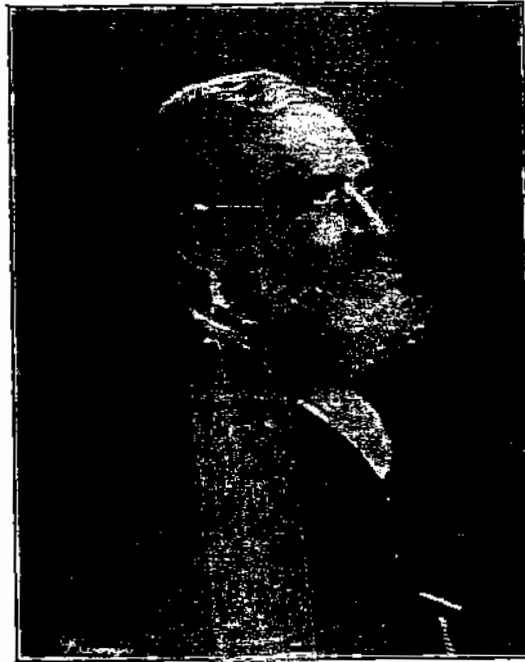


المقطف

الجزء الثاني من المجلد السابع والعشرين

١ فبراير (شباط) سنة ١٩٠٢ - الموافق ٢٢ شوال سنة ١٣١٩

رجال الأعمال والاموال



المرجون افانس

يقول العرب "طالب علم وطالب مال لا يجتمعان" وقالوا "ما احسن الدين والدنيا اذا

اجتماعاً فنفا المال عن طلبه العلم واستحسنوه في رجال الدين . ولكن اذا حق لنا ان نبيح
المال لقوم ونجرمة على قوم اجتهاد رجال العلم لا لرجال الدين لان هؤلاء احرى من كل احد
بالزهد في حطام الدنيا لكي يتسنى لهم حث غيرهم على الزهد فيها فلا ينصرف هم الناس كلمة
اليها . اما العلم فانه ترين المال وعميده بل كل منهما عميد الآخر . العلم يزداد نفعه بالمال
والمال يزداد نفعه بالعلم وعليهما كليهما تبني عزة الامم ونقام دعائم الممالك ولا ترتقي الشعوب
الا حيث يعضد المال العلم والعلم المال

لما زرنا معرض باريس الاخير انشنا بلقاء رجل من شيوخ العلماء وهو السرجون افانس
وكنا نسمع عنه وتقرأ خطبه ونود التعرف به ويقينا انه منقطع للعلم لا يفعل شيئاً سواه . ثم
زار القطر المصري في الشتاء الماضي وحالما وقع نظره على بالات الورق في دار المتتطف وقف
متهللاً واستوقف زوجته لادي افانس قائلاً لما انظري ورق معملاً . ثم اخبرنا انه صاحب
معمل دكتنص المشهور بعمل ورق الكتابة وورق الطباعة في البلاد الانكليزية وقد تحول
هذا المعمل الآن الى شركة مساهمة رأس مالها ٤٥٠ الف جنيه والجانب الاكبر من اسهما
له . ولدى البحث والاستقصاء وجدنا انه ابن اخت جون دكتنص منشيء هذا المعمل وقد
انضم اليه سنة ١٨٤٠ . وعمره ١٧ سنة وتزوج بانته واشترك معه سنة ١٨٥٠ وعكف على
توسيع نطاق المعمل واتقان اعماله وتوفير ارباحه ولم يصرفه ذلك عن خدمة العلم فقضى حق
العلم وحق المال لانه كان يقضي ساعات الفراغ من الاعمال في الدرس والبحث وانتظم في
سلك كثير من الجمعيات العلمية وصار رئيساً لكثير منها فرأس جمعية علم النقد وجمعية العاديات
والجمعية الجغرافية والجمعية الملكية ويجمع ترقية العلوم البريطاني . وله تأليف مختلفة في علم النقود
والعاديات وعنده مجموع كبير من التحف قلائد يوجد مثله وقد ظهر لنا من الحديث معه ان
عنده من نواذر النقود القديمة ما لا مثيل له عند سواه

