الألف كتاب (١٥٣)

النجاح

تأليف

اللورد بيفربروك

ترجمة

أحمد عبد القادر المازني

المحرر بجريدة الهلال

مراجعة

دكتور عبد الحميد يونس

الأستاذ بكلية الآداب ـ جامعة القاهرة

الناشر
مركز كتب الشرق الأوسط

هذه ترجمة كتاب :

SUCCESS

by

LORD BEAVERBROOK

مقدمة

بقلم الدكتور عبد الحميد يونس

تشيع فى هذه الأيام ضروب من المعرفة تتفاوت بين النظر والتطبيق، وتبحث كلها فى موضوع لعله أمسّ بالحياة الانسانية من أى موضوع آخر. وهذا الموضوع هو « النجاح »، فما من امرىء إلا وقد تطلع إلى التبريز والتفوق فى ميدان من الميادين، ومن ثم احتفل كثيرون من علماء النفس والأخلاق والتربية بظاهرة النجاح فى الحياة، وحاول بعضهم أن يتقصّى أسبابه من ملاحظة الناجحين، واستخلاص ما يمكن أن يُستخلص من مبادىء عامة، وحاول بعضُهم الآخر أن يتتبع العلل التى أدّت وتؤدى إلى الفشل فى هذا المجتمع أو ذاك، ولكن العصامية التى ترقى بأصحابها من حضيض العيش إلى قمة الهرم الاجتماعى، أعمق من أن يُبحث فيها من خارجها، وخيرٌ لها وللتواقين إلى النجاح أن يعرفوها من أطوائها وشغافها، وأن يدعوها تتحدث إليهم بنفسها عن تجاريبها ..

و إذا كانت « التراجم الذاتية » هى خير ما تُقدّمه العصامية إلى الانسانية الطامحة فى كل عصر وفى كل جيل، فإن كتاب « النجاح » الذى صدر عن واحد من أعلام العصاميين، وهو « اللورد بيفر بروك » يُعد الحديث المباشر عن ظاهرة العصامية، وهو حديث لم يتعمد صاحبه

أن يبالغ فيه ، أو أن يُلقى عليه من الأضواء والألوان ما يجعله بعيداً عن الواقعية ، مجافيا للصدق ، فقد كتبه بروح عملية ، وبلغة الحياة اليومية فى آن واحد .

واللورد بيفر بروك رجل من أبناء الجيل الماضى فى بريطانيا ، وهو ابن قسيس صغير فى كندا ، ولم يتح له أن يتعلم فى المدارس النظامية إلا ما يتاح لكل امرىء فى مدارس الإلزام ، ودفعته الحياة دفعا إلى أن يضرب فى زحمتها وهو فى سن العشرين ، ولقد دخل الحلبة مفلساً ، ولكن العجيب فى حياة هذا العصامى إنه استطاع بعد عشر سنين فقط ، أى فى سن الثلاثين أن يكون من أبرز رجال الأعمال فى كندا ومن أصحاب الملايين ! وعافت نفسه وقتذاك حياة البيع والشراء ، والشركات والمصارف ، فرحل إلى انجلترا ، ودخل ميداناً جديداً عليه هو ميدان الخدمة العامة عن طريق السياسة ، ومن العجائب التى تشبه الخوارق أنه حصل فى هذا الميدان الجديد على النجاح الذى حصل عليه فى الميدان الأول ، وأصبح من الأعلام المبرزين فى السياسة الانجليزية حتى سمى « صانع رؤساء الوزارات » ! . وكان له فى الحرب الكبرى الأولى أثر بعيد ، ولذلك منح لقب اللوردية ، وفى الأربعين أى بعد عشر سنوات أخرى دخل حلبة ثالثة ، وإن كانت وثيقة الاتصال بالحياة العامة وهى حلبة الصحافة ، وأصبح ، والنجاح من طبعه ، وبين أردانه — كما يقولون — من الأعلام

الموجهين لهذه المهنة المؤثرة فى الرأى العام بوساطة جريدته « الديلى إكسبرس » .

ورجل كهذا ينبغى أن يسمع الناس إلى حديثه « عن النجاح » ولم يشأ أن يجعله ترجمة ذاتية يحكى فيها الأحداث التى مرت عليه فى سياقها الزمنى أو التاريخى ، ثم يترك الآخرين يستخلصون ما يستطيعون استخلاصه من مبادىء وأسباب ، ولكنه آثر أن يعطى الأجيال التى تكر بعده عصارة حياته وخلاصة تجربته . ولذلك بادر إلى تسجيل الأسباب والمبادىء فى فصول متتابعة إلى الشباب ، ولم يكن فيها واعظاً أخلاقياً ولا معلماً ، وإنما كان رجلا واقعياً ينظر إلى الطريق الذى سلكه من المبدأ إلى الغاية ، ويشير إلى الحقائق البارزة التى تدفع بذاتها إلى التفوق والتبريز ، ويقف لحظة ليكشف عن العلل التى حالت بين منافسيه وزملائه وبين النجاح ، فكبت ببعضهم ، ودفعت بعضهم الآخر إلى الفشل بل إلى الانحدار . وكان طبيعياً أن يُلم بموضوعات فرعية كثيرة وأن يصنّف فصوله على البواعث الإيجابية والسلبية فى موضوع النجاح .

وسيرى الشباب فى هذا الكتاب أن النجاح ، وهو غاية الطموح الإنسانى ، لا يمكن أن يتعارض مع الفضائل والمثل العليا ، ذلك لأن النجاح للعصامى الذى يدرك أن حياته لا يمكن أن تنفصل عن حيوات

الآخرين ، وأن العمل الخاص لا ينسلخ عن العمل العام ، إنما هو جماع الفضائل والمزايا ، والمغامرة فيه تبرأ من التخطف والتلصص والأنانية الصغيرة ، والعمل الدائم يبعد أصحابه عن اجترار الحقد والحسد ، ويناى بجانبه عن الوقيعة والدس ، وبيفر بروك يتحدث عن هذا كله وعن غيره من مسائل النجاح فى غير سرف وفى غير قصور وفى غير وعظ ، وهو يستشهد بالتجارب ، ويتمثل بالأحداث ، مما جعل حديثه مُسلسلا يجد طريقه إلى نفوس الشباب فى كل جيل .

ولقد كان الأستاذ احمد عبد القادر المازنى موفقاً فى اختيار الكتاب الذى لا تُبلى جدّته ، وكان فى نقله إلى العربية أكثر توفيقاً ، لأنه استطاع أن يحافظ على مقوماته . وأن ينقله بأمانة وصدق فى أسلوب جزل ، وإنى لأشكر له صنيعه لشباب مصر والعالم العربى الذى يحتاج إلى « روح العصامية » فى الحياة ، وبخاصة فى هذه الفترة التى نريد أن نستعيد فيها مكانتنا من التاريخ ؟

الدكتور عبد الحميد يونس

كلمة الناشر

أستاذ عالمى فى النجاح

إن ما يضمه هذا الكتاب بين دفتيه قد ظهر أولا مقالات أسبوعية بقلم اللورد بيفربروك فى جريدة « ساندى اكسبريس — Sunday Express » وقد أثارت اهتماما بالغاً ، وكثر عدد الذين طلبوا نسخاً من مختلف هذه المقالات حتى أصبح لزاماً جمعها وطبعها فى شكل كتاب .

وان من يشترى كتاب « النجاح » ويطالعه ويستوعب ما فيه من وصايا ، فإنه سيجد فى هذا الكتاب الملهم دواء ناجعاً اكيدا للارادة ، وسيشد من أعصابه ويحفزه للعمل ، وسيبعث فيه روحاً حتى لا يسعه إلا أن يشرع فى عزم فى سلوك ذلك الطريق الذى يفضى ، مع التزام المثابرة ، قدما وصعوداً الى الهدف المنشود — النجاح .

ولقد ألفت كتب كثيرة فى هذا الموضوع ، ولكن هذا الكتاب يعد أعظم كتاب فى أى عصر يعالج الموضوع الخالد « كيف يستطيع الرجل أن يتعلم كيف ينجح بالمعنى العملى اليومى ؟ » . تقول مجلة نيشن « Nation » « ان ما فعله بركليز « Pericles » لاثينا وما فعله روسو

« Rousseau » الثوريين فى القرن الثامن عشر ، قد فعله لورد بيفربروك الذين نجوا من غوائل الحرب الكبرى ، وهم أكثر ثقافة من أسلافهم »

وربما كانت هذه الدعاوى مبالغاً فيها ، فلماذا يجب أن يكون هذا الكتاب خيراً وأفضل من الكتب المشهورة مثل كتاب « الاعتماد على النفس » الذى وضعه سميلز فى الماضى « Self-Help, by Smiles » ولماذا يجب أن تزعم جريدة شهيرة أن الكتاب يحدد تاريخاً مميزاً ويسم عصراً ؟ ذلك لأن الكتب السابقة قد وضعها رجال كونوا نظريات عن النجاح ، أما هذا الكتاب فقد وضعه رجل عالج النجاح ومارسه .

مفلس

حين يتحدث لورد بيفربروك بأسلوب الذى انتقل « من الكوخ الخشبى إلى البيت الأبيض » فإنه يجاهر بتجاربه الخاصة فى وفاء ، وأحياناً فى مرارة . إنه لا يعالج الحياة فى عالم الأعمال من الخارج بل من أعماقها ، ولا يعالجها من الجانب العلوى أو السفلى بل من كل الجوانب على السواء ، إذ هو رجل ارتفع من الحضيض إلى الذروة.

هو ابن قسيس تابع للكنيسة المشيخية فى مدينة نيو برانزويك بكندا ، وقد بدأ حياته العملية وهو فى العشرين من عمره ، دون أن يملك شلناً واحداً ، وما بلغ الثلاثين حتى أصبح من أصحاب الملايين ، وأصبح الشخصية البارزة فى عالم المال بكندا . فأساس كتاب « النجاح »

هو التجاريب التى جناها فى خلال هذه الأعوام العشرة .

غير أن هذا فى ذاته لم يكن ليُنتج كتابا عظيما عن السعى فى الحياة ، ففى أوربا عشرات من الرجال سلكوا مثل مسلكه فى الأعمال ، وبلغوا الذروة فى اضطلاعهم بها ، ولكنهم عاجزون تماما عن إزجاء النصح .

لم ؟ ذلك لأن هؤلاء الرجال قد مكثوا طوال حياتهم فى الأعمال حتى أصبحت الأعمال جزءاً منهم ، وبذلك يتعذر عليهم النظر إليها من الخارج .

صانع رؤساء الوزارات

ان على الرجل الخبير حين يصف عملية ما أن يكون ذا فن فى تصوير المرئيات ، وأن يكون مقسطاً بعيداً عن المحاباة ، وكلاهما نتيجة للبعد عنها واعتزالها ، ، وقد بلغ اللورد بيفربروك ذلك بمغادرته كندا وتركه حياة الأعمال حين بلغ الثلاثين ، ثم اندمج فى سرعة جارفة فى السياسة الداخلية ، ومرة أخرى بلغ الذروة فى هذا المجال بسرعة كما بلغها فى عمله السابق — فخلع رئيس وزراء ، وأقام غيره ، ثم منح لقب لورد على خدماته ، وهو من أجل ذلك قادر على أن يكتب على عالم الأعمال بنظرة هادئة ، نظرة رجل كافح فى مجالات أوسع وأفسح ، دون أن يعمى

عينيه الغبار المنبعث فى أعقاب معركة ، أو دون أن يصبح فى حيرة من النشاط العظيم فى عالم التجارة . « فالنجاح » هو نتيجة سريعة للمعرفة والانفصال .

لقد قضى لورد بيفربروك عشر سنوات فى الأعمال التجارية ، وعشرا فى عالم السياسة ، ولما بلغ الأربعين دخل فى المضمار الثالث ، مضمار الصحافة ، ولما ابتاع من أسهم صحيفة « الديلى اكسبريس » النصيب الأوفى الذى يمكنه من الأشراف والسيطرة عليها ، كانت هذه الصحيفة أشبه بالسندريلا [1] فى عالم الصحافة ، وهى اليوم إحدى كبريات الصحف فى لندن ، وأصبحت بموقفها المستقل وأنبائها السباقة المستقاة من مصادرها ذات نفوذ لا يبارى فى عالم السياسة .

ولصحيفة « الديلى اكسبريس » من الدخل اليومى من باب الاعلانات الصغيرة ما كان لها من ايراد عام ١٩١٣ من كل المساحة التى كانت مخصصة للاعلانات ، ومتوسط ما تبيعه اليوم يبلغ نحو مليون نسخة [2] .

سنانلى بول

---

(١) بطلة خرافة شعبية أصبحت من أشهر قصص الأطفال ، وكانت فى أول أمرها خادما مسخرة تلقى الإهمال والزراية ثم أصبحت زوجة الأمير . واستعمالها هنا كناية على ما كانت عليه الجريدة أول أمرها من الهوان بين الجرائد اليومية الأخرى .

(٢) كان ذلك منذ ربع قرن وليس تحت يدنا الإحصاء الخاص بها الآن (المراجع) .

التقدمة

فى هذا الكتيب رحت أسائل نفسى « ما هو النجاح فى شئون العالم — كيف يمكن ادراكه ، وكيف يمكن أن يستمتع به ؟ » وحاولت بكل إخلاص أن أجيب على السؤال إجابة مستخلصة من تجاربى ، وفى غضون ذلك كنت أشرد فى كثير من سبل الاستقصاء والتحقيق ، ولكنها كانت جميعا تعود بى إلى التصور الرئيسى للنجاح كأنه نوع من المعابد يرضى عقل الرجل العملى العادى .

أما المجالات الأخرى للاشباع الذهنى فقد صدف عنها تماما باعتبار أنها غير ملائمة للاستقصاء .

وقد يسمح لى عند إعداد الطبعة العاشرة الجديدة من كتاب « النجاح » أن أضيف بضع كلمات ردا على ما وجه إليه من النقد . لقد كان النقاد عظيمى العطف على هذا الكتاب إلى حد الاقتصار على توجيه اتهام خطير واحد وأعنى به (المادية) . وهذا سوء فهم تام لغرضى . إنى أوجه حديثى إلى ذلك الجمهور الغفير الذى وقف نفسه أيام الصبا على السعى نحو النجاح العملى فى أمور الدنيا ، والجرى وراء السعادة فى ثنايا هذا الضرب من النجاح ، أو بالحرى إنى أكتب لعامة الناس ، وليس من

المنطق أن يستنتج من ذلك أنى أتجاهل وجود ضروب جد مختلفة من السعادة والنجاح ، سعادة ونجاح الشاعر والفنان والشهيد والجندى البطل والقديس ، أو أنى أعتبر حياة الروح شيئا لا قيمة له . إن النقطة الوحيدة الصحيحة هى إنى لم أشرع فى تناول هذه الناحية فى هذا الكتاب إلا إلى الحد الذى تفرض فيه هذه الاتجاهات تأثيراً على العقل والروح العاديين .

إنى أوجه حديثى إلى شباب هذا العصر الحديث ، فذوى الصبا لديهم الفرصة ، ولا يوجد اليوم عائق يحول دون النجاح ولا تستطيع العزيمة أن تحطمه . إن الكاتب الصغير يملك مفتاح النجاح فى جيبه إذا كانت لديه الشجاعة والقدرة على أن يديره فى القفل الذى يفضى به إلى هيكل النجاح ومعبده . إن عالم الأعمال والمال الفسيح مفتوح أمامه ، وكل مأدبة عامة أو اجتماع عام يضم مئات من الرجال الذين يستطيعون النجاح لو أنهم تنبهوا إلى القواعد التى تتحكم فى انجاز العمل .

إن العمل اليوم مهيأ للمواهب فلا توجد وراثة فى المال أو التجارة أو الصناعة ، والتعاقب ورسوم الوفاة قد محت تلك التحفظات التى اتخذتها المصارف والمتاجر القديمة العهد وسيلة تذب بها عن نفسها لجيلين أو ثلاثة أجيال نتائج عدم الكفاءة الوراثية . ومن المحتوم أن تبرز الكفاءة للعيان من أى مصدر تنبع ، وأن الكفاح فى النواحى المالية

والتجارية لكفاح مرير ، والمعركة من الاتساع بحيث لا تمنع كفاءة فرديةمن أن تلعب دورا أكبر وأحسن .

فإذا كنت قد استطعت أن أبث روح الشجاعة فى شاب واحد ليضع قدمه على الدرج الذى يصعد به إلى النجاح ، وأن أحذره من قليل من الإخطار التى تحف بالطريق ، فإنى سأحس بالرضاء التام من أن هذا الكتاب لم يوضع عبثا .

بيفر بروك

القسم الأول

الفصل الأول

النجاح

النجاح ... إنه ذلك الطريق العظيم الذى نود جميعا أن نسلكه، لأن الاصداء المنبعثة من معالمه لها رنين حلو فى العقل . أنه يمنح المرء كل ما يتطلبه الانسان الطبيعى و يتمناه : فرصة ممارسة نشاطه إلى أقصى حد ، والشعور بالقوة ، والإحساس بأن الحياة مسودة وليست سيدة . والعلم بأن بعض الصناعات الكبرى قد دبت فيها الحياة بباعث من ذهن واحد .

ولكل انسان فرعه الخاص به من هذا الفن العسير ، فالفنان يحس بسرور خاص ، والجندى يشعر بسرور آخر ، وما يثلج قلب رجل الأعمال لايحدث أثرا ما فى قلب الرجل السياسى ، فان الجميع على غرار واحد يتعبدون فى نفس المعبد ، بالغا ما بلغ ذم أحد أقسام المجتمع لمطامع قسم آخر ومستواه الخلقى ، وما من امرىء يود حقا أن يظل طوال حياته مخبرا صحفيا أو كاتبا أو ضابطاً صغيرا أو عضوا خاصاً أو خورى ، وداو ننتج ستريت صنو فى الجاذبية لمرتبة الفيلد مارشال و يورك وكانتربرى يستويان فى المتعة مع السيادة فى لومبارد ستريت أو بيرلنجتون هاوس .

أما من ناحيتى فإنى أتحدث عن ميدان النجاح الذى أعرفه ، عالم

الأعمال العادية ، وابدأه بتناقض فى التعبيرات . أن النجاح هو مزاج طبيعى منحته الآلهة للفرد ، ومع ذلك فقد تكون لديك كل المواهب وتفشل فشلا تاما . أن الرجل لا يملك أن يضيف إلى قامته بوصة واحدة ولكنه بالتفكير فى الأمر يستطيع أن يسير منتصب القامة .

إن كل المواهب التى منحت ساعة الميلاد يمكن أن تمحقها لعنة واحدة .

والنجاح ككل أمور الناس ، مسألة قضاء وقدر من ناحية ومسألة حرية إرادة من ناحية أخرى ، فأنك لا تستطيع أن تخلق النبوغ ، ولكنك تستطيع أن تصلح منه وتحسنه أو تقضى عليه ، ولدى أغلب الرجال والنساء العناصر التى يمكن أن تتحول إلى نجاح .

أما أولئك الذين يملكون المواهب القيمة فإن عليهم أن يدخروها وأن يعملوا على مد رقعتها .

وما هى الصفات التى تعاون على النجاح ؟ أنها ثلاث صفات : التميز والكد والصحة ، وربما كان أعظمها هو التميز . هذه هى العمد التى تشد بناء النجاح ، غير أن المرء حين يستخدم كلمة التميز فقد قال كل شىء .

إن التميز هو الصفة العليا فى شؤون العالم ، فكم فى رجال ملكوا خططا رائعة، ومع ذلك عجزوا عن تنفيذها العجز كله ، ولكنهم تعثروا

فى غضون اشراقهم على غرة منهم ووقعوا على خراب ، ذلك لأن التمييز يحيط به عقد مؤلف من مئات الصفات ، كما هو الحال فى تنضيد صغار الحبات حول جوهر ، مثل القدرة على قراءة ما فى قلوب الناس ، واستمداد نبع لا ينضب من الحكمة مستخلصة فى كل ذرة من تجارب الماضى ، وتحويل تيار هذه المعرفة إلى عمل المستقبل العظيم . ان النبوغ يندفع إلى صميم أى موضوع كما يندفع السهم من القوس ، ولكن التمييز هو الصفة التى تثقف من الدنيا الدرس الذى أريد لها أن تلقنه للناس ، و بعد ذلك يستطيع المرء أن يصبح خيرا مما كان .

وقصارى القول أن التمييز هو القوة التى تتمثل المعرفة ثم تستخدمها إن أراء الرجال وحركة الأسواق كلها مواد جمة للجهاز العقلى الناضج المكتمل .

غير أنه قد يثبت أن التمييز طاقة جدباء إذا لم يقرن بالكد . ن الطاحونة يجب أن تمد بالحنطة حتى تدور وتعمل ، والكد هو الذى يدفق الحبوب .

وقد تفلت فرصة عظيمة ، وقد يرتكب خطأ لا يعالج ، بفترة انقطاع قصيرة فى تألق الذهن أو فى تيار الفكر . يقول كبلنج «kipling» (إن من يود أن يصبح قيصرا فى أى مكان يجب أن يعرف كل شىء فى كل مكان) . إن كل شىء يكاد يقبل على المرء إذا ظل دائما ذكيا أريبا .

ولم يخلق الناس فى الواقع بلداء إلى حد ميئوس منه أو نشطاء نشاطاً خارقا ، ولـكنهم قد يسلـكون هذا المسلك أو ذاك كما تمليه عليهم إراداتهم أو ظروفهم ، غير أن الباب مفتوح لأى امرئ كى يعمل . إن تلاميذ هوجارث (Hogarth) سواء النشطاء منهم أو البلداء يشيرون إلى مبدأ خلق ، ولـكنهم لا يذكرون الحقيقة . إن المشكلة الحقيقية فيما يختص بالـكد والعمل هى توجيهه الوجهة الصحيحة ، وبذلك يكون خادما للتمييز . والسر الحقيقى للـكد الموجه توجيها صحيحاً هو التركيز ، وهناك وسائل عديدة مشهورة لتعلم ذلك الفن الذى يعد الوصيف القدير للنجاح . إن من المستطاع احراز الـكد ولـكن يجب ألا يبدد .

غير أن الصحة هى أساس التمييز والـكد على السواء ، وهى بالتالى أساس النجاح ، وبغير الصحة يتعذر كل شىء ويصعب ، فمن ذا الذى يستطيع أن يميز تمييزا صحيحا إذا كان غاضبا ساخطا فى الصباح ؟ ومن ذا الذى يستطيع أن يكد ويدأب على العمل إذا كان يعانى شعورا دائما بالإعياء واللغب .

والمستقبل لاؤلئك الذين يمارسون الرياضة ولا يغالون فى ممارستها . فهذه الرياضة البدنية قد تـكون عديمة الجدوى كعمل ، ولـكنها كعلاج ودواء عظيمة القيمة ، وما من إنسان عادى يمـكن أن يرجو

النجاح إذا لم يحرك اعضاء جسمه فى اعتدال ، والخطر المحيق بالرجل الرياضى أن يعتقد أنه إذا أصاب هدفا فقد فاز بالسبق فى ملعب الحياة. أن غايته تصبح غير صالحة للعمل ، بل أصلح للعب .

وهو يرى الوسائل والغايات من خلال مجهر مقلوب . وتحدثنا كتب القصص دائما أن هواة رياضة التجديف فى جامعتى كامبردج واكسفورد ينتهون إلى أن يصبحوا قضاة .

والحقيقة جد مختلفة ، فالرياضة إذا كانت مهنة لا تفضى إلا إلى الفشل والامتلاء والانحلال . إن بطل الملاعب يصبح الفرد الغبى البليد فى المكتب ، وهناك رجال آخرون يظلون يمارسون الرياضة حتى تسلبهم السن المتوسطة قواهم الجثمانية ، ثم يتكشف الأمر كله فى النهاية عن غرور. وأنت إن لعبت التنس أو الجولف مرة فى اليوم فقد تصبح لاعباً مشهورا ، أما إذا لعبته ثلاث مرات فى اليوم فإنك تتعرض لخطر الاتهام بأنك لاعب محترف ، دون أن تحصل على جزاء .

على أن متابعة اللهو سريعة الزوال بالمثل ، فان الزمن والتجارب يقضيان على ما فى اللهو من بهجة ، وأن متعة الليلة السالفة لاتتكافأ ولاتتعادل مع الصداع الذى يحل بالمرء فى الصباح التالى . اما النجاح العملى فهو وحده الذى يجعل السن المتوسطة الزاحفة أسعد فترة فى عمل الانسان ، وما سعى إليه أيام الصبا سيؤتى ثمره بعد ذلك .

