

## الفصل العاشر

أصحاب الأفكار الهامة هم أشخاص  
متميزون



هيرب كاليهر Herb Kelleher

كن مبدعاً في أعمالك الصناعية

بينما كان هيرب كاليهر وصديقه رولن كينك Rollin King والمصرفي جون باركر في أحد الأماكن العامة يتناولون شراب الكوكتيل. قاموا بوضع الخطوط الأولى لفكرة تأسيس الخطوط الجوية الجنوبية الغربية. وذلك على منديل من المناديل الموضوعة على طاولتهم. هذه القصة حقيقية. لقد بدأوا بفكرة بسيطة وهي: «إن استطعت إيصال الركاب إلى المكان المقصود بالوقت المحدد وبأسعار مناسبة. وتأكدت من أنهم يحصلون على وقت ممتع على متن الطائرة. سيسافر الناس على خطوطك الجوية».

فكرة

195

عظيمة

587

ويقول كاليهر الرئيس الحالي لأكبر خامس شركة طيران أمريكية، بأنه أحب هذه الفكرة لأنه كان معجباً بالأسلوب الذي تتمتع به الخطوط الجوية لجنوب غرب الپاسيفيك وبفكرتها الرائدة حول إعطاء الأسعار الزهيدة. والخدمات الجوية عبر كاليفورنيا.

وعند مجادلة كاليهر لتطبيق هذه الفكرة في تكساس واجه معارضة قوية من قبل الكثيرين كما أحدثت فكرته تلك تشويشاً في الروتين الحكومي. إلا أنه واصل نضاله لتحقيق فكرته. إن كاليهر الذي كان موظفاً في شبابه لدى مصنع صابون كامبل Campbell أصبح فيما بعد محامياً في نيوجيرسي New Jersey، متنقلاً من ثم إلى تكساس حيث زوجته ليحصل في سنة 1968 وبعد مشاحنات عديدة ونزاعات قوية على موافقة لتأسيس شركة للطيران في تكساس والتي تنحصر رحلاتها ضمن ثلاث مدن في جنوب غربي تكساس. لكن في اليوم التالي، قامت خطوط جوية منافسة في مقايضتها وحصلت على موافقة تجارية لتسيير رحلات ضمن خطوط الجنوب الغربي من تكساس، وقد لزم لإنهاء تلك الأزمة وتلك المضاربة ثلاثة أشهر. وبدأت شركة كاليهر نشاطها الجوي في 18 حزيران/يونيو سنة 1971. وبالطبع كان نصيبها النجاح حيث كانت خدماتها الجوية المستمرة متوفرة وبأسعار مغرية جداً. حيث ساهمت في تسويق منتجات كانت كاسدة. إن شركة الطيران الجنوبية الغربية South West كانت رحلاتها مُثمرة وبقيت مستمرة في نجاحها على مدى أربع وعشرين سنة.

لقد تجاوزت هذه الشركة العديد من الأعمال الروتينية الفاشلة والتي من الصعب ذكرها. وهم يستعملون في طيرانهم فقط موديل 737 لتخفيض وحماية أسعارها.

وفي حال عدم وجود حجوزات يمكن للطائرة العودة في

غضون عشرين دقيقة. وهذه الميزة لشركة الطيران الجنوبية الغربية South West في السرعة والتحوّل يسمح لها بألفين ومئتي رحلة يومية إلى إحدى وخمسين مدينة. فهم يفتحون المخارج الأمامية والخلفية لتسريع عملية إدخال وإخراج الركاب. ويقدمون فقط أكياس من الفستق وبعض أنواع المشروبات.

بالرغم من أنها تطير إلى خمسة وعشرين ولاية فقط، فإن شركة الطيران South West تتفاخر بكونها أفضل وأمن شركة طيران على الرغم من كونها من كبرى شركات الطيران في هذا المجال.

كانت شركة South West من أهم الناقلات الجوية في سنة 1990 و1991 وسنة 1992 حصدت خلالها على أرباح صافية وفعالة. وفي سنة 1989 أصبحت أهم شركة طيران داخلية عندما زاد مدخولها على أكثر من بليون دولار كعائدات للشركة.

وصرّح كاليهر Kelleher إلى مجلة سكسس Success قائلاً: «إن شعبنا مُدرك تمام الإدراك بأن أفكار شركتنا لن تتوقف أبداً. وأن أصحاب هذه الأفكار هم أشخاص يواجهون كل شيء في سبيل ديمومة استمرارية فعالية أفكارهم».

يلتزم أعضاء شركة الطيران South West بارتداء البنطلون القصير وبالموافقة والتوقيع على القوانين التي تضمن السلامة. وإن شعار الشركة هو الجماعة، الجماعة، الجماعة. ومرة طلب أحد الأشخاص المسؤول من فريق الطيران بارتداء البنطلون القصير، عند إحراء المقابلات الخاصة بالعمل وافق الجميع.

ولكي تهبط في مطار تكساس المسمّى بـ (عالم البحار) قامت شركة خطوط South West برسم حوتِ Shamu على طيارتها. وعندما عُقدت الصفقة، قدموا على هيكل طائرة على هذا الشكل، كما أنهم رسموا علم ولاية تكساس على طائرة 737 وأطلقوا عليها اسم النجمة الأولى الوحيدة Lone Star One للاحتفال بعيدها العشرين، وقد أصبحت هذه الشركة عضو في فورتشن Fortune 500 500 وصُنِّفَتْ «كواحدة من أفضل مئة شركة طيران فعالة بأمريكا» سنة 1993.

