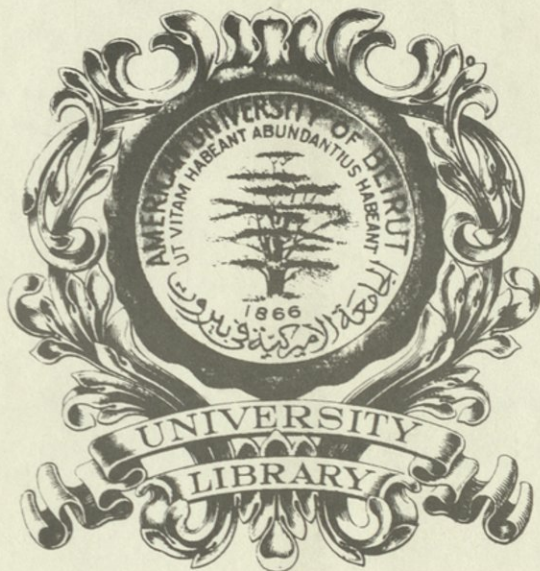
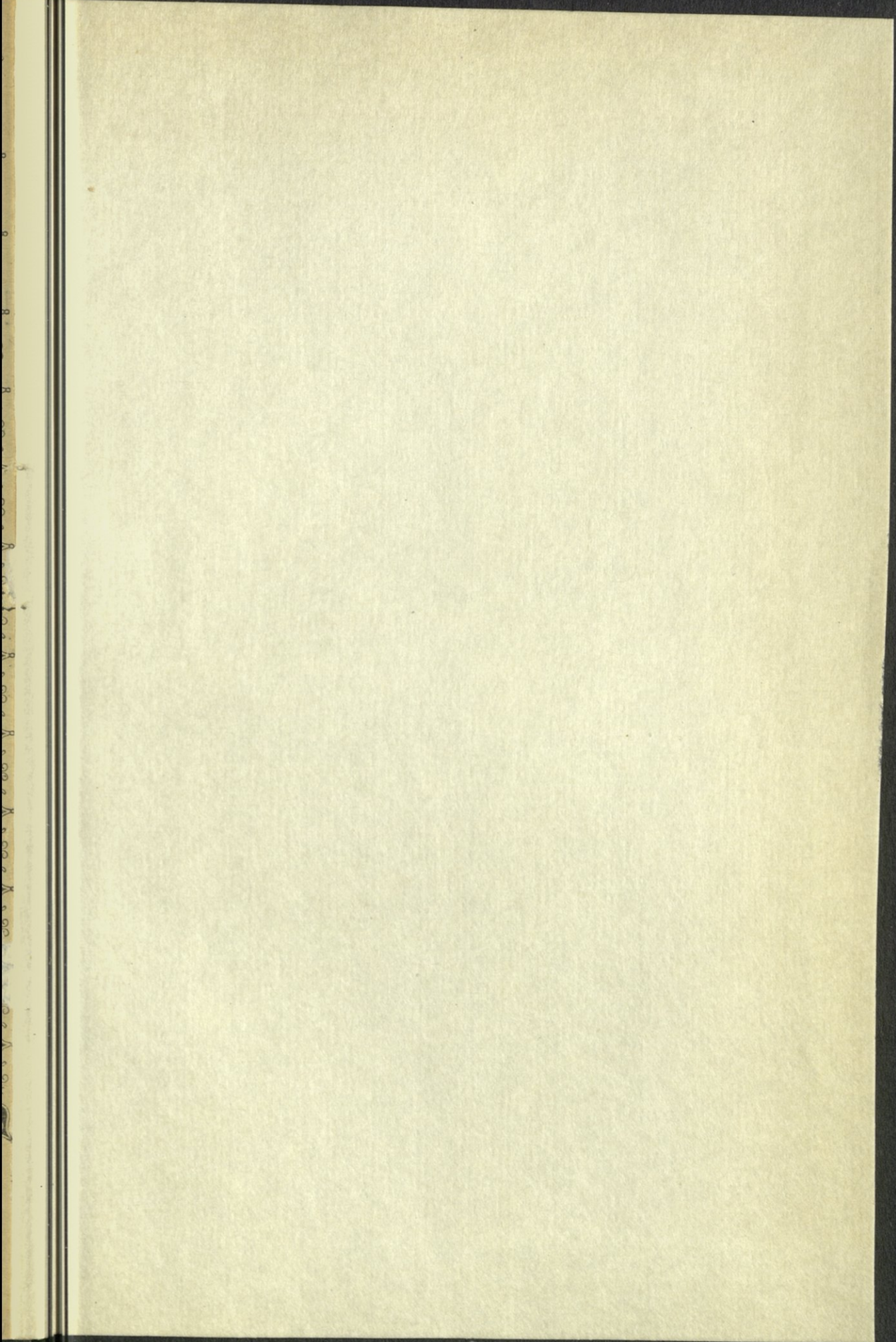


A. U. B. LIBRARY

AMERICAN
UNIVERSITY OF
BEIRUT



A. U. B. LIBRARY



مِجَالُ الْمَالِ

السعي العمل

CA

171

الاقتصاد

H126mA

C.1

بهذه الثلاثة تنال الثروة

تأليف

﴿ نقولا حداد ﴾

(طبع على نفقة)

دار الحكيم

(كاتب ادارة جريدة المؤيد)

حقوق الطبع محفوظة للمؤلف

طبع بالمطبعة المصرية الاخوية بمصر

١٩٠٣

﴿ فهرست ﴾

وجه

٥

بيان من المؤلف

٦

مقدمة - الحياة ومناهجها

٨

كلمة للناشر

تمهيد - غاية الحياة

١٨

٣ - السعادة

٩ - الانسان في الطبيعة

٢٢

٤ - رغائب الانسان

١٢ - المستقبل

٥ - قوة الثروة وتأثيرها

﴿ الباب الأول ﴾ - السعي

٣٠

الفصل الاول - تأثير السعي

ماهية السعي - التقادير والتدابير - الاستقلال - أركان السعي

٤٤

الفصل الثاني - الاهلية

حقيقة الاهلية - العلم - الاختبار - المعرفة الخاصة - المعرفة الكمال

٦٢

الفصل الثالث - الاقدام

حقيقة الاقدام - حب النفس - معرفة قدر النفس - الاعتماد على النفس

٧٠

الفصل الرابع - الاستقامة

حقيقة الاستقامة - الصدق - الوفاء - الامانة - العدل

٨١

الفصل الخامس - التودد

حقيقة التودد - اختيار الصديق - المظهر - الاخلاص

اللفظ - التسامح - غرة النفس - الشكر وجه

٩٦ الفصل السادس - المعروف

حقيقة المعروف - المروءة - الأحسان - الموءاساة

﴿ الباب الثاني ﴾ - العمل

١٠٢ الفصل الاول - حقيقة العمل

القوى في العمل - تكافؤ القوى والمكاسب - اسرار نجاح العمل

١١٧ الفصل الثاني - أركان العمل

العزم - الحزم - المزاولة - الاجتهاد - الثبات - المواظبة

الترتيب - الاتقان - الشهرة - اغتنام الوقت

عطلة يوم في الاسبوع - أوقات الفراغ

١٣٥ الفصل الثالث - انواع العمل

الزراعة - الصناعة - التجارة - الامرة - الاستخدام - الحرف الادبية

﴿ الباب الثالث ﴾ - الاقتصاد

١٦٤ الفصل الاول - حقيقة الاقتصاد

١٦٩ الفصل الثاني - التوفير

حقيقة التوفير - التبذير - التقدير

١٨٣ الفصل الثالث - التثمير

ماهية التثمير - اقتناء العقار - المراباة - التجارة

الايداع في البنوك - المساهمة - المضاربة - النصيب - المقامرة

١٩٦ الخاتمة

اصلاح خطاء

نرجو من القارىء الكريم اصلاح الاغلاط الاتية في مواضعها بقلمه

وجه سطر خطاء	صواب	وجه سطر خطاء	صواب
١٠	٠٢ نرى	١٠	٠٢ نرى
١٣	١٠ له	١٠	١٠ لها
١٧	٠٥ فيعلموا	٠٦	٠٦ مل
١٨	١٢ امانى	٠٣	٠٣ المروءة
٢٨	٠١ الذي	١٠	٠٢ الفتاة التي تسقط
٣٠	٠٣ الاقدام		الفتات الذي يسقط
٣٠	١٣ فاقوها	١٤	١١٢ عمومي
٣٣	٠٩ يتاجر	١٢	١١٤ فاما فعليه اما
٥١	١١ وبعد	٠٥	١٢٠ بسهولة لكل
٦٩	١٤ مرثياً		بسهولة وهي ضرورة لكل
٧١	٠٦ لتوقفت	٠٨	١٢٧ الخ
٧٢	١٠ اساساً	١	١٣٣ الفراغ
٧٢	١١ فتفهمها	٧	١٣٥ يستحقه
٧٧	٠٤ تشمل	١	١٨٤ خزينته
٧٧	١٠ افشاؤها	٤	٢٨٩ يجب
٨١	١٢ العملية	٣	١٩٥
٨٢	١٢ يشد	٤	

وهناك أحرف أخرى غير واضحة وليس في شيء منها ما يشكل على القاري

بيان من المؤلف

هذا الكتاب قسم من كتاب كبير سميته « أبواب السعادة »
 بحثت فيه عن وسائل سعادة الانسان الدنيوية . وبعد اعمال
 الفكرة استقرّ الذهن على ان تلك الوسائل ترجع الى ثلاثة أمور
 كلية :-

اولاً الثروة - اي مال يقنى به الانسان ما يمتنى
 ثانياً الحب - أي حب طاهر لحبيب صالح يكمل به المرء
 لان الله خلقهما ذكراً وانثى ليكونا واحداً فكل منهما يكمل الآخر
 ثالثاً الصحة - اي جسم نخلو من العلل لان اللذات تنقلب
 الى آلام متى كان الجسم عليلاً

وقد أطلعت بعض الاصحاب على ذلك الكتاب فقالوا أحرر به
 أن يكون ثلاثة كتب مستقلة . فانتصحت بنصحهم وطبعت الباب
 الثاني كتاباً مستقلاً باسم « الحب والزواج » . وما صادفته من
 استحسان القراء له جرأني على طبع الباب الاول - الثروة -
 باسم « مناهج الحياة » . واذ اقبض لي أن اطبع الباب الثالث - الصحة -
 كتاباً مستقلاً أيضاً اتمت بالكتب الثلاثة كتاب « أبواب السعادة »
 والله الموفق

مقدمة

✠ الحياة ومناهجها ✠

الحياة سفينة تقل الانسان ، وقد ألقها الطبيعة في
خضم العمران . ونشرت على أذقها شرع الآمال ، وشدت
اليها دفة الاميال . تداعبها رياح الاقدار ، وتصارعها عواصف
الاخطار . تضل بها التقادير تارة ، وتهدي بها التدابير
أخرى . وهي من اليأس والرجاء بين موجتين ، ومن
البؤس والشقاء بين لجتين . تارة تقذفها موجة اليأس الى لجة
البؤس في بحر صروف الايام ، وطورا تجذبها موجة الرجاء
الى لجة الهناء في ميناء السلام . تدير يد الاماني دفتها ، ويختط
منظار البصيرة خطها ، ويوجه الضمير الى قطبي الاستقامة
أبرتها . وقد جعل العقل ربانها ، والجهاد مجراها ، والحرص
على البقاء مبتغاها ، ونهاية الأجل مرساها . فان تولت

الحكمة ادارتها والمجد حركتها وصلت الى مرسي الهناء عند
شاطئ البقاء ، وان طوح بها الطيش وأرخی حبالها الكسل
ترامى بها الشقاء في لجج الفناء

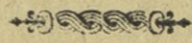
هذا شأن الحياة سفينة تخوض يمماً ، فأخلق براكبها أن
يكون بفن ملاحظتها ملماً . لذلك الغرض وضعت هذا الكتاب
واستلهمت الله فيه الهداية الى محجة الصواب . وسميته
« مناهج الحياة » ، وتوخيت منه هدى للغواة . وجعلته تبصرة
للمغرورين والبسطاء ، وتذكرة للعارفين والعقلاء . وقد رددت
المناهج الفرعية ، الى ثلاثة أصلية . وهي : « السعي والعمل
والاقتصاد » ، حتى اذا انتهجها المرء بالحكمة وعلى السداد ،
ظفر من الحياة بميسور الهناء ، ونجا فيها من موفور الشقاء

فالكتاب مرشد للفتية المغترين السائرين في سبيل
الحياة ، وهم يجهلون ما يستوقفهم من العقبات ، ويعرف لهم من
العثرات . لعله يعلمهم قبل ان تعلمهم صروف الليال ، ويوفر
السلامة لهم من الخطوب والأهوال . وأما العقلاء الذين
حسنتهم الايام فالتمس منهم أن ينفحوا هذا المؤلف بما يعنّ

لهم من التنقيح والاصلاح فاني لا آمن فيه الشطط والخلل،
وسبحان المنزه عن كل زلل

نقولا حداد

مصر ديسمبر سنة ١٨٩٩



كلمة للناشر

أطلعني حضرة المؤلف على هذا الكتاب فألفيته جديراً بأن
يطلع عليه شبان هذا الزمان لما فيه من قواعد الحياة القويمة
ولما تخلله من النصائح والارشادات الى المستقبل الذي ينشده
كل شاب يخوض عباب هذا العمران . وأطلعت عليه بعض
أصدقائي من أهل العلم والأدب فكان رأيهم فيه كرائي .
فلذلك رغبت في نشره لافادة الجمهور وأخذت على نفسي عهداً
طبعه . فعماني أصادف من استحسان القراء له ما يحسن
خدمتي في عيني ومن اقبالهم عليه جزاء لهذه الخدمة والله المستعان

أحمد الحكيم

غرة يونيو سنة ١٩٠٣

تمهيد

غاية الحياة

الانسان في الطبيعة - المستقبل - السعادة
رغائب الانسان - قوة الثروة وتأثيرها

❦ الفصل الاول ❦

﴿ الانسان في الطبيعة ﴾

يطوي العالم الارضي مدى الزمان ويتغير حسب أدواره
كما يطوي الانسان أجله ويتغير حسب أطواره . والتغير في
كل صور الطبيعة صفة حتمية لها - فهو في المادة على العموم
تحوّل صورها الطبيعية من مركب الى مركب لتفاعل جواهرها
الفردة تبعاً لقوى الجذب والدفع المتنوعة فيها . وتغير الكل
ناشئ عن تغير أجزائه . هذه سنة الله تعالى في الطبيعة

هكذا ترى صور الجماد تتغير تبعاً لتغير أجزائها كما تقدم .
ففتوء الجبال وهبوط الأودية وتجمع اليمّ والتّحجّر والتحات

الى غير ذلك من مظاهر الجماد انما هي أمثلة ذلك التغير تبعاً
لفواعل القوى الطبيعية من حرارة والفة كيميية ونحوها . ونرى
ذلك التغير أظهر في المملكة النباتية بنشوء النباتات ونموها
وذويها بعد استيفائها اعمارها . وتراد أظهر من ذلك في المملكة
الحيوانية ولا سيما في الآدميين بتوالد الحيوانات ونموها وموتها
وعند التأمل تلاحظ أن نتيجة تلك التغيرات « البقاء » .

فان الجمادات تجدد أطوارها بتغيرها من مركب الى آخر
ومن شكل الى غيره كأنها تبغني « البقاء » . والنباتات
كالحيوانات تجدد اعمارها بالتبذير والتفريخ والنمو والازهار
وهلم جراً وهي بتكرار هذه الاعمال تبغني « البقاء » - بقاء النوع
وليس غرضنا في هذا الكتاب ايضاح هذه النتيجة
(أو الغاية) في المملكتين الدنيئتين وهي خفية فيهما . ولذلك
نقتصر على الالماع اليها فيهما وفي المملكة الحيوانية أيضاً توصلنا
الى بيانها في الانسان

تغير حالات الحيوان من ناطق وأعجم بتحركه المتنوع
كالسعي وراء الرزق والعمل لئلا يهلكه وكالاغتذاء والتنفس

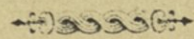
والتمثيل (١) الى غير ذلك من الاعمال الحيوية الطوعية وغير
 الطوعية . وغني عن البيان ان مآل حركات الحيوان هذه
 « بقاءه » حياً و « بقاء نوعه » أيضاً . فالحركة اذا ناموس
 الحياة . ومآل الحركة البقاء . وسببها خاصة من خواص
 المتحرك تدعى قوة . فالاحياء لا يحيون الا « بالحركة »

على ان الاحياء كثيرون على سطح البسيطة والوسط
 الذي يتحركون فيه اصبح ضيقاً على حركتهم ولذلك لم
 يكن بد من تماسهم في تحركهم او بالحري لم يكن بد من
 تضارب حركاتهم وتقاطعها وتصادمها بحيث يقاوم بعضها
 بعضاً وينافيه او يقاويه ويغالبه او يطاوعه ويساعفه .
 ومن ذلك نشأ التنازع والتنافس والتراحم وتفرع التآلف
 والتنافر والتعاقد والتعاون . وهذا هو سبب ان الانسان في
 جهاد دائم ونزاع مستمر مع قوى الطبيعة ومع افراد جنسه
 بغية حفظ بقاءه فانه اذا استمكن لحظة أفلتت منه حياته وأبدل
 فناؤه ببقائه

(١) التمثيل تحول المواد الغذائية الى خلايا الجسم

وبما ان الانسان اوسع عقلا من سائر الحيوان واكثر شعوراً وبالتالي احب لنفسه من سائر الاحياء واشد اثرة فالتنازع بين افراده اعظم جداً من التنازع بين افراد العجاوات . ومن لا يدرك ما يقضي به هذا العمران البشري من الجهاد الدائم في سبيل الحياة ؟

فاذا وظيفه الانسان في الطبيعة الحركة للسعي والعمل لحفظ حياته ولحفظ « بقاء نوعه » . وللحياة التي يتبناها الحيوان ولا سيما الانسان خاصتان جوهريتان وهما : « الاجل المديد والحظ السعيد » وفيما يلي تبسُّط واف لهاتين الخاصتين وقد جمعهما لفظ « المستقبل »



﴿ الفصل الثاني ﴾

﴿ المستقبل ﴾

درج لفظ « المستقبل » على السنة أهل هذا العصر بقدر ما درجوا هم في سبيل المدنية الحاضرة . وذلك أمر طبيعي

لان مطالب هذه المدينة حملتهم على الجهاد العنيف بغية الوصول اليها ودفعتهم الى السباق في مضمار العمل للحصول عليها حتى اذا لم يسعوا اليها قبل اوانها فاتتهم في حينها . لذلك ترى الناس يهتمون في يومهم لغدهم وفي شتائهم لصيفهم وفي شبيبتهم لشيخوختهم . ألا ترى ان فتى اليوم يقضي بقتل العمر في المدارس وبين المكاتب والمحابر يبذل الدنانير ليكنز العلم ويجهد الفكر في ادخار المعرفة وهو يقول : « أتأهب للمستقبل . أزرع في شتاء الصبوة والشبيبة لاحصد في صيف الرجولية والكهولة والشيخوخة » لذلك يستعد في حياة والديه وتحت ظل إيسارهما لكي يستقبل حياة العمل وهو كف له فلا تفوته فرص التكسب وثمت يتنعم في القسم الثاني من عمره بالثمار التي يستغلها من غرس شبابه

ولا يخفى عليك ان المستقبل هو صبوة الحياة وقد علمت فيما سبق ان الحياة لا تقوم الا بالحركة فاذا لا يقوم المستقبل الا بالحركة أيضاً وهذه الحركة تنحصر في السعي والعمل والتدبر وحسن السلوك كما ستعلم

وكان معنى المستقبل هذا نسياً منسياً عند أسلافنا لان
 بساطة العيشة الشرقية لم تقتض ان يهتم الناس بمستقبلهم كثيراً
 اذ كانت حاجياتهم قليلة جداً وكان ريع عقارهم يكفيهم هذه
 الحاجيات ولم يكونوا ليعلموا شيئاً من كماليات هذا العصر .
 أما الآن وقد كثرت الحاجيات وصارت كماليات أسلافنا
 حاجيات لنا واستجدت لنا كماليات أخرى بدلها هي أكثر وقرراً
 علينا من تلك - فصار اشباب يهتم بجمع الاموال لاغراض
 متعددة . يجمع أولاً ثروة لينفقها في حفلة زواجه وفي
 تأثيث منزل يقيم فيه مع زوجته . ويدخر ثروة ثانية الى يوم
 يكثر لفيقه لينفقها في اعالة اولاده وتعليمهم وتربيتهم . ويحجز
 ثروة ثالثة بائنة (دوطه) لبناته كعادة اهل هذا الزمان .
 واخيراً لا بد له من ثروة رابعة يحتفظ بها احتياطاً لئلا ينتابه
 الدهر بفاقة . فكل ذلك يضطره الى الاهتمام في يومه لاكثر
 من غده وفي شتائه لاكثر من صيفه بل الى الاهتمام في صبوته لشبابه
 وفي شبابه لكهولته وفي كهولته لشيخوخته والاعضه ناب الفقير
 ودرسته ربح الفناء - من ذلك تدرك قدر الجهاد في هذه الحياة

ومع ان الشرقيين قد كثرت حاجياتهم ووفرت
 كالياتهم حتى كادت تكون ضرورة كالحاجيات بمقتضى التمدن
 الذي اقتبسوه من الغرب لم يهتموا بأمر «المستقبل» الاهتمام
 الواجب لتلك المطالب والسواد الاعظم منهم لا ينظرون اليه
 الا متى مستهم الحاجة . فالشباب يبق غافلا عن لوازم زواجه
 الى ان يدنو يوم ترانه فيستدين على امل أن يوفي مما يدخره
 بعد الزواج حتى اذا حاول ذلك بعد زواجه كانت حياته مرة
 لانه وهو زوج أعجز منه وهو فرد فكيف «يسد عجز»
 العزوبة في عهد الزواج . وكذلك لا يستعد لمطالب العائلة الى
 ان يحيط به رهط من الاولاد وكلهم يحتاجون الى طعام
 وكسوة وتعليم وغير ذلك فكيف يابي كل هذه المطالب المقبلة
 وهو لم يزل يوفي ديون الماضي - من ذلك تدرك اهمية
 «المستقبل»

فعلى الوالدين ان يفرسوا معنى المستقبل في اذهان
 ابنائهم من حداثتهم . ذلك بان يكلنوهم القيام بواجبات تحت
 طاقتهم ويجعلوا نيابهم لحاجتهم بجزء لا تمام تلك الواجبات كأن

تكلف الام ولدها عملاً في البيت يستطيعه وتعهده بشيء من النقود او بان تمنحه رغائبه من ملابس او حلويات أو الأعياب الى غير ذلك جزاءً لعمله . لانه متى ترتب نيل أمنيته على انجاز عمل ما تعود العمل ونشط اليه ورسخ في ذهنه ان حاجات الانسان لاتنال الا باتمام عمل في مقابلها وان الدراهم التي تنفقها الاب على مطالب العائلة لم يحصلها الا بعد الجهد في العمل . وبذلك يعرف الاحداث قيمة الدراهم فيجربون عليها ويعلمون ان للعمل نفعاً فيقبلون عليه عن طيب خاطر وينجون من داء الكسل . وهكذا يفهمون معنى « المستقبل » وينمو فيهم مبدأ الاعتماد على النفس

وعلى الوالدين وهم يريدون الخير لأولادهم ان يذكروا لهم تكررأ ما سيمر عليهم من أطوار المستقبل وما يطلب منهم له بحيث يفهمون ان الأبوين لا يدومان متسكلاً للابناء بل لابد انهما يعجزان في طور الشيخوخة وأخيراً يذهبان من هذه الدنيا فيضطرون هم الى إعالة أهل بيتهم . ويحتمل ان يشتمل البيت على ابوين عاجزين واخوة واخوات وزوجات وبنين

وبنات او بعض هؤلاء

وما أفضع غلط الوالدين الذين يطلقون الحبل على الغارب
لاولادهم فيتركونهم متطوحين في اللهو والبطالة متكئين على
ميراثهم فان هؤلاء الابناء اذا ورثوا فلا يلبثون ان يبذروا
ثروتهم لانهم لم يتعبوا في جمعها فيعلموا قيمتها ولا يدركون
ما يمكنه لهم المستقبل من الشقاء متى فرغت أيديهم من المال
يوم لا ينفع الجاه اذ يكون العقل ضعيفاً والاختبار قليلاً.
واذا لم يرث الابناء الا التبدل من والديهم فهناك الطامة الكبرى
لانهم بعد والديهم يرتكبون في أمر المعيشة اذ يرون انهم في
مواقف حرجة لم يكونوا ينتظرونها في حياة والديهم

فخليق بالآباء مهما كانوا في غنى وفير وجاه عريض ان
يفهموا اولادهم معنى المستقبل ويربوا فيهم مبداً الاعتماد على
النفس وإلا انحط الابناء بذنب الآباء



الفصل الثالث

السعادة

السعادة ضالة كل حي متحرك اذا أدركها يوماً فاته أياماً
والحياة بدونها أردأ من الموت . سئل أحد الملوك : « كم
عمرك ؟ » قال : « عشت سبعة عشر يوماً » فقيل له في ذلك
قال : « هذه أيام سروري وأما سواها فالموت عندي افضل
منها »

السعادة نيل المرء كل ما يمتنى من الممكنات . وبما ان
أمانى الناس مختلفة فوجوه سعادتهم وسبلها مختلفة ايضاً . فقد
يكون عبد أسعد من سيده وفقير أسعد من غني وعامي أسعد
من ملك . ذلك لان امانى العبد والفقير والعامي قليلة ونيلها
سهل وأمانى السيد والغني والملك كثيرة ودونها خراط القتاد .
فاذا لا يلام البخيل على بخله الشديد حتى لو كان بخله على نفسه .
ولا عجب من انه يعيش بالتقتير وخزائنه ملاءى من الدنانير
فانما سعاده بجمع تلك الدنانير فقط لا بتناول الماء كل الطيبة

• ولبس الملابس الفاخرة والتجلي بالحلى الثمينة ولا باغتنام أوقات
 الله والطرب • ولا عجب ايضاً من ركوبه متن الاهوال
 في جمع المال وهو لا ينفقه في سبيل الراحة والعيش الرغيد •
 فلذته انما هي بالحصول عليه فقط واما بذله للمال في سبيل
 شيء مما يسميه غيره راحة ورغداً وطرباً ولها يثلم تلك اللذة •
 وهكذا تختلف امانى الناس بحسب اخلاقهم وميلهم واذواقهم
 وما على الذوق جدال

وحاصل ما تقدم ان السعادة ليست في الغنى نفسه ولا
 في السلطة نفسها ولا في استتمام معدات السرور ولا في شيء
 مما يرى بحسب الظاهر سبباً للسعادة بل بادراك الاماني
 فقط مهما كانت تلك الاماني وما المال والسلطة وغيرها الا
 وسائل لا ادراك تلك الاماني . فاذا لم تبلغ هذه الوسائل ذويها
 الى امانتهم فمهم بسعداء . الا ترى ان كثيرين من الملوك
 والاعنياء ينتحرون لتفاقم الخطوب عليهم او بالحري لعجز
 سلطتهم واموالهم عن رد النوازل عنهم او عن تحصيل رغائبهم؟
 ولو كانت السلطة او الاموال امراً مسعداً بنفسه لما فضلوا

الموت على الحياة عند وقوع الخطوب والملمات
 فإذا توقف السعادة على رضى النفس . فكلما طمعت النفس
 برغائب عزيزة المنال قلت سعادتها وكلما قنعت بما يسهل نيله
 وفرت . فإذا أسعد الناس اقنعهم نفساً ويلييه من كان معدماً
 ووضيعاً ثم صار يثري ويرتقي لانه لا يكاد يتمنى امراً الا
 يرى ان حاله تقدره على نيله . فلا تتسع امانيه ذراعاً حتى
 تكون مقدرته بماله وجاهه قد اتسعت ذراعين . ثم يلي هذا
 من كان في نعمة وسعة لانه يكون بالبطع اقدر من الفقير
 على نيل رغائب اكثر . ثم من كان مجتهداً ودائباً حتى إذا
 تمت نفسه شيئاً كد وسعى بكل قواه اليه فناله . ثم من كان
 كسولاً يحيا بالآمال . واخيراً من بلغت مطامعه الى اقصاها
 وقصرت يده عن تناول رغائبه . وكثير من العظماء والحكام
 والاعنياء يعدون من هذا الصنف . ولعل كل عليل تأصلت
 علته هو اشقى الناس ولو كان اغناهم واعظهم سلطاناً لان
 الصحة اساس السعادة

ولا يخفى ان الانسان مفتور على الطمع غير المتساهي

حتى اذا نال امرأ طمع بآخر فلا يكاد يشبعه شيء من مبتغيات
 هذه الحياة . يروى عن اسكندر الكبير المكدوني انه لما
 رأى اياه يفتح الممالك طفق يبكي اذ لم يترك له قطراً في
 الدنيا حسب ظنه ليزحف اليه ويستولي عليه . وما دام
 هذا الطمع متأصلاً في نفس الانسان فلا يمكن أن تتم سعادته
 وانما تختلف سعادة الواحد عن سعادة الآخر بحسب مطامعها
 فأطمعهم أقلهم سعادة كما تقدم نصه

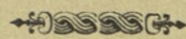
ثبت ان السعادة متوقفة على نيل ما تطمع به النفس وان
 النفس شديدة الطمع . فاذاً وجب على المرء أن يسعى الى ما يروى
 غلة النفس من مطامعها فيكون سعيداً

واذا كانت النفوس كباراً

تعبت في مرادها الاجسام

وفي الفصل التالي نذكر أهم الرغائب التي تحوم حولها

مطامع النفس



الفصل الرابع

رغائب الانسان

علمت في الفصل الأول ان الناس « يتنازعون البقاء » .
 فالبقاء اذاً هو أول رغائب الانسان . ومنشأ هذه الرغبة حب
 النفس بل ان حب النفس منشأ كل رغبة . وعلمت أيضاً ان
 للبقاء خاصيتين وهما « طول الأجل » و « هناء المعيشة » فطول
 الأجل يتسنى للانسان غالباً باستيفاء حاجيات الجسد اللازمة
 للحياة وبالعيشة المرتبة حسب القواعد الصحية المقررة لأجل
 حفظ الجسم والعقل وبقائهما سليمين . أما الهناء فيتم بتوفر الراحة
 والسرور والتنعم بأطيب الحياة . وهذه المذكورات تتوفر
 للانسان بتوفر الثروة له .

