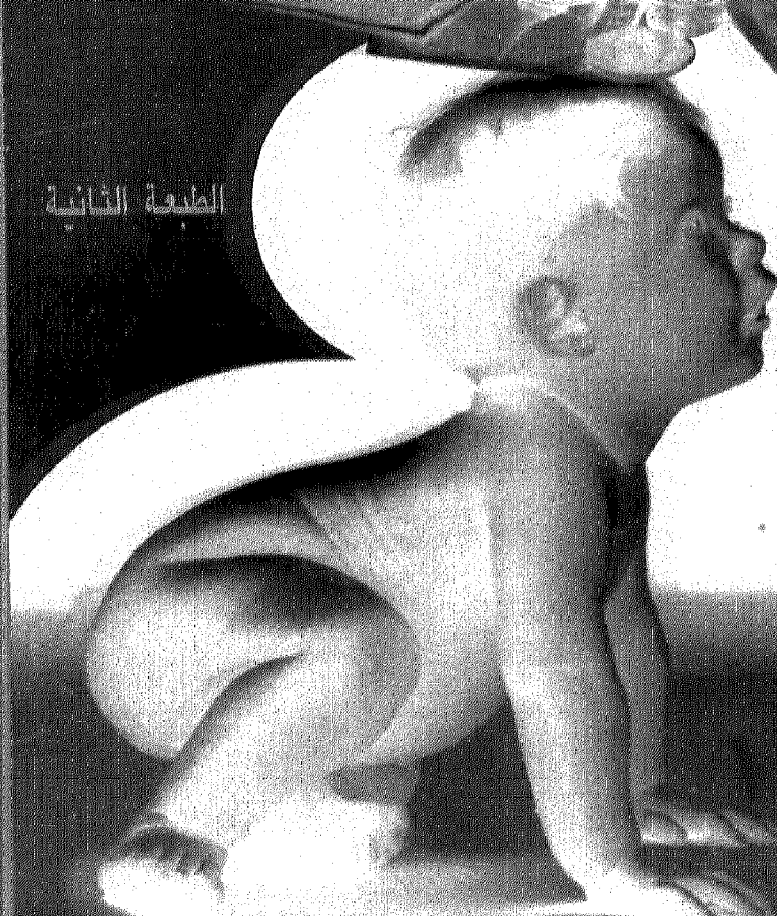


دكتور حسين أمين



الطبعة الثانية

الكتاب
وطب
الشباب



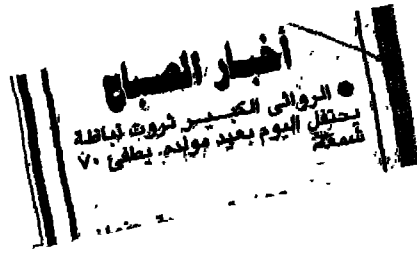
- إختراع المال هو النتيجة الطبيعية
لخوف الإنسان من العيش وحيداً .. ورغبته
في العيش مع الآخرين ..
- رأسمالية الفقراء ..!! معناها ..
ومغزاها ..
- بدون المال لن تتحقق فكرة أو هدف .. إذن
فلمن الفضل ؟
- لصاحب الفكرة والهدف .. أم لصاحب
المال..؟!
- هل " اليهودية " حباً للمال .. وعداوة
لباقى البشر ..؟!
- هل القناعة والرضا .. هي تسمية أخرى
للفقر والحرمان ؟ ..
- نظرة جديدة علي الأخ داروين ..
والإلحاد .. وطبيعة البشر .. بحديث
سهل .. يخاطب العقل والقلب ..
والإنسان ..
- الثروة المفاجئة .. !!
- العمل والتجارة من خلال المنزل ..
- إذا تساوت الفرص .. لماذا ينجح أحد
أصحاب الأعمال .. ويفشل الآخر ..؟!
- كيف يصبح المال أحياناً كائناً حياً ..
منفصلاً عن صاحبه ؟
- ما الذي جمع بين أدولف هتلر .. وسيمون
دي بوفوار ..؟! ...
- كان هدفهما واحداً .. وهو تحطيم
الأسرة !!
- مصر .. والمال .. عبر ثلاثة أجيال ..
حديث عن البشر في هذا البلد .. وعن
الأسرة .. دون الدخول في .. تعقيدات
السياسة .. أو .. نظريات الفلسفة ..!!

المال .. وطبيعة البشر ..

MONEY..AND HUMAN NATURE..

دكتور حسين أمين

إن الدراهم .. في الأماكن كلها تكسو الرجال .. مهابةً وجلالاً ..!
فهسي اللسان .. لمن أراد بياناً وهي السلاح .. لمن أراد قتالاً



* أرفقنا فاضل ثروت بـ
* زبدة الـصباح زوالنا وهد
* اسبح لمن انك انك من تبتك بهذه المناجاة انك
أهدية اول نسخة من الطبيعة انشأه من هذا الله
والله فضل من بالقلوب الجيد ...
* ومن الطريف انني كنت قرأتها مرة فهدية انكشاف
لنا كاتبه ! انك به بغيرك غادة تجدد لك
الدوام .. لأنك فداً تتوافق مع طابع البشر!
* مع أهديتك الله واللعن ووفوقه

حقوق ابيه
١٩٩٧/٦/٢٨

المال وطبيعة البشر
الطبعة الثانية - ١٩٩٧
حقوق الطبع والنشر محفوظة
للمؤلف: دكتور حسين امين - أستاذ جراحة المسالك البولية
مستشفى القاهرة التخصصي - الميريلاند - هليوبوليس - القاهرة
تليفون ٢٥٨١٠٠٣ فاكس ٤٥٢١٠٧٥ - ٤٥٢١٠٧٢

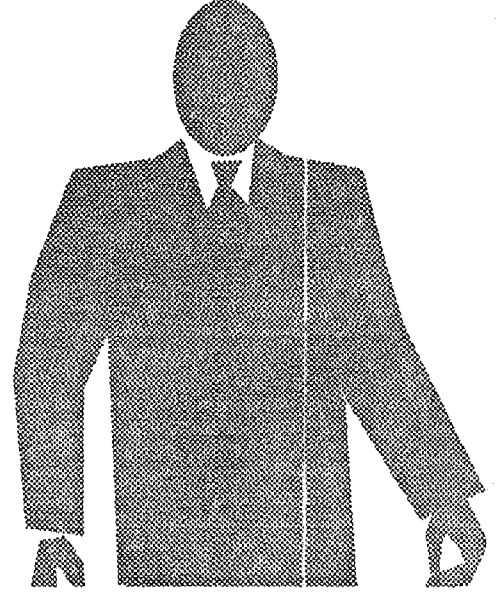
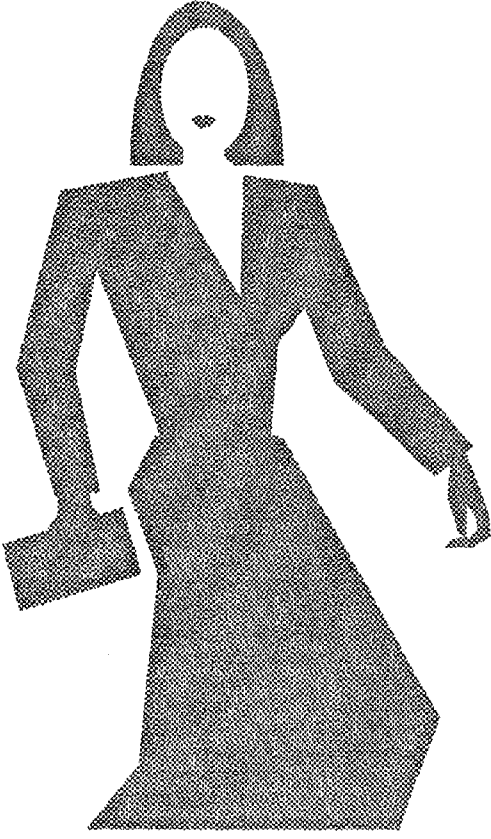
الغلاف من تصميم وإخراج المهندس / محمد العتر

مقدمة الطبعة الثانية

- لقد عشقت الجراحة بكل فنونها عبر ثلاثة وأربعين عاماً .. ولكنني عشقت القراءة أيضاً .. وخاصة ما كان منها عن التاريخ .. وعن طبائع البشر ..
- وفي عام ١٩٩١ وصلت سن الستين .. وقررت أن أقصر عملي الجراحي .. سواء بالعيادة أو غرفة العمليات .. علي الصباح فقط .. وخصصت المساء لعشقي جديد .. وهو الكتابة والتعبير ..
- وفي خلال عام ونصف جمعت في الطبعة الأولى من هذا الكتاب حصيلة الآف من الكتب قرأتها كلها بعيون جريئة حرة .. وعقل متفتح لا تكبله أي قيود عبر السنين .. فخرج الكتاب في شكل بانوراما عريضة تناولت فصولها حديثاً عن الطبيعة البشرية .. وحديثاً عن خطورة فكرة الإلحاد علي النفس الإنسانية .. وحديثاً طويلاً ممتعاً عن الأسرة .. وحديثاً أطول وامتع عن المال .. وصلته بالإنسان والمجتمع ..
- ولقد حرصت علي أن أن يتميز الكتاب بتبسيطه لهذه الموضوعات الفلسفية العميقة بشرح وتعبيرات، في متناول الإنسان العادي .. مختلفة تماماً عن الكلام المتعالي .. والألفاظ المعقدة التي يعشقها أدباء الفلسفة سواء في مصر أو في بلاد الغرب ..
- وقد يسعدني هنا أن أشير بالذات إلى موضوع " رأسمالية الفقراء .. معناها ومغزاها" (صفحة ١٨٥) .. Capitalism of the poor .. حيث كنت أول من كتب في العالم العربي عن هذه الفكرة البسيطة والتي تهدف إلي إستغلال إحدي طبائع البشر من أجل النهوض بمجتمع كامل بأسره .. وها نحن بعد أربعة سنوات (١٩٩٦) نري أن هذه الفكرة قد نجحت وإكتسبت شهرة عالمية في عالم المال والتنمية .. وقد يرشح صاحبها .. دكتور محمود يونس .. لجائزة نوبل في وقت قريب !!
- إن كثيراً من فصول هذا الكتاب تصلح نواةً لكتاب مستقل .. أو فكرة لقصة طويلة .. أو موضوعاً لفيلم سينمائي عريض .. لأن كل فصل من هذه الفصول كان تعبيراً حراً بلا قيود عن أعماق النفس البشرية .. والتي لم ولن تتغير طبائعها منذ خلق الإنسان .. وإلي نهاية الزمان ..

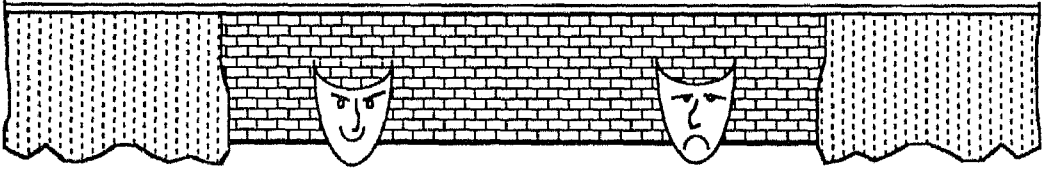
دكتور حسين أمين

١٠ ديسمبر ١٩٩٦



قصة الإنسان .. مع المال

من قديم الأزل



الفصل الأول : آلة المال ...

الفصل الثاني : طبائع الإنسان ...

الفصل الثالث : عربة واحدة .. وألف طريق ...

فصل الختام : المال ... والأسرة .. الخلية الأساسية لكل البشر ...

محتويات الكتاب

صفحة

الفصل الأول : آلة المال .. إختراعُ تعارفَ عليه البشر ... ١٧

الفصل الثاني : طبائع الإنسان .. وهي ثابتة .. لم .. ولن .. تتغير .. أيد الأبدنين ... ٢١

ملاحظات هامة .. ذات صلة وثيقة بالموضوع الأصلي عن طبائع الإنسان :-

٥٧ (أولاً) دراسة عن .. عقدة " اليهودية " كعداوة مع باقي البشر ..

(ثانياً) دراسة عن .. المحاولات المستمرة لتحطيم الأسرة ونفوس البشر ..

٩٦ (أ) أفكار تحرير المرأة من مشاعرها .. الأنثوية ..

١٠٠ (ب) أفكار داروين عن النشوء والإرتقاء .. والإلحاد !!

٠ (ج) أفكار هتلر .. وماركس .. والرفاق ..

الفصل الثالث : عربة واحدة .. وألف طريق ... ١١٨

والعربة هي عربة المال .. وفيها يركب كل الفقراء .. وكل الأغنياء !!

١٨٥ (موضوع هام .. ذو صفة خاصة : رأسمالية الفقراء ..!!)

٢٨٥ (« « « « : مصر والمال .. عبر ثلاثة أجيال ..)

فصل الختام : المال ... والأسرة .. الخلية الأساسية لكل البشر ... ٣١٧

صفحة ٣٣٠

المصادر والمراجع ...

٣٣٣ »

فهرس الصور ...

٣٣٥ »

فهرس مفصل .. بأسماء رؤوس الأبواب في كل فصل ...

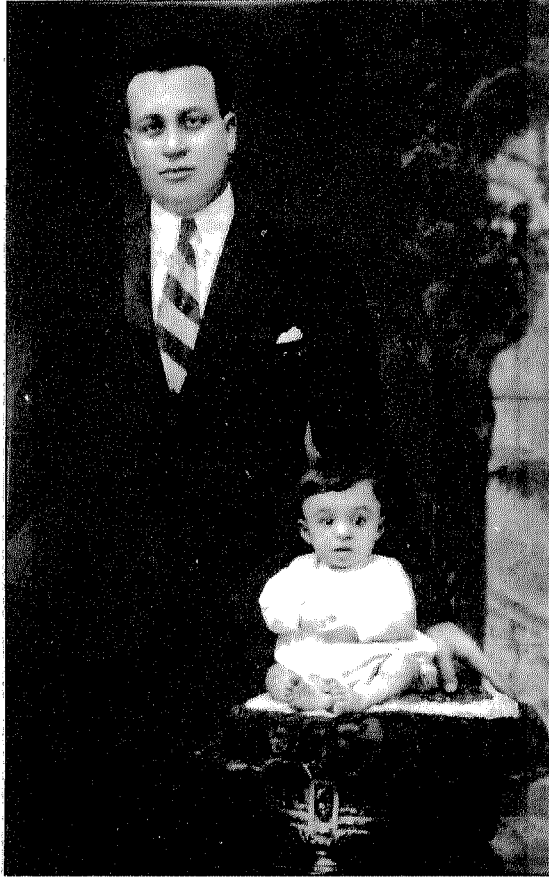
بسم الله الرحمن الرحيم

إهداء

إلي إسم أبي ...

كان السيد / أحمد أمين عبدالله واحداً من أوائل رجالات بنك مصر عند إنشائه
في أوائل هذا القرن .. وتنقل وكيلاً لفروع البنك في مدن مصر في الثلاثينيات
والأربعينيات .. وكنت أجلس طفلاً صغيراً علي كرسي بعيد في مكتبه المهيب ..
وأسمعه يناقش مستثمرين من عملاء البنك يطلبون القروض .. وكنت أسمعه
يحدثهم حديثاً مليئاً بالرهبة والإحترام عن شيء اسمه المال .. يقول أنه فرسٌ
رشيق تركبه فيوصلك إلي حيث تريد .. ولكنك لا تأمن أبداً لغدره إذا غدر ...
وقد كنت أضحك في سرّي متصوراً هذا الحصان يرفس صاحبه ..
لم أكن أفهم إذ ذاك معني لكلمة المال .. ولكنني أيقنت أنه ماردٌ قوي هام جدا
في حياة كل هؤلاء الناس ...

كان رحمه الله صديقاً حميماً للمرض .. فكان يتمني .. أن أصبح طبيباً جراحاً
وقد حققت أمله .. لأنه .. أيضاً .. كان أمني أنا ...
ومن نعم الله علي أي إنسان .. أن يتوافق حبه وعشقه .. مع أمنيات أمه وأبيه ..



مع الوالد .. في عام ١٩٣١ ..
ومن المؤكد أن نظرة هاتين العينين الصغيرتين إلي الدنيا تختلف عما تراه الآن ..
وهكذا كل البشر

دكتور بدوي أحمد طبانة .. عضو المجمع اللغوي .. وأستاذ كرسي النقد الأدبي، والأدب
المقارن ، والبلاغة .. دار العلوم - القاهرة ...
الأستاذ ثروت أباظة .. الكاتب الكبير .. ووكيل مجلس الشوري المصري ..
الدكتور حسن علي إبراهيم .. عضو المجمع اللغوي .. وأستاذ أساتذة الجراحة بمصر ...
الدكتور حسن زاهد .. أستاذ الجراحة .. ومؤسس مستشفى القاهرة التخصصي ...
دكتور رشاد عبدالله الشامي .. أستاذ الدراسات العبرية الحديثة .. كلية الآداب عين شمس ..
دكتور حسين أمين .. أستاذ مادة الإعلام .. بالجامعة الأمريكية بالقاهرة ...
الدكتورة زينب البنداري .. أستاذة الطب الطبيعي .. مستشفى القاهرة التخصصي ...
السيدة سميرة البنداري ... وزوجة الكاتب هي دائما الملهم الأول والأخير وصاحبة
الفضل كله ...
دكتورة سناء أحمد أمين .. عميدة كلية البنات .. مدينة الباحة .. المملكة العربية السعودية ..
الدكتور عادل صادق .. أستاذ الطب النفسي ...
دكتور فتحي إبراهيم .. رئيس مجلس إدارة شركة مصر للتأمين ..
اللواء طيب .. الدكتور ماجد عبد الهادي حمادة ..
الأستاذ محمد علي البريري .. نائب محافظ البنك المركزي المصري ...
الدكتور مفيد إبراهيم سعيد .. أحد الشيوخ (وهو لقب ديني) بالكنيسة الإنجيلية بالقاهرة ..
ورئيس أقسام الجراحة بجامعة القاهرة إلي عام مضي ..
الدكتور هشام حسين أمين ... أخصائي الأمراض الباطنية ومُعبراً عن كل جيل
الشباب ..!

وشكر وتقدير خاص إلي الأخ .. الفنان عز الدين نجيب ..
علي مساهمته .. وأفكاره القيمة .. في تصميم الغلاف ...

Forewords ... تقديم

(١)

عندما طلب مني الأستاذ الدكتور حسين أمين أن أقرأ مسودة كتابه عن " المال وطبائع البشر " رحبت علي الفور .. لسببين أولهما جاذبية عنوان الكتاب ، وثانيهما فضولٌ للتعرف علي ما يمكن أن يقوله أستاذ الجراحة في مثل هذا الموضوع ..

وعندما بدأت قراءة الكتاب وجدته أمام عالمٍ مجرَّبٍ وأديبٍ أريبٍ .. عالمٍ يفرغ في النفس البشرية فيحلقها ويسبر غورها في عرضٍ شيقٍ وأسلوبٍ خلابٍ .. ويلسانٍ عربيٍّ مُمَيَّنٍ .. ولم أملك لنفسي فكاً حتى إنتهيت من قراءة كل كلمة في مسودة الكتاب ..

لقد شَرَحَ الكاتب النفس البشرية تشريحاً يكشف كل جانبها .. وإذا كان ذلك غير مستغربٍ منه كطبيب عالمٍ إلا أن ما يثير الدهشة ويشد الإنتباه هو تعرضه لتاريخ وأصل النقود .. وميكانيكية وفائض المال بشكل يدل علي تمكنه وسعة إطلاعه ..

كما أن تتاوله لموضوع التأمين الخاص .. بكافة انواعه .. وتحمسه له وحته علي الأخذ به إنتقاعاً بما يحققه من مزايا .. إنما ينبىء عن فهمٍ عميقٍ .. مكثته أن يخلُق بنا إلي آفاقٍ ينافس فيها .. وعن حقٍ .. خبراء صناعة التأمين ..

ولم ينس الكاتب أن يقدم لنا نصائحٍ غالية في مجال تنويع الاستثمارات .. وفائض المال .. والاسخار .. وانواع العمل المختلفة في هذه الحياة .. وهو في ذلك إنما يعبرُ بصدق عن خلاصة التجارب في الحياة العملية .. وهي خبرة لا يحصل عليها الشباب إلا بعد طول لسنين .. وهنا أرى القيمة الكبرى التي أتوسمها في هذا الكتاب لكل جيل الشباب ...

لقد نجح الكاتب في إختيار الموضوع وتغطية عناصره .. تغطية شاملة .. يستحق من أجلها كل الثناء والتقدير ...

محمد علي البربري

نائب محافظ البنك المركزي المصري

(٢)

عرفت الأستاذ الدكتور حسين أمين لسنوات عديدة .. إماماً من أئمة جراحة المسالك البولية .. وجراحاً يقدم الجديد والحديث .. ويزيد عليه من خبرته الكثير ..
ولكنني أتعرّف اليوم علي حسين أمين آخر .يقدم البُعد الفلسفي العميق للمال .. واطبائِع البشر ..

لقد وضع عنصر المال أولاً .. ثم عنصر الطبيعة البشرية ثانياً .. تحت مجهر التشريح الدقيق .. وبحث في البشر .. ثم في الإقتصاد .. ثم في عقل القارئ .. فنُشِعَرَ القارئ ليس فقط بالخلاصة التي يقصدها - بل اشركه معه في دقائق الأمور - فصار القارئ باحثاً ومفكراً معه في موضوع من أهم الموضوعات الحيوية للبشر ...

وكم أعجبني هذا الختام العظيم لهذا البحث القيم .. والذي تركّز علي ضمان صلاح الأسرة .. وهي الخلية الأساسية لكل البشر .. في تأملات بسيطة تجعل للمال مردوداً قوياً في أعظم استثمار لأي مجتمع : وهو الإنسان نفسه .. أساس كل البشر ...

دكتور إسماعيل سلام

أستاذ جراحة القلب - جامعة عين شمس

(٣)

تعليق وإضافة من الأستاذ الدكتور رشاد عبدالله الشامي
أستاذ الدراسات العبرية الحديثة - كلية الآداب - جامعة عين شمس

لقد سعدت بقراءة باب [عقدة " اليهودية " كعداوة مع باقي البشر ..!] كجزء من دراسة شاملة للأستاذ الدكتور حسين أمين عن المال وعلاقته بطبيعة البشر .. وقد لمست في كتابته سعة الإطلاع .. وحسن التعبير .. بحيث أنه في يضع صفحات فقط قد قدّم دراسة وافية - مع العرض والتحليل - لتاريخ الشعب اليهودي وعلاقته بباقي البشر .. في إكمال وإيجاز ..

ويمكنني أن أضيف بعض التوضيح عن الناحية المادية كأحد العوامل التي كانت تساعد دائماً علي فقدان الثقة بين اليهود كشعب .. وياقي شعوب البشر : -
فقد كان هذا الشعب أصلاً شعب بداوة ووعي .. ثم احتكوا بالكنعانيين وتعلموا منهم التجارة -
لدرجة أن كلمة " تاجر " في العبرية أصبحت مرادفاً للكنعاني .. وعندما تشرذم جزء كبير
منهم إلي أرض بابل وجدوا عند البابليين علاقات إقتصادية وتجارية متقدمة بينهم وبين
الشعوب الأخرى عبر الأرض وعبر البحار .. وكان البابليون يتعاملون بالربا كجزء من
تعاملاتهم .. فتعلم اليهود منهم هذه الصنعة .. ثم برعوا فيها .. وقد كانت التوراة أصلاً
تُحرّم الربا إذا أقرض اليهودي مالا ليهودي آخر .. ولكن لا تحرّمه إذا كان الإقراض لأجنبي
ثم تطور الأمر بعد ذلك وأصبح اليهودي يقرض المال بالربا سواء لليهود أو للشعوب الأخرى ..
[ليون أبراهام - كتاب " المفهوم المادي للمسألة اليهودية " - دار الطليعة - بيروت ١٩٦٩]

وقد لعبت الكنيسة الكاثوليكية لمدة ألف سنة دوراً هاماً في تركيز اليهود علي تجارة المال ..
فقد كانت تعتمد يوماً إلي مصادرة ممتلكاتهم وتحرّم عليهم إمتلاك الأراضي الزراعية .. مما
كان يدفعهم إلي ممارسة التجارة والإقراض بالربا كمصدر وحيد للرزق .. وكانوا يقرضون
الأفراد والتجار .. وكذلك يقرضون أمراء العصور الوسطى لسدّ نفقات الحروب .. حتي
أصبحوا في بعض الأحيان المصدر الوحيد للأموال عندما كانت تتدهور خزائن أمراء الإقطاع
وقواد الجيوش .. وأصبحت حلقة مفرغة تتج عنها براعتهم في التجارة والمال .. ليس فقط
داخل البلد الواحد .. بل عبر كل الحدود

دكتور رشاد عبدالله الشامي

أستاذ الدراسات العبرية الحديثة - كلية الآداب

(٤)

لقد إستمتعت متعةً لا حدود لها بقراءة كل صفحات مسودة هذا الكتاب .. الفريد من نوعه ..
الجديد في فكرته .. والذي يتناول موضوع المال من زاوية نفسية جديدة لم يسبق أن طرقها
أحدٌ من قبل ...

وفي يقيني أن هذا التناول لموضوع المال يجب أن يدخل ضمن دراسة كلِّ دارسٍ للتجارة
والاقتصاد .. لأنه سوف يكشف له الوجه الآخر .. الوجه النفسي .. والبعد الإنساني .. لمعني
النقود ...

الدكتور عادل صادق

أستاذ الطب النفسي - جامعة عين شمس

(٥)

في هذا الكتاب أجزاء أتمني أن يقرأها رجال الأعمال .. وهناك أجزاء أتمني أن يقرأها
الشباب .. وهناك أجزاء أتمني أن يقرأها أفراد الأسرة الواحدة .. معاً .. وأخيراً الجزء
الأخير من الكتاب .. لا بُدَّ وأن يقرأه كل مستول ...!

دكتور إبراهيم كامل

(٦)

لقد أخرجني هذا الكتاب من عالم الطب وعناء العمل اليومي إلي عالم آخر من الاستمتاع
بقضايا وآراء مثيرة حول موضوعات يصعب علي الكثير من الكُتَّاب الخوض فيها .. ناهيك
عن تقديمها في هذا الإطار الشيق المثير .. ولقد توقفتُ كثيراً عند الجزء الأخير من الكتاب
وعنوانه " مصر والمال عبر ثلاثة أجيال " حتي أنني إقترحت أن يكون هذا هو عنوان الكتاب
كله .. لقد مسُّ مشاعري ووجداني كما لم يفعل أيُّ مما قرأته عن بلدنا منذ زمن طويل

الدكتور إسماعيل خلف

أستاذ جراحة المسالك البولية - كلية الطب - الأزهر

(٧)

أسعدني أن أتعرّف إلي أخي في الإسم .. أستاذ الجراحة .. وأسعدني أن أجد فيه توافقاً
خواطر وأفكار .. فكلانا يؤمن بالتخطيط العلمي الجاد لكل مهمة يريد القيام بها .. وقد لاحظت
أنه عندما أراد إخراج كتابه هذا إلي حيز الوجود .. في موضوع لم يسبقه إليه أحد .. قد
تعامل معه وكأنه يُخطط لعملية جراحية هامة ودقيقة .. فأكمل سعة إطلاعها بإطلاع أكثر ..
وأكمل نواقصه بحسن التشاور .. ثم زاد علي كل هذا من خبرته وآرائه .. في إطار من حسن
التعبير جعل الكتاب كله سهلاً ممتعاً .. يفخر به كاتبه .. ويستمتع به قارئه .. ولا أملك له إلا
خالص التهنئة علي هذا الجهد العظيم ...

دكتور حسين أمين

أستاذ مادة الإعلام - الجامعة الأمريكية

(٨)

إن المال لهو أصل معظم الشرور .. والنفس البشرية مليئة بالأسرار والأغوار .. والجمع بينهما
موضوع دقيق عميق .. وهو ما قام به زميل الدراسة والطب .. حسين أمين .. والذي أكتشفه
الآن كاتباً وأديباً .. يقدم مثل هذا الموضوع في إطار سهل القراءة شديدي إليّ وكأني أقرأ
قصة مليئة بالعبير .. وأحياناً بالعظات .. وأحياناً أكثر بالمتعة والأسلوب المشوق الجميل

الدكتور مفيد إبراهيم سعيد

أستاذ الجراحة - كلية الطب - قصر العيني

(٩)

ثروت أباظة : تحية وتقدير ..

قرأت بكثير من الشغف والمتعة كتاب الطبيب العلامة د. حسين أمين والذي إختار له عنواناً
" المال وطبيعة البشر " .. وليس عجباً أن يكون بين الأطباء مفكرون وفلاسفة وباحثون في
شئون الحياة والمجتمع وتاريخ البشرية . فقد شهد عالم الفكر الأستاذ العظيم د. محمد حسين

كامل رائد طب العظام في العالم العربي وقرأ له العالم أجمع روايته الرائعة " قرية ظلمة " كما قرأ له كتبه العديدة في الفلسفة والفكر الإنساني ..
ونشهد أيضا الشاعر العظيم د. حسن علي إبراهيم
ولا شك أن د. حسين أمين يكمل هذه السلسلة الرائعة من الأطباء الذين يبحثون في التاريخ البشري وكيف درج الإنسان من عماية البداية علي الأرض إلي أن إمتطي القمر ..
وإن كان د. حسين أمين قد إختار المال مفتاحاً للأبواب الهائلة التي خاض غمارها .. فالذي لا شك فيه أنه قد أحسن الإختيار ووفق فيه كل التوفيق .. وإني لأبشر قارئ هذا الكتاب أنه واجدٌ فيه إلي جانب متعة المعرفة .. موضوعاتٍ جمة فيها الكثير من التشويق تحتُ القارئ إلي التشوُّبِ والمضي في القراءة جامعاً بين الفكر العميق .. والعلم الغزير .. والمتعة الثرية ..
وإني لأهنئُ طبيبتنا العلامة الباحث المدقق والمفكر المتعمق .. بما وُفق إليه .. وأدعو له بكل ما يتمناه لنفسه من هناء وسعادة

ثروت أياظة

(١٠)

لقد كانت مراجعة ونقد بروفة هذ الكتاب متعةً كبيرة لي في أثناء إجازتي بالقاهرة .. وقد رأيت فيه نظرة شاملة للنفس البشرية في بساطة وتعمق .. ورأيت تحليلاً سهلاً وممتعاً للمال ، وكل ما يعنيه المال للإنسان في هذه الحياة ..
ولقد حاولت الإحتفاظ بالنسخة بضعة أيام أخري لكي أجعل إبني يقرأها .. ومن المؤكد أنني سوف أرسل بمشيئة الله بعد صدور الكتاب نسخةً منه إلي إبنتي وزوجها - وهما يدرسان للدكتوراه في كندا ... إن الشباب قد لا يحصلون علي مثل هذه النظرة الناضجة للحياة في أول العمر .. وأحياناً لا يكتسبونها إلا من خلال أخطاءٍ كان يمكن تجنبها .. والوقاية منها لو أتاحت لهم مثل هذه المعرفة .. في أول الطريق ...

دكتورة سناء أحمد أمين

عميدة كلية البنات - مدينة الباحة - المملكة العربية السعودية

(١١)

حلقت مع مؤلف الكتاب في أفاق رحبة متنوعة .. إقترحها بدقة الباحث العالم وتأملات الأديب الفنان .. واقد تناول جوانب من حياة الناس تبدو متناقرة متباعدة .. من علاقات إنسانية .. إلى شئون إقتصادية .. إلى إسكان .. وصحة .. وأمور إدارة .. وفلسفة سياسية .. ولكن كان واضحاً أن الكاتب يمسك في يديه بإحكام أطراف الخيط الذي يربطها جميعاً .. خيط الفطرة الإنسانية .. وهي التي لا تتبدل ولا تتغير مهما تغير الزمان أو المكان .. والكتاب عجيب جديد في إخراجة .. إذ جمع بين الفكرة .. والصورة .. والقصة .. والمثال .. في منظومة منسجمة متناسقة الأجزاء .. حتي صار في رأيي سفر علم .. وكتاب أدب .. ولوحة فنان .. يجد فيها القارئ متعة أثناء القراءة .. فإذا فرغ منها وجد أنه قد أضاف إلي علمه علماً وخبرة وتجربة ستظل تلازمه أعواماً بعد أعوام ...

دكتور أحمد كمال أبو المجد

(١) تاريخ ، وأصل النقود

حرص الإنسان منذ الخلق الأول للبشر علي البحث عن الرفاق .. وعلي العيش معاً في مجتمعات بشرية .. صغيرة كانت أم كبيرة .. والإنسان (كما سوف نري في الفصل القادم حين نتحدث عن طبائعه) حيوان إجتماعي بطبعه .. يموت ويهلك إذا فُرِضت عليه الوحدة والبعد عن باقي البشر ...

وقد كان من أهم القرارات التي اتخذها أوائل البشر هو ان يتبادل أفراد المجتمع خدماتهم لبعضهم البعض .. كلُّ في مجال تخصصه .. او في المجال الذي يُجيدُه .. وأن يترجمَ عمل كلِّ منهم الي " مال " يُبادلُ به سلع وخدمات الآخرين ..

ولو عاش الانسان فرداً وحيداً لما احتاج الي تبادل الخدمات والسلع مع غيره ... وبالتالي لما احتاج الي أي " مال " .. إذن فالمال هو النتيجة الطبيعية الأولى لحرص الانسان علي أن لا يعيش وحيداً .. وأن يعيش محوطاً بالرفاق ..

وقد كانت المقايضة هي اول وسيلة استعملها البشر لتبادل السلع والخدمات - فكان السيد سين يذهب الي الغابة ليحتطب شجراً .. فيحتفظ ببعضه ليوقد ناره ويبادل بالباقي قمحاً من عند السيد شين .. وسمكاً من عند السيد قاف .. ثم يحتفظ بما يزيد من الحطب وكائه " فائض عمل " او " فائض قيمة " او " فائض مال " يستعمله في مبادلات أخري في قادم الايام ...

قد روي هيرودوت ، وكذلك ابن بطوطة ، عن مشاهداتهم لعمليات المقايضة في رحلاتهم عبر البحار . كان مندوب من القبيلة يحضر الي الشاطئ فيصُفُّ عليه كل ما تريد القبيلة مبادلته مع السفن القادمة التي تزود جزيرتهم . وكان ريان السفينة ينزل فيعين ما يراه .. ويختار ما يريده .. ويجمعه في جانب من الشاطئ .. ثم يضع بجانبه ما يعتقد انه يساويه في القيمة .. ويعود الي سفينته ويحضر افراد القبيلة فيتبادلون الرأي فيما عرضه ريان السفينة .. فإذا قبلوه أخذوه.. وإذا لم يقبلوه تركوا كل شئ كما هو .. فينزل ريان

السفينة .. فإذا وجد ما عرضه مرفوضاً فقد يزيد عليه - او يأخذه ويذهب الي جزيرة اخري ... وقد كان السبب الاول في هذه " المقايضة الصامتة " هو حاجز اللغة بين سكان الجزر وبين تجار السفن . ولكنها كانت تتم ايضا بين القبائل التي تحارب بعضها البعض .. حتي يمكنهم تبادل المنافع دون اللقاء وجهاً لوجه .. وحفظاً لكرامة كل زعيم ...!

وما زالت بعض صور المقايضة تتم بين الافراد والدول الي يومنا هذا :-

١ - فالصفقات التجارية " المتكافئة " التي يعلن عنها من حين لآخر بين الدول ما هي إلا نوعٌ من المقايضة بين شعبٍ وشعبٍ آخر من البشر ..

٢ - يوم " السوق " الاسبوعي في ريف مصر .. وفي المجتمعات القبلية .. وتكثر فيه المقايضة بدلاً من البيع والشراء ..

٣ - توجد في صفحات الجرائد والمجلات في الغرب أبواب ثابتة للإعلان عن ما يريد الناس تبادله دون بيع او شراء .. وفي الريف الانجليزي تكثر اجتماعات المقايضة (ويسمونها swapping gatherings) في شكل حفلات بسيطة علي فنان شاي الساعة الخامسة ..!

ولم تستمر طريقة المقايضة طويلاً كأساس للمعاملات بين البشر للأسباب التالية :

١ - البطء .. ومشاكل النقل .. وصعوبة التقييم ... وكذلك صعوبة التقسيم .. فإذا كان أحد الناس عنده جمل يريد بيعه علي سبيل المثال ، ليشترى من ثمنه بعض الخضروات وبعضاً من الملح وبعضاً من الثياب .. فلن يكون في امكانه بسهولة ان يقسم قيمة هذا الجمل بين من يبيع الخضروات ومن يبيع الملح ومن يبيع الثياب

٢ - صعوبة الاحتفاظ " بفائض المال " إما بسبب كبر حجمه كالحطب والحجارة .. او بسبب سرعة تلفه كاللحم واللبن ..

وقد كان ذلك هو ما دفع السيد نون ورفاقه (أي المجتمع بصفة عامة) الي إبتداع فكرة " المال " من اجل الاهداف الاربعة التالية :-

(١) وسيلة اسهل لتبادل السلع والخدمات بمجرد فصل عملية البيع عن عملية الشراء ..

(٢) وسيلة اسهل لتقييم كل سلعة .. وكل خدمة ..

(٣) وسيلة اسهل لتخزين " فائض العمل " او " فائض المال " .. فيمكن للسيد سين

(الفصل الأول :

ان يبيع حطبه كله .. والسيد شين ان يبيع قمحه كله .. والسيد قاف ان يبيع لبنه كله مرة واحدة .. ويحتفظ كلٌ منهم بفائض المال بدلاً من تخزين السلع ...
(٤) الوسيلة الوحيدة .. التي يمكن بها الاستمتاع بنتائج عمل لم يعمله صاحبه بعد ...!..
وذلك بأن يقترض من فائض مال الآخرين مالا ... يسدده اليهم فيما بعد....
وإذا ما درسنا وظائف المال في مجتمعنا المعاصر ... لوجدناها ما زالت لا تخرج عن هذه الأهداف الاربعة الرئيسية دون أدنى تغيير ...

وقد اختلفت أشكال النقود علي مر العصور .. ومرّت بالمراحل التالية :-
(١) نقود رمزية - كالفواقع .. وقطع الاحجار .. وحتى اسنان الحوت في جزر المحيط الهادي .. ومن النوادر في هذا المجال ايضا ما كان من استعمال السجائر كوحدة نقود في معسكرات الإعتقال أثناء الحرب العالمية الثانية ..!
(٢) قطعان الإبل والأغنام - وقد كانت هي العملة التي استعملها بدو الصحاري لقرون طويلة ..
(٣) ألواح من الطين - كان يكتب عليها اهل بابل سنة ٢٥٠٠ قبل الميلاد قيمة الدين بين المقرض والمقترض ..
(٤) " نوتة الحساب book-keeping " وهي نفس المبدأ كهذه الالواح من الطين .. فإلي عهد قريب كان تجار البحر في اوريا يحتفظ كل منهم بكراسة يسجل فيها حساب كل عميل .. ما له وما عليه .. وكانت صفحاته تُمهر بتوقيع التاجر والعميل ..
(٥) المعادن النفيسة - وبالذات الذهب والفضة ..

ول سبب لتنافسها وارتفاع قيمتها هو .. ندرتها .. فهي تحتاج الي جهد كبير في استخراجها ثم تنقيتها .. فهي بذلك تُعدُّ وكأنها ناتج جهد وعمل اصحابها او اصحابها ..
وثاني سبب هو سهولة تشكيلها الي حلى تُلبس او قطع صغيرة توزن بالميزان ..
(وقد نشأ علم الكيمياء أصلاً كنتيجة مباشرة لمحاولات الطماء في كل العصور أن يجنوا وسيلة لتغيير المعادن " الخسيسة " كالحديد والنحاس إلي معادن " نفيسة " كالذهب والفضة)

وقد استعمل المصريون القدماء خواتم الذهب كوحدة للتعامل بين الناس .. واستعملت قطع الذهب والفضة لنفس الهدف عبر عشرات القرون .. ثم بدأ الناس في ختم كل قطعة بكتابة توضح وزنها ونسبة معدن الذهب او الفضة فيها .. بحيث يسهل تبادلها لئون الحاجة الي استعمال الميزان في كل مرة ..

وسرعان ما تحولت هذه القطع الي اشكال مستديرة صغيرة .. اصبحت هي النقود المعدنية .. والجنيئات الذهبية التي نعرفها اليوم ..

(٦) النقود الورقية بضمان الذهب والمعادن النفيسة - وقد ظهرت اول ما ظهرت حديثا في شكل ايصالات من تجار الذهب او الصيارفة الي عملائهم بقيمة ما يحتفظ به التاجر من ذهب هو ملكُ فلان ابن فلان .. وكان يمكن لفلان هذا ان يستعمل هذه الورقة في تعامله مع الآخرين لئون ان يحمل معه الذهب نفسه ..

ثم أعجبت الحكومات بهذه الطريقة .. كوسيلة سهلة لصرف أجور الجنود والموظفين.. فكانت الحكومة تحتفظ بالذهب في خزائنها .. او في خزائن خاصة إبتدعتها وأسمتها البنوك .. ثم تُصدر اوراقاً تمثل كلُّ منها كمية معينة من الذهب .. وتعطيها للناس ...

وما زلنا نذكر الي عهد قريب في الثلاثينات والاربعينات عندما كان يُكتب علي الجنيه المصري عبارة تقول " إدفعوا لحامله ما قيمته واحد جنيه ذهب " ...!

(٧) النقود الورقية بضمان الحكومة (ويدون غطاء الذهب) fiat money وهي النظام النقدي الموجود في العالم كله الآن .. وتعتمد قوة اي عملة ورقية علي قوة اقتصاد الدولة التي تصدرها .. وإنتاجية شعبها .. حسب القانون البيهبي للعرض والطلب .. سواء داخل الدولة او خارجها ...

(٢) ميكانيكية المال
في أواخر القرن العشرين

ينفق البشر المال الذي يحصلون عليه .. (اي يستهلكونه) .. في الحصول علي متطلباتهم الاساسية واولها الطعام والشراب والملبس والمأوي ... ثم من بعد ذلك علي متطلباتهم النفسية من رفقة .. وأمان .. الي إشباع للحواس .. وغرائز التباهي .. وغرائز التنافس والعنوان .. الي غرائز الأبوة والامومة والخلود .. الي آخر القائمة ..

والموارد التي يحصل منها البشر علي هذا المال تتلخص فيما يلي :-

(أ) هبات الطبيعة - كالأرض (في حد ذاتها كأرض) .. والغابات والمناجم .. والبترول .. الخ الخ وقد تكون هذه الهبات ملكاً للأفراد .. وقد تكون ملكاً للحاكم شخصياً .. وقد تكون ملكاً للحكومة كمثل للمجتمع .. وقد تتبادلها الايدي عبر القرون وعبر نظم الحكم المختلفة بين البشر ...

(ب) الموارد البشرية في مجال الإنتاج - كالزراعة او الصناعة او البناء .. والتي ينتج عنها سلعُ تُباع .. ومساكن تُشترى او تُستأجر ..

(ج) الموارد البشرية في مجال الخدمات - كالتجارة .. والنقل .. والسياحة والترفيه .. وكذلك المهن المختلفة وأهمها المدير والمعلم والطبيب والمهندس والمحامي ... وكذلك الحرف المختلفة ...

ويتجمع المال الناتج من كل هذا في ايدي البشر .. وليس للمال صوامع يُجمع فيها كصوامع القمح والشعير .. وقد اختلفت طرق التصرف فيه وتبادلته بين الناس عبر آلاف من السنين . فإذا استعرضنا الحال الآن في أواخر القرن العشرين لوجدنا ما يلي :-

تنقسم قارات الارض الخمس الي عشرات من الدول تحدها حدودٌ سياسية .. وقد رُسمت هذه الحدود عبر عشرات من القرون والحروب والنزاعات بين مجموعات البشر ... ويوجد لكل دولة منها حكومة (سواء كانت بالانتخاب والشوري .. او بالقهر والإذلال) .. ويتبعها جيش

يدافع عن حدود الدولة .. وشرطة تحفظ الامن داخل حدودها ... وقد تكتفي الحكومة بهذه المهام .. ولكنها قد تمدُّ اختصاصاتها الي مهام اخري ... كالتعليم والصحة والمواصلات والصناعات الثقيلة ... وقد تصل احيانا الي فرض عنايتها ورعايتها بأفراد المجتمع الي ان تصل الي الأساسيات كالطعام والشراب والمسكن .. وكأنهم جميعاً أطفالٌ صغار ...!.

ويتفق الحكومة علي المهام التي تتولاها (أيّاً كان مداها) من الموارد التالية :-

١ - ما تمتلكه الحكومة من هبات الطبيعة كالاراضي والمناجم والبتترول او طرق النقل الدولية كقناة بناما او قناة السويس

٢ - ما تؤمّمه الحكومة او تستولي عليه من أملاك الافراد او زراعاتهم او مصانعهم او تجاراتهم

٣ - ما تُحصّله كل الحكومات بلا استثناء من ضرائب .. يختلف مداها من دولة الي دولة .. ومن تاريخ الي تاريخ .. ومن مكان الي مكان

ويتبع كل حكومة في العالم بنكٌ مركزي .. او اي هيئة معينة .. لها سلطة إصدار النقود وتنظيم حركة المال داخل حدود الدولة حسب قواعد معينة يعتقد أصحابها دائماً .. انها في صالح المجتمع ككلّ ...

ويتلخّص هيكل المال داخل حدود اي دولة في ثلاثة جهات رئيسية :-

أولاً - البشر .. وهم مُلاك المال .. والذي يتجمع في ايديهم نتيجة لعملهم .. وهم يحتفظون به إما سائلاً .. او مودعاً في البنوك التجارية ..

ثانياً - البنوك التجارية .. يحفظ الناس فيها اموالهم .. إما سائلاً فعلياً كما في الحسابات الجارية .. او في شكل ودائع يمكن للبنك ان يستثمرها ... او ان يُقرضها للغير ...

وهنا تظهر فوراً نقطة هامة ذات شقين :-

الشق الاول هو ان المُقرض الذي ياخذ مالا من البنك التجاري سوف يعتبره مالا ملكاً له

في هذه اللحظة يمكنه الإنفاق منه اعتباراً من الآن (ولو أنه طبعاً قد تملكه " مقدماً " .
علي اعتبار أنه سوف يسدده من ناتج عمل " سوف " .. يقوم به في قادم الأيام ..)
أما الشئ الثاني فهو أن صاحب الوديعة في نفس الوقت يعتبرها مالاً يملكه في هذه
اللحظة .. ويدخله في حساباته عندما يتعامل مع الدنيا والبشر ..

فتصبح المحصلة النهائية لعملية الإقراض هي أن البنك التجاري قد ضاعف كمية المال ..
(أو السيولة) .. الموجودة في البلد .. دون أن يُصدر أو يحصل علي أي نقود جديدة ...
ويتوقف نجاح هذا التوازن الدقيق بين صاحب المال .. والبنك التجاري .. ومقترض المال
علي ثقة كل من المودع والمقترض في هذا البنك .. فإذا امتزت هذه الثقة .. أفلست الثلاثة
معاً ...! . المودع والبنك والمقترض ... وأيُّ منهم يتبقي عنده مال بعد غبار المعركة سوف
يكتنزه .. ويجلس فوقه .. وتقف حركة الحياة في هذه الدولة أو في هذا الجزء منها دون
أدني شك ...

ثالثاً - البنك المركزي .. أو ما يقوم مقامه .. وهو ينظم حركة المال في الدولة
بالوسائل التالية :-

١ - التحكم في حجم الإقراض الذي يمكن للبنوك التجارية أن تقرضه للناس حيث أن
هذا الإقراض سوف يزيد سيولة المال في البلد .. بحيث تقل قيمة المال بالنسبة للسلع
والخدمات .. فتزيد أسعارها .. (وهو ما يعرف بالتضخم) .

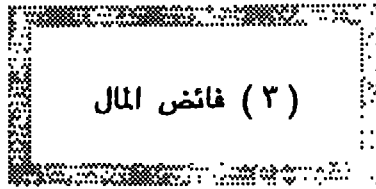
٢ - التحكم في حجم الإقراض غير المباشر .. وهو البيع بالتقسيط .. وذلك لنفس الهدف .

٣ - التحكم في سعر الفائدة التي يأخذها الناس علي ودائعهم .. أو يدفعونها علي
قروضهم من البنوك .. حسبما يري المسئولون عن المجتمع من رغبة في تشجيع الإسفار ..
أو الإنفاق والإستثمار .. أو تقليص حجم المال .. الخ الخ الخ

٤ - سلطة إصدار نقد جديد من الورق في حدود يفترض أنها تُدرس جيداً .. وإذا
أسيئ استعمال هذه السلطة - وأصدرت الدولة نقداً بلا حساب - فإن النتيجة تكون أيضاً
قلة قيمة المال بالنسبة للسلع والخدمات .. وزيادة الاسعار ...

٥ - التعامل مع باقي دول وبنوك العالم بما يحفظ مصالح الشعب ...

فقد اصبح المال في العالم كله الآن متشابكاً مترابطاً .. ما بين تجارة وقروض دولية .. الي ميزان تجاري بين الدول .. الي آخر شبكة ليس لها حدود .. بحيث اصبح لا يمكن لدولة من الدول ان تنعزل عن باقي العالم مهما كانت الدولة غنية او فقيرة .. ومهما كانت المُبررات



فائض المال بالنسبة لأي انسان هو : " ما يفيض في يده من المال بعد ان يُشبع كل متطلباته الاساسية .. وبعد ان يشبع ما ترغب نفسه فيه من متطلبات كمالية " وفائض المال هو المصدر الرئيسي لرأس المال بالنسبة لأي فرد .. ومجموع فوائض المال عند الافراد هو المصدر الرئيسي للثروة والغني بالنسبة للمجتمع او الشعب او الدولة ... ويحقق الانسان هذا الفائض من المال بالوسائل التالية :-

(١) التوفير والإدخار - وقد فقدت هاتان الكلمتان تأثيرهما عند البشر من كثرة ما لاكتهما الألسن وتناولتهما النصائح والعظات ... حتي اننا نجد انعكاسهما في اي أذن بشرية يبدو وكأنهما فضيلتان يتّصف بهما .. دائماً .. أناس آخرون .. وليس نحن ... وايست فضيلة التوفير والإدخار ببعيدة عن اي انسان مهما صغر دخله ... بل انها عادة يكتسبها الانسان من أمه وأبيه .. ومن المجتمع الذي يعيش فيه .. فنجدها - مثلاً - تكاد تكون ديناً يعتنقه كل فرد تقريبا من افراد الشعب الالماني .. سواء في ذلك العامل الاجير الصغير او الموظف البسيط او المدير الكبير او التاجر المليونير ... ونرى لافتات بنوك التوفير sparkasse تكاد تحتل ركناً من كل شارع في كل مدينة وقرية بطول المانيا وعرضها ... وقد اقترن ذلك ايضا بحرص كل فرد من افراد الشعب الالماني علي العمل بكل طاقته

(الفصل الأول :

الممكنة في كل دقيقة من ساعات العمل ... واذك فليس غريباً ان يتجاوز هذا الشعب محنة الهزيمة الساحقة مرتين خلال ربع قرن فقط ... وان ينهض من كل منهما وكأنها لم تكن ... وان يصبح الآن أغني شعوب الارض علي وجه الاطلاق ...

وليس الادخار إسمأ آخر للزهد او لحرمان الانسان نفسه من اطيب الحياة وحسناتها .. بل هو فقط عكس الاسراف الزائد الذي يبعثر فيه الانسان ماله دون ان يحس ... ولا يمكن تصور السهولة التي يمكن بها تجميع كميات من المال من الملايم والقروش التي تتناثر من كل يد - حتي من يد الطفل الذي يشتري الحلوي من مصروفه البسيط . فإذا تأصلت العادة في النفس منذ صغرها فلن يشعر الانسان انه يحرم نفسه من أي شئ - ولكنه سوف يجد من وقت لآخر انه قد تجمع لديه مبلغ ما يمكنه ان يعتبره بذرة صغيرة تنمو الي النماء ..

(٢) وفرة الدخل الكبير - من مهنة .. او من حرفة .. او من الأبواب الاربعة المشهورة .. وهي التجارة والصناعة والزراعة والنقل ..

ويمكن لصاحب هذا الدخل الكبير ان يذرو ماله في الهواء عن طريق الاسراف والتبذير والجري وراء مظاهر الثراء والترف المبالغ فيه .. ويمكنه ايضا ان يضيف الجزء الاكبر منه الي رصيد فائض المال الذي يعم عليه هو نفسه وعلي مجتمعه بالخير الكثير ..

(٣) الوراثة - وهو ما يتول الي الابناء والاحفاد من فائض المال الذي نتج عن جهد وعمل الآباء والأجداد ..

(٤) الصدفة - كمن تتعثر قدماه في كنز دفين - او تهبط عليه ثروة من لا شئ .. وهي اشياء تحدث من وقت لآخر .. ولكن عيبها الاكبر هو انه اذا تعلق بها قلب انسان فانه يقضي حياته في احلام يقظة دائمة - تحرمة من متعة الحياة الحقيقية التي هو فيها .. وتضع امام عينيه غشاوات تعمية عن أي طريق قد يقوده الي ما هو افضل وافضل بكثير ..

مجالات التصرف في فائض المال :

(١) الاستمتاع بانفاق جزء منه .. فمن غير المعقول ان يفيض مال في يد صاحبه ثم يبخل علي نفسه واسرته واولاده بملبس نظيف ومسكن وطعام ومظهر معقول .. وإلا دخل

تحت باب البخل والتقتير . وهناك كثير من المتطلبات النفسية كإشباع حاستي السمع والبصر بالنوق الرفيع والثقافة والاطلاع وزيارة بلدان العالم الاخرى .. وهي مجالات تشبع النفس والعقل .. وتصقل المواهب وتزيد من الاستمتاع بالحياة .. وتحتاج الي مال ...

ويوجد دائماً خيط رفيع - تتركه كل نفس دون شك - بين مثل هذا الاستمتاع بإنفاق جزء من فائض المال - وبين السفه والتبذير والاسراف والجري وراء مظاهر الثراء والترف .. والتي لن يكفيها اي مال .. حتي ولو زاد وفاض حتي طاول السحاب ...

(٢) إكتنازه مالاً سائلاً - وهو اسوأ مجال - أولاً لانه يُخرج هذا المال من حركة الحياة ويقلل من ابواب الرزق في المجتمع .. وثانياً لأن قيمة المال .. أي مال .. تقل دائماً مع الزمن بواسطة عوامل التضخم مهما كانت بطيئة .. بحيث انه يفقد جزءاً كبيراً من قيمته خلال عشرين او ثلاثين سنة .. دون ادني شك ..

(٣) إكتنازه في شكل مقتنيات ثمينة - كالذهب والفضة والجلي واللوحات النادرة والسجاد النادر ..

(٤) إستثماره في الارض والعقار - وهو باب يجمع بين الإكتناز والاستثمار - وعائده بطيئاً ولكنه طويل الأمد .. وعادةً ما يقصد به صاحبه ان يكون استثماراً لنفسه عندما يحين سن معاشه وتقاعده بعد ثلاثين او اربعين سنة... وعيبه الوحيد انه لا أحد يدري ماذا سيكون الحال بعد ثلاثين او اربعين سنة ... فقد تحلو الارض والعقار في عيون رجال السياسة والحكم فيأخذونها .. وقد تداعب الحروب والزلازل والكوارث الطبيعية بعضاً منها .. وقد يضطر صاحبها يوماً ما الي ان يتركها ويترك الوطن وكل ما فيه ...

(٥) استثماره في العلم - وهو ما يفعله كل الناس في الغرب والدول المتقدمة .. فيعمل الشاب او الفتاة ليدخر من ناتج عمله وينفق علي نفسه اذا اراد في دراسة جامعية او دراسات عليا .. ولا توجد حكومة تعطي الناس جميعاً دراسة جامعية مجانية .. الا في بلاد العالم الشيوعي .. وليست هذه الدراسة اذ ذاك الا رشوة مقنّعة يضحك بها الحكام علي شعوبهم .. وعادة ما تصبح دراسة سورية .. تنتج خريجين صوريين .. ولا تؤثر في المجتمع الا تأثيراً صورياً .. بل بالعكس احياناً يكون التأثير سلبياً الي اقصي الحدود ...

(٦) استثماره في تحقيق فكرة او مشروع او تجارة او زراعة او صناعة - واذا اقترن

(الفصل الأول :

هذا بدراسة جيدة ومخاطرة محسوبة - فإن هذا المجال هو افضل المجالات علي الاطلاق فهو يفتح ابواب الرزق للأخرين وهو ينمي مال صاحبه .. ويزيد عائدته .. ويحقق طموحه .. ويعطيه شعور السعادة بالفخر والانجاز ...

(٧) إقراضه للغير - إما للحكومات في شكل سندات حكومية (قرض داخلي للدولة) .. او للبنوك في شكل ودائع .. او للأفراد .. وهنا تختلف القوانين الوضعية والاديان السماوية .. فالقوانين الوضعية تقول ان من حق المال ان يكسب مالاً دون عمل .. وإلا فما الفائدة التي تعود علي صاحب المال الذي يعطيه الي صاحب المشروع .. فيمكنه من تنفيذه ولولا هذا المال ما خرج المشروع الي نور النهار ...

اما الاديان السماوية الثلاثة اليهودية والكاثوليكية المسيحية والاسلام فإنها بالرغم من اعترافها بأن من حق المال ان يكسب مالاً آخر دون عمل .. (بدليل الحقوق المؤكدة لمال اليتيم والقاصر ...) إلا انها ادخلت كلمة الربا Usury الي هذا المجال .. وحرمته بصفة عمومية دون تحديد او تفصيل ...

وهنا إختلف الفقهاء في التطبيق والتفسير...فلو أُلغِيَ هذا الباب نهائياً لاكتفي كل صاحب مال من ماله بأن ينفقه حتي لو زاد عن حاجته ... ولو فُتِح هذا الباب علي مصراعيه الي اقصي حدود الاستغلال لأصبح المال اهم من البشر الذين يحاولون استثماره فيما يفيد ... ومن المؤكد ان العقل يقول انه يوجد دائماً طريقٌ وسط يرضي الجميع ...

(٨) إستثماره في التأمين - والتأمين ليس ضماناً يمنع مصائب الدنيا او يتحدي ارادة الاقدار .. (وسوف نخصص باباً كاملاً لهذا الحديث) - بل التأمين هو وسيلة يتبعها كل

العقلاء في عالم الغرب والدول المتقدمة - يتكفون بواسطتها انه اذا اصابتهم مصيبة او كارثة مالية لأي سبب فسوف يجدون في جيوبهم اذ ذاك مالاً يشدُّ من أزهرهم ويسند ظهورهم ويعينهم علي الخروج من المأزق الذي وقعوا فيه ...

.... ونري أن هذا لا يتعارض مع اي عقيدة او اي دين

ولا ينجح التامين في حماية صاحبه من الكوارث المالية الا اذا ادخله صاحبه بابا ثابتا في بنود مصروفاته الاساسية .. تماما كالطعام والشراب والملبس والسكن .

ومن اهم ابواب التامين - باب التامين (مع الاستثمار في نفس الوقت) من اجل دخل شهري محدد يبدأ في سن المعاش والتقاعد Pension-Insurance وهو ما تقوم به البنوك الخاصة او هيئات تأمين متخصصة في دول الغرب والدول المتقدمة جميعا .. وهذا الباب هو افضل المجالات علي الاطلاق لاستثمار فائض المال من وجهة نظر صاحب المال ، بحيث اننا نري الآن حتي اصحاب الملايين في الدول الغربية يحرصون دائما علي الاشتراك في واحد (او أكثر) من هذه البرامج ... فقد تكون هي الشئ الوحيد الذي يبقي لهم اذا ما اصاب مشروعاتهم ضرر او قلَّت قيمة تجارتهم او ارضهم .. لأسباب قد لا تكون من سوء ادارة او تقصير .. وقد تكون خارج ارادة اي من البشر ...

(٩) التوريث - وهو جزء من إشباع غريزة الخلود ... فالنفس البشرية تعتبر الإبن إمتداداً جسدياً لصاحبها عبر الاجيال القادمة ...

(١٠) الجزء الأهم من إشباع غريزة الخلود - وهو تخليد انجازات العقل والعمل ... بحيث تنفع البشر .. وتتذكرها الاجيال عبر الأجيال

(الفصل الأول :)

رحلة الي الطبيعة
Somebody's symbolic trip

لكي نبدا حديثا عن طبيعة البشر فاننا سوف نختار واحدا منهم فقط - وايكن رجلا مكتملا في الثلاثين من عمره . وسوف ندعوه الي ان يتعاون معنا في دراسة مثيرة للتأمل والخيال .. وذلك بان يغادر المدينة التي هو فيها قبل شروق الشمس الي شاطئ النهر القريب . وهناك يخلع كل ما يلبس - كل ما يلبس - ويضعه في حقيبة يعلقها فوق غصن من الشجر . وفي الحقيبة يترك ايضا كل ما معه غير الملابس - الساعة والنظارة - والقلم واي اوراق او اسلحة او مفاتيح يحملها . ثم يخلق الحقيبة بمفتاح يعلقه الي جانبها في نفس غصن الشجر..... وسوف يصبح اسمه من هذه اللحظة السيد نون - وسوف ينزل السيد نون الي النهر فيسبح الي الشاطئ الآخر.

الشاطئ الآخر شاطئ بعيد - وهو سهل اخضر مليء بالازهار البرية والاشجار ، وعلي اغصانها تتراقص بعض الطيور فرحة باشعة نهار جديد ، ترسلها الشمس وهي تنظر من فوق الافق الي صاحبنا السيد نون مستريحا فوق العشب اثر مشوار طويل واقد اخذ يمتع بصره بالهدوء والجمال الذي يحيط به - ويمتع سمعه بصوت الماء في النهر - ويمتع صدره بالنسيم الملى يعطر الزهور - ويمتع اصابعه بنعومة الحشائش الخضراء التي تملأ كل مكان إن كل حواسه تكاد تنطق بالبهجة والسرور إلي ان راي فراشة تتقافز بين الورود يطاردها عصفور صغير - وسرعان ما اختفت الفراشة داخل المنقار الرشيق. وانتفض السيد نون واقفا وقد طار من راسه كل احساس باي جمال لقد جاع السيد نون !!!....!!

وقف السيد نون يفكر فيما يجب عليه عمله - فما هو ذا وسط هذه الطبيعة الخلابة ليس فقط في اتم حالات الجوع ، بل ايضا في اتم حالات العري وصعد علي جذع الشجرة القريبة ليستعرض الافق من حوله فلم يجد اي اثر لاي بشر علي حرمي اي بصر - فقرر ان مشكلة الجوع هي الهم الان - واستمر في تسلق الشجرة لتصل يداه الي الثمار

المدلاة من اغصانها.....

لقد كانت فعلا ثمارا شهية شبع منها وارتوي من عصيرها الحلو - ومسح يده وفمه في اوراق الشجر ... آه .. اوراق الشجر .. انها ايضا تصلح لحل مشكلته الثانية .. صحيح انه لا احد يراه .. ولكنه لا يحب ان يسير هكذا .. لماذا ياتون ؟ هل لانك تعودت ان تغطي نفسك باللبس - ام لانك بفطرتك لا تحب العري ؟ .. ونظر الي السماء لعلها تساعده ولكنه لم ينتظر جوابا ، بل مد يديه يقطع الاغصان والاوراق .. ليصنع لنفسه كساء يستره

كان النهار قد انتصف - واسعته الشمس وهو يتهادى علي شاطئ النهر معجبا بردائه الجديد الذي تقنن في صنعه وعضه الجوع مرة اخري فعاد الي الشجرة يحتمي فيها من الشمس ويتناول بعضا من الثمار ... وغلبه النوم فنام في ظلها الي الغروب ...

عجيب هذا السكون الشديد الذي يلف الكون من حوله ، وعجيب هذا الظلام الذي يغطي كل شئ . انه لم يعد يسمع شيئا - ولم يعد يري شيئا - وتسلس الي نفسه لأول مرة ... شعور بالوحدة والخوف الخوف من ماذا ؟ انه لا يدري . وتحسس طريقه الي شجرته - وتسلسها - وتكور بين اغصانها وهو يحسب للغد وما بعده الف حساب ...



لقد منحتنا رحلة السيد نون صورة ذهنية لفطرة الانسان متجردة من كل المظاهر والاضافات التي تزاومت علي المجتمع البشري عبر آلاف السنين واذا ادنا تأمل هذه الصورة فانها تسهل لنا استعراض المتطلبات الاساسية لحياة البشر مقسمة ببساطة الي ثلاث مجموعات رئيسية كما يلي :

(الفصل الثاني) :



عودة إلي الطبيعة ...

(أولاً) متطلبات مادية وجسمانية
basic bodily needs
واهمها ثلاثة : الطعام .. والملبس .. والمأوي food , cover , and shelter
ولا يمكنه العيش بدونها الا ساعات او اياماً علي اكثر تقدير - وتبدأ حاجته اليها ساعة ان يولد ولا تنتهي الا ساعة ان يموت .
(ثانياً) متطلبات معنوية ونفسية اساسية ولا يمكن لبشر ان يعيش بدونها طويلاً -
وتبدأ حاجته اليها ساعة ان يولد ، ولا تنتهي الا ساعة ان يموت .. واهمها ثلاثة: الرفقة
والخوف من الوحدة .. الأمان والحرية الشخصية .. والتقدير والشعور بحاجة الآخرين
إليه وإعتمادهم عليه .. herd or peer approval , and being needed
(ثالثاً) متطلبات معنوية ونفسية نسبية .. وهي متطلبات كثيرة ومتنوعة ومليئة
بالمتناقضات احياناً ، وتختلف نسبتها من فرد الي آخر - ولكنها لا تقل اهمية لحياة البشر
علي المدى الطويل - ولكي يسهل الحديث عنها فقد قسمناها الي الفروع لثلاثة التالية :

(أ) صلات الفرد بالآخرين ،

(ب) صلات الفرد بنفسه جسمانياً ونفسياً ،

(ج) صلات الفرد بنفسه عقلياً ،

صلات الفرد بالآخرين :-

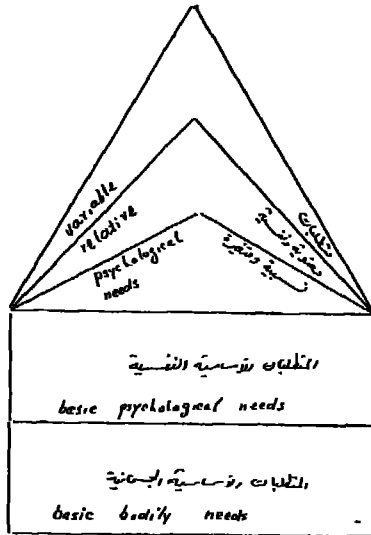
الرغبة في الوحدة أحيانا ... الرغبة في الخصوصية والتمك ... التباهي والتفاخر علي
الآخرين ... الميل الإستعراضية ... الجاذبية الجنسية ... حب السلطة علي الآخرين
... العدوانية ... البحث عن الإثارة ... التنافس ... العطف علي العاجز ... إختلاق العدو
!! الحقد والإنتقام .. الخ الخ

(ب) صلات الفرد بنفسه جسمانياً ونفسياً :-

المزيد من إشباع الحواس ... غريزة الأبوة .. والأمومة ... القرابة والصداقة والحزن ...
هيبة الفناء !! .. وأحلام الخلود ... !!

(ج) صلات الفرد بنفسه عقلياً :-

حب الإستطلاع .. والإستنتاج .. وإستعمال العقل ... التفاخر بالإنجاز ... العمل في
حد ذاته ... الملل .. والرغبة في التغيير ... وجود الأمل .. والهدف ...! الخ الخ



هيكل البناء ..

للجسم والنفس ..

عند البشر ...

(الفصل الثاني :

إن جميع هذه المتطلبات المعنوية والنفسية هي غرائز مطبوعة في النفس البشرية منذ خلقت - وليس من قدرة البشر الغاء أي منها حتي الملابس عند البشر .. فإننا نجد طبيعةً وغريزةً .. أكثر مما هو إكتسابٌ عن علم أو حضارة ...
(لم تنجح كل دعايات نوادي العراة في العالم في ان تكسب آذاناً صاغية أو قبولاً عند عامة البشر . لأن الأمل في غريزة الإنسان هو إسطناع الملابس .. وليس العري ...)



ولا تختلف هذه الغرائز عن مثيلاتها في عالم الحيوان - فهناك مثلاً أسماك وطيور مهاجرة تطير أو تسبح آلاف الأميال عبر أجواء أو بحار لا يمكن ان تدري عنها شيئاً - ولكنها غريزة زرعها فيها خالق مبدع لا يمكن للعقل البشري ان يحيط به علماً . وبينما امكن للإنسان ان يستأنس الحصان والحمار ، لم يمكنه ابدا ان يستأنس الحمار الوحشي ، وهو من نفس الفصيل . ونفس القول ينطبق علي الكلاب بعكس الثعالب والذئاب . والنحل والنمل والطيور تبني اعشاشها وحيوان القندس يبني السدود المائية بنفس الطريقة منذ ملايين السنين - ليس بناء علي علم أو خبرة أو ترتيب - بل هي غرائز تتحكم في حياتها وحياة نريتها دون ان تملك لها امراً .. وكل الاختلاف بين عالم الحيوان والطيور وبين عالم الانسان هو ظهور مجموعة أخري من الغرائز في

الرغبة في الخصوصية والتملك
private property ownership

عندما كان السيد نون وحيداً علي الشاطئ البعيد من النهر كان كل العالم ملكه هو وحده - الارض والماء والشجر . وكان في امكانه ان يغير في هذا العالم كما يشاء نون حساب من أحد - كأن يبني لنفسه مسكناً من اعواد الشجر في اي موقع يريد ، او ان يقطع اي شجرة ليوقد بخشبها ناراً تدفئه ، او ان يبدأ في استزراع بعض انواع الخضر والفاكهة اذا كان قد تعلم شيئاً عن ذلك قبل بدء رحلته - وكان يمكنه ان يفعل ذلك في اي مكان وفي اي مساحة يريدتها ؛ فما من رقيب او حسيب .

ولكن هذا الوضع يتغير تماماً اذا فوجئ السيد نون بحضور السيد سين ثم السيد شين ثم السيد كاف ثم السيدة عين ثم السيدة غين ثم السيدة لام وغيرهم وغيرهن الي نفس الشاطئ ليشاركوه في رحلته واقامته في الأرض الجديدة وسوف يجد السيد نون ان عليه ان يتعامل مع هؤلاء الجدد بطريقة او بأخري -

وسوف يهديه فكره الي ان عليه ان يختار بين واحد من ثلاث طرق للتعامل معهم :

(١) ان يعتبر نفسه صاحب الارض والمكان ، وان عليهم ان يطيعوا امره في كل شئ - ولكنه سرعان ما يقرر ان هذه فكرة غير صائبة ، فهم أقوىاء مثله ولا يبدو ان ايأ منهم او منهن سوف يقبل مثل هذا الأمر أو النهي

(٢) ان يوقع بينهم بطريقة او بأخري حتي يقتل بعضهم بعضاً ويخلوله المكان مرة أخري - ولكن احتمالات فشل هذه الخطة اكبر من احتمالات نجاحها ، ثم من يدريه انه ان يحضر آخرون ثم آخرون ؟

(٣) ان يقبل الامر الواقع ، وهو ان لكل بشر حقوقاً تساوي حقوق الآخرين . وان عليهم جميعا ان يتعايشوا معاً - أرادوا أم لم يريدوا - وان يعتقدوا اجتماعاً تشاوراً للدخول في التفاصيل التي تضمن اكبر نسبة من الرضا والقبول عند كل منهم .

وسوف يتذكر السيد نون بعضاً من القصص التي كان يسمعاها ايام كان يعيش علي

(الفصل الثاني :

الشاطي الأخر من النهر . فقد كانت هنالك ممالك وإقطاعات وإمبراطوريات بنيت كلها علي الفكرة الأولى التي خطرت علي باله - وهي ان الحاكم هو صاحب الأرض والماء وهو يمنح ويمنع كما يشاء ... وسوف يتذكر السيد نون كم من الثورات قامت وكم من الملايين قتلوا في حروب أثبتت انه لا الفكرة الأولى ولا الفكرة الثانية تتواءم مع طبيعة البشر ، وبالتالي فإنه محكوم عليهما بالفشل .

ويطرح السيد نون فكرته الثالثة علي ضيوفه الجدد - ويوافق عليها الجميع . ولكنهم اليوم قد أنهكتهم الرحلة الطويلة عبر النهر العريض ، فليكن الإجتماع غداً بعد طلوع الشمس . أما الآن فليذهب كل منهم .. وكل منهن ... يبحث لنفسه عن طعام يأكله ، ثم أوراق شجر يكسوها جسمه ، ثم شجرة يتكور بين أغصانها الي الصباح ...!!

xxxxxxxxxxxxxxxxxxxx

كان اول اقتراح حاز القبول عند الجميع بلا أي نقاش هو رغبة كل منهم او منهن ان يُسمح له او لها ببناء مسكن خاص يكون أبعد ما يمكن عن مسكن كل من الآخرين . وأن تحدد مساحات متساوية حول كل مسكن يحيطها كل منهم بسور كثيف من أغصان الشجر ليس له الا مدخل واحد - عليه باب يكتب عليه اسمه وبذلك يكون ملكاً خاصاً له ... وأن يحترم الجميع هذه الملكية .. فإنه بدون احترام الجميع لهذه الملكية لن يمكن لأحد منهم أن يعتبر نفسه مالكاً لشيء ..!!.....

أما ثاني إقتراح فقد طالت مناقشاته اياماً واياماً . وقد كان حول العمل والجهد اللازم لتقطيع الشجر وتنفيذ هذه المساكن .. وعن الجهد والعمل اللازم للبحث عن الطعام ، بما في ذلك صيد الطير والسماك وزرع الخضر والفاكهة فقد ملأوا أكل نوع واحد من الثمار وعن الجهد والعمل اللازم لصنع أشكال أخري من الملابس ، فقد ملأوا كساء اوراق الشجر الكثيب وقد تحدثوا أيضاً عن شعور الخوف الذي يحسون به في ظلام الليل ، وعن حاجتهم الي من يسهر الليل يحرسهم جميعاً من أي حيوان مفترس ووضح من المناقشات أن كلاً منهم يجيد بعض هذه الأعمال ... وقد لا يجيد الأخرى ... بحيث أنهم يمكنهم تبادل الخدمات أفضل بكثير .. وبجهد أقل مما لو حاول كل منهم خدمة

نفسه فقط

ولكن كانت نقطة الخلاف الرئيسية التي سهرروا فيها أياماً وليالي هي في كيفية تقييم كل نوع من هذه الخدمات بحيث يقسم جهد العمل علي الجميع بالعدل والقسطاس طالما أن ناتج العمل سوف يقسم علي الجميع بالتساوي

وفي اليوم العاشر وقف السيد شين فأفتي بأن علي الجميع أن يعملوا عدداً معيناً من ساعات النهار ، ففي هذا قدر كاف من المساواة - وأن يوزع ناتج العمل علي الجميع سواء بسواء .. ودلل علي صحة فتواه بالطريقة التي يعيش بها النمل والنحل ...!!... وكيف يتعاون كل أفراد الخلية من أجل صالح المجموع .. وأطلق علي اقتراحه شعاراً يقول " الفرد في خدمة الجميع ، والجميع في خدمة الفرد "!!، وتعد السيد شين أنه إذا وافق الجميع علي اقتراحه فسوف يقيم نفسه رقيباً يراقب عدد ساعات العمل التي يقوم بها كل منهم ...1991

وقام كل من الحاضرين الي شجرته يتكور بين أغصانها ويفكر فيما أفتي به السيد شين . ولم يتمكن أحد منهم من النوم في هذه الليلة - فالإقتراح يبدو في مظهره وجيهاً عادلاً ، ولكن نفس كل منهم تمجُّه وتآباه وترفضه

وفي اليوم الخامس عشر تذكر السيد كاف فجأة .. قصة حدثت علي الشاطئ الآخر من النهر .. تذكر أن رجلاً إسمه ماركس .. كان قد أفتي بمثل هذه الفتوي منذ عشرات السنين .! وأن رجلاً آخر اسمه لينين .. قد وضع نفسه رقيباً يراقب عدد ساعات العمل لما يقرب من نصف البشر علي الكرة الأرضية .. وأن البشرية لم تنفض من علي ظهرها هذه الفتوي إلا بعد قرن من الزمان ... فاضت سنواته بالبؤس والضياع والحرمان لملايين من أبناء البشر

وفي اليوم العشرين وقفت السيدة عين تطلب من الجميع الإستماع الي رايها الذي اهدت اليه بعد طول تفكير قالت أن بعضاً منا قد يجيد .. ويحب ... عملاً ما أكثر بكثير

(الفصل الثاني :

من أعمال اخري وأن حبه لهذا النوع من العمل وتقنّته فيه قد يدفعه إلي أن يبذل فيه جهداً أكثر بكثير من توزيع العمل بالعدل والقسطاس ... بينما آخرون قد لا يحبون مشقة العمل الكثير ، ويفضلون الجلوس بعض الوقت كل يوم علي حافة النهر للإستمتاع بالمنظر الجميل ... ولا يمانعون في سبيل ذلك من الحصول علي جزء أقل من ناتج العمل ...

وصفق الجميع استحساناً - فقد مسّ كلامها وترأ في كل نفس بشرية

واستطردت السيدة عين وهي تقترح أن يذهب الجميع الي شاطئ النهر فيجمعوا نوعاً معيناً غريباً من القواقع الي ان يكملوا منها عدد ألف قوقعة بالتمام والكمال ثم يتعهد الجميع بأن يكف كل منهم عن إحضار أي قوقعة اخري بعد هذا العدد.... وأن يُقيم كل نوع من انواع الاعمال بوحدة او اكثر من هذه القواقع يحصل عليها من ينجز هذا العمل وأن يُقيم كل نوع من انواع الخدمات التي يطلبها كل فرد بوحدة او اكثر من هذه القواقع يتنازل عنها من يحصل علي هذه الخدمة

واقترحت ايضا ان من لا يعمل عملاً يكفي للحصول علي عدد من القواقع تقابل الخدمات التي يحتاجها لبناء مسكنه فإن هذا المسكن لا يعتبر ملكاً له - بل يعيش فيه كمستأجر - ويكفيه ان يعمل ليحصل علي عدد أقل من القواقع يقدمها مقابل استئجاره لهذا المسكن .

وان من يعمل اكثر يمتلك قواقع اكثر ، وبالتالي يمكنه امتلاك اكثر من مسكن واحد ...

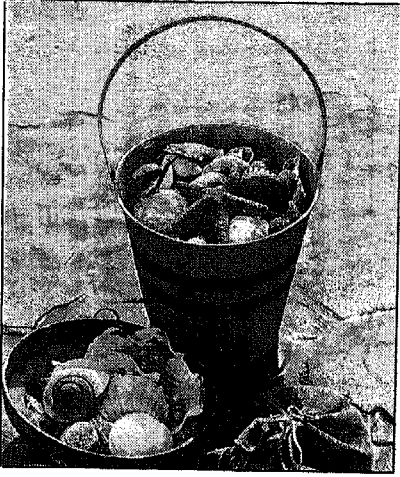
واخذت السيدة عين تقيس علي ذلك باقي ضرورات الحياة من طعام ... وكساء .. وأمان ...

ووقف السيد كاف متسائلاً عن الموقف بالنسبة لمن يمرضون او يعجزون عن العمل ؟ ... واقترحت السيدة عين ان يتعهد الجميع بأن يتبرع كل منهم بنسبة ما من القواقع التي يكسبها بحيث توزع علي هؤلاء ووجدت اقتراحاتها كلها قبولاً من الجميع ما عدا السيد شين الذي لوي شفثيه وسكت علي مضض

وقام الجميع وقد تنفسوا الصعداء لأن كلاً منهم قد وجد طبيعته البشرية أقرب ما يكون الي ما تقوله السيدة عين . واختتم السيد نون المناقشات بأن اقترح اسماً جديداً للآلاف

قوقعة التي سوف يستعملونها في هذا السبيل : -

قال فلنسمي كل قوقعة درهماً وحيث أن الألف درهم سوف
تمثل كل ما علينا من واجبات وما لنا من حقوق فلنسميها إسماً
جامعاً شاملاً واحداً وهو " المال "



جمع القواقع ...

أول النقود

مما لا شك فيه أن مبدأ الملكية الخاصة هو غريزة أساسية وهامة في طبائع البشر . كانت
كذلك منذ بدء الخليقة ، وسوف تظل كذلك في اولادنا واحفادنا الي ان تنتهي الأرض ومن
عليها . وغريزة البشر تختلف تماماً عن غريزة النمل والنحل . وأي قانون أو دستور أو
نظام يحترم هذا المبدأ فسوف يجد يسراً في التنفيذ علي المدى الطويل ؛ لأن من ينفذ
القانون في آخر الامر هم البشر أنفسهم . وأي قانون او دستور او نظام لا يحترم هذا
المبدأ فسوف يحتاج من أول يوم الي الحديد والنار والقسوة ... لفرض أحكامه ..
وبالرغم من ذلك فإنه سوف يفشل بكل تأكيد .. طال الزمان أو قصر

والمعني الحقيقي للملكية الخاصة لأي فرد هو أن هذا الفرد قد سدّد
ثمن ما امتلكه الي البشر الآخرين في شكل مال حصل عليه نتيجة لما

أنجزه من عمل

(الفصل الثاني :

وسوف يستعمل الفرد ما حصل عليه من مال لتنفيذ متطلباته الأساسية أولاً من طعام وكساء ومسكن - بطريقته الخاصة ونوقه الخاص ومزاجه الخاص ... ثم بعد ذلك يستعمل ما يفيض لتنفيذ ما يطلو له من متطلبات وكماليات أخرى ... وأيضاً بطريقته الخاصة ونوقه الخاص ومزاجه الخاص وكل الغريزة البشرية تكمن وتتمثل بكل أبعادها

وأشكالها في كلمة " الخاص " التي نكرها ونعيد تكرارها مرات ومرات ...!!

ولا توجد حدود لما ترغب النفس البشرية في امتلاكه - فلو أمكنها أن تمتلك العالم كله لفعلت - ولكن يمنعها من ذلك أنه يوجد بشر آخرون يشاركونها فيه . ولذلك اكتشف البشر ان الوسيلة الوحيدة لزيادة الملكية هي زيادة العمل كماً أو نوعاً ... وبالتالي زيادة المال الذي يحصل عليه أي منهم وبالمال يمتلك ما يريد

وقد أيقن الانسان أيضاً أنه غير مخلد ، وان عمره محدود - طال أو قصر . ولذلك فإنه فكر كثيراً كثيراً فيما امتلكه - وكيف يحتفظ به أبد الأبدين حتي بعد موته .. فلم يجد وسيلة لذلك إلا أن يعتبر أن الإبن هو امتداد له في هذا الكون - فليورثه ما ملك ... إذن فمبدأ التوريث هو من صلب الطبيعة البشرية ، وهو النتيجة الواضحة الأولى لمبدأ الملكية الخاصة . (أما النتيجة الواضحة الثانية فهي الحرص علي أن يكون الإبن هو الإبن فعلاً - وذلك بإحاطة الصلة بين الذكور والإناث بكل النظم والقيود التي تعطي أكبر ضمان ممكن في هذا المجال (حفظ الأنساب . undisputed paternity) ...

ومن هذا كله نرى أن مصدر المال في يد أي¹ من البشر هو واحد من ثلاثة مصادر فقط يوافق عليها ويحترمها باقي البشر -

(أولاً) ما ينجزه من عمل والعمل قد يقاس بالكمية (كالعامل الذي يرفع عدداً من الأحجار أو يبنى عدداً من الحوائط) ، وقد يقاس العمل بالنوعية (كالمهندس الذي يرسم المبنى أصلاً ، أو ذلك الإداري الذي ينسق عمل المهندس وعمل العمال) ،
(ثانياً) ما يتبرع له الآخرون به من مال لأنه مريض أو عاجز عن العمل ؛ (حسب اقتراح السيدة عين - والذي وافق عليه المجتمع) ،
(ثالثاً وأخيراً) ما يورثه له أباه وأجداده والسابقون!