لقد نجح كاليهر في تفعيل فكرته في إنشاء شركة الطيران هذه من خلال تصميمه واستقلاله عن سواه وكونه محدداً وبعيداً عن المألوف وصاحب سمة خاصة به. وعلى الرغم من أن هذا الأسلوب صعب بالنسبة للكثيرين. إلا أن بإمكانك اتباعه في مشاريعك. فلما لا تكون منفرداً ومتميزاً ومبتكراً وصاحب قرار في عملك؟

موريل سيبرت Muriel Siebert

ابحث عن الصناعة التي تتناسب وميولك

أصبحت موريل سيبرت أول امرأة تملك مقعداً في «بورصة نيويورك» العالمية وذلك في سنة 1967. لقد كانت رائدة حقاً في تدبير الموارد المالية. وقد أصبحت شريكاً في أهم شركة للسمسرة في شارع وول ستريت Wall Street. إلا أنها رُفِضَتْ عندما طالبت فعلياً بحماية طلبها

فكرة

196

عظيمة

للحصول على مقعد في بورصة نيويورك New York Stock Exchange. NYSE

واليوم، تقدم شركتها الإدارية للاستثمار المزدهرة، الحسومات والخدمات حتى من خلال الاتصالات الهاتفية. وتنصح باستخدام مستشار صناعي وبالاستفادة من الرسائل الصناعية ومن العديد من الوسائل الأخرى في مجال الصناعات.

وتكرس موريل سيبيرت وقتها لعديد من المناطق. وللكثير من الأمور المالية هذا وأن حسابها المصرفي أكبر من أن يُحصى. إلا أن ملفها يتضمن شهادة دكتوراة فخرية في مجال الإدارة الصناعية. بالإضافة إلى شهادات حول تبوؤها مراكز إدارية في مجالات خاصة وعامة. لقد كانت كريمة إلى حد أنها ساهمت بإعطاء هذه النصيحة:

إن كنت حقاً لا تعلم بما تستطيع فعله أو بماذا أنت بارع، فإن إنشاء مؤسسة صغيرة تكلفك كثيراً لمعرفة ذلك. وأن رغبتك الشديدة أن تكون سيد أعمالك هو شرط ضروري للانغماس في عملك كمستثمر، إلا أن هذا ليس كافياً للنجاح.

وأن الحكمة اليونانية تقول: «اعرف نفسك» فهذا في الواقع بداية الحكمة والمعرفة. قبل بدء العمل لحسابك الخاص. أنصحك بأن تركز الوقت الكافي لاكتشاف مؤهلاتك في عملك الذي أنت مقدم عليه.

لقد أتيت لأحدّد أربع مجالات للقدرات التي يتميز بها

أكثر الناس. ومن خلال تجربتي، فإن الناس يحبون استعمال الكلمات، أو الأرقام، أو الأشياء العادية.

إن كنت فصيحاً طلق اللسان وكان أسلوبك في الكلام متميزاً، فلم لا تعقد مؤتمراً أو ندوات تدريبية في المجال الذي يخوّلك أن تكون فيه خطيباً عاماً؟ أما إن كنت تملك الخبرة في حقل ما. فاستعمل مواهبك تلك لتشارك بها والآخرين. حيث تُفيد الآخرين وتستفيد منهم.

أما إذا كنت بارعاً في استخدام الأرقام وتستمتع بالأعمال التحليلية المنطقية المفصلة، فما رأيك بالتركيز على تأسيس شركة للحسابات التجارية السريعة التطور والنمو؟ بإمكانك تحليل الفواتير ذات المنفعة، كفواتير المستشفيات، وفواتير مدفوعات الرهائن. وكل المستندات والوثائق الهامة الأخرى التي يكره الناس التعامل بها. إن الجانب الجيد في هذا العمل هو إمكان جعل الدوام فيه جزئياً. ومن ناحية أخرى وإن كانت لديك رغبة بتعيينك بعمل يرتبط بالأرقام، عليك بالتدرب إلى حد بلوغك مستوى مدير مالي.

عليك البدء من الصفر إذا كنت راغباً في الدخول في السوق التجاري وليكن رأس مالك خبرتك في هذا المجال حتى لو كنت ثرياً. فمثلاً عليك الاهتمام بكثير من الأدوات غير المستعملة التي يحتفظ بها الأهل وبإمكانك المضي في عملك حتى من خلال مساحة محل صغيرة بإمكانك استئجارها من تاجر أو الحصول عليها في مركز تجاري. ويكون الربح فيها للطرفين.

وأخيراً، إن كنت ذا أسلوبٍ مُتميّزٍ في تعاملك مع الناس فعليك بالعمل كبائع متجول لحساب شركة وستكون ناجحاً. وخاصة إن كان بمقدورك أن تظهر وتبيّن أهمية هذه السلع للزبائن.

بإمكانك أن تلاحظ أن التجار بحاجة إلى ربط بين عدّة مصالح لتيسير أمورهم. وأن تتجنّب الإبحار بعكس التيار وإظهار نقاط ضعفك. قارن بين مقدرتك وبين الفرص المُتاحة أمامك. لأن أسلوب المعيشة يتغير مع تغير الحالة الاقتصادية. اختبر أفكارك. لا ترتبط بعقود طويلة الأمد. أو تشتري معدات غالية الثمن. إلاّ بعد أن تتأكد من أن الفكرة صالحة للعمل أو قابلة للتطبيق.

عليك الانتباه إلى أنه ومهما كان المردود المالي لعملك الذي تنوي الإقدام عليه جيداً ومهما كانت نسبة نجاحه مرتفعة فعليك التنبّه إلى إمكانية وصولك إلى مرحلة الملل والضجر في فترة ما، لذا تجنّب هكذا عمل.

هذه النصيحة هي وليدة خبرات عشرات السنين. وقد برهنت سببت بأنها تاجرة مجازفة ومخاطرة منذ بداية عملها. ولمزيد من العلم عن أول «سيدة في مجال الأعمال المالية» ادخل على الصفحة الإلكترونية على الإنترنت لشركة سببوت وشركائها [www.misebert.com](http://www.misebert.com).