على ان ذلك كله ليس كل السعادة أي ان السعادة لا تتم
 بمجرد أن يكون الانسان صحيح الجسم والعقل مستوفياً حاجيات
 الجسد وحاصلاً على كل بواعث الهناء والسرور . ولو كان الأمر
 كذلك لكان الانسان يكتفي بأطيب الأطعمة وأكثرها

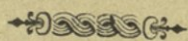
تغذية وبأفضل الملابس للتدفئة في الشتاء ولتلطيف الحر في الصيف وبكنّ يقيه حرارة النهار وبرد الليل وشمّ يتقاعد عن العمل ولا يتجشم المشاق في جمع الثروة الطائلة . ولكن الواقع غير ذلك أي ان الانسان لا يقنع بالحاجيات فقط بل يرغب في الكماليات الكثيرة التي ليست بضرورية للحياة كالقصور الباسقة المزخرفة والرياش الفاخرة والملابس المنمّقة والحلى النفيسة الى غير ذلك من البهرجات التي يتفنن بها وتتزايد كل يوم بعد الآخر حتى صار القديم منها حاجياً والحديث متبعاً اثر القديم . فاذا في نفس الانسان رغبة عظمية يتوخاها من وراء هذه المظاهر والبهاج ولذلك يستفرغ قواه لجمع المال بغية الحصول عليها

وقد يتبادر الى الذهن ان هذه الرغبة انما هي المجد والجاه لان مؤدى تلك المظاهر الابهة والبهاء والحصول على الاحترام والتجلة . نعم انها كذلك بيد ان المجد نفسه - وهو معلول للغنى - علة لرغبة اخرى عظمية اذ يتوصل اليها بواسطة ذلك لأن اللذة المتوخاة من المجد لا يشعر بها في المجد نفسه

بقدر ما يشعر بها في مؤداه . ومؤدى المجد إنما هو استمالة
 المحبوب بظواهر هذا المجد لأنه معلوم ان الانسان لا يهتم
 ان يكون مجيداً في عيني نفسه بل في عيني من يحبه ليستميله
 اليه بهاء ذلك المجد . فالرجل يسعى الى المجد ليحسن في عيني
 المرأة فتميل اليه لأن النفس تميل الى الحسن والمجد منتهى
 الحسن . وكذلك المرأة تسعى الى المجد لتحسن في عيني الرجل
 فيميل اليها (وترى هذا البحث مسهباً في كتابي « الحب
 والزواج » الذي أشرت اليه في اول هذا الكتاب)
 فإذا الحب المتبادل بين الجنسين « النشيط واللطيف »
 هو الامنية العظمى التي يسعى اليها المرء في هذه الدنيا بواسطة
 الاثراء ليستطيع احراز المجد الجامع اقرب صنوف الحسن .
 ولولا هذا الحب المتبادل لما سعى الناس الى العلى ولا جمعوا
 المال ولا وصلوا اثناء الليل بأطراف النهار في السكد والدأب
 ولا تكلفوا التفنن والاختراع ولا ارتقت العلوم والمعارف ولا
 الخ . وحاصل القول لولا هذا الحب لم يكن عمران بل يكون
 الانسان كالحيوان الاعجم يقنع بكفافه من الحاجيات ويستغني

عن الكماليات

وخلاصة ما تقدم ان رغائب الانسان كلها من بقاء وهناء
ومبادلة حب هي سعادته وهي تقتضي ان يسعى جهده لتكثير
ثروته فيسهل عليه نيل أمانته وان يحافظ على صحته لينجو من
الآلام الجسدية وان يحسن السير بحسب شرائع الحب
الطاهر لكي يهنأ. فتكون « أبواب السعادة اذاً ثلاثة : الثروة
والحب . والصحة - وموضوع هذا الكتاب « الثروة » فقط
وفيما يلي فصل عام عنها



❦❦❦❦❦❦ الفصل الخامس ❦❦❦❦❦❦

﴿ في قوة الثروة وتأثيرها ﴾

من الاقوال السائرة « تملك غرشاً فتساوي غرشاً »
قول يؤيد الرأي العام على ان قيمة الانسان وقوته وتأثيره بماله .
والحق يقال ان المال هو كالعصب الذي ينقل اوامر الارادة
وكاليد التي يعمل بها العقل . ومشهور أن للمال تأثيراً عظيماً
في ترقية البلاد . بل ان قوة البلاد بثروتها وسعادة أهلها

بغناهم فاغنى الممالك اعظمهن صولة واسعدهن حالا واكثرهن
 تمدناً . ولا مشاحة في ان الافراد الاغنياء هم القابضون على
 زمام القوة في المملكة اذ يتصرفون في نظامها ولو بعض
 التصرف ويستخدمون حكومتها لبعض اغراضهم وهم
 المتنعمون المغبوطون - لاحظ ذلك في مصر وفي أي مملكة
 تعرف شيئاً عن دخالها

وقد ثبت في الفصل السابق ان سعادة الانسان قائمة
 بنيله ما يمتنى وبما ان قوة المرء كامنة في ماله فالثري هو القادر
 على نيل ما يمتنى وبالتالي هو السعيد . ولا موجب لايضاح
 ذلك لانه معلوم ان المثري يبني بالمال القصور الباسقة وبالمال
 يفرشها بالاثاث الفاخر وبالمال يكتسي الحلال الثمينة ويتجلى بالحلى
 النفيسة وبالمال يأكل أشهى الاطعمة والذهاو بالمال ينام خلي
 البال في سرير مطمئن وبالمال يحصل على كل رغبة ممكنة
 وبالمال يكتسب الاموال النزيرة

ويقول عامة الناس : « المال يجرمال » وهو اصوب
 الاقوال الدائمة وقد اثبتته الخبرة القديمة والمشاهدات

المتواترة فان اصحاب الثروة يثرون ثروتهم بقليل من العمل
وكثير من التدبير . وهذا هو سرّ أن تفاوت الناس بالثروة
هو أضعاف تفاوتهم بالعمل حتى ان افقرهم اكثرهم معاناة
ومقاساة لمشاق الحياة

ولقد حاول بعض الكتاب ان يثبتوا ان العلم افضل
من المال أي اشد تأثيراً منه واكثر نفعاً . والحقيقة الراهنة
ان المقابلة بين هاتين القوتين فاسدة لان تأثير العلم على الحياة
الاجتماعية اكثر منه على الافراد . فالعلم يزيد ثروة البلاد
اذ يرشد الى استخراج خيراتها منها بأسهل الطرق وأعجلها
ولكن لا يكون نصيب ارباب العلم من تلك الثروة بقدر
نصيب اصحاب الاموال منها لان القوة في أيدي هؤلاء
وليس لأولئك الا مزية الارشاد الى النفع اما السبق اليه
فلقوي طبعاً

فالعلم علة ترقى البلاد عموماً وسبب غناها واما الافراد
فسعادتهم متوقفة على بذل قواهم . واعظم القوى وافعلها هو
المال كما سيجيء بسط ذلك في الفصل الاول من الباب

الثاني . وارباب العلم الذي يثرون من ثمرات علمهم كزولا
الكاتب الفرنسي الشهير وكبلنغ الشاعر الانكليزي الذائع
الصيت هم نادرون ومهما كثروا فلا يساوون المتماين ولا
يجارونهم وعلى كل حال فلا يعني العلم عالماً ما لم يكن
مقروناً بالمال

اما من حيث المسكنة فاذا قوبلت قيمة العالم بقيمة المثري
كان المثري صاحب المقام الاول والسكامة المسموعة والامر
المطاع ونو كان جاهلاً بعض الجهل أو اكثره وكان العالم
دون بل كأنه منه بمنزلة المرؤوس لحاجته اليه أولقصر يده عن
مجارته في أي شيء . على أنه قد تعرض للآتين معاً مواقف
يظهر فيها فضل العالم فتمن قوته الفعالة ويبيان ضعف المثري
وقصوره . ولكن هذه المواقف ليست الا نواذر مخالفة لنظام
الهيئة الاجتماعية

واذ قد ثبت جيداً ان قوة الافراد قائمة باموالهم وان
العقل ليس الا مديراً لهذه القوة فعلى المرء ان يجمع الاموال
ليكون قوياً فيستطيع ادراك امانيه التي فيها سعاده . ولكي

يجمع الاموال يجب ان يحسن السعي ويحكم العمل ويسلك في
سبيل الاقتصاد . وفي الابواب والفصول التالية ايضاح كافٍ
لهذه المناهج الثلاثة : - « السعي . والعمل . والاقتصاد »
فاستوعبها واحتفظ بها



السعي الأول

في السعي

تأثير السعي — الاهلية — الاقدم
الاستقامة — التودد — المعروف

الفصل الاول

﴿ تأثير السعي ﴾

ماهية السعي — التقادير والتدابير — الاستقلال — اركان السعي

١ — ماهية السعي

السعي حركة الانسان في ظروفه الزمانية والمكانية
لاصابة الرزق والراحة والجاه . وقد قلنا في مامضى ان
« الحركة ناموس للحياة » . فالسعي وهو نوع من أنواع
الحركة ناموس للبقاء والارتقاء ايضاً . وقد اتضح آنفاً ان
الكائنات الحية تتنازع البقاء فاقوها اسبقها في سلم الارتفاع

وبالتالي هو افضلها وابقاها . وعلى هذه القاعدة الثابتة يتمشى
الانسان . فان الناس يتسابقون في ميدان هذه الحياة الى
الرزق . فاقواهم اسبقهم اليه . واكثرهم سعياً ارقاهم واسعدتهم حالاً
فلا مشاحة اذاً ان بقاء الانسان وارتقاءه يتوقفان على
سعيه أولاً وعلى عمله ثانياً لان العمل خاتمة السعي . والشواهد
على صحة هذا القول كثيرة يراها الانسان كل يوم في داره
وسبيله واينما كان . فلا يمكن انكار ان الحداد اذا ترك
الكور والمطرقة والسندان مات جوعاً وان المتمول لولا سعيه
أو سعي مورثيه في جمع ثروته واهتمامه في الاحتفاظ بها على
الاقل لخطفته يد الفناء

٢ - التقادير والتدابير

يتطرف بعض الناس بالتسليم الى قضاء الله حتى يكفروا
بقصده تعالى فانهم يعتقدون ان لكل ما قسم له من سعادة
وشقاء وان المساعي والوسائط كلها عبث . ويتردون هذا
الاعتقاد ببعض الحوادث التي لا تنطبق على مبدأ السعي
بحسب الظاهر لانهم يتعامون عن عللها واسبابها الحقيقية

ويصرفون النظر عن الظروف المرافقة لها فيقولون مثلاً :-
 هذا زيد المجتهد الذي الحكيم قد حرث ارضه جيداً في
 ميعاد الحرث وبذرها قمحاً في يوم غائم فهطلت الامطار
 وسقت الارض فنبت الزرع ولم يعد المطر الغزير بعد ذلك
 الهجير نافعاً الا لما طال عمره من ذلك النبت ففنع زيد به
 صابراً بالله وحصده في ايام الحصاد وكدسه في البيدر وقبل
 ان يستغله حدث ان اصابته شرارة فاحرقته . ولكن عمراً
 الكسول الجاهل لم يعتنم تلك الفرصة التي اغتنمها زيد في
 ذلك اليوم الغائم بل تقاعد عن حراثة ارضه وبذر البذار فيها
 واتفق بعد ذلك ان نشط الى زرعها في تلك الايام الماطرة
 فاقبل كل زرعه وغلّ الواحد مئة . فكان تقاعده في الظاهر
 سبباً لاقبال زرعه . وثم يستنتجون ان لعمر « نجم سعد » ولزيد
 « نجم نحس » ظانين ان اجتهاد زيد وحكمته وذكاءه لم تنفعه
 شيئاً مادام نجمه نحساً وان كسل عمرو وتقاعده وجهله لم يسقطا
 نجمه السعيد

هذا تعليل اهل التقادير اما تعليل اصحاب التداير فهو

ان عمراً لو زرع في الزمان الذي زرع فيه زيد لأُحْمِلَ زرعه
 لا محالة لان الطقس لا يداجي ولا يحابي والزرع الذي زرعه
 زيد يوم زرع عمرو زرعه اقبل كما اقبل زرع هذا . فالسر اذا
 ليس في السعد والنحس بل في الفرصة الملائمة التي جهلها الاثنان
 معاً فاتفق ان عمراً زرع فيها لاعن علم بها وانما بالمصادفة واما زيد
 فسبقها قياساً على المواعيد المعتادة ولم يعلم ان الطقس يخلف ظنه
 ويختلف كل الاختلاف عنه في السنين السابقة

وقد يتعنت بعض اهل التقدير ويقولون هذا زيد
 العاقل والمستقيم والذي يتأجر بالصنف الفلاني ويستعمل كل
 لطف وبشاشة في المساومة ويستقيم في المعاملة . واذا تأملت
 سلوكه واعماله قدرت له نجاحاً باهراً ولكنه في آخر السنة
 رأى انه خسر . وهذا عمرو والجاهل المنافق يتاجر بالصنف
 الفلاني ويخالف زيدا بالمعاملة كل المخالفة ولكنه راجح . ويعلمون
 ذلك التباين بان عمراً مُسَعِدٌ بالبخت وزيداً سيء الطالع .
 والحقيقة ان لكل شيء سبباً فلا بد ان يكون ربح ذاك او
 خسران هذا ناجم عن رواج الصنف او كساده او عن وفرة

رأس المال او قلته او عن موافقة السوق للتجارة او عدمها
 أو عن جهل القوم الذين يعاملون الاثين فيجيز عمرو دهاءه
 عليهم وزيد لا يقدر ان يكسب ثقتهم باستقامته حالا او لاسباب
 أخرى كثيرة كهذه

ويظهر فساد الاعتقاد بالسعد والنحس اذا قام كل من
 زيد وعمرو مقام الآخر أو وجدا كلاهما في ظروف واحدة
 وبين وسائط متشابهة ومتساوية فمن يشك اذ ذاك بأن الآية
 تنعكس فيكون زيد أنجح من عمرو ومتى ثبت بهذا الامتحان
 ان للوسائط والظروف تأثيراً على السعي بحيث تساعده
 أو تعانده فلا يبقى معنى لقول بالسعد والنحس الا اذا شاؤوا
 ان يسموا موافقة السعي للظروف أو مصادفته لها سعداً (وهي
 ما يقال له توفيق) ومباينته لها نحساً. واذ ذاك يكون السعد
 في يد الانسان غالباً اذا شاء ناله لان الذي يغتم الظروف
 ويكيف سعيه بحسبها على قدر طاقته لا يخيب مسعاه ولا
 يخفق

فاذا ما يسمونه سعداً ونحساً ليس الا ظروفًا وفرصاً

تعرض للمرء فيغتنمها ويكيّف سعيه بحسبها وتوفيقه يتوقف
على حسن سعيه بمقتضاها . وهذا هو سرُّ أن بعض الناس
يرتقون سريعاً من درجات الفقر والمسكنة الى درجات الغنى
والسعادة . وكيفية ذلك أن تعرض لهم ظروف حسنة فينتبهون
اليها ويغتنمونها ويسعون بكل اجتهاد ومواظبة بمقتضاها .
والرجل السعيد هو الذي يراقب هذه الفرص ويتهمزها
والسيء الطالع هو الذي يغفل عنها فتفوته . وما حسن الطالع
وسوء البخت الا أفاض لمعان موهومة

وقد يكون الذنب في فوات الفرص على الوالدين اذ
يهملون أمر إعداد أبنائهم لمستقبل حسن فيشب الابناء غير
اكفاء لما تطمح اليه ابصارهم ويجاهدون على غير اهلية فتخفق
مسايعهم ويتقمقمون من الدهر ويشكون معاكسة الزمان
ولا ذنب للدهر ولا الزمان بمعاكس . وهب ان اباً انفق
مالاً جزيلاً في تعليم أحد اولاده صناعة الطب مثلاً ولم يعلم
الآخر صناعةً ما فيغلب ان يكون الاول اسعد حالاً من
الآخر ولكن لا يقال ان الاول حسن الطالع وانه مفلح

سواء تعلم أو لم يتعلم وإن الثاني سيء البخت فلا ينجح ولو بذل
 في تعليمه ألف من الدنانير . لأنه لو بذل للثاني من العناية
 قدر ما بذل للأول لتساويا في السعادة من غير بد إلا إذا
 اختلفا كل الاختلاف في الطبع والاستعداد الفطري والمواهب
 وقد تعرض للإنسان فرص لا يتكلف اغتنامها أو يوجد
 في ظروف حسنة من غير أن يسعى إليها كأن يولد في حضن
 أسرة عريضة الجاه واسعة الثروة فينشأ شريفاً وغنياً من غير
 أن يتكلف مشقة للحصول على الشرف والعتى . ولا ينكر
 إن إنساناً كهذا أكثر توفيقاً من إنسان ولد في حجر الفقر
 والمسكنة وفي ديار الجهل . ولكن السعي لازم للثنين على
 السواء أما لهذا فلكي يعيش ويترقي وأما لذاك فلكي يحتفظ
 بعتاه وجاهه ولا يخسرهما لا محالة لأنه إذا لم يحسن السعي جيداً
 للاحتفاظ بماله يتناقص ذلك العنى تدريجاً حتى يتلاشى وشم
 يسقط . هو ويساوي الفقير بالفقر ولا يمكنه يشعر بشقاء أعظم من
 شقاء الفقير لأن الانحطاط بعد الرفعة والعز بعد الذل أمر للنفس
 وأصعب على الطبع من الانحطاط والذل الموروثين . فالمولود

بائساً لم يذق طعم حال أسعد من حاله لكي يتأسف عليها ويتوق لها
 كما يتأسف السعيد إذا ابتأس . وكم من الملوك الذين خسروا
 ملكهم بسوء تدبيرهم فلم ينفعهم بحتم الحسن الذي وجدوا فيه .
 وكم من الناس الذين عاشوا مدة في سعة ولكنهم لسوء تدبيرهم
 هبطوا من حالق مجدهم وعزهم . فاذا لا بد من السمي لكل
 فرد مهما كانت حاله وما أجهل من يتكل على السعد

وكم من الناس الذين ولدوا في حالة الفقر والبؤس ولكنهم
 بجدهم وكدهم وحسن تدبيرهم ارتقوا وساواوا عظماء الناس .
 فلو شكوا من النحس وتقاعدوا عن السمي لبقوا في حضيض
 شقاؤهم . فما أجهل الذين يشبط عزهم النحس الموهوم
 لا يفتر القاري الكريم بقول القائلين بطوابع النجوم وتأثير
 السمود والنحوس فان السمي والتدبير يغيران تلك الطوابع
 ويستخران بالسمود والنحوس . والسعيد من سهر في مراقبة
 الزمان ولم يغمض جفنًا عن الظروف لئلا يفوته الملائم منها .
 وذو البخت الحسن من كان حكيماً في انتهاز الفرص وتدبير كل
 أمر وفهم النتائج من السمي والعمل قبل الشروع بهما

٣ - الاستقلال

علمت مما تقدم ان للسمي وحده التأثير القوي في طلب
 الرزق والعلی وان التوفيق والتقادير والسعود والنحوس أسماء
 لمسميات موهومة . بقي ان تعرف أفضل وجهة توجه اليها
 سميك . وهذه المعرفة أهم وأول ما يجب ان تعرفه لانها
 مفتاح باب الهناء الحقيقي - وجهه سميك الى «الاستقلال»
 لو كان في وسمي ان اكتب لك هذه اللفظة «الاستقلال»
 باحرف من ذهب لما تأخرت لانها اثن ما تحصل عليه
 في الحياة

اسمع الى مسترزق تستقل به ويستقل بك بحيث لا يكون لك
 فيه شريك ولا رئيس لان الشركة قيد والمرؤوسية قيد ومذلة
 معاً - الاستقلال الاستقلال! لان الاستخدام عبودية وفقر معاً
 أما المستخدم في وظائف الحكومة من الوزير الى الكاتب الحقير
 فما هو الأداة في معمل الحكومة تدار اضطراراً لا اختياراً كما
 تقتضي وظيفتها . فهو غالباً خلو من الحرية مقيد في عمله وراحته
 في ذهابه واياه في قوله وفكره الخ . وملول لان ما يعمله

اليوم عمله أمس وسيعمله غداً . وكسول لان أشغال الحكومة قليلة فاكثراً أوقاته فراغ ولان الاجرة محدودة والحصول عليها مؤكداً فلا يضطر ان يسعى الى عمل آخر يتكسب منه . وغبي لانه لم يضطر ان يختلط بين الناس ليخبرهم فعلمه محدود وهو ما كسبه من المدرسة وقد تقلص أكثره في مدة الخدمة . وفقير وان كان مستغنياً لان مقامه في الهيئة الاجتماعية معروف من جميع الناس فان اقتصد في معيشته قالوا بخيل شحيح فيضطر ان ينفق كل راتبه مهما كان وفيراً لان الراتب على قدر وجاهة الوظيفة . ولهذا لا يثري مستخدم الا اذا احتمل التعبير بالتقدير أو اذا باع ذمته واستخدم وظيفته للكسب غير القانوني . ومتى كان المستخدم غير ذي ثروة فهو فقير لانه ان عُزل من منصبه كان والفقير سيئاً في حالة الإعسار . وهو أيضاً عبد لانه تحت امره رئيس أمرناه . وذليل لانه مضطر الى قهر أمياله في مطاوعة رئيسه اكتساباً لرضاه وتحميماً لآذاه . وجبان لانه تعود عيشة الاتكال فاذا عزل من منصبه حار في أمر نفسه فلا يدري كيف يهتدي الى مسترزق -

ذلك (غالباً لادائماً) هو المستخدم في وظائف الحكومة فهل
 تشاء أن تكون مثله؟ ان كنت أهلاً للترقي الى أن تصير في
 آخر العمر رئيس قلم مثلاً أو أعظم من رئيس قلم فانت اذاً أهل
 لان تكون في دائرة الاعمال العمومية الحرة صاحب محل
 تجاري عظيم أو صاحب معمل كبير أو مدير شركة مالية
 قوية الى غير ذلك مما يرفعك الى مقام أهم من مقام رئيس القلم
 أو غيره في وظائف الحكومة وتكون أوسع منه ثروة وأعرض
 جاهاً - ذلك لان السعي في ميدان الاعمال الحرة أرحب
 جداً من ميدان الارتقاء في الاستخدام

أما المستخدم في غير دوائر الحكومة أي في الدوائر
 التجارية والمالية ونحوها فهو أشقى حظاً من موظف
 الحكومة لان حظه من العبودية والذل والفقروضعف الرأي
 والجن والمال الخ أعظم من حظ الموظف ويزيد عليه غالباً انه
 لا يعرف الراحة فهو من السرير الى دار العمل ومن دار العمل
 الى السرير أو كقولهم « من المذود الى تحت النير »
 قل لي أي مستخدم استغنى من وراء الخدمة الا

بالتفتير الشديد وايهم ممن ذاقوا طعم الحرية لم يشعر بمرارة
 العبودية حتى طرح نير الخدمة عن رقبته وعاد الى اسنقلاله
 فياك والاستخدام ما استطعت . دع الخدمة لذوي النفوس
 الصغيرة الذين يعرفون أنفسهم ببساطة العمل وضمانة الراتب
 ويموتون على الناس بمظاهرهم من تألق في المعيشة وتباه
 في المجد الباطل في حين انهم بلا قوة ماداموا بلا مال
 فاسع الى الاستقلال

الاعمال الحرة مجال رحيب لا يبي النفس وعزيزها
 ولكبير الهمة وشماتها ولشديد العزيمة وقويها . استقل بعملك
 تنشط اليه ولا تمله لانك تعلم ان فائدة عملك راجعة كلها اليك
 فلا شريك يقاسمك اياها ولا رئيس أو مدير عمل أو صاحب
 معمل يستحقها دونك فكل ما تكتسبه فهو لك وهذا ما يرغبك
 في استزادة الكسب كلما انفتح لك منه باب جديد . وتستلذ
 العمل لانك حر لا مسيطر عليك فلا تتقمم منه . وتشعر
 واث في عملك الحر انك ملك مطلق في مملكته . ويتسع
 علمك بما تكتسبه من اختبار الناس في مخالطهم وبالتالي

يتسع امامك مجال السعي وتدنوا اليك موارد الرزق حتي انك
تستسهل الكسب أكثر مما يستسهل الموظف عمله الذي يزاوله
كل يوم . وتقوى ثقتك بنفسك كلما رأيت سبيل الاسترزاق
منفرجاً امام بصرك . ويتبدت خلقك ويرق طبعك بما
يشاهده من عشرة الناس على اختلاف مشاربهم وما ربهم
ومذاهبهم . وتنمو ثروتك لان دخلك غير محدود ولانك
غير مقيد في معيشتك بمظاهر الموظفين وليس من يعيرك
بالتقير مهما كنت مقتراباً بل قد يحسبك الناس مسرفاً لانهم
يجهلون مقدار دخلك فلا يقابلونه بنفقتك . ومتى كنت
ذا مال كنت كل شيء . فاستقل يا صاح استقل ؟

✽

٤ - اركان السعي

ثبت في الفصول السابقة ان الظفر بالرزق متوقف
على السعي وان قضاء الله الازلي ليس عقبه في سبيل السعي
والعمل وان التأثير على حالة الانسان من سعادة أو شقاء
لا يعزى للتقدير لان طوابع الانسان هي اصابة مساعيه

واستقامة أعماله بل ان اغتنام الفرص هو الذي يرفع نجم
الانسان وعدم التدبير يحطه . وكل هذه الحقائق توجب
على الانسان ان يسعى لكي يُرزق ويُسعد . ثم ثبت أيضاً
ان الاستقلال في العمل هو خير ما يسعى المرء اليه
بقي ان نين الحالات التي بها يحسن المرء السعي ويصيب
الغاية التي يسعى اليها : -

فأولاً يجب ان يكون ذا أهلية لما يسعى اليه وكفاءة
لاصابته . و« الكفاءة » تقوم بالعلم والاختبار والاستطاعة
ثانياً يجب ان يكون مقداماً لكيلا تثبط عزيمته
صعاب الامور وخطوبها و« الاقدام » يقوم بمعرفة قدر
النفس والاعتماد عليها

ثالثاً يجب ان يكون مستقيماً ليكتسب ثقة الناس به فلا
يترددون في معاملته . و« الاستقامة » تقوم بالصدق والوفاء
والامانة والعدل

رابعاً يجب ان يحسن « التودد » لكي يحسن السعي
بين معاملته ومساكنه فلا يكونون عثرة في سبيله

خامساً يجب ان يكتسب القلوب بعمل «المعروف» لكي
يكثر اعوانه فينتفع منهم حين الحاجة اليهم
وفي الفصول الخمسة التالية بحث واف في هذه
الاركان المذكورة

الفصل الثاني

الاهلية

حقيقة الاهلية - العلم - الاختبار
المعرفة الخاصة - المعرفة الكمالية

١ - حقيقة الاهلية

من القضايا المسلمة ان الناس « يتنازعون البقاء » اي
انهم كلهم ساعون في مجال هذه الحياة الى الرزق حرصاً على
حياتهم . ولا يخفى ان تكاثر الناس ونموهم حسب قاعدة
التناسل يقضيان ان يكون الممور قد ضاق بهم منذ قرون
عديدة . ولكن حال دون هذا التكاثر سبب عمراني وهو

ان مجال الاسترزاق أضيق مما يظهر من اتساع هذه البسيطة .
ولهذا يحتشد الناس في هذا المجال ويتسابقون فيه فالضعيف
يداس ويفنى والقوي يسابق ويقوى . ولهذا ما كل مولود
يحيا ولا كل مكتهل يلد . والقوة اللازمة لهذا السباق
هي « الكفاءة » او « الاهلية »

وقد ثبت أيضاً ان « الافضل هو الابقى » لان العمران
اكثر احتياجاً الى الافضل من غيره . وأفضلية الانسان
تكون بأهليته . وبناء على ما تقدم يكون الاكثر أهلية وكفاءة
أنجح سعيًا لانه كلما كثرت أهلية الانسان وكفاءته اشتدت
الحاجة اليه وهكذا يتوفق سعيه . والعكس بالعكس أي كلما
قلت أهليته قلت الحاجة اليه بل قد يستغنى عنه فتخفق مساعيه
وتسوء حاله وتم يقرضه البؤس .

هب ان مدينة تجارية تحتاج الى مئة كاتب تجاري فقط .
ولكن فيها مئتي كاتب متفاوتين بالمعرفة والخبرة والعلم أي
متفاوتين « بالاهلية » فلا ريب ان المئة كاتب الأكثر
أهلية يستخدمون دون البقية طبقاً لناموس « فوز الافضل » .

وإذا استُخدم أحد أقل أهلية من أحد الذين لم يستخدموا
فلسبب نادر لا يقاس عليه

وعليه فلا يمكن ان يقفل باب الرزق في وجه من هو
اكثر كفاءة مهما كانت أسباب المعاش قليلة ومجال السعي
ضيقة ودولاب الاعمال بطيئاً . فلو استقال أكثر هؤلاء الكتبة
كفاءة من وظيفته أو أقل منها لسبب فاي وظيفة من التسعة
والتسعين الاخرى تفرغ له ولو بعزل من هو فيها لان صاحب
العمل يفضله على غيره طمعاً بالانتفاع من أهليته

وهب ان مدينة تحتاج الى خمسين طبيباً مثلاً ولكن
فيها مئة فاكثرهم أهلية وكفاءة في مهنته وأيقم بها أنجحهم
وأسمدهم حالاً . ولا يتوهم أحد ان الكفاءة تقوم بمعرفة أصول
الفن فقط بل بحسن تعاطي المهنة وملاءمة اذواق المعاملين .
وهذا هو سرُّ أن بعض الاطباء النوابغ في فهمهم هم أقل حظاً
ممن ليسوا اطباء الا بالديبوما

وعلى الطبيب والكاتب قس المحامي والتاجر والصانع
الخ . ولا ريب ان أفضلهم أنجحهم وأكثرهم أهلية لمساء

وعمله أوفرهم حظاً وأرقاهم ولا عبرة بالنادر . والاهلية تتم
 بأربعة أمور رئيسية «العلم - والاختبار - والمعارف الخاصة -
 والمعارف الكمالية» وفي مايلي ايضاح ذلك



٢ - العلم

إذا سئلت عن سبب ارتقاء الغربيين في المدنية والحضارة
 وتوفر وسائل السعادة والراحة لهم ومهارتهم بالصنائع ومقدرتهم
 على عظام الأعمال وكثرة اختراعاتهم الى غير ذلك من
 ثمرات الارتقاء أجبت: على الفور «العلم» لان العلم يعرف
 الانسان ان العمل شرط للحياة ويدله على أبواب التعيش .
 وكذلك اذا سئلت عن سبب تأخر الشرقيين وبقائهم في
 شظف العيش واعتسافهم في العمل وفساد العوائد التي تطرقت
 اليهم من نفاية العوائد الغربية أجبت على الفور أيضا: «الجهل»
 لان الجهل يعمي الانسان عن قدر نفسه وعن مركزه وعن
 سبيل مسترزقه . ولا يمكن أن ينهض الشرق من انحطاطه
 في المدنية والحضارة والعمران ما لم يستنر أهله كلهم بنور العلم

ومن اغلاطنا نحن الشرقيين ان نحسب العلم غير ضروري
لكل فرد من الناس لانه مادام ارتقاء الهياة الاجتماعية
مرتباً على ارتقاء افراد الامة كلهم فالعلم وهو اس الارتقاء
لازم لكل فرد مهم ما كانت درجته وحالاته ولكن حاجة الناس
الى القدر اللازم لهم منه تتفاوت بحسب طاقتهم على تحصيله
اذا طفت بلاد اوروبابا ووقفت على احوال اهلها وحضرت
بجالسهم رأيت احظهم يلم بشيء من المعارف العمومية والمبادئ
العلمية حتى اذا جالسته لذلك مجلسه او اذا ناقشته اعجبت
بأفكاره وآرائه

وفي الغرب أوضع العمال كاشرف الناس يقرأ الصحف
ويطالع الروايات في أوقات الفراغ من العمل. وغالب الناس
في الاندية العمومية من أي رتبة كانوا يتحدثون بسياسة أيامهم
ويتباحثون بالمباحث العلمية والاقتصادية والادبية الى غير
ذلك مما يفيدهم تبادل الافكار فيه وتلذ لهم المناقشة به ذلك
لانهم يضمنون بالوقت على السفاسف والاحاديث التافهة. والناس
عموماً يختلفون الى اندية العلم والادب والخطابة والى المكاتب

العمومية كما يختلفون الى الملاهي . والملاهي نفسها عندهم
تفيدهم علماً

والحق ان تلك المعارف القليلة التي لانراها لازمة
للجمال والخدم والحوذي وغيرهم من العامة هي التي جعلت
العربيين أرقى منا في كل شيء وأنعم بالآلان قراءة الحوذي
او الجمال او غيره للجرأند في أوقات الفراغ تسليه عن أتعابه وتلذ
له كسائر ملذاته وتفيده كثيراً فتفقه عقله وتدمت أخلاقه
وتلطف ذوقه وتهذب كلامه . وكل هذه الامور تؤهله
الى العمل وتقدره على اتقانه

ومهما كان العلم غير لازم للمهنة التي يعول الانسان عليها
فانه لازم لسعيه وسلوكه ومقامه ولكل وجه من حياته لانه
يلذه ويرفع أفكاره ويعز نفسه ويوسع دائرة آماله ويعلي مقامه
الادبي ويهذب طبعه ويعرفه حقوقه ويزين عقله ويجعل حديثه
عذباً ومجلسه محترماً . وما أخطأ الظن ان هذه المبادئ العلمية
كالرياضيات والجغرافية والتاريخ الخ لا تفيد في المهن التي
تستغني عنها لانه قلما يشعر بفائدتها ولكنها في الواقع تفيد جداً

في جزئيات الاعمال واكثر ما يكون التفقه بهذه المعارف علم
 الاهتداء الى اسهل الطرق واخصرها في السعي والعمل
 هذا واذا لم يكن من داع لاقتباس العلم الا مجازاة أهل
 العصر فكفى لنا اذا لم نطلب كسائر الناس ماله قيمة عندهم
 فلا تقدر ان نسير معهم في طريق هذه الحياة . وقد اتضحت
 أهمية العلم وفوائده العظيمة فلم يبق اذاً من ريب بانه ركن من
 أركان السعي . فاذا كان الانسان جاهلاً تقهقر سريعاً الى الوراء
 مهما كان متقدماً بسبب نسبه أو نشبه وأخيراً يصبح في آخر
 القوم . فعلى انسان هذا الزمان ان يعلم مع القراءة والكتابة
 بعض المبادئ العلمية كالحساب والجغرافية وخلاصة التاريخ
 العام وموجز نواميس الطبيعة العامة وأهم أصول لغته . وكل
 ما يزيده على هذه المعارف ينتفع به أكثر .