عندما اجتمع السيد نون ورفاقه لوضع الاسس الاولي للمال ... قابلتهم ايضا مشكلة ثانية .. وهي .. الأمن .. ومشكلة ثالثة .. وهي .. التنسيق بين الجميع ... وقد اتفقوا علي ان يختاروا من بينهم من يتطوع لهاتين المهمتين .. ويأخذ اجرا علي ذلك .. بعضاً من القواقع .. وسكناً يقيم فيه .. وتطوع السيد ميم لهاتين المهمتين .. ولم يعترض عليه احد ...

ولكن السيد ميم عاد بعد اسبوع .. فطلب اجتماعاً عاجلاً .. لانه يوجد موضوعات هامة ... يجب ان يقرها الجميع وإلا فسوف يترك مهمته التي كُلفَ بها :-
١ - قال انه لا يمكنه العمل وحده للحفاظ علي الامن .. والتنسيق بين كل اجزاء القرية .. وانه يحتاج الي مساعدين ...

٢ - قال انه يريد مالاً تحت يده ينفق منه علي هؤلاء المساعدين .. وينفق منه علي السهام والنصال التي تساعد في الدفاع عن القرية ضد الوحوش الكاسرة ..

٣ - قال انه يريد تسلُّم مال التبرعات .. الذي اقترحت السيدة عين .. ووافق عليه الجميع .. وذلك ليقوم بنفسه بتوزيعه علي المستحقين .. كجزء من عملية التنسيق التي كُلفَ بها ..

٤ - قال انه يريد إسماً لوظيفته .. واقترح اسم " الوكيل " لانه وكيل عن المجتمع في ادارة الامور ... وقال انه يريد بيتاً أفخم من باقي البيوت .. حتي يكون له الهيئة التي تمكّته من أداء عمله ... وقال ان هذا البيت سوف يكون رمزاً للمجتمع كله ... واقترح ان يسمى " بقصر الحكم " ...

٥ - وختم حديثه بعبارات خطابية بليغة .. قائلاً انه .. انه .. منهم ولهم .. وانه خادم للجميع ... وتعهد بان يكون عمله دائماً في الاطار ... الذي اتفق الجميع عليه ... وان يشاورهم في كل جديد ...

(الفصل الثاني) :

ولم يجد الحاضرون شيئاً يقولونه الا أن يوافقوه علي ما قال لأن كلا منهم كان مشغولاً بأموره الخاصة (!!!). بحديقته التي يزرعها .. والأنتي التي يخطب ودها .. والببيت الذي يبينه ...

وانصرف الناس كل الي بيته .. وجلس السيد نون علي شاطئ النهر يتأمل ما دار في اجتماع اليوم ... ويقارنه بما يذكره عما كان يجري في البر الثاني من شاطئ الحياة ... لقد وُجِدَت اول حكومة علي ظهر الارض بنفس هذه الطريقة .. ونفس هذه المناقشات .. وقد كان اول طلب لاول حكومة علي ظهر هذه الارض هو فعلاً ان يعطيها الناس مالاً من ناتج عرقهم وناتج جهدهم وعملهم .. لانها بدون هذا المال ستكون عاجزة عن اداء اي مهمة او تنفيذ اي تكليف .. ستكون حكومة من ورق ...

وقد تطورت الامور والمُسَمَّيات بعد ذلك .. شكلاً وموضوعاً .. علي مرّ الأزمان والقرون :-
فأولاً ... تطور اسم من يتولي هذه المهمة .. فاصبح اسمه الامير .. او الحاكم .. وكان اصلاً يتطوع لهذه المهمة .. ويوافق الناس علي اختياره .. ولكن عندما رأى الآخرون ما هو فيه من فخامة وابهة وامرٍ مطاع .. بدأت وظيفته في حدّ ذاتها تصبح مطعماً .. ومطلباً يتنافس الرجال عليها ... واحياناً بعض النساء ...

ثم وصل الامر ببعضهم ان فرض نفسه علي الجميع ... واستخدم السهام والنصال التي تحت يده لتأكيد هذا الفرض ... وتغير الاسم الي السلطان .. ثم الي الملك .. ثم الي ملك الملوك .. ولم يعد احد منهم يأخذ موافقة الناس عليه ... بل اصبح في بعض الاحيان إرثاً يتوارثه الابن عن أبيه ... ثم قال بعضهم انه قد كُفِّفَ بهذه المهمة من خالق الارض والسماء ... وبدأت الملوك تحكم بالحق الإلهي .. وتفويض السماء ...

ثانياً ... حيث ان الحاكم وحكومته لا تساوي شيئاً بدون المال الذي تاخذه من الناس .. فقد اصبح لهذا المال الف اسم ... وبعد ان كان تبرعاً صِرْفاً .. اصبح جبياًً .. وجزيةً .. وببيت مال .. وضرائب .. وتمغة .. ورسوم .. وجمارك .. الخ الخ الي آخر قائمة لن تنتهي ابد الأبدين ...

ثالثاً ... تطور موضوع الامن .. فأصبح أمنا خارجيا ضد القبائل الاخري ... وأصبح أمناً داخلياً ... ضد من لا يُعجبه الكلام ... واصبح جيوشا وسلاحا وديابات وطائرات ... واصبح موضوع الامن سلاحا ذا الف حد .. وحد ..

وألقي السيد نون بحجر في ماء النهر .. واخذ يتأمل الامواج التي أثارها .. والتي سار بعضها الي الشاطئ الآخر .. شاطئ الدنيا والحياة ... الذي جاء منه ... لقد ظن انه اذا عاد الي الطبيعة فسوف تختلف الامور ولكن ها هي ذي القصة تعيد نفسها .. وكأنها مسرحية تبدأ من جديد ...

فالحكومة .. شر .. او خير .. لا بد منه في اي مجتمع بشري .. صغيرا كان او كبيرا ... (وهي المقابل لشرطي المرور في الميدان المزدهم .. ومدير الشركة .. وناظر المدرسة .. وريان السفينة .. وقائد الطائرة ...) وبدونها قد تتشابك الخيوط بين مصالح البشر .. فيؤننون بعضهم بعضاً .. حتي من حيث لا يقصدون ..!

والطبيعة البشرية لمجموعات البشر تختلف قليلاً عن الطبيعة البشرية للانسان الفرد ... (وهو حديث شيق طويل له مجال واسع في كتاب لاحق) ... ومن أهم الإختلافات .. هو ان الغريزة الفطرية لأي مجموعة من البشر تحتاج الي وجود الحاكم او القائد ... حتي ولو كان مجرد الرمز .. figure-head يلتف حوله الآخرون ... فإذا اختفت صورة القائد او الزعيم .. حتي لو كان رمزاً .. فإن جزءاً من شعور الأمن والامان يختفي من وجدان الأمة كلها وفي اليقين ان هذه الفطرة الغريزية هي التي ما زالت تحفظ رموزاً مثل ملكة بريطانيا او امبراطور اليابان في زمن لم يعد لهم بالكاد أي سلطان ...

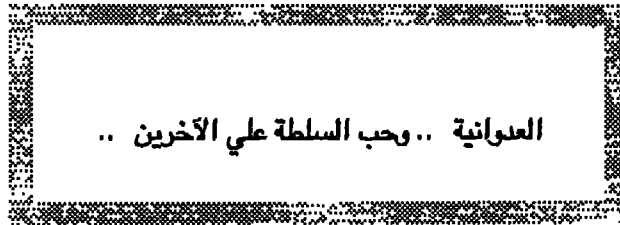
والضمان الوحيد لحسن سير العلاقة بين الحكومة وبين اي مجتمع .. هو التنفيذ الدقيق لكل بنود التعاقد الاصلي بينهما .. وهذه البنود هي :-

١ - الأساس في حياة البشر هو .. الفرد .. ثم الأسرة .. وليس المجتمع .. والمجتمع يستمد سلطاته أصلاً من مجموع أفراد .. بخيرهم وشرهم .. يرغبون رغبة

(الفصل الثاني)

- حقيقيةً في أن يعيشوا معاً .. ينفعون .. ويتنفعون ..
- ٢- المجتمع هو مصدر السلطة .. والحاكم يستمدُّ سلطته منه وليس العكس .
- ٣ - مبدأ الشوري (.. الحقيقية .. وليست الصورية ..) بين الحاكم والمجتمع ...
- ٤ - التوازن الدقيق بين هيئة الحاكم من ناحية .. وشطط الحاكم من ناحية أخرى

وإذا استعرضنا تاريخ البشرية .. في القديم والحديث .. لوجدنا ان فترات النور والاشراق والحضارة في تاريخ اي مجتمع .. كانت هي الفترات التي التزم فيها الحاكم والمحكوم .. بكل بندٍ من بنود هذا العقد الفريد



بضعة غرائز متشابهة ومترابطة - توجد بنسب متفاوتة في كثير من البشر . وتلاحظ بعض ظواهرها ايضا في عالم الحيوان . ففي مجتمعات القرود ترى واحداً منهم وقد تزعم القبيلة لفترة من الزمان الى ان يجيء قرد آخر اكثر منه عدوانية في الطبع وقوة في العضلات فيطرده ويحل محله . وكذلك في قطعان الاغنام مثلا نرى كبشاً منها وقد سار امام القطيع والكل يسير وراءه - فإذا قتل هذا الكبش فجأة برصاصة مثلاً فإن القطيع يهيم على وجهه لفترة ما ويتفرق افراده بلا نظام الى ان يتصدرهم كبش آخر .

ودرجة العدوانية او المسالمة ، وحب السلطة أو عدم حبها .. الخ هي صفات بعضها موروث وبعضها ناتج عن ظروف النشأة - ولكنها كلها مجرد صفات يختلف بها كل فرد عن

الأخر ، ولا تعد ميزة في هذا او عيباً في ذاك . ولكن ما يخصنا هنا هو ما ينتج عن هذه الصفات من تأثير على حياة الفرد وعلى حياة من حوله .
 فحب السلطة والقوة قد يصل الى ان يسيطر على كل ذرة في نفس صاحبه ، ويصبح هو المحرك الوحيد لكل خلية في جسمه ليلاً او نهاراً . فإذا اقترن ذلك بالجهل وضيق الأفق فإن قصارى ما يصل اليه مثل هذا الفرد هو ان يصبح زعيم عصابة من أفراد أكثر منه جهلاً .
 أما اذا اقترن ذلك بحسن التخطيط وسعة الأفق والقدرة على مخاطبة غرائز او عقول البشر demagogism - (وخاصة اذا اجتمع هذا مع قوة بوليسية او عسكرية) فإنه لا يوجد حد لما يمكن ان يصل اليه هذا الانسان ، سواء في محيط عمله وبلده ، او في محيط البشرية كلها والامثلة هنا عديدة بدءاً من الاسكندر الاكبر ونبليون الى لينين وستالين وهنتر (وشاوشيسكو وغيره الكثير في النصف الاخير من هذا القرن) . والدوافع الظاهرة للعيان تكون دائماً حرصهم على صالح الآخرين - بينما الدافع الحقيقي (حتى دون أن يدري هو نفسه) يكون دائماً هو عشق الحكم والسلطان .!!... .

والمقارنة واضحة تماماً بين هؤلاء وبين آخرين غيروا من صفحات تاريخ البشر دون سعي وراء قوة او سلطان - كالأنبياء والرسل - والحكماء امثال بوذا وغاندى وفولتير وقد كانت كتابات فولتير على وجه المثال أنوار شموع اضاعت بعض ظلمات خلفتها القرون الوسطى في أوروبا ، وأظهرت للناس الفارق بين الحق الإلهي المطلق للملوك (والذي كان سائداً لقرون طويلة) وبين مبدأ ملكية الشعوب لأرضها واختيارها للحكام . #

(# داب فولتير على القراءة والاطلاع على كتب التاريخ واستخلاص دروسه ، وعندما تعارضت كتاباته مع افكار ملوك هذا العصر سجن مرتين في سجن الباستيل . وعاش بعدها خارج فرنسا طول عمره ، ولكن كتاباته وفلسفاته أفرقت فرنسا وأوروبا كلها . وبدأ مخاض الثورة الفرنسية بعد نحو عشر سنوات من وفاته . وتسببت هذه الثورة في إنهاء عصر الإقطاع على مستوى العالم كله فيما بعد ...)

ودرجة العدوانية aggressiveness تختلف من انسان لآخر - ولكن اصلها دائماً هو حماية ما يملك ، او زيادته اذا امكن ومن اهم ما يملك الانسان مسكنه وأولاده ؛ وبالنسبة للقبيلة فإنها القرية ؛ وبالنسبة الى مجموع الأمة فإنها الوطن ... ومن هذه الغريزة البسيطة ظهرت الى الوجود قوى كبيرة من الطائفية ethnic passions ، أو

(الفصل الثاني :



في منتهي البراعة والسمو يُقسم ستالين قَسَمَ الولاء للشعب امام قبر لينين ...
وقد كانت نتيجة هذا الموقف الشعاري ... هي أن هلك ملايين من الشعب الروسي في سجون القهر
والإذلال ... وأدمن باقي أفراد الشعب (وهو من أعرق شعوب الأرض) الخمر ليل نهار ... لينسوا
أو يتناسوا ما وصلوا إليه ...! وبعد سبعين عاماً إنهار صنم الشيوعية الكئيب .. وبدأ ثمانون في
المائة من أطفال موسكو في عام ١٩٩٢ .. يدفعون الثمن .. يمدون أيديهم ... يتسوكون ...!!

القومية nationalism أو الوطنية patriotism ، أو نزاعات الحدود territorial disputes ... وفي القرن الأخير وصلت هذه القوي إلي أبعادٍ لا نهاية لها .. وسببت حروباً لم تُحْتَمَمَ فصولها بعد .. ويكفي مثلاً ما تقعله القومية الصربية الآن (١٩٩٢) بكل جيرانها في منطقة البلقان

وتختلف درجة قوة هذه العواطف البشرية بين الشعوب كإختلافها بين الأفراد .. ويمكن لأي حاكم أن يُوجهها يميناً أو يساراً إذا كان يملك موهبة مخاطبة عواطف الجماهير .. ومن الممكن أن تجد هذه المشاعر مُتَنَفِّساً لها في تنافس تجاري أو صناعي أو رياضي .. ومن الممكن أيضاً أن لا تجد متنفساً إلا في الحروب .. وليس غريباً ما تنبّه إليه العالم الآن .. من أن جنوة النار التي تغذّي كثيراً من بؤر النزاع في العالم تكمن في فصول الدراسة .. وكتب صفار التلاميذ ...

ومن العدوانية أيضاً ما قد يصل الي القتل والانسان يتميز عن باقي الحيوانات بأنه الحيوان الوحيد الذي يمكن لعدوانيته ان تمتد الي قتل بني جنسه ... فالحيوان او السمك او الطير الجارح يقتل فقط حين يجوع ... وهو اذ ذاك يقتل حيوانا او سمكا او طيرا من جنس آخر ... [ريس ابدأ من نفس الجنس .. فالسمك مثلاً ليس جنساً واحداً .. بل الالف والالف من اجناس مختلفة ... والتعريف العلمي للجنس الواحد species هو ما يمكن للكثير فيه تلقيح إنائه .. وهو ما لا يمكن حدوثه بين جنسٍ وجنسٍ آخر ...] واذا تعارك أسدان مثلاً او كيشان او قردان فإن لهذا العراك هدفاً واحداً فقط وهو إثبات من الأقوي من الآخر .. ومن الذي يحظي برفقة معظم الإناث من بنات جنسه ... ولهذا العراك أيضاً حدوداً يقف عندها ... فلا يقتل احدهما الآخر الا نادراً .. وبالصدفة اما الانسان فانه أيضاً يصيد اجناسا اخري كالطير والحيوان والسمك - لياكلها ولكنه أيضاً يمكنه ان يقتل انساناً آخر وهو عند ذلك يقتله لاسباب قد تبدو في نظر غيره من الناس أسباباً واهية ... ولكنها تبدو في نظره هو اسباباً قوية .. وقد يجد لها الف عذرٍ والالف مبررٍ ... وينطبق هذا علي الافراد كما ينطبق علي الجماعات او الشعوب التي تقيم الحروب. (وتختلف هذه الدرجة العالية من العدوانية من انسان لآخر وكذلك من شعب لآخر ..)

(الفصل الثاني :

وقد عبر أحد الأفلام السينمائية الأمريكية اجمل تعبير عن هذه الغريزة العجيبة ... كان الفيلم يدور حول احد معارك الحرب العالمية الثانية .. وانقطعت الصلة بين فرقة صغيرة من بضعة جنود - وبين باقي الجيش الأمريكي ... (وكان بينهم روبرت ميتشوم و بيتر فوك) ... وبدعوا يتبادلون الرصاص مع افراد قلائل من الجيش الألماني ... وصورُ المخرج عدَّة لقطات معبرة ... تبيِّن مقدار الإثارة .. والشعور بالنشوة عند كل جندي من الجانبين .. وهو يحاول تصيِّد الآخر ... وكأنها مباراة مثيرة في لعبة خطيرة يستمتع بها الجميع ...! وقال بيتر فوك لرفاقه انه كان قد اصيب في معركة سابقة وأُعفي من الجيش .. ولكنه عاد متطوعاً لأنه يعشق هذه اللعبة ..! وأُخص روبرت ميتشوم ما يراه فقال لزميله ... يا صديقي لا تسألني عن السبب ... إننا نقتل يا صديقي لاننا فعلا نحب هذا القتل

وليس غريباً ان كل الشرائع والقوانين الوضعية - وكذلك كل الاديان السماوية - قد رفعت العقاب علي القتل الي اقصي الحدود ... بما يتناسب مع مدى قوة هذه الغريزة في نفوس بعض البشر

. وغريزة البحث عن الإثارة تختلف عن العدوانية ، فهي تختص بالفرد وحده ولا دخل لها بالآخرين . وأوضح مثال لها حب الرياضات العنيفة الخطرة كسباق السيارات او القفز من الطائرات ؛ ومثلها ايضا المقامرة العنيفة بالمال كما في سباق الخيل او نوادي القمار ؛ ومثلها ايضا افلام العنف وقصص الجرائم .

والتناقض واضح دائماً بين النفوس التي تعشق الإثارة وبين نفوس اخرى لا تحب الا الهدوء والخيال. وليس هذا او ذاك الا صفة للنفس البشرية ، وليست ميزة في هذا او عيباً في ذاك . ولكنها تؤثر بلا شك في حياة الفرد وفي حياة من يعيشون معه . ولا حيلة له فيهم اذا كانوا آباء او ابناء او إخوة ، ولكن في امكانه التحكم في ذلك عند اختيار الرفيقة او الصديق .

ومن مظاهر العدوانية ممارسة او مشاهدة العاب عنيفة معينة كالملاكمة والمصارعة ، او

العاب ذات سقف دماء كمصارعة الثيران ...

والتنافس هو أبسط مظاهر العدوانية . ففيه لا يكون الحُكم هو القوة فقط ، بل الحُكمُ هنا هو الفرص المتكافئة للمتنافسين والمهارات الفردية لكل منهم ... سواء كان في رياضة او تجارة او صناعة - على مستوى الافراد او على مستوى الأمم ...

إختلاق العداوة .. كهدف للحياة ..!

يقضي بعض البشر سنوات من عمرهم وهم يحاربون في خيالهم عدواً ثابتاً لا يتغير - بدأت صورته العدائية في التكوين في اثناء مرحلة في الحياة كان بينهما تنافس ما علي شئ ما . وقد تصبح هذه الحرب الخيالية (وانعكاساتها علي الواقع) هدفاً في حياة صاحبها يعيش معه سنوات وسنوات . وقد تتزايد هذه المشاعر احياناً الي ان تصبح حقداً وكراهيةً عنيفة - وينفق في سبيلها الكثير من اعصابه وجهده - وماله - او حتي حياته نفسها في بعض الاحيان

وفي الصور البسيطة لمثل هذا العدو الخيالي نجد انه يُسمى احياناً بكلمة " العنول " وجمعها " العُدال " او " العواذل " - وهي كلمات قد اصبحت دارجة في الحياة العادية - نجدها تدخل في كثير من الاغاني والقصص ، والتي هي بالطبع انعكاس لحياة الواقع . وهو ما يبيّن صدق هذه الفكرة وعمقها في النفس البشرية - وان كانت تختلف درجاتها من انسان إلي آخر .

وقد تبدأ هذه العداوة الخيالية بتنافس بين الاخوة علي حب الأب ... او الأم ... (كما في قصة يوسف عليه السلام ، وابيه واخوته الاحد عشر علي سبيل المثال) او بالأب يضع ثقته في احد ابناءه دون الآخرين sibling rivalries ، وقد تبدأ بتنافس علي ثقة معلّم او رئيس - او بتنافس علي حب فتاة او شاب (او تنافس علي حب الزوج كما يحدث بين " الضرائر " في تعدد الزوجات - وهي أشهر الامثلة الدارجة لما يُسمى " بكيد العواذل " ...)

(الفصل الثاني :

او يتنافس في تجارة او عمل . وقد يتغير هذا العدو الخيالي من مرحلة الي مرحلة في عمر صاحبها بتغير ظروف حياته .

والتسلسل المثالي " الملائكي ..! " لمثل هذه التنافسات هو ان يقبل الطرف المغلوب نتيجة التنافس "بروح رياضية" كما يحدث في التنافس في مجال الرياضة - ولكن هذا لا يحدث في الحياة العادية بين البشر . بل تبقي للقصة بعض مرارة الطعم تؤرق صاحبها زمناً يطول او يقصر .. وهنا يصبح الموضوع بذرةً صالحة ... :- لرغبة نفسية غريبة

موجودة في كل نفس بشرية ، وهي الرغبة في وجود او حتي "إختلاق" العدو - بحيث يصبح لهذه النفس البشرية هدف في الحياة تعيش من أجله ... !... sense of purpose ...

وسوف نري في فصل قادم ان وجود الامل - او وجود الهدف في الحياة هو احد المتطلبات الهامة النفسية في صلة الفرد بنفسه - وسوف نري واحداً من أهم اهداف الحياة (وهو الرغبة في الخلود) .. يترجمُ أحياناً الي إنجازات في العلم والعمل تُخلد اسم صاحبها عبر الزمان ، او يُترجم الي حسن تربية للإبن بحيث يصبح تخليداً جسدياً لأبيه ...

أما اذا اصبح الهدف الاكبر في حياة صاحبه هو متابعة العداوة ضدّ بشر آخر فإن هذا يصبح إهداراً لقيمة بشرية عظيمة الشأن دون ادني شك !!...

وتصبح الصفة الطبيعية للمشاعر التي تتولد اذ ذاك هي الحقد والكراهية في درجات مختلفة ... ويعكف الشعراء والكتّاب والحكماء والرسل علي محاربة هذه المشاعر بكل ما أوتوا من حكمة .. وتتحدث الاغاني عن نبذ الكراهية وعن نشر الحب والتسامح بين الناس ... واحيانا ما تسيطر هذه المشاعر علي كل ذرة في عقل وقلب صاحبها بحيث قد يتخيل ان كل الآخرين الذين يتكلمون عن الحب والتسامح قد قدموا من كوكب آخر ..!! ، وانهم جميعا يتكلمون لغةً غريبة غير لغة البشر !!...

وتأتي هنا المناقشة الأزلية بين شيئين متضادين : اولهما هو نبذ الحقد ونشر الحب والتسامح بين الناس - في جانب - وثانيهما هو الدفاع عن الكرامة ورفع الظلم والحرب من اجله - في الجانب الآخر . وهي مناقشات أزلية ، لا تنتهي الا بانتهاء الحياة نفسها للطرفين .. وذرياتهم أحياناً لعدة أجيال !!..

ونحن نرى كل هذا يشكل موضوعاً شيقاً لمئات من القصص والافلام السينمائية . وينتهي كثير منها بطرفي العداوة التي امتدت طول عمرهما وقد اكتشفا تفاهة ما كانا يتحاربان من أجله - او تعانقا والدموع تطفر من عيونهما معاً - او من عين واحد منهما فقط بعد ان هلك الآخر وواراه التراب ..!!.....

وقد تكون متابعة العداوة ليست ضد بشر آخر ، بل قد تكون احيانا ضد عدو خيالي من غير البشر ...! ويُجسد فيلم " موبي ديك " قصة رمزية عجيبة في هذا المجال لأحد القراصنة (كابتن أهاب - ويقوم بدوره الممثل المعروف جريجوري بيك) . وقد وهب الكابتن سنوات عمره لمحاولة الانتقام من حوت ابيض كبير التهم ساقه اليميني منذ عدة سنوات . وسيطرت علي نفسه وعقله هذه الفكرة الخبيثة - وتعطل رزقه - وتعطل رزق البحارة الذين يعملون علي السفينة سنوات وسنوات حتي وجد نفس الحوت اخيراً . وكانت آخر لقطة في الفيلم قمة في التعبير عن تفاهة ما ضيّع هذا الرجل عمره من أجله : فسفينته تفرق - ويحارته يهلكون - وهم يرون قائدهم وقد تشابكت يداه وجسمه في حبال السهام التي ضرب بها الحوت - ونزل الحوت الي قاع المحيط ليموت - ويموت معه الكابتن أهاب العظيم

وقد تحدث هذه المشاعر بين القبائل والشعوب كما تحدث بين الافراد . ومن امثلة ذلك مشاكل الثأر بين العائلات في صعيد مصر وبعض مجتمعات البداوة .. والتي قد تمتد

(الفصل الثاني :)

أجيالاً .. وتهلك من أبناء الطرفين الكثير والكثير ...
ومن الأمثلة أيضاً العداوة التقليدية بين العرب واليهود والتي بدأت بتنافس بين اثنين من
أبناء إبراهيم عليه السلام في الحصول علي حبه وشرف الإنتساب اليه ... وايضا العداوة
التقليدية بين الانجليز والالمان والفرنسيين ... والتي بدأت بالتنافس علي استعمار باقي
انحاء العالم في القرن السابع عشر ومن الامثلة الغربية ايضا تنافس شعبيين علي
اسم واحد - كما يحدث الآن (١٩٩٢) بين الشعب اليوناني وشعب مجاور في منطقة
البلقان يتنازعان معاً شرف الحصول علي اسم "مقدونيا" - وقد يصل الامر بينهما
الي بدء حرب جديدة تُضاف الي قائمة الحروب بين البشر.....!!
واذا استعرضنا التاريخ القديم لوجدنا ان بعض حكام الفراعنة والاغريق والرومان والمغول
واوريا القديمة قد اثاروا كثيراً من الحروب التي هلك فيها الالوف لمجرد إرضاء الغرور
والطموح الشخصي للملوك وشيوخ القبائل وقواد الجيوش او حتي لمجرد الانتقام من
حاكم مجاور خطف بنت سلطان الزمان ...!!... وكان كثيراً من هذه الحروب تنتهي او تُمنع
بأن يتزاوج أبناء وبنات الوزراء والسلاطين .. وتعود للإشتعال اذا تفاضب العروسان!
كل هذا وياقي افراد الشعب يهلكون ويرقصون وينتظمون جنوداً في جيوش الحكام ووقوداً
لحروب لا تفع منها للبشرية في شئ ونري كل هذه الحروب تدخل التاريخ تحت
الاسماء الرنانة للفتوحات ... والامجاد القديمة ... لهذا الشعب او ذاك
وتصبح ذكريات هذه الحروب هي نفسها وقوداً لمشاعر جديدة من القبليّة ونزاعات الحدود
تدخل بها الشعوب الي القرن العشرين!
وفي العصر الحديث نري بعض بلدان العالم الثالث مصابة بمرض الدكتاتوريات ذات النفس
الطويل! . وأبسط ما تلجأ اليه هذه الحكومات هو الإهتمام بالمشاعر القبليّة القديمة
ونزاعات الحدود وصبّ البنزين عليها لتزيد إشتعالاً ...
وتكون النتيجة المتوقعة هي إلهاء الشعوب عن تفاقم مشاكلها الداخلية واستعصاء
الطول! في ظل طبقة حاكمة ممتدة المفعول!
والحل واضح ! ولكنه يتوه دائماً في زحمة المشاعر وضجيج الحروب

عقدة " اليهودية " .. كعداوة مع باقي البشر .. ؟ ؟

- ١ - بداية الشعب اليهودي ..
- ٢ - تشبّت اليهود بعد عام ٧٠ ميلادية ..
- ٣ - بعض التفصيل عن " التلمود " .. القانون المدني لليهود ..
- ٤ - اضطهاد العالم المسيحي لليهود .. عبر ١٩ قرناً من الزمان ..
- ٥ - بعض المظاهر المشهورة لإضطهاد العالم الكاثوليكي لليهود ..
- ٦ - وثيقة " بروتوكولات حكماء صهيون " ..
- ٧ - فكرة " الصهيونية " كمبدأ ..

(١) بداية الشعب اليهودي :-

نشأ ابراهيم الخليل - عليه السلام - في وادي الفرات في القرن العشرين قبل الميلاد .. وقد هداه عقله وبصيرته الي إنكار عبادة الاصنام والوثان التي كان عليها ابوه وأمله .. وكانت هذه هي نقطة البداية لعقيدة التوحيد .. monotheism .. وأوحى له بأن يهاجر الي ارض الشام .. وانه سوف يكون له ولذريته شأن عظيم .. وسافر فعلا هو وزوجته سارة (وهي كلمة ترجمتها " الأميرة ") وابن أخيه لوط - عليه السلام - ونزلوا بأرض كنعان ..

وقد عاشوا علي الرعي .. وتقلوا كثيرا جيئةً وذهاباً ووصلوا الي الشام والي صحراء النقب والي نهر النيل في مصر .. وفي مصر اهدي الفرعون له وأسارته (وقد ظنّها أخته) جاريةً اسمها هاجر .. ووصل عمر ابراهيم ٧٣ سنة وام ينجب بعد الذرية التي وعدَ بها .. فأهدته سارة جاريتها هاجر لينجب منها .. وفعلاً أنجب إسماعيل - عليه السلام - وعمره ٧٥ سنة .. وعند ذلك رجته سارة أن يُعِدّ هاجر وابنها عن البيت .. وأوحى له بأن ينفذَ هذ الرجاء .. ويأمن اسماعيل سيكون له شأن عظيم .. وذهب بهما الي واحة في صحراء الجنوب وتركهما هناك .. ولما أصبح عمره مائة عام أنجب أخيراً من زوجته سارة ابنة اسحاق - عليه السلام -

وقد واجه ابراهيم - عليه السلام - إختباراً نفسياً وإيمانياً عظيماً بعد ذلك .. فقد كانت هجرته من وطنه اصلاً تهدف الي ان يكون لذريته شأن عظيم .. ولكن أوحى له بأن يذبح ابنه الوحيد إسماعيل .. فأطاع هذا الوحي الرباني .. واستشار ابنه اسماعيل .. (وكان رجلاً) فاستسلم لامر الرب .. وكاد ان يذبحه فعلا لولا ان نزل الفداء في صورة كبشٍ عظيم ... #

(الفصل الثاني) :

(# وقد أصبح اسماعيل هو الاب الأكبر لقبائل العرب جميعا .. ويحتفل المسلمون بهذه الذكرى بذبح الأضاحي في نفس المكان أثناء فرائض الحج في عيد الأضحي من كل عام)

وقد تكرر نفس الاختبار العظيم عندما أصبح اسحاق غلاماً في حوالي الثامنة من عمره .. عندما أوحى له بذبحه قرباناً للرب .. وأطاع هذا الوحي .. وكاد ان ينفذَه فعلا فوق جبل موريا Mount Moriah لولا ان نزل الغداء في صورة كبش عظيم ... #

(# ويحتفل اليهود بهذه الذكرى كجزء من إحتفالاتهم بيوم الكفارة العظيم Yom Kippur من كل عام بتثّر مماء الأضحية داخل المعبد .. والنفخ في بوق مصنوع من قرنين الكباش)

وماتت سارة وعمرها ١٢٧ عاما .. فاشتري ابراهيم أرض كهف Machpelah لتكون مدفناً لها .. وله ولإبنائه فيما بعد .. وتزوج بعدها ابراهيم .. وأنجب ذرية كبيرة .. وعندما مات وعمره ١٧٥ سنة .. دفنته إبنائه اسماعيل واسحاق معاً في نفس المدفن ... # وهو الآن مسجد الخليل Hebron في فلسطين ...

(# ويلاحظ الدارس عشرات وعشرات من اوجه التشابه بين .. أبناء العمّ ١١١٠ .. ومن الأمثلة :-

(١) الشعور " بالحظوة والتفضيل عند الخالق " :-

١ - " كنتم خير أمة أخرجت للناس " آية قرآنية كريمة (آل عمران ١٠٩) والحديث هنا موجه للعرب

ب - " يا بني إسرائيل أنكروا نعمتي التي أنعمت عليكم واني فضلتكم على العالمين .. " آية قرآنية كريمة (سورة البقرة ١٢٢) والحديث هنا موجه لليهود ..

ج - لقد اختارنا الله من شعوب الارض .. واعطانا التوراة ... من صلوات السبت المقدسة عند اليهود ..

(٢) التوحيد .. وتحريم الأيقونات icons (أي تحريم تقديس الصور والتماثيل ..)

(٣) قواعد الطعام .. من ذبح شرعي .. وتحريم الدم .. وأحم الخنزير .. الخ

(٤) كلمات بينية مثل : الصدقة zedakah ، الخطوبة للزواج ketubah

غسل وطهارة الميت taharah . الخ الخ ...

(٥) تتحدث عبارات التحية عند جميع الشعوب عن الصباح أو المساء الجميل .. أو السؤال عن الأحوال .. لإعند أبناء إسماعيل وإسحاق .. حيث نجد العبارة التقليدية للتحية هي كلمة " السلام " فهي عند العرب : السلام عليكم .. وهي عند اليهود " شلوم عليكم Shlom Aleichem ... "

وقد عاش اسماعيل بعد ذلك في الجزيرة العربية .. ونسبت ذريته عقيدة التوحيد التي اهتدي اليها جدهم إبراهيم .. وعبدا الاصنام والاثوثان .. الي ان جاء الاسلام في اوائل القرن السابع الميلادي ليبعثها من جديد

أما إسحاق وذريته فقد عاشوا في أرض فلسطين .. واحتفظوا بعقيدة توحيد الإله الواحد .. واعتبروا أنفسهم " شعب الله المختار The Chosen People " فقد اعتبروا أن هذا الفكر وهذا الدين قد سما بهم كثيرا عن مستوي الشعوب الأخرى التي كانت في نظرهم :-

أ - تعبد التماثيل .. كما في حضارة الفراعنة ...

ب - أو تعبد الأساطير .. التي تجمع بين الآلهة والبشر .. كما في حضارة الإغريق

ج - أو تعبد الحكام .. كما في حضارة الرومان .. (قبل اعتناقهم المسيحية عام ٣١٢ م ..)



إبراهيم الخليل - عليه السلام - وقصة فداء ابنه إسحاق بكبش عظيم ...

صورة مرسومة بالفسيفساء في معبد بيت ألفا - في مدينة جزريل - قرب القدس - في القرن السادس الميلادي .. وهي توضح إبراهيم يمسك ابنه إسحاق وهو غلام صغير ليذبحه إطاعةً لأمر الرب .. وخلفه تقف أمه .. ويظهر بينهما الكبش العظيم ذو القرون .. وقد أنزلته من السماء اليد الظاهرة في أعلا الصورة ... كفداء ...

(الفصل الثاني) :

ومن ابناء اسحاق كان يعقوب (والذي سُمِّيَ فيما بعد إسرائيل) والذي انجب اثني عشر ابنا كانوا هم اساس بطون بني اسرائيل .. وكان منهم يوسف .. الذي القاه اخوته في الجُبِّ .. ثم باعته القبائل الرحل الي حاكم مصر .. واصبح وزيراً هناك .. ثم ارسل فأحضر اياه وامه واخوته الاحد عشر الي مصر .. وكانت هذه هي بداية هجرة بني اسرائيل الي مصر في حوالي القرن التاسع عشر قبل الميلاد ... (وعند وفاة يعقوب (إسرائيل) أرسلت رفاتة لتدفن في الخليل .. الي جوار ابيه اسحاق .. وجده ابراهيم ..)

وقد قضوا في مصر حوالي ستة قرون .. وتكاثروا .. واغتنوا .. ويلغوا شأنوا عظيماً .. الي ان بدأ حكام الاسرة ١٩ الفرعونية في اضطهاد كل الاجانب من اصولٍ آسيوية غير مصرية .. وتزامن هذا مع فترة تدهور للدولة .. وغزوات من خارج البلاد .. وحروب اهلية داخل البلاد .. فانتهز اليهود الفرصة وخرجوا من مصر بقيادة موسى - عليه السلام - وكان ذلك في القرن الثالث عشر قبل الميلاد .. وفي سيناء نزلت رسالة موسى عليه السلام والوصايا العشر الي بني اسرائيل .. الذين اكملوا رحلتهم .. وتجمعوا تدريجياً مرة اخرى في ارض فلسطين في حوالي القرن الثاني عشر قبل الميلاد .. وأنشأوا مملكة هناك .. كان من ملوكها داوود وسليمان عليهما السلام ...

ومع مرور الزمن شغلتهن ابهة الملوك والنزاعات القبلية فيما بينهم الي ان اجتاحتهم نبوخذ نصر وأهل بابل في عام ٥٨٦ قبل الميلاد .. وحطموا معبدهم .. واخذوهم جميعاً اسري الي ارض بابل .. ولم يدم ذلك إلا خمسين سنة حيث اجتاحت جيوش الفرس ارض بابل .. واطلقت سراح بني اسرائيل ليعودوا الي بلادهم .. وفي عام ٧٠ بعد الميلاد اجتاح الرومان (#) وكانوا ما زالوا وثنيين .. فلم يعتنقوا المسيحية الا في عهد الامبراطور كونستانتين في عام ٣١٢ ميلادية) ارض بني اسرائيل .. وحطموا معبدهم الثاني (إلا جداراً واحداً ..) وجرموا عليهم دخول القدس مرة اخرى .. وشربوهم في بلاد الارض ...

(٢) تشتت اليهود بعد عام ٧٠ ميلادية :

كان اهم تجمعات هؤلاء المهاجرين من بعد ذلك التاريخ في الاماكن التالية :

أ - الاسكندرية في مصر .. حيث اسسوا جالية غنية كبيرة .. وكانوا يستعملون اللغة الاغريقية وتأثروا بالحضارة الاغريقية الي اقصى الحدود ..

ب - اسبانيا .. حيث اسسوا جاليات متفرقة .. ولم يكونوا تجمعا واحداً كبيراً كما في بابل .

وعندما اعتنق حكام اسبانيا المسيحية في القرن السادس الميلادي بدأ العذاب والاضطهاد مرة اخرى لهذه الجاليات اليهودية .. ولم يتقدم الا وصول الاسلام الي الاندلس في عام ٧١١ ميلادية .. (وانضم اليهم يهود بابل في القرن ١١ ميلادي) .. وعاش الجميع سبعة قرون .. كانت اسعد العصور تجارة وثقافة وأدباً

بالنسبة لأي تجمّع يهودي علي مرّ التاريخ الحديث ... ووصل كثير منهم الي مناصب كبيرة في الحكومات العربية بالاندلس ...

ج - كل دول أوروبا دون استثناء .. وكان في كل منها تجمعات بسيطة لا تقارن بما كان عليه الحال في ارض الاندلس ..

د - أرض بابل .. وهنا كان اكبر تجمع آخر كبير لليهود .. جمع بين التجارة والصناعة والزراعة .. ولكن أهم ما قاموا به في بابل عبر بضعة قرون كان هو كتابة " التلمود " .. وهو بمثابة القانون المدني civil law لليهود .. واعتبروه في نفس قدسية التوراة التي نزلت علي موسى .. وقد اصبحت قواعد هذا القانون المدني .. او التلمود .. هي الرابطة القوية التي اعطت لليهود رباطاً روحياً يربط بينهم في كل مكان بالارض فيما بعد .. حتي لو اختلفت الجنسيات او اختلفت اللغات .. ولهذه النقطة اهمية كبرى في الموضوع الذي نتناوله .. وذلك فهو يحتاج الي بعض من التفصيل ..

وقد وصل المسلمون الي بابل ومارس في عام ٦٢٧ ميلادية .. وكان الاسلام سمحاً .. ولم يجبر احداً علي ترك ديانته .. واستمر تجمع اليهود في بابل في الازدهار الي القرن ١١ الميلادي حين وصلت جحافل الترك قادمين من لواسط آسيا في طريقهم غرباً .. فرحل معظم يهود بابل الي اسبانيا .. حيث كانوا يتسامعون بالعز والجاه الذي يعيش فيه اليهود هناك .. واستمر حالهم في اسبانيا علي هذا المنوال الي عام ١٤٩٢ ميلادية .. حين طُردَ المسلمون واليهود معاً .. من دولة الاندلس ..

وفي اغسطس ١٤٩٢ ميلادية تفرق يهود اسبانيا الي كل بلاد العالم تقريباً .. وان كانت نسبة كبيرة منهم قد وجدت ترحيباً في بولندا بالذات .. وكذلك في تركيا .. حيث فتحت الدولة الاسلامية (العثمانية) ابوابها مرة اخرى ترحب باليهود ...

(٢) بعض التفصيل عن التلمود .. القانون المدني لليهود :-

وُضِعَت اكثر اسسه وقواعده في مجتمع بابل اليهودي (ووضعت بعضها في فلسطين قبل الشتات) .. واعتبرت في نفس قدسية التوراة .. وأداة لحفظ الشعب اليهودي ..

وكان اساس فكرته هو خلق طقوس rituals تحكم حياة الفرد والاسرة في كل لحظة من الليل والنهار .. وعبر كل مناسبات السنة .. بحيث يكون احترام هذه الطقوس هو العامل الاكبر في توحيد الشعب اليهودي .. اينما ذهب افراده .. واينما عاشوا في اي مكان بالعالم ..

وكان المحور الاساسي لاستمرارية هذه الطقوس عبر الاجيال هو .. الأم .. بحيث تتكفل الصلة الطبيعية بين الام والابن بأن يتشربها الابناء ويتناقلونها جيلا بعد جيل ..

(الفصل الثاني)

ومن أهم قواعد التلمود ما يلي :-

- ١ - الاسرة .. اصبحت الاسرة هي اهم مقومات المجتمع .. مع تفصيل لقواعد الزواج والطلاق .. واصبح الزواج وتحريم الزنا واجبا مقدسا .. ولم يمانع التلمود في تعدد الزوجات .. واصبحت الصلوات التي تقال قبل الطعام ويعدده بواسطة جميع افراد الاسرة معا عاملا هاما في جمع شمل الاسرة ثلاث مرات كل يوم ..
 - ٢ - تعليم الابن حرقة ابيه .. ليتمكن إعالة نفسه .. ولا يسمح التلمود بالبطالة مهما كان السبب.
 - ٣ - تقنين جمع التبرعات والصدقات .. من كل فرد في المجتمع .. وتقنين سبل توزيعها .. علي المعبد والمدرسة .. وعلي من يحتاج ..
 - ٤ - اصبح المعبد synagogue ويدخله المدرسة واجبا علي أي تجمّع يهودي .. علي افراده ان ينشئوه من ماله الخاص .. وقد نتج عن نظام التعليم الذي وضعه التلمود انه نادراً ما كان يوجد يهودي أمي في اي مجتمع .. وان كل طفل كان يحفظ التوراة والتلمود قبل ان يعتبر رجلا يسمح له بالعمل ..
 - ٥ - الطعام .. تحريم الخنزير وأكل الدم وأكل الميتة .. وضرورة الذبح الشرعي بسكين حاد .. وترك كل الدم يسيل .. وحرّموا الجمع بين اللحوم ومنتجات الالبان في وجبة واحدة .. بل يجب مرور ٦ ساعات قبل ان ياكل احدهم لحما بعد لبن او لبنا بعد لحم .. بل وتذهب بعض الامهات الي تخصيص ملاعق واحلباق خاصة لمنتجات الالبان منعا لأي شبهة او اختلاط ..
 - ٦ - قسمة احترام يوم السبت كاجازة .. وقسمة الاحتفالات في ايام معينة من السنة .. بطرق معينة محددة بتفصيل التفصيل ..
 - ٧ - القانون المدني والجناحي .. عن السرقة والريا والمعاملات والإرث والمشاركة والايجار وطريقة المحاكمات والشهادة .. الخ الخ
- وقد كان التمسك الحرفي بكل تفاصيل التلمود عاملا هاما اضفي علي الشخصية اليهودية طابعا خاصا مشتركا في كل بلاد العالم .. وجعلهم وكانهم أمة واحدة .. بالرغم من تعدد الجنسيات التي اكتسبوها .. واللغات التي اصبحت يتكلمونها .. والمجتمعات التي اصبحت يعيشون فيها .. وبالرغم من عدم وجود اي ارض ينتمون اليها كشعب ... #
- [# وقد عبر الكاتب هنريك ماين عن نتيجة كل ذلك بأن قال ان الشعب اليهودي يبدو وكأنه يحمل وطنه معه في حقيبته ..]
- [Portable Fatherland ...!!] كما يحمل الانسان جهاز الراديو الصغير ...]
- وزاد يهود اوريا علي ذلك ان اقبلوا علي إحياء لغة قديمة اسمها لغة Yiddish وهي مشتقة من اللغة الالمانية .. واستعملوها كعامل اضافي يوحد بين جميع اليهود في نول اوريا بالذات (وقد تميزت اوريا بتعدد لغاتها .. التي يكاد يصل عددها الي مائة لغة في قارة واحدة ..)

- (٤) إضطهاد العالم المسيحي لليهود .. عبر ١٩ قرنا من الزمان :-
 وهو ما اصطلح علي تسميته بالعداء للسامية .. antisemitism .. وهي تسمية غير صحيحة لان الجنس السامي يشمل اليهود والعرب معا ..
 في القرن الثاني بعد الميلاد إضطبغت كل الكتابات عن المسيح وتلامذته بروح شديدة العداء لليهود لسييين
 ١ - اعتبروا انهم كان يجب ان يؤمنوا بالمسيح وقد نشأ بينهم وحضروا رسالته .. وبالتالي فهم كفرة ..
 .. non-believers
 ٢ - وكذلك اتهموا بخيانة المسيح وقتله ..
 وفي نفس الوقت اصبح اليهود اكثر صراحة في عدائهم للمسيحية باسباب كثيرة اهمها ما يلي :-
 ١ - فكرة الثالوث المقدس Trinity الاب والابن والروح القدس .. وقد اعتبرها اليهود خطأ مُستقاة من اساطير الاغريق التي تجمع بين الالهة والبشر .. وتبعد عن فكرتهم عن التوحيد .. وأنها سخيلة علي أقوال عيسي عليه السلام .. (وهو أصلا رجل يهودي فقير من بينهم) ..
 ب - فكرة الكهانة .. اي وساطة رجال الدين بين الانسان وربه .. والاصرار بالتالي علي استعمال اللاتينية في العبادة .. وهي لغة لا يفهمها الناس العاديون ..
 ج - تقديس النقوش والصور الدينية في الكنائس .. وهو ما ترفضه فكرة التوحيد عند اليهود ..
 د - حار اليهود بين إيمانهم بالتوحيد .. وبيانه الميزة التي تميزهم عن جميع البشر .. وبين احساسهم بانهم شعب الله المختار .. بحيث لا يمكن ان يوجد دين آخر يقبله العالم اجمع غير دينهم

ومنذ ذلك التاريخ وقد استحكمت العداء بين العالم المسيحي واليهود .. واستمر هذا العداء في صور مختلفة .. تزيد او تقل عبر العصور .. وساعدت علي زيادة حدة الشك والريبة بين الجانبين العوامل التالية :-
 اولاً .. تعالي افراد الشعب اليهودي عن الاختلاط بباقي البشر .. والنتاج عن احساسهم بانهم شعب الله المختار .. فكانوا بذلك يثيرون مشاعر الريبة منهم في كل مكان ..
 ثانياً .. نتج عن هجراتهم المتكررة والمتعددة ان نشأت بينهم صلات قريبي وتعارف قوية عبر كل الحدود الدولية .. وقد سهلت لهم هذه الصلات التعامل في التجارة والمال علي مستوي العالم .. ولكنها في نفس الوقت أثارَت عند باقي البشر مزيجا من الكراهية والخوف من عدم الاخلاص والانتماء للدولة التي فيها يعيشون ...

ثالثاً .. برع كثير منهم في تجارة المال .. وتجارة الذهب والمجوهرات .. بحيث ان اصبحت صفة " اليهودية " كلمة مرادفة للبراعة في التعامل مع المال .. مع جرعة زائدة من الحرص والبخل ...! وأعطاهم هذا صورة فواكورية معينة تكررت في وجدان كل المجتمعات التي عاشوها أو إختلطوا بها ...

(الفصل الثاني :

ويسيطرة الكنيسة الكاثوليكية لمدة ألف عام أصبح اضطهاد اليهود هو القاعدة في كل مكان .. ولم تخف

حدة هذا الاضطهاد الا ابتداء من القرن الثامن عشر .. للعوامل التالية :-

(١) ظهور افكار كثيرة داخل المسيحية نفسها تعترض علي كثير من مبادئها .. وكان اهمها الفكر

البروتستانتتي .. الذي يقول بفصل الكنيسة عن السلطة .. وعدم وساطة الكنيسة بين البشر و اله البشر ..

وترجمة الاناجيل والعبادات من اليونانية واللاتينية الي اللغات العادية ... وياتنشار البروتستانتية في كثير

من دول الغرب .. وخاصة بريطانيا والولايات المتحدة الامريكية .. خفت درجة الخلاف الحاد بين الفكر

المسيحي والفكر اليهودي .. وعندما قل التعصب الديني قلت بالتالي حدة اضطهاد اليهود ...

(٢) الثورة الفرنسية عام ١٧٨٩ ميلادية .. وقد كان من قواعدها حرية العبادات .. وفي كل مكان وصلت

اليه جيوش نابليون بونابرت كانت احوال اليهود تتغير الي الافضل في سرعة كبيرة .. ثم عادت الامور الي

ما كانت عليه بعد ان اتكسر نابليون في واترلو عام ١٨١٥ م .

(٣) انتهاء عصر الاقطاع علي مستوي العالم كله .. ويزوغ عصر الصناعة والتجارة والمال .. وهو المجال

الذي يتقته اليهود ..

(٤) ظهور افكار كثيرة داخل اليهودية نفسها تعترض علي التمسك الحرفي بقواعد التلمود .. والتي

تعطي اليهود مظهرا متميزا عن افراد باقي الديانات .. وكان لهذه الافكار اسما كثيرة في تواريخ متعددة

.. ومنها : Reform , Haskalah , Assimilation , Enlightenment , Emancipation , etc .

ومن اهم الشخصيات في هذا المجال كان موسي مندلسون Moses Mendelssohn الذي اصدر مجلة

Hameasef في عام ١٧٨٤ ميلادية .. والتي كانت تنادي بإعادة فهم الديانة العبرية في ضوء المتغيرات

العصرية والعلوم ... وقد كان من اهم نتائج هذا التيار ان بدأ اليهود يشاركون لأول مرة في ركب

العلم والمعرفة الحديث .. وبرز منهم علماء كثيرون .. أشهرهم اليرت اينشتاين .. وغيره الكثير ..

(٥) بعض المظاهر المشهورة لاضطهاد العالم الكاثوليكي لليهود :-

١ - بدأت الحروب الصليبية عام ١٠٩٦ ميلادية .. بهدف استعادة القدس من المسلمين .. وكانت اماكن

تجمعات الجيوش في اوربا تبدأ بإيادة اليهود الموجودين في مكان التجمع .. قبل ان تبحر الي القدس ..

(نوع من فتح الشهية .. !! hors d'oeuvre ...) .

٢ - أصدر البابا في ١٢١٥ ميلادية قرارا بأن يلبس اليهود زياً خاصاً يُسهّل التعرف عليهم و زاد هذا في

اضطهادهم واذلالهم اكثر واكثر ..

٣ - كان وباء الطاعون (او الموت الاسود) كارثةً نزلت علي اوربا في القرن الرابع عشر ميلادي .. ولم

يكن اليهود الا بعضا من ضحاياهم .. وخاصة في احيائهم الفقيرة غير الصحية .. ولكن صدرت الفتاوي الدينية .. تؤكد انهم هم السبب فيه ..!! (ولنا ان نتصور ما حدث بعد ذلك ...!!)

٤ - طُرد اليهود رسميا من انجلترا عام ١٢٩٠ ، ومن فرنسا عام ١٣٩٤ ، وأخيرا طُرد اليهود والمسلمون معا في نفس الوقت ..!! من اسبانيا عام ١٤٩٢ م ...

وقد تفرق يهود اسبانيا في اوربا .. واحتمى الكثيرون داخل الامبراطورية الاسلامية العثمانية . ولكن اكثرهم ذهبوا الي بولندا بالذات (وتختلف عن غيرها بان فيها اكثر من قومية واحدة) وعندما قُسمت بولندا بين المانيا وروسيا سقطوا جميعا ما بين الالمان والروس .. ولم يجدوا مُتَقَسِّمًا في روسيا القيصرية الا لبضع سنوات في عهد القيصرة كاترين عام ١٧٧٠ م ..

اما عدا ذلك فقد كان الاضطهاد هو القاعدة المستمرة بلا انقطاع ..

(٦) - قصة الوثيقة المشهورة " بروتوكولات حكماء صهيون

Protocols of the Learned Elders of Zion * .. وهي توضح المدي الذي يمكن للخيال ان يصل اليه اذا توافق مع مشاعر العامة من الناس ... وقد ظهرت اول ما ظهرت في روسيا عام ١٩٠٥ ميلادية في كتاب لكاتب روسي يتنبأ بظهور المسيح الدجال وانتهاء العالم .. وصاحبها موجة دعائية عن كيفية * .. إكتشاف * .. الوثيقة السرية الخطيرة ... #

(#) ويُتَكْرَرُنا هذه بالمرجة الدعائية التي صاحب * .. إكتشاف * .. منكرات أدواف هتلر منذ بضعة سنوات... والتي تبين فيما بعد انها مزورة .. وكانت فضيحة صحفية .. لها جلال وأجراس ..)

والتاريخ المفترض لوضع هذه الوثيقة كان عام ١٨٩٧ ميلادية والجهات التي يفترض انها اشتركت في وضعها كان اليهود والماسونيين .. والهدف الذي تقوله الوثيقة هو تدمير العالم المسيحي الكاثوليكي ... # #

(# #) ينقل د. مصطفى محمود (في أحد كتبه) أحد نصوص هذه الوثيقة كما يلي :-

[... حينما تأتي النهاية ويؤذن الأران لتحطيم البلاط البابوي فإن بدأ خفية ستشير الي الفاتيكان وتعطي إشارة الهجوم ..

وحينما تندفع الجماهير الهانجة الي الفاتيكان لتحطيمه وهمه .. حينئذ سنظهر نحن كحماة ومدافعين لتوقف المذابح .. وبهذا نسيطر علي البلاط ونصل الي قلبه . وعندئذ ان تستطيع قوة علي الارض ان تُخرجنا منه .. حتي نُفَرِّمُ السلطة البابوية تماما .. ونسويها بالتراب ...] !!!

وفي عام ١٩٢١ أخذت جريدة التايمز اللندنية علي عاتقها تتبع أصل هذه الوثيقة المزعومة .. ووجدوا بدايتها في مسرحية صدرت عام ١٨٦٤ لكاتب فرنسي مغمور عنوانها " حوار في جهنم بين ميكافيلي ومونتسكيو .. Dialogue aux enfers entre Machiavel et Montesquieu * .. ثم

باقي شعوب العالم .. ويصبحون بشراً كالأخرين ..
ويغفل هؤلاء الكتاب ان فرسان اسطورة النشوء والارتقاء قد شملوا جميع الاديان ببركاتهم .. لانه اذا
صدق ما يقولون .. فسوف يكون كل البشر قد قدموا من العدم .. وكلهم الي العدم ايضا يسيرون ...
ويغفل هؤلاء الكتاب ايضا ان التحلل الاخلاقي قد اصاب العالم في موجات تلو ثم تهبط .. لتعلو مرة
اخرى .. عبر آلاف السنين ..

وفي هذا المجال تكثر الإشارة الي ما ورد في التاريخ اليهودي عن نساء استطنعن بأنوثتهن للتقرب من
الملوك والحكام ليضمنوا شيئاً ما في صالح القبيلة اليهودية لكل منهن .. ومن اشهر الامثلة التي يذكرونها
زواج دليلة من شمشون .. وزواج استير Esther من ملك فارس .. وزواج صغية اليهودية من النبي محمد
عليه الصلاة والسلام ..
وليس هذا السلاح قاصراً علي الشعب اليهودي .. بل هو سلاح استخدمته جميع الشعوب .. علي مر
التاريخ .. ولا يدل هذا السلاح علي قدرة او دهاء .. بل إنه لأخيبُ الخيالات ...

ولو صدق عشرة في المائة فقط من الاقاويل عن التخطيط الرهيب ..
والمقدِّرات غير الواقعية للشعب اليهودي .. لما كان هذا هو حال اليهود
عبر اكثر من ثلاثين قرناً من الزمان .. يتنقلون من .. خيبة .. الي
.. خيبة أكبر منها بكثير !...

ولم يعرف اليهود في تاريخهم عصورا ازدهروا فيها .. وعاشوا في
امان الا حيث كان العرب والمسلمون

(٧) فكرة " .. الصهيونية .. " كمبدأ .. :-

بدأت بكتابات طبيب روسي يهودي اسمه Leon Pinsker (١٨٢١ - ١٨٩١ م) شخّص فيها مشكلة
اليهود النفسية مع باقي العالم علي انها الحياة الدائمة في شكل أقلية منكبة علي نفسها .. قد تعيش يوماً
في سلام .. او تتعرض للاضطهاد بناء علي ظروف خارجة تماما عن اي ارادة لاي انسان .. وقد ان
العلاج يكمن في ان يكون لهم دولة في العالم يكونون فيها اغلبية لاول مرة في التاريخ منذ دولة داوود

غريزة العطف على العاجز
sympathy for the helpless

وهي من اعجب الفرائز سواء في الحيوان او البشر والملاحظ انها من اقلها ذكراً في الكتب فمثلاً لا يمكن لاي انسان مهما كانت تركيبته النفسية ان يتجاهل الصوت الضعيف المتخاذل لقطيطة وايده تموء وتموء في جانب الطريق والضعيف هو دائماً الذي يستغل هذه الغريزة الموجودة حتماً عند كل حيوان او بشر ومثال ذلك بكاء الطفل ..#

[# يُمنَحُ الاطفال دائماً صفة " البراءة " فيقال " طفل بريء " ويوحى ذلك بأنه مجردٌ من كل سلاح ولكن الخالق المبدع قد اعطي الاطفال سلاحين من أقوى ما يكون ... أولهما البكاء الذليل ... والذي أودع الخالق مقابله غريزة العطف على العاجز في نفس كل بشر (حتي قُطَاعُ الطرُق واللصوص .. وحتى الحيوان احياناً) بحيث يضمن الطفل استعطاف كل من يسمعه أما السلاح الآخر فهو الإبتسامة .. وبه يمتلك الطفل أباه وأمه (بالذات دون باقي البشر) إمتلاك السلطان للعبيد]

وكذلك دموع المرأة وتظاهرها بالضعف ومثال ذلك ايضاً ما يلجأ اليه بعض الحيوان في مواجهة من هو أقوى منه - بأن يستلقى على ظهره في مظهر تسليم كامل وكأنه ميت playing dead وقد تكون هذه فرصته الوحيدة للنجاة بجلده ...

وفي عالم البشر تتجح هذه الحيلة احياناً في انتقاذ صاحبها بأقل الخسائر الممكنة سواء في مواجهة جسمانية اوفى مواجهة في علاقات عمل او تجارة .. مليئة بالخشونة والسيطرة ...

وقد أدرك المهاتما غاندي قيمة هذه الغريزة عندما اراد ان يتعامل مع مشكلة الاستعمار في القارة الهندية .. فقد وجد نفسه مسئولاً .. أدبياً وسياسياً وتاريخياً ... عن ستمائة مليون من البشر.. عزُلُ من أي سلاح .. في مواجهة امبراطورية عاتية .. وفي زمن كان سلاح الاستعمار فيه هو البندقية والمدفع .. [وليس المال والإقتصاد كما هو الحال اليوم ...]

وقد كان أمامه .. مثل كل زعماء البشر عبر التاريخ .. ثلاثة خيارات : -
الخيار الاول : هو الخطب العنترية .. وتهيج المشاعر .. بحيث يُدخِلُ شعبه في دوامة العنف

(الفصل الثاني :

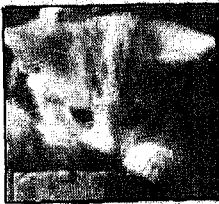
والمذابح والمآسي .. وهو طريق أوله معروف .. ولكن سرعان ما يلفه الظلام .. ولا يمكن التنبؤ بما سوف يقود اليه ...
 ودائرة العنف هنا دائرة خبيثة - فقد لا يمكن للمسئول عن الأمة والشعب أن يكبح جماح الجماهير فور إستثارتها في هذا المجال .. mass psychology .. وقد يصبح هو نفسه أسيراً لحماستهم وإثارتهم .. بحيث لا يمكنه إيقاف هذه العجلة .. حتي لو إكتشف .. بعد فوات أوان .. أنها تتدحرج تدريجياً به وبأتمته وشعبه نحو منحدرٍ سحيق ! ..
 والعنف في غير موضعه لا يؤدي الي أي نتيجة .. ويجب ان يكون مستنداً الي قاعدةٍ مكتملة من المَقومَات تضمن ولو سبعين بالمائة علي الأقل من فرص النجاح .. وإلا كان انتحاراً لا معني له .. ومقامرةً بمصائر الشعوب .. وإهداراً لجهد الأمة كلها في طريق لا يفيد ..

إن الكبش الذي يتصدّي بقوة قرونه للنمر الكاسر لن يدخل التاريخ أبداً تحت إسم الكرامة .. بل تحت إسم آخر ليس فيه أي احترام او تقدير ... وإذا كان هذا الكبش مسئولاً عن نفسه فقط .. فهذا شأنه .. أما اذا كان مسئولاً عن سلامة شعبٍ بأكمله ... أمة سلمته قيادها وإستأمنته علي مستقبلها وتاريخ أبنائها .. فإن المسئولية اذ ذاك تدخل تحت أسماءٍ كثيرة .. ليس من بينها أي إسم كريم

الخيار الثاني : هو محاولة التغلب علي النمر الكاسر بالتحالف مع الأسد المفترس .. وهو خيارٌ هزيلٌ سلخته كثيرٌ من الأمم ...

أما الخيار الثالث الذي إختاره المهاتما غاندي .. فقد كان استعمال الطبيعة الفطرية للإنسان وغبريزة العطف علي العاجز .. وهي غريزة أصيلة في كل الحيوان .. والبشر .. لقد شلّ قوة الامبراطورية البريطانية لقد استعمل دهاء بحيث أظهرها امام العالم

أجمع .. قوة غاشمة امام شعبٍ مسالمٍ أعزل ... ولم يُعطِ لقواد الجيوش هناك اي فرصة
يستعملون فيها قوة البندقية والسلاح ... فأصبحوا وكانهم دون أي سلاح



ما بين بكاء ذليل ...
وإبتسامة حلوة ...
ضعف العاجز ...
سلاح ما بعده سلاح ..

التباهي .. والتفاخر علي الآخرين

vanity

غرائز تبدو غريبة لأول وهلة - ولكنها حقيقة واقعة في مكان كل نفس بشرية . والمتأمل
المتعمق سوف يلاحظ ظواهرها وأثارها في كل جوانب الحياة جسمانياً ونفسياً وعقلياً -
ولكنها تبيّن أكثر ما تبيّن في الظواهر التالية :

(أ) التباهي بالميزات الجسمانية لإجتذاب الذكر أو الأنثى ؛

وهي ظاهرة يشترك فيها الانسان مع الطير والحيوان . ففي عالم الحيوان والطيور مثلا

(الفصل الثاني :

نجد اللون والريش والشكل والحركات الرشيقية من الذكر والحركات الرقيقة من الانثى كلها تهدف لسبق الرفاق فى الحصول على رضا الجنس الآخر من نفس النوع - تمهيداً لعملية التزاوج والتكاثر .. والفريزة الموجودة فى كل نوع من الطير والحيوان - وأيضاً بنى الانسان - تجعله لا يتنبه اصلاً إلا الى الأنثى او الذكر من نفس نوعه فإذا مرت فرس رشيقية او انثى بشر جميلة امام جمع من ذكور القبيلة فلن يعيرونها نظرة واحدة ؛ واذا نظروا اليها فلن يكانوا ييرونها على الاطلاق ... اما اذا مرت قبيلة واحدة لا يمكن ان نرى نحن البشر فيها اى نوع من الجمال او الإثارة فإن قطيع ذكور القبيلة سوف تتنبه كل خلية فى اجسادها الكبيرة وعقولها الصغيرة ، وسوف يبذل كل منها كل ما يمكنه للحصول على رضاها ...!!.

والصفات الجسمانية للبشر فى هذا المجال تنحصر فى شكل الجسم اولا ثم صورة الوجه ثم شعر الراس ثم الملابس (والملبس للبشر كما ذكرنا هو البديل الغريزى لريش الطير وفراء الحيوان وذيله) وتحظى تفاصيل الشكل الخارجى للجسم - كإستدارات والانحناءات فى الجسم الأنثوى عند الصدر والظهر والساقين بأولوية قصوى بلا شك . وتبذل الأنثى قصارى جهدها لكى لا تخفى ملابسها هذه الإنحناءات والاستدارات ومثلها نجد الكتف العريض والعضلات البارزة فى جسم الرجل وليس غريباً ان فن الباليه ومباريات التزلج على الجليد ice-skating ومباريات الجمباز هى بعض الفنون التى تحظى بقدر عظيم من النجاح واجتذاب المشاهدين من رجال ونساء - لا لشيء الا لانها تعتمد اكثر ما تعتمد على تقديم الشكل الخارجى للجسم البشرى وحركاته ومهاراته فى إطار من الموسيقى والأضواء الملونة

وصورة الوجه وشعر الراس يحتلان المركز الثانى بدءاً من شكل ولون العيون الى شكل الشفاه والخدود ولون الشعر ونعومته واسترساله او تجاعيده ؛ الى عشرات من التفاصيل الصغيرة التى تلمحها عين الرجل او المرأة فتثير فيه او فيها كل ما يمكن ان يثار من أشعار او خيالات او جسد ولا يلزم ابدأ ان يكون الجسم حقيقة موجودة - بل تكفى صورة لا تكاد تُظهرُ الا جزءاً بسيطاً من وجه او جسم - او حتى رسم من خط او خطين - او حتى ظل او خيال - او حتى صورة لفظية كبيت من أبيات شعر الغزل

ويستغل بشر القرن العشرين هذه الصفة الغريزية بأن يستعملوها كعامل مساعد في كافة وسائل الإعلان والترويج.

وتعتزُّ انثى البشر بما يحظى به جسمها من قليل او كثير من هذه الصفات :

فهي تعتبر صفاتها الجسمانية جزءاً من الصورة الذاتية لشخصيتها ... self-image وبالتالي لا تريد ان تخفيها ... بل بالعكس تُركِّزُ عليها وتُظهرها .. وترغب نفسها دائماً في استعراضها والإعجاب بها سواء لباقي البشر او حتى لنفسها فقط وليس غريباً ما نراه على الشواطئ وحمامات السباحة فهو تجسيد لرغبة حقيقية لا تنكر وهذه الرغبة الأنثوية هي جزء لا يتجزأ من الطبيعة البشرية كما خلقت وليس في إمكان البشر إلغاؤها او تبديلها

قد تكون المرأة قمةً في العقل والأداء والخبرة .. أستاذة جامعية .. أو مديرة شركة .. أو صاحبة عملٍ خاص ناجح .. ولكنها في أعماق نفسها تظل هي المرأة .. بالطبيعة التي خلقت عليها . وسوف تدفعها هذه الطبيعة دفعاً إلي البحث لنفسها عن الشريك أو الزوج .. (ولا يختلف في هذا إثنان .1.) وهنا نراها وقد إمتدت أصابعها لا شعورياً لتُخرج المرأة الصغيرة من حقيبتها يدها .. ومن المؤكد أنها عندما تنظر في هذه المرأة فهي لا تستعرض فيها عقلها أو خبرتها أو الشهادات التي حصلت عليها عبر السنين !!..

وتستعمل الأنثى الملابس والزينة والحلي كأطار يحسن من صورة هذا الوجه وهذا الجسم - وهي في هذا لا تهدف فقط الى اجتذاب الرجل - بل أيضاً الى التباهي والتفاخر على باقي إناث البشر وليس غريباً ان ترى امرأة عندها الرجل الذي تحبه والاطفال الذين تعبدهم ، ولكنها تنفق الغالى والرخيص على ملبسها وزينتها وحليها لا لشيء الا لتستمتع بنظرات باقي النساء وقصة جوزفين وكيف خسرت فرنسا الحرب بسبب نقص المال في خزانة الدولة بسبب إسراف جوزفين على ملبسها قصة معروفة تُظهر المدى الذي يمكن ان تصل اليه هذه الغريزة في إناث البشر!!..

ويشترك الرجل والمرأة في كثير من هذه الدوافع والرغبات ، سواء من الناحية الجسمانية او ناحية الملبس ، ولكن لدرجة اقل بلا شك - لأن دوافع التباهي والتفاخر والإستعراض عند الرجل تختلف اختلافاً كبيراً عن دوافعها عند المرأة ، وتتداخل فيها النواحي العقلية

(الفصل الثاني) :

أكثر من النواحي الجسمانية دون ادني شك....
ففي الرجل لا تعتمد الصورة الذاتية لشخصيته self-image علي شكل جسمه إلا في
المركز الثاني او الأخير .. وتعتمد هذه الصورة اساساً علي إنجازاته وبطولاته يُظهرها
ويتحدث عنها ... وتعتمد ايضاً علي قدراته العضلية والعقلية .. وعلي قدرته علي الحصول
علي القوت والمال اللازم له ولأسرته the provider. الخ الخ الخ

(ب) الزهو والتباهي بالتقدير والتكريم العلني :

public respect , honour , praise

كأن يفوز فنان بجائزة كبرى على مسمع ومرأى من العالم كله ، تقديرأ على عمل أتقنه ... او
حفل تكريم يُودع فيه زميل سوف يترك العمل ، ويكون حفلاً مليئاً بتقدير وعواطف حقيقية
وليس نفاقاً إن مثل هذه اللحظات يمكن ان يشتريها الانسان بعمره كله ، وأن تملأ
باقي سنواته بشراً وإقبالاً على الحياة ...

أما اذا كان العكس - وكانت العلنية أمام الآخرين في شكل فضيحة او إهانة - public dis-

grace , dishonour , blame او حكم بالإدانة في محكمة او موقف غير كريم فإنها

تكون بلا شك من أكبر الكوارث التي يمكن ان تصيب النفس البشرية وتحطمها تحطيماً
يصعب اصلاحه ، مهما حاول الانسان ومهما حاول من يحبونه ويعطفون عليه .

ومثل هذه المواقف يكون تأثيرها أضعافاً مضاعفة اذا تعرض لها طفل لم يكتمل تكوينه
الجسماني والنفسى بعد . فالمعلم الذي يهين تلميذاً امام أقرانه والابوين اللذان يحقران احد
اطفالهما امام باقى رفاقه إنما يغرسون في هذه النفوس الغضة جروحاً عميقة لا تزول
آثارها مع أى زمنبعكس الطفل الذي يلقي مدحاً وتشجيعاً على ما ينجزه ...علناً
امام اقرانه واخوته ..فيساعده ذلك على احترام ذاته ويساعده على بناء نفسية سليمة
يواجه بها الحياة فيما بعد .

ويمكننا ان نجزم ان احترام الإنسان لذاته والخوف من الفضيحة

العلنية وطلب التقدير العلني من الآخرين هي واحدة من الجذور التي



من الرياضات الإستعراضية .. الباليه .. الجمباز .. والتزحلق علي الجليد

(الفصل الثاني :



لن يمنع أي
رقيب في العالم
أياً من هذه الصور
.. ولكن ...!



المرأة ...!!
إبتدعتها أول
بنت من بنات آدم ...
يوم وصلت إلي ..
سن الشباب ...

تنبع منها الاخلاقيات morality)

وليس غريباً أن نرى فارقاً كبيراً بين ما يمكن ان يفعله البشر اذا ضمنوا ان لا يطلع عليهم احد - وبين ما يمكن ان يفعله اذا لم يضمنوا ذلك وهنا يبدأ ما نسميه بتأثير الضمير وهو حديث طويل طويل ويبدأ كذلك تأثير الخوف من القوى المجهولة وأهمها أرواح الآباء والاجداد فى العصور القديمة ! ثم الخوف من خالق الأرض والسماء بعد ظهور عصر الأديان السماوية وقد أيقن الإنسان دائماً .. عبر كل العصور .. بفطرته الغريزية .. أنه لم يأت إلى هذه الأرض هباءً .. وأنه توجد قوة كبرى لا يعرف عنها شيئاً .. هي التي أوجدته جسماً .. كباقي الحيوانات .. ثم ميّزته عنها بهذا العقل العجيب!!

(ج) التباهى والتفاخر بمظاهر كثرة المال :

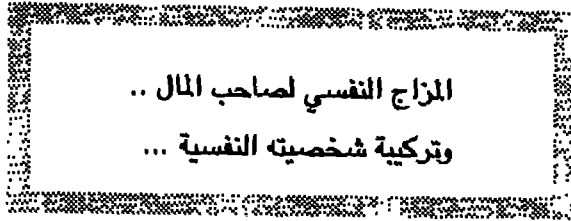
والمظاهر هنا متعددة ومتنوعة ، منها اللبس والزينة ، والمجال فيها واسع لإختيار كل ما ينم عن الغنى - حتى لو كان أحياناً بلا نوق او جمال ... ومنها المسكن او المساكن والحدائق عدداً ونوعاً وفخامة ؛ ويتبعها أيضاً كثرة الولائم والضيافة والحفلات - بحجة ظاهرها الكرم وحب الناس وباطنها مظهرية الغنى والبذخ ومنها أيضاً أداة الانتقال خيلاً او خيولاً مطهمة - وسيارة او سيارات فارهة - وطائرة او طائرات خاصة - ويختار او يخوتاً فاخرة وكلما حصلوا على شئ منها زهدوه الى ما هو أكبر وأعظم وأقخم . وقد تصل هذه الغريزة ببعض اصحابها الى ان تصبح هى الأساس والمحور الذى تدور حوله كل نواحي الحياة من وجهة نظرهم . واذا أصبحت الرغبة فى أى من هذه المظاهر أكثر مما عنده او عندها من مال فإن طلب المال من أجل هذه المظاهر يصبح هدفاً يبرر أى وسيلة وتصبح الحياة عطشاً وظمأً قد لا ترويه كل أنهار الأرض ؛ ولا ينتهى إلا بإنتهاء الحياة نفسها

(د) التباهى والتفاخر بالأنساب :

وقد كانت ظاهرة واضحة أيام كان البشر قبائل ومجموعات صغيرة لا تختلط ببعضها

(الفصل الثاني) :

كثيراً ... والشعر العربي ملئ بقصائد فخر .. تملأ مجلدات لا تحصى وفي العصر الحديث لا يلجأ الانسان الي هذا النوع من التفاخر عادة الا اذا لم يكن في حياته شئ آخر ..
يشبع به هذه الغريزة امام باقي البشر ...!

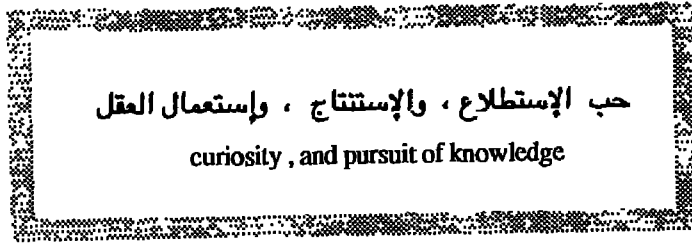


يختلف المزاج النفسي mood لأي إنسان بين السرور والإكتئاب من وقت لآخر بعكس تركيبته شخصيته النفسية personality make-up والتي تتمتع بالثبات بصفة عامة عبر السنين .. فهي أحجار الأساس لبنائه النفسي .. وبعض هذه الأحجار موروث في الجينات التي أخذها من أمه وأبيه ، وبعضها مكتسب من بيئة أو تربية ..
وتتأثر طريقة تعامل الإنسان مع ماله (أو مع مال الغير .. !) بمزاجه النفسي أو تركيبته النفسية دون أدنى شك . فعلي سبيل المثال نجد أن الإبن يمكنه أن يحصل من أبيه علي زيادة مصروف أو تكلفة رحلة مدرسية مثلا إذا إنتقي وقتاً لهذا الحديث يكون مزاج الأب فيه مرتاحاً مسروراً .. بعكس ما إذا إنتقي وقتاً يكون فيه الأب متعباً مكثوداً .. وحسن التوقيت هو من البديهيات التي يجب أن يجيدها كل من يتعامل في المال مع باقي البشر ...
وقد حدّد الطب النفسي بضعة أنواع عامة لنفسيات البشر ... الأصحاء ... (لكون أي مرض ..) ننتقي منها هنا ثلاثة أنواع لصلتها المباشرة بالتعامل مع المال :-

(١) الشخصية الإنبساطية extrovert وسماتها العامة هي الكرم والسخاء وعدم الدخول في التفاصيل أو التدقيق في الحسابات .. حب الناس .. والسعادة بالعبء .. ولا يعنيه أبداً أن يأخذ شيئاً .. ولهذا فهو يصبح تاجراً فاشلاً في أغلب الأحوال (إذا إشتغل بالتجارة) حيث يستغل باقي لبشر طبيئته الزائدة ... وفي بعض الأحيان قد يصبح تاجراً ناجحاً جدا لسبب حب الناس له وثقتهم فيه إذا تصادف أن كان في مجتمع لا يُستغل فيه

(الفصل الثاني :

وتشهد المحاكم كثيراً من هذه الحالات عندما تصل تعاملات المريض غير المسئولة إلي ساحة القضاء .. وهنا تقع الكارثة .. لأنه إذا ثبت أن هذه التعاملات قد حدثت تحت تأثير المرض .. فإن المبدأ العام هو أنه ليس علي المريض حرج .. وتصبح هذه التعاملات المالية باطلة .. وهو مأزقٌ من أخطر المآزق علي كل من تعامل معهم هذا الشخص المريض .. ومن الضروري أن يكون للإنسان حاسة سادسة ووعي بطبائع البشر يعطياته التنبيه والتحذير الكافي لتجنب مثل هذه المآزق التي تستعصي فيها الحلول ...!



تتشابه خبرات الحيوان والطيور الذي عاش في الارض منذ مائة الف سنة مع نفس الحيوان والطيور الذي يعيش الآن . فكل ما يحكم افعاله وحركاته لا يزيد عن الغرائز التي زرعها فيه الخالق المبدع من قديم الازل . وام يغير الحيوان والطيور شيئاً من نمط حياته منذ خلق الي الآن .

أما البشر فأمرهم عجيب : فالانسان يري غصن الشجر يطفو فوق ماء النهر ، فيقبل عليه يدرسه ويجرب أنواعاً من الاغصان والاشخاب الي ان يصنع لنفسه قارباً يجوب به البحر والنهر ... وهو إذ يقطع الشجر يلاحظ انه يمكنه ان يدفع بقدميه القطع المستديرة من الشجر أسهل من حملها علي كتفيه - فيمعن في الملاحظة والاستنتاج الي ان يتمكن من صنع العجلة - ومن اكتشافه للعجلة يمكنه ان يصنع العربة وهو إذ يريد ان يصيد الطير لطعامه يحاول ويحاول الي ان ينجح في إبتداع ما يُمكنه من إصابة الطير بحجر وهو في السماء فينزله اليه طعاماً شهياً وهو إذ يقطع النباتات يري ان البذرة إذ تسقط في الارض تنبت مرة اخري نباتاً جديداً - فيمعن في تتبع الامر الي ان يتقن كل

(الفصل الثاني :

الي زمان وتتناقل عبر الكلمة المسموعة ثم الكلمة المكتوبة من جيل الي جيل : وقوانين يصوغها البشر وقوانين اخري توحى الي الانبياء والرسل من خالق البشر

وإذا تفحصنا كافة الفلسفات والقوانين التي وضعها البشر لعلاقاتهم معاً علي هذه الارض لوجدنا فيها سمة واحدة تجمعها جميعاً : وهي انها كلها تهدف إلى خلق المجتمع الفاضل المثالي utopia الذي لا يوجد فيه الا صفات الخير والصواب والحب والعدل والسعادة ، وتختفي فيه تماماً صفات الشر والخطأ والحقد والظلم والتعاسة

فإذا تفحصنا التاريخ الانساني لنرى مدى نجاح هذه الفلسفات والقوانين في تحقيق هذا الحلم عبر آلاف السنين لوجدناها كلها توضع وتتبدل وتفشل وتتغير والانسان هو الانسان بخيره وشره لم يتغير ولم يتبدل
فإذا تركنا كل هذا جانباً وتفحصنا القوانين التي أوحيت الي الانبياء والرسل لوجدنا فيها سمة اخرى واحدة تجمعها جميعاً :-

وهي ان الخير والشر معاً صفتان لا تفترقان في اي مجتمع بشري علي وجه الارض وأن علي الانسان ان يقبل بهذه الحقيقة قبوله بالحياة نفسها وأن مجتمعه المثالي الذي يحلم به لا وجود له إلا في شكل آخر ... بعد انتهاء حياته أما أثناء حياته فهو بئراً من الالغاز والاسرار

الأمل ، وغريزة الخلود

hope , sense of purpose and dreams of immortality

حياة كل انسان هي حلقة واحدة في سلسلة أزلية من بشر قد سبقوه وآخرين ما زالوا في الغيب قادمين . وإذا تصورنا أن القرن الواحد يستوعب ثلاثة من الاجيال علي وجه التقريب فإن عدد حلقات السلسلة التي تفصل بين انسان اليوم وانسان عهد الفراعنة مثلاً لا تزيد عن مائة او مائة وعشرين من الأجداد والآباء ... وإذا زدنا في تأمل هذه السلسلة ، وهذا العدد الصغير من الآباء والأبناء ، ومدى الفارق الذي اسخوه علي نوعية وطريقة الحياة علي وجه الأرض لرأينا عجباً ، لكن بالرغم من كل هذا التغيير الذي حدث فإن النفس البشرية قد بقيت علي حالها لم تتغير وإن تتغير ابد الأبدین ...

ومثل هذا التأمل يقودنا الي طريقين في الاستنتاج : أولهما يعطي إحساساً باليأس وعدم جدوى أي شيء futility .. وهو الطريق الذي سلكته أفكار الوجودية ، وأفكار الشيوعية ، ونظرية داروين في النشوء والإرتقاء . وكلها تتلخص في جملة واحدة وهي أن حياة البشر هي الجسد فقط ، وبهلاکه ينتهي كل شيء ... مثله في ذلك مثل اي حشرة او حيوان

والطريق الثاني في الإستنتاج يفتح الأمل ويفتح الطريق الي كل الأفكار والمشاعر التي تزيد من استمتاع الانسان بحياته ... بكل مراحلها من شيب وشباب وطفولة وهذا الطريق الإستنتاجي يركز علي الفارق الواضح بين حياة البشر وحياة الحشرة والحيوان : ألا وهو وجود العقل بكل مظاهره ودلالاته ... ويتلخص ايضا في جملة واحدة تقول ان هلاك الجسد هو بداية مرحلة أخرى ... تُمثل بالنسبة للعقل البشري طلسماً لا يمكن فك الغازه

والضوء الوحيد الذي ينير بعض جوانب هذا الطلسم هو ما تقول به الأديان السماوية ..

