

# أثرياء العالم

الجزء الثاني

أحمد مؤمن

## ح) دار كليوباترا للنشر والتوزيع

دار الكتب المصرية  
فهرسة أثناء النشر إعداد إدارة الشؤون الفنية  
مؤمن / أحمد  
آثرياء العالم. / أحمد مؤمن  
ط ١. / القاهرة : دار كليوباترا للنشر والتوزيع.  
ص ١٥٠، ٢٠١٤ سم  
ردمك : ٩٧٨-٩٧٧-٦٦١٨-٠١-٥  
الرجال - الثروة  
أ. العنوان  
رقم الإيداع ٢٠١٧ / ١٣٩١٧



### الناشر دار كليوباترا للنشر والتوزيع

المدير التنفيذي: ضحى جبر

إشراف عام: عفاف محمد على

تصميم الغلاف: محمد جمال

عمليات الإخراج الداخلى والتصحيح اللغوي

دار كليوباترا للنشر والتوزيع

المراسلات:

للاتصال: / ٠١٠١٩٩٨٣٣٧١ / ٠١١٢٥٥٧٤١٢٩

dar.cleopatra@gmail.com

جميع الحقوق محفوظة للناشر، ويحظر نشر أو اقتباس هذا العمل .. ومن يخالف ذلك يتعرض للمسائلة القانونية

السلام عليكم ....

أزيك عزيزي القارئ في الرحلة الثانية دي

اللي هنشوف فيها قصص نجاح ثاني أشهر 10  
مليارديرات على مستوى العالم أنا أحمد مؤمن اللي هكون  
مضيف معاك يارب تكون رحلة جميلة وممتعة

ومتنسهاش ؛))

## قبل ما نبدأ رحلتنا كلمة جميلة للملياردير الصيني جاك ما

ما معنى أن تبدأ شركتك؟

معناها أنك ستخسر دخلك الثابت الشهري، وستخسر حقك في أن  
تطلب إجازة من العمل، وحقك في أن تحصل على زيادة راتب أو  
مكافأة. لكن على الجهة الأخرى، هذا يعني أن دخلك لن يكون  
محدودا بحدود، وستستغل وقتك بشكل أفضل، ولن تحتاج لأن  
تطلب خدمات من أناس حولك. حين تغير من طريقة تفكيرك،  
ستغير النتائج في حياتك، وإذا اتخذت قرارات مختلفة عن أقرانك،  
فستختلف حياتك عن حياة أقرانك.

## فكرة الكتاب أيه!؟

فكرة الكتاب ده بكل منتهى البساطة هي المغناطيس والحديده

يعني بكل منتهى البساطة الحديده هي المواطن البسيط اللي مش عايز يبقي ترس في شركة يتمص دمه وعايز يبدأ مشروع خاص بيه بس تايه وخايف أبدا أزاي ولا أعمل أيه دائما متردد أروح فين ولا أعمل أيه والمغناطيس هي الصفات اللي أجمع عليها أحسن ناس في مجال الأعمال الحره و أحسن ناس عملت فلوس في العالم كله.

في العلوم. الأسطورة بتقول انك لو حكيت المغناطيس 40 مرة بنفس الاتجاه في الحديده الحديده هاتبقى مغناطيس فا كل اللي أحنا هانعمله ندرس قصص نجاح رجال الأعمال ونحاول نستشف الرؤية العقلية والنفسية اللي عند كل واحد فيهم اللي تخليه لما موقف معين يحصل قدامه وقدمنا هو بيبقى شايفه فرصة استثمارية بحتة في حين ان احنا ولا أي أندهاش مش فاهمين حاجة فا الحاجات دي هي اللي أحنا هانبقى في صدها ونطلع منها الحاجات المشتركة بينهم ونخليها المغناطيس بتاعنا ونخلي الصفات اللي فيهم دي فينا من كتر الممارسة على أسوأ الافتراضات انتاجيتنا هاتزيد في مكان كل واحد في مجاله وعلى أحسن الافتراضات هانتحط على أول الطريق بتاعهم طب حد ممكن يقولي السوق بتاعهم غير السوق بتعنا احنا في مصر هقولك دوام الحال من المحال والمعوقات اللي مش هتخليك تعمل نجاح على نفس مستوى نجاح أشهر 20 ملياردير في العالم هايخليك تعيش عيشة مرتاحة وانت وسط القيود و الأهم من كده في خلال ما في ناس بتشتكي وتتذمر في ناس جات ونجحت في مجال الأعمال على نفس الأرض اللي الناس اللي بتشتكي وتتذمر عايشين عليها نماذج مصرية ناجحة هنذكرها في الكتاب بس هما أختروا يتشكوا ويقولوا لنفسهم قصص وأعداز تمنعهم عن الخروج برة منطقة الأمان بتاعتهم ويلفوا باللوم على المجتمع ومصر وغيره من شماعات وهما (النماذج المصرية الناجحة)أختاروا العمل ومحي أي عنذر قدامهم وعملوا شركات بتاعتهم ونجحت الحمد لله ونقطة مهمة عايز أنبه عليها في ناس كتير كاتبة كتب عن أزاي تبقى مليونير وهو معرفش يعمل كده لنفسه أصلا طب أنا ليه أخذ معلومه من واحد معرفش يعمل لنفسه اللي بيقولي عليه!؟ مش معنى كده رفض تام لأ بس الأولوية للي وصل وحقق الهدف اللي أنا عايزه وبعد كده اشوف الكتب التانية أكيد ها بيبقى مكتوب فيها حاجات حلوة (من أكثر الحاجات اللي أتقالت ليا بعد الكتاب الأول طب ما انت معملتش مليون واحدة وزيك زيهم هنا في سوء أستقبال أنا لما جيت اتكلم قعدت جنبك

وخليت قصص نجاح العملية بتاعت كل ملياردير والمقولات بتاعته هي اللي تتكلم وأنا بسمع ليها زي زيك لكن الكتب التانية الناس بتتكلم عن مبادئ وكلام مش من الواقع العملي ومحدث وصل بيها لحاجة لكن اللي بعرضه في الكتاب ده والجزء الأول منه هو أستخلاص لحلول من الواقع العملي لناس حققت النجاح فعلا وان شاء الله يكون سبب في مساعدة ناس كتيرة في حياتها بشكل او باخر)طب أحنا هناخد الكلام ازاي من أقوى ناس عرفت تعمل فلوس في العالم خلي بالك من نقطة مهمة أنا في الاول أستبعدت اللي بيدعي في الكتب ومعملش حاجة لنفسه وبعد كده شوفت الفئة بتاعت اللي نجحت في ناس عملت ملايين وفي ناس عملت مليارات لو هاخذ نصيحة من حد أخذها من أقوى ناس عملت مليارات مش ملايين وبعد كده لما أخلصهم كلهم أبقي أشوف اللي عمل ملايين خلصت اقواهم أشوف بقى اللي بيدعوا في الكتب بتاعتهم وهما معملوش 2 مليون جنيه حتى يتيمة توحد ربنا ؛)

**طب ازاي نوصل لتاني أقوى 10 مليارديرات في العالم وهو صعب جدا حد يوصل ليهم وهما متوزعين بين الدول؟!!**

بكل منتهى البساطة ها نشوف:

- قصة نجاحه ازاي . \* قرارته اللي خدها .
- وبدأ ازاي . \* واتعامل ازاي مع المشاكل اللي قابلته .
- والمقولات بتاعته اللي بتعكس الجانب النفسي و العقلي اللي عنده عامل ازاي .

ميزة الكتاب التاني هي الاستفاضة في الأفكار والحلول اللي عندك بالإضافة أنه متناول موضوعات لم يتم تناولها في الجزء الأول نتيجة تنوع واختلاف قصص النجاح لكن في نهاية الكتاب سيتم ذكر الـ 11 صفة اللي طلعت مشتركة في رجال الأعمال اللي وصلوا شركاتهم للعالمية و بقوا مليارديرات.

طب ازاي تحقق أعلى استفادة من الكتاب ده؟!!

1. هات أقلام أزرق وأسود وأحمر وصنف المعلومات اللي موجودة في الكتاب هنا حسب أهميتها ليك اللي مهم ليك ممكن ميكونش مهم بالنسبة ليا كل واحد ببشوف اللي ناقصه آيه وبيركز عليه اما لو كنت قرأت الجزء الاول من الكتاب زود الأفكار اللي هاتستخلصها من الكتاب

ده مع أخوتها من الكتاب الأول بحيث يبقى عندك المعلومات الحيوية بالنسبة ليك في كام ورقة سهلة المراجعة

2. الكتاب ببسعى انه يطلع مكونات النفسي والعقلي بتاع الملياردير آيه او رجل الأعمال آيه فأ أكيد في الغالب هتلاقي حاجات وصفات معينة مش موجودة فيك علشان تعرف تغير من نفسك للشخصية الجديدة لازم بتاخذ وبتعمل تصرفات جديدة وإلا التغيير هياجي من فين والأهم تنتظم على التصرفات الجديدة دي أنتظام ميقلش عن سنة علشان تترسخ فيك أفتر نفسيية وعقلية جديدة لازم تنتظم على تصرفات جديدة مدة متقلش عن سنة .

3. لمزيد من الاستفاضة هات الجزء الأول من الكتاب ده علشان يبقى عندك أفكار وحلول أكثر لكن أي جزء من الكتابين دول كفيلا أنه يدي ليك حجر الأساس لبدأ المشروع بتاعك ازاي لكن مش هابقي معاك أفكار وحلول أكثر زي اللي قرا الجزء الاول والثاني

4. أقرأ الكتاب بتمعن المفروض انك طالما الكتاب ده في أيديك أنت بشكل أو باخر مهتم بمجال الأعمال علشان تعرف تستفيد من الكتاب ده او اي كتاب ذو محتوى علمي لازم تتفكر في اللي بتقراه مش قراءة وخلصت الكتاب مش سباق هو غالبا اللي بيقرأ الكتب العلمية بالطريقة دي اللي هي سباق مش بيستفيد كويس زي الأكل لازم تمضغ الأكل كويس علشان تستفيد كويس جدا منه وتسهل عملية الهضم على عكس لو لم تمضغ الأكل كويس وبتاكل كالك في سباق مينفعش أكيد طبعاً .

و زي ما قولت في الجزء الأول هقول في الجزء الثاني أكيد كل ما إزدادة المعرفة والمكانة الثقافية وإعمال العقل بتاعت القارئ ممكن أنه يقدر يشوف أكثر وأبعد من ما المؤلف كاتب وكل ما قلّة المعرفة وأعمال العقل الاستفادة المبدئية من الكتاب على قدر المكتوب وبس وطريقة الكتابة ستكون نفسها كما في الجزء الأول لن التزم بنسق واحد في الكتابة هتلاقيني شوية بكلمك عربي وشوية مصري وكاته برنامج وأنا بصممه زي ما أنا عايز دون قيود وأنت يوصل ليك المحتوى اللي انا عايزه بردو

## قبل ما نبدأ رحلتنا أهداء واجب القيام به

سيدنا محمد قال :

"إِنَّ اللَّهَ تَعَالَى يُحِبُّ إِذَا عَمِلَ أَحَدُكُمْ عَمَلًا أَنْ يُتَّقِنَهُ"

أتمنى يكون تعبي ومجهودي في الكتاب ده وتجميع المعلومات اللي فيه والترجمة اللي حاولت أبسطها بحيث أي حد يقرأها يبقى سهل عليه فهم الكتاب تكون كمنارة لمن أختلطت عليه الامور في شركته أو تاه في الحياة تحت ضغوطاتها وشدتها عليه ويستفيد من الكتاب ده بشكل أو باخر

بهدي الكتاب ده لكل حد عزيز على قلبي ولكل حد ساعدني في حياتي حتى لو بكلمة مواساة واحدة قالها ليا في وقت صعب عليا



مقدار الثروة : 41 مليار دولار  
مصدر الثروة : شركة LVMH

- الأسم : بيرنرد أنولت
- الجنسية : فرنسي
- العمر : 68 سنة ( حتى نهاية 2017 )
- تاريخ الولادة : 1949/3/5
- كلية : بكالوريوس من كلية العلوم من جامعة  
Ecole Polytechnique de Paris

" لم يكن المال أبدا هو شغلي الشاغل لكن ما كان يشغل بالي دائما هو الفن والأبداع فيه والبحث عن أعلى درجات الكمال فيه "

## قصة نجاح الملياردير الـ 11

أتولد برنارد في 3/5/ 1949 لعائلة مهتمة بمجال الأعمال وراح مدرسته وثانويته عادي زي أي حد عادي جدا لحد ما أخرج من كلية الهندسة سنة 1971 أشغل أول لما أخرج مع والده Jean Leon Arnault في الشركة اللي كان عاملها ومجالها الهندسة المدنية وأسمها Ferret- Savinel . بقى مدير قسم التطوير في الشركة سنة 1974.

سنة 1976 كان ساعد والده أنه يخفض تكاليف قسم البناء في الشركة بمقدار 40 مليون فرانك وأقنع والده أنهم يغيرو مجال العقارات ده أنهم يبقوا متخصصين أكثر في مجال Holiday Accommodation وبعد كده سنة 1977 بقى المدير التنفيذي للشركة دي وفي سنة 1979 بقى رئيس الشركة بتاعة والده .

كانت بدايته في مجال السلع الترفيحية أو الفاخرة كان سنة 1984 بمساعدة واحد اسمه Antoine Bernheim شريك أول في شركة أسمها Lazard Frese et cie وساعده أنه يستحوذ ويمتلك اول شركة ليه في مجال السلع الفاخرة أو الترفيحية وهي Financiere Agache وبقى المدير التنفيذي بتعها وبعد كده سيطر على الشركة اللي معاها براند Christian Dior والشركة دي كان اسمها Boussac أول حاجة عملها برنارد لما أستحوذ على الشركة دي أنه باع جميع أصول الشركة دي ما عادا براند Christian Dior المعروفة ومتجر أسمه Le Bon Marche .

قبل ما تكمل القصة أقصد بكلمة السلع الترفيحية أو الفاخرة أختصار لمجموعة سلع كتيرة منها أزياء و عطور وساعات وخمور(ده بالنسبة ليهم يعني مش لينا للخمور)الخ من منتجات تدرج تحت التصنيف ده أختصرت كلها في الاسم ده سلع ترفيحية و فاخرة .

بعد وقت قصير جدا من تكوينه مجموعته الحالية LVMH اللي كانت نتيجة أندماج شركتين مع بعض تحت الاسم ده LVMH توسط برنارد خلاف بين المدير التنفيذي لشركة Moët Hennessy s و رئيس شركة Louis Viuitton أنتهى باحتفاظ الشركة الجديدة بحقوق ملكية Dior.

في يوليو 1988 كون شركة صغيرة بالمشاركة مع شركة أسمها Guinness علشان تاخذ 24% من أسهم مجموعة LVMH كان ما دفعه في الشركة الصغيرة دي 1.5 مليار دولار.

في نفس السنة كان في شانعات أن شركة **Louis Vuitton** بتحاول تشتري أسهم أكثر من مجموعة **LVMH** علشان يبقى ليها الاغلبية في التحكم في إدارة الشركة راح برنارد دفع 600 مليون دولار علشان يشتري أسهم أكثر ليه في مجموعة **LVMH** بمقدار 13.5 % من أجمالي الأسهم وده خلاله بالإضافة إلى الرصيد اللي معاه مسبقا من أسهم الشركة أكثر واحد معاه أسهم للمجموعة دي وأقوى مساهم فيها سنة 1989 لما صرف 500 مليون دولار تانية علشان يزود رصيده لـ 43.5 % من أجمال الأسهم وفي 13 يناير 1989 أنتخب بالأجماع رئيس مجلس الإدارة .

وأول لما بقى ليه الهيمنة والسيطرة على إدارة الشركة والشركة زي ما أحنا بنقول بالمصري كده حاله أتحسن أكثر وأكثر حط ليها خطة تطويريه خلاها تنافس شركات قوية وعلاقة زي الشركة السويسرية **Richemont** والشركة الفرنسية **Kering** مش كده وبس لأ القيمة السوقية للشركة **LVMH** أتضاعفت 15 مرة و الأرباح زادت بنسبة 500 % وأهم الحاجات اللي عملها أنه خلى كل الشركات داخل مجموعة **LVMH** تتبع منهج اللامركزية يعني كل براند أو شركة جوا المجموعة قراراته ياخذها مع نفسه حسب المتغيرات اللي بيخوفها ميرجيش للشركة الرئيسية في كل قرار لأ وده خلى كل شركة جوا المجموعة وكانها شركة مستقلة ليها تاريخها الخاص بها و من الحاجات اللي عملها أنه اعتمد على أرباح الشركات القوية واللي أسمها قوي وأدائها ثابت داخل مجموعة **LVMH** في أنه يستحوذ على شركات جديدة قوية أكثر وأكثر بالإضافة إلى تطوير الشركات الجديدة في المجموعة بس أسمها لسه مش قوي وأدنها لسه مش ثابت اعتمادا على أرباح القوية للشركات الكبيرة داخل المجموعة . أما بقى عن بعض سلسلة الأستحوذات اللي عملها برنارد مش هنذكرها كلها أكيد لأنها أكثر من 70 براند متمثلة في يقارب 3900 متجر لكن هنذكر بعضا منها

سنة 1988 أستحوذ على شركة اسمه **Celine**

سنة 1993 أستحوذ على شركة **Berluti and Kenzo** وفي نفس السنة اشترى جريدة فرنسية تتكلم عن الأقتصاد أسمها **La Tribune** أستثمر فيها بما يقارب الـ 150 مليون يورو إلا أنها محققتش النجاح اللي كان متوقعه راح بعدها في نوفمبر 2007 علشان يشتري جريدة تانية أسمها **Les Echos** مقابل 240 مليون يورو .

أما سنة 1994 أستحوذ على شركة Guerlain  
سنة 1996 أشتري شركة Loewe .  
سنة 1997 أشتري شركتي Marc Jacobs و Sephora  
سنة 1999 شركة Thomas Pink  
سنة 2000 شركة Emilio Pucci  
سنة 2001 و شركة ثانية أسمها La Samaritaine

دي بعض عمليات الأستحواذ اللي قامت بيها المجموعة بتاعته أستثمارات  
تانية هو دخل فيها بعيدا عن المنتجات الفاخرة أنه دخل في مجال التكنولوجيا  
في العديد من الشركات المختلفة مثل:

**Netflix \* Zebank \* Liberty surf \* Boo.com \***  
ودخل في مجال متاجر التجزئة في سلسلة من أكبر السلاسل و أقواها في  
فرنسا و معروفة عندنا أوي هنا في مصر وهي كارفور ودخل فيها عن طريق  
المشاركة مع شركة ثانية أسمها California Property Firm  
Colony Company وأستحوذ على مقدار 10.69 % من السلسلة دي .

ودخل في مجال اليخوت بردو وأشتري ياخت أسمه الأميرة مقابل 253 مليون  
يورو وسيطر على ياخت أسمه Royal Van Lent مقابل مبلغ مساوي  
للسابق تقريبا .

أما عن حياته الشخصية

في مقابلة أتعملت معاه في جامعة Oxford قال التالي:

- أن المنتج الفاخر ما هو إلا مزيج بين الأبتكار والجودة العالية
- أن أحنا عندنا معامل كثيرة فيها علماء أعطينا لهم كامل الحرية أنهم  
يجربوا اللي هما عايزينه علشان يطلعوا لينا منتجات جديدة قوية (ودي  
حاجة مشتركة بينه هو و المليارديرة الـ 14 أنهم عاملين معامل كثيرة  
علشان تطوير والأبتكار)
- أن الشركة بتعتنا ملهاش دعوة بالتسويق خالص و أن التسويق أنك  
تشوف احتياجات عملائك وتلبيها أحنا مش بنعمل كده لأ أحنا بنخلق  
الحاجة بنعمل منتجات بتعتنا في منها بيفشل بس اللي بينجح منها  
بيحقق نجاح قوي وكبير
- أن المنتجات بتاعتهم كلها واحدة بغض النظر عن المكان اللي هي تباع  
فيه يعني العادي أنت بتخلي منتجك مناسب لأحتياج المكان اللي هو فيه

لكن في شركته لأ الريحة او اي منتج ليه في أي دولة في العالم زي المصدر بتاعه كله واحد (ودي هو فيها عكس المليارديرة الـ 14 اللي لأ كل منطقة وليها أحتياجتها)

- لما تحصل مصائب في السوق في أمكانك انك تستخدمها لمصلحتك وتستفيد منها بس خليك صبور وفكر فيها كويس
- (والجملة دي أتفق فيها معاه الملياردير الصيني الـ 19 أنك ممكن تقلب الكارثة لميزة ليك في السوق)
- وأن لما تلاقي سوق الأسهم أو السوق بصفة عامة الجو العام ليه مش شغال تستثمر في الوقت ده مش زي ما الناس في سوق الأسهم بتعمل انك لما تبقى السعر عالي تشتري لأ (واتفق معاه في الكلام ده الملياردير الثالث في الجزء الاول من الكتاب ده وارن بافت بالسياسة اللي بيعملها في شراء الشركات مش أستثمار وخلص واي حاجة تنفع لأ وكذلك أتفق معاه فيها الملياردير الـ 19 بالرجوع لكل قصة هتلاقي تفاصيل رأي كل ملياردير منهم)
- ولما حد ساله أيه أسوأ حاجة أنت متخيل أنك تقابلها في الـ 10 سنين اللي قادمة وخايف على صناعتك منها قال انا دايمًا بقول للفريق بتاعي توقعوا أسوأ حاجة وأستعدوا ليها ومتروضوش أبدا بالانجازات والنجاحات اللي عملتوها لأن الرضا مش ها يخليكم تبتكر وتجدد وتطلع أجود وأحسن ما عندك بنحاول نكون مستعدين لمواجهة أي جديد .

وأخير برنارد أتجوز مرتين أول مرة سنة 1973 إلى 1990 من امرأة أسمها Anne Dewavrin وأنجب منها Antoine و Delphine Arnault و Arnault للمرة الثانية سنة 1991 كانت من عازفة بيانو كندية أسمها Helene Mercier وانجب منها 3 وهم Alexandre Arnault ,Frédéric Arnault ,Jean Arnault . وحضر حفل زواج الرئيس الفرنسي نيكولاس ساركوزي على Cécilia Ciganer-Albéniz

## أهم مقولاته اللي المفروض بتعكس الجانب العقلي والنفسي

- 1- " من أكثر الأشياء التي كنت أحبها عندما كنت أعمل كمهندس هي ان أعمل مع مهندسين آخرين وان نقوم ببناء مباني كبيرة جميلة ذات شكل ابتكاري ونحقق نجاح عالي بها "
- 2- " انا أتقابل مع المصممين الخاصين بشركتنا ونتناقش في منتجاتنا وأستمع لأفكارهم ونتناقش في الحملات التسويقية واي أختراع أخر قد نستخدمه في المستقبل "
- 3- " حتى عندما تتولى الجانب الإداري يجب عليك ان تحافظ وتتحدى بالجانب الفني والحسي والذوقي كي تستطيع ان يكون لديك لغة حوار مع الجانب الابتكاري في مصمميك "
- 4- " في الأعمال التجارية التي تعتمد على الرفاهية عليك أن تبني بناء على التراث و العلامة التجارية و التاريخ العمل في هذا المجال ليس بالسهل يجب ان يكون لديك له شغف كي تستطيع أن تكمل فيه ولكن عندما تقوم ببناء شئى جيد يكون العوائد المتوقعة ضخمة "
- 5- " في مجال الأعمال يجب عليك أن تتعلم أن تكون صبوراً أنا شخصياً لم أكن كذلك ولكني تعلمت أن أنتظر حتى أحصل على ما أريد في الوقت المناسب له "
- 6- " ليس كافياً فقط أن يكون لديك مصممين موهوبين ولكن يجب أن تكون الإدارة ملهمة أيضاً مع وضع في الحسبان أن العملية الابتكارية ليست لها شكل واحد منظم ولكن يجب أن تكون العملية الانتاجية عقلانية ومنظمة جداً "
- 7- " من الواضح جداً أن الصين ستكون القوى الاقتصادية رقم 1 وذلك لأن لديها إمكانات جيدة بالإضافة إلى تعداد السكان و القوة الشرائية المتزايدة يوم بعد يوم "
- 8- " ان الذي نقوم به في شركتنا عكس مساوئ العولمة تماماً فنحن ننتج في فرنسا واطاليا ونقوم بالبيع في الصين "
- 9- " لو أحببت فعلاً وقدرت فعلاً اللي الناس اللي عندها تفكير ابتكاري يتعمله ويتقدمه وليس له علاقة بالتفكير المنطقي العقلاني عندها هاتبدأ تفهمهم وها ينتهي الأمر أنك تعرف تشوف جوا دماغهم فيها أيه مش كده وبس لأ الـ DNA كمان بتاعه فيه أيه "

- 10- " انا كنت مبسوط جدا بالاستثمار المشترك اللي عملته مع صديقي البرت فريير وندمان أني مكملتش معاه كنت هابقي أكثر ثراء "
- 11- " نجاح الصين يرجع لقوتها في البناء بشكل ثابت ومستمر ولكن الذي يجعلني اتسال كيف لهم هذا الثبات في ظل أقتصاد متغير بوتير سريعة وهذا التحدي هو ما نواجهه الآن هو كيف ستنجح المنطقة في التأقلم مع التغير السريع للأقتصاد وان نجحو في القيام في ذلك فبالتاكيد ستكون هذه المنطقة هي المنطقة الأكبر أقتصاديا بعد ذلك "
- 12- " منتجات فاخرة و بأسعار معقولة الكلمتين دول ميجمعوش مع بعض "
- 13- " لو في حاجة حلوة المفروض تتعمل أعملها أحنا هنا في فرنسا عندنا أفكار كثيرة حلوة بس مش بنحطها في الواقع العملي "
- 14- " من المقولات اللي ليه أنه " أنا مواطن فرنسي وهفضل في فرنسا وهدفع الضرائب اللي عليا زي أي مواطن فرنسي دي التزامات ماليية عليا أتجأه دولتني "
- 15- " سياستنا تكمن في الثقة في المبدعين "
- 16 - " المصممين أقرب للفنانين عن المهندسين وهما ليسو مديرين يجب عليك أن توازن بين ابداعيتهم وعقلانيتهم ولا يمكنك أن تضعهم في بيئة منتظمة عقلانية يجب عليك أن تتقبل تاخرهم في بعض الأحيان عند العمل معهم ويجب عليك أن تكون متفاهم معهم "
- 17- " كل مرة بيبقى في كارثة في السوق أحنا بنعرف نستخدما ونكسب منها "
- 18- " بعض الأوقات أنت لا تحقق النجاح "
- 19- " العبقرية وحدها ليست كافية للنجاح "
- 20- في أجراء أختبارات أداء لمنتجاته في السوق قال " لن يمكنك أبدا التنبؤ أذا ما كان هذا المنتج سينجح أم لا ولكننا لا نقوم باطلاق منتج جديد طالما أختبارات الأداء التي تمت له أعطت لنا نتائج تنبأ بالفشل ولكن في نفس الوقت لا نستخدم تلك الاختبارات في التعديل على منتجاتنا لأن من الاستراتيجية الخاصة بنا هي أن تثق في مصميك وأن تعطي لهم مساحة وحرية للتعبير والتصرف فعندما يثق فريق الأبتكار في شئ يجب عليك أن تثق في حدس هذا الفريق "
- 21- " أن عملية اختيار المصممين والمبدعين ليست بالامر السهل فليس الامر هو أختيار من لديه الموهبة فقط الامر معقد أكثر من ذلك عليك أن

تختار من لديه الموهبة ولديه التفكير و الشخصية والروح التي تتلائم مع الشركة الخاصة بنا "

22- ولما اتسأل عن الأعمال الخيرية قال " أن الأعمال دي بتعطي للناس اللي شغالة معانا في المجموعة بتعتنا الاحساس انهم مش شغالين علشان الفلوس تاجي ويس لأ في حاجة أكبر من كده "

23- " لدينا الكثير من النجوم لدينا 50 علامة تجارية " أكيد وقت ما قال المقولة دي مكنش لسه كمل الـ 70 براند اللي معاه دلوقتي

24- " لو المنتج الجديد الخاص بك ليس به أي أبداعية أو ابتكار و عندما تراه الناس وتستخدمه لأ تفاجأ جدا المنتج ده لا قيمة له "

25- " لو تعاملت مع الموارد البشرية المبدعين اللي عندك كمدير طبيعي بقواعد وقوانين و توقيتات إلى آخرها من أمور تقوم بها كمدير عادي سوف تقتل الأبداع بداخلهم بشكل سريع "

26- " الصناعة الخاصة بنا قائمة على إعطاء الفنانين والمبدعين الحرية المطلقة لأن يبتدعوا كما يريدون دون قيود "

27- " أن قمت بمراقبة المبدعين لديك في كل خطوة وتصرف لن يستطيعوا القيام بأمور عظيمة هل تستطيع أنت العمل والمدير الخاص بك يقف بجوارك ويقوم بحساب كل شئ عليك ممسكا بيده آلة حاسبة؟! "

28- " السر خلف نجاح شركتنا LVMH هو أننا نريد الناس أن ترتدي الثياب التي يريدوها هم أن يستخدموا العطور التي يريدوها هم وأن يحملوا الحقائب التي صمموها هم " المقولة دي تتعاكس مع اللي قاله وقت المقابلة اللي اتعملت في أكسفورد بس ممكن كان ماشي بسياسة معينة وغيرها

29- " تكمن كامل المسؤولية على المدير في اختيار المواهب المناسبة فعلا التي يريد أن يرى تصميماتها تمشي في الشارع "

30- " في بعض المشروعات لا يمكنك تجنب المخاطرة و في بعض الأحيان لن تنجح "

31- " نجم العلامة التجارية ياخذ بعض الوقت حتى يسطع "

32- " لم يكن المال أبدا هو شغلي الشاغل لكن ما كان يشغل بالي دائما هو الفن والأبداع فيه والبحث عن أعلى درجات الكمال فيه "

33- " أن الامر هو تلاقي نوعين من البشر مع بعض المبدعين والمنظمين جدا كتلاقي الماء والنار متخلصا من التناقض الذي بينهم ستحصل على تقدم رائع "

- 34- قال لأبنة أنطوين أرنولت " لو أنت عايز تشتغل معايا لازم تعمل بجد واجتهاد اكثر من الناس الثانية وان تدرس جيدا في مدرستك "
- 35- " هدفنا في المجموعة الخاصة بنا ان نبقي هذه الشركة كشركة عائلية " يقصد بيها الشركة بتاعة أسرته لأن هو رئيس شركة تانية بردو بس خاصة بأسرته
- 36- " أنت في حاجة لأن يكون معك فريق من المديرين المهمين لك كي يكونوا معاك "
- 37- " أنا بحب أشوف ردة فعل الناس في المتاجر وبحب أشوف المنافسة كويس أوي "

## الدروس المستفادة من قصته

### الدرس الأول

أجتمع أغلب المليارديرات على أنهم بدأوا بحاجة بيحبها أو هو شاطر أوي فيها وعمل منها فلوس كثيرة حلوة وبعد كده أستخدم الفلوس الكتيرة اللي طلعت دي من الحاجة اللي بيحبها في حاجتين أول حاجة تطوير الشركة الأصلية بتعته أكثر و تاني حاجة أنه يستحوذ ويشترى شركات تانية في مجالات تانية هو شايف فيها فرص أستثمارية أو هو شايف أنها شركات هاتخدم الشركة الأصلية بتعته فاأختلاف وجهات نظر كل ملياردير ورؤيته للفرص فين خلت كل واحد من وارن بافت و جيف بيزوس صاحب امازون و لاري وسيرجي بتوع جوجل ولي كيه شينج الملياردير الـ 19 كل واحد يشترى الشركات اللي تخدم مصلحته أو هو شايف فيها فرصة أستثمارية أكبر من وجهة نظره طب سياسة الشراء كانت أيه مفيش احسن من سياسية وارن بافت اللي قالك أنا لما يشترى شركة بحط في دماغى حاجتين وهما لما أجي أشتري الأفضل ليا أشتري شركة ممتازة بسعر حلو على أني أشتري شركة جيدة بسعر ممتاز الحاجة التانية هي وانا يشترى اي شركة بعمل حسابي أنهم ها يقفلوا سوق الأسهم تاني يوم 10 سنين قدام فيشترى الشركة اللي بحب أنها تقعد معايا شوية ومش كل عمليات الأستثمار والشراء اللي قامو بيها كانت ناجحة وارن بافت الملياردير الثالث في الجزء الأول من الكتاب أشتري شركة بس لما لقي أنه مش هايعرف ينجحها راح بعها وخسر فيها وكذلك برنارد لما أشتري جريدة فرنسية أقتصادية ودفع فيها 150 مليون يورو مع ذلك محققتش النجاح اللي هو عايزه فا راح باع الجريدة دي

### الدرس الثاني

ان لقيت نفسك دخلت في شركة قوية بس الإدارة اللي ماسكة الشركة بالمصري كده بتعك وبتضيع الشركة كل اللي عليك تعمله زي ما عمل برنارد في مجموعة LVMH و زي لما عمل لي كيه شينج الملياردير الـ 19 مع شركة البترول اللي كان داخل معاها بتزود عدد الاسهم بتعتك علشان يبقى ليك تحكم أقوى على الإدارة وتعرف تاخذ حريتك في إدارة الشركة وفقا لما أنت عايزه أو وده الأحسن زي ما عمل وارن بافت و

مؤسسي شركة جوجل أنك لما تشتري شركة خد شركة بإدارة قوية طالما  
هما حابين الشركة بتعتهم ومبدعين فيها خليه في الإدارة زي ما هما .  
وكل اللي أنت بتعمله بتشتري الشركة واللي بيتغير أن الشركة بتبقى تابعة  
ليك مش أكثر ولا أقل وهما شايفين شغلهم زي ما شركة جوجل عملت مع  
شركة يوتيوب

### الدرس الثالث

شوف طريقة معاملته مع المواهب اللي عنده في الشركة بتعته أزاى في  
مهارات معينة لازم تبقى في الواحد علشان يعرف يدور الشركة بتعته  
سواء كانت كبيرة او متوسط أو صغيرة المهارات دي ممكن تكون في  
الواحد بالفطرة أو ممكن يكتسبها في شغله أو اللي حاسس انه مش عارف  
يكتسبها خالص في سلسلة كتب مترجمة عن جامعة هارفرد من أقوى  
جامعات في إدارة الأعمال السلسلة دي أسما القيادي الناجح وسلسلة  
تانية أسما حلول من الخبراء مترجمة وموجودة في مكتبة أسما  
العبيكان ليها فرع في مصر في مدينة نصر اشتري الكتب دي وأقرأها  
ومتستخفش بقوة القراءة محمد الفاتح فتح القسطنطينية بالقراءة أنه درس  
كل الخطط العسكرية اللي كانت موجودة وقتها الملياردير الـ 19 وصل  
لثروته بـ 3 حاجات بس مش أكثر ولا أقل القراءة والعمل الجاد وتوفيق  
ربنا أكيد

ممكن كتاب يغير ليك حياتك لو فعلت وطبقت اللي بتقرأه وهو ده بيت  
القصيد قراءة دون تطبيق تضيع وقت خليك فإكر مكتبة العبيكان السلسلة  
موجودة في فرعها اللي في مصر هنا .

قبل ما نبدأ في قصة النجاح اللي جايا دي في حاجة لازم نتقال أن تفاصيل نجاح شركة جوجل من تاسيس وتطوير و المشاكل اللي دخلت فيها بالإضافة لتفاصيل حياتية لكل من الملياردير ال12 و ال13 لو قعدنا نكتب فيها مش هيكفي فيها كتاب لأن بالفعل في كتاب أصلا كامل معمول عن قصة نجاح شركة جوجل التفاصيل والحاجات الدقيقة أوي دي لا تخدم الهدف الرئيسي بتاع الكتاب اللي هي تدي ليك المفاتيح الأساسية اللي موجودة في كل المليارديرات علشان لو حبيت تعمل شركة لنفسك أزاى أو تختار مجالك أزاى وايه هي الحاجات النفسية والعقلية اللي تخليها جواك تعرف بعد قراءة الكتاب ده اللي حابب التخصص اوي بقى وتفاصيل كل شعرة عليك وعلى كتاب قصة نجاح جوجل وجديد مقالات مواقع الأمريكية في الكلام ده طب معنى كده هانقول كلام ملهوش لازمة هنا لأ كلام متخصص برود وليه مصدقته و عليه الملياردير ال12 و ال13 هانستعرض نجاهم بالشكل التالي

- قصة نجاح شركة جوجل
- الدروس المستفادة من قصة نجاحهم
- المقولات بتاعت كل واحد فيهم



الاسم : لاري بيج

الجنسية : أمريكي

العمر : 44 سنة ( حتى نهاية 2017 )

تاريخ الولادة : 1973/6/26

كلية : بكالوريوس علوم جامعة

ميتشجان

\* ماجستير في العلوم من جامعة ستانفورد

" أن كان المال هو المحفز لنا لكنا بعنا

الشركة منذ مدة ونجلس الان على الشاطئ

"

مقدار الثروة : 39.8 مليار دولار

مصدر الثروة : Google



مقدار الثروة : 38.9 مليار دولار

مصدر الثروة : Google

الاسم : سيرجي برين

الجنسية : أمريكي

العمر : 44 سنة ( حتى نهاية 2017 )

تاريخ الولادة : 1973/8/21

كلية : بكالوريوس علوم من جامعة الميرلاند

\* ماجستير كلية العلوم من جامعة ستانفورد

" أن يكون لديك فكرة رائعة هو أسهل خطوة

في أنك تقوم بشئ عظيم لكن المهم هو أن

تكون الفكرة الصحيحة ولها مذاق جيد اما

أهم خطوة هي أن تقوم بتنفيذها على أرض

الواقع وتوصلها للناس "

## قصة نجاح شركة جوجل

تبدأ قصة نجاح أقوى محرك بحث أحنأ بنستخدمه الان سنة 1996 تحديدا لما أأقابل طالبان أذكفاء جدا من طلاب برنامج الماجستير في جامعة ستانفورد كلية علوم الكمبيوتر ال2 دول هما سيرجي برين امريكي الجنسية أأولد في روسيا وكان ذكي جدا في الرياضيات والأول على صفة بأستمرار و لاري بيچ المخترع الحالم اللي عايز يغير العالم ولما لقوا أن في بينهم حاجات كتيرة مشتركة حبوا أنهم يشتغلوا مع بعض في البحث بتاعهم بتاع الماجستير اللي كان بيتكلم عن محرك بحث بيعرض النتائج بشكل انتقائي أكثر وترتيب أفضل للنتائج نتيجة معادلة خوارزمية رياضية بحتة هما اللي عملوها في أثناء بحثهم حسو أن البحث الورقي مش هيدي ليهم المساحة اللي هما عايزنها قالو لأ أحنأ نطلع برة نأسس شركة بتعتنا ونشتغل براحتنا بكامل القوة والمساحة اللي أحنأ عايزينها وبعد كده نبقى ناخذ الشهادة بتاعة الماجستير اللي الاثنين خدوها بعد كده .