ولو اقتصر هذا الرجل على خدمة العلم ما مات جوعاً ولا عاش فقيراً مترباً كما يعيش
كثيرون من خدمة العلم عندنا ولا اضطر ان يهرب بقلبه وكتبه من بلاد الى اخرى كما
يهرب كثيرون من ابناء المشرق الذين قضى عليهم نكد الطالع ان يكونوا من ارباب الاقلام
لان لرجال العلم شأناً كبيراً عند الامة الانكليزية وكل الامم الاوربية . ولكنه لو فعل ذلك
ما استطاع ان يقضي القصور ويجمع التحف ويضيف العلماء وينتق على المباحث العلمية اتفاق
المثري الكرم . فقد اخبرنا ابنا انه زاره في عصر له في مدينة دوفر وكان قد دعا اليه
كثيرين من اعضاء مجمع ترقية العلوم البريطاني فرأى بسطة جام وعزاً لا يظهر فيه الا

الامراء وكبار الاغنياء . ورأينا في نشرة نشرتها لجنة البحث عن آثار كريت ان أكثر تفقات البحث منه والباحث عن تلك الآثار ابنة فكانت وقف مائة واولاده خدمة العلم . فالمال الذي اكتسبه بجده من صناعة الوراقة كان له عوناً كبيراً على توسيع نطاق العلم فوق ما فيه من رفعة الجاه عند من يعرف كيف يتفق ماله في ما يُكرّم على اتفاهه فيه . ولم يثر هذا الرجل مثل كبار الاغنياء لكن مقامه بينهم لا يقل عن مقامهم ونفعه لوطنه قد يزيد على نفعهم



يوسف مورغان

ننتقل الآن من رجل ناهز الثامنة والسبعين ولم تبلغ ثروته نصف مليون من الجنيهات الى رجل ربح نحو ثلاثين مليوناً في عشر سنوات ولا يزال كمالاً في عنفوان القوة وعلو الهمة ويقال انه أت الى القطر المصري ليشاع مسككة الحديدية ويجعل لها شركة واحدة كما فعل بكثير من الشركات الاميركية

وهو رجل رزين قليل الكلام . يجلس في مكتبه حيث يدير اشغاله الكثيرة مفصلاً عن الكتاب الذين في خدمته بفواصل من الزجاج حتى يراهم ويروه واذا دخل عليه وزير

قابلة كما يقابل جمهور السماسرة والتجار سواء بسواء . يخنار في حديثه الكلمات الرجيزة اللفظ
الكبيرة المعنى مثل كلمة نعم وكلمة لا ويلفظ الكلمة منها نبرة لفظ رجل بات الحكم غير متردد .
ولا يبلغ ثروته الا ان ثروة ركفلر ولا ثروة كارنجي ولكنهما اقدر منهما على ادارة الاعمال
وسلطة اعظم من سلطتهما . وقد اثريا اكثر منه لان جانباً كبيراً من ثروتهما اتاهما عفواً
بقر البلاد وازدياد الطلب على البترول والحديد واما هو فاني ثروته يمدو وحسن نظره
في العواقب