مايك بلومبرغ Mike Bloomberg

عليك أن تكون في جميع أمورك متحفظاً، وغير معقد الأفكار

إن الكتاب الذي تقرأه الآن هو من إصدار مايك بلومبرغ ونشره أيضاً. وحتى لو لم يكن هو الناشر فإن الكتاب سيضم لمحة مختصرة عن حياة مايك في هذا القسم وإليك السبب:

إن مايك بلومبرغ هو نابغة حتى من خلال نصائحه وأفكاره المعتمدة التي قدمها إلى العديد من المتعهدين. وأن منجزاته يُضرب بها المثل. وكانت حلم الأمريكيين فمثلاً: لقد بدأ تجارته من مجرد خطوط عشوائية على الورق إلى مشاريع أكسبته البلايين.

فبعد أن تعارضت مصالح بعض الشخصيات الصعبة الإرضاء مع بعضها البعض، توقف المبيع سنة 1981 في شركة الأخوان سالومون مع شركة المتحدة فاليبورو. وأدت إلى إنهاء مشاركة دامت خمسة عشر سنة من العمل. وحصل بلومبرغ على عشرة ملايين دولار نقداً في ذلك الوقت. وبدأ بتطوير أول نظام معلوماتي لجماعة من المالكين من التجار، والمستثمرين الأذكياء. وتلك كانت بداية بلومبرغ في الأسواق المالية.

هناك حوالي تسع وثمانون ألف محطة عاملة عبر العالم اليوم، والتي تؤمن وتوفر معلومات حديثة عن عدد ضخم من المواضيع التي تهتم التجار والسماسرة، والمحللين وأيضاً

المستثمرين . وإن كان تركيزك محصوراً حول معلومات الأسواق المالية . فإن نظام بلومبرغ اليوم يقدم لك ذلك بالإضافة إلى الأخبار، وتقارير متعددة لوسائل الأعلام، وقائمة عن الشقق السكنية في مدينة نيويورك . حتى أنهم يتولوا عنك إرسال باقات الزهور . إن كمية المعلومات عن الأمور المالية والمصادر العامة المتوفرة في نظام بلومبرغ، ومستوى خدمة الزبائن المقدمة هي شيء مذهل ومذهل جداً .

كنت أعرف مايك شخصياً، كان باستطاعتي أن أراقبه في أعماله وذلك بسبب كوني المنتج/المراسل في برنامج تلفزيوني عن المؤسسات الصغيرة لبلومبرغ . وطبعاً كنت قد استفدت من الوقت الذي كنت فيه بقرب بلومبرغ لأدخل إلى أعماق فكره البارع المتفوق وأطلب منه أن يشاركني بعض هذه الأفكار عن التجارة وعن بعض الإيحاءات للتجار .

فقال لي : «قم بعمل صغير وباستطاعتك بعد ذلك أن تجعله واضحاً ومحددأ» . وأضاف وهو ممسك بنظارته قائلاً : «إن الجلوس إلى المكتب، والتفكير والتأمل بأمور وأعمال هامة وعظيمة . كل هذا التفكير لا يعني نجاح العمل» .

عليك بأن تجعله قابل للنجاح . وعلى الأخص في مراحل الأولى ومن ثم يمكنك التقدم والاستمرار والازدهار .

كما أنه من الضروري أن تشارك الآخرين بأفكارك وأحلامك والالتزام بمخططات أعمالك .

ويقول أيضاً: «لقد خرجت وقلت لأحدهم سوف أقدم على هذا العمل. وبالفعل قمت به». حتى وصل عدد الموظفين فيه إلى حوالي أربعة آلاف موظف، وإلى أن بلغت مبيعاته السنوية إلى بليون دولار أمريكي. وعُرفت الشركة حينها وفيما بعد اشتهرت بإبداعها وتنوع اختراعاتها.

في حال كونك قد تركت مكتب شركة بلومبرغ بفرعها بمدينة نيويورك لثلاثة أيام وعدت بعد ذلك، فإنك لن تتعرف إلى المكان.

وبمجرد أن يفتح مكتب جديد أو يُقام على توسيع مكان ما، فسيكون فوراً مكتظاً بالناس، والهواتف، والمعدات. ومطبخها معروف دولياً بتقديمه وجبات صغيرة متعددة الأنواع والأصناف ومجاناً، مع الفواكه الطازجة، وكل أنواع المشروبات الغازية. وهو مليء بالزوار والموظفين من ساعات النهار الأولى وحتى ساعات متأخرة من الليل.

هل ترغب في مشروب غازي؟ أو صحن من توت بري؟ أو حتى إن كنت تريد القيام بمخاطبة إلى لوس أنجلوس؟ بإمكانك ذلك في تلك الشركة بكل بساطة.

عليك فقط بنشر الخبر في مطبخ بلومبرغ أو منطقة الاستعلامات وقم بعملك. ولن تعرف بمن ستلقاه هناك بالصدفة.

ويقول بلومبرغ: «إن الجدران ويافطات الألقاب هي كالحواجز. لذلك ترانا نقوم على توسيع المكان وهو شرط

أساسي لفتح المكاتب في هذه الشركة. فترى بلومبرغ يجلس في زاوية غرفة الأخبار في الطابق الخامس عشر مستعداً وراغباً في السماع لأي شخص.

بالرغم من أن الشركة تبدو منطلقة كالصاروخ ومن البداية، إلا أن بلومبرغ قال بأن الأمر استلزم وقتاً طويلاً لبناء الشركة وعن السبب فهو يقول: «لم نحاول القيام بعمل كل شيء من البداية».

إن الإنجاز الرائع واستحداث نظام بلومبرغ هو الأهم بالنسبة له. فقد أنفق بلومبرغ مبلغاً يُقدَّر حوالي الثلاثين مليون دولار في السنة على البحوث وتطويرها لخدمة نظامه ذلك.

