

## رجال المال والأعمال

اوغسط هكشر August Hecksher

قرأنا في المجلة الاميركية انه فُتحت منذ عهد قريب مدرسة خصوصية في نيويورك لا اجل منها في الدنيا بين المدارس الخصوصية ولا اكل في معداتها . وقد بلغت نفقات انشائها ثلاثة ملايين من الولايات الاميركية اي اكثر من ٦٦٠ الف جنيه مصري . وهي مبنية في الاقنوب الخامس اعلى احياء نيويورك وفيها بركة يسبح فيها التلامذة اكر من كل بركة في اميركا ويأترو لتسليتهم تولى نفسه امهر رجال الفن ويدبره رجل من امهر مدبري الثمنيل . وقد يُظن لاول وهلة ان هذه المدرسة انشئت لاولاد الاغنياء من احاب الملايين . والحقيقة ان الذي انشأها رجل من الحنين رجلاً الأول ارباب المال والأعمال في اميركا ولكنه لم ينشئها لاولاد الاغنياء بل لاولاد الازقة المنبوذين الذين ترى امثالهم في شوارع القاهرة فيدخلهم الى هذه المدرسة يتعلمون فيها وينهذون حتى تكبر نفوسهم ويخرجوا منها لتماطي الاعمال كأنهم من اعلى طبقات الامة الاميركية

اسم هذا الرجل اغسطس هكشر ولد في مبرج بالمانيا سنة ١٨٤٨ وكان ابوه من الحامين المشهورين وتولى مرة رئاسة الوزارة في بلاده . وقد قال عنه صاحب الترجمة لقد تزوج ابى بعد ان كبر في السن فلا اذكره الا شيخاً بديناً فكنت اخاف منه . ولما صار لي من العمر ثلاث عشرة سنة او اربع عشرة سنة سألتني عن العمل الذي اريد ان اتعلمه فقلت له اريد ان اصير تاجراً . فقال وما هو التاجر . فتعلمت لساني ولم احر جواباً . فقال اريد ان اياه ان اصير تاجراً وانت لا تعرف ماهية التاجر ولكن ما دمت قد اخترت التجارة حرفة فليكن كذلك

ومن ثم غيرت اسلوب تعليمي لانه كان يعتدني لا كون محامياً فاخرجني من المدرسة التي كنت فيها وبعثني الى مدرسة في سويسرا . ولما عدت منها وضعني عند تاجر من تجار الصادر في مبرج فكان يُطلب مني ان اتقوم بكل الاعمال في ذلك المحل فتعلمت بالاخبار كل ما يستدعيه اصدار البضائع من حيث سفر السفن ودفع الرسوم وقيمة النقود الاجنبية واتقان البضائع على انواعها في مختلف البلدان

ومن يديها ومن يشتريها وما السبيل الى تحقيق الربح وتجنب الخسارة . ولما صار عمري ١٩ سنة اردت الهجاء الى اميركا لانه كان لنا كثير من الاقارب فيها لكن ابي وامى عارضاني في ذلك ولم يكن لديهما نفود بمداني بها وحسباً اني لا افلح ما لم يكن معي رأس مال اشغل به . فقلت لها انكما اذا اعطيناني اجرة سفري الى اميركا وقليلاً فوقها يكفي لمعيشتي مدة ما اتعلم الانكليزية فلا اطلب منكما درهماً فوق ذلك ما دمت حياً

فرضياً واعطاني امي ما يساوي خصانية ريال بعمالة هذه الايام فركبت البحر وكان ذلك سنة ١٨٦٧ وبقينا في الطريق نحو اربعة اشابيع . وكنت اعلم ان الحرب الاميركية بين الشمال والجنوب قد انتهت قوى البلاد فلا يسهل تعاطي الاعمال الجديدة فيها ولا عزمتم ان اتعاطى عملاً قبلما اتعلم اللغة الانكليزية واصير قادراً على استعمالها كما استعمل لغتي الالمانية . فاستأجرت غرفة في ارض الصوارع وشرعت اتعلم الانكليزية وانا عازم ان اتعلمها جيداً قبلما تنفذ نفودي . ولم يكن في طاقتي ان استعين بمعلم فاشركت في مكتبة التجار وكنت اقيم فيها ١٥ ساعة كل يوم اقرأ كتباً انكليزية مستعيناً على فهمها بالقاموس فلم يعب ثلثة اشابيع حتى صرت قادراً على فهم ما اقرأ . اما اللفظ فكنت اعلم انه يستحيل علي اتقائه على هذه الصورة فعملت اطالب المتعلمين من الاميركيين وانتبه للفظ بنوع خاص فتكلمت في ثلاثة اشهر من التكلم بالانكليزية