(الفصل الثاني :

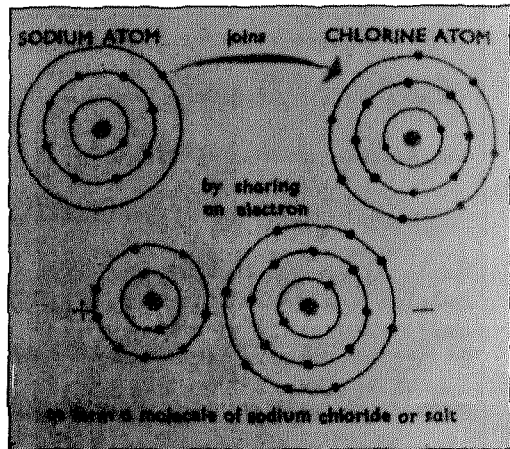
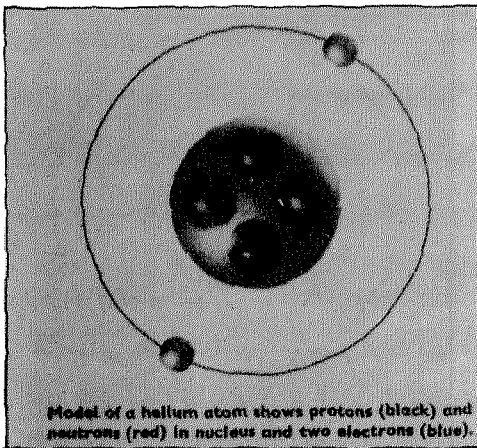
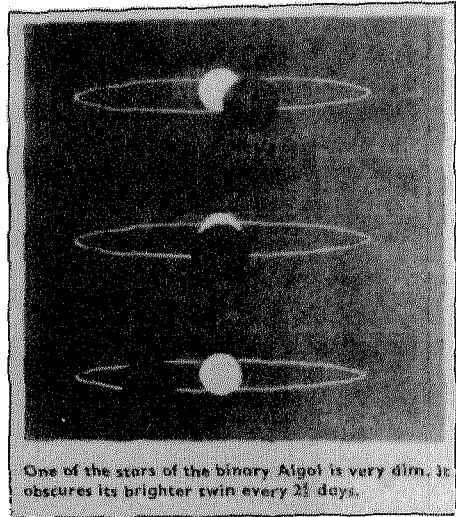
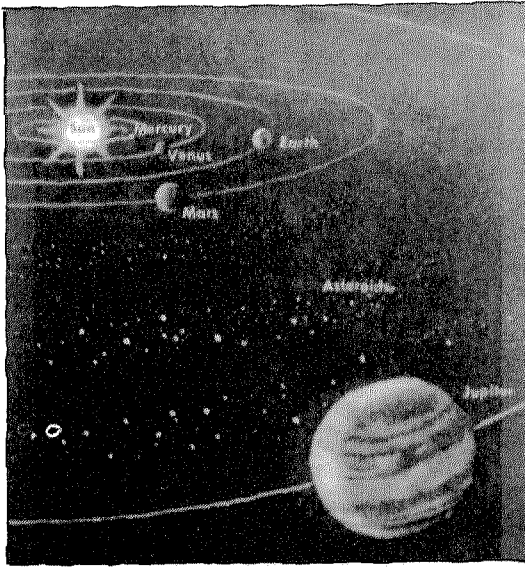
وليس في امكان العقل البشري أن يضيف إلي هذا الضوء أى ضوءٍ آخر إلا الدلائل العلمية التي تقطع بوجود شينين أكيدين ليس لهما إلا تفسيراً واحداً وهذان الشيطان هما :-

أولاً : وجود بحر من مادة لا نراها تملأ كل ركن من أركان الكون ، وتملا علي الإنسان خلايا جسده نفسه ، وقد أطلق عليها إسم " الأثير " . وتمرُّ في هذه المادة الغامضة كل أنواع الإشعاعات من ضوئية الي كونية الي لاسلكية - سواء بين أفلاك الكون الواسع او من خلال أجساد المخلوقات الحية ويمكن مثلاً لأشعة اللاسلكي أن تمر من خلال أجسام ألف من البشر واقفين ومحيطين تماماً بشكل كرةٍ كاملة سميكة حول جهاز راديو صغير علي سبيل المثال ...

ثانياً : وجود تشابه عجيب بين الأجرام السماوية ذات الأحجام المتناهية الكبير والتي تدور حول نفسها ، وبين أجرامٍ أخرى ذات أحجام متناهية في الصغر (تسمى بالإلكترونات والبروتونات وغيرها) وأيضاً تدور حول نفسها بنفس الطريقة داخل الذرة - وهي الوحدة التي يتكوّن منها خلايا جميع المخلوقات سواء كانت من الجماد او النبات او الحيوان ومن اصغر انواع البكتريا الي اضخم الحيتان!!.....

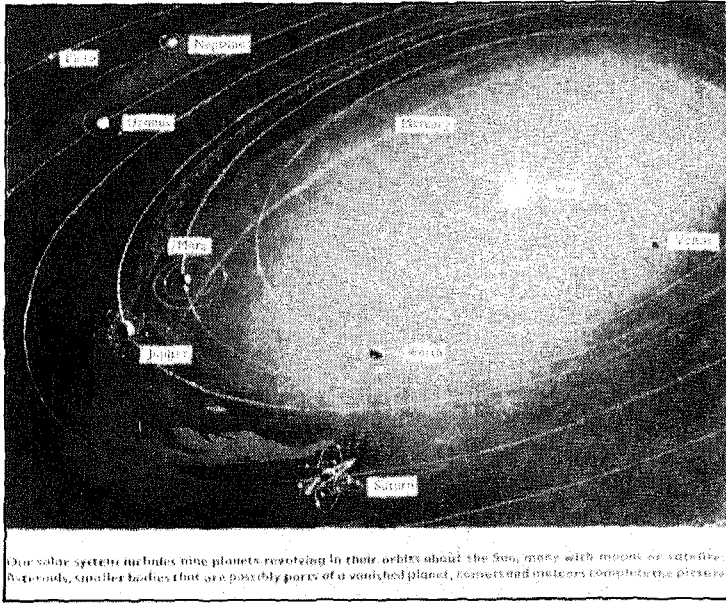
والتفسير الوحيد هو أن كل ذلك يسبح بوجود خالقٍ واحدٍ مبدعٍ لكل هذا الكون ... وكل هذه الكائنات الحية
والإستنتاج الواضح المباشر هو شعور البشر بأن حياتهم لا تنتهي بهلاك الجسد ... وهذا الشعور والإيمان به هو من ألزم الضرورات لسلامة النفس البشرية دون أدني شك

» » » » » » » » » »



تشابه دوران الأجرام السماوية في أفلاكها .. ودوران أجزاء الذرة حول نفسها ...

(الفصل الثاني :



نظرية الانفجار الكوني The Big Bang Theory التي أظهرت الأبحاث الفلكية الحديثة أنها وقعت منذ حوالي ١٥ ألف مليون سنة .. وتكونت منها المجرات والشموس .. ليس فيها أي تعارض إطلاقاً مع وجود خالق مبدع لكل ذلك .. وقد أثبتت الأبحاث والحسابات الدقيقة أن افتراض حدوث أي تغيُّ ولو طفيف للغاية في الحجم الأصلي للمادة المتفجرة .. أو في درجة قوة الجاذبية .. أو درجة الحرارة التي بدأت الانفجار المذكور .. الخ .. إن أي تغيير في أحد هذه العوامل .. كان يجعل من المستحيل تكون أجرام سماوية تشبه في تكوينها وحرارتها تكوين أرضنا هذه .. ولما أمكن للإنسان كما نعرفه .. أن يُخلَق .. أو .. يعيش ...

وإذا تركنا هذه النظرة العامة لفكرة الأمل والإحساس بالهدف للبشر ككل - ودققنا في حياة أي إنسان لوجدنا ان الأمل ووجود هدف للحياة هما عنصران أساسيان لا غنى عنهما في استتباب الأمن النفسي في كل مرحلة من مراحل عمر هذا الإنسان . فالرضيع تنحصر كل آماله في الحفاظ علي حب أبويه ، وهو في سبيل ذلك يبذل كل ما أودعته الغرائز في جسمه الصغير - من بكاءٍ ذليل الي إبتسامة مأكرة لا تكلفه شيئاً . والطفل ينتظر كل غد وكل صباح وقلبه يفيض بالأمل - في اللعبة التي سوف يلعب بها - وفي الاطفال الآخرين الذين سوف يغلبهم في مباراة الجري - والحلوى التي سوف يستمتع باكلها . فإذا دخل المدرسة فإنه يحلم بمديح المعلم أمام أقرانه - وبتحقيق الآمال التي تعلقها أمه وأبوه في عنقه كل يوم.

وفي الشباب يصبح للأمل طعمٌ خاصٌ تدخل من ضمن مفرداته كلمات جديدة كالعمل .. وتحقيق الذات ... والحصول علي رفقة الجنس الآخر ذكراً أو أنثى وفي الشيب تتركز الآمال كلها في كلمة واحدة : وهي كل ما يحقق غريزة الخلود .. سواء علي ظهر الأرض او في ما بعد .. في .. السماء.

ومن احلام الخلود ما اتصل بالعقل نون الجسد ، فالعقل ملئ بالخبرات والمهارات التي يكتسبها الانسان طول عمره . ولذلك نرى حاقز الخلود يدفعه دفعاُ الي تخليد هذه الخبرات بعد هلاك جسده - مقرونة بذكراه بين البشر . وينصرف هذا الإعتبار الي كل إنجاز مادي او معنوي او فني يمكن ان يحفظ اسم صاحبه عبر الاجيال . فمن الانجازات المادية نرى أهرام خوفو - وبرج إيفل - ومبنى فلان - وحديقة علان - ومصنع او شركة زيد او عبيد . ومن الانجازات المعنوية والمادية في نفس الوقت نرى جائزة نوبل التي أنشأها صاحبها بطريقة في منتهى الذكاء ضمنت له ان يتسابق عليها خيرة رجالٍ ونساء البشر ، وان يمنحها لهم أكبر الناس قيمة أدبية في السويد ، وان لا يكون للجميع حديث (ما بين مرشح للجائزة أو مانح لها) إلا اسم السيد ألفريد بن نوبل الذي ولد سنة كذا وتوفى سنة كذا.....منتهى التخليد !

ومثلها أيضاً الأوقاف trusts التي يوقف ريعها للصرف على اعمال خيرية معينة او ابحاث

(الفصل الثاني :

علمية ..الى آخر ذلك.

ومن هذا القبيل ايضاً اللوحات الفنية وقطع الموسيقى والدراسات المختلفة والكتب من كل نوع فكل هذا امتداد مادي ملموس لصاحبها عقلاً وروحاً لا يمحوه الزمان ...

والشهرة celebrity قد تكون وسيلةً اخرى للخلود في ذاكرة البشر ... بحيث انها قد تصبح هدفاً تُتفقُ الحياة من أجله ... وليس أشهر من المغنيين والراقصات والممثلين ... او مقدمي البرامج الناجحة في الاذاعات والتلفزيون ... او كثير من الكتّاب الناجحين ومديري الشركات الكبرى ممن يُسمون اذ ذاك بنجوم المجتمع ... او السياسيين الذين يلعبون لعبة الترشيحات والانتخابات (وخاصة في المجتمع الغربي حيث يعتمد النجاح في هذه اللعبة علي "الصورة" التي يتم صقلها وتقديمها للجمهور ...)

وكل نوع من هذه الانواع من الشهرة يُمثل سلاحاً ذا ألف حدٍ ... فقد يُخرّب حياة صاحبه وحياة أسرته ... ولا يجني من وراء الشهرة الا الحزن والأسى ... وقد يكون العكس تماما ... وتأخذ الشهرة بصاحبها الي قمة النجاح في حياته .. والذكرى الطيبة لأجيالٍ وأجيالٍ من بعده ... وهذه واحدة من قمم الخلود دون ادني شك

» » » » » » » »

ومن أحلام الخلود ايضاً ما اتصل بالجسد دون العقل .. واهم مظاهر رغبة الخلود بالجسد هو العناية بالابناء بحيث يكونون امتداداً مادياً للابوين....

ويستتبع ذلك مباشرة ان غريزة كل انسان تجعله يعتبر ان كل ما يعمله وينجزه هو فعلاً منسوب له ومحسوبٌ عليه ، سواء كان ذلك العمل حسن تربية للابناء بحيث يتفاخر بهم الآباء ، او كان ذلك العمل عملاً مادياً كقطعة اثاث فنية يصنعها نجار او لوحة رائعة يرسمها رسام ، او كان عملاً معنوياً ككتاب يكتبه كاتب او اصلاح اجتماعي او سياسي ينجح فيه رجل سياسة او حرب يكسبها محارب او مشروع او شركة تحقق نجاحاً مرموقاً علي يد صاحبها والامثلة كثيرة ومتنوعة في كل مجال

وإعجاب كل من هؤلاء الناس بما أنجز ينبع من إحترامه لنفسه
وسروره لأنه قد " حقق ذاته " .. وهي التسمية الحديثة بين الناس
لغريزة الخلود

وقد يحب الانسان ما يعمل (أياً كان) بحيث يصبح فناً وعشقاً وهواية وليس وسيلة للتعيش
فقط - بل وقد يتعارض حب هذا العمل مع لقمة العيش احياناً . وقد يصبح هذا العشق
نفسه احياناً مصدراً للمال والعيش لصاحبه ، وهذا بالتأكيد واحد من قمم قليلة للسعادة بين
بني البشر.

ويستتبع ذلك ايضا ان من ليس له عمل سوف يشعر انه محرومٌ تماماً من ابسط وسائل
غريزة الخلود ، ويصبح البحث عن العمل في حد ذاته هدفاً يُسعى وراءه بصرف النظر عن
نتائج هذا العمل من مال ... وليس غريباً ما نراه من حالة الضياع والملل وفقدان الهدف
aimlessness التي يصل اليها ثلاثة اصنافٍ من البشر :-

أ) من يصل الي سن " بالمعاش " نون ان يرتب لنفسه عملاً او هوايةً ...
ب) الأغنياء (وخاصة الوارثون) اذا اعتقدوا ان الهدف الوحيد من العمل هو الحصول
علي المال من أجل ضرورات الحياة

ج) أهل الفقر والحرمان .. ومثل هؤلاء الناس غالباً سوف يتيح لهم باقي البشر حداً
أدنى من ضرورات الحياة - ولكن لن يكون في امكانهم إشباع أي من الغرائز النفسية
النفسية ، ومن أهمها الاحساس بالإنجاز ، وإشباع الأمل في أي مظهرٍ من مظاهر الخلود .
إلا في مجالين اثنين لا ثالث لهما

الاول : هو تعليم الإبن بحيث يمكنه الخروج من مصيدة الفقر والحرمان التي صادت أمه
وأبوه ...

والثاني هو آخر معقلٍ لغريزة الخلود ... وهي العبادات من صلاة وصوم وحج ..
(وكلها موجودة في كافة الأديان بلا إستثناء) والعبادات تعطي النفس البشرية
إحساساً بالإنجاز sense of achievement وإحساساً بالهدف في شكل الخلود والأجر
والثواب بعد هلاك الجسد .. (وسوف نرى في فصلٍ قادم .. (أن الإنسان " المتدين ")

مثلت الأسرة .. الخلية الأساسية لكل البشر ...
غرائز .. الأبوة .. والأمومة .. والبنوة ..

إذا تأملنا كل كائن في هذا الكون - سواء كان من البشر أو الحيوان أو الطير أو الأسماك والحشرات والجراثيم أو النباتات بأنواعها - لوجدنا خالقها المبدع قد أودع في كل منها ما يضمن لنوعها التكاثر ، وبالتالي البقاء على ظهر الأرض عبر الزمان . وإلا لكانت قد هلكت كلها وانتهى أمرها منذ زمن طويل .

وفي عالم الحيوان والطير تقوم الأم أو الأبوان معاً برعاية الصغير في فترة يعجز فيها عن تولى أمور نفسه ، يدفعهما إلى ذلك طبيعة وغريزة لا يملكان لها أمراً . وتقتصر هذه الفترة على قدرة الصغير على المشي أو السباحة أو الطيران وقدرته على تغذية نفسه ، وهي كلها قدرات جسمانية يكتسبها الصغير بسرعة ؛

وبعدها يصبح حيواناً أو طيراً غريباً عن أبويه تماماً . وقد أثبتت الملاحظات والدراسات الكثيرة أن الإحساس بالصلة أو القرابة يختفي إنذاك تماماً سواء عند الصغير أو عند أبويه

أما في عالم البشر فإن القصة تختلف عن ذلك تماماً . وهي تبدأ بفترة يكون فيها الطفل عاجزاً تماماً من الناحية الجسمانية - ويكون المظهر الوحيد لهذا العجز هو البكاء الذي يستثير في كل النفوس (وخاصة أبويه) غريزة العطف على العاجز التي أشرنا إليها من قبل . وعندما تُشبعُ احتياجات الطفل الجسمانية ترى غريزة أخرى عجيبة : وهي إنقباض عضلتين (risorius) في الوجه تشدان جوانب الشفتين فترسمان الابتسامة التي نعرفها - والتي تسيطر فوراً على كل مشاعر أمه وأبيه ووجود هذه العضلة التي تمكّن من الابتسام هي واحدة من كثير يميّز جميع البشر عن جميع الحيوان والطير

(الفصل الثاني :

والفترة التي يعجز فيها الوالد عن تولي أمور نفسه تمتد الى سنوات عديدة . فهي تشمل الى جانب القدرات الجسمانية (كالمشي) قدرات أخرى عقلية ونفسية لا توجد في عالم الحيوان والطير . والجسم البشري بالقياس الى باقي أنواع الحياة على ظهر الارض يُعدُّ من اضعف المخلوقات!... ولو كانت امكانيات الجنس البشري قد اقتصرت على قدراته الجسمانية لكان قد هلك نوعه من على ظهر الارض منذ آلاف السنين !!... وعلى ذلك فإن ما يحفظ الجنس البشري هو قدراته العقلية وليست القدرات الجسمانية.....

ويحتاج تدريب القدرات العقلية والنفسية الى سنوات وسنوات من الرعاية الحميمة من كل من الأب والأم سواءً بسواء . ولذلك فإن كل الفرائز المغروسة في الكائن البشري تعمل على ضمان استمرار هذه الرعاية لعدة سنوات - وذلك بالمبادئ الثلاثة التالية :-

المبدأ الأول : ممارسة الجنس بين البشر تشمل جوانب نفسية وعقلية اكبر بكثير من مجرد الجانب الجسماني فيها والطبيعة الفطرية للمرأة لا تستجيب ولا تتفتح أصلاً إلا للرجل الذي يشعرها بالأمان والرعاية لها طول العمر ... وكذلك الحب والرعاية لأطفالها اذا جاعا أما الطبيعة الفطرية للرجل فإنها لا تتجذب ولا تتفتح أصلاً ... إلا اذا أشعرتها الأنثى بالإستجابة والقبول

وبهذه التركيبية الغريزية البسيطة التي أودعت في أعماق النفوس البشرية للذكور والإناث من البشر ... ضَمِنَ خالقهم للمرأة والأسرة كل الحقوق .. وكل الرعاية والأمان ... نون أدني شك ...

وبالتالي فإن الطبيعة الفطرية للرجل تعمل على إظهار كافة براهين القدرة على الأمان والرعاية (وهي ما اصطلح على تسميتها بالحب) للمرأة ... أولاً ... لكي يمكن بعد ذلك لعجلة الجانب الجسماني من الجنس ان تلور] وعندما تلور هذه العجلة فإنها تعطى كلاً من الرجل والمرأة شعوراً بأن كل ما في هذا الكون

كاملٌ لا ينقصه شيءٌ مهما كان فيه من نقص وأن كل ما فى هذه الدنيا جميلٌ لا يعيبه شيءٌ مهما كان فيه من قُبْحٍ وعيوبٍ شعور نفسي أكبر بكثيرٍ من إحساسات الجنس نفسها وهو يعطى إحساساً بالسعادة دون أى تفسير .. حتى إن كانت ظروف الحياة نفسها لا تبررُّ أى سعادةٍ أو أى سرور!!]

وكل الممارسات الجنسية التى تدور بين البشر فى غير هذا الإطار هي إصطناعٌ ضد الفطرة البشرية الحقيقية ؛ ولا تعطى أبداً إلا شعوراً كثيباً بلذة وقتيةً عابرة وغالباً ما يستتبعها عند كلٍّ منهما لحظات من إحساسٍ مؤلمٍ بالتفامة والحقارة .. وبالتعاسة .. وكراهيةٍ للنفس .. وكراهيةٍ للرفيق .. لا حدود لها ...

المبدأ الثانى : فى عالم الحيوان والطير لا يتم التزاوج الا فى فترات محددة لا تهدف الا للتكاثر ، ولا يدفع اليها الا غريزة فطرية لا يملك الكائن لها أمراً . فكما لا يوجد حيوان او طير يأكل لجرد لذة الاكل - فلا يوجد حيوان او طير يمارس الجنس لأى لذة او شبهة لذة . وهذا هو عكس الحال تماماً فى بنى البشر . فإنه تحت مظلة الأمان والرعاية التى يظهرها الرجل وتستجيب لها المرأة فإن الجنس فى حد ذاته يصبح أمراً واقعاً ومرغوباً ومنفصلاً عن موضوع التكاثر - ولا يتقيد بزمان او مكان - (وتدخل الغيرة هنا عاملاً غريزياً هاماً sexual jealousy هدفه الاول والاخير الحفاظ على الرفقة من أى دخيل) . ويصبح هذا الحافز الفطرى للجنس واحداً من عوامل كثيرة تضمن للوايد الضعيف تواجد أبويه معاً ورعايتهما له طوال فترة ضعفه الجسمانى والنفسى والعقلى

ويمكننا ان نعتبر هذين المبدأين وكائهما عنوانٌ رئيسيٌّ لكل الدراسات

الاجتماعية والدينية والفلسفية التي تحدثت عن الجنس والزواج منذ

خلق آدم وحواء الى يومنا هذا .

وفي دراسة علمية مقارنة بين الجنس في الانسان والجنس في اقرب الحيوانات اليه - وهو عالم القرود - ثبتت الحقائق التالية :-

(١) الوضع الطبيعي للممارسة في عالم القرود هو وجهاً لظهر - اما في الانسان فقد تغيرت زاوية المهبل تغيراً كبيراً الى الامام ، بحيث أصبح الوضع الطبيعي هو وجهاً لوجه ، مما يؤكد اهمية الجزء العاطفي والنفسي في اللقاء) .

(٢) للوجه (والشفتين بالذات) صلة كبيرة بمقدمات اللقاء وجهاً لوجه - بينما ان شفتي القرد لا دخل لها في اللقاء علي الاطلاق .

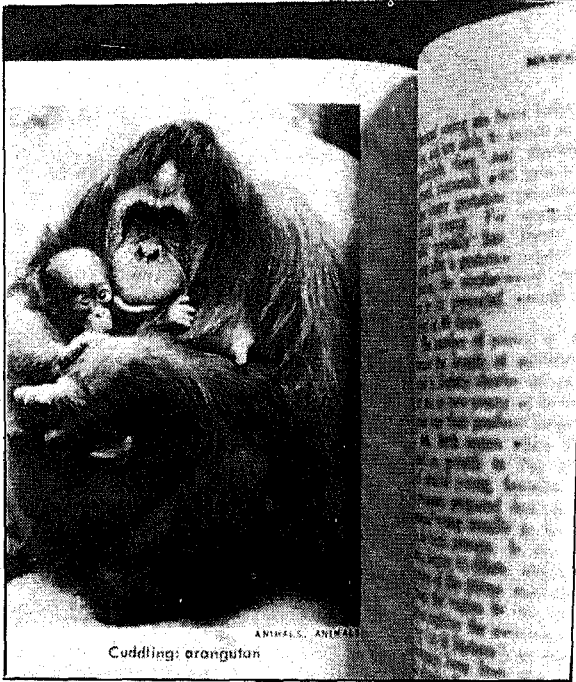
(٣) يختلف ثديا المرأة كثيراً في الحجم والإستدارة والشكل عن ثديي أنثي القردة - والتي لا تكاد تظهر علي صدرها نهائياً - بل وقد يؤثر هذا الحجم احيانا علي سهولة رضاعة الطفل من الحلمتين - بعكس حلمة ثدي القردة والتي تتميزُ بالطول وسهولة إرضاع الوليد الي أقصى حد . وهذا يبيّن ان الثدي في الانسان أهمية أخرى (عدا وظيفة الإرضاع) في اللقاء وجهاً لوجه .

(٤) تمتد مقدمات اللقاء - ثم اللقاء نفسه - الي فترة غير قصيرة في الانسان . اما في عالم القردة فإن اللقاء يحدث بشكلٍ عابر ودون مقدمات - ولا يستغرق اكثر من بضع ثوان ، يعود بعدها القردان الي ما كانا يفعلان من قفز او أكل وكأن لم يحدث شيء .

(٥) عضو الذكورة في الانسان اكبر بكثير جداً منه في عالم القرود - حتي في ذكر الغوريلا - (بعكس ما يظن كثير من كُتّاب السينما الذين يكتبون قصص الخيال ...!!)

(٦) لأنثي عالم القرود والغوريلا فترات مخلوذة (أثناء التبويض) لا يمكن فيما عداها أن يُمارسَ أي جنس نهائياً . بعكس عالم الانسان والذي يمتد فيه هذا النشاط الي اي يوم من ايام الشهر ، حتي اثناء الحمل ...

(وهي كلها تؤكد ان الجنس في حياة الانسان هو رباطاً للأسرة في حد ذاته ، وأكبر أهمية بكثير من مجرد هدف التكاثر .)



أنثى قرد الأورانجوتان ..
وطفلها ..
وثندي الرضاع ...

المبدأ الثالث : تقتصر حياة الحيوان والطير على الناحية الجسمانية في شكل بضعة شهور او سنوات يقضيها على ظهر الأرض - ولم تلاحظ اى دراسة وجود اى علامة عند اى حيوان او طير لآى إعتبارٍ آخر يمتد الى ما بعد ذلك. وأي حيوان او طير يتم تدريبيه على خبرات يكتسبها تختلف عن فطرته - نجده غير قادر (ولا راغب) فى نقل هذه الخبرات الى أى جيل بعده .

أما فى البشر فإن القدرات العقلية عندهم تميزهم تماماً عن باقى الكائنات الحية - فهى اولاً تمكنهم من اكتشاف جوانب العالم من حولهم واكتساب خبرات جديدة ثم نقل هذه الخبرات عبر الأجيال . وهى ثانياً تمكنهم من التفكير ومحاولات الإستشفاف إلى ما يحدث له كجسم وعقل معاً عندما تنتهى حياة الجسم .

وقد وصلت محاولات التفكير هذه الى إستنتاج هام إستقرّ فى وجدان معظم البشر ؛ وهو أنه لا يمكن أن ينتهى كل هذا عندما يهلك الجسد . وقد وجد الانسان أن إستمرارية عقله وروحه هى طلسم لا يمكنه ان يستوعبه ، أما إستمرارية جسده فإن لها مظهراً سهلاً واضحاً

يمكنه ان يشارك فى صنعه وهو إبنه من صلبه والأجيال التى تليه ...

(الفصل الثاني :

ولذلك فإننا نجد ان غريزة الأبوة والأمومة فى البشر لا تتبع فقط من غرائز فطرية لتكاثر الجنس .. بل أيضاً تتعداها الى رغبة حقيقية فى الخلود بالجسم والعقل معاً. وليس غريباً ان نرى بعض الآباء والأمهات تزيد عندهم هذه المشاعر وتفويض فيصبح الأبناء وكأنهم بعض ما يملكون ...

دراسة حول المحاولات التي لا تكل ولا تمل ...
والتي جرت في القرن العشرين ...
وتهدف الي تحطيم مثلث الأسرة ...

(أولاً) أفكار تحرير المرأة من مشاعرها الأنثوية ...
(وثانياً) أفكار ماركس .. وهتلر .. عن الشيوعية .. والنازية .. وأشباهاها ..
(وثالثاً) أفكار دارون عن .. " النشوء والإرتقاء .. " (والإلحاد .. !!)

» » » » » » » »

أولاً : عن موضوع " ... تحرير المرأة من مشاعرها الأنثوية ... " عاشت المرأة عبر آلاف السنين في نور محدد داخل إطار الأسرة - واستمر ذلك في ظل كافة القوانين الوضعية والأعراف بين الناس .. وكذلك الأديان السماوية .. وهذا الدور كان دائماً لا يخرج عملاً يلي :-
(أ) مهمتها الأساسية هي رعاية البيت .. ويشمل ذلك صاحب البيت أولاً .. ثم الأطفال ...
(ب) للرجل الكلمة الأولى .. أولاً في اختيار الزوجة .. وثانياً في كل ما يتعلّق بالسريير .. من لقاء ... او إنجاب ...
(ج) حمايتها وإطعامها هي وأطفالها هي مسئولية الرجل

- وكانت المرأة في بعض الحضارات محرومة من اي حق ... ولم يوجد في التاريخ القديم اي إعتبار للمرأة الا في الإسلام ... حيث اعطاها ثلاثة حقوق :-
- ١ - حق الملكية الخاصة .. منفصلا عن مال زوجها ...
 - ٢ - حق قبول او رفض الشريك المتقدم لها ...
 - ٣ - حق طلب الطلاق ...
- وابتداءً من القرن الثامن عشر الي العشرين بدأت حركات تحرير المرأة تطالب بما يلي ... وتحصل عليه تدريجيا في معظم بلاد العالم :-
- ١ - حق التعليم ... فالام المتعلمة خير من الام الجاهلة ... لا مانع ...
 - ٢ - حق الانتخاب ... فالمرأة تصف الامة ... لا مانع ...
 - ٣ - حق العمل والحصول علي الرزق ... وخاصة في غيبة العائل ... لا مانع ...
 - ٤ - المساواة في حقوق العمل ... وفي كل مجالات العمل بلا استثناء ... وعدم التفرقة بينها وبين الرجل في هذا المجال ؟ ؟ ...
 - ٥ - المساواة في واجبات واجازات رعاية الاطفال بين الآباء والامهات الذين يعملون ... ؟ ؟ ...

وفجأة تطورت هذه المطالبات في اوائل القرن العشرين الي مفهوم جديد تماما وبدأت بعض الجمعيات النسائية وخاصة في امريكا والغرب تنادي بأنه لا يوجد اختلاف نهائياً بين الطبيعة البشرية للرجل والمرأة وان علي المرأة ان تتحرر من بورها السلبي في ناحيتي اللقاء الجنسي .. والإنجاب ... وتلخصت المطالبات تحت إسم feminism فيما يلي :-

(١) كون المرأة أنثي يجب ان لا يحرمها من كافة الحقوق الجنسية مثلها مثل الرجل تماما ... وبالتالي يجب ان يكون لها الحق في :

اولاً - المبادرة في اختيار الرفيق ... ولا داعي ابدا ان يكون في ظل نظام الزواج ...

ثانياً - الحق في المبادرة ... او في رفض ... اللقاء في اي وقت ...

ثالثاً - الحق في طلب .. او رفض .. الانجاب .. وكذلك .. حق الإجهاض اذا حدث الحمل ..

رابعاً - وبالتالي فان نظام الزواج والاسرة يصبح عتيقاً يجب ان يعفي عليه الزمن ...

(٢) إلغاء القاب Mrs. والتي تعني انها زوجة فلان ... و Miss والتي تعني انها لم تتزوج بعد ...

واستبدالها جميعا بلقب Ms. والذي يقابل اذ ذاك لقب Mr. للرجل والذي لا صلة له بحالة الرجل

الزوجية

(٣) والمرأة المتحررة تحت هذا المفهوم ترفض ملابس النساء المندنشة وترفض التزين من اجل رجلها

... أو .. أي رجل

(الفصل الثاني)

وقد توأجت هذه الفكرة النسائية بالذات مع فكرتين أخريين في أوائل القرن العشرين :-
(أ) نظرية داروين .. والتي تلغي تميز البشر عن أي حيوان ... والتي تنهيه ككفرٍ وعقلٍ وجسد .. فور ان يواريه التراب

(ب) الفكرة الشيوعية .. والتي تلغي الاديان .. وتلغي حق الملكية الخاصة .. ولا تري داعيا لنظام الزواج والاسرة ... لان الدولة سوف تربي الطفل افضل مما تُربيه أمه وابوه ...

من اشهر الكتابات عن هذا المفهوم من "تحرير المرأة .. emancipation of women " كتابات سيمون دي بوفوار.. وقد ختمت احد كتبها " الجنس الثاني the second sex " والذي صدر اول مرة عام ١٩٤٩ وطُبع مائة مرة بعد ذلك قائلة ... ان هذا المفهوم من تحرير المرأة سوف يؤدي الي نوع جديد من العلاقات في المجتمع افضل بكثير مما سبق عبر كل تاريخ البشرية ودللت علي صدق هذا الرأي والتوقعات بأن اقتبست بضع سطور من كتابات السيد .. ماركس .. شخصيا ... ووضعت هذا الاقتباس بين قوسين ... وبالحروف المائلة لان هذه الكلمات هي قمة الحكمة في نظرها دون انني شك!!

وقد مرت سبعون سنة قبل ان يؤمن البشر جميعا ان الفكرة الشيوعية كانت علي احسن الفروض اجتهدا خاطئاً ... إن لم يكن مقصوداً متعمداً

وان يمضي وقتٌ طويل حتي تلاقي نظرية النشوء والارتقاء الداروينية نفس المصير ...
اما الثالثة - وهي فكرة التحررية الجنسية للمرأة ... والتي تلغي الفارق في الطبيعة البشرية بين المرأة والرجل ... فقد بدأت نساء العالم الغربي في الإفاقة منها ... وأول الفيت قطرٌ .. ثم ... ينهمر ...

ويكفي ان نُوجز موضوعاً مطولاً تناولته ال " واشنطن بوست " بتاريخ ١٩ يناير ١٩٢٠
تقول فيه صاحبه .. وهي كاتبة بارزة .. وإذاعية مشهورة في المجتمع الامريكي.. ما يلي :-

١ - لقد اعترفت كثير من سيدات المجتمع الامريكي .. (والمحسوبات علي حركة التحرر النسائية مثل جين فوندا ويارارا ستريساند) .. في احاديث مطولة لهن مع واشنطن بوست بأنهن يشعرن داخل انفسهن بأن هذا كله غير صحيح وأن راحتهن النفسية تكون افضل ما تكون عندما يشعرن بحماية ورعاية الرجل ...

٢ - لقد تبين لآلاف أخريات ان الحركة ليست فقط ضد الرجل .. وضد الامومة .. وضد الاسرة .. بل ايضاً ضد نفسية المرأة ذاتها .. وانها خربت المجتمع كله ...

٣ - وقالت الكاتبة .. سالي كوين .. بالحرف الواحد ... :-

"... like the communists who denied ownership and God , we believe that the leaders of the feminist movement have been hypocritical and were not honest with women ...and that they have overlooked the most fundamental needs of the female human nature.... there was always the suspicion that , like the communist Commisars who preached sacrifice to their Comrades , and then bought caviare at the Party-Elite shop....!.. also feminist leaders were publicly telling mothers it was great to leave their husbands and be independent then secretly dressing in sexy lingerie for their Man!..

إننا نعتقد ان قائدات هذه الحركة التحررية .. تماما كقادة الحركة الشيوعية .. كُنَّ منافقاتٍ ولم يَكُنَّ أميناتٍ في رسالتهن الي المرأة ... وانهن أغفلن المتطلبات الاساسية للنفس البشرية للانثي ... وقد كنا نشك دائما انهن (... مثلما كان يفعل زيانية الشيوعية فيبشرون الرفاق علناً بالتضحيات .. ثم يذهبون في المساء لشراء الكافيار من المتاجر الخاصة بالرؤساء ...) فقد كُنَّ في الخفاء اول من يشتري الملابس الههافة المُغرية من اجل الرجال ... في نفس الوقت الذي يتحدثن فيه للامهات والزوجات عن مدي الحرية التي تحصل عليها المرأة عندما تهجر فكرة الخضوع للزوج والرجل بصفة عامة .. وتعتبره شريكا مساويا لها في كل شئٍ

ونكرر مرة اخري ... أن اول الغيث ... قطرٌ ... ثم ... يتهمرُ!!

(٢) أوجه التشابه الاخرى في التركيب الجسماني - والتي يمكن إدراجها في جداول وكأنها تتدرج من الابطسب الي الاكثر تعقيداً - الي ان تصل الي الانسان نفسه .

(٤) وجود اجزاء في جسم الانسان كالزائدة الودية من المفروض انه ليس لها وظيفة - ولكنها تشبه اجزاء مماثلة في جسم الارنب مثلا لها عنده وظيفة هامة . واتخذوا من هذا دليلا علي تطورها من الارنب الي الانسان

(٥) اكتشافات الهندسة الوراثية بعد ذلك بمائة عام (١٩٦٠) والتي اظهرت تشابه التركيب البروتيني لمادة جينات الوراثة في كافة المخلوقات . واظهرت ايضا إمكانية إحداث تغييرات في جينات الوراثة في بعض انواع البكتريا بحيث تكتسب صفات جديدة : ومحاولات استخدام هذه الوسيلة لتغيير صفات بعض النباتات والحيوانات .

وقد بلغوا اقصى التحدي في نظريتهم حين قالوا بان الأحياء الخالدين الحقيقيين هم الجينات وأن أجساد الأدميين والحيوانات والنباتات ما هي إلا أوعية تستعملها هذه الجينات لتنتشر في الارض وقد عبروا عن ذلك بالحرف الواحد كما يلي :

" The Genes are the immortals , they use the "bodies" that carry them in order to survive and spread.,Encyclopedia Britannica , 1992, vol 1, page 807.

وقد اوضحوا ايضا ان هذه الجينات قد بدأت أصلاً منذ خمسة آلاف مليون سنة عندما كانت مياه البحار ساخنة تكاد تغلي ، وكانت تحت تأثير الاشعاعات فوق البنفسجية وتأثير الطاقة الكهربائية العظيمة الناتجة عن الرعد والبرق - فالتحمت الذرات في مياه البحار وتكونت البروتينات ثم الجينات ثم بدأت في التكاثر والتشكّل بأشكال مختلفة

وقد ثارت الكنيسة في انجلترا في القرن الماضي (وكافة الاديان) علي هذه النظرية لأنها تتعارض مع الايمان بان الخالق قد خلق الانسان خلقاً مباشراً - مختلفا عن كافة انواع الحياة الاخرى - وميَّزه عنها جميعا بالعقل ... بل وتوحي ايضا بعدم وجود خالق علي الاطلاق وبالتالي فناء الانسان جسداً وعقلاً وروحاً عند ما يهلك جسده

وقد تركزت أكثر أحاديث رجال الكنيسة ان ذاك علي صبب اللعنات عليهم وتكفيرهم #

] .. وتجدر الإشارة هنا الي ما نراه من أن المهمة الأصلية الحقيقية الأولى لنُعاة الأديان هي إكتساب قلوب وعقول البشر وطريقة العَجَزَة من نُعاة الدين هي صَبُّ اللعنات والتكفير ... سواء للفرد او المجتمع كلّه ورد الفعل الطبيعي هو إندساد الأذن والقلب فيصبح ما يقولونه كلاماً تذروه الرياح دون ما تأثير

(الفصل الثاني :

وقد يقرون هذا التكفير باستعمال العنف .. كما فعلت الكنيسة الاسبانية أيام محاكم التفتيش .. او كما نراه اليوم في الأصوليين المتشددين في اليهودية او المسيحية او الإسلام ... ورد الفعل الطبيعي للنفس البشرية هنا هو : - ليس فقط إنسداد الاذن والقلب بل ايضا العدا .. والظهور بمظهر الإستشهاد تحت شعار حرية الفكر وحرية الإيمان او عدم الإيمان ... وايضاً ردّ العنف بالعنف احياناً

... وتكون النتيجة النهائية دائماً هي الفشل ... في أداء المهمة المطلوبة أصلاً [

وقد اضطرب رجال الكنيسة في القرن الماضي في مواجهة الحملة المسعورة من رفاق السيد داروين والمصحوبة بأدلة تبدو في ظاهرها وكأنها علم ثابت - واضطروا الي اصدار تعليقات ضعيفة غير مقنعة - مما زاد في بلبلة الناس في ذلك العصر . وكانت الكنيسة الكاثوليكية هي الوحيدة في الساحة أمامهم .. ولذلك فقد كانت مسئوليتها مضاعفة أمام هذا التيار من الإلحاد .. لأن الإسلام إذ ذاك كان يعاني من إنهيارٍ شبه كامل لحضارة شعوب الإسلام إلي أدنى مستوي في تاريخها .. وكانت اليهودية ممرّقة الأوصال في أركان الأرض ..

وتواكب كل هذا مع ابتداع النظرية الشيوعية - والتي تنكر الايمان ايضا - عدا انها تنكر الملكية الخاصة ... وتلغي شخصية الانسان .. وتحوله الي ترس في آلة .. يملك الحكام مفاتيحها ..

وفي محاولاتهم للنيل من رجال الكنيسة وإظهارهم بمظهر من يتمسك بالخرافات وكزوا تركيزاً إعلامياً شديداً علي أربع نقاط يسهل بها التأثير علي نفسية الانسان العادي الذي لا يتبحر في القراءة والاطلاع حول الموضوع (وهو ما ينطبق علي ٨٠ ٪ من البشر) -

(أولاً) التزمت الشديد لبايات الكاثوليكية في أمور تبدو للإنسان العادي بعيدة تماماً عن العقلانية والمنهج العلمي في التفكير .. ومن النقاط المشهورة لمجادلات لانتهائية جرّت في القرن التاسع عشر كانت الأمثلة التالية : -

١ - مبدأ أن الإنسان يواد مُحَلّاً بخليقة أم .. وخطايا كل أجداده .. وأنه يحتاج إلي الخلاص لكيلا يقضي الأبدية في جهنم .. والخلاص لا يأتي إلا عن طريق الكهنة .. وليس مباشرةً بينه وبين خالقه .. والكهنة يمنحون هذا الخلاص وكذلك مسكوك الفقران بالحصول علي إعتراقات الخاطئين .. والحصول أيضاً علي أموالهم ...!!

(.. ولا تَزِدْ وَازِدَةً وَبِرْ لَأُخْرِي ... آية قرآنية كريمة .. سورة فاطر ١٨)

٢ - إعتبار الجنس خطية .. حتي بين الرجل وزوجته .. إلا في لحظة إحتمال شبه أكيد لحدوث الحمل .. وبالتالي تصبح حياة الرجل مع زوجته العاقر .. خطية لانتهائية .. ليس لها أي علاج .. حيث أن الطلاق أيضاً مُحَرَّمٌ تماماً ...

٣ - تحريم تدريس مبادئ الجنس للشباب .. والجمع في أنهنهم دائماً بين الجنس والخطية إلي أن تصبح مغرسة تماماً في

وجدانهم .. ويجب أن تدخل المرأة إلى بيت زوجها وهي جاهلة تماماً لما سوف يحدث .. وعندما يحدث .. تصبح كراهيتها لكل ما يتعلق بالجنس مضمونة أبداً الأبدية !! .. ويصبح هذا أسهل وأضمن الطرق لمنع الزنا والخيانة الزوجية ...
 ٤ - عندما اخترع فرانتكين مانعة الصواعق .. أفتي كهنة الكنائس في إنجلترا وأمريكا بأنها رجسٌ خطيئة .. لأنها تمنع غضب الرب المتمثل في البرق والرعد من الوصول إلى المفضوب عليهم ...!
 (تماماً مثل الفتاوى التي أصدرها فقهاء متزمتون في مصر عند اختراع التلفزيون .. وأفتوا إذ ذاك بأن الحديث بواسطته حرامٌ في حرام ...)

٥ - عندما اكتُشف التخدير .. نصح الأطباء في عام ١٨٤٧ بإستعمال الكلوروفورم لتخفيف آلام الولادة .. فأفتي الكهنة بأن ذلك حرام .. لأنه محاولة لتفادي قضاء الرب .. ثم عادوا فقبلوا إستعمال التخدير بالنسبة للرجل .. لأن الله قد أنامه عندما إستخرج حواء من تسلعه فلم يشعر بأي ألم .. أما بالنسبة للمرأة فالتخدير حرامٌ تماماً سواء في ولادة أو جراحة ...!
 الخ ... الخ ... الخ ...

(ثانياً) — عمر بعض هذه الحفريات سحيق في القدم يصل الي ملايين السنين .. بينما الانجيل والكتب السماوية قد توحى للقارئ غير المُدقق بأن خلق آدم كان منذ بضعة آلاف سنة فقط .. (وقد كان الرد الضعيف لكنيسة القرن الماضي علي هذه النقطة هو أن أفتوا بأن خلق كل هذا الكون والحفريات قد تم في نفس لحظة خلق آدم .. ولكن الرب جعلها تبدو وكأنها قديمة منذ ملايين السنين لكي يختبر مدى إيمان الإنسان .. بخالقه ...!)
 وهو لي واضح للحقائق لان كل ما تقوله الكتب السماوية هو ان آدم قد خلق مخلوقاً مباشراً دون أي من درجات التطور التي يتحدثون عنها وأن خالقه قد ميزه عن جميع المخلوقات بالعقل ... وأن الخالق علّم آدم الاسماء كلها - اي اسماء كل شئ في الكون وهو ما يوحي بأنه كانت هناك مخلوقات لا حصر لها من قبل آدم ...

(ثالثاً) — قصة الطوفان وسفينة نوح توحى بانها كانت كارثة أنهت العالم كله ومخلوقاته كلها إلا ما كان في سفينته - وهو ما يتعارض مع الحفريات الثابتة في كل انحاء العالم .. وهو لي واضح للحقائق لان قصة الطوفان يمكن تفسيرها علي انها شملت الكرة الأرضية كلها - كما يمكن أيضاً تفسيرها علي انها كانت كارثة في "العالم" الذي عاش فيه نوح ، كالفيضانات التي نراها اليوم تكتسح شعوباً بأكملها في بنجلاديش أو الصين علي سبيل المثال ..

(رابعاً) — ثورة المعلومات التي أثارتها اكتشافات كوبرنيكوس وجاليليو ونيوتن - والتي اظهرت ان الارض ليست مركز الكون (كما كان يقول أرسطو ورجال الكنيسة) وانها بالعكس تدور حول الشمس - وان الزلازل والاعاصير والفيضانات هي عوامل طبيعية يمكن تفسيرها والتنبيق بها .. وليست تحت رحمة خالق لا نعرف عنه شيئاً " ..

وفي النصف الأول من القرن العشرين نخل فيلسوف الغرب .. اللورد برتراند راسل .. إلي ساحة هذه

(الفصل الثاني :

المناقشات .. في وقت أطلت فيه الظلال الكثيرة لكل من الشيوعية والنازية علي سماء العالم .. وقد حارب برتراند راسل بكل عظمة .. ويكل ما أوتي من قوة وإقناع ضد الشيوعية والنازية .. وضد تجار الحروب .. وضد كل ما يؤدي إلي الحروب .. من كل أنواع التعصب العرقي والديني .. والتطرف والتزمت .. والقهر للشعوب أو للأفراد .. والكرامية بين البشر .. ودافع بشدة وحرارة عن حق الطفل في تعليم يعطيه فرصة للتفكير وإستعمال العقل الذي يُميّزه عن باقي الكائنات ... وكانت أشهر كلماته " يجب أن يتعلم الإنسان أن يتعايش مع جيرانه كما هم ... Man must learn to tolerate his neighbours... "

ولكن الخطأ الكبير الذي وقع فيه برتراند راسل .. كان إيمانه المطلق بنظرية السيد داروين وكُفْره المطلق بكل الأديان .. ومن أشهر تعليقاته لذلك قوله بأن رجال كل دين يحاولون بكل الطرق إثبات أن دينهم هو الوحيد الصحيح .. وأن باقي الأديان كلها كُفْرٌ وخطيئة .. وأن من هذا الباب وحده نشأت مئات الحروب والمذابح والمآسي .. بحيث يصبح من حقه ومن حق الإنسان العادي أن يشك في الأمر كله ..! ومن هنا كانت كتابات برتراند راسل دعماً كبيراً لأفكار الإلحاد التي نتجت عن نظرية السيد داروين .. وفشل من حيث لا يدري في أن ينشر فكر الحب والسلام .. لأنه فشل في محاولته للتفريق بين أفكار الإلحاد من ناحية .. وأفكار الشيوعية والنازية والتطرف الديني .. من ناحية أخرى .. لأن كل هذا ضد طبيعة البشر ...

» » » » » »

وإذا جمعنا بين النظريتين ، الشيوعية والداروينية ، والهدف الخفي

المستتر خلفهما لوجدنا الاستنتاجات التالية : -

- أ - الانسان لا يختلف شيئاً عن الحيوان - ولا يشفع له عقله شيئاً ...
- ب - وهو يهلك نهائياً - جسداً وروحاً - في لحظة هلاك جسده ، وليس له أمل في أي شيء بعد ذلك
- ج - وبالتالي فانه لا يوجد اي معنى لأي قيم او مبادئ في حياة البشر
- د - وإنّ فعلتي من ليس له مال او قوة او نفوذ ان لا يلتزم بشيء ... إلا الالتزام بطاعة الحكام (ايّاً كانوا ... أفراداً او مجموعات ... وأيّاً كان ما يرمزون اليه ...) من اجل ان يعطوه ما ياكله ويشربه فقط في اثناء حياته علي ظهر الارض ويمتص
- ه - اما من كان عنده مال او قوة او نفوذ فليطغ في الارض ... وليبذر ماله يعينا ويسارا تحت إسم الإستمتاع به..... ويُمتّع حواسه كلها دون أي قيود

ويلاحظ هنا ان حديثنا لا يتناول الأديان السماوية في حد ذاتها - بل يتناول أساساً المحاولات المستميتة لتشكيك البشر في حقيقة وجود

خالق مبدع وهي أصلاً محاولات مستميتة للنيل من سلامة النفس البشرية ... وبالتالي من سلامة المجتمع الإنساني كله

وفي رأينا ان من أهم الدلائل في مواجهة هذه النظرية الافتراضية للسيد داروين يجب ان يكون كما يلي

(١) ركزت الكنيسة في القرن الماضي علي معجزة تركيب العين ، من قرنية الي عدسة الي عصب ، وقارنتها بآلة التصوير . وجادلت بأن من يتأمل تشريح هذه المعجزة في حد ذاتها يجب ان لا يساوره اي شك في وجود الخالق المبدع . فيرد السيد شارلس داروين قائلاً ان التطور البطئ عل مدي مائتي مليون سنة كفييل بالوصول الي هذه المعجزة ...

ونحن نري ان المعجزة الاكبر من معجزة تشريح العين إنما هي معجزة حياة الطفيليات التي تعيش حياة ذات مرحلتين two-cycle lives كالبلهارسيا التي تعيش بشكل ما في كبد القوقع - ثم تنتقل لتعيش بشكل آخر في جسم الانسان وبعض الحيوانات .. وكذلك الذباب والبعوض والديدان .. التي تعيش فترة في شكل بودة تسرح في الأرض أو في الماء .. ثم تتشربق .. وتتغير إلي فراشات وحشرات ذات أجنحة تطير ..

وكذلك بودة الاكينوكس echinococcus التي تعيش في أمعاء الذئب والكلب وينزل بيضها مع البراز علي الحشائش والاعشاب .. وتاكلها الاغنام والابقار (والانسان) وهناك تحول الي اكياس هيداتيد hydatid تتخر وتخرّب في كبد الحيوان وجسمه إلي ان يموت :- فيأكله الذئب والكلب .. وفي أمعائه تفقس اكياس الهيداتيد فتصبح بودة معوية من جديد ...!!..! وكلها امثلة لتوازن دقيق بين مخلوقات الارض توازن يُسبِح ويسبِح ويسبِح الف مرة بوجود خالق مبدع

ولا يستطيع العقل الإنساني أن يتصور .. (أو يتقبّل !!..) .. بأن إجتماعاً للتنسيق علي مستوي القمة (!!..) قد عُقدَ في أحد سرانيب التاريخ .. بين الأطراف الثلاثة لهذا الترتيب العجيب .. (والذي إختارناه علي سبيل المثال لا الحصر ..) .. لمراحل حياة مثل هذه الكائنات !!..!

(٢) اوجه التشابه بين عظام واجساد المخلوقات المختلفة - وكذلك اوجه التشابه بين التركيب البيرويني لمادة الجينات الوراثية DNA في كافة المخلوقات - ليست دليلاً علي انها قد تطورت من واحد لآخر . ويوجد مثلاً تشابه كبير جدا بين اجزاء المحرك واجزاء الهيكل في كل من السيارة والجرار الزراعي والديباجة والطائرة - ولا يدل هذا علي شئ الا علي ان صانعها كلها واحد ، (وهو هنا الانسان) .

(٣) بما ان سلسلة التطور المفترضة قد نتجت عن مبدأ البقاء للأصلح - فإن هذا الافتراض كان يُحتم

(الفصل الثاني :

اختفاء الانواع التي تطورت ... ولكننا نجد جميع الاحياء ما زالت موجودة ابتداءً من الاميبا الي الحشرات الي الزواحف الي الاسماك والطيور والحيوانات بانواعها والقروء .
وقد وجدت حفريات عمرها ٢٠٠ مليون سنة لبعض الزواحف والقواقع مماثلة تماما لوان اي تغيير لانواع موجودة فعلا في عصرنا هذا

(٤) لم يمكن لاصحاب هذه الحفريات ان يجدوا تسلسلاً مقنعاً يصل بين اشباه القروء وبين الانسان - قابتدعوا كلمة " الحلقة المفقودة " missing link " ليُبرروا تسلسل نظريتهم .
وقد بلغ الشك في الموضوع كله عند كثير من العلماء ان قالوا بالحرف الواحد :-

"the very existence of evolutionary trends in primates has been questioned , and some workers have suggested that they exist only in the mind of the palcontologist"Encyclopedia Britannica , 1992 , vol 18 , page 809 .

" اننا نعتقد ان الصورة التي يرسمها اصحاب الحفريات لدلائل التطور من القروء (واشباه القروء) الي الانسان انما توجد في أذهانهم فقط ولا يوجد في الواقع الذي يقدمونه ما يبرر الاقتناع بما يقولون "

ان كل ما قدمه اصحاب الحفريات هي مجموعات حيوانات من اشباه القروء كانت تعيش في الغراء وفي الكهوف اطلقوا عليها اسماء مختلفة وكانها انسان بدائي homo - لان بعضها كان يسير علي قدميه الخلفيتين مثله مثل الانسان (ومثله ايضا مثل الدب القطبي والغوريلا !....)
وكان كل ما قدموه دليلاً علي تمتع هذه الحيوانات بالعقل هي قطع من الاحجار كانوا يكسرون حوافها بحيث تصبح حادةً تساعد علي تقطيع لحم الصيد داخل الكهوف قبل أكله . وقال هؤلاء العلماء ان هذا دليل علي القدرة علي صنع الالات tool-making ability (واين هذا من الحيوان المائي المسمي بالقضاعة Otter - والذي يستعمل حجرتين في كسر القواقع ليأكل ما بداخلها - بل ويحتفظ دائماً تحت إبطه بحجرتين جاهزين للإستعمال في اي لحظة واين هذا من قدرة حيوان القندس علي بناء السدود المائية كأحسن مهندس ربي ... و قدرة الطيور علي بناء الاعشاش المعقدة و قدرة الطير حَقَّار الخشب علي حفر بيته بمنتهي الدقة داخل جنوع الشجر)

وقد هللوا عندما اكتشفوا عظام احدي الحفريات في منطقة بشمال العراق لحيوان من اشباه القروء أسموه Neanderthal تبدوا وكأن صاحبها قد نُفِنَ عمداً في قبر رُصَّت فوقه بعض الاحجار ... (واين هذا من قبائل النمل التي تجمع رفاقها التي تموت وتحملها معها الي العش - واين هذا من طائر الغراب الذي يهيل التراب فوق رفيقه الذي يموت)

ان اقصي ما وصل اليه عقل انكي القروء المعاصرة ليتركز في هذه الصورة - والتي تظهر القرد يقطع

(الفصل الثاني) :

(أ) وسيلة الاتصال بين جميع اجزاء الكون هي مادة الأثير التي نستنتج وجودها لانها تحمل جميع انواع الاشعاعات من ضوئية الي كونية الي لاسلكية (بسرعة ٢٠٠ الف كيلومتر في الثانية) في الكون كله ابتداءً من كوكبنا الصغير الي المجرات التي تبعد عنا ملايين السنين الضوئية ... (السنة الضوئية هي المسافة التي تقطعها اشعة الضوء في سنة كاملة وهي تساوي مليون وخمسمائة الف مليون كيلومتر طولي) وأيضا تتخلل هذه المادة الافتراضية داخل اجساد جميع المخلوقات الحية بلا استثناء بحيث تمر من خلالها هذه الانواع من الاشعاعات

(ب) تدور الاجرام السماوية المتناهية الكبر حول بعضها في افلاك ودوائر تتحكم فيها قوي الجاذبية وقوي اخري اكبر بكثير من مفهوم البشر . وقد اثبت العلم ان كل شئ في الارض (جماد او نبات او حيوان) يتكون من نراتٍ متناهية في الصغر ... واثبت العلم ايضا ان كل ذرة تتكون من جزئيات اخري اصغر واصغر تسمي الالكترونات والبروتونات .. الخ تدور حول نفسها في افلاك ودوائر تشبه تماما تلك التي تدور فيها الاجرام السماوية

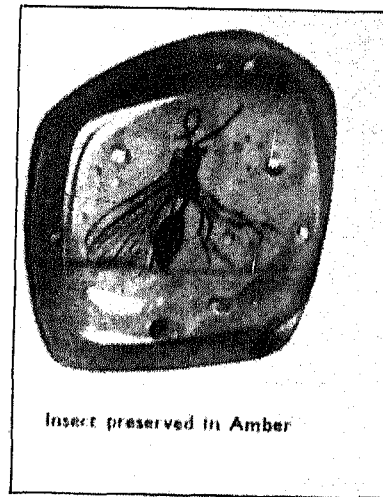
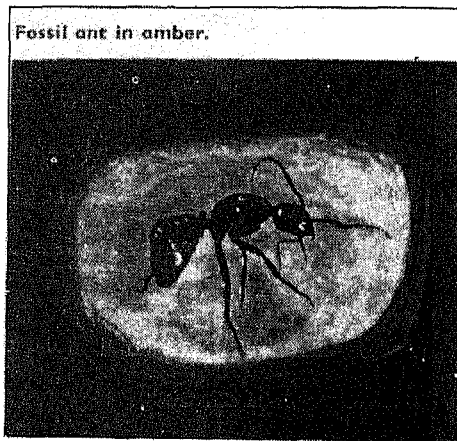
وتكفي نظرة تأمل واحدة في وحدة النظام بين كل ما هو علي سطح الكرة الارضية .. وبين أبعد المجرات والكواكب والدقة والابداع في هذا كله (من اكبر الموجودات الي اصغرها) لتُسبِح بوجود خالق مبدع

وإننا نري انه لن يمضي وقتٌ طويل حتي نكتشف جميعا ان نظرية النشوء والارتقاء كانت (علي احسن القروض) اجتهاداً خاطئاً

وليست ببعيدة تلك المناقشات اللانهائية التي كانت تؤيد النظرية الشيوعية ... وقد كانت تتردد اصداؤها في كل الكتب والجامعات ، وفي كل الدول والمجتمعات الي بضعة سنوات فقط وكأنها علم ثابت أكيد..... وها نحن الآن نري العالم كله يُقرُّ بانها كانت اجتهادا خاطئاً وإن كان بعض الكتاب يقولون بانها لم يكن اجتهادا خاطئاً ... بل كان اجتهاداً مقصوداً متعمداً !!.....!!

وايس في كلمة " مقصودا متعمدا " هنا أي مبالغة ... فإننا اذا فكرنا قليلا في تطبيقات نظرية السيد ماركس ورفاقه لوجدنا ان موجزها هو أن القيمة الحقيقية هي للعمل اليدوي .. لأنه العمل الوحيد الذي ينتج عنه سلعة واضحة تُباع وتُشتري ... وعلي ذلك فإن القيمة الحقيقية الوحيدة في المجتمع هي لمجموع العمال اليدويين .. وهم طبقة البروليتاريا ..

ولن يوقفَ هذا التيارَ الجميل إلا إنكاءُ العداوة بين أهل الأديان المختلفة .. تحت أعلام التعصب الديني .. أو إنكاء الكراهية للدين بين أهل البلد الواحد .. تحت أعلام التطرف الديني .. ولن تجد شياطين الشر المغروسة في نفوس البشر أسهل من هاتين الوسيلتين للتحوّل بالبشرية من جديد .. بعيداً عن برِّ الأمان ...



(الفصل الثاني :

أربع صور .. تكاد تتطوق لترد علي السيد داروين ورفاقه ...
 الاولي لحشرة (نملة) وجدت متحجرة fossilised في افرازات شجرة عمرها ملايين السنين
 والثانية لحشرة (بعوضة) وجدت متحجرة في افرازات شجرة عمرها ملايين السنين ...
 وكلاهما حشرتان وُجِدَتَا منذ ملايين السنين كما توجدان اليوم تماما ... وسوف تظلان كما هما دون اي
 تغيير يذكر الي ان تنتهي الارض وما عليها والثالثة توضح أقصى ما وصلت اليه خبرة القرد
 وذكائه وقدرته علي استعمال اصابعه عود شجر يزيل منه الاوراق لينبش به بين الصخور ليستخرج
 النمل الابيض ليأكله ... والرابعة توضح أقصى ما وصلت اليه خبرة حيوان القضاة المائي (ثعلب الماء)
 وقدرته علي استعمال يديه... حجران يحتفظ بهما تحت ابطه ويستعملهما ليكسر بهما القواقع ليأكل ما
 بداخلها ...
 ويتناسي أو يتعامي السيد داروين ورفاقه (.عمدا؟.. قصدأ؟..) عن الحقيقة البسيطة .. التي تقول ان
 هذا القرد وهذه القضاة تفاعلن نفس ما في هذه الصورة منذ ملايين السنين .. ولن تتغير .. وان تزيد عليها
 شيئا .. الي ان تنتهي الارض وما عليها ...

» » » » » » »

ومن الطريف في هذا المجال ان نذكر التعريفات المختلفة التي دأب العلماء علي التفريق بواسطتها بين
 الانسان والحيوان ... فقد قالوا ان الانسان هو ... :-
 (١) الحيوان المبتسم او الضاحك .. وقد رأينا ان حركة الابتسام ... وما تعبر عنه من عاطفة ... لا توجد
 في حيوان آخر .. وهي بالتأكيد غريزة أصيلة في الجنس البشري .. لانها تبدأ في الطفل ولم يتجاوز عمره
 بضعة أسابيع ...

(٢) الحيوان الوحيد الذي يمكن ان يقتل بني جنسه ! .. !! ...

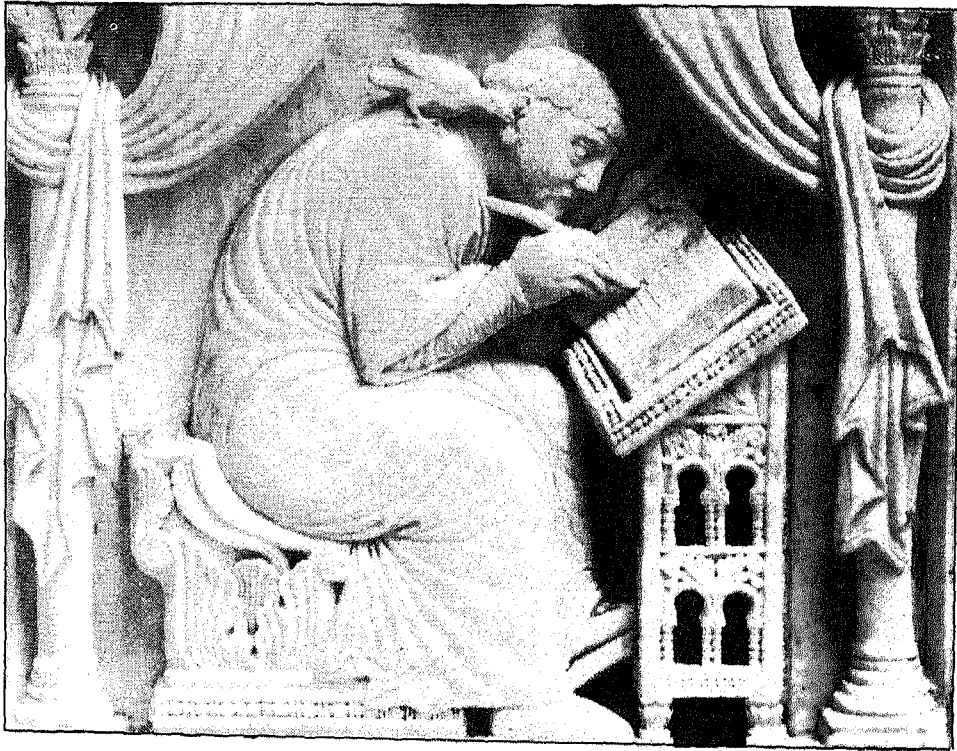
(٣) الحيوان الناطق .. وهو أهم وأدق تعريف ... والنطق هنا يقصد به القدرة علي التعبير بالكلام واللغة
 تعبيراً صادراً عن العقل .. بحيث يُمكنُ صاحبه من ربط الماضي بالحاضر بالمستقبل
 ولا يمكن ان يُقارَنَ هذا بالاصوات التي تصدرها اليبغاوات .. او صيحات التحذير التي تطلقها الحيوانات
 عندما تربي الاسود والنمور ...

واللغة هي التعبير الحقيقي عن العقل ... وهو الفيصل الذي يميّز الانسان عن غيره
 تقول دائرة المعارف الامريكية (ملحق ١٩٨٣ صفحة ٩٧) ان عالم اللغات ديرك بيكرتون بعد ان اجري

دراساته علي اطفال القبائل البدائية في جزر هاواي والمحيط الهادي قد قرر ما يلي في وضوح لا يحتمل
أي تأويل :-

Human language has been found to be genetically programmed much more than was
preiously believed

وترجمتها هو ان اللغة مرتبطة بجينات الوراثة في الانسان اكثر بكثير مما كنا نظن من قبل وانها
ليست اكتساباً مجرداً من العالم المحيط بالطفل



بالعقل واللغة .. نُطَقاً وكتابةً .. تتناقل البشر حضاراتهم .. وذاوا عليها عبر الأجيال ..
بينما بقيت قرود السيد داروين علي حالها .. منذ ملايين السنين ...

ثلاث صور ... تكاد توجز قصة الانسان ...

في جميع الكائنات الحية .. نباتاً او حشرةً .. او الطير والحيوان .. تقتصر غريزة الجنس والتكاثر علي ايجاد البذرة .. او الصغير .. وحيانا رعايته الي ان يقف علي قدميه فقط ... ثم بعد ذلك ينساه ابوه وامه تماماً .. ويترك وحده لغرائزه الطبيعية .. والتي لم يكد يتغير منها اي شئ منذ ملايين السنين ... اما في الانسان ... والذي وُجِدَ (.. او .. خُلِقَ ..) فجأة منذ ١٥ الف سنة .. فقد اختلف الامر ... :-

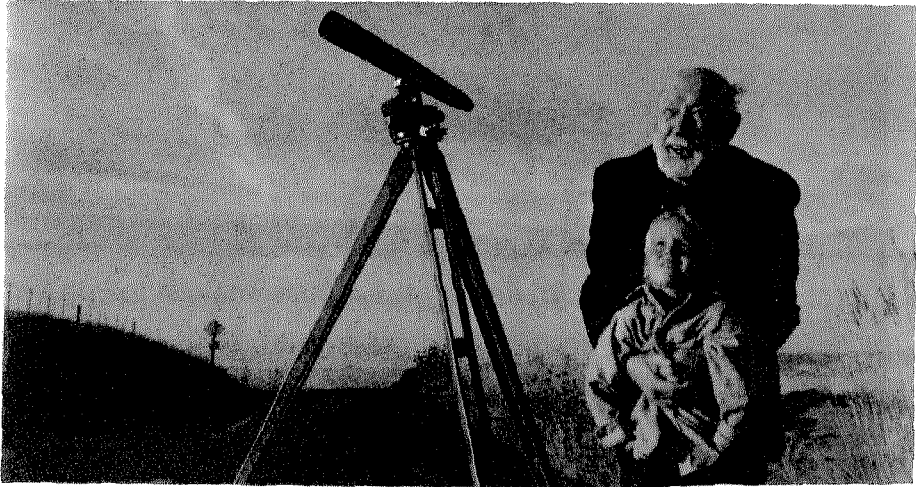
أولاً ..- أودع الخالق المبدع خلف هاتين العينين الواسعتين لهذا الطفل .. غريزة أصيلة .. تُمكنه من تعلم اللغة .. فهماً .. ثم نُطقاً .. ثم كتابةً .. في زمن بسيط ... وأصبحت هذه اللغة هي الوسيلة للتعبير عن شئ يختلف تماما عن باقي الكائنات الحية .. وهو العقل ...

ثانياً ..- أودع الخالق المبدع في أبيه وأمه ثلاثة اشياء تربطهما بهذا الصغير الي الأبد (١) - أودع فيهما ما جعل غريزة الجنس تتعدى وخليفة التكاثر .. لتصبح رباطا يربطهما معا من اجل صالح هذا الصغير .. والذي يحتاج لعدة سنوات من الرعاية المستمرة الحميمة .. ليتمكنه رعاية نفسه بعد ذلك !...

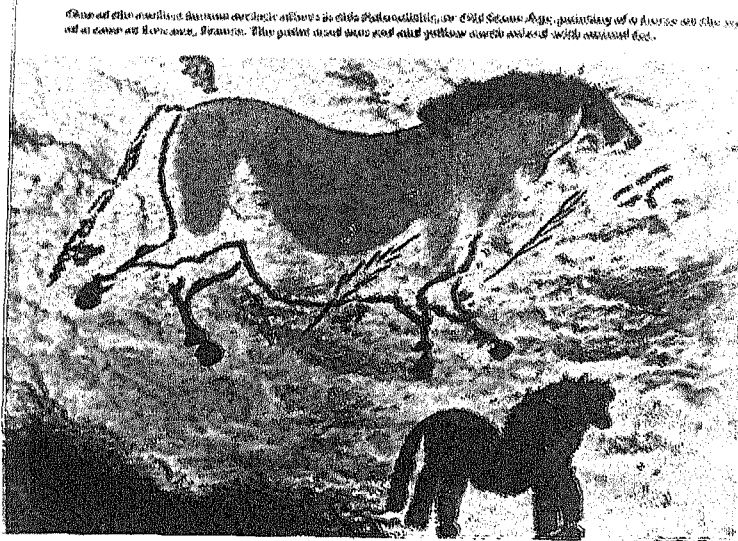
(٢) - أودع في نفس كل منهما غريزة التملك .. وبالتالي الحرص علي توريث ما يملكان .. الي هذا الصغير ...

٣ - أودع في نفس كل منهما غريزة الرغبة في الخلود .. ولها مظهران .. أولهما الخلود بإتجازات العقل والعمل وثانيهما الخلود بالجسد .. ومظهره الوحيد .. هو هذا الصغير ...

ثالثاً ..- ونتيجة لكل لذلك .. نجد الأب والأم .. معاً .. يستعملان وسيلة اللغة .. لإعطاء الصغير كل خبرات البشر السابقين جميعاً .. ليستعملها .. ثم يزيد عليها .. ثم ينقلها الي من يليه



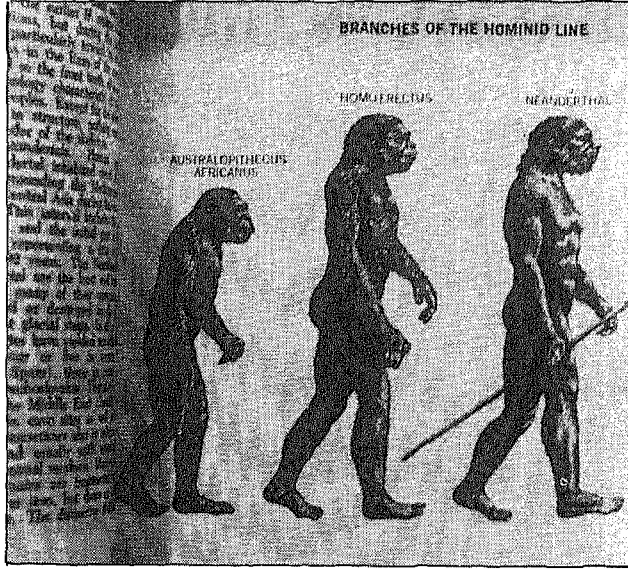
(الفصل الثاني :



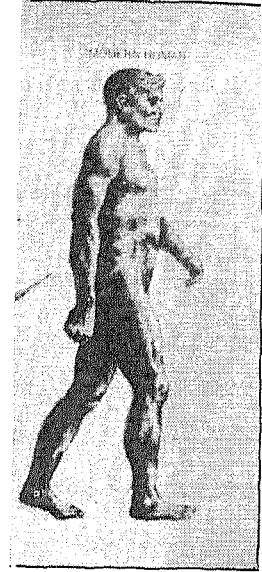
رسم ملون لحصان كبير .. ومُهر صغير .. وُجد علي جدران احد كهوف جنوب فرنسا .. وقد حُدِّدَ عمر الرسم بحوالي ١٥ الف سنة .. وهذا الرسم هو اول آثار اللغة والرسم والتعبير عن العقل بكل ما يحمل من معاني .. وهو اقدم اثر يدل علي الانسان الحقيقي .. والذي لم يوجد .. أصلاً .. قبل هذا التاريخ ...

وقد كانت الخطوة التالية هي الاستقرار في قري الزراعة .. واقدم آثار وُجدت لها كانت منذ عشرة آلاف سنة في منطقة أريحا بفلسطين .. ومنذ سبعة آلاف سنة .. في المكسيك في اقصي الغرب .. وفي بابل في اقصي الشرق ...

اما الخطوة الثالثة .. فكانت الكتابة .. علي الجدران والالواح .. والقوانين والشرائع يضعها الانسان لمجتمعه وعمر اقدم هذه الكتابات .. والقوانين ... كان سبعة آلاف سنة في مملكة بابل ...



الحلقة ... المفقودة
the .. missing ...link.....



إن تخيلات التطور المتسلسل من هذا .. الي هذا .. الي ذاك .. ليست الا إبتداعاً وإصطناعاً لمحاولة تأييد نظرية لم يقم عليها أي دليل ...
ان هذه الحلقة المفقودة لا توجد الا في خيال اصحاب الحفريات ... وبعض حفريات الحيوان الثالث من اليسار يكاد عمرها يتزامن مع اقدم الآثار المؤكدة للإنسان الحقيقي ...
ولا يوجد بين كل هذه الحيوانات أشباه القردة .. وبين الانسان الحقيقي .. إلا تشابه العظام والجسد ...
تماما كما تتشابه الهياكل وأجزاء المحرك ... بين السيارة والجرار الزراعي والدبابة والطائرة وكذلك السفينة ... لا لشيء الا ... لان صانعيها ... واحد ... ! ...

(١) العمل كضرورة - من أجل الطعام والأساسيات

when work is an obligation

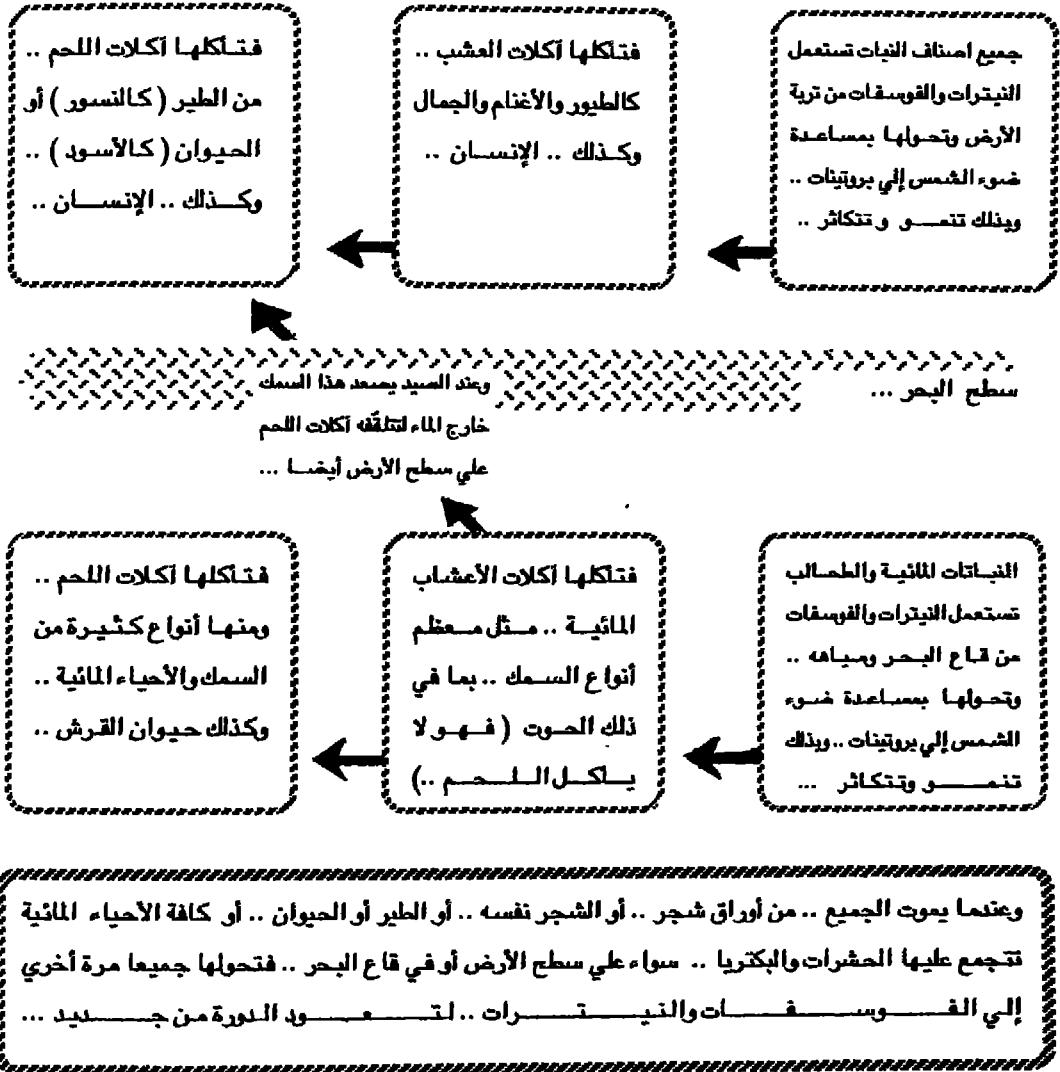
أظهرت دراسات علوم الطبيعة وجود ما يسمى " سلسلة الطعام food - chain للكائنات الحية .. ففي الانهار والبحار مثلاً نجد الحيتان والأسماك الضخمة تاكل الاسماك الكبيرة - وهذه تاكل الاسماك الصغيرة - وهذه بورها تاكل النباتات والطحالب والاعشاب المائية والكل يتوالد وياكل بعضه بعضاً في توازن طبيعي دقيق جعل عالم الاحياء المائية ثابتاً متوازناً عبر مئات الآلاف من السنين والحياة في البرية ايضاً فيها نفس التوازن ونفس النظام - بين النباتات من جانب ، وأكلات العشب من جانب ثاني ، وأكلات اللحم من جانب ثالث ومن معجزات التوازن الدقيق بين الاحياء في الكون تحدثنا من قبل عن الطفيليات ذات الحياتين ، وكيف ان بودة الاكينوكس التي تعيش اصلا في امعاء الذئب تُنزلُ بيضها علي الحشائش لتأكله الاغنام والابقار فتموت هذه بسبب ايكياس الهيداتيذ - فيأكلها الذئب وتستأنف البودة حياتها مرة اخري في أمعائه

ويوجد في كل كائن حي اجراس انذار قوية متسلطة ، تدق عدة مرات في اليوم الواحد لتأمر صاحبها بالبحث عن الطعام . فاذا كان طيراً فانه ينهض من عشه فوراً باحثاً عن حب يلتقطه او بودة يأكلها - ومثله جوارح الطير ، ومثله الحيوان ، ومثله ايضاً بنو الانسان ... ويعد هذا الحافز من اهم ما يدفع الانسان دفعا الي العمل ... واذا قسنا علي ما نراه كل يوم من طبائع البشر ، فانه من المؤكد ان نسبة كبيرة منهم كان من الممكن ان تقضي معظم الوقت علي شاطئ الحياة تتفرج علي باقي البشر . ولكن عضمة الجوع تمنعهم من ذلك ... وتجبرهم علي المشاركة في مهرجان الحياة إن طوعاً وإن كرهاً

والطعام اول الاساسيات اللازمة لحياة الانسان - وقد راينا من الاساسيات ايضاً الملابس والمسكن - وكلها اشياء نادراً ما تُمنح منحاً بلا مقابل ، ولا توجد في اكوام علي النواصي يلتقط منها المارة ما يشاعون !!!.....

(الفصل الثالث)

ولكي يحصل الانسان عليها يجب ان يقدم المقابل لباقي البشر : - مالا يحصل عليه بطريقة او باخري . وافضل الطرق وأيسرها هو " العمل " .



The food-chain on planet Earth سلسلة الطعام علي ظهر كوكب الارض



العمل العقلي .. والذهني .. والإبداع الفني ...

العمل اليدوي .. والعضلي ...

الارتفاق من شكل الجسم .. والوجه .. والصوت ...

الارتفاق من الجسم نفسه ...



أنواع العمل ... المتاحة لبني الإنسان ..

- وينقسم العمل الي اربعة انواع واضحة المعالم كما يلي :-
 أولاً : العمل الذهني او العقلي ،
 ثانياً : العمل اليدوي ،
 ثالثاً : الإعتماد في الرزق علي شكل الجسم ،
 رابعاً : العمل بكل ما يتّصل بالجنس (١٤) ،

وسوف نبدأ برابع الانواع : وهو يبدو غريباً لاول وهلة ، وهذا النوع من العمل يتدرج في صلته بالجنس عدة درجات متفاوتة .

واقلها قيمةً في نظر معظم الناس هو احترام البغاء - وهنا يكون العمل ومقابل العمل صريحاً واضحاً بلا اي مواربة ومن الطريف ان التاريخ يقول انها

من اقدم المهن التي عرفتها البشرية ، وانه قد وصل الامر بها في بعض الحضارات القديمة ان اعتبرت نوعاً من العبادات - وكان المرأة تقدم جسدها قرباناً للالهة !!

وبعض البلاد تصرّح بالبغاء كمهنة مشروعة مع بعض القيود الصحية .. ولكنها في معظم الدول مهنة غير مشروعة مما يسمح احياناً بأن يكون المتكسّب منها ليس فقط المرأة التي تعمل بالبغاء ... بل ايضاً القوّانون والبلطجية وتجار الرقيق الذين ينظمون المهنة في الخفاء ...

وقد يمكن ان ندرج الزواج نفسه تحت هذا العنوان احياناً فالشابة الصغيرة التي تتزوج رجلاً في السبعين من عمره عمداً مع سبق الإصرار والترصدّ إنما تمارس نوعاً من البغاء - وإن كان مقنعاً ومشروعاً - وممزوجاً بالمكر والدهاء والتخطيط بحيث يتدرج ايضاً تحت باب العمل الذهني والعقلي !...

ولا يمكننا ان ننسي ان في نسبة كبيرة من اناث البشر علي مستوي العالم كله (وخاصة في الدول الفقيرة) ما زال الزواج يمثل الوسيلة

الوحيدة للقامة العيش ... والضمان الوحيد للطعام والكساء والمأوي والامان

ومن وسائل العمل التي تدخل ايضاً تحت هذا الباب ما يلي :

- (١) استغلال النساء في اعمال الجاسوسية والمؤامرات ،
- (٢) بعض انواع الكتابة والأدب والشعر والقصص والأفلام نجدها تقيض بكل ما يلف ويدور حول الجنس وتعتمد اعتماداً كلياً علي ذلك في إقبال شريحة من الناس عليها
- ولا يمكننا اعتبار هذا النوع من الأدب عملاً ذهنياً وعقلياً صرفاً بل انه لا يختلف في رأينا عن عمل الراقصة الشرقية التي تدور في آخر الحفلة تجمع النقود

والنوع الثالث للعمل هو الاعتماد في الرزق علي شكل الجسم :

وهنا يستغل الرجل او المرأة شكل الجسم وجاذبيته لعيون البشر في انواع من الاعمال تستلزم ذلك ؛ ومن الأمثلة لهذا ما يلي :-

- (١) النساء اللاتي يعملن كموديلات للرسمين والنحاتين ،
- (٢) أعمال تستلزم الرقة وحسن المظهر كأول وأهم شرط للعمل .. كما في أقسام التسويق .. والعلاقات العامة .. والسكرتارية .. ومضيفات الطائرات وعارضات وعارضتي الأزياء .. الخ الخ
- (٣) العاملات والعاملين في الاعلانات بالتلفزيون والصحف والمجلات والاذاعة ، سواء كان ذلك بالصورة (استغلال الشكل الخارجي للجسم) أو الصوت (استغلال نغمات الصوت الانثوي الرقيق أو الصوت الرجالي الرخيم) .
- (٤) فنون الرقص بانواعها - ومنها الصريح بلا موارد كبعض الرقص الشرقي
- ومنها ما هو ممزوجُ بفنونٍ اخري كتتنسيق حركات الأعداد الكبيرة في الإستعراضات الراقصة او موسيقي جميلة تصاحب الرقص كما في الباليه او في شكل تنافس رياضي كما في مباريات الجمباز الخ

(الفصل الثالث :



الزوج الجدّ .. والعروس في سن الحفيدة !!..

