

اما اديان اميركا الشمالية فنرجع الى تاريخ هنود اميركا المجنول وتاريخ اديان سائر القطن فيها واذا اعتبرنا تاريخ اديانها منذ اكتشافها فيكون اربعائة واربع عشرة سنة تنوعت المذاهب وتعددت المشارب في هذه البلاد ومع ذلك فليس للتعصب اثر فيها . فالحرية مباحة فيها لكل دين من الاديان وان المهاجرين النوربيين ليأثرونها من بقعة عريقة في التعصب الى بقعة حديثة بالساحل وقد حمل فريق منهم التعصب معهم الى هذه القارة واخذ هذا الفريق يتاجر بالاديان فكانت ثمرات التعصب وتلك التجارة ذاهراق الدماء وخسارة المال واهانة الاسم والسمة

الولايات المتحدة — اوهاها نبراسكا
يوسف جرجس زخم

التجارة والشهرة

من مقالة في المجلة الباريزية

ظهر كتاب في نيويورك مؤخراً اسمه «طريقة الاعلانات الجديدة» قال فيه مؤلفه انه انشر الولوج بالياحة في المجتمع الحديث فلم تكنف كل امة ان تنزل وراء تخومها عزلة تامة بل راحت تختص بممل لا يشاركها فيه سواها . فاذا كانت المانيا تؤثر كبار رجالها المعروفين وتوسد اليهم الاعمال العلية وفرنسا تعلم ابناءها الصنائع على اختلاف ضروبها فان اميركا تسوق ابناءها الى مضامير الاعمال وهي على ما يظهر موطن المشاريع الصناعية العظمى . وانا لنميل كل الميل ان نحكم على الأمم حكماً على الافراد . نحكم عليهم حكماً مسملاً في شؤون ليست فيهم على حين كان الواجب علينا ان نقدرهم قدرهم ونقنعهم في المنزلة التي يستحقونها . وقد يذهب بنا الاستقراء الناقص الى ان نستنبط ان جارنا محروم من الامر الفلاني . وما على الغريب عن امة يريد ان يصفها حق وصفها الا ان يضيف ما رآه الى ما لم يره . فان في الاشياء ابدأ ما يعجب به ويجب . ولا شك ان الحاجيات بأسرها والزروع الى العملي قد اخذت حظها عند كل امة مثال ذلك انك تشهد التفنن بالصنائع في اميركا الا انك تراه على اتمه في مملكة اخرى وعلى وجه يخالفه كل المخالفة . فمن يطلب المصنوعات الفرنسية في اميركا يسخر منه من يطلب الى اللابوفي (١) ان يلبس ثياب سكان

(١) اقليم لابونيا في شمالي اوروبا قسم منه تحت حكم روسيا وقسم منه للسويد وسكان نحو سبعين الف نسمة وبلادهم على مقربة من القطب الشمالي تصاب بالبرد تسعة اشهر ويكون فيها كل سنة يوم ولبلة طول كل منها ستة اسابيع

المناطق الحارة او للتنازل على مقربة من خط الاستواء ان بعد الادوات لصيد الدب الايض من جواره

يعيب فلامنخه الالمان على الامبركي عدم اشتغاله بعلوم ما وراء الطبيعة وعلى العكس يعيب علماء النفس الاميركان على اساتذة الالمان اكتشافهم من العلوم بالنظر فيها دون العمل بها . ويعيب المصنفين من الفرنسيين على الامبركي كونه نفعياً علي حين ترى الامبركي هيزا اذا نظر الى ما في بلاد الفرنسيين من آثار الفنون والصناعة . قال الفيلسوف هيربرت سبنسر : ان صاحب الفلسفة هو الذي يعرف الصلات التي يهتدي اليها عامة الناس .

وبعد فان اميركا توصف بانها مهد الاعمال المالبية والحركة التجارية والصناعية . والاعلانات هي دليل على ما هناك من نشاط في الاتجار والصنائع . ومتى اوردنا لك بعض الارقام يتبين لك ان القوم غربيون في اعمالهم . قال موسيو ديسي : تنفق الولايات المتحدة في السنة خمسمائة مليون ريال اجور اعلاناتها . اي ان ما تنفقهُ يقرب مما تنفقهُ الدول الاوربية العظمى كروسيا والمانيا وفرنسا وانمسا واسبانيا على جيوشيا . كانت الولايات المتحدة تنفق هذا المبلغ سنة ١٩٠٥ . وبجيب التقدير الذي قدره عالمان اخران ارتقت النفقات من ستمائة مليون ريال الى الف مليون ريال

