أغنى رجل
فى امبابة
دروس فى المال من عربة فشار

الكاتب : أمونيوس سعد

الكاتب: أمونيوس سعد
أسم الكتاب: أغنى رجل فى امبابة
الناشر: مؤسسة الجبل للنشر
رقم الإيداع: 20673 / 2020
الترقيم الدولي: 9789778548198

جميع حقوق الترجمة والنشر والطبع والتوزيع محفوظة للمؤلف ويمنع نسخ أى جزء من هذا الكتاب بأية وسيلة ، دون اذن خطى من المؤلف .

للتواصل مع الكاتب أوطلب الكتاب
الهاتف \ واتس اب
01090234434
الايميل info@ammoniuswriter.com
صفحة الفيس بوك
https://www.facebook.com/writerammonius
الويب سايت
www.ammoniuswriter.com

اهداء

الى زوجتي

العزيزة التى أحبها من كل قلبي

التى احتملت الكثير من أجلي ، فلا يكتب الله لامرأة أن تعيش مع كاتب تحت سقف واحد –كان الله فى عونهن

الى أبنائي

يسطس ويوسف

الكتاب أصل و إرث أهم من إرث المال والعقار

أدعو الله أن أكون تركت لهم مايفتخرون به

الى أصدقائي وأحبائي

يضيق المتسع الكتابى لذكرهم اسمائهم فهم كثر

فمحبة الناس تفوق أى مال يقتنيه الإنسان

لذلك أشكركم جميعا إذ لكل منكم دورًا فى خروج هذا العمل للنور

المقدمة

لماذا كتبت هذا الكتاب ؟

الأمر الأول :

كنت أتحدث الى أحد الشباب بفريق الجوالة الذي كنت أقوده بمركز شباب نزلة البصراوى – بامبابة يستشيرني فى أمر ما بخصوص رغبته فى الارتباط بفتاة أعجبته ، وكان له لقاء صغير مع والدها منذ أسبوع .

كان لقاؤنا فى محل بيع مستحضرات التجميل بشارع الوحدة الرئيسي , يعمل به الشاب مدة تسع ساعات قبل أن يأتى صاحب المحل آخر النهار ويستلم منه الحسابات ، وحينما سألته عن لقاؤه بوالد الفتاة وكيف كان ؟ فرد أنه طلب منه أن يعمل فى وظيفة ثابتة بمرتب ثابت ثم يبدأوا يفكروا فى الأمر من جديد ، ولما سألته ألست تعمل هنا بالمحل وتكسب جيدًا ؟

قال لي " هذه ليست وظيفة جيدة ، أنه محل بالشارع كما ترى وكل من هب ودب يدخل اليه"

نظرت له متعجبا وسألته " وهل العمل بمحل مستحضرات تجميل ليس وظيفة محترمة ؟ كيف ؟"

رد الشاب " بالطبع فقد أحرجت تماما حينما سألنى والد الفتاة عن عملى فظللت مترددًا كثيرًا فكيف أقول له انى اعمل صبي فى محل "

فقلت " لكنك لست صبى أنت بائع "

اشمئز الشاب من الكلمة وكأن كلمة "بائع " أشد حرجًا من كلمة " صبي " فأمال الشاب رأسه يمينًا قليلاً كمنحنى نصف دائري وهو ينظر الى بعينيه من تحت حواجبه كاسرًا شفتيه وقال متمتمًا :

" بياع ايه يا باشا ، عاوزنى أقوله شغال بياع ؟ أن أقول أنى صبى أرحم ، ثم أن صاحب المحل يمكنه يطردنى فى اى وقت "

فقلت له " وما أدراك حينما تعمل فى شركة أن صاحب الشركة لن يطردك فى اى وقت "

رد وصدره منتفخ من ثقة الدنيا " لاااا طبعًا ، وهل هي طابونة، فى الشركات الكبيرة يوجد نظام وتأمينات وعقود مستحيل ان يتم طردي هكذا . "

حاولت اكتم ضحكتي لكن لم استطع لدرجة شعرت بها الحرج ، حتى رسم الشاب ابتسامة صفراء .

" علام تضحك يا باشا ، شاركنى سعادتك "

قلت وأنا أحاول تهدئة نفسي " انت امامك الكثير لتتعلمه يابني ولكن دعك الآن مما ضحكت عليه ، فأنا أريد أن أعبر عن اعجابي بك وبعملك هنا فى هذا المحل وأفضله عن العمل فى شركة كبيرة ".

رد الشاب " ولكن راتبه ضعيف وليس لها مستقبل "

دعنى عزيزى القارئ أن أوقف المشهد هنا عند ما ختمه الشاب فلنكمل لاحقا ، فأنا أريد ان أقف على خبرة الشاب ومعلوماته عن العمل .

1- فكرة الأمان الوظيفي فى شركة كبيرة بما تحمله من مرتب ثابت والعقود الثابتة وعدم الفصل .
2- فكرة المسمى الوظيفي الذى يليق .
3- فكرة بائع وكيف أن البيع أفضل من الوظيفة الثابتة .
4- فكرة الزواج وتكوين أسرة ومتى يمكنك اتخاذ هذا القرار .
5- فى حالة كنت شاب فى مقتبل العمر رتب هذه الأولويات (الوظيفة – الزواج – تقوم بعمل مشروع) أم ماذا غير ذلك ؟ / ابنى شخصيتك أولا .

الامر الثانى :

فى ليلة قمراء وهواء منعش بإحدى الليالى الخريفية بحديقة امام احد المقاهي التي نتردد عليها انا واصدقائي الذين كان من بينهم مهندسًا مدنيًا كان بدأ لتوه فصله الدراسي الأول من دراسة ماجستير ادارة الأعمال MBA بعد ان سدد القسط الاول وهو عشرون الف جنيها حيث اجمالي تكلفة الدراسة ثمانين الف جنيهًا وذلك بعد الخصم الذي منحته له الشركة التي يعمل بها .

وقتها لم اعرف اهمية دراسة ال (MBA) سوى ما قاله لي صديقي وقتها بأن تلك الدرجة تميزه فى عمله وتساعده على الترقي فى الوظيفة لمناصب إدارية أعلى وبالتالي مرتب أعلى.

ولكنه وصف نفسه بـ تعيس الحظ بعد ذلك بشهر واحد فقط ، اذ تمت ترقيته بالفعل ونال الزيادة التي كان يحلم بها وحينما سألته وقتها انه لماذا تعيس الحظ ؟ فعليه ان يفرح بالترقية الجديدة فرد " انني سعيدًا جدًا بالترقية الجديدة ولكن تعاستى تنبع انى كنت اتوقع الترقية بعد انتهاء دراستى لعامين ال (MBA) ثم بعدها استطيع ان اكون متفرغًا ومركزًا فى المهام الادارية الجديدة لكن الان انا ممزق بين ساعات الدراسة الأسبوعية وبين تحدى انجاز المهام الجديدة ، وإثبات ذاتي فى كل المهام التى اكون منوطًا بها حتى اكون جديرًا بالثقة أمام مديرينى ، كما أمر آخر يضايقني اذا اكتشفت بهذا أن الترقية بالكفاءة ، وكنت اظن ان دراسة ال MBA الطريق الوحيد للوصول الى ما أصبو إليه ، ولم أكن أدرك تماما انني فى أعين الادارة بالكفاءة الكافية التي تجعلني أحصل على هذا المنصب فعرفت بعد ذلك ان القرار كان متخذا منذ بضعة أشهر قبل حتى ان افكر فى أن ادرس ال MBA وكان ينتظر فقط توقيع المدير العام .

الحقيقة انى اريد التعقيب على صديقى هذا ، فهو ظن فى بادئ الأمر أن دراسة ال MBA هي الطريق الوحيد للوصول الى ما يطمح ، وهذه مشكلة فلم يفكر أبدا فى التكلفة المادية الصعبة ، وبدلاً من ان يفكر فى المهارات اللازمة له لكي يرتقي أخذ الجمل بما حمل كما

يقول المثل دون أن يحدد فقط ما يحتاجه ، فكان الاجدر به ان يدرس فقط ماينقصه من مهارات او ما يحتاج تطويره فهو ليس محتاج كل هذه الدراسة .

فعلى سبيل المثال هو لم يكن يعلم ابدا انه بالكفاءة اللازمة تجعله ان يرتقي ، فهو كالذي كان يحفر بجبل ليصل الى جوهرته المنشودة ، وحينما اقترب ظن انه لن يصل فتوقف واتخذ مسارا آخر اطول ، ولعلي أقول ان هذا الرجل محظوظ لان لديه مديرين محترمون وجيدون حتى ساعدوه للوصول بناءا على كفائته فنادرا ما نجد هذا فى الشركات اذ اغلب الامور تتم بالمعارف والوسائط ، ولكننى اريد ان اشير الى المهارة التى تنقص صديقى هنا وهى عدم قدرته على تقييمه لنفسه وبالتالي شعوره انه يجب ان يعمل اكثر ويدرس أكثر حتى يرضى مديرينه ، وللاسف اغلب الموظفين يقعون فى ذلك الشرك الذي ينصبه لنا اصحاب الاعمال وهو انه مهما فعلت فانت لم تفعل شيئًا وان اضئت اصابعك العشرة كالشمع فانت لا تضئ – ظنا منهم أن ذلك يجعلك متعطش للعمل وعدم طلب مستحقاتك – ونقع فى ذلك الشرك اذ نجهل كيف نتغلب على ذلك تقديرنا لأنفسنا وأعمالنا – وبالتالي نستطيع تسعيرنا فى السوق ووضع رقم مالى لجهودنا .

ان لاعب الكرة حينما ينتقل من ناد إلى اخر فإنك تجد مبلغ قد يتعدى العشر ملايين جنيها ثمن شراء هذا اللاعب – وكل لاعب له سعره ، هكذا يجب علينا ان نعلم كل فترة بكم سعرنا يساوي بالسوق .

لقد كنت الجأ لحيلة غريبة – وهى اننى كنت دائم عمل المقابلات الشخصية مع شركات اخرى وأقدم لوظائف اثناء وظيفتى التى اعمل بها حاليًا ، وربما لم اكن اتجاوز الثلاث أشهر فى وظيفة ما وتجدني اعمل مقابلة اتقدم لها وظيفة أخرى .

لايشترط اننى اترك العمل او الوظيفة التى لحقت بها لتوي ولكن فقط لأعلم كم يبلغ سعري الان فى السوق ؟ ، ولقد كنت استمتع جدا بهذا المقابلات فكانت تزيدني ثقة بنفسي – وجرأة وتجعلني أعرف أين أنا ، وعلى ادارك كامل للوعي .

ان دراسة ال MBA لم توفر ابدا لصديقي المهارة التي تنقصه ولكن ربما توفر له المهارة التالية التي تنقصه وهي التفاوض .

فصديقي هنا لم يعرف كيف يتفاوض على راتب أعلى ، وربما هناك طرقا أخر بديلة عن دراسة ال MBA، وكان سيصل الى ما يريد منذ ثلاث اشهر ولن يشعر بالتعاسة التى فيها ولن يشعر بالارهاق – فلم يكن أبدا عليه ان يدرس MBA سنتين من الزمان –كان يكفي أن يعرف فقط ما يريد أن يكتسبه من مهارات التفاوض مثلا ويدرسها .

الامر الثالث ان صديقي على الرغم من كفاءته إلا انه مُعرض الان الفصل من وظيفته – او الموت من العمل (وأنا لا أبالغ في هذا الامر فهناك موظفون ماتوا من كثرة ساعات العمل *) – راجع المصدر – اذ هو ممزق بين ساعات الدراسة الاسبوعية – وبين مهامه الادارية الجديدة واثبات نفسه حتى يحافظ على ما وصل اليه ويكون جديرا بثقة زملائه ومديرينه .

اذًا صديقي يفتقر الى مهارة تقييم الذات والمستوى المهني ويفتقر الى مهارة التفاوض ، وأقول لك صراحة انه مُعرض للموت – نعم كما قرأت أنه مُعرض للموت دون مبالغة من فرط الاجهاد والضغط الواقع عليه .

ماذا بعد ذلك ؟

لذا وجدت بحديثي مع الشاب المقبل على الزواج ، وصديقى الذى درس ال (MBA) وربما اخسره فى هذه الدنيا انه يجب على ان اكتب هذا الكتاب –كي ينتبه الباقون والكثيرون مما يعيشون نفس المعاناة .

اننى اظن ان هذا سيغير حياة الكثيرين – واعتقد انه مفيد لك ربما انت مثل احدهما او تعاني من ازمات مالية معينة او احد اصدقائك يقع فى نفس الشركة – انا متأكد ان هذا الكتاب لك – وأأمل أن يغير الكثير من حياتك .

(مع بسنت)

قابلتنى تلك المرأة التى طالما حلمت باللقاء معها فى برنامجها التليفزيوني ، لم أصدق هذه المكالمة التى جاءتني من فريق الاعداد يدعوني للاستضافة فى برنامج " مع بسنت " – ضمن سلسلة حلقات بعنوان " أغنى رجل فى امبابة ".

قبلت الأمر بفرح غامر وتعجب مدير الانتاج بعد ذلك اذ فشلت جميع المحاولات لاستضافتي فى اى برنامج فكنت أرفض متحججًا لكثرة انشغالي بأعمالي – ولكن الحقيقة هو اننى كنت لا أرغب فى الظهور بأى برنامج سوى أن اكون " مع بسنت " – امرأة جميلة اربعينية محترفة فى عملها والأهم أنها تحترم ضيوفها .

التقينا بفندق بالقاهرة كى تحدثنى الاعلامية النشطة عن البرنامج وكيف هى فكرت فيه وكانت قد سمعت عنى ...الخ الخ ، كانت تغمرني سعادة لاتوصف ،وشعور جميل يغمرني ، وبعد المناقشات استقر الرأى على أن يكون البرنامج من ثلاث مواسم ، على أن يكون الموسم الاول (خمس حلقات) ، الموسم الثانى (خمس حلقات) ، الموسم الثالث (ثلاث حلقات منهم الحلقة الاخيرة) وتوصلنا الى الموضوعات التى سوف نتحدث فيها .

عبرت لها عن سعادتي وقلت لها اننى قابلتها مرة فى ملتقى كان يضم رجال الاعمال والاعلاميين والفنانين بشرم الشيخ ، وكانت تجلس جواري ووقتها كنت احاول الحديث اليها او التقرب منها ، ولكن زحام المعجبين بها منعنى من ذلك ، ومنذ ذلك الحين وانا أرفض كل العروض المقدمة لى من استضافات اعلامية ، متمنيًا ان تأتى هذه اللحظة التى اجلس فيها امامها امام الكاميرا ، والأمر فى الواقع فاق كل توقعاتى فكنت احلم بحلقة واحدة الآن يتحقق ثلاث عشر حلقة .

ابتسمت بسنت قليلاً وقالت بخجل شديد لايتناسب مع اعلامية " الحقيقة انا سعيدة جدًا يا استاذ عبده بما تقول ، ولو كنت اعلم ان هذه رغبتك من البداية لكنت جهزت هذا البرنامج من زمن ، واتذكر هذا اللقاء بشرم الشيخ وكنت حقا وقتها اريد ان اقابلك انت

ايضا كنت اريد ان اصافح " اغنى رجل فى امبابة " الحقيقة انت نموذج جيد يفتخر به المصريين بشبابها ورجالها ونساؤها ، اسهاماتك واعمالك الجليلة جذبت انتباه الجميع ، وفكرة هذا البرنامج كانت تلح علي منذ فترة الى ان تم تجهيزها وكانت تبقى فقط موافقتك ، لاننا نعرف صعوبة قبولك للظهور فى اى برنامج "

" موافق بالطبع يااستاذة بسنت ، فأنا أيضا لي رسالة فى هذه الدنيا واريد ان انقلها الى شباب مصر ليستطيعوا ان يكونوا شخصيتهم وكيانهم على المستوى الشخصي والمالي ايضًا"

" اذا يا استاذ عبده ، دعنا نبدأ بتسجيل حلقاتنا ...

" الان اذا احببت ..

" الان يا باشمهندس عبده ....

الفصل الاول (الموسم الاول)–حياة أغنى رجل فى امبابة

الحلقة الاولى : بوب كورن البصراوي

حينما سألتنى المذيعة هذا السؤال رجعت بظهرى للخلف مشبكًا كفى خلف رأسي مستندًا عليها محاولا ان اتذكر أفضل الأيام فى حياتى .

فى الحقيقة حينما بدأت العمل على عربية الفيشار لم أكن أعلم انه توجد دروس مستفادة ، لقد عملت لأنى أريد العمل أو أريد ان أحصل على مال – أما الدروس المستفادة هى ما أدركته عندما تركتها وعملت مشروعات أخرى ، وخصوصًا أول مقابلة بأول وظيفة كما سأذكر لاحقا .

البداية كانت حينما كنت أتردد على " مركز شباب نزلة البصراوي " لمقابلة اصدقائي ولعب كرة القدم وباقى الالعاب الخفيفة كالبلياردو والبنج بونج والبلايستيشن – كان النادى هو الملاذ الصيفى الوحيد لنا ، بالاضافة الى الاندية الاخرى بشارع الوحدة وشارع الأقصر – كنا نتردد انا واصحابى بشكل يومى على النادى منذ بداية الصيف – حتى أتى صيف عام 2008 ، وجاء مدير جديد للنادي كان قد تعين من قبل وزارة الشباب – لقد كان رجلا خدوما وشابا كسب قلوب شباب النادى فى وقت قصير – وسنه كان قريبًا منا كما كان صديقا جيدا لكل من فى أزمة .

والاهم من ذلك انه كان يساهم ماديا فى تطوير النادي من ماله الخاص – يقولون انه هو الذى أحضر اجهزة البلاي ستيشن واشترى عشرة ترابيزات بنج بونج جديدة ، كما غير كراسى الكافيتريا بأخرى منجدة غير الدهانات والزخارف وشجع الشباب على التطوع لخدمة النادي فى أعمال النظافة والاشراف على الالعاب وشباك التذاكر وكان الشباب يقبلون على التطوع بأعداد غفيرة وكأنهم كانوا مشتاقين لمثل هذه الاعمال ولم تكن لهم أدنى امتيازات عن غيرهم فهم فى غير اوقات عملهم التطوعي يدخلون النادي مثلهم مثل اى احد ويدفعون ثمن الالعاب دون ادنى امتياز .

لم يكن الاستاذ " أمجد خلة " مجرد شاب عادي معين من قبل الوزارة ولم يرى نفسه أبدًا موظفا حكوميًا يمضي ساعات عمله ويعود منزله بعد الظهر أو قبل الظهر كسابقه من المديرين .

"أمجد خلة " كان ايضًا يقود اجتماعات التى تنظم العمل التطوعي داخل النادي – ويوزع جدول المسؤوليات – أما أنا فلم أحضر هذه الاجتماعات سوى مرة وحيدة – فقد كنت اكتفى بالعمل داخل فريق الجوالة ولعب كرة القدم – ولكن هذه المرة التي حضرت فيها الاجتماع كانت الوحيدة والأهم فى حياتى على الاطلاق .

الفرصة : (الرزق يحب الخفية ، وصاحب القرش صياد)

حينما بدأ الاستاذ خلة توزيع الادوار قال " هناك مهمة لم توزع ، ولكن هذه المهمة لن تكون عمل تطوعي ، هى مهمة مقابل أجر فقد لاحظت فى منطقة الكراكيب خلف الخلفية توجد عربية فيشار متهالكة وقديمة " رد عليه أحد الشباب " نعم عم كمال كان يبيع لنا الفشار منذ ان كنا فى ابتدائي ولكن منذ أن توفى منذ ثلاث سنوات ولم يقوم بتشغيلها أحد وكهنها المدير طول المدة ، فرد الأستاذ خلة

" عظيم ، لذلك أنا أريد شاب منكم يستلم هذه العربة ويرى اللازم مابها من اصلاحات ويقوم بتشغيلها بالنادي طيلة اليوم للاهالى والاطفال والشباب ورأيت أن ذلك مقابل أجر ، من منكم يستطيع فعل ذلك ؟ "

شعرت وقتها وكأن السؤال لى والفرصة لى – وكنت أنا الوحيد الذى رفعت يدى أعلن استعدادى لتولي المهمة .

انتهى الاجتماع وقابلنى الاستاذ امجد خلة الذى بدأ يتعرف على ، وقال لى " لا أريدك أن تعمل ساعات محددة مقابل أجر ، أريدك أن تستلم العربية وترى اللازم من صيانتها وأى تكلفة أدفعها أنا ، أما مصروفات التشغيل (من ذرة ملح وزيت وغاز الانبوبة) فادفعها أنت وان تعثرت قل لى أدفعها عنك وتسددها لى من عملك – فأنا أريدك شريكًا لا موظفًا – اعمل وقدم خدمة بيع الفشار للناس – واستخرج المصروفات والباقي مناصفة بيننا "

فى الحقيقة لا أتذكر ماذا قلت له وقتها – فقط أتذكر كلماته التى ظلت محفورة فى ذهني طول سنوات حياتي لأنها دروسا – فأول من شجعني على أن أكون حرًا فى عملى كان أ.أمجد خلة مراجعة الأصول (أفحص ما بيدك:)

استلمت المهمة نفس الليلة ، وأخرجت العربة المعدنية المتهالكة ، عربة الفشار تعتبر أصل لأنه ثابت يدر دخلاً حينما يعمل من أجلك ، صحيحا هذا الأصل لم يكن ملكي لكني اعتبر وكيلاً عن المالك ، وبدأت اتفحص مابيدي .

-كان الهيكل الخارجي المعدني قبيح المنظر يحتاج لتعديل كما كان الزجاج غير موجود .

-كانت الحلة تحتاج لنظافة فقد أكلها الصدأ .

الفونية التى كانت تخرج النار كانت مليئة بالشوائب وتحتاج تنظيف .

-لم أجد الانبوبة ، فكان لابد من شراء جديدة .

المصروفات المتغيرة :

جلست بمنزلي واحضرت الورقة والقلم وكتبت ما احتاج لتشغيل المشروع الجديد (الذرة والزيت والملح وانبوبة الغاز) بعدها نزلت لاعرف اسعار كل شئ بنفسى ومرة أخرى لأشتري بعدما سجلت الاسعار وحددت الكميات المناسبة للبداية – درت بالشوارع اشترى كل شئ، و تعبت حتى وجدت الكيس المناسب لتعبئة الفشار –كنت انتقل من مكان لمكان ومهمة لمهمة بكل حماس ونشاط الأمر كان أشبه بايقاع موسيقى على الطبل- فأنت تعمل بمشروعك – جهزت كل شئ وعدت بالمنزل ، ملقيًا بجسدي على فراشي ممتنا باليوم وأحلم بالنجاح .

السوق :

مركز شباب نزلة البصراوي – اجتمع الأطفال والشباب يتهافتون لطلب الفشار ، ب 25 قرش و ب 50 قرش – لم اكن الاحق على الطلبات ، وامتلأ الدرج بالفضة الكثيرة جدا ، أعود ليلا حاملا جوالا من المال ، واذهب للبنك صباحا استبدلهم أوراقا مالية ، وأعود للنادى حتى أكمل شوال أخر ... تهافت الناس على فيشاري لانني أضفت نكهة جديدة جعلتهم ينبهرون من الرائحة والطعم ، تزايدت أعداد الناس على النادى يوميا تاركين مراكز الشباب المجاورة بالوحدة وشارع الاقصر- قاصدين شراء فيشاري – كرمني النادى بشهادة تقدير آخر الصيف .

لقد كان السوق بالنسبة لى سهلاً – اذ كنت أبيع فى نادى يقدم عليه الكثير من الشباب والأهالي كما أننى أبيع سلعة مرغوبة وسعرها مناسب ،

ولكن مشكلة البيع في النادى أنه موسميا في مركز الشباب نشاطه يقل بعد انتهاء الاجازة الصيفية وبدء المدارس ويقتصر فقط على شباب الجامعة ، ولايقبل كثيرون على هذا الصنف أما فى الخريف و الشتاء لا يأتي أحدا تقريبا .

" اذا فماذا كنت تفعل بعد انتهاء الإجازة "

" خرجت الى الشارع بعد أن استأذنت أ.امجد ، خرجت أبيع فى الطرقات والحواري مناديًا " فيشار" ، وكان الناس يدلون بالزنبيل "

" اعتقد انك كنت تبيع أكثر من النادى ؟ "

" لن تصدقي اننى عدت اول ليلة بخيبة أمل "

" لماذا ؟ "

" لاننى وجدت عامل جديد فى المشروع لم أواجهه ابدًا بالنادي "

" وما هو ؟ "

" وجدت منافس "

المنافسين :

كابوسًا جديدًا يطاردني ولكن هذه المرّة لمكان على أرض الواقع – شبحًا أرعبني لم أعمل حسابه أبدا فقد وجدت على ناصية أول شارع عملت فيه – عربة فيشار أخرى تسير ويشترى منها الناس ، ولن أستطع أن أنسى أول نظرة للمنافس حينما تلاقت عينانا ونحن نجر عرباتنا عكس اتجاه بعضنا وكأنه يريد أن يقول لى ماذا أتى بك لتبيع الماء بحارة السقايين .

نظرة قاطبة وشريرة ظلت تتبعني فى كل مشاريعي التالية ولكنها على درجة رعبها إلا أنها كانت سبب نجاحى فى التالى من الأيام أما لحظتها فكنت مصدوم وخايف ومرعوب وعدت الى النادي وأدخلت عربة الفشار داخل المخزن وأغلقت عليها ولم أخرج للعمل اليوم التالى

ولا الذي بعده ،حتى جاءني تليفون من أ. أمجد يطمئن على ويتساءل لماذا لم أخرج بعربة الفيشار يومين ؟

وظن أني مرض وكاد أن يزورني فى منزلي ولكنى قلت له بانني فى أفضل حال ، وطلب مقابلتى بالنادي فنزلت ، واول شئ قلت له :

" لن أبيع الفشار ثانية "

فهدأ من روعي ، وبدأ يتكلم ليعطيني الدرس الثاني فى البزنس :

" وما هو الدرس الأول أنت لم تقوله "

إذا دعيني ابدأ بالدرس الأول الذي تعلمته من عربة الفشار ثم نعود للدرس الثانى لاحقًا "

" وماهو درسك الاول ؟ "

" الحسابات "

الحسابات : (اللى يحسب الحسابات فى الهنا ييات)

تحدث الاستاذ امجد خلة عن أعداد الثقاب التي كنت اشعلها أثناء تجهيز الفشار ، وكنت أرد بأن ماسورة الاشعال (الفنية) بها مشكلة لذلك تأخذ وقت طويلاً حتى تشعل مما أضطر لايقاد عود آخر ، قال لى بانه يجب ان أصلح هذا الماسورة لان أعواد الثقاب هذه تستنفذ من المشروع أرباحه .

وحكى لي قصة شركة الطيران التى وجدت الكثير من الانفاقات ولا تحقق الشركة أرباحًا ، وما أنقذها من الإفلاس هو توفير حبة زيتونة من الوجبات المقدمة للركاب لتصبح ثلاث زيتونات بدلا من أربعة ، وأن توفير هذه الزيتونة ضاعف أرباح شركة الطيران مليونًا دولارا

اضافيًا اخر العام وانقذها من خسارة فادحة كادت ان تؤدي بحياة الشركة وانسحابها من السوق .

ومنذ هذه القصة وتعلمت وجوب ضبط النفقات ، وأول شئ هو التسجيل (القيد) .

أهم شئ وأوله ..عليك التسجيل مبيعاتك كل يوم فى دفتر يسمى بدفتر الاستاذ ، او استخدام هذا النموذج البسيط الذى كنت استخدمه فى المبيعات والمصروفات ايضا .

م	التاريخ	البيـــان	المستند	القيمـــة بالج

ان تسجيل كل جنيه تحصل عليه ، وكل مصروف تصرفه هو مفيد لك انت قبل ان يكون مهما بالنسبة للضرائب ، كما انك يجب ان تتعاون مع محاسب قانوني يراجع هذه الملفات ويقدم لك الاقرارات الضريبية ، حتى لاتخطئ فى الارقام ، فانت يجب ان تكون ملمًا بالحسابات بشكل اجمال ، ولكن لا يمكن الاستغناء عن المحاسب .

أما الدرس الثاني الذي تعلمته هو عدم الخوف من المنافسين ، وانك تستمد قوتك من السوق ومن إقبال العملاء لذلك عليك جذبهم باستمرار ، وهذا ما فعلته عربة الفشار.

فخرجت مرة أخرى وقمت بطلاء العربة وكتبت عليها " بوب كورن البصراوي " ولبست زيا مختلفا له الوانا لامعة وزينت العربية ، وحملت صفارة فكنت انفخ بها ثم نادى " فيشاااار ".

فكنت اجلب زبائن كثر ، من البلكونات والشبابيك والبوابين والمقاهي ، وحينما كنت اقابل منافسًا لم اخشى منهم بل صارت صداقات بيننا ، ومنهم من قلدني فى امر الصفارة ولكن لم يكن " بوب كورن البصراوي " غيرى .

وحينما دخلت الدراسة كنت اقف عربة الفشار على المدرسة الابتدائية ، واستطعت بعد عام أن اشترى عربة اخرى وجعلت احد الشباب يقف عليها باجر يومى ، وخلال ثلاث

سنوات أخرى كنت امتلك اكثر من عشرين عربة " بوب كورن البصراوي " امام مدارس ومقاهي وداخل مراكز الشباب .

الفصل الاول (الموسم الاول) حياة أغنى رجل فى امبابة

الحلقة الثانية : النشأة – امبابة

(تأثير البيئة على النجاح)

كلمنا يا استاذ (عبده) عن نشأتك ؟ وكيف أثرت فيك امبابة ؟

حينما سألتني المذيعة هذا السؤال ضحكت من قلبى بشدة ، وتذكرت المثل الذي كان دائما يقول لى أبي" اللى يشوف الباب و تزويقه ميشوفش من جوه نشفان ريئه "

وشاركتني بسنت الاعلامية الرقيقة الضحكات بعدما سمعت المثل ، وتابعت أنا " هكذا يابسنت امبابة ليس لها باب من الأساس حتى نقوم بتزويقه ، ومن الداخل ينشف حلق الجمل نفسه " " فزادت ضحكا الى ان كادت أن تبكي .

