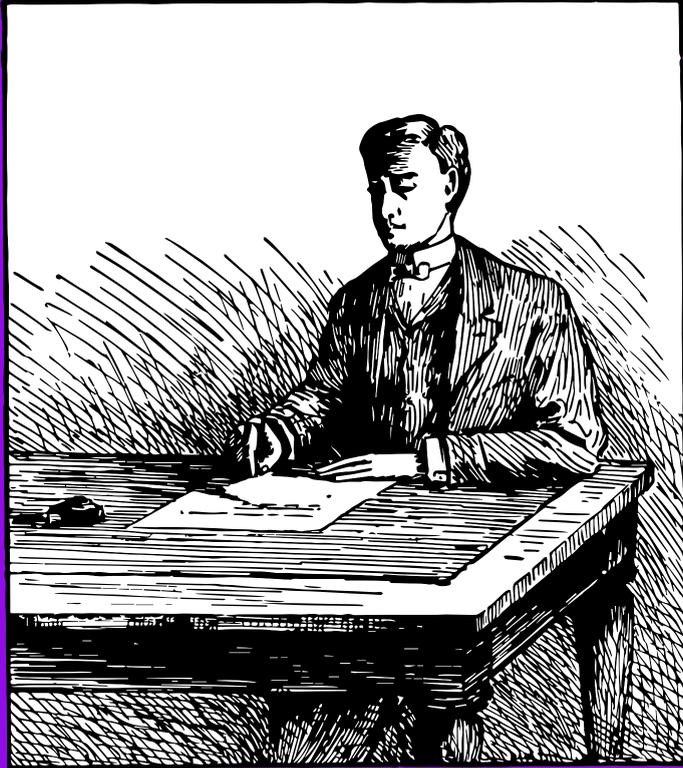


# رسائل من تاجر عصامي إلى ابنه

جورج هوراس لوريمر



ترجمة هبة آدم



# رسائل من تاجر عصامي إلى ابنه

تأليف

جورج هوراس لوريمر

ترجمة

هبة آدم

مراجعة

عبد الفتاح عبد الله



Letters from a Self-Made Merchant to  
His Son

George Horace Lorimer

رسائل من تاجر عصامي  
إلى ابنه

جورج هوراس لوريمر

الناشر مؤسسة هنداوي

المشهرة برقم ١٠٥٨٥٩٧٠ بتاريخ ٢٦/١/٢٠١٧

يورك هاوس، شيبث ستريت، وندسور، SL4 1DD، المملكة المتحدة

تليفون: ١٧٥٣ ٨٣٢٥٢٢ (٠) ٤٤ +

البريد الإلكتروني: hindawi@hindawi.org

الموقع الإلكتروني: https://www.hindawi.org

إن مؤسسة هنداوي غير مسؤولة عن آراء المؤلف وأفكاره، وإنما يعبر الكتاب عن آراء مؤلفه.

تصميم الغلاف: ولاء الشاهد

الترقيم الدولي: ٩٧٨ ١ ٥٢٧٣ ٣٣٥١ ٢

صدر الكتاب الأصلي باللغة الإنجليزية عام ١٩٠٢.

صدرت هذه الترجمة عن مؤسسة هنداوي عام ٢٠٢٣.

جميع حقوق النشر الخاصة بتصميم هذا الكتاب، وتصميم الغلاف، والترجمة العربية لنص

هذا الكتاب مَرخصة بموجب رخصة المشاع الإبداعي: نَسْبُ المُنصَّف، الإصدار ٤.٠. جميع

حقوق النشر الخاصة بنص العمل الأصلي خاضعة للملكية العامة.

## المحتويات

٧	رسائل من تاجر عصامي إلى ابنه
٩	الرسالة الأولى
١٥	الرسالة الثانية
٢١	الرسالة الثالثة
٢٩	الرسالة الرابعة
٣٥	الرسالة الخامسة
٤١	الرسالة السادسة
٤٩	الرسالة السابعة
٥٥	الرسالة الثامنة
٦٥	الرسالة التاسعة
٧١	الرسالة العاشرة
٧٩	الرسالة الحادية عشرة
٨٧	الرسالة الثانية عشرة
٩٧	الرسالة الثالثة عشرة
١٠٥	الرسالة الرابعة عشرة
١١٣	الرسالة الخامسة عشرة
١١٩	الرسالة السادسة عشرة
١٢٧	الرسالة السابعة عشرة

رسائل من تاجر عصامي إلى ابنه

١٣٥

الرسالة الثامنة عشرة

١٤١

الرسالة التاسعة عشرة

١٥٣

الرسالة العشرون

## رسائل من تاجر عصامي إلى ابنه

رسائلُ كتبها جون جراهام، رئيس شركة جراهام وشركاه، المتخصّصة في تجارة لحوم الخنزير في شيكاغو، إلى ابنه بييربون، وكان السيد جون جراهام معروفاً في السوق باسم «جورجون جراهام العجوز»، أما ابنه فكان معروفاً بين المقربين منه باسم طريف هو «بيجي».

إلى سايروس كورتيس  
الرجل العصامي



## الرسالة الأولى

من جون جراهام في يونيون ستوك ياردز بشيكاغو إلى ابنه بييربون في جامعة هارفارد بكامبريدج في ولاية ماساتشوستس. وذلك مباشرة بعد أن استقرَّ السيد بييربون بمساعدة والدته في صفِّ السنة الأولى من الجامعة.

\* \* \*

١

شيكاغو، ١ أكتوبر... ١٨٩٠

عزيزي بييربون، وصلتُ أمكُ بسلام صباح اليوم، وأكَّدتُ عليَّ أن أوصيك ألا تُفِرطَ في المذاكرة، وأنا من جهتي أطلبُ منك ألا تُقصرَ فيها أيضًا. ذلك لأننا ما أرسلناك إلى هارفارد إلا لكي تنهلَ من معين العلم الوفير والعذب فيها. وحين يُعرضُ عليك هذا المنهل لا أريدك أن تخجلَ وتُحجم، وإنما أن تمدَّ يدك وتُغترفَ منه في كل مرة؛ ذلك لأنني أريدك أن تنالَ نصيبكَ منه. ستُدرك أن التعليم هو الشيء الوحيد تقريبًا المتاح بلا قيود، وهو الشيء الوحيد تقريبًا الذي يمكن للمرء أن يحظىَ منه بقدرٍ ما يجد في نفسه استعدادًا لأن يَغتَنمَ منه. وكل ما عداه لا يُعدُّ موفورًا مثله.

لم أخطُ بما تحظى به أنت من مزايا حين كنتُ صبيًّا، كما لا يسعُك أنت أن تحظى بما حظيتُ أنا به منها. فبعض الناس يتعلَّم قيمة المال من الافتقار إليه، ومن البدء في اقتناص حفنة من الدولارات من الملايين المُبعثرة في كل مكان؛ والبعض الآخر يتعلَّم قيمة المال حين لا يبقى معه سوى خمسين ألفًا تقريبًا، ويبدأ في الإنفاق منها كما لو كانت خمسين ألفًا تتجدد كل عام. والبعض يتعلَّم قيمة الصَّدق حين يُضطر إلى العمل مع كاذبين؛ والبعض

الأخر يتعلّمها بالذهاب إلى مدرسة الأحد. وبعض الناس يعرف وضاعة شرب الويسكي حين يُولد لأبٍ سكيرٍ؛ والبعض الآخر يتعلّمها حين يُولد لأمّ صالحة. وبعض الناس يحصل على التعليم من الآخرين ومن الصحف والمكتبات العامة؛ والبعض الآخر يحصل عليه من الأساتذة والدبلوماسيات الأكاديمية... إذن فإن الطريقة التي يحصل بها المرء على شيءٍ جيّد لا تُحدث فرقاً كبيراً، طالما أنه حصل عليه واحتفظ به. والعبوة لا تهمُّ بعد أن تجذب العين، وينتهي بها الحال وسط النفايات. أما جودة البضاعة التي بداخلها فهي ما يهمُّ، بمجرد أن تدخل إلى المطبخ وتوضّع على الموقد.

يُمكنك أن تُقدّد لحم الخنزير في الملح وتُجفّفه ويُمكنك أن تُقدّده في محلول تخليل طلو، وحين تنتهي العملية ستجده لذيذاً على أيّ حال، بشرط أن تكون قد استخدمت لحمًا جيّدًا من الأساس. أما إن لم تستخدم لحمًا جيّدًا، فلن تُحدث الطريقة التي قدّده بها فرقاً يُذكر؛ ذلك لأنّ من يتذوّقه سيجد رداءته. وكذلك فإنّ البيئّة الفاخرة الرفيعة لأيّ إنسانٍ لا تُحدث فرقاً يُذكر في شخصيته إلّا أن يكون مليحًا وصالحًا في جوهره.

إن أول ما يجب أن يمنحه أيّ قدرٍ من التعليم لأيّ إنسان هو السمّة والشخصية، ثم يأتي العلم بعد ذلك. وهنا أجد في نفسي شيئاً من الحذر من مسألة الجامعة تلك. وأنا هنا لستُ بصدد إلقاء المواظ عليك؛ ذلك لأنني أعرف أن شاباً صالحاً غُرست فيه القيم السليمة يَعْظ نفسه أفضل مما يُمكن أن يعظه أي شخصٍ آخر، وأنه كثيراً ما سيُحيد عن طريق الصواب حين يُدلّ عليه بطريقةٍ خاطئة.

أذكر حين كنت صبياً، ولم أكن بالغ السوء حينها كما هو حال كل الصبية، كان هوفر العجوز مُقتنعا بأن عليّ الانضمام إلى الكنيسة، وقد خوّفني منها لخمس سنواتٍ بسؤاله لي أمام الجميع بصوتٍ عالٍ في مدرسة الأحد عمّا إذا كنتُ عازفاً عن الخلاص، ثم تربّصه بي بعد انقضاء القدّاس وإرغامي على الصلاة معه. بالطبع كنتُ أرغب في الخلاص، ولكنني لم أكن أرغب في أن يكون خلاصي على رءوس الأشهاد بهذه الطريقة.

حين يحظى الفتى بأُمّ صالحة، يحظى بضميرٍ حي، وحين يحظى بضميرٍ حيٍّ لا تُوجد ضرورة لأن يُملي عليه أحدُ الصواب والخطأ. والآن بعد أن غادرت أُمك وانتهى تأثيرها عليك، ستجد نفسك بطبيعة الحال في مواجهة إحساسٍ جديدٍ كل دقيقة، ولكن لو حكمتَ قدرًا من ضميرك وسبرت أغوار أمرٍ يبدو جميلاً وصالحاً في ظاهره لترى ما إذا كانت رائحة العفن تفوح من داخله، فستكون على ما يُرام.



«سألني هوفر العجوز أمام الجميع بصوت عالٍ في مدرسة الأحد عما إذا كنت عازفًا عن الخلاص.»

أُتِطَّعُ بشدة لأن تكون طالبَ علمٍ نابهاً، ولكنني أُتِطَّعُ بشدةٍ أكبرٍ لأن تكون رجلاً صالحاً مُستقيماً. ولو تخرَّجتَ بضميرٍ سليمٍ فلن يَضريرني لو كنتَ ضعيفاً قليلاً في اللاتينية. ثمة جانبان للتعليم الجامعي: الأول هو ما تحضَّلُ عليه في قاعةِ الدرس من الأساتذة، والثاني هو ما تكتسبه خارج قاعةِ الدرس من الفتية الآخرين. وهذا هو الجزء المُهم فعلاً. ذلك لأن الجزء الأول لن يجعلك إلا طالبَ علم، أما الثاني فيجعل منك رجلاً.

التعليم والأكل متشابهان إلى حدٍّ بعيد؛ من حيث إن المرء لا يقدر أن يعرف أي جزءٍ منه بالتحديد أفاده، ولكنه عادةً ما يقدر على معرفة الجزء الذي ضره. وبعد تناول وجبةٍ مُشبعة من اللحم المشوي والخضراوات، وكعكٍ وبطيخ، لا يُمكنك أن تعرف — على وجه التحديد — المكوّن الذي سيذهب إلى العضلات، ولكنك لا تحتاج إلى كثيرٍ من الذكاء لتعرف

أي مُكُون هو الذي استدعى تناول مُسَكِّنٍ لإنهاء أَلَم معدتك، أو لثُخْمَن، صبيحة اليوم التالي، أي مُكون دفعك في الليلة السابقة للإيمان بأن شيطاناً يتلبَّس بك. وعلى هذا المنوال، في حين لا يُمكن للمرء أن يُحدِّد بشكلٍ قاطعٍ هل مادة اللغة اللاتينية أم الجبر أم التاريخ أم غيرها هي ما تُزهره وتُقوِّيه في هذا الموضوع أو ذاك، يُمكنه أن يُواصل مذكرتها جميعاً، وهو يعلم علم اليقين أنها لن تكون سبباً في تشوُّش حديثه وتفكيره. وإنما حين ينزل بنفسه وسط المُلذَّات والمُلَهيات سيجد أَلَمه، هنا سيكون عليه أن يتقدم ببطءٍ وأن يكون انتقائياً للغاية.

وحين يسأل التجار عما إذا كان التعليم الجامعي مُجدياً، فإنهم يقصدون النصف الثاني من التعليم لا نصفه الأول. والشباب المُدلِّل الذي يفرق شعره من المنتصف، ولا يأكل من الطعام إلا أجوده، ولا ينطق من الكلام إلا المنمَّق منه، ولا يُدخِّن إلا أجود أنواع السجائر، ولا يحتسي إلا أفخم أنواع الشمبانيا، ويسهر طوال الليل ويَرقد طوال النهار؛ هو مَنْ يجعل التِجَّار يتشكَّكون في القيمة العملية للتعليم الجامعي، ويغضُّون الطرف عن الشباب الجادِّ المُجتهد الذي يحصل على التعليم الجامعي ويُحقِّق به عملاً مربحاً للغاية. هل التعليم الجامعي مفيد؟ هل من المُجدي أن تدفع خمس سنوات لوضع رطلٍ من بقايا لحم فخذ الخنزير في المفرمة لتخرج نقانقٌ بلدية جميلة صغيرة تتبعها مقابل عشرين سنتاً للرطل من الجانب الآخر؟ هل من المُجدي أن تأخذ عَجلاً كان طليقاً في الجبال، يِقْتات على الصبَّار والخشب المُتَحجَّر حتى تُحوَّل جسمه إلى كتلةٍ من العظام المدبَّبة والجلد الرديء، فتطعمه حبوب الذرة حتى يتحوَّل إلى كتلةٍ ضخمة تصلح لإعداد أجود أنواع شرائح اللحم والزبدة الفاخرة؟

بالطبع نعم. وكذلك فإنَّ أيَّ شيءٍ يُدرِّب الفتى على التفكير وبسرعة، هو شيءٌ مُجدٍ ومفيد؛ وأي شيءٍ يُعلِّمه أن يصل إلى إجابة السؤال قبل أن يبدأ خصمه في التفكير فيها، مُجدٍ ومفيد.

الجامعة لا تصنع الحمقى؛ ولكنَّها تطور حماقة لديهم. وكذلك فهي لا تصنع الأذكى؛ وإنما تُطور الذكاء فيهم. والأحمق سيظلُّ أحمق، سواء ذهب إلى الجامعة أم لم يذهب، وإن كان سيخرج منها أحمق من نوعٍ مُختلف. وكذلك فإنَّ الفتى الصالح القويَّ سيخرج منها رجلاً ذكياً قوياً، سواء علَّمته الحياة دروس الحيلة والحذر من حياة الشوارع والأزقة، أو علَّمه الأسانذة في المدرسة أن يتأنَّى ويتصرَّف برُقِيٍّ ويأمر فيطاع.

ولكن، في حين أن غياب التعليم الجامعي لا يُمكنه أن يزيد من حماقة النوع الأول، فإن وجوده يرفع أصحاب الفئة الثانية درجاتٍ ودرجات.

الأمر ببساطة يُشبه الفرق بين عراك الشوارع المُرتجَل، ومباراة ملاكمة بين رياضيين مُحترفين يتحَيَّن فيها كل طرف الفرصة المناسبة لِيُسدِّد الضربة إلى الآخر. كلا الأسلوبين يفوز في المعركة، ولكنَّ الرجل الذي يملك قُدْرًا يسيرًا من العلم هو الأفضل، شريطة أن يحافظ على قوة عضلاته؛ وإلا فسيكون في وضعٍ سيئ؛ لأنَّ سجَّاله كالهواة لن يفعل شيئًا سوى أن يُثير حنق الطرف الآخر لِيُهاجمه بعنفٍ شديد.

بعض الرجال يُشبهون الخنازير بالطبع، كلما زاد تعليمهم، زادت تفاهتهم، وزادت حماقتهم عند استعراض حيلهم. وبالطبع فإن المكان المناسب لإرسال الفتيّة الذين يَنتمون إلى تلك الفئة هو السيرك وليس الجامعة.

وبالحديث عن الخنازير المُتعلِّمة يحضر في ذهني العجوز ويتاكر وابنه ستانلي. جمعتني بالأب علاقة وثيقة قبل عشر سنوات. كان أحد الرجال الذين يَنكَمش عملهم بدلًا من أن يتوسَّع. لم يجد مُتعةً حقيقية في عمله، ولكنه استمرَّ فيه لأنه لم يكن يَعرف غيره. وقد أخبرني أنه كان عليه أن يُكابد طوال حياته في سبيل لقمة العيش، وأنه أراد أن تكون حياة ابنه ستانلي أسهل من حياته. لذا أرسله إلى مدارس خاصة ومدارس رقصٍ وجامعاتٍ وكُلِّيَّات، ثم دفع به إلى أكسفورد ليلتقط شيئًا من «جوِّها» على حدِّ قوله. لم أتمكن أبدًا من استيعاب فكرة الأجواء هذه، ولكن ما فهمته أن هناك شيئًا ما في أجواء منطقة هام في أكسفورد يجعل المرء يبدو أكثر رقيًّا.

وبحلول وقت انتهاء ستانلي من الدراسة، كان الحانوتيُّ يزور والده، وبعد تصفية أصوله من جميع الديون، لم يبقَ ما يكفي ليجد الشابُّ ما يسدُّ به رمقه. تحدثت مع ستان عما يَنوي فعله ليقيم شئون نفسه، ولكنه، لسببٍ ما، لم يترك في نفسي انطباعًا بأنه قادرٌ على فتح عملٍ خاص به، ناهيك عن إدارته؛ لذا بدأت أبحثُ له عن وظيفة تُلائم مهاراته. وظَّفته في مصرف، ورغم أنه كان يعرف عن تاريخ العمل المصري أكثر مما يَعرفه رئيس المصرف نفسه، وعن الاقتصاد السياسي أكثر مما يعرفه مجلس الإدارة، فإنه لم يتمكَّن من معرفة الفرق بين أوراق العملة التي طَبَعَتْها الحكومة وتلك التي طُبعت في مطبعةٍ يدوية في قَبو بشارع هالستيد بشيكاجو. دَبَّرْتُ له وظيفة في صحيفة، ولكن رغم طلاقته في ستِّ لغاتٍ مختلفة ومعرفته جميع الحقائق عن المناطق القطبية، وتاريخ الرقص منذُ خُلِق آدم إلى يومنا هذا، لم يتمكَّن من كتابة قصة مُشوَّقة عن حفلٍ رقصٍ على الجليد.

وكان بوسعِه أن يُبرهن على أن اثنتين زائد اثنتين يُساوي أربعة باستخدام مبادئ الهندسة وحساب المثلثات، ولكنه عجز عن تعلُّم فن القيد في الدفاتر المحاسبية؛ وكان يَعرف عن قرب جميع الشعراء الموهوبين، ومع ذلك عجز عن نَظْم إعلان سريع وجَدَّاب يصلح للتسويق على وسائل النقل العامة؛ وعَرَف معلومات عن آلاف الأمراض التي بوسعها أن تُنهي حياة أي إنسانٍ بسرعة شديدة، ومع ذلك عَجَزَ عن بيع بوليصة تأمين تكافلي ثمنها ألف دولار؛ وعرف تفاصيل حيوات رؤسائنا كما لو كان قد نشأ بينهم، ومع ذلك عجز عن بيع مجموعة كتب «مكتبة الآباء المؤسسين للجمهورية»، رغم أنها كانت معروضة بمبالغ زهيدة ويسيرة تجعل شراءها سهلاً كاستعارتها من صديقٍ بالضبط. وأخيراً خَطَرَت ببالي فكرة عما يُمكن أن تكون الوظيفة المناسبة له؛ إذ أدركت أن رجلاً يملك مخزوناً كهذا من المعلومات يجب أن تكون لديه القدرة على مُشاركتها بما يُحقِّق له الاستفادة، ومن ثم دَبَّرت له وظيفةً في مجال التدريس. ولكن بدا لي أنه كان قد تعلَّم الكثير عن أفضل طريقةٍ لتدريس الصِّبية ممَّا دفعه بعد أن تسلَّم عمله مباشرة إلى أن يُخبر ناظر المدرسة أنه لا يُحسن ما يقوم به، ومن ثمَّ أصبح ناظر المدرس حائناً عليه؛ وكان يعرف الكثير عن اللغات الميَّتة، التي عُيِّن لِيُدرِّسها، لدرجة أنه نَسِيَ أنه يتعامل مع صِبيَّة أحياء؛ ومن ثمَّ حين عجز عن إخراج كلِّ ما لديه من معلومات لهم خلال مواعيد الدراسة، استبقاهم في الفصول لما بعد تلك المواعيد ممَّا جعل الفتية أيضاً حانقين عليه وتسبَّبوا في أن يفقد وظيفته مرةً أخرى. آخر ما سمعته عنه هو أنه يكتب مقالاتٍ عن أسباب فشل الشباب، وأنه يُحقِّق نجاحاً كبيراً فيها؛ ذلك لأنَّ الفشل هو الأمر الوحيد الذي كان ستان يملك خبرةً عملية فيه.

وأنا هنا أذكر ستان عَرَضاً كمثالٍ على أنَّ المرء إذا كان قليل المعرفة ولكنه يُحسِن العمل بما يعلم فهذا خيرٌ له من تكديس العلم بلا عمل.

والدك المحب

جون جراهام

## الرسالة الثانية

من جون جراهام في يونيون ستوك ياردز بشيكاجو إلى ابنه بييربون في جامعة هارفارد.

بعد أن اطّلع الأب على كشف حساب نفقات السيد بييربون، جهّز له رسالة يُناقش فيها بصراحة بعض التفاصيل الدقيقة.

\* \* \*

٢

شيكاغو، ٤ مايو... ١٨٩٠

عزيزي بييربون، لقد أعطاني المحاسب للتوّ حساب مصروفاتك الشهر الماضي، ووجدتُ تفاصيل بنويده طويلة لدرجة تقصم ظهر من يُحاول مراجعته. حين أخبرتك أنني أمل أن تحصل على تعليمٍ وافر، لم أقصد بذلك أنني أريدك أن تشتري كامبريدج بأكملها. بالطبع لن تقصم الفواتير ظهري، ولكنها ستقصم ظهرك أنت إن لم تتحلّ بالقدر الكافي من الحرص.

لاحظتُ أن حساباتك تزداد ثقلاً شهراً بعد شهر خلال العامين الماضيين، ولم ألاحظ أن هذه الزيادة مصحوبة بأيّ تميّز دراسي يُبرّر زيادة النفقات؛ وتلك في عُرف التجارة خسارة؛ تشبه إلى حدّ كبير إطعام عجلٍ بقدر وزنه ذرة، وهو غثٌ ولا أملٌ في تسمينه. لم أتطرق إلى هذا الأمر من قبل، بدافعٍ من ثقتي في أنّ حُسن تقديرك للأمر سيمنعك من الوقوع في الحماقات التي يقع فيها الشباب الذين لم تضطرّهم الظروف أبداً إلى

كسب المال من عرقِ جبينهم. ولكنَّ صمتي لا يعني أن تُسوّل لك نفسك أن أباك ثري، ويُمكنه تحمُّل تبعات إنفاقك بهذا البذخ؛ وذلك لأن أباك لن يتحمَّل بذخك بعد أن تُنتهي دراستك الجامعية. وكلُّما سارعت إلى تعديل أسلوب إنفاقك للمال ليتناسبَ مع المستوى الذي سيكون عليه دخلك، كان من الأسهل عليك أن تُوفِّق بين الأمرين فيما بعد.

إن الطريق الوحيد المؤكَّد ليُحصِّل الإنسان الثراء السريع، هو أن يُعطيه أحدُ الثروة أو يرثها. وأنت لن تُصبح ثرياً بهذه الطريقة، أو على الأقل لن يحدث هذا حتى تُثبت قدرتك على تولِّي منصبٍ مهمٍّ للغاية في الشركة؛ وبالطبع لا يُوجد سوى مكانٍ واحدٍ يمكن للمرء أن يبدأ منه للوصول إلى هذا المنصب في شركة جراهام وشركاه. ولا فرق في ذلك بين ابن صاحب الشركة وابن الساعي فيها، وهذا المكان هو القاع. والقاع في مكاتب شركتنا هو كرسيٌّ في مكتب مُراسلات البريد، براتب ثمانية دولارات أسبوعياً.

لا يُمكنني أن أمنحك نجاحاً جاهزاً سهل المنال. فهذا لن ينفَعك في شيء، وسيضُرُّ الشركة. إن المكان على القمة هنا يتَّسع للكثيرين، ولكن المبنى بلا مصعد. وحين تبدأ المشوار مُتسلحاً بتعليم جيد كما في حالتك، ينبغي أن تكون لديك القُدرة على أن تصعد إلى القمة أسرع ممَّن لا يملكون هذه الميزة؛ ولكن سيمرُّ عليك وقتٌ حين تبدأ العمل في المصنع، ستجد نفسك فيه عاجزاً عن لعق الطوابع بنفس السرعة التي يتحلَّى بها الصَّبية الآخرون في المكتب. وعليك أن تعرف أن الرجل الذي لم يلعق الطوابع لا يصلح لكتابة الرسائل. هنا ستعرف، بطبيعة الحال، أنه لا معرفتك بأداب المائدة ولا بقيادة السيارات، تنفعك نفعاً حقيقياً.

وأنا أكتفي بذكر هذه الأمور عَرَضاً؛ لأنني أخشى أن أفكارك عما يتعلَّق بالأساس الذي ستبني عليه عملك في الشركة قد ابتعدت عن الواقع قليلاً؛ بفعل طول مُكوئك في هارفارد. يُمكنني أن أعطيك فرصةً للبداية، ولكن بعد ذلك سيكون عليك أن تشقَّ طريقك بعرقك وتعبك إلى القمة. وأمرُ المرء كلُّه بيده. إذ يمكنك أن تُعطي بعض الأشخاص موهبةً على طبق من فضة ليبدءوا العمل بها في التجارة، ولكنهم حينها سيُفضِّلون على تلك الموهبة حجراً ذهبياً ويُضيعون ما يُميز موهبتهم؛ وثمَّة أشخاص آخرون يُمكنهم أن يبدءوا فقط بالعرق والجهد، ويبدءون من الصفر، ثم يستقربون أصحاب المواهب للعمل لديهم.

إنني أحمل بداخلي شعوراً بالفخر بك يجعلني أومن أنك تملك بداخلك ما يلزم من المواهب لتحقيق النجاح، ولكنني أرغب في أن أرى بعضها يخرج من داخلك. ولن تصنع من نفسك تاجرًا ناجحًا أبداً إذا عكست النهج الذي أمرنا الربُّ أن نتبعه في تسيير أمور حياتنا؛

ألا وهو أن نتعلّم أولاً كيف نكسب المال قبل أن نتعلّم كيف نُنفقه. ويومٌ استلام الراتب يومٌ بعيد ينتظره الشخص المُبذّر بفارغ الصبر دائماً، ولن يستطيع أن يرى أكثر من ستين سنتاً في كل دولار يتقاضاه. أما رجل الأعمال الناجح، فالدولار بالنسبة له يساوي أكثر من قيمته الحقيقية، ومن ثم فهو لا يُنفقه كاملاً أبداً. إن الرجل الذي يزيد مُدخراته ويُقلّل نفقاته هو من ينجح أخيراً في شراء حصة في الشركة التي يعمل بها. وهذا هو الموضع الذي ستجد نفسك ضعيفاً فيه، إن صدّق ما رأيته في حسابات نفقاتك؛ والحسابات لا تكذب عامةً في هذا الجانب، رغم أن البارون مانشاوزن هو أول الرُحالة وقد اشتهر بالمبالغة الشديدة في حكاياته، وما زالت فواتير رجال المبيعات لديّ تقّدي به من حيث المبالغة في تقدير النفقات.

أعرف أن بعض الشباب يظنُّ عند مخالطته غيره من أقرانه أن السّفه في إنفاق المال يُكسبه سمعةً طيبة، وأن الحرص مرادفٌ للوضاعة. وهذا الأمر بالتحديد هو جانب التعليم الجامعي الذي يعدُّ غباءً مُستحكماً؛ وهو أيضاً السبب الذي يدفع تسعةً من بين كل عشرة رجال أعمال إلى التردّد في إرسال أبنائهم إلى الجامعة. ولكن على الجانب الآخر، تلك هي النقطة التي يحظى فيها الشاب بفرصةٍ ليبيّن أنه ليس ضعيف الشخصية. أعرف أن الكثير من الناس يقولون إنني شخصٌ حريصٌ للغاية في التعامل مع المال؛ وإنني أجعل كلّ خنزير مُسمّن يمرُّ بمصنع اللحوم الخاص بي يُنزل شحوماً أكثر من الوزن الصافي الذي منحه إياه الرب؛ وأنني تفوّقتُ على الطبيعة لدرجة أنني أحصل على أربعة أفخاذٍ خنزير من حيوانٍ بدأ حياته بفخذين فقط؛ ولكنك عشتَ معي بما يكفي لتعرف أنني أُخرج المال من جيبي في الوقت المناسب عادةً.

وهنا أريد أن أوكد أن أكثر البشر وضاعةً هو السخيُّ بمالٍ لم يكّد لكسبه، وأن الشاب الذي يكسب سمعةً جيدة بين أقرانه على حساب شخصٍ آخر سيَعجز عن الارتقاء بنفسه ليصبح رجلاً من الطراز الأول. وهذا التطلّع نفسه لاكتساب سمعةٍ بأنك شابٌ جيّد ملاً مكتبي بموظّفين عديمي الكفاءة، وسيظلُّون دائماً مُوظّفين عديمي الكفاءة. وإن كان لديك هذا التطلّع، عليك أن تكبح جماحه حتى تُتمّ عامًا كاملاً في العمل. بعد ذلك، إذا ظلّ موجوداً لديك بعد أن تحني ظهرك على مكتبٍ طوال الأسبوع لتجني ثمانية دولارات تُنفقها في غمضة عين على شراء المشروبات لأصدقائك ليلة السبت، فلن يكون لديّ اعتراض عليه؛ ذلك لأنني سأعرف حينها أن الربّ لم يُقدّر لك أن تُصبح صاحب تجارة خاصة.

أنت تعرف كيف بدأت حياتي؛ لقد بدأت مشواري بركلة، ثبت بعد ذلك أنها ركلة رفعتني إلى الأعلى، ورغم كل شيء، كلُّ مَنْ قابلتهم منذ ذلك الحين رفعوني إلى الأعلى قليلاً. كنتُ أجنبي دولارين في الأسبوع، وأنام تحت الطاولات، وبالطبع كنتُ أعرف قيمة كل بنسٍ من الدولارين، كما كنتُ أعرف مدى صلابة الأرض وقسوتها. وهذا هو ما عليك أن تتعلمه. أذكر حين كنتُ أعمل في البُحيرات، وكان مركبنا يمر تحت جسر في بافالو حين رأيت الجزار بيل ريجز يقف من فوق على طرف الجسر وفي سلته قطعة لحم مشوي كبيرة. كان الطعام قليلاً بعض الشيء في مطبخ السفينة في تلك الرحلة، فناديت على بيل، فألقى إليّ قطعة اللحم. سألتُه عن ثمنها، فقال «دولار واحد تقريباً». كانت قطعة اللحم شهية للغاية، وحين مررنا ببفالو في طريق عودتنا، حدتني نفسي بتناول المزيد منها. لذا توجهتُ إلى محل بيل، وطلبتُ منه قطعة كالتى أخذتها سابقاً. ولكن في تلك المرة أعطاني قطعة صغيرة، لا تكاد تُساوي الأخرى في حجمها، وكانت يابسة وقاسية للغاية. ولكنني حين سألتُ عن ثمنها، أجابني «دولار واحد تقريباً». كل ما في الأمر أنه لم يكن يتمتع بأي إحساس بقيمة الأشياء، والإحساس بالقيمة هو الحاسة السادسة لدى أي رجل أعمال. لقد كان بيل دائماً رجلاً ضخماً صحيح الجسد مجتهداً في العمل، ولكنه يُعاني اليوم من الفقر المدقع.

وأمثال بيل لا يقتصر وجودهم على العمل في الجزارات. فبعضهم يعمل لديّ في مكتبي الآن، ولكنهم لن يتجاوزوا أبداً الحد الفاصل بين الموظّفين والمُدراء. ولو خصّصوا لجلب أفكار جديدة للشركة نصف الوقت الذي خصّصوه لاختلاق أسبابٍ للسماح لهم بتجاوز حدّ السحب من حسابات رواتبهم، سأعجز حينها عن إبعادهم عن مناصب الإدارة ولو بقوة السلاح، والحقُّ أنني لن أرغب في إبعادهم عنها حينها؛ ذلك لأنهم سيصبحون قادرين على مضاعفة رواتبهم وأرباحي في ظرفٍ عامٍ واحد فقط. ولكنني أفضل دائماً أن أوّمن نفسي بافتراض أن الرجل الذي يُضطر إلى فتح حصاله مدّخراته بحلول نهاية الأسبوع حتى يتمكّن من سداد أجرة العربة لن يُصبح بين ليلة وضحاها من أمثال راسيل سيج وهو يُتاجر بأموال صاحب الشركة. وإنما سيُدمر حسابي البنكي كما ستفعل أبقار تكساس البرية في مربيتها الأحمق حين تتمكّن من محاصرته في ركنٍ من أركان الحظيرة.

أعرف أنك ستقول الآن إنني لا أفهم كيف تسير الأمور؛ وإنك مُضطرٌّ لفعل ما يفعله الشباب الآخرون؛ وإن الأمور قد اختلفت عما كانت عليه حين كنتُ أنا في عمرك. لا شيء من ذلك صحيح. لقد اخترع الإنسان جميع الطُرق التي يُمكن لأي شابٍّ أن يُحوّل بها نفسه

إلى أضحوكة، واستخدام الجامعة كمبرر لأي واحدة منها لا يُغير من حقيقتها. والفتى الذي يفعل أي شيءٍ لمجرد أن الفتية الآخرين يفعلونه خليقٌ بأن يجزَّ أذبال الفقر طوال حياته. إنه الشخص الذي يشتري القمح بسعر سبعة وتسعين سنتاً قبل يوم واحد من انهيار السوق. وتُطلق عليه تقارير الأسواق «القروي» ولكن المدينة أيضاً مليئة بمن هم على شاكلته. إن الشخص الذي يملك شجاعة أن تكون أفكاره وأفعاله من رأسه، ويبيع على المكشوف حين تصل الأسعار إلى أعلى مداها وتكون الشركة في أمس الحاجة إلى المال، هو من يجلس في اجتماعات المديرين قبل أن ينمَّ الأربعين من عمره.

لدينا خارج شركة تصنيع اللحوم عجلٌ عجوز يقف في نهاية الممر المُفضي إلى المآزر، وينظر إلى العالم كأبٍ قروي يجلس على صندوق قديم أمام بقالته، وقد ارتسمت على وجهه ملامح اشمزاز بعينين حزينتين حالمتين؛ ودائماً ما يُخرج من طرف فيه حبتين أو ثلاثاً من القش الباقي مما اجتره. لا يمكنك أن ترى عجلًا أكثر حزناً وإعراضاً عن العالم منه. ولكن بين الفينة والأخرى، يقتاد العمال مجموعة من العجول في اتجاهه، أو ربما مجموعة من الأبقار حين تقوم بصناعة المعلبات، وفي تلك اللحظة ينطلق العجل العجوز في الممر، وكأنه يقود الزمرة من خلفه بذيله القصير، وكأن أمراً ما مُشوقاً للغاية للعجول موجوداً بالأعلى، وكأن هناك شيئاً ما يجب على كل عجلٍ من تكساس أو كولورادو ينحدر من البراري رأساً أن يلقي نظرةً عليه حتى يُضفي على نفسه طابعاً مدنيّاً. تتقاد العجول خلفه بالسليقة وتصعد الممر حتى تدخل المجرز. ولكن بمجرد أن يصلوا إلى الأعلى، يجد العجل العجوز طريقةً يخنفي بها وسط الجموع، ولا يكون من بين الحاضرين حين تُغلق البوابات وتبدأ المشاكل الحقيقية لأصدقائه الجدد.

لم أر أبداً مجموعة من الفتية معاً إلا وبينهم فتى كذاك العجل. إن وجدت صحبتك تتبع هذا الشخص، فابتعد عنها. فالوحدة تكون أحياناً أسلم اختيار. واستخدم شيئاً من الفطنة والحذر ويقظة الضمير؛ ذلك لأن تلك السلع الثلاث تجارتها رابحة حين تملك ما يكفي منها. ولكن عليك أن تبدأ في اكتسابها في شبابك؛ إذ إنَّ اكتسابها في الكبر غير مُمكن. ولن تحتاج إلى إخباري إن وجدت نفسك تكتسبها. ذلك لأنَّ أعراضها ستظهر على حساب نفقاتك. عليّ أن أودعك الآن؛ فالحياة أقصر من أن أقضيها في كتابة الرسائل، كما أن هاتفي يرنُّ بمكالمة من نيويورك.

والدك المحب

جون جراهام



## الرسالة الثالثة

من جون جراهام في يونيو ستوك ياردز في شيكاغو إلى ابنه بييربون في هارفارد.  
بعد أن عبّر السيد بييربون عن إعجابه بكامبريدج واقترحه أن يُكمل في الدراسات  
العُليا لسدّ بعض الفراغات التي اكتشف وجودها في دراسته.

\* \* \*

٣

١ يونيو... ١٨٩٠

عزيزي بييربون، كلاً، لا يُمكنني القول إنني أرى أيّ وجهةٍ في فكرة إكمالك الدراسات  
العليا. فأنت لن تُصبح شاعراً ولا بروفييسوراً، وإنما تاجر لحوم، والمكان الوحيد الذي يُمكنك  
أن تأخذ فيه دراساتٍ عُلّيا في هذا المجال هو شركة تصنيع اللحوم. بعض الناس يتعلّمون  
كل ما يعرفونه من الكتب؛ البعض الآخر من الحياة، وكلّ النوعين يتّسم بضيق الأفق.  
ذلك لأن أهل الفئة الأولى يقتصرون على الجانب النظري، وأهل الفئة الثانية يقتصرون على  
الجانب العملي. ووحده من يعرف ما يكفي عن الجانب العملي ليسدّ به الثغرات في نظرياته  
هو القادر على دفع العالم إلى الأمام، وتحقيق هامش ربح كبير أثناء دفعه.

ثمة فرصة لأن تُستخدِم كل ما تعلمته، بداية من اللغة اللاتينية وحتى الشعر، في  
تجارة اللحوم، رغم أننا لا نستخدم الشعر كثيراً هنا إلا في الإعلانات التي نضعها على  
عربات الشوارع، ولا تَقترن مُنتجاتنا بأسماء لاتينية إلا حين تُصدر وزارة الصحة عليها  
قراراً بأنها غير صالحة. لذلك أرى أنك لن تجد بأساً في أن تبدأ العمل مع ما يَنْقُصك من

تفاصيل التعليم؛ وإن كنت حريصاً بما يكفي على استكمال ما ناقصك، فستجد طريقة لتفعل ذلك، بعد انتهاء ساعات العمل.

أهم شيء بالنسبة إليك هو الانطلاقة الصحيحة، وهذا هو ما أرسلتُك إلى الجامعة لأجله. لم أتوقع منك أن تستوعب كل ما قُدم لك من تعليم؛ فقد كنتُ أعرف أنك ستترك شيئاً للطلاب من بعدك. ولكنني أردتُك أن تُكوّن عاداتٍ عقليةً جيدة، تماماً كما أريدك أن تكتسب عاداتٍ بدنيةً مستقيمة وصحية. ولأنني قضيتُ سنواتٍ صباي في العمل والكد، ولأنني لم أبدأ في أن أعقل الأمور إلا بعد أن تجاوزتُ الثلاثين، لا أجد في نفسي تعاطفاً مع أبناء جيلي من المُسنين الذين يسرون مُتباهين بجهلهم ويقولون إن الصببة لا يجب أن يتعلموا أكثر من الجمع والطرح، وأن يتحلوا بالأمانة ما دامت هي «السياسة المثلى».

لقد بدأنا حياتنا في عالمٍ مُختلفٍ تماماً، وكنا جميعاً جهلةً آنذاك. فقد أنعم علينا الرب بالبدء منذ زمنٍ بعيد، ومنحنا فرصاً هائلةً للكسب. لم يكن علينا أن نتعلم الكسور لنحسب قيمة أرباحنا. أما اليوم، فقد ازدادت الأمور تعقيداً وأصبح التاجر يحتاج إلى تعلم الكثير من التفاصيل الدقيقة. في حين ما زالت المبادئ الأساسية باقيةً كما هي، إلا أن هناك المزيد من التعقيد في عالم التجارة اليوم. لم تنقص الفرص المتاحة للناس عما كانت عليه من قبل، ولكن الوصول إليها أصبح أصعب، ولا يُمكنك أن تقتنصها بالطرق التقليدية.

كان بوسع المرء قبل ثلاثين عاماً أن يأخذ بندقيةً قديمة ويصطاد الكثير من البط عند حدود المدينة، وحينها لم تكن شيكاغو قد أصبحت مقاطعة كوك بعد. ما زال بوسع المرء أن يحصل على البط الآن، ولكن عليه أن يذهب إلى كانكاكي ويصطحب معه سلاحاً مخفياً الزند. حين بدأتُ عملي في صناعة اللحوم، كان الأمر برمته واضحاً للغاية، دون تزيّد، فكل ما كان علينا فعله هو تحويل الخنازير إلى لحم خنازير، مع تقديده بالملح للسود في الجنوب، ومعالجته بالسكّر للبيض في الشمال. وكل ما عدا ذلك كان يُحوّل إلى نقانق أو يُرمى. أما حين نتعامل مع خنزير اليوم، فإننا نُفرقه بين عُلب وأغلفة مختلفة، ونعرف كيف نستغل كل قطعةٍ منه. وما كنا نرميه في الماضي أصبح مصدر ربحنا اليوم. وباتت إدارة العمل تتطلب وجود أطباء ومُحامين ومهندسين وشعراء، وغيرهم كُثر، وأعتقد أن الأيام القادمة حُبلى بتحسيناتٍ ستطلب وجود قساوسة أيضاً. والطبيعي أن أي شاب يتوقع أن يملأ مركزه وسط كل هذا الحشد من صفوة الناس يجب أن يكون مستقيماً وحاداً الذهن كأنياب السبع، وإلا أكله من حوله حياً.

كان أول شابٍّ جامعي عيّنته لديّ هو جيم ابن العجوز جون دُرهام. كان هذا قبل سنوات عديدة مضت حين كانت الشركة أصغر حجمًا. كان والد جيم يملك الكثير من المال إلى أن بدأ يُعاند نواميس الكون ويحتكر القمح. حضر الفتى جميع المواد الأساسية المهمة في الجامعة، بل أيضًا المواد الإضافية الزائدة. كان الأب شديد الفخر بابنه. ويرى له مكانًا في الأوساط المثقفة. غير أن دُرهام العجوز كان مصيرُه ما ينتهي إليه كل مَنْ يخرج به طموحه عن حدِّ المعقول؛ إذ علم بوجود الكثير من القمح في أنحاء البلاد. لم يُضَيِّع المضاربون على نزول الأسعار وقتًا، واستمروا في توفير القمح لدرجة أنه في أحد أيام التسوية، اضطرَّ ستةٌ منّا إلى خفض الأسعار أقل من سعر السوق مخافةً أن تهبط الأسعار هبوطًا يستمرُّ طويلًا.

في ذلك اليوم بدأ جيم الشاب البحث عن وظيفة. إذ لم يلبث أن قرَّر أن الرب سيتدخل ليستمرَّ وصول مَعين الشُّعر للناس، وأن الأفضل له أن يصرف انتباهه إلى أسهم لحم الخنزير المعلَّب. وفي صباح اليوم التالي، حين وصلتُ إلى المكتب وجدته ينتظرني ومعه خطاب تعريفي، وحين عزَّف أنني لن أعين سكرتيرًا خاصًّا بأيِّ حال، تقدم لشغل كل وظيفةٍ مُمكنةٍ في المكان وصولًا إلى وظيفة الساعي. أخبرته بأسفي لأنني ليس في يدي ما يُمكنني أن أفعله له، وأننا نُسرح الموظَّفين، ولكنني سأضعه في الاعتبار، وما إلى ذلك. والحق أنني لم أرَ في فتىٍ في مستوى جيم ما يمكن أن يُقدِّمه للشركة على أيِّ حال. غير أن جيم ثابتٌ، وقال إن شركتنا قد حازت إعجابه، وأنه يرغب بالعمل فيها. واعتاد أن يمرَّ مرتين أسبوعيًّا ليسأل عما إذا كانت لدينا أي وظيفة شاغرة.

أخيرًا، وبعد حوالي شهر من هذا كله، غلبني لدرجة أنني في يومٍ من الأيام أوقفته في الشارع بينما كان يمرُّ بي. قلت لنفسي إن عليَّ أن أكتشف ما إذا كان يتحرَّق شوقًا للعمل فعلاً كما يزعم؛ أضف إلى ذلك أنني شعرتُ أنني ربما لم أُعامل الفتى كما يستحق؛ ذلك لأنني كنتُ قد سلمتُ والده بنفسي قدرًا كبيرًا من ذلك القمح.

قلت له: «مرحبًا يا جيم. هل ما زلتَ ترغب في الحصول على الوظيفة؟»

فأجابني بسرعة البرق: «أجل سيدي.»

كان جيم من الفتية الضخام طوال القامة الذين يتحرَّكون بكسل؛ فرفعت بصري إليه وقلت: «حسنًا، سأخبرك كيف ستسير الأمور يا جيم. أنا لا أرى أي فرصة لك للعمل في المكتب، ولكنني أعرف أن مجموعات التحويل يُمكنها أن تضمَّ إليها رجلًا قويًّا وصالحًا مثلك.»

ظننتُ أن هذا سيثني جيم ويُبعدة عن طريقي؛ وذلك لأنَّ عمل حمل اللحم أو درجة البراميل والجِوالات لمائة ياردة إلى العربات ليس عملاً هيناً. غير أن جيم ردَّ عليَّ مباشرة، وقال: «مُوافق، مَنْ سيكون رئيسي المباشر؟»

وقد زادتنِّي السرعة التي أجاب بها، وكأنه قد كَسَبَ رهاناً، يَقيناً على يقيني بأنه لم يُخلَق لعالم اللحم. ولكنني قلت له من سيكون رئيسه المباشر، فانطلق من توهِّه مُتحمساً ليعثر على المشرف. أرسلتُ توصيةً عن طريقٍ آخرٍ لأتأكَّد من أنه سيُكلِّف بالكثير من المهام. نسيتُ أمر جيم تماماً حتى مرَّت ثلاثة أشهر، حين قُدم إليَّ اسمه ليشغل منصباً جديداً براتبٍ أعلى. وبدا أنه قد ابتكر طريقةً يُلغي بها وجود وظيفته؛ إذ بعد أن قضى برهةً من الزمن وهو يُدحرج البراميل مما أدَّى إلى هبوط أحد كتفيه عن الآخر، توصَّل إلى طريقةٍ تجعل العمل أسهل، وخطرت بباليه فكرة أقرب ما تكون إلى منظومة سكة حديد علوية، يتم من خلالها أُرْجحة البراميل خارج المخازن ودفعها مباشرة إلى السيارات، بحيث يؤدِّي رجلان أو ثلاثة عملٍ مجموعةً بأكملها. كان الأمر كما ظننتُ بالضبط. لقد كان جيم كسولاً، ولكنَّه وضع الشركة في طريق توفيرٍ لكثيرٍ من المال لدرجة عجزتُ معها عن طرده. زدْتُ راتبه، وعيَّنتُه مساعداً لعاملاً لتسجيل الوقت ومُراقباً. استمرَّ جيم في وظيفته تلك لثلاثة أشهر أو أربعة، حتى بدأ يشعر بالألم في قدميه على ما أعتقد، وحينها أصبح عاطلاً مرةً أخرى. وذلك بعدما سمع عن وجود ماكينةٍ جديدة لتسجيل حضور العُمال، وأنها حلَّت محلَّ جميع عُمال مراقبة الوقت باستثناء العُمال المُكلِّفين بمراقبة الماكينات، وظلَّ يلحُّ على المشرف العام حتى أقنعه بتركيب تلك الماكينات. وبالطبع طلب زيادةً في راتبه مرةً أخرى بعد أن ساعدنا في تحقيق ادِّخار هذا القدر من المال، وبالطبع لم نجد بُدّاً من الموافقة عليها.