إن إنتاج شبكة محطات الإذاعة والتلفزيون هي الرائجة في عائلة بلومبرغ. وإن محطة التلفزة لديه تقدم أربع وعشرين ساعة أخبار كل يوم عبر توزيعات الخطوط العالمية مثل: الشبكة الأمريكية USA net work، والتلفزيون الخاص المباشر Direct TV، ومحطات بلومبرغ Bloomberg Terminal. وإن أخبار بلومبرغ الإذاعية موحدة في نقابة تتضمن أكثر من مئة شركة فرعية في أنحاء العالم. وتبث على موجة 1130 أ.م. في نيويورك.

وينصح بلومبرغ قائلاً: «عليك بأخذ استراحة وعمل شيء بتأني. لا يمكنك أن تقفز إلى نهاية الشيء مرّة واحدة».

وعندما سُئل عن المستقبل، فرك بجبينه وحرك نظارته

على مهلٍ واعترف قائلاً: «لا أظن أنني أملك الأفكار العظيمة منذ وقت طويل. فلدي مجموعة من الأشخاص الغير منظمين عن قصد، أنا فقط الذي أجلس وأستمع».

على كل حال، كان لديه أفكار متألفة على مدى العشر سنوات والنصف الفائتة وهو ما يزال مستمراً بإغناء عمله بالكثير من تلك الأفكار.

توم بيترز Tom Peters

فكرتان عظيمتان

فكرة  
198  
عظيمة

إن توم بيترز، الكاتب الأكثر شهرة، والمستشار على أعلى المستويات، والمتعهد، والمتكلم، كان في حالة انتقال عندما اجتمعنا في مدينة نيويورك في صيف 1997. كان قد باع مجموعة توم بيترز. وهي الجانب التدريبي للمؤسسة من پالو ألتو Palo Alto للاتصالات. وكان يكرّس معظم انتباهه إلى شركته الجديدة، للأقمشة وللفرش التي تترأسها زوجته، وهي مصممة رسومات على الأقمشة وتدعى سوزان سرجنت Susan Surgent من پاولت في فيرمونت Pawlett, Vermont. وكان بيترز قد عمل لدى ماكينسي وشركائه في السابق وهي شركة استشارات إدارية. وحيث أصبح بيتر شريكاً فيها مع الوقت.

تبئى بيترز بعض هذه الخطط الاستراتيجية في إدارة الأعمال من اليابانيين وبدأ بتعليمها للآخرين حول العالم. وبما

أنه كان حاد الملاحظة للتغيرات التجارية في العالم لعدة سنوات  
فقد قدّم فكرتان عظيمتان لأصحاب المؤسسات الصغيرة وهما:

1 - ركز على صنف مُبتكر عندما تريد التصميم. وحول  
هذا يقول: «استعمل مواد ذات نوعية جيدة لمؤسستك، وشكّل  
فريق عمل شاب وابدع في نموذجك المُصمم في البداية ومثال  
على ذلك ستاربغ Star-Buck، أو نايك Nike». ومن ثم ضع  
جميع الصور المميزة على بطاقتك التجارية، وكذلك على  
الصفحة الإلكترونية على الإنترنت، وعلى اللافتات كما على  
البطاقات.

وعلى الرغم من أن أمور الصور الحيةّ graphics والطباعة  
مُكلفة، فإن بيترز يقول: «أنفق المال على ذلك سواء أكنت تدير  
مطعماً مؤلفاً من اثني عشر طاولة، أو شركة مؤسسة من ثلاثة  
أشخاص، أو غير ذلك.

2 - ابحث عن ما وراء أوراق الاعتماد. يقول بيترز: «إن  
الأشخاص المخلصين في العمل يحبون الناس من حولهم». لذا  
أنصحك وأنت تؤسس فريقك العملي أن «تنسى الشهادات».

قال بيترز عندما بدأ مع زوجته سوزان الإعلان عن أول  
مدير في مؤسسته للأقمشة: «لقد سرقت هذه الكلمات من  
ستيڤ جوبس Steve Jobs وقلت: «هذه هي الشركة التي ومن  
اليوم الأول بنيتها كي تكون عظيمة وبعنون». وإن لم تكن أنت  
عظيم ومغامر، فلا تفكر حتى بفعل التطبيق».

وأضاف بابتسامة عريضة قائلاً: «حسناً».

وقبل مُسارعتة إلى أخذ القرار بعقد مؤتمر تجاري . يقدم لنا بيترز بعض أفكاره قائلاً: «أظن بأن هذه السنة تعتبر السنة الذهبية لمتعهدي الشركات . لكن عليك أن تكون جيداً بصناعة عملٍ ما . وإن عملك «هذا» يجب أن يكون عملاً خاصاً ومتميزاً» .

هارفي ماككي Harvey MacKay  
استفد من المتطوعين (المتبرعين)

ابتدأ هارفي ماككي من بائع الأغلفة إلى مؤلف الكتاب الأكثر رواجاً وهو «احفر بئرَكَ قبلَ عطشك Dig your well Befor you're thirsty ، والذي ترك تأثيراً كبيراً وفعالاً في عالم التجارة . ولم يزل تأثيره إلى اليوم ، فهو يبيع كتبه وأعمدته طبعاً وأغلفته وحتى أنه يبيع أفكاره الشخصية Selling himself ومن ضمن ممارسته ومتابعته ، فإن هارفي ماككي هو مؤسس ومنشئ والشريك الرئيسي لشركة كوغني - تك Cogni-Tech . وهي شركة تطوير وتوزيع برامج للعقل الإلكتروني .

ويُصرِّح ماككي أنه وبعد إتمامه تصميم البطاق الخاصة بالتعريف بالشركة والمعدلة وفقاً لطلبات الزبون ، اتبع ذلك بابتكار مغلف كبير خاص بشركة Minnesota إلا أن المغلف الخاص بشركة ماككي كان قد صممه في سنة 1959 . بالإضافة إلى ذلك دفع ماككي ببرنامجه للاتصالات الإدارية Shark Ware

إلى الأمام، كوسيلة لإبقاء أثر كل الأشخاص الذين يتعرف إليهم.

