهمتك زيادة في رأسمالك.

ما أن تستثمر هذه الأموال حتى تزداد بدون دفع ضريبةٍ عليها، إلى أن تُدفع الضريبة من الأرباح عندما تسحب الأموال عند بلوغ سن التقاعد، في حساب Roth IRA لا يوجد توفير آني في الضرائب لكن الأرباح تكون مُعفاة من الضرائب.

على أيِّ حال إن السبيل الأول للتوفير يكون بخلط احتمالات الاستثمار ذات الميزات الضريبية، في استطلاع على قراء مجلة (جويش إيكسبوننت) الذي أُجري عام ١٩٩٨م تبيَّن أن ٦٩٪ من اليهود لديهم حساب IRA مقابل ٢٧.٨٪ من كل البالغين في الولايات المتحدة.

عندما تشتري دعماً مالياً متبادلاً لخطط التقاعد الخاصة بك انتبه لئلا تشتري دعماً يتطلب أقساطاً مسبقة، إلا إذا كنت تعرف حقاً ما الذي تفعله؟، حتى لو كان الدعم المالي بدون أقساط مسبقة يجب أن تتأكد من عدم وجود أقساط خفية.

إن إضافة نسبة مئوية إلى أرباح استثماراتك سوف يجمع مبلغاً كبيراً مع الوقت، إن مجموعة الدعم المالي ذي الأقساط القليلة المسمَّاة فانغارد غروب (vanguard.com) هي مكان ممتاز تضع فيه أموالك، تزوِّدك مؤسسة مورنينغ ستار (Morningstar.com) بنسبة معقولة على كل أشكال الدعم المالي وتوفِّر لك أشكال متنوعة من الدعم الإضافي لتنوِّع من سنداتك المالية، عندما تكون ٨٠٪ من صناعة الدعم المالي المتبادل غير قادرة على بلوغ قمة المؤشرات المالية، فإن شراء سندات ذات أقساط منخفضة يُعتبر فكرة جيدة.

إذا كنت تتاجر بالأسهم والسندات الشخصية، فإن وسيطاً قليل التكلفة عبر الانترنت يمكن أن يوفِّر عليك المال مقارنة بالوسطاء الذي يقدمون خدمة كاملة، والذين يزوِّدونك بالقليل من النصيحة، ويكون تنفيذهم أكثر بطأً، وغالباً ما يقومون بإجراءات غير مرغوب فيها، يؤدِّي وسطاء الانترنت خدمة مشابهة بكلفة أقل، حتى لو أجريت من خمسة إلى عشرة صفقات في السنة، فإن توفير خمسين إلى مئتي دولار في كل صفقة يجمع مبلغاً كبيراً.

تعتبر شركتا (إي تريد) و(شواب) من الشركات الوسيطة عبر الانترنت ذات الكلفة القليلة، إذا أعطاك الوكيل الفرصة للمشاركة في أحد شركات الـ IPO الرابحة عبر الانترنت حافظ على إخلاصك؛ لأن وسيطك عمل على اكتسابه.

تجنَّب دفع الفواتير في نوادي الشراء

إن الأشخاص الذي يتسوَّقون في نوادي الشراء تلك يقعون في فخ إنفاق المال من أجل توفير المال، عليك أن تدفع قسطاً سنوياً مقداره ثلاثين دولاراً، ثم عليك بعد ذلك أن تلتزم بشراء أشياء ممدِّدة لكي تنعم بخصمٍ محترمٍ.

بسبب المنافسة الشديدة بين أسواق تجارة التجزئة اليوم انخفضت قيمة التخفيضات التي تقدمها هذه النوادي بشكل كبير، هذه النوادي لا تقبل الكوبونات وكثيرٌ من المنتجات التي تستهلك بكثرة كالحبوب والمحارم، يمكن أن تُشترى بالكوبونات بدلاً من الاشتراك في هذه النوادي.

إضافة إلى ذلك، إذا اشتريت الكثير من أي منتج فإن الطبيعة البشرية ستدفعك إلى الإسراف في استهلاكه، وإذا كان هذا المنتج طعاماً فإن ذلك بالطبع سيضرُّ بك.

ابقَ متزوجاً إذا استطعتَ ذلك، الطلاق مكلفٌ جداً

تنتهي حوالي ٥٠٪ من الزيجات في الولايات المتحدة بالطلاق، وهذا ليس خبراً سيئاً للصحة العاطفية والعقلية لعائلاتنا، بل هو خطر داهم يهدِّد الصحة المالية للمواطنين.

إن نفقة الزوجة المطلقة وأجور المحامين مرتفعةٌ جداً، إضافة إلى أن المرء يخسر التوفير الناجم عن المشاركة في ثمن المنزل وتكاليف الحياة، كما أن النفقات التي سيتحملها كل من الزوجين للشعور بالسعادة عندما يُصبحا عازبين مرَّة ثانية قد تكون كبيرة.

تبلغ نسبة الطلاق في العائلات اليهودية ١٢٪ وهي ربع نسبة الطلاق عند الأمريكيين، إنَّ ذلك يدعم الوضع المالي للعائلات اليهودية مقارنةً ببقية السكّان.

لم يتم بشكل علمي اكتشاف أسباب هذا الانخفاض في نسبة الطلاق، لكن هناك بعض الأسباب اليهودية الواضحة التي تخطر في البال، إن انخفاض نسبة الطلاق في مجتمع ما يزيد الضغط الاجتماعي الذي يدفع العائلات إلى المحافظة على تماسكها، كما أن الدخل العالي يزوِّد الأزواج الغير سعداء بفرص عديدة لكي يحوِّلوا اهتمامهم عن علاقاتهم الزوجية إلى تحقيق أهداف اجتماعية ومادية أخرى، حتى في الزيجات الغير سعيدة يميل الأزواج إلى الاستمرار فيها كما فعل موسى طوال أربعين عاماً في الصحراء، وربما يكون تاريخ اليهود الطويل في المعاناة قد امتدَّ إلى الزواج.

كان زواج سادي وموريس تعيساً جداً فقد كان يتشاجران ويتخاصمان طوال الوقت، بعد ثلاثةٍ وستين عاماً من الزواج قرَّرت سادي أن تطلب الطلاق.

وقفت سادي أما القاضي لتسرد له قائمة بعادات زوجها السيئة التي جعلت حياتها معه لا تُحتمل.

أنصت القاضي باهتمام لها ثم قال: «لا أصدق هذا، بعد ثلاثة وستين عاماً من الزواج، لماذا تطلبين الطلاق بعد كل هذه السنوات؟».

أجابت سادي: «يكفي، لم أعد أحتمل!!».

إضافة إلى أن الطلاق المدني يُوقِع الأزواج اليهود في المشاكل، ويتكبّدون المزيد من النفقات للحصول على الطلاق الشرعي؛ ليتمكّنوا من الزواج مرَّة ثانية.

طبقاً للقانون الديني يجب أن يبرز الرجل وثيقة تدعى «احصل» بعد أن تفشل جهود إنقاذ الزواج، وعلى الزوجة أن تقبل وثيقة «احصل» قبل أن يصبح الطلاق معترفاً به، بدون هذه الوثيقة فإن الأطفال الذين يولدون في الزواج الثاني يُعتبرون غير شرعيين في الدين اليهودي.

تحدث المشاكل عندما يرفض الرجل أن يُعطي زوجته هذه الوثيقة، في القانون اليهودي يمكن للرجل أن يتزوج بدون هذه الوثيقة، إذا جمع توقيع مئة حاخام، أما الزوجة فلا يشملها هذا الاستثناء، وتظل تحت رحمة الزوج، على أيِّ حال كلٌّ من الطلاق المدني والشرعي يمكن أن يُصبح بشعاً ومكلفاً.

ابتعد بمدَّخراتك -المالية- عن البنوك التجارية

يحتفظ العديد منا ببعض المال نقداً لدفع النفقات الطارئة، ولكن إذا كنت تحتفظ بهذا المال في حساب سوق المال، أو حساب ادخاري في بنك عادي فأنت عملياً تتبرع لهذا البنك، إذا كنت تريد أن تتبرع بمبلغ يصل إلى مئات الدولارات سنوياً، فعلى الأقل اختر تبرعاً يدعم هدفاً نبيلاً، وتكسب منه تخفيضاً في الضرائب.

تبلغ نسبة أسواق المال في البنوك التجارية ما بين ٢ إلى ٣٪ عن النسبة في منزل السمسرة، أي أقل بـ ٥٠٪، في عام ١٩٩٩م بلغت النسبة في مؤسسة تشارلز شواب وَن على أسواق المال ٤.١٨٪، إن بنك فرست يونيون، وغيره من البنوك الكبرى تدفع سنوياً ١.٨٪ أو أقل، إذا كنت تريد نقوداً يسهل الحصول عليها بإمكانك أن تكتب شيكاً على حساب للسمسرة تماماً كحساب الشيكات، يَملك السماسرة الآخرون نسب على الأسواق المالية لا تقل جاذبية عن هذه النسب.

تجنّب الديون على حساب بطاقات الدفع المسبق
واجعل بطاقات الدفع المسبق مصدراً للدخل

لقد صُمِّمت بطاقات الدفع المسبق ليُحسن ويُساء استخدامها، وأنا لا أعني بإساءة الاستخدام نسبة الفائدة العالية التي تتصف بها شركات الدفع المسبق، وإنما أعني كيف تستفيد من شركات الدفع المسبق؟

القاعدة الأولى: لا تستخدم بطاقة الدفع المسبق لدفع ثمن حاجةٍ لا تريد دفع ثمنها في الشهر القادم، إذا كان دخلك أو النقود التي تحصل عليها لا تُغطِّي نفقاتك فأنت تعيش فوق مستوى دخلك.

إن ديون البطاقة مسبقة الدفع أسوأ نوع من أنواع الديون، ويجب تجنبها كما يُتجنب الطاعون الذي أرسله الله على قوم فرعون، إذا تراكمت ديون البطاقات مسبقة الدفع عوِّض الدين ببطاقات منخفضة النسبة، وبالقروض المنزلية منخفضة النسبة، وغيرها من وسائل الادخار.

من ناحية أخرى تعتبر بطاقات الدفع المسبق طريقة جيدة للاستفادة من الدين الذي لا فائدة له، فالفترة التي تنقضي بين إنفاق المال ودفع فواتير البطاقات تعتبر قرضاً خالياً من الفائدة، إضافةً إلى ذلك إذا أردت أن تستغل فوائد عائلة ديسكفري لبطاقات الدفع المسبق يمكنك أن تحصل على حسمٍ قدره ١٪ على ما أنفقته.

لكي تستفيد بشكل كامل من هذه الفرصة، يجب أن تستخدم هذه البطاقات للدفع بدلاً من البطاقات الأخرى، كما أن ذلك يجعل مراجعة دفتر شيكاتك أكثر سهولةً؛ لأنك تكتب شيكات أقل.

إذا كان إدمانك على استخدام بطاقات الدفع المسبق قوياً، وتريد أن تحافظ على التوازن، استخدم البطاقات التي تكون الفائدة فيها هي الأقل.

إذا كنت تريد الحفاظ على نفس البطاقة، أو لم يكن لديك الوقت للبحث عن البطاقة ذات الفائدة الأقل اتصل بشركة البطاقة، واطلب منهم أن يخفضوا نسبة الفائدة، أخبرهم أنك تريد نسبة أقل، أو أنك ستغيِّر نوع البطاقة.

إن الشركات تريد الحفاظ عليك؛ لأن الحصول على زبون جديد أمرٌ مكلفٌ للغاية، ولديك فرصة كبيرة بأن يخفّضوا لك النسبة على التليفون إذا كنت تحافظ على دفع فواتيرك، وإذا كنت تتأخر أحياناً ويترتب عليك دفع الغرامة فلديك نفس الفرصة، فقط اتصل واطلب منهم إلغاء الغرامة، غالباً سيفعلون للمحافظة عليك كزبون.

املك منزلك، لا تستأجر

في بداية القرن العشرين كان معظم اليهود ممنوعين من امتلاك العقارات، لذلك لم يشتغل في مجال الزراعة إلا القليل من اليهود، لكن في الولايات المتحدة يملك اليهود منازلهم بنسبة تفوق بقية السكان، وذلك بسبب ثروتهم وشعورهم بالأمن.

إذا لم تخطط للانتقال كل عدة سنوات، أو إذا لم تكن تقطن منطقة ينخفض مستواها فإن استئجار شقة أو منزل يشبه استئجار سيارة، ويجب ألا تقوم بذلك.

إن امتلاك منزل سيكون له تأثير إيجابي كبير على وضعك المالي، إن حجر الأساس في نظام الضريبة الفيدرالي هو الإعانة المالية لمالكي المنازل، التي تقتطع من فائدة الدفع بالتقسيط وضرائب الملكية، وخصوصاً في السنوات الأولى من التقسيط، اعتماداً على نسبة الضريبة الهامشية التي تدفعها يمكن أن توفر ما بي ١٥ إلى ٤٠٪ من نفقات

السكن، إذا لم تستفد من هذه الإعانة المالية فمعنى ذلك أنك تعينُ كل شخصٍ ما عدا نفسك.

إضافة إلى الفائدة الضريبية فأنت تبني أسهماً في منزلك، وهو أمرٌ لا يوفِّره الاستئجار أبداً، لقد ظلَّت كلفة السكن ثابتةً في الفترة الأخيرة بعكس فترة التضخم في السبعينات والثمانينات، كمؤجِّرٍ أنت كَفِلتَ زيادة نسبة الإيجار، وبامتلاك المنزل تكون قد ثبّت نسبة الإيجار التي تدفعها لخمسة عشرة إلى ثلاثين عاماً.

في العديد من الحالات كانت دفعات التقسيط مساوية لدفعات الإيجار وخصوصاً في نهاية التسعينات عندما انخفضت نسبة الأقساط.

إن الاستثمار الأكبر للمتقاعدين هو امتلاكهم لمنازلهم، وفي العديد من الحالات يكون هذا هو الاستثمار الوحيد لهم، إذا قرَّرت أن تملك منزلاً لا تكن كسولاً عندما تشتري بالتقسيط، فربع بالمئة من الفائدة ستكلفك آلاف الدولارات على طول سنوات التقسيط، والأمر يستحق المساومة، إن المنافسة للحصول على زبون يشتري منزلاً بالتقسيط شديدة، ولديك فرصة للحصول على صفقة جيِّدة.

الموضوعان الآخران المتعلقان بشراء منزل بالتقسيط، واللذان يمكن أن يوفِّرا المزيد من المال هما: الدفعة الأولى، وفترة التقسيط.

إذا كانت الدفعة الأولى تقل عن ٢٠٪ من ثمن المنزل، وجب عليك أن تدفع تأمين الشراء بالتقسيط، وإذا دفعت ٢٠٪ منذ البداية أمكنك أن توفِّر مئات الدولارات كل سنة، إذا كان عليك أن تدفع تأمين الشراء بالتقسيط، تأكد من إيقاف الدفع عندما تبلغ حصتك في المنزل ٢٠٪ من ثمنه، معظم الناس لا ينتبهون لهذا الأمر، ويستمرون في

الدفع، ولأن معظم البائعين بالتقسيط يقاومون إلغاء تأمين الشراء بالتقسيط مرَّر الكونغرس قانوناً يحمي مالكي المنازل عام ١٩٩٨م، ويجبر المؤجِّرين على تسهيل العملية.

إن الاختيار ما بين التقسيط على طول خمسة عشرة أو ثلاثين عاماً تؤثر عليك تأثيراً كبيراً، فإذا اخترت التقسيط على مدى خمسة عشرة عاماً فأنت تكسب ميِّزة إنقاص نسبة الفائدة نصف درجة، والانتهاء بسرعة من دفع الأقساط، وإذا كنت تدفع تأمين الشراء بالتقسيط فسيتوقف الدفع بسرعة أيضاً.

تذكر أنه بعد خمسة عشرة عاماً لن تدفع دفعات أقل من دفعات التقسيط على مدى ثلاثين عاماً، بل لن تدفع شيئاً على الإطلاق كمالكٍ لمنزلك باستطاعتك أن تستدين ملكيته.

وفي حالة شراء سيارة فإن قرضاً لامتلاك منزل إضافة إلى القرض التقليدي لشراء سيارة سيكونُ أخفَّ؛ لأن باستطاعتك أن تخفض من نسبة الفائدة.

إن فائدة قرض امتلاك منزل مثل فائدة قرض التقسيط يوفِّر عليك تخفيضاً حكومياً يتراوح من ١٥ إلى ٤٠٪، ولكن إذا اشتريت سيارة بفائدة قليلة جداً سيكون الوضع أفضل.

اعتنِ بصحتك

هناك علاقة وثيقة بين صحتك وثروتك، إن صحتك الجسدية والعقلية تؤثر مباشرةً على قدرتك على الكسب، وغنيٌّ عن القول أن الفحوصات الدورية للوقاية من الأمراض وتسوُّس الأسنان، هي أقل كلفة بكثير من معالجة مرض متقدِّم.

يمتاز اليهود بأنّ معرفتهم في الطب تزيد على متوسط معرفة باقي الأمريكيين، فاليهود أكثر تعلُّماً من غيرهم، كما أن ١٥٪ من الأطباء الأمريكيين من اليهود.

ومن المؤكد أن كلّ عائلة يهودية يوجد فيها طبيب واحد على الأقل، ولأنهم قادرون على التعبير يسأل اليهود الكثير من الأسئلة، ويطلبون رأياً آخر، ويقومون بأبحاثهم الخاصة، هناك الكثير من التقدم الذي يحدث في الساحة الطبية بحيث يستحيل على أي طبيب أن يكون بمفرده خبيراً بكل شيء.

يقول ليوسرول مدير أكبر دراسة على موضوع استخدام الإثنيات المختلفة للخدمات الطبية في كتابه (الصحة العقلية في المدن): «لابد أن هناك تعليمات متعلقة بالتأمين على السلامة مغروسة في العائلات اليهودية والتقاليد الدينية، يمكن اعتبار اليهود على أنهم متوجهون تاريخياً نحو الوقاية من الأمراض والاستشفاء من الأمراض العقلية والجسدية، نتيجة لذلك يستشير الأطباء اليهود النفسيين والعاديين بتواتر أكثر من البروتستانت والكاثوليك».

من المهم أيضاً لأمنكَ المالي الكلفة العالية للرعاية الصحية على الأمد الطويل، إن العديد من سياسات الرعاية الصحية طويلة الأمد تحدّد طبيعة التغطية المالية التي توفّرها، والتعويضات المتعلقة بالرعاية التمريضية في المنزل.

كلّما كبرت في السن أصبحت التغطية مكلفة أكثر، ولكن إذا كنت سيء الحظ إلى درجة احتياجك إلى هذه الخدمات، فقد تؤدي إلى إفلاسك وإفلاس عائلتك.

حاول الحصول على خدمات طبية على المدى الطويل إذا كنت في منتصف عمرك، وكنت تستطيع دفع التكاليف، إذا كنت أصغر سناً احرص على أن يملك والداك مثل

هذه التغطية، ليس لمصلحتها فقط، وإنما من أجل راحةِ بالك أيضاً، فأنت من سيلجؤون إليه في النهاية.

خفِّض من فاتورة المكالمات الهاتفية

يتكاسل الناس فيما يتعلق بفواتير الهاتف كما يتكاسلون في حفظ أموالهم في البنوك التجارية، يستمر الملايين من الناس بدفع فواتير عالية؛ لأنهم يتمسكون بعناد بخدمات شركة AT&T للمكالمات البعيدة، تملك شركة AT&T حوالي ٥٠٪ من خدمات المكالمات البعيدة؛ لأن الناس لا يحبُّون التسوُّق، بجهدٍ قليل تستطيع أن تقتطع جزءاً كبيراً من فاتورة تلفونك الشهرية، تطلب منك شركة AT&T دفع الأقل عندما تلح عليهم في إجراء تخفيضات على فاتورتك، وتطلب أكثر من أولئك الذين يريدون المساهمة في أرباح الشركة.

اعتماداً على استخدامك للمكالمات البعيدة يمكن أن توفر مئات الدولارات كل عام، هناك شركة إم. سي. أي، وردكوم، وشركة سبرينغ، والعديد من الشركات الأخرى، وهي تخفض سعر الدقيقة بنسبة ١٠٪ مع دفع قسط شهري، لذلك عليك أن تحسب إن كان تخفيض سعر الدقيقة يعوِّض القسط الشهري، وهكذا تستطيع بعملية حسابية بسيطة أن توفِّر الكثير.

ارجع إلى تقارير المستهلك عند شراء الحاجات الغالية

خلال حياتك سوف تشتري ما قيمته مئات الألوف من الدولارات، من السيارات والآلات والالكترونيات، وبما أنك لا تستطيع أن تكون خبيراً في آخرِ المنتجات كلِّها يجب أن تتعلم أفضل صفات وفوائد المنتجات التي تخطط لشرائها.

تظهر الأبحاث أن اليهود يطلبون معلومات عن المنتجات التي يريدون شراءَها أكثر من المعدل العام لبقية الناس، من المفيد اقتصادياً أن يجد الإنسان أفضل المنتجات؛ لأن إصلاح الأشياء مكلف ومزعج في آنٍ واحدٍ.

بعض المنتجات لا يوجد لها أي صيانة على الإطلاق، راجع دراسات الوثوقية التي تقدِّمها مجلات (تقارير المستهلك) قبل شراء المنتجات وهي موجودة في مكتبتك المحليَّة، وتستطيع الحصول عليها ولو لم تكن مشتركاً بها.

عندما تقرِّر تماماً الصنف الذي تريد شراءَه باستطاعتك أن تستفيد من أحد المواقع على الانترنت التي توفِّر لك أفضل الأسعار، ومن هذه المواقع:

Shopper.com و bottomdollar.com

الفصل السادس:

افتخر بتميُّزك الشخصي وشجِّع الإبداع

قد يظن البعض خطأً أن اليهودية دين تقليدي لا يشجع التميّز الفردي والإبداع؛ لأنه يركّز على تاريخه وكتاباته الدينية.

على العكس من ذلك تعتبر هذه الصفات مميزة للشخص اليهودي، وبدأ هذا التميز منذ عهد إبراهيم عليه السلام، الذي جاء بعقيدة التوحيد في الوقت الذي كان فيه الجميع يعبدون الأصنام، وكان والده يبيع هذه الأصنام.

لم يستطع إبراهيم قبول فكرة أن هذه الأصنام تملك القوة لذلك قام بتحطيمها، ويا لها من معركة كان عليه أن يخوضها، هناك العديد من القصص عن إبراهيم لم تأتِ في الإنجيل، وهي تُرَدَّدُ منذ قرون.

ذات يوم، عندما كان إبراهيم طفلاً انتظر زبوناً كبيراً في السن يريد شراء صنمٍ ممتاز، وسأله عن عمره فأجابه بأنه يبلغ السبعين من عمره، فقال له إبراهيم: «يالك من أحمق، كيف تعبد صنماً أصغر منك بكثير؟ لقد صُنع بالأمس فقط».

في قصة أخرى، أخذ إبراهيم فأساً وحطَّم كل الأصنام ما عدا أكبر صنمٍ فيها، ثم علّق الفأس في يد ذلك الصنم، وعندما عاد والد إبراهيم غضب وواجه ابنه، فقال له إبراهيم: «إن الصنم الأكبر هو الذي فعلها»، أصرّ والد إبراهيم على أن هذا الأمر مستحيل؛ لأن «الأصنام لا يمكن أن تفعل شيئاً»، وهنا قال إبراهيم: «أنصت فقط إلى ما تقوله بلسانك».