ومن الحق أن العقل ليس وحده هو السلطة ، و إن المال ليس وحده هو النفوذ ، ولكن العقل والمال إذا اجتمعا أصبحا قوة ، أما الشهرة ، وهى مأرب من مآرب الطموح ، فأنما هى مرادف آخر للمال أو القوة .

وما حدث إن كان هناك وقت أكثر ملاءمة لتحول الموهبة الى فرصة، والفرصة الى نصر ، من الوقت الذى تهيئه بريطانيا العظمى لكل من الرجل أو المرأة، الذى يختلج فى قلبه الطموح للنجاح فى الحياة إن أملاك الامبراطورية البريطانية قد قضت منذ أمد بعيد على الامتيازات التى يهبها المحتد والأصل الكريم : فهناك لايقوم عائق يحول دون بلوغ الفقير ذروة الثروة والقوة ، اذا كان رجلا كفؤا للمهمة .

تلك هى الصفات الثلاث التى يجب الظفر بها ، التمييز والكد والصحة . أما التمييز فيمكن ، اصلاح شأنه ، وأما الكد فيمكن احرازه، وأما الصحة فيمكن أن يظفر بها من وراء الكد والسعى اليها . هذه هى العمد الثلاثة التى يمكن أن يشيد عليها برج النجاح .

الفصل الثانى

السعادة : اسرار ثلاثة

على كثب من هيكل النجاح القائم على العمد الثلاثة ، الصحة والكد والتميز ، يقوم هيكل آخر ، وخلف الستائر المسدلة على أبوابه تختفى أسرار السعادة .

على أنه توجد بطبيعة الحال شكول جمة لتلك الهبة التى لا تقدر بثمن ، ويختلف تفسيرها باختلاف الأمزجة ، كذلك تخلق التجارب المتعددة كثيرا من التباين فى هذه النعمة ، وقد يفشل إنسان فى أعماله ولكنه مع ذلك يظل سعيدا ، لأن الحياة الروحية والباطنية هى شىء قائم بذاته ، بعيد عن النجاح العملى ، حتى الرجل الذى يقاسى من السقم المزمن ، مثل روبرت لويس ستيفنسون [1] ، يستطيع أن يكون سعيدا .

غير أن علينا أن ندع جانبا هذه الشواذ ، ونتناول بالبحث الرجل العادى الطبيعى الذى يحيا بعمله ومن أجله ، والذى يتمنى النجاح والصحة ويستمتع بهما . فلو فرضنا أنه ملك الإثنين فهل من المحتوم أن يكون سعيدا ؟ ليس الأمر كذلك . قد يكون فى استطاعته الدخول إلى المعبد الأول ، ولكن المعبد الثانى قد يظل محرما عليه ، لأن الطموح الملح قد

(١) Robert Louis Stevenson

يكون مصدر عذاب له ، أو أن الأنانية المبالغ فيها قد تحيل حياته إلى بؤس وشقاء ، أو أن الضمير المضطرب ربما تضافر مع أو زار الكبرياء لتثأر لنفسها من عقليته ، فالرجل الذى ظفر بالنجاح و بالصحة معا توجد قباله ثلاث قواعد عظيمة « أن يسلك طريق العدل ، وأن يؤثر الرحمة وأن يسير متواضعا » وهذه هى العمد الثلاثة لمعبد السعادة .

ومن المحتمل أن يكون العدل ، وهى كلمة تعبر عن الأمانة فى العمل والسريرة ، أسهل الفضائل عند رجل الأعمال الناجح ، لأن تجاريبه تعلمه شيئا أشد عمقا من تقبل ذلك القول المأثور الساذج (الأمانة هى خير سياسة) وهو قول كثيرا ما يفسر بأنه من الخطأ أن يرتكب الإنسان ما يؤدى به إلى السجن . ولكن العدل الحقيقى يجب أن يمتد الى ما هو أبعد من مجرد الخوف من القانون ، بل ومن الاقتناع بأنه لاجدوى ولا ثمرة من الانغماس فى عمليـــــة حادة فى العمل ، بل يجب أن يكون عادة عقلية . . . نيـة ثابتة راسخة أن يكون أمينا عادلا فى أمور المال والسياسة ؛ ونزعة فطرية الى أن يكون عادلا يفسر كل الصفات والاتفاقات بروحها كما يفسرها بألفاظها .

ان الرأى القائل أن أغلب الرجال الناجحين ليس لهم مبادىء هو قول كثيرا ما يسلم بصحته ، وهذه العقيدة عند الرجل الأريب انما هى مجرد سخافة ، فالنجاح ليس هو المحك الوحيد ولا الأخير للأخلاق ، ولكنه

خير حاسب أولى سريع لها . أما النظرة المعارضة التى تذهب الى أن المرجح أن النجاح يدل على نقيصة أخلاقيـــــة فقد انبعثت من الحكم على الرجل بآراء منافسيه أو أعدائه أو جيرته ، على أن القضاة الحقيقيين الذين يحكمون على أخلاق الرجل هم زملاؤه ، فإذا أثنوا على فضائله فليس هناك خطأ كثير ، ومن جهة أخرى فان الرجل الفاشل يمكن أن يكون على ثقة دائما أنه حظىّ عند أولئك الذين كسروا شوكته وقضوا عليه ، فهم يقدمون اليه شهادة بدلا من صك مصرفى. وربما كان من الفضول التفكير فى متابعة التساؤل عما إذا كان العدل ، كغيره من الفضائل الأخرى ، هو ضرب من المنفعة الذاتيـة ، والجواب على ذلك التساؤل بالإيجاب والإثبات يقضى بالمثل على عقائد العظة الدينية وعلى النصح بأن تعامل الناس بمثل ما يجب أن يعاملوك به ، ولـكن مما لا شك فيه أن المرء لا يمكن أن يكون سعيدا إذا ظل يعانى ارتيابا دائما فى عدالته .

والصفة الثانية وهى الرحمة قد اعتبرت شيئا مباينا أو معارضا للعدل ، ولـكن الواقع غير ذلك ، فالرحمة شبيهة بحق القاضى فى تـكييف القانون حتى يلائم الحالات الفردية ، وهى سجية يجب أن تـكون بينها وبين العدل لحمة وآصرة والا انحدرت الى مجرد ضعف وحماقة . ان المرء يريد أن يكون واثقا من اتجاهه الخاص الصادق قبل أن يجرؤ على النزوع إلى الرحمة ، على أنه من المحتمل أن صفة الرحمة ليست شائعة فى قلوب الناس

حتى تحتاج إلى مثل هـذه الحيطة . أنها صفة لا بد من العمل على اكتسابها ، غير أن الرجل الناجح فى أعماله يجب أن يكون آخر من يشكو من تعذر اكتساب هذه الصفة ، ولا بد أنه فى أيامه الأولى أحس كثيرا بوطأة السلطة على نفسه ، حتى أصبح لا يعطف على مشاعر من هم فى الحضيض . وأنه ليعلم أنه فى بعض أيام عمله قد يكون كذلك فى حاجة إلى تفسير رحيم لموقف مالى . ولعل شكسبير كان خالى الذهن من هذا المعنى حين قال أن الرحمة «تبارك من يعطيها كما تبارك من يأخذها» وهو على حق على كل حال ، فإن من يمارسون الرحمة إنما يدخرون ذخيرة منها لأنفسهم . لقد كان القانون فى جانب شايلوك [١] ، ولـكنه لم يكن عادلا ولا رحيما . ويذكر المرء بتلك القضية صورة بعض اليهود والوثنيين على السواء كما يشاهدون وهم يلعبون الروليت فى مونت كارلو ، فان خسائرهم ، وهى محتومة على كل من يقامر فترة طويلة ، تبدو وقد أكربتهم . ولو أن م . بلانك [٢] فرض العشور لحما بدلا من مال لقام بعمل رحيم حقا ، فان بعض اللاعبين من التكوين والمزاج بحيث يكون افتقاده رطلا من اللحم أقل كثيرا من افتقاده جنيها واحدا .

فما هو إذن جوهر صفة الرحمة ؟ إنها شىء أبعد من مجرد الرغبة فى

---

(١) شايلوك : هو اليهودى فى مسرحية تاجر البندقية لشكسبير .

(٢) M. Blanc

أن لا تدفع المنفعة بعيدا جدا . أنها شعور باطنى بالامتنان فى سير الأمور ، والتعبير عن هذا الامتنان بعمل خارجى ، ومن ثم التوكيد لصاحب هذا الشعور بسعادة دائمة .

أما صفة التواضع فهى أعز منالا بكثير ، فثم شىء عميق فى طبيعة رجل الأعمال الناجح يتناقض و يتعارض فيما يبدو مع هذه الصفة ، لأن عمله مفطور على روح النضال والشجاعة والظفر . وظاهر أن هذا الضرب من الجهد يدعو إلى ايجاد نوع من العجرفة . ولست أدعى إلى شخصيا رجل متواضع ، وكل ما أعترف به هو عرفانى بأنى كلما استطعت أن أكون متواضعا فإنى أحس بسعادة أكبر . وحقيقة أن كثيرا من الحالات قد دلت على أن النجاح والتواضع مؤتلفان ، وثم واحد من أبرز ساستنا هو بطبيعته متواضع تواضعا لا يمكن التخلص منه ، والصعوبة فى التوفيق بين الصفتين قائمة فى (مواجهة النفس للنفس بحالة دائمة ، وهى و إن كانت شائعة كثيرا فى الرجل ذوى المطامع الكبيرة والكفاءة العظيمة ، لا تنفك عيبا دائما) .

غير أنه يوجد ضرب من التواضع يجب على كل الرجال الناجحين ممارسته . أن فى استطاعتهم أن يتجنبوا النزعة المنحوسة للنظر نظرة الاحتقار والازدراء إلى من هم أصغر منهم شأنا ، ومن يسعون إلى تثبيت أقدامهم فى أعمالهم ، فالعجرفة الثابتة التى تأبى أن تعترف بفضل المواهب

الناشئة أو تتيح لها الفرصة هي عجرفة لا تغتفر . والمرء الذى يذعن لما هو في الواقع نوع من أنواع الغيرة لا يمكن أن يرجو لنفسه السعادة ، لأن الغيرة ، أكثر من الانفعالات النفسية الأخرى ، هي التي تفرى أديم القلب .

والعقبة الكأداء التي تحول دون الوصلة بين النجاح والتواضع هي تعذر التمييز بين العقل المتواضع والعقل الجبان . فمتى يستحيل التواضع إلى جبن أدبى ، والشجاعة إلى عجرفة ؟ لقد حلت هذه المعضلة لبعض رجال التاريخ ، فستونوول جاكسون[1] نمط من رجال منقطعى النظير فى الشجاعة والعمل والتمييز ، ومع ذلك كان جم التواضع ، ولكنه مدين بصفاته البدنية والعقلية للطبيعة ، ومدين بتواضعه الى تأصل عقيدته الدينية ، وقليل من الرجال من أسعده الحظ بمثل هذا المزاج .

على أنه اذا كان التمييز جديراً بالاتباع ، فعلى المرء أن يكون قادراً على أن يقدم على الشجاعة فى غير عجرفة ، وأن يمشى متواضعاً فى غير خوف ، فاذا هو استطاع أن يبلغ هذا العمل الباهر فلن ينال جزءاً مادياً ، ولكنه سيجنى ثمراً موفوراً من السعادة النفسية . سيجد طائر السعادة الذى يفر بسهولة من الفخاخ . سيتمكن من الجمع بين العدالة والرحمة ، وبين التواضع والشجاعة ، وفى ضوء معرفته لحقيقة نفسه سيبلغ ذروة الرضاء الدائم .

---

(١) Stonewall Jackson

الفصل الثالث

الشجاعة

لقد انتهيت الآن من الكتابة عن الشجاعة كصفة يجب بطريقة ما أن ترتبط بالتواضع .

الشجاعة : انها تبدو صفة سهلة البلوغ ، تأتى معها بأحلام الظفر بوسام « الشرف » وتنعم على كل رجل جدير بذلك الاسم بالقوة التى تحتمل الخطر البدنى وتطيقه ، ولكن الشجاعة فى الأعمال أكثر تعقدا ، لأنها تتضمن ورطة أو معضلة منطقية ، لا يمكن التهرب منها إلا فى ميدان المزاولة والمعالجة .

ان الرجل الذى لا يملك غير الشجاعة من السهل أن يدع هذه الصفة تتحول الى مجرد عجرفة ، والعناد الفظ هو عائق دون النجاح فى الأعمال كالضعف الأدبى سواء بسواء . ومع ذلك فإن الرجل الذى ليست لديه الشجاعة الأدبية ، قد تصبح كفاءته الباهرة عديمة الجدوى تماماً ، فثم حماقة المقاومة والمناجزة ، وهناك حماقة الرقة والملاطفة ، وهناك الاتجاه نحو الانفاق الدائم والرغبة فى قتال عقيم ، وحتى يستطيع عقل الشاب أن يروض نفسه بين طرفى النقيض ، وأن يتخذ لنفسه أسلوبا

ليس مستقلا كل الاستقلال عن كل من الاتجاهين ، فإنه لن يستطيع أن يأمل فى الظفر بالنجاح العظيم .

والشرور التى تأتى فى ركاب العناد المحض واضحة كل الوضوح . ان الناس يستمسكون بعمل من الأعمال استمساكا مطلقاً بدافع رغبة سخيفة هى أن الخسارة قد تتحول الى كسب ، وهم يظلون متعلقين بالأمل فى حلول يوم أحسن ينبئهم ذكاؤهم انه لن ينبثق فجره البتة . والغباوة كلمة أحسن من العناد لاطلاقها على مثل هذا الاتجاه العقلى ، وهى كذلك أحسن بكثير من كلمة الشجاعة . واذا حملتنا الحكمة والتمييز على الانصراف عن المعركة الحالية والبدء ثانية فى سلوك طريق جديد ، فانه الجبن العقلى ، وليست الشجاعة الأدبية ، هو الذى يحتم علينا الثبات والمحافظة . هذا العناد هو نقيض الدرع الذى تعد الشجاعة شعارهً المتألق لأن الشجاعة فى جوهرها الحقيقى لا يمكن أن تفترق عن التمييز .

غير أنه من السهل على الخلق أن يعدو الى الطرف الآخر . فهناك نمط مشهور من رجل الأعمال اليهودى الذى لن ينجح البتة ، ذلك لأنه دائماً على تمام الأهبة للاتفاق قبل بلوغ هدف الصفقة . فمثل هذا العقل يجد أن الاستيثاق من الحصول على نصف رغيف خير دائماً من رجحان الحصول على رغيف كامل . وما ذكرنا هذا النوع إلا لتوضيح هذا التناقض الوهمى . والأعمال العظيمة تحتاج قبل كل شىء لنجاح تدبيرها

وإدارتها إلى نمط العقل الشديد الحساسية لتيار الحوادث ، وإلى طبائع الأصدقاء والخصوم وتغير وجهات نظرهم ، وإلى العناية بتجنب تلك الصلابة فى وجهة النظر التى هى سمة الرجل الفطرى وسمة البغال ! إن عقل النجاح يجب أن يكون واعياً ومرنا ، وعليه أن يعلم بقوة حفظه لكفاءته ما إذا كان يجدف ضد التيار أم معه .

ولكنه ظاهر كل الظهور أن هذه الصفة فى رجل الأعمال ، وهى مماثلة للمزاج الفنى ، قد يسهل جداً تدهورها إلى مجرد مرونة وطواعية ، ومن ثم تصبح قاعدة الحيـــــاة . . . لا تفاضل البتة ، وعليك دائماً أن تتفاوض من أجل نقايا الأرباح وفضلاتها . وفى كل مرحلة من مراحل العمل ستومىء زهرات الربيع وهى أعظم ازدهارا إلى نيران الزينة المشتعلة ، وسيبدو طريق المنافسة الوعر أكثر تحجراً ومشقة وجهامة ، وفى غضون هذه العملية قد يبقى العقل دون أن يصيبه ضرر ، ولكن الروح المعنوية تتدهور .

كان على ذات يوم ان اختار أحد أمرين من هذا القبيل أيام شبابى حين كنت أكوّن « شركة الأسمنت الكندية » كان أحد المشروعات المعروض شراؤه على الشركة مقدراً بسعر مرتفع ارتفاعا فاحشاً . والواقع أنه كان ظاهراً انه لا يمكن تسديد ديونه إلا ببيعه بمثل هذا السعر المقوم تقويماً يزيد على حده . وكان رئيس هذا المشروع المغالى فى تسعيره متصلا بأقوى

طائفة من الماليين الذين عرفتهم كندا ، والذين كانت ابتسامتهم لشاب تعنى الغنى والثراء ، وتجهمهم معناه الخراب لمن هم أقل مركزاً ومكانة . وكانت الخسارة من ضم هذا المشروع الذى لا يعود بربح ، والمقدر بسعر مجحف لا يهمنى شخصياً فى كثير ، ولكنه كان كفيلا أن يهبط كاهل الصناعة المندمجة الجديدة والمساهمين فيها بدين بدلا من وجود مال باق ، وكان الأسهل بلا ريب أن أكون لينا من أن أكون حازما . وقد انهال على كل نوع من أنواع الضغط الودى لقبول شراء العقار .

ولما فشل كل ذلك السعى ، وجهت كل الأجهزة الضخمة لتكوين رأى عام ، وهى أجهزة كانت فى متناول يد القوى المعارضة ، لمحاربتى فى شكل ذم قبيح ، ولم تشر الحملة الى رفضى شراء مصنع ما للشركة بثمن باهظ لحملة الأسهم ، بل كان الأمر على النقيض فان الذين فشلوا فى اغرائى على نقض عهدى مع الجمهور الذى ساهم معى ، راحوا يستغيثون بذلك الجمهور ليدينى على أنى كونت شركة احتكار .

وأنا اليوم متأهب أن اعترف انى أحسست بإساءة مرة ممضة ، وأنى أصبت بأذى بالغ مما كان فى تلك الحملات من ظلم واعتساف ، ولكنى لست نادما على شىء . لم ؟ لأن تلك التنديدات العنيفة المبكرة قد علمتنى أن أعالج الهجمات الوحشية القاسية بعد ذلك بغير اكتراث . وقد يتمسك ضرب من الأذكياء الساخرين بأننى كنت أكون أكثر حكمة

وتعقلا لو أنى قمت بدور الإذعان ، غير أن ذلك التمييز الفطرى المستقر فى تجاويف العقل كان ينبئنى أن كل طاقتى على العمل فى الأعمال التجارية كانت كفيلة أن تصاب بالانهيار الأدبى نتيجة لإذعانى لذلك التهديد ، وكان لابد أن يصبح الإذعان عادة أكثر من أن يكون مسألة تمييز وإرادة ، لأن الثبات والعزم لا يكتسبان إلا بالمران .

ان كل شاب يسلك طريق الأعمال لابد أن تعترضه فى يوم ما مثل هذه الأزمات التى تقرر اتجاه عمله فى الحياة ، وتملى عليه مهارته التى الفها فى غضون مزاولته العمل .

غير أنه قد يصيح منسائلا « وكيف تعاونى ؟ انك تقول أن الشجاعة قد تكون عناداً بل وغباء ، وأن ابرام الاتفاق ليس إلا ضربا من الجبن أو الضعف والخور ، فأين الشجاعة الحقيقية التى تسمح مع ذلك بابرام الاتفاق ؟ » انه السؤال القديم : كيف يمكن للحزم أن يندمج مع التكيف للظروف ؟ ليس ثم من جواب إلا أن كلتا الصفتين يجب أن تحملا على المرور متحدتين معا فى الذهن . ان على المرء أن يتجاوب مع العالم ، ومع ذلك عليه أن يكون صادق الادراك لشخصيته . إن الظرف الخاص لأزمة قاسية هو وحده المحك البات للتمييز . ان مثل هذه الحالة سيبت فى أمرها بما يحيط بها من تقديرات ، ومع ذلك فإن القرار النهائى سيحدث أثره فى كل عمله فى الحياة . غير أنى أستطيع

أن أقدم نصيحة عملية . حذار أن تنهر أو تهدد ، ولا تتحدث البتة عن السلطة ، انها كلمة لا تستعمل فى الأعمال التجارية الكبرى .

وكثيراً ما يتجه تفكير الذهن نحو ابرام الاتفاق حين يكون فى طبيعة الفرد الاتجاه صوب النضال ، ومثل هذا التعارض فى الاتجاه يفضى فى الأغلب الى النتيجة الحكيمة السديدة ، فإن مزج الحزم بدقة استقصاء الأخطار سيسفر عن القرار الحقيقى الذى يعرف باسم الشجاعة ، وسيوزن التمييز العقلى بالجانب الأدبى ، وكل رجل استطاع الوصول الى التوزان المحكم بين هذين الجانبين المتوازيين من عقله ، حقيق بأن يصل بضربة واحدة الى كل ما يحتاج اليه ليصبح بارزاً رفيع الشأن فى كل سبل الحياة . ان المرء يعنى بالكمال ويرنو اليه ، ولكنه لا يستطيع أن يبلغه ، على انه مع ذلك لا يدخل فى هذا النضال الجمع بين الاحساس بالتناسب والاقدام كى تتولد الشجاعة الحقيقية ، والشجاعة هى النجاح .

الفصل الرابع

الاعتدال

فالشجاعة فى أحد معانيها اذن هى شكل من الاعتدال — يعمل على الموازنة بين صفتى التهور والخوف ، ولكنى سأعالج موضوع الاعتدال بمعنى أوسع كضرب من صفة رابعة متممة للتمييز والكد والصحة باعتبارها أدوات النجاح وعوامله . ان الناجحين فى هذه الأيام العصيبة هم أولئك الذين يكبحون جماح أنفسهم كبحا شديداً .

على أن الذين تعلموا فى الماضى قد يشيرون الى بعض من شذ عن القاعدة ، بيد أن تشارلز جيمس فوكس [1] أو بولنجبروك [2] لم يكونا يتنافسان إلا مع نظراء لهم فى فن الفساد المستملح ، فكانت سجاياهما كسجايا منافسيهما ، فلم يكونا من رجال النضال الذين يحافظون على صحتهم وعافيتهم ويصبحون مرهفى الذهن ، وانه من المستحيل أن يتصور المرء اليوم أحد زعماء المعارضة يستطيع بعد قضاء ليلة فى المقامرة أن يغادر داره دون تناول طعام الفطور أو الاستحمام ، ليتمكن من إعداد حملة

---

(١) Charles James Fox.

(٢) Bolingbroke

على الحكومة . لقد انقضت أيام الاستهتار الفاضحة وأصبح رجال السياسة لا يعتزلون أعمالهم حين يبلغون الأربعين لمعالجة داء النقرس . إن الخصوم الذين يلتقى بهم النابغة الغافل المهمل هذه الأيام سيكونون أصلب عودا .

إن رجال العمل العصريين يعلمون حق العلم أن التضحية بالصحة إنما هى تضحية بأعوام من أعمارهم ، وأن كل عام له قدره وقيمته . إنهم يصونون بنيتهم باعتبارها حصنهم الأخير ضد هجمات الأعداء ، وأكبر الظن أن الرجل بغير حسن هضم يصبح رجلا بغير قلب . فالشجاعة فى عالمى السياسة والمال تنبعث من الأعصاب أو المعدة بقدر ما تنبعث من الذهن ورجل السياسة أو المال بغير شجاعة لا يساوى قلامة ظفر ، من أجل هذا كان الاعتدال سر النجاح .

وقبل كل شىء فانى أهيب بالشاب الطموح بضرورة الاعتدال فى احتساء الخمر [1] ، وإنى لأعد نفسى آخر رجل فى الدنيا يؤيد تنظيم العادات الاجتماعية للناس بالقانون ، وعلى كل امرىء أن يكون هو الذى يكبح جماح نفسه بنفسه ، وأن يسن بنفسه القانون . والأمر الذى لا جدال فيه أنه ما من رجل يستطيع أن يدرك النجاح إن لم يكن حازما مع نفسه ، شديدا عليها فى هذه المسألة ، ومن الأمور السيئة لرجل أعمال طموح أن يكون ممن يتعهدون بالامتناع عن شرب الخمور .