كان ابوه صانعاً عند فلاح ثم صار كاتباً عند بائع منسوجات وبقي كذلك الى ان صار
عمره ٣٨ سنة وخطر له حينئذ ان يشتغل مستقلاً ففتح بنكاً صغيراً في مدينة بوسطن
واشهر باجتاده واستقامته فانتع اشغاله رويداً رويداً وصار من اعرف الناس بالاسواق
المالية في الدنيا كلها فوثق به معاملوه ثقة تامة لانه كان يخلص الصبح لهم ولا بدعهم
يضاربون مضاربات تعود بالخسارة عليهم وافتصر على ما يسمى باشغال البنك القانونية وزادت
اشغاله يازدياد ثقة الناس به حتى صار له المقام الاول بين المالىين فزار بلاد الانكليز
وكانت شهرته قد سبقته اليها وتعرف فيها بالمستريبيدي المشهور بفناه وميزاته فقدره بيدي
قدره وعرض عليه ان يشاركه في اعماله المالية فزادت تلك الاعمال نجاحاً وجري على اسلوب
الانكليز في استثمار المال وبذل جهده في حمل الانكليز على الثقة بالبيوت المالية الامبركية
فزادت الثقة بين نيويورك ولندن ورسخت على قواعد متينة فكثرت بسببها المعاملات المالية
ولما عاد الى نيويورك سنة ١٨٧٧ قوبل باحتفال عظيم واولم له كبار الاغنياء ولجنة فاخرة
اعترافاً بفضلهم ويقال ان ثروة الذين حضروا تلك الوليمة كانت نحو مئتي مليون جنيه

ونشأ المستر مورغان صاحب الترجمة في كنف ابيه وتدرّب عنده على المعاملات المالية
وتوفي ابوه ١٨٩٠ فاستقل بادارة اعماله ووسع نطاقها بهت واشتهر باصالة الراي والحزم في
الاعمال . قيل جاءه رجل يملك نجماً كبيراً من الفحم الحجري وقد صمم على بيع النجم له
باغلي الاثمان لانه كان في حاجة شديدة اليه . وجعل يتحدث نفسه بما يقوله وما يجيبه المستر
مورغان به حتى لم يبق عنده ريب في ان البيع يكون صفقة رابحة جداً له فدخل مكتب
المستر مورغان واخبر الکتبة باسمه وجلس ينتظر الى ان عيّل صبره واخيراً خرج اليه المستر
مورغان وقال اني ادفع في النجم كذا وكذا من الريالات فان كنت تقبل فامض صك البيع .
قال ذلك وعاد الى مكتبه فامض الرجل صك البيع ولم يفه بكلمة

وقال احد السماسرة جثله يوماً لاقترض منه مليوناً من الريالات على ضمان ولم اكن

اعرفه ولا كان يعرفني فنترس في وجهي لحظة من الزمان ثم نظر الى الورقة التي كتبت فيها اسماء الضمانات وقال نعم واثار الى احد شركائه ليدفع الي المال المطلوب . فامضى في ربيع دقيقة عملاً مالياً كبيراً قد لا نستطيع دولة كبيرة ان تمضية في اسبوع

واكبر الاعمال المالية التي اشهر بها ضم الشركات بعضها الى بعض حتى تزول المناظرة من بينها ونقل نفقاتها وتزيد ارباحها . من ذلك ضم ثمان من شركات الفولاذ (الصلب) وجعلها شركة واحدة رأس مالها ٢٢٩ مليون جنيه . واهم هذه الشركات شركة كارنجي وكان لكارنجي في شركته ٨٥٠٠٠ سهم يساوي السهم منها ٣٠٠ جنيه فجملة ما يمتلكه فيها ٢٥ مليوناً ونصف مليون من الجنيهات فاتفق معه اولاً على بيع اسهمه للشركة العمومية واخذ اسهم جديدة بدلاً منها تساوي اربعين مليوناً من الجنيهات ورابعها السنوي اكثر من ثلاثة ملايين من الجنيهات ولما تم له ذلك لم يتعذر عليه ان يبدل اسهم بقية المساهمين في الشركات السبع الاخرى باسمهم جديدة من الشركة العامة . وكان رأس مال هذه الشركات السبع ١١٢ مليون جنيه واذا اضيف اليها شركة كارنجي بلغت قيمة اسهمها كلها نحو ١٧٠ مليون جنيه فلما جعل اسهم الشركة الجديدة ٢٢٩ مليون جنيه رفع قيمتها نحو ستين مليون جنيه وكان هذا الرفع حقيقياً لا وهمياً لان ارباحها زادت مليونين ونصف من الجنيهات بزوال المناظرة وتقليل نفقات الادارة كما سيحي . وغني عن البيان انه تناول اجرة من هذا العمل الكبير ولم تقف على مقدارها ولكنها لا تقل عن بضعة ملايين من الجنيهات ذلك كله وهو لا يعرف شيئاً من عمل الفولاذ