" احكى لنا يا استاذ "

أعتدت فى جلستى لاقترب منها وأنا أتحرك بالكرسى ذات العجلات حتى اقتربت مسافة جيدة ، ثم نظرت الى الأمام مباشرة للجمهور والكاميرا ثم شبكت يدي مستندًا بكوع ذراعى على الطاولة أمامي على شكل ضلعى مثلث قاعدته الطاولة واقتربت شفتى تلامس أصابعك المتشابكة ناظرًا الى الامام دون خوف من الاضواء أو من الكاميرا نظرة طويلة وعميقة فعلت هذه الحركة غير مبال ماذا سيقول المخرج لحركتي المفاجأة يبدو أن جسدي تحرك دون أن أدري ربما احتجت ان اقترب من بسنت بكتفي اليمين ربما أستشف منها سندًا او عون ، فى نفس اللحظة التي أردت فيها أن أتشجع وأواجه الجمهور بقوة وتواضع فى آن واحد – لم يعترض المخرج او أى من الفريق المساعد – تنهد عميقا وقلت وشفتى خلف كفى المتشابكين ، فقد أردت أن أخاطب الناس من خلال عينى المغرورة بدموع الألم وقلت :

" أى أحد عاش بمنطقة البصراوي فى امبابة يعلم ما سأقوله جيدًا – شوارعنا كانت حواري وحوارينا أزقة و ازقتنا مدقات – شققنا كانت غرفة بمنافعها – والمنافع لمن لايعلم كانت مطبخ داخله فتحة متر فى متر بها الحمام بالطبع ليس له باب فلا مساحة لذلك – فكانت ستارة تغلق على من بالداخل – الاستحمام كان بالمطبخ لانه لا مساحة حتى ترفع يدك لتصب بكوز الماء على رأسك – وعليك أن تنزع كل شئ من المطبخ المعرض للبلل لأن مايضيع منا فى امبابة لايعود – كنا نصافح بعضنا من البلكونات – كانت أصوات الناس داخل شقتنا وكانت آذانهم على حجراتنا – نحن أول من أصدر المثل " الحيطان لها ودان " أتذكر والدي حينما احترقت الشقة بالبيت أمامنا – كان هو أول من قفز من الشباك الي شباكهم ليطفئ النار – وفجأة وجدنا نصف الحارة داخل شقتنا تملأ الماء وتناوله لابي من الشباك حتى يكمل الاطفاء – فلا تستطيع أى عربة إطفاء الدخول الينا أبدا وبالمثل النجدة او الاسعاف فكيف تدخل عربة حارة لاتتعدى المتر والنصف .

يصعب أن يخرج من تلك البيئة شخصًا ناجحًا – انه أمر لايرغب فيه أحدًا– أما على الجانب الاخر من النيل كنت تشاهد الفنادق والعمارات العالية وفى السنوات الاخيرة كانت

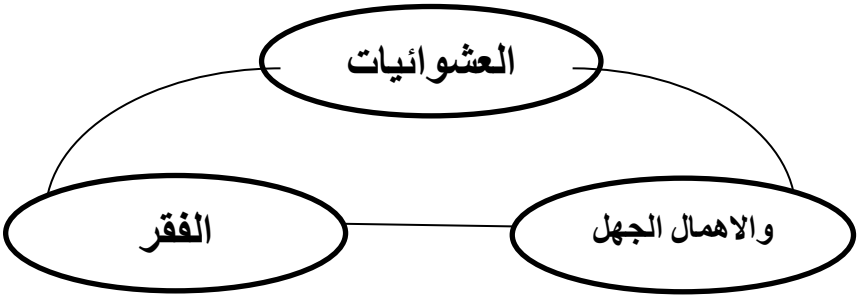
أبراج ساويروس والفيرمونت تظلل علينا وتمنع عنا آخر منفس نتنفس منه – شيئًا يثير الحقد داخل أى أحد مهما بلغت درجة تقواه أن الفرق الطبقى الشاسع يثير الغضب والحقد داخل اى أحد يعيش فى امبابة أنه أمر مستفز الى أبعد الحدود.

حركت رأسي الجانبي الأيمن دون ان احرك ذراعي وقلت " اتعلمى يا بسنت لقد استيقظت يوما على صراخ وعويل ورائحة دخان كادت تخنق أنفاسي ، جريت مسرعا أنظر من الشباك فأجد أسرة كاملة من 5 أفراد كلهم أعمدة متفحمة . أفواههم مفتوحة وكان آخر ما قالوه هو " آآآآه " ألم الحريق – لقد احترقوا كلهم لأنه لم تستطع عربة الإطفاء الدخول للحارة .

السؤال هل كان لابد من هذه المشاهد السوداوية ؟ هل كان يجب سرد أو تذكر تلك الأحداث الصعبة ؟ بالطبع لم أقصد أن أجعل الامور ظلاما...ولكن أردت أن أوضح فقط ان هذا الرجل الذي ترونه الآن أمام شاشتكم ويتابعون نجاحاته وإنجازاته يوميًا قد خرج من تلك البيئة التي سمعتم عنها ، أنه ليس كلام تحفيزي بل واقع ربما يحفزكم ويعطيكم طريقًا جديدًا ويقرر لكم مخرجًا مما أنتم واقعون فيه .

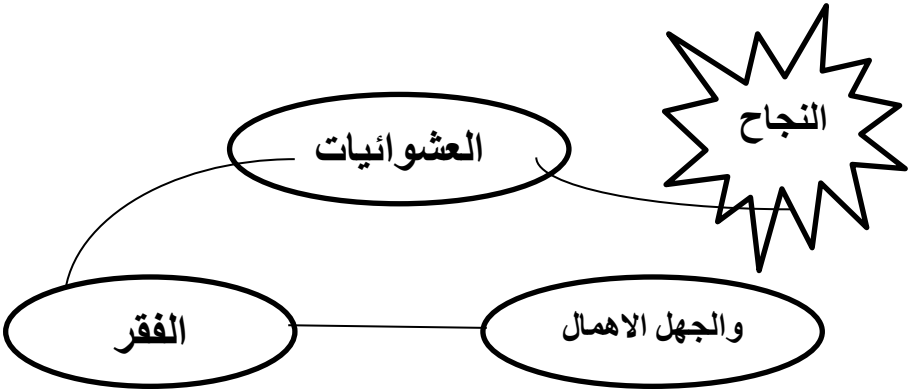
كما أيضا أريد محاربة العشوائية – التى جعلت سكنانا متكدسة ، وحياتنا مظلمة ، دون ماء ولا خدمات ، و نحن وأباؤنا من صنع هذه العشوائيات – والقضاء على العشوائيات كما يشمل المنازل فهو يضم أيضًا القضاء على عشوائية الشخص وعدم استقرار أوضاعه وحياته النفسية المدمرة ، والرجال الكسالى الذين لايعملون تاركين زوجاتهم تعمل راضين بالرغيف المغموس دون أن يتحركوا قيض أنملة ، والشباب الجالس على المقاهي ينتظر تعيينا حكوميًا أو عمل بخمس أصفار وهولم يطور من نفسه حتى يكون مقبولاً لهذا .

أردت أن أظهر هذا الجانب لأقتل الفقر ، الفقر الذي يقتل كل شئ الناتج عن هذه العشوائية التى وضع الإنسان فيها نفسه . لذلك وضعت المخطط التالى – وسميته مخطط الخروج من دائرة الفشل وهو أن العشوائيات (الخارجية والداخلية) تقود الى الاهمال والاهمال يقود الى الفقر ، وكسر هذه الحلقة يؤدى الى النجاة وبالتالي النجاح .



شكل رقم (1) مخطط الفشل

والشكل يوضح أن العشوائيات سواء السكنية أو عشوائية الإنسان من الداخل تؤدي الى الاهمال والجهل وبدورها يفتقر الإنسان الى رغيف العيش وسبل النجاة ، وأن كسر هذه الحلقة عند أي منها يؤدي بالتأكيد الى مخرج نحو النجاح بالشكل التالي :



شكل رقم (2) مخطط الخروج الى النجاح

والشكل يوضح كيف أن كسر حلقة الفشل ، وبالاخص اذا بدأنا من القضاء على العشوائيات، يكون هناك بابا آمنا للخروج الى النجاح ، وعدم الارتكان الى الأمان المزيف ، وبالتالي تحريك طاقات الانسان نحو الإنجاز وتحقيق ما يريد ، والخروج من دائرة الفقر وقتله .

فاذا كنتى يابسنت تسألينني عن البيئة ومدى تأثيرها على نجاح الشباب ، اقول لك ان الأمر يعتمد بشكل جذري على الإنسان نفسه مهما كانت البيئة التى نشأ فيها .

الامكانيات الضعيفة هى موارد متاحة وسهلة الاستخدام ، ربما اذا تواجد الانسان فى بيئة يظن أنها أفضل لا يستطيع أن يستغل الموارد المتاحة حولة وربما تكون مكلفة جدا أو صعبة الحصول عليها ، وأوقات كثيرة يكون الوضع الاجتماعي للشخص غير مناسب لفعل الكثير من الأمور .

اذا يا بسنت العائق داخلي وعلى الانسان أن يغير من عقليته ، وأيا كان البيئة التى يتواجد فيها فن حوله توجد موارد كثيرة تخصه هو وحده يستطيع استغلالها ، وتكون ملكا له ومتاحة عليه فقط أن يكتشفها ويستغلها جيدًا ، وأول شئ أن يتخلص من العشوائية الداخلية ويعيد ترتيب أموره من الداخل ، وثانيا أن يمكنه بعد ذلك التخلص من العشوائية الخارجية .

الحلقة الثالثة : المال والحب (اختيار شريك الحياة)

1-متى نفكر بالارتباط ؟

يظل أمر الارتباط يراود الشاب او الشابة فى رحلة حياتهم بدأ من أول بدء التعامل والتفاعل مع الجنس الآخر ، فى الحقيقة لم أرد أن اتطرق لهذا الأمر لأنه طويل ويحتاج الى كتاب مهرة ومتخصصون وكتب كثيرة تتحدث عنه ولا نستطيع ابدًا أن نوفيه حقه في فصل داخل كتاب.

لذا سأتكلم فقط عن نقاط بسيطة ومحددة تخص موضوعنا المتعلق بالمال والبزنس .

تختلف وتتنوع الأسباب التى تدعو الى الارتباط ، خصوصا عندما يتعرض الامر بالمال ان كان لقلته أو لوفاته .

فالشباب من الأسر المتوسطة أو الفقيرة يجدون صعوبة بالغة فى الارتباط وسط متطلبات المجتمع الشرقى من شراء ذهب (الشبكة) وشقة ومؤخر وتجهيزات ..الخ .

أما الشباب ميسور الحال ربما لايجد مشكلة مع الامور المادية ولكن يتعلق الامر بجدية الحب ، ويقعون فى مشكلة أخرى وهى هل الآخر يحبني لشخصي أم لمالي وممتلكاتي ؟ ، وربما تقول شابة –هل يحبنى لجمالى أم اختارني لشخصي أنا لا بحسبي ونسبي ؟.

فى الحقيقة ان كل هذه الأمور تقابل الشباب أيا كان موقفهم المالى ، والأمر يعتمد على العمر المتقدم للزواج سواء الفترة من 20 الى 30 سنة أو بعد ال 30 او بعد ال 40 .

اذا متى تفكر فى الارتباط ؟ الاجابة أصبحت سهلة وهى عندما تكون شخصيتك جاهزة ومناسبة .

1- أعد شخصيتك أولا :

كثير من الشباب يقول : " نحن نبحث عن بنت الحلال "

أقول لهم لا تبحث عن بنت الحلال كن أنت " ابن حلال " وقتها تستطيع أن تجد بنت الحلال بل تجذبها إليك كمغناطيس ، لا تبحث عن شريكة حياة كن انت شريك جيد وقتها سوف تجذب اليك الشخص الجيد .

من المقولات الخاطئة بالمجتمع " الراجل ميعبوش الا جيبه " خطأ ، من قال أن المال هو السبب الوحيد لعيب الرجل ، وإذا كان "لا مؤاخذة مبيعر..." أليس هذا عيبًا يواجهه المجتمع ويرفضه ؟؟؟

بالطبع أنا لا أقصد أن أتحدث عن عيوب ، ولكن أريد أن أدحض المقولات الخاطئة – فهناك عيوب أخرى يجب تلافيها فى شخصية الرجل – كما أن المرأة ليست فقط جمالها هو المعيار الوحيد أو طيبتها وطوعها ، هناك الكثير من الامور أسطرها لك الآن (وهى كما تحدث عنها الأستاذ عادل حليم فى كتابه قبل الارتباط[1] وهى ما يجب أن تكون فى شخصيتك سواء كنت/ كنتى رجلا او امرأة .

أولا : الاستقلالية .

1- تحدث الاستاذ عادل حليم عن 14 نقطة نحو نمو ونضج الشخصية فى كتابه " قبل الارتباط " فى الفصل الثالث ، ولكننا هنا نتحدث عن خمسة نقاط فقط .

الاستقلالية هي الاعتماد عن النفس وهى القدرة على صنع قرار ناتج من وعى الشخص بما يريده بالتحديد ، الشخصية الناضجة لا تنقاد الى أفكار الآخرين دونما اقتناع ولا تحاكي الناس دونما وعي ولا يجاري الآخرين مرتديا ثوبا لا يليق به .

وفى الزواج من المهم جدا ان تعرف كيف تتخذ قرارك بنفسك مع شريك حياتك دون الانقياد الى أفكار وتوجهات الآخرين دون وعي او اقتناع داخلي ، فهذا يدمر ما تملك من مال وبالتالى يدمر حياتكم الزوجية .

" من فضلك سيدي هل ممكن حضرتك توضح الامر ؟ "

" شوفي يابسنت " نحن فى حياتنا الاجتماعية يكون صعب علينا ألا ننساق وراء الأخرين ، سواء فى ملابسهم او ممتلكاتهم أو أكلهم ، فالأمر وكأنه سباق يستدعي أن نفوز به ، وحينما يكون هناك أبناء فى سن الدراسة نفكر فى نوع المدرسة التى سوف يدخلها ونقارن الأبناء ببعض من خلال النادي المشتركون فيه ، وأبنائى الان يفتخرون كون أنهم أعضاء نادي نزلة البصراوي المطور ..

قاطعتنى هنا الاعلامية الرقيقة وقالت " ولكنهم يفتخرون بهذا لان والدهم انت صاحب النادي وهم ورثتهم وافتخارهم راجع لامتلاكهم لا انتماؤهم "

" تخطئين يابسنت حينما تقاطعيني ، ولكنى أحبك لأنك مذيعة جريئة وقوية ، لكنك ايضًا مخطئة فى اتهامك ، لقد أحب أبنائي النادي المطور ، أحبوا الجمال الذي رسموه فى المزروعات الجميلة الخضراء به ، احبوا المباني المطورة لا العشوائية ، أحبوا أعضاء النادي الذين عشقوا المكان واحترموه وأحبوه .

الذى وضع اساسات قيم النادي أنا وابنائي لذلك هم يحبوا مابنوه من قيم وما غيروه فى المجتمع خاصتهم لا كون هذا ملكهم ، اقول لك ولكل الجمهور حقيقة لا تعرفيها ، ان النادي وأرضه ومبانيه أصبحت الان ليست ملكًا لى ولا ملكا لأبنائى .

فاندهشت بسنت وقالت " وملك من تكون ؟ "

" لقد كتبت قطعة الارض باسم وزارة الثقافة واشترط فقط اننا نمسك الادارة دون رواتب فقط لنزرع مبادئ وقيم ، وابنائى يعلمون ذلك عن رضا تام وسعادة " .

" ولكن كيف ؟ "

" الأمر بسيط لقد علمتهم الخدمة والعطاء دون مقابل "

نعود لما كنا نتحدث فيه وهو الاستقلالية ، فحينما تكون زوجتك شخصية استقلالية لن تجدها يوما تقول لك ان صديقتها تلبس الكثير من الذهب والخواتم وأنها لاتريد أن تقل عنها، أو تجدها انظر فلان أولاده بمدرسة كذا ومصروفاتها كذا وان ابناءها ليسوا اقل من غيرهم ، وهكذا من رحلات وأندية وسيارة والكثير من المقارنات التي تغرقك فى مصروفات وديون كثيرة ترهقك مهما كنت غنيًا ، فالمال يا صديقي يذهب مع الريح فى وجود شخصية اعتمادية وانقيادية تتبع هواها ورغباتها وتضع نفسها فى مقارنات لا جدوى منها ناتجة عن ضعف شخصية وعدم ثقتها بنفسها وهذا ما يقودنا الي النقطة التالية ...

ثانيا –الثقة بالنفس :-

" قبل ان ندخل فى نقطة تانية سيدي ، أريد أن أوضح أن ما تتحدث عنه بالغ الصعوبة وربما يكون مستحيلاً ، فكيف نستطيع ان نمنع انفسنا عن مقارنتنا بغيرنا ، كيف نستطيع أن نجد شيئا يجعل حياة أبنائنا أفضل ونقف مكتوفي الأيدي ؟ استوضح منك ذلك "

" هذا بالظبط ما كنت سأجيب عنه حينما اتحدث عن الثقة بالنفس فهى وليد الاستقلالية والاثنين مؤشر الى النضج .

والثقة بالنفس ليست مرادفة للغرور فالأخير يعنى تزييفا فى تقدير الفرد لحجم ذاته فيراها أكبر من حقيقتها . أما الثقة بالنفس فهى أن يعي الفرد الحقيقى لذاته أى يعرف قدر نفسه.

فى أعماق الإنسان حاجة الى تحقيق الذات وتشبع هذه الحاجة كلما أنتج الفرد عملا مفيدًا مؤديا الى الشعور بسعادة الانجاز وهذا بدوره يساهم فى اكتساب مزيد من الثقة بالنفس ومزيد من التوازن النفسى .

الثقة بالنفس تعد إذن مؤشرا الى تحرك الفرد نحو نضج الشخصية وهذه الثقة ليست فقط ضرورية الارتباط الزوجى لكن ايضا ضرورية للمحافظة على هذا الزواج واستمراره .

هذا النضج ضروري جدًا فكلما كان الزوجين على قدر عالى من الثقة بالنفس فمن المؤكد تقل الشكوك ناحية بعضهما وناحية امكانياتهم ، وبالتالى فهم ليسوا فى حاجة الى تقليد الاخرين لا فى سلوكياتهم او ممتلكاتهم أو أنشطتهم ، بل لاينظرون اصلا الى ما فى بيوت أقربائهم وأصدقائهم ، ان البيت إذا كان كل شخص فيه واثقًا من نفسه فلن يكن إلا نفسه ، وهذا يتأتى من الاستقلالية التي تحدثنا عنها فى الاول .

" اذا سيدى الثقة بالنفس وليدة الاستقلالية ، فهل للاستقلالية حفيد ؟ "

" بلى ، واهم حفيد وهو " المسئولية "

ثالثا – القدرة على تحمل المسئولية :

اذا كان من البديهى أن الزواج مسئولية والتزام فان القدرة على تحمل المسئولية هى الف الحياة الزوجية وباءها . أعتقد أن هذه النقطة هى الاهم فى اعداد شخصيتك ، حتى تكون جذابا لشريك حياتك المتوقع او المرتقب او حتى القائم .

فلابد ان تكون ممن يعتمد عليهم ، وتستطيع أن تتحمل مسئولية الأمور وتلتزم ناحية ذلك.

" لكن سيدي أعذرني ، لا أرى أن هذه الامور اذا تحلت بها النساء انها تجذب الرجال ، ربما ان كانت هذه الصفات فى رجل فان المرأة تنجذب ناحيته بالطبع وليس العكس ، فالرجل ينجذب للمرأة الجميلة و البشوشة والمنطلقة ، ما رأيك ؟ "

" انظرى يا بسنت ، أنا لا أختلف معك ابدًا فى ان هذه الامور التى ذكرتيها هامة جدًا للمرأة ، ولكن ما رأيك فى أمرأة جميلة ولا تتحكم فى انفعالاتها ؟ ما رأيك فى امرأة منطلقة ولكنها غضوبة ، وعندها رغبات طامعة وشهوة امتلاك كل شئ وتريد أن تأخذ دوما دون عطاء ، وتثور وتهيج وتحتج كما تشاء ومتى تشاء ؟ ما رأيك ؟ "

"إنها صفات وحش وليست امرأة ، ولكن الام ترمى ؟ "

" ارمى الى الصفة الرابعة فى نضج الشخصية وهى ضبط النفس "

رابعا – ضبط النفس :

الطفل يكون غير قادر على التحكم فى انفعالاته أو توجيه رغباته أو تأجيلها أو تعديلها ، أما الراشد فلديه القدرة على ضبط النفس بكل معانى الضبط بما في ذلك التحكم فى انفعالات الغضب ، وفى رغبات الطمع وفى شهوة الامتلاك وتوجيه دوافع الجوع والعطش ، والدافع الجنسى ...الخ توجها ايجابيا بناءًا يخدم نضج الفرد ونمو علاقاته بالآخرين .

" لقد استوعبت الامر سيدي وما الصفة الخامسة " ؟

" الناس ياسيدتي ،النااااس – معرفة الناس كنوز "

خامسا – نضج العلاقات الاجتماعية :

من أهم العوامل التى تساعد فى تكامل الشخصية وتوازنها أن تكون للفرد علاقات اجتماعية ناجحة ، علاقات زمالة وصداقة علاقات مع الأقارب والجيران فى سلام دون مشاجرات ، مثل تلك العلاقات اذا مارسها الفرد بصورة ايجابية تساهم فى إخراجه عن ذاته ونمو شخصيته وتدريبه على التفاهم واحترام الرأى الآخر ، وخوض مواقف مساندة للآخرين فى شدائدهم والتضحية بالجهد والمال لأجلهم .

عندما سمعت المذيعة كلمة التضحية بالمال انتفضت وقالت :

" يضحى الرجل بالجهد آه ، لكن التضحية بالمال ؟ كيف ؟ ان هذه الحلقات تسجل من أجل نمو المال لا التضحية به "

هنا ضحكت ضحكة من القلب دوت بالاستوديو حتى أصدر المايك المعلق على ياقة قميصى صفيرًا مزعجًا ، أدى الى أن يأمر المخرج بخروجنا فاصل اعلاني حتى يتم تعديل صوت المايك .

وأثناء ذلك ، مايلت على بسنت وقلت لها " أنتى تضحكينى بأسئلتك هذه ، ولكنى أريد أن أسألك قبل ان نخرج هواء أى الزوجين تختارى ؟ الاول هناك زوج بخيل ، لايصرف

أمواله ابدا فى العلاقات الاجتماعية أو المناسبات وبالتالى لن يصرف عليكي ولن تجدي حتى مالا للميكب الذى تضعيه على وجهك الان على العلم بوجوده فى البنوك على هيئة اسهم وسندات وشهادات استثمار وربما ذهب .

والثانى زوجًا كريمًا لا يبخل أبدا عليكى بشئ لا فى مال ولا هدايا ولا حلى كل ما تطلبينه مجاب وما تتمنيه أمامك يكون قبل ان تفكرى حتى به ، وبالتالى فهو مجامل للجميع ومصرف وكل ما لديه ليس فى جيبه ، أى الزوجين تختارين ؟ "

" قالت الكريم طبعًا مع بعض التحفظات ، فهو لا يصح أن يكون كل ما لديه ليس فى جيبه ، هذا تبذير وإسراف "

" اذا هيا نخرج هوا ..."

" ولكنك لم تقل لى هل اخترت صح ، ولماذا سألت ؟

" ساقول لكى على الهواء و لا تخافى يابسنت – الامر بسيط "

هواااااااا

" السيدات والسادة عدنا مرة أخرى فى برنامجنا " أغنى رجل فى امبابة " حلقتنا اليوم مع الاستاذ / عبده وهي الحلقة الثالثة من الموسم الاول بعنوان " المال والحب "

كنا نتحدث قبل الفاصل يا باشمهندس / عبده عن التضحية بالمال ، وأريد أن أضيف على هذا الأمر ان تستوضح للجمهور كيف أن نضج شخصية الإنسان من خلال امتلاك الصفات الخمس التي حدثتنا عنها يمكنها أن تساهم فى قرار الشباب بين الاختيار بين الزواج أم اقامة مشروع ؟ وهو سؤال حلقتنا من البداية – قل هذا وأختم هذه الحلقة من فضلك "

توجهت كعادتي فى نهاية كل حلقة الى الجمهور وقلت :

" فى الحقيقة للاجابة على سؤال هل تقدم على الزواج أم تقدم على مشروع ؟ اجابة طويلة يصعب سردها فى حلقة واحدة لذلك خصصنا لها حلقات ثلاث ، ولكن هنا فى هذه الحلقة نقول . ان الزواج مشروع فى حد ذاته ،

اذا السؤال يجب ان يطرح هكذا: هل تقدم على مشروعين فى آن واحد ؟

الاجابة تختلف حسب كل شخص ، ولكن أريد أن أقول هناك الكثيرون من رجال الاعمال يقومون بادارة مشروعين أو ثلاثة وربما أكثر فى آن واحد ، ولكنك تقول لى ربما هذا يتعلق بالمال لا بالعلاقات الاجتماعية أقول لك ، وهل منهم من لايقدم على علاقة زواج ثانية أثناء عمله بمشروعاته ، أو من الاباء من يقدم على زواج ابنه او ابنته فى نفس مشروعاته التى يديرها – فى الواقع الامر يعتمد على الأساس الذي يجب أن تبنيه اولا وهذا الاساس هو شخصيتك وسعيك نحو النضج .

فكما قلنا أن الخمس صفات (الاستقلالية والثقة بالنفس والقدرة على تحمل المسئولية وضبط النفس ونضج العلاقات الاجتماعية – هى صفات لنضج الشخصية وهى تصلح كأساس لأي مشروع سواء كان هذا المشروع زواجًا أم مشروع تجني منه المال .

اذا السؤال متى تقدم على المشروع (سواء زواجًا أم عملا)

الاجابة : حينما تكون جاهز انطلق .

إذا كنت مقاولاً واستلمت مشروع أن تبنى مبنى من عشرة أدوار وتسلمه خلال عام واحد ، فأول ما تفعله هو الاساس ثم يستكمل باقى المبنى .

وبعد انتهائك من الاساس بعد ثلاث شهور وقبل أن تشرع فى بناء الدور الاول ، عرض عليك مشروع آخر بنفس الشارع أن تبنى مبنى آخر من عشرة طوابق فهل ترفض أم تقبل ؟.

الحقيقة أنك يجب أن لا تضيع الفرصة الذهبية هذه وأقبلها ، فالأمر أصبح سهلا لانه يمشي بترتيب وفق الخطة والرسم الذي تم وضعه من البداية فيمكنك ان تباشر استكمال بناء العشرة الأدوار بالمشروع الأول ، فى نفس الوقت وضع أساس المشروع الثانى

وبعد مرور شهرين من استلامك للمشروع الثاني ، تم عرض عليك مشروع ثالث بنفس الشارع وبنفس المطلوب وبعد ان انتهيت من استكمال الأساس وثلاث طوابق من المشروع الأول ، ولكنك لم تكمل بعد أساس المشروع الثاني ، فهل تقتنص هذه الفرصة ولا تضيعها ؟

الاجابة بدت بديهية الى ذهنك الآن ، لا ..وألف لا ...انك لم تكمل أساسات المشروع الثانى ...

هل وصلت الرسالة سيدتى ؟السؤال متى تقيم مشروع ؟ والإجابة : حين ان تكون جاهز انطلق .

وسنقوم بشرح ذلك بالتفصيل فى الموسم الثاني بأول حلقة به حينما سنتحدث عن عقلية صاحب المشروع ، إذ سنشرح مخطط الاخطبوط (نموذج النجاح المالي) والذى يوضح كيفية أن تبدأ بأكثر من فرع داخل مشروع واحد ، أو أكثر من مشروع فى توقيت واحد.

" لقد كانت حلقة ممتعة و .." " شششششش ..لقد قلت انني يجب أن أنهي الحلقة " ضحكت بسنت وقالت تفضل يا اغنى رجل فى امبابة .

" والان اعزائى المشاهدين فى كل البيوت ، انتهت حلقتنا منتظرينكم الحلقة الجاية بعنوان " المال والبنون – حاملى اللقب ووارثي الامبراطورية " انتظرونا ولا تنسوا الاعجاب بصفحتنا على الفيس بوك ومشاهدة الحلقة على اليوتيوب وتفعيل زر الجرس حتى يأتيكم كل جديد مع برنامج

" أغنى رجل فى امبابة – دمتم طيبين " .

الحلقة الرابعة : المال والبنون (حاملي اللقب، و وارثي الإمبراطورية)

" السيدات والسادة اهلا ومرحبا بكم فى برنامجنا " أغنى رجل فى امبابة " وموضوع حلقتنا النهارده عن المال والبنون – الثقافة المالية للأبناء وكيفية تنميتها – وضيفنا فى هذه الحلقات وبطلها هو الباشمهندس / عبده –دعونا نبدأ حديثنا عن كتاب الاب الغنى والاب الفقير من المؤكد أنك قرأته –كيف ترى أن محتوى هذا الكتاب ساهم فى تربية الأبناء تربية ذات ثقافة مالية ناجحة ؟ "

" فى البداية صديقتى ، هذا الكتاب أكثر من رائع وحقق الهدف المرجو منه حقا ، وبالفعل كل اب سواء الفقير والغنى ساهم بشكل كبير فى تربية ابنه ثقافة مالية مختلفة عن الآخر ، ولكن دعينى أرجئ الاجابة عن سؤالك واوضح شئ ما ، فأنا فى حياتى كان هناك شابين من نفس دفعتي وكلاهما كانا لأبوين غنيين ولكن تعالى لننظر رد فعل هذين الشابين تجاه اموال ابيهما

الأب الغني الأول كان يعمل بتجارة الخضروات والفاكهة وكان يمتلك أكثر من عشرون محلا داخل القاهرة فقط وترك لابنه ثروة كبيرة قسمها وهو حى ، ناهيك عن انه ساهم بشكل قاطع فى زواج ابنه وسيارتين وفيلا بالعاصمة الادارية الجديدة غير شاليه بالساحل الشمالى ومثله بالعين السخنة .