الشركة أتأسست كشركة خاصة مش مسجلة في سوق الأسهم الهدف بتعتها هو "جمع وتنظيم جميع معلومات العالم تحت سقف واحد وجعلها سهلة الأستخدام والوصول إليها " وتم تقدير 300 سنة لتحقيق الحلم ده.

أختير أسم Googol في الأول كأسم الشركة وده معناه رياضيا 1 جنبه 100 صفر وبعد كده أستقروا على تسجيل الأسم Google بدأو في الاول في جراج واحد صاحبهم زيهم زي شركات تانية كتيرة منها أبل ومنها امازون يبدو أن البداية في الجراج هي كلمة السر ☺ وبعد ما أعمال الشركة توسعت تدريجيا نقول مقر عملهم تدريجيا من مكان ضيق لأوسع فأوسع أأد ما وصلو للمقر الحالي للمكتب الرئيسي بتاعهم في ماونتين فيو كاليفورنيا معروفة دلوقتي بأسم Googolplex طب جابو فلوس من فين في الأول هما ال2 حطو أمكانيات معينة للأجهزة اللي عايزين يستخدموها علشان تخدم الشكل المبدأى للموقع بتاعهم بس لقو أن الفلوس اللي معاهم تقريبا خلصت ولسه مكملوش كل الامكانيات اللي هما عايزنها هنا تظهر أهمية قوة العقل بطريقة تعد ذكية جدا سنة 1998 أأشترتو أجزاء منفصلة من الكمبيوترات وبالمكعبات و المعدات اللي أأشتروها مسبقا كونوا الجهاز اللي هما عايزينه مباديا للموقع بتاعهم وبعد ما بدأ العمل الشركة الوليدة الجديدة لسه محتاجة

فلوس يجبوها من فين دورو على مستثمرين سنة 1998 وعرفوا يقتعوا 4 رجالة بفكرتهم وموقعهم ويزودهم بفلوس أجمالي قيمتها مليون دولار مين الأربعة دول هما:

- 1- جيف بيزوس مؤسس موقع أمازون وده زودهم بما قيمته 250 الف دولار
- 2- دكتور عندهم في الجامعة اسمه David Cheriton
- 3- رجل أعمال اسمه Ram Shriram
- 4- و أخيرا صديق ليهم اسمه Andy Bechtolsheim

من أهم وأذكي الحاجات اللي عملها مؤسسي جوجل أنه لما جه يدخل ويعمل كمحرك بحث مقلدش أو دخل بس كمحرك بحث جديد لأ دخل مستخدما عيوب محركات البحث الموجودة كلها وقتها زي AltaVista و WebCrawler و Info seek

وغيرها كتير أنهم وقت بحثهم أصلا لقو أن من عيوب محركات البحث دي أنها بتديك نتائج بحثك أه بس مش بتديها ليك مترتبة حسب يعني ممكن يطلع ليك 10000 نتيجة و اللي أنت عايزه متوزع في النتائج دي ودور انت يا معلم فهما قالك لا أحنا عملنا خوارزمية رياضية معينة اللي هاتعمله لما تكتب أنت كلمة بحث معينة هايدور في كل المواقع اللي موجودة عن أكثر مواقع تم استخدامها كمرجع للكلمة اللي أنت بتبحث عنها وتظهر ليك نتيجة البحث حسب عدد تكرارها في المواقع أد أيه على سبيل المثال أنا كتبت كلمة عربية بي أم دبليو جوجل ها تدور في المواقع اللي موجودة عن أكثر موقع أكرر اسمه مع كلمة بي أم دبليو وتطلع ليك نتيجته كرقم 1 وبعد كده الأقل فا الأقل وعليه أنت هتلاقي النتائج اللي أنت عايزها في أول 3 صفحات بدل ما تبقى مترمية على 10 الف نتيجة كأن الفرق واحد بتطلب منه حاجة يجيها ويرميها في وشك و واحد بيحبها ليك مرتبة حسب أحتياجاتك هاتستخدم مين!؟

تاني حاجة ركزت عليها بساطة وجمال شكل الموقع بتعها يبقى خالي من الإعلانات تماما مفهوش أي صور محرك البحث وبس اعتمادا على النقطتين دول عملو محرك البحث بتاعهم لسه أول سنة معدتش ونتائج النجاح بتاعة الموقع تنتشر أكثر وأكثر لحد ما النتائج دي أستقطبت شركتين أسمهم Sequoia و Kleiner Perkins Caufield & Byers الشركة الوحيد ليهم بس سيرجي ولاري بيج رفضو الكلام ده مكنوش حابين يبقى التحكم كله في أيد واحد بس قالو ليهم لا هناخد منكم أنتو الأثنين وقد كان الشركتين مدوهم باجمالي من الشركتين 25 مليون دولار لاحقا الشركتين دول ضغطوا والحوأ على سيرجي برين ولاري بيج انهم يعينو رئيس مجلس إدارة فا سيرجي

ولاري بيج لما دورو على واحد يكون قوي وينسجم معاهم وقع أختياريهم على واحد أسمه أيرك شميت ده كان ليه دور كبير أوي في تطوير الشركة ومسك هو منصب الـ CEO بتاع الشركة و لاري مسك رئيس قسم المنتجات في جوجل و سيرجي برين مسك رئيس قسم التكنولوجيا في الشركة المهم الشركة قعدت وقت مش بتكسب ومش عارفين يستخدموا الإعلانات ولا لأحد ما أستقرو خلاص هاندخل الإعلانات في الموقع بتعنا بس بطريقة ذكية وهي الإعلانات مش هاتبقى في الصفحة الرئيسية لا هاتبقى مع كلمات البحث بتعتك كل كلمة بحث تدخلها ها يطلع معاها ليك الإعلانات المتعلقة ليها ودي حركة حلوة لصاحب الإعلان أنه يعرف ان الفلوس اللي هايدفعها هاتستهدف الشريحة اللي هو عايزها تماما ومش كده وبس لأ الإعلان يحسب أنه تم رؤيته ويتم الخصم من المال المدفوع له بناء على عدد مرات الضغط على رابط إعلانك والدخول إليه وقد كان الإعلانات بالطريقة الذكية دي جابت فلوس كتيرة لجوجل من أهم الحاجات اللي عملتها جوجل أنها في أختيار الموظفين بتوعها مكنش بتختار اللي عنده الموهبة جدا وبس لأ بالعكس ده رفضوا ناس كتيرة كانت موهبة جدا لكن ثقافة الشغل والرؤية بتاعتهم لا تتوافق مع الشركة ومع مؤسسها كان الأختيار بيتم بناء على كده موهوب جدا و وهما شايقين انك شخصيا هاتندمج معاهم ومع طريقة شغلهم و من أطرف الحاجات اللي عملوها في تعيين الموظفين أنهم معملوش أستقطاب وبعد كده يشوف أنت ذكي ولا لأ عملو إعلان دون الأفصاح أن صاحب الإعلان ده هو شركة جوجل .

الإعلان كان عبارة عن يافظه في الشارع مكتوب عليها معادلة معينة حلها 10 أرقام لغز لما تحله هيدي ليك أرقام معينة أكتبها وأكتب بعدها com. اللي بينجح في حل المعادلة دي ويتبع التعليمات ويكتب اسم الموقع المكون ليه في النهاية بيودي له صفحة سرية لجوجل فيها الوظائف اللي هما محتاجينها وهو بكده وفر على نفسه وقت امتحانات الذكاء وكان علشان تدخل جوجل لحد الان لا يقل عن 10 أنترفيوهات بتخشها علشان تتقبل فيها في الأول كان سيرجي ولاري هما اللي بيعملوا المقابلات دي لكن بعد ما الشركة كبرت بقى في قسم الاتش أر هو اللي مسؤال عن الأمر ده

\*في يوم 2014/8/19 كان أول يوم لشركة جوجل في سوق الأسهم وهو كان نفسه اليوم اللي خلي سيرجي برين ولاري بيج من الأثرياء

الاكتتاب ده في أسهم شركة جوجل خلى معاها فلوس كتير خلاها بعد كده أنها تعرف تشتري شركات قائمة قوية جدا بس قبل الدخول في النقطة دي الجدير

بالذكر بما يتوافق مع مقولات أحد المليارديرات في الجزء الأول من الكتاب وهو أنك لازم بتحاول تشوف التوجه الجديد بتاع الوقت ده والصناعة رابحة على فين و بتطور شركتك بناء عليه وده اللي جوجل عملته جوجل لما لقت أن تحميل الفيديوهات عندها بطئ جدا ممكن تقعد يوم على ما تحمل فيديو على موقعهم ولقى أن الفيديوهات على الأنترنت أبتدت تاخذ مساحة كبيرة كلام ده في 2006/7 (توجه أو بعد جديد أهو) لم يكتفوا بانهم كمحرك بحث لأ دور على شركة شاطرة في مجال الفيديوهات ده وناجحة وهي شركة Youtube وأشتروها في أكتوبر سنة 2006 والذكاء اللي هنا مش أشتراها وغير مجلس إدارتها لأ هي شركة ناجحة أشتراها وخلي القائمين فيها يكملوا تطوير في الشركة بتاعتهم اللي بيحبوها بس هي شركة تابعة لجوجل وأشترتو شركة يوتيوب وتم الكلام ده في نوفمبر 2006 مقابل مبلغ 1.65 مليار دولار ولم تكف بذلك لأ لما لقت أن التوجه الجديد رايح للموبيلات وان الناس بتستخدم الموبيلات في البحث والانترنت أكثر من الكمبيوتر ده توجه جديد دخلوا فيه عملو موبيل خاص بشركة جوجل الفلوس اللي مع جوجل تاني أهلتها انها تشتري شركات كتير قوية طب جوجل كانت بتشتري الشركات بناء على أيه من وجهة نظر المؤلف ياما حاجة هاتتطور ليا في الموقع بتاعي زي ما عملت مع شركة Writely اللي هي كانت موقع أنت بتروح ليه وتحط فيه النص اللي أنت عايزه وهو يصح ليك الكلام أشترت الشركة دي وخلتها جزء من الموقع بتعها فاعملية البحث أتطورت هي تطلع ليك لما تكتب كلمة معينة في البحث يقولك هل تقصد ..... ويعدلك كلمة البحث اللي أنت كنت كاتبها غلط الحكاية دي بتتعمل بحاجتين الشركة اللي أشترتها دي وركبوا برنامج بتعها في محرك البحث بالإضافة عمليات البحث السابقة اللي ليها علاقة بالكلمة بتعتك دي او قريبة ليها طب أزاى بردو أي عملية بحث و أي خطوة أنت بتعملها على جوجل من على جهاز واحد حتى لو مدة 20 سنة كلها متسجلة ومحفوظة هناك التاريخ بتاعك كله من اول حركة على جوجل لأخر حركة على جوجل محفوظ ومتسجل عندهم البيانات الضخمة الكثيرة دي هما على حسب كلام marissa mayer اللي كانت شغالة معاهم في جوجل وبعد كده راحت تمسك ك CEO لشركة ياهو بعد كده أنهم بيستخدموا البيانات دي علشان تم تحللها والاستفادة منها لاحقا في أيه حاجات زي أنك لما تكتب كلمة بحث يطلع ليك أقرب كلمة للي أنت كتبتها هل تقصد ..... من تحليل عمليات الكتابة اللي بتحصل على الموقع وكذلك باقي الشركات ياما حاجة بتطور بيها من جوجل نفسها كمحرك بحث أو توجه جديد طالع وهي عايزة تخدم فيه زي ياهو بالإضافة ان منتجات شركة جوجل كتيرة جدا بدأت بمحرك بحث ولم يقتصر الامر على كده عملوا

## Gmail \*

- Google Docs Sheets and Slides
- (Cloud Storage (Google Drive
- (Social Networking (Google +
- Hangout
- Google Translate
- Google Maps
- Youtube
- Android

وجزاء من المنتجات دي طلع نتيجة لمبدأ قوي جوا الشركة وهو ضمان حرية التعبير والأبداع جوا الشركة بتاعتهم انهم بيقولو للموظفين اللي في جوجل أو بالاحرى الموارد البشرية اللي هناك أنت من وقت الشغل بتاعك خصص منه 20 % من الوقت ده تشتغل على حاجة ليها علاقة بالشركة وأنت شايف أنها هي مهمة مش أحنا اللي شايفنها مهمة لأ اللي أنت شايف ان ده مهم وعليه فكرة الـ Gmail طلعت من المبدأ ده

يبقى كده توسعات شركة جوجل عن محرك البحث جات من 3 مصادر:

1. شراء شركات قوية هاتخدم الهدف الأصلي بتاع جوجل وهو تجميع معلومات العالم كله تحت سقف واحد وجعلها سهلة الوصول والاستخدام أو هاتخدم وتقوي الشركة في السوق بشكل أو بأخر
2. الدخول في التوجهات الجديدة اللي تحافظ على تنافسية شركتكم في السوق مش أي توجه جديد وخلص
3. مبدأ الـ 20 % من وقت المورد البشري في الحاجة اللي هو شايف أنها مهمة

من اهم الحاجات اللي عملت مشاكل لجوجل نتيجة التوسعات دي أنها لما

## عملت Google Docs Sheets and Slides

مايكروسوفت خذتها على صدرها وقالت أنتي كده بتلعي في الملعب بتاعي وردة بمحرك بحث Bing وكذلك لما أيرك شميت ساعد في إطلاق الأيفون مع ستيف جوبز وبعد كده جات جوجل وحست ان الأيفون ها يبقى مسيطر لوحده في السوق محبتش كده أشرتت شركة أندرويد وساعدتها أنها تطور نظام خاص بيها وخلصتها متاحة للي عايز ياخد النظام ده كشركات موبيل يعمله لنظامه هما موافقين علشان يلغو سيطرة الأيفون اللي خايفين منها بعد ما كانت العلاقة بينهم وبين ستيف جوبز حلوة لأ أتوترت العلاقة ولما أبتدت تشتد

المواجهة بين الشركتين أبل و جوجل إريك شميت كان شغال في الشركتين في جوجل CEO ليها و في مجلس الإدارة بتاعة شركة أبل أول لما لقي أن الشركتين ضد بعض أستقال من أبل وكذلك لما قررو أنهم ياخدو كل الكتب الموجودة في الجامعات أو الكتب المهمة ويعملوها كتب رقمية دون الرجوع وأستاذان مؤلفيها وأنتهاك حقوق الملكية الفكرية بتاعتهم ده عمل موجة من الغضب عليهم أزاى تعملوا حاجة زي كده أكيد أي شركة بتحصل ليها مشاكل مش هذكر كل المشاكل اللي حصلت مع جوجل هكتفي بالتبوية اللي عملته على الـ 3 مشاكل دي مش أكثر ولا أقل .

\* شركة جوجل لما حبت تتوسع بشكل ونطاق كبير وتفتح مكتب ليها في الصين كان عدد مستخدمي الأنترنت بس في الصين أكبر من تعداد سكان امريكا كلها فلما حبت تدخل في الصين.. الصين مرضتس تدخل جوجل إلا لما تمتثل لمجموعة معينة من القواعد أنها تحجب بعض المواقع منظرش في نتيجة البحث (مش مواقع تت لأ ☺ دماغك متروحش بعيد ☺) كانت مواقع ونتائج معينة ليها علاقة بحاجات سياسية هناك قد كان جوجل عملت كده وحجبت المواقع دي بس كان في ناس في الصين معجبهاش الكلام ده وأبتدت تعمل حملات هاكل وأختراق لموقع الشركة و الانظمة بتاعتها فلما جوجل لقت الأمر كده راحت عالجة المشكلة أنها وجهت الناس لموقع تاني صيني يدي ليهم النتائج اللي هما مش قادرين يعرضوها وفقا لقواعد وشروط الصين بس لاحقا 2010/7 تم تغيير الاتفاقية بتاعة حجب المواقع دي وحتى وقتنا هذا لازلت الشركة تعمل على تحقيق حلمها اللي هو لسه مقدر تحقيقه في خلال 300 سنة ومن الجدير بالذكر قبل ما نتختم القصة ان اريك شميت دون انه يعمل شركة أو غيره ثروته وقت كتابة الكتاب على موقع فوربس 11.1 مليار دولار وهو تخلى عن المنصب بتاعه كـ CEO وهو دلوقتي في جوجل Executive Chairman أما الـ CEO بتاع شركة جوجل دلوقتي أو وقت كتابة الكتاب هو Sundar Pichai .

## أهم مقولات الملياردير الـ12

1. " كثير من الشركات لا تنجح وذلك لأنها بشكل أساسي يقومون بشئ خاطئ وهو عدم توقع المستقبل وهذا ما أحاول أن أركز عليه أن أرى كيف سيكون المستقبل وكيف نريد أن ننشأه وكيف ندعم شركاتنا حتى نستطيع مواجهة ذلك "
2. " أحنأ تقريبا حققنا 1 % من الحاجات اللي ممكن نحققها بغض النظر عن التغير السريع اللي بيحصل أحنأ بنمشي بسرعة بطينة جدا نظرا للفرص اللي عندنا و ده ممكن يكون سببه السلبية كل مقالة أقرنها هي جوجل في منافسة أي حد تاني ده غلط المفروض نركز أن أحنأ نبني الحاجات اللي مش موجودة "
3. " هدفنا ببساطة أن أحنأ ننظم عالم المعلومات ونخليه سهل الوصول و الأستخدام إليه عالميا "
4. " إن كان المال هو المحفز لنا لكنا بعنا الشركة منذ مدة ونجلس الان على الشاطئ "
5. " فكرة أن كل واحد لازم يعمل بشكل خاضع علشان في الاخر يطلع حاجة غير كفى علشان بس يحافظ على وظيفته !! ده ملهوش عندي أي معنى ولا يمكن ان يكون ده هو الاجابة الصحيحة "
6. " وظيفتي كما قائد في الشركة هي أني أضمن أن كل واحد فيها عنده فرص كثيرة وان كل واحد شغال في الشركة حاسس أنه بيعمل حاجة ليها معنى و ايجابية للمجتمع والشركة على مستوى العالم أحنأ بنقوم بالامر ده بشكل جيد جدا وهدفنا في جوجل أن أحنأ نقود العالم لا نتبعه "
7. " محرك البحث الأمثل يستطيع أن يفهم أي شئ في العالم ويعطيك الأجابة الصحيحة عن ما تبحث عنه تحديدا ولكننا بعيدون جدا حتى الان عن هذا الهدف "
8. " كثيرا من القادة في الشركات الكبيرة لا يؤمنون بالتغيير ولكن أن نظرت إلى التاريخ ستجد أن الأمور تتغير بالفعل فأذا كانت شركتك ثابتة فبالأغلب ستواجه مشاكل "
9. " لما أتسال عن الاختراع " الأختراع وحده ليس كافي العالم تسلا أخترع الطاقة الكهربائية ولكنه عانى حتى يخرجها ويظهرها للناس للأستخدام يجب عليك أن تدمج بين الأختراع والتطوير بالأضافة

- إلى أن الشركات التي تقوم بالاختراع ولديها القدرة التسويقية لتوصيل اختراعها للناس جيدة " "
10. " أنا أو من بأن يجب أن يكون هناك عامل فني جمالي فيما نقوم به لطالما حاولت التركيز على ذلك " "
11. " أعتقد أنه من السهل تحقيق تقدم في الأحلام الضخمة لأنه ليس لديك منافسين كثر في هذا المستوى بالكاد يوجد أناس على نفس مستوى هذا الجنون وأعتقد أنني أعرفهم جميعا بأسمهم الأول فقط "
12. " نحن نسعى لبناء تكنولوجيا الكل يحب أن يستخدمها وتأثر على الكل وبنعمل أن أحنا نبني خدمات جميلة ابتكارية ذات فائدة قوية جدا يستخدمها الناس مرتين في اليوم كما يستخدمون فرشاة الأسنان ليس هناك كثير من الأشياء يستخدمها الناس مرتين في اليوم "
13. ولما أتسال عن فلسفة شركة جوجل في مواجهة شركة أبل قال " أنا اعتدت على مناقشة الأمر ده مع ستيف وهو كان يقول لنا دائما " يا شباب أنتو بتعملو حاجات كتيرة أوي " لكن هو عمل امر جيد لما عمل حاجة أو حاجتين بس عملهم بشكل رائع لكن أحنا حابين يكون لبنا تأثير كبير بان ان أحنا نعمل حاجات كتيرة "
14. "المعرفة العميقة لدى المديرين المحيطين بك تقوم بتحفيذك بشكل كبير جدا ولدي في الشركة امكانيات عظيمة لذلك "
15. "دائما قدم اكثر من ما هو متوقع منك " يقصد أنك تعدي توقعات عميلك منك
16. "لما تعامل الناس اللي بتشتغل عندك بأحترام . نتيجة شغلهم هينسبوه لفضل الشركة "
17. "بغض النظر عن المجموعات دي بتشتغل في أيه سواء في أنتاج طاقة نظيفة أو تطوير المواصلات أو جعل الانترنت يعمل أفضل كل هذه المجموعات الصغيرة من الناس ممكن يكون ليها تأثير كبير جدا "
18. "أي حاجة أنت تقدر تتخيلها انت تقدر تعملها شرط أن تعمل بجد عليها " والتم ديزني قال كلمة زي دي تماما لو تقدر تحلم بيها أنت تقدر تحققها وهنا في مقولة لازم تتقال الفرق بين المستحيل والممكن يعتمد على عزيمة المرء وأصراره اللي مستحيل بالنسبة لأنسان هو السهل أوي قدام عزيمة وأصرار وإرادة أنسان تاني

## أهم مقولات الملياردير الـ13

- 1- "نحن نسعى لجعل جوجل هي النصف الثالث من عقل الناس "
- 2- "حل المشاكل الكبيرة أسهل من حل المشاكل الصغيرة "
- 3- "في الحقيقة تعتمد شركة جوجل على عملاتها بالإضافة إلى التسويق ولكن غالباً ما يخبر عملانا عن محرك البحث الخاص بنا للآخرين "
- 4- "أحب أن أرى الجميع يحقق أحلامه وهذا ما تقوم به هذه المؤسسة " (يقصد بالمؤسسة دي شركة جوجل)
- 5- "نحن فقط نسعى لضم أفضل الناس لتعمل معنا "
- 6- "في مراحل نموي لطالما عرفت أنني سأكون الأول على فصلي في مادة الرياضيات وهذا أعطاني ثقة بالنفس كبيرة جداً "
- 7- "أغلب الكتب التي كتبت في الماضي ليست في متناول كل الناس هي متاحة فقط لصفوة العلماء في المكاتب الأكاديمية المرموقة و الكتب التي كتبت بعد سنة 1923 أختفت في ثقب أسود بمعنى حرفي " العلم قوة و العلم نور أكيد في كتب الغرب مش هيفلونها متاحة لنا ولا متاحة لكل الناس حتى بيحتفظوا بيها لنفسهم اللي يمشي زي ما هما عايزين من علماء يمدوه بالكتب دي أو ده أعتقادي مش أكثر ولا أقل
- 8- "لم نكن أبدا لننجح ونبقى إن لم تثق الناس بنا "
- 9- "بشكل أساسي أنت تريد جميع معرفة العالم متصلة بعقلك مباشرة "
- 10- "أحنا قمنا بعمل الكثير من الأمور بس علشان تشوف طريقك للنجاح لازم تعدي بشوية فشل في الأول "
- 11- "الطريقة اللي أحنا طورنا بيها مجتمع الشركة بتعتنا هي السبب في تطور موقع البحث بتعتنا أنك تحط قوانين وقواعد كثيرة ده من شأنه انه يخنق الابتكار "
- 12- "أحنا بنركز على سمات المنتج وليس زيادة عدد المنتجات أي منتج مستقبلي بنفكر فيه لو لقينا انه هيزود تعقيد المشكلة اللي هو طالع يحلها بنحذفه ومبشتغلش عليه لأن أحنا مش عايزين في النهاية نلاقي عندنا 20 منتج بيحلوا مشكلة واحدة والـ20 منتج كل واحد ليه طريقة مختلفة عن الثاني لأنركز أكثر عندنا منتجات قليلة بس ليها بعض الخصائص متشابهة "
- 13- "لما يبقى سهل جداً بالنسبة ليك الحصول على المال ده بيتسبب ليك في ضوضاء تنشأ في الإبداع والابتكار عندك و زيادة العمل

- الخاص بك . الأوقات الصعبة هي التي كانت السبب في ظهور أفضل جزء في وادي السليكون "
- 14- "قبل محرك بحثنا جوجل لم يضع الناس مجهودا كبيرة في ترتيب جودة نتائج البحث التي تظهر للمستخدم وهذا كان خاطئ ف 10 نتائج جيدة قد تكون أكثر إفادة من 1000 نتيجة تظهر لك "
- 15- "من الصعب جدا ان تفشل بشكل تام إذا كان هدفك وحلمك عظيم "
- 16- "لو انت مش بتشتغل على أمور جنونية أنت بتشتغل على الحاجات الغلط"
- 17- "أن يكون لديك فكرة رائعة هو أسهل خطوة في أنك تقوم بشئ عظيم لكن المهم هو أن تكون الفكرة الصحيحة و لها مذاق جيد اما أهم خطوة هي أن تقوم بتنفيذها على أرض الواقع وتوصلها للناس "
- 18- "دانما أعمل بجد على الأشياء الغير مريحة الموجودة حاليا "

## دروس الاستفادة من قصة لاري وسيرجي

### الدرس الأول

من الحاجات اللي لم نتطرق لذكرها صراحة في الجزء الأول من الرحلة هي أزي تمويل اليزنس بتاعك ومن خلال معلومات اللي جمعتها أنك بتختار الميكس المناسب ليك والحالة اللي أنت فيها:

أ- بتبدأ أستنادا على الأسرة زي ما عمل جيف بيزوس صاحب امازون و سيرجي ولاري بيج أصحاب جوجل و مؤسس سوبر ماركت وال مارت وأستندوا على أسرتهم في أنهم يشغلوا محرك عربية شركتهم. بس الأمر ده يتم بشكل ودي الأسرة مبسوطه وموافقة وعملت كده عن حب مش أجبار لأنه لوحده مش كفيل أنه يمشي ليك شركتك ده بس علشان يبدأ الشركة ولازم تكون فكرة شركتك قوية ومفيدة وعملية بتحل مشكلة موجودة فعلا أو بتشبع احتياجات ناس كتيرة أوي علشان تعرف تكمل لوحدها

ب- الطريقة التانية لتمويل المشروع بتاعك زي ما عملت شركة جوجل علشان تمشي عربية شركتك تدور على مستثمرين أو بنك يرضى يمولك مشروعك والأفضل مستثمرين لأن المستثمر مش هايحط فلوسه إلا في حاجة شايف أنها كسبانية ولو أنت فكرتك قوية فعلا زي ما حصل مع سيرجي برين ولاري بيج لما عرضوا على الناس أول 4 ممولين ليهم لم يستغرق الوقت أمر كتير لحد ما ال 4 بقوا معاهم ولما الشركة دارات وأبتدت تنجح المستثمرين هما اللي بقوا يدورو عليهم وأنضخ ليهم 25 مليون دولار

ج- يا أما بتقوم بالشركة بتعتك من الألف للياء زي ما عمل الملياردير ال 19 تبدأ بشغل يوفر ليك دخل كبير شهريا تعرف تجمع منه مبلغ تعرف تبدأ بيه فكرتك زي أيه في مجتمعنا المصري هنا أنك تشتغل كما كول سنتر في شركات تدي لشغلانة الكول سنتر 4000 ج في الشهر أو أنك تعمل كمدرس إنجليزي في مؤسسة Not Courses مقابل 4200 ج في الشهر أو في شركة أكوا تكنولوجي كمندوب مبيعات هناك عمولة مندوب المبيعات الشاطر هناك توصل لـ 12000 في الشهر بس بتتعب أوي في الأول وبتصرف على الشغل كمان فلوس وقت ومجهود بس في ناس بتوصل هناك وفي ناس بتسيب أنا كنت من الناس اللي سابت الشغل بس شوفت ناس عرفت تحقق ارقام دي هناك الشغلانات دي موجودة أه وغيرها بعد كده كمان موجود بس نقص المعلومات عن وجودها أو أنك مش بتدور على شغل بأجتهد ذكي أو أنك

تمشي مع القطيع أو أنك تفقد قدرات نفسك بكلامك لنفسك أو بكلام اللي حولك  
ليك أفكر أن بطل فيلم السعي ورا السعادة أول لما قال لمراته أنه هايشغل في  
سوق الأسهم مراته أتريقت عليه وأن والت ديزني أول لما رسم ميكي ماوس  
و وراه لزوجته وقالها الفأر ده ها يجيب لنا فلوس كتيرة ضحكت عليه وقالت  
ليه هو أنت قولت الكلام ده لحد غيري خلي بالك من كلام المحيطين بك ليك  
الحاجات دي هي غالبا اللي بتخليك تشتغل شغلانات أي كلام ومش بعيد كمان  
نفس الشغلانة بس بمرتب صغير والاهم قبل ما تبص هاتجمع فلوس من أيه  
أنك تكون طورت مهارتك اللي هاتقدمها لأي شركة من دول علشان تحب تدفع  
ليك المبلغ ده وهي اللي تدور عليك مش العكس .

### الدرس الثاني

لازم تحرص كل الحرص أنك تبقى ذو عقل قوي وذكي وعندك تفكير أبتكاري  
علشان وقت ما الفلوس تقصر معاك زي ما حصل مع سيرجي ولاري بيج في  
أنهم يجيبوا جهاز بإمكانيات معينة بيدأو بيها الشركة بتاعتهم قوة عقلهم  
عوضت نقص الفلوس دي الذكاء والتفكير الأبتكاري مهم جدا يكون عندك طب  
أزاي أكتسبها سهلة أوي أفرا كتب قوية في مجالات تنفعك في حياتك عمليا  
بالأضافة في تطبيقات على الموبيل دلوقتي ممارستها تضمن لك التفكير  
الأبتكاري هي مصممة لكده زي **Brain It On** ولعبة **Brain Dots**  
وللذكاء اكيد الألعاب المعروفة زي شطرنج و كتيبات السودوكو وأنك تعتمد  
على عقلك أكثر في العمليات الحسابية اللي بتعملها في البيت بدل الآلة  
وممارسة الرياضة الجادة بانتظام ..... إلخ و اليوم اللي هاتحس فيه انك  
أذكي واحد أعرف ان ده اليوم اللي بقيت فيه أذكي حمار

### الدرس الثالث

لو شركتك هاتطلع برة الدولة بتعتك لازم تعرف انت رايح لفين لأن زي ما  
شوفنا جوجل لما راحت الصين طريقة شغل الشركة في الصين مش زي ما هو  
في امريكا وده اللي اكد عليه مدير مكتب جوجل في الصين في الفيلم الوثائقي  
نظرة على جوجل عن كذب بالأضافة لزي ما ورد عن شركة زارا في الجزء  
الأول من الكتاب ان احتياجات العملاء في كل سوق مش زي السوق الثاني  
شركة كيت كات عندنا في مصر هنا الطعم المتوفر ليها الشيكولاته و بس لكن  
دولة زي اليابان عندهم أكثر من 35 نكهة لشيكولاتة الكيت كات اللي عندنا  
واحدة بس المتعارف عليها لما تعرف ثقافة الناس اللي أنت رايح ليها و  
طبعهم أيه ويحبوا أيه وبيكرهوا أيه هاتعرف تقدم ليهم اللي هما عايزينه مش  
كده وبس وهاتعرف تسوقه ليهم ازاي يعني أنت شوف كده إعلان شركة

فودافون في مصر وأعلانات شركة فودافون في إنجلترا و شركة فودافون في أي دولة أفريقية الـ3 أعلانات مش زي بعض لكن ليهم عمود فقري واحد كذلك الامر مع الشركات لما تطلع برة بيبقى ليها عمود فقري واحد لكن أختلاف ما تقدمه وكيفية تقديمه ده بيختلف من دولة للتانية .