ولكن، على الرغم من أنه يعلم بالمجازفة للحصول على الربح المُسبق، إلا أنه أيضاً يعلم كيف يُردّ إلى مجتمعه بالمقابل. إنها شبكة اتصالات إلكترونية مميزة. إن ماككي Mackay يؤمن حقاً وبقوة بقدرة المتطوعين.

ويقول ماككي: «لقد قضيت خمسة وعشرون سنة من عمري كمتطوع. وعندما بدأت العمل لم أكن أدرك أنني سأصبح متحدثاً جيداً والسبب في هذا يعود إلى ضرورة عملي كقائد ولقد أصبحت بائعاً أفضل وذلك يعود إلى حاجتي لجمع المال من الأصدقاء».

يحثُّك ماككي الذي خدم وعمل في أعمال خيرية عديدة وفي عدة لجان ثقافية على الانضمام إلى مجموعة ذات اهتمامات مماثلة لاهتماماتك، أو تأييد ومساعدة قضية تتعاطف معها شخصياً. إن كان لديك قريب مريض بمرض السرطان. اجمع المال لمصلحة البحوث العلمية. وإن كنت تعشق الفنون الحديثة، فكن فاعل خير. وحاول أن تكون المُرشد في جمعيتك، ولن يتطلّب ذلك منك سوى القليل من الوقت، إلا أنه يجعلك على اتصال بأكثر عدد من الأشخاص الجدد.

«صدّق أو لا تُصدّق»، بإمكانك أن تملك شبكة إنترنت أفضل. أو اتصالات إلكترونية أفضل وأحسن، وسيكون لك

اتصالات أكبر، وستكون حتماً أفضل». هذه من التعاليم الأخلاقية لدى ماككي. والذي يضيف قائلاً: «سيكون هنالك مكافآت مفاجئة لأعمال عقيمة وغير نافعة».

### والي أموس Wally Amos أعد تجديد ذاتك

فكرة  
200  
عظمة

في العاشر من آذار/مارس، سنة 1975، في شارع 7181 من جادة سان ست Sunset Boulevard . أصبح والي أموس مدير شركة شويز Showbiz الموهوب والمعروف والمشهور بأموس رجل الكعكة المحلاة.

وبعد استفادة أموس من وصفة عمته ديلا في صنعه للكعكة المحلاة بطبقة من الشوكولا، باع أموس كعكته المُفتخرة تلك بسعر زهيد هو ثلاث باوندات للقطعة الواحدة، وكان الناس على اختلاف مستوياتهم يصطفون صفوفاً لشراء حلويات أموس الشهيرة. وكان المبيع منطلقاً كالصاروخ. وقد ساهمت الوسائل الإعلامية بزيادة مبيعات هذه الحلويات، لذا كان أموس يعمل جاهداً لسدّ حاجة السوق إلى حلواه.

إلا أن تلك البداية الناجحة لأموس لم تكن كافية لإبقاء الشركة تحت إشرافه. وبرجوعه قليلاً إلى الماضي، رأى أموس وبوضوح لماذا فشل في الحفاظ على إدارة الشركة بعد عشر سنوات من تأسيسها.

فقد اعترف قائلاً: «لقد كنت غير مهتم في الإشراف على الإدارة، وفي الحقيقة لم أكن أركّز على الجزء المهم من هذه

التجارة. حيث كنت أعمل على شرائط وكاسيتات صوتية وبرامج تلفزيونية، وكان هدفها حينها التوصل لعمل شريط سينمائي.

وبعد أن مرّت إدارة الشركة بأربعة مراحل من سنة 1985 إلى سنة 1988. إلا أن مغامراته كانت بتأثير من شركة للأطعمة التايوانية التي ما زالت تبيع الحلوى تحت العلامة التجارية أموس.

ولأن أموس ما زال متواجداً في الشركة الأساسية من خلال اسمه التجاري الذي مثل الماركة المسجّلة للحلوى المصنّعة فيها، لذا أقام المالك الجديد لهذه الشركة دعوى ضد أموس لإبقائه بعيداً عن صناعة الحلويات، إلا أن أموس ذهب إلى المحكمة واستطاع الحصول على حق باستعمال اسمه لمنتجات أخرى بما في ذلك دميّ أطلق عليها اسم شرائح وحلويات Chip & Cookie.

ورغم كونه لا يجيد خبز الكعكة المحلاة، إلا أن أموس وشريكه لو أفينيون Lou Avignone، قد عادا إلى تجارة صنع الخبيز تحت فرع جديد أطلق عليه اسم «بلااسم» Noname، حيث قاموا ببيع الفطيرة المخبوزة Muffin الخالية من السكر، والخالية من الدهون المخبوزة في بوهيميا Bohimia، بولاية نيويورك.

وضحك أموس قائلاً: «أصبحت الآن رجل الفطائر، لم أكن أخطط لهذا العمل إنها وليدة الظروف، فأنت تذهب حيث

يوجد العمل». إلا أن أموس يبدو الآن بأنه مُصمَّم على أن لا يقوم بذات الغلطة السابقة التي وقع بها منذ عشرين سنة. وقد غدت صناعة الفطائر تجارة ناجحة «وصفحة تجارية كبيرة».

أعتقد «أو في اعتقادي» إنك إن كنت تملك فكرة وحاولت التركيز على إنجاز هدفك وبتصميم. فإنك ستؤهل كل ما لديك من إمكانيات لتحقيق هذا الهدف. وستبدأ الأفكار بالحضور تبعاً.

ويقول بأنه أخيراً أصبح يملك فريق إدارة جيد. والذي يجعله دائم الانشغال في مجالي التسويق والترويج والإعلان وفي تنشيط المبيعات.