ويقال « كل لسان انسان » وهو قول حري بالاعتبار
 لان من يعرف لغة أجنبية أو أكثر يتسع مجال مساعيه بقدر
 انطلاق لسانه واتساع نطاق اللغات التي يعرفها حيث هو
 قاطن . وكثيراً ما يكون سعي من يعرف لغتين مضاعف

الفائدة . ولذلك كان حرياً بالانسان أن يعرف من اللغات
 ما استطاع اليه سبيلاً ولا سيما في هذا العصر الذي اتسع فيه
 مجال المعاملة والعمل وكثر اختلاط الناس من امم مختلفة
 فاحتيج الى استعمال اللغات في اكثر الاعمال ولا سيما
 في التجارة



٣ - الاختيار

لا يخفى عليك ان السمي يستلزم «وسطاً» تسمى فيه . فوسط
 السمي هو جمهور الناس . ولكي تستطيع السمي وتحسنه جيداً
 يجب أن تختبر ذلك «الوسط» الذي تسمى فيه لثلاث تفضل
 السبيل الى مسترزقك . فاختر الناس الذين تدأب بينهم بان
 تقف على جميع احوالهم لتستسهل معاملتهم وتنفع منها . وبعد
 اتساع الخبرة يتسع نطاق السمي
 عليك ان تجول بين مرا كز الحركة ومواضع العمل
 وتأمل كل جزء من اجزاء مساعي الناس وتخالط كل طبقة
 من البشر

فاختبر أولا الاشخاص لتعلم الصديق من العدو والصالح
من الطالح والعالم من الجاهل والعظيم من الحقير لئلا تخدعك
ظواهرهم ولكي تصيب الغرض في معاملتهم وتصديق
احكامك عليهم وتستطيع مسالمتهم والانتفاع منهم

اختبر ابواب الرزق لتعلم أيها اقرب منك واوسع لك
واضمن لعيشك وأسهل لك فتتبعه آمناً إخفاق المسمى

اختبر الاشغال والاعمال كلها وانظر كيف يعمل الناس
لينتفعوا من اشغالهم وتفهم كل طرق المكاسب ولوازمها
الاستعدادية والمالية وأساليب رواجها لتكون على بصيرة
في انتقاء أفضلها لك

اختبر سلوك كل من تتصل به فتستفيد منه شيئاً على كل حال
فان كان مستقيماً علمت كيف يسلك المستقيم في هذا الجليل
الاعوج وان كان أعوج علمت كيف تميز الاعوج من المستقيم
وان كان شريراً حذرته وعرفت كيف تأمن شره

اختبر حالة كل انسان من المحيطين بك لتقابلها بحالتك
فان كان سعيداً بذات جهدهك أن تباريه وان كان شقيماً شعرت

بسعادتك . واطلع على أسباب شقاء الشقي لتتلافها والبحث
عن أسباب سعادة السعيد لتحذو حذوه

وهكذا كن كلك عيوناً ترى وأذناً تسمع وذاكرة تمي

واطلع على كل شيء لان كل ما تعلمه تستفيد منه

اكثر العلم نتيجة الاختبار فاذا كنت خبيراً بأم الامور

لم تكن باقل فهماً من العلماء بل قد تنتفع من اختبارك اكثر

مما ينتفعون من علمهم . ورب خبير حنكه الدهر وجربته

الايام هو أسد رأياً من عالم قضى نصف العمر في المدارس

الجامعة



٤ - المعرفة الخاصة

أبنا في الفصلين السابقين انه لا بد للانسان من الخبرة

الواسعة ومن معرفة بعض المبادئ العلمية فضلاً عن القراءة

والكتابة ليتسع مجال السعي امامه . ولا يخفى ان تلك المعارف

العلمية والاختبارية انما هي عمومية لازمة للجمهور - لكل

حسب طاقته وما يتسنى له . وبما ان أميال الناس متضاربة ومسايقهم

واعمالهم مختلفة فلا بد لكل من معرفة خاصة ليحسن مسماها الخاص
 والمراد من المعرفة الخاصة ان يحيط المرء علماً بقواعد
 العمل الذي يعمله من كلية وجزئية وان يفهم الاسباب والنتائج
 فيه ويقف على كل حالة من حالاته حتى يكون ماهراً في عمله
 والا اخفق مسماها

مثال ذلك اذا كان كاتباً في محل تجاري وجب عليه أن
 يحسن الخط في كل اللغات التي يعرفها أو يقتضي شغله ان
 يكتبها وان يكون سريعاً بالكتابة وعارفاً كل اصطلاحات
 التجار وطرق المعاملات التجارية ومتضلماً من القواعد
 الحسابية ولا سيما قواعد علم الدوبيا الى غير ذلك مما
 يلزم لحرفته

واذا أقدم المرء على عمل وهو جاهل أحواله وكيفية
 عمله خاب سعيه لا محالة ولا بد ان يكون خاسراً ويعرض
 نفسه لهزء الناس وشماتهم به . على أن بعض الناس يقدمون على
 بعض الاعمال وهم يجهلون أبوابها بغية ان يهتدوا اليها بعد
 مزاولتها مدة ولو كان نصيبهم منها الخسارة قبل ان يحسنوا

العمل . ولكن هذا الاقدام لا يصح في كل الاعمال لئلا تكون الخسارة التي لا بد منها قبل الاهتداء الى ابواب ذلك العمل خسارةً جسيمة ولا تعوّض . مثال ذلك ان تفتح محلاً تجارياً برأس مال كبير وانت لا تعرف من أصول التجارة الا اسمها فلا تأمن الخسارة فحريّ بك والحالة هذه ان تفتح محلاً صغيراً برأس مالٍ زهيد تتعلم فيه أصول هذا الفن وأساليبه حتى اذا خسرت لا تكون الخسارة كبيرة . أو ان تُستخدَم عند أحد التجار برهة من الزمان تقف فيها على قواعد التجارة وطرقها وتهتدي الى ابواب المكاسب وما يقال في التجارة يقال في سائر المهن ولكن يتفاوت الاقدام عليها بحسب أهميتها لان بعضها يحتاج الى طول اختبار وتمرُّنٍ وسعة علم أكثر من بعض . فالأفضل ان تسمى الى تعلم أصول الحرفة التي تحترفها بطرقٍ لا تكلفك الا الخسائر القليلة والوقت القصير . ومن الغلط الفاضح أن تُقدم على عمل وانت غير واثق من نفسك بكفاءتك له وغير مقدرٍ ربحك أو خسارتك منه . وبسعة الخبرة تُصيب

أقرب تقدير الى الصحة . فمليك ان تدبر الامور قبل
 الشروع بها وتنظر الى النتيجة قبل المقدمة وتفرض الخسارة
 في تعديلاتك كما تفرض الربح . فلا تخدعك الآمال ولا
 ولا يغشئك القياس على غيرك لئلا تكون المقايسة في نظرك
 صحيحة وهي في الواقع فاسدة



٥ - المعرفة الكمالية

ثبت مما تقدم ان المعارف العلمية والاختبارية والخاصة
 لازمة للانسان كل اللزوم لانها تطلق رجليه في السمي ويديه
 في العمل . بقي أن نلمع الى بعض المعارف الكمالية التي يُزِين
 بها الانسان مساعيه ويحمي بها جيدسلوكه ويزخرف بها ثوب
 معاملته للناس وعلاقته معهم

نعم ان هذه المعارف الكمالية غير ضرورية بيد ان بعضها
 يكون في بعض الظروف كالضروري وربما يتوقف عليه
 النجاح . فعلى الانسان أن يحرز منها ما استطاع وما يراه
 لازماً له ولو بعض اللزوم

وأهم هذه المعارف معرفة فن المجاملة الذي يدعى عند
الافرنج « آتيكيت » (Etiquette) وهو علم تعرف به
أصول العشرة والمعاملة في التحيات والزيارات والمحاضرات
والمراسلات الخ . وقد أصبح لازماً لكل أمرء في هذا
العصر الذي سادت فيه دولة اللطف والانسانية . ولا يخفى
ان المرء بأدبه وحسن سلوكه فهذا الفن يقوم الادب
والسلوك . نعم ان الذوق العقلي ينطبق على كليات هذا الفن
بحيث يعرف المرء من طبعه ولكن اختلاف الناس بالعوائد
والاخلاق اقتضى ان تكون قواعده الجزئية اصطلاحية تختلف
حسب الزمان والمكان تبعاً لعوائد القوم واخلاقهم ولهذا
اقتضى ان يقف الانسان على آداب قومه وآداب اقرب
الاقوام اليه ولا سيما اذا لم يكن من بدّ المخالطتهم
ثم الفنون الجميلة وهي الموسيقى والشعر والنقش
والتصوير فهذه الفنون تدل على سلامة ذوق متقنها وذكائه
ودمائه اخلاقه فاذا علمها كلها أو بعضها كان في عيون معارفه
واصدقائه اكبر قيمة منه لو كان يجملها . ولا يخفى ما ليقينهم

هذا من التأثير في سعيه . ثم ان الموسرين وسليمي الذوق
 والظرفاء يقتبسونها وهم في غنى عنها ليتجملوا بها ويشغلوا بعض
 أوقات الفراغ من العمل في ممارستها ترويضاً للعقل
 فالموسيقى أفضل ما يشغل به المرء أوقات الفراغ تسلية
 للنفس وتفریحاً لها وأجل ما يسرُّ به الاصدقاء في مجالسهم
 لان الغناء والعزف يحركان العواطف ويبدسطان النفس وينسيان
 الهموم والالتعاب ويفرّجان الكروب . وأفضل الآلات
 ذوات الضرب كالبيانو والكمنجة والعود والقانون وأما ذوات
 النفخ كالفلوت والناي ونحوهما فتعلّ الصدر على الغالب .
 والانسان موسيقيٌ بالطبع فاذا أُتيح له أن يزاول الضرب
 على آلة موسيقية منذ حداثة اتقنها لا محالة والأصعب
 عليه وهو رجل منهمك في السمي والعمل أن يحسن هذا
 الفن . فليتبه الآباء الى هذه الحقيقة الراهنة ويوفروا
 لاولادهم وسائل مزاوله هذه الصناعة فانها أصبحت في العصر
 الحاضر كضربة لازب لانها تدمّث الخلق وتجلو صدا الذوق
 والشعر يلدُّ للنفس ويطربها ولكن غير متيسر لكل

فرد من الناس لما يقتضيه من المعاناة في دراسة اللغة وأصولها
لا جادته . فهو مزية الخاصة الذين أولعوا به وأتيح لهم ان
يحكموا صناعته . فان استطعت النظم فاغتنم القرص الملائمة
لصوغ معاني عواطفك وتصوُّراتك في قوالب الشعر فتجد
لذة عظيمة بتلاوة ما نظمت ولا سيما اذا برعت في هذه
الصناعة حتى يتمثل الناس بباياتك ويردد اصحابك قصائدك .
والا فلا مندوحة لك عن فهم المنظوم لكيلا تفوتك اللذة
من تلاوة أشعار الشعراء المجيدين . ولكن إياك ان تعاطى
الشعر كهنة فانه في الشرق بضاعة كاسدة ومتعبة بلا فائدة
والنقش والتصوير لا يقلان لذةً لذويهما عن الموسيقى
والشعر وما قيل في ذينك يقال فيهما فاذا توفّر لك الوقت
وشعرت بأقل ميل الى أحد هذين الفنين (وهما اخوان)
فطالع هذا الميل وزاوتها حتى اذا أحكمت صناعتها شعرت
بلذة عظيمة . وثم يتسنى لك ان ترين منزلك ببعض الرسوم
والتماثيل وتهادي اعزائك رسومهم ورسوم المناظر التي
يميلون اليها الى غير ذلك مما يفتخرون به ويثنون عليك لاجله

ويشهدون بحسن ذوقك . وفي كل ذلك لذة لك وشهرة بين
 القوم والشهرة كما لا يخفى عليك تسهل السعي
 وهناك معارف كمالية أخرى يتمنى الانسان في بعض
 الاجتماعات والمجالس ان يكون ملماً بها كالرقص الافرنجي
 والالعاب التي يتسلى بها الاصدقاء في اجتماعاتهم الليلية والالعاب
 الرياضية وركوب الخيل والدراجة الى غير ذلك من الملاهي
 الحديثة . وكلها اذا كنت ملماً بها اكتسبت استحسان بعض
 الناس اذا مارسها لديهم . ولكن لا تغرم بكل ذلك ولا
 تعلق عليه كل الاهمية وتتمكن ممارستك له عند اللزوم فقط
 لئلا يمتد القوم ان هذه فقط كل مزاياك ومعارفك
 ومما لا تكاد تستغني عنه هو ان تكون عالماً بالسياسات
 الدولية الحاضرة ومطعماً على الصحف الاخبارية وملماً ولو بعض
 الامم بمبادئ علم الاقتصاد السياسي وكليات الفقه وعلم
 الاجتماع ونحو ذلك مما يدور على مواضعه حديث الادباء في
 مجالسهم كثيراً لكي يكون لك ضلع في مطارحاتهم
 هذا واذا كنت عائشاً في وسط من المدنيين التمدنين

فمعرفة اللغة الشائعة انما هي اهم الكماليات اللازمة لك في هذا
العصر الذي أصبح فيه التكلم بلغة اجنبية في اجتماعات
الاصدقاء ومجالسهم من صنوف «الموده» حتى انهم قد لا
يتكلمون بلغتهم الوطنية ولو خلا مجلسهم من الاجنبي أو لو
كان بعضهم لا يعرف الآها . فتعلم من اللغات الشائعة
ما استطعت لئلا تكون محترماً من محترمي «الموده المقدسة»
ولكن متى عرف القوم أنك تعرف اللغة الاجنبية الرائجة
فتجذب بقدر الامكان أن تتكلم بها لئلا تسيء الى من
لا يعرفها منهم

وحاصل القول تعلم واختبر واعرف كل ما يمكنك ان
تتعلمه وتختبره وتعرفه لانه كله نافع ولازم وان تفاوت نفعه
ولزومه وكله يزيد المرة قيمة ولذة وسعادة



الفصل الثالث

الاقدام

حقيقة الاقدام - حب النفس
معرفة قدر النفس - الاعتماد على النفس

١ - حقيقة الاقدام

الاقدام طلب الامر بجراءة واجتهاد وعزم وحزم .
ومنشأ الاقدام «حب النفس» وشرطاه «معرفة قدر النفس»
و«الاعتماد على النفس» وفي النبذات الآتية بيان ذلك .
الاقدام لازم للسمي لزوم البسالة للحرب . ونجاح الانسان
في مساعيه مترتب على اقدمه على عظام الاعمال . وخيبته
تنجم عن تردده . وكم من الذين خسروا مستقبلهم من جراء
ضعف قلوبهم وجبنهم . نعم ان الاقدام على الاعمال الخطيرة
يعد احياناً مخاطرة لتعذر ثقة الانسان التامة بمقدرته على انجاز

تلك الاعمال ولكن متى درست المشروع درساً دقيقاً وكنت
واثقاً من معرفتك كل حالاته ومن استطاعتك على عمله حق
الوثوق فمن الجبن ان تتقاعد عنه

وإذا كان المرء يتوقع الخيبة في كل ما يخطر له من المساعي
والمشروعات ويتهيّب الجهاد الذي لا بد منه لانجازها فلا
غرو ان يموت جوعاً قبل ان يشتد قلبه وتثور الحمية في رأسه .
فلا تكن جباناً كالذين تسرح لهم القرص الحسنة وينتهون
لها ويتكدون الظفر بها ولكنهم يتقاعدون عن انتهازها
لضعف قلوبهم فتفوتهم ويسبقهم غيرهم اليها فيجني الغير
ثمارها وهم ينظرون اليها والحسرة ملء قلوبهم

ولا تكن متهوراً كالمغرورين الذين يقدمون على المشروعات
الخطيرة وهم جاهلون كفاءتهم او مخدوعون بانفسهم او
مدفوعون بأمالهم الباطلة حتى متى خطوا خطوة او اكثر
وهن عزمهم ونفدت حيلهم وسقطوا من مقامهم في الهيئة
الاجتماعية

بل تفهم المشروع جيداً واعلم كل لوازمه وزنه وقابله

بطاقتك فاذا تاذت انك تستطيع انجازها فلا تبطل ولا تحسب
 للمشقات حساباً فان الرجل من رقي العقبات وذل الصعوبات
 واعتقد ان العزيمة تهون الصعب وان لذة الفوز بالمأمول
 تنسي المشقة

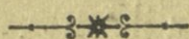


٢ - حب النفس

حب النفس هو مراعاة المرء خير نفسه وخير النفس
 يُطلق على الاحتفاظ بها والاستثمار بما يسد حاجتها. وبديهي
 انه ليس شيء أعز عند الانسان من نفسه فكل ما يحبه غير
 نفسه يبتغي الاستثمار به لقضاء حاجة في النفس أو للتمتع
 بلذة. ولولا حب النفس لما كان بقاء لانه هو المحرك عاطفة
 الطمع في الانسان والطمع هو الباعث على ابتغاء الرزق وعلى
 الارتقاء وتنازع المخلوقات البقاء. وبهذا المحرك الطبيعي الذي
 انشأه الله في الجنس البشري يمشي هذا العمران في سبيله
 حب النفس اظهر في الانسان منه في سائر المخلوقات
 لان الانسان اسمى جزء من اجزاء هذا الكون بما اختص

به من العقل والارادة وبالتالي هو أكثر حركة وعملاً ولهذا
 وجب أن يكون أكثر اثره من سائر المخلوقات حتى انه لا يقنع
 ولا يقف طمعه عند حد بدليل استشاره بافضل خيرات الدنيا
 ومحاسنها وسيادته على كل ما فيها واقتداره على استخدام
 قوات الطبيعة لخير نفسه ثم لشعوره بمد كل ذلك بنقص
 السعادة والافتقار دائماً الى خير اعظم مهما كان الخير الذي
 يتمتع به عظيماً

فترى ان حب النفس دافع قوي الى السعي ولكنه
 يجب ان يقف عند حد العدالة بحيث لا يلزم عنه كره الغير او
 اشتهاء ما لهم فانه اذ ذاك رذيلة مكروهة تجر الويل لصاحبها
 بدل الخير



٣ - معرفة قدر النفس

افضل مزية للانسان ان «يعرف قدر نفسه» ومن سوء حظه
 ان اصعب شيء عليه ان يعرف ذلك. لان اصابة السعي وراحة
 الانسان في مسعاه تتوقف على هذه المزية. اي ان يعرف مبلغ

علمه ومقدار قواه العقلية من ذكاء وفطنة وذاكرة وقريحة
 الخ وقواه الجسدية والمادية ومقامه الادبي وتفوذه
 وبالاجمال كل صفاته ومزاياه - ان يعرف كل ذلك معرفة حقيقية
 كما يعرفها فيه سائر الناس حتى لا يكون مخدوعاً بحبه لنفسه .
 ونقيض « معرفه قدر النفس » « الغرور » وهو ان يجهل المرء
 كل تلك المذكورات او بعضها او يتوهم نفسه غير ما هو او
 يعتقد انه حائر على اكثر او اقل مما هو عليه

واذا قابلنا افعال العارف قدر نفسه بافعال الغرور ظهرت
 لنا قيمة تلك المزية . فالاول يتكلم بما يعلم فيُحترم والثاني
 يهرف بما لا يعرف فيُحتقر . وذاك يدعي ما فيه من المزايا
 فيحسن الظن به وهذا يدعي اكثر مما فيه فتكذبه شواهد
 الامتحان فيُرذل او يتظاهر بأقل مما فيه تواضعاً وحينئذ يُبتدل .
 وذاك يسعى على قدر طاقته فينجح وهذا يسعى فوق طاقته
 فيُخذل . وذاك يسعى عن علم وخبرة فينال على قدرهما
 وهذا يخبط خبط عشواء فيخيب . وهكذا تكون مساعي
 الاول صائبة على الغالب ومساعي الآخر خائبة . والناس

يميزون بلاشك افعال الاثنين فيمدحون الاول ويذمون
 الآخر ويميلون الى ذلك ويكرهون ، اذا
 فحاذر ان تكون مغروراً بنفسك لئلا تحبط مساعيك
 والغرور ضرب من الجنون وقال الله منه . فداءً زن قواك
 وقد رقيمة عملك وتأملهما جيداً وانظر هل ينطبقان على
 حقيقتك وهل يصح صدورهما عنك ؟

ولكي تنجو من هذا الغرور استوعب كل ما يقال عنك
 من الاصدقاء والاعداء وغيرهم . واستطلع اعتقاد الناس فيك
 وخذ المعدل الاوسط فهو « انت »
 ولا يسئك ما تسمعه من ذمك والانتقاد عليك لانه
 يفيدك فان كنت حليماً تتجنب الغلط الذي تنتبه اليه وتتحاشي
 الخطأ الذي تدعن انك اتبته



٤ - الاعتماد على النفس

بحث الكاتب الفرنسي الشهير « ادمون ديمولان »
 عن سر تقدم الانكايير السكسون فوجد انه « الاعتماد على

النفس . . . والف كتاباً مطولاً بهذا الموضوع نقله الى العربية
 حضرة العلامة الفاضل سعادة فتحي بك زغلول . وقد
 جمع فيه المؤلف كل ما يتعلق بعميشة الانكليز واحوالهم واذا
 بها كلها راجعة الى « الاعتماد على النفس »

طبيعة العمران وزعت الاعمال على الناس فاصاب
 كلاً منها على قدر طاقته فاذا اتكل زيد على عمرو فكأنه
 اضاف حملة الى حمل عمرو وهذا لا يستطيع ان يحمل اكثر
 من حملة . واذا كان الناس كلهم متكئين فمن هو المتكل
 عليه ؟ فاذا قاعدة الاتكال فاسدة طبعاً

والوالدون هم المطالبون بانماء هذا المبدأ في الناشئة .
 ومن نكد الدنيا على الشرق ان التربية فيه شوك يخنق نبت
 هذا المبدأ اذ تعود الاحداث عيشة الاتكال . يعيش الولد
 في حجري والديه خلواً من الواجبات عليه الى ان يصير رباً
 عائلة وثم يلقى على عاتقه بعض الواجب ويبقى البعض
 الآخر على كاهل والديه الى ان يرحلوا من هذه الدنيا . فاذا
 تكون حاله بعدها ؟ ؟

ومعلوم ان هذه العيشة الاتكالية تعود المرء الخمول في
ايام شبابه - ايام يكون عائشاً في ظل والديه - ويضطره الى القناعة
ايام يكون رب عائلة فتكون مساعيه كلها وقتية فكيف ينجح
مثل هذا؟ بل كيف تتقدم البلاد اذا كان رجالها كلهم كهذا؟
وفي الاقوال العربية المأثورة

ماحك جلدك مثل ظفرك فتولّ انت جميع امرك
أي ليس احد غيرك يقضي حاجتك مهما كانت زهيدة
لا تكلف عناءً . وان قضاها محبك فلا يحسن قضاءها مثلك
وما من احد يفرغ من اعماله ومساعيه الخاصة ليسعى ويعمل لغيره
لا تتكل في تحصيل رزقك على احد كلاب أو القريب
أو الصديق أو العبد أو الاجير أو المحسن ولو كان ملزماً باعالتك
لئلا يكون عيشك عنفاً وماؤك آسناً وفراشك خشناً وظهرك
منحنياً تحت ثقل الجميل بل اسع الى رزقك بنفسك فتأكل
العيش لذياً وترشف الشراب مرثياً وتتوسد على فراش
وثير . هذه هي السعادة . وما اللذة الا بعد التعب



الفصل الرابع

الاستقامة

حقيقة الاستقامة — الصدق — الوفاء

الامانة — العدل

١ - حقيقة الاستقامة

الاستقامة سجية فطرية في الانسان يأتيا عفواً وابتداءً .
والغدر خلة يتكلفها عند ميس الحاجة ويتعودها بعد
تكرارها . وتعريف الاستقامة ان يسعى الانسان الى حقه
بحيث لا يجحف بحق غيره . فاذا توهمنا الحقوق حول مركز
دائرة واصحابها في محيط الدائرة - كلّ مقابل حقه .. فاذا سعوا
كلهم الى حقوقهم في خطوط مستقيمة لا يمس احدهم الآخر
لان الخطوط المستقيمة من المركز الى كل نقطة في المحيط
لا تتماس على الاطلاق . ولكن اذا سعى بعضهم الى حق
غيره فلا بد ان يمسه او يقاطعه في سبيله . وكذلك اذا سعى

الى حقه بالمرأوة في خط معوج فلا بد ان يقاطع غيره في
طريقه . فترى ان هذا المبدأ الادبي ينطبق على ناموس
طبيعي رياضي

الاستقامة قاعدة نظام الاعمال فاذا انتقضت اختل ذلك
النظام . واذا تحريت كل الاعمال العظيمة والحقيقية
في العالم رأيت انها لولا الاستقامة لتوفقت . وعلى مبدأ
الاستقامة المتكافئة تروج تجارات التجار وتجري اعمال جميع
العمال واصحاب الاعمال في سبلها . فالتاجر لا ينكر ما في ذمته
لعميله لئلا تنتفي ثقة العميل به ويكف عن معاملته لانه اذا
طمع بما لعميله عليه مرة خسر النفع من معاملته كل ايام
حياته . واذا اشتهر عنه انه غير مستقيم في اعماله خسر النفع
من معاملة اي انسان على الاطلاق . ولهذا يضطر ان
يعامل كل معاملته بالاستقامة لكي تدوم ثقتهم به وينتفع
من معاملتهم

ومهما كان المرء شريراً وخبيثاً فاذا كان مستقيماً في
معاملته دار دولاب عمله . ولهذا ترى كثيرين يستقيمون في

اعمالهم لا عن ذمّة ظاهرة ولا عن خوف الله وإنما بغية ان يبلغوا
الى امانهم ويحتموا ثمرات اتعابهم . فاذا يتوقف نجاح مساعي
الافراد على ثبوت الثقة بهم . ولا تثبت الثقة بهم الا
باستقامتهم

ولا يخفى ان اكثر ابناء هذا الجيل يعولون في
مساعيهم على التحايل والتصنع والمراوغة حتى صار يتعذر على
الطيب السريرة ان يسلك معهم . فعليك ان تكون خيراً بكل
ضروب الحيل والمكر والخداع التي يلجأ اليها المحتالون لكيلا
تقع في اشراكهم . واياك ان تقتدي بهم لان الاستقامة
اساساً لكل عمل ناجح . واهم اركان الاستقامة : « الصدق .
والوفاء . والامانة . والعدل » فتفهمهما في مايلي

٢ - الصدق

أشرف ما يتجمل به الانسان الصدق وأقبح ما يعاب به
الكذب ولهذا أصبحت لفظة « كذاب » شتيمة يشتم الخضم
بها خصمه . والانسان مطبوع على الصدق ولا ياجئه الى
الكذب الا سوء نيته أو طمعه أو غلظه أو نحو ذلك .

فبالكذب يستر عيوبه واغلاطه ومقاصده الشريفة ويستتر
 كذبه أيضاً . ولكن الحقيقة لا تخفى فلا يأمن افتضاح أمره .
 ولذلك كان حريياً به ان يتحاشى كل ما يضطره الى الكذب .
 واذا غلط أو أخطأ أو ساء تصرفه عن غير عمد فالاعتذار
 والاستغفار أفضل من الكذب لمحو ذلك العار . على ان بعض
 الناس يخذعون انفسهم بانهم يكذبون كذباً ضمناً ويظنون
 انهم لم يكذبوا . وها أشهر أنواع الكذب :-

١ - الكذب الواضح - وهو ان يقول الانسان ما يعلم
 انه غير صحيح . وهو أشهر أنواع الكذب وأفظمها

٢ - الكذب المجهول - وهو ان يقول مالا يعلم ان كان
 صحيحاً أو غير صحيح مثاله اذا طلب زيد الى خادمه ان يمر
 بالبريد حتى اذا كان له كتاب جاء به فلم يفعل الخادم ما أمر
 به ولما سأله سيده: « هل وجدت كتاباً لي؟ » قال: « لا »
 وهو يعني انه لم يمر ليعلم ان كان له كتاباً أولاً اما سيده ففهم
 انه مر ولم يجد

٣ - المواربة - وهي ان يقول القائل قولاً يوهم غير

ماينويه . مثاله اذا سأل أحد صديقه « هل معك ريال
تقرضنيه ؟ » فيقول الصديق : « ليس معي غروش واحد »
فيفهم انه ليس معه من النقود شيئاً وذلك يعني انه ليس معه
غروش واحد فقط بل غروش ويقنع ضميره بهذه المواربة
انه لم يكذب

٤ - التحريف - وهو ان يقول القائل بعض الصحيح
ويغير البعض الآخر كما لو عوتب على قول أو عمل فيقصه
غير ماهو ليوهم انه لم يكن كما بلغ الى معاتبه

٥ - المبالغة - وهي ان يقص المرء الحادثة اعظم مما
هي كما لو شكنا من احد انه اعتدى عليه فيوهم انه أذاه واهانه
والحقيقة اقل مما قال فبعض الناس يلتجئون الى طرق الكذب
هذه ليبقى لهم مخرج للتنصل من تهمة الكذب الواضح .
فاذا لم يوصفوا بالكذابين علناً لعدم وضوح كذبهم فحسبهم
عقاباً على كذبهم ان يبغضهم الناس وتقل ثقتهم بهم . والثقة
رأس مال الانسان . وبالصدق يحفظ رأس المال هذا .

٣ - الوفاء

الصدق يستلزم الوفاء وهو ثبوت المرء على قوله فاذا
قال قولاً اليوم لا ينقضه غداً واذا وعد وفي . ومما يعظم
الثقة بالمرء ان يعد وعداً ويوفيه في حينه .