عند هذه النقطة بدأتُ أهتمُّ بجيم، لذا أحضرته إلى المكتب وعيَّنته في وظيفة نسخ رسائل التعميمات. وكنا نُرسل الكثير منها إلى الشركات الأخرى. كان هذا مباشرةً قبل الاعتماد العام للآلات الكاتبة، حين كانت لا تزال في المرحلة التجريبية. لم يكد يمرُّ على عمل جيم في نسخ الرسائل شهرٌ قبل أن تُداهمه تشنُّجات العضلات التي تُصيب الكتبة، وبدأ يدسُّ أنفه في الأمور مرةً أخرى. عرفتُ بعد ذلك أنه حرَّض عليَّ مندوبي مبيعات الآلات الكاتبة الجديدة، وحثَّهم على الاستمرار في محاولات إقناعي حتى جعلوني أجربها. واختفتُ وظيفة السيد جيم مرةً أخرى. وزدْتُ له راتبه دون أن يطُلب هذه المرة، وكلفته بمهمة خارجية تتمثل في تقديم مُنتج جديد كنا نصنعه؛ ألا وهو «خلاصة اللحم.»

قام جيم برحلتين دون أن يبيع ما يكفي ليستمّر العمل في المصنع لوقتٍ إضافي، ثم دخل إلى مكنتبي وقصص عليّ حكاية طويلة مفادها أننا نتعامل مع الأمر بطريقة خاطئة من الأساس. وقال إن علينا أن نصل إلى المستهلك عن طريق الإعلانات، ونجعل التجار يأتون إلينا، عوضاً عن أن نسعى نحن إليهم.

لم يكن فيما قاله شيء خارج عن طبيعته، لدرجة أنني اكتفيت بالضحك أولاً؛ أضف إلى ذلك أن هذا النوع من الإعلانات كان جديداً نسبياً حينها، وأنا كنت عتيق الطراز من الذين لم يُبدوا له اهتماماً. غير أن جيم واصل الإلحاح عليّ بين رحلاته، حتى قررتُ أن يتوقّف عن رحلاته وأخبرته بموافقتي على تجربته للإعلانات كما اقترح، ولكن على نطاقٍ صغير.

كدتُ أموت رعباً بسبب جيم في تلك السنة الأولى. إذ دخل أخيراً في شيءٍ كان يُحبه كثيراً؛ ألا وهو إنفاق المال، وأوغل فيه. فقد اعتاد أن يظلّ مُستيقظاً لليل طويلاً، يبتكر طرقاً جديدة يُضيع بها الأرباح التي جناها والدك العجوز. ووجدها فعلاً. وبدا لي وكأنه ما من طريقةٍ لأتخلّص بها من «خلاصة جراهام»، وكلّما وقعت عيني عليه تجهمت؛ لأنني كنتُ أعرف أنه يُكلفني أموالاً لم أكن ألق لها مردوداً؛ ولكن في كل مرةٍ كنتُ أقرّر فيها أن أُقلّ النفقات، كان جيم يتحدث إليّ، ويُريني الثروة التي تنتظرني على بُعد مسافة يسيرة. في البداية كان «خلاصة جراهام» شيئاً يُمكنك استخدامه لصنع حساء اللحم؛ كان هذا كل ما في الأمر. لكن قبل أن يبدأ جيم العبتَ به لمدة شهر، ويطلب من ابنته أن تُفكر في مائة طريقةٍ مختلفة يمكن استخدامه بها، وقام بالإعلان عنها جميعاً. وبدا أنه ما من شيء يُمكن طهوه لا يحتاج إلى قدر يسير منه. وأبقاني في حالة ترقّب طوال الوقت. وفي بعض الأحيان، وجدتُ نفسي مضطراً لأن أبتسم ابتساماً واسعة في وجه حماقته. أذكر صورةً عرضها عليّ تُبين ستّ عشرة بقرة تقف بين شيءٍ بدا أنه طباعة بارزة، تقول إن كلّ رطلٍ تقريباً من «خلاصة جراهام» يحتوي على عصير مُستقى من قطيع من العجول. ولو بدأ مُستكشِف رحلته نحو القطب الشمالي، فإنّ جيم كان يُرسل له عبوة من الخلاصة ويخبره أنه مصدر دفء كبير في المناخ البارد؛ ولو شرع شخصٌ آخر في رحلةٍ إلى قارة أفريقيا، فإنّ جيم كان يُرسل له هو الآخر عبوة، ويعلن أنه مشروب مُنعش عند تقديمه مع القليل من الثلج.

كان ينطلق إلى مكانٍ جديد كل يوم، ومع كل مُنطلق كان يُكلف الشركة أموالاً. وأخيراً قررتُ أن أبتلع الخسارة، وكان السيد جيم قاب قوسين أو أدنى من أن يفقد وظيفته، حين



«كلفت جيم دُرْهام بمهمة خارجية تتمثل في تقديم منتج جديد.»

بدأ الطلب على الخلاصة يزيد، فأرجأت تنفيذ العقوبة عليه؛ ثم بدأ يُحَقِّق مبيعاتٍ مُقابل ما يسحبه من نفقات، فعفوتُ عنه؛ وأخيراً تحقَّق زخمٌ في الطلب على الخلاصة فرفع ذلك جيم إلى مكانٍ دائمٍ في الشركة. كان جيم مُحَقًّا تمامًا في الطريقة التي استخدمها، ولكنها كانت طريقةً جديدةً لم أكن واسع الأفق بما يكفي لأدرك أنها طريقة أفضل. كانت تلك هي النقطة التي فهمتُ فيها الرابط بين التعليم الجامعي والتجارة. ووضعتُ قاعدةً دائمًا بأن أستثمر في العقول، وتعلَّمتُ من هذه التجربة أنه كلما حصلت تلك العقول على تدريبٍ أفضل، زادت سرعتها في إيجاد أسبابٍ تُشجّعني على زيادة رواتبها. والشخص الذي لم يتلقَّ التدريب يمكن أن يكون على نفس الدرجة من الذكاء، ولكن جهوده للوصول إلى الأفكار ستظلُّ أشبه بتسديد الركلات في الهواء.

أظن أنك تسأل الآن عن سبب مُعارضتي للدراسات العُليا، ما دمتُ متحمسًا للتعليم إلى هذا الحد. دعني أُخبرك أنَّ عادات التفكير ليست الأمر الوحيد الذي يكتسبه المرء في الجامعة.

أرى أنك قد انتُخبتَ رئيسًا لصفِّك. ويُسعدني أن زملاءك لا يحقدون عليك، ولكن رغم أن الشاب الأكثر شعبية في صفِّه لا يكون دائمًا فاشلاً في التجارة؛ فإن الوصول إلى هذه الدرجة من الشعبية يتطلب قدرًا هائلًا من الوقت. وقد لاحظتُ أيضًا أثناء وجودك في المنزل في عطلة عيد الفصح أنك ترتدي الملابس غير الرسمية وتُدخن. لا جرم في أيٍّ من ذلك، ولكنني لا أعين موظفين بملابس غير رسمية على الإطلاق، والجزء الوحيد في الشركة الذي يُسمح فيه بالتدخين هو مصنع الأسمدة.

وأنا أذكر هذا الأمر عَرَضًا. وكُلِّي ثقة في حكمك السليم على الأمور في النهاية، وأظن أنك ستفهم القصد دون أن أوضح بطريقةٍ فجأة أسباب رأبي في أنك قد حصلت على القدر الكافي من التعليم الجامعي في الوقت الراهن.

والدك المحب

جون جراهام



## الرسالة الرابعة

من جون جراهام، رئيس شركة جراهام وشركاه، في يونيو ستوك ياردز بشيكاغو إلى ابنه بييربون جراهام في فندق والدورف-أستوريا، في نيويورك. كان السيد بييربون قد اقترح أن يأخذ جولة طويلة في أوروبا لتكون النهاية الملائمة لرحلة تعليمه.

\* \* \*

٤

٢٥ يونيو... ١٨٩٠

عزيزي بييربون، إن رسالتك التي أرسلتها في السابع من الشهر الجاري تحوم حول المقصود، أشبه كثيرًا بجرّو يُلاحق ذيله. ولكنني أفهم منها أنك ترغب في قضاء شهرين في أوروبا، قبل أن تعود إلى هنا وتنزل إلى مُعترك الحياة. أنت ملك نفسك الآن، ولا بدّ أنك تقدر على أن تحكّم أكثر من أي شخصٍ آخر على مقدار الوقت الذي يُمكنك أن تُضيعه، ولكن ما يبدو لي، بوجه عام، هو أن شابًا في الثانية والعشرين من عمره، سليم الجسم والعقل، لا يملك دولارًا ولم يكسب قرشًا أبدًا، لا يملك رفاهية التباطؤ في الانضمام لأيّ شركة للعمل وكسب المال. وأنا في هذا الصدد أجد من المُنصف أن أُخبرك أنني وجّهت المُحاسب بإيقاف مصروفك ابتداءً من الخامس عشر من يوليو. وهذا يعني أن أمامك أسبوعين تقضيتهما كإجازة؛ وهي فترة كافية لتجعل السقيم صحيحًا والكسول أكثر كسلًا.

أسمع الكثير عن الرجال الذين لا يأخذون إجازات، ويهلكون أنفسهم بالإفراط في العمل، ولكنني أعرف أن ما يهلكهم عادةً هو القلق أو الوبسكي. فإن ما يفعله الرجل بعد ساعات عمله، وليس ما يفعله خلالها، هو ما يُدمر صحته. على الرجل وعمله أن يكونا أعزَّ

صديقين خلال ساعات العمل وألذَّ عدوَّين بعدها. والذُّهن الصافي هو الذهن الذي يخلو من العمل في تمام السادسة كل ليلة، ولا يَنشغل به ثانية إلا بعد فتح المصاريع في اليوم التالي. بعض الرجال يُغادر مكان عمله ليلاً ليقضي ليلة صاخبة مع أصدقائه، وبعضهم يعود إلى المنزل يُجالس مشاكله؛ وكلا النوعين لم يُحسن اختيار الرفيق. يشكو كلاهما دائماً من الحاجة إلى إجازة، وحين يحصل عليها لا يخرج منها بأيِّ استفادة. إن ما يحتاجه كل رجلٍ فعلاً مرةً كلَّ عام هو تغيير ما يفعله؛ بمعنى أنه إن كان قابلاً خلف مكتبٍ لخمسين أسبوعاً يفتات على الطيور والنبيد الفرنسي، فعليه أن يعتمد إلى امتهان الصيد وتجربة تناول لحم الخنزير المُقدَّد والبيض، مع القليل من مياه الينابيع، على الغداء. غير أن القدوم من هارفارد إلى شركة اللحوم سيمنحك التغيير الكافي هذا العام لتظلَّ في صحة جيدة حتى ولو لم تحظَّ بإجازة لمدة أسبوعين للترويح عن نفسك.

ستجد الأفضل دائماً أن تقبل شيئاً بمجرد أن يُعرض عليك، خصوصاً إن كان هذا الشيء وظيفة. فليس من السهل أبداً أن تحصل على وظيفة إلا إذا كنت لا ترغب فيها؛ ولكن حين يكون لزاماً عليك أن تحصل على عمل، فتعمد إلى تصيُّد الوظائف، ستجد من الصعب الإمساك به، كما يصعب الإمساك بغيراب عجوز هيَّابٍ أفلت من نيران بنادق جميع مُزارعي القرية.

حين كنتُ شاباً لم يجد مكانه المناسب بعد، وضعتُ لِنفسي قاعدةً دائماً؛ وهي أن أقبل أول وظيفة تُعرض عليّ، وأستخدمها كطعمٍ لأحصل على ما بعدها. يُمكنك أن تصطاد سمكة نهريّة صغيرة بدودة، وهذه السمكة الصغيرة ستكون طريقك إلى سمكة قاروس. وسمكة القاروس السمينة الشهية ستُعجري بدورها ثعلب الماء، وحين تحصل على ثعلب الماء يُصبح لديك حيوان له فراء يستحقُّ السلخ والبيع. لست مُعرضاً بالطبع لخطر أن تضيع عليك وظيفتك في الشركة — في الواقع لا مفرَّ أمامك من أن تعمل فيها — ولكنني لا أحب أن أراك تتهرَّب في كل مرة يُحاول فيها والدك أن يُقيِّدك بها.

أريدك أن تتعلَّم من البداية ألا تعبتَ بالمعلقة قبل أن تتجرَّع بها الدواء. وأن تعرف أن تأجيل أمر سهل يجعله صعباً، وتأجيل أمر صعب يجعله مُستحيلاً. والمُماطلة داء عضال، لذا عليك أن تلتزم بأداء ما عليك من عملٍ وواجبات في الأوقات المناسبة.

كان ديك ستوفر العجوز؛ واحد من أصحاب الأعمال الذين عملتُ لديهم في إنديانا، أسوأ رجلٍ رأيته ابتلي بالتسويق والمُماطلة. كان شديد الشراهة في تناول الطعام، ولم يكن هناك من يُحب تناول الطعام أكثر منه، وقد اعتاد أن يتقلَّب في فراشه كلَّ صباح أملاً

في أن يحصل على غفوةٍ إضافية ويتحاشى النهوض، حتى قرّرت زوجته في نهاية المطاف أن تجمع له وجبتي الإفطار والغداء، وبات يأكل وجبتين فقط كل يوم. وكان رجلاً شديد التديّن أيضاً، غير أنه اعتاد أن يُوجّل صلواته إلى ما بعد أن يأوي إلى فراشه، ثم يؤجّلها ثانية حتى يصفو ذهنه من الأمور الدنيوية؛ ومن ثمّ كان ينتهي به الحال أن يغلبه النوم دون أن يتلو صلواته على الإطلاق. وفجأةً وجد ديك نفسه مطروداً من الكنيسة بسبب تكرار تفويته لقدّاس الأحد الصباحي، وبسبب أن أحداً لم يره أبداً جاثماً على ركبتيه يتلو صلواته. وحين قابلته أول مرة كان عمله مُزدهراً للغاية، ولكنه اعتاد تأجيل طرد موظفيه غير الأكفاء حتى يهرّبوا هم خفيةً من العمل بعد أن يسرقوا مبالغ من المال؛ كما اعتاد تأجيل زيادة رواتب موظفيه الأكفاء حتى يتمكّن من منافسوه من استقطابهم. كما اعتاد ألا يُسدّد الفواتير المستحقّة عليه، حتى حين كانت ظروفه المالية تسمح بسدادها؛ وحين يأتي موعد السداد، كان يُرسل إشعارات لإرجاء الدفع لفترة أطول. إن إدارة الشركات بهذه الطريقة تُساوي بالطبع كتابةً وصيةً بمالكٍ لصالح الحكومة ثم الانتحار حتى تتمكّن من وراثتك. كانت آخر مرة سمعتُ فيها عن ديك حين كان عجوزاً في الثالثة والتسعين من العمر على مشارف الموت. كان هذا قبل عشر سنوات، وأُراهن أنه لا يزال حياً. وأنا أكتفي بذكر ديك هنا عرضاً كمثالٍ على الطريقة التي تتحكّم فيها العادات بحياة الإنسان.

يوجد دائماً عذرٌ واحد لكل خطأ يُمكن أن يقع فيه الإنسان، ولكنه عذرٌ واحدٌ فقط. وحين يقع الشخص في نفس الخطأ مرتين، عليه أن يتوقّف عن التعلُّل ويعترف بإهماله أو بإصراره على الخطأ. كنتُ أعرف بالطبع حين أرسلتك للدراسة في الجامعة أنك كثيراً ما ستجعل من نفسك أضحوكة، ولم يخب ظنّي في ذلك. ولكنني توقعت منك أن تقلل عدد تشكيلاتِ حدوث ذلك بأن تُحوّل نفسك إلى أضحوكة بطريقةٍ مختلفة كل مرة. وهذا هو ما يهم، ما لم يكن خيال المرء خصباً أكثر من اللازم أو معدوماً تماماً. ستُجرب بلا شك هذه الحماقة الأوروبية إن عاجلاً أو آجلاً، ولكن لو انتظرت بضع سنوات، فستدخل عليها بروح مختلفة تماماً؛ وستعود وفي نفسك احترامٌ جمٌّ للأشخاص الذين يملكون من الفطنة ما يكفي ليُقَرِّروا البقاء في بلدانهم.

ما أستنتج من رسالتك أنك تتوقّع أن بضعة أشهر تقضيها على الجانب الآخر من العالم سوف تصقل شخصيتك ومهاراتك. لا أريد أن أبدو متشائماً، ولكنني رأيت مئات الفتية يتخرّجون من الجامعة ونفس الفكرة تُداعب خيالهم، ولم يعودوا بالكثير عدا بضع



«كان ديك ستوفر العجوز أسوأ رجلٍ رأيته ابتلي بالتسويق والمماطلة.»

حقائب للملابس بقياسٍ غير ملائم. ذلك لأن رؤية العالم تُشبه الصدقة؛ من جهة أنها تكفر العديد من الخطايا، ومن جهة أن الأقربين أولى بها أيضًا.

والثقافة ليست أمرًا يُكتسب بتغيير الجو. ذلك لأنك ستسمع عن الشاعر الإنجليزي روبرت براونينج على ضفاف المسيسيبي أكثر مما ستسمع عنه في إنجلترا. والحديث عن الفن أمام بحيرة ميشيجان لا يقلُّ كثافة عن الحديث عنه في الحيّ اللاتيني في باريس. قد يختلف قليلاً في طبيعته، ولكنه موجود.

لقد سبق لي أنا نفسي أن ذهبت إلى أوروبا. كنتُ لا أزال غرًّا عديم الخبرة حين غادرتُ شيكاغو، وعدتُ إليها وأنا أشعر بالكدر. كنتُ أشعر بالإعياء طوال فترة رحلتي. ذلك لأنني في لندن، وللمرة الأولى في حياتي، عُوملتُ باستهانة. ففي كل مرة كنتُ أدخل فيها إلى أي



«رأيت مئات الفتيّة يذهبون إلى أوروبا ولم يعودوا بالكثير عدا بضع حقائبَ للملابس بقياسٍ غير مُلائم.»

متجر كانت الأسعار فيه ترتفع. فقد كان الباعة فيه يتّركون ما بأيديهم ويشرعون في زيادة الأسعار.

كان يُقال لي إنه لا يُوجد مُخادعون أو غشّاشون هناك. وكنتُ أصدقهم في ذلك. كانوا يتّاجرون في اللوحات؛ لوحات رسمها «الفنانون الكبار» كما يُسمّونهم. وقد اشتريت اثنتين، أنت تعرفهما؛ إنهما اللوحتان المعلقتان في حظائر الماشية، وحين عدتُ اكتشفتُ أنهما من رسم شابٍّ تافهٍ ذهبَ إلى باريس لدراسة الفن، بعد أن اكتشف بيل هاريس أنه لا يصلحُ كموظّف تسوية. وأنا أحتفظ بهما ليكونا تذكراً لي بأنه لا يوجد في العالم من هو أكثر حماقةً من أمريكي عجز يكاد يُصاب بشللٍ نصفي كَمَا نظر إلى هاتين اللوحتين.

أما الرجل الذي حاول أن يبيعي شعارًا فلم يَتَمَكَّن من استغفالي بنفس السهولة. ذلك لأنني اخترتُ لنفسي شعاري في بداية دخولي إلى عالم الأعمال؛ وكان شعارًا على شكل ثورٍ في وضع الهجوم؛ وهو مُسجَلٌ في واشنطن. هو علامتي التجارية بطبيعة الحال، وهو الشعار الوحيد الذي يُهمُّ أيَّ تاجرٍ أمريكي. وقد انتشر في كل ركنٍ من أركان الكرة الأرضية خلال السنوات العشرين الماضية، وحمله كل جنديٍّ في العالم في حقيبة عتاده.

وأنا أفخر به كما يفخر أي رجل بشعارٍ ورثه من أجداده، ولا يجد مكانًا يضعه فيه إلا على باب عربته وترويسة رسائله، إلا أنه يدرُّ الربح أكثر بكثيرٍ في حالتي. وقد حقَّق لي ذلك لدرجة أن كل مَنْ يشتغل بمهنتي يَعرف أنه رمز للجودة العالية، والجودة العالية هي أجَلُّ ما يُمكن لأيِّ شعارٍ من شعارات الإنجليز أن يرمز إليه. بالطبع لا يُمكن لشعار رجلٍ أمريكي أن يرمز لما هو أكبر من ذلك؛ إذ يُنظر عادةً إلى شعار الأمريكي على أنه شعار الغطرسة والتكبر الموسوم على جلده.

وأنا أنظر إلى ما آلت إليه أحوال سلالة هولنديو نيويورك القدامى المُشغلة بالزراعة وحال عمَّال المتاجر الإنجليز، أحيانًا أشعرُ بعدم الارتياح بشأن ما سيؤول إليه حال أحفاد أحفادي، ولكن دعنا نركز الآن على العلامة التجارية ونُحاول أن نرتقيَ إلى ما يلائم سمعتها الطيبة وأنا ما زلتُ حيًّا وأمسك بزمام الأمور.

لقد اكتفيتُ بالإشارة إلى تلك الأمور عَرَضًا. وأنا لا أخشى على ما سيكون عليه حالك بعد أن تواصل العمل لبضع سنوات، وتكون قد حقَّقتَ مقارنةً بين العمل والدراسة في هارفارد؛ حينها إن كنتَ ترغب في أن تَنطلق نحو مساحةٍ أوسع من التعليم، فهذا لا يَضيرك. ولكنك ستجد نفسك في الوقت الحالي مشغولًا للغاية في محاولة الوصول إلى طبقة النخبة الفائزة.

والدك المحب

جون جراهام

## الرسالة الخامسة

من جون جراهام رئيس شركة جراهام وشركاه في يونيو ستوك ياردز بشيكاجو إلى ابنه بييربون جراهام عند بحيرة موسجاتشيموا في غابات ماين. وقد أرسل السيد بييربون إلى والده ليتراجَعَ عن اقتراحه السابق.

\* \* \*

٥

٧ يوليو... ١٨٩٠

عزيزي بييربون، إنَّ الرسالة التي بعثتها إليَّ في الرابع من الشهر الحالي كان لها إيقاع أعجَبني، ورغم عدد كلماتها فإنها تقول أكثر من أيِّ رسالةٍ أخرى تلقيتها منك. أذكر أنَّني قرأت ذات مرة أن بعض الرجال يستخدمون اللغة ليُخفوا تفكيرهم؛ ولكنني بتُّ أعرف من واقع خبرتي أن العديد منهم يستخدمونها بدلاً من التفكير.

يجب أن تخضع محادثات أي رجل أعمال لقواعد أقلَّ وأبسط مما يحكم مُحادثات أيِّ وظيفةٍ أخرى. وتلك القواعد هي كما يلي:

أن يكون لديه ما يقوله.

أن يقوله.

أن يتوقَّف عن الكلام بعدها.

ذلك لأنك إن بدأت الكلام قبل أن تُعرف ما تُريد قوله، وإن واصلت الحديث بعد أن تُنهي ما يجب عليك قوله؛ سيُنهي بك الحال في قاعات المحاكم أو في مأوي المُعوزين؛ والأولى

ليست إلا طريقًا مختصرًا للثانية. ولهذا السبب أقمْتُ في الشركة قسمًا قانونيًا يُكلفني الكثير من المال، ولكن مهمّته الوحيدة هي أن يُبعدني عن الوقوع تحت طائلة القانون. لا بأس وأنت تُواعد فتاة أو تتحدّث مع الأصدقاء بعد الغداء أن تختار موضوعًا للحديث من قبيل مواضيع نُزهة مدرسة الأحد، مع التوقُّف لقطف الأزهار؛ ولكن وأنت في العمل يجب أن تكون جُمُلك قصيرة قدر الإمكان. اختصر المقدمات والديباجات، وتأنَّ بعد أولًا قبل أن تنتقل إلى ثانيًا. فالموعظة القصيرة هي ما يُجدي مع المُذنبين؛ وحتى الواعظون أنفسهم لا يُحبون المواعظ الطويلة. اجعل الكلمة الأولى للحمقى والكلمة الأخيرة للنساء. ذلك لأنَّ اللحم دائمًا ما يكون في منتصف الشطيرة. وبالطبع، قليل من الزبد على كِلا جانبي اللحم لن تضر إذا كانت الشطيرة لشخص يُحب الزبد.

وتذكّر أيضًا أن الظهور بمظهر الحكيم أسهل من التحدّث بالحكمة. وأنت تتحدّث إلى شخصٍ آخر، استمع أكثر مما تتكلّم؛ ذلك لأنَّ الرجل المُصغي لا يكشف عن أسراره، وفي نفس الوقت هو يُطري على مُحدّثه.

لا يحتاج مُعظم الرجال إلا إلى مستمع جيد حتى يَبوحوا بكل ما لديهم؛ ولا تحتاج معظم النساء إلا إلى أوراق كبيرة بما يكفي ليدوّن فيها كلَّ ما يُردن قوله. للمال أيضًا لغته، ولكنَّ حديثه لا يكون مُسيئًا إلا إن كان لصاحبه لسان مُنفلت. وللغفر أيضًا حديثه، ولكنَّ أحدًا لا يُحبُّ الإصغاء إليه أبدًا.

وأنا أذكر هذه الأمور هنا عَرَضًا؛ لأنني أخشى أنك تميل إلى أن تكون المُتكلّم دائمًا؛ كما أنني أخشى قليلًا من أنك تُشبه رجل المبيعات الجائع حين يدخل مطعمًا يُتيح أكل أيّ شيءٍ بدولار في اليوم؛ فستميل إلى سدِّ شهيتك بأكل الكعكة المُخصّصة للتحلية حتى قبل أن تأتيك المُقبّلات.

يسعدني بالطبع أن أراك قد عدتَ إلى رُشدك وبتَّ تتعامل بالرُوح المناسبة مع مسألة العودة إلى هنا والبدء في العمل؛ ولكن عليك ألا تُبالغ في الحماس قبل أن تأخذ الخطوة الحاسمة وتبدأ العمل فعلاً؛ ذلك لأنك بطبيعة الحال ستشعر بالصدمة عند بداية العمل كما تشعُر ببرودة الماء أول نزوله. لقد رأيت الكثير من الشباب الصالح يَمُرُّون على هذا العمل. في أول أسبوع يأتون إلى العمل والخوف يملؤهم من أن يُفصلوا من العمل؛ وفي الأسبوع الثاني والخوف يملؤهم من ألا يُفصلوا من العمل. وبمجرّد أن يصل الواحد منهم إلى الأسبوع الثالث يعرف الحد الأدنى من العمل الذي عليه أن يُؤدِّيَه حتى لا يُفصل من وظيفته؛ في حين أنَّ العاقل يتمسك بمكانه في وظيفته الحالية بيدٍ، ويبدأ البحث عن

الوظيفة التالية باليد الأخرى. ولا أقصد بذلك أنه يهمل في عمله؛ وإنما أقصد أنه بدأ يلاحظ ما يجري حوله، وتلك علامة مُبشِّرة لدى الموظف الشاب والأرملة الشابة على حدٍّ سواء.

عليك أن تعامل سنواتك الأولى في العمل كما تعامل خيلاً خباباً. هيئ نفسك قليلاً قبل البدء في الوظيفة؛ ليس بالحد الذي يستنزفه، وإنما بالحد الذي يكفي ليستعد ويتحمس. ولا تبدأ بوتيرة لا يمكنك أن تسرع عنها، وإنما تقدّم بقوة وثبات حتى تقطع رُبع المسافة. هنا زد جهدك قليلاً، ولكن احتفظ بقدرٍ من الهدوء يسمح لك أن تصل إلى نصف المسافة دون فتور، وكن على قدرٍ من الجَلَدِ يكفي لئلا تعود وسط الملاحقين. وحين تقطع ثلاثة أرباع المسافة ينبغي أن تكون سرعتك كافية لأن تشقَّ غبار من هم مُتقدِّمون عنك، وأن تنطلق كما ينطلق القطار السريع على القضبان الحديدية. ثبتَّ ناظرِك إلى هدفك طوال الوقت، حتى لا تشغلك العوارض الصغيرة التي تظهر على جانبي المضمار. امش برأسٍ مرفوع وقامةٍ مُنصبّة، هكذا يظهر الفائزون في الصور القديمة لسباقات الخيل. وتلك هي الهيئة التي أريدك أن تدخل بها على أبيك في نهاية العام، حين ننشر أسماء الموظفين الذين أبلوا بلاءً حسناً بما يكفي لترقيتهم ونختار قائمة الرواتب التي تحتاج إلى زيادة.

لقد آمنتُ دائماً بفكرة أن «نسب» الإنسان سيحدّد ما إذا كان ميثودياً، أو أن «الوراثة» ستحدّد ما إذا كان توحيدياً؛ ولا أريدك أن تأتي بعد كل هذا العمر وتَقضي على معتقداتي الدينية. في هذا العالم الذي نعيش فيه، ثمة تشابكٌ كبير بين حبِّ المرء لأولاده وإحساسه بكرامته؛ تشابكٌ يعجز معه عن أن يفصل بين الأمرين. إنني أُكثِر التفكير فيك، وفي الشركة، وأريد أن أراكما تسيران معاً بتناغمٍ ولا أجد نفسي في موقفٍ مُتعارض بينكما. وليحدّث ذلك، عليك أن تبدأ بدايةً صحيحة. ذلك لأن انطباع أول جيدٍ أمرٌ ضروري في التجارة تماماً كما هو مُهمٌّ عند التقدّم لخطبة امرأة. وستقرأ الكثير عن «الحب من النظرة الأولى» في الروايات، وأرى أن هذه المسألة قد يكون فيها شيءٌ من الوجهاء، ولكنني أؤكد لك أن التجارة ليس فيها ما يشبه الحب من النظرة الأولى. إذ إنّ الرجل عليه أن يصحب عمله زمناً طويلاً، وأن يحضُر مبكراً وينصرف متأخراً ويكون دائماً بالقرب منه، قبل أن يحصل على وظيفة مناسبة أو امرأة مناسبة. لا شيء يأتيك في هذا العالم دون أن تسعى في طلبه، وبعد أن تطلبه، سيكون عليك بشكل عامٍّ أن تمدّ يدك إليه لتأخذه.

وقد اكتشفَ شبابنا النبيه كيف يصنع مُنتجاً مميّزاً من الدجاج المُعلّب، ولا يحتاجون أيّ مساعدة من الدجاجات لذلك؛ وبوسعك أن تشمّ رائحة نبات النفل في زبدتنا الصناعية إن كنتَ اكتسبتَ الجانب الشعاري من حاسة الشم؛ ولكن أحداً من الشباب لم يكتشف أي

شيءٍ يمكن أن يُغني عن العمل، حتى في نُزُلٍ، وإن كنت لا أنكر المحاولات الجهيدة التي قاموا بها في سبيل ذلك.

ما زلتُ أذكر حين كنتُ أبيع بعض البضائع لحساب جوش جينينجز العجوز، في الستينيات، ونجحت في ادّخار حوالي ألف دولار في أحد البنوك — ألف دولار كسبَتْها بشق الأنفس واحدًا تلو الآخر، وكل واحدٍ منها عليه علامة صغيرة مكان أسناني حيث عضتُ عليه — كنتُ حينها أسكن مع موظف في متجر للملابس الجاهزة اسمه تشارلي تشارلي. كان تشارلي يتوق إلى أن يُصبح ثريًّا؛ غير أنه، بصورةٍ أو بأخرى، لم يكن يرى أيَّ رابط بين هذا التوق وبين طريقة إنفاقه للمال، باستثناء أنه كان يُلمح لي أحيانًا عن فتاةٍ ورثت ثروةً طائلة من والدها واعتادت أن تُبددها بشكلٍ مُخزٍ ليرافقها تشارلي. ولكن حين نتحدّث عن تحقيق الثراء بعيدًا عن تجارة الملابس الجاهزة، وتحقيق الثراء السريع، فتشارلي هو أفضل مثال على ذلك.

فبحلول مساء الثلاثاء من كل أسبوع، وكان تشارلي يقبض راتبه يوم السبت، كان يجلس في المنزل ويبدأ التخطيط. كان يبدأ في الثامنة مساءً وربما يؤسّس مجلة، وقبل حلول منتصف الليل كان يرفض المشتركون لأن مطابعه لم تتمكّن من طباعة نسخٍ كافية من العدد. أو ربما لم ينزل عليه الإلهام الأدبي في تلك الليلة، وبعد ذلك كان يخترع منظومةً للمضاربة بالقمح، ويستمر في تكديس مُشترياته حتى يجني مبلغًا من المال يُمكنه من أن يشتري هرم خوفو كما يشتري المرء كوبًا من المثجات ثمنه خمس سنتات. لم يكن يحتاج إلا إلى مئات قليلة كراس مالٍ للبداية، ولكي يُحقق ذلك، قرّر إشراكي في الأمر من بدايته. وهنا أودُّ أن أقول إنه أينما قرّر شخصٌ إشراكك في أيِّ أمر من بدايته، فالأمن لك أن تصعد أنت بنفسك إلى نهايته. لم أرفض إقراض تشارلي رأس المال اللازم له رفضًا صريحًا، ولكنّ التسوية التي وصلنا إليها صبيحة اليوم التالي، حين كان مُتعبًا للذهاب إلى عمله حتى لا يُفصل، كانت نصف دولار.

مرّ عليّ في مكتبي الأسبوع الماضي، وكان جسمه هزيلًا وهيئته رثّة، ولكنه احتفظ بالحماس المُتقد الذي كان يُبديه في الأيام الخوالي. أخبرتني أنه يرأس شركة كلوندايك إكسبلورينج لاستكشاف الذهب والهجرة، وهي شركة يُقدّر رأس مالها بعشرة ملايين. خمّنت أنه بالطبع العضو الوحيد في مجلس إدارة الشركة المذكورة، وأنه هو أيضًا صاحب أسهم رأس المال، وهو المُستكشف والمهاجر؛ خمّنت في واقع الأمر أنه كل شيء في تلك الشركة، إلا أن يكون كما تقول بطاقة الأعمال التي أرسلها إليّ: ذلك لأنّ تشارلي كان دائمًا



«أخبرني تشارلي تشيس أنه يرأس شركة كلوندايك إكسبلورينج لاستكشاف الذهب والهجرة.»

موهوبًا في العثور على أصحاب المطابع الذين يُمكنهم الوثوق به. وأخبرني أنه، إكرامًا لعشرتنا القديمة، سيُسمح لي بامتلاك بضعة آلاف من الأسهم بخمسين سنتًا للسهم، وأنني سأتمكّن من أن أكسب مقدار ما دفعتُ في ظرف عامٍ واحد. انتهى بنا الحديث إلى حلٍّ وسط؛ وهو أن أُعطيه قرضًا مقداره عشرة دولارات، وخرج تشارلي من عندي سعيدًا. إن المُستنقعات من حولك مليئةٌ بالتماسيح ذات الحراشيف المدبّبة على شاكلة تشارلي، الأشخاص الذين يُفضلون كسب مليون دولار في الليلة في خيالهم على أن يكسبوا خمسة دولارات في اليوم نقدًا. وقد وجدت إقراض الرجال من هذه العيّنة القليل من المال أوفر لي دائمًا من تعيينهم في شركتي. والحق أنني لم أعرف أبدًا رجلًا يملك من الذكاء ما يكفي ليُدبر للشركة أمورها نهارًا ويُدبر أمور نفسه ليلاً. ومَن يُحاول أن يفعل ذلك عادةً ما

يكون ضعيف العقل، ويكون قليل النفع لنفسه وللشركة؛ وإن اضطرَّ إلى الاختيار، فإنه لا يختار ما يكون في صالح الشركة أبدًا.

وأنا أكتفي بذكر هذه الأمور بشكلٍ عامٍّ هنا. وإن أصغيتَ إلى ما أقوله بشأن بعضها، فستُوفِّر على نفسك الكثير من المتاعب. وثمَّة أمور أخرى لا أتحدَّث عنها؛ لأنَّ الحياة أقصر من ذلك، ولأنَّ الواحد منَّا يجب أن يضغط الزناد بنفسه ليَعرف ما إذا كان مسدَّسه عامرًا بالذخيرة أم لا؛ والدرس الذي يتعلَّمه من فوَّهة المسدَّس لا ينساه أبدًا.

احضُر في الثامنة بالضبط صباحًا في الخامس عشر من الشهر الجاري وقدِّم نفسك إلى ميليجان في الشركة. وربما الأفضل لك أن تحضُر إلى هنا يوم الرابع عشر؛ ذلك لأنَّ ميليجان رجل أيرلندي حادُّ الطباع، وقد أجد وقتًا لأُخبرك بنقطة أو اثنتين عليك ملاحظتهما لتتجنَّب إثارة أعصابه. كما أنه يشعر بشيءٍ من الضيق حين يقبل في قسمه رجلًا لم يُعيَّنه بنفسه.

والدك المحب

جون جراهام

## الرسالة السادسة

من جون جراهام، في طريقه إلى تكساس، إلى بييربون جراهام في مكتبه في شركة يونيون ستوك ياردز، بشيكاغو. وذلك بعد تسبّب السيد بييربون دون قصد في قليل من الخلط في رسائل البريد، وقد انتبه والده إلى ذلك أثناء العمل.

\* \* \*

٦

سيارة خاصة من بارناسوس، ١٥ أغسطس... ١٨٩  
عزيزي بييربون، ربما من حُسن حظك أنني اضطررت إلى الاستعجال ليلة أمس كي لا يفوتني موعد القطار، وهكذا لم أجد وقتاً لأخبرك ببعض الأمور التي تلحّ على ذهني بشدة صباح اليوم.

لقد حصر جيم دونيلي، من شركة دونيلي بروفيجن، إلى مكنتي ظهرًا وقد ارتسمت على وجهه السمين ابتسامة بلهاء ليُخبرني أنه رغم تقديره للرسالة التي تلقاها على أحد الأظرف الخاصة بالشركة، والتي تبدأ بعبارة «عزيزتي» وتحتوي على دعوة للمسرح مساء الغد، فإنه لا يرى أيّ رابط بين تلك الرسالة وبين الإخطار الذي أرسله لنا بشأن النقص في آخر حمولة لحم خنزير مُخلّل في محلول حلو اشتراها من شركتنا.

بطبيعة الحال، أرسلتُ إلى ميليجان ووبّخته توبيخًا شديدًا؛ لأنه عيّن موظفَ بريد على درجة من الإهمال سمحت له بكتابة رسائل شخصية في ساعات العمل، وأحمق لدرجة أنه خلط بينها وبين مُراسلات الشركة الرسمية. تسمّر ميليجان في مكانه كأيرلندي أبكم،

وتركني أكمل حديثي وأكرر توبيخي لأضيف إليه ما نسيتُ أن أقوله في المرة الأولى؛ وذلك قبل أن يقول لي إنك أنت الموظف الذي تسبب في هذا الهراء. وبطبيعة الحال، شعرت أنني أحمق للغاية، وفي حين أنني حاولت أن أبرر الأمر بأنك ما زلت جديدًا ولم تتقن الصنعة بعد، كانت حجتِي واهية للغاية، وقد وضعت والدك في موقف لا يحسد عليه.

وازداد الأمر سوءًا بالنسبة لي حين سمعتُ ردك على ميليجان حين سألك ماذا سيقول دونيلي عن شركتنا حين يتلقى خطابًا كهذا؛ إذ قلت له أن «يفكر هو في مشاعر الفتاة التي استلمت رفضنا القاسي على السماح بصرف مئآت من الكيلوجرامات من لحم الخنزير بدلًا من دعوة المسرح».

لا أجد في نفسي غضاضة من أن تُرسل إلي الفتيات رسائل تُخبرهنَّ فيها أنهنَّ بالنسبة لك المنتج الحقيقي المعالج بالسكر؛ ذلك لأن هذه المبالغة تُثقل كاهلك أنت في نهاية المطاف، وأنت من ستواجه المطالبات في هذا السياق، ولكن إن كنت ولا بد ستكتب تلك الرسائل، فلتكتبها قبل الثامنة صباحًا أو بعد السادسة مساءً. ذلك لأنني اشتريتُ منك وقتك كل يوم من الثامنة إلى السادسة. وقتك له ثمن يُدفع من مالي، وحين تستقطع منه نصف ساعة لخدمة أغراضك الخاصة، فهذا شكلٌ حقير من أشكال الاختلاس.

يُخبرني ميليجان أنك سريع التعلم، وأن بوسعك أن تُنجز الكثير من العمل حين تُركِّز تفكيرك عليه؛ ولكنه يضيف أن الأوقات التي يكون فيها تركيزك منصبًا على العمل أوقات نادرة للغاية. قد يكون تفكيرك مشغولًا بالرسائل التي تكتبها، أو ربما يكون عقلك في حالة غيبوبة مثلًا؛ لن يعرف ميليجان بالتحديد حتى يتسلم مرتجعات الرسائل من مكتب الرسائل المردودة.

لا يُمكن للمرء أن يذهب إلى العمل ورأسه فارغ تمامًا أو محشوٌ بسفاسف الأمور والترهات، ويتوقع أن يتم عمله على أكمل وجه. ومهما بدا العمل الذي يقوم به تافهًا وصغيرًا، فإنه يظلُّ المهمة الكبيرة والوحيدة التي كُلف بها. إن التجارة مثل الزيت، والزيت لا يختلط بأي شيء سوى بالزيت.

يمكنك أن تحلَّ كل شيء في العالم، حتى ولو كان ثروة عظيمة، إلى مقادير بالغة الصغر. ولا فرق بين المبادئ الأساسية التي تحكم التعامل مع طوابع البريد وتلك التي تحكم التعامل مع الملايين. فهي القانون العرفي للتجارة، وترتكز عليها ممارسة التجارة كلها. ومن فرط بساطتها لا يُمكن لشخص غبي أن يتعلمها؛ ومن فرط صعوبتها لا يُمكن للكسول أن يتعلمها.



« حضر جيم دونيلي، من شركة دونيلي بروفينج، إلى مكنتي ظهرًا وقد ارتسّمت على وجهه السمين ابتسامة بلهاء.»

أتلّقى باستمرار رسائل من الفتية يطلبون منّي النصح عن طريقة تحقيق النجاح، وحين أرسل إليهم ردّي يقولون إنني لم أذكر سوى ممارسات شائعة يعرفها الجميع. وهذا بالطبع ما أفعله، وهذا ما تدعو إليه وصفتي للنجاح، ولو أخذ كل فتى هذه الممارسات الشائعة وعجن بها وظيفته اليومية، فستكون النتيجة كعكة طيبة المذاق. وبمجرّد أن يكتسب المرء الفضائل الأولى للتجارة ويثبت أركانها في شخصيته، يُصبح بوسعه أن يبني عليها. ولكن حين يجرّ الموظف ساقيه في طريقه إلى المكتب صباحًا وكأنه كلب صيد مريض، وحين يأتي موعد الانصراف يهبّ من كرسیه كالنمر، سأكون متوجسًا بالطبع من تحميله مسؤولية أحد فروعنا؛ لأنه لن يكون موجودًا دائمًا عند حضور

العملاء. وإنما سيكون من نوعية الموظَّفين الذين سيُؤخَّرون طلوع الشمس ساعة كل صباح ويُقدِّمونه ساعتين كل مساء لو وهبهم الرب القدرات نفسها التي وهبها ليوشع. وقد لاحظتُ أنه نفس الشخص الذي يَعْتَبِر دائماً ودون استثناء استخدام مُسجل ساعات العمل إهانة. ويُوجد الكثير من هذه النوعية في أماكن العمل؛ وهم في الواقع يؤثرون سلبياً على أي بيئة عمل.

أذكر حين كنتُ صبياً، اعتدنا أن نُقيم اجتماع معسكر ديني مُفعماً بالحيوية كل صيف، وكان هوفر العجوز، الذي كان في نظرنا واعظاً عظيم التأثير، يُصارع الأثمين والمُرتدِّين. وكان في البلدة رجلٌ اسمه بيل بدلونج، كان يفخر أيما فخر بكونه آثماً ولعيناً وهو صادق في ذلك. كان بيل آخر من يأتي إلى مقعد الأثمين التائبين في اجتماع المعسكر الديني، وأول من يَنصَرِف عنه بعد الانتهاء. وكان يتفاخر بتمكُّن الشيطان منه، وبأنه يرتكب ذنباً من العيار الثقيل، مصافُها بعد ذنب آدم مباشرة، محفوظة في أوعية مُغلقة ضاعت فتأحتها. وكان هوفر العجوز يجمع أبناء القرية معاً ليشدَّ بعضهم عضدَ البعض ثم يَعقد بعد ذلك اجتماعات إضافية ليومين تقريباً ليجرَّ بيل البائس إلى واحدٍ منها؛ لكنه في نهاية المطاف كان دائماً ما يتوب عن ذنوبه ويعود إلى الدِّين وبقوة. ولشهرٍ أو اثنين بعد ذلك، كان يُثيرُ فزعنا نحن الصغار في اجتماعات الصلاة وهو يحكي لنا كيف كان أحقر وأحطَّ رجلٍ على وجه الأرض قبل أن يتديَّن. ثم لا يلبث أن يَنتكس بعد أن تنتهي فترة عيد الميلاد وقبل أن يحلَّ شهر فبراير؛ ويُعاود السير في كل مكان يتفاخر بأنه ارتكب من الآثام ما جعله يقف على حافة نار جهنم لدرجة أنه شمَّ لهيبها.

واستمر على هذه الحال لمدة عشر سنوات تقريباً، بل وازداد انحلالاً في صفاته المعهودة، حتى حان الصيف ذات عام، وانتهى العجوز هوفر من وعظ كل المذنبين المُحتَمَلين، وأعلن أن الاجتماعات قد انتهت لهذا العام.

وحين عرف بيل أنه لن يُقام لأجله اجتماع آخر، بدا عليه الامتقاع الشديد. ونهض وقال إنه ظنَّ أن اجتماعاً آخر يُمكن أن يُصلح من شأنه؛ وإنه شعر أن قبضة الشيطان عليه بدأت تلين؛ غير أن العجوز هوفر كان حاسماً. ثم توَّسل بيل ليُخصَّص له شماساً يعظه، ولكن هوفر لم يمنحه ذلك. وقال إنه ضيع عليه خلال السنوات العشر الماضية وقتاً يكفي لهداية مقاطعة بأكملها، وأنه قرَّر أن يتركه يُجرِّب حظه بنفسه؛ وأن ما يحتاجه أكثر من الدِّين هو الفطنة والاعتناع بأن الوقت في هذا العالم أثنَم من أن يضيع هباءً.



«كان بيل بدلونج آخر من يأتي إلى مقعد الآثمين التائبين.»

وأنة لو اقتنع بذلك، فإن هوفر يرى أنه لن يجرؤ على المغامرة بالعذاب الأبدي؛ وأنه لو لم يستوعب هذه الفكرة، فإن الدين لن يقدم له ما يسعفه.

