الرغبة سر النجاح

ما من احد ولاسيما اذا كان كهلاً او شيخاً الاَّ وهو يعرف اناساً نجحوا في اعمالهم نجاحاً كبيراً واناساً نجحوا نجاحاً متوسطاً لا هو بالكبير ولا هو بالصغير واناساً فشلوا ولم يفلحوا فبقوا على حالة واحدة او كانوا في حالة اصلح من الحالة التي صاروا اليها

اذا التفت الى الذين عرفهم منذ ثلاثين سنة مثلاً وكانوا شباناً فصاروا كهولاً رأى بينهم اناساً كانوا من عامَّة الطلبة الذين لا يؤبه لهم او من صغار المستخدمين او صغار العمال او صغار التجار او صغار الملاك وهم الآن إمَّا من نظَّار الحكومة او من كبار موظفيها او من اصحاب الاشغال الكبيرة او الاملاك الكثيرة او المتاجر الواسعة . ورأى ايضاً اناساً من اترابهم كانوا مثلهم او ارقى منهم وهم الآن على ما كانوا عليهِ او احط شأناً . واذا سألت الذين نجحوا عن اسباب نجاحهم والاساليب التي جروا عليها او بحثت عن هذه الاسباب بنفسك ودونتها في كتاب وخصصتها في قواعد كلية وسلمتها لفئة شاب ليعملوا بها فالغالب ان قليلين منهم يفلحون كما افلح الذين نقلتها عنهم والباقون يقرأون تلك القواعد وقد يحاولون العمل بها ولكن تتولاَّهم السآمة حالاً فلا يفلحون واذا بحثت ودققت وجدت لذلك سبباً جوهريًّا وهو ان نجاح الذين ينجحون لا يكفي فيهِ اتِّباع القواعد التي دونتها بل لا بدَّ لهُ من سبب آخر لا يدخل تحت قاعدة وقانون وهو الرغبة في العمل

من شروط النجاح في كل عمل معرفة قواعد ذلك العمل والجري عليها والمهارة في ادارة العمَّال والتدقيق في حساب الدخل والخرج والاحتفاظ باوقات العمل ومواعيدهِ وترتيب كل ما يتعلَّق بهِ ونحو ذلك ممَّا يشمل كل الاعمال او يختلف باختلافها . ولكن القيام بهذه الشروط كلها يفضي الى نجاح عادي معتدل واما النجاح الكبير التي يتفوَّق بهِ البعض على اقرانهم فيصيرون رؤَساء يشار اليهم بالبنان فلا بدَّ لهُ من شرط آخر كما تقدم وهو رغبة فائقة في العمل تمتلك صاحبها حتى تصير هوَساً فيهِ وقد تصرفهُ عن الاهتمام بسائر الشؤون

اذا كان القارئ من سكان هذه العاصمة وقد بلغ الثلاثين او الاربعين من عمرهِ وادار نظرهُ الى ما حولهُ رأى امثلة كثيرة تنطبق على ما تقدم رأى وزراء كانوا بالامس وكلاء نيابة والذين كانوا رؤَساءهم لم يتزحزحوا عن مراكزهم وتجاراً عندهم مئات الالوف من الجنيهات ولم يكن عندهم منذ ثلاثين سنة عشر معشار ذلك وغيرهم من جيرانهم لم يزالوا في

الحالة التي كانوا فيها وملأ كاً اشتروا الوف الافدنة او بنوا عشرات البيوت ولم يكونوا شيئاً مذكوراً منذ ثلاثين سنة ومئات من معارفهم لم تزد ثروتهم شيئاً او قلت عما كانت عليهِ . واقلُّ بحث يريهِ ان كل واحد من هؤلاء الناجحين لم ينل ما نالهُ الاَّ بالتعب والنصب والجد والاجتهاد واغتنام الفرص . وما منهم من جرى على الطريق المطروق الذي يجري عليهِ سائر الناس بل حاد عنهُ واختطَّ لنفسهِ طريقاً جديداً . فان كان الموظف العادي يأتي الى ديوانهِ في الميعاد المعين او بعدهُ ولا يتأخر لحظة عن الميعاد المحدَّد للانصراف بل يتوقعهُ بفروغ صبر وهو يفتح ساعتهُ دقيقة بعد اخرى حتى اذا حان الوقت رأيتهُ مسرعاً الى بيتهِ فيأكل وينام ويقضي بقية يومهِ في قهوة او ملعب ولا يحيد عن الخطة المحددة لهُ لحظة . فالموظف غير العادي يباكر ديوانهُ ويعمل اعمالهُ واعمال غيرهِ ويأسف لضيق وقت العمل فلا يكتفي بما يعملهُ في الديوان بل يحمل اضعافهُ في بيتهِ ويغوص في عملهِ حتى يستجلي اسرارهُ ويذلل صعابهُ ويتملك قيادهُ ويصير بحيث يتعذَّر الاستغناء عنهُ . ويشغل وهو في المركز الواحد مراكز اعلى منهُ حتى اذا فرغ مركز منها كان هو الكفوُّ المستعدُّ لهُ . وقد يرتقي البعض الى المراكز العالية على غير هذا النمط ولكن ذلك نادر لا يقاس عليهِ