وارتقاء الاعلانات في هذه البلاد آخذ بالزيادة تبعاً لارتفاع التجارة فقد كان بعد مسرقة قبل الحرب المدنية من يدفع أجرة اعلانه ثلاثة آلاف فرنك اما اليوم فهذه الاجرة تعد عادية بسيطة حتى ان معمل الموازين (فيربانك وشركاؤه) الذي كانت يتفق على الاعلانات نحو ثلاثة آلاف فرنك مسانحة اخذ اليوم يتفق نحو ثلاثة ملايين ونصف من الفرنكات في السنة . وليس هذا العمل هو الوحيد في هذا المعنى بل ان تسعة بيوت ومعامل تنفق مثله او اكثر على نشر اعلاناتها . فقد خصص احد معامل الصابون منذ نحو ثلاثين سنة ثلاثين الف ريال للاعلان عن مصنوعاته وها هو اليوم يصرف الف ريال في اليوم على هذا الغرض . وتخصص المعامل الكبرى التي تباع بالفرق في مدينة نيويورك وحدها زهاء اربعة ملايين ريال في السنة لنشر اعلاناتها في الصحف . وفي مدينة شيكاغو يستخدمون البريد لتقبل قوائم باعلاناتهم وقد صرف احد اصحاب الخزن الكبيرة لارسال طبعة واحدة من الاعلانات بطريق البريد ٦٤ الف ريال ومعظم الاجور التي يدفعها ارباب المحال التجارية والصناعية يودونها لارباب المجلات لان المجلة تبقى على المنضدة معرضة للانظار نصف شهر او شهر ريثما يصدر العدد التالي اما الجرائد فانها تغيب عن الانظار بعد ساعات من صدورها .

تتقاضى احدى صحف فلاديلنيا وهي تطبع مليون نسخة ستة ريبالات عن كل سائر
من الاعلانات فنكون اجرة الصفحة الواحدة في اليوم ستة آلاف ريال واذا خصصت بمجل
تجاري واحد توجب باربعة آلاف ريال . وهكذا الحال في جريدة العملة التي تصدر في
اوغستا فان اجرة السطر فيها خمسة ريبالات وهذه الجريدة تطبع مليوناً وربع مليون نسخة
والمجلات تتقاضى في اميركا عن الاعلانات اجرة اخص من اجرة الجرائد لانها اقل انتشاراً
واعظم مجلة تطبع في العالم الجديد ٦٠٣٣٥٠ نسخة فتأخذ اجرة كل صفحة خمسمائة ريال
وكثيراً ما تكون نصف صفحاتها مشحونة بالاعلانات فقط وقد قدر ما تتقاضاه عشر مجلات
كبرى في الولايات المتحدة فيبلغ معدله السنوي ٣٥٣٠٣٠٠ ريالاً . وهكذا قل عن
التفقات الطائلة التي يتفقاها ارباب التجارة على تليق اعلاناتهم في البيطان والموافق في
الشوارع فان احدى شركات الطوب استأجرت ثلاثين الف مكان لتعليق الاعلانات
من حجم ثماني ورقات وعشرين الف مكان من حجم اربع وعشرين ورقة يبلغ خمسة وعشرين
الف فرنك في الشهر . وكانت اعظم قيمة دفعت على هذا الضرب من الاعلانات عشرة ريبالات
في السنة عن كل قدم مربع في احدى ساحات نيويورك اعظمى

ويكون للتاجر من الرجل الماهر في التفنن بالاعلانات اعظم ذخراً ونافع عامل فينفقه
وابتاً مهاباً . ولذلك تدفع المخازن الكبرى التي تباع بالمزق في امهات مدن اميركا مثل
نيويورك وشيكاغو وفيلادلفيا ١٢٥٠٠ ريال في السنة لمن ينشيء الاعلانات اليومية
والرجل الذي يحسن صف البضائع في الزجاج يتقاضى اجرة مثل هذه مسانبة

قدر المقدرين ان متوسط ما يتفقه التاجر الاميركي على الاعلانات من اصل ارباحه
خمس في المائة ومنهم من يتفق اكثر ومنهم من يتفق اقل . وبقنفي ذلك من التفنن
وحسن الذوق شيئاً كثيراً . ولما كانت اميركا المثل السائر بنهاها ترى الدراهم فيها تندو
وتروح من جيب الى جيب كأنها بانطلاقها دراهم ذلك الكرم المتفخر بقوله

لا بألف الدرهم المصروب صرقتنا لكن يمر عليها وهو منطلق

فالمرء ياديء بدء لا يرى حاجة ماسة لا لتبائع المصنوعات ويمعها الا طمعاً في الارباح
الكثيرة وبماهارة بما لديه من عروض ومتاع وثروة حقيقية او غير حقيقية ثم تصعب هذه
العادة بعد من ضروريات الحياة . قال باسكال في كتابه (الافكار) : اكثر من الصلاة
تكن نقيماً . ويقول لسان حال التجارة : اجعل الزخرف والزينة ديدنك تفدو بطبعك مفتناً
والذوق يحصل لصاحبه بسرعة .

