اما اديان اميركا الشمالية فترجع الى تاريخ هنود اميركا المجهول وتاريخ اديان سائر القطان فيها واذا اعتبرنا تاريخ اديانها منذ اكتشافها نيكون اربعمائة واربع عشرة سنة

تنوّعت المذاهب وتعدّدت المشارب في هذه البلاد ومع ذلك فليس للتعصب اثرٌ فيها . فالحرية مباحة فيها لكل دين من الاديان وان المهاجرين السوريين ليأتونها من بقعة عريقة في التعصب الى بقعة حديثة بالتساهل وقد حمل فريق منهم التعصب معهم الى هذه القارة واخذ هذا الفريق يتاجر بالاديان فكانت ثمرات التعصب وتلك التجارة اهراق الدماء وخسارة المال واهانة الاسم والسمعة

الولايات المتحدة — اوماها نبراسكا يوسف جرجس زخم

التجارة والشهرة

من مقالة في المجلة الباريزية

ظهر كتاب في نيويورك مؤخرًا اسمهُ «طريقة الاعلانات الجديدة» قال فيه مؤلفه انهُ انتشر الولع بالسياحة في المجتمع الحديث فلم تكتف كل امة ان تنعزل وراء تخومها عزلة تامة بل راحت تختص بعمل لا يشاركها فيه سواها . فاذا كانت المانيا تؤثر كبار رجالها المعروفين وتوسد اليهم الاعمال العلمية وفرنسا تعلم ابناءها الصنائع على اختلاف ضروبها فان اميركا تسوق ابناءها الى مضامير الاعمال وهي على ما يظهر موطن المشاريع الصناعية العظمى . وانا لنميل كل الميل ان نحكم على الأمم حكمنا على الافراد . نحكم عليهم حكمًا مسمطًا في شؤون ليست فيهم على حين كان الواجب علينا ان نقدرهم قدرهم ونضعهم في المنزلة التي يستحقونها . وقد يذهب بنا الاستقراء الناقص الى ان نستنبط ان جارنا محروم من الامر الفلاني . وما على الغريب عن امة يريد ان يصفها حق وصفها الا ان يضيف ما رآه الى ما لم يره . فان في الاشياء ابدًا ما يعجب به ويحب . ولا شك ان الحاجيات بأسرها والنزوع الى العلى قد اخذت حظها عند كل امة مثال ذلك انك تشهد التفنن بالصنائع في اميركا الا انك تراه على اتمه في مملكة اخرى وعلى وجه يخالفه كل المخالفة . فمن يطلب المصنوعات الفرنسية في اميركا يسخر منه كمن يطلب الى اللابوني (١) ان يلبس ثياب سكان

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

المناطق الحارة او المنازل على مقربة من خط الاستواء ان يعد الادوات لصيد الدب الابيض من جواره

يعيب فلاسفة الالمان على الاميركي عدم اشتغاله بعلوم ما وراء الطبيعة وعلى العكس يعيب علماء النفس الاميركان على اساتذة الالمان اكتفاءهم من العلوم بالنظر فيها دون العمل بها . ويعيب المتفنن من الفرنسيس على الاميركي كونه نفعياً على حين ترى الاميركي يهزأ اذا نظر الى ما في بلاد الفرنسيس من آثار التفنن والصناعة . قال الفيلسوف هربرت سبنسر : ان صاحب الفلسفة هو الذي يعرف الصلات التي يهتدي اليها عامة الناس .

وبعد فان اميركا توصف بانها مهد الاعمال المالية والحركة التجارية والصناعية . والاعلانات هي دليل على ما هنالك من نشاط في الاتجار والصنائع . ومتى اوردنا لك بعض الارقام يتبين لك ان القوم غريبون في اعمالهم . قال موسيو ديسبي : تنفق الولايات المتحدة في السنة خمسمائة مليون ريال اجور اعلاناتها - اي ان ما تنفقه يقرب مما تنفقه الدول الاوربية العظمى كروسيا والمانيا وفرنسا وانمسا واسبانيا على جيوشها . كانت الولايات المتحدة تنفق هذا المبلغ سنة ١٩٠٥ . وبحسب التقدير الذي قدره عالمان آخران ارتفعت النفقات من ستمائة مليون ريال الى الف مليون ريال