«لن تعرف أبداً ماذا سيحدث في المستقبل. لا يمكنك التكهن بذلك. ومع ذلك يمضي المرء الكثير من الوقت محاولاً تكهن المستقبل. «لا يوجد عندي أي حسرة أو ندم على الماضي. لم أزل بخير. وبالنسبة للمنتجات التي تحمل Uncle Noname يبدو أن مستقبلها مدهشاً ورائعاً.

ليليان فرنان Lilian Vernan

خذ أو اتبع بعض النصائح من ملكة التسوق عبر البريد

إن أول ما خطر ببالي عندما اجتمعت مع ليليان فرنان هو أنني «كم أتمنى أن يكون لدي ذات النشاط وأن أبدو عظمة مثلها عندما أصبح في سن

فكرة

201

عظمة

أكبراً! إن صاحبة مؤسسة التسوق عبر البريد ذات القوة العظيمة والنفوذ وأيضاً ذات الحجم الصغير والأناقة الرائعة بدأت بتأسيس مؤسستها على طاولة مطبخ منزلها في بداية الخمسينيات. لقد كانت حاملاً وبحاجة لكسب المال. إلا أن العمل خارج المنزل كان محظوراً على النساء في ذلك الوقت. وكان والدها يعمل في تجارة الجلد. وارتأت أن بمقدورها أن تجمع بعض المال من خلال بيعها لقطع الغيارات التي يصنعها والدها. وقد جازفت بوضع مبلغ وقدره أربعمئة وخمسة وتسعون دولاراً أمريكياً في الإعلانات في مجلة سثن تين Seven teen الصادرة في أيلول سنة 1951.

«كن الرياضي الأول الذي ينظر إلى الحقيبة والحزام الشخصي». هذا ما ذكر في الإعلان الذي نشرته فرنان والمزود بمعلومات عن الأسعار والذي بلغت 2,99 دولاراً للمحافظة الجلد. و1,99 دولاراً لحزام الجلد. وليليان، هي سيدة منزل في إحدى ضواحي مدينة نيويورك. وقد بلغت الطلبات التي وردت عليها من خلال ذلك الإعلان بقيمة 32,000 ألف دولار أمريكي. ويعتبر هذا المبلغ ضخماً جداً في ذلك الوقت.

كما أنها أطلقت مشروع الطلبات عبر البريد في سنة 1998 وقد سجل مبيعات وقدره مئتا وأربعون مليون دولار.

قالت فرنان: «إني أركز في اتخاذ القرارات السريعة على شجاعتي المميزة». وقد أطلقت فرنان على شركتها اسم جبل فرنان Mount Vernan تيمناً باسم المنطقة الأمريكية التي تُقيم

فيها. ومع الوقت غيّرت فِرنان اسمها الحقيقي من ليليان هوتشبرغ Lilian Hotchberg إلى ليليان فِرنان.

وفي عدة لقاءات، قالت لي ليليان التاجرة المُفعممة بالحيوية، عن كيفية استثمارها مبلغاً بقيمة ألفي دولار. وهو المال الذي أهدى لها يوم زفافها. والذي دفعته إلى مؤسسة ناجحة لخدمة الطلبات البريدية والتي تؤمن ثمانين مليون زبون. فعلت ليليان ذلك على الرغم من قلة خبرتها في مجال التجارة في ذلك الوقت.

وتعترف قائلة: «لغاية هذا اليوم، إنني لا أدري كيفية قراءة التصاريح والبيانات المالية. وأني لم أزل أستعين بأحدهم للمساعدة في المسائل الحسابية والأرقام». لم تكن ليليان بحاجة لأي مساعدة في اختيار البضائع. إذ كان البائعون المتشوقون يقدمون لها مئات من العينات مع بداية كل سنة.

إن نجاحها الأكبر يكون من تلك العينات التي تبتدعها وتبتكرها بنفسها. فعلى سبيل المثال. استلمت فِرنان سنة 1996 مئة وعشرون ألف طلب على كمية من الزينة التي تُعلق على شجرة الميلاد والمصممة من قبلها شخصياً.

ولا يعتبر هذا بالأمر السيئ نسبة إلى امرأة سَعَت وراء كسب العيش من أجل أسرتها.

إن قصة حياة فِرنان المذهلة - من الفقر إلى الثراء - تجدها مفصلة في كتاب تحت عنوان «نظرة على الربحيين An eye for

winner's يختلف كتاب ثرنان عن سواه في السير الذاتية لتضمينه تفاصيل مثيرة للإعجاب وجوهرية. وغالباً ما كانت تفاصيل مؤلمة عن حياتها الشخصية مع بعض النصائح العملية في ميدان التجارة.

عُرفت ثرنان بذكائها الحاد ودعمها القوي للحزب الديموقراطي. وقد أعلمتني عن سر نجاح مؤسستها وازدهارها. وذلك بوجود الإداريين الناجحين المتممين لأسلوبها وطريقتها في التجارة. إلا أن عملها وشق طريقها في عالم التجارة لم يكن سهلاً للغاية.

وتقول ثرنان: «كنت في مرحلة من المراحل قد أحطت نفسي بمجموعة أشخاص متمرسين ذوي خبرات وثقافات عالية. ولكن لسوء الحظ. كاد هؤلاء الأشخاص أن يقضوا على المؤسسة. ومن الحب ما قتل.

تعتمد ثرنان الآن على فريق من الإداريين البارعين، ومنهم والدها، في مساعدتها بإدارة متجرها. «روتشل الجديد New Rochelle» في المركز الرئيسي بمدينة نيويورك. وقد أحدثت فيه العديد من التغييرات منذ أن بدأت بالتجارة.

ففي سنة 1950 كان لديها حوالي المئة ألف عامل منتج يجنون ما يقارب السبعين بليون دولار أمريكي في السنة.