قالوا ان الثابت يعيد نفسه بهر قول صحيح فقد ربت طبقة الاشراف في الغرب وهي

في الاصل من ابناء اولئك البرابرة القساة والامراء الغلاظ الجفأة في أوائل القرون الوسطى قد رقت طباع اهلها بالتعليم والتربية فالمال هو الذي يولي الشرف ويحسن الاذواق في الحقيقة . امر بدعي لان حواسنا تتأثر في الغالب والنجب يورث الرغبة في الجمال وامتلاك ناصية الجمال تكون مادة للنجب

خذ مثالا لذلك رغبة القوم في اميركا بالملاحة والظرف وتأثيرها في عقولهم . فان المخازن العظيمة التي تباع بالمفروق في المدن الكبرى كنيويورك مثلا يكثر الطلب عليها ايام الاثنين اكثر من سائر ايام الاسبوع . ذلك لان الجرائد تصدر يوم الاحد لطبعات خاصة من صفها وتملؤها بالاعلانات وعلى العكس في يوم الجمعة فان الاشغال فيه تكون في فنور حتى يعده التجار من الايام التي لا حياة فيها ولا رواج لسلعهم . بيد انه لم يسمم الا ان يتداركوا امره باعلانات جلبت الزين على مخازنهم بعد ثاني الايام في منافعه التجارية وانك ترى كثيرات من ربوات البيوت يفسن غسيلهن ويقضين شؤون يوتهن يوم الثلاثاء ليتمكن يوم الاثنين من الاختلاف الى المخازن والانتفاع بما جعلته للزين في ذلك اليوم من الامتيازات .

ولو شئنا تعداد ما يأتيه الاميركان من ضرور الاحتيايل في الاعلانات لضاقت المجال فان القوم هناك يعتبرون الاعلانات من ادوات النجاح النافعة شهدت بذلك العادة والحس مثال ذلك ان القوم في الولايات المتحدة يصرفون كميات وافرة من الكمك بحيث يخشى ان ينسوا استعمال الخبز بعد . فكان من رغبة الناس في الكمك ان كثر الطلب عليه وهذا اقتضى انشاء معامل عظيمة لصنعه . وكان الكمك يباع بالمفروق منذ بضع سنين بان يوضع عند البديل في صناديق او براميل مفتحة ويحمل الواحد بجانب الآخر فيجيبه الزبون يحس الكمك ويدوق قطعة منه ثم يشتري او ينفرف . فاذا اراد ان يشتري يتناول البائع الكمك باصابعه في العادة ليضمه في الميزان ويكون قد وزن فيه من قبل سكر او من او ملبس ثم يأخذه فيضمه في كيس من الورق . وانت خبير بان تناول الكمك على هذه الصفة فيه ما فيه من الاضرار بالنعمة والقذارة التي تؤدي الى القرف وهي منافية للذوق فلبلة السرعة والنقاء . خل عنك بان الكمك اذا خلل على اللوام مرضاً للهواء يفقد طراوته وقفه . على ان الناس لم يشتكوا من هذه الطريقة

وكان من الاعلانات انها هي التي مدت الظلال واملحت الحال . غدا التاجر الاميركي لا يكتفي بان تكون بضاعته احسن بضاعة بل اقتضى عليه ان يؤثر في اذهان العامة ويحملهم على اتباع ما لديه والاعتماد في تناول حاجياتهم عليه . فمن كان على التاجر ان يشفع

جودة يباعانه بنوائد لم يكن يخطر لبيعتك على بال اجتمعاؤاها واخذ البعته يفتنون بكماكمهم حتى ادت الحال الى انه يباع الآن في رزمة ووزنها محدد . تترزم اولاً في ورقة غليظة صمغية مسممة تنفذ اليها لرطوبة والهواء ثم يوضع هذا المغلف في علبة من المنقوى على شكل لطيف وتلف تلك العلبة بورقة ايضاً وترسم عليها علامة العمل واسمه . ويهذه الطريقة اصبح الكعك في اميركا آمنان الجراثيم الفسدة والغبار الملوث يحفظ بحمله طويلا ولا تترقد فيه القطط في الليل كما كان من قبل واخذ البعته يبيعون منه كميات اوفر . وتبارى الباعة في هذا التنين حتى لا يتخلف احد عن صاحبه ولا يقطع البائع المتفنن على البائع الخامل رزقه وما الداعي الى كل هذا الا الرغبة في الاعلان