وقد تدرج الى هذا العمل العظيم وهو تأليف شركة رأس مالها ٢٢٩ مليون جنيه بعمل آخر يقاربه في عظمته وهو ضم خمس شركات من شركات سكك الحديد التي في الجهات الشمالية الشرقية من اميركا رأس مالها مئة مليون جنيه ذنه ابتاعها الواحدة بعد الاخرى ووجدها ووفر ارباحها بتقليل نفقاتها . ثم ضم الشركات التي في الجهات الجنوبية وبعض الشركات التي في الجهات الغربية فصار المنصرف المطلق في اجرة النقل وثمان النجم الحجري وبلغ ربحه من ذلك كله ما اشترنا اليه قبلاً ذلك انه ورث عن ابيه مليونين من الجنيهات فصيروا ثلاثين مليوناً في بضع سنوات . ولم تكفه اميركا بل قصد تكثرها واجتاع بواخر بعض الشركات التجارية لكي لا يبقى الاميركيون معتمدين على الانكليزي في نقل بضائعهم

وهو من كبار المستثمرين دفع ٢٧٠ الف جنيه لبناء مستشفى الولادة في نيويورك ومثله الف جنيه لانشاء مدرسة للتجارة في نيويورك ايضاً وستين الف جنيه لبناء دار الاسقفية فيها

وخمسة آلاف جنيه لانهارة كنيسة مار بولس في لندن بالنور الكهربائي وله ولع شديد بجمع التحف ابتاع صورة من تصوير غاينسبرو للمصور الانكليزي بثلاثين الف جنيه وهي المعروفة بصورة "دوقة ديفنشير" وابتاع صورة اخرى من تصوير رفائيل بنحو مئة الف جنيه وهو اعظم ما دفع ثمن صورة واحدة في ما نعلم. وكما اتى الى اوربا ذهب الى فرنسا واقام اياماً في نورمدي يزور الفلاحين في بيوتهم وبتباع منهم اشياء صغيرة باثمان باحظة يرى لوحاً منقوشاً عند امرأة فلاحة فيقول لها بكم تبيعين هذا اللوح فتقول ليس للبيع فيقول لها كم يساوي فتقول لا يساوي شيئاً فيقول ولكني اريد ان اشتريه فتقول له لقد اخبرتك يا موسير انه ليس للبيع فيضحك ويقول لها هذه الف فرنك فهل تعطيني بها فتأخذها وهي لا تصدق ما ترى بعينها

الى هنا انتهى ما يقع الاجماع على انه ممدوح لا غبار عليه لكن الاعمال المالية لا تقتصر على ذلك بل فيها ما يختلف الناس في تصويبه مثال ذلك ان العمال في مناجم اميركا يكونون من حزب الاحرار ما داموا آخذين في العمل فاذا اعتصبوا انضموا الى حزب الديموقراط . ولما كانت الانتخابات الاخيرة كان عمال المناجم مصتبين فطلب حزب ماكنلي من المستر مورغان ان يسي في التوفيق بينهم وبين اصحاب المناجم لكي يعودوا الى حزب الاحرار فاستدعى اصحاب المناجم واصلح بينهم وبين العمال وارسل ساسمرته في غضون ذلك ليتاعوا له كل سهم يجذونه من اسهم مناجم الفحم عالمك انه لا بد له من ان يفلح في التوفيق بين العمال واصحاب المناجم فترتفع قيمة هذه الاسهم بعد هبوطها فكان كما توقع وبيع بقعة ملاين من الريالات وهو يسعى في التوفيق بين الناس