الاب الغني الثاني كان يعمل بالمقاولات والانشاءات وكان يمتلك ملايين الجنيهات ، غير الاسهم بشركات منتجات غذائية وشركات اتصالات وادوية ، ناهيك عن السندات والأصول العقارية التى لا تعد ، والتى لم يكن لابنه نصيب او حظ فى عقار واحد من أصول والده ، غير أنه لم يركب سيارة سوى بعد خمس سنوات من تخرجه وكانت موديل محدد القيمة .

تعالي ننظر بعد مرور خمس سنوات من تخرج الاثنين من الجامعة ونرى حالهما .

ابن الاب الغنى الاول – مفلس يعمل موظفا لدى الغير – و غير مستقر فى عمل لأكثر من ثلاث شهور آخرهم يعمل أوبر وكريم بسيارته غير ملتزما سوى عشرة او اثنى عشر يوما

فقط بالشهر – باع شاليه الساحل ورهن شاليه السخنة ، وجاء قرار ازالة للعقار الذى تزوج فيه ، وحاليا يسكن ايجار محدد المدة هو وزوجته وثلاثة بناته .

ابن الاب الغنى الثاني – صاحب شركة حكاية للمنتجات الغذائية – سلسلة من مائة وخمسون فرعا من سلاسل الهايبر ماركت – لديه سيارة حديثة موديل العام – لديه أكثر من عقار يدخلون عليه دخلا سلبيا وهو يقضي اجازته فى بلاد تركب الأفيال.

" انها قصة مروعة وأنا حزينة على حال الشاب الاول "

" انها قصة واقعية يابسنت ، وتتكرر كثيرًا ، كم ابنا بدد ثروة ابيه وكم ابنا استغل الثروة استغلالا جيدا ؟

" ولكن أعتقد أن الاعتماد على تربية الآباء لأبنائهم "

" لا أمانع ، ولكني لا أريد أن ألقي اللوم كله على الآباء ان رد فعل الأبناء ايضًا له دور مهم فى تحديد مستقبلهم – فيكونون أبناء مائدة واحدة ولكن الأطباق الموضوعة مختلفة "

" اذا وماذا علمه الاب الغنى الثانى ولده ، بصرف النظر عن ردة فعله "

" الحقيقة أن ابن الأب الغني الثاني ، لم يكن جادا وملتزما ، فهو لم يفرق عن كثير من الشباب ممن ليس لهم هدف ، ومسرفين بشكل كبير ، ووجد الأب أن الأم تعطيه مالاً يصرفه – شعر الأب أن الولد سوف يضيع منه فأحضره وقال له (لاتدخل البيت الا وتعطيني جنيها) – صدم الولد وذهب لجدته يبكي أن ابوه منعه من دخول البيت إلا إذا أعطاه جنيها – فربتت الام على كتف الولد وقالت له لاتبكي واذهب للعب عند ابناء عمك فى بيت جدك ، وتعالى آخر النهار مر بي قبل أن تمر بوالدك.

وبالفعل ذهب الولد الى بيت جده للعب طيلة النهار ، حتى يبدو امام ابوه انه يعمل ، ثم عاد الى جدته فأعطته الجنيه سرًا وقالت (سلمه لابوك) وبالفعل قابل ابوه فى غرفته وأعطاه الجنيه ، ذاك اخذه منه و اخذ يقلبه وكان يجلس بجوار شرفة غرفته التى تطل على الحديقة بها

حمام سباحة ، فألقى الجنيه به ليصدر موجة بسيطة قبل أن يختفي ، اندهش الولد قليلاً ولم يقل شيئًا وترك ابوه وخرج .

تكرر الامر فى اليوم التالي فهو لن يدخل البيت الا إذا أحضر جنيها ، ومثل أمس ذهب للعب فى بيت جده طيلة النهار وعاد لجدته تعطيه جنيهًا ، يسلمه الى ابوه فى شرفته المجاورة للحديقة ، يتفحصه الاب الغنى ثم يلقى به فى حمام السباحة ، وذلك لا يثير شيئًا فى نفس الولد .

مرت أيام حتى كملنا شهرًا ، وتعبت الجدة من اعطاء الشاب ، وقالت له (لقد نفذت نقودي اطلب من جدك واعط ابوك) ، وبالفعل يمنحه جده كل يوم جنيهًا ليعطيه لابيه الذى يلقيه بكل لامبالاة فى حوض السباحة ، ويمر شهرًا آخر ويتعب الجد من الدفع ويعتذر للولد – الذي رجع لأبيه يوما دون جنيهًا ، فطرده وجعله ينام امام المنزل ، بالحديقة فى عز الشتاء القارص ، لم ينم جيدًا وعند اذان الفجر وبعد ان اغلقت امامه الابواب التي كانت تمنحه المال – خرج ليعمل مصلحًا للشباك لدى الصيادين ويحصل على جنيهًا كأجر يومي ، يأخذه ، وذهب به الى والده ، كان هذه المرة بالحديقة يقف أمام حمام السباحة ، ونادى الشاب على أبيه انظر هذا الجنيه الذى لك – فأخذ الاب منه ، وهم يلقيه فى حمام السباحة ، فصرخ الابن مرة واحدة وقفز كحارس مرمى ملقيًا بكل جسده ناحية الكرة قبل ان تسقط بالهدف ، هاتفًا لاااا لاااا يا ابى ماذا ستفعل ؟ رد الاب أفعل ما أفعله كل يوم والقي الجنيه فى حمام السباحة – صرخ الولد وهو يبكي لا لا يابويا الا هذا الجنيه – هذا قد تعبت فيه – لو رميته لرميتك انت شخصيا وراءه ، ولكن يابنى لقد رميت ستون جنيهًا فى هذا المكان – رد الوالد ، هؤلاء الستون لم اتعب في واحدًا منها ، أما هذا فقد ذقت الويلات فيه وخطف الجنيه من يد أبيه مردًا – هذا قد تعبت فيه "

هذا هو الشاب الذى أصبح الان صاحب سلسلة وأصول تدر عليه دخلا 24 /7 وهو نائم على ظهره .

" اذًا التربية رقم 1 ثم استجابة الابن للتربية ، هذا صحيح ؟ "

" بلى هذا صحيح ، وكلما كانت التربية مبكرة منذ صغر الطفل ، كانت استجابة وردة الفعل للأبناء أسرع واقوى عن التأخير فى ذلك – فالتعليم فى الصغر كالنقش على الحجر ربما يكون صعبًا ولكنه يثبت لالاف السنين – دعينى احكيلك عن ابني .....اتعلمين يابسنت ان ابنى البالغ من العمر خمس سنوات طلب مني ايجار لغرفته لانني دخلتها اقرأ لمدة ساعة "

اندهشت المذيعة وقالت :

" ماذا تقول طلب منك ايجار للغرفة التي انشأتها له بمالك ؟ "

" نعم حدث ذلك وقد سجلته فيديو و .... "

وهنا وضعت المذيعة اصبعها على السماعة الموضوعة على أذنها اليمنى لتسمع صوت المخرج وقال :

" الفيديو موجود ؟ " ثم وجهت كلامها الى " يقولون في الاعداد ان الفيديو الذي تتحدث عنه عندهم ، و يستأذنوك فى عرضه "

" بالطبع لا أمانع فأنا نفسي كنت ساعرضها من تليفوني "

وتم تشغيل الفيديو الذي مدته ثلاث دقائق – تخللتها الجمهور ضحكًا واندهاشًا وختموها بتصفيق حاد .

فقالت المذيعة " علام تصفقون ؟ بالغد سيبيع ملابسكم علام تصفقون ؟ "

كنت اضحك – وتعجبت هي من ذلك – فأنا أبدو بالنسبة لها كالمجنون الذي لا يدرك أخطاء وبلايا نتائج تربيته السيئة بعد عرض الفيديو سألتني باستغراب تام " علام تضحك ؟ الا ترى ان هذه تربية غير سليمة – فكيف يطلب طفلا فى الخامسة ايجار غرفة من والده – ما هذا ؟ فماذا سيفعل اذا عندما يكبر"

استمريت بالضحك أثناء كلامها حتى استنفذت صبرها ، وقبل ان تغضب كالبركان ، هدأت وشربت من كوب الماء أمامي وقلت " حسنًا بسنت ، أن الأمر ليس بهذه الصورة انتى بالطبع محقة فيما تقول بخصوص الطفل هذا ان استمر على حاله هذه – ولكنى اريد ان اقول لك انه لم يكرر هذا الموقف ثانية بل بالعكس يكون اكثر عطاءًا وكل مابيده يقسمه مع اخيه ، والحلوى التى تأتيه يشاركها مع من يحب ، بالاضافة انها يشارك ألعابه مع اصدقائه بالروضة – لكنى اريد ان اوضح ان ماتزرعه فى الاطفال تحصده من خلال ردود أفعالهم لذلك السبب قمت بعرض هذا الفيديو فهو رد فعل ابنى على تدريب دربته على البيع والشراء – ورد فعلته هذه اوضحت لي انه فهم الدرس جيدًا واستوعبه وهضمه – يبقى تهذيبه وترويضه على الأمور التربوية الاخرى – في البيع والشراء أمور جيدة لكن تحصيل أجر غرفة من والدك الذى أنشأها لك من المؤكد سلوك غير أخلاقي وكان لابد من ترويض ذلك وبالفعل نجح الطفل من خلال ردة فعله ناحية العطاء "

" اذا انت تريد ان تقول انك دربت ابنك على عملية البيع والشراء ، وحينما وجدت انحرافا ما لم تكتف بما دربته ، بل قمت بتهذيب الطفل على الاخلاق واضفت له فضيلة أخرى جديدة وهى العطاء "

" مظبوط كلامك يا بسنت "

" اذا هكذا الامور تتضح ، ولكن اشرح لنا كيف علمت طفلك عملية البيع والشراء ، وكيف هذبته وجعلته أكثر عطاء ؟ "

تنهدت تنهيدة طويلة ، فالأمر لم يكن سهلا ابدًا فتربية طفل كالنقش على الحجر ، صعبا جدًا لكنه يدوم ولا يختفي .

" علمته لعبة صغيرة بأن أحضرت له منضدة وطلبت منه يضع عليها ألعابه بتراص ، وكتبت ورقة بتسعير كل لعبة أرقام بسيطة ، من 1 الى 10 ، فهو يجيد قراءة الأرقام ويعدها جيدا – تعلم ذلك بالروضة العام السابق – وطلبت منه ان ينادي " مين عاوز يشترى لعب – مين

عاوز يشترى اللعب – وكنا انا وامه نمر ونختار اللعبة وندفع ثمنها يضعها في صندوق أمامه ويضع لنا اللعبة التى اشتريناها فى حافظة جميلة – تطورت اللعبة وقمت بتعليق لوحة أعلى المنضدة على الحائط مكتوب عليها (رو رو للعب الاطفال) مع بعض الرسومات وصورته وهو يبتسم ، بالرغم من انه لايجيد القراءة بعد إلا ان شكل الحروف والصور والألوان طبعوا فى ذهنه صورة امتلاك مشروع ، وحينما نزعت اللوحة ذات مرة كاد ان يبكى ويقول لى فين رورو للعب الاطفال ، فاحضرت لها مرة أخرى وعلقتها – تمر ايام ويزورنا جدته وجده فشاركونا عملية الشراء وأصدقاؤنا ايضا ، وكان يفعل ذلك ايضا ان تركناه يبيت عند بيت جده "

لقد تعلم طفلى البيع والشراء ، وظهرت مشكلة أنه كان يريد أن يسترجع لعبته التى باعها دون رد المال ، فهو بعد لم يدرك أن المال كان مقابل تنازله عن اللعبة – فهنا سألته ماذا ستفعل بالمال ؟ قال لا أعرف ربما نشترى لعبة جديدة – قلت له ولكنك ماذلت محتفظ باللعبة فلا يمكنك الاحتفاظ باللعبة والمال فى نفس الوقت – فكان اغلب الاوقات يرد لى المال ويحصل على لعبته – بذلك تعلم أن هناك تنازل ما موجود مقابل اقتناء شيء آخر – وهذه أول مبادئ البيع والشراء "

فى اوقات اخرى كان يسألنى ماذا أفعل بالمال ، فوفرت له " حصالة " ، وقلت له عليه أن يدخر ما حصل عليه من البيع ، الى أن يعرف جيدا ماذا يريد أن يحصل عليه مقابل المال ، وبالفعل كانت تمتلئ الحصالة بمبلغ ليس بسئ من النقود المعدنية غالبا . هو هنا تعلم الادخار وايضا تأجيل رغبته حتى يحدد ما يريد بالضبط .

حينما كان يرغب فى لعبة جديدة ، أو حلوى – كانت الحصالة هى الملاذ الآمن لاقتناء هذه الاشياء ، وبالفعل كان يتنازل عن طيب خاطر عن المال مقابل ما يريده بعدما حدد بالضبط هل يريد سيارة بريموت أم كرة أم حلوى وهكذا – هنا تعلم التخطيط الجيد للمصروفات وعدم التمسك بالمال فالمال يكون زهيد أمام ما تريده بشدة فهنا أهم مايجب ان

يفعله ابنائك حتى لايكون عبيدا للمال فيما بعد ، ويسعون للاكتناز وتراكم المال دون فائدة .

كنا مرة نأكل بأحد المطاعم ومر شحاذ مسكين يطلب معونة ، وحينما اعطيته مالا وانا مبتسما ، طلب منى ابنى ان يعطيه هو أيضا ولكنه لا يملك المال الآن فهو بالحصالة ، فطلب منى ان أمنح وحينما نعود المنزل يرد المال – ففعلت ذلك ، واعطى المسكين وهو مبتسما مثلى – هنا تعلم العطاء دون مقابل .

حينما عدنا بالمنزل دخل مسرعا الى غرفته وفتح الحصالة واعطانى الجزء الذى اقترضه منى – هنا تعلم انه يجب رد الدين بسرعة فهذا يفيده حينما يكبر وتكون معاملاته المالية أكثر – فرد الدين بسرعة يقيك تراكم الفوائد التى تعتبر خسارة كبيرة جدا .

بالطبع عزيزى المشاهد لم تكن الأمور وردية بهذا الشكل لكى نكون اكثر واقعية هناك يتدخل الأجداد بشراء الحلوى ، والألعاب فكما يقول المثل " أعز الولد ولد الولد " وانك صعب ان تحكم تعاملات ابنك طيلة الوقت وخصوصًا أنه يقضي نصف اليوم بالمدرسة او الروضة يتعلم الكثير الذي لاتراه الا من خلال تصرفاته – علينا ان ندرك هذا جيدًا وان كل الدروس التى نعطيها أبناؤنا يمكن أن يتخللها تعاليم أخرى وربما تكون مختلفة تماما عما نزرعه بالطفل – إن إدراك هذا ووعيه وقبوله بشكل مبدئى مطلوب – ثم يجب بعد ذلك ان نعلم ان التعليم بالقدوة أهم من إسداء النصائح ، كما رآني ابنى أعطي مبتسما فكان الدرس دون خطابة او عظة – كما ان استخدام الألعاب يحفر بذهن الطفل المهارة التى تريد ان يكتسبها ، واستخدام القصص والحكايات بديلا قويا عن إعطاء النصائح والإرشادات ، انها استغلال جيد لخيال الطفل الخصب وبالتالي زرع للمبادئ التي تريدها .

نحن نريد لابناؤنا تلقى تعليما جيدًا ، واكتساب مهارات فعالة ، واقتناء مبادئ اخلاقية جيدة .كل هذا من خلال القدوة والقصة واللعبة ، هذه الثلاث ادوات التى استخدمها فى تربية

ابنائى وتثقيفهم ماليا . والأمر يتأتى بالصبر والعزيمة والاستمرارية والادراك والوعي للأمور و الاتزان وضبط النفس بعيدا عن انفعالات لا جدوى منها .

" انا منبهرة سيد / عبده بما تفعله ،لقد شوقتني لرؤية طفلك الجميل هذا صاحب الاعمال الصغير ، ويااليت الحلقة القادمة نستضيفه بالبرنامج "

قلت لها ضاحكًا ،" ولكن احذري فهو لن يأتى هنا مجانًا " – ضحكت بدورها وقالت " اطمئن المنتج يعلم هذا جيدًا ، فالدعوى عن طفل الأعمال – ابن رجل الاعمال – تتوقع مشاهدات عالية وبالتالي معلنين جدد "

قلت لها مازحًا " اراكي تتحدثين بلغة المال دون أن تدري ، ترى هل تعلمتي ذلك من رو رو ؟ "

ضحكت وهي تضع يدها على فمها خجلا تداري ابتسامتها وقال " نورت حلقتنا النهاردة باشمهندس / عبده

ثم توجهت للكاميرا السيدات والسادة سعدنا بلقائكم النهاردة ، ونراكم بالحلقة القادمة مع رو رو – طفل الأعمال ابن رجل الاعمال وحلقة جديدة بعنوان جديد

"الأسرة فكرة اقتصادية " ...دمتم طيبين

الحلقة الخامسة

الاسرة فكرة اقتصادية

لماذا يسعى الناس الى الزواج ؟ ولماذا نفكر بالارتباط ؟

بالطبع كلنا لدينا اهداف فى الحياة ونسعى للغاية الاسمى وهى السعادة ، وبما ان الانسان كائن اجتماعى حسى فاننا نميل الى الجنس الآخر بصورة طبيعية ونبحث عن من يشاركنا الحياة .

ولكن كيف نجد هذا الشخص سأتحدث عن ذلك فى حلقة اخرى ولكن دعني هنا أوضح كيف ان الأسرة فكرة اقتصادية .

البداية الصعبة :

" من العادات السلبية فى مجتمعنا الشرقى تلبية كافة رغبات أى شخصين مقبلين على الزواج يقوم الجميع بمساعدة الطرفين فى امتلاك كافة الأساسيات والاحتياجات والرغبات فى تكوين بيت فتجد هناك تسارع فى اختيار الشقة بمساحة كبيرة ومحاولة اقتناء كل قطعة الاثاث داخل كل ركن وكافة الاجهزة الكهربائية والكثير من ادوات السفرة حتى لا يبقى مكان فارغ للحياة داخل المنزل إنها كارثة اقتصادية من حيث ارتفاع تكلفة الزواج ، أن تلك الطريقة تذكرني القدماء المصريين وهم يجهزون قبورهم ويأخذون معهم كل مايحتاجونه من أجل رحلة البعث والخلود ان أغلب بيوتنا بهذا الشكل عبارة عن مقبرة فرعونية وهذا بالطبع يؤثر على علاقة الزوجين فى المشاركة الاقتصادية والاحساس بالانجاز فى الحياة حينما نساعدهم على أن يمتلكوا كل شئ اذا ما الجديد الذى من الممكن ان يشعروا به انهم حققوه سويا كيف يشعرون ان الحياة تتقدم وليس العكس ، ان ما يملكه قد بدأ يبلى وإن كنت تبدأ من مرحلة متقدمة هذا يمثل غلط عليك ان تتطلع الى الافضل وهذا ربما غير مناسب للكثير من الناس خصوصا فى الاوضاع الاقتصادية الصعبة وغير المستقرة " .[2]

فعلى سبيل المثال :

2- كتاب كاش – الجيل الخامس من المال (الفصل السابع)- للمؤلف شريف سعيد.

هناك اسرة بدأت بكل شئ يجب ان يكون موجودا ، وأسرة اختارت أن تبدأ المتاح ،ووقتما تتحسن الامور يشترون ما ينقصهم ، وربما يطورون ايضا مما عندهم ، انظر للأسرة الثانية تجدهم بعد العام الأول اشتروا مكيفا جديدا ،وفرحتهم كانت غامرة – اما الاسرة الاولى فكانت لاتحتاج الى ذلك لانها بالفعل كان لديها ثلاثة اجهزة اشتروه مع بداية الزواج .

انظر للاسرة الثانية تجدهم فى العام الثانى من الزواج قاموا بشرا غرفة نوم للاطفال لان الله رزقم بطفل ، فاشتروا غرفة حديثة SMART ، اما الاسرة الاولى فلم تستطيع ان تشترى الغرفة هذه لان بالفعل قد اشتروا غرفة اطفال قبل عامين ولم تظهر وقتها الغرفة ال SMART او لم تكن متاحة بنفس الاسعار والان لا حاجة لشراء جديدة .

وهكذا الامثلة كثيرة فرصة التطور ومواكبة الجديد افضل فى الاسرة الثانية التى بدأت بالقليل ، والفرصة اضعف فى الاسرة الاولى –كما ان الشعور بالإنجاز وتحقيق شئ جديد موجود بالاسرة الثانية ولا يوجد بالاولى – غير الشعور بالسعادة والفرح بالجديد الذى يدخل البيت كل فترة .

الاحتياجات الأساسية للإنسان والتى تساهم بشكل كبير فى اقتصادياته او تتمحور حولها معظم مدفوعاته وهى المأكل والملبس والمسكن ، ودعنا نتكلم عنهم داخل نطاق الاسرة :

المأكل :

هناك خمس امور ضعهم فى حساباتك أثناء تناول الطعام

1- طعام صحى – نقود اقل

من اهم الامور التى اكتشفها كل سكان العالم تقريبا أثناء جائحة كورونا والحجر بالمنازل هو لجوئهم الى الاكل الصحى رغم مناداة الجميع بضرورة ذلك باعوام تسبق الجائحة

ولكن كانت الجائحة نتائج جيدة ، ان التركيز على الخضروات والفاكهة والأسماك وتقليل المشروبات الكافيين والبعد عن الدهون والسكريات – واتباع نظام غذائى يشمل الأكل بمواعيد محددة هذا يوفر الكثير من النفقات ويعطى صحة جيدة.

2- تناول الفتات :

بالطبع لم اقصد ان نتناول الفتات المتبقي ولكن اقصد عدم ترك كميات كبيرة في الطبق حتى لا تضطر الى ترك كمية غذاء يمكن ان تلقي بالقمامة بعد ذلك فيمكن طبخ كميات اضافية من وجبة العشاء من خلال تناول بقايا الطعام على الغذاء فى اليوم التالى مما يوفر الوقت والمال .

3- الابتعاد تماما عن الاكل خارج المنزل وخصوصا الوجبات السريعة :

عليك ان تأكل داخل المنزل فقط وتعود نفسك على ذلك – حتى اذا أخذت معك وجبات خفيفة الى عملك او اى مكان .

4- اعلن عن حملة (ريجيم زبالتك) :

تهدف هذه الحملة الى تقليل وزن أكياس الزبالة واحجامها من خلال مراقبة ما يتم إهلاكها ، وتسجيله فى أول شهر – ثم محاولة تقليل الهوالك فى الشهر التالى فتقلل من نفقاتك – فيمكنك ان تركز فى الشهر الاول على الهوالك والتالف من الطعام وتسجيله فى ورقة على سبيل المثال (رغيف عيش مكسر ، كوب شاى لم يشرب ، ربع كيلو فراولة تالفة ، نصف كيلو لبن خارج الثلاجة ليلة كاملة فتلف ...الخ) ثم تقوم بتسعير هذه التوالف اخر الشهر ، ومع بداية الشهر التالى تحدد هدفك أن تقلل من هذه الخسائر – فاذا افترضنا ان الهوالك كانت تكلفك حوالى 200 جنيه ضع هدفا أن توفر 100 جنيه منها ، واسعى لعدم نسيان شئ خارج الثلاجة او ملئ طبقك عن غير حاجتك – ستجد نتائج مدهشة .

النتائج ليس فقط فى تقليل النفقات ولكن أيضا السلوكيات نفسها ستتغير وتجد سعادة كبيرة (أن ثقافة الاستهلاك تضرنا أكثر مما تنفعنا)

يمكنك بعد ذلك أن تكافئ نفسك بأن تضع المال الذي وفرته من ضبط الهوالك بصندوق واستمر فى ادخار ما بالصندوق حتى آخر العام او كل ستة أشهر ثم صرفه كله على رحلة أو شئ تحبه .

5- أعد قائمة الطعام :

أعد قائمة بما ستأكل على مدار الاسبوع وحدد ميزانية ثابتة لاتتعداها ، وحدد بكم ستفطر وبكم تتغدى انت واسرتك وبكم العشاء – وما تكلفة المشروبات ..الخ هذا يشعرك بالانجاز كما يسهل

عليك ضبط المصروفات . واليك جدول بقائمة الطعام يمكنك استخدامه .

هذه الارقام للفرد الواحد يمكنك ضربها فى عدد أفراد الاسرة ، ومعرفة المصروفات الاسبوعية وبالتالي الشهرية للأسرة فى بند الطعام . هذا من شأنه أن يجعلك تكون واعيًا لما تأكل – لا أن تستيقظ ليلا وتفتح باب الثلاجة وتخطف علبة زبادى فهذا ليس بالقائمة – ثم تندم على كرشك الذى يتدلى امامك او زيادة وزنك علاج السمنة مكلف – بالنظام الجيد يجعلك أكثر توفيرًا .

الايام	فطار	الغذاء	العشاء	التسعير الاجمالى
السبت	2 بيضة + قطعة جبن + 1 رغيف (5 جنيهات)	ربع فرخة + ملعقتين ارز + سلطة (15 جنيه)	جبنة + عيش + مربي (5 جنيهات)	25 ج

الاحد	2 بيضة + رغيف توست + علبة زبادى بالعسل (7 جنيه)	سمكة + أرز + سلطة + حبتين فاكهة (15 جنيه)	جبنة + عيش (3 جنيه)	25 ج
الاثنين	.....	.....	.....	25 ج
الثلاثاء	.....	.....	.....	25 ج
الاربعاء	.....	.....	.....	25 ج
الخميس	.....	.....	.....	25 ج
الجمعة	.....	.....	.....	25 ج

بالطبع كلنا يعي النظم الاقتصادية سواء الرأسمالية او الاشتراكية

فالنظام الرأسمالي والذي وضع فكرته الاسكتلندي آدم سميث فى كتابه ثروة الامم وهو يعتمد على الملكية الفردية لوسائل الإنتاج بمعنى آخر تحكم الأفراد والشركات الخاصة فى المصانع والانتاج بشكل كامل ، ويأتى دور الدولة هنا فقط بالتنظيم والرقابة على السوق وإصدار التراخيص .

والنظام الاشتراكى يعتمد على الملكية الاجتماعية لكل وسائل الانتاج والموارد (ملكية العامة) وان الدولة هنا هى التى تقوم بكل عمليات الإنتاج بجانب الشعب وهى المتحكمة فى كل القوانين والتشريعات ويسمى التخطيط المركزي وتنشأ اجهزة مسئولة عن آليات التحكم فى السوق والاقتصاد .

النظام المختلط : وهو خليط ما بين النظام الرأسمالي والنظام الاشتراكي اعتمد على مبادئ مستمدة من كلا النظامين أي الملكية العامة وخاصة مع تدخل الدولة فى مراقبة الاسعار والانتاج والتوزيع

وهنا أريد ان أشير الى ان النظام المختلط هذا هو الذي يصلح داخل الاسرة ، فتكون الأم هى التى تمثل دور الدولة فى المراقبة وضبط السوق واوقاتًا اخرى المشاركة فى رأس المال وبالتالي عملية الإنتاج – كالمرأة العاملة والتي تدر دخلاً للمنزل- والرجل هنا بمثابة عجلة الانتاج ولا يغيب عنه دوره فى التربية او مشاركته فى أعمال المطبخ – هذا النظام المختلط يكون بإطار منظم –

السؤال الذي يتبادر لنا أن الذى نتحدث عنه دربا من الخيال كيف نطبق هذا اقول لك لن تستطيع تطبيق هذا الا اذا وجدت الفتاة او وجدتى الشاب الذي يعي هذا ويدركه جيدًا ، واتفقا معًا على الحياة المشتركة بهذا الاسلوب البسيط – أما عن كيفية اختيار شريك الحياة فتحدثنا عن ذلك بشكل أكثر تفصيلا فى الحلقة الثالثة (المال والحب) يمكنك الرجوع إليها .

يمكنك ان تطبق أيضا مفهوم الحياة البسيطة على الملبس والمسكن بنفس الطريقة ، مادمت فهمت الاسلوب يمكنك ابتكار طرق افضل من هذه بكثير .

المائدة المستديرة :

يشار دائما الى لفظ " المائدة المستديرة " على مائدة المفاوضات بين الدول ، وهكذا يجب ان تكون فى منزلك مائدة مستديرة ، حيث لايعرف من قائد الجلسة او من يتحكم فى سير الحديث تميل كفة الحوار ناحيته ، وفي الحقيقة أن أى جلسة أخرى غير المائدة المستديرة لا تكون ابدا مفاوضات ، يمكن أن تسميها اى شئ آخر – وهكذا ايضا داخل الاسرة يجب ان تكون هذه المائدة موجودة بين الزوج وزوجته وبين الأب وأبنائه والام وأبناؤها وبناتها – ذلك يجعل الجميع يتقبل الامور لانك تفهمه جيدا – هكذا تحل المشكلات بالحوار الدائم

والمستمر على فترات قصيرة ومتقاربة – انك لاتستطيع ان تطبق أى شئ من هذه البرامج ، رغم منطقيتها ونجاحها – إلا من خلال الحوار الدائم مع الزوجة (كجهة مسئولة وشركة حياتك) ومع الابناء (لكونهم لهم اتجاهات وطموحات) – فمهما كنت على حق ولكن ليس لك القدرة على الاقناع فستخسر الكثير – ودون حوار تتعقد الامور – وبه تنفك العقد وتحل المشكلات وتتحقق الاهداف .

-كنت أحكى لأحدهم عن المائدة المستديرة بمنزلي ، وكيف اننا حينما تتعقد الأمور ، ونتوه نجلس أنا وزوجتي على المائدة نتحدث وفى غضون ساعة او ساعتين على الاكثر تنفك العقد وتحل المشكلات ، فضحك صديقي هذا وقال لى بسخرية دنيئة " وعلام المائدة المستديرة ، فهناك الفراش المستطيلي به تنفك العقد وتحل المشكلات وفى أقل من دقيقتين لا ساعتين ..هههههههههههه " بضحكته الساخرة السمجة ، فقلت له هذا الفراش " ياصديقى للغرائز الشهوانية لا لرقي الأمم وتفوقهم . "

بالطبع العلاقة الحميمية مهمة ورائعة بين الأزواج ، والسرور الناتج عن هذه العلاقة يصلح الكثير من الامور – ولكن بالطبع هذا ليس كل شئ – الحوار أرقى بكثير وهو يدعم ويثبت الاتفاقات .