#### الدرس الرابع

شركة جوجل لما جات تعمل الشركة بتاعتها من رفاهيات قصوى زي ان داخل مقر مباني الشركة ملاعب كرة طائرة وحمامات سباحة و لو عايز تحلق شعرك في حلاقين هناك ولو عايز تغسل لبسك في مغسلة هناك أي والله زي ما بقولك كده 😊 و في مطاعم جوا الشركة هناك وأنتك تعرف تجيب الحيوانات الاليفة بتعتك معاك مقر العمل وصالات الجيم اللي موجودة كله كله هناك أي والله زي ما بقولك كده 😊 .....الخ

مخدتش أذن من حد بالكلام ده عملت اللي هي عايزاها لأن التحديد شكل الشركة بمكاتب وبس الشكل المتعارف ده قيد في دمغنا أحنا بس لكن مش في دماغ لاري بيج ولا سيرجي برين مش بقول ان معنى كده أن كلام ده صح 100 % لأ بس في حاجات مش لازم تاخذ أذن حد فيها طالما مفيش حاجة تقيدها أو تمنعها في القران أو القانون متاخدش أذن من حد و قيود القران حرية زي ما مصطفى محمود قال العطاء في المنع اما قيود القانون ممكن يكون فيها غلط لكن يجب الألتزام بها بردو أي شكل لأي حاجة متعارف عليها زي شكل الجواز بيبقى عامل ازاي زي شكل البيت بيبقى عامل ازاي أي حاجة تندرج تحت البند ده لما تعوز تعمل تغيير متخدش اذن من حد وخليك زي سيرجي ولاري في شركتهم

#### الدرس الخامس

من أهم الحاجات في بداية الشركة بتعتك وأكد عليها أكثر من ملياردير أنك تختار فريق والفريق ده اللي بتبني بيه الشركة بتعتك مش العكس مش بتبني شركة وتختار الناس عليها لأ الأول بتختار فريقك اللي هابيني ليك الشركة والحلم بتاعك فلازم يكون عنده قدرة والأهم أن شخصياتكم تكون متوافقة في العمل مع بعض لأن زي ما شوفنا على مسار الكتاب الأول وقصة الملياردير الـ11 و الـ12 الموهبة لوحدتها مش كفاية لازم يكون موهوب ويتشارك نفس الرؤية والحلم بتاعك والأهم أن شخصية أفراد الفريق بتاعك تحب وتنفع تشتغل معاهم



الاسم : للين بتن كورت

الجنسية : فرنسية

العمر : 95 سنة ( حتى نهاية

( 2017

تاريخ الولادة : 21/10/1922

كلية : لم تلتحق بأي كلية

مقدار الثروة : 38.3 مليار دولار

مصدر الثروة : L'Oreal

## قصة نجاح المليارديرة الـ 14

المليارديرة الـ 14 ثروتها جات ليها من ورث نصيب اسرتها من أسهم الشركة اللي والدها أسسها وزيتها زي الملياردير العاشر في الجزء الأول من الكتاب ملهاش أسهام قوي في الشركة وكذلك مقولاتها ضعيفة وعليه علشان الكتاب ده مش للكتابة وملي ورق وخلاص مش هانتكلم إلا عن نبذة صغيرة أوي عنها اللي موقع فوربس قاله عنها مش أكثر ولا أقل وبعد كده ها نتناول قصة نجاح الشركة اللي كانت سبب في الثروة دي ليها اللي هي شركة L'oreal

بدأ الموقع فوربس بالكلام عن المليارديرة الـ 14 وقال أن الجدة Lilian و أبنائها حصتهم من أسهم الشركة 33 % اللي والدها بدأها سنة 1907 بصبغة شعر جديدة في الوقت ده عملت نجاح غير مسبوق بس في سنة 2012 المحكمة قضت باستبدال مكانها في مجلس الإدارة بحد تاني من اسرتها علشان حفيدها أتقدم بدعوى قضائية بكده أنها مش أهل أنها تدير وتكون في مجلس إدارة الشركة في العمر ده وهي بالحالة العقلية دي وهذا ما كان تم أستبدالها بحد تاني من الأسرة علشان يكون في مجلس الإدارة و في مايو 2015 المحكمة وجدت 8 أشخاص متهمين بالنصب والأحتيال على الست العجوزة دي من ضمنهم مصور مشهور ومديرين سابقين لديها مستغلين حالتها العقلية وخذو فلوس تقدر بالملايين على أنها أعمال خيرية فلما المحكمة قضت بالعقاب عليهم غرمت المصور لوحده 158 مليون يورو وحكمت عليه بـ 3 سنين سجن وهنا ده كل اللي الموقع قاله عن ستنا الفاضلة دي ناجي بقى لقصة نجاح الشركة نفسها L'Oreal الشركة أتاسست فعليا سنة 1909/7/30 على يد شاب كيميائي عنده روح ريادة الأعمال عنده 28 سنة أسمه Eugene Schueller و أسسها في شقته الصغيرة اللي مكونة من غرفتين غرفة منها كانت المعمل بتاعه بدأها بصبغة شعر بأسم Oreal أول لما عمل الصبغة الجديدة بتاعته دي بالوان تعد على الأصابع راح لمصفي الشعر وأقتعهم بأستخدام المنتج الجديد بتاعه ده وبعد ما المنتج بقى عليه أقبال من مصفي الشعر أختار 10 ممثلي ومندوبين مبيعات عنه يبيعوا الصبغة بتاعته في جميع أنحاء فرنسا الصبغة الجديدة بتاعته دي اللي كانت بتخبني بياض شعر الستات بشكل قوي وفعال أوي لاقت أنتشار واسع الصبغة وصلت إيطاليا 1910 وراحت أستراليا 1911 و وصلت هولندا في 1913

ولاحقا وصلت كمان لكندا والبرازيل في سنة 1925 النجاح بتاعه المتعاقب  
خلاه عارف ومتاكد ان حجر الأساس في التطور في الصناعة دي والنجاح  
والكسب فيها هو التطوير و الابتكار واتجه أنه يعمل صبغة ذهبية للشعر تخلي  
البنيت تبدو كما لو كأنها شقرا طبيعيا ودخلت في سلسلة كبيرة من الأستحواذ  
على الشركات وشراء شركات أو التعاون معها بغرض تقوية الشركة الأصلية  
الأم اللي هي L'Oreal كانت أول عمليات الأستحواذ دي على شركة أسمها  
Savons Francais شركة أوجدت ونشأة سنة 1920 أماكن الانتاج  
الخاصة بالشركة دي كانت موجودة في منطقة أسمها Ruemartre in  
Clichy اللي بعد كده هاتبقى المقر الرئيسي للشركة في نفس السنة دي  
قام بتعيين ثلاثة كيميائين معاه في شركته والعدد ده وصل لـ 100 كيميائي  
سنة 1950 أعتمادا على التطوير زي ما Eugene Schueller عرف  
وشاف أن التطوير والابتكار في الصناعة دي هي حجر الأساس أتجه انه يعمل  
صبغة جديدة تخش جوا خلايا او بوصيلات الشعر نفسها وتخلي اللون يبدو  
أكثر أشراقا وأكثر طبيعية وكشف عن الصبغة الجديدة اللي طورها دي سنة  
1931 وسجلها كبراءة اختراع من الحاجات اللي عملتها الشركة في الوقت ده  
انها كانت بتنتقل منتجات بتاعتها للمستخدمين سواء مصففي الشعر أو  
المستخدمين الأفراد العاديين بشكل ذكي عن منافسيها في الوقت اللي كان  
منافسيها بينقول منتجات بتاعتهم بكميات كبيرة لعملائهم مع مخاطرة كبيرة أن  
ممكن كميات كبيرة يحصل ليها أكسدة خلال عملية النقل لأ كانت الشركة بتنتقل  
المنتجات بتاعتها بكميات متوسطة مخفضة الخطر من تاكسد المنتجات  
بتاعتها من الحاجات الكويسة اللي عملها الكيميائي ده أنه لم لقي منتجات  
بتاعته بتحقق نجاح كويس مكتفأش بالنجاح الذاتي للمنتجات ده لأ استخدم  
التسويق بردو في وقته راح لمبنى كبير جدا وقتها أسمه Parisian وحط  
عليه إعلانات بطول المبنى كله عن منتج ده ولم يكتفي بكده وبس رغم النجاح  
الذاتي لمنتجه لأ عمل إعلان عن طريق الراديو وقتما كان لسه الإعلان عن  
طريق الراديو من الطرق الحديثة للإعلان كان مقتنع أن في نوعين من  
الإعلانات نوع يتسبب في زيادة المبيعات و نوع يستخدم لنشر المعرفة بمنتجه  
مش أكثر ولا أقل وعلشان يخلي الستات تحب المنتج بتاعه أكثر سنة 1933  
أصدر مجلة كل كلامها عن صحة وجمال ونظافة المرأة وكل ما يتعلق بالأمر  
ده أسم المجلة دي كان Votre Beaute وكانت وقتها اول مجلة شهرية  
مهمتها بجمال وصحة المرأة فقط و أبتدى من سنة 1938 يطبق سياسة  
مشاركة الأرباح مع الموظفين أو بالأحرى موارد البشرية الأصليين اللي  
بداو الشركة معاه و كان عمل مدرسة تصفيف الشعر عمل المدرسة دي سنة  
1940 وكانت معنية لمصففي الشعر تعلمهم تصفيف الشعر بالاساليب المختلفة



في مناخ زي أفريقيا لا يناسب واحدة في أمريكا لا يناسب واحدة في أوروبا  
فعملوا 6 مراكز متخصصة في البحث وتطوير المنتجات كل في منطقته

أما عن توزيع أسهم شركة L'Oreal سنة 2012 كان كالتالي:

- **30.5% Bettencourt Family**
- **29.3% Nestle**
- **24.5% International Institutional Investors**
- **8.3% French Institution Investors**
- **5% Individual Share Holders**
- **1.7% Treasury Stock**
- **0.7% Employees**

وتعد الشركة الان من اقوى الشركات الخاصة في مجال مستحضرات التجميل  
والعناية بجمال وصحة المرأة

### **مقولات Eugène Schueller**

- 1- فكرة صغيرة لديك تعمل عليها كل يوم مع مرور الأعوام ستكون كفيلة أن تاخذك إلى الجانب الأخر من العالم

## الدروس المستفادة من نجاح شركة L'Oreal

### الدرس الأول

نقدر نلخص العوامل الأساسية التي كانت سبب في نجاح الشركة في التالي

- أ- منتجات قوية تجذب مستخدم لجودتها وقوتها لأن بالإضافة والأهم وجود 6 مراكز للبحث والتطوير في منتجات الشركة في جميع أنحاء العالم لتلبية جميع احتياجات العملاء بمختلف طباعها في العالم
- ب- الإدارة القوية كل مدير كان لما يباجي بيعمل حاجة جديدة تزود قوة الشركة أكثر
- ت- الشركة أتمدت على الأستحواذ على ماركات قوية وشراء شركات قوية بما يخدم هدف الشركة ويزيد من قوتها في السوق بشكل تدريجي

يبقى ثاني بكل منتهى البساطة سر نجاح الشركة:

- منتج قوي ومراكز تطوير وابتكار
- \*وعمليات شراء ماركات واستحواذ شركات
- كل ده بيتم بإدارة قوية

### الدرس الثاني

الشركة كانت بتحاول تقلل المخاطر بالأستثمار في دول مختلفة بحيث لو أءاء الشركة أءتل في دولة معينة باقي الدول تشيل الشركة بالإضافة إلى أنها كانت بتعزز قوة الشركة بطريقتين سواء جغرافيا بالانتشار في أنحاء العالم وخاصة دخول أسواق جديدة زي آسيا وأفريقيا أو تعزيز قوة الشركة داخل قطاع صناعة مستحضرات التجميل نفسها بعمليات الأستحواذ التي كانت بتعملها على ماركات وشركات قوية والكلام ده وفق لـ Daniel Rouach و Beatrice Colie مؤلفي كتاب قصة L'Oreal

### الدرس الثالث

من أهم الحاجات المشتركة في جميع القصص في الكتاب ده والجزء الأول منه قصة نجاح 20 ملياردير أن شركاتهم بدأت بمجال واحد بس وبعد الثبات في الأداء والكفاءة فيه توسعت .

في الشركة دي بدأت بمنتج صبغة شعر جديد وبس لكن بعد كده وصلت دلوقتي لشركة ليها أكثر من 500 براند والاف المنتجات وثروة بالمليارات خلي الحل او المبدأ حاجة واحدة بس أثبت كفاءة فيها وبعد كده اتوسع لكن توسع دون أثبات كفاءة أسمها بتعمل منتجات كثيرة رديئة الجودة وبتعك أكيد القاعدة دي مش بتطبق على كل المشروعات يعني في حاجات ومشروعات

متوسطة أو صغيرة مش محتاج انك تثبت في مجال واحد وبعد كده تكبر لأ ممكن تبدأ بعدة نواحي مختلفة في المشروع لكن يوم ما تبقى خايف أو قلقان والموارد المادية محدودة لمشروعك يبقى استراتيجية المتعارف عليها دي هي أحسن حل ليك أثبت كفاءة وقوة في الأداء في حاجة وبعد كده اتوسع تدريجيا

#### الدرس الرابع

مش لازم تبقى رجل اعمال صرف علشان تبدأ مشروع الشركة L'Oreal دي بدأها كيمياني عنه روح ريادة الأعمال وكذلك شركة كنتاكي بدأها طباخ شاطر وعنده وصفته السرية اللي عمل منها الفراخ اللي بناكلها لحد دلوقتي وكذلك شركة جوجل اللي أحنا لسه مخلصين القصة بناعتها اللي بدأها مهندسين كمبيوتر عندهم فكرة محرك بحث حلوة اللي عايز أقوله انت شاطر في مجال بتاعك ومعاك حاجة ليها أحتياج كتير وسوق كبير سواء كانت متعلقة باي مجال سواء أكل أو رياضة أو هندسة أو طب أو أي مجال تاني ..... إلخ اتعلم وأقرا في إدارة الأعمال أزاى وأيه اللي محتاجة وأبدأ مشروعك أو خلي حد معاك في فريقك مختاره كويس فاهم وعنده خبره في كده

#### الدرس الخامس

مؤسس الشركة لما لقي منتج بتاعه لقي رواج كبير مكتفاش بكده وبس وقالك المنتج شايف حاله لأ أستخدم نوعين من التسويق والأعلان عنه كما ذكر في القصة و عمل مجلة علشان يخلي الستات اللي مش مهتمة بالجمال تركز أكثر في منتجات التجميل ويكسبهم في صفه و مدرسة تخدم الشركة اللي هو عاملها تعلم تصفيف الشعر وتدي نصائح في كيفية كسب ولاء العميل لمصفي الشعر و خدمات استشارية للي عايز يسأل حاجة في مركز بتاعه وبكده هو بيكسب مصفي الشعر في صفه اللي هما عميل من عملائه بس المدرسة دي فتحها أمتي 1940 يعني بعد ما تاكد من نجاح وتوسع شركته بعد 31 سنة .

#### الدرس السادس

مش لازم لما تاجي تبدأ كل حاجة تبدأ وتقوم بيها من الصفر لأ ممكن تشوف حاجة قائمة وموجودة وتاخذها وتطور فيها زي ما أنت عايز كده تستفيد وبتوفر على نفسك كتير حتى لو عندك ثروة كبيرة طب ده يتعمل في حاجات زي أيه؟! زي لما المدير أسمه Lindsay Owen-Jones أشتري شركة تصدير أصولها فرنسية تصدر لـ 130 دولة وأستخدم القنوات بتاعها اللي هي جاهزة أصلا في خدمة منتجات الشركة فا لو أنت عايز تعمل شركة أو تستخدم حاجة معينة للشركة بتعتك ولقيت ان هي ليها شركة ماثلة قائمة وليها أسمها

وسمعتها الطيبة متبدأش من الصفر لأأشترى الشركة دي ومتغيرش أسمها  
علشان تحافظ على عملانها وغير في محتواها أفضل ليك من أنك تبدأ من  
الصفر . الحالة اللي تبدأ فيها من الصفر لو أنت عايز تعمل لنفسك براند خاص  
بيك أنت زي ما عمل الملياردير الـ18 وانج لما ناجي لقصته لسه بعد كده.

المليارديرات الـ15 و الـ16 و الـ17 دول وريثة وملهمش دور في تأسيس الشركة التي سبب ثروتهم دلوقتي فا هكتفي باني أكتب عن بطاقة التعارف بتعتهم بس وهنتاول قصة نجاح والدهم لأن هو الذي أسس الشركة بتاعت وال مارت من الألف إلى الياء هو ده المعلم الكبير اللي عمل أسواق وال مارت



الاسم : سام والتون

العمر : 74 سنة

تاريخ الولادة : 1928/7/29

تاريخ الوفاة : 1992/4/5

كلية : خريج جامعة Missouri

" مفتاح النجاح هو أن تكون في المتجر الخاص بك وتستمع لما يقوله لك موظفيك "

مقدار الثروة : 100.1 مليار دولار

مصدر الثروة : Wal Mart

15



**الاسم : Samuel Robson**

**الجنسية : أمريكي**

**العمر : 73 سنة ( حتى نهاية**

**( 2017**

**تاريخ الولادة : 1944/10/28**

**كلية : بكالوريوس كلية العلوم من**

**جامعة أركنساس**

**\* دكتوراة في القانون من جامعة**

**كولومبيا**

**مقدار الثروة : 33.5 مليار دولار**

**مصدر الثروة : Wal-Mart**



مقدار الثروة : 33.4 مليار دولار

مصدر الثروة : Walmart

الأسم : جيم والتون  
الجنسية : أمريكي  
العمر : 69 سنة ( حتى نهاية  
2017 )  
تاريخ الولادة : 1948/6/7  
كلية : بكالوريوس العلوم جامعة  
أركانساس



الاسم : أليس والتون  
الجنسية : أمريكية  
العمر : 68 سنة ( حتى نهاية  
2017 )  
تاريخ الولادة : 1949/10/7  
كلية : بكالوريوس علوم جامعة  
تربيتي

مقدار الثروة : 33.2 مليار دولار

مصدر الثروة : Wal-Mart

## قصة نجاح مؤسس Wal Mart Sam Walton

تبدأ قصة الملياردير بتعنا اللي كانت ثروته وقت وفاته 8.6 مليار دولار واللي هو لو كان عايش دلوقتي كانت ثروته هاتعدي بيل جيتس بمراحل بأجمالي ثروة 100.1 مليار دولار لما أتقابل توماس جيبسون والتون مع نانسي لي وأنجبوا سام والتون في 1918/3/29 في ولاية أوكلهما حياته في أولها كانت بسيطة جدا وعادية زيه زي أي حد تاني أشتغل شغل بسيط علشان يعرف يساعد أسرته وبعد كده دخل جامعة Missouri وأتخرج سنة 1940 معاه شهادة في الاقتصاد وبعد كده أشتغل متدرب في شركة مدة 3 شهور خد فيها 75 دولار للشهر وبعد كده دخل الخدمة العسكرية بتاعته وشارك في الحرب العالمية الثانية وبعد ما خلص خدمته العسكرية هنا بقي تاجي البداية الفعلية اللي احنا مستنيينها وهو عنده 26 سنة خد فلوس من حماه مقدرها 20 الف دولار وزود عليها 5000 دولار هو كان أدخرها من فترة خدمته في الجيش وأشترى محل بيع بالتجزئة أسمه Ben Franklin في منطقة أسمها نيويورك في ولاية أركنسس وبعد كده أشترى محل تاني في نهاية الشارع اللي كان فيه محله الأول وكان أسمه النسر الصغير أشتراه علشان يبقي بجوار منافسه في المنطقة دي بس زي ما قولت في الكتاب الأول أن المليارديرات بيبقى عندهم عقل قوي ليه مبادئ جديدة عن رؤية قوية مش تجديد وخلص لأ لما بيستخدموها مع الوقت بشكل تطوير الثروة بتاعتهم بتتكون وعليه ده فعلا اللي عمله والتون سنة 1945 كانت عنده شوية مبادئ جديدة أستخدمها في الفروع بتاعته خلت مبيعات المتاجر دي تتضاعف من 80000 إلى 225000 في ثلاث سنوات فقط طب هي أيه المبادئ اللي أعتمد عليها والتون في بداية أستلامه للمتجر بتاعه وهي:

- أن الرف الواحد يكون عليه عدة أنواع مختلفة من المنتجات
- بالإضافة إلى أنه هو سعى أنه يتحكم في تكاليف منتجاته يقللها عن طريق تخفيض التكاليف اللي عنده وقتها قدر الأماكن علشان المقدار اللي بينجح في تخفيضه من التكاليف هو بيبقى المقدار اللي بينزله من سعر منتجاته أكثر من المنافسين
- أنه يفتح المتجر بتاعه عدة ساعات أطول عن منافسيه
- واخذ عروض حلوة من الناس اللي بيشتري منها البضائع على الكميات اللي بياخذها

مجموعة المبادئ دي ممكن تكون عادية دلوقتي وأحنا في سنة 2017 ومتداولة ومتعارف عليها ده في السوبر ماركت بتاعت دلوقتي تخصصت أكثر في الكلام ده زي هنا في مصر بيم وكازيون الـ2 ماشيين على نفس النسق.

المهم أنه أول لما عمل نجاح كبير أوي كده طلع ليه أعداء النجاح الراجل اللي كان أشتري منه المتجر وكان اسمه P.K. Holmes لما لقي طفرة المبيعات اللي حصلت دي حس بالضيق أو نقدر نقول حقد وحب ياخد النجاح ده لنفسه علشان ابنه فرفض يجدد ليه عقد التأجير وأشدت العلاقة بينهم أنتهت بخروج سام والتون من المحل بصعوبة بعض بيع الحاجات الموجودة للراجل ده كلها بـ 50 ألف دولار والتجربة دي أدت لوالتون درس عمره خذ قرار من يومها يوم ما أقوم بعمل متجر لازم أكون متملك الأرض والمبنى علشان محدش يطلعي من متجري بعد ما أنجحه وبعد مرور عام على الكلام ده مقلش من عزيمة والتون حاجة راح تفاوض على مكان تاني في بنتونفيل في أركنسس أنتهت المفاوضات دي بعد رفض للتفاوض 6 مرات على أن والتون أخذ اللي هو عايزه بمساعدة حماة وتاني بياكد سام والتون ان قوة المكان من قوة إدارة مالكة ليه المكان اللي كان بيجيب في 72 ألف دولار في السنة هو نفسه اللي مع والتون مبيعاته بقت 250 الف دولار في السنة .

ومع بداية التوسعات اللي أبتدى والتون يعملها في متاجره وأفتتاح متجر تاني جديد ليه بأسم "Five and Dime في بنتونفيل بس اللي كان على بعد 220 ميل من نيويورك المقر الرئيسي لبطلنا قرر أنه لازم يبدأ يفوض السلطة علشان يعرف يتحكم كويس في سلسلة المتاجر الجديدة دي ولما لقي انه علشان يتنقل لتفقد الأماكن الجديدة بتاعته هو واخوه جيمس أو يشوف أماكن أخرى يفتح فيها متاجر تانية تابعة للعائلة بيقعد في السواقة ساعات كثيرة قرر أنه هو يشتري طائرة صغيرة واستخدمها مع ابنه في التنقل في أنحاء امريكا ومعاينة الأماكن اللي عايزين يفتحوا فيها متاجر تانية وفضل الأمر على الحال ده ان الأسرة بتساعده في التوسع متمثلة في أخوه جيمس وأبنة وحماه لحد ما وصل إجمالي عدد المتاجر اللي فتحها 16 متجر كلها تابعة للأسرة لكن مش كلها تحت أسم واحد كل متجر ليه أسم خاص بيه وعلشان يحفز عمليات البيع أكثر في الفروع بتاعته حفز المديرين بانهم يستثمروا فلوسهم بما يعادل 1000 دولار كل واحد في فرعه وليه نسبة من ملكية فرعه الحركة دي حفزت كل مدير انه يصقل من مهاراته الإدارية و التفكير في كيفية زيادة البيع لأنه الآن مش شغال في متجر خاص بأحد آخر لا هو له نسبة في المتجر اللي بيعمل فيه الآن و دي حركة ذكية من سام والتون وقتها .

أول متجر يحمل اسم Wal Mart كأسم منفرد خاص بيه كمتجر فردي مش سلسلة متاجر كان في 719 شارع غرب والنوت روجرس بولاية أركانسس في 2 يوليو 1962 . بعد كده سلسلة سام والتون أتحدت مع واحد أسمه ستيفان داسباش وكان تركيزهم الترويج للمنتجات الأمريكية والبحث عن موردين يدو ليهم منتجات أمريكية لسلسة الوليدة وال مارت بسعر مخفض ومن الحاجات اللي أعتمدوا عليها لما عملوا السلسة بتاعتهم اللي هي بتاعة وال مارت أن البضائع تروح لمخازن خاصة بأسواق وال مارت تخزن هناك والعربيات وشاحنات النقل الخاصة بأسواق وال مارت هي اللي تقوم بعملية النقل من المخازن لفروع وال مارت الحركة دي خفصت تكاليف كتيرة بدل ما المنتجات تنتوزع من المورد على فروع وال مارت والشركة تشيل تكاليف نقل بضاعة لجميع فروع وال مارت لآ نخفض التكاليف بمخزن خاص بالأسواق بتعتنا و شاحنات نقل خاصة بول مارت بس كل حاجة ينفع تتعمل علشان يخفض تكاليف البضائع بتاعته في فروع المتاجر بتاعته عملها أهـم حاجة كانت سبب في نجاح أسواق وال مارت وسام والتون قالها أصلا أن سبب نجاح المتاجر هو اللوحة اللي علقها على أول متجر ليه مكتوب عليها " الرضاء مضمون " فالما العملاء تدخل المتجر وتلاقي أن ده متجر أو شركة جـادة وبتوفي بالكلام اللي بتقوله سمعة المتجر بتقوى أكثر وأكثر وأكتر .

الجدير بالذكر ان سلسلة المتاجر و الشركة العملاقة دي بدأت بمتجر واحد بس لكن مالكة كان سام والتون فوصلها من متجر لسلسلة متاجر تجزئة موجودة في أكثر من 15 سوق عالمي نذكر منها الأرجنتين والبرازيل وكندا وتشيلي والصين وكوستاريكا والسلفادور وغواتيمالا وهندوراس واليابان والمكسيك ونيكاراغوا وبورتوريكو والمملكة المتحدة . سلسلة متاجر وال مارت كانت دائما بتحاول تواكب التكنولوجيا الخاصة بالمجال بتعها فاكنت من أول المتاجر اللي أستخدمت الباركود و الماسح الضوئي لتسجيل الأسعار على الكمبيوتر والقيام بحاسبة العميل على البضائع اللي جمعها داخل المتجر . وبعد عمر اتم ال74 عام رحل بطننا عن العالم تاركا ملكيته لزوجته وأولاده .

## أهم مقولات مؤسس أسواق وال مارت

- 1- " كي تنجح في هذا العالم يجب عليك أن تغير من نفسك باستمرار "
- 2- " ضع أهداف كبيرة في شركتك شجع على المنافسة وحافظ على أرقامك "
- 3- " أخلص للمشروع الخاص بك و أمن به أكثر من أي شخص آخر "
- 4- " بإمكانك أستخراج الأيجابية من أكثر شئ سلبي إذا ما عملت عليها بإجتهد "
- 5- " من أهم أسرار نجاح Wal-Mart لو أردت الناس اللي عندك في الفروع يهتموا بالعملاء عليك أنت في الأول أن تهتم بالناس اللي في الفروع عندك "
- 6- " أفضل الفرص اللي خلقناها جاءت من الضروريات "
- 7- " لطالما هناك مدير واحد فقط وهو العميل ويستطيع أن يطرد الجميع من رئيس الشركة إلى أصغر موظف في الشركة وذلك فقط بأن ينفق ماله في مكان آخر "
- 8- " تعلم من جميع الأشخاص يمكنك ذلك "
- 9- " كلنا نعمل معا هذا هو السر "
- 10- " القادة المتميزون يخرجون عن المسار العادي ويسعوم لبناء وزرع تقدير الذات والثقة بالنفس لدى موظفيهم عندما تقوم بذلك النتائج التي سيقومون بها ستكون مدهشة متحلين بثقة عالية بالنفس "
- 11- " بإمكانك بعد أن تقع في العديد من الأخطاء أن تستعيد توازنك مرة أخرى ان كانت لديك إدارة للأمر فعالة وقد تكون عبثي ولكن دون إدارة فعالة يمكنك ان تكون خارج السوق "
- 12- " أحتفل بنجاحك وجد بعض المرح في فشلك "
- 13- " تحكم في مصروفاتك أفضل من منافسيك حيث من هذه النقطة تستطيع أستخراج ميزة تنافسية "
- 14- " أعطي الناس الفرصة كي يقوموا بشراء الأشياء كا الأغنياء "
- 15- " أغلبنا لا يقوم بالاختراع نحن نأخذ أفضل من الأفكار من شخص آخر " (يقصد هنا أن ممكن تشوف فكرة عند حد بس محتاجة تعديل أو أنك تزود عليها حاجة أسمه تطوير وحتى لو وصل الامر أنك تاخذ فكرة من منافس دلوقتي ده العادي لازم تواكب جديد منافسك بس أنك تعيش على الاخذ بس هيخليك رقم 2 دائما

- 16- " لو قمت بأخذ شخص يفتقر للخبرة والمعرفة لكن لديه الإرادة والرغبة للعمل عندما توكل له مهمة سوف يتمها على أكمل وجه .  
نقص المعرفة الذي لديه سوف يجد له حل "
- 17- " أستخرج أفضل شئ من كل شئ و وائمة مع احتياجاتك "
- 18- " لطالما كان لدي الشغف للمنافسة قستنا ك Wal-Mart تثبت  
أن المنافسة جيدة لشركتك "
- 19- " مفتاح النجاح هو أن تكون في المتجر الخاص بك وتستمع لما  
يقوله لك موظفيك "
- 20- " كيفما ستعامل موظفيك سوف يعاملون عملائك "
- 21- " عليك أن تعطي للناس المسؤولية ولكن بعد أن تكون حصلت على  
الثقة بهم أولا عندما تقوم بذلك سوف تظمنن عليهم "
- 22- " لا أعلم هل أنا ولدت وأنا أحب التجارة أم هل هو قدري ولكن ما  
أنا متأكد منه أنني أحب مجال متاجر التجزئة "
- 23- " إذا ما كنت تحب العمل الذي تقوم به ستكون كل يوم في عملك  
تحاول أخرج أفضل ما لديك و الموظفين الذين يعملون حولك سوف  
ينتقل لهم هذا الحب والشغف للعمل الذي لديك "
- 24- " من يسعى إلى المجد لا يحقق الكثير غالبا "
- 25- " قدر كل حاجة الموظفين اللي عندك بيعملوها للبرنس بتاعك "
- 26- " هدف الشركة هو ليس تقديم خدمة متميزة للعملاء بل تقديم خدمة  
أسطورية للعملاء "
- 27- " القادة يجب أن تفكر في موظفيها دائما قبل أن تفكر في نفسها  
ان قاموا بذلك المشروعات الخاصة بهم سوف تهتم بنفسها تلقائيا  
"
- 28- " لا يمكنك الاستمرار بالقيام بنفس الشئ الذي نجح مسبقا كل يوم  
كل شئ حولك يتغير إذا أردت النجاح عليك أن تبقى في مقدمة التغير  
حينما يتقتضي الأمر دائما "
- 29- " الأفكار العظيمة تأتي من كل مكان ولكن عليك فقط أن تكون  
منصتا وتبحث عنها فأنت لا تعلم من سيعطيك الفكرة العظيمة فعليك  
بالأنصات للجميع "
- 30- " أفضل الأفكار التي جاءت لنا حصلنا عليها من الموظفين الخاصين  
بنا وعمال المخازن "
- 31- " لو أحد من عملائنا أتى إلينا في المتجر دون أبتسامه نعطي له  
واحدة من لدينا "
- 32- " أهم كلمتين قمت بكتابتهم هما " الرضاء مضمون " قمت بكتابتها  
على شعار المتجر الخاص بي عندما أفتحت متجرني وهما الكلمتين

التي قامت بكل التغيير الذي حدث " أكيد مش كلام وخلص يعني مكنش هايبقى في أسهل من كده كل الحكاية هو قال كلام وكان قده أكتسب مصداقية أكتسب ثقة الناس فيه

-33 " كلنا نعمل مع بعضنا البعض كفريق هذا هو السر "

-34 " إن لم تستمع إلى عميلك سيقوم شخص آخر بذلك "

-35 " الأمان الوظيفي موجود طالما العميل دائما راضي وسعيد لكن لا

أحد يملك التحكم في رزق أي شخص آخر "

-36 " أفقد أبتسامتك وستفقد عميلك "

-37 " المعلومة قوة ، الفائدة التي تحصل عليها من تمكين موظفيك

وأعطانهم جزء من السلطة في الشركة الخاصة بك أكبر من الفائدة

التي تحصل عليها من التخلص من أحد منافسيك "

-38 " الكمبيوتر ممكن أن يخبرك بالمقدار الذي قمت ببيعه من منتج

معين ولكن لا يستطيع أن يخبرك بالكم الذي كان من الممكن أن

تبيعه من هذا المنتج "

-39 " أنت تستطيع أن تتعلم من أي شخص "

-40 " أحننا حصلنا على أفكار كثيرة جدا بس من 3800 موظف اللي

عندنا في الشركة جميعنا نعمل معا هذا هو السر "

-41 " سر نجاحنا في الموظفين اللي بيعملوا عندنا "

## الدروس المستفادة من قصة تاسيس أسواق وال مارت

### الدرس الأول

عمليات التطوير في أي مجال والأبتكار زي الكون ليس لها نهاية ليس معنى أنك غير قادر على رؤية أو أستخلاص نواحي التطوير في المجال بتاعك اللي هي موجودة بشكل كبير زي الكون انها مش موجودة لأ موجودة بس أنت اللي ليس لديك الرؤية لها على سبيل المثال المتاجر بالنظر إلى أصل متاجر التجزئة أو أنك تروح لتاجر وتشتري منه بدأت ازاي و ووصلت لأيه ده يعكس كمية التطوير الموجودة أبتدأ من أيام محلات الصغيرة او الكشك لحد متاجر زي كارفور وكازيون و بيم والسوبرماركت العادي اللي موجود نواحي التنوع موجودة من ترتيب المنتجات داخل الفرع بشكل معين يدي أنتاجية أعلى ومبيعات أكثر إلى التعامل مع الموارد البشرية أزاي اللي داخل الفروع دي يفرق في المبيعات ازاي إلى تخفيض التكاليف إلى عروض البيع إلى تنسيق الألوان داخل الفروع ونظافة المكان إلى استخدام التكنولوجيا في المجال ده وتطورات التكنولوجيا في المجال ده القصد دائما في نواحي للتطوير كثير ومهما كنت ذكي مش هتقدر تشوف الكون كله لكن كل ما بقيت قوي هايبقى عندك رؤية قوية والأستزادة والتجديد تستمدها من الناس اللي بتعمل معاك من العملاء نفسهم الناس المعنية بالامر هي اكثر ناس هتدي ليك نواحي للتجديد عملية وتنفع أكثر معاك هل في أعتقادك ان متاجر زي كارفور أو وال مارت أو غيرها دلوقتي زي بعد 50 سنة ولا أكيد هايحصل تطوير فيها أكثر وكذلك بعد 100 سنة أنا معتقدش الأمر هايتطور أكثر وأكثر وأحنا كمستهلكين في المتاجر دي اللي هنستفيد ☺

### الدرس الثاني

الراجل بتاع وال مارت سام والتون قال أن اكثر الافكار اللي جات لينا جات من الموظفين بتوعنا كان بيسمع لكل اللي شغال عنده من عامل المخازن للمدير بس أستقصاء الأفكار مش من الموظفين اللي عندك وبس لأ ممكن من العملاء كمان وممكن من الموردين بتوعك كل ما كان عندك محيط أفكار كثيرة حوليك كل ما عرفت تستخلص منها أجود أنواع الأفكار بس راعي أنت بتأخذ أفكارك من مين مؤسس الفيس بوك مارك قال والله انا مش بسمع للنقاد لو عايز اجمع معلومات وراي عن حاجة بخدها من عملاء الفيس بوك و أماتسيو أورتيجا قالك والله انا مش باخد أفكار الازياء واللبس من مصممي الازياء ولا عروض الازياء أنا بخدها من

الناس أنفسهم فمهم أوي أنك تعرف لما تعوز تجمع معلومات أو أفكار  
جديدة مصدرك هيكون أيه

### الدرس الثالث

رؤية وحلم سام والتون كان كبير لما الفروع بتاعته الاولية نجحت مكتفاش  
بكده وقال حلو أوي كده أ أنتخ بقي لأ أشتري طيارة علشان يعرف  
يلف ويعاين الأماكن المناسبة للشركة بتاعته وبعد ما أكتسح أمريكا بمتاجر  
التجزئة بتاعته مقلش حلو أوي على كده وقعد لأ دخل 15 سوق عالمي  
خلي طموحك ورويتك متطورة هو أكيد كان أول لما بدأ متجره كان حلمه  
أنه يبقى أكبر واحد في الولاية بتاعته ونجح فيه حلمه ورويته كبرت معاه  
لأنه بيعب المجال بتاع تجارة التجزئة أصلا فا أبدع فيه لحد ما دخل أكثر  
من 15 سوق عالمي

### الدرس الرابع

من الحاجات المهمة اللي عملها أنه مكشش بيشتري أو يحدد أماكن المتاجر  
بتاعته كده وخلص لأ كانت ليه معايير معينة عليه يقول المكان ده مناسب  
ولا لأ وكانت لما يتم تحديد مكان للمعاينة الأسرة كلها بتتجمع وياخدو قرار  
في الأمر و القصد بالأسرة هنا الناس اللي ماسكة شغل الأسرة وبيتناقشوا  
مع بعض فيه

### الدرس الخامس

من أهم الحاجات اللي حابب أكد عليها تاني هي أن لو ربنا كرمك و عملت  
شركة و الشركة دي وصلت للعالمية قبل ما تدخل أي سوق أو دولة جديدة  
لازم تعمل ليها دراسة سوق وتشوف دخولك في السوق ده هاتنجح فيه ولا  
لأ وفي شركات متخصصة لعمل الدراسات دي ومن باب الأمر بالشئ يذكر  
في قصة الدكتور بتاعي في الجامعة قالها لينا قبل كده وأحنا في سنة رابعة  
إدارة أعمال جامعة القاهرة أن شركة من شركات البيتزا العالمية حبت  
تدخل السوق الياباني قبل ما تدخل عملت الدراسات اللي بقولكم عليها دي  
المهم الشركة دي قالت لشركة البيتزا الشركة بتنصحك أنك متدخليش  
السوق الياباني علشان في 5 حاجات تؤكد فشلك لو دخلت في السوق ده  
شركة البيتزا دي لما سمعت الكلام ده مقلتش سمعا وطاعة لأ قالت شكرا  
أنتي عملتي دورك حلو أوي لحد كده وشافوا أيه هي ال5 حاجات دي و

أوجدوا حلول لها عالجوا أسباب المحتملة للفشل ودخلوا السوق الياباني  
وكسبوا فيه دراسات أبحاث السوق بتقولك حاجات و أرقام لكن النتائج  
الفعلية أنت فيك عقلك تشغله وتشوف تعدي دي وتتغلب عليها ولا خطر  
أنك تعدي الخط ده



الاسم : وانج جيان لين

الجنسية : صيني

العمر : 63 سنة ( حتى نهاية

2017 )

تاريخ الولادة : 1954/10/24

كلية : Liaoning University

مقدار الثروة : 31.3 مليار دولار

مصدر الثروة : مجال العقارات

## قصة نجاح الملياردير الـ 18

أتولد وانج في 1954/10/24 في الصين خدم في الجيش بين 1970 : 1986 وفي الوقت ده عين مدير مكتب منطقة Xigang في مقاطعة أسمها Dalian . شركة واندأ أنشأة سنة 1988 وتم تطويرها لتصبح مجموعة من الشركات التجارية مجتمعة تحت أسم واحد في مجالات مختلفة وانج خد مسؤوليات منصب Chairman في شركة واندأ من سنة 1989.

تم تصنيف الشركة كرقم 385 من أقوى الشركات في موقع فوربس في أقوى 500 شركة سنة 2015 المجموعات اللي ضمن وتحت أسم مجموعة شركات واندأ هي

**Commercial Properties, Cultural Industry Group, Internet Group, Financial Group, Corporate Social Responsibility**

شركة واندأ تملك أكثر من 21.57 مليون متر مربع من الأستثمارات العقارية في الصين مقسمة على مجالات زي المراكز التجارية عندها 134 مركز تجاري و أكثر من 100 فندق خمسة نجوم و 213 دار مسرح وسينما و 99 مخزن و 54 كاريوكي سنتر

تطور الشركة كان على 4 مراحل:

أول مرحلة الشركة أتطورت فيها كانت سنة 1993 لما أنتقلت من شركة بتخدم مدينة واحدة إلى شركة بتعمل على مستوى الدولة كلها في جميع أنحاء الصين.

المرحلة الثانية لتطور الشركة كانت لما الشركة أتحولت من شركة متخصصة في مجال العقارات الأسكانية بس إلى شركة بتغطي نواحي وجوانب مختلفة في العقارات من مراكز تجارية وغيرها والتغير ده بدأ سنة 2000 بعد ثبات مدته 20 سنة في مجال العقارات الأسكانية منذ تاسيس الشركة أما المرحلة الثالثة لتطور الشركة بدأت من 2006 لما الشركة نوعت مجالات أستثمارتها من العقارات بس إلى شركة شاملة دخلت في مجالات زي السياحة والثقافة والترفيه حتى أن شركة واندأ الثقافية اللي هي رقم واحد في الصين (وليس مقصود بها الأباحية) الأيرادات اللي بتاجي منها أكثر من 50 مليار يوان ومش كده وبس لأ ده أصول شركة واندأ الثقافية دي لوحدتها بتساوي قيمة الـ9 شركات التالية ليها شركة واندأ الثقافية الأولى في الصين لكن مش

في العالم لأن في شركات تانية في أمريكا كتيرة قيمتها تتجاوز الـ 10 مليون دولار وتكلمة على لسان الملياردير وانج الشركات الثقافية بيبقى ليها تأثير كبير في العالم أكبر شركة في هذه الصناعة تعمل أرباح قيمتها تصل إلى 30 مليار دولار.