وكان احد اسبابي يملك منجم فحم في بنسلفانيا فطلب مني ان اعمل فيه فبادرت اليه واتفق ان نسي هذا مرض بعد اسبوعين فاضطرت ان اتولى مراقبة ذلك المنجم وحدي وانا انتظر كل يوم ان يشق نسيي ويعود الى ادارته لكن مرضه طال واضطر ان ينقطع عن العمل سنتين وكان معي رجل يدبر العمل من حيث استخراج الفحم ولم يكن علي الا المراقبة الدورية من حيث تقليل النفقات ومنع الاسراف وبيع الفحم باعلى سعر ممكن الحصول عليه فاستعنت على ذلك كله بما عرفت عليه في هجر من العمل التجاري

وكان الفحماون في ذلك الوقت معتصين مستبدين لا يستطيع صاحب المنجم او مديره ان ينيظ احداً منهم ويسلم فانهم كانوا يقتلونهم فعلاً لا في منجم بل في مكان بعيد عنه حتى لا يعلم من القاتل واذا اتهم احد منهم بقتله شهد رفاق المتهم

انه كان في ذلك اليوم وتلك الساعة في مكان آخر بعيد عن المكان الذي جرى فيه القتل . حتى انفضاض كانوا يحشون ان يحكوا على احد من اولئك الفحامين ثم قص كيف تمكن من فرض اعتصامهم بتجديدهم من جهة وبالصافهم من اخرى . وكيف انتقل من استخراج الفحم الى استخراج الزنك الى ان صار من اكبر الاغنياء بالهمة والاستقامة . قال ان منجم الفحم الذي كان يديره لم يكن العمل فيه كثير الربح ومع ذلك احتاجت اليه سكة الحديد فاشترته بعد خمس عشرة سنة بثلاثمائة الف ريال فاخذ نصيبه من الثمن وابتاع ارضاً وجد فيها منجماً للزنك (التوتيا) غنياً جداً ولكن شركة اخرى ادعته فالتجأ الى القضاء للفصل في هذه الدعوى وطالت المداعاة فانفق فيها كل ما ماله وكل ما استدانه ورهن عليه حصته في ذلك المنجم وخشي ان تباع بيباً جبرياً فيمسي وهو لا يملك شيئاً . قال وكنت قد بلغت الثانية والاربعين من العمر ولم اخلف وعداً في حياتي كلها فذهبت الى بنك في بنسلفانيا وقابلت مديره وكنت اعرفه قليلاً ونكته لم اكن قد عاملته واخبرته بقصتي من اولها الى آخرها فقال لي تستطيع ان اترضك خمسين الف ريال وقد نستطيع ان ترهن عندي ما عندك من المستندات بما يملك من منجم الزنك ولكن لا داعي لذلك والمال تحت امرك فذهلت لانني لم اكن انتظر ان اتال كل هذا المبلغ ولا ان اعطى شيئاً من غير ضمان حقاً . ان من يضمن بصيته من يجهل في عمله من يسير بالاستقامة يجد وقت الشدة انه بنى لنفسه اسماً فوق ما ينتظر ومن الاقوال المشهورة عنه قوله على اثر ذلك وهو ان الانسان يبني صيته في الاستقامة وهو بين الثلاثين والاربعين من عمره ولكنه قلما يستطيع ان يستفيد فائدة مالية من صيته قبلما يناهز الاربعين اما كيف اشتغل في مداعاة الشركة الى ان فاز عليها بعد سنين كثيرة وكيف زادت ثروته من بناء المساكن فما يحسن ان يكون تدوة لارباب الاعمال وربما اتينا على تفصيله في فرصة اخرى ولنا في نشر ما نشرناه من سيرة هذا الرجل غايتان كبيرتان الاولى الاستدلال على ان الاستقامة والاصاف العمال من اول اسباب النجاح في الاعمال والثانية ان افضل ما ينفق عليه مال الاغنياء نفع الناس ولا سيما اذا اتفق على ابناء الامة وعلى اسلوب برقيهم وبملي شأنهم