

كثرتنا وجميع الذي شرحناه يشاهده عياناً الزوار الذين راحوا وشافوا وتكلموا
امامنا جميع الذي شرحنا لكم فحفظون به علماً وقدّموا التسجيد للاب والابن
والروح القدس امين (التسنّة للقادم)

اسرار النجاح في عالم التجارة

للشباب الاديب ميشال افندي الياس سماحه

لا تصد من هذه العجالة كشف القناع عن نجاة مدفونة او ايضاح الغامض من
اسرار مكتونة في عالم الاشغال التجارية مما لم يفقه القراء معانيه من قبل لاسياً ان
اعمال التجارة شهر من ان تذكر ولشغالها عامة يعاطاها السواد الاعظم ويتأمل بها
الاكبر والاصغر. غير انه لما كان بيننا عدد عظيم ممن يزاولون الاشغال التجارية وزاهم
في واقعة الحال يأخذون الاعمال من حيث المستقرب وربما اتوها من بابها المستقل وهم
لا ينفكون عن التنديد بسو البخت ويمزون عدم النجاح والرواج الى حيوط الحال
وكساد الاعمال الى غير ذلك من الاقوال قد حدا بنا الامر الى خوض هذا الموضوع
وذكر بعض ما افادتنا المطالمة والاستقراء وعندنا ان التجارة تأتي لصاحبها بارباحها
المأمولة اذا ما قامت على اربعة دلائم اولها السمي ثم الثبات ثم الامانة واخيراً الاقتصاد
فهذه الحلال الاربعة اذا ما راعاها التاجر وجرى عليها أدت به الى المرغوب لا محالة

السمي والاجتهاد

على المرء ان يسعى لا يقف تمهً وليس عليه ان يتمّ الطالب

من المعلوم انّ لا نجاح الا بالسمي ولا ترقى الا بالاجتهاد غير انه قد يذهب البعض
الى انّ نجاح الفرد في الهيئة الاجتماعية قد يكون موكولاً في اكثر الاحيان للصدقة اكثر
من السمي والاجتهاد فقلّي ذلك تقول اتنا اذا تصفحنا توارينخ العلماء وامعاً نظراً في سير
كبار الرجال ومشاهير العالم وطلنا اناصيص اصحاب الثروة والمال قلماً حدثنا هاتيك
المجلدات وتلك المجلات بأمر يستحقّ نسبةً الى الصدقة والاتفاق وان ساعد الحظّ
بعض الناس دون البعض فانّ الجدّ والجهد قريباً ذلك الحظّ وهوّنا إحراز منافعهم . او هل

'يُكفر انّ بالسمي والاجتهاد قد ترقت احقر الامم على الارض من احط مواطى'
 الهجيّة والفقر الى اعلى ذروة في سلم المدينة والفخر ام هل يحتاج الحلال الى اثبات ام
 المقام الى برهان بانّ المالك الشهيرة لم تعدل الى الانحلال والدمار الاّ بنحول رجالها
 وانحطاط همم ذويها. وان سرّحنا على خلاف ذلك راند الطرف في علم الاعمال وجلنا
 في ميادين الاشغال لم نكد نجد عملاً قام بغير السمي ام مطلباً تمّ نواله بغير الاجتهاد ولنا
 في الطبيعة بأسرها شواهد محسوسة على ما تقول. قال يبدأ فيلسوف المتدنية وليس
 ينبغي للمقاتل ان يدع ما يجب عليه من السمي والعمل لصالح معاشه بل ان لا يألو
 جهداً في الطلب على قدر معرفته ولا ينظر الى من توتيه القادير وتساعد على غير التماس
 منه ولا حركة لانّ اولئك في الناس قليل وانما الجهدور منهم من يجهد نفسه في انكذ
 والسمي فيما يصلح من امره وينال به ما يريد»

وبما لم يحدثنا به التعارف والاختبار في عالم الهيئة الاجتماعية على اختلاف صورها
 وتباين اطوارها وتخالف احوالها جحوظ امرى قد عرفت في شخصه الصفات الواجبة
 والاستعداد التام للاشغال وكان ذاباً فيها السمي الصادق والاجتهاد المتواصل دون ان
 يبلغ في عالم الترقى رواجاً او ينال من منام النجاح حصّة . قال الشاعر:
 واني اذا باشرتُ امرًا اريدُهُ تداوت اقاميه وهان اشدّه