المستر شواب

نجد بين ارباب الاموال كثيرين شبيهاً ودخل الواحد منهم بقعة غروش في اليوم وشاخوا ودخل الواحد منهم الوف من الجنيهات ولكن لم يذكر في تاريخ الامم ان اجيراً يعطى خمسة وعشرين جنيهاً في السنة ثم تزيد اجرتة يوماً بعداً حتى تبلغ مئة وستين الف جنيه وتصير له ثروة تقدر بملايين الجنيهات اي تصير اجرتة اعظم من راتب خديوي مصر وثورته اعظم من ثروة كل اغنيائها وهو لا يزال وكيلاً عن اشغال غيره ولا يزال في عنفوان الشباب . هذه حال المستر شواب وكيل المستر كارنجي

قلنا في ترجمة المستر مورغان انه الف شركة من شركات التولاذ رأس مالها ٢٢٩ مليون جنيه وانه ابتاع حقوق كارنجي فيها باربعين مليوناً من الجنيهات فلما تقي كارنجي عن العمل

طلب ان تعطى الادارة العامة للمسترشواب واقترح ان يكون راتبه السنوي ١٦٠ الف جنيه فكان كما طلب

وعمر المسترشواب الآن تسع وثلاثون سنة وبين الرجال الخاضعين لادارته شيوخ وكهول عركوا الدهر واداروا الاعمال الكبيرة حينما كان طفلاً يرضع اوفى يتعلم . ولد في قرية صغيرة سنة ١٨١٢ وكان ابوه يعمل في احد معامل الصوف وانتقل به الى قرية اخرى اسمها لورتو



وعمره عشر سنوات وهناك دير راهبات الرحمة فاحببته وعلمته وقام في نفسه ان لا بد له من ان يتعلم الهندسة ويصير مهندساً فدرس العلوم الرياضية واتم دروسه سنة ١٨٨٠ وكان ابوه قد قاول ادارة البريد على نقل البوسطة الى لورتو فجعل ابنة يحمل كيس البوسطة ويوزعها ويساعد الفلاحين في اعمالهم ويستعين بذلك على معيشته . واحبه الفلاحون والرهبان والراهبات لوداعته واجتهاده فلما اتم دروسه في المدرسة رأى ان لا بد له من مغادرة تلك القرية والاضطر ان يذفن علمه ومواهبه فيها فودع اهله اسفاً ومضى الى مكان فيه مسبك من مسابك كارنجي عازماً ان يدخل فيه عاملاً ولكنه لم يكن يعرف احداً فيه ولا كان معه كتاب

توصية الى احد وبعد اللتي والتي دخل دكان بدال (بقال) صانعاً وجعل يبيع عنده السكر والشاي والبن وما اشبه وقد استفاد من ذلك فائدة كبيرة لانه حُرف اثنان الحاجيات واتفق ان اتى الى هذا الدكان رجل من مديري مسبك كارنيجي ليشتري شيئاً منه ورآه شواب وكان يعرف من هو ويتني ان يتاح له التكلم معه فقابله وانتهج الحديث معه بقوله ما احزني هذا النهار . فقال الرجل نعم الحرشديد هنا ولكنة لا يطاق في المسبك فقال شواب ولكن ما اعظم الفرق بين المسبك وبين هذا الدكان اواه لو اخذتني الى المسبك . فسر الرجل بهذا الكلام وقال له انت تتني فماذا تريد ان تصير لو دخلت المسبك فقال اريد ان اصير مهندساً ميكانيكياً . فقال وهل تعلمت العلوم الرياضية اللازمة لذلك فقال نعم تعلمت كل ما يلزم . فقال وهل تقدر على دق الاوتاد . فاجاب اقدر على دق كل شيء . فقال وهل تقبل ريبالاً في اليوم اجرة . فاجاب اقبل اية اجرة تعطيني اياها . وكان ذلك سنة ١٨٨٢ بعد ان اقام في دكان البدال ستة اشهر . فاتي به الى المسبك وجعل يعمل كل ما يطلب منه عمله بدقة وهمته واعنائه . ولم يمض عليه ستة اشهر في المسبك حتى تمرن على كل الاعمال وارى كل من فيه انه رجل مهم وعزم وتقان في اتمام الاعمال من غير انتظار الاجر او الشكر . ورتي ذلك المدير الى منصب الادارة العامة في المسبك فجعل مديراً بدلاً منه فادار المسبك بهمة لا تعرف الملل ولا تكله من التعب وارثي رويداً رويداً حتى صار مديراً لاعظم شركة صناعية وجدت في المسكونة - لشركة رأس مالها ٢٢٩ مليوناً من الجنيهات كما تقدم ورجحها السنوي عشرون مليوناً