وفي قصة أخرى، أمر تيرا (والد إبراهيم) ابنه بوضع الطعام والنبيذ أمام الأصنام، وعندما لم يأكل الأصنام الطعام، قال إبراهيم: «لهم أفواه ولكنهم لا يتحدثون، ولهم آذان ولكنهم لا يسمعون، ولهم أنوف ولكنهم لا يشمون، ولهم أيدي ولكنهم لا يتناولون بها، ولهم أرجل لكنهم لا يمشون بها»، وقد اضطُّر تيرا بسبب القانون أن يُحضر ابنه إلى المحكمة لمحاسبته على ما قاله، فسأله الحاكم: «ألا تعلم أن الملك هو إله جميع المخلوقات الشمس والقمر والنجوم، وأنَّ عليك طاعته في كل الأمور؟»، أجاب إبراهيم: «منذ بدء الزمن، والشمس تسطع من الشرق وتغرب في الغرب، إذا استطاع الملك أن يأمر الشمس بالسطوع من الغرب والغروب في الشرق، فسأعلن على الملأ أن إله الكون»، منذ ذلك الحين، واليهود يحاسبون السلطات.

كذلك يقود الإنجيل اليهود إلى اعتقاد بأنّ لديهم الحق بل مهمتهم أن يكونوا مختلفين عن غيرهم، يقول الإنجيل: «إن اليهود هم شعب الله المختار»، «أنا لم أختركم لأنكم أكثر عدداً أو قوةً، ولم أختركم بسبب تفوقكم الأخلاقي أو الروحي أو العقلي، وأنتم لستم كذلك، لقد اخترتكم لأنني أردت ذلك».

ثم قال الله لإبراهيم: «اعلم أنَّ ذريتك سوف تجتمع في أرضٍ ليست لها، وسوف تُضطهد أربعمئة عام، لكنني سأحقق العدالة في الأمة التي ستضطهدهم وسيخرج اليهود بغنائم كبيرة».

إن اليهودية تشكِّل إطاراً يسمح لليهود أن يتصرفوا ويفكروا بشكل مختلف، وكجزءٍ من تربيتهم الدينية يتعلم أطفال اليهود العبرية، وهي لغة تقرأ بالعكس (من اليمين إلى اليسار) ولها أبجدية مختلفة تماماً.

هذا الإحساس بالاختلاف والتميّز كان مصدر قوة عظيمة للشعب اليهودي، يقول سام زِل أحد الأغنياء الموجودين على قائمة مجلة فوربس ٤٠٠، والذين اشتروا شركات تعاني من مشاكل: «كل ظرف يحتاج شخصاً لديه القناعة بقدرته على ترتيب الأمور في الوقت الذي تقتضي فيه الحكمة الحقيقية الذهاب في الاتجاه الآخر».

أطفال اليهود ليسوا «صغاراً»

إن رغبة اليهود في بناء الاستقلالية تبدأ منذ الولادة، عندما يتم اختيار اسم الطفل، فلا يجوز في تقاليد اليهود تسمية الابن باسم أحد أقربائه الأحياء وخصوصاً والده، كل طفل هو سيد مصيره، ويجب ألا يعيش في ظلال شخصٍ آخر، إن تجنّب تسمية الطفل اليهودي باسم أبيه مع إضافة كلمة «الصغير»، هو تقليد شائع عند اليهود الأشكناز الإصلاحيين، الذين قدموا من ألمانيا وأوروبا الشرقية، والذين يشكلون غالبية اليهود في الولايات المتحدة.

كما أنَّ هناك اعتقاداً بأنَّ تسمية الطفل باسم أحد الأقرباء الأحياء يمكن أن ينتقص من حياة ذلك الشخص.

هناك مثال واضح عن هذه العادة، استلم إدجار برونفمان الصغير مكان والده إدجار الكبير كرئيس لشركة (سياغرام المحدودة) عام ١٩٩٤م، استمر إدجار الصغير بتنويع استثمارات الشركة لتشمل مجال الترفيه.

وقد بلغت استثماراته كما يلي: شركة بوليغرام ريكوردز (١٠.٤ بليون دولار)، شركة إم. سي. أي (٥.٧ بيلون دولار)، إضافة إلى استثماراته في شركتي: تايم ورنر ويونيفيرسال ستوديوز.

إن لعائلة برونفمان قصة مثيرة (وهي تعني بلغة اليديش المُقطِّر) هاجر جد إدجار الصغير إيكيل برونفمان إلى كندا من بصارابيا عام ١٨٨٩م وأسَّس فندقاً ناجحاً، ثم عمل ابنه صاموئيل في تجارة المشروبات الكحولية عام ١٩٢٤م إلى جانب الفندق، وقبل منع تعاطي الكحول في أمريكا اشترى بقايا معمل الكحول من مقطِّرين أمريكيين بأسعار زهيدة.

ولكي يتخلص من الفائض لديه مزج الكحول بالماء ولوَّنه بالسكر المحروق ليخترع الويسكي الممزوج، في عام ١٩٢٨م توسَّع واشترى معامل تقطير الكحول التابعة لجوزيف أي سياغرام وأولاده في كندا.

نجح العمل بشكل كبير؛ إذ كان سياغرام يبيع إلى الموزعين الذين كانوا بدورهم يهرِّبون الكحول إلى الولايات المتحدة خلال فترة المنع.

في عام ١٩٣٤م قدمت الشركة سيفن كراون ويسكي الذي أصبح من أكثر أنواع الويسكي مبيعاً في العالم، استلم إدجار الكبير عمل والده صاموئيل عام ١٩٧١م، وأنتج العديد من المركبات كالفودكا والجِنّ والرّم وغيرها بما يتوافق مع تغيرات عادات الأمريكيين في الشرب.

قدَّرت مجلة فوربس ثروة إدجار الكبير عام ١٩٩٩م بـ ٤.٢ بليون دولار.

الفردية اليهودية والمجتمع اليهودي الذي لا يوجد من يقوده

من الغريب في مجموعة قوية كاليهود أنَّه لا توجد لديهم قيادات واضحة، إذ لا يوجد لديهم قيادة دينية كالبابا، أو متحدِّث باسمهم مثل جيسي جاكسون، إن المجتمع اليهودي الأمريكي هو نتاجٌ لأشخاص أقوياء يرتبطون مع بعضهم بشكلٍ ضعيف،

وقد وضَّح هذا المشهد ليونارد فيين في مقال نشرته مجلة «فورووردز»: [في عام ١٩٩٤م كان ليستر بولاك هو الشخص الذي يمثل قيادة الأمريكيين بوصفه رئيس مؤتمر رؤوساء المنظمات اليهودية الكبرى في أمريكا، إن أقل من ١٪ من اليهود يعرفون السيد بولاك].

بمختصر العبارة: إن اليهود يحبون أن يكونوا قادة أنفسهم، وهم يتبعون الآخرين فقط عندما يناسبهم ذلك.

عندما تجتمع المنظمات اليهودية، فإنهم يتخذون قراراتهم بالتوافق فيما بينهم، يقول فين: «إن الحاجة إلى التوافق تدفع الخبراء إلى التدخل، وتشجع على الحوار»، حتى في الكنيس فإن هناك مجلساً يتحكَّم في المعبد.

إنَّ الحاخام موظفٌ في المعبد، وهو يعمل وفق وصايا المجلس، يتابع فين القول: «هناك الله وعناك الناس، ولا يوجد وسيطٌ بينهما»، يُفترض في الحاخام أن يكونَ شخصاً واسع الإلمام بالتوراة، وأن يقدِّم الإرشاد والحكمة، لكنه لا يملك قوة إلهية خاصة.

بعض الطوائف الهسديكية (Hasiolic) شكَّلوا مجموعات مع حاخاماتهم وعاشوا في تجمعات منغلقة نسبياً، لكنهم استثناءً من بين اليهود، بشكلٍ عام إن القادة البارزين في المجتمع اليهودي هم رجال الأعمال الفاعلون الذين يدعمون المشروعات الخيرية، أو ذوي السمعة في دولة إسرائيل، أو الذين يدعمون الأبحاث الطبية في المؤسسات اليهودية.

بشكل أو بآخر يشبه مجتمع اليهود شبكة الانترنت، إذ ليس له بنية هرمية، فهو شبكة من الأشخاص والمنظَّمات المستقلَّة التي لا يوجد لها بداية أو نهاية، وفيها القليل من القواعد لكنَّها فعّالة جداً، وإذا تعطَّل فرع منها، فإنّ الرسالة تصل بنجاح من خلال الأجزاء الأخرى من الشبكة.

كما هو الحال في التجمعات العرقية الأخرى يملك اليهود العديد من المنظمات للقيام بالأعمال الخيرية والاجتماعية والتعليمية، كل منظمة تعمل بشكل مستقل، ولها الأجندة الخاصة بها.

في وقت الأزمات فقط تُختبر فاعلية المجتمع اليهودي الموحَّد ويتم تحريكه، خلال الحرب العربية – الإسرائيلية في عام ١٩٦٧م وعام ١٩٧٣م كان العدو واضحاً، وكان هناك حاجة ملحّة إلى جهدٍ كبيرٍ، كما ذكرنا سابقاً فإن اتحاد المنظمات اليهودية UJA جمع مئة مليون دولار نقداً خلال أسبوع عام ١٩٧٣م، كانت هناك حاجة إلى المال لدعم النفقات العسكرية.

بعد انتهاء الأزمة عاد المجتمع اليهودي إلى سابق عهده وتفرَّق إلى أجزاء منفصلة، ولأنه لم تحدث أزمة كبيرة منذ أكثر من عشرين عاماً، فإن المجتمع اليهودي أصبح مستقلاً لا مركزياً أكثر من قبل، عندما يأخذ التهديد شكل الزواج من أعراق أخرى، أو ضياع الجيل القادم يفقد المجتمع فاعليته؛ لأن التهديد ليس مباشراً أو كبيراً، أو يمكن التصدي له بجمع التبرعات.

عندما التقى الرئيس إيزنهاور مع رئيس وزراء إسرائيل بن غوريون قال الرئيس الأمريكي: «من الصعب أن تكون رئيساً لـ ١٧٠ مليون شخص»، فأجاب بن غوريون: «الأكثر صعوبةً هو أن تكون رئيس وزراء لمليوني وزير!».

تأدية البارمتيزفاه مقابل حفل التأكيد

يتم الاحتفال في الدين اليهودي ببلوغ الأطفال سن البلوغ، في الكنيس عندما يُتمُّون الثالثة عشرة من أعمارهم يُطلب من الطفل أن يقرأ التوراة ويقود صلاة يوم السبت، تقيم العائلة احتفالاً يكون صبي أو فتاة البارمتيزفاه مركز الاهتمام فيه، يشبه هذا الاحتفال ما يقوم به المسيحيون في حفلة التأكيد للاحتفال ببلوغ أطفالهم، حيث يصلون صلاةً يؤكدون فيها على اتباع قواعد الإنجيل، ودعم الكنيسة والمشاركة في نشاطاتها، بعد ذلك يحدث حفل استقبال، لكن لا يُطلب من الطفل لعب دور بارز فيه، على العكس من الاحتفال اليهودي الذي يُطلب فيه الطفل أن يقفَ ويُسمِعَ الجميع.

إن القدرة على الاعتماد على الذات غذَّت روح إدارة الأعمال التي مكَّنت اليهود من تأسيس العديد من المشاريع الخلَّاقة.

التفكير خارج الصندوق

كان ألبرت أنشتاين عالم فيزياء ورياضيات، خرج في السادسة والعشرين من عمره بنظرية النسبية التي أطلقت العصر الذري.

لعبت يهودية أنشتاين دوراً كبيراً في حياته، فقد كان يدرس في حقلٍ كان الكثيرون يعتبرون الدراسة فيه أمراً لا طائل من ورائه؛ إذ كان يبحث عن (نظرية كلِّية) تربط بين الطاقة والمادة والسرعة والكتلة، قرأ أنشتاين خلال طفولته الكتب العلمية الشائعة،

ووصل من خلال دراساته الدينية إلى الاعتقاد بأن هذا الكون يتبع نظاماً محكماً، كما ذُكِرَ باللغة العبرية القديمة «الله واحد»، وبما أن هناك خالقاً واحداً، يجب أن يكون هناك مجموعة من القواعد العامة التي تنظِّم حركة هذا الكون.

كان أنشتاين مؤمناً ببساطة وجمال هذا الكون، ولقد كان خلال فترة شبابه «متديناً بشدة روحياً وشعائرياً»، وقد ركَّز المؤرخ بانيش هوفمان على أثر معتقدات أينشتاين الروحية على نظرياته العلمية، فقال: «كان أنشتاين عندما يناقش نظرية علمية له أو لغيره يسأل نفسه فيما إذا كان سيصنع الكون بهذه الطريقة لو كان هو الذي خلقه».

في عام واحد ١٩٠٥م كتب أنشتاين أربع أبحاث أساسية أحدثت ثورة في عالم الفيزياء، في البحث الأول: كتب معادلة أثبتت بشكل مباشر وجود الجزئيات، وفي البحث الثاني: زعم أنشتاين أن الضوء عبارة عن تيار من الكوانتات دُعيت فيما بعد بالفوتونات، عندما يصطدم الضوء بمعدنٍ ما فإن هذه (الكوانتات) تدفع الذرات إلى إطلاق الالكترونات، ويسمَّى ذلك بِـ (التأثير الضوكهربي)، في البحث التالي افترض أنشتاين أنك إذا سافرت بسرعة الضوء فإن سرعتك (نسبية) بالنسبة للمراقب، وأنه لا يوجد زمان أو مكان مُطْلَق، وفي بحثه الرابع: أعلن أنشتاين نظريته النسبية التي اشتهر بها، حيث قال: إن المادة والطاقة هما وجهان لعملة واحدة، وخرج بالمعادلة الشهيرة: الطاقة المخزونة في مادةٍ ما تساوي كتلة هذه المادة مضروبة بمربع سرعة الضوء.

في عام ١٩١٦م وسَّع نظريته ليفترض (أن الفراغ منحني بوجود الكتلة، وأن الجاذبية ليست قوة، وإنما هي ناجمة عن حركة الأشياء مُتَّبِعةً أقصر طريق في الفراغ المنحني)، في ٢٠ أيار ١٩١٩م وخلال كسوف شمسي كلّي أثبت أنشتاين نظريته

بحسابات أثبتت انحناء الضوء، فقد قاس انحناء شعاع الضوء الذي يجتاز حقل الجاذبية التابع للشمس بما يعادل ١.٧٥ درجة، وذلك يؤكد حساباته التي يتوقعها، لقد كان الكون منظَّماً بإحكام.

قال ذات مرَّة: «يُحتفل في اليوم في ألمانيا كعالم ألماني، ويُشار إليَّ في بريطانيا كيهودي أجنبي، ولكن إذا رُفضت نظرياتي فإن الألمان سيدينونني كيهودي أجنبي وكذلك الإنجليز سيرفضونني كألماني»، وكان محقاً؛ إذ طرده النازيون فهاجر إلى الولايات المتحدة عام ١٩٣٣م، حيث تابع أبحاثه في جامعة برنستون، وفي عام ١٩٣٩م كتب إلى الرئيس فرانكلين روزفلت يشجعه على البدء بمشروع إنتاج قنبلة ذرية، لأن الألمان بدؤوا مشروعاً مماثلاً.

إن مساهمات سيغموند فرويد في الحضارة كانت على المستوى الإنساني، وليست على المستوى الكوني، فقد شكَّلت نظرياته أساس علم النفس و الطب النفسي الحديث، كما أثّرت بشكل كبير على حقول التعليم والفن والأدب والعلوم الاجتماعية.

كان فرويد ابناً لتاجر يهودي، وكان يعيش في النمسا التي كانت تعادي السامية بشكل واضح، يقول إم. هيرش غولدبرغ: «كضحيةٍ لمعاداة السامية كان على فرويد أن يتعامل مع الرفض، لقد أعَدَّته يهوديته للنبذِ مما حرَّضه على إخراج نظرياته، لقد كان كمبدعٍ يوجد طرق التفكير التي تريحه».

تخرج فرويد من كلية الطب عام ١٨٨١م، ودرس في جامعة فينيامن عام ١٩٠٢م إلى عام ١٩٣٨م، يقول في كتابه «وصف ذاتي»: (إنَّ تعرضي لمعاداة السامية في كلية الطب أنتج نتيجة مهمة؛ إذ أصبحت مدركاً لقدري، وهو أنني أنتمي إلى الأقلية المنتقدة

مقابل الأكثرية التي لا يسائلها أحد، وهكذا تطوَّرت عندي القدرة على المحاكمة المستقلة).

ويقول غولدبرغ: «لقد أشار فرويد إلى أحد الأسباب التي جعلت اليهود يتحدُّون دائماً النظريات السائدة، إنَّ وضعهم خارج المجتمع بسبب التمييز الديني جعل اليهود يلعبون دور المتمرِّدين، الذين يضعون النظريات السائدة علة محك السؤال، ويكشفون جهل العهود الماضية».

في عام ١٩٠٠م نشر فرويد كتابه «تفسير الأحلام» الذي يعتبره الكثيرون أعظم كتبه وأكثرها تأثيراً، لقد ابتكر فرويد قاموساً كاملاً من العبارات المستخدمة في علم النفس، مثل: عقدة أوديب، والإعلاء، والكبت، وتعديل السلوك، ومبدأ اللذة والألم، وتجنب القلق، والرغبة الجنسية.

كما هو الحال مع أنشتاين هوجمت نظريات فرويد ووصفت بأنها «يهودية»، وأُحرِقت كتبه من قبل النازيين الذين صادروا أمواله، ودمَّروا دار النشر التي أنشأها، وأرغموه على الفرار إلى بريطانيا حيث مات متأثراً بسرطان الفك.

تساهل الآباء اليهود مع أبنائهم مع تأمين الحماية لهم شجَّعهم على التميُّز والإبداع والنجاح

قد يبدو للبعض أن الآباء اليهود يميِّعون أبناءَهم، كما يقول تشارلز سيلبرمان في كتابه «أشخاص معنيون»: (إنها مهمة يُعتبر الآباء اليهود مذنبون فيها).

وقد أجرت عالمة الاجتماع زينة سميث بلاو دراسة عميقة لطريقة اليهود في التربية؛ لترى إن كان هناك فرق بين اليهود وغير اليهود، وقد وجدت فرقاً.

درست بلاو الجيل الأول والثاني من الأمهات اليهود المهاجرات من أوروبا الشرقية، ووضعت نتائج هذه الدراسة في كتابها الذي نشرته عام ١٩٧٤م، والذي أحدث ضجة كبيرة «استراتيجية الأم اليهودية»، وقد جاء في التعليق على هذا الكتاب: (بدلاً من العلاقة المتوترة المعهودة في ثقافتنا بين الوالدين والطفل، أوضحت بلاو النتائج الإيجابية لطريقة اليهود في التعامل مع الأطفال).

وصحيح أن هذه الطريقة لم تُدرَس بشكل وافٍ، إلا أنها كانت ذات تأثير كبير على نجاح اليهود الأمريكيين.

حدَّدت بلاو سبعة قواعد عامة يتبعها الأمهات الأمريكيات اليهود من الجيل الأول والثاني في التعامل مع أبنائهن، وقد أكَّد البحث الذي نشرته في كتابها أن هذه القواعد قد انتقلت إلى الأجيال اللاحقة:

- الامتناع عن العقوبة الجسدية، التحكم بطرق غير العقاب.
- السماح بحرية التعبير الكاملة في البيت.
- توفير أفضل شيء للأطفال كلَّما كان ذلك ممكناً.
- تغذية الاعتزاز بالنفس، وتقدير الذات عند الطفل.
- تقليل تأثير ضغط الأصدقاء عن طريق الحفاظ على علاقات أسرية متينة، وتأخير استقلال الولد عن المنزل.
- وضع معايير عالية للتقدم العلمي والمهني.
- تغذية هذه المعايير من خلال المجتمع.

وجدت بلاو أنَّ الأمَّهات اليهوديات «يقوِّين الاعتزاز بالذات عند أطفالهن، وهكذا يستطيع هؤلاء الأطفال التلاؤم مع البيئة المحيطة بهم عندما تكون قيمة الذات محطَّ اختبار»، وخصوصاً في مواجهة حملة معاداة السامية.

نتيجة ذلك يوجد لدى الأطفال اليهود إيمان قوي بقدرتهم على تحقيق النجاح في صفوفهم وفي مهنتهم في نهاية المطاف.

قالت والدة ستيفن سبيلبرغ عن ولدها: «إنَّه سيِّء إلى درجة أنه لا توجد كتب يمكن أن تعلِّمك كيف تتعامل معه»، كان يلوِّث شبابيك الجيران بالزبدة، وعندما بلغ الثانية عشرة حصل على أول كاميرا حيث صوَّر لعبة القطار الخاصة به وهي تتحطَّم، لقد ارتدى بذلة وحمل حقيبة، وشقَّ طريقه إلى أن وُظِّف كمدير في العشرين من عمره، باختصار لم يستسلم سبيلبرغ حتى أصبح ناجحاً.

لاحظت بلاو أن للأمهات اليهوديات نمطٌ خاص في التعامل مع أبنائهنّ، يوحي لأول وهلة بأنهنَّ يُضحِّين من أجلهنَّ، ولكن لهذه التضحية هدفاً أسمى «تبدو الأمهات اليهوديات أكثر تسامحاً وتضحيةً من مثيلاتهن من الأمهات الأنجلو-سكسونيات»، إنهن يضعن القليل من الضغوط على أطفالهن لكي يسيطروا على انفعالاتهن، ويطلبنَ منهم فقط أن يتجنَّبوا الإيذاء الجسدي.

يُتَوقع من الأطفال اليهود أن يتصرفوا باحترام أكبر تجاه آبائهم وأخواتهم، ولكن تجاه أمهاتهم يُسمح لهم بالتعبير عن مشاعرهم الإيجابية والسلبية.

«لا تجعل الأمهات اليهوديات مسافةً بينهنَّ وبين أطفالهنَّ، ولذلك تنشأ علاقة حميمية واثقة، لا خوف فيها بين الطفل وأمه، وذلك هو سرُّ انصياع الولد لأمه عندما تضع عليه ضغوطاً طوال مرحلة نضجه».

خاطبت البنت المتزوجة أمها عبر التلفون قائلةً: «هالو، ماما؟».

«عزيزتي، هل هناك أي مشكلة؟».

اشتكت البنت «كلُّ شيء يسير في الاتجاه الخاطئ، الأولاد مرضى، والفرن معطَّل، وعندي ضيوف على العشاء».

«لا تقلقي عزيزتي، سآتي إليكِ، واشتري لك طعاماً، اعتني بأولادك، وأعدُّ العشاء لسيدني».

«سيدني؟ من هو سيدني».

«سيدني زوجك».

«إن زوجي هو إيزاك، أليس هذا الرقم ٦٣٢٣ - ٣٦٢».

«لا إنه ٦٣٢٤ - ٣٦٢».

«أوه، هل يعني ذلك أنكِ لن تأتي لمساعدتي؟».

وجدت بلاو «أن الأمهات اليهوديات لا يهتمن بالعقوبات، وتدريب أولادهن على الاستقلالية، فهنَّ يتركن لأولادهن حرية التصرف في المنزل أكثر من الأمهات غير اليهوديات».