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

تتقاضى احدى صحف فلادلفيا وهي تطبع مليون نسخة ستة ريالات عن كل سطر من الاعلانات فتكون اجرة الصفحة الواحدة في اليوم ستة آلاف ريال واذا خصصت بمحل تجاري واحد تؤجر باربعة آلاف ريال . وهكذا الحال في جريدة النملة التي تصدر في اوغستا فان اجرة السطر فيها خمسة ريالات وهذه الجريدة تطبع مليونًا وربع مليون نسخة والمجلات تتقاضى في اميركا عن الاعلانات اجرة ارخص من اجرة الجرائد لانها اقل انتشارًا واعظم مجلة تطبع في العالم الجديد ٦٠٣٣٥٠ نسخة فتأخذ اجرة كل صفحة خمسمائة ريال وكثيرًا ما تكون نصف صفحاتها مشحونة بالاعلانات فقط وقد قدر ما تتقاضاه عشر مجلات كبرى في الولايات المتحدة فبلغ معدله السنوي ٤٫١٣٠٫٣٥٣ ريالا . وهكذا قل عن النفقات الطائلة التي ينفقها ارباب التجارة على تعليق اعلاناتهم في الحيطان والمواقف في الشوارع فان احدى شركات الحبوب استأجرت ثلاثين الف مكان لتعليق الاعلانات من حجم ثماني ورقات وعشرين الف مكان من حجم اربع وعشرين ورقة بمبلغ خمسة وعشرين الف فرنك في الشهر . وكانت اعظم قيمة دفعت على هذا الضرب من الاعلانات عشرة ريالات في السنة عن كل قدم مربع في احدى ساحات نيويورك العظمى

ويكون للتاجر من الرجل الماهر في التفنن بالاعلانات اعظم ذخر وانفع عامل فينقده راتبًا معهاً . ولذلك تدفع المخازن الكبرى التي تبيع بالمفرق في امهات مدن اميركا مثل نيويورك وشيكاغو وفيلادلفيا ١٢٥٠٠ ريال في السنة لمن ينشيء الاعلانات اليومية والرجل الذي يحسن صف البضائع في الزجاج يتقاضى اجرة مثل هذه مساهمة

قدر المقدرون ان متوسط ما ينفقه التاجر الاميركي على الاعلانات من اصل ارباحه خمسة في المائة ومنهم من ينفق اكثر ومنهم من ينفق اقل . ويقتضي ذلك من التفنن وحسن الذوق شيئًا كثيرًا . ولما كانت اميركا المثل السائر بغناها ترى الدراهم فيها تغدو وتروح من جيب الى جيب كأنها بانطلاقها دراهم ذاك الكريم المفتخر بقوله

لا يألف الدرهم المضروب صرتنا لكن يمر عليها وهو منطلق

فالمرء بادىء بدء لا يرى حاجة ماسة لا بتياع المصنوعات وبيعها الا طمعًا في الارباح الكثيرة ومباهاة بما لديه من عروض ومتاع وثروة حقيقية او غير حقيقية ثم تصبح هذه العادة بعد من ضروريات الحياة . قال باسكال في كتابه (الافكار) : اكثر من الصلاة تكن تقيًا . ويقول لسان حال التجارة : اجعل الزخرف والزينة ديدنك تغدو بطبعك مفننًا والذوق يحصل لصاحبه بسرعة .

قالوا ان التاريخ يعيد نفسه وهو قول صحيح فقد رأينا طبقة الاشراف في الغرب وهي

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

خذ مثالاً لذلك رغبة القوم في اميركا بالملاحة والظرف وتأثيرهما في عقولهم . فان المخازن العظيمة التي تبيع بالمفرق في المدن الكبرى كنيويورك مثلاً يكثر الطلب عليها ايام الاثنين اكثر من سائر ايام الاسبوع . ذلك لان الجرائد تصدر يوم الاحد طبعات خاصة من صحفها وتملؤها بالاعلانات وعلى العكس في يوم الجمعة فان الاشغال فيه تكون في فتور حتى يعده النجار من الايام التي لا حياة فيها ولا رواج لسلعهم . بيد انه لم يسعهم الا ان يتداركوا امره باعلانات جلبت الزبن على مخازنهم فعد ثاني الايام في منافعه التجارية وانك لترى كثيرات من ربات البيوت يغسلن غسيلهن و يقضين شؤونهن يوم الثلاثاء ليتمكنّ يوم الاثنين من الاختلاف الى المخازن والانتفاع بما جعلته للزبن في ذلك اليوم من الامتيازات .

ولو شئنا تعداد ما يأتيه الاميركان من ضروب الاحتيال في الاعلانات لضاق المجال فان القوم هناك يعتبرون الاعلانات من ادوات النجاح النافعة شهدت بذلك العادة والحس مثال ذلك ان القوم في الولايات المتحدة يصرفون كميات وافرة من الكعك بحيث يخشى ان ينسوا استعمال الخبز بعد . فكان من رغبة الناس في الكعك ان كثر الطلب عليه وهذا اقتضى انشاء معامل عظيمة لصنعه . وكان الكعك يباع بالمفرق منذ بضع سنين بان يوضع عند البدال في صناديق او براميل مفتحة ويجعل الواحد بجانب الآخر فيجيء الزبون يجس الكعك ويذوق قطعة منه ثم يشتري او ينصرف . فاذا اراد ان يشتري يتناول البائع الكعك باصابعه في العادة ليضعه في الميزان ويكون قد وُزن فيه من قبل سكر او بن او ملبس ثم يأخذه فيضعه في كيس من الورق . وانت خبير بان تناول الكعك على هذه الصفة فيه ما فيه من الاضرار بالصحة والقذارة التي تؤدي الى القرف وهي منافية للذوق قليلة السرعة والغناء . خل عنك بان الكعك اذا ظل على الدوام معرضاً للهواء يفقد طراوته وفخمه . على ان الناس لم يشتكوا من هذه الطريقة

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

جودة بياعاته بفوائد لم يكن يخطر للمتاع على بال اجتناؤها واخذ البائعه يتفننون بكمكهم حتى ادت الحال الى انه يباع الآن في رزمة وزنها محدد . فترزم اولا في ورقة غليظة صمغية مشمعة تنفذ اليها لرطوبة والهواء ثم يوضع هذا المغلف في علبة من المقوى على شكل لطيف وتلف تلك العلبة بورقة ايضاً وترسم عليها علامة المعمل واسمه . وبهذه الطريقة اصبح الكعك في اميركا آمناً من الجراثيم الضررة والغبار الملوث يحفظ بحاله طويلا ولا ترقد فيه القطط في الليل كما كان من قبل واخذ البائعة يبيعون منه كميات اوفر . وتبارى البائعة في هذا التفنن حتى لا يتخلف احد عن صاحبه ولا يقطع البائع المتفنن على البائع الخامل رزقه وما الداعي الى كل هذا الا الرغبة في الاعلان

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

ومن فوائد الاعلانات انها نفعت في بيع الثياب الحاضرة «الجاهزة» فكان بعض الاميركيين ومنهم الفقراء فقط يلبسون من قبل البسة حاضرة ويعمد بعضهم الى الخياطين لان مقادير اجسامهم تختلف بعضها عن بعض وقد لا يوافق الاكتساء بالقيسة المعتادة فقام احدهم وانشأ معملا لصنع الثياب الحاضرة من جميع انواع الطول والعرض والمقدام وتوصل بواسطة الاعلان عن محله بالجرائد والمجلات ان اقبل الناس عليه لان قيمة الثياب الحاضرة تقرق عن التفصيل نحو النصف فاذا وجد كل انسان القياس الذي يطابه يفضل اخذ «بدلة» حاضرة . ثم زال ما كان علق في اذهان القوم من ان الالبسة الجاهزة لا تلائم كل جسم وغدا معظم اهل اميركا يبتاعون الالبسة المهيأة وزال على الايام ذاك الوهم الذي غرسه الخياطون وغيرهم

وكان من رخص الثياب في اميركا ان غدا الاميركيون غاية في نظافتهم ولبسهم الجديد من الثياب . وحدث ان احد الاميركان نزل الى مدينة همبورغ في المانيا فقال لاحد رفاقه عجبت من اهل هذه المدينة كيف لا يوجد فيهم غني يلبس بزة جديدة . ذلك لانه رأى القوم يلبسون ثياباً لا تماثل في نظافتها وحسن نظامها ما يلبسه سكان المدن الاميركية وبهذا عرفت ان الاميركيين فاقوا الاوربيين في ولوعهم باتخاذ الجميل من كل شيء وان كان هذا الخلق حديثاً فيهم قديماً في الاوربيين . وعلى ذلك قس عن الاثاث

والرياش في المساكن فان الاميركان يستجدونها ويستجيدونها . وارتأى كثيرون من مراقبي سير الاعلانات ان ما كان منها منظوماً يفضل على المنثور لان العامة تطالبها برغبة وينتظرون فيها اذا كانت شعراً ولو عامياً اكثر من نظرهم في غيرها . ومن الناس من يقول ان الاعلانات كثيراً ما جلبت ضرراً لان القارىء يخدع بما فيها ويكون فيها مبالغة او خديعة فيبتاع السلعة او الشيء فيبخس او يغبن وانها كثيراً ما اتت بما لا تحمد مغبته .

ولكن القائلين بالاستكثار من الاعلانات يقولون ابداً : ان لكل سبب من اسباب العمل سلاحاً ذا حدين وذكاءنا ايضاً نصرفه في الشر كما نصرفه في الخير . فلا داعي اذاً لتعنيف المعلنين بحجة ما في اعلاناتهم من الخطاء . وليس من العقل ان ينبذ الدين والادب بحجة ان هناك ناساً من المنافقين الخادعين كما لا يجوز بحال ان يزهد في سهام المصارف (البنوك) لان في بعضها تدليساً وغشاً .