أما التطور الرابع للشركة كان بدأ سنة 2012 لما الشركة أبدت تتجه إلى العالمية وتطلع برة سور الصين العظيم وفكرة ان الشركة تتوجه للعالمية كانت موجودة ومحل نقاش لمدة أكثر من 7 سنين ولكن مكنش لسه عندهم الطموح الكافي علشان ياخدوا الخطوة دي لحد ما أشتروا شركة A.M.C اللي في أمريكا وبعد ما أشترو الشركة دي أستثمرو أكثر من 15% من أجمالي إيرادات في مشروعات برة الصين والشركة حطت لنفسها أهداف بحول.

بنهاية عام 2012 كان لدي الشركة 100 فندق 5 نجوم وتقريبا 100 تانيين تحت الإنشاء لسه نقلا عن لسان صاحب المجموعة .

وبطل القصة دي قال علشان تعمل أسم لسلسلة فنادق ويبقى أسم معروف انت محتاج من 10 إلى 20 سنة وأن الشركة حطت الفنادق بتاعتها في مدن رئيسية زي لندن و سيدني و مدريد و في 3 مدن رئيسية في أمريكا وهم شيكاغو

و لوس أنجلوس و نيويورك. الشركة أصبحت من أكبر الشركات في العروض المسرحية لما أستحوذت سنة 2012 على شركة أمريكية أسمها A.M.C Entertainment مقابل 2.6 مليار دولار وتم أدرجها في بورصة نيويورك في ديسمبر من سنة 2012

في يناير 2014 أعلن عن خطته لبناء أكبر أستديو في المنطقة أسمها Oriental Movie Metropolis اللي فيها 10000 متر للتصوير و محطة لتصوير لقطات ومشاهد تحت الماء

في 2015 أشتري حصة في نادي أتلنتيكو مدريد بنسبة 20 % مقابل 45 مليون دولار وفي نوفمبر 2016 أعلنت شركة واندانا خطتها على الأستحواذ على Dick Clark Production بمبلغ مليار دولار ويكون معاها حقوق بث حفلات توزيع جوائز Golden Globe و Academy of Country Music Awards

في اكتوبر 2016 راح لوس انجلوس وعمل خصم من قيمة الانتاج مقداره 40 % للأفلام والمسلسلات اللي هاتتصور في الأستديوهات بتاعته والكلام ده جه بعد ما أشتري أستديوهات L.A Production firm .Entertainment

في عام 2016 المجموعة أصولها تم تقديرها بـ 796.2 مليار يوان مع عوائد وإيرادات بـ 255 مليار يوان بحلول عام 2020 شركة واندا تسعى لأن تكون من الشركات العالمية بأصول تقدر بـ 200 مليار دولار ورأس مال بمقدار 200 مليار دولار وعوائد بمقدار 100 مليار دولار وصافي ربح 10 مليار دولار

وانج زي بعض المليارديرات الف كتاب اسمه Wanda Way كتب فيه المفاهيم الإدارية و الفلسفة الخاصة بالامبراطورية بتاعته والكتاب تم تصديره عالميا مع دار نشر أسمها LID و الكتاب متضمن التالي:

- مقابلة أتعملت معاه في التلفزيون الصيني سنة 2013 النص الحوارى بتعها أكيد
- و الخطبة والمقابلة اللي أتعملت معاه في جامعة هارفرد النص الحوارى بتعها أكيد طبعاً برديو ودي هنذكر أغلب الاسئلة بتاعته في المقولات بتاعته
- المفاهيم و الفلسفة بتاعته في جميع المجالات اللي دخلها من عقارات لصناعة أفلام لمنتجات في القصة بتعتنا هنا في الكتاب هانكتب الكلمة الأفتتاحية بتاعته في جامعة هارفرد أو ملخصها و أغلب الأسئلة اللي أتسالت ليه في جامعة هارفرد و هانكتب ملخص الكتاب بتاعه وفقاً لموقع CNN Money لخص الكتاب بتاعه الجزء المتعلق بالمفاهيم و الفلسفة بتاعته في 5 نقط هانكتبهم هنا يعني تقريبا ملخص الكتاب بتاعه مذكور هنا ماعدا المقابلة اللي أتعملت معاه في التلفزيون الصيني سنة 2013

نبدأ بالنقاط اللي الموقع بتاع CNN Money لخصها عن الكتاب بتاعه:

- 1- قوة التدريب في الجيش
- 2- قال أن التدريبات القاسية اللي شافها خلال فترة حياته في الجيش بنت القوة في شخصيته والقتال حتى النهاية وقال ان في علاقة بين الخدمة في الجيش والنجاح في مجال الأعمال لأن في كذا رجل أعمال أقوياء صينيين تانيين برديو كانوا دخلوا الخدمة العسكرية في الجيش هناك
- 3- مـيز نفسك وكن مختلفاً
- 4- الموقع قال انه مذكور في الكتاب بتاع وانج أنك لازم تعرف تميز نفسك زي ستارباكس بتاعة القهوة وقال ان كل الناس تعرف تبغ القهوة لكن مش الكل يعرف يعملها زي ستارباكس

- 5- خليك قريب من القادة الصينيين  
6- خلي حدك الادنى انك تكون الأول  
7- متاخذش نجاحات الناس الثانية كمواد دراسية

الموقع قال ان وانج قال مينفعش انك تاخذ كتب رجال الاعمال كمواد دراسية وتطبقها حرفيا أكيد ده مش هاينفع لأن أختلاف السوق والثقافة وظروف كل مكان بنفرق فمتخداش كتب رجال الأعمال كمادة تدريسية (أكيد الكلام ده رغم أنه من ملياردير إلا انه غلط وأول واحد هايشب غلط كلام الملياردير ده ملياردير تاني عمل ثروته من التعلم من الكتب ويس وهو الملياردير الصيني بردو لي كيه شينج اللي قصته بعد قصة الراجل ده وحتى من غير الملياردير الـ19 أنك تشوف جميع الأفكار وقصص نجاح هاييقي عندك حصيلة لا بأس بها من الأفكار أنك تعرف تتصرف أزاوي وقت ما تنزق أو تتحرك أزاوي او حتى توظفها وفقا للمجتمع اللي أنت فيه فا القراءة والتعلم من الغير في غاية الأهمية وده اللي أثبتته 5 مليارديرات عملوا ثروتهم لما قرأوا في الكتب والمقالات الصح اللي منها طلوعوا بفكرة شركتهم )

دي كانت الـ5 نقط اللي أتكلم عنها موقع CNN Money ملخصا الكتاب بتاع الملياردير ده اللي أسمه Wanda Way اما بالنسبة لأهم الأغلب الأسئلة اللي أتسالت ليه في المقابلة اللي أتعملت معاه في جامعة هارفرد ها يتم ذكرها في المقولات بتاعته

كل شركة بيبقى ليها شخصية أو شكل او ابعاد معينة بتحدد هويتها عاملة ازاي فا الشركة واندا كانت عاملة 8 نقط هما اللي بيحددو الهوية بتاعته او شكلها عامل ازاي أكيد الـ8 حاجات دي مكنتش في الشركة أول لما وانج مسك الشركة فا هي مش صميم الأفكار اللي بندور عليها الأفكار اللي بندور عليها في البحث ده الأفكار اللي تقومك وتخليك تعرف تبدأ ازاي وتمشي في مجال ريادة الأعمال دي ازاي أما بقى أفكار زي الـ8 نقط دي مهم نعرفها بردو علشان نحط زيها ما ينسبنا وما يشكل شخصية الشركة بتعتنا كل على ما هو عايز شركته ازاي ندخل في صلب الـ8 نقط دون كلام كثير:

- a. خلي عندك الجرأة انك تقوم بعمليات تطوير وأبتكار في شغلك ده كان دائما في دم الشركة بتعتنا فكنا أول شركة تطوير عقاري تعمل في أسواق خارج الصين على المستوى الدولي وكنا بردو من أول الشركات اللي عملت نقلة في المسار بتعنا بالتنوع في مجالات العقارات اللي بيتم تطويرها زي مراكز التجارية وغيره  
b. التزم بالنزاهة في العمل إلى أعلى الدرجات

- c. دانما خلي عندك المبادرة في التنمية المستمرة .
- d. قدر الموظفين بتوعك : على مدار عمر شركة واندا الشركة كانت بتبص لموظفيها على أنهم هم العمود الفقري الأصول بتاعتها هما الأساس ودفعت 700 مليون يوان علشان موظفيها من تقديم 3 وجبات يومية ليهم مجانية وأجازات ورحلات مدفوعة كاملة المصاريف في أي مكان في الصين .
- e. التركيز على الأهتمام بالأعمال الخيرية منذ ما الشركة أتاسست الشركة دفعت 3.2 مليار يوان وأكثر شركة في الصين خدت جائزة الأعمال الخيرية بعدد 7 مرات وعاملة لكل موظف لازم في يوم في السنة لازم يروح ويشغل في عمل خيري مجاني
- f. التزم بالريادة شركة واندا لما تحط لنفسها هدف أنها تكون أقوى شركة في قطاع بتلتزم بالهدف ده ولا تتوقف عن العمل إلا قبل أن تصل إلى هذا الهدف
- g. أنك تقوم بالعمل بتاعك بشكل واداء قوي بانك تراقب مصروفاتك كويس أنك تخطط كويس وتعمل عقاب على الأداء السيء وأنت تبقى متحكم ومراقب مصروفاتك كويس أنك متخلهاش تطلع برة النطاق اللي أنت محددة للمشروع ده وانك تكون عامل تخطيط سليم ودقيق لأي مشروع قبل الدخول فيه
- h. الحفاظ على التقاليد الصينية وأحيانها في العمل.

والشركة بتحاول أنها تنشر الثقافة بتاعة الشركة بتاعتها في المجتمع بـ 10 وسائل وهما:

1. موقع خاص بالشركة ومجلة شهرية ليهم بتصدر كل شهر وخدمة رسائل أخبارية نصية وتطبيقات للشركة
2. منشورات داخل الشركة سنوية متضمنة صور سنوية لمجموعة واندا بالإضافة إلى تقرير سنوي عن أنجازات الشركة
3. كل موظف لازم يقرأ سنويا كتاب واحد بس من الكتب اللي وصى بيها Wang Jianlin
4. وبعد ما كل الناس تقرأ في الحفل الختامي في اخر السنة بيختاروا ناس تتكلم عن الكتب اللي قرأتها
5. كل سنة بيتعمل عرض يتنافس فيه موظفين الشركة في مجالات كتيرة زي الخط والرسم والنحت والغناء والرقص
6. يطلب من كل موظف المشاركة في خدمة المجتمع مرة واحدة في السنة على الأقل

7. كذلك يتعمل كل سنة منافسات في الرياضة بين موظفين المجموعة بتاعة شركة واندا في كرة القدم و كرة السلة و كرة الريشة و كرة الطاولة
8. رحلة إلى أكثر اقاليم الصين الفقيرة التي الحياة بها قاسية وتقام هذه الرحلة مرة في السنة
9. الموظفين المتميزين بيختاروهم كل سنة بيطلعوهم رحلة لأي مكان داخل الصين وزي ما قولنا قبل كده بتبقى تكاليف الرحلة مدفوعة كاملة
10. حفلة ختامية في نهاية السنة بيختاروا 400 موظف من كل شركات المجموعة هما بس اللي الحفلة دي بتبقى ليهم .

وأخيرا عمنا وانج ده أتجوز واحدة أسمها Lin Ning وخلف منها Wang Sicong سنة 1988 اللي هو دلوقتي أحد أعضاء مجلس ادارة شركة واندا و في ديسمبر 2015 أشتري قصر أسمه Kensington Palace Gardens في لندن مقابل 80 مليون يورو

## أهم مقولات الملياردير الـ 18 التي المفروض بتعكس الجانب العقلي والنفسي

- 1- " أن كنت شركة كبيرة لكن داخل الصين فقط هذا معناه بمسمى اخر أنت شركة محلية فقط "
- 2- " من ضمن أقوى 500 شركة في العالم لا توجد شركة واحدة فقط منهم أعتمدت على نفسها بشكل كلي كي تتطور "
- 3- " سوق العقارات في لندن سوق ممتاز للاستثمار به "
- 4- " المبدأ الأساسي لدي هو أنا أصدر الأمر وعلى الموظفين تنفيذه "
- 5- " لا تدخل مصالحك الشخصية في تطوير الشركة الأثنان لا يتوافقان "
- 6- " لاتوجد العديد من الشركات في الصين التي لديها الجرأة أن تقول أنها تقدم رشاوي وأنها تعمل فقط بقواعد السوق "
- 7- " يجب عليك أن تكون القدرة على تمييز نفسك وأن تقدم الصناعة الخاصة بك بشكل جديد على سبيل المثال الكل يستطيع بيع القهوة ولكن ستاربكس ميزت نفسها بشكل مختلف في هذا الأمر "
- 8- لما حد ساله في مقابلة جامعة هارفرد نجاح شركتك برة ممكن يخلي الصين تاخذ الشركة بتعتك كمثال وتستخدمها علشان تنجح باقي الشركات الثانية الصينية كان رده كالتالي  
" أكيد أنا سعيد جدا لو شركة واندا هتكون بمقدار الأهمية دي للصين بحيث أن الصين تستخدمها بشكل أو بأخر ده شئ يسعدني جدا "
- 9- ولما طالب ثاني ساله في مقابلة اللي أتعملت معاه في جامعة هارفرد وساله أنت راجل ناجح جدا من وأنا صغير بحلم أكون زيك أنت هل وأنت ماشي في كل خطوة في حياتك بتبقى عندك رؤية واضحة أنت رايح فين؟!  
رد عليه وقاله " أنت فعلا شايفني ناجح؟! أنا لسه بعيد جدا عن

تحقيق الحلم بتاعي وأنا أعني ما أقوله الطريق اللي بعرف بيها النجاح بالنسبة ليا هو أنني أخلي شركة واندنا من أقوى 10 شركات مشهورة في العالم شركتي أكتسبت بعض الخبرة الدولية لكن لسه مش في المستوى اللي أنا عايزه للشركة بتعتي أنا عايز شركة واندنا تبقى قوية ومعروفة والناس عارفها وبتتكلّم عنها زي ما بيتكلّموا عن شركة مايكروسوفت أو شركة أبل و شركة وول مارت علشان أحقق الحلم ده على أسرع معدل مش أقل من 4:5 سنين لكن لو هيطول شوية في الوقت هابستغرق من 7:8 سنين وعندها لما أحقق الحلم ده سأتقاعد "

10- " حلمي الثاني جنبنا لجنب مع أنني أخلي شركة واندنا شركة عالمية هو أنني أساهم في حل مشكلة الفقر في بلدي وعلشان كده أخذت المسؤولية دي في منطقة Guizhou و وعدت 3 مليون مواطن هناك أن في خلال 5 سنين مرتبات كل واحد فيهم هاتضاعف ولكن علشان أعرف أعمل الكلام ده مش عن طريق أنني ادي ليهم فلوس دي طريق مفهّاش مساعدة عملية ليهم مش ده الحل لأقمنا بعمل دراسة للمنطقة دي مدة سنتين وخلصان أن أحنا هانحقق الحلم بتعنا عن طريق وسيلتين الأولى هي : أنشاء مدارس مهنية بحيث ان السكان اللي معاها شهادات متوسطة يقدرّوا يتعلموا ويلاقوا شغل الثانية : هانتوسع في عمليات زرع الشاي في الأراضي اللي هناك علشان نعرف نخلي في هناك ثروة جيدة للناس اللي هناك "

11- ولما أتسأل أنت بتتعامل ازاي مع المشاكل اللي بتقابلك الجديدة عليك وخاصة ان انت ليك شركات واستثمارات برّة الصين وده أكيد بيعرضك لمشكلات جديدة عليك غير اللي بتقابلها في الصين بتتعامل معاها ازاي !؟ رد عليه وقاله " أحنا علشنا نواجه نوعية المشاكل اللي زي كده بنعتمد على 3 أركان تنافسية الركن الأول منها : أحنا معانا فلوس كتيرة أوي ولما الأقتصاد بيتحسن الفلوس بتتدفق أكثر من الاستثمارات بتعتنا بنستخدم تدفقات الأموال دي في أن أحنا نشترى أصول أكثر و أكثر الركن الثاني : أن أنا أكبر مساهم في شركة واندنا والقرار النهائي معايا انا فابمقدوري أنني أقود الشركة بالاستراتيجية اللي أنا عايزها علشان أخليها تحقق القيمة اللي أنا عايزها الشركات اللي معندهاش

رؤية طويلة الأجل مش هاتعرف تعمل الأمر ده لكن أحنأ بنحقق الأمر ده بالإدارة الفعالة على سبيل المثال أنا أقدر أخلى سياسة في الشركة أن الإدارة متأخذش غير 1 / 10 من صافي الربح لما الشركة تعمل أرباح ( دي نسبة ممكن تبان صغيرة أوي 10/1 دي لكن نظرا لكمية الأيرادات اللي بتبقى بالمليارات يعني الواحد ممكن يبقى مليونير بالشغل هناك مدة 5 سنين مثلا

الركن التنافسي الثالث بتعنا : هو قدراتي على الإدارة اللي أنا أكتسبتها وأصقلتها على مدار العقود القليلة اللي مسكت فيها إدارة الشركة اللي أتعلت فيها أني لازم أتابع التكاليف والأرباح بشكل يومي حتى لو عن بعد مستخدما التكنولوجيا و وسائل الاتصالات الحديثة مش بس تاخذ الأرقام الأجمالية في آخر السنة لأ "

12- ولما أتسأل تحب لما تتقاعد عن العمل الناس تفتكرك بأيه وأزاي؟! قبل ما تشوف رده تتوقع هو قال أيه فكر كده شوية وبعد كده شوف هو قال أيه ☺

" أهم حاجة أنا عايزها ان ميكونش في حد كارهني لأن الثقافة في الصين مش زي أمريكا من الصعب انك تخلي الناس تحبك وتفضل فأفكر لفترة طويلة كما أن الصين دلوقتي لسه في مرحلة تحول والناس بتعمل علشان تكسب فلوس بس في منهم بيكره الأغنياء فاللي أنا عايزه ان الناس تفتكر الأعمال الخيرية اللي أنا عملتها وبس محدش يكرهني "

13- ولما طالب تاني ساله في جامعة هارفرد أنت بتصرف كتير علشان تطور الفنادق بتعتك سواء محليا أو دوليا هو أنت بتسعى انك تعمل الفنادق دي توجه على حسب احتياجات العميل الدولي في كل قارة ولا للصينيين اللي بيسافروا سياحة برة؟! كان رده كالتالي

لأ مش هنعمل فنادق للسائحين الصينيين الهدف بتعنا هو إنشاء سلسلة فنادق صينية خالصة ليها أسمها علشان كده مشتريناش سلسلة فنادق Starwood لأن أحنأ نهدف إلى إنشاء أسم خاص لينا مش نستحوذ على أسم موجود

14- أتسأل أنت قولت أن الصين في مرحلة تطور وأحنأ طلاب في السنوات الأخيرة لينا هنا أيه هي الفرص الاستثمارية اللي في الصين اللي موجودة دلوقتي علشان لما نرجع ندخل فيها

" أعظم الفرص الاستثمارية في الصين تكمن في الصناعات الخدمية ليس التقليدي منها ولكن الصناعات الخدمية الحديثة فإنا من وجهة نظري هناك 3 صناعات واعدة يمكنك عمل الكثير من المال بها وهم مجال الرياضة ومجال الترفيه ومجال السياحة مجال الأعمال الترفيهية في الوقت الذي حقق فيه الاقتصاد الصيني نمو بمقدار 6% إلى 7% كان مجال الترفيه في الـ 6 سنوات السابقة كان تطور ونمى بمقدار 40% ووصل لأن لـ 50% فإنا بالتأكيد هناك فرص كثيرة في مجال الأعمال الترفيهية في الصين أما مجال الرياضة في الصين يحقق عوائد سنوية مقدارها 20 إلى 30 مليار دولار مجال الرياضة كأستثمار له مستقبل واعد فإن قمت بعمل دراسات في التسويق الرياضي أو الأعلام الرياضي أو الأقتصاد في مجال الرياضة سيكون أمر جيد لأن المهارات متوافرة في هذا المجال ضعيفة أما المجال الثالث فهو مجال السياحة تلك الثلاثة مجالات خلال الـ 10 سنوات التالية ستشهد نمو كبير فإنا بغض النظر عن مجالك أيه الـ 3 مجالات دي مصدر فلوس كبيرة في الفترة القادمة في الصين " الكلام ده كان سنة 2012 لما المقابلة دي أتعملت معاه

-15

لما أتسال هل في الفنادق بتعتك هاتبقى متحيز في الشغل للصينيين ولا للأجانب بالأضافة إلى أن في صورة سينة عن المنتجات والخدمات الصينية حول العالم أزاى عن طريق شركتك هاتغير الرؤية المخزية دي للمنتج والخدمة الصينية " أنت أتكلت في حاجة وبعد كده نقلت على حاجة أكبر هارد على سؤال سؤال ليك السؤال الأول أنا هابقي متحيز لى عنده الموهبة والموهبة في المجال بتاع الفنادق مع الأجانب مش عند الصينيين أم بالنسبة للسؤال الثاني بتاعك بالفعل في صورة مخزية للشعب الصيني حول الخدمات والمنتجات الصينية حول العالم لكن شركة واندا لا تستطيع تغير هذه الصورة بمفردها يجب أن تتضافر جميع الشركات الصينية القوية مع بعضها لتغيير هذه الصورة ولكن دعني أذكرك أنه من السبعينيات إلى الثمانينيات دخلت السيارات اليابانية السوق الأمريكي بل غزتها ولم تستطع الشركات الأمريكية أن تبيع سياراتها وتحديثوا عن الوطنية فإنا السيارات الأمريكية وقتها كانت كبيرة الحجم وتستهلك كميات كبيرة جدا من البنزين في حين أن السيارات اليابانية كانت صغيرة الحجم مقارنة بالأمريكية ولم تكن تستهلك كميات كبيرة من البنزين مثل الأمريكية لم تستطع الشركات

الامريكية المنافسة أو حتي بيع سيارتها داخل أمريكا إلا بعد أن  
حصلوا على نموذج السيارة اليابانية عندها فقط أجبرتهم السيارات  
اليابانية على أن يعدلوا من صناعتهم حتى يستطيعوا ان يعودو  
للمنافسة كما ذكرت ان هذه المشكلة التي تواجهها الصين يمكن  
حلها ولكن يجب تضافر الشركات الصينية مع بعضها البعض "

## الدروس المستفادة من قصة الملياردير الـ 18 وانج

### الدرس الأول

أكبر وأحلى وأهم درس نتعلمه من الملياردير ده لما تاجي تعمل عمل خيري متعلمهوش تقضية واجب وخلص او بسذاجة لما الملياردير ده حب يساعد اهل منطقة مقلش ادي ليهم فلوس وخلص لأ دي طريقة متساعدش كده ها يصرفوا الفلوس ومحلك سر لأ أنا أعلمهم يجيبوا الفلوس أزاي ولما قولنا كلمة ملياردير مقدار العمل اللي قام بيه يليق باسمه وعد منطقة كاملة وقال كلمة لـ3 مليون مواطن كلام واضح مرتباتك هانتضاعف في خلال الـ5 سنين القادمة وعمل خطة عملية مش كلام وخلص دراسة للمنطقة مدة سنتين وعليها التزم بالخطة اللي وصل ليها لتنمية المكان ده علشان يساعد بلده في حل الفقر هاتعمل حاجة خير أعملها بالطريقة الصح مش تقضية واجب مع أي مش مع مطالبة رجال الأعمال بالمساعدة بشكل إجباري في حاجة لأنه كان واحد زيه زيك بالظبط تعب واشتغل وعمل فلوس مش معنى انه طور من نفسه وبقي قوي انه واجب عليه لأ ده شئ أختياري يعمله علشان هو حابب مش واجب يلزم بيه ولما نترك الامر كده وطنية ومعدن و أصل كل واحد بيبان لكن الفنة اللي تقول نجبر نجبر أنفسك في الأول تساعد بالمقدار اللي أنت عايزه يساعد بيه وبعد كده قول اللي أنت عايزه مبيقاش واحد ريح نفسه والثاني تعب والأول يطالب الثاني بالوطنية؟! أزاي

### الدرس الثاني

في مقولة للملياردير الـ19 اللي قصته جيا بعد ده على طول وهي لما تحس بثبات وقوة الأداء متنساش التطوير وانك تزود عملت التطوير بتاعك أستنى شوية أتأكد من ثبات الأداء القوي الكلام ده بيبان في قصة وانج في أنه قعد تقريبا 20 سنة في مجال العقارات بس وحتى داخل مجال العقارات تدرج في الاستثمار فيه في الاول مجال السكني وبعد كده دخل المجالات الثانية من مراكز تجارية وغيرها لحد ما بقى المطور العقاري رقم واحد في الصين وبعد 20 سنة أبتدا يدخل في مجالات تانية زيه زي أي شركة تانية شوفناها على مدار قصص المليارديرات السابقة في الأول بيبدا في حاجة هو بيجبها وبعد كده بيتوسع بما يخدم شركته الأصلية أو في مناطق تانية أو مجالات تانية هو شايف فيها فرص استثمارية

### الدرس الثالث

متفرحش بتصقيف الناس اللي حوليك ليك لو سبت نفسك تفرح بانجازك كل لما تلاقي اللي حوليك يصفقوا ليك بشكل أو باخر هاتوصل للرضا وها تتخدر أنك تحقق الحلم الأصلي بتاعك لان صوابك مش زي بعضها في اللي حلمه انه يعمل بس محل وفي اللي حلمه أنه يبقى أول واحد في المدينة و في اللي حلمه يبقى أول واحد في الصناعة فا متفرحش لما تلاقي ناس كتيرة بتصفق ليك لأن ده ممكن يخدرك انك تكمل حلمك والكلام ده بيان اوي جدا لما واحد من طلاب هارفرد قال لوانج انا شايفك ناجح اوي و من وانا صغير كنت عايز أبقى زيك لما هو رد عليه قاله أنا لسه مش شايف نفسي ناجح تعريفي للنجاح مختلف شوية عنك أنا النجاح بالنسبة ليا أني أخلي الشركة بتعتي معروفة عالميا زي شركات مايكروسوفت و أبل وأسواق وول مارت مش معنى كده تكبر وكبر بالعكس هي ملهاش أي دعوة ان اللي حلمه أكبر يبقى نفسه أجمل وأرقى ملهاش دعوة خالص لكن كل ما في الامر متفرحش لما تلاقي كل اللي حوليك بيصفقوا ليك طالما لسه محققتش الهدف بتاعك .

19



مقدار الثروة : 30.9 مليار دولار

مصدر الثروة : استثمارات متنوعة

الأسم : لي كيه شينج  
الجنسية : صيني  
العمر : 89 سنة ( حتى نهاية 2017 )  
تاريخ الولادة : 1928/7/29  
كلية : لم يكمل تعليمه ترك الدراسة في  
سن الـ 12

" في الوقت الذي كان فيه زملائي يتعلمون  
كنت انا في أشد العلم لم يكن معي المال  
الكافي لأتعلم ولكني كنت أدخر المال وأقوم  
بشراء الكتب وأستخدم القاموس الذي معي  
كي اتعلم وعندما انتهى من كتاب أستبدله  
بكتاب آخر وأستخدم قاموس معي أيضا "

## قصة نجاح الملياردير الـ19

الملياردير لي كيه شينج داخل في 15 مجال مفيش موقع جايب تفاصيل نجاح الـ 15 مجال أيه ولا حتى فيلم وثائقي ليه والجدير بالذكر أن موقع فوربس نفسه المعني بإدارة الأعمال ورجال الأعمال مش كاتب عنه كتير هي ربع صفحة وكذلك المقابلة اللي أتعملت معاه من قناة بلومبرج مدتها متردش عن 34 دقيقة مش ذاكرة تفاصيل كتيرة فاقينا اللي هو أنا كمؤلف يعني أن أحنا لو عرفنا دماغه شغالة أزاي هانعرف هو نجح أزاي في الـ15 مجال وعليه أكثر كمية مقولات في الكتابين تم ترجمتها هي للراجل ده على أمل أن أحنا نوصل لأكبر جزء من المبادئ اللي بيستخدمها في نجاح الـ 15 مجال بتاعه مش هطول عليكم كتير نبدأ في صلب القصة بتاعته.

\*\*\*\*\*

من الفقر المقحف وعمل 16 ساعة باليوم إلى أجمالي استثمارات وشركات تصل قيمتها 400 مليار دولار ولد لي كيه شينج سنة 1928 في منطقة Chaozhou في Guangdong في الصين دفعته ظروف الحياة أنه يسبب التعليم بتاعه قبل ما يكمل سن الـ12 سنة لأن والده توفي يوم وفاة والده الامور أتعكست بدل ما والده يقوله حاجة قبل ما يتوفى لأ الأب بص لأبنه وقاله " انت مش عايز تقولي حاجة قبل ما أموت " رغم صغر سنة إلا قال كلام ميطلعش إلا من راجل ناضج عنده 30 سنة متحمل المسؤولية بتاعة اسرته رد على والده وقاله:

" عائلتنا كلها ستحيا حياة كريمة " هو لما قال الكلام ده مكنش يعرف أنه هايبقى ملياردير ومش في باله أصلا أنه هايبقى ليه أمبراطوريات عملاقة في جميع أنحاء العالم دخولا في أكثر من 15 مجال وجوانب في الحياة من الأبرة للصاروخ .

بعد وفاة والده علشان يلتزم بالكلام اللي قاله ليه ساب المدرسة بتاعته علشان يعرف يدور على اي شغل يجيب بيه فلوس لأسرته وأبتدى يشتغل أي شغلانات تاجي ليه حتى لو فلوسها قليلة لحد ما مسك في شغل في مصنع بلاستيك أشتغل فيه 16 ساعة في اليوم رغم ظروف القاسية للعمل دي والحياة دي وأنه ساب الدراسة لم يعطي لنفسه العذر للجهل قال كنت انا واصحابي في سن بعض بس هما بيروحو المدرسة وانا مش معايا وقت ولا فلوس للمدرسة

فكنت بشتري كتب قديمة وقعد أقرأها ولما كنت بخلصها مكننتش برميها كنت ببدلها بكتب تانية أقدم منها كنت حابب اطور من نفسي اوي و في الوقت اللي اصحابي اكتفوا بتعليم العادي بتاع المدارس وانهم يلعبوا كنت انا بقرا وأشتغل هما فضلوا في نفس المكان بتاعهم أما أنا المستوى الثقافي والتفكير بتاعي فضل يتطور أضعاف مستواهم لحد ما بقيت مغرور شكلي متواضع وبسيط أه بس مغرور لحد ما قررت أعمل أول مصنع ليا وأنا عندي 22 سنة في البلاستيك عرفت ان لو العيب ده فضل فيا هايوقعني في يوم من الايام مينفعش أبقي مغرور لازم أبقي بسيط ومتواضع فسميت أول مصنع ليا أسم **Cheung Kong Industries** نسبة إلى نهر اليانجتز أطول نهر في الصين النهر ده بيتكون من مصبات كثيرة صغيرة من نواحي مختلفة هي اللي في الاخر اللي بتكونه بياخد من الكل حتى الصغير وعلشان كده هو أكبر نهر في الصين .

أول لما فكرة المصنع جات ليه فكر طب أتخصص في انه مجال في البلاستيك كان تايه علشان يعرف أشتري كتب ومجلات كثيرة بتتكلم عن البلاستيك أشهرها كانت مجلة أمريكية أسمها البلاستيك الحديث كانت مجلة شهرية وقتها قعد يقرأ ويشوف الكتب والمجلات بتقول أياه لحد ما أستقر انه يدخل في تصنيع الورود البلاستيكية في بداية مصنعه كان بيعمل أدوات بلاستيكية والعباب وبس لحد ما قام بعملية التعلم الحاجات الخاصة بالورود الصناعية وبدأ ينتج فيها.

الفلوس اللي بدأ بيها المصنع بتاعه أو الورشة بتاعته كانت 6500 دولار جزء كبير منها كان من مدخراته والباقي كان أقترضه من الأسرة بتاعته واستمر لي كيه شينج في تطوير مصنعه فتعلم كيفية خلط الألوان مع البلاستيك كي ينتج أعلى وأجود انواع الورود البلاستيكية متسلحا في عمل الامر ده بتقتين أقوياء وبعد الاستعداد التام قام بالاستعداد للتجهيز لعرض منتجاته في جلسة مع كبار المشترين للورود الصناعية وفي جلسة العرض دي الورد بتاعه عجب المستثمرين دول ومن أهم المبادئ اللي حطها لنفسه علشان يعمل لنفسه أسم أول لما بدأ قال لما كان منافسي بيكسبوا ربح 100 % انا كنت بكسب ربح 20 % وما هي إلا سنوات معدودة لحد ما بقى احسن وأكبر واحد في أسيا كلها للورد البلاستيك وفي أنترفيو ليه قال ان الصناعة بتاعته هو بدأها وهو 22 سنة بس هي وصلت لأفضل أوقات نجاحها من وهو في سن الـ 27 لحد سن الـ 30 وقال أن قبل ما يتم سن الـ 30 كان معاه ثروة كفيفة أنها متخليش ولا واحد في أسرته يشتغل طول حياته بس هو مع ذلك محبش التقاعد حب أنه يكبر أكثر ويستثمر أكثر .

تاني مجال دخل فيه الملياردير بتعنا كان مجال العقارات بعد اعمال شعب 1967 وهروب ناس كثيرة من هونج كونج نتيجة لذلك تراجعت أسعار الأملاك

و الأراضي جدا كان لدى البطل بتعنا ايمان قوي بان المشاكل السياسية عاجلا أم أجلا ستنتهي وعاجلا سترتفع أسعار الأراضي والمباني مرة أخرى فقام بشراء أراضي كثيرة بأسعار زهيدة بحلول عام 1972 كانت ثاني شركة للملياردير بتعنا اللي هي خاصة بالعقارات و الأراضي و المباني في سوق الأسهم بتاع هونج كونغ كان عنده مديرة تنفيذية أسمها كاثرين هانج قالت عنه انه ليه رؤية وبيحط لنفسه أهداف كان في شركة عقارات تانية أسمها هونج كونج لاند ملكها بريطانيين والشركة كانت موجودة في هونج كونغ بتنافسنا قال لنا " الشركة بتعنا هاتبقى أقوى شركة في الصين " وكان بالنسبة لنا أن أحنا نكسب الشركة المنافسة دي أمر مستحيل ولكن قدرنا على كده تحت قيادة لي كيه شينج .

في عام 1979 أستطاع لي كيه شينج الفوز بصفقة جديدة جعلته يمتلك شركته الرئيسية الحالية Hutchison Whampoa وهي شركة تعمل في الموانئ والكهرباء ولها بزنس كتير حولين العالم كله نقدر نقول أنها بتتحكم في 12 % من موانئ العالم كله ولها بزنس في الصين بالتأكيد وأمريكا وكندا و دول كثيرة في دول العالم .

من الصناعات التي دخلها أيضا مجال تجارة التجزئة بشركة تسمى A.S. Watson Group وشركة A.S. ضمن مجموعات شركات لشركة رئيسية أسمها CK Hutchison عدد متاجر التجزئة اللي بتديرها و تملكها الشركة دي ما يقارب الـ 12 ألف متجر تجزئة موزعة في قارات العالم أوربا وأمريكا وآسيا وضمن المجموعة الرئيسية اللي هي CK Hutchison باعت شركة Hutchison Telecommunications 67% من حصة شركتها لفودافون في الهند مقابل 11.1 مليار دولار وزى ما قولنا في أول القصة أن لي كي شينج دخل في أكثر من 15 صناعة من الأبرة للصاروخ وعلى سبيل الذكر

1. البلاستيك
2. العقارات
3. البنوك
4. الموبيلات (أستثمار في شركات خاصة بالهواتف النقالة )
5. الفضائيات
6. انتاج الأسمنت
7. أسواق التجزئة
8. الفنادق
9. المواصلات المحلية
10. المطارات

11. الطاقة الكهربائية
12. البترول
13. انتاج الحديد
14. الموانئ والنقل البحري
15. الانشاءات

من الشركات التي دخل فيها وذكرت في الفيلم الوثائقي بتاع RTK شركة أسمها هسكي مجالها البترول كان أول ما دخل فيها دخل وأستثمر بـ 3.4 مليار دولار ولكن الأمور لم تسر جيدا ولقى أن التزامات الشركة بتزيد أكثر وأكثر فقرر أنه يضخ 3.5 مليار ثانية علشان يشتري أغلبية الأسهم من الناس التي فيها ويبقى ليه سيطرة أكثر في إدارة الشركة و في الفيلم الوثائقي بتاعه قال من أهم الدروس التي أتعلمتها من تجربتي مع شركة هسكي أن لازم تكون الإدارة ممتازة .

الجدير بالذكر أن أجمالي قيمة الأستثمارات التي هو داخل فيها 400 مليار دولار طب وهو كان بيدخل في المجالات دي بناء على أيه ده مقدرتش أستشفه لكن التي قدرت أوصله عن طريق فيلمه الوثائقي أنه قال كل لما بدخل في مجال صناعة جديد أستثمر فيه بشتري كتب ومجلات ليها علاقة بالمجال ده علشان ابقي فاهم فيه الكلام ده قاله في أنترفيو مع قناة Bloomberg من الحاجات .

المديرين التي شغالين معاه عارفين أنه مش بيحب يضيع الوقت أبدا وأن لو في أجتماع لازم يبقى كل واحد مخلص اللي عليه والوقت اللي بيقتدوا يتكلموا فيه يتناقشوا هما عملوا ايه وهايعملوا ايه .