وان قيل قد نشاهد في سوق التجارة افراداً يزاولون الاعمال بنشاط ليس عليه من
 مزيد وقتاً زاهم قد بلغوا المثلوب . اجبتا انّ سبب ذلك لتولجهم الاعمال من غير
 اجوابها فتارة يتحمونها بلا توازن ولا قياس وتارة يندفرون الى ما هو فوق طاقتهم وما
 وراء مقدرتهم . ومنهم من يتطفّل على الاشغال همساً ورجماً بالقيب دون ان يصلوا
 الفكرة في ما تقتضيه الاحوال وحاجات البلاد واميال التوم . قال ابن الوردي:

لا تنقل قد ذمبت اربابهُ كل من سار على الدرب وصل

وعليه فلا شك انّ طرق النجاح مفتوحة لكل طالب يسعى بالوصول اليها بصدق
 ويتخذ لذلك الوسائل الفعالة ولم يأتف بما يستلزم الامر من الحركة وتضحية راحة الجسم
 وعدم المبالاة لا قوال ذوي الفضول . قيل انّ افلاطون الحكيم الشهير لما كان يتجول
 في صعيد مصر اخذ يرتق نكسب معاشه ببيع الزيت . وقال الدكتور جنسن وكان

قدم لندن وليس معه في كيبه أكثر من دينار واحد ثم بلغ ثروة عظيمة : « انني لم أر رجلاً نشيطاً تيسر الحال كما وانني اعد كل شكرى على الدهر كاقتراب وظلم . ومن ثم ليس على من يدعي خيبة الآمال ان يطالب بها احد اسرى نفسه في الغالب »
وما قوله اجمالاً في اسباب المعاش يصدق في التجارة خصوصاً . فان الجهد والنشاط من اقوى العوامل على ادراك اثمارها الجنيّة . ألا ترى بينما قوماً يشار اليهم بالبنان كانوا قبل بضع من السنين في دقما . الفاقة رابضين وهم اليرم يتقلبون في مجبوحة المناه . ورغد العيش وان طلبت باي وسيلة نالوا ما نالوا من الجاه والعز . وجدت أنهم لم يألوا جهودهم في طرّق ابواب الرزق حتى فُتحت لهم كنوز الثروة . وقد عُرف اهل بلادنا في كل آن بتقّيمهم التجاري ومساعدتهم المتداومة وتنقلهم في البلاد للحصول على وسائل الرزق . ألا ترى الفينيقيين قد طافوا الاقطار وخابروا معامع البحار من قبل المسيح بقرن عديدة فذلّلوا لهم كل لسباب المعاش . كما تشهد لهم الآثار التي ابتوها من بعدهم في كل الانحاء . حتى سواحل افريقية واسبانية وايطالية . وزى اولادهم اليرم في كل بلاد الله يجرّون على مشالهم لا يخافون ما يحول دونهم من العوائق من حيث الاتراء والمخاطر وبُعد المسافات

ولنا في الاجانب مثال حي ينطق بما للسمي من النور فان ما يتعمله اهل اوربة للظفر بالاعراض لا يكاد يصدق القارى . تدرى تصانيفهم المتواترة واختراعاتهم المتعددة قد سهّلت لهم طريقاً ولماً ومهدت لهم مجالاً فيسجاً لرواج تجاربتهم من ذلك الاعلانات والمناشير والمطبوعات والصور والرسوم والاوراق الخنسة التي يوزعونها بلا مقابل بقصد احراز الشهرة واحاطة علم العامة وجلبها الى الاستبضاع من اسواقهم حتى انهم لا يضنون بالنفقات هما كانت بالقة ولهم جوابة خصوصيون تراهم يطرفون البلاد لهذا الصدد . وقد ضارعههم بذلك الاميركان وخصوصاً شعرب الولايات المتحدة فتفتنوا بهذا المعنى راتوا من الاساليب والاختراعات ما يحير الافكار ويدهش العقول . اخبرنا احد القادمين من مدينة نيويورك : قال بينما كنا ذلت ليلة تمشى وتسامر مع بعض الرقعة على احد ارضفة البحر اذ سعنا في الماء عيجاً فتراكض القوم من كل جهة وكان قد اختفى نور القمر فاخذوا يتسائلون عن الحادث ولم يمض الا القليل حتى لاح على سطح الماء نورٌ ساطع فتسنا فيه فاذا هو مصباح باشعة كهربائية وأيناه يعتلى امامنا رويداً بالنضاه وظهر