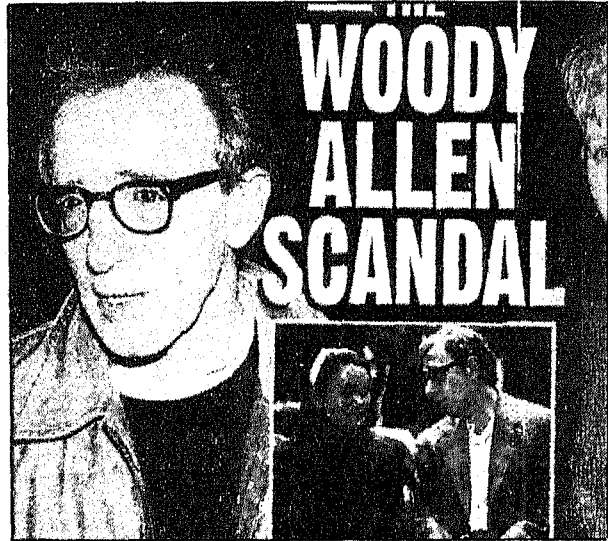
قد يظن الرجل في هذا الموقف انها صفة رابحة بالنسبة له لكي " يعيش لنفسه يومين " كما يظن ، ولكنه سرعان ما يكتشف ثلاثة اشياء مؤلة : (١) انها كانت خطة مدبرة وليس فيها اي حب حقيقي ، (٢) ان عاندها لا يساوي المغامرة التي تورط فيها ، (٣) ان نظرة أسرته القديمة واولاده واخوته وامدقائه والمجتمع كله اليه قد اختلفت تماماً عن ذي قبل !...!

وحتى لو لم يكن في الامر اي مؤامرة مدبرة فإنه عادة ما يضطر الرجل في مثل هذه الحالات الي مجاراة زوجته الشابة الجديدة في نشاطات اجتماعية او هوايات وصداقات لا تتناسب مع سنه بحيث انه قد يصبح مثاراً للسخرية ، ويفقد تدريجياً جزءاً كبيراً من تقدير الناس له .. واحترامه لنفسه وذاته ..

وقد عبر إحسان عبد القدوس في قصته " إلا إبتني " عن هذه المعاني تعبيراً أجمل ما يكون .. فقد كانت قسوة الزوجة وتعنتها علي مدي عشرين عاما دافعاً جعل الزوج يهرب من سجنها إلي زوجة شابة في عمر إبنته .. وتُصورُ القصة بعد ذلك مدي الزلزال الإجتماعي الذي أصاب كلاً من الأربعة .. الأب والام والإبنة .. وحتى الزوجة الجديدة .. ومدي الضغط النفسي الذي إضطرهم جميعاً إلي إعادة النظر في كل شئ ... وتؤكد القصة درساً بديهيّاً .. وهو أن كلاً من الرجل والمرأة يصلان إلي سنّ تصبح فيها متعة " الأخذ " أقل واتفه بكثير من .. متعة " العطاء " !...!



● بسبب الفتاة الكورية «سون بي» ٢١ سنة وهي ابنة الممثلة «ميا فارو» بالتبني - يقف الممثل والمخرج الأمريكي المشهور «وودي آلن» - ٥٦ سنة - أمام محكمة مانهاتن بنيويورك .. لوضع تسوية قانونية للنزاع القائم بينه وبين ميا فارو في الدعوى التي اقامتها بسبب العلاقة العاطفية بين آلن وسون . وتتناقل محطات التلفزيون والمجلات والصحف في أمريكا هذا الحادث بشيء من التفصيل وكثير من الفضائح اللاأخلاقية ، التي نشرتها مجلة «بيبول» الأمريكية الواسعة الانتشار تحت عنوان «فضيحة وودي آلن» .



الكاتب الأمريكي الكبير وودي آلن ... حياة حافلة .. وسوء ختام !!!

(الفصل الثالث :

(٥) في بعض الرياضات كالملاكمة والمصارعة نجد ان ما يجذب مشاهديها هو مزيج من غرائز العنف والإثارة - وايضا استعراض الجسم البشري وليس غريباً ان نرى النساء يحتلن اكثر من نصف المقاعد في مباريات المصارعة الحرة العنيفة للرجال وليس غريباً أيضاً بدعة لعبة المصارعة الحرة العنيفة للنساء !!..

» » » » » » » »

وهناك دائماً خيط رفيع لا يكاد يُرى بين الإعتماد في الرزق علي شكل الجسم ، وبين الإرتزاق من الجسم نفسه ... ونجد قصصاً أو مسرحيات أو أفلاماً لا تنتهي تدور كلها حول امرأة - علي سبيل المثال - تعمل في أحد هذه المجالات الخمسة التي ذكرناها .. ثم ترفض بإباءٍ وشمم أن تعبر هذا الخيط الرفيع

» » » » » » » »

النوع الثاني من العمل هو العمل اليدوي physical work :-

وبالرغم من التسمية الواضحة فاننا نرى اعادة تعريف العمل اليدوي : " فهو العمل الذي يختص بتنفيذ مهام سبق تحديدها والتخطيط لها بواسطة أناسٍ آخرين . وكل ما يتطلبه التنفيذ هو استعمال اليدين والعضلات والعينين وباقي الحواس - (مع درجة قليلة من التفكير) - في تنفيذ العمل المطلوب "

وتندرج تحت هذه التسمية كافة اعمال الصناعة والزراعة والمناجم والمباني والتنظيف والحراسة ورصف الطرق .. الخ الخ.

ومعظم الاعمال الروتينية التي يقوم بها موظفو الاعمال الكتابية والحسابية ومكاتب الحكومة وما اشبه يمكن ادراجها ايضاً تحت بند العمل اليدوي ؛ فالتعريف السابق ذكره ينطبق عليها تماماً وكل الفرق هنا هو ان العضلات المستعملة هي اصابع اليد التي تمسك بالقلم او التي تدق ازرار الآلة الكاتبة او ازرار جهاز الكمبيوتر وان العمل المطلوب منهم تنفيذه هو ملء بعض الاوراق والصفحات بكتابات معينة مطلوبة من اجل الصالح العام للمجتمع ككل .

وكما زادت نسبة اعمال الفكر وتحمل المسؤولية في اي عمل يدوي كلما صار أقرب الي

العمل الذهني والعقلي ، والعكس بالعكس نون شك .
والعمل اليدوي قصة أثرت علي نصف العالم تقريباً : - ففي اوائل اكتشاف شمال القارة
الامريكية كان معظم المهاجرين من شمال اوربا ، وكانوا يهاجرون ومعهم زوجاتهم واولادهم
بقصد هجرة لا رجعة فيها . وقد وجدوا تحت ايديهم كنزاً لا مثيل له - هو ملايين الافدنة من
الاراضي الصالحة للزراعة التي يمكنها اغراق العالم كله بالمحاصيل الزراعية . ولكن كان
يتقصهم الايدي العاملة التي يمكنهم بها تحقيق هذا الهدف ؛ فما كان منهم الا ان
استداروا الي القارة الافريقية - ووجدوا فيها ما يبحثون عنه وجدوا فيها شعوباً ما
زالت علي القطرة تعيش في قبائل منفصلة تزيد الغابات الكثيفة انقصالاً وانعزالاً ؛
وتتحصن حياتهم في حياة بدائية نون اي سلاح يحميهم من اي غزاة وكان ان انقض
هؤلاء المغامرون علي وسط وغرب افريقيا يخطفون العبيد ويحملونهم كالاغنام الي القارة
الجديدة وهناك يفرزونهم ويصنّفونهم للبيع والشراء تماماً كما يفعلون مع البقر
والخيول واستخدموهم في الزراعة عبيداً بلا اي اجور او حقوق وكانوا
يحرّمون عليهم تعلّم القراءة والكتابة حتي يظلوا تحت أسر الجهل محرومين من اي سلاح
.....!! واستمر هذا المجتمع العجيب في شمال القارة الامريكية ما يقرب من ثلاثة قرون
من الزمان ؛ الي ان حدث ما كان لا بد ان يحدث :- فقد افاق العبيد الي انهم بشر -
وايسوا حيوانات - وايضا افاق بعض الامريكيين الي الخطأ الذي ارتكب في حق هؤلاء
السود - وبدات حركة تحرير العبيد وما تلاها من الحرب الاهلية الامريكية بين الشمال
والجنوب ولم تنته فصول هذه المأساة بعد ، وسوف تبقي ذيلها تهز المجتمع
الامريكي لعدة قرون قادمة

وقد اختلف الامر عن ذلك في جنوب القارة الامريكية ، فقد كان معظم المهاجرين اليها من
شعوب اسبانيا والبرتغال . وكان اكثرهم رجالاً يسافرون بدون اسرهم للكسب والبحث عن
الكنوز - ثم العودة بها الي بلادهم . ولكن كثيراً منهم لم يتمكن من العودة ، وبدأوا
يتزاوجون مع السكان الأصليين ، ونتج عن ذلك صنف جديد من الشعوب المخلطة . وقد
استخدموا ايضاً العبيد من افريقيا - ولكن هؤلاء ذابوا .. واندمجوا تدريجياً مع باقي
خليط الشعوب في امريكا اللاتينية .. ولم تحدث المواجهة العنيفة التي حدثت في الجزء

الشمالي من القارة ...

Charleston, July 24th, 1769.

T O B E S O L D,

On THURSDAY the third Day
of AUGUST next,

A C A R G O

OF

N I N E T Y - F O U R

PRIME, HEALTHY

N E G R O E S,

CONSISTING OF

Thirty-nine MEN, Fifteen BOYS,
Twenty-four WOMEN, and
Sixteen GIRLS.

JUST ARRIVED,
In the Brigantine *DEMBIA*, *Francis Bare*, Master, from SIERRA-
LEON, by
DAVID & JOHN DEAS.

إعلان في جريدة أمريكية بتاريخ ٢٤ / ٧ / ١٧٦٩ .. عن بيع عدد ٩٤ من العبيد ...
رجالاً .. ونساءً .. وأولاد .. وبنات .. كلهم في صحة تامة .. والمعاينة أثناء المزاد



قمة العمل اليدوي ... عندما يحتاج هذا الطفل الي رفع هذه الأثقال
لكي يحصل علي الطعام

الافدنة في اليوم الواحد .

والعمل اليدوي في آخر الامر ما هو الا سلعة ينطبق عليها القانون البديهي للعرض والطلب.... ففي بعض بلدان العالم الثالث نرى الفلاحين يهاجرون الي المدن سعياً وراء الرزق ، ولا يبقى الا القليل منهم في الحقول - وعند ذلك نرى اجور هؤلاء وقد ارتفعت الي عنان السماء بحيث يبدأ صاحب الارض في البحث عن البدائل التي تغنيه عنهم .. ومثلهم ايضا العاملون في الخدمة بالمنازل - اذا قلت اعدادهم بسبب التعليم او بسبب العمل في المصانع فإننا نجد اجورهم وقد زادت تدريجيا حتي تصبح يوماً ما لا تتناسب مع ما يقومون به من عمل وهنا يبدأ المجتمع في إيجاد البدائل التي تغني ربة المنزل عنهم وهكذا نفس التسلسل .. في كل مجال من مجالات العمل .

أما النوع الاول من العمل فهو العمل العقلي والذهني ،

ومثله ايضا العمل الإبداعي والفني ،

mental work , intellectual work, art work,

ان ما يميز هذه الانواع من العمل لهو ما يلي :-

(١) استعمال الفكر في الاستنتاج من معلومات متاحة ،

(٢) استعمال النتائج المستخلصة في تحديد وسائل مواجهة مشكلة او موقف ، والتخطيط لحلها .

(٣) إعمال العقل في خلق افكار جديدة (او اشياء جديدة) لم تكن موجودة .

(٤) تحمل مسؤولية هذه القرارات وهذه الافكار .

(٥) وقمة العمل الذهني هو الربط بين اشياء عادية يراها الآخرون ولا يستنتجون منها

شيئاً ثم الخروج منها بنظرية او فكرة تثبت صحتها الايام ، كما فعل نيوتن واينشتاين وغيرهما المئات

ومن هذا نرى انه ليس كل من جلس إلي مكتب محاطاً بالسكرتارية والمساعدين يؤدي عملاً ذهنياً وعقليا او ابداعياً . والعكس بالعكس - فقد نرى رجلاً يمسك فأساً يدق به الارض - ويكون عمله هو قمة العمل الذهني والعقلي ، فهو باحث آثار يتحسس الارض ويقارنها بما

عنده من معلومات عن كشف أثري هام علي سبيل المثال ..

وغني عن البيان ان الانسان الجائع او العاري او بلا مأوي او أمان او خصوصية لن يشغل باله الا هذه الاساسيات واذا استمر حرمانه منها فانه سوف ينزل من مرتبة البشر الي مرتبة الحيوان الذي لا يريد من دنياه الا الطعام والامان ومثل هذا الإنسان سوف يكون عقله وإبداعه في اجازة وغيبوبة ابدية - وسوف يكون هو نفسه اداة طيعة لمن يُسيِّره يمينا او يسارا..... وليس غريبا ان جميع الافكار العجيبة المفرضة كالشيوعية والعنصرية والتطرف الديني او الفكري وضيق الاقنوع fanaticism لا تجد ارضا خصبة الا حيث يوجد الفقر والحرمان والكبت والذل وتختفي في مثل هذه المجتمعات كافة المَلَكات العقلية والابداعية والفنية التي ميَّزت حضارة الانسان عن باقي الكائنات الحية علي مرَّ الزمان

اننا عندما نناقش العمل الذهني والعقلي والإبداعي إنما نتحدث عن الخاصية التي تميز البشر وهي العقل . انه لحديث طريفٌ شيقٌ لا ينتهي - تتزاحم افكاره من كثرتها ومن حلاوة المعاني التي تحملها . وسوف نحاول في الصفحات القليلة القادمة ان ننسِّق فيها ما قد يمكن ان يوجز . ولكي نوجز فسوف لا نتحدث الا عن بعض المهن كأمثلة - وهي التعليم ثم الإدارة والسكرتارية - وبعدها مهن العمل الخاص وأهمها المحاماة والهندسة والطب - ثم الكتابة والادب - ثم ما يسمى حديثاً بمهنة "رجال الاعمال"

(الفصل الثالث :

وقد اخترنا اولاً مهنة التدريس لانها فعلاً هي الملكة المتوجة بلا منازع لكل المهن التي عمل بها الانسان منذ خلق آدم وحواء - وهي الأصل وكل ما عداها قروعٌ بلا شك
.... قف للمعلم وقه التبجيلاًكاد المعلم ان يكون رسولا

ولكن أي معلم واي مدرس ؟ ...

انه قطعاً ليس ذلك الرجل (او المرأة) الذي يدخل فصلاً مكدهساً من التلاميذ فيلقي عليهم بضع صفحات ملء من كثرة تكرارها - ولا يمل من النظر الي الساعة يستعجل خروجه من المدرسة ليبحث لنفسه عن مورد رزق آخر

وانه قطعاً ليس ذلك الرجل (او المرأة) الذي دخل مهنة التعليم لان آلة حاسبة عمياء تنسّق نتائج امتحانات البكالوريا قد وضعت في هذا المكان بينما هو لا يكره شيئاً قدر كراهيته للتعامل مع الاطفال والصغار ، اطفال الغير علي الأقل .

وانه قطعاً ليس ذلك الرجل (او المرأة) الذي احبته الحياة بجروح نفسية عميقة لا يشفيها الزمن فإن هذه الجراح سوف تطفو بلا شك من خلال كلامه وفعله ، حتي لو ان يدرى وسوف تطبع أثراً لا تُمحي في نفوسٍ صغيرة لم يكتمل تكوينها بعد . (من المفارقات انه تُجرى اختبارات نفسية دقيقة لكل من يتقدم للالتحاق بالكليات العسكرية والجوية ... بينما ان كليات المعلمين ومهنة التدريس هي أولي المهن بمثل هذا التدقيق الشديد)
(.....

ان صفات هذا الرجل (او المرأة) الذي كاد ان يكون رسولا هي ما يلي :-

(١) ان يحب وان يعشق وان يجيد ... فن التعامل مع الصغار ، اطفالاً كانوا ام شبابياً (وعادةً يكون التلميذ اصغر سناً من معلمه حتي في الدراسات الجامعية العليا) .

ويترك المعلمون من هذا النوع اثراً علي الحياة البشرية يفوق بكثير ما قد يتركه أناس مثل الفريد نوبل وروكفلر . فالواحد (أو الواحدة) منهم تترك اجيالاً من الطلبة وقد بُنيت نفوسهم وعقلياتهم وطريقة تفكيرهم علي أسس قوية تجعلهم مصدر سعادة ونفع لأنفسهم وأسرهم ومجتمعاتهم - ومصدر إلهام ونجاح لعدة اجيال من بعدهم وتحكي مجلة (ريترز دايجست) في عام ١٩٩٢ عن قصة سيدة من هذا النوع تسلمت ادارة مدرسة في

" فن " الإدارة - و "صنعة" السكرتارية :-

أثبتت الدراسات النفسية أن قائد أي سيارة يكون دائماً في وضع سيكولوجي يوحي له بالقوة وعدم الإنصياع الي أي قانون .. وينطبق هذا (بدرجات متفاوتة) علي كل نوعيات البشر .. من الأستاذ العالم الكبير .. الي العامل الذي يقود الجرار الصغير ... ولا علاقة لهذا الشعور بأي ثقافة او تربية .. ولا يتأثر إلا قليلاً بأي نوع من التوعية والإرشاد ... وإذلك فإنه يحتاج الي قوة حقيقية وقانون صارم من سلطات المرور .. من أجل ان يضمن الجميع (بما فيهم قائد السيارة نفسه) ان لا يؤذي نفسه او يؤذي الآخرين !...

فاذا تصورنا ميدانا كبيرا في وسط المدينة تتقاطع فيه ستة طرق وتمر فيه آلاف السيارات في اليوم الواحد ، فاننا نشعر فوراً ان الشرطي الذي ينسق المرور في هذا الميدان هو اهم انسان في هذا المكان من المدينة . وذلك بالرغم من ان آلاف السيارات التي تمر به تحمل مئات من اكابر البلد وعظماؤها وقد اكتسب هذا الشرطي اهميته تلك ، وطاعة الجميع كبيراً وصغيراً لما يشير به ، لا لشخصه ، ولكن للعمل الذي يقوم به ألا وهو " تنسيق حركة باقي البشر " ... ولو توقف هذا الشرطي عن هذا التنسيق بضع دقائق لاصبح الميدان غاباً لا تفرق فيها بين أمير أو خفير

ومثل هذا التنسيق هو المهمة الاولي التي يقوم بها من يدير اي مكان يعمل فيه بشر آخرون : سواء كان ذلك المكان ادارة حكومية او شركة او مستشفى او مصنعاً او متجراً او جيشاً مدججاً بالسلاح .

وقد ارتبطت كلمة " الادارة " في مفهوم الشعوب عبر التاريخ بسلطة الحكم والسلطة السياسية والعسكرية (والملكية الخاصة) وهو مفهوم خاطئ نون شك . ولم يتضح الفرق بين الادارة كفن وعلم منفصل تماماً عن سلطة الحكم (او التملك) الا في القرن العشرين ، وبالذات في الدول الصناعية الكبرى . ويرجع جزء كبير من نجاح هذه الدول الي أخذها بهذا المفهوم في المقام الاول .

وهناك برامج دراسية في كافة الدول الصناعية الكبرى يمكن فيها تصنيف طلبة المدارس الي

ثلاث مجموعات رئيسية :

المجموعة الاولى : لهم تركيبة نفسية تجعلهم ينجحون اكثر ما ينجحون في الاعمال التي تتطلب تعاوناً كاملاً بين فريق كبير من العاملين كفريق كرة القدم مثلاً (team workers)
المجموعة الثانية : لهم تركيبة نفسية تجعلهم ينجحون اكثر ما ينجحون في الاعمال التي تمكنهم من العمل الفردي (solo workers)

المجموعة الثالثة : (وهي نسبة ضئيلة في كل مجتمع) لهم تركيبة نفسية تجعلهم ينجحون اكثر ما ينجحون في الاعمال التي تمكنهم من قيادة الآخرين (leadership qualities) .
وقد حرصت الدول الصناعية الكبرى علي مبدأ توجيه هؤلاء الشباب الي ما يناسب كلا منهم في حياته العملية فيما بعد ... وبالتالي يقودون هم انفسهم بلادهم الي النجاح ..
عندما يصبحون هم رجالها في كل مجال من مجالات العمل

والقدرة علي القيادة والإدارة وتنسيق اعمال البشر الآخرين هي موهبة توجد في بعض البشر ، وليس في كل البشر . ولا تكتمل هذه الموهبة الا بالدراسة ، والصقل والتدريب .
ومن الصفات التي تميز اصحاب هذه الموهبة ما يلي :-

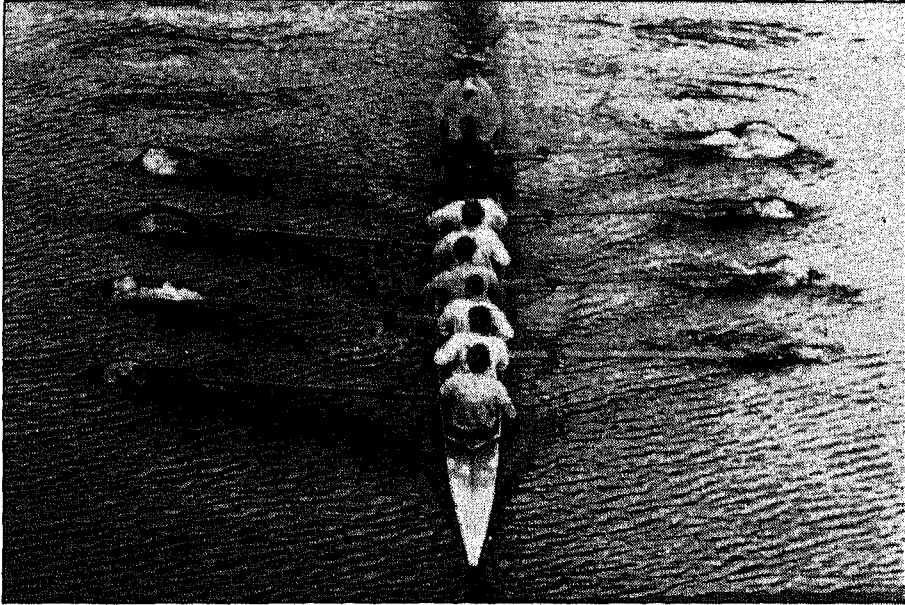
- (أ) القدرة علي الإقناع ، وبيث الحماسة في الأعداد الكبيرة من الناس .
- (ب) القدرة علي التفرقة بين أي موضوع ككلّ - وبين تفاصيله الصغيرة .
- (ج) سهولة التعامل مع من يكبرونه او يصغرونه ، بموضوعية ، ودون خجل أو أي روح عدوانية .

واهم صفات الإدارة الناجحة هي ما يلي :-

(١) التفرغ لدراسة العمل ككلّ - والتخطيط لأهداف واضحة محددة ، تكون هي مقياس النجاح ...

(٢) القدرة علي اقناع المرعوسين بهذه الاهداف ، وبيث الحماسة والتعاون بينهم بحيث تصبح هذه الاهداف جزءاً من اعمالهم اليومية ...

(الفصل الثالث :



هواة العمل الفردي .. وهواة عمل الفريق ... وموهبة القيادة ...
solo workers ... team workers ... and leadership qualities

- (٣) القدرة علي الجمع بين الحزم وبين المودة والحب مع كافة العاملين ، والتمسك بالموضوعية في كل ما يتعلق بالعمل ...
- (٤) تفويض السلطة الي مرؤسيه ، كلُّ فيما يخصه من اجزاء العمل . بحيث يشعر كل منهم إذ ذاك بأهمية ومسئولية الجزء الذي يقوم به . وسوف يؤدي هذا الي تفرغ الادارة الي ما هو أهم . (ومقياس الادارة غير الناجحة يظهر دائماً في تركيز السلطات كلها في يد واحدة ؛ هي التي توقع علي الاتفاقيات الكبرى - وهي ايضا التي توقع علي اصفر المعاملات بين الموظفين) .
- (٥) العمل باستمرار علي خلق براعم جديدة بين العاملين ممن يصلحون للقيادة وتدريبهم وصقلهم بحيث يحلّون محلّه يوماً ما

والإدارة هنا مجرد مهنة - مثل اي مهنة اخري - لها شروط ولها دراسات ولها مقومات للنجاح والإخفاق . ولا تعني ابدأ ان من يقوم بها هو افضل او اسوأ من باقي البشر ..!!!

ومن المؤكد ان الدول والشعوب التي تطبق مثل هذه المبادئ في ادارة مؤسساتها العامة والخاصة سوف تضع اقدامها علي اول طريق النجاح دون شك ... وأقرب الامثلة ما فعلته اليابان وبعض بلدان الشرق الاقصي .. فقد قفزت الي عالم القرن العشرين في خلال بضعة أعوام فقط ... !! بعد قرون من التخلف والضياع

وفن الادارة يمكن ايجازه في ثلاث كلمات بسيطة :
اولاً - تحديد الهدف ووضوحه - (صغيراً كان او كبيراً) ،

ثانياً - التخطيط الجيد لطريقة تنفيذه (بحيث لا تتضارب خطواته) ،

ثالثاً - تنسيق العمل - بحيث يتم التنفيذ فعلاً .

وليس من الضروري عندما نتكلم عن فن الادارة ان نتكلم عن الاشياء الكبيرة كالحكومات والشركات والمقاولات والمصانع . فهذه الخطوات الثلاث [التحديد ، والتخطيط ثم التنسيق] هي من اهم اللوازم لتنفيذ اي مهمة يلتزم بها اي انسان في هذا الكون ، حتي لو كانت مهمة بسيطة كتربية بعض الدواجن في الحديقة الخلفية للمنزل

وليس ابسط من الاعمال المنزلية كالنظافة ورعاية الاولاد واعداد الطعام اذا أحسنت ربة البيت تخطيط وقتها وتنسيق عملها بعكس السيدة التي نجدها لا تهتم بتنفيذ شئ الا في لحظة الاحتياج اليه - فاذا بدأت تنفيذه وجدته مرتبطاً بشئ آخر لم يتوافر بعد - فتبدأ في العمل علي توفيره - وعندما تنتهي من ذلك تجد ان ثلاث مهام أخرى قد تفاقمت امامها وام تعد قادرة علي تنفيذ اي شئ ونجدها دائماً مُتعبَةً مُنهكة القوي منكوشة الشعر دائمة الشكوي من كل شئ

ظَلَّت السيدة مارجریت تاتشر رئيسةً لوزراء بريطانيا لمدة احد عشر عاما وكانت في نفس الوقت ربة بيت ممتازة . وكانت حياتها الزوجية ورعايتها لاولادها والحياة الاجتماعية للأسرة مضرب الامثال وقد سئلت في حديث مطول في التلفزيون الانجليزي عن الطريقة التي استطاعت بها تحقيق هذه المعجزة - فقالت انه ليس في الامر اي معجزة فرعاية

البيت والاسرة ليست إلا عملاً آخر من الاعمال الادارية العادية ..

وقالت انها تقوم بتحديد كل ما يحتاجه المنزل من لوازم ومشتريات مرة كل اسبوعين في قائمة واضحة محددة - يتم تنفيذها في مشوار واحد لا يستغرق ساعتين - وتصبح متأكدة بعد ذلك انه لن ينقص بالمنزل اي شئ مهما كان صغيرا طوال فترة الاسبوعين . ونظافة البيت لها مواعيد وجداول محددة - واعمال المطبخ لها مواعيد وجداول محددة - بحيث انه لا توجد في رعاية منزلها اي مفاجآت ولا اي تضارب بين الاعمال المختلفة . وقالت انها في كل ذلك لا تعتمد الا علي نفسها واولادها وزوجها - وان عدد ونوعية الخدم في منزلها لا يختلف عنه في منزل اي اسرة انجليزية عادية .

ومن أشهر الإداريين علي مستوي العالم كله السيد لي إياكوكا ، وهو أمريكي من اصل ايطالي.. وجد في نفسه موهبة فنّ الادارة وعشقها ونجح فيها بحيث تخاطفته الشركات في أمريكا . ومن أشهر إنجازاته كان انقاذ شركة كريسزلر وتعويمها واعادتها الي الخط السليم بعد أزمته الكبيرة في اوائل الثمانينات . سُئل كثيرا عن سر موهبته فلم يجد ما يقوله غير ثلاث كلمات بسيطة : تحديد ما يريد - ثم التخطيط له - ثم تنسيق التنفيذ ... ولكنه عاد وأكد علي ضرورة ان يكون هناك من يُعني بالتفاصيل الصغيرة مثلها مثل الخطوط العريضة سواء بسواء ... ثم استطردت السيدة تاتشر فقالت انها تطبق نفس طريقة الادارة هذه في تنفيذ سياساتها في حزب المحافظينوفي تنفيذ سياساتها في مكتب الوزارة البريطانية....فكلها لا تخرج عن كلمة بسيطة - هي الاستعمال الجيد لفنّ الإدارة من اجل حُسن التنفيذ

.....

وفنّ السكرتارية يرتبط ارتباطاً كاملاً بفنّ الادارة
والمؤهلات التي تساعد صاحبها علي النجاح فيها تشمل تعلم اللغات وايضاً تكنولوجيا المكاتب ؛ وقد كانت في الماضي تقتصر علي الآلة الكاتبة - ولكنها الآن اتسعت لتشمل اجهزة الكمبيوتر والفاكس والتلكس والتصوير وخلافه .

والموهوب فيها نجده وقد درس رئيسه دراسة كاملة كمدير وكبشر في نفس الوقت . ونجده وقد اعتبر نفسه مسئولاً (ولو جزئياً) عن نجاح الادارة في مهمتها . ونجده وقد درس العمل نفسه ومداخله ومخارجه بحيث يمكنه فعلاً ان يسهل عمل مديره الي اقصي حد ممكن في حدود مسؤولياته .

كل ذلك بالعكس تماماً نراه في الرجل (او المرأة) المسمي بالسكرتير - والذي لا يختلف كثيراً عن الكرسي الذي يجلس عليه - والذي لا يري في مسؤولياته اكثر من تلقّي المكالمات الهاتفية ، ومنع الزائرين من دخول مكتب المدير ، وكتابة ما يملي عليه علي الآلة الكاتبة ، وانتظار ساعة الانصراف!..

العمل المهني الخاص :

وأهم أمثلته المحاماة والطب والهندسة :

- إن لهذه المهن الثلاث (وفروعها المختلفة) صفات مشتركة تجمعها جميعاً ، وهي :
- (١) كلها دراسات مهنية دقيقة تأخذ من وقت دارسها اعواماً من التأمل ثم اعواماً من التخصص بالشهادات الاعلى واعواماً من الخبرة في التعامل - وزاد علي ذلك أنه قد اصبح داخل كل منها عشرات من التخصصات الفرعية الدقيقة .
 - (٢) كلها تستلزم استمرار الدراسة والقراءة والإطلاع طول العمر ، لأن المستجدات فيها كل عام لا تكاد تستوعبه الكتب والمجلات النورية .
 - (٣) كلها تسمح بالعمل الخاص - سواء مع وجود وظيفة ثابتة او بدونها .
 - (٤) كلها تسمح لصاحبها باستمرار مزاولة العمل إلي أي سن يشاء .. ولا تفرض عليه أي سن للتقاعد ...

وحديثنا هنا يتركز علي مزاولة هذه المهن من خلال العيادة او المكتب الخاص ؛ وفيها يتعامل صاحب المهنة مع افراد من المجتمع يطلبون خبرته ويقدمون مقابلها مالاً ويزيد هذا المال او يقل حسب ثقة افراد المجتمع في مستوي الخبرة الذي يحصلون عليه .
وفي مجال العمل الخاص نجد ان من اهم العوامل التي تزيد من قيمة ونجاح صاحب المهنة (وبالتالي تزيد الثقة فيه) ما يلي :-

- (١) شهادات الدراسات العليا في فروع التخصص - فهي اولاً تثبت ان صاحبها قد درس وتعلم اكثر من مجرد التخرج من الكلية وهي ثانياً تعطيه الحق في التعامل مع الموضوعات الصعبة والمعقدة نون طعن في أهليته لذلك اصلاً وهي ثالثاً تضيف الي اسمه هالة الثقة التي تميزه عن غيره امام افراد المجتمع ، بحيث تجذب المتعاملين الجدد الي مكتبه ...
- (٢) الخبرة - وهذه لها وجهان ، الوجه الاول يمكن الاعلان عنه وكأته شهادة اخري ،

كأن يُكتب أو يُقال انه مارس المهنة كذا سنة في المكان الفلاني..... اما الوجه الثاني فهو ثقته في نفسه وقدرته علي التصرف السليم بحيث تكون النتائج طيبة وبحيث يخرج المتعاملون من عنده وقد حَلَّت مشاكلهم ، وبالتالي يكونون هم انفسهم خير دعاية للمكتب وصاحب المكتب

والمعامل مع المكتب الذي يخرج منه نون نتائج طيبة سوف يمنع عشرة آخرين علي الاقل من دخول نفس المكتب مرة اخري واذا زادت نسبة هؤلاء عن حدٍ معين فان المكتب وصاحب المكتب يكونان علي اول طريق الهلاك نون شك .

(٣) الاهتمام بدراسة الناحية النفسية في نوعية الخدمات التي يقدمها المكتب للمتريدين عليه اولاً لان هذا من حقهم عليه .. وثانياً لان هذا من واجبه نحو عمله ... فمن الممكن احياناً ان يكون صاحب المهنة علي اعلي مستوي من الشهادات والدراسات والخبرة - ولكنه لا يجيد التعامل مع البشر وبالتالي تكثر نسبة من يخرجون من مكتبه نون نتائج طيبة - وتبدأ نفس الحلقة المفرغة السابقة وكان المكتب ليس فيه أي شهادات او دراسات او خبرة

(٤) العلاقات الطيبة مع زملاء نفس المهنة - لأنها تخلق جواً صحياً طيباً يزيد من نسبة المتعاملين الجدد مع المكتب ، وخاصة المحولين اليه من زملاء له في تخصصات اخري غير تخصصه

(٥) يوجد نسبة كبيرة من المتعاملين الجدد مع أي مكتب مهني يتعرفون أصلاً علي المكتب من وسائل بسيطة جدا ، كدليل التليفون وما اشبه . وعلي صاحب المكتب التأكد دائماً من وجود الاسم والعنوان .. الخ بطريقة صحيحة ولاتقة في مثل هذه الاعلانات التي لا تتعارض مع آداب المهنة ...

(٦) آداب المهنة تمنع عادةً اتباع اسلوب الدعاية والاعلانات ويلجأ البعض احياناً الي اللف حول هذه النقطة بالظهور في احاديث تلفزيونية او الكتابة في بعض المجلات التي لا تنقيد كثيراً بأداب المهنة ودائماً تتناول هذه الاحاديث والكتابات موضوعات يشيع الحديث عنها بين الجمهور وللناس دائماً حسٌ صادق يفرق بين الاحاديث المقصود بها المنفعة العامة واحاديث وكتابات الدعاية الرخيصة المُغلفة ... والتي تعطي

لاصحابها في المعتاد نتائج عكس ما كانوا يأملون

(٧) بعض المكاتب تعقد اتفاقيات مع هيئات او مجموعات من الناس تضمن للمكتب أيضاً منتظماً من المتعاملين الجدد . وان كانت هذه الاتفاقيات تُعقد احياناً بأسعار او اتعاب اقل من حالات التعامل المباشر .

(٨) الناحية المالية - وهذه النقطة من اهم العوامل التي تفرق بين المكتب الناجح والمكتب الذي يسير علي طريق الهلاك ... وكلمة " الأتعاب المهنية " هي الاسم الذي يطلق عادة علي المقابل المالي الذي يحصل عليه صاحب أى من هذه المهن . وهناك اعتباران هامان في هذا المجال :-

أولاً - تقدير الأتعاب ،

وقد جري العرف علي انها تزيد او تنقص حسب العوامل التالية :-

١- حجم المشكلة المطروحة ودرجة صعوبتها ، والجهد والمهارة المطلوبة لحلها .

٢- درجة التخصص والخبرة الموجودة بالمكتب .

٣- درجة إزدحام المكتب ، وهو ما يسمي بالشهرة .

٤- نوعية وثروة المتعامل مع المكتب ... فاذا دفع مريض متوسط الحال مبلغاً ما لإستئصال زائده النودية علي سبيل المثال ...فانته من غير المعقول ان يتعامل مريض آخر مليونير بنفس المقياس

٥- القياس علي المثل والعرف السائد ، وهو مبدأ عام للتعامل بين البشر .

٦- درجة من المساومة يكتسبها صاحب المكتب من خبرته بمهنته وتعامله مع النوعيات

المختلفة من البشر .

ثانياً - تحصيل الأتعاب ،

يقف المال دائماً ستاراً قد يفسد العلاقة السوية بين صاحب المهنة والمتعاملين معه ، وهذه طبيعة بشرية لا يمكن اغفالها فصاحب المهنة بشر - وان يجد في نفسه الحماسة والاصرار علي حل المشكلة اذا أحس ان صاحبها يبخسه قدره ، ويبخل عليه فيما لا يجوز فيه البخل

وصاحب المشكلة بشر - يجد نفسه مستعداً لتقديم ثروته كلها عندما تكون المشكلة حادة

او ساخنة او موجعة وبعد حل المشكلة يتضاعل هذا الإستعداد نون شك وفي نفس الوقت يتزايد شعوره بالمرارة اذا احس بالمبالغة والاستغلال ، ويقل هذا من شعوره بالرضا باي نتائج طبية يحصل عليها

ولذلك فان افضل الوسائل في هذه التعاملات المهنية هو ان ينتهي الجزء المالي منها عند بدء التعامل وهو افضل وقت لكل من الطرفين نون شك ولنأخذ حالة اجراء جراحة لمريض علي سبيل المثال ... فنجد انه من الافضل دائما الانتهاء من الجزء الاول (وهو تقدير الأتعب) قبل اجراء الجراحة نون شك لان هذا يعطي الخيار واضحا للمريض وطيبه للاستمرار في التعامل . اما الجزء الثاني (وهو تحصيل الاتعب) فانه من الافضل ايضا الانتهاء منه قبل اجراء الجراحة او في نفس يوم اتمامها لان ذلك ينهي تماما امكانية ان يفسد المال العلاقة بين الطرفين - وايضا يجعل كل التعامل بعد ذلك مركزا في الخدمة الطبية وحسن الرعاية التي يحصل عليها المريض واذا طلب مريض تأجيل بعض من الاتعب ليدفع فيما بعد (وكأنه دين) فإنه من الافضل لكل من الطرفين ان يلغي هذا البعض المؤجل او ان يتم علاج المريض عند طبيب آخر . #

(يلاحظ هنا ان اعتبارات الانسانية والرحمة والعطاء ... الخ لم ترد في هذه الدراسة نهائيا ، لان الافتراض في هذه الامثلة هو علاقة إختيارية تماما بين المريض والطبيب - في وجود عشرات من المستشفيات والاطباء الآخرين.....)

اما في باقي المهن كالمحاماة والهندسة فقد جري العرف علي ان يتم تقدير الاتعب فعلا قبل بدء التعامل - ولكن تاتي المشكلة في الجزء الثاني وهو التحصيل . ونقل نسبة هذه المشاكل دائما اذا اقترن الاتفاق بعقود واضحة ومواعيد محددة لا تحتمل التأويل ، مع ضمانات كافية لكل من الطرفين . ولا يقارن هذا التحصيل المؤجل بما نصحنا به في حالة مريض الجراحة - لان التعامل هنا هو في اشياء مادية صرفة لا دخل فيها لاي عواطف .

تأثير الناحية المالية علي نجاح التعامل المهني الخاص :-

عندما يطرق احد افراد المجتمع الباب الخاص لاحد اصحاب هذه المهن الثلاث فان هدفه يكون طلب الحل لمشكلة يريد حلها والأساس الأول لنجاح هذا التعامل هو الثقة في قدرة صاحب المهنة ويجب ان يكون نظرة صاحب المشكلة الي صاحب المهنة هي

(الفصل الثالث :

نظرة تتجه الي اعلي ومليئة بالاحترام والثقة..... لكي يمكن للمشكلة ان تاخذ وضعها الطبيعي في الحل من الناحية المهنية السليمة وتزيد اهمية هذه النقطة في العلاج الطبي بالذات . وذلك فقد ركزنا علي اهمية الانتهاء من الناحية المالية في اول التعامل لكي لا يكون هناك اي مجال لمناقشات او شعور بالمرارة من جانب اي من الطرفين يؤثر علي هالة الثقة المطلوبة او يؤثر علي عمل الطبيب واستقلالية رايه . اما اذا سمحت العلاقة بين المريض والطبيب بان يتدخل المريض او اهله في سير العلاج بطريقة قد تغير في مسار الشفاء ، فإن هذه العلاقة تكون قد وصلت الي غير مجراها السليم ، ومن الافضل لكل من الطرفين اتهاقها

حتي في مجال جراحة التجميل (حيث يكون لرأي المريض ومزاجه الشخصي الاولوية الاولى) فإنه يوجد حدٌ يجب ان لا يتعداه المريض اذا اراد للعلاج ان يسير في طريقه السليم

وينطبق علي الاعمال الهندسية نفس ما ينطبق علي مثل جراحة التجميل بالذات ففيها ايضا يكون لرأي صاحب (او صاحبة) المبني ومزاجه الشخصي الاولوية الاولى طالما دارت المناقشات في مجال الرسم المعماري والشكل والتصميم . ويوضع الحد الذي لا يتعداه صاحب المبني عند الخط الفاصل الذي يؤثر علي التواحي الهندسية في سلامة المبني او تجاوز اصول المهنة من الناحية الفنية . فإذا لم يكن التعامل المادي واضحاً منذ البداية فقد ينساق المهندس هنا الي تجاوزات يندم عليها كل من الطرفين في آخر الامر ...
ونتهي هذا الحديث بالتأكيد علي نقطتين :

(١) إن اي تعامل خاص في هذه المهن الثلاثة (وامثالها) لا يبدأ بتحديد المقابل المادي له سوف يؤدي دائماً الي ما لا يرضي ايّاً من الاطراف المتعاملة . وهذه حقيقة للطبيعة البشرية اثبتتها آلاف تجارب المهنيين عبر السنين .

(٢) من النادر جدا ان يجمع صاحب مهنة ثروة طائلة يُعتد بها من اجور عمله المهني فقط فقد يصبح المحامي اشهر من نار علي علم وتتنادي باسمه الافراد والحكومات .. ولكن أقصي ما يصل إليه من الناحية المادية هو أن يصبح من ذوي الدخول المرتفعة في المجتمع - وليس ابدأ صاحب ثروة طائلة - ومثله المهندس - ومثله الطبيب

(الفصل الثالث :

الي تماثيل صغيرة وحلىً وهدايا فان العود الواحد يصبح هو نفسه ثروة لا بأس بها ...



تجارة العاج

.....
والمثل الاول (البهارات) يوضح الفرق الذي حدث لمجرد نقل السلعة
والمثل الثاني (العاج) يوضح زيادة الفرق اكثر واكثر بإضافة التصنيع والتحسينات
والتعديلات الي السلعة المنقولة
ويمكن القياس علي هذه الامثلة في كل مجالات التجارة والصناعة والنقل. فالمواد الخام التي
تنقل من بلاد العالم الثالث باسعار رمزية - يتضاعف ثمنها في بلاد الصناعة. وبعد
تحويلها الي آلات وسيارات وملابس تعود فتنقل من اماكن الصناعة الي اماكن البيع حيث
توزن بموازين الماس والذهب .
وهناك قصص كثيرة للنجاح في هذه المجالات الثلاث (التجارة والصناعة والنقل) وما ينتج
عنها من ثروات طائلة تحمل اصحابها الي قوائم المليونيرات . ومثل هذه القصص ولا شك
تغري الكثير والكثير من الشبان والمغامرين - ونري منهم من يدخل اليها وكأنه يقفز الي
البحر الهائج دون اي سلاح!...
ان الدارس المدقق لكل واحدة من هذه القصص ليري انه في تسعين في المائة منها كانت
هناك دراسة متأنية واضحة لكل الاحتمالات ، وان اصحابها وإن تسلحوا بروح الشجاعة

والمخاطرة إلا أنها كانت دائماً مخاطراتٍ محسوبة لها ما يبرِّرها وفي الندرة النادرة فقط كانت السماء تمطر ذهباً او كانت الصدفة الفريدة تقود احد البشر الي ثروة طائلة

وقديماً قيل ان " الذكي هو من لا ينتظر ان تسنح له فرصة خارقة للعادة ، بل هو من ينتهز الفرص العادية .. ويجعل منها أشياء عظيمة خارقة للعادة " !!...!

ومثل هذا النوع من التفكير والدراسة مع الشجاعة والاقدام هو بون شك السلاح الاول لكل من ينجح في هذه المجالات .

وقد تحتاج بعض هذه الافكار الي المال لكي يبدأ تنفيذها وتحقيق احلامها . وهنا يدخل عامل آخر غير الدراسة والمخاطرة - وهو التمويل - وله حديث خاص في فصل آخر .
ومن ابواب التجارة والصناعة والنقل نشأت ايضا صناعات السياحة والخدمات بكل ما تشمله من دعائيات ووسائل نقل ووسائل فندقية ووسائل ترفيه ؛ وكلها مجالات خصبة للعمل التجاري الخاص .#

(#) ومن ابواب التجارة والصناعة والنقل ايضا ما هو في الحرّمات - كجارة الرقيق - وتجارة المخدرات - وتجارة السلاح - . وقد رأينا في السنوات الاخيرة منظمات نوية من المانيا تقوم كلها علي مثل هذه الانواع من اللوبيقات . والحرب سجالٌ بينها وبين الشعوب والحكومات علي مستوي العالم كله .)

وموهبة القدرة علي العمل التجاري الخاص *entrepreneurism* تستلزم نفسية قادرة علي قبول المخاطرة ولا تخشاها

وفي هذا المجال نجد نفوس البشر تنقسم الي ثلاثة انواع :-

(أ) نفوس تطلب السلامة باي ثمن - وفي تعبير شعبي " تسير بجوار الحائط " ، وفي مثل آخر " ان فانك الميري اتمرغ في ترابه " . وهذه النفوس لا تُقبل الا علي وظيفة ثابتة ودخل مضمون حتي ولو كان صغيراً - ويقف طموحها عند ذلك

(ب) نفوس طموحة .. يمكنها ان تدرس موضوعاً ما وتحسب درجة المخاطرة فيه - ثم تقبل عليه ... ومثلها في ذلك مثل الطير الذي يعشق الحرية - فهو يترك عشه الي السماء

وقد تكون هذه عند بعض الناس هواية يستمتعون بها في وقت فراغ - ولكنها أيضا قد تصبح مهنة يتفرغون لها ويتعيشون منها . والعائد منها علي اصحابها قد يكون اكثره ادبياً - وأقله مادياً اذا تصادف أن يبيعت لوحة او قصيدة او قصة بمالٍ كثير
وعلي ذكر الهوايات فان بعض هوايات البشر بحكم طبيعتها تجمعهم دائماً مع الآخرين ، كمثل هواية التنس والرياضات المختلفة وهواية التمثيل ...الي آخر القائمة اما هواية او مهنة الادب والكتابة والشعر فانها بحكم طبيعتها تزيد من وحدة صاحبها بحيث قد تؤثر علي حياته العائلية احيانا إلا اذا كان في امكانه التركيز حتي لو جلس مع اطفاله يمرحون في حديقة السيرك علي سبيل المثال!!! ... وهي مقدره نادرة نون شك

وحجر الأساس في أي نوع من الآداب والفنون هو أولاً وجود الموهبة .. موهبة حسن التعبير .. سواء كان ذلك رسماً او نحتاً .. او بالشعر والنثر .. او بالقصة والرواية .. أو التمثيل ..

فاذا وُجِدَت الموهبة - ثم صُقِلَت بالدراسة والأطلاع والتدريب .. والبُعد عن الغرور .. فإنها تصبح لصاحبها نبعاً لا يفيض ماؤه .. وتصبح للآخرين منهلاً عذباً يخفف من جفاف الحياة .. ومصدراً من مصادر المتعة والسرور ..

ويوجد في مجال الكتابة عن البشر والمجتمع ثلاثة أنواع واضحة المعالم .. محددة القسمات .. يختار منها الكاتب أو الفنان ما يريد :-

الأول - هو عندما يعبرُ الفنان او الكاتب عن شئ يؤمن به فعلاً .. ويفيض وجدانه بالحماسة من أجله .. وبالشوق إلي .. توصيله الي كل الآخرين .. وهذا النوع من الفن او الكتابة هو الذي يصل عادةً الي مراتب الإعجاز .. والي أن يدغدغ عيون وآذان البشر .. ولا تملك إلا أن تُعجَبَ به حتي ولو اختلفت معه في الرأي ...

النوع الثاني - هو ما سوف نسميه " أدب السخرية " ...
كمثل القصة او الفيلم او المسرحية الساخرة .. وكتابات السخریات اللاذعة .. والكاريكاتير

الذي يسخر من الواقع يوماً بعد يوم .. الخ الخ الخ
ويحضرنا هنا خمسة أبيات لبيرم التونسي .. أشهر الساحرين ..
أربع عساكر جبابرة يفتحوا برلين ..
ساحبين بتاعة فجل .. جاية من شربين ..
أنا قلت إيه الحكاية ؟ ... قالوا خالفت القوانين ..
طبّ إشمعني ميت ألف ... واحد في البلد سارحين ..
يشرطوا في الجيوب ويكسروا الدكاكين .. عجبني ...!

وهدف السخرية في كل هذا الأدب هو الحديث عن الأعراض .. لا الأمراض الأصلية ..
حديث عن بعض مظاهر الواقع الذي يحيط بالناس .. وهو مصدر لا ينتهي لأسباب الشكوي
والآلم .. ولا يمكن لأي مجتمع أن يخلو من تناقضات وسخریات لها العجب .. حتي في
أرقى الأمم وأكثرها حضارة وتقدماً لأن حلم المجتمع المثالي لمدينة أفلاطون الفاضلة ..
shangri la , utopia .. هو دون شك وهمٌ وخيالٌ لا يتفق أبداً مع إجتماع الخير والشر في
طبائع البشر ...

ويصل إعجاز الفنان او الكاتب أحياناً إلي إستلهم بعض سبل الدواء والعلاج ، (الواقعي
.. لا الخيالي ..) لجنود .. المشاكل والأمراض في صورة السهل الممتنع داخل إطار
من المتعة والأدب .. بحيث يترك أثراً ولو خدشاً بسيطاً في الوجدان .. حتي ولو كان في
نسبة لا تزيد عن ربع أو عشر من يقرأون أو يسمعون ...

أما إذا إكتفي بالسخرية من كل شيء .. أو إنصب حديثه علي المثاليات والعموميّات ..
كمثل ياب حب الوطن .. أو رثاء الأمجاد والتاريخ .. والأجداد الصالحين .. فإنه يصبح كمثل
ندبات الجنازات .. اللائي تخصصن في فنون اللطم والبكاء .. فهن يثرن العواطف فعلاً
ويُكيّن العيون .. فهذا هو أيضاً فنُّ له دراسة وأصول ..! أما بعد ذلك بدقائق فإن كل
هذه العواطف تتناثر وتصبح كالدخان .. يتلاشي في الهواء ..

وقد يصبح الإنطباع الذي قد يبقى له أي أثر .. هو أنه .. لا يوجد أي أمل ...!

أو إنطباع آخر أكثر خطراً وهدماً .. وهو إستثارة النفوس ضد كل شيء .. لئلا يكون أي هدف معين .. فتصبح كجنوة النار تحت الرماد .. تكفيها أي هبة ريح .. فتتقلب ناراً عاتية .. تلقائياً وعفوية ... لم يكن أي منهم يتصور أنها يمكن أن تكون ...

والنوع الثالث من الآداب والفنون - هو ما سوف نسميه تجاوزاً " كتابة ملء الفراغ " كمن يرتبط بملء فراغ معين - رسماً أو كتابةً - في جريدة أو مجلة .. كل يوم أو كل اسبوع أو كل شهر علي سبيل المثال ... فالإلهام ... والفكرة المثيرة الجيدة ... قد تأتي في أي لحظة من الليل أو النهار .. وقد تغيب أياماً وأسابيع ... وإن يُروَّضها إرتباطاً بموعد ... أو أي إلتزام ...

(الفصل الثالث :

(٢) العمل دون حاجة او ضرورة ...
(٣) الغني ...

كان كل حديثنا في الصفحات القليلة الماضية عن عضّة الجوع التي تدفع الانسان دفعا الي العمل بانواعه ، يدويا كان او جسمانيا او ذهنيا . ولكن عضّة الجوع لا تطول من ورث مالا عريضا او كسب مالا او معاشا يغنيه عن اي عمل ، او الأم التي كبر اولادها وخرجوا من البيت ويغنيها مال زوجها عن أي عمل .

والمشاكل التي قد تواجه مثل هذا الانسان هي ما يلي :-

أولاً .. الاحساس بالتفاهة وعدم الجبوي ، سنل حكيم عن الوقت الذي يتمني فيه ان لا يطول عمره ، فقال "... عندما اتوقف عن العطاء عندما اشعر ان وجودي مثل عدم وجودي لا يعني شيئا لمن حولي أو للدنيا التي اعيش فيها " ...

ان احساس الانسان بحاجة الآخرين اليه قد اعتبرناه من المتطلبات الاساسية للنفس البشرية - وبدونه تفقد واحداً من اهم مقومات الرغبة في الحياة

ثانياً .. الملل والفرغ - الذي قد يدفعه لان يملاه بأي شئ ... ضاراً كان او نافعاً ..
ثالثاً ... الثروة العريضة والمال الكثير لا يشبعان شيئاً من غريزة الخلود - وهي احدي الغرائز الهامة في النفس البشرية . فكما فعل الفريد نوبل بثروته العريضة وأسّس جائزته لكي ينفع بها البشرية ويخلّد اسمه في نفس الوقت - نري روكفلر الأب ايضا يفضل (كما قال هو عن نفسه) ان يترك شيئاً ينفع الناس اكثر من ان يترك ماله الي اسرته واولاده ويبقي الورثة وكان ان شغل الثلاثين سنة الاخيرة من حياته باعمال خير سوف تظل تحمل اسم روكفلر لألف سنة قادمة ...

رابعاً ... إعتلال الصحة احيانا ، وخاصة عندما يكون الغني قد أتى بعد حياة حافلة بالعمل المرهق الشاق

(٤) سيطرة القيم المادية

(٥) التبذير والإسراف

من الطبائع الاصلية في نفس كل بشر غريزة التباهي والتفاخر علي الآخرين ، ويختلف كل انسان في مجالات إشباعه لهذه الغريزة الطاغية . ومع ان كل نفس بشرية مليئة بالصفات والمميزات الجميلة التي تتيح لصاحبها ان يفوق بها باقي البشر اذا اراد ، فاننا نجد بعض البشر يتركون كل هذه الإمكانيات الجميلة ويتعاجبون بشيء خارج عن الذات بالمال الذي ابتدع الانسان فكرته اصلاً لتسهيل تبادل المنفعة بينه وبين باقي البشر . وهو شيء لن يمكنه ابدا ان يمسك بكل خيوطه شيء يعرف جيداً انه غداً رُ ومقلَّب ولا أمان له شيء قد ابتدعه هو طُعماً يصيد به الدنيا - فإذا بالدنيا تقلبه طُعماً تصيده هو نفسه به .

وإذا تمكنت القيم المادية من المجتمع ككل فان قيمة الانسان تصبح مرتبطة ارتباطاً مباشراً بقيمة ما يملك (معاك قرش تساوي قرش ..!) . وتصل هذه الصورة الي قمته في التعبير السائد عن " الحلم الأمريكي " الذي يراود كل مهاجر الي هناك ؛ والذي يعبر عن نفسه بان يقول " لقد فعلتها ووصلت..! " " I have made it ..! " ويستعرض دلائل نجاحه فيبدأ بالمنزل الكبير وحمام السباحة والسيارة ذات الأمتار الستة طولاً .. والرصيد الذي تجاوز المليون ولا يكاد يهتم هو .. (او من يسمعه) ... بالسؤال عن الكيفية التي وصل بها الي هذا الذي يستعرضه وليس لمثل هذا الاستعراض حدٌ يقف عنده - لان موضوع التنافس بين افراد المجتمع قد اصبح ان ذاك مجرد مظاهر كثرة المال ، وليس اي اعتبار آخر او اي قيمة اخري ومظاهر كثرة المال لا تنتهي ، فأيما تلفت الانسان فسوف يري من عندهم اكثر مما عنده.... وسوف يراهم ان ذاك ليس فقط بعينه بل بكل حاسة في جسمه ونفسه وعقله - وسوف يترجم ما يراه الي مزيد من الأسي والحسرة وعدم الرضا بما فات .

(ومن الطريف ان هذا الشعور بأفضلية ما عند الغير قد يكون شعوراً زائفاً .. غير صحيح .. ويقول المثل الانجليزي " .. it is always more green on the other side of the fence ...! ")
 أي ان الارض تبدو دائماً اكثر اخضراراً في حديقة الجار .. وما هو الا خداعٌ للنظر .. وخداعٌ للنفس أكثر ... والمريض بهذا الداء (او المريضة به .. فأغلبهن النساء ..!) لا يري ابداً من لم يمكنهم الوصول الي ما وصل اليه .. فهو يتعالي عنهم ولا يشعر بوجودهم .. فيقتل بذلك في نفسه كل شعورٍ بأي نجاحٍ أو إنجاز ...)

والمظاهر تُشتري بالمال إذن فليُنْفَقُ المال - كل المال الذي جاء - ولا مانع ايضاً من الإنفاق من مالٍ لم يصل بعد! - فالإقتراض سهل وبطاقات الإئتمان قد جعلت لتُستعمل ... والإنفاق في نظره سوف يعطيه المظاهر ، والمظاهر سوف تعطيه هالة الإكبار والإعجاب التي يبحث عنها ودائماً يكون التبرير الجاهز لمظاهر الترف والمال هو بأنها " لزوم الشغل " ... أي انها مظاهر ضرورية من اجل إبهار باقي البشر - فاحترامهم ثم ثقتهم ثم مزيد من الاعمال ... ومزيد من المال ومن ثم بمال أكثر وأكثر ... كل هذا بشرطٍ واحدٍ وواحدٍ فقط : هو أن لا ينقطع الحبل المشدود الذي يسير عليه فوق شوارع المدينة الصاخبة ...! ولو استعرضنا سماء احدي المدن في مثل هذا المجتمع لوجدناها مليئةً بالحبال المشدودة التي تقطعت وخانت اصحاباً لها استأمنوها علي ماضيهم وحاضرهم ومستقبلهم ومستقبل الأسر والبنات والأبناء

وعشق كل مظهر ينبئ عن كثرة المال يشمل المسكن والطعام والضيافة والملبس والمركب ، وحتى في الترفه كمثل قدر ما يدفعه احدهم بقشيشاً لراقصةٍ في حفلة علي سبيل المثال والصفة هنا هي التبذير والاسراف ، والهدف هو التفاخر وإذا تمكنت هذه المشاعر من إخضاع القلب والعقل عند أي من البشر فانها تلغي بصيرته نهائياً وتفتح بين يديه بالوعة كبيرة تبتلع ماله ثم مال غيره الذي يستدينه (او يتسولُه احياناً ..!) - ثم قد يتطور الامر فيصبح الحصول علي المال من اجل هذه المظاهر هدفاً يبرر اي وسيلة ...

(الفصل الثالث)

ومن الوسائل الشائعة في هذا السبيل ما يلي :-

- ١ - استغلال نفوذ الوظيفة او السلطة .
- ٢ - استغلال المعلومات التي يحصل عليها بصفته الوظيفية ، كمن يعمل في ادارة مالية مركزية - فيُسَرَّبُ معلومات عن اسعار او اسهم او مناقصات علي سبيل المثال .
- ٣ - اختلاس الاموال ، اما بالطرق البدائية التي كنا نراها في الافلام السينمائية في الاربعينات ، او بطرق لكمبيوتروالفاكس والتلكس التي جدت في عقد التسعينات .



لقد أبدع الرسام هنا عندما أظهر هذا الثري ينتقي أغلي ما عند تاجر السجاد .. وهو يكاد يصبح بأعلي صوته ليُسمِعَ الجيران وكل من يراه ... قائلاً : يا أيها الناس إنني قد وصلت الي ما لم تصلوا اليه

- ٤ - استغلال ثغرات القوانين المختلفة وخاصة اذا كانت التشريعات تصدر بغزارة وعفوية واحيانا بآثر رجعي.
- ٥ - انواع الرشوة المختلفة .
- ٦ - التعامل مع مافيا تجارة السلاح او تجارة المخدرات او الجاسوسية

وتتدرج كل هذه الوسائل تحت عنوان واحد وقد بحثنا في القواميس والمراجع عن اسم جامع شامل لهذه الوسائل ، فلم نجد افضل من التسمية العامية المصرية لها - حيث يسمونها وسائل " الهبش والتهلبيب ...!! "

. وهذا باب يفتح علي صاحبه كل شرور الدنيا ، ولا ينفع معه نصيحٌ او إرشاد - وليس غريباً ان الاديان السماوية قد خصت هذا الجانب من الطبيعة البشرية بقدرٍ وأقر من الترغيب والترهيب والوعيد

ومن الكوارث الكبرى في مثل هذا المجتمع انه قد يصبح كالهرم المقلوب . فالمفروض في كل مجتمع هو ان تكون قمة هرمه من صفوة الحكماء والعلماء والأدباء . وقد لا يتاح لمثل هؤلاء في مثل هذا المجتمع المرتبات او المال الذي يحميهم او يكفيهم . وطالما ان القيم المادية هي التي تسيطر علي المجتمع كله فإن هذه القمة تغرق تدريجياً الي القاع - واذا استمر هذا الحال عبر اجيال نون تغيير فان المجتمع كله يكون قد بدأ السير في طريقٍ فنيت عليه كل الحضارات ...!!..

وتتركز حياة اي فرد في مثل هذا المجتمع علي كلمة واحدة وهي " الغد " ، الذي يجب ان يُعدّ نفسه له لكي يحصل علي مزيد من المال فيتلاشي الحاضر ويصبح لا قيمة له...

(الفصل الثالث :

الا في اطار الإستعداد للغد ، وتمر الثواني والدقائق والساعات لا يكاد يحس بها ويتناول طعامه فلا يكاد يذكر ما طعم أو شرب وقد لا يتذكره الا بعد ساعات وهو يتناول ادوية الحموضة وسوء الهضم وإذا حاول الاستمتاع بيوم اجازة مع زوجته واولاده فانه يجد ستاراً كثيفاً يفصله عنهم وإذا دقق بصره في هذا الستار فسوف يجد مكتوباً عليه برنامج عمله لليوم التالي ... فاذا ازاح هذا البرنامج من امام عينيه فسوف يجد علي الجانب الآخر من الستار برامج اخري كتبتها زوجته واولاده : فالزوجة تريد إقامة حفلة أفخر من حفلة جارتها ... والإبن سيموت كمدا اذا لم يدخل الجامعة باهظة التكاليف التي دخلها ابن عمه والبنت حزينة لان سيارة صديقتها افخم من سيارتها... والطفلة لا تطيق اللعب في الحديقة لان دراجة ابن الجيران اعلي وافخم من دراجتها ... لقد تشرب الجميع نفس القيم التي تسود المجتمع ، فدخل الجميع الي نفس الدوامة - وسخط الجميع علي حياتهم وعلي انفسهم - بدءاً من الطفلة الي البنت الي الشاب الي الزوجة الي صاحب البيت واصبح كل واحد منهم وكأنه يلهث صاعداً علي جوانب تل يظن ان اسمه تل السعادة وكل منهم ينظر الي من يسبقونه - وما منهم من نظر الي مواقع قدميه ، وما منهم من نظر الي اعلي التل ليري حقيقة السراب الذي اليه يتسابقون

ان الحرمان من " الحاضر " لهو اول ما يميز (أو يعيب !!) كل فرد في هذا المجتمع والحاضر مملوء بكل انواع الجمال والمتعة والرضا لمن يحب ان يستمتع به ، او يراه علي الاقل ..! فالشمس تشرق كل يوم ، وتحببها الطيور ، وتفتح لها الزهور اوراقها ، ويزحف الطفل الي باب الحديقة ويقف هناك وقد اتسعت عيناه من الدهشة والإعجاب بهذا الكون الجميل - انه هو الوحيد في هذه الاسرة الذي ما زال يشعر ان الحياة جميلة وان الحاضر جدير بان نستمتع بكل دقيقة فيه!!

ولو ان كل فرد من افراد هذه الاسرة استعار عيون ومشاعر هذا الطفل ليوم واحد ليري بها الحياة لرأي عجباً : لرأي كم هو جميل ذلك الشعور بالراحة والصحة والعافية لذلك الذي يتمطي في فراشه في الصباح وكم هو ممتع ذلك الحمام الدافئ وكم هي

حنونةً معطاةً هذه المرأة التي تعكس لنا وجهاً يبعث علي الانتعاش والسرور وكم هي جميلة تلك الرفقة علي مائدة الافطار وقد تحلّق حولها الاحباب يتمازحون ويضحكون ويصبون قهوة تنعش جو الغرفة بالرائحة الزكية ولو فكر كل فرد من افراد هذه الاسرة في عشرات الاحتمالات التي كان يمكن ان تعكّر صفوً وجمالَ هذه اللحظة لأحسُّ فعلا داخل قلبه ووجدانه بالنعمة الكبرى لمجرد وجودهم ورفقتهم يستمتعون معا بولادة يوم جديد

ثم اين المتعة التي يجدها صاحب البيت وهو يمارس عمله الذي يحبه ويتقن في إجادته - أياً كان هذا العمل واين المتعة التي تجدها صاحبة البيت وهي تروي زهور حديقتها او تنسق بيتها .. ثم تدخل مطبخها تحاول صنعَ شئٍ يعجبها ويعجب احبابها ولماذا نسي الجميع المتعة والبهجة التي حصلوا عليها من مباراة التنس او الكرة الطائرة مع الجيران ، والتي تلتها نزهة علي الاقدام علي شاطئ النهر

وإذا سيطرت القيم المادية علي عقل وعاطفة اي انسان .. رجلا كان او امرأة .. فإنه يصبح محروما ... حتي من الاستمتاع بما حصل عليه من نِعَم الحياة ..!.....!

فقد يتمني ملايين الآخريين ان يحصلوا علي ربع ما حصل عليه ... ولكنه لا يجد له طعاماً...!.. فقد زهده .. يومٌ .. حصلَ عليه ... واصبح حلمه وأمله شيئاً اكبر .. سيارة افخم ..خاتماً اغلي .. ملبساً أشيك .. بيتاً اكبر .. الي آخر القائمة التي ليس لها ابدا نهاية وسوف يعيش هكذا طول عمره .. وسوف يموت هكذا بعد عمر طويل او قصير .. لا يذكر للحياة أيُّ فضل .. ولا تعي ذاكرته أيُّ يومٍ جميل ... ومهما حصل علي شئٍ فهو أبداً محروم من نعمة الاستمتاع به ... ومن نعمة

(الفصل الثالث)

وقد عبّر فيلم " كبار الزوار " The V.I.P.s " عن هذا المعنى اجمل تعبير : - كان ريتشارد بورتون يمثل الزوج القوي المليونير الغني الذي لا يبخل علي زوجته إليزابيث تايلور بأغلي الملابس والمجوهرات ومع ذلك كانت مشاعرها العاطفية في فراغ كامل كادت أن تملأه بأن تترك الزوج الي صديق جديد هو لويس جوردان ، رجل فنان فقير معدم ، ولكنه حنون وعاطفي ومخلص ولم يحاول استغلالها بأي شكل - وترك لها حرية الاختيار كاملة وعندما قررت السفر معه تعطلت طائرتهما قبل الاقلاع ، وقضيا يومهما في فندق كبار الزوار في المطار وكان تمثيل ريتشارد بورتون غاية في القمة عندما عبّر عن عواطفه التي اكتشفها فجأة . وأحست الزوجة بأن الهالة الماديّة التي يختفي خلفها الزوج لم تكن الا ستاراً ظنّ خطأ انه ضروري من اجل النجاح في اعماله - وكانت كلمة " انتي احتاجك بصدق " I do need you " هي الكلمة الفاصلة الوحيدة التي اعادتها الي بيتها ولم تكلفه دولاراً واحداً

(٦) الثروة المفاجئة

ويوجد منها نوعان : الاول سببه الصدفة البحتة ، كما في الامثلة التالية :

١ - ميراث كبير ٢ - اكتشاف كنز او بترول مثلاً في ارضه ٣ - فوز بجائزة كبيرة في اوراق اليانصيب وما اشبه ٤ - بعض النوادر والمصادفات العجيبة في الحياة ، والتي تُعدُّ إستثناءً وليس قاعدة .

والنوع الثاني هو ما ينتج عن تخطيط او عمل (وإن جاءت نتيجته اكبر واسرع مما كان يتوقعه صاحبها) . ولا يخرج هذا التخطيط او العمل عن واحد من اثنين لا ثالث لهما :-

(أ) الجريمة ايأ كانت ، من قتل او سرقة او اي نوع من انواع " الهبش والتهايب "

التي عدّنا بعض امثلتها .. في صفحة ١٥٩ ..

(ب) العمل الخاص في الفروع الاربعة المشهورة (التجارة والصناعة والنقل والمقاولات
اذا صادف ظروفأ خاصة ساعدت علي سرعة وحجم العائد الذي عاد علي صاحبها منها

.....

ومن الامثلة علي ذلك تجار " الأورنس " في منطقة قنال السويس ، والذين كانوا
يشتررون البضائع التي كانت تصفيها القوات البريطانية بعد انتهاء الحرب العالمية الثانية ..
وكانوا يشترونها بارخص الاثمان وكسبوا منها ثروات ضخمة مفاجئة ومثلهم كثير
في كل مكان في العالم مرت عليه جيوش الحروب عبر التاريخ... ومنها ايضا من كانوا
يتعهدون بمقاولات توريد الاغذية وغيرها للجيوش القادمة والذاهبة

ومنها ايضا السيد أوناسيس ، المليونير اليوناني المشهور ، فقد بني ثروته من شراء بضع
ناقلات بترول قديمة بارخص سعر ثم استعملها في نقل البترول الذي كانت تحتاجه
الجيوش اثناء الحرب العالمية الثانية . ومن ثم اشترى غيرها وغيرها - وتوسّع الاسطول
وتفرعت التجارة حتي وصل الي ما وصل اليه

ومنها ايضا من كانوا يشترون الاراضي والمنازل بابخس الاثمان من الناس الذين كانوا
يهربون من مناطق القتال ..

ولعل الملحوظة المشتركة بين جميع هذه الامثلة هي اموال الحروب التي تُبعَثُ في كل
مكان - والتي إِعْتَصِرَتْ أصلاً من عرق وعمل وجهد افراد الشعوب

ويختلف رد الفعل عند من تهبط عليه الثروة المفاجئة حسب تكوينه النفسي وحسب تكوينه
الأسري . فاذا كان قد نشأ في اسرة مترابطة ذات تقاليد وقيم توارثتها الاجيال وذات
موارد مالية فوق المتوسط علي الاقل - (والتعبير الدارج لمثل هؤلاء الناس هو أنهم "
نوو أصل ") فإنه عادةً ما يكون قد ذاق وفرة المال من قبل ، وعادةً ما يكون علي درجة
عالية من العلم وخبرة الحياة وتنوّق جمالها - ولا يغير المال الجديد شيئاً كثيراً من نمط
سلوكه وعاداته وحياته أما اذا كانت صفاته علي العكس تماما من ذلك - فان المال
الجديد عادةً ما يُسبّب تغيرا شاملا كاملا مفاجئا في كل صغيرة وكبيرة من نمط حياته

(الفصل الثالث :

وسلوكة وعاداته . ولهذا التغيير صفات معينة تسمى .. بحالة " أثرياء الطفرة " " nouveaux riches " ويمكن إيجازها فيما يلي : -

١ - الاقبال علي إقتناء كل ما ينم عن الغني - حتي لو كان احيانا بلا نوق او جمال ...

٢ - شعوره الدائم بأنه كالغريب الذي هبط فجأة في مدينة لا تعرفه ومجتمع لا يقبله . ويتراوح رد فعله من يوم لآخر بين العدوانية الشديدة وحب إذلال الغير وبين التقرب والتزلف الزائد عن الحد ، دون أي وسط

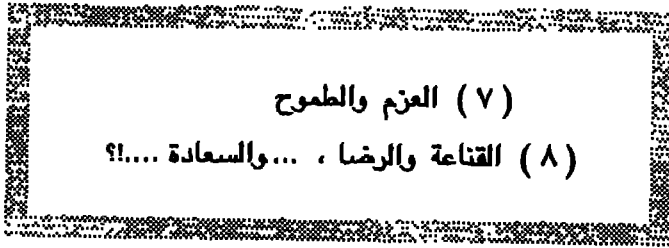
٣ - المحاولة المستمرة للتصّل من كل ما يربطه بماضيه البسيط ؛ وإذا انمحت من نفسيته القيم تماما فانه عادةً ما يتنكرُ لكل افراد اسرته واصدقائه السابقين - وعادةً ما يتزوج زواجا جديدا

يقول كتاب عن جاكلين كنيدي ان أوناسيس كانت تُعذبه دائما عقدة دفيئة من اصله البسيط في حواري أثينا - وبالرغم من كل ملايينه وكل ما حاول ان يعمله من تظاهر بخدمة مصالح بلده الاصلية (اليونان) فانه لم يتمكن للأسف من التغلب علي هذه العقدة وقد كان اهم دافع يدفعه دفعا الي " إقتناء " جاكلين كنيدي في بيته هو رغبته الشديدة في اقتناع نفسه والعالم كله بان المال هو اهم قيمة في هذه الدنيا الواسعة. وقد مات عن خمسمائة مليون دولار اخذها الورثة ولم تنفقه بشئ

ولو احصي هذا الرجل ما انفقه علي مظاهر الغني والترف - ثم انفق نصفه فقط علي عمل يُخلد اسمه ويذكره بالخير كما فعل روكفلر ونوبل وآلاف غيرهم لكان قد تخلص تماما من كل عقَدِ الأرض جميعا ...!!... ..

وتستمر هذه الحالة من القوضي في الاسرة كلها عادة جيلاً اوجيلين - تنتهي بعدها تدريجيا بسبب تحسن مستوي التعليم والتربية للجيل الثاني والثالث ، وتعودهم التدريجي علي الاحساس الطبيعي بوفرة المال دون تعقيد وقد كان التعليم (وما زال ، وسوف يبقى دائما ..!) هو الأنزيم الشرعي الذي يذيب تدريجياً الفوارق بين جميع الطبقات ... وكذلك تحسّن فرص اكتسابهم لعادات وقيم جديدة تُزيح من نفسياتهم ما ترسب فيها من عقَد

وقد تكون الثروة المفاجئة أحياناً في شكل احلام يقظة مستمرة ، يُغذّيها الإقبال المستمر علي شراء اوراق اليانصيب lottery . وإذا سيطرت هذه الحالة علي انسان فانها قد تشكّل طاقاته وقدراته التي قد تكون اكثر بكثير مما يظن - وكان يمكنها ان تحقق له بعض ما يريد علي الاقل بدلا من ضياع العمر في احلام يقظة لا تقدم شيئاً إلا الحزن والأسى ولو دققنا في جميع اعلانات اللوتري الكبيرة - ثم دققنا في ما هو مكتوب بين السطور بالبنط الصغير - ثم دققنا في التذاكر نفسها وما هو مكتوب علي ظهرها وفي مراسلاتها واشتراطات التوكيلات والتوقيعات المسبقة... الخ لتأكدنا تماما ان كل الموضوع هو عبارة عن " جَزْرة " واحدة يمسكها اصحاب اللوتري ، ويجري وراءها آلاف الناس بلا طائل وعندما يحصل عليها احدهم يملئون الدنيا بصورهويركزون عليه في كل وسائل الاعلام والاعلان - لكي يضمنوا آلافاً آخرين يجرون وراء الجزرة التالية



يعيش الحيوان والطير في هذه الدنيا مسيراً - تؤثر عوامل الطبيعة علي حياته يمينا او يسارا ، فلا يملك لها شيئا ولم نرَ حيواناً يحزنه ذلك او يؤسفه ، لانه اصلاً لا يملك الطموح لما هو ابعد من ذلك
اما الانسان - فقد استعمل عقله ، وسخر الارض والبحر والطبيعة من حوله ، واكتشف ان عجلة حياته لا تسير وحدها ابداً - بل ان عليه ان يدفعها دفعاً ليحقق ما يريد
وهنا يوجد فرق كبير بين القناعة وبين انعدام الطموح - وكلاهما من اهم الصفات التي تؤثر علي حياة الانسان ، وكلاهما ايضا من اكثر الجوانب في حياة البشر التي يُساء

غيره من بني الانسان .

وقد تكون فضيلة القناعة والرضا تعبيراً واسعاً فضفاضاً ، تتداخل حدوده مع صفات اخرى كثيرة لبني البشر ... وقد يدعيها انسان لنفسه وهو ابعد ما يكون عنها - سواء علم ذلك او لم يكن يدري ... وقد يمارسها انسان آخر بفطرة وطبيعة نون أي تكلف ولا يكتشفها الا الآخرون عندما يحاولون التساؤل عن سر سعادته وسر اقباله علي الحياة واقبال الحياة عليه

وحتي لا يكون الحديث كلاماً في الهواء ، وحتي لا تتطاير معانيه الحلوة مع مرور الزمن ولا يبقى منها ما يدوم - فقد وجدنا ان افضل الحديث ما كان له معالم وحدود وكأنه خطوط واضحة تُفرق بين ثلاثة اشياء محددة هي :-

(أ) الحالة الاولى : التكاسل والبلادة وانعدام الطموح ،

(ب) الحالة الثانية : الحسد والطمع والسخط علي كل شئ ،

(ج) الحالة الثالثة : القناعة والرضا بما يمكن تحقيقه .

والمال قاسم مشترك اعظم في جميع هذه الحالات :- ففي الحالة الاولى لا يمد الانسان يداً ليكتسب مالاً ، .. ويفضل ان يُحسن الآخرون اليه
وفي الحالة الثانية يحدث ما يلي :

١ - لا يمد الانسان يديه فقط ، بل وكل حواسه ومشاعره ويبدُر في سبيل ذلك اي وسيلة

٢ - وليس للحصول علي المال - بل للحصول علي مظاهر وفرة المال -

لأن نفسه قد قبلت هذه المظاهر .. دليلاً كافياً علي قيمته كإنسان ..
وهي الشئ الوحيد الذي يعطيه الاحساس بالإنجاز ويشبع فيه كل طموح وحيث ان المهم هو مظاهر المال وليس المال نفسه فان انفاقه يصبح تبذيراً وإسرافاً تتشربيه رمال المظاهر بنفس السرعة التي يحصل بها عليه ، ومن ثم يبدأ في الانفاق من مال غيره -
إما بالدين والإقتراض ... أو بوسائل "الهبش ..!" المختلفة التي تحدثنا عنها في

(الفصل الثالث :

الفصل السابق.

٢ - مقياس الحدود التي يرسمها لنفسه هو دائماً ما عند الآخرين من مظاهر المال
وكأنه يسابق السيارات في الطريق السريع ، فكما سيق سيارة وجد وجد عشرات غيرها .
ومثل هذه الحدود والاهداف تشبه كثيرا الجزرة التي كان يعلقها الحكيم جحا امام
حمارة فيلته وراعاها طول النهار ...

اما في الحالة الثالثة فانه يحدث ما يلي :

١ - يمد الانسان يديه وكل جهده وفكره في سبيل الحصول علي المال - والاستزادة
منه- ولكن ليس باي وسيلة . فمن الضروري ان ترضي نفسه بالوسيلة قبل ان ترضي بالمال
.....

٢ - اكتسب منذ طفولته عادة غريبة اسمها التوفير والادخار ، فهو منذ صغره يوفر جزءاً
ولو قليلا من مصروفه البسيط ، ثم من مرتبه البسيط ، ثم من دخله الاكبر فيما بعد .
ويتردد الف الف مرة قبل ان يستدين # .
(# ما يقصد هنا هو الاستدانة للاتفاق والاستهلاك - وليس الاقتراض الاستثماري لتمويل مشروع
لوشركة او تجارة .)

وهو يكسب عشرة دراهم فينفق تسعة ، ويكسب الف درهم فينفق تسعمائة وتسعين ... وقد
يصل الي الثروة الطائلة - وقد يفقدها كلها - ولكنه يظل طول حياته متمسكاً بنفس المبدأ :
ان يكون انفاقه اقل ولو بواحد في المائة من اي دخل يصله ... كبيرا كان ام صغيرا
.....

٣ - يعطي نفسه واسرته من مظاهر المال ما هو في حدود المال الذي حصل عليه - وليس
اكثر - وهو بذلك راضٍ وسعيد . فهو يشعر بقيمة نفسه وقيمة انجازته في الحياة منفصلاً
تماماً عن مقدار او مظهر المال الذي عنده او عند الآخرين

ان هذا هو قمة القناعة التي هي كنز لا يفني ، لان صاحبها يشعر
دائماً انه غني وان عنده فائض مال . ولو توافرت هذه الفضيلة في كل

(الفصل الثالث :

وثانياً - ليست فضيلة القناعة والرضا ببعيدة كل البعد عن هذه المجموعة من البشر . بل انها لتُتيح لهم تقبُّل واقعهم والاستمتاع قدر الامكان بحياتهم وحاضرهم بالرغم من المصاعب التي تحيط بهم ، وذلك بدلاً من الاحساس المستمر بالغضب والحقد علي الدنيا . والفرق بين الحالتين كبيرٌ كبير . وهو يعني الفرق بين المرارة والحزن والتعاسة من ناحية ، والسعادة النسبية من ناحية اخري ومن الممكن ان يبُروا بعض رضاهم بالواقع بما كان يمكن ان يحدث من مصائب اكبر كمرض او عجز او فقد عزيز او ولد...الي آخر ما يمكن ان يحدث - وهي حقيقة لا ينكرها احد

ومن الغريب ان باقي البشر يحسُّون فوراً بمن يمارس فضيلة القناعة والرضا من اهل الفقر - ويتعاطفون فوراً معهم - ويبذلون كل الجهد الممكن للتخفيف عنهم . بينما ان اهل المرارة والحقد والتعاسة تنعكس منهم هذه المشاعر علي كل كلمة وتصرف حتي دون ان يشعروا ؛ ولا يجنون من هذا الا زيادة عزلتهم وتعاستهم - وقد يصبحون ادوات طيعة في ايدي عصابات الشر والاجرام !...

وايضا ليست فضيلة القناعة والرضا ببعيدة كل البعد عن اهل العجز والمرض . والعجز والمرض من اقسي المصائب التي يمكن ان تحيق بالانسان في هذه الحياة - ويمثل الشلل والامراض المستعصية اقصي درجاتها دون شك . ولكننا نري كثيرا من البشر في مثل هذه الحالات يتقبَّلون مرضهم بعفوية وصبر - ويستلهمون ما كان كامناً في نفوسهم من عزيمة واصرار ، ويحاولونه الي طاقة في اتجاهات اخري تعوِّضهم بعض ما فقدوا . ومن الغريب ايضا ان باقي البشر جميعا بلا استثناء (وبالغريزة الفطرية فقط) يحسُّون فوراً بهؤلاء ذوي الصبر والعزيمة ، ويتعاطفون معهم ويساعدونهم بكل وسيلة وينقلب مرضهم وعجزهم احيانا الي مجرد نكري خافتة لاتؤثر علي المجالات الجديدة التي فتحوها لانفسهم - والتي تصبح ان ذلك مصدر اعجاب وسعادة لهم ولن حولهم ومثلاً يُحتذى لباقي البشر

.....

وقد كتبت مارجریت ميتشل قصتها المشهورة " ذهب مع الريح " من علي سرير المرض ، واصبحت القصة علماً من اعلام الكتابة القصصية والسينمائية علي مر التاريخ ...



ستيفن هاوكنج

عالم الرياضيات

المشلول !!....

.....