- من القصص والعبر المتعلقة بالملياردير ده أنه في مره وهو نازل رايح لشركته 2 دولار معدن عملتين يعني وقعت منه كان ميل علشان يجيبهم لأن لو العربية أتحركت هايخسرهما وتقع في فتحات الصرف رجل الأمن بتاع بيته شاف الكلام ده راح ساله أنت عايز مساعدة في حاجة قاله ان هو وقع منه فلوس وفعلا ساعده وجاب ليه الـ 2 دولار معدن دول راح مدي لرجل الأمن ده 100 دولار وقال لمذبةة التي كانت بتعمل اللقاء معاه أنا لو كنت سبت الـ 2 دولار دي تضيع مني كنت مستفدش بحاجة منها وخسرتها للأبد أما الـ 100 دولار التي أنا أدتها لرجل الأمن أنا كده أستخدمتها لأنه هيسفيد بيها متخسرش فلوسك أبدا لكن أستفيد بيها

ونختم قصة الراجل ده بذكر أن الساعة التي هو لابسها قيمتها 400 دولار رغم أنه معاه مليارات ومنقي ساعة عملية أوي معاه وهو قال علشان لما أجي لعب جولف أو أسبح لو الساعة أتكسرت أو بطات مش أشكال دي ساعة بـ

400 دولار مش بـ 100 ألف دولار علشان أتحرك بحرية دون أني أشغل بالي بحاجة وعلشان يعرف يروح أي أجتاع يحل بشكل طارئ في هونج كونغ بيبقى مقدم الساعة بتاعته نص ساعة دائما .

من حبه للتعليم وأيمانا منه بان مجتمع دون تعليم لا قيمة له أنشأ جامعة أسمها Shantou University ولكن للأسف تقدم الجامعة دي مكش ماشي بالشكل اللي هو كان حابب يشوف الجامعة بتاعته عليه نتيجة لمشاكل بيروقراطية كان كل ما يجتمع مع دكاترة الجامعة يلاقيهم بيقلوا ليه مشاكل أكثر وأكثر فا واحد من أصحابه قال ليه لو الجامعة مصدر قلق ليك اطلع منها وسيبها رد عليه وقاله كنوع من التشجيع ليه بعدم اليأس " لو الجامعة دي وقع عليها قنبلة أو أغلقت تحت أي سبب هابنيها تاني " كان بيحب التعليم جدا وكان حابب يتعلم لكن ظروفه منعتة أنه يروح المدارس لكن إرادته لم تمنعه من انه يعلم نفسه بنفسه وينجح في الحياة نجاح باهر قصة المفروض تدرس باستفاضة أكثر في كليات التجارة. دي كانت قصة البطل الهمام بتعنا لي كيه شينج اللي بعد الظروف دي ميسبش لأي حد العذر أنه يعيش فاشل تحت أي عذر أو مسمى .

## أهم مقولات الملياردير الـ 19

- 1- "بعض الأشياء التي قد تبدو خسارة أحيانا بمقدورك أن تحولها لمكسب "
- 2- "يمكن السر في الإدارة ببساطة في تصنيف المواهب بصورة صحيحة واستخدامها "
- 3- "لم أكن محظوظا ولكني عملت بجد كي أحقق الأهداف التي كنت أصنعها لنفسي "
- 4- "كلما أزدادة معرفتك كلما أزدادة ثقتك بنفسك "
- 5- "عندما يصبح الموقف صعب عليك أن تسأل نفسك هل أنت لها في جميع أوقاتي الصعبة دائما ما أعتقدت أنني لها "
- 6- "يجب ان تتحلى بعقل هادئ حتى تستطيع أن تقوم بمشروع جيد لأن الأمر كما الجولف تماما لا يهم إذا لم تصب الحفرة من الضربة الأولى ولكن المهم أن تحافظ على هدوئك وتلتزم بخطتك فمن الممكن ان لا تفقد وضع الكرة في الحفرة "
- 7- "كن مستعدا دائما لليوم الممطر مهما كانت أمورك تسير بشكل جيد دائما كن مستعد لليوم الممطر "
- 8- "في حالة الركود نقوم بزيادة أستثمارتنا واحدة من الأسباب التي جعلتنا دائما مستعدين أننا لا نندفع عندما تكون الأمور جيدة ولا نكن متشائمين عندما تكون الأمور سيئة "
- 9- "في الوقت الذي كانت الصين و انجلترا تجري محادثات وكان Stock Market , P.M , G.E في حالة ركود أتذكر جيدا أنني أنفقت ما يقارب 100 أو 200 مليون دولار لشراء مرسى في ميناء الحاويات 6 لاحقا بعد هذه الفترة حاوية 7 كلفتني أكثر من 4 مليار دولار كان قراري هو الضغط مع التوسع في أسوء الأوقات وهذا فعلا كان حجر الأساس لـ HIT "
- 10- "على مر السنين بالتاكيد الأستثمار في العقارات كان ربحا ولكن لا يوجد أي خط من خطوط الأعمال مزدهر بصفة دائما في نقطة ما سيصل السوق الخاص بها للتشبع أو ستقوم الحكومة بإصدار تشريعات جديدة لطالما علمت ذلك "
- 11- "أن يكون لديك رؤية ربما كانت من أكثر الميزات لدينا التي ما ابقتنا أحياء و أقوياء في تدفق الأفكار على مر القرون وتساعدنا في تهيئة وتشكيل المجهول "

- 12- "لو سمحت لشركائك بأن يستفيدو من العرض أو الأتفاق المبرم بينكم دائما ما سيفضلوا بعمل الصفقات معك ولن يكون لديك جفاف في الفرص أبدا "
- 13- "قبل أي شئ انا متفائل بالأضافة أنه عندما تدرس بجد وتعمل بجد معرفتك تزداد وذلك يعطي لك ثقة . كلما تعرف أكثر كلما تزداد ثقة "
- 14- "أكثر الأشياء أمتاعا لدي انا أعمل بجد أكثر وأن أكسب مال أكثر "
- 15- والده قال ليه " يجب أن تثق بنفسك وتتمتع بقوة الشخصية وبعدها يمكنك أن تصل إلى السحاب "
- 16- "الناس كانت تعمل 8 ساعات في اليوم ولكني عملت 16 ساعة في اليوم "
- 17- "خلال اليوم أنا أعمل في المكتب كي أستطيع أحضار الأعمال والطلبات للشركة وبعد مواعيد المكتب أعمل في المصنع كي أتأكد أن الطلبات تم تسليمها بشكل جيد "
- 18- قال توجد لدينا مقولة في الصين تقول " أن اردت النجاح في المجال الخاص بك أيا كان المجال أو المستوى الوظيفي الخاص بك عليك أن تقبل الآراء المختلفة و الأشخاص المختلفة "
- 19- "لما أصبح نهر Yangtze أطول نهر في الصين وذلك لأنه يتكون نتيجة صب عدة أنهار أصغر منه فيه ويصبح أكبر منهم كلهم "
- 20- "على مدار 10 سنين كاملة أنتجت الورود البلاستيكية وكل ما فكرت فيه هو كيف أجعل هذه الورود أكثر شكلا إلى الحقيقة وخلاصة أكثر "
- 21- "أنا ضعيف في الأمور الاجتماعية و العاطفية ولكن نقاط ضعفي هذه يعوضها نقاط قوة أخرى وهي عطشي للمعرفة واني أعمل بشكل جيد دائما "
- 22- "كلما توفر معي مال إضافي قمت بشراء كتب مستخدمة لأقرنها وعندما أنتفع منها أقصى استفادة ممكنة أقوم بمبادلتها بكتب أخرى حتى الآن أنا أقوم بالقراءة قبل الذهاب للنوم "
- 23- "المعرفة لا تضمن لك حياة الأثرياء ولكنها تفتح الباب أمامك كي تستطيع رؤية فرص أكثر والقدرة على رؤية فرص أكثر هو أكثر شئ جيد يمكنك توقعه "
- 24- "بالنسبة للأعمال الخيرية سوف أستمر القيام بها وأكثر ولكن ليس بدافع الواجب لأن هناك ما هو أفضل من ذلك وهو لأنني أردت أن أحيا حياتي لذلك "
- 25- "لما بقول نعم لحد على حاجة كلمتي دي عقد معاه "

- 26- "يجب عليك ان تكون مخلصا لعملائك "
- 27- عندما قمت بعمل اول Order لي في اوائل عام 1956 وكان إنتاج سيستمر لمدة من 3 إلى 6 أشهر قمت بحساب ربح خاص بي على نسبة 20 % في حين كان المنافسين يحسبون ربحهم على 100 % "
- 28- كان من ضمن مقولاته أنه يقول أن حد من منافسين أهد عملائه جه عرض عليه أضعاف ربحه مع العميل ده على شرط انه يسبب العميل اللي بدأ شغل معاه فرفض الامر ده وفضل الولاء للراجل اللي معاه وده كان سبب في سمعته الحسنه في السوق وجه ليه عميل تاني علشان القصة دي بس
- 29- " تبنى الشركة على مجهودات عديد من الأفراد وليس فقط شخص واحد "
- 30- "لا يمكنك النجاح بقوة الشخصية فقط "
- 31- "كن دائما لها أعمل بأجتهاد وأقتصد في أنفاقك وتقدم بثبات وأسعى للتعلم وأن تبني لنفسك أسم "
- 32- "بعض النظر عن الوقت الذي أذهب فيه للنوم أستيقظ دائما الساعة 5:59 على صوت المنبه لأنني أريد أن أسمع الأخبار على الراديو هكذا يبدأ اليوم "
- 33- "في مجال الأعمال الامر دائما كا الحياة هناك اوقات جيدة و اوقات صعبة "
- 34- "طفولتي كانت صعبة فلم يكن لدي شخص أتحدث إليه ولم يكن بإمكانني ان أخبر أو أكتب لوالدتي شئ مهما كان يحدث من أشياء غير جيدة لا يمكنني أن أخبرها بها "
- 35- "في الوقت الذي كان فيه زملائي يتعلمون كنت انا في أشد العلم لم يكن معي المال الكافي لأتعلم ولكني كنت أدخر المال وأقوم بشراء الكتب وأستخدم القاموس الذي معي كي اتعلم وعندما انتهى من كتاب أستبدله بكتاب آخر وأستخدم قاموس معي أيضا "
- 36- "عندما أضطرت للعمل و أنا صغير كنت أقبل بأي وظيفة تعرض لي فما الذي سيستطيع طفل لديه 14 او 15 عام القيام به ولكني قمت بأفضل ما عندي في جميع الوظائف التي عملت بها ولكني عندما كنت صغيرا كنت متكبرا ومتعجرفا لأنني دائما كنت أسعى لزيادة معرفتي فا في الوقت الذي يذهب فيه أقراني للعب كنت أذهب انا لأذاكر وأزيد من معرفتي لهذا عندما بقوا هم كما كانوا أزدت أنا معرفة بشكل كبير كلانا كان يعمل بنفس الوظيفة ولكني دائما ما سعيت لأكتسابها معرفة أكثر وعندما دخلت لمجال الإدارة أيقنت أنني

- أذا ظللت على الغرور والكبر والتعجرف الخاص بي في مجال الأعمال سوف أسقط في يوم من الأيام "
- 37- "نهر Yangtze مش ببختار ياخذ من مين ومين لأ من المياه اللي من الجداول الصغيرة والينابيع اللي بتصب فيه لأ بياخذ من الكل طالما بيزوده ولولا كده مكناش شوفنا النهر ده "
- 38- لما أتسال بتعمل أيه لما العميل يلغي طلبية أنت لسه مبداتش فيها قال مبزعلش أهم حاجة عندي العلاقات الأنسانية بيني وبينه تفضل كويسة
- 39- "في المشروعات الصغيرة عليك انك تقوم بكل شئ بنفسك ولكن عندما تكبر الشركة عليك أن تجعل الموارد البشرية التي لديك أن تشعر أنها تنتمي لهذا المكان وأن الامر سهل "
- 40- "جميع الـ Senior اللي شغالين معايا على توافق معايا كويس اوي وده مخليني سعيد "
- 41- "يكن سر الإدارة في  
أ- أن تجعل جميع موظفيك يحبونك وان تجعلهم يشعرون أنهم ينتمون لهذا المكان وهو مكانهم  
ب- أن تستطيع أن تحدد المهارات التي عند الموارد البشرية التي لديك  
ج- أن توظفها بشكل صحيح "
- 42- "يوجد بعض الناس لا يعرفون سوى أن يشتكوا أملين أن تقوم أنت بحل مشاكلهم وأن صودف وكانوا على أهبة الاستعداد كل ما سيقومون القيام به هو تقديم الاقتراحات فقط "
- 43- "بكل بساطة عندما تكون في منصب الرئيس أنت القائد العسكري لكتيبة من المقاتلين لن تكون قادرا على ان تكون ملم بجميع الأسلحة الحربية فكل سلاح له الجندي المخصص ومدرب لاستخدامه بكفاءة أفضل منك ولهذا كا قائد للقوات العسكرية وظيفتك هي وضع الاستراتيجية والخطة بالشكل المثالي ولهذا التنظيم الجيد الهام "
- 44- "عندما كان فيكتور وريتشارد طلاب جعلتهم يحضرون معي اجتماعات العمل ولكن لم يكن الغرض من هذا الأمر هو أن أعلمهم فن إدارة المشروعات ولكن كان غرضي هو أن اجعلهم يعلموا أن القيام بالمشروعات ليس بالأمر السهل كما يبدو عليك أن  
أ- تقوم بعمل اجتماعات بشكل مستمر  
ب- وأن تستمع لأراء الآخرين كي تقوم بأداء الامور بشكل صحيح "

- 45- "في ظل العالم المتغير يوميا عليك أن تسعى جاهدا لأكتساب قوة المعرفة والتجديد في الفكرة "
- 46- "لم أفرح بأي من التكريمات التي حصلت عليها ولكن الشئ الوحيد الذي سعدت به هو شعوري بأنني قمت بشئ جيد يساعد سكان هونغ كونج "
- 47- "توجد العديد من الطرق التي قد تجلب لي الكـــــــثير من المال ولكني لن أقوم بها لأن من الواجب أن ينظر المرء إلى ما هو أبعد من المال فالحياة لن تكون أكثر قيمة ومعنى طالما حافظنا على كرامتنا "
- 48- " أنا أرى ان من أهم الأشياء للأمة هو التعليم الأمة دون تعليم جيد مهما كان ما لديها فهي لا تملك شئ "
- 49- "أن تقوم بالتجارة يعني ان تملئ احتياجات الناس "
- 50- "هناك كثير من الرجال والنساء المثقفين أحب ان أتعلم منهم "
- 51- "عندما أقوم بمشروعات للصين أهتم بها كما أهتم بأستثمارتي تماما "
- 52- "لوفي يوم هتقاعد عن العمل مش هروح أصطاد السمك لأ هاكس وقت اكثر للعمل في المؤسسة بتعتي "
- 53- "عليك ان تكون حذرا جدا في إدارتك لشركتك و عليك أن لا تستثمر وكأنك تقامر "
- 54- "من أهم الأشياء أن يكون لديك سيولة قوية لقد كنت حريصا جدا عند الانفاق من سيولة المال المخصص للأستثمار لدي منذ أن بدأت الأستثمار سنة 1950 وانا أعلم ذلك ولولا ذلك الأمر لوقعت في مشاكل كثيرة "
- 55- "عليك ان يكون لديك سيولة جيدة للأستثمار في أي صناعة تريد وقتما تجد الفرصة الأستثمارية "
- 56- "لطالما علمت أن العالم يتغير بأستمرار وهذا ما ساعدني على البقاء قويا في أستثماراتي "
- 57- و من أهم المقولات ليه الجملة دي "في مرحلة التطوير يجب عليك أن تتأكد من ثبات الأداء وعند ثبات الأداء يجب عليك أن لا تنسى التطوير الموازنة بين الأمرين شئ مهم جدا "

## دروس الاستفادة من قصة لي كيه شينج

### الدرس الأول

مهما كانت ظروفك متديش لنفسك أي عذر أو شماعة أنك تفشل أو تعيش حياة غير سعيدة مفيش ظروف أسوأ من ظروف لي كيه شينج طفل صغير قبل ما يبقى 12 سنة والده يتوفى وقبل ما يموت ميبقاش سايب ليهم الهوا حتى ومع ذلك الطفل الصغير ده بكل رجولة أشتغل 16 ساعة وعرف ان الطريق علشان يطور من نفسه أنه يقرأ ويتعلم بس الظروف القاسية اللي أتحتب فيها مدتش ليه الامكانية انه يتعلم حتى مقعدش يشنكي ويتذمر لأن كان قمة العملية و الأداء وعلم نفسه بنفسه وهو بيشغل مش كده وبس وتفوق على زملائه اللي كانوا في المدارس مهما كانت ظروفك أيه الأرادة تخليك تعرف تعيش حياة حلوة وفي قصة مشابه لكده لكن أقل قساوة في مجتمعا المصري وردت في بريد الجمعة عن شاب قمة الرجولة وقوة التحمل والأصرار والصبر عن شاب جه من قرى الأقاليم عند عمه لقي معاملة وحشة منه وشغله صبي قهوة وبيته في القهوة بناعته وكان بيهينه قدام الناس والشاب ده مسكتش على الحال ده قدم في بنك وأتقبل وبعد كده محسش أن ده الشغل اللي هو عايزه فا بعد تفكير وثقة في نفسه قدم أستقالته من البنك وفتح محل ليه والمحل بقى محلين وكان جاب لنفسه شقة يقعد فيها إيجار ولما أخوه جه معاه القاهرة كتب ليه 25 % من المحل الثاني على أن يحسن إدارته وشال نفسه تماما عن أسرته كمصاريف مش كده وبس وشال مسؤولية أخوه كمان أي قصة في الحياة ليها سيناريوهين سيناريو الأرادة والأصرار مهما توالى العقبات ودي بتبقى نهاية سعيدة وفي قصة سيدنا يوسف خير مثال على كده أمتحانات ورا بعض من أول لما أخوته القوييه في البنر لحد ما قعد 10 سنين في السجن وبعد كده تاجي المكافاة اللي تعوض ده كله أنه يبقى عزيز مصر والسيناريو الثاني لأي ظروف صعبة هي التذمر والشكوى وعدم القيام باي أجتهد لتغيير الظروف والأحوال

### الدرس الثاني

لي كيه شينج هو النموذج اللي يثبت انك ممكن تستبدل الكوسة والواسطة اللي عند الناس الثانية بالشغل اللي جودته عالية و المعاملة الحلوة مع عملائك ومنافسيك وهتلاقي الكل بيتخانق علشان يتعامل معاك لأن معاملتك حلوة وشغلك جودة عالية لو شغلك جودة عالية ومكسبك في أول بدايتك 20 % وسط منافسيك اللي بيكسبوا 100 % و أن لو أتعاقدت على طلبية معينة

وأتلغت مش بتاخذ شرط جزائي طالما مبدأتش في أنتاج الطلبة الناس متجيش  
ليك ليه؟!!

### الدرس الثالث

من الحاجات الحلوة اللي عملها لي كيه شينج أنه نوع في الأستثمارات بتاعته  
علشان لو في مجال شغله وقع في وقت ما باقي المجالات التانية شايلة خسارة  
المجال اللي حاله واقف ده ومغطية كمان بربح دي كانت نفس فكرة تجميع  
ملايين لوحد مليونير بس الفرق أن بطلنا كل شغله جودة عالية أما المليونير  
اللي قرأت عن قصته أنه ليه محلات كتيرة في مجالات مختلفة بس قال أنت لو  
بصيت على كل محل لوحده هتلاقيه بسيط ميكونش سبب في ثروة كبيرة زي  
اللي أنا فيها الفكرة في التنوع أن لو حال المحل ده واقف أنا عندي مجالات  
تانية مغطية وقف الحال اللي أتعرض ليه المحل ده هو ده سر وسبب ثروتي

### الدرس الرابع

تامل الطبيعة ممكن يكون حافز ليك انك تتعلم حاجة وتستفيد حاجة في حياتك  
لي كيه شينج أستمد علاج الكبر والغرور اللي كانوا عنده وهو 22 سنة من  
نهر Yangtze اللي في الصين وعرف أنه لو أتكبر عمره ما هيبقى زي  
النهر ده اللي كبر حجمه سببه بحيرات كتيرة أصغر منه هي اللي بياخذ من كل  
مصب أو بحيرة تدي ليه مش بيقول ليه وعلشان كده هو أكبر نهر في الصين  
وكذلك لما قعد يتأمل في الجبال قال " ان الجبال دي بعد 100 سنة هاتفضل  
موجودة لكن الناس مش هاتبقى موجودة لما تفكر في الحياة على أنها رحلة  
قصيرة أوي تدي ليك الحافز أنك تشتغل أكثر وأكثر علشان تسبب لنفسك جذور  
حلوة في الحياة هنا "

### الدرس الخامس

كان الدكتور أبراهيم الفقي بيقول أجمع الناجحون على أنتظار أفضل ما في  
الحياة في أسوأ ظروفهم وده اللي أكدده لي كيه شينج وهو في المقولات اللي  
قراها ليه قال أنه شخص متفائل

### الدرس السادس

آخر مقولة ذكرت ليه وهي أنك لما تاجي تعمل تطوير متقعدش تزود في  
شركتك حاجات كتيرة وجديدة وخلص دون انك تشوف الأستقرار في الأداء  
في الحاجات اللي طورتها ولقيت في ثبات في الأداء علشان متجيش بعد ما  
تكون بنيت عمارة طويلة كبيرة تلافيتها كلها وقعت لأنك أنشغلت أكثر بسرعة

التطوير عن التأكد من ثبات وقوة التطوير الجديد اللي عمته وفي نفس الوقت  
لما تتأكد وتشوف ثبات واستقرار الأداء متنساش أنك تكمل للخطوة القادمة في  
التطوير وهكذا لازم عليك تعمل موازنة باستمرار بين التطوير والثبات



الاسم : جاك ما

الجنسية : صيني

العمر : 53 سنة ( حتى نهاية 2017 )

تاريخ الولادة : 1964/9/10

كلية :

Hangzhou Normal University

" لقد أتيت إلى هذا العالم كي أستمع به لا كي  
أعمل وان أكون كل يوم الـ CEO لشركة علي  
بابا أنا لا أريد أن اموت في مكنتي ولكن أريد  
أن اموت وأنا على الشاطئ "

مقدار الثروة : 28.3 مليار دولار

مصدر الثروة : موقع علي بابا

## قصة نجاحه

قبل ما نبدأ قصة الملياردير المتفائل ده قصة الراجل ده وكذلك الملياردير الصيني لي كيه شينج من أكثر القصص اللي تقولك مهما كانت ظروفك صعبة بايدك تغير حالك مش لازم تبقى ملياردير بس تقدر تغير حالك للأحسن بالأرادة والتحمل والصبر والعمل الجاد لكن الصبر فقط دون تطوير النفس هاتصبر كثير لازم الـ2 مع بعض ويبقى اسمها مثابرة تحمل مع تطوير لقدرات نفسك.

الملياردير المتفائل ده شاف حاجات كثيرة تخلي الواحد يقول ليه بيحصل معايا كده أتقدم لأختبارات الجامعة مرتين وأترفض قرر يدور على وظيفة فا أتقدم لأكثر من 30 وظيفة أترفض فيهم كلهم أتقدم للعمل في محلات دجاج كنتاكي اول لما دخلت الصين راح المقابلة 24 واحد علشان يتقدموا للوظيفة 23 واحد أتقبلوا و هو بس اللي أترفض . راح يتقدم أنه يشتغل متطوع مع الشرطة راح معا 5 يتقدموا 4 أتقبلوا و واحد بس اللي أترفض كان هو و قالوا ليه أنت مش مناسب لينا و أتقدم بطلب للدراسة في جامعة هارفرد 10 مرات و أترفض الطلب بتاعه 10 مرات و قدم بطلب للهجرة لأمريكا 16 مرة والطلب أترفض 16 مرة وفي بلده نفسها أترفض من جامعتين لحد ما تم قبوله في أسوأ جماعة في المدينة عندهم شاف كل وجميع انواع الرفض اللي ممكن تتخيلها لكن مع ذلك مقلش ليه ده بيحصل ليا والأهم انه مخترش يمشي في سكة غلط من مخدرات او دعارة مش كده وبس لأ كان تفكيره كمان رغم كل الرفض ده أنه يفتح شركة مش كده وبس لأ وتنافس الشركات الأمريكية وتبقى معروفة زي مايكروسوفت و وول مارت وفعلاه ده اللي حققه يبقى ده شخص وانسان متفائل ومجتهد ولا لا؟! تفانلوا خيرا تجدوه

نبدأ القصة بتاعته نقلنا الجزء الأكبر منها من موقع شبايك  
<https://arabic.rt.com> وموقع <http://www.shabayek.com>

ولد جاك ما في هانغتشو بالصين، وهي مدينة يسكنها حوالي 2.4 مليون شخص بالقرب من شنغهاي المعروفة بمناظرها الطبيعية الخلابة وأراضيها الزراعية الخصبة.

كان والداه فنانيين يوديان أغاني تقليدية تعرف باسم "البينغ تان"، وهي نوع من السرد القصصي الملحن، وعندما بلغ سن الـ 12 بدأ يهتم باللغة الانجليزية فتعلمها بنفسه، وكان يركب دراجته لمدة 40 دقيقة يوميا وعلى مدى 8 سنوات، للوصول إلى فندق بالقرب من بحيرة هانغتشو، كي يحتك بالسياح ويقدم لهم خدماته كدليل سيحي مجاني ويهدف ممارسة اللغة الانجليزية. وقال

جاك في مقابلة له مع صحيفة (نيويورك تايمز) إن ما تعلمه في المدرسة والكتب مختلف جداً عما تعلمه مع السياح. وذكر أنه مر بأوقات عصيبة في الدراسة إذ فشل مرتين في امتحان القبول لدخول الجامعة. فالتحق بجامعة ينظر إليها على أنها أسوأ جامعة في مدينته هي جامعة هانغتشو التي تعتبر داراً للمعلمين، وذلك في عام 1984.

وبعد التخرج، مارس جاك مهنة تدريس اللغة الانجليزية لمدة 5 سنوات براتب 100 إلى 120 يوان، ما يعادل 12 إلى 15 دولاراً أمريكياً شهرياً، فدفعه راتبه التعيس إلى البحث عن مصادر أخرى للكسب. وفي عام 1995، ذهب جاك ما إلى سياتل للعمل كمترجم.

رغم رسوبه في الاختبار المؤهل لدخول الجامعة مرتين، لكنه في الثالثة تأهل لدخول أسوأ جامعة من حيث المستوى في مدينته (جامعة معلمي هانجزو)، وهو درس ليصبح مدرس لغة انجليزية ثانوي. عند تخرجه في عام 1988 ، وقع الاختيار على جاك من بين 500 خريج ليذرس في الجامعة، وكان راتبه الشهري يتراوح ما بين 12 إلى 15 دولار وقتها.

عام 1995 سافر جاك إلى الولايات المتحدة الأمريكية كمترجم لشركة صينية أرادت الدخول في شراكة مع شريك أمريكي وكان لها ديون مستحقة عليه، لكن حين ذهب جاك إلى الأخير في مسكنه، حبسه الرجل هناك لمدة يومين تحت تهديد السلاح، ولم ينجو جاك من هذا الفخ سوى عبر مجازاة رجل الأعمال هذا، والاتفاق معه على أن يصبح جاك شريكه الصيني في الصين، وأن يؤسس شركة انترنت فور عودته إلي بلده، وبالطبع لم تتحقق أي من هذه الاتفاقات المعقودة تحت تهديد السلاح.

بعدما خرج جاك من هذه المحنة، حامد شاكر الله، سافر إلى سياتل حيث أصدقاء له، وبعدما حكى لهم ما حدث، تعرف هناك على يد صديق له إلى شبكة انترنت لأول مرة، وجرب البحث في موقع ياهو لأول مرة في حياته، وبحث عن كلمة Beer البيرة فوجد ان النتائج التي حصل عليها البيرة الأمريكية و الألمانية ولم يجد اي نتائج للبيرة الصينية عندما قام بعمليات بحث أخرى لاحظ عدم وجود أية معلومات بالشكل الكافي عن بلده الصين معلومات قليلة جدا التي كانت على الانترنت وقتها عن الصين .

بالتعاون مع صديقه، جرب جاك تصميم موقع بسيط لشركة الترجمة الخاصة به. جاء التصميم قبيحا، لكن بعد الانتهاء منه ورفعته في تمام الساعة التاسعة صباحا، وبحلول الخامسة مساء، كان جاك قد تلقى خمس رسائل بريدية

بخصوص شركته. هذه السرعة نبهت جاك إلى هذا المنجم الخصب – انترنت والذي ينتظر من يستغله.

بعد عودة جاك، استقال من وظيفته، واقترض من أقاربه ما قيمته ألفين من الدولارات لتأسيس شركة انترنت لتصميم موقع يسد هذا النقص المعلوماتي الشديد، وسمى الموقع الصفحات الصينية أو China Pages لم يكن الغرض من الموقع هو تقديم معلومات عن الصين فقط بل كان كدليل للأعمال التجارية الصينية في شهر ابريل من عام 1995 وقتها كان جاك جاهلا بكل ما له علاقة بالكمبيوتر أو البريد الإلكتروني، وحتى ذلك الحين لم يكن قد لمس لوحة مفاتيح على الإطلاق، وهو يصف نفسه وقتها بالأعمى الذي يركب على ظهر نمر أعمى بدوره. بدأ جاك في تصميم مواقع انترنت للشركات الصينية.

كان منافس جاك شركة الاتصالات الصينية الحكومية، وهو تنافس معها قرابة العام، حتى عرض مديرها العام استثمار مبلغ 185 ألف دولار في الشركة مع جاك ما ، وكان هذا الكم من المال أكبر ما وقعت عليه عينا جاك في حياته. للأسف، فاق عدد أصوات الشريك الحكومي ذلك لجاك، ما جعل العديد من أفكار جاك تلقى حنفها رفضا وبيروقراطية، حتى اضطر جاك ما للاستقالة في نهاية الأمر.

تعلم جاك ما الدرس ورفض الدخول من وقتها في شراكة تفقده حق الإدارة . بعدها قبل عرضا للعمل في العاصمة بكين، حيث أدار مجموعة حكومية جديدة بغرض تنمية التجارة الإلكترونية الصينية. من خلال هذه الوظيفة، تعرف جاك على جيري يانج، أحد مؤسسي موقع ياهو، خلال زيارة الأخير إلى سور الصين العظيم. هذه المعرفة ظلت خامدة حتى جاء وقت الاستفادة منها.

كان حلم جاك أن يؤسس شركته الخاصة للتجارة الإلكترونية، ولذا في شهر فبراير من عام 1999 دعا 18 عاملا في إدارته إلى شقته، وتحدث معهم لمدة ساعتين عن رؤيته لشركته هذه، ليضع جميع الحضور أموالهم على طاولة النقاش، جامعين قرابة 60 ألف دولار لتأسيس موقع علي بابا

لماذا اختار جاك هذا الاسم؟ لأنه أراد شركة عالمية، وأراد لها اسما سهلا، يمكن كتابته بسهولة، اسما يقرنه الناس بجملته فتح يا سمس، وهو شعار موقع علي بابا ، والذي يفتح باب مغارة كنوز الصين المخفية، الكنوز التي تفوق تلك في قصة ألف ليلة وليلة، لكن الطريف أن جاك ما صمم شعار الموقع بنفسه!

حين جاؤه الإلهام بأن يختار اسم علي بابا كان جاك ما - كما يروي هو ذلك بنفسه - جالسا في مقهى في مدينة سان فرانسيسكو وبدأ بأن سأل النادلة حين جاءت هل تعرفين علي بابا فردت عليه: طبعاً، إنه صاحب العبارة الشهيرة افتح يا سمس ! لم يكتف جاك ما بذلك بل خرج إلى الشارع وسأل أكثر من 30 من المارة، هل تعرف علي بابا؟ سأل الهندي والألماني والصيني والياباني، وكلهم قالوا طبعاً، إنه قائل: افتح يا سمس، ووصفوا علي بابا بأنه رجل أعمال طيب ونزيه، أراد مساعدة أهل قريته، وهكذا جاء الهدف من تأسيس موقع علي بابا ليكون أن يفتح مغارة انترنت لأهل العالم.

يعزو جاك ما سبب استمرار شركة علي بابا علي قيد الحياة رغم البداية الصعبة إلى أسباب ثلاثة: لم يكن لديهم أي مال بعد التأسيس، لم يكن لديهم التقنية اللازمة، لم يكن لديهم أي خطة عمل. لكنهم حرصوا جيداً على أن يذهب كل دولار من رأس المال في المكان الصحيح الدقيق.

كان مقر عمل الشركة الناشئة علي بابا هو سكن جاك ما ، ولم ينتقلوا منها إلا بعد حصولهم على تمويل مالي قدره 5 مليون دولار من مجموعة جولدمان ساشس الاستثمارية في نهاية عام 1999 ثم تلاه التوسع التالي بعد حصولهم على التمويل التالي (20 مليون دولار) في عام 2000. كان نظام العمل 12 ساعة يومياً، 7 أيام في الأسبوع، بعيداً تماماً عن وسائل الإعلام، ولمدة ستة أشهر متواصلة.

نموذج الربح الخاص بموقع علي بابا يؤمن جاك ما بشيء راسخ: رؤية عالمية، ربح محلي، العميل أولاً. صمم جاك نموذج الربح الخاص بشركته (المقصود بذلك آلية الترويج، ما الذي تقدمه لتحصل على مقابل مالي له). كان تركيز الشركة منصبا على مساعدة قطاع الأعمال الناشئة والصغيرة والمتوسطة على الربح، ويؤمن جاك أن هذه الرؤية هي ما ضمنت لموقعه الاستمرار حتى اليوم، في حين ركزت المواقع المماثلة الأخرى على الشركات الكبرى لكسب المال.

لم تنسخ شركة علي بابا نموذج إدارة أعمال من أمريكا، مثلما فعل العديد من رجال الأعمال الصينيين المعتمدين على التجارة الإلكترونية، بل ركزت على جودة الخدمة، وعلى تحقيق هدف بسيط، اضغظ لتحصل على الخدمة، وإذا لم يتحقق ذلك الأمر، كان جاك يراه هباءً واجب المعالجة. رؤية جاك قائمة على تقديم خدمة جديدة مجاناً لمدة ثلاث سنوات، يبدأ بعدها في تحصيل مقابل مالي لها، وخلال هذه الفترة، تفهم الشركة رغبات المستخدمين، وتتقن تقديم الخدمة.

علي بابا - موقع الألف غلطة وغلطة يُطلق جاك على موقعه علي بابا موقع ألف غلطة وغلطة، فالتوسع جاء سريعا للغاية، حتى جاء انفجار فقاعة موقع انترنت في عامي 2000 و 2001، والذي اضطرهم لتسريح بعض العاملين لديهم، حتى أنه في عام 2002 كان المال المتبقي في أرصدة الشركة يكفيها فقط لتستمر في العمل لمدة عام ونصف، وكان العديد من المشتركين في الموقع يستعملون خدماته مجانا بدون مقابل مالي، ولم يعرف فريق العمل كيف يحصل على المال. ليس هذا وحسب، ففي عام 2003 ضرب وباء فيروس سارس الصين وهونج كونج، وأصاب قطاع الأعمال في مقتل.

المشاكل والخسائر تدفعك للإبداع والتجديد ومن ثم للمزيد من النجاح هذا الأمر دفع جاك للمجيء بمنتج يستطيع مصدره الصين تقديمه بشكل يلبي احتياجات المشترين في أمريكا، موقع taobao.com للمزايدة الإلكترونية، على غرار موقع إيباي، الذي كان يدخل السوق الصينية بهدوء وقتها. في نهاية عام 2002 كان ربح علي بابا السنوي هو دولار واحد، لكن عام بعد عام تحسن الموقف كثيرا، حتى أصبح علي بابا اليوم من الشركات عالية الربحية، يقدم خدمة البريد الإلكتروني، ونظام دفع إلكتروني (علي باي)، ونظام مزايدة (تاو باو)، وسوق عالمي يجمع البائع والمشتري (علي بابا)، وموقع لتبادل إعلانات مواقع انترنت الصينية (علي ماما)، وغير ذلك الكثير من الخدمات.

الدرس الذي تعلمه جاك من عثرات البداية الصعبة لموقع علي بابا هو ضرورة أن يكون لديه فريق عمل عنده رؤية وقيم والقدرة على الابتكار والإبداع. عندما تكون صغير الحجم، عليك أن تبقى منتبها ومركزا على هدفك، وأن تعتمد على عقلك لا قوتك، وإذا لم تستلم، فلا زال لديك الفرصة لتتجح.

رغم ذلك، أدرك جاك أن عليه فعل شيء للحصول على المزيد من الزوار لموقع علي بابا ولذا بدأ يبحث عن شريك قوي، شريك قوي لديه محرك بحث يضمن له توليد عدد كبير من الزيارات. ولذا في منتصف 2005 دخلت ياهو في شراكة مع علي بابا، في صفقة قدرها 1 مليار دولار، وجعلت القيمة الإجمالية لشركة علي بابا 4 مليار دولار. جرى الاتفاق على حصول ياهو على 40% من أسهم علي بابا مع نسبة أقل عند التصويت على القرارات، في مقابل نقل ملكية النسخة الصينية من موقع ياهو إلى علي بابا، هذه الملكية قدرت قيمتها وقتها بمقدار 700 مليون دولار.

يدين جاك بالشكر لشركة إيباي، فبسبب تنافس ياهو الرهيب ضدها، وافقت ياهو على صفقتها مع علي بابا. كذلك يعزو جاك سبب فشل إيباي في الصين إلى محاولتها نقل نموذج عملها الأمريكي إلى الصين، لكن الصين

وقتها لم تكن تعرف بطاقات الانتماء والاعتماد، كما أن البنية التحتية لانتترنت في الصين كانت لا تزال ضعيفة، مقارنة بالولايات المتحدة. يشبه جاك مغامرة إيباي بطائرة ركاب جامبو، تريد الهبوط في ملعب مدرسي صغير، وهو أمر مستحيل.