كثيراً ما يجد أيُّ تاجر كبير نفسه في مكان العجوز هوفر. فعدد من يقعون في الأخطاء في شركته أكثر من أن يُخصَّص وقتاً طويلاً لكلِّ مَنْ على شاكلة بيل منهم. قلَّةٌ هم مَنْ يستحقُّون أن تضيع معهم وقتاً أبعد من نقطة بعينها، وتلك النقطة يتم الوصول لها بسرعة مع أي رجلٍ لا يُبدي أي علامة على أنه يريد المساعدة. والرجل عديم الخبرة عادةً ما يأتي إلى الشركة مُستعداً للسمع والطاعة. ويمكنك أن تعرف الكثير عن المرء بتقييمك له بعد عامٍ من العمل، فتعرف ما إذا كان بوسعك أن تُوكِّل إليه المزيد من المسئوليات في السنة التالية.



«كان هوفر العجوز في منطقتنا واعظًا عظيم التأثير.»

والربح الزهيد الذي ستُضيفه إلى الشركة حين تتعلّم أصول التجارة لا يُهم، بقدر ما يُهمُّ تأثير ذلك على صقل شخصيتك وشخصية من حولك، وخصوصًا تأثيره على حكم رئيسك في العمل عليك حين يبحث في الشركة عن الشخص الذي سيشغل منصب رئيسك المباشر في العمل. والشخص الذي يقع عليه الاختيار في هذه الحالة هو الذي يحتفظ بدفاتر العمل مُنفصلة عن دفاتر التسلية والترفيه، ويستوفي للشركة حقّها، وغالبًا لا يقع الاختيار على الشخص الذي يكون متأخرًا حين ينبغي أن يكون مبكرًا؛ ويكون مبكرًا حين ينبغي أن يكون متأخرًا.

وإني لأذكر هذه الأمور عَرَضًا، ولكنني بصراحة أخشى أنك تحمل بداخلك لمحةً من بيل؛ ولا يمكن أن تكون موظفًا جيدًا، ناهيك عن أن تكون شريكًا، حتى تتخلّص منها.

أحاول ألا أكون محدود التفكير عند تقييم شابٍ صغير، وأن أمنحه مساحةً للتعلّم والخطأ، وأن أحسن الظن به؛ ولكنني لا أتعامل مع رجلٍ يعتمد أن يُثقل كاهلي بأخطائه. أمرُّ الآن في رحلتي بالقطار ببلدةٍ راقيةٍ للغاية، ومن المؤسف أنها لم تُعد تُربي الخنازير. يبدو أن المزارع لا يتعلّم، إلا بعد زمنٍ طويل، أن أفضل طريقةٍ لبيع محصوله من الدُّرة هو أن يبيعه في صورة المواشي.

والدك المحب

جون جراهام

**ملحوظة:** اضطررت إلى الموافقة على طلب دونيللي بخصوص حمولة لحم الخنزير، رغم أنني كنت واثقًا تمامًا من أن الأوزان التي أرسلناها صحيحة، وقد كلّفنا هذا الأمر ستين دولارًا. غير أن خطابك الأحمق لم يترك لنا مساحةً للدفاع عن أنفسنا. إنني أستشيط غضبًا كلما تذكرت ذلك.



## الرسالة السابعة

من جون جراهام، في فرع شركة جراهام وشركاه في أوماها، إلى بييربون جراهام في يونيون ستوك ياردز، بشيكاغو. بعد أن عبّر السيد بييربون أن الأساليب التي يتبعها السيد الجليل ميليجان لا تروقّه، وأطلق العنان للسانهِ أكثر من اللازم في التعبير عن رأيه.

\* \* \*

٧

أوماها، ١ سبتمبر... ١٨٩٠

عزيزي بييربون، لم يُعجبني كل ما قرأته في رسالتك التي أرسلتها في الثلاثين من الشهر الماضي. لا أحب أن أسمعك تقول إنك لن تعمل تحت قيادة السيد ميليجان أو أي رجلٍ غيره؛ لأنّ ذلك يكشف عن ضعف جوهري في شخصيتك. كما أنّ الشركة غير مهتمة برأيك في مديرك، وإنما برأيه هو فيك.

أنا أعرف ميليجان جيداً. إنه عجوز آيرلندي غَضوب حادُّ الطباع والمزاج، يقسو على موظّفيه في العمل ستة أيام، ويجلس في اليوم السابع يُخَطِّط للطريقة التي يُمكنه أن يزيد لهم بها رواتبهم، وينشغل بذلك عن الإنصات لموعظة الأحد؛ ولا يتردّد في تقريع الموظف الذي يبعث رسالة إلى مدينة أوشكوش بدلاً من إرسالها إلى مدينة كالامازو، ثم يتوسّل شفاعته له كي لا يُفصل من عمله حين يُقرّر والدك فصله. وهو في المُجمل عجوزٌ قاسٍ مُتبرّمٌ، وسخي وطيب القلب ومُنتمّر ووثيّ، ويعمل في الشركة منذ أن فتحت أبوابها أول مرة، وسيظلُّ فيها إلى أن تُغلق أبوابها آخر مرة.

وبعيدًا عن هذا كله، عليك أن تفهم أنك ستُقابل طوال حياتك رئيسًا مثل ميليجان، وإن لم يكن ميليجان فسيكون جونز أو سميث؛ والحق أنك ستجد التعامل مع أيٍّ منهم أصعب من التعامل مع هذا العجوز. وإن لم تُقابل ميليجان أو جون أو سميث، وإن لم تكن أنت أصلًا تعمل في تجارة اللحم، وإنما تعمل كاهنًا أو حتى رئيسًا للولايات المتحدة الأمريكية، فسيكون قصص أو حتى الحكومة التي تُحاسبك. لا يُوجد في الحياة شيء اسمه أن تكون رئيس نفسك، إلا إن كنت مُشردًا أو مُتسولًا، وحينها سيكون عليك أن تتعامل مع الشرطة. حاول أن تُحب ميليجان العجوز إن استطعت، ولكن لا تمنحه سببًا كي لا يُحبك. وحافظ على احترامك لنفسك بأيِّ ثمن، وعلى رباطة جأشك في جميع الظروف. لا يمكن للمرء أن ينتقد غيره إلا إن كان أعلى منه درجة أو منصبًا، وفي اللحظة التي تكتشف فيها أن رئيسك غير كفؤ، عليك أن تطمئن أن من يدفع له راتبه كل شهر يعرف ذلك أيضًا. وتعلم أن تجود بقدر إضافي من طاقتك ومجهودك لتُساعد رؤساءك في إنجاز العمل المطلوب، وستجد أنهم مُقابل ذلك يفسحون لك المجال لتتقدم. إن للرؤساء قدرة ضعيفة على تحمُّل الأخطاء، والاعتذار عند الخطأ لا يعني بالنسبة لهم علاجًا ناجعًا. وتذكّر أنك حين تكون مُحقًا، فلديك ما يسمح لك بأن تحافظ على رباطة جأشك؛ وحين تكون مُخطئًا فلا يُمكنك أن تغامر بالألّا تحافظ عليها.

حين تكون لديك بقرة جفولة، فلا بأس بأن تربط عُقدة في ذيلها إن لم تكن عطشانًا وكانت غايتك الوحيدة منها هي الإثارة والتسلية؛ أما إن كنت تسعى إلى راحة البال وإلى الفوز بحليب البقرة، فإنك بطبيعة الحال ستقترب منها من الجانب لا من الخلف، وستحدثها برفق وبنفس النغمة التي تستخدمها حين تطلب من فتاتك المفضلة أن تسمح لك بأن تُمسك يدها.

وسيكون عليك بطبيعة الحال أن تطلع على تاريخ الأبقار الطبيعي وتتعلم أن تُميّز بين البقرة التي ترفس ولكنها تُحجم عن ذلك حين يتمُّ التعامل معها بالاحترام اللازم، وبين البقرة الشرسة بطبيعتها وترفس على أي حال أياً ما كانت الطريقة التي يتمُّ التعامل معها بها. لا فائدة تُرجى من إثارة غيظ حيوان من النوع الثاني، سواءً كان هذا الحيوان بهيمةً أم إنسانًا. والحل الأسلم لك هو أن تقف على الجانب الآخر من السور أو تتسلق أقرب شجرة لك.

حين كنتُ موظفًا في ولاية ميزوري، انتقل رجل اسمه جيف هانكينز إلى الولاية قادمًا من ولاية ويسكونسن واشترى قطعة أرض صغيرة على تخوم البلدة. كان جيف كثير

الحديث قليل الاستماع؛ لذا فقد عرفنا منه الكثير عن طريقة سير الأمور في ويسكونسن، ولكنه لم يستوعب منّا كثيراً من المعلومات عن طبائع الحيوانات في ميزوري. وفيما يتعلّق بالأبقار، كان قد حصل على تعليمٍ حُرٍّ وكانت أموره تسير بشكلٍ لا بأس به، ولكن بمرور الوقت، وصلنا إلى وقت الحرث، واشترى جيف بغلةً ضئيلةً مزعجة، لها عينان حزينتان حالمتان وأذنان مُتهدّلتان مُتموّجتان تتحرّكان بشكلٍ دائري بسهولة وكأنهما مُتبتّتان على محمل كريات. لم يُحسن صاحب البغلة الأول تأديبها، ولكن جيف كان منشغلاً بإخبارنا عن مدى اتّساع معرفته بالحياد لدرجة أنه لم يُول انتباهاً كافياً لما كان الجميع يقوله عن البغال. لذا تمكّن صاحب البغلة من بيعها له، وأخبره أنه لن يُواجه أي مُشكلة في الإمساك بها إن اقترب منها على النحو الصحيح، وهروا بالخروج من الحظيرة.

وعند شروق شمس اليوم التالي، أحضر جيف لجاماً ليُمسك البغلة ويبدأ الحرث، وبدأ يُصفر بالحنّ أغنية «بافلو جالز» - وكانت لديه موهبة التصفير قوية للغاية لدرجة أنه كان يستطيع التغلب على «الطائر المُحاكي» مع وجود تفاوتات. كانت البغلة ترعى بسلامٍ وكأنها جزءٌ من لوحة مرسومة بألوانٍ مائية، ولم تتزحزح من مكانها؛ ولكن حين بدأ جيف يقترب، انتصبت أذناها على رقبتها وكأنَّ أحدًا قد صبَّ فيهما الرصاص. كان يعرف ما يعنيه هذا الأمر لدى الحيوانات، لذا أخذ يُقترب بشيءٍ من الحرص، بحثاً عن الزوايا السليمة وناداهما بقرقرة وقال: «بغلتي يا بغلتي، تعاليّ إلى هنا يا بغلتي؛ يا لك من بغلة طيبة»، وكأنه يسعى لتهدئتها ومُلاطفتها. مع ذلك لم تتحرّك من مكانها، ومدّ جيف يده إليها ووضع ذراعه على ظهرها وبدأ يتقدّم باللجام، وهنا وقّع ما وقع. لم يستطع أبداً تفسير ما حدث بالضبط، ولكننا فهمنا من العلامات الموجودة على جسمه أن البغلة تقدّمت ورفسته بإحدى قدميها الخلفيتين؛ ثم تراجعت لتُمسك آخر زرٍّ في صدريته بإحدى قدميها الأماميتين اللدنتين؛ وقد لوت رقبتها المرنة وقضمت جزءاً من شعره. حين استعاد جيف وعيه، حَمَّن أن الطريقة السليمة الوحيدة للاقتراب من أيّ بغلةٍ هي الهبوط عليها من منطاد.

وإني لأذكر هذه الواقعة عَرَضاً كمثالٍ على أن بعض الحيوانات لم تُخلَق ليُمازحها الإنسان. وستجد أن القاعدة العامة هي أن الفئات البشرية من شاكلة هذه الحيوانات ليسوا ممّن يقسون عليك حين تُخطئ كما يفعل ميليجان. وإنما ستجدهم وسط الرجال اللطفاء الذي يتحلّون بقدرٍ من اللطف أكثر مما يُسمَح لأيّ حيوان يسير على قدمين أن يملكه، حينها عليك أن تتوخّى الحذر مما يُخفونه من أسلحة قاتلة.

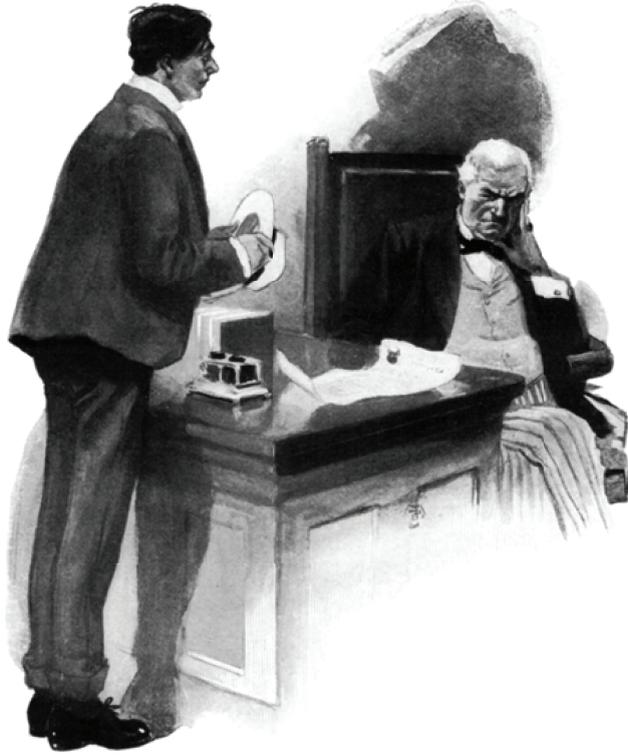
ولا أقصد هنا أن عليك تخوين أي رجلٍ لئِن الجانب، وإنما عليك أن تتعلَّم كيف تُميز بينه وبين الرجل الذي يتحلَّى بهذه الصفات بقدرٍ أكثر من اللازم. وعبارة «أكثر من اللازم» هنا هي ما يُحدِّد الفرق بين الرجل الصالح والرجل السيِّء. إن المُخادعين ليسوا بكُثْرٍ في الأرجاء، ولا يتَّبعون جميعاً نفس الأسلوب في التضليل والخداع. وحين يتعلَّم المُشتغل في تصنيع اللحوم كلَّ ما يلزم تعلُّمه عن ذوات القوائم الأربع، فإنه لم يتعلَّم حينها سوى ثَمَن ما يلزم تعلُّمه عن تجارته وعمله، وتتعلَّق الأثمان السبعة المُهمَّة الأخرى بتأمُّل من يمشون على قدمين.

وأنا أسهب في الحديث عن هذه النقطة لأنني أشعرُ بقليل من خيبة الأمل في أنك وقعتَ في خطأ كهذا عند تقييمك لمليجان. إنه ليس أذكى رجلٍ في الشركة، ولكنه يدين لي وللشركة بالولاء، وحين تقضي في التجارة عُمرًا كالذي قضيته أنا فيها، ستجد في نفسك ميلاً إلى إعطاء قيمةٍ كبيرة للولاء. فالولاء هو البضاعة التي ليس لها أيُّ قيمةٍ سوقية، وهو أيضاً البضاعة الوحيدة التي تستحقُّ أن يُبدل لها الغالي والنفيس. يُمكنك أن تأتمن أي عددٍ من الرجال على أموالك، وقلّة فقط هم من يُمكنك أن تأتمنهم على سُمعتك. ونصف من يكونون في صفِّ الشركة يوم قبض رواتبهم، يَقفون ضدّها في سائر الأيام الستَّة الأخرى.

يُحضر إليّ كثير من الشباب بحثاً عن عمل، ويبدؤون بالشكوى من وضاعة الشركة التي كانوا يعملون فيها؛ ومدى الانزعاج الذي يشعرون به عند التعامل مع أحد الشركاء فيها؛ وضحالة تفكيره وتواضع ذكائه. لا أضيع الكثير من وقتي مع مخلوقات من هذه الفئة؛ لأنني أعرف أنهم لن يُحبُّوني ولن يُحبُّوا شركتي إن عملوا فيها.

لا أعرف شيئاً أجدر بأي رجل أعمالٍ شابٍّ أن يحتفظ به لنفسه أكثر من آرائه السلبية فيمن لا يُعجبه أمرهم، إلا لو كانت آراؤه تلك إيجابية. إن الاحتفاظ بأيِّ منهما في نفسك له كُلفةٌ غالية، غير أن التعبير عنها إفلاس. لا بأس أن تكتفي بذكر محاسن الموتى، والأفضل من ذلك هو أن تكتفي بذكر محاسن الأحياء أيضاً، خصوصاً إن كان الأحياء هم أصحاب الشركة الذين يدفعون لك راتبك.

وأخيراً، أودُّ أن أذكر شيئاً قبل أن أنهي حديثي، كما اعتاد هوفر العجوز أن يقول لنا وهو في حِصْمٍ موعظته، وقبل أن يصل إلى منح البركة. لقد لاحظتُ أنك تميل إلى أن تتحرَّك في المكتب بشيءٍ من الخِيلاء والتكُلف. لا بأس بالنسبة لأصحاب الأدمغة الفارغة أن يسيروا بخيلاء ويلفتوا الانتباه إليهم. ولكن حين تبدأ في مقابلة الرجال الذين فعلوا شيئاً يجعلهم جديرين بأن تُنفق وقتك في لقائهم، ستجد أنهم لا يضعون حولهم حواجز، تُشبه اللافات



يحضر إليّ كثير من الشباب بحثاً عن عمل، ويبدءون بالشكوى من وضاعة الشركة التي كانوا يعملون فيها.

التحذيرية من قبيل «لا تسر على الحشائش» أو «احترس من الكلاب»، وأنهم لا يُشيرون إلى الأوركسترا لكي تعزف لهم موسيقى تصويرية بطيئة أثناء حديثهم. إن التميّز يدفع كل رجلٍ لأن يشعر بمن هم مثله. إنه الملاحظة دون التملُّق؛ ولين الجانب دون رفع الحدود؛ والاكتفاء الذاتي دون الأنانية؛ والبساطة دون زيف. وهو إعطاء الزبون البضاعة بوزنها الصافي دون حساب وزن العبوة، ولا يحتاج إلى زخرفة وبهرجة لينجح.

سنُغادر المكان هنا ونعود إلى شيكاغو. أشعر بقليل من خيبة الأمل مما يفعله هذا الفرع لشركتنا. وعند المقارنة سنجد أنه لا يُخْرِج من الخزائير الموجودة فيه بقدر ما يُخْرِج

رسائل من تاجر عصامي إلى ابنه

مقرُّنا في شيكاغو. لا أستطيع أن أُحدِّد بالضبط أين يكمن الخطأ، ولكنهم إن لم يُحسِّنوا أداءهم الشهر القادم، فسأعود إليهم ببندقية وسأوقع الكثير من القتلى وسط رجال الصف الأول هنا.

والدك المحب  
جون جراهام

## الرسالة الثامنة

من جون جراهام في هوت سبرينجز بولاية أركنساس إلى ابنه بييربون في يونيو  
ستوك ياردز بشيكاغو. بعد ترقية السيد بييربون من قسم البريد إلى قسم الفواتير،  
وقد أدت هذه الترقية إلى أن يلين له قلب والده قليلاً.

\* \* \*

٨

هوت سبرينجز، ١٥ يناير... ١٨٩٠  
عزيزي بييربون، لقد أدخلوني إلى الأحواض الساخنة هنا لدرجة أنني أظن أن الحرارة  
قد انتزعت كل الشعر من جسدي تقريباً، ولكن هذا قد تسبب في استرخاء مفاصلي فلم تعد  
تُحدث صريراً حين أمشي؛ وربما يعود استرخاء مفاصلي إلى شيء آخر فعلوه هنا. أخبرني  
الطبيب أنهم سيُعالجونني من الروماتيزم في ظرف ثلاثين يوماً؛ وبذلك يُمكنك أن تتوقع  
عودتي إلى المنزل خلال أسبوعين تقريباً. ذلك لأن الطبيب الذي يُعالجني من نوع الأطباء  
الذين يُنقصون أسبوعين من علاج مرضاهم حين يكونون فقراء، ويزيدون أسبوعين في  
علاجهم حين يكونون أغنياء. وهو ينعت نفسه بأنه طبيب «اختصاصي»، وهو ما يعني أن  
أدفع عشرة دولارات في كل مرة ينظر فيها إلى لساني، مقارنة بدولارين أدفعهما لطبيب  
العائلة نظير إرضاء فضوله بالنظر إليه. أظن أن موضوع «اختصاصي» هذا هو المخرج  
الوحيد لتوظيف الفائض عن الحاجة من الأطباء الشباب.  
يُذكرني هذا بالوقت الذي كنا ننتج فيه اللحم المحفوظ المعبأ بسرعة تفوّقت على سرعة  
الناس في أكله، وتصادف هذا مع حدوث جفاف عظيم في تكساس مما جذب عمال التعليب

إلى المصنع أسرع من قدرتنا على توظيفهم. حاول جيم درهام «تحفيز الاستهلاك» على حدّ قوله، من خلال إصدار كُتيب لطيف بعنوان «مائة طبق شهوي من عُلبة واحدة» يشرح طريقة إطعام الأسرة اللحم المعلّب بأشكالٍ مختلفة؛ ولكن بعد أن جهز عشر توليفات مختلفة، تبَيَّن أن التسعين الأخرى ليست إلا خليط لحم معلّب ومفروم مع الخضروات المقطّعة. ومن ثمّ لم تُجدِ هذه الطريقة نفعًا.

ولكنّنا اجتمعنا ذات يوم وطبّعنا شعارًا جميلًا وأنيقًا يفتح الشهية، ولم نَقصد في الطلاء الذهبي، وقد كان الشعار عبارة عن ثورٍ سمين لدرجة أنه بدا وكأنه سيكسر أقدامه من فرط وزنه، لولا أن تداركته الدعائم، مع شرائط زرقاء في قرونها. وأسَمينا المنتج «لحم الشريطة الزرقاء؛ للأسر الراقية»، وأضفنا عشر سنتات على سعر دزينة العُلب التي وُضع عليها هذا الشعار الخاص. وهو ما أوجد لدى الناس بطبيعة الحال رغبة في شرائه.

لا شيء يُقنع بعض الناس بميزة شيء ما أكثر من وُضع القليل من اللون الذهبي على الشعار الخاص به. ويمكنك أن تُراهن بثقة على أن الرجل الذي يحتاج إلى كلمة من ستة أو سبعة مقاطع ليصف وظيفته هو في الأرجح دجّال. بل وستجد وظيفته في الجزء الخلفي من القاموس، حيث تُوضع الكلمات المشكوك في وجودها في اللغة أصلًا.

ولكنني لم أكتب لك للحديث عن هذا الموضوع. وإنما كتبتُ لك لأخبرك أنّني شعرتُ بسعادة غامرة حين عرفتُ من رسالتك أنك ترقّيت لتتضمّن إلى قسم الفواتير. وقد كنتُ أعلم دائمًا أنك إن تخلّصت من بعض ما كان بك من الالتفات لسفاسف الأمور، ستجد في نفسك شيئًا من الفطنة وحسن تقدير الأمور، ويسرّني أن أسمع أنّ رئيسك في العمل يُوافقني الرأي. ثمّة أمران لا تتوقع أن تجدهما في النفس البشرية بطبيعة الحال؛ أن يكون رأي الأرملة في زوجها الراحل مُعتدلاً، وهي تُحاول أن تقنع جيرانهم بأنه سيدخل الجنة وهم يعرفون طباعه جيّدًا، وأن يكون رأي الأب في ابنه مُعتدلاً، حين يحاول أن يُوطئ له ليحصل على راتبٍ جيد.

كنتُ أعرف هذا الأمر وترسّخ في ذهني أكثر حين عيّنتُ ابن الأرملة قبل سنوات قليلة. كان اسمه كلارينس — كلارينس سانت كلير هيكس — كان والده يعمل كاتب حسابات لديّ في الوقت الذي لا يُراهن فيه على الخيول في سباق واشنطن بارك، أو يحسب مُتوسط تسديدات اللاعبين في فريق شيكاغو للبيسبول. وقد كان من نوعية الموظّفين المُتهوِّرين الذي يُسلّمون دفاترهم قبل موعد الإغلاق بنصف ساعة لثلاثة أسابيع في الشهر ويقضون أمسيات الأسبوع الرابع في البحث عن السنوات الثمانية المفقودة في ميزان المراجعة. وحين

مات اكتشفت زوجته أن بوليصة التأمين على حياته قد انتهت في الشهر السابق لوفاته ولم يُجدِّدها، لذا فقد أحضرت كلارينس إلى مكتبي وطلبت منِّي توظيفه.

لم يكن كلارينس فتىً جذاباً بالمعنى الدقيق؛ في الواقع، بدا لي أنه علامة أخرى على حظٍّ والده العاشر؛ ولكن بدت أمه تُعلِّق عليه آمالاً كبيرة. وقد عرفت أنه كان ليُحقِّق الفوز في مسابقة تلاوة آيات الكتاب المقدس في مدرسة الأحد، لولا أنَّ والدة أحد الفتية الآخرين قدَّمت رشوة للمُراقب ليُقدِّم ابنها عليه، وأن الأمر استلزم عقد مؤامرة على نطاق واسع بين المُدرِّسين في مدرسته النهارية كي لا يفوز بوسام حسن السلوك.

كل ما قالته لم يكن يتَّفِق بالنسبة لي مع ملامح وجه كلارينس، ولكنني قبلتُ توظيفه على أي حالٍ ومَرَّرتَه إلى المشرف على السعاة في الشركة. بكت والدة قليلاً وهي تراه يخرج من مكتبي ليستلمَّ العمل، وطلبتُ منِّي أن أتأكد من أنه يتلقَى معاملة جيدة ولا يتعرَّض للتئمُّر على يد الصبية الذين يفوقونه في الحجم؛ وذلك لأنه قد «تربَّى على اللطف والتدليل».

شهدت الشركة عددًا من الأمور غير المألوفة في ذلك الصباح، ورأى مدير السعاة لدينا أن كلارينس يمكن أن يُفسر بعضها، ولكن حُججه كانت حاضرةً في كل مرة؛ حتى حين وجد أحد كاتبتي الحسابات أنَّ الخزنة مُمتلئة بدخان السجائر وكلارينس بداخلها يبحث عن شيء لا يُمكِّنه وصفه. ولأنه كان جديداً في العمل، لم يرغب أحد في الضغط عليه؛ لذا اكتُفي بمصادرة سجائره وإعادته إلى مكانه مع التحذير بأنه استنفد جميع مُبرراته.

ومع حلول الظهيرة حضر عميل كبير من بوسطن ومعه ابنه الصغير؛ كان الولد صغيراً أنيقاً ممتلئ الجسم كدابةٍ معلوفة، يرتدي بنظالاً مخملياً أسوداً وله شعرٌ أطول بقليل من الحد الآمن للدخول إلى حي سوق الماشية. وأثناء حديثنا في العمل، تجوَّل الصغير في الشركة حتى وصل إلى غرفة إيداع الملابس؛ حيث كان السعاة يتناولون غداءهم، وبالطبع كان من المؤسف أن يدخل فتىً ببنتالٍ مخملي إلى مكان كهذا.

ووفقاً لرواية ويلي حين أفاق من تشنجاته، تعامل معه الفتية بهتذيبٍ شديد، وأصروا على أن ينضمَّ إليهم في لعبة جديدة اخترعها كلارينس للتو، تُسمى «ملصق الخنزير». ولأنه أصبح صديقاً لهم، أخبره كلارينس أن بوسعه أن يكون الخنزير. لم يكن ويلي يعرف ما الذي يعنيه أن يكون الخنزير في تلك اللعبة، ولكنه وكما أخبر والده أنه لم يستبشر خيراً بالأمر؛ وخشي أنه لن يُعجبه. وعلى ذلك حاول أن يتنازل عن هذا الشرف لشخصٍ آخر، ولكن كلارينس أصرَّ على أن «لعب دور الخنزير أمرٌ مثير للغاية»، وقبل أن يحظى ويلي



«بدا لي أن كلارينس علامة أخرى على حظّ والده العاثر.»

بفرصة فهم ما كان يجري له، رُبط طرف حبل حول كاحله الأيسر ومُرر الطرف الآخر على قضيب عارض فوق النافذة، وبات ويلى يتدلى ورأسه في الهواء، وكلارينس يسلط سيفًا خشبيًا على رقبته. وفي تلك اللحظة حانت منه الصرخة التي نهضت على إثرها أنا ووالده مهرولين وتفرّق بسببها الفتية فزعًا في أرجاء الحي.

ألغى والد ويلى عقد نقانق بولونيا الذي أبرمه معنا وخرج غاضبًا من الشركة وهو يُتمّم بكلماتٍ عن «المكان الحاطّ للكرامة الذي يتعامل بشراسة مع الصغار»؛ وكتبت لي والدة كلارينس تُخبرني أنني عجوز شرير لم أعطِ ابنها فرصة للعمل بعد أن استنزفتُ والده أثناء حياته. وذلك لأنني بالطبع أخبرتُ الفتى المدلّل بعد هذه الواقعة أن الأفضل له أن يُوضَع في قفصٍ في معرض الحيوانات.

وأنا أذكر كلارينس هنا عَرَضًا كمثال على الأسباب التي تدفعني إلى التأنّي في التُّقّة بحُكْمِي. فقد وجدت دائمًا أنني أينما بالغتُ في الثقة في شيءٍ مملوك لي، لم أجد ما يضاھي معرفة رأي الآخرين فيه في صورة أرقام واضحة، والآخرين غالبًا مُتَشائِمون حين يكونون في موضع المشتري. إن المرأة المطبوعة على الدولار هي المرأة الوحيدة التي لا تحمل في تكوينها أي عواطف. وإن كنتَ ترغب في معرفة الحقائق الثابتة عن شيءٍ ما فعليك أن تتجرّد من جميع العواطف أولاً.

لقد أَلْحَقْتُكَ بالعمل مع ميليجان لأنظر إليك بعينَيه. إذا كان يرى أنك بارع بما يكفي لتلتحقَ بقسم الحسابات، وتتقاضى اثني عشر دولارًا في الأسبوع، فلا أظنُّ أن هناك شكُّ في ذلك. ذلك لأنه من نوعية الرجال الذين لا يُبدون حماسًا إلا عند ذمِّ الآخرين.

وبالطبع أشعر بالغبطة الشديدة وأنا أرى لمحات القدرات التجارية قد بدأت تبدو عليك؛ لأنه حين تحين ساعة رحيلي، سيكون الأمر أسهل عليّ للغاية حين أعرف أن شخصًا يحمل اسمي سيفتح أبواب الشركة كل صباح.

إن الفتية يشبهون إلى حدِّ بعيد الجراء التي تُباع في جنبات الشوارع — لا تجد حقيقتها دائمًا كما عُرِضت عليك. فيمكن أن تشتري جروًا ليكون كلب صيد، ثم حين تُربّيه يكبر ليكون كلبًا مُرَقَطًا يحرس العربات، والابن الواعد لتاجر لحوم أمينٍ يمكن أن يكبر ليكون شاعرًا أو بروفيسورًا. وأريد أن أنوّه هنا إلى أنني لا أحمل في قلبي أي تحامل على الشعراء، ولكنني أومن أنك إن كنت ستُصبح شاعرًا كبيرًا مثل ميلتون، فالأفضل أن تكون مثله ولكن في صمتٍ ودون شهرة، كما قال لي يومًا شخصٌ ناقم على الشعر. وبطبيعة الحال، فإن تاجر اللحوم الذي يفهم شيئًا عن تعدّد استخدامات زيت بذور القطن غير مُلزم برفض طلبات شحوم الخنزير، لأن الطلب على الخنازير ضعيف، والأب الذي يفهم الطبيعة البشرية يمكن أن يجعل من ابنه كاهنًا زائفًا وهو الذي أراد له الربُّ أن ينضمَّ إلى مجلس التجارة. ولكنَّ الأفضل بشكلٍ عام هو أن تُعطي زيت بذور القطن الخاص بك اسمًا لاتينيًّا وأن تُسوِّق له بناءً على مزاياه، وأن تسمح لفتاك أن يتبع ميوله حتى وإن أوصلته إلى بورصة القمح. ومن لديه ملكة الشعر في داخله سيخرج شعره إن عاجلاً أو آجلاً في الصحف أو على عربات المواصلات؛ وكلّما طال كبتك لهذه الملكة، زادت غزارتها في خروجها. ما من طريقةٍ لمعالجة الغباء أسهل من أن تسمح للغبي أن يكون غيبًا. والطريقة الوحيدة لتبيّن لرجلٍ أنه قد اختار المجال الخاطئ هو أن تسمح له أن يُجرّبه.

فلو كان هو المجال الخاطيء فعلاً، لن تُضطرَّ إلى إطالة الجدل معه ليتخلَّى عنه؛ وإن لم يكن، فلا يحقُّ لك أن تطلب منه أن يتركه.

والحديث عن الجراء الضخمة التي تكبر لتصبح كلاباً من فصيلة التريير الصغيرة النحيلة يستدعي إلى الأذهان حالة ابن صديقي القديم جيريميا سيمبكينس. لا يوجد في تجارة الجلود في بوسطن رجلاً برصانة جيريميا، ولا يوجد فيها أيضاً محتالاً لا يمكن للقانون أن يطاله أكبر من ابنه عزرا. لا يحمل عزرا بداخله ولو ذرة واحدة من الدناءة؛ كل ما هنالك أنه مارقٌ بطبيعته ودون أن يتعمد. حين تخرَّج من الجامعة رأى والده أنه يمكن أن يكتسب خبرةً جيدة بالعمل في قسم جلود الحيوانات بشركة جراهام وشركاه، قبل أن يخوض تجربة تجارة الجلود. لذا كتبتُ إليه ليرسله للعمل معي، مفترضاً بطبيعة الحال أنني سأحظى بشبلٍ من سلالة سيمبكينس العريقة الجديرة بالثقة.

شعرتُ بشيءٍ من عدم الارتياح حين حضر عزرا للعمل؛ إذ لم يبدو لي أنه قد قُدِّر له العمل في مجال الجلود. كان فارغ الطول هزيباً كما هو حال جميع أبناء نيو إنجلاند، وله جبهة مُكعبرة وكأنها دُفعت لتبرز إلى الأمام بسبب ازدحام مخِّه بالأفكار أو بسبب غلظ جمجمته، كلاً التفسيرين صالح حسب إعجابك بالرجل أو عدم إعجابك به. وعلى نفس المنوال يمكنك أن تصف سلوكه بأنه هادئ أو رتيب. وقد أخبرني منذ البداية أنه لا يعرف بالضبط ماذا يريد، ولكنه واثقٌ من أنه لا يريد العمل في تجارة الجلود. والواضح أنه ذكر الأمر نفسه لوالده، وأن الأخير ردَّ عليه بتأففٍ — «صه، صه» — وأخبره أن يصرف الأمر عن ذهنه وأن يتعلَّم تجارة الجلود.

تعلَّم عزرا كل ما كان يرغب في تعلُّمه عن مجال تعبئة اللحوم في ظرف ثلاثين يوماً، وعرفتُ أنا كلَّ ما أردتُ معرفته عنه في نفس الفترة. وبدت تجارة لحوم الخنزير الأمر الوحيد الذي لم يستهوه. وقد قدَّم لي استقالته ذات يوم قبل خمس دقائق فقط من أن أقدم له أنا قرار الفصل الذي كنتُ قد جهزته له؛ ومن ثمَّ سأكون مُنصفاً وأقول لك إن عزرا لم يكن بطيباً بأيِّ حالٍ من الأحوال. وقد حدث شقاقٌ مؤقَّت بينه وبين والده بسبب هذا الأمر؛ وخسرتُ أنا بسببه تجارة الأب وصداقته. وأودُّ أن ألفت نظرك هنا إلى أن أسهل الطرق لاكتساب الأعداء هي توظيف الأصدقاء.

لم أسمع عن عزرا لمدة، إلى أن حضر ذات صباح إلى مكتبي ودوداً ولطيفاً كالمعتاد. أخبرني أنه يعمل صحفياً وأنه يريد أن يعقد معي مقابلةً عن صفقة ديسمبر للمح. لم أكن لأتحدَّث في أمر كهذا بالطبع، ولكنِّي أعطيتُه نصيحةً أبوية: أخبرته أنه سيقضي

حياته كلها مُشردًا في بيوتٍ مشتركة إن لم يُقلع عن حماقته ويعود إلى والده، ولم أكن على أيِّ حالٍ مُقتنعًا أنه سيأخذ بنصيحتي. شكّرتني ومضى إلى حال سبيله وكتب مقالًا ذكر فيه أمورًا لم أقلها عن صفقة ديسمبر، وبطريقةٍ ما جعل الأمر يبدو وكأنني أنا من قاله.

كانت المرة التالية التي سمعتُ فيها عن عزرا حين انتشر خبر موته. فقد أعلنت وكالة «أسوشيتيد بريس» الخبر، وأكّده المجلس العسكري الكوبي، وأخيرًا سرد مقالًا طويلًا، كتبه سيمبكينس نفسه، عن الظروف التي أدت إلى «هذا العمل الفظيع» وفقًا لوصف عناوين الجريدة التي كان يعمل بها.

تلقيت برقية طويلة من والد عزرا يطلب منِّي فيها أن ألتقي مدير التحرير لأعرف منه حقيقة الأمر. بدا لي أن سيمبكينس كان ذا شأنٍ كبير في الجريدة، وأنها أرسلته إلى كوبا ليكون مُراسلًا لها هناك، وأنه كان يعمل وسط صفوف جيش المُتمردين. لم يكن سيمبكينس في كوبا مُختلفًا عن ذاك الذي عرفناه في شيكاغو. إذ حين كان يصل إلى أيِّ خبر، كان يبعث به للجريدة، وحين لم يكن هناك أيُّ خبر، كان يصنع أخبارًا ويُرسلها.

وردَّ خبر وفاته أول ما ورد في رسالة كتبها هو نفسه، وقد وصلت الرسالة في سفينة قرصنة وأُبرق بها من جاكسونفيل. وذكر مضمون الرسالة، مع تركيزٍ شديد على التفاصيل — وهو أمرٌ كان قد تعلمه منذ ترك العمل معي — كيف أنه ضل طريقه بعيدًا عن كتيبة المُتمردين الصغيرة التي خرج للاستطلاع معها، واتَّجَه خطأً إلى الخطوط الإسبانية. وعلى الفور وقَّع في الأسر، ورغم الأوراق التي أثبتت أنه مُواطن أمريكي، ورغم طبيعة عمله، والصليب الأحمر المرسوم على كُم سترته، خضع لمحاكمة عسكرية عاجلة وحُكم عليه بالإعدام رميًا بالرصاص مع طلوع الفجر. ابتدع هو كل هذا، ثم سرَّح بخياله ليتخيَّل عملية إعدامه ليحبك القصة. كُتِب الجزء الخاص بعملية الإعدام بلغة إنجليزية ركيكة، يُمكن أن تُسمِّيها إنجليزية إسبانية، وتمَّت صياغتها ليبدو الأمر وكأنه عمل شاهد العيان الذي استحفَّظَه سيمبكينس خطابه. كان شاهد العيان هذا مُكلفًا بحراسة سيمبكينس في سجنه، ونظير رشوة صغيرة قبضها منه ووعدٍ برشوة أكبر من الجريدة، تغافل عن سيمبكينس وهو يكتُب القصة، وبعد ذلك خرج من معسكر الإسبان وحمل الرسالة إلى الخطوط الكوبية.

انتهت الحكاية كما يلي: «ثم حين أُعطيَ الملازم أمرًا بإطلاق النار، رفع السينيور سيمبكينس بصره إلى السماء وصاح: «أعترض باسم جنسيتي الأمريكية!» ثم في نهاية

الرسالة، كُتبت بخطٍ مخربش عبارة لم تُخصَّص للنشر: «هذا سبق صحفي هائل لكم يا رفاق، ولكن تبعاته صعبة جدًا عليّ. الوداع. سيمبكينس.»  
مسح مدير التحرير دمعته فَرَّت من عينه وهو يقرأ ذلك عليّ وازدرد ريقه وهو يقول:  
«لا أستطيع أن أحبس دموعي؛ لقد كان فتى لطيفًا للغاية. ومن فرط اهتمامه بالآخرين، لم ينس أن يُرفق أوصافًا لنضعها على الصور!»

احتلت القصة الأخيرة لسيمبكينس الصفحة الأولى كلها وثلاثة أعمدة من الصفحة الثانية، وبطبيعة الحال حققت الجريدة مبيعات هائلة يوم نشر القصة. طالب رئيس التحرير وزارة الخارجية بالتدخل في الأمر، رغم أن الإسبان أنكروا إعدام أيِّ شخصٍ يحمل اسم السيد سيمبكينس أو أي معرفة مُسبقة به. وقد شغل هذا الخبر أيضًا صفحةً أخرى في الجريدة بطبيعة الحال، ثم أقاموا له حفلًا تأبينٍ كُتبت عنه ثلاثة أعمدة. تمكَّن واحدٌ ممَّن يُمكنك العثور عليهم في كل مكتب — ممَّن يدورون ويطلبون من الموظَّفين الاستغناء عن ثمن غداثهم لشراء زهور؛ لأن خالة زوجة مدير قسمٍ ما من المديرين الأدنى شأنًا قد توفيت — من جمع عشرين دولارًا من موظَّفينا، وأرسلوا باقة من الزهور على شكل دفترٍ كُتِبَ على غلافه بأزهار دم المسيح الزرقاء عبارة «شهيد الصحافة»، لتكون تعبيرًا عن تقديرهم.  
ارتديتُ قبعةً عالية وحضرتُ التأبين احترامًا لوالده. ولكن بمجرد أن عدت إلى مكتبي تلقيتُ برقية من جامايكا تقول: «أرسل مراسلاتك على هذا العنوان. أخبر والدي أنني على خير ما يرام؛ ولا تُخبر الآخرين بالأمر. سيمبكينس.»

لم أخبر أحدًا بالأمر، وعاد عزرا إلى الحياة بسلاسة على مراحل، وبطريقة لم تلتفت إليه أي انتباهٍ خاص. فقد نجح في ترك انطباع لدى الآخرين أنه قد أفلت من بين فكِّي الموت بأعجوبة في اللحظة الأخيرة بفضل فريق إنقاذ. وكان آخر ما سمعته عنه أنه في نيويورك يجني عشرة آلاف دولار في السنة، وهو أكثر بكثير مما كان يُمكن أن يجنيه من تجارة الجلود في قرن.

قبل خمسين أو مائة عام، حين كان الشعر يُدرُّ مالا وفيرًا، كان من المُمكن لفتىٍ بخيال سيمبكينس أن يُصبح بسهولة من «الشعراء الفطاحل»، كما أظنُّ أنهم يُسمُّون كبار الشعراء؛ وبمُجرد أن تُرك له زمام حياته، تمكَّن بفطرته من أن يشتمَّ العمل الذي يُمكنه أن يستخدم فيه قليلاً من الحرية الشعرية ويحقق نجاحًا كبيرًا.

لا جدوى من أن تطلب من جروٍ وُلِد ليصطاد الطيور أن يتدرب على صيد الثعالب.  
كنتُ مُتشكِّكًا قليلًا فيك، ولكن أظنُّ أن الربَّ قد قدَّر لك أن تنضمَّ لزمرتنا، وأن تكون لاعبًا

## الرسالة الثامنة

أساسياً في الفريق. استمتع باللعب إذن ولا تشغل بالنتيجة. فالمتعة في الرحلة وليست في الوصول إلى الوجهة.

والدك المحب

جون جراهام



## الرسالة التاسعة

من جون جراهام في هوت سبرينجز بولاية أركنساس إلى ابنه بييربون في يونيون ستوك ياردز بشيكاغو. وذلك بعد أن اشترى السيد بييربون وروداً قيمتها أكثر مما تسمح به إمكانياته المادية من وجهة نظر والده؛ لذا يُحاول الأب في هذه الرسالة تحويل تركيزه من الورود إلى السِّلَع التموينية الرئيسية.

\* \* \*

٩

هوت سبرينجز، ٣٠ يناير ١٨٩...

عزيزي بييربون، عرفتُ على الفور أنني ارتكبتُ خطأً حين فتحتُ المظروف ووجدتُ فيه فاتورةً بقيمة اثنتين وخمسين دولارًا «نظير الورود المُرسلة حسب الطلب إلى الآنسة ميبيل داشكام». لستُ مُتأكدًا من أنني أعرف بالضبط من تكون الآنسة داشكام، ولكن لو كانت ابنة جوب داشكام العجوز عضو المجلس الحالي، فسأقولُ إنها فتاة جيدة بشكلٍ عام، ولكن عليك أن تترك رجلاً غيرك يتزوّجها. في آخر مرة رأيتها، كانت تُبَيِّن مجوهرات بقيمة عشرة آلاف دولار — وكانت قَطَع الألباس التي تَرْتديها من النوع الأصلي النقي الذي يُمكن أن يخدش الزجاج — وهذا المبلغ أكثر بكثيرٍ مما يسمح المنطق لأيِّ امرأةٍ أن ترتدي حول عنقها، ولا يُهمُّني كم يبلغ ثراء أبيها. وثروة أبيها جوب من النوع الذي يصل إلى مليون دولار في الصحف، ولكنه يترك ورثته مديونين للمُحامين الذين يقومون بتسوية التركة. لم يكن لي من قبل أي خبرةٍ في أمر العشاق هذا، عدا من تجربتي مع والدتك؛ لكنني كنتُ أشاهد من بعيدٍ بينما كان كثيرٌ من الرفاق يَنغمسون فيه، وحرِّي بي أن أخبرك

أن الزواج من امرأة مثل ميبيل داشكام هو الخطوة الأولى على الطريق لأن تقضي حياتك مُطلِّقًا أو مهجورًا. وأراهنك أنك لو أخبرتَها أنك تكسب اثني عشر دولارًا في الأسبوع وأنت لن تحصل على أكثر من ذلك إلا حين تُقدِّم ما يَسْتَحِق، فإنها لن تسمَح لك بالاقتراب منها من على مسافة ميلٍ ولو وقفت على رأسك. إنها من نوعية النساء اللاتي يملكن قلوبًا تُشبه مؤشِّر الأسهم في البورصة؛ لا يُحركها أيُّ شيءٍ إلاَّ المال.

وأنت بالطبع لم تصل بعدُ إلى وضعٍ يسمح لك حتى بالتفكير في الخطبة، وهذا ما يُقلقني من احتمالية أن تكون تُخطِّط للزواج. كما أنَّ موظفًا راتبه اثنا عشر دولارًا في الأسبوع وعليه فاتورة بقيمة اثنين وخمسين دولارًا نظير شراء وُرد يحتاج إلى وصيٍّ أكثر مما يحتاج إلى زوجة. وأودُّ أن أشير هنا إلى أن الرجل الذي يُضَيِّع اثنين وخمسين دولارًا بسهولة على شراء الورود ستأتي عليه لحظة يُفكِّر فيها في مقدار أغراض البقالة الأساسية التي كان بوسعِه أن يشتريها بهذا المبلغ. وطبيعة الأمور تقتضي أن الشباب هم الأكثر حماقة؛ لأن العمر لا يزال أمامهم.

أظنُّ أنني أحرث في البحر حين أطلب منك أن تسترشد بحُكمي على الأمور في هذا الصدد؛ ذلك لأنه في الوقت الذي يستشير فيه أيُّ شابٍّ أباه عند شراء حصان مثلاً، يكون متأكدًا تمامًا من حُسن تقديره للأمور حين يختار زوجة. ربما تُعقد الزيجة في السماء، ولكن الخطبة تُعقد في غرفة معيشة خلفية على ضوءٍ خافتٍ حتى لا يحظى المرء بنظرةٍ مُتمعِّنة على ما هو مُقدِّم عليه. وفي حين لا يرى الرجل أهل الفتاة كثيرًا وهو في مرحلة التودُّد إليها، فالمُقدِّر له أن يراهم كثيرًا حين يُقيم بها أسرة وتُصبح زوجته؛ وفي حين أنه لا يتزوَّج والد زوجته، لا يُوجد في الزواج ما يمنع الأب من اقتراض أموال زوج ابنته؛ وأراهنك أن جوب داشكام لو أصبح والد زوجتك فإنه لن يتورَّع عن ذلك. ولا يُمكن للرجل أن يختار أمه، لكن أمامه فرصة ليختار أمَّ أبنائه، وحين يختار مُصاهرة رجلٍ يدير أوكارًا للقمار، فلا يلومنَّ إلا نفسه حين يجد ابنه قد أصبح مدمنًا للقمار.