ان من بقر السطور المتقدمة يري في ارتقاء هذا الشاب من اجير صغير اجرة نصف ريبال في اليوم الى مدير كبير اجرة ١٦٠ الف جنيه في السنة طفرة تكاد تكون من ضروب السعرا ومن انواع الخوارق لانه قد لا يعلم ماعية الكفاءة ولا كيف يقدرها اصحاب الاعمال قدرها . اما المستر كارنيجي صاحب هذا المسبك فرأى ان الشاب مشرف للشروط التي يطلبها في ان يدير اعماله رآه مسرع النظر مسرع العمل سريع التغلب على المصاعب كبير الهمة واسع الحيلة لا يعجزه شيء ولا يقعه شيء . ومن مذهب المستر كارنيجي ان الشبان المتازين على غيرهم بالمواهب يجب ان يفتح امامهم المجال الواسع لاستعمال مواهبهم ويميزوا على غيرهم . وقد قدر لهذا الشاب ان يفتح في كل عمل يتولاه ولكن دخوله معامل كارنيجي فتح امامه مجالاً للنجاح لا يجده في غيرها وكانت تلك المعامل في بدء عملها والطلبات تنهال عليها من كل فج وكان عليه ان يديرها ويتولى امر توصيتها بانشاء المسابيل الجديدة فانشأ تسعة منها تولى رسمها يده

فاعرب عن بهارة فائقة في الهندسة الميكانيكية والادارة العامة وبراستطو أدخلت اصلاحات كثيرة حتى سهل على شركة كارنجي ان تناظر شركات الفولاذ في اميركا وفي اوربا ايضا ولما رأت الشركة منه ذلك جعلته رئيس مهندسي قسم من معاملها ومديراً له واشترك مع المدير الاول الذي جاء به الى المسبك في استنباط اسلوب مزج المعادن اشتهر به اسمها وربحاً منه ربحاً طائلاً . وسنة ١٨٨٧ عرض عليه ان يكون مديراً للقسم الاهم من معامل كارنجي فرأى هناك اوسع مجال لمهارته فاصحح آلات المعمل واساليبه حتى صار اقوى معامل الفولاذ كلها كما انه اكبرها

وكانت الحكومة الاميركية قد طلبت من شركة كارنجي مراراً ان تصنع لها صفائح الصلب لتصفح مدرعاتها فابت لانها رأت ذلك مما يتعذر عليها القيام به فلما اعطيت الادارة للسترشواب ذاكر المستر كارنجي في هذا الموضوع واقنعه ان اجابة طلب الحكومة من الامكادات اذا كانت تطلب كمية كبيرة في بنفقات التجارب اللازمة للقيام بهذا العمل فاجيب عليه ولم يمض وقت طويل حتى صارت شركة كارنجي اعظم الشركات لعمل صفائح الفولاذ للمدرعات الاميركية والروسية . ويعرزننا الوقت لو رصنا التجارب التي جربها والمشاق التي تكبدها للوصول الى هذه الثاية وفيها الف دليل على ان نجاح هذا الرجل لم يكن نتيجة الصدفة والاتفاق بل نتيجة الهمة والتفعل