رؤية جاك ما لا زالت كما هي لم تتغير، بناء نظام تجارة إلكترونية يسمح للمشتريين والبائعين بممارسة كل نواحي التجارة على الشبكة، وهو توجه لتوفير البحث عبر انتترنت في مشاركة مع موقع ياهو، وأطلق موقعا للمزايدات وللدفع الإلكتروني. يريد جاك خلق مليون وظيفة، وأن يغير البيئة الاجتماعية والاقتصادية للصين، وأن يؤسس أكبر سوق إلكتروني في العالم.

طرح أسهم الشركة في البورصة خطوة هامة جدا في حياة علي بابا، جاءت حينما حانت الفرصة المناسبة، بعد ثبات أقدام الشركة، عند تحسن أحوال السوق، وعلى يد إدارة قوية وراسخة، في شهر نوفمبر من عام 2007 وفي بورصة هونج كونج، لتحقق أسهم الشركة زيادة قدرها 190% في أول يوم من طرحها للتداول. يؤكد جاك على أن أهم شيء في حياته هو فعل شيء يؤثر إيجابا في حياة العديد من البشر، وفي تطور الصين. يحمل جاك لقب الجد الأكبر لانتترنت في الصين.

استقال "ما" عن منصبه كمدير تنفيذي لمجموعة علي بابا في بداية عام 2013، للتركيز بشكل أكبر على قضايا البيئة والتعليم في الصين، فرغم أنه مازال أحد أكبر مساهميهيها قرر الاهتمام بشكل خاص في مكافحة التلوث المنتشر بشكل كبير في الصين.

كده قصة نجاح الملياردير المتفائل ده خلصت بس قبل ما ندخل على المقولات بتاعته في مقالة حلوة وجميلة جدا قراتها على مدونة شبيايك بعنوان " جاك ما - نصائح ودروس من مؤسس موقع علي بابا "

نشرت في 24 ديسمبر 2015 جزء كبير جدا من المقالة دي مكتوب في المقولات اللي جمعتها بس مكتوبة بشكل كويس مش كنقط ومقولات حبيت أحطها في قصة الملياردير المتفائل ده بردو أسيبك مع المقالة تقرأها براحتك وبعد كده ندخل نروح على المقولات بتاعته

مؤخرا اشتهرت مقالة باللغة الصينية سردت عدة نصائح في الحياة والتجارة والعصامية والريادة، قالها مؤسس موقع علي بابا - الملياردير العصامي الصيني الشهير جاك ما. تبدأ النصائح كالتالي:

جاك ما : ما معنى أن تبدأ شركتك؟

معناها أنك ستخسر دخلك الثابت الشهري، وستخسر حقك في أن تطلب إجازة من العمل، وحقك في أن تحصل على زيادة راتب أو مكافأة. لكن على الجهة الأخرى، هذا يعني أن دخلك لن يكون محدودا بحدود، وستستغل وقتك بشكل أفضل، ولن تحتاج لأن تطلب خدمات من أناس حولك. حين تغير من طريقة تفكيرك، ستتغير النتائج في حياتك، وإذا اتخذت قرارات مختلفة عن أقرانك، فستختلف حياتك عن حياة أقرانك.

أكثر خطأ ندم عليه ' جاك ما'

يقول جاك ما : في عام 2001 أخبرت 18 من زملائي العاملين معي منذ أول يوم والذين بدؤوا معي مشوار العصامية، أخبرتهم أن المناصب العليا في شركتي التي يمكن لهم الحصول عليها ستكون مناصب إدارية وحسب، في حين أن المناصب التنفيذية ونواب الرئيس ستذهب لموظفين محترفين من خارج الشركة.

بعد مرور سنين على كلامي هذا، ندمت على توظيف كل شخص من خارج الشركة، فهم عملوا معي لفترة من الوقت ثم رحلوا جميعا بحثا عن فرص أفضل، وأما من شككت في صلاحيتهم لشغل هذه المناصب، أصبحوا بالفعل تنفيذيين ونواب رئيس، لكن في شركات أخرى. لقد تعلمت بعدها درسين: تصرفاتك أكثر أهمية من قدراتك بشكل مماثل، قراراتك أكثر أهمية من قدراتك. (يقصد أن يقول: قدراتك ليست ذات أهمية إذا لم تتحرك وتفعل ما أنت قادر على فعله. كذلك قراراتك تتحدث بشكل أوضح من قدراتك) عن الفرص

إذا وجدت 90% من الناس حولي يقولون نعم لعرض ما، فأسارع فوراً لرفض هذا العرض وسأرميه في حاوية القمامة. سبب ذلك بسيط: إذا كان هناك عدد كبير من الناس متفق على أن هذا العرض جيد، فهذا حتما يعني أن هناك أناس غيرهم أكثر منهم عددا يعملون على تنفيذ هذا العرض، وساعتها ستكون الفرصة مواتية لهم لا لنا.

نصيحة جاك ما للعصاميين

- الفرص التي لا يراها الجميع هي الفرص الحقيقية.
- اجعل موظفيك يأتون لمقر العمل وهم يبتسمون.
- العملاء يأتون في المقام الأول، الموظفون في المقام الثاني، وبعدهما يأتي
- المساهمون والمستثمرون في المقام الثالث.
- تقبل الجديد وتغير أنت أولاً قبل أن تقع التغيرات وتتغير التوجهات.

- انس المال. انس ربح المال.
- تصرفاتك ستحدد إلى مدى بعيد ستذهب.

### عن العصامية

- الفرصة العظيمة يصعب شرحها بوضوح، الأشياء التي يمكن شرحها بوضوح عادة لا تكون أفضل الفرص.
  - عليك أن تعثر على شخص له مهارات تكمل ما نقص من مهاراتك لتبدأ شركتك معه. لا يجب عليك البحث عن شخص ناجح بالضرورة. اعثر على الشخص الصحيح لا أفضل الأشخاص.
  - أكثر شيء لا يمكن الاعتماد عليه في هذه الدنيا هو العلاقات الشخصية.
  - مجانا هي أعلى كلمة وأكثرها تكلفة.
  - اليوم قاسي. غدا سيكون أسوأ منه. لكن اليوم الذي يلي الغد سيكون جميلاً.
- لا يمكنك توحيد أفكار الجميع، لكن قادر على توحيدهم خلف هدف مشترك
- إياك وأن تظن أنك قادر على توحيد ما يفكر فيه الناس؛ هذا أمر مستحيل.
  - 30% من الناس لن تصدقك أبدا. لا تدع زملائك وموظفيك يعملون لديك. بدلا من ذلك، اجعلهم يعملون من أجل هدف مشترك.
  - من السهل بمكان أن توحد الشركة خلف هدف مشترك، عوضا عن أن توحد الشركة خلف شخص معين.

ما الذي يملكه القائد ولا يملكه الموظف؟

على القائد ألا يقارن مهاراته التقنية بمهارات الموظفين العاملين لديه .يجب على الموظف العامل لديك أن يمتلك مهارات أفضل منك، وإلا فأنت وظفت الشخص الخطأ. الآن، وبناء على ما سبق، ما الذي يجعل القائد مختلفا عن غيره؟ كما يلي:

- القائد شخص يملك رؤية مستقبلية أكثر مما لدى الموظف
- على القائد أن يملك من الجلد والمثابرة أكثر بكثير مما لدى الموظف
- يجب على القائد أن يكون قادرا على التحمل والصبر، وأن يكون قادرا على تقبل الفشل

وعليه فإن كفاءة أي قائد تعتمد على رؤيته المستقبلية، ومثابرتة، وقدراته.

جاك ما : لا تنخرط في السياسة

يجب عليك أن تفهم أن المال والقوة السياسية لا يجتمعان ولا يتوافقان. ما أن تدخل في معترك السياسة فلا تفكر في مالك بعدها. ما أن تدير تجارتك وتستثمر مالك، عندها إياك وأن تفكر حتى في أن تنخرط في كواليس السياسة.

عندما يجتمع المال والقوة السياسية، يصبح الموقف ساعتهما أشبه باجتماع عود ثقاب مع شحنة متفجرة، تنتظر الفرصة كي تنفجر.

جاك ما: على الأجيال الصغيرة أن تفكر في أسئلة أربع:

- س1: ما هو الفشل؟ حين تياس من إعادة المحاولة فهذا هو أعظم الفشل.
- س2: ما هي المرونة؟ حين تخوض خلال الأوقات الصعبة والمواقف المحزنة وخيبة الأمل، فقط ساعتهما سنفهم ما هي المرونة.
- س3: ما هي واجباتك؟ أن تكون أكثر اجتهادا وطموحا ومخلصا في عملك أكثر من الآخرين.
- س4: وهدم الحمقى يستخدمون فهمم للكلام. الرجل الذكي سيستخدم عقله، والرجل الحكيم سيستخدم قلبه.

جاك ما : ولدنا كي نعيش ونختبر الحياة

دائما ما أخبر نفسي أننا لم نولد لنعمل بل لنتمتع بالحياة. نحن هنا كي نجعل كل شيء أفضل لكل واحد منا، لا لنعمل وحسب. إذا قضيت حياتك كلها في العمل فقط، حتما سيأتي عليك يوم تندم فيه على فعلك ذلك. مهما كان مقدار نجاحك

في مهنتك، يجب عليك أن تتذكر أننا هنا كي نعيش. إذا قضيت حياتك كلها مشغولاً بعملك، ستندم على ذلك في يوم من الأيام. عن التنافس والمنافسة هؤلاء الذين يتنافسون بغضب مع بعضهم البعض، هؤلاء هم الحمقى إذا اعتبرت الجميع على أنهم أعداء لك، فستجد كل المحيطين بك وقد أصبحوا أعدائك بالفعل. عندما تتنافس مع أحدهم، لا تجلب الكراهية إلى هذه المنافسة. هذه الكراهية وحدها ستقضي عليك. المنافسة مثلها مثل لعب مباراة شطرنج، إذا خسرت مباراة ما، يمكنك أن تلعب مباراة أخرى. لا داع لأن يتقاتل كل لاعب مع الآخر.

العصامي الحق ورجل الأعمال الحقيقي ليس له أعداء. حين تدرك هذه الحقيقة، ستكون السماء وما بعدها هي حدودك. جاك ما : لا تجعل الشكوى والنحيب عادة لك إذا شكوت أو انتحيت بسبب شيء ما، مرة كل حين، فلا بأس بالأمر.

أما إذا أصبحت الشكوى والنحيب والأنين عادة لك، ساعتها يصبح الأمر مثل شرب الخمر، فكلما شربتها زاد ظمؤك لها ودمرت نفسك. حين تسير على طريق النجاح، ستجد الناجحين أناس نادراً ما يشكون أو ينتحبون. العالم لن يتذكر ما تقوله، لكنه حتماً لن ينسى ما فعلته.

كده قصة نجاح الملياردير المتفائل ده خلصت ندخل على المقولات بتاعته بقی..

## أهم مقولات الملياردير الـ 20 اللي المفروض بتعكس الجانب العقلي والنفسي

- 1- "إياك أن تياس اليوم صعب وغدا أسوأ ولكن بعد الغد يوم مشرق  
إياك أن تياس "
- 2- "عندما أكون نفسي أشعر بالسعادة و أحصل على نتائج جيدة "  
اللي عايز يقوله من المقولة دي خليك نفسك متحاولش تقلد أي  
شخصية تانية وتحاول تبقى زيها لأ خليك نفسك وكذلك جيم كاري  
قال في فيديو ليه خليك نفسك ده اللي ميزه وخلاه ممثل ذو طابع  
مختلف ومميز
- 3- "مش عايز الناس تحبني لكن عايزهم يحترموني "
- 4- "قبل أني أسافر واسيب الصين أتقالي كتير قبل كده أن الصين أغنى  
وأسعد دولة في العالم بس اول لما وصلت أستراليا أتفجأة لأن مش  
ده اللي كان بيتقالنا سنين كتيرة ومن وقتها أبتديت أفكر بطريقة  
مختلفة "
- 5- "أنا لست تقنيا بالدرجة الأولى أنا أنظر إلى التكنولوجيا بعين العملاء  
الخاصين بي كشخص عادي "
- 6- "أود ان أغير التاريخ وأقوم بعمل شئ قيم يلهم ويحفز الملايين من  
الناس وأستطعت القيام بذلك عن طريق موقع علي بابا لدينا ملايين  
من الشركات الصغيرة على الموقع التي تكن لنا الاحترام لأننا جعلنا  
لحياتهم قيمة "
- 7- "لم أجتاز أمتحان القبول في الجامعات مرتين إلى أن تم قبولي في  
ما هو معروف لدينا بأسوا جامعة في المدينة والتحقت بها كي  
أصبح مدرس لغة إنجليزية "
- 8- "في عام 1999 كان حلمي هو إنشاء شركة تجارة الكترونية خاصة  
بي فجمعت 18 شخص في الشقة الخاصة بي وتحدثت معهم عن  
الرؤية الخاصة بي مدة ساعتين واتفقنا على ان نضع كل ما بحوزتنا  
على الطاولة لبدأ الموقع الخاص بنا وهو موقع علي بابا بدأنا  
الموقع بمبلغ 60 الف دولار كنت أريد شركة عالمية فاخترت أسم  
كل من في العالم يعرفه "
- 9- "أهم شئ يجب عليك أن تتحلى به هو الصبر "
- 10- "وظيفتي هي ربح أموال أكثر كي اساعد بها الناس على أن يربحوا  
أموال أكثر على الموقع الخاص بي " يقصد نفس المقولة بتاعت  
مارك مؤسس الفيس بوك أنت مش بتعمل الخدمة علشان تكسب  
منها فلوس لأ أنت بتكسب الفلوس علشان تحسن الخدمة اللي

- بتقدمها للناس أكثر وأكثر يعني الغرض الرئيسي هو تطوير الخدمة أو المنتج بتاعك علشان يخدم ويريح الناس أكثر وأكثر
- 11- "يجب عليك أن تتعلم من منافسك ولكن أياك ان تقوم بالنقل فقط منهم "
- اللي يقصده من المقولة دي أتعلم من المنافس بتاعك لكن حافظ على استقلاليتك وان تكون المنتج او الخدمة بتعتك ليها الطابع المميز بتاعك لأنك لو قعدت تقلد المنافس في كل حاجة هاتبقى نسخة منه وهو الأصل مش أكثر ولا أقل لكن في نفس الوقت ده لا يمنع انك لو لقيته عمل حاجة حلوة تعمل زيها عندك ليه لأ
- 12- أنا لا أعرف أي شئ عن التكنولوجيا "
- 13- من أهم الدروس اللي أتعلمتها من الفترة الأولى الصعبة في الشركة بتعتي ان لازم تخلي لنفسك ولل فريق اللي معاك رؤية وفكر تطويري وأهم حاجة أنك لا تياس طالما لم تياس أنت عندك فرصة و في الأيام الأولى للشركة بتعتك أعتد على أنك تكون محدد في أنت عايز أيه وتعتمد على عقلك مش قوتك "
- 14- اللي عايز يقوله في النقطة دي واللي قاله جيف بيزوس في مقولاته انك في أول فترة حياة الشركة بتعتك لازم بندي مجهود كبير أوي فلزام تكون محدد و عارف أنت عايز تبدأ وتتخصص في ايه بالظبط علشان تبقى واضح ومركز وتعرف توجه مجهودك كويس اوي وتصرف الفلوس اللي معاك الخاصة ببداية المشروع بتاعك في كل مكان صح ليها اعتمادا على عقلك لكن هاتدخل في مجالات كثيرة في البداية بتشتت نفسك وبتهدر طاقة ومجهود ومش هاتوصل لحاجة في الاخر كل قصص المليارديرات بدا بحاجة واحدة ركز فيها نجحت وعملت أداء ثابت أبتدى يتوسع وهكذا
- 15- "إن أردت ان تستثمر في الشركة الخاصة بنا انا أو من أن العميل هو رقم واحد و الموظفين هم رقم 2 أما حملة الأسهم فهم رقم 3 أن لم تكن سعيد بهذا المفهوم يمكنك أن تبيع الأسهم التي معك "
- 16- "كان يوجد امتحانات لقبول الطلاب في الجامعات لقد فشلت فيها 3 مرات فقررت أن أتقدم إلى أكثر من وظيفة فتقدمت لأكثر من 30 وظيفة فا رفضت بها كلها تقدمت إلى العمل كمتطوع مع رجال الشرطة أخبروني أنني غير لائق و تقدمت للعمل بمحلات دجاج كنتاكي عندما دخلت الصين ذهب للمقابلة 24 شخص 23 تم قبولهم والشخص الوحيد الذي تم رفضه كان أنا "
- 17- "انا رجل عادي "

- 18- "في الثلاث سنوات الأولى للشركة الخاصة بي أردت فقط ان تعيش شركتي لم نقم بعمل أي ربح في أول ثلاث سنوات من العمل"
- 19- "لقد أتيت إلى هذا العالم كي أستمتع به لا كي أعمل وان أكون كل يوم CEO لشركة علي بابا أنا لا أريد أن اموت في مكتبي ولكن أريد أن أموت وأنا على الشاطئ"
- 20- "صرف المال أصعب بكثير من ربحه"
- 21- "المنافسة التي قد تكون بيني أنا وبيبل جيتس هو من سيقوم بصرف المال الخاص به بشكل فعال يؤدي للقيام بأعمال خيرية بشكل أكثر فاعيلة"
- 22- "الفرق بيننا وبين شركة أمازون هو ان شركة أمازون تعد كاتها أمبراطورية هم يتحكموا في كل شئ تقريبا من البيع إلى الشراء"
- 23- "الشركة حديثة الولادة هي كالطفل الصغير لرجال الأعمال الناشئ أنا حتى الآن لدي 5 أطفال أنا أب ذو خبرة"
- تاني رجل أعمال يبص للشركات بتاعته وكانها أبنه اللي حس كده زيه بردو لي كيه شينج الملياردير الـ19 قال أن وهو قاعد مع ولديه قالهم أنتم ليكم اخ ثالث الولدين سكتو شوية وحسو بصدمة هو والدنا اتجوز وخلف من دون علمنا لكن بعد كده وضح ليهم انه اسس شركة جديدة وهو حاسس أنها كابن ليه ثالث
- 24- "كل ثورة تكنولوجية تستغرق من الوقت 50 سنة"
- 25- "لو أنت عايز تنمو يجب عليك أن تجد فرص جيدة أن اردت أن تنشأ شركة عظيمة عليك أن ترى المشاكل الموجودة في المجتمع لديك وتقوم بصنع الفرص من التي تستطيع أن تقوم بحلها"
- 26- "يوجد العديد من الأرانب في الأرض ولكنك أن أردت ان تمسك باحدهم عليك ان تركز على واحد فقط منهم"
- 27- "الاستسلام هو أكبر فشل"
- 28- "لو أحنا عايزين نغير العالم علينا نغير نفسنا اما تغيير العالم دي ربما تكون وظيفة أوباما"
- 29- "قم بتعيين أكثر شخص مناسب للوظيفة وليس أكثر شخص موهوب في الوظيفة"
- 30- "لا تقم بخداع الغير لقد تم خداعنا سنة 1995 من قبل 4 شركات ولكنهم كلهم اغلقوا الآن لايمكنك بالخداع ان تقطع مسافات طويلة"
- 31- "ان لديك مجموعة من الاذكياء يجب أن تضع القائد عليهم شخص أحقق من السهل جدا أن تريح اذا كانت لديك وجهات نظر مختلفة في نفس الوقت" اللي يقصده في المقولة دي مش الكلام اللي أتقال

- حرفيا ولكن يقصد أنتقى القائد للمجموعات المختلفة اللي عندك وياكد كلامه مقالة قراتها في مجلة هارفرد بزنس رفيو النسخة العربية مقالة بتتكلم عن الذكاء العاطفي وقالت ان لو أنت عندك فريق من الناس اللي تفكيرها ابتكاري متحطش القائد اللي عليهم واحد تفكيره ابتكاري بردو بنسبة كبيرة مش هايعرفوا ينسقوا الشغل بينهم لأ الفريق اللي كل أعضائه عندهم تفكير ابتكاري يضع عليه قائد عنده ذكاء عاطفي عالي أوي علشان بس يعرف ينسق العمل الجماعي بينهم ويقودهم وينسق ويوجه مجهودتهم صح لكن كلهم تفكير ابتكاري مش هايعرفوا ينسقوا الشغل بينهم وبين بعض
- 32- لما أجتمع بالناس اللي شغالة معاه في إدارة الشغل بتاعته قبل ما يعمل موقع علي بابا قال ليهم كلام يعكس قائد قوي وذكي قالهم "الشركات الأمريكية أقوى منا في الفلوس والمعدات اللي معاهم لكن لو جه الامر للعقل وتشغيل العقل لأ أحنأ عقلنا كويس زيهم طالما احنأ عارفين عايزين أياه ومع بعضنا كفريق واحد الواحد منا يقدر يكسب 10 منهم بس علشان نعرف نكسب الشركات الكبيرة اللي في واد السيلكون و ان احنأ نعرف نكسب حتى المنظمات الحكومية اللي هناك لو أحنأ أشتغلنا بروح ان أحنأ نروح للعمل الساعة الثامنة صباحا ونرجع إلى منازلنا الساعة الخامسة مساءا دي ليست طريقة عمل لشركة تقنية قوية ان كانت الروح التي لدينا في العمل هي ان نذهب للعمل 8 صباحا ونعود لمنازلنا 5 مساءا علينا أن نجد أي شئ أخر نقوم به "
- 33- "عليك أن تحتفظ بتلك القواعد الثلاثة في عقلك عليك معرفة ماذا تريد أن تفعل؟! وماذا يجب عليك أن تفعله لتحقيق ما تريد؟! وكم من الوقت سنظل نقوم بذلك حتى تحقق ما تريد!?"
- 34- "مهما كانت مطاردتك لحلمك صعبة يجب عليك ان تبقي الصورة التي حلمت بها في ذهنك لأنها سوف تبقيك محفزا وتحريك عندما تبدأ أفكار الياس بالتسلل إليك "
- 35- "أنا أحاول أن احافظ على نفسي سعيد لأني ان لم أكن سعيد زملائي في العمل لن يكونوا سعداء ولا حملة الأسهم لن يكونوا سعداء وكذلك العملاء بالتاكيد لن يكونوا سعداء بالخدمة "
- 36- "ان لم أنجح هذا ليس مهما لأني سوف أنقل خبرتي لمن بعدي حتى يستطيع أحدهم في النهاية في النجاح "
- أكيد لما يقول كلمة زي كده تكون فكرة الفشل أكلت دماغه فا هو مش بيقول كده علشان يعني والله نجحت حلو منجحتش بردو حلو لأ هو أكيد بيعمل اللي عليه 100 % ويفرق معاه جدا انه ينجح لكن

- الجملة دي قالها ممكن علشان يسكن الوسواس اللي جواه انه ممكن يفشل
- 37- "لما تاجي تقارن موقع علي بابا من 15 سنة هو ضخم جدا دلوقتي لكن لما تاجي تقارنه بالحجم اللي عايزين نوصل ليه بعد 15 سنة تانية لأ هو طفل رضيع دلوقتي"
- 38- "كثيرا من الناس تشتكي من الأمس ولكننا لا يمكننا تغيير الامس ولكن يمكنك التحكم وتغيير الـ30 سنة القادمة غير من نفسك وخذ خطوات حتى ولو خطوات صغيرة كالطفل الصغير ولكن أنتظم عليها 10 سنوات . أنا أعتقد ان أفضل وقت للتغيير وعمل أنجاز ما هو في الوقت الذي يتدمر فيه الغير"
- 39- "النجاح والربح هي نتاج التركيز على العميل والموظف الذي لديك ليس على الأشياء المادية"
- 40- "الأغبياء فقط هم من يستخدموا فمهم للتفكير الرجل الذكي يفكر بعقله والحكيم يفكر بقلبه"
- 41- "لو شركة علي بابا لم تصبح معروفة وقوية كشركة مايكروسوفت ووال مارت سوف أندم على ذلك طيلة حياتي"
- 42- "الفرص اللي مفيش أي حد يقدر يشوفها هي دي الفرص الحقيقية"
- 43- "أذا كانت لديك عقلية مختلفة عن من حولك سيكون لديك نتائج مختلفة ستأخذ قرارات مختلفة عن من حولك وعليه حياتك ستكون مختلفة عن من حولك من أقرنائك"
- 44- في نقطة مهمة هنا حابب أشاور عليها وهي أن انت متقارنش حياتك باللي حوليك يمكن انت ليك سكة وحياة ربنا مقدرها ليك غير اللي ليهم ركز في حياتك وشوف انت عايز توصل لأيه مهما كان ده فيه شئ من الاختلاف للي حوليك زي ما أرنولد بيقول في القواعد 6 بتاعته للنجاح انك تشوف أيه اللي بيخليك فعلا مبسوط مهما كان هو جنان للي حوليك وأسعى ليه .
- كده التميز والأختلاف والحاجات الجديدة كلها بتطلع من كده بس مش أختلاف عن الكل وخلص للأختلاف ده اسمه غباء وأنتك بتتوه نفسك خالف وقتما يقتضى الأمر في حياتك ورغباتك أنت في الاختلاف لكن غير كده لأ غير كده خليك مع القطيع .
- 45- "يا تقوم بعمل حاجة كبيرة يا خليك قاعد مكاتك ومنضيعش شبابك"
- 46- "موقع EBay قد يكون سمكة القرش في المحيط ولكننا التمساح في نهر اليانجتز (نهر كبير ومعروف في الصين)إذا ما تواجها في

- المحيط موقع eBay سيربح أما إذا ما تواجهنا في نهر الليانجتز  
فنحن من سيربح "
- 47- "غير وعدل من نفسك قبل أن تواجه أي تغيير كبير سيحدث في العالم أو في توجهات الصناعة التي تعمل بها "
- 48- "لو منافسك صغير في الحجم أستعد له كما وكانك ستواجه عملاق وعلى نفس النسق إذا ما كان منافسك عملاق يجب أن لا تنظر إلى نفسك على أنك ضعيف جدا مقارنة به "
- 49- "أجعل موظفيك دائما يأتوا إلى العمل وهم مبتسمين "
- 50- "لا تجعلك زملائك في العمل وموظفيك يعملوا لأجلك بل أجعلهم يعملوا لأهداف مشتركة "
- 51- "في التجارة الإلكترونية أهم شئ هو الثقة "
- 52- "تكنم الفرص في أماكن الشكوى "
- المقولة دي ممكن تتفهم بمعنيين المعنى الاول أنك لازم تهتم بكل الشكاوي اللي بتاجي ليك زي ما بيل جيتس قال أكثر عميل غير سعيد لديك هو أكبر مصدر لك لتربح منه ومهم جدا انك لا تهمل اي شكوى تاجي ليك حتى وان ظهرت لك ليست لها قيمة . المعنى الثاني اللي هو قاله في مقولة من المقولات السابقة ليه هنا ان لو عايز تعمل أقوى الشركات شوف المشاكل اللي موجودة في المجتمع بتاعك أيه وأييه اللي انت تعرف تحلها منها وهي دي اللي تستغلها كفرص ليك زي مثال في مجتمعنا المصري هنا الناس كانت بتشتكي من استغلال التاكسي الأبيض حد طلع بشركة أوبر الناس كانت عندها مشاكل في حاجات عايز يبيعها وصعوبة البيع والشراء تطبيق اولكس اللي ببسهل أوي عمليات البيع والشراء بين الناس وهكذا الامر
- 53- "ليس على القائد أن يقارن مهارته الفنية بمهارات موظفيه "
- تعليقا على المقولة دي أكيد في حاجات لازم بتبقى فاهمها كرب العمل والشغل علشان ميتضحكش عليك في أساسيات شغلك بس يستحيل تبقى فاهم في جميع المجالات اللي في شركتك و زي ما لي كيه شينج قال الـ CEO في الشركات زي قائد العسكري في الحرب مش لازم يبقى عارف كل سلاح بيتم استخدامه ازاي لكن هو بيحط الاستراتيجية العامة للحرب هاتمشي ازاي بناء على قوات اللي عنده وعليها قائد كل فرقة في الجيش بيتحرك سواء بحريا او جويا او بريا
- 54- "لو نظرت إلى كل من حولك على أنهم أعدائك سوف يكونوا كذلك "

- 55- "رجل الأعمال الحقيقي لا يرى أي أعداء له عندما تدرك ذلك تكون حدودك هي السماء"
- 56- "عندما تخرجت كنت أتقاضى 20 دولار شهريًا وكان هذا رائعًا ولكن عندما تملك مليون دولار فهذا يعني أنك شخص محظوظ وعندما تملك 10 مليون دولار فهذا يجلب لك المشكلات والصداق وعندما تملك أكثر من مليار دولار فهذا يعني الكثير من المسؤولية الملقاه على عاتقك نتيجة ثقة الكثير من الناس بك "
- 57- "لما أجي اخذ قرار استراتيجي للشركة بشوف هل القرار ده أو الفرصة دي هاتنفع الشركة 10 سنين قدام كمان ولا هي سنة واحدة وبس لو لقيت ان القرار ده هاتنفع الشركة تستفيد منه طوال 10 سنين كمان قدام باخد القرار ده لكن لو لقيت الاستفادة بتاعة الشركة هي سنة واحدة ليه أوافق على قرار زي ده "

## الدروس المستفادة من قصة جاك ما

### الدرس الأول

مهما كان مستواك دلوقتي لو انت مش راضي ومبسوط عنه لا تلتزم بالقواعد مش لازم علشان اتخرجت من كلية معينة انك تشتغل في المجال بتاعك جاك ما كان مدرس انجليزي مرتبه 12 دولار لم يلتزم بمهنة التدريس أشتغل في الترجمة وعمل شركة ولم تنجح وتحت لم تنجح دي مليار خط لو حد مكانه تاني في الغالب هيقول حلو اوي كده انا مدرس انجليزي مالي ومال الشركات وغيره خليني في اللي أنا عارفه بس هو معملش كده لما لقي فرصة حلوة قدامه لفتح مشروع التجارة الالكترونية وعنده شريحة كبيرة من العملاء الصين مخلص فشل شركة الترجمة بتاعته أو رفضه في 30 وظيفة يعيقه او يقيد حركته لا مش كده وبس لما قعد 3 سنين دون أرباح وبالعاافية بيدفع الفواتير اللي عليه و احيانا بعض من عملائه بيدفعوها ليه لان الموقع بتاعه بيكسبهم مقلش حلو اوي كده كفاية اوي لحد كده هو أنا فاتح شركة علشان أصرف عليها ولا اكسب منها رغم كل العقبات المتتالية دي كامل النتيجة بقي معاه 28.3 مليار دولار الفلوس دي جزء من مكافاة للنفس اللي صبرت و أصرت وثابرت وأستحملت جميع أنواع الرفض ومشاكل وأيام صعبة العقبات دي كلها هي اللي أستخرجت قدرات ومهارات من نفس جاك ما اللي هي دلوقتي أكيد مش نفس النفس بتاعة مدرس اللغة الانجليزية اللي كان بيقيض 12 دولار العقبات والمصاعب اللي شافها غيرت من جوهر وقدرات نفسه (العقبات بتاجي مش علشان تعجزك لأ علشان تستخرج قدرات وامكانيات في نفسك أعلى وأقوى أنت مش شايفها)

### الدرس الثاني

جاك ما لما حب يعمل شركة تجارة الكترونية تسمع مع الناس في العالم كلها بسرعة من أسمها أختار أسم كل العالم عارفه علي بابا ودي حركة ذكية اوي جدا منه رغم أنها بسيطة اوي في حاجات بسيطة مهمة زي حكاية الأسم لو أنت عندك منتج او خدمة او شركة وليها أسمها وانت أشترتها متغيرش الأسم بتعها الأسم في حد ذاته ليه العملاء بتوعه فانت بتزود على الموجود على عكس لو غيرت الأسم هاتضطر تبني قاعدة عملاء من جديد واللي عمل حركة مشابهة لكده الملياردير وارن بافت لما أشتري شركة للمنسوجات ولما جه يغير تماما نشاط الشركة دي من الشرق للغرب متغيرش أسمها حافظ عليه زي ما هو علشان يحافظ على قاعدة العملاء اللي مع الأسم وكذلك عمل الملياردير الـ11 في الكتاب ده برنارد ارنولت .

### الدرس الثالث

في حلقة من حلقات بسمة أمل عمر خالد قال ان أحيانا صعوبات الحياة لما الواحد يقابلها وتكثر عليه بتعمل فيه حاجة من اثنين يا اما بتعمل فيه عقد نفسية أو ياما بتفتح أبواب أمل لناس تانية نتيجة ان واحد تغلب على عقبة كبيرة من عقبات الحياة دي لما نشوف حياة جاك ما أتعرض لكمية رفض رهيبه كمية رفض خيالية بس جاك ما مخترش انه يكون من النوع اللي صعوبات الحياة تخليه معقد نفسيا ولا يساعد اي حد بالعكس أختار أنه يكون من النوع اللي يفتح أبواب الأمل للناس اللي بتقاسي وتعاني في الحياة ومقلش طب ما الناس دي هي اللي رفضتني أساعدهم ليه واسهلها عليهم ليه لا ده انا أمص دمهم أنا تعبت وأستحق أفرح بنجاحي واخذ حقي من المجتمع ده لأ مقلش كده ومعملش كده مش كده وبس بيساعد الغير وبيعمل كده وهو مبسوط وحابب مش كدور رجل أعمال واجب عليه وبيعمله لأ أنه يخلي الكل يكسب من خلال الموقع بتاعه وناس كتيرة أوي حياتها أبتدت تبقى ليها قيمة بسبب الموقع بتاعه لو لا قدر الله اتعرضت لمصاعب كتيرة سواء من الناس اللي حوليك او المجتمع مخترش أنك تبقى معقد نفسيا خليك محيط من العطاء وسماء من السلام النفسي والهدوء زي جاك ما و لي كيه شينج وقيل جاك ما و لي كيه شينج لنا قدوة في سيدنا ورسولنا محمد صلى الله عليه وسلم شاف أذية من ناس كتير وكل مرة كان بيرد الأساءة بالعطاء والحب وأخلاق خلت الكفار يسلموا

### الدرس الرابع

أستمع بحياتك ولا تلهث وراء جمع المال كترت الفلوس وجع دماغ ده كلام الملياردير جاك ما في المقولة رقم 54 والملاك الحديدي مايك تايسون لما قال في مقابلة معاه انا لما مكنش معايا ولا سنت كنت حر أكثر ومرتاح البال أكثر أول لما بقى معايا فلوس أفتقدت الحرية اللي كنت فيها زمان أسعى لكسب المال بما يضمن لك حياة كريمة لكن متصرفش عمرك كله بتجمع ورق لأ استمع بحياتك وعيش وشوف مسؤولياتك أتجاه اسرتك و زوجتك وأولادك وأستمع معاهم بالحياة لأن الناس دي هما الجزء الأكبر من الحياة المال وسيلة وليس غاية كانت في مقالة بتقول أن في ممرضة أسترالية فضلت طوال 12 سنة لما تلاقي حد عندها في المستشفى بيموت يعني فاضل ليه أيام ويموت كانت بتساله أيه هي أكثر حاجة ندمت عليها في حياتك ولو حياتك أتعدت هاتغير فيها أيه وجمعت ردود الناس دي

في كتاب خاص بيها وقالت ان في 5 حاجات اكررت كثير مع الناس اللي شافتهم وهما على فراش الموت وندموا عليها ال5 حاجات دي كانت:

1. أتمنى لو كنت أمتلك الشجاعة لأحيا حياة حقيقية لنفسى، ليست تلك التي توقعها الآخرون لي
2. أتمنى لو لم أعمل بهذا الجهد " هذه أتت من كل رجل مريض كنت أراعه، فلم يشهدوا مراحل طفولة أولادهم ولم يقضوا الوقت الكافي مع زوجاتهم، بعض النساء كذلك ذكرن هذا الشيء، لكنهم كانوا من الجيل الأقدم، وأكثر النساء لم يكن يعملن، لكن كل الرجال الذين رافقت علاجهم ندموا على هذا الأمر بطريقة شديدة بسبب قضاء معظم أوقاتهم في غمرات العمل والكدح متناسين أن لعائلاتهم وأسرهام حقاً عليهم "
3. أتمنى لو كانت لدي الشجاعة لأعبر عن مشاعري
4. أتمنى لو كنت تركت لنفسى الفرصة لأحيا حياة سعيدة
5. أتمنى لو كنت على تواصل مع أصدقائي

#### الدرس الخامس

من أهم الحاجات اللي لفتت نظري وأنا بتفرج على فيديوهات للملياردير ده أنه قائد قوي بكل ما في الكلمة من معنى طريقة كلامه للناس اللي هاتبقى معاه في الشركة بتاعته وقت ما جمعهم في بيته علشان يكلمهم عن رؤيته للشركة كلمات قوية مفعمة بالحماس وكانت أهم ما عجبني فيها كان التالي:

- أحنأ لما نعمل الموقع بتعنا ده هدفنا نخليه موقع عالمي
- المنافسين بتوعنا مش اي موقع وخلص لأ المنافسين بتوعنا موجودين في وادي السيليكون الشركات الأمريكية اللي موجودة هناك هما دول المنافسين بتوعنا
- هما أحسن منا في العمل الجاد و المعدات اللي معاهم لكن لما تاجي للتفكير ونظم المعلومات لأ أحنأ عندنا عقل لا يقل عن عقلهم قوي زي عقلهم وعلشان كده أحنأ هابيقى عندنا الجرأة أن أحنأ ننافسهم
- لازم نتعلم روح العمل الجاد بتاع واد السيليكون لكن روح ناجي الشغل الساعة 8 ونمشي الساعة 5 دي روح شغل مش هتخلينا لا نعمل موقع تقني عالمي ولا هتخلينا حتى نعرف ننافس الشركات الأمريكية لازم نعمل باجتهاد والمجهود اللي هندفعه في أول 3 إلى 5 سنين هابيقى مجهود قاسي ومؤلم
- لو أحنأ فريق واحد عارفين أيه بالظبط وبنشتغل مع بعض كويس واحد منا يقدر يكسب 10 منهم (يقصد الأمريكان)ده أسد قوي أو بالأحرى

تتين قوي قاد فريقه وشركته للعالمية ويؤكد على اهمية وقوة الفرد في أنه ممكن يقوم شركات ويدي ليها طابع وشخصية قوية زي ما شوفنا في جميع القصص سواء في الكتاب الاول أو الكتاب ده وغيرهم في جميع المجالات سواء العسكرية او الرياضية لا يمكنك أبدا الاستهانة بقوة الفرد طور من نفسك بالدرجة اللي تخليك لما تتحط في مكان سواء شركة أو فريق او قسم جوا شركة تحت الأرض وضايح تاخده وتطلع بيه سابع سماء أفكر قوة الفرد وهمته وعزيمته لا يستهان بها طور من نفسك في مهارات القيادة والفنية علشان لما تتحط في فريق تبقى عامل زي ماردونا مع الأرجنتين فيه تاخد بيه كاس العالم قوة الفريق من قوتك علشان تبقى عامل زي سيدنا خالد ابن الوليد في جيش المسلمين 100 معركة متهمش في ولا معركة وكان مصدر قوة للمسلمين وجيوش المسلمين .