لنا عند ذلك انه معلق ضمن اطارة بيضا. تاونا عليها عبارة مكتوبة بالانكليزية "جس - صاحب اختراع هذا المصباح بشارع (كذا) وفترة (كذا)" فاندش الجمهور المحتشد وصفقوا لذلك استحساناً ثم لم يطل الوقت حتى عاد الثور بخطلة التزول الى ان ادرك وجه الماء وانطفأ وكان قد اقترب في اثنا ذلك من الرصيف قارب صعد منه غلام واخذ يوزع بسرعة على القوم اوراق عليها رسوم ذلك المصباح مع بيان استعماله وصاحب يبيع فتهاقت القوم من كل صوب الى مطالعة الاعلان وكان الجميع يتاونه بكل ارتياح وسرور وخصوصاً باعجاب من نباهة وذكاء المخترع الذي سعى بهذه الطريقة الى استلفات انظار العموم لاجل تلالة اعلانه واجراز علم العامة لشهرة تجارته ومن اللف ما يحكى بهذا المعنى ايضاً : انه حكمت احدى محاكم الاميركان على احد الاشقياء الحكم النهائي بالاعدام فلم يهدأ الخبير احد بانتي الشكولاته فقصد السجن وطلب الى المحكوم عليه ان يتلو خطاباً قبل الاعدام فحواه جودة تركيب الشكولاته التي يصنعها ومحاسن فوائدها وتمهد له بمقابل ذلك ان يقده مبلغاً من المال الى اولاده وزوجته بعد وفاته. وتم الاتفاق ولماً جى بالجرم الى ساحة الاعدام استأذن الحاكم قبل ان يقذ الحكم عليه وتلا على مسع من الجمهور المؤلف من الالوف المحتشدة ذاك الخطاب الذي ادهش الحضور فراحوا يتحدثون بهذا الامر معجبين بنباهة ذاك التاجر الذي حصل بفضل هذا السعى على شهرة عظيمة مهنت لتجارته نجاحاً عظيماً. وبوساطة وصنوف متنوعة نظير هذه واساليب كثيرة عديدة خلافتها يالفتها ويستغلها اهل السعي يجرزون بها النجاح.

٣ الثبات

ان كان السعي اول شروط النجاح في التجارة وفقاً للمثل السائر من جد وجد فان الثبات ثانياً لان الامور رجباً اعتاحت على طالبها فتتيسر بالتأني وتنقاد لطالبيها بطول الاثابة. قال الحكماء : من تأنى نال ما تمنى. ويقول المأمة على عكس ذلك : من كان كثير النط فهو قليل الصيد. وكثير من الشبان لا يحبط معاصم وتتضعف قواهم الالفة ثباتهم قواهم باختباط متواصل ما بين تقلب وتثقل يدلون اليوم عما قد تباطوه في الامس ويصرفون همهم في الغد الى ما يندوه في اليوم ولا يجتنى ما ينتج عن هذا التردد من الاضرار والحسائر ان ادبياً باضطراب العقل وحيوة الفكر وان مادياً

بضائع المال وتقل الاوقات الثينة . ولا شك ان من اعتمد بالخزم وواظب على العمل
تذللّت له الصاعب وانتحت امامه سبل النجاح . قال الشاعر :

اذا كنت في امر فكن فيه مُندما فان نساد الرأي ان تترددا

قال بكتون احد رجال الانكليز المدودين في العصر السابق : « ان من واجبات
الرجال الثبات ومداومة الإقدام على العمل لأن الترقّي في معارج الفلاح لا يتم الا
بسير بطيء وعمل تدريجي وقتلا يدرك ذلك الا بالمواظبة والسعي الطويل . ومن اراد
نوال النجاح بالطرق المستجبة عرض اشغاله لأعظم الاضرار واكبر الخسائر » وهذا
كقول القطامي الشاعر :

قد يدرك المتأني حسن حاجته وقد يكون مع المنجبل الزلل

واذا تصفحنا تواريخ مشاهير الرجال لم نرهم فازوا بالرغائب وحرزوا لهم شهرة الا
بثباتهم ومواظبتهم على الاشغال وكذلك اهل الاختراعات العظيمة فان فضل ترقّيم
ونجاحهم كان على قدر ثباتهم وانصابتهم على الاعمال . ولما سأل بعض الشبان من
عجبي اللهو ومعاقري الحرة حكياً من اليونان كيف اصاب ما اصاب من العلم
والمعارف اجابهم الحكيم : اني قد انثيت من الزيت للدرس والمطالعة ليلا على قدر ما
شربت انت من الحمر