ولم يقف الامر في اميركا عند حد بيع الكعك على هذه الصورة بل انه تعداه الى السكر والبن والشاي والنخ والتفلفل والارز وغيره . وربما بيع الخبز بعد الآن في ورقى خاص به لا تمسه يد ولا تراه عين ولا تؤثر فيه عوامل الحرارة والبرودة . وهكذا تدخل روح الترتيب والنظام والنظافة حتى الى امتقريوت الاميركيين مما يمد خطوة عظيمة في طريق الاتجاه صوب الولوج بالجمال واختيار الاحسن من كل شيء

ومن نوائد الاعلانات انها نعتت في بيع الثياب الحاضرة «الجاهزة» فكان بعض الاميركيين ومنهم الفقراء فقط يلبسون من قبل البسة حاضرة ويمد بعضهم الى الخطاطين لان مقادير اجسامهم تختلف بعضها عن بعض وقد لا يوافق الاكتساء بلاقيسة المتعادلة مقام احدهم وانشأ ممملا لصنع الثياب الحاضرة من جميع انواع الطول والعرض والمندام وتوصل بواسطة الاعلان عن محله بالجرائد والمجلات ان اقبل الناس عليه لانه قيمة الثياب الحاضرة تفوق عن التفصيل نحو النصف فاذا وجد كل انسان القياس الذي يطلبه يفضل اخذ «بدلة» حاضرة . ثم زال ما كان علق في اذهان القوم من ان الالبسة الجاهزة لا تلائم كل جسم وغدا معظم اهل اميركا يتعاونون الالبسة الميأة وزال على الايام ذلك الوهم الذي غرسه الخطاطون وغيرهم

وكان من رخص الثياب في اميركا ان غدا الاميركيون غاية في نظافتهم ولبسهم الجديد من الثياب . وحدث ان احد الاميركان نزل الى مدينة همبورغ في المانيا فقال لاحد رفاقه عجبت من اهل هذه المدينة كيف لا يوجد فيهم غني يلبس بزة جديدة . ذلك لانه رأى القوم يلبسون ثيابا لائماثا في نظافتها وحسن نظامها ما يلبسه سكان المدن الاميركية وبهذا عرفت ان الاميركيين ذاقوا الاوربيين في ولوعهم بانخاذ الجين من كل شيء وان كان هذا الخلق حديثا فليس قديما في الاوربيين . ويشتر ذلك قل عن الاثلاث

والرياض في المساكن فان الاميركان يستجدهونها ويستجيدونها . وارتأى كثيرون من مرافقي سير الاعلانات ان ما كان منها منظوماً يفضل على المنشور لان العامة تطلبها برغبة وينظرون فيها اذا كانت شعراً ولو عامياً اكثر من نظرم في غيرها . ومن الناس من يقول ان الاعلانات كثيراً ما جلبت ضرراً لان القاري يتخدع بما فيها ويكون فيها مبالغة او عديمة فنياع السلعة او الشيء فيبض او يفين وانها كثيراً ما انت بما لا تحمد منيته .

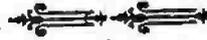
وتكن القائلين بالاستكثار من الاعلانات يقولون ابدأ : ان لكل سبب من اسباب العمل سلاحاً ذا حدين وذكاةً فإيضاً تصرفه في الشركة كما تصرفه في الطير . فلا داعي اذا لتعنيف المعلمين بحجة ما في اعلاناتهم من الخطاء . وليس من العقل ان يتبذد الدين والادب بحجة ان هناك ناساً من المناقذين الخادعين كما لا يجوز بحال ان يزهدي في سهام المصارف (البورك) لان في بعضها تدليساً وغشاً .

قيل لحياط في فيلادلفيا انك تغش الناس بما تنشره من اعلاناتك التي يخالف اكثرها حقيقة الواقع فقال : ان في هذه المدينة مليون نسمة فلو خدع بها اعلنة عشرة في المائة منهم واكثرهم بلبه مغفلون ويسرلي ان التي في شرك احتياطي عشرة في ائمة منهم اي عشرة آلاف نسمة فأنا في سعة من العيش وبسطة من الذي . فتوقاته ان من خدع مرة لا يرجع ثانية في الغالب . واحسن طريقة لدفع الغش عن القراء ان يجعل ارباب التعضف والمجلات اجوراً عالية على الاعلانات التي يلحق منها بالناس ضرر فاذا شك احد قرائهم من غش ناله من الخداعه باعلان تعوض عليه ادارة الجريدة من ما لها لانها هي التي كانت السبب في خديعته .