---

(١) كتب هذا لمجتمع غربى كثيراً ماطمح مصلحوه إلى تحريمها . (المراجم)

ولنضرب مثلا بموضوع رئيس الوزراء[1]. ما من رجل أشد منه عناية بنفسه . أنه يرشف كأسا واحدة من شراب البرجاندى وقت العشاء ، لسبب واضح هو أنه يستمتع بهذه الكأس ، لا لأنها قد تنعش نشاطه ، وقد اقلع عن عادة التدخين ، ولا ريب أن بولنجبروك الذى يعد أستاذا فى المناورات السياسية لم يجد إلا فرصا ضعيفة لمناوئته ، ذلك لأن بولنجبروك قد فقد قوة أعصابه فى الكارثة الأخيرة ، فى حين أن رئيس الوزراء كان يطمئن دائما إلى تمالكه كل حصافته وشجاعته فى كل وقت . إن مستر لويد جورج يعد رجلا امتطى عواصف السياسة بأعصاب قوية تسوقه إلى الأمام ، ومن المواقف التى لا يمكن تصديقها أنه فى خلال أسوأ أيام الحرب وأحلكها عام ١٩١٦ كان من المستطاع أن يرى فى وزارة الحرب وقد نال اغفاءته لعشر دقائق ، وامتدت ساقاه على مقعد ، والصحف التى انصرف عنها متساقطة حوله كحطام معركة حربية . ومن الرغبة فى الخير أن نفترض أن الكرى طاف بمعاقد أجفانه قبل أن يطالع صحفه . بل أنه ليلعب الجولف وقتا معقولا ، وكثيرا ما نبئنا أنه فى حاجة إلى عطلة طويلة الأمد ، ولكنه فى شبابه كان يجد فى نفسه معيناً لا ينضب من القوة ادخره إلى حين عض على ناجذيه وبلغ مبلغ الرجال . وبهذه الوسيلة وجد

(١) هو لويد جورج رئيس الوزارة البريطانية فى الحرب العالمية الأولى (المراجع).

سر امبراطوريته المؤقتة ، ومن أجل ذلك السبب كان الرجل الذى يتولى القيادة لا يمكن أن تمنعه كثرة أعماله عن مقابلة زائر يحمل معه عملا حيوياً ملحاً .

وكان زعيم حزب المحافظين السابق ، المستر بونارلو[1] ، على الرغم من بعد التباين بينه وبين رئيس الوزراء فى كثير من أوجه المزاج ، يجد كذلك أن أساس التميز فى الرياضة والحيطة ، فهو كلاعب رياضى كان ضعيفاً ، ولكنه كان يعوض ما ينقصه من المهارة فى التنس بما يبديه من الحماسة . كانت عاداته أقرب ما تكون إلى التقشف والنسك فى عنفها وشدتها ، فلم يكن يحتسى خمراً ، وأشهر طعام يمكن أن يتصوره الطاهى يضيع هباء معه ، فكان حسبه لوناً واحداً من أخف الزاد ليشبع شهوته إلى الطعام ، وكان يبدو عليه الضيق والاضطراب واضحين إذا ووجه بطعامٍ متعدد الألوان . وكان تدخينه الغليون ، وهى الحالة الوحيدة التى يسترخى فيها دون أن يغفل البتة ، يجتذبه فيما يبدو بجاذبية ساحرة ، ومن المحتمل أن منبع قواه البدنية قد واجهت أعظم ضغط وإجهاد تعرض لهما رجل عام فى عصرنا . فمنذ اللحظة التى انضم فيها إلى الوزارة الائتلافية الأولى عام ١٩١٥ إلى أن اعتزل منصبه عام ١٩٢١ حوصر بالمسائل الخطيرة وغرق لأذنيه فى الجهود

---

(١) Bonar Law

المرهقة التى كانت كفيلة أن تضنى أى رجل آخر . ولم تكن هذه الوزارة الائتلافية ولا الوزارة الائتلافية التى تلتها محبوبتين من قسم عظيم من أتباعه المحافظين . وقد حمل على عاتقه إلى جانب إتخاذ القرارات الخاصة بالحرب ، الضرورة الملحة المسخطة لكى يبقى مؤيدوه مناصرين للادارة . وفى عام ١٩١٦ كان عليه أن يعقد نيته على القرار الحيوى الذى عزل مستر اسكويث[1] لمصلحة المستر لويد جورج ، وكان عليه خلال وزارة الأخير أن يعانى برحا ونصبا من محاولاته الدائمة أن يكيف نفسه ، تبعاً لشعوره بالولاء الشخصى ، للطرائق التى لم تكن ملائمة لطبيعته . وعلى الرغم من كل هذا الاجهاد فإنه أبى أن يلتمس لنفسه الراحة ، وما من شىء غير اعتداله الصارم فى حياته مكنه من أن تظل دقة تمييزه الهادىء سليمة صحيحة ، وأن يبقى نشاطه البدنى مستمراً قوياً خلال السنوات الست الرهيبة .

وقد يبدو حامل ختم الملك شاذاً عن هذه القاعدة ، على أن الحقيقة بعيدة كل البعد عن أن تكون كذلك . حقاً أن مزاجه لا يعرف اعتدالا سواء فى العمل أو اللعب ، ومن أنجح الخطب التى ألقاها فى مجلس العموم كانت ثمرة ليوم قضاه فى رياضة عنيفة أعقبتها ليلة أعداد الخطاب وقد لفت فوطة منداة حول رأسه ، ومع ذلك فقد بدا مرهف

(١) Mr. Asquith.

النشاط لأنه كان يملك الهبة التى لا تقدر بثمن ، وأعنى بها أعظم بنية فى كل الأمبراطورية البريطانية ، وشعر كبلنج عن فرنسا يوحى بملاءمته لوصف حامل أختام الملك .

ثائر فى الرفاهية والمتعة ، قاس لا يرحم فى العمل

رهيب فى قوته التى تتجدد من تربة لا تـكل

وما من رجل من هذه الأيام أضنى نفسه أكثر منه فى حقول الصيد ، أو أنهك قواه فى الألعاب الرياضية ، ومع وجود كل هذا الميل إلى بلوغ الأوج فى العمل أو اللعب ، فإنه رجل ذو عزيمة صادقة وضبط نفس قوى متين . وعلى الرغم من أنه كان العدو المخيف لدعاة تحريم الخمر وأقوى من حمى حرية العادات الاجتماعية ممن ضمتهم الوزارة ، فإنه كان مثل مستر بونارلو عزوفا عن الخمر . إنها تلك القدرة على حكم نفسه التى تبشر بدوام ارتقائه سلم القوة والسلطان .

وربما كان مستر « ما كنا »[1] أبهر مثل لما يستطيع العزم أن يفعله فى سبيل الصحة والعلاج ، كان نجاحه الرياضى فى التجديف النتيجة البسيطة والمباشرة لبذل الجهد وإفراغ ما فى الوسع ... فى صورة دمية

---

(١) Mr. Mckenna

(٢) Mr. Lloyd George.

للتجديف راح يتدرب عليها فى مسكنه ، وكان العمل العظيم مثال العمل الذى لم يكن فى الحياة العصرية ما يوازيه أو يطابقه فى نجاحه المزدوج ، وكان هناك وزراء للعالية وكثير من عظماء الرجال فى لندن ، غير أنه لم يسمع من قبل أن رجلا استطاع بعد أن شق طريقه إلى الصف الأول فى المسائل السياسية، أن ينتقل بنشاطه إلى لندن ، وأن يصبح فى غضون أربع سنوات قصار أبرز شخصياتها . وكان من نكد الدنيا على مستر « ماكنا » ان يندمج فى الحياة العامة وبه عيب التهتهة ، فاعتزم أن يشفى نفسه بمطالعة بيرك[1] بصوت مرتفع على مسمع من أفراد أسرته ، وبذلك أبرأ نفسه من هذا العيب ، ثم أخبره زملاؤه السياسيون أنه يتحدث فى سرعة عظيمة إلى حد لا يؤثر حديثه مع هذه السرعة على أحد ، فعالج نفسه من هذه العلة بأن راح يتلو خطبه أمام جهاز خاص بالتوقيت — وهى ساعة سباق عادية وليست واحدة من الأنواع التى يذكرها ه . ج . ويلز[2] والواقع أنه إذا أمكن أن يقال أن رجلا «صنع نفسه» فهو مستر « ماكنا » . لقد عبر الهوة الواقعة بين السياسة والمدنية ، ووصل إلى المثال الأخير لرجل الأعمال القح .

أما مستر . « جوردون سلفريدج »[3] فهو مثل للحياة البسيطة

(١) Burke.
(٢) H. G. Wells
(٣) M. Gordon Selfridge.

العمنية وسط نجاح غير محدود . فهو يذهب كل صباح إلى مكتبه فى الساعة التاسعة بانتظام ، وفى وسط مظاهر الثراء يتناول غداء اقتصاديا فى غرفة تمده بالشىء الوحيد الذى يشره إليه ويحس نحوه بنهم ... نوافذ كبيرة ، وهواء عليل ، لأن الضوء والهواء يضفيان عليه ، كما يضفيان علينا جميعاً ، الصحة ودقة التمييز . لقد كان عنده حقاً سر رهيب خفى ، قصر من القصور القديمة فى مكان ما فى قلب جنوب انجلترا ، وهناك يستطيع أن ينزوى بعيداً عن مطاردة الملك والناس له ، ويقذف بتحديه من وراء جدرانه فى وجوه الذين يتطفلون عليه ، ويهددون اتزان عقله ، وما من أحد استطاع إلى اليوم ا كتشاف هذا القصر لأنه لا يوجد إلا على الورق . فإذا كان مستر جوردون سيلفريدج فى حاجة إلى استرخاء عقلى ، فانه قد يعثر عليه وقد راح يقلب الرأى فى التصميم الذى سيكون أساساً لذلك الصرح الخيالى ، فالخندق المليء بالماء ، والسور المحيط بالقصر ، والجب والجسر الذى يعلو ويهبط ، كلها موجودة على الورق فى انتظار بناء المستقبل الذى يحوله إلى حقيقة قائمة . بيد أن نجاح المستر سيلفريدج ناجم من اقتصاده لا من أحلامه ، فالمرء يملك أن يكون له قصر فى أسبانيا اذا ملك المال الذى يدفعه ثمناً له .

إن تعقد الحياة العصرية هى التى ترغم المرء على الاعتدال ، فقد كان العالم سبباً فى تضخم عدد السكان وفى انشاء صناعات هائلة ، وقدم

الوسائل التى تستطيع بوساطتها العقول الفردية أن تديرها . لقد منح الاختراع كل هذه الهبات ، وأرغم الإنسان على استخدامها ، فالمرء عبدالآلة كما هو سيدها سواء بسواء حين يستدير الى التليفون أو الى التلغراف ، فهو فى غضون هذه الضجة المفزعة التى تسود العالم العصرى لا يستطيع أن يحافظ على تميزه سليما . وعلى أعصابه قوية ، وعلى عقله مصوناً ، الا بعملية التنظيم الذاتى الذى يمكن أن يعرف على حد سواء بالردع والكبح أو بمعنى آخر بالاعتدال . هذا هو الثمن الذى يجب أن يدفعه المرء للهبات التى منحتها الآلهة .

القسم الثاني

الفصل الخامس

المـــــال

هذه هى الصفات التى تعمل للنجاح ، ولكن يأتى بعدها مباشرة السؤال « النجاح فى أية دائرة ؟ ما هو الهدف الذى يرمى اليه الشاب ؟» وسأتناول أحدهما بادىء الأمر ، لأنه الأمر الذى يجتذب أنظار الغالبية الساحقة من بنى الإنسان ، وهو المال . لقد قيل أنه لابد من اعتبارى رسولا المادية الخالصة ، على أن الأمر غير ذلك ، فانى أعترف تماما بوجود مطامع أخرى فى سبيل الفن والدين والأدب ، ولكنى منذ البداية قصرت مجال نصحى على أولئك الذين ينشدون الظفر فى الأمور العملية . اننى أتحدث الى الشبان الذين يسعون الى النجاح فى الأعمال ، و إلى بناء أمة جديدة ، فالنقد على أساس آخر غير فهم غرضى وادراكه انما هو سهم طائش .

المال ... ان لهذه الكلمة رنينا سحريا ، وهى تلوح أمام الخيال ببعض أنواع الفراديس الفاتنة الخلابة التى ما يكاد المرء يبتغى فيها أمراً حتى يجاب اليه ... أى أن مصباح علاء الدين قد أتى به الى أرض الحقيقة .

ومع ذلك فان المال فى عالم الحقيقة لا يحمل معه الا صفتين لها قيمتهما ، هما الخلق الذى يبدعه فى غضون التكوين ، وافصاح الشخصية الفردية عن ذاتها فى استخدامها حين تتكون هذه الشخصية الفردية . ان فن الاثراء يشمل كل هذه الصفات — العزم والتركيز والاقتصاد وضبط النفس — وهى التى تعمل الوصول الى النجاح والسعادة . ان قوة استخدام المال تخلق الرجل الذى يصبح قائد روحه وحاكمها فى غضون اكتساب المال واحرازه ، وكذلك سيدا متسلطا على الظروف المحيطة به .أن يستطيع أن يصوغ عالمه الحاضر كما يحب ويهوى . وفيما عدا هاتين القوتين ، الخلق فى غضون اكتساب المال ، والقوة فى استخدامه ، فإن المال ليس له إلا قيمة ضئيلة ، وأكبر الظن أنه يصبح لعنة كما هو نعمة . ومن أجل ذلك فإن صاحب المال لا يعنى إلا قليلا بأن يخلف لورثته ثروة ضخمة ، لأنه يعلم أنهم يكونون رجالا أفضل إذا نزلوا إلى الميدان عزلا مجردين من التراث ، ولا يملكون إلا العقل والأخلاق . ان الثروة بدون الرغبة والعقل والقدرة على استخدام المال كثيراً ما تصبح وسيلة يشبع بها الرجال أجسامهم برفاهية العيش ورغده ، والعقول بالفراغ والتفاهة حتى الممات ، ويعملون عملهم عن طريق الكبد ، ويبتسرون الشباب الوضيء ، ويسلمونه إلى موت مبكر . ان ضريبة الميراث يجب أن لا تنطوى على المخاوف والأهوال للمليونير .

وعلى ذلك فإن قيمة المال أولا فى الكد والكدح من أجله ثم فى استخدامه . والطموح فى ذاته أمر جميل ، ولكن كيف يمكن تحقيقه ؟

سأبسط بعض قواعد محددة لإرشاد الشاب الذى عقد العزم ، وقد بدأ بالشىء اليسير ، أن يثابر حتى يصل إلى جلائل الأمور .

١ — ان أول مفتاح يفتح باب النجاح هو الغريزة التجارية ، العلم والإحساس بالقيمة الحقيقية لأية مادة ، وبغيرها لا حاجة بالرجل أن يتعب نفسه بالدخول فى ميدان الأعمال البتة . أما إذا كان يملك هذه الغريزة التجارية حتى لو كانت فى صورة بدائية فطرية فإنه يستطيع أن ينميها فى الأيام الأولى حين يكون العقل لا يزال مرنا قابلا للتكوين حتى تنمو وتصبح بحيث لا يمكن معرفتها لتغيرها عما كانت عليه .

حين كنت صبياً كنت أعرف القيمة لتبادل كل قطعة فى الرخام فى قريتى ، وقد أصبحت ممارسة التقدير عادة مستمرة حتى أصبحت ، طوال اشتغالى بالأعمال ، وعندى إدراك حسى بديهى للقيمة الحقيقية وليست القيمة السطحية لأية مادة .

إن الشاب الذى ينطلق فى طريق الحياة وهو يعمل على إنماء القدرة على تقدير القيم ، ثم بعد ذلك تصحيح قراراته وآرائه بمعلوماته ، لهو الرجل الكفيل بالنجاح فى الأعمال .

٢ — ولكن مع افتراض ان شابا قد أحرز حاسة تقدير الأشياء ، ولكنه مع ذلك قد يهدم نفسه قبل أن يجنى ثمار موهبته إذا لم يزاول الاقتصاد ، وإنى أعنى بالاقتصاد إدارة أعماله ادارة اقتصادية . الخص حساب أرباحك وخسائرك قبل أن تندفع لقهر عالم المال ، وبعد ذلك تقدم إلى النصر والظفر إذا برر الحساب المشروع . وكم من رجل قضى وقته فى وضع « أسلاك أنبوبية » لأرباح المستقبل التى قد لا تصل ، أو قد لا تصل إلا لقادم جديد اضطلع بالعمل . ليس هناك ما هو أفضل من المثابرة على نمط واحد من الأعمال حتى تسيطر عليه . ان المرء الذى تعلم كيف يدير صناعة واحدة حتى تربح يكون قد تغلب على العقبات التى تعترض طريق النجاح فى عالم المشاريع الأرحب والأوسع .

٣ — لا تحاول أن تحصد بالمنجل حصداً فسيحاً عريضاً . ان هذه القاعدة الأخيرة هى أهمها جميعاً . وكم من شاب يبشر بمستقبل باهر قد سقط الى حضيض الدمار من جراء اهماله هذا المبدأ البسيط . انه من السهل أن يقذف مطمع فج مبتسر برجال الى أحضان مشاريع جريئة ليس لديهم ما هى بحاجة اليه من الموارد أو الخبرة . عليك أن تكون خبيراً بالقيم ، وأن تعالج الاقتصاد ، وأن تتعلم كيف تقرأ ما فى عقول الرجال ، واذ ذاك تصبح مهارتك الفنية مستوفاة ومهيأة للاستخدام

على نطاق أوسع ومجال أفسح . ان غريزة تقدير القيم ، وعادة الاقتصاد والمهارة الفنية فى الأعمال ليست الا ثلاث صور للصفة الرفيعة التى ينعت بها ذلك التميز الذى هو النجاح .

ولأسباب ثلاثة فإن العشرة الآلاف جنيه الأولى هى ذات القيمة ، فهناك الكفاح الحقيقى ، واختبار الخلق ، وضمان النجاح . لقد منحنا الشباب والقوة لاستخدامهما فى ذلك الكفاح الأول ، ولابد للرجل أن يحس بتلك الصفات الأولى فى صميم احشائه اذا أراد أن يكون رجلا عظيما فى الأعمال . يجب أن تهز كل جارحة من جوارحه ، لأن مجرد تصور صورة عظيمة لا يهز فنانا ، أما بعد أن تجمع الآلاف العشرة الأولى فانه يستطيع أن يتقدم فى حرية أكبر ويستولى على الأعمال وهو يخطو خطواته الواسعة ، وستكون لديه الثقة بخبرته ، ويستطيع أن يرسم بفرشاة كبيرة ، ذلك لأن كل دقائق الأعمال أصبحت مألوفة لعقله . وبهذه المهارة الفنية الثانية فلن يعوق عمل المرء عائق . ويقول صاحب الفندق فى وصف نابليون فى ايطاليا لبرنارد شو [1] « ان قهر البلاد والانتصار عليها أشبه بطى مفرش المائدة . انه بمجرد عمل الطية الأولى قد أصبح الباقى سهلا ميسوراً . انتصر على واحد تنتصر على الجميع »

وتنطبق هذه الحقيقة على عمل قادة الصناعة العظماء ، بيد أن الرجل

---

(١) Bernard Shaw . . من مسرحية « رجل المقادير » .

الذى يستطيع بتطبيق هذه القواعد أن يظفر بالثروة ، قد يفشل فى تحقيق عمل عظيم وفى الوصول إلى السعادة ، وقد يعجز عن إدراك أن صفات الطموح هى ليست بالضبط صفات الرجل الذى وصل إلى غايته . إن حاسة المسئولية العامة يجب أن تحل محل الروح المغامرة الخاصة .

إن رسوخ المكانة والسطوة يصبح شعار كبار الماليين ، وعلى ذلك فإن المالى الكبير لن يعتقد أن أوقات الكساد لا تكون حتما مدمرة . حقيقة أنه فى مثل سنوات الكساد لا تجنى أرباح وفيرة ، ولكن الأعوام العجاف لن تستمر إلى الأبد . إن الصناعة فى خلال الضمور تسير فى عملية هى أشبه بالرجل البدين الذى يعالج بدانته العظيمة عن طريق الحمام التركى ، فيستبعد كل ضروب الإسراف ، وتنبعث الاختراعات الجديدة ، ويزداد النشاط استجابة لنداء الضرورة ، فاذا عادت سنوات الرواج تجد الصناعة ، كالرياضى الذى درب تدريباً عظيما ، متأهبة لتدفق البضاعة ودفع الأجور . إن الوسائل الاقتصادية تربى وتنمى بالكساد .

ولكن بعد أن يقال كل شىء ويعمل ، فان المرتاب قد لا ينفك يسألنا : هل القدرة على جمع المال شىء يجب أن يرغب فيه ويكد من أجله ؟ شىء جدير بأن يصبح من خلق الإنسان ، ودليل على الكفاءة فى العقل ؟

والجواب « نعم »

إن المال الذى يسعى إليه كدحا يجلب معه الصفات الحقيقية فى الحياة .

وفيما يلى المداد الذى يبرز للعيان الخلق والأذهان . إن الذهن المالى ، فى العالم العصرى ، هو الذهن الاسمى . لم ؟ ذلك لأن ما يكدح من أجله أكبر عدد من الرجال يحدث أرهب منافسة بين العقول . أما المسائل السياسية فهى للأقلية ، لأنها لعبة رياضية ، أو ميل ،أو وراثة . ولو أننا استقطعنا حساب العبقرى الذى قد يتألق نجمه مرة أو مرتين كل قرن ، فان مقدار الكفاءة التى تمكن رجلا من أن يصبح شخصية جليلة فى مجلس الوزراء إنما هو مقدار ضئيل إلى حد كبير إذا قورن بما هو مطلوب فى عالم الصناعة والمال . إن رجل السياسة لن يصدق هذا البتة ولكن الأمر كذلك .

ان المعارك فى الأسواق هى مبارزات حقيقية تتوقف عليها حقائق الحياة والموت ، والغنى والفقر ، بل والشهرة كذلك ، ففى هذه الأسواق يتقاتل الناس ويتناضلون ، ومن ورائهم هوة دون أن يكون لهم معاش قدره ألفا جنيه فى العام . ان الشبان الذين ينخرطون فى تلك الزحمة لابد لهم أن يظفروا بمهاميزهم دون فضل من أحد ، غير أن الشباب يستطيع النصر ، ففيه العزيمة حين يكون العقل لا يزال لدنا مرنا بحيث يظفر بالتمييز الذى تدره التجربة .

إن نصيحتى لشبان اليوم هى كما يلى فى بساطة : ان المال يعد لا شىء إذا لم يكن ثمرة العزم والعقل الذين يطبقان فى أعمال الدنيا ، فاجتناء الثروة لن تعترضه عقبات لذى العزيمة الثابتة .

الفصل السادس

الخيـــــلاء

لقد وصفت العقل المالى ، وهو ذلك الضرب من العقول الذى يستطيع أن يتخطى عالمى الصناعة والتجارة العصريين إذا عنى بالشروط الضرورية التى تعمل للنجاح على أنه لابد من توجيه كلمة انذار سريعة إلى الشبان الذين يؤمنون بأنهم بدورة واحدة من المفتاح يكونون قد فتحوا الباب للنجاح غير المحدود والرفاهية المقيمة . ان هؤلاء الشبان يعانون من خطيئة الخيلاء .

ما هى الخيلاء ؟ انها أولا الرذيلة التى تحف بالشبان الذين بدأوا يهنأون بنجاحهم فى جهودهم الخاصة فى عالم الأعمال . انها ليست الكبرياء التى هى تقريباً مجرد تقدير لقوى الإنسان وتبعاته ، وليست هى بالغرور أو الزهو اللذين يشملان تزيين المرء نفسه تماما بالصفات التى تنقصه ولا يملكها . والخيلاء فى جوهرها شىء أخشن مادة بكثير من الزهو. انها احساس بالقدرة والقوة وقد اختل هذا الإحساس فى سيره ، والشعور بأن العالم ليس إلا محارة ، وانه إذا فتح شقيها الخشنين فليس ثمة من حاجة لأن يعنى أقل عناية بمصالح الآخرين أو احساساتهم .

ان الشباب الذى اجتاز طور التعليم ، وانخرط فى العالم لحسابه الخاص ، ثم أفلح بعض الفلاح فى أعماله ، هو فريسة سهلة لجرثومة الخيلاء . إنه لم يصل بعد إلى الوقوف على حقائق الحياة ليعلم علم اليقين مبلغ الثمن الذى سيدفعه فى المستقبل لطباعه الفظة وإجرائه الجموح ، بل إنه قد يتخيل أنه قد يكفى أن يكون فظاً كينابليون لكى ينال منح الأمبراطور . وهذا التصـــور خطأ محض وان أمكن غفرانه للشباب فى أول اندفاعه إلى النجاح .

والأمر المؤسف انه فى الحياة اليومية لا يمنح الرجال الأكبر سناً مثل هذا الصفح فى العمل . ان مايحنقهم ما يبدو من القادم الجديد من العجرفة فيصبون عليه جام غضبهم وسخطهم ، لا فى وقت ارتكابه الإساءة فحسب ، بل لدى أعوام بعدذلك .

على أن موقف النقد والعداء الذى يقفه سادة الموقف من المبتدىء الطموح قد لا يخلو من فائدة إذا علمه أن العدل والاعتدال واللطف هى الصفات التى لها مزاياها حتى للشاب الناهض ، فلو حدث هذا فإن لنا أن نشكر الله حتى من أجل أعدائنا .