والتاجر الذي بلغ درجة عالية من النجاح لم يبلغها الاَّ لانهُ كان يلازم مخزنهُ من الصباح الى المساء ويتنبه لكل ما يروِّج بضائعهُ ولا يترك فرصة تضيع سدًى . ويبث الغيرة والنخوة في نفوس مستخدميهِ فيعمل الواحد منهم اضعاف ما يعملهُ لو كان رئيسهم كسولاً مهملاً . واذا وجد من يعتمد على رأيهِ او حكمهِ منهم قرَّبهُ اليهِ ورفاهُ واستعان بهِ على توسيع عملهِ

وقس على ذلك كل الذين نجحوا في الاشغال المختلفة من الحرف العادية الى ارقى مراتب العلم والفلسفة

يحكى عن لورد كلفن العلاَّمة الانكليزي المشهور انهُ كان شديد الرغبة في كل اشغالهِ مهما كان نوعها وفاق الثمانين وبقي على هذه الرغبة كأنهُ شاب في مقتبل العمر . اتاهُ ذات يوم رجل اميركي يستشيرهُ في امر ولما قرع الباب وطلب مقابلتهُ قال لهُ الخادم انهُ مشغول الآن جدًّا ويتعذَّر عليهِ ان يقابل احداً فقال للخادم قل لمولاك اني اتيت من اميركا لاستشيرهُ في امرٍ لهُ شأن كبير عندي فدخل الخادم واخبرهُ فقال لهُ ايتني بهِ

وكان هذا الرجل قد خطر لهُ خاطر في اصلاح السمنت وكاد يبلغ مبتغاهُ ولكن اعترضتهُ مشكلة تعذَّر عليهِ حلها فاستعان بارباب الفن من الكيماويين والطبيعيين ونحوهم وانفق في هذا السبيل النفقات الطائلة ولم يعد بطائل . وكثيراً ما كان يتعذَّر عليهِ فهم الذين استشارهم

لكثرة ما يستعملونهُ من المصطلحات العلمية اما لورد كلفن فلحال اهتمّ بالموضوع فسألهُ بعض المسائل بلغة بسيطة خالية من التعقيد ثم قال لهُ ان المادة التي تطلبها سائل موجود في المانيا وهو هناك الآن من النهايات التي لا قيمة لها بل هو عبء ثقيل على الذين يخرج من معاملهم فيودّون التخلص منه باية وسيلة كانت. ثم اخبرهُ اين يجد ذلك السائل فذهب الى المانيا وملأ منهُ صندوقاً من الصفيح وعاد بهِ الى لورد كلفن فقال لهُ اللورد ضعهُ الليلة في اناء كبير من الماء وفي الصباح يصير الماء صالحاً للعمل . فذهب الرجل وثقب الصندوق ليصبَّ السائل منهُ فلم ينصب فعاد الى لورد كلفن يشكو اليهِ امرهُ فقال لهُ ان السائل قد تبلّور الآن ولا بد من شق الصندوق حتى يُخرَج منهُ . ففعل وافرغ هذه البلورات في اناء كبير من الماء واتى بهِ في الصباح الى لورد كلفن والظاهر انهُ ماء صرف لا شيء فيهِ فابان لهُ لورد كلفن ان المواد التي كانت ذائبة في الماء وتمنع تجمد السمنت قد رسبت منهُ الآن في قاع الاناء . وكان كما قال وصار الماء صالحاً للغرض الذي ارادهُ واثبت لهُ ذلك بالامتحان واستمرّ يعاونهُ في الامتحان من الصباح الى ما بعد الظهر واخيراً فتح الاميركي ساعة فوجد انهُ مضى خمس ساعات مرّت عليهِ كأنها خمس دقائق لشدّة رغبتهِ في العمل ولم يكن لورد كلفن اقل رغبة منهُ . ولما رأى هذا الرجل انهُ فاز بمراده عرض على لورد كلفن مبلغاً طائلاً من المال جزاء خدمتهِ لهُ فابى ان يأخذ منهُ شيئاً . ولولا الرغبة الشديدة في المباحث العلمية ما انقطع هذا العلامة وهو شيخ كبير السن للعمل خمس ساعات متواليات في موضوع ليس لهُ منهُ الا فائدة ومنهُ لغيرهِ فائدة تقدّر بمئات الالوف من الجنيهات