الامر أرقى بذلك بكثير – لذلك صديقي هذا تجده فاشلاً فى علاقته الزوجية وزوجاته المتنوعة الفاشلة – وعدم استقراره ماليًا والديون المتلاحقة جعلته يواجه مشاكل مع القانون ولكن الآن أمام منصة القضاء وليس المائدة المستديرة .

لذلك انصح المتزوجين وخاصة الشباب منهم ان يحافظوا على المائدة المستديرة ، ويشترون واحدة منها يجعلونها دائمًا فى منزلهم – فحينما تتعقد الأمور نجلس ونتحدث .

الفصل الثانى (الموسم الثاني) اربع خطوات نحو الحرية المالية

الحلقة الاولى : امتلك عقلية صاحب المشروع
(نموذج الاخطبوط للنجاح المالي)

1-عقلية صاحب المشروع :

" ما علاقتك بعم سعفان ومحلات ؟ " المحبة للادوات المنزلية " ؟ "

" وكيف عرفتي هذه الحكاية ؟ "

" لدينا مصادرنا الخاصة – شيخ الحارة الذي يعرف كل شئ ، وهل تريد أن تخفي عن جمهورك ما تعلمته من عم سعفان ؟ – احكى لنا الحكاية من البداية "

" حاضر سيدتي – عم سعفان كان يمتلك واحدًا من محلات الأدوات المنزلية ويسميه " المحبة " ، كان محله بشارع البصراوى الرئيسى وكان معظم أهالى المنطقة يسمونه عم سعفان الحرامى ، ومع ذلك يذهبون للشراء منه مايحتاجونه من أدوات كهربائية ومنزلية – وكنت أنا الوحيد الذى لايراه حرامي – واعترض أمام كل من يلقبه هكذا "

" اذن لماذا كانوا يلقبونه ب " عم سعفان الحرامى " ولماذا كنت أنت تراه غير ذلك ؟ "

" كما تعلمين يا بسنت نحن شعب عاطفى بطبعه ، وتحكمه انفعالات كثيرة – والرجل كان يخرج الأدوات المنزلية والكهربائية بالتقسيط بسعر أعلى من الدفع الكاش – كان يقسط على سنه و تصل لخمس سنوات – كثير من الفتيات زوجهم عم سعفان دون حتى أن يأخذ مقدم من والد العروسة – كان يحمل بضاعته واحيانًا كثيرًا بالمشال والتركيب دون ان يحصل على جنيهًا – وكان يأخذ نقوده شهريًا بأقساط على فترات طويلة "

"إذا كان يفعل هذا الخير فلماذا يراه الناس حرامي "

" هم لا يرونه حرامي – هم يقولون عنه ذلك – بدليل أنهم يشترون منه كل مرة – هو رجل معطاء وفى نفس الوقت ناجح تجاريًا واستطاع ان تكون له اكثر من عشرة فروع منهم ثلاثة

خارج امبابة بالمهندسين والدقي ومزمع أن يفتتح جديدًا بمدينة نصر – الفكرة كما قلت لك اننا عاطفيون نكره من يأخذ منا المال ، ونراه برجوازيا رأسمالي حتى لو كان الحلاق الذي يقوم بقص الشعر – انه فكر اشتراكى للطبقات الفقيرة ومع ذلك فهم يحبون الرجل ويجالسونه وفى المناسبات تجدهم يقفون بجواره ويشترون منه دوما – الفكرة ايضا ان الرجل على الرغم من نجاحه إلا أنه كان يفتقر الى الكلام البيعى أو نقاط البيع التى تشعر الشارى انه منتصر – كمثل باقي الصناعات والتجارات فى الشركات الكبيرة – فهو كان يحصل على فائدة سنوية من التقسيط ولكنه كان يخشى ان يقول فائدة – ربما ليجتنب شر المتشددين فى امبابة والعذبة وشارع الاقصر – فهو كان يكتفي بقول الدفع الكاش بكذا والتقسيط على سنة بكذا شهريا – وهنا كان يشعر اهالى المنطقة بأن هناك شيئا خفيا لم يقوله خصوصا ان معظمهم جهلة لا يعرفون الارقام او الحسابات – ولكن مع مرور الزمن بامبابة وكبرنا نحن الصغار ووصلنا الثانوي او الجامعة وكل شباب المنطقة بدأوا يفهمون ما كان يفعله عم سعفان و يوضحون لأهاليهم ان الرجل لم يكن لصا ابدًا "

" انه اذا يفتقر الى التعليم اللازم للمشروع "

" الرجل نجح فى وضع قدمه وتثبيتها وسط أهل المنطقة "

" هل لنظرتك هذه المختلفة عن أهل المنطقة كنت تذهب لتجلس مع عم سعفان تحتسي الشاي وتضحكون كما يراكم أهل الحارة "

" فى الحقيقة أول مرة جالست فيها عم سعفان كنت ذاهب لاشترى منه منضدة ، وكنت لا أحب التقسيط وادفع له كاش – وكانت المنضدة التى أريدها بالمخزن بشارع الوحدة ، وطلب مني ان اجلس احتسي الشاى حينما يرسل احد الشباب لاتيان المنضدة وجلسنا "

" فيم تحدثتم اول مرة ؟ "

" فى الحقيقة عم سعفان علمنى المبادئ الاولى لاقامة المشروع وهو ساهم بشكل كبير فى تشكيل عقليتى كصاحب مشروع – والتى سجلت تعاليمه هذه وسميتها عقلية الرجل

الاخطبوط ، فاذا كان كل الناس يقولون عليه لصا اما أنا فكنت اراه اخطبوطا وقد اعجبني هذا اللقب ، واكتسبت هذه العقلية لدرجة انهم يلقبونى الان بالاخطبوط أغنى رجل فى امبابة .

هو كان يعلم أن الناس يقولون عليه لصا – الا أنه كان يقول لى بأن الناس يذهبون الى الهايبر الكبير كالمشرقى ، والنور والرضا – ويظنون انه يعرض منتجاته بأقل الاسعار ولكن فى الحقيقة هو يضحك عليهم بالعروض – فانه يرخص منتج او اثنين امام عشرات المنتجات التى تكون أسعارها مرتفعة جدا ، ولكن الناس ينخدعون بالعروض – ولكن دعيني أوضح لك والجمهور أهم خمس مبادئ تساهم فى تشكيل عقلية الرجل الغنى أو الرجل الاخطبوط والتى بسببها استطعت أن اكون غنيا كما يمكن أيضا لأى أحد اذا ضبط عقليته على تلك المبادئ الخمس فمن المؤكد وضع نفسه على اول طريق الثراء ، واليكي أول مبدأ يشغل عقلية الرجل الاخطبوط.

المبادئ الخمس للرجل الاخطبوط :

1- (الرجل الاخطبوط يشترى بالرخيص ويبيع بالغالي)

تكلمنا فى كل شئ تقريبا ، قبل أن يصل " حمامة " لينزل أمامه الشيشة ويضع الحجر والولعة ويقول له " لامؤاخذة يامعلم اتأخرت عليك " ونغزه عم سعفان بكتفه على تأخيره فرد حمامة " صحتك برضو يامعلم ده خامس حجر النهاردة وبعدين الحساب تقل " فضربه سعفان اقوى وقال له " وانت مالك يارذل مش بتاخد حسابك آخر اليوم " فسكت حمامة ووضع الحجر ، ووضع أمامي الشاي و السكر بره ، وتركنا كحمامة .

كان يدخن الشيشة وهو يقول " عندما تقدمت للزواج كنت لا أملك شيئًا وكنت بدأت فى هذا المحل لم أكمل عاما واحدا ، وأحمد الله أنه رزقنى بزوجتى هذه ، إنها نعمة كبيرة أحملها

فوق رأسي – كنت لأمتلك الكثير وعما قليل جائنى أحدهم بعرض بيع ثلاجة وغسالة وبوتوجاز وسخان – كانوا موجودين باحدى شاليهات المصايف بالساحل الشمالي لم يستخدموا سوى عام واحد – وصاحبهم سيهاجر كندا ويريد تصفية كل شئ – عرضهم على الرجل بخمسة آلاف جنيه ، قلت له يكفى الفين ونصف – الرجل قفز ورفص ونكز وانا مازلت مصر ومصمم ان الاجهزة لا تستحق أكثر من هذا – زودت مائة جنيه ثمن المشال ووافق الرجل اخيرا – احضرتهم بالمحل – وأثناء زيارة خطيبتى الاسبوعية قلت لها الاجهزة وصلت وعندى بالمحل هم مستعملين لكنهم بحالة جيدة ردت على بأنها تكفى ان تعيش معى لذلك الله يرزقنى بسببها وبسبب طيبة قلبها ،

تمر الايام ويأتيني الحاج مصطفى الساكن بشارع الابها – ابنه مقبل على الزواج على عجلة لأنه سيذهب للتجنيد بعد الزواج باسبوع واحد ويريد أن ينتهي كل شئ بسرعة قبل تسليمه للوحدة العسكرية – وحينما نصحته بالصبر بعد الجيش واستقراره الشاب فى وظيفة ، لم يقتنع ورد أن يجب الشباب يفرحون وان " الواحد مش ضامن عمره " وهم يريدون أن يفرحوا هم ايضًا بابنهم الكبير فهو ويريد شراء اجهزة كهربائية – قلت له انه لايوجد بالمحل سوى الاجهزة الاستعمال الخفيف وانى كنت شاريها لزيجتى ، ولكنها لا تغلى عن عم مصطفى وولده – بكام ؟ بعتها له بعشرة الاف جنيه – ووافق الرجل وهو فرحا لان الاجهزة الجديدة وقتها كانت تكلفة خمسة عشر ألفا على الأقل....

بعد ان سحب نفس من الشيشة وكتم دخانه فى صدره خمس ثوان ثم أطلقه كسحابة بيضاء فى الهواء ساعد فى كثافتها ندى ليل الخريف بامبابة وقال لى " الرجل الغني ياعبده يشتري بالرخيص ويبيع بالغالي " وكان هذا أول درسًا .

2- الرجل الاخطبوط يفكر فى أن "كل شئ يمكن أن يباع "

حكى لى عم سعفان :

" حينما دخلت التليفونات التاتش ، أهمل الكثير من اهالى المنطقة العدد القديمة بزراير ، فكنت اشتريها كلها وأقوم بصيانتها وأضعها عندي بالمحل دون عرض وأقول سيأتي لها يوم ، وتمر سنوات ويرجع حنين الناس الى هذه الموبايلات – فقمت بعرض هذه العدد على الانترنت من خلال التطبيقات والمواقع البيع وبعتها كلها بمكسب رهيب ، ومنهم من اشتراها على انها أنتيكات وتحف وهذه كانت سعرها اغلى "

قال لى ايضًا :

" يمكنك أن تبيع كوب الشاي هذه الذي تشربه ، فور انتهائك من آخر رشفة أصبحت لك الحق فى بيعه بعد تنظيفه وتلميعه وإظهاره على أنه منتج أفضل من الجديد مائة مرة ، فقط التفكير فى أن كل شئ يمكن أن يباع "

كنت معترضًا قليلاً على مبدأ عم سعفان اذ تربينا دوما ان البيع هذا شيئًا سيئًا ، وانه ليس كل شئ للبيع فواجهته أن هذا ليس من تقليدنا ولا اخلاقنا فرد على بعد أن نفث سحابة من دخان الشيشة :

" أصحاب الشركات الذين يشعرون موظفيهم أنهم قد اشتراهم و يستعبدونهم ساعات عمل كثيرة ، ومهام ترهقهم ومستهدفات عليهم تحقيقها شهريًا مهما كانت ظروف حياتهم ، الامور التي تكدر صفو حياتهم لدرجة تؤدي الى الموت "

فاندهشت وقتها وقلت " الموت ؟؟"

" نعم الموت ألم تسمع عن موظف البنك الذى مات على مكتبه من كثرة العمل والمهام المتراكمة المطلوبة منه ؟ وهو شابًا لم يتجاوز الخمس والثلاثين ، وتكررت هذه الحادثة مع فتاة لم تتجاوز الثلاثين ، وغيرها وغيرها ،،،، هؤلاء الذين يبيعون ويشترون الأشخاص يمكنك أن تطبق عليهم ماتربيت عليه أن ليس كل شخص للبيع والحقيقة ان الانسان ليس للبيع ، اما أنا أقصد كل شئ بمعنى السلع والمنتجات التى تظن انها لن تباع وان ليس لها ثمن ، اقول لا

فيمكن أن تباع ويكون لها ثمن ، فقط ان تعرف تقديرها ، وان تظهر مفاتنها ، وتطلب سعرها – ان الامر بهذه السهولة "

" لا ..لست اظن انه بهذه السهولة ابدا ياعم سعفان "

" الامر يعتمد على تلك الموروثات التى تربينا عليها ، فلساننا أصبح عاجزا عن نطق سعر الأشياء لان عقليتنا غير مبرمجة على ذلك فنستصعب أن نسأل بكام ؟ و نستثقل على نفوسنا أن نقول سعر قطعة ما ،كما قلت لك انك تستطيع ان تبيع كوب الشاى الذى تشربه بمجرد ان تنتهي من آخر رشفة – الأمر يعتمد عليك – على طريقة تفكيرك بالأمر "

3- الرجل الاخطبوط له القدرة على " تحويل التراب الى ذهب "

حكى لى عم سعفان :

" قبل أن افتح محل الأدوات المنزلية كنت اعمل بمركز لصيانة السيارات إذ قد درست الميكانيكا فى مدرستى الصنايع بامبابة ،و كان مركز الصيانة هذا كبير جدا ويوجد بحدائق القبة بالقاهرة ، به كل الأقسام الميكانيكي والكهربائي والسمكري والاستورجي وفرن ضخم ....الخ

عملت عامين ثم أصبحت أدير اكثر من عشرين فنيًا فى كل هذه الاقسام .

أكثر الأشياء التى كانت تعجب صاحب المركز هو اننى كنت أحافظ على كل شئ ،كنت أقوم بجمع صواميل الحديد والمسامير المهملة وأضعها فى صندوق خاص بها ثم أقوم ببيعها خردة ، وأسجلها لدى الحسابات كوارد .

كما كنت أقوم بالاحتفاظ بقطع غيار السيارات التى يتم صيانتها وتركيب مكانها جديد ، وكانت لى قدرة هائلة على التصنيف ووضع كل جزء فى مكان خاص بالمخزن – وبعدما تمر الايام واذا احتجنا قطعة ما أستنظف منها قطعة جيدة وأقوم بصيانتها وتشحيمها فتعود تعمل داخل السيارة ونبيعها على أنها قطعة استيراد ، ويرضى الزبون بسبب رخص القطعة

وأنها تعمل بكفاءة جيدة ، وأوقات كثيرة لايوجد بديل عن هذه القطع " الاستيراد " لانه لايوجد منها جديد .

لقد كنت أول من وضع أسس الصيانة هذه بمنطقة الحدائق لدرجة انهم كانوا يطلقون علي سعفان الذى "يحول التراب الى ذهب "

4- الرجل الاخطبوط له القدرة على " ضبط الاستهلاك "

حكى لى عم سعفان :

" شاهدت ذات مرة برنامج بالتليفزيون أحدهم يتكلم عن حملة " فتش زبالتك – أو أعمل ريجيم الزبالة " ، وهى حملة تستهدف ترشيد الاستهلاك ، باختصار اذا كان كيس قمامتك كبير فهذا يعني استهلاك عالي وان كان الكيس صغير استهلاكك قليل – وماذا بعد ان تعرف حجم استهلاكك ؟ عليك الآن أن تعرف الهوالك الغذائية بمنزلك مثلا رغيف خبز بات ليلاً ، أحدهم ترك كوب لبن خارج الثلاجة أثناء حر الصيف فتلف ، بضع حبات طماطم ضربهم العفن ورميتهم بالقمامة ، ....الخ الخ ، وعليك ان تقوم بتسجيل هذه المواد التالفة فى ورقة "

ثم ضحك وسعل وبصق وقال وهو مستمر بالضحك " زوجتى كانت تقول الراجل اتجنن – ثم بعدها سمتنى البخيل – ولكن شهورا ادركت انى على حق – كنت اراقب التوالف لمدة شهر واسجلها بورقة كبيرة معلقة على الثلاجة – والشهر التالى أعلن عن المواد هذه وأحولها لقيمة مادية .

وكانت توالف الشهر الأول تخطت المائتين – وطلبت منهم اننا يجب علينا ان نقلل من هذه التوالف تدريجيا حتى تتلاشى تمام وان المبلغ الخاص بالتوالف هذا سنصنع له صندوقًا خاصًا بالترفيه رحلات للاولاد مثلا وبدا الحماس جذوته فى أوله تلاشى سريعا بعد يوم واحد ، ولكنى كنت مصرا على ضبط التوالف فكنت متشددا من خلال ضبط السلوكيات عدم نسيان شئ خارج الثلاجة ، عدم ملئ الاطباق أكثر من الحتياج عدم شراء كميات كبيرة من

الفاكهة والخضروات ، فقط قدر الاحتياج ..إلى آخره من ضبط السلوكيات بهدف تقليل التوالف وضبط النفقات .

بدأ التزمر والهمهمة والتمتمة ، ويطلقون على الخيل والحريص والمتشدد – لكن كنت مثابرا صامدًا لا أعبئ بما يقال وكان اداؤهم يتحسن ويشعرون بالسعادة داخل نفوسهم ولكنهم لم يعترفون يوما بهذا الا حينما مر عام كامل على ضبط الاستهلاك ، وفتحت لهم الصندوق وجعلت ابنى الكبير يعد الفلوس امام ابنائه ، ووصلوا لاكثر من الف وخمسمائة جنيه ، وعصفت الاحلام بخيال أبنائى الثلاثة وأمهم ، وظل يشكروني لأننا فى هذا العام استطعنا أن نقوم برحلة الصيف فى مطروح بدلاً من جمصة التى كنا لانستطيع أن نذهب الا اليها ، وفى العام التالي كان الأمر يتحرك آليا إذ قد اكتسبوا العادة على ضبط استهلاكهم ووجدوا هدفا يمكن أن يحققوه آخر العام "

انبهرت من قصة عم سعفان عن ضبط الاستهلاك وقلت له " وطبعا لم يقولوا لك بعد ذلك عم سعفان البخيل " رد مبتسما " ومن قال لك أنهم كفوا عن ذلك لقد استمروا يدعونني بخيلا على الرغم من امتنانهم الداخلى والظاهر على وجوههم "

- درس آخر في الاستهلاك ، لقد عجبنى الاستاذ احمد ذكي فى فيلم البيضة والحجر(وهو فيلم من إنتاج 1990 تأليف محمود أبو زيد وقام بإخراجه المخرج الكبير على عبد الخالق والمشهد كان المدرس يشرح الفلسفة بالفصل لطلبة الثانوي ويقول لهم يجب " محاربة الغلاء بالاستغناء " التصقت هذه العبارة بذهني ،وبعدها كتبت هذه الجملة بخط كبير على ورقة والصقتها بباب الثلاجة كى يراها الجميع انه تأثير نفسي رهيب فى تقليل النفقات بالاستغناء عن الأمور التي لا حاجة لها "
- ناهيك عن استهلاك الكهرباء بترك الاجهزة تعمل طيلة اليوم ، وإتلافها قبل عمرها الافتراضى وترشيد الماء ..الخ الخ

قلت له " ولكننا لم نتعود على ذلك والامر مستحيل تحقيقه فى البيوت "

رد على عم سعفان " الامر يحتاج الى ضبط التفكير بهذه الأمور وممارسته فى البداية رغم كل شئ ، ثم العمل يسير على خير مايرام ، فضلا عن القدرة على تقبل النقد واحتمال الهجوم ، لأن الناس تقاوم التغيير وسيظلون ابدا هكذا ولكن سرعان مايتعودون على الجديد ، انها تبدو كزوبعة فى فنجان – فقط الاحتمال والصبر وسترى النتائج بنفسك .

5- الرجل الاخطبوط يقتنص الفرصة (الرزق يحب الخفية وصاحب القرش صياد):

حكى لى عم سعفان :

" الرجل الغنى يشم رائحة الفرصة ، ويتعرف عليها جيدا إذ كانت فرصة حقيقية ام مزيفة ، ثم يقتنصها كفهد يلتهم فريسته ، ولا تنصت لمن يقول لك إن هذه فرصة لم تتكرر ، لا.. الفرص كثيرة وتترمى أمامك فقط عليك ان تكون مستعدا لها ، من الجائز ان تكون هناك فرصة تختلف عن ما فاتتك ، ولكن تأكد حينما تكون مستعدًا سوف تأتيك الفرصة التى تنطبق عليك تمامًا – كما أن الفرص يمكن خلقها ، الامر يحتاج الى حراك مستمر ...

ويجب أن تميز بين الفرصة الحقيقية والزائفة

أتذكر انه فى يوم كان احد اقربائي يعمل بالحكومة واستطاع على مدار عام ان يدخر مبلغا من المال ، وفكر فى أن يستثمر نقوده مع صديق له يعمل بالتسويق الاونلاين ، وعرض عليه صديقه أن يأخذ مدخراته مقابل شراء قطع من الفضة والاكسسوارات الفضية ويبيعها اونلاين وهو بحكم خبرته بالتسويق والبيع سوف يصل لأعداد هائلة من الناس والمبيعات تزيد – وبالفعل وضع مدخراته مع صديقه هذا وعند طلب اوردر بمبلغ اشتروا الفضة – وسلمها للعميل عن طريق شركة شحن ، ولكن اكتشف المشتري ان الفضة مغشوشة وانها مجرد معدن لا قيمة له ، وطلب رد ماله وارتجاع البضاعة ولم يكن صديقه غاشًا ، فهو على الرغم من خبرته بالتسويق إلا انه ليس خبيرًا بالفضة وأعاد المال للمشتري ولكنه لم يستطع ان يجد التاجر الذي اشترى منه الفضة المزيفة فهو اختفى كالماء من بين أصابعك.

فرصة أن تضع مالك لتتاجر بالفضة فرصة جيدة ، ولكن ان تضعها مع شخص خبرته ليست جيدة بما يفعلة فهى فخا وفرصة زائفة .

هذه هى حكايتى مع عم سعفان يابسنت وبعد ان أنهى حديثه ووضع الشيشة جانبًا قال لى:

" انت الآن تعلمت منى خمس مبادئ هامة : – "

1- (الرجل الغني يشترى بالرخيص ويبيع بالغالى)
2- الرجل الغني يفكر فى أن "كل شئ يمكن أن يباع "
3- الرجل الغنى له القدرة على " تحويل التراب الى ذهب "
4- الرجل الغنى له القدرة على " ضبط الاستهلاك "
5- الرجل الغنى يقتنص الفرصة (الرزق يحب الخفية وصاحب القرش صياد)

إذا وضعوا هذه الكلمات فى فيديو على هيئة كورس : بكم سوف يباع هذا الكورس ،؟

فقلت له بحماسة شديدة " لا يقل الكورس عن 250 جنيها مثلا "

فقال وأكثر من ذلك بكثير – ثم نظر الى عينى وهمس بأذنى لن أجعلك تدفع هذا المبلغ – ثم سألنى انت شربت شاى ؟ فقلت أه – فرجع بظهره للخلف ونظر ناحية الشارع ونادى بأعلى صوته " ولاا يـاحمامة " وحينما جاء حمامة قال له " الحساب كام ؟ رد حمامة : " الحجر ب 5 ج وانت شربت خمسة وكوباية الشاى ب 3 ج يبقى الحساب كله 28 ج يا معلم سعفان .

وزود عليهم 2 ج بقشيش يبقى كده الحساب 30 ج مظبوط ؟ رد حمامة " مظبوط يا معلم " ثم نظر الي سعفان وقال " ادينى اهه يا سيدى لا هدفعك 250 ج ولا اكتر من ثمن الشيشة والشاي ، لكى تعرف فقط غلاوتك عندي " ابتسمت واخرجت نقودى عن طيب خاطر ، فقد ازددت عجبا لهذا الرجل . ودفعت لحمامة صبي المقهى، ومشيت .

لقد اشتريت خمس نصائح بثلاثين جنيها – لأنني حينما طبقت هذه النصائح صنعت الملايين ، والآن أقول حلال فيه الـ 30 جنيها .

" استاذ عبده قد امتعتنا حقًا بكل ما علمته لنا ، ولكن هناك سؤالا ظل يشغل بالى لفترة طويلة منذ أن تقابلنا أول مرة نتفق على هذا البرنامج وهو (كيف استطعت أن تكون سلسلة من عشرين فرعا من مشروع بوب كورن البصراوي – لست أقصد تفاصيل المشروع ولكنى أقصد كيف كنت تهتم بهذه الفروع دون ان يسقط منك فرع – والأعجب من ذلك انك ايضا كان لك استثمارات فى أماكن أخرى ، وأقدمت على الزواج فى بداية الطريق – وما علاقة هذا كله بمخطط الاخطبوط الذي تحدثنا ووعدتنا ان تكلمنا عنه كيف كنت تهتم بكل هذا فى وقت واح دون ان يسقط شيئًا ، ويكتب للكل النجاح ، وماهو مخطط الاخطبوط هذا ؟ "

"الحقيقة استاذة بسنت ، لم يكتب النجاح لكل شئ ، هناك اموراكانت تفشل ، ولكن النجاح فى المجمل وحسب تعريفه لكل شخص ، فهذه اللحظة التى نتحدث فيها النجاح يكون مجموع هذه الأمور الناجحة منها والفاشلة التي كسبنا منها والتي خسرنا منها ، فالخسارة مكسب اذا تعلمت الدرس نها جيدًا ، ونحن نتعلم من الخطأ أكثر من الصح – اما عن إدارتي لأمور كثيرة فى وقت واحد هو انى كنت اقسم اى مشروع ادخل فيه الى خمس مراحل:

1-المرحلة الأولى : البداية : وهى مرحلة بداية المشروع وعمل تحقق من أن هذا المنتج مقبول فى السوق وعليه اقبال .

2-المرحلة الثانية : التكثيف : وهذه المرحلة انه إذا كان المنتج يعرف عنه مائة شخص فيجب هنا ان يعرف عنه ألف شخصا ، بتكثيف الدعاية والاعلان للوصول الى مضاعفات العدد .

3-المرحلة الثالثة : البناء : وهى أن المشروع قادر على العمل ماكينة بشكل آلي ، وله سيستم كامل ونظام يحركه ذاتيا – عندها هنا يمكننى ان افوض احد لادارة هذا او ان امنح وقتًا قليلا فيه لأنه يعمل بالطبع وحده لا يحتاجني كثيرا (وفى اغلب الاحوال هنا كنت ابدأ بالتفكير فى بداية جديدة)

4-المرحلة الرابعة : المستوى الاعلى .(مرحلة تطوير فريق العمل وترسيخ قيم ومبادئ بينهم وبذلك تكون الزيادة فى الجودة والاهتمام بالعميل وهنا نأخذ المشروع لمستوى اعلى)

5-المرحلة الخامسة : الزعامة والسيطرة وهى مرحلة الاخطبوط ذلك فى بعض الأوقات كانوا يلقبونني الاخطبوط ، فهذه المرحلة انت مسيطر على السوق ولك مساحة كبيرة به ، فأذرعك بكل مكان .

وهذه المراحل تقاس اعمارها او زمنها ، بالمنتج ومدى توزيعه فى السوق بما اسميه (المنتج / السوق) .

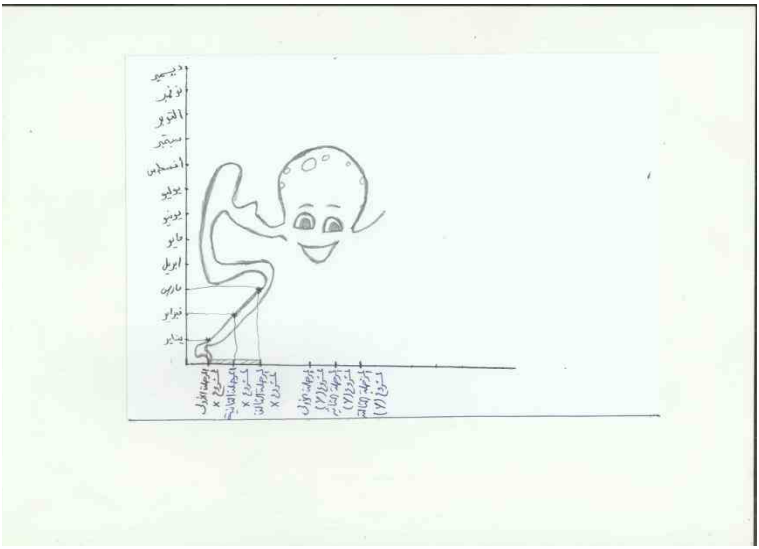
نموذج الاخطبوط للنجاح المالي :

فى الحقيقة يجب لكى نفهم هذا النموذج ، ان تمتلك عقلية الاخطبوط كما أوضحنا سابقا ، وهنا سأشرح لك أذرع الإخطبوط الإجابة على سؤال كيف يمكنك أن تدير فروعا تشكل سلسلة كاملة ، او ان تهتم بأكثر من مشروع فى وقت واحد .

الحقيقة لا يمكنك أن تفعل كل شئ فى وقت واحد هناك نقطة تقوم بوضع تركيزك كله فيه ، ثم عند حدوث بعض الأمور عندها فقط يمكنك ان تنتقل الى مشروع اخر ، دون ان تهمل الباقي دعني اشرح لك ذلك .

كما قلت لك انى بمشروع بوب كورن البصراوي اصبح لي اكثر من ثلاثين فرعًا ، بالنوادي والمحلات التجارية والمقاهي ، وكنت أقسم المشروع خمس مراحل كما قلت لك

وعند الانتهاء من المرحلة الثالثة من المشروع (مرحلة البناء) والبدء فى الرابعة – استطيع هنا ان انتقل لمشروع (او فرع آخر من بوب كورن البصراوي) ، فأمد ذراع الأخطبوط على الفرع الاول – وفى نفس الوقت مد الذراع الثاني على الفرع الثاني لكي أبدأ فيه من اول مرحلة وهي (البداية) – ويوضح الشكل التالى ما اقصد .