أن التسكين المألوف لكبح جماح الشاب المختال فى هذه الحالات هو ذلك التسكين المؤكد بأنه سيتحطم وينهار . والواقع أنه من النادر حقاً أن ينكب رجل استطاع أن يتغلب على الصعاب الأولية إذا كان

شريفاً أميناً فى عمله . على أنه إذا سمع الشاب « أصوات السلف متنبأة بالحرب » ، وانتفض قليلا وهو فى فراشه ليلا ، فلن يكون أسوأ حالا إذا ناله صوب بارد من الشك والعداء .

والواقع أنه ما دام الشاب محتفظاً بكيانه وأعصابه ، فان ذلك يكون من الأفضل من أجل تلك العقبات المتعاقبة التى يضعها فى طريقه السن المانعة أو حتى السن المتوسطة . أن بعض عثرات ستعلمه الحذر عند الاقتراب من الوثبة التالية . والعلاج الوحيد الحقيقى للخيلاء هو الصدمة — لا الفشل الماحق ، لأن الكارثة التامة كفيلة أن تولد خيلاء اليأس ، مثله فى ذلك مثل الانتصار العظيم الذى يولد خيلاء الحصانة . ان دفعة إلى الوراء هى أنجع علاج للخيلاء .

وانه لادعاء كاذب أن نظن أن ضروب الاذلال المؤقت أو الاخطاء يمكن أن تخلص المرء نهائيـــاً وقطعاً من الرذيلة التى أصفها ، لأن الخيلاء فيما يبدو مشتبكة اشتباكا وشيجاً بخيوط النجاح المبكر ، والتجارب المباشرة للشباب ليست كافية لتحدث الشفاء . وقد لا تكفى سنوات ولا تجارب لتطهير العقل من هذا النزوع الفطرى . ولما أعلن « بيت »[1] وهو فى الثالثة والعشرين من عمره أنه لن يقبل البتة مركزاً أقل من مركز الوزارة كان مزهوا بنفسه بغير شك ، وقد أصبح رئيسا

---

(١) Pitt.

للوزارة وهو فى الرابعة والعشرين ، ولكن تقدم السن والتجارب قد هذبت من غطرسته البالغة ، وتركا فى النهاية راسباً من الثقة الخالصة بالنفس ، مكنته من الجلد على تحمل ضربة بعد أخرى فى سبيل بذل جهده لإنقاذ الدولة .

ان الخيلاء التى تخففها التجارب والهزائم وتلطف من حدتها قد تنتج فى النهاية خير ضروب الأخلاق وأعظمها أثراً . وانه لما يؤسف له فيما يبدو أن يعانى الشباب كثيراً فى غضون ذلك بينما يتعلم ما هو ضرورى من الدروس ، ولكن هل يصغى الشباب لنصيحة من عض على ناجذيه ؟

إن كل رجل يدوس بعض الناس فى غضون شبابه بدافع خيلائه بعمله الناجح سينبعث لتعقبه فى متوسط حياته مائة عدو وفى قلوبهم كراهية لا تخمد ، وسيبقى أوارها فى أعماق الصدور لهذا القادم الجديد لهفوة فى سلوكه ، أو لصفقة أرغموا عليها فى عدل ، أو الهبوط القاسى الذى يتدهور به الآلهة القدماء ليفسحوا مجالا لهـــذا القادم الجديد عليهم وفى خلال اشتداد أوار المعركة لا يحفل الرجال بمثل هذه الأشياء ، إلا بقدر ما يحفل بجرح سطحى فى غضون قتال اشتبكت فيه الأيدى . انها الذكريات التى تخايل المغلوب بعد ذلك ، فتولد الأستياء الكئيب وتلهبه ضد خيلاء المنتصر ، وبعد أعوام حين تبدو كل هذه الأشياء وكأنها

تلاشت وانمحت ، وذكرياتها قد خبت فى ذهن الشاب ، ستأتيه فجأة لطمة من حيث لم يتوقع صادرة من ناحية أجنبية عنه ، أو حتى من ناحية صديقة . وسيترنح كأنما قد ضرب بحجر من الخلف ثم يتساءل « لم طعننى هذا الرجل فجأة فى الظلام ؟ » ثم يعود إلى البحث فى خبايا عقله ، فيتذكر فصلا من الخيلاء مضى عليه ردح من الزمن — وسيفهم فى ذلك الوقت على أنه مجرد محاولة لقوة أو قدرة شرعية — ثم يوقن أنه يدفع الغرم فى أيام نضجه على طيشه أيام الشباب .

قد يكون منصرفا إلى بعض المشروعات لصالح بعض الناس، أو لصالح أمة ليس له فيها أقل أثر من الفائدة التى تعود عليه ، وقد يكون جد متلهف إلى أن يسود الوئام والسلام بينه وبين الناس جميعاً رغبة منه فى متابعة غرضه وتحقيقه ، ولكنه مع ذلك قد يضطر إلى القاء نظرة ملؤها الحسرة على حطام فكرته ، ثم يدفع الغرم على نقائص الشباب وعداواته التى خلقها ، ومن المحتمل انه ليس من طبيعة الشباب أن يكون بصيراً بالعواقب ، فالمهمة التى يقوم بها تبدو فى نظره كل شىء ، أما القصاص فهو اما معدوم وأما طفيف لا يذكر ، ولو كانت الرزانة حيوية دائماً منذ السنوات الأولى ، لكان من وراء ذلك تجنب تلك العداوات التى لا ضرورة لها والتى تأتى بها الخيلاء فى ركابها .

وقد يفترض أن الرجولة نعظ الشباب على خطيئة ظلت حية باقية ، ولكن الأمر ليس كذلك ، لأن الخيلاء من سوء الحظ ليست مقصورة على حقبة ما من حقب الحياة ، ولكنها فى السن المبكرة تكون ميلا من الميسور فى الغالب الصفح عنه والإبراء منه ، أما إذا ظلت باقية إلى السنوات التالية دون إحساس بالخطأ ، فإنها تصبح متعذرة الشفاء ، وأسوأ من هذا أنها فى العادة تحيل صاحبها إلى شخص مزيج من ثقل الظل والغباء .

والذى يعانى هذه الحالة يفشل ، وهو متدثر بحسن تقديره لذاته ، فى الوقوف على تيار الأراء المحيطة به ، أو فى العمل على الاطلاع على أراء الآخرين ، لهذا سرعان مايظل مقعده فى أية حجرة محاطا بمقاعد خالية ، أو بأناس يقاسون خيلاءه فى صبر . والواقع أن الرذيلة قد استدارت إلى قلبه ، وراحت تنخر عقله . والأعداء واخطاء الشباب أفضل بكثير من ذلك الهجوم الأخير على معقل السكينة والسعادة المطويين داخل العقل

والرجل المختال لا يستطيع أن يعقد أواصر الصداقة مع الآخرين ، وأسوأ من هذا وافدح انه لا يكون صديقا لنفسه ، لأن التركيز العظيم على الذات ، وهوما يتولد من عادة ذهنية ، لا يعكر التمييز المعقول لقيم العالم الخارجى فحسب ، بل انه يسمم العقل والطمأنينة والسعادة فى صميم كيانه . ان من العسير التخلص من الخيلاء ، وأصعب منه على المرء بكثير أن يكون متواضعاً ، ولكنها محاولة جديرة بالاقدام عليها

الفصل السابع

الهـــــوى

لقد بينا ان الخيلاء تفضى إلى تصلب فى العقل ، قد ينتهى بالمرء إلى أن يصبح إما غبيا أحمق وأما سمجاً ثقيل الظل ، ولـكنه ينتهى لا محالة إلى الفشل. والهوى هو شىء أسوأ من الخيلاء لأنه يأتى قبل زمن العمل ، وهو أمر قد يجمح للخيلاء بعض العذر . انه شىء يستقر مع لبن الرضاعة وتثبته وتقويه البيئة فى زمن الصبا ، ولا يتحطم ، إذا تحطم ، إلا بوساطة تجارب الحياة أو بمجهود عقلى حازم .

ان الهوى هو بالتأكيد رذيلة بأسوأ ما فى هذه الـكلمة من معنى ، وهو أجسم ضرراً ، وأشد نخراً فى تأثيره من أغلب العادات السيئة التى توصف عادة بتلك الـكلمة . انه هادم للتمييز ، ومدمر فى تأثيره للعقل ، لأنه دلالة على ضيق النظرة إلى العالم . إن الرجل الذى يستطيع أن يتعلم كيف يتجاوز فى حياته الهوى فى الرأى يـكون قد شق طريقه من خلال طوق حديدى يغل العقل ويقيده عن الحـركة . ومع ذلك فإننا جميعاً ننخرط فى عالم الأعمال فى بواكير شبابنا ، وذلك الطوق يلتف حول رؤوسنا ، وفى أعماقنا ضروب

من الهـوى لا نعيها حتى فى الوقت الذى لا نشعر فيه بأى هوى ، فالأسرة و التقاليد والتعاليم الأولى ، والتربية ، تركز فى كل إنسان آراء سابقة لأوانها من العسير زلزلتها .

انى أكتب من واقع تجاربى الشخصية ، فقد نشأت ابنا لقسيس من قساوسة الكنيسة الاسكتلندية تخرج فى جامعة ادنبره شابا يافعاً وشغل وظيفة قسيس فى كندا ، وعلى هذا فقد كانت عقيدة هذه الكنيسة هى العقيدة التى نشأت عليها منذ أيام حداثتى ، ولاأزال إلى اليوم أشعر فى أعماق بتحيز ، لا أستطيع الدفاع عنه بالحق ، ضد تلك العقائد التى تتعارض مع مذهب كنيسة وستمنستر[1] . وعلى الرغم مما أحدثه التفكير والتجارب من تحوير وتعديل فى آرائى وأفكارى فى المسائل الدينية ، فإنى أميل إلى أن أكون المكافح عن كنيسة اسكتلندا إذا تحدت أية طائفة أخرى آراءها أو تنظيماتها .

هكذا تكون الأهواء التى تحف بالشباب ، فهى جسيمة هائلة سواء تشكلت فى صورة دينية أو سياسية أو طبقية ، ومن المرجح أن الصورة الثابتة للاعتقاد الدينى هى أعمقها جميعاً أثراً . ومن المحتمل جداً أنه لولا تدريب العقل تدريباً لا شعوريا و بحالة طبيعية خلال الأجيال لاستحال

---

(١) Westminster.

البقاء والحياة على الإنسان وعلى المجتمع على السواء ، على أنه وقد بلغ الإنسان اليوم مرتبة الوعى الاجتماعى ، فقد أصبح الهوى ضعفاً أكثر منه قوة .

وأعظم الأهواء فى الحياة الاجتماعية ما كان ضد الأشخاص عامة — لا ضد أناس يعرفهم المرء وإلا كان فى هذه الحالة بغضا أو عدم اكتراث أو حتى حقداً ، ولكنه ضد بعض أفراد لا يعرفهم حتى بالنظر .

يتحدث « ا » إلى « ج » عن « ب » فيقول « ج »

« اوه . إنى أنفر من هذا الرجل » .

فيقول « ا » — ولكن هل قابلته يوما ؟

فيقول « ج » كلا — ولا أريد أن أقابله ، فإنى أعرف عنه ما فيه الكفاية .

— ولكن ماذا تعرف ضده ؟

— أعرف أن « د » انبأ « هـ » الذى أخبرنى أنه كان خبيثاً أولا وأخيراً ، ورجل سوء .

وبعد بضعة أسابيع يجلس « ج » إلى جانب « ب » على مائدة الغداء ، فيجده طرازاً رائعاً من الرجال يحب التحدث إليه والتعامل معه ،

ثم يذهب بعد ذلك يصوغ عقود المدح فيـــــه . وهكذا يدحض التحيز الشخصى بالحقيقة الواقعة . وانها لفلتة عجيبة من فلتات الظروف لا يسهل تعليلها ، أن الرجال ذوى الشخصية الجذابة الآسرة التى تجعل منهم أصدقاء حميمين وأعداء الداء عرضة فى الأغلب إلى الحكم عليهم حكماً خاطئا أنهم بعيدون عن الافتقار إلى ذلك الذى يسمى بالهوى .

وهناك ضرب آخر من الخطأ يوجد فى عالم الأعمال . يجعل رجال الأعمال فى أعماقهم كراهية بالغة السخافة لبعض أنواع من التأمينات أو العمليات المالية ، وقد تعرض عليهم عروض بديعة قد يربحون من ورائها أرباحاً طائلة ، ولكنهم يعرضون عن هذا العرض دون تفكير أو تبصر فيه ، ويكون السبب الظاهرى أنهم لم يألفوا التعامل فى ذلك القسم الخاص من التأمينات ، أما السبب الحقيقى للرفض فهو أنهم ضحايا بيئتهم الخاصة ، وأنهم لا يملكون الشجاعة أو القوة العقلية ليتخلصوا منها ، حتى ولو كانت كل الحجج تبرهن على أنه من صالحهم الاقدام على ذلك العمل . ان عقولهم أصبحت مقيدة باغلال من العادة أو التقاليد .

والصورة الرابعة للتحزب والهوى ، وربما كانت أشدها عنفاً ، وبعيداً عن دائرة الدين ، قد توجد فى الأمور السياسية . فالرجال يعتنقون بعض الآراء السياسية ، ولو ان العالم كله دمر وخرب ثم اعيد تشييده حولهم

فلن يغير ذلك شيئا من آرائهم الأصلية . يقول الراديكالى أن المحافظ لا يغير مواضعه ، فى حين ان المحافظ مقتنع ان الراديكالى مبعث مباشر للسوء والشر . وفى إبان تلك المعارك الناشبة ، والخصومة المستعرة ، يكون أولئك الذين يفضلون أهواءهم على الدروس التى يلقنها الواقع لهم قد افتقدوا السبل الحقيقية للسلام والسعادة والأمن القومى . وأشد الحالات نكراً فى نظر المشايع العنيد هو أمر الرجل الذى يتغلب على مناصرته لحزبه بحيث يستطيع أن ينتقد فريقاً دون أن ينضم إلى الفريق الآخر .

إن فائدة التحزب هى المحافظة على التقاليد ، أما ضرره ففى العجز الذى يصاب به فرد أو تنكب به أمة ، عن تكييف الحياة تبعاً لتغير الظروف والأحوال . وعلى ذلك فهو بلا ريب رذيلة الشباب والكهول على السواء . فالشباب يتحزبون بتأثير النشأة ، وأما الكهول فيتحزبون لأنهم لا يستطيعون أن يكيفوا أنفسهم تبعاً لظروف عالم دائم التغير ، غير أن كلا من الشباب والكهول يستطيعون أن يناضلوا بقوة الإرادة البشرية ضد البواعث التى تغمرهم بفعل أهوائهم .

يستطيع الشاب أن يقول (سأنسى إنى ربيت أن أكون اسكتلنديا ولن أكون تبعا لذلك متحزبا ضد كل كاثوليك روما أو ضد اليهود .

---

(١) الراديكالى هو الحزب المتطرف ، والمحافظ أى عضو حزب المحافظين .

إن العالم مفتوح أمامى ، وسأصوغ معتقداتى الخاصة واحكم على الرجال وعلى الدين بما يستأهلون . وستظل النفس التى لا تتمثل للحس تعمل عملها ، ولكن اسرافها سيكبح بالعقل والإرادة .

و يستطيع الكهل أن يقول ، «لا مرية فى أن كل حدث فى الماضى إنما هو جزء من تجاربى ،وبالتالى جزء منى، ولقد كونت بعض النتائج مما لاحظته ورأيته ، ولكن المدلولات التى أكوّن هذه النتائج على أساسها دائبة التغير ، ففى اللحظة التى تتوقف قدرتى عن قبول العوامل الجديدة وضمها إلى تجاربى الخاصة ، وهى التى ينبذها ماضى باعتبارها غير مستساغة أو غير حقيقية،أكون قد أصبحت متحجراً فى هواى ، وأصبحت حقيقة الواقع ليست فى أعماق . ومتى انقطعت الصلة مع العالم فإن البديل الوحيد هو التقاعد أو النكبة » .

وبقدر ما يسرع الشباب فى التخلص من أهواء بيئته التى تحف به تكون سرعة نجاحه ، و بقدر العناء الذى تقاسيه الكهولة فى مناضلة ضروب الهوى التى تولدت فى الماضى وتجمعت لتعوق حرية العقل فى تفكيره ، يطول زمن الحياة السعيدة الناجحة النشيطة .

إن الهوى مزيج من الكبرياء والأثرة ، وما من رجل متحزب ، تبعاً لذلك ، يمكن أن يكون سعيداً .

الفصل الثامن

الثبات على رأى واحد

إن الهوى عادةً إذا لم يستأصل ، حقيق بأن يتصلب و يستحيل إلى ثبات على رأى واحد ، والهوى الفتى فى طور الزهرة يصبح ثباتا على رأى واحد فى طور الثمرة ، وكلتا الرزيلتين إنما هما بقايا عقيدة التحريم القبلية التى يجب على المرء أن يشق طريقه خلالها ، و يحطمها قبل أن يصبح متحضرا .

وقصارى القول أنه ليس ثم شىء أسوأ من الثبات على رأى واحد ، وليس هناك من هو أفظع من ذلك الرجل الذى يقول (أن لك أن تقول ما تريد ولكنى على كل حال متمسك برأيى ثابت عليه) وتقدم هذه الحجة عادة كضرب من الاعتذار عن فشل ذريع ، وهذا أمر طبيعى ، لأن الرجل المستمسك برأيه لابد أن يكون بمنأى عن الحقيقة ، ولا ثبات هناك فى مجرى الحوادث ، أو فى التاريخ ، أو فى الجو ، أو فى الحالة الذهنية لغيره من الناس . أن الرجل الثابت على رأى واحد معناه أنه

معتزم استخدام مقياس معين واحد لكل ما يقع فى العالم من صدف وتطورات.

ووجهة النظر هذه لابد أنها مؤسسة بالضرورة على خطأ ، فالعمل بها هو تضحية بالتمييز، ونبذ للتجارب، واعتبار الخبرة والمعرفة أمرين لا يعتد بهما . والرجل الذى يفخر بثباته على رأيه معناه أن الحقائق لا قيمة لها إذا قوبلت باحساسه العظيم بالقوة العقلية . غير أن مهاجمة الثبات على رأى واحد أمر جد مختلف عن رفع حالة التقلب فى الرأى إلى مرتبة المثل الأعلى ، فالرجل الذى يفخر بأنه متقلب الرأى متغيره، لا بحكم الضرورة ولكن باختياره ، يبلغ من الغباء والحماقة مبلغ نقيضه . فالحياة فى ايجاز لا يمكن أن يعيشها المرء تبعا لفطرته .

ورجال السياسة هم أبرز ضحايا عقيدة الثبات على رأى واحد . أنهم يزاولون فنا هو أكثر من كل الفنون الأخرى ، اعتمادا فى نجاحه على تحين الفرص وانتهازها ، وعلى أحكام معالجة الصدف وتطورات الظروف والشخصيات ، ومع ذلك فإن الرجل السياسى عليه أكثر فى أى شخص آخر أن يتدبر إلى أى حد يحق له أن يقدم على عمل الشىء السديد اليوم نظرا إلى ما قاله بالأمس . وكثيرا ما تتحول سياسة أمة عظيمة إلى سبل خاطئة بذكريات الخطب القديمة . إن رجال السياسة يفزعون من الناس الذين ينبشون محاضر جلسات البرلمان .

كذلك فأنى لا أمتدح التقلب فى الرأى كأمر جميل فى حد ذاته ، فإنه إذا آمن سياسى بسياسة اقتصادية عامة خطيرة ، مثل حرية التجارة أو حمايتها ، فأن له ما يبرر تغيير رأيه تحت ضغط لا يقاوم لتطورات الظروف . وسيكون بطيئا ، وبحق ، فى تغيير وجهة نظره حتى يقتنع بالبينة والحجة اقتناعا تاما .

أما فى الأعمال فالجمود على اتجاه عقلى رزيلة رهيبة لسبب بسيط واضح ، ففى عملية لابد منها مثل التقلبات الحادة فى السوق يكون عالم الأعمال معرضا للتبدل بين الرواج والكساد ، لأن عجلة الأعمال تظل دائرة دائما ، فى سرعة أو فى بطء ، حول دائرة الانتاج الزائد أو الناقص . وواضح أن السياسة التى تكون صائبة سيديدة فى طور فى أطوار العملية تكون حتما خاطئة فى الطور الآخر . فماذا يحدث للرجل الذى قال (إننى ثابت على رأيى ، وأنا دائما اشترى) أو للرجل الذى يجيب بقوله (لا يستطيع أن يتهمنى بالافتقار إلى المبدأ ، فأنا متمسك بالبيع) . أن قصتهما سرعان ما تكتب فى جريدة التفاليس .

هذا أوضح مثال لاخطار التشبث برأى واحد فى عالم الأعمال ، ولكن ، على نقيض ذلك ، لاشىء غير مرونة التميز يمكن أن تقود رجل الأعمال إلى النجاح .

عُهد إلىّ ذات مرة أن أكون رئيسا لمجلس إدارة مصرف كان قد وصل إلى حالة فقدان الحركة مما ينذر بخراب نهائى ، ولم يكن فى المصرف جارحة تنبض بالحياة ، فكانت مهمتى أن احاول ان ابعث فى الجثة الحياة .

ورحت ابحث هنا وهناك ، وفى كل اتجاه عن منفذ ، كالملاكم الذى يتحسس عن نقطة ضعف فى خصمه . وكان المديرون زملائى، وقد قضوا سنوات عديدة يعملون فى هذا المجلس ، رجال أعمال حصفاء اذكياء ، ولكن إذا لم يكن المصرف قد فقد القدرة على قبول الحالات الجديدة او خلقها فأنه لا يصبح فى حالة انحلال .

وكان المجلس يجتمع مرة فى الأسبوع ، وكان المديرون يتجمعون معاعلى مائدة الغداء قبل انعقاد الجلسة،وكان من عادتهم ان يسألونى(أى اقتراح مفاجىء ستطلع به علينا اليوم ؟) والحقيقة ان اعتبار الاقتراح فيه عنصر المفاجأة كان على الدوام هو الانتقاد الوحيد له ، وقد اكون مخطئا فى مفاجأتى لزملائى بالمشاريع العديدة التى كنت اتقدم بها ، ولكنى اثبت أنى كنت على حق فى الاقتراحات نفسها .

وكان الانتقاد فى الواقع مبعثه وأساسه عقيدة التشبث بالرأى المهلكة

لـكل المشاريع التجارية . لنفرض انه قد فُـكِّر فى الأندماج ذات يوم ، فلن اتردد فى شراء مصرف آخر ، فاذا فشلت هذه الخطة فى الأسبوع التالى، فأنى أكون مؤيدا بقوة البيع لمصرف آخر ، وقد قال الزملاء « ولـكنك غير ثابت على رأيك » وجواب على ذلك أن ما تتطلبه الأعمال إنما هى الحياة والحركة بأى ثمن ، وأن الشراء والبيع ، والثبات وعدم الثبات ، أمور لا فى العير ولا فى النفير .

وكثيرا ما يكون الرأسمالى البارز معرضا تماما لهذه التهمة الخاصة ، ويقول الخصم عنه أنه فى يوم الأربعاء كان متهافتا على هذا المشروع العظيم ممعنا فيه ، ولـكنه فى يوم الجمعة يكون قد نسى كل شىء عنه ، وراح يفـكر فى مشروع آخر . وهذا حق لاريب فيه ، ولـكن الجو قد تغير ما بين يومى الاربعاء والجمعة ، فهل ترى مقياس الضغط الجوى (البارومتر) متقلباً أو غير ثابت لأنه يسجل تغيرا فى الجو ؟

ومع ذلك فإن رجال الأعمال الذين يؤثرون تتبع الحقائق للوصول إلى النجاح على اتبـــــاع الثبات المفضى إلى الفشل يجب أن يتوقعوا أن أن تنالهم العقوبة ، أو على الأقل إذا عملوا على تجنب العقـوبة

لأنهم كانوا على حق ، فإن من واجبهم أن يستنفدوا وسائل الحيطة والحذر .

والعقوبة الأساسية هى النقد السريع . إن رجل الأعمال الناجح وإن كان يلعب دوره بقوة وعزم وجلد وصلابة أعصاب ، فإنه يلعب الدور تبعا لقواعده الخاصة . والحقيقة أنه لاتوجد طريق أخرى لإداء الدور . أن الليونة فى التمييز التى توصف وصفا عكسيا بأنها تقلب فى الرأى وعدم ثبات عليه هى جوهر النجاح وقوامه .