لقد كانت رغبة الناس مصروفة في العصور الغابرة الى التفوّق في العلوم والفنون والسياسة . فكان اقصى ما يتمناهُ الرجل لابنهِ ان يصير اميراً او وزيراً او قائد جيش او حبراً جليلاً او عالماً كبيراً ولم يكن للزراعة والصناعة والتجارة شأن كبير عندهم حتى يُرغب فيها اما الآن فصار لارباب هذه الاعمال الشأن الاكبر والقدح المعلّى بل صار الملوك يتنافسون في اقتناء الضياع والاشتراك في المعامل اي صار المال قبلة لكل الاعمال وصار كعبةُ الغاية التي يسعى اليها كل احد . فاذا استطاع الاميران يقتني الخيول المطهمة ويبني القصور المشيدة ويجمع حولهُ الخدم والحشم فالتاجر الذي اثرى من تجارتهِ او العامل الذي اغنى من عملهِ يستطيع ذلك واكثر منهُ . وكثيراً ما ترى ملوك اوربا الآن ووزراءها ولوادها في ضيافة رب تجارة اورب معمل ينظرون الى قصوره مدهوشين من فاخر اثاثهِ ورياشهِ ويعجبون بغناهِ ويودّون ان يكون عندهم مثلهُ

وقد يظن لاول وهلة ان النجاح في العمل اساسهُ التوفيق والصدف وانهُ لا يقتضي مهارة فائقة في ادارة العمال ومعرفة طبائع الناس واخلاقهم لان كثيرين نجحوا وهم ليسوا على شيء من المهارة او لا يفوقون غيرهم في شيء وانما خدمهم السعد على حد ما قيل

يخيب الفتى من حيث يظن غيرهُ ويعطى الفتى من حيث يحرم صاحبهُ

ويظن غيرهم ان هذا النوع من النجاح محصور في كسب المال وجمعهِ وان الاعمال كلها امست ولا شيء فيها مما يستحق ان توجهُ اليهِ همة الاماجد الاماثل او يرفع النفس عن حطام الدنيا فاين عبيد المال من الذي مدحهُ ابو تمام بقولهِ

لم يؤثر الذهب المربي بكثرتهِ على الحصا وبهِ فقرٌ الى الذهبِ
ان الاسود السود الغاب همتها يوم الكريهة في المسلوب لا السلبِ

ولكن مطالب الحياة كلها اصبحت في هذه الايام اشغالاً تدار كما تدار الاعمال الصناعية والتجارية حتى الامارة والامامة واصبح العلم والاختراع خادمين لها وهي محور العمران وعليها مدار المسائل الاجتماعية كالصحة العمومية ومساكن العمال واساليب النقل والانتقال ونشر العلوم والمعارف بل عليها يتوقف الاستقلال السياسي والدفاع الوطني . ولا يفلح في هذه الاعمال الاَّ من تملكتهُ الرغبة الشديدة فيها . وقد يتقلب المرء في انواع مختلفة من الاعمال ولا يفلح فيها الى ان يصل الى العمل الذي لهُ رغبة فيهِ فيطمئن اليهِ ويجري فيهِ جري السوابق