وآفة الوعود التسوية . وليس الخلف باكثر عاراً من
تأجيل الوفاء بالوعد . فاذا فات موعد الوعد ولم يعتذر الواعد
عن تقصيره بعذر مقبول شك الموعود بوفائه وحاذر ان
يقبل منه وعداً بعد ذلك . ولا يخفى انه لاغنى للناس عن
ضرب الوعود فالتاجر الذي عليه مال لعميله اذا لم يدفعه في
الحال يضرب له أجلاً يدفع فيه ذلك المال فاذا اخلف بغير
عذر ارتاب العميل به واذا تكرر الخلف تاب عن معاملته

وآفة العهود التردد لانه اذا طال يفضي الى النقض .
فاذا عاهدت فتاة ان تأخذ يدها مثلاً وبعد برهة ترددت
وجعات تشتت المعجزات في سبيل وفائك لها لتخرجها الى
نقض العهد وتبقى انت طاهر الذيل من هذه الوصمة فتعجزها
واحراجها اظلم من نقضك للعهد . واذا نقضت انت العهد

تجنب الناس معاهدتك على شيء
 فإذا لاتعد مالم تقصد ان توفي وتأتأكد انك تقدر ان
 توفي الموعد به كله في الموعد المعين . واذا حدث ما اعاقك
 عن الوفاء فعليك ان تبسط عذرك وتلتمس المسامحة حتى ولو
 كان ما وعدت به تبرعاً منك . وكذلك لاتقطع عهداً مع
 احد قبل ان تتأكد انك قادر على القيام بكل شروط ذلك
 العهد كما يجب . وخير لك ان تظهر مقصراً وعاجزاً من ان
 تؤاخذ على الخلف والنكث فانها أقبح ما يوصم به الانسان
 وادنى ما يحتقر لاجله

٤ - الامانة

الامانة ان تصون لغيرك حقه الذي تحت تصرفك
 المطلق . ولا شيء اكثر تأييداً للثقة بالانسان مثل امانته
 لانها تقضي بحفظ الحقوق لذويها في حين يسهل اهتزامها
 ولا منازع أو مؤنب غير الضمير كما اذا وجدت لقطه ثم
 عرفت صاحبها فاذا لم تردّها له فقد تأمن مداعاته وتعمير
 الناس اذ لا احد يعلم الامر غيرك وليس من مبركات لك غير

ضميرك . لكن اذا رددتها اشتهرت بالنزاهة والامانة
وعظمت الثقة بك حتى لقد يتجراً بعض الناس ان يستودعك
مبالغ طائلة أو ينوط بك اعمالاً عظيمة بلا رقيب عليك .
والامانة بحسب التعريف المذكور تشتمل :-

١ - صيانة المال الذي في يدك لغيرك وليس له صك
به عليك كالوديعة مهما كان نوعها والحصة من الارباح او
الحاصلات ونحوها واللقطة الى غير ذلك

٢ - الاسرار التي توصى بكتمتها أو التي تطلع عليها
اتفاقاً وتعلم ان افشاؤها مضرٌ اكثر من كتمانها

٣ - القيام بالواجب عليك لغيرك اذا لم يكن عليك رقيبٌ
كما اذا كنت مستخدماً لتشتغل النهار كله وكان صاحب العمل
غائباً

٤ - القيام بالواجب عليك اذا لم يكن من يسألك كما اذا
كنت مفوضاً واهملت واجبات وظيفتك وليس من يقدر
ان يسألك عن اهمالك فتعد خائناً

٥ - الاخلاص في العمل المجهول من عامة الناس كما اذا

كنت طبيباً ووصفت للمريض علاجاً وانت غير متحقق مرضه
 لعدم ترويك أو لقصور علمك فتكون خائناً . أو اذا كنت
 صيدلياً وليس عندك كل اجزاء العلاج المطلوبة فركبته ناقصاً
 واظهرت لصاحبه انه تام فتكون خائناً . او اذا كنت تاجراً
 ومزجت بعض البضائع بالرخيص من جنسها بحيث لا يعلم
 احد انها ممزوجة فتكون غشاشاً . او اذا غنبت شيئاً في
 بيع سلعة يجهل ثمنها فتكون غادراً

وهناك وجوه اخرى كثيرة يستطيع الانسان ان يخون
 بها ولكن لا يلبث ان يشتهر أمره وتزول الثقة به فيخسر
 مركزه الادبي واخيراً يقفل باب رزقه

٥ - العدل

العدل هو ان يقنع المرء بحقه وان كان قادراً ان يتمتع
 بحق غيره . وليس انفى للانسانية من الجور . واعظم
 ما يستميل به الانسان غيره اليه ويؤيد مقامه بين مواطنيه
 ويبسط سيادته على المسودين منه انما هو العدل .
 فان كنت محكماً - والياً أو قاضياً مثلاً - فالعدل أساس

حكمتك الذي لا يتزعزع لانه يرضي السواد الاعظم ممن هم
تحت سلطتك ويجيبهم بك ويحملهم على الطاعة لاوامرك
والاستيكانة تحت امرتك فترتاح آمناً القلائل والانس
وتبقى منصبك ثابتة حتى اذا زعزعتها العوامل الخارجية
اثبتوها هم

واذا كنت رئيساً كدير معمل مثلاً فالعدل أيضاً
يثبت رئاستك لانه اذا لم تعامل مرؤوسيك بالعدل حاولوا
ان يعصوك أو يشوشوا نظام أعمالك لكي يلقوا تبعة الخلل
عليك . واذا جرت عليهم توقفوا عن مساعدتك في المواقف
الحرجة بدعوى ان مساعدتك ليست من واجباتهم . وقد
يتألبون عليك او يدسون لك الدسائس . فبالعدل اكتسب
حبهم لك فيقضون كثيراً من واجباتك في اوقات تكاثرها
ويؤيدون مركزك

واذا كنت مستخدماً فبالعدل تكتسب اخلاص
مستخدميك وغيرتهم على مصلحتك . فاذا جرت عليهم
خانوك او اهملوك عند حاجتك اليهم وتجنب الناس ان يمهلوا

تحت امرتك

وكذلك اذا كنت سيداً أو صاحب سلطة او سيطرة
مهما كان صنفها فعليك ان تعامل الذين هم تحت امرتك بالعدل
لتكتسب طاعتهم وغيرتهم وامانتهم ومحبتهم
والعدل يقوم بان تكافئهم على اتعابهم حسب استحقاقهم
وإلا تفرض عليهم من الواجبات اكثر مما يستطيعونه او مما
تكافئهم عليه وان تحافظ على مراكزهم وتحترمهم ولا تكافئهم غير
واجباتهم ولا تقيد حريتهم حيثما لا يجوز ان تقيد . وهم اذا صادفوا
منك هذه المعاملة العادلة والتصرف الحسن تبرعوا بعمل
النوافل لك فضلا عن الفروض



الفصل الخامس

التودد

حقيقة التودد — الاخلاص — اللطف التسامح — عزة النفس

الشكر — اختيار الصديق — المظهر

١ — حقيقة التودد

العمران معمل والناس ادواته فكما تتوقف حركات
الادوات بعضها على بعض هكذا تتوقف مساعي الناس بعضها
على بعض . واذا تأملت سير هذا العمران خيل لك ان الناس
كلهم اسرة واحدة يعملون معاً خيراً الجنس عن غير عمد .
وهذا وجه من اوجه التسمية « بالهيئة الاجتماعية » ومن
نواميس الهيئة الاجتماعية التآلف للتعاون . ولولا التعاون لما
قام الناس بعظائم الاعمال . الست ترى ان الشركات العلمية
والمالية على اختلاف انواعها هي تعاون بشري محسوس ؟

فاذا لا مندوحة لك عن معاملة الناس وبالتالي لا بد لك
 من مؤالفة افراد الوسط الذين تسمى وتعمل بينهم ومعهم
 بغية الحصول على معاونتهم. وذلك يتسنى لك « بالتودد » اليهم.
 ولولا نمو مبدأ التآلف بين افراد الجنس البشري لما كان
 تعاون بل لبقوا ضعفاء تلاشيهم عوامل الطبيعة . فالوداد
 للناس كالجاذبية للاجرام السماوية فاذا انتفت الجاذبية انتثرت
 الاجرام في الفضاء كالهباء

يمكنك ان تعامل احد الناس من غير ان تكونا صديقين
 ولكن قلما ترجو مساعدته وتساهله لانه لا يعاملك الا في
 ما يعود بالنفع عليه في الحال ولا يصنع معك معروفاً على
 امل أن تعامله بالمثل في المستقبل الا اذا صرتما صديقين
 مخلصين . فاذاكثر اصدقاؤك يشد ساعدك بهم في الاعمال
 الخطيرة لثقتك بعضهم عند مسيس الحاجة . وهم يعضدونك
 لان كلاً منهم يامل ان تعضده ايضاً اذا مست الحاجة كما
 عضدك . ولهذا ترى العقلاء يهتمون بتكثير الاصدقاء كما
 يهتمون بجمع الثروة ويفاخرون بكثرة اصدقائهم كما يفخرون

بغناهم وجاههم

فاجتهد بتكثير الاصدقاء الحسنى السيرة الطيبي السريرة
من اي طبقة كانوا لان لك من كل منهم نفعاً خاصاً فهذا ينفعك
بعمله وذاك بسعيه وهذاك بماله وذلك بتوسطه الخ . وليكن
لكل مقامه عندك فيكون لك في عينيه مقامك الحقيقي .
ولكي تريح الاصدقاء يجب ان تكون مستقيماً كما تقدم آنفاً
ومخلصاً ولطيفاً ومتسامحاً وعزيز النفس وشاكراً وحسن
المظهر واليك ايضاح ذلك :-

٢ - اختيار الصديق

اصعب عقبة في سبيل التودد الاهتداء الى الخلل الوفي
اي الصديق الذي يخلص الود ولا سيما في هذا الزمان الذي
اصبح فيه ثوب الرياء صفيقاً لا يشف عما تحته ولو القيت عليه
اشعة « رتجن » . ولهذا يجب التأني في انتخاب الاصدقاء وعدم
التسرع في الثقة بهم قبل ان تبرهن اعمالهم المتكررة على
حسن نياتهم والتحذر من الوقوع في اشراكهم . والاختبار
الطويل خير واسطة للاستيثاق من اخلاص الصديق . وهالك

اهم النصائح لاختيار الاصدقاء الاوفياء :-

١ - ابحث عن اصدقاء من تلتمس صداقته أو يلتمس

صداقتك فمتى عرفت احوالهم ومبادئهم ومكانتهم الادبية .

عرفت اكثر احواله ومكانته ومبادئه لان القرين بالمقارن

يقتدي

٢ - لاحظ سلوكه وابحث عن اسباب نجاحه فتعلم شيئاً

من شمائله

٣ - استعلم عن معاملته ولو من معامليه لتعلم ان كانوا

مرتاحين الي سلوكه راضين عن معاملته واثقين به. وبالاجمال

ابحث عن سوابقه

٤ - لا تغتر بمظاهره فقد تكون دخائله سيئة ولا بلطفه

فقد يكون تدليساً ولا بما يبدو من كرم اخلاقه فقد يكون

بين الناس نعيماً ولكنه يكون لاهل بيته واخصائه جحيماً

وهكذا يكون لك متى وثقت به ووقعت في اشراكه

٥ - تجنب من يغتاب غيرك امامك ولا سيما في بدء

صداقتكما لان مثل هذا شيمته الاغتياب فالذي يقوله لك عن

غيرك يقوله لغيرك عنك

٦ - احذر من يسر لك اسرار غيرك فانه يسر اسرارك لغيرك . وصدقة مثل هذا تضر اكثر مما تنفع

٧ - لا تثق بمن يسر لك احواله الشخصية قبل ان تتمكن الصداقة بينكما لانه اما ان يكون من طبعه عديم السكتمان فلا يقدر ان يكرم اسرارك عن غيرك . واما ان يكون خداعاً فلا يذكر لك غير المهم من احواله الشخصية او مختلقات عنها اغراء لك لتثق به وتطلع له على احوالك او تكشف له اسرارك

٨ - تجنب الصديق الذي يزين لك مشروعات مبنية على مقاصد شريرة لان ذا المقاصد الشريرة والمباديء الفاسدة معها كان مخلصاً لك فانه سريع الانقلاب عليك لاقل داع ويؤذيك بما يعلمه من اوجه مضرتك

٩ - لا تكشف لصديقك من سرائرك الا ما لا بد من كشفه له ولو كان اكثر اخلاصاً لك من ابيك

٣ - المظهر

مظهر المرء ما يبدو فيه من كسوة ومنزل ونحوها مما يدل على مكانته ومبلغ جاهه . ولهذا يجب ان يكون مظهر المرء كساءً لمخبره ولائقاً به لا متسعاً عليه ولا ضيقاً . لانه ان كان المظهر ابهى من الجاه الحقيقي كلف صاحبه فوق طاقته ودل الناس على غروره وان كان الجاه ابهى من المظهر شوّهه المظهر وحقّر صاحبه ودلّ على شجّه

ليس كل من تتودّد اليهم من اهل الوسط الذي تسعى فيه يعلمون حقيقة امرك فهم يستدلون على مخبرك من مظهرك . فان كنت زريّ الملبس خسيس المجاس ازري القوم بك ولو كان عندك مال قارون ولك علم افلاطون

فكن بين اقرانك مثلهم في الهمدَام والنظافة ونفاسة الملابس والاثاث . وبالغ ماشئت في الهمدَام والنظافة لانها مستحبان في كل حال وقلما يكلفانك واما في نفاسة الملابس والاثاث فلا لانها يجب ان يكونا على قدر جاهك . وجاه المرء على قدر سعة يده طبعاً

ولا يخف عليك ان لكل سنّ ملبساً يليق به فلا تعدل
عنه في حينه . ولا تبالغ في التأنق لان زيادته دلالة على
الخفة والغرور

٤ - الاخلاص

اس الصداقة الاخلاص وهو ان تكون المودة قلبية
ودعواها حقيقية وان يؤيدها العمل خير الصديق عند مسيس
الحاجة . نعم ان وراء كل صداقة غاية مهما تنوعت ترجع الى
الانتفاع من الصديق . ولكن هذه الحقيقة لا تنفي الاخلاص
كما يزعم البعض بل بالحري تؤيده لان الانسان مفطوراً على
التآلف وغاية التآلف التعاون كما تقدم اي تبادل النفع
والانتفاع . فلا بد اذاً لتأكيد التآلف القويم من الرغبة
القلبية في هذا التبادل والافسد التآلف او كان اسماً بلا سمي .
فالصديق المخلص هو الذي يبتغي من ائتلافه مع غيره ان ينفعه
كما ينفع منه . واما الذي ينوي ان ينفع ممن ائتلف معه ولا
ينفعه او ينفعه اقل مما ينفع منه فهو المتودد المرائي فاذا
افتضح امره تحاشاه الناس

فكن غيوراً على اصدقائك وبادلهم الجميل وسع الى خيرهم ما
استطعت فتتعلق قلوبهم بك ويتهزوا الفرص لمكافأتك على
جميلك . ومهما كنت في سعة وقوة فلا بد ان تحتاج يوماً اما
الى ايدي هؤلاء الاصدقاء . فاذا كان لك عليهم فضل مدوا ايدي
المعاونة لك عن طيب خاطر والا فلا احد يلتفت اليك ولو
مت كمداً . وهب انك في غنى عن الاصدقاء فيكفيك انهم
يذيعون اخبار مروءتك ومكارم اخلاقك واخلاصك فيرتفع
قدرك ويتمجد مقامك وترتاح نفسك الى العمل الصالح
الذي عملته

٥ - اللطف

اللطف « مفتاح التودد » وهو ان تفتح قلب من تتودد
اليه بالسرور من مجاملتك ومطارحتك وتجعله دائماً مرتاحاً
الى عشرتك فتكتسب مودته لا محالة . اللطف جاذب القلوب
فاكثر منه تستول على قلوب كثيرة . وقد تستعبد قرينك
وتأسر المحيطين بك بلطفك . واهم اركان اللطف :-

١ - السلوك حسب اصول المجاملة *Etiquette* (اتيكت)

الدارجة لانه يدل على سلامة الذوق ويعلم الواجبات والحقوق
لذويها ويحفظ المقامات لاهلها

٢ — طلاوة اللسان بحيث يكون الكلام سامي المعاني رشيق
المباني عذب اللفظ سهل المأخذ. وينبغي ان يتحاشى فيه ما يدل على
الانانية والعجب والخيلاء واحتقار السامع او غيره وان يخلو من
الغلو والمبالغة والتخريف والقول الهراء واللفظ البذيء الى غير
ذلك مما يدل على فساد الخلق ورداءة النية ودناءة المباديء ويحط
من مقام قائله . وكثيرون يكتسبون قلوب غيرهم بعدوثة احاديثهم

٣ — ليونة الخلق وسهولة المراس بحيث تجاري اليفك
على اهوائه القويمة وتحمله على العدول عن آرائه الخرقاء وامياله
المعوجة بأسلوب لطيف بحيث لا يستاء احدكما من الآخر

٤ — التواضع بحيث لا تفتخر بنفسك او بمن ينتمي
اليك ولا تعتد بقوتك ولا تعجب بمحاسنك ومحامدك امام قرينك
لئلا يكرهك لاجل خيلائك . ولا تبالغ بالتواضع الى درجة
التنازل عن مقامك لئلا تمهن بل كن معتدلا بحيث تحافظ على
مقامك ولا تحط من مقام غيرك

٥ - البشاشة . فان البشر في الوجه من اجزاء الجمال
والجمال يستميل القلوب . فاجتهد ان تكون دائماً بشوشاً لكي
يرتاح الناس الى عشرتك ويتجروا على محاضرتك . وان كنت
عبوساً مقطب الحاجبين تنحوا عن مجلسك

٦ - الحلم . اجتهد ان تسود طبعك دائماً بحيث
لا تغضب ولو كان هناك ما يدعو الى الغضب . لان الغضب
لا يدفع مكروهاً بل يزيد الحالة خطراً وينشيء الخصام بين
الاصدقاء ويولد الاحقاد والضغائن . وكثيراً ما يدفع المرء
لقول غير ما يريد فيجسم العداة ويوسع مجال الاحقاد والجفاء .
فتدارك اذاً بالحكمة كل ما يسخط وتدارك بالحلم والمسالمة
العداء والخصام

وهناك اركان اخرى للطف لا تقرب عن فطنة سليم
العقل والذوق وجلها داخل تحت هذه الاركان الستة

٦ - التسامح

التسامح دواء الجفاء وغذاء الوداد وهو تدارك العداة
او تلافي الجفاء بالتنازل عن الحق الزهيد اذا كان ملتبساً اوفات

او طمع به الصديق . وكثير من المخاصمات التي تحدث في
العالم ويتسع خرقها يكون سببها اختلاف طفيف على امر
زهيد ويمكن تداركها بالتسامح . وكثيراً ما تخسر الصديق
بالتدقيق في محاسبته على الامور الطفيفة . وهالك اهم اركان
التسامح :-

١ - التساهل . وهو ان تترك الحق القليل الذي يختلف
عليه انت وصاحبك ولا تقتنعان كلاهما انه لاحدكما دون
الآخر . واكرمكما خلقاً أسبقكما الى هذا التساهل
٢ - الايهاب وهو ان تترك لصديقك حقاً زهيداً لك
في ذمته اذا شعرت انه يتعذر عليه رده او انه راغب باستبقائه
له كما لو كانت معه مديتك مثلاً وراغب ان تبقى معه تذكراً
لك اولسبب غير ذلك . فاذا ضننت بمثل هذا الامر فربما عدك
شحيحاً

٣ - المجارة وهو موافقة صديقك على قصده اذ لم تجده
مخدوراً كما اذا راغب اليك ان ترافقه الى المتنزه الفلاني مثلاً
وانت تفضل ان تذهب الى متنزه آخر فلا بأس ان ترافقه .

وإذا أصر كل منكما على رغبته اقترقا لا محالة وربما لا يجتمعان بعد
 ٤ - التسليم . وهو ان توافق صديقك على رأيه اذا
 رجح لك صوابه ولو كان مخالفاً لرأيك فان لإقرار بالغلط
 فضيلة ونخر كالقول الصائب واذا كبرت اجتنب محادثتك
 ٥ - المغفرة . وهي ان تسامح صديقك على خطائه
 وتعذره على هفوته فان الغفران يمحو كل جفاءً ويجدد عهد الولاء
 ويزيدك قدراً في عيني صديقك ويرفع مكانتك في قلبه .
 والحقد يثير البغض

٧ - عزة النفس

عزّة النفس هي إكرام المرء نفسه ووضعها في مقامها .
 وهذا يستلزم ان يعرف المرء قدر نفسه . وهي وسط بين الكبرياء
 والضعفة . ولذلك هي ضرورية للتودد لئلا يظهر التودد
 بالكبرياء تدللاً فيستثقل او بالضعفة تزلفاً فيستغش
 لا تكتسب مودة الصديق إلا اذا تجأت له محاسنك
 ومحامدك التي هي « انت » فيستجيبها فيك . وهي لا تتجلى له كما
 هي الا اذا لاءمت المقام الذي انت فيه وملاؤه تماماً ولم تزد

عليه . لانك ان كنت متكبراً كنت في مقام من هو اعظم
منك واذ ذاك يرى من تتودد اليه ان تلك المحامد والمحاسن
قليلة عليك فيجدك ناقصاً فيحتقرك لهذا النقص او بالحرى
يكرهك لادعاء الرفعة الباطلة . وان كنت متضعضعاً كنت في
مقام من هو ادنى منك واذ ذاك يتوهم محاسنك ومحامدك
وهمية ترأى بها لا حقيقة لانها تظهر كثيرة عليك واليق
بمن هو فوقك منك فيكرهك لما يتوهمه من ريبائك او بالحرى
يسخر بك لا بتذالك

تحفظ مكانتك لنفسك اولا اذا احتفظت بحقوقك
كلها ولم تفقد منها شيئاً الا ما يقتضي « التسامح » ان تهبه
لصديقك عن طيب خاطر . فان تركت حقاً لك مجاناً لا يحسب لك
ولا يعرف تسامحاً منك حتى اذا تكررت ذلك منك كنت
مبتذلاً فتستهان . وان ادعيت اكثر من حقوقك حسبت
طماعاً فتبغض . وثانيا اذا اقامت بما يجب عليك لغيرك
واعترت عما لم تستطع القيام به من واجباتك . فان اقامت
بأكثر مما يجب عليك حسبت متزلفاً وان لم تقم بكل ما يجب

عليك حسبت متدلا

واللبيب لا يتعذر عليه ان يعلم وقت كل من « عزة النفس »

و « التسامح »

٨ - الشكر

الشكر عطر التودد . وهو معرفة الجميل وذكره للصديق
والثناء عليه لاجله ولو كان زهيداً . وغاية الشكر ان يتيقن
صاحب الجميل ان جميله معترف به وغير ضائع في محله . فاذا
لم تستطع ان تكافئه عليه بالمثل فاذكره له اقرارا بفضله
وابتاتاً لكرم اخلاقه . واذا سكت عن شكر صديقك على
جميله ظنك ناكرآله او غير عالم به اذا لم يكن واضحاً او غير
محتاج له فيعد عمله فضولا ويندم عليه ويتوب عن غيره .
فبالشكر تؤكد له انتفاعك من جميله وتقديرك اياه قدره
فترغبه في ان يأتي جميلاً غيره . وقد يكون الشكر احياناً خير
مكافأة لصاحب الجميل وهو لا يكلفك الا اظهاره . واظهاره
حق ولا مفراً من الحق

فاشكر لصديقك كل امرٍ يفعله لك وأثن عليه وابدل
 جهدك ان تعوضه عوضاً منه في الفرصة الملائمة لان الاكتفاء
 بالشكر وحده مكافأة للجميل في كل امرٍ يحمل على الشك
 بالاخلاص وسلامة الطوية اذ ان الغرض من الصداقة كما علمت
 انما هو تبادل الانتفاع والنفعة . فاذا لم تكافىء صديقك على
 معروفه الا بالثناء والشكر مل . هذه المكافأة الباطلة واقتصر
 على تمنينك



الفصل السادس

المعروف

حقيقة المعروف — المرأة — الاحسان — المؤاساة

١ - حقيقة المعروف

ليس المعروف من لوازم السعي وإنما هو من كمالات
المبادئ الأدبية التي يجب على المرء ان يتجمل بها
يمتاز الجنس البشري عن سائر الحيوانات بشدة تألف
افراده واضطرارهم الطبيعي الى التعاون . على انه ليس من
الواجب ان يكون التعاون متكافئاً كما هو متبادل أي ان
يكون نفع الانسان لغيره مساوياً لانتفاعه منه والآن أسرع
العالم الى الفناء لطروء العجز الدائم او الوقي على جانب كبير
من الافراد فيحرمون الانتفاع بعجزهم عن النفع . فاذاً
لابد من أخذ القوي بيد الضعيف ومن اغاثة الشيطان للعاجز

لكي « يحفظ البقاء »

وبما ان روح الجمهورية ومبادئ الحرية جعلت تنتشر في هذه الايام أدرك العامة تفاوت الناس في القوة واليسار والعمل وعدم التناسب بين هذه الامور الثلاثة فنشأت الاشتراكية وموضوعها سعي العامة الى مقاسمة الخالصه الربيع بالنسبة الى العمل وأصبحت هذه المسألة شغل علماء الاقتصاد الشاغل ولم تزل حتى الآن عقدة صعبة الحل . ولهذا رأيت بعض الممالك كفرنسا مثلاً ان يكون عمل المعروف اضطرارياً فانشأت الملاجي ونحوها لاسعاف العجزة والفقراء

اذا صنعت معروفاً مع عاجز فقد يكافئك أولاده أو يكافئون أولادك والآن فان خانك الدهر لا سمح الله واحتجت الى المساعدة فيساعدك بعض الناس فتكون قد كوفئت من جهة أخرى

وقياساً على ذلك اتفق كرام الناس ان يصنعوا المعروف مع الضعفاء والعجزة والفقراء والمتضايقين الذين لا ينتظرون

منهم مكافأة . وعمموا هذا المبدأ ليكون المرء آملاً برحمة
الرحماء إذا أعوزته الرحمة . ولهذا ترى الجمعيات الخيرية تؤلف
واكف الاسخياء مبسوطه والمستشفيات الخيرية تؤسس
واعمال الخير مائة العالم مع ان عامل الشرقي

نعم ان كثيرين من المحسنين وصانعي المعروف يعملون
الخير عن تقوى الله وطاعة أوامر الدين غير متوقعين أجراً
في هذه الدنيا . على ان صانع المعروف يشعر بارتياح نفسه الى
عمله وهذا الارتياح خير مكافأة له ثم ينال ثناء الناس ومدحهم
واعتبارهم له وتوددهم اليه وهذه مكافأة ثانية تفيده في السعي .
وخير المعروف ما خلا من المن . وأشهر أنواع المعروف :
« المروءة . والمؤاساة . والاحسان »

٢ - المروءة

المروءة ان تبرع بصنع المعروف للصديق وغيره اذا
وجدته في حاجة اليه وليس غيرك امامه كأن يكون في فاقة
فتمده ولو بقليل من المال او يكون في ضيق فتعينه أو تحت
خطر فتنجيه أو في مشكل فتفضه

ولا مشاحة ان المعروف الذي تصنعه مع من لا تعرفه
 ولا ترجو أن يكافئك عليه الا الشكر على الكثير هو أفضل
 انواع المعروف . وافضل منه المعروف مع العدو عند مسيس
 الحاجة لانك تغلبه به وتحمله على الاستسماح منك وازالة
 العدا والجهلاء ولا سيما اذا كان كريم الاخلاق . ونفع المروءة
 يكون غالباً ثناء الناس على صاحبها واذاعتهم لفضله

٣ - الاحسان

وهو ان تكررّس جزءاً من مالك لاغاثة الفقير والبائس
 والعاجز لان هؤلاء اعضاء سقيمة في جسم الهيئة الاجتماعية
 فاذا لم يعتن بهم سائر الاعضاء فسَد الجسم كله بعد حين .
 عاطفة الشفقة في الانسان اقوى جداً منها في سائر الحيوان
 بدليل شعور الانسان بشقاء البائس وانعطافه اليه . الا تشعر
 بانسحاق القلب اذ ترى فتاة لطيماً تبكي من ألم الجوع
 وتتنفض من شدة البرد وهي تتوسل الى المارة ان يسدوا
 رمقها بكسرة ويستراها بدنّها بمخرقة ؟ فاذا احسنت اليها
 اسكنت هياج عاطفة الشفقة فيك وارتاحت نفسك الى هذا العمل

المبرور فاذا ذكر دائماً ان في العالم كثيرين أقل سعادة منك بل
فيه كثيرين من البائسين الذين يشتهون ان ياكلوا الفتاة التي
تسقط عن مائدتك وان يناموا حيث ينام كلبك وان فيه
كثيرين من المرضى والسقماء الذين لا ملجأ لهم ولا معين
يتحسرون على أصبع يرطب السننهم بقطرة ماء وكثيرين من
الاحداث الذين لا أب يعولهم ولا أم تربهم . فمثل هؤلاء
كلهم عالة على أمثالك واذا عينت جزءاً زهيداً من مالك
لاعانتهم شعرت بارتياح عظيم الى عملك وبسرور في نفسك
فاغتم هذه اللذة بهذا السخاء

ومهما تكن حالة الانسان المالية يقدر ان يوفر جزءاً
صغيراً من كسبه لعمل الخير ولا سبيل له الى ذلك الا التعود
لان العادة ملكة فمتى صار السخاء عادة سهل على المرء امره
مهما كانت حاله

٤ - المؤاساة

المؤاساة ان تخفف كرب الصديق وغيره بالتعزية
والتسلية والنصح والهداية الى وسائل الراحة والسرور .

وذلك يقضي عليك ان تجامل صديقك في ضرائه كما في
 سرائه وتصحبه في شقائه كما في سعادته وان تنازل لجملة
 البائسين الذين هم دونك في اوقات غمهم وتظهر شعورك
 بمصيبة كل من يحيط بك وبذلك تخفف عنهم بعض غمومهم
 وهمومهم وبرقة كلامك وسداد نصحك وحكمة ارشادك
 تزيل الباقي . وعليه وجب ان تتقن صناعة المجاداة لكي تقدر
 ان تطف حزن الحزين وتخفف بؤس البائسين الخ
 ولك من هذه المؤاساة جزاء الشناء عليك والميل اليك
 فضلاً عن ارتياح نفسك وسرورك القلبي وزوال ألمك
 النفساني عند شعورك بشقاء غيرك



الباب الثاني

العمل

حقيقة العمل — اركان العمل — انواع العمل

الفصل الاول

حقيقة العمل

القوى في العمل — تكافؤ القوى والمكاسب
اسرار نجاح العمل

علمت في الباب السابق كيف يجب ان تسعى وفي أي السبل
تسير الى باب الرزق او بالحري الى باب الثروة . وفي هذا القسم
تعلم ماذا نعمل وكيف يجب ان تعمل لتحصل على الرزق او الثروة .
السعي مقدمة العمل فاذا استقام السعي وحسنت غايته استقام
العمل واثمر ثمراً صالحاً . فاحسن السعي حسبما علمت لكي تقدر
ان تحسن العمل حسبما تعلم فيما يأتي : —

١ - القوى في العمل

من النواميس الطبيعية المقررة ان الحركة تساوي القوة
 مضروبة بالوقت مثال ذلك اذا كانت ساقية (ناعورة) دائرة
 بقوة حصان ترفع في الساعة متراً مكعباً من الماء مثلاً فلكي
 ترفع هذا المتر المكعب في نصف ساعة يجب ان تدار بقوة
 حصانين أو لكي ترفعه في ساعتين يكفي ان تدار بقوة نصف
 حصان أو لكي ترفع مترين في ساعة واحدة يجب ان تدار بقوة
 حصانين. ولا يخفى ان العمل نوع من الحركة فيحسب هذا الناموس
 لا بد ان تكون نتيجة كل عمل (ومن الجملة اعمال الانسان) مساوية
 للقوة المبذولة فيه مضروبة بالوقت بشرط ان يُحسن استعمال
 القوة والوقت معاً بحيث لا يذهب بذلها سدى. وأشهر القوات
 التي يعمل بها الانسان : -

أولاً قوته البدنية وهي مساوية لصحة الجسم وقوة

العضل وبها يستطيع العمل الشاق وما هو من صنفه .