غير أن النقد موذ ضار ، ولا يوجد إلا وسيلتان لمكافحته ، الوسيلة الخاطئة والوسيلة السديدة . أما الوسيلة الخاطئة فهى النفاق بادعاء الثبات الذى لا وجود له ، وأما الوسيلة السديدة فهى أن يتعلم المرء فن الملاطفة حتى يمكن أن يغتفر عدم الثبات ، و بذلك يمكن الابقاء على الأصدقاء وأن تغيرت سياسة الأعمال . أن هذا أرقى فنون السياسة المالية .

أما أولئك الذين تعجزهم هذه الوسيلة ، وتستحيل عليهم لعلة فى أخلاقهم أو نشأتهم ، فعليهم أن يوطنوا أنفسهم على مواجهة الاساءة التى تجرها عليهم ممارستهم الناجحة لعدم الثبات . وإذا كانوا عقلاء

فأنهم لن يتبعوا سبل النفاق ، لالأن هذا السبيل سيقضى على تقدير الزملاء والجيران لهم ، وتوقيرهم أياهم ، بل على النقيض فإنها سترفع من سمعتهم وتعظم من شهرتهم ، ولكن لأنها ستقضى على احترامهم لأنفسهم . سيعلمون أنهم كانوا على حق فى اتباعهم الحقائق والمصادقات ، ومع ذلك فأنهم يعلنون على الملأ أنهم كانوا مخطئين .

القسم الثالث

الفصل التاسع

الحـــظ

أن هناك مع هذا الذى أسلفنا ذكره ، أناسا يعتقدون أن كل النصائح التى عرضتها عبث وباطل ، لأن النجاح إما أن يعتمد على آلهة التوفيق التى تسمى الحظ ، وأما على آله نظار المدارس الذى يسمى التعليم . وسأعالج رسل الحظ بادىء الأمر . إن الاعتقاد أن الحظ وحده هو الذى يخلق الرجل أو لا يخلقه ، يرجع فى أكبر الظن إلى الوثنية فى أصله ومنشأه وهو يبلغ من الذيوع والانتشار مبلغاً تجدر معه مناقشته وتفنيد هذا الوهم الخطير .

وبالطبع إذا كانت العقيدة معناها فقط أن الناس هم ضحايا الظروف والبيئات فإنها حقيقة ثابتة وقضية مسلم بها ، وإن المرء ليكون أسعد حظا أن ولد وريثاً للقب ومائة ألف من الجنيهات من أن يولد فى هوايتشابل[1] . ووزراء المالية فى الماضى والحاضر قد قطعوا مرحلة بعيدة فى استئصال جانب كبير من هذا الاختلاف حول الحظ . على أن النكبة التى قد تحطم فرداً

---

(١) Whitechapel.

قد تغير الطريق برمته فى عمل من يخلقه . غير أن المتعصبين لآلهة الحظ لا يعنون هذا بتاتاً . إنهم يستمسكون بأن بعض الناس مجدودون ، وأن آخرين يولدون عاثرى الجد ، كأنما بعض الحظ يهيمن ساعة مولدهم ، وأن النجاح ، بغض النظر عن كل المزايا والكفايات ، يكون من نصيب من يبسم لهم الحظ ، وأن الفشل يكون من نصيب من يعبس لهم الحظ ، أو على الأقل يعتبر الحظ كضرب من صفات الإنسان وملكاته كالقدرة على الحساب أو الألعاب الرياضية .

وكل هذا التصور عبارة عن اضطراب العقل ، وهو بنوع خاص لا يلائم النجاح فى الأعمال . ان قوانين العاب الحظ من الصلابة والقوة كقوانين الكون ، اللاعب الماهر لابد فى النهاية أن يهزم من هو أقل منه مهارة (والبنك) فى مونت كارلو يربح دائماً من الفرد إذا استمر طويلا فى اللعب ، وأحسب أن (البنك) هناك يدار بأمانة وأن كنت لا أعرف ولا يهمنى أن أعرف ان كان كذلك أو لم يكن ، ولكن الأمر الثابت على الأقل أن (الجانيتة)[1] تبلغ ثلاثة فى المائة فى كل دورة ، وبعملية حسابية لابد أن يخسر المرء المبلغ الذى يلعب به فى كل ثلاثين رمية إذا كان حظه لا هو بالحسن ولا هو بالسيء ، وفى النهاية سيتركه حظه بميزانية تنقصها ما أخذ من (الجانيتة) . ونصيحتى لأى رجل (ان لا يلعب الروليت بتاتاً) اما

(١) الجانيتة هى نسبة معينة يأخذها النادى كأجر له .

إذا كان لابد فى اللعب ، فعليك (بالجانيتة) .

وكثيرا ما تنشر الصحف بطبيعة الحال قصصاً عن ثروات ضخمة جمعت فى مونت كارلو ، واصحاب النوادى هناك يفهمون وسائل الدعاية ، ومثل هذا البيانات تأتى إليهم بعملاء جدد .

ومن الضرورى ان نسهب القول فى هذا الناحية ونعى بها القمار ، لأن كل إنسان يعتقد فى الحظ ويؤمن به ، تكون فى اعماقه نزعة المقامر ، وان كان من المحتمل انه لم يقامر البتة . والمقامر ، من وجهة نظر النجاح الحقيقى فى الأعمال ، مقضى عليه سلفا . انها حالة عقلية يجب على الإنسان أن يناهضها ويقاومها فى شدة حين يجد لها أثراً فى معقل عقله ، وهى صورة كثيراً ما تُعدى الشبان بالطمع والجشع ، بدلا من بعث روح الكد فيهم .

أن صورة الحظ وكأنها آلهة متألقة تنساب من السماء ، وتلمس بأطراف أجنحتها الذهبية ذلك السعيد المجدود ، إنما هى صورة تبهر عقل الشباب ، وتخطف أبصاره ، والرجال يظنون أنهم بضربة واحدة يصبحون أما أثرياء أبد الدهر ، وإما فقراء معوزين إلى الأبد .

على أن النظرة العادية الأكثر شيوعاً أقل من تلك طمعاً وجشعاً . إنها الشكوى من أن الحظ لم يعن قط بالقاء نظرة على طريق الإنسان ، ومن ثم يعزى الفشل الناجم من عجز الهمة إلى أن آلهة الحظ قد ظلت

مناهضة معاكسة . وهناك ضرب ثالث من هذا المرض العقلى . حدثنى شاب فى مونت كارلو ذات يوم وقال لى (فى استطاعتى أن أقوم بعمل أى شىء لو اتيحت لى الفرصة ، ولكن الفرصة لم تمر بطريقى البتة) . وفى مساء ذلك اليوم رأيت ذلك الشاب الطامع يقذف بما يمكن أن يكون لديه من الفرصة على الموائد الخضراء .

وثم طراز شبيه بهذا الخلق نجده فى الشاب الذى يصر دائماً على رفض العروض الطيبة التى تعرض عليه، أو حتى فرص العمل الصغيرة، باعتبار أن هذه أو تلك غير جديرة به . إنه ينتظر أن الحظ سينعم عليه فجاءة بمركز مهيأ له ، أو فرصة عظيمة تتلائم مع آرائه السامية التى يراها فى مقدرته وكفاءته، وبعد فترة من الوقت يضيق الناس ذرعاً ويملون من تهيئة الفرص له ، ففى غضون جريه وراء الهة الحظ وسعيه وراءها قد أهمل الهة الفرصة .

مثل هؤلاء الرجال حين يتوسط بهم العمر ويعضون على النواجذ، يحولون إلى طبقة معروفة مشهورة من الناس ، أولئك الذين يمكن أن يُروا وقد لازموا المعبد، وراحوا يبينون لرفقائهم الأكثر كدا ونجاحاً، إنهم كانوا كفيلين أن يصبحوا وزراء مالية لو أن دعوة كبرى قد جاءت إلى طريقهم ، ويستشرى فيهم ذلك الداء الذى يعرف باسم « نبوغ الذى لم يختبر ولم يجرب » ، وتصبح حالتهم وهى تكاد تدعو إلى الرثاء، أو تبعث على الضحك كحال

ذلك الرجل ذى الكفايات المعتدلة الذى أحاله إدمانه على الخمر أو أحالته أية رزيلة أخرى إلى شخص لا طاقة له على العمل البته ، وسيظل هناك فى الناس من يتهامس بعضهم مع بعض حين يمر بهم بقوله (آه لو أن براون لا يدمن من الشراب ، إذن لاستطاع أن ينهض بعمل ما) .

ولشد ما تختلف عنه وجهة النظر المثلى للرجل الذى يعنى حقيقة ببلوغ النجاح . مثل هذا الرجل يمحو من ذهنه فكرة الحظ ، ويقبل كل فرصة ، مهما بدت صغيرة الشأن ، يمكن أن توصله إلى احتمال أمور أكبر. أنه لن ينتظر حتى يفتح له الحظ أبواب الثروة . إنه ينتهز الفرصة ويقبض عليها بكلتا يديه ، ويسعى بجهوده إلى توسيع ثغراتها ، وقد يخطىء هنا وهناك ، حين يعوزه صدق التمييز أو سعة التجارب ، ولكنه سيكتسب من هزائمه وقصوره ما يجعله فى المستقبل أيقظ جنانا وأنهض بأموره ، حتى إذا نضج علمه، فسيبلغ النجاح لا محالة ، أو على الأقل لن يرى وهو جالس يلج بالشكوى من أن الحظ وحده قد اعترض طريقه ووقف حائلا بينه وبين النجاح .

ونبقى بعد ذلك حجة أشد خبثاً فى تأييد مزاج المقامر الذى يؤمن بالحظ ، وهى أن بعض الناس يملكون ضربا من الحاسة السادسة فى دائرة المشاريع المالية ، فيقال أن هؤلاء الرجال يعرفون بالغريزة الفطرية

التى لا علاقة لها بالعلم العقلى ، أى المشاريع سينجح وأيها سيفشل ، وهل السوق سيرتفع فى أسعاره أو سينخفض . إنهم أبناء الحظ .

والتشخيص الحقيق لمثل هذه الحالات جد مختلف عما يقدمه رسل الحظ الذهبى الغامضون . إن الرجال البارزين الذين يتصلون اتصالا وثيقاً بالأمور الكبيرة السياسية أو المالية، كثيراً ما يتصرفون بما يبدو للأنظار أنه مجرد غريزة من ذلك الضرب ، ولكنهم فى الحقيقة قد استوعبوا ، من خلال دراساتهم الدقيقة المستمرة للحوادث،سواء كانت فى الحاضر أو الماضى ، الجم من العلم والدراية إلى حد تستطيع معه عقولهم أن تصل إلى البت فى الأمور بطريقة آلية ، كما يخفق القلب دون أية إثارة من العقل سواء بسواء.سلهم عن أسباب ما أصدروه من قرار فإذا بهم وقد تلعثموا أو أصبحوا غير واضحين فى إجابتهم . إن عقلهم الواعى لا يستطيع أن يوضح التجارب التى ادخرتها ذاتهم غير الواعية طوال فترة مديدة . وحين تصدق نبوءتهم يصيح العالم « ياله من حظ ! » حسنا . إذا استمر مثل هذا الحظ طويلا ، فأولى به أن يعزى إلى التميز .

ان المضارب المحظوظ حقاً هو شخصية جد مختلفة . إنه يضرب ضربة بارعة أو ما إلى ذلك ثم يختفى فى غمار نكبة مغرقة . إنه سريع فى فقدان ثروته بقدر ما هو سريع فى اقتنائها . فلا شىء غير التميز والكد

المدعمين بالصحة يمكن أن يضمن النجاح الحقيقى الدائم . أما غير ذلك فخرافة .

وهناك صورتان يمكن وضعهما أمام أنظار المؤمن بالحظ كعنصر للنجاح . أولاهما مونت كارلو — حيث تعبد آلهة الحظ بنوع خاص — التى تغمرها أشعة الشمس على الدوام ، والتى تكدست أبراجها الرفيعة قبالة تلالها وهضابها ، فاكتسبت معنى اللانهائية من الأفق الأزرق للبحر الأبيض المتوسط — إنها أرض مشرقة مرجوة للرياضة النقية البريئة والاستجمام والراحة ، ومع ذلك فهناك لا يرى الشباب إلا منهمكين فى فسادهم وفجورهم ، بينما الكهول يتقاطرون إلى جحيم المقامرة الرئيسى لاثارة شهواتهم المنهكة أو تسميمها بمقامرة مقضى عليهم فيها بالخسارة .

هنا يمكن أن ترى الناس الذين يؤمنون بالحظ وهم فى انحلالهم وانحطاطهم ، وقد غمرهم جو من الدخان والاثارة ، بينما جمال الطبيعة أو بواعث الصحة تهيب بهم عبثا . هناك ثلاثة ملاعب للتنس مضاءة إضاءة سيئة تتنافس مع ثلاثين حجرة فى الكازينو أنثت بأفخر الرياش ، على أنه لا حد لوسائل الحصول على نتائج الرياضة دون كد أو إجهاد ، فالحمامات تقدم للبدين وللمنهوك الحمام الساخن ، والتدليك الكهربائى وكل الآلات الميكانيكية لاستعادة النشاط ، فالعلم الحديث والفن قد تضافرا للتفوق على مفاتن حمامات روما القيصرية .

وفى بيئات جد متباينة عن تلك انبثقت أعمال فحول المال وقطاحل الصناعة الحديثة — انشكاب، بيرى، كاودراى، ليفرهوم، وما كنا[1] هؤلاء الرجال آمنوا بالكد لا بالحظ، وبالتميز أكثر مما آمنوا بالمصادفة، و يحسن شباب هذا الجيل صنعاً لو انهم اتخذوا منهم مثلا، ونهجوا منهجهم وسلكوا مسلكهم إلى النجاح. ان الثروات الضخمة لم تجمع، والشهرة الطائرة لم تؤسس على عبادة آلهة الحظ.

ان من الطبيعى ومن حق الشباب أن يأملوا، ولكن إذا استحال الأصل إلى إيمان بالحظ فإنه يصبح سما للعقول. ان أمام الشباب فرصة رائعة، ولكن ليتذكروا دائماً أن لا قيمة لشىء ما إلا للعمل وللعقول، وأن الرجل يستطيع أن يصنع لنفسه الفطنة والادراك، وما من الهة ستفتح لأى رجل أبواب معبد النجاح، فعلى الشباب أن يتقدموا فى جرأة إلى الحرم الكبير على طول طرق التميز والكد، وهى طرق شاقة ولكنها مأمونة العاقبة.

---

(١) chcap:, Pirrie, Cawdray, Leverhulme, u McKenna.

الفصل العاشر

التعليم

حسبنا ما أسلفنا ذكره لعباد الحظ ، ولنتحول الآن إلى عباد التعليم في مستهل الشباب .

لقد وصلني عدد عظيم من الرسائل من شباب يظهر أنهم يظنون أن طريق النجاح قد سد في وجوههم نظراً إلى قصور فيما نالوه من تعليم ، وإلى هؤلاء أبعث بهذه الرسالة .

لا تعتقد البتة أن النجاح لا يطرق بابك ولا يحل بطريقك لأنك لم تتعلم بالطريقة المنتظمة الصحيحة. ان القرن التاسع عشر قد صنع من التعليم آلها ، وعمد البارزون من رجاله إلى وضع التعليم في مقدمة الأمور المؤثرة في الحياة .

وانى من الجرأة بحيث أخالف هذا القول، إذا كان القصد من التعليم منهاج من الدراسة يرسم من الخارج ، والحقيقة أن مثل هذا المنهاج قد يكون عائقاً أكثر مما يكون معواناً لرجل يعتزم أن يسلك طريق

الأعمال ، ومن الواجب أن لا تثبط همة شاب واقف على حافة الحياة بالقول أنه لم يوسم بميسم جامعة اوكسفورد أو جامعة كامبردج[١] .

ومن المحتمل فى الواقع انه أفلت من خطر عظيم ، لأنه إذا وجه إلى نوع معين من العلم فى فترة الصبا التى يمكن أن تترك فى النفس طابعها وأثرها ، فمن المحتمل كثيراً أن يصرف عن علم آخر . ان حياة الدراسة المظلمة لا تسمح للشباب أن يقف عن حقائق العالم القاسية — والأعمال لا تعنى إلا بالواقع . فالتعليم فى الواقع هو ثمرة المزاج ، والنجاح ليس ثمرة التعليم ، ولا يعتد إلا بما يتلقفه المرء لنفسه بما يتفق مع اختياره الطبيعى ، لأنه يصبح جزءاً حيا من نفسه ، غير أنى استثنى فى حالتى الخاصة أمرا واحداً ، هو تعلم أصول الدين بطريقة السؤال والجواب بشكل إجبارى ، ومع ذلك بقيت راسخة فى نفسى .

لقد كان تعليمى الشخصى ذا صفة ابتدائية محضة ، وإنه لعسير على العقل الانجليزى العصرى أن يستوعب حالة أبرشية نيوكاسل أونيو برانزيك[٢] فى الأعوام الخالية — بقاع متفرقة متباعدة مزروعة ، تحيطها غابة بكر ، ويخترقها نهر كبير واسع . وكانت الأرض مدة نصف العام فى قبضة الجليد والصقيع ؛

---

(١) Oxford, Cambri'ge.

(٢) Newcastle, New Brunswick.

ونهر الميرمتشى[١] متجمد حتى مصبه — وبذلك « يستحيل النهر إلى تراب أبيض ، والبحر إلى حجر أخضر فسيح » .

كانت فصول السنة هى التى بتت أمر تعليمى الإلزامى ، فكنت فى الشتاء اذهب إلى المدرسة لأنها دفيئة فى داخلها ، أما فى الصيف فكنت أقضى وقتى فى الغابات لأن الجو حار فى العراء .

وربما كان أعظم مثل على مبلغ ما يستطيع عمله تثقيف الإنسان لنفسه نجده فى الأعمال العظيمة التى قام بها مستر ج . ل . جارفن[٢] . لم يتلق تعليما منتظما البتة ، لا فى المدارس الابتدائية ، ولا فى الجامعات ، وقد بدأ عمله لاكتساب رزقه فى سن مبكرة ، ومع ذلك فمن المحتمل أنه ليس أبرز الصحفيين المعاصرين فحسب ، بل ان علمه بالكتب أن لم يكن أعمق وأرسخ من علم أى رجل آخر فى انجلترا ، فإنه بلا مراء أفسح مجالا وأوسع أفقاً ، لأنه غير محدود بقطر من الأقطار أو بلغة من اللغات . فبواسطة جهوده الشخصية التى لم يعاونه فيها أحد لم يكتسب العلم فحسب ، بل ظفر كذلك بالأسلوب والتمييز . والمرء حين يستمع إليه وهو يتحدث عن الأدب لا يستسلم لسحر الساحر فحسب ، بل إنه ليشعر أن الناقد يزن تقديره للقيم حق الوزن .

---

(١) Miramichi.

(٢) J. L. Garvin

فالمطالعة فى الواقع هى الينبوع الحقيق لكل من التعليم والأسلوب . اقرأ ما تحب لا ما ينبئك به شخص آخر إنه هو الذى يجب أن تحبه . ان المطالعة القيمة المجدية هى التى تصبح جزءاً من عقل القارىء ومن طبيعته ؛ وهذه الحال لا يمكن أن تكون إذا لم تكن المطالعة نتيجة للاختيار الشخصى ، وكانت إجباريا للطالب من الخارج .

اقرأ أى شىء ، واقرأ كل شىء — تماما كالرجل قوى الهضم ، قوى الشهية للطعام ، يأكل بشراهة وفى غير حساب من كل الألوان التى توضع أمامه . وعملية الاختيار والنبذ ، أو بمعنى آخر ، الذوق ، تبلغ ذروتها وتصبح طبيعة عند كل رجل أصبح يملك عقلا أصيلا فى رأسه . وسينبذ بعض الكتب ، والبعض الآخر يطالعه مرة بعد أخرى . وإنى مدين بتعليمى كثيراً إلى سكوت وستيفنسون[1] ، وكنت اختلس كتبهما خفية من مكتبة والدى ، وأطالعها فى الغرفة العليا من الدار حين كان من الواجب أن أكون فى المدرسة .

وفى غضون نمو مشايعة المرء للضرب الصحيح من الأدب يتشكل ، دون وعى ، عقله وذوقه وأسلوبه وبباعث طبيعى ، وليس بنمو إجبارى ، يصبح عالم الأدب عالمه .

---

(١) Scott, Stevenson

على أنه توجد بطبيعة الحال إلى جانب ذلك فروع خاصة من التعليم تحتاج إلى تدريس ، لأن لها قيمة خاصة فى حياة الأعمال .

وفى مقدمة هذه الفروع الرياضيات واللغات الأجنبية ، وليس هـذا إيعاز بأن الرياضيات العليا ضرورية لعمل ناجح ، ولـكن لا جدال فى أن العقل الذى يتقبل الرياضيات فى سهولة هو العقل الذى ينجح فى دولة الصناعة والمال .

ومن الأمور التى أشعر بالأسف من أجلها أن عملى التجارى تشـكل فى قارة تستخدم لغة واحدة فى الأغراض التجارية ، ابتداء من منطقة القطب الشمالى حتى خليج المـكسيك ، فاللغات الأجنبية هى من أجل ذلك كتاب مغلق بالنسبة إلى ، ولـكن إذا استطاع إنسان أن يقدر حق التقدير قيمة شىء لا يملـكه فإنى أضع معرفة اللغات فى مقدمة العدة التى تعمل للنجاح .

ولـكن حين يقال كل شىء ويعمل كل شىء ، فإن التعليم الحقيق هو سوق الشارع ، ففيه تعين دراسة الأخلاق طالب التميز على إنماء خبرة غير مقدسة بتقدير قيم التداول فى هذه الدولة .

إن التجارب تعلم الناس انه من الواجب أن لا يثبط نقص فى التعليم النظامى همة إنسان بدأ مغامرته فى الحياة . لقد سألنى وزير المالية ذات يوم:

«أين عزمت أن يتعلم ابنك ؟؟» فلما أجبته انى لم أفكر بعد فى الأمر، وإنه لا يهمنى، لم يستطع أن يكتم فزعه .

ومع ذلك فإن الأسباب الحقيقية لما يبدو من عدم اكترائى جد راسخة رسوخا عميقا فى عقلى. إن كل فتى هو السيد المهيمن، والسيد الوحيد، على حظه ومستقبله ، فإذا أراد أن ينجح فى الآداب، فإنه سيطالع الكتب الكلاسية حتى ينال بما يستوعبه ويعيه الغريزة التى تمكنه من التمييز بين الغث والثمين ، مثله مثل الخبير الذى يستطيع وهو مغمض العينين أن يدرك الفرق بين السيجار الطيب والسيجار الردىء . ولا يستطيع أحدهما أن يذكر لذلك سبباً ، لأن الحكم الذى أصدره مؤسس على دراية غير واعية ، ولكن كلاهما يكون على حق حين يقول « ها أنذا أحسنت الكتابة » أو « انى ادخن سيجارا رديئاً » .

إن رسالتى إذن هى رسالة تشجيع للشباب الذين اعتزموا النجاح فى عالم الأعمال ولكنهم لم يندمجوا بعد فى العمل . إن المدارس العامة تخرج طرازاً معينا ، والفرد يصنع نفسه ، ومن المرجح انه فى ساعة العمل سيتغلب الفرد على الطراز الذى اخرجته المدارس، وليس هناك شىء مجد فى تكوين الأسلوب خلا ان يطالع المرء تبعاً لرغبته الخاصة ، ولا شىء

يجدى فى التضلع فى فن معرفة السيجار الطيب ألا التدرب الفعلى على التدخين . كذلك لا شىء يجدى فى الأعمال خلا الاندماج فيها فى سن مبكرة مع وجود الميل الشخصى والحصول على التجارب.

وقصارى القول أن الإنسان وحده ، هو الذى يخلق قدره فى الحياة ، وليس ألعوبة لهذا القدر، فهو يستطيع أن ينتصر على نشأته ، بل يستطيع أن ينتصر على نفسه .

الفصل الحادى عشر

فن البيع

إن فن البيع هو القوة التى تتحكم فى فن التاجر . إنها فى مجال البيع والشراء بمثابة غريزة اكتساب المال فى الأعمال التجارية .. ، صفة السيادة .

إذن فالشاب الذى يتوق إلى أن يصبح تاجراً ناجحاً يجب عليه أن ينمى تلك القدرة على البيع والشراء إلى أعلى درجة مستطاعة ، وليس الأمر مقصوراً على أنها مربحة مكسبة ، فإنه ما من رجل بغير هذه القدرة يمكن أن يبلغ السيادة التامة فى أعماله التجارية .