#### الدرس السادس

جاك ما وغيره من مؤسسي الشركات العالمية مش كلهم لكن بعضهم مش أول لما فتح وأسس الشركة بتاعته الفلوس أبتدت تنزل عليه لأ واحد زي جاك ما ده قعد 3 سنين بيشتغل دون أي أرباح و شركة دومينز بيتزا صاحبها قعد سنتين في الاول في مشاكل مالية لكن بصبر ال2 دول ومطاردتهم لحلمهم للنهاية كل واحد فيهم وغيرهم ممن تعرض لمشاكل مشابهها عمل شركات كبيرة وقوية فا لو لقيت في بداية مشروعك الفلوس أو الربح مش زي ما أنت متخيل تذكر جاك ما و محلات دومينز بيتزا في أولها كانت حالها أسوأ من كده وقبل ال2 دول بيل جيتس في أول الشركة بتاعته مكنش معاه فلوس يدفع للناس اللي بنتشغل عنده فمشاكل زي كده متخلكش تياس وترمي حلمك بس لازم قبل ما تدخل تكون واقف على أرض صلبة عارف ان الشركة اللي أنت عايز تعملها دي هي فعلا حلمك علشان متبقاش عاملة زي شركة الترجمة بتاعة جاك ما اللي فشلت بحيث ان مهما صعبت الأمور عليك حلمك وشغفك للشركة بتعتك هو اللي هيخليك تكمل بطريقة أو بأخرى

## ملحق معلومات هامة يجب قراءته

- نماذج ناجحة على أرض مصر
- طريقة تمويل مشروعك ازاي
- الفرص الاستثمارية لانهاية
- الفرصة لسه مرحتش عليك
- ضرر نقص المعلومات

## نماذج ناجحة على أرض مصر

- في الوقت اللي أنت بتشتكي فيه من البطالة وان كل واحد مش شغال في المجال بتاعه وعمالين نلقي باليوم على بلدنا مصر والظروف والمجتمع والقهر إلى آخره من أي عذر بتسكن بيه الوجد اللي عندك أو بتدي لنفسك أسباب منطقية أنك متطلعش برة منطقة الأمان بتعتك في ناس جات في نفس البلد اللي أحنا عايشين فيها وفي نفس الظروف محطوش الشكوى في قاموسهم ومحو كل اسباب الفشل والركود و الاعذار اللي قدامهم وعملوا اللي هما عايزينه وأنت لسه بتشتكي الأمثلة اللي هقولها دي على سبيل الذكر ليس الحصر دي الأمثلة اللي أنا شوفتها وعارفها أكيد في منات من الامثلة دي موجودة ونماذج قوية (حتى وان كانت عملت نجاح بشركات متوسطة الحجم أو حتى محلات قوية وناجحة تخليهم يعيشوا كويس وينفعوا اللي حوليهم) بس دول اللي انا شوفتهم وعرفتهم وخذت بالي أنهم نجحوا واحنا بنشتكي
- مؤسسة Not Courses لتعليم الانجليزي اللي عملت نجاح قوي في وقت قليل رغم وجود المركز البريطاني و الجماعة الأمريكية و بيرلنتر بانها ميزت نفسها في تعليم الانجليزي
- شركة أسطي
- شركة أكوا تكنولوجي لمعالجة وتنقية المياه
- شركات زي شركة Eventtus و Okhtein و ريسكلوبيكيا
- الشباب السوري اللي جه ودخل في مصر وميز نفسه في مجال الأكل وأحنا عمالين نشتكي هو ميز نفسه واشتغل وأحنا لسه زي ما أحنا مستهلكين وبس تفكير مستهلك مش منتج الناس دي وغيرهم مشتكوش زي ما أحنا عملنا أو زي ما بعضنا عمل وعوضا عن كده هما أستفادو وحلوا مشكلة في المجتمع وشغلوا ناس معاهم شوف كمية الانتاجية والأيجابية اللي عملوها أحسن من السلبيه المحبطة لشباب بيستسهل ويعلق ركود حاله على أي شماعة تريحه سواء مصر او ظروف المجتمع أو حال اسرته أو ايا كان العذر اللي يعمل ليه مسكن للوجد بتاعه خليك إيجابي فكر تتعلم وتتحرك وتشوف تفيد نفسك وبلدك ازاي بدل السلبيه اللي عمال تنشرها في المجتمع خليك إيجابي وأقوى من ما انت عليه دلوقتي .

## طريقة تمويل مشروعك ازاي

ازاي تمول اليزنس بتاعك ومن خلال معلومات اللي جمعتها أنك بتختار الميكس المناسب ليك والحالة اللي أنت فيها هو أغلب قصص المليارديرات لما بدأو شركاتهم أغلبهم بدأ بمبلغ 100 الف دولار مفيش غير جاك ما اللي بدأ بـ 60 ألف دولار و لي كيه شينج ده فتح الورشة بتاعته أو المصنع بتاعه بـ 6500 دولار ده غير شركات كبيرة تانية بدأت بحاجات بسيطة ومبالغ عادية بس تميز الفكر والإدارة الصح والمثابرة ورا الحلم خلت الشركات البسيطة دي شركات عالمية

- بتبدأ أستنادا على الأسرة زي ما عمل جيف بيزوس صاحب امازون و سيرجي ولاري بيج أصحاب جوجل و مؤسس سوبر ماركت وال مارت وأستندوا على أسرتهم في أنهم يشغلوا محرك عربية شركاتهم بس الأمر ده يتم بشكل ودي الأسرة مبسوطه وموافقه وعملت كده عن حب مش أجبار

- الطريقة التانية لتمويل المشروع بتاعك زي ما عملت شركة جوجل علشان تمشي عربية شركتك تدور على مستثمرين أو بنك يرضى يمولك مشروعك والأفضل مستثمرين لأن المستثمر مش هايحط فلوسه إلا في حاجة شايف أنها كسبانه ولو أنت فكرتك قوية فعلا زي ما حصل مع سيرجي برين ولاري بيج لما عرضوا على الناس أول 4 ممولين ليهم لم يستغرق الوقت أمر كتير لحد ما الـ 4 بقوا معاهم ولما الشركة دارات وأبتدت تنجح المستثمرين هما اللي بقوا يدورو عليهم وأتضح ليهم 25 مليون دولار

- يا أما بتقوم بالشركة بتعتك من الألف للياء زي ما عمل الملياردير الـ 19 تبدأ بشغل يوفر ليك دخل كبير شهريا تعرف تجمع منه مبلغ تعرف تبدأ بيه فكرتك زي آيه في مجتمعنا المصري هنا أنك تشتغل كا كول سنتر في شركات تدي لشغلانة الكول سنتر 4000 ج في الشهر أو أنك تعمل كمدرس أنجليزي في مؤسسة Not Courses مقابل 4200 ج في الشهر أو في شركة أكوا تكنولوجي كمندوب مبيعات هناك عمولة مندوب المبيعات الشاطر هناك توصل لـ 12000 في الشهر بس بتتعب أوي في الأول وبتصرف على الشغل كمان فلوس وقت ومجهود بس في ناس بتوصل هناك وفي ناس بتسيب أنا كنت من الناس اللي سابت الشغل بس شوفت ناس عرفت تحقق ارقام دي هناك الشغلانات دي موجودة أه وغيرها كمان بس ده اللي انا شوقته وعديت بيه موجودة دلوقتي وموجودة بعد كده كمان بس نقص المعلومات عن وجودها أو أنك مش بتدور على شغل بأجتهد ذكي أو أنك تمشي مع القطيع أو أنك

تقيد قدرات نفسك بكلامك لنفسك او بكلام اللي حولك ليك أفكر أن بطل  
فيلم السعي ورا السعادة أول لما قال لمراته أنه هاشتغل في سوق  
الأسهم مراته أتريقت عليه وأن والت ديزني أول لما رسم ميكي ماوس  
و وراه لزوجته وقالها الفأر ده ها يجيب لينا فلوس كتيرة ضحكت عليه  
وقالت ليه هو أنت قولت الكلام ده لحد غيري خلي بالك من كلام  
المحيطين بك ليك الحاجات دي هي غالبا اللي بتخليك تشتغل شغلانات  
أي كلام ومش بعيد كمان نفس الشغلانة بس بمرتب صغير والأهم قبل  
ما تبص هاتجمع فلوس من أيه أنك تكون طورت مهارتك اللي هاتقدمها  
لأي شركة من دول علشان تحب تدفع ليك المبلغ ده وهي اللي تدور  
عليك مش العكس .

## الفرص الأستثمارية لا نهائية

أيوة زي ما قرأت كده الفرص الأستثمارية لا نهائية لانها تقوم على أشباع جديد أحتياجات الناس والبشر عمر ما أحتياجاتهم كلها هاتشبع لأن دانما في جديد بس الرك أو بيت القصيد أنك يكون عندك العقل اللي يخليك تعرف تشوف الفرص أو المشكلة فين والاحتياج فين وتعرف تسد الاحتياج ده فا مش معنى عدم قدرة عقلك على رؤية الفرص أنها مش موجودة المغناطيسية كانت موجودة منذ قديم الازل لكن الأنسان معرفش يشوفها ويفهمها ويستخدمها في مجالات كتيرة اوي في حياتنا إلا بعد وقت طويل جدا مبنى على تطور العلم والتكنولوجيا. رجوعا لمجال الأعمال وأكبر دليل على كلامي بص على رجال الأعمال عمرك ما هتلاقي راجل اعمال واحد عرف يشوف الفرص اللي موجودة في كل المجالات كلها ويفهم فيها ويدخل فيها كلها بنفسه يستحيل ميبقاش عدل من ربنا لو حصل كده. فا وفقا لرؤية كل واحد شاف مشكلة في حاجة معينة سواء في المجتمع عنده او في الصناعة اللي شغال فيها أو عند الشركات الحالية من عيوب أستخدمها وأستغلها وشوفنا تنوع رجال الأعمال في جميع المجالات من عقارات لتكنولوجيا بجميع مجالاتها لعطور إلى ..... جميع مجالات وجوانب الحياة تقوم الفرصة الأستثمارية على حاجتين وجود مشكلة أو أحتياج لشي ما و يكون المشكلة دي او الأحتياج ده ليه شريحة كبيرة اوي من الناس وعمر ما أحتياجات الناس هاتخلص أو مشاكل الناس هتخلص وعليه كذلك الفرص الأستثمارية بس أهم حاجة أن يكون عندك العقل اللي يعرف يشوف الأحتياج او المشكلة فين وان ليه شريحة كبيرة ويعرف يسد الأحتياج ده او يحل المشكلة دي ويكسب الفلوس منها يبقى هو كسب والناس كسبت والمجتمع كسب وتطور .

## الفرصة لسه مرحتش عليك

لما تيجي تبص على أعمار رجال الأعمال أغلبهم بدأ الشركة بتاعته في العشرينات من العمر قليل اللي تلاقيه بدأ وهو بعد الـ 30 سنة أو 35 سنة طب هل معنى كده لو أنا راجل عندي 40 سنة خلاص على كده راحت عليا لأ يا فاندن الامر ليه علاقة بالمجهود اللي بتعمله ملهوش أي علاقة بالسن بتاعك يعني لو انا عندي 40 سنة أو 50 سنة ينفع أبدأ من دلوقتي وليه لأ بس أهم حاجة أنك تشيل أي أفكار من عقلك تقعدك وتشل وتقيد الحركة بتعتك دي أهم حاجة بالنسبة ليك اما تاني اهم حاجة انك تعرف لما تاجي تبدأ وتتحرك هاتبدأ وتتحرك أزي كل اللي عليك انك تقرا الجزء الأول والثاني من الكتاب ده وأن شاء الله هيكون عندك حصيلة قوية أوي من الأفكار اللي تساعدك تعرف تتحرك أزي وفقا لمجالاك أو الخبرة اللي عندك وده مش كلام من فراغ لما أقول أنك تكسب وتبدأ وانت بعد الأربعين سنة ده مرتبط بمجهود مش بسن بغض النظر انت هاتعمل المجهود ده وانت عندك كام سنة النتائج بتاعته هاتحصل عليها في قصة لعمر خالد قالها في حلقات بسمة أمل عن نجار لقي نفسه وهو في سن الـ 40 والشركة اللي كانت شغال فيها سرحته من العمل تسريح من العمل في السن ده وهو ملهوش خبرة غير في النجارة وبعض أعمال المقاولات زي حكم بالاعدام بس هو مقعدش يعيط ولا يزعل قال لزوجته دي مغامرة وأنا هاعيشها ورهن بيته وبدا شركة مقاولات وأعتمد على الخبرة اللي عنده في النجارة واعمال المقاولات اللي كان فاهم فيها شوية جه ليه في الاول 3 بيوت بينيها عملهم كويس والـ 3 بقو 12 بيت لحد ما بقى في خلال 10 سنين صاحب سلسلة فنادق هوليداي إن لو الراجل ده كان قعد يقول خلاص راحت عليا كان كمل باقي حياته تعيش لكن هو أستخدم خسارته وقلبيها مكسب وعمل مجهود في 10 سنين ها يخليه يعيش مرتاح طول حياته فهي ليها علاقة بالمجهود اللي بتعمله هاتعمل المجهود اللازم هتاخذ المكاسب بغض النظر عن سنك كام وكذلك صاحب وصفة دجاج كنتاكي بدأ يلف ويستكمل مشوار محلاته اعتمادا على الخبرة اللي عنده بعد ما طلع معاش لما أتبعته ليه المعاش بتاعه محبش انه يفضل عايش على المبلغ البسيط ده فا أعتمد على مجهود وشوفنا بناء على مجهود الراجل اللي كان عدى الـ 60 سنة عرفنا علشان مجهوده دجاج كنتاكي. تخيل أن انا قولت ليك 200 قصة لرجال أعمال اللي فعلا قد يكونو موجودين عن ناس تخطت سن الـ 40 وبدأت فعلا و وصلت مش ده ها يفرق معاك ويحركك حتى ولو بمقدار بسيط طب ولو أنا قولتلك 100 قصة لناس بعد الـ 40 في مصر بدأت هنا و وصلت أنها على الاقل تعيش أحسن ومرتاحة أكثر مش ده ها يحفزك أكثر واكثر ويشجعك طب

ثواني هنا بس أنت ليه مستني تشوف حد ينجح علشان تقول أن ينفع أنا كمان  
أنجح في مصر بعد السن ده " كن انت التغير الذي تريد أن تراه في العالم  
"خليك أنت أول واحد في أي حاجة عايز تعملها وبتدور على حد يثبتلك أنها  
تنفع أنها تبقى موجودة وتسلح بنفسية رجال الأعمال والروح بتاعتهم اللي  
سهل تعرفها اوي من خلال كتابين بتوعى .

## ضرر نقص المعلومات

العلم نور الكلمة دي متفالتش من فراغ نقص المعلومات ممكن يكون مدمر ليك وأنه يتسبب في بلاوي كتيرة ليك من انه يخليك تعيش تيبس أو انك تمرض او انه يدمرك أو انه يخليك تاخذ فلوس قليلة في شغلك وانت ساكت ومتقولش حاجة أو انك متعرفش تستفيد أستفادة قصوى من المجهود بتاعك . أمثلة  
علشان اوضح قصدي

مثال 1 :

لو أنت على سبيل المثال راجل متخرج جديد ومش عارف هاتشغل أيه سمعت الناس بتقولك الشغل اللي موجود كذا وكذا وكذا منهم خدمة عملاء في الكول سنتر روت قدمت في شركة X لقيت أن مرتبك مثلا 1300 ودي مرتبات موجودة في شركات فعلية بس لن أذكر أسامي الشركات وبعد ما قعدت تشتغل كتير 3 سنين مثلا عرفت ان نفس الشغل بتاعك ده هو بنفس الامكانيات بتعتك هي هي بس في شركة تانية هتخليك تاخذ 3200 جنيه على نفس الشغلانة خدمة عملاء عن طريق السماعة او الكول سنتر زي ما احنا بنقول طب ولما تعرف ان خدمة عملاء لغة انجليزي في بعض الشركات مرتبهم بيوصل لـ 6000 جنيه على نفس الشغلانة بتعتك بس اللي خلاك متقدمش وتروح تاخذ 3200 او 5000 في الشهر بدل 1300 هو نقص المعلومات اللي عندك ده شكلك من أشكال أضرار نقص المعلومات او أضرار الشغل بأجتهد فقط حافظ مش فاهم دون ذكاء او تطوير مهارات نفسك هو اللي يخليك تاخذ 1300 جنيه على شغلانة ممكن تاخذ عليها أكثر من 3000 جنيه أشغل بأجتهد أه بس مع ذكاء متطور ومهارات بتتطور وبتزيد عايز تاخذ فلوس أكثر شغل دماغك أكثر وطور مهارات أكثر لما تعمل كده هاتعرف تكسب فلوس بغض النظر عن حال البلد أيه أو المكان اللي انت فيه حاله أيه .

مثال 2 :

في الجيم معروف أنك علشان تستفيد من التدريب لازم تكون واكل قبل التدريب بساعتين مثلا حاجات تدي ليك طاقة كربوهيدرات وبعد الجيم لازم حاجة تعوض وتبني في العضلات فلان حاجات فيها بروتين ده مش كده ويس لازم تدريب بنظام معين يعني مينفعش تروح تتدرب وتستريح بين التمرينة والتانية ربع ساعة مثلا لا فلو واحد ميعرفش أي حاجة عن الحاجات دي وبيروح يعكس ياكل بروتين قبل التدريب وكربوهيدرات بعد التدريب هل جسمه ها يحقق تقدم زي اللي بيدي لجسمه اللي محتاجة في الوقت المناسب ليه؟! أكيد

لأده شكل بسيط أوي لضرر نقص المعلومات

مثال 3 :

نقص معلومة عند الطبيب قد يفرق في حياة أو موت بعض الحالات اللي بتورد عليه

مثال 4:

ي تعامل الراجل مع الست أو تعامل الست مع الراجل لو كل واحد عنده نقص في المعلومات عن الطرف الثاني والتعامل معاه ازاي ده ممكن يكون سبب في أشكالات كتيرة نقص معلومات زي هو محتاج أيه أتكلم معاه ازاي وأسكت أمتي حاجات زي كده ممكن تبدو صغيرة لكن في بعض المواقف بتبقى حيوية جدا

مثال 5 :

لو في أب أو أم عندها نقص معلومات في التعامل مع الطفل ازاي او تحويل فشله لنجاح ازاي أو التعامل مع مراحل العمرية المختلفة لأبنة أو أبنتها ازاي الحاجات دي بتعمل وتتسبب في مشاكل كتيرة للأطفال نتيجة نقص المعلومات عند الأباء والأمهات .

مثال 6 :

لو أنت داخل على مشروع وعمل حر جديد ومعندكش أي خبرة ونقص معلومات هاتقع في أخطاء بسيطة أوي مليون واحد أتعرض ليها قبلك قد توصلك أنك تقفل مشروعك وتخسر على أسباب وحاجات هاية جدا بس انت متعلمتش من اللي قبلك ومشوفتش اللي قبلك أتعرض لأيه وحله ازاي وخبرته أيه فامع أول خبطة بسيطة وقعت لكن لو عندك خبرة أخطاء كل اللي فات هاتوفر على نفسك كتير أوي وتحرز أكبر تقدم ممكن قبل ما تقابل مشكلة أنت أول واحد يتعرض ليها

مثال 7:

لما تعرف وتقرأ قصص زي قصة شركة كوداك و قصة طاهية حلويات لا تعرف اليأس بالأضافة إلى الدروس المختلفة والخبرة اللي موجودة في كتب رؤوف شبانيك هاتفرق معاك جدا في حياتك و في وعيك وتصرفك للحاجات اللي بتقابلك زي مثلا لما تعرف أن مؤسس شركة كوداك كان شغال في بنك وجه في وقت المفروض يحصل ليه ترقية بس البنك لم يرقيه كما هو واجب راح قدم أستقالته وبدأ شركته اللي كان قعد يعمل بحث عليها مدة 3 سنين عن

كيفية تطوير التصوير وجعله اسهل ونجح بغض النظر ان الشركة من كام سنة  
أعلنت أفلاسها بس مش معلومة زي كده تخليك وتفتح ليك حل من الحلول لو  
أنت مش مرتاح في شركتك بالتاكيد اه  
وقصة زي بتاعة طاهية الحلويات اللي جوزها وأسرتها قالوا ليها قبل ما تبدأ  
مشروعها مشروعك ده مش هيجيب 50 دولار حتى وضحكوا عليها خدت  
الكلام بتاعهم ده وضربت بيه عرض الحائط وبدأت مشروعها وفعلا  
مشروعها محققش نجاح في الأول زي ما جوزها وأهلها قالوا ليها بس  
الدرس اللي تتعلمه منها المثابرة مقعدتش تعيط وتقول كلامهم كان صح لأ  
راحت وأتحركت للناس في الشارع والأتوبيسات علشان يدوقوا البسكويت  
بتعها وبعد كده حققت نجاح خيالي نقص المعلومات في حاجات زي كده هياثر  
عليك بالسلب في حياتك بشكل أو باخر لكن كل ما كانت عندك معلومات زي  
كده ها يخلي ليك عندك ردود فعل ايجابية قوية أكثر في نقط كتيرة في حياتك .  
اللي عايز أقوله في النقطة دي مفيش حد كامل ومفيش حد اتخلق كامل أيا  
كانت المرحلة اللي أنت داخل عليها ونوعها أيه سواء شغل حر أو جواز  
وعلاقات أو طفل جديد جي لبييتكم أو بتمارس رياضة جديدة أو بقيت مدير  
جديد .....الخ مفيش حد كامل في كل حاجة علشان تتجنب وهم أنك  
مفيش حاجة نقصاك وتضر نفسك واللي حوليك أسعى دائما لقراءة كتب قوية  
في أي مجال أنت داخل فيه هاتلاقي في حاجات ناقصاك وانت مكنتش تعرفها

## موضوعات هامة تكلم عنها أقوى 20 ملياردير

### عن التعيين والاختيار والموارد البشرية

1- "أن تهتم بالأفراد الذين يعملون لديك شئ في غاية الأهمية وهذا شئ مهم جدا"  
(الملياردير السابع)

2- "ما أوراكل؟ إلا مجموعة من الناس. جميع منتجاتها كانت مجرد أفكار في رؤوس هؤلاء الناس , أفكار قامت تلك الأفراد بكتابتها إلى جهاز كمبيوتر ثم اختبروها فتحولت إلى أن تكون أفضل فكرة لقواعد بيانات أو للغات البرمجة "  
(الملياردير السابع)

3- "ما شركة أوركل إلا الأفراد التي تعمل بها فنحن نعتمد على قسم HR لبناء هذه المؤسسة كي يساعدونا ان نجد الموارد القوية وان يقوموا بتنميتها "  
(الملياردير السابع)

4- "أنا أفضل أنا أقوم بعمل 50 مقابلة عمل على ان أقوم بتعيين الشخص الخاطئ"  
(الملياردير الخامس)

5- "يجب أن نكون قادرين على الحفاظ على المواهب الموجودة لدينا في الشركة ، والحفاظ على أن يكون طاقم العمل الموجود معنا دائما محفز بالإضافة إلى تعيين أفراد جدد في الشركة ، و توفير في نفس الوقت للشركة نظرة جديدة و الطموح المطلوب و القوة الدافعة التي تمكننا من تلبية أغراض جديدة وطموحة"  
(الملياردير الثاني)

6- "السرف في المورد البشري : عزيمة ودافع ما يقرب من 90000 مورد بشري موجها نحو هدف واحد هذا هو الذي سمح لاندنكس على مواصلة تقديم نمو متطور مستمر ، والحصول على عوائد متميزة من جميع

استثمارتنا"  
(الملياردير الثاني)

7- "نحن بالفعل نقوم بتحفيز الموارد البشرية التي لدينا كي تقوم ببناء شئ تكون فخورة هي به"  
(الملياردير السادس)

8- "أن عملية اختيار المصممين والمبدعين ليست بالامر السهل فليس الامر هو اختيار من لديه الموهبة فقط الامر معقد أكثر من ذلك عليك أن تختار من لديه الموهبة ولديه التفكير و الشخصية والروح التي تتلائم مع الشركة الخاصة بنا "  
(الملياردير الـ11)

9- "لو تعاملت مع الموارد البشرية المبدعين اللي عندك كمدير طبيعي بقواعد وقوانين و وتوقيات إلى آخرها من أمور تقوم بها كمدير عادي سوف تقتل الأبداع بداخلهم بشكل سريع"  
(الملياردير الـ11)

10- "تضمن كامل المسؤولية على المدير في اختيار المواهب المناسبة فعلا التي يريد أن يرى تصميمتها تمشي في الشارع "  
(الملياردير الـ11)

11- "نحن فقط نسعى لضم أفضل الناس لتعمل معنا "  
(الملياردير الـ13)

12- " من أهم أسرار نجاح Wal-Mart لو أردت الناس اللي عندك في الفروع يهتموا بالعملاء عليك أنت في الأول أن تهتم بالناس اللي في الفروع عندك "  
(مؤسس أسواق وال مارت)

13- "لو قمت بأخذ شخص يفتقر للخبرة والمعرفة لكن لديه الإرادة والرغبة للعمل عندما توكل له مهمة سوف يتمها على أكمل وجه .  
نقص المعرفة الذي لديه سوف يجد له حل "  
(مؤسس أسواق وال مارت)

- 14- "كيفما ستعامل موظفيك سوف يعاملون عملانك " (مؤسس أسواق وال مارت)
- 15- " القادة يجب أن تفكر في موظفيها دانما قبل أن تفكر في نفسها ان قاموا بذلك المشروعات الخاصة بهم سوف تهتم بنفسها تلقائيا" (مؤسس أسواق وال مارت)
- 16- "سر نجاحنا في الموظفين اللي بيعملوا عندنا" (مؤسس أسواق وال مارت)
- 17- "يكمن السر في الإدارة ببساطة في تصنيف المواهب بصورة صحيحة وأستخدامها" (الملياردير الـ19)
- 18- " تبني الشركة على مجهودات عديد من الأفراد وليس فقط شخص واحد " (الملياردير الـ19)
- 19- " في المشروعات الصغيرة عليك انك تقوم بكل شئ بنفسك ولكن عندما تكبر الشركة عليك أن تجعل الموارد البشرية التي لديك أن تشعر أنها تنتمي لهذا المكان وأن الامر سهل" (الملياردير الـ19)
- 20- "يكمن سر الإدارة في أ- أن تجعل جميع موظفيك يحبونك وان تجعلهم يشعرون أنهم ينتمون لهذا المكان وهو مكانهم ب- أن تستطيع أن تحدد المهارات التي عند الموارد البشرية التي لديك ج- أن توظفها بشكل صحيح" (الملياردير الـ19)
- 21- " قم بتعيين أكثر شخص مناسب للوظيفة وليس أكثر شخص موهوب في الوظيفة " (الملياردير الـ20)
- 22- "أجعل موظفيك دانما يأتوا إلى العمل وهم مبتسمين "

(الملياردير الـ20)

23- "لا تجعلك زملائك في العمل وموظفيك يعملوا لأجلك بل أجعلهم  
يعملوا لأهداف مشتركة"  
(الملياردير الـ20)

## المنافسة

1- "بغض النظر عن هل هي Google أو Apple أو حتى أي برنامج مجاني لدينا منافسين أقوىاء يجعلوننا نقف دائما على اطراف أصابع أقدامنا "  
(الملياردير الأول)

2- "أعتقد ان المنافسة الايجابية التي بين الولايات في الهند واحدة من أهم الأشياء الايجابية التي لدى الدولة "  
(الملياردير الأول)

3- "المنافسة تجعلك أفضل دائما دائما ما تجعلك المنافسة أقوى حتى وان ربح منافسك "  
(الملياردير الرابع)

4- "عندما نكون مع بعضان البعض لا يجب على المجموعة ان تتشاجر فيما بينها يجب ان يكون لهم اتجاه واحد وبدلا من المشاجرة داخل الشركة الأفضل ان يتم المنافسة خارج الشركة "  
(الملياردير الرابع)

5- "فكر في الانسان الرياضي قد يكون جيد في منزله ولكن ليس أفضل من جاره فجاره قد يكون أفضل منه يجب عليك ان تذهب لما هو أكبر من منزلك يجب ان تفكر في المستوى العالمي "  
(الملياردير الرابع)

6- "نحن نراقب منافسينا، نتعلم منها، نرى الأشياء التي كانوا يقومون به للعملاء ونسخ تلك الأشياء بقدر ما نستطيع "  
(الملياردير الخامس)

7- "كي تنجح في هذا العالم يجب عليك أن تغير من نفسك باستمرار "  
(مؤسس أسواق وال مارت)

8- "ضع أهداف كبيرة في شركتك شجع على المنافسة وحافظ على أرقامك "

(مؤسس أسواق وال مارت)

9- "لطالما كان لدي الشغف للمنافسة قصتنا كـ Wal-Mart تثبت أن  
المنافسة جيدة لشركتك "

(مؤسس أسواق وال مارت)

10- "يجب عليك أن تتعلم من منافسك ولكن أياك ان تقوم بالنقل فقط  
منهم"

(20)

## الأختراع و الابتكار

1- " الابتكار في البرامج مشابه إلى حد ما الابتكار في اي مجال اخر يتطلب القدرة على التعاون ومشاركة الافكار مع المحيطين بك ومحادثة العملاء حتى تستطيع ان تاخذ رأيهم وتفهم احتياجاتهم"  
(الملياردير الأول)

2- "الابتكار يتحرك بسرعة كبيرة جدا "  
(الملياردير الأول)

3- "الرغبة في الابتكار والتحسين المستمر هي الفكرة المحفزة التي بدأنا بها هذا المشروع منذ 36 وهي التي هدتنا حتى الوقت الحاضر. الآن لدينا الشرف لرؤية هذه الفكرة ، والتي من بين العديد من الافكار الاخرى بعقل مفتوح ومطور ظهرت وتستمر في الظهور و حولت نفسها إلى مجموعة اندينكس"  
(الملياردير الثاني)

4- "أنا أو من بان عليك أن تكون مستعدا لأن يساء فهمك أن كنت تحاول أن تقوم بالتطوير والابتكار "  
(الملياردير الخامس)

5- "دائما ما ستكون الصدفة مساهم في عمليات الأستكشاف الجديدة "  
(الملياردير الخامس)

6- "أهم شئ في الأختراع هو أن عليك أن تكون صلب ومرن ولكن الجزء الأصعب يأتي في متى تختار أن تكون كل منهم "  
(الملياردير الخامس)

7- "الاعتقاد السائد لدى الناس ان التطوير هو أن تكون لديك فكرة ولكن كل ما في الامر هو ان تتحرك سريعا وتقوم بالعديد من الأشياء "  
(الملياردير السادس)

8- "عندما تحاول أبتكار شئ يجب أن تكون مستعدا أن يخبرك الجميع أنك مجنون"  
(الملياردير السابع)

9- "أذا قمت بكل الأشياء كما يفعلها الكل في مشروعاتك بالتأكيد سوف تخسر حتى تحتل الريادة يجب عليك أن تكون مختلف " (الملياردير السابع)

10- "النية الأكتشاف تبدأ عندما نلاحظ فرق غامض بين ما هو الشيء عليه وما يمكن أن يكون عليه " (الملياردير التاسع)

## المخاطرة

- 1- في المخاطرة "لا تختبر عمق النهر بقلتا قدميك "  
(الملياردير الثالث)
- 2- في الاستثمار "لا تضع البيض كله في سلة واحدة "  
(الملياردير الثالث)
- 3- "تأتي المخاطرة من عدم معرفتك مالذي تقوم به "  
(الملياردير الثالث)
- 4- "أكبر مخاطرة تقوم بها في هذا العالم هي ان لا تأخذ مخاطرة في عالم يتغير بوتيرة سريعة جدا الأستراتيجية الوحيدة التي تضمن لك الفشل بنجاح هي أن لا تأخذ أي مخاطرة "  
(الملياردير السادس)
- 5- "إرادتنا في أن نتحرك بسرعة و أن نستوعب أكثر ونخاطر ونعطي خدمات أفضل مكنتنا من أن نكون في القيادة في شركات النفط الخام "  
(الملياردير التاسع )
- 6- لما أتسال عن الاختراع "الأختراع وحده ليس كافي العالم تسلا أخترع الطاقة الكهربائية ولكنه عانى حتى يخرجها ويظهرها للناس للأستخدام يجب عليك أن تدمج بين الأختراع والتطوير بالأضافة إلى أن الشركات التي تقوم بالأختراع ولديها القدرة التسويقية لتوصيل أختراعها للناس جيدة "  
(الملياردير الـ12)
- 7- "لما يبقى سهل جدا بالنسبة ليك الحصول على المال ده بيتسبب ليك في ضوضاء تنشأ في الابداع والأبتكار عندك و ريادة العمل الخاص بك . الأوقات الصعبة هي اللي كانت السبب في ظهور أفضل جزء في وادي السليكون "  
(الملياردير الـ13)
- 8- "أن يكون لديك فكرة رائعة هو أسهل خطوة في أنك تقوم بشئ عظيم لكن المهم هو أن تكون الفكرة الصحيحة و لها مذاق جيد اما أهم خطوة هي أن تقوم بتنفيذها على أرض الواقع وتوصلها للناس "

(الملياردير الـ13)

9- "دائما أعمل بجد على الأشياء الغير مريحة الموجودة حاليا "  
(الملياردير الـ13)

10- فكرة صغيرة لديك تعمل عليها كل يوم مع مرور الأعوام ستكون كفيلة  
أن تاخذك إلى الجانب الآخر من العالم  
(مؤسس شركة المليارديرة الـ14)

11- "أغلبنا لا يقوم بالأختراع نحن نأخذ أفضل من الأفكار من شخص آخر  
"  
(مؤسس أسواق وال مارت)

12- "لا يمكنك الأستمرار بالقيام بنفس الشئ الذي نجح مسبقا كل يوم كل  
شئ حولك يتغير إذا أردت النجاح عليك أن تبقى في مقدمة التغير حينما  
يقتضي الأمر دائما " (مؤسس أسواق وال مارت)

13- "الأفكار العظيمة تأتي من كل مكان ولكن عليك فقط أن تكون منصتا  
وتبحث عنها فأنت لا تعلم من سيعطيك الفكرة العظيمة فعليك بالأنصات للجميع  
"  
(مؤسس أسواق وال مارت)

14- "أفضل الأفكار التي جاءت لنا حصلنا عليها من الموظفين الخاصين بنا  
وعمال المخازن"

15- "أحنا حصلنا على أفكار كثيرة جدا بس من 3800 موظف اللي عندنا  
في الشركة جميعنا نعمل معا هذا هو السر"  
(مؤسس أسواق وال مارت)

16- "المعرفة لا تضمن لك حياة الأثرياء ولكنها تفتح الباب أمامك كي  
تستطيع رؤية فرص أكثر والقدرة على رؤية فرص أكثر هو أكثر شئ جيد  
يمكنك توقعه "  
(الملياردير الـ19)

17- "في ظل العالم المتغير يوميا عليك أن تسعى جاهدا لاكتساب قوة المعرفة والتجديد في الفكرة "  
(الملياردير الـ 19)

18- "لطالما علمت أن العالم يتغير باستمرار وهذا ما ساعدني على البقاء قويا في أستثماراتي "  
(الملياردير الـ 19)

## عن قوة المستهلك لأخضاع الشركات لرغباته

- 1- " العميل دائما هو ما يقود إلى أين سيتجه شكل المؤسسة بعد ذلك " (الملياردير الثاني)
- 2- " ان كلما تقدم العمر بالشركة الخاصة بك قاعدة العملاء التي لديك تشيخ معك عاجلا او اجلا سوف ينتهي امرك عليك ان تحاول إيجاد عملاء جدد باستمرار وان تحافظ على قاعدة العملاء الخاصة بك باستمرار شابة " (الملياردير الخامس)
- 3- " أنت في حاجة لأن تجعل العميل الخاص بك يقدر الخدمات التي تقدمها (الملياردير الخامس)
- 4- " لطالما هناك مدير واحد فقط وهو العميل ويستطيع أن يطرد الجميع من رئيس الشركة إلى أصغر موظف في الشركة وذلك فقط بأن ينفق ماله في مكان (مؤسس أسواق وال مارت) أخر"
- 4- " الأمان الوظيفي موجود طالما العميل دائما راضي وسعيد لكن لا أحد يملك التحكم في رزق أي شخص أخر " (مؤسس أسواق وال مارت)