إن نمط التعامل بين الأم وابنها الذي لاحظته بلاو كان يتميَّز بتبادلٍ سريعٍ في الأدوار بين الأم وابنها، فبدلاً من أن تكون الأمهات معاقباتٍ حازماتٍ كنَّ غالباً ما يصرخن أو يتذمّرن، وبدلاً من الصفعِ كُنَّ يحاولن مناقشة أبنائهن ومعاقبتهم لفظياً،

عندما يتصاعد التوتر إلى درجة الضرب أو الصراخ كنَّ سرعان ما يعدن إلى هدوئهن «كان الولد يُعانَق ويُهدَّأ ويُشعر بالأمان».

إن هذه القدرة على الدخول في الصراع ثمَّ استعادة الهدوء بسرعة لها تأثير ملطِّف، وهي أداة نافعة في الحياة.

إن النقاشات القانونية ومفاوضات العمل هي بطبيعتها صراع إرادات، وبدلاً من كبت التوتر فإن اليهود أكثر قدرةً من غيرهم على خوض المعركة، ثم العودة سريعاً إلى طبيعتهم بدون تأثُّر عاطفي شديد.

كما لاحظت بلاو أن الآباء اليهود كقاعدة عامة أكثر اتباعاً للطرق التقليدية في تربية أولادهم، فبدلاً من التعبير العاطفي الذي تبديه الأمهات وجدت بلاو أنَّ صمت الآباء يُحدث إزعاجاً مماثلاً للطفل ويدفعه إلى الطاعة بشكل أسرع، في كلتا الحالتين فإن رفض الوالدين لسلوك ابنهما يترافق بالشعور بالذنب والقلق عند الابن، وليس بالخوف من الإكراه، مما ينجم عنه امتثال الولد لرغباتِ والديه.

إن العلاقة بين الطفل اليهودي وأبويه أكثر تحكُّماً مما يبدو للعيان، إن الوالدين هنا يسمحان للابن في الانخراط بما يشاء من نشاطات، ويركِّزان على بناء الرغبة في الإنجاز عند الطفل، تلك الرغبة التي تحدِّد الطريق الذي سيسلكه الابن عندما يكبر.

لقد لاحظت بلاو أن الآباء يحاولون بناء الثقة بالنفس عند أبنائهم عن طريق تزويدهم بطيف واسع من التجارب تمكِّنهم من النجاح أو الفشل، ثم المحاولة مرّة ثانية، وبذلك يأمل الآباء أنَّ أبناءَهم لن يتردَّدوا أمام العقبات التي يضعها الآخرون في طريقهم عندما يكبروا.

في هذه البيئة تصبح التوقعات العظيمة والمعايير الكبيرة أمراً طبيعياً مع اعتقاد الآباء أن باستطاعةِ أبنائهم بلوغ أيِّ هدفٍ يضعونه في أذهانهم.

ذكرت بلاو في كتابها أن الأمهات اليهوديات ينظرن إلى أبنائهن: «على أنهم مخلوقات هشة تحتاج أجسادهم وأرواحهم إلى أن تُغذَّى بعناية، وأن تتم حمايتها ليس في فترة الرضاعة فقط، وإنما خلال طفولتهم وحتى بلوغهم، إن الأمهات اليهوديات يبذلن قصارى جهدهنّ لكي يُؤمِّنَّ لأطفالهنَّ (أفضل الطعام وأكثر طزاجةً) وأفضل عناية طبية، وأفضل الثياب، مع تضحية معقولة بالحاجات والمتطلبات الأخرى».

إن نسبة الوفاة بين الأطفال والرضَّع اليهود أقل من مثيلاتها عند عامة الناس، مع أنَّ معظم اليهود من الطبقة التي تعمل، والتي تكون نسبة الوفيات فيها أكبر.

في هذه السنوات التي تتكوَّن فيها شخصية الطفل يُعطي الآباء اليهود أبناءهم الحرية الكاملة في اكتشاف مواهبهم وتطويرهم نمط شخصيتهم الخاص بهم وبناء ثقتهم بأنفسهم.

لذلك ليس مفاجئاً أنَّ دراسةً أُجريت عام ١٩٨٠م على طلاب الجامعة أثبتت أن الطلاب اليهود أكثر ثقةً بأنفسهم من غيرهم «إن نسبة أكبر من الطلاب اليهود صنَّفوا أنفسهم (فوق المعدّل) في القدرات الأكاديمية، والقيادية، وفي الأصالة والشعبية بالنسبة للجنس الآخر».

كما يقول جيرالدين روزنفيلد من تجمَّع اليهود الأمريكيين أن هذه النتائج تعاكس الصورة النمطية عن اليهودي على لأنه متوتِّر دائماً «إن ثقة اليهودي بنفسه ناجمة عن رغبة والديه في إبداء الإعجاب بصفاته وإنجازاته المتميَّزة»، أو كما قالت بلاو: «إن

الجيل الثاني من اليهود خسر العديد من الجولات مع أمهاتهم لكنهم ربحوا الحرب في النهاية، تماماً كما أرادت أمهاتهم».

لاحظت بلاو «أن قدرة الأمهات اليهود على تربية أولادهن تعزَّزت بسبب كون العائلات اليهودية في بداية القرن العشرين أصغر من العائلات الغير يهودية».

عندما تكون الأفواه الطالبة للطعام أقل يستطيع الأبوين استثمار مصادرهما المحدودة في تعليم أبنائهما، والانتقال إلى منزلٍ أفضل.

أحد الجوانب المهمة في علاقة الأبوين بالولد عند اليهود، هي التعامل مع تأثير الأصدقاء، وجدت بلاو أن حماية الطفل وإبقاءَه في المنزل مشغولاً بدراسته مكَّنت الآباء والأمهات من تقليل الوقت الذي يبذله الطفل مع أصدقائه، وهي تعتقد أن اعتماده على أصدقائه أكثر خطراً من اعتماده على والديه.

إن المفهوم اليهودي هو أن العائلة هي اللبنة الاجتماعية الأهم، في العائلات الغير يهودية من الطبقات الأقل رقيّاً «يُدرَّبُ الأبناء على الاستقلال مبكراً عن الأسرة، فيصبحون معتمدين على أصدقائهم»، وبما أن التعلُّم لا يُشكِّل أولويَّةً عند أصدقائهم فإنهم يتبنَّون نفس قيم أصدقائهم بغض النظر عن رغبات آبائهم وأمهاتهم.

يتبنَّى معظم الآباء اليوم من جميع الطبقات الاجتماعية فلسفةً تشجّع انطلاق الأبناء مبكراً إلى المجتمع، وذلك لتشجيعهم على الاستقلالية.

يتبنَّى العديدون هذا النمط من التربية بسبب أنانيتهم، في حين يُضطرُّ إليها آخرون اضطراراً بسبب كون الوالدين يعملان خارج المنزل، يشجع الآباء الذين يتبنَّون هذه السياسة أبناءَهم على المشاركة في نشاطات خارج نطاق المدرسة؛ ليجعلوهم جزءاً من

التجمُّع الشعبي، وهذا باعتقادهم سيساعد أبناءَهم على النجاح في حياتهم الدراسية والمهنية، لكن بلاو ترى أن العكس قد يحدث أحياناً، ففي حين يبتعد الآباء أكثر فأكثر عن أبنائهم، يصبح تأثير قيم الأصدقاء وإلهامهم أكثر على الأبناء، لكن هذه الصفة الاجتماعية يعارضها عند اليهود كون معظم الأمهات ربّات منازل.

بيَّنت دراسة نشرت في مجلة (الدراسات العلمية للأديان) عام ١٩٨٦م أن وجود الأطفال في سنّ المدرسة، وما قبل سن المدرسة يؤثر على قرار الأمهات اليهوديات بالعمل أكثر من تأثيره على الأمهات الكاثوليك والبروتستانت، وهذا يتفق مع التقليد اليهودي الذي يركِّز على العملية التربوية.

وفقاً لبلاو «إن الضغط على الطفل ليصبح معتمداً على نفسه في المنزل، قبل أن يُمنح وقتاً كافياً لاكتساب عادات الإنجاز، وتأسيس نمط الاعتماد على الذات في تنافسه مع الآخرين في المدرسة، يجعل الطالب خائفاً من الفشل، وذلك يجعله أقل تصميماً، وأكثر عرضة لتأثير الأصدقاء».

إذا تمَّت تلبية حاجات الأطفال إلى الاعتماد على غيرهم في المنزل عن طريق العلاقة القوية مع الأم عندها سيقل اعتماد الأطفال على أصدقائهم لطلب الدعم العاطفي، مما يجعل تأثير الوالدين أكثر نفوذاً.

إن الآباء عندما لا يشجعون أبناءَهم على النشاطات الفردية، كالقراءة والعزف ولعب الشطرنج، يحرمونهم من النشاطات التي تشحذ المهارات التي سيعتمد عليها نجاحهم في مهنهم على الأمد الطويل.

إن حملات معاداة السامية التي أبعدت اليهود عن الكثير من النوادي العامة، والفرق الرياضية في المدارس، قد دفعتهم بشكلٍ غير مقصود إلى النجاح في مهنهم.

إن الأنماط التسلطية من التربية التي اعتاد الآباء اليهود تجنُّبَها كان لها نتائج غير مقصودة أيضاً.

إذا سعى الوالدين إلى التأثير على الأولاد بواسطة العقوبات، فإن ذلك قد يحمل نتائج سلبية في بعض الأحيان، تقول بلاو: «إنَّ للخوف والعقوبات تأثيرات سلبية على الأطفال، فالقلق الشديد من الفشل يعيق عملية التعلُّم ويدفع إلى الفشل، إن الدافع إلى الدراسة هو إحدى الأمور التي لا يمكن إكراه الطفل عليها».

في النهاية لاحظ بلاو أن الجيل الأول والثاني من الأمّهات الأوربيّات والشرقيّات «يُرِدْنَ من أولادهن أن يصبحوا أطباء أو محامين أو مشتغلين بمهنة علمية»، وأنهنّ يبالغن في تقدير إنجازات أولادهن في المدرسة أو خارجها «عندما يبدأ الولد بالعزف على البوق ترى أمُّه فيه هايفتر آخر، وعندما يُبدي شيئاً من الكفاءة العلمية ترى فيه أنشتاين آخر، وسواء كان الولد أنشتاين أو لا فإن الأم تفتخر به أمام صديقاتها لتردَّ على افتخارهنّ بأولادهنّ».

إن سلوك المباهاة يلعب دوراً مفيداً في المجتمع اليهودي فهو طريقة فعالة لنقل معلومات مهمّة عن استراتيجيات ناجحة في التفوق للأمهات الأخريات، إننا نعيش في حقبةٍ أصبح الوصول فيها إلى المعلومة بسرعة أمراً طبيعياً..

كيف تسجّل في الكلية؟ كيف تقدم طلباً للحصول على منحة؟ كيف تحضر لامتحان القبول؟ ما هي المدارس التي عاملت الطلاب اليهود أفضل معاملة؟

لا شك أن كل قصة ستحوي بعض المبالغات التي ستذكرها الأم عن «بطلها الصغير» لكنها توصل الرسالة المهمة، وهي: «كيف تخرج من الغيتو؟» لقد كانت آلية اجتماعية فعالة جداً، أولاً: أذكت طموح الآباء، ثانياً: نشرت معلومات حول الطرق التي يستطيع الشباب اليهود تحقيق الإنجاز من خلالها.

إن الأبناء من اليهود الأمريكيين لديهم مثل هذه المعلومات لكنَّ نقاشاتهم مع آبائهم ينقل إليهم رغبة هؤلاء الآباء في أن يحصِّلَ أبناءَهم النجاح العلمي والمهني.

ولأن هذه المعتقدات شائعة في المجتمع اليهودي، فإنَّ المجتمع بأكمله يدفع أفراده في اتجاه الإنجاز، وذلك له أثر كبير داخل وخارج المنزل.

هناك ميّزة أخرى مهمّة لتربية الأولاد اليهود وهي درجة الاستقلالية، التي تُعطى إلى الأولاد أثناء نموِّهم، إن تشجيع التعلُّم الجامعي الراقي والنجاح المهني مهما كلف الأمر، يجعل الأولاد اليهود أكثر حريةً واندفاعاً في الانتقال بعيداً عن مدنهم مهما كانت الفرصة التي سنحت لهم بعيدة، هذه الحركة الجغرافية تلعب دوراً إيجابياً؛ لأنها تمكِّن أصحاب المهن اليهود من الانتقال دون إحساسهم بالذنب؛ لأنهم ابتعدوا عن عائلاتهم ومجتمعهم، وهذا الإحساس قد يشعر به الآخرون في الإثنيات الأخرى.

إنَّ ما هو متوقع من الأولاد هو أن يُجاوزوا أباءَهم على رعايتهم لهم بتحقيق النجاح الذين أرادوه لهم، وليس بالبقاء قريباً منهم والعناية بهم.

وقد لاحظ سيلبرمان «أنه ليس من النادر أن تجد آباءً كباراً في السن مهجورين من قبل أبنائهم الناجحين».

إن الكثير من المناطق في نيويورك وفلوريدا مكتظة بهذا النوع من الآباء، من الأمور الغريبة أن الجهد الناجح الذي يبذله الآباء اليهود ليغرسوا في أولادهم حب الإنجاز له

تأثير سلبي على استمرار التقاليد اليهودية، لأن الأجيال الأكبر انقطع التواصل بينها وبين الأبناء والأحفاد، فإن انتقال التقاليد اليهودية إلى الأجيال اللاحقة يتناقص بشكل متزايد، قد يكون النجاح المهني على حساب التراث الثقافي الغني.

الإبداع اليهودي يشعُّ في البرودوي

إن النجاح اليهودي ليس مقصوراً على أماكن العمل التقليدية، فقد ترك اليهود أثراً كبيراً على الفنون وخصوصاً الموسيقى، ربما لا يكون هناك مجال يحتاج إلى قدر كبير من الإيمان والثقة بالنفس مثل تأدية الفنون، إن النجاح في هذه المهن الإبداعية يحتاج إلى قدرٍ كبيرٍ من الإرادة والتصميم، يجب تغذيته منذ سنٍّ مبكِّر.

إن الاتجاه إلى الفنون والعلوم الإنسانية لا تقلُّ قيمة في المجتمع اليهودي عن المهن التجارية، إذا أبدى اليافع اليهودي موهبةً في الموسيقى، فإن والديه يشجعانه على تنميتها ليصبح الأفضل في هذا المجال، تعتبر موسيقى البرودوي وهي اختراع يهودي أمريكي في معظمها مثالاً على ذلك.

يقول سيلبرمان: «إذا استثنينا جورج إم. كوهان وكول بورتر فإن المؤلِّفين الذي أعطوا موسيقى البرودوي شكلها المتميِّز هم من اليهود –فنانين من أمثال جيروم كيدن وجورج وإيرا جيرشوين ولورنز هارت وريتشارد رودجرز وأوسكار هامرستين الثاني، ومؤخراً آلان جي ليرنر وفردريك لوي وستيفن سوندهيم وليونارد بيرنستن ومارفين هاملِش، حتى الاستثناءات يمكن الاستشهاد بها إلى حدٍّ ما فكول بورتر القادم من عائلة أنغلوسكسونية رفيعة المستوى كان منجذباً بشدة إلى الموسيقى الكهنوتية اليهودية، وذات مرَّة أخبر ريتشارد رودجرز قائلاً: إن سرَّ نجاحي هو أنني أكتب نغمات يهودية».

إن مجرَّد ذكر أسمائهم لا يكفي لإدراك التأثير الذي تركه هؤلاء الرجال على البرودوي وتاريخ الموسيقى في الولايات المتحدة، فمن الصعوبة أن ترى إنتاجاً موسيقياً في المدارس الثانوية لم يكتبه يهودي.

يعتبر جيروم كيدن أنه ابتكر لوحده الموسيقى الأمريكية «لقد حوَّل الأوبرا التي كانت مشهورة في أيامه إلى شكل مسرحي مليء بالأغنيات»، وتتضمن أعماله:

«لا أحد في البيت» (١٩١٥م)، أول مسرحية أمريكية موسيقية.

«أوه أيها الولد» (١٩١٧م) مع أغنية «أخبر الغيوم أن تجري».

«قارب العرض» (١٩٢٧م) مع الأغنية الكلاسيكية «نهر الرجل».

ومن أغنياته الأخرى:

البحث عن بطانة الفضة (١٩٢٠م).

«الدخان يدخل في عينيك» (١٩٣٣م).

«آخر مرة رأيت فيها باريس» (١٩٤١م).

وقد أنتج جورج (يعقوب) وإيراغيدشوِن (إسرائيل غيرشفن) عدداً كبيراً من الأعمال دمجا فيها النمط الشعبي والنمط الكلاسيكي بصوتها المتميز:

أغنية «سواني» (١٩١٩م).

و«الرجل الذي أحببته» (١٩٢٤م).

و«التقطت الإيقاع» (١٩٣٠م).

و«راسبودي إن بلو» (١٩٢٤م).

و«أمريكي في باريس» (١٩٢٨م).

هناك ثنائي شهير آخر هما الملحِّن ريتشارد رودجرز والشاعر الغنائي لورنز هـارت، وقد كتبا معاً عدة أعمال على نمط البرودوي:

«أحبني الليلة» (١٩٣٢م) التي تتضمَّن أغنية «ألا يبدو رومانسياً».

«جامبو» (١٩٣٥م) مع «أجمل فتاة في العالم».

«فتيات بين الأذرع» (١٩٣٧م) مع «السيدة المتسكعة».

ثم انضمَّ رودجرز إلى أوسكار هامرستن الثاني الذي كـان والـده يملـك مسرحـاً، وحققا نجاحاً هائلاً بتأليف أعمال غير مسبوقة، مثل:

أوكلاهوما ! (١٩٤٣م) مع «أوه، ياله من صباحٍ جميل».

كاروسِل (١٩٤٥م) مع «لن تمشي لوحدك ثانية».

ساوث باسيفيك (١٩٤٩م) مع «المساء المسحور».

الملك وأنا (١٩٥١م) مع «التعرُّف عليك».

صوت الموسيقا (١٩٥٩م) مع «صوت الموسيقى»، والعديد من الأغنيات الأخرى.

أما آلان جي لرز فقد لحَّن عدة مسرحيات كتبها الشاعر الغنائي فردريك لوي منها:

بريغادون (١٩٤٧م) مع «أكاد أحبُّ الوقوع في الحب».

سيدتي الشقراء (١٩٥٦م) مع «أستطيع الرقص طوال الليل».

جيجي (١٩٥٨م) مع «جيجي».

كاميلوت (١٩٦٠م) مع «كاميلوت».

مارس ستيفن سوندهيم التلحين وتأليف الأغاني لفترة طويلة، وكان يتعاون مع غيره أحياناً، ومن أعماله:

قصة الجانب الغربي (١٩٥٧م) بما فيها أغنية «ماريا» الغجرية (١٩٥٩م)، (بالتعاون مع جولي ستين) وأغنية «دعني أسلِّيك».

أشياء مضحكة حدثت في الطريق إلى فورَم (١٩٦٢م)، القليل من الموسيقى الليلية (١٩٧٣م) مع «مُرَسلٌ مع المهرجين» يوم الأحد في الحديقة مع جورج (١٩٨٤م).

إلى الغابات (١٩٨٧م).

كذلك ترك كاتب الأغنيات والملحن الموهوب ليونارد برنستن بصماته على البرودوي أيضاً:

قصة الجانب الغربي (١٩٥٧م) وأغنية «أشعر بالسعادة»

الصريح (١٩٥٦م) وهي أوبرا كوميدية

في المدينة (١٩٤٤م) مع أغنية «نيويورك، نيويورك».

ألَّف مارِفن هاملِش وهو مُلحِّن وعازف بيانو وموسيقي فيلم (كورَس لاين) عام ١٩٥٧م، كما ألف موسيقى الفلمين الحائزين على جوائز أفضل موسيقى (اللسعة) ١٩٧٣م و(الطريق التي كنَّا فيها) ١٩٧٣م.

هناك ما هو أكثر من ذلك فقد كانت جولي ستين كاتبة أغاني موهوبة كتبت لأكثر من ثمانية عشرة إنتاجاً منها:

«الرجال يفضلون الشقراوات» عام ١٩٤٩م، و«الألماس أفضل صديق للفتيات» ١٩٦٤م.

وألَّف فرانك لويسر موسيقى وأغنيات مسرحيتين كبيرتين من المسرحيات التي ألَّفها وهما «الرجال والدُّم» (١٩٥٠م) مع أغنية «من حُسن الحظ أن تكوني سيدة»، «كيف تنجح في الأعمال بدون أن تحاول» (١٩٦١م) مع أغنية «أنا أؤمن بك».

ألَّف هوارد أشمان أغنيات للمسرح وللشاشة، فقد ألف أغنيات فيلم «محل صغير للرُّعب» عام ١٩٨٢م.

كما ألَّف مع الملحِّن ألان مِنْكِن أغنيات أفلام ديزني «حورية البحر الصغيرة» و«علاء الدين»، و«الحسناء والوحش»، وكان فيلم «الحسناء» ناجحاً بقوة سواءً كفيلم كرتوني أو كموسيقى.

إن العديد من المنتجين ومالكي المسارح في برودوي هم من اليهود، فقد كان ديفيد مُنتج فيلم «القطط» عام ١٩٨٣م في حين تملك عائلة شوبرت مسارح تحت نفس الاسم، وفي الستينات قُدِّرَ أنها تملك حوالي نصف دور الأوبرا والعرض المسرحي في الولايات المتحدة.

يُعتبر فلورنز زيغفلد رجل عَرْضٍ مثالي، وقد استمرَّ عرضه «حماقات زيغفلد» من ١٩٠٦م إلى ١٩٣١م كما لعب الكثير من اليهود دوراً كمستثمرين في منتجات برودوي.

كتَّاب الأفلام اليهود نجحوا في البرودوي أيضاً

ليست الموسيقا هس الإسهام الوحيد الذي قدَّمه اليهود في البرودوي، فهناك العديد من كتاب الدراما والكوميديا اليهود المشهورين.

كتب آرثر ميللر عن الطبقة العاملة، والمواضيع الأخلاقية، والاجتماعية المتعلِّقة بالعيش في العالم المعاصر.

ومن الأفلام التي كتبها: موت البحار (١٩٤٩م) الحائز على جائزة بـولتيزر، وفـيلم منظر من فوق الجسر (١٩٥٥م)، وكلُّهم أبنائي (١٩٤٧م) كذلك نجح نايـل سـيمون في إظهار المواقـف الكوميديـة الموجـودة في تناقضـات الحيـاة اليوميـة، وذلـك بـإبراز الصراعات بين الشخصيات المتضادة.

إن شعبية أعماله وجـذوره التلفزيونيـة مكَّنتـه مـن النجـاح في تحويـل العديـد مـن مسرحياته إلى أفلام، ومنها:

الثنائي الغريب (١٩٦٥م).

أولاد شروق الشمس (١٩٧٢م).

بلازا سوت (١٩٦٨م).

حافي القدمين في الحديقة (١٩٦٣م).

مفقود في يونكرز (١٩٩١م) الحائز على جائزة بولتيرز.

فتاة الوداع (١٩٧٧م).

كما تركت ويندي واسيرستن أثرهـا مـؤخراً، فقـد ربحـت مـا يـدعى بِــ «ثـالوث برودوي القدس»، وبحت قِصَّتُها «يوميات هايدي» (١٩٨٩م) جائزة طـوني، وجـائزة لوتيرز، وجائزة نقاد نيويورك، كما كتبـت قصـة «الأخـوات روز ينويـغ» التـي لاقـت نجاحاً عظيماً.