وإنه لمن الخطأ العميق العظيم أن يتصور المرء أن البيع والشراء هو عبارة عن البيع بأكبر الأرباح المستطاعة ، ولكن مثل هذا الرأى غرور وضلال ، كفيل أن يقع فيه التاجر الشاب فى بدء حياته العملية . غير أن هذا الإغراء يقل ويتضاءل إذا كان يعمل فى بعض المتاجر الكبرى ذات الأثمان المحددة . على أنه إذا كان تحديد الأسعار تبعة يحملها على عاتقه ، فإن من السهل أن يحمله الإغراء على زيادة الأرباح إلى حد كبير كلما أتيحت الفرصة .

حقيقة أن الفلاسفة يعتبرون أن البيع والشراء بمثابة مشاركة لهذه الصفة ، وحجتهم فى ذلك بسيطة غاية البساطة ، فالمفروض أن التاجر يشترى البضاعة من أجل قيمتها ، وهو لا يستطيع أن يبيعها بثمن أعلى إلا إذا حرف قيمتها وموهها ، وعلى ذلك فإنه بقدر كبر الكذب والتمويه يزداد الربح ، وكلما علا الكذاب فى كذبه وتمويهه إزداد نجاحه فى عمله التجارى .

وهذه المغالطة التى سادت العالم القديم مرجعها إلى الجهل بالمبادىء الأساسية لعلم الاقتصاد . وتبين هذه المبادىء أن القيمة الحقيقية لسلعة من السلع هى عبارة عن قيمة إنتاجها مضافا إليها قيمة فائدتها التى تضعها فى السوق ، أو بمعنى آخر فإن الربح المكتسب فى البيع هو ثمن المنفعة فى تبادل البضائع .

وقد دل ما تلا ذلك من تجارب على أنه لا فائدة البتة من البيع على نطاق ضيق مع أرباح مبالغ فيها ، فمثل هذه السياسة خاطئة ، وليست هى أساس التجارة الكبيرة ، بل على النقيض من ذلك يجب أن يكون البيع بربح ضئيل يدور دورة كبيرة على نطاق واسع ، وهى آمن قاعدة للبيع وأحسنها جميعاً .

وقد حدث يوما إن كنت مساهما فى شركة سيارات كانت تربح أرباحاً كبيرة من بيع عدد قليل من السيارات بثمن مرتفع جداً .

وقد اقترحت على المدير أن تلك الشركة تستطيع أن تربح أرباحاً أعظم وأكثر أمناً بلا مراء إذا هي خفضت الأسعار ، رغبة في الاكثار من البيع ، وقد أجاب المدير بقوله .

« إن الأمر ليس كذلك ، فان سيارتنا من الطراز الفاخر ، فإذا خفضنا أسعارها إلى حد تصبح معه شائعة وفي متناول الجميع ، فلن يقع اختيار الناس عليها وتفضيلها على ما تنتجه الشركات الأخرى » .

ومن أجل ذلك بعت سهمي في تلك الشركة ، ومع ذلك فقد ثبت أن المدير كان على حق وكنت أنا على خطأ كبير — فقد ظلت حالة البيع وحالة الأرباح ثابتة على أساس الفخامة .

على أن هذه حالة شاذة جداً ، وإلى هذا اليوم فإني أقف معارضاً النظام الاقتصادي لهذا النوع من الأعمال التجارية .

وسواء كان التاجر يتجر في عدد ضئيل من أدوات الرفاهية، أو يتجر في بضائع أرخص وأسرع في دورتها التجارية ، فإن مهمته أن يبيع ، وهذا هو فن البيع والشراء ،لاينبعث كما يظن الفلاسفة من موهبة الغش بل من قوة الاقناع .

فعلام تعتمد تلك القدرة على البيع والشراء ؟ على الامتزاج المثالي لصفتين تبدوان متعارضتين . إحداهما مع الأخرى — قوة الشخصية

ثم نفاذ البصيرة الذى يمكن المرء من أن يتصل اتصالا وثيقاً بما فى ذهن الرجل الآخر ، وخير تعريف لهذه الصفة هو «الكياسة» أو «الحصافة» .

وهناك نهايتان متطرفتان ، وكلتاهما نتيجتها الفشل ، وثم طريق معتدل يتوسط النهايتين ونتيجته النجاح . وأحسن ما توصف به إحدى النهايتين المتطرفتين هو الشخصية المتطرفة المسرفة فى القوة . إن تلك القوة التى تجتذب الأنظار ، وتأسر الألباب ، وتحدث أثراً فى النفوس إنما هى ذلك الشىء المستتر غير المحدود الذى يسمى الشخصية ، وهى ضرورة لازمة لكل بائع . إنها أساس الخلق ، وبغيرها لا يستطيع التاجر أن يسير فى عمله .

غير أنه من الجائز أن تتضخم الشخصية فى نموها بحيث تخلق عيباً محققاً ، وذلك حين يؤثر صاحبها ، ويوضح موضوعه ، ويندفع مع تيار قوته وسداد حججه اندفاعا يجعله يفشل فشلا تاماً فى تتبع حركات ذهن الشارى الواقف أمامه . وفى اللحظة الخطيرة الدقيقة تنصرم الصلة بين الاثنين ، فلا يكون هناك بيع .

أما النهاية المتطرفة الثانية ، فتتمثل فى ذلك التاجر الذى يملك القدرة العقلية العظيمة على تتبع كل اختلاجات عقل الشارى ، وهو فى خلال عمله هذا يفقد اليد العليا فى المناورة . إنه لا يحدث التأثير الذى يريده ،

ويكون أمامه عقل آخر يجاهد فى أحداث التأثير عليه ، فيتداعى وينهار إلى موقف التوسل والدفاع عن الصلاحية . وهو موقف يقضى على كل نجاح ، وسرعان ما يستحيل الشارى إلى المراوغة ، ويفقد البائع السيطرة على المحادثة .

وما أصدق من قال أن البائع هو جليس الملك ، وأن الشارى هو الملك ، ولكن الجليس العظيم لا يتبذل البتة .

تلك هى أخطاء التطرف فى الحالتين . إن على البائع أن يكون هدفه الجمع بين القوة والاقناع ، بين قوة الشخصية والكياسة . إن عليه أن يسير على صراط عقلى ، يتمايل يمنة مرة ، ويتمايل يسرة مرة أخرى ، حتى يحتفظ بتوازنه تماما . يجب أن يعد نفسه كأنما هو يبارز مبارزة لابد أن تنتهى بالموت ، وأن يبرز القوة والدهاء بالتناوب ، وعليه أن يسمح لشخصيته بالظهور إلى الحد المطلوب لإحداث التأثير المنشود ، ولا أكثر من ذلك البتة ، أما ما هو أكثر من ذلك فيجب أن يقدم هدية لطبيعة الشارى .

على أن كل شىء ، كما هو الحال فى المبارزة ، يتوقف على الضربة الأخيرة . إن فن البيع يعتمد على قوة الاستمساك بالصفقة والتشبث بها ، وإلى هذه النهاية يجب أن تتدرج المحادثة وتسير . والبائع القدير هو الذى يملك قوة البت الذى يمكنه من اقتناص اللحظة المناسبة ويختم الصفقة

فى الخال . وافتقاد هذه العزيمة القاطعة هو السبب فى نقص الغالبية العظمى لتلك المساومات التى تمنى بالفشل ، وغالبا ما يكون البائع كلاعب التنس غير المدرب الذى يعد من الطبقة الثانية ، والذى تتاح له ضربات موفقة ، ولكنه يخفق فى تصويبها .

فهل من المستطاع الظفر بالجمع بين هاتين الصفتين المتناقضتين اللتين تخلقان البائع ؟ ربما لا ، ولكن إذا كانت العناصر موجودة ، وهى موجودة فى تسع حالات من عشرة ، فإن القوة الفطرية يمكن أن تكونها تكوينا غير محدود . ان معرفة الذات ، والوثوق بالنفس يكسبان المرء القوة التى يمدنا بها الخلق ؛ والاحتكاك بالناس وتجاوب الحياة تكسبانه الكياسة . وبقدر ما يكون المرء متأهبا لتكوين خلقه وثقته بنفسه ، وبقدر استخدامه خياله وتصوره وفكره فى تجارب تكون قدرته على أن يجعل من نفسه بائعا .

وليس هذا بالمطمح الوضيع ، وليس فن البيع بالمطلب التافه الضئيل . انه ثانى الفنون التى وجهت الانسانية إلى سبيل الحضارة ، وليس هو بأول الفنون ، لأن الرجل الذى يستطيع أن يصنع بيديه الأشياء البديعة ، أو الآلات العملية التى يتطلبها الإنسان ، أو الرجل الذى يستطيع أن يمد يد المعونة لخلق هذه الحاجات وتلك الأشياء ، لهو الذى يستقر فى مقدمة الذين يخدمون الإنسانية .

فالصانع الماهر ، والمنتج الصناعى يجيئان فى المقدمة ، ويليهما مباشرة فى السجل الطويل لخدام الحضارة البائع ، التاجر فى الخضم الاقتصادى المجهول ، الذى يجمع بين الأفراد ثم بين الأمم والشعوب عن طريق التعامل والتبادل

إن اهل « صور[1] » الذين يبيعون الحرير وعملة الشرق النقدية مقابل الحصول على تصدير « كورنوول »[2] ، ويتاجرون فى أسواق صور والاسكندرية ، والتجار الذين يأخذون الجلود والكهرمان من مناطق بحر البلطيق مقابل منتجات مدنيات البحر الأبيض المتوسط ، والرجال الذين ينظمون طرق القوافل بين الصين وغرب أوربا ، ويعقدون صفقاتهم التجارية فى روما أو استامبول ، والذين يغامرون بحراً إلى امريكا وإلى الشرق ، والتجار الذين يتعاملون معهم فى لندن ، كل أولئك كانوا هم الأجداد والسلف لبائعى اليوم . لقد جعلوا الإنتاج ميسوراً ومربحاً ببيع منتجات رجل إلى رجل آخر ، ومنتجات مقاطعة إلى مقاطعة أخرى ، ومنتجات قطر إلى قطر آخر . إن الأفراد والأمم على كلا جانبى التعامل والمقايضة يعملون بأيديهم ، أما الوسطاء فيستخدمون عقولهم وأذهانهم لوضع ماتصنعه أمة فى حوزة أمة أخرى .

وبينما يعتمد خلق أمة أو حضارة على المنتج ، فإن نجاحها الاقتصادى ومكانه فى المجال العالمى يتوقف على التاجر أو بالحرى على البائع .

---

(١) Tyre وهو اسمها القديم

(٢) Connwall

الفصل الثانى عشر

الادخـــار

الادخار عادة غير ميسرة إلا عند قليل من الناس ، إن هؤلاء هم حكام البلاد ، وليس ثم من ينازعهم إلا أولئك الذين ادخر لهم أجدادهم أموالا .

وكثيراً ما حاولت أن أقدر النسبة بين أولئك الذين يدخرون والذين لا يدخرون ، وما يمكن أن تكون العلة فى الادخار، والدافع له فى كل حالة . وفى تقديرى أن رجلا واحداً من خمسة هو الذى يدخر ، وحتى من هذا العدد يجب أن ننقص منه عدد الذين يدخرون المال ، لا بغية إعادة استثماره ولا لزيادة رأسمالهم ، بل كضرب من ضروب الاحتياط والخوف ، وهذه الطبقة الأخيرةمن الناس يفزعون من المرض ويخشون النكبات أو الموت المبكر . إنهم يقدرون حد الأمان فى مثل هذه الشرور بمبلغ معين ، حتى إذا بلغوه كفوا عن الجهاد . وليست هذه الحالة فى شىء من الادخار التقدمى الذى يصنع رأس المال .

إن النسبة الصغيرة من الرجال الذين يدخرون وهم يرمون من وراء

الادخار إلى استخدام رأس المال استخداماً مربحاً ، سرعان ما يكتسبون بعض عادات محددة وعامة ، تنبعث من الميل الأصيل إلى الادخار ومن الدوافع إليه .

والوقت من ذهب فى نظر هؤلاء الرجال ، وهم يدخرون الأول فى تدين كما يدخرون الثانى ، وهم يثابرون على العمل دون نظر إلى مدة العمل الزائدة على المقرر المحدد ، فما دام هناك عمل باق يجب عمله ، فإنهم متأهبون لعمله ، مثلهم فى ذلك كمثل الطالب الذى لا يدع درساً حتى يستوعبه كل الاستيعاب . وهم يتخذون مثلهم من ذلك الزارع فى وقت الحصاد ، ذلك الزارع الذى يثابر على خزن المحصول حتى يتلاشى ضوء النهار ويهبط الليل ، ثم يعود فيبدأ العمل مرة أخرى حين تبزغ الشمس . إنهم يكدون ويكدحون إذا حسنت الحالة التجارية ، ويزدادون كداً وكدحاً إذا ساءت . لأنهم موقنون من دورة الأحوال ، وإن فترة الرواج تعقبها فترة كساد ، وهم يجنون حصادهم من كلتا الحالتين .

أما الطراز المقابل لهؤلاء فمن السهل وصفه . إنه الرجل المغرم بأن يعلن دائماً « إن الدنيا مدينة له بالرزق » ومثل هذا الرجل طفيلى على المجتمع ، بل هو أقل نفعاً من الدودة ، لأن الدودة على الأقل تؤدى مهمة ضرورية . وإنه لعلى خطأ ، فليست الدنيا مدينة له بأى شىء ، بل على النقيض من ذلك ، فهو المدين للمجتمع الإنسانى بثمن وجوده . إنه إذا

اشتغل يوماً فإنه يعمل أربع ساعات فى اليوم حين تكون الأحوال حسنة، لأن العمل يعود عليه بربح مجز ، فإذا ساءت الأحوال فإنه يعمل لأربع ساعات لأن التجارة لا تستطيع أن تمده بساعات عمل أكثر من ذلك .

وبطبيعة الحال هناك طراز وسط بين هذين النقيضين ، وهذا الطراز الوسط لا يدخر ، لا لأنه ينقصه الميل للادخار ، بل لأن الفرصة لا تتاح له . وثم حالات قاسية من هذا النوع أكثر شيوعا مما يجول بالخاطر . ففى المحل الأول ، هناك الرجل الذى لاتسمح له صحته أن يعمل عملا متواصلا، ثم هناك الرجل الذى يعول أما أرملة وإخوة أصغر منه وأخوات يتكفل بهم ويعلمهم ، وهذه هى أكثر الحالات شيوعاً . فادخار مثل هذا الرجل لا يستخدم فى خلق رأس المال الذى يجعله غنياً بل يذهب لمعونة الآخرين، على إنه مع هذا يؤدى للدولة خدمة جليلة بضربه مثلا لإنكار الذات والتضحية .

ولكن علينا أن نعود إلى الطائفة الأولى ، صانعى المال والثروات المادية الذين ينقضون ما يقوم به المبذر المتلاف . فحيثما يكون هناك رواج فإنه يضاعف جهوده حتى يجمع المال أقصى ما يستطيع ، لأنه من السهل الحصول على المال فى زمن التضخم ، ومن هذه الوفرة يدخر ماله ، وهو

يستطيع أن يدخر بإحدى وسيلتين ، إما بالاستثمار، وإما بالادخار النقدى الفعلى .

وإنه ليستطيع فى كلتا الحالتين أن يواجه ما يعقب ذلك من فترة كساد وركود فى ثبات ورباطة جأش ، إذا اتخذ سبل الحيطة التجارية المألوفة . والواقع أنه ستقل قوة الربح لأمواله المستثمرة خـــلال فترة الكساد ، ولكن هذا النقص فى الإيراد طور زائل غير دائم ، وستظل القيمة الفعلية لرأس المال باقية ، وسيستعيد قوة ربحه فى حينه .

أما فى الحالة الثانية فإن الرجل المدخر إذا ادخر ماله فى شكل نقود ، فإن أرباحه ستزداد وتتجمع بمجرد توقف عهد الرواج ، وحين يحل الكساد ، فكل الذى جمعه ستزداد قيمته وتتعاظم ، ولا يكون من العسير العثور على فرصة عملية . لقد كان الجنيه عام ١٩١٩ — ١٩٢٠ أقل فى قوته الشرائية بكثير مما هو عليه اليوم ، لأن الكساد هبط بالأسعار ، فالرجل الذى ادخر ماله فى فترة الرواج يجد هذه المدخرات قد ارتفعت قوتها الشرائية كثيراً .

و إلى جانب ذلك فإنه فى اللحظة التى يتحول فيها التيار من الكساد إلى حالة الصعود فإن الفرصة العظيمة تتاح لاستخدام المال استخداماً مربحا ، وفترات الفرص بالنسبة للتجارة والصناعة أشبه بمجرى المياه الرقراقة التى

تسير الهوينا ، وهذه هى الفترات التى يجد فيها من ادخر ماله سبيلا لاستخدام رأس ماله استخداماً مربحاً . فأولئك الذين يعملون و يدخرون يمكنهم الانتفاع والربح فى حالتى الرواج والكساد على السواء .

وفى نظير جهودهم فإنهم يحملون على عواتقهم عبء الدولة الرئيسى .

ويوجد طبعاً علاوة على ذلك طبقة ذات قيمة من الرجال العاملين والمهنيين الذين يؤثرون الدرجات الأقل من ضرائب الدخل أو الضرائب غير المباشرة ، ومع ذلك فهذا لا ينفى الحقيقة من أن الجانب الأكبر من الضرائب يعتمد على مدخرات الناس المستثمرة أو بالحرى على الأرباح التجارية . والمنشىء الأكبر لتلك الثروة هو الرجل الذى يدخر ماله و يعود فيستخدم رأسماله . وإنه لعدل وحق أن يدفع مالا لتسيير دولاب الحكومة ، وفى مقدوره أن يدفع نصيبه من فيضان نشاطه وثروته .

وليست هناك حاجة إلى أن نرثى لأولئك الذين يدفعون الضرائب الضخمة أو الرسوم الكبيرة عند الوفاة ، وهم كذلك لن يطالبوا أحداً بالعطف عليهم ، فإن فى حملهم العبء على كواهلهم سيقوون عضلات ظهورهم ، وهم يلقون نظرات ثابتة هادئة على كل نظم الحكومة ونظم الضرائب ، ما عدا ما يحرمهم من حق العمل وحق الادخار وحق الابتكار ، فإذا ضمنوا هذا فإنهم يصبحون قانعين بأداء غايتهم الطبيعية فى خدمة الدولة .

القسم الرابع

الفصل الثالث عشر

الجـــــزع

يقول لى نقادى اننى متفائل إلى حد كبير ، واننى أومن إيماناً عظيماً بعزيمة الإنسان فى كفاحه ونضاله فى سباق الحواجز فى هذه الحياة ، وإن آرائى اكتسبت لوناً من ظروف نجاحى الشخصى . وسأجيب على اتهامى بالتفاؤل بأن أتناول بالحديث ثلاثاً من أهول المحن التى تحيق برجال الأعمال ، وأعنى بها الجزع وانهيار العزيمة واليأس ، وسأحاول أن أبين كيف يواجه الرجل العاقل هذا الأفعوان ذا الرؤوس الثلاثة .

لو أن القارىء كر راجعاً إلى الوراء ، وألقى نظرة على فصل « الشجاعة » لتبين على الفور مبلغ الخلاف الذى وضحته بين الثبات والحماقة .

إن الجزع هو حالة الخوف التى تجعل الجموع الغفيرة من الناس تندفع إلى التردى فى الهاوية دون سبب معقول . إنه فى الواقع شعور غامض لا يصاحبه تفكير وروية . على أنه سيحل بكل رجل يوم من الأيام

تواجهه فى خلال عمله هزيمة من هذا القبيل ، فإن لم يدرك كيف يعالجها فإنه سيتردى فى الوحل و يوطأ بالاقدام .

والرجل الشديد العناد سيكون أول من يهبط إلى الحضيض . إنه سيقول ، وقد يكون سديداً كل السداد فى قوله ، ليس من سبب حقيقى للقلق ، وسيعد العدة لاحتمال اللطمة خلال العاصفة ، ويأبى أن يطوى أى شراع مالى واحد . إنه ينسى أن مجرد وجود الفزع فى أذهان الآخرين هو فى ذاته عامل فى الموقف، يبلغ من الصعوبة والشدة مبلغ قيمة البضائع الموجودة فى السوق والتى ديست بالاقدام . ان جو عالم الأعمال هو حقيقة واقعة ، حتى لو كانت الآراء التى تخلقه غير سديدة ، وعلى المرء بادىء الأمر لكى يواجه حالة الجزع أن يتحقق من جوهر الحقائق ، ثم يسمح بعد ذلك لخطأ الآخرين فى التقدير. والعقل الذكى اللين فى تشكله هو خير العقول فى مصارعة هذه الظروف غير العادية . فإنه يستطيع أن يبتكر اسلحة ووسائل يستطيع بها ان يواجه هذه الحالة الجديدة للموقف. وقد قال أحد العقلاء « كلما التقيت بموقف شاذ ، فعليك ان تعالجه بطريقة شاذة » وإنها لنصيحة صائبة .

على ان الفزع فى دائرة الأعمال ظاهرة نادرة ، ولا يحتاج المرء أن يواجهه إلا مرة واحدة طوال حياته ، ولكنه الفزع فى عقل الفرد هو الخطر الدائم،

وما أكثر الرجال الذين يتركون ذلك الخوف الدائم من وقوع كارثة مالية ينخر فى عقولهم كما يقضم الفأر فى الظـــلام ! ولشد ما يدهش أولئك الذين يرون القناع وقد تقنعوا به خلال النهار ، حين يعلمون مبلغ عدد الرجال الذين يقضون ليلتهم وهم يرتعدون خوفا من بعض الكوارث المتوهمة ، التى من المرجح أنه لن يحـــل يومها . مثل هؤلاء الرجال لايستطيعون الاحتفاظ بجنان ثابت ، ويفتقدون ذلك الضرب الخاص من الشجاعة، الذى يحول بين الرجل و بين الوقوع فريسة لخياله المضطرب. انهم يبيعون مشروعاتهم التجارية بثمن بخس غيرمعقول ، لأنه ليست لديهم رباطة الجأش لافتقارهم إلى الجلد والصبر ، ومن يبتاعها يجنى الارباح من ورائها ، وقد يرثى الانسان للبائعين ولكنه لا يستطيع أن يلوم المشترين. أما أولئك الذين أوتوا الشجاعة فى الحكم فهم كفيلون بالربح . وأما أولئك المتشائمون فإنهم يتكهنون بكل الاحتمالات ، ومن الممكن أن يستنبطوا من اضطراب عقـــولهم فشلا حقيقيا لأنهم يسرفون فى التكهن ، وكان قليل من الهدوء والشجاعة كفيلا بتجنبه وتحاشيه .

والرجل يصبح غير قادر على استخدام ملكة التمييز فى اللحظة التى يصاب فيها بهذا الفزع الباطنى ، لأنه يقتنع مثلا بأن المادة الخامة لتجارته قد بدأت فى النقصان ، ويرى نفسه وفى يده عقود لن يستطيع إكمالها ،

ومن المحتمل كثيرا أنه ليس هناك أقل خطر فى وجود هذا النقصان ، ولـكنه فى غضون تطرفه فى لهفته، يعمد إلى الاكثار من الشراء اكثارا لامبرر له ، و بأثمان عظيمة الارتفاع ، وتصبح كل اعماله موسومة بطابع قوة الدفع لا بطابع العقل . والحق أنه المزاج المتزن يجعل العمل يصدر عن التمييز بسرعة حتى أن العمليتين لا تـكادان تنفصلان ولا يمكن التفرقة بينهما. وقد تبدو مثل هذه القرارات بمظهر التهور ، ولـكنها ليست كذلك فى واقع الأمر ، والشاب المصاب بمرض الخوف فى خلايا عقله سيقدم على العمل مدفوعا بقوة اغراء ليست من العقل فى شىء ، لأنه بنى على أساس من الفزع الاعمى ، وليس على أساس من التجارب المعقولة .

وخير ما يستطيع عمله من كان عقله فى مثل هذه الحالة أن يتئد فى اصدار قراراته النهائية، حتى يفـكر فى الأمر تفـكيرا عميقا ، ويقلب وجوه الأمر ، فإذا ما فعل ذلك ، فإن الحقائق الفعلية ، قد تبدو له اثناء التفـكير أقل خطورة بكثير مما افـترضه العقـل المـــريض والأغراء القوى .

ولا بد أن نشفع ذلك بأن الرجل الذى يعتمد على تمييزه فى أن يعمل بعد فترة من الزمن يجب أن يعد من الطبقة الثانية فى مقابل الرجل ذى التمييز الرصين الذى يحفزه إلى العمل الرشيد تو ا ، ذلك لأنه لامفر للاول

من أن يتأخـــر يوما عن السوق ... وهى صفة قاتلة للنجاح الحقيقى .

