الثقيل (ملعقه صغيرة منه تذاب بقدح ماء ساخن) ولدى اشتداد الحرارة المصحوبة بألم في الرأس يجب أن يوضع على رأسه كيس مملوء بالثلج. وللمحافظة على عمل القلب يعطون المريض ملعقة كبيرة من نبيذ العنب الجيد أو بالقهوة الثقيلة أو الشاي الثقيل ويجب منع اللحم عن المصاب وتغذيته باللبن والبيض وتفاح مطبوخ أو مشوي . ومن الاسبوع الثالث يجب الاكثار من خص بزل المصاب واذا لوحظ النهاب في الكليتين يجب أن يستحم المصاب بماء الفاتر أو أن يغرك جسمه بملاءة مبلولة ثم يغطى بغطاء صوفي ثقيل ويعطى مشروبات سائلة من مغلي الزهور وان ذلك يستدعي العرق عند المصاب ويخفف وطأة الداء في الكليتين . ويجب أن يبقى المصاب في الفراش من أول يوم ظهور المرض الى نصف الاسبوع الرابع . ومتى أخذت قشور البثور في التساقط يجب عمل حمامات ساخنة للمصاب . والنساء اللاتي يخدمن المريض لا يجب عليهن الوجود مع أولاد آخرين ويجب عليهن دائما أبداً تطهير أيديهن . وبعد شفاء المصاب يجب تطهير غرفته ويجب أن يتعهده الطبيب بعد ذلك مراراً

الآراء والمعتقدات

هو عنوان لكتاب نفيس من تأليف الدكتور غوستاف لوبون أو هو كتاب اجتماعي حوى بين ضفتيه كثيراً من الآراء الاجتماعية الناضجة المدلول عليها ببراهين قطعية لا تقبل الجدل وقد نقله الى اللغة العربية الاستاذ العامل محمد افندي عادل زعيتر من كبار أدباء مدينة نابلس وخريج جامعة باريس وحضرته من خيرة شبان فلسطين الناهضين الذين يشغلون وقت فراغهم بالنافع المفيد ولا يخفى أن الشباب النامض هو روح البلاد ورمز آمالها وعليهم يتوقف سير البلاد في مضمار الرقي التدريجي وعادل افندي أحد اولئك الشبان الذين رفعوا رأس فلسطين فقد نقل الى اللغة العرب طائفة من الكتب النفيسة التي يستحق عليها كل شكر وثناء وانا ننقل من كتاب المعتقدات قطعة عنوانها « تأثير الجرائد » الدلالة على نفاسة الكتاب ومقدرة الناقل

الاستاذ محمد افندي عادل زعيتر

تأثير الجرائد — وتأثير الجرائد في الوقت الحاضر أعظم من تأثير الكتب، فالقارئ ليس عنده من الآراء غير ما في الجرائد لا يحصي عديدهم، وقد تجلى تأثير الصحف اليومية في جميع الامور حتى في كثير من حوادث الزمان الحالي الجسيمة، فمن المسائل المعروفة هو أن الصحافيين هم الذين أوقدوا نار الحرب بين الولايات المتحدة وأسبانيا

ولا تجهل الحكومات ما للصحافة من السلطان المطلق، فكل رجل سياسي يعلل نفسه بأن يكون صاحبا لجريدة منتشرة. وبالجرائد استطاع رؤساء الوزارة الالمانية أن يجعلوا أكثر مشاريعهم مقبولة عند الجمهور

والسرعة التي يصدق بها القراء ما يطالعونه في جرائدهم تقضي بالعجب العجاب فكل اعلان في الصحف كثير الوعد قليل الوفاء يجد له جمهورا يؤمن به. والحيل نفسها قد تتكرر بنجاح مادام لأغلب الناس ايمان بما لا يرجى، ومن ذلك حكاية السارق المحتال الذي أعلن منذ وقت غير بعيد أنه يقرض كل انسان دراهم بلاضمان؛ فقد استطاع هذا المحتال في بضعة أشهر أن يربح — قبل أن يقرض سنتيما واحدا — خمسين الف فرنك من رسوم الكشف والاستخبار التي فرض على الطالبين دفعها قبل اقراضهم، وأمر مثل هذا لم يشمل النظر لو لم يكتشف قاضي التحقيق بين الذين صدقوا السارق المذكور أناساً متعلمين أكثرهم من ملتزمي الدولة وكبار الضباط ورؤساء الشرطة والمحامين وكتاب العدل وقضاة الصلح وأعضاء مجالس الادارة وقضاة التحقيق. وهذا المثال أوضح دليل على تأثير الصحف في الناس.

الاقناع بطريقة الاعلان — ان البحث عن استعمال الاعلانات يفيدنا في بيان تأثير الصحف في تكوين الآراء، فالاعلان هو احدى الوسائل التي يتم اقناع الجموع

في الوقت الحاضر ، وله في البيوع التجارية شأن يوضح لنا الطريقة التي يؤثر فيها في المشتري .

وقد استنبط الاميركيون عدة قواعد نفسية ضرورية للاعلان فأصبحوا أساتذة العالم في هذا المضمار ، ويقدر العارفون المبالغ التي تدفع للصحف أجورا الاعلانات في الولايات المتحدة بخمسمائة مليون فرنك في السنة الواحدة . ومما ذكره السيو (ارلان) في كتاب خصصه للبحث عن هذا الموضوع أن أحد تجار الاقلام الكاتبة (ستيلوغراف) يبذل نصف مليون فرنك سنويا أجرة اعلانات وان رب أحد مصانع الصابون أنفق على الاعلانات ستين مليون فرنك في أربعين سنة

والغاية من بذل تلك النفقات هي انشاء قناعة في نفس المرء يصير بتأثيرها مشتريا في أحد الايام ، والعامل الاساسي في تكوين القناعة المذكورة هو التوكيد والتكرار معا لا التوكيد وحده ، ولذا لا تكون العلامة التجارية مقبولة عند الناس الا بعد أن يمضي عليها وقت كاف تعلن فيه اعلانا مؤكداً مكرراً الى أن قال :

ومما يتعلل به المعلنون هو أن يجعلوا المشترين يحفظون أسماءهم وعناوينهم ، ولكي يتوصلوا الى ذلك تراهم يطبعونها على الاشياء التي يكثر استعمالها كالورق النشاف وعلب الكبريت والجرائد والمجلات ودفاتر الكتب . ويرى الاميركيون أن خير أسلوب لبلوغ تلك النتيجة هو أن يرسلوا الى المشترين قوائم مصورة تصويراً فنيا ومشتملة أحيانا على قصة موقع عليها من قبل كاتب معروف . وقد أخذت هذه الطريقة الثانية الغالية تشيع في فرنسا منذ وقت قريب . الخ الخ

(الاخاء) واننا نسدي جزيل الثناء لحضرة الفضال النشيط ناقل الكتاب الى لغتنا العربية التي هي في اشد الافتقار الى مثل هذه الكتب القيمة ، كما اننا نثني ثناء وافرا على حضرة ناشره الفضال الياس افندي انطون الياس صاحب المطبعة المصرية ومنشط الادباء والعامل على ابراز كل كتاب نفيس وانحاف الناطقين بالضاد به