كتعريف بجائزة بولتيرز أودُّ أن أذكر هنا أن بولتيرز كان مهاجراً هنغارياً، وكان أبوه رجلاً يهودياً، وكمحاربٍ في الحـرب الأهليـة اشـترى مجلـة سـانت لـويس ديسـباتش

المفلسة عام ١٨٧٨م بألفين وخمسمئة دولار، افتتح مدرسة كولومبيا للصحافة عام ١٩٠٣م، وكذلك الهدية التي ما زالت تحمل اسمه إلى اليوم.

كتّاب الأغنية والموسيقيون اليهود المتميِّزون

إن إبداع اليهود الموسيقي شقَّ طريقَه بعيداً متجاوزاً البرودوي، من الصعب أن نحدِّد فيما إذا اليهود قد أثَّروا في المشهد الموسيقي الأمريكي أو العكس.

ألَّف إيرفينغ برلين (إسرائيل بالاين) بعض الأغنيات الأمريكية الأكثر شيوعاً، لم يتعلم برلين قراءة الموسيقى قط، لذلك كان يعزف على البيانو في حين يقوم مساعدوه بكتابة النوطة الموسيقية، على الرغم من أنه لم يمشِ قط في مسيرة عيد الفصح، ولم يعلم بعيد الميلاد الأبيض، إلا أنه ألَّف أغنيات ليتمتَّع بها الأمريكيون المسيحيون الذين يشكِّلون الأكثرية:

«اللهم بارك أمريكا» (١٩٣٨م).

«عيد الميلاد الأبيض» (١٩٤٢م).

«مسيرة الفصح» (١٩٣٣م).

«لا يوجد عمل يضاهي العمل الاستعراضي»، و«أيَّ شيءٍ تستطيع فعله تستطيع فعله بشكل أفضل» من مسرحية «آني تحصل على مسدسك» (١٩٤٦م).

كتب اليهود أغنيات أخرى تتعلق بعيد الميلاد المسيحي، فقد ألَّف مِل تورميه «أغنية عيد الميلاد» (الكستناء تُشوى على النار).

كذلك يوجد لليهود لمسة في لعبة يعشقها الأمريكيون وهي البيسبول، فأغنية «خذني إلى لعبة البيسبول» كتبها ألبرت فون تيلرز.

ابتكر آردن كوبلاند موسيقيى أمريكية متميِّزة تخلط بين الجاز والفولك والموسيقى الكلاسيكية، إن أعماله ذات النكهة الأمريكية عبّرت عن أفكاره بأبسط العبارات، لقد التقط روح الشباب والحيوية التي تميِّز أمريكا في أغني مثل: «الولد بيلي» (١٩٣٨م)، و«روديو» (١٩٤٢م).

ألَّف هارولد آرلن أغنيات أحد أشهر الأفلام على الإطلاق وهو (ذي ويزارد أوف أوز) عام ١٩٣٩م، الذي يتضمن أغنية «فوق قوس قزح»، كما لحَّن مقاطع كلاسيكية مثل: «الطقس العاصف»، و«ذلك السحر الأسود القديم»، وكتب موسيقى عرض البرودوي «نجمٌ قد ولد» ١٩٥٤م.

في حقبة الفرق الغنائية، كان هناك العديد من اليهود الذين قادوا الفرق، مثل: بيني غودمان، الذي قاد فرقة «كينغ أوف سوينغ»، وميتش ميللر قائد فرقة «باونسينغ بول»، وآرتي شاو عازف الجاز، وستان جتيز عازف السكسفون، الذي ألف أغنية «فتاة من إيبانيما»، أما بالنسبة إلى موسيقى «الروك آن رول» فقد برز فيها آلان فريد، الذي عزف مقطوعة «أصوات فاسدة من موسيقى الشيطان».

في الخمسينات والستينات والسبعينات، برز الكثير من كاتبي الأغنيات اليهود على ساحة الموسيقى الشعبية، فقد كتب جيري ليبر ومايك ستولر أغنية «هاوند دَغ»، و«جِل هاوس روك»، «ابقَ بقربي»، و«التسمُّم بالحب #٩»، وكتب بورت با شاراش، وهو كاتب لأغاني البوب أغاني للأفلام والمسرحيات والراديو، مثل: «آرثر» ١٩٨٢م، «الأمطار تتساقط فوق رأسي» ١٩٦٩م، و«قريبٌ منك» ١٩٧٣م، واشترك باول سيمون، وآرت غارفنكل في تأليف «أصوات الصمت»، و«السيدة روبنسون»، و«جسر

المياه المضطربة»، ومن المؤلفين الشائعين أيضاً: نيل دياموند، وهيرب ألبرت، وجوليو إيغليسياس (نعم، يهود)، وبيلي جويل، وبيتي ميدلر، وباربارا سترايسند، وكارلي سيمون (من عائلة سيمون)، وكارولي كينغ، وباري مانيلو، وهناك أيضاً موسيقيون مشهورون، مثل: كيسنرجين سيمون، وباول ستينلي، ولو ريد، وإيغي بوب، وغنز آن روزز سلاش، وآدمز دوريتز.

يجب ألا ننسى بوب ديلان (زيمرمان) ذا الصوت الفريد الذي غنى «ذهب مع الريح» ١٩٦٣م، وإن روحه الثائرة تبدو في أعماله، وقد تجلت ثورته في خياراته الدينية، حيث أعلن في بداية الثمانينات عن يهوديته قائلاً: «لا توجد مشكلة، أنا يهودي وذلك يؤثر على شعري وعلى حياتي بطرقٍ لا أستطيع وصفها، لماذا يجب عليَّ أن أعلن أمراً يجب أن يكون في قمة الوضوح؟».

انجذب اليهود أيضاً إلى مجال الأعمال الموسيقية، فالعديد من المنتجين الناجحين كانوا يهوداً، بما فيهم منتج البيتلز بريان إبستاين، ومو أوستن الذي كان مديراً لتسجيلات ورنر التي ظلَّت الاسم الأول في عالم التسجيل لخمسة وعشرين عاماً.

إن لويس وازرمان ظاهرة حقيقية، بدأ بالموسيقى وأصبح بعدها من أقطاب الإعلام، انضم إلى إم. سي. أي (الشكرة الأمريكية للموسيقى) عام ١٩٣٦م، حيث حوَّل الشركة إلى واحدة من أضخم شركات التسجيل والإعلام، في عام ١٩٦٢م اشترت الإم. سي. أي يونيفيرسال ستوديوز للإنتاج التلفزيوني، لكن الاستديو وزَّع بعض أشهر أفلام ستيفن سبيلبرغ بما فيها: (جوز) و(إي. تي) و(جوراسيك بارك).

في عام ١٩٩٠م اشترت إم. سي. أي جيفن ريكوردز من ديفيد جيفن بمبلغ ٥٤٥ مليون دولار، بعد ذلك بقليل باع واسرمان الشركة كلَّها إلى الشركة اليابانية ماتسوشتا بِـ ٦.١ بليون دولار، في عام ١٩٥٥م اشترت شركة برونفمانز سياغرام ٨٠٪ من الشركة، وأبقت واسرمان رئيساً فخرياً لها.

لليهود أثرهم في الموسيقى الكلاسيكية أيضاً

في حقبة الموسيقى الكلاسيكية تميَّز اليهود كملحنين وموسيقيين وقائدين للفرق الموسيقية، كان لفيليكس مندلسون دوراً كبيراً كملحن وقائد فرقة موسيقية، وعلى الرغم من أن جدَّه كان فيلسوفاً يهودياً مهمّاً، إلا أن والده الغني الذي كان يعمل مجال البنوك جعل عائلته تدخل في المسيحية لكي يلقى القبول الاجتماعي.

وقد تأثر بفلسفة والده المنطقية مما جعله ينفر من الدين، وكقائد للحفلات الموسيقية في ليبزيغ في ألمانيا من عام ١٨٤٧م إلى ١٩٣٥م فقد خرج مندلسون على النقل التقليدي للموسيقى الأوركسترية، وأخذ يفسِّر هذه الموسيقى للسامعين، وقد وسَّع من قدرة السامعين على التذوُّق بإعادة اكتشاف وإنتاج أعمال باخ.

وطوَّر مندلسون التنظيم الحديث للحفلات المؤلَّف من: الاستهلال، والعزف الطويل، والكونسرتو، والمقطوعة القصيرة.

قبل مندلسون كانت تُعزف مقطوعات موسيقية خفيفة بين مقاطع السيمفونية!، في عام ١٨٢٥ كتب مندلسون، وهو في السادسة عشرة من عمره «سترينغ أوستيت»، وفي السابعة عشرة من عمره كتب الاستهلالية الموسيقية «حلم الليالي منتصف الصيف».

يعتبر العديد من الخبراء فالدمير هوروويتين عازف البيانو الأول في القرن العشرين، بدأ يأخذ دروساً من والده وله من العمر ثلاث سنوات، من المواهب الأخرى المتميّزة آرثر روبنستين وعازف البوق ياشا هايفتز ويهودي مينوهين وإسحاق برلمان.

أصبح العديد من اليهود قادةً للفرق الموسيقية، مثل: آندريه بريفن، وغوستاف ماهلر، وأوتو كليمبر، ويوجين أورماندي، وآرثر فيدلر الذين أسعدوا الآلاف من المستمعين.

قاد فيدلر الفرق الموسيقية في بوسطن من عام ١٩٣٠م إلى ١٩٧٩م، وقد عرَّف ثلاثة أجيال من الأمريكيين على الموسيقى الكلاسيكية، من خلال حفلاته الخفيفة والمرحة التي كان يقيمها.

بعض أشهر المغنيين في أوبرا نيويورك ميتروبوليتان هم من اليهود، روبرتا بيترز اشتهرت بأدائها في لاترافياتا ولابوهيمي، روبرت ميرل أراد أولاً أن يلعب البيسبول قبل أن يستخدم مواهبه في الأوبرا، وقد لعب كلٌّ من بيفرلي سيلز وجان بيرس وريجينا ريسنيك وريتشارد توكر دورهم على مسرح الأوبرا.

للفنانين اليهود أسلوبهم الخاص

ظهرت الروح الإبداعية عند اليهود في أعمال الكثير من الفنانين الذين قرّروا أن يتجاوزوا الأساليب التقليدية ويتبعوا أسلوبهم الخاص، يعتبر الفنان الانطباعي كاميل بيسارو (١٨٣٠-١٩٠٣م) أهم الفنانين اليهود، وقد أثرت أعماله بقوَّة في سيزاني ومونِت ورينوار.

في الحقيقة كان سيزاني يشير إلى بيسارو على أنه «الانطباعي الأول»، إن استخدامه لبقع الألوان بدلاً من الخطوط الدقيقة جعل رسومات بيسارو تخلق شعوراً ناعماً.

لقد كان بيسارو يرفض التقنيات التقليدية في الرسم، وفي الوقت الذي سيطرت فيه المواضيع الإنجيلية والتاريخية على عالم الفن اختار التركيز على الطبيعة.

كان مارك شاغال (١٨٨٧-١٩٨٥م) واحداً من الفنانين اليهود القلائل الذين عبَّروا عن المواضيع اليهودية في أعمالهم، إن أحد أهم أعماله على الزجاج هي لوحة القبائل الاثنا عشر، وهي موجودة في مركز هاداسا الطبي في إسرائيل، لم يقتصر شاغال على نوع واحد من الأعمال الفنية، فقد اشتعل بالموزاييك، والرسم والحفر على لوحات صغيرة وكبيرة، وكلُّها ذات نمط ناعم ومُلوَّن وواقعي.

معظم الفنانين اليهود الآخرين كانوا رُوَّاداً في الحركة المعاصرة، عُرِفَ ماكس ويبر بلوحاته التعبيرية الملونة التي كانت تعبر عن حياة التشرّد والبؤس في نيويورك، وهو أول من أدخل الفن المعاصر إلى الولايات المتحدة.

كان مارك روثكو (١٩٠٢-١٩٧٠م) فناناً تعبيرياً تجديدياً، استخدم مكعبات كبيرة من الأولوان وتقنيات معقَّدة لرش الألوان على قطع كبيرة من القماش.

لويس نيفيلسون (١٨٩٩-١٩٨٨م) كان نحاتة معاصرة أشاعت نمطاً يجمع بين الأشياء المختلفة كالصناديق والأثاث وقطع الخشب ويجعلها في جدران ضخمة، إن أكثر أعمالها شهرةً ملوَّنةً باللون الأسود، وتبدو على شكل بنى من العيدان، لقد كان والدها بائع الخردة هو ملهمها وكانت تجد متعةً وهي طفلة في اللعب بأدواته.

أما جورج سيغال فقد كان يرسم رسوماً لأشخاص باللون الأبيض والحجم الطبيعي، ويضعها في الأماكن العامة كالباصات ليشير إلى المجهول الذي تُكنِّه الحياة المعاصرة.

آميديو مود يغلياني (١٨٨٤-١٩٢٠م) كان رساماً معاصراً، عاش حياةً مليئة بالتطرُّف، حيث كان يُكثر من شرب لكحول وممارسة الجنس، كانت رسوماته الانطباعية عن الناس تأخذ شكل المنحوتات.

اشتهر بيتر ماكس بنمطه الغريب الذي كان يعتمد على الألوان الفاقعة والحواف الخطية الغامقة.

استخدم روبرت روشينبرغ (المولود عام ١٩٢٥م) الأشياء الشائعة في أعماله الفنية، وابتكر أشياءً مصنوعة من الحرير.

فراند كلاين (١٩١٠-١٩٦٢م) هو رسام تجريدي، استخدم فراشي سوداء عريضة على قطع كبيرة من القماش الأبيض.

روي ليشتنستين (١٩٢٣-١٩٩١م) ابتكر رسوماً كوميدية صاخبة تتضمن أحياناً حواراً مقروءاً.

هناك فنان يهودي غير معروف اسمه فيكتور برنر (١٨٧١-١٩٢٤م) صمّم أول قطعة نقود أمريكية وهي بنس لنكولن عام ١٩٠٩م، إن تأثيره غير مُلاحظ مع أننا نتداول عَمَله هذا كل يوم.

إن الأعمال المتعلقة بالفن تأثرت باليهود أيضاً عن طريق امتلاكهم للمعارض والمطبوعات التجارية.

يملك ملتون إيستيرو مجلة (آرت نيوز) وهي أكبر مجلة فنون في العالم، وقد اشتراها من النيوز ويك عام ١٩٧٢م.

اليهود العاملون في مجال أفلام الكرتون يمرحون

إنه طير، إنها طائرة، لا بل هو فنان يهودي!

على الرغم من أن ألعاب الكرتون لا تعتبر أمراً فخماً من وجهة النظر الفنية، إلا أنها عمل صغير مربح، يوصل التسلية إلى أعداد كبيرة من الناس، حتى أنَّ ليشتنستين أعاد إنتاج أفلام كوميدية ليخرجَ بعضاً من أفضل أعماله.

لقد ابتكر فنانو الكرتون اليهود بعضاً من أكثر الكتب الكوميدية شهرة، وبعض الشخصيات الكرتونية الشهيرة:

آل كاب ليل آبنر (١٩٣٤-١٩٧٧م).

ماكس فليشر بوب آي، بيتي بوب.

إيسادور «فريتز» فريلينغ: شخصيات الإخوة ورنر، بغز بوني، دافي دَك، بوركي بيغ، تويتي باي، سبيدي غونزاليس، وبشكل منفصل بينك بانثر.

مِل بلانك «الرجل ذو الألف صوت» مثَّل أصوات معظم شخصيات الإخوة فريلينغ ورنر بما فيهم: بَغز ودافي وبوركي وتويتي.

بوب كين: باتمان.

ستان لي: سبايدرمان، هالَكْ.

هوي شوستر وجيري سيغل: سوبرمان.

إضافة إلى ذلك فإنَّ رَغْراتس هؤلاء الأطفال الممتعين هي شخصيات كرتونية ألَّفها يهوديان هما: آرلن كلاسكي وغابور سوبو.

إن شخصية رغراتس وخصوصاً غرامبا بوريس وغرما مينكا مأخوذ من الحياة الطبيعية لمبتكريها.

إن النسبة العالية لليهود المشاركين في عالم الكرتون تماثل نسبة في بقية أعمال هوليود، إن كروستي المهرِّج يعطينا فكرة عن عدد الكتاب اليهود المشاركين في حلقات سيمبسونز، والكثير من الشخصيات الكرتونية الأخرى.

المصوِّرون اليهود رُوَّاد فنٍّ جديد

إنَّ آلفرد ستيغلتز يُعتبر مؤسس فن التصوير كشكلٍ من أشكال الفنون يستحق العرض في المتاحف والصالات، وقد اشتهر بصوره الرائعة لزوجته الفنانة جورجيا أوكيف، إضافة إلى العديد من الصور عن مدينة نيويورك.

ويعتبر آلفرد إيسنستاد (١٨٩٨-١٩٩٥م) أول مصور صحفي معاصر، إن أشهر صوره هي تلك التي التقطها لممرضة تقبِّلُ بحاراً في ساحة التايمز.

أما ريتشارد آفيدون (ولد ١٩٢٣م) فقد حوَّل التصوير إلى فن، وابتكر صوراً مميَّزة بإظهار علامات الصور السلبية على حوافِّ صوره، كما اشتهر بصور الاحتفالات والأفاعي وصور الذين يلبسون ثياب الجنس الآخر.

اشتهر آني ليبوفيتز (ولد ١٩٤٩م) بصور الحفلات أيضاً ،أصبحت رئيسة المصورين في رولينغ ستون عام ١٩٧٣م، وانتقلت إلى فانيتي فير عام ١٩٨٣م، من أشهر صوره صورة جون لينون عارياً، ومضجعاً كرضيعٍ بجانب يوكو أونو وهي مرتدية للباسها، وديمي مور وهي عارية وحامل.

بدأت مهنة ليبوفيتز في إسرائيل حيث عملت مصورةً في المناطق الأثرية، تابعت دراستها في التصوير كهواية جديدة، والتقطت صوراً لتظاهرات الستينات حول سان فرانسيسكو، باعت ليبو فتيز صورة آلين غينسبرغ إلأى رولينغ ستون بمبلغ ٢٥

دولار، وعندما طلبوا منها أن تصوِّر غريس سليك، وبدؤوا يدفعون لها ٧٥ دولار في الأسبوع بدأت مهنتها بشكل فعلي.

على الجانب العلمي من مهنة التصوير اخترع إيدوين لاند التصوير الفوري عام ١٩٤٨م بواسطة كاميرا وفيلم بولارويد.

«شعب الكتاب» يكتب ويقرأ جيِّداً

لقد كان اليهود أفضل زبائنَ لليهود على الدوام، لذلك ليس غريباً أن العديد من المواهب الإبداعية الكامنة خلف منتجاتهم هي يهودية أيضاً، بسبب المستوى العلمي الراقي، وثقافة التعلُّم، وروح الإبداع، شكَّل اليهود نسبة كبيرة لا تتفق مع نسبة عددهم إلى بقية السكان في الفوز بجائزة نوبل للأدب وجائزة بولتيرز.

هناك قائمة قصيرة جداً تتضمن عمالقة الأدب والمؤلفين لذين حققوا أكبر نسبة مبيعات، لقد ربح بعضهم الجوائز، وحقق البعض الآخر أكبر نسبة من القرَّاء.

هذه القائمة تتضمن:

إيساك آسيموف (آي ريبورت ١٩٥٠م، رواية خيال علمي).

ساول بيلو (همبو لدتس غيفت ١٩٧٦م، جائزة بولترز ونوبل).

آلن غينسبرغ (هاول ١٩٥٦م)، آرثر فورمر (ترافل أون أي بدجت غايز).

جوزيف هيللر (كاتش- ٢٢، ١٩٦١م)، إيريكا جونغ (فير أوف فلاينغ ١٩٧٠م).

إيرا ليفين (ذي ستيب وورد وايفز ١٩١٢م)، جوديث كرانتز (سكربلز، ١٩٧٠م).

فرانز كافكا (ذي ميتا مورفوسيس، ١٩١٢م)، جي.كي. لاسر (إنكوم تكس غايد)

نور مان ميللر (ذي إكسيكيو شنزز سزنغ، ١٩٨٠م، جائزة بولتيزر).

آين راند (ذي فاونتين هيد، ١٩٤٣م)، هارولد روبنز (ذي كاربت باغرز، ١٩٦١م)

مارغريت ري (كيوريوس جورج سيريس).

فيليب روث (بورتنويز كومبلينت، ١٩٦٩م).

إيريش سيغال (لوف ستوري ١٩٧٠م).

موريك سينداك (ديد ذي وايلد ثينكس آر ١٩٦٣م).

جي. دي سالينغر (كاتشر إن زي ري، ١٩٥١م).

سيدني شيلدون (ذي أودر ساید أوف ميدنايت ١٩٩٠م).

شيل سيلفرستن (فولينغ أب ١٩٩٦م).

إيساك ياشيفز سينغر (أي كراون أوف فيدز ١٩٧٤م، جائزة نوبل).

آر. إل. ستين (غوز بمبس ١٩٩٠م).

ألفن توفلر (فيوتشر تشوك ١٩٧٠)، ليون يوريس (إيكسودس ١٩٥٧م).

هيرمان وورك (ذي كايين موتيني، ١٩٥١م، ١٩٥١م جائزة بولتيزر).

صناعة الألعاب

لا توجد صناعة تتطلَّب إبداعاً مثل صناعة الألعاب، إن التمكُّن من لفت انتباه الأطفال وتلبية رغباتهم مهمة صعبة.

تبدو هذه الصناعة وكأنها أمرٌ مسلٍّ إلا أن التنافس فيها شديد وهي من الأعمال المرهقة، إن كان لديك فكرة عظيمة فسيقلِّدك العشرات، وعندما يُصنع عددٌ من الألعاب يكفي لتلبية الطلب على لعبةٍ مشهورةٍ تكون الأنظار قد تحوَّلت عنها تاركةً إياك مع مخازن مليئة بالبضاعة الكاسدة.

إن الشعب اليهودي منخرطٌ بشدة في كل مجالات لعب الأطفال، من الابتكار إلى التصنيع إلى تجارة التجزئة.

يوجد لاعبان رئيسيان في صناعة الألعاب التي تبلغ قيمتها حوالي ١٦ بليون دولار هما: شركة ماتِل التي تشكل ١٩٪ من السوق، وشركة هاسبرو التي تشكِّل ١٢٪ من السوق وكلاهما أسسه رجال أعمال يهود.

اللاعب الثالث هو ليتل تايكيز ويشكل ٢.٨٪ من حجم السوق، وهناك العديد من اللاعبين الصغار، وعندما تكبر أي شركة لتصبح مشهورة يقوم أحد اللاعبين الكبار بضمِّها.

أُسِّست شركة ماتِل من قبل إيليوت ورَثْ هاندلر، في عام ١٩٣٩م أَسَّست عائلة هاندلر شركة ألعاب صغيرة تنتج دمى صغيرة، ولكي يوسِّعوا من إنتاجهم اتَّحدت عائلة هاندلر مع هارولد ماتسون الذي ينتج البراويظ وأثاث الدمى وغيرها من الألعاب، أقلعت الشركة عام ١٩٥٥م، مع منتجها الكبير الأول وهو (ذي بورب غَنْ)، في عام ١٩٥٦م جاءت رَث بفكرة بيع دمية لها صدر بعد أن شاهدت دمية تدعى ليلى معروضة في إحدى المحلات في سويسرا.

في ذلك الوقت لم يكن لدمى الأطفال في أمريكا صدوراً أو أشكالاً واضحة، في الجو المحافظ في نهاية الخمسينات طوَّرت عائلة هاندلر لعبة باربي التي تعدُّ الفتاة الصغيرة لتصبح سيِّدة ماهرة بتعليمها كيف تُلْبِسُ لعبتها الثياب؟ وكيف تزيِّنها؟ سمِّيت باربي على اسم ابنة روث، ثم انضمَّ إليها صديقها كِن على اسم ابن روث، وهكذا ولدت باربي وولدت معها ماتِل.