إن المنافسة القاسية تجعل من ثرنان امرأة مثابرة ودائمة الانشغال. فمنذ عدة سنين مضت، قالت ثرنان بأن تسع

وثمانون نوعاً من مصنوعاتنا الموجودة في دليل الفهرس ذات نوعية جيدة. أما اليوم فقد انخفضت النسبة إلى تسعة وسبعون بالمئة.

ومنذ فترة وجيزة، قام محلل لمصانع الطلبات البريدية بانتقاد فُرنان لتقاعسها عن استعمال التكنولوجيا الحديثة كغيرها من المنافسين. وعلى سبيل المثال، إن الشركة تأسست سنة 1987. إلا أن فُرنان لم تستخدم رقم الهاتف المجاني 800 لغاية سنة 1993.

أما اليوم، فإن الشركة تشغل مساحة مليون قدم مربع. وتتضمّن مستودعاً كبيراً على شاطئ فرجينيا بمدينة فرجينيا. وهي تحافظ على ملاحقة ومراقبة زبائنها من خلال برامج الكمبيوتر المتطورة لديها. وتقول فُرنان إن عملية البيع تحدث من خلال مئة وثمانون كتيب في السنة. وقد أصبح لديها حوالي مئة ملحق بالإجمال.

هذا وتعتبر فُرنان ملكة الشخصية الحرة التصرف في شؤون عملها وتقدم هذه النصيحة لأصحاب المؤسسات الصغيرة: «جازف بمالك الخاص، ثق بفطرتك الخلاقة وجد من يستطع تنفيذ أفكارك».

## المراجع

إن مجرد فكرة عظيمة فقط بإمكانها  
فعل ثورة كاملة في حياتك

### ملخص النهاية

حسناً، إن وصلت لهذه النهاية (أو لربما بدأت القراءة من هنا!) فإنك تستحق وداعاً قصيراً. لقد قمت ولأكثر من سنة على جمع تلك المئتا فكرة وفكرة العظيمة حقاً. فقد اشتغلت على كل واحدة كثيراً، وأعدتها مراراً، ورفضت العديد لمجرد كونهم تافهين أو غير واضحين للغاية. وليحظى القارئ في متابعتها بشغف كان لا بد لهذه الأفكار أن تكون مبتكرة وتحمل سِمة الإبداع، وبرهنت فعاليتها. وليس هناك فكرة واحدة مُختلفة أو مُبالغ فيها.

أتمنى أن يكون باستطاعتك استخدام العديد من هذه الأفكار في تجارتك. أو لربما تكون بعض أفكارى قد أوحت

لك التفكير ببعض الأفكار الأخرى «خارج عن الصندوق» كما يحب وكيلى الإعلانى أن يقول .

الآن، أحب أن أطلب منك خدمة. إن كان لديك فكرة عظيمة ساعدتك فى الحصول على المال أو على إدارة مؤسستك الصغيرة بطريقة أفضل. أرسلها لى. أحب أن أشارك فيها وأضمها إلى قائمة أفكارى، أو لربما أدخلها فى كتاب آخر .

خلال الأيام الأخيرة لكتابتى كتابى هذا، قلت مازحة بأنى سأطلق عنوان كتابى التالى بـ «فكرتان للنجاح العظيم» والفكرتان بسيطتان وهما. اسرق مصرفاً، وطر خارج البلد.

لكن، بالطبع إنى أمزح. أنت تعلم أنى سأعود إلى المقابلات الأكثر روعة مع المتعهدين أمثالك. ولكن ذلك سىتم فور نزع الضمادات عن أصابعى .

إن كانت قراءة هذا الكتاب توحى لك إشراكى بأفكارك العظيمة، فأنا أرحب بذلك. أرجو إرسالها إلى العنوان التالى :  
Jane Applegata, P.O. Box 768, Pelham, NY 10803 .

راجع موقعى على الإنترنت لمعرفة متى تكون زيارتى لمنطقتك فى رحلتى الخطابية الدولية . [www.janeapplegate.com](http://www.janeapplegate.com) .  
الوكالات SBA ومكاتب حكومية أمريكية أخرى .

مكاتب SBA Offices

SBA office of Financial Assistance مكتب SBA

للمساعدات المالية

مؤسسات القروض المباشرة المحددة للتجارة والتي يملكها أشخاص ذو عاهة، وجميع المساعدات الأخرى مقدّمة من خلال ضمانات القروض من SBA وحتى المصارف المحلية.

(راجع أيضاً «الحصول على المال» القسم الإداري).

SBA = Small Business Administration إدارة الأعمال الصغيرة

مكتب SBA للمسائل القروية والتطور الاقتصادي

(راجع القسم الأمريكي للزراعة - الأذني)

مكتب SBA للمهن العالمية 6720 - 205 (202)

(راجع أيضاً قسم «الصادرات/المهنية» (الأذني)

مكتب SBA للعقود الحكومية 6460 - 205 (202)

نظام SBA تحقيق الحصول الآلية

PASS Procurement Automated source System.

409 3<sup>rd</sup> Street, SW

Washington, DC 20416

(202) 205, 7310

للمهتمين بالأعمال الصغيرة وتحقيق الفرص الحكومية.

خدمة المزروعات للمنفذين المتعاقدين

SCORE Service Corps of Retired Executives

مكتب SCORE الوطني

409 3<sup>rd</sup> street, SW, 6 th Floor

Washington, DC, 20416

(800) 634 - 0416

fax: (202) 205, 7636

بالإضافة إلى واحد على واحد One-on-One الاستشارية. وإن SCORE تقدم كتاب عمل مؤلف من تسعة عشرة صفحة مجانية تحت عنوان «كيفية إنشاء مؤسستك الخاصة».