ثانياً قوته العقلية وهي مساوية لسلامة العقل والذكاء

والمعرفة والاختبار والحكمة والاستقامة وبها تُحسن ادارة

العمل . ولهذه القوة تأثير في عصر المدنية أكثر جداً من
 تأثير القوة البدنية لان هذه يستعاض منها في أكثر الاعمال
 بالقوات الطبيعية فلا تبقى ثمة حاجة الا الى القوة العقلية المدبرة
 ثالثاً القوى الطبيعية كقوى انحدار الماء والحرارة
 والبخار والكهرباء الخ . وهذه تنوب عن القوى البدنية
 وهي من الحقوق المكسوبة ببدل كشم أو نحوه .
 رابعاً القوة المالية وهي أقوى القوات عند ذويها لانهم
 يتأجرون أو يشترون بها سائر القوى ولهذا يحرصون عليها
 ويعملون لانمائها . على ان المال لم يكن في الاصل قوة عاملة
 بل كان بدلاً أو عبارة عن حق أو قوة لسهولة المعاملة ولكنه تحول
 الى قوة مع الزمان بحكم الطبيعة على رأي الاقتصاديين وبحكم الشريعة
 على رأي الخاص وصار يبذل المرء جهده لتشير ماله ليقوى بقوته
 فبقدر ما يبذل المرء مما له من هذه القوى في العمل يحصل
 على نفع ولا يحصل على أقل نفع مالم يبذل مايساويه من
 هذه القوى . فلا مناص اذاً من العمل لتحصيل الرزق ولهذا
 وجب الاجتهاد في احراز القوى لاستطاعة العمل الكثير

والربح الوفير . وهذا الاجتهاد تابع لسعة المطامع والآمال
فيساويها عند أصحاب الهمة والنشاط ويقل عنها عند الكسالى
الذين يغرسون الآمال فيجتنون الاوهام ويدوقون الخيبة

٢ - تكافؤ القوى والمكاسب

الاجرة هي بدل النفع من العمل وهي تساوي النفع في
كل حال في البلاد المستقيمة الاحوال المنتظمة الاعمال . وقد
فهمت ان العمل يساوي القوة المبذولة عليه مضروبة بالوقت .
والنفع والعمل متساويان أيضاً بحكم الطبيعة وسنة الاقتصاد
فاذا كان النفع أقل من العمل تخلف عن ذلك العمل عماله لان
أجرتهم عليه قليلة لقلّة نفعه . واذا كان يصح ذلك العمل
قليلاً على الحاجة اليه . ومتى صار الشيء أقل من الحاجة
صار عزيزاً والعزير ثمين . وبذلك ترتفع اجرة ذلك العمل
اغراء لعمال قليلين يشتغلون فيه سداً للحاجة اليه . واذا كان
النفع أكثر من العمل (وبالطبع تكون اجرة العمل أكثر
منه) أقبل العمال على ذلك العمل طمعاً بوفرة أجرته . ومتى كثر
العمل وزاد على الحاجة اليه رخص فان بقيت أجرته الرخيصة

مساوية له بقي العمال مقبلين عليه والا أحجموا عنه حتى ترتفع
أجرته وتعود مساوية له . وهكذا ترى ان سنن الاقتصاد
الطبيعية تساوي بين العمل ونفعه وأجرته

بقي اذاً ان تعلم قيم القوى الاربع الآتية المذكور .
وغني عن البيان ان قيمة الشيء تترتب على كمية الموجود منه
والحاجة اليه ولذلك يقال « كل عزيز ثمين » أي اذا كان
الشيء قليلاً والحاجة اليه كثيرة كان غالي الثمن وكلما كثر حتى
زاد على الحاجة رخص . وقيم القوى اللازمة للاعمال تجري
على هذه القاعدة أي ان أعزها أثمنها . ولهذا كانت « القوى
البدنية » أقل قيمة لكثرة وجودها والاستغناء عنها بالقوى
الطبيعية وبالتالي كانت أجر الفعلة تختلف بحسب الحاجة اليهم .
و« القوى العقلية » أكثر قيمة لقلة المستنير منها بنور العلم
ولكثرة الحاجة اليها لادارة الاعمال العظيمة والخطيرة .
و« القوى المالية » تتوسط بين هذه وتلك بالقيمة والاهمية
غير ان الاستقواء بها لاحد له لاحتمال أن يحرز الفرد الواحد
منها قدر ما يحرزه ألوف من الناس خلافاً للقوتين البدنية

والعقلية فان الاحراز منها يقف عند حد . أما « القوى الطبيعية » فقيمتها قيمة المشقة اللازمة للحصول عليها
وبما ان الحاجة الي هذه القوى تختلف أيضاً باختلاف
احوال الزمان والمكان فقيمها أيضاً متفاوتة ومختلفة لهذا الاعتبار
عينه . ففي مصر مثلاً أجرة الفاعل بضعة غروش ولسكن في
كلونديك بلاد الذهب أجرة الفاعل جنيه لشدة الحاجة الى
الفعلة ولصعوبة الوصول الى تلك البلاد . وفي انكلترا فأظ
المئة لا يتجاوز السبعة لكثرة النقود بين أيدي الاغنياء هناك
وفي مصر يبلغ الى ٣٠ أو أكثر لقلة النقود . وفي أوروبا تابع
قصيدة الشاعر بالوف وفي بلادنا لا تكاد تقرأ مجاناً ولو كانت نادرة
الزمان . فيجب ان تراعى احوال الزمان والمكان في تمين القوى
وقد علمت سابقاً ان فوائد الاعمال مساوية للقوى المبذولة
في هذه الاعمال فاذا قيمة هذه الفوائد تساوي قيمة القوى
المبذولة لاجلها . فالفاعل يبذل قوى عضلية كل يوم يوماً فيأخذ
أجرته في اليوم نحو فرنكين . والنجار يبذل قوة عضلية وقليلاً
من القوة العقلية وقد بذل قبلاً في تعلم صناعته قوى عقلية

لهم وقوى عضلية للتمرن وأضع أوقاتاً بلا أجره ولذلك
 يكسب الآن ضعفي أو ثلاثة أضعاف أجره الفاعل . والمحامي
 يبذل قوى عقلية لدرس القضية وتصنيف مرافعة لها وقد بذل
 قبلاً قوى عقلية كثيرة في دراسة العلوم وفن المحاماة وأضع
 أوقاتاً طويلة لاجل ذلك وبذل أموالاً طائلة في سبيله وعليه
 يأخذ الآن أجره القضية عشرات الجنيهات مع أنه لم يشتغل
 فيها بحسب الظاهر إلا بضع ساعات ولكنه بالحقيقة قد ابتداءً
 أن يشتغل فيها منذ دخل إلى المدرسة . وكذلك الطبيب يأخذ
 أجره العيادة ريالاً أو أقل أو أكثر مع أنه لا يبذل قوى
 حين العيادة تستحق الاعتبار ولكنه في أيام الدراسة بذل
 القوى والأموال الوفيرة . والتاجر يبذل القوى العقلية ورأس
 المال لكي يربح الأرباح الطائلة . وقس على ذلك كل الحرف
 والصناعات الأمر الذي يدل على ذلك بعد التأمل إن الأجره قلت
 أو كثرت مساوية للقوة المبذولة

فما تقدم فهمت جيداً سبب تفاوت الناس في الأجور
 أو الأرباح مع عدم تفاوتهم بحسب الظاهر في بذل القوى

وثبتت لك هذه القاعدة « ان الاجرة تساوي القوى المبذولة
 على العمل حالاً او سابقاً » . ولا ننكر ان كثيرين من العمال
 مظلومون بانهم يشتغلون كثيراً ويكسبون قليلاً ذلك لان
 العمران يقتضي مثل هذه المظلومية . كما انه يستثنى من هذه
 القاعدة من اعتسف العمل اعتسافاً او اخطأ في اختياره بحيث
 جاءت الفائدة من نتيجة عمله في اي الامرين طفيفه فهذا
 يعمل كثيراً ويأخذ اجرة قليلة كما سيأتي بيانه قريباً

ثبت مما تقدم ان الكسب ليس متوقفاً على التعب
 الظاهر بل على القوى المبذولة في العمل مهما كان نوعها
 وفائدته مساوية لهذه القوى . ولهذا كان المتمولون اقل تعباً
 بالنسبة الى ارباحهم من ذوي العقول المدبرة والاجسام العاملة لان
 اولئك يعملون بقوة اجنبية هي المال فيرتاحون به من تعب يساوي
 هذه القوة وذوي العقول المدبرة اقل تعباً بالنسبة الى ارباحهم من
 ذوي الاجسام العاملة اولاً لان قوة ذوي العقول ثمينة وثانياً لانهم
 يقدرون ان يستقربوا الطرق ويستسهلوا العمل فيستخدمون
 الطبيعة او ينتفعون من قوى غيرهم او من امور اخرى خفية عن سواهم

ولذلك السبب عينه لا يقنع الذي يتاجر بماله بمعدل
 من الربح كما يقنع به الذي يقرض ماله بالربا لان ذلك يستعمل
 مع قوة المال القوى العقلية والجسدية وهذا لا يستعملها .
 فاذا كانت مئة المرابي تربح ٥ مثلاً فالبدال (البقال) لا يقنع
 بربح اقل من ٢٠ بالمئة لانه يبذل قوى عقلية وجسدية كثيرة
 مع قوته المالية ولهذا السبب عينه يقنع التاجر الذي يبيع
 « بالجملة » بربح اقل مما يقنع به البائع « القطاعي »

ذلك هو سرُّ أن الممولين ذوي الثروات الواسعة
 يقنعون بربح قليل جداً من اموالهم لا يتجاوز الاثنين او الثلاثة
 بالمئة لان قواهم العقلية والبدنية التي يبذلونها مع قوة ثروتهم
 لا تكفي للحصول على ربح كثير من اموالهم الوافرة . فاذا
 شاء صاحب المليون جنيه ان تربح مثته كما تربح مئة البدال ووجب ان
 تساوي قواه العقلية والجسدية قوى مئات من البدالين وهذا
 يكاد يستحيل ولذلك يستخدم انساناً يشتغلون بتشمير ماله
 فيقاسمونه اكثر الربح جزاء اتعابهم

يستفاد مما تقدم ان اكثر الناس ربحاً هم الممولون لان

القوة المالية اعظم القوى التي يمكن ان يملكها الفرد الواحد .
ولهذا ترى الناس يجتهدون بجمع المال ليشتد ساعدهم ويصيروا
قادرين على ما لم يكونوا يقدرون عليه وليستريحوا على ظهر المال

٣ - اسرار نجاح العمل

اما نجاح العمل فيتوقف على بذل القوى في محالها
واوقاتها الملائمة بالحكمة وحسن التدبير . ولكن اذا
استعملت هذه القوى جزافاً واعتُسف العمل اعتسافاً تذهب
القوى ضياعاً وينقضي العمل بلا ثمرة . فلكي ينجح العمل يجب
ان يكون في الظروف الملائمة له وعلى الخصوص في الزمان
والمكان اللذين يحتاج فيهما اليه بحيث تكون للقوة المبذولة
قيمة والا فلا ينتفع به . ولهذا ترى ان الاعمال غالباً تنجح وتفيد
في بلاد دون اخرى وفي زمان دون آخر . مثال ذلك الجرائد
فانها في الغرب ناجحة نجاحاً عظيماً وذووها يعدون من عظماء الانام
وكبار الموسرين وذوي الالهية والتاثير في الهيئة الاجتماعية . وكما
حسنت الجرائد هناك اقبل الناس عليها وعادت على اصحابها
بالارباح الوفيرة . واما في الشرق فتكاد تكون الصحافة بلا اهمية

ولاذات ربح مهما اجتهد في ترقيتها وتحسينها . فاذا انشئت في
 مصر جريدة على مثال جريدة التيمس ذهبت اتعاب
 صاحبها ادراج الرياح لان اقبال الناس عليها لا يعوض من
 النفقات اللازمة لها ولا من جزء منها . وسبب ذلك ان البلاد
 لا تحمل جرائد عظيمة كجريدة التيمس لان قراء الصحف
 العربية لا يكفون للقيام بنفقات جريدة كهذه
 وبناء على هذه الحقيقة لا يتاجر احد بالآلات والاجهزة
 الكهربية في القرى الصغيرة ولا بالطرايش في مدن اوربا
 الى غير ذلك من الاعمال التي لا حاجة اليها حيث تُعرض . على
 ان كثيرين من الناس ولا سيما من الشبان الذين لم يستوفوا من
 الاختبار والعلم ما هو كاف للاصابة في العمل تخفق مساعيهم
 احيانا وتذهب اتعابهم سدى لانهم يؤسسونها على آمالهم
 وينجزونها حسب فروضهم الموهومة لا حسب المعلومات
 المؤكدة . مثال ذلك خطر لبعضهم ان ينشئ منتدى عمومي (قهوة)
 في محل جميل تحيط به المناظر الطبيعية البديعة من غياض ومياه
 ونحو ذلك وحسب ان الناس يقبلون عليه ايما اقبال وقدّر

اكلفه ونفقاته ومكاسبه حسب فروضه وآاله فوجد ان
ارباحه وافرة . وبعد ملازمة المنتدى مدة وجد ان حالته غير
منطبقة على حسابه لانه فرض ان الناس يقبلون على المنتدى
لحسنه ووقعه وجمال المناظر الطبيعية حوله واسكن هذا الفرض
لم يصح لنقص وسائل الاقبال فالمكان كان بعيداً عن
الطرق العمومية والطريق المتصل به غير ممهد فلم يأت اليه
الا نفر قليل

واذا بحثت عن سبب تأخر المتأخرين وحبوط مساعيهم
وجدت انه على الغالب عدم مراعاتهم الزمان والمكان اللذين
تروج فيهما اعمالهم . وبالْحَقِيقَةُ ان هذا الخطاء خفي في اكثر
الاعمال يصعب الاهتداء اليه فيقع السكثرون فيه لغرورهم
ولقلة اختبارهم ومعارفهم ولخداع اميالهم لهم . فالواجب اذا
ان يدقق المرء في عمل ميزانية مشروعه بحيث يسندها الى
مستندات مؤكدة لا الى فروض واوهام لا يراها الا في
الاحلام . وان يكون بعيد النظر يعلم جيداً ماذا يحيط باطراف
مشروعه من الظروف والكيفيات والاحوال لكيلا يؤخذ

على غرّة . ولا يعتمد على ما يصوره له الامل من النجاح او
 الربح لان الامل كثيراً ما يخدع
 واذا لم يكن بدءاً من مراعاة احوال الزمان والمكان فلا
 بد للمرء ايضاً ان يكيف ميّله حسب تلك الاحوال . فاذا كان
 ميّلاً الى فن التصوير مثلاً ولكن لا رواج للتصوير حيث
 هو قاطن او حيث يضطر ان يقطن فلا بدّ من ان يحوّل ميّله
 الى مهنة اخرى رائجة في بلده والا ساءت حاله لكساد صورته .
 واذا كان متقناً هذه الصناعة وليس في وطنه صناعة رابحة
 مثلها فالأفضل ان يهاجر الى حيث تروج صورته . فترى من
 ذلك ان على المرء ان يجتهد في التوفيق بين امياله واحوال
 الزمان والمكان حتى يكون لعمله نفع له . فاذا لم يكن المكان
 موافقاً للمهنة التي يميل اليها فاما ان يحوّل ميّله الى ما يلائم
 المكان او ينتقل هو الى مكان يلائم ميّله . وتكييف الميل حسب
 احوال الزمان ليس بمستحيل . نعم انه صعب ولكن الحاجة
 تقتضي الاقدام على الصعب والامل بالانتفاع يخفف الصعوبة
 وبعض الناس بحذقهم وذكاؤهم يروجون من الاعمال

مالا ينتظر رواجه فيتفننون فيه بحيث يلائم ذوق اهل الزمان
 والمكان ويشوقونهم اليه فيقبل الناس عليه ويألفونه ويصبح بعد
 ذلك من الحاجات اللازمة لهم . وفي اوروبا واميركا يجد كثير
 من هذه التفننات والمصنوعات التي يكون الناس في غنى عنها
 قبل اصطناعها وحينما يتداولونها تصبح من الحاجيات بعد اذ تكون
 من الكماليات التي يستغنون عنها . مثال ذلك كان الناس
 قبلا يكتبون كتاباتهم المستعجلة خارج مكاتبهم باقلام الرصاص
 فاخترع حديثاً « القلم النابع » الذي يفرز الحبر اثناء الكتابة
 به فاصبح كثيرون من الناس لا يستغنون عن هذا القلم . واذا
 تحريت البضائع الاوربية الواردة الى بلادنا ترى ان اكثرها
 من هذه الاختراعات الحديثة التي متى رآها الناس شعروا
 بحاجتهم اليها واقبلوا عليها . فالتفنن بالعمل حسبما يلائم ذوق الناس
 وحاجتهم امر جوهرى للنجاح ورواج العمل
 والخلاصة مما تقدم ان اسرار نجاح العمل بحيث تنتفع منه

هي :-

١ - ان تحرز من افضل القوى اللازمة للعمل واثمنها

ما استطعت لكي تقدر ان تمارس الاعمال الاكثر ربحاً لان الربح
يساوي قيمة القوى كما علمت . ولهذا الحجت سابقا بطاب العلم
الكثير والاختبار الطويل لان القوى العقلية اثنى القوى وافعلها .
ولسوف تجد ان الاقتصاد ضروري لاحراز المال لان المال
هو القوة الثانية التي لا يقف الجمع منها عند حد

٢ - ان تبحث عن الاعمال التي تستدعي بذل القوى
الثمينة لكي يكون الربح وافراً وان تقدم عليها وانت على تمام
الاهبة لها بالحكمة والتدبير

٣ - ان تختار من هذه الاعمال اروجها في زمانك
ومكانك لكيلا يذهب اجتهادك سدى

٤ - ان توفق بين اميالك واحوال الزمان والمكان
لكي تقدر ان تختار الاعمال الرائجة فاما ان تكيف الاميال
حسب الاحوال او ان تذهب الى الاماكن التي توافق
احوالها اميالك

٥ - ان تتفنن بعملك بحيث يجعله موافقاً لرغبة
الناس المحيطين بك فيقبلون عليه

الفصل الثاني

اركان العمل

العزم - الحزم - المزاولة - الاجتهاد - الثبات
المواظبة - الترتيب - الاتقان - الشهرة
اغتنام الوقت - عطلة يوم في الاسبوع - اوقات الفراغ

علمت من الفصل السابق طبيعة العمل وماهية القوى العاملة واسرار نجاح العمل بقي ان تعلم ماذا يطلب منك لكي تحسن العمل وتتمه كما يجب. فكل ما ذكر في القسم السابق من اركان السعي - الاهلية والاقدام والاستقامة والتودد - لازم للعمل أيضاً ويزاد عليه الامور الآتية التي هي للعمل كالاركان للبناء

١ - العزم

العزم هو الاقدام على العمل بلا تردد . وهو اول ما يطلب للعمل ويشترط فيه ان يكون مسبوقة بتدبر العمل جيداً وبالاستيثاق من الطاقة عليه ومن الحصول على نتائج تساوي القوى المبدولة له وان يقترن به التصميم على الاجتهاد والثبات والاحتمال يقال « كل ابتداء صعب » ولا شك بهذا القول لان

الانتقال من الفكر الى العمل تغيير للمألوف وتغيير المألوف
صعب على ان هذه الصعوبة تزول بعد الاستمرار في العمل برهة حتى
يألفه المرء ويتعوده ويهتدي الى مناهجه القويمة السهلة . فابتدىء
ينظر الانسان الى العمل الذي لديه فيرى انه يستفرغ
جهداً عظيماً ويشغل وقتاً طويلاً فيضجر منه قبل ان يشرع به
ويتخوف منه قبل ان يعالجه ولذلك يتردد بالاقدام عليه وكلما
طال ترده استعظمه ووهن عزمه واخيراً يرجع عنه خاسراً
فوائده . فمتى تأكدت ان عمالك ينجح فلا تنظر اليه كله دفعة
واحدة لئلا يهلك امره بل انظر الى كل جزء منه في يومه
ومتى أتممت هذا الجزء في حينه كما يجب فكأن عمالك كله قد
تم اي ان الاجزاء الباقية منه تتم كما تم ذلك الجزء
هذا من حيث الاعمال والمشروعات المحدودة الاجل .
واما الاعمال الدورية التي تعمل كل يوم على التوالي فالاقدام
لازم في ابتدائها الى ان يعتاد عليها فتسهل مزاولتها .

٢ - الحزم

الحزم ضبط الرأي في العمل والاخذ فيه بالثقة . وهو

واجب في كل جزء من العمل . ويشترط فيه ان يكون
 أسلوب العمل منظماً في البال وان امكن في لائحة او رسم
 أيضاً كمقتضى الحال لكي تعلم مداخله ومخارجه وتتوزع
 يحزأوه على القوى العاملة والاوقات المعينة الكافية . فاذا دخلت
 في العمل من غير ان تصور اسلوبه في ذهنك لا تدري بعد ذلك
 كيف تخرج منه ولا بدع ان تخطى في عمله فيذهب تعبك سدى
 فالبناء لا يحكم بناء قصر مالم يرسم شكله ولو في مخيلته
 يعلم كيف يضع اساسه ويرتب نوافذه واروقته الخ . والنجار
 لا يقدر ان ينجز خزانة مالم يرسم شكلها او يتصوره لكي يعلم
 كيف يقطع الاخشاب لها . والتاجر لا يقدر ان يشرع بتجارة
 يبل ان يدون قائمة بالاصناف التي يستوردها لمحله ويحدد
 أسعارها الخ . وهكذا سائر الاعمال تحتاج الى ترو وتدبر على
 انها تتفاوت من هذا القبيل فبعضها يحتاج الى حزم اكثر من الآخر
 فلا تقدم على عمل مالم تضع له مثالا في بالك او في
 وراقك ولو تعذر عليك ضبط المثال كما يجب فانك تستدل به على
 مواقع الخلل فتصاحبها في اثناء العمل ولهذا يجب ان تفكر كل يوم

بعمل الغد وما بعده بما استطعت . ولا يخفى عليك ان فساد اكثر
الاعمال وخسارتها ناجمان عن التسرع بها وعدم الاستبصار باساليبها

٣ - المزاولة

المزاولة معالجة العمل ومحاولته للتوفق الى احكامه واتقانه
بسهولة لكل نوع من الاعمال . ومهما كان العمل صعباً
وطريقته متعذرة على العامل فبالمزاولة يتقنه ويتعود طريقته .
وكم من الاعمال التي نراها او نسمع بها نعجب من اقتدار
ذويها على احكامها . واذا علموا هم بتعجبنا عجبوا منا لانهم لا
يتكافون عناء ولا يقدحون زناد الفكر لكي يعملوها
خذ مثلاً الذين يلعبون على الآلات الموسيقية تجد انهم
يضربون اصعب الالحان من غير افتكار وربما يتكلمون حديثاً
طويلاً وهم يضربونها ولا يغلطون

واذا تأملت اعمال الانسان الاكتسابية رأيتها كلها نتيجة
المزاولة . فلولا مزاولة القراءة طويلاً لما كنا نفهم الكلمات
باقبل من لمحة حتى اننا نستوعب من الكتاب في ساعة ما لا
يمكن ان يلقيه علينا المتكلم في ساعتين وقس على القراءة غيرها

فإذا استصعبت عملاً في بادى الأمر فلا تيأس من
 استطاعة أحكامه لأن من أولته والتمرن عليه يجعلانه بعدئذ عادة
 من عاداتك. وكم من الناس الذين لا يحسنون عملاً لأنهم يضجرون
 الأول عهدهم في العمل ويقنطون من أحكامه فيتركونه خاسرين

٤ - الاجتهاد

الاجتهاد استفرغ الطاقة في تحصيل امر مستلزم للكافة والمشقة.
 ولا نظن عملاً يتم بلا اجتهاد مادام كل عمل لا يتم الا ببذل قوة. على
 ان بعض الناس يستخفون ببعض الاعمال فلا يفرغون لها ما
 تستحقه من اجتهادهم فيعسرون اثمارها. والعمل والاجتهاد
 في كفتي ميزان اذا خف الاجتهاد هبط العمل ولهذا وجب
 الاهتمام بكل عمل اكثر من استحقاقه لكي يتم

وبعض الناس يتوهمون ان وسعهم اقل مما يقتضيه العمل
 فيتقاعدون عنه فهم الكسالى. ومتى اصيب المرء بداء الكسل
 ضعفت همته ووهنت عزيمته واصبح لا يستطيع العمل الحقيق
 بعد اذ كان يتقاعد عن العمل الخطير فقط واصبح في آخر القوم
 في سبيل الحياة وعاش مردولاً

وهمة الانسان ونشاطه يقويان بالاستعمال لجميع اعضائه
ويضعفان بالكسل والتقاعد . فاذا اقدم الانسان على الاعمال
العظيمة واستكده قواه واستفرغ وسعه الى ان يجتني ثمرة عمله
نشط الى عمل اعظم وعلت همته واتسعت طاقته
فان عمل عمله مهما كان صغيراً وجهه اليه كل عنايتك واجتهد
فيه اكثر مما يستحقه لكي تحسنه وتمه في حينه . واحذر ان
تعدى بداء الكسل فهو آفة السعادة التي تدور الحياة على محورها

٥ - الثبات

الثبات هو الاستمرار في العمل بلا انقطاع عنه الى
البطالة . وفي الاقوال الماثورة « الثبات عنوان النجاح » ولا شك
في ان الذين نجحوا هم الذين ثبتوا في اعمالهم ولم يضيعوا اوقات
العمل في اللهو والبطالة .

ولا يخفى ان اكثر الاعمال تكون في اوائها قليلة الفائدة
فيرى ذووها انهم يستفيدون اقل مما يبذلون فيها من قواهم
فيزهدون عنها ويهملونها تارة ثم يعودون اليها اخرى فتتلاشى
فائدتها تدريجاً ويضيع اجتهادهم الاول فيها ادراج الرياح .

والاجدر بمثل هؤلاء ان يثبتوا في عملهم الى النهاية اذ لا بد
 ان يجتثوا منه اثمار اتعابهم اذا كانوا مصيبين فيه
 الاعمال كالمغروسات التي لا بد في اول الامر من بذل
 العناية الكافية والاجتهاد في سياستها وتعهدها الخ حتى متى نمت
 اجتثيت اثمار كثيرة منها من غير جهد. هكذا الاعمال لا بد
 من العناية والاجتهاد العظيمين في اول امرها حتى متى تعودها
 ذووها وعرفوا ابواب الفائدة منها وطرق رواجها ربحوا منها
 ربحاً جزيلاً ولم تعد تكلفهم عناية عظيمة . فالتاجر مثلاً يصرف
 مالاً كثيراً ويسعى طويلاً في السنة الاولى من غير جدوى
 وقد يخسر بعض الخسارة واسكن متى اشتهر محله وكثر زبائنه
 راجت تجارته واخذ ربحه يتزايد تدريجاً وتعبه يقلُّ

٦ - المواظبة

المواظبة هي الاستمرار في العمل بلا انقطاع الى غيره.
 والفرق بينها وبين الثبات زهيد كما ترى في تعريفها فما قيل فيه
 يقال فيها. ويزاد ان بعض الناس يبتدئون بعمل ما حتى اذا اتموا
 بعضه يئسوا من الحصول على الفائدة التي يرجونها منه او

ضجروا منه لطول المدة التي يستغرقها او كرهوه لاسباب اخرى
 فيعدلون عنه الى غيره ويكون امرهم مع غيره كما كان معه .
 وهكذا يتبدئون باعمال كثيرة ولا يتمونها فيصرفون قواهم
 فيها من غير ان ينتفعوا بشيء منها

مثال ذلك شرع بعضهم يحترف النجارة بعد اذ انشأ
 معملاً جهزه بالمعدات اللازمة ولم يكن في اول الامر ملماً
 كل الامام بهذه الصناعة ومعمله لم يشتهر بعد فلم يكسب منه
 الا اليسير فزهد فيه . وما انقضت السنة الاولى حتى باع
 المعدات بأخس الاثمان وتعاطى التجارة بالاقمشة فلم يربح في السنة
 الاولى ربحاً كافياً فباع تجارته رخيصة وصار يطلب عملاً او خدمة
 وهكذا نرى بعض الشبان المتسرعين يأسون سريعاً
 ويتركون مشروعاتهم قبيل ان يأون ان اجتنائها . ذلك بعد
 اذ يكونون قد انفقوا جانباً من قواهم فيها . ولو اظبوا عليها الى ان
 يبرعوا ويشتهروا بها لانتفعوا منها منافع تفوق اجتهادهم .
 ومهما كانت العمل وضيعاً وقليل الربح فالثبات فيه والمواظبة
 عليه يجعلانه شريفاً ووافر الكسب

والذي يحمل الشبان غالباً على التردد في الاعمال والتنقل
بينها هو اتساع مطامعهم وقلة كفاءتهم وعدم اهتمادهم الى
المهنة التي توافقهم - فالاولى بهم ان يكثروا من استشارة من
هم اخبر منهم عن الاعمال التي يميلون اليها ويستترشدوهم في
مشروعاتهم . وعليهم هم ان يعملوا الفكرة في نتائج اعمالهم قبل
الشروع بها ويترووا جيداً ويحترّوا كل امر ولا يقدموا على
عمل قبل التثبت من حقيقة احواله وفوائده وكفاءتهم له

٧ - الترتيب

الترتيب وضع الشيء في محله واتمام الامر في حينه .
ولزومه للعمل كلزوم القانون للحكومة فكما ان البلاد التي
بلا قانون تكون في فوضى واضطراب كذلك الاعمال التي بلا
ترتيب . والترتيب ليس سهل أصعب الاعمال ويحل أعقد المشا كل .
وأحقر الاعمال بلا ترتيب يقتضي مشقة وعناء عظيمين
ولا يخفى أن الاصابة في الترتيب لا يتوصل اليها الا
بذكاء شديد وفكرة حادة وعلم واسع وبعد اختبار ومزاولة
طويلة . ولهذا ترى أصحاب الاعمال الخطيرة كمديري المصارف

والسكك الحديدية وأصحاب المعامل العظمى وغيرهم الذين
 مهروا بالترتيب يديرون حركات أعمالهم بنغاية الدقة والضبط
 في وقت قصير بكل راحة وهم في مجالسهم فيوزعون الاعمال
 على الأعمال كل حسب طاقته وأهليته ويضربون لها مواعيدها
 الموافقة ويعينون آجالها الكافية فتستمر حركات العمل بكل
 نظام كما تحرك الآلات الميكانيكية بيد محرك واحد
 فانظر دائماً الى عمالك نظرة عامة ورتب اجزائه
 بعضها بعد بعض حسب الاقتضاء لكيلا يقف الواحد منها
 في سبيل الآخر . ولسهولة الترتيب دون سلسلة أعمالك في
 صحيفة قبل الشروع بالعمل ولو عمل كل يوم بيومه وعين
 لكل جزء منها وقته ومحلّه وجميع الاحوال المرافقة له لكي
 تكون على بينة من الواجبات التي يطلب منك القيام بها . واحذر
 أن تعين موعداً واحداً لعملين أو لمقابلة اثنين . وحدد دائماً
 الاوقات والمواعيد وأوضاعها . وإياك أن تتأخر عن مواعيدك لان
 الغاء حلقة من سلسلة ترتيبك تشوش نظام كل أعمالك على الغالب
 ثم رتب مواد أعمالك وأمتعة محلك ومعداته وضع كل

صنف منها في محله اللائق به لكي تهتدي اليه حينما تحتاجه .
 ولا مشاحة ان العمل في المحل غير المرتب وبين المواد المختلطة
 يستغرق وقتاً طويلاً ويستفرغ وسعاً أكثر ويكلف عناءً أشد مما لو
 عمل في محل مرتب وبين مواد موضوعة في محلاتها اللائقة بها
 فابتدى بالترتيب من أحقر الامور ومن أصغر المحلات
 لكي تتعوده ويصير ملاكاً في خلقك وتصيبه في كل أمر .
 رتب أولاً غرفتك الخاصة لكي تقدر ان ترتب محل عملك .
 ورتب ذهابك واياك وزياراتك وتنزهاتك الخ . لكي تعرف
 أن ترتب أعمالك . رتب كل أمر لكي تبقى مستريحاً ولا يغضبك
 خلل لا تتوقعه وخسارة لا تنتظرها اذا انجما عن عدم اترتيب

٨ - الاتقان

الاتقان عمل الشيء أحسن ما يمكن لكي يؤثر على
 سواه . ولا مشاحة ان المصنوعات المتقنة أي المتينة والجميلة
 أروج من سواها . وكذلك الاعمال التي تعمل بعناية وتم
 على أحسن ما ترام يختار عاملوها لعمل أمثالها دون سواهم - كل
 ذلك تبعاً لناموس « ايتار الافضل »

واذا بحثت عن أسباب تقدم الافراد ونجاحهم رأيت
 ان اتقان أعمالهم كان من جملة الاسباب الجوهرية . فالصانع
 اذا كانت مصنوعاته متينة وجميلة يقبل عليها الناس وتشتهر مع
 الزمان فيغزر مورد كسبه . وكذلك المستخدم اذا اعتنى بعمله
 كما يجب وأتم واجباته بغاية الدقة والضبط ففضل على سواه من
 المستخدمين . والطبيب اذا لم تبد منه دلائل العناية والاهتمام
 بالعايل عدل الى سواه . وقس عليه المحامي والتاجر وكل ذي عمل
 وبعض الناس يعتذرون عن عدم اتقانهم أعمالهم وعدم احكامهم
 مصنوعاتهم بانها تكلفهم كثيراً والناس يرغبون في الرخيص . على
 انهم يرغبون منهار بجا زهيدا لا يساوي عنايتهم بها اولا يرغبون .
 والحقيقة انهم مخطئون لان اشتهار مصنوعاتهم او بضائعهم
 بجودتها مع اعتدال اثمانها يجعل اقبال الناس عليها عظيماً جداً .
 فهما كان الربح من السلعة قليلاً فكثرة البيع منها تجعل ارباحهم كثيراً
 نعم ان الاغبياء ميالون الى الرخيص من السلع ولكنهم
 متى جربوه ورأوا انه سريع الزوال عدلوا عنه الى الغالي فاذا
 كان ثمنه معتدلاً ظهر لهم الفرق وتأكدوا صحة القول

الدارج. «الغالي رخيص». على ان البلاد لا تعدم اناساً عقلاء يميزون بين الغث والسمين ويفضلون الغالي لا تقاينه وجودته على الرخيص المزخرف الذي لا يكاد يفرح مقتنيه به حتى يحزن من فنائه ولا ننكر ان المستجد في صناعته أو تجارته اذا كانت مصنوعاته متقنة وبضاعته جيدة فلا يربح في بادى الامر وقد يخسر بل لا بد له من تضحية التعب والخسارة في العام الاول الى ان يشتهر بجودة سلعه وشم فالاقبال على بضاعته يكفل له التعويض من الخسارة والربح الوافر .