وتوفي مدير المسابك سنة ١٨٨٩ فجعل مديراً عاماً بدلا منه ثم دعت الحال الى جعله مديراً للمعامل والمسابك معاً وعمره ثلاثون سنة فتولى ادايتها كلها وفيها الوف من العمال ويخرج منها كل سنة ملايين طن من الفولاذ فسهل على المستر كارنجي ان ينقطع للمطالعة والانشاء والسفر والزهوة وهو عالم ان معاملته وسابكته تدره عليه ملايين الجنيهات لانها في يد مدير حكيم هام . وظل هذا الشاب يرتقي في اعتبار الشركة حتى جعل رئيساً لها واخيراً جعل مديراً للشركة الجديدة التي انها المستر مورغان من شركة كارنجي ومن مع شركات اخرى كما تقدم وقد يظن القارئ ان هذا الرجل اضاع عمره في خدمة مستخدميه فنجحت اعمالهم باجتهدوا ولم ينل منها غير الاجرة التي يتقاضاها سنة بعد سنة ولو بلغت الوف الجنيهات وانه رأى الارباح تزيد بسميه وهو مكتفر بمدح الشركاء له واجماعهم على زيادة راتبه . الا ان ذلك امر لا يفعله الا كل خامل الذهن زاهد في الدنيا معتقد ان المال كثيره وقليله مجلبة للشقاء اما المستر شواب فلم يبلغ منه سخافة العقل هذا المبلغ حتى يرى ابواب الكسب امامه ولا يلجأ بل كان يتناح باجرته اسمها من اسهم شركة كارنجي حتى بلغ ما عنده منها حينما انقسمت

الى سائر شركات الفولاذ ١٨٩٢٩ سهماً تساوي قيمتها الاصلية ٨٠٠, ٧٨٥ جنيهه وتساهوي قيمتها الآن نحو تسعة ملايين من الجنيهات اي ان مبالغ البدل صار من كبار الاغنياء باجتهاده الذي اغنىه غيره وقد كانت اجرتة وهو صانع عند البدل خمسين غرشاً في الاسبوع فصارت الآن ٣٢٠٠ جنيهه في الاسبوع ولم يكن يملك شيئاً فصار يملك نحو تسعة ملايين من الجنيهات وله ايضاً ثلاثة قصور ضخمة انتقى على واحد منها ٧٥ الف جنيهه . وان شئت ان تعرف رأيه في سبب نجاحه فاسمح ما قاله في هذا الصدد

” سألني البعض ما سبب ارتقائي حتى صرت آخذ ثمانية الف ريال في السنة بعد ان كنت اخذ ريالين ونصف في الاسبوع . وحقاً اني لا اعرف السبب . ما من احد نجح بالصدفة او بالتوفيق . اذا ثبت رجلاً يقول انه لم ينجح لعدم التوفيق فاعلم ان التوفيق الذي عدمه هو الشيء الخفي اللازم للنجاح . وكثيراً ما يختر بيالي ان هذا الشيء الخفي هو اندفاع الانسان الى الاعمال الشاقة واقتداره على عملها

” يدخل ابن الفتي ميدان الحياة مفلول اليدين لانه يرى حوله من المال ما يغنيه عن التعب والكدح ولانه لا يعرف قيمة ما عنده لان قيمة الشيء على حسب التعب الذي بُنال به . وما تصب على يده كثيراً تزداد قيمته في عينيك عشرة اضعاف

” واني احب ان اول نعمة انعم الله علي بها هي انه خلقني فقيراً . فان الصفات التي بُني عليها نجاحي هي نتائج المشاق التي لقيتها في حياتي والاضطرار الى الكدح والافئاد وانكار الذات . ولا ابدل الاخبار الذي يكتبه الولد من الفقر والمشاق باي مبلغ كان من المال لاني اكون قد نزلت منه الاساس الذي بني عليه نجاحه