فـكيف يستطيع الضحية أن يطرد من عقله ذلك الفزع من المجهول ذلك الخوف الواعى وغير الواعى فى وقت واحد . « الذى يقطع نياط القلوب ؟

ما من شىء يستطيع أن ينتزع تلك القبضة التى طوق بها القلق الشديد عقله إلا مجهود ثابت فى الإرادة والذكاء، وها أنذا أقدم بنفسى علاجا بسيطا. إذا أحسست بأنه سيعتورك القلق على الحاضر ، فعد بذاكرتك إلى أسوأ حالة من حالات القلق تعرضت لها فى الماضى، و بذلك تطوق العقل قبضتان مختلفتان بدلا من قبضة واحدة ، وستتغلب القبضة الأقوى التى وقعت فى الماضى على قبضة الحاضر الأقل شدة وقوة ، وسيقول المرء إذ ذاك «مامن شىء يمـكن أن يكون أسوأ من أزمة الماضى، ومع ذلك فقـــد اجتزتها بنجاح ، فإذا كنت قد تخطيت تلك الأزمة ومررت منها بسلام ، فما أقل موقف اليوم فى مشقته وخطره ! » و بذلك يستطيع الرجل أن يبصر وجه الرأى وأن يَشُدَّ عزمه على أن يكون له قلب جرىء .

فلو استطاع المرء أن يهدىء من ثائرة الجزع الذى يتملك قلبه فلن

يخالجه الخوف إلا قليلا من العواصف التى قد تعصف به من الخارج. يقول لورد روزبيرى[١] « إنها طبيعة النفوس المتوترة أن يهزها الطرب بلا داع وأن تتصدع زفرات وحسرات بلا مبرر »

والرجل الذى يستطيع أن يتحكم فى هذه النهايات المتطرفة ؛ و يحيلها إلى المستوى العام للجهود ، هو الرجل الذى يبقى سيدا الموقف فى عالم روحه ، و بذلك يكون قادرا على التحكم فى التيارات الهائلة التى تتدفق عليه من الخارج ، وقد يستطيع أن يرتفع و يسمو إلى ذلك الهدوء الذى أظهره ذات يوم لورد ليفرهولم[٢] حين أصبح مهددا بالجزع فى اعماله فقال « نعم ، إذا أطبقت السماء على الأرض فستقتل كل الطيور »

فالجزع إذن ، سواء أكان مبعثه من الخارج أم من داخل الانسان هو تجربة تختبر على الفور الجسم والعقل والروح ، والجزع الداخلى شر لايعالج إلا بالتصميم على استخدام الإرادة والذكاء فى النفس غير الواعية، أما الجزع المنبعث من عالم تقلص واضطرب فجأة فى اسواقه ، فهو أشبه بالعاصفة الثائرة تنحدر من الجبال ، وتتجه نحو مجرى النهر حيث تستقر بلدة تشرف على الخليج . أنها تهب من البريّة فى لحظة ، وتمر فى سرعة

---

(١) Lord Rosebery.

(٢) Lord Leverhulme.

البرق إلى البحر . إنها أشبه بالحلم فى سرعة اضمحلاله وزواله ، ولكن لها مع ذلك قوة الحقيقة وجبروتها . إنها عاصفة من هواء وامطار ، ومع ذلك فإن المواد الأخف حملا التى يعصف بها انفعال الفزع ، تستطيع أن تقتلع الأشياء الصلبة كما تقتلع الريح الهوجاء طوال الدوح والاشجار وعمائر الانسانية الحجرية ، وتحيل حياة الناس فى الدنيا إلى خراب ودمار ويأس . فإذا مرت العاصفة ، ساد الهدوء كل شئ ،ولا يبقى إلا الحطام الانسانى ليظهر ما كانت عليه العاصفة التى سفت من القوة واليأس .

ولكى يكون من المستطاع مواجهة هذه الضربات المفاجئة التى يظهر أنها تأتى من الفضاء ، فإن من واجب الرجال أن تكون لديهم ذخيرة من قوة الشخصية ومن الفطنة فى متناول أيديهم ، وأول هذه الذخائر هى ذخيرة العقل .

ولا تدع البتة مجرد الكبرياء أو العناد يقف عائقا فى طريق انحنائك للعاصفة . فثبات الشخصية فى مثل هذه الظروف العصيبة يجب أن ينقلب رأسا على عقب ، وأن يتشكل فى شكل مرونة الذهن الذى يجد على الفور وحيه والهامه وشجاعته فى اقتباس الوسائل الجديدة . ان شجاعة القلب لن تدع وسيلة من الوسائل البارعة دون تجربة .

غير أن كلا من الشجاعة والمهارة سيجد معينه الحقيقى فى الصحة التى لم تكن قد استهلكت موارد الجسم . فالثبات الذى ليس بعناد ، والصحة التى ليست تمريض عليل ، والقدرة على التكيف التى ليست ضعفا ، والاقدام على العمل الذى ليس تهورا ، كل أولئك هى الصفات التى تحفظ الرجال فى تلك الأيام السوداء حين « تعصف الزوبعة الهوجاء وترتطم بالجدار » .

الفصل الرابع عشر

الكساد

ويأتى الكساد بعد الجزع ، وهى لفظة ليس لها رنين حلو فى آذان رجال الأعمال ، غير أن حقيقتها ليست من السوء كما يبدو من اللفظ ، وهى تختلف جد الاختلاف ، ومن كل ناحية عن الجزع ، فهى ليست رياح فجائيـة عاصفة تهب على موقع أمن هادىء ، هوجاء فى إقبالها وغارتها وفى إدبارها ، ولكنها أمر يمكن التكهن به ، ومن الواجب التنبؤ به ، بمعرفة راكب للبحر بصير بعواقب الأمور ، يشق طريقه فى عباب الأعمال . والملاح الماهر يطوى شراعه قبل أن تهب الرياح هبوباً قوياً .

كذلك ليس الكساد كارثة فى ذاته . إنه العلاج الصحى الذى تطبقه الطبيعة على العهود المتضخمة المتورمة فى تجارة العالم . وكما هى الحال فى التجارة ، فإنها نفس الحال مع الأفراد .

والرجل الجزل الطروب يدفع الغرم من أجل الساعات التى يقضيها فى سرور ومرح وتفاؤل ، حين تبدو أمام ناظريه كل وجوه آماله مذللة ممهدة ، وأن شمس الحياة ستظل مشرقة أبد الدهر ، وهـذا الغرم عن

طريق حالات المقاومة والمعاكسة والكدر ، حين يبدو العالم كله وقد تألب عليه فى مؤامرة ضد مصالحه ، وهذه العملية صحية ، إن لم تكن سارة مفرحة ، وقد طبقت فى غير رحمة و بلا ضمير منذ أن ترعرع « جيرون »[1] وازدادت قوته ثم ثار .

وكذلك الحال فى مجموع أعمال الدنيا ، فمهما بذل الرجال من الجهود لإيجاد توازن فى اتجاه الأعمال التجارية حتى يمكن إيجاد صلة طبيعية قياسية بين المحصول وحاجة الإنسانية ، فإن القوانين الطبيعية لا تكف عن العمل فى إحداث تغيير وتعديل موزونين بين الأسعار المرتفعة التى تنعش الإنتاج ، و بين اكتظاظ البضائع ووفرتها التى تداهم الأسواق وتحطم الأسعار .

غير أن هذا التغير فى السياق من الرواج إلى الكساد هو شر مختلط ، فالرخاء يبذل الإسراف فى الإنتاج ، ذلك أنه حين تدوم الأوقات الطيبة لا تكون هناك دوافع كافية لا فى ناحية الاقتصاد ولا فى ناحية الابتكار ، فالمتجر الذى يبيع بضائعه بربح مرتفع بأسرع ما يستطيع البيع لا يجهد نفسه فى إدارة عمله وتنظيمه تبعاً للقواعد الاقتصادية الدقيقة ، حتى إذا بدأ الإحساس بالضيق والعسر ، فإن الرجال يشرعون فى حماسة عارمة وحرارة

---

(١) Jeshurun

طاغية فى فحص كل وسائلهم فى الإنتاج ، و يرحبون بكل إجراء يقلل من نفقات التكلفة ، و يسعون وراء كل ابتكار جديد يبشر بالاقتصاد . فالكساد هو مطهر الأعمال التجارية ومنظفها ؛ والسنوات العجاف هى التى تذيب رواسب الرخاء الدسمة ، وهكذا يعود الرياضى للتدرب مرة أخرى استعداداً للمعركة .

وعلى ذلك فإن الرجال الذين يلمون بهذه الحقائق و يوقنون من أمرها ، لا يتذمرون كثيراً ولا يتأففون إذا ما ساءت الأحوال ، إذ لهم على الأقل من حصافة الرأى ما يجعلهم يرون أن تلك الأوقات ستحل يوماً لا محالة ، و يأبون أن يعتقدوا أنهم دخلوا فردوسا مقيما من الأسعار المرتفعة . وفى هذه الحالة تستطيع الإرادة الحرة أن تجعل الفرد أسمى وأعظم من التغيرات التى تطرأ على الأسواق ، فهو على الأقل لا يكون مكرهاً على أن يكون دائماً اما طائر القلب فرحاً ومسروراً ، وإما ملتاع النفس كمداً ووجداً . فإذا لم يستطع أن يكون سيداً متسلطاً على السوق فلا أقل من أن يكون متحكما فى حالته وقدره .

وإذن كيف يتمكن الرجال من معالجة الدورات المتقلبة فى التجارة من رواج إلى كساد ، ومن ازدهار إلى ركود ؟

هنـــاك قول مأثور مشهور « بع إذا ارتفعت السوق ، وابتع إذا هبط السعر » .

وسيكون فى مأمن عظيم من ينبذ هـذه النظرية التى أخفى عليها الدهر ، أو عليه أن يقبلها مع تعديلات كثيرة ، والنصيحة التى أعرضها فى هذا الموضوع صالحة لتطبيقها وتنفيذها فى شارع تروجموتن[١] كما هى صالحة فى حارة منسنج[٢] ، لأن خطر القول المأثور أنه يحمل من يؤمن به على التجديف ضد التيار إلى الأبد .

لنبحث موضوع الشراء حينما تهبط الأسعار فى الأسواق . إنه رأى سخيف أن يكف المرء عن كل عمليات الشراء حين تكون الأسعار فى الأسواق فى هبوط ، ولكن مما لا ريب فيه أن هـذا السبيل فى جوهره سبيل خاطىء ، لأن دولاب تجارة المرء يجب بطبيعة الحال أن يظل فى حركة مستمرة ، وإلا علاه الصدأ ، وأصبح غير قادر على الدوران فى الأوقات الحسنة ، ولكنه من فساد الرأى أن يباشر المرء مشاريع أو تفويضات جديدة حين تكون التجارة والماليـة والصناعة كلها فى جمود وركود . وكثيراً ما يكون الشراء وقت هبوط الأسعار بهذا المعنى .

شبيه بهذا زراعة البـذور فى صبارة الشتاء ، حين يمكن أن يكتمل نضجها كذلك إذا ما زرعت فى شهر مارس . كلا ، فإن من الواجب أن نزاول المشروعات الجديدة حين يتحول التيار تحولا تاماً ، ففى ذلك

---

(١) Throgmorton Street

(٢) Mincing Lane

الوقت يتكسر الجليد ، و يستطيع الزارع أن يخرج و ينثر فى وقت الربيع البذور التى ستعود عليه بحصيدها . فالشراء قبل التحول هو عبارة عن حبس أثمان السلع المشتراة لمدد كبير من الشهور لا داعى له .

ونقيض هذا الأمر هو البيع عند صعود الأسعار . ومن المؤكد أنه يجب علينا أن نبيع عند صعود الأسعار ، ولكن لنحذر أن نتوقف عن البيع لأن الأسعار توقفت عن الصعود . إن الكفاءة فى البيع ، وتدبيره وتنظيمه لها قسط وافر من الفن التجارى ، ولكن اتباع نظام للبيع سبق وضعه على أسس نظرية معنوية ، إنما هو مجرد حماقة ، فإن الكف عن البيع لا لشىء إلا لأن الأسعار لا تصعد فى وقت معين . والانتظار حتى يأتى يوم أحسن — وقد لا ينبثق فجر هذا اليوم — إنما هو تحميل المتجر ، بغير مبرر ، عبئاً ثقيلا من السلع والبضائع .

وفى كندا قول مأثور « سر كلما كان السير حسناً ميسوراً » ، وهذه الجملة — دعوة للبيع — مبعث أصلها حالة الطرق . فحين يحل الشتاء تكون الطرق صلبة ملساء وصالحة لسير الزحافات ، وتظل كذلك باستمرار هبوط المزيد من الثلوج ، وفى استطاعتك السير فى إسراع فوق هذا الأديم الصلب المتين . أما حين يكون الشتاء قد قارب أن يولى ، فإن تساقط الثلج ينقطع ، وتتواثب مركبات الجليد الزاحفة وثبات تصطدم خلالها فوق الأخاديد الكبيرة ، ويتمايل الراكب يمنة و يسرة ، و يرتطم

رأسه بالحاجز . هذه هى المتاعب التى يطلق عليها « شكراً للعناية الآلهية » ، ولكن ذلك التعبير هو الذى يهتف به الضحية ليُنبىء به زملاءه ومرافقيه أنه قد استعاد رباطة جأشه . والرجل الذى يأبى أن يبيع حين تكون الأسعار فى هبوط ، هو الرجل الذى لا يواجه التعبير « شكراً للعناية الآلهية » . إنه سيتبع القول المأثور « سر كلما كان السير حسناً ميسوراً » ولكنه لن يتقبل بقية القول المأثور وتتمته « ولكن لا تتوقف عن المسير بعلة أن السير مضنى وسيء » . إنه رجل ليس لديه من قوة الأعصاب لمواجهة الصدمات والسقطات ، والقيام منها بوجه باسم . حذار أن تخاف البيع والاسعار فى هبوط ، وإلا فإن هـــذا الخوف سيظل يلازمك فلا تبيع البتة إلا يوم ترغم على البيع بأسعار أشد هبوطا وأعظم انحدارا بكثير ، بسبب تراكم السلع والبضائع التى يجب تصفيتها بأية وسيلة وبأى سعر . أنه وقت الركود والكساد بالضبط الذى يتحتم فيه على رجال الأعمال أن يندفعوا فى بيعهم ويوغلوا فيه ، وينظموا مبيعاتهم إلى أقصى حد من التنظيم . ولو أنه أمكن حمل رجال الأعمال المالية والتجارية والصناعية على سلوك هذا السبيل فى أوقات الكساد والركود ، إذن لكان كل عمل فى هذا الاتجاه مؤدياً إلى معالجة الشر والضرر بتقصير مدة الأيام العصيبة ، ولن تفتر برودة الشتاء ويمر بسلام إلا حين تطلق السلع الفائضة عن الحاجة من أسارها وتعرض للبيع ، وإذ ذاك يعود الصيف إلى أعمال العالم ، لأن البيع هو العلاج الناجع للكساد .

الفصل الخامس عشر

الفشل

الفشل أسوأ من الجزع ومن الكساد ، لأنه أمر خاص بالروح التى يمكن السيطرة عليها ، وليس خاصا بالعالم الذى يتبع سبله الخاصة ويسلك طرقه .

وليس فى الحياة ماهو أكثر مرارة من الفشل ، ومما يؤسف له أنه يكاد يكون على الدوام نتيجة خطأ كان يمكن تلافيه . وليس هناك مبرر لشئ كالفشل إذا استثنينا الرجل المجـــرم أو المتلاف المضياع بفطرته . إن أمام كل رجل عملا ، أو على أسوأ الفروض، يستطيع كل رجل أن يجد كوة صغيرة فى النظام الاجتماعى يستطيع أن يوطد قدمه فيها بنجاح ويثبت قواعده .

والمشكلة فى كثير من الحالات أن المرء يستغرق وقتا ويضيع فرصا حتى يستطيع أن يتبين الاتجاه الذى تؤهله له ميوله الطبيعية . إنه ينشأ من أرومة أو طبقة معينة ، والظروف التى تحيط به فى شبابه تملى عليه بطبيعة الحال اختيار العمل ، وفى كثير من الحالات يكون الاختيار منهجا

فى الحياة غير صالح له بتاتا ، ولـكنه مايكاد يباشره حتى يجد القيود والأغلال قد صفدت قدميه ، ويكون من العسير أن يحطمها و يتخلص منها ، و يبدأ الحياة من جديد . وربما كان عدم ملاءمة الرجال للأعمال لايشتمل على انحراف عظيم وتشعب كبير ، كالذى بين نوع من الجهد والعمل التجارى وبين نوع أخر . فقد يكون شاب فى العمل الملائم له ، ولـكنه يكون فى الفرع الذى لايصلح له ، وعلى أى حال فإن النتيجة ستكون كسابقتها ، فصاحب العمل سيبدى رأيه بإنه غير مفيد وغير صالح ، أو مقبول أو أنه من الدرجة الثانية على الأقل ، وأسوأ من هذا أن المستخدم نفسه يعرف أنه قد فشل فى أن يحسن عمله . وإنه على أحسن الفروض لن يكون قبالته إلا عمل من الدرجة المتوسطة . إنه يعترف بفشله ، وبهذا الاعتراف يكون قد فشل حقا . ثم تطبق فوق رأسه أمواه اليأس وقد تكون عاقبة ذلك الدمار .

مثل هذه الأخطاء تنبعث من التصور الواهن السقيم لطبيعة العقل البشرى . إننا على أتم الأهبة للاعتقاد فى نوع من توزع الذهن يطلق عليه « المهارة العامة » التى ينتظر منها أن تبرز نفسها فى كل حالة ، وتبعا لهذه العقيدة ، فإن الرجل إذا كان ماهرا فى ناحية من نواحى العمل ، أو ناجحا فى محيط مجموعة من الظروف ، فيجب أن يكون بنفس المهارة

فى كل شئ ، وأن يصل إلى نفس النجاح فى محيط كل الظروف والأحوال. ومثل هذا الرأى غير صحيح كما يمكن أن يرى فى وضوح .

إن عقل الإنسان مقسم إلى أقسام منفصلة ، وكل منها فى الغالب قادر على العمل فى استقلال عن الأقسام الأخر ، وما من أحد يحلم أن يقيس طاقة الفرد على المحبة العائلية بطاقته على قوة الخطابة ، وإن ما هو حقيق فى شأن المميزات الكبرى للروح ، هو أيضا حقيق فى شأن ذلك الجانب العقلى الخاص الذى يتخصص للنجاح العملى . إن الكفاءة المتخصصة لفرع معين من النشاط هو الشذوذ أكثر مما هو قاعدة . وقد يفضى الرأى المعارض فى الحقيقة إلى خطأ رهيب فى الحكم على الرجال ، وبالتالى فى إدارة الأعمال . ليس ثم فن فى تفوق المحامى أو السياسى بل والصحافى أكثر مما فى قدرته على التشبث السريع بموقف منطقى معقول ، وقوة هضم وتمثل المقادير العظيمة من المواد سواء ضد الموقف أو فى صالحه ، وإخراج نتائج هذا البحث مرة أخرى فى شكل واضح متألق مُقنع . إن أى إنسان يصغى إلى مثل هذا التفسير لابد أن يغرى على الاعتقاد بأن هاهنا رجلا له مهارة رفيعة إلى حد يجعله قادرا كل القدرة على معالجة الأعمال التى كان يشرحها ويفسرها فى قدرة وكفاءة ومهارة عظيمة . ومع ذلك فإن مثل هذا الحكم يكون خاطئا ، ويكون المفسر فاشلا كعامل نشيط ، ولن يكون من العسير إيجاد عكس الحالة . إن أعظم محررى صحف

لندن الكبرى يفشل تمام الفشل فى تقدير بيان منطقى واف عن أحد المواقف حين يعرض عليه ، ولكن ضع أمامه المادة الخام وأدوات مهنته ، وستمكنه سليقته المحققة للأخبار من إصدار صحيفة متفوقة بكثير عن صحيفة يمكن أن يصدرها نقاده الأكثر منطقا .

ولو تركنا جانبا بعض الشواذ العجيبة ، لرأينا أن الموسيقى لا يصلح جنديا ، وإن المحامى لا يصلح أن يكون سمسار أسهم ، والشاعر لا يكون رجل أعمال ، ولا يكون السياسى منظما عظيما . إن الذى ضل فى شبابه وامتهن المهنة التى لا يصلح لها ثم فشل قد يستطيع مع ذلك أن يحقق لنفسه نجاحا باهرا فى مهنة أخرى ، وتروح تلك المميزات العريضة الموجودة فى القمة تتشعب وتنحدر إلى الأسفل حتى يمكن تطبيق الحقيقة العامة على كل الأقسام الفرعية للعمل بل حتى على الفروع الإدارية كلها فى متاجر معينة .

ولنضرب مثلا عمليا واحداً . هناك قسم البيوع وقسم الحسابات . وفن البيع يتطلب قبل كل شئ روح التفاؤل . وهذه الروح بذاتها لو أنها انتقلت إلى جو الحسابات لكان من المحتمل أن تنكب المتجر بالخراب ، فالنجاح فى فرع من الفروع قد يكون بناء على ذلك فشلا فى فرع آخر . والعكس صحيح . وعلى ذلك فما من رجل فشل حتى يكون قد نجح .

وإذا كان لا بد لى من اختيار مثال واحد مشهور على هذه العقيدة فإنى أجده فى عمل لورد ريدنج[1] نائب الملك فى الهند .

وقد يعترض على ذلك بأنه يهودى الجنس والديانة ، ولهـذا فليس من العدل اتخاذ حالته قياساً يعالج على أساسه مهارة شبابنا وكفاءتهم ، وأنا لا أتقبل هذه التفرقة . إن قوى اليهود وكفاءتهم العقلية هى بالضبط مثل قوانا وكفاءتنا العقلية ، فيما عدا أنها تزدهر وتنضج فى وقت أكثر تبـكيرا منا . ونضج العقل قبل الأوان يترجم إلى عبقرية خاصة فى إدارة الأعمال ، فى حين أن الأمر ليس كذلك .

بدأ اللورد ريدنج عمله كسمسار للأوراق الماليـة ففشل فشلا تاماً ، ولا ريب أن التجارب كانت كفيلة أن تنيله قسطاً معقولا من النجاح ، ولـكنه كان واضحاً أن هذا المجال ليس المجال لـكفاءته العظيمة ، وعلى ذلك تملص من هذا العمل فى جرأة ، واندمج فى جماعة المحامين ، وهناك مكنته ثقافتـه وذكاؤه من الظفر بشهرة وبدخل ، وخاصة فى القضايا التجارية التى تركت منافسيه موزعين بين الإعجاب به والسخط عليه . وفى عام واحد استطاع أن يجمع ٤٠٫٠٠٠ جنيه ، ووجد الوقت الحفرة المستديرة الصالحة له . وأوصلته كفاءته البارزة إلى مركز النائب العام ، ومع ذلك فإنه مع كل مهارته وكفاءته وشهرته الشخصية لدى الجماهير

(١) Lord Reading . وكان هذا قبل استقلال الهند .

لم ينجح النجاح المرجو فى مجلس العموم ، لأن المناورات البرلمانية لم تكن من مميزاته .

ولهذا أصبح قاضى القضاة . ولقد أجدى على اللورد ريدنج خلقه الشخصى وشهرته فى مركزه الجديد شهرة خاصة كقاض عظيم . على أنى تبعا لتجربتى الشخصية المحدودة لا أوافق على ذلك . كان على أن أرقب عن كثب قضية ما كان ينظرها ، ولست أحسب اللورد ريدنج كان قاضيا عظيما ، فقد فشل فى حمل المحلفين على الأخذ برأيه ، وأصدرت محكمة الاستئناف قرارها بأن تنظر القضية فى جديد ، وكانت النتيجة نقض الحكم . غير أن هذا أمر قد يحدث لأى قاض ، ولكن القاضى القوى حرى أن يضع نهاية سريعة قاطعة للاجراءات التى هى مصدر مضايقات ظاهرة ، ويمنع النفقات التى يسببها الإبطاء على المدعى عليهم ، الذين شدوا إلى القضية شدا غير لائق . على أن فرصته جاءت حين أرسل فى بعثة إلى الولايات المتحدة خلال الحرب ، فما من مبعوث استطاع أن يظفر كما ظفر هو بمثل تلك الشهرة المحبوبة وذلك النفوذ الكبير ، أو استطاع أن يعود ومعه تلك الاكداس الغنية المكتظة . لقد أشرق إشراقا رائعا كرجل سياسة ، وكرجل قانون ، وكرجل أعمال ، وقد وجد مرة أخرى ، بعد انقضاء عهده فى المحاكم التجارية ، الميدان الصحيح لمواهبه .