وما يقال عن اتقان التجارة والصناعة يقال أيضاً عن سائر الاعمال بلا استثناء لان كل عمل يقتضي عناية واتقاناً مهما كان طفيفاً . فتعود الاتقان ولو كنت تعمل مجاناً لانك اذا اتممت عملاً كما يجب اكتسبت اقبالاً عليه باهراً وسمعة حسنة . هذا ورواج العمل غير المتقن لا يدوم فلا تغتر بربحك من صنعك الذي لم تحكمه كما يجب فانه غش لا يلبث ان يظهر فيبتعد عنه الناس

٩ - الشهرة

الشهرة في حسن العمل من اركان العمل الجوهريه ايضاً .

فاذا لم يعلم الناس امر العامل فكيف يعاملونه ويقبلون على عمله
ولهذا ترى التاجر يجتهد في نشر الاعلانات عن بضائعه وجودتها
وحسن معاملته وطرقها . وكذلك الصانع والزارع والمحامي
والطبيب الخ. وقد تحقق الخبIRON ان الاعلانات افضل الوسائل
للتشهير ولهذا تراهم يبذلون الدراهم عليها بسخاء ويتفننون فيها كل
يوم فناً جديداً ويعرضون من اعمالهم أو بضائعهم ويهبون بعضها
هبات لكي يراها الناس ويقبلوا عليها . وشرط الشهرة ان يكون
المشهر متقناً ومريضاً للجمهور والافشهاره يذهب ادراج الرياح

١٠ - اغتنام الوقت

يقال ان الوقت من ذهب أي انه ثمين جداً فاذا اضعت
منه شيئاً فكأنك اضعت جزءاً من مالك . ولا ريب بذلك
لانك قد علمت في الفصل السابق ان نتيجة العمل تساوي
القوة المبذولة له مضروبة بالوقت . فاذا كنت تكسب في
النهار ريالاً فاذا تركت الشغل نهراًً فكأنك خسرت ذلك
الريال . وبطالة ساعة قد تفقد كسب عدة ايام

ولا يخفى ان العمر كله جهاد في العمل فكل يوم من

ايام حياتك عمل . واذا لم تعمل في يومك عمله ضاعت عليك
 فائدته . وما أجهل الذي يؤجل عمله الى حين غير حينه لانه
 اذا كان الحين المكرس لعمل ما قد ضاق عنه فالحين الذي أجّل
 اليه يكون أضيق لانه قد كرس لعملين عمله وعمل الحين السابق
 فانظر دائماً الى أوقاتك المقبلة ولا حظ الاعمال الموزعة
 عليها وتمهدها فيها ولا تؤجل عملاً الى حين غير حينه لئلا تثقل
 عليك الواجبات فتعجز عنها وتتشوش كل اعمالك ويختل
 نظامها . والافضل ان ترسم لائحة باعمالك وتضعها في اقرب
 المواضع اليك لكي تذكر بسهولة الواجبات المطلوبة منك قريباً
 وليس الغرض من اغتنام الوقت تكريسه كله للعمل بل
 تقسيمه تقسيماً موافقاً للحياة حيث يصيب الراحة والسرور
 منه كفافهما لانهما لازمان للحياة لزوم العمل لها . وعلى قاعدة
 ان « لكل شيء وقت » لا يجوز ان تغتني ساعة السرور من
 وقت العمل كما يفعل الذين يستخفهم اللهو حتى اذا سنحت لهم
 فرصة سرور تركوا عملهم واغتموها بناء على قاعدة « ان ساعة
 السرور لا تضيعها » فكن منصفاً بين العمل واللهو واحفظ لكل

منهما وقته . وعلى هذه القاعدة الثابتة شاد عظماء الناس نجاحهم

١١ - عطلة يوم في الاسبوع

ليست القوى الجسدية والعقلية مدخرة في الحيوان -
 انساناً او اعجم - ادّخاراً بل تتجدد فيه مع الزمان بحيث كلما
 نفذ الحاصل منها بدا غيره حسب مبدأ الحياة ودرجة البنية
 وحالة النمو . ولهذا وجب على الانسان ان يفرغ منها قدر ما
 يحصل او اقل منه في حينه . والا فاذا استنفدها عاجلاً
 واستكدت نفسه لاعداد قوى جديدة بدلها حالاً فكانه يستعجل
 الفناء والاضمحلال . انما القوى كضرع الشاة اذا حلبته كل هنيهة
 جف ونضب اخيراً . فكم من اناس عجزوا وشاخوا ولا قوا حتفهم
 وهم في دور الشبيبة لا فراطهم في الاجتهاد واستمرارهم في العمل
 وتحتيم شريعة الله الموسوية بالراحة يوم السبت حكمة
 الهية يراد بها اراحة القوى لكي تتجدد وتتأهب لاستئناف
 العمل . وقد رأت الحكومات المتقدمة ان عطلة يوم في الاسبوع
 لازمة للعمران والا انتبهك العملة اما لطمعهم او لحاجتهم
 فخرمت العمل يوم الاحد تحريماً مطلقاً .

١٢ - اوقات الفراغ

عملت مما تقدم ان العمل لا يجوز ان يشغل كل اوقات اليقظة بل لا بد من تركه مدة ثلث اليقظة في اليوم ومدة يوم في الاسبوع بغية تجديد القوى والتمتع بمسرات الحياة . ولذلك يجب ان تعلم كيف تقضي اوقات الفراغ هذه

لا يستطيع الانسان النشيط الهدوء والسكينة التامين وإلا قام له من افكاره شاغل كان اشدّ ازعاجاً له من العمل . فلك ان تقسم اوقات الفراغ بالحكمة والعدل على اربعة امور كلية .
١ - السكينة التامة بعد كل وجبة من الطعام لان الجسم والعقل يستلزمان الراحة التامة في ذلك الحين لسكياً يعاق عمل المهضم .
بعض الناس مرضى في معدم لعدم مراعاتهم هذا القانون الصحي على الغالب

٢ - الاجتماع ببعض الاصحاب والاقارب وذوي الاعمال بغية الائتناس بهم والاستفادة منهم والسعي بينهم . وافضل الاوقات لذلك اوقات العطلة العامة كالسهرة

٣ - التمتع ببعض المسرات اللائقة كالتنزه

في المتنزهات العمومية وحضور الملاهي الراقية التي لا
تفسد الاخلاق

٤ - القراءة والمطالعة ولهذا الوقت الاوفر لان الكتاب
آنس وافيد وألذ من كل ما تقدم . لا تقرأ من الكتب إلا
اشهرها بالفائدة وألذها واسماها مبدأ . لا تقرأ بعض الكتاب
وتهمله عادلا الى غيره . ولا تقرأ في وسطه بل ابتدى من أوله
ولا تعدل عنه حتى تصل الى آخره وإلا فيذهب وقتك في
قراءة بعضه سدى . طالع الكتب العصرية على الاكثر لانها
تسهل لك عشرة الناس . إقرأ الصحف لان مواضعها حديث
الناس الذين تعاشرهم



الفصل الثالث

انواع العمل

زراعة — صناعة — تجارة
 إمرة — استخدام — حرف أدبية

علمت في الفصول السابقة اهم اركان العمل الجوهرية التي بها
 كلها تتم العمل وتحسنه وتحصل على فائده المبتغاة منه . وهي اركان
 عامة لازمة كلها لكل نوع من الاعمال على قدر ما يستتقحه
 ويستتوجه . على ان لكل نوع من الاعمال اركاناً خصوصية فضلاً
 عن هذه الاركان العمومية لا بد من الامناع اليها والى ما يقتضيه
 كل عمل من الاركان العامة اكثر من غيره

وبما انه لا يسعنا في هذا الكتاب ان نعدّ كل الحرف والمهن
 وليس في الطاقة وصف كل مهنة والاحاطة علماً بكل اركانها مما
 يقتضيانه من سعة الخبرة لتعذر الوقوف على كل واحدة منها
 بالذات نقتصر على ذكر انواعها وبيان ما تيسر معرفته من المبادي
 لاولية التي هي شروط لنجاح العمل

١ - الزراعة

الزراعة ينبوع الثروة الاول . فالبلاد الزراعية يكون
 اهلها على العموم موسرين لانهم قلما يحتاجون الى الواردات
 الاجنبية . فالزراعة في مثل هذه البلاد تعد مهنة حسنة لانها
 اذا وجهت اليها عناية تامة كانت ذات ارباح وافرة . ولهذا
 يلام كل اللوم من له اراضٍ زراعية تشغله فأهملها وجعل يلتبس
 وظيفة او مهنة اخرى لانه اذا اهتم بزراعة اراضيه كما يجب فقد
 يربح اكثر مما يأمل ان يربحه من سائر الحرف الاخرى والوظائف
 ولعل بعض الناس يعرضون عن الزراعة لاعتقادهم انها
 مهنة وضيعة ولا سيما لانهم يرون ان منزلة الزارع في الشرق
 حقيرة لقلة علمه وسقم عقله على الغالب فمثل هؤلاء مخطئون
 وهذا الخطأ آفة نجاحهم لان المهنة التي يرونها وضيعة تعد في
 يد الغربي المجتهد شريفة . فكبار الزراع في امريكا مثلاً يعدون
 في مقدمة كبراء الامة وذوي الكلمة النافذة والمقام الرفيع
 لانهم قد اثروا لاجتهادهم في زراعة ارضهم ولم تقف الزراعة
 حائلاً في سبيل ترقية عقولهم وادابهم لانهم درسوا العلوم في

ايام حداثتهم وما زالوا يطالعون المؤلفات الجديدة والجرائد في
اوقات الفراغ من اعمالهم . ولهذا تراهم متى رجعوا من حقولهم
دخلوا مجالس الساسة والعلماء وجاروهم في الاحاديث والاسمار .
فليست الزراعة اذاً سبب حقارة الزراع الشرقيين بل سداجة
هؤلاء الزراع وجهالتهم هماعلة وضاعة هذه المهنة وسبب خطة
مكائهم وقلة ارباحهم من ورائها وعلة استنكاف اهل الصناعة
والعلم مجالستهم ومجاملتهم

أو لعل البعض يهربون من هذه المهنة الشريفة لظنهم
انها تقتضي شظف العيش ووحشة الحياة بسبب العزلة عن
مجتمعات الناس . وهذا الظن وهم باطل أيضاً لان الزراع يقدر
ان يعيش كالصانع أو العالم الذي يساويه بالثروة والمعرفة فيقدر
ان يسكن مقصورة شاهقة ويأكل طعاماً شهياً ويسكن داراً
فسيحة ونظيفة . ومتى فرغ من العمل يلبس الاثواب الفاخرة
ويقصد الى مجتمعات الناس ويباريهم في المحادثة والمجاملة والمناقشة
كما يفعل اكثر الزراع الانكليز الذين وصفهم وصفاً وافياً
« ادمون ديمولان » في كتابه « سر تقدم الانكليز السكسون »

وكما يفعل الفلاح الاميركي أيضاً

أو لعل البعض الآخر يزهدون في هذه المهنة لظنهم انها تقتضي مشقات كثيرة وان أرباحها قليلة . وهوؤلاًءمخطئون ايضاً بهذا الظن لانهم اذا عرفوا اصولها واتقنوها وتعهدوا المزروعات كما يجب ربحوا ارباحاً وافرة تفوق على اتعابهم كثيراً . واذا اتسعت اراضي الزارع فله ان يستخدم فيها فلاحين او مزارعين ويقتصر هو على المراقبة والمناظرة وادارة العمل وشروط اتقان هذه المهنة :-

- ١ - ان يكون للزارع اراض تستغرق زراعتها كل عناية وتغل له ما يقوم بمعاشه المعتاد على الاقل فتكون الارض له كراس المال للتاجر . وعليه ان يحتفظ بها ويواظب على اصلاحها وتعهدتها ويسعى الى توسيع نطاقها كما يفعل التاجر برأس ماله . والافضل ان تكون كلها في بقعة واحدة بحيث تسهل عليه رعايتها
- ٢ - ان يكون عالماً بأصول الزراعة العلمية فضلاً عن الخبرة العملية . فاذا لم يتسن له ان يدرسها في المدرسة فله ان يستعين بالكتب والمجلات الزراعية فضلاً عن المزاولة ليعلم

كيف يزرع وينعرس وأين ومتى لكي تخصب أرضه وتقبل
زراعته وتنمو مغروساته وتثمر .

٣ - ان يعول على المزروعات والمغروسات الرائجة
المحصول الوفيرة الربح اذا كانت التربة قابلة لها لا أن يستمر على
زرع صنف واحد او بضعة اصناف معلومة

٤ - ان يكون متفناً ومتقناً لكي تكون مزروعاته
نامية ومقبلة وحاصلاته جيدة تروج قبل سواها ولكي يستنبط
ان امكن اصنافاً جيدة وغريبة ويشوق الناس اليها بجداتها
كما يتفنن بعض الزراع بتلوين الازهار والفاكهة وتغيير اشكالها
٥ - ان الزراعة اقتضت التجارة لترويج الحاصلات ولهذا
وجب ان يكون الزارع ملماً باحوال التجارة لكي لا يغبن في
بيع حاصلاته والا تكسد عنده . فعليه ان يراقب الاسعار ويفهم
اسباب ارتفاعها وهبوطها الى غير ذلك

٦ - يجب ان يتحاشى الاستدانة ما استطاع ويحذر رهن
املاكه لان آفة الزراعة الدين والحوت الذي يلتهم العقار هو
الرهن . وذلك يتسنى للزارع اذا جعل لنفسه صندوق توفير

احتياطياً يجمع فيه ما يوفره وما يزيد على حاجته في سني الاقبال
ليستعين به في سني الاحمال . وكل يعلم ان بلوى الفلاح المصري
هي الرهن الذي نقل كثيراً من الاملاك من ايدي الاهالي
الى ايدي الصيارفة والمرابين بفوائظ فاحشة .

٧ - ان يستغل ارضه بنفسه ولو تحت مراقبته لا أن
يؤجرها لزارع آخر لان المستأجر ينظر الى النتيجة القريبة
فقط فلا يعتني بالارض ولا يهتم باصلاحها كصاحبها الذي ينظر
الى النتيجة الدائمة فيعتني بارضه اكثر من مستأجرها

٢ - الصناعة

الصناعة من مقتضيات الحضارة والتمدن وكلما ارتقى
الناس في الحضارة والمدنية تزداد حاجتهم الى المصنوعات .
لذلك تعتبر الصناعة في البلاد المتقدمة من اهم ابواب الرزق
والسواد الاعظم من الناس يعولون عليها في التعيش . والذي
لا يجد باباً يسترزق منه ينجح الى الصناعة لانها ما جاء كل متشرد
وكل من ليس له ثروة يثمرها او علم او مهنة ادبية يكتسب
منها . ولهذا جعل بعض النبلاء والاغنياء في اوروبا يعلمون

ابناءهم صناعة حتى اذا جار الدهر على احدهم فأنحط من علاته
 وذهبت ثروته وضاعت ذات يده استعان بصناعته على الدهر
 وكفته ذل السؤال . حتى ان بعض الملوك يعلمون اولادهم
 بعض الصنائع لغايات مختلفة حميدة اهمها ان يكون العمل بها
 رياضة لهم وتسلية وتفقهة وكبحاً لجماح عنفوانهم . ولذلك يحسن
 بكل شخص ان يكون ذا صناعة يدوية فان كان في غنى عن
 الاسترزاق منها يلهو بها وقت الفراغ ويتسلى وقت الضجر ويروض
 جسمه بعد التقاعد الطويل ويفكه بها فكره ويجد لذة بصنع يديه .
 واهم « القوى » التي يعوّل عليها في الصناعة « القوة
 البدنية » اما « القوة العقلية » فلزومها وقتي لا يتجاوز وقت تعلم
 الصناعة الا نادراً لاجل التحسين والاتقان والتفنن . « والقوة
 المالية » تلزم كرأس مال لبعض الصناعات التجارية . وخلاصة
 القول ان الكسب من الصناعة يتوقف غالباً على بذل « القوة
 البدنية » اكثر من القوتين الاخرين على ان هذا التوقف
 يختلف باختلاف الصناعات . فصناعة البناء مثلاً تحتاج الى « القوة
 البدنية » والى قليل من القوة العقلية . وصناعة الصياغة تحتاج الى

« قوة مالية » أكثر من القوة البدنية . وصناعة الرسم تحتاج الى
 « قوة عقلية » أكثر من القوتين الاخرين . فيجب اعتبار هذا
 الاختلاف . وجل ما يطلب من الصانع : -

١ - ان يكون قوي البنية صحيح الجسم بحيث يحتمل
 مشقة العمل . فلا يصح ان يكون ضعيف البصر خياطاً والاشل
 رساماً مثلاً . والافضل ان يستشار الطبيب في اختيار الصناعة
 الملائمة لحالة الجسم الصحية

٢ - ان يتعلم اصول صناعته جيداً ويقف على كل اساليبها
 ويطلع على كل اسرارها ويفهم جيداً جميع دقائقها لئلا
 يدخل اليها من غير ابوابها فيعتسف العمل فيها اعتسافاً ويبذل
 القوى جزافاً ويضيع الوقت من غير ان يحكم المصنوع . وشم عليه
 ان يزاول العمل لكي يتعوده فيستسهله لان العادة طبع وما
 اسهل ما يصدر عن الطبع

٣ - ان يعتدل في الجهد فلا يستفرغ وسعه دفعة واحدة
 لئلا تفتى القوة ويستحيل عليه ان يستأنف العمل . وان يستريح
 برهات قصيرة في غضون العمل لئلا يكل وتضعف قوته ويتعذر

عليه ان يعمل بنشاط كالاول . واكثر من يفرط في الاجهاد
الاحداث والشبان لما في رؤوسهم من العنفوان وفي قلوبهم من
النشاط ولكنهم اول من يكلّ

وكثيرون ممن افراطوا بالجهد في عهد شببيتهم عن طمع
او اضطرار شاخوا عاجلاً وعجزوا عن اسهل الاعمال في اول
الكهولة بل كثيرون منهم انقص غصن عمرهم ابان نضارته
اشدة افراطهم بالشغل

وللانسان كما للحيوان قدر محدود من القوة (عقلية او
جسدية) فاذا استنفد هذه القوة كلها دفعة واحدة استحال
عليه استئناف العمل . فالواجب ان يبذل من القوة ما حضر
منها في حينه لان يستكدها فيبذل مؤونة شهر منها في اسبوع
واحد لئلا تعجز في بقية الشهر عن العمل . واذا استعجل المرء
باستنفاد قواه كان مستعجلاً باستنفاد عمره

وقد انتهت الحكومات المتقدمة الى هذا الامر فعينت
ساعات العمل ويوماً للراحة لكي تجدد قوى العمال ويستطيعوا
استئناف العمل ثانية . ولولا اهتمام الحكومات بذلك

لاضطرت الفاقة وطمع ارباب المعامل وغيرهم العمال أن يبقوا
في عمل دائم فيشيخون شباناً ويموتون رجالاً

٤ - ان يكثر رأس المال في الصناعات التجارية ما استطاع
لكي تكثر ارباحه واذا كانت دائرة صناعته واسعة واستخدم
عمالاً كان كتاجر ايضاً فيربح من كثرة رأس ماله وحسن
ادارته في تشغيل العمال وترويج المصنوعات

٥ - ان يسمى الى تكثير الزبائن وارضائهم ذلك بان
يحسن لهم المصنوع حسب رغبتهم بقدر الامكان ويعتدل
بتقاضي الاثمان ويستقيم في معاملتهم وينجز مطالبهم في المواعيد
المتفق عليها ويتحاشى ان يغشهم بالردىء من المصنوعات
وجل ما يلزم الصناعة من اركان العمل العمومية :-

١ - الاتقان . ويكاد لزوم الاتقان ينحصر في الصناعة بل
يكاد رواج الصناعة يتوقف على الاتقان . فيجب ان يكون
المصنوع على افضل مثال وفي احسن شكل واحداث زي كامل
الصنعة قليل العيوب وعديها ان امكن ومتيناً .

٢ - اغتنام الوقت . لان الصانع لا يكسب الا وقت العمل

وبقدر ما يصنع اذ لا قوة مالية له يكسب منها في يقظته ومنا مة وفي
حين لهوه وبطالته. ولذلك اذا تكاسل يوماً خسر نتيجة عمل يوم

٣ - التجارة

لا يقف الكسب من التجارة عند حد لان القوة الاولى
العاملة فيها هي المال . وبما انه يمكن ان يتزايد رأس مال التاجر
الواحد باضافة بعض الربح اليه حتى يصير عظيماً جداً يمكن
ايضاً ان يتزايد كسبه حتى يصير عظيماً . فاذا جعل التاجر
الصغير يوفر جانباً من ربحه ويضيفه الى رأس ماله كل مدة
بعد أخرى يتزايد رأس ماله رويداً فيتزايد معه ربحه وعلى
تمادي الايام يصبح من كبار التجار وهو لاءهم أعظم الناس كسباً
فالتجارة بناء على ما تقدم نصيب أصحاب الاموال على
الغالب لانهم أقدر من سواهم عليها لما في أيديهم من « القوة
المالية » ولما في طبعهم من حب المال الذي يحملهم على السعي
في سبيلها على سنن الاقتصاد ويستميلهم الى التوفير . وبالجملة
يجنح اليها كل من يلذ له جمع المال ويتبرج برؤية الا صفر الرنان
وأهم ما يلزم التاجر :-

١ - ان يكون عنده رأس المال الكافي لتجارته لا أن يستدينه بالفائض - إن وجد من يثق بأمانته فيقرضه - لئلا يكون صاحب المال شريكه في الجانب الوافر من الربح ويكون هو كالمستخدم عنده يأخذ أجرته الربح الفاضل عن فائض المال . على انه يجب ان يغتنم فرصة بعض التجارات المؤكدة الربح الوافر حتى اذا لم يكن لديه رأس المال الكافي اقترض القدر اللازم منه ان أمكنه اقتراضه

٢ - ان يكون مقتصداً وموفراً بحيث لا يمس رأس المال بل بالحري يضيف اليه قسماً من الربح لان آفة التجارة دودة الاسراف وسماذ أرضها الاقتصاد والتوفير . واذا اطاعت على سير أكثر التجار الكبار رأيت انهم كانوا في أول الامر يجولون بالسلع في الشوارع والبيوت . وبحسن حكمتهم في ادارة عملهم وباقتصادهم وتوفيرهم اصبحوا أصحاب المخازن العظيمة وذوي رؤوس الاموال الجسيمة . وفي فصل الاقتصاد كلام واف بهذا الموضوع

٣ - ان يكون عالماً جيداً بأصول التجارة وخبيراً

بأحوال السوق فعليه ان يعلم معدل الربح في كل صنف
ويتحقق السعر الذي يباع به عادة ليعلم السعر الذي يجب ان
يشترى به وان يكون ماهراً بشراء الاصناف اكثر من بيعها
بحيث يشتريها بأرخص مما تباع ليكون ربحه مؤكداً

ويجب ان يتشوف دائماً الى مستقبل الصنف الذي
يتاجر به ليكون على بينة من صعود سعره او هبوطه ليعلم
ما اذا كان يخرن منه او يعجل بيع ما عنده منه . وان يعلم أروج
الاصناف واكثرها ربحاً فيتاجر به . وان يكون خبيراً
بالاصناف بحيث يميز غنها من سمينها وسعر كل نوع منها .
وان يعلم من أين يشتري أحسن البضائع وفي أي الاوقات
بحيث يكون ربحه منها مضموناً . وان يختار أليق المحلات لتجارته
بحيث يسهل الاقبال عليها

٤ - ان يكون عارفاً أصول الحسابات التجارية ولا سيما
علم مسك الدفاتر فضلاً عن المبادئ الرياضية بحيث يعلم كل
حين ماله وما عليه بكل وضوح وفي أي حالة هو من حالتي
لربح والخسارة . وبذلك يأمن الغلط والالتباس في معاملاته

وينجو من المشاكل والقلقل

٥ - ان يحسن معاملة الناس الى حد النهاية بحيث يرضون عنه في كل حين فلا يخذلهم ولا يخلف وعوده معهم ولا يعينهم . واكثر ما يجب ان يهتم به استمالة « الزبائن » الى حانوته بالبشاشة والامانة والتساهل وتلبية مطالبهم وإعداد لوازمهم في حينها واكرامهم حيث يجب الاكرام واطهار الغيرة عليهم حيث يقتضي الحال .

وبما ان المرء لا يولد تاجراً فلا بد ان يتمرّن على هذه الامور بمزاولة التجارة اما في متجر غيره حيث يكون مستخدماً مدة كافية أو في محل صغير له بحيث لا تكون خسارته كثيرة اذا لم يكن بدءاً من الخسارة في اول الامر .
وأهم ما يلزم التجارة من اركان العمل العامة : -

١ - الاستقامة . لان اساس التجارة الثقة باستقامة التاجر بل يقال ان هذه الثقة هي رأس المال بدليل ان بعض الناس يتاجرون بمال غيرهم بناء على ثقة الغير بأمانتهم . فاذا انتفت الثقة بالتاجر سقطت تجارته لا محالة اذ لا أحد يبيعه ولا أحد يشتري منه

٢ - الترتيب . ويقال ان نصف البضاعة الترتيب أي
اذا كان الخانوت نظيفاً والبضاعة فيه منضّدة بغاية التناسب
وموجهة الى المقبلين تظهر ضعفيها وتستميل الشاري اليها

٣ - الوقت . وخسارة الوقت في التجارة مزدوجة أي
انها خسارة ما يمكن ان يعود من الربح في ذلك الوقت وخسارة
« الزبون » الذي اذا وجد الخانوت مقفلاً ذهب الى غيره
وربما تعود ان يذهب الى ذلك الغير دائماً .