ابتكرت ماتِل (هوت ويلز) وطوَّرت دمى تمثل شخصيات ديزني، واشترت شركة فيشر- برايس عام ١٩٩٣م، ووفقاً لأحد مديري ماتِل فإنَّ أنماط اللعب الأساسية عالمية «البنات الصغار يحببن تسريح الشعر وتبديل الثياب، الصبيان يحبون سباق السيارات فوق الطاولة أو الأرض، وهم يحبُّون القتال بين الأخيار والأشرار».

في عام ١٩٩٦م سنحت أما ماتِل الفرصة لشراء شركة هاسبرو بِـ ٥.٢ بليون دولار، وقد علَّق آلان هاسنفيلد مدير شكرة هاسبرو قائلاً: «وهكذا سيكون لدينا شركة بقيمة ستة أو سبعة بلايين دولار، وبدلاً من أن يحارب الشركتان بعضهما سيحاربان الشركات الأخرى».

لكنَّ هاسبرو تراجعت عن قرارها بسبب مشاكل مالية، ومشاكل في الثقة، وتحوَّلت محاولة الاندماج إلى عداءٍ واضح.

في النهاية تراجعت شركة ماتِل عندما أدركت أنها لن تربح القضية لكنَّها اشترت شركة يتكو تويز عام ١٩٩٧م، التي تُعتبر ثالث صانع ألعاب في أمريكا، وهي تملك ألعاب ماتش بوكس وسيستم ستريت.

في عام ١٩٩٧م أصبحت جيل إيليكام باراد اليهودية رئيسة ومديرة تنفيذية لشركة ماتِل، وقد ظلَّت حتى استقالتها المفاجئة في شباط ٢٠٠٠م واحدة من امرأتين يهوديتين يرأسان اثنين من أكبر خمسمئة شركة على قائمة فورتشن عام ١٩٩٨م (في الحقيقة ثلاثة من النساء اللواتي يرأسن ثلاث شركات من أكبر ألف شركة على قائمة فورتشن كُنَّ يهوديات).

تلقَّت باراد إجازتها الجامعية من كلية كوين، واشتغلت في صناعة مواد التجميل، وظِّفت عام ١٩٨١م في قسم إنتاج باربي، وقد قارن الموظفون في الشركة عزيمتها وطاقتها بعزيمة رون هاندلر مؤسس شركة ماتِل.

وبسبب أسلوبها الهجومي أخبر ها أحد رؤساؤها يوماً أنَّ عليها «أن لا تدعي معرفة كل الأجوبة» وأنها لن «تذهب أبعد مما وصلت إليه»، لكنَّ توقعاه كانت خاطئة، لقد ترقَّت تدريجياً ونَمَتْ مبيعات باربي تحت إشرافها من ٢٠٠ مليون دولار إلى ١.٧ بليون دولار، وفي عام ١٩٩٩م وسَّعت باراد شركة ماتِل لتشمل إنتاج برامج الكمبيوتر التعليمية بضمِّ شركة ليرننغ إليها مقابل ٣.٥ بليون دولار، ولكنَّ معاناة الشركة من خسارات كبيرة دفعها إلى الاستقالة، واليوم تُعتبر ماتِل أكبر شركة لتصنيع الألعاب في العالم، وتقدَّر مبيعاتها بـ ٥ بليون دولار.

أسَّس هنري وهيلل هاسنفيلد من رود آيلند شركة هاسبرو عام ١٩٢٠م، أوجدت الشركة لصناعة المنسوجات (السجاد مثلاً)، فكر هنري باستخدام القماش لصناعة علب لأقلام الرصاص، وبأوامر من وول ورث وكريسغ أقامت عائلة هاسنفيلد مصنعها الأول عام ١٩٢٢م، وسرعان ما بدؤوا بوضع أقلام الرصاص والمساطر والدفاتر وغيرها من اللوازم المدرسية في العلب التي كانوا يصنعونها.

في البداية كانوا يشترون المحتويات من الآخرين، ولكن سرعان ما بدؤوا بصناعة أقلام الرصاص الخاصة بهم، والتي تطوَّرت إلى شركة امبايربنسل، التي كان هرلود ابن هنري يديرها في حين كان ابنه الآخر ميرل يدير مصنع «العلب»، ثمَّ أخت شركة هاسبرو تضم الأولوان والمعجون والألوان الشمعية إلى عليها؛ لتجذب الزبائن على طول العام.

في الأربعينات بدأت الشركة تصنع علباً تضمُّ عدَّة طبيبٍ على شكل ألعاب للأطفال، وأثناء الحرب صنعت لعبةً تمثّل غارة بالطائرات.

في عام ١٩٥١م جلب جورج ليرنر، وهو مخترع ألعاب من بروكلين إلى ميرِل علبةً تضمُّ أنوفاً وآذاناً وأعيناً وقبعات وشوارب بلاستيكية، وكان الأطفال يلصقون هذه القطع على الخضار والفواكه ليكوِّنوا وجوهاً مضحكة، كل شركات الألعاب الأخرى لم ترحب بالفكرة؛ لأنها اعتقدت أنها مضيعة للوقت والطعام، وأن الشخصيات سوف تفسد إذا تُركت خلف الأريكة، بإضافة جسدٍ بلاستيكي وُلِدَ رأس السيد بوتاتو، وبدأت هاسبرو كشركة دمي كبيرة، بعد فترة قصيرة تبع رأس السيد بوتاتو السيدة والابن سبَد والبنت يام، تلقى ليرنر ٥٠٠ دولار مقدَّماً و٥٪ عن كل دمية تباع.

في عام ١٩٦٣م كان لاري ليرنر (لا يمت بالقرابة إلى جورج) يعمل كمصمِّم للألعاب في شركة آيدال تويز، واعتقد أن دمية جندي سوف تجذب الأولاد إذا كان بالإمكان أن تأخذ أوضاعاً واقعية، وأن تستخدم الأسلحة، وتوضع في عربة عسكرية، كانت دمى الجنود في ذلك الوقت مصنوعة من البلاستيك الغير مرن أو من المعدن، وكانت تصلح للعرض لا لشيء آخر، وكانت ردة فعل آيدال أن «لا يمكن للأولاد أن يلعبوا بالدمى أبداً»؛ ولأنه كان مؤمناً بفكرته عرضها على ميريل هاسنفيلد الذي أحبها؛ لأنه يستطيع كما هو الحال مع الدمية باربي أن يبيع الكثير من الأدوات التي يحتاجها الجندي.

وهكذا ولد جي جوي «رجل أمريكا المقاتل المتحرِّك» دفع هاسنفلد لليرنر مئة ألف دولار مقابل فكرته بدون أيِّ نسبة على المبيعات.

في عام ١٩٨٤م ترأس ستيفن هاسنفيلد (ابن ميريل) شركة هاسبرو، واشترى شركة ميلتون برادلي، وبلاي سكوول مضاعفاً حجم الشركة، بعد موت ستيفن استلم أخوه آلان الشركة، في عام ١٩٩١م تضاعف حجم هاسبرو بشراء شركة تونكا التي أرهقتها الديون بعد أن ضمَّت إليها شركة كينر (دمى حرب النجوم والرجل الوطواط)، وشركة الأخوة باركر (مونوبولي وغيرها من الألعاب).

في عام ١٩٨٨م اشترى آلان شركة تايغر للألعاب الالكترونية، وشركة غالوب التي تنتج الآلات الصغيرة، وشخصيّات حرب النجوم المصغَّرة.

تعتبر شركة هاسبرو اليوم بقيادة آلان هاسنفيلد ثاني أكبر مصنِّع للألعاب في الولايات المتحدة بمبيعات تبلغ ٣.٣ بليون دولار، بإنتاجها لرأس المستر بوتاتو، وحرب النجوم، والتيلي تيوبيس، والفورباي، والبلاي دوه تعتبر هاسبرو المنافس المستمر لشركة ماتِل.

أسَّس اليهود أيضاً شركات أخرى مشهورة بصنع الألعاب، تملك عائلة وينتروب شركة آيديال، أسَّس الأخوة غرينبيرغ شركة كوليكو التي أشاعت دمية كاباج باتش، وأصبحت فيما بعد جزءاً من ماتِل.

أسَّس لويس ماركس شركة ماركس المشهورة بشخصياتها التمثيلية، وأسس ديفيد أبرامس شركة ميغو، واشتهرت شركة روسِل بيري (روس بيري) بصناعة دمى الحيوانات.

بالنسبة إلى تجارة التجزئة المتعلِّقة بالألعاب ذكرتُ في فصل سابق أن لازاروس كان رائداً في تجارة الألعاب بأسعارٍ زهيدةٍ من خلال شركة (تويز رأس) بدلاً من لازاروس

عام ١٩٤٨م، وهو اليوم أكبر تاجر تجزئة للألعاب في العالم، إذ تبيع شركته ١١ بليون دولار سنوياً، وتملك أكثر من ألف محل تجاري كبير.

مع وجود عدد لا بأس به من القادة اليهود المتركزين في صناعة الألعاب، فإنَّ العديد من المديرين التنفيذيين والإداريين والمصمِّمين، والمخترعين في هذا المجال هم من اليهود أيضاً؛ لأن هذه الصناعة الصغيرة نسبياً تتطلب خبرة خاصةً ومزاجاً وروحاً إبداعية والكثير من العلاقات العامة.

ما الذي يجب عليَّ فعله لكي أطلق شرارة الإبداع عندي وعند أطفالي؟

١) أعطِ أولادك حريتهم، ولكن لا تتخلَّ عن حمايتهم.

٢) كافئ أولادك على المغامرة.

٣) ابنِ محرِّكك الإبداعي الخاص بك.

أعطِ أولادك حريتهم، ولكن لا تتخلَّ عن حمايتهم

لقد وجدتْ زينا بلاد في دراستها أن نمط التربية عند الآباء اليهود مختلف عن غيرهم، فهو مزيج من الروابط العائلية القوية ونمط التربية المتراخي، إلى أيِّ درجة هو متراخٍ يعتمد على الأبوين، لكن الأسلوب التسلُّطي ليس هو السائد.

إن الفكرة كلَّها تدور حولَ إبقاء الطفل في المنزل حتى يتشرَّب بقيم العمل الجاد والتعلُّم، والرغبة في النجاح المهني والمالي، إن التخفيف من التحكُّم في الأطفال يُمكِّنهم من بناء ثقة قوية بأنفسهم ستحميهم في المستقبل من التأثيرات الخارجية السلبية، إن الأولاد يُشجِّعون على موافقة الآخرين، وإنما أن يكونوا أنفسهم، وأن يُعبِّروا عن شخصياتهم الحقيقية.

هذا الأسلوب من التربية يذكي عند الأولاد اليهود روح الريادة والتميُّز، وتحطيم القواعد، واقتحام مجالات العمل المختلفة، قد لا يؤدي ذلك إلى أن يتصرف الأطفال بأفضل شكل ممكن، لكنه يغرس البذور لنجاحهم عندما يصبحون كباراً.

كافئ أولادك على المغامرة

إن التقدم إلى الأمام أمرٌ مهمٌّ جداً، لكنَّ النجاح لا يحدث دائماً، يجب أن تكون لدى الإنسان الشجاعة لكي يخوض التجارب المختلفة، عندما يفعل الإنسان الأمور ذاتها كل يوم، ويقابل نفس الأشخاص، ويسلك نفس الطرق، فمن غير المتوقَّع أن يواجه تحديات جديدة.

مما يدعو إلى العجب أنَّ بقاءَك في منطقة الراحة، سيصبح مع الأيام أمراً مزعجاً، يجب أن لا تضع قواعد أو شروط شديدة الصعوبة لنفسك أو لأولادك، بحيث تكون ضريبة الفشل أكبر من ضريبة عدم القيام بأي شيء، كافئ نفسك وأولادك على محاولة القيام بأمرٍ مختلفٍ، ولو أدى ذلك إلى إزعاجٍ مبدئي.

إذا وجدت نفسك ملتصقاً بنمطٍ أو سلوكٍ معين، اسأل نفسك لماذا؟

إن الخوف هو أحد أقوى العوامل التي تمنع الإنسان من تجريب شيءٍ جديد، في الاستشارات النفسية غالباً ما يسأل المعالجون مراجعيهم الخائفين أن يتوقعوا أسوأ أمرٍ ممكن، وغالباً ما يكون الأسوأ ليس بذلك السوء!

نادراً ما يؤدي أمرٌ ما إلى أذى جسدي كبير، هناك تقنية أخرى تتمثل في إعطاء درجة لمشاعر القلق من عشرة، بحيث تكون شدة أعظم شعور بالقلق شعرت به هو ١٠، ثم مقارنة تلك التجربة بالتجربة الحالية، غالباً ما تكون درجة الشعور بالقلق أقل من

خمسة، وتجد أنَّ عليك الانطلاق إلى الأمام، والقيام بفعلٍ ما، اتصل بفلان، انضم إلى النادي الفلاني، اذهب إلى ذلك المؤتمر تفحّص تلك الفرصة.

إذا اعتقدت أن الموضوع كبير جداً أو صعب جداً اطلب المساعدة، إنَّ الخطوة الأولى تبدِّد الشلل والحركة تنتج تسارعاً، قلِّل من الخطورة الناجمة عن تلقي الفعل بدل لقيام به، خطط لأفعالك، وطوِّر خططاً تغطِّي جميع الاحتمالات.

وآخراً ولكن ليس أخيراً استخدم تقنيات التصوُّر التي يستخدمها الرياضيون، تصوَّر نفسك وأنت تصل إلى أهدافك، تصوَّر النجاح دائماً، اجمع بين هذه التقنيات وامضِ إلى الأمام.

ابن محرِّك الإبداع الخاص بك

كل إنسان يحتاج إلى أن يُنمِّي قدراته الإبداعية، كن منفتحاً على الأفكار الجديدة، جرِّب أموراً جديدة، وفكِّر بطرق جديدة.

إليك بعض النصائح التي تنمِّي الإبداع والتميُّز والانفتاح:

١- تجاهل العبارات القاتلة والأفكار الغير منطيقة:

إن الجمل القاتلة وفقاً لكتاب (يا لها من فكرة رائعة) هي عدوَّة الأفكار، الفكرة الناجحة يجب أن تكون فكرة جيدة، وأن تُعرض بشكل مناسبٍ؛ لكي يتمُّ تبنِّيها وتطبيقها، ومع ذلك يستخدم كثيرٌ من الناس: «الجمل القاتلة» لكي يوقفوا الأفكار الجديدة.

«نعم، ولكن».

«لقد جرَّبنا ذلك من قبل».

«اكتبها على الورق».

«دعونا نستمر بهذا العمل».

«سوف أعود إليك».

«هذا ليس من مسؤوليتك».

إن أسوأ الجمل القاتلة تأتي من داخل أنفسنا، نحن نشكُّ بقدرتنا على القيام بشيءٍ جديد؛ لذلك لا نقوم بأيِّ شيءٍ

إننا نتعلَّل بقلَّة الإمكانيات ولا نفعل شيئاً، نخاف من ردَّة الفعل تجاه أفكارنا الجديدة، ولا نفعل شيئاً، وقد نقول: «إذا كانت الفكرة ناجحة، هل أستطيع تحمُّل نتائجها؟!».

لقد تعوَّد اليهود دائماً على الخروج عن المألوف، إنَّ عقليتهم التي تفكِّر من خارج الصندوق مكَّنتهم من العمل خارج التيار العام، ومن ابتكار أفكار واختراعات ومجالات عمل جديدة.

لكي نحصل على نتائج مختلفة يجب أن نتصرف بشكل مختلف، فقط تذكَّر أن الجنون هو أن يقوم الإنسان بنفس العمل مراتٍ ومراتٍ ويتوقع نتائج مختلفة.

في الفصل الذي تحدَّثنا فيه عن الإنفاق والتوفير، قلت انَّ على الموظفين كعمَّالٍ غير مستقلِّين أن يكون لهم رأسمال خاص بهم، فبدون رأس المال هذا سيظلَّون تحت رحمة موظِّفيهم، إن الخوف من إزعاج المدير يمنع الموظفين من أن يكونوا مبدعين ومنتجين.

إذا كانت فكرتك جيدة حقاً تستطيع أن تقفز قفزة واسعة برأسمالك، وأن تحقق حلمك بنفسك، كرجل أعمال يستطيع أيُّ إنسان أن يصنع ثروة حقيقية.

إن قائمة أغنى الأغنياء التي تصدرها مجلة فوربس مليئة بيهود فعلوا ذلك تماماً.

٢- تحدَّى بقوَّة الافتراضات المُسْبقة: تذكَّر افتراض شركة أيديال لصناعة الألعاب «الأولاد لا يمكن أن يلعبوا بالدمى أبداً»، و«البنات يرِدْنَ أن يَكُنَّ أمهات ويُرِدن دمى على شكل أطفال ليطعموهنَّ ويعتنين بهنَّ».

بهذه الأفكار لم يكن جي آي جو الذي أنتجته شركة هاسبرو وباربي التي أنتجتها ماتِل ليوجدا اليوم.

إنّ الافتراضات تخنق الإبداع كما تفعل الجمل القاتلة تماماً، إن أفضل شيء في الافتراضات أن الجميع يتبعونها، فإذا تبيَّن أنها خاطئة ستكون وحدك من يطبق الطريقة الجديدة، أو يصنع المنتج الجديد.

إن الاختراقات العلمية تناقض التاريخ، لقد ظُنَّ لفترة طويلة أن القرحة المعدية تُسَبِّبُها زيادة حموضة المعدة، ثمَّ تبيَّن أن وراءها جرثومة تُدعى هيليكو باكتر، لقد كانت زيادة الحموضة مجرَّد عَرَض لكنَّ الأطباء قبلوها كسببٍ للمرض لعدة سنوات؛ لأن الافتراض القديم كان قوياً جداً.

وفقاً لدراسة أجراها مركز السيطرة على الأمراض والوقاية منها عام ١٩٩٧م، فإن نصف الأطباء ما زالوا يعالجون القرحة بمضادات الحموضة، وكما يقول آيرل هيريش، وهو أخصائي بأمراض الغدد من جامعة واشنطن «عندما يحدث تقدُّمٌ كبيرٌ في الطب، يستغرق الأمر عشر سنوات حتى يُغيِّر الأطباء أسلوبهم في الممارسة».

إن أحد تمارين الإبداع الجيِّدة أن تفكِّر بشكل معكوس، إذا أردت أن تُحسِّن أمراً ما، فكِّر فيما يجب عليك فعله لإفساد هذا الأمر، قد يقودك ذلك إلى النظر إليه من زاوية جديدة، وقد يكن ذلك أمراً مفيداً.

إنَّ حلَّ المشاكل والخروج بأفكار جديدة قد تحول دونه افتراضاتنا المسبقة التي تستثني خيارات ممكنة.

توضِّح قصة دراسية من مدرسة هارفارد لإدارة الأعمال كيف أن مُصَنِّعاً للآيس كريم أراد أن يبني مصنعاً جديداً؛ لأن منتجاته تتلف خلال رحلتها الطويلة إلى الغرب، كل الحقائق والتصورات التي قُدِّمت إلى الطلاب كانت حول المكان الذي يجب أن يُبنى فيه المصنع الجديد، كل الحقائق قادت الطلاب إلى الافتراض بأن المشكلة تحتاج إلى بناء مصنعٍ جديدٍ، في حين أن الآيس كريم قد لا يحتاج إلا إلى تعليبه بشكل أفضل أثناء شحنه، يقول جوناس سولك: «اسأل الأسئلة الصحيحة، وعندها لن تضطر إلى اختراع الأجوبة بل ستكتشفها اكتشافاً».

كن مقلِّداً جيِّداً

ذات مرَّة قال إيستي لاودر «إنّ الاهتمام بأفكار الآخرين بهدف تطويرها ليس نسخاً لها، الاختراع لا يعني دائماً اختراع الدولاب كلَّ مرَّة، وإنما قد يعني طريقة جديدة تماماً في النظر إلى أمور قديمة».

لا يشترط في الأفكار الجديدة أن تكون ثورية لكي تكون عظيمة، فقد يكفي أن تؤدي إلى تطويرات متدرِّجة، أو إلى تطبيق فكرة جيدة مستعارة من صناعةٍ ما على صناعة أخرى.

لاحظت مسز لاودر في (جوزيفين منتزِر)أنه عندما يُنزِّل إلى الأسواق طعاماً جديداً، فإنَّ عينات منه تُقدَّم إلى الناس ستمكِّنهم من تجريبه، وأدركت «أنك إذا وضعت المنتج بين أيدي المستهلكين، فإنه سوف يتحدث عن نفسه إن كان ذا نوعية

جيِّدةٍ»، ولقد أحدثت اختراقاً عام ١٩٤٩م عندما قدَّمت نماذج مجانية وهدايا عند الشراء لعدد كبير من الناس، لتقديم أدوات تجميل جديدة إلى زبائن جدد.

أصبح هذا الأمر شائعاً اليوم، لكنه في ذلك الوقت كان ثورة في صناعة أدوات التجميل، قُدِّرت ثروة لاودر بِـ ٨.١ بليون دولار عام ١٩٩٩م، وما زال عملها يُدار من قِبَل ولديها: ليونارد ورولاند.

كن مطَّلعاً على الميول السائدة

إنّ الشعب اليهودي يقرأ كثيراً، قد تجلب القراءة المتعة، لكنَّها أيضاً تزوِّد القارئ بمعلومات عما يجري في العالم، وهكذا يستطيع الإنسان أن يشقَّ طريقه فيه.

لا شكَّ أن مجلتي وول ستريت جورنال، ونيويورك تايمز عظيمتين، لكن معظم الأمريكيين يقرؤون صحفاً أكثر انتشاراً، إن صحيفة يو إس تودي رائعة في تزويدك بالأخبار السريعة والثقافة العامة، أما صحيفة ناشيونال إنكوايرد فهي أوسع الصحف انتشاراً في البلاد، وهي تعطيك فكرة عن الأمور التي يهتم بها الأمريكيون عادةً، وتلك التي يشترونها ويرغبون فيها، زُر المكتبة المحلية واطّلع على الصحف السائدة.

إنَّ الكاتالوجات تشكِّل مصدراً مهماً للإلهام، للحصول على معلومات متعلِّقة بالصناعة، احضر المعارض المتعلقة بالصناعة التي تهمُّك.

عندما تقرأ شيئاً مهماً احفظه في ملف خاص للعودة إليه في المستقبل، لا أتحدّث عنها عن تصنيفٍ مفصّل، وإنما علبة بسيطة فيها مصنَّفات تحتوي على مواضيع عامة، قد تحتاج إلى هذه المواضيع فيما بعد، كأن تحتفظ بموضوع عن البليونيرات اليهود، ثمَّ تفكِّر بكتابة كتابٍ عن نجاح اليهود!.

اجعل منزلك مناسباً للحفاظ على الأفكار الجديدة

إنَّ الأفكار الجديدة ثمينة، لكنها قد تتبخّر بمجرَّد إبداعها، كن مستعداً لالتقاط هذه الأفكار عندما تولد في ذهنك، كلَّما أبدعت المزيد من الأفكار ازداد احتمال تطوُّر فكرة عظيمة من بينها.