ولا تتزوَّج أبدًا بفتاةٍ فقيرة رُبِّيت تربية الأغنياء. ذلك لأنها قد استبدلت رذائل الأغنياء بفضائل الفقراء، دون أن تتشبع بالصفات الطيبة لأيٍّ منهما. إن الزواج لأجل المال جريمة، كما هو حال الزواج دون مال. لا اعتراض لديَّ في الزواج من امرأة تملك ثروة، وإنما اعتراض على الزواج من ثروة مصحوبة بامرأة. والمال يُقرب المرأة منك ويُفسدها عليك كذلك، إلا إن كانت مُعتادة على وجوده وكنْتَ قويًّا الشكيمة معها.

وأنت في مرحلة الاختيار، ركّز على اختيار امرأة جميلة الشكل؛ ذلك لأنه حتّى أجمل النساء تأتي عليها أوقات تكون فيها رثّة المظهر؛ ومن ثمّ فإنك تراها في حالاتٍ مختلفة؛ أما إن اخترت امرأة رثّة المظهر من الأساس فإنها لن تزداد إلاّ قبحاً في تلك الأحيان. الجمال ليس إلاّ قشرة خارجية فقط كما يقول المثل المأثور، ولكن هذه القشرة تكفي لإسعاد أي رجلٍ لبيب. (هنا أودُّ أن أضيف أن جميع الأمثال لا معنى لها إلاّ إذا أخذتها من عدة زوايا ومنظورات.) وإن قُدِّر لرجلٍ أن يتزوَّج امرأة حمقاء، وهو ما يتعيّن على الكثيرين فعله إذا ما أرادوا اختيار زوجة مناسبة؛ فالأفضل أن يختار امرأة حمقاء جميلة الشكل.

وأنا أكتفي بذكر هذه الأمور عَرَضاً؛ لأن ما يبدو لي من المنطلق الذي بدأت منه أنك ستجد نفسك مربوطاً ومُلتزماً تجاه فتاةٍ يوماً ما دون أن تدري كيف حدث ذلك، وأريدك أن تفهم أن الفتاة التي تتزوَّجك طمعاً في مالي سترتدُّ خائبة الأمل بأكثر من طريقة. ولكنني أظن أنك لو فهمتَ فعلاً ما يعنيه الزواج وراتبك اثنا عشر دولاراً أسبوعياً، فإنك كنت لتشتري غرفة نوم بدلاً من الورود بمبلغ الاثنين وخمسين دولاراً.

والحديث عن الزواج طمعاً في أموال والدها يُعيدني بطبيعة الحال إلى بلدتي القديمة في ميزوري، وقصة تشونسي ويدرسيون هوسكينز. كان والد تشونسي يملك القرية بأكملها، باستثناء محطة القطار والحانة، وبالطبع كان تشونسي يظنُّ أنه مميزٌ. وقد كان مميزاً فعلاً، ولكن ليس بالدرجة التي ظنّها. كان طوله لا يتعدّى حوالي خمس أقدام وثلاث بوصات، وكانت له بشرة ناعمة وشعر مموج جميل وشارب مُلتف. كل ما كان ينقصه هو شريطة زرقاء حول عنقه لتظن حين يدخل إلى الغرفة أنه كلب مدلل.

ومع كل ذلك أعتقد أنه كان مشهوراً للغاية وسط الفتيات؛ لأنه لا يخطر في بالي إلى يومنا هذا دون أن أجد في نفسي رغبة لألُكِّمه في رأسه. وقد اعتاد أن يدور وسط الحضور في تجمّعات الكنيسة يُزقزق كعصفورٍ يبحث عن طعامه؛ وكانت لديه موهبة مميزة في عزف البيانو، والتغنّي بأغانٍ حزينة وعذبة للحضور. كان معسول الكلام لا يجد صعوبة في الحديث بلباقة. ولم يَضطرب أبداً قبل النطق به. ولم يدعس أبداً بالخطأ على طرف فستانٍ من تُشاركه الرقص، أو يرتبك ويسكب القهوة في حجرها بدلاً من أن يصبّها في الكوب. نحن الفتية الذين كنا نعجز عن السير دون أن يراودنا شعورٌ أنّ سراويلنا رُفعت لتكشف عن أقدامنا وسيقاننا حتى الركبة وأن أيادينا مُتقلّبة من فرط الارتباك، لم نكن نُحبه؛ ولكن الفتيات كنّ يُحِببنه. يُمكنك أن تتق في ذوق النساء في كل شيءٍ إلاّ في الرجال؛ وهذا بالطبع من حُسن حظنا جميعاً، وإلا لانتهى بنا الحال عُزَاباً إلى آخر الدهر. وأضيف

هنا أنك لا يُمكن أن تثق في ذوق الرجال في النساء أيضًا؛ وهذا من حُسن الحظ حتى لا يزداد عدد العوانس في العالم عمّا هو عليه الآن.

كان تشونسي محلّ ترحيب في أفضل بيوت بلدتنا، وكنا نَسْتَعْرِبُ كيف يَمْشِي واثقًا في الشوارع إلى هذا الحد دون أن يُودَع في مأوى الحيوانات الضالة. لم أكتشف سبب ذلك حتى تزوّجتُ والدتك وأخبرتني أسرار قلب تشونسي. ولم يكن فيما قالت إفشاءً لأيّ أسرار؛ ذلك لأنه أخبر بها كل فتاة في البلدة.

يبدو أن الحزن كان يُداهمه كلما اختلى بفتاة، لذا كان يبدأ في حكاية مأساة من ماضيه — وأقصد بالمأساة شيئًا ابتلي به طوال حياته وتركه عاجزًا عن الشعور بالحب مرةً أخرى — وغير ذلك الكثير من الأمور المُجترّة الأخرى على نفس الشاكلة.

بطبيعة الحال كانت كل فتاة في تلك البلدة تعرف تشونسي منذ صغره، ولا بدّ أنّهم جميعًا كُنّ يَعرفن أن أقرب مسافة بينه وبين مأساة كانت حين جلس في المقصورة العليا في مسرح في شيكاجو، وشاهد حشدًا من مُمثلي الدرجة الثانية يؤدّون مسرحية «عطيل». ولكن بعض الناس، وخصوصًا صغار السن منهم، لا يقدرون بصدق شيءٍ إلّا إن وجدوه صعب التصديق.

ظلّ تشونسي على تلك الشاكلة حتى بلَغَ الرابعة والعشرين من العمر، حينها وقع في خطأ جسيم. كانت معظم النساء اللاتي نشأَ معهنّ قد تزوّجن منذ زمن، وأثناء انتظاره لظهور مجموعة جديدة، بدأ يتقرّب إلى الأرملة شاربليس، وقد كانت امرأةً على مشارف الأربعين ذات نفوذ ولا تبدو عليها علامات السن، وتتمنّع بذكاءٍ فطري حاد. وجد لديها تعاطفًا معه لم يجده لدى سواها. وحين ذهبَت السكرَة وجاءت الفكرة، وجد نفسه زوج أمّ لأطفالها الأربعة.

كانت شاربليس عطفة على تشونسي وعاملته كواحدٍ من أبنائها؛ ولكنّها كانت صارمةً معه أيما صارمة. فلم تسمح له بالتسكّع وحيدًا، وحين كانا يخرجان معًا كان ينزعج أيما انزعاج حين يُربّت الغرباء على رأسه ويقولون لزوجته «ابنك أصبح شابًا وسيماً، يا سيدة هوسكينز!»

كانت تُقارب السبعين حين دفنها تشونسي قبل مدة، وقالوا إنه بدأ يستعيد وعيه مرةً أخرى في طريق العودة من الجنازة. على أيّ حال، فقد أطال الحداد حتى وصل إلى ستين يومًا — وأظنّ أن هذه الأيام الستين كانت تكفي لتحمل كل الحزن الذي في قلبه دون زيادة — ثم بدأ التودّد إلى النساء لستين يومًا أخرى. وبعد أربعة أشهر من الوفاة قدّم وثيقة

زواجه لتُعتمد. وقال إنه تعب من حماقته حين تزوّج امرأة في عمر أمّه، وإنه لن يترك أي مساحة للريبة هذه المرة. ولم يختر امرأة يُقدّر الناس أنها إحدى جداته. إذ تزوج لولو ليتلبراون، التي كانت قد بلغت الثامنة عشرة قبل مدة قصيرة. كان عمره حينها يفوق الخمسين، وقد ذوت قامته، وأصبح أشبه بتفاحة تُركت طوال الليل في الصقيع.

اصطحب لولو إلى شيكاغو لقضاء شهر العسل، وقد ركب معهم نفس القطار موز جرينبوم، الذي تصادف وجوده في شيكاغو لشراء سلع وحاجيات فصل الخريف. كان مُضيف القطار يمر بين الحين والحين وقد وقف إلى جانب تشونسي وقال له: «ألا تُحبُّ ابنتك أن أضع لها وسادة تحت رأسها؟»

فما كان من تشونسي إلا أن زمجر أولاً. ثم انفجر: «أيها الوضيع، يا لك من غبي ووّجح!» فاكتفى المضيف بإحضار الوسادة.

كان موز يراقب الموقف برمته، ثم عاد إلى غرفة التدخين وأخبر العاملين هناك بما حدث. وهنا أقدموا من حين لآخر على إرسال واحدٍ منهم إلى مكان جلوس تشونسي ليسأله ما إذا كانت ابنته ترغب في مجلة أو برتقالة أو مشروب. وكانت اللغة التي ردّ بها على كل هذه المُجاملات غير لائقة أبداً بعريس جديد. وهنا خطرت فكرة أخرى مُبهرة لموز، فنزل في محطة استراحة وأرسل رسالةً إلى موظف الاستقبال في فندق بالمر هاوس.

وحين وصل تشونسي ولولو إلى الفندق كان موظف الاستقبال في انتظارهما، ولم يكّد ينتهي تشونسي من توقيع اسمه حتى قال الموظف من مكانه: «آه، سيد هوسكينز؛ هل ترغب في أن تُقيم ابنتك بالقرب منك؟»

وأنا هنا أكتفي بذكر تشونسي عَرَضًا كمثال على حماقة الرجل الذي يظن أن بوسعه أن يُقدّم على أي مخاطرة مع امرأة عزمت أمرها على الزواج، أو أنّ بوسعه أن يُحسّن تقدير أخطاء الزواج. وأريدك أن تذكر دائماً أن الزواج من فتاة غير مُناسبة هو الخطأ الوحيد الذي ستعيش معه طوال حياتك. وإن كنت أظن أنك إن أخبرت ميبيل بمؤهلاتك المادية الفعلية، ستتخذ هي القرار ألا تكون صاحبة هذا الخطأ.

والدك المحب

جون جراهام



## الرسالة العاشرة

من جون جراهام في يونيو ستوك ياردز بشيكاغو إلى ابنه بييربون في شركة ذا كوميرشال هاوس في جيفرسونفيل بولاية إنديانا. بعد ترقية السيد بييربون إلى منصبٍ موظَّف مبيعات متنقل، وقد بدأ الانطلاق في رحلاته.

\* \* \*

١٠

شيكاغو، ١ مارس ١٨٩...

عزيزي بييربون، حين رأيتك تنطلق لبدء العمل أمس، شعرت بقدرٍ يسير من عدم الارتياح؛ ذلك لأنك بدوت مغرورًا ومتكبرًا، لدرجة أنني أجد في نفسي ميلًا إلى أن أظن أنك ستردُّ على أول عميلٍ يُخبرك بأنه لا يُحبُّ النقانق التي نصنعها بأن يَضرب رأسه في الحائط. إنَّ الردود السريعة الذكية قد تُضفي حيوية على المحادثات، ولكنَّها إذا دخلت على التجارة أفسدتها. وما تحتاجه الشركة الآن هو أن تتلقَى مزيدًا من الطلبات.

إنَّ النقانق من بين الموضوعات التي يجبُ على كل من يشتغل في صناعة اللحوم أن يُعاملها بجدية وإجلال. نصف الناس في هذا العالم يُعاملون النُّكته على أنها حقيقة من البداية، والنصف الآخر يفعل ذلك إن كرَّرت النُّكته بالقدر الكافي. وقد بدأ رئيس قسم النُّقانق لدينا الأسبوع الماضي طرحَ نوعٍ من نقانق فرنكفورت مع وضع علامة معدنية مميَّزة على العُلب، ولكنني طلبتُ منه أن يسحبَه بأسرع من البرق؛ لأنني كنتُ أعرف أن أول أحمق سيرى العلامة سيَتساءل عما إذا كانت تلك هي العلامة المعدنية التي تُوَضَّع

في أطواق الكلاب. ورغم أن الناس سيضحكون من هذا القول في البداية، فإنهم سيبدءون في التعامل بجدية معه بعد فترة؛ وكلما حاولت المتاجر أن تبيعهم مُنتجنا، فسيتخيّلون أنهم سمعوا صوت النباح، وسيطلبون «النقائق البلدية الحقيقية» بضعف الثمن لكل رطل.

عند التعامل مع العامة، مَنْ يضحك أخيراً هو مَنْ لا يضحك أبداً. ومن واقع تجربتي أعرف أنه حتى حين يتمتّع الرجل بحسّ الدعابة، فإنه لا يحمله إلّا إلى النقطة التي يُشارك فيها في الضحك على حساب الآخر. ولا شيء في الدنيا يُثير الاشمئزاز أكثر من الابتسامة الواسعة المرتسمة على وجه الرجل الذي يُحاول أن يُشارك بحماسٍ حين يكون الضحك عليه هو، ويزعم أنه غير مُستاء من ذلك.

والحديث عن النقائق ذات المنشأ المُسجّل والمضمون يستدعي إلى الذهن تجربةً بسيطةً مررتُ بها العام الماضي. إذ حضر رجلٌ إلى المكتب هنا ومعه كلبٌ نحيل من سلالة سبيلي، من النوع ذي الشَّعر المجعد الذي تُقبله النساء حين تراه، ثم تتبرّم حين يُقبلها رجلٌ لأنّ شوارب الرجال تُدغدغ. أخبرني الرجل أنه يرغب في بيع الكلب. لم أكن حينها مُستعدّاً لإضافة كلب إلى قائمة متاعبي، ولكنني على أيّ حال سألته عن الثمن الذي يُريده نظير الملعون الصغير.

اختنق الرجل وتلجّج ومسح دمعته فرّت من عينه. وأخيراً نطق وقال إنه أحبّ هذا الكلب كأنه ابنه، وإن قلبه يتمزّق من فكرة مُفارقته؛ وإنه لن يجرؤ على النظر في عيني داندي (الاسم الذي أطلقه على الكلب) بعد أن يذكر الثمن الذي سيبيعه به، وإن هذا البيع يعدّ التضحية الأعظم والأكبر لهذا العام في مجال صفقات الكلاب؛ وإنه لا يسعى من بيعه إلى تحصيل المال بقدر ما يسعى إلى إيجاد منزلٍ مناسب لهذا المخلوق الصغير. ثم قال إن وجهي مريحٌ للغاية وإنه يعرف أن بوسعه أن يثق أنني سأعامل داندي معاملةً طيبة؛ لذا فإنه، إكراماً لي، سيسمح لي بشرائه نظير خمسمائة.

سألته: «خمسمائة سنتٍ؟»

فقال دون أن يرمش له جفن: «كلّا، خمسمائة دولار.»

فقلت له: «حريٌّ به أن يكون كلب حراسةً ضخماً لهذا السعر.»

فقال لي، بنبرة توبيخ وأنفة: «لو فكّرت في الجودة أكثر مما تُفكر في الكم، لكانت علامتك التجارية تحظى بسُمعة أفضل.»



«بدوت مغرورًا ومتكبرًا حين انطلقت.»

لأصدّقك القول، شعرت حينها بغضبٍ شديد، ولكنني أنا من عرّضت نفسي لهذا الموقف؛ لذا اكتفيت بالردّ عليه بقولي: «إن المكسب الذي نُحصّله من تجارة النقانق لا يسمح لنا بدفع ثمن كهذا على كلاب خفيفة الوزن. أحضّر لي كلبًا أكبر وحينها يُمكن أن نتفاوض» غير أنه اكتفى بهزّ رأسه في حزن، وصفر لادندي وخرج من المكتب.

وقد أتيت على ذكر هذه الواقعة العابرة هنا كمثالٍ على أن النكتة التي تُطلق في العصور الوسطى يمكن أن تؤثر في سوق النقانق في القرن التاسع عشر، وأنها تُعرّض تاجر لحومٍ أميناً إلى سخرية كل سارق كلابٍ على قارعة الطريق. ثمة شيء اسمه تحميل النكتة أكثر مما تحتمل، والرجل الذي يواصل التظاهر بأنه يُصدّق أنه يدفع ثمن نقانق من لحم الخنزير ولكنه يحصل على نقانق من لحم الكلاب عُرضة لأن يحصل على نقانق مصنوعة من الكلاب في نهاية المطاف.

بعيدًا عن كل هذا، أودُّ أن أوضح لك بما لا يدع مجالًا للشك، ومنذ البداية، أن هذه الرحلة ليست سوى تجربة، وأنَّني لست واثقًا تمامًا من أن الربَّ قد خلقك مؤهلاً للعمل كبايع مُتَنَقِّل. ولكن يُمكنك أن تتأكَّد من شيءٍ واحد؛ وهو أنك لن تُصبح فخر الشركة بأن تُحقِّق مبيعاتٍ عالية قبل أن تُثبَّت أقدامك وتكتسب المهارات اللازمة لذلك.

إن رجل المبيعات الحقيقي يتكوَّن من عشرة أجزاء؛ واحدٌ منها الكلام والتسعة الأخرى هي الحُكم السليم على الأمور؛ ويستخدم الأجزاء التسعة للحُكم السليم ليُعرف متى يَستخدم جزء الكلام. لم يُعد بيع البضائع محكومًا بقواعد وقوانين التفوق على التاجر بالكلام، وستجد أن معرفتك بعدد الجولات التي يُمكن للتاجر أن يصمد فيها أمام ضوضاء حديثك لن تُسعفك في إقناعه بشراء لحم الخنزير الفاخر الذي نصنعه.

لدى الكثير من رجال المبيعات اقتناعٌ بأن المُشترين لا يهتمون إلا بالبيسبول والقصص الطريفة وتوم ليبتون، وأن التجارة أمرٌ هامشي بالنسبة لهم؛ ولكن دعني أخبرك أن قلة من الرجال الذين تعبوا للوصول إلى مناصب تسمح لهم بأن يكونوا مُشترين قد حقَّقوا ذلك بتضييع أوقاتهم في الاستماع إلى القصص والنوادر. ولم أقابل واحدًا منهم تعجبه نكات الباعة المتنقلين أكثر مما يعجبه الحصول على تخفيض قدره ثُمن سنت للرتل عند شرائه ٤٢ جالونًا من شحم الخنزير. وما أرسلتك الشركة لتُحقِّقه فعلاً هو جلب طلبات لها.

عليك بالطبع أن تكون لطيفًا ولين الجانب أثناء العمل، ولكن تذكَّر دائمًا أن لين الجانب حين يزيد عن الحد يتحوَّل إلى ضعف. يُمكنك أن تشتري بعض الرجال بسيجارٍ رخيص، وبعضهم بمجاملةٍ رخيصة. لا اعتراض لديَّ على إعطاء كل رجل ما يُحبُّه، رغم أنني لم أعرف أبدًا أن الدخان يصنع أيَّ شيءٍ مفيدٍ إلا لحم الخنزير، أو أن المجاملة تساعد المرء في أن يفعل أي شيءٍ إلا أن يُحوَّل نفسه إلى أضحوكة.

المشترين الحقيقيون لا يهتمون بالكثير إلى جانب ما لديك من بضائع وما تقدِّمه من أسعار. ولا تنتقد أبدًا مُنتجات منافسيك أمامهم، ولا تسمح للمنافسين أبدًا بانتقاد مُنتجاتك. ولا تُهن نفسك في سبيل التجارة، ولا تُبالِغ في الكبرياء وترفع أنفك لدرجة تمنعك من رؤية الطلبات وهي تتفلَّت من تحتها. وستُقابل في طريقك الكثير من الناس الذين لن يُعجبوك، ولكن الشركة تحتاج إلى تجارتهم.

سيُخبرك البعض أننا نرشُّ اللحم المُملَّح الجاف بالماء قبل أن نشحنه، وأنه ينكمش أثناء نقله كما تنكمش تحت المطر بدلة صوفية ليهوديٍّ يسير في شارع باكستر؛ وأنهم



«يظن الكثير من رجال المبيعات أن المشتري لا يهتمون إلا بالقصص الطريفة.»

يَتَسَاءلون كيف نتمكّن من تعبئة الغضاريف الجامدة في عُلب تتسّع لرطلين دون أن يتدلى منها أي لحم؛ وأن آخر شحنة شحم خنزير كانت لاذعة لدرجة أنها أُرْجعت كما هي من كل متجر تجزئة شحنوها إليه. سيكون الرجل الأول كاذبًا، والثاني مُبالغًا، والثالث قد يكون في كلامه شيءٌ من الحقيقة. وعليك أن تتفاوض معه على الفور؛ ولكن تذكر دائمًا أن الرجل الذي يُطالب بشيءٍ لا يتراجع أبدًا عن حُججه، وأن بوسعك بشكلٍ عام أن تصل إلى تسويةٍ بأقل من السعر الأول الذي كنت تطرّحه. ومع الرجل الثاني عليك أن تتعاطف، وأن تقول إنك سترفع الأمر إلى مقر الشركة وأن الإدارة استدعت المسئول عن قسم التعليب ووبّخته وتعهدت بآلا يتكرّر هذا الأمر ثانية. أما الأول، فلا تُتعب نفسك معه. فلا فائدة من إضاعة «علف» باهظ التكلفة على دجاجة بيضها فاسد. ذلك لأنّ الاحتمال الأقرب هو أن

العربة كانت مُحملةً بأثقل مما دُفع عليها من مال، وأن هذا الرجل قد رَشَّها بالماء بنفسه وأُضاف ألف رطلٍ من الملح الرخيص قبل أن يُسَلِّمها إلى زبائنه.

سَتَخَطَى في البداية في تصنيف مَن تُقابلهم من الرجال ضمن الفئات الثلاث، ولكن إن لم تتعلَّم بسرعةٍ فلن تُكثِر أسفاركَ لصالح الشركة. ولكي تطمئنَّ نفسك، سأُخبرك هنا بأن بوسعك أن تعرف أنك في طريقك لتُصبحَ بائعًا مُتنقلاً ناجحًا من ثلاثة أمور:

**الأول:** حين تُرسل لنا طلبات.

**الثاني:** حين تُرسل المزيد من الطلبات.

**الثالث:** حين تُرسل طلبات كبيرة.

إن فعلتَ ذلك، لن تجد الكثير من الوقت لكتابة رسائل طويلة، ولن نجد نحن الكثير من الوقت لقراءتها أيضًا؛ ذلك لأننا سنكون في غاية الانشغال هنا في صناعة البضائع وشحنها. ونحن لسنا مُهتمِّين بشكلٍ خاصٍّ بالطلبات التي يحصل عليها المنافس، أو بمعرفة كيف حدث الأمر بعد أن وقع. ولو أحببتَ حياة التنقُّل فلن تسمح لهذا الأمر بالحدوث. لذا، فكلُّ ما عليك هو أن تُرسل لنا عنوانك كلَّ يومٍ وما حصَّلته من طلبات. وسنُعرف من هذا كل ما نريد أن نعرفه عن «الوضع».

لقد تعافيتُ من داء إرسال المعلومات إلى الشركة في سنٍّ مبكرة للغاية، وقد كان هذا في الواقع في أول رحلةٍ خرجتُ فيها كبائعٍ مُتنقِّل. حينها سافرتُ خارج شيكاغو لصالح شركة هامر أند هوكينز، وهي شركة لتجارة الجملة في الملابس الجاهزة وملابس الرجال. وقد بدأتُ العمل معهم تاجرًا مُتنقلاً في البلدات المُطلَّة على النيل في مصر بالقرب من القاهرة. لم ألبث أن أنهيتُ جولتي في البلدة الأولى وقدَّرتُ حجم السكان حتى بدأتُ أشعر بالسعادة، لأنني رأيتُ أن التجارة لا بدَّ رائجة في هذا المكان. وقد بدا لي أن كلَّ مَنْ في هذه البلدة لا بد يحتاج شيئًا ممَّا في جعبتي. فقد كان موظَّف الاستقبال في الفندق الذي نزلتُ به يرتدي ياقه، وأساور أكاماهه مربوطة برقبته بواسطة خيوطٍ ممدودة فوق كميته؛ وكان معظم الباعة في الشارع الرئيسي يرتدون قمصانًا بأكمام قصيرة — مَنْ كان منهم يرتدي قميصًا من الأساس بالطبع — وحسبما رأيت، لم يكن أحدٌ منهم يرتدي حمالة بنطال. فبعضُهم كان يستخدم خيطًا، والبعض الآخر استخدم حبلًا قصيرًا، وآخرون لم يستخدموا سوى توكلُّهم على الربِّ في أن بنطالهم لن يسقط — ربط هؤلاء بناطيلهم بإبزيم وأحكاموا وثاقه. وقد بدتُ أجولة الدقيق التي نستخدمها هنا هي قمة الأناقة بالنسبة للملابس الصبية

هناك. وبالنظر إلى الوضع إجمالاً، لو كان ثمة بلدة بدت وكأنها في حاجةٍ إلى مَنْ يمدُّها بالملابس الجاهزة؛ فقد كانت تلك هي البلدة التي دخلتها في أول جولة لي. ولكنَّني حين قابلتُ مالك المتجر العام أثناء فترة ركود في الطلب على تبغ الغليون، لم يُكلِّف نفسه حتى عناء النظر في العينات التي عرضتها عليه، وحين بدأتُ ألمح إلى أنَّ الناس في القرية معدومو الذوق فيما يختارونه من ثياب، قال لي إنه كان «سَيْلُكُنِّي في وجهي، لو لم أكن حديث السن..» أراد أن يَعرف ما الذي قصدته بالتبخُّر في القرية بملابس مُتأنِّقة مع السخرية من أشخاصٍ يكدُّون لكسب قوت يومهم بشرف. وأضاف أنه فيما يتعلق بالملابس المثيرة للسخرية، فإنَّ ملابسِي كانت أقرب إلى ملابس الشخصيات المُضحكة في العروض الكوميديّة.

لاحظت في طريق عودتي إلى الفندق أن كلَّ مَنْ كانوا يسيرون في الطرقات وفي يدهم لجام حيوان كانوا يضحكون، وبدأتُ أتلفَّت حولي بحثاً عما يُثير الضحك في أرجاء الشارع، دون أن أدرك أنني أنا الذي أثير الضحك. وفي تلك اللحظة أدركتُ أنه في حين أن القبعات زيٌّ مناسبٌ لأمير ويلز، فإنَّ الأفضل لك حين تخرج من نطاق نفوذه أن تتبع أسلوب الملابس الذي يَستخدمه موظِّفو الاستقبال في الفندق الذي تنزل فيه؛ وأنَّ المكان المناسب لبيع الملابس هو في المدينة؛ حيث يبدو أن الجميع يملك الكثير منها؛ وأنَّ المكان المناسب لبيع لحم الخنزير المقدَّد هو الريف، حيث يُربي الجميع الخنازير. ولهذا السبب، حين يطلبُ منِّي أحدٌ أن أُسدي له النصح حول الانتقال إلى بلد جديد، به فرصٌ أكثر، أنصحهُ أن يذهب إلى مدينةٍ قديمة بها أموال أكثر، هذا طبعاً إن كانت طبيعته ملائمة لذلك. أرسلت إلى الشركة كثيراً وأنا في تلك الرحلة، لأشْرَح لهم كيف تسير الأمور، مع ذكر تفاصيل الوضع بحرصٍ شديد وإخبارهم بما يَفعله المنافسون كلما عرفت أنهم يفعلون شيئاً ما.

وقد بالغتُ في تقدير فضول هامر العجوز في هذا الصدد؛ لأنَّني حين وصلت إلى القاهرة وجدت تلغرافاً منه كتب فيه: «أنا أعرف ما يفعله منافسونا: إنهم يستحوذون على كل التجارة. ما لا أعرفه هو ماذا تفعل أنت؟» فهمتُ حينها أن وقت الشرح قد فات، وأنَّ وقت الاستقالة قد حان؛ لذا فقد أرسلتها من فوري. وهذا ما أنتظره منك: إما استقالتك أو الطلبات.

والدك المحب  
جون جراهام



## الرسالة الحادية عشرة

من جون جراهام، في يونيو ستوك ياردز بشيكاغو إلى ابنه بييربون في فندق ذا بلانترز بالاس في بيج جاب بكنتاكي. الطلبات التي يُرسلها السيد بييربون صغيرة، والنفقات التي يتكبّدها كبيرة؛ مما أثار في نفس والده التشاؤم تجاه أفاق مُستقبله.

\* \* \*

١١

شيكاغو، ١٠ أبريل ١٨٩...

عزيزي بييربون، لا بدّ أنك تشعر بكثيرٍ من الامتنان اليوم للرجل الذي اخترع الكسور؛ ذلك لأنّ تكلفة البيع التي تكبدتها خلال الشهر الماضي كانت ضمن الحدّ المطلوب، ولكنها استلزمت قدرًا كبيرًا من المساعدة من منظومة الكسور العشرية لتكون كذلك. أنت الآن تُشبه رجلاً لاحقه ثور؛ يجد المرء نفسه في حيرة بين أن يُهنئه لتمكُّنه من تسلُّق شجرة قبل أن ينطحه الثور، وأن يُعزيه لأنه في حالٍ لا يُحسد عليها، عالقًا فوق شجرة وسط قطعة أرض قوامها أربعون فدانًا ووحيدًا إلاّ من ثورٍ بائسٍ ينتظر نزوله.

لا أريد أن أقسو عليك وأنت في بداية حياتك كمنسوب مبيعات مُتنقّل، ولكنني كنتُ سأصبح أسعد بكثيرٍ بما تُقدّمه لو كنتُ قد أبديتَ فشلًا صريحًا أو نجاحًا خالصًا من آنٍ لآخر، بدلًا من الأداء المتوسط الذي تُقدّمه. يبدو لي أنك لم تَبْدُل إلا نصف وسعك، وعليك أن تعرف أن النصف الآخر هو الذي يُحقّق النتائج المرجوة. ولو كان ثمة معلومة أقل نفعا للمرء من معرفته أنه قد استفدَ كل وسعه، فستكون معرفة أنه بذل الحد الأدنى من

العمل الذي يُحَوِّل دون طرده. أنت بالطبع أذكى من أن تكون رجلاً ذا أداءٍ مُتوسِّط، يشغل وظيفةً عاديةً ويتقاضى راتباً مُتوسِّطاً؛ وذلك باكتفائك بتقديم نصف ما تقدَّر عليه من العمل، ولكن عليك أن تُضيف شيئاً بارزاً وبهاراتٍ وحركة وحيوية لِمَا تملك من مؤهَّلات إن كنتَ ترغب في تحقيق النصف الآخر الذي ينتظرُك. وعليك أن تؤمِّن في قرارة نفسك أن الرب خلق أول خنزير ووسم على جلده العلامة التجارية لشركة جراهام، وأن القطيع الذي اندفع من على الجرف كان من صناعة أحد مُنافسينا. عليك أن تُعرف البضائع التي تبيعها من الألف إلى الياء، ومن الخطم إلى الذيل، قبل أن تُذبح وبعد أن تُعلَّب. عليك أن تعرفها كما تعرف الأم ما يُريده رضيعها دون أن يتكلَّم، وأن تشعر بالفخر بها كما يشعر الأب اليافع بالفخر تجاه ابنه دون أن تظنَّ حقاً أنك تُحمِّلها من الصفات الجميلة ما ليس فيها. وعليك أن تؤمِّن بنفسك وأن تجعل المشترين يضعون ثقتهم فيك لسُمتك ولِمَا سيُحقِّقونه من مصلحة بمُساعدتك. وعليك أن تتحلَّى بحدسٍ يقودك إلى الطلبات الكبيرة كحدس الكلب البوليسي في تعقُّب الروائح، وأن تقبض على عُملائك بقبضةٍ من حديد، ككلب البُلْدُج ولا تدع أحداً منهم يتغلَّت منك إلى مُنافسيك. وعليك أن تهتمَّ، بصفةٍ شخصية، بفاتورة بضائع ضاعت من يديك وفاز بها منافسٌ لنا، كما يهتمُّ القسُّ لأمر المُرتدِّين في الإثم، وأن تبذل الجهد لإعادتها إلى حظيرتك كما يُقيم القس صلوات مخصوصة لأجل أولئك. عليك أن تستيقظ كل صباح وكلُّك عزم إن كنتَ تُريد أن تأوي إلى فراشك آخر الليل وأنت راضٍ عن نفسك. ينبغي أن تَملاً تفاصيلُ عملك عليك حياتك، وذلك في كل أحوالك؛ باختصار، امض في عملك إلى أقصى حدٍّ إن كنتَ تُريد أن تُحقِّق الظفر في مجال تجارتك.

أعرف أنني لا أُطلب منك أمراً هيناً، ولكن هذا ما يفعله أي شخصٍ يرغب في أن تخرج من فُرنه كعكة كبيرة. والشيء الوحيد الذي تجده في أيِّ كعكة دون أن تكون قد أضفَّته بنفسك هو الذباب.

لقد حظيتُ بفرصةٍ كبيرة خلال الأشهر القليلة الماضية لستوعِبَ الكثير عن الجانب العملي للتجارة، وينبغي لك أن تقضي كل دقيقة فراغٍ بين رحلاتك في الشركة تطلِّع على المستجدات وتحصل على المعلومات. لا شيء يُحقِّق فائدة أفضل من الأسئلة الحصيفة، والرجل الذي يَستثمر في المعرفة بالتجارة أكثر مما يَستثمر في الحفاظ على وظيفته لديه رأس مال يُمكنه أن يَبنِي عليه لتحقيق الأفضل.

أخشى، وقد أكون مُخطئاً، أن معرفتك بالخنزير حين كنتَ تعمل هنا لم تتجاوز المعرفة السطحية. أعرف بطبيعة الحال أن الخنزير ليس مخلوقاً جميلاً بطبعه، ولكن

أي حيوان يمتلك نزعاً مُحسنةً وميلاً خيراً لأن يمنح من يتقرَّب منه هامش ربح ضخماً، يستحقُّ الكثير من الاحترام والانتباه.

لستُ ممن يؤمنون أن المعرفة المنقوصة بموضوع ما كعدم المعرفة به تماماً، ولكن من واقع خبرتي، حين يكتسب المرء نصف المعرفة يُصبح على يقين أن النصف الآخر الذي فاتته هو ما سيُفيده فعلاً. لذا، فإن ما يحتاجه مَنْ يعمل في صعيد المبيعات بالشركة هو أن يعرف كل ما يتعلَّق بجانب التصنيع فيها؛ ومَنْ يعمل في التصنيع تنفعه أي معلومة عن المبيعات مهما كانت صغيرة.

لن تلبث أن تُصادف مشترياً مُتحدِّثاً سُريرياً عينية من شحم خنزير ويقول إنها من صُنع أحد المنافسين، وسيسألك عن الحكم الذي تراه عادلاً على شركة وجدت الجراً لتضع عليه علامة «رقيق». بالطبع ستتشمُّ المنتج وتتصنَّع الانتباه وتقول إنك، رغم عدم ارتياحك لنقد مُنتجات المنافسين، ترى أن رائحة هذا المنتج ستكون أشبه برائحة قضيب سكة حديد مُحترق لو حاول المستهلك استخدامه لقلبي بعض الفطائر. وحين يصدرُ عنك هذا الكلام، سيُنادي المشتري على موظِّفيه ليضحكوا حتى تدمع عيونهم عليك؛ وبعد أن يمسخوا دموعهم، سيُخبرك أن هذا هو شحم الخنزير الذي تُنتجُه شركتنا، وسيُثبت لك ذلك. بالطبع لن يكون في المنتج أيُّ مشكلة، ولو كنتَ مُطلعاً كما ينبغي على منتجات شركتنا، لكنك قد أبديت الدهشة على كلامه حين عرَّض عليك المنتج وقلت:

«أنا لا أتفق معك في تشخيصك للأمر يا سيد سميث؛ هذا الشحم أفضل بكثير ممَّا ظننتُ أن مجينز أند كو يصنعونه.» وبذا تكون قد وأدت له نُكتته في مهدها، وضمنت في نفس الوقت أن يطلب من منتجاتنا.

ما تعرفه يعدُّ عصاً في يدك، وما لا تعرفه يُعدُّ خنجرًا في يد الآخرين ضدك. لذا عليك أن تبحث طوال الوقت عن المعلومات المتعلقة بالتجارة، وأن تظفر بالمعلومة كما يصطاد المرء البعوضة؛ بمجرد أن تستقرَّ على بشرته. قد يحظى بفرصةٍ أخرى لقتلها بالطبع، ولكنه في الغالب إذا أضع فرصته الأولى، فسوف يفقد الكثير من الدم قبل أن يحظى بفرصةٍ ثانية. والحديث عن الإلمام بموضوع من كافة جوانبه أثناء العمل يستدعي بطبيعة الحال حكاية جوش جينكينسون، الذي كان يعيش في مسقط رأسي. أذكر أول ما أذكر عن جوش أنه كان جلدًا على عظم، ولم يكن في جسمه مثقال ذرَّة من اللحم الحقيقي. وقد بلغت به النحافة أنه حين كان يشتري الملابس، كانت زوجته تتمكن من تحويل البذلة الواحدة إلى بذلتين. كان جوش يقتصر على تناول القليل من الطعام من آنٍ لآخر ليكون أليفاً مخالطاً



«كان جوش يقتصر على تناول القليل من الطعام من آنٍ لآخر ليكون أليفاً مخالطاً للناس، لكنه كان يعيش فعلياً على التبغ.»

للناس، لكنه كان يعيش فعلياً على التبغ. كان يُخزن مضغاً منه في أحد خديهِ وفي الجانب الآخر يضع غليونه الخشبي. وقد كان موهوباً في إطلاق النكات، وكان رأسه وكأنه مساميّ ويستطيع تحريك فروة رأسه بطريقة تُثير الضحك في مثل هذه القرية الصغيرة. وقد اعتاد أن يُفزعنا ونحن فتية بأن يسحب نفساً من غليونه ثم يخرج الدخان من عينيه وأذنيه وأنفه. كان يدّعي أنه هو الشيطان، وأن نار جهنم تَسْتَعِر بداخله. وقد سمعه هوفر العجوز يذكر هذا الأمر ذات يومٍ وأخبرنا أنه ليس الشيطان، وإن كان أقرّ أن بينهما صلة قرابة. كان العجوز هوفر ميثودياً من الطراز الرفيع. ولم يكن في مذهبه مجالاً للمُواربات أو التعميمات أو الاستعارات. وبالنسبة له لم تكن الطبقات الدُّنيا من الحياة الأخرى هي عالم

البرزخ أو الجحيم، وإنما الجحيم فقط، جحيمٌ مُستعزٌّ للغاية لو تدري. وكانت عقيدته قوية وجامدة كالفلوذا الملحوم بالمسامير الصلبة. وقد كان دائم التخويف للناس من النار لدرجة أنه لم يجد وقتاً يُحِبُّبهم في الجنة. وحين كانت موعظته تنتهي، تجد الجوَّ مشحوناً وترى وجوه المُذنبين مُمتعة وأجسادهم ترتعش. لم يكن ثمة مجال للمساومة بالنسبة إلى هوفر؛ لا حلولَ وسطاً مع المُذنبين ولا تخفيف عن العُصاة. لم يكن من فئة العجائز الذين يَسْمَحون للمرء بالرقص إن كان قد أقسم على التوقُّف عنه؛ أو يُخبره بأنه لا بأس من لعب الهويست في منزله إن كان قد أقسم على ترك القمار؛ أو يغضُّ الطرف عن أنه يُدخن إن كان قد أقلع عن شرب الويسكي.

كان جوش يعرف ذلك، ولذلك نأى بنفسه عن حضور اجتماعات المعسكر الديني، رغم أن العجوز حاول معه بجهدٍ جهيد لمدة خمس سنوات. ولكن ذات صيف كانت اجتماعات المعسكر الديني ممتعة أكثر من المواسم السابقة، لذا فقد شعر بشيء من الوحدة بعد أن خرجت البلدة بأكملها إلى الغابة لتَحضرها فتسلَّل إلى حافة المعسكر واختبأ خلف بعض الشجيرات حيث كان بوسعه أن يسمع ما كان يجري في المكان. وكان وزن العجوز وقتها يبلغ حوالي مائتين وخمسين رطلاً، ومع ذلك كان يتحرك وسط العُصاة بحماس وسرعة كبيرة. وفجأة وجد جوش نفسه وقد كشف غطاءه وانطلق في التسبيح والترتيل وهو يقطع المقاعد المُفضية إلى مقعد العصاة التائبين. حين رأى العجوز ما يحدث، كثف جهوده لدعوته وتجنيدِه إجبارياً. وفي ظرف عشر دقائق كان جوش قد اعترفَ بذنوبه كلها، وأخذ منه هوفر غليونه وتبغِه.

أجد في نفسي ميلاً قليلاً إلى أن أظنُّ أن جوش كان سيفقد حماسه لو لم يكن من أرباب النُّكات العملية، والمخلوقات من عينته يخافون من أن يتحوَّلوا هم أنفسهم إلى أضحوكة أكثر من خوف قطعة لحم نيئة من مرجل البخار. لذا فقد حافظ على التزامه الديني، وبدأ يهتمُّ بمواعيد الطعام. فكان يشعر بالغضب لأنَّ موعد الطعام لم يكن يأتي ثمانِي أو عشر مراتٍ في اليوم. ولم يلبث أن زاد وزنه؛ وملاً جسمه نصف بزته الصغيرة واضطَّرَّ إلى الاستغناء عنها. ثم اشترى بزة كاملة، بحجم الإنسان الطبيعي. وفي ظرف أسبوعين كان قد سمن أكثر حتى إن كتفه أَلتَّه من ملابسه، فبدا وكأنه يَرْتدي ملابس ضيقة. لذا استغنى عن تلك البزة أيضاً، واشترى بزةً أخرى قياسها أكبر بعض الشيء. كانت تلك البذلة أوسع من اللازم قليلاً، واستغرق شهراً بأكمله ليملاها.

بات جوش الآن رجلاً شديد البدانة، ولكن استمرَّ في اكتساب الوزن، فبات يزيد قياسه هنا، وتبرَّز بطنه من هناك، ويستغني طوال الوقت عن ملابسه الجديدة حتى أصبح لدى زوجته أربع عشرة بزة في الخزانة لا يُستخدمها.

قال إن الأمر لم يُقلقه؛ إذ إنه سيخسر الوزن الزائد إن عاجلاً أو آجلاً. وإن هذه البزات ستُصبح مناسبة لقياسه حين يفقد وزنه، ثم سيرتديها إلى أن يهلكها واحدة تلو الأخرى. ولكنه علَّق حين وصل وزنه إلى ثلاثمائة وخمسين رطلاً. فجرَّب ممارسة الرياضة واتَّباع نظام غذائي وشرب المشروبات التي تساعد على خسارة الوزن، ولكن كل هذا لم يُفلح في أن ينقص وزنه ولو بمقدار قليل. فاضطرَّ في النهاية إلى إعطاء ملابسه للأرملة دولان، التي كان لها من الأبناء أربعة عشر ابناً بأحجامٍ مُختلفة.

وقد أتيتُ على ذكر جوش عَرَضاً باعتبارِه مثلاً على أن الرجل لا يُمكنه أن يتَّكل على أن ترجع له فرصة فاتته ذات مرة، ولكي أنبهك إلى أن الرجل الذي يعرف تجارته حق المعرفة سيجد إن عاجلاً أو آجلاً مُشترِياً قوياً في طريقه وسيحصل على ربحٍ كبيرٍ منه.

وأريد أن أُحدرك هنا من أن تتعجَّل في تعلُّم كل ما يجب تعلُّمه عن صناعة تعبئة لحوم الخنزير. ذلك لأن التجارة تشبه إلى حدِّ بعيد الشعر المجعد الملتف، من حيث أنه لا يبدو بالغ العمق، ولكنه يضمُّ بين طيَّاته الكثير من العقد والالتواءات.

حين كنتُ صبيّاً أذهب إلى السيرك، وأرى الرجل ذا الملابس الزهرية الضيقة يدخل إلى الساحة كنتُ أظن أنه يفعل كل ما يُمكنه توقُّعه بشكلٍ معقول حين كان يُبقي تسع أو عشر كرات زجاجية في الهواء في الوقت ذاته. ولكن السيدة الجميلة ذات الملابس الزرقاء الضيقة كانت تُواصل مناولته أشياءً أخرى؛ مصابيح تعمل بالكيروسين، وسكاكين نحت، وأدوات مائدة، وأوانٍ فخارية متنوعة، وكان يُلقِيها هي الأخرى في الهواء أيضاً، دون أن تختفي ابتسامته السعيدة. إن المازق الكبير الذي يقع فيه الكثير من الشباب هو ظنُّهم أنهم قد تعلَّموا كلَّ ما عليهم معرفته وقد منحوا جمهورهم شيئاً يستوفي قيمة ما دفعوه من تذاكر حين يُلقون الكرات الزجاجية في الهواء، ومن ثمَّ فإنهم يمتعضون حين يجدون أنفسهم أمام مصابيح الكيروسين وما عدا ذلك من مستلزمات إتمام العمل. ولكن الحق أن الرجل الذي يملك المُلَكَات اللازمة للتجارة، سيَقبل أي عملٍ يُلقى على كاهله دون أن يفقد ابتسامته الواسعة.

أريد أن أراك تتصدَّى للعمل بابتسامة؛ أريد أن أشعر بوجودك في الشركة، ليس في يوم قبض الراتب فقط، وإنما في جميع الأيام الأخرى. أريد أن أسمع أنك تعمل طوال

## الرسالة الحادية عشرة

وقت العمل، بل وتضع وقتاً إضافياً من عندك للعمل، وأنت تملأ عقلك بالمعلومات بحيث تكون مُستعداً للفرصة حين تظهر أمامك. حتى الآن، ما يبدو منك هو أنك ستكون موظف مبيعات ذا مُستوى معقول إلى عادي في قسم البيع بالتجزئة لدينا. أريد أن أراك في مصاف رجال المبيعات المُميزين؛ وأن تكون قوياً وكبيراً لدرجة تُجبرنا على أن نرى أن مكانك ليس وسط الباعة الصغار. تشجّع بُنيّ وارتقِ بنفسك!

والدك المحب

جون جراهام



## الرسالة الثانية عشرة

من جون جراهام في يونيو ستوك ياردز بشيكاغو إلى ابنه بييربون في لیتل ديلمونيكو، بمجمع برايري، في ولاية إنديانا. وقد انزعج السيد جراهام من قبول السيد بييربون لنقده بروح استسلام بلغت درجة من الوداعة يستحقُّ عليها اللوم الشديد.

\* \* \*

١٢

شيكاغو، ٢٥ أبريل ١٨٩٠...

عزيزي بييربون، لا تكتب لي ثانية واحدة من رسائل المتألم اللطيفة الجميلة الحزينة تلك. إن ردَّ الفعل الطبيعي لأيِّ مُهر يُساق إلى عربة هو أن يرفس قليلاً، ودائماً ما يُداخِلني الشك في أي مخلوق يقف ساكناً أكثر من اللازم حين تنهال الشياطين على ظهره. إذ أعرف أن ما عليّ أن أحاربه فيه ليس الخنوع، وإنما الوداعة، ومن الصعب أن أُحدِّد أي الأمرين أسوأ.

