



"قمة العبقرية هي أن تعرف الأمور

غير المهمة فلا تضيع وقتك فيها"

- ويليام جيمس -

أندرو كارنيجي* (١٨٣٥-١٩١٩):

"ابن الفقراء الذي أصبح أشهر الأثرياء"

يعتقد كثير من الناس بأن النجاح في بداية القرن العشرين كان أسهل منه في نهاياته، لكن الحقيقة تقول: إن لكل عصر صعوباته، حسناته وسيئاته. وعدم وجود سبل النجاح والوسائل المتاحة من تكنولوجيا وتقدم صناعي لربما كان من العوامل التي تحسب للذين ولدوا في بداية القرن العشرين، ولا يجوز المقارنة في كثير من الأحيان، وبخاصة أن الثلث الأول من بداية القرن شهد حربين عالميتين أثرتا بشكل مباشر في الاقتصاد والتجارة. وبعد النجاح في عصر خالٍ من أية وسائل متقدمة من تكنولوجيا، اتصالات، مواصلات، كمبيوتر وغيرها، له طعم ووزن يختلفان عما نشهده من ثورات صناعية حالياً في مختلف وسائل الحياة.

من أشهر التجار في ذلك الوقت كان أندرو كارنيجي، والذي اشتهر بأنه تاجر الفولاذ والصلب الأول في عصره، وذاع صيته كإنسان محب للخير والعطاء والبر، ومن الأشخاص النادرين الذين قرروا أن يهبوا معظم ثروتهم وهم أحياء.

ولد أندرو كارنيجي في اسكوتلندا العام ١٨٣٥م. كان والده عامل نسيج فقيراً ومعدماً، وكانت ولادته في وقت كانت الثورة الصناعية فيه على الأبواب،

(*) المرجع: حكايات كفاح، د. كفاح فياض.

ولم يعد لعامل النسيج أية حاجة أو دور يذكر بوجود الآلات، وانعدم الطلب لوجود منافسة شديدة بين العمال. ولتستمر الحياة اضطرت والدته للعمل في تصليح وحياكة الأحذية. وكان أندرو الصغير بجانبها يحمل لها الإبر. ولأن الأم تريد أن يعيش أولادها حياة أفضل. انتقلت العائلة إلى الولايات المتحدة الأميركية عندما كان عمر أندرو ١٢ عاماً.

عمل والد أندرو كارنيجي في مصنع للقطن في الولايات المتحدة، وتبعه أندرو حيث عمل في المصنع نفسه بأجر قدره دولار واحد وعشرون سنتاً في الأسبوع. ثم انتقل للعمل كحاجب مراسل في مكتب بيتسبورغ للبريد والتلغراف.

لم يقبل أندرو كارنيجي أن يقف عدم دخوله المدرسة وهو صغير عائقاً في طريقه للتعليم، فتعلق بالقراءة، وكان شغوفا بالكتب السياسية والتاريخ والعلوم. كان يكتب وهو مرافق رسائل إلى الصحف منها إلى نيويورك تريبيون، يعطي فيها آراءه في أمور عدة منها الاستعباد ومساوئه، وظل يرسل الصحف طيلة حياته.

عرف بأمانته، ويحكي عنه أنه سلم مكتب البريد مبلغ ٥٠٠ دولار عثر عليه خلال عمله، مع أن هذا المبلغ كان يعادل بالنسبة إليه ١٠ سنوات عمل في ذلك الحين.

تمت ترقيته من حاجب إلى عامل تلغراف (بدالة)، وعمل في خطوط بنسلفانيا لسكك الحديد. وكان أندرو دقيق الملاحظة، وأصبح أول عامل تلغراف يستطيع أن يميز الرسائل من الصوت. تمت ترقيته مرة ثانية لتمييزه، وبلغ راتبه ٣٥ دولاراً في الشهر. ويقول عن ذلك: "لم أكن أحلم أن أحصل على مبلغ كبير من المال كهذا في حياتي".

كان دائم البحث عن الفرص، ولم يمض وقت طويل حتى وجد فرصته، فمن خلال مهاراته في التلغراف وتميزه استطاع أندرو كارنيجي أن يصبح السكرتير الأول لطوماس سكوت مدير القسم الغربي لمحطة بنسيفانيا. لعب طوماس دوراً كبيراً في حياته.

تعلم أندرو كارنيجي من طوماس سكوت فنون الإدارة والتجارة خلال ١٢ عاماً من عمله في سكك الحديد، واستطاع بطموحه وجهده أن يصبح مديراً للمحطة، وأدخل طوماس سكوت أندرو كارنيجي إلى عالم استثمار الأموال، ومع نهاية العام ١٨٦٣ كان حجم عائدات أندرو من استثماره في سكك الحديد والتفط ما يقارب الـ ٤٥٠٠٠ دولار في السنة.