انتبه إلى أكثر الأوقات إبداعاً في يومك، وإلى الأجواء التي تلهمك أكبر قدر من الإبداع.. هل تكون قدرتك على التفكير في أوجها:

- في الحمام؟
- في وسائل النقل؟
- في النادي الرياضي؟
- أثناء التسوُّق؟

إن الأحلام التي هي عبارة عن مزيج من الحقيقة والخيال غالباً ما تتضمَّن أفكاراً قيِّمة، إليك ثلاث خطوات أساسية تتذكر من خلالها أحلامك:

١) عندما تأوي إلى فراشك، أخبر نفسك أنك تريد أن تتذكر أحلامك.

٢) عندما تستيقظ أبقِ عينيك مغلقتين لمدة دقيقة، وحاول أن تتذكر أحلامك.

٣) احتفظ بورقة وقلم رصاص إلى جانب سريرك؛ لكي تُدَوِّن مباشرة أفكارك وخيالاتك، وأحلامك العبقرية.

من المهم أن تلتقط الفكرة التي تخطر ببالك، إذا كانت الأفكار العبقرية تأتيك في الحمام يُفضَّل أن تحتفظ في الحمام بقلمٍ شمعي ولوحٍ تكتب عليه، وإذا كان التسوُّق هو الذي يُلهمك، أبقِ في جيبك دفتراً صغيراً، أو جهاز تسجيل صغير.

دع الأفكار تنساب بحرية في البداية بدون تقييمها.. هل هي قابلة للتطبيق؟ ما هي الكلفة المادية؟

إن ترك الأفكار تنساب بحرية ثمَّ انتقادها فيما بعد يُمكِّنك من تطوير عددٍ أكبر من الأفكار الإبداعية الجديدة، لكن ما هو أكثر أهمية، أن لا تكتفي بالتفكير، يجب أن تقوم بتنفيذ الأفكار الجيدة.

وقد وصف كينيث توشمان مؤسس شركة تبلي تيك ذلك قائلاً: «إنني أنهي الأمور في مجتمع يكثر فيه من يبدأ الأمور، أريد أن أرى شيئاً ما يتحقق، وأن أشعر بإكمال المهام، عندما يكون لديَّ روية ما تتشكل في ذهني، أذهب إلى النوم وأنا أفكر بها، وأكون تحت الدُّش وأنا أفكِّر بها [ثم أخرج وأقوم بتنفيذها]».



الفصل السابع:

يجب أن يكون لديك هدف
وأن تجنِّد كل طاقاتك النفسية لتحقيقه

الدافع هو ذلك الذي يحوِّل الأفكار الجيدة إلى حقائق، بدون تنفيذ الأفكار الجيدة سيظلُّ أكثر الناس إبداعاً هو ميشيل دِل أو ستيفين سبيلبرغ «المحتمل» التالي. السؤال هو: ما الذي يدفع اليهود إلى النجاح؟

على الرغم من أن اليهود وصلوا إلى القمة في كثير من المجالات، إلا أنهم ما زالوا يُعتبرون وافدين على الحضارة الغربية، لقد حاول اليهود على الدوام أن يحظوا بالقبول مع المحافظة على هويتهم الثقافية، لقد سبب ذلك صراعاً داخلياً عندهم، لكنه لعب في نفس الوقت دور المحفِّز لهم على النجاح.

وهذه تجربة ستيفن سبيلبرغ مع هذا الشعور «لم يكن لديَّ أصدقاء يهود عندما نشأت في فونكس، وشعرت أنني الطفل اليهودي الوحيد في مدرستي الثانوية، أتذكر ذلك الشعور بالخجل؛ لأنني كنت أعيش في شارعٍ كان منزلنا فيه أثناء عيد الميلاد المنزل الوحيد الذي لا يُضيئه إلّا ضوء اللمبة».

حتى في الولايات المتحدة حيث معاداة السامية في أدنى درجاتها بالنسبة إلى دول العالم الأخرى، ما زال اليهود معزولين نفسياً، إنهم يكافحون من أجل القبول، لكنهم لا يريدون الذوبان في المحيط.

إن الشعب اليهودي يريد أن يُثبت لنفسه ولعائلاته ولكلِّ العالم أنه إذا أرادَ فهو يستحق الجلوس إلى الطاولة مع أي إنسان.

أو كما قالت ماري رودجرز غوتِل (ابنة ريتشارد رودجرز): «لقد أدركتُ أني لم أكره كوني يهودية، لكنني كنت لا أحبُّ كوني مكروهةً لأنني يهودية».

في خضمِّ هذا الصراع آمن اليهود دائماً أن الأشياء يمكن أن تتغيَّر نحو الأفضل، وأن الأفراد لديهم القوة لإحداث التغيير.

إن تاريخ الاضطهاد الطويل الذي تعرَّض له اليهود مضافاً إليه قُدْرَتُهم الخارقة على النجاة نتج عنه «تفاؤل لا يعرف الراحة» يدفع اليهود إلى العثور على أجوبة جديدة.

إن ذلك قد دفع اليهود إلى أن يسلكوا طرقاً متنوِّعة، وقد قاد الكثيرُ منها إلى نتائج باهرة.

لقد طرح مارك تواين وهو رجل غير يهودي نفس الأسئلة عن مصدر الدافع عند اليهود، لقد نظر إلى عدد اليهود القليل، وكيف أُجْبِروا على الانتقال من مكانٍ إلى آخر عبر القرون، وكيف نجحوا عندما أتيح لهم هامش ضئيل من الحرية، وسَجَّل ملاحظاته في مجلة هاربر في أيلول عام ١٨٩٩م:

«إذا كانت الإحصائية صحيحة فإن اليهود يشكِّلون ربع في المئة من سكان المعمورة، ربما يكون اليهود قد بذلوا جهداً كبيراً ليُسمعوا صوتهم، وقد أسمعوا صوتهم وهم دائماً يُسمعون صوتهم، إن اليهود حاضرون على سطح هذا الكوكب، شأنهم شأن أي شعب آخر، لكنَّ أهميتهم تتجاوز بشكل كبير نسبتهم إلى باقي الشعوب.

إن مساهماتهم في القوائم العالمية لأشهر الأدباء والعلماء والفنانين والموسيقين، ورجال المال والطب يفوق أيضاً بشكلٍ كبير نسبة عددهم الضئيل.

لقد خاض اليهودي عراكاً مدهشاً في هذا العالم في كل العصور، وقد فعل ذلك، ويداه مكبلتان خلف ظهره، قد يكون اليهودي مغروراً بنفسه وله العذر في ذلك، لقد نهضت حضارة المصريين والبابليين والفرس، وملأت الأرض ضجيجاً ثم تلاشت بعد ذلك، ثم جاء بعدهم الإغريق واليونان وذهبوا، واستطاعت شعوبٌ أخرى أن تحمل مشعل الحضارة لفترة وجيزة ثم خبا هذا المشعل.

لقد رأى اليهود كل هؤلاء الشعوب، وهزموهم جميعاً، وما زالوا إلى الآن حيث كانوا دائماً دون أن يتراجعوا، أو يُهزَموا، أو يضعفوا، أو تخبوا طاقتهم، أو يتلاشى تصميمهم واندفاعهم.

كل الأشياء تفنى إلا اليهود، كل القوى تذوي إلا اليهود، ما هو السرّ في خلودهم؟».

ماك كليلاند والحاجة إلى الإنجاز

ديفيد ماك كليلاند، وهو شخص غير يهودي لاحظ وجود «الدافع إلى الإنجاز» عند اليهود، وهو الذي يدفعهم إلى الاستمرار في تميُّزهم الأكاديمي والمهني والإبداعي.

في كتابه (مجتمع الإنجاز) ١٩٦١م درس ماك كليلاند الدافع الذي تسميه الكتب عادة حجر الأساس في علم النفس، يعتقد ماك كليلاند أن العديد من الدوافع أو الحاجات يستمدُّها الإنسان من ثقافته، ووجد أن الحوافز الأساسية هي الحاجة إلى الانضمام إلى مجموعة، والحاجة إلى القوة.

«على سبيل المثال، عندما يملك الإنسان حاجة شديدة إلى الإنجاز، فإن ذلك يشجعه على وضع أهداف فيها تحدٍّ، وعلى العمل بجدٍّ للوصول إليها، وعلى استغلال

مهاراته وقدراته لإنجازها»، وقد ابتكر ماك كليلاند اختباراً سمّاه: اختبار الإدراك الذاتي (TAT) يسأل فيه الشخص المخْتَبَر أن يكتب قصة استناداً إلى مجموعةٍ من الصور يريه إيّاها، ثم يحلِّل القصة ليتعرَّف على دوافع ذلك الشخص.

وصل ماك كليلاند إلى نتيجة مستثناةٍ من كتب علم النفس المصحَّحة سياسياً، والخالية من التحيُّز الإثني، أو الجنسي أن اليهود «يتمتَّعون بحاجة شديدة إلى الإنجاز استناداً إلى دينهم».

وقد وجد ماكس ويبرز في أبحاثه أن الدافع عند اليهود أقوى من أيِّ مجموعة عرقية اخرى، ولاحظ ويبرز أنَّ «التعلُّم في الدين اليهودي يركِّز على مسؤولية الإنسان عن أفعاله الشخصية والتحصيل العلمي الواسع».

لكي يُثبت اليهود تميُّزَ وقدرتهم على صنع قدرهم هم يندفعون إلى الإنجاز والنجاح، وفي دراسة أخرى أجراها روزِن وداندريد عام ١٩٥٩م وُجِدَ أن ثقافة العائلة اليهودية تغرس في نفوس أبنائها الرغبة القويّة في الإنجاز.

في بحث أجراه ميشيل بلامر عام ١٩٧١م حدَّد خمسة مؤشِّرات تحدِّد مدى رغبة الإنسان في الإنجاز:

١- اهتمامه بوضع خطط بعيدة الأمد.

٢- رغبته في العمل بجدٍّ في مواضيع تحتاج إلى جهد عقلي.

٣- تفضيل القرارات التي تحمل روح المغامرة.

٤- العمل بجدٍّ للحصول على المكافأة المادية وغير المادية.

٥- الرغبة في تحمُّل مسؤولية القرارات ورؤية النتائج.

* وفي دراسة أجراها شابيرو عام ١٩٦٩م وجد هناك عاملان يرتبطان بشدة بالرغبة في الإنجاز:

١) اتخاذ رجال الأعمال الناجحين كنماذج وتقليدها.

٢) الإيمان بقدرة الإنسان على صنع مستقبله.

إنّ ثقافة اليهود وقيمهم وتصرفاتهم تتماشى مع نتائج هذه الأبحاث، وقد ناقشتُ معظم هذه النقاط في فصولٍ سابقةٍ، إن اليهود يشاركون بفاعلية في تحديد أهدافهم البعيدة كالتعلُّم والادخار، وبسبب تركيزهم على المهن التي تتطلّب جهداً عقلياً، فإن أقل من ١٪ من الموظفين اليهود في الولايات المتحدة يمارسون مهناً يدويّةً، يختار اليهود مهناً تحقق أرباحاً كبيرةً ودخلاً مرتفعاً، عندما يختارون مهنةً أو مشروعاً ما، فإنهم غالباً ما يتمتَّعون بتعلُّمٍ جيِّدٍ، أو خبرةٍ تقلّل من احتمال فشله.

وفي حين يختار معظم اليهود مهناً تدرُّ ربحاً وفيراً يختار بعضهم مهناً تعود عليهم بما هو أكثر من المال كالعلوم أو الأدب أو التدريس، وعندما يبحثون عن نموذج للنجاح اليهودي لتقليده، فإنَّ لديهم الكثير من النجاح.

يعتقد اليهود أنهم يتحكَّمون بقَدَرهم

إن الخلفية الثقافية العرقية تلعب دوراً كبيراً في الطريقة التي تنظر بها المجموعة إلى مستقبلها، يعتقد اليهود أنَّ باستطاعتهم أن يغيِّروا من ظروف حياتهم من خلال أعمالهم، لاحظ فِرِد إل. سرودبتِك في كتابه (التفاعل العائلي والقيم والإنجاز) أنَّ اليهود أقلُّ قَدرِيَّةً فيما يتعلَّق بأوضاعهم من المجموعات العرقية الأخرى.

قارنت الدراسة بين اليهود والإيطاليين لكي تجد تفسيراً للاختلاف بينهم في تجربتهم كمهاجرين إلى أمريكا، وفي النتائج التي وصلوا إليها، عرض الباحثون على الأشخاص الخاضعين للدراسة عبارات تعكس تأثير الخلفية العرقية على تطوِّرهم الاجتماعي.

«التخطيط يجعل الإنسان تعيساً؛ لأن خططك لا تنجح غالباً»: عندما عُرضت هذه العبارة على اليهود ٩٠٪ لم يوافقوا عليها، في حين أن ٦٢٪ فقط من الإيطاليين لم يوافقوا عليها.

«عندما يولد الإنسان فإن النجاح الذي سيصل إليه مكتوبٌ في صحائفه، لذلك يجب أن يقبل بقدره ولا يقاتل ضدَّه»: ٩٨٪ من اليهود لم يوافقوا على هذه العبارة في حين أنَّ ٨٥٪ من الإيطاليين وافقوا عليها.

العبارات التالية قاست دافع الرجال إلى الانفصال عن عائلاتهم لتحقيق النجاح:

«حتى عندما يتزوج المراهقون فإنَّ ولاءَهم الأساسي يجب أن يبقى لآبائهم وأمَّهاتهم»: ٦٤٪ من اليهود لم يوافقوا على هذه العبارة، في حين أن ٤٦٪ من الإيطاليين لم يوافقوا عليها.

«لا شيء في الحياة يستحق أن تضحّي وتبتعد عن والديك»: ٨٢٪ من اليهود لم يوافقوا، في حين ٥٩٪ من الإيطاليين لم يوافقوا.

لقد بدا واضحاً أن الآباء اليهود لا يمنعون أبناءَهم من الانتقال إلى مكان آخر، وخصوصاً إذا كان الهدف متابعة التحصيل العلمي، وعلى العكس هم يشجِّعون أبناءَهم على متابعة أعلى تحصيل علمي ممكن، كما أكَّدت بلاو في دراستها على الأمهات اليهوديات.

كما ذكرتُ سابقاً فإنَّ التميُّز وإثبات الذات هما من القيم اليهودية، العبارة الأخيرة الواردة في دراسة سرودتبك أظهرت اختلافاً أكبر بين الرجال اليهود ونظرائهم الإيطاليين «أفضل نوع من العمل يمكن أن يقوم به الإنسان هو عندما يكون جزءاً من منظَّمةٍ يعمل أفرادها مع بعضهم، ولو لم يحصل على ميّزات شخصية»: ٥٤٪ من اليهود لم يوافقوا، في حين أنَّ ٢٨٪ من الإيطاليين لم يوافقوا.

تشير هذه العبارة بوضوح إلى الرغبة في الإنجاز التي تدفع كل يهودي إلى أن يتميَّز عن الآخرين، لقد أظهرت التجربةُ لليهودِ أن الاعتماد على الآخرين قد يكون أمراً خطيراً؛ لأن سياسات اليوم قد تتغير غداً، إذا كنت مستقلاً فعلى الأقل ستنجح أو تفشل اعتماداً على أدائِكَ الذاتي.

في سياق اندماج الشركات الذي حصل في أمريكا في الثمانينات والتسعينات كان هذا السعي إلى الاستقلالية ذا قيمة كبيرة، لقد أدّى اندماج الشركات، وتقليل حجم العمالة، وإعادة هيكلة المؤسسات إلى أن يفقد الكثير من الموظفين أعمالهم، والذين كان دليهم مصدرٌ مستقلٌ للدخل نجوا من كلِّ ذلك.

نادراً ما يرضى اليهود بقسطٍ معين من النجاح

هناك مثل يهودي يقول: «كل شيء على ما يرام إلى درجة أنَّ شيئاً ما لابد أن يكون خاطئاً»، حتى لو كانت الأمور جيّدة، فهناك دائماً مجال للتطوير، وسببٌ لأن يكون الإنسان في حالة تحفُّزٍ دائمٍ.

إذا كانت الأعمال تمشي على ما يرام فمن الممكن أن تدرَّ أرباحاً أوفر، قد يسيطر المنافسون، وقد يكون هناك تراجعٌ في المبيعات، هل ترى الكعكة أم الثقب الذي في وسطها؟

إن الأمور لا تظلُّ على ما يرام دائماً، هذا النوع من التفكير يدفع اليهود إلى البحث عن أفكار أفضل واحدث؛ لكي يؤمِّنوا مكانتهم في هذا العالم.

السيد سيمون: كيف العمل في شارع هالستيد؟

السيد كاتز: كيف يمكن أن تكون تجارة ملابس الرجال جيدة في شيكاغو؟ إن الطقس يعمل ضدَّنا.

السيد سيمون: ماذا تقصد بذلك؟

السيد كاتز: إليك الوضع، في الصيف يكون الجوُّ حاراً إلى درجة أن لا أحد يريد الخروج من المنزل، وأنت جالسٌ في محلك تخسر المال، وفي الشتاء الجوُّ باردٌ جداً إلى درجة أن الناس يخشون الخروج من المنزل، في حين أن نفقاتك مستمرَّة، وأنت تخسر المال.

السيد سيمون: لماذا تبقِ متجرك مفتوحاً إذاً؟

السيد كاتز: إذا أغلقته كيف سأكسب رزقي؟

هذا التحفُّز الدائم هو جزءٌ من تربية الولد في المنزل، العلامات الجيدة غير كافية «كل علاماتك A^+ و B^+ في الرياضيات؟ لماذا أداؤك ضعيف في الرياضيات؟»، يمكن أن تكون الأمور نحو الأفضل دائماً، من الصعب إرضاء المجتمع اليهودي؛ لأن هناك الكثير من الطلاب الناجحين من عائلات ناجحة، إن الأداء الجيّد لا يُنتبه إليه، لكي تبرزَ يجب أن تقوم بعملٍ كبيرٍ حقاً، مع كلِّ خطوةٍ إلى الأمام يثبت الطفل لنفسه أنّه الطفل اليهودي المتميِّز الي يفتخر به والداه ومجتمعه، هذا التوقع النمطي يبقي اليهودي تحت الضغط طوال الحياة.

مشهد حقيقي من عالم المحاسبة
يهودي يقابل راهبة

تم اختياري لكي أرأس اجتماعاً لمجموعة من المستشفيات الخيرية تديرها مؤسسة سيسترز أوف شاريتي، عندما التقيت بالراهبة روزماري ناقشنا خططنا المتعلقة بالاجتماع، من بين الدولارات والسنتات التي كنا نحسبها قالت لي: «هل تعلم ستيف أنني أعرفُ يهودياً يعيش في كاليفورنيا؟».

«أوه، صحيح»، أجبتها وأنا أفكر في عدد اليهود الموجودين في كاليفورنيا.

«نعم، واسمه ميشيل غولدبرغ، هل تعرفه؟».

«لا، لم تتح لي الفرصة للقائه بعد».

أجبتُ بأدبٍ وأنا أفكر بالشبكة السرية الكبيرة التي تربط اليهود ببعضهم في كل أنحاء العالم.

«إنه محاسب مثلك، وهو ذكيٌّ جداً، وخصوصاً في التعامل مع الأرقام».

قالت الراهبة روزماري: «أنا متأكد من ذلك، بلِّغيه تحياتي عندما تتحدثين إليه مرَّة ثانية».

إن السباق إلى دخول أفضل الجامعات يقهر كل العقبات التي تقف في طريق اليهود، فالعلامات الممتازة ودرجات الشرف التي تُمنح لهم، وفي السنة الثانية من الكلية يلعب امتحان PAST دوراً في تحديد أهلية الطالب لدخول كلية جيدة، وفي السنة قبل الأخيرة يحدد امتحان SAT عدد الكليات التي سيتابع فيها الطالب دراسته.

إن الجيل الثالث أو الرابع من عائلات اليهود الأمريكيين لا يأبهون كثيراً لكون أولادهم سيدخلون الكُلّيّة.

ما هي المدرسة التي ستستقبل أولادهم هو السؤال الذي سيجيب عليه الآباء اليهود تكراراً أمام أصدقائهم اليهود.

قادة الاتحاد اليهودي والحركة العمّاليّة

في مطلع الثورة الصناعية كان العمال يضطهدون مِن قِبَل أصحاب العمل، على كل حال اعتقد اليهود لفترة طويلة أنَّ الأشياء يمكن أن تتغيَّر إذا كانت لديك الرغبة في أن تقفَ وتقومَ بفعلٍ ما، وهكذا ليس مفاجئاً أن يكون ناشطو الاتحاد اليهودي هم الذين حرَّضوا على التحرُّك من أجل التغيير الاجتماعي.

لقد كان اليهود أول العمال الذين تحرَّكوا بشكل جماعي في وجه الإدارة، في عام ١٩٠٩م، أضربت عشرون ألف امرأة يهودية يعملن في صناعة النسيج ضدَّ مالكي المصنع اليهود، ودعي الإضراب (الثورة العظيمة)، وبمساعدة الرأسمالي جاكوب شيف، وقاضية المحكمة العليا لويس براندیس وافقت كل الأطراف على «بروتوكول السلام» عام ١٩١٠م.

في هذه التسوية أُنشِئت أسس العمل النقابي، مثل: هيئة ممثلي العمال، ولجنة الشكاوى، وهيئة النظافة، وهيئة التحكيم، وأصبحت الحركة العمالية قانونية.

عمل صاموئيل غومبرز في صناعة السيكار في لندن مثل والده، في عام ١٨٦٣م قدم غومبرز إلى أمريكا وانضمّ إلى اتحاد صانعي السيكار في نيويورك، في عام ١٨٨٦م أصبح أحد مؤسِّسي وأول رئيس لاتحاد العمل الأمريكي (AFL).

ركَّز مساهمته في الحركة العمالية على الأجور، والفوائد وظروف العمل أكثر من التغيير الاجتماعي العام، وقد بقي في رئاسة اتحاد العمل الأمريكي سبعة وثلاثين عاماً.

وصل ديفيد دوبينسكي إلى رئاسة اتحاد العاملات في صناعة النسيج (CIO) عام ١٩٣٢م، قاد سيدني هيلمان وهو عامل سابق في صناعة النسيج اتحاد تجمُّع عمال الثياب في أمريكا من عام ١٩١٤م إلى ١٩٤٦م، كام كان أحد المؤسسين لمجلس المنظمات الصناعية.

بعد نصف قرن تناقص دور اليهود في النقابات؛ لأن معظمهم ترك مجال العمل اليدوي، وحقَّق نجاحاً أكبر في مجالات أخرى، وكان جاكي بريسر استثناءً فهو الذي فاوض من أجل اتحاد AFL - CIO مع Teomsters عام ١٩٨٧م.

عندما نتحدَّث عم حقوق العمّال لابد أن نذكر أنَّ المفكِّرين اليهود لعبوا دوراً مركزياً في الحركات الماركسية والشيوعية، التي بدأت في منتصف القرن الثامن عشر.

في عام ١٨٤٨م كتب كارل ماركس وفريدريخ إنجليز (ليس يهودياً) [البيان الشيوعي] الذي لعب دور الأساس الذي قامت عليه برامج الأحزاب الشيوعية.

وصف ماركس في كتابه [رأس المال] عام ١٨٦٧م كيف أنَّ ظلم العمال سيؤدي إلى انهيار الرأسمالية، كان ليون تروسكي مفكِّراً شيوعياً وقائداً للثورة الروسية عام ١٩١٧م، كان معارضاً لنهج ستالين التسلُّطي، وقُتل في الصراع على السُّلطة.