شكل رقم (1) نموذج الاخطبوط بذراع واحد لأول فرع فى السلسلة

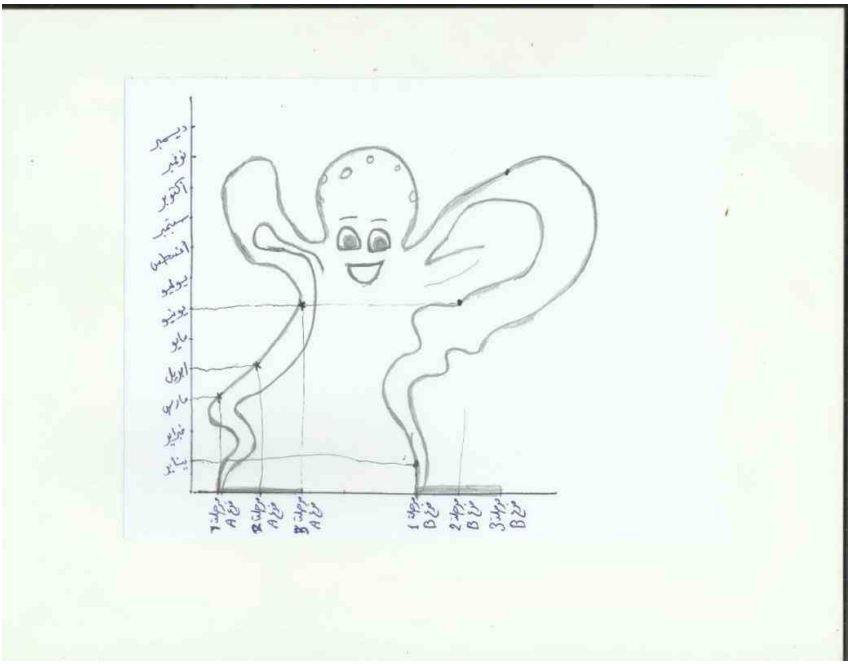
يوضح هذا الشكل

المحور الأفقي مراحل الفرع الاول الثلاث ، ومراحل الفرع الثاني الثلاث ايضًا .

المحور الرأسى يوضح شهور السنة .

فاذا كانت بخطتك ان تأخذ المرحلة الاولى (البداية) شهرا ، والمرحلة الثانية والثالثة كل منها شهر ، فإنك تضع علامات على الرسم .

ثم عند بدء المرحلة الرابعة (وهى غير ظاهرة بالرسم) يمكنك أن تبدا مشروعا جديدا ، وهنا يستطيع ان ينمو الأخطبوط ذراعا على المشروع الاول (او الفرع الاول) كما يوضحه الشكل (1) .



– وهكذا يمكنك بعد الانتهاء من الثلاث مراحل الخاصة بالفرع الثاني ، يمكنك البدء في الفرع الثالث وايضًا يمكنك اطلاق الذراع الثاني من الاخطبوط كما بالشكل رقم (2)

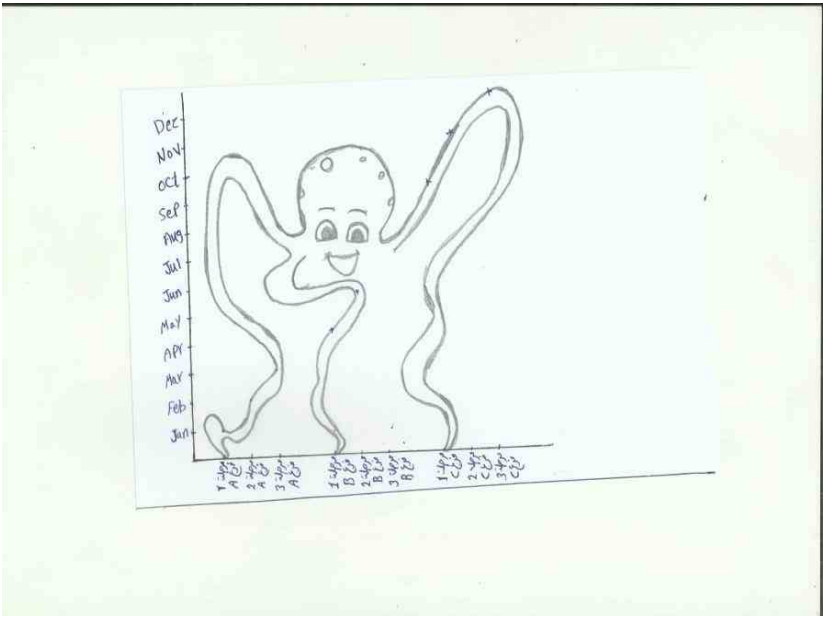
(شكل رقم (2) يوضح انطلاق الذراع الثانى للاخطبوط لادارة الفرع الثانى وامكانية البدء فى الثالث)

نلاحظ فى هذا الشكل ان الفرع الأول أو الثاني لم تأخذ أي مرحلة فيه أكثر من شهر ، ولكن فى الواقع قد تطول المرحلة لشهرين او ثلاثة وربما عام كامل ، انت مرتبط بانتهاء المرحلة وليس زمنا معينا ، المرحلة التي يصبح فيها الفرع يكون فيها المشروع كآلة تعمل بسيستم يمكن أن يدار بدونك او يمكن تفويض احد كفاءة لادارة الفرع وقتها يمكنك ان تثق بالانتقال للفرع الآخر

وحينما تزداد أذرع الأخطبوط تكون كما بالشكل التالى :

شكل رقم (3) يوضح زيادة أذرع الأخطبوط

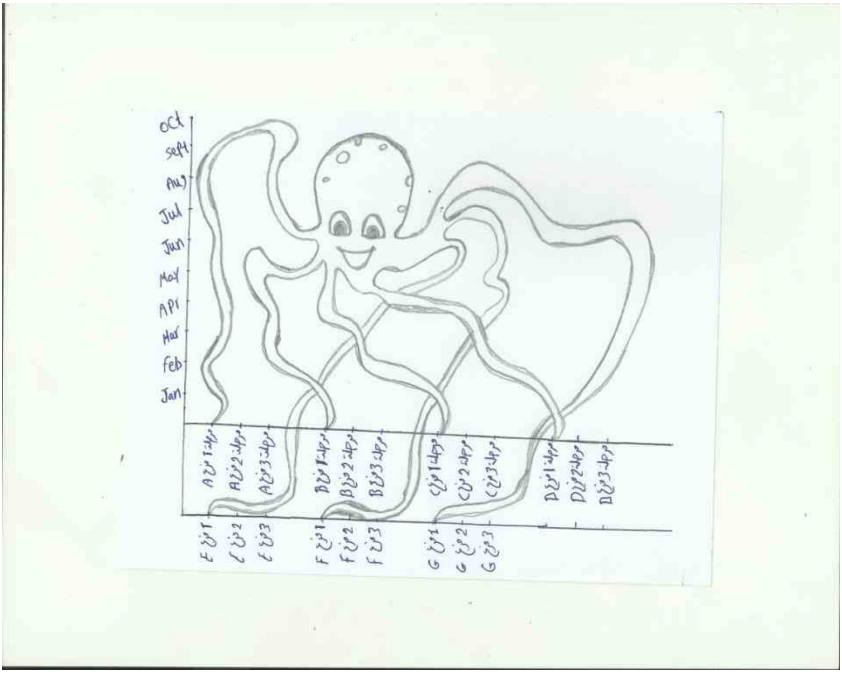
والشكل هنا يوضح زيادة فروع المشروع ، وبالتالى زيادة أذرع الاخطبوط وقد اطلقت على



هذا النموذج (الاخطبوط : السوق– المرحلة – الوقت)

فإنك عند انتهائك من المرحلة الثالثة عند وقت معين عند الخط الرأسى ، والمراحل حسب انتشارك فى السوق كما قلت سابقا ان المراحل هذه حسب فكرة (المنتج / السوق) يمكنك اخذ مساحة من السوق باطلاق ذراع اخرى ، والشكل الثالث يوضح انطلاق اذرع كثيرة للاخطبوط وخصوصا حينما تكتمل الخمس مراحل لبقية الفروع السابقة.

والنموذج القادم يوضح شكل الاخطبوط حينما يأخذ مساحة كبيرة من السوق وتكون له الزعامة والسيطرة .



شكل رقم (4) يوضح امتداد سيطرة أذرع الأخطبوط على السوق

وهكذا يكون الرجل الثرى يمتلك عقلية الاخطبوط واذرع الأخطبوط ، فالعقل هو الذي يحرك ويأخذ قرارات ويقتنص الفرص يخاطر ويغامر ، والاذرع هي مساحة السوق التي تسيطر عليها . فاذا كان لك عقل واذرع الاخطبوط فأنت بالتأكيد من الاثرياء .

الحلقة الثانية : اشتغل موظف بعقلية صاحب المشروع

أول مرة بقسم الشرطة

حينما كان يتقدم الشباب الى طلب وظيفة فى شركتي ، وبعد المقابلة يرفضون العمل وحينما أسألهم عن سبب الرفض يقولون ان الراتب ضعيف – واتعجب منهم ولا أرضى بإخراجهم ، ولكني اعود فأتسائل ما خبرتك حتى تريد اعلى من هذا ؟ ماذا تعرف ؟ ماذا تعطى للمكان حتى يمنحك الراتب الذى تريده ؟

" ولكن سيد عبده حقًا المرتبات تكون ضعيفة ، ومتى يمكن أن يكون الشاب خبرته "

" العمل يا انسة بسنت العمل – ان كان الشاب بعد التخرج يريد مبلغًا جيدًا عليه ان يكون خبرة اثناء الدراسة بالعمل صيفًا ، وإن فاته ذلك يعمل بالجامعة وإن فاته ذلك يقبل بأى راتب ليكون الخبرة اللازمة ويصبر ويعلم أنه هو الذى تأخر فى العمل ثم بعد ان يكون الخبرة يستطيع وقتها أن يطلب ما يريد لانه سيعرف حقًا أن يسعر نفسه "

لقد عملت سيدتي بأعمال كثيرة قبل أن اصل الجامعة ، وأثناء الدراسة ايضًا والعطلات الصيفية وكلها كانت رصيد خبرة استطعت ان يكون اول ***C.V*** لى ملئ بأعمال فى خانة الخبرات مما جعلنى اتقاضى راتبًا جيدًا بأول وظيفة بعد تخرجي .

"انت بالفعل ياباشمهندس صاحب خبرة كبيرة ولكن استاذ عبده سمعت انك اول مابدأت يا شغل دخلت قسم شرطة ، وكنت تتسبب أن يسجن أحدهم ..صح الكلام ده ولا ايه "

ظللت اضحك اثناء قول هذا الكلام من المذيعة وقلت " يااااه يابسنت دي حكاية غريبة بشكل بس مش مكنتش تسبب فى حبس الراجل ده رزقه "

" طب احكيلنا يا استاذ عبده "

" بصى يا بسنت هى حكاية غريبة شوية بس درس مهم جدا فى البزنس "

ثم اعتدلت لاواجه جمهوري

سلاسل الإمداد – فصل الجرد والتخزين :

حينما توقفت عن بيع الفشار وتخرجت فى كلية الزراعة –كان يجب علي أن أعمل مهندسا زراعيًا فتوجهت لإحدى المزارع بطريق مصر الاسماعيلية الصحراوي – وهناك تعلمت اول درس لم أتعلمه فى الجامعة .

كنت اعمل بقطاع النخيل تحت ادارة مهندس تتعدى خبرته الخمس عشر عامًا ، وسط فريق مكون من ثلاث مهندسين وأنا رابعهم ، وحوالى عشرين عامل يعملون فى جمع البلح وتسميد النخل وتقليمه وتدكيره وزرع الخلف ورش المبيدات ..الخ .

لم يمر أسبوع على تواجدى بالمزرعة حتى طلب مني المهندس راوي مديري ذات الخبرة الطويلة ، أن اصطحب معى مشرف العمال ويدعى روماني (وهو عامل فنى له خبرة تفوق العشرة اعوام) الى مخزن المعدات لنخرج اللازم منها لعمل اليوم – وكان المخزن عبارة عن صندوق سيارة نقل – صندوق فقط دون السيارة – مغلق بابه الخلفى بقفل كان مع روماني الذى قام بفتح الباب .

لم أكن مما بالمعدات التى يجب استخراجها ولم اعلم اسماؤها – ولكن روماني يعلم فاخرج مجموعة من القطع الحديدية والتى تشبه المناجل ولكن على أكبر (عرفت فيما بعد أنها تستخدم فى تقليم جريد النخل ويسمون القطعة منها مسيف) – وبعض الادوات الاخرى التى كنت أعلمها كماكينتين رش ، وزجاجتين مبيدات – مقصات تقليم وأدوات أخرى .

عبأ روماني الكل فى جوال ، وركبنا الجرار الذي كان يقوده عم سمير المبتسم دائمًا ، وذهبنا الى موقع العمل فى قطعة 8 حيث انهم كانوا سبقونا وهناك أمر المهندس راوي عاملين آخرين بأن يحملوا المعدات من الجرار ، وبدأ توزيع العمل – ومرت الساعات والراحة والعودة للعمل مرة أخرى ثم انتهاء اليوم حوالي الساعة الخامسة بعد العصر .

عدنا وأول ما أمرنى به م. راوى هو استلام المعدات من رومانى ووضعها ثانية بالمخزن –

كان يقف معنا هذه المرة وكان يعد المسيفات (مقاطع جريد النخل) والمعدات قبل ان تدخل ، وصرخ بقوة " فيه مسيفين ناقصين " تبادلت النظرات مع رومانى وال م . راوى فى صمت حتى كررها ثانية بصوت أعلى وأكثر حزم وهو يوجه كلامه لى " فيه مسيفين ناقصين ، راحوا فين ياباش مهندس "

رديت كالبرئ من داخل قفص اتهام " لا أعلم ، هم كانوا كام اساسا ؟ " رد فى حزن وغضب " انت بتسألني أنا ؟ هو مش انت اللى فتحت الصبح ؟ "

رديت وبدأ الغضب ينساب الى " روماني هو اللى فتح مش انا ؟ "

فقال " هو مش انت المهندس ؟ انت المسئول قدامي ، انت تعمل جرد قبل ماتستلم – تستلم بعدد وتسلم بعدد يا هندسة ، معاك ساعتين تجد المسيفات وترجعهم المخزن وتسلملى المفاتيح والا ثمنهم يخصموا منك اخر الشهر " وهم بالتحرك داخل استراحته ، ولكن بعد أن استفزني وأثار فى نفسى الحنق والغضب فقلت محاولا له " ولكنك لم تقل لى أن أجرد ياباشمهندس "

رد ببرود وسماجة الدنيا " أديني قلتلك " وتركني .

مرت ساعة وأتى روماني ومعه عامل صغير السن يحمل المسيفين ، وهو يقول لى " متقلقش ياهندسة لقينا المسيفين اهم " ورماهم تحت رجلي ، فسألته مندهشا " اين وجدتهم ؟ "

فرد الصبي " هناك تحت نخل البرحى " أمرت رومانى أن يدخلهم داخل المخزن ويعطينى المفاتيح ، وذهبت للمهندس المدير بالاستراحة وألقيت أمامه المفاتيح على المنضدة وقلت فى هدوء وحزم " المسيفين موجودين بالمخزن والمفاتيح قدامك اهو " لم ينطق بشيء ولم يتفوه بكلمة واحدة ووضع المفاتيح بجيبه – وخرجت أنا اتمشى بين المزروعات افكر فى كل ماحدث ، غاضبا جدا مما فعله المدير ، ولم اجد له تفسير ابدًا .

هنا طلبت بسنت التوقف لحظات والخروج فقرة اعلانية – اذ شعرت بالعطش وأثناء ذلك وقبل الخروج هواء قالت لى وهى تهمس " انا متشوقة لاعرف هل ذهبت لقسم وادي

النطرون بسبب هذين المسيفين ؟ " ضحكت لما قالت هذا وقلت " لا بالطبع ، ولكن الذى حدث بعد ذلك هو الذي أدخلني قسم الشرطة ، ولكن الذى تعلمته من القصة السابقة هو الذي أخرجني منها "

ردت " انت غامض ؟ ام انك تريد ان تفاجئني على الهواء ؟ "

قلت " اتركيها مفاجأة ستستمتعون "

هواااا " قالها المخرج

" السيدات والسادة عدنا مرة أخرى مع المهندس عبده ، وحكايته لاول مرة يدخل فيها قسم شرطة "

" تمر الايام يا بسنت ، وانال ترقية مدير قطاع بمساحة 20 فدان بها عنابر الغنم والماشية ، بمساحة 5 فدان مزروعة برسيم ، وباقى الارض مزروعه مانجو اصناف اجنبية متقزمة – كانت المهمة صعبة وكان هناك 4 عمال يرأسهم حمادة وهو عامل فلاح قديم بالمكان مايفوق الخمس سنوات – وجئت رئيسًا للقطاع بديلاً عن المهندس السابق الذي تعب بفيروس كبدي.

أول شئ فعلته بالمزرعة هى عملية الجرد – جرد كل شئ – بداية من اجولة العلف بالمخازن حتى عد رؤوس الغنم والماشية – وكان أمرا شاقا وواجهت تزمر وتمرد من العمال إلا أن تذمرهم كان يزيدني شكا فيهم وعند الاستمرار ما اريد بعد الجرد لأكثر من عشر ساعات – سجلت كل شئ فى كراستى وذهبت للاستراحة وعلى آخر الليل اتصلت بمدير المزرعة لأبلغه بالارقام التى توصلت لها ، وبعد الو والسلام عليكم قلت له " الإعداد : اغنم الامهات 100 الذكور الطلوقة 7 والأغنام الرضع 35 والمواشي 60 رأس ...فقاطعني المدير وقال " انتظر المواشي 63 رأس والأغنام الرضع 55 – هل أنت متأكد من الأعداد هذه ؟ "

رديت " بلى ، إنها الأعداد المضبوطة تمامًا "

قال " من فضلك أول شئ تفعله صباح الغد ، هو ان تعد المواشي والأغنام الرضع فقط مرة ثانية وتعطيني التمام بالعدد ، انه هكذا تبدو هناك سرقة – وشدد على أن اغلق الباب هذه الليلة حتى لايهرب أحد من العمال فالكل محل شك اكيد واغلق الهاتف "

تركنى مع صافرة القطار بالهاتف تلاحقه صافرة القطار فى الخارج ، ثم صوت صرصار الغيط أمام الاستراحة وبعدها عويل ذئب يعوى بين اشجار المانجو – ثم نباح كلاب كثيرة تحمى سور المزرعة – ثم سكت الجميع وخيم الصمت والوجود على المزرعة ، وقضيت الليلة خائفا مرعوبا فى هلع من المصير الذي ينتظرني فى الغد ، وعصفت بذهني افكارًا لا حصر لها ، هل الصباح يحمل بشرى ان الجاموسة ولدت – وانا وجهى حلو على المزرعة – أتاني بالخبر عم حمادة الذى استيقظ مبكرًا بعد اذان الفجر وقام بتوليد الجاموسة وحلب لبنها وساعد المولود على الرضاعة ، قلت فى ذهني " انت تزفنى الوقت ببشرى ميلاد الجاموسة ،وأنا سأزفك الى السجن بعد ساعة " – شعرت بالاسى على الرجل ومن نفسى وما سأفعله – تمر ساعة والاعداد كما بلغتها للمدير وفى غضون ربع ساعة أخرى كانت داخل مزرعتى سيارة بوكس ينزل منها جنود شرطة ولواء وضابط ومدير المزرعة ومساعديه – وغفر – وانتقلنا كلنا الى قسم وادى النطرون "

" وهل دخلت القسم معهم "

" نعم – ففى الطريق كنت اركب السيارة الملاكي بجانب اللواء الذى قال لى سوف أذكره بالمحضر وهو انني اثناء مروري وعمل جرد بالمزرعة وجدت مفقودات بالأعداد التى تعرفها وان المسؤول فلان – "

وانتهى اليوم –

"" كان يوما صعبًا بالتأكيد " بالتأكيد عدت الى سريرى راميًا بجسدى عليه من التعب "

تذكرت ما فعله معي مديرى فى قطاع النخيل – لقد علمنى درسًا فى إدارة الأعمال – وهو أجرد اولا – اذا كنت مقبلا على مسئولية ما – اجرد المخازن والعهدة اولاً – تخيلي يابسنت

لو كنت تأخرت ليلة واحدة عن عملية الجرد ، واكتشف الناس النقص فى الاعداد ، تاني يوم كنت أنا الذي اتهم بهذه الجريمة واكون بالسجن بدلا من الجاني الحقيقي .

وهنا اتى صوت جرس انتهاء الحلقة فقالت بسنت

" اذا كنت مقبلاً على مسئولية إدارية فاجرد اولاً – بنشكرك يا استاذ عبده – لكن قبل ما اختم الحلقة – محتاجة تقول للجمهور شعورك ايه بعد عملية الجرد وانك دخلت السارق لمكانه الطبيعي ليأخذ جزاؤه ثم بعد وصف شعورك قل لنا ماذا ستعلمن الحلقة القادمة "

تنهدت وقلت " ليس جيد ان تسلم احدًا الى السجن حتى لو كان مذنبًا ، نحن لا نعلم الملابسات والظروف التى دفعته لفعل ذلك "

" ولكنه سارق وفي نظر القانون مجرم "

" على اية حال انه شعور مؤلم "

" وماذا شعرت ايضًا ؟ "

" شعرت طبعًا بالانتصار انى انجزت شيئًا كبيرا مثل هذا ، ربما شعرت بالنشوة انى نلت حظوة عند صاحب المزرعة والمدير والزملاء ، وكنت عند حسن ظنهم وجديرًا بالثقة والامانة – شعرت ايضًا بالتيه اذ كنت اعتمد عليه فى إدارة المزرعة لانه اقدم الموجودين ، اما الان فانا وحدى مع العمالة الجديدة "

ترقرقت دمعة من عين بسنت ، وكادت تبكي – ولكنها تماسكت وقالت بصوت متهدج

" ماذا تعلمنا يا باشمهندس عبده الحلقة القادمة ؟ "

" قبل ان اقول ماذا سنتعلم سويا الحلقة القادمة أريد أن أقول فى هذا الفصل انني قد تعلمت جيدًا عملية الجرد ليس فقط بفضل المهندس مدير قطاع النخيل – ولكن ذلك انى عملت كثيرا فى صغري وكلها كان اول شئ اتعلمه هو الجرد – م.النخيل كان خاتم الدرس لذلك ردة فعلي كانت مجرد ان القيت المفاتيح على الطاولة وتمشيت وحدى بين المزروعات – ما غير سابق فكانت لى ردود أفعال مختلفة "

" اريدك ان تستوضح ذلك سيدى – ما هى الأعمال التى عملتها خلال دراستك قبل تخرجك وتعلمت منها ذلك ؟ "

" اووه لقد عملت الكثير والكثير – لقد عملت سنترال مكالمات قبل ظهور الهاتف فى يد الجميع واول شئ كان جرد كروت الشحن والنقود والموبايلات كانت تربط بسلاسل بالمكتب حتى لا يسرقها أحد وعملت أيضا بكوشة الافراح ، وأول شئ كان جرد الاقمشة التى تزين بها القاعات ، والاضاءة بانواعها ، ولم الأسلاك وتخزينها جيدا ، وعد قطع حوامل الورود والكراسي الخ

عملت ايضًا بمحل اكسسوارات حريمي – كالخواتم الفضة والغوايش والحلق- وهذه المهنة كانت اكثرهم دقة واكثرهم ثقلا على قلبى فى عملية الجرد – اذ مملوءة بالتفاصيل ، عملت بتركيب الدش وتجميعه وصيانته – عملت مندوب توصيل – والكثير فى كل مهنة من هذه كانت ردة فعلي صاروخية ، فكنت أهب فى وجه اصحاب العمل متزمرًا ومغمغمًا رافضًا اى شكل من اشكال الجمع او الجرد وكنت اراها مضيعة للوقت وتكديرًا لى انتقاصا من امكانياتى ، مامعنى ان اجلس واقوم بعد الأشياء وتصنيفها شئ ممل ورذيل لذلك ان كنت أفعلها مرة لا اكررها الشهر التالى ، وإن ألح علي المدير او صاحب العمل فانفجر فى وجهه كالبركان غاضب بحمم بركانية لاسعة حارقة ، واوقات اخرى اترك العمل تاركًا باقي مستحقاتي ، وهناك مرة رفضت عملية الجرد ، فرتب لى صاحب العمل قصة حتى يؤدبني ، اذ قبل ان ينتهي الشهر بأيام ادعى ان هناك مفقودات بالمكان تساوي ألف جنيها – ودعاني يستجوبني كانه تحقيق كما استجوب الباقيين كنا اربعة نعمل بالمكان – وبعد انتهاء استجوابه جمعنا فى مكتبه وقال " انا لا اشك فى احد منكم البتة فانت امناء ولكن ربما بيننا خبيث ولا نعلم ، فمن اجل ان لا اظلمكم وهذا المكان مفتوح لبيوت ناس ترزق منه فساخصم الاف جنيها عليكم بالتساوي ولأجل الحق سأتحمل انا معكم الخصم فالألف

جنيهًا على خمسة اشخاص يكون كل منا دفع مائتين جنيها – وكان راتبي وقتها ربعمائة جنيها هذا يعنى خصم نص المبلغ "

"وهل تعتقد أنه فعل هكذا قصد مه لتاديبك وماذا عن الباقين ؟ "

" لم استطع ان اجزم بالطبع ، ولكن ربما يكون اتفق مع الثلاثة الآخرين ولم يخصم منهم شيئا وان هذه تمثيلية عليهم يقبلونها ، خصوصًا انى لم اجد احد يعترض وانا كنت ستجد عليهم ولا اعرفهم ، وربما يكون حقًا خصم على الكل فهو رجل بخيل ولص ايضًا وربما يكون افتعل هذه القصة يؤدبني وفى نفس الوقت ينقص من مرتبات الموظفين كلهم – الله اعلم ولكنه رجل سئ على اية حال "

" ولكنك تعلمت الدرس "

" ليس بالضبط ، فالتعليم يأتي بتكرار المواقف ومدى تطبيقها فى عقلك ومدى تأثيرها داخل نفسك وعندما تكبر تكون قد نضجت كافيًا لاتخاذ قرار صائب ، فكل مرة كنت ارفض الجرد او انفذه كنت اتعلم شيئًا جديدًا ، حتى جاء وقت المزرعة لم ارفض ولم انفجر كبركان ؟، لكنى كنت بين شجر البرتقال أفكر فى الأمر وأفكر فى كل هذه المواقف المختلفة – وحينما جاء دورى فى المسئولية لم اجد امامى غير ما تعلمت "

" العمل المستمر استاذ عبده هو الذي علم هذا ؟ "

" بالطبع سيدتي فاى شئ بدون العمل يمكنه أن يعلمنى هذا اتظنين فى حلقة جراسة من كورسات الادارة ؟ او قراءة كتاب او سماع فيديو كهذا لا ..انها فقط مفاتيح عليك ان تمارسه بنفسك وتكرر الممارسة وتستمر حتى تتعل الدرس وتتقنه بل تحترفه – عندئذ يصيبك النجاح وفي الحقيقة أنت الذي تحققه بنفسك باصرارك وتعلمك السريع "

يابسنت ما أريد أن أقوله هنا أنه إذا عملت موظفًا فاعمل بعقل الاخطبوط وذراعه ، واهم الاذرع التى يجب ان تسيطر عليها هنا هو ليس السوق ولكن المعلومات – المفاتيح التي تفتح لك الأبواب حينما تخرج من المكان الأذرع هذه مثل (أسماء الموردين وارقامهم ، ادارة

المخازن ، القدرة على إدارة الأفراد وفهم احتياجاتهم ، العلاقات الطيبة مع العملاء والزبائن والاحتفاظ بأرقام تليفوناتهم ...والكثير والكثير الذي يمكنك انت ان تضيف الى هذه القائمة بكثرة عملك)

معظمنا فى اشغالنا يركز فقط على النواحي الفنية والمهارية الخاصة بعمله ،ظنا منه أن هذا اخلاص لأصحاب العمل – ولست اقصد هنا ان لاتكون مخلصا ، ولكن دعنى اسألك اذا ركزت فقط على النواحي الفنية دون ان تمتلك على مهارات أكثر فلن يكون لك مكانا فى العمل وربما يطردك صاحب العمل وقت ازمة – نحن فى مجتمع رأسمالي – لن يبقى عليك صاحب العمل لأنك اشتغلت لديه سنوات هذه عددها ، ان الفارق فيما تصنع للشركة لا فى عدد السنوات التى قدمتها – لذلك حينما تمتلك المهارات اللازمة يمكنك بالقطع ان لم تريد ان تترك الشركة – ان تطور منها تفتح أسواقا جديدة للشركة يمكنها من خلالها ان تبقى عليك لا ان تتخلى عنك .

فكم من الموظفين تم الاستغناء عن خدماتهم فى ازمة كورونا او اى ازمة اقتصادية ، لاتظن ان الرأسمالى سيتركك دون ان تضيف للشركة خصوصا وقت ازمة ، وايضا هو ليس وحشا كاسرا ، وإلا فاسأل نفسك لماذا حينما جاءت الازمة فكروا فى طردك انت لا غيرك ؟

عليك ان تكون اكثر مهارة وما تعلمته واتلفه الزمن يجب تعلم جديد لأنه هو الذى يشفع لك وقت أزمة.

كن اخطبوطًا على أية حال ، ففي وقت الطوفان وتم الاستغناء عنك تكون لك القدرة على السباحة والنجاة .