## الأهتمام بجميع آراء الناس عنك

- 1- "يستغرق الأمر 20 سنة لتبنى لنفسك سمعة ولكن يستغرق الأمر 5 دقائق فقط لتدميرها ان فكرت في هذا الامر بهذه الطريقة ستفعل الأمور بشكل مختلف "  
(الملياردير الثالث)
- 2- "عندما تعيش حياتك مهتما برأي الآخرين انت ميت لا أريد العيش مهتما كيف سيتذكرني الناس "  
(الملياردير الرابع)
- 3- "لو أنت مش عايز أي حد ينتقدك متعملش حاجة "  
(الملياردير الخامس)
- 4- " أنا لا أقرأ أغلب التعليقات والتغطيات الخاصة بالفيسبوك من النقاد ولكن أخذ ما أريد القيام به في شركتي من مستخدمين الفيسبوك "  
(الملياردير السادس)
- 5- " لا أريد أن أهدر حياتي في ان أحصل على الشهرة "  
(الملياردير التاسع)
- 6- ولما أتسأل تحب لما تتقاعد عن العمل الناس تفتكرك بأيه وأزاي؟! قبل ما تشوف رده تتوقع هو قال أيه فكر كده شوية وبعد كده شوف هو قال أيه 😊 " أهم حاجة أنا عايزها ان ميكونش في حد كارهني لأن الثقافة في الصين مش زي أمريكا من الصعب انك تخلي الناس تحبك وتفضل فإكرارك لفترة طويلة كما أن الصين دلوقتي لسه في مرحلة تحول والناس بتعمل علشان تكسب فلوس بس في منهم بيكره الأغنياء فاللي أنا عايزه ان الناس تفتكر الأعمال الخيرية اللي أنا عملتها وبس  
محدث  
يكرهني  
(الملياردير الـ 18)
- 7- قال توجد لدينا مقولة في الصين تقول " أن اردت النجاح في المجال الخاص بك أيا كان المجال أو المستوى الوظيفي الخاص بك عليك أن تقبل الآراء المختلفة و الأشخاص المختلفة " (الملياردير الـ 19)

8- " لم أفرح بأي من التكريمات التي حصلت عليها ولكن الشيء الوحيد الذي سعدت به هو شعوري بأني قمت بشئ جيد يساعد سكان هونغ كونج "

(الملياردير الـ 19)

9- " مش عايز الناس تحبني لكن عايزهم يحترموني "

(الملياردير الـ 20)

## الوقوع في الأخطاء

- 1- " إذا أخطأت، فهي ليست غلطة والديك . توقف عن اللوم وتعلم من أخطائك"  
(الملياردير الأول )
- 2- "لقد قمت بشراء شركة Dexter Shoe في منتصف التسعينيات وقمت بشراؤها ب 400 مليون دولار وفي النهاية انتهت إلى الصفر تلك الـ 400 مليون دولار كانت من Berkshire stock والتي كانت تساوي اليوم 400 مليار دولار لقد قمت بالعديد من القرارات الغبية هذا جزء لا يتجزء من اللعبة"  
(الملياردير الثالث )
- 3- وعندما سنل عن الوقوع في الأخطاء رد قائلا " لقد أخفقت كثيرا " (الملياردير التاسع)
- 5- "ان توجب عليك ان تقوم بعمل اخطاء فقم بالاطء الصغيرة يفضل ان لاتقوم باي اخطاء ولكن ان توجب عليك القيام باخطاء فالاطء الصغيرة هي الأفضل "  
(الملياردير الرابع)
- 6- " جميع الشركات تقع في الاخطاء ولكن الذكي منها هو من يتجنب الوقوع في الكبير منها "  
(الملياردير الرابع)
- 7- " بعض الأوقات أنت لا تحقق النجاح " (الملياردير الـ11)
- 8- "أحنا قمنا بعمل الكثير من الأمور بس عشان تشوف طريقك للنجاح لازم تعدي بشوية فشل في الأول "  
(الملياردير الـ13)
- 9- "من الصعب جدا ان تفشل بشكل تام إذا كان هدفك وحلمك عظيم "

(الملياردير الـ13)

10- "بإمكانك أستخراج الأيجابية من أكثر شئ سلبي إذا ما عملت عليها  
باجتهاد "

(مؤسس اسواق وال مارت)

11- "بإمكانك بعد أن تقع في العديد من الأخطاء أن تستعيد توازنك مرة  
أخرى ان كانت لديك إدارة للأمر فعالة وقد تكون عبقرى ولكن دون  
إدارة فعالة يمكنك ان تكون خارج السوق "

(مؤسس أسواق وال مارت)

12- "أحتفل بنجاحك وجد بعض المرح في فشلك "

(مؤسس أسواق وال مارت)

13- "بعض الأشياء التي قد تبدو خسارة أحيانا بمقدورك أن تحولها  
لمكسب "

(الملياردير الـ19)

## عن القيام بالأعمال

- 1- " ان لم تستطع ان تقوم بها بشكل جيد على الاقل اجعلها تبدو جيدة " (الملياردير الأول)
- 2- "في مجال ادارة الاعمال يجب ان تقوم ببعض القياسات التي تساعدك على النمو والازدهار كقياس مستوى رضا العملاء ومستوى الأداء " (الملياردير الأول)
- 3- "يجب عليك فقط ان تقوم بالأشياء الصغيرة بشكل جيد حتى لا تجد انك قمت باشياء كثيرة بصورة خاطئة " (الملياردير الثالث)
- 4- اعتاد والدي ان يقول لي قم بها على افضل وجه وفي الوقت المحدد " (الملياردير الرابع)
- 5- "أحسن خدمة عملاء هي اللي العميل مش محتاج فيها يتصل يكلمك لأن كل حاجة تتم معاه بشكل وبصورة سليمة " (الملياردير الخامس)
- 6- "الأداء الذي قمت به في الماضي لا يضمن لك النجاح في المستقبل " (الملياردير التاسع)
- 7- "أفضل الشركات التي وجدت مؤسسها لم يكن لديهم الرغبة مطلقا في انشاء شركة ولكن كانت رغبتهم الاولى هو تقديم شئ ذو قيمة فأذا أردت ان تؤسس شركة أول شئ عليك القيام به هو تطوير أفكارك وبعد ذلك أن تقوم بتعيين كثيرا من الأفراد الجيدين للعمل معك " (الملياردير السادس)
- 8- "ما علينا القيام به هو استخدام المستقبل عندما يتغير العالم ليكون معك او يكون ضدك والأشياء التي كانت في اخر السوق اليوم قد تكون في مقدمته بالغد عليك ان تجد لنفسك استراتيجية دائما كي تتعامل مع التغيير لان التذمر ليس استراتيجية " (الملياردير الخامس)

9- "يوجد طريقتين حتى تستطيع ان تزيد من مؤسستك أن تجد ما أنت متميز به وبقدراتك والمهارات التي لديك تزيد منه بشكل خاص أو أنك تبحث عن احتياجات العملاء الجديدة وتطوير قدراتك بما يكفل تلبية احتياجاتهم الجديدة حتى أن تطلب ذلك تتعلم مهارات جديدة " (الملياردير الخامس)

10- "ما هو خطرا بالفعل هو أن لا تطور " (الملياردير الخامس)

11- "أجدد شخص في الشركة يمكنه أنه يكون محقا في ماقشة دخلها مع اكثر شخص خبرة في الشركة في نوع القرارات المبنية على الحقائق " اللي هو عايز يقوله في النقطة دي واللي ستيف جوبز قالها في انترفيو انك لما تدخل مناقشات مش لازم انت تطلع في كلها الصح لأ شوف القرار الصح أيه حتى لو مش منك ولو من حد جديد في الشركة وأقل خبرة منك وهو القرار ده اللي يمشي ده اللي كان بيعمله الملياردير الـ 5 و ستيف جوبز المدير التنفيذي لشركة أبل مش لازم كل مرة أنت اللي تطلع صح ومليار خط تحت مش لازم كل مرة انت تطلع صح بالذات " (الملياردير الخامس)

12- "عندما تكون شركتك صغيرة جدا في الحجم انت في حاجة إلى كمية خارقة من العمل الجاد و تكون بحاجة أيضا إلى قليل من الحظ ولكن عندما تكبر شركتك يصبح لديك قدرة أكبر على سيطرة على مخرجات شركتك في المستقبل وتحكم أكثر بها وعند هذه النقطة يجب ان يكون لديك تحكم في ماهية شركتك كما أنك في حاجة مقدار أكبر من الحظ ولاتزال يجب عليك الالتزام بالعمل الجاد عند هذه النقطة لا يوجد ضغط عليك حيث ان الت شركتك للفشل لاتلوما إلا نفسك " (الملياردير الخامس)

13- "معرفة ما هو الاتجاه الكبير المقبل يقول لنا ما يجب أن نركز عليها" (الملياردير السادس)

14- " أنت بتتحسن أكثر لما أنك تجرب حاجات وفي الاخر متشتغلش معاك وتتعلم من كده عن أنك انت متجربش ومتعلمش أي حاجة خالص " (الملياردير السادس)

15- " الهاكرز هو نهج من مناهج البناء فهو يتضمن دائما التحسين المستمر والمتكرر فالهاكرز دائما مؤمنين ان الاشياء يمكن تحسينها للأفضل دائما و أنه لا يوجد شئ كامل " (الملياردير السادس)

16- " يجب ان نقوم بحساب وقياس ما سيؤدي إلى النتائج ليس ما هو سهل علينا قياسه " (الملياردير التاسع)

17- "انا أتقابل مع المصممين الخاصين بشركتنا ونتناقش في منتجاتنا وأستمع لأفكارهم ونتناقش في الحملات التسويقية واي اختراع آخر قد نستخدمه في المستقبل " (الملياردير الـ11)

18- " حتى عندما تتولى الجانب الإداري يجب عليك ان تحافظ وتتحلى بالجانب الفني والحسي والذوقي كي تستطيع ان يكون لديك لغة حوار مع الجانب الابتكاري في مصمميك " (الملياردير الـ11)

19- "في مجال الأعمال يجب عليك أن تتعلم أن تكون صبورا أنا شخصيا لم أكن كذلك ولكني تعلمت أن أنتظر حتى أحصل على ما أريد في الوقت المناسب له " (الملياردير الـ11)

20- "ليس كافيا فقط أن يكون لديك مصممين موهوبين ولكن يجب أن تكون الإدارة ملهمة أيضا مع وضع في الحسبان أن العملية الابتكارية ليست لها شكل واحد منظم ولكن يجب أن تكون العملية الانتاجية عقلانية ومنتظمة جدا " (الملياردير الـ11)

21- " لم يكن المال أبدا هو شغلي الشاغل لكن ما كان يشغل بالي دائما هو الفن والأبداع فيه والبحث عن أعلى درجات الكمال فيه " (الملياردير الـ11)

22- "وظيفتي كا قائد في الشركة هي أنني أضمن أن كل واحد فيها عنده فرص كثيرة وان كل واحد شغال في الشركة حاسس أنه يعمل حاجة

ليها معنى وايجابية للمجتمع والشركة على مستوى العالم أحنأ بنقوم بالامر ده بشكل جيد جدا وهدفنا في جوجل أن أحنأ نقود العالم لا نتبعه "

(الملياردير الـ12)

23- "إن كان المال هو المحفز لنا لكنا بعنا الشركة منذ مدة ونجلس الان على الشاطئ"

(الملياردير الـ12)

24- "دائما قدم اكثر من ما هو متوقع منك " يقصد أنك تعدي توقعات عميلك منك

(الملياردير الـ12)

25- "في مراحل نموي لطلالما عرفت أني سأكون الأول على فصلي في مادة الرياضيات وهذا أعطاني ثقة بالنفس كبيرة جدا"

(الملياردير الـ13)

26- "أخلص للمشروع الخاص بك و أمن به أكثر من أي شخص أحر" مؤسس شركة وال مارت)

27- "أفضل الفرص اللي خلقناها جاءت من الضروريات " مؤسس شركة وال مارت)

28- "تحكم في مصروفاتك أفضل من منافسيك حيث من هذه النقطة تستطيع أستخراج ميزة تنافسية "

(مؤسس شركة وال مارت)

29- "مفتاح النجاح هو أن تكون في المتجر الخاص بك وتستمع لما يقوله لك موظفيك "

(مؤسس وال مارت)

30- "من يسعى إلى المجد لا يحقق الكثير غالبا " مؤسس وال مارت)

- 31- "لو أحد من عملائنا أتى إلينا في المتجر دون أبتساماة نعطي له واحدة من لدينا "  
(مؤسس وال مارت)
- 32- "كلنا نعمل مع بعضنا البعض كفريق هذا هو السر "  
(مؤسس وال مارت)
- 33- "إن لم تستمع إلى عميلك سيقوم شخص آخر بذلك "  
(مؤسس وال مارت)
- 34- " أفقد أبتسامتك وستفقد عميلك "  
(مؤسس وال مارت)
- 35- "المعلومة قوة ، الفائدة التي تحصل عليها من تمكين موظفيك وأعطائهم جزء من السلطة في الشركة الخاصة بك أكبر من الفائدة التي تحصل عليها من التخلص من أحد منافسيك"  
(مؤسس أسواق وال مارت)
- 36- "لا تدخل مصالحك الشخصية في تطوير الشركة الأثنان لا يتوافقان "  
(الملياردير الـ18)
- 37- "يجب عليك أن تكون القدرة على تمييز نفسك وأن تقدم الصناعة الخاصة بك بشكل جديد على سبيل المثال الكل يستطيع بيع القهوة ولكن ستاريكس ميزت نفسها بشكل مختلف في هذا الأمر "  
(الملياردير الـ18)
- 38- "أن يكون لديك رؤية ربما كانت من أكثر الميزات لدينا التي ما ابقتنا أحياء و أقوياء في تدفق الأفكار على مر القرون وتساعدنا في تهيئة وتشكيل المجهول "  
(الملياردير الـ19)
- 39- "لو سمحت لشركائك بأن يستفيدو من العرض أو الاتفاق المبرم بينكم دائما ما سيفضلوا بعمل الصفقات معك ولن يكون لديك جفاف في الفرص أبدا "  
(الملياردير الـ19)

40- "أن تقوم بالمتاجرة يعني ان تملئ احتياجات الناس "  
(الملياردير الـ 19)

41- "من أهم الأشياء أن يكون لديك سيولة قوية لقد كنت حريصا جدا عند الانفاق من سيولة المال المخصص للاستثمار لدي منذ أن بدأت الاستثمار سنة 1950 وانا أعلم ذلك ولولا ذلك الأمر لوقعت في مشاكل كثيرة "  
(الملياردير الـ 19)

42- "عليك ان يكون لديك سيولة جيدة للاستثمار في أي صناعة تريد وقتما تجد الفرصة الاستثمارية "  
(الملياردير الـ 19)

43- و من أهم المقولات ليه الجملة دي " في مرحلة التطوير يجب عليك أن تتأكد من ثبات الأداء وعند ثبات الأداء يجب عليك أن لا تنسى التطوير الموازنة بين الأمرين شئ مهم جدا "  
(الملياردير الـ 19)

## قبل الختام الحديدية والمغناطيس الصفات اللي أجمعت في أشهر رجال أعمال

علشان تعرف يبقى ليك مشروع لازم تخلي الحاجات دي فيك وهتلاقيها في الـ  
16 قصة اللي موجودة في الكتابين

1- لازم تعرف أنت بتحب أيه فعلا اللي يبقى عندك ليه شغف علشان لما تخش فيه والمشاكل تصعب اوي وتكثر فيه تعرف تكمل وتعدي من كل المصاعب دي لأنك حابب المجال ده او الحاجة دي علشان أنت حاببها و 2 من أكثر الناس اللي عملت نجاحات باهرة أكدت على النقطة دي ستيف جوبز و أرنولد شورزينجر اللي نجح في مجال كمال الاجسام والتمثيل بشكل قوي اوي

2- لازم تطور من تفكيرك ورؤيتك للامور كل وأقوى مليارديرات كان ليهم رؤية ومبادئ خاصة بيهم منهم مليارديرات أختاروا المبادئ والأفكار بتاعتهم من كتب قراوها لازم يكون عندك مكتبة من الكتب تقرا باستمرار و مش أي كتب والسلام لأ تعرف تختار الكتب اللي ها تقرأها أيه و في فرق بين الكتاب الكويس والكتاب اللي انت فاكتر انه هو كويس لان الحكاية مش بتعمل شركة وتسيبها لأ بتعمل شركة وبتفضل تطور في نفسك وفي الشركة بتعتك مش هاتعمل كده عمر ما شركة بتعتك هاتبقى قوية وشركتك هاتموت أجملا ام عاجلا

3- متسعاش ورا الفلوس خلي الهدف بتاعك تحقيق رؤية الخاصة بتعتك سواء كانت هي مشروع انت عايز تعمله او حاجة عايز تقدمها للمجتمع بتاعك هدف سامي اللي بيجري ورا الفلوس بيخسر الفلوس و الشركة بتاعته واللي بيسعى ورا أهدافه ورضا العميل بيكسب كل حاجة و مش معنى كده اكيد بردو انك تعملها لله وللوطن لأ بس متجربش ورا الفلوس

4- زي ما هو كان واضح جدا من مقولات المليارديرات مقدار أهمية وحيوية الأهتمام في اختيار الموارد البشرية وتتعامل معاهم ازاي أختار فريقك صح أنت بتختار فريق وبتبني بيه الرؤية بتعتك و الشركة بتعتك مش العكس اختار فريقك كويس وفقا للمعايير اللي حددوها لينا لأن الأختيار الصح بيوفر عليك وقت ومجهود و فلوس كتيرة اوي على

العكس الأختيار الخطأ يستزف منك وقت ومجهود وفلوس يبقى الأختيار  
الصح من الأول بيوفر هري كثير أوي عليك .  
5- عود نفسك الالتزام العمل الجاد والاجتهاد والصبر الشركات القوية مش  
بتتبنى في يوم وليلة لأ أجتهد بذكاء مع الوقت ومتستعجلش  
النتائج الصبر والنفس الطويل

6- متخليش قراراتك وحياتك المتحكم فيها الناس اللي حولك سواء نطاق  
اسرة او نقاد او الحاجات اللي حولك من عادات وتقاليد في المجال  
نفسه طلعت لقيتها موجودة خليك فاكرا مش كترت العدد تقول ان الناس  
دي صح لما سيدنا محمد جه كان معاه سيدنا ابوبكر وبس 2 والباقي  
كله مش مسلمين مع ذلك كانوا هما الصح هي مش بالعدد اللي يحدد ده  
صح ولا غلط خالص  
جزء من الحاجات الجديدة بيبقى كسر عادات وتقاليد وأعراف ومفاهيم  
موجودة مدة وقت قوي علشان كده لازم تكون ليك رؤية ومبادئ  
الخاصة بيك علشان لما تلاقي الناس كلها بتقول شمال وأنت شايف لا  
أنا ليه أمشي معاهم تصرفهم غلط وأنا هامشي يمين تكون واثق في  
رايك وفي نفسك ومتحمل نتيجة قراراتك أيا كانت .

7- أهم أهم حاجة خليك واثق في نفسك وأستنى منها كثير وخلي وعندك  
روح المخاطرة عمرك ما هتوصل لأي حاجة وانت مش واثق في نفسك  
لأن الحكاية أشبه بتسلق جبل لو مش واثق في نفسك لما الصعوبات  
تشدت عليك في أي مرحلة هاترجع والحكاية شبه أكتشاف قارة جديدة  
لازم يكون عندك القلب القوي أنك تسبب القارة اللي أنت عليها وأنها  
تغيب من قدام عينك وانت مش عارف هتلاقي قارة جديدة أصلا ولا لا و  
تلاقي نفسك في وسط المحيط مش شايف حاجة لكن بتستخدم قدرات  
بتعتك اللي أنت المفروض طورتها قبل كده في الملاحة والأبحار تفضل  
تسعى وانت مش شايف أي قارة جديدة وبتقابلك عواصف و أمواج  
صعبة تعدي منها و مش عارف ها تلاقي حاجة ولا لا بس بتلتزم  
بالصبر والأمل والمثابرة لحد ما في الاخر بتوصل للي أنت عايزه .

8- أتعلم انك تعرف تشوف الظروف اللي حولك ايه وتستغلها وتستخدمها  
لمصلحتك زي ما عمل أبطال القصص بتعتنا وهو رجل الاعمال ايه غير  
انه بيلاقي ظروف وحاجات غير مشبعة بيعمل كده سواء كان بموقع او  
تكنولوجيا او ..... أو ..... أو ..... بس هي كل الحكاية بكل منتهى  
البساطة في ناس بتشوف الحاجات ايه وبتشبعها وفي ناس كل وظيفتها

في الحياة انها تستنى لما حد يخلق ليها حاجة جديدة او يشبع ليها حاجاتها الموجودة وأعمل كده بكل نزاهة وروح تنافسيه مش منافسة فذرة لأن زي ما ورد في الكتاب المنافسة الشريفة هاتطورك وهاتضمن ليك مكانة في السوق العالمي اما المنافسة القذرة والغش والخداع هاتخليك كبيرك جوا دولتك وبس

9- متحدث مصادرك في التعلم واستقصاء الافكار يعني متخليش المعلومات بتعتك بتاخذها من الكتب وبس لأ شوف فيديوهات وأسمع ملفات صوتيه أقرأ كتب ومجلات في المجال أو الحاجة اللي عايز تكبر فيها أتفرج على فيديوهات لناس أقوياء في مجالها هي اللي هتقولك على الحاجات النفسية اللي بتعديك للنجاح كمان متحدث تفكيرك باللي طلعت ولقيت الناس عليه بروس لي أتعلم الوقفة بتاعته وحركة رجله من محمد علي كلاي مع ان ده كونغفوو والتاني ملاكمة العلماء خدو من الطيور الجارحة اساليب دفاع وهجوم وقتال في الجو وكذلك حاجات كتيرة فا أعرف تدور على المعلومة اللي انت عايزها فين ومتحدث نفسك باي حاجة يعني انت ممكن تتعلم العمل الجماعي من زمرة أسود طالعة تدور على فريسة ليه في وقت جوع أو النظام من خلية النحل في المعلومات موجودة في كل مكان مش في الكتب والفديوهات

10- لازم تضمن لتفكيرك الحرية بكل ما في الكلمة من معنى يعني اللي فكر يحط قمر صناعي في الفضاء ويستخدمه ده واحد واللي فكر أنه يعمل صاروخ كبير أوي يطلع القمر ده واحد بردو واللي فكر يعمل شركة في دولة تانية ده انسان بردو على فكرة بس ناس عندها حرية تفكير خلي تفكيرك حر و واسع وسع الكون ولملم بالتفاصيل واصغر اصغر الحاجات زي حاجات الكيمياء من نواة وذرة وحاجات زي كده أضمن لتفكيرك الحرية المطلقة متقيدوش لا بمكان ولا بحجم ولا بسن ولا بنوع ولا بطريقة ولا باي حاجة

11- مش أول لما تستقر على فكرة بتعتك هاتبقى فاهم في كل حاجة لأ هتلاقي في حاجات ناقصاك علشان توصل للنجاح بتاعك أيا كانت الحاجات دي أيه أتعلمها وارن بافت لقي ان اللي ناقصة شخصية تعرف تتكلم راح خد كورس تدريبي ازاى يعرف يتكلم وسط الناس ولي كيه شينج لقي انه لو فضل مغرور ده ها يوقعه في يوم من الأيام في مجال الاعمال فا شاف لنفسه طريقة وتخلص من الغرور اللي في نفسه علشان يعرف ينجح و جيف بيزوس لما استقر على فكرة تجارة الكتب

الإلكترونية مكنش فاهم تفاصيلها ايه فدخل في المجال ده علشان يفهم تفاصيله ايه وهامشي ازاي فيه دايم بتحدد الفكرة و الرؤية بتعتك واللي ناقصك بتتعلمه وتوجده فيك سواء كان مهارة عقلية او نفسيه او معلومات ومعرفة معينة بتتعلمها . وكذلك Charles الملياردير الـ9 لما لقي انه هايشغل في شركة والده اللي هي بتعمل في تكرير البترول والكيمويات مدخلش بالحظ لأ درس علشان يفهم الأول وخذ ماجستير في هندسة الميكانيكا و ماجستير تاني في الهندسة الكيميائية وكذلك عمل جاك ما لما لقي علشان يعرف يعمل شركة قوية تنافس الشركات الأمريكية قال للفريق بتاعه لازم نتعلم نشتغل بنفس الروح بتاعة الشركات بتاعة وادي السيلكون وكذلك امثلة تانية على تعلم جديد اللي ناقصك سواء نفسيا او عقليا أرنولد لما حب أنه يبقى من أشهر ممثلين في هوليوود أتعلم واخذ كورسات معينة بسعي 6 ساعات في اليوم دايم شوف انت عايز أيه ناقصك أيه واتعلمه وأهم أمثله في جانب أنت عايز أيه وناقصك أيه وبتتعلمه قصة فاتح القسطنطينة محمد الفاتح ده أحسن مثال في الجانب ده 9 سنين تقريبا أتعلم 6 لغات حية ودرس كل الخطط الحربية الموجودة في وقته ومعروضة و في الاخر حقق اللي هو

12- أهم حاجة أختم بيها صفات الحديدية والمغناطيس هي كل واحد عنده اللي ناقصه علشان يحقق النجاح اللي هو عايزه فا اللي ناقصني وانا محتاجه غير اللي ناقصك وانت محتاجه فا أعمل الكوكتيل المناسب ليك من الكتاب من مقولات المليارديرات و الدروس المستفادة منهم اللي يعالج ليك الحاجات اللي أنت محتاجها وخليها زي الخاتم في صباعك دي خبرات الناس اللي قبلك ببلاش تقريبا أستغلها واستفيد منها كويس جدا هاتفرق معاك كتير اوي وهاتبعد عنك ضرر كتير اوي.

## خاتمة هامة يجب قراءتها

لو بعد ما قرأت الكتاب ده أو الكتابين بتوعي حاسس ان لسه الدنيا مشوشة وفي أفكار كتيرة وأنت مش عارف تنظمها ولسه تايه ومش عارف تبدأ من فين وأزاي وتسبب أيه وتعمل أيه بكل منتهى البساطة أركن الكتابين وكل اللي قرأته دلوقتي على جنب وركز في السطر ده

**التجارة أو مجال الأعمال هي أنك تشبع جديد احتياجات الناس**  
بتشبع احتياجات الناس بمدخل من المداخل دي شرط يكون احتياج ليه شريحة كبيرة من الناس دول عملاء مرتقبين بتوعك

1- يأما بتدخل في حاجة بالفعل موجودة لكن بتميز نفسك فيها وبتعرف تجذب الناس ليك بتمييزك لنفسك ده

أمثلة :

زي دجاج كنتاكي في مجال بيع الدجاج ميز نفسه بوصفة وخلطة سرية أو زي محلات دومينز بيتزا ميز نفسه في مجال البيتزا أو زي ستار بكس في مجال بيع القهوة و زي مؤسسة Not Courses في تعليم الانجليزي دخل وسط وجود الجامعة الأمريكية وبيرلتز و المعهد البريطاني ومع ذلك نجح لأنه ميز نفسه في الحاجة اللي بيعملها

2- يأما بتعمل حاجة عملية سواء خدمة أو منتج أو موقع أو شركة .....الخ بتحل مشكلة موجودة في المجتمع اللي أنت فيه وفي شريحة كبيرة أوي بتشتكي منها اللي هي هاتبقى العملاء بتوعك بعد كده

أمثلة :

زي هنا في مجتمعنا المصري لما كنا بنشتكي من أستغلال التاكسي الأبيض الكل متضايق بس مش موضوع محل اهتمام فا في حد خد باله و شركتين شركة أوبر وشركة كريم دخلوا مصر و حلوا المشكلة دي بنظام معين اغلب الناس جريته دلوقتي واتبسطت منه و زي شركة أوكيا أول لما طلعت لقت ان في شريحة كبيرة اوي من الشباب مقبلة على الجواز ومش معاها تكاليف فرش البيوت صاحبها فكر بطريقة أنه يعمل اثاث كويس عالي الجودة وبسعر منخفض ونجح في كده وشركته بقت عالمية دلوقتي والكل يعرفها أو زي قصة

الملياردير أمانسيو أورتيجا المذكورة في الجزء الاول وكذلك جاك ما الملياردير الصيني اللي لما لقي أن الناس بتستخدم الأنترنت كتير بس مفيش موقع تجارة الكترونية قوي صيني فبدأ هو وعمل الموقع ده ومن خلاله بقى ملياردير

3- يأما بتعمل حاجة بتســــــــــــــــهل عمل شئ معين أكثر وتريح الناس أكثر من الأول سواء بتطــــــــــــــــوير شئ موجود أو أختراع شئ جديد ما هو رجل الأعمال مش لازم يكون تجاري صرف زي ما شوفنا في القصص كان في رجل كيميائي هو اللي ورا شركة عالمية وكذلك أيدسون كان عالم ورجل أعمال في نفس الوقت

أمثلة :

زي شركة جوجل لما جات تدخل وسط العمالقة لقت ان في عيب في محركات البحث بتاعهم وهو أنه مش ببطلع نتائج البحث مرتبة حسب تطابق محتوى البحث اللي أنا عايزه عملوا تعديل بسيط أوي في محرك البحث الجديد بتعهم زي ما ورد في القصة وطلع لينا جوجل اللي بقى جزء من حياتنا دلوقتي و زي عمليات تطوير الكمبيوتر من أول كمبيوتر اللي كان بحجم الغرفة لحد ما بقى في لاب توب دلوقتي بمساحات كبيرة أوي و زي شركات اللحوم والخضار المجمدة أول لما طلعت ما الشركات دي بتسهل عليك عمليات التفتيش والتقطيع تنجز معاك في الوقت

4- يأما بتعمل حاجة فيها رفاهية أكثر وأكثر للناس وفي نفس الوقت عملية وحيوية والناس كلها عايزاها وحابها

أمثلة :

زي أنظمة الموبيل الأندرويد و الـ ISO بتاعة شركة أبل اللي خلقت الموبيلات مش بس للكلام وتليفون وخلص لآ دي خلقت فيه تطبيقات والعب وموسيقى وانترنت ده غير جميع الزيادات اللي بتستحدث كل شوية . زي تطور العربيات من يا دوب عربية توصلك من مكان للثاني لعربية بتفاضل بين امكانييتها والرفهيات اللي فيها أيه لعربيات بنتج دلوقتي ذاتية القيادة

5- يأما أنك بتخلق أحتياج جديد عند الناس زي ما الكمبيوتر عمل أول لما طلع وزي ما ستيف جوبز كان بارع في عمل كده أنه يخلق الأحتياج عند الناس والعملاء هي اللي تاجي ليك النوع الاخير ده أنا لا أفضل أنه يكون أولويات حد الأولى أنك تشبع أحتياجات الناس اللي عمرها ما هاتخلص والتي بتمثل

فرص استثمارية لا نهائية بس لازم يكون عندك القدرة تعرف تشوف موضع  
الفرص الاستثمارية فين وتبدا فيها وده اللي هو انك تعرف تشوف الفرص  
فين وتنتهزها اللي خلى رجال الأعمال متنوعة في مجالاتها كل واحد شاف  
فرصة في مجال التاني مشفهاش لسبب او لآخر و زي الملياردير الصيني جاك  
ما لما قال " تكمن الفرص الاستثمارية موضع الاماكن اللي الناس بتشتكي  
منها " سواء كان الشكوى دي مصدرها مشكلة لم يتناولها أحد من قبل جديدة  
وأنت أول واحد تدخل فيها او عيوب موجودة في منتج أو خدمة المنافس.

كل اللي عليك أنك تختار مدخل من الخمسة دول وتشبع احتياجات الناس بيهم  
هاتعملها ازاي دي بتعتك وطريقتك ان شالله متستخدمش ولا حاجة من اللي  
في الكتاب خالص طالما انت عارف تعملها بطريقتك واسلوبك  
طب أنت كويس في كل حاجة بس في جزء مش عارف تعمل فيه ايه استخدم  
الكتاب كمرجع في النقطة دي يغطيها ليك وسيب الباقي اللي عامل ليك وش  
وقلق لكن الأفضل أكيد أنك يبقى معاك حلول كثيرة تعرف تفكر بيها.

وفي الختام  
يارب تكونوا أستمعتوا وأستفدتوا من الرحلة دي اللي كانت معايا  
ويارب اكون عرفت أبقى مضيف كويس معاكو ☺

لو الكتاب عجبك عرف الناس عليه و اتكلم عن الجزء اللي عجبك  
منه على مواقع التواصل الاجتماعي اللي أنت مشترك عليها أيا  
كانت فيسبوك أو تويتر أو غيرها أو وصي بيه لـ3 من الناس  
المقربين ليك أنهم يقرأو الكتاب أو هادي بيه 3 من الناس اللي  
يهمك أنهم يعرفوا محتوى الكتاب

رب سامع أوعى من مبلغ  
يعني أنت ممكن تستفيد من المعلومات اللي انا جمعتها في الكتاب  
ده أحسن مني 100 مرة العقول والنفوس القوية موجودة وكثيرة  
أوي في العالم يارب نكون أحنا كمصريين و عرب ان شاء الله زي  
ما جاك ما قال للفريق بتاعه ننافس عملاقة العالم ونغلبهم واللي  
حابب يقرأ الجزء الأول من الكتاب مع دار الحلم للنشر والتوزيع  
بعنوان ( قصة نجاح أشهر عشرة مليارديرات ) الكتاب مع دار  
الحلم حتى 2018/7/27 .

شكرا وخير الختام السلام؛))

# المراجع

1- قصة نجاح الملياردير الـ 11

المراجع بتاع القصة دي

[\\*http://forbes.com](http://forbes.com)

[/https://www.lvmh.com](https://www.lvmh.com) \*

<https://en.wikipedia.org> \*

فديو على اليوتيوب Bernard Arnault | Full Q&A | Oxford

Union

2- قصة نجاح الملياردير الـ 12 و الـ 13

المراجع بتاع القصة دي

\* فيلم وثائقي جوجل نظرة عن كُتب المصدر : National Geographic

\* Bloomberg Game Changers - Sergey Brin & Larry

Page Google Full Story

\* وثائقي عالم جوجل المصدر : قناة العربية

\* أخيرا مراجعة شاملة لما ورد بموقع ويكيديا

3- قصة نجاح الملياردير الـ 14

المراجع بتاع القصة دي

<http://forbes.com> \*

<https://en.wikipedia.org> \*

[/http://www.loreal.com](http://www.loreal.com) \*

4- قصة نجاح مؤسس شركة وال مارت

المراجع بتاع القصة دي

<http://forbes.com> \*

<https://en.wikipedia.org> \*

فديو Sam Walton Documentary - Walmart Success

Story

\* فديو Sam Walton's Top 10 Rules For Success

**5- قصة نجاح الملياردير الـ 18**

**المراجع بتاع القصة دي**

**\* <https://www.forbes.com>**

**\* <https://www.wanda-group.com>**

**\* <http://money.cnn.com>**

**\* [https://en.wikipedia.org/wiki/Wang\\_Jianlin](https://en.wikipedia.org/wiki/Wang_Jianlin)**

**\* فيديو المقابلة و الخطاب بتاعه في جامعة هارفرد**

**6- قصة نجاح الملياردير الـ 19**

**المراجع بتاع القصة دي**

**\* <https://www.forbes.com>**

**\* فيلم وثائقي ليه [Li Ka Shing biography](#)**

**\* فيديو مقابلة قناة بلومبرج معاه بعنوان**

**Hong Kong Billionaire Entrepreneur - Li Ka Shing**

**In Depth Interview**

**\* فيديو [Li Ka Shing's Top 10 Rules For Success](#)**

**\* <https://en.wikipedia.org>**

**7- قصة نجاح الملياردير الـ 20**

**المراجع بتاع القصة دي**

**<http://www.shabayek.com>**

**و موقع**

**<https://arabic.rt.com>**

**8- المقولات تم جمعها من مواقع متخصصة مختلفة في جميع مقولات**

**المشاهير وتدوينها من مصادرها المختلفة**

## برنامج الرحلة

- 1- كلمة الملياردير الصيني جاك ما ..... 5
- 2- فكرة الكتاب وازاي تستفيد منه ..... 6
- 3- قصة الملياردير الـ11 ..... 11
- 4- قصة الملياردير الـ12 و الـ13 ..... 21
- 5- قصة المليارديرة الـ14 ..... 38
- 6- قصة الملياردير مؤسس وال مارت ..... 45
- 7- قصة الملياردير الـ18 ..... 59
- 8- قصة الملياردير الـ19 ..... 73
- 9- قصة الملياردير الـ20 ..... 86
- 10- ملحق معلومات هام يجب قراءته ..... 108
- 11- نماذج ناجحة على أرض مصر ..... 109
- 12- طريقة تمويل مشروعك أزاى ..... 110
- 13- الفرص الأستثمارية لا نهائية ..... 112
- 14- الفرصة لسه مرحتش عليك ..... 113
- 15- ضرر نقص المعلومات ..... 115
- 16- موضوعات هامة اتكلم عنها أقوى مليارديرات ..... 118
- 17- قبل الختام الحديدية والمغناطيس ..... 140
- 18- الخاتمة هامة جدا والخلاصة ..... 144
- 19- المراجع ..... 148

رسالة ..

إلى كل إنسان على هذا الكوكب الافتراضى .. كن فى  
الحياة إنسان .. وصل رسالة طيبة للناس وانشر بينهما  
الخير والحب والسلام .. كن أنت فقط ولا تحاول أن  
تكون غيرك .. اصنع لنفسك عالم يليق بك .. إزرع  
داخلك الثقة والطموح والتفاؤل والرضا وحب الله  
والذات والوطن .

" الناشر "

للتواصل مع الدار :

[www.facebook.com/dar.cleopatra](http://www.facebook.com/dar.cleopatra)

Gmail : dar.cleopatra@gmail.com

: للاتصال

01019983371 / 01125574129 / 0225244534