وأيضاً عالم الرياضيات ستيفن هاوكنج - الذي أصيب بالشلل العضلي في جميع أجزاء جسمه وأصبح مقعداً على كرسي متحرك وهو بعد في سن الشباب . فقد أمكنه ان يتغلب على عجزه الجسماني بتفوقٍ عقلي مذهل - وصل به الي ان عدل في نظريات النسبية التي وضعها أينشتاين . وابتدع نظريات جديدة في اصل الكون وعلم الفلك بدأت الدلائل العلمية المستمدة من الاقمار الصناعية وسفن الفضاء في إثبات صحتها . وسوف يدخل اسمه التاريخ سواءً بسواء مع جاليليو واسحاق نيوتن واينشتاين . ومن الغريب ان دخله كأستاذ في الجامعة في بريطانيا لم يكن يكفي أسرته واولاده - فهدها ذهنه المتقد الي ان يقدم نظرياته مبسطة دون تعقيد الي الناس العاديين في شكل كتاب . ونجح الكتاب وطبع عشرات المرات (.....)

ومن العجيب ان الاهداف الدنيوية واحدة - وإن اختلفت الوسائل بين كل من المجموعات الثلاثة من البشر الذين تحدثنا عنهم ...

فأول هدف يتمناه كل انسان في هذه الدنيا (بعد تأمين أساسياته من طعام وكساء ومأوي وأمان) .. هو ان يحظى بإعجاب واحترام وتقدير باقي البشر ...

(الفصل الثالث :

والمجموعة الاولى تحقق هذا الهدف بالتفاخر بمظاهر المال ، وتريق المال علي رمال الدنيا سهلاً رخيصاً من اجل الوصول الي هذا الهدف ... ولكنهم في الحقيقة لا يحققون بمظاهر المال الا مظاهر الاعجاب والاحترام والتقدير - مظاهر فقط ولكنها تخلو من أي ودّ او حب - وتتقلب فوراً الي شماتة وعداء في نفوس معظم البشر ، وقليل جدا من التعاطف والثناء اذا طار المال وطارت معه المظاهر!!

والمجموعة الثانية تحاول تحقيق هذا الهدف بإنجاز شيء ينفعهم وينفع باقي البشر - سواء كان علماً او فناً او عملاً وهم إذ ذاك يحققون اعجاب واحترام وتقدير باقي البشر ويحققون في نفس الوقت الحب والودّ والمشاعر الجميلة التي لا تزول ، وتبقي عبر الزمن

والمجموعة الثالثة ليس لديها المال ومظاهره ، وليس لديها العمل وانجازاته ، فكل ما تطمح فيه من باقي البشر لا يزيد عن العطف والاحسان ...

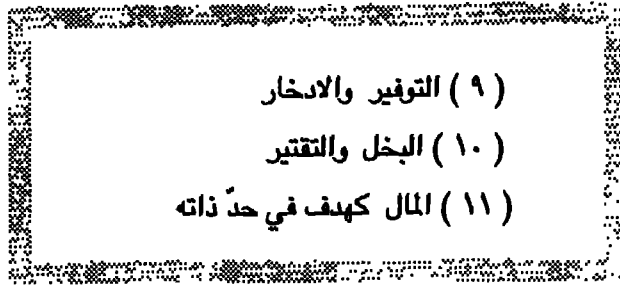
اما الهدف الثاني الذي يتمناه كل انسان في هذه الدنيا فهو خلود اسمه .. وذكراه ...

والمجموعة الاولى تكتشف ان تحقيق هذا الهدف بالمال ومظاهره هو أمرٌ مستحيل - فالظاهر تنتهي فور انتهاء انفاس الجسد ... اما المال فهو يتفرّق بين من يرثونه ، ويتسمّى بأسماءٍ اخري كثيرة ، ويندر ان يكون من بينها اسم الخلود ولذلك فإن من رزقوا المال الكثير ولكنهم لم ينساقوا وراء مظاهره يدركون هذه الحقيقة جيداً ويحوّلون هذا المال في اثناء حياتهم الي ما يحقق لهم الخلود كما فعل نوبل وروكفلر وآلاف وآلاف من الذين رزقوا (الي جانب المال) نعمة العقل والبصيرة

والمجموعة الثانية تحقق هذا الهدف بسهولة ويسر - بنفس الوسيلة التي حققوا بها الهدف

الاول لأن ما يقدمونه الي الدنيا من علم او فن¹ او عمل هي بطبيعتها قيم باقية لا تزول ...!..

اما المجموعة الثالثة - فهي بدون مال وبدون عمل محرومة تماماً من ممارسة اي شئ في هذا السبيل - إلا في مجال واحد : وهو حُسن تربية الوالد وتعليمه بحيث يمكنه تحقيق ما لم يحققه أبواه ... ومثل هذا الأمل هو الشمعة الوحيدة التي تضئ حياة اهل الفقر والحرمان وكمن قصص تروى عن نوابغ وعلماء كانت القوة المحركة الكبرى لكل منهم طول حياته تتلخص في مزيج نظرات اليأس والأمل التي كان يراها في عيون أمه وأبيه ...!..



يوجد للمال في نفوس معظم البشر طريقان - طريق داخل ، وهو ما يكسبه الانسان - وطريق خارج ، وهو ما ينفقه .

ولكن لوحظ انه في نسبة معينة من النفوس الانسانية لا يوجد للمال الا طريق واحد فقط - وهو الطريق الداخل - وهو إذ يدخل الي يديه لا يكاد يقلت منها مرة اخري . ويصبح طريق خروج المال (او الانفاق) عند هذه النفوس طريقاً مخنوقاً ضيقاً - تختلف درجة ضيقه من انسان الي انسان (او من شعب الي شعب احياناً .. #)

(# من الأحاديث الشائعة نوارس البخل عند الشعب الإسكتلندي - سواء كان ذلك صحيحاً أم مبالغاً فيه ..)

. وفي الدرجات البسيطة نسبياً تكون التسمية عادة بالبخل ، اما في اقصى الدرجات فإن كلمة التقتير تكون أكثر تعبيراً

(الفصل الثالث :

والفارق كبير بين البخل والتقتير من ناحية - والتوفير والادخار من ناحية اخرى وأهم أوجه الاختلاف ما يلي :-

(١) في حالة التوفير والادخار ينفق صاحب المال علي نفسه واسرته بحيث يغطي اساسياته وكمالياته ومظاهره - ولكن في حدود المال الذي يحصل عليه - ثم يحاول ان يوفر جزءاً ولو بسيطاً منه .

اما في حالة البخل والتقتير فان صاحب المال يقرب الآية ، فهو لا ينفق علي نفسه واسرته الا الجزء اليسير ، ويخترن كل او معظم ماله ، ولا يهون عليه فراقه ابداً...!

(٢) فائض المال الذي يتوفر في الحالة الاولى قد يستثمره صاحبه في حرفة او تجارة (اذا كان كثيراً) او في اسهم ودفاتر ادخار (اذا كان قليلاً) - ثم يلجأ اليه فينفق منه اذا احتاج اليه لاسباب طارئة .

اما في الحالة الثانية فان صاحب المال غالباً ما يخفي حقيقة ماله اصلاً حتي عن اهله ، ونادراً ما يستثمر الجزء المختزن او ينفق منه لاي سبب - ويفضّل الاستدانة عن اخراج بعض ماله... بل انه يخفيه " تحت البلاطة " او في خزانة او صندوق او داخل حشوية السرير الذي ينام عليه!! فاذا وضعه في بنك فهو في حساب سرّي او بنك بعيد لا يعلمه احد .. وكمن ثروات دفنت في البنوك العالمية لان اصحابها ماتوا دون ان يتركوا اي اثر يقود الي كنزهم المستور ...

(٣) العلاقة بين صاحب التوفير وبين ماله الفائض علاقة عادية تخلو من اي تعقيد . وخروج المال من يده يتوقف علي مدي احتياجه للانفاق . ومناقشات الانفاق مع اهله او مع نفسه مناقشات موضوعية - المحذور الوحيد فيها هو الانفاق بالدين او الانفاق اكثر من الدخل..... كما يفعل اهل المظاهر والاسراف .

اما العلاقة بين صاحب البخل وبين ماله الفائض (او المكنوز !) فهي علاقة معقدة - تحتاج الي تحليل نفسي عميق لمحاولة تفسيرها . وهو يجد صعوبة حقيقية في فراق اي جزء من ماله لانفاقه لاي سبب (سواء كان من اساسيات الضرورية او من الكماليات) واذا كانت وحدة المال المعتادة في بلدته هي القرش فان وحدة الانفاق في عرفه هي المليم او اجزاء

المليمة!....!

وتوجد في كل المجتمعات امثلة لهذه العلاقة الشاذة بين البخيل وماله ... ونظرا لغرابتها فانها كثيرا ما تصبح موضوعا شيقا للقصاص والمسرحيات والافلام السينمائية .. ويوجد من هذه الانماط البشرية اربعة انواع :-

(١) اقل الانواع درجةً واطلها شنوذا هو الانسان الذي نجده حلو المعشر حلو الحديث كثير الاصدقاء - ولكنه يشتهر بين اصدقائه بأنه يُفضّل ان يُستضاف ولا يُضيف ، ولا يفكر أبدا في ردّ الضيافة . وهو يخفّف من رد الفعل السيئ بالنسبة لمعارفه واهله بأن يجعل من الموضوع فكاهةً يتندرون بها ، مما يعطيه ايضا المبرر للاستمرار فيها دون حرج وكأنها شيئاً عادي وأمر واقع

وفي الشعر العربي ... نجد قصصا كثيرة تحت عنوان نواذر البلاء ، ومن اشهر من كتب عنهم الجاحظ

(٢) الدرجة التالية هي عادةً لاشخاص ذاقوا طعم الفقر المدقع في طفولتهم -فترك في نفوسهم جروحا عميقة ، فهم دائما يفزعون من العودة اليه . وهم بالتالي يحرصون كل الحرص علي ما يجيئهم من مال - ويحرصون كل الحرص علي اختيار انواع العمل الثابتة الدخل المأمونة العواقب والتي ليس فيها اي مخاطرة . وهو لا يخفي ماله عن اهله واولاده - ولكن قرار الانفاق عنده يحتاج ممن يعاشرونه الي صبر واقناع وطول بال

(٣) المتسولون - والمتسول انسان ليس عنده العلم الكافي وليس عنده الرغبة في العمل ووبذلك تتعدم عنده وسائل الرزق . ولكنه يكتشف بالسليقة ان غريزة العطف علي العاجز (الموجودة في كل البشر) يمكنه استغلالها لصالحه بطريقة او بأخرى وهو يجد بذلك وسيلة ميسورة لرزق منتظم ليس فيه اي تعب او نصب - ويصعب عليه جدا ان يترك هذا المورد السهل ، ولا يحس اطلاقا بما يشعر به الانسان العادي نو الكرامة والذي

(الفصل الثالث :

لا يسمح بإراقة ماء وجهه في سبيل رزق سهل ميسور
 (من الحديث الشريف ما معناه : [لأن يحتطب أحدكم فيكفي نفسه وبعياله خير له من سؤال الناس - هذا يعطيه وهذا يمنعه
 وإن اليد العليا... (أي التي تعطي) ... خير من اليد السفلى (أي التي تتلقى الإحسان) [.....)
 ومن قصص المتسولين نادر تحكي عن بعضهم ممن أمكنهم تجميع ثروات غريبة من مهنتهم
 العجيبة - ولم يكف أحد منهم عن التسول - بل إنه عادة ما ينساق ويستمر في نفس
 الطريق وهو لا يجد لذة ولا سروراً في الحياة إلا عندما يفلق علي نفسه الابواب.. ثم
 يأخذ في عدّ النقود والأموال وإمتاع بصره واصابعه بها - وكأنه يهنئ نفسه بذكائه ...
 وكأنه يسخر من باقي البشر الذين يشقون في طلب العلم ... ويشقون في إجادة العمل ...
 وقد لا يحصلون علي ما حصل عليه.....
 وعدّ المال هو المتعة الوحيدة التي يمكنه الحصول عليها - لأنه بحكم مهنته لن يمكنه
 الاستمتاع بأي انفاق لهذا المال سواء علي طعام جيد او ملابس نظيف او مسكن مريح
 او رفقة طيبة

(٤) واسع الثراء المقتر البخيل ،

وهذا النوع هو قمة الشنوذ في العلاقة بين المال وصاحبه ... وسواء كانت امواله وثورته
 واضحة معلنة في شكل قصور ومزارع وشركات واسهم ، او كانت مالا سائلاً مستورا
 وخافيا عن العيون ، فالنتيجة واحدة . فالقرش لا يفارق يده ... الا اذا أُجبر عليه ...
 وعلاقته باولاده وزوجته او اخوته واصدقائه اقل قيمة في نظره من علاقته بماله
 بل ان علاقته بنفسه هو شخصياً هي اقل قيمة في نظره .. من علاقته بهذا المال وهذه
 الثروة! ففي بعض الحالات العجيبة قد يكون طعامه رخيصاً خشناً - وقد يكون ملبسه
 ومسكنه بسيطاً او اقل من العادي او اقل احيانا من ملابس ومسكن بعض من يعملون
 عنده في شركاته او مزارعه .. اما عن الكماليات فهي معومة ولا يمكن التفكير فيها .. فلا
 نزهة او سياحة او وائمة لاصدقاء او وسيلة انتقال تليق به او أي من هذه المظاهر التي يجد
 الناس العاديون فيها بعض المتعة نون شك
 واستمتاعه بماله لا يفترق كثيرا عن استمتاع المتسول الذي يفلق علي نفسه الابواب ليعدّ

ماله وثروته ...

وهذا النمط العجيب ليس نوعاً نادراً من البشر - بل إنه موجود في درجات مختلفة في كل مجتمع ومحاولة تفسير مثل هذا السلوك قد تكون صعبة في إطار التفكير العادي لبني البشر . فالبشر قد اصطنعوا المال اصلاً ليستخدموه في قضاء حوائجهم المادية والاساسية ثم متطلباتهم النفسية الضرورية ثم الكمالية . فاذا حصلوا على المال ثم حرموا انفسهم من نتائجه فكأن المال غير موجود



جسد الفنان فريد شوقي في أحد أفلامه شخصيةً تعكس الثراء الواسع والبخل العميق - قصة رجل عاش هو وأسرته في هالة (اصطنعها بنفسه) من ضيق ذات اليد .. وكانت مصدراً للتكد المستمر له ولزوجته واولاده واخوته ... ثم مرض الرجل ، واضطر اولاده الي بيع المنزل من اجل سداد الديون ... ورفض الرجل المُقعد علي كرسِيه المتحرك ان يغادر غرفته ... وعندما فتحوها عَنوةً وجدوه ميتاً يحتضن صندوقاً به آلاف وآلاف من الأموال !!!!!!!

(أ) - الوقوف عند حد معين في اتساع التجارة بحيث يمكن لصاحبها ان يستمتع بعمله وان يستمتع هو واهله في نفس الوقت بحياتهم في حدود المال الذي وصلوا اليه - وهو كثير وهذا السلوك هو قمة العقل والحكمة بون أدني شك

(ب) - الاندفاع وراء مظاهر الثراء ، والتي يمكنها ان تتشرب كل ما يحصلون عليه من مال فتضطرهم الي الاندفاع في التجارة والانتساع في العمل لمزيد ومزيد من مال ومال .. وغالباً ما تنساق ايديهم وعواطفهم نحو تبرير كل الوسائل في سبيل الحصول عليه وهذا الطريق يبدأ في النور ثم يخفت النور شيئاً فشيئاً الي ان يصبح طريقاً موحشاً مظلماً كثيباً لا نهاية له !..!

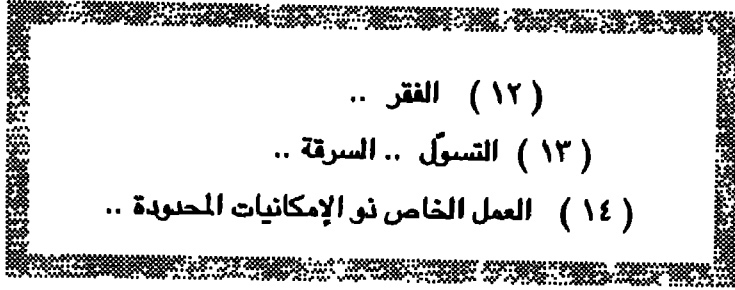
(ج) - يصبح عد الاموال التي تتجمع من الاعمال ومن التجارة في حد ذاته هو الهدف الاكبر والواحد - ويبدأ الاندفاع والانتساع في التجارة وفروعها . وتكون كل خطوة محسوبة بالعائد الذي ينتج عنها وينسي اصحابها انفسهم ، وينسون اسرهم وعائلاتهم واطفالهم

ويصبح الرجل ويُمسي وليس في ذهنه الا الارقام ... وتكبر الارقام وتزيد علي يمينها الأصفار ولكنه لا يكل ولا يمل ولا يشبع ولا يتوقف ... إلي ان يحدث ما لا بد ان يحدث ... وقد راينا قصة من هذا النوع في المجلات والابحار عام ١٩٩٢ عن اكبر شركة عقارات في العالم يمتلكها اثنان من الاخوة - وبلغت استثماراتهما في امريكا وكندا واوروبا ارقاماً فلكية تزيد علي ميزانيات دول باكملها . والشئ اذا زاد عن حده انقلب الي ضده ، وهذا ما حدث ... فقد اهتزت احد استثماراتهما في احد بلدان اوربا بسبب كساد عارض اصاب سوق هذا البلد ، فاهتزت صورتها امام البنوك ، ويدات القروض تتعرض للمطالبات

ثم بدا الانهيار ولجأوا الي الإحتماء في مظلة اعلان الافلاس !..! . ولو توقف هذان الاخوان عند اي حد من الحدود لبقيا الي اليوم علي قمة هذا العالم شهرةً ومالاً واحتراماً وسعادةً بون أدني شك . #

[من الحديث الشريف ما معناه : لو كان لابن آدم واديان من مال لإبتغي وادياً

ثالثاً..... [!!



" لو كان الفقر رجلاً لقتلته " هكذا وُصف الفقر - وهكذا يُنظر اليه علي انه اساس شرور الدنيا كلها ... وانه السبب في كل ما يعانیه البشر ولكن هذه المعاني هي بالقطع ابعدها ما يكون عن الحقيقة ؛ والفقر ليس سبباً بقدر ما هو نتيجة

والفقر موجود في كل مجتمع وفي كل شعب منذ بدء الخليقة ؛ ولكنه ليس قدرأ محتوماً لا فكاك منه . ان للفقر اسباباً ، واذا انصف الناس ونظروا الي انفسهم ونظروا حولهم لوجدوا انه في تسعين في المائة من حالات الفقر يكون السبب واحداً من ستة اسباب ، هي ما يلي :-

(١) انعدام اسباب الرزق في المجتمع كله ، بسبب نظام فاسد كالشيوعية مثلاً .. او بسبب حاكم ظالم جاهل .. او بسبب حروب طائفية قبلية لا طائل من ورائها .. ومثل هذه الاسباب هي مسئولية المجتمع كله - قبل ان تكون مسئولية الفرد

(٢) نقص العلم او الخبرة... وبالتالي تكون حصة صاحبها من المال متناسبة مع فائدته القليلة للمجتمع الذي يعيش فيه!!!... وكثيرا ما يكون هذا السبب سهل العلاج لو صح العزم والتصميم وأبسط العلم القراءة والكتابة ... ولا توجد حكومة لا تقدم هذه الخدمة مجاناً لكل من يريد ... بل وان معظم حكومات العالم الآن تلتزم بدرجة الزامية مجانية من التعليم تكفي سلاحاً معقولاً في الحياة لكل من يريد ...

وخبيرات الحرف متاحة دائماً في كل مكان ؛ منها النجارة والحدادة والخراطة والكهرباء والسباكة ... وخبيرات الزراعة والتجارة ... الي آخر قائمة لا تنتهي .. والشخص الجديد

فيها سوف يعمل تحت التمرين سنوات وعليه ان يتقبل مصاعب التمرين بكل ترحاب وقبول - لان الدخل المتاح لمن يتقن بعض هذه الحرف قد اصبح من اعلي الدخل احيانا... وقد يقفز بصاحبها من عالم الفقر الي عالم الميسرة بأسرع مما يظن المتكاسلون.....!

(٢) كثرة الانفاق فيما يضر ولا ينفع - كالتدخين والخمر وقمار القهوي والبارات ، والامثلة من هذا كثيرة في كل بلد

(٤) كثرة الوالد - فلا يلومنُ الا نفسه من يعلم حدود رزقه القليل ، ويترك نفسه في هذا الزمان ليصبح مسئولاً عن كومة من الاطفال يلقي بهم الي الطرقات ، وكأنه ينتقم من نفسه او من اطفاله او من المجتمع كله.....

(٥) العجز والمرض #

(٦) البطالة .. لاسباب تتعلق بنظام المجتمع اكثر مما تتعلق بالفرد نفسه .. #

وجميع القوانين والساتير الوضعية والاديان السماوية كلها تؤكد مبدأ التبرعات من القادرين لغير القادرين ، ولهذا حديث ممتع في فصلٍ قادم ، وقد لجأت شعوب كثيرة الي إدخال نظام التأمين كمبدأ عام لمواجهة حالات العجز والمرض والبطالة ، ولهذا الموضوع حديث شيق في فصلٍ قادم .)

وقد اوجزنا اهم نتائج الفقر والحرمان في ثلاثة بنود :-

(أ) العلاقة مع باقي البشر هي علاقة عطف واحسان

(ب) المظهر الوحيد لغريزة الخلود في الدنيا هو تعليم الابن

(ج) الملاذ النفسي الوحيد لهم هو العبادات بأنواعها

ويمثل الفقر مصيدةً او سجناً لمن يُدخله الزمان فيه ، وهذه المصيدة عدة مخارج ، سوف نتحدث عن بعضها :-

(أ) العمل الجادّ الدؤوب من اجل علاج الاسباب الاصلية لهذا الفقر ... سواء كانت في

المجتمع كله ... او كانت تخص صاحبها فقط كنقص العلم والخبرة مثلا

(الفصل الثالث :

(ب) السرقة .. بأنواعها المختلفة .. وهي مخرجٌ هزيلٌ من دائرة الفقر .. وسوف نتحدث عنه كبنء مستقل بعد بضع صفحات ..

(ج) تقبُّلُ العطف والاحسان من المجتمع وافراده بروح طيبة مليئة بالرضا وبدون حقد علي الدنيا او كرهٍ لباقي البشر

ومثل هذه الروح تخفُّفٌ كثيرا من مرارة الفقر ... وتحوُّلُ التعامل مع نتائجه الي تعاملٍ موضوعيٍّ خالٍ من من العواطف الهدامة والمرارة والتعاسة ... بل وتزيد من تعاطف المجتمع وافراده مع صاحب الفقر

ويوجد وسائل كثيرة لتقبُّل عطف واحسان المجتمع ، اهمها ما يلي :

١ — صلة الرحم ، وبها يتعاطف اهل الاسرة الواحدة او اهل القرابة ... " والاقربون اولي بالمعروف "

٢ — الجمعيات الخيرية تحت مُسَمَّياتٍ واشكالٍ مختلفة .. وكذلك نور العبادة .. في جميع الأديان .. وهي تتلقي التبرعات (والزكاة !) من القادرين ، وتشرف علي تنسيق توصيلها لغير القادرين في شكل مال سائل او خدمات صحية او خدمات اسكانية او خدمات تعليمية او انشاء مشاغل ومصانع صغيرة تستوعب اعداداً منهم ... الخ

٣ — تخصيص نسبة لغير القادرين في المستشفيات والمدارس (مجانية المتفوقين ومجانبة غير القادرين) وتخصيص اماكن مجانية للعجزة والمقعدين في وسائل النقل العامة الخ

٤ — التسوُّك — وهو اسوأ الوسائل وأحطها شأنأ : سواء للفقير الذي يأخذ ، او للقادر الذي يعطي وقد تحدثنا عن التسول والمتسولين في فصل سابق (ص ١٧٧) .

(د) العمل الخاص ذو الإمكانيات المحدودة ..

وفي إعتقادنا أن هذا البند بالذات لهو ثالث أهم بند في هذا الكتاب كله علي الإطلاق .. واول طلبٍ من صاحب الكتاب أن يختار من كل موضوعاته ثلاثاً فقط تُمَثِّلُ خلاصة أهم ما يود التعبير عنه .. لكان أولها هو الحديث عن تعرُّية الإلحاد وكشف خطورته علي سلامة النفس

البشرية وسلامة مجتمعات البشر (الفصل الأول - دراسة حول المحاولات المستميتة لتحطيم مثلث الأسرة) ...

ولكان الموضوع الثاني هو الدعوة المخلصة لأن يعود الإسكان مجالاً للإستثمار الخاص في مصر دون أي تدخل من جانب الدولة (الفصل الثالث - مصر والمال عبر ثلاثة أجيال .. ولو حدث هذا لأصبح مجالاً للإستثمار يضرب بحجر واحد أربعة من العصافير هي :-

أ - يحقق كل المواصفات الإستثمارية التي تعشقها النفس المصرية منذ مئات السنين ..

ب - يمتص ملايين الملايين من المدخرات الخاملة في البنوك أو تحت البلاط ..

ج - يمتص مئات الألاف من البطالة إلي مئات الألاف من فرص العمل ..

د - يعيد الأمل إلي ملايين الشباب .. المحبوسين في بيوت آبائهم وكأنهم قنابل موقوتة ...)

ثم يكون ثالث موضوع هو هذا الحديث عن " العمل الخاص نو الإمكانيات المحدودة " أو في تسميةٍ أخرى " رأسمالية الفقراء capitalism of the poor "

يقول المثل الصيني أن الصدقة والإحسان تُغني الفقير مرةً واحدة فقط .. وتتركه كما هو فقيراً يحتاج طول الوقت إلي إحسان المحسنين . فهي كالسمكة تُعطيها له عشاءً ليوم واحد .. بينما لو أعطيته سنارةً وعلمته كيف يصطاد السمك لجعلته غنياً عن إحسان باقي البشر ..

... في مجتمعات الدكتاتورية بكل أنواعها .. وأيضاً في مجتمعات الشيوعية والاشتراكية (ومشتقاتها اللانهائية !) نجد الدولة وقد قدمت إلي أفراد المجتمع رشوةً مُقنعةً كالسم الزعاف مُغلّفاً في رحيق زائف .. وتتخلص هذه الرشوة في تعهد الدولة للفرد بان تُطعمه وتُسكنه وتعطيه عملاً (هو غالباً بطالةً مُقنعةً) .. ثم تُزوجه .. ثم تُعلم أولاده .. ثم تدفنه .. كل هذا مقابل تعهد واحد من الفرد .. وهو أن يلغي شخصيته تماماً كإنسان .. وأن ينكفي علي نفسه داخل بيته .. وألا يتدخل في سياسة الدولة أياً كان !! وقد كانت المحصلة النهائية في جميع هذه الحالات هي إصابة المجتمعات بالشلل .. ففي حالة الشيوعية والاشتراكية أصبحت النتيجة هي توزيع الفقر علي الجميع .. وشكل أي حافزٍ فردي يدعو

(الفصل الثالث :

للحركة . وفي حالة التطرف والديكتاتورية .. أيّاً كان نوعها .. أصبح الخوف هو الظلام الذي شكّل حركة الجميع ..

ولا يتوافق أيُّ من هذا الكلام مع طبائع وغرائز البشر .. ولا عجب أن وجدناه كله محكوماً عليه بالفشل منذ أول يوم .. طال الزمان أو قصرُ ...!!

يوجد في القارة الهندية شعب أسمر اللون تعداده الآن حوالي ثمانمائة مليون إنسان ، وهم يعتقدون أدياناً مختلفة .. ولكن يُميّزُهم عن باقي شعوب العالم شيءٌ عجيب :-

وهو أنهم يؤمنون إيماناً عميقاً راسخاً بفرديّة كل إنسان وتَمييزِهِ عن باقي البشر ..

ويمكن للعلماء والاختصاصيين في تاريخ وأجناس البشر أن يحاولوا تفسير هذه الظاهرة في شعوب القارة الهندية .. ولكن المحصلة النهائية لها كانت حماية هذه الشعوب من جميع النظم الخرقاء كالديكتاتورية والشيوعية والاشتراكية التي انتشرت في عالم القرن العشرين .. ولكنها لم تجد موطناً لقدم في أرض الهند ... وقد تعرض أهل الهند لنفس ما تعرضت له كل شعوب العالم الثالث من فقر ثم غزو ثم استعمار .. وقد كانت الهند يوماً ما دُرّة التاج البريطاني .. ولم يتخلّ عنها الانجليز إلا بعد أن زرعوا فيها بذرةً خبيثة مقصودة ومتعمّدة للإقتتال فيما بينهم علي منطقة كشمير .. وكلها نفس الظروف والملابسات التي أدخلت كل شعوب العالم الثالث (ومنها مصر) إلي دوّامات الديكتاتورية والشيوعية والاشتراكية .. إلا قارة الهند ..!

وذلك فإن كلماتٍ مثل الديمقراطية وتعدد الأحزاب والانتخابات النزيهة وإقتصاد السوق الحر واحترام النفس dignity واحترام مال الغير .. الي آخر ذلك .. نجدها كلمات عادية مألوفة .. للفني والفقير .. وفي سهولةٍ وسلاسة .. تستعصي علي أفهام باقي الشعوب .. وليس غريباً أن القارة الهندية كانت أول شعوب العالم الثالث وصولاً الي عالم الذرة والفضاء ...

وينجلاديش هي الدولة الثالثة في القارة الهندية .. وأفقرها لكون شك .. وفيها نجحت تجربة فريدة في نوعها .. سوف نحكي عنها بالمزيد .. وقد كان من أهم أسباب نجاحها أنها

إرتكزت علي شيء واحد .. وواحد فقط .. وهو توافقها مع طبائع البشر ...

حصل أحد أبناء بنجلاديش - السيد محمد يونس - علي الدكتوراه من أمريكا وعاد إلي بلده عام ١٩٧١ أستاذاً في الاقتصاد .. وهالهُ حجم الفقر الذي كان يعاني منه الناس .. ولكن بَهْرَهُ في نفس الوقت حجم الكرامة الذاتية واحترام النفس والذي وجده يدفع كل امرأة ورجل إلي عملٍ يديويٍّ متواصل من أجل لقمة عيشٍ يستتفك أن يتسولها من الآخرين ... وافت نظره أيضاً أن أغلبية كبيرة منهم ترفض العمل بالأجر عند الآخرين أو عند الاغنياء وتفضّل العمل الخاص المنفرد مهما كان العائد منه قليلاً ... ورأى أمثلةً في هذا المجال لا تكاد تحصي للكرامة البشرية عندما تدفع صاحبها او صاحبته دعاً إلي إبتكار العجب في مجال العمل الخاص من أجل طعامٍ شريف .. نون سرقة أو تسول ..

وجلس السيد محمد يونس في الطرقات والحقول يحاور هؤلاء الناس ويحاول التعرف الي مشاكلهم ونفسياتهم ويحاول التفكير في حلولٍ للفقر الذي هم فيه ووجد القاسم المشترك بين كل الإجابات .. أن كلا منهم لا يتمني شيئاً إلا أن يحصل علي ثمن السنارة الاولي فقط لكي يبدأ في صيد السمك .. أما بعد ذلك فهو يوقن تماماً أنه سوف يصطاد سمكاً كثيراً .. وأنه سوف يشتري لنفسه بعد ذلك عشرات السنانير ...!

وكان هذا المثل ينطبق علي كل واحد في كل حرفة .. من الرجل الذي يزرع الأرز إلي المرأة التي تربي الدجاج وتبيع البيض .. إلي الأخرى التي تغزل الصوف .. إلي تلك التي تصنع أكياس القش إلي المرأة التي تصنع كراسي البامبو ... وكانت البنوك ترفض إقراضهم المبالغ التافهة التي كانوا يطلبونها كرأس مالٍ يبدعون به أعمالهم .. لأنه حسب منطق البنك لا يوجد أي ضمان (أو رهن collateral) لهذه النقود .. وبحث السيد يونس في الأضابير والوزارات عن قروض المساعدات الدولية المخصصة بقوائد بسيطة لدولة بنجلاديش من أجل إقراض الصناعات الصغيرة .. فوجد أن بيروقراطيات الحكومات تجعل وصولها إلي هؤلاء الضعفاء أبعد قليلاً من .. لبن العصافير ! ولم ييأس السيد يونس .. بل بدأ تجربة رائدة علي مجموعة صغيرة منهم حيث قدم ضماناً شخصياً منه إلي البنك يضمن قروضهم الصغيرة .. وأخذ في دراستهم ودراسة أكثر الوسائل ضماناً

(الفصل الثالث :

للإلتزام بالجديّة والنجاح في العمل وسداد القروض .. فوجد الإجابات سهلة بسيطة في طبائع البشر .. ووصل إلي المعادلة التالية :-

قام السيد يونس بتقسيم طالبي القروض الي مجموعات تتكوّن كل منها الي خمسة أفراد ينتمون الي نفس القرية ولكن من عائلات مختلفة .. وتقوم كل مجموعة بالإجتماع معا مرة كل أسبوع لمدة شهر يدرسون فيه إحتياجات كلّ منهم وطريقة عمله والعائد المتوقع والإمكانات المعقولة للسداد .. ثم يتقدمون بالطلبات الخمسة كمجموعة واحدة .. فيمنحون القرض المطلوب ..

ويتم السداد في أقساط أسبوعية بمبالغ بسيطة جدا يدفعها كل منهم حسب ما اتفقوا عليه .. ويعتبر الأفراد الخمسة متضامنين معاً في مراقبة إلتزام كل منهم بالسداد في المواعيد .. وعندما يُتمّون جميعا سداد القرض بالكامل يمكنهم طلب قرض جديد .. أما إذا تأخر أي واحد منهم فإن المجموعة كلها لا تأخذ أي قرض مرة أخرى ..

وقد أظهرت الملاحظة المستمرة أن كل المشروعات التي يقوم بها هؤلاء الناس هي مشروعات واقعية وبالتالي يسهل تحصيل عائدها وسداد قروضها .. فهم يعرفون بعضهم بعضا ويعرفون الإحتياجات الحقيقية في مجتمعاتهم .. وهم أقدر الناس علي دراسات الجدوي feasibility study الواقعية لمشروع كل منهم - نون أن يتكلف البنك أو أيّ من الموظفين او البيروقراطيين أي جهد أو أي مال ..

وقد وجدت الملاحظة المستمرة أيضاً أن كلاً من هؤلاء الناس البسطاء يتفاني إلي آخر الحدود في الإلتزام بتعهداته أمام رفاقه الأربعة الآخرين .. ليس فقط من باب الكرامة واحترام النفس أمامهم .. بل أيضاً من باب المصلحة .. لأن تقصير أي واحد منهم سوف يحرم الأربعة الآخرين من لقمة العيش الجديدة التي عثروا علي كنزها المفقود ..

وقد وجدت الملاحظة المستمرة ايضاً أن المجتمع الذي أجريت فيه هذه الدراسة المبدئية قد أصبح أنظف وأفضل من القرى المجاورة .. وبدأ وكأنه مجتمع مختلف جديد ...

وأدخل السيد يونس إضافة الي الفكرة الأصلية بأن خلق صندوق توفير للقرية يوضع فيه خمسة بالمائة من قيمة أي قرض جديد - ثم يلتزم كل فرد بوضع بضعة قروش محدّدة فيه كل أسبوع .. وبعد سنتين أصبح لصندوق التوفير هذا قيمة لا يستهان بها .. تساعد في

تعويض السداد لبعض الأفراد في حالات الوفاة أو المرض ..
 وقد وسَّع السيد محمد يونس فكرته بحيث شملت بضعة قري أخرى مجاورة .. ووجد نفس
 النتيجة ونفس النجاح .. وتناقلت بنجلاديش أنباء هذه التجربة الرائدة الناجحة .. والتي لم
 تعتمد علي شيءٍ سوى قدرة صاحبها علي التعامل مع النفس البشرية في أبسط صورها ..
 وبحيث إستخرج منها كل الطاقات الخلاقة في ذلك الحيوان المسمي بالإنسان ...
 وأثبت هذا الرجل الإقتصادي أن الرغبة في الخصوصية والتملك ..
 والرغبة في تحقيق الذات .. والحرص علي التقدير العلني أمام الآخرين
 .. هي ثلاثٌ من أبسط الغرائز والطبائع البشرية التي يمكن توجيهها
 لتنمية أفقر المجتمعات .. وهو العكس التام لما يقوله فلاسفة وكتاب
 وقواد جيوش بدءاً من السيد هتلر إلي السيد ماركس إلي بابوات
 الكنيسة الكاثوليكية .. ورجوعاً بالتاريخ إلي السيد أفلاطون .. وقد
 إشتراكوا جميعاً في خطأٍ واحدٍ كبيرٍ .. وهو أنهم ظنوا أنه يمكنهم
 تغيير طبائع البشر !!!...

وفي عام ١٩٨١ أصبحت الفكرة حقيقة واقعة لا تحتاج إلي أي دليل .. ومنحت الأمم
 المتحدة قرضاً بمبلغ مليوني جنيه استرليني الي البنوك المحلية في هذه المقاطعة من
 بنجلاديش لتساهم في قروض السيد محمد يونس .. وفي عام ١٩٨٣ قررت حكومة
 بنجلاديش إنشاء بنك مخصص لهذا الموضوع أسمته بنك جرامين Grameen Bank
 أصبح أول بنك في تاريخ العالم يتخصص في إقراض الفقراء فقط .. ولا يدخله القادرون
 .. ولم يكن هذا البنك مجرد فاعل خير يُقرض الفقراء ثم يستعيد نقوده بالكامل .. بل كان
 البنك يحقق ربحاً مؤكداً من نسبة الفوائد علي القروض مثله مثل أي بنك آخر في العالم ..
 وقد بلغ مجموع قروضه علي مدى تسعة عشر عاما ثلاثين مليون جنيه
 استرليني .. وبلغت نسبة السداد فيها ٩٨٪ دون أي خسائر تذكر ..

(الفصل الثالث :

وفي عام ١٩٨٥ دخل مبدأ جرامين Grameen System كمبدأ جديد في عالم الإقتصاد العالمي .. وتم إنشاء بنك آخر علي نفس الطريقة في دولة ماليزيا نجح أيضا نجاحاً منقطع النظير ..

وفي عام ١٩٨٦ ألقى السيد محمد يونس عدة محاضرات في الولايات المتحدة الأمريكية عن نتائج هذه الدراسة .. وأكد أن فقراء الدولة الأمريكية لا يختلفون عن فقراء العالم الثالث .. لأنهم جميعاً نفس البشر .. وفعلاً تأسست عدة بنوك محلية علي نفس "نظام جرامين" .. وقد بدأت في منطقة شيكاغو .. ثم انتشرت وحققت نفس النجاح ..

ويُطبَّق "نظام جرامين" الآن في قري ريفية في الفيليبين .. وفي بوركينافاسو إحدى أفقر دول أفريقيا .. وأيضاً في قري في فرنسا .. وكندا .. والنرويج ..

ويؤكد السيد محمد يونس في كل أحاديثه ومحاضراته علي شرطين أساسيين لنجاح المشروع في أي من بلدان العالم .. الغني أو الفقير .. وهو أن تكون الدولة مستقرة سياسياً بصفة عامة .. وبدون حروب أهلية .. وأن يكون أساس إقتصادها هو إقتصاد السوق الحر Market Economy .. فإذا تحقق هذان الشرطان فإن الطبيعة البشرية تتكفل بعد ذلك بكل ضمانات النجاح

» » » » » » » » » »

ولا يكتمل هذا الحديث عن رأسمالية الفقراء دون أن نتدارس الطبيعة البشرية لهؤلاء الفقراء .. والنفس الفقيرة التي تتقبلُ الإحسانَ من بشرٍ آخرين إنما تفعل ذلك علي مضض .. يستوي في ذلك تقبلُ الإحسان من إنسانٍ آخر - أو من جمعية خيرية - أو من الحكومة توزع مرتبات البطالة علي العاطلين .. فهو إقرارٌ من هذه النفس بالحرمان من غريزة تحقيق الذات وغريزة الخلود .. وإقرار بالدونية عن الآخرين .. ومن الحديث الشريف ما معناه أن اليد العليا (أي التي تعطي) هي خيرٌ من اليد السفلى (أي التي تتقبل الصدقة والإحسان) ... (

وهو إقرارٌ بفقدان المقتررة ، وفقدان إحترام الإنسان لذاته .. أمام نفسه .. وأمام أولاده وأهله .. وأمام رفاقه ومعارفه .. وأمام الكبار والمجتمع بصفة عامة .. ويبيذل الفقير جهداً نفسياً حقيقياً لكي يمكنه أن يتقبل العطف والإحسان من المجتمع وأفراده بالروح الطيبة

المليئة بالرضا .. وبدون الحقد علي الدنيا .. والكره لباقي البشر .. الذي ذكرناه في صفحة سابقة ...!!

من الحديث الشريف ما معناه " أغنوهم عن ذلّ السؤال في هذا اليوم .. " أي في يوم العيد .. فصدقات الزكاة يجب أن تسبق يوم العيد حتي يمكن للفقير أن يشارك في إستقباله بالفرح .. علي قدم المساواة مع باقي البشر ...

ويجيد شعب مصر العريق التعبير عن مثل هذه المشاعر بعبارات وأمثال قديمة قدم التاريخ .. كمثل " الشكوي لغير الله مذلة .." يقولها من يفرض علي نفسه الحرمان لكيلا يمدّ يده بالسؤال وأيضا " لقمة شريفة بدل ما نشحت .." يقولها من يتقافز كالبهلوان في ميدان القرية ليُسعدَ الأطفال فيعطونه النقود ...

وقد تعجز نفس الفقير عن التغلّب علي مشاعر المرارة .. فتصبح مكبوتةً تغلي مع الأيام .. إلي أن تظهر علي السطح يوماً ما .. لتؤكد الحكمة الأبدية التي تقول: إتق شرّ من أحسنت إليه ...!!

وقد تنقلب هذه المشاعر إلي الرغبة في الإنتقام من باقي البشر بسرقة المال منهم .. أو بالتفنّن في طرق التسوّل .. بحيث نسمع أحيانا عن ذلك المتسول الذي يموت فيكتشف جيرانه في غرفته الحقيبة كنزاً من المال .. كان يجلس إليه كل ليلة في الظلام يستعرضا ويتأمله .. متفاخراً أمام نفسه بذكائه .. وساخراً من باقي البشر ...!!

ويذكر الكاتب في هذا السبيل نادرةً حدثت منذ ثلاثين سنة .. فقد غاب عن مصر بضـ سنوات فلما عاد في أجازة ذهب ليقص شعره عند نفس المحل الذي كان يقصه له منذ الصغر .. وقد تذاكر مع صاحبه أياماً كثيرة .. وعند الإنصراف أعطاه مبلغاً من المال رغبـت نفسه في إعطائه إياه .. وكـم عـجـبَ لما رآه من تأثّرٍ بالغ ودموع في عيني الرجل العجـوز .. لقد إعتبرها الرجل إحساناً وصدقة تآبهاها نفسه الكريمة .. والتي فرضت عليه أن يعمل في نفس المحل إلي آخر يوم في حياته لـون أن يقبل عطفاً وإحساناً حتي من أولاده الذين صاروا مهندسين ومدرسين .. وهو بالطبع مبالغة زائدة .. ولكنها تؤكد ما نقول ...

والفقراء من ذوي النفوس الأبيّة العفيفة وصفّ جميلٌ في آية قرآنية كريمة :

" .. يحسبُهُمُ الجاهلُ أغنياءَ من التعفُّفِ تعرفهم بسيماهم لا يسألون الناس إلحافاً ...

(الفصل الثالث :

" (سورة البقرة - ٢٧٣) ...

ومن المؤكد أن كثيرين منا سوف يتذكرون بعضاً من هؤلاء الناس ذوي النفوس الأبية .. إذا أردت أن تحسن إليه فعليك أولاً أن تكلفه بعملٍ ما .. فيؤديه لك بكل سرور وترحاب .. ثم تعطيه .. وكأنك تعطيه أجرَ ما فعل ...

نخرج من كل هذا الإستعراض بأن النفس البشرية تفضل أن تعطىها فرصة للعمل .. أو لتحقيق الذات .. أو لخلق لقمة العيش من خلال عملٍ خاص .. أفضل ألف ألف مرة من أن تعطىها الصدقة والإحسان ..

والعمل الخاص يحتاج إلي تمويل مبدئي .. في شكل رأس مال .. مهما كان صغيراً .. وهنا يظهر الإبداع في الأفكار التي إبتكرها السيد محمد يونس .. فهذا التمويل المبدئي يجب أن يكون قرضاً .. له كل ضوابط القروض .. ويلتزم الفقير برده .. فيصبح مسئولاً عن شئٍ ما .. أمام نفسه .. وأولاده .. ورفاقه .. فيشعره بقيمته وقدرته كإنسان .. واحترامه لنفسه .. واحترام الآخرين له .. ويعطيه نفس فرصة شعور السعادة والإنجاز sense of achievement الذي يشعر به الأغنياء عندما يربون القروض .. بعد نجاح العمل

....

وإني لأكاد أسمع قارئاً يكاد يصرخ ليقول .. أن هذا ربا .. والربا حرام .. وليس لزاماً أن ينتمي للإسلام .. لأننا نسمع نفس الجدل من المنتشدين في كل الأديان السماوية .. وهو حديث طويل طويل ...

ولا يمنع هذا الإعتبار .. إذا أخذنا به .. من تنفيذ نفس الفكر والإبداع الذي خلقه السيد محمد يونس .. وخلق به أملاً جديداً للفقراء في كل مكان طُبِّق فيه هذا النظام " نظام جرامين " لبنوك الفقراء .. بل يمكننا إضافة تعديل بسيط عليه .. فيرد الفقراء هذه القروض بأصل مبالغها نون إضافة أي فوائد عليها .. وتجمع هذه البنوك مصاريفها وأرباحها الضرورية من إحسان المحسنين بدلاً من فوائد القروض

ويستحق موضوع بنوك الفقراء .. ورأسمالية الفقراء .. كلمة أخيرة يمكنها وحدها أن تملأ كتاباً طويلاً عريضاً .. فالإحسان إلي الفقراء (سواء كان ذلك من أفراد أو من جمعيات خيرية أو من مكاتب البطالة في دول الغرب) يجعل شريحة من الناس تعيش يوماً عالةً علي باقي المجتمع .. شريحة لا تفعل شيئاً غير الإستهلاك .. وليس لها في الإنتاج أي نصيب ..

ويكفي أن نتصور كيف تنقلب الآية فيصبح نصف هؤلاء .. علي الأقل .. أناساً يُنتجون ما يستهلكون .. أو ما يزيد عنه .. فيساهمون بذلك في الغني والثروة العامة للمجتمع .. ويشاركون في حركة الحياة .. ويكتسبون إحترام الذات .. وتقدير الآخرين!

السرقه بأنواعها المختلفة :

وكما قلنا .. يمكن إعتبار السرقه وكأنها مخرج آخر للخروج من دائرة الفقر ...! ولكن هذا دون شك طريق شائك مظلم محفوف بالمخاطر منمومٌ وملعونٌ في كل نظام اجتماعي وكل قانون وكل دين بإستثناء نظام واحد فقط وهو الشيوعية!!!!. فمن العجيب ان كُتَّابَ وفقهاء الشيوعية الأوَّلين عندما انكروا حق الملكية الخاصة اصلاً ، انساقوا وراء إعتبارٍ غريب وهو عدم تجريم السرقه في حدِّ ذاتها اذا كانت بين الافراد..... لأنه يجب في نظرهم ان لا يتملك اي فرد اي شئٍ حتي البيت او الغرفة التي يقيم فيها او السرير الذي ينام عليه.....#

(# كتاب " تجرئتي في الماركسية " للكاتب الاستاذ طارق حجي .)

وإكنهم لم يتمكنوا من تعميم نفس المعني علي السرقه من مال الدولة لان المقروض ان الدولة هي التي تملك كل شئٍ والمعني كله يوضِّح المدي اللامعقول الذي وصلت اليه الكتابات المُغرِضةً لأناس .. إنتهزوا تناقض المصالح بين أصحاب الصناعات ونقابات العمال في أواخر القرن التاسع عشر واستقلَّوه .. من أجل أهداف سياسية وصراعات دولية أدت كلُّ البشر ... أوالسرقه كمبدأ في حدِّ ذاتها يمكن تقسيمها الي عدَّة انواع :-

(الفصل الثالث :

(١) السرقة بواسطة القادرين والاغنياء والاذكياء ... وهي تشمل الانواع المستترة من السرقة كالغش التجاري والصناعي ، والتهرب من الضرائب ... وجرائم الاحتيال والنصب ... واختلاس الاموال والبضائع والامانات - وقد اصبحت كلها حديثا مشاعا يكاد يكون يوميا في الجرائد والاعخبار....

ومن الغريب ان درجة الذكاء العالية التي تلزم لتنفيذ مثل هذه الجرائم والمؤامرات ... تقطع بأن اصحابها كان في امكانهم تحقيق النجاح في الحياة العادية .. وبالطرق التي يقرها باقي المجتمع بمنتهي السهولة ،

ولكنهم للأسف انساقوا بقواربهم الي النهر الخطأ الذي يبدأ تياره بطيئاً ثم يسرع ويسرع ولا ينتهي الا عند شلالات الخراب والفضيحة والدمار ...

(٢) المرض النفسي المعروف بمرض السرقة kleptomania ولهذا المرض قصص مسلية تظهر في المجالات احيانا حيث ان المصابين به عادة ما يكونون من الممثلين والممثلات ومشاهير المجتمع ونجومه وقد تنزل الواحدة منهم من سيارتها الفاخرة وتدخل تتجول في احد المحلات التجارية ثم يضبطها احد مسئولى الامن وقد اخفت في حقيبتها احدي السلع المعروضة ... سلعة قد لا يزيد ثمنها عن البقشيش التي تدفعه الي حارس السيارات في الخارج ... والتفسير النفسي الاكثر شيوعاً لهذه الحالة هو انها نوع من المغامرة والمخاطرة لنفوس تبحث عن الإثارة باي سبيل

(٣) سرقة اللص الظريف - وهو شخصية اللص الانيق الغني الذي يندمج في كافة المجتمعات الراقية ويعرف أسرهم ويعلم دخائلهم فرداً فرداً ... ويقوم بالسرقة من الاغنياء الذين حصلوا علي ثروتهم بطريقة غير مشروعة ثم يوزعها علي الفقراء والمحتاجين ... وقد تجسدت هذه الشخصية في قصص روبن هود ، وكذلك قصص ارسين لويين وغيرها

وقد كانت كلها قصصا خيالية ، ويمكن تفسير اقبال الناس عليها بان النفس الانسانية تحب

إنتصار العدالة في النهاية ولورباي وسيلة - ولكن لا يمكن انكار تفسير آخر وهو ان هذه القصص كانت تجسّد شخصيات عاشت فعلا في الحياة الحقيقية ؛ مثلها مثل كافة الشخصيات التي يتناولها الادب والقصص والمسرحيات في كل مجتمع .

(٤) سرقة " الجوع " - والمثل الشائع لها هو الجائع المحروم الذي يخطف رغيف خبز ليأكله . ومثل هذه السرقة هي عارٌ علي المجتمع كله قبل ان تكون جريمة يرتكبها بشر . ومشهورة هي قصة الخليفة الذي لم يطبق شريعة قطع يد السارق في حادثة مثل هذه ومشهورة ايضا قصة القاضي الذي حكم علي السارق بغرامة - ثم حكم ايضا بأن يدفع الحاضرون كلهم قيمة هذه الغرامة وبدأ بنفسه فدفع جزءاً منها

(٥) السرقة مع الحرص علي تجنب العنف ، (والهروب عند اي مواجهة) - وهي ما يلجأ اليها من يعتبرونها مخرجاً سهلاً من الفقر . وهي في نظرهم افضل قليلا من التسوّل .

وفي المثل المصري الشائع يقال " المال السايب يعلم السرقة اي ان صاحب المال الذي يتركه مكشوفاً معرضاً لكل عين وكل يد يجب ان لا يلومنّ الا نفسه اذا اصبح الاغراء لسرقة ماله اكبر من مقاومة البشر...!!

(٦) سرقة العنف - وهي في العادة جرائم ذات تخطيط وتدبير ، واحيانا تكون فردية ولكنها غالباً ما تكون في اطار عصابات الجريمة المنظمة والمافيا والارهاب .

وينتشي العنف في المجتمعات التي تسيطر عليها القيم المادية وتقل فيها القيم الاجتماعية والاخلاقية والدينية وتصل هذه الظاهرة ذروتها في المجتمع الامريكي - وفي مدنه الكبيرة بالذات . وتقل في الريف الامريكي وتقل ايضا في اوربا واليابان ، وتقل اكثر واكثر في المجتمعات الشرقية والافريقي ... وتكاد تختفي تماما في مجتمعات الفطرة البشرية الاصلية....كبقايا قبائل الهنود الحمر في امريكا والسكان الاصليين في استراليا وقبائل الاسكيمو .

(١٥) النصب .. والإحتيال ...

fraud

هو نوع آخر من السرقة وان كانت مغلقة بدرجات من الذكاء والدهاء تقطع بان صاحبها كان يمكنه النجاح في الحياة العادية دون شك .. لو أنه فقط اختار القارب الصحيح ...
وإذا استعرضنا الامثلة الكثيرة لهذا النوع من القصاص - من وجهة نظر صاحب النصب -
لوجدناها تنقسم الي نوعين رئيسيين :-

(أ) في بعض الحالات يكون صاحبها قد عقد العزم عليها وخطط لها منذ البداية ...
وبالتالي لا تختلف النتائج عن المُسببات

(ب) ولكن الكارثة هي انه في بعض الاحيان (... وليست بالقليلة ...) يكون صاحبها قد بدأ موضوعه و ليس في نيته اي نصب او احتيال .. فقد أسس شركة بهدف معين او أسس مصنعا او بدأ مشروعا استثماريا او بدأ بناء عمارة لتمليكها ... الخ ولكنه لم يتبع أسس الامان والسلامة البديهية التي يجب ان يلتزم بها كل صاحب فكرة او عمل ... وقد ذكرنا كثيرا منها في سياق الفصول السابقة ولا مانع من تكرار بعضها :-

- ١ - نسبة القروض الي رأس المال ...
- ٢ - الالتزام بنسبة لا تنقص من سيولة المال اللازمة للعمل ...
- ٣ - الدراسة الجيدة للمشروع من كل نواحيه .. وإضاعة وقت كثير .. وكثير في دراسة وإعادة دراسة جوانبه الفنية والمالية والقانونية
- ٤ - المخاطر غير المحسوبة .. وخاصة اذا كانت بمال الغير ...
- ٥ - الدقة في اختيار الشركاء تماماً مثل الدقة في اختيار الزوجة او الزوج
- ٦ - المقاول الذي ياخذ مقدم اعمال اكثر بكثير مما يلزم للعمل .. ثم يستغله في اعمال اخرى ... وقد تتشابك الخطوط في يديه فيعجز عن الوفاء بالالتزامات ...

٧ - ضعف القدرات الادارية عند المسؤولين عن سير العمل .. بحيث ان السفينة حتي و لو كانت غاية في القوة فإن تشابك المجاديف سرعان ما يقودها الي الصخور ...
 وغير ذلك من الامثلة الكثير .. والتي ان دلت علي شئ فانها تدل علي الجهل المؤكد بخطورة السيف الكبير ذي الحدين الماضيين .. سيف اسمه المال .. قد يشق لصاحبه طريقا في اظلم الادغال ... ولكنه ايضا قد يقطع يده او يقصم ظهره ...
 فاذا بدأت المشاكل وتشابكت المجاديف .. والمصالح .. فان الفشل لا يجد له أباً او أمأ ..
 ويبدأ الكل في التبرُّق منه ... وحيث انه لا بد من وجود اب لكل هذا الذي حدث .. فعادة ما يكون هو صاحب الفكرة او المصنع او المقاول او المشروع ... وغالبا ما تأخذ المناقشات معه إسم النصب والاحتيال ...
 والكارثة هنا مضاعفة .. فالجزء الاول منها هو ضياع المال .. وهو ما قد يمكن علاجه .. اما الجزء الثاني فهو الادانة والفضيحة العلنية ... وهذه لا يوجد لها علاج ... وهي كارثة ما بعدها كارثة للنفس البشرية قل ان ينجو منها انسان ..
 اما اذا استعرضنا قصص النصب والاحتيال من وجهة نظر ضحاياهم فاننا نجد فيها جميعا بعض العوامل المشتركة .. والتي تتكرر في كثير من هذه القصص ..
 ونحن نأمل ان توضيحها والتركيز عليها .. قد يعطي مؤشراً هاماً .. وضوءاً أحمرأ ..
 يُنبئُ صاحبنا .. او صاحبتنا .. قيل ان تغوص منها القدمان ...
 اولاً - يوجد دائماً حملة اعلامية مكثفة ومبالغٌ فيها من ناحية القوة والفخامة .. فاذا كانت كتيبات فاننا نجدها مطبوعة علي افخم الورق المصقول واجمل الالوان - واذا كانت اعلنانا تليفزيونيا نجده قويا غنيا مكلفاً .. ويتكرر عدة مرات في اليوم الواحد .. حتي يبدأ الناس في تصديقه وهم لا يشعرون ... وتحتوي هذه الحملة الاعلانية علي معلومات يقصد بها اجتذاب الناس ... ونجد اصحابها في المجتمعات والاحاديث الخاصة واللقاءات مع العملاء يشيرون الي هذه المعلومات الواردة في الاعلانات وكأنها مرجع الثقة لكل ما يقولون .. وهذا هو اول ضوء احمر يجب ان ينتبه اليه السامعون ...

(الفصل الثالث :

يجب ان يكون هناك مرجع ثقة لما يقولون مختلف عن مجرد وجوده في حملتهم الاعلامية ...
ويجب ان تكون هذه المراجع والمستندات أصولاً وليست صوراً .. لانه ليس اسهل من التلاعب
بالصور والفوتوكوبيا في هذا الزمان ...

ثانياً - يوجد دائماً صفة الاستعجال في الموافقة او التوقيع او دفع المقدم فور انتهاء
جلسة الدعاية والاقناع والسيطرة النفسية ... ومبررات الاستعجال تكون دائماً واحدة من
اربعة حجج :-

- ١ - يوجد خصم خاص لمن يتعاقد فوراً او قبل يوم كذا ..
- ٢ - السعر سوف يرتفع بعد بضعة ايام ..
- ٣ - السلعة قد تم بيعها جميعاً .. وهذه آخر واحدة ..
- ٤ - او ان باب الاشتراك سوف يغلَق في الغد .. والتوقيع اليوم مساءً هو آخر فرصة ..

الخ الخ

وحيث ان كثيراً من الناس البسطاء يحضرون اصلاً وقد لُيئت الاعلانات عريكتهم فإن تواجد
بعض منهم وتزاحمهم علي الموافقة سرعان ما يدفع حتي العقلاء والاذكياء الي التأثير
والانسياق حسب ايسر قواعد علم النفس .. mass psychology وقد صدر مؤخراً في
انجلترا قانون يعطي الحق لمن يتعاقد تحت مثل هذه الضغوط النفسية ان يرجع في
كلامه خلال فترة اسبوعين سُميت فترة اعادة التفكير cooling off ... يمكنه خلالها
الغاء الاتفاق .. ولا يتكلف الا بعض المصروفات الادارية ... وذلك في التعاقدات الممتدة
الاجل كسواء او اصلاح المنازل او شراء مساكن المصايف خارج انجلترا بنظام المشاركة
لمدة اسبوع او اسبوعين كل سنة والمعروف باسم time share .. والهدف من هذا القانون
هو اعطاء الفرصة للمتعاقد للتحقق من صحة البيانات والتفاصيل .. وكذلك المعاينة اذا
امكن بعد ان كثرت الشكاوي في هذا المجال ...

ثالثاً - عدم وجود عنوان رسمي واسم مسجل للشركة او المكتب او اسماء ثابتة لمديرها .
وقد كانت هذه النقطة بالذات مصدراً لدهشة بالغة لكثير من ضحايا النصب والاحتيال .. فلم
يلاحظ احد منهم من قبل انه من بين عشرات الكتيبات والاعلانات التي سبق ان رآها لم يكن
فيها واحد يحتوي علي اسماء وعناوين ثابتة ..

وفي هذا المجال نذكر حادثتين :-

١ - مكتب لبيع وتقسيم اراضٍ وعقارات ، وصلت اعلاناته ودعايته الي القمة .. وتزاحم عليه الناس .. ودفعوا جميعا مقدم الثمن ٢٥ ٪ من السعر المحدد لاي قطعة موجودة علي لوحة كبيرة ملونة في مدخل المكتب .. ومحاطة بمجموعة من السكرتيرات الفاتنات تشرح كل منهن ميزات كل قطعة علي اللوحة ...

وبعد عشرين يوما فوجئ كل العملاء بان المكتب قد اصبح جدراننا خالية ... واكتشف الجميع انه كان مؤجرا كمكتب مفروش واتضح ان اسماء المؤجرين كانت كلها وهمية ...

٢ - الاعلان الشهير الذي ظهر في جريدة نيويورك تايمز والذي كان يقول "الجمعة آخر فرصة لترسل الثلاثة دولارات الي صندوق بريد رقم كذا .. وسوف تصدر الاسماء والتفصيلات في نفس المكان بالجريدة يوم الثلاثاء القادم .." اما ما حدث فكان قصة دخلت التاريخ ... فقد تبين قيما بعد ان عدد الناس الذين ارسلوا الثلاثة دولارات يومي الجمعة والسبت الي هذا العنوان كان حوالي نصف مليون انسان... وانتظروا جميعا جريدة الثلاثاء - والتي ظهر فيها في نفس المكان تعليق صغير .. " ... شكرا .. لقد جعلتموني غنيا !!!!! thank you, you made me rich " ... وغني عن البيان ان ٩٩.٩ ٪ منهم فضلوا السكوت .. ولم يذكروا ما حدث الا بعد ان ثار واحد منهم ورفع قضية علي الجريدة .. ولكنه خسرها بالطبع ...

رابعاً - ارتفاع وعدم واقعية العائد المرتقب من الاستثمار الذي يجري الاعلان عنه.. يجب ان يكون ضوئاً احمرأ يدفع العميل الي التحقق علي الاقل من الموضوع كله بواسطة محاميه او مستشاريه ..

خامساً - صعوبة التحقق مما يقال ...

فدائما يكون الشئ المعروض هو في مكان بعيد ويحتاج الي رحلة خاصة لمعاينته والتأكد منه.. وغني عن البيان ان مشواراً واحداً قبل التعاقد هو دون شك افضل بكثير من العشرين مشوارا التي سوف يحتاجها ضحية النصب لمحاولة استعادة ماله !..

سادساً - كثيرا ما تكون الاوراق الجاهزة للتوقيع مليئة بالعبارات الغامضة والحروف

(الفصل الثالث :

الصغيرة .. fine - print (كما في بعض بوالص التأمين مثلا .. والتي تكاد لحيانا تلغي الهدف من التأمين المطلوب أصلاً...) وذلك في أوروبا والعالم الغربي . أما في مصر والبلاد النامية فغالباً ما تكون الاوراق تكاد تكون خالية من اي قيود .. وتكون معظم التعهدات والوعود كلاماً شفوياً يحمل اكثر من معنى... واقرب مثال لذلك هو التوكيلات التي كان يوقعها من قدموا اموالهم الي شركة توظيف الاموال المشهورة في باكستان .. والتي كانت عبارة عن شبه توكيل عام ..!....

وهنا تبرز اهمية الاستعانة بالمتخصصين من المحامين والمستشارين الفنيين والقانونيين .. فهم اقدر دون شك علي مراجعة مثل هذه المواقف.. ولا تقاس المبالغ التي يحصلون عليها مقابل استشاراتهم بالخسائر التي قد تحدث عندما تتبينُ الحقائق فيما بعد ... سابعا - التودُّد الشديد من جانب اصحاب الدعاية والموضوع .. واستعدادهم لتقديم الخدمات بمناسبة وبدون مناسبة للعملاء .. مع المبالغة في ذلك احيانا ... بحيث ان العميل قد يتجرَّد من سلاح الحذر - وقد يعتبر نفسه مديناً لهم ... وعليه ان يعتبرهم اصدقاء ... وان يردُّ .. الجميل ..!....

واخيراً ... فان هناك نوعاً آخر من النصب والاحتيال نسمع عنه من حين الي آخر .. وهو يماثل تماماً السرقة بدون استعمال العنف .. والتي يشجع عليها وجود المال " سائباً " .. وتكفي هاتان القصتان للتعبير عن كل ما نريد ان نقول .

القصة الاولى : وصلت شركة المقاولات الي سمعة طيبة وصيت كبير .. وكانت عدد العمليات التي تقوم بها تزيد عاما بعد عام .. وكبير صاحبها .. وقلت زيارته لمقر الشركة.. ولكنه شعر بالاطمئنان الكامل لمديره الذي عمل معه منذ عشرين عاما ... وبدأ في إعطائه كل الصلاحيات ..

ولم يسرق هذا المدير مالا .. ولكنه أسس شركة مقاولات اخري صغيرة باسمه .. وبدأت هذه الشركة الصغيرة تأخذ بعض المقاولات الصغيرة من الباطن .. ثم بدأت تنافس الشركة الاصلية في بعض التعاقدات ... وفي خلال بضعة اعوام كانت شركة المقاولات الصغيرة

هي ملكة السوق .. بينما ان شركة صاحبنا الاصلية قد اصبحت كمية تعاقداتها كل عام تعد علي اصابع اليد الواحدة ...
لم يسرق هذا المدير مالا .. ولكنه سرق الاسم والسمعة والصيت .. وهي الاشياء التي تُركت .. سائبة .. " بين يديه ...
ولو انصف صاحبنا نفسه لكان قد تصرف في الشركة كلها وهي كالعروس المشرقة .. يوم وجد انه سوف يبتعد عنها ...

القصة الثانية - كان صاحب المحل بخيلا مقترراً الي اقصي الحدود .. ولم يكن يصدق ان امساك دفاتره يحتاج الي محاسب مؤهل يأخذ منه مرتبا ومالاً وتأمينات واجازات الي آخر القائمة .. واعتمد علي نفسه في كل شئ ...

وبعد عشرين سنة فوجئ بان احد المساعدين معه في المحل قد تركه فجأة .. وعاد الي قريته وافتتح هناك محلا كبيرا .. واشتري بيتا .. وتزوج زواجا ثالثا ... الي آخر التفاصيل التي توحى بوجود مصدر مال غريب .. غير شريف ..

ولم يجد الرجل في محله او خزائنه ما يدل علي اي سرقة .. فزاد عجبه .. واستشار احد الاصدقاء فنصحه باستشارة احد مكاتب المحاسبة .. وكانت المفاجأة ... لقد حدث منذ عشرة سنوات ان هذا المساعد قدم الي صاحب المحل كشوف حساب اليومية مكتوبة كمسودة بطريقة معينة .. لو كان قد اكتشفها لسهل الاعتذار بانها كانت خطأ غير مقصود ... ولكن صاحب الشركة اخذها كما هي وانزلها في القيد في دفاتره ... ومن يومها والامور تسير علي هذا المنوال ... واكتشف الجميع ان ربع الايراد اليومي كان يدخل جيب هذا

الاخ دون ان يدري احد .. لا صاحب الشركة .. ولا باقي العمال والمساعدين ...

ومن العجيب ان مثل هذه الطريقة في الغش والخداع ... قد اصبحت اليوم اسهل كثيرا منذ ان دخل الكمبيوتر الي الساحة ...! ومن السهل جدا اليوم ان تُقدّم الي صاحب الشركة كشوف حساب تختلف

عن تلك التي تُقدِّم الي العملاء ... والتي علي اساسها يدفعون النقود
...!...!...!

ولا يقتصر النصب والإحتيال علي تعامل الأفراد .. بل قد يتعداه إلي تعامل الشركات وحتى
الحكومات ..! فعلي سبيل المثال قد نري عقود توريد الأجهزة أو البضائع يدخل فيها نفس
عوامل سوء النية كما يحدث بين الأفراد ..! .. وغالباً ما يكون الغبن هنا هو في نوعية
السلعة أو الجهاز .. أو ضمانات تشغيله وصيانته .. وقد تستحدث الدول المتقدمة طرازات
جديدة وحديثة من جهازٍ ما .. فتلقي بأجهزتها القديمة إلي دولٍ أخرى لا يمكنها أن تعرف
الفرق بين القديم out-dated والحديث .. علي سبيل المثال ..

ان درجات الحرص المطلوبة في الحياة العادية لا تختلف كثيراً عن الدرجات المطلوبة في
عالم المال والتجارة ... والاسس والقواعد فيها تكاد تكون بديهية يسهل جداً التمسك بها
والتقيد بقواعدها من أول يوم ...

وكل ما قد نعمله الآن هو فقط ان نُعيد قراءة هذا الفصل من اوله مرة أخرى ...
وسوف نكتشف أن كثيراً من سطورهِ تحمل معاني ... أكثر بكثير من قراءتها الاولي
!...!.....!

(١٦) الإحتكار

(١٧) المال كوسيلة لإشباع غريزة القوة والسلطة

يوجد عيبان رئيسيان في مبدأ احترام حق الملكية الخاصة - وكل ما يتبعه من أعرافٍ او قوانين :-

العيب الاول : إمكانية ان يكتنز الانسان ماله - فيحرم نفسه ويحرم المجتمع منه - ويصبح المال طاقة معطلة لا تفيد احدا واذا زادت نسبة من يفعلون ذلك في اي مجتمع عن نسبة معينة فان حركة المال وحركة العمل في هذا المجتمع تبطئ دون شك ويصيبها الركود والكساد ويعم هذا الركود علي ارزاق الناس كافة

وقد جرّبت القوانين الوضعية طرقا مختلفة لمنع ذلك بالتدخل في حق الملكية الخاصة والتحكّم فيه - واشهر مثال لذلك هو نظام الشيوعية - ولكن ثبت ان الاضرار اذ ذاك تفوق المنافع المفترضة اضعافاً مضاعفة . فلا يبقى للقوانين الوضعية في هذا السبيل الا التوعية والإعلام والعلاج النفسي .

اما الاديان السماوية ففيها عشرات من الآيات التي تنهي عن إكتناز المال - بل وتفرض نسبة معينة (ريع العشر سنويا في الإسلام) للزكاة عن مثل هذا المال

والعيب الثاني : هو امكانية ان يستعمل الانسان ماله الكثير في البيع والشراء بطريقة معينة بحيث ينجح في احتكار سلعة معينة ، ويتحكم بعد ذلك في اسعارها وفي كل ما يتعلق بها من تجارة وصناعة وأرزاق البشر العاملين فيها . والاساس السليم المفروض هو وجود المنافسة بين التجار والصناع وغيرهم في سبيل الجودة وحسن المعاملة وحسن السعر بحيث يكون المستفيد اولا واخيرا هو المستهلك - وبالتالي المجتمع كله .. وتختفي هذه المنافسة اذا قام كل واحد منهم باحتكار احدي السلع - فلا يعود يهتم بجودة او حسن معاملة او حسن سعر ويؤثر ذلك علي ارزاق الناس كافة ، سواء المستهلكين او الصناع او التجار ... ويصبح الاحتكار بابا يدخل منه العنف والتنافس الغير شريف ،

وكذلك الجرائم الفردية والجرائم المنظمة.....

ولم تكن مثل هذه الأفكار والاعتبارات موجودة قبل ظهور عصر الصناعة في القرن الثامن عشر . ولا يوجد في الأديان السماوية نصوصٌ صريحة تمنع الاحتكار وما ينجم عنه - ولكن يوجد فيها كل ما يخاطب الوجدان والضمير ، ويحذر من الطمع والاضرار بارزاق الناس

ومن مسئوليات الحاكم وأهل الشوري في اي مكان او زمان ان يناقشوا وان يضعوا من القوانين والشرائع ما يمنع الاحتكار ومساوئه - حسب ظروف كل بلد وكل شعب .
واذا درسنا وحللنا القصص المختلفة التي تحكي حكايات الاحتكار ، سواء كانت من واقع المجتمعات او من القصص والمسرحيات - فإننا نري ان الدافع الحقيقي وراء كل من هؤلاء الناس يكون عادة هو غريزة القوة وحب السلطة فالانسان الذي تسيطر هذه الغريزة فيه علي نفسه وافعله سوف يسير في كل طريق يسمح بإشباعها دون شك :-



جسد الفنان احمد زكي في احد افلامه شخصية تاجر سمك بدأ صغيراً ، ثم استعمل عقله وذكاءه وحبّه للمخاطرة فاستولي تدريجياً علي أحد اسواق السمك واحتكره تماما -
وقطع ارزاق باقي التجار . وقد كانت قمة الإبداع في الفيلم .. انه بعد ان وصل الي ذلك اختفت من فمه الآيات القرآنية التي كان يفتتح بها مزاد السمك كل صباح . ومجره كل اصداقائه ومعارفه ، ثم هجرته زوجته ، وبقي وحيداً علي عرش من الورق - سرعان ما إنهار عند ما قُتِلَ .. دون ان يُظهر الفيلم من قُتله
والعنف دائما هو النتيجة الطبيعية للعنف والقسوة ... والبادي أظلم دون شك!!!!

فمنهم من عنده موهبة قدرة الاقتناع ومخاطبة الجماهير والسيطرة علي مشاعرهم فنجده وقد سلك طريق السياسة والحكم وقد يصل الي ان يصبح الحاكم الفرد او الدكتاتور وخاصة في بلدان العالم الثالث واذا كانت عنده موهبة القوة العضلية والصوت الغليظ فاننا نجده قد سلك طريق البلطجة وزعامة العصابات الرخيصة

اما اذا كانت عنده موهبة الذكاء الاستثماري والتعامل مع المال فانه يسير عادة في طريق التجارة والصناعة والنقل (تسعة أعشار الرزق ١) - ثم يشجعه حب السلطة علي الرغبة في السيطرة ... ويبدأ الطريق الطويل الذي ينتهي بقطع أرزاق الآخرين فهو في هذه الحالة يستعمل المال لإشباع غريزة أصيلة كامنة في نفسه - وهي عشق مظاهر السُّلطة .. وهو إذ ذاك " يفتري " علي الدنيا وعلي الناس جميعا حسب التعبير الدارج في اللغة العامية في مصر

وتوجد وسيلة اخري يُستعملُ المالُ فيها لإشباع غريزة حب السيطرة والنفوذ ، وهي ربط التبرعات واعمال الخير التي يقوم بها صاحب الغني والثراء بشروطٍ خاصة يفرضها بنفسه ؛ ومن امثلة ذلك ما يلي :-

(أ) شراء الاصوات في الحملات الانتخابية .

(ب) الشعور الشاذ بالاستمتاع بعبارات القسوة والتعنيف التي يوجهها صاحب العمل او صاحب اعمال الخير لمن يحتاجون الي ماله ، وهي حالة نفسية لها اسم محدد (sadism) (ج) المنّ المستمر علي المستفيدين من ماله او من اعمال الخير التي يقوم بها ولا يوجد قانون محدد يمنع ذلك - ولكن ينهي عنه العرف بين الناس وتقاليد المعاملة الحسنة ، وكذلك آيات كثيرة من الكتب السماوية .

والنفس البشرية لا يفوتها ابدأ إدراك الفارق البسيط جداً بين ذلك القادر الغني الذي يعمل الخير لحبه الحقيقي للخير ورغبة قلبه ووجدانه في إدخال البهجة والرضا في نفوس من حوله من غير القادرين وبين ذلك الذي يستعمل ماله ليُشبع غروره وكبره وحبه للقوة والنفوذ والسيطرة

ويمثل هذا الموضوع مادةً خصبةً غزيرة لكثير من القصص والافلام والمسرحيات التي تعكس ما يحدث فعلاً بين البشر

(١٨) الإنفاق الإختياري للمال .. علي الآخرين ...
الهدايا .. الصدقات .. التبرعات .. الزكاة .. الضرائب ..

قد رأينا الانسان حيواناً إجتماعياً بطبعه .. وقد رأينا أن من أبرز الخصائص والطبائع
المغروسة غرساً عميقاً في كل نفس بشرية أربع غرائز تؤثر في كل لحظة علي تصرفات
أي إنسان في صلاته بباقي البشر ..

الأولي .. غريزة الرفقة .. والخوف من الوحدة ..

والثانية .. غريزة العطف علي العاجز ..

والثالثة .. غريزة التباهي والتفاخر .. والرابعة .. غريزة الخلود ..

والانسان يحتاج الي رفقة الآخرين ليس فقط لتبادل الأمان .. أو تبادل الخدمات كل في
تخصصه .. بل أيضاً من أجل أهداف عديدة لا تستغني عنها نفسه .. ومن أهمها ما يلي :

أولاً - ليختار منهم إنساناً آخر .. ذكراً أو أنثى .. يشترك معه في تكوين مثلث الأسرة
الذي لا تكتمل نفسه إلا به ..

ثانياً - ليختار منهم الاصدقاء والرفاق .. يرتاح لوجودهم .. ويأنس لحديثهم ويحرص
علي كسب ودهم وحبهم طول الحياة ..

ثالثاً - ليسيطر عليهم !!.. إذا كانت تغلب عليه غرائز العدوانية والسيطرة ، ومن أهم
الأمثلة التي رأيناها التاجر الذي يحتكر السوق .. وزعيم العصاية .. والدكتاتور الزعيم
الأوحد ..

رابعاً - ليكونوا المرأة التي يري فيها نفسه ..!!

من خلال غريزة التباهي والتفاخر علي الآخرين .. أثناء الحياة ..

ومن خلال غريزة الخلود في ذاكرة البشر .. بعد إنتهاء الحياة ..

فالتباهي بالمميزات الجسمانية أو مظاهر الثراء مثلاً يحتاج الي عيونٍ آخري تربي ..
وتُعجب .. والتباهي بالأعمال والإنجاز يحتاج الي بشرٍ آخريين .. يُقدرون ما أُنجز
ويتحدثون عنه ... والتباهي بالتقدير والتكريم العلني لن يحدث وان يكون .. إذا لم يوجد
البشر الذين يُقدرون ويُكرمون ..

فإذا انتهت الحياة فلن يُخلدَ اسمه اذا لم يكن هناك البشر الذين يعرفون أن هذا الغلام هو
فلان ابن أبيه فلان .. أو أن فلاناً الذي مات سنة كذا هو الذي قام بهذا العمل .. او ترك هذا
الوقف الخيري .. او ترك لنا من الإنجاز الخالد هذا الشيء او ذاك ..

وكل واحدة من هذه الصلات التي تربطه بالآخرين تحتاج الي مالٍ يُنفق .. وقد يكون مالاً
غزيراً في بعض الاحيان ...

وأقرب الأمثلة ما ينفقه الرجل في سبيل تكوين مثلث الأسرة .. من هدايا ووزنات أثناء فترة
الخطوبة .. ومهرٍ عند الزواج .. وإنفاقٍ طول العمر ..!

[واورستا تاريخ هدايا الخطبة ومهر الزواج عبر عصور الزمان لوجدنا أنها من أهم عوامل حُسن الصلة
بين طالب القرب وبين الأنثي التي يخطب وبها .. وهي إحدى الصلات البشرية التي يُعتبرُ البخل فيها
جريمةً لا تُغتفر .. ومن المؤكد أنها فريضةً وراثيةً genetic فرضتها طبيعة البشر وليست عُرفاً أو
عادة تتناقلها الأجيال ... حتي في قبائل الإنسان البدائي كان الشاب يقدم مهراً لعروسه بعضاً من الغنم
والإبل .. أو أي شيء ولو كان رمزياً ... وعندما قام موسى -عليه السلام- بخدمة الفتاتين الضعيفتين وسقي
لهما من البئر أراد أبوهما أن يزوجه إحداهما .. فكان أول المستلزمات البيديهية هو أن يقدم لها مهراً .. ولم
يكن مع موسى أي مال .. فقدم بدلاً منه العمل .. والعمل أصلاً هو مصدر المال ...
ولا يفتتح قلب الأنثي للهدية في حدّ ذاتها .. سواء كانت غاليةً أو رخيصة .. ولكن المفتاح أصلاً .. هو
شعورها بمدى الإخلاص والجهد المبذول من أجل .. كسب الودّ .. ونيل الرضا ...]

وصلات الصداقة والزمالة والجوار كلها صلواتٌ وعواطف تشبه نبتة الزهر .. تحتاج أكثر ما
تحتاج الي الرعاية والماء ..

ورعايتها هو تبادل العواطف بالعواطف .. والصداقة بالصداقة .. وحسن الجوار بحسن
الجوار ... والماء الذي يروي كل هذا عادةً ما يكون مالاً يُنفق .. وهدايا تروح وتجيئ ...!
حتي زعيم العصاة والمافيا علي سبيل المثال .. عليه ان يفتح أبواب خزائنه علي مصراعيها

(الفصل الثالث :

نون أي حساب .. إذا أراد لسلطانه أن يدوم ...
والغلام الذي سوف يخلد إسم أمه وأبيه .. يكاد المال الذي يُنْفَق عليه طول العمر أن يبلغ
من الذهب والفضة وزن الغلام نفسه أو يزيد !...
وإشباع غريزة العطف علي العاجز .. او الفقير .. او المحروم .. او الضعيف .. او المريض
.. هو بحكم طبيعته إنفاق مالٍ .. ثم إنفاق مالٍ .. ثم إنفاق مالٍ ...

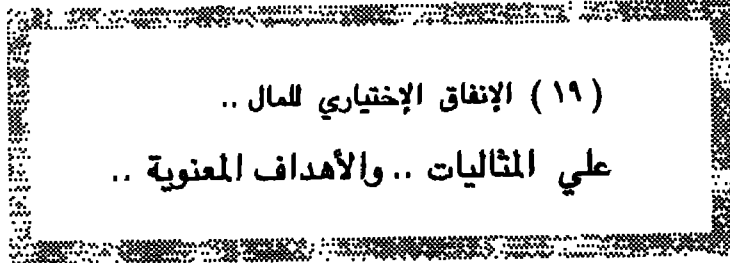
وقد إتفق المجتمع علي تقنين جمع المال الذي يحتاجه أفراده العاجزون عن المشاركة في
سوق العمل .. وقد كان أول ما وافق عليه السيد نون ورفاقه هو اقتراح السيدة عين .. أن
يكون هذا المال إختيارياً صرفاً .. نون أي إجبار ..
ثم كبرت مجتمعات البشر وتعقدت صلاتهم وتشابكت .. ثم احتاجوا لوجود من يحكم
المجتمع بإسمهم جميعاً .. فكان أول ما فعله الحاكم هو أن طالب بالمال - يكون تحت
تصرفه لينفذ به الأهداف التي كُفِّ بها .. منها الخدمات العامة .. ومنها الأمن والنظام ..
ومنها الانفاق علي من يعجزون ..

وتدرجت الأمور فأصبح جمع هذا المال ضريبية وإجباراً بعد أن كان إختياراً .. وتدخلت
الاديان السماوية فجعلته فريضةً تحت إسم الزكاة .. بل وزادت الاديان بأن أرسى
إعتباراً آخر في غاية الأهمية .. وهو أن المال أصلاً ليس ملكاً لصاحبه .. بل هو ملكٌ
للخالق المبدع .. وقد " إستخلف " فيه صاحبه كإختبار وإمتحان ليري كيف يتصرف
فيه ...

ولو تأملنا ما يُقال في أي إجتماع ديني في مسجدٍ أو كنيسة أو معبدٍ .. في طول الدنيا
وعرضها .. لوجدنا جزءاً كبيراً من الحديث محوره الأول والأخير هو أن يتنازل الإنسان
طواعيةً عن بعض ماله .. من أجل أهدافٍ لا تنتهي

وبالرغم من كل ذلك فقد بقي الكثير من نواحي الإنفاق في هذا المجال خياراً وإختياراً لكل
البشر .. وهو اختيار صعب .. فهو يمثل العمل والجهد الذي يقوم به الانسان - يتنازل
عنه طواعيةً للآخرين ... وهي الإختيار والإختبار الأصعب لكل نفس بشرية دون أدنى شك

وبدون أي جدال ... وهي إذا وقعت موقع الرضا والسماحة الحقيقية .. والقبول .. في نفس من يُعطي المال .. وموقع الرضا والإمتنان .. في نفس من يأخذه .. كانت عند كلٍ منهما مبعثاً لراحة نفسية وشعور بالألفة .. وإحساساً بالإنجاز .. sense of achievement .. وسروراً ما بعده سرور .. وهي تصبح إذ ذاك واحدة من اللحظات الخالدة لعواطف مشتركة بين البشر تترك أثراً لا يزول ...