"والآن ماذا سنتعلم ايضًا ؟"

" اعتقد انه تواجهنا مشكلة فى أعمالنا وهو زملائنا فى العمل ، او مديرينا أو شركاؤنا اذًا قررنا ان نختار شريك للمشروع ، فنجد مثلاً فى العمل الطبال واوقات اخرى نجد ما نسميه

العصفورة ،واصعب هو من يصنع اشاعات ويوشي بزملائه زورا ويطلقون عليه صاحب الاسفين ، وهذا الموضوع طويل حقيقة و يحتاج الى حلقة منفصلة "

" اذا انتظرونا مشاهدينا والحلقة القادمة مع الطبال والعصفورة وصاحب الاسافين وباقى الانواع ، تابعونا الحلقة القادمة ...دمتم طيبين "

الحلقة الثالثة : أنواع الموظفين والمديرين والشركاء

انظري يابسنت ان الامر لايبدو لطيفًا ابداً ، وهناك مناخًا ليس بجيد وسط زملاء العمل ، وأتحدى أى شخص يعمل فى شركة انه لا يعانى من مشكلات زملائك مما يستدعى بالشك العمل دون رغبة وتحمل الكثير من الامور ، او التنقل بين الاعمال لذلك سأوضح أهم أنواع

الموظفين وهذه الانواع لم يتحدث عنها أحد من قبل بالرغم من انها معروفة للجميع ، ولكن هنا سأضيف للجمهور كيف يمكنك ان تتعامل مع كل نوع من زملائك

أنواع الموظفين :

بالطبع كما قلت سابقا هناك انواع كثيرة من المديرين المعروفة لدي الجميع والمعروفة فى معظم كتب الادارة ، ويمكنك دراستها او الاطلاع عليها لذلك لا أجد نفعا من تكرارها هنا – فلذلك اذكر فقط ما لا تذكره كتب الادارة او دراسة ماجستير ادارة الاعمال او لو هناك شيئا ذكرته موجودا بكتب الادارة او الدراسات فأنا أحاول أن أقدمه بشكل مختلف منعا من التكرار .

1- الطبال :

كلنا يعلم هذا الموظف الذى يوافق على كل كلمة يقولها المدير ويدعمها ، مثلا رأيت مرة مديرا طلب من مساعده سكر يضعه فى الشاى فاعترض مساعده وقال لا وهل يوجد أسكر منك ، فقط ضع اصبعك بالكوب تحليه .

يكثر المدح ، والمجاملات وتفخيم مديره – ويقول ايوه وحاضر ويجعله نجما او بطلا خارقا او ملاكا من السماء ، ويمدح حكمة قراراته حتى ولو كانت على حساب الموظفين زملاؤه ، ويشجب أحزانه – ويلتصق به فى كل موقف ومناسبة – وإذا قال قول حياة دون تفكير ، واذا أسدى رأيا صفق له .

2- العصفورة :

من هو ؟

هو الموظف الذى ينقل كل شئ للمدير او صاحب الشركة ، ينقل دبة النملة زى ما بيقولوا

وهو موظف يكون وسط زملاؤه لايشعر به أحد فى البداية يجنده صاحب الشركة او المدير ، وربما يتبرع الناس بأخذ دور العصفورة دون أن يجندهم أحد .

وله دور كبير فى معرفة المعلومات وتسجيلها فى ذهنه ومع تقدم التكنولوجيا والاندرويد أصبح التصوير الفيديو وتسجيل المكالمات والاسكرين شوت من الامور التى تثبت ما يقوله العصفورة – اذ في كثير من الأحيان يكون كلام العصفورة غير موثوق به اذ في الغالب بعد مرور الوقت واكتساب ثقة صاحب العمل يقوم العصفورة بزيادة جمل وكلمات وربما أحداث لم تحدث ليضفي على قصته صبغة درامية تؤكد ما يقول.

ما أهمية الموظف العصفورة لصاحب العمل ؟

الموظف العصفورة يعتبر عين صاحب العمل وسط زملاؤه ، فمن خلاله يعرف صاحب الشركة مايدور فى الأحاديث الجانبية ، وبين السطور وفى المكالمات – ولكن فى كثير من الأحيان تكون المعلومات القادمة من العصفورة مضللة ونصفها غير حقيقي وخصوصًا بعد اكتساب الثقة وهذا لا يفيد صاحب الشركة بأى حال لذلك يلجأ اصحاب العمل الى تجنيد عصفورة اخرى او اثنين اخرين – ويسمعهم كلهم حتى يتسنى ان يعرف منهم الكذاب ويرى الأمور من كذا جانب – وأحيانا يتم تجنيد عصفورة للعصفورة .

ما المكاسب التي يحصل عليها الموظف العصفورة ؟

ربما تساعده فتنته بتلقى منصب أعلى ، وربما منافع مالية زيادة مرتب او نصيب فى الأرباح او اجازات ، ولكنه فى الغالب يخسر الكثير من الناس ، اذ ان رائحة العصفورة تفوح سريعا ، ويسهل جدا على الموظفين اكتشاف العصفورة بعد مدة وجيزة ، إذ حاسته ناحية نقل المعلومات تجعله يخطئ كثيرا وبالتالى يتم كشفه من قبل زملائه وإذا حدث يأخذون الحيطة منه فى الكلام والتعامل .

متى يتم التضحية بالعصفورة ؟

بالطبع يلجأ اصحاب العمل الى التضحية بالعصفورة وقت اكتشاف امره اذا هو بالدرجة الاولى يعتبر خائن ، ويعلم ذلك أصحاب العمل لذا فان عمره كعصفورة قصير ، واذا تغيرت الادارة بالطبع هناك عصافير جدد والقديم مغضوب عليه اذ يعتبرونه فلولا ، فاذا عرف العصفورة القديم ان يكون طباً ولو لفترة يمكن ان ينضم الى الادارة الجديدة ويكون له دور بارز بها .

فى أحيان كثيرة يكتشف مجموعة من الموظفين العصفورة ، وبدلا من ان يمتنعون عن مخاطبته ، لا فإنهم يتفقون على ان ينقلون له الكلام الذين يريدون ان يصل للإدارة – فاظن انى كنت اعمل مدرسا لمادة العلوم لفترة واجتمع مدرسين العلوم مع مدرسين اللغة العربية فى حجرة واحدة ولا يغيب عن الجميع ا.حلمى عصفورة المدير ، فامتنع الناس عن مكالمته او مشاركته فى اى شئ حتى اتى مدرس ودفع الجميع بأن لا يشاركه الأحداث التي نريد المدير ان يراها ، و سنسمعه مانريد ان يسمعه المدير ، وعلينا أن ننتقى كلماتنا ونتفق على ما يقال وما لا يقال . وكانت هنا العصفورة وبال على المدير اذا اصبح كرة يستخدمها الموظفين لحسابهم .

3- الحرامى :

ينتشر هذا النوع من الموظفين فى كثير من الشركات ، ولست أتحدث عن موظف سرق وتم اكتشافه وتسليمه للشرطة ، ولكنى اتحدث عن الذى يسرق وهو مستمر فى الشركة لسنوات ، ويعلم عنه الجميع انه لصاً ولكنك لو كنت رجلا اثبت عليه شئ برغم ان تكون متأكد من انه لص من منذ أن يقول صباح الخير او من نظرة عينيه لكنك لا تستطيع أن تثبت عليه شيئا .

وربما يعلم أصحاب العمل انه يوجد حرامي ، ولا يفعلون شيئا ، وربما يتركون حرامى بارادتهم ، اقول لك وبكل صدق الكثير من أصحاب العمل يدركون جيدًا من وجود اللص ويعرفونه بالاسم ، وربما يشجعون الموظفين على السرقة .

كيف يحدث هذا ؟ كيف يشجع أصحاب العمل وجود لصوص بالشركة ؟

- كثير من أصحاب العمل يسمحون بمساحة محددة من السرقة كميات محددة من المخزن ، أو مبلغ نقدى محدود (فى حدود الألف جنيه مثلا) من عهدة الشركة ، او الانتقاص من عداد البنزين – وبالطبع يتسائل الشرفاء لماذا يسمح اصحاب العمل بوجود هؤلاء اللصوص على الرغم من علمهم به – وهذا يحبط الأمناء والشرفاء ويخيب ظنونهم وبالطبع لديهم كامل الحق .
- لماذا يلجأ اصحاب العمل الى اعطاء مساحة للسرقة ؟
- اولاً إذا ضمن أصحاب العمل ضبط الكمية المسروقة سواء مالية او منتجات او خلافه ، فانه يسمح بها حتى يضمن ولاء الموظف واستمراره بالمكان ، فالسرقات التى يفعلها تجعله مستمرا ومتحملاً الكثير من الامور وهذا يضمن صاحب العمل وجوده مدة طويلة والسؤال هنا ماذا سيستفيد صاحب العمل من وجود لص بشركته ؟ الا يعتبر هذا نزيفا لأصول ومدخرات الشركة ؟ الحقيقة انه ليس ساذجا انه يعوض الجزء المسروق والمحدود فى زيادة الموظف السنوية او من علاواتها او أرباحه ، وتجد هذا الموظف دائما مرتبه ضعيف مهما بلغت سنوات عمله ، هذا من ناحية ومن ناحية اخرى فانه يغرقه بكمية كبيرة من العمال والساعات وربما ايام الاجازات ويستغله فى غير وظيفته المحددة ، فلو كان امينا مخزن ربما يجعله يقود سيارة العمل ويوصل شئ وربما يجعله يشتري شئ او يحمل شئ ..الخ الخ من الاعمال التى يمكن ان تكلفه مالا فهو يعوضه من هذا الرجل ، وهو بالطبع يتضمن موافقته مائة بالمائة على الرغم من تذمره واعتراضه وأنه يعمل الكثير من المهام مجانا ودون مقابل إلا أنه فى النهاية ينفذ المطلوب منه ذلك لأنه لص ، ويجد فى كل مهمة ياخذها مطمعا يمكن أن ينال منها شيئا بالسرقة ، ويحدث دائما نفسه أنه سيعوض هذا بأخذ شيئا ما او سحب شيئا ما ، ومع تكرار السرقات

دون اكتشافه تزداد جرأته فى المرات التالية لذلك لا يرفض اى مهمة يكلف بها حتى لو على حساب إجازاته وصحته فيها مصلحة ما .

- كما أن السارق مرتبه دوما ضعيف ، ويتذمر دوما ربما يأتي عليه أحد الموظفين الجدد بمرتب اعلى منه (ذلك ان الادارة تعرف حجم سرقته يقيمونها من ضمن منافع السارق) وهذا يشعره دوما انه ضحية لا جاني ، وبالتالى فانه يجد المبرر الكافي لسرقته القادمة وتدور الدائرة والكل يصب فى مصلحة صاحب العمل ، فهو وجد حمارا يعمل شاقا فى كل مهام الشركة ، مقابل ثمن بخس يسرقه ومرتب ضعيف ومشاركة ضعيفة في الارباح .

- متى يتم التخلص من الحرامى ؟

- المثل يقول " الحرامى بشيلته " اى اذا تم كشفه او تصويره او تم القبض عليه متلبسا ، فى هذا الوقت ضرورة على صاحب العمل ان يطرده فورا ويسلمه الى الشرطة ويسجنه لان اكتشاف اللص وانتشار الخبر وسط الموظفين علنيا دون اخذ إجراء قانونى يجعل الشركة مرتعا للصوص وتفقد مصداقيتها وربما انهيارها فمبدأ اصحاب العمل هنا الذين يلجئون الى تربية اللص هو " اسرقنى دون ان اراك " وان رأيتك فأنت ميت .

4- الخازوق :

الموظف الخازوق هو الموظف صانع الاسافين ، يصنع الوشايات ، وينشر الشائعات ، ويكذب ويهول ويبالغ من الأمور ويضخمها ، منهم من هو خياله مريض ومنهم من ينتقم من اى احد ، لا يسلم أحد من لسانه او وشايته – تجنبه افضل شئ وان كنت مديرا تخلص منه فورا انه احد اسباب دمار فرق العمل وانشاء تكتلات داخل المؤسسة وتديرها فى القريب ، كما يمكن أن يخرب بيوت الموظفين وأصحاب العمل انفسهم ، انه اسوأ موظف يمكن ان تقابله.

مكروه دائما من الآخرين ، وفى المقابل يكون ردة الفعل غير متوقعة فيقوم الاخرين بالانتقام بخازوق آخر يليق به ، وهناك المهموز ...

المهموز هو خازوق بسيط لا يشعر به أحد فهو وشاية او نكاية فى حقق ، دون مواجهة حقيقية ولكنك ترى نتائج المهموز فى قرار ادارى او تعليق علاوة او رفض طلبك دون سبب واضح وربما تغيير فى المعاملة ناتجة من مهموز وضعه مديرك بينك وبين صاحب العمل ، الذى فى الغالب يسمع من طرف واحد فقط ويضع ثقته به ثقة عمياء دون مراجعة نهائيا ، وتكون انت ضحية مهموز

5- سلقط وملقط و قباض الارواح :

يمكنك أن تطلق الثلاث ألقاب هذه على قسم الحسابات مثلا ، فعند بداية الشهر وقت القبض تجد :

سلقط من يسلمك الراتب فتجده ناقصا قليلا على غير المتوقع ، مائة او مائتين جنيها مثلا وحينما تسأله تكون الاجابة غالبا ان التأمينات زادت أو الضرائب على الأجور ومصروفات ادارية على كارت الفيزا ..الخ من الامور التي تبدو بديهية للسلقط ولكنك انت متغافل عنها فغالبا تتفاجئ كل شهر ، هو لا يسرقك ولكنك أنت الذي متعشما بزيادة . وغالبا يكون موظف من ادارة الحسابات .

ملقط ، هو الذي يوجهك اليه السلقط بعد ان تقبض مرتبك ،اذ يقول لك اذهب الى فلان لتدفع قسط السلفة التي عليك او قسط سيارة مثلا ..أي دين انت ملتزم به تجد هذا الملقط فور استلامك للقبض .

قباض الارواح قد يكون موظف ثالث بنفس قسم الحسابات، وهذا الذى يقدم لك عروضًا كل شهر خاصة بالتأمين على سيارتك مثلا ، او غسيل السياره او عروض التأمين الصحى

أو حتى شراء منتج الشركة بعروض مغرية ، هو يعلم أنك قبضت فيستغل المال سريعا قاصدًا مافي جيبك ويغريك بالدفع .

وربما يكون الساقط ابنك الكبير والملقط ابنتك الصغيرة و قباض الارواح زوجتك التى تلتهم باقى الراتب .

وربما أيضا يكون السلقط هى الجمعية التى يقبضها أول الشهر ، والملقط هو قسط المدرسة بربع الجمعية وقباض الارواح الذى يلتهم باقى الراتب اعتقد زوجتك ايضا ..هههههههههههههه.

أنواع المديرين

بالطبع كما قلت سابقا هناك انواع كثيرة من المديرين المعروفة لدي الجميع والمعروفة فى معظم كتب الادارة ، ويمكنك دراستها او الاطلاع عليها لذلك لا أجد نفعا من تكرارها هنا – فلذك اذكر فقط ما لا تذكره كتب الادارة او دراسة ماجستير ادارة الاعمال او لو هناك شيئا ذكرته موجود بكتب الادارة او الدراسات فأنا أحاول أن أقدمه بشكل مختلف منعا من التكرار .

1-مصاص الدماء :

هو المدير كثير الأوامر والطلبات ، ودائما يضع فريقه تحت ضغط العمل ، ويطالب بالكثير ، كما أنه كثير التهديدات سواء بالفصل او الجزاءات ، ويتوعد بنقص المزايا فى حالة عدم تحقيق المستهدف وتكثر هذه النوعية من المديرين بالأكثر فى أقسام المبيعات – وهو دائم الازعاج والغضب والسخط ويسبب الكثير من

المتاعب واغلب الموظفين لا يتحملونه ويتركون العمل بسببه ولا يبقى معه غير العارفين عنه بحدة طبعه ، او من هم دفعته او فى سنه كما ان التعامل مع المديرين من هذه النوعية صعب .

2- حبيب قلبى

هذا النوع دائما على لسانه حبيب قلبى واول كلمه فى التليفون بعد الو هى " حبيبى " – وإذا طلب شيئا يتبعه بكلمة حب او حنية زائفة حتى ينال ما يسعى لتحقيقه من خلالك فهو

" مبتز عاطفيًا " يمكن أيضا أن تدعوه مصاص دماء ولكن مشاعر بالأولى ، لأن مصاص الدماء يمتص كل شئ الوقت والمجهود والأعصاب حتى النجاحات ينسبها لنفسه اما هذا فهو يخجلك ويمدحك ، ويحنن بكلمات معسولة طوال ما هو يريد منك شيئا وهو دائما يريد شيئا يصعب الفكاك منه ، ان تدخل تحت دائرة سحره وتجد نفسك مضطرا لطاعته ، فهو مقنعا الى حد بعيد ، ولايترك لك مجالا للرفض بأى حال – فالأمور بسيطة وسهله وكله بالحب .

3-السد العالى

هو مديرك ولن تعلوه ابدًا – فهو لا يسمح لك ابدا بتجاوزه ولم ولن يعلمك شيئا ولن يسعى لنجاحك او ترقيتك ، وفى نفس الوقت يريدك فى فريقه فهو يعلم انك موظف كفئ ودونك ربما لايكون مديرًا – يتمسك بك ولكن يجب ان تبقى فى حدود – كل شئ يجب ان يعرفه لا تجاوزات – يريحك بكل الطرق بإجازات بالخروج من العمل لساعات مبكرة داخل وحسب صلاحياته المهم ان تبقى بعيدًا عن النظر ، وكل عمل ناجح منتسب اليه وكل فشل يعرف ان يخرج منه – (هو يختلف قليلاً عن مصاص الدم فى هذه النقطة – مصاص الدم يكون النجاح له والمشكلة لك ، اما السد العالي فالنجاح له ولكن لايحملك المشكلة ولا يحملها

هو بل يخرج منها بذكاء فهو يريد الاحتفاظ بك هو يرغب فى تعتيم الأمور كلها ،فلسان حاله دوما يقول " لا تفعل أكثر مما قلته لك " ترتاح معه فهو يحمل المسئولية كلها وربما لاتحمل هما او تعبا ، ولكنك لن ترتقي ابدا ولن تظهر للادارة نجاحاتك ، حتى وان مات الرجل او رحل عن الشركة لن تكون انت التالي فلن يفكر بك أحد ، ربما لايعرفون حتى انك موجود – فقد اعماهم عنك السد العالى .

أنواع الشركاء :

تختلف الشركاء فى صفاتهم كأى اختلاف بين الناس ، ولكن لأن طبيعة الشراكة تعتمد على المصلحة المالية بالدرجة الاولى ، فغالبا توجد أصعب الصفات هنا ، فتجد الطماع والحاقد ومصاص الدماء ، ويمكنك ان تجد الغبى وهناك المشغول دائما ، وهذه الصفات تنشأ من كثرة الشكوك – لن نتحدث عنهم كثيرا ربما فى مكان آخر غير هذا البرنامج ، لاننى لا انصحكم بالشراكة فى المراحل الاولى من المشروعات نهائيًا – وعن تجربة الامر لايفيد – حتى فى الاستثمارات الكبيرة ، يفضل المنافسين أن يشتروا الشركات الاقل حجما منهم قليلاً ومنافس قوى او الاحتضان عن الشراكة ، فلذلك لا نشغل بالنا كثيرًا بهذا الامر ، وركز على مشروعك بشكل فردي ، واذا اردت ان تستفيد من خبرة أحد فعليك دفع ثمن ذلك ، واذا اردت ان تستفيد من مال أحد ،فيكون بفائدة محددة ولاتشاركه اداريا ، مشروعك يحتاج الى كل جنيه ، ويمكن الشراكة اذا لزم الامر ، ولكن دعنا ان لانتحدث فيه هنا .

الحلقة الرابعة: اعمل مشروع

اعمل مشروع

" المهندس عبده واحدًا من رجال الأعمال فى مصر ، وله عدة استثمارات في عدة مجالات بقطاع السياحة والإنشاءات والبنوك وتمويل القروض للمشروعات الصغيرة والمتوسطة ، عرف عند بلوغه سن الثلاثين انه اغنى رجل فى امبابة ،بالرغم من انه وقتها كان مصنف من ضمن قائمة الأكثر عشر اغنياء فى مصر ، يحكى لنا تجربته الاولية فى بناء المشاريع وكيف بدأ من

تحت الصفر ، لنه رجل عصامي يسطر حكايته بحروف من قطرات عرق على جبين الإصرار والعمل – ليكن واحدا من رجال الاعمال ملهمين لشباب مصر والوطن العربي ومثالا للتفوق والنجاح "

تصفيق رهيب من الجمهور فى القاعة

" والآن سيد عبده ، كنت حكيت لنا فى الحلقة السابقة عن أهمية عمل الشباب لتكوين خبرة ، وأهمية هذه الخبرة التى قد تنجيهم من خطر الوقوع فى سجن اوحب سدون دراية – وكررتها اعمل اعمل اعمل – كون خبره – وقد وعدتنا اليوم أنك سوف تتحدث عن حلقة بعنوان " اعمل مشروع " – هلا بدأت الحديث لتروي ظمأ السامعين المتلهفين لخبرتك "

" الانسة بسنت ، سعيد جدا بهذا الجمهور العظيم وسعيد بكلماتك الطيبة الجميلة الرقيقة – والان دعينا اعرض سؤالك كان دائما يسأل لنا قديما لو كنت تمتلك مليون جنيها ماذا كنت تفعل بهم ؟ ولكننا اليوم لن نقول مليونا جنيها سنسأل لو كنت تمتلك ثمانون أف جنيها وامامك الفرصة بين اختيارين ان تدرس ماجستير ادارة الأعمالMBA ، وان تستثمر بمشروع فى مجال ما – فماذا تختار ؟ ولماذا ؟ "

" اأووو سؤال محير جدا ا.عبده ، لكن خلونا نطرح السؤال على صفحتنا على الفيس بوك ،و الشباب اللى يشاهدون الآن على اليوتيوب موقعنا الالكترونى – ممكن تراسلونا الاجابات فى التعليقات وتشاركونا آراءكم أو ارسلولنا بالايميل –

السؤال : كنت تمتلك ثمانون ألف جنيه وامامك الفرصة بين اختيارين أن تدرس ماجستير ادارة الأعمالMBA ، وان تستثمر بمشروع فى مجال ما – فماذا تختار ؟ ولماذا ؟ "

فى الحقيقة ا. عبده اجابة هذا السؤال صعبة ولكن ريثما يجيب الشباب نحب نسمع خبرة حضرتك

" الحقيقة اجابة هذا السؤال تعتمد على تحديد موقعك الان والى اين تريد أن تصل – فاذا كنت موظفا بشركة كبيرة فان فرصة دراسة MBA ستكون أفضل بالنسبة لك مع ان هناك

شئ أفضل من ذلك ستكون مفاجأة الحلقة القادمة – أما لو انت صاحب مهنة حرة ، او تعمل بشكل مؤقت فى مكان ما فاتقد ان افضل اختيار لك هو ان تقوم تستثمر أموالك فى مشروع – وكما قلت لك الامر يعتمد على اين انت والى اين انت تريد ان تتوجه "

" اذا ما المشكلة ا.عبده ؟ "

" حتى الان لاتوجد ، ولكن تظهر اشكالية حينما نريد ان نوحد الام سوف نتجه ، فاذا كانت وجهتك نحو الحرية المالية وتريد ان تتعلم ذلك فلست اظن ان دراسة سنتين ماجستير ادارة الاعمال هى الانسب لك ؟؟ "

" من فضلك وضح لنا ذلك "

" بالطبع الشباب الذى لم يحدده بعد اتجاهه فرصته أكبر الآن ان يخطط لهذا الأمر ، والشباب والرجال الاكبر من ذلك ولو كانت فرصة محدودة إلا أنه يكون أقدر على اتخاذ قرار بشكل اقوى وافضل من الشباب إذ محدودية الاختيارات تسهل عملية اتخاذ القرار ،لذلك يكون صعبا عند الشباب اتخاذ مثل هذا القرار على الرغم من سهولته تنوع الاختيارات والبدائل أمامه ، بمعنى أن الشباب عنده اختيارات اخرى يتفق فيها النقود كالزواج والسفر ودراسات عليا فى مجال تخصصه اما الرجال فقد لا يكون أمامهم سوى اختيارين وهذا يكون اسهل كما أنه يكون أكثر خبرة وقدرة على اتخاذ قرار

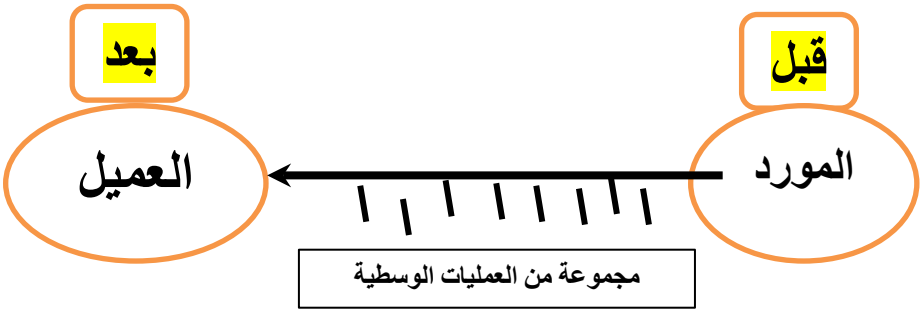
ان كان أمامك الاختيار اما ان تدرس ال ام بى ا وان تعمل مشروع وكان هدفك هو أن تتعلم إدارة الاعمال ، اذا كان هدفك أن تتعلم إدارة الأعمال ، دون النظر إلى شهادة ، أمامك الفرصة فأنا أشير عليك ان تدفع مالك فى مشروع عن ان تدفعه فى دراسة ال ام بى ا وتأكد أنك ستتعلم بشكل أكثر فعالية و توفيرا للوقت ، ان درجة الماجستير فى ادارة الاعمال لم تكن ابدا درجة مطلوبة ولا يوجد قانون يشترط ممارسة الأعمال التجارية درجة من اى نوع انها ليست مثل المهن الاخرى التي تحتاج لممارسة كالطب او القانون .

لذلك اؤكد على الجميع وبشدة أن ممارسة الاعمال التجارية والخوض فيها يجعلك تتعلم ماتريد تعلمه من دراسة ال ام بى أ ، وأفضل منه اذ سيكون بخبرة عملية ، ناهيك انك لن تصل الى عامين لتحصل على ماتريد .

بالطبع هناك امورا يجب دراستها قبل البدء فى المشروع وهذه الامور تدرسها فى ال ام بى آ ، ولكن اقصد انك لا تحتاج الى كل هذه المواد وطول المدة والامتحانات والانتقالات والفصول المغلقة – هناك بعض المواد التى فقط تحتاجها وليس كلها – وهذه هى الأخبار السارة التى كنت اشير اليها منذ قليل وسوف اوضحها الحلقة القادمة – أنه يمكنك أن تدرس فقط ماتحتاجه فى اجارة مشروعك وبالتالي تدفع تكلفة محدودة كما انك تختار الوقت الذى تريد ان تتعلم فيه وتطبيقه فى نفس الوقت لأنك ستكون مهتم بمادة او كورس واحد فقط بالمرة والواحدة – ليس مثل الدراسة الأكاديمية ان تدرس أكثر من عشرين محتوى على مدار عامين ثم تبدأ فى التطبيق بعدها إذا جاءت لك ترقية – ثم تنسى كل ذلك بعد عامين اخرين – السؤال هنا ماذا إذا مر عشر اعوام هل تتذكر شيئا مما درست ؟ .

" بالطبع فهمنا ماترمى اليه ا.عبده ، ولكن ممكن ان تشرح لنا فى عجالة كيف ان ادارة مشروع تعلم ما تحتاجه فى الاعمال الادارية وان اختيارك لذلك افضل عن ان تختار الدراسة الاكاديمية لإدارة الأعمال "

" اولا وقبل أن نأخذ مثالاً على مشروع يجب ان نعرف اننا فقط سوف نصل لنموذج بسيط من ادارة الأعمال وهذا ما نحتاجه فى البداية ، وانا اشرحه من خلال مخطط أعدته بنفسي وهو معلوم لدى كل علوم الادارة ، ولكنى جمعته فى مخطط بسيط جدا – انى مهما شرحته يجب حتى تتقنه وتكون محترفا ان تطبق ذلك بنفسك لذلك يجب ان تعرف الا ان سوف تصل اليك هذا النموذج البسيط الذى أعددته والذى يكون مشابها لما يوجد فى علوم الادارة من حيث المضمون.



شكل رقم (5) المخطط البسيط لادارة المشروعات

هذا المخطط البسيط هو الهيكل العظمي لإدارة المشروعات ، فكرته بسيطة وهي عليك ان تعرف ان تحصل على الخامات من المورد باقل سعر ، وتوصيلها للعميل من خلال البيع بأعلى سعر مناسب للسوق وخلال هذه الرحلة يكون هناك بعض النقاط تمثل العمليات الوسطية وصول المنتج الى الصورة المقبولة لدى العميل (سنتكلم عليها فيما بعد من خلال المخطط التالي) وقبل اختيار المورد او البدء فى التنفيذ هناك بعض العمليات ، وبعد البيع للعميل هناك ايضا بعض العمليات .

هكذا يجب أن يتشكل عقلك فى البداية لتعرف انه خط يبدأ من عند المورد باقل سعر ينتهى بالبيع للعميل باعلى سعر من خلال عمليات وسطية .

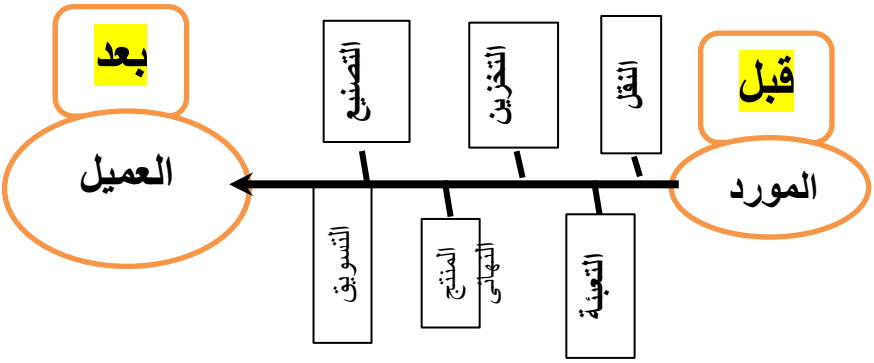
إذا أدركت هذا جيدا يمكنك أن تضع قدمك على أول درجة فى سلم مدرسة رجال الأعمال .