إن الحيوان الوحيد الذي وصفه الكتاب المقدس بالصبر هو الحمار، وهذا أمرٌ يرجع إلى الإيمان القوي والتاريخ الطبيعي القوي أيضاً. ذلك أنني اضطررتُ إلى تأمل البغال في ميزوري حين كنتُ صبيّاً، واكتشفتُ أنها ليست صبوراً فعلاً، وإنما تدَّعي الصبر. يُمكنك أن تُنزل بها كلَّ الشتائم التي تعرفها حتى ينفد ما في جعبتك منها، ويُمكنك أن تضربها بالسياط حتى تتحوّل إلى حمير مُخطّطة كتلك المُستخدمة في السيرك، وإن كنت حريصاً

ومُتحفظًا في حضرتهما فسترتسم على وجهها علامات الألم والحزن والاستسلام. ولكنها طوال الوقت ستزداد لؤمًا على لؤمٍ، ووضاعةً على وضاعة في داخلها، وستُضيف عنادًا مركبًا إلى شخصيتها كل ثلاثين يومًا، وتتدرَّب على الرفس في مربطها حين يجنُّ الليل. وبالطبع لا يُوجد شيء في هذا العالم خالص السوء، حتى البغال؛ ذلك لأنَّ نصفها حصان. غير أنني تعلمتُ بالملاحظة أن نصف الحصان فيها هو النصف الأمامي، وأن الطريقة الوحيدة الآمنة فعلًا لقيادتها هي من الخلف أولاً. أفترض أن بوسعك أن تُدرَّب واحدًا على السير بهذه الطريقة، ولكن الأمر لا يستحقُّ حيث إنك ستجد مركبةً جيدة بسعرٍ زهيد دائمًا.

هذا هو شعوري تجاه الشباب الذين يتكاسلون في العمل ولا يُفوتون فرصة للراحة إلا وانتهزوها، وكلما طلبت منهم النهوض والعمل بنشاط تبرموا وتمنعوا. وهؤلاء هم من يملئون الدنيا عويلاً عند ترقية زميلٍ لهم بأنه ترقي بفضل توسط أحدٍ له، وأن مديرهم لا يسمح لهم بالترقي في العمل لأنه يغار منهم. لقد رأيت الكثير ممَّن لديهم واسطة في حياتي، ولكنني لم أرَ أحدًا منهم يملك واسطه يُمكنها أن ترفعه إلى مرتبة أعلى ممَّا يُمكن أن يصل إليه بجهد الشخص، أو بقوة كافية ليُحصِّل في نهاية الأسبوع راتبًا أكثر مما يستحق.

وحين يتفاخر رجلٌ بأن لديه واسطة، فإما أنه كاذب أو أنه يعمل لدى رجل مُغفل. وحين يملأ رجلٌ الدنيا عويلاً بأن مديره يمنعه عن الترقي إلى المناصب الأعلى، فالحقيقة، بوجه عام، هي أن مديره لا يجد ما يُرقيه لأجله. كل ما هنالك أنه اختار بقعةً دافئةً وثيرة وتمدَّد عليها، ثم ملأ الدنيا صراخًا بأن رجلًا قاسيًا بلا قلب قد أوقعه وجلس على صدره. الرجل الشجاع يرتدُّ على قدميه كما يرتدُّ قطُّ يهرب من فتى وكلبٍ صيد يُطاردانه. وحين يُلقى به من نافذة الطابق الثاني إلى الكلب، يُعدُّل وضع جسده وهو في الهواء لينزل بطريقةً صحيحة على الأرض، وحين يقفز الكلب إلى المكان الذي هبط فيه، يكون قد انطلق منه وأصبح أعلى الشجرة الموجودة على الجانب الآخر من الطريق. وهذا القطُّ يُشبه إلى حدِّ كبير الفتى ذا الشعر الأحمر الذي رأينا في مباراة كرة القدم التي صحبتني إليها. إذ في كل مرة كانت الجموع تندفع، كانت تبدأ بالدوس عليه وتمزيقه وإسالة دمه. وفي لحظة تكون كلها فوقه، وفي اللحظة التالية كنا نراه يفِرُّ من بينهم ويُخرج من فمه بقايا شعرهم وقطعًا من ستراتهم الجلدية، أو يقف على الجانب هادئًا كما يقف خنزير على لوح تُلج، يُشاهد خيوط الفوضى وهي تتفكك والمصابين والإسعاف يرفعهم من الملعب.

لم أفهم كرة القدم، ولكنني فهمتُ هذا الفتى القصير النحيل. وبدا لي أنه يفهم طبيعة اللعب ويعرف ما سيقوم به. وحين يكون المرء على علمٍ بطبيعة عمله، فلا يلزم عليه أن يشرح للناس ما يفعل. فالمرء لا يتفاخر بما يَعرف فعلاً، وإنما بما يظنُّ أنه يعرف. والكلام الكبير مُرادف لضحالة المعرفة.

ثمةُ فارقٌ كبير بين معرفة الكثير من الحقائق المتنوعة التي تَسبح هائمة في رأسك وتختلط ببعضها البعض، وبين أن تعرف نفس القدر المُتنوع منها، ولكن مع تصنيفه كما ينبغي وتخزينه للاستخدام الأمثل في الوقت المناسب. لا يكون لحم الخنزير ثقيلًا في الميزان إلا حين يكون نصفَ مُقدَّد. أما حين يتشرب أقصى ما يمكن من محلول التخليل، سيتعيَّن أن يُخرج بعضًا منه في معمل التدخين قبل أن يُصبح صالحًا للاستخدام؛ وحين تستوعب أنت كلَّ ما تقدر عليه من معلومات، سيكون عليك أن تنسى نصفها قبل أن تُصبح ذا نفعٍ حقيقي للشركة. ولو كان ثمة شيء أسوأ من التفريط في المعرفة فسيكون الإفراط فيها. إن التعليم يُوسِّع الأفق الضيق، ولكن الأفق الأوسع من اللازم لا علاج له. وأقصى ما يُمكنك أن تأمل فيه هو أن يَنْتَفِخَ حتى ينفجر؛ وحينها بالطبع لن يبقى به شيء. الفقر لا يفسد الرجل الصالح أبداً، أما السَّعة فكثيراً ما تفعل. وتحملُ أيام العُسر سهلاً؛ لأنه الاختيار الوحيد، ولكن مقاومة الحماسة في أوقات اليُسْر أصعب.

وأنا أكتفي بذكر هذه الأمور بشكلٍ عامٍّ. والكثير منها لا يَنْطبق عليك بلا شك، ولكن لا ضَير من التأكد من ذلك. معظم الرجال يتحيرُّون حين يُعيِّمون أنفسهم ويرون شخصاً ملائكياً غير الذي يُحاولون النظر إليه. لا شيء يُخبر المرأة بحقيقتها أو يكذب على الرجل بشأن حقيقته أكثر من المرأة.

وما أنا واثق منه هو أنك سريع الغضب والوجوم. وقد يكون لهذا ما يُبرِّره إن كنت تعرف كل ما عليك تعلُّمه قبل أن تُصبح تاجرًا كبيرًا ذا ثقل.

حين تطلع نفسك على العمل بالشكل السليم فستكون قد أخذت خطوةً في الاتجاه الصحيح — ستُصبح قادرًا على الاستحواذ على انتباه المُشترين. وجميع الخطوات الأخرى هي الخطوات التي تفضي بك إلى كسب ثقتهم.

حينها ستجد نفسك في موقف الشاب الذي تزوج حبيبة عمره ثم أسكنها مع أمِّه في نفس المنزل. ووجد أن الطريقة الوحيدة التي يُمكنه أن يُسعد بها إحداها هي أن يُغضب الأخرى، وأنه حين حاول أن يُسعدهما معاً لم ينجح إلا في إغضابهما معاً. وبطبيعة الحال، انتهى به الأمر بأن طلبت زوجته الطلاق منه، وحرمتُه أمُّه من الميراث وأوصت بأموالها

لدار أيتام، وتركت له ملاحظَةً في ذيل الوصية بأنها فعلت ذلك لأنَّ «الأيتام على الأقل لا يُمكنهم أن يجحدوا فضل آبائهم». ولكن لو كان لدى الشاب شيءٌ من الفطنة لأسكن كلَّ واحدة منهما في منزل وحدها، وأقنعها أنه ينصرها على الأخرى دون أن يفعل ذلك فعلاً. الكياسة هي القدرة على الصمت في الوقت المناسب؛ على أن تكون أنت نفسك شخصاً لطيفاً لدرجةٍ يعجز معها أيُّ شخصٍ عن أن يكون غير لطيفٍ معك؛ وهي القدرة على جعل من هم دونك يشعرون أنهم مُساوون لك. والرجل الكيس هو من يقدر على توجيه الملحوظات اللاذعة لأحدهم دون أن يُثير حفيظته.

بعض الرجال كِلالٌ يتعاملون بالحقائق فينعتون الكاذب بصفته. يسقط هؤلاء صرعى نتيجة ما قدّموا. وبعضهم يُفضّل اللجوء إلى التحايل، فيقول إنَّ والد الكاذب كان رجلاً يتحرى الكذب حتى كُتِب عند الناس كذاباً، وإن اسم أمّه قبل زواجها كان «سفيرة» (على اسم السيدة المذكورة في الكتاب المقدس التي عاقبها الرب لكذبها) وأن كل مَنْ يؤمن بنظرية داروين عليه أن يُشْفِق على ابنيهما لا أن يلومهما. هؤلاء يُصبحون محلّ كراهية الناس. أما الكيسون فيقولون إنَّ أحداً مثل مَضْرِبِ المثل هنا مُترعٌ بهذا الكم من ذكريات الفتوة لم يظهر منذ زمن البارون مانشاوزن؛ وحين يصل هذا إلى الرجل نفسه يكاد يغشى عليه من الضحك؛ لأنه لا يعرف أن النقد الأكبر قد طال سمعة البارون. هذا النوع من الرجال الكيسين يُحقق المُبتغى.

ثمة نوعان من المعلومات؛ نوعٌ يحقُّ للمرء معرفته، وذلك يُدرّس في المدارس؛ وواحدٌ لا يحقُّ لأحد غيرك معرفته وهو رأيك في الكاذب مثلاً. بالطبع حين تشعر أن رجلاً ما ليس صادقاً، فستُسلح نفسك لمنازلته، ولكن ليس على أرضه أبداً. عليك أن تُقنعه أن يكون صادقاً مثلك إن استطعت، ولكن لا تسمح له أبداً أن يجعلك كاذباً مثله.

حين ترتكب خطأً، لا تلجحه بخطأٍ آخر بأن تحتفظ به لنفسك. بل تحمّل مسئوليته واعترف به. فالوقت المناسب للتخلُّص من البيض الفاسد هو حين يكون في العُش. وكلّما أخفيته وأطّلت مدة بقائه حولك، أصبح الانطباع الذي يتركه أسوأ حين يعرفه من حولك. والخطأ يتحوّل إلى كذبة حين تسترّ عليه. والكذبة تنبت ما يكفي من التخوين لإتلاف أي محصول ثقةٍ زرعه المرء طوال حياته.

ومن السهل بالطبع أن تفوز بثقة الشركة، أو ثقة المشتري، ولكن عليك أن تحظى بكليهما. فالشركة تدفع لك راتبك، والمشتري يُساعدك في كسبه واستحقاقه. وإذا خسرت المشتري فستُخسر تجارتك؛ وإذا عبثت مع الشركة فستُخسر وظيفتك. فكل ما عليك إذن

هو أن تسير بتوازن على الحد الفاصل بين الطرفين؛ ولو ملتَ إلى أحدهما فستسقط وتهوي على رأسك.

وحتى حين تتمكّن من الاستحواذ على انتباه المشتري وثقته، سيكون عليك أن تظلّ على أهبة الاستعداد طوال الوقت لتُحافظ على نصيبك، ويتّجاف جنبك عن فراشك طوال الليل لتستحوذ على بعض نصيب غيرك. وحين تكون التجارة في حالة رواج، يكون هذا هو وقت دفعها للتقدّم؛ ذلك لأنّ التقدم سيحدث حينها بسهولة؛ وحين تكون التجارة كاسدة، يكون الوقت مناسباً أيضاً لدفعها للتقدّم؛ لأننا حينها سنكون في أمسّ الحاجة إلى طلبيات. والحديث عن ممارسة التجارة يستدعي إلى ذهني بطبيعة الحال أحد معارفي القُدّامي، وهو السيد الدكتور باراسيلسوس فون مونستربرج، الذي حَضَرَ إلى بلدتنا حين كنتُ صبياً بعد أن «حقق انتصاراتٍ في مجال الطب في قصور أوروبا»، كما ذكر في نشرة الإعلانات التي ورّعها، وأنه «ليس بهدف كسب المال، وإنما للإنعام على البشرية المُعدّبة بنعمة الصحة التي لا تُقدَّر بثمن؛ ولعلاج المريض وجعل السليم أكثر صحة.»

لم يكن مونستربرج يُشبه رجال قريتنا الأجلاف الذين ينعقون في كل وادٍ. وإنما كان رجلاً أنيقاً وراقياً. له شعر أسود طويل مُجعد، ولم يكن يفوته أن يدهنه بشحوم الدببة. وكان يرتدي قبةً من الحرير ومعطفاً طويلاً وأنيقاً طوال الوقت، باستثناء الأوقات التي كان يخطب فيها؛ إذ كان يخلع معطفه ليتمكن من تحريك ذراعيه بحرية. وعند الحديث، كان يحرص بطبيعة الحال على استخدام اللغة بأسلوب سلس بليغ راق.

وبالطبع وضع تلك «النعمة التي لا تُقدَّر بثمن» في زجاجات، وأسمائها «معجزة مونستربرج الطبية»، ولكي يُقدمها للناس كان مُستعداً لبيع الزجاجات الصغيرة بخمسين سنتاً والزجاجات الكبيرة بدولار. وبالإضافة إلى حُبّه لعمل الخير، كان الطبيب بارعاً في تنفيذ الحيل بورق اللعب، وكان يعزف آلة البانجو الوترية، ويغني أغاني الزنوج ويُقلّد تقليداً بارعاً صوت المنشار وهو يشقُّ لوحاً من الخشب. كل هذه الإنجازات، وقصة علاجه لأخت إمبراطور النمسا بزجاجاتٍ واحدة، جعلت جمعاً من الناس يلتفُّ حوله، ولكنه لم يبيع ولو قطرةً من «الاكتشاف». فلم يكن أحدٌ في البلدة مريضاً فعلياً، ومن ظنّ نفسه مريضاً، كان قد خزّن من الأسبوع السابق زجاجاتٍ من «علاج كواكينوبوس السريع المُعد من الكينين»، من رجل لم يتورّع عن إطلاق وعود ضخمة كتلك التي قدّمها مونستربرج، وكان يبيع الزجاجات الكبيرة بخمسين سنتاً، إضافةً إلى نسخةٍ مُقلّدة من لوحةٍ لأحد الفنانين المشهورين لتزيين الردهة.



«كان السيد الدكتور باراسيلسوس فون مونستربرج رجلاً أنيقاً وراقياً.»

رجلٌ في مكانه كان من الممكن أن يسبَّ ويلعن قليلاً ويَرحل ليُجربَّ حظَّهُ في القرية التالية، غير أن مونستربرج ألقى خطاباً مُميّزاً وامتدح فيه المناخ وقال إنه بشخصه المتواضع حظّي بامتياز رؤية القوة والجمال في العديد من البلدان، ولكنه لم يدخل أبداً إلى أي مكان رأى فيه القوة في أقوى صورها والجمال في أجمل صورهِ من المكان الذي هو فيه، هنا في هوسكينز كورنرز. وصلّى من أعماق قلبه طالباً من الربِّ آمالاً بدت مستحيلة التحقق بآلاً تصاب هذه الجنة بالكوليرا التي تستعر في كنتاكي، وأن ترتدَّ الحمى الصفراء التي تُدمر تينيسي على أعقابها قبل أن تصل إلى حصن الصحة المنيع هذا، وإن كان قد وجد نفسه مُضطرباً إلى أن يُذكرنا أنها مرض خطير ولا يُشفى بسرعة؛ وأن يتخطانا الجدري الذي كان يزحف إلينا من جهة الشمال من كندا، فيُصيب القرية التالية لقريتنا، رغم أنه سلّم

بأن الجُدري لا يُحابي أحدًا على أحد؛ وأن يظلَّ الدفتريا والحَمَى القرمزية — اللذان كانا يَغزوان نيو إنجلاند ويملآن المقابر بالجثث — على الجانب الآخر من هُدسون، رغم أنهما يُحسنان قطع المسافات، والأفضل أن نتجهَّز للأسوأ؛ وأن تمنع عنا العناية الإلهية جميعًا البرد والصداع وآلام الظهر وأمراض الجهاز الهضمي والأرق وأي شعورٍ مؤلم، لكن كانت تلك أمنية تكاد تخرج عن حدود المعقول، حتى ولو كان ذلك في مناخٍ مميز كمناخ بلدتنا. وتوسَّل إلينا في كل مناسبةٍ بأن نحدَرَ من أدوية الدجالين والمُقلدين؛ وأنه يشعر بحزنٍ شديدٍ من أننا اليوم هنا على ظهر الأرض وغدًا قد نكون في باطنها؛ لأننا لم نشترِ زجاجةً صغيرة من العلاج الذي يُعدُّ أعظم ما قدَّمه الطب للبشرية.

وقد رأيتُ أن حديثه هذا أثر في كثيرٍ من النساء وجعلهنَّ يشعرن بحالة عدم ارتياح كبيرة، وسمعت الأرملة جودكينز تقول إنها تخشى أن «الشتاء القادم سيحمل معه الكثير من الأمراض» وإنها ترى ألاَّ ضرر في تخزين بعض من هذا الدواء في منزلها. غير أن الطبيب لم يعرض «النُعمة التي لا تُقدَّر بثمن» للبيع مرة أخرى. فقد انتقل من خطابه إلى محاكاة كلبٍ رُبِطت في ذيله علبة من الصفيح وكان يركض على طول شارع «ماين» ويَزحف أسفل متجر «سي هوبر» عند أقصى نهاية الشارع — وقد أخبرنا أن تلك محاكاة كان السلطان مولعًا بها ولعًا شديدًا، «كان رجلًا قاسيًا يجد لذةً في تعذيب الكلاب التي ليست سوى حيوانات عجماء مسكينة منحها الرب لنا لنُحبَّها ونُكرِّمها ونحتفي بها.»

وواصل على هذا المنوال، إلى أن رأى أن موعد نومنا قد حان، ثم شكرنا «فُرادي وجماعة» على حسن انتباهنا، وأخبرنا أن مهمته في الحياة هي تسليتنا وعلاجنا في نفس الوقت، وأنه سيظلُّ موجودًا حتى عصر اليوم التالي، ويُقدِّم حفلًا مميزًا للصغار الذين أحبَّهم لأنهم يُذكِّرونه بابنه ويبي ذِي الشعر الذهبي، في وطنه على نهر الراين.

وبالطبع حضرت النساء والأطفال خلال اليوم التالي، في وقتٍ اضطرَّ فيه الرجال إلى الذهاب إلى أعمالهم في الحقول والمتاجر، وطلب منَّا الطبيب أن نصيح ونُجِيع لمدة نصف ساعة. ثم وأثناء تأدية الطبيب أغنية هزلية غير شائعة، انطلقت صرخة من جوني ابن السيدة براون.

قطع الطبيب غناءه، وقال: «أحضري هذا المسكين الصغير هنا يا سيدتي، ودعيني أرى إن كان بوسعي أن أخفف مُعاناته.»

شعرت السيدة براون بإحراجٍ شديدٍ وفزعٍ أشد، ولكنها دفعت جوني الذي كان يصرخ طوال الوقت إلى الطبيب، الذي بدأ يُربِّت على ظهره وينظر في حلقه. وهو بالطبع ما زاد من

صراخ جوني، وبدأت أمه تُفسّر الأمر بأنها «لا بد قد داست على إصبع قدمه المتورّم دون قصد»، وفي تلك اللحظة خبط الطبيب جبهته وصرخ: «فهمت القصة!» ثم أخرج زجاجة من «النّعمة التي لا تقدر بثمن»، ومنح الفتى قسراً ملء ملعقة منها؛ ثم ضرب الفتى ثلاث ضربات على ظهره وطرق ثلاث طرقاتٍ على بطنه، ومرّر إحدى يديه على قصبته الهوائية، وأخرج باليد الأخرى مُرّرةً (أداة لتسهيل إغلاق الأزرار) من فم الصغير.

وحين رأى جوني ذلك، أطلق صرخة جعلت جميع محاولاته السابقة للصراخ تبدو وكأنها مجرد مزحة، ثم أفلت من يد الرجل وقفل يركض عائداً إلى منزله. ثم دسّ الطبيب يده أسفل صدريته، ولوّح بالمُرّرة الموجودة في اليد الأخرى، وهتف: «أيتها السيدة، لقد شُفيَ ابنك! ووجدت المُرّرة!»

ثم واصل حديثه ليشرح أنه حين يبتلع الطفل الدبابيس أو العملات المعدنية الصغيرة أو أشواك السمك أو المُرّرات أو أيّاً من الأدوات المنزلية الصغيرة، كل ما عليك هو أن تُعطيه ملء ملعقة من «النّعمة التي لا تُقدر بثمن» وتطرقى بطنه وظهره برفق، وتضعي يدك أسفل فمه، ثم سينزل الشيء الصغير الذي ابتلعه كما تنزلق قطعة الشيكولاتة من ماكينة الشراء بالعملة.

اختلطت أصوات مهممات الحاضرين، ولم يكن لدى أحدٍ وقتٌ ليسمع ما كانت السيدة براون تحاول قوله. وهو ما دفعها إلى أن تغضب غضباً شديداً وتتبع جوني إلى المنزل. وبعد نصف ساعة خرج الطبيب من كورنرز وقد ورّع كل ما كان في جعبته من دواء — نظير المبلغ المعتاد — على جميع الأمهات في البلدة.

وحتى صباح اليوم التالي لم تحظّ السيدة براون بفرصة لتشرح للجميع أنه في حين يمكن أن يكون الدواء فعالاً وبه كل المواصفات التي ذكرها الطبيب، فإنها لم تملك أبداً في منزلها مُرّرة؛ لأن زوجها اعتاد أن يرتدي حذاءً عسكرياً طويلاً ليس به أزرار، وهي ترتدي حذاء قصيراً إلى الكاحل بجوانب مرنة، والصغير جوني يسير حافياً.

وقد أتيت على ذكر الطبيب هنا عَرَضاً، ليس كنموذج للأخلاق وإنما للطرق المُتبعة لتحقيق الهدف. ذلك لأن بعض مندوبي المبيعات يظنون أن البيع كالأكل، يُشبع شهية موجودة فعلاً؛ غير أن مندوب المبيعات الفطن يُشبه الطاهي المحترف؛ يمكنه أن يخلق شهيةً حين لا يكون المشتري جائعاً.

لا يُهمني مدى براعة الطرق القديمة، فالطرق الجديدة أفضل، ولو بقدرٍ يسير. فنكرر نفس الأمر بنفس الطريقة عامّاً بعد عام يُشبه تناول طائر سَمّان كلَّ يوم لمدة ثلاثين يوماً.

## الرسالة الثانية عشرة

حين تصل إلى نصف الشهر يبدأ من يتناوله يشعر برغبته في تناول ديك مشوي أو قطعة من كعك الشيكولاتة.

والدك المحب

جون جراهام



## الرسالة الثالثة عشرة

من جون جراهام في يونيون ستوك ياردز بشيكاغو لابنه بييربون، في شركة هوجير جروسري كو، بإنديانابوليس في ولاية إنديانا. وقد بدا أن الطلبات التي يُرسلها السيد بييربون ترتفع، لذا أراد الأب أن يشجعه قليلاً.

\* \* \*

١٣

شيكاغو، ١٠ مايو ١٨٩٠...

عزيزي بييربون، تلك الطلّبية التي أرسلتها تطلب حمولة من «سبوتليس سنو ليف» لصالح شورتر العجوز هو نوع الردود القوية الذي أحبُّ أن أسمعك منك. ويُمكننا أن نتحمّل منك قدرًا أكبر من هذه الردود القوية. وقد أخبرتُ المحاسب أنك ستتقاضى ثلاثين دولارًا أسبوعيًا بعد هذه الطلّبية، وأريدك أن توصي بتفصيل مجموعة من الملابس الأنيقة لك وتُرسل الفاتورة إلى والدك. وأريد أن تكون هذه الملابس أنيقة لدرجة لا تترك مجالًا للتخمين حول ما إذا كنت حوزيًا أم راقصًا استعراضيًا. إذ يبدو أن ذوقك في اختيار الملابس قد بقي لفترة أطول من كل ما حصّلته أثناء تعليمك الجامعي. لقد بدوت لي حين حضرت إلى هنا الأسبوع الماضي كأرملة شابة زرعت لتوها الدفعة الثانية من أزهار الأقحوان فوق قبر المرحوم.

الملابس لا تصنع الإنسان بالطبع، ولكنها تغطي كل شيءٍ فيه باستثناء يديه ووجهه أثناء ساعات العمل، وتلك مساحة مهمة للغاية من جسم الإنسان. يُمكن لقميصٍ متّسخ أن يُخفي قلبًا نظيفًا، ولكنه نادرًا ما يخفي بشرة نظيفة. لو بدوت بمظهر من خلد إلى

النوم في ثيابه ولم يُغَيِّرْها، سيستنتج معظم من سيراك أنك فعلت ذلك فعلاً، ولن يَمْنَحَكَ الفرصة لتتعرَّفَ عليه بما يكفي لتشرح له أن رأسك ممتلئٌ بالأفكار النبيلة لدرجة أنك لم تحظَ بما يكفي من الوقت لتلتفت إلى القشر المتساقط من شعرك على كتفك. ولو ارتديتَ بنظلاً مُخططاً بالأبيض والأزرق مع ربطة عنق حمراء في حضرة قسّ فلن يدعوك لتلاوة صلاة الشكر على مائدته قط، حتى وإن لم تكن قد احتسيتَ من الشراب في حياتك غير القهوة أو ما شابه.

أعلم أن المظاهر خادعة، ولكن طالما أنها كذلك، فلا بأس في أن نستغلَّ خداعها لصالحنا وليس ضدنا. ولقد رأيتُ الرجل يُكَلِّفُ نفسه عشر سننات لحلاقة ذقنه، وخمس سننات لتحسين مظهره، فيحصل على وظيفةٍ براتب ألف دولار، ورأيتَ سيجارةً ومكياً من الشامبانيا يُدمران مُحْتَكرين للحم الخنزير بملايين الدولارات. قبل أربع أو خمس سنوات، قام جيم جاكسون الشاب بجعل المضاربين بالهبوط في صحن بورصة الأسعار يثبتون مُتربِّصين إلى أن جاء ذات صباح — وكان ذلك بعد يومٍ من رفعه سعر لحم كتف الخنزير إلى عشرين دولاراً وتثبيتته على هذا المعدل — ورأه شخصٌ ما يشرب زجاجة صغيرة من الخمر قبل أن يذهب إلى سوق البيع وأذاع الخبر بين الوسطاء. وظنَّ المضاربون على هبوط الأسعار أن جيمس لا بد قد سمع أخباراً سيئةً دفعته إلى التحامل على نفسه في هذه الساعة من الصباح، لذا ابتهجوا وظلُّوا يبيعون لحم كتف الخنزير حتى سقط إلى أدنى مُستوياته وهوى هويًا مُدويًا. وحين انتهوا من البيع لم يبقَ ولو جزءٌ يسير. والحقُّ أن جيمس لم تكن لديه أي أخبار سيئة؛ بل على العكس، لقد احتسى الشراب لأنه كان سعيدًا، وكان يرى أن الأمور تسير وفقًا لما خطَّط له.

لكن لا يكفي أن تكون على ما يُرام في هذه الدنيا؛ وإنما يجب أن يكون مظهرك أيضًا على ما يُرام، لأن ثلثي النجاح يكمن في أن تجعل الآخرين يظنون أنك على ما يُرام. لذا عليك أن تحتكم إلى القواعد المتعارف عليها حتى وإن كان ثمة احتمال لأن تكون أنت استثناءً عن تلك القواعد. الناس يعرفون أن أربعة زائد أربعة يساوي ثمانية، وأن منظر الشاب الممسك بزجاجة خمر يعني غالبًا شخصًا أحمق لدرجةٍ يصعب معها إقناعهم أن هذه التوليفة قد تعني أي شيءٍ آخر. والربُّ لم يعطِ خلقه إلا قدرًا مُحددًا من الوقت والطاقة. بعضهم يستغلُّها في أن يذهب للصيد معظم الوقت ويكسب المال فيما تبقى منه؛ والبعض الآخر يستغلُّها في كسب المال معظم الوقت والذهاب إلى الصيد فيما تبقى منه. يُمكنك أن تختار

لنفسك، ولكن الأمرين لا يجتمعان. فكلما زاد ما تجنيه من المال، قل ما تصيده من السمك. وكلما تقدّمتَ في مشوارك، زادت درجة الاستقامة المطلوبة منك.

كان مضعُ التبغ يمنحني شعورًا بالارتياح البالغ، وهي عادة اكتسبْتُها حين كنتُ في ميزوري، وعشقتها كما يَعشق سكان الشمال الفطائر. وقد كان كل مَنْ يسكن هذا الجزء من البلاد يمضغ التبغ باستثناء العجائز والنساء، فمعظم هؤلاء كانوا يَسْتنشقونه. بدأتُ لي هذه العادة حسنة وغير غريبة على المجتمع، ولم أَلقِ بالألها حتى انتقلتُ إلى الشمال، وبدأتُ والدتك تُخبرني أن هذه العادة من مخلّفات الهمجية الكريهة، وأظن أنها تقصد بالهمجية هنا ميزوري. وهنا بدأتُ أقتصر في مضع التبغ على مكتبي، ولجأتُ إلى التبغ الناعم المقطّع قطعًا صغيرة بدلًا من التبغ الجاف، باعتباره اختيارًا أفضل وأرقى.

ولكنني يومًا ما، قبل حوالي عشر سنوات، كنتُ أسير في المكتب حين لاحظتُ أحد الفتية العاملين على مكتب البريد، وكان فتى ضخم الجثة ذا مظهرٍ مألوف، وبدا لي أنه يُلاعب فمه أثناء الكتابة. لم أحتجِ إلى وقتٍ كثيرٍ لأدرك ما كان يفعله، ولسببٍ ما تمكّن منّي الغضب مما يفعله بسرعة شديدة. ومع ذلك لم أنطق بكلمة، واكتفيتُ بالوقوف مكاني والنظر إليه، بينما أسرع هو في عمله كما يفعل الفتية أمثاله حين يظنّون أن صاحب الشركة يبحث عن مَنْ سيزيد راتبه في الفترة القادمة.

وقفتُ قربه لمدةٍ اقتربت من خمس دقائق، وكان يزعم طوال الوقت أنه لا يراني أبدًا. يُمكنني القول إنه كان ثابت العزم كثيرًا؛ لأن وقوفي لم يتوان ولو للحظة. ولكنني أخيرًا وبعد أن رأيتُ أنه على وشك أن يموت مُختنقًا، قلتُ له فجأةً وبحدة: «الِفْظ ما في فمك.» أظن أنني كنتُ حادًا في لهجتي وأنا أقول له هذا الكلام. ومن فرط شدتي، أراهن أن الفتى بدأ ينكمش على نفسه ويتضاءل. وقبل أن أنطق بكلمةٍ أخرى، خطر ببالي شيءٌ ما فجأةً، فتقدّمتُ نحو الفتى ووضعتُ يدي على كتفه وقلتُ له: «لنتعاهد على الإقلاع عن هذه العادة يا بُني.»

بالطبع عاهدني؛ فقد تملكه الرعب لدرجة كانت ستدفعه إلى الإقلاع عن التنفّس حتى لو طلبتُ منه ذلك، كما بدا على قسّمات وجهه. واضطرتُّ أنا إلى إخراج ما كان في جعبتي من التبغ المحسّن والتخلّص منه.

وأنا أذكر هذه الحادثة العابرة هنا عَرَضًا كمثالٍ على أن المرء منّا لا يُمكنه أن يسير على هواه في هذا العالم؛ لأنه كلما ارتقى وصعد، كان واضحًا للعيان بشكلٍ أكبر. وبطبيعة الحال؛ لأنك ابن صاحب الشركة، فإن عيون الكثير من الناس تركز عليك وتراهن على أنك



«من فرط شدّتي، أراهن أن الفتى بدأ يَنكِمِش على نفسه ويتضاءل.»

شخص فاشل. إن نجحتَ سيقولون إن نجاحك صدفة، وإن أخفقتَ سيقولون إن إخفاقك كان أمرًا محتومًا.

ثمّة ذنبان في هذا العالم لا يُعترفان؛ وهما النجاح والفشل. فمن يَنجحون لا يُمكنهم أن يَغفروا لمن فشل؛ ومن يفشلون لا يُمكنهم أن يَغفروا لمن نجح. ولكنك إن نجحتَ فعلاً، فلن تجد وقتاً لتلتفت كثيرًا إلى رأي الفشلة فيك.

وأنا أسهب قليلاً في مسألة المظاهر تلك لأنّ قلّة من الناس هم من يُمكن أن يُوصفوا فعلاً بأنهم حيوانات مُفكّرة. ففي حين يُمكن لشخصٍ واحدٍ أن يقرأ شخصية إنسانٍ من قسّمات وجهه، بينما في المقابل يُمكن لمائة شخصٍ أن يقرأها من ثيابه ومظهره. ولقد مرّت بنا في الآونة الأخيرة في شركة اللحوم قُطعان من الدوقات وأسرابٍ من رؤساء الجامعات

وأصحاب الدكتوراه في علم اللاهوت، ولم يُلاحظهم أحدٌ من العمال، اللهمَّ إلا لتوبيخهم حين يسُدُّون الطريق. أما حين زارنا الملائك جون إل سوليفان، فقد التفتَّ الناس حوله لدرجة أنَّ العمل توقَّف في المصنع. وقد ترك الرجال أعمالهم وتنادوا فيما بينهم واصطفوا لتحيته. ستُلاحظ هنا أن جون اكتسب المظهر المناسب لوظيفته، ولم أضطرَّ إلى أن أشرح للرجال أنه هو ذاته جون الملائك الذي يُشارك في البطولات ويفوز. وبطبيعة الحال، حين يصل المرء إلى مرحلةٍ عالية من الاختصاص في أمرٍ ما، لا يكون مُضطرًّا للاهتمام بأمرٍ كهذا لأنه لا يبدو عليه مظهرٌ خاص؛ أما حين يكون شابًّا في مرحلةٍ لا يتخصَّص فيها بأمرٍ مُعيَّن، يكون حفاظه على مظهرٍ خاصٍّ أمرًا مهمًّا للغاية بالنسبة إليه.

أودُّ أن أتوقَّف هنا لأقول إنه بينما لا بأس أن يُؤثِّر مظهرك في رأي الآخرين فيك، فإنَّ البأس كلَّ البأس أن تستنير أنت بمظاهر الآخرين. دَعْم حُسْنَ خَلْقِكَ بحسن خَلْقِكَ، واحرص على أن يفعل الآخرون ذلك أيضًا. فالرجل المُتشكك يتسبَّب لنفسه في المشاكل، أما الحريص فيحمي نفسه منها. وإذا نظرت إلى أول القفص ولم تجد به تفاحًا عفناً، فهذا لا يعني أن تُخمن من تلقاء نفسك أن سائر التفاح في القفص سليم.

المرء لا يُسارع لشراء حصانٍ لمجرَّد أنه يبدو لا بأس به. وإنما الأفضل أن يسأل نفسه عن الأسباب التي تدفع صاحب الحصان إلى بيعه. لذا فالأفضل أن يصحبَه إلى أرضِ فضاء، ليضعه تحت نور الشمس الساطع، ويتفحَّص كلَّ شعرةٍ في جلده، وكأنه يتوقَّع أن يجده جلدًا مُقلَّدًا أو مُصطنعًا؛ كما يفحص كل حافر من حوافره بحثًا عن أيِّ عيب، ويُدقق في حلقة ليستكشف الأسرار الخفية فيه. وإذا اجتاز الحصان هذا الفحص، يقوِّده المشتري لعشرين أو ثلاثين ميلًا، ليرى ما إذا كانت سننطليق منه صرخة احتجاج، أو ما إذا كان سيثبط أو يجفل أو يعرج في مشيته أو تظهر عليه أي أماراتٍ أخرى من عيوب الجياد. وإن لم تظهر عليه بعد كل هذا أعراض سيئة، يَعرض على صاحبه سعرًا أقل من السعر المطلوب بخمسين دولارًا، تحسُّبًا لأن يكون قد أغفل أي عيب موجود بالفعل.

والرجال كالخيول في هذا الصدد بوجهٍ عام، فهم على شاكلة متشابهة بصورة كبيرة. ولن تعرف الرجل على حقيقته إلا أن تُجربه في المواقف الجادة قبل أن تتعمَّق في ارتباطك به. أذكر أنَّني عيَّنتُ رجلًا ذا مظهرٍ حسنٍ ووجه حليق نظيف، في قسم الحسابات، ولم أستند في قرار تعييني إلا على مظهره، ولكن تبين لي أنه لا يُحسن التعامل مع الأرقام لدرجة أنني اضطررتُ إلى فصله من العمل بعد مرور أسبوعٍ واحد. تبين لي أنه في اليوم الذي حضر فيه إلى مكتبي طلبًا للوظيفة كان قد رهن شفرة حلاقته الخاصة مقابل خمسة عشر سننًا



«حين زارنا الملاكم جون إل سوليفان توقّف العمل في المصنع.»

ليتمكّن من حلاقة ذقنه. بطبيعة الحال لو أنّي عرفتُ أنه أتى على فعل هذا الأمر لما عيّنته مُحاسبًا.

وفي واقعةٍ أخرى، كان لديّ محصلٌ كلّفته بمخزون كبير. كان يُحسن الحديث مع الآخرين، ويعرف كيف لا يَحيد عن هدفه. لم يكن راتبه كبيرًا، ولكن طريقته كانت مُقنعة لدرجة أنه بدا وكأنه يدُرّ ربحًا قيمته تعادل مرةً ونصف ما يجنيه. لم يكن مهووسًا بالموضة ولا مُهملاً لها أيضًا. فمثلاً، حين ظهرت صيحة ارتداء الأوشحة مع قمصان الصيف، اقتنيتي وشاحًا، وحين كانت السراويل الضيقة هي الاختيار العصري الأمثل في السراويل، ارتدى سراوله الضيق. إذا تفحّصت تشارلي من جميع الجهات، ستجد أن مظهره كان جميلًا وحديثه أيضًا؛ وكان دائم الانتباه والمراعاة والتهديب.

وفي ظهيرة أحد الأيام، بعد أن أمضينا عامًا أو نحو ذلك في العمل معًا، التقيتُه قادمًا من طريقه وهو مهموم؛ فأعطيته خمسين دولارًا كنوع من التخفيف عنه. ولم أرَ في حياتي خمسين دولارًا تبهج رجلًا كما فعلت بتشارلي في تلك اللحظة، وقد شكرني حقَّ الشكر دون تلعثم أو مبالغة. في نفس تلك اللحظة رصدتُ له زيادة في الراتب ووظيفة أفضل. وبعد ذلك، شغلني بعض العمل في مكتبي الخاص فلم أُخرج منه إلا مع اقتراب وقت الإغلاق. وحين خرجتُ وجدتُ أمام باب مكتبي مباشرة مدير المكتب وقد بدت عليه هو الآخر علامات الهم.

وقال: «كنتُ على وشك أن أطرق بابك.»

فسألتُه: «فيم؟»

«هناك ثمانمائة دولار ناقصة من مُحصّلات تشارلي تشيسينبيرري.»

فهممتُ دون أن يرمش لي جفن، «ممم» ولكنني شعرتُ بوهن شديد.

فتابع مدير المكتب: «طلبتُ من رجل شرطة بملابس مدنية الحضور إلى هنا والقبض

عليه هذا المساء، ولكنه لم يحضر.»

فقلت: «يبدو أنه قد هرب، أليس كذلك؟»

«أخشى ذلك، ولكنني لا أعرف كيف. لم يكن معه ولو دولار واحد هذا الصباح؛ لأنه

حاول أن يسحب سلفَةً من راتبه ولم أسمح له، ولم يُحصّل أي فواتير اليوم؛ لأنه كان قد

حصّل بالفعل كل الفواتير المُستحقة لهذا الأسبوع وخسرها في القمار.»

لم أقل شيئًا، ولكنني شككتُ في وجود مُغفلٍ في مكانٍ ما في المكتب. وفي اليوم التالي

تأكّدت شكوكي، إذ تلقيت برقية من تشارلي المُهذّب والمراعي دائمًا، قادمة من مونتريال:

«أشكرك غاية الشكر يا عزيزي السيد جراهام على مساعدتك التي جاءت في وقتها.»

كما ترى، تشارلي ما زال مُهتمًا بالتفاصيل الصغيرة؛ لأن الرسالة لم تكن تحتوي

سوى عشر كلمات فقط. ولكن عبارة «أشكرك غاية الشكر يا عزيزي السيد جراهام» كانت

أقرب ما وصل إليه تشارلي يومًا من الإسراف في الانفعال.

هذا الدرس الصغير الذي لَقّنتني إياه تشارلي كان رخيصًا؛ إذ لم يزد ثمنه عن ثمانمائة

وخمسين دولارًا، وأنا أمرّره لك الآن لأنه قد يُوفر عليك درسًا قد يُكبّدك ألفًا أو ألفين إن

تعلمته بنفسك.

والدك المحب

جون جراهام



## الرسالة الرابعة عشرة

من جون جراهام في يونيو ستوك ياردز إلى ابنه بييربون في استراحة «ذا ترافيلرز ريست» بمدينة نيو ألباني بولاية إنديانا. وذلك بعد أن اكتشف جون جراهام بالصدفة أن السيد بييربون قد ضاربَ في سوق المال على لحوم الأضلاع.

\* \* \*

١٤

شيكاغو، ١٥ يوليو ١٨٩٠...

عزيزي بييربون، التقيتُ على الغداء أمس بالشاب هورشي، صاحب هورشي أند هورتر، وسطاء الحبوب والمؤن، وبشكلٍ أو بآخر، ذُكر اسمك أثناء حديثنا عن انخفاض المعروض من الخنازير، وهنأني على أن لي ولداً ذكياً مثلك. لقد قدّرتُ كأبيّ عجوز أبله أنك ذكيٌّ بما يكفي لتُحسِن تقدير الواقع وتتصرّف بفطنةٍ حين تدعوك الظروف إلى ذلك، وكان عليّ ألا أُقدّر ذلك؛ ذلك لأنني لو لم أسهب في الإطراء على ذكائك وحُسن خُلقك، لما منحتُ الفرصة للمُشكّكين للانتقاص منك.

كان هورشي حريصاً على أن يُبين لي كم أنت كفاء — بسبب رغبته في إدارة بعض أعمالي في البورصة — لدرجة أنه تمكّن من أن يُبين لي كم أنت عديم الكفاءة. لقد أخبرني أنك أمرته الأسبوع الماضي بأن يبيع مائة ألف ضلع على المكشوف، وأنه قد اشتراها للتوّ بناءً على برقيةٍ منك بربح قيمته أربعمائة وستون دولاراً تقريباً. شعرت بغضبٍ شديد لو تدري، حين عرفت أنك تضارب، ولكنني اضطررتُ إلى ابتلاع غضبي وأخبرته أنك فتى

ذكي للغاية. وطلبتُ منه أن يخلق الحساب وأن يُرسل إليَّ شيكًا بأرباحك، وأنا بدوري سأرسلُه لك؛ ذلك لأنني أردتُ أن أعطيك نصيحة عن السوق قبل أن تُمارس أي قدرٍ إضافي من التداول.

ستجد الشيك مرفقًا بهذه الرسالة. من فضلك صدِّق عليه لدى المحاسب في دار الأيتام وُعد على الفور. وسأتأكد من أنك سلَّمتَه الشيك برضًا وعن طيب خاطر.

الآن، حان وقت النصيحة التي أريد أن أعطيك إيَّاهَا عن السوق. ثَمَّة أسباب عديدة تجعل تداولك في البورصة حاليًّا أمرًا غير آمن، ولكن السبب الرئيسي في ذلك هو أن جراهام وشركاه ستفصلك من العمل إن فعلت ذلك. إن البيع على المكشوف يُشبه إلى حدٍّ بعيدٍ التجديف على حافة بحيرة؛ يبدو آمنًا وسهلاً في البداية، ولكن المرء سرعان ما يجد نفسه وكأنه قد ابتعد عن الحافة ودخل إلى عمق البحيرة. إن بورصة القمح لا تبعد عنا سوى بثلاثين قدمًا فقط، ولكنها تُفضي بك إلى الجحيم. والتداول على المكشوف يعني التداول على حافة وعرة من اللاشيء. فالمرء حين يشتري، يشتري شيئًا لا يملكه الآخرون. وحين يبيع، يبيع شيئًا لا يملكه. ومن واقع تجربتي، فإن صافي الربح المُحقَّق من اللاشيء هو لا شيء.

والمُضارب حين يكسب لا يتوقَّف حتى يخسر، وحين يخسر فإنه لا يتوقَّف حتى يكسب. وقد قضيت في تجارة اللحوم وقتًا يكفي لتُعرف أن الثور لا يحتاج أكثر من ثلاثين ثانية ليُفقد جلده؛ ولو صدَّقتَ كلام والدك بأن المُضاربين في البورصة يُمكنهم أن يسلموا المُضارب من جلده بنفس السرعة، فلن تجد مجلس المضاربة يُستخدم جلدك أنت لصناعة سجادة في أشهر الشتاء الطويلة.

ولأنك ابن تاجر لحوم خنزير، قد تظنُّ أنك تعرف أكثر من غيرك عن لحم الخنزير المُدخَّن. وهذا غير صحيح. ذلك لأن أفقر من في الأرض هم أقارب المليونيرات. أنا حين أبيع عقودًا آجلة في البورصة، فإنها تكون مقابل لحم الخنزير التي تُوضع في الملح الجاف بمعدل قطعة في الثانية، فإذا ارتفع سعر السوق عليَّ، فإنَّ لديَّ اللحم لأُسلمه. أما أنت، فإذا خسرت، فلن تجد من الخنزير ما تُقدِّمه سوى صرخاته الحادة.

لم أكن لأكثر الحديث في هذه النقطة لو كان المال هو الشيء الوحيد الذي يمكن أن يخسره المرء في البورصة. ذلك لأنَّ الموظَّف حين يبيع لحم الخنزير، ويهبط السوق، فإنه عرضة لأن تجتاحه الكثير من الأفكار الرديئة والعادات السيئة بما يليق بالربح الهزيل الذي حقَّقه. وإذا ارتفع السوق، فإنه قد يخسر احترامه لنفسه ليستعيد ما فقد من المال. يظنُّ معظم الرجال أن بوسعهم تقدير جميع أصولهم بالدولارات والسنتات؛ غير أن التاجر قد يكون مدينًا بمائة ألف دولار ويكون ميسورًا. فعلى الرجل أن يخسر ما هو أكثر

من المال ليكون مُفلسًا. ذلك لأنه حين يملك عمودًا فقريًا سليمًا وعينين ثابتتين، لا يطير النوم من عيون دائنيه مخافة أن يعجز عن السداد. إذ يمكن للمرء أن يُخفي وضاعته عن عقله ولسانه، ولكن العينين والعمود الفقري فاضحان. فحين يكذب اللسان، تنطق العيون بالحقيقة.

أعرف أنك ستظنُّ أن والدك يرغبي ويزبد بسبب سنٍ صغير لا ضرر منه. ولكنني طردتُ فتيةً يفوقونك كثيرًا في الذكاء من شركتي حين استسهلوا استخدام أموالِي في التداول، بعد أن أتوا على جميع مدخراتهم في دورتين فقط.

عليك أن تتعلَّم ألا تُرهق أموالك تمامًا كما تتجنَّب إرهاق حصانك. ثلاثة في المائة من الدولار ربح خفيف يسهل تحقيقه؛ ستة في المائة ربح آمن؛ وحين تُحقق عشرة بالمائة تظهر احتمالية أن تسير الأمور على غير ما يرام و عليك أن تحذر من أن تسير على غير هواك؛ وحين تصل إلى عشرين بالمائة، فأنت إما أحقق للغاية أو ذكِّي للغاية، و عليك أن تُحدد بالضبط أيهما أنت؛ أما إن وصلت إلى مائة بالمائة، فهذا حمل يصعب على الحصان وعلى الدولار تحمله، وستجد نفسك حتى دون جثة الحصان لتنتقلها إلى مصنع الغراء للاستفادة منها.

أنا أسهب في الحديث عن مسألة المضاربة تلك لأنك ستُضطرُّ إلى العيش بالقرب من مجلس التداول طوال حياتك، والأفضل أن تعرف شيئًا عن كلاب جارك قبل أن تُربِّت عليها. ستجد من يهرولون نحوك تحت مُسميات «الأمور المضمونة» و«النصائح المباشرة» و«الحقائق المطلقة»، وستجدهم يهزُّون أذيالهم وعلى وجوههم أمارات البراءة، وكأنهم لم يَقتُلوا للتو حملاً وديعًا، لكنهم سيعقرونك فورًا عندما تسمح لهم الفرصة. والطريق الآمن الوحيد في المضاربة هو الطريق الذي تسلكه بأقصى سرعة للهروب منها.

والحديث عن الأمور المضمونة يستدعي إلى الأذهان حالة صديقي القديم الشَّمَّاس ويجيلفور، الذي كنتُ أعرفه وأنا في ميزوري قبل سنوات. كان الشَّمَّاس رجلاً ورعًا، وكان صالحًا ووفقًا للمعايير التي وضعها لنفسه، غير أنه لم يكن يَرتقي بتلك المعايير كما يلزم. وقد اعتاد أن يستنزف نصف وقت اجتماع الصلاة في إخبارنا كم نحن ضعفاء. غير أنه انشغل في وعظ الآخرين ليُنْفِقُوا مما أنعم الرب به عليهم لدرجة أنه نسي أن الرب قد أنعم عليه هو أيضًا بثروة قوامها خمسون ألف دولار، وضعها كلها في عقارٍ مُحصَّن بالطبع.

كان للشَّمَّاس أخٌ في شيكاغو، اعتاد أن يصفه بأنه ابتلاءٌ عصيب من الرب. كان الأخ بيل وسيطًا في مجلس التداول، ووفقًا للشَّمَّاس لم يكن مشتغلًا بمهنة تنطوي على

إثمٍ عظيم فحسب، وإنما كان حاملاً مسكيناً لما يجنيه من مال حرام. فقد كان يُدخن سيجارين، ثمن الواحد منهما خمسة وعشرون سنتاً، ويرتدي قبعة عالية مُستديرة. وكان يُعاقِر الشراب أحياناً، ويتفوّهُ بالفَافِظِ نابية من آن لآخر، ويذهب إلى الكنيسة الأسقفية، رغم أنه تربّى على المذهب الميثودي. وقد بدا بيل إجمالاً شخصاً صعب المراس.

وذات مرة في فصل الخريف، قرّر الشَّمَّاسُ أن يذهب بنفسه إلى شيكاجو ليشترى مستلزمات الشتاء، وبالطبع قصد منزل أخيه بيل ليقيم عنده خلال فترة وجوده في شيكاجو؛ لأن الإقامة في منزل أخيه أرخص بكثيرٍ من الإقامة في فندق بالمر هاوس، وإن كان أخبرنا عند عودته أنه شعر باستياءٍ شديدٍ حين رأى كيف يعيش أخوه.

كان الشَّمَّاسُ عازماً على إخبار أخيه بيل أن ما يفعله ليس أفضل في رأيه مما يفعله مُورِّعُ أوراق اللعب في القمار؛ ذلك لأنه اعتاد أن يتفاخر بأنه لا يسمح أبداً لأيّ شيء بأن يثنيه عن واجبه، وكان يقصد بواجبه هنا التوسُّط في شئون الآخرين. أريد أن أقول هنا أن الواجب في عين مُعظَم الرجال يعني شيئاً غير مُستحب ينبغي على الآخرين القيام به. والواقع أن الواجب الأول لأيّ رجل هو أن يهتم بشئون نفسه. ومن واقع خبرتي فإن الأمر يتطلب جلاً طاقة المرء وفكره لكي يُحسن تهذيب شخصٍ ما، وإذا خصَّص المرء خمس أو ست ساعات يومياً على تحسين شخصية جاره، فثمّة احتمال قوي ألا يُحسن تكوين شخصيته هو.

والآن، حين عاد الأخ بيل إلى المنزل من العمل في الليلة الأولى، شرح له الشَّمَّاسُ أنه في كلّ مرة يُشعل فيها سيجاراً يحرم شخصاً من قبائل الزولو من الحصول على خمسة وعشرين منشوراً دينياً كان من الممكن أن تمنحه فرصة ليكون شخصاً أفضل؛ وأن الجياد السريعة فُخُّ والقبعات الطويلة من حبائل «الشيطان»؛ وأن مجلس التداول محرّبه، والوسطاء هم أبناؤه وخدمه.

أصغى إليه الأخ بيل بصبر كبير، وحين أخرج الشَّمَّاسُ كل ما كان في جعبته من كلام الدرس الديني، وبدأ يَلتقط أنفاسه، بدأ يتسلَّل عائداً إلى المُحادثة وكأنه كلب صيدٍ ضُبط متلبساً وبين أسنانه ريش.

وقال بهدوء: «أخي زيكي؛ سأفكر ملياً في كلماتك بلا شك. أريد أن أكون رجلاً نقياً وطيباً وصالحاً وأن ألقى الرب وأنا كذلك. ربما تسلَّل الصداً كما قلت إلى باطني ولن يغفر الرب لي، ولو استقرّ رأيي على ذلك، فسأسوّي تداولاتي وأخرج من السوق إلى الأبد.»

كان الشَّمَّاس يعرف أنَّ أخاه بيل قد جمع ثروةً مُعتبرة، ولأنه لم يتزوَّج فإن تلك الثروة ستنتول له إن وافت المنية بيل لأي سببٍ كان. غير أن ما كان يخشاه فعلاً هو أن يُنفق بيل تلك الأموال على مُتَع الحياة وعلى المضاربة. لذا فقد غيَّر دفة المحادثة حتى يضرب عصفورين بحجرٍ واحد. فقد بدأ يشعر أنه قد يقتل كل العصافير التي كان يراهن عليها. وقال: «هل هذا اختياراً آمناً يا ويليام؟»

فقال بيل: «آمن كالذهاب إلى مدرسة الأحد؛ إن التزمتَ بصرامةٍ بالعمل في الوساطة دون مضاربة.»

فقال: «أنا واثق يا ويليام أنك تُدرك مسئوليات عبوديتك؟»

صدر عن بيل صوت أنين، وقال: «يا زيكي، لقد وضعتني كلامك في موقف لا أحسد عليه. أنا لم أشتري أو أبع بُشلاً واحداً من الحبوب منذ عام، إلا الأسبوع الماضي، حين تلقَّيت خطابك الذي ذكرت فيه أنك قادم. حينها رأيتُ ما بدا أنها فرصة آمنة لتحقيق ربحٍ من السوق قدره سنتان على البُشل، واشترت ١٠ آلاف بُشل لأتسلَّمها في سبتمبر، بهدف أن أمنحك أرباحها كهديَّة بسيطة، حتى تتمكنَ من رؤية البلدة وقضاء وقتٍ مُمتع فيها دون أن يكلفك هذا أي شيء.»

قدَّر الشَّمَّاس، من التعبير المرتسم على وجه بيل، أنه قد انزعج من كلامه وأنه سيحاول أن يُحمّله خسارته، لذا بدَّل وجهه إلى الوجه الذي اعتاد استخدامه عند حضور جنازة شخصٍ من العامة، ثم ردَّ بسرعةٍ وصرامةٍ وقال:

«أنا مُندهش يا ويليام من أنك تظنُّ أنني سأقبل على نفسي مآلاً مصدره المضاربة. ليكن ما حدث درساً لك. كم من المال خسرت؟»

فأطلق بيل تنهيدةً أخرى وقال: «هذا أسوأ ما في الأمر؛ أنا لم أخسر، بل ربحتُ مائتي

دولار.»

كزَّر الشَّمَّاس الكلام وراءه مُندهشاً: «ربحتَ مائتي دولار!»، ثم غيَّر وجهه مرةً أخرى إلى الوجه الذي يبدو عليه حين يعثر في درج نقوده على ربع دولار مُزيَّف لا يذكر من أعطاه إيَّاه.

تابع بيل: «أجل، وأنا أشعر بالخجل الشديد من ذلك؛ لأنك جعلتني أرى الأمور من منظورٍ جديد. وبعد ما قُلتَه لي بالطبع، أعرف أنك ستشعر بإهانةٍ بالغة لو عرضتُ عليك تلك النقود. وأشعر الآن أنه من الخطأ أن أحفظ بها أنا نفسي. عليَّ أن أتروى في الأمر لأجد الاختيار الصحيح هنا.»

أظنُّ أن الأمر لم يُقلق منام بيل بأي حالٍ من الأحوال؛ أما الشَّمَسُ، فأظنُّ أنه قد سهر ليلته يَنْتَجِبُ فوق جثمان المائتي دولار الفقيده. وقد طَلَبَ من أخيه صباحًا على مائدة الفطور أن يشرح له كل ما يخصُّ المضاربة، وما يُسبِّبُ صعود السوق وهبوطه، وما إذا كانت أي مرحلةٍ من مراحل أي صفقةٍ تحتوي على قمح أو ذرة أو لحم خنزير حقيقي. بدت على بيل علامات الحزن والشروء، وكأن ضميره لما يرضى بعدُ على تلك المائتي دولار، ولكنه أذعن لطلب زيكي أن يشرح له كل شيء. وقد بدَّلَ قسما وجهه لتبدو عليه الملامح التي اعتاد رسمها عند بيع قهوة مغشوشة لزبون سهل الخداع، ومن آن لآخر كان يزدرد ريقه وكأنه على وشك البدء في ترتيل ترنيمه. وحين أخبر بيل الشَّمَسُ كيف يُمكن لحالة الطقس أن تُؤثِّرَ في حالة السوق صعودًا وهبوطًا، أو ما الشَّمَسُ برأسه وقال إنَّ هذا الجزء من المضاربة لا بأس به؛ ذلك لأنَّ الربَّ هو من يتحكَّم في الطقس.

وهنا ردُّ عليه بيل: «هذا ليس وفقًا لما يراه مجلس التداول؛ على الأقل ليس بأي درجةٍ ملموسة؛ فمن يتحكَّم في الطقس هو مذيع الطقس أو أيِّ كاذبٍ من منطقة حزام الذرة، وحيث إن تخمين رجل الطقس عادةً ما يكون خاطئًا، فلا أظنُّ أن ثمة إلهامًا من نوع خاص بشأن هذا الأمر. الهدف من اللعبة هو أن تُخمن ما سيحدث، وليس ما حدث، وحين يصل الخبر اليقين عن حالة الطقس الحقيقية، يكون الجميع قد خَمَّنوا تخمينًا خاطئًا وهبطوا بالسوق سننًا أو اثنين.»

أطرق الشَّمَسُ لهذا قليلاً، ولكنه بدأ يطرح الأسئلة مرةً أخرى، وما لبث أن أدرك أنه في مرحلةٍ ما ضمن صفقات العقود الآجلة، مرحلة بعيدة جدًّا ولكنها في عُرْفِ الشَّمَسِ معقولة، يُوجد فعلاً قمحٌ حقيقي ولحم خنزير حقيقي. وهنا قال إنه كان مخدوعًا ومُضللًا، وإن المضاربة عمل مشروع ينطوي على مهارةٍ وذكاء، وأن آخر شعرة من الحيرة كانت لديه قد أزيلت، وأنه قد بات بوسعه الآن قبول المائتي دولار.

تهللت أسارير بيل مباشرة، وشكره على وضوحه في التعبير عن موقفه النهائي وإزالة أي شكوك كانت تُثير قلقه. وقال إنه قد بات بوسعه الآن أن يُضارب بضميرٍ مرتاح بعد أن أنصت إلى عرض الشَّمَسِ البين للموضوع. وأن الأمر الوحيد الذي يُزعجه الآن هو أنه لم يتحدَّث إلى أخيه قبل الفطور؛ ذلك لأنَّ المائتي دولار كانت تُورِّقه بشدة طوال الليل، لذا فقد استيقظ مبكرًا وأرسل شيكًا بالمبلغ إلى الكاهن الذي يتبعه الشَّمَسُ وأخبره أن يُنفقها على الفقراء.

استقلَّ زيكي قطار المساء للعودة إلى البيت، كي ينتزع الشيك المذكور من الكاهن العجوز، ولكن كان هوفر العجوز رجلاً لا يتلَّكأ في إنفاذ مهامه؛ فقد أنفق المائتي دولار بمجرد أن تسلَّمها واشترى بها فحمًا للفقراء.

وأنا أكتفي بذكر الشَّمَّاس هنا عَرَضًا كمثالٍ على مدى السهولة التي يُمكن أن ينزلق بها المرء الذي يظنُّ نفسه تقيًّا إلى طريق الضلال المُطلَق بمجرد أن تقع عيناه على مائتي دولار فقط على حافة الصراط المستقيم، وبمجرد أن يمدَّ يده ليلتقط تلك الأموال، غالبًا ما تكون مربوطة بحبلٍ يُمسك طرفه فتى صغير مُتخفِّ خلف الكواليس يشدُّ الحبل ليُبعدها عنه. والمال الذي لا تكسبه بكدٍّ لا يدرُّ فائدةً أبدًا؛ والمال الذي يسهل اقتراضه يُسدِّد بالربا. ولا شك أن لمجلس التداول وغيره من جميع هيئات التبادل التجاري استخداماته المشروعة، ولكن كل ما تحتاج معرفته في الوقت الحالي هو أن المُضاربة من جانب شخصٍ لا يملك من لحم الخنزير أكثر ممَّا يرى على مائدة فطوره ليست من ضمن تلك الاستخدامات المشروعة. وحين تُصبح تاجرٍ لحومٍ يُمكنك أن تدخل إلى البورصة كمتداول، وحتى ذلك الحين، لن تدخلها إلاَّ خاسرًا.

والدك المحب  
جون جراهام



## الرسالة الخامسة عشرة

من جون جراهام في يونيون ستوك ياردز بشيكاجو إلى ابنه بييربون في فندق سكراب  
أوكس بمنطقة سبرينج ليك بولاية ميشيجان. وذلك بعد أن حصل السيد بييربون على  
ترقية ثانية، فأرسل له والده نصيحةً بسيطةً مع تعيينه.

\* \* \*

١٥

شيكاجو، ١ سبتمبر ١٨٩...

عزيزي بييربون، أفهم من خطابك الذي أرسلته إليَّ يوم التاسع والعشرين أنك لا  
بدُّ تُثير الرعب في سمك القاروس الأسود حيث تصطاد. لم أفهم أبدًا ما يجذبكم جميعًا  
إلى الأسماك؛ لكن يبدو أن ثمة شيئًا بشأن السمك يجعل شماسًا مُحترمًا يتصرّف وكأنه  
ثمل من فرط الإثارة. أظنُّ أن الأمر لا بدُّ يرجع إلى أنه في حين كانت حواء لا تزال تتعلَّم  
المبادئ الأولى لصناعة الملابس من الحية، كان آدم مُنطلقًا لصيد أسماك القاروس وتعلَّم  
فن الرواية.

ومع ذلك لا أريدك أن تُثقل كاهلك بحمل السنَّارة البالغ وزنها أربعة أرطال؛ لأن  
الصَّبية قد عادوا من إجازاتهم بالكثير منها، لدرجة أننا بات لدينا منها ما يكفي لنستخدِمه  
في عطلة الجمعة لمدة عامٍ كامل. وإن كنت ستعود بوحدةٍ منها لتستخدمها أثناء جولاتك  
للبيع، فالأفضل لك أن تتخلَّى عن الفكرة لأننا قرَّرنا أنك لن تعود إلى وظيفة مندوبِ المبيعات  
حين ترجع من إجازتك، وإنما ستُصبح مساعد المدير في قسم شحوم الخنزير. وسيكون

راتبك خمسين دولارًا في الأسبوع، ومهمتك هي أن تُحسن عملك لدرجةٍ يعجز معها المدير عن إدارة القسم بدونك، وتقدر أنت على إدارته بدونه.

ولكي تفعل ذلك، عليك أن تعرف شحوم الخنزير حق المعرفة؛ وأن تعرف نفسك حق المعرفة؛ وتعرف من يعملون تحت رئاستك. شحوم الخنزير بالنسبة لبعض الناس مجرد دهن يحملها الخنزير، وليست كذلك دائمًا إن كانوا يُفضّلون كسب دولار اليوم على خمسة دولارات غدًا. ولكن شحوم الخنزير كانت تعني أكثر من ذلك بكثيرٍ بالنسبة لجاك سومرز، الذي كان يشغل المنصب الممنوح لك، قبل أن تُرقيَه إلى قسم البضائع المعلّبة.

كان جاك يعرف كل شيءٍ عن الشحوم منذ وجودها في الخنزير حتى وصولها إلى المقلّاة؛ وكان مُطلّعًا على كل ما يخصُّ شحوم الخنزير في التاريخ والدين؛ وابتكر ما أطلق عليه نظرية «لحم فخذ الخنزير وأشياء أخرى»، التي تُثبت أن وصية موسى بتحريم أكل لحم الخنزير لا بدّ أن المحاكم الدورية قد ألغتها؛ لأنَّ نوح حمل في سفينته زوجًا من الخنازير الصغيرة وسمّى أحد أبنائه «حام» (الاسم الذي يُطلق على لحم فخذ الخنزير بالإنجليزية هو «هام» وهي كلمة قريبة في النطق من اسم ابن النبي نوح)، ربما بدافع الامتنان بعد أن تذوّق شريحةً من لحم الخنزير المشوي لأول مرة؛ وحاجج جاك أن جميع الأمم العظيمة عاشت على الطعام المقلّي، وأن أمريكا كانت أعظمها جميعًا، بفضل الطاقة التي كانت تولدها الفطائر المأدومة بقدر كبيرٍ من شحوم الخنزير.

لقد كاد قلبه ينفطر حين قرّرنا تصنيع مُنتجنا الجديد من زيت بذور القطن، «السيديولين». ولكنه بعد أن أمعن النظر في الأمر رأى أنه منحه للتوّ فرصةً إضافية للوصول إلى العملاء الذين لم يتمكّن من تحويلهم إلى تناول شحوم الخنزير، وانطلق مباشرةً للعملاء من النباتيين واليهود. كان جاك يتمتّع بالحماس، والحماس أفضل إدام للوظيفة؛ ذلك لأنه يجعل المهام الثقيلة مُستساغة.

يحسد الكثير من الموظّفين الشباب مُديرهم؛ لأنهم يظنّون أنه يضع القواعد ويفعل ما يحلو له. والحق أن المدير هو الشخص الوحيد في المكان الذي لا يُمكنه فعل ذلك. فمثله كمثّل رجلٍ يسير على حبلٍ مشدود؛ سيرى في الأسفل حشدًا كبيرًا ومن حوله مساحة شاسعة، غير أن عليه أن يُبقي قدميه على الحبل طوال الوقت ويستمر في التقدّم إلى الأمام. فالموظف لديه رئيس واحد، وهو مُديره. أما المدير فرؤساؤه بعدد مرءوسيه. كما يُمكنه أن يضع القواعد، ولكنه الرجل الوحيد الذي لا يستطيع أن يخرقها بين الحين والآخر. والرجل يتولّى منصبًا قياديًا لأنه أفضل من مرءوسيه، وأن تكون أفضل من الشخص التالي هو أمرٌ تصحبه دائمًا مسئولياتٌ جمّة.

لا يمكن لرجلٍ أن يطلب أكثر مما يعطي. والرجل الذي لا يُمكنه أن يتلقَى الأوامر لا يُمكنه أن يُصِدِّرها. وإذا كانت قواعده أكثر صرامةً من أن يتبعها هو نفسه، فإنها بلا شك لا تُحتمل بالنسبة للموظفين المشتغلين تحت إمرته والذين لا يتقاضون نصف ما يتقاضاه لمراعاتها، ولا مُنبَهٌ لرجلٍ كسول أفضل من مديرٍ يستيقظ مبكرًا؛ ولا شيء يُعزز العمل الجاد في أيِّ مكتبٍ مثل مديرٍ نشيط.

وتقديم قُدوةٍ صالحةٍ بالطبع ليس إلَّا جزءًا صغيرًا من واجبات المدير. ولا يكفي أن تُثبَّت أقدامك بقوةٍ على كرسي القيادة — فعليك أن تُهيئَ بجديَّةٍ كلَّ موظَّفٍ تحت إمرتك أيضًا. لا يُمكنك أن تحكم على الأفراد بقواعد عامة. فكل رجلٍ له حالة خاصة وله دواؤه الخاص.

حين تُعدُّ عُشًا صغيرًا مُريحًا لدجاجةٍ من سلالة بلايموث روك وتُشجعها باستخدام بيضةٍ جميلةٍ من البورسلين ولكن الدجاجة لا تبيض على الفور، فلا يعني هذا دائمًا أنك يجب أن تذبحها وتطهوها. فأحيانًا تستجيب الدجاجة وتبيض حين تضع قليلًا من الفلفل الأحمر في طعامها.

لا أقصد بهذا أن تتعمد تعسيف موظِّفك؛ لأن الضربة تترك أسوأ أثر لها مُستترًا تحت الجلد. فالكثير من الرجال يتسامحون مع صفةٍ على وجوههم أكثر من قُدرتهم على التسامح مع ضربةٍ لتقديرهم لذواتهم. قل لرجلٍ حقيقته في وجهه ووجهٌ له الإهانات إن أردت، لكن لا تُهن الرجل الذي تُحاول الوصول إلى قلبه؛ لأنه لن يُصدِّقك. إنما إن كان بوسعك أن تضع قدميه على أول الطريق الذي سيُوصله إلى الحقيقة، فستجد أن لديه قُدرةً هائلةً على إصلاح نفسه قبل أن يكتشف أيُّ شخصٍ آخر عيوبه.

فكّر جيدًا قبل أن تُوجِّه كلمةً قاسيةً لأيِّ رجل، ولا تُفوت فرصةً لقول كلمة طيبة. فالثناء الممنوح بحكمةٍ يُعدُّ مالاً مستثمرًا.

لا تُصدِّق عن موظِّفك شيئًا إلا إذا عرفته من خلالهم أنفسهم. والمدير الكفاء لا يحتاج إلى مُحققين، والشخص العاجز عن فهم طبيعة البشر لا يُمكنه أن يُديرها. ستجد حكاية كلِّ شخصيةٍ مُسطَّرةً على وجه صاحبها، وأيام المرء تكشف أسرار لياليه.

تأن في تعيين الموظَّف، ولكن لا تتباطأ في رفده. الوقت المناسب لاكتشاف انعدام التوافق بين الرجل والمرأة هو قبل إتمام مراسم الزواج. ولكنك إن اكتشفت أنك قد عيّنت رجلًا غير مناسب، فإن أوان فصله لا يفوت أبدًا. ادفع له راتب شهرٍ نظير فصله، ولكن لا تسمَح له أن يمكث في العمل يومًا آخر. ذلك لأن وجود موظَّفٍ مفصولٍ من الشركة

يُشبه وجود شظية في الإبهام، تكون دائماً مصدر ألم وإزعاج. ولا تُوجد استثناءات في هذه القاعدة؛ ذلك أنه ما من استثناءات للطبيعة البشرية.

ولا تُلَوِّح بالتهديدات أبداً؛ لأن التهديد وعدٌ عليك الوفاء به، وهو أمر لا يكون مُلائماً على الدوام، وإن لم تستطع الوفاء به سيُضُرُّ مصداقيتك وسُمتك لدى الناس. لذا أمسك لسانك عن التهديد حتى تكون مُستعداً لتنفيذه، وحينها لن تكون بحاجة إليه. وتذكّر في جميع تعاملاتك أن اليوم هو فرصتك، وغداً فرصة رجل آخر.

عليك أن تظنّ قريباً من رجالك. فالرجل حين يجلس على قمة الجبل يكون في وضع شريف ومُرتفع، ولكنه إن أطال التحديق في السحاب، سيفوته الكثير من الأمور المهمة والمثيرة التي تجري على الأرض. حافظ على وقارك بلا شك، ولكن أحطه بكل ما تستطيع من حدود لا يتخطاها أحد، واجعل حرمة أماناً. فمن السهل على الرئيس أن يُثير الرهبة في نفوس مرءوسيه، ولكن الرجل الذي يخافه الناس في وجهه يكون محلّ كراهيتهم وراء ظهره. والرئيس الكفء يُمكنه أن يتجول بين مرءوسيه دون أن يضطر إلى رسم خطّ وهمي يفصل بينه وبينهم؛ لأنهم سيرون الخط الحقيقي إن كان موجوداً.

وبالإضافة إلى التواصل مع موظفيك في المكتب، عليك أن تُبقي حلقة التواصل قائمة بينك وبين مندوبي المبيعات طوال الوقت. أرسل لكل واحدٍ منهم خطاباً كل يوم حتى لا ينسى أننا نَصنع بضائع نحتاج إلى طلبيات منه لبيعها؛ وصمّم على أن يُرسل كل واحدٍ منهم برقية لك كل يوم، سواء كان لديه ما يقوله أم لا. فالمرء حين يُضطر إلى إرسال رسائل ستّ مراتٍ في الأسبوع إلى الشركة، يستنفد بسرعة كل أعذاره، ويميل إلى التحرك سريعاً في إتمام صفقاته لكي يجعل خطابه السابع مثيراً للاهتمام.

وهنا أود أن أكرّر أنك أثناء متابعة الآخرين ومتابعة أخطائهم من المُهم جداً ألا تسهوا عن أخطائك أنت. إن السلطة تبتلع بعض الرجال أحياناً، حتى إنها تحوّل دون رؤيتهم مواطن النقص لديهم؛ والرجل الحكيم يُحاول أن يُعالج مواطن قصوره بينما يتذكّر دائماً ألا يُسيء إلى الآخرين بسبب قصورهم.

وفي هذا الصدد تحضرني قصة لمويل هوستيتير، صاحب البقالة الرئيسية في بلدي القديمة. ربما كان لمويل أوضع رجل أبيض في ولاية ميزوري، ولم يكن التنافس على هذا اللقب بالأمر الهين في تلك الأيام. إذ لم يجد معظم أصحاب البقالات غضاضة في غش القهوة بحبوب البازلاء المطحونة، أما لمويل فقد بلغت به الوضاعة مبلغاً جعله يغش حبوب

البازلاء نفسها قبل أن يَغشَّ بها القهوة. وكان يشتري لحم الخنزير به ندوب، وادَّعى أن تلك الندوب هي العلامة التجارية التي تُميِّزه، مطبوعة على جلد الخنزير لتُبَيِّن أنه من النوع الفاخر، المصنَّع خصيصاً لتجارة عائلته المميَّزة. ووضَّع أمام متجره مَورد مياه غازية به مشروبات مصنوعة منزلياً تأكلُ بطانة أمعاء الأطفال، وفي الغرفة الخلفية للمتجر أسَّس حانة غير قانونية وباع فيها خموراً بها نسبة عالية من الكحول لدرجة تحرق أجواف الكبار. إجمالاً، كانت شخصية لمويل تفوح برائحة مثل الرائحة المنبعثة من متجره، وتلك لم تكن بالطبع رائحة زكية كزنابق الوادي.

من آنٍ لآخر كان بعض الرجال يجتمعون في متجر لمويل لقضاء الأمسية، لعدم وجود أيِّ مكانٍ آخر يُمكنهم الذهاب إليه وتبادل الأكاذيب عن المحاصيل وعن مَنْ تصادَفَ غيابه عن الجلسة من الجيران. ولأن لمويل كان حاضراً في جميع الأمسيات، لم يَغتبه أحد أو يذكر مساوئه فيها. وهو ما دفعه بطبيعة الحال إلى أن يُصدِّق أنه الرجل الأبيض المَهْدَب الوحيد في المقاطعة. وكان يهزُّ رأسه وهو يُفكر أن العفن قد أكل قلب البلدة. ويقول إن ما يجري يبعث على التشاؤم. ويتساءل عن إمكانية إثارة الرأي العام في البلدة لنشر الأدب والأخلاق الحميدة.

معظم الناس يحصلون على المعلومات حين يطلبونها، والمعلومات التي وصلت للمويل عن نفسه كانت تقول إنه شخص جيد. وذات ليلة داهم القائمون على الفرع المحلِّي لمنظمة الاعتدال المسيحي جميع متاجر الكحول غير القانونية في البلدة وحطَّموها تماماً الجزء الخلفي من متجره، وكان الويسكي في المتجر رديئاً لدرجة أن الأرض نفسها لم تمتصه. خرج الرجال من بيوتهم على صوت الضوضاء، ودخلوا بصورة أو بأخرى في أجواء المناسبة السعيدة. وحين انتهت أعمال الإجهاز على المتجر، كانت بضاعة لمويل وأثاث متجره في حالةٍ يُرثى لها، ووضعوا لمويل على متن قطارٍ مُتَّجه إلى حدود المقاطعة.

لا أذكر أنني رأيتُ في حياتي رجلاً مندهشاً كاندهاش لمويل في ذلك اليوم. لقد كان مندهشاً لدرجةٍ عجز معها حتى عن السبِّ واللعن. ولأنه لم يرجع أبداً ليطلب تفسيراً، أظنُّ أنه قد فهم الأمر على أنهم أرادوا التخلص منه لأنه كان أفضل من أن يمكث في البلدة.

وقد أتيتُ على ذكر لمويل هنا عَرَضاً كمثال على أنه يجدر بك وأنت تُصدر أحكامك على الآخرين، أن تخطو خطوةً للخلف لتَنظر إلى نفسك نظرة صادقة. ثم تُضيف خمسين بالمائة إلى تقييمك لجارك مقابل فضائله التي لا تستطيع رؤيتها، وتخضع خمسين بالمائة

رسائل من تاجر عصامي إلى ابنه

من رصيدك مقابل عيوبك التي عجزتَ عن رؤيتها في نفسك، حينها ستصل إلى نتيجة دقيقة للغاية.

والدك المحب

جون جراهام

## الرسالة السادسة عشرة

من جون جراهام في شفائترزركاسينهوف بكارلسباد بالنمسا إلى ابنه بييربون في يونيو ستوك ياردز بشيكاجو. بعد أن بدت على السيد بييربون أعراض بسيطة للإصابة بالعُجْب والغرور، وفي هذه الرسالة يُعطيه والده بعض العلاجات البسيطة.

\* \* \*

١٦

كارلسباد، ٦ أكتوبر... ١٨٩٠

عزيزي بييربون، لو التقيت مُصادفةً بالدكتور تيزرينجتون، فحريٌّ بك أن تُخبره أن يبدأ التدريب؛ لأنني حين أعود سأكون قوياً بما يكفي لأُصارعه وأُجهز عليه. فما بين رحلة المركب التي استغرقت عشرة أيام والتي أوصاني بها وما بين زيارة الأطباء الهولنديين، فإنني على وشك أن تطيب عِلَّتِي، وعلى وشك الإفلاس أيضاً. ليس على المرء فعلاً أن يتحمم بالمياه المعدنية هنا ليتخلَّص من الروماتيزم — ذلك لأن الفواتير التي يُرسلونها إليك ستجعل الروماتيزم يُغادر جسدك فزَعاً.

يقولون إن رحلتنا في المحيط كانت هادئةً للغاية، وأنا لا أنكر ذلك؛ لأنني خلال الأيام الثلاثة الأولى كنتُ مشغولاً بتثبيت نفسي على سريري في السفينة لدرجةٍ منعَّتني من النظر من النافذة لأتأكَّد بنفسي. أظنُّ أنه ما من مخلوق على وجه الأرض يُمكنه أن يشعر بدوار البحر أكثر منِّي، إلا إن كان جَمَلاً له مِعَدات ثلاث.

حين تمكّنت بالفعل من الخروج من غرفتي، بدوت وحيداً غريباً — ذلك لأن جميع العجائز على متن السفينة كانوا يلعبون القمار في غرفة التدخين وجميع الشباب كانوا يتسكعون بالقرب من القوارب على متن السفينة — حتى اكتشفت أن السفينة تحمل على متنها مائتي عجلٍ صغير. وبدت على تلك العجول أمارات قوية للحنين إلى الوطن، لو تدري! وأظنُّ أنهم قد أدركوا أنني من أبناء شيكاجو الأَصْلَاء؛ ذلك لأننا قد تألفنا من اللحظة الأولى. بوجهِ عام، كانت مجموعة من العجول المبشّرة بالخير إلى حدِّ بعيد، وقد غمرتني راحة كبيرة من وجودهم. لا بدُّ أن قيمتهم المالية كبيرة أيضاً؛ لأنهم وصلوا إلى إنجلترا في حالةٍ ممتازة.

أتمنّى لو كان بوسعك أن تُخبر موظفينا في ذا بيف هاوس أن ينظروا في مسألة تصدير القطعان تلك، وأن يُجهّزوا لي جميع الوثائق والأرقام المتعلقة بالأمر لأطّلع عليها حين أعود. إذ يبدو لي أن المسألة تحمل هامش ربحٍ جيداً، وفي ظلِّ وجود فرع لشركتنا في إنجلترا، أرى أننا مُستعدّون لإدارتها جيداً وتحقيق ذلك. إنني أشعر باستياءٍ شديد حين أفكّر أننا نجلس على مؤخراتنا ونترك الآخرين يستأثرون بتلك التجارة. أعرف أننا نشتغل بتصنيع اللحم، ولكن ليس ثمة ما يَمْنَعنا عن الاشتغال بشحن قطعان المواشي أيضاً. إنني أُرغب في الاستفادة من البهائم حتى آخر قطرة فيها. والمرء لا يُمكنه أن يشتغل بتجارة اليوم دون أن يُلِمَّ بجوانبها كلها. لا يزال في القمة مُتسعٌ لا يُوجد في أيِّ مكانٍ آخر.

قد تُوجد أسباب لعجزنا عن الدخول في مسألة تصدير الماشية الحية، ولكن عليك أن تُخبر موظفينا في ذا بيف هاوس أن تلك الأسباب لا بدُّ أن تكون وحيهةً لدرجةٍ تُبرّر تفويت هذا الربح العظيم الذي أراه فيها. قد تكون هذه الأسباب قد فأتنتني بطبيعة الحال؛ إذ إنني لم أنظر في أمر هذه التجارة إلا قليلاً على سبيل الاسترخاء، ولكنني لن أكتفيَ بسماع أسبابٍ من قبيل أن هذه التجارة ليست في نطاق عملنا وتجارتنا؛ لأنَّ كل ما يدُرُّ الربح ويمشي على أربع هو من صميم تجارتنا.

وأنا أسهب قليلاً في الحديث عن هذا الأمر لأنه يقع في صميم اختصاصك بشكلٍ عام، حتى وإن كانت تفاصيله ليست ضمن مسؤولياتك. إنَّ الطريقة المثلى للتفكير في أي شيءٍ في التجارة هي بتأمُّله أولاً، وطريقة الحصول على حصة من التجارة هي أن تسعى للحصول عليها كلها. تدور نصف المعركة حول الوصول إلى القمة أولاً؛ والنَّصف الآخر حول البقاء عليها. وبالحديث عن هذه الأمور، وبالكتابة لك عن وظيفتك الجديدة، أكون قد تجاوزتُ وضعك الحالي قليلاً؛ لأنني أعتمد على ذكائك في استيعاب ما سأقوله لك. ولكن عليك أن

تفهم بوضوح أنني لا أكتب لك بصفتي رئيس الشركة، وإنما بصفتي رب الأسرة، ولا أريد الخلط بين الأمرين.

عليك أن تفهم أنك إلى الآن لم تتبوأ بعدُ أيَّ منصبٍ ذي شأنٍ في الشركة، حتى بعد ترقُّيك إلى منصب مساعد مدير قسم شحوم الخنزير. غير أن المشكلة الكبيرة التي تُواجه بعض الناس هي أنهم يُصابون بالغرور بعد أن يُحقِّقوا قدرًا ضئيلاً من النجاح. وبدلاً من أن يُنحُوا سلطتهم جانباً ويحاولوا التقرب من مرءوسيهم، يستخدمونها كهراوة لإبعادهم. والرئيس المُتكبِّر يملأ مكتبه بمرءوسين فاسدين.

لا أعرف شخصاً يحظى بفرصٍ لتشويه صورته بيده أكثر من رجلٍ يتولى منصب مُساعد مدير؛ ذلك لأن الموظفين يميلون إلى صبِّ اللعنات عليه عن كلِّ ما رأوه من المدير من وضاعة، والمدير سيُحمِّله مسئولية أي أخطاءٍ يقع فيها الموظفون. فإن هو شرح أوامره للموظفين سيفقد سلطته، وإن برَّر موقفه للمدير سيفقد جدواه. ذلك لأن المدير يبحث عن مساعِدٍ ليُواجه المشاكل نيابةً عنه، لا ليجلبها إليه.

الأمر المُهمُّ أن تذكره طوال الوقت هو ألا تنسى. فالأسهل على المدير أن يقوم بأمرٍ بنفسه على أن يطلب من شخصٍ مرَّتَيْن أن يفعله. والتفاصيل الصغيرة تحتلُّ في رأس أي مديرٍ نفس القدر الذي تشغله الأفكار الكبيرة؛ وكلِّما زاد ما تحمله عنه من التفاصيل الصغيرة، زادت المساحة التي تتيحها في رأسه للأفكار الكبيرة. حين يُضطرُّ مديرٌ إلى قضاء أيامه في سبِّ ولعن مُساعده، ويُضطرُّ الموظفون لقضاء لياليمهم في كراهيته، فإن هؤلاء الموظفين لن يلبثوا أن يصبوا جام كراهيتهم على الشركة. وعليك أن تعرف أن الرضا هو وقود ماكينة التجارة.

بعض الرجال لا يرى إلا مَنْ هم دونه، والبعض الآخر لا يرى إلا مَنْ هم فوقه، أما الرجل الذكي فله عينان تنظران في الاتجاهين معاً، وبوسعه أن ينتبه للطرفين في الوقت ذاته. والمساعد الذي يتحوَّل إلى الذراع اليمنى لمديره سيجد أن الذراع اليسرى تُساعده أيضاً؛ وليس من الصعب على الموظف أن يجد مزايا في مديرٍ يجد فيه مزايا. فتسلق الجبال يصبح سهلاً إذا كان هناك مَنْ يشدُّك من أعلى ومَنْ يدعمك من أسفل.

عند إدارة البشر، عليك أن تعرف أن مشاعرك أنت هي المشاعر الوحيدة التي لا تحمل أي أهمية. ولا أقصد بذلك أن تُضحِّي باحترامك لذاتك، وإنما أن تضع في اعتبارك أنه كلما كبر المنصب الذي يتولاه المرء، كبرت معه الشخصية التي ينبغي أن يتحلَّى بها ليملاؤه. وكلما زادت لياقتك ومُراعاتك لمشاعر الآخر، كنت أجدَر بمنصب المدير.

بطبيعة الحال، سيستغرقُ كلُّ هذا الكثير من الوقت والتفكير، لدرجةٍ لن تترك لك مساحةً كبيرة للعب الجولف؛ خصوصاً بعد الظهرية. وأنا أذكر هذا الأمر عَرَضاً لأنني أرى في جرائد شيكاغو التي تُرسل إليَّ أنك كنتَ من بين اللاعبين في مباراة للجولف ذات يومٍ بعد الظهر قبل أسبوعين. الجولف لعبة غيبيَّة ومُمتعة في نفس الوقت، ولا بأس منها، على حدِّ علمي، إلَّا فيما يتعلَّق بالكرات؛ الكرات الصلبة في البداية، والكرات الضائعة في المنتصف، والأيدي المرتفعة بكنوس الشراب بعد الجولات. ولكن الشاب الذي يرغب في أن يتبوأ منصب الريادة في تجارة اللحوم لا يملك من الوقت ما يُضيِّعه في أي ساحاتٍ وملاعب، إلا ساحات إعداد النقانق.

من حقِّ كل رجلٍ أن يحظى بمساحةٍ من الترفيه في حياته، تماماً كما يحقُّ لكلِّ صبيٍّ أن يحظى بقطعةٍ من فطيرة حلوة بعد أن يتناول غداءه؛ ولكن لا يُسمح له أن يقتصر في وجبته على الفطيرة وحدها. وكل من يترك الحلوى تحلُّ محلَّ الخبز واللحم في وجباته سيُصاب بالأمراض في سنٍّ صغيرة للغاية؛ ومن لا عمل لهم إلَّا تبديد أموال آبائهم يُشبهون إلى حدِّ كبير الصغار المشاركين في مسابقة أكل الفطائر في معرض المقاطعة؛ من جهة أنَّ لديهم الكثير من المخبوزات ويحظون باهتمامٍ كبير، إلَّا أنَّ أماً شديداً في المعدة يكون في انتظارهم مع الوقت.

وهنا أريد أن أحدِّثك من أن تسمح لجرثومة المجتمع الراقي أن تسكن عقلك. بل إنني أفضل على ذلك لو دَخنت تلك السجائر التركية التي تُشبه رائحتها رائحة حريقٍ في مصنعٍ للأسمدة. ستُقابل في مسار عملك في التجارة كلَّ يومٍ قدرًا كبيراً من الحمقى الشاردين، ستُقابلهم فرادى فلا تتعب نفسك بالبحث عن قطعانهم بعد هبوط الظلام.

كلُّ من أقابلهم هنا في أوروبا يظنون أننا لا نملك أي مجتمعٍ راقٍ في أمريكا، وقدَّر هائل من الناس في نيويورك يظنون أننا لا نملك أي مجتمعٍ راقٍ في شيكاغو. ولكن على حدِّ علمي، يُوجد قدر من الرجال معدومي القيمة الذين يُنفقون أموالاً هائلةً في كل مكان؛ والقواعد التي تحكم هذه اللعبة تبدو متشابهةً في الأماكن الثلاثة — عليك أن تكون سليل عائلةٍ غنية لتنتهي إلى هذا المجتمع الراقي، وكلما زاد بُعد نسبك عن تلك العائلات، زادت صعوبة انتماؤك لذلك المجتمع. الفرق الوحيد هو أنه في أوروبا، الشخص الذي صنَّع من المال ما يكفي لتكون أُسرتُه غنية قد مات منذ زمنٍ بعيد لدرجة أن الأسرة نسيت مهنته؛ وفي نيويورك فقد مات ولكن منذ فترةٍ وجيزة لا تسمح لهم بنسيان مهنته؛ ومن ثم فهم

يَدْعُونَ أَنَّهُمْ قَدْ نَسَوْهَا؛ أَمَا فِي شِيكاجو، فَلَا يُمَكِّنُهُمْ نَسْيَانَهُ، لِأَنَّهُ لَا يَزَالُ حَيًّا يُكَابِدُ بِالْعَمَلِ فِي مَجْلِسِ التِّجَارَةِ أَوْ فِي سَتُوكِ يَارْدِز. وَأَوْدُ أَنْ أَقُولَ هُنَا إِنِّي لَا أَوْدُ أَنْ أُحْسَبَ مِنَ الْأَسْلَافِ إِلَّا بَعْدَ مَوْتِي. حِينَهَا، إِنْ كُنْتُ تَرُغِبُ فِي أَنْ تَجْعَلَ فَتَى كَانَ جَدُّهُ يَبِيعُ الْوَيْسَكِي الْفَاسِدَ لِلْهُنُودِ يُشْمِشِمُ بِأَنْفِهِ وَيَشْتَمُّ رَائِحَةَ لَحْمِ الْخَنْزِيرِ حِينَ تَدْخُلُ إِلَى الْغُرْفَةِ، فَلِكِ مَا تَشَاءُ.

بِالطَّبْعِ قَدْ أَكُونُ مُبَالِغًا فِي حُكْمِي عَلَى الْأَمْرِ؛ لِأَنَّهُ خَارِجُ نِطَاقِ مَعْرِفَتِي. وَلَكِنِّي مِنْ وَاقِعِ خَبْرَتِي أَعْلَمُ أَنَّ مَنْ يَظُنُّونَ أَنفُسَهُمْ أَفْضَلَ قِطْعِ اللَّحْمِ مِنَ الذَّبِيحَةِ، وَأَنَا جَمِيعًا نَشِبَهُ قِطْعِ اللَّحْمِ الَّتِي لَا تَصْلُحُ إِلَّا لِصُنْعِ النِّقَانِقِ، عَادَةً مَا يَتَبَيَّنُ لَكَ حِينَ تَضَعُهُمْ تَحْتَ سَكِينِ الْاِخْتِبَارِ أَنَّهُمْ لَيْسُوا سِوَى شَرِيحَةِ لَحْمٍ قُطِعَتْ مِنَ الرِّقْبَةِ. وَقَدْ تَعَامَلْتُ مَعَ اثْنَيْنِ أَوْ ثَلَاثَةَ مِنْ هَذِهِ الْفِئَةِ مِنَ الْبَشَرِ فِي الْعَمَلِ فِي مَكْتَبِي، بَعْدَ أَنْ انْتَهَى بِهِمُ الْحَالُ إِلَى الْإِفْلَاسِ، وَوَجَدْتُ أَنَّكَ حِينَ تَفْصَلُهُمْ عَنْ أَمْوَالِهِمْ لَا يَبْقَى مِنْهُمْ شَيْءٌ، حَتَّى أَصْدِقَاؤُهُمْ.

وَفِي كُلِّ مَرَّةٍ أَرَى فِيهَا رَجُلًا يُحَاوِلُ أَنْ يَتَسَلَّلَ إِلَى دَاخِلِ الْمَجْتَمَعِ الرَّاقِي أَوْ أَنْ يَشْتَرِي لِنَفْسِهِ مَوْطًا قَدِيمًا فِيهِ، أَتَذَكَّرُ عَلَى الْفُورِ صَدِيقِي الْقَدِيمِ هَانِكِ سَمِيثَ وَزَوْجَتِهِ كَيْتَ — الَّتِي كَانَ اسْمُهَا كَيْتَ بَوْتَسَ قَبْلَ أَنْ يَتَزَوَّجَهَا — وَكَيْفَ حَاوَلَا أَنْ يَشَقَّ طَرِيقَهُمَا لِلْوُصُولِ إِلَى الطَّبَقَةِ الْعُلْيَا.

قَضَيْتُ أَنَا وَهَانِكُ فِتْرَةَ صَبَانَا فِي مِيزُورِي، وَظَلُّ مُقِيمًا فِي الْبَلَدَةِ الْقَدِيمَةِ بَعْدَ أَنْ تَرَكْتَهَا أَنَا. كَانَتْ أَخْبَارُهُ تَصِلُنِي مِنْ آخِرِ، أَحْيَانًا بِأَنَّهُ يَعْمَلُ فِي مَتَجَرٍّ وَأَحْيَانًا بِأَنَّهُ يَعْمَلُ مُزَارِعًا، وَكَثِيرًا مَا يَكُونُ مِنْ دُونِ عَمَلٍ. ثُمَّ نَسِيْتُ بِشَأْنِهِ تَمَامًا إِلَى أَنْ ظَهَرَ نَاتٌ يَوْمَ قَبْلَ سِنَوَاتٍ قَلِيلَةٍ فِي الصَّحْفِ عَلَى أَنَّهُ الْكَابِتَنُ هَنْرِي سَمِيثَ، «مَلِكُ الذَّهَبِ» فِي كَلُونْدَايِكِ، الْعَائِدُ لَتَوْهُ مِنْ سِيرِكَلِ سِيْتِي، وَفِي جَعْبَتِهِ ذَهَبٌ قِيمَتُهُ مِليُونِ دُولَارٍ أَوْ أَكْثَرَ. لَيْسَ ثَمَّةُ حَدٌّ لِمَا يُمْكِنُ أَنْ تَكُونَ عَلَيْهِ قِيَمَةُ صَاحِبِ مَنجَمِ الذَّهَبِ فِي تِلْكَ الْأَيَّامِ، إِلَّا حُدُودَ خِيَالِهِ هُوَ.

انْتَابَنِي شَيْءٌ مِنَ الْحَيْرَةِ حِينَ أَحْضَرَ لِي السَّاعِي بَعْدَ أُسْبُوعٍ بِطَاقَةً مَكْتُوبًا عَلَيْهَا الْكُولُونِيلُ هَنْرِي أَغَسْطَسُ بَوْتَسَ-سَمَايْثَ، وَلَكِنِّي ظَنَنْتُ أَنَّهَا بِطَاقَةٌ لِشَخْصٍ أَعْجَبِي رَفِيعِ الشَّأْنِ جَاءَ لِيُقِيمَنِي حَتَّى يَتِمَّكَنَ مِنْ ذِكْرِ حِكَايَةِ يُحْكَمُ بِهَا سَخْرِيَتَهُ مِنْ شِيكَاغُو وَنَوَادِرْهَا فِي كِتَابِهِ الْجَدِيدِ، وَأَخْبَرْتُ الْفَتَى أَنْ يَدْخُلَ الْجِنْرَالَ.

إِنْ نَاكَرْتِي تَسْعَفْنِي إِلَى حَدِّ كَبِيرٍ فِي تَذَكْرِ الْوُجُوهِ، وَكُنْتُ قَدْ اشْتَرَيْتُ مِنْ هَانِكِ الْكَثِيرَ مِنَ التَّبَعِ فِي شَبَابِي لِدَرَجَةٍ لَا تَسْمَحُ لِي أَنْ أُنْسَى وَجْهَهُ، حَتَّى بَعْدَ أَنْ أَصْبَحَ حَلِيقًا وَيَرْتَدِي

قبةً عالية. بعض الرجال لا تظهر عليهم أمارات النجاح، أما هانك، فقد كانت تتدقّق من كل جزءٍ فيه. وقال لي إنه جنى قدرًا هائلًا من المال، وإنه قد سئم من العيش على هامش الحياة؛ وإنه بعد أن قضى كل حياته يُلبي همسات المال ناهيك عن نداءاته، فإنه سيذهب الآن إلى المكان الذي يصرّخ فيه المال بعلوّ صوته. وتساءل، ما جدوى أن يكون المرء من المتكبرين إذا لم يكن أكثر الناس تكبرًا. وقال لي إنه اشترى بيتًا في حي «بيكون هيل» الراقي في بوسطن، وإن منزله قريبٌ من باك باي لدرجة أنني لو أرهفتُ السمع من أنٍ لآخر فسأسمع فُرص صناعة الثروات. وأعطاني بطاقته الجديدة أربع مرات، وشرح لي أن امتلاك المرء لاسمين يُعطيك أفضلية، ويحمل المنتفخين على الاستسلام لك حين تُظهر كافة أوراقك. كما أخبرني أن لقب بوتيس هو اللغة الإنجليزية القديمة لبوتس، وأن اسم سمايث هو الاسم الأمريكي الجديد لسميث؛ وأن أغسطس هو لمسة راقية فقط، شيءٌ يجعل له اليد العليا نوعًا ما.

لم أشرح وجهة نظري في أيّ شيءٍ لهانك؛ ذلك لأن ما كان يُريد أن يسمعه هو التهاني وليس الشروح، وأنا أهتمُّ دائمًا بأن أقدم لكل زبونٍ المنتجات التي جاء باحثًا عنها. ولم أسمع أيضًا التفاصيل الكاملة لتجاربه في الشرق، رغم أنه كما عرفتُ فيما بعدُ قد حقّق نجاحًا باهرًا في بوسطن.

وقد اختار موضع منزله في بيكون هيل، بين منزلٍ واحدٍ من سلالة مايفلور ومنزل أحد أبناء أحفاد الموقّعين على إعلان الاستقلال؛ أي من سلالات البشر الذين يَعتقدون أن الربَّ حين خلقهم أحسنَ خِلقَتهم، وحين خلقنا نحن سائر الناس، خلقنا دون قصد وتروّ. ولم يكن قد مكث في البلدة ساعتين حتى بدأ في إدخال تحسينات عليها. فقد كان هناك سورٌ من الحديد المطاوع أمام منزله، وكان أول ما فعله هو طلاء هذا السور؛ لأنه، على حدّ قوله، لا يُدير قبوًا للموتى ولا يرغب في وقوع أيّ أخطاء. ثم اشترى عربةً أنيقة مفتوحة تجرّها الخيول، وطلّى العجلات باللون الأحمر، وعيّن رجلًا أسود لقيادتها، وانطلق متأنقًا ليُكوّن علاقات اجتماعية ويتعرّف على من حوله. وترك بطاقة أعماله في كل مكانٍ على أحد جانبي شارع بوسطن، ثم عاد تاركًا إيّاها على الجانب الآخر. وفي كل مكان كان يقف فيه، كان يكتشف أن الأسرة بأكملها قد خرّجت من المنزل. واصل المحاولة لمدة أسبوع، بشكلٍ مُتقطع، ولكن الحظّ لم يُحالفه. ظنّ في نفسه أن الرجال لا بدّ مُولعون بالرياضة والنساء مُولعات بالتنزه؛ ومن ثمّ لا يمكثون جميعًا في البيوت كثيرًا. وقدّر أنهم لا بد أكثر الكائنات

المُفعمة بالحياة التي قابلها في حياته. قرّر أن يكفّ عن محاولة الإمساك بكلّ واحدٍ منهم على حدة، وخطّط لشيءٍ ظنّ أنه سيجعله يجمع الناس كلهم.

أرسل هانك ألف بطاقة دعوةٍ لما أطلق عليه الافتتاح الكبير لمنزله؛ وترك دعوةً في كل منزل على بُعد ميلٍ من منزله. وأحضر جوقة من العازفين على آلات النّفخ على السلام الأمامية للبيت، ووضع ألعباً نارية على السطح. وطلب أربعين برميل شرابٍ من المصنع، واستأجر ساقياً أنيقاً ليُعدّ المشروبات الروحية الخفيفة، كما أطلق عليها، للسيدات. يقولون لي إنه حين بدأت الجوقة العزف على السلام الأمامية وانطلقت الألعاب النارية على السطح، حتى سيكون ستريت نفسه نظر من النوافذ ليرى ما يحدث. لا بد أن الشارع كان به عشرة آلاف شخص على الأقل، ولكن البيت لم يكن به سوى هانك وزوجته والساقى. صاح أحد الحضور طالباً من صاحب الحفلة أن يُلقي خطبة، ثم بدأ الجمع بأكمله يندمج في المطالبة بخطاب، حتى خرّج هانك على السلام. وأسكت الجوقة بإشارة من يده، وأوقف الألعاب النارية بإشارةٍ من الأخرى. وقال إن إلقاء الخطب ليس من ديدنه؛ وإنه كان يعيش على كرات الجليد في كلوندايك فترةً طويلة للغاية لدرجة أن أنبوب الغاز الخاص به كان مُتجمداً؛ وأن هذا الترحيب الجميل قد أدّى إلى سقوط الجليد، وأنه يرى أن احتساء بعض الشراب يُساهم في إذابة الجليد بين الناس، وقال إنه قد دعا بضعة أصدقاء لقضاء الأمسية معه، ولكن يبدو أنهم نسوا الموعد، وإنه يكره أن يرى كل الأشياء الجميلة التي اقتناها للحفل تفسد بين يديه.

وأثناء حدوث ذلك كله، كان سليل مايفلور يتّصل بالشرطة من جانب، وابن حفيد الموقّع على إعلان الاستقلال يتّصل بالشرطة من الجانب الآخر، وبمُجرّد أن بدأت الجموع في الصياح والدخول إلى المنزل، وصلت عربتان للشرطة مُحمّلتان بالجنود. غير أنهم اضطرّوا إلى الاتصال بمكافحة الشغب واستدعاء قوات الاحتياط قبل أن يتمكنوا من فضّ حفل الشاي الصغير الذي أعدّه هانك.

تحقّق لهانك في نهاية المطاف ما كان يُريده في الأساس — ألا وهو جمع جيرانه مرةً واحدة، وإن كانت بُغيته قد تحقّقت في موعدٍ لا يتّفق تماماً مع الموعد الذي ضربه لها. وفي صبيحة اليوم التالي امتلأ قسم الشرطة بالكثير من أبناء العائلات الرفيعة المقام وأحفادهم ليوجّهوا التّهم إليه، لدرجةٍ بدا المشهد وكأنه اجتماع للمّ شمل الآباء الحُجاج. وفرّض القاضي على هانك غرامةً لارتكابه ستة عشر جريمة، ووجه له إنذاراً رسمياً بالألا يُفسد السّلم العام لمائة عامٍ قادمة. وفي ظهيرة نفس اليوم، غادرَ مُتجهاً إلى الغرب في عربة

خاصّة؛ لأنّ القطار السريع نفسه لم يصل إليه بالسرعة المطلوبة. ولكنه قبل أن يرحل، ألصق على الباب الأمامي لمنزله لافتة كُتِبَ عليها:

«الجيران الذين اتصلوا بالشرطة لإنهاء الحفل، أرجو ألا تُلْقُوا بالحجارة على النوافذ لفتِ الانتباه. أنا لست بداخل المنزل ولن أكون. فقد عدت إلى سيركل سيتي لأنعم ببعض الهدوء.»

المخلص

هانك سميت

«ملحوظة: اسمي أبسط من أن تفهموه.»

مرّ هانك بمكتبي لمدة دقيقة في طريقه إلى فريسكو. وقال إنه رغم حبه الشديد للأماكن المُفعمّة بالحيوية، فإن بيكون هيل مليئة بالصبّ لدرجة لا تُطاق. ورأى أن الجموع التي حضرت دون دعوة كانت لطيفة واجتماعية أكثر من اللازم، والجمع الذي تلقى الدعوة بالفعل كان سيَمكُثُ أسبوعًا في بيته لولا اللبس الذي حدث في موعد الحفل. ربما كانت تلك فكرة بوسطن، ولكنه كان يحتاج قليلًا من التصحيح على فكرته هو. قال لي إنه يحبُّ أن يُنفق على راحته، وإنه كان سيُحسِنُ التعامل مع المواقف والتحديات لولا أنه يكره الدناءة. بالطبع أخبرتُ هانك أن بوسطن لم تكن رائعة للدرجة التي تدفع إلى تدريس تاريخها في المدارس، وأن سيركل سيتي ليست قاسية كما يُكتب عنها في الصحف؛ ذلك لأنني لم يكن لديّ أدنى أملٍ في أن أجد طريقة تجعله يفهم أنه لو كان قد عاش في بوسطن مائة عامٍ فلم يكن سيتلقّى أي دعوة لحضور مجالسِ عليّة القوم. يُمكن للرجل أن يحفر طريق الثراء في جليد الدائرة القطبية، ولكن هذا لن يجعله بالضرورة ذا شأنٍ في حي باك باي. وأنا أذكر هانك هنا عَرَضًا وبشكلٍ عام. فحالته قد تكون مختلفة قليلًا، ولكنها ليست أكثر غرابة من حكايات الكثير من الآخرين ممن هم حولك في شيكاغو ومن هم حولي هنا. بالطبع أريدك أن تكون عضوًا في مجتمعٍ محترم، ولكن أي مجتمع يكون جيدًا إذا التقى فيه رجال ونساء مُتوافقون ليحظّوا بوقتٍ طيب. كل ما هنالك أنّني أريدك أن تتبعدَ عن الأشخاص الذين يختارون اللعب ليكون مهنتهم. فإن الفتى من يقول ها أنا ذا، وليس الفتى من يقول كان أبي.

والدك المحب

جون جراهام

## الرسالة السابعة عشرة

من جون جراهام في فرع شركة جراهام وشركاه بلندن إلى ابنه بييربون في يونيو  
ستوك ياردز بشيكاغو. وذلك بعد أن كتب السيد بييربون لوالده عن أنه يتقدّم بامتياز  
في منصبه الجديد.

\* \* \*

١٧

لندن، ٢٤ أكتوبر ١٨٩٠...

عزيزي بييربون، أنا في طريقي إلى المنزل أخيراً، بعد أن تأكدوا من أنني بصحة جيدة  
ومُفعم بالمرح كحصان سيرك منقّط. فقد تبين لي رغم كل شيء أن هؤلاء الرجال الهولنديين  
ليسوا سيئين مثل لغتهم؛ ذلك لأنهم قد عالَجوني من الروماتيزم فأصبحتُ قادرًا على الاتكاء  
على قدمي اليمنى دون أن أظنُّ أنها ستتكسر.  
سُررتُ بأن أعرف من خطابك أنك تُبلي بلاءً حسنًا في منصبك الجديد، وأمل أنني حين  
أعود إلى شيكاغو أن أجد مُدبرك يؤكد لي كل هذه الأمور الطيبة التي تذكرها عن نفسك.  
ومع ذلك، لا تتعب نفسك مستقبلاً بأن تُرسل إليّ آخر الأخبار في هذا الصدد. فهذا الموضوع  
هو الموضوع الوحيد الذي يتحدّث عنه الرجال بصراحةٍ تامة، وهو تقريباً الموضوع الوحيد  
الذي لا تُوجد ضرورةٌ تحتم الحديث عنه. فتميّزك لن يختبئ حتى لو حاولت إخفائه، بل  
هو أمر سيُعرّف عنك حتمًا. بالطبع من الممكن أن نستفيد دائمًا ممن يفتح أعيننا على  
الشخص الجيد، ولكن عليك أن تحذوْ حدوْ المرأة العجوز في الأغنية الشهيرة وتبحث عنه

تحت السرير وفي خزانة الملابس، وليس في المرآة. فالرجل الذي يقوم بأمرٍ عظيمة لا يجد وقتاً للحديث عنها. وحين تظنُّ أن فكِّيك بحاجةٍ إلى تمرين، حرِّكهما في مضغ العلكة. يعيش بعض الرجال حياتهم مُعتقدين أن عليهم الترويج لأنفسهم فيعطونك مائة جرعة من الكلام عن أنفسهم نظير كل دولار يكسبونه؛ وهذا اعتقاد لا بأس به إن كنت تُحقق ربحاً حقيقياً هائلاً؛ كأن تكسب دولاراً من شيءٍ لا يكلفك إنتاجه إلا عشر سنتات. أما الرجل الذي يمنح من نفسه ووقته ما قيمته دولار ليحصل على تسعة وتسعين سنتاً فلا يحتاج إلى تقديم تبريراتٍ أو إلى الحديث عن نفسه.

بالطبع ستقابل في حياتك طوال الوقت رجالاً سترى لبعض الوقت أنهم رجالٌ صالحون؛ لأنهم قالوا ذلك عن أنفسهم، تماماً كما يتمُّ تداول العديد من الأوراق من فئة الخمسة دولارات مع التسليم بأنها صالحة، حتى ينتهي بها المطاف في أحد البنوك عند صرّاف استلام النقود ليكشفها على حقيقتها. وأنت سترى هؤلاء الرجال يزعمون أنهم صقورٌ جامحة حتى ينخدع الناس فيهم طالما بقوا بعيدين يحومون في الهواء؛ ولكنهم لن يلبثوا إن عاجلاً أو آجلاً أن ينقضوا على حصانٍ ميت، وحينها ستشمُّ رائحتهم الكريهة وستدرك أنهم من أكلة الجيف.

يمكن للهواء الساخن أن يرفع منطاداً في الهواء إلى مسافةٍ بعيدة؛ ولكن لا يمكنه أن يبقيه على حاله في الجو. والرجل حين يكون مُحلّقاً وسط السحاب، ستتجه صوبه أنظار المزارعين بالدهشة والإعجاب. ولكن لن يلبث المنطاد في النهاية أن يتعطل. ولا أعرف مُصيبة يمكن أن تحلّ بالمرء أكثر من أن يهوي مسافة ثلاثة أو أربعة آلاف قدمٍ من فوق ظهر سحابة.

إن الطريقة الوحيدة لترضي رغبتك في مشاهدة منظر طبيعي جميل هي أن تتسلق جبلاً. فأنت لا تصعد الجبل سريعاً، ولكنك لا تسقط منه بسرعة أيضاً. وحتى عند ذلك، ثمة احتمال أن ينزلق المرء ويهوي عن شفا جُرف، ولكن هذا لا يحدث إلا حين تبلغ به الحماسة درجة تدفعه إلى تجربة طريقٍ مُختصرة في أماكن وعرة وزلقة؛ مع أن بعض الرجال قد يسقطون من درج المنزل وتنكسر أعناقهم. لذلك فأسلم طريقة بلوغ قمة الجبل هي اتباع المسار المطروق، رغم أنها ليست الطريقة الأسرع.

والحياة ليست سباق عدوٍ لمسافة قصيرة، وإنما هي رحلة صعود طويلة. ولا يُمكنك أن تصل إلى قمة تلٍّ دون أن تتوقّف أثناء الصعود للراحة والتقاط الأنفاس. وبعض الرجال يؤدّي عملٍ يومٍ واحدٍ ثم يقضي ستة أيامٍ مُتراخياً مُتسكِّعاً يتغنّى بجمال ما فعل. يُهرول

نحو أمرٍ ما بحماسٍ وضجيجٍ ويستنزف جميع طاقته في ذلك. وبعد أن يستريح ويسترجع شيئاً من طاقته، يُنطلق بضجيجٍ وحماسٍ مرةً أخرى في اتجاهٍ جديد. تجده يخلط بين النية والعزم والتصميم، وبعد أن يُخبرك بما ينوي فعله ويسرع بالبدء فيه، تجده يفتُر وحماسه يخبو.

لقد سمعتُ الكثير في صباي عن حماقة الدجاج، ولكن إن شئت الحق فإن الديوك دائماً هي المثال الأقوى على حماقة الخالصة المطلقة. ذلك لأن الديك دائم التبخر والتمدد وال الصباح والتفاخر بأشياء لا شأن له بها. حين تشرق الشمس تظنُّ أنه كان ينسج خيوط نور الصباح، وليس أنه يحدث ضوضاء فحسب؛ وحين تلقى زوجة المزارع فتات الطعام في العُش، يصيح وكأنه من يكسب رزق المزرعة بأكملها ويدعو الربَّ أن يُبارك في الطعام؛ وحين يلتقي ديكاً آخر، يصيح؛ وحين يتفوق عليه ديك آخر، يصيح؛ وهكذا يقضي يومه كله. بل إنه يستيقظ أثناء الليل ويصيح قليلاً، بلا سبب مُحدّد. ولكن إن أنت سمعت صباح الدجاجة، ستجد أنها تضع بيضاً، وهي لا تُحدث الكثير من الضوضاء تفاخراً بهذا العمل. أنا أتحدّث عن تلك الأمور بوجهٍ عام؛ لأنني أريدك أن تضع في اعتبارك طوال الوقت أنه ما من شيءٍ يُمكنه أن يُضاهي أو يحلَّ محلَّ العمل الهادئ والمُطرّد والدعوب والجليّ، ولأنَّ طلبك لتوظيف كورتلاند وارينجتون يستحضر تلك الأمور إلى النقاش بطبيعة الحال. لقد كتبت لي أن كورت يقول إن أيَّ رجلٍ بمكانته في العالم لا يُمكنه أن يُقلَّ من قيمة نفسه بأن ينزل إلى أيّ وظيفةٍ مرذولة يُضطر فيها إلى القيام بأشياءٍ مُخجلة ومُهينة.

أودُّ أن أبدأ مباشرةً بقول إنني أعرف كورت وجميع من هم على شاكلته كما أعرف كفَّ يدي، وأننا لا يمكن أن نستعين به في عملنا. ذلك لأنه من فئة الأشخاص الذين يبدءون عملهم في القمة وينتهي بهم الحال أخيراً بالهبوط إلى القاع؛ لأن القاع هو مكانهم الطبيعي. فقد منحه والده حصّةً في شركته حين ترك الجامعة، ومنذ أخفق والده قبل ثلاث سنوات وبدأ هو نفسه يعمل موظفاً، فإن كورت يستنزف والده ويجلس مُنتظراً أن تأتي وظيفة جذّابة وكريمة تخطفه من بيته. لكن عملنا ليس بمثل هذا.

إنَّ الوظيفة الوحيدة غير الكريمة التي أعرفها هي التبطل، ولا شيءٍ يُمكنه أن يحطَّ من قيمة شخصٍ يستنزف الآخرين بدلاً من أن يقتنص لنفسه فرصة عمل؛ ذلك لأنه قد بلغ من الانحطاط مداه. لقد عجزتُ تماماً عن فهم هذه النوعية من الناس التي تكبح جميع نزعات الكرامة واللياقة لديها لتحفظ بالمظاهر، والتي تُنحدر إلى أي صورة من صور الوضاعة الحقيقية لتعزّز كبرياءها المُزيّف.

ودائمًا ما تُذكرني هذه النوعية بفاتي ويلكينز الصغير، الذي جاء للعيش في بلدتنا في ميزوري حين كنتُ صبيًا. كانت أمُّه تُعتني به أشدَّ اعتناء، وكان هو الآخر يعتني بنفسه، أو ببطنه، فهما سيَّان. بدا فاتي وكأنه قد خَرَجَ لتوهُ من كتاب للطرائف. وقد اعتاد أن يُفِرط في الأكل. فيحشو بطنه حتى يتمدّد جلده ليصبح كما النفاق، ثم يصيح طلبًا لمُسكِّنٍ لآلام معدته. وكان ينفق جميع أمواله على الكعك؛ لأن الحلوى لم تكن تُشبعه. وكان يَلْتَمِهما كلها قبل أن يخرج من المتجر، خوفًا من أن يُضطرَّ إلى إعطاء قسمة منها لأيِّ شخصٍ لو أكلها في الشارع.

لم يكن فاتي محبوبًا من الصبية الآخرين الذين لم يُخفوا ذلك عنه كلما تصادف وجوده حولهم. وقد كان فتىً بالغ الشجاعة، وشديد القوة، وكثير التفاخر... بفمه؛ ولكنه دائمًا ما كان يُفلت من جميع صور العراك مُتَحَجِّجًا بيد متألّمة أو بالتهاب في الغدة النكفية. والحق أنه كان يخاف من كل شيءٍ عدا الطعام، غير أن الطعام كان هو أكثر ما يُؤذيه. فقلّمًا تجد شخصًا في هذا العالم يخاف مما يضرُّه فعلًا وينبغي أن يخاف منه.

بطبيعة الحال، ومثل كل الجبناء، بينما كان لدى فاتي عذر يتحجج به للامتناع عن أيِّ شيءٍ قد يؤذي جلده، كان مقدمًا في القيام بأيِّ شيءٍ قد يؤذي احترامه لذاته، خوفًا من أن يضحك الصبية عليه، أو أن يقولوا إنه قد جبن إن هو لم يفعله. وهكذا تحدّاه جيم هيكس ذات يوم أن يأكل قطعةً من الطين. تردّد فاتي قليلًا؛ لأن الطين لم يكن ضمن قائمة أطعمته المُفضّلة، رغم أنه كان يدخل معدته أي شيءٍ دونما تمييز. ولكن حين بدأ الصبية يقولون إنه لم يأكل الطين جُبْنًا، نهض فاتي وأكل الطين.

وشعر بفخرٍ وتعاضمٍ شديدين حين تحدّى الفتية الآخرين على القيام بالشيء نفسه ولم يقبل أيُّ منهم التحدي. وبدأ يجمع من الفتية الأكبر ومن المُتسكّعين حول مكتب البريد سننًا نظير رؤيته وهو يأكل قطعةً من الطين بحجم حبة من الجوز. وجد فاتي أن أكل الطين يدُرُّ عليه أموالًا لا بأس بها، وأضاف إلى العرض أكل الجنادب نظير سنتين للقطعة، كعرض جانبي. ووجد أن الأمر حَقَّقَ شعبيةً كبيرة لدرجة دفعته إلى إضافة بقّ القمح مُقابل خمسة سنتات، ودُرَّ عليه ذلك الأمر ربحًا وفيرًا. كان آخر ما سمعته عن فاتي هو أنه كان في متحف دائم، يتقاضى راتبين؛ أحدهما نظير كونه «الرجل السمين»، والآخر نظير كونه «لونسيوت، أكل الجراد، الرجل الوحيد في العالم الذي لديه حوصلة كحوصلة الطيور.»

سنُقابل الكثير من أمثال فاتي على أيِّ حالٍ من الرجال الذين يأكلون قطعةً طين صغيرة «على سبيل المزاح» أو على سبيل الاستعراض، ثم يأكلون المزيد منه لأنهم اكتشفوا



«تحدى جيم هيكس فاتي ويلكينز أن يأكل قطعة من الطين.»

أنه يُدْرُ عليهم المال دون تعبٍ أو أنه أهون عليهم من غيره. من الصعب أن تَنْتَقِدَ هؤلاء الرجال؛ لأنهم رغم تضييعهم كل ما يمكن أن يحفظ كبرياءهم، فإنهم لم يَفْقِدُوا شعورهم الكاذب به. ويُمكنك أن تتفق دائماً أن كبرياء الرجل حين يجعله سريع الحساسية، فهو كبرياء مخدوش ومعيب من الأساس.

وَيُمْكِنُنِي أن أقول من واقع خبرتي إنَّ الكبرياء دائماً ما يكون عامل تحفيز للإنسان القوي، وعامل تثبيط للإنسان الضعيف. فهو يَدْفَعُ القويَّ إلى الأمام ويجر الضعيف إلى الخلف. ويدفع الشخص الصلب إلى التَبَسُّمِ في وجه من يضحك عليه ويسخر مَمَّنْ يسخر منه؛ وَيُسَاعِدُهُ في الحفاظ على استقامة ضميره وانحناء ظهره مُنْكَبًّا على عمله؛ ويجعله يُقَدِّرُ أصغر الأشياء ويُحَارِبُ في سبيل نيل العظائم منها. غير أنه يجعل الجبان يفعل ما

يبدو صحيحًا، بدلًا من أن يفعل ما هو صحيحٌ فعليًا؛ ويجعله يخاف المزاح ويرتعد فزعًا من أن يكون مَثَارَ سخرية؛ ويجعله يعيش يومه براتب غده؛ ويجعله تقليدًا رخيصًا لرجل تافهٍ آخر يملك قدرًا أكبر قليلًا من المال، دون أن يمنحه حيوية كافية ليخرج إلى الدنيا وينتزع منها حظَّه بيده.

لم أرَ أبدًا أحدَ أفراد هذه الفئة من البشر يمشي مُتبخترًا بكبريائه المُختلس دون أن أتذكَّر تجربةً مررتُ بها في صباي. ذات يوم ضبطني رجلٌ عجوز مُتلبسًا بسرقة بطيخةٍ من أرضه، وبدلًا من أن يصفعني ويتركني أرحلُ كما توقعتُ أن يحدث لي إذا ضببت، اقتادني إلى المنزل وأخبر أمي ما كنتُ أنوي فعله.

كانت جدتك تربيّت على الطراز القديم، ولم يكن قد سبق لها أن سمعت بتلك النظريات الجديدة التافهة التي تطلب من الآباء أن يتناقشوا بلطفٍ مع الطفل حتى يعرف خطأه بنفسه ويكي ندمًا. كانت تُحسِّن الجانب المُتعلِّق بدفع الطفل إلى البكاء، ولكن من خلال الضرب بحبلٍ أو بنعلها. وكانت جدتك امرأة قوية البنية. قدمها خالية من جميع أمارات الرقة، ونعلها خالية من أيِّ أمارات الرفق. وحين انتهت من ضربتي وعرفت أنها قد أجهزت عليّ تمامًا، أرسلتني إلى غرفتي وأخبرتني ألا أُطلَّ منها حتى أنتهي من حفظ الوصايا العشر ودرس مدرسة الأحد وتسميعهم عن ظهر قلب.

كان هذا يعني فصلًا كاملًا، بالإضافة إلى فصل من العهد القديم أيضًا، ولكنني انكبتُ عليها لأنني كنت أعرف أمي جيدًا، ولأن موعد الغداء كان مُقررًا بعد ساعتين. يُمكنني أن أسمع هذا الفصل عن ظهر قلب إلى اليوم، من بدايته إلى نهايته والعكس، دون أن أخطئ في كلمةٍ واحدة أو أتوقّف لالتقاط أنفاسي.

اعتاد هوفر العجوز أن يمرّ من آنٍ لآخر في مدرسة الأحد ويزرع الرُعب في أوصال التلاميذ بمروره من فصلٍ إلى آخر وطرح الأسئلة عليهم. وفي يوم الأحد الذي تلا ما فعلته أمي بي، شعرتُ لأول مرة بالسرور لمروره بصفتنا، ولم أحاول تجنّب انتباهه حين دار داخل الصف. بل حاولت لمدة عشر دقائق أن ألفت انتباهه لي لكي يطلب مني أن أتلو آية من الدرس، وحين فعل، انطلقت وتلوت الفصل بأكمله، وتبعته بتلاوة الوصايا العشر إضافةً من عندي. أصيب العجوز هوفر بشيءٍ من الذهول حين رأى ما فعلت؛ ذلك لأنه كان قد سألني في العهد القديم من قبل، ولم أستطع أن أتلو إلى ما هو أبعد من آية «أنجب آخاب جاهاب» أو شيءٍ من هذا القبيل. ولكن حين أفاق من الصدمة طلب مني أن أقف

أمام المدرسة بأكملها وأكْرَر التسميع. وربَّت على رأسي وقال إنني: «فخرٌ لوالديّ وقدوة لرفاقي.»

كنت أنظر إلى الأرض طوال الوقت، وأنا أشعر بقدر عظيم من الفخر والخوف في آنٍ واحد، ومع ذلك لم أستطع أن أمنع نفسي من أن أسترق النظر لأرى نظرة الإعجاب في عيون الصبية الآخرين. ولكن أول من وقعت عيناها عليه كان جدّك، في آخر الفصل بعد أن توقفت برهة وهي في طريقها إلى الكنيسة، وكانت تقف في مكانها تُحدِّق فيّ بطريقةٍ مُنْفرة للغاية.

ثم قالت لي بصوت عالٍ أمام الجميع: «أخبرهم يا جون.»  
لم يكن أمامي مهرب؛ ذلك لأن العجوز هوفر كان يُمسك يدي، ولم أجد مكاناً للاختباء، وإن كنتُ أظن أنني كنتُ سأزحف إلى جُحر فأر لو وجدته. لذا، ولكي أكسب وقتاً، سارعت أقول:

«أخبرهم بماذا يا سيدتي؟»

«أخبرهم كيف تمكّنت من حفظ درسك بهذا الإتقان.»  
تعلمت في تلك اللحظة أن أكره سوء السُّمعة، ولكنني كنت أعرف أنني لن أجد طريقةً لإسكاتها وإلهائها بموضوعٍ آخر حين تُقرّر الحديث عن الدين. لذا فقد أغلقتُ عينيّ وتركتُ الكلام يخرج من فمي، رغم أنه انحسب في حلقي مرةً أو مرتين قبل أن يخرج.

«حين ضُبطتُ متلبساً بسرقة بطيخةٍ يا سيدتي.»

لم تكن هناك حاجة إلى مزيدٍ من التفاصيل أمام هذا الحشد، وما كان منهم إلا أن صاحوا جميعاً. أمسكتُ أُمي بيدي واقتادتني إلى مقعدنا في الكنيسة، وهي تتوعد بمُعاقبتي أشدَّ العقاب يوم الاثنين؛ لأنني فضحتُها على رءوس الأشهاد بهذه الطريقة، وقد كان.

كانت هذه جرعة صغيرة قاسية من العقاب دون أيّ تخفيف، ولكنها أخرجت من داخلي من الكبرياء والنفاق أكثر مما كان يُمكنني أن أستردّه خلال العشرين سنة التالية. هنالك تعلمت أن أتواضع، وهو درس أهم بكثيرٍ من درس تعلّم الكبرياء. وقلّة من الرجال هم من لا يحتاجون درساً في ذلك.

والدك المحب

جون جراهام



## الرسالة الثامنة عشرة

من جون جراهام في فرع شركة جراهام وشركاه بلندن إلى ابنه بييربون في يونيون ستوك ياردز. بمناسبة شعور السيد بييربون بالقلق من الإشاعات التي ذكرت أن والده يُعاني من نقص في شحوم الخنزير، وأن المضاربين طويلي الأجل الذين يتمتّعون بمخزونٍ كبيرٍ منه سيجعلونه يُقاسي للحصول عليه.

\* \* \*

١٨

لندن، ٢٧ أكتوبر... ١٨٩٠

عزيزي بييربون، وصلّتي رسالتك التي أرسلتها بتاريخ الحادي والعشرين من الشهر الجاري، وطالعتُ القصّاصات المرفّقة بها. لا تكثرث بحديث تلك الصحيفة عن انكشاف أمرٍ أنني أعاني نقصًا حادًا في شحوم الخنزير خلال شهر نوفمبر. أنا لا أبيع أبدًا بضائع دون أن أعرف أين يُمكنني أن أجدها حين أريدها، ولو حاول هؤلاء أن يغمسوا حوافرهم في الملعف أو بدءوا بالدفع والتدافع فسيجدونني أنا الآخر قد نسيتُ كل ما تعلمته من آداب المائدة. ذلك أنني ساخرٌ نوعًا ما حينما يتعلّق الأمر بالمرح. ورغم أن سنّي لا تسمح لي بالركض، فإنني ما زلتُ شابًا بما يكفي للوقوف لأقاتل بثبات.

وأولًا وأخيرًا، هناك الكثير ممّن استهدفوني بالنقد والهجوم، غير أنهم دائمًا ما كانوا يَنصبون المآتم قبل أن يتسلّموا الجثة. أظنُّ أنني لم أشهد أبدًا على مدى عشرين عامًا وقتًا لم يكن فيه شاهدٌ قبرٍ معدًا وجاهرًا من أجلي في مكتبٍ ما بالقرب من مجلس التداول. غير

أن العنصر الأساسي لأيّ جنازة هو وجود جثة مستعدة لتسمع النحيب عليها. أما أنا، فما زلتُ ثابتًا في مكاني حيًّا أرزق.

ثمة أمران لا يجدر بك أن تلقى لهما بالاً أبدًا؛ الإساءة والإطراء. فالأولى لن تضرَّك والثانية لن تنفعك. بعض الرجال — كالكلاب الضالة — جديرون بالازدراء؛ حين تمرُّ بهم يقفزون عليك ويحاولون لعق يديك؛ وحين تبتعد عنهم يتسللون ويهاجمونك من خلفك. أذكر أنني خلال العام الماضي، حين كنتُ أحاول رفع مستويات الأسعار في السوق، قال من لديهم بضاعة لأجلٍ طويل إنني عجوز طيب يُحب الإحسان إلى الغير، يقضي ليلاليه مُستيقظًا يُخطط لطريقة يُقدِّم بها للمزارعين سعرًا مميِّزًا لخنازيرهم؛ أما من لديهم بضاعة لأجلٍ قصير فكانوا يقولون إنني لصٌ عجوز سيئ السُّمعة، أسرق من موائد الكادحين. وطالما أنك غير قادرٍ على إيجاد طريقة تُرضي بها الطرفين في هذا العالم، فلا شيء يُعادل أن تجد طريقة تُرضي بها نفسك.

قلّة من الناس فقط هم من يستطيعون رؤية جانبٍ في العالم غير الجانب الذي يقفون فيه. أذكر أنني في وقتٍ ما كنتُ أملك مساحةً أرضٍ فضاء تطلُّ على الطريق العام، وجاءت سيدة إلى مكتبي وسألت بنعومةٍ ما إذا كنتُ أقبل أن أُعيرها إيّاها؛ لأنها ترغب في بناء «دار حضانة» عليها. ترددتُ قليلًا؛ لأنني لم أكن قد سمعتُ بأيّ «دار حضانة» من قبل، وبدا لي اللفظ الذي استخدمته للحديث عنها أجنبيًّا ويُشير إلى دعاية، رغم أن المرأة بدت صالحةً وموثوقةً ومأمونة الجانب. ولكنّها شرحت لي أن المقصود هو حضانة للأطفال، حيث تذهب المربيات لتحميم أطفال الأمّهات الأخرّيات وإطعامهم وإلباسهم، بينما هنّ في العمل. وبالطبع لم يكن في ذلك ما يُسبّب غضب الشرطة أو القس في الكنيسة منّي، لذا فقد سمحتُ لها بالبدء في المشروع.

خرَجْتُ سعيدةً من مكتبي، ثم ما لبثتُ أن مرّت بي بعد حوالي أسبوع، وقد بدت عليها أمارات السخط، لتسأل ما إذا كنتُ أنا سأبني دار الحضانة نفسها. بدا الأمر لي جديرًا بالاهتمام، لذا فقد أرسلتُ بعض النجارين ليبنوا سرادقًا خشبيًّا كبيرًا. وعبرّت لي عن امتنانها البالغ لما فعلت، بالطبع، ولم أرها ثانيةً لمدة أسبوعين. ثم مرّت بمكتبي لتسألني عما إذا كنتُ أمانع من إعطائها بضع بقرات، طالما أنني أشتغل بتجارة اللحوم وأن الأمر لن يُكلّفني شيئًا. ارتسمت على وجهها علامات الدهشة والأسف أثناء حديثها، وترك حديثها في نفسي شعورًا أن عليّ أن أشعر بالخجل من نفسي؛ لأنني لم أفكر من تلقاء نفسي في توفير الماشية. لذا فقد قدّمتُ ستّ بقرات لتوفير الطعام للأطفال.

ظننتُ أنني بذلك قد أدَّيتُ ما عليّ، غير أن النجَّارين لم يكادُوا ينتهون من بناء السرادق حتى وجدتها ترك لي رسالةً حادة عبر الهاتف تسألني فيها لماذا لم أطلب منهم طلاءه! ومن فرط انشغالي في ذلك الصباح لم أجد وقتاً للشجار معها، لذا أرسلتُ لها أنني سأتدبَّر الأمر؛ وحين مررتُ بسيارتي بقطعة الأرض في الصباح التالي، كان النقَّاشون يجدُّون في العمل على طلاء الحضانة. وكانت لتلك الظلة المُطلة على الجادة واجهة تبليغ مساحتها ستين قدماً، ومنذ أن وقعت عيناها عليها أدركتُ أنها لوحة إعلانات طبيعية. لذا اتصلتُ بكبير النقَّاشين ودبرنا معاً إعلاناً صغيراً كُتب فيه شيء من قبيل:

### خلاصة جراهام تجعل الضعيف قوياً.

بعد ذلك، حين رأَت العجوز الإعلان في الصباح التالي جُنَّ جنونها؛ ودارت في البلدة تُخبر القاصي والداني أنني تصدَّقتُ بظلةٍ قيمتها خمسمائة دولار ووضعت عليها إعلاناً قيمته ألف دولار. وحكمت عليّ أن أرسل شيكاً بالمبلغ المذكور إلى الصندوق المُخصَّص لدار الحضانة. وصمَّمت على موقفها حتى بدأتُ أظنُّ أنها قد تكون مُحقِّقة، رغم كل شيء، وأرسلتُ إليها النقود. ثم وجدتُ رجلاً كان يرغب في البناء في ذلك الحي، فبعثتُ له قطعة الأرض بثمنٍ بخسٍ وأخرجتُ نفسي من عمل الحضانات برمتها.

لقد وضعتُ في تجارتي ما هو أكثر من العمل بكثير، وجنيتُ منها ما هو أكثر من المال؛ غير أن الشيء الوحيد الذي وضعته فيها ولم أجن منه أرباحاً لا في صورة متعة ولا في صورة مالٍ كان القلق. ذاك جانب من التجارة عليك دائماً أن تتركه لمنافسيك.

دائماً ما كنتُ أنظر إلى القلق باعتباره أمراً غير موثوق كالرهان في سباقات الخيل؛ لا يُمكنك أن تختار رابحاً فيه أبداً. تعود إلى منزلك وأنت قلق لأنك خائف من أن ينسى موظفك الغبي إحكام غلق الخزنة بعد رحيلك، وأن يحترق مصنع شحوم الخنزير أثناء الليل؛ وتقضي العام كله وأنت ضجر لأنك تظن أن بيل جونز سيخطف منك فتاتك، ثم تقضي عشر سنوات وأنت قلق لأنه لم يفعل؛ وتقلق على تشارلي في الجامعة لأنه جامح قليلاً، ثم يُرسل لك خطاباً بأنه قد انتُخب رئيساً لجمعية الشبَّان المسيحيين؛ ثم تقلق على ويليام لأنه مُتديّن للغاية وتخشى أنه سيتخلى عن كل شيء ويذهب إلى الصين ليعمل مبشراً، ويطلب منك المساعدة المالية؛ وتقلق أيضاً لأنك تخاف من انهيار تجارتك، فتنهار صحتك عوضاً عن ذلك. القلق هو اللعبة الوحيدة التي لن يُساورك فيها أي شعور بالرضا لو كان

تخمينك صحيحًا. إن الرجل المُنشغل لا يملك وقتًا ليلتفت إلى القلق. إذ يُمكنه دائمًا أن يجد الكثير من العجائز اللاتي يُمكنهن قضاء النهار في القلق بشأن مشاكلهنّ وقضاء الليل في القلق بشأن مشاكله هو.

وعند الحديث عن ترك القلق للأخريين تحضرنى الأرملة ويليماز وابنها باد، الذي كان رفيقي في اللعب ونحن صغار. كان باد أصغرَ مشاكل الأرملة، وقد كانت المرأة من النوع الذي نادرًا ما تأتي مشاكله فرادى. كان مجموع ما لديها من الأطفال أربعة عشر، أربعة أزواج منهم توءم. اعتادت الأرملة ويليماز أن تطلقهم في الصباح، عند إخراج أبقارها وخنازيرها لترعى في الشارع، ثم كانت ترمي عن كتفها أي قلق عليهم طوال النهار. وكانت تُقدّر في نفسها أنه إذا أصاب أيًا منهم مكروه، فإن الجيران سيحضرونه إليها؛ وإذا شعر أيٌّ منهم بالجوع، فسيعود من تلقاء نفسه إلى البيت. وبطريقة ما، كان القطيع بأكمله يعود سالمًا ومتسسخًا أيضًا بحلول موعد الغداء.

لا يساورني أي شك في أنها كانت تُفكر كثيرًا في باد؛ ولكن أيّ امرأة لديها أربعة عشر طفلًا تكون مشوّشة للغاية وتَعْجز عن تركيز عواطفها على طفل واحد أو عن تفضيل واحد على سائر إخوته. لذا حين عُثِر على ملابس باد عند حوض السباحة دون العثور على باد نفسه، لم يكن ردُّ فعلها على الخبر على مستوى توقعات الجيران الذين نقلوه إليها، والذين التفتوا حولها مُنتظرين أن يصدر عنها ردُّ فعل هستيري.

أقرت أن الملابس تخص ابنها باد، ولكنها سألت عن بقية الملابس. وألمحت إلى أنها لن تُقيم له جنازة، أو أي شيء من هذا القبيل مما يُكلّف مصاريف كثيرة، حتى يحضر لها أحد جثته. كانت الأرملة ويليماز في مجملها شديدة الهدوء وباردة الأعصاب.

ولكن، لو كانت هي قد أبدت تسليماً يليق بمسيحية مؤمنة، فإن سائر سكان البلدة اضطربوا أيما اضطرابٍ لوفاة باد، وترك كل واحدٍ منهم عمله ليُخبر الآخرين كم كان الصبي نبيلاً؛ وكيف أن أمّه لم تكن تستحق فتىً ألمعيًا مفعماً بالحياة مثله في بيتها؛ وبين أحاديثهم الطويلة يُمشطون النهر بحثًا عنه. لكن لم يصلوا إلى شيء.

ووسط كل هذا القلق والانفعال، بدت الأرملة الشخص الوحيد الذي لم يُبد أي اهتمام خاص، اللهم إلا عند السؤال عن آخر نتائج البحث. ولكن أخيرًا، ومع نهاية الأسبوع، وبعد أن استنفدوا جميع السبل بحثًا في النهر بأكمله بجرافاتهم ولم يصلوا إلى شيء إلا بعض العلب الصفيح والقراميط الميتة، وضعت شالاً على رأسها وانطلقت على طول الشارع صوب كوخ لويزيانا كلايتيمينسترا، وهي عجوزٌ من أصول آسيوية لا تجد مانعًا في أن تدخل في

غشية روحية نظير أربع سننات أو أن تَعَثُرَّ على كَنْزٍ لك نظير دولار واحد. أظنُّ أنها كانت لتُطَلِّق على نفسها لقب «العِرافة» في أيامنا هذه؛ ولكنها في ذلك الوقت كانت مجرد امرأة مُشعوذة.

والآن، قالت الأرملة إنها ترى أن الصَّبية ينبغي استدعاء أرواحهم بنصف الثمن؛ لذا فقد منحت العجوز سننَّين، وأخبرتها أنها تحتاج إلى التحدُّث لدقيقتين مع صغيرها باد على انفراد. قالت كلايتي لها إنها ستبذل كل ما بوسعها، لكنَّ الأرواح تكون في حالة عجرفة وأنوف، حتى وإن كانت تلك الأرواح لأشخاص كانوا من حثالة البيض على الأرض، وأن الأرواح قد يُجنُّ جنونها إن طُلب منها أن تترك ما هي فيه من لعب ومرح إن كانت في حالة ترفيه، أو أن تترك عملاءها في نيويورك الذين يدفعون لها أغلى الأثمان إن كانت في حالة عمل، لتقوم بهذا العمل الزهيد والحقير. ومع ذلك، فإنها ستحاول معهم، وقد فعلت. ولكن بعد أن دخلت في حالة من التشنُّج والاضطراب استمرَّت نصف ساعة، توقفت عن المحاولة. وقدَّرت أن باد ربما كان يشاكس في مكان ما بعيداً، وإنه لن يُجيب بسبب ضالة المبلغ. شعرت الأرملة بخيبة أمل بالغة، ولكنها أقرت أن هذا ليس غريباً على باد. فقد كان العثور على الفتى أمراً صعباً دائماً. وانطلقت في طريقها، وهي تقول إنها قد حصلت على مقابل ما دفعته من مالٍ حين رأت أفاعيل كلايتي الغريبة. ولكنها في اليوم التالي حضرت مرةً أخرى ودفعت أربعة سننات، وقالت كلايتي إن من شأن هذا بالطبع أن يستحضر باد. ولكن لسبب ما لم يُحالفها الحظ مرةً أخرى، وأخيراً اقترحت الأرملة عليها أن تستحضر والد باد — كان باك وويليامز والد باد قد مات قبل ذلك بعشر سنوات — وقد استجاب العجوز مباشرة.

فسألته الأرملة: «أين باد؟»

رد عليها: «لم أره. ولم أكن أعرف أنه قادم. هل انضمَّ إلى الكنيسة قبل أن يبدأ رحلته إلى هنا؟»  
«كلاً.»

إذن سيكون عليه أن يبحث عنه في الطابق السفلي. أخبرت كلايتي الأرملة أن تُعَرِّج عليها مرةً أخرى وحينها سيَعثرون عليه بلا شك. وهكذا حضرت في اليوم التالي ودفعت دولارًا كاملاً. وبالطبع بفضل هذا الدولار تمكَّنوا من استدعاء شبح باك وويليامز العجوز على وجه السرعة، لكنه قال إنه لم يتمكن من العثور على باد بعد. وقد بحثوا عنه في كل شبر «في الدار الآخرة» بحثًا موسعًا ولم يعثروا له على

أثر. وقد استحصرت كلآيتي جورج واشنطن، ونابليون، وبيلي باترسون، وبين فرانكلين، وكابتن كيد، فقط لكي تثبت أن ما تفعله ليس خداعاً، ولكنهم جميعاً لم يسمعوا ولو همسة واحدة من باد.

أظن أن كلآيتي كانت تُخادع العجوز، وهي تنوي أن تستحضر شبح باد في صورة نار حمراء درامية هائلة، ولكنها لم تحظْ بفرصةٍ لتفعل ذلك. فقد نهضت السيدة في تلك اللحظة وقد ارتسم على شفيتها تعبير صارم، وهرولت إلى الخارج وهي تُتميم بأن ما حدث هو ما كانت قد توقّعت منذ البداية؛ باد ليس هناك. وحين حضر الجيران ظهر ذلك اليوم للترتيب لحفل تأبين لـ «حملها الفقيد»، طاردهم بمقشّة حتى أخرجتهم من البيت. وقالت إنهم بحثوا عنه في النهر، وإنما بحثت عنه فيما هو أبعد من النهر، وإن عليهم الآن أن يسكنوا تماماً وينتظروا منه هو الخطوة التالية. وذكرت أنها لو تمكّنت من هذا «الحمل الفقيد» فإنهم قد يقيمون له حفل تأبين فعلاً بعدما تفرغ من تأديبه على ما فعل، ولكن إلى أن تحين تلك اللحظة، لن يُقام أيُّ تأبين من أي نوع. بشكل عام، بدا الأمر وكأنّ مشكلةً كبيرة تنتظر باد إن كان ارتكب أي خطأ ولا يزال على قيد الحياة.

وجدت الأرملة «حملها الفقيد» مُختبئاً خلف برميل لتجميع مياه الأمطار حين فتحت باب المنزل صباح اليوم التالي، وكان مشهداً ملامساً للقلوب والعواطف. في الواقع، لا بدّ أن الأرملة قد أفاضت على الصبي بلمساتها، وفي كل مرة كانت لمستها تفيض دموعه؛ ذلك لأنها كانت تلامسه بلوح سرير خشبي، وهو عامل مساعد قوي حين تودّ أن تشرح لصبي صغير فداحة ما فعل. ومضى شهرٌ قبل أن يتمكن باد من المشي في الشارع الرئيسي دون أن يقوم رجلٌ ممّن كانوا ينعوتونه بالفتى النبيل، أو بالبطل الصغير الألعى المتخلّق بأخلاق الرجال حين ظنّ أنه قد غرق، بمدّ يده وقرص أذنه وتعنيفه على عودته سالمًا، وتحويله كل من كان يُدافع عنه إلى أضحوكة.

وحدها الأرملة هي من فهمت فعلاً سلوك باد، ولكن بدا للآخرين أنه قد غادر المنزل لتحقيق هدفٍ نبيل ورفيع وعاد ليستمتع بوجبة بسيطة تُعدها والدته.

وقد أتيت على ذكر الأرملة عَرَضاً كمثال على أن الوقت المناسب للقلق هو عند وقوع الأمر، وأن الطريقة المناسبة للقلق هي أن تُكَلّف به جيرائك. سأبحر للعودة إلى الوطن غدًا.

والدك المحب

جون جراهام

## الرسالة التاسعة عشرة

من جون جراهام في فرع شركة جراهام وشركاه بنيويورك إلى ابنه بييربون في يونيو  
ستوك ياردز بشيكاغو. وقد التقى الأب في رحلة عودته إلى الوطن بفتاة أثارت اهتمامه  
وبدا عليها هي الأخرى اهتمامها بالسيد بييربون.

\* \* \*

١٩

نيويورك، ٤ نوفمبر ١٨٩...

عزيزي بييربون، من تكون هيلين هيث تلك، وما نواياك في علاقتك معها؟ إنها تعرف  
عنك أكثر من اللازم إن لم تكن نواياك جادة، وأنا أعرف عنها أقل من اللازم إن كانت  
نواياك كذلك. لم نكد نبتعد عن اليابسة حتى تعرّفنا بطريقةٍ أو بأخرى، وظلّت تُعاملني  
معاملة الأب طوال رحلتنا عبر الأطلسي. إنها فاتنة الجمال، وبالغة الأدب، ومُرهفة الحس؛  
بل إنها بالضبط الفتاة التي أُحب أن أراك تتزوَّجها لدرجةٍ تجعلني أخشى أنها ليست كذلك.  
إن راتبك بالطبع ليس كبيراً، ولكن يُمكنك أن تُؤمّن لنفسك قدرًا كبيراً من السعادة  
بخمسين دولارًا في الأسبوع حين تتزوَّج المرأة الصالحة لتكون مسئولةً عن إدارة شؤون  
بيتك. وإن كنتُ لا أُحبُّ مبدأ «عُش الحب» والزواج القائم على الحب دون النظر إلى الجوانب  
الأخرى، فإنني أرى أن «شقة الحب»، براتب خمسين دولارًا أسبوعيًا كبدائية، أمرٌ لا بأس  
به، إن كانت الفتاة لا بأس بها. أما إن لم تكن كذلك، فأياً ما كانت بدايتك معها، ستكون  
نهاية الأمر خاطئة.

لا ينبغي أبداً أن يكون المال الاعتبار «الوحيد» في الزواج، وإن كان لا بدّ أن يكون «أحد» الاعتبارات دائماً. فحين لا يُفكر الفتى والفتاة في المال بالقدر الكافي قبل الزفاف، فسيجدونه يستحوذ على كل تفكيرهم بعده. وحين يقضي الرجل أمسياته في البيت في حساب المصروفات، سيكون غريباً عليه أن يحاول أن يضمّ زوجته إلى صدره قليلاً.

ليس صحيحاً ما يُقال عن أن فردين يُمكنهما أن يعيشا بأقل مما يعيش فردٌ واحد. فالزوجة الصالحة تُضاعف نفقات الرجل وتُضاعف سعادته أيضاً، وفي هذا استثمار جيد إن كان لدى الرجل مالٌ ليستثمره. لقد التقيتُ نساءً قللن نفقات أزواجهنّ إلى النصف، ولكنهنّ صادرن النصف الآخر لأنهن ضاعفن نفقاتهنّ الشخصية. ويُمكنني أن أضيف هنا أيضاً أنني التقيتُ الكثير من الأزواج الذين اقتطعوا نصف نفقات زوجاتهم، والحديث عن هؤلاء سيدخل في أيّ نقاشٍ يخصّ تجارتنا؛ لأنهم خنازير. ثمة نقطة يتحوّل فيها الاقتصاد إلى رذيلة، وهي النقطة التي يُلقي فيها الرجل عبء ممارسته على كاهل زوجته. إن الرجل الأعزب يُشبه إلى حدّ بعيد قطعة الأرض غير المُستصلحة: ربما تكون قيمتها كبيرة للغاية، ولكنها لا تصلح لشيءٍ سوى استصلاحها والبناء عليها. ومشكلة الكثير من الرجال في أيامنا هذه هي أنهم «كالأرض الاصطناعية»، لو تعمقت في الحفر في دواخلهم قليلاً فستصطدم بطبقات من الوحل والسوائل أسفل طبقة الدولارات التي رماها أبائهم على السطح. والطريقة الوحيدة للتعامل مع أرض من هذا النوع هي أن تزيل الكثير من الركاب من العمق حتى تصل إلى حجارة صلبة، ثم تضع حديدًا وأسمنتًا حتى تحصل على أساسٍ يُمكنك البناء عليه. غير أن الكثير من النساء سيدخلن في العلاقة دون أي ترتيبات، ثم يتعجبن حين تتصدّع الجدران وتخزُّ الأسقف فوق رؤوسهن.

لم تُصادفني أبداً حالة من هذا النوع دون أن يجول جاك كارتر بخاطري، كان والده قد مات قبل حوالي عشر سنوات وترك لجاك مليون دولار، وعيّنني وصياً على جاك وعلى المال حتى يصل إلى الخامسة والعشرين من العمر. لم أُحبذ هذه الوظيفة؛ لأن جاك كان أشبه بكعكة شارلوت روس المليئة بالكريمة المخفوقة والكعك الإسفنجي وخلصات النكهات الباهظة، دون أي حشو ذي قيمة. لم يكن به آفة من نوع خاص تُذكر، ولم يكن به مآثرة أيضاً، وأنا دائماً ما أشعر أن هناك أملاً في إصلاح الرجل الشرير أكثر من الرجل التافه الوضع. كان جاك يرتدي ملابس فاخرة وستراتٍ جذّابة، وكانت جميع الفتيات يقلنّ إنه فتى أحلامهن المثالي، ولكنني لم أكن أبداً ممن يجدون شيئاً مُرضياً في الأحلام.

من النادر للغاية أن أحضر استعراضات الخيول، ولكن في الشتاء الذي تلا تسلّمي لميراث جاك، وكان حينها في الثالثة والعشرين من العمر، ظلّت والدتك تُلحّ عليّ بشدة لكي

أمتطي صهوة جوادي وأسمح لها أن تصطحبني لمقابلة في الرستون ذات مساء. بالطبع كنتُ في فئة البيرشيرون، لذا فقد اكتفيت بالمكوث في مكاني مع الكثير من جياذ الجر، التي كان ينبغي لها أن ترتاح في اصطبلاتها، وشاهدتُ الخيول في عمر الثلاث سنوات تتبختر وترقص حول الحلقة. كان جاك يمتطي أحدها بالطبع، ويرقص مع أصغر بنات تشرشل، ويضمُّها إليه بقوة رأيتُ أنها ربما تزيد قليلاً عن الحدِّ الذي يمنعها من أن تسقط. كان يعمل جسده كلَّه أثناء الرقص؛ فكان يساير حتى أصغر النغمات الموسيقية كما كان يتحدثُ بحديثٍ مُطرَّد من الكلام المعسول. وطوال الوقت كان ينظر إلى تلك الفتاة بتركيزٍ وتلهُفٍ كما ينظر كلب صيد اسكتلندي في جُحر فئران.

وتصادف حينها أنني كنتُ أقف في ركنٍ في المكان مع امرأتين أو ثلاثة كنَّ يُراقِبُنه بشغف؛ هنَّ إيديث كورزون، السمراء الجميلة الضخمة الجسم، التي كنتُ أعرف أن جاك يتودَّد إليها، وميبل مور الصغيرة، وهي شقراء لطيفة مُمتلئة الجسم، ولم يستغرق الأمر الكثيرَ من الوقت لأدرك أنهما كانتا تتابعان جاك برغبةٍ شديدة في الانقضاض عليه انتقاماً منه. بل وبدا لي أن الوغد الشاب كان شهيراً أكثر مما هو معروف عنه.

انسحبتُ من المكان مبكراً، ولكن في مساء اليوم التالي، وأنا أجلس في غرفة التدخين الصغيرة الخاصة بي، دخل جاك عليَّ مُندفعاً، ودون مُقدِّمات انطلق في الحديث وقال:

«أليست مُذهلة يا سيد جراهام!»

فسلَّمتُ بأن الأنسة كورزون مُذهلة فعلاً.

فقال في ازدراء: «الآنسة كورزون، بالطبع. إنها مُذهلة بمقاييس جمال الفتيات السُّمر الممتلئات، ولكن الآنسة تشرشل ...» وبدأ يبحث في عقله عن الصفات المناسبة.

أجبتُه: «ولكن كيف لي أن أعرف أنك تقصد الآنسة تشرشل؟ لم يفت أسبوعان منذ أن أخبرتني أن الآنسة كورزون فائقة الجمال والسُّحر، وأنها ستملأ عليك حياتك وتحوِّلها إلى جنة، أو شيء من هذا القبيل. نسيتُ كلماتك بالضبط، ولكنها كانت تُعبر عن أفكار جميلة للغاية وجعلتك محلَّ احترامِي.»

تأوَّه جاك وقال: «لا تُذكِّرني. أشعر بالغيثان كلما تذكرتُ كم كنتُ حماراً حينها.» فسلَّمتُ أنني أنا نفسي شعرت بشيء من الغيثن، ولكنني أخبرته أنه في هذه المرة على الأقل قال كلاماً به شيءٌ من المنطق؛ وأن الآنسة تشرشل فائقة الجمال وعلى قدرٍ من الثراء لا يثبت عليها أي صفةٍ أسوأ من سوء تقديرها للأمور على إعجابها به؛ وأن أفضل

ما يفعله هو أن يكفَّ عن حماقاته، ويتقدَّم لخطبتها، ويرقُص معها كلَّ أنواع الرقصات التي يعرفها لما تبقى من أيام حياته.

تلجلج وتتنحج قليلاً رداً على كلامي، ثم أخيراً صدر عنه الرد التالي:  
«هنا يكمن الحظ العثِر. فأنا غارق في فوضى عارمة: أريد أن أتزوَّجها؛ فهي الفتاة الوحيدة المناسبة لي في هذا العالم والفتاة الوحيدة التي أحببْتُها فعلاً وقد تقدَّمت، أعني أريد أن أتقدَّم لخطبتها، ولكنني مخطوبٌ سرًّا لإديث كورزون.»  
فقلت له: «أظنُّ أنك ستزوَّجها إذن؛ لأن الانطباع الذي أخذته عنها هو أنها ليست الشابة التي ستخسر مليون دولار دون أن تجعل لهذا عاقبة وخيمة.»  
فتابع جاك حديثه: «وهذا ليس أسوأ ما في الأمر.»

«ليس أسوأ ما في الأمر! ماذا تقصد؟! لم تتزوَّجها سرًّا أيضًا، أليس كذلك؟»  
«كلَّا لم أتزوَّجها سرًّا، ولكن هناك ميبيل مور أيضًا.»  
لم أكن أعرف ما حدث، ولكني خَمَّنت. فقلت له: «لم تبلغ بك الحماقة بأن تكون حمارًا ذا وجهين لنعشمها هي الأخرى بالارتباط بك؟»  
«كلَّا، كلَّا؛ ولكنني قلتُ لها كلامًا ربما أساءت تفسيره لو كانت ممَّن يميلون إلى أخذ الكلام بمعناه الحرفي.»

فقلت له: «بالطبع هي كذلك. لم يسبق لي أن رأيت فتاة شقراء لطيفة وسمينة قد تعاملت مع عرض بمليون دولار على أنه مُزحة ثقيلة. ما الذي قلته لها؟ هل قلتُ لها «أحبك يا عزيزتي» أم قلتُ لها شيئًا بهذا المعنى ولكن بعبارة مراوغة ومبهمه.»  
«ليس كذلك، ليس كذلك أبدًا، ولكنها ربما حمَّلت ما قلته أكثر مما يحتمله ليعني ذلك.»  
حين سمعتُ ذلك هاجمته هجومًا شديدًا، رغم أنني رأيت أنه لم يظنَّ ذلك لباقة من جانبي. لم يخفِ أبدًا رأيه فيَّ بأنني عجوز بالغ الفظاظ، وما ارتسم على وجهه في تلك اللحظة بين لي أنني كنتُ أجرح مشاعره المرهفة.  
وقال لي: «أظنُّ أنني تصرَّفتُ بطيش، ولكن عليَّ أن أقول إنني توقعْتُ شيئًا مختلفًا منك، بعد أن صارحتك بما فعلت واعترفتُ بخطئي. وبالطبع إن لم تكن مهتمًّا بمساعدتي ...»

قاطعتُه. وقلت: «من واجبي أن أساعدك. ولكنني أريدك أن تُخبرني بالحقيقة. كيف استطعت أن تمنع كورزون تلك من أن تُعلن خطبتها لك؟»

فقال وقد ارتسمت على شفّتيه ابتسامة إحراج وخوف: «حسنًا، أخبرتها أنك كوصيّ عليّ بموجب وصية والدي، تملك صلاحيات كريمة على أموالي؛ في الواقع، إن معظم تلك الأموال ستؤول إلى أختي إن تزوّجتُ بخلاف إرادتك، وأنت لا تُحبّها، وأن عليها أن تنال إعجابك قبل أن نتمكّن من إعلان خطبتنا.»

فهمتُ على الفور أنه قال الشيء نفسه لميبل مور، وأن هذا هو سبب الأدبِ الجمِّ الذي تعاملتُ به الفتاتان معي في الليلة الماضية. لذا رددتُ عليه مُغاضبًا دون إبطاء.

«لقد خطبتِ الآنسة مور تلك أيضًا، أليس كذلك؟»

«أخشى أنني فعلت.»

«ولمّ لم تتصرف كالرجال وتقول هذا الأمر منذ البداية؟»

«لم أستطع يا سيد جراهام. بطريقةٍ ما شعرتُ أن هذا سيزيد الوضع سوءًا، وأنت تتعامل مع تلك الأمور بمنظورٍ باردٍ وخالٍ من أي تعاطف.»

"ربما أنا كذلك؛ أجل أخشى أنني كذلك. إلى أيّ مدى وصل التزامك تجاه الآنسة

تشرشل؟»

تهلّلت أسارير جاك على الفور. وقال: «موقفي لا بأس به على الأقل. فهي لم تردّ عليّ

جوابًا.»

«إذن فقد تقدّمتَ لخطبتها؟»

«حسنًا، لقد فعلتُ؛ أو على الأقل قلتُ ما يُمكنها أن تُفسّره بأنه طلبٌ للزواج. ولكنني لا

أهتُم بما ستعتبره هي؛ فأنا أريد أن أرتبط بها؛ لا يُمكنني العيش بدونها؛ وهي الوحيدة...

وجدته قد بدأ يبالغ في الحديث مرةً أخرى، فقاطعتُه مباشرة قبل أن يُكمل. وأخبرته

أن يدّخر حديثه حتى الزفاف. وأجلسته في مكّتي، وأمليته خطابين، واحدٌ يرسله إلى إديث

كورزون والآخر إلى ميبيل مور، وجعلته يوقّعهما ويختهما على الفور. تلوّى وتململ

وحاول أن يتملّص مني، ولكنني لم أترك له مساحةً لذلك. وجعلته يعترف بأنه نذلٌ

وخسيس وأنه ارتكب خطأ، وأن الأمر برمته لاغٍ، وإن كنت قد اخترتُ صياغةً مختلفة

للكلام، وزخرفته بكلماتٍ منمّقة وعبارات راقية.

كما ترى، لقد توصلتُ إلى أن أحسنَ السيئين كانت تلك الفتاة تشرشل، ولم أقترح أن

يطلب منها أن تلتزم تجاهه بأيّ شيءٍ أيضًا حتى أتمكّن من إزالة أنقاض المصائب الأخرى.

ثم فكّرتُ في أن أضفي طابعًا رسميًا على خطبتهما بأن أعلنها بنفسني وأقف فوق رأس

جاك وفي يدي بندقية لأتأكد من عدم تكرار تلك التفاهات. لقد كان كلاهما طائشًا وخفيف الوزن وخفيف الحركة، لدرجة جعلتني أظن أن كلاً منهما قد خُلِقَ للآخر.

مدَّ جاك يده إلى الخطابين بعد الانتهاء من كتابة العناوين عليهما وهمَّ بوضعهما في جيبه، ولكنني كنتُ قد مدتُ يدي قبْلَه. أظن أنه كان قد قرَّر أن شيئاً ما قد يحدث لهما في طريقهما إلى مكتب البريد؛ ولكن شيئاً لم يحدث؛ لأنني استدعيت الخادم وطلبتُ منه أن يخرج مباشرة لإرسال الخطابين في التو واللحظة.

وضعت على الخطابين تاريخاً وعنوان منزلي، وجعلتُ جاك يمكث الليلة عندي. ذلك لأنني قدرتُ أن الأفضل لي استبقاه على مقربةٍ منِّي ليوم أو اثنين. وعند الإفطار في الصباح التالي جاء وكأنه عجل يساق إلى الذبح، وفهمت أن أفكاره كانت مشغولة بتتبع رجل البريد الذي كان يوصل الخطابين. حاولت أن أخفف عنه بأن أقرأ له مُقتطفات من جريدة الصباح عن بعض مشاكل الآخرين، ولكنه لم يبدُ مهتمًا بها.

وأخيراً قال وهو يُكثِّر في فنجان القهوة: «لا بدَّ أنهما قد استلمتا الخطابين الآن. لم أرسلتهما! كيف ستظنان بي الآن! ستقطعان علاقتهما بي ولن تتحدثا إليَّ ثانيةً أبداً.» دخل الخادم قبل أن أتمكّن من إخباره أن هذا بالضبط ما نُریده منهما، وقال: «معذرةً يا سيدي، ولكن هناك سيدة تطلبُ الحديث إليك عبر الهاتف.»

فقال جاك: «سيدة! أخبرها أنني لستُ هنا.» كانت فكرة الحديث إلى إحدى الفتاتين حتى ولو من على مسافة آمنة أمراً مُستبعداً بالنسبة له. شحب وجهه شحوب خنزير يقف على الثلج لمجرّد التفكير في هذا الأمر.

فقال الخادم: «معذرةً يا سيدي، ولكنني أخبرتها بالفعل أنك تتناول فطورك الآن. وقالت لي إن الأمر مهم.»

بدا على جاك أن فضوله غلب فزعه. وأخيراً تغلّب على خوفه وقد شعر بما يدور في نفسي بأنه قد يكون من الأفضل أن نسمع ما لديها. شاركتُه الرأي، وذهب إلى الهاتف وصاح «مرحباً!» بصوتٍ حاول أن يجعله عالياً وشجاعاً ولكنه صدر مُرتجفاً قليلاً.

عرفتُ ما جرى من الطرف الآخر من المكالمة حين انتهى منها.  
قالت الفتاة كورزون بصوتٍ ناعم: «مرحباً! أهذا أنت يا جاك؟»  
«أجل أنا. من المتحدّث؟»

جاءه الرد: «إديث. وصلني خطابك، ولكنني لم أفهم المقصود منه. تعالَ ظهر اليوم وأخبرني ما كنت تقصده؛ فنحن ما زلنا صديقين مُخلصين، أليس كذلك يا جاك؟»

تلعثم جاك وقال: «بلى ... بالطبع!»  
«وستأتي؟»

أجابها: «أجل» ثم أغلق الخط.

لم يكد يستفيق من هذه الصدمة حتى دخل عليه مرسال ومعه رسالة، مكتوبة بخط امرأة.

فقال وهو يفتح الرسالة: «الآن حان دور الأخرى» ولما فضَّ خاتمها قرأ:  
«عزيزي جاك: رسالتك الفظيعة لم تُقل شيئاً مفهوماً، ولم تُفسَّر شيئاً. احضر بعد ظهر اليوم وأخبرني ما تقصده.  
ميبيل.»

فقال جاك مُعقّباً: «هذا مُنعطفٌ جديد للأحداث» وقد بدا عليه السرور بطريقةٍ خبيثة.  
وسألني: «ما رأيك يا سيد جراهام؟»  
«لا يُعجبني ما يحدث.»

فسألني: «تظنُّ أنهما تنويان تمزيقي.»  
«كآلة النقانق؛ وإن كنت لا أفهم كيف يُمكنهما الحديث معك بعد ذاك الخطاب.»  
«حسنًا، هل أذهب؟»

«أجل، في الواقع أرى أنك لا بدَّ أن تذهب؛ ولكن تصرّف كرجلٍ يا جاك. أخبرهما بصراحةٍ ووضوح أنك لا تُحبُّهما إلى حدِّ أن تتزوَّج منهما؛ قل لهما إنك قابلت حبيبتيك القديمة قبل أيامٍ واكتشفت أنك لا زلت تُحبها، أو شيئاً من هذا القبيل، والزم هذه الرواية. تقبّل منهما ما تستحقّه. ولو نصبتا لك المشانق، تقبّل أيّ شيءٍ يصدُر عنهما بصدقٍ رحبٍ مهما كان سيئاً. حينها سينتهي الأمر. كن حازماً.»  
«سأكون حازماً كصخرةٍ صماءٍ يا سيدي.»

طلبتُ من جاك أن يتناول الغداء معي، ولكنه حين جلس معي في الثانية ظهرًا بدا كقطُّ يتسلّق السلالم الخلفية إلى حيث يعرف أن هناك وجبةً من لحم عصفورٍ تنتظره؛ خائف ولكنه سعيد، لدرجةٍ دفعتني لأن أكرر عليه ما قلته: «كن حازماً يا جاك.»  
فجاءني ردُّه قاطعاً: «حازمٌ يا سيدي.»  
«ولا تلتن.»

«كالحرس القديم.» وأخذ جاك نفساً عميقاً حتى بدا منتفخاً كحمامةٍ على سطح مخزنٍ للغلال، وتبختر في مشيته في الشارع وهو يبدُو بمظهرٍ رجولي من الخلف.

لم ألاحظ هذه التفاصيل من قبل، ولكنني جمعت خيوطها معًا فيما بعد. عند الزاوية كان هناك متجر للزهور. دخله جاك وأرسل صندوقًا من الورد مع مرسلٍ خاصٍ إلى الأنسة كورزون، حتى يجد شيئًا يبدأ الحديث به حين يصل إليها. وبعد ذلك المتجر بشارعين مرّ بمتجر زهور آخر، دخله وأرسل بعض الزنابق إلى الأنسة مور خوفًا من أن تظنّ أنه قد نسيها خلال الوقت الذي سيحتاجه قبل أن يتمكن من التوجّه إلى منزلها. ثم واصل السير حتى وجد متجر أزهار ثالثًا، ومنه أرسل بعض أزهار البنفسج إلى الأنسة تشرشل ليُدكّرُها أنها قد وعدته أن ترقص معه هو أولاً في حفل عائلة بلير في تلك الليلة. أخبرتني أمك أن جاك يملك حدسًا جيدًا تجاه الأمور الصغيرة التي تحبها النساء، وأنه يبذل مجهودًا كبيرًا في اختيار الأزهار التي يُرسلها إليهن. وأنا من واقع خبرتي أرى أن المخلوق الذي يملك حدسًا بدلًا من أن يملك إحساسًا مكانه الشجيرات وسط العصافير.

لم يعرف أحدٌ إطلاقًا ما حدث لجاك خلال الساعات الثلاث التالية. ثم أتى في حوالي الساعة الخامسة وعلى وجهه ابتسامة زهو كبيرة، ولكنها اختفت تمامًا وكأن الزنبرك الذي يُثبتها قد انقطع حين لمحني أنتظره في غرفة القراءة.

سألني وهو يُلقي بنفسه على كرسي: «أنت هنا؟»

فقلت له: «بالتأكيد. أردتُ أن أسمع منك كيف تعاملت مع الأمر. هل لي أن أعتبر أنك قد انتهيت منه؟» ولكنني كنت أعلم علم اليقين من هيئته أنه لم يمه أي شيء.

«ليس ... ليس تمامًا بمعنى نهائيًا؛ ولكنني بدأت بداية مُرضية.»

«أعدت الأمور إلى سيرتها الأولى على ما أظن.»

كانت عبارتي هذه قريبة إلى الحقيقة لدرجة أن جاك قفز من مكانه رغماً عنه، ثم انطلق في السبِّ واللعن. اندهشتُ اندهاشًا شديدًا حين سمعتُ منه هذا المستوى من الحديث.

«اللعنة على ذلك يا سيدي. لن أتحمّل المزيد من تدخلك اللعين في شئوني. هذان الخطaban كانا ضربًا من القسوة المشينة. إنني أعمل على قطع علاقاتي بالفتاتين، ولكنني

اخترتُ أن أفعل ذلك بطريقة أكثر لطفًا، وبطريقة كريمة أكثر، كما أمل.»

«جاك، أنا لا أُصدّق أيًا من هذا الهراء. أنت الآن مربوط بهما أوثق وأقوى من أي وقتٍ

مضى.»

فهمتُ أنني أصبتُ كبد الحقيقة حين رأيتُ جاك قد بدأ يضحّ، ولكنني قاطعته وقلت:

«ضيق نفسك كما شئت» وخرجتُ من المكان. أظنُّ أن جاك شعر بانزعاجٍ لمدةٍ لم

تزد على الساعة، غير أنه تناول وجبة غداء جيدة أخرجت كل الكدر من نفسه. فقد عرف

أن الأنسة مور لا تنوي الذهاب إلى حفل آل بليز، وأن الأنسة كورزون قد خطّطت للذهاب للرقص برفقة أختها في مكانٍ آخر، لذا فقد حسب أن الطريق بات خاليًا أمامه ليرقص كما يحلو له مع الأنسة تشرشل.

تفاجأت أمك كثيرًا حين أخبرتها ذلك المساء أنني أنا نفسي سأذهب إلى حفل آل بليز؛ ذلك لأنني رأيت أن نهاية هذه المساءة سترسم هناك، ورأيت أن الأفضل لي أن أكون موجودًا حينها، احترامًا لصداقتي مع والد جاك، رغم أنني لم أرَ أملاً في أن أقجم شيئًا من الوعي في رأس ابنه.

كان جاك يتحدث مع الأنسة تشرشل حين دخلتُ إلى الغرفة، وكان منغمسًا فيما يفعل لدرجة أنه لم يرنني وأنا أقترّب منه من أحد جوانب الغرفة، ولم يرَ أخت إدِيث كورزون، السيدة ديك الضخمة القوية الشابة، وهي تقترّب من الجانب الآخر، ولم يرَ الأنسة كورزون التي كانت تضع إحدى ورداته في شعرها وهي تُراقبُه من أحد جوانب الغرفة. لا بدّ أن الأختين قد عقّدتا مجلس حربٍ عصر ذلك اليوم، وعقدتا العزم على تغيير خطتهما للمساء. سبقتني السيدة ديك في الإمساك بجاك، ولكنني كنت قريبًا جدًا منها. لم يرها حتى ربّنت بمروحتها على ذراعه.

وقالت بنعومة وابتسامة: «جاك يا عزيزي، جاك يا عزيزي. لقد سمعتُ للتو الخبر. إدِيث أخبرتني، رغم أنني كنتُ أتشكك أن شيئًا ما سيحدث قبل وقتٍ طويل؛ يا لك من ولدٍ شقي مُشاغب» ثم ناولته ضربةً أخرى مازحة بمروحتها.

بدا جاك في صورةٍ تُشبه الصورة التي رأيت عليها السيدة كرلي العجوز، رئيسة منظمة فرسان الهيكل الصالحين في بلدتنا في ميزوري، في حفلةٍ حين كادت تبتلع ملعقةً كبيرة من المتلّجات قبل أن تكتشف أن بها نكهةً من الخمر.

غير أنه همهم بشيءٍ ما، وحثّ الأنسة تشرشل على الابتعاد، لكن لم يلبث أن هزّه رجلٌ من ذراعه وقال: «مربوك يا رفيق. لقد سمعتُ الخبر للتو.»

كانت الفكرة الوحيدة المسيطرة على جاك هي أن يبتعد كثيرًا وسريعًا، فسحب شريكته إلى الطرف الآخر من الغرفة، وتبعتهما أنا. كدنا نقطع الغرفة كلها حين جفل جاك الذي كان يُحرق أمامه بقوة بالغة، وتجمّد في مكانه؛ ذلك لأنه وجد في الطرف الآخر من الغرفة وعلى مسافةٍ لا تزيد على عشرة أقدام، الأنسة مور واقفة وفي يدها زنابقه التي أرسلها، ووجهها متورّد مُبتسم على شيءٍ كان الشاب بليكلي يقوله لها.

رسائل من تاجر عصامي إلى ابنه



«الآنسة كورزون التي كانت تضع إحدى ورداته في شعرها وهي تراقبه من أحد جوانب الغرفة.»

أظنُّ أن جاك خَمَّن هذا الشيء الذي كان بليكلي يقوله، ولكن في تلك اللحظة لمحَه بليكلي وهرول نحوه وقال:

«أهنتك يا جاك. الآنسة مور فتاة فاتنة.»

في تلك اللحظة أفلتت الآنسة تشرشل يدها من ذراعه واستدارت ونظرت إليه. كانت شفاتها تضحكان، ولكن شيئاً ما في عينيها جعل جاك يتجنب النظر إليها.

وقالت ضاحكة: «يا لك من محظوظ يا جاك. يا لسعادة حذك مرتين.»

اكتفى جاك بالاستسلام وتمتم قائلاً: «لا بد أن خطأً فظيماً قد حدث في مكان ما.

الجو حارٌّ جداً هنا؛ سأحضر لك كوباً من الماء» وانطلق مُبتعداً. تمكَّن من تفادي الآنسة مور، وقام بحركة جانبية مكنته من المرور بالآنسة كورزون بسلام ومنها إلى الباب. واصل طريقه؛ وتبعته أنا.

كان عليّ الذهاب إلى نيويورك في رحلة عمل في اليوم التالي. وكان جاك قد وصل إليها بالفعل، وحجز تذكرة إلى أوروبا، وكان يتسكّع على الميناء مُحاولاً استعجال وقت انطلاق الباخرة. ذهبْتُ لأودّعه، وبدا بائساً لدرجة أنني كنتُ سأشعر بالأسف لأجله لو لم أكن شاهدته مُبتئساً من قبل.

وسألني في تذلُّل: «أتظنُّ أن الخبر قد انتشر يا سيدي؟ ألا يُمكنك أن تمنع انتشاره بطريقةٍ أو بأخرى؟»

«أمنع انتشاره! أستطيع أن أفعل ذلك إذا كنت تستطيع أن تُصفّر للقطار السريع وتتوقّع منه أن يتوقّف لأجلك.»

«سيد جراهام، كل ما هنالك أنني حزين على كل ما حدث. أعرف أنني لن أصل إلى ليفربول. سيجنُّ جنوني في طريق الرحلة وسألقي بنفسي من على متن الباخرة. إني لا أقوى على تحمّل أمر كهذا.»

«يا لك من فأر بالغ الرقة! أنت أجبن من ألا تتحمّل الأمر وتنتجر. تمالك نفسك وكن رجلاً، وليكن هذا درساً لك. إلى اللقاء.»

سلم جاك على يدي بطريقةٍ شبه ميكانيكية ونظر إليّ وهو لا يراني؛ ذلك لأن عينيّه المُطفأتين من الحزن قد لمعتا وهما تتقلبان على ظهر السفينة حين رأتا امرأةً جنوبية جميلة اسمها فاني فيرفاكس. وحين انصرفتُ كان هو يميل عليها بطريقةٍ المعهودة، وينظر في عينيها البُنيتين وكأنه رأى فيهما كل ما تطيب له نفسه.

وسمعتُهُ يقول: «تفكيري في «وجودك» على متن السفينة يجعلني أسعدُ رجال الأرض حظاً. أقسم أنني كذلك!»

نفضتُ يدي من جاك، وأعرف أن امرأةً كانت فيما مضى خليةً مهجورة تُسيطر عليه الآن. لا أعوّل كثيراً على النساء المُطلقات، ولكنني أقرُّ أنها أبلت بلاءً حسناً إلى حدٍّ بعيد. ذلك لأنها روّضت جاك لدرجة أنه بات يأكل من يديها، ودربته لدرجة أنه لا يسمح للغرباء بمُلاطفته.

تحملتُ عبء ميراث جاك مرة؛ لم يكن أمامي خيارٌ آخر. غير أنني لا أفضل أن أستيقظ ذات صباحٍ وأجد جاك آخر في العائلة. لذا أدعوك أن تكتب لي وتوضّح الأمر من جهتك.

والدك المحب

جون جراهام



## الرسالة العشرون

من جون جراهام في فرع شركة جراهام وشركاه في بوسطن إلى ابنه بييربون في يونيون ستوك ياردز بشيكاجو. بعد أن أرسل السيد بييربون توضيحًا إلى والده عن حقيقة علاقته بالفتاة، وتلقّى مباركة مُحدّدة.

\* \* \*

٢٠

بوسطن، ١١ نوفمبر ١٨٩...

عزيزي بييربون، إن كان الأمر كما قلت لي، فلا بأس في ذلك. ولا يُمكنك أن تستعجل الزواج لترضّي والدك. أنا أفضل أن تكون الخطبة قصيرةً والزيجة طويلة. ولا أرى أيّ معنّى في أن يتردّد الرجل ما دام قد عقد عزمه على شيءٍ ما. والوقت المناسب لتقييم قوة الطرف الآخر هي فترة ما قبل الخطبة.

بعض الرجال يتقدّمون لخطبة الفتاة قبل أن يعرفوا ما إذا كان شعرها بلونٍ واحدٍ في مقدمة رأسها كما في مؤخرته، ثم يصيحون بأنهم عالقون حين يكتشفون أنها عرجاء وعمياء أيضًا. لا يُوجد لديّ مثقال ذرة من التعاطف مع هؤلاء الرجال. يبدؤون حياتهم على مبدأ أن المتزوجين لا يتناولون إلا وجبةً واحدةً في اليوم، وهي وجبة من الحار المقلي ومثلّجات الفواكه بعد الخروج من المسرح. بالطبع تكون الفتاة في مزاج أفضل ووجهٍ مُشرق في تلك الظروف؛ ولكن الأجدر معرفته هو كيف تتعامل مع لحم الخنزير والبيض في السابعة صباحًا، وكيف تبدو على مائدة الفطور. يجعل الفتاة تؤمن أنه سيقضي معها

كل الوقت بين الثامنة والحادية عشرة مساءً طوال ما تبقى من حياتها حاملاً إياها وهي التي تزن مائة وأربعين رطلاً من اللحم على رجله، ويقول إنها خفيفة كالريشة. والأجد أن يعرف ما إذا كان سيستطيع الاستمرار في حمل طفلٍ وزنه عشرة أرتال بين ذراعيه لمدة خمس دقائق وكأنه يحمل طناً.

يُمكن للفتاة عادة أن تسمع حتى الهمسات التي تقول إنها أجمل النساء، ولكنَّ المُهم هو أن يتأكد الرجل أن سمعها حاداً بما يكفي لتسمع صراخه وهو يُخبرها أنها تُسرف في الإنفاق، وأن عليها تقليص مصروفاتها. بالطبع ستجد الفتاة سعيدةً تُخرخر كما القطط إن أنت دلتها وأطعمتها، ولكن لا شيء يُعادل أن تُثير حفيظتها قليلاً من أن لآخر حتى ترى ما إذا كانت تنفث الجَم واللَّهيب حين تغضب.

أريد أن أخبرك هنا أنه ما من شيءٍ يُثير الكدر في هذا العالم أكثر من المرأة التي تُصبح مزعجةً حين تغضب إلا المرأة التي تُصبح هادئةً حين تغضب. فالأولى تُنفَس عن غضبها في الأواني الفخارية، أما الثانية فتغلي ببطءٍ من الداخل وكأنها محرك قطار شحن على القضبان بجوار مكان نومك؛ فتظل دائماً خائفاً ومُتأهباً للقفز خوفاً من أن تنفجر في أي لحظة؛ ولكنها لا تنفجر وتُنهي الأمر، وإنما تخرج غضبها في صورة رذاذٍ مُتقطعٍ. يُمكنك أن تلکم أخاك حين يلعب دور الضحية، ولكنك مُلزم بحب زوجتك. المرأة العنيفة تدفع الرجل إلى شرب الخمر، أما المرأة النكدة فتدفعه إلى حافة الجنون. إذ تأخذ أخطاء الرجل وتربطها إليه كالعلبة الصفيح المربوطة إلى ذيل كلب ضال، كلما زاد من سرعته في الركض مبتعداً عنها زاد صخبها وضجيجها.

وأنا أكتفي بذكر هذه الأمور عَرَضاً، وبروح الواعظ الذي يُلقي موعظته في جنازة رجلٍ عاديٍّ؛ ذلك لأن العادة جرت على إلقاء بعض الملاحظات الملائمة في تلك المناسبات. ومن واقع ما رأيته من هيلين هيث، أظن أنها لا تملك أيّاً من تلك الصفات السيئة. ذلك لأنها من وجهة نظري شابة مؤهلة للزواج على أكمل وجه؛ فهي جميلة، وذكية ومُرهفة الحس ولا تملك أي ثروة تجعلها حمقاء وتجعلك أحمق. الحق أنك إن قررت أن تتزوجها فسيكون عليك أن تسهر ليلي لي لتُصبح جديراً بها، حتى وإن كنت تكسب مليون دولار وليس خمسين دولاراً في الأسبوع.

إن لديَّ إيماناً عميقاً بقدرات النساء داخل البيوت، ولكنني لا أضع ثقةً كبيرةً عليهنَّ في أماكن العمل، وإن كنتُ أرى أنني مُتحيِّزٌ ضدهنَّ في هذا الجانب، وأنهنَّ ينوين البقاء ما دُمَ قد نزلنَّ إلى أماكن العمل. لم أدخل أبداً في عملٍ مع امرأة دون أن أتذكر واقعةً صغيرة

حدثت في بداية زواجي من أمك. فقد أسسنا منزل الزوجية في أحد الأكواخ التي قرأت أنت عنها في كتب الحكايات، ولكنك تنأى بنفسك عنها إن طلب منك أن تعيش في واحدٍ منها. في الشرفة الأمامية للكوخ كانت هناك نباتات مُزهرة مُتسلقة جميلة، ولكن المطبخ لم تكن به مياه جارية؛ وكانت الساحة الأمامية تحتوي الكثير من الزهور العتيقة الطراز، ولكن القبو مُمتلئٌ بالجرذان؛ كانت المساحة الفارغة خلف الكوخ من الخارج تصل إلى نصف فدان، أما المساحة داخله فكانت شحيحة لدرجة أنني كنتُ أضطرُّ إلى الجلوس وقدمامي تتدلى من النافذة. كان الكوخ مكاناً مناسباً للذهاب لنزهة، ولكنني من واقع خبرتي أقول إن الرجل يُنهي معظم نزهاته قبل أن يتزوج.

كانت أمك تطهو، وكنتُ أنا أجاهد للحصول على أشياء لنطهوها، رغم أنني كنتُ أجرب حظي في الطبخ من آنٍ لآخر وأُحرِّك عضلاتي في تقليب شرائح الكعك. كانت الحياة صعبة بالطبع، ولكننا تمكنا بطريقةٍ أو بأخرى من الفوز بقدرٍ كبير من الرضا عنها؛ لأننا كنا قد قررنا أن نصطحب معنا مَرَحَنَا وسعادتنا أينما حللنا. وبالنسبة إلى معظم الناس، كانت السعادة أمراً يمكن تأخيرهِ ليومٍ أو لبعض الوقت. أما أنا فقد وضعتُ قاعدة لنفسِي بالألَّا أُوجِّل شعوري بالسعادة إلى الغد. لا تقبل أبداً كمبيالات تصرف بها سعادتك؛ لأنك ستجد أنها كلما حان موعد تحصيلها، لا تُسدِّد أبداً، وإنما تُجدِّد لثلاثين يوماً أخرى. كنتُ موظفاً في متجرٍ عام، ولكنني كنتُ أضعفُ قليلاً أمام الماشية، حتى في ذلك الحين؛ ورغم أنني لم أكن أملك الإمكانات المادية التي تُمكنني من الدخول بكل قُوَّتي في هذا المجال، فقد تمكنتُ من شراء خُنُوصٍ واعد فكرت في تربيته خلال الصيف وحساب مصاريف تربيته لتقديمها للمالك في الخريف. كان مجرد خنزير حين أدخلناه إلى بيتنا ووضعناه في زريبةٍ صغيرة، ولكننا لم نلبث أن أدركنا أنه لم يكن مجرد خنزيرٍ عادي ينخر وينبش عن الطعام. وتفاجأت حين عرفتُ أن أمك كانت تُناديه باسم توبي، وأنها فكَّت رباطه. وكان يُجيبها حين تُناديه باسمه وكأنه كلب أليف. لم يسبق لي أبداً أن رأيتُ خنزيراً اجتماعياً مثله. كان يرغب دائماً أن يجلس في الشرفة الأمامية معنا، ويُحاول الدخول إلى المنزل في المساء. واعتاد أن يركض في الشارع فرحاً عند رؤيتي وأنا عائد من العمل.

كنا قد اقتربنا من شهر نوفمبر، وكان توبي يستغلُّ الفرص الموجودة أمامه أحسن استغلال. لم يسبق أن رأيتُ خنزيراً يُحوِّل الذرة إلى دهن بهذه السرعة، وكلما زاد اكتنازاً، حسنت فرصه المستقبلية أيضاً. أظنُّ أنني أنا نفسي كنتُ أحبهُ، من طرفٍ خفي، ولكنني

كنتُ مُحبًّا للحم الخنزير أيضًا، وقد كنتُ في حاجةٍ إلى توبي في المطبخ. لذا فقد أرسلتُ في طلب جزار وطلبت ذبحة.

حين عدتُ على الغداء في اليوم التالي، لاحظتُ أن أمك واجمة للغاية وهي تضع لحم الخنزير أمامي، ولكنني شردتُ بذهني وأنا أشرحه، ولا بد أنني كنتُ شاردًا تمامًا حين قلت لها:

«تريدين قطعةً من توبي يا عزيزتي؟»

حينها نظرتُ إليَّ للحظةٍ ثم انفجرت في البكاء وهولت مُغادرةً طاولة الطعام. ولكنني حين لحقتُ بها وسألتها ما الخطب، توقفت عن البكاء وسرعان ما دخلت في حالة غضبٍ عارم. ونعتتني بأنني أكل لحمٍ عديم القلب وقاس. وبدأ أن هذا خفف عنها قليلًا، فعادت إلى البكاء ثانية. وتوسلتُ إليَّ أن أخرج توبي من محلول التخليل وأن أدفنه في الحديقة. حاولتُ أن أعيدها إلى صوابها، ولكنني في النهاية أقنعتها أن أي جنازة لتوبي، في ظلِّ وصول أسعار لحم الخنزير إلى ثمانية سنتات للرتل، ستكون مُكفَّةً للغاية بالنسبة إلينا. ولكنها في نهاية المطاف نجحت في أن تضيع شهيتي لدرجة أنني لم أعد أشتهي لحم خنزير ساخنًا على الغداء، ولا لحم خنزير باردًا على العشاء. وفي تلك الليلة أخذتُ ما تبقى من توبي إلى صاحب متجر في كروسينج، كنتُ أعرف أنه سيقدّر على التحديق في لحم الخنزير دون أن يجهد بالبكاء، وبعته بثمن معقول.

وأنا أذكر توبي هنا عَرَضًا، كمثالٍ على سبب إيماني بأن النساء لم يُخلقن للعمل؛ على الأقل لم يُخلقن للعمل في تجارة لحم الخنزير. وقد تعاملتُ مع عددٍ لا بأس به منهن، ووجدت في النهاية أنهنَّ حين يكنَّ في موقفٍ ضعيفٍ، يُدخلنَّ جنسهنَّ في المعادلة ويُقرنَّ في النهاية، وحين يكنَّ في موقفٍ قوة، يُخرجنَّ جنسهنَّ من المعادلة ويتعاملنَّ معك معاملةً أشدَّ من معاملة الرجال. ومن ثمَّ فإن الفوز من نصيبهنَّ في كلتا الحالتين، وأنا لا أحب أن أدخل لعبةً لا يُسمح لي بالفوز فيها. حين يقع موظفٌ لديَّ في خطأٍ غبي، فإنني لا أريد أن أستسمحه قبل أن ألفتَ نظره، ولا أريد أن يحمرَّ وجهه خجلًا ويرتعد ويزدرف الدمع في منديل جيب أنيق حين أفعل ذلك.

قليل من التغيير مُريحٌ للغاية، وأنا أكنُّ بالبحر المحبة لأساليب النساء في البيت لدرجة تمنعني من أن ألتفت إليها في العمل. فبدلاً من أن أعين نساءً، أحاول تعيين أزواجهن، وحينها عادةً ما يكون الرجل وزوجته في خدمتي. ولا شيء يُشجّع الرجل في عمله مثل وجود امرأةٍ في المنزل.

والرجل المتزوّج يستحقُّ راتبًا أكثر من الرجل غير المتزوّج، لأن زوجته تجعله جديرًا بالزيادة. ذلك لأنه يميل إلى النوم مبكرًا والاستيقاظ مبكرًا أكثر من الأعزب، وأن يذهب إلى العمل بوتيرةٍ أثبتت، وأن يجِدَّ في عمله أكثر من الرجل الذي يتسلَّى بفتاةٍ مُختلفة كل ليلة، ولا يُمكنه أن يبقى في المنزل ليفعل ذلك. لذا فإنني سأزيد راتبك إلى خمسة وسبعين دولارًا في الأسبوع حين تتزوَّج هيلين، ولهذا السبب سأتوقَّف عن كتابة رسائلِي إليك؛ فقط سأسألُك لها وأتركها تُقيم شؤون حياتك. وأراهن أنها ستفعل ذلك أفضل مما فعلتُ أنا.

والدك المحب

جون جراهام