٤ - التشهير . وهو في الاصل للتجارة ولهذا يجب
الاعلان عن الخانوت وافضل محتوياته واهمها لكي يهتدي
الناس اليه . ومن الصواب السخاء في هذا الوجه

٤ - الامرة

الامرة تشمل الحيكام ورؤساء الاعمال الذين لا بد لهم
من استخدام العمال والفعلة والاعنياء الذين لا غنى لهم عن
الخدمة والجوار . ولذلك يتساوى الحيكام والرؤساء والسادة
في حق معاملة محكوميههم ومرؤوسيههم ومسوديههم . اي ان
ما يجوز للحاكم يجوز للرئيس والسيد وما يحظر عليه يحظر

عليهما بحسب الشريعة الادبية على الاطلاق وبحسب الشريعة
المدنية على الغالب

أما الارتقاء الى مناصب الحكومة الانتخابية او نحوها
مما لا يستبد فيه حاكم أعلى فلا بد له من الاهلية والدهاء
والفضيلة حسب عرف البلاد وشرعها وإلا كان المنصب
متزعزعاً بصاحبه ثققله ارياح الدسائس والمكاييد . ثم القوة
- مالية او عصبية - ليكون ذو المنصب ذا حزب يعضده ويؤثره
على غيره . ثم الوجاهة ليكون منظوراً فينتبه اليه ويُعدّ في جملة
المرشحين . ثم الفضل ليكون مرغوباً محبوباً لحسناته ويؤمل منه
حب الخير للبلاد فيُجنح اليه وتلقى مقاليد الامور لديه . واما
الوظائف التي يمنحها الحاكم الاعلى فانجح الوسائل للحصول
عليها غير ما تقدم توسط ذوي الدالة على اهل الحل والعقد
وربح الحاكم لا يتوقف على اهليته وحسن تصرفه ومهارته
في عمله لان راتبه محدود يقبضه على كل حال ولكن تلك
الشروط لازمة لارتقائه الى منصبه وثباته فيه
وكذلك الرئيس او كل ذي سيادة لا يتوقف كسبه على

استقامة سيادته رأساً . على ان سيادته يجب ان تكون قوينة
لادارة عمله بحيث لا يشكو المرؤوسون منها ولا يتقمقمون
فيقومون بواجباتهم نحوه في اوانها حق القيام
واهم ما يجب على الرئيس نحو مرؤوسه :-

- ١ - ان يكون عادلاً فلا يطمع بحق مرؤوسه ولا يكلفه عمل مالمس من واجباته ولا يسأله عما ليس هو مسأولاً عنه . ومتى لاحظ المرؤوس عدالة رئيسه رغب في ان يتم له بعض النوافل بغية استرضائه وتقليد عنقه بالجميل لانه يعتقد ان رئيسه العادل يعلم ان خدمته هذه نافلة . واما اذا كان الرئيس جائراً اجتهد المرؤوس ان يرضيه في الظاهر فقط وتغفله ليمتقاعد عن العمل وربما تعود ان يخونه كلما سنحت له فرصة
- ٢ - ان يكون لطيفاً وبشوشاً لمرؤوسه ومحترمه كما يليق ويودده ويسمى الى خيره ما استطاع ويؤاسيه ويظهر له شعوره معه بتعبه . ومتى صادف المرؤوس هذه المعاملة من رئيسه بذل جهده في ارضائه وتهالك بخدمته واخلص النية له . ولا غرو ان يمقت المرؤوس رئيسه ويضمر له الشر اذا كان هذا يعامله

بالخشونة والاحتقار ويشمخ عليه وليستبينه ويمتهنه

٣ - ان يكافىء مرؤوسه على اتعابه فينقده استحقاقه من الاجرة في حينه ولا يهضم له حقاً والآن نقر هذا منه وانفصل عنه اذا امكنه او حاول ان يخونه في خدمته ويفتتم الفرصة للاستعاضة مما حبسه من اجرتة اما بالتقاعد عن العمل او بطرق دنيئة . وقلما يقوم مرؤوس بعمله كما يجب اذا لم يكافأ عليه بما يستحق

٤ - ان يقدر خدمة المرؤوس قدرها فلا يخسه استحقاق عمله من الاستحسان لان الاعتراف بقيمة العمل ينشط العامل الى الاجادة والاتقان والاخلاص في العمل . ولا يتدأل على الرئيس اللطيف إلا المرؤوس المغرور وهذا لا يصلح للعمل

٥ - الاستخدام

نطقت الاستخدام على كل عمل تحت امره امر ناه فيشمل التوظيف في دوائر الحكومة والعمل في دوائر الاعمال وسائر انواع الخدمة . وبالبداهة يعلم ان الخدمة والتوظيف وجد مع الامرة لانها تستلزمها طبعاً وحكمها من حيث

الكسب يجري عليهما اي ان كسب المستخدم والموظف هو راتبه المحدود والمقيد باجل معين لقبضه . ولكن لكي يحصل المرء على خدمة او وظيفة ويثبت فيهما ويترقى يجب ان يراعي الامور الآتية :-

١ - الاهلية . وقد سبق بيان حقيقتها في فصل خاص فلتراجع هناك . واهلية الانسان لخدمة او وظيفة تقوم بمعرفة احوال الوظيفة وكيفية العمل بها والواجبات المطلوبة لها ثم باستطاعة العمل اللازم لها . والانسان لا يولد ذا اهلية فلا بد ان يتعلم ويتمرّن على العمل ليصير ذا اهلية فما لا يتعلمه في المدرسة يتعلمه بمزاولة العمل . ولهذا يخدم المستخدمون في بعض الوظائف او الحرف في اول الامر مجاناً او باجرة زهيدة لانهم لا يحسنون العمل جيداً وربما اتلفوا شيئاً من الادوات وافسدوا بعض الاعمال . وكلما مهروا في اتقان العمل واجادته ترقوا في درجات خدمتهم ونقدوا اجرة ازيد حسب استحقاتهم ومن الغرور الفاضح ان يطلب المرء خدمة او وظيفة ليس اهلاً لها او ليس له اقل المام بها فانه يسعى ويعمل على

غير جدوى ومثله مثل من يتطلب من الماء جذوة نار . فالاجدر
به ان يطلب خدمة يكون ملماً بها ولو بعض الامام ويبدأ يشتغل
فيها ولو بلا اجرة على امل ان يحسن العمل بها بعد مزاوتها
فيستحق اجرة

٢ - الاذعان للرئيس او المدير او صاحب العمل . وهي من
أهم شروط التمكّن في الخدمة او الوظيفة . فعلى المستخدم او
الموظف ان يفرض ان رئيسه مستبد (وهو بالحقيقة مطلق
التصرف في إدارة عمله) . فاذا لاح له أن رئيسه غير صائب
في عمل او قول أو رأي فليس له ان يعترض عليه أو يرشده أو
يصلح غلطه إلا اذا كان موقناً انه يرضى عن تحرشه بأمر
لا يعنيه . بل بالحري يجب عليه ان يطيع كل اوامره الممكنة
المتعلقة بالعمل عدلاً وشرعاً وأدباً ويجاريه على كل أهوائه
ما استطاع وما أذن له ضميره . وما اجهل من يقاوم رئيسه
ويجادله جدال الخصم للخصم فانه يعرض نفسه لغضبه وسخطه
ونقمته وربما افضى الامر الى فصله من وظيفته . والمرؤوس
الحكيم يقدر ان ينبه رئيسه الى غلطه بأسلوب لطيف بحيث

لا يذلّ انفته ولا يحط من قدر علمه فينجو من انتقاضه وتغير
قلبه عليه . وصاحب الذوق السليم الحسن الخلق لا يخفى عليه أن
كيف يفعل ذلك

٣ - حسن مجاملة الرئيس . وما دام المستخدم ملازماً
لرئيسه فلا بد له من مجاملته وملاطفته ما استطاع لتوقي غضبه
في بعض الاحوال الداعية ولكسب تسامحه في حالة غلظه
أو تقصيره . ولا يخفى ان البشاشة ولطف العشرة يخففان
كثيراً من تعب المستخدم في عمله ويحبيان رئيسه به . ومن حسن
المجاملة ان يحترم المرؤوس رئيسه كما يجب والألّا يغض من مقامه
مهما تسامح الرئيس به وتبذلّ لانه يحمله بذلك على احترامه هو
٤ - الاستقامة في عمله فيجب عليه ان يقوم بواجباته
حق القيام في غياب رئيسه كما في حضوره ويتقن عمله ما
استطاع كأنه له ويكون غيوراً على العمل مبتغياً نجاحه حتى
اذا اهتدى الى عمل ما يفيد عمده اليه ولو كلفه من المشقة غير
ما يجب عليه . ومتى أدرك رئيسه اخلاصه وغيرته فضله على
سواه واذا كان الرئيس كريم النفس موسراً كافأه

٥ - الاخلاص في معاملة زملائه الذين يشتغل معهم
 فلا يشي بهم ولا ينم عليهم ولا يعتبرهم لدى رئيسه ولا يدس
 دسائس لهم لئلا يشوش ادارة العمل ويخل بحركته حتى يضطر
 الرئيس ان يبحث عن السبب فيعلم انه هو فيطرده فيكون هو
 قد بحث عن خزيه بنفسه . ومهما بالغ سيء النية في كتمان مكره
 فلا بد ان تكشفه الايام لولي امره فيقع في غائلة شره
 وقد يكون المرء رئيساً ومرضاً معاً كما في دوائر الحكومة
 فيجب ان يكون افضل الناس في استعمال السيادة لانه يعلم
 حالتي المرؤوس والرئيس من نفسه ويعرف حقوقهما جيداً فعليه
 ان يتحاشى ان يخس غيره حقه

ثم ان الخدمة والتوظيف يميّتان في المرء حب الاستقلال
 ويلاشيان سجية الاعتماد على النفس كما بيناه في فصل الاستقلال
 صفحة ٣٨ فراجعه هناك وأصخ لما قيل فيه

٦ - المهن الادبية

قصرنا الكلام في فصل الصناعة على الصنائع اليدوية
 فبقي علينا ان نتكلم عن الصناعات الادبية التي يعول فيها على

العقل والعلم أكثر من اليد . والمشهور من هذه الصناعات : الطب .
والصيدلة (وهي تجارة بقدر ما هي صناعة) . والمحاماة . والهندسة .
والكتابة . والصحافة . والتعليم . ولا بد لطالب أي هذه
الصناعات من اللمام بها جيداً . وبما أنها مجهولة من العامة ولا
يُتوصل إليها إلا بعد الدرس الطويل حضرت الحكومات
استعمالها إلا بعد تجاوز الامتحان بها في الكليات الكبرى
الرسمية ونيل الشهادة بها دفعا للتدجيل . على ان الكتابة
والصحافة والتعليم يندر ان تدقق الحكومات بأمرها لقلة
ما يترتب عليها من الضرر بالناس .

ولا يخفى عليك ان العمل باحدى هذه المهن يستدعي
بحسب الظاهر « القوة العقلية » ولكنه بالحقيقة يستدعي
« القوة المالية » أيضاً لان الطبيب مثلاً لم ينل شهادة الطب
إلا بعد إذ صرف مبالغ طائلة في سبيل تعلمه . فتلك المبالغ
هي رأس ماله فينبغي ان يحسب حسابها في ميزانية هذه
الصناعة . ولهذا السبب لا ينكر على الطبيب ان يأخذ
أجرة العيادة قيمة وافرة لانه كان في أيام تعلمه يبذل الدراهم

بسخاء وُذيب دماغه في صحف الكتب . فهو قد زرع كل
 زرعه في فصل الصبي ليحصده في بقية فصول حياته . وقس
 على الطبيب المحامي وغيره من ذوي الحرف المذكورة
 وبما ان الوالدين هم الذين غالباً يختارون هذه الصناعات
 لابنائهم والابناء قلما يفهمون جيداً معنى مستقبلهم فعلى الوالدين
 ان يتروا ملياً قبل اختيار هذه الصناعات لابنائهم ويتحققوا
 جيداً رواجها في البلاد التي يزمع أولادهم ان يعيشوا فيها . وشم
 ينظرون الى ثروتهم ليعلموا ان كانوا قادرين ان ينفقوا النفقات
 اللازمة لتعليمهم . ويحسبون اكثر نفقة تنفق عادة في سبيل
 ذلك لئلا يخيب ظنهم ويعجزوا عن تكملة النفقة فيذهب
 ما أنفقوه قبل الحصول على الشهادة سدى . وأخيراً يجب ان
 يتأكدوا جيداً درجات قوى ابنائهم العقلية ليعلموا ما إذا كانوا
 قادرين ان يتعلموا الصناعة المختارة لهم في السنين المفروضة
 ويتجاوزوا الامتحان لنيل الشهادة وإلا فكأنهم يبنون على شفير
 هار وتذهب النفقات ادراج الرياح . وكثيراً ما يجهل
 الوالدون حقيقة ذكاء ابنائهم لان عين الحب عمياء فلا فضل

ألا يغترّوا بل يجب ان يقتنعوا بأراء معلمي المدارس الابتدائية التي يدرس فيها أبناؤهم لان الاساتذة أدرى بذلك منهم . ويجب أيضاً ان تراعى أميال الابناء الى احدى الصنائع لان الفتى أو الشاب لا يقدر ان يتعلم صناعة لا يميل اليها .

ذلك ما يجب ان يراعى في اختيار هذه الصناعات الادبية والاستعداد لها . وبما ان ذويها يتفاوتون بالنجاح في المهنة الواحدة فلا بد من البحث المختصر في أسرار ذلك في كل صناعة على حدة . ولا نقصد بذلك ان نشير على أهل هذه الصناعات بما ينجحون به لانهم يتلقون في مدارسهم ما يغنيهم بهذا الشأن عن مشورة غيرهم وانما نريد ان نطلع أي قارى على خلاصة ذلك ومجمله توفية لاموضوع حقه

الطبيب - أهم ما على الطبيب : ١ - التضلع السكافي في فروع الطب فلا يكتفي بان ينال الشهادة التي تسوّغ له تعاطي صناعته لانه كثيراً ما يتجاوز أحد طلبة الطب الامتحان بمساعدة ذاكرته ولكنه يبقى قليل الامام بالصناعة فلا يعرف إلا كلياتها ولا يدرك منها ما يدركه الا بالحدق وقوة الاستدلال

والتمرُّن العملي . على انه يجب عليه ان يفهم أصول الصناعة
جيداً بالدرس والممارسة ليتثبت من الداء ويصيب الدواء والا
كان أشبه بالدجالين منه بالاطباء ولا يلبث ان ينفضح جهله
فتنتفي ثقة الناس به

٢ - ان يبذل العناية السكينة في معالجة مرضاه ويبدى
اهتماماً فائقاً وغيره كلية على حياتهم ليشقوا به ويميلوا اليه ويفضّلوه
على سواه ويذيعوا مهارته وغيرته

٣ - ان يكون لطيفاً بشوشاً وديعاً لئلا يستحب وان يجامل
الناس كثيراً ويحادث المريض وأهله فيما يتعلق بمرضه لتسكين
روعهم وان يبين لهم العلل والمعلولات والاسباب والنتائج ما
أمكن ليكونوا كأنهم على هدى وليثقوا باخلاصه . ولا يخفي
ان الطبيب أجدر الناس بالمجاملة

٤ - اذا صادف الطبيب حظاً سعيداً في بداءة تعاطيه
صناعته بان شفي بضعة من مرضاه الذين في درجة الخطر أو
نجحت عملياته الجراحية الاولى اشتهر أمره واعتقد الناس بمهارته
لانهم لا يثقون بشهادته ولا هم بخبيرين بفنون الطب ليعلموا

مقدار علمه ولكنهم ينظرون الى اعماله ويحكمون بحسبها .
 فعلى الطبيب الجديد ان يجتهد في معالجة مرضاه وفي اتقان
 عملياته ويعرض نفسه بالاكثر الى المرضى الذين شفاؤهم اقرب
 الى الامكان من شفاء غيرهم

٥ - في المدن الكبيرة أفضل للطبيب أن يختص نفسه

بفرع من فروع الطب ليشتهر ويعالج كثيراً

المحاماة - كل ما هو لازم للطبيب لازم للمحامي أيضاً

ويزاد عليه ان يكون المحامي طلق اللسان فصيح الكلام قوي

الحجة والبرهان بحيث يرضي موكله ويقنعه بمقدرته وكفاءته

ولكي يحرز المحامي الشهرة يجب ان يتجنب الدعاوي التي

لا يأمل نجاحها والتي يعرف انها خاسرة من طبعها ولو دفع له

صاحبها المبالغ الوفير أجرتها . لانه اذا شاع انه خسر احدى

القضايا لا يعزو الناس خسرانها الى بطلانها بل الى جهله ولذلك

يحجم أصحاب القضايا عنه

الهندسة - المهندس يكون على الغالب مستخدماً في

حكومة أو دائرة أشغال كبيرة فواجباته واجبات المستخدم

تماماً . ويزاد عليها انه يجب ان يكون ذا أهلية كافية لانه
تحت مسأولية عظيمة فهو المشير والامر والناهي في كيفية
تشديد المباني ورسمها ولهذا فهو مسأول عن اختلالها وعلى هذه
المسأولية يتوقف ترقيه أو تفهقره

الكتابة - هذه الصناعة جليلة لقلّة النوابع فيها . والكتابة
هم أرفع الناس مقاماً في التاريخ . وليكتابات الكتابة في بلاد العلم
قيمة عالية وربما أثرى بعضهم من شق قلمه . وأما في بلادنا
فالكتابات قليلة القيمة ولو كانت وحيّاً لان الجهل لم يزل أعم
من العلم في البلاد . فأهل العلم والكتابة في بلادنا لا ينالون
البلغة من العيش الا بشق النفس قبل شق القلم
والكاتب المفلح هو الذي يكتب ما يفهمه قرأؤه وما
يمس عواطفهم أو يتوقون الى معرفته . وليس من غرضنا
بيان شروط الكتابة بل بيان منزلتها

الصحافة - للصحافة شأن عظيم جداً في البلاد المتعدنة
وأهلها ذوو ثروات طائلة ومحرروها يُنقدون رواتب
وافرة وصناعة التحرير هناك لا تقل قيمة عن سائر المهن

الادبية . أما الصحافة في بلادنا فسواء حالاً من الكتابة والتأليف
 وقلما تروج الصحف في هذه البلاد لحسن تحريرها بل
 لدهاء مروّجيهها أولتجزبها وتطرفها ونحو ذلك . أما الصحف
 والمجلات المعتدلة المفيدة فقليلة الرواج

التعليم - مهنة من أشرف المهن لأن المعلم يربي العقول
 الا انها لا تزيد على بقية المهن الادبية قيمة لوفرة الاساتذة
 والمعلمين . وواجبات المعلم كواجبات المستخدم ويزاد عليها
 ان يكون المعلم طويل الاناة يحتمل مضاجرة التلامذة وعليه
 ان يبذل جهده في محاسنتهم وملاطفتهم لكي يبقى مسروراً
 بينهم وإلا كایدوه وناكدوه



الباب الثالث

الاقتصاد

حقيقة الاقتصاد - التوفير - التثمين

أبناء في البابين السابقين كيفية السعي الى الثروة والحصول عليها بقي ان نبين في هذا الباب كيفية انماء الثروة والاحتفاظ بها على القليل أو جعل الدخل يكفي النفقة على الاقل وذلك «بالاقتصاد»

الفصل الاول

حقيقة الاقتصاد

الاقتصاد تدير يقصد به الى انماء الثروة بحيث يُبذل من القوى اقل ويكتسب ريعٌ اكثر لاكثر وسائل الراحة والرفاهة . وهو نوعان « اقتصاد سياسي » و « اقتصاد شخصي »
« الاقتصاد السياسي » تدير اجتماعي يقصد به الى انماء ثروة الامة وتقسيمها على الافراد وانفاقها في سبيل الرفاهة

وتحسين احوال المعاش وترقية البلاد في سلم الحضارة والمدنية .
ولذلك يكون للحكومة يد في هذا التدبير فتنشئ المدارس
لتعليم الناشئة وتسهّل الطرق لتحسين زراعة البلاد وصناعاتها
بان تنشئ البنوك لمساعدة الفلاح والصانع وتضرب الرسوم
على الواردات الاجنبية لكيلا تحمل محل حاصلات البلاد التي من
نوعها وعلى الصادرات لكي لا تخرج من البلاد وهي في
حاجة اليها الي غير ذلك

و«الاقتصاد الشخصي» تدبير فردي يقصده به الى انماء ثروة
الفرد او الاسرة لا لقاء الاعسار والتمتع بالايثار والرفاهة على الدوام
وبين نوعي الاقتصاد المذكورين عداء طبيعي لا بد منه
وهو سبب تفاوت الافراد بالغنى والفقير والسعادة والشقاء .
وسبب هذا العداء استحالة تقسيم الريع بالتساوي او بالنسبة
الى ما يُبذل من القوى البشرية - عقلية وبدنية - لانه يُقسم
بالنسبة الى « القوة المالية » مضافة الى القوتين البدنية والعقلية .
وبما ان « القوة المالية » هي اعظم القوات والناس يتفاوتون
كثيراً بامتلاك مقاديرها وقليلاً بامتلاك القوتين الاخرين

فالتقسيم يجب ان يكون بالنسبة الى ذلك التفاوت اي ان اذا المال
الكثير ينال من الربح اكثر. وقلنا انهم يتفاوتون قليلاً بامتلاك
« القوتين العقلية والبدنية » لانهم يولدون متساوين بهما وشم
تمو « القوى العقلية » بالتربية والتعليم ولا يتفاوت الافراد بها
تفاوتاً فسيحاً الا ببذل وقت ومال. ولذلك يضاف هذا التفاوت
بدرجات القوى العقلية الى تفاوت القوى المالية او بالحري
يعتبر التفاوت الاول من الثاني ويحمل معه

والسبب الاخر لذلك العدا هو تسابق الافراد في حلبة
هذا الاقتصاد وفوز القوي على الضعيف والغني على الفقير بلا بد
لتفاوت الافراد بالقوى ولا سيما « القوة المالية » كما تقدم فيزداد
القوي قوة والضعيف ضعفاً حتى لقد يلاتهم هناك هذا ويفنيه
ولا يوضح ذلك نضرب هذا المثل : كان قبل انشاء
الترامواي في القاهرة كذا حميراً للركوب وكذا مركبات تجرها
الخيل فانتهى بعض الممولين لمشروع الترامواي واشتركوا بانشاءه
بماولهم فانغى الترامواي الناس عن الحمير وعن قسم من
المركبات لان اجرة الترامواي اقل جداً من أجر الحمير والمركبات

حتى اصبح الذي لم يعتد ان يركب حماراً او مركبة يركب الترامواي
 لرخصه . فترى ان الترامواي قد سهّل امر الركوب كثيراً
 باجرة اقل ونفع الذين كانوا يركبون الحمير والمركبات بان وفرّ
 لهم فرق الاجرة وراح الذين كانوا يمشون لعدم استطاعتهم
 ان يدفعوا اجر المركبات والحمير الكثيرة وعاد على الشركة
 التي انشأتها بالارباح الطائلة . ولكنه من الجهة الاخرى اضر
 بالحجارة واصحاب المركبات ضرراً بليغاً اذ ساقبهم الى باب رزق
 كانوا يسترزقون منه وزاحمهم فيه وربما ابتأس البعض بسببه اذا
 لم يكن له باب للرزق غير حماره او مركبته

وهكذا اذا تألف لكل صنف من العمل شركة مالية
 تتعاون لتحسينه وتكثيره وتستخدم له اسهل الطرق وتسخر
 « قوت الطبيعة » على عمله كالكهربائية والبخار وتجعله رخيصاً
 بحيث يقبل الناس عليه دون غيره تزداد ثروة البلاد عموماً
 وتتوفر وسائل الرفاهة والراحة ولكن تصبح ابواب الرزق
 كلها في ايدي الممولين الافراد واما عامة الناس فيضيق ذرعهم
 وربما يموت اكثرهم جوعاً . والذي يطلع على احوال هذه

الشركات في اميركا ويعلم كيفية تدبيرها وحيلها المالية حتى
 صار كل صنف من التجارة والعمل في يد شركة كأنها محتكرة
 له واصبح العامة لا عمل لهم - يفهم جيداً معنى العدا بين
 « الاقتصاد السياسي » و « الاقتصاد الشخصي ». ويظن بعض علماء
 الاقتصاد الاميركيين انه اذا استمرت هذه الشركات في اميركا
 على هذه الحال فقد صبر العامة وثاروا على ارباب الاموال
 يطالبونهم بانضبة من ثروتهم حسب مبادئ الاشتراكيين
 و « الاقتصاد الشخصي » وحده موضوع بحثنا في هذا
 الكتاب . وقد تبسطننا في ما تقدم لكي نوضح الفرق بين
 الاقتصادين ونبين مركز الاقتصاد الشخصي الحرج ليعلم
 القارئ اهميته ووجوب الاهتمام به
 و « الاقتصاد الشخصي » يقوم بالتوفير والتمير وفي
 ما يلي بيانها



الفصل الثاني

التوفير

حقيقة التوفير - التبذير - التقدير

١ - حقيقة التوفير

التوفير هو الحد الاوسط بين التقدير والتبذير، وشرطه ان يكون الانفاق اقل من الدخل ولو زهيداً جداً بحيث تُجمع ثروة من المتوفرات مع الزمان . ولا يخفى ان للثروة المجموعة من المتوفرات الزهيدة فائدتين عظيمتين اولاهما انها تكون مالاً احتياطياً يلجأ اليه عند مسيس الحاجة في حالة مرض او عجز او عسر لوقوف دولاب العمل او نحو ذلك الى ان تفتح الله باب الفرج . وثانيتهما انها تكون قوة اضافية تثر في تجارة او صناعة او تقررّض بالربا او غير ذلك بحيث تكون اثار ريع لتنمو وتتكاثر من نفسها مع الزمان وبما ان المرء يجهل احوال الزمان ولا يأمن صروف الايام لا يدري ما اذا كانت غبطته تدوم او باب رزقه يبقى مفتوحاً

فعلية ان يستعد للايام قبل وصولها وان يتدارك الاعسار قبل
الوقوع فيه بان يجمع في ايام ايساره ونعماه ما يتلافى به اعساره
وبلواه . فلا تغتر بالبتسامات الزمان فقد تحول يوماً ما الى عبوسة
فاذا لم تدخر من تلك الابتسامات الى ايام العبوسة تحولت
سعادتك الى شقاء . فالتوفير لازم لكل انسان تحامياً لنوائب
الايام وتقادياً للاعسار

وبما الانسان يتبغي دائماً المزيد من السعادة فعليه ان يدخر
قسماً ولو زهيداً من كسبه ليجمعه ثروة يثمرها اي ينميها شيئاً فشيئاً من
ريعها ومن متوفراته . وكلما نمت ثروته اتسع ايساره ووفرت سعادته
وما من ثروة وجدت كما هي بل كل ثروة كانت في
الاصل متوفرات قليلة جداً فاضيف اليها ريعها ومتوفرات
اصحابها وعلى تماذي الايام اصبحت ثروة طائلة . وكل اغنياء
العالم كانوا او كان آباؤهم قبلهم فقراء وباقتصادهم في المعيشة
وتوفيرهم جمعوا ثروتهم الضخمة . فجمع الثروة ممكن لكل
انسان اذا وفر من كسبه جزءاً منه وثمر المتوفر
وما من عمل يُستسهل الا متى صار عادة . فاذا حاول المرء

التوفير استصعبه في اول الامر ولكن اذا زاوله برهة وواظب
 عليه تعودده واستسهله . ومتى وفرت النقود بين يديه شعر
 بقوة جديدة له وذاق طعم الايسار واذ ذاك يستلذ التوفير بعد
 اذ كان يعافه وكلما نمت ثروته قليلاً اشتد ساعده ووفر كسبه
 وبالتالي تسارعت ثروته في النمو . وهكذا لا يمر عليه وقت
 طويل حتى يصبح في جملة المتمولين المعدودين واذ ذاك يتسنى له
 الانفاق في سبيل هوائه اكثر مما كان ينفق يوم كان بلا ثروة ومع ذلك
 تزداد توفيراته لسعة يده اذ تصير فضلاته اكثر مما كانت قبلاً
 وما اشقى الرجل الذي يبسط كفه لاجل رفاهته وجاهه
 في ايام اقباله وينفق كل ارباحه في سبيل ملذاته حتى اذا
 أقبل باب رزقه او قصّر عن العمل لعله او عجز يكفر جو
 نعمه اذ لا يجد في كفه غرساً يتباع به ما يسد رمقه وهيهات
 ان يرى صديقاً يشفق عليه في شدته كما كان يتعشقه ايان عزه .
 واشقى منه الرجل الذي ينفق اكثر مما يكسب فلا بد ان
 يكثر مدائمه فيطالبونه واذ لا قبل له على الايفاء يقاضونه امام
 القضاء فينفضح امره واذ ذاك تسقط مكانته وتزول الثقة به

فيحتقره الاقران ويصبح لا نصير له ولا مجير
 فلنكي ينجو المرء من جور الزمان وصروفه ويأمن السقوط
 من مقامه في الهيئة الاجتماعية ويتفادى ذل السؤال ويستغني
 عن جميل الاصحاب يجب ان يدخر من كسبه جزءاً يتكفل
 عليه اذا مسّت الحاجة . ولكي يزداد سعة ورخاء وغبطة
 يجب ان يوفر ما استطاع مصمماً على جمع ثروة تزيد كسبه
 لتنتقل يده في اقتطاف ثمار الهناء والرخاء وليتمتع بخفض العيش
 ولكي يستطيع الانسان التوفير يجب ان ينفق بحكمة .
 ومن أوجه الحكمة في التوفير ما يأتي :-

١ - ان يكون الانتفاع على قدر النفقة . أي لا تبذل
 درهماً الا بقدر ما تنتفع . فقد يشتري رجلان كل منهما بذلةً
 وتكون كلتا البذلتين لاثنتين ومتساويتين بالثمن . على ان
 احدهما أمتن والاخرى أجمل . فصاحب البذلة الاولى اكثر
 حكمة من الآخر لانه انتفع اكثر ببذلته . مثال آخر: دخل
 رجلان الى أحد الملاعب في أوائل التمثيل ولما انتهى الفصل
 الاول ذهب أحدهما الى ملعب آخر فحضر فصلاً فقط ثم

ذهب الى ملعب آخر أيضاً . فالاول حضر تمثيل رواية كاملة
 ودفع ثمن « تذكرة دخول » واحدة . والاخر لم يحضر رواية
 كاملة ومع ذلك دفع ثمن ثلاث « تذاكر » . فذاك من غير بد
 كان أوفر حكمة من هذا لانه تمتع بالتمثيل اكثر . وقس على
 هذين المثليين أمثلة كثيرة تبين طرق الاسراف والحكمة في الانفاق
 ٢ - اقتناء اللازم فقط . اي لا تقتن إلا ما أنت في حاجة

اليه لا كل ما تشتهي لان الانسان يشتهي كثيراً ولكنه يحتاج
 قليلاً . فقد تبصر عصاً جميلة فتشتهي ان تقناها ولكنك لا
 تحتاجها لان عندك عصاً . ومن الاسراف ان تتباع بذلة
 وعندك بذلات كافية . ومن الحماقة ان يقتني الصانع مركبة
 او يسكن قصرًا فخماً وهو لا يكاد يكسب نفقتها .

٣ - ان تكون درجة المعيشة مساوية للمكانة الاجتماعية .
 اي ان تنفق على معيشتك بحسب مقتضى منزلتك في الحياة
 الاجتماعية وكل ما تنفقه علاوة على ذلك تخسره لانه لا داعي
 له ولا فائدة منه ولا سيما اذا كان يذهب في سبيل الجاد والمظهر
 لان تطاول المرء الى حالة ارفع من حاله قلما ينتهي بغير الهوان .