مثلا اذا طبقنا ذلك على عربة الفشار (بوب كورن البصراوي)

تجد فى خانة المورد (الذرة والزيت والملح والكبريت وغاز الانبوبة وخلافه) ، وخانة العميل (كيس الفشار) – بالطبع خلال ذلك كانت هناك عمليات كثيرة منها المعدة والتخزين

والتشوين والانتقالات وعملية الإنتاج نفسها والمنتج النهائى ودراسة السوق – والمنافسين والاجور والايجارات كل ما يتعلق بالحسابات والتمويل ..الخ

وهذا كما يوضحه المخطط التالى :



شكل رقم (6) المخطط البسيط لادارة المشروعات

هذه الأمور تعلمتها حينما مارست المشروع وإدارته ، لقد تعلمت بمالي ، وربحت التعليم قبل المال ، وإن كنت خسرت المال الذى بدأت به (وهذا لم يحدث) على الأقل كسبت التعليم – انت على كل حال لن تسترد مالك الذي دفعته لدراسة الم بى آ حينما تنسى كل شئ ولا تستطيع تطبيقه – هذه أموال مقابل تعليم وهذه ايضا اموال مقابل تعليم – ولكن فى حالة المشروع التعليم أفضل على المستوى العملي –كما نتائج الفوز بأرباح أفضل حتى وإن خسرت فى المشروع نفسه تأكد تماما ان المشروع التالى سوف تنجح لأنك اخذت خبرة مدفوعة الثمن – الأمر الذى لا توفره الدراسة الاكاديمية – ان ماتفعله بيدك يحفر فى عقلك وقلبك ويتحول الى مهارة وعادة . والمهارة تجر المهارة التي تليها خصوصًا فى مجال الاعمال .

فمهارة البيع تزداد بفعل البيع المستمر ، وبالتالي زيادة أرقام المبيعات ، ومهارة غلق الصفقات يمكن احترافها بالاستمرار فى ممارستها ، من خلال المقابلات والاتفاقيات والجدل والتفاوض واجاز غلق الصفقات يزيدك قوة وثقة بالنفس ، لا توفرها الفصول المغلقة .

أشجع الشباب على اقامة مشروع – اذا اراد النجاح في التعليم أولا سواء من خلال وظيفة تكتسب منها خبرة ثم اقامة مشروع حينما يتوفر راس المال بديلا عن دراسة اكاديمية انى اشجع التعليم لانه هو اساس نجاح رجل الأعمال .

قامت بسنت بالتصفيق تبعها تصفيق بصوت المطر رويدا رويدا من جمهور القاعة ثم اهتز المكان من التصفيق والصفارات ، والهتافات والتحيات – وختمت بسنت الحلقة على أمل العودة من جديد يتهافت الشباب على المفاجأة التى ينتظرونها ووعدتهم بها وهى " حقا يمكنك دراسة ال ام بى آ دون ان تدفع "

الجميع ينتظر ذلك ...وانا ايضا بشغف ...

الحلقة الخامسة : تعلم دون ان تدفع مقابل ال **MBA**

ذكرت فى بادئ حديثي إن من الأمور التي دفعتني لأكتب هذا الكتاب هو إقدام أحد اصدقائي على دراسة ال MBA والمعاناة التى تكلفها من أجل الحصول على تلك الشهادة التي يهرع إليها الجميع ، وفى طريقى فى مشروعى وجدت انني احتاج الى الكثير من الأمور الهامة لمشروعي مثل – ادارة المخازن وسلاسل الإمداد – ودراسة التسويق – والحسابات والتمويل ووضع خطة العمل ، وإدارة الموارد البشرية ...الخ

فأول ما يطرأ على عقل أى شخص يريد تعلم هذه الامور هو ان يدرس ام بى ا ، ولكنها بالنسبة للشركات الناشئة مكلفة جدا وربما تكون تكلفتها والتي تقارب المائة ألف جنيها – عبء مالى غير موجود اصلاً لدى الشاب ، ناهيك عن سنتى الدراسة فى الوقت الذي نفسه يكون فيه الشاب يعمل كل شئ بشركته ولا يجد وقتًا يحك فيه شعر رأسه حتى يجلس على

مقعد أمام مدرس ثلاث ايام بالاسبوع ثلاث ساعات كل مرة لمدة عامين – فمتى سيعمل ومتى يتعلم ؟؟؟ واين المال لذلك ؟ وان كان موجود اليس من الاجدر ان يدخل ضمن مصروفات التشغيل فيزيدون من ارباح الشركة ؟؟؟؟

الأمر يبدو معقدًا قليلاً خصوصًا فى التحديات التى يواجهها الشباب مقابل طموحاتهم وتطلعاتهم في ظل الإمكانيات البسيطة وربما المعدومة .

وفى الحلقات التى اقدمها مع بسنت فى برنامجها التليفزيوني " أغنى رجل فى امبابة " تحدثت بشكل خاص منفردا بحلقة بعنوان " تعلم دون ان تدفع مقابل ال MBA" واليك الحلقة " باشمهندس عبده والآن وبعد شوقتنا الى معرفة كيف يمكن للشباب ان يصبحوا أغنياء بوضع أقدامهم على أول سلم الثراء وهو التعلم وقد اوضحت ان التعلم يأتى من ثلاث طرق تحدثت عن شيئين منهم والثالثة سنتحدث عنها اليوم "

" بالفعل سيدتى أرى أن التعلم من خلال أولا أن تعمل دون ان تفكر فى المقابل المادى الذى ستأخذه أن تعمل من اجل ان تتعلم وليس فقط ان تكتسب خبرة هذه المهنة بل ان تنظر الى بعض الامور اثناء عملك وان تركز عليها محاولا احترافها قبل ترك العمل

وثانيا : ان تعمل مشروع فإذا توفرت لك الفرصة لذلك ، فان استثمار مبلغك فى المشروع سيعلمك الكثير عن ادارة المشروعات بشكل أفضل وأكثر فعالية اذا قارنتها بالدراسة الاكاديمية ، والأموال هنا مستثمرة فيك انت شخصيًا فحتى ولو خسرتها كلها فأنت ايضًا لن تسترد مالك الذى دفعته فى دراسة ال MBA بعد عامين .

وثالثا هناك من الأمور التى تحتاج دراستها حقًا سواء قبل ان تبدأ مشروعك او بعد ذلك ، ولكنها وإن كانت تدرس فى ال MBA فأنت لا تحتاج ان تدفع كل هذه المبالغ لانك لن تستفيد وهذا ما سنتحدث عنه هذه الحلقة – فالأمر هنا يعتمد بشكل اولى على " تصميم نموذج الأعمال الخاص بك "

فى كتاب " لاتدفع مقابل ال ام بى آ Do not pay for your MBA " للكاتبة لوري بيكارد وهى كاتبة أمريكية ومؤسسة موقع ماجستير ادارة الأعمال بدون مقابل ، والذى ظهر فى مجلة فورتشن – وهى رائدة أعمال وول ستريت جورنال وسي ان ان موني CNN, MONEY وبلومبرج بزنس . كما تعمل مستشارة لتطوير الأعمال وريادة الأعمال الامريكية فى دولة رواندا التى اصبحت فى السنوات الاخيرة من افضل اقتصاديات إفريقيا بفضل رئيسها بول كاجامي.

أعلنت فى مقدمة كتابها عن دراسة أجريت فى جامعة ولاية سان دييجو لم يجد أكثر من 50 % من فئة دارسين الMBA لعام 2015 وظائف بعد عدة أشهر من التخرج .

وأن ليس جميع ما يتخرجوا يسجلون رواتب من ستة أرقام .

وان تحدثنا عن التكلفة الاجمالية لمدة عامين فى USA 150000 الف دولار فى كلية وارتون للاعمال طبعا بالاضافة الى تكلفة نفقات المعيشة والرسوم الدراسية وتكاليف الفرصة البديلة (تفرغك للدراسة وامكانية ان تعمل وتحصل على راتب يقدر ب 1000 دولار على الاقل شهريا) تصل التكلفة الاجمالية الى 220 الف دولار (اى بالجنيه المصرى تتعدى الثلاثة ملايين جنيه)

وان قررت ان تدرس هنا فى مصر باحدى الأكاديميات والمعاهد – ستكلفك اقل دراسة ثمانون الف جنيه – وان حسبت مصروفات الانتقالات الى مقر الموقع وتكلفة الفرصة البديلة فى تقضية هذا الوقت ساعات عمل إضافية شهرية (لن أقول أنك تتفرغ للدراسة) على مدار عامين اعتقد انك ستصل الى 200 الف جنيه.

فى حين انه يمكنك ان تتعلم وان تجلس تحت شجرة الفيكس المزروعة بجوار مشتل على ترعة المريوطية ، او ترقد على رمل شاطئ سيدى بشر بالاسكندرية – او وسط ابناؤك .

" اتقصد الدراسة اونلاين ؟ ولكن الدراسة داخل الفصول والتفاعل مع المحاضر ليست بالطبع مثل ان تجلس خلف شاشة كمبيوتر وتظن نفسك انك درست واعتقد ان كثير من الشباب يوافقنى الرأى "

" ها ها ها ها ... فى الوقت الذى كنت أكتب أفكاري عن الدراسة اونلاين ، وبدأت بالفعل حينما صممت نموذج الأعمال الخاص بى على موقع MOOCS وكنت وانا فى بداية مشروعي لا امتلك الوقت للدراسة الاكاديمية فكنت اشتري الكورسات فقط التي اريدها من U-DEMY , AL MENTOR ,COURSERA فهم يوفرون لك جميع الكورسات التى تحتاجها فى مشروعك فقط انت تختار الكورس الذى تريده بأسعار زهيدة بالمقارنة بالدراسة الأكاديمية – وكان يسخر منى صديقى الذى كان يدرس ال MBA ويقول لى وهل تفهم شيئا من هذه الفيدوهات التى تشاهدها انت تضيع اموالك ووقتك هباءا حتى دون شهادة .

بالطبع رديت عليه بما يكفي وقلت له على طرق يفعلها من أجل أن يحسن عملية التعلم أثناء مشاهدة الفيديو ولكن دعيني من ردي – فكان حديثنا هذا قبل ازمة الكورونا – وحينما انتشرت هذه الجائحة وأغلقت الفصول والأكاديميات اتصل بي صديقي يسألني أن أعيد عليه هذه الطرق التى امارسها اثناء مشاهدتي كورس والأدوات التى أستخدمها أثناء ذلك لأن الدراسة تحولت الى أونلاين وهو لا يفهم شيئا .

" هاهاهاها ، بالطبع انت لم تشرح له وتركته يغرق فيما فيه "

" بالطبع لا فهو صديقي ، ولكن ليست المشكلة فى ان يعرف كيف سيشاهد الكورس الذى كان اكاديمى وتحول أونلاين بسبب الظروف – ان هذا الانظمة ليست مصممة بالشكل المناسب للكورسات الاونلاين فهو إجراء مؤقت بالنسبة لهم –كما ان الانظمة الاخرى سواء ب يوديمي UDEMY او كورسيرا تدعم انظمة المتابعة والاجابة على الاسئلة كما أن نظام MOOCS الذي وضعته الكاتبة ورائدة الأعمال لورى بيكارد يتيح لك ان تصمم

نموذج الخاص بك – كما توجد خدمات تعليمية والمتابعة والاجابات على الاسئله والكتب المجانية – والتحديث المستمر للمواد العلمية كل هذا لم توفره الدراسة الاكاديمية – انظر لمن درس ال MBA في عام 2010 ولمن يدرسها الآن في عام 2020 – ربما يكون هناك تحديث ولكني متأكد انه ليس كثير بالمحتوى كما انني على يقين تام بأن الذي درس عام 2010 لم يحصل على هذا التحديث ابدا بل عليه ان يدفع مجددًا للدراسة حتى ينال التحديث الطفيف – اما في تلك الدراسات الأونلاين فالتحديث مستمر ويمكنك ان تتلقاه على ايميلك في اى وقت ولو بعد سنوات – مجرد اشعار لك على ايميلك يذكرك ان هناك تحديثًا في الكورس الذى اشتريته وهذا التكنيك مدى الحياة .

هناك دراسة اصدرتها مجلة فوربس ان مايصرف على صناعة المعلومات اكثر من ستة مليارات دولار ، تخيل الرقم – ما يدفع المستثمرين ان يضعوا أموالهم في هذه الصناعة .

وهناك دراسة أخرى في نفس الكتاب أن الرجل مواليد عام 1975 وحتى وصل الى عام 1964 عمل ب 11.7 وظيفة وقضى أقل من خمس سنوات في كل منصب – وهذا ينطبق على كل شاب يعمل ربما يصل الى هذا العدد من الوظائف قبل الثلاثين ، وانا لست ضد التنقل بين الوظائف بل اشجع على ذلك لمرحلة معينة حتى تمتلك مشروعك الخاص .

دعونا نواجه الامر : ان الدرجة التي تكتسبها في العشرينات من عمرك لم تعد تضمن العمل المربح طوال الأربعين عاما القادمة ، وإذا كنت قد حصلت على الMBA بالطريقة العادية هل تتذكر مادريته مثلا في إدارة سلسلة الإمدادات ؟ والاسوأ من ذلك ماذا لو لم ينتهى بك الامر الى الحاجة الى تلك المعلومات ، فحدثني صديقي هذا أن أكثر من نصف المواد الدراسية لا يحتاجها ابدا ولكن عليه دراستها .

فعليهم أن يستهلكوا الكثير من الوقت والمال لاكمال متطلبات التدريب التي قد تتناسب أو لا تتناسب مع احتياجاتهم الحقيقية او حالاتهم الخاصة .

ان كنت تعمل لدى شركة فان المهم لديهم هو ماتجلبه للشركة وكيف ميزت نفسك ، والآن أصبح هناك سهولة فى التعلم وضرورة التحول من الدرجات التقليدية كل هذا يجعل قيمة ماجستير ادارة الاعمال قيمة تتآكل .

اضف الى ذلك حقيقة أن درجة الماجستير فى إدارة الأعمالMBA لم تكن ابدا درجة مطلوبة ، ولا يوجد قانون يشترط ممارسة الأعمال التجارية درجة من اى نوع انها ليست مثل الطب او القانون الذي يشترط عليه ان يحصل على درجة معينة ليستطيع ان يزاول المهنة .

كما أوضح دي باتيستا – المدرب التنفيذي والأستاذ فى كلية ستانفورد للدراسات العليا فى إدارة الاعمال – فى مجلة هارفارد للأعمال ان ماجستير ادارة الأعمال هو درجة اختيارية وليس شيئا مثل دكتوراة الطب .

لماذا لاتصمم نموذج لتعليم ادارة الاعمال يكون خاص بك ؟ وذلك حتى يكون مناسبا لاحتياجاتك الفريدة والمحدودة

[illegible] ادارة الاعمال هذا النموذج يناسب احتياجاتك المحددة ، وهذا بالتالى يوفر التكاليف والوقت والمجهود بالاضافة انه يكون اكثر فعالية اذ يمكن تطبيقه حالا دون الانتظار حتى الانتهاء عامين كما توجد أنظمة للمتابعة والدعم المعلوماتى طول الوقت ، مظبوط ؟ "

" نعم مظبوط سيدتي "

" اذا كيف يمكن للشباب ان يصمم نموذج الأعمال الخاص به "

" هذا الامر فى غاية البساطة ، ويمكن ان نرشد الشباب الى ذلك فيشير روبرت تي كيوساكي في كتاب الاب الغنى والاب الفقير بأن حاصل الذكاء المالي إنما هو جماع لمجالات اربعة رحبة من الخبرة هى كالتالى :

1- المحاسبة .

2- الاستثمار .
3- فهم الأسواق.
4- المزايا الضريبية .

ويشرح كيوساكى أهمية ان تدرس او تعرف كل منها ، فهذا يفيدك كذكاء مالى ، او مستثمر .

وفى الحقيقة قبل أن أقرأ هذا الكتاب وفى بداية مشروعى وجدت نفسي احتاج الى الالمام بما يشبه مايقوله كيوساكى ، فكنت احتاج الى :

1- المحاسبة .
2- اللوجيستيك (وإدارة التخزين)
3- دراسة الموارد البشرية HR
4- دراسة التسويق والبيع .
5- التمويل .
6- تأسيس الشركات .

اضافة الى بعض الامور التي كنت أحتاجها و اشبعتها من خلال الخبرة والعمل المستمر كمهارة التفاوض وغلق الصفقات ،وبناء العلاقات وجذب العملاء ...الخ الخ .

ولكن نموذج الأعمال الخاص بى المصغر ، اعتقد ان هذا فقط ما كنت احتاجه ولكنى حينما كنت اخاطب الأكاديميات محاولة ان احصل فقط على دراسة ما أريد من المواد وما عداها لا أدفع ثمنه ، فكان الرد انها دراسة يجب ان تؤخذ كلها ولا ينفع تجزئتها .

ثم بعدها قرأت كتاب " مالم تدرسه فى جامعة هارفارد لادارة الاعمال

What they don't teach you at Harvard business school

للمؤلف (MARK H .McCormack) ان هناك اشياء كثيرة يمكنك تعلمها خارج الفصول المغلقة والدراسة الاكاديمية – لذلك ان الشباب بقراءة هذا الكتاب .

وأثناء بحثي وجدت الكتاب الذى اشرت له (لا تدفع مقابل MBA للكاتبة لورى بيكارد والتى وضعت نظاما اسمته MOOCs يتيح لك ان تصمم نموذج الأعمال الخاص بك ، وحينما تطلع على الكتاب ستجد فى الفصل الرابع نموذج مقترح وهو كالتالى :

التفاوض . Negotiation

نموذج المحاسبة .Financial Modeling

إدارة المشروعات Project Management

تحليل الأعمال التجارية Business Process analysis

الهوية الذاتية او صورة التفكير Big picture Thinking

واعتقد ان نموذج الذكاء المالى الذى يقترحه كيوساكى ، ونموذج لورى بيكارد لإدارة الأعمال ، والنموذج الخاص بى لادارة المشروعات كلها يمكنك ان تختار منها ما يتلائم مع احتياجاتك وفهم نفسك ومعرفة اين انت والى اين تريد ان تصل – ويمكنك ايضا ان تصمم النموذج الخاص بك والذى يمكن أن يكون مغايرا لما سبق – فهذه مجرد افكارا تفتتح لك الطرق لامانع من تطبيقها كما هى ولا مانع من تصميم ماينا سبك المهم المبدأ نفسه – ولكن أيضا يمكن الاتفاق على أن نموذج كيوساكى مناسبا لأي أعمال تجارية يمكنك ان تضيف عليه .

وبعد ذلك يمكنك أن تختار هذه الكورسات من udemy – او Almentor او كورسيرا ، وربما ننفرد فى حلقة منفصلة لترشيحات الكورسات والكتب التي يمكن الاطلاع عليها فى مجال الاعمال وادارة الاعمال .

" فى نهاية هذه الحلقة م.عبده نود ان نشكرك ، ولكن قبل أن نختم عودتنا ان تشوقنا الى الحلقة القادمة ، ففن ماذا سوف تحدثنا ؟ "

"إذا كنا في هذه الحلقة سألنا ماذا تفعل اذا كان لديك ثمانون ألف جنيه ،

دعينى أسأل الشباب والمشاهدين سؤالا ماذا اذا كان لديك مليون جنيه ماذا كنت ستفعل بهم ؟ والمفاجأة أننا سنعرض مخطط ذكي لإدارة الأموال بعنوان ما تفعله بالجنيه تستطيع أن تفعله بالمليون جنيه "

" لا ...دعني أضع انا عنوان الحلقة القادمة وهو " ماذا ستفعل إن كان لديك مليون جنيه ؟ " مع أغنى رجل فى امبابة المهندس عبده – انتظرونا وتابعونا – دمتم طيبين "

الفصل الثالث (الموسم الثالث) كيف تدير أموالك

الحلقة الاولى : ماذا تفعل لو حصلت على مليون جنيه .

(نموذج توجيه المال)

Steering money model

نموذج التوجيه المالى

اذا كنت تمتلك مليون جنيها ماذا ستفعل بهم ؟

" مساء الخير مشاهدينا فى كل مكان بمصر والوطن العربى ، معكم اليوم على مدار ساعة كاملة فى برنامج " اغنى رجل فى امبابة " مع المهندس الشاب الطموح أ.عبده ، وكنا قد طرحنا هذا السؤال أمام حضراتكم وانتظرنا الاجابات – وفى الحقيقة جاءت لنا اجابات كثيرة جدا جدا ، سنحاول ان نختار بعضا منها ونسمع رأي الأستاذ – فى البداية احب ارحب بضيفي المهندس عبده – اهلا بك يا باشمهندس "

" اهلا بيكى يا بسنت ومتشوق اسمع اجابات الشباب "

" طبعا استاذنا ، إليك على سبيل المثال ...

أ.ن من حلوان

أشترى شقة العمر كي اتزوج ب 300 الف ،واقوم بتشطيبها ، ومصاريف الزواج ب 150 الف اخرى وأكمل واشترى سيارة ب 300 الف ، واضع الباقى فى البنك يدر عائد لى

ومعانا س.ع من طنطا

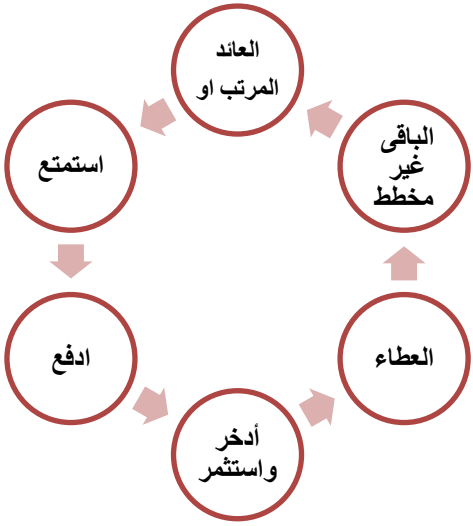
سأعطى زوجى 200 الف جنيه يشترى التاكسى اللى بيحلم به ، وأعطى ابى 100 الف ج يعمل العملية الجراحية ، وأسدد ديون القرض اللى اخدناه بتاع البيت 200 الف ج ، وهندخل الاولاد مدارس الناشيونال اللى بنحلم بيها بباقي الفلوس .

ومعانا ط.ط من القاهرة

انا هدفع لابويا ال 150 الف جنيه عشان يخلص من قرض البنك و هجيب الاكس بوكس ب 10 الف ، وهجيب الراسينغ موتوسيكل ب 120 الف عشان اروح السخنة مع اصحابى ، وهتبرع للمسجد عندنا ب 200 الف جنيه ، وهجيب لامى دهب ب 150 الف جنيه ، وهشترى شقة عشان لما اخلص الجامعة اتجوز فيها ب 400 الف ج ، والباقى بالبنك .

احنا اخترنا دول لكن معانا مئات الردود والاجابات – عايزين رأى حضرتك

" فى البداية احب اشكر كل الشباب اللى شارك بالاجابة وانا بنفسى قرأت العشرات منها قبل هذه الحلقة ، وهناك بعض الملحوظات بالاجابات كالتالى فمعظمها يبدأ بأنه سوف يشترى شيئا مهما له ، وآخرون يبدأ بسداد ديون مستحقة ثم يفكرون فى الادخار او وضع نقودهم فى البنك لتعد عليهم دخلا ...فإذا نظرنا لما يتوجه اليه اغلب الناس ووضعناه فى مخطط دائري سيكون بالشكل التالي :



شكل رقم (7) النموذج العادى فى ادارة الاموال

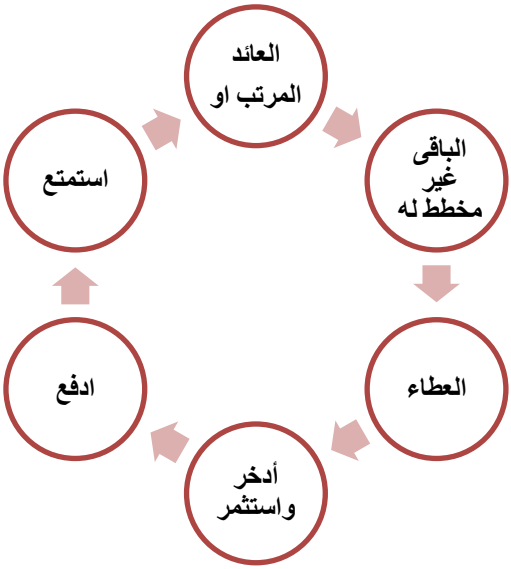
وهذه الشكل يوضح ما يفعله الناس – فحينما يحصلون على راتبهم او اى دخل آخر اول شئ يفكرون به هو صرف هذا المبلغ فى شئ يستمتعون به او كانوا يحلمون به (لشراء سيارة أو منزل) ، فاذا نظرنا الى المخطط انه يتحرك ناحية اليسار (عكس عقارب الساعة) – فتجد دائرة الدفع وهى الديون او القروض والاقساط ..الخ ومنهم من يبدل هذه الدائرة مع دائرة الاستمتاع ثم الباقي من المبلغ ربما يفكرون فى ادخاره ووضعه فى البنك ، ثم بعد ذلك يفكرون بالتبرعات لدى المساجد او الكنائس او اي معونات الجمعيات الخيرية او حتى منهم من يساعد اقاربه فى الزواج او العمل ..الخ ثم أغلب الناي بنسبة لا تقل عن التسعون بالمائة هناك دائما جزءا غير مخطط له غالبا يضعونه فى البنوك من المؤكد ينتظر الصرف فى اقرب فرصة .

عيوب طريقة الأنفاق هذه :

1-حينما تفكر بسداد الديون والاستمتاع اولا فى الغالب هذا يأخذ معظم المال وبعدها لن تجد شيئا.

2-اذا تبقى شيئا وحتى وان كنت فكرت ان تضعه فى البنك – فقليلا سوف تصرفه على اشياء تريدها ايضا – ذلك لان العقل مبرمج على الاستهلاك .

3-الجزء الذى حددته لمساعدة الآخرين عند إنفاقه ستجد نفسك تدفع اكثر منه – لانك وقتها ستنكشف لك احتياجات ناس اخرين وربما أقرباؤك – وذلك انك فعلت هذا بالعاطفة وليس عن تخطيط جيد .



وفى النهاية اذا تخيلنا هذه الدائرة على انها دريكسيون السيارة ، فإننا نجدها تتحرك يسارا ، فإننا يمكننا تعديل حياتنا ، فإذا غيرنا اتجاه الدائرة ناحية اليمين فاعتقد اننا سوف نصل الى نموذج ناجح الى حد ما فانظر الى هذا الشكل :

انظر هذا الشكل بدأ بالعائد او الراتب ، ثم وضعت جزء انت حددته غير مخطط له ، ثم تبرعت لاى جهة انظر مدى سعادتك لانه فرحت آخرين اولا ، ثم ادخرت واستثمرت ، فدفعت فواتيرك و التزاماتك ، ثم استمتعت شراءك اشياء تريدها بالباقى .

فائدة النموذج المطور :

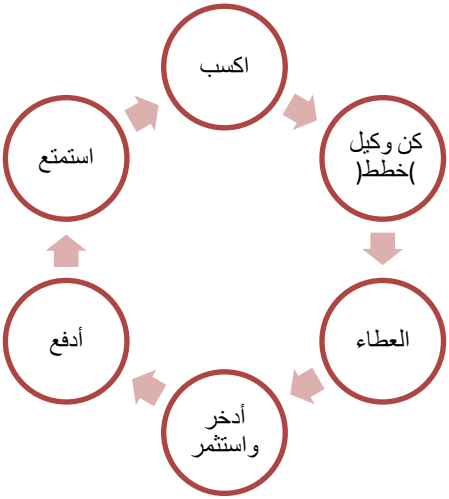
1-اولا انت تخلصت من قضية الاستهلاك دون حدود ، فجعلت الاستمتاع آخر شئ اذ ماتبقى بعد الامور الاهم جعلت له ميزانية محددة فبالتالى انت عرفت ماذا ستشترى بالضبط ومادونه لن تشتريه لانك لو تركت نفسك للاهواء اولا فلن يتبقى لك مال كما قلنا بالشكل السابق .

2-ثانيا انت جعلت العطاء قبل كل شئ ، وهذه أهم سمة يجب ان تتسم بها ، فهي من شيم الأغنياء و هى عطاء الآخرين ومساعدة الناس ، واعتقد ان هذه هى الرسالة التى يجب ان يحملها كل إنسان فقد خلقنا الله لنساعد بعضنا وندعم بعضنا كما يجب .

3-أنت جعلت الادخار قبل المدفوعات وهذا مبدأ مهم جدا فى الثراء وهو " ادفع لنفسك اولا " ففى كتاب " أغنى رجل فى بابل " المؤلف جورج كلاسون – كان يوضح أن طريق الثراء يبدأ بادخار 10 % من دخلك لمدة عام كامل ثم بعد ذلك تستثمرها فى شئ ما يدر عليك دخلا سلبيا ، يزيد من دخلك واذا وجدت ان المبلغ غير كافي آخر العام يمكنك أن تنتظر للعام التالى ثم تبحث عن فرصة مناسبة لاستثماره وهو يشير الى التجارة كأفضل شئ للمكسب .

4-ثم تأتى اهمية النفقات بعد الادخار والاستثمار ، وهذا يشجعك ان تقلل ن نفقاتك ، وهذا أيضا من طرق الثراء والتى يوضحها جورج كلاسون فى كتابه .

ولكن هذا النموذج المطور السابق به مشكلة الجزء الغير مخطط له، ومشكلة أخرى تتعلق بالراتب او العائد لذلك قمت بتعديله وسميته " نموذج توجيه المال "



شكل رقم (8) نموذج توجيه المال

التعديلات التى أجريت على هذا النموذج وهى بدلا من الراتب أو العائد الذى يأتى مصادفة) ربح مليون جنيه بجائزة) يجب أن بدله بأكسب – وسنتحدث عن كل جزء بعد ذلك – ثم الدائرة التى تليها وهى بدلا من جزء غير مخطط له هو يجب ان تخطط لمالك جيدا (فأنت وكيل على هذا المال) وقد كسبته فيجب ان تخطط له جيدا – ثم باقى الدائرة .