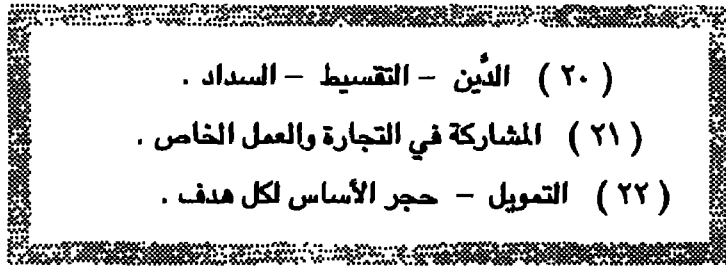


وإنفاق المال هنا يختلف عن الإنفاق الموجّه نحو غريزة الخلود .سواء كان تربيةً للإبن .. أو تأسيساً لأوقافٍ خيرية .. أو مشروعات نافعة خالدة .. فكل هذا ما هو إلا إنفاقاً علي الآخرين .. ولو أنهم في أجيالٍ قادمة ..

أما إنفاق المال هنا فهو إنفاقٌ علي أهدافٍ شخصيةٍ بحتة .. وخاصةً بصاحبها الي أقصى درجات الخصوصية .. مثل أشياء بسيطة للغاية كهواية جمع الفراشات أو طوايح البريد .. أو أشياءٍ أخرى غاية في التعقيد .. كطلب الثأر .. قطالب الثأر لن يمكنه أن يُقنع بهذا الهدف إلا نفسه فقط .. دون غيره من الناس ... ومثله أيضاً من كان يسعى وراء مباريات السيف في القرون الوسطي علي أنها ردٌ لإعتبارٍ أو كرامة .. أو تقرير لشرفٍ يطلبه حتي لو كلفته حياته نفسها ... ومثلها أيضاً من يسترخس المال في سبيل مثل هذه الأهداف المتناهية في الشخصية والخصوصية .. وينطبق هنا المثل الرمزي الذي أشرنا اليه في غريزة الإنتقام للكابتن أماب العظيم في

(الفصل الثالث :

فيلم مويبي ديك .. والذي أضاع ماله ومال بشارته وسفينته جميعاً ... للإنتقام من حوتٍ من حيتان المحيط ...
وتدخل هنا كلمات كثيرة مثل الكرامة .. الكرم .. إحترام الذات .. الإعتزاز بالصورة الذاتية للنفس .. النبل .. الشجاعة .. الإستعداد للموت أو لإنفاق المال بلا حساب في سبيل فكرةٍ أو مبدأً ... courage .. self-respect .. nobility .. pride dignity .. prestige ..devotion ..etc..
وكلها كلمات وصفات ومثاليات تنبع من صلوات الفرد بنفسه .. نفسياً .. وعقلياً أكثر مما هي صلوات للفرد بأيٍّ من باقي البشر



[[الدين هو مال يقترضه انسان من فائض مال انسان آخر ، ثم يرده اليه إما مرة واحدة او مقسماً الي اقساط ؛ ويجب ان يكون بينهما من الضمانات ما يُطمئن الدائن علي ماله الي ان يعود اليه .]]

جملة واحدة من بضعة سطور - قد يحتاج تفصيلها الي آلاف الصفحات وقد لا تكفي .
وإذا استعرضنا كتب الاقتصاد والمال والسياسة التي تتناول هذا الموضوع لوجدناها تتحدث عن الذهب والنقد والاوراق والضمانات ، ولكن معظمها لا يتطرق للحديث عن البشر انفسهم - دانتين او مدينين - ولا عن اهم ما في الموضوع كله : الانسان الذي يقترض وانبداً بأهم ثلاثة اسباب تدفع انسانا الي ان يمد يده الي فائض مال غيره :-

(أولاً) بهدف الاتفاق والاستهلاك ،

(ثانياً) نظام الشراء بالتقسيط ،

(ثالثاً) بهدف تمويل مشروع او فكرة او تجارة .

(اولاً) الاقتراض بهدف الاتفاق والاستهلاك ، إما بسبب الفقر ، او من أجل اتفاق المظاهر . فاذا كان الاتفاق هنا من أجل الضروريات والاساسيات كالطعام والملبس والمأوى - فمن المؤكد إذ ذاك ان العلاج ليس في الاقتراض - لأنه لا يوجد أمل في امكانية سداد ما يقترض ويقول المثل المصري القديم " تدأين وتزرع آه .. لكن تدأين وتبلع .. لا " ...!! أي أن الاقتراض من أجل الإستثمار والتجارة والزراعة مقبول .. ولكن الاقتراض والإستدانة من أجل الإبتلاع والاستهلاك فهو أمرٌ مرفوضٌ من الأساس ...

ان تعريف كلمة " الفقر " هي حالة من ليس عنده نخل يكفي للأساسيات وصاحب الفقر عليه ان يحل مشكلته بوحدة من طريقتين لا ثالث لهما الاولى هي المحاولة الجادة النشيطة لعلاج اسباب الفقر نفسه(وخاصة اذا كان من اسبابها نقص العلم او نقص الخبرة وهو ما يسهل علاجه) والطريق الثاني هو الاستسلام للفقر وتقبل العطف والاحسان من باقي المجتمع بكل الوسائل التي تحدثنا عنها في فصل سابق

اما اذا كان الاتفاق اكثر من الدخل (وبالتالي الاقتراض) هو من اجل مظهرية الغني وإشباع الرغبة في التباهي والتفاخر علي الآخرين - فان صاحب الاقتراض هنا يكون قد غفل عن ايسر قواعد السلامة والامان ، وأدخل نفسه في طريق مظلم لا نهاية له

وسوف يكتشف ان المال المقترض ان يكفيه لان مظاهر الثراء هي بحكم طبيعتها لا نهاية لها ولا حدود . وسوف يكتشف ايضا ان المال المقترض ان يمكنه سداده وسوف تمتد عواطفه ثم تمتد يداه الي مال الآخرين بكل وسيلة تبررها له نفسه

وإذا افترضنا وجود جهنمٍ أُخري علي ظهر هذه الارض ..فسوف يكون لها ابوابٌ عدّة وسيكون هذا الباب بالذات هو احد اوسع ابوابها دون ادني شك!

(الفصل الثالث :

(ثانياً) نظام الشراء بالتقسيط :

وقد استقر نظام التقسيط في العالم كله كنظام مالي يُسهّل البيع والشراء عندما يكون الدخل يسمح بفائض قليل منتظم ومضمون . ويستعمل هذا الفائض القليل كاقساط يُسدّد بها ثمن السلعة المشتراة . ومن اهم مجالات الشراء بالتقسيط ما يلي :-

(أ) يستعمل هذا النظام في الدول الغربية بصفة اساسية لشراء المنازل للشباب في اول حياتهم . وتسدد اقساط المنزل علي مدد تتراوح بين عشرين او ثلاثين سنة ... وقد انتهت هذه الوسيلة مشكلة الاسكان تماما في الغرب - وتُعتبر مثلاً ناجحاً يمكن الاقتداء به في دول العالم الثالث

(ب) تقسيط اثمان السيارات والادوات المنزلية - ويكون القرض إذ ذاك بواسطة الشركة البائعة نفسها .

(ج) التقسيط بواسطة بطاقات الإئتمان credit cards (ولها اسم شائع الآن في امريكا : نقود البلاستيك plastic money) وهنا يكون القرض بواسطة الشركة التي تصدر هذه البطاقات .

وفي جميع هذه الحالات تكون السلعة المشتراة نفسها هي الضمان للقرض في حالة عدم السداد . وفي جميع هذه الحالات ايضا فان العقل والمنطق يؤكدان ألا يزيد القسط عن فائض المال الذي يمكن توفيره من دخل صاحبه - وإلا دار في حلقة مفرغة سرعان ما تصبح دوامةً تبتلعه هو واسرته .

(ثالثاً) التمويل :-

اي الاقتراض بهدف تجميع المال اللازم لتنفيذ فكرة او مشروع او تجارة او زراعة..... فكل عمل جديد يحتاج دون شك الي المال بقدر احتياجه للبشر وعقولهم وعزيمتهم فإذا وقفنا مثلاً في وسط الصحراء واخذنا في الحديث عن الخُصرة التي سوف تعم

والمحاصيل التي سوف تنمو ، والماء الذي سوف يجري والارزاق التي سوف تزيد
 فلن يستمتع الينا احد إلا إذا كان معنا المال اللازم لتحقيق هذه الاحلام!! فالماء لن
 يخرج من باطن الارض وحده ، بل سوف تستخرجه آلات صنعها اناس آخرون يريدون
 ثمنها . وسوف يعمل علي هذه الآلات عمالٌ يريدون اجورهم . وسوف تحتاج البنور الي
 وسائل الرعاية والخدمة يقوم بها عشرات من العلماء والعمال - وكل منهم ينتظر اجر عمله
 دون شك وبالعكس ايضا - اذا احضرنا اكوام فائض المال ووضعناها في وسط
 الصحراء فسوف لا تقوم وحدها بعمل اي شئ . وسوف لا يبدأ اي من العمال او العلماء
 اي عمل ، وان يستخرجوا ماءً او يفرسوا بنورا او يرعوا نباتا نون ان يكون صاحب الفكرة
 هو أول المتواجدين واول من يعمل معهم بعقله ويده وقلبه ووجدانه في كل خطوة من خطوات
 الوليد الجديد ...

وان تحقق أي فكرة جيدة او رسالة سامية او ينجح اي مشروع خاص او عام الا اذا وُجدَ
 المال

حتي المنظمات الارهابية .. تبحث اول ما تبحث عن المال .. إما بتمويل خارجي .. وإما
 بسرقة البنوك ومحلات الذهب .. وإلا فلن يمكنها تنفيذ أي إرهاب ...! . وان يرشح احد
 نفسه للرئاسة الامريكية نون ان تسنده عشرات ملايين الدولارات لتمكنه من بيع ما يقوله
 الي الجماهير ... إن مجلس الأمن والأمم المتحدة بكامل هيئلتها لا يمكنها ان تساهم في
 أي نشاط تعليمي او صحي او اجتماعي في أي من بلاد العالم النامي - او ان ترسل
 فرقة من جنود حفظ السلام الي أي بؤرة تؤثر علي خريطة العالم الا اذا دفعت جميع
 الدول المشتركة فيها حصصها الكاملة في تكاليف هذه المهام وقد يكتب الكاتب
 قصة لا مثيل لها ، وقد يضع لها السيناريست حواراً تكاد تنطق صفحاته بالروعة
 والإبهار ، وقد يعني كل الممثلين والممثلات ان يقوم كل منهم بتمثيل هذه القصة . ولكن
 لن يتحقق شئ من هذا - وان تصل القصة الي الشاشة الفضية اذا لم يوجد التمويل
 ... الشركة او المنتج الذي يخاطر بماله لكي يُحقّق الخيال ويحوّله الي حقيقة واقعة وقيلم
 عظيم لقد تحقّق كل تراث أوروبا من الرسم والموسيقى والباليه .. لا لشئ إلا لأن ملوك

(الفصل الثالث :

أوريا وأغنياعها كانوا يريدونها مله أوقات الفراغ!! . حتي الحروب و " الفتوحات والأمجاد " التي قام بها سلاطين الزمان عبر التاريخ كانت تحتاج اول ما تحتاج الي المال - والذي كان يحدث دائما هو انهم كانوا يعترضون هذا المال من عرق وعمل كل فرد من افراد شعوبهم وعندما كانت الخزائن تصيح خاوية ويعجز الحكام عن تمويل " فتوحاتهم وأمجادهم " كان التاريخ يسجل قورا إنتهاء قصة أخري من قصص الملوك وشيوخ القبائل وسلاطين المكان والزمان!!.....

ويوجد تحت اسم التمويل اربعة تعريفات اساسية :-

- التمويل الفردي ،
- التمويل بالمشاركة ،
- المخاطرة المحسوبة ،
- المخاطرة غير المحسوبة .

ويوجد من البشر في هذا المجال ثلاثة انواع :-

(أ) المستثمر المثالي ...!!

ذلك الذي لا يبدأ مشروعا او فكرة الا في حدود فائض ماله هو نفسه . فهو يخاطر بمخاطرة محسوبة - ودائما ما تكون في حدود ماله وحده . ويتحمل مسئولية النجاح والفشل وحده ، ويصر علي ان تكون مسئولياته في جميع الاحوال امام نفسه وبف نفسه فقط . والتركيبية النفسية لمثل هذا الانسان هي تركيبية "العمل الفردي solo workers " ؛

(وهؤلاء لا ينجحون ولا يحققون الا قليلا اذا اضطروا الي العمل كجزء من فريق) . #

(# العمل من خلال المنزل (Home - based business) هو من افضل المجالات للمستثمر المثالي ، وخاصة

السيدات واصحاب المعاشات ، ولهذا حديث مفصل لاحق)

وإذا لم يكن فائض ماله كافيا فإنه لا يتردد في الاقتراض ، سواء من انسان آخر او من بنك مثلا - ولكن اقتراضه دائما يكون في حدود لا يتعداها . وهو يحسب لكل خطوة حسابها ، ويدرس فكرته وطرق تنفيذها والعائد الناتج منها خير دراسة . ثم بعد ذلك

يحسب حساباً لبعض درجات من الفشل أو التأخير . ثم بعد ذلك كله يقرر المدي والمسافة التي يمكن ان يخوضها في مستنقع الدين والاقتراض ... وفي جميع الاحوال تكون مسئوليته هي امام نفسه ... ونفسه فقط ... وتكون سعادته بعمله وإنجازته ونجاحه هي سعادة له وحده لا يشاركه فيها احد - الا اسرته واولاده وغالباً ما يكون هذا الانسان من اهل القناعة والرضا .. والسعادة!... #

[# ثبت بالنظريات الاقتصادية والتجارب العملية ان نسبة القرض الي رأس المال الموجود اصلاً مع صاحب المشروع يجب ان لا تتعدى ١ : ٢ (او ١ : ١ في حالات استثنائية جدا) . اي ان السلامة تحتم ان يكون الاقتراض في حدود نصف رأس المال - (او مساوياً له علي اكثر تقدير إستثناءً) .
و يعطي الاستاذ صلاح متصر في الاهرام ١٧ / ٨ / ١٩٩٢ مصفاً لأهل نمياط ينطبق تماماً علي هذه الصفات للمستثمر المثالي ..! ونيماط بلدة في شمال الدلتا في مصر اشتهر اهلها بحسن التجارة والصناعة .. والحكمة الشديدة في انفاق المال .]

(ب) المستثمر الذي يعمل مع شركاء :-

وهو ذلك الانسان الذي يفضل ان يعمل مع شريك او شركاء - بدلا من ان يستدين مالا يحتاج الي رده .

والمشاركة في المال والعمل هي بالتأكيد من أهم وأدق الصلات الانسانية . وفيها من المشاعر والعواطف المتناقضة الكثير والكثير . ودقة الاختيار فيها اهم واخطر من دقة اختيار الصديق او الرفيق نون ادني شك . واذا كانت مشاعر الحب والحنان والكرامية والقسوة يمكن ان تجتمع كلها في صلات بشرية اصيلة كالصلة مع الجد او الاب والام او الاخ او الزوج والابن ... فكيف بصلة بشرية ... مستجدة ومصطنعة وكيف بها وهي ترتبط ارتباطاً وثيقاً بواحد من اهم العوامل التي تؤثر علي كل العواطف البشرية علي الاطلاق وهي .. المال

وإذ ذلك فإن للمشاركة في المال شروطاً اساسية يجب توافرها وقواعد بديهية يجب الالتزام بها ، واهمها ما يلي :

(١) يجب ان يكون الشركاء جميعاً من ذوي التركيبة النفسية التي تتجح في اطار عمل

(الفصل الثالث :

الفريق المتكامل (تركيبة العمل الجماعي team workers) . فاذا لم يكونوا كذلك فمن الضروري تدارس طرق توزيع المسئوليات والحقوق بحيث يكون من يتحملون المسئولية الفعلية للعمل هم جميعا من هذه التركيبة النفسية بالذات . واذا أُغفلَ هذا الشرط ولم يأخذ حقه من الاهتمام ، واشترك في عمل واحد مجموعة من البشر معظمهم من نوي تركيبة العمل الفردي solo workers وخاصة إذا كان بعضهم ممن يعشقون حب السُّلطة) فإن تعاونهم لن يدم الأ زمتنا قصيرا جدا ، وسوف تبرز اشواك الخلافات في طريقهم بدلا من زهور النجاح . وسوف يعترفون (ولكن بعد فوات أوان) .. ان الطبيعة البشرية في مجالات العمل هي اهم واخطر من وجود المال نفسه

ولا ينطبق هذا الاعتبار علي المشاركة التي تكون مع آلاف من الناس يشتري كل منهم بقليل المال الفائض عنده بضعة أسهم من شركة كبيرة مثلا . فهؤلاء من البداية قد قبلوا ان يشاركوا بمالهم في استثمار ليس لهم فيه رأي الا القليل - ومن الضروري ان تكون ثقتهم كاملة في من يديرون العمل

(٢) الدقة البالغة في تحديد المسئوليات ، والحقوق .. والواجبات .. من قبل بدء العمل ... وترجمة ذلك الي اوراق واضحة مكتوبة ليس فيها لبسٌ او غموض واحيانا يكون الغموض هنا عن اهمال وعدم دراية بخطورة هذه النقطة ولكنها احيانا ايضا تكون عن تعمُدٍ مسبق من احد الاطراف لكي يمكنه ان " يمسك العصا من وسطها ..!.. " كما يقول المثل المصري .. وينون هذا الوضوح فان اي فشل يحدث سوف لا يجد أمأً او أباً مسئولاً عنه - بينما ان اي نجاح سوف يجد عشرات الآباء - كلٌ منهم يتخاطفه وينسبه الي نفسه وحده دون الآخرين !!....

و القصص في هذا المجال من واقع الحياة الحقيقية لا تنتهي - ونوجز هنا إحداها :-
عاد الاخوة من غربة بالخارج وخيرة بأعمال الفنادق طالت اكثر من ربع قرن . وكان كل املمهم هو ان ينشئوا في بلدهم فندقا يمارسون فيه هذه الخبرة الطويلة . واتفقوا مع صديق قديم يعمل في مجال البناء ليساعدهم في اقامة المبني . ولكن هذا الصديق كان من

كفأ الكفاءات في إمساك العصا من الوسط - ولم يكن في مكتبه من خبرات الانشاء والمباني قدر ما فيه من خبرات التقاضي والمحاماة ، وكذلك صياغة العقود بحيث تحمل كل كلمة أكثر من ثلاثة معاني عند اللزوم . وعندما بدأت بشائر نجاح الفندق فوجئ الاخوة نوبي الخبرة العريقة في مجال الفنادق بان الاوراق تقول ان الصديق المقاول هو صاحب الكلمة العليا في الادارة الفعلية للفندق - فاذا ارادوا الاستمرار في تحقيق حلمهم القديم فان عليهم القبول بذلكوقد يقبل بذلك الكثيرون ...ولكن الرغبة القوية في تحقيق الذات والشعور بالقدرة علي الانجاز وتحقيق الحلم كانت عندهم اقوي من مثل هذه الظروف ؛ وضاع من عمر المشروع ثلاث سنوات في كفاح في كل الاتجاهات لتخليصه من قبضة السيد المقاول الي ان تم لهم ذلك ...!!..

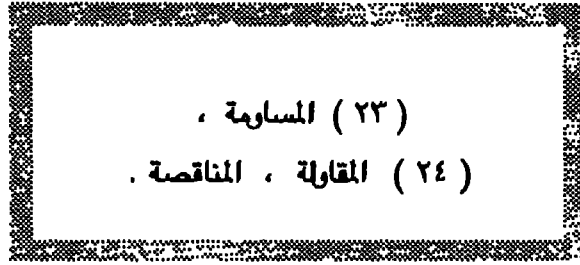
واذا كان من هذه القصة درس فهو ان ينفق كل صاحب تجارة من الوقت والجهد في الاستشارات الادارية والقانونية قدر ما ينفق في تجميع المال اللازم لتحقيق فكرته او حلمه او تجارته . فكلما واحدة غامضة في عقد من العقود قد تعني الكثير اذا فشل المشروع او نجح ودرهم وقاية خير من قنطار علاج

(٣) الحرص كل الحرص قبل الدخول في مستنقع الإستدانة والقروض . واذا كان الحرص ودقة الحساب واجبة لمن يقترض لنفسه لتمويل مشروعه الشخصي - فانها واجبة والى واجبة اذا كانوا اكثر من شريك . فمال القروض هنا يصبح طرفاً ثالثاً خطير الشأن يحشر نفسه بين اناس يوجد بين طبائعهم البشرية من المشاكل ما يكفيهم - وهم في اشد الحاجة الي ان يُبعدوا عنهم كل دخيل او "عنول" ...

(ج) وثالث انواع البشر في مجال تمويل مشروعات العمل او التجارة هم نور المخاطرة غير المحسوبة : فهم تقلب عليهم الحماسة للفكرة او المشروع اكثر بكثير من اي دراسة او حساب .

وسواء كانوا فرادي او شركاء فانهم يفترون من فائض مالهم او مال غيرهم بالدين والاقتراض ، ويصبون المال صباً نون اي تبصر بعواقب الامور. هي المخاطرة نون حساب ،

من كل الصلات الانسانية الاخرى - لما يمكن ان يعترض طريقها من مشاكل - وتستحق من دقة الاختيار ودقة الترتيب مثل ما تستحقه صلوات الخطوبة والزواج دون ادني شك.....!!



عندما كان السيد نون ورفاقه يناقشون المسات الاولي لفكرة المال اصلاً - كانت النقطة التي طال فيها النقاش هي تقييم الأعمال وتقييم الخدمات ، بحيث يترجم كل منها الي قيمة مالية محدّدة .

والمساومة بمعناها الأوسع هي فنّ تحديد السعر لاي سلعة او خدمة . وتتداخل في ذلك عوامل كثيرة ، منها ما يلي :-

١ - ندرة السلعة او وفرتها ، علي حسب القانون البيهبي للعرض والطلب ،

٢ - مدى رغبة البائع او الشاري في إتمام البيع او الشراء ،

٣ - القياس علي المثل ، والعرف السائد في المجتمع .

وبالاضافة الي المساومة فان التقييم يتم احياناً بالطرق التالية :-

١ - السماسرة - الذين يدرسون السوق عموماً ويكونون مرجعاً لكل من الطرفين ..

٢ - التحديد من طرف واحد كما في بطاقات الاسعار المصقفة علي السلع في المحلات

الكبرى ،

٣ - المزادات ، ويُجأ إليها في تقييم السلع التي لا توجد قواعد لتقييمها كاللوحات الفنية أو قطع الاثاث القديم مثلاً .. وكذلك يُجأ إليها لبيع السلع التي يجب ان تباع مهما كان السعر وإلا فسدت .. كالمواد الغذائية مثلاً .

وفي المساومة بمعناها الحرفي يعرض كلٌ من طرفي المعاملة سعراً معيناً ، ثم يتناقشون فيه الي ان يصلوا الي اتفاق او عدم اتفاق ولا تتجح المساومة في إجراء الاتفاق الا اذا أحسن كلٌ من الطرفين أنه فِعْلاً هو الطرف الذي كسب الصفقة ... ويعتمد هذا اساساً علي مدى رغبة البائع في المال .. ومدى رغبة الشاري في السلعة او الخدمة ، (وقد راينا ان طريقة المساومة كانت تمارس حتي عندما كان التعامل بالمقايضة وليس بالمال) وحسن التوقيت (اي اختيار الوقت المناسب) هو من النصائح العامة العادية في كل معاملة بين البشر - ولا ينطبق هذا علي شئٍ قدر انطباقه علي التعامل بالمساومة ... سواء بالنسبة لصاحب السلعة او لصاحب المال .. وهي موهبة نون شك ، ويمكن صقلها بالتدريب والتجربة وطول الخبرة ... وإتقانها يساعد صاحبها علي انهاء كثير من المعاملات لصالحه - ودون ان ينتج عن ذلك أي شعور بغبن او مرارة من جانب من يعامله - وهي قمة المواهب نون شك فيمن يعمل في اي تجارة او عمل خاص ...

والمقايضة الاخيرة لنجاح التعامل بالمساومة هي انهاء المعاملة المالية في نفس لحظة الاتفاق ، فهذا يضمن استمرار الشعور بالرضا عند كلٌ من طرفي المساومة حتي ولو ظهرت عوامل جديدة فيما بعد كان يمكن ان تؤثر علي نتيجة ما اتفق عليه الطرفان .

والمقايضة تشمل نفس المعاني كالمساومة تقريباً - ولكن السلعة هنا هي احد انواع العمل وليس سلعةً مادية تُباع وتُشترى . وفن تحديد السعر او المقابل للعمل المطلوب تتداخل فيه ايضاً عوامل كثيرة منها ما يلي :-

(الفصل الثالث :

- (١) تُدرّة عدد - لو نوعيّة - العاملين في هذا المجال الذين يمكنهم انجاز العمل المطلوب
 (٢) مدي رغبة - او استعجال - صاحب المال في اتمام الاتفاق .
 (٣) القياس علي المثل ، والعرف السائد في المجتمع .

والعلاقة بين صاحب المال وصاحب العمل هنا لا تنتهي فور اتمام الاتفاق (كما في البيع والشراء) بل هي بطبيعتها تمتد وقتاً يطول او يقصر علي حسب نوع العمل المطلوب .

وبالتالي فان النوايا الطيبة التي تصاحب لحظة اي اتفاق بين اي بشر (والتي تبدأ في الخفوت منذ اللحظة التالية) سوف تتداخل دون شك مع كل مراحل انجاز العمل المطلوب

واذا كانت القاعدة الاخيرة لنجاح التعامل بالمساومة هي انتهاء المعاملة المادية في نفس لحظة الاتفاق ان امكن فان القاعدة المماثلة في حالة التعامل بالمقاوله هي الحرص كل الحرص في توضيح كل تفاصيل الاتفاق ، وإعطائه كل الضمانات اللازمة .. لكل .. من الطرفين بحيث تنتهي المعاملة بنفس الروح الطيبة والرضا التي بدأت به .
 واناخذ مثلين واضحين لمعاملة وُضِعَتْ علي الخط الصحيح من اول لحظة - ومعاملة اخري مماثلة تُرِكَت لتسير بقوة الدفع فتاهت علي الطريق...! :-

لنفترض ان السيد كاف يريد انشاء مبني من اجل مصنعه الجديد والذي اتفق علي استيراد آلاته من اوريا - وقد ذكر هذا الموضوع اثناء حفلة عشاء عند بعض الاصدقاء - فاخذه صاحب الحفلة من يده وعرفه بصديق له مدعو في نفس الحفلة ، المقاول المعروف السيد زين . وتقابل الاثنان في اليوم التالي علي فنجان شاي ، واحضر السيد كاف معه خريطة قطعة الارض التي ورثها عن ابيه والتي يريد اقامة المصنع عليها ، واحضر ايضا تصوراً مبدئياً للرسم الهندسي للمصنع . واخذ السيد زين هذه الاوراق ، وقدر تقديراً مبدئياً بان التكاليف سوف تكون في حدود المليون جنيه : فما كان من السيد كاف الا

ان اخرج دفتر الشيكات وحرر شيكا بنصف القيمة التقريبية - نصف مليون جنيه ...
وانصرف الاثنان وهما في منتهي السعادة والسرور بلحظة صداقة جديدة سوف تنفع كلاً
منهما في عمله ... وتصادف في الاسبوع التالي ان سافر السيد كاف الي اوريا لمدة
شهرين ، وبعد عودته اتصل تليفونيا بصديقه الجديد المقاول فوجده تائراً ...؟ لماذا ؟
لانه لم يصله بعد الرسم الهندسي والانشائي المبني لكي يبدأ العمل ...وتقابل الاثنان
للمرة الثانية السيد كاف كان يظن ان المقاول سوف يتولي الموضوع من الالف الي
الياء - والسيد زين كان يظن ان السيد كاف سوف يتولي امر الرسوم الهندسية
بواسطة قريبه المهندس الذي رسم له الرسم المبني . وقد اكتشفا معاً أيضا عدة
اكتشافات مؤلة :-

١ - ان الاتفاق علي المليون جنيه لم يشمل اي شئ بخصوص الرسوم او الرخص من
ادارة الحي - وان هذا سوف يستغرق شهورا .

٢ - ان المقاول زين قد اتفق فعلا مع طواقم عمال لبدء الحفر والاساسات ، وان هذا
عطل اعمالا اخري . وسبب له خسائر .

٣ - ان الآلات اذا وصلت ولم يتم تركيبها فوراً فسوف يتكلف السيد كاف خسائر بالغة -

٤ - اعتبر السيد زين ان المبلغ الذي وصل إليه قد نقص بنسبة معينة بسبب التأخير
والاضرار التي حاقت به - بينما اعتبر السيد كاف ان المبلغ كان يجب ان يزيد بنسبة
تعادل فوائد البنك خلال هذه الفترة لان العمل لم يبدأ بعد .

٥ - وجد الاثنان ان مشكلتهما قد تعقدت ، وتحتاج الي مساعدة طرف ثالث لحلها ، قد
يكون صديقا مشتركا او قد يكون المحاكم والقضاء

ان هذه القصة او ما يشابهها ليست من نسج الخيال المطلق ، بل هي صورة تقريبية
لطرق الاتفاق التي تتم احيانا بين الناس في بلاد العالم الثالث ..اتفاقات تُبني علي
الصداقات او المعرفة السطحية مع طرف ثالث - ثم لا تُحاط بالدراسة الواقية ومناقشة
ادق التفاصيل ويتحرج كل من الطرفين من اثاره موضوع المال بكل تفاصيله علي
اعتبار ان الصداقة عامل هام في العلاقة الجديدة #

(# التعبير التقليدي الذي يقال عادة اذا اثير موضوع الاوراق والتفاصيل هو " انه اذا لم يكن هناك ثقة

(الفصل الثالث :

فلا داعي للتعامل اصلا ...* والرد الواضح علي ذلك هو انه لا دخل للثقة او الصداقة في وضوح المعاملة - لان الطبيعة البشرية اقوي من البشر انفسهم - وإلا ما رأينا كل هذه الوصايا التي لا حصر لها في كل الاديان السماوية .)

بينما ان الحقيقة هي ان عدم مناقشة المال والتفاصيل هي اول ما سوف يفسد هذه الصداقة ويقتلها وهي ما زالت في المهد ..

وإذا قورنت هذه القصة بحكاية اخري فسوف نتعرفُ فعلا علي الاسس البديهية للنجاح في اي مقالة :-

تعتُ اقامة المصنع المذكور بعد تاخير اكثر من سنتين وخسائر لا حصر لها لكل من الطرفين . وبعد شهور من العمل اكتشفوا ان انقطاع الكهرباء المتكرر يعطل العمل فتقرر استيراد وتركيب مواد كهربائي . وحيث ان السيد كاف قد تعلم الدرس جيدا ، فقد نُفذ قصة المواد الكهربائي كما يلي :-

١ - اتصل باحد اصدقائه من مهندسي الكهرباء المتخصصين في هذا النوع من العمل لكي يقوم بالاشراف الكامل علي تنفيذ الموضوع بكل تفاصيله ، ثم يكون مسئولاً عن سلامته لمدة معينة بعد اتمامه. ثم اتفق معه علي مقابل مادي محدد في عقد واضح

٢ - حدد مهندس الكهرباء المواصفات المطلوبة للمواد في كراسة وضُح فيها ادق التفاصيل بدءاً من القوة المطلوبة الي نوع الوقود الي اختبارات الكفاءة وخطوات الصيانة

٣ - طرح هذه الكراسة في مناقصة عامة ليستفيد من تنافس الشركات الموردة لمثل هذه المواد

٤ - حدد في اتفاق المناقصة الذي تم بعد ذلك موعد كل دفعة من المال ، ومدى ارتباطها بمراحل التنفيذ ومواعيده بكل وضوح

اما ما حدث بعد ذلك فهو دليل يكاد ينطق بمدى الفائدة التي تجنيها جميع الاطراف من

دراسته الدقيقة لكل التفاصيل في المجال الذي يعمل فيه .
واقرب الامثلة هي اقامة بناء من عشرين طابقاً فوق قطعة ارض علي سبيل المثال ...
وانفترض اننا حسبنا الاجور الفعلية لكل العمال الذين عملوا في هذا المبني من اول يوم الي
آخر يوم - ثم حسبنا ثمن كل قطعة حجر وكل جهاز وكل كيس من مواد البناء استعملوه من
اول يوم الي آخر يوم - ثم حسبنا كل اجور النقل التي استعملت لنقل هؤلاء البشر وهذه
المواد من اول يوم الي آخر يوم ... إذ ذاك سوف نكتشف ان جميع هذه الارقام لا تمثل الا
نسبة من المبلغ الاجمالي الذي تقاضاه المقاول

لقد استحق المقاول هذا الفرق لانه قام باهم واخطر ما في المهمة كلها

(١) دراسة السوق دراسة شاملة بحيث انه يعرف مكان كل سلعة يحتاجها في نطاق اعماله
، ويعرف اختلاف تكلفتها من مكان الي آخر ، ويعرف بدائلها ، واذا كان يحتاجها كثيرا
فانه يقوم بتخزينها بحيث تكلفه اقل مما لو اشتراها اولاً باول الخ الخ

(٢) دراسة سوق العاملين في نفس المجال - بحيث انه يعرف جيداً كيف يجمع العدد
والنوعية المطلوبة من البشر لأي مهمة يلتزم بتنفيذها .

(٣) يترجم كل هذه المعلومات الي [مقايسة] محددة يتفق عليها مع صاحب المال -
يُشترطُ فيها ان لا يبخس فيها حق نفسه وجهده ، وفي نفس الوقت لا يكون مغالياً بحيث
يسين الي سمعته (وقد يدفع صاحب المال الي التعامل مع غيره) .

(٤) التنسيق بين كل هؤلاء البشر - وكل هذه الاجهزة - وكل هذه المواد - وكل طلبات
صاحب المال - والإهتمام بكل التفاصيل - بحيث يتم العمل المطلوب بالمواصفات المطلوبة
في الموعد المطلوب - ويكامل الرضا والسعادة لجميع الاطراف ...

وهذا التنسيق هو نوع آخر من الادارة ... ولا ينجح فيه الا من كانت
عنده موهبة فن الادارة بادئ ذي بدء ثم صقلها بالدراسة واكتساب
الخبرة من السابقين واكتساب التجربة من الواقع

وكما زادت المساحة التي يقوم المقاول بتنسيقها وادارتها كلما زاد العائد المادي الذي يعود عليه - فالمقاول الذي يتولّى مسؤولية المبني ككلّ هو اوسع نطاقاً دون شك من المقاول الذي يتولّى مسؤولية اعمال محددة فيه كـمقاول اعمال الكهرباء او مقاول اعمال المياه .. وهكذا ...

ونجاح المقاول في انجاز مهمة ما يمهد الطريق له للحصول علي مهمة اخري قد تكون اكثر تعقيداً - ويخلق هالة الثقة حول اسمه ، والتي تزيد بالتالي من كمية عمله ، وتزيد في نفس الوقت من المال الذي يحصل عليه .

وينطبق هذا الكلام علي اي نوع من انواع المقاولات - وهي تشمل مجالات كثيرة اخري غير المباني ، منها علي سبيل المثال لا الحصر ما يلي :-

(١) المكتب السياحي - فهذا قد يعمل في نطاق ضيق ذي مكسب محدد كاستخراج تذاكر السفر ، او قد يتوسّع الي " مقالة " مجموعات من السياح (او الحجاج مثلا) بحيث يتولّى كل شئونهم من تنقلات او اقامة او طعام ...الخ ويبيّن سمعته علي النتائج التي يحصلون عليها - بحيث تزيد "الافواج" التي يتعامل معها.

(٢) مقالة الإطعام catering - وفيها يتعهد صاحبها بتوريد وتجهيز وجبات الطعام لمجموعات معينة من الناس كركاب الطائرات او السفن او القطارات ، او اثناء حفلات او رحلات ...الخ

(٣) مكاتب الشحن والنقل ، وما يتبعها من تسلّم ثم تغليف وإعداد ثم نقل داخل البلد الواحد او علي مستوي العالم كله ، ثم تسليم...الخ

(٤) التوكيلات ، التجارية او الصناعية ،

فعندما ترغب شركة تجارية او صناعية في فتح فرع لها او مدّ نشاطها الي دولة اخري من دول العالم فانها تحتاج الي من يمثلها هناك ، بحيث يقوم بالمهام التالية " كمقولة " متكاملة :-

أ) يتعامل مع النواحي القانونية والأمنية في ذلك البلد.

ب) يتعامل مع النواحي الاعلامية لتسويق سلعة هذه التجارة او الصناعة .

تعامل بشريّ . فالمقاول اذ ذاك يقترض مالاّ دون استئذان صاحبه - وقد تتشابك المهام فيجد نفسه وقد ضاق المال في يده . وقد يجد نفسه عاجزا عن اتمام بعض الالتزامات في مواعيدها - واذا حدث هذا مرة فانه قد يفسد ما بناه من ثقة عبر سنة كاملة - واذا تكرر فانه يكون قد بدأ طريق الإنحدار دون ادني شك ...

واذا كان الضرر الواقع علي المقاول اذ ذاك خطيرا - فهو علي صاحب المال اخطر واخطر . فماله قد ضاع او تعطل ... وعمله قد تأخر ... والاستمرار في نفس الطريق محفوف بالغضب والمرارة ... والرجوع الي الوراء محفوف بالخسارة ... وهو موقف لا يُصدُّ عليه أحد ... ومن الغريب ان الوقاية منه اسهل الف مرة من محاولات الخروج ...!



ويندرج تحت هذا العنوان عدد كبير من انواع العمل والتجارة و " المقاولات " يقوم بها الفرد دون ان يغادر منزله . وهو اصلح انواع التجارة والنشاط لاصحاب المعاشات وكذلك للسيدات اذا اردن الجمع بين العمل ورعاية المنزل والاسرة - وايضا لكثير من انواع النشاط التي يمكن ممارستها كعمل اضافي في المساء علي سبيل المثال . وتشيع هذه النشاطات في الدول الغربية بالذات وتنقسم الي ثلاثة انواع :-

(أ) اعمال يدوية عادية - كصنع ملابس تريكو او خياطة الملابس او صنع انواع اللعب والهدايا الصغيرة من البلاستيك او الخشب او الفخار ... الخ الخ ثم بيعها الي الشركات الكبيرة التي توزعها .

والعائد هنا هو اقل الدرجات لانه ليس الا عملا يدويا عاديا (ولكن يمكن ان يصبح عائدها كبيرا اذا قام صاحبها ايضا بتسويقها بنفسه) .

(الفصل الثالث :

- (ب) اعمال فنية وابداعية - كالكتابة ، او الرسم ، او النحت ،
وهذه يتراوح عائدها من لا شئ ... الي الوف الالوف دون اي مقياس ...
(ج) اعمال " مقاولات " تحمل صفات المقاولات كلها وهي :
١ - وجود واستعمال موهبة في فن الادارة والتنسيق ،
٢ - استعمال الفكر والابداع في وسائل الاعلام - (حيث ان العمل يتم كله من
خلال المنزل) ،
٣ - المسئولية الكاملة عن كل صغيرة وكبيرة .
والكي تتصور ما يمكن عمله في هذا المجال من خلال المنزل فسوف نستعرض بعض
القصص التي نجحت نجاحا كبيرا .. وكان اساسها افكارا عادية للغاية ...
() والذكي هو من لا ينتظر فرصاً خارقة للعادة ... بل هو من ينتهز
فرصا عادية ويحولها الي اشياء خارقة للعادة)

وعلي ذكر انتهاز الفرص .. فإن هناك نوعاً من الفرص لا يقابلها الانسان وحده في الطريق
.. بل يدلُّه عليها الآخرون ... ومن هذه الفرص ما قد يكون منحة دراسية علي سبيل المثال ..
او فرصة شراءٍ او فرصة بيع .. او فرصة مكسب .. وفي جميع الاحوال تكون الفرصة زائدة
عن حاجة من يعرف طريقها .. او تختلف عما يرغب هو فيه .. ولا يجد غصاضةً في
تمريرها الي من يحب ... وتمرير الفرص هذا .. هو فضلٌ وجميلٌ كبيرٌ دون أدني شك .. ولا
يحصل عليه الا من كانت له علاقات وصدقات ومحبة في قلوب الآخرين
وقد يصدق هنا المثل المصري العتيق " إعمل الخير .. وإرميه في البحر"
فقد يرجع الخير الي صاحبه يوما ... ومعهُ أضعاف مضاعفة من الخير العميم ...

القصة الاولى : مهندس ميكانيكي في بلدة ريفية في انجلترا وجد نفسه خبيرا في
إصلاح الاجهزة المنزلية المستعملة كالفسالات والثلاجات وما اشبه . فخصص غرفتين في
بدروم منزله وبدأ يعلن في الجرائد عن شراء الاجهزة التالفة وطبعا كان يحصل

عليها بأبخص الاسعار ... وكان يجد ان نصفها تقريبا لا يحتاج الا الي اصلاحات من ابسط ما يكون ... وكان يبيعه بعد ذلك بأضعاف ما اشتراها - مع ضمانه الشخصي لمدة خمس سنوات . وفي البداية كان يخصص المساء فقط لهذا العمل ، ولكنه عندما ذاق طعم النجاح تفرغ كلياً له ... وبعد سنتين كانت مبيعاته السنوية تقارب نصف المليون من الجنيهات وكان عنده سكرتيرة للاتصالات وإثنان من المساعدين

القصة الثانية : سيدة توفي زوجها وتزوج اولادها وخرجوا من المنزل وبقيت وحدها في بيت طويل عريض . ولم تكن في حاجة الي المال قدر حاجتها الي العمل والنشاط نفسه.. وكانت عندها موهبة في انواع الملابس - فاستغلتها لأول مرة في حياتها : - قامت بجمع اكبر كمية ممكنة من الملابس المستعملة والتي تكاد تكون جديدة من المصادر التالية : -

الملابس التي تلبس مرة واحدة كفساتين الزفاف او التخرج ،
الملابس التي تلبس بضعة شهور فقط كملابس الحوامل وملابس الاطفال ،
دواليب كاملة للملابس يستغني عنها الذين ينتقلون من مسكن الي مسكن او عند وفاة صاحبها او صاحبها ،
وأخيراً من اعلانات واوكازيونات التصفيات والبواقي بالمحلات الكبيرة .
واستخدمت السيدة اثنتين فقط من الخياطات ، واشترت آلة لتسجيل المكالمات للرد علي التليفون في حالة غيابها ... واخذت في فرز هذه الملابس وتبويبها وتعديل ما يلزم عليها وتصوير بعضها من اجل الاعلانات في الجرائد والمجلات . وسرعان ما بدأت طلبات الشراء تنهال عليها ...

وفتحت ايضا امكانية تأجير بعض هذه الملابس للمناسبات الخاصة وفتحت ايضا امكانية استبدال بعض هذه الملابس بملابس اخرى يحضرها عملائها ويدفعون مالمقابل هذا الاستبدال ... ثم خصصت غرفة من اجل حقائب اليد للسيدات (وكان اكثرها كالجديد لان المرأة تغير حقيبتها لأنها ملتها فقط وليس لانها اصبحت قديمة...)

ولما زادت مبيعاتها اشترت آلة للفاكس الحققتها بالتليفون لتسهيل التعامل مع عملائها .. ثم

(الفصل الثالث :

وسّعت نطاق اعمالها الي شراء مجموعات لعب الاطفال وآلاتهم الموسيقية التي يستغنون عنها بارخص الاثمان ، وخصصت غرفة خاصة في المنزل لها للبيع او الاستبدال ... ثم توسعت الي شراء مجموعات كتب الاطفال وخصصت لها غرفة اخري ...

(وكتب الاطفال بالذات هي من السلع التي لا تكاد تستعمل الا قليلا لانهم يكبرون عليها سريعا - وتتجمع وتتجمع في كل منزل ويعلوها التراب الي ان يلقي بها في صندوق القمامة يوماً ما.....!!)

وكانت السيدة في كل مرة تشتري مجموعة من الملابس من احد المنازل تجد أصحابها ايضا يعرضون عليها مكتبة المنزل كاملة بما فيها من كتب تجمعت علي مدي السنين ولكنها لم تكن تتقن التعامل في الكتب ... فباعت الفكرة الي صديقة لها وسرعان ما حولت الصديقة بيتها الي شبه مكتبة جمعت فيها آلاف الكتب بابخس الاثمان ... وادخلت اسماعها وارقامها في كومبيوتر صغير لم يكلفها كثيرا ... وأخذت تكسب كثيرا كثيرا من رغبة الناس في تبادل الكتب بعد قراءتها .. ومن بيعها ايضا ...

والمحوظة الهامة جدا هنا هي ان هذه السيدة (او صديقتها) لم تتكلف اي راس مال تقريبا ... ولم تفرق نفسها في المظاهر المكلفة لرجال الاعمال كالسكرتارية والفراشين واثاث المكاتب الفاخر. ولم تستخدم الا عقلها ، ونوقها ، وموهبتها ، وزادت في تكاليفها تدريجيا مع كل زيادة في نجاح العمل ...

وبعد بضع سنوات كانت ارقام مبيعاتها تفوق كل خيال ، وكان عندها عشرة من السكرتارية والمحاسبين والمساعدين ...

القصة الثالثة : كان مسكن الرجل وزوجته في شقة واسعة في احد العمارات الكبيرة في وسط الحي التجاري بمدينة لندن (ولم يكن حيا تجاريا يوم سكنوا فيه منذ خمسين سنة.) ... فاستغل الرجل حاجة الشركات الصغيرة واصحاب الاعمال الجدد الي عنوان للمراسلات في وسط المدينة ... وكانوا يتعاقدون معه لجرد استعمال عنوان مسكنه ورقم تليفونه في اتصالات الشركات والعملاء ... وكان كل ما اشتراه هو خط آخر للتليفون وماكينه تسجيل المكالمات وآلة فاكس . وكان يتبادل هو وزوجته تلقي المكالمات والبريد ثم اعاد ارسالها الي اصحابها . وملا هذا العمل اوقاتها نشاطا وحيوية وسعادة ... وملا جيوبهما بالمال ...

وعندما وصلنا الى سن السبعين كان عندهما اربعة من الموظفين يتبادلن الرد علي الرسائل والمكالمات ...!.. وقد يصلح هذا العمل في اوربا اكثر منه في بلادنا لان جزءاً كبيراً من التجارة هناك يتم بواسطة الاعلانات ثم تلقى الطلبات بالبريد . اما هنا فكل من يريد العمل في التجارة يلتزم اول ما يلتزم بإعداد المكان (وقد اصبحت اسعار العقارات في عنان السماء ..!) ثم تأثيثه وملؤه بالموظفين - كل ذلك من قبل ان يدخل جيبه قرش واحد ... وهي طريقة مقلوبة دون شك ولو تعوينا علي طريقة التجارة من خلال البريد mail orders لأمكن لآلاف من الافكار والاعمال الصغيرة ان تجد طريقها الي النور .. وإخْلَقَتْ طبقة كاملة من اصحاب الاعمال الصغيرة تعتمد عليهم بلدان اوربا كثيرا في ما هي فيه من ازدهار

القصة الرابعة : هي مثل لما يمكن ان يحدث لو اتبعنا طريقة التجارة بالبريد في بلادنا . فقد ملُّ أحد الكُتَّاب الناشئين في جلاسجو باسكتلندا من ارسال كتبه الي كبار الناشرين . وكان في كل مرة يتسلم خطاب الاعتذار عن نشر احدي قصصه يصاب باكتئاب يدوم معه شهرا او شهرين . وأخيرا قرر ان يصبح هو الناشر لنفسه ... وقام بطبع احدي قصصه طبعة بسيطة لم تكلفه كثيرا وسجّل عنها اعلانا صحفيا شيقا مثيرا في جرائد بلده وحدد في الاعلان سعرا بسيطا للنسخة يرسل بشيك الي عنوان منزله وفي خلال اسبوع كان قد وصل إليه ما يقرب من خمسمائة شيك - وحرص علي ارسال النسخ بالبريد بنفسه مغلقة تغليفا نظيفا . وبعد اسبوعين سجل اعلانا آخر ، ووصل إليه تقريبا نفس الكمية من الطلبات ... وكانت القصة جيدة فعلا ... أغرت أحد الذين قرعوا بأن يكتب تعليقا عليها في احدي المجلات المحلية . وفي اليوم التالي وصل إليه ما يقرب من ثلاثة آلاف طلب ونفذت طبعته الاولى - وكانت بداية نجاح لا مثيل له ... وبعد بضع سنوات من النجاح كتب كتابا عن هذه الطريقة من النشر الذاتي self publishing يشرح فيه كل التفاصيل التي تفتح طريق النجاح - بخلاف الموهبة طبعا .. وهي الوحيدة التي لا تُشْرَحُ ولا تُبَاعُ !... !... !

(٢٦) عندما يصبح المال كائناً حياً ..
منفصلاً عن صاحبه ...

يحدث هذا في حالتين بالذات : (١) مال التمويل ...

(٢) مال اليتيم او القاصر ، ومال المحجور عليه ..

وفي كلتا الحالتين نجد أن البشر يتعاملون مع كل منهما وكأنه كائن آخر حي له اعتباره واحتياجاته وخصوصياته ...

وتُقر جميع الاديان السماوية والقوانين الوضعية بمبدأ الوصاية علي المال الذي يؤول بالإرث الي صغار السن ، (فيما عدا الشيوعية بطبيعتها إنكارها لحق الوراثة اصلاً) . ولا يُسمح للصغار بممارسة حقهم في التصرف في المال قبل بلوغهم سنّاً معينة # .

(# فإن استم منهم رُشداً فادفعوا اليهم اموالهم ... آية قرآنية كريمة ، سورة النساء : ٦) .

ونفس المنطق ينطبق علي الإنسان إذا أصابه مرض (أو شيخوخة) يؤثر علي سلامة تفكيره وحسن تصرفه .. فيقوم أهله بالحجر عليه .. أي منعه من التصرف في ماله .. وينوبون عنه في هذه المهمة ..

وفي الولايات المتحدة الأمريكية يحجر القانون علي رئيسها ويمنعه من إدارة أمواله الخاصة فيتنازل عنها مؤقتاً إلي لجنة خاصة تديرها نيابةً عنه إلي أن يترك كرسي الرئاسة .. منعاً للشبهات ..

وفي جميع هذه الأمثلة يتضح الفصل التام بين المال في حد ذاته وبين مالك المال . وهو ايضا إقراراً من جميع هذه القوانين والاديان بمبدأين هامّين :-

(أ) ان للمال في حد ذاته حقوقاً وواجبات ... بصرف النظر عن

مالكه

(ب) انه يمكن للمال في حد ذاته ان يكسب مالاً آخر دون أي عمل
من جانب مالكه

» » » » » » » » » »

ويتخذ المال الموروث واحداً من ثلاثة اشكال رئيسية :-

(أ) الثوابت : كالاراضي والعقارات والحدائق ،

(ب) المال السائل : نقداً او ذهباً او حلياً ،

(ج) التجارة : بمعناها الواسع .. وهو يشمل كل انواع الاستثمار والعمل .

وكما ان الطفل صاحب المال يحتاج الي الغذاء المناسب والرعاية الصحية والنفسية لتستمر حياته وينمو ويتعلم - فان ماله ايضا يحتاج الي الصيانة المستمرة - والرعاية - والي استعمال العقل والخبرة لكي ينمو ويزيد - بدلا من ان يضيع او ينقص او تقل قيمته .
ويؤجرُ الوصيُّ او القيمُّ علي الطفل علي عمله هذا - وهو حق له دون شك الا اذا كان في غني عن ذلك وتعففَ عن اي أجر . #

(# ولا تقرّبوا مال اليتيم إلا بالتي هي أحسن حتى يبلغ أشده " آية قرآنية كريمة سورة الاسراء : ٣٤)

ولال اليتيم او القاصر قصص كثيرة في الحياة والواقع - وقد اخترنا منها قصتين تُعبّران عن أهم المعاني في هذا المجال :-

القصة الاولى : كان من ميراث الطفل محل بقالة صغير - اشرف عليه عمه -

واستعمل فيه موهبته التجارية التي اكتشفها في نفسه لأول مرة عندما بدأ في الاشراف علي هذا المحل . ونمت التجارة وازدهرت . وكان ان اشترى العمّ المحل المجاور بإسمه هو ومن ماله الشخصي ، واصبح هذا المحل الجديد ايضا علماً يُشارُ إليه في عالم التجارة . وكبر الطفل وصار شاباً وتسلم محلّ ابيه - وقد صار اكبر وافضل مما تركه ابوه دون شك . ولكنه بالرغم من ذلك بدأ يتساعل بينه وبين نفسه اولاً ، ثم علناً امام الناس ثانياً ، عن أحقيّة عمه في المحل المجاور . وبدأت المناقشات - ثم المشاكل - ثم العداوة - ثم

(الفصل الثالث :

المحاكم والقضايا ... ولم تنته هذه القضايا الا بعد جيل كامل عندما مات الاثنان..... ولا نعلم اذا كان الجدل ما يزال مستمراً بينهما لكن (في العالم الآخر) أم لا.....19...19

القصة الثانية : كان من ميراث الطفل مبلغ كبير من المال السائل - وكانت أمه وصيةً عليه . ولم يكن لها خبرة بالتجارة ، وكانت وحيدة ولم تشأ ان تخاطر بميراث ابنها ، فتركت المال علي حاله في البنك . وكانت من اسرة متديئة فرفضت تحصيل ايّ عوائد بنكية لإعتقادها ان هذا يدخل تحت باب الربا

وبعد عشرين سنة تسلم الابن مال ابيه - واراد ان يشتري منزلاً ثم يدخل بالباقي في تجارة - ولكن الجميع اكتشفوا حقيقة مؤلة : وهي ان المبلغ الكبير من المال قد اصبح لا يكاد يساوي عُشرَ قيمته ، وان قدرته الشرائية قد تبخرت عبر السنين بفضل عوامل التضخم inflation الطبيعية وتبين للأم وابنها معاً ان هذا الميراث الكبير قد ابتلعتة بالوعة الزمان واصبح الابن فعلياً من اهل الفاقة والحاجة ...!... وارتسمت بينه وبين أمه عشرات وعشرات من علامات الإستفهام.....!!

ان هاتين القصتين ليستا من نسج الخيال ، ومثلهما يحدث كل يوم في الحياة الحقيقية للبشر مع بعض الاختلافات من قصة الي أخرى وتلخص كل من القصتين أحاديث قد لا تكفيها عشرات الصفحات عن كائن أسطوري اسمه " المال " يولد ويكبر ويتغذي ويتنفس ويعيش وقد يمرض ويشيب ويموت - وقد تدب في اوصاله الحياة والشباب فجأة بعد ان كاد يموت فهو الكائن الحي الوحيد علي ظهر هذه الارض الذي يمكن ان يتنقل مرة بين الشيخوخة والشباب دون ان يكون في الامر اي معجزات او اعاجيب

والقصتان تظهران ان الموهبة والفكر والعمل لا يمكن ان تحقق شيئاً اذا لم يوجد المال .. وان المال وحده هو أداة عاجزة لا يمكنها تحقيق شئ اذا لم تساعد الموهبة والفكر والعمل

(الفصل الثالث :

اليومية هذه لافتة للنظر ولافتة لفضول الجيران - (وكان منهم كاتب الكتاب) - وكانت دهشتهم لها ما يبررها عندما اكتشفوا انه هو نفسه السيد بول جيتي المليونير الكبير ... لقد انقلبت الآية واصبح صاحب المال موظفا عليه ان يكف ويعمل بانتظام في خدمة ماله هو نفسه ... ولم يعد يملك من امر نفسه شيئا الا ان يستمر في الدوران كالبقرة في الساقية لان توقفه كان يعني توقف اعمال الشركة وضياع المال ...!

ويوجد في تمويل أي عمل خاص (من تجارة او مشروعات) ثلاثة بنود أساسية :

(١) الأصول الثابتة - كالأراضي والمباني ،

(٢) المستهلكات كالأثاث والأجهزة ،

(٣) السيولة النقدية اللازمة من اجل بنود المرتبات ، واستهلاك الكهرباء والماء ، والتليفونات ، والتأمين بأنواعه ، والصيانة الوقائية ، والإصلاحات ، والرسوم المختلفة ، ومصروفات الدعاية والتسويق ... الخ الخ وكثيراً ما كان تعثر أي تجارة او مشروع ناتجاً عن إهمال بند السيولة اللازمة - واللجوء في آخر لحظة الي الإقتراض لتغطيته - ثم التصييق والتقصير في الانفاق عليه .. الخ مما يؤثر في النهاية علي امكانيات النجاح والفشل للمشروع كله ... حتي البنوك العالمية يجب ان تحتفظ بنسبة معينة من السيولة الاحتياطية جاهزة في اي وقت - بالرغم من ان اصولها وممتلكاتها تزيد عشرات المرات عن اي مطالبات يمكن ان يتعرض لها البنك وكمن بنك سمعنا عنه في الاخبار قد اصابه الدمار بسبب اهمال هذا البند الاساسي ...

حتي الدول والحكومات ... اذا نقصت في خزائنها السيولة المالية ، واجأت الي طبع اوراق النقد لخلق سيولة زائفة ، فإنها تكون قد فتحت علي نفسها وعلي شعوبها بابا من ابواب الجحيم وطريقاً للدمار لا نهاية له

ومثل السيد بول جيتي المليونير يوجد عشرات ومئات من اصحاب التجارة والصناعة والعمل الخاص ، سمحوا لأعمالهم ان تتوسع أفقياً ورأسياً بحيث يقل المال السائل في ايديهم عن حدود الامان (ولايوجد لمثل هذه الحالة علاج الا بقروض جديدة - او شركاء

جدد - وهي انوية تحمل من المرارة وصعوبة المذاق الكثير والكثير..) . ويصبحون بعد ذلك عبيداً لدائرة خبيثة تحرمهم من كل متعة في الحياة - حتي متعة الاحساس بالإنجاز والنجاح .

القصة الثانية : هي للمال يتنكر لصاحبه اذا غاب عنه :-

فعندما اقتربت جيوش الالمان من الاسكندرية بقيادة رومل اراد الكثيرون من الاجانب المتمصرين من اصحاب المصانع والمتاجر والاعمال ان يهربوا الي خارج مصر . ولما لم يجدوا من يشتري منهم هذه المصانع والمتاجر لجأ بعضهم الي البيع السوري او التاجير بأي شكل الي اي واحد من موظفي المصنع او المتجر ثم تركوا البلاد . ولما انتهت الحرب عاد الكثير (ممن احبوا مصر اكثر من بلادهم الاصلية) وكان لاحدهم متجر كبير لقطع غيار السيارات في وسط العاصمة - وكان عنده منها كمية كبيرة مخزنة من قبل نشوب الازمة - وارتفعت اسعارها اضعاف اضعاف ، وحقق المتجر ثروة خيالية اثناء فترة الحرب تقاسمتها عشرات الايدي ... وتغير موظفو المتجر عدة مرات ، وتبدلت اوراقه عدة مرات لانه كان مالاً بلا صاحب ... وبدأت المشكلة عندما عاد صاحب المتجر ، ورأي امام عينيه ماله وقد نما وازدهر - ولكن تحت مائة إسم آخر غير إسمه - فكان كالطفل يكبرُ فيُنكر أبوةَ ابيه لانه قد غاب عنه ولا يعرفه . ولم تغلح القضايا في حسم اي شئ وانتهى الامر بصاحبنا وقد عاد الي مصر موظفاً عادياً في متجر كان يوماً ما من ماله الخاص!

والقصة الثالثة : هي للمال يذوي ويموت اذا غاب عنه صاحبه :

فقد كان للشباب مزرعة فواكه تسر الناظرين - كانت اشجارها حلوة التنسيق ، ومسارات الري فيها سهلة وفيرة الماء ، وكان محصولها تُضرب به الامثال. وكان بها منزل صغير امام مجري الماء تظله ثلاث اشجار توت وارفة - كانت المزرعة قطعة من الجنة ... وكان للشباب اطفال صغار ، سرعان ما وصلوا الي سن الدراسات الجامعية ثم الدراسات العليا ، بعضها في العاصمة وبعضها في خارج البلاد. ولم يشأ الاب ان تتفكك اسرته فشد الرحال الي العاصمة والي الخارج مع اولاده يرعاهم ويستمتع بقربهم ... اما عن

(الفصل الثالث :

المزرعة فقد رأي ان كل العاملين فيها يحبونها كمثل حبه لها ، وانه اذا ابقاهم جميعا دون تغيير فان الامور سوف تسير دون تغيير . وكان يتابع اعمالها بالتليفون ، وبالزيارات السريعة من وقت لآخر

ولكن هناك قاعدة ازلية معروفة وهي انه ... لا يمكن إدارة اي مال بألة التحكم من بُعد (ريموت كونترول) كما يدار جهاز التليفزيون علي سبيل المثال ... لا يوجد في عالم المال والتجارة والصناعة والزراعة شئ من هذا القبيل ...!

وفعلاً لم تمض بضعة سنوات حتي اصبحت المزرعة في حال غير الحال . لقد اختلفت مجموعات الزهور التي كان يعتزُّ بها بين اشجار الفواكه ، وصارت الطرقات فيها خشنة غير ممهدة ، وجدران المنزل الذي قضى فيه نصف عمره قد تجمعت عليها نفايات الطيور ، وامتلات نوافذه بأعشاشها. حتي اشجار الفواكه بدت وكثتها حزينة لفراق الحبيب ، وصار انتاجها نصف ما كان . ولم يعد صاحبها يجد في زيارتها المتعة والسرور الذي كان يجده من قبل . واصبح عليه ان يختار بين إقامته فيها او إقامته مع أسرته واولاده ، وكان الخيار واضحا ، وعرضها للبيع..... وكانت المفاجأة : قضى بضعة أشهر دون ان يجد من يشتري ، وعندما وجده اخيرا كاد يبكي عندما تلقى عرض الشراء ، وحاول ان يزيد من هذه الارقام بالاعلانات والمزادات ولكن لم يوفق الي شئ .

وذهب لزيارة صديق قديم لأبيه - شيخ حكيم من اهل القرية - ليستشيريه. قال له الشيخ : انك لو بيعت هذه المزرعة يا صديقي يوم تركتها كالعروس الشابة ، وهي ما زالت حيةً نضرةً لحصلت منها علي أضعاف ما هو معروض عليك الآن ... أما وقد تركتها الي ان ترهّل جلدما وذهبت نضارتها فهيهات ان تُعوّض ما فات .

وإذا كان من هذه القصة درس - فهو ان يحسم صاحب المال امر ماله فوراً اذا فرضت عليه ظروف الحياة ان يبتعد عنه او ان يهجره ... ويلمع ان المال يحزن وينوي ويذبل كما يفعل البشر سواء بسواء ...

وقد يكون هذا الحسم بالبيع والتصرف ،

وقد يكون بالمشاركة (مع تحديد واضح حاسم للحقوق والواجبات) .. ولكنه لا يكون ابداً بتركه يسير بقوة الدفع وسمعة صاحبه الذي غاب..
ولا ينطبق هذا الحديث علي الزراعة والحدائق فقط ، بل انه يمتد ليشمل اي نوع من العمل الخاص والتجارة والصناعة والمقاولات والنقل . فكم من قصص عن أعمال تُركت ادارتها الي أخ او قريب او صديق نون تحديد واضح حاسم للحقوق والواجبات ، وكل هذه القصص تحكي عن كم لا ينتهي من المشاكل والأحزان - سواء لصاحب المال او لمن تاب عنه اثناء الغياب

فلنفرض مثلا انها شركة مقاولات او نقل وصل بها صاحبها الي قمة النجاح واكتسب لها الثقة الكبيرةوالإسم العريض وهما اساس نجاح اي عمل خاص . ولنفرض ان ظروفنا مستجدة اضطرته الي عدم التفرغ لها - فإن أفضل ما يمكن ان يفعله اذ ذاك هو ان يتصرف فيها فوراً - وسوف يشعر ساعتها بالقيمة الفعلية لهذه الثقة الكبيرة والاسم العريض اما اذا تركها لغيره يديرها بإسمة بقوة الدفع فسوف يحدث واحد من شيئين لا ثالث لهما :-

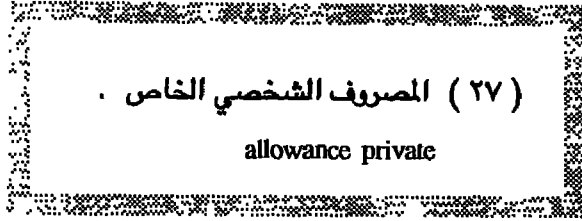
- (أ) وإما ان تتبخر الثقة والاسم العريض ، وإن يجد صاحب التجارة اذ ذاك الا نفسه موضعاً للوم وسوء الحساب
(ب) إما ان تزدهر اضعافاً مضاعفة - فتنبت بينهما المشكلة أكبر من جبال الألب ...
عن أحقية كل منهما في نتائج هذا الإزدهار #

[# لا يتشابه اثنان ابداً في طريقة العمل والادارة والتعامل مع الغير ، ولا يتشابه اثنان ابداً في طريقة " تسويق " أو " بيع " المواهب والافكار الخاصة عند أي منهما .

من التوادر التي تُروى عن الفرق بين " البساطة " و " الشطارة " قصتين ..
الاولي عن عامل بسيط في احدي شركات النقل - اقترح علي صاحب الشركة اقتراحاً معيناً في طريقة تحميل السيارات ، وقد ظهر ان هذا الاقتراح يوفر رحلة سيارة كاملة من كل خمس رحلات - مما يعني توفيراً لا حصر له كل عام - وقد بلغ من رضا صاحب الشركة علي هذا العامل ان منحه راتب شهر ... ودعاه الي وليمة غداء!.....

(الفصل الثالث :

اما القصة الثانية فهي عن موظف يهودي في شركة مصرية كانت تصنع الكبريت في الاربعينيات . وقد خطرت لهذا الموظف فكرة وجد انها يمكن ان توفر للشركة بضعة آلاف من الجنيهات كل عام ... فذهب الي صاحب الشركة ولكنه أصر علي ان لا ييوج بسر هذه الفكرة الا اذا أخذ تعهداً مكتوباً ومُسجلاً من مجلس ادارة الشركة بان يُدفع له قيمة ما سوف توفره الشركة في عام كامل وقد كان ولم يكن سر هذه الفكرة الا اقتراحاً بأن تكفي الشركة بعمل الجزء الخشن (الشطاطة) علي جانب واحد من علب الكبريت بدلا من الجانبين [.....]



اذا تصورنا اسرة من الاب والام والجدة والعمة وستة من الابناء تعيش في منزل واحد ، وسألنا كل واحد منهم في لحظة صدق وصفاء عن شعوره في هذا الزحام لما وجدنا عند اي منهم اي غضاضة ، بل قد نجد عندهم سرورا وسعادة باجتماع الشمل اكثر بكثير مما لو عاش كل منهم وحده - ولكن بشرط واحد - وواحد فقط يُجمع الجميع عليه بلا استثناء : وهو ان يكون لكل منهم ركنٌ خاصٌ يمكن ان يعتبره مقدساً ، لا يقترب منه اي فرد آخر من افراد الاسرة قد يكون هذا الركن الخاص غرفة كاملة ، وقد يكون سريرا ، وقد يكون دولابا ، او علي اقل القليل درجاً واحداً في قطعة من قطع الاثاث ... فاذا اختفي هذا الشرط البسيط ولم يمكن توافره فان المسكن ان ذاك يصبح خانقا لا يطاق تمجُّه كل نفس تعيش فيه .

ان هذا المكان او الركن البسيط المقدس يُشعر صاحبه بأدميته وتفرده عن باقي افراد الاسرة - والخصوصية صفة هامة تطلبها كل نفس بشرية . #

[# قال واعظ كنيسة مسيحية في إحدى عظاته المؤثرة " ان الله خلق كل انسان في صورة وقالب معين ، وانه بعد ان خلقه كسر هذا القالب - بحيث ان لا يمكن ان يتشابه اثنان من البشر في كل شيء " . ومثل هذا التعبير يُظهر مدى تباين كل انسان بخصوصيته واختلافه عن باقي البشر]

وكما تطلبها النفس البشرية في المكان ، فانها تطلبها ايضا في الزمان ، فكل انسان يحتاج احيانا الي وقتٍ خاصٍ به يفرد فيه بنفسه جسدا وروحا عن باقي البشر.... وفي كثير من المجتمعات الغربية قد نجد انسانا علي كرسي في حديقة عامة - يعتذر له الآخرون ويستأذنونهم اذا جلسوا قريبا منه ، وهو مكان عام ،! لأنهم يُقدرون اهمية الرغبة في الوحدة احيانا عند اي انسان

وكما تطلب النفس البشرية بعض الخصوصية في المكان ، وكذلك في الزمان ، فانها تطلبها ايضا في المال ... فقد يكون دخل الاسرة واضحا معروفا لكل اطرافها ، وقد يستلزم تقسيم هذا الدخل بين افراد الاسرة ان يكون ما يصرفه كلٌ منهم محدداً يطلع عليه الجميع . ونحن ان ذاك نجد كلاً منهم لا يكف عن الشكوي من قلة المال المخصّص له والمطالبة بالمزيد وهنا تبرز ملحوظة غريبة لاحظها علماء النفس :

فلو أُعطي كلٌ من هؤلاء الافراد نفس كمية المال - ولكن لم يطالبه الآخرون بالإطلاع علي تفاصيل انفاقه فإن الشكوي من قلة المال تختفي بدرجة لا تقل عن خمسين بالمائة وايس لهذا الا تفسيراً واحداً : ففي سبيل ان يحتفظ الانسان بخصوصية انفاقه للمال نجده مستعدا لقبول التضحية بجزء منه

ولو تأمل كلٌ منا في محيطه الشخصي لدُهِش من مظاهر تطبيق هذه الملحوظة النفسية البسيطة . فصاحب البيت قد يخفي عن زوجته بضعة جنيهات يشتري بها اشياء يحبها - ولكنها تبدو تافهة ومحرجة اذا تعرضت للعلانية والمناقشات . والزوجة قد تختصر جزءاً من مصروف البيت تتفقّه كما يحلو لها دون حساب من احد . وكذلك الابناء - وحتى الطفل الصغير في المدرسة يعطي اهمية كبرى للقروش البسيطة التي يمكنه انفاقها دون ان يحاسبه عليها احد .

وفي بعض الشركات الكبرى في الدول الغربية واليابان ، حيث تحظى شخصية المدير وراحته النفسية بأقصى درجات الاهتمام والرعاية ، فاننا نجد بنداً معيناً من المبالغ يسمى بالمصروفات دون حساب expenses unaccountable يوضع تحت تصرف كل فرد من افراد الادارة وقد وجدت التجارب النفسية انه ينذر ان يكون هذا الاتفاق الخاص انفاقاً في

(الفصل الثالث :

اي وجه غير مشروع . وان تفاهة المبالغ وتفاهة ما تُنفقُ فيه احيانا لا تعني الا التفسير النفسي الواضح وهو مجرد الرغبة في الخصوصية ، والرغبة في وجود شيء ما - أياً كان - يمكن ان لا يطّلع عليه الآخرون

وقد تكون هذه مجرد ملحوظة أكاديمية .. ولكننا نجد أنه من الممكن استغلالها الي أقصى الحدود .. في تدريب أطفالنا وتعريفهم بعالم المال بكل أبعاده واعتباراته منذ الصغر .. فإذا افترضنا ان مصروف الطفل هو مبلغ س وهو في سن الخامسة ، ويزيد الي مبلغ ٣ س في سن الخامسة عشرة علي سبيل المثال ؛ وأنه لا يستعمل هذا المصروف إلا في التثريات التافهة في المدرسة وفي الطريق ... فإنه يمكننا زيادة هذه المبالغ ثلاثة أضعاف لئلا نخسر شيئاً .. إذا جعلناهم مسئولين عن بنود أخرى من إحتياجاتهم كبيع الكتب او الملابس .. أو هداياهم لأصدقائهم ومصروفات النزاهات والرحلات .. الخ الخ

فسوف يخلق هذا عند الطفل شعوراً بالمسئولية المالية عن نفسه منذ سن مبكرة وسوف يمكنه من تقييم قيمة المال منذ الصغر .. عندما يضحّي بقطعتين من الشوكولاتة علي سبيل المثال .. لكي يشتري مجلة مليئة بالصور المسلية .. أو يدفع رسوم رحلة مع الأصدقاء

ويجب أن لا يكون هذا المصروف وكأنه أجرٌ مرتبطٌ بحسن سلوكٍ .. أو بعملٍ يؤديه الطفل .. بل يجب أن يكون حقاً أساسياً له من دخل الأسرة (كبيراً كان أو صغيراً) يُشعره بقيمته كأحد أفرادها ...

وقد يُستخدم الحرمان من المصروف الشخصي كوسيلة عقابٍ .. وهو سلاحٌ ذو حدين .. فالطفل تحت سن العاشرة قد يربط كل أنواع العقوبات بمعنى آخر هام وهو : " إنعدام الحب " .. وإذا كان الحذر هنا واجباً فيما يتعلّق بالعقوبات البدنية علي سبيل المثال .. فإن الحذر واجبٌ أكثر وأكثر فيما يتعلّق بالمال .. لأنه إذا إرتبط المال في نفسية الطفل (أو الطفلة) بعاطفة الحب .. فقد يصبح هذا بذرةً خبيثة تكبر مع الأيام وتدمر حياته كلها ...

(٢٨) الضيافة - الخفيف منها والثقيل !...

اذا تصورنا نفس الاسرة (التي تحدثنا عنها في البند السابق) ذات الاب والام والجدة والعمة وستة من الابناء وقد عاشوا معاً في نفس المنزل لعدة سنوات - واذا افترضنا ان احدهم قد غادر المنزل لسبب او لآخر ، وأنا قد استبدلناه بقريبٍ آخر ، فاننا نجد فوراً ان الاحساس بضيق المكان وازدحام الاسرة يصبح اضعافاً مضاعفة في يوم وليلة - بالرغم من ان العدد ما زال هو نفسه ولم يتغير

ان التعايش الحميم بين النفوس في مسكن واحد لهو صلةً بشريةً غاية في التعقيد كما هو غاية في البساطة في نفس الوقت . واذا حاولنا تحليله لوجدنا انه يخضع دون شك لبضعة قواعد ليس فيها اي غموض :-

اولاً - الاحقية ،

ثانياً - الجانب النفسي للضيافة ،

ثالثاً - الجانب المادي للضيافة .

(فتولاً) :- الاحقية the right to فسوف لا تنكر اي نفس بشرية حق الابن او البنت او الاب او الام في التعايش جميعاً في نفس المكان . وفي المجتمعات السابقة (وخاصة الريفية) يتسع هذا الحق ليشمل ايضاً كل افراد الاسرة الممتدة family extended ، والتي كانت تمتد احياناً الي ثلاثة اجيال او اربعة اما في بعض المجتمعات الغربية (و بالذات في المجتمع الامريكي الآن) فان هذا الحق يتقلص الي الاب والام فقط ... ويصبح الابن (او البنت) مطالباً بالبحث عن موارده المالية الخاصة وسكنه الخاص فور وصوله سنأ معينة .

واي انسان آخر لا تنطبق عليه هذه الاحقية فانه يصبح " ضيفاً " علي اهل البيت .

(ثانياً) : الجانب النفسي للضيافة :

يكتسب هذا الجانب الاهمية الاولي - لان الإقامة في مسكن واحد تستلزم رفع كثير من

(الفصل الثالث :

الحُجُبِ بين المقيمين فيه ... وحتى في الحضارات التي كانت تفرض واجب الضيافة كواجب مقدس كان لكل منزل مَضِيْفَةً خاصة - وهو مكان شبه منعزل عن باقي البيت ليقوم فيه الضيوف

وأشهر هذه الحضارات كانت حضارة البداوة ، فالبدو الرُّحُل كانوا بطبيعة حياتهم معرضين دائماً الى الانقطاع عن الماء والطعام نون سابق انذار في اي وقت . ولذلك اصبحت الضيافة واحدة من اهم شروط المجتمع ككل (كأحد الوسائل الضرورية للحفاظ علي الحياة survival ! ..) واعطيت اهمية خاصة وتغني بها الشعراء تحت اسم الكرم والجود " والحامية " نسبةً الي حاتم الطائي اشهر اهل الكرم والجود ... (وقد وصل به الامر ان ينبج في احد المرات حصانه الاصيل الوحيد لكي يمكنه عمل وايمة عشاء لضيف عابر سبيل - لم يكن يعرف حتي اسمه!....)

ومن هذا القبيل وصف بديوي لصاحب الكرم والجود فيقال أنه " جبان الكلب " ... أي أن كلبه لا ينبج علي أي غريب .. من كثرة ما تعود علي الترحيب بالضيوف والغرباء .. والعكس من ذلك قمة الهجاء في بيت الشعر الذي يقول :

قومٌ إذا إستنبح الأضيافُ كلبهم ... قالوا لأهمهم بولي علي النار !..

فهو يعطي صورة لفظية مهينة للقبيلة كلها .. فكلبهم ينبج علي الضيوف فيدفعهم بعيداً .. والام تطفى النار ببولها (وهو منتهي التحقير) لكي يظن الضيوف أن البيت خال .. وليس به نارٌ أو طعام .. فينصرفون !..

وبالرغم من الهمية القصوي للضيافة في هذه المجتمعات البدوية - فقد كانت للضيافة الواجبة مدة محددة هي ثلاثة ايام لا تزيد

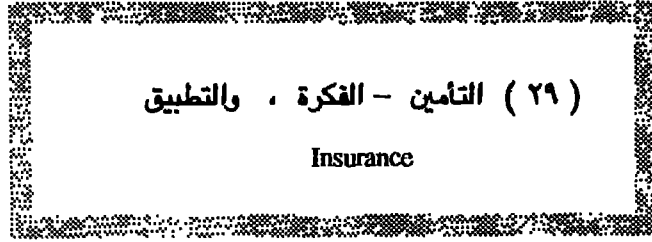
وما زالت البيوت والقصور الريفية في كل بلاد العالم تحتفظ بباب خاص اسمه باب الضيوف ، وغرفة خاصة للضيافة - يُطلق عليها في مصر احيانا اسم "غرفة المسافرين " . وفي جميع هذه الاحوال نري حجابا او ستارا بين هؤلاء الضيوف وبين اهل المنزل

.....

اما الضيافة لاكثر من ثلاثة ايام - او الاقامة مع اهل المنزل نون حجاب فقد كانت وما زالت لها شروط نفسية هامة - بعضها من ناحية المُضِيف ، وبعضها من ناحية الضيف ،

(الفصل الثالث :

اصلا هو عن علاقة المال بالنفس البشرية وطبائعها - فانه من الضروري ان لا يبتعد الحديث ويدخل في الاخلاقيات او الدين او العرف لان لهذا مجالات اخري غير الحديث عن طبيعة البشر .



ازدهرت مملكة بابل في ارض ما بين النهرين نجلة والفرات منذ خمسة آلاف سنة - اي انها سبقت ثم عاصرت زمن الفراعنة في مصر . وكان التجار في بابل يعتمدون علي البحر في تجارتهم . وكانوا يملكون السفن او يستأجرونها من اصحابها ويرسلونها الي الممالك والبلاد المجاورة لتعود بالمال والبضائع . وكانت السفن بدائية والبحار واسعة غامضة بحيث كانت كل رحلة عبارة عن مخاطرة جسيمة من اول يوم فيها الي ان تعود السفينة بسلام . واذا غرقت سفينة لسبب او لآخر فقد كانت تشكل كارثة مالية ضخمة بالنسبة لاصحابها الذي قد يصبح فقيرا معدا بين يوم وليلة . واجتمع شيوخ المملكة واعيان التجار وارسوا اول مبدأ من مبادئ التامين ظهر بين البشر في التاريخ . اتفقوا علي ان صاحب المال والتجارة يعطي مبلغا من المال الي مالك السفينة كأمانة تبقي عنده الي ان تعود سفينته بسلام فيعيد المال الي صاحب التجارة ؛ اما اذا فقدت السفينة فإنه يحتفظ بالمال بدلا عنها

وقد وجدت آثار وكتابات تبين ان نفس المبادئ كانت مطبقة في حضارة الهند سنة ستمائة قبل الميلاد ، وكذلك في بلاد اليونان سنة اربعمائة قبل الميلاد . وقد غير اليونانيون في التطبيق - فكان مبلغ الامانة يودع عند طرف ثالث وليس عند صاحب السفينة نفسه . وفي روما سنة ستمائة قبل الميلاد تاسست جمعيات خيرية تقوم بنفقات الجنازة نيابة عن اهل المتوفي ... اذا كان مشتركا في الجمعية بقسط منتظم بسيط - وفي عام ١٦٦٦ حدث حريق مدينة لندن الكبير فتنبه الناس اخيرا الي فكرة التامين كأداة اجتماعية فعالة تقلل من

حجم الكوارث المالية علي المستوي الفردي للبشر

ان حدوث حريق كبير علي سبيل المثال في مسكن اي انسان او محل تجارته او عمله لهو كارثة مالية كبيرة لهذا الانسان مهما كانت درجة غناه او فقره ... وينطبق نفس الشيء علي عشرات من الامثلة الاخرى كحادث سيارة او انهيار مبني ... او سقوط طائرة شحن تحمل بضائع تاجر من التجار ... او مرض خطير او عملية جراحية لاحد افراد الاسرة ... او فصل عامل من عمله او عجزه عن العمل ... او موت عائل الاسرة الوحيد ... الخ الخ وكلها امثلة لما يمكن ان يحدث لاي انسان بين يوم وايلة ... ومهما كانت درجة الغني او الفقر لمن تصيبه مثل هذه الكوارث فان نتائجها المادية والادبية والنفسية تتضاعف اكثر واكثر بسبب الفجائية التي تحدث بها فلو قُسمت إحدى هذه الخسارات المالية علي عدة سنوات مثلا لامكن لصاحبها في بعض الاحيان ان يستوعبها او ان يخرج منها وهو شبه سليم اما وانها دائما تحدث فجأة فان كل ما يمكن لاي بشر ان يفعله هو ان لا يكف عن دعاء ربّه ليل نهار لكي يمنعها عنه #

[# يختلف الفقهاء عند موضوع الدعاء ، وهل يتغير به القضاء ام لا ومن الدعاء الصحيح " اللهم

اني لا اسالك رد القضاء بل اسالك اللطف فيه "]

او ان يعلّق تميمًا ما علي باب بيته ...! او ان يعلّق خرزة زرقاء حول رقبتة ..! او ان يستعين بالسحرة والجان لكي يحمي نفسه من الشرور ...!!!

توجد في مصر عادة قديمة قدم التاريخ يواجه بها الانسان المصري كارثة مالية اخري من نوع خاص ، نوع محبوب مرغوب كله سعادة وسرور ، وهو تكلفة زواج الابن او البنت وتحتم هذه العادة علي جميع الاهل والاقارب حتي البعيدين منهم - وعلي كل الاصدقاء - ان يشارك كل منهم بمبلغ من المال كهدية عرس (تسمى " النقطة " أو " النقوط ") يستعين بها العروسان والابوان في مواجهة التكلفة المالية لهذا الحدث السعيد ... وتسجلُ مبالغ النقوط هذه في ذاكرة الجميع - وتعتبر وكأنها دين أدبي في رقبة العروسين لا يمكن نسيانه ، وعليهما ان يرداه في اول مناسبة سعيدة مماثلة ...