في الستينات كافح الناشطون اليهود من أجل العدالة، وضدَّ ما كانوا يرونه خطأً في أمريكا، لقد كان آبي هوفمان وجيري روبين من قادة المعارضين الذين تظاهروا ضد

«النظام»، وضد الحرب في فيتنام، وقال هوفمان لتجمُّع من قادة الطلاب عام ١٩٨٨م: «إن القرار بأن نمنح الطاعة العمياء للسلطة مقابل القرار بأن نحاول ونغير الأمور بمقاومة القوى هو دائماً عبر التاريخ نفس القرار».

آلات النانِشس

يسمّي اليهود أطفالهم «آلات النانشس» وكلمة نانشس تعني باللغة العبرية: السرور، هناك نظرية بأنَّ رغبة الأطفال اليهود في إرضاء آبائهم يجب أن تنجح دائماً، وهو دافع قوي لكنه يحمِّل الأطفال مسؤولية كبيرة.

يقول ألكسندر بورتينو في كتاب فيليب روث (شكوى بورتينو) عام ١٩٦٩م متحدِّثاً عن والده: «إنه يرى فيَّ فرصة العائلة في أن تكون جيّدة مثل أي عائلة أخرى، فرصتنا لكسب المجد والاحترام».

يعبِّر دينيس براغر، وهو مذيع يهودي في أحد برامج الحوار في الراديو عن ذلك بقوله: «بسبب عملي أقابل أشخصاً من خلفيات مختلفة، بعد أحاديثي في الراديو يتكلَّم معي أناس ويتوقف الغرباء ليقولوا بضعة كلمات، غالباً ما يتحدَّث إلي الغرباء اليهود عن إنجازات أولادهم المهنية، ولا أتذكر أحداً غير يهودي حدَّثني عن أبنائه، إن رغبة اليهود في أن يكون لهم أبناء متعلِّمين وأصحاب مهن راقية تستحقُّ الثناء لكنها تكلِّفهم ثمناً غالياً».

أحد هذه الأثمان هي أنَّ العديد من الأطفال اليهود يتابعون الدراسة في مجالاتٍ لا يختارونها، يتابع براغر قائلاً: «أعتقد أن عدد المحامين اليهود الذين لم يريدوا أن يكونوا محامين ليس قليلاً، لقد أصبحوا محامين لأنه لم يكن لديهم الكثير من الخيارات غير دراسة الطب».

الجانب السلبي الآخر (لآلات السرور) تلك هي أن تقدير الشخص لذاته يصبح مرتبطاً بنجاحه المهني، وإذا لم يحقق النجاح المادي، ويتلقى الشهرة المناسبة فإنه يعتقد أنَّه لا يستحقُّ أن يُحبَّ، وأن يحيا حياة سعيدة.

بما أن تعريفهم للنجاح أنَّه هدفٌ متحرك يصعب على (آلات السرور) تلك أن تشعر بالرضى.

اليهود يبيعون تقدير الذات لكل الأمريكيين

إنّ محاولة كسب القبول الاجتماعي هو موضوعٌ لليهود خبرة كبيرة فيه، ربما يعطي كون المرء من خارج المجتمع رؤية أوضح لما يعنيه كون المرء من داخل المجتمع، لقد صحَّ هذا الأمر على رالف ليفشيتز المولود في بروكلين، فباستخدام اسمه الجديد رالف رولين استطاع أن يعيش حياة الطبقة المخملية.

ابتكر رالف ماركة بولو للثياب والأسرَّة والعطور والتحف للأشخاص الذين يحبُّون أن يظهروا ويشعروا بأنهم جزءٌ من الطبقة الراقية.

«إذا دفعتُ سبعين دولاراً ثمناً لقميص سعره ثلاثين دولاراً فذلك يعني للجميع أنني قد وصلتُ أيضاً».

لقد وصل رالف حقّاً؛ إذ قدِّرت ثروته عام ١٩٩٩م بِـ ١.٨ بليون دولار في صناعة أدوات التجميل كما ه والحال في الأزياء نجح الكثير من رجال الأعمال اليهود في تحويل «الأمل في الجرَّة» إلى ثروة.

إضافة إلى إيستي لاودر فإن العديد من الرائدين في صناعة مواد التجميل هم من اليهود.

كوَّنت هيلينا روبنستون ثروتها عام ١٩٠٨م عندما افتتحت أول صالون حديث للتجميل، وقبل ذلك كان النساء يقمن بأنفسهم بعمليات التجميل، كانت تقوم بتحليل للجلد لتحدِّد أنواع الجلد المختلفة، وهي أول من صنع تركيبات مختلفة تلائم نوع جلد الزبون.

عند وفاتها عام ١٩٦٥م كانت ثروتها تقدَّر بـ ١٠٠ مليون دولار.

لعب الرجال اليهود دورهم في صناعة مواد التجميل، أوجد صاموئيل روبِن شركة فابريجي للعطور ومواد التجميل، انتقل ماكس فاكتور إلى هوليود عام ١٩٠٩م وأصبح شهيراً بمنتجاته واستشاراته للنجوم، من مساهماته: شمع ماكس فاكتور للشفاه الذي أُنتج عام ١٩٣٠م، وأول مكياج مقاوم للماء أُنتج عام ١٩٧١م، كبر مصنعه ليغطي أكثر من هوليود وتقوم شركة بروكترو غامبل اليوم ببيع منتجاته.

أنشأ تشارلز ريفسون شركة ريفلون التي تصنع أحمر الشفاه وطلاء الأظافر عام ١٩٣٩م، ابتكر فيدال ساسون أنواعاً جديدة من الشامبو في الثمانينات، واخترع تصنيف أنواع الشامبو الأوّلي، وقد قام فيما بعد ببيع شركته لبركترو غامبل.

البقاء خارج المجتمع اليهودي أمرٌ جيِّد

متى يكون الكافي كافياً؟

برز جورج سوروس كواحد من أكثر الممولين العالميين نجاحاً على مدى التاريخ، قُدِّرت ثروته بـ ٤ بلايين دولار عام ١٩٩٩م.

اتُّهِمَت مضارباته بأنها كانت السبب وراء التأرجح في سعر الباوند البريطاني عام ١٩٩٢م وغيره من العملات الأسيوية عام ١٩٩٧م.

لقد أصبحت ثروته أكبر مما كان يتخيل عندما كان يختبئ في سقيفة عائلته هرباً من النازيين، بالرغم من نجاحه ظلَّ لعدة سنوات يجد صعوبة في الشعور بالراحة بسبب كونه يهودياً، يقول مُعبِّراً عن ذلك «إنني فخور لكوني يهودي على الرغم من أنه يجب عليَّ الاعتراف أنَّ الأمر استغرق مني عمراً بأكمله للوصول إلى ذلك، لقد عانيت كثيراً من تقديري المتدنّي لذاتي بسبب كوني يهودياً، كان ذلك عبئاً ثقيلاً لم أستطع التخلص منه، إلا بعد أن حقَّقت نجاحاً كبيراً، لقد كانت اليهودية تعني أنك من الأقلية، أعتقد أن هناك ما يُسمّى باليهودي العبقري، وما عليك إلا أن تنظر إلى إنجازات اليهود في مجالات العلم والاقتصاد والفنون، كل هذه هي محاولات اليهود للارتقاء بوضعهم كأقلية، وتحقيق إنجاز ما على الصعيد العالمي، تعلَّم اليهود أن ينظروا إلى أيِّ أمر من عِدَّة زوايا مهما كان هذا الأمر مثار اختلاف، ولأنهم أقليّة اضطروا عمليّاً إلى التفكير الناقد، إذا كانت لديّ صفة ما من صفات اليهودي العبقري، فهي ببساطة القدرة على التفكير الناقد، إلى هذا البعد اعتبر اليهودية جزءاً أساسياً من شخصيَّتي، وأن فخور بذلك، كذلك أنا أدرك أن هناك قدراً معيناً من الطوباوية[1] اليهودية في شخصيتي، إنني ومؤسساتي نشكِّل جزءاً من هذا التقليد، لهذا السبب أنا معجبٌ جداً بهذا الاتحاد الأوربي، حيث تشكل كل أمة أقلية، وهذا ما يجعل الموضوع جذّاباً».

إن مشكلة وضعية الأقلية اليهودية الأمريكية هي أنها تذوب في المجتمع اليهودي بشكل سريع، قد يبدو هذا خبراً حيّداً، لكنه يرسل إشارة تحذير إلى تآكل الشخصية اليهودية المتميِّزة، التي هي موضوع هذا الكتاب.

(١) الطوباوية: مذهب إصلاحي مغرق في المثالية (المعرب).

يقول كلارنس بيج (ليس يهودياً) في كتابه (شمس بالتيمور): «عندما تفشل معاداة السامية يذوب اليهود في المجتمع، بإزالة الحواجز أزال النجاح اليهودي اليهود! فمنذ منتصف الثمانينات أكثر من نصف اليهود تزوجوا من غير اليهود».

تنبَّأ آلان ديرشويتز في كتابه (انتهاء اليهود الأمريكيين) ١٩٩٧م، أنه بعد جيل أو جيلين، سيكون اليهود المتبقين إما من اليهود الأرثوذكس المحافظين جداً، أو من اليهود الذين ذابوا في المجتمع، وأصبحت «اليهودية بالنسبة لهم مجرَّد ذكريات عائلية باهتة»، لذلك من المهم جداً أن ننقل إلى الجيل الجديد، أنَّ هناك رابطاً مباشراً بين نجاح اليهود وثقافة اليهود وتقاليدهم التي نعرضها في هذا الكتاب.

الصناعات المستبعدة والرغبة في النجاح في مجالات أخرى

ما زال هناك صناعات لا تشدّ اليهود إليها، وقد دفع ذلك باليهود إلى البحث عن النجاح في صناعات أخرى.

تقدَّر نسبة اليهود في قائمة مجلة (فورتشن) التي تضم أغنى خمسمئة رجل في أمريكا من ٦ إلى ٨٪، أي ثلاثة أضعاف نسبة اليهود في أمريكا، في عام ١٩٨٦م بيَّنت دراسة أجرتها شركة كورن/ فيري أن ٧.٣ من مديري أكبر الشركات هم اليهود.

إن هذا رقم إيجابيٌّ جداً، ولكن هناك اختلاف في النسبة بين الصناعات، يبدو أنه عندما تتميز الصناعة بأنه «صناعة ثقيلة» بحاجة إلى رأس مال كبير لا يكون لليهود نسبة كبيرة فيها، حيث تلعب معاداة السامية دوراً كبيراً في هذه الصناعات، أما الصناعات التي تتميَّز بتغيُّرات سريعة ومخاطرة عالية فهي تستقطب وتصنع المديرين اليهود، وقد أكَّدت ذلك دراسة نُشرت عام ١٩٨٨م من قِبَل أبراهام كورمان في كتابه (الأتون من الخارج: اليهود وأمريكا المتعاونة).

نسبة المديرين اليهود في قائمة فورتشن
التي تضم أكبر خمسمئة شركة في أمريكا

نسبة قليلة	نسبة متوسطة	نسبة عالية
البترول ٠.٧	منتجات الغابات ٥.٢	النشر ٩.٥
الكيماويات ٢.٣	المنتجات المعدنية ٥.٦	النسيج ٧.٩
النقل ٢.٣	المعدات الصناعية ٦.٥	الخدمات المالية ٩.٩
البنوك التجارية ٣.٤	الطيران ٧.٨	تجارة التجزئة ٢٠.٩
مواد البناء ٣.٥	الصابون ومواد التجميل ٧.٩	السوبرماركت ٢١.٢
المناجم ٣.٩		صناعة الإكساء ٢٦.٦
المطاط والبلاستيك ٤.٣		
المشروبات ٤.٣		
السيارات ٤.٤		
الصناعات المعدنية ٤.٥		

إن النسب هنا هي بالنسبة إلى نسبة ٦-٨٪ من المديرين اليهود الموجودة في قائمة فورتشن، وليست نسبة ٢٪ من اليهود بالنسبة للشعب الأمريكي.

الغريب في الأمر أنه عندما كانت اثنتان من هذه الصناعات الثقيلة -البترول والمناجم- ناشئة والقواعد فيها غير محدَّدة كان اليهود لاعبين أساسيين في هاتين الصناعتين.

بدأ لويس بلوستين كتاجر بنزين متجوِّل، وهو الذي طوّر السيارات الحديثة التي تنقل البنزين، أنشأ ابنه يعقوب شركة أموكو عام ١٩١٠م، واخترع مضخات البنزين ذات العداد، والغاز المضاد للضجيج، اتحدت شركة أموكو مع شركة ستاندرد أويل عام ١٩٥٤م، بلغت ممتلكات بلوستين ٢.٨ بليون دولار عام ١٩٩٩م.

كان ماير غوغينهيم رائداً في التنقيب عن الفضة والرصاص في كولورادو، واستلم عام ١٩٠١م شركة آساركو أكبر شركة صاهرة للمعادن في البلاد، يحتوي متحف غوغينهيم في نيويورك على تراثه.

في إحدى الدراسات القليلة من نوعها درس آر. إم بول من ولاية أوهايو تأثير الدين على تقدُّم المديرين التنفيذيين عام ١٩٦٩م، قاس الدرجة التي يعتبر فيها المشرفون أن ديناً ما هو إيجابي أو سلبي.

تمت الدراسة على ثلاثة مراحل:

المرحلة الأولى: تضمَّنت دراسة مكثّفة لشركتين على مدى خمسة أعوام، تلا ذلك مقابلات شاملة مع مديرين تنفيذيين من عدة صناعات وقادة مجتمع وقادة منظمات اجتماعية كبيرة ونوادي، أما الطور الأخير فقد شمل مجموعة من الأسئلة، مع المزيد من المقابلات الموسّعة مع ٢٣٩ مدير تنفيذي.

أظهرت النتيجة أن اليهود كانوا يعاملون بسلبية أكثر ثلاث مرات من أقرب المجموعات إليهم، وهم المورمون والكاثوليك.

أثر الدين على ترقية المديرين التنفيذيين

المجموعة الدينية	يساعد	يعيق
البروتستانت	٪٤٣.١	٪١.٨
المشيخيون	٪٤٢.٢	٪١.٨
الميثوديون	٪٣٦.٧	٪١.٨
اللوثيريون	٪٣٤.٩	٪٢.٨
المعمدانيون	٪٣١.٢	٪٨.٣
الكاثوليك	٪٢٨.٤	٪٢٠.٢
المورمون	٪٣٠.٣	٪٢٣.٩
اليهود	٪٨.٣	٪٦٣.٣

إضافة إلى ذلك بيَّن بول الأسباب الرئيسية المعيقة بالنسبة لليهود، إن نتائج دراسته تؤكد أن أفضل طريق لليهود هو الاستقلالية، ومجال الأعمال الحرة.

الأسباب التي تعيق ترقية المديرين التنفيذيين اليهود

	النسبة المئوية للسبب المعيق
التمييز العنصري تجاه المجموعة	٪١٠.١
الشعور بعدم الثقة	٪٩.٢

	النسبة المئوية للسبب المعيق
التعصب، ضعف الاندماج في المجموعة	٧.٣٪
الخوف من التمييز العنصري من قِبَل الزبائن	٣.٧٪
ليس مقبولاً اجتماعياً في الشركة	٢.٨٪

في عصر الصناعات التي تتغيَّر بسرعة تتغير القواعد بسرعة، وتصبح إعادة التنظيم الفردية أكثر تواتر أو تأثير قرارات المديرين التنفيذيين على العمل أكبر، لذلك تكون هذه الصناعات أكثر جذباً لمشاركة اليهود.

أحد الأمثلة هو تجارة التجزئة حيث أنَّ اختيار البضاعة يتأثر بسعرها وبحداثتها، وكل ذلك يلعب دوراً في زيادة المبيعات.

كما ذكرنا في الفصل الذي تحدثنا فيه عن رجال الأعمال اليهود من دونالد إلى محلات غاب إلى محلات لازاروس، فإن اليهود انخرطوا بشكلٍ واسعٍ في جميع أنواع تجارة التجزئة.

الصحفيون اليهود المندفعون

حتى الثلاثينات كان إعداد التقارير الصحفية مهنة غير مرغوب فيها، كانت الأجور منخفضة والعمل مكوَّنٌ من كتابة تقارير عن السياسات المحلية، والحرائق والجرائم.

أصبحت الصحافة اليوم مهنة محترمة، حيث أنَّ بعض الصحفيين لا يقلُّون شهرةً عن الأشخاص الذي يغطون أخبارهم، بدلاً من نقل الحقائق فقط يستطيع الصحفيون الأذكياء أن يؤثروا في الرأي العام، وأن يكون لهم نفوذ وسمعة خاصة بهم، لذلك كان من المنطقي أن تجذب هذه المهنة اليهود إليها.

في الحقيقة تعود صلة اليهود بالصحافة المكتوبة في الولايات المتحدة إلى أيامها الأولى بعد أن بدأ جوزيف بولترز (أبوه يهودي) العمل في سانت لويس اشترى جريدة (نيويورك وورد) عام ١٨٧٨م، وكان يرسل مراسليه في حملاتٍ لكشف الفساد السياسي المحلّي، وكتابة عناوين مثيرة تستقطب القرّاء.

قام هربت سووب وهو أحد أبرز صحفيي بولتزر بتقصّي كوكلوكس كلان وعالم الجريمة، وربح عدة جوائز على سلسلته المعنونة بِـ «من داخل الامبراطورية الألمانية خلال الحرب العالمية الأولى»، كما ذكرت في فصل سابق أوجد بولتيزر مدرسة كولومبيا للصحافة عام ١٩٠٣م، وأنشأ وموَّل جائزة بولتيزر السنوية.

منذ أيام جوزيف ابتعدت العائلة عن المعتقد اليهودي، لكن اسم بولتيزر اليوم يعني امبراطورية إعلامية تشمل صحفاً ومحطات تلفزيونية، ومحطات راديو، وثروة تقدَّر بـ ١.٦ بليون دولار عام ١٩٩٨م.

اشترى أدولف أوكس صحيفة نيويورك تايمز التي كانت على وشك الإفلاس عام ١٨٩٦م بـ ٧٥ ألف دولار، كانت غايته أن يجعلها صحيفة مشهورة في الأسواق كما كانت صحيفة ورد التي كان بولتيزر يقوم بنشرها.

كانت الصحف تباع بسنت واحد، وكانت عناوينها متوحشة، وفيها الكثير من المسايرة والتحيُّز لوجهة نظر المحرِّر، أما التايمز فكانت تباع بثلاثة سنتات، وأراد مديروها أن يرفعوا السعر إلى خمسة سنتات ليميِّزوها عن غيرها من الصحف، عندما جاء أوكس فعل العكس فباعها بنصف سنت؛ لأنه كان يعتقد أن الناس كانوا يشترون الصحف الأخرى بسبب رخص ثمنها، وتضاعفت المبيعات ثلاثة أضعاف خلال عام واحد، وأصبحت النيويورك تايمز صحيفة متميزة على مستوى البلاد.

بدلاً من أن تكون نموذجاً لتوظيف اليهود أبعدت صحيفة تايمز اليهود عن مناصب التحرير الأساسية فيها خوفاً من أن توصف بأنها صحيفة يهودية «إننا لا نضع يهودياً في سلَّة العرضِ أبداً».

يقول آرثر هايز سولز بيرغر زوج ابنة أدولف الذي استلم الصحيفة عام ١٩٣٥م: لقد التزم بجعل الصحيفة صادقة وموضوعية، وأن تكتب تقاريرها من قِبَل غير اليهود، كان المراسلون اليهود أصحاب الأسماء اليهودية الواضحة يُجبرون على وضع الأحرف الأولى من أسمائهم لإخفاء شخصيتهم اليهودية، فأبراهام روزنثال الصغير مثلاً أصبح أي. أم. روزنثال عندما كتب عموده الأوَّل.

استلم آرثر أوكس إدارة الصحيفة عام ١٩٦٣م وقام بتنويع اختصاصات الشركة عن طريق شراء عشرين صحيفة، وعشر مجلات، وست محطات تلفزيونية، ومحطَّتي راديو، وفي عام ١٩٧٦م عيَّن أي. إم. روزنثال محرِّراً للصحيفة محطماً السقف الزجاجي اليهودي، خلف آرثر أوكس الصغير والده عام ١٩٩٢م، كان ما بقي من حصة عائلتي سيلزبرغر وأوكس في صحيفة التايمز وغيرها من الاستثمارات عام ١٩٩٦م ٦٠٠ مليون دولار، كانت التايمز بيتاً للعديد من الصحفيين اليهود المتميّزين مثل: ماكس فرانكل وآرثر جيلب وآرثر روك وآنطوني لويس وويليام سافاير.

اشترى المموِّل يوجين ماير صحيفة واشنطن بوست عندما عرضت للبيع نتيجة لإفلاسها عام ١٩٣٣م بـ ٨٢٥ ألف دولار، لك يكن خبيراً بالصحافة لكنه شارك أوكس في قناعته في أن الصحيفة يجب أن تتصف بالصدق والموضوعية والأدب، وسرعان ما تضاعفت المبيعات والدعاية ثلاثة أضعاف.

تزوَّج ماير من امرأة غير يهودية تدعى أجينز إيرنست، وأبقى الجو في بيته علمانياً لا تُناقش فيه أمور الدين، كما ذكرت ابته كاترين في مذكراتها (التاريخ الشخصي).

في عام ١٩٤٨م خلف ماير زوج ابنته لويثران فيليب غراهام، وأضاف محطات تلفزيونية مجلة نيوزويك إلى الشركة، بعد انتحار فيليب عام ١٩٦٣م استلمت كاثرين ماير غراهام رئاسة الشركة، وما تزال في منصبها حتى اليوم، قُدِّرت قيمة حصة عائلة غراهام/ ماير في الواشنطن بوست عام ١٩٩٩م بِـ ١.٤ بليون.

في السبعينات وُضِعَتْ مصداقية الواشنطن بوست على المحك عندما تعرَّض الصحفيان بوب وودورد وكارل بيرنستن لفضيحة ووترغيت مما جعل الصحيفة في مواجهة مع البيت الأبيض برئاسة نكسون.

في عام ١٩٨٨م تبع ميشيل إيسيكوف خطى وودورد وبيرنستن وصدم البيت الأبيض بقصة مونيكا مع الرئيس كلينتون، وقالت مجلة أمريكان جورناليزم ريفيو «من الواضح من خلال شهادة المحكمة أنَّ جهود إيسيكوف لعبت دوراً كبيراً في قرار اللاعبين الأساسيين في هذه القضية»، من الصحفيين اليهود البارزين الذين عملوا في صحيفة البوست آي. إف. ستون وديفيد بوردر وتشيرلي بوفيش.

في دراسة أُجريت عام ١٩٨٢م تبيَّن أن اليهود يشكِّلون ٦٪ من صحفيي أهم الصحف مثل: نيويورك تايمز وواشنطن بوست وصحيفة وول ستريت ولوس أنجلوس تايمز ونيوزويك وتايمز ويو إس نيوز وورد ريبورت، وأقسام الأخبار في ثلاث شبكات تلفزيونية كبيرة.

العديد من اليهود وصلوا إلى مناصب إدارية عليا دون أن يملكوا الشركات، مثل: نورمان بيرلستين رئيس محرِّري مجموعة مجلة تايم ورنر التي تضم مجلات تايم وسبورت إيلو سترتيد وبيبول وموني، بيتر كان هو الرئيس والمدير التنفيذي لـ شركة داو جونز وناشر مجلة الوول ستريت جورنال.

علماء اليهود الروّاد

يقول إينشتاين «إن التجربة الدينية هي أقوى وأنبل دافع إلى البحث العلمي»، قد تتصور أن العلماء أبعد الناس عن الدين، لكنَّ العكس هو الصحيح، عندما يكتشف العلماء قوانين الطبيعة، ومدة تعقُّد إحكام بنية الكون، فإن ذلك يُعزِّز اعتقادهم بوجود قوَّة عليا، إنهم يشعرون أنَّ اكتشافاتهم تريهم الخالق من خلال الطبيعة.