## وكالات حكومية محلية

بالإضافة إلى مكاتب SBA في المقاطعات، فإن كل ولاية لديها وكالة أساسية أو مكتباً لتأمين الإرشاد كخطوة أولى من خلال البرامج والخدمات المقدمة إلى الأعمال الصغيرة على مستوى الولاية. ففي هذه الولاية أو هذا المكتب، لديهم أسماء مختلفة. وسترى هنا قائمة بأسماء الولايات الكبرى

- وكالة المهن والتجارة في كاليفورنيا

مكتب الأعمال الصغيرة

801 K Street, suite 1600  
sacramento, CA 95814  
(916) 324 - 1295

- فرع نيويورك مساعدة اقتصاد التطور التجاري

New York Department of Economic Development Business  
Assistance Hotline  
1515 Broadway, 51 st  
New York, NY 10036  
(800) 782 - 8369

- قسم تكساس للتطور الاقتصادي

1760 North Congress  
Austin TX 78701  
(512) 936, 0100

## - إدارة الأعمال الصغيرة الأميركية

409 3rd Street, SW  
Washington, DC 20416  
(800) 807 - 5722  
fax: (202) 205 - 7064  
TDD: (704) 344 - 6640

إن أكثر الصفقات مع مكتب SBA يتعامل بها من خلال مكاتب موجودة في الضواحي أو المناطق. اتصل على الرقم المجاني المذكور أعلاه لإيجاد مكتب المقاطعة الأقرب لك.

الموقع على الإنترنت للحكومة الفيدرالية SBA

[www.sba.gov](http://www.sba.gov)

The home page of the SBA

المرشد التجاري الأمريكي

[www.business.gov](http://www.business.gov)

اتصال واحد مع الحكومة بسبب التجارة.

الموقع مكان تسويقي فيدرالي

[www.Fedmarket.com](http://www.Fedmarket.com)

إن «الموقع التسويقي الفيدرالي» هو الموقع الذي من خلاله تتحقق من مصادر دخول الشركات المهمة في تسويق وبيع السلع والخدمات إلى الحكومة الأمريكية.

- مكتب الرخص، والماركات المسجلة

[www.uspto.gov](http://www.uspto.gov)

وهو موقع لمكتب الرخص والماركات المسجلة

(راجع قسم «الرخص» بالأدنى)

- اللجان المتعلقة بالمجلس التشريعي

لجنة مجلس الشيوخ للأعمال الصغيرة

Russell Building, Room SR-428A  
(202) 224-5175

أو الكتابة إلى

The Honorable  
U.S. Senate  
Washington, D.C. 20510

- لجنة أسرة الأعمال الصغير

Rayburn Building, Room 2361  
(202) 225-5821

أو الكتابة إلى

The Honorable  
U.S. House of Representatives  
Washington, DC 20515

فرع التجارة

14th Street of Constitutions Avenue, NW  
Washington, DC 20230  
(202) 482-2000  
www.doc.gov.

إدارة التنمية الاقتصادية

Economic Development  
Administration  
(202) 482-5081

إن هدف هذه الإدارة هي إنشاء الأعمال، والمساعدة على حماية

الأعمال الموجودة. ولتحفيز النمو التجاري والصناعي في المناطق المنكوبة اقتصادياً في الولايات المتحدة. (راجع مركز المعلومات المهنية قسم «المهن/الصادرات» قسم الأدنى).

● قسم الزراعة في الولايات المتحدة

إن الفرع الزراعي الأمريكي يعمل لتحسين ولحماية المداخيل ولتطوير وتوسيع السوق الخارجي للإنتاج الزراعي.

12 th Street and Jefferson Drive, SW

Washington, DC 20250

(202) 720 - 2791

- مكتب الحماية والالتزام التجاري أو المشاريع

(202) 720 - 5212

- إدارة التطور القروي

(202) 690 - 4730

● غرفة التجارة الأمريكية

إن غرفة التجارة هي أكبر تجارة تطوعية فيدرالية خاصة في العالم. وإن المركز الوطني الرئيسي، المذكور أدناه لديه المواد المكيفة خصيصاً للأعمال الصغيرة.

- مركز للأعمال الصغيرة

1615 H street, NW

Washington, DC 20062

(202) 659 - 6000

Small Business Center:

(202) 463 - 5503

Institute of standard and  
Technology  
(301) 975 - 2000

- البرنامج التكنولوجي المتطور

ATP (Advanced Technology Program  
(800) 287 - 3863

يؤمن المساعدات المالية للتجار الأمريكيين لتطوير تكنولوجيا  
جديدة وذات الوعود التجارية المربحة.

● وكالات وبرامج حكومية أخرى

تنظّم مراكز تطوير الأعمال الصغيرة (SBDC) مصادر خاصة  
فيدرالية إقليمية، ومحلية، وجامعية، في الإرشاد وفي تدريب  
أرباب الأعمال الصغيرة.

هناك فرع للوكالة (SBDC) في كل مدينة رئيسية في الولايات  
المتحدة، وبإمكان إيجاد رقم الهاتف لمكاتبها القريبة منك  
وذلك من خلال الاتصال بالرقم المجاني U-ASK-SBA (800)  
وإليك بعض مكاتب SBDC لولايات أمريكية في ما يلي:

Small Business Development Center SBDC

● كاليفورنيا

وكالة المهن والتجارة في كاليفورنيا

5068 - 324 (916)

● نيويورك

جامعة الولاية في نيويورك

(SUNY) State University of New York  
(800) 732 - SBDC

● تكساس

كلية مقاطعة دالاس الاجتماعية

5850 - 860 (214)

● دور النشر

- مطبعة بلومبرغ Bloomberg Press

100 Business Park Drive  
P.O. Box 888  
Princeton, NJ 08542-0888  
(609) 279-4670

617

إن الشركة التي أصدرت كتابي، مطبعة بلومبرغ، هي قسم من أكبر أقسام الأسواق المالية لبلومبرغ. إن أعمال هذه المطبعة تصدر (تنشر) الكتب السهلة التناول، