

الإلف كتاب

(١٥٣)

النجاح

تأليف

اللورد بيفربروك

مراجعة

دكتور عبد الحميد يونس

الأستاذ بكلية الآداب - جامعة القاهرة

ترجمة

أحمد عبد القادر المازني

المحرر بجريدة الهلال

الناشر

مركز كتب الشرق الأوسط

هذه ترجمة كتاب :

S U C C E S S

by

L O R D B E A V E R B R O O K

مقدمة

بفلام الركنتور عبد الحميد بونس

تشيع في هذه الأيام ضروب من المعرفة تتفاوت بين النظر والتطبيق، وتبحث كلها في موضوع لعله أوسع بالحياة الانسانية من أى موضوع آخر . وهذا الموضوع هو « النجاح » ، فما من امرئ إلا وقد تطلع إلى التبريز والتفوق في ميدان من الميادين ، ومن ثم احتفل كثيرون من علماء النفس والأخلاق والتربية بظاهرة النجاح في الحياة ، وحاول بعضهم أن يتقصى أسبابه من ملاحظة الناجحين ، واستخلاص ما يمكن أن يستخلص من مبادئ عامة ، وحاول بعضهم الآخر أن يتتبع العلل التي أدت وتؤدي إلى الفشل في هذا المجتمع أو ذاك ، ولكن العصامية التي ترقى بأصحابها من حضيض العيش إلى قمة الهرم الاجتماعي ، أعمق من أن يُبحث فيها من خارجها ، وخير لها وللتواقين إلى النجاح أن يعرفوها من أطوائها وشغافها ، وأن يدعوها تتحدث إليهم بنفسها عن تجاربها ..

وإذا كانت « التراجم الذاتية » هي خير ما تُقدّمه العصامية إلى الانسانية الطامحة في كل عصر وفي كل جيل ، فإن كتاب « النجاح » الذي صدر عن واحد من أعلام العصاميين ، وهو « اللورد بيفر بروك » يُعد الحديث المباشر عن ظاهرة العصامية ، وهو حديث لم يعتمد صاحبه

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

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

الموجهين لهذه المهنة المؤثرة في الرأي العام بوساطة جريدته « الدبلي إكسبرس » .

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

وسيرى الشباب في هذا الكتاب أن النجاح ، وهو غاية الطموح الإنساني ، لا يمكن أن يتعارض مع الفضائل والمثل العليا ، ذلك لأن النجاح لا معاصي الذي يدرك أن حياته لا يمكن أن تنفصل عن حيوات

الآخرين ، وأن العمل الخاص لا ينسلخ عن العمل العام ، إنما هو جماع الفضائل والمزايا ، والمعامرة فيه تبرأ من التخطف والتلصص والأنانية الصغيرة ، والعمل الدائم يُبعد أصحابه عن اجترار الحقد والحسد ، وينأى بجانبه عن الوقعة والدس ، ويفرر ويك يتحدث عن هذا كله وعن غيره من مسائل النجاح في غير سرف وفي غير قصور وفي غير وعظ ، وهو يستشهد بالتجارب ، ويتمثل بالأحداث ، مما جعل حديثه مُسلسلاً يجد طريقه إلى نفوس الشباب في كل جيل .

ولقد كان الأستاذ أحمد عبد القادر المازني موفقاً في اختيار الكتاب الذي لا تُبلى جذته ، وكان في نقله إلى العربية أكثر توفيقاً ، لأنه استطاع أن يحافظ على مقوماته . وأن ينقله بأمانة وصدق في أسلوب جزل ، وإني لأشكر له صنيعة لشباب مصر والعالم العربي الذي يحتاج إلى « روح العصامية » في الحياة ، وبخاصة في هذه الفترة التي نريد أن نستعيد فيها مكانتنا من التاريخ .

الكنور عبد الحميد بونس

كلمة الناشر

أستاذ عالمي في النجاح

إن ما يضمه هذا الكتاب بين دفتيه قد ظهر أولاً مقالات أسبوعية بقلم اللورد بيفربروك في جريدة « ساندى اكسپريس - Sunday Express » وقد أثارت اهتماماً بالغاً ، وكثر عدد الذين طلبوا نسخاً من مختلف هذه المقالات حتى أصبح لزاماً جمعها وطبعها في شكل كتاب .
وان من يشتري كتاب « النجاح » ويطالعه ويستوعب ما فيه من وصايا ، فإنه سيجد في هذا الكتاب الملهم دواء ناجماً أكيداً للإرادة ، وسيشد من أعصابه ويحفزه للعمل ، وسيبحث فيه روحاً حتى لا يسعه إلا أن يشرع في عزم في سلوك ذلك الطريق الذي يقضى ، مع التزام المثابرة ، قدماً وصعوداً الى الهدف المنشود - النجاح .

ولقد ألفت كتب كثيرة في هذا الموضوع ، ولكن هذا الكتاب يعد أعظم كتاب في 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 » الثورين في القرن الثامن عشر ، قد فعله لورد بيفربروك للذين 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 » الذي وضعه سميلز في الماضي « Self-Help, by Smiles » ولماذا يجب أن تزعم جريدة شهيرة أن الكتاب يحدد تاريخاً مميزاً وبسم عصر؟ ذلك لأن الكتب السابقة قد وضعها رجال كونوا نظريات عن النجاح ، أما هذا الكتاب فقد وضعه رجل عاليج النجاح ومارسه .

مفلس

حين يتحدث لورد بيفربروك بأسلوب الذي انتقل « من الكوخ الخشبي إلى البيت الأبيض » فإنه يجاهر بتجاربيته الخاصة في وفاء ، وأحياناً في مرارة . إنه لا يعالج الحياة في 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 في مدينة نيويورك برازويك بكندا ، وقد بدأ حياته العملية وهو في العشرين من عمره ، دون أن يملك شيئاً واحداً ، وما بلغ الثلاثين حتى أصبح من أصحاب الملايين ، وأصبح الشخصية البارزة في عالم المال بكندا . فأساس كتاب « النجاح »

هو التجارب التي جناها في خلال هذه الأعوام العشرة .
غير أن هذا في ذاته لم يكن لينتج كتاباً عظيماً عن السعي في الحياة ،
ففي أوروبا عشرات من الرجال سلكوا مثل مسلكه في الأعمال ،
وبلغوا الذروة في اضطلاعهم بها ، ولكنهم عاجزون تماماً عن
إزجاء النصيحة .

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

صانع رؤساء الوزارات

إن على الرجل الخبير حين يصف عملية ما أن يكون ذا فن في تصوير
المرئيات ، وأن يكون مقسطاً بعيداً عن المحاباة ، وكلاهما نتيجة للبعد عنها
واعترافها ، وقد بلغ اللورد بيفربروك ذلك بمقارنته كندا وتركه حياة
الأعمال حين بلغ الثلاثين ، ثم اندمج في سرعة جارفة في السياسة
الداخلية ، ومرة أخرى بلغ الذروة في هذا المجال بسرعة كما بلغها في 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 في مجالات أوسع وأفسح ، دون أن يعنى

عينه الخبر المنبعث في أعقاب معركة ، أو دون أن يصبح في حيرة من الشعب العظيم في عالم التجارة . « فالنجاح » هو نتيجة سريعة للمعرفة والانفصال .

لقد قضى لورد بيفربروك عشر سنوات في الأعمال التجارية ، وعشرا في عالم السياسة ، ولما بلغ الأربعين دخل في المضمار الثالث ، مضمار الصحافة ، ولما ابتاع من أسهم صحيفة « الديلي اكسبريس » النصيب الأوفى الذي يمكنه من الأشراف والسيطرة عليها ، كانت هذه الصحيفة أشبه بالسندريلا^(١) في عالم الصحافة ، وهي اليوم إحدى كبريات الصحف في لندن ، وأصبحت بموقفها المستقل وأنبائها السبابة المستفاعة من مصادرها ذات نفوذ لا يبارى في عالم السياسة .

ولصحيفة « الديلي اكسبريس » من الدخل اليومي من باب الاعلانات الصغيرة ما كان لها من إيراد عام ١٩١٣ من كل المساحة التي كانت مخصصة الاعلانات ، ومتوسط ما تبذره اليوم يبلغ نحو مليون نسخة^(٢) .

ستاني بول

(١) بطة خرافة شعبية أصبحت من أشهر قصص الأطفال ، وكانت في أول أمرها خادما مسخرة تاتي الإهمال والزراية ثم أصبحت زوجة الأمير . واستعملها 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 الخامس بها الآن (المراجع) .

التقدمة

في هذا الكتيب رحت أسائل نفسي « ما هو النجاح في شئون العالم — كيف يمكن ادراكه ، وكيف يمكن أن يستمتع به ؟ » وحاولت بكل إخلاص أن أجيب على السؤال إجابة مستخلصة من تجاربي ، وفي غضون ذلك كنت أشرد في كثير من سبل الاستقصاء والتحقيق ، ولكنها كانت جميعا تعود بي إلى التصور الرئيسي للنجاح كأنة نوع من المعابد يرضى عقل الرجل العملي العادى .

أما المجالات الأخرى الاشباع الذهني 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 النقد 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 الفقير الذى وقف نفسه أيام الصبا على السعى نحو النجاح العملى فى أمور الدنيا ، والجري وراء السعادة فى ثنايا هذا الضرب من النجاح ، أو بالحري إنى أكتب لعامة الناس ، وليس من

المنطق أن يستنتج من ذلك أنى أنجاهل وجود ضروب جد مختلفة من السعادة والنجاح ، سعادة ونجاح الشاعر والفنان والشهيد والجندي البطل والقديس ، أو أنى أعتبر حياة الروح شيئاً لا قيمة له . إن النقطة الوحيدة الصحيحة هي إنى لم أشرع فى تناول هذه الناحية فى هذا الكتاب إلا إلى الحد الذى تفرض فيه هذه الانجاهات 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 المزيمة 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 مهياً للمواهب فلا توجد وراثة فى المال أو التجارة أو الصناعة ، والتعاقب ورسوم الوفاة قد محت تلك التحفظات التى اتخذتها المصارف والتاجر القديمة العهد وسيلة تذب بها عن نفسها لجيلين أو ثلاثة أجيال نتائج عدم الكفاءة الوراثية . ومن المحتم أن تبرز الكفاءة للعيان من أى مصدر تنبع ، وأن الكفاح فى النواحي المالية

والتجارية لكفاح مرير ، والمعركة من الانساع بحيث لا تمنع كفاءة فردية من أن تلعب دوراً أكبر وأحسن .

فإذا كنت قد استطعت أن أثبت روح الشجاعة في شاب واحد ليضع قدمه على الدرج الذي يصعد به إلى النجاح ، وأن أحذره من قليل من الإخطار التي تحف بالطريق ، فإنني سأحس بالرضا التام من أن هذا الكتاب لم يوضع عبثاً .

بيفر بروك

obeikandi.com

القسم الأول

الفصل الأول

النجاح

النجاح ... إنه ذلك الطريق العظيم الذي نود جميعا أن نسلكه ، لأن الاصدقاء المنبعثة من معالمة لها رنين حلو في العقل . أنه يمنح المرء كل ما يتطلبه الانسان الطبيعي ويتمناه : فرصة ممارسة نشاطه إلى أقصى حد ، والشعور بالقوة ، والإحساس بأن الحياة مسودة وليست سيدة . والعلم بأن بعض الصناعات الكبرى قد دبت فيها الحياة يباعث 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 لا يحدث أثرا ما في قلب الرجل السياسي ، فان الجميع على غرار واحد يتعبدون في نفس المعبود ، بالغا ما بلغ ذم أحد أقسام المجتمع لمطامع قسم آخر ومستواه الخلقى ، وما من امرئ يود حقا أن يظل طوال حياته مخبرا صحفيا أو كاتباً أو ضابطاً صغيراً أو عضواً خاصاً أو خورى ، وداوننج ستريت صنو في الجاذبية لمرتبة الفيلد مارشال ويورك وكانتربرى يستويان في المنعة مع السيادة في لومبارد ستريت أو بيرلنجتون هاوس .

أما من ناحيتي فإني أتحدث عن ميدان النجاح الذي أعرفه ، عالم

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

إن كل المواهب التي منحت ساعة الميلاد يمكن أن تحققها لعنة واحدة .

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

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

وما هي الصفات التي تمارن على النجاح ؟ أنها ثلاث صفات : التمييز والكد والصحة ، وربما كان أعظمها هو التمييز . هذه هي العمدة التي تشد بناء النجاح ، غير أن المرء حين يستخدم كلمة التمييز فقد قال كل شيء .

إن التمييز هو الصفة العليا في شؤون العالم ، فكم في رجال ملكوا خططا رائعة ، ومع ذلك عجزوا عن تنفيذها المعجز كله ، ولكنهم تغفروا

فى غضون اشراقهم على غرة منهم ووقعوا على خراب ، ذلك لأن التمييز يحيط به عقد مؤلف من مئات الصفات ، كما هو الحال فى تنضيد صفار 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 تتقف من الدنيا، الدرس الذى أريد لها أن تلقنه للناس ، وبعد ذلك يستطيع المرء أن يصبح خيراً 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 جذباء إذا لم يقرن بالكد . ن الطاحونة يجب أن تمتد بالحنطة حتى تدور وتعمل ، والكد هو الذى يدفع 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 قيصراً فى أى مكان يجب أن يعرف كل شىء فى كل مكان) . إن كل شىء يكاد يقبل على المرء إذا ظل دائماً ذكياً أريباً .

ولم يخلق الناس في الواقع بلداء إلى حد ميثوس منه أو نشطاء نشاطاً خارقاً ، ولكنهم قد يسلكون هذا المسلك أوداك كما تمليه عليهم إراداتهم أو ظروفيهم ، غير أن الباب مفتوح لأى امرئ كى يعمل . إن تلاميذ هوجارث (Hogarth) سواء النشطاء منهم أو البلداء بشيرون إلى مبدأ خلقى ، ولكنهم لا يذكرون الحقيقة . إن المشكلة الحقيقية فيما يختص بالسكد والعمل هى توجيهه الوجهة الصحيحة ، وبذلك يكون خادماً للتمييز . والسر الحقيقى للسكد الموجه توجيهها صحيحاً هو التركيز ، وهناك وسائل عديدة مشهورة لتعلم ذلك الفن الذى يعد الوصيف القدير للنجاح . إن من المستطاع احراز السكد ولكن يجب ألا يبدد .

غير أن الصحة هى أساس التمييز والسكد على السواء ، وهى بالتالى أساس النجاح ، وبغير الصحة يتمذر كل شىء وبصعب ، فمن ذا الذى يستطيع أن يميز تمييزاً صحيحاً إذا كان غاضباً ساخطاً فى الصباح ؟ ومن ذا الذى يستطيع أن يكسب ويدأب على العمل إذا كان يعانى شعوراً دائماً بالإعياء واللامبالاة .

والمستقبل لأولئك الذين يمارسون الرياضة ولا يغالون فى ممارستها . فهذه الرياضة البدنية قد تكون عديمة الجدوى كعمل ، ولكنها كعلاج ودواء عظيمة القيمة ، وما من إنسان عادى يمكن أن يرجو

النجاح إذا لم يحرك أعضاء جسمه فى اعتدال ، والخطر الحقيق بالرجل الرياضى أن يعتقد أنه إذا أصاب هدفاً فقد فاز بالسبق فى ملعب الحياة . أن غايته تصبح غير صالحة للعمل ، بل أصالح للعب .

وهو يرى الوسائل والغايات من خلال مجهر مقلوب . ونحننا كتب القصص دائماً أن هواة رياضة التجديف فى جامعى كامبردج واكسفورد ينتهون إلى أن يصبحوا قضاة .

والحقيقة جد مختلفة ، فالرياضة إذا كانت مهنة لا تفضى إلا إلى القشل والامتلاء والاحلال . 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 مشهوراً ، 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 لا تنكافأ ولا تعادل مع الصداغ الذى يحل بالمرء فى الصباح التالى . اما النجاح العملى فهو وحده الذى يجعل السن المتوسطة الراحفة أسعد فترة فى عمل الانسان ، وما سعى إليه أيام الصبا سيؤتى ثمره بعد ذلك .

ومن الحق أن العقل ليس وحده هو السلطة ، وإن المال ليس وحده هو النفوذ ، ولكن العقل والمال إذا اجتماعا أصبحا قوة ، أما الشهرة ، وهي مأرب من مأرب الطموح ، فأنما هي مرادف آخر للمال أو القوة .

وما حدث إن كان هناك وقت أكثر ملائمة لتحويل الموهبة الى فرصة ، والفرصة الى نصر ، من الوقت الذي تهيئه بريطانيا العظمى لكل من الرجل أو المرأة ، الذي يحتلج في قلبه الطموح للنجاح في الحياة . إن أملاك الامبراطورية البريطانية قد قضت منذ أمد بعيد على الامتيازات التي يهبها المحتد والأصل الكريم : فمناك لا يقوم عائق يحول دون بلوغ الفقير ذروة الثروة والقوة ، إذا كان رجلا كفؤا المهمة .

تلك هي الصفات الثلاث التي 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 هي العمدة الثلاثة التي يمكن أن يشيد عليها برج النجاح .

الفصل الثاني

السعادة : اسرار ثلاثة

على كتب من هيكل النجاح القائم على العمدة الثلاثة ، الصحة والسكند والتميز ، يقوم هيكل آخر ، وخلف الستائر المسددة على أبوابه تختفي أسرار السعادة .

على أنه توجد بطبيعة الحال شكول جمة لتلك الهبة التي لا تقدر بشئ ، ويختلف تفسيرها باختلاف الأمزجة ، كذلك تخلق التجارب المتعددة كثيرا من التباين في هذه النعمة ، وقد يفشل إنسان في أعماله ولكنه مع ذلك يظل سعيدا ، لأن الحياة الروحية والباطنية هي شئ قائم بذاته ، بعيد عن النجاح العملي ، حتى الرجل الذي يقاسى من السقم المزمن ، مثل روبرت لويس ستيفنسون ^(١) ، يستطيع أن يكون سعيدا . غير أن علينا أن ندع جانبا هذه الشواذ ، ونتناول بالبحث الرجل العادى الطبيعى الذى يحيا بعمله ومن أجله ، والذي 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

Robert Louis Stevenson (١)

يكون مصدر عذاب له ، أو أن الأنانية المبالغ فيها قد تحيل حياته إلى
بؤس وشقاء ، أو أن الضمير المضطرب ربما تضافر مع أوزار الكبرياء
لتتأثر نفسها من عقليته ، فالرجل الذي ظفر بالنجاح وبالصحة معا توجد
قبائله ثلاث قواعد عظيمة « أن يسلك طريق العدل ، وأن يؤثر الرحمة
وأن يسير متواضعا » وهذه هي العمدة الثلاثة لمعبد السعادة .

ومن المحتمل أن يكون العدل ، وهي كلمة تعبر عن الأمانة في العمل
والسريرة ، أسهل الفضائل عند رجل الأعمال الناجح ، لأن تجاربه
تعلمه شيئا أشد عمقا من تقبل ذلك القول للمأثور الساذج (الأمانة هي خير
سياسة) وهو قول كثيرا ما يفسر بأنه من الخطأ أن يرتكب الإنسان
ما يؤدي به إلى السجن . ولكن العدل الحقيقي يجب أن يمتد إلى ما هو
أبعد من مجرد الخوف من القانون ، بل ومن الاقتناع بأنه لا جدوى
ولا ثمرة من الانغماس في عملية حادة في العمل ، بل يجب أن
يكون عادة عقلية . . . نية ثابتة راسخة أن يكون أمينا عادلا في
أمر المال والسياسة ؛ ونزعة فطرية إلى أن يكون عادلا يفسر كل
الصفات والاتفاقات بروحها كما يفسرها بألفاظها .

إن الرأي القائل أن أغلب الرجال الناجحين ليس لهم مبادئ هو
قول كثيرا ما يسلم بصحته ، وهذه العقيدة عند الرجل الأريب إنما هي مجرد
سخافة ، فالنجاح ليس هو الحك الوحيد ولا الأخير للأخلاق ، ولكنه

خير حاسب أولى سريع لها . أما النظرة المعارضة التي تذهب الى أن المرجح أن النجاح يدل على نقيصة أخلاقية فقد انبعثت من الحكم على الرجل بأراء منافسيه أو أعدائه أو جبرته ، على أن القضاة الحقيقيين الذين يحكمون على أخلاق الرجل هم زملاؤه ، فإذا اتنوا على فضائله فليس هناك خطأ كثير ، ومن جهة أخرى فان الرجل القاشل يمكن أن يكون على ثقة دائما أنه حظى عند أولئك الذين كسروا شوكرته وقضوا عليه ، فهم يقدمون اليه شهادة بدلا من صك مصرفي . وربما كان من الفضول التفكير في متابعة التساؤل عما إذا كان العدل ، كغيره من الفضائل الأخرى ، هو ضرب من المنفعة الذاتية ، والجواب على ذلك التساؤل بالإيجاب والإثبات يقضى بالمثل على عقائد العظة الدينية وعلى النصيح بأن تعامل الناس بمثل ما يجب أن يعاملوك به ، ولكن مما لا شك فيه أن المرء لا يمكن أن يكون سعيدا إذا ظل يعاني ارتيابا دائما في عدالته .

والصفة الثانية وهي الرحمة قد اعتبرت شيئا مباينا أو معارضا للعدل ، ولكن الواقع غير ذلك ، فالرحمة شبيهة بحق القاضى فى تسكين القانون حتى يلائم الحالات الفردية ، وهي سجية يجب أن تكون بينها وبين العدل لحة وأصرة والا انحدرت الى مجرد ضعف وحقاقة . ان المرء يريد أن يكون واثقا من اتجاهه الخاص الصادق قبل أن يجرؤ على النزوع الى الرحمة ، على أنه من المحتمل أن صفة الرحمة ليست شائعة فى قلوب الناس

حتى تحتاج إلى مثل هذه الحيلة . أنها صفة لا بد من العمل على اكتسابها ، غير أن الرجل الناجح في أعماله يجب أن يكون آخر من يشكو من تعذرا اكتساب هذه الصفة ، ولا بد أنه في أيامه الأولى أحس كثيرا بوطأة السلطة على نفسه ، حتى أصبح لا يعطف على مشاعر من هم في الخضيض . وأنه ليعلم أنه في بعض أيام عمله قد يكون كذلك في 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 في جانب شايلوك ^(١) ، ولكنه لم يكن عادلا ولا رحيمًا . ويذكر المرء بتلك القضية صورة بعض اليهود والوثنيين على السواء كما يشاهدون وهم يلعبون الروليت في مونت كارلو ، فإن خسائرهم ، وهي محتومة على كل من يقامر فترة طويلة ، تبدو وقد أكربتهم . ولو أن م . بلانك ^(٢) فرض العشور لما بدلا من مال لقام بعمل رحيم حقا ، فإن بعض اللاعبين من التسكوين والمزاج بحيث يكون افتقاده رطلا من اللحم أول كثيرا من افتقاده جنيتها واحدا .

فما هو إذن جوهر صفة الرحمة ؟ إنها شيء أبعد من مجرد الرغبة في

(١) شايلوك : هو اليهودى في مسرحية ناجر البندقية لشكسبير .

M. Blanc (٢)

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

أما صفة التواضع فهى أعز منلا بكثير ، فتم شىء عميق فى طبيعة
رجل الأعمال الناجح يتناقض ويتمارض فيما يبدو مع هذه الصفة ، لأن
عمله مفعول على روح النضال والشجاعة والظفر . وظاهر أن هذا الضرب
من الجهد يدعو إلى إيجاد نوع من المعجزة . ولست أدعى إلى شخصيا
رجل متواضع ، وكل ما أعترف به هو عرفانى بأننى كلما استطعت أن
أكون متواضعا فإننى أحس بسعادة أكبر . وحقيقة أن كثيرا من الحالات
قد دلت على أن النجاح والتواضع مؤلفان ، وشم 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 وإن كانت
شائعة كثيرا فى الرجال ذوى المطامع الكبيرة والكفاءة العظيمة ،
لا تنفك عينا 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 شأنًا ، ومن يسعون إلى تثبيت
أقدامهم فى أعمالهم ، فالمعجزة الثابتة التى تأبى أن تعترف بفضل المواهب

الناشئة أو تتيح لها الفرصة هي عجرفة لا تغتفر . والمرء الذى يدعى لما هو
فى الواقع نوع من أنواع الغيرة لا يمكن أن يرجو لنفسه السعادة ، لأن
الغيرة ، أكثر من الانفعالات النفسية الأخرى ، هى التى تفرى أديم القلب .
والعقبة السكّاء التى تحول دون الوصلة بين النجاح والتواضع هى
تعذر التمييز بين العقل المتواضع والعقل الجبان . فمضى يستحيل التواضع
إلى جبن أدبى ، والشجاعة إلى عجرفة ؟ لقد حلت هذه المعضلة لبعض
رجال التاريخ ، فستونول جاكسون^(١) نمط من رجال منقطعى النظر
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 سيبنى 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 .

Stonewall Jackson (١)

الفصل الثالث

الشجاعة

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

الشجاعة : انها تبدو صفة سهلة البلوغ ، تأتي معها بأحلام الظفر بوسام « الشرف » وتنعم على كل رجل جدير بذلك الاسم بالقوة التي تحتمل الخطر البدني وتطبيقه ، ولكن الشجاعة في الأعمال أكثر تعقداً ، لأنها تتضمن ورطة أو معضلة منطقية ، لا يمكن الهرب منها إلا في ميدان المزاولة والمعالجة .

ان الرجل الذي لا يملك غير الشجاعة من السهل أن يدع هذه الصفة تتحول الى مجرد عجرفة ، والناد الفظ هو عائق دون النجاح في الأعمال كالضعف الأدبي سواء بسواء . ومع ذلك فإن الرجل الذي ليست لديه الشجاعة الأدبية ، قد تصبح كفاءته الباهرة عديمة الجدوى تماماً ، فثم حماقة المقاومة والمناجزة ، وهناك حماقة الرقة والملاطفة ، وهناك الانحياز نحو الاتفاق الدائم والرغبة في قتال عقيم ، وحتى يستطيع عقل الشاب أن يروض نفسه بين طرفي النقيض ، وأن يتخذ لنفسه أسلوباً

ليس مستقلا كل الاستقلال عن كل من الأنجيهين ، فإنه لن يستطيع أن يأمل في الظفر با لنجاح العظيم .

والشروع التي تأتي في ركاب العناد المحض واضحة كل الوضوح .
ان الناس يستمسون بعمل من الأعمال استمساكا مطلقاً بدافع رغبة سخيفة هي أن الخسارة قد تتحول الى كسب ، وهم يظنون متعلقين بالأمل في حلول يوم أحسن ينبتهم ذكاؤهم انه لن ينبثق فجره البتة . والغباوة كلمة أحسن من العناد لاطلاقها على مثل هذا الاتجاه العقلي ، وهي كذلك أحسن بكثير من كلمة الشجاعة . واذا حملتنا الحكمة والتمييز على الانصراف عن المعركة الحالية والبدء ثانية في سلوك طريق جديد ، فإنه الجبن العقلي ، وليست الشجاعة الأدبية ، هو الذي يحتم علينا الثبات والمحافظة . هذا العناد هو نقيض الدرع الذي تعد الشجاعة شعاراً المتألق لأن الشجاعة في جوهرها الحقيقي لا يمكن أن تفترق عن التمييز .

غير أنه من السهل على الخلق أن يعدوا الى الطرف الآخر . فهناك نمط مشهور من رجل الأعمال اليهودي الذي لن ينجح البتة ، ذلك لأنه دائماً على تمام الأهبة للاتفاق قبل بلوغ هدف الصفقة . فمثل هذا العقل يجد أن الاستيثاق من الحصول على نصف رغبة خير دائماً من رجحان الحصول على رغبة كامل . وما ذكرنا هذا النوع إلا لتوضيح هذا التناقض الوهمي . والأعمال العظيمة تحتاج قبل كل شيء لنجاح تديرها

وإدارتها إلى نمط العقل الشديد الحساسية لتيار الحوادث ، وإلى طبائع الأصدقاء والخصوم وتغير وجهات نظرهم ، وإلى العناية بمتجنب تلك الصلابة في وجهة النظر التي هي سمة الرجل الفطري وسمة البغال ! إن عقل النجاح يجب أن يكون واعياً ومرناً ، وعليه أن يعلم بقوة حفظه لسكفائه ما إذا كان يحذف ضد التيار أم معه .

ولكنه ظاهر كل الظهور أن هذه الصفة في رجل الأعمال ، وهي مماثلة للمزاج الفني ، قد يسهل جداً تدهورها إلى مجرد مرونة وطواعية ، ومن ثم تصبح قاعدة الحياة . . . لا تناضل البتة ، وعليك دائماً أن تتفاوض من أجل مقاي الأرباح وفضلاتها . وفي كل مرحلة من مراحل العمل ستومي زهرات الربيع وهي أعظم ازدهارا إلى نيران الزينة المشتعلة ، وسيبدو طريق المنافسة الوعر أكثر تحجراً ومشقة وجهامة ، وفي 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 شبابه حين كنت أكون « شركة الأسمت السكندرية » كان أحد المشروعات المعروض شراؤه على الشركة مقدراً بسعر مرتفع ارتفاعاً فاحشاً . والواقع أنه كان ظاهراً انه لا يمكن تسديد ديونه إلا ببيعه بمثل هذا السعر المقوم تقوياً يزيد على حده . وكان رئيس هذا المشروع المغالى في تسعيره متصلاً بأقوى

طائفة من المالىين الذين عرفتهم كندا ، والذين كانت ابتسامتهم لشاب تعنى
الغنى والثراء ، وتجههم معناه الخراب لمن هم أقل مركزاً ومكانة . وكانت
الحسارة من ضم هذا المشروع الذى لا يعود بربح ، والمقدر بسعر بحف
لا يهتمنى شخصياً فى كثير ، ولكنه كان كفيلاً أن يهبط كاهل الصناعة
المنديجة الجديدة والمساهمين فيها بدين بدلا من وجود مال باق ، وكان
الأسهل بلاريب أن أكون اينما 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 لتسكين
رأى عام ، وهى أجهزة كانت فى متناول يد القوى المعارضة ، لمحاربتى
فى شكل ذم قبيح ، ولم نشر الحملة الى رفضى شراء مصنع ما للشركة
بشمن 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 ليديننى على أنى كونت شركة احتسكار .

وأنا اليوم متأهب أن اعترف انى أحسست بإساءة مرة ممضة ، وأنى
أصبت بأذى بالغ مما كان فى تلك الحملات من ظلم واعتساف ، ولكنى
نست نادما على شىء . لم ؟ لأن تلك التهديدات 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 قت بدور الإذعان ، غير أن ذلك التمييز الفطرى المستقر فى تجاوزيف العقل كان ينبئنى أن كل طائفتى على العمل فى الأعمال التجارية كانت كفيلة أن تصاب بالانهيار الأدبى نتيجة لإذعانى لذلك التهديد ، وكان لابد أن يصبح الإذعان عادة أكثر من أن يسكون مسألة تمييز وإرادة ، لأن الثبات والعزم لا يكندان إلا بالمران .

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

غير أنه قد يصيح منسائلا « وكيف تعاوننى ؟ انك تقول أن الشجاعة قد تسكون عنادا 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 يسكن للعزم أن يندمج مع التكيف للظروف ؟ ليس ثم من جواب إلا أن كلتا الصفتين يجب أن تحملا على المرور متحدتين معافى الذهن . ان على المرء أن يتجاوب مع العالم ، ومع ذلك عليه أن يسكون صادق الادراك لشخصيته . إن الظرف الخاص لأزمة قاسية هو وحده المحك البات للتمييز . ان مثل هذه الحالة سببت 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 ، أنها كلمة لا نستعمل في الأعمال التجارية الكبرى .

وكثيراً ما يتجه تفكير الذهن نحو إبرام الاتفاق حين يكون في طبيعة الفرد الاتجاه صوب النضال ، ومثل هذا التعارض في الاتجاه يفضي في الأغلب الى النتيجة الحكيمة السديدة ، فإن مزج الحزم بدقة استقصاء الأخطار سيسفر عن القرار الحقيقي الذي يعرف باسم الشجاعة ، وسيوزن التمييز العقلي بالجانب الأدبي ، وكل رجل استطاع الوصول الى التوازن المحكم بين هذين الجانبين المتوازيين من عقله ، حقيق بأن يصل بضربة واحدة الى كل ما يحتاج اليه ليصبح بارزاً رفيع الشأن في كل سبل الحياة . ان المرء يعنى بالسكالم ويرنو اليه ، واسكنه لا يستطيع أن يبلغه ، على انه مع ذلك لا يدخل في هذا النضال الجمع بين الاحساس بالتناسب والاقدام كي تتولد الشجاعة الحقيقية ، والشجاعة هي النجاح .

الفصل الرابع الاعتدال

فالشجاعة في أحد معانيها اذن هي شكل من الاعتدال — يعمل على الموازنة بين صفتي التهور والخوف ، والسكنى — أعالج موضوع الاعتدال بمعنى أوسع كضرب من صفة رابعة متممة للتمييز والسكد والصحة باعتبارها أدوات النجاح وعوامله . ان الناجحين في هذه الأيام العصبية هم أولئك الذين يكبحون جماح أنفسهم كبها شديداً .

على أن الذين تعلموا في الماضي قد يشيرون الى بعض من شد عن القاعدة ، بيد أن تشارلز جيمس فوكس^(١) أو بولنجبروك^(٢) لم يكونا يتنافسان إلا مع نظراء لهم في فن الفساد المستملح ، فكانت سجاياهما كسجايا منافسيهما ، فلم يسكونا من رجال النضال الذين يحافظون على صحتهم وعافيتهم ويصبحون مرهفي الذهن ، وانه من المستحيل أن يتصور المرء اليوم أحد زعماء المعارضة يستطيع بعد قضاء ليلة في المقامرة أن يغادر داره دون تناول طعام الفطور أو الاستحمام ، ليتمكن من إعداد حملة

Charles James Fox. (١)

Bolingbroke (٢)

على الحكومة . لقد انقضت أيام الاستهتار الفاضحة وأصبح رجال السياسة لا يعتزلون أعمالهم حين يبلغون الأربعين لمعالجة داء النقرس . إن الخصوم الذين يلتقي بهم النابغة الغافل المهمل هذه الأيام سيكونون أصلب عودا . إن رجال العمل المصريين يعلمون حق العلم أن التضحية بالصحة إنما هي تضحية بأعوام من أعمارهم ، وأن كل عام له قدره وقيمته . إنهم يصونون بليتهم باعتبارها حصنهم الأخير ضد هجمات الأعداء ، وأكبر الظن أن الرجل بغير حسن هضم يصبح رجلا بغير قلب . فالشجاعة في عالمي 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 شيء فاني أهيب بالشاب الطموح بضرورة الاعتدال في احتساء الخمر^(١) ، وإني لأعد نفسي آخر رجل في الدنيا يؤيد تنظيم العادات الاجتماعية للناس بالقانون ، وعلى كل امرئ أن يكون هو الذي يكبح جماح نفسه بنفسه ، وأن يسن بنفسه القانون . والأمر الذي لا جدال فيه أنه ما من رجل يستطيع أن يدرك النجاح إن لم يكن حازما مع نفسه ، شديدا عليها في هذه المسألة ، ومن الأمور السيئة لرجل أعمال طموح أن يكون ممن يتعهدون بالامتناع عن شرب الخمر .

(١) كتب هذا لاجتماع غربي كثيراً ما طمع مصاحوه إلى تحريمها . (المراجع)

ولنضرب مثلاً بموضوع رئيس الوزراء^(١). ما من رجل أشد منه
عناية بنفسه . أنه يرشف كأساً واحدة من شراب البرجاندى وقت العشاء ،
لسبب واضح هو أنه يستمتع بهذه الكأس ، لأنها قد تنعش نشاطه ،
وقد اقلع عن عادة التدخين ، ولا ريب أن بولنجهروك الذى يعد أستاذاً
فى المناورات السياسية لم يجد إلا فرصاً ضعيفة لمناوئته ، ذلك لأن بولنجهروك
قد فقد قوة أعصابه فى الكارثة الأخيرة ، فى حين أن رئيس الوزراء كان
يطمئن دائماً إلى تماسكه كل حصافته وشجاعته فى كل وقت . إن مستر
لويد جورج يعد رجلاً امتطى عواصف السياسة بأعصاب قوية تسوقه إلى
الأمم ، 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 اغفائه لمشر دقائق ، وامتدت ساقاه على مقعد ، والصحف التى
انصرف عنها متساقطة حوله كخطام معركة حربية . ومن الرغبة فى الخير
أن نفترض أن الكرى طاف بمعاقد أجفانه قبل أن يطالع صحفه . بل أنه
ليلاعب الجولف وقتاً معقولاً ، وكثيراً ما نبئنا أنه فى حاجة إلى عطلة طويلة
الأمم ، ولكنه فى شبابه كان يجد فى نفسه معيناً لا ينضب من القوة
ادخره إلى حين عض على ناجذيه وبلغ مبلغ الرجال . وهذه الوسيلة وجد
(١) هو لويد جورج رئيس الوزارة البريطانية فى الحرب العالمية الأولى (المراجع).

سر أمبراطور يته التوقفة ، ومن أجل ذلك السبب كان الرجل الذى يتولى القيادة لا يمكن أن تملكه كثرة أعماله عن مقابلة زائر يحمل معه عملاً حيوياً ملحاً .

وكان زعيم حزب المحافظين السابق ، المستر بونارلو^(١) ، على الرغم من بعد التباين بينه وبين رئيس الوزراء فى كثير من أوجه المزاج ، يجد كذلك أن أساس التمييز فى الرياضة والحيلة ، فهو كلاعب رياضى كان ضعيفاً ، ولكنه كان يعوض ما ينقصه من المهارة فى التنس بما يبديه من الحاسة . كانت عاداته أقرب ما تكون إلى التقشف والنسك فى عنفها وشدها ، فلم يمكنه بحسبى خيراً ، 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 بطعام متعدد الألوان . وكان تدخين الغليون ، وهى الحالة الوحيدة التى يسترخى فيها دون أن يغفل البتة ، يجتذبه فيما يبدو بمجازية 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 حوَّس بالمسائل الخطيرة وغرق لأذنيه فى الجهود

Bonar Law (١)

المرهقة التي كانت كفيلة أن تضنى أى رجل آخر . ولم تكن هذه الوزارة الائتلافية ولا الوزارة الائتلافية التي تلتهما محبوتين من قسم عظيم من أتباعه المحافظين . وقد حمل على عاتقه إلى جانب إتخاذ القرارات الخاصة بالحرب ، الضرورة الملحة المستعجلة لكي يبقى مؤيدوه مناصرين للإدارة . وفي عام ١٩١٦ كان عليه أن يعقد نيته على القرار الحيوى الذى عزل مستر اسكويث^(١) لمصلحة المستر لويد جورج ، وكان عليه خلال وزارة الأخير أن يعانى برحا ونصبا من محاولاته الدائمة أن يكيف نفسه ، تبعاً لشعوره بالولاء الشخصى ، للطرائق التي لم تكن ملائمة لطبيعته . وعلى الرغم من كل هذا الاجتهاد فإنه أبى أن يلتمس لنفسه الراحة ، وما من شيء غير اعتداله الصارم فى حياته ممكنه من أن تظل دقة تميزه الهادى 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 اعتدالاً سواء فى العمل أو اللعب ، ومن أنجح الخطب التي ألقاها فى مجلس العموم كانت نمرة ليوم قضاء فى رياضة عنيفة أعقبها ليلة أعداد الخطاب وقد لفت فوطة منداة حول رأسه ، ومع ذلك فقد بدا مرهف

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

ثائر في الرفاهية والمتعة ، قاس لا يرحم في العمل

رهيب في قوته التي تتجدد من تربة لا تكل

وما من رجل من هذه الأيام أضنى نفسه أكثر منه في حقول الصيد، أو أنهك قواه في الألعاب الرياضية ، ومع وجود كل هذا الميل إلى بلوغ الأوج في العمل أو اللعب ، فإنه رجل ذو عزيمة صادقة وضبط نفس قوى متين . وعلى الرغم من أنه كان العدو الخيف 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 التي تبشر بدوام ارتقائه سلم القوة والسلطان .

وربما كان مستر « ما كينا »^(١) أبهر مثل لما يستطيع العزم أن يفعله في سبيل الصحة والعلاج ، كان نجاحه الرياضي في التجديف النتيجة البسيطة والمباشرة لبذل الجهد وإفراغ ما في الوسم ... في صورة دمية

Mr. McKenna (١)

Mr. Lloyd George. (٢)

للتجديف راج يتدرب عليها في مسكنه ، وكان العمل العظيم مثال العمل الذي لم يكن في الحياة العصرية ما يوازيه أو يطابقه في نجاحه المزدوج ، وكان هناك وزراء للمالية وكثير من عظماء الرجال في لندن ، غير أنه لم يسمع من قبل أن رجلا استطاع بعد أن شق طريقه إلى الصف الأول في المسائل السياسية ، أن ينتقل بنشاطه إلى لندن ، وأن يصيح في غضون أربع سنوات قصار أبرز شخصياتها . وكان من نكد الدنيا على مستر « ما كنا » أن يتدمج في الحياة العامة وبه عيب التهمة ، فاعتزم أن يشفي نفسه بمطالعة بيرك^(١) بصوت مرتفع على مسمع من أفراد أسرته ، وبذلك أبرأ نفسه من هذا العيب ، ثم أخبره زملاؤه السياسيون أنه يتحدث في 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 - وهي ساعة سباق عادية وليست واحدة من الأنواع التي يذكرها هـ . ج . ويلز^(٢) والواقع أنه إذا أمكن أن يقال أن رجلا « صنع نفسه » فهو مستر « ما كنا » . لقد عبر الهوة الواقعة بين السياسة والمدنية ، ووصل إلى المثال الأخير لرجل الأعمال الفتح .

أما مستر . « جوردون سلفريدج »^(٣) فهو مثال للحياة البسيطة

Burke. (١)

H. G. Wells (٢)

M. Gordon Selfridge. (٣)

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

إن تعقد الحياة العصرية هي التي ترغم المرء على الاعتدال ، فقد كان العالم سيبياً في تضخم عدد السكان وفي انشاء صناعات هائلة ، وقدم

الوسائل التي تستطيع بواسطتها العقول الفردية أن تديرها . لقد منح الاختراع كل هذه الهبات ، وأرغم الإنسان على استخدامها ، فالمرء عبداً لآلة كما هو سيدها سواء بسواء حين يستدير الى التليفون أو الى التلغراف ، فهو في غضون هذه الضجة المفزعة التي تسود العالم المعصرى لا يستطيع أن يحافظ على تمييزه سليماً . وعلى أعصابه قوينة ، وعلى عقله مصوناً ، إلا بعملية التنظيم الذاتي الذي يمكن أن يعرف على حد سواء بالردع والسكبح أو بمعنى آخر بالاعتدال . هذا هو الثمن الذي يجب أن يدفعه المرء للهبات التي منحتها الآلهة .



القسم الثاني

obeikandi.com

الفصل الخامس

المال

هذه هي الصفات التي تعمل للنجاح ، ولكن يأتي بعدها مباشرة السؤال « النجاح في أية دائرة ؟ ما هو الهدف الذي يرمى اليه الشاب ؟ » وسأتناول أحدهما بادية الأمر ، لأنه الأمر الذي يجتذب أنظار الغالبية الساحقة من بنى الإنسان ، وهو المال . لقد قيل أنه لا بد من اعتبارى رسولا المادية الخالصة ، على أن الأمر غير ذلك ، فاني أعترف تماما بوجود مطامع أخرى في سبل الفن والدين والأدب ، ولكنى منذ البداية قصرت مجال نصحي على أولئك الذين ينشدون الظفر في الأمور العملية . اننى أتحدث الى الشبان الذين يسعون الى النجاح فى الأعمال ، وإلى بناء أمة جديدة ، فالنقد على أساس آخر غير فهم غرضى وادراكه انما هو سهم طائش .

المال ... ان لهذه الكلمة رتيبا سحرىا ، وهى تلوح أمام الخيال ببعض أنواع الفراديس القاتنة الخلابة التى ما يسكاد المرء ببتغى فيها أمراً حتى يحجب اليه ... أى أن مصباح علام الدين قد أنى به الى أرض الحقيقة .

ومع ذلك فإن المال في عالم الحقيقة لا يحمل معه الا صفتين لها قيمتهما ، هما الخلق الذي يبدعه في غضون التكوين ، وافصاح الشخصية الفردية عن ذاتها في استخدامها حين تتكون هذه الشخصية الفردية . ان فن الاثراء يشمل كل هذه الصفات — العزم والتركيز والاقتصاد وضبط النفس — وهي التي تعمل الوصول الى النجاح والسعادة . ان قوة استخدام المال تخلق الرجل الذي يصبح قائد روحه وحاكمها في 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 في غضون اكتساب المال ، والقوة في 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 يخاف 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 السكبد ، ويبتسمرون الشباب الوضيء ، ويسلمونه إلى موت مبكر . ان ضريبة الميراث يجب أن لا تنطوى على المخاوف والأهوال للمليونير .

وعلى ذلك فإن قيمة المال أولاً في السكد والسكدح من أجله ثم في استخدامه . والطموح في ذاته أمر جميل ، ولكن كيف يمكن تحقيقه ؟

سأبسط بعض قواعد محددة لإرشاد الشار الذي عقد العزم ، وقد بدأ بالشئ اليسير ، أن يثابر حتى يصل إلى جلائل الأمور .

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

حين كنت صبيّاً كنت أعرف القيمة لتبادل كل قطعة في الرخام في قريتي ، وقد أصبحت ممارسة التقدير عادة مستسرة حتى أصبحت ، طوال اشتغالي بالأعمال ، وعندى إدراك حسي بدهي للقيمة الحقيقية وليست القيمة السطحية لأية مادة .

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

٢ — ولكن مع افتراض ان شابا قد أحرز حاسة تقدير الأشياء ، ولكنه مع ذلك قد يهدم نفسه قبل أن يحني ثمار موهبته إذا لم يزاول الاقتصاد ، وإنى أعنى بالاقتصاد إدارة أعماله إدارة اقتصادية . الفحص حساب أرباحك وخسائرک قبل أن تندفع لقهر عالم المال ، وبعد ذلك تقدم إلى النعم والظفر إذا برر الحساب المشروع . وكم من رجل قضى وقته في وضع « أسلاك أنبوبية » لأرباح المستقبل التي 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 للمرء الذي تعلم كيف يدير صناعة واحدة حتى تربح يكون قد تغلب على العقبات التي تعترض طريق النجاح في عالم المشاريع الأرحب والأوسم .

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

على نطاق أوسع ومجال أوسع . 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 جنية الأولى هى ذات القيمة ، فهناك الكفاح الحقيقى ، واختبار الخلق ، وضمان النجاح . لقد منحنا الشباب والقوة لاستخدامهما فى ذلك الكفاح الأول ، ولا بد 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 فإنه 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 لبرناردشو ^(١) « ان قهر البلاد والانتصار عليها أشبه بطل مفرش المائدة . انه بمجرد عمل الطية الأولى قد أصبح الباقي سهلا ميسورا . انتصر على واحد تنصرف 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 في تحقيق عمل عظيم وفي الوصول إلى السعادة ، وقد يعجز عن إدراك أن صفات الطموح هي ليست بالضبط صفات الرجل الذى وصل إلى غايته . إن حاسة المسؤولية العامة يجب أن تحمل محل الروح المغامرة الخاصة .

إن رسوخ المسكنة والسطوة يصبح شعار كبار المالىين ، وعلى ذلك فإن المالى الكبير لن يتفقد أن أوقات الكساد لا تكون حتما مدمرة . حقيقة أنه في مثل سنوات الكساد لا تجنى أرباح وفيرة ، ولكن الأعوام العجاف لن تستمر إلى الأبد . إن الصناعة في خلال الضمور تسير في عملية هي أشبه بالرجل البدين الذى يعالج بدائته العظيمة عن طريق الحمام التركى ، فيستبعد كل ضروب الإسراف ، وتنبعث الاختراعات الجديدة ، ويزداد النشاط استجابة لنداء الضرورة ، فإذا عادت سنوات الرواج تجدد الصناعة ، كالرياضى الذى درب تدريباً عظيماً ، متأهبة لتدفق البضاعة ودفع الأجور . إن الوسائل الاقتصادية تربي وتنمى بالكساد .

ولكن بعد أن يقال كل شيء ويعمل ، فإن المرتاب قد لا ينفك بسألنا: هل القدرة على جمع المال شيء يجب أن يرغب فيه ويكدمن أجله ؟ شيء جدير بأن يصبح من خلق الإنسان ، ودليل على الكفاءة في العقل ؟

والجواب « نعم »

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

وفجأ يلى العداد 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 أروع منافسة بين العقول . أما المسائل السياسية فهى للأقلية ، لأنها لعبة رياضية ، أو ميل ، أو وراثة . ولو أننا استقطعنا حساب العبقرى الذى قد يتأق نجمه مرة أو مرتين كل قرن ، فإن مقدار الكفاءة التى تمكن رجلا من أن يصبح شخصية جليلة فى مجلس الوزراء إنما هو مقدار ضئيل إلى حد كبير إذا قوبل بما هو مطلوب فى عالم الصناعة والمال . إن رجل السياسة لن يصدق هذا البتة ولكن الأمر كذلك .

إن المعارك فى الأسواق هى مبارزات حقيقية تتوقف عليها حقائق الحياة والموت ، والغنى والفقر ، بل والشهرة كذلك ، ففي هذه الأسواق يتقاتل الناس ويتناضلون ، ومن ورأسهم هوة دون أن يكون لهم معاش قدره ألفا جنيه فى العام . إن الشبان الذين ينخرطون فى تلك الزحمة لا بد لهم أن يظفروا بهم اميزهم دون فضل من أحد ، غير أن الشباب يستطيم النصر ، ففيه العزيمة حين يكون العقل لا يزال لنا مرننا بحيث يظفر بالتميز الذى تدره التجربة .

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

الفصل السادس

الخيلاء

لقد وصفت العقل المالى ، وهو ذلك الضرب من العقول الذى يستطيع أن يمتطى عالمى الصناعة والتجارة العصريين إذا غنى بالشروط الضرورية التى تعمل للنجاح . على أنه لا بد من توجيه كلمة انذار سريعة إلى الشبان الذين يؤمنون بأنهم بدورة واحدة من المفتاح يـكونون قد فتحو الباب للنجاح غير المحدود والرفاهية المقيمة . ان هؤلاء الشبان يعاونون من خطيئة الخيلاء .

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

ان الشباب الذى اجتاز طور التعليم ، وانخرط فى العالم لحسابه الخاص ،
نجم أفلح بعض الفلاح فى أعماله ، هو فرصة سهلة لجرثومة الخيلاء . إنه لم
يصل بعد إلى الوقوف على حقائق الحياة ليعلم علم اليقين مبلغ الثمن الذى
سيدفعه فى المستقبل لطباعه الفظة وإجرائه الجورح ، بل إنه قد يتخيل أنه قد
يكفى أن يكون فظاً كمنابليون لسكى ينال منح الأمبراطور . وهذا
التصور 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 ما يحنقهم ما يبدو من القادم الجديد من العجرفة
فيصبون عليه جام غضبيهم وسخطهم ، لا فى وقت ارتسكابه الإساءة
خشب ، بل لمدى أعوام بعد ذلك .

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

أن التسكهن المألوف لكبح جماح الشاب المختال فى هذه الحالات
هو ذلك التسكهن المؤكد بأنه سيعظم وينهار . والواقع أنه من النادر
حقاً أن ينسكب رجل استطاع أن يتقلب على الصعاب الأولية إذا كان

شريعاً أميناً في عمله . على أنه إذا سمع الشاب « أصوات السلف متنبئة بالحرب » ، وانتفض قليلاً وهو في فراشه ليلاً ، فلن يكون أسوأ حالاً إذا ناله صوب بارد من الشك والعداء .

والواقع أنه ما دام الشاب محتفظاً بسكياته وأعصابه ، فإن ذلك يكون من الأفضل من أجل تلك العقبات المتعاقبة التي يضعها في طريقه السن المانعة أو حتى السن المتوسطة . أن بعض عثرات ستعلمه الحذر عند الاقتراب من الوثبة التالية . والعلاج الوحيد الحقيقي للخيلاء هو الصدمة — لا الفشل المماحق ، لأن السكارثة التامة كفيلة أن تولد خيلاء اليأس ، مثله في ذلك مثل الانتصار العظيم الذي يولد خيلاء الحصانة . ان دفعة إلى الوراثة هي أنجع علاج للخيلاء .

وانه لا دعاء . كاذب أن نظن أن ضروب الازلال المؤقتة أو الاخطاء يمكن أن تخلص المرء نهائياً وقطعاً من الرذيلة التي أصفها ، لأن الخيلاء فيما يبدو مشتبكة اشتباكاً وشيخاً بخيوط النجاح المبكر ، والتجارب المباشرة للشباب ليست كافية لتحديث الشفاء . وقد لا تكفي سنوات ولا تجارب لتطهير العقل من هذا النزوع الفطري . ولما أعلن « بيت »^(١) وهو في الثالثة والعشرين من عمره أنه لن يقبل البتة مركزاً أقل من مركز الوزارة كان مزهواً بنفسه بغير شك ، وقد أصبح رئيساً

لنوزارة وهو في الرابعة والعشرين ، ونسكن تقدم السن والتجارب قد
هذبت من غطرسته البالغة ، وتركاً في النهاية راسباً من الثقة الخاصة
بالنفس ، مكنته من الجلد على تحمل ضربة بعد أخرى في سبيل بذل جهده
لإنقاذ الدولة .

إن الخيلاء التي تخففها التجارب والمزائم وتلطف من حدتها قد تنتج
في النهاية خير ضروب الأخلاق وأعظمها أثراً . وأنه لما يؤسف له فيما يبدو
أن يعاني الشباب كثيراً في غضون ذلك بينما يتعلم ما هو ضروري من
الدروس ، ولكن هل يصفى الشباب لنصيحة من عض على ناجذيه ؟

إن كل رجل يدوس بعض الناس في غضون شبابه بدافع خيلائه
بعمله الناجح سينبعث لتعقبه في متوسط حياته مائة عدو وفي قلوبهم
كراهية لا تحمد ، وسيبقى أوارها في أعماق الصدور لهذا القادم الجديد
لهفوة في سلوكه ، أو لصفقة أرغموا عليها في عدل ، أو الهبوط القاسي الذي
يتدهور به الآلهة القدماء ليفسحوا مجالا لهذا القادم الجديد عليهم
وفي خلال اشتداد أوار المعركة لا يحفل الرجال بمثل هذه الأشياء ، إلا بقدر
ما يحفل بجرح سطحي في غضون قتال اشتبكت فيه الأيدي . إنها
الذكريات التي تخايل المفلوب بعد ذلك ، فتولد الأستياء الكئيب وتلبيه
ضد خيلاء المنتصر ، وبعد أعوام حين تبدو كل هذه الأشياء وكأنها
(م ٤ — النجاح)

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

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

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

والذي يعاني هذه الحالة يفشل ، وهو متدثر بحسن تقديره لذاته ، في الوقوف على تيار الآراء المحيطة به ، أو في العمل على الاطلاع على آراء الآخرين ، لهذا سرعان ما يظل مقعده في أية حجرة محاطا بمقاعد خالية ، أو بأناس يقيسون خيلاءه في صبر . والواقع أن الرذيلة قد استدارت إلى قلبه ، وراحت تنخر عقله . والأعداء وأخطاء الشباب أفضل بكثير من ذلك الهجوم الأخير على معقل السكينة والسعادة المطويين داخل العقل

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

الفصل السابع

الهوى

لقد بينا ان الخيلاء تفضى إلى تصلب فى العقل ، قد ينتهى بالمرء إلى أن يصبح إما غيبياً أحق وأما سمجاً ثفيل الظل ، ولكنه ينتهى لا بحانة إلى الفشل . والهوى هو شىء أسوأ من الخيلاء لأنه يأتى قبل زمن العمل ، وهو أمر قد يجمع للخيلاء بعض العذر . انه شىء يستقر مع لبن الرضاعة وثبته وتقويه البيئة فى زمن الصبا ، ولا يتحطم ، إذا تحطم ، إلا بواسطة تجارب الحياة أو بجهود عقلى حازم .

ان الهوى هو بالتأكىد ذيلة بأسوأ ما فى هذه السكامة من معنى ، وهو أجسم ضرراً ، وأشد نحرأ فى تأثيره من أغلب العادات السيئة التى توصف عادة بتلك السكامة . 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 رأى يكون قد شق طريقة من خلال طوق حديدى يغلق العقل ويقيده عن الحركة . ومع ذلك فإننا جميعاً نتخبط فى عالم الأعمال فى بواكير شبابنا ، وذلك الطوق يلقف حول رؤوسنا ، وفى أعماقنا ضروب

من الهوى لا نعيمها حتى في الوقت الذي لا نشعر فيه بأي هوى ،
فالأسرة والتقاليد والتعاليم الأولى ، والتربية ، تركز في كل إنسان آراء
سابقة لأوانها من العسير زلزلتها .

اننى أكتب من واقع تجاربي الشخصية ، فقد نشأت ابناً لقسيس من
قساوسة الكنيسة الاسكتلندية تخرج في جامعة ادنبره شاباً يافعاً وشفلاً وظيفه
قسيس في كندا ، وعلى هذا فقد كانت عقيدة هذه الكنيسة هي العقيدة
التي نشأت عليها منذ أيام حداثتي ، ولا أزال إلى اليوم أشعر في أعماقي بتحيز ،
لا أستطيع الدفاع عنه بالحق ، ضد تلك العقائد التي تتعارض مع مذهب
كنيسة وستمنستر^(١) . وعلى الرغم مما أحدثته التفكك والتجارب من تخوير
وتعديل في آرائى وأفكارى في المسائل الدينية ، فإنى أميل إلى أن أكون
المكافح عن كنيسة اسكتلندا إذا تحدث أية طائفة أخرى آراءها
أو تنظيماتها .

هكذا تكون الأهواء التي تحف بالشباب ، فهي جسيمة هائلة سواء
تشكلت في صورة دينية أو سياسية أو طبقية ، ومن المرجح أن الصورة
الثابتة للاعتقاد الدينى هي أعماقها جميعاً أثراً . ومن المحتمل جداً أنه لولا
تدريب العقل تدريباً لا شعوريا وبحالة طبيعية خلال الأجيال لاستحال

Westminster. (١)

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 بغضاً أو عدم اكتراث أو حتى حقداً ، ولكنه ضد بعض أفراد لا يعرفهم حتى بالنظر .

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

« اوه . إني أنفر من هذا الرجل » .

فيقول « ا » — ولكن هل قابلته يوماً ؟

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

— ولكن ماذا تعرف ضده ؟

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

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

ثم يذهب بعد ذلك بصوغ عقود المدح فيه . وهكذا يدحض التحيز الشخصي بالحقيقة الواقعة . وأما لفظة عجيبة من فلتات الظروف لا يسهل تحليلها ، أن الرجال ذوى الشخصية الجذابة الآسرة التى تجعل منهم أصدقاء حميمين وأعداء الداء عرضة فى الأغلب إلى الحكم عليهم حكماً خاطئاً 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 للخافة لبعض أنواع من التأمينات أو العمليات المالية ، وقد تعرض عليهم عرض بدية قد يرغبون من ورأىها أرباحاً طائلة ، ولكنهم يعرضون عن هذا العرض دون تفكير أو تبصر فيه ، ويسكون 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 للتحيز والهوى ، وربما كانت أشدها عنفاً ، وبعيداً عن دائرة الدين ، قد توجد فى الأمور السياسية . فالرجال يعتقدون بعض الآراء السياسية ، ولو ان العالم كله دمر وخرب ثم أعيد تشييده حولهم

فلن يغير ذلك شيئاً من آرائهم الأصلية . يقول الراديكالى أن المحافظ لا يغير مواضعه ، فى حين أن المحافظ مقتنع أن الرديكالى مبعث مباشر للسوء والشر . وفى إبان تلك المعارك الناشئة ، 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 المشايخ العنيد هو أمر الرجل الذى يتغلب على مناصره تحزبه بحيث يستطيع أن ينتقد فريقاً دون أن ينضم إلى الفريق الآخر .

إن فائدة التحزب هى المحافظة على التقاليد ، أما ضرره فى العجز الذى يصاب به فرداً وتنكسب به أمة ، عن تسكين الحياة تبعاً لتغير الظروف والأحوال . وعلى ذلك فهو بلا ريب رذيلة الشباب والكهول على السواء . فالشباب يتحزبون بتأثير النشأة ، وأما الكهول فيمتحزون لأنهم لا يستطيعون أن يكتيفوا 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 إلى ريت أن أكون اسكتلنديا ولن أكون تبعاً لذلك متحزباً ضد كل كاثوليك روما أو ضد اليهود .

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

إن العالم مفتوح أمامي ، وأنا صوغ معتقداتي الخاصة واحكم على الرجال وعلى الدين بما يستأهلون . وستظل النفس التي لا تتمثل للحس تعمل عملها ، ولكن اسرافها سيكبح بالعقل والإرادة .

ويستطيع الكهل أن يقول ، « لا مرية في أن كل حدث في الماضي إنما هو جزء من تجاربي ، وبالتالي جزء مني ، ولقد كانت بعض النتائج مما لاحظته ورأيت ، ولكن المدلولات التي أكون هذه النتائج على أساسها دائبة التغير ، ففي اللحظة التي تتوقف قدرتي عن قبول العوامل الجديدة وضماها إلى تجاربي الخاصة ، وهي التي ينبذها ماضي باعتبارها غير مستساغة أو غير حقيقية ، أكون قد أصبحت متحجراً في هواي ، وأصبحت حقيقة الواقع ليست في أعماقي . ومتى انقطعت الصلة مع العالم فإن البديل الوحيد هو التقاعد أو النسكبة » .

وبقدر ما يسرع الشباب في التخلص من أهواء بيئته التي تحف به تكون سرعة نجاحه ، وبقدر العناء الذي تقاسيه الكهولة في مناضلة ضروب الهوى التي تولدت في الماضي وتجمعت لتعوق حرية العقل في تفكيره ، يطول زمن الحياة السعيدة الناجحة الذشيطة .

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 ويستحيل إلى ثبات على رأى واحد ، والهوى الفتى فى طور الزهرة يصبح ثباتاً على رأى واحد فى طور الثمرة ، وكلتا الرزياتين إنما هما بقايا عقيدة التحريم القبلية التى يجب على المرء أن يشق طريقه خلالها ، ويحطمها قبل أن يصبح متحضراً .

وقصارى القول أنه ليس ثم شيء أسوأ من الثبات على رأى واحد ، وليس هناك من هو أظلم من ذلك الرجل الذى يقول (أن لك أن تقول ما تريد ولكنى على كل حال متمسك برأى ثابت عليه) وتقدم هذه الحجة عادة كضرب من الاعتذار عن فشل ذريع ، وهذا أمر طبيعى ، لأن الرجل المتمسك 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

معتمزم استخدام مقياس معين واحد لكل ما يقع في العالم من صدف وتطورات.

ووجهة النظر هذه لا بد أنها مؤسسة بالضرورة على خطأ ، فالعمل بها هو توضحية بالتمييز، ونبذ للتجارب، واعتبار الخبرة والمعرفة أمرين لا يعتمد بهما . والرجل الذي 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 في الرأى إلى مرتبة المثل الأعلى ، فالرجل الذي يفخر بأنه متقلب الرأى متغيره، لا يحكم الضرورة ولكن باختياره ، يبلغ من الغباء والحماقة مبلغ نقيضه . فالحياة في ايجاز لا يمكن أن يعيشها المرء تبعاً لفطرته .

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

كذلك فأنى لا أمتدح التقلب فى رأى كامر 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 بطيئاً ، وبحق ، فى تغيير وجهة نظره حتى يقتنع
بالبينة والحجة اقتناعاً تاماً .

أما فى الأعمال فالجود على اتجاه عقلى رزيلة رهيبة لسبب بسيط
واضح ، فى عملية لا بد منها مثل التقلبات الحادة فى السوق يكون عالم
الأعمال معرضاً للتبدل بين الرواج والكساد ، لأن عجلة الأعمال تظل دائرة
دائماً ، فى مرعة أو فى بقاء ، حول دائرة الانتاج الزائد أو الناقص .
وواضح أن السياسة التى تكون صائبة سيديدة فى طور فى أطوار العملية
تكون حتماً خاطئة فى الطور الآخر . فماذا يحدث للرجل الذى قال
(إننى ثابت على رأى ، وأنا دائماً اشترى) أو للرجل الذى يحجب بقوله
(لا يستطيع أن يتهمنى بالافتقار إلى المبدأ ، فأنا متمسك بالبيع) .
أن قصتهما سرعان ما تكتب فى جريدة التفاليس .

هذا أوضح مثال لاختار التشبث برأى واحد فى عالم الأعمال ،
ولسكن ، على نقيض ذلك ، لاشئ غير مرونة التمييز يمكن أن تقود رجل
الأعمال إلى النجاح .

عهد إلى ذات مرة أن أكون رئيسا لمجلس إدارة مصرف كان قد وصل إلى حالة فقدان الحركة مما يندر بخراب نهائى ، ولم يكن فى المصرف جارحة تلبض بالحياة ، فسكنت مهمتى أن احاول ان ابعث فى الجنة الحياة .

ورحت ابحت هنا وهناك ، وفى كل اتجاه عن منفذ ، كالملاك 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 فإنه لا يصبح فى حالة انحلال .

وكان المجلس يجتمع مرة فى الأسبوع ، وكان المديرون يتجمعون معا على 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 الهلوسة

لكل المشاريع التجارية . لنفرض انه قد فُكّر في الاندماج ذات يوم ، فلن اتردد في شراء مصرف آخر ، فاذا فشلت هذه الخطة في الاسبوع التالي، فأنى أكون مؤيدا بقوة البيع لمصرف آخر ، وقد قال الزملاء « ولكنك غير ثابت على رأيك » وجوابى على ذلك أن ما تتطلبه الأعمال إنما هى الحياة والحركة بأى ثمن ، وأن الشراء والبيع ، والثبات وعدم الثبات ، أمور لا فى العير ولا فى النفيير .

وكثيرا ما يكون الرأسمالى البارز معرضا تماما لهذه التهمة الخاصة ، ويقول الخصم عنه أنه فى يوم الأربعاء كان متهاफنا على هذا المشروع العظيم معنا فيه ، ولكنه فى يوم الجمعة يكون قد نسي كل شيء عنه ، وراح يفكر فى مشروع آخر . وهذا حق لا ريب فيه ، ولكن الجو قد تغير ما بين يومى الاربعاء والجمعة ، فهل ترى مقياس الضغط الجوى (البارومتر) متقلبا أو غير ثابت لأنه يسجل تغيرا فى الجو ؟

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

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

والعقوبة الأساسية هي النقد السريع . إن رجل الأعمال الناجح وإن كان يلعب دوره بقوة وعزم وجلد وصلابة أعصاب ، فإنه يلعب الدور تبعاً لقواعده الخاصة . والحقيقة أنه لا توجد طريق أخرى لإداء الدور . أن الليونة في التمييز التي توصف وصفاً عكسياً بأنها تقلب في الرأي وعدم ثبات عليه هي جوهر النجاح وقوامه .

غير أن النقد موزع ضار ، ولا يوجد إلا وسيلتان لمكافئته ، الوسيلة الخاطئة والوسيلة السديدة . أما الوسيلة الخاطئة فهي النفاق بادعاء الثبات الذي لا وجود له ، وأما الوسيلة السديدة فهي أن يتعلم المرء فن الملاحظة حتى يمكن أن يفتقر عدم الثبات ، وبذلك يمكن الإبقاء على الأصدقاء وأن تغيرت سياسة الأعمال . أن هذا أرق فنون السياسة المالية .

أما أولئك الذين تعجزم هذه الوسيلة ، وتستحيل عليهم لعل في أخلاقهم أو نشأتهم ، فعليهم أن يوطنوا أنفسهم على مواجهة الاساءة التي تجرّها عليهم ممارستهم الناجحة لعدم الثبات . وإذا كانوا عقلاء

فأنهم لن يتبعوا سبل النفاق ، لأن 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

(م هـ — النجاح)

obeikandi.com

الفصل التاسع

الحظ

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

وبالطبع إذا كانت العقيدة معناها فقط أن الناس هم ضحايا الظروف والبيئات فإنها حقيقة ثابتة وقضية مسلم بها ، وإن المرء ليكون أسعد حظاً أن ولد وريثاً للقب ومائة ألف من الجنهات من أن يولد في هوايتشابيل^(١) . ووزراء المالية في الماضي والحاضر قد قطعوا مرحلة بعيدة في استئصال جانب كبير من هذا الاختلاف حول الحظ . نعلى أن النكبة التي قد تحطم فرداً

قد تمير الطريق برمته في عمل من يخلفه . غير أن المتعصبين لآلهة الحظ لا يعنون هذا بتاتاً . إنهم يستمسكون بأن بعض الناس مجدودون ، وأن آخرين يولدون عاثرى الجدد ، كأنما بعض الحظ يهيم ساعة مولدهم ، وأن النجاح ، بعض 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 اضطرب العقل ، وهو بنوع خاص لا يلائم النجاح في الأعمال . إن قوانين ألعاب الحظ من الصلابة والقوة كقوانين الكون ، اللاعب الماهر لا بد في النهاية أن يهزم من هو أقل منه مهارة (والبنك) في مونت كارلو يربح دائماً من الفرد إذا استمر طويلاً في اللعب ، وأحسب أن (البنك) هناك يدار بأمانة وأن كنت لا أعرف ولا يهمني أن أعرف ان كان كذلك أو لم يكن ، ولكن الأمر الثابت على الأقل أن (الجانيته)^(١) تبلغ ثلاثة في المائة في كل دورة ، وبعملية حسابية لا بد أن يخسر المرء المبلغ الذي يلعب به في كل ثلاثين رمية إذا كان حظه لا هو بالحسن ولا هو بالسوء ، وفي النهاية سيمر كل حظه بميزانية تنقصها ما أخذ من (الجانيته) . ونصيحتي لأي رجل (ان لا يلعب الروليت بتاتاً) اما

(١) الجانيته هي نسبة معينة يأخذها النادي كأجر له .

إذا كان لابد في اللعب ، فعليك (بالجانية) .

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

ومن الضروري ان نهب القول في هذا الناحية ونعني بها القمار ،
لأن كل إنسان يعتقد في الحظ ويؤمن به ، تكون في اعماقه نزعة القمار ،
وان كان من المحتمل انه لم يقامر البتة . والقمار ، من وجهة نظر النجاح الحقيقي
في الأعمال ، مقضى عليه سلفا . انها حالة عقلية يجب على الإنسان أن يناهضها
ويقاومها في شدة حين يجد لها أثراً في معقل عقله ، وهي صورة كثيراً
ما تُعدى الشبان بالطمع والجشع ، بدلا من بحث روح الكد فيهم .

أن صورة الحظ وكأنها آلهة متألقة تنساب من السماء ، وتلمس بأطراف
أجنحتها الذهبية ذلك السعيد المجدود ، إنما هي صورة تبهر عقل الشباب ،
وتحطف 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 بالبقاء 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 اتاحت 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 .

وتم طراز شبيه بهذا الخلق نجده فى الشاب الذى يصر دائماً على رفض العروض الطيبة التى تعرض عليه ، أوحى فرص العمل الصغيرة ، باعتبار أن هذه أو تلك غير جديرة به . إنه ينتظر أن الحظ سينعم عليه فجأة بمرکز مهيا له ، أو فرصة عظيمة تتلائم مع آرائه السامية التى يراها فى مقدرته وكفاءته ، وبعد فترة من الوقت يضيق الناس ذرعاً ويملئون من تهيئة القرص له ، ففى غضون جريه وراء الهمة الحظ وسعيه وراءها قد أهمل الهمة الفرصة .

مثل هؤلاء الرجال حين يتوسط بهم العمر ويمضون على النواجذ ، يحولون إلى طبقة معروفة مشهورة من الناس ، أولئك الذين يمكن أن يروا وقد لازموا المعبد ، وراحوا يبينون لرفقاءهم 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 للكفايات المعتدلة الذى أحاله إدمانه على الخمر أو أحالته
أية رزيلة أخرى إلى شخص لا طاقة له على العمل البتة ، 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 المثلث للرجل الذى يعنى حقيقة
يبلوغ 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 ينتهر الفرصة ويقبض
عليها بكلتا يديه ، ويسعى بجهوده إلى توسيع ثغراتها ، وقد يخطئ 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 ضرباً من الحاسة السادسة
فى دائرة المشاريع المالية ، فيقال أن هؤلاء الرجال يعرفون بالغريزة الفطرية

التي لا علاقة لها بالعلم العقلي ، أى المشاريع سينجح وأياها سيفشل ، وهل السوق سيرتفع فى أسعاره أو سينخفض . إنهم أبناء الحظ .

والتشخيص الحقيقى لمثل هذه الحالات جد مختلف عما يقدمه رسل الحظ الذهبى الغامضون . إن الرجال البارزين الذين يتصلون اتصالاً 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 ، الجلم من العلم والدراية إلى حد تستطيع معه عقولهم أن تصل إلى البت فى الأمور بطريقة آلية ، كما يحقق القلب دون أية إثارة من العقل سواء بسواء . سلمهم عن أسباب ما أصدروه من قرار فإذا بهم وقد تلعمشوا أو أصبحوا غير واضحين فى إجاباتهم . إن عقلهم الواعى لا يستطيع أن يوضح التجارب التى ادخرتها ذاتهم غير الواعية طوال فترة مديدة . وحين تصدق نبوءتهم يصبح العالم « ياله من حظ ! » حسناً . إذا استمر مثل هذا الحظ طويلاً ، فأولى به أن يعزى إلى التمييز .

إن المضارب المحظوظ حقاً هو شخصية جد مختلفة . إنه يضرب ضربة بارعة أو ما إلى ذلك ثم يختفى فى غمار نكبة مفرقة . إنه سريع فى فقدان ثروته بقدر ما هو سريع فى اقتنائها . فلا شيء غير التمييز والكد

المدعين بالصحة يمكن أن يضمن النجاح الحقيقي الدائم . أما غير ذلك فخرافة .

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

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

وفي بيئات جد متباينة عن تلك انبثقت أعمال فحول المال وفطاحل
الصناعة الحديثة — انشكاب، بيرى، كاودراى، ليفرهوم، وما كنا^(١)
هؤلاء الرجال آمنوا بالسكد لا بالحظ، وبالتمييز أكثر مما آمنوا
بالمصادفة، وبحسن شباب هذا الجيل صنعاً لو انهم اتخذوا منهم مثلاً، ونهجوا
منهجهم وسلكوا مسلكهم إلى النجاح. ان الثروات الضخمة لم تجمع،
والشهرة الطائرة لم تؤسس على عبادة آلهة الحظ.

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

chcape, Pirrie, Cowdray, Leverhulme,^u McKenna. (١)

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

وانني من الجرأة بحيث أخالف هذا القول ، إذا كان القصد من التعليم منهج من الدراسة يرسم من الخارج ، والحقيقة أن مثل هذا المنهج قد يكون عائقاً أكثر مما يكون معاوناً لرجل يعتزم أن يسلك طريق

الأعمال ، ومن الواجب أن لا تثبط همة شاب واقف على حافة الحياة بالقول أنه لم يوسم بميسم جامعة أو كسفورد 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 يعتمد إلا بما يتلفه المرء لنفسه بما يتفق مع اختياره الطبيعى ، لأنه يصبح جزءاً حياً من نفسه ، غير أنى استثنى فى حالتى الخاصة أمر واحد ، هو تعلم أصول الدين بطريقة السؤال والجواب بشكل إجبارى ، ومع ذلك بقيت راسخة فى نفسى .

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

Oxford, Cambridge. (١)

Newcastle, New Brunswick. (٢)

ونهر الميرمتشي^(١) متجمد حتى مصبه — وبذلك « يستحيل النهر إلى تراب أبيض ، والبحر إلى حجر أخضر فسيح » .

كانت فصول السنة هي التي بنت أمر تعليمي الإلزامي ، فكنت في الشتاء اذهب إلى المدرسة لأنها دفيئة في داخلها ، أما في الصيف فكنت أقضي وقتي في الغابات لأن الجو حار في العراء .

وربما كان أعظم مثل على مبلغ ما يستطيع عمله تنقيف الإنسان لنفسه نجده في الأعمال العظيمة التي قام بها مستر ج . ل . جارفين^(٢) . لم يتلق تعليماً منتظماً البتة ، لا في المدارس الابتدائية ، ولا في الجامعات ، وقد بدأ عمله لاكتساب رزقه في سن مبكرة ، ومع ذلك فمن المحتمل أنه ليس أبرز الصحفيين المعاصرين لحسب ، بل إن علمه بالكتب أن لم يكن أعمق وأرسخ من علم أي رجل آخر في إنجلترا ، فإنه بلا مرأى أفسح مجالاً وأوسع أفقاً ، لأنه غير محدود بقطر من الأقطار أو بلغة من اللغات . فبواسطة جهوده الشخصية التي لم يعاونه فيها أحد لم يكتسب العلم لحسب ، بل ظفر كذلك بالأسلوب والتمييز . والمرء حين يستمع إليه وهو يتحدث عن الأدب لا يستسلم لسحر الساحر لحسب ، بل إنه يشعر أن الناقد يزن تقديره للقيم حق الوزن .

Miramichi. (١)

J. L. Garvin (٢)

فالمطالعة في الواقع هي الينبوع الحقيقي لكل من التعليم والأسلوب . اقرأ ما تحب لا ما ينبئك به شخص آخر إنه هو الذي يجب أن تحبه . ان المطالعة القيمة المجدية هي التي تصبح جزءاً من عقل القارئ ومن طبيعته ؛ وهذه الحال لا يمكن أن تكون إذا لم تكن المطالعة نتيجة للاختيار الشخصي ، وكانت إجبارياً للطالب من الخارج .

اقرأ أى شيء ، وقرأ ~~كل~~ شيء — تماماً كالرجل قوى الهضم ، قوى الشهية للطعام ، يأكل بشراهة وفي غير حساب من كل الألوان التي توضع أمامه . وعملية الاختيار والنبد ، أو بمعنى آخر ، الذوق ، تبلغ ذروتها وتصبح طبيعة عند كل رجل أصبح يملك عقلاً أصيلاً في رأسه . وسينبد بعض الكتب ، والبعض الآخر يطالعه مرة بعد أخرى . وإن مدين بتعليمي كثيراً إلى سكوت وستيفنسون^(١) ، وكنت اختلس كتبها خفية من مكتبة والدي ، وأطالعها في الغرفة العليا من الدارحين كان من الواجب أن أكون في المدرسة .

وفي غضون نمو مشايعة المرء للضرب الصحيح من الأدب يتشكل ، دون وعي ، عقله وذوقه وأسلوبه ويبعث طبيعي ، وليس بنمو إجباري ، يصبح عالم الأدب عالمه .

Scott, Stevenson (١)

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

وفي مقدمة هذه الفروع الرياضيات واللغات الأجنبية ، وليس هذا إيعاز بأن الرياضيات العليا ضرورية لعمل ناجح ، ولكن لا جدال في أن العقل الذي يتقبل الرياضيات في سهولة هو العقل الذي ينجح في دولة الصناعة والمال .

ومن الأمور التي أشعر بالأسف من أجهالها أن عملي التجاري تشكل في قارة تستخدم لغة واحدة في الأغراض التجارية ، ابتداء من منطقة القطب الشمالى حتى خليج المكسيك ، فاللغات الأجنبية هي من أجل ذلك كتاب مغلق بالنسبة إلى ، ولكن إذا استطاع إنسان أن يقدر حق التقدير قيمة شيء لا يملكه فأنى أضاع معرفة اللغات في مقدمة العدة التي تعمل للنجاح .

ولكن حين يقال كل شيء ويعمل كل شيء ، فإن التعليم الحقيقي هو سوق الشارع ، ففيه تعين دراسة الأخلاق طالب التمييز على إتمام خبرة غير مقدسة بتقدير قيم التداول في هذه الدولة .

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

«أين عزمت أن يتعلم ابنك؟؟» فلما أجبتُه انى لم أفكر بعد فى الأمر، وإياه لا يهتمنى، لم يستطع أن يكتم فزعه .

ومع ذلك فإن الأسباب الحقيقية لما يبدو من عدم اكتراثى جد راسخة رسوخاً عميقاً فى عقلى . إن كل فتى هو السيد المهيمن، والسيد الوحيد، على حفظه ومستقبله ، فإذا أراد أن ينجح فى الآداب، فإنه سيطالع الكتب الكلاسية حتى ينال بما يستوعبه ويهيئه الفرصة التى تمكنه من التمييز بين الغث والسمين ، 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 « انتى ادخن سيجاراً رديئاً » .

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

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 العوبة 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 يغير 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 رأى غرور وضلال ، كفى 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 أتاحت الفرصة .

حقيقة أن الفلاسفة يعتبرون أن البيع والشراء بمثابة مشاركة لهذه الصفة ، وحببتهم في ذلك بسيطة غاية البساطة ، فالمفروض أن التاجر يشتري 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 في كذبه وتمويهه إزداد نجاحه في عمله التجارى .

وهذه المغالطة التى سادت العالم القديم مرجعها إلى الجهل بالمبادئ الأساسية لعلم الاقتصاد . وتبين هذه المبادئ أن القيمة الحقيقية لسلعة من السلع هى عبارة عن قيمة إنتاجها مضافا إليها قيمة فائدتها التى تضمها 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 مم 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 آمنة قاعدة للبيع وأحسنها جميعاً .

وقد حدث يوماً إن كنت مساهماً فى شركة سيارات كانت تبيع أرباحاً كبيرة من بيع عدد قليل من السيارات بثمن مرتفع جداً .

وقد اقترحت على المدير أن تلك الشركة تستطيع أن تبيع أرباحاً أعظم وأكثر أماناً بلامراء إذا هي خفضت الأسعار ، رغبة في الاكثار من البيع ، وقد أجاب المدير بقوله .

« إن الأمر ليس كذلك ، فإن 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 بعث 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 ، لا ينبعث كما يظن الفلاسفة من موهبة الغش بل من قوة الاقتناع .

فعلام نعلم 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 اتصالاً وثيقاً بما فى ذهن الرجل الآخر ، وخير تعريف لهذه الصفة هو «الكياسة» أو «الحصافة» .

وهناك نهايتان متطرفتان ، وكلتاهما نتيجتهما الفشل ، ونتم 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 الشيء 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 اندفاعاً يجعله يفشل فشلاً 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 في 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 الحادثة .

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 بمنة مرة ، ويتمايل يسرة مرة أخرى، حتى يحتفظ بتوازنه تماما . يجب أن يعد نفسه كأنما هو يبارز مبارزة لا بد أن تنتهى بالموت ، وأن يبرز القوة والدهاء بالتناوب ، وعليه أن يسمع 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 شيء ، 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 الحادثة ونسير . والبائع القدير هو الذى يملك قوة البيع الذى يمكنه من اقتناص اللحظة المناسبة ويختم الصفقة

في الحال . وافتقاد هذه العزيمة القاطعة هو السبب في نقص الغالبية العظمى
لتنك المساومات التي نمتى بالفشل ، وغالبا ما يكون البائع كلاعب التنس
غير المدرب الذي يعد من الطبقة الثانية ، والذي تتاح له ضربات موفقة ،
ولكنه يخفق في تصويبها .

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

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

فالصانع الماهر ، والمنتج الصناعى بجيثان فى المقدمة ، ويليهما مباشرة فى السجل الطويل لخدام الحضارة البائع ، التاجر فى الخضم الاقتصادى الجهول ، الذى يجمع بين الأفراد ثم بين الأمم والشعوب عن طريق التعامل والتبادل إن اهل « صور »^(١) الذين يبيعون الحرير وعملة الشرق النقدية مقابل الحصول على قصدير « كورنول »^(٢) ، ويتاجرون فى أسواق صور والاسكندرية ، والتجار الذين يأخذون الجلود والسكرمان من مناطق بحر البلطيق مقابل منتجات مدينتى البحر الأبيض المتوسط ، والرجال الذين ينظمون طرق القوافل بين الصين وغرب أوروبا ، ويعقدون صفقاتهم التجارية فى روما أو استامبول ، والذين يغامرون بجرأ إلى امريكا وإلى الشرق ، والتجار الذين يتعاملون معهم فى لندن ، كل أولئك كانوا هم الأجداد والسلف لبائعى اليوم . لقد جملوا الإنتاج ميسوراً ومربحاً يبيع منتجات رجل إلى رجل آخر ، ومنتجات مقاطعة إلى مقاطعة أخرى ، ومنتجات قطر إلى قطر آخر . إن الأفراد والأمم على كلا جانبي التعامل والمقايضة يعملون بأيديهم ، أما الوسطاء فيستخدمون عقولهم وأذهانهم لوضع مائتصنة أمة فى حوزة أمة أخرى .

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

(١) Tyre وهو اسمها القديم

(٢) Connwall

الفصل الثاني عشر

الادخار

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

وكثيراً ما حاولت أن أقدر النسبة بين أولئك الذين يدخرون والذين لا يدخرون ، وما يمكن أن تكون العلة في الادخار، والدافع له في كل حالة . وفي تقديري أن رجلاً واحداً من خمسة هو الذي يدخر ، وحتى من هذا العدد يجب أن تنقص منه عدد الذين يدخرون المال ، لا بغية إعادة استثماره ولا لزيادة رأسمالمهم ، بل كضرب من ضروب الاحتياط والخوف ، وهذه الطبقة الأخيرة من الناس يفزعون من المرض ويخشون النكبات أو الموت المبكر . إنهم يتقذرون حد الأمان في مثل هذه الشرور بمبلغ معين ، حتى إذا بلغوه كفوا عن الجهاد . وليست هذه الحالة في شيء من الادخار التقدمي الذي 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 في نظر هؤلاء الرجال ، وهم يدخرون الأول في تدتي كما يدخرون الثاني ، وهم يثابرون على العمل دون نظر إلى مدة العمل الزائدة على المقرر المحدد ، فإدام هناك عمل باق يجب عمله ، فإنهم متأهبون لعمله ، مثلهم في ذلك كمثل الطالب الذي لا يدع درساً حتى يستوعبه كل الاستيعاب . وهم يتخذون مثلهم من ذلك الزارع في وقت الحصاد ، ذلك الزارع الذي يثابر على خزن المحصول حتى يتلاشى ضوء النهار ويهبط الليل ، ثم يعود فيبدأ العمل مرة أخرى حين تبرغ الشمس . إنهم يكدون ويكدحون إذا حسنت الحالة التجارية ، ويزدادون كدّاً وكدحاً إذا ساءت ، لأنهم موقنون من دورة الأحوال ، وإن فترة الرواج تعقبها فترة كساد ، وهم يحنون حصادهم من كلتا الحالتين .

أما الطراز المقابل لهؤلاء فمن السهل وصفه . إنه الرجل المغمم بأن يعمل دائماً « إن الدنيا مدينة له بالرزق » ومثل هذا الرجل طفيلي على المجتمع ، بل هو أقل نفعاً من الدودة ، لأن الدودة على الأقل تؤدي مهمة ضرورية . وإنه لعلّ خطأ ، فليست الدنيا مدينة له بأي شيء ، بل على النقيض من ذلك ، فهو المدين للمجتمع الإنساني بشمن وجوده . إنه إذا

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

وبطبيعة الحال هناك طراز وسط بين هذين النقيضين ، وهذا الطراز
لوسط لا يدخر ، لا لأنه ينقصه لميل للدخار ، بل لأن الفرصة لا تتاح
له . ونم حالات قاسية من هذا النوع أكثر شيوعاً مما يحول بالخطر . ففي
الحل الأول ، هناك الرجل الذي لا تسمح له صحته أن يعمل عملاً متواصلاً ،
ثم هناك الرجل الذي يعول أما أرملة وإخوة أصغر منه وأخوات يتكفل
بهم ويعلمهم ، وهذه هي أكثر الحالات شيوعاً . فادخار مثل هذا الرجل
لا يستخدم في خلق رأس المال الذي يجعله غنياً بل يذهب لمعونة الآخرين ،
على أنه مع هذا يؤدي للدولة خدمة جليلة بضره مثلاً لإنكار الذات
والتضحية .

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

يستطيع أن يدخر ياحدى وسيلتين ، إما بالاستثمار، وإما بالادخار النقدي
الفعل .

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

أما في الحالة الثانية فإن الرجل المدخر إذا ادخر ماله في شكل نقود ،
فإن أرباحه ستزداد وتتجمع بمجرد توقف عهد الزواج ، وحين يحل
الكساد ، فكل الذي جمعه ستزداد قيمته وتعاظم ، ولا يكون من المسير
المشور على فرصة عملية : لقد كان الجنيه عام ١٩١٩ - ١٩٢٠ أقل في قوته
الشرائية بكثير مما هو عليه اليوم ، لأن الكساد هبط بالأسعار ، فالرجل
الذي ادخر ماله في فترة الزواج يجد هذه المدخرات قد ارتفعت قوتها
الشرائية كثيراً .

وإلى جانب ذلك فإنه في اللحظة التي يتحول فيها التيار من الكساد
إلى حالة الصعود فإن الفرصة العظيمة تتاح لاستخدام المال استخداماً مربحاً ،
وفترات الفرص بالنسبة للتجارة والصناعة أشبه بمجرى المياه الرقراقة التي

تسير الموبينا ، وهذه هي الفترات التي يجد فيها من ادخر ماله سبيلا لاستخدام رأس ماله استخداماً مربحاً . فأولئك الذين يعملون ويدخرون بمسكنهم الانتفاع والربح في 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 يبنى الحقيقة من أن الجانب الأكبر من الضرائب يعتمد على مدخيرات الناس المستثمرة أو بالحرى على الأرباح التجارية . والمنشئ الأكبر لتلك الثروة هو الرجل الذى يدخر ماله ويعود فيستخدم رأس ماله . وإنه لعدل وحق أن يدفع مالاً لتسيير دولاب الحكومة ، وفى مقدوره أن يدفع نصيبه من فيضان نشاطه وثروته .

ولست هناك حاجة إلى أن نرمى لأولئك الذين يدفعون الضرائب الضخمة أو الرسوم الكبيرة عند الوفاة ، وهم كذلك لن يطالبوا أحداً بالمعطف 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 .

obeikandi.com

القسم الرابع

الفصل الثالث عشر

الجزع

يقول لى نقادى انتى متفائل إلى حد كبير ، واننى أومن إيماناً عظيماً
بمزيمة الإنسان فى كفاحه ونضاله فى سباق الحواجز فى هذه الحياة ، وإن
آرائى اكتسبت لونها من ظروف نجاحى الشخصى . وسأجيب على انتهاى
بالتفاؤل بأن أتناول بالحديث ثلاثاً من أهول الحن التى تحقق 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 التروى فى الهاوية دون سبب معقول . إنه فى الواقع شعور غامض
لا يصاحبه تفكير وروية . على أنه سيحل بكل رجل يوم من الأيام

تواجهه في خلال عمله هزيمة من هذا القبيل ، فإن لم يدرك كيف يعالجها فإنه سيتردى في الوحل ويوطأ بالاقدام .

والرجل الشديد العناد سيكون أول من يهبط إلى الخضيض . إنه سيقول ، وقد يكون سديداً كل السداد في قوله ، ليس من سبب حقيقى للقلق ، وسيمد 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 والتي دبست بالاقدام . ان جو عالم الأعمال هو حقيقة واقعة ، حتى لو كانت الآراء التي تخلقه غير سديدة ، وعلى المرء بادىء الأمر لسكى يواجه حالة الجزع أن يتحقق من جوهر الحقائق ، ثم يسمح بعد ذلك لخطأ الآخرين فى التقدير . والعقل الذكى اللين فى تشككه هو خير العقول فى مصارعة هذه الظروف غير العادية . فإنه يستطيع أن يتسكر 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 في عقولهم كما يقضم الفأر في الظلام ! 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 ، التي من المرجح أنه لن يحصل يومها . مثل هؤلاء الرجال لا يستطيعون الاحتفاظ بحنان ثابت ، ويفتقدون ذلك الضرب الخاص من الشجاعة ، الذي يحول بين الرجل وبين الوقوع فريسة لخياله المضطرب . انهم يبيعون مشروعاتهم التجارية بضمن بخس غير معقول ، لأنه ليست لديهم رباطة الجأش لافتقارهم إلى الجلد والصبر ، ومن يبتاعها بحنى الارباح من ورائها ، وقد يرثى الانسان للبائعين ولكنه لا يستطيع أن يلوم المشتريين . أما أولئك الذين أوتوا الشجاعة في الحكم فهم كفيلون بالربح . وأما أولئك المتشائمون فإنهم يتكهنون بكل الاحتمالات ، ومن الممكن أن يستنبطوا من اضطراب عقولهم فشلا حقيقيا لأنهم يسرفون في التكهن ، وكان قليل من الهدوء والشجاعة كفيلا بتجنبه وتحاشيه .

والرجل يصبح غير قادر على استخدام ملكة التمييز في اللحظة التي يصاب فيها بهذا الفرع الباطني ، لأنه يقتنع مثلا بأن المادة الخام لتجارته قد بدأت في النقصان ، ويرى نفسه وفي يده عقود لن يستطيع إكمالها ،

ومن المحتمل كثيرا أنه ليس هناك أقل خطر في وجود هذا النقصان ،
ولكنه في غضون تطرفه في لهفته ، يعتمد إلى الأكثر من الشراء أكثر
لامبره ، وبأثمان عظيمة الارتفاع ، وتصبح كل أعماله موسومة بطابع
قوة الدفع لا بطابع العقل . والحق أنه المزاج المتزن يجعل العمل يصدر عن
التمييز بسرعة حتى أن العمليتين لا تكادان تنفصلان ولا يمكن التفرقة بينهما .
وقد تبدو مثل هذه القرارات بمظهر التهور ، ولكنها ليست كذلك في
واقع الأمر ، والشاب المصاب بمرض الخوف في خلایا عقله سيقدم على
العمل مدفوعا بقوة اغراء ليست من العقل في شيء ، لأنه بنى على
أساس من الفزع الاعمى ، وليس على أساس من التجارب المعقولة .

وخير ما يستطيع عمله من كان عقله في مثل هذه الحالة أن يتخذ في
اصدار قراراته النهائية ، حتى يفكر في الأمر تفكيرا عميقا ، ويقلب
وجوه الأمر ، فإذا ما فعل ذلك ، فإن الحقائق الفعلية ، قد تبدوله
اثناء التفكير أقل خطورة بكثير مما افترضه العقل المريض
والأغراء القوی .

ولا بد أن نشفع ذلك بأن الرجل الذي يعتمد على تمييزه في أن
يعمل بعد فترة من الزمن يجب أن يعد من الطبقة الثانية في مقابل الرجل
ذی التمييز الرصين الذي يحفز به إلى العمل الرشيد توا ، ذلك لأنه لا مفر للأول

من أن يتأخر يوما عن السوق ... وهي صفة قاتلة للنجاح
الحقيقى .

فكيف يستطيع الضحية أن يطرد من عقله ذلك الفرع من الجهول
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 بمجهود ثابت فى الإرادة والذكاء، وهما أنذا أقدم بنفسى علاجا بسيطا .
إذا أحسست بأنه سيعتورك القلق على الحاضر ، فعد بذا كرتك إلى أسوأ
حالة من حالات القلق تعرضت لها فى الماضى ، وبذلك تطوق العقل قبضتان
مختلفتان بدلا من قبضة واحدة ، وستغلب القبضة الأقوى التى وقعت
فى الماضى على قبضة الحاضر الأقل شدة وقوة ، وسيقول المرء إذ ذاك
« ما من شىء يمكن أن يكون أسوأ من أزمة الماضى ، ومع ذلك فقد
اجتزتها بنجاح ، فإذا كنت قد تخطيت تلك الأزمة ومررت منها بسلام ،
فما أقل موقف اليوم فى مشقته وخطره ! » وبذلك يستطيع الرجل أن
يبصر وجه رأى وأن يشد عزمه على أن يكون له قلب جري .

فلو استطاع المرء أن يهدىء من نائرة الجزع الذى يملك قلبه فلن

بحالجه الخوف إلا قليلا من العواصف التي قد تعصف به من الخارج .
يقول لورد روزبيري^(١) « إنها طبيعة النفوس المتوترة أن يهزها الطرب
بلا داع وأن تتصدع زفرات وحشرات بلا مبرر »

والرجل الذى يستطيع أن يتحكم فى هذه النهايات المتطرفة ، ويحيلها
إلى المستوى العام للجهود ، هو الرجل الذى يبقى سيدا الموقف فى عالم
روحه ، وبذلك يكون قادرا على التحكم فى التيارات الهائلة التى تندفق
عليه من الخارج ، وقد يستطيع أن يرتفع ويسمو إلى ذلك الهدوء الذى
أظهره ذات يوم لورد ليفرهولم^(٢) حين أصبح مهددا بالجزع فى أعماله
فقال « نعم ، إذا أطبقت السماء على الأرض فستقتل كل الطيور »

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

Lord Rosebery. (١)

Lord Leverhulme. (٢)

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

ولكى يكون من المستطاع مواجهة هذه الضربات المفاجئة التي
يظهر أنها تأتي من الفضاء ، فإن من واجب الرجال أن تكون
لديهم ذخيرة من قوة الشخصية ومن الفطنة في متناول أيديهم ، وأول هذه
الذخائر هي ذخيرة العقل .

ولا تدع البتة مجرد الكبرياء أو العناد يقف عائقا في طريق
انحنائك للعاصفة . فثبت الشخصية في مثل هذه الظروف العصبية
يجب أن ينقلب رأسا على عقب ، وأن يتشكل في شكل مرونة الدهن
الذي يجد على الفور وحيه والهامه وشجاعته في 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
التي لم تكن قد استهلكت موارد الجسم . فالثبات الذى ليس بعناد ،
والصحة التي ليست تمرىض عليل ، والقدرة على التكيف التي ليست
ضعفا ، والاقدام على العمل الذى ليس تهورا ، كل أولئك هي الصفات
التي 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 فجائية عاصفة تهب على موقع أمن هادى ، هوجاء فى إقبالها وغارتها وفى إدبارها ، ولكنها أمر يمكن التكهن به ، ومن الواجب التنبؤ به ، بمعرفة راكب للبحر بصير بمواقب 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 ناظره كل وجوه آماله مذلة ممهدة ، وأن شمس الحياة ستظل مشرقة أبد الدهر ، وهذا الغرم عن

طريق حالات المقاومة والمعاكسة والكدر ، حين يبدو العالم كله وقد تألب عليه في مؤامرة ضد مصالحه ، وهذه العملية صحية ، إن لم تكن سارة مفرحة ، وقد طبقت في غير رحمة وبلا ضمير منذ أن ترعرع « جسيرون »^(١) وازدادت قوته ثم ثار .

وكذلك الحال في مجموع أعمال الدنيا ، فهما بذل الرجال من الجهود لإيجاد توازن في اتجاه الأعمال التجارية حتى يمكن إيجاد صلة طبيعية قياسية بين المحصول وحاجة الإنسانية ، فإن القوانين الطبيعية لا تسكف عن العمل في إحداث تغيير وتعديل موزونين بين الأسعار المرتفعة التي تنعش الإنتاج ، وبين اكتظاظ البضائع ووفرتها التي تدهم الأسواق وتحطم الأسعار .

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

طاغية في فحص كل وسائلهم في الإنتاج ، ويرحبون بكل إجراء يقلل من نفقات التكلفة ، ويسعون وراء كل ابتكار جديد يبشر بالانقضاء . فالكساد هو مطهر الأعمال التجارية ومنظفها ؛ والسنوات العجاف هي التي تذيب رواسب الرخاء الدسمة ، وهكذا يعود الرياضي للتدريب مرة أخرى استعداداً للمعركة .

وعلى ذلك فإن الرجال الذين يلمون بهذه الحقائق ويوقنون من أمرها ، لا يتذمرون كثيراً ولا يتأففون إذا ما ساءت الأحوال ، إذ لهم على الأقل من حصافة الرأي ما يجعلهم يرون أن تلك الأوقات ستحل يوماً لا محالة ، ويأبون أن يعتقدوا أنهم دخلوا فردوساً مقيماً من الأسعار المرتفعة . وفي هذه الحالة تستطيع الإرادة الحرة أن تجعل الفرد أسمى وأعظم من التغيرات التي تطرأ على الأسواق ، فهو على الأقل لا يكون مكرهاً على أن يكون دائماً اما طائر القلب فرحاً و سروراً ، وإما ملقاع النفس كمدأ ووجداً . فإذا لم يستطع أن يكون سيداً متسلطاً على السوق فلا أقل من أن يكون متحكماً في حالته وقدره .

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

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

وسيكون في مأمن عظيم من ينبد هذه النظرية التي أخفى عليها الدهر ، أو عليه أن يقبلها مع تعديلات كثيرة ، والنصيحة التي أعرضها في هذا الموضوع صالحة لتطبيقها وتنفيذها في شارع تروجوتن^(١) كما هي صالحة في حارة منسج^(٢) ، لأن خطر للقول المأثور أنه يحمل من يؤمن به على التجديف ضد التيار إلى الأبد .

لنبحث موضوع الشراء حينما تهبط الأسعار في الأسواق : إنه رأى سخيف أن يكف المرء عن كل عمليات الشراء حين تسكون الأسعار في الأسواق في هبوط ، ولكن مما لا ريب فيه أن هذا السبيل في جوهره سبيل خاطيء ، لأن دولاب تجارة المرء يجب بطبيعة الحال أن يظل في حركة مستمرة ، وإلا علاه الصدا ، وأصبح غير قادر على الدوران في الأوقات الحسنة ، ولكنه من فساد الرأي أن يباشر المرء مشاريع أو تفويضات جديدة حين تسكون التجارة والمالية والصناعة كلها في جهود وركود . وكثيراً ما يكون الشراء وقت هبوط الأسعار بهذا المعنى .

شبيه بهذا زراعة البذور في صبرة الشتاء ، حين يمكن أن يكتمل نضجها كذلك إذا ما زرعت في شهر مارس . كلا ، فإن من الواجب أن نزاوِل المشروعات الجديدة حين يتحول التيار تحولا تاماً ، ففي ذلك

Throgmorton Street (١)

Mincing Lane (٢)

الوقت يتكسر الجليد ، ويستطيع الزارع أن يخرج وينثر في وقت الربيع
البذور التي ستعود عليه بحصيدها . فالشراء قبل التحول هو عبارة عن
حبس أثمان السلع المشتراة لعدد كبير من الشهور لا داعي 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 في البيع ، وتديره
وتنظيمه لها قسط وافر من الفن التجاري ، ولكن اتباع نظام للبيع سبق وضعه
على أسس نظرية معنوية ، إنما هو مجرد حماقة ، فإن الكف عن البيع
لا شيء إلا لأن الأسعار لا تصعد في وقت معين . والانتظار حتى يأتي
يوم أحسن — وقد لا ينبثق فجر هذا اليوم — إنما هو تحميل المتجر ،
بغير مبرر ، عبئاً ثقيلاً من السلع والبضائع .

وفي 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 ، وفي استطاعتك السير في إسرار فوق
هذا الأديم الصلب المتين . أما حين يكون الشتاء قد قارب أن يولى ،
فإن تساقط الثلج ينقطع ، وتتوالت مركبات الجليد الزاحفة وثبات تصطدم
خلالها فوق الأخاديد الكبيرة ، ويتمايل الراكب يئمة وبسرة ، ويرتطم

رأسه بالحاجز . هذه هي المتاعب التي يطلق عليها « شكرًا للعناية الآلهية » ،
ولكن ذلك التعبير هو الذي يهتف به الضحية لينبئ به زملاءه ومرافقيه
أنه قد استعاد رباطة جأشه . والرجل الذي يأبى أن يبيع حين تكون
الأسعار في هبوط ، هو الرجل الذي لا يواجه التعبير « شكرًا للعناية
الآلهية » . إنه سيتبع القول المأثور « سر كلما كان السير حسنًا ميسوراً »
ولكنه لن يتقبل بقية القول المأثور وتتمته « ولكن لا تتوقف عن السير
بعله أن السير مضى وسيء » . إنه رجل ليس لديه من قوة الأعصاب لمواجهة
الصدمات والسقطات ، والقيام منها بوجه باسم . حذار أن تخاف البيع
والأسعار في هبوط ، وإلا فإن هذا الخوف سيظل يلزمك فلا تتبع
البته إلا يوم ترغب على البيع بأسعار أشد هبوطاً وأعظم انحداراً بكثير ،
بسبب تراكم السلع والبضائع التي يجب تصفيتها بأية وسيلة وبأى سعر .
أنه وقت الركود والكساد بالضبط الذي يتحتم فيه على رجال الأعمال
أن يندفعوا في بيعهم ويوغلوا فيه ، وينظموا مبيعاتهم إلى أقصى حد
من التنظيم . ولو أنه أمكن حمل رجال الأعمال المالية والتجارية والصناعية
على سلوك هذا السبيل في أوقات الكساد والركود ، إذن لكان كل
عمل في 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 التي يمكن السيطرة عليها ، وليس خاصا بالعالم الذي يتبع سبله الخاصة ويسلك طريقه .

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

والمشكلة في كثير من الحالات أن المرء يستغرق وقتا ويضيع فرصا حتى يستطيع أن يتبين الاتجاه الذي تؤهله له ميوله الطبيعية . إنه ينشأ من أرومة أو طبقة معينة ، والظروف التي تحيط به في شبابه تملئ عليه بطبيعة الحال اختيار العمل ، وفي كثير من الحالات يكون الاختيار منهجا

في الحياة غير صالح له بثاتا ، ولكنه ما يكاد يباشره حتى يجد القيود والأغلال قد صفت قدميه ، ويكون من العسير أن يحطمها ويتخلص منها ، ويبدأ الحياة من جديد . وربما كان عدم ملاءمة الرجال للأعمال لا يشتمل على انحراف عظيم وتشعب كبير ، كالذي بين نوع من الجهد والعمل التجاري وبين نوع آخر . فقد يكون شاب في العمل الملائم له ، ولكنه يكون في الفرع الذي لا يصلح له ، وعلى أي حال فإن النتيجة ستكون كسابقتهما ، فصاحب العمل سيبدى رأيه بأنه غير مفيد وغير صالح ، أو مقبول أو أنه من الدرجة الثانية على الأقل ، وأسوأ من هذا أن المستخدم نفسه يعرف أنه قد فشل في أن يحسن عمله . وإنه على أحسن الفروض لن يكون قبالة 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 البشري . إننا على أتم الأهبة للاعتقاد في نوع من توزيع الذهن يطلق عليه « المهارة العامة » التي ينتظر منها أن تبرز نفسها في كل حالة ، وتبعا لهذه العقيدة ، فإن الرجل إذا كان ماهرا في ناحية من نواحي العمل ، أو ناجحا في محيط مجموعة من الظروف ، فيجب أن يكون بنفس المهارة

فى كل شىء ، 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 الأخرى ، وما من أحد يحلم أن
يقيس طاقة الفرد على المحبة العائلية بطاقته على قوة الخطابة ، وإن ما هو
حقيقى فى شأن المميزات الكبرى للروح ، هو أيضا حقيقى فى شأن ذلك
الجانب العقلى الخاص الذى يتخصص للنجاح العملى . إن الكفاءة
المتخصصة لفرع معين من النشاط هو الشذوذ أكثر مما هو قاعدة . وقد
ينفى 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 التثبيت 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 يصفى إلى مثل هذا التفسير لابد أن يغرى على الاعتقاد بأن
هائنا رجلا له مهارة رفيعة إلى حد يجعله قادرا على القدرة على معالجة
الأعمال التى كان يشرحها ويفسرهما فى قدرة وكفاءة ومهارة عظيمة . ومع
ذلك فإن مثل هذا الحكم يكون خاطئا ، ويكون المفسر فاشلا كعامل
نشط ، ولن يكون من العسير إيجاد عكس الحالة . إن أعظم محررى صحف

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

ولو تركنا جانباً بعض الشواذ العجيبة ، لرأينا أن الموسيقى لا يصلح جندياً ، وإن الحامي لا يصلح أن يكون سمسار أسهم ، والشاعر لا يكون رجل أعمال ، ولا يكون السياسي منظماً عظيماً . إن الذي ضل في شبابه وامتنع المهنة التي لا يصلح لها ثم فشل قد يستطيع مع ذلك أن يحقق لنفسه نجاحاً باهراً في مهنة أخرى ، وتروح تلك المميزات العريضة الموجودة في القمة تتشعب وتنحدر إلى الأسفل حتى يمكن تطبيق الحقيقة العامة على كل الأقسام الفرعية للعمل بل حتى على الفروع الإدارية كلها في متاجر معينة .

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

(٨٢ — النجاح)

وإذا كان لا بد لى من اختيار مثال واحد مشهور على هذه العقيدة فبأنى أجده فى عمل لورد ريدنج^(١) نائب الملك فى الهند .

وقد يعترض على ذلك بأنه يهودى الجنس والديانة ، ولهذا 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 تبكيرا منا . ونضج العقل قبل الأوان يترجم إلى عبقرية خاصة فى إدارة الأعمال ، فى حين أن الأمر ليس كذلك .

بدأ اللورد ريدنج عمله كسمسار للأوراق المالية ففشل فشلا تاماً ، ولا ريب أن التجارب كانت كفيلة أن تنيله قسطاً معقولاً من النجاح ، ولكنه كان واضحاً أن هذا المجال ليس المجال لكفاءته العظيمة ، وعلى ذلك تخلص من هذا العمل فى جراءة ، واندمج فى جماعة المحامين ، وهناك مكنته ثقافته وذكاؤه من الظفر بشهرة وبدخل ، وخاصة فى القضايا التجارية التى تركت منافسيه موزعين بين الإعجاب به والسخط عليه . وفى عام واحد استطاع أن يجمع ٢٠٠٠٠ جنيه ، ووجد الوقت الخفرة 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 في مجلس العموم ، لأن المناورات البرلمانية لم تكن من مميزات .

ولهذا أصبح قاضي القضاة . ولقد أجدى على اللورد ريدنج خلقه الشخصي وشهرته في مركزه الجديد شهرة خاصة كقاض عظيم . على أنى تبعاً لتجربتي الشخصية المحدودة لا أوافق على ذلك . كان على أن أرتب عن كتب قضية ما كان ينظرها ، ولست أحسب اللورد ريدنج كان قاضياً عظيماً ، فقد فشل في حمل المحلفين على الأخذ برأيه ، وأصدرت محكمة الاستئناف قرارها بأن تنظر القضية في جديد ، وكانت النتيجة نقض الحكم . غير أن هذا أمر قد يحدث لأي قاض ، ولكن القاضي القوي حري أن يضع نهاية سريعة قاطعة للإجراءات التي هي مصدر مضايقات ظاهرة ، ويمنع النفقات التي يسببها الإبطاء على المدعى عليهم ، الذين شددوا إلى القضية شداً غير لائق . على أن فرصته جاءت حين أرسل في بعثة إلى الولايات المتحدة خلال الحرب ، فها من مبعوث استطاع أن يظفر كما ظفر هو بمثل تلك الشهرة المحبوبة وذلك النفوذ الكبير ، أو استطاع أن يعود ومعه تلك الأكاس الفنية المكتظة . لقد أشرق إشراقاً رائعاً كرجل سياسة ، وكرجل قانون ، وكرجل أعمال ، وقد وجد مرة أخرى ، بعد انقضاء عهده في المحاكم التجارية ، الميدان الصحيح لمواهبه .

وفى كرسى القضاء ظل ينتقل حتى وصل إلى المركز الخطير فى تبعته
فى الهند ، ونم 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 ييتمها الجديدة .

ولكن المفزى فى تاريخ عمل اللورد ريدنج جلى واضح . لاتیاس
من الفشل الأول ، وبحث عن مسلك جديد أكثر صلاحية لمواهبك
وداوم على الكفاح وأنت عظیم الأمل إن عملا ينتظر كل رجل .



القسم الخامس

obeikandi.com

الفصل السادس عشر

الطمأنينة

تناولت الفصول الثلاثة الأخيرة معالجة أشد الجوانب وقعاً على النفوس في الحياة العملية العاصفة المفاجئة التي تهب على رجل الأعمال ، وفترة الركود طويلة الأمد التي تعد مقدمة ضرورية للأوقات التي يتحقق فيها التفاؤل ، ثم فشل الروح الإنسانية والعقل الإنساني — وعلى نعمة التفاؤل وليس على نعمة التشاؤم سأختم هذه الفصول . بعد العاصفة تأتي السكينة ، فما هي السكينة لرجل الأعمال المحرب ؟ إنها النهاية التي يجب أن يكرس لها نفسه الشباب النزق الطموح كي يبلغ السعادة في فترة الاستواء — الكهولة — التي لا تنفك تكسب النجاح الموطد أريجيه الحقيقي . إن الأمل والرجاء يكونان في عهد الشباب ، أما عهد الكهولة ففيه يرتد البصر إلى الماضي ، وبطالع ما كان فيه من ملذات وأعمال ، وهو العهد الذي قد يبدو فيه النجاح أو الفشل غير ذي بال . ويقف عهد الاستواء — الكهولة — بين المهدين . وما فيه من سكينة ليس نتيجة لخرف 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 ليسكون 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 المصرية ، مناطق مفتوحة لمواهب كل فرد . واقتناد التعليم بالمعنى الرسمى ليس عقبة فى سبيل التقدم ، فكل شاب أمامه فرصة ، واسكن هل تراه سيزاول الصناعة والاقتصاد والاعتدال ، ويتجنب المعجزة والهلل ، ويعرف كيف يواجه الكساد بقلب جري وجأش ثابت ؟ وحتى لو كان عبثياً هل تراه سيعرف كيف يخلق فى السماء بأجنحة متوازنة ؟

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

إذا كانت رغبته في النجاح قوية تكبح جماح كل الرغبات الأخرى .
وفي اعتقادي كذلك أن بضع كلمات ونصائح من واقع التجربة يمكنها
أن تعلم الشباب كيف يتجنب الفخاخ المالية التي تعترض دائماً طريق
أكثر النفوس جرأة ، وأنا أكتب ما أكتبه من واقع اقتناعي بتجارب
الشخصية .

غير أن بلوغ السعادة يحتمل 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 ، فهي
على أي حال نتيجة لجهود وشعور بالهدوء والسكينة والطمأنينة ،
إن الأريج هو المجهود ولكن الثمرة يجب أن تكون الشعور الوطيد
بالسعادة .

واحد أو آخر

في المال أو الحرب قد يتفوق على أخيه

ولكن من من الناس سيعرف

بينما الأيام تمر وتنقضي

إن من يحيا سعيداً قد عثر على فردوسه

وفي تجاهل هذه العتيدة التي عبر عنها الشاعر بسلك كثير من الناس سبل الخطأ . إنهم يمارسون عقائد النجاح ومبادئه ، ثم يبلغونه . وبعد ذلك يفتقدون السعادة لأنهم لا يستطيعون التوقف عند حد . إن الزهرة يانعة ، ولكن الثمرة أصبحت ذات مذاق حامض . إن التاج الأخير في طريق النجاح هو أن يعرف الإنسان متى يتقاعد ويعتزل العمل .

يقول الحكميم القديم « لا تصف رجلاً بالسعادة إلا بعد أن يقضى نحبه » وقد اقتبس حكمته من موت ملك عظيم ميتة شنيعة رهيبة . أما أنا فأقول لا تصف رجلاً بالسعادة حتى يعتزل عمله وعنده مال يكفيه لأن يحيا الحياة التي ترضيه . أما الرجل الذي يستمر ويتجاوز هذا الحد فإنه يدخر المتاعب لنفسه وخيبة الأمل للآخرين .

والنجاح في عالم المال حق ممتاز للشباب ، والرجل الذي لم ينجح في عالم المال قبل أن تطبق عليه الكهولة ، فإنه لن ينجح بالمعنى الصحيح لهذا التعبير ، ومن المحتمل أن يكون أمامه عمل شريف موفق ، ولكنه ان يصل فيه إلى الذروة ، وسيظل مستمراً في عمله عاماً بعد عام ، ويعني مالا أكثر أو مالا أقل من عمل مضن ان يختمه ويقرر نهايته غير الموت أو الشيخوخة . وما وضعت هذا الكتاب للكحول

الذين بلغوا أشدهم ، بل وضعته للشباب ، واليههم أقدم نصيحتي .
« انجحوا وأنتم لا تزالون في عهد الصبا ، واعتزلوا العمل أصغر
ما تستطيعون سنًا » .

إن القدر المحتوم لأولئك الذين نجحوا واسترسلوا في أعمالهم فترة
طويلة بعد أن جمعوا ثروة ضخمة أو على الأقل كافية ، مناسبة ، مكتوب
بأحرف عريضة على وجه التاريخ المالي . إن الشاب الذي وصل إلى
النجاح قد تكونت عنده العادة ، وظفر بالمهارة الفنية في الأعمال ، وقد
أصبحت للعادة جزءاً من كيانه ، فلشد ما يتعذر عليه الإقلاع عنها
إن مهارته الفنية أصبحت ناجحة نجاحاً عاماً ، فإذا كان قد جمع
ثروة قدرها ٥٠.٠٠٠ جنيه فلم لا يشار 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 يصيد
سيرته الأولى في النجاح إلى ما لا نهاية . إن ثروات العالم وقواته يمكن
بلوغها بوفرة مطردة الزيادة باستخدام الصفات التي اكتسبت بالألم
وأصبحت الآن لذة محققة .

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

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

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

ولكن ماذا يفعل الرجل الذي يعتزل الأعمال التجارية في وقت مبكر ؟ لا بد من ضرب من النشاط يملأ هذا الفراغ . والجواب يوجد في 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 ظفربها رجال الأعمال الناجحون ، والفرق أنها ليست أعمالاً شاقة جداً ، لأنها نادراً ما تكون مسألة حياة أو موت لأى إنسان - وبالتأكيد لا يمكن أن تكون كذلك لرجل ذى دخل وصيد .

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

كما يتناسب بنوع خاص مع عقولهم وتفكيرهم . والسياسة اليوم يجب أن تؤسس على علم بكل من الأسواق والإنتاج . وفي هذا الميدان يستطيع رجل الأعمال المتقاعد أن يمد يد العون . أما مجرد الاستمرار في جمع المال بعد أن زالت الحاجة الشخصية إليه ، فليس إلا نوعاً من الأنانية ، وبالتالي لن يعود بالسعادة على صاحبه ولا يمكن في الحساب الختامى أن يطلق على الحياة أنها ناجحة إذا لم تكن سعيدة .

ورسالتى الأخيرة هى رجاء للشباب : تجرأ على كل شيء ، ومع ذلك احتفظ بروح التناسب ، ولا تنكر على نفسك شيئاً ولكن لا تكن متعجرفاً ، وضع آمالك فى كل شيء دون كبرياء ، ومستطيع إنجاز كل عمل دون أن تفقد القدرة على الاعتدال ، وإذا كان سيكون هيكल النجاح بالتأكيد مفتوح الأبواب أمامك وستمر منه إلى معبد السعادة الداخلى .

الفصل السابع عشر

الختام - الصحافة أو الاعتذار

إن آخر ما كنت أتوقع عمله قبل ١٩١٤ هو أن أضع كتاباً ، فقد دفعتني الحرب إلى بذل مجهودى فى ناحية ، ودفعتنى الصحافة إلى ناحية أخرى ، ولا ريب أن هذا الكتاب ما كان ليؤلف ويصدر البتة لولا اتصالى بجريدة الديلى اكسبريس^(١) . وحين أكر بنظرى إلى الأعوام الثلاثة أو الأربعة الماضية ، أقف مذهولاً أمام التبدل والتغير اللذين طرأ على سوكى فى الحياة ، وعلى نظراتى العامة من اندماجى فى الصحافة . وكنت بعد انقضاء الحرب قد فكرت فى التبعاد عن الأعمال ، أو ان حاولت أى شىء بدافع رغبتي الخاصة ، فان اتجأهى يجب أن يأخذ طريق السياسة ، وبدلاً من ذلك أجد نفسى وقد قذف بى إلى معمة الحوادث ، ومع ذلك فقد قام حاجز بينى وبين السياسة .

وجريدة الديلى اكسبريس نفسها هى التى فعلت ذلك بى . ولقد كان من جراء المجهود الذى بذل فى خاق جريدة يجب أن تكون مستقلة الرأى

تماماً ، تبارك كل الوسائل التي تعتمد في صلاحها، وتلعب الوسائل التي تعد سيئة ، وإلى جانب ذلك لا تنمى. أشخاصاً أو أحزاباً ، إن نشأت مع هذا المجهود تبعات محددة من المحتمل أنها لم تكن لتدرك في بداية العمل. لقد وضع هذا العمل نهاية قاطعة لأي مطمح سياسى . ولما كان لا بد من استبعاد الذهاب إلى المكتب نظراً للمطالب الإلزامية للواجب الجديد في فليت ستريت^(١) ، فقد انطفت الرغبة في الذهاب إلى المكتب ، ولم تكن هذه الرغبة تملأ ذهنى بعد أول تجربة لى في العمل الصحفى . واحتلت الصحيفة المكان الذى كان يحتله العمل البرلمانى .

ولكن سرعان ما جاءت على الأثر معضلة أعوص وأعقد بكثير . إن الاستقلال في العمل يمكن بسهولة أن يتدهور إلى الحالة البسيطة الخطرة ، حالة الابتهاج من اتباع الموى الشخصى . إن من الواجب أن لا تنعكس على جريدة ما صورة عقل فرد ، لأن ما يعد حرية لتلك القوة المدبرة يصبح ظلاً وجبروتاً يصيبان آخرين . ولا يعد ربحاً كبيراً أن نلقى الحكم المطلق للأحزاب السكى نستبدلها باستبداد صاحب الجريدة ، والسكنه 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 نستطيع حتى عمل ذلك .

(١) Fleet Street وهو شارع الصحافة في لندن .

كيف يمكن لرجل أن يمحو نفسه ويطمسها طمساً ، وفي نفس الوقت عليه أن يطبع المؤسسة بطابع نشاطه ؟ .

لقد حاولت حل هذه المعضلة بالتخلي عن كل الأعمال المتصلة بالتحرير والإدارة في الجريدة ، تاركاً كل هذه الأمور تماماً لرؤساء التحرير ومديرى الأقسام ، وركزت عقلى فى بعض النواحي السياسية العريضة ، والدبلوماسية أو عمل اليوم ، ومناقشة هذه الأمور مناقشات مستمرة مع رؤساء الأقسام المنفذين ، وبذلك اجتهدت أن أوحى إليهم بوجهة نظرى ، وأن أعلم منهم أقصى ما يستطيعون تعليمه . وأخيراً تكونت من هذه العملية ومن مجموعة الآراء سياسة موحدة أصبحت روح الجريدة الحية ، وانعكست انعكاساً تنازلياً حتى سرت فى كل فقرة . وإلى هذا الحد عاونت صحيفة « الدبلى اكسبريس » و « سانداي اكسبريس »^(١) 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 « الدبلى اكسبريس »

في خلال السنوات الثلاث والنصف الأخيرة عن أن تكون « سنديلا »
الصحافة ، وأصبحت التالية في المسكنة لأهم صحيفة في 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 حوالي مليون
نسخة يومياً . وليس هناك أى سبب يحملنا على وضع أى حد لزيادة
التوزيع .

أما الإعلانات ، التي عنت بها عناية شخصية لأن في دراستها كشفاً
للحياة ، فإنها تظهر مبلغ التقدم منذ عام ١٩١٩ . ففي الشهر الخمسة
الأولى في ذلك العام نشرت الديلي اكسبريس ٢٣٨٦ عموداً من الإعلانات
وفي خلال الأشهر الخمسة الأولى في عام ١٩٢٢ اتسعت مساحة الإعلانات
حتى بلغت ٥٠٧٢ عموداً .

إذن فإنه من وجهه النظر الخاصة بالتوزيع والذيع فإن
الديلي اكسبريس قد أصبحت راسخة القدم وطيدة المسكنة في الحياة
القومية ، فالاستقلال في الخدمة العامة أروجهات النظر الرسمية ، والاعتدال
في محاولة تقديم كل الأنباء والمسائل تقديمًا عادلاً ووافياً ، وانعدام الأحقاد
الشخصية ، مقترنة جميعاً بسجية الكفاح والعمل على احتلال مكانة يكون

فيها الخضرع أو المساومة خيانة أدبية ، كل ذلك جانب للصحيفة احتراماً
منزايداً ، وبالتالى شيوعاً ورواجاً أعظم .

وبقدر ما ذكرت من جانب الربح المسجل فى الدفاتر ، فإن ذلك
يمكننى من أن أقول أن الديلى اكسبريس قد نجحت فعلاً . 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 يحى 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 بعيد العنور على السبب ، فالموقف عام ١٩١٩ كان موقفاً
غريباً كىل الغرابة . فأن انتهاء الحرب بدلا من أن يقضى إلى الهبوط
السحيق فى الأسعار كما يقضى به المنطق ، قد أمتج 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 الذي كان يباع عام ١٩١٤ بمسيرة
جنيهاً استرلينى قد بلغ الآن ستين جنيهاً ، وكانت النتيجة خسارة فادحة
لسكل مديرى الصحف . وفى يونيو عام ١٩٢٠ إلى يونيو عام ١٩٢١
قدمت ١٤٠.٠٠٠ جنيه نقداً من جيبي الخاص لشركة « الأكسبريس » .
ومال بهذا القدر يستغرق استرداده بعض الوقت ، وإذا كانت الدبلى
أكسبريس توزع يومياً مليون نسخة فإن ذلك يمدنا بأمل كبير فى المستقبل
أما فى الوقت الحاضر فإنها تسدد فقط ديون الماضى .

وأنى عظيم الثقة أن الدبلى أكسبريس ستكون إحدى القوى الضخمة
والممتلكات العظيمة فى « القرن العشرين » ، غير أنه يوجد أمامنا عمل
كثير لا بد 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 لا ينفصها على الأقل الجراءة
أو التأهب لوضع ثروتهم رهن الطلب ، لأنه فى عام ١٩١٩ خلال الضيق
الشديد فى ورق الطباعة قاموا بتمويل السنداي أكسبريس كخامسة
جديدة ، فبدأ الأمر بأن تكلف أصحابها مبلغ ألف جنيه كل أسبوع ،
واسكنها فى أكتوبر عام ١٩٢١ أظهرت ربحاً واضحاً وتوزيعاً بلغ حوالى

ربع مليون . وفي وقت وضع هذا الكتاب ، أغنى يوليو ١٩٢٢ ، تجاوز البيع ٣٧٥٠٠٠ نسخة. وأظن أن إيضاح سبب نجاحها بسيط. أنها كانت مستقلة في المسائل السياسية ، مرهفة في آرائها ، نظيفة في أنبائها وأخبارها ، ومتفائلة في نظرتها للحياة . ولا مرأء 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 الدليل اكسبريس في حاجة إلى المزيد من هذه الأعمال .

فإذا لم يكن النجاح التام قد أدرك ، فتم مبشرات كافية للمستقبل قد ظهرت . وإلى أسير في طريق في حذر وخضوع ، وأنا عليم بالتبعات التي تعترض طريق كل من أندمج في الصحافة وهو في الأربعين من عمره ، في خلال فترة يتعلم فيها الفن ، ومع ذلك فإن عندي من الثقة التامة في النجاح المظفر الدائم للدليل اكسبريس والسندى اكسبريس .

(ختام)

obeikandi.com

الفهرس

المقدمة ٢

كلمة الناشر ١

التقدمة ٥

القسم الأول

الفصل الاول - النجاح ١٠

الفصل الثاني - السعادة : أسرار ثلاثة ١٦

الفصل الثالث - الشجاعة ٢٢

الفصل الرابع - الاعتدال ٢٨

القسم الثاني

الفصل الخامس - المال ٣٩

الفصل السادس - الخلاء ٤٦

الفصل السابع - الهوى ٥٢

الفصل الثامن - الثبات على رأى واحد ٥٨

القسم الثالث

الفصل التاسع — الحظ ٦٧

الفصل العاشر — التعليم ٧٥

الفصل الحادى 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