قيل لخياط في فيلادلفيا انك تغش الناس بما تنشره من اعلاناتك التي يخالف اكثرها حقيقة الواقع فقال : ان في هذه المدينة مليون نسمة فلو خدع بما اعلنه عشرة في المائة منهم وا كثرهم بله مغفلون وتيسر لي ان ألقي في شراك احتيالي عشرة في المئة منهم اي عشرة آلاف نسمة فأنا في سعة من العيش وبسطة من الغنى . وقاته ان من خدع مرة لا يرجع ثانية في الغالب . واحسن طريقة لدفع الغش عن القراء ان يجعل ارباب الصحف والمجلات اجوراً غالية على الاعلانات التي يلحق منها بالناس ضرر فاذا شكا احد قرائهم من غش ناله من انخداعه باعلان تعوض عليه ادارة الجريدة من مالها لانها هي التي كانت السبب في خديعته .

العامة وضعاف العقول يخدعون في العادة بكل ما حوت الاعلانات . والعامة اكثر الناس . ويليهم في الانخداع النساء ثم الاحمقة . على ان العامة يقل عددهم في اميركا لشيوع التعليم فيها فيقل لذلك المخدعون بالاعلانات الساقطة يوماً بعد آخر . قال مسيو بوانكره في كتابه (قيمة التعليم) وهو الكتاب الذي اشتهر بين الخاصة والعامة : لا يعرف كم نفع البشر الاعتقاد بعلم الفلك . فان قدر الفلاح لكبد وتيخو براهي (١) فذلك لانهما كانا يروجان على السذج من الملوك اخباراً من المغيبات يبنيانها على قرانات الكواكب . فلو لم يكن اولئك الامراء على جانب من التغفل يصدقون بما يلقى عليهم لكنا بقينا الى اليوم

(١) الاول فيلسوف الماني مات سنة ١٦٣٠ م ولقي الشدائد في نشر علمه وله قوانين في الفلك اخذ عنها نيوتن الفلكي الانكليزي فقال بالجاذبية العامة . والثاني فلكي سويدي اخترع مذهباً في الفلك يخالف مذهب بطليموس وكوبرنيك مات سنة ١٦٠١

نعتقد ان الطبيعة تابعة لهوى النفوس وظالمنا تتسكع في بيداء الجهالة . وهذا القول ينسحب مثله على منواله فيقال : لو لم يكن للاميركيين رغبة في اكتساب المال ولو لم يتنافسوا فيه ويتفاخروا في احرازه ولو لم يكونوا متهورين ربما كنا رأينا القوى السامية في الانسان تسقط في المزاحمة مع القوى العملية النافعة الصرفة في جنسنا الانساني وكنا نسير في الشؤون المادية على وجه سمج .

فالصنائع هي زخرف الحياة ولا يكون الزخرف الا مع الغنى ولا يحصل الغنى في هذه العصور الديمقراطية البعيدة عن العبودية الا بالتفاني في اصطياد الدرهم والدينار وقد ينتج من شر كبير خير كثير ومن الولوع بالمال في الاتجار الادب والفنون اه

نظام الاكل

معربة عن مبحث للدكتور فلوري في « المجلة » الفرنسوية

سوء الهضم اكثر الامراض انتشاراً ولا سيما في الطبقة المستنيرة من الناس ومسبباته كثيرة فليست اسبابه الاخلاقية هي الغم والملل فقط بل الاهتمام بالاشغال والاعمال .

واذا تيسر للمصاب به ان يسلي نفسه ويبدل محيطه الذي يعيش فيه وان يستحم في حمامات البحر والنهر وان يصرف زمناً في الخلاء يزول هذا المرض موقتاً ثم يعود الى حالته عند عودة صاحبه الى معاطاة اعماله

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

يقولون ان الطاهي اذا اجاد الطبخ يحمل الآكل على ان يتناول من الطعام فوق حد الكفاية وهذا غلط فان الناس لا يفكرون بان امثال هذا الطاهي ينتفع بغفلة المصاب بسوء الهضم ويستدعي سيلان اللعاب والعصارة . وينبغي ان يكون الطعام تام النضج على ان ذلك لا يكفي اذ الواجب على الآكل ان يتناوله كما ينبغي على الوجه الذي ينبغي . وانا معاشر الناس باسرنا نأكل اكلاً رديئاً اي ان طريقتنا في تعاطي الطعام ليست صحيحة فلا نرى حرجاً في الاسراع بتناول كمية كبيرة من الطعام على المائدة .