والثبات في اعمال التجارة اُزِمَ واهم لانها تقتضي من اصحابها دربة طوية وتروياً
وشدة نباهة وحسن تدبير للاشغال وسياسة الامور ومعرفة كبير بالرجال والاحوال
وكل ذلك لا يُنال الا بالمواظبة واتصال العمل . ومن اقوال احد ائمة التجارة الفاترين
بالعنايات : « على رجال العمل ان يكونوا سريري الحاطر في اجراء مقاصدهم شديدي
الثبات في اتمامها . وسرعة الحاطر والثبات ضروريان جداً وهما وان كانا بالطبع لا بالوضع
الا ان الاختبار والملاحظة يتويانها ومن قامتا فيه يرى من اول وهلة منهج العمل الذي
ينويه وتحققت منه امانه »

على ان الثبات والمداومة على العمل لا يمنعان مداواة الأيام وقرع باب جديد اذا
انسدّت في وجه التاجر سبل النجاح لانّ الضرورة تلجئ احياناً الى التقل من حال
الى حال

اذا لم تستطع امراً فدعه وجاوزه الى ما تستطيع

٣ الامانة

هذه خصلة نائمة لا غنى عنها لاصحاب العمل عموماً وللتجار خصوصاً اذا ما شازوا الترقى في معارج النجاح لان سمة الاعمال ووفرة رأس المال لا تحوز دائماً امنية القوم والثقة العمومية . والأولى ان يقال ان افضل رأس مال استقامة التأخر وصدقه في المعاملات . اجل ان قوماً يستهلون اتيان النجاح من طرق الكر والخذاع الألبان بناءهم مبني على شنير هارٍ والمثل السائر يقول ان ثوب الكر شفاف لا تلبث حرمة صاحبه ان تتهك اذا ما لبسه . وقال البارون دوين من رجال بريطانيا العظام : قد يتيسر للبعض النجاح بطرق العش والاحتيال التي لا يطاول سحابها حتى يتشمع تماماً . أما النجاح الحقيقي فلا يكون بغير الامانة والصدق «

وإذا نظرنا الى احوال الذين نالهم الكساد في السابق رأينا ان قليلاً منهم صاروا الى هذه الحالة بعد تشبُّهم بالاخلاص والامانة وان وُجد بعضهم فان ذلك غالباً يتأتى من سوء تديبرهم وقلة درايتهم . أما الكاسب بطرق الحياطة والكذب والتدليس فانها كثيراً ما أدت باصحابها الى الفاقة فضلاً عن انها اقتدتهم شرقتهم وجلبت المار على اولادهم . قال الدكتور تشلرس :

« لأن إرکان التجارة الى عملتهم وانتمهم أيامهم على مبالغ كبيرة من المال وهم لم يعرفهم ولا دخلوا بلادهم افضل نوع من الإعتبار بل يقرب من الإعتبار الدنيوي ولكن لا تحلو قاعدة من شذوذ لأن من الناس من يتقاده طمعه وخيائته الى تليس الباطل بالحق وارتكاب العش والخذاع بان يدل بضاعة من أخرى ويجعل وجه البضاعة من نوع وباطنها من نوع آخر الى غير ذلك من ضروب العش التي تريد بازياد ما يدعى بالسران ولكن الذين يفعلون ذلك لا يؤمل نجاحهم وان نجحوا وكسبوا شيئاً من المال فلا يمتنون به زمناً طويلاً وعلى كل يكون اسمهم مرذولاً مهاناً . أما الأمانة فقد لا يتقدمون في اول امرهم كالخذاعين ولكن تقدمهم يكون ثابتاً وان كان بطيئاً ولا بد من ان يربحوا كثيراً في الاخر . وان لم يكن ربهم الأاسم الطيب فيه الكفاية لان الاسم ثروة ومجربة للفتى والشرف قال الشاعر وردسورت الانكليزي :

وانما رجل الدنيا الذي شهدت له التجارب ان الصدق شيمته

بإدراك الحق لا قسراً ولا طمناً بثروة أو بجاه فيؤثر رغبته
لكما المال والجاه اختصاصهما بالمآزم انديب إن صحت طوبى

وللامانة صفة إيجابية ملازمة لها تماماً وهي الصدق بحيث إن من صفات رجال
الامانة ان لا يقولوا غير الحق ولا ينطقوا بغير الصدق في اي حال دعته اليه الظروف
او مركز احوالهم اليه المقام . قال العلامة فنلون اسقف كبري في كتاب تلمذك : ان
من يجرح الحقيقة فقد جرح الآلهة وجرح عواطفه معاً لانه انما ينطق بخلاف شعائر ضميره
وما يلحق باب الامانة حسن القيام بالحسابات وضبط الدفاتر في اوقاتها وتسيير
المدخول والمصروف وتدوين الرصيد مع بيان التاريخ وذلك بالاساليب الجارية عند
التجار بحيث يسهل مراجعتها وإدائها الحساب عنها . واهمال هذه الامور رباً أدى الى
اغلاط جسيمة وخرق الحقوق بين التعاملين