على سبيل المثال، رأى كثيرٌ من العلماء الذين شاركوا في مشروع مانهاتن بمن فيهم روبرت أوبنهايمر وليوزيلارد وأينشتاين قوة الطبيعة، وأدركوا أموراً أكبر من طاقة استيعاب الإنسان، إن هؤلاء وغيرهم من الباحثين اليهود حصَّلوا ٣٠٪ من جوائز نوبل في العلوم.

إن العلماء التالية أسماؤهم حقَّقوا كشوفاً علميةً خارقةً:

أوتوفريش: في عام ١٩٣٩م وصف العملية التي يتم بها قصف اليورانيوم بواسطة النيوترونات بحيث يتحول إلى عناصر أخف، وهو الذي أطلق تسمية الانشطار النووي، الذي هو أساس الطاقة النووية.

جيروم فريدمان: أجرى تجارب على المسرِّع الخطِّي، وبيَّن كيف النترونات والبروتونات مكوَّنة من الكواركات، وهي العناصر الأساسية التي تُخزِّن الطاقة فيها، والتي تتشكل منها كل المادة (جائزة نوبل ١٩٩٠م).

هانز بيث: نشر نظرية في عام ١٩٣٨م يقول فيها: إنَّ الطاقة الشمسية تأتي من تفاعل نووي حراري يُسمَّى دورة الكربون، وأن أنوية الهيدروجين تتحد لتشكل نواه الهيليوم (جائزة نوبل ١٩٦٧).

نيلز بوهر: أوجد نظرية بنية الذرة عام ١٩١٣م، في نظرية الكوانتوم تنشر الذرة الطاقة فقط عندما تتحرك الالكترونات (جائزة نوبل ١٩٢٢م).

ميلفن كالفن: تمكَّن من فهم عملية التصنيع الضوئي، واستخدم الكربون المشع وتابعه خلال العملية كلها (جائزة نوبل ١٩٦١م).

كارل ساغان: هو فلكي مشهور، وكاتب كتاب كوسموس (١٩٨٠م) الذي عرض على شكل حلقات في التلفزيون، كانت رسالته أن يوصل العلوم إلى ٥٠٠ مليون مشاهد، وهو يقول: «كل إنسان يولد عالماً»، «إن مهمة ناقل العلم إلى الجماهير هي أن يخترق التعليم الذي يُخبر الناس أنهم أغبياء إلى درجةٍ لا يستطيعون معها فهم العلم».

غابريل ليبمان: ربح ليبمان جائزة نوبل عام ١٩٠٨م؛ لأنه طوّر عملية ليبمان، أول عمليه تلوين دائمة للصور.

فرانز بواس: كان بواس والد علم الأجناس الحديث، درس المجتمعات القديمة واللغات والثقافات عند الأسكيمو والهنود الأمريكيين في كتابه (الجنس واللغة والثقافة) عام ١٩٤٠م، إن طريقته في التحليل الإحصائي والأسلوب العلمي وضعت الأساس لعلم الأجناس.

جورج دانتزيغ: اخترع البرمجة الخطية التي كانت الأساس لبرمجة الكمبيوتر الحديثة.

دانييل ناثان: أنشأ أول خريطة للحمض النووي الريبي منزوع الأوكسجين DNA (جائزة نوبل ١٩٧٨م).

لياس ريس: اخترع أول محوِّل علمي للتيار الكهربائي، وقد جعل ذلك كهربة السكك الحديدة أمراً ممكناً، في عام ١٩٢٣م اخترع جهازاً لإضافة الصوت إلى الفيلم.

كيف أغذِّي الدافع عندي؟

إذا كُنْتَ واحداً من أقليَّةٍ، فإنَّ من السهل التعويل على دافعك لتحقيق القبول، بإمكانك أن تنظر إلى نفسك على أنك خارج المجموعة، وأن تستخدم ذلك لمصلحتك، حدِّد الأسس التي تتميّز بها مجموعتك، والحقول التي لها قدم سبقٍ فيها، واستخدم تقاليد العرقية كأساسٍ لتقدُّمك.

ماذا يمكنك أن تفعل إذا كنت جزءاً من مجموعة عرقية معيَّنة؟

تعلَّم أن تُركِّز على دافعك الشخصي، وإليك سبع خطوات في طريق النجاح:

١) ضع أهدافاً بعيدة:

يجب أن تضع أهدافاً لنفسك.

قم بتمرين بسيط: فكِّر في حياتك، وما الذي تريد إنجازه؟

أولاً: اكتب ثلاثة أشياء تقدِّرها أكثر مما يمكن، ثمَّ اكتب أهدافك للأشهر الستة القادمة، وبعد سنة، وبعد خمسة سنوات، وبعد عشرة سنوات، واضعاً في ذهنك قيمك.

يجب أن تكون الأهداف واضحة، كأن تحصل على شهادة في القانون، أو تؤلِّف كتاباً يعتبر أكثر الكتب مبيعاً في صحيفة النيويورك تايمز، بعد ذلك وهذا هو الأهم اكتب ثلاثة خطوات واضحة يجب أن تقوم بها، لكي تحقق كل هدف من هذه الأهداف، فمثلاً لكي تحصل على شهادة في القانون يجب أن تقدِّم اختبار LAST، وأن تبحث عن كلية

مناسبة وأن تملأ الطلبات، حافظ على هذه الخطة الحياتية في دفتر العناوين الخاص بك، أو المفكرة اليومية وراجعها من وقتٍ إلى آخر.

٢) ابذل جهداً أكبر في المواضيع التي تحتاج إلى إعمال العقل.

يجب أن تدرك أن الثروة الحقيقية هي إنتاج عقلك وليس يديك، لكي تحقق إنجازات كبيرة يجب أن تضاعف جهودك، لا يمكن أن يتم ذلك ضمن طاقات ووقت شخص واحد، تعلَّم أن تفوض العمل إلى الآخرين، عَلِّم الآخرين وتحرّك إلى الأمام، كن المخطط والاستراتيجي والقائد، ادَّخر جهودك وأوقاتك للنشاطات ذات القيمة الأكبر.

٣) خُض مغامرات محسوبة.

قيِّم تصرفاتك على أساس الخطر والمنفعة، إنَّ رجال الأعمال الناجحين يُخاطرون ولكن بأعينٍ مفتوحة، استخدم الأرقام وضع خطة عمل، طوِّر خطط طارئة، يجب أت تتعرف على كل العقبات التي يمكن أن تصادفك في العمل والتمويل والحسابات والاقتصاد؛ لأنها جميعاً قد تعترض طريقك.

٤) اعمل من أجل المكافآت المادية والمعنوية.

اختر شيئاً تشعر بالحماس لتحقيقه، إن طلب المال من أجل المال هو طريق مسدود، لكنَّ مكافآتك لنفسك قد تساعدك على الوصول إلى مستويات أعلى في مهنتك.

تذكر الفصل الذي تحدثنا فيه عن «أن تكون مبذِّراً بشكل انتقائي»، على سبيل المثال، قد تكون مشغوفاً بلعب الغولف، وقد يكون هدفك المهني أن تصبح نائب مدير التسويق، في طريقك إلى المكتب يجب أن تكافئ نفسك بجولاتٍ من لعب الغولف.

٥) تحمَّل مسؤولية قراراتك، وأبدع نتائجاً.

عندما يكون الأمر ممكناً قم بمهام تكون مساهمتك الشخصية فيها واضحة، إن التقييم الممتاز في العمل والترقيات تُمنح بشكل أسهل لأولئك الذين يبدعون نتائجاً ملموسة، إضافة إلى أنك إذا كنت تريد خوض مجال الأعمال، فإنَّ نتائج عملك فقط هي المهمة، وليس الإنجاز في خِضَمِّ السياسات المشتركة.

٦) اتخذ من الناجحين قدوةً لك.

اقرأ مجلات ول ستريت جورنال، وفاست كومباني، اقرأ قصص النجاح، إذا كنت تنتمي إلى مجموعة عرقية معيَّنةٍ، اقرأ قصص النجاح في مجموعتك.

٧) آمِن بقدرتك على التصميم.

إن الأمور تحت سيطرتك، لا تتجمَّد، قم بهذه التجربة: في أحد الأيام حاول أن تقوم بكل نشاطاتك اليومية الروتينية بشكلٍ مختلفٍ، غيِّر المطعم الذي تأكل فيه، تعرَّف على أشخاص جدد، أنشئ ظروفاً جديدة تتيح لك فرصاً جديدة.

يقول الفيلسوف اليهودي مايمونيدز: «الإرادة الحرَّة ممنوحة لكلِّ البشر، إذا أرادوا أن يتبعوا طريق الحق والخير سيفعلون ذلك بملءِ إرادتهم، وإذا أرادوا أن يتبعوا طريق الشر والخداع سيفعلون ذلك بملءِ إرادتهم».

استخدم كل هذه الأسرار معاً

كما ذكرتُ في المقدمة، فإن قصة اليهود الأمريكيين هي تاريخ إنجازات شخصية وجماعية متميّزة، وتراكم للثروة.

إنَّ الأسرار السبعة واضحةٌ تماماً:

احصل على تعليم جيِّدٍ، ادعم مجموعتك، كن مهنياً أو رجل أعمال، تكلَّم بصوتٍ مرتفعٍ، كن مبدعاً، وفِّر مالك وتمتَّع به بشكل انتقائي، وفوق كل ذلك كن شخصاً متميِّزاً.

قد لا تنجح في تحصيل كل هذه النقاط السبعة، ولكن إذا حصلت أربعاً أو خمساً منها فأنت في طريقك إلى النجاح.

بيَّنا في هذا الكتاب كيف أثَّر كلُّ سرٍّ من هذه الأسرار على نجاح اليهود في الماضي والحاضر، لاحظ أن نجاح اليهود لا يقتصر على شريحة ضيِّقةٍ من الأطباء والمحامين ورجال الأعمال، فقد شقَّ اليهود طريقهم في مجالات غير تقليدية كالكوميديا والموسيقى والفنون.

إن قصص النجاح هذه هي رأس قمة جبل الجليد فقط، وهناك الكثير من القصص الأخرى، ولا ننسى أن هذا النجاح الملحوظ يأتي من ٢٪ فقط من الشعب الأمريكي، مما يجعل قصة الأمريكيين اليهود قصة مدهشة حقاً.

لقد كُتِب كل فصلٍ بحيث يقودك في خطتك الذاتية لتطوير نفسك، لكثيرٍ من القراء اليهود وُضِع هذا الكتاب ليشجعهم على مزيد من النجاح الشخصي والمالي والحفاظ على تراثهم اليهودي، وبالنسبة لغير اليهود يبرهن هذا الكتاب على أن هناك قواعد عامة ينجح من يلتزم بها.

ابذل جهداً لكي تطبق هذه الأسرار السبعة للظاهرة اليهودية على حياتك اليومية، وسوف تصنع قصة نجاحك الشخصية.



المحتويات

الموضوع	الصفحة
* **تقديم المعرب.**	١
* **مقدمة كتاب الظاهرة اليهودية.**	٢
عدد اليهود قليل بشكل يبعث الدهشة.	٩
توزُّع اليهود في دول العالم.	١١
المدن الحاوية على أكبر تجمع لليهود خارج إسرائيل.	١٢
عدد اليهود في أمريكا ما بين عامي ١٧٩٠م و١٩٩٠م.	١٤
اكتشاف المفاتيح.	١٥
المفاتيح السبعة التي أدَّت إلى نجاح اليهود.	١٦
تعريف اليهودي.	١٩
نسبة الفئات اليهودية في الولايات المتحدة.	٢٠
عرق اليهود؟	٢٢
كيف يُصنِّفُ اليهود أنفسهم؟	٢٣
نظرة اليهودية إلى المال.	٢٤
تاريخ اليهود القديم.	٢٥
عيد الفصح.	٢٦
البوريم.	٢٨
الهانوكا.	٢٩

الموضوع	الصفحة
التاريخ اليهودي الحديث.	٣٠
اليهود في أمريكا.	٣٤
الفصل الأول: الغنى علمٌ يمكن تعلُّمه.	٣٧
أعلى تحصيل علمي حصل عليه الذكور الدين والسن.	٣٩
أعلى تحصيل علمي حصل عليه الإناث الدين والسن.	٤٠
التعليم والدخل.	٤٢
قائمة صغيرة بحملات النفي التي تعرّض لها اليهود.	٤٣
الجذور الدينية للتعليم.	٤٣
ميشيل إيزنر، رئيس شركة ديزني.	٥١
سُمنر ريدستون، رئيس فياكوم.	٥٢
عائلة بريتزكر: أبرام بريتزكر.	٥٣
إذا كان اليهود يهتمون بالتعليم ما الذي يمكنني أن أفعله؟	٥٤
١- ابنِ شعوراً بتقدير الذات عن ابنك.	٥٤
٢- ابنِ عند ابنك القدرة على إيثار المنفعة الآجلة.	٥٥
٣- اختر أفضل تعليم ممكن.	٥٧
٤- تطوير وإظهار عادات التعلُّم.	٥٨
٥- أنشئ عند ابنك طموحاً علمياً.	٦٠
٦- جدِّد مهاراتك باستمرار.	٦٢

الموضوع	الصفحة
الفصل الثاني: اعتن بأفرادِ مجموعتكَ وهم بدورهم	٦٣
التبرُّع أمرٌ مختلف بالنسبة لليهود.	٦٧
الجمعيات اليهودية التي تقدِّم قروضاً مجانية.	٧٠
دعم المجتمع اليهودي بتوفير الزبائن للمؤسسات اليهودية.	٧٣
الوكالات والمؤسسات اليهودية.	٧٤
مجموعة ميغا.	٧٥
الدعم من أجل محاربة التمييز العنصري.	٧٧
الأمريكيون الأفارقة واليهود.	٧٧
جوليوس روز نولد وشركة سيرز.	٧٩
تشكيل جماعات الضغط الفعّالة ودوره في توسيع نفوذ اليهود وقوَّتهم.	٨٢
التصويت لدعم اليهود ورعاية مصالحهم.	٨٥
ادعم المنظمات الخيرية في مجموعتك.	٩١
أنشئ مؤسسات وأوقافاً تحقق دعماً ذاتياً لمجموعتك على المدى البعيد.	٩٢
قلِّل الدعم التي تتلقاه مجموعتك من أفراد المجموعات الأخرى.	٩٢
نظِّم وصوِّت وشارك في السياسة بشكلٍ مستمرٍ.	٩٢
ادعم أعمال أفراد مجموعتك.	٩٢
ادعم القضايا العامة التي تصب في خدمة قضايا مجموعتك.	٩٣
الفصل الثالث: إن الأشخاص الناجحين هم مهنيون وملتزمون.	٩٤

الموضوع	الصفحة
أعلى مستوى من التعلم تمَّ الوصول إليه.	٩٦
تاريخ خيارات اليهود المهنية.	٩٧
المحامون اليهود.	٩٩
القضاة اليهود في المحكمة الدستورية العليا.	١٠٠
توزيع دخل المحامين.	١٠١
متوسط الدخل.	١٠٢
الأطباء اليهود.	١٠٤
توزيع دخل الأطباء (في القطاع الخاص).	١٠٥
متوسط الدخل.	١٠٦
متوسط دخل الأطباء بحسب الاختصاص.	١٠٦
تاريخ الطب اليهودي.	١٠٧
نوستراد موس: طبيب يهودي ومتنبّئ.	١٠٧
جوليوس أكسيلرود: رائد في أبحاث الدماغ.	١٠٩
رجال الأعمال اليهود.	١١٠
اليهود والعقارات.	١١٥
المموِّلون اليهود وشارع وول ستريت.	١٢٢
التجار وأصحاب المحلات اليهود.	١٢٩
سلاسل المتاجر الكبيرة.	١٢٩

الموضوع	الصفحة
تجار يهود آخرون.	١٣٢
اليهود والجواهر.	١٣٥
قادة صناعة الكمبيوتر اليهود.	١٣٨
البروفيسورات والأساتذة.	١٥٢
توزيع دخل البروفسور/ كل الفئات.	١٥٥
المتوسط.	١٥٥
معدل التعويضات الكاملة التي يتلقاها البروفسور.	١٥٥
الجامعات الأساسية في الولايات المتحدة.	١٥٧
* ما الذي يجب تعلُّمَهُ؟	١٥٧
١- تابع دراستك ولكن كن مستعداً لتتحوَّل إلى رجل أعمال	١٥٧
٢- خلال ممارستك لمهنتك أبقِ وقتاً للقيام بأعمال إضافية.	١٥٨
٣- قم بخلق فرصٍ جديدةٍ أو اطرق مجالات خارج التيار العام.	١٦٠
الفصل الرابع: طوِّر قدراتك على التغيير.	١٦١
القدرة على التعبير هي جزءٌ من اليهودية.	١٦٣
الأطفال يجب أن يُنظر ويُنصت إليهم.	١٦٤
الكوميديون اليهود.	١٦٦
الجيل القديم من الكوميديين اليهود.	١٦٩
الجيل الجديد من الكوميديين اليهود.	١٧٢

الموضوع	الصفحة
صناعة الترفيه.. شركة موتيون للتصوير.	١٧٥
شبكات التلفزيون.	١٨٢
البرامج اليهودية في التلفزيون.	١٨٣
عروض الألعاب التلفزيونية.	١٨٧
أخبار التلفزيون واليهود.	١٨٩
القدرة على التعبير: مفتاح النجاح في المجلات الأخرى.	١٩٢
* كيف يمكن للمجموعات الأخرى أن تطوِّر قدرتها على التعبير؟	١٩٢
١- شجِّع أطفالك على السؤال.	١٩٢
٢- بادر بشرح الأفكار الجديدة لأولادك.	١٩٣
٣- أكثر من الحديث مع عائلتك أثناء العشاء.	١٩٣
٤- شجِّع على المشاركة في الرياضات والفنون.	١٩٤
٥- كن من الأشخاص الذين يتكلَّمون في الحفلات عندما تكبر.	١٩٤
الفصل الخامس: كن مبذِّراً بشكل انتقائي، ولكن كن اقتصادياً بشكلٍ عام.	١٩٥
تاريخ اليهود في الإنفاق والادخار وتجميع الثروة.	١٩٩
عادات الإنفاق عند اليهود.	٢٠٠
السيارات.	٢٠١
السيارات المصنوعة محلياً.	٢٠١

الموضوع	الصفحة
السيارات الأجنبية.	٢٠٢
شراء الكتب.	٢٠٣
تحديد المستهلكين اليهود.	٢٠٨
المال يعني القوة والأمان بالنسبة لليهود.	٢١٠
المدَّخرات والاستثمارات المملوكة.	٢١١
التوفير الغير مؤلم يوفِّر الكثير من المال.	٢١٣
اشترِ سيارة معتدلة الثمن، واستخدِمْها لفترة طويلة.	٢١٥
خذ غداءَك إلى مقر عملك مرَّة في الأسبوع.	٢١٧
استخدم كوبونات الخمس دولارات مرَّة واحدة أسبوعياً.	٢١٧
كُلْ في المنزل بشكلٍ أكثر تواتراً.	٢١٧
تجاوز وجبات الطعام السريعة والقهوة الغالية في العمل.	٢١٨
التدخين مضرٌّ بالصحة.	٢١٨
اشترِ تأميناً على الحياة عن طريق الانترنت.	٢١٩
تجنَّب دفع الفواتير في نوادي الشراء.	٢٢٢
ابقَ متزوجاً إذا استطعتَ ذلك، الطلاق مكلفٌ جداً.	٢٢٢
ابتعد بمدَّخراتك -المالية- عن البنوك التجارية.	٢٢٤
تجنّب الديون على حساب بطاقات الدفع المسبق واجعل بطاقات الدفع المسبق مصدراً للدخل.	٢٢٥

الموضوع	الصفحة
املك منزلك، لا تستأجر.	٢٢٦
اعتنِ بصحتك.	٢٢٨
خفِّض من فاتورة المكالمات الهاتفية.	٢٣٠
ارجع إلى تقارير المستهلك عند شراء الحاجات الغالية.	٢٣٠
الفصل السادس: افتخر بتميُّزك الشخصي وشجِّع الإبداع.	٢٣٢
أطفال اليهود ليسوا «صغاراً».	٢٣٤
الفردية اليهودية والمجتمع اليهودي الذي لا يوجد من يقوده.	٢٣٥
تأدية البارمتيزفاه مقابل حفل التأكيد.	٢٣٨
التفكير خارج الصندوق.	٢٣٨
تساهل الآباء اليهود مع أبنائهم مع تأمين الحماية لهم شجَّعهم على التميُّز والإبداع والنجاح.	٢٤١
الإبداع اليهودي يشعُّ في البرودوي.	٢٥١
كتَّاب الأفلام اليهود نجحوا في البرودوي أيضاً.	٢٥٥
كتَّاب الأغنية والموسيقيون اليهود المتميِّزون.	٢٥٧
لليهود أثرهم في الموسيقى الكلاسيكية أيضاً.	٢٦٠
للفنانين اليهود أسلوبهم الخاص.	٢٦١
اليهود العاملون في مجال أفلام الكرتون يمرحون.	٢٦٤
المصوِّرون اليهود رُوَّاد فنٍّ جديد.	٢٦٥

الموضوع	الصفحة
«شعب الكتاب» يكتب ويقرأ جيِّداً.	٢٦٦
صناعة الألعاب.	٢٦٧
* ما الذي يجب عليَّ فعله لكي أطلق شرارة الإبداع عندي وعند أطفالي؟	٢٧٣
١- أعطِ أولادك حريتهم، ولكن لا تتخلَّ عن حمايتهم.	٢٧٣
٢- كافئ أولادك على المغامرة.	٢٧٤
٣- ابنِ محرِّكك الإبداعي الخاص بك.	٢٧٥
كن مقلِّداً جيِّداً.	٢٧٨
كن مطَّلعاً على الميول السائدة.	٢٧٩
اجعل منزلك مناسباً للحفاظ على الأفكار الجديدة.	٢٨٠
الفصل السابع: يجب أن يكون لديك هدف وأن تجنِّد كل طاقاتك النفسية لتحقيقه.	٢٨٢
ماك كليلاند والحاجة إلى الإنجاز.	٢٨٤
يعتقد اليهود أنهم يتحكَّمون بقَدَرِهم.	٢٨٦
نادراً ما يرضى اليهود بقسطٍ معين من النجاح.	٢٨٨
مشهد حقيقي من عالم المحاسبة.. يهودي يقابل راهبة.	٢٩٠
قادة الاتحاد اليهودي والحركة العمّاليّة.	٢٩١
آلات النانِشس.	٢٩٣
اليهود يبيعون تقدير الذات لكل الأمريكيين.	٢٩٤

الموضوع	الصفحة
البقاء خارج المجتمع اليهودي أمرٌ جيِّد.	٢٩٥
الصناعات المستبعدة والرغبة في النجاح في مجالات أخرى.	٢٩٧
نسبة المديرين اليهود في قائمة فورتشن.	٢٩٨
أثر الدين على ترقية المديرين التنفيذيين.	٣٠٠
الأسباب التي تعيق ترقية المديرين التنفيذيين اليهود.	٣٠٠
الصحفيون اليهود المندفعون.	٣٠١
علماء اليهود الروّاد.	٣٠٥
كيف أغذِّي الدافع عندي؟	٣٠٧
استخدم كل هذه الأسرار معاً.	٣٠٩
* **المحتويات.**	٣١١