واذا أمعنا التأمل في المبالغ التي يدفعها اي انسان الي اقربائه في مثل هذه المناسبات لوجدنا انها لا تخرج عن انها توفير اجباري (او شبه تأمين) يُردُّ اليه عندما يحتاج هو

(الفصل الثالث :)

عند الحديث عن اي احتياط او اي تأمين وقد نتج عن هذه القدرة ان المجتمع المصري ما زال للآن يجد صعوبة كبيرة في استيعاب ثلاثة من البديهيات الاساسية لأي مجتمع متحضر في القرن العشرين - وهي : التطعيم ، والصيانة الوقائية ، والتأمين :-

(١) التطعيم ضد الامراض : وهي بديهية لا تحتاج الي شرح ولا يدرك قيمتها قدر من يصاب ابنه او ابنته بشلل الاطفال بالذات . لان الطفل اذ ذاك لا يموت فتتسي مصيبته مع الزمن ، بل انه يظل حيا مشلولاً يُذَكَّرُ أبويه بخطيئتهما كل يوم

(٢) الصيانة الوقائية : فعند شراء سيارة جديدة علي سبيل المثال نجد معها كُتُباً صغيرا ينصح بتغيير قطع معينة كل عدد معين من الكيلومترات لان هذا هو عمرها الذي صنعت من اجله ، ولانها عندما تفسد فإن ضررها لا يقتصر علي نفسها بل يتجاوزها الي افساد اجزاء اخري في السيارة وهكذا . ولكننا نادرا ما نري مصريا يذهب الي الميكانيكي من اجل هذا الغرض . انه لا يذهب الا عندما تُصدر سيارته اصواتا مزعجة او تتوقف نهائيا ولنفرض انه يكتشف اذ ذاك ان سير الكاتينة مثلا قد انقطع اثناء سير السيارة وانه نتج عن ذلك تلف حقيقي لبعض قطع الموتور فإن هذه الحادثة اذ ذاك سوف تُكَلِّفه ما يلي :

- ١ - تعطيل المشوار الذي ذهب اصلا لانجازه ، وقد يكون في غاية الاهمية ..
 - ٢ - انقطاعه عن العمران احيانا في طريق بعيد مما قد يهدد حياته نفسها !!!..
 - ٣ - تكاليف الاستجداد بمن ينجونه من هذه الورطة ..
 - ٤ - تكاليف جرّ السيارة الي الجراج ..
 - ٥ - تكاليف فك واصلاح ما تلف من اجزاء الموتور ..
 - ٦ - واخيرا بضعة جنيهات بسيطة ثمن سير الكاتينة الذي انقطع - والذي كان يمكن تغييره في موعده قبل هذه الحادثة ببضعة شهور !!!..
- ويتكرر هذا المثال في كل شئ في حياتنا في مصر - في بيوتنا ، في مصانعنا ، في

(الفصل الثالث :

(١) التأمين علي التجارة والبضائع والممتلكات :

وهي اكثر انواع التأمين فهما وتقديرا في مصر بالذات .. اولاً لأنه غالباً ما يكون الشراء او الإستيراد اصلاً من شركات اجنبية عبر البحار ... وهم جميعاً أناس يقدرون قيمة ومعني فكرة التأمين ... كما قدرها اهل بابل منذ آلاف السنين ... بل ويصممون علي ان يُجري عملاؤهم في مصر كافة إجراءات التأمين قبل التعاقد علي أي تجارة معهم ... وثانياً لأن التعامل هنا هو في ماديّات وممتلكات ... تُترجم بسهولة الي مال ... يتعرض بسهولة الي مخاطر مادية محددة اثناء نقله او تخزينه ... فالكلام هنا لا تدخل فيه العواطف .. ويسهل فصله بوضوح عن باقي انواع التأمين

(٢) التأمين علي الحياة :

وهو كما ذكرنا تسمية خاطئة لان هدفها هو تأمين الموارد المالية للأسرة في حالة فقد عائلها - او تأمين الموارد المالية للشخص نفسه اذا عجز عن العمل بسبب المرض . وقد وجدت شركات التأمين ان المرأة الأم .. هي دون شك الأكثر تفهماً لهذا النوع من التأمين ... فنفسية الأم تدرك وتقدر جيداً أهمية الزوج عائل الأسرة بالنسبة لها ولأطفالها .. ويختار المؤمن مستوى الدخل الذي يريده لنفسه اذا عجز او لاسرته اذا مات . وبالتالي تحدد الشركة الاقساط السنوية المطلوبة حسب جداول خاصة .

(٣) تأمينات الحوادث - كالسيارات والحريق ، والسرقه .. الخ.

وهي كلها موضوعات سهلة الشرح والحديث - ولكنها للأسف لا تؤدي دورها الفعال الممكن في المجتمع المصري - لأن القلة فقط هي التي تدرك اهميتها بحيث تدرج تكاليفها ضمن بنود المصرفيات الاجبارية المنتظمة بالمرتبات سواء بسواء .

(٤) تأمين المسئولية المهنية :

وأشهرها تأمينات الاطباء ضد الإدعاء بخطأ الطبيب . وقد شاعت هذه القضايا وساء استعمالها الي اقصى حد في المجتمع الامريكي بالذات . والشئ اذا زاد عن حده انقلب الي

ضدّه دون شك . فقد بدأت هذه القصة في امريكا تهدد مصالح المرضى انفسهم اكثر من تهديدها لمصالح الاطباء .

ولا تقتصر هذه التامينات علي الاطباء بل وصلت في الولايات المتحدة الي التامين علي خسارة المحامي للقضية والتامين علي فشل المدير في تحقيق ارباح للشركة! الي آخر ما يمكن تصويره من نواذر وتقاليع

(٥) التامين الإجتماعي : security social

ويندرج تحت هذا العنوان كافة الوسائل التي يُؤمّن بها الحد الأدنى علي الأقل من اساسيات الحياة لافراد المجتمع الذين يعجزون عن العمل بسبب البطالة او المرض او الشيخوخة . ولها كلها حديث خاص في فصل قادم .

(٦) التامين العلاجي - او الطبي : insurance medical

وهدفه هو تخفيف وقع الكارثة المالية التي تحدث بسبب الاحتياج المفاجئ لأحد افراد الاسرة الي علاج طبي باهظ التكاليف .

وهنا يختار المؤمن مستوي الفندق في المستشفى التي يحددها (جناح ، درجة اولي ، درجة ثانية ..) - وقد يختار ايضا إسما او اكثر من قائمة اسماء الاستشاريين في كل تخصص . واذا كان كثير السفر فانه قد يُضيف ايضا تأمينا لنقله بالطائرة في حالة مرضه في بلد غريب .

وبهذا الاختيار الشخصي البحت يكون المؤمن قد تأكد من انه في حالة مرضه او مرض احد افراد اسرته سوف يدخل الي المستشفى والغرفة التي اختارها وسوف يعالج بواسطة الاطباء الذين يثق فيهم ... بينما تتكلف شركة التامين كافة التكاليف ... وفي مقابل ذلك يدفع اقساما منتظمة تحدها الشركة علي حسب جداول خاصة . وتصبح هذه الاقساط بنداً منتظماً ضمن مصروفاته تماما كالطعام والشراب والكساء والمأوي ... وأحيانا تُقدّم جهة العمل هذا النوع من التامين الي موظفيها كنوع من المزايا benefits fringe - وهو اوفر لها طبعاً من زيادة مرتباتهم . وتراعي شركات التامين النقاط الهامة التالية منعاً لإساءة

(الفصل الثالث :

سياسية ثبت فشلها علي مرّ السنين منذ انتهاء الحرب العالمية الثانية - واصبح موضوعها الآن احد المواضيع الساخنة في داوونج ستريت ومجلس العموم ... ونجد نفس الشكاوي ونفس السخط من الاطباء ومن المرضى في الدولة التي سمّت نفسها " دولة اشتراكية الرفاهية ...! " وهي السويد ...!!.

ان العلاج الطبي هو أساساً علاقة شخصية بحتة بين المريض وطبيبه منذ قديم الأزل ... وخصوصية هذه العلاقة هي التي تُضيفُ الي الطبيب هالة الثقة والأمان من جانب المريض - وتُضيف الي المريض راحة البال وتقبُّل نتائج العلاج ايّأ كانت نتيجته النهائية حتي ولو لم تكن تمام الشفاء والنفس البشرية لا تشعر بالقيمة الحقيقية لما تحصل عليه مجاناً او كما يقول المثل الانجليزي " people value what they pay for " اي ان الناس يُقدِّرون ما يدفعون ثمنه حقَّ قدره (.....)

وليس غريباً ان ملوك المملكة العربية السعودية قد فطنوا الي هذه الحقيقة البسيطة منذ عشر سنوات (في عهد الملك فيصل) - فشجّعوا اقامة المستشفيات الخاصة الكبيرة المتكاملة في كل ركن من اركان السعودية . وأغدقوا علي اصحابها بالمساعدات والمنح ، بحيث لم يبق للمستشفيات الحكومية في المملكة الا الحالات الطارئة وحوادث الطرق ... ونادراً ما يلجأ اليها أحد حتي المرضى نوو الدخل المحدود !... ولا يمكن لمثل هذه الفكرة ان تحقق نفس النجاح في مصر كما حققت في المملكة العربية السعودية ، لان المستوي العام لدخل الفرد لا يسمح لكثير من افراد الشعب بالتعامل المباشر مع المستشفيات الخاصة .

[# يعمل ثلثي الشعب المصري تقريباً في وظائف حكومية او شبه حكومية ...! وبالتالي فإن دخلهم ثابت لا يكاد يتغير مهما مرت عليه السنين . ولا يمكن لأي منهم ان يتعامل مع اي مستشفى خاص حتي لو كان بدرجة مدير عام او وكيل وزارة]

ويعمل الثلث الباقي في اعمال خاصة بدءاً من حرف اصلاح السيارات الي اعمال المياني والسياسة والكهرباء .. الي الزراعة والتجارة والصناعة والنقل ... والمهن الخاصة كالاطباء والمحامين والمهندسين... وليس غريباً ان يُعَمَّل هذا الثلث العميل الاول للمستشفيات الخاصة الحالية في مصر [

والذلك فإن انضمام شركات التامين الخاصة (في مصر) الي هذا المجال كطرف ثالث ، ثم تعميم هذا النظام ونشره بكل الوسائل في المجتمع المصري سوف يحقق لهذا البلد المميزات الكبيرة التالية :-

- (١) إستمتاع المريض المصري بخصوصية اختياره للمستشفى والطبيب
- (٢) عدم وجود اي حدود لإمكانيات العلاج لأي مريض ... حتي لو تكلف آلاف الجنيهات
- (٣) يصبح المريض هو العميل الذي تخطب وده كل المستشفيات - وتتنافس علي إرضائه - وتؤمّر كافة الاجهزة والامكانيات من اجله .
- (٤) ينزاح عن كاهل الحكومة عبء كبير كئيب غير واقعي تنوء بحمله أغني الحكومات ...!!

وكي يتحقق هذا الحلم فإنه من الضروري ان تتمتع شركات التامين الخاصة بالحرية الكاملة للحركة في هذا المجال . وقد يتطلب ذلك إصدار بعض التشريعات اذا لم تكن القوانين الحالية تتيج لها هذا الانطلاق

وسوف تكون الحكومة ان ذاك ... دون أدني شك ... هي اول المستفيدين

(٣٠) المرض ... الشيخوخة ...

يتحدث اي انسان عن هذين الموضوعين وكأنها موضوعات تخص .. "الآخرين..." فهم .. الذين يمرضون .. وهم .. الذين يشيخون ... ويحاول عقله الباطن ان ينسي او يتناسي ان كلاً من هذين الموضوعين هو بند هام جداً في تعاقد .. وقَعَهُ كُلُّ منا مع هذه الحياة ... يوم أن وُلِدَ ... وقد وقعته بالأحرف الاولى مع اول نَفَس .. ومع اول بكاء .. ثم وقعته بإسمه الكامل .. مع اول ابتسامة وجهها الي أمه وابيه ...

ولم يحدث ابدا لاي انسان ان سار به قارب الحياة دون ان يتلُكاً من وقت لآخر بين صخور المرض .. وللمرض درجات :-

(١) امراض عادية - تأتي وتروح .. حصبة .. نزلة معوية .. انفلونزا .. كسر بالساق .. جرح باليد .. التهاب زائدة .. نزول حصوة صغيرة .. ولادة صعبة .. الخ الخ ... لا يكاد يحس بها الانسان او اهله .. وأولها معروف .. وآخرها معروف .. ولا يبقي لها أثر ...

(٢) أمراض المُتَقَصَّات المستمرة - صخورا يصطدم بها القارب كل يوم او كل ايام .. وتُزِيلُ من رحلة القارب جزءاً كبيراً من استمتاع .. كان يمكن ان يكون ومن أمثلة هذه الأمراض ما يلي :

أ - آلام مزمنة في أي مكان بالجسم .. تخف وتعود .. تقل وتزيد .. ولكنها لا تختفي ..
ب - اضطراب وظائف الاعضاء .. لا تتحسن الا لتعود مرة اخري سيرتها الاولى فالهضم سيئ .. او القلب ضعيف .. او الاعصاب تهتز .. الخ الخ

ج - امراض العلاج الدائم .. كالسكر .. والنقرس .. والصرع .. والربو .. لا يخرج الانسان من بيته إلا وبواژه معه حيث يكون .. ولا يغامر برحلة أبعد من مرمي البصر .. او اطول من سلك التليفون ...



dull aching pain

أمراض ..
المنقّصات ..
المستمرة ..

(٣) امراض الكوارث المالية - ايّ كان نوع المرض .. اذا كان تشخيصه - ثم علاجه - يكلف صاحبه شططا ... وهذا الشطط قد يكون المئات بالنسبة لإنسان .. او الالاف بالنسبة لآخر .. او الملايين لانسان ثالث ..

(٤) امراض العجز عن الكسب - ايا كان نوع المرض .. اذا أقعد صاحبه عن المشاركة في سوق العمل ...

(٥) امراض الحمل الثقيل - ايا كان نوع المرض اذا جعل صاحبه عاجزا عن كل شئ .. بحيث تستلزم حياته خدمة دائمة من اهله او واده ...

لا يمكن ان تمر هذه الكلمات امام اي عين بشرية نون ان تطرف ... وعادة ما تزيد ضربات القلب ولو ضربة او ضربتين ... وعادة ما يتحرك اللسان بكلمة او كلمتين. " ... الشرّ برّه ويعيد ... " " ... أعوذ بالله ... " " ... إحفظنا يارب ... "

ولا يختلف في هذا من يقضي طول يومه في المسجد أو الكنيسة أو المعبد ... او من يتغزّل كل يوم في كتابات السيد ماركس والسيد داروين .. التي تؤكد انه بالموت ينتهي كل شئ ... نعم .. قد يهون الموت .. ولكن المرض .. أبداً .. أبداً لا يهون ...!!...!!

ويحاول بعض علماء الطبيعة والفلك الآن زيادة الابحاث حول هذه الفكرة المثيرة للخيال ... ليس بهدف إيقاف آثار الشيخوخة عند بني البشر ..! بل بهدف الاستخدام المحتمل لهذه الفكرة في رحلات في المستقبل يقوم بها بنو البشر لإكتشاف كوكب المريخ وغيره من اقلاك السماء...!..]

والصفة المعتادة لمن يجتاز مرحلة الشيخوخة هي انه يجتازها وقد خرج من سوق العمل .. فإذا لم يكن قد عمل حساب هذا اليوم فإن رحلته عبر مرحلة الشيخوخة تنقلب فوراً الي عذاب .. وفوقه الألم ...

ان توافر المال تحت يد صاحب العمر الكبير لهو اول اساس لا غني عنه اذا اراد لنفسه ولاسرته الحياة الكريمة ... ولهذا الهدف سبيلان لا ثالث لهما (نوجزهما هنا .. ولهما حديث أكثر تفصيلاً في فصل قادم) :-

الاول - لمن يعمل موظفاً عند غيره : والوسيلة هي الاشتراك في برامج تأمينات المعاشات .. منذ اول يوم يدخل فيه سوق العمل ..

والثاني - لمن يعمل موظفاً عند نفسه (صاحب العمل الخاص) : والوسيلة هي تأمين موارده بحيث تمتد في هدوء وسلاسة الي هذه المرحلة من عمره ..

(وإن كنا نرى الآن اصحاب العمل الخاص في دول الغرب الصناعية المتقدمة لا يعتمدون ابداً علي مالهم الخاص او استثماراتهم في تغطية هذه المرحلة من اعمارهم .. فالمال غداً .. والاستثمارات قد تروح وتجيء .. وقيمة التجارة قد تنهار .. وقيمة الصناعة قد تتبدل .. وارض الزراعة قد تأكلها السياسة والحكام ..! ولذلك فإننا نرى كلا منهم وقد اشترك في برنامج او اكثر من برامج تأمينات المعاشات التي تقوم بها البنوك الخاصة .. ونراهم يبدعون هذه الاشتراكات وهم بعد شباب

.. بحيث ان اشتراكاتهم فيها تصبح ليس فقط إيدخارا بل ايضا استثمارا تتضاعف قيمته ويؤتي ثماره عند الأوان ...)

والشيخوخة ثلاثة انواع : شيخوخة النشاط الدائم ، وشيخوخة الايام الفارغة ، وشيخوخة الحمل الثقيل ...

(١) شيخوخة النشاط الدائم ،

ولا يحصل عليها الا من عمل من اجلها منذ زمن طويل ...

وقد حصل عليها اجدادنا جميعا الي مائة عام مضت .. بأرخص التكاليف .. فكل من نجا منهم من امراض الطفيليات والجراثيم كان يتمتع دون شك بالعضل القوي .. والعظام المتينة .. والامعاء التي تهضم الحجر .. والنوم الهنئ .. والاسرة والاولاد الذين لا يكادون يعرفون شيئا عما يسمى بالامراض النفسية ..

ويزيد استمتاع صاحبنا بنشاطه وصحته اذا توافر له شرطان : -

أ - عمل او هواية تتناسب مع سنه .. يملأ بها اوقات يومه ..

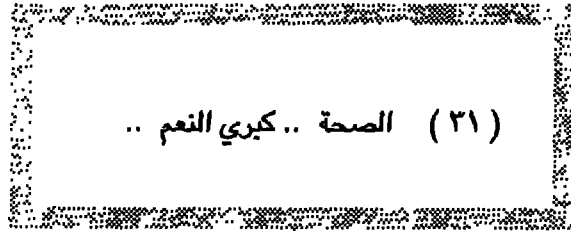
ب - ويصل الي قمة السعادة لو كان في امكانه ان يُشبع في نفسه وفي الدنيا غريزة الخلود ... اعمالاً او اشياءً يتركها للدنيا .. فتحفظ اسمه عبر اجيال واجيال ...

(٢) شيخوخة الايام الفارغة ، حيث يصبح صاحبها مجرد ماضي .. ما زال يتحرك علي قدمين .. والصفة الاساسية هنا هي ذلك الذي لم يرتب لنفسه عملاً خفيفاً او هواية يملأ بها ايامه .. ويصبح الفراغ والملل السمة الرئيسية لحياته .. ويصبح اكثر ما يؤرقه هو شعوره بعدم الاهمية .. وعدم التأثير في الدنيا من حوله ... وقد يكون الشئ الوحيد الذي يغبط نفسه عليه هو ان المرض لم يُوطد صداقته معه بعد ...

وقد تكون متعته الوحيدة هي البحث عن الناس الذين شاركوه نفس الذكريات في أيام مضت shared memories .

(٣) شيخوخة الحمل الثقيل - اذا استلزمت حياته خدمة دائمة من اهله وولده تماما كأمراض الحمل الثقيل ..

ولا يتمني اي انسان في هذه الدنيا شيئاً قدر ان لا يري نفسه في موقف كهذا ... غير كريم ...
ويقول بعض مفسري الاديان السماوية ان مثل هذا الموقف هو تكفير وتطهير من آثام سابقة ... ؟ أو ظلم للآخرين ...؟...



تتركز حواس الانسان كلها في اثناء فترة الطفولة والشباب علي الدنيا من حوله - فهو اذ ذاك يُبحرُ في نهر الحياة ونظره كله معلقٌ بشاطئيه ... ويرى فيهما جديداً كل يوم .. ويستمتع في كل يوم بما يراه ... وهو قد يسرع بسفينته تلاطم الموج وقد يبطنُ بها لا تكاد تسير .. وقد يوقفها لينزل الي هذا الشاطئِ او ذاك .. ويخوض هذه التجربة او تلك .. ثم يعود الي سفينته وهو لا يكاد يراها او يشعر بها كيف تسير ...
ان هذه السفينة التي تحمله فوق نهر الحياة هي هذا الجسد .. هذا القلب .. هاتان اليدان والقدمان .. وهذه الحواس كلها .. وهذه الاحشاء كلها .. انها كلها في خدمته .. لا يكاد يشعر بها وهي تعمل في صمت وسكون ...
ويضطرب هذا السكون ، وترتعش السفينة فوق نهر الحياة اذا اصاب المرض اي جزء فيها .. وهنا فقط يبدأ الانسان في تأمل هذا الجسد .. وفي تقديم فروض الطاعة والاحترام له ..
وفي محاولات اصلاح ما قسد ...
والصحة نون شك واحدة من أهم النعم في رحلة الحياة ... وهو كلام معادُ معاد ..
والامراض اشكال وانواع لا يكاد يحيط بها علم او كتاب .. وقد كان الانسان (إلي قرن

(الفصل الثالث :

واحد مضي) يعتبرها كلها واحدة من عوامل الطبيعة التي لا يملك لها شيئاً ... مثلها مثل
 الرعود والبروق والعواصف والزلازل والبراكين وقد دام هذا الاعتقاد مدة خمسة عشر
 الف سنة (.. هي عمر آدم .. وبنيه ..) إلا مائة عام .. فمئذ مائة عام فقط بدأت ثورة
 الطب كعلم له جنود وأصول .. وعرف الانسان كل شئ تقريباً عن جسده وخلاياه .. وعن
 الطفيليات والجراثيم .. وعن العقاقير وتأثيراتها .. وعن الجراحة وامكانياتها .. وبالرغم من
 انه ما زال هناك ركن كبير في هذا العلم الجديد لا نملك له شيئاً الا .. الخزرة الزرقاء ..
 والدعاء المستجاب .. الا انه قد وضع للناس جميعاً ان جزءاً كبيراً ايضاً قد اصبح
 كالكتاب المفتوح ...

ويقول هذا الكتاب المفتوح ... ان السيد آدم .. وبنيه .. علي مدار خمسة عشر الف سنة الا
 مائة عام ... كانوا يتمتعون بأجساد ونفوس ... أفضل الف مرة من أجسادنا ونفوسنا
 اليوم ...

كانوا يتعايشون مع الشمس والرياح والمطر .. كانوا يسيرون في الحقول .. كانوا يقطعون
 الاشجار .. ويشربون من الانهار والآبار .. ويأكلون مما تُثبت الارض ومما يزرعون .. هم
 وأبناؤهم جميعاً يبدأ بيد وكتفاً لكتف .. فإذا غربت الشمس دفعهم الظلام الي داخل
 مساكنهم فجلسوا يتسامرون .. اسرة كاملة اب وام وبنات وبنون .. ويتحلقُ الصغار حول
 الكبار يأخون منهم كل ما يعلمون .. الي ان يهدم جميعاً تعب اليوم كله .. وتلثم غلالة
 النوم الي الشروق ...

اننا لو تأملنا هذا الوصف .. لوجدنا فيه كل ما يتغني به اطباء اليوم في احاديثهم
 ومقالاتهم وكتبهم التي لا تنتهي .. ولوجدنا فيه كل ما ينصحوننا به في كل يوم ..

شئ واحد فقط كان ينغص علي آدم وبنيه حياتهم طوال خمسة عشر
 الف سنة الا مائة عام .. وهذا الشئ كان هو الطفيليات والجراثيم
 التي ما كانوا يعرفون عنها شيئاً ..

وقد قضى العلم والحضارة في المائة عام الاخيرة علي كثير منها بالوقاية والتطعيم .. وأوجد للباقي منها ما يكفي من الادوية والعقاقير ... وقد كان المفروض ان يختفي الاطباء اذن من بيننا الي غير رجعة .. ولكن ما حدث فاق كل خيال ...

قد استبدلنا امراض الطفيليات والجراثيم بالكوارث التالية :-

(١) اختفت الحركة الجسدية .. واستبدلناها بالآلة والسيارة والاسانسير .. فترهل الجسد .. وتراكمت الدهون والشحوم .. وضعفت العضلات .. وضعف القلب .. ووهنت الدورة الدموية .. وتكاسلت الرئتان ..

(٢) قلَّ العرق .. وقل حافز العطش .. فما عدنا نشرب الماء الا القليل .. فتجمعت السموم والاملاح في كل اجزاء الجسم ..

(٣) اختفت الماكولات الخشنة ومحاصيل الارض من طعامنا .. ووصل القمح والأرز والذرة الي المطاحن تُزيل منه كل ما هو مفيد ... ولا يُبقي منه الا ما هو نقيُّ وصافٍ ... ونو طعم لذيذ ... وهو لنقاوته وصفائه لا يبقي منه شئٌ .. فيصبح نصف أمعائنا مشلولاً خاملاً كسولا .. لا يجد ما يعمله الا ان ينقُص علينا حياتنا ليل نهار .. وانسميه إسماً شاعرياً!.. فنقول هو قولون عصبي ..

(٤) تفرقت السبل بالأب والأم والبنين والبنات فما كادوا يتقابلون او يتسامرون ..

وتسارعت سفن الحياة بكل منهم يلاطم امواجها وحيدا .. وتضاقت الأسرة الي ان اصبحت رمزاً لا يكاد يفيد .. فبدأت فوراً مجموعة جديدة من امراض النفس والعقل والتربية والسلوك .. وجد فيها اطباؤنا كنزاً جديداً لم يكن موجودا من قبل .. وألُفوا فيها الكتب وأنشدوا فيها الاناشيد .. وشيئوا من اجلها مصانع ومصانع لا هم لها الا صناعة المزيد والمزيد من الادوية والعقاقير ...

(٥) لم يعد يوجد فرق بين شروق الشمس وغروبها .. حتي لم نعد نراها او نشعر بها ..

واختلط الليل بالنهار واختفي التعب العضلي ... واختفي معه ما كان يُفرزه

.... من منوماتٍ طبيعية ...!.. فاصبح النوم عزيزا .. واصبح مهره غالباً ..

من المهدئات والمنومات .. واصبح هذا المهر يوماً بعد يوم يزيد ...

(الفصل الثالث :

ان من يتأمل كل ما يكتب اليوم عن الوقاية مما يسمى بأمراض المدنية والحضارة ليجد ان كل ما في هذه الالاف من الصفحات لا يخرج كثيرا عن السطور الخمسة التي وصفنا بها نمط الحياة التي كان يعيشها اجدادنا الي مائة عام مضت وإذا كان من الصعب علينا اليوم تطبيقها حرفيا فان البديل لذلك هو محاولة تقليدها علي الاقل . ولن ننجح في ذلك الا اذا كانت محاولات التقليد سهلة واضحة .. يمكننا اضافتها الي برامج حياتنا اليومية في القرن الواحد والعشرين في سهولة وبدون جهد كبير ..

وقد يصعب علي الكثير منا تغيير عادات رسخت في حياته منذ سنين .. ولكن لو ادرك الثمن الذي قد يدفعه .. ولو وجد البديل امامه سهلا .. فقد يوفر علي نفسه وعلي أسرته واولاده الشئ الكثير .. :-

أولاً - اسهل شئ يمكن ان نبدأ به اليوم قبل الغد هو الطعام .. لانفسنا ولكل فرد من الاسرة :-

(١) تصبح الالياف جزءاً لا يتجزأ من كل وجبة .. فان بقايا الالياف في الامعاء تأخذ معها كثيرا من السموم والاملاح والكيماويات التي تُسَمُّ البدن . تأخذها معها الي النصف الخامل من امعائنا فتُنشِطه تنشيطاً طبيعياً كما خُلِقَ اصلاً .. وتملؤه حيوية الي ان يُخرجها في سلام ...

والالياف موجودة في الخضروات والفواكه بانواعها .. الغالي منها والرخيص .. وفي الخبز الاسمر .. وفي الحبوب الكاملة (كحبوب القمح في البليلة مثلاً ..) .. وموجودة ايضا في اطعمة كثيرة مجهزة خصيصا بالالياف .. تملأ رفوف السوبرماركت في نول الغرب - وترد الينا ايضا بالتدريج .. وموجودة ايضا في اكياس الرْدَة التي تلقي بها المطاحن والمخابز في صناديق القمامة !! .. وموجودة ايضا في رفوف كل الصيدليات ..

وهي افضل الف الف مرة من كل المليّنات والمسهلات !!

(٢) واذا كان اول اسباب الامساك المزمّن هو نقص الالياف في الطعام - فان ثاني هذه

الاسباب هو عدم إعطاء الوقت الكافي والمنتظم للحمام ...

فالنصف الخامل من الامعاء يزيد خمولاً وتبلاً .. إذا اهملنا نداءاته وإشاراتِه .. وإذا عودناه علي الاحتفاظ بما فيه .. ساعات طويلة .. ثم يوماً .. ثم أياماً .. حتي يفقد كل شعور .. وكل إحساس ..

وأهم الأضرار إذ ذاك ما يلي : - ١ - عشرات من انواع السموم والكيماويات والجراثيم التي كان يمكن للجسم التخلص منها اولاً باول .. تبقي فيه ... ٢ - تحول جدار النصف الاخير من الامعاء الي نسيج مترهل لا نفع فيه .. عدا ما يصيبه من آلام عصبية .. وتحولات نسيجية .. بعضها خبيث .. وبعضها التهابات مزمنة ..
وأهم الأسباب ما يلي :-

١ - قلة الالياف في الطعام ... ٢ - إهمال نداءاته : - عندما يتجمع البول في المثانة فإنها تضرب الاجراس وتنبه صاحبها .. وعادةً ما يلبّي النداء .. وإلا .! أما في حالة الامعاء فإنها ايضاً تضرب الاجراس .. وتعطي ما يلزم من التنبيه .. فإذا اهملها صاحبها فإنها تفعل ما يلي : اولاً تمتص الماء من الفضلات لتقليل حجمها .. فتصبح قطعاً يابسة من الاحجار .. ثانياً يبع صوتها من النداء .. وبالتدريج يخفت هذا الصوت الي ان يزول .. وتتبلد اعصابها ولا تعود تضرب أجراساً .. او تستجيب لأي نداء ..
٢ - سوء التوقيت .. فالامعاء نسيج وعضلات واعصاب .. وهذه الاعصاب يمكننا تدريبها تماماً كما ندرّب الطفل علي انتظام ذهابه للحمام .. وشرط النجاح الوحيد هو ان يكون هذا الموعد سهلاً بالنسبة لصاحبه .. وان يعطي الوقت الكافي للاعصاب ان تعمل والعضلات ان تستجيب .. ويمتنع عن النظر في الساعة او الرد علي التليفون!

(٢) يصبح الماء والسوائل جزءاً لا يتجزأ من حياتنا .. ومتوسط ما يلزمنا يومياً هو ثلاثة لترات (أي ١٢ كوب كبير) ... تزيد اذا كان في اليوم عرقٌ كثير .. والمقياس دائماً هو لون البول .. الذي يجب ان لا يكون داكن اللون نفاذ الرائحة فهذه هي علامة الخطر لما لا يقل عن مائة من الامراض المستعصية ...

(٤) تصبح الدهون والزيوت والشحوم هي اقل شئ في طعامنا ويبدأ ذلك من المطبخ . فمن

في النوم او في العمل بل يصبح يوماً للتغيير الحقيقي .. واستمتاع الاسرة كلها
معا ويمكن لهذا ان يتكلف قروشاً .. ويمكن ان يتكلف الكثير ... وللأسرة ان تختار ما
تريد .. بشرط واحد .. وواحد فقط ... وهو ان يختلف تماماً عما تفعله الاسرة كلها طوال
ايام الاسبوع ...! ...!



أقصى ما يتمناه شباب .. في سن .. السبعين .. وفتاة .. في سن .. الستين ...
... مشى يؤدي إلي صحة ... وصحة تسمح بالمشى ...
... وحسن الرفقة ... وحسن الذكريات ...! ...!

(٣٢) التأمين الإجتماعي.. والمعاش

pensions , social security

يندرج تحت هذين العنوانين الرئيسيين كل البرامج التأمينية التي تهدف الي حفظ مستوي دخل الفرد .. إما بصفة مؤقتة كما في حالات المرض .. والبطالة المؤقتة .. او بصفة دائمة عند وصوله سن التقاعد ...

وقد تسأل البشر دائما عن الجهة التي يُحمّلونها هذه المهمة :-

(أ) قال البعض .. لتتحملها الدولة .. فهي تمثل المجتمع كله ..

وكتبت الكتب .. وشرّعت النظريات والقوانين حتي وصلت اقصي مداها في النظام الشيوعي الكامل .. والتي تنتفي فيه شخصية افراد البشر .. ويصبح المجتمع البشري كخلية النحل والنمل .. تحت شعار .. الفرد في خدمة الجميع .. والجميع في خدمة الفرد ..

وقد طُبّق هذا النظام فيما يقرب من نصف الكرة الارضية خلال القرن العشرين ووضح تماما فشله الكامل علي المدى الطويل ... لا لسبب الا لانه ضد طبيعة البشر ...

(ب) اشتراكية الرفاهية ..!

ثم حاولت دولة السويد بالذات - وهي من اغني الدول - ان تطبقه بطريقة معكوسة فذّة وغاية في الابتكار ... قالوا ان طبيعة البشر تقضي بأن يعمل الفرد .. وان يأخذ جزاء عمله ... حسناً ... لندعه يفعل ذلك .. ثم .. نأخذ منه كل ما حصل عليه تقريبا تحت اسم الضرائب .. (تصل في السويد الي ٩٠ ٪ احيانا) .. تنفق منها الدولة علي كل ما يلزم لهذا الفرد نفسه من صحة وتعليم ومعاش .. وكل ما يحتاجه لنفسه واسرته واولاده وسموا نظامهم هذا " اشتراكية الرفاهية " فقد كان افرادهم ودولتهم عند بدء تطبيق هذا النظام من اغني دول العالم علي الاطلاق .. ولكن هذا ايضا قد وضحت بوادر فشله .. وتدني الانتاج في السويد .. وتدني الدخل .. وعمت الشكوي .. من كل شيء

لا لشيء الا لان هذا ايضا ضد طبيعة البشر ...! فالانسان يحب ان

يأخذ جزء عمله ... ثم .. ينفقه بطريقته الخاصة ... وكلمة الخاصة هنا تعني أن يكون .. حراً في هذا الإنفاق .. دون فرض او وصاية من أحد ...!! هكذا خُلِقَ البشر ... والبشر .. لم .. ولن .. يتغيرون ...!!

(ج) الفردية الرأسمالية البحتة ..

ومن هنا قال آخرون لتترك كل هذا مسئولية فردية كاملة .. وابتحم كل انسان مسئولية عن نفسه واسرته .. ولا شأن للمجتمع بذلك .. ولكن كان واضحاً انه توجد شريحة من المجتمع سوف تعجز عن ذلك تماما - لا لتقصير او تكاسل - بل بسبب المرض او العجز او الشيخوخة ..

وقد كان الحل الوسط الذي قبله الجميع .. ورحبت به الطبيعة البشرية .. هو ان يتولي المجتمع مسئولية هؤلاء الناس بواسطة " .. التبرعات .. الإختيارية .. التي يتبرع بها القادرون والاغنياء من البشر ...

ولم تترك الاديان السماوية هذه النقطة اختيارية كاملة مائة في المائة .. بل حددت نسباً معينة للتبرعات (والزكاة) .. الخ وخاصة من افراد المجتمع الذين يكتزون اموالهم ويخرجونها من حركة الحياة ..

ولم تترك ايضا القوانين الوضعية هذه النقطة اختيارية كاملة مائة في المائة .. بل فرضت ضرائب تصاعدية بنسب معقولة علي القادرين والاغنياء من المجتمع .. لتستعملها الدولة في خدماتها العامة كالامن والمواصلات .. وكذلك في تأمين احتياجات من هم تحت مستوي الفقر

...

وكان هذا هو الحل الوسط .. الذي ارتضته البشرية ...

وقد وضع هذا الحل جزءاً كبيراً من مسئولية الفرد نحو نفسه واسرته علي عاتقه هو نفسه .. فعليه ان يعمل وان يشارك في حركة الحياة .. وعليه ان يكسب رزقه .. ثم .. عليه ان

(الفصل الثالث :

وتأمين المعاش بالذات لا يكاد يشارك فيه المجتمع بشئ (الا اذا ساهمت جهة العمل مع الموظف في دفع اقساطه) .. فهو في اساسه عبارة عن إيداع منتظم يُدخِره الانسان من حصيلة عمله .. ويحفظه عند طرف ثالث ..

وفي الدول الغربية يكون هذا الطرف الثالث هو احد البنوك او أشباه البنوك من الهيئات او شركات التأمين ... التي تستثمر هذه الاموال بحيث انها فعلا تتضاعف .. ثم تتضاعف .. علي مرّ السنين ... فتأمين المعاش في الدول الغربية هو في الحقيقة إيداع واستثمار في نفس الوقت ...

والنتيجة البديهية هي ان قيمة المعاش التي يحصل عليها صاحب التأمين عند تقاعده تفوق بكثير اي مرتب او دخل كان يحصل عليه طول عمره ... وهذا يغطي بالطبع اي تضخم .. او نقص في قيمة العملة والمال ... يكون قد حدث عبر هذه السنين ...

والبنوك هنا وهيئات التأمين لا تخسر شيئاً ... وليست مجرد فاعل خير ..! بل إنها تحقق من العمل في مجال التأمينات والمعاشات ارباحاً حقيقية مؤكدة تجعلها تتنافس فيما بينها علي المميزات التامينية والمعاشية التي تمنحها لعملائها ... ويكون الكاسب الاول والاخير هو الفرد .. والاسرة .. دون ادني شك ..

موقف صاحب العمل الخاص من هذا الموضوع :-

يوجد دائماً فائض من المال عند كل من يعمل لنفسه بنجاح في اي مجال عمل خاص ... سواء كان مهنة ذات عمل خاص كالطبيب والمهندس والمحامي .. او حرفة نادرة كأصحاب الحرف الآن في مصر .. او العاملون في المجالات الأربعة المشهورة : التجارة .. والزراعة .. والصناعة .. والنقل .. (ونادراً ما يوجد اي فائض مال .. عند أي موظف .. يعمل لحساب غيره .. مهما علا مرتبه الي عنان السماء ..)

ونتيجة لوجود فائض المال .. فإن اصحاب العمل الخاص يعتقدون عادة انهم يعيدون تماما عن الحاجة الي المساهمة او الاشتراك في اي برنامج للتأمينات او المعاشات .. ولكننا نري الآن ان كثيراً من اصحاب العمل الخاص في الدول الصناعية المتقدمة لم يعودوا ياتمنون

أموالهم علي أنفسهم في مرحلة العمر الكبير .. مهما كانت هذه الاموال بالآلاف والملايين .. فالمال غداً .. غداً ... وألف غداً ... والاستثمارات قد تروح وتجيء .. وقيمة التجارة قد تنهار .. وقيمة الصناعة قد تتبدل .. وأرض الزراعة قد تاكلها السياسة .. والحكام ..! .. ولذلك فإننا نراهم ايضاً يحرصون علي الاشتراك النشط في برامج التامينات والمعاشات في البنوك الخاصة .. ونراهم يبدعون ذلك في سن الشباب .. سواء بسواء كمن يعملون عند الآخرين ...

فائض المال كتأمين لصاحبه :-

- يتصرف صاحب فائض المال فيه بوحدة من اربعة وسائل .. نعيد هنا إيجازها:-
- ١ - يبعثه يمينا ويسارا يشتري به مظاهر المال ومظاهر الترف .. فلا يبقى من المال شئ .. ولا يبقى لصاحب المال .. الا الشماتة وسوء الذكر ..
 - ٢ - يكوّمه ويكنزه ويجلس فوقه ولا ينفق منه شيئاً علي نفسه او اهله .. الي ان يموت .. فيرثه الوارثون .. ويغير المال اذ ذاك اسمه الي الف اسم آخر غير اسم صاحبه ..
 - ٣ - يوجّه جزءاً منه الي اعمال خير تنفع الناس .. وتحفظ اسم صاحبه عبر اجيال واجيال .. فيُشيع في نفسه بذلك غريزة الخلود ...
 - ٤ - ويستثمر الجزء الباقي بحيث ينمو ويزيد .. ويمدُّ في الارض جنوراً .. فيصبح شجرة يستظل بها في سنوات الضعف او التقاعد ..

وهذا النوع الرابع من التصرف في فائض المال يحتاج الي بعض من

التفصيل :-

قولاً : أسوأ أنواع الاستثمار لفائض المال هو تركه سائلاً في البنوك او البيوت او الخزائن تحت اي اسم او مسمي ... فمهما كانت قوة عملة هذا المال فلن تكف هذه العملة عن التضائل في القيمة سنة بعد سنة (التضخم) بنسب تختلف من بلد الي آخر .. فإذا اعتمد صاحبها عليها في معاشه وتقاعده بعد ثلاثين او اربعين سنة مثلاً .. فسوف يكون قد

(الفصل الثالث :

أعدُّ لنفسه مفاجأة او مفاجآت .. كلها غير سارة .. وكلها مليئة بالألم ..
ثانياً - أفضل من هذا قليلا هو استثمار فائض المال في شراء ما يسمى "بمخازن القيمة"
كالذهب والفضة .. والمجوهرات .. واللوحات النادرة .. والسجاد النادر .. الخ الخ فقيمتها
دائما في ازدياد .. ولكن لو أتبع كل الناس هذه الوسيلة لاصبح كل المال مشلولاً خاملاً
ولتوقفت حركة الحياة .. ولذلك فقد فرضت الاديان السماوية نسباً معينة للتبرعات من قيمة
هذا المال المُكْتَنَز .. (في الاسلام تبلغ هذه النسبة ربع العُشر .. اي ان المال ينتهي كله
تقريبا اذا دام اكتنازه اربعون عاما) ..

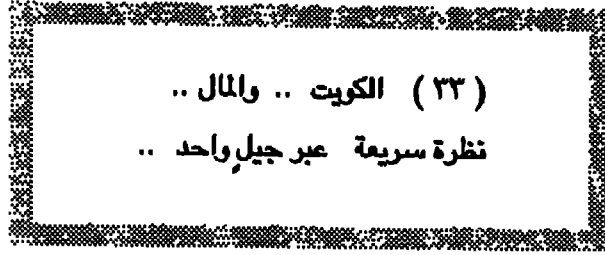
ثالثاً - أفضل من هذا وذلك ... إستثمار هذا الفائض في اي شئ يتصل بالارض ويتصل
بالسكن وهما الشئ الوحيد الذي بدأت قيمته في ازدياد لا يتوقّف منذ ١٥ الف سنة
(علي وجه التحديد !..) وهو التاريخ الذي بدأ فيه الانسان في التكاثر علي وجه
هذه الارض ... وأرضنا مساحتها محدودة لا تزيد ... #

[# كان هذا النوع من الاستثمار سائدا ووفيرا في مصر ... وكان يعود بالخير علي صاحب المال ...
وعلي باقي البشر ... الي ان قتلته وخنقته .. قلةٌ خيرة الحكام ... بجرّة قلم .. كتبوها في عام ١٩٦١
1... .. ولهذا الموضوع تفصيلٌ شيق في فصلٍ قادم تحت عنوان " مصر والمال .. عبر ثلاثة أجيال ...]

رابعاً - أما افضل الفضل كله لكون شك .. فهو استثمار فائض المال في مزيد من الافكار
والمشروعات والاستثمارات فهي تفتح وسائل الرزق لباقي البشر .. وتُدرُّ علي
صاحبها دخلاً ثابتاً يزيّد ويزيّد .. ويستظل به بعد عمر مديد اذا توقفت يداه عن العمل ..
وليس من الضروري ان تكون هذه المشروعات مما يحتاج الي جهد وعناء قد لا يقوي عليه
في عمره الكبير (بعكس استثمارات وهو في سن الشباب) ... بل انها قد تكون اسهما او
حصصا في شركات قائمة .. شركات او مشروعات قوية معروفة .. اساسها ثابت ..
ودخلها في ازدياد .. وقيمتها هي نفسها (capital gain) تزيد اكثر واكثر علي مر السنين
..

والطريقة التي يتبّعها اهل الغرب بالذات في استثمار فائض المال تجمع عادة بين الوسائل
الاربع .. ويسمونها " بحافطة الاستثمار portofolio " كما يلي :-

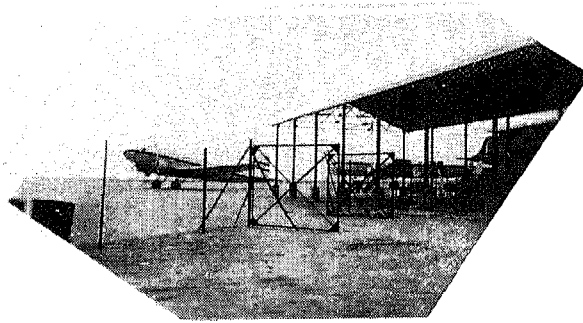
- أ - يترك صاحبه الربيع مالا سائلا في شكل ودائع قابلة للسيولة اذا احتاج اليها
- ب - يشتري بالربيع انواعا من البضائع الثابتة القيمة كالذهب والفضة .. قابلة ايضا للسيولة عند اللزوم ..
- ج - ثم يشتري بالنصف الباقي استثمارات طويلة الاجل long-term investments من اراضٍ أو عقارات أو أسهم شركات .. لا يُنتظرُ منها أي خير قبل وقت طويل .. عشرون او ثلاثون سنة مثلا .. وهو وقت التقاعد .. او سن المعاش ..



في الخمسينيات كان الكاتب من أوائل كثيرين أسسوا الخدمة الطبية في إمارة الكويت ... (وقد أصبحت دولة الكويت بعد الاستقلال في ١٩٦١ في عهد الشيخ عبدالله السالم الصباح) . وكانت الكويت .. ومنطقة الخليج كلها .. ما زالت تعيش أساساً في عصر ما قبل البترول .. نفس التقاليد .. نفس الاسوار حول المدينة .. نفس الشوارع الصغيرة كثيرة التعاريج .. نفس البيوت ذات الطابق الواحد والفناء الواسع .. ويعيش في كل بيت أسرة كبيرة من ثلاثة او اربعة اجيال .. يرأسها " الشايب " أو " العيوز " أي الجد أو الجدة ...

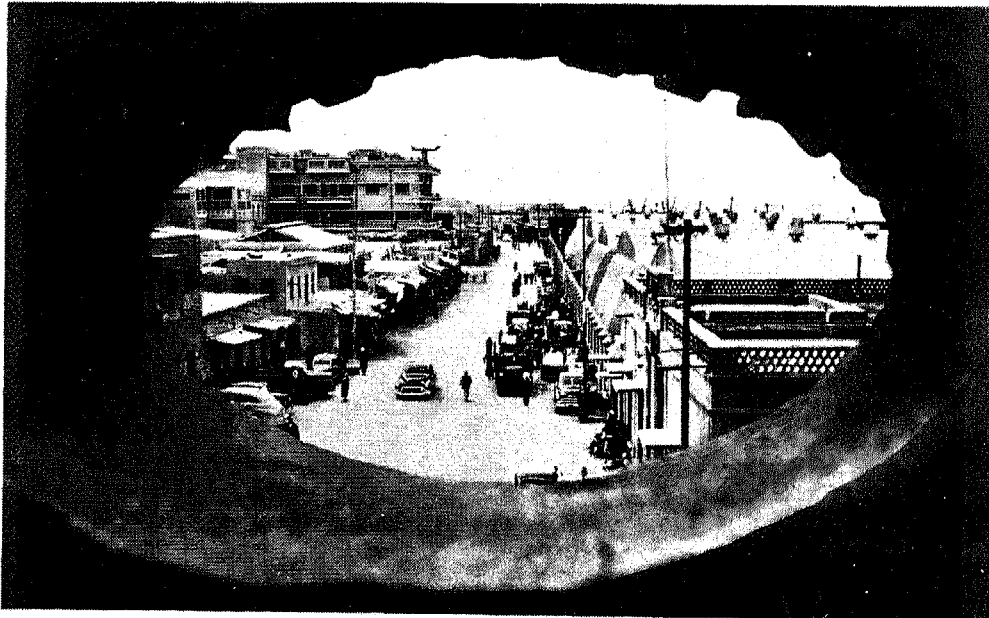
وقد كان في الكويت عدد من العائلات الكبيرة القديمة ذات الانساب والتقاليد ... وكان اكثر هؤلاء ممن أسسوا ثروات عائلاتهم اصلاً من التجارة بحراً وبراً بين الخليج والعراق وايران والهند ... وكان لكل واحدة من هذه العائلات " ديوانية " او " مضيقة " يلتقون فيها .. حيث يتسامرون ، ويستقبلون فيها الضيوف ، وخاصة في ليالي رمضان وفي الاعياد والمناسبات ... اما باقي سكان الكويت فقد كان معظمهم من العاملين في صيد اللؤلؤ والسماك .. او في حياة الرعي والبدواة ...

في الخمسينيات كانت الكويت كما كانت تقريباً منذ تأسيسها بواسطة اسرة الصباح عام ١٧١٢ ميلادية .. وكل شئ لم يكن قد تغير بعد .. كانت المدينة وكأنها محارة لؤلؤ لم تتفتح بعد ... ثم بدأ التغيير في الستينيات وكأنه بركان يفور في هدوء ... وكانت الصور تتبدل من عام الي عام .. وكأنها فيلم سينمائي يُدار في ببطء ... كان التفاعل الذي يحدث بين المال وبين نفوس البشر يكاد يحكي قصة جديدة كل شهر .. او يكاد يكون كل يوم ... وفي اليقين ان هذا التفاعل ما زال مستمرا .. وان يستقر البركان .. قبل جيلين آخرين علي أقل تقدير ...

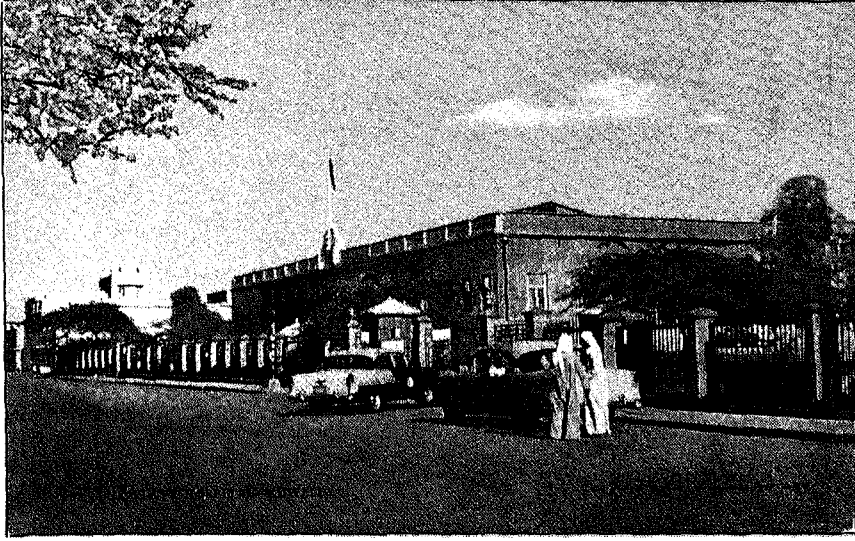


× صورة نوع الطائرات التي كانت تذهب من وادي الكويت في الخمسينيات ..

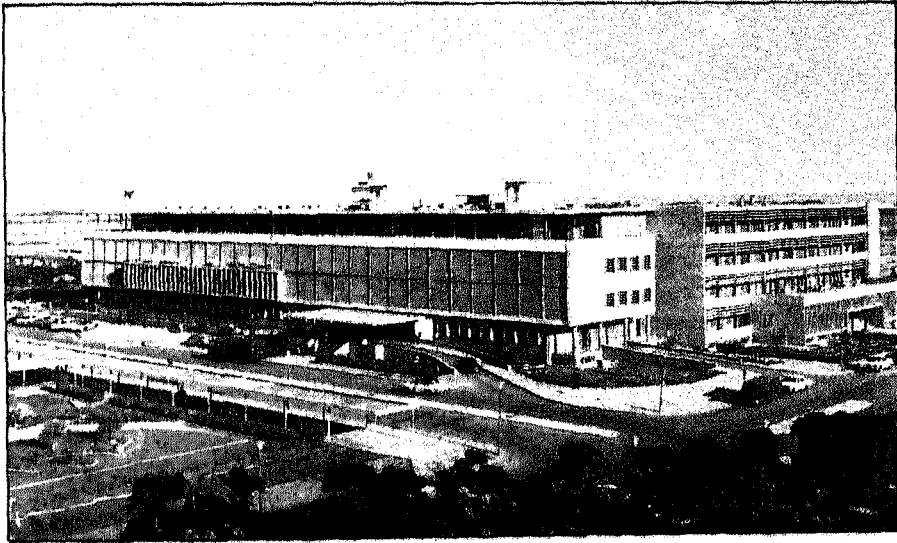
× صورة شارع بالحي التجاري بالكويت .. في الخمسينيات ..

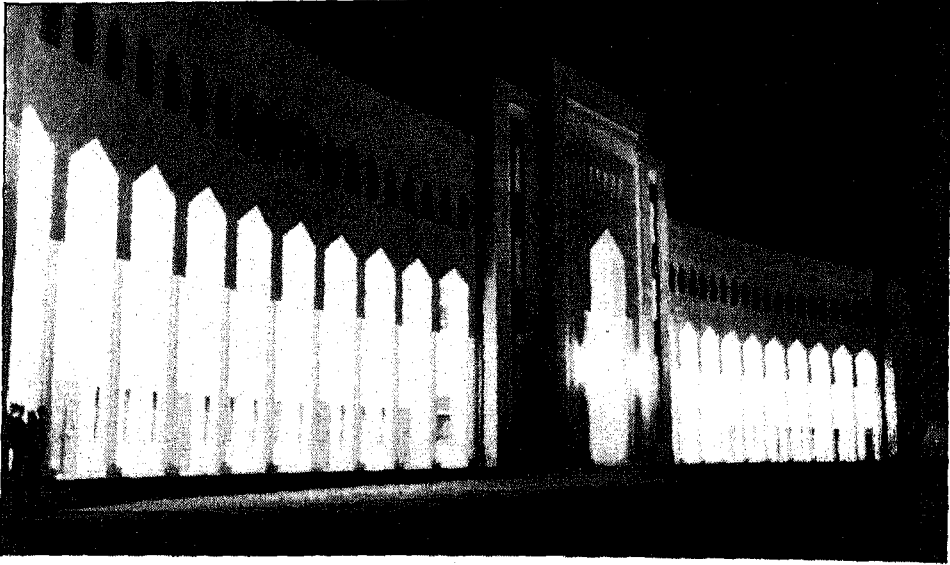


(الفصل الثالث :

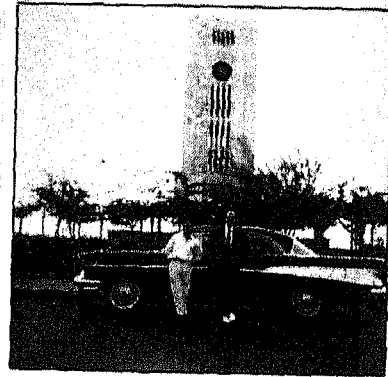
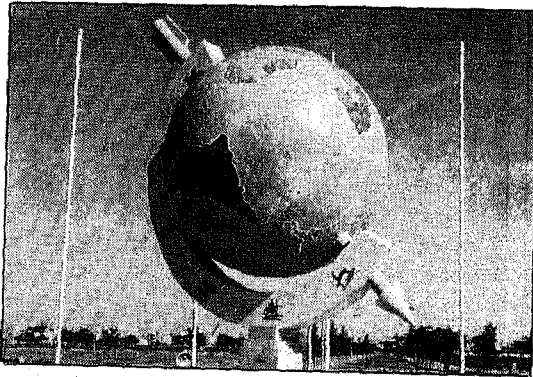


الصورة العليا للمستشفى الأميري عام ١٩٥٧ .. وقد كان هو المستشفى الرئيسي إذ ذاك وكان موقعه علي
السيف .. أي طريق الكورنيش .. في طرف المدينة ... والصورة الثانية لمستشفى الصباح .. الذي
إفتتح عام ١٩٦٨ في منطقة الشويخ احدي ضواحي العاصمة .. وقد بلغ عدد العمليات الجراحية
(..كبيرة .. وصغيرة ..) التي دخلت فيها يد الكاتب بهذين المستشفيات أحد عشر الف عملية تقريبا ..
بمتوسط اربعين كل شهر علي مدى اثنين وعشرين عاما ...

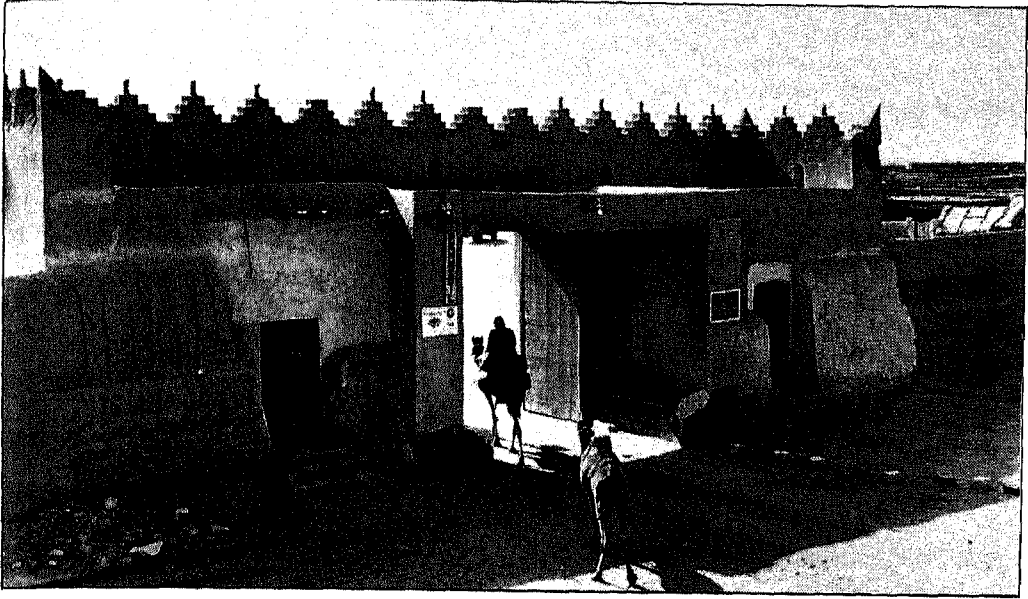




× مدرسة الشويخ الثانوية بالكويت ... أكبر معهد تعليمي بالخليج كله في الخمسينيات ...
× تمثال للكرة الأرضية بمدخل المدرسة .. × برج الساعة بالمدرسة ..

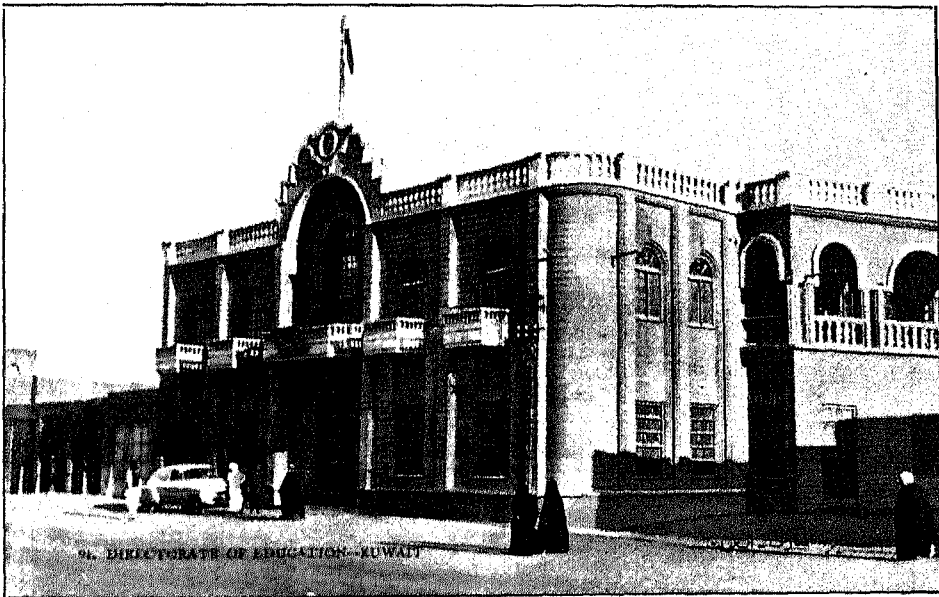


(الفصل الثالث :



× بوابة " الجهرة " .. والسور حول مدينة الكويت في الخمسينيات ...

× مديرية المعارف بالكويت .. نواة وزارة التربية والتعليم فيما بعد ...



(٣٤) مصر .. والمال .. عبر ثلاثة أجيال ..

(أ) ١٩٢٠ - ١٩٤٥

(ب) ١٩٤٥ - ١٩٧٥

(ج) ١٩٧٥ - الي يومنا هذا

(د) قائم الأيام في مصر ...

مرت علي هذا العالم عبر التاريخ حروب كثيرة .. تحت عشرات من الاسماء والشعارات .. فمنها ما كان من اجل نزاعات قَبَلِيَّة وقومية بين نفوس البشر .. ومنها ما نبع من روح العدوانية وفرض السلطة والسيطرة من جانب الشعوب .. او من جانب حكام الشعوب .. لكن اكثرها كان من اجل .. المال .. والمال فقط ...!

ولو حألنا تاريخ الحروب الاستعمارية في القرنين الاخيرين لوجدناها كلها صراعا بين الاسود والنمور في أوربا - ثم امريكا واليابان - علي ثروات الشعوب الاخرى .. وقد تصاعدت هذه الحروب في الاربعينيات من هذا القرن الي ان وصلت الي تفجير الذرة .. وعندها فجأة أفاق الاسود والنمور .. وفجأة بدوا يخافون علي انفسهم هم ..

فبدعوا يحاولون منع الحروب .. وبدأ الصراع يتشكّل تحت اسمه

الحقيقي : صراع الاقتصاد العالمي .. صراع المال ...!!

ولو تأملنا كل الكتابات عن مصر في القرن العشرين لوجدناها كلها تدخل من واحد من

الابواب الخمسة التالية :-

١ - انحسار الامبراطورية العثمانية ٢ - الاستعمار البريطاني ثم انحساره

٣ - وحدة مصر والسودان .. ومصوع وإريتريا .. ٤ - مشكلة فلسطين ..

٥ - حلم الولايات المتحدة العربية .. ثالثة الدول العظمي بعد امريكا وروسيا ...!

والتي يمكنها ان تصارع العملاقين الآخرين علي ثروات ومقدرات العالم ...

(الفصل الثالث :

وقد دخلت علي الانسان المصري من كل من هذه الأبواب الخمسة امواج عاتية كالجبال ..
 مزته هزاً من جنوره .. واقتلعت كثيراً من اصوله وفروعه .. ووصلت آثارها الي داخل بيته ..
 ومكان عمله .. وغرفة نومه .. ومدرسة اولاده
 وغاض المال من ارض مصر في بعض السنين حتي اصبح القمح يُنقل من سفينة الشحن
 مباشرةً الي افواه الاكلين في بعض الاحايين .. وفاض المال في سنين اخري فانهمر
 كالطوفان .. يعوم فوقه بعض الناس .. ويفرق تحته الآخرون ..
 وإذا فُتِحَ الحديث عن حركة المال في مصر ، وصلته المباشرة وغير المباشرة بطبيعة النفس
 البشرية في المجتمع المصري ؛ لوجدنا الفترة بعد الحرب العالمية الاولي الي اليوم وقد
 انقسمت الي ثلاث مراحل تكاد تكون منفصلة تماما .. وإن تدرجت في هذا الانفصال ..
 ولوجدنا لكل واحدة من هذه المراحل سمات محددة تميزها عن غيرها في وضوح ما بعده
 وضوح ..

(أ) الفترة الاولي .. (١٩٢٠ - ١٩٤٥)

[# كان مجتمع مصر في هذه الفترة صورة مصغرة من مجتمعات الامم الاوربية ذات تاريخ الاقطاع
 الزراعي مثل فرنسا وبريطانيا وروسيا في القرنين الثامن والتاسع عشر . وكان هذا التشابه بين مصر
 وأوربا السابقة اكبر بكثير مما بين مصر وأي دولة عربية اخري .. سواء في الجزيرة .. أو الشام وفلسطين
 .. أو الشمال الافريقي ... -]

كان المجتمع في مصر يتكون اساسا من طبقتين تتميزان عن بعضهما تميزاً واضحاً ..
 وتحدد الفروق بينهما تحديداً واضح المعالم كما يتحدد الفرق بين ضوء الشمس وضوء
 القمر .. وكانت هناك طبقة ثالثة ما زالت في نور التكوين - وكانت تجمع صفات كثيرة من
 كل من الطبقتين الاخريين .. وكانت تتحرك تدريجياً من منطقة القمر الي منطقة الشمس
 الساطعة ...

أما الطبقة الاولى (وقد اسميناها طبقة الشمس الساطعة) فكانت تتكون من العناصر التالية :-

١ - اسرة محمد علي - من الملك فؤاد والامير محمد علي الي اصغر فرد فيها .. وكانت تغلب عليهم الثقافة التركية والفرنسية ..

٢ - ملاك الاقطاعات الزراعية الكبيرة .. والتي كانت اصلاً منْحاً الي اجدادهم من الاسرة المالكة .. وكانت تغلب عليهم الثقافة العربية والفرنسية ..

٣ - التجار - وقد تركّز اكثرهم في القاهرة والاسكندرية ودمياط .. وكان معظمهم مصريين - ولكن كان بعضهم من اصل شامي مثل صيدناوي او من اصل ايطالي او يوناني مثل اتينيوس وبسترووس ..

والمميزات الواضحة لهذه الطبقة كانت كما يلي :-

(أ) كان ثراؤهم يمتد الي عدة اجيال سابقة .. واذك فقد كان الجيل الموجود في تلك الفترة قد تربى كله في أجواء النوق والجمال والشعر والموسيقى والتقاليد والاصول .. (والاسم الدارج لهذا كله هو الارستقراطية ..)

(ب) كانت نسبة التعليم والثقافة فيهم مائة في المائة .. وكان معظم شبابهم يتلقون علومهم في اكبر جامعات اوربا - وخاصة باريس ..

(ج) كان فيهم شبان (وشابات) لهو وفراغ .. وكان فيهم اهل كبر وخطرة .. ولكن كان

أكثرهم .. يتمتع بكل ما يتمني المرء ان يدركه من سعة العلم وحسن الاخلاق

وسعة الرزق .. وقد عمل الكثير منهم اكثر مما عمل الخالدون امثال روكفلر - الذي خصص الجزء الاكبر من ثروته لتخليد اسمه في اعمال الخير والنفع لأمته الامريكية - ولا يمكننا ان ننسى أن جامعة فؤاد الاول وبنك مصر قد تأسسا اصلاً من اموال هؤلاء الناس ...

وقد كان فيهم رجال وطنيون الي اقصى درجات الوطنية .. وكانت فيهم خبرات صناعية واقتصادية وتجارية كثيرة - وتأسست من ورائهم شركات ومصانع ومطابع وجراند ومجلات ومتاجر .. ما زال بعضها يعيش الي اليوم تحت نفس الاسماء التي تأسست بها منذ

ثلاثة اجيال ..

أما الطبقة الثانية - فقد كانت هي غالبية الشعب المصري - وكان معظمهم من الفلاحين - يعتمد رزقهم اساسا علي العمل بالاجر في الاراضي الزراعية التي يملكها كبار الملاك - وكانت القلة القليلة فقط تمتلك مساحات صغيرة من الاراضي الزراعية .. #

كانت مواردهم لا تكاد تفي الا بأقل القليل من الاساسيات فقط - من طعام وشراب وملبس ومؤوي - وكانت كلها من انتاج ايديهم لانفسهم - لانه لم يكد يكون في ايديهم اي مال يشترون به اي شئ ...

[# وتشبيه حياتهم بضوء القمر لا يخلو من الواقعية الحقيقية فلم تكن حياتهم ظلاماً كظلام العبيد .. بل كان فيها دائما بصيص الامل .. المُستمد اصلا من التدين الشديد .. والحرص علي تعليم الابناء .. وعطف الطبقة الاولي كقاعدة عامة مع قليل من الاستثناءات ... (وام تركز أجهزة اعلام الخمسينيات إلا علي هذه الاستثناءات ...!!!)]

وقد تميز معظمهم بصفة غريبة قل أن توجد في شعب آخر غير مصر .. صفة القدرية الكاملة .. والاستسلام التام لما تأتي به المقادير ... وكانت مطالبهم او تطلعاتهم قليلة .. مكفين بما عندهم .. وينتجون ما يحتاجون .. ويكل ذلك سعداء قانعون .. بحيث كانت تنطبق عليهم تماما كلمات اغنية موسيقار الاجيال محمد عبد الوهاب التي قال فيها :-

محلها عيشة الفلاح ... متطمئن جلبيه ومرتاح ...
يتمرغ علي ارض براح ... والخيمة الزرجة ساتراه ..
دي الجعدة ويا الخلان ... والجلب مزجطط فرحان ...
تتاؤها جنة رضوان ... ياه ياه .. ياه ياه .. ياه ياه ..

ولم يكن عندهم اي مجال لممارسة اي من المتطلبات النفسية عدا الرفقة والالفة .. وكذلك الامان الي حد كبير ... في ظل مالك الارض التي فيها يعملون (تماما كما كان فلاحو اوربا يستظلون بالحماية الكاملة من البارون او الدوق صاحب الارض) .

وكان المجال الوحيد لغريزة الخلود عندهم هي محاولات تعليم الابناء .. لان التعليم كان هو الجسر الوحيد الذي يمكن العبور عليه للخروج من طبقة الفلاحين .. ومحاولة الانضمام

الي الطبقة الاولى .. ولو بعد جيل او جيلين ..
وكانت محاولات تعليم الابناء تحظى بالتشجيع الكامل والعطف والمساعدة من جانب ملاك الاراضي وأفراد طبقة الشمس الساطعة ... وهو العكس التام لما كانت تمارسه ارسنقراطية وحضارة الجنوب الامريكى والتي وصفها ياسهاب فيلم ذهب مع الريح لمارجريت ميتشل وكتاب الجذور roots لايكس هالي .. فقد كانوا جميعا ملاك اراضي زراعية شاسعة يعمل فيها العبيد .. وكانوا يحرمون عليهم القراءة والكتابة ليظلوا هم واحقاد احقادهم عبيدا الي الابد ...

وكم من ابناء وبنات الفلاحين بالمئات والالاف ذهبوا الي المدن يتعلمون في المدارس والمعاهد المختلفة .. وكم منهم بالمئات ذهبوا الي جامعة فؤاد الاول ومعاهد الازهر .. وكم منهم بالمئات ذهبوا الي باريس يتعلمون في السوربون .. بعضهم علي نفقة الحكومة تحت بند مجانية التفوق .. وبعضهم علي نفقة كبار الملاك والاغنياء .. ولما عادوا الي بلادهم كان الكثير منهم من حملة لواء الفكر والثقافة والعمل والانتاج والصناعة .. وكانوا جميعا هم نواة الطبقة الثالثة التي سوف نتحدث عنها بالمزيد ...

أما الطبقة الثالثة في مصر في الثلاثينيات والاربعينيات :
فقد كانت هي طبقة المتعلمين والمتقنين من اصل الريف .. وقد كانت الحاجة اليهم كبيرة جدا لشغل مئات الاماكن الشاغرة في وظائف الحكومة والبنوك والشركات الخاصة ووظائف التدريس والتعليم والشرطة والنيابة العامة والقضاء ..
وكان مستوي مرتباتهم عاليا بالنسبة لاسعار السلع والخدمات في ذلك الزمان .. ولذلك فقد كانوا سرعان ما يصلون الي نفس مستويات الطبقة الاولى من الثقافة والفن ورفاهية الحس والنوق والتقاليد والاصول ... وهو بالعكس تماما عما يتصف به اغنياء الطفرة .. فقد كان غني هؤلاء الناس مبنيا علي سنوات الكفاح في العلم والدراسة يتلوها سنوات من الجد والالتزام والعمل ... وقد دخل الكثيرون منهم الي مجال العمل في الصناعات الصغيرة والتجارة .. وحققوا اعلي درجات النجاح ...

(الفصل الثالث :

وكانت الصفة الغالبة لشبان (وقتيات) هذه الطبقة هي الالتزام والجدية .. وبالتالي كانوا دائما موضع اعجاب الجنس الآخر من كل الطبقات .. وكانت تميل اليهم بنات الطبقة الاولى اكثر من رفقاتهن او اقربائهن من بعض شباب اللهور والفراغ في اسر الطبقة الاولى ... # [وكان هذا موضوعا شيقا لكثير من الافلام السينمائية التي ظهرت في ذلك الجيل .. يدور بعضها حول رفض اهل الفتاة الغنية للشباب المتعلم الفقير .. او الشاب الغني (او الفتاة الغنية) يخفي غناه لمعرفة حقيقة مشاعر الطرف الآخر .. او تجارة الاسرة الغنية التي يضيعها ابنها الضالع في اللهور والفراغ .. ثم ينقذها صديقه المتعلم الفقير .. والذي يتزوج اخته فيما بعد .. الخ الخ الخ]

وكانت الاسر الناتجة من هذه المصاهرات .. تتميز بالرقى والالتزام في نفس الوقت ... كان المجتمع يتفاعل ويتطور ببطء نحو مجتمع غني منتج يرفع من مستوي الفلاحين وقراهم .. ويقلل من الفوارق بين الطبقات ... الي ان حدثت كارثة اوقفت هذا التفاعل الرائع ... وحوّلت مساره الي منحدر سحيق ...

في اواخر الاربعينات بعد الحرب العالمية الثانية .. برزت طبقة جديدة من اغنياء الطفرة .. nouveaux-riches .. ويذكر كثير منا ممن عاصروا ذلك العقد من الزمان الكمّ الكبير من الفكاكة والنوادر التي كانت تروي عنهم .. وكنا نسميهم بأغنياء الحرب .. وكنا نتناوّلهم بالنقد اللاذع والكاريكاتير في كل الجرائد والمجلات ... ولكننا لم نكن نُقدّر اذ ذاك مدي الهوة السحيقة التي فتحوها بين اقدامنا ... لقد برز الي السطح فجأة اعداد كبيرة من الثروات الفاحشة بين تجار الروبايكيكيا والملابس والسيارات والآلات المستهلكة الذين كانوا يتعاملون مع نقايات الجيش البريطاني ... وايضا من تجار السوق السوداء في السلع والخدمات التي كانوا يوردونها الي فرق هذا الجيش ... وايضا عندما بدأوا هم وامثالهم في توريد اسلحة مشكوك في امرها الي الجيش المصري .. وقد اضاف هؤلاء جميعا الي المجتمع طعم المال الوفير .. نون وجود اي معاني او قيم ...

والثراء الطفرة مميزات خاصة تميزه نون شك عن كل ما عداه .. وتضفي علي اصحابه صفات وتصرفات سرعان ما تصبح كالفكاكة المعطوبة تفسد الجميع ...

وقد كان ... فقد دخلت هذه الخميرة الغريبة الجديدة الي مجتمع لم

يكن قد نضج بعد .. مجتمع كان ما زال في مرحلة التفاعل والتكوين
... فأفسدت الجميع ...

واهتزت القيم ... ووصل هذا الامتزاز الي كل ركن في مصر - من قري الفلاحين .. الي
مكاتب الموظفين .. الي قصور الحكام .. وكل المحيطين بالحكام .. ولم يستطع عقل ووجدان
الشباب الصغير السن الذي كان الملك في ذلك الوقت ان يستوعب شيئاً .. فسار مع التيار
نون اي دليل ...

ولم يعبرُ فيلم سينمائي عن سطوة المال نون اي قيم في تلك الفترة مثلما عبرُ فيلم " القاهرة
٣٠ " : شاب (حمدي أحمد) يدرس في الجامعة وينفق علي نفسه من قروش ابيه الفلاح
.. ويتعرف علي جارة شابة .. (سعاد حسني) ولكن كل منهما كان قد ترسب في نفسه
الاحتقار لكل قيمة في الحياة عدا قيمة المال .. فتنزوج الشابة من كهل ثري .. ثم تسير في
طريق الحرام .. اما الشاب فيبيع نفسه كستار للاعمال غير الشريفة لمدير مكتب احد الوزراء
.. وتصل ذروة الفيلم عندما يُجبرُ هذا الشاب علي عقد زواجه علي عشيقه الوزير .. والتي
يكتشف انها .. حبيبته السابقة ايام الشباب قبل ان يدنس المال الحرام حياة كل منهما ..
وقد فوجئ الاثنان كلُّ بالآخر ... ولم يكن غريباً ان تتعالي عليه الفتاة بعد عقد الزواج -
وان تمتنع عنه .. فقد حطم في قلبها الصورة الوحيدة لذكرى طيبة .. كانت تخيلها لماضٍ
نظيف ...

وقد كان هذا هو الجو السائد من عام ١٩٤٥ الي عام ١٩٥٢ حتي اصبح الامر كله
كالنفاحة الناضجة تنتظر اي عابر سبيل ليقطفها ويغير النظام كله ...

ولذلك فإننا نري الكتابات حول هذه الفترة تتناقل من النقيض الي
النقيض تماماً .. كتابات تفيض مدحا في مجتمع ما قبل الثورة .. وهم
طبعاً يركزون علي الفترة السابقة للحرب العالمية الثانية .. وكتابات
اخرى تفيض نقداً وذمماً في المجتمع الفاسد الذي كان يجب ان يزول

.. وهم طبعا يركزون علي الفترة ما بعد الحرب ..
 إنهما مجتمعان مختلفان تماما عن بعضهما ..!...! . وقد نتج هذا
 الاختلاف عن شئ واحد ... وواحد فقط .. وهو مال الحروب الذي
 انهمر فوق البلد .. فخلق طبقة من اغنياء الطفرة .. في مجتمع لم
 ينضج بعد .. فأفسد الجميع ...

(ب) الفترة الثانية .. من ١٩٤٥ الي ١٩٧٥

بدأت خميرة ثراء الطفرة عام ١٩٤٥ في تفاعلاتها المدمرة للمجتمع المصري .. ولم تمضي
 بضع سنوات حتي كان الامر كله قد وصل الي ذروة الفساد .. وخاصة في طبقة الوزراء
 والمحيطين بالملك .. ولم تكن ثورة ١٩٥٢ التي اطاحت بهذا الملك مفاجأة لأحد ... ولكن
 المفاجأة الحقيقية كانت هي اختفاء كل خبرات البلد ومفكرها ورجالها داخل بيوتهم وفي
 قواقع صنعوها حول انفسهم .. لقد صنعوا الي الارصفة ليبتعنوا عن هدير سيارات
 السلطة والرتب العسكرية التي زحمت الطريق وافزعت الجميع ...
 ولم يكن امام الشبان والضباط الذين ازاحوا الملك الا ان يمسكوا بانفسهم زمام الحكم
 والامور ...

واصبحت مصر منذ تلك اللحظة حقلا للتجارب لافكار السيد ماركس
 .. وتعديلاتها .. ومشتقاتها لمدة ربع قرن تقريبا ... بواسطة حكام
 جدد - كانوا (علي الأغلب) يموتون حيا في وطنهم .. ولكنهم
 كانوا قليلي الخبرة في كل ما تصدوا له من قرارات ... وكانوا عديمي
 الثقة في كل رجالات البلد .. وكذلك في كل ما هو اجنبي ... فانعدم
 اي مجال للتشاور .. او اكتساب اي خبرة .. او تجنب اي اخطاء ...

والطريق الي جهنم كثيرا ما يكون مفروشا .. بورود النوايا الطيبة .. وشعارات حب الله والوطن ...!

وقد لا نفغل ايضا تاثيرات القوي الخارجية والنوايا علي كثير من قراراتهم .. ولكن ما فعلوه للمجتمع المصري في اهم المجالات علي الاطلاق - وهو مجال المال والطبيعة البشرية - كانت محصلته النهائية كما يلي :-

(١) قتل الطبقة الاولي في مصر - اجتماعيا وماديا وسياسيا .. وتشريدهم داخل البلد او خارجها .. بالرغم من ان ذلك استلزم التضحية بنسبة كبيرة منهم كانت مليئة بالخبرات .. وكانت تموت حيا في هذا الوطن ...

(٢) قتل الحافز الفردي لاي عمل خاص - والاستيلاء علي كل المشروعات الكبيرة والصغيرة في البلد .. ولم تكن اشتراكية باي حال من الاحوال .. بل كانت ممارسة لرأسمالية النولة بدلا من رأسمالية الافراد ...
وبذلك حُلقَ ديناصور كبير من القطاع العام - تُكبَّله قيود من البيروقراطية الحتمية .. ويشبه تماما أمثاله في كل بلد في العالم - شرقه وغربه - مارس هذا الخطأ الكبير ...

(٣) توجيه المجتمع كله الي التعليم الجامعي ..!.. ومجاناً...!.. والالتزام بتوظيف الجميع ...!.. وكان من الطبيعي ان ينحدر مستوى التعليم الجامعي .. حتي يصل الي ما نراه اليوم .. وكان من الطبيعي ان يصبح ناتج هذا التعليم الجامعي طوابير لا نهاية لها من شباب البطالة المقنعة ... وليس هذا كله الا اهداراً لطاقة كبيرة تكمن في افراد هذا الشعب العريق ... [وهذا النوع من القرارات بالذات (قرار تحويل كل الشعب الي التعليم الجامعي) يشبه في سذاجته تفكير الأم البدوية التي يعجبها تأثير جرعة الدواء علي حالة ابنها المريض .. فتعطيه زجاجة الدواء كلها مرة واحدة ... لكي تستعجل شفااه ...!.. ومن الدواء ما قتل ...]

(٤) قتل الحافظ الفردي في مجال الاسكان -

كنا في الثلاثينيات والاربعينيات لا نعبّر اي شارع إلا ونري ثلاثة او اربعة لافتات علي الاقل تقول " شقة للإيجار " .. وكان صاحب العقار يبينه احسن بناء .. ويزين مدخله وجدرانه بالرخام .. ويكسو سقفه ونوافذه بافضل انواع النقش والزينة .. لانه سيكون ملكه يسترزق منه طول العمر .. كان يعيد دهانات الشقة بعد خروج اي مستأجر .. ويأتي بالبخور ويذبح الاضحيات تقريباً من الله لكي لا تظل شقته خالية .. ولكي يأتيها المستأجرون ..

وكان معظم المستأجرين من اهل الطبقة الثالثة .. ناس من اهل الريف - عبروا حاجز العلم - فوصلوا الي بر الامان : المكانة الادبية .. واليسر المادي ..

وكانت مرتبات خريجي الجامعة في ذلك الوقت عالية بالنسبة لاسعار السلع والخدمات في هذا الزمان .. وكان يمكنهم استيعاب ايجارات هذه المساكن في سهولة ويسر .. بعكس بسطاء الموظفين في المدن كموظفي البريد والترام والقطارات الذين كانوا يعملون بمؤهلات متوسطة .. فقد كانت مرتباتهم لاتستوعب هذه المساكن بنفس السهولة واليسر ..

وقد كنا ندرك جميعا المفارقة الواضحة بين قدرة خريج الجامعة علي السكن المريح من جهة - وعدم امكانية ذلك لمن لم يدخل الي الجامعة من جهة اخري ولكن أحداً منا لم يتصور اذ ذاك ان هذه المفارقة .. في حد ذاتها ... سوف ينتج عنها قراران من اخطر القرارات التي اصدرها رجال ثورة ١٩٥٢ - واثرت تاثيرا سلبيا الي اقصى الحدود علي مقدرات هذا الشعب .. وهذان القراران هما :-

١ - قرار ان يتحول كل الشعب الي خريجي جامعة ...

٢ - قوانين الاسكان وقوانين التأمين في العام المشنوم .. عام ١٩٦١ ..

وقد اعتبر رجال ثورة ١٩٥٢ ان كل صاحب مسكن هو عدو للشعب .. ومصاص دماء .. وبنوا علي هذا الاعتبار عشرات من قوانين الاسكان .. لم يكن لها من نتيجة الا ان عدل كل انسان عن استثمار مدخراته وماله في اي شئ يمتُ للاسكان بصلة من قريب او من بعيد .. واخنت لافتات " شقة للإيجار " .. ثم بدأ الناس يبنون لانفسهم وابنائهم فقط .. او يبنون

العمائر ويبيعون شققها فورا بنظام التمليك .. فيكسبون من المقاوله ومن البناء والبيع .. ولكن لا يشعرون باي عاطفة نحو هذا الذي يبتونه .. فكانت كلها كالعلب السماء دون اي ذوق او جمال .. واصبح البيت الواحد يملكه عشرون او ثلاثون من الاسر لا يعرف بعضهم بعضا - ونادرا ما تجتمع كلمتهم لصيانة هذا البيت او حفظه من الهلاك البلى .. واصبح الناس يفرعون من دخول اي غريب الي اي شقة يملكونها لانه قد لا يمكنهم اخراجه مرة اخرى .. فبقيت آلاف من الشقق خالية تشهد للجيل من بعد الجيل بالصلة الوثيقة بين المال وطبيعة البشر ..

وقد كانت المحصلة النهائية الآن .. ونحن في اواخر القرن العشرين :-

ان اصبح المسكن هو أندر سلعة في مصر ... وأغلاها قيمة علي الاطلاق ... وفي سبيله كل القيم يمكن ان تهون ...