" عظيم جدا جدا استاذ عبده ، انت طورت هذا النموذج ليصبح بشكلا جيدا ، ولكن هل من الممكن أن تحدثنا قليلا عن كل جزء من هذا النموذج ؟ "

" سأحاول يابسنت ولكن يجب ان تعلمى ان كل جزء يحتاج إلى حلقة منفصلة ، ولكننا سونجز قدر المستطاع "

شرح نموذج توجيه المال

1-اكسب :

حينما تتلقى راتبك اول الشهر ،بأى طريقة سواء تتلقى ظرفا به المبلغ كاش او ينزل في حسابك البنكى فتلقاه عن طريق الفيزا او اى طريقة اخرى فلا تسميه راتبا ضع فى ذهنك أنه مكسبا والفارق كبير جدا- ف الراتب هو ناتج ساعات عملك – أما الرجل الغنى فلا يضع وقته مقابل المال ، بل يجعل المال موظفا لديه ويقضى هو وقته فى شئ آخر (ربما يكون هذا الشئ الاخر هو استثمار أو وظيفة أخرى رياضة ..الخ)

فإن كنت سوف ترد وتقول ولكنها هذه الحقيقة انني اتقاضى راتبا مقابل الوقت – اقول لك لا أمنعك القول فاعمل موظفا ان كانت لا تسمح لك الظروف لتكون صاحب مشروع – ولكن اعمل بعقلية الرجل الغنى كما شرحتها لك فى الحلقة الثانية من هذا الموسم – وهنا ايضا اضبط ذهنك على المكسب – لانك فى هذه الخانة لن تضع فيها راتبك فقط ، بل ستضع فيها استثماراتك ايضا وعوايدك التى تعود عليك سواء من تجارتك أو من اسهمك او عقار اشتريته وقمت بتأجيره ، فانت لن تتلقى الاظرف فقط بل ربما تتلقى شيكات مقابل عمولات وسمسرة او تتلقى تحويلات بنكية ، لذلك ان تضع كلمة اكسب اشمل واعم وتشجعك ان تضع تحت ظلها خانات كثيرة فانت رجل "كسيب " " صاحب مكسب " وهذا اول طريق الثراء . ان تشعر بهذا المال الى فى محفظتك او فى حسابك البنكى وكأنك تملك الدنيا .

2-خطط (كن وكيلا) :

عليك ان تخطط لانفاقك ، ويجب ان تعلم ان كل ما لديك اصلا هو ملك لله وحباه لك ،وهو جعلك وكيلا على هذا المال – لذلك مهمتك الاولى كوكيل ان تخطط لنفاقك ولاتترك جنيها واحدا لا يعرف طريقه او غير مخطط له ، ولا تقول لى ان النقود حينما تأتى تعرف طريقها " فهذا كلام الفقراء والمفلسين " وان قلت لى " الالتزامات والمدفوعات والفواتير " اقول لك تحرر ن كل هذا قليلا وخطط أولا واتبع هذا النموذج ولا تترك نفسك لحوت الفواتير والمدفوعات حتى يلتهمك ولا شبح الديون يطاردك ويؤرق نومك خطط لكل شئ خطط لانفاقك – جدول ديونك – خطط لاستمتاعك . كما سنرى بعد ذلك ، اهم شئ هنا هو ان تدرك انك ات وكيلا على ما تملك فيجب ان خطط فى نفقته جيدا .

3-الدائرة الثالثة : العطاء :

ومن المهم أن تعطى اولا ، واعتبر هذه الخانة زكاتك ان كنت مسلما ونسبتها 5 % – وعشورك ان كنت مسيحيا (10 %) – وان كنت تدين باى دين اخر او لاتدين فانت تعلم ان البشر فى هذه الحياة موجودين لاعانة بعضهم ومساعدة بعضهم – هناك كثير من الأثرياء يتبرعون لنسبة تصل الى 90 % من ارباحهم لمؤسسات خيرية هم انشأها او اخرى تخدم الناس – ودائرة العطاء ننفرد بها حلقة خاصة كاملة لأهميتها.

4-ادخر واستثمر :

عليك ان تدخر ما لايقل عن 10 % من راتبك او دخلك – وفى نهاية كل عام ترى حصيلة دخلك وتحاول ان تستثمرها فى تجارة ناجحة – وهنا انصحك بقراء كتاب " أغنى رجل فى بابل " لجورج كلاكسون ، فهو سيعلمك ويوصل لك الامر بصورة رائعة فى هذا الشأن (الادخار والاستثمار) . ولكن يمكنك هنا أن تضيف ما توفره من صندوق الهالك كما شرحت لك فى حلقة " الاسرة فكرة اقتصادية يمكنك ان ترجع اليه

5-ادفع :

تأتى هنا المدفوعات من فواتير واقساط ومصروفات مدرسية وصحية وشهادات تعليمية – هنا تستطيع ان تقول ان هذا هو " مصروف البيت " –وهذا ايضا يجب ان تخطط له لذلك وضعت لك مخططات خاصة بهذا البند ستجدها فى الحلقة رقم ( ) بعنوان الاسرة فكرة اقتصادية اذهب اليها لتعرف كيف تخطط مدفوعاتك والتزاماتك وديونك ، ولاتنسى ان تنشئ صندوقا للطوارئ .

6- استمتع :

خصص جزءا شهريا من دخلك ، وليكن 5 % او 10 % حسب امكانياتك – واجعله لرحلاتك الداخلية او مصيفك او سفرياتك بالخارج قدر إمكانياتك – ولكن أيا كان دخلك فخصص هذا البند – واعلم انه السعادة تكمن فى العيش ببساطة .

الخلاصة :

فى النهاية هذا هو النموذج الذي اقترحه لإدارة نفقاتك وقد قمت بتعديله وتطويره ليلائم كافة الاحتياجات ، فسيرنا مع النموذج هذا بالاضافة اننا نسير ناحية اليمين رمز القوة اننا وكأننا نقود سيارة نسير يمينا – فبالبلدى كما نقول فى البصراوي " بطل تمشى شمال " و " خليك من اهل اليمين " .

ان ماتفعله بالألف جنيه سوف تفعله بالمليون جنيه – يجب ان توجه تفكيرا اولا لا للاستهلاك بل للتخطيط والعطاء ثم ادفع لنفسك اولا وياتى الباقى بعد ذلك .

"شكرا لك استاذ عبده انا سعيدة جدا وممتنة هذه الحلقة ، اعزائى المشاهدين هناك خبرا جيدا وخبرا غير جيد .

الخبر الجيد هو أننا تعلمنا كل شئ عن اغنى رجل فى امبابة والغير جيد اننا اقتربنا إلى آخر حلقاتنا ...

الحلقة الثانية : العطاء

(العطاء)

" الدنيا اخذ وعطا، واللي عاوز ياخد بس يبقى بنى آدم خسران ميملاش عينه غير التراب ، واللى ييجي ع الضعيف ميكسبش "

وعندما سألته " ايه اللى يخليهم يخسروا ويمشوا ؟ "

رد وقال : " ما انت قدامك الفقير والغلبان ولما يقولك هات احسان تقوله امشي روح الله يسهلك ، ولا انت عشان ربنا ما اداك تدوس على الغلبان اللى اصلا لولاه ما كنت تكبر ولا تشتغل ولا تبقى انسان ، هو ربنا اللى عمله غلبان مش قادر زى ما ادراك انت وعطاك يخليك زيه فى يوم من الايام "

هذا كان حوار يدور بينى وبين الرئيس حسين المراكبي – وهو رجل لم أره قبل هذا اليوم الذي أتحدث فيه اذ كنت أسير أنا وخطيبتى نحتفل بعيد ميلادي ال الثالث والعشرون – بمحاذاة كورنيش النيل نشاهد المناظر البديعة للمياه والأشجار حوله متجهين إلى أحد المطاعم بالمراكب أو العوامات الثابتة على النيل لتناول الفطور مع كوب القهوة الجميل –كانت خطيبتى تجهز لى مفاجأة –كنت امسك بيدها الحانية كعصفورين –كانت مازالت لا تعرفنى جيدا ولا أنا لكنها كانت الفترة المناسبة لذلك – واول ما عرفته عنى هو طموحى الغير محدود ربما وقتها كانت ترانى مجنون من افعالي وافكاري لكن من المؤكد انها كانت حائرة فى شخصيتي .

وبينما نسير رأينا مركب ثابتة على النيل مهجورة ولا تعمل ، توقفنا عندها قليلا وقلت لها " ياااه ، خسارة المركب دي ليه مش شغالة كده " ردت هى " ايوه مركب كبيرة زي دي وباين عليها الفخامة ..محتاجة شوية توضيبات وتبقى فل ، خسارة فعلا "

قلت لها " تعالى ننزل نسأل عن سعر المركب دى كام " نظرت الى باندهاش رهيب " سعر مركب ايه اللى نسأل عنها انت حيلتك حاجة ؟؟ انت تعرف المركب دى متقلش تعدى المليون جنيه ، انت غنى وانا معرفش "

رديت عليها وانا مبتسم " أنا فعلا غني ، لكن مش بالفلوس ، احنا هنخش نسأل بس ، وبعدين فؤاد صاحبى اللى كلمتك عليه انه عايزني اشاركه بالادارة فى المطعم بتاعه اللي فتحه فى الهرم ، قالي انه بيدور على مركب ممكن نؤجرها ونعملها مطعم كبير "

ردت هى معترضة " ايوه بس انت مبتفهمش حاجة فى الاكل ، ولا فى ادارة المطاعم وده اللى خلاك ترفض تشتغل مع فؤاد ، وبعدين فؤاد ده كحيان يدوبك مؤجر مطعم فى الهرم ومشغل عيال بيسرقوا وهو مش عارف يتصرف معاهم "

رديت وانا ايضًا محافظ على ابتسامتي " اولا انا مرفضتش انا قلت له سيبنى افكر ، ثانيا هو مش كحيان ولا حاجة ، ده معاه فلوس كويسة كمان وتاجر شاطر ، الناس اكيد مش هتمشى تقول انا مليونير ، وبعدين موضوع العيال اللى بتسرقه ده هو اكبر سبب مخليه يثق في عشان عارف أمانتى وسمعتى الكويسة وشطارتى ف الادارة عامة ودى اسباب تخليه يتمسك بى وهو اللى يطلب منى اشاركه وانا اللى افكر – ثم ياستى احنا مش خسرانين حاجة هنخش نسأل وندى المعلومة لفؤاد "

" يعنى انت عايز منى ايه دلوقت ؟ "

–" دلوقتى هنخش نسأل الجماعة الطيبين اللى تحت دول و اهم حاجة الثقة بالنفس واحنا داخلين وكان فلوس فؤاد دى فلوسنا وف جبنا احنا ، تمام ؟ "

- كانت لى دائمًا القدرة على اقناع خطيبتي ، مادمت مقتنعًا بالشئ أستطيع أن أنقل قناعتي هذه للشخص امامي ، كما انى معروف بسفسطائيتى وبعض اصدقائي كانوا يقولونها لى صراحتا ، اذ املك القدرة على الاقناع بالشيء وعكسه فى نفس ذات الوقت – فقط أمهلني دقيقة .

بدت غير مقتنعة ، لتحافظ على الايجو الانثوى – ووافقت على امتعاض راسمة ابتسامة مصطنعة وبدأنا ننزل السلالم المتجهة لمرسى المركب – مناديًا " السلام عليكم "
فظهر لى رجلا يلبس جلبابا " اؤمرني ياباشمهندس "
" كنت عاوز أسأل هل المركب دى للايجار ؟ او البيع "
" لا ..اللي يفيدك فى الموضوع ده ، هو الريس حسن .. أدخله جوه ..عدى السقالة دى هتلاقيه قدامك " وأشار لنا لمكان المرور ، وقال بصوت مرتفع قليلاً به بهجة على غرغر ده احنا زارنا النبي قائلاً " اتفضل ، اتفضل يا استاذ اتفضل يا مزمزيل ...يا ريس حسين كلم ضيوف عاوزينك "
تشبثت خطيبتي بذراعي ووقفت على مشط رجلها تحاول أن تشرئب بعنقها كى تهمس فى أذن " عبده متيجى نروح أنا خايفة ، انت ايه اللى خلاك تجبنا هنا ؟ "
رديت عليها بكل ثقة الفنان مُحَّد صبحى وهو يتحدث مع مايسة زوجته " اثبتى اثبتى يا فلانة ، انا جنبك اهه ، متخفيش ...ثقة ، ثقة عاوز ك تثقي كده ...فلوس فؤاد فى جبنا هه "
وسحبتها من كفها ، ومشينا على ممر خشبي ضيق يصل بين المرسى والمركب تعلو عن المرسى 50 سم تقريبا ، نتحرك ببطئ خوف السقوط من الجسر المهتز ، حتى سمعنا صوت من الداخل أشبه بصوت بوق جبلى دون صدى
" اتفضلوا ، اتفضلوا ... يادى النور . ..يادى النور "
وطأت ارجلنا المركب ، وكأننا نضع أرجلنا على طريق المجهول ...وجدنا ساحة كبيرة جدا فارغة وهى جسم المركب من الداخل .
استضافنا عم حسين ، وجلسنا ونادى على أحدهم ليحضر الماء وسأل عن سكرنا فى الشاى ، وكان بيننا هذا الحوار الذى فى بدء الكلام حينما سألته عن ان المركب دى للايجار او للبيع

فرد بأن أصحابها تركوها وخسروا وان الدنيا أخذ وعطا، واللى عاوز ياخد بس يبقى بنى آدم خسران ميملاش عينه غير التراب ، واللى ييجى ع الضعيف ميكسبش "

ولما سألته ايه اللى يخليهم يخسروا ويمشوا رد "

رد وقال : " ما انت قدامك الفقير والغلبان ولما يقولك هات احسان تقوله امشي روح الله يسهلك ، ولا انت عشان ربنا ما اداك تدوس على الغلبان اللى اصلا لولاه ما كنت تكبر ولا تشتغل ولا تبقى انسان ، هو ربنا اللى عمله غلبان مش قادر زى ما أعطاك يخليك زيه فى يوم من الايام "

ثم تابع " أن المركب دى تابعة لشركة ايجوث للسياحة ودى شركة حكومية – وتؤجر المركب دى ايجار سنوى ، لو عاوز تعرف رحلهم الادارة فى شارع قصر النيل واسال هناك "

مضت نصف ساعة أخرى شربنا فيها الشاي ، وأعطانى نصيحة أخر غالية أعتبرها النصيحة الذهبية ، وسأحكي عن تلك النصيحة فى فصل لاحق ، ولكنى هنا أريد أن اتحجث عن جزئية العطاء .

(ليلة مماتك تكون ليلة فل)

خرجت أنا وخطيبتى متأثرين ونتشين بكلام عم حسين المراكبى ونصيحته الذهبية التى سأذكرها فيما بعد ، وكلامه عن العطاء يتردد فى أذنى " زى اللى ييجى على الغلبان ميكسبش " وقالى " خدها نصيحه منى اوعى تيجى على الغلبان لأن ربنا مش هيباركلك "

فى الحقيقة كلامه على الغلبان أشعرنى أن الرجل متأثر جدا بمعاملة الاغنياء للغلابة ، ويبدو أنه نال من ظلم هذه المعالمة ، وشككت فى بادئ الأمر أنه هو السبب فى خسارة الشركة ، ولعل دعواته لله المستجابة أودت بهم للفشل – لكن الذى كان يهمنى نظرته لنا كشباب صغير دخل يسأل على سعر مركب – فكلامه الجد واستضافته تنبئ

أنه لم يشك فينا لحظة واحدة أننا متوسطين الحال أو لم نقدر على شرائها – وان كانت نصيحته الذهبية تحمل معانى كثيرة إلا أن أول اختبار فى العطاء جاء سريعا أول ما وطأت ارجلنا الشارع مرة ثانية .

وظهرت طفلة صغيرة تبيع الورد أعطتنا وردة وقالت " الهى تتجوزها و تجبلك بنت وولد توأم " فابتسمنا انا وخطيبتى واعطيناها مالا بكل سعادة وطيب خاطر – على الرغم من أننا نسمع هذا الكلام طيلة الوقت والشحاذين بكثرة يرددون مثل هذه الدعوات إلا أن مفعول كلمات الريس حسين المركبى كالسحر .

ومر رجل آخر – طلب معونة – فأعطيته مالا – فقبلنى وقال لى " ليلة موتك تكون ليلة فل " وأنها دعوة غريبة وتبدو ذما أكثر منها دعوة طيبة – إلا أنني أخذتها على محمل طيب وابتسامة ولم أنساها طيلة حياتى .

العطاء فعل الأثرياء كما أنه فعل عبادة .

يظن الكثير من الناس سواء الأغنياء او الفقراء – ان عطاؤهم للناس سوف ينقص من اموالهم

ولكن على العكس دوما ان العطاء يزيد من الأموال ولا ينقصها .

الحلقة الاخيرة : هل انت سعيد ؟

تلقيت مكالمة هاتفية أثناء قيادتي للسيارة فى طريقي الى مدينة الإنتاج الإعلامي لتصوير الحلقة الأخيرة من برنامج " أغنى رجل فى امبابة " ، وكانت بسنت –تسألني اذا كنت قريبًا منها اذ ابلغتني ان سيارتها تعطلت ، ولاتريد أن تتأخر على الحلقة اليوم – حددت هى موقع

تواجدها باستخدام الGPS وذهبت لها – ركبت معى واول ماقالت ما كنت اتوقعه وهو أن سيارتها لم تتعطل وانها تريد ان تتحدث معى فى امر ما قبل أن نصل الاستوديو ، وحينما سألتني كيف أننى علمت ما يدور بذهنها ؟ فكان ردي بأن هذه موهبة الهية ولا دخل لى فى ذلك سوى التفكير والشك الدائم فى كل قول وفعل – وأوضحت لها أن ماتراه هو الجانب الايجابى للشك ، والجانب المظلم ربما لايروق لها ، فضحكت وتمنت من الله أن لاتراه .

سرنا بالسيارة فى طريق الواحات فترة دون كلام وفى صمت ما حتى اقتربنا من مدينة الانتاج ، فأشارت لى بسنت ان اتابع الطريق ، فاستجبت دون مناقشة حتى بدأت هى بالكلام :

" يقول الناس على انى دائمًا راضية بقليلى ، ولكني لا أرى نفسي هكذا "

" وماذا يضايقك فى ان تكونى راضية بقليلك ؟ "

" هل انت راض بقليلك يا استاذ عبده ؟ "

" أنظري لا عيب ابدًا انت ترضي بقليلك ، ولكن مادمتى سألتيني فيجب أن أجيب ، حينما أفكر فى هذا الأمر أجد نفسي أقول ولماذا أرضى بقليلي ؟ الا يوجد أفضل ؟ ألا يوجد وضع أكثر راحة من هذا ؟ فأنا دائم السعي ، وطموحي لا حدود له ، فالقليل هذا لا يرضيني ابدًا – ولكن حينما كنت فى بداية مشروعي بأول عربة فيشار بالنادى ، كنت أذهب بدراجتي أسير مسافة 3 كم ذهابا ومثلها عودة – وكنت سعيدا بدراجتي إذ فشلت جميع محاولاتي السابقة لممارسة الرياضة ، أما عند ركوب الدراجة وذهابى لعملي يوميا بها أجبرت نفسي على الرياضة دون وعي – ف نفس الوقت الذى كنت عاشقا لدراجتى وسعيدا بها ، كنت غير راضيا واطمح بشراء سيارة ولو كانت موديل قديم – وحينما وصل المشروع لخمس عربات فيشار اشتريت أول سيارة وهي الفيات 127 موديل 1986 – وكانت سعادتى غامرة بها ، طوال عامين كنت اهتم بها وبصيانتها ، بدلعها كما يقولون وكان اصدقائي على الرغم من امتلاكهم سيارات حديثة تفوق سيارتى بمئات الاف الا انهم كانوا يحسدونى عليها ، فمنهم من يتمنى شراؤها لزوجته او لابنه بالجامعة – فكل منا يا عزيزتي يبحث عن

ماينقصه ، حتى لو كان صاحب تسعة وتسعون نعجة ، فهو يرغب ان يمتلك النعجة الوحيدة التى يمتلكها قريبه ، ليكمل المائة – هكذا نحن دائما نشعر دوما بفراغ ما نريد ان نملؤه –

اما انا فكنت غير ذلك – كنت سعيدا بما أملك (صحيح انى كنت اتطلع الى سيارة افضل) ولكن ليس لأكمل نقص عندى ، بل انى اطمح للتطور والرفاهية – لذلك لم اشترى الفيات 127 إلا لضرورة العمل وسهولة متابعة الفروع – ولم اشترى الفيات اكس 500 الا حينما اصبح لدي ما يفوق ثمنها ثلاث أو أربع مرات .

"إذا يا عبده انت تريد ان تقول لا ترضى بقليلك ولكن تكون سعيدا بقليلك ، وتطمح فى الافضل – اجدك هنا تفرق بين الرضا والسعادة – أليست السعادة فى الرضا ؟ "

" لا يا بسنت ، هذه من الأفكار المغلوطة عن السعادة فليست السعادة فى الرضا – قد تكون هذه المقولات والعبارات وضعها الأغنياء ليقمعوا رغبات الفقراء وطموحهم بالثراء ، انتشرت هذه الأفكار لعقود طويلة من الزمن ، ربما حتى يحافظ الاغنياء على ثرواتهم من طمع الفقراء والمحيطين بهم ، ولكنها ليست الحقيقة فالسعادة ليست فى الرضا ، السعادة شعور يستطيع الانسان ان يخلقه من داخله – ان اردت ان تكون سعيدا فكن سعيدًا – ان الامر فى غاية البساطة – ليست هناك اشياء تجعلك سعيدًا – أنت بإرادتك تفعل هذا ، حينما تريد أن تدخل في مود حزن تستطيع أن تفعل ذلك بكل سهولة اننا بارعون حقًا فى ذلك فلماذا لا نستخدم تلك البراعة فى اسعاد انفسنا "

"كيف أنه ليست هناك اشياء تجعلك سعيدًا ؟ اليس المال مفتاح السعادة ؟ "

" هذا ايضا مفهومًا خاطئا عن المال ، فالمال ليس مفتاح السعادة حتى لو ظننتى انه يشتري الأشياء التى تجلب السعادة – وإلا لما كنت الان انتى غير سعيدة "

" ولكنني لست سعيدة لانني راضية بقليلي ، ودائمًا اختار الاشياء البسيطة واتعرض لنقد الناس اذ يمكنني ان اشتري اشياء اكثر ولكني راضية بالبسيط "

" مشكلتك يابسنت ليست مع القليل او الكثير – مشكلتك مع نقد الناس انتى لا تحتملين نقد الاخرين الذين يهمك رأيهم فى حياتك – فالقليل والكثير هذه أمور نسبية فسيارتى الفيات 127 كانت حلم كل من لم يملك سيارة ، وسيارتى ال اكس 500 حلم كل من لديه 127 – فالقليل والكثير هذه أمور نسبية – فالقليل الذي بين يديك هو كثير بالنسبة الى آخرين ، وهكذا .."

" المال لعنة وهو أصل كل الشرور "

" هذا ايضا خطأ يا بسنت ، فالمال ليس أصل الشرور "

" ولكنك قلت منذ قليل ان الاغنياء صدروا بعض العبارات للفقراء حتى يحمون اموالهم ، ان هذا الامر بشع "

"الأمر ليس له علاقة بالمال نفسه ان هذا سلوك بعض الاغنياء ، او ربما ايضًا ردة فعل منهم لأن المحيطين بهم طماعون وينظرون الى ما بأيدي غيرهم ، فربما اضطروا لفعل ذلك حتى يحموا أنفسهم من الطامعين فأصاب الامر الجميع – انظرى كل شئ فى هذه الدنيا له وجهين ، والارض بنيت على نور وظلمة ، والمال ايضا له وجهين – وجه يبدو وحشًا كاسرا يجعل الإنسان يصدر افعلا حيوانية ووجهًا آخر يجعله ملاكًا يعطف ويشفق يعطي الجميع بسخاء – الأمر يرجع للإنسان نفسه ، فالشر ليس فى المال نفسه ، بل فى عبوديته إذلال الإنسان نفسه له –

المال ليس شرًا فى حد ذاته ، بل إن الذي يخرج من الانسان هو الذى يكون شرًا – الجانب المشرق من المال أنه ينقذك من الفقر ، ففى الفقر جهل ومرض وقتل وسرقة واغتصاب – نفس الامور ايضًا تكون موجودة عند الاغنياء ولكن كل بمستواه – اذًا الامر يرجع لردود افعال الانسان ناحية ما يملك وما يسعى وما يطمح إليه "

" كلامك يا استاذ عبده وافكارك ناحية المال أراحتني قليلا ، ولكنى لم أشبع نفسى بعد من السعادة "

"كما قلت لك يابسنت السعادة قرار داخلى عليك ان تتخذه"

"كيف ؟كيف يا عبده "

فأوقفت سيارتي فجأة مما جعلها ترتبك ، وطلبت منها ان تنزل من السيارة ، وحينما سألت لماذا ؟ قلت لها بحزم وشدة ان تنزل – فنزلت خائفة ، وقمت بتشغيل موسيقى رقصة هندية بأعلى صوت استريو السيارة (فأنا أعشق الموسيقى الهندية) ووسط دهشة بسنت ، جئت أمامها وبدأت أرقص ، وطلبت منها ان ترقص مع ايقاع الاغنيه ووسط دهشتها مسكت يدها شجعتها على الرقص – وبدأت تستجيب وهى تضحك وتتمايل مع كلمات الاغنية ، وتقلد الهنود فى رقصاتهم .

وطلبت منها ان تخلع حذائها ، ونصعد الى سقف السيارة ونكمل الرقص – ودون مانع كنا فوق السيارة – ثم ونحن نرقص نظرت أنا لساعتي وقلت لها لقد تأخر موعد التصوير ، والبرنامج يذاع هوائيًا ، ، والعجب ان المخرج لم يتصل بنا يتعجلنا ، واثناء ما تهز هي اكتافها امام عيني قالت لي :

" انت بالفعل يا سيد عبده على الهواء "

"كيف هذا ؟ "

" انظر حولك وانت تعرف "

فنظرت لأجد سيارات ملاكي وسيارات تصوير الخاصة بمدينة الانتاج الاعلامي ، واشخاص كثيرون نزلوا من سيارتهم يرقصون معنا – ويصفقون وكان وسطهم المخرج والطاقم باكمله وكاميرات كثيرة .

" اتركوا هم ايضا الحلقة وآتوا خلفنا ؟ "

" الحلقة تم تصويرها ونحن على الهواء بالفعل "

فسألت بدهشة واستغراب شديدين " منذ متى ونحن ع الهواء ؟ "

" منذ ان سألتك ان اركب معك "

ازدادت دهشتى ، فقد ركبوا الكاميرات بسيارتي أثناء ما قابلت بسنت ، وكانت هذه هى الخطة فى عرض الحلقة الاخيرة بطريقة مختلفة داخل سيارتي ، وانا اتكلم من القلب دون ان اكون متكلفًا ، وقد عللت بسنت ان موضوع السعادة هذا كان يحتاج لمشاعر حقيقية دون تكلف – وحينما سألتني بسنت أخر سؤال أثناء رقصنا ورقص الجميع امام الهواء امام الجمهور بث مباشر لتختم بها الحلقة " هل انت سعيد ؟ "

فقلت " ما دمت أرقص إذا أنا سعيد ، فالسعادة قرار داخلي " .

Resources المراجع

BOOKS :

- What they don't teach you at Harvard business school (By MARK H McCROMACK).
- Don't pay for your MBA (by LARIE PICKARD)
- 101 Crucial lessons they don't teach you in a business school (by Chric Haroun).
- The Lazy persons guide. (By ERNIE J.ZELINSKI).
- Think and grow rich. (By NAPOLEON HILL).

- Rich Dad, poor Dad. (ROBERT T.KIYOSAKI).
- Secrets of the Millionaire Mind .(by T.Harv Eker)
- The Richest Man in Babylon. (by GEORGE CLASON)
- كيف تختار شريك حياتك (أ.ماجد حليم) .
- كتاب "كاش CASH – الجيل الخامس للمال (شريف سعيد) .

WEBSITES :
U-TUBE,GOOGLE SEARCH,

دورات تدريبية وكورسات :

ماجستير إدارة الأعمال بالكامل فى دورة واحدة (كريس هارون) .

كيف تعد اونلاين كورس فى 7 ايام . (مُحَمَّد التهامى) .

كيف تدير أموالك بطريقة الله . (معهد تدريب القادة بالشرق الاوسط).

الفهرس

اهداء ...3

المقدمة 4

لماذا كتبت هذا الكتاب ؟ 4

مع بسنت ...9

الفصل الاول (الموسم الاول) – حياة أغنى رجل فى امبابة 11

الحلقة الاولى :بوب كورن البصراوي (دروس من عربة الفشار)...11

الحلقة الثانية : النشأة–امبابة (تأثير البيئة على النجاح) ...18

الحلقة الثالثة : المال والحب (المشاعر فى حياة أغنى رجل فى امبابة)...23
الحلقة الرابعة : المال والبنون (وارثي الإمبراطورية وحاملي اللقب)...32
الحلقة الخامسة : الأسرة فكرة اقتصادية ... 40
الفصل الثانى (الموسم الثانى) – أربع خطوات نحو الحرية المالية ...47
الحلقة الاولى : امتلك عقلية صاحب المشروع (نموذج الاخطبوط للنجاح المالي)..47
الحلقة الثانية : اشتغل موظف بعقلية صاحب المشروع ...64
الحلقة الثالثة : أنواع الموظفين 74
الحلقة الرابعة : أعمل مشروع ...84
الحلقة الخامسة : تعلم دون أن تدفع مقابل لل MBA...90
الفصل الثالث (الموسم الثالث) – كيف تدير أموالك ...98
الحلقة الاولى : ماذا تفعل لو حصلت على مليون جنيه ؟(نموذج توجيه المال)..98
الحلقة الثانية : العطاء 108
الحلقة الاخيرة : هل أنت سعيد ؟...113