ازدهرت محطات سكك الحديد بعد الحرب الأهلية التي ساعد كارنيجي خلالها كثيراً كمتطوع، بخاصة خلال معركة بول ران والتي كان ينقل خلالها المصابين. وازدهرت أيضاً صناعة وبناء الجسور والسكك الحديدية، ما لفت انتباهه.

وفي العام ١٨٦٢ أسس مع سكوت وبعض الشركات شركة keystone bridge company لبناء جسور الحديد. وفي العام ١٨٦٥ ترك كارنيجي عمله في سكك الحديد، وركز على شركة الجسور الحديدية، واستطاع أن يوظف العقود التي حصل عليها من خلال عمله في سكك الحديد في شركته keystone، ما جعلها أفضل وأنجح شركة بناء جسور في الولايات المتحدة.

انتقل أندرو بعد هذا إلى تجارة الحديد، وأصبح لاحقاً من أهم التجار في هذا المجال، وبنى مصنعاً ضخماً لهذا الغرض قرب بيتسبورغ.

اعتمدت سياسة كارنيجي على رفع جودة الفولاذ وتخفيض سعر مبيعته، ما جعله يتوسع ويكبر بشكل كبير. وكان أندرو رجلاً منظماً للغاية. وقد قدم نظاماً

للمحاسبة. وكان برنامجه من أفضل البرامج لحساب التكاليف على الإطلاق في ذلك الوقت. وكان دائم القول: "راقب المصاريف والأرباح ستراقب نفسها بنفسها".

من سياسات كارنيجي الناجحة أيضاً إحاطة نفسه بمساعدين وأشخاص أكفاء ومتمكنين في مجالاتهم. وفي مرة من المرات اقترح على أحد مساعديه أن يكتب على قبره "هنا يرقد رجل استطاع أن يجتذب حوله رجالاً أذكى وأبرع منه".

كما كان كثير الرعاية والاهتمام بمساعديه؛ لأنه كان يعتبرهم أهم من الحديد والصلب والمصانع. وبالنتيجة، أصبح العديد من مديري إدارته من الأغنياء، منهم تشارلز شواب.

لم يتزوج أندرو كارنيجي؛ لأنه -حسب رأيه- كان مخلصاً لأمه في حياته. ولكن في العام ١٨٨٧ -وبعد فترة وجيزة من مماتها- تزوج أندرو البالغ من العمر ٥٢ عاماً في ذلك الوقت من لويز ويتفيلد، وكان يحبها جداً، وكانت أيضاً امرأة متفهمة، ولم تعترض عندما قرر زوجها أن يهب معظم ثروة العائلة للمحتاجين.

استطاعت الولايات المتحدة الأميركية بقيادة أندرو كارنيجي تخطي بريطانيا في صناعة الحديد والفولاذ. ولكنه قرر بعد مدة أن يتفرغ لأعمال الخير، فباع شركته عندما كان في عمر يتجاوز الخامسة والستين مقابل ٤٠٠ مليون دولار. كان ذلك العام ١٩٠١م.

كانت فلسفة أندرو كارنيجي واضحة: "أحلى اللحظات هي اللحظة التي تشعر فيها أنك كونت ثروة وبعده تهب معظمها إلى الفقراء والمحتاجين وأنت حي، وقبل أن تموت؛ لتشعر بسعادتهم وأنت ما زلت على قيد الحياة. وقال أيضاً: "إن

أشنع ما في هذه الدنيا هو عبادة المال". وقد قسم أندرو حياة الإنسان إلى قسمين: قسم لتكوين الثروة، والقسم الآخر لصرفها. وقد أسس كارنيجي ٢٨١١ مكتبة عامة، وأسهم كثيراً في الشؤون الطبية والتعليمية.

وهب كارنيجي أكثر من ٣٥٠ مليون دولار في خلال ١٠ سنوات، وبعدما تعب من هذه الأمور، قرر أن يرتاح، ولكنه قبل ذلك قرر أن يبني قصر السلام في ال Hague.

كتب كارنيجي كتباً عدة منها "انتصار الديمقراطية"، وكان رجلاً وطنياً ومحترماً، بخاصة أنه أسس مصانع في فترة الركود الاقتصادي بعد الثروة الصناعية واثقا من التعويض، وازدهرت تجارته وذاع صيته.



- كتاب يتحدث عن كارنيجي -

توفي أندرو كارنيجي العام ١٩١٩ عن عمر يناهز الرابعة والثمانين تاركاً وراءه زوجته وابنته. ولكنه ظل حياً من خلال فلسفته التجارية ومن خلال تبرعاته

التي طالت جميع الولايات المتحدة والتي طورت في مرافق عديدة ومجالات كثيرة. وهكذا انتهت حياة شخص لم يكن يتوقع في يوم من الأيام أن ينال مبلغ ٣٥ دولار في الشهر ووجده مبلغاً كبيراً عليه ولكن بطموحه وكده وجهده استطاع أن يضرب هذا الرقم بملايين الدولارات وتثرى به صناعة الحديد والفولاذ في العالم.