” ولقد عرفت قيمة الريال وانا في السن الذي يدل فيه الاولاد ويرفون . عرفت ما يقتضيه من التعب وما يجلبه من الراحة والرفاهة . وانا عالم الآن كم بذلك من المشقة في كسب كل ريال كسبته . ولا يضع على المرء تعباً ولو تأخر جزاؤه

وفي سيرة هذا الرجل صفحة أخرى لا يصح الاغضاه عنها . لما كان فتى يتعلم في مدرسة لورنواحب فتاة فقيرة مثله واجته في كسبها وعزم ان يبذل كل ما في وسعه ليكتسب ما يمكثه من الاقتران بها والسكنى معها في مدينة من المدن بعيداً عن الجبال . ولما دخل دكان البدل صانها ولم يجد امامه ما يحقق هذه الامنية بقي يكاتب الفتاة التي احبها وتكاتبه حتى اذا دخل المسبك وصار عمره ٢١ سنة وصار راتبه كافيًا لمبشئته ومعيشتها اقترنت بها وكان ذلك سنة ١٨٨٣ وزيدت اجرتة في العام التالي الف جنيهه في السنة ومن ثم اخذت

اجرتُهُ في الازدياد وثروتُهُ في التمرحى بلقنا ما ذكرناه آنفاً
وهو كاثوليكي المذهب وقد جازى الرديان والراهبات الذين علموه في حدائثه بيناه
الكنائس والمدارس ولم ينس بلدة لورتو التي نضى فيها ايام الصبا فانشأ فيها قصرًا فاخرًا ونورها
كلها بالنور الكهربائي ووسع نطاق مدرستها وهو يلجأ اليها كلما اراد الراحة من عناء الاعمال

(١) الجذام

سماحتي الافاضل اعرض على مسامحك مشاهدة طيبة جزيلة الفائدة شاهدتها في معالجة
مريض مصاب بالجذام

جاءني هذا المجدوم في ٢ أكتوبر سنة ١٩٠٠ وطلب مني ان اعالجه من هذا الداء
الغليث وهو مولود من ابوين سليمين وسنه نحو ٥٠ سنة واقامته في محل ولادته بقرية من قرى
مديرية القرية

قال لي انه كان متمتعاً بصحة جيدة الى ان بلغ السنة الثامنة والثلاثين من العمر وحينئذ
ابتدأ يحس بمخدر في يده اليسرى ثم في الطرف الاسفل الايمن فاشير عليه بفتح حمص في
هذا الطرف وبتعاطي العشبة ولكن هذه الوسائط لم تأت بفائدة ثم ظهرت حبوب في وجهه بعد
خمس سنوات

وهو متزوج بمرأتين وله منهن اربع بنات وابنان والبنات تزوجن وولدن اولاداً وعمراً
اصغر ابيه تسع سنوات ولم يصب احد من عائلته بهذا الداء مع انه مقيم معها في منزل واحد
فبقيت امرأتاه سليمين وكذلك بناته ورأيت ابيه فوجدتهما سليمين
وكان المصاب قوي البنية قبل ان اصابه الجذام وصار ضيقها الآن وتغيرت مخرنته فظهر
في وجهه درن مختلف الحجم اصفره في حجم العدسة واكبره في حجم البندقية وشكله مختلف
ولونه احمر قاني وفي درنتين منه مائة لونه اردوازي

وفي جلد وجهه ارتشاحات بيضاء وثنيات عميقة في الخاجين وما يجاورها من جهة
الجبهة . فاجتمع هذه التغيرات في الوجه جعلته اعرض من اصله واعطته هيئة مخصوصة تعرف
بهيئة وجه الامد

(١) من مقالة تلاها سعادة الدكتور حسن محمود باشا باللغة الفرنسية في الجمعية الطبية بالخرصة في