العامة وضعاف العقول يخدعون في العادة بكل ما حوت الاعلانات . والعامة اكثر الناس . ويلبهم في الاخداع النسا ثم ائمنة . على ان العامة يقل عددهم في اميركا شيوع التعليم فيها فيقل لذلك الخدعون بالاعلانات الساقطة يوماً بعد آخر . قال مسيو بوانكره في كتابه (قيمة التعليم) وهو الكتاب الذي اشتهر بين الخاصة والعامة : لا يعرف كم نفع البشر الاعتقاد بعلم الملك . فان فؤاد الفلاح لكبد ويتخوراهي (١) فذلك لانهما كانا يروجان على السذج من الملوك اخباراً من المنصيات يبنيانها على قرائات النكواب . فلو لم يكن اولئك الامراء على جانب من التغفل يصدقون بما يلقى عليهم لكانت بقينا الى اليوم

(١) الاول فيلسوف اذاني مات سنة ١٦٣٠ م ولفي التداؤد في نشر علمه وله قوانين في الثبات اخذ عنها نيوتن الفلكي الانكليزي فقال بالجابزية العامة . والثاني فلكي سويدي اخترع مذهباً في الفلك يخالف مذهب بيجيوس وكوبرنيك . مات سنة ١٦٠١

نعتقد ان الطبيعة تابعة قوى النفوس وظالما تسكع في بيداء الجهالة . وهذا القول ينسج مثله على منواله فيقال : لو لم يكن للامير كين رغبة في اكتساب انال ولوم يتنافسوا فيه ويتفاخروا في احرازه ولولم يكونوا منجرفين ربما كنا رأينا القوى السامية في الانسان تسقط في المراحة مع القوى العميلة النافعة الصرفة في جنسنا الانساني وكناسير في الشؤون المادية على وجه سمج . فالصنائع هي زخرف الحياة ولا يكون الزخرف الا مع الفنى ولا يحصل الفنى في هذه العصور الديمقراطية البعيدة عن العبودية الا بالتفاني في اصطياد الدرهم والدينار وقد ينتج من شركبير خبير كثير ومن الولوج بالمال في الاتجار الادب والفنون اه



نظام الاكل

مترجمة عن بحث للدكتور فلوري في « المجلة » الفرنسية

سوء المزاج اكثر الامراض انتشاراً ولا سيما في الطبقة المستتيرة من الناس ومبنياته كثيرة فليست اسبابه الاخلاقية هي النم والملل فقط بل الاهتمام بالاشغال والاعمال . واذا تيسر للصاب به ان يسلي نفسه ويبدل محيطه الذي يعيش فيه وان يستريح في حمامات البحر والنهر وان يصرف زمناً في الظلاء يزول هذا المرض مؤقتاً ثم يعود الى حالته عند عودة صاحبه الى معاياة اعماله

ولظالما نصح ان يبيب للصاب بسوء المزاج ان يتخلى عن افكاره ويتناسى ما يشغل ذهنه ولكن هذه النصيحة قلما عمل بها الا اذا كان في خلال الطعام . ولقد ابان بافتولف الفسيولوجي الروسي المشهور انه ينبغي تناول الطعام بسرور ليجود المزاج . فاذا كان صاحب هذا المرض مشتت البال وقهفي عليه ان يتناول طعاماً لا طعم له ولا لذة فيه لا يسيل اللعاب وعصارة المعدة ولا يعمل المزاج عمله وعلى العكس اذا استحسن المصاب به محففة من الطعام فانه يسيل لعابه في فمه وتحسن عصارة المعدة ويتم المزاج بسهولة .

يقولون ان الطامي اذا اجاد الطبخ يحمل الاكل على ان يتناول من الطعام فوق حد الكفاية وهذا غلط فان الناس لا يفكرون بان امثال هذا الطامي ينتفع بفتنة المصاب بسوء المزاج ويستدعي سيلان اللعاب والمصارة . وينبغي ان يكون الطعام تام النفع على ان ذلك لا يكفي اذ الواجب على الاكل ان يتناوله كما ينبغي تلى الوجه الذي ينبغي . وانا معاشر الناس باسرتنا ناكل اكلنا ردينا اي ان طريقتنا في تعاطي الطعام ليست صحيحة فلا نرى حرجا في الاسراع بتناول كمية كبيرة من الطعام على المائدة .