□ ١٩٩٣ / ٣ / ٢٢ □



كاريكاتير جميل ..
معبّر .. وصادق ..
ظهر في الأهرام
٩٣ / ٣ / ٢٢
أثناء إعداد
الكتاب للطباعة ..

ومنذ عام ١٩٦٦ الي الآن وصل ملايين الفتيان والفتيات الي سن الزواج .. ولكن لم يكن في امكان اي منهم ان يجد سكنا يؤويه .. فتأخر سن الزواج .. ثم اصبح الزواج شبه المستحيل .. واصبح كثير ممن يتزوجون يعيشون عائلة علي الآباء والأمهات والأجداد .. ثم اصبح الآباء والأمهات والأجداد بضاعة غير مرغوب فيها .. لأنها تحتل مساكن يمكن ان يستعملها الابناء

(الفصل الثالث :)

والاحفاد ...1. ثم دخلت قوانين الاسكان بين الزوج وزوجته .. وبين الاب وابنه وابنته والحفيد .. وكلما تعقدت الامور صدر قانون جديد .. وتعديل جديد .. وملحق جديد .. ولم يجد الناس مجالاً يشكون فيه مما وصلوا اليه الا القصص والافلام .. وكلها تحكي عن هذا الحال العجيب ...

في النصف الاول من القرن العشرين ظهرت (علي مستوي العالم كله) ثلاث مجموعات من الزبانية .. يحاولون جميعا تحقيق هدف واحد محدد بالذات .. وهو تدمير الرابطة التي تربط مؤسسة الاسرة (والتي تتكون من الاب والام والابناء) .. وتحطيم ما تمثله هذه المؤسسة كوحدة خلية متكاملة .. هي الاساس في بناء اي مجتمع بشري سليم ... وهذه المجموعات الثلاثة كانت علي التوالي :-

(أ) داروين ورفاقه .. بتحطيم كل امل للنفس البشرية ، ومساواتها بالحيوان ..

(ب) ماركس ورفاقه .. بفكرة الشيوعية كمبدأ .. وإعلاء سلطة الدولة علي صلات الابوة والامومة ..

(ج) سيمون دي بوفوار ورفاقها .. بفكرة المغالاة في معاني تحرير المرأة حتي تصل إلي تبرئها من طبيعتها البشرية .. وعدم إرتباطها بمبدأ الزواج أصلاً ..

وقد إنتشرت هذه الافكار في اجزاء كثيرة من العالم ... وحطمت القدسية التي كانت تحيط بفكرة الابوة والامومة والاسرة .. وعندما تم ذلك .. فسدت المجتمعات وانتشرت كل الشرور ..

اما في المجتمع المصري فلم تتمكن اي واحدة من هذه الافكار الثلاثة من مدّ اي جنود .. ولم تتغلغل اي منها الي نسيج المجتمع الا بطريقة سطحية عاجزة عن اي تأثير .. ويرجع ذلك الي عاملين رئيسيين :-

اولهما - تغلغل العقيدة الدينية في الوجدان المصري الي اقصي الحدود منذ خمسة آلاف سنة .. (ويتشابه في ذلك المسلمون والاقباط ..)

وثانيهما - رسوخ القيم الاسرية وامتداد جنورها في النفس المصرية بحيث انها تحتاج

الي اكثر من جهد خارق وجبار لتحطيمها ..
وبقيت مؤسسة الاسرة في مصر ركنا قويا يرتكز عليه المجتمع في كل تطوره .. ولم تنجح
جميع الاعاصير التي مرت علي مصر في هز اركان الاسرة .. الي ان هزتها قرارات
الاسكان التي صدرت في العام المشنوم عام ١٩٦١ ..
وبجرة قلم .. نجح الشبان الذين كانوا يموتون في حب مصر ..
وكانوا في موقع الحكم في ذلك التاريخ .. نجحوا بقله خبرتهم ..
(واعتمادهم علي اهل الثقة دون اهل الخبرة) في تحقيق ما جاهد
من اجله ماركس .. وداروين .. وسيمون دي بوفوار .. عبر قرن من
الزمان ...

(ج) الفترة الثالثة - من ١٩٧٥ الي يومنا هذا

في عام ١٩٧٥ صحا اهل مصر فجأة الي حقيقة مروعة .. اكتشفوا ان بلدهم يدور في حلقة
مفرغة خبيثة vicious circle لا تنتهي امثالها الا بعد ان تدمر البلد كله ... سواء تدميرا
ماديا لكل موارد الثروة فيه .. او تدميرا معنويا لكل افراد الامة علي جميع المستويات .. وقد
تركزت الحلقة المفرغة الخبيثة في الدوامات الثلاثة التالية :-
١ - مصيدة .. مقصودة .. ومُتعمَّدة .. من سلسلة حروب لا يمكن ان تنتهي .. ولا يمكن ان
تؤدي الي اي نتيجة .. مهما طال الزمان ومهما زاد الرهان
٢ - اختفاء كل المبادرات الفردية علي جميع المستويات .. وهروب كل الكفاءات الي خارج
البلاد ... وتركيز كل انتاج البلد في يد ديناصور من القطاع العام .. اهتمرات جوانبه من
تضخم عدد الموظفين العاطلين (واپس العاملين ..!) فيه ...
٣ - تآكل وتساقط البناء كله .. بدءاً من التعليم الي العلاج الي الاسكان الي الصرف

(الفصل الثالث :)

الصحي الي ماء الشرب الي الكهرباء الي الاتصالات الي الطرق .. الي كل شئ .. !. وعدم وجود اي تمويل يمكن الانفاق منه علي اي بند يمكن تأجيله الي اليوم التالي .. كالنعامة تدفن رأسها في الرمال ... لتتسي ما هي فيه ... وقد نتجت الدوامة الاولي عن قوي كثيرة ... (ومتعددة) ... من خارج مصر ... كانت تستمتع وهي ترى هذا الشعب العريق يلفظ انفاسه ...

ولم تكن حكومة اسرائيل اذ ذاك الا واحدة فقط من هذه القوي ...! # [# لو كان نفس الحال قد استمر كما كان بعد حرب ٦٧ لكان الحديث عن مصر الآن يشبه حديثنا وحديث العالم اليوم عن شعب الصومال ... الذي اختفي الآن من خريطة الحضارة الي الأبد ...] وقد نتجت الدوامة الثانية والثالثة كنتيجة طبيعية لحقل تجارب افكار السيد ماركس التي طبقت في مصر علي مدي عشرين سنة ... وسوف يذكر تاريخ هذا البلد العريق لحظة فريدة .. أدرك فيها حاكمها في ذلك الوقت الحقيقة واضحة .. وامكنه ان يدرك ابعادها .. وامكنه ان يبدأ اول خطوة نحو تحطيم هذه الحلقة المفرغة الخبيثة قبل فوات الاوان ... وبذلك امكن لهذا الشعب ان يلتقط نفسا كاد ان ينقطع ... وان يبدأ في البحث عن علاج لما هو فيه ...

وفي العقد الاخير من القرن العشرين .. لو تأملنا مجتمعنا في مصر .. من خلال عدسات نظارة المال وعلاقته بالنفوس البشرية .. لوجدنا ان المحصلة النهائية لكل ما حدث بعد الحرب العالمية الثانية قد تبلور اليوم في ثلاث مجموعات من الشعب المصري بيانها كما يلي :-

أولاً - مجموعة القادرين مادياً ... نسبة لا تقل عن ثلث الشعب المصري .. ريفه وحضره .. قادرة مادياً علي مواجهة اي درجة من ارتفاع للاسعار يحدث في البلد .. وتتراوح قدرات هؤلاء الافراد ما بين آلاف الجنيهات .. الي انصاف الملايين .. الي عشرات او مئات الملايين ..

ثانيا - مجموعة الموظفين ... نسبة لا تقل عن نصف الشعب المصري .. ريفه وحضره ..
تعمل كموظفين .. واكثرهم في خدمة الحكومة والقطاع العام .. وهؤلاء هم المطحونون بين
فكّي المرتبات الهزيلة .. وطوفان ارتفاع الاسعار ..

ثالثا - نسبة لا تقل عن سدس الشعب المصري .. من اصل الريف او الحضر .. ما
زالت تضع قدما خارج البلد وقدما اخري في الداخل .. وتتردد في الاختيار ...

ولكل مجموعة بعض من التفصيل :-

أولاً .. مجموعة القادرين مادياً - وهي تتكون من العناصر العشرة التالية .. وقد
رتبناها علي حسب الترتيب الزمني لنشوتها ... # :-

[ملحوظة عابرة : # نري بعض الكتابيات في مصر تخط احيانا بين الثراء في حد ذاته من جهة
.. وبين الفساد والوصوية من جهة اخري .. وهو قول غير صحيح ... لأن أكثر من ثلثي هذه
العناصر العشرة لم يكن ثراؤها الا نتيجة عمل وجهد وإنجاز .. لا يخجل .. بل يفخر بها
اصحابها ... وخطر هذه الكتابيات ليس فقط في عدم صحتها .. بل فيما توحى به من حقد بين ابناء
الشعب الواحد ... واذا كانت عن عدم دراية فهي مصيبة .. واذا كانت عن تعمد وسبق اصرار فالمصيبة
أكبر ...]

ومجموعة القادرين مادياً تتكون من :-

١ - كل من كان تحت يده قطعة ارض زراعية او ارض مبانٍ او مسكن او عمارة مهما
كانت صغيرة - ولم تكن مستأجرة للغير .. يوم نزلت مقصلة القوانين المشنومة عام
١٩٦١ .

٢ - كل من كان تحت يده اموال او تجارة خارج مصر يوم نزل الستار الحديدي حول البلد
عام ١٩٦١ .

٣ - كل من مارس العمل في مجال تقسيم الاراضي وبناء وتمليك المساكن بعد اختفاء
لافتات الشقق للايجار ...

٤ - الحرفيون علي كافة الأنواع .. من سباكة الي نجارة .. الي عمال البناء .. الي اصلاح

(الفصل الثالث :

السيارات الخ .. والسبب الواضح كان قلة عددهم بعد ان هاجر الكثيرون خارج مصر ..
 ٥ - كل الكفاءات المهنية المتميزة التي بقيت في مصر تعمل في القطاع الخاص من أطباء
 او مهندسين او محامين .. فقد كان الخبراء والمتميزون منهم قلة بعد ان هاجر الكثيرون ...
 ٦ - كل من اشترى بالعملة الصعبة عام ١٩٦٨ قطعة ارض مبانٍ من الحكومة .. وهي من
 الاراضي التي استوت عليها عام ١٩٦١ .. وارادت بيعها بعد حرب ٦٧ لتمويل الخزينة
 الخاوية ...

٧ - منذ اخذ رجال ثورة ١٩٥٢ زمام الامور في ايديهم .. بدأت القوانين الجديدة تُفصّل
 وتُصاغ داخل غرف مغلقة بواسطة عدد محدود من اهل الثقة بون اهل الخبرة .. فكان من
 الطبيعي ان تُكتشف عند بدء تطبيق اي قانون منها ثغرات كثيرة تحتاج الي ملحق .. او
 تعديل .. او مذكرة تفسيرية .. بعضها باثر رجعي وبعضها باثر لاحق .. وبعضها ليس له
 تحديد ..

وقد تخصص كثيرون من ابناء هذا الشعب الذكي .. (!!) .. في دراسة هذه القوانين فور
 صدورها .. واكتشاف الثغرات فيها حتي من قبل ان ينتبه اليها اي خبير .. واستغلال هذه
 الثغرات في فتح ابواب الثراء في كل مجال ... قبل ان يصدر التعديل ..!

٨ - النسبة المتوقعة من الفساد بين موظفي الحكومة .. والتي لا تختلف عنها في اي بلدٍ
 مارس نظاما شيوعية او شبه شيوعية .. او انشأ ديناصورا للقطاع العام الحكومي ...

٩ - كل من مارس تجارة المواد الاستهلاكية بدءاً من الجبنة المستوردة الي السيارات
 المستوردة .. فعندما بدأ تشجيع المبادرات الفردية في السبعينات .. رأينا جزءاً كبيراً منها
 يبدأ من السطح وليس من الجذور .. وأقبل الكثيرون علي العمل في كل ما هو تجارة ..
 وكانت أسهل السلع هي السلع الاستهلاكية التي حرم منها المصريون مدداً طويلة .. وكانت
 النتيجة المتوقعة هي انفلات فجائي في اتجاه غير سليم بالنسبة للبلد عموماً .. ونتجت عنه
 ثروات طرفة طائلة في ايدي كثير من التجار .. ولم تكن مصر وحدها في هذه المعاناة ..
 فهذه هي النتيجة المتوقعة عندما تُفتح الابواب والنوافذ فجأة علي خمسين مليون نسمة كانوا
 داخل اسوار لا ينفذ منها النسيم ... وقد حدث نفس الشيء عندما بدأت الصين منذ عشر
 سنوات تفتح نوافذها وابوابها بعد طول احتباس ... ونراه يتكرر اليوم امام اعيننا .. في

روسيا ... وفي دول اوربا الشرقية.... بعد سقوط صنم الشيوعية الكئيب ...
١٠ - كل الكفاءات التي هاجرت خلال الستينيات الي امريكا او اوربا
او البلاد العربية .. ثم بدأت تعود .. عندما تأكدت ان الستار الحديدي
قد رُفِع الي غير رجعة ...
وقد بدأ هؤلاء في اعادة فتح ابواب الخدمات والانتاج المحلي في مصر مرة اخري ... كما
كانت في الثلاثينيات والاربعينيات ... فمن الخدمات ظهرت الفنادق ومكاتب السياحة والنقل
والمستشفيات والبنوك علي سبيل المثال ... ومن الانتاج ظهرت المصانع والمزارع من كل
الانواع ...

» » » » » » » »

ثانيا - مجموعة الموظفين ... وكما قلنا فهؤلاء هم المطحونون بين
كماشة المرتبات الهزيلة .. وطوفان ارتفاع الاسعار ..
والكارثة الكبرى هي ان من بين هذه المجموعة يوجد الفئات الاربع
التالية :-

- ١ - جميع اساتذة الجامعات واساتذة الازهر
- ٢ - جميع المدرسين والمعلمين في طول البلاد وعرضها
- ٣ - جميع خبراء الاقتصاد والصناعة والزراعة والرياضة والادب والفنون العاملين تحت لواء
الحكومة والقطاع العام ..
- ٤ - جميع القضاة ووكلاء النيابة والشرطة .. والمسؤولون عن العدالة والامن والقانون
ومن المفروض منطقيا في كل بلاد العالم الغربي والدول المتقدمة ان هذه الفئات بالذات تتمتع
دائما بوضع خاص في المجتمع ... وتُغَدَّق عليهم اعلا المرتبات والاجور والامتيازات ..
بحيث يُيعَنون تماما عن التفكير في المتطلبات الاساسية من طعام وملبس ومسكن وأمان ..
لانفسهم او لأسرهم واولادهم .. وبحيث يمكنهم التفرغ تماما ويكل اطمئنان الي ما

(الفصل الثالث :)

يمارسون من عمل .. وعمل هذه الفئات الاربعة هو القاعدة الاساسية لبناء اي مجتمع سليم

...

وفي الثلاثينيات والاربعينيات .. كانت هذه الفئات الاربعة بالذات هي الفئات التي تتمتع بأعلي دخل في المجتمع .. وكذلك أعلي درجات الاحترام والتقدير علي كل المستويات .. وكان هذا هو الوضع الطبيعي ... وكانت نتيجته ان المجتمع كان فعلاً يتطور ببطءٍ وثباتٍ في الاتجاه

الصحيح ...

ثالثاً - مجموعة المترددين في العودة الي مصر ..

ولم تكن الهجرة اصلا من السمات الواضحة للشعب المصري علي طول آلاف السنين .. بعكس بعض الشعوب الاخرى التي تعودت علي الهجرة من قديم الزمان كالشعب اليوناني والشعب اللبناني علي سبيل المثال .. وكان ارتباطهم بمصر اقوي بكثير من عوامل الهجرة والرحيل ... إلا بعد العام المشؤم عام ١٩٦١ .. عندما اصبحت قوة الجذب الي خارج مصر اقوي الف مرة من طلائع آلاف السنين ...!

(# عن علي بن أبي طالب - كرم الله وجهه - " .. الفقر في الوطن غربة .. والغني في الغربة وطن ... ")

ومن أخطر ظواهر هذه الهجرة غير الطبيعية أن أكثر من نصفها تكون هجرةً للأب وحده .. لإكتساب المال خارج مصر .. تاركاً أسرته وأولاده يرعاهم المال الذي يرسله إليهم .. وكأنه عن الأبوة بديل ..!!! وهذا الأمر هو ثاني أخطر الأسباب التي ساعدت علي تفكك رباط أسرٍ كثيرة في مصر .. أما السبب الأول والأكبر فهو ما ذكرناه عن السكن .. والذي قد أصبح في مصر أغلي سلعة .. وفي سبيله يمكن لكل القِيم أن تهون ...

(د) قادم الأيام في مصر

مرت علي مصر فترة من عام ١٩٥٢ الي عام ١٩٨١ كان من المستحيل فيها علي اي احد ان ينتقد ما يعمله الحاكم .. او ان يقترح حلولا اخري او طرقا جديدة .. ولم ينتج عن هذا الحكم القردي الا تعقيد اكثر لكل المشاكل ... وهذه دائما هي الصفة الابدية لكل حاكم يستأمنه الناس علي ارواحهم وأرزاقهم .. قَتَعَمِي بصيرته عن أي رأي غير ما يراه .. وأي قول غير ما تريد سماعه أُنْناه ..

وكانت الحجة دائما هي ما يلي :-

أ - انه من السهل ان تنتقد عندما تكون بعيدا عن عجلة القيادة - لا تلمس المشكلة بنفسك .. وان الحكومة تحيط علما بكل الجوانب في اي موضوع .. بينما المنتقدون لا يرون الا جانبا واحدا ..

ب - ان كل ما يريده الناس سوف توفره لهم الحكومة .. وان هذا سوف يشمل كل شيء .. بدءاً من الطعام والملبس والمأوي والامان ... الي التعليم والعلاج والرعاية ... وإنتهاءً بالإعلام والمسارح والترفيه ...

وبناء علي ذلك استسلم الشعب المصري .. مجبراً او طائعاً .وسلموا كل العنان الي الحكومة وممثليها .. وأراحوا روعسهم وأجسادهم في سلبية رهيبية حرمت هذا البلد من كل الطاقات الخلاقية في هذا الشعب الأصيل ... وألقوا بالمسئولية كاملة علي عاتق من يتصدى لحكم هذا البلد ... (وأصبح كل ما يقدمونه للحاكم من مساعدة لا يزيد عن .. دعاء الوالدين !.. ودعاء الجميع له بالتوفيق !..) وتفرغت فئات كثيرة من هذا الشعب لجانب واحد من جوانب الإنتاج .. وهو إنتاج الأطفال ...

وعندما أضيئت انوار حرية الكلام مرة اخري في مصر إنبرت كل الاقلام وكل الالسنه في وقت واحد تشرح وتحلل وتنتقد وتقترح .. بعضها موضوعيُّ ببناءً .. وبعضها مجرد اثاره

ولفت انظار .. ولكن كانت المحصلة النهائية لكل ما قيل هي ما يلي :-

إتفق الجميع ... علي أنه يوجد في الجسد المصري الآن .. العلل

الرئيسية الخمسة التالية : -

١ - التعليم - اصبح نوماً تتلقف الطفل الصغير من سن الخامسة .. وتحرمه من طفولته وسعادته .. وتجرده حتي من ذكائه القطري .. وتحشوراسه بمعلومات كجداول الضرب عليه ان يحفظها دون ان يفهم شيئاً .. والمدارس كئيبة خالية من اي رياضة او نوق او جمال .. ويظل الطفل يدور في هذه الدوامة ويدور ويدور .. وتدور معه أمه وأبوه في حيرةٍ وعجزٍ كامل عن فعل أي شئٍ .. الي ان تلقي به هذه الدوامة علي باب الجامعة اخيراً ... خريج جامعةٍ لا يصلح لأي شئٍ في الدنيا الا ان يجلس علي مكتب .. يحتمي به من الدنيا في سلبيةٍ كاملة .. لأنه فعلاً غير قادرٍ علي ان يفيد احداً .. او يستفيد ...

٢ - السكن - اصبح أغلي سلعة في مصر .. وفي سبيله كل القيم

يمكن ان تهون ...

٣ - الطعام - اصبح استيراده اسهل من انتاجه داخل البلد .. ومن بديهيات المال وطبيعة البشر ان من يقترض لياكل .. (سواء كان فرداً او حكومة) فإنه يكون قد وضع قدماً في النار وقدماً اخري في البحر العميق ...!

٤ - سقوط الفئات الاساسية في المجتمع ... (وأهمها اساتذة الجامعات ..

والمعلمين في طول البلاد وعرضها .. ورجال الامن والنيابة والقضاء ..) الي قاع المجتمع مكبلين في سلاسل الوظائف محدودة المرتبات .. وبهذا انضموا الي نصف الشعب المصري الذين يعملون كموظفين مطحونين بين المرتبات الهزيلة من جهة .. وطوفان ارتفاع الاسعار من جهة اخري ..

وهذه الفئات بالذات من المفروض ان تكون هي قمة الهرم في اي مجتمع متحضر في العالم

.. شرقا او غربا .. وهي التي كانت تحظي في الثلاثينيات والاربعينيات في مصر بأعلى الدخول والمرتببات .. وأعلى درجات الاحترام والتقدير .. فكانت قادرة علي الخدمة والعتاء .. وعتاء هذه الفئات هو اساس سلامة اي مجتمع دون ادني شك او اختلاف ..

٥ - أنه نتيجة لكل ما سبق فقد تشكّل جيل الشباب الحالي بطريقة شاذة وغير طبيعية ... واصبح يشكّل تحت اقدام هذا الشعب اليوم قنبلة بشرية زمنية تكاد تنفجر ولا تحتمل اي تسويق او انتظار :-

فيوجد بيننا الآن عشرة ملايين من اولادنا وبناتنا (ويوجد منهم واحد او اكثر في كل بيت من بيوتنا .. من أغني الناس الي افقر الفقراء ...) يتّصف ٩٥ ٪ منهم بالصفات التالية :-

- ١ - كلهم فتيان وفتيات من سن الثامنة عشرة الي سن الخامسة والعشرين ،
- ٢ - لم يؤهلهم تعليمهم الجامعي لاي فائدة تذكر يقدمونها الي هذا المجتمع .. او الي انفسهم .. واصبحوا بناء علي القانون البديهي للعرض والطلب بطالة ما فوقها بطالة .. وفراغاً ما بعده فراغ ...
- ٣ - وبسبب ندرة السكن اصبح الزواج لهم شبه المستحيل ...

وإذا اراد اي طاعن ان يطعن هذا البلد ليحاول القضاء عليه بعد ان بدأ يفيق .. فلن يجد اقرب من هؤلاء العشرة ملايين انسان .. يستغل ضعفهم .. ويستثير مشاعرهم .. ويوجههم بأصابع خفية .. (او مكشوفة ..!) الي اي شئ يريد ..

وإذا استمرت الاوضاع كما هي (دون حلول جذرية) الي عام ٢٠٠٥ فسوف يتجمع لدينا في بيوتنا مجموعة اخري من هذا الشباب بنفس المواصفات يقدر عددها بخمسة عشر مليوناً .. آخرين ...!!!...!!!

قف للمعلم .. وَقَّهِ التَّبْجِيلَا كاد المعلم .. ان يكون رسولا

البند الثاني : - تغيير جذري وشامل لبرامج .. ونظم .. ومفهوم .. التعليم الاساسي .. والتعليم المهني .. والتعليم الجامعي .. تغييرا مبنياً علي الاسس المتحضرة الحقيقية .. والتي اصبحت معلومات بديهية .. ومتاحة لكل من يريد التنفيذ .. ويكون الهدف هو انقاذ الجيل المتواجد حالياً داخل اسوار المدارس والجامعات من نفس المصير .. عندما اراد امبراطور اليابان في اوائل القرن العشرين ان يحول بلاده الي دولة عصرية قوية كان اول ما فعله ان لجأ الي التعليم الحقيقي لأطفال وشباب أمته .. وفي خلال جيل واحد كان الحصاد .. خير حصاد ..

البند الثالث : - إطلاق التامين الخاص من عقاله .. ونشر الوعي التاميني كما في بلاد العالم المتقدم .. وتبني فكرته واهدافه .. وإدخاله عنصرا هاما في الإعلام بنفس الهمية (او اكثر) التي تُعطي لحمالات التطعيم وتنظيم النسل ..

ولو دخل التامين الخاص كبنء اساسي في مصروفات كل انسان .. غنيا كان ام فقيرا .. تماما كالطعام والكساء والمسكن .. لاختلفت المفاجآت والكوارث المالية تماما من حياة كل انسان وكل اسرة .. واذا شمل هذا كل شئ من تامين علي فقد عائل الاسرة .. الي تامين الحوادث والكوارث والزلازل .. الي تامين العلاج الطبي .. الي تامين المعاش المُجزي في الكِبَر .. لأزاح عن كاهل الحكومة عبئاً ما بعده عبء .. ولأصبحت المحصلة النهائية هي فضُّ الإشتباك الشامل الكامل ... بين التزامات الافراد وأعبائهم .. وبين التزامات الحكومة وأعبائها ... وكانت الحكومة هي اول المستفيدين ... [وبالنسبة للقادرين ماليا (ولو جزئيا) فسوف تصبح اقساط التامين امتصاصاً جيداً لبعض سيولة الانخار .. يساعد في اتجاه تقليل السيولة وتقليل التضخم وتقليل ارتفاع الاسعار ... وسوف تصبح كذلك امتصاصاً جيداً لبعض سيولة الإنفاق والإستهلاك فيما لا يقيد ...]

البند الرابع : - وهو بخصوص المسكن .. اغلي السلع اليوم في مصر وأعلها قيمة .. والذي في سبيله كل القيم يمكن ان تهون .. ولعلاجه شِقَان :- الشق الاول هو الالغاء الفوري النهائي الذي لا رجعة فيه لكل قوانين الاسكان الكئيبة التي

(الفصل الثالث :

صدرت في العام المشنوم عام ١٩٦١ .. وذلك فقط بالنسبة لأي مسكن لم يُستأجر من قبل
 .. وبذلك لا ندخل في متاهة الآثار الرجعية للقوانين .. ولا تحدث هزات فجائية تهدد
 السلام الاجتماعي الذي دائماً عنه يتحدثون ... وسوف ينتج عن ذلك انه في اليوم التالي
 سوف يصبح متاحاً للتأجير ما يزيد عن مليون شقة يختزنها اصحابها ويخافون ان يدخل
 من بابها أي غريب .. وسوف تتكفل بديهيات العرض والطلب بتحديد اسعار هذا التاجير
 دون اي تدخل من جانب الحكومة او أحد ..
 ثم من بعد ذلك يبدأ التدرج في فض الإشتباك بين الملاك والمستأجرين الحاليين .. والذين
 هم جميعا ضحايا .. لهذا القانون الكئيب ..
 والمأمول هو انه في خلال بضعة سنوات قد يعود الاطمئنان الي نفوس الناس ، بحيث
 يعودون مرة اخري الي استثمار مدخراتهم في بناء مساكن للتأجير .. وتعود مرة اخري
 لافتات تقول " شقة للإيجار "

والشق الثاني لعلاج مشكلة الاسكان هو إدخال نظام شراء المساكن بالنظام المشهور في
 الغرب .. والذي نجح نجاحا منقطع النظير .. وهو النظام الذي يسمى " تقسيط البنوك
 وضمان المسكن mortgage " (وسوف نزيده تفصيلا ما بعده تفصيل) .. وهذا النظام
 افضل الف مرة من نظامي التملك اللذين يسودان الواقع في مصر الآن وهما :
 ١ - التملك للأفراد من عمارات الاسكان الشعبي والمتوسط والذي تتحمل الحكومة اعباءه
 كلها من الالف الي الياء ..

٢ - والتملك الخاص بين الافراد وبين من يبنون المساكن والعقارات ...

عيوب نظام التملك الحكومي :

ان هذا النظام يكاد يكون منحاً وعطاءً بلا مقابل .. فكان الحكومة بالتدريج قد مدت التزامها
 من الطعام المدعوم (المجاني ..؟!) الي التعليم المجاني .. الي العلاج المجاني .. الي
 التوظيف المجاني .. واخيرا الي الاسكان المجاني !!!.. وهو مصيدة ما بعدها مصيدة ..

والتزام عجيب ما بعده التزام ...

وحتي لو لجأت الحكومة الي تقسيط اثمان هذه المساكن لهؤلاء الناس علي عشرات السنين فإن الحجم الكبير للبيروقراطية التي تنظم كل هذا .. والقيمة التضخمية لما يسدونه بعد عشرات السنين .. والطريقة التي تُمنح بها هذه المساكن بتوزيع شهادات التمليك في حفلات الدعاية الحزبية والانتخابات .. تجعل من كل هذا ليس الا منحا وعطاء بلا مقابل .. مهما كانت التسميات ..

والكارثة الكبرى في كل هذا " المجان " هو ان النفس البشرية (من واقع الطبيعة البشرية كما خُلقت) لا تشعر ابدا بالقيمة الحقيقية لأي شئ تحصل عليه مجانا .. وبنون جهد .. او عرق .. او مقابل .. او كما يقول الانجليز " people value what they pay for ... " وترجمته الحرفية هي ان الناس لا يقدرّون حق القدر الا لما يدفعون ثمنه .. وليس ابدا ما يُعطي لهم منحةً و عطاء وتكفيينا نظرة واحدة الي سكان هذه المساكن التي تملكوها من الحكومة .. لا يوجد واحد منهم يشعر بالفخر بان هذا البيت ملكه .. لا يوجد واحد منهم يحرص ولو ١٠ ٪ علي نظافته .. او صيانتته .. او جماله .. او ازدهار حديقته .. او عدم ازعاج جاره ..

ولو كانت هذه النفوس البشرية قد أُتيح لها اختيار مكان السكن .. واختيار حجمه او نوعه .. والالتزام بدفع ثمنه طواعية واختيارا (كما سوف نري) ... ثم حرية وسهولة تغييره فيما بعد (كما سوف نري) .. لكانت كل الاطراف من اسعد ما يكون ...

عيوب نظام التمليك الخاص :

١ - التكلفة في تناول ايدي ثلث الشعب المصري فقط .. وهم طبقة القادرين ماديا .. والتي

فصلنا عناصرها العشرة في صفحة ٢٩٩

٢ - نظرا لارتفاع التكلفة في الثمن وفي التشطيبات وفي الديكور .. الخ فانه نادرا ما يتمكن صاحب مسكن من تغيير مسكنه في وقت لاحق .. ولاي سبب كان نظام ظالم .. نظام غير آدمي .. نظام كئيب ..

٣ - ونتيجةً فرعيةً لذلك نري الشباب او الفتاة في مقتبل العمر .. وقد تخرج من الجامعة

(الفصل الثالث :

وانضم الي طوابير البطالة المقنعة .. وقد يقضي عدة سنوات بدخولٍ ضئيل او مرتبات هزيلة .. تسندها دائما مساعدات امه وابيه .. ثم يريد الزواج .. وهنا تحدث المفارقة العجيبة التي يفرضها واقع الاسكان العجيب .. فمن المفروض عادة في كل بلاد العالم ان الاسرة الصغيرة الجديدة تبدأ كفاحها في الحياة بمسكن صغير .. يكبر فيما بعد مع ورود الاطفال .. ثم يزيد حجما وفخامة كلما زاد دخل الاسرة .. وكلما مدَّ الشاب والفتاة جنورهما في دنيا العمل والحياة .. ولكن ما يحدث الآن هو ان الاب والام يتكفلان بإيجاد المنزل الفاخر للعروسين .. منزل قد يكون اقخم واكبر من منزل امه وابيه .. لا لشيء الا لانه ان يكون في مكان هذا الشاب او الفتاة ان يغيرا هذا المسكن مهما طال بهما الزمان .. وعليهما ان يستعدا لاستقبال كل ما يزيد عليهما من اطفال.. او يُسرٍ مالٍ .. او جاهٍ وسلطان .. كله في نفس البيت الي آخر الزمان ...

لقد اصبح امتلاك الابن او البنت لأي شقة هو المؤهل الوحيد لأي زواج .. لقد اصبح السكن .. هو أغلي سلعة في مصر .. وأكثرها قيمةً .. وفي سبيله كل القيم يمكن ان تهون ...

٤ - قد يحتوي المبني علي عشرين او اربعين شقة لا يعرف اي ساكن منهم ايا من الآخرين .. ونادرا ما تجتمع كلمتهم علي الصيانة الضرورية والرعاية التي يحتاجها اي مبني .. مثله مثل اي حديقة او سيارة او حتي اي انسان .. فنجد المدخل قدرا كئيبا .. والسلم مظلما .. والمساعد في عطل مزمن .. ومواسير المياه والصرف ترشح هنا وهناك .. ورائحة صناديق القمامة المتناثرة في الابوار تزكم الأنوف ..

وليس هذا وصفاً مبالغاً فيه .. بل هو واقع الحال الفعلي لما لا يقل عن ٨٠ ٪ من عمارات التمليك .. حتي اصبحت تنافس في ذلك العمارات القديمة التي يستأجرها الناس بالقروش والملايم منذ عام ١٩٦١ ...

٥ - احتمالات النصب والاحتيال .. وخاصة عند شراء شقق في مباني ما زالت في طور البناء .. واحتمالات الاهمال في مواصفات البناء .. وغير ذلك من عشرات الاحتمالات .. التي تُترجم نفسها في نهاية الامر الي مزيد ومزيد من التعاسة والعناء ..

ما هو نظام شراء المساكن بطريقة " تقسيط البنوك .. وضمان المسكن " ؟؟ ... هو ما يلي :-

إذا أراد شاب في بدء حياته العملية في بلاد الغرب أن يقترض من بنك لكي يبدأ مشروعاً أو تجارة فقد يجد صعوبة في ذلك .. لأنه لا يوجد عنده ما يضمن للبنك أمواله في المستقبل .. " credit worthiness " أما إذا أراد نفس الشاب أن يقترض من نفس البنك ليشتري منزلاً .. ليتزوج فئاته .. ويبدأ تكوين أسرته .. فسوف يستقبله موظف البنك بالترحاب .. وسوف يقرضه ما يريد .. بشرطين بسيطين هما ما يلي :-

١ - أن يكون حجم المنزل .. وبالتالي حجم القرض .. في متناول ما يمكن أن يدخره من مرتبه أو عمله الحالي وترقياته المنظورة .. بحيث يمكنه سداد القرض علي ثلاثين سنة علي سبيل المثال ..

٢ - أن يكون المنزل هو الضمان لاموال البنك ..

وسوف يذهب الشاب وفئاته في اليوم التالي للفرجة علي عشرات المنازل الصغيرة .. بعضها منزل منفصل بحديقة صغيرة في الضواحي .. قد تستلزم سيارة .. وبعضها شقق صغيرة في عمائر أقرب الي مكان عمله بحيث يمكنه استعمال الاوتوبيس .. بعضها جديد لم يسكن بعد .. وبعضها كانت تقطنه أسرة اخري مثلها .. وانتقلت الي مسكن اكبر بعد بضع سنوات .. وسوف يسعد صاحبنا وفئاته باختيار عشهما الصغير بانفسهما .. عالين انهما يمكنهما تغييره في اي وقت يشاؤون ...

لم يمد هذا الشاب وعروسه أيدي التسول الي الحكومة .. ولم ينتظرا عوناً من الآباء والامهات .. ولنتأمل كيف يُشبعُ هذا المنزل الصغير المتطلبات الاساسية والنفسية لهذه الاسرة الجديدة .. وكيف يتوافق مع الطبيعة البشرية لكل من الشاب والفتاة :-

١ - إشباع غريزة التملك وغريزة الخصوصية .. فقد اصبح المنزل مملكتها الصغيرة من صباح اليوم التالي .. وسوف يقدراته حق قدره .. لانهما سوف يدفعان ثمنه اولاً باول هن ناتج الجهد والعمل ..

(الفصل الثالث :

٢ - لقد شاركت الفتاة بنفسها في اختيار المكان .. ثم الاثاث .. وسوف تترجم اعتزازها بالعش الجديد (.. وهي غريزة اساسية في نفس أنثي البشر ..) الي عناية ورعاية ونظافة .. والي لمسات الجمال التي تمكنها ميزانيتها من تنفيذها .. فيتعودُ الطفل منذ صغره علي النظافة والنوق والجمال ..

٣ - صيانة المنزل والمداخل والسلام والمساعد ليست من شأنهما .. بل تشرف عليها الشركة مالكة المنزل .. وهي بها كفيل ..



أحلام عشرة ملايين
من شباب مصر ...
وقد حرموا جميعاً
من هذه الاحلام ..
في أحد أيام ..
عام ١٩٦١ ...!!

٤ - سوف تختفي غريزة الاسراف والتبذير والاستهلاك الزائد .. لأنه توجد الآن غريزة اقوي منها .. وهي الاحساس بالهدف .. وهو الادخار من اجل اقساط البنك .. وان يتكلف هذا شططا .. فقد تم اختيار المنزل في حدود هذا الادخار ..

٥ - وجود الهدف الواضح يشجع علي زيادة النشاط في العمل .. وقد يصبح حافزا علي مزاوله العمل الخاص لزيادة كمية الادخار ..

٦ - اصغر الاحجام من هذه المنازل يمكنها استيعاب الطفل الاول .. وحتى الطفل الثاني الي سن خمسة او ستة سنوات فإذا ارادا التبديل والتغيير ... لهذا السبب او لاي سبب

آخر ... فما اسهل ذلك : زيارة للشركة مالكة المنزل .. وزيارة للبنك .. وفنجان قهوة ..

ويتم التغيير والتبديل :-

(الفصل الثالث :

بجزء من الاقساط في السنوات الاولي .. فهذا اهون بكثير مما يتحملونه الآن .. وسوف لا
يدوم هذا كثيرا .. فإن مدي النجاح الذي احرزه قطاع العمل الخاص في البضعة سنوات
الاخيرة يبشر بالمزيد والمزيد ...

» » » » » » » »

وسوف يكون اول واكبر المستفيدين من هذا كله هو الحكومة اولا .. فسوف تنقذ نفسها من
باب جديد من ابواب " المجان " توشك ان تغرق فيه
وثاني المستفيدين سوف يكون المجتمع المصري كله .. فسوف يبدأ مرة اخري في تجديد
خليته الاساسية .. وهي الأسرة بعد ان كادت تصل الي منحدر سحيق ... مكتوب
علي مدخله عبارة تقول :-

" السكن هو اغلي سلعة .. واعلاها قيمةً .. وفي سبيله .. كل القيم
يمكن ان تهون "

فصل الختام

المال ... والأسرة .. الخلية الأساسية لكل البشر ..

في ٢٦ نوفمبر ١٩٣٧ اصدرت محكمة والدنبرج في المانيا قرارا بحرمان مائة اسرة المانية .. حرمانهم من اطفالهم .. وكان القرار هو ان تتولي الدولة تعليم وتربية هؤلاء الاطفال .. وكان السبب هو ان آباءهم وامهاتهم قد رفضوا مبدأ تعليمهم قواعد النازية الجديدة .. قالت المحكمة في مبررات الحكم ان مصلحة الدولة فوق مصلحة الفرد .. وقالت المحكمة ان صلات الابوة والامومة ما هي الا اعتبارات خيالية شاعرية لا تعني في عالم الواقع شيئاً .. وختم القرار بشعار الدولة : ألمانيا .. فوق الجميع ..

ينبع اعتزاز الشعب الالماني بنفسه من قدرة افراده علي العمل المنتج .. كماً ونوعاً .. فهم يقدسون كل القيم الخاصة بالعمل حتي نون رقيب او حسيب .. اما وقت الفراغ فهم احرار فيه .. ومن خلال هذه الصفة فقط بلغ هذا الشعب كل ما بلغه .. وما هو الآن فيه .. وقد امكن للسيد انولف هتلر ان يعزف جيداً علي نغمة الاعتزاز بالنفس عند هذا الشعب - وأن يحولها الي قوة كبرى يمسك هو بزمامها .. ويستقلها ليُشبع عشقه للحكم والسلطان .. وليس فقط ليحكم المانيا .. بل ليحاول ايضاً من خلال قمة السلطة في المانيا ان يحكم اوربا كلها .. ثم العالم كله اذا كان في الامكان .. هدفُ خاطئٌ .. يتعارض مباشرة مع طبائع البشر في كل نفس اخري غير نفس السيد انولف بن هتلر ... اذن فلا وسيلة لتنفيذه الا بقتل طبائع البشر الآخرين . وفي الحال تصبح الخطوة الاولى هي تدمير الاسرة .. تدمير الصلة بين الابن وأمه وأبيه ...

وتتشترك كل الاهداف الخاطئة عبر التاريخ في هذه الصفة .. ونجدها قاسماً مشتركاً أعظم .. في كل محاولة بُذلت في .. إتجاه يتعارض

مع طبائع البشر ..



الدولة ... الأم .. البديلة ... !!



وقد حاولت الشيوعية قتل غريزة الخصوصية والتمك .. في محاولة لتحويل البشر إلى مجتمعات كخلايا النحل والنمل .. مجتمع الخير المطلق .. (في خيال اصحابه !!!) فكانت اول خطوة لهم هي فصل الابن عن امه وابيه .. ليحاولوا صياغته كما يريدون ..

وقد اختلفت وسائل تحطيم الاسرة من فكرة الي اخري كما يلي :-

١ - تحت اعلام النازية والشيوعية كان الشعار الاوضح هو ان الدولة القوية المنظمة هي قطعاً اقدر علي التربية والتعليم .. من اب وام قد يكونان هم انفسهم قليلي الحظ من التعليم ..

٢ - تحت شعار اشتراكية الرفاهية في السويد بالذات .. (مع تجربة اقل نجاحا في نيوزيلندا) .. كانت الفكرة هي هي .. وان اختلفت وسائل التنفيذ ..

٣ - في ظل كتابات داروين ورفاقه .. اصبح الشعار محدداً .. وهو مساواة الانسان بالحيوان .. وبالتالي لا طائل يرجي من وراء الاسرة او أي قيم .. او من وراء الحياة نفسها .. فقد اصبح العقل .. وما يعنيه .. ما هو إلا حفنة من البروتينات تتكاثر من اجل الفناء والعدم

!!...

(الفصل الثالث :

٤ - في ظل كتابات سيمون دي بوفوار ورفاقها .. اتخذ الشعار شكلا جديدا .. وهو تحطيم الرابطة بين .. الأم والأب .. وهو مدخل آخر .. يؤدي في النهاية الي نفس النتيجة ، وهي كسر حلقات المثلث العظيم ..

تتركز فكرة الاسرة في ثلاثة اطراف لمثلث هو الاساس في حياة كل البشر - الابن - والام - والأب .. وهذا المثلث هو اول الغرائز الطبيعية المفروسة غرسا عميقا في كل نفوس البشر .. ومنه تتبع كل الغرائز الاخرى .. ومنه تتبع كل القيم ..

تبدأ صلة الطفل بأمه حتى من قبل ان يولد .. فإن حواس الجنين تكتمل في الشهور الاخيرة من الحمل .. بحيث يمكنه ان يسمع .. وان يحس ضربات قلب امه .. وان يشعر بحركاتها ومشيتها ونومها وكل ما تفعل في الليل او بالنهار .. اما عن الكلام فهو طرف ثالث في كل ما نقول .. حتى العواطف العادية من عصبية وعنف أو سكينه وهدهد .. يشترك فيها الجنين بكل ما فيه من حواس .. وتتطبع علي صفحته الخالية .. وترسم عليها خطوطاً عريضة لحياته القادمة ..

وتستمر هذه الصلة الحميمة جسمانيا ونفسيا طوال فترة الرضاع - وتزيد اذ ذاك حواس الطفل حاستين جديدتين وهما اللمس والبصر .. وبهما يستمد من امه مزيدا من الخطوط العريضة لحياته علي مدي عشرات السنين ..

تصل كل نوازع الخير الي وجدان الانسان من خلال علاقته بأمه وهو طفل صغير .. فهي العلاقة الانسانية الوحيدة المجردة من اي هدف آخر .. وتعطي هذه الصلة للطفل القوة لكل ما يمكن ان يكون خيرا .. او فضيلة .. او عطاء ..

فإذا فصل الطفل عن أمه قبل ان يبلغ السنة السابعة من عمره فإنه

سوف يُحرمُ نون ادني شك من اهم المصادر الغريزية العميقة الجذور
.. للفضيلة .. والخير .. والعطاء ..

والفرق كبير بين هذا المصدر الغريزي الاساسي - وبين كل ما يتعلمه الطفل بعد ذلك من اي مصدر من مصادر التربية والتعليم .. فالاول عميق الجذور في النفس لا يمكن ان يتغير او ينقص مهما صادف في الحياة .. ولا يمكن ان يصيبه النسيان .. اما كل الفضائل التي تأتي بعد ذلك عن تعلُّمٍ او تَدَبُّرٍ او تدريب او اكتساب .. فهي دائماً قابلة لان تزيد او تنقص علي حسب الظروف والاحوال ..

وقد استعرضنا من قبل طبائع الانسان .. وقسمناها لسهولة الحديث الي اكثر من ثلاثين واحدة .. كل منها تؤثر علي تصرفات البشر ليلاً او في النهار .. وبعض هذه العوامل يفيض خيراً وعطاء .. وبعضها يفيض بكل الشرور ..

والخير والشر معاً موجودان في النفس الانسانية كما خُلِقَتْ ..

وليس في هذه الحقيقة أي جدال .. وليس لها من تغيير طالما عاش الانسان علي ظهر هذا الكوكب من كواكب الكون والذي اسمه كوكب الأرض

[تقول الاديان السماوية ان الانسان عندما يُبْعَثُ في حياته الثانية .. واذا كان من اهل النعيم .. فإن طبيعته البشرية تصبح طبيعة اخري غير هذه التي نعرفها .. فتنزَعُ منها عوامل الشر والغل .. وتصبح كلها خيراً وفضائل مثل أي ملاك ... " .. ونزعنا ما في صدورهم من غل .. إخواناً علي سُورٍ متقابلين ... " آية قرآنية كريمة .. سورة الحجر [٤٧]

والشر الوحيد الذي يمكن ان يمارسه الطفل في السنة الاولى من عمره هو إستعباده لأمه وأبيه بواسطة سلاحه الماضيين : البكاء الذليل .. والإبتسامة الواسعة .. ولكن هذه غرائز لا تهدف لشيء الا لحب البقاء .. survival .. فلا يوجد سبيل آخر لمواصلة الحياة .. وقد تتجاوز فلا نعتبرها شراً .. لأن الغريزة المقابلة لها ... هي غريزة الامومة .. والتي تعطي .. وتعطي .. وتعطي .. دون طلب لأي جزاء ..

(الفصل الثالث :

وتبدأ الغرائز الشريرة الحقيقية فيما بعد سنة او سنتين .. وعادةً ما يكون اولها الغيرة والانانية والعدوانية اذا وجد منافساً له في الخيط الوحيد للحياة .. وهو حب أمه وأبيه ..
والنفس البشرية في هذا السن الصغيرة تكون كالصفحة البيضاء .. وكل كلمة تُكتب عليها تكون اول ما تُكتب بحروف غاية في الصغر .. تسهل قراءتها ومعرفة اولها وأخرها .. ثم تكبر هذه الحروف مع كل شهر ومع كل عام .. وتكبر .. وتكبر .. وتكبر الي ان تصبح الكلمات نفسها غير مقروءة .. وتصبح لغزاً من الالغاز .. ولكن سيطرتها علي نفس الانسان لا تتغير مهما طال العمر او الزمان ..

ولو تمنى اطباء الامراض النفسية شيئاً يساعدهم في مهنتهم لما تمنوا اكثر من جهاز أسطوري عجيب يضعونه فوق قلب المريض .. (أو السليم ...!!!) فيختصر الزمان ويعود بكل ما كتب علي لوحة عاطفته وعقله الي كلماتها الاولي ذات الحرف الصغير الذي يمكن قراءته .. وحل الغازه .. وفهم ما فيه ..

» » » » » » » »

إنن فالامومة في تاريخ البشرية ... هي الاساس الاول الذي يوضع فوقه اي بناء .#
[# أنرك قداما البشر هذه الحقيقة البسيطة بفرطهم البشرية .. دون أي علم أو حضارة .
وقد كانت علاقة الامومة بالذات .. علي سبيل المثال .. هي التي حفزت للشعب اليهودي هويته عبر مئات سنين الشتات والاضطهاد .. فقد كانت هذه الحقيقة الانسانية البسيطة هي الوسيلة الوحيدة التي لجأ اليها حكماء اليهود لكي يحفظوا بها تراثاً وتقاليدهم عزيزة عليهم عبر الزمان .. والزمان .. عندما لم يكن عندهم المكان ... وقد اهتموا اكثر الاهتمام بالاسرة .. وبالصلة التي تربط الآباء والابناء ليل نهار .. وخاصة حول مائدة الطعام .. ثم ركزوا علي دور الأم في هذا كله .. فاصبح الشفيع للإعتراف بيهودية اي انسان هو بنوته لام يهودية .. ولا يهم من كان أبوه ...]

أجرت إحدى مجالات المال والأعمال الإنجليزية إحصائية قُدرت فيها عدد ساعات العمل التي تقوم بها الأم ربة البيت التي لا تعمل خارج المنزل بحوالي واحد وسبعون ساعة أسبوعياً في المتوسط .. ما بين رعاية الأطفال إلي أعمال المطبخ إلي النظافة .. وكذلك العناية بأمور الأسرة التي يتركها الزوج علي عاتقها مثل مشاوير السوبرماركت والإصلاحات الداخلية بالمنزل ودفع الفواتير والعناية بالحديقة ... الخ الخ وقالت المجلة أنه لو أوكل الزوج هذه

المهام إلي غرباء يأخذون أجراً عليها لدفع لهم أجراً يزيد عما يتقاضاه موظفو الحكومة في مستويات الصيدلة والمدرسين ومهندسي البلدية .. (وهم جميعاً من نوي المرتبات فوق المتوسط) .. وخرجت المجلة من هذا الإحصاء بنتيجة تقول أن الزوج الإنجليزي الذي يؤمن علي حياة زوجته الأم بمبالغ ضخمة .. لا يبالغ في هذا التقدير .. لأننا لو أزعنا الجانب العاطفي في الموضوع جانباً .. فإن مجرد رعاية منزله وأطفاله إذا فقدما سوف تكلفه أضعاف مرتبه بكثير ...!!

ويأخذ الطفل اول دروسه من مدرسة الامومة لمدة سبع سنوات .. وهو الحب والعتاء بلا حدود .. فتكون النتيجة هي احترامه لذاته واحساسه بانه محبوب ومرغوب لنفسه وليس لاي شئ آخر .. فيكتسب بذلك الثقة والقدرة علي مواجهة الدنيا وما فيها من بعد ذلك .. بدءاً من التعليم والخطأ والصواب .. والثواب والعقاب .. الي كل مشاكل الحياة ومصاعبها التي هي علي كل لون ..

ولا يمكن لأنثي لبشر ان تمارس هذه العاطفة بكل ابعادها والي اقصي حدود العطاء الا بالشروط الاساسية التالية .. والتي سوف نعددها - ثم نعطيا بعضاً من التفصيل :-
 (١) من الضروري ان يأتي الطفل من خلال علاقة يقرها ويحترمها باقي البشر ..
 (٢) ان يكون رجلها اقرب ما يكون الي التكافؤ معها نفسياً واجتماعياً وطبقياً وعلمياً ..
 وفي كل شئ .. وأن يمكنها ان تنظر اليه باحترام .. وهو اهم ما في الموضوع كله ..

(٣) ان يكون راغباً .. وقادراً .. في نفس الوقت علي إعالتها وإعالة طفلها ..
 (٤) وعندما تكتمل الشروط الثلاثة السابقة .. فإنه يصبح من الممكن للمرأة ان تزيل أسواراً تحيط بقلبها .. ومن الممكن بعد ذلك .. أن ينبت الحب كما تعرفه طبيعة الأنثي كما خلقت .. وكما صيغت منذ آلاف السنين ..

والشروط الثلاثة الاولى هي الاساس الاول في اكتمال عاطفة الامومة .. وقدرتها علي العطاء .. ولنكرر مرة اخري ان الحديث هو حول الامومة .. وليس عن قصص العشق واحاديث الغرام ..

(الفصل الثالث :

وانعطِ كلاً من هذه الشروط الثلاثة بعضاً من التفصيل :-

(١) لتصور الام الحامل في طفل لا يعترف به المجتمع .. ان اول الاحتمالات هو ان تنكره هي نفسها .. وثاني الاحتمالات هو ان تبعد به عن المجتمع ...# .

[# " .. فحملته فانتبذت به مكاناً قَصِيّاً ... آية قرآنية كريمة .. سورة مريم .. ٢٢]

اما ثالث الاحتمالات فانها تصبح موزعة القلب بين صالحها هي نفسها .. وبين صالح هذا الانسان الجديد ...

يكثر الاطفال دون زواج في المجتمع الامريكي بالذات .. وفي المجتمعات التي تشبهه .. والحياة الواقعية لاي مجتمع تنعكس دائما في مرآة الادب والقصص والافلام والمسرحيات ودائماً ما نري هذه المرآة أصدق ما يكون ... ولو تأملنا المجتمع الامريكي من خلال هذه المرآة لوجدنا كمّاً كبيراً من الشقاء والعذاب النفسي والخيبة والمرارة تُشَوِّهُ علاقات الامهات والابناء .. ولرأينا ايضا كم من نفوس مليئة بالتشويه والتعقيد تنتج عن كل هذا .. ولرأينا كم من درجات الشر والقسوة والعنف تحيط بكل هؤلاء الناس ...

(٢) ونأتي الي قصة التكافؤ ... والاحترام ...

اولا : في عصور السلاطين كانت الجارية اذا حملت فإنما تحمل في سيدها وليس في ابنها .. ويصبح هذا الطفل يوماً سلطان الزمان والمكان .. ولم يكن بينه وبين امه يوماً الا علاقة الفم بالثدي الذي يُرَضِعُه اللبن .. وهي تحبه بقدر ما سوف يرفع قدرها في بلاط القصر وحرملك السلطان .. وهي نادرا ما تستحوذ عليه لنفسها الا هنيهات مسروقة من الليل او النهار .. وليس في امكانها ان تعلمه اي خطأ او صواب .. فالمعلمون في بلاط السلطان يتسلمون ولي العهد منذ يمكنه ان يخطو علي الارض .. وكأنهم زبانية هتلر في محكمة والدنبرج الذين أفتوا بأن مصلحة الدولة فوق كل اعتبار ..

ثانياً : ولنتصور مثلاً آخر للأم من بيت اصيل مليء بالعلم والمال والنوق والجمال .. تتزوج لسبب او لآخر من رجل .. لا يمكنها ان تنظر اليه بعين الاحترام ان شعورها نحو هذا الزوج ينتقل فوراً منها نحو هذا الجنين .. وغالباً ما تكون عاطفتها

نحو الطفل لا تعدو الشكليات والرسميات .. عاطفة سطحية .. لا تُغني أو تُفيد .. ولم تُعبر قصة عن مثل هذا الشعور كما عبّرت قصة مسلسل ليالي الحلمية عن الصلة التي ربطت الأم نازك السلحدار .. بإبنتها زهرة .. والتي انجبتها من عمدة ريفي .. كلة ثروة وغني وجاه .. ولكنه لم يفز يوماً منها بأي إحترام ... فالخطأ هنا كبير جداً من كل من أم الطفلة ومن أبيها .. فلا العمدة كان يجب ان يقدم علي هذا الزواج غير المتكافئ (.. ووجه عدم التكافؤ هنا كان نوع الثقافة والتربية وليس الغني والمال والذي كانا فيه يتشابهان) .. ولا هذه الام كان يجب ان تُقدّم عليه اصلاً ...

ومن امثلة عدم التكافؤ .. وعدم الاحترام .. الكثير والكثير من قصص الحياة ..



صفية العمري ...
صلاح السعدني ...
ونظرة الإحترام !...

(٣) ثم يأتى الدور المباشر للمال ...

إن كل هذا الكتاب يدور كالدنيا حول نقطة واحدة .. وواحدة فقط لا غير .. ألا وهي علاقة المال بالنفس البشرية ..

وطبيعة الأنثى تقول انها لا تتفتح بالحب والاستجابة الا اذا شعرت بالأمان .. ولعني الأمان هنا شقان لا يستقيم بدون أي منهما :

اولهما .. الحب من جانب رجلها .. بحيث يمكن للصلة ان تدوم ..

(الفصل الثالث :

وثانيهما .. قدرته المالية علي إعاشتها وإعاشة أطفالها .. أي قدرة جيبه علي العطاء للبيت الذي سوف يعيشون فيه ... وليست هذه فقط طبيعة أنثي الانسان داخل بيت الاسرة .. بل هي ايضا بالتاكيد طبيعة الرجل .. في عالم الرجال ..

فإذا نظر أب في مرآة للرجولة يري فيها نفسه .. فمن المؤكد انه لن يعجبه ما يراه .. إلا اذا كان هو نفسه من يُموّل هذا البيت .. pro- the vider .. بدءاً من باب الدار .. الي الأنثي التي فيه .. الي الاطفال الذين يلعبون في حديقته .. والي الطعام الذي يأكله الجميع ...

فاذا انعكست الآية لاي سبب .. وكان مصدر مال الاسرة من مال غير مال الرجل (سواء كان من مال الزوجة او اهلها .. او من مال الآباء يساعون ابنهم العريس الجديد ..) فإن الطبيعة البشرية تقول أن العلاقة بين الابن وامه وابيه تتغير فوراً الي شئ آخر .. شئ كرهه .. ولا ينطبق هذا علي البشر في المجتمعات الشرقية او الريفية فقط .. بل ان الانسان هو الانسان في كل مكان ..

وقد نادى سيمون دي بوفوار واخواتها بتحرر المرأة من إنفاق الرجل عليها وعلي ابنائها .. بدعوى المساواة في كل شئ ... ولم يمض الا جيل واحد او جيلان .. وما نحن نري النساء انفسهن قبل الرجال .. ينطقن اخيراً بأن حقيقة ما يشعرن به هو العكس تماماً لما تقوله Ms سيمون .. وأن آراء الفلاسفة لا تصدق ابداً الا اذا تطابقت مع طبائع

البشر ... لأن البشر لا يتغيرون !!.....!!

وإذا كنا نبحث عن تأثير كل هذا علي المجتمع البشري .. فسوف نري فوراً إبناً او أبناءً ينشئون في بيت سقط واحد من أعمدته .. ومن المؤكد ان هذا البيت سوف يضيف الي اجيال قادمة نفوساً فيها إنتواء .. وأن هذا الالتواء سوف يزيد الي الإعوجاج في كل جيلٍ من بعد جيل ...

» » » » » » » » » »

كنا نستعرض موضوعاً عنوانه " الصحة .. كبري النعم .. " واستطردنا الي بعض ما يمكن للانسان العادي ان يفعله في خضم الحياة المعاصرة لكي يحتفظ باكبر قدر ممكن من هذه الصحة .. كبري النعم .. ووجدنا ان الحديث قد ساقنا الي محاولة التقليد الي اكبر قدر ممكن لما كان يفعله أجدادنا منذ مائة عام .. من المؤكد ان هذا لا ينطبق علي الناحية الجسمانية فقط .. بل هو يتعداه الي النفوس والعواطف .. وصحة النفس كمثّل صحة الجسم .. من كبريات النعم ...

كان اللهو خارج البيت نادراً او قليلاً .. فكان الاب .. والام .. والابناء يلهون معا في داخل البيت ... [إذا التقطنا صورقلاّب والام والابناء اليوم وهم جالسون امام جهاز التلفزيون .. فإنتنا سوف نري ان اجسادهم قد تكون في مكان واحد .. ولكن ان الحقيقة ان كلاً منهم هو فعلاً في مكان بعيد .. وليس هذا ما كان يفعله اجدادنا منذ مائة عام ...]
كان البيت مملكة عزيزة غالية للام .. تفعل فيها ما تريد .. وتعطيها كل ساعة من يومها ولا يكاد يكفيها ..

كان الاطفال يستقون الحب والخير والعطاء ليل نهار من أم تعتبرهم كنزها وكل حياتها .. وكل ما تتمني من هذه الدنيا ..

كان للاب هيبه تُغني عن الضرب .. او العقاب ..
كان المعلم في المدرسة رجلاً مهيباً .. كامل الاحترام .. رجلاً كاد ان يكون رسولا ...
وكما كانت امراض المدنية التي تصيب البدن شيئاً نادراً .. من سكر الي قرحة الي ضنغط الي ذبحة الي آخر ما نراه ... فقد كانت ايضا الامراض النفسية شيئاً نادراً .. وليس كما نراها اليوم .. وكأئها القاعدة .. وكل ما عداها هو إستثناء !...

» » » » » » » » » »

إن افضل ما يفعله اي مجتمع لكي يضمن لنفسه البقاء والإزدهار .. هو ان يُركّز كل الاهتمام علي خليته الاساسية .. وهي الاسرة .. فاذا صلّحت الاسرة صلّح باقي المجتمع
نون ادني شك ..

ولن يكون هذا الاهتمام في الاتجاه الصحيح .. الا اذا توافق مع طبائع البشر .. لانه اذ ذاك سوف يؤتي ثماره .. في سهولة ويسر .. ويعود بالخير علي الجميع ...

واقبل ما يفعله اي مجتمع لضمان صلاح الاسرة .. هو ما يلي : -
 (١) تأمين .. مصادر لا تنضب ابدا .. لمزيد ومزيد من بدائل واختيارات السكن والخصوصية .. لكل شاب وفتاة تعبر سن العشرين
 (٢) توفير التفرغ الكامل من جانب الام لابنائها (بشرط ان يكون عددهم مما يسمح علي الاقل بالصلة المباشرة والخصوصية بين الام وكل واحد منهم !!) .. وأن يستمر هذا التفرغ الي ان يعبر كل منهم سن المراهقة .. ولتمارس الام .. بعد ذلك .. أي عمل تريد ...
 (٣) وسائل التأمين التي تضمن .. إختفاء المفاجآت والكوارث المالية .. من حياة كل اسرة ...

(٤) وسائل التأمين التي تضمن .. المعاش المجزي .. لكل ابوين يصلان بعد طول كفاح الي السن الجميل .. وبحيث لا يصبحان عبئاً ماليا علي الابناء والاحفاد ..

(٥) توفير نوعية المعلم .. الاصيل الكريم النفس .. الغني عن الناس .. المعلم الذي يحب مهنته .. المعلم الذي كاد ان يكون رسولا

وإذا وصل اي مجتمع الي رعاية خليته الاساسية .. وهي الاسرة ..

بتوفير هذه السطور الخمسة لها .. فان هذا المجتمع لن يستغرق الا
جيلا واحدا او جيلين لكي يجني ثمار ما زرع .. وسوف تكون هذه
الثمار هي أقرب ما يكون الي المدينة الفاضلة .. أقرب كثيرا من
نظريات أفلاطون .. ومن آلاف الكتب يكتبها فلاسفة .. لا يدركون
طبيعة البشر

دكتور حسين أمين

القاهرة

مايو ١٩٩٣

Bibliography المصادر والمراجع

لا يمكن إحصاء المراجع التي أخذ منها الكاتب هذه الدراسات .. عبر السنين ..
(أولاً) وأول هذه المراجع هي الحياة نفسها .. والبشر انفسهم .. في حالة الصحة .. وفي حالة المرض ..
والبشر هم أول الكتب .. وآخرها ..
(ثانياً) أفضل الكلام .. القرآن الكريم والحديث .. والإنجيل .. والتوراة ..

(ثالثاً) دائرة المعارف البريطانية ..

(رابعاً) دائرة المعارف الامريكية ..

[وتكمل كلاهما نواقص الأخرى في بعض الموضوعات ...]

(خامساً) مجلة رينرز دايجست الشهرية .. الطبعة البريطانية او الامريكية .. عبر ٥٠ سنة وهي ملكة
المجلات الثقافية في العالم كله نون أدني شك .. وأوسعها انتشاراً .. وهي تقدم موجزاً لكل الكتابات ذات
القيمة .. علي مستوي العالم شرقاً .. وغرباً ..

(سادساً) سجلّ القرن العشرين .. ,N.Y., Chronicle publications , Chronicle of the Century ,
Jacques Legrand ١٩٨٧ ,

(وهو مرجع حافل لكل احداث العالم منذ اول يناير ١٩٠٠ الي آخر ١٩٨٧ تاريخ صدوره .. ويخصص
صفحتين كبيرتين لكل شهر من كل سنة .. يسجل فيهما أهم الاخبار والصور الطريفة لما حدث في ذلك
الشهر علي مستوي العالم كله ..

وقد ورد في يناير ١٩٠٠ الاخبار الهامة التالية : - وإيام امبراطور ألمانيا يُقسم في تصريح له بأنه سوف
يعمل جاهداً ليصبح اسطول ألمانيا في مثل قوة جيشها ... صورة لبورصة لندن ، وتحتها تعليق بأن لندن
هي عاصمة المال في العالم ... وتقدير يقول ان حرب البوير في جنوب افريقيا بين بريطانيا وهولندا .. قد
نتج عنها رواج التجارة مع أمريكا ...!!!!)

(سابقاً) الكتب التالية .. (مُرتبةً حسب ترتيب الحروف الابجدية لأسماء كتّابها)

إسم الكاتب الكتاب والناشر تاريخه

١٩٨٢ Man for himself ,Erich Fromm, Routledge & Kegan

إريك فروم

- ١٩٨٩ Art of loving , Erich Fromm, Unwin Books The
برتراند راسل (اللورد / راسل)
- ١٩٦١ Marriage and morals , LORD Bertrand Russel , Unwin Books
- ١٩٦١ The conquest of happiness, " " "
- ١٩٨٣ , Power , (especially the last chapter " The taming of power ..! "
- ١٩٨٤ In praise of idleness, Lord Russel , Unwin Books
- ١٩٨٥ Authority and the individual . " "
- ١٩٨٦ An outline of Philosophy " "
- ١٩٧٤ توفيق الحكيم عودة الوعي - دار الشروق - بيروت
- ١٩٥٤ The art of living , Gilbert Height , Simon & Schuster جليبرت هايت
- ١٩٢٩ How the great religions began , Joseph Gaer, Signet Books جوزيف جاير
- ١٩٩٠ خالد عبد الرحمن العك حياة الصحابييات دار الحكمة للطباعة والنشر - دمشق
- ١٩٨٣ دافيد برايبيروك - ترجمة - القيم الاخلاقية في عالم المال والاعمال ، مكتبة الانجلو
- ١٩٦٨ The intimate enemy, Dr. George Back, Souvenir press د. جورج باك
- What every woman should know about men , Dr. Joyce Brothers د. جويس برانرز
- ١٩٩٠ Grafton Books , U.K.
- د. رشاد عبدالله الشامي الشخصية اليهودية في أدب إحسان عبد القدوس
- ١٩٩٢ دار الهلال
- ١٩٦٥ Love or perish , Dr. Smiley Blanton , Crest Books د. سمايلي بلانتون
- ١٩٨٩ د. لطيفة محمد سالم فاروق وسقوط الملكية في مصر مكتبة مدبولي
- Human behaviour in illness , psychology and interpersonal relationships د. لين جيليس
- ١٩٧٢ Dr. Leon Gillis , Faber publications , London
- ١٩٩٢ د. مصطفى محمود الإسلام السياسي .. والمعركة القادمة .. دار اخبار اليوم
- ١٩٨٨ The little book of life and death , D.E. Harding, Arkana Books د. هاردينج
- Don't say yes when you want to say no, د. هربرت فنستراهيم
- ١٩٧٥ Dr. Herbert Fensterheim, Ph.D., Futura publications
- Sex , its meaning and purpose , Dr. W.E. Sargent, د.و. سارجنت
- ١٩٦٣ English University Press

(الفصل الثالث)

- ١٩٩٠ د. عبد العزيز كامل ، وصايا سورة الاسراء في تكوين الفرد والمجتمع، دار القلم الكويت
- ١٩٦٧ The Naked Ape , Desmond Morris , Corgi Books ديزموند موريس
- ١٩٧١ Intimate behaviour , Jonathan Cape Ltd.
- ١٩٧٨ رئيس مصر أنور السادات ، البحث عن الذات ، المكتب الحديث للطباعة والنشر
- ١٩٥٤ رئيس مصر جمال عبد الناصر ، فلسفة الثورة ، دار المعارف
- ١٩٧٥ سيف مرزوق الشماليان ، الفوص علي اللؤلؤ في الكويت
- The second sex , Woman in all her aspects, Simone سيمون دي يوفوار
- ١٩٦٠ De Beauvoir , Four Square Publications
- ١٩٧٦ ضياء الدين بيبرس الاسرار الشخصية لجمال عبد الناصر مكتبة مدبولي
- ١٩٧٨ طارق حجي أفكار ماركسية في الميزان دار النصر - المغرب
- ١٩٨٧ تجربتي مع الماركسية مكتبة مدبولي
- ١٩٨٠ الشيوعية والاديان الاتحاد الدولي للبنوك الاسلامية
- ١٩٩٠ عادل حمودة كيف يسخر المصريون من حكاهم سفنكس للطباعة والنشر
- ١٩٦٨ كمال جنبلاط جمال عبد الناصر، جاك نوما ، & ماري لوروا ، دار الآداب بيروت
- ١٩٨١ ماري باتشور Bringing a family , Mary Batchelor, Lion Books
- ١٩٦٩ مايلز كوبلاند The Game of Nations , Miles Copeland , Simon & Schuster
- ١٩٧٢ محمد حسنين هيكل Nasser , The Cairo documents, New English Library
- محمد متولي الشعراوي / الشيخ /
- ١٩٩٠ الخير والشر مكتبة الشعراوي الإسلامية - أخبار اليوم
- ١٩٩١ » » » » الحلال والحرام
- ١٩٩١ » » » » القضاء والقدر
- ١٩٩٢ الشيخ الشعراوي وفتاوي العصر الجداوي للنشر
- نجيب محفوظ كل قصص نجيب محفوظ التي تصف الحياة في أحياء القاهرة وصفاً
حياً دقيقاً .. وبالذات عن الفترة من الثلاثينيات الي الخمسينيات من
هذا القرن العشرين ...

فهرس الصور

	صفحة
مع الوالد في الثلاثينيات ..	٥
عودة الي الطبيعة ..	٣٤
هيكل البناء .. للجسم والنفس .. عند البشر ..	٣٥
المليس .. طبيعة وغريزة .. وليس اكتساباً من علم او حضارة ..	٣٦
جمع القواقع .. أول النقود ..	٤٣
ستالين يقسم قسم الولاء للشعب .. أمام قبر لينين .	٥٠
إبراهيم - عليه السلام - وقصة فداء إبنه إسحاق بكبشٍ عظيم ..	٥٩
ما بين بكاء ذليل .. وابتسامة حلوة .. ضعف العاجز .. سلاح ما بعده سلاح ..	٧١
من الرياضات الاستعراضية .. الباليه .. الجمباز .. والتزلج علي الجليد ..	٧٥
لن تمنع يد أي رقيب في العالم أياً من هذه الصور .. ولكن !..	٧٦
المرأة ... إبتدعتها أول بنت من بنات آدم .. يوم وصلت إلي سن الشباب ...	٧٦
تشابه دوران الاجرام السماوية في افلاكها .. ودوران مكونات الذرة حول نفسها ..	٨٥
نظرية الانفجار الكوني .. العظيم .. The Big Bang Theory ..	٨٦
أنثي قرد الأورانجوتان .. وطفلها .. وثندي الرضاع ..	٩٥
أقصي قدرة إستعمال الادوات عند الحيوان .. القرد .. وحيوان القضاة ..	١١١
نملة .. ويعوضة .. لم يتغير فيهما شئ منذ ملايين السنين ..	١١١
بالعقل واللغة .. نطقاً وكتابةً .. تناقل البشر حضاراتهم ..	١١٣
ثلاثة صور .. تكاد توجز قصة الانسان ..	١١٥
أول تعبير بالرسم والتلوين .. منذ ١٥ الف سنة ..	١١٦
الحلقة .. المفقودة ..!	١١٧
عربة واحدة .. وألف طريق !!..	١١٨
سلسلة الطعام علي ظهر كوكب الارض ..	١٢٠
أنواع العمل .. المتاحة لبني الإنسان ..	١٢١
الزرج الجدّ .. والعروس في سن الحفيدة ..	١٢٤
الكاتب الكبير وودي ألن .. حياة حافلة .. وسوء ختام !!..	١٢٥

- ١٢٨ إعلانات مبيّنة .. عن بيع العبيد ..
- ١٢٩ قمة العمل اليدوي ..!
- ١٢٨ هواة العمل الفردي .. والعمل الجماعي .. وموهبة القيادة ..
- ١٤٨ تجارة العاج ..
- ١٥٨ مظاهر الترف والثناء .. تاجر السجاد ..
- ١٧٣ ستيفن هاوكنج .. عالم الرياضيات المشلول ..
- ١٧٩ فريد شوقي .. في نور عن البخل والتقتير ..
- ٢٠٤ أحمد زكي .. في نور عن جبروت الإحتكار ..
- ٢٦١ أمراض المنغصات المستمرة ..
- ٢٧١ أقصى ما يتمناه .. شابٌ .. وفتاة .. في سن .. السبعين ..!
- ٢٨١ صورتين من الكويت .. في الخمسينات ..
- ٢٨٢ المستشفى الأميري .. ومستشفى الصباح ..
- ٢٨٣ ثلاث صور من الكويت .. في الخمسينات ..
- ٢٨٤ صورتين « « «
- ٢٩٥ كاريكاتير جميل .. مُعبّر .. وصانق ...
- ٣١٢ أحلام عشرة ملايين من شباب مصر ...
- ٣١٩ الدولة .. الأم البديلة ...
- ٣٢٥ صفية العمري .. صلاح السعدني .. ونظرة الإحترام ...

فهرس الكتاب

صفحة ٢	مقدمة
٤ »	إهداء
٦ »	شكر وتقدير
٨ »	forewords تقديم

الفصل الأول : آلة المال

صفحة ١٨	(١) تاريخ وأصل النقود ..
٢٢ »	(٢) ميكانيكية المال .. في أواخر القرن العشرين ..
٢٥ »	(٣) قانض المال ..

الفصل الثاني : طبائع الإنسان

٣٢ »	رحلة الي الطبيعة
٣٣ »	المتطلبات الأساسية لحياة البشر
٣٩ »	الرغبة في الخصوصية .. والتملك ...
٤٥ »	الحاكم .. والمحكوم ..
٤٨ »	العوانية .. وحب السلطة علي الآخرين ...
٥٣ »	إختلاق العداوة ... كهدف للحياة ...
٥٧ »	عقدة " اليهودية " كعداوة مع باقي البشر ؟؟
٦٩ »	غريزة العطف علي العاجز ..

(الفصل الثالث :

- ٧١ » التباهي والتفاخر علي الآخرين
- ٧٨ » المزاج النفسي لصاحب المال .. وتركيبية شخصيته النفسية
- ٨٠ » حب الإستطلاع والإستنتاج .. وإستعمال العقل ..
- ٨٣ » الأمل .. وغريزة الخلود ..
- ٩١ » مثلث الأسرة .. الخلية الأساسية لكل البشر ...
- ٩٦ » دراسة حول المحاولات المستميتة لتحطيم مثلث الأسرة
- » » (أ) أفكار تحرير المرأة من مشاعرها الأنثوية
- ١٠٠ » (ب) أفكار داروين عن " النشوء والإرتقاء "
- » » (ج) أفكار هتلر .. وماركس .. والرفاق ..

الفصل الثالث : عربية واحدة .. وألف طريق ..

رقم الباب

- ١١٩ » (١) العمل كضرورة .. من أجل الطعام والأساسيات
- [العمل بكل ما يتصل بالجنس ١٢٢ الإرتزاق من شكل الجسم ١٢٣
- العمل اليدوي ١٢٦ العمل اللعني والإبداعي ١٣٢ التعليم ١٣٤
- مهنة الإدارة وصناعة السكرتارية ١٣٦ الطبيب والمهندس والمحامي ١٤٢
- مهنة رجال الأعمال ١٤٧ مهنة الكتابة والأب ١٥٠]
- ١٥٤ » (٢) العمل لكون حاجة أو ضرورة ..
- » » (٣) الغني ..
- ١٥٦ » (٤) سيطرة القيم المادية ..
- » » (٥) التبذير .. والإسراف ..
- ١٦٤ » (٦) الثروة المفاجئة ..
- ١٦٧ » (٧) العزم .. والطموح ..
- ١٦٧ » (٨) القناعة والرضا .. والسعادة ..

- (٩) التوفير والإدخار ١٧٥ »
- (١٠) البخل والتقتير »
- (١١) المال .. كهدف في حد ذاته »
- (١٢) الفقر ١٨٢ »
- (١٣) التسوّل .. السرقة »
- (١٤) العمل الخاص نو الإمكانيات المحدودة .. »
- (رأسمالية الفقراء of Capitalism the poor)
- (١٥) النصب والإحتيال ١٩٦ »
- (١٦) الإحتكار ٢٠٣ »
- (١٧) المال كوسيلة لإشباع غريزة القوة والسلطة .. »
- (١٨) الإنفاق الإختياري للمال .. علي الآخرين ... ٢٠٦ »
- (١٩) الإنفاق الإختياري للمال .. علي المثاليات والأهداف المعنوية ٢٠٩ »
- (٢٠) الدين .. والتقسيم .. والسداد .. ٢١٠ »
- (٢١) المشاركة في التجارة والعمل الخاص »
- (٢٢) التمويل .. حجر الأساس لكل هدف »
- (٢٣) المساومة ٢٢٠ »
- (٢٤) المقابلة .. والمناقصة »
- (٢٥) العمل والتجارة من خلال المنزل ٢٢٩ »
- (٢٦) عندما يصبح المال كائناً حياً منفصلاً عن صاحبه .. ٢٣٤ »
- (٢٧) المصرف الشخصي الخاص ٢٤٢ »
- (٢٨) الضيافة .. الخفيف منها والثقيل ٢٤٥ »
- (٢٩) التأمين .. الفكرة والتطبيق ٢٤٨ »
- (٣٠) المرض .. والشيوخة ٢٦٠ »
- (٣١) الصحة .. كبري النعم ٢٦٥ »

(الفصل الثالث :

-
- ٢٧٢ » (٢٢) التأمين الإجتماعي .. والمعاش
- ٢٨٠ » (٢٣) الكويت .. والمال .. نظرة سريعة عبر جيل واحد
- ٢٨٥ » (٢٤) مصر والمال .. عبر ثلاثة أجيال

فصل الختام

- ٢١٧ » المال ... والأسرة .. الخلية الأساسية لكلّ البشر ...

-
- # المصادر والمراجع صفحة ٢٣٠
- # فهرس الصور » ٢٣٣
- # فهرس الكتاب » ٢٣٥



مدينة العاشر من رمضان المنطقة الصناعية أ1
تليفون ٣٦٢٨٨١-٠١٥

رقم الايداع ٩٣/٥٥٧٢

الترقيم الدولي 0 - 5343 - 00 - 977 - I.S.B.N

تأليف عن هذا الكتاب :

● لقد شرّح الكاتب النفس البشرية تشريح طبييب عالم .. ثم أضاف حديثاً ممتعاً عن المال.. دل على الخبرة والفهم العميق ..

محمد علي البربري

نائب محافظ البنك المركزي

● كتاب يجمع بين متعة الفكر العميق .. ومتعة القراءة والتشويق ..

ثروت أباظة

● كتاب يكشف لنا الوجه النفسي والبعد الإنساني .. لمعني النقود...!!

دكتور عادل صادق

أستاذ الطب النفسي

● أعجبنى الختام العظيم لهذا البحث القيم .. والذي تركّز علي ضمان صلاح الأسرة .. الخلية الأساسية لكل البشر ...

دكتور إسماعيل سلام

أستاذ جراحة القلب

● في هذا الكتاب أجزاء أتمني أن يقرأها رجال الأعمال .. وأجزاء أتمني أن يقرأها الشباب .. وأجزاء أتمني أن يقرأها أفراد الأسرة الواحدة .. معاً...!! وأخيراً الجزء الأخير من الكتاب .. لا بد وأن يقرأه كل مسؤل...!!

دكتور إبراهيم كامل

● كتاب جديد في إخراجته .. جمع بين الفكرة .. والصورة .. والقصة .. والمثال .. في منظومة متناسقة .. حتي صار في رأيي سيفر علم .. وكتاب أدب .. ولوحة فنان .. تعطي القارئ متعة أثناء القراءة .. وخبرة وتجربة تلازمه أعواماً بعد أعوام ...

دكتور أحمد كمال أبو المجد

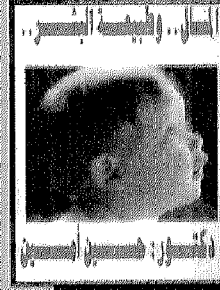
تعريف بالكاتب : الدكتور حسين أمين

أول من أدخل تخصص جراحة المسالك البولية إلى مستشفيات دولة الكويت .. وطور هذه الخدمة فيها من ١٩٥٧ إلى ١٩٧٩ .. ثم عاد إلى مصر وساهم في تأسيس أول واحدة من المستشفيات الخاصة الكبيرة التي تشمل جميع التخصصات على مستوى عالي .. وهو ما لم يكن معروفاً في مصر من قبل .. وفتح بذلك الباب لعشرات منها مثلت القاهرة ثم الإسكندرية ثم مدناً أخرى خلال عقد واحد من ١٩٨٠ إلى ١٩٩٠ .. وقد صدر له عشرات من الأبحاث والكتب الطبية .. وصدر له أيضاً ثلاث كتب أدبية:

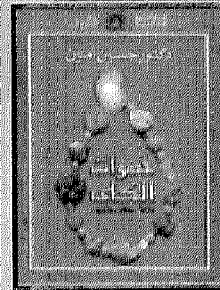


الأول عن (المال وطبيعة البشر) تناولت فصوله حديثاً عن الطبيعة البشرية .. وحديثاً عن خطورة فكرة الإلحاد على النفس الإنسانية .. وحديثاً طويلاً ممتعاً عن الأسرة .. وحديثاً أطول وأمتع عن المال .. وصلته بالإنسان والمجتمع ..

وقد تميز الكتاب بتبسيطه لهذه الموضوعات الفلسفية العميقة .. بشرح وتعبيرات .. في تناول الإنسان العادي .. وتختلف تماماً عن الكلام المتعالي .. والألفاظ المعقدة .. التي يعشقها أدباء الفلسفة سواء في مصر أو في بلاد الغرب !!



والكتاب الثاني عن حصوات الكلية .. وقاية .. وعلاجاً .. وتاريخاً .. وهو يخاطب الناس أكثر مما يخاطب الأطباء .. ويحفل بالقصص والنوادر عن تطور علاج الحصوات عبر المائة عام الأخيرة .. وقد سُمي الفترة التي سبقت ذلك بعصر (ما قبل التاريخ) بالنسبة للحصوات .. لأن الأشعاع لم تكن قد عُرقت بعد !!

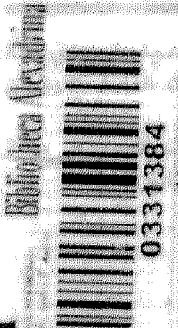


والكتاب الثالث عنوانه (تاريخ المستشفيات الخاصة .. ومستقبل الطب في مصر) .. ويحكي فيه عن التاريخ المشوق لكثير من المؤسسات الطبية الخاصة في مصر منذ أوائل القرن العشرين .. ثم يتحدث عن مستقبل الطب في مصر .. من خلال الواقع .. بعيداً عن الخطب .. والعنقرات .. والخيال .. وكذلك من خلال الاستفادة من تجارب الأمم الأخرى كالمملكة المتحدة .. على سبيل المثال ..



وصدر له أيضاً سلسلتان من المقالات .. الأولى في مجلة آخر ساعة الأسبوع ونصف ١٩٩٥ - ١٩٩٦ .. واشتملت على نظرة تاريخية جديدة على أحوال القرن العشرين ..

والسلسلة الثانية كانت عن التناقض الموهوم بين العلم الحديث وبين الإيمان مثل مصر ١٩٩٥ - ١٩٩٦ .. ويقوم الآن بترجمتها إلى الإنجليزية في شكل كتاب



ويصدر الكتاب بمناسبة الإسعفة التي يجمع بينه وبين الأخيرة الأماضل

- أستاذ دكتور حسين أمين .. أستاذ مادة الإعلام .. بالجامعة الأمريكية بالقاهرة ..
- الكاتب والسفير حسين أحمد أمين .. سفير مصر السابق في الجزائر ..