وفى كرسى القضاء ظل ينتقل حتى وصل إلى المركز الخطير فى تبعته فى الهند ، وثم أصوات قد هتفت فعلا مستحسنة ما بلغه نائب الملك الجديد من النجاح ، والأحجى الانتظار حتى يتضح إذا ما كانت عبقريته المتعددة الجوانب ستلعب دورا ناجحا فى بيئتها الجديدة .

ولكن المغزى فى تاريخ عمل اللورد ريدنج جلى واضح . لاتيأس من الفشل الأول ، وابحث عن مسلك جديد أكثر صلاحية لمواهبك وداوم على الكفاح وأنت عظيم الأمل إن عملا ينتظر كل رجل .

القسم الخامس

الفصل السادس عشر

الطمأنينة

تناولت الفصول الثلاثة الأخيرة معالجة أشد الجوانب وقعاً على النفوس فى الحياة العملية العاصفة المفاجئة التى تهب على رجل الأعمال ، وفترة الركود طويلة الأمد التى تعد مقدمة ضرورية للأوقات التى يتحقق فيها التفاؤل ، ثم فشل الروح الإنسانية والعقل الإنسانى — وعلى نغمة التفاؤل وليس على نغمة التشاؤم سأختم هذه الفصول . بعد العاصفة تأتى السكينة ، فما هى السكينة لرجل الأعمال المجرب ؟ إنها النهاية التى يجب أن يكرس لهـا نفسه الشباب المرزق الطموح كى يبلغ السعادة فى فترة الاستواء — الـكهولة — التى لا تنفك تـكسب النجاح الموطد أريحه الحقيقى. إن الأمل والرجاء يكونان فى عهد الشباب ، أما عهد الـكهولة ففيه يرتد البصر إلى الماضى ، ويطالع ما كان فيه من ملذات وأعمال ، وهو العهد الذى قد يبدو فيه النجاح أو الفشل غير ذى بال . ويقف عهد الاستواء — الـكهولة — بين العهدين . ومافيه من سكينة ليس نتيجة لحرف الشيخوخة أو للفشل . إنه يمثل ذلك النجاح الراسخ الوطيد

الذى يمكن المرء من المغامرة واقتحام أجواء جديدة دون أى اضطراب أو قلق . إن المجالات الجديدة تهيب به ... الفن أو الأدب أو الخدمة العامة . إن النجاح أصبح فى جانبه دون منازع ، وإنه ليكون خطأه الشخصي إذا لم يدرك السعادة كذلك .

إن الكهولة الناجحة تبدو لى المثل الأعلى لرجال الأعمال . ولقد حاولت أن أبين الطريقة التى بواسطتها يمكن أن يبلغها كل شاب لديه من العزيمة ما يكفى للوصول إلى غرضه وغايته . والمسائل المالية والتجارية والصناعية هى ، فى الظروف العصرية ، مناطق مفتوحة لمواهب كل فرد . وافتقاد التعليم بالمعنى الرسمى ليس عقبة فى سبيل التقدم ، فكل شاب أمامه فرصة ، ولكن هل تراه سيزاول الصناعة والاقتصاد والاعتدال ، ويتجنب المجرفة والهلع ، ويعرف كيف يواجه الكساد بقلب جَرِئٍ وجأش ثابت ؟ وحتى لو كان عبقرياً هل تراه سيعرف كيف يحلق فى السماء بأجنحة متوازنة ؟

إن سر القوة فى الطريقة التى تتحول بها فورة الشباب ونيرانه المتقدة إلى اكتساب التجربة . وقد اقترحت فى فصولى هذه طريقاً مختصراً إلى اكتساب هذه المعرفة . ولقد كنت يوماً شاباً فتياً ، واكتسبت الآن تجربة ، وفى اعتقادى أن الشباب يستطيع النهوض بأى شىء

إذا كانت رغبته فى النجاح قوية تكبح جماح كل الرغبات الأخرى .
وفى اعتقادى كذلك أن بضع كلمات ونصائح من واقع التجربة يمكنها أن تعلم الشباب كيف يتجنب الفخاخ المالية التى تعترض دائماً طريق أكثر النفوس جرأة ، وأنا أكتب ما أكتبه من واقع اقتناعى بتجاربى الشخصية .

غير أن بلوغ السعادة يحتل المكانة الأولى نتيجة للكفاح ، ولا يمكن بلوغ السعادة نتيجة لجهود ممتدة غير متوقفة . إنها ثمرة البيئة المادية المحيطة بالإنسان ، ومع ذلك فإنها حالة العقل الباطنية ، فهى على أى حال نتيجة لمجهود وشعور بالهـــدوء والسكينة والطمأنينة ، إن الأريج هو المجهود ولكن الثمرة يجب أن تكون الشعور الوطيد بالسعادة .

واحد أو آخر
فى المال أو الحرب قد يتفوق على أخيه
ولكن من من الناس سيعرف
بينما الأيام تمر وتنقضى
إن من يحيا سعيداً قد عثر على فردوسه

وفى تجاهل هذه العقيـــدة التى عبر عنها الشاعر يسلك كثير من الناس سبل الخطأ . إنهم يمارسون عقائد النجاح ومبادئه ، ثم يبلغونه . وبعدذلك يفتقدون السعادة لأنهم لا يستطيعون التوقف عنـد حد . إن الزهرةيانعة ، ولـكن الثمرة أصبحت ذات مذاق حامض . إن التاج الأخـــير فى طريق النجاح هو أن يعرف الإنسان متى يتقاعد ويعتزل العمل .

يقول الحـكيم القديم « لا تصف رجلا بالسعادة إلا بعـد أن يقضى نحبه » وقد اقتبس حكمته من موت ملك عظيم ميتة شنيعة رهيبة . أما أنا فأقول لا تصف رجلا بالسعادة حتى يعتزل عمله وعنده مال يكفيه لأن يحيا الحياة التى ترضيه . أما الرجل الذى يستمر ويتجاوز هـذا الحد فإنه يدخر للمتاعب لنفسه وخيبة الأمل للآخرين .

والنجاح فى عالم المال حق ممتـاز للشباب ، والرجل الذى لم ينجح فى عالم المال قبل أن تطبق عليه الـكهولة ، فإنه ان ينجح بالمعنى الصحيح لهـذا التعبير ، ومن المحتمل أن يكون أمامه عمل شريف موفق ، ولـكنه لن يصل فيه إلى الذروة ، وسيظل مستمراً فى عمله عاماً بعـد عام ، ويجنى مالا أكثر أو مالا أقل من عمل مضن لن يختمه ويقرر نهايته غير الموت أو الشيخوخة . وما وضعت هذا الـكتاب للـكهول

الذين بلغوا أشدهم ، بل وضعته للشباب ، وإليهم أقدم نصيحتي. « انجحوا وأنتم لا تزالون فى عهد الصبا ، واعتزلوا العمل أصغر ما تستطيعون سناً » .

إن القدر المحتوم لأولئك الذين نجحوا واسترسلوا فى أعمالهم فترة طويلة بعد أن جمعوا ثروة ضخمة أو على الأقل كافية ، مناسبة ، مكتوب بأحرف عريضة على وجه التاريخ المالى . إن الشاب الذى وصل إلى النجاح قد تكونت عنده العادة ، وظفر بالمهارة الفنية فى الأعمال ، وقد أصبحت العادة جزءاً من كيانه ، فلشد ما يتعذر عليه الإقلاع عنها إن مهارته الفنية أصبحت ناجحة نجاحاً عاماً ، فإذا كان قد جمع ثروة قدرها ٥٠٠ر٠٠٠ جنيه فلم لا يثابر على عمله ويجعل ثروته نصف مليون ، وإذا كان قد جمع مليوناً فلم لا يستمر حتى يجمع ثلاثة ملايين ؟ وتحدثه السجية الماكرة وتقول إن كل ما يجب عليه عمله هو أن يعيد سيرته الأولى فى النجاح إلى ما لا نهاية . إن ثروات العالم وقواته يمكن بلوغها بوفرة مطردة الزيادة باستخدام الصفات التى اكتسبت بالألم وأصبحت الآن لذة محققة .

ولشد ما تبدو الحياة كئيبة لو أنه عدل عن جمع المال ، وإنه ليكون أمراً مستحيلا على رجل ناضج التجربة أن يفشل حيث نجح شاب غر ،

إن الإغراء ما كر ولكن المنطق خاطىء فائل . إن النجاح ليس عملية يمكن أن تكرر نفسها إلى ما لا نهاية فى مجال واحد . إن العقل السائد يفقد مرونته ، ويعجز عن تقـــدير القيم الحقيقية فى الظروف المتقلبة ، وقد أصبح النصر فى نظره عادة أكثر مما هو كفاح . ثم يتبعه الانهيار ، وتبدأ صحة الحكم على الأمور فى التذبذب ، أو قد تضل وتشرد نتيجة لضرب من عبادة النفس ، التى تجعل إرضاء النفس ، وليس التحقق مما هو ممكن وميسور ، هو الغرض المتسلط السائد فى كل صفقة . وسيكون هناك الجم من المال يسند هـذا الغرور لفترة من الوقت ، وعدد عظيم من المتملقين المنافقين يحركون هذا الغرور ويشجعونه .

إن تاريخ نابليون لم يكتب عبثاً ، فها هنا نرى ذهناً من الدرجة الأولى يجتاز التعفن العقلى الذى مضى به من نجاح رائع شامل فى الشباب الباكر ، إلى كارثة تامة فى الكهولة . فالأمل الوحيد « لنابليون المال » هو التقاعد قبل أن يتملكه الغرور .

ولكن ماذا يفعل الرجل الذى يعتزل الأعمال التجارية فى وقت مبكر ؟ لا بد من ضرب من النشاط يملأ هذا الفراغ . والجواب يوجد فى تغيير نوع العمل . وقد يقنع البعض ويرضى بالترويح عن النفس ،

أو السعى لبعض الفنون أو العلوم أو الدراسة ، ولكن أمثال هؤلاء هم الشواذ . على أن بعض الخدمات العامة تهيب بالأغلبية ، وطبيعى أن تكون الحال كذلك ، فإن الأمور السياسية أو الصحافة أو إدارة اللجان ، أو إدارة المؤسسات الخيرية ، كلها تحتاج كثيراً إلى نفس الضرب من الكفاءة ، وتتطلب نفس التجارب التى ظفر بها رجال الأعمال الناجحون ، والفرق أنها ليست أعمالا شاقة جداً ، لأنها نادراً ما تكون مسألة حياة أو موت لأى إنسان ـ و بالتأكيد لا يمكن أن تكون كذلك لرجل ذى دخل وطيد .

على أنه من وجهة أخرى ، ومن وجهة نظر المجتمع ، سيعود على الأمة نفع عظيم إذ تجد رهن تصرفها خدمات رجال لهم هذه الكفاءة وتلك التجارب . وما تحتاجه الحياة العامة قبل كل شىء هو أن يوجد فيها رجال لهم علم بالحقائق . وفى القرنين الثامن عشر والتاسع عشر كانت طبقة ملاك الأرض هم مورد هذه الإدارة للدولة ثمرة لفراغهم ، وعلى الرغم من ضيق ذهنهم بعض الشىء وأنانيتهم ، فلا مراء أنهم أدوا العمل خير الأداء . ولكنهم بدأوا يختفون ، ويتضاءل عددهم كطبقة ما قبل الحرب ، ثم قضت الحرب عليهم فى الواقع ، وكذلك لم تكن المعضلات العالمية فى الصناعة والتجارة والاقتصاد التى ظهرت فى القرن العشرين

مما يتناسب بنوع خاص مع عقولهم وتفكيرهم . والسياسةُ اليومَ يجب أن تؤسَّسَ على علم بكل من الأسواق والإنتاج . وفى هذا الميدان يستطيع رجل الأعمال المتقاعد أن يمد يد العون . أما مجرد الاستمرار فى جمع المال بعد أن زالت الحاجة الشخصية إليه ، فليس إلا نوعاً من الأنانية ، وبالتالى لن يعود بالسعادة على صاحبه ولا يمكن فى الحساب الختامى أن يطلق على الحياة أنها ناجحة إذا لم تكن سعيدة .

ورسالتى الأخيرة هى رجاء للشاب : تجرأ على كل شىء ، ومع ذلك احتفظ بروح التناسب ، ولا تنكر على نفسك شيئاً ولكن لا تكن متعجرفاً ، وضع آمالك فى كل شىء دون كبرياء ، وستستطيع إنجاز كل عمل دون أن تفقد القدرة على الاعتدال ، وإذ ذاك سيكون هيكل النجاح بالتأكيد مفتوح الأبواب أمامك وستمر منه إلى معبد السعادة الداخلى .

الفصل السابع عشر

الختام ـ الصحافة أو الاعتذار

إن آخر ما كنت أتوقع عمله قبل ١٩١٤ هو أن أضع كتاباً ، فقد دفعتنى الحرب إلى بذل مجهودى فى ناحية ، ودفعتنى الصحافة إلى ناحية أخرى ، ولا ريب أن هـذا الـكتاب ما كان ليؤلف و يصدر البتة لولا اتصالى بجريدة الديلى اكسبريس[1] . وحين أكر بنظرى إلى الأعوام الثلاثة أو الأربعة الماضية ، أقف مذهولا أمام التبـدل والتغير اللذين طرءا على سلوكى فى الحياة ، وعلى نظراتى العامة من اندماجى فى الصحافة . وكنت بعد انقضاء الحرب قد فـكرت فى التبـاعد عن الأعمال ، أو ان حاولت أى شىء بدافع رغبتى الخاصة ، فان اتجاهى يجب أن يأخذ طريق السياسة ، و بدلا من ذلك أجد نفسى وقد قذف بى إلى معمعة الحوادث ، ومع ذلك فقد قام حاجز بينى و بين السياسة .

وجريدة الديلى إكسبريس نفسها هى التى فعلت ذلك بى . ولقد كان من جراء المجهود الذى بذل فى خلق جريدة يجب أن تـكون مستقلة الرأى

---

(١) Daily Express

تماماً ، تبارك كل الوسائل التى تعتقد فى صلاحها، وتلعن الوسائل التى تعد سيئة ، وإلى جانب ذلك لا تمالىء أشخاصاً أو أحزاباً ، إن نشأت مع هذا المجهود تبعات محددة من المحتمل أنها لم تكن لتدرك فى بداية العمل. لقد وضع هذا العمل نهاية قاطعة لأى مطمح سياسى . ولما كان لا بد من استبعاد الذهاب إلى المكتب نظراً للمطالب الإلزامية للواجب الجديد فى فليت ستريت[1] ، فقد انطفأت الرغبة فى الذهاب إلى المكتب ، ولم تكن هذه الرغبة تملأ ذهنى بعد أول تجربة لى فى العمل الصحفى . واحتلت الصحيفة المكان الذى كان يحتله العمل البرلمانى .

ولكن سرعان ما جاءت على الأثر معضلة أعوص وأعقد بكثير . إن الاستقلال فى العمل يمكن بسهولة أن يتدهور إلى الحالة البسيطة الخطرة ، حالة الابتهاج من اتباع الهوى الشخصى . إن من الواجب أن لا تنعكس على جريدة ما صورة عقل فرد ، لأن ما يعد حرية لتلك القوة المدبرة يصبح ظلماً وجبروتاً يصيبان آخرين . ولا يعد ربحاً كبيراً أن نلغى الحكم المطلق للأحزاب لكى نستبدلها باستبداد صاحب الجريدة ، ولكنه من جهة أخرى إذا لم تقم الشخصية القائدة بأى توجيه فمعنى ذلك توقف الجهاد منذ البداية الأولى ، وتقنع هذه الشخصية بجنى الأرباح ، ومن المحتمل جداً أن لا تستطيع حتى عمل ذلك .

---

(١) Fleet Street وهو شارع الصحافة فى لندن .

كيف يمكن لرجل أن يمحو نفسه و يطمسها طمساً ، وفى نفس الوقت عليه أن يطبع المؤسسة بطابع نشاطه ؟ .

لقد حاولت حل هذه المعضلة بالتخلى عن كل الأعمال المتصلة بالتحرير والإدارة فى الجريدة ، تاركا كل هذه الأمور تماماً لرؤساء التحرير ومديرى الأقسام ، وركزت عقلى فى بعض النواحى السياسية العريضة ، والدبلوماسية أو عمل اليوم ، ومناقشة هذه الأمور مناقشات مستمرة مع رؤساء الأقسام المنفذين ، و بذلك اجتهدت أن أوحى إليهم بوجهة نظرى ، وأن أتعلم منهم أقصى ما يستطيعون تعليمه . وأخيراً تكونت من هذه العملية ومن مجموعة الآراء سياسة موحدة أصبحت روح الجريدة الحية ، وانعكست انعكاساً تنازليا حتى سرت فى كل فقرة . و إلى هذا الحد عاونت صحيفة « الديلى اكسبريس » و « سانداى اكسبريس »[1] فى طريقهما إلى النجاح ، فكانت هذه معاونتى واشتراكى فى العمل .

ألم يحن الوقت بعد لأن نستخدم كلمة « النجاح » فيما له اتصال بهاتين الصحيفتين ؟ الجواب « نعم » فى ناحية و « لا » فى ناحية أخرى .

أنه فى صدد النفوذ القوى ، فقد كفت صحيفة « الديلى اكسبريس »

---

(١) Sunday Express

فى خلال السنوات الثلاث والنصف الأخيرة عن أن تكون « سنديلا » الصحافة ، وأصبحت التالية فى المكانة لأهم صحيفة فى لندن ، إذا كان التوزيع والإعلانات هما مقياس أهمية الصحيفة . وحين وصل توزيعها إلى ٨٥٠٫٠٠٠ نسخة كان ذلك بمثابة أكثر من ضعف رقم توزيعها منذ ثلاثة أعوام ، وقد ارتفع توزيعها الآن بسرعة حتى أصبح حوالى مليون نسخة يومياً . وليس هناك أى سبب يحملنا على وضع أى حد لزيادة التوزيع .

أما الإعلانات ، التى عنيت بها عناية شخصية لأن فى دراستها كشفاً للحياة ، فأنها تظهر مبلغ التقدم منذ عام ١٩١٩ . ففى الشهور الخمسة الأولى فى ذلك العام نشرت الديلى اكسبريس ٢٣٨٦ عموداً من الإعلانات وفى خلال الأشهر الخمسة الأولى فى عام ١٩٢٢ اتسعت مساحة الإعلانات حتى بلغت ٥٠٧٢ عموداً .

إذن فأنه من وجهه النظر الخاصة بالتوزيع والذيوع فإن الديلى اكسبريس قد أصبحت راسخة القدم وطيدة المكانة فى الحياة القومية ، فالاستقلال فى الخدمة العامة أو وجهات النظر الرسمية ، والاعتدال فى محاولة تقديم كل الأنباء والمسائل تقديماً عادلا ووافياً ، وانعدام الأحقاد الشخصية ، مقترنة جميعاً بسجية الكفاح والعمل على احتلال مكانة يكون

فيها الخضرع أو المساومة خيانة أدبية ، كل ذلك جلب للصحيفة احتراماً متزايداً ، و بالتالى شيوعاً ورواجاً أعظم .

و بقدر ماذكرت من جانب الربح المسجل فى الدفاتر ، فإن ذلك يمكننى من أن أقول أن الديلى اكسبريس قد نجحت فعلا . على أنه يجب بحث جانب الديون .

أن جميع الأنباء ، واستخدام أصحاب الثقافات العالية لصياغة هذه الأنباء أو للتعليق عليها ، وأعمال جمع الحروف والنقل والتوزيع ، بل وأثمان أدوات الطباعة (الورق) ، والمادة الخام التى تتغذى عليها الصناعة، كلها أبواب تتطلب النفقات الباهظة فى سبيل إصدار صحيفة . وكل هذه الأبواب يجب تمويلها لأعوام قبل أن يجنى المساهم فى صحيفة أى ربح عائد على رأسماله .

ومن أجل هذا السبب أعطيت جواباً مزدوجاً على السؤال ، عما إذا كنا قد بلغنا النجاح ، والجواب « بنعم » فيما يختص بالتوزيع والنفوذ ، و « ليس الآن » فيما يختص بالربح المالى .

وليس ببعيد العثور على السبب ، فالموقف عام ١٩١٩ كان موقفاً غريباً كل الغرابة . فأن انتهاء الحرب بدلا من أن يفضى إلى الهبوط السحيق فى الأسعار كما يقضى به المنطق ، قد أنتج فترة من المضاربات

التجارية ، والتضخم وصعود الأسعار ، ومن بين السلع الأخرى ، ارتفعت أثمان أدوات الطباعة ارتفاعاً لا يتصوره عقل ، وتلا ذلك هجوم نوع من القحط ، فكان طن الورق الذى كان يباع عام ١٩١٤ بعشرة جنيهات استرلينى قد بلغ الآن ستين جنيها ، وكانت النتيجة خسارة فادحة لكل مديرى الصحف . وفى يونيو عام ١٩٢٠ إلى يونيو عام ١٩٢١ قدمت ١٤٠ر٠٠٠ جنيه نقداً من جيبى الخاص لشركة « الأكسبريس » . ومال بهذا القدر يستغرق استرداده بعض الوقت ، وإذا كانت الديلى اكسبريس توزع يوميا مليون نسخة فأن ذلك يمدنا بأمل كبير فى المستقبل أما فى الوقت الحاضر فأنها تسدد فقط ديون الماضى .

وأنى عظيم الثقة أن الديلى اكسبريس ستكون أحدى القوى الضخمة والممتلكات العظيمة فى « القرن العشرين » ، غير أنه يوجد أمامنا عمل كثير لابد من أدائه قبل أن تكتب على أبوابها هذه الكلمات « نجاح مالى عظيم » وحين تصبح الأمور طبيعية فإن الأمل الأخير سيتحقق .

والنفوس المهيمنة على الصحيفة والمرشدة لها لاينقصها على الأقل الجرأة أو التأهب لوضع ثرواتهم رهن الطلب ، لأنه فى عام ١٩١٩ خلال الضيق الشديد فى ورق الطباعة قاموا بتمويل السنداى اكسبريس كمغامرة جديدة ، فبدأ الأمر بأن تكلف أصحابها مبلغ ألف جنيه كل أسبوع ، ولكنها فى أكتوبر عام ١٩٢١ أظهرت ربحاً واضحاً وتوزيعاً بلغ حوالى

ربع مليون . وفى وقت وضع هذا الكتاب ، أعنى يوليو ١٩٢٢ ، تجاوز البيع ٣٧٥٫٠٠٠ نسخة. وأظن أن إيضاح سبب نجاحها بسيط. أنها كانت مستقلة فى المسائل السياسية ، مرهفة فى آرائها ، نظيفة فى أنبائها وأخبارها، ومتفائلة فى نظرتها للحياة . ولا مراء أنها ستتقدم وستزداد قوة على قوة ، وتتوج شبابها الزاهر الرائع الطموح بنجاح رشيد . على كل حال لقد كانت طليعة أرسلت لتأييد الأمن وزيادة الطمأنينة للحصن الأصيل ، ومثل هذه الأعمال المنفصلة تعاون على تدعيم قلعة الصحافة ، وقد تكون الديلى اكسبريس فى حاجة إلى المزيد من هذه الأعمال .

فإذا لم يكن النجاح التام قد أدرك ، فثم مبشرات كافية للمستقبل قد ظهرت . وانى أسير فى طريقى فى حذر وخضوع ، وأنا عليم بالتبعات التى تعترض طريق كل من أندمج فى الصحافة وهو فى الأربعين من عمره ، فى خلال فترة يتعلم فيها الفن ، ومع ذلك فإن عندى من الثقة التامة فى النجاح المظفر الدائم للديلى اكسبريس والسندى اكسبريس .

(ختـــام)

الفهرس

المقدمة ..... هـ

كلمة الناشر ١

التقدمة ٥

القسم الأول

الفصل الاول — النجاح ١٠

الفصل الثانى — السعادة : أسرار ثلاثة ١٦

الفصل الثالث — الشجاعة ٢٢

الفصل الرابع — الاعتدال ٢٨

القسم الثانى

الفصل الخامس — المال ٣٩

الفصل السادس — الخيلاء ٤٦

الفصل السابع — الهوى ٥٢

الفصل الثامن — الثبات على رأى واحد ٥٨

القسم الثالث

الفصل التاسع — الحظ ٦٧
الفصل العاشر — التعليم ٧٥
الفصل لحادى عشر — فن البيع ٨٢
الفصل الثانى عشر — الادخار ٨٩

القسم الرابع

الفصل الثالث عشر — الجزع ٩٦
الفصل الرابع عشر — الكساد ١٠٤
الفصل الخامس عشر — الفشل ١١٠

القسم الخامس

الفصل السادس عشر — الطمأنينة ١١٩
الفصل السابع عشر — الختام ، الصحافة أو الاعتذار ١٢٧