٤. الاقتصاد

اعلم ان تمام شروط النجاح في التجارة الاقتصاد . وهو التوسط بين الاسراف
والتتير وقد قيل خير الامور اوساطها . ومن آفات بض التجار انهم اذا ساعدتهم
الزمان وحصلوا على شيء من المال زادت مطامعهم فظنوا ان الدهر طوع امرهم فتهوروا
بإعمال فوق طاقتهم اتملاً بالربح ورجاء بالكاسب الباهظة او عمدوا الى الاسراف
والتفريط وصرقوا ما لم يفسد به مدخولهم واخذوا يجارون كبار المثرين ولو اقتنعوا بما
قسه الله لهم لتورفت تجارتهم وتحمست احوالهم واقنعوا بها لم يقيم به محصولهم فذلك
تراهم بعد قليل يرجعون التهمقري وتتأخر امورهم حتى يفضهم الفاقة بانياها . ومن
امثال العامة في ذلك قولهم : « على قدر بساطك مد رجليلك »

على ان الاقتصاد ليس هو التتير والتتير كثيراً ما يحرم صاحبه من الانتفاع بما
ربحته يده فلا يستمتع بمال هذا العالم رغبة في جمع مال اكثر يدعه لمن بعده ورباً تشدد
على ذريته في الاتناق وحرم عماله من رواتبهم حتى يصير عرضة للامانة ويهيج عليه بغض
القوم فيحاضون ذلك بما يسلبون من ماله بطرق السرقة والحياة

هذا وان الانسانية قد لا تسائل النبي على قلة اقتصاده للسأل كما طالب عنه
وجوب العامل او التاجر الصغير لان عدم اقتصاد التمول لا يقوده للفقر والاحتياج لا
بل ان اتقاة من اموره الخزونة في خير نفسه وقريبه واجب في عرف الانسانية اذ قد يتأني

منه تقع خاص وفائدة للمهنة الاجتماعية بخلاف العامل الصغير فانه بقلة اقتصاده قد يمكن ان يكون ضربة شديدة على كاهلها . ولذلك ان المدينة تبالغ في اجلال اهل الاقتصاد وخصوصاً من اليمين وتكظم علمهم المشكور لانه يدل على عقل راجح مآزر بالحكمة والتدبير . كيف لا وقد انشأت لهذا الغرض صندوقاً خاصاً دعتُه صندوق الاقتصاد (caisse d'épargne) عمت دوائره في اكثر العواصم والمدن في العالم المدن وتشتت فروعه الى البلدان والقرى لتسهيل الاقتصاد على العمال والايام والارامل والاولاد وكفاية طبقات القوم . وهي تقبل كيات طئيفة من ارباب الاقتصاد تنشطاً لرغائبهم حتى انها تحاسبهم بفوائدها وقد تعلمنا من طرق الاختبار والتآلف ان الدائمة وطول الاستمرار قد ذلل الصعاب وجعل العيدين يبراً والف من تواتر اجتماع الدقائق اكبر الاجسام . لذلك يجب علينا ان لا نستهيى بطرق الاقتصاد مها كانت قليلة . لان منافها عظيمة خصوصاً وانها سهلة بدون تكلف لان القليل الذي تنصده على التامى قد يكون لنا وخصوصاً لارباب العائلات في المستقبل مورداً يستعينون به وقت الضرورة ويرجعون اليه وقت الاحتياج . لا بل ترى فوائد سامية جليلة لهذا الصل المشكور كثيراً ما يورد بالنجاح التام على الاكثري من الشبان الذين قد تطرقوا في عالم التجارة واكتسبوا بحسن سلوكهم واجتهادهم رضى وارتياح الجمهور غالباً ما يكون لهم الاقتصاد كرس مال تمهيدى يبتون عليه براءة الحركة في اعمالهم ويتأتى لهم عن ذلك النجاح في المستقبل هذا ولا يحتاج الحال الى اثبات لان عدداً لا يحصى من ارباب المهنة الاجتماعية قد نبهوا في سلم الترقى وكان لهم الاقتصاد من اشد الاعوان واعظم الوسائط بلوغ قمة النجاح والله ولي التوفيق

التكفير

رواية روسية عرّجاً بنصرف الاب لويس شيخو البسوي

قبل ان يتعد ويطيس الحرب التي خاضت حرماتها دولتان كبيرتان في الشرق الاقصى وهما لا تزالان حتى اليوم في مواقف التخاصم كان احد الشبان من اسرة روسية