وقد يكتسب بعض الناس ولا سيما الشبان كثيراً ولكن ليس كل ما يكتسبه المرء يجب ان ينفقه . بل يجب ان يكون الانفاق بحسب الاقتضاء مهما كان الدخل وفيراً . والفاضل عن النفقة اللازمة يوفر . ومن الحماقة ان ينفق المورس كل دخله على ما هو في غنى عنه

٤ - ان يكون الخرج اقل من الدخل في كل حال والا استحال على الانسان ان يدخر ثروة ولو زهيدة لينفقها في ايام عسره . واذا كان دخل المرء لا يكفي نفقاته فالاولى به ان يغير حال معيشته وأفضل له ان ينزل درجة من مكانته من ان يبقى فيها وهي متداعية متقلقة لئلا يسقط منها ويكون سقوطه هائلاً

على أن بعض الناس يحاولون ان يتظاهروا بأوجه مما هم اما ليطاولوا من هم اكثر وجاهة منهم او لكي يحافظوا على جاه كان لهم فكدوا يخسرونه بحكم صروف الايام . وانما هم يحاولون ادراك ما هو فوق طاقتهم لانهم ينجلون من مظهر الفقر . ولو انعموا النظر في حالتهم ومصيرهم لرأوا ان تلك المحاولة تؤدي بهم الى الفقر طبعاً لانهم وهم يظهرون ارفع من منزلتهم ينفقون اكثر مما يكسبون ومال هذا الامر الى المديونية

طبعاً والدين باب الخراب والخراب دار الفقر لا محالة
 والحقيقة ان الفقر لا وجود حقيقي له لانه مهما كان المرء
 معسراً وقليل الدخل يمكنه ان يكون غنياً اذا جعل نفقته اقل
 من دخله وان كان ذلك صعباً في بعض الظروف . وهو ليس بصعب
 الا على من يستحي من مظهر الفقر كما قلنا متى كان يتطاع الى من هم
 ارفع منه وان كان ينظر دائماً الى من هم دونه يجد نفسه غنياً
 فالاسلوب الذي يتخذه هؤلاء المنزورون للهرب من
 الفقر هو نفسه مفض بهم اليه ولا نجاة من الفقر الذي يتحاشونه
 الا بان يتظاهروا به لكي يتسنى لهم التوفير والتشهير بغية جمع
 ثروة تنتشلهم من وهدة الفقر التي يحاولون الصعود منها
 ه - النقد في الحال . أي ان تدفع ما تبتاعه أو يستحق
 عليك في حينه . وهذا يستلزم ألا تشتري شيئاً بالنسيئة ولا
 تستدين لتشتري على أمل ان تقبض أجرتك أو تستوفي مالك
 بعد حين فتدفع ما عليك . ذلك لانك لا تعلم ما اذا كنت
 تقبض ما يستحق لك ولا تعلم ما قد يطرأ عليك من الاحتياجات
 التي هي ألزم لك مما تبغى ان تقنيه بالنسيئة . فاعتبر انك

لا تملك من النقود إلا ما هو في جيبك فقط وان الذي لك من
المال أو الاجرة عند الغير ليس لك مادام في قبضة غيرك .
فاذا اعتمدت على هذه القاعدة نجوت من المديونية

ثم لا يخف عليك أن ما يتباعه بالنسيئة من حوائت التجارة
هو أغلى مما تدفع ثمنه في الحال لان التاجر يضيف الى ثمنه
ربعه وذلك في مقابل فائظه وافترض عجزك عن دفعه . فترى
إذا ان النقدي في الحال ينجي من المديونية والغبن

٦ - القيد . أي ان تقيد في دفترك الخصوصي دخلك
وخرجك يومياً لتعلم مالك وما عليك فلا تقع في ورطة الدين .
وإذا لم تفعل ذلك بل بقيت جاهلاً مالك وما عليك لم يكن
لك ما يكف يدك عن الاسراف

٧ - التوفير اليومي . أي أن تفرز كل يوم أو أسبوع
أو شهر قدرًا معينًا من دخلك وتحبسه عنك كأنه دين عليك
توفيه . ولك ذلك بان تودعه بعض المصارف الاقتصادية
كصندوق التوفير في البوستة أو نحوه

وبالحقيقة ان ايداع قيمة زهيدة يومياً في صندوق أو مع

قريب أو صديق ليست بالامر الصعب على أحد لانها لا تؤثر
في نفقائه اليومية تأثيراً يشعر به ، ولكن هذه القيمة الزهيدة
تصير مع الزمان ثروة كبيرة والثروة تحب المرء بها وتجعله يرغب
في انمائها وتكثيرها ولهذا يصبح التوفير بعد ذلك سهلاً عليه

٢ - التبذير

التبذير آفة الدخل والثروة . وهو التطرف في الانفاق .
ونقيضه التقير . والتوفير وسط بينهما . وبالجملة يقال ان كل
ما يُنتَقَض من وجود الحكمة في التوفير التي صرّ بيانها يُعدّ تبذيراً .
على أن هناك وجوهاً للتبذير يتعمدها المترفون الاغبياء تعمداً .
فلا نرى بداً من الامناع اليها وبيان مغبتها السيئة تحذيراً منها
كل دواعي التبذير ترجع الى اثنين : « التطاول الى جاه
أعلى » و « اطلاق العنان للشهوات » وكلا الامرين
ناجمان عن الغرور

أما الغرور في الاول فهو ان المغرور يتطلع الى جاه من
هو أعظم منه وأرفع مكانة وأكثر سعةً ويطاوله . وهذا
يستلزم ان ينفق المرء كل دخله أو أكثر منه حتى يضطرّ أن يستدين

لاجل هذا المرض . ولكن هذا الجاه الذي يستتر به رقيق
 جداً وشفافاً ينفذه نور الحقيقة فلا يلبث ان تظهر من وراءه
 حالته المالية ويتضح أمره فتنتفي الثقة به وتقف حركة عمله .
 وبالتالي يأفل نور مجده الباطل ويكون هبوطه بقدر ارتفاعه
 بل أدنى . والعاقل يوفّر في بادئ الأمر ويجمع ثروة ويجهّد
 في انمائها حتى يصير كسبه أكثر مما يلزمه لمجاراة من هو أعظم
 منه فيجاريه وحينئذ يتسنى له أن يكون عظيماً مثله

وبعض الاغبياء يسرفون على أمل ان يوفوا مما يقبضونه
 من رواتبهم الشهرية بعد أيام أو مما يؤملون ان يكتسبوه من
 أبواب الكسب غير المؤكدة فلا يندران يخيب أملهم . ووجه
 غلطهم انهم لا يحسبون ان راتب الشهر معدّ لنفقة الشهر التالي لا
 الماضي . وانهم اذا كانوا ينفقون في الشهر الحاضر راتب هذا
 الشهر والذي يليه فليس لهم ما ينفقون في الشهر التالي . وانهم
 لا يفتكرون بان الكسب الذي ينتظرونه قد لا ينالونه لظروء عالم
 يكن في الحسبان . والمقتصد الحكيم لا ينفق إلا مما في يده
 من النقود ولا يحسب ما له في ذمة غيره أو ما ينتظره من الارباح

غير المقررة ملكاً له لئلا يخيب ظنه . وما أجهل من يستدين لينفق
على أمل ان يوفي في المستقبل كأنه يستغني في ذلك المستقبل عن
الانفاق . وهكذا يتراكم الدين عليه فينوء به

وأما الغرور في الثاني فهو أن المغرور مهما كثر دخله
أنفقه في سبيل شهواته الدنيوية وعلى التماذي في سبيل اللهو
والبطالة والانغماس في الرذائل يتعود التبذير ويتطوح فيه
بحيث لا يعود دخله يكفيه فيرزح تحت ثقل الدين . وهب انه
لم يستدن فلا يكفل لنفسه الاستمرار في العمل وفي درجة كسبه بل
لا يندر ان يعرض له ما يستوقفه عن العمل ويقفل باب رزقه
كالمرض أو الكساد أو العجز الى غير ذلك . فاني له اذ ذاك
ان يسرف او على الاقل ان ينفق على الضروريات اذا لم يكن
قد وفر شيئاً إبان إيساره

ولعمد الحق ان الذين يسرفون في هذا السبيل انما هم
عمي البصيرة لا يفكرون في يومهم بغيرهم ولا ينظرون الى
العواقب إلا وهم فيها فيفوتهم تلافي خطائهم . ومهما كانت
ثروة الواحد منهم عظيمة يبدها في برهة قصيرة لان البطالة

هاوية عميقة تبتلع اعظم الثروات واكبر الموارث . ومن غريب
امر المسرفين انه لو كان منهم فقراء يتسولون في الشوارع اذا
أعطي الواحد منهم غرشاً انفقته في الحانة او اشترى به حشيشاً
او تبغاً . فتعجب .

واهم اوجه الاسراف في سبيل الشهوات ادمان المسكر .
ولعلّ القاري يظن ان السكر لا يعد اسرافاً الا للذين لا يكسبون
ما يكفيهم نفقاتهم كلها ونفقات الاشربة الروحية معها . واما
الاغنياء وذوو المكاسب الطائلة فلا تؤثر نفقات الاشربة الروحية
بمالياتهم . فهذا الظن وهم باطل لان ادمان المسكر آفة كل ثروة
وكسب على الاطلاق . نعم لو اقتصر به على اثمان الخمر فقط
لماءد اسرافاً عند ذوي الالوف وعشرات الالوف من الدنانير
ولا كنه كما لا يخفى على الخبير يقود الى جميع الرذائل التي تستهلك
الثروة وتلهي عن العمل وهاك بيان ذلك :-

من خواص الخمر كما لا يخفى انها تهيج في مدمنها عاطفة
السكرم الى حد التبذير فيهب ويمنح من غير حساب حتى اذا
طلب منه اثناء سكره ان يهب ماله كله دفعة واحدة فقد يفعل .

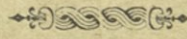
وأيضاً تعود القناعة ومتى خمد الطمع في قلب الانسان ترددت
 رجلاه في السعي وتوانت يداها في العمل فيصبح راضياً بما
 يكسبه في نهاره لينفقه في ليله بين الكاس والوتر . وقد حقق
 الاختبار ان الذين يدمنون المسكر يتوانون في اعمالهم جداً
 ولا يهتمون بمستقبلهم لانهم لا يفكرون الا بحاضرهم فقط ولهذا
 يفضلون ساعة لهولدى الكاس على ربح مبلغ وافر فينتهزون الفرص
 للمنادمة وتعاطي الراح ويتركون اعمالهم ولو كان لهم من ورائها مال
 قارون. لهذا السبب يعد ادمان المسكر آفة الثروة على الاطلاق .
 ولو يمكن الانسان ان يقتصر على تناول القليل من الاشربة
 الروحية اذا تعود لها لما كان من حرج على المومنين ان يتعاطاها
 بالاعتدال بحيث لا تضر صحته . ولكن الغريب من امرها ان المصيبة
 منها في الكاس الاولى . لان اعقل الناس واقواهم واشدهم عزماً
 اذا تجرع الجرعة الاولى لا يقدر ان يكبح جماح هواه عن الثانية
 فالثالثة الى ان ينطرح نشوان بين حي وميت . ومتى صحامن سكره
 لا يلبث ان يعود الى الكاس لان عاداتها أقوى العادات سلطاناً .
 هذا من قبيل ضررها المالي أما اضرارها الصحية والادبية

فاعظم وهي لا تخفى على العاقل الخدور
 بقي الاسراف في سبيل الشهوة الحيوانية وهو أعمق
 هاوية تلتقي فيها الثروة فلا تملأ منها قعرها . ولو أمكن احصاء
 اموال المسرفين لو جرد ان الجانب الاعظم منها متسرب الى
 تلك الهاوية . والحماقة في هذا النوع من الاسراف اشد من
 كل حماقة لان الغرض الذي يرمي اليه المسرف الاحمق عن قوس
 هذا الاسراف ، يمكن ان يصيبه بسهم اقتصادي فينال له ملء امنيته .
 ذلك بان يتزوج زواجاً « موافقاً » فيعيش عيشة نظامية موافقة
 للطبيعة وملاى من الهناء والغبطة والسعادة . اما المتزوجون
 المسرفون في ذلك السبيل فما عذرهم ؟ وكيف ينتصجون ؟؟؟ لانعلم
 ومن اوجه الاسراف ايضاً المقامرة والنصيب والمضاربات
 ونحوها وبما ان المقامرين والمضاربين يعدونها طرقاً من طرق
 التثمير فنثبت ضلالهم في فصل « التثمير » الآتي

٣ - التثمير

وبما ان الغرض من التوفير لجمع الثروة الاحتياط لايام العسر والعجز
 والتمتع بالراحة والتنعم بالعيش الهنيء فالتثمير يعد ذيلة كالاسراف

لانه انفاق اقل من مقتضى الحالة. فاذا كان المرء يجمع ويدخر
 ويعيش عيشة خشنة فلا يأكل طيباً ولا يلبس ناعماً فلماذا يجمع؟ ولمن؟
 على ان التقتير دائماً يصاب به بعض الناس ويأبون
 الاستطباب منه ولو اكتسوا كل يوم من العار ثوباً قدره لان
 لذة المقترا عما هي في جمع المال لاني انفاقه فسبحان مفرق العقول



الفصل الثالث

التمير

ماهية التمير - اقتناء العقار - المراباة - التجارة
 الايداع في البنوك - المساهمة - المضاربة - النصيب - المقامرة

١ - ماهية التمير

تمير المال استخدامه في عمل لينتج منه ريع . وقد علمت
 ان المال قوة اجنبية عن الانسان يمكنه ان يملك منها كثيراً جداً
 ويحسن الادارة في تميرها ويحتمي منها ريعاً وفيراً . ولهذا ترى التجار
 لا يخزنون المال في خزائنهم بل يدفعون المقبوض منه كل يوم في يومه
 ثمن بضائع ويوفون منه ديوناً بغية ان يكسبوا ريعه . ومن الحق ان

يحبس المرء ماله في خزنته مهما كان زهيداً . وما أجهل البخلاء
 والمقترين الذين يخفون أموالهم تحت الأرض أو في اعماق الزوايا
 فلا هم يستفيدون منها ولا غيرهم يستخدمها لينتفع بها ويقاسمهم ريعها
 ولكي تكثر ثروة المرء يجب ان يثمر ما يوفره فتنمو ثروته
 سريعاً ومتى اصبحت جسيمة انقطع عن كل عمل الى ادارتها واكتفى
 بها عملاً . على ان تثير المال يقتضي حكمةً وحذقاً واختباراً لئلا
 يخسره صاحبه أو لا يربح منه فيجب ان يكون عارفاً كل طرق
 التثمين وتقلباتها وتغيراتها وعالماً بأفضلها وأمنها واكثرها ربحاً
 فالطريقة التي يكون ريع المال فيها اكثر يجب ان تستحب
 من غير مراعاة ميل او غرض . وفي ما يلي بيان هذه الطرق

٢ - اقتناء العقار

يفضل اقتناء العقار على غيره من طرق التثمين لان العقار
 مال محفوظ على الغالب يؤمن ضياعه واختلاسه الا اذا اختل
 نظام الحكومة وفقد الامن واصبحت البلاد فوضى بلا
 وازع . ولاجل هذه المزية يكون ريع العقار اقل من ريع
 ثمنه على الغالب لان الفرق بين ريع العقار وريع غيره يُعتبر في

مقابل سلامة المال من الضياع . ويجب ان يخرج من ريع العقار قيمة
تعب صاحبه في ادارته والعمل فيه كما يجب ان يخرج سائر النفقات
الاخرى والباقي هو ريع المال الصافي فاذا ظهر من هذا التعديل
ان المئة في العقار لا تربح كما في غيره ولا يمكن ان تربح بعدئذ
فمن الجهل ان يتمسك المرء بعقاره والافضل ان يبيعه اذا كان
التمن معتدلاً و ثم يرى طريقة اخرى لتثمين ماله
وما أجهل من يستدين مالا بالربا ليشتري عقاراً صافي ريعه لا يفي
بذلك الربا على انه يستحسن ان يستدين المرء ليشتري عقاراً اذا رأى
ان صفقته رابحة ربحاً ظاهراً حتى اذا أصلح حصل منه عاجلاً
ريع يوفي الربا ويستهلك الاصل تدريجاً . فيجب في اقتناء العقار
ملاحظة نظام البلاد ومستقبل الاملاك فيها ونحو ذلك .

٣ - المراباة

المراباة اقراض المال في مُقابل فائِظ يأخذه الدائن
من المديون مع أصل ماله . وهي مباحة قانونياً لاعتبار ان
المال ذو ريع طبعاً . ولهذا حدد القانون قيمة الربا . ولا تمدح
المراباة إلا في البلاد التي تسهر حكومتها على حفظ الحقوق لذويها

وتروج حركة الاعمال فيها بحيث يندر الافلاس ويكون أهلوها
 أصحاب أملاك وعقارات لتعتبر كضمانة للدين . والافضل فيها ان
 يرهن عقار المديون ضماناً للمال حتى اذا عجز المديون عن رد المال
 بقي العقار في حوزة الدائن ملكاً حلالاً له . ولهذا لا يجوز ان
 يكون الرهن أقل قيمة من الدين . ويجب تحقق حال المستدين
 قبل تسليمه الدين لئلا يكون خادعاً أو سفيهاً لا تصح معاملته .
 ومن الغلط أن يسلم المرء مالاً من غير ان يأخذ صكاً
 به حتى من قريبه وأعرض أصحابه ليا من ضياعه اذا طرأ الم يمكن
 بالحسبان وينجو من الندم . ولا حق للقريب او الصديق ان
 يلوم قريبه وصديقه اذا طلب منه صكاً أو رهناً لانه يطالب
 ما هو حق وعدل . واذا كان المستدين مصماً على الايفاء
 فلماذا يأبى ان يكتب صكاً لدائنه او يتدبر من طلبه للصك ؟

٤ - التجارة

التجارة أفضل طرق التثمير . وقد تكا مناعها قبلاً
 على قدر ماسيح المقام . ولا يستحسن تثمير المال بالتجارة الا
 اذا كان المال كافياً لتجارة تحمل انقطاع صاحبه لها واعتماده

عليها واذا كان يربح منها اكثر من عمله الآخر وإلا فالأفضل
العدول عنها لئلا يضيع المال لعدم الطاقة على الاهتمام بتجارة
صغيرة مع العمل الذي هو المستزق الأصلي . ولهذا لا يُعوّل
على التجارة إلا الذين وفرت ثروتهم ورأوا أنهم بتفرغهم لتشييرها
بالتجارة ينالون ربحاً يساوي أجره اتعابهم وريعاً كافياً لمالهم .
وأما ذوو الثروات الصغيرة فيُعوّلون على المراباة ونحوها
ليبقوا متفرغين لأعمالهم التي يسترزقون منها

وكم من اناس كانوا في بادئ الامر يشتغلون في صناعة
حقيرة او يخدمون في وظيفة وضيعة ولكنهم بحسن تدبرهم
واقصادهم وفروا رأس مال وعدلوا عن الصناعة او الخدمة الى
التجارة وبحسن ادارتهم اصبحوا من عظماء الممولين

٥ - الايداع في البنوك

يؤثر الايداع في البنوك الاقتصادية كصندوق التوفير
في البوسطه ونحوه على سواه من طرق التشير متى كان المتوفر
زهيداً لا يكفي ثمن عقار ولا رأس مال لتجارة ولا يؤمن ضياعه
مع المستدين . والا فطرق التشير المذكورة آنفاً أفضل لان

ريع المال في البنوك زهيد جداً . ولهذا لا يُودع في البنوك
الاقتصادية الا الذين يوفرون من دخلهم قياً زهيدة فيجمعونها
في البنوك الاقتصادية الى ان تصير مبلغاً وافراً يستخدمونه في
احدى الطرق الاخرى . فترى ان هذه البنوك وسيلة للتوفير
وانماء المال ولو قليلاً . ولا يودع في البنوك الكبرى الا التجار الذين
يعاملون البنوك فيقبضون ويدفعون حسب الاقتضاء واصحاب
الملايين الذين لا يقدر ان يديروها في طرق التوفير الاخرى

٦ - المساهمة

الاسهم المالية هي انصبه في شركة تقوم بمشروع مالي
عظيم وارباح المشروع توزع على تلك الاسهم كما وزعت
نفقاته عليها قبلاً . والغالب ان هذه الاعمال العظيمة التي تقوم
بها شركات تكون كثيرة الارباح لما في التعاون على الاعمال
الكبرى من المزايا الاقتصادية لتوفير النفقات وتكثير الارباح
والا قام كلُّ بعمل خاص واستغنى عن الشركة وكفى نفسه
مؤونة مشاكها . ولهذا يفضل تجميع المال بهذه الطريقة على
سائر الطرق . واذا بحثت عن اسباب الثروات الطائلة في اميركا

واوربا وجدت معظمها الشركات المالية التي لم تعد تحصى
 على انه يجب البحث عن حقيقة الشركة قبل شراء اسهم
 منها اي تجب معرفة احوال الذين اسسوا الشركة والاطلاع
 على الثقة بهم وخبرتهم . ويجب ايضا درس المشروع جيداً
 وتحقق نفقاته وارباحه ومستقبله وسائر احواله لئلا يكون
 المشروع فاسد المبدأ والمؤسسون خادعين
 وما اجهل الذين يقدمون على شراء اسهم شركة اقتداء
 بغيرهم غير عالمين شيئاً عن حقيقة المشروع الذي يشتركون
 به فيشتركون حينما يرون غيرهم يشتري ويبيعون حينما يرون غيرهم
 يبيع . وقد جرى على هذا النحو بعض اهالي هذا القطر فانهم
 كلما الف الا جانب شركة اسرع الاهالي الى شراء بعض اسهمها
 ظانين ان هؤلاء الا جانب لا يؤلفونها مالم يكونوا واثقين انها
 رابحة من غير بد . ولهذا انبته هؤلاء الى سذاجة كثيرين
 من سكان القطر وجعلوا يخذعونهم في جميع الاعمال المالية
 فيؤلفون شركة مثلاً وينشرون الادلة على ارجحية نجاحها
 ويتواطون مع البعض على ان يشتروا كثيراً من اسهمها ثم

يرفعون اسعار الاسهم ايهاً بالاقبال عليها فيقبل البسطاء على شرائها
 باكثر من قيمتها الاصلية فيبيع الشارون المتواطأ معهم اسهمهم
 ويقاسمون المؤسسين الربح الناجم عن فرق الاسعار. ولهم غير ما تقدم
 طرق كثيرة للخداع ليس هنا محل بسطها وانما جل غرضنا ان
 ينبه الناس الى ذلك قبل شراء الاسهم المالية والاطلاع على
 حقيقة المشروع . والاجدر باهالي هذا القطران يكونوا هم
 المؤسسين للمشروع بمعرفة الخبيرين فيأمنوا خداع الاجانب

٧ - المضاربة

هي تجارة موهومة بالاسهم والاوراق المالية واسعار الحاصلات
 كالقطن الى غير ذلك. والمضارب عرضة للخسارة الجسيمة كما هو
 عرضة للربح الطائل لتصاعد الاسعار ونزولها في برهة قصيرة. وكان
 تقلب الاسعار في الاصل يترتب على حالة المشروع ذي الاسهم
 من حيث التحسن ولكن المالمين الكبار صاروا يتلاعبون بالاسعار
 المالم من التأثير في الحركة المالية . فاقبالهم على الشراء يوم تحسن
 الحالة والعكس يوم بالعكس . ولشدة هذا التأثير صار يمكنهم ان
 يعينوا الاسعار كما يشاؤون ولو سرّاً او بالحيل فيشترون رخيصاً

ويبيعون غالباً . وليس للمتمولين وحدهم التأثير في تقلب الاسعار
بل يشاركهم فيه اصحاب الشركات التلغرافية واصحاب الجرائد
الكبرى الذين يتلاعبون بالاخبار لهذا الغرض . ولذلك ترى
ان المالبين الكبار هم الراجحون في المضاربات والمضاربين الصغار
هم الخاسرون . وبالاجمال لا تمدح المضاربات فالاجدر اجتنابها
وكفى انداراً بويلها خراب كثير من البيوت العامرة بسببها والقائوها
بكثيرين من الاغنياء من حلق عزهم الى قعر الفقر والهوان
واذا رقبنا حركة بورصة الاسكندرية جيداً ونظرنا اليها
من كل جهاتها رأينا الثروات كريشات في مهب الريح طائرة
بين هبوط اسعار البورصة وصعودها فلا تستقر الا في خزائن
بضعة من كبار المتمولين . ففي يوم واحد تنتقل السعادة بين عدة
افراد فلا يكاد المضارب يتبرج بالربح الطائل حتى يتقطّب حاجباه
غنيظاً وحرناً من خسارة باهظة وهكذا تراه تارة في نعيم وطوراً
في جحيم كأنه يسعد في حلم ويشقى في يقظة وفي برهة غير طويلة
ترى كثيرين من هؤلاء المضاربين الصغار والاوساط قد تروا
من كل ثروة وانتفت الثقة بهم واصبحوا في موت ادبي ومالي معاً

٨ - النصيب

امر النصيب معروف عند العامة فضلا عن الخاصة . وهو
 بالحق فكرة ابليسية يقصد بها ابتزاز الاموال باغراء واغواء .
 واصحاب النصيب يوزعون اوراقا ذات نمرة متسلسلة بقيم متساوية
 ويجعلون مجموع قيم هذه الاوراق (بعد طرح النفقات اللازمة)
 نصيب من يتفق ان « تسحب » نمرة من حُق الانصبة كنمرة
 الورقة التي في يده فيربح هو المبلغ بلاعناء واولئك يخسرون ما
 دفعوه . وقد يقسم المبلغ الى عدة انصبة قسمة غير متساوية حتى
 لا يكون النصيب لواحد فقط . واذا تقصيت دخائل بعض تلك
 الانصبة رأيت ان الاوراق التي تسحب النمر منها هي اضعاف
 الاوراق المباعة . فالنمر الراجعة مئة ألف فرنك مثلا تكون
 بين مليون نمرة وعليه فامل ان يكون الربح من النمر المباعة هو
 عشر امل ربح الواحدة من كل النمر هو جزء من مليون ولهذا
 يغلب ان تكون النمرة الراجعة في يد الشركة صاحبة النصيب .
 اما عامة الشعب فلا يحسبون هذا الحساب ولا يدركون ان
 خبيثتهم تساوي مليون مرة لاملهم بل بالحري يعلقون كل املهم

على ارجحية الربح فهم يطلبون السعادة من يد البخت لا من يد
الكسب ويعتقدون ان القدر اضرارهم حظوظهم فيفحصون عن
هذه الحظوظ - ان سعادة او شقاء - في اوراق النصيب وغيرها
ومعلوم ان العيش لا ينال الا بعرق الجبين كما قال الخالق
وكما تقتضي الطبيعة لانه يستحيل ان يحصل كل انسان رزقه
من ارباح النصيب والمضاربات المتنوعة وإلا فمن يقوم بالاشغال
الاخرى التي عليها مدار البقاء وبها حركة المجتمع الانساني

٩ - المقامرة

يحسب المقامرون ان المقامرة من طرق تثير المال وهكذا
يجهال الجهل انهم في ضلال . ان مال المقامرة حرام ومال الحرام
أثقل من الزئبق اذا وضع في الجيوب فلا يلبث ان يفتقها وينثر منها .
وهكذا ترى مال المقاصرين يجول بين جيوبهم . ففي الصباح ترى
اكياسهم ملاءى بالاصفر الرنان حتى اذا تتبعتهم في بحر النهار وانا
الليل تراهم يحسبون دنائيرهم واذا هي في الاكياس كالثمالة في الكاس
فتأخذك الدهشة ويستوقفك العجب ويجول في ضميرك سؤال
« اين ذهب الذهب؟ » لانه ان كان هذا قد خسر فذاك قدر ببح

وان ما نقص من هذا زاد مع ذلك

وهناك أهم الطرق التي تذهب بها الاموال :-

- ١ - جعالة صاحب النادي . فقد اصطلح أصحاب هذه الاندية ان يأخذوا من المقامرين نصيباً من الربح جزاء خدمتهم وتقديم آلة اللعب والمحل ونحو ذلك . لنفرض ان المال المقامر به هو ٢٠ غرشاً مثلاً مع كل من الاثنين فاذا ربح أحدهما من الآخر ٦ غروش مثلاً يأخذ صاحب النادي غرشين ثم اذا ربح الثاني من الآخر ٦ غروش أخذ صاحب النادي غرشين أيضاً وهكذا بتوالي تردُّد الربح بين الاثنين ينتقل الجانب الأكبر من الاربعين غرشاً الى صاحب النادي فالدرهم والحالة هذه كالعصافاة التي تفرغها من طبق الى آخر تكراراً فانها تطير شيئاً فشيئاً اثناء التفرغ مهما كان الهواء ساكناً حتى لا يبقى منها شيء اخيراً .
- ٢ - الاسراف . فالقمار سواء ربح أو خسر لا بد له من الانفاق ولو كان اذا ربح مبلغاً جملة الفرح من الربح على البذخ وهكذا يتعود الاسراف تدريجاً حتى يصير مبذراً في حالتي الخسارة والربح . ولما كان المقامر فاعلاً مشتغلاً نهاره وليله

بلا أجره لم يكن بد من تناقص ثروته تدريجاً الى ان تنفذ
 مهما كانت عظيمة

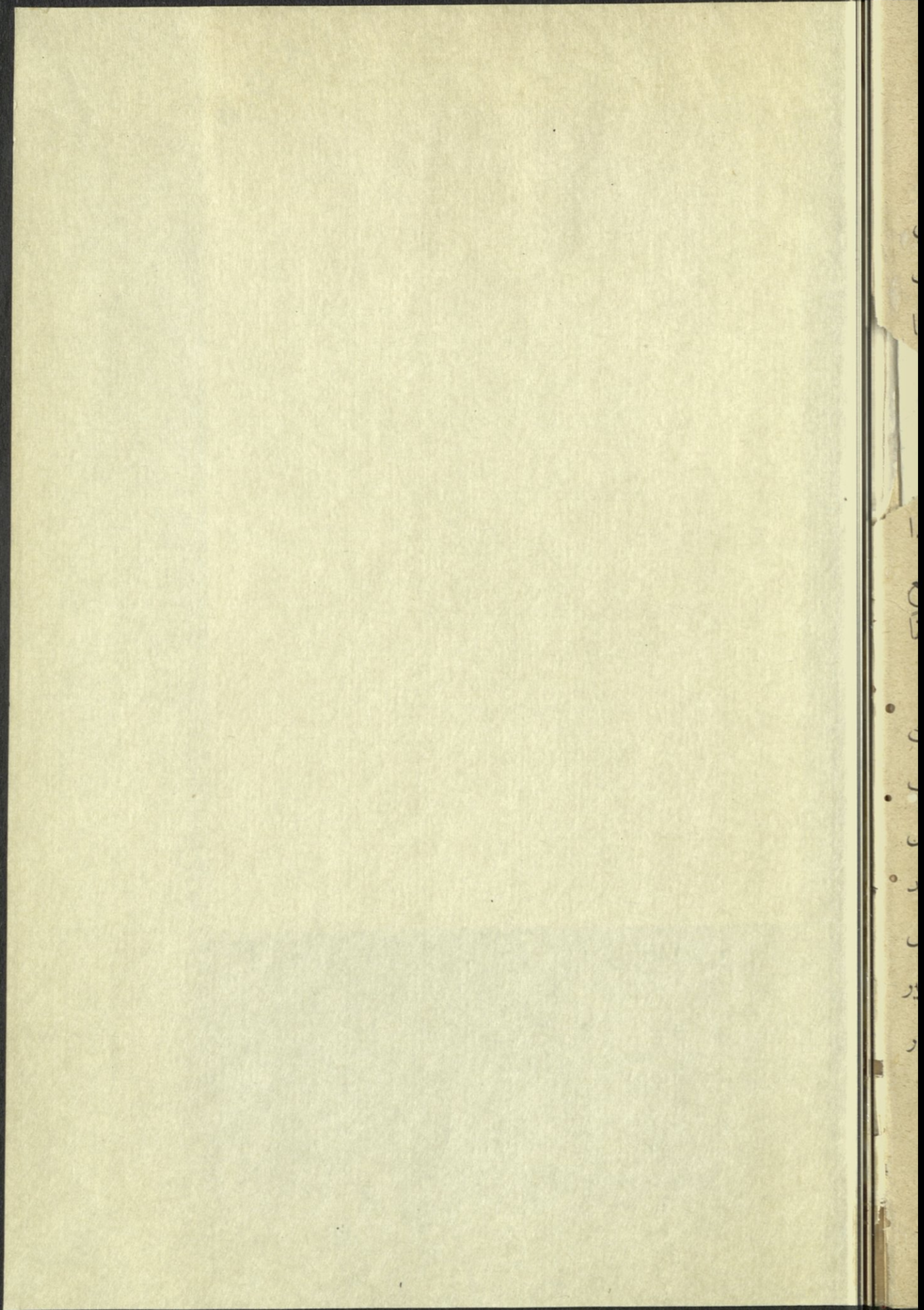
٣- اهمال الاشغال . ليس شيء يشغل الانسان ويليه
 عمله كالمقامرة فاذا زاولها المرء مرة أو مرتين تعودها
 تبت بها وعكف عليها وترك كل أشغاله أخيراً وهكذا يخسر
 بسبب رزقه مهما كان واسعاً

٣- الرذيلة . تقود المقامرة الى كثير من الرذائل كالفسق
 لان الرابح يستفزه الربح الى امتطاء متون الشهوات فيخوض
 عباب اللهو والبطالة ويندفع الى حمأة الرذائل المختلفة وأولها
 ادمان المسكرات . وهكذا يخسر صيته وصحته وصلاح اخلاقه .
 وربما افضى امره الى الانتحار أخيراً . وقد لوحظ ان جانباً
 كبيراً من المنتحرين كانوا مقامرین او سكيرين



✻ الخاتمة ✻

هذا ما وُفِّت الى تحقيقه من المبادئ والقواعد التي يسار عليها في
 مناهج الحياة وكلها كما يلاحظ القارىء الاديب مجموع ملاحظات
 مرتبة ومفصلة ومبوبة بحيث يتضح ارتباط بعضها ببعض ويسهل تناولها
 ولا ريب عندي ان بعض هذه المبادئ مقرّر في الاذنين
 كالمديهيات وبعضها يلوح في الضمائر جليا كأنه شرائع علمية
 ثابتة. لذلك ما قصدت في ما كتبت الا ان يكون تذكرة للغافل
 ولا أشك أيضاً ان كثيرين تنجلي لهم حقائق أخرى، بهذا
 الموضوع لم تتجل لي فينقصها كتابي هذا أو انهم يرون في بعض المواضع
 غير ما رأيت واضح منه فاكون قد اخطأته. فلذلك أمتن سلفاً
 لكل أديب مخلص النية على ما يتحفي به من ملاحظاته
 ثم هناك نظراً لا بد من اعتبار القارىء الكريم له وهو ان تلك
 القواعد والمبادئ ليست حقائق رياضية لا تحتل إلا وجه الصواب
 المحض بل هي مبادئ عمرانية نسبية للناس بحسب اختلافهم في الاميال
 والامال. فالاسراف مثلاً لازم للمقتدر والكسل واجب للمجتهد
 وملاطفة المتدلل تفضي الى غير المقصود منها والرفق بالمستخدم الكسول
 ضار به وبالمصلحة والخروج التام للرئيس المتصلف مذلة منكرة الى غير
 ذلك. فلا بد من الحكمة في انتهاج تلك المناهج ولا مندوحة من تدبّر
 تلك القواعد والمبادئ حسب مقتضى الحال نقولاً حداد



DATE DUE

LIBRARY

A. U. B. LIBRARY

CA:171:H126mA:c.1

الحداد، نقولا

مناهج الحياة

AMERICAN UNIVERSITY OF BEIRUT LIBRARIES



01066723

CA:171:H126mA

حداد *

مناهج الحياة : السعي ، العمل ، الاقتصاد
بهذه الثلاثة تنال الثروة *

CA
171
H126mA