يحكى انهُ اجتمع مرةً جماعة من ارباب الاشغال الكبيرة للبحث فيما يتعلق باشغالهم وترسيمها واجتمع معهم شاب لهُ معمل صغير جدًّا لا يكفي لما فُطر عليهِ من حبّ التوسُّع في الاعمال فانصرف الى السياسة وجعل يخطب الخطب السياسية في الانتخابات العمومية انتصاراً لمن برزَ انتخابهُ . وكان من المجتمعين رجل من اهل الاثانية مشهور باستبدادهِ في رأيهِ وايثارهِ نفسهُ على غيرها وكان قد اشتغل سنين كثيرة وكسب مكاسب طائلة وجعل يضرب في الاقطار ويعود الى معاملهِ آونة بعد اخرى باساليب جديدة فيغيرها ويقلبها رأساً على عقب ولا يبالي بما يلاقيهِ العمال ومديروهم من العناء . فلما اتمَّت الجماعة حديثها وتمكنت منها السآمة واستولى عليها النعاس لان المتكلمين لم يتكلموا الاَّ كلاماً عادياً وصل الدور الى ذلك الشاب وكانت خطبهُ السياسية قد جعلتهُ طلق اللسان قوي الحجة فكه العبارة فاخذ لبهم بحديثهِ وما قصَّهُ عليهم من القصص وانتقل بهم من موضوع الى آخر وابان لهم علاقة اشغالهم بسياسة بلادهم وعزتها ومجدها ومستقبلها فاصغوا اليهِ معجبين بهِ وموَّمنين على كل ما قالهُ .

وللحال خطر لذلك المثري المشهور بالاثانية ان يستخدمهُ مديراً لمعاملهِ وكان كذلك واعطاهُ

راتباً كبيراً جداً فوجدت رغبتهُ في ادارة الاشغال قبلتها التي تود الاتجاه اليها والقطب الذي تدور حولهُ فاحسن ادارة المعامل وسياسة العمال وصار صاحبها طوع بنانهِ فانتظمت امورها وزادت ارباحها

وتختلف اميال الناس ورغباتهم اختلافاً كبيراً فبعضهم يرغب في ادارة الاعمال وتنظيمها فينشئ مسكك الحديد ويرى بزكانتهِ ما تصير اليهِ حال البلاد بعد عشرين سنة وما تقتضيهِ حينئذٍ من وسائل النقل وبعضهم تقتصر رغبتهُ على تنظيم دفاتر المحل وحساباتهِ. وبين هذين الطرفين درجات كثيرة ورجال مختلفون وكل منهم يفلح في العمل الذي يتعاطاهُ برغبة. واما الذي لا رغبة لهُ فلا يفلح في شيء وانما هو اسد الفراغ وتقاضي الراتب في آخر الشهر وكأنهُ آلة تعمل ما تدار لهُ ولا تعمل غيرهُ. والفرق بينهُ وبين الآلة ان الآلة لا تتعب من عملها واما هو فيتعب من كل شيء ويلتمس الراحة في كل لحظة ويكره المناظرة ويبعد عن المنافسة ولا يحيد قيد شبر عن الخطة التي خُطَّت لهُ او خطها لنفسهِ

ومما يمتاز بهِ اهل الرغبة ميلهم الى الاستنباط فتراهم ينتبهون لكل امر فتقوى فيهم قوة الملاحظة وقد يقوى شمهم وسمعهم وبصرهم. يحكى عن رجل من مستخرجي العطور في باريس ان حاسة شم الروائح الطيبة وتمييزها بعضها من بعض قويت فيهِ حتى لم يعد يشم الروائح الخبيثة. وعن صائغ من الصاغة الماهرين ان احدى عينيهِ تمرنت على رؤية الاشياء الدقيقة حتى استغنى بها عن استعمال الزجاجة المكبرة

ثم ان الرغبة في العمل قد تكون خاملة وتحتاج الى من يوقظها وهنا تظهر مزية مديري الاعمال فان المدير الماهر الذي يفهم عملهُ في يدهِ هو الذي يستطيع ان يوقظ الرغبة في عمالهِ ويبث الحمية فيهم ويجعل سعي العمل لذةً لهم. والغالب ان ذلك يحصل عفواً من غير تعمل اي اذا كان المدير راغباً في عملهِ شديد الاهتمام بهِ شاركهُ العمال في هذه الرغبة وهذا الاهتمام ولو عن غير قصد منهم

والناس شتى مختلفون في مطالبهم ومناحيهم وقواهم العقلية فلا يسلكون بقضيب واحد ولا يستخلون على طريقة واحدة. والمدير الندب هو من يعرف هوى كل واحد من الذين يتولى ادارتهم ويغريهِ بما يفيدهُ ويزيد سعيهُ وينبذ الكسول المهمل الذي لا يرجى منهُ نفع لئلا يعدي غيرهُ بكسلهِ كما يعدي السليم الاجرب

وزبدة القول ان الرغبة في العمل سرُّ النجاح فيهِ والمحور الذي تدور عليهِ الاعمال الكبيرة الناجحة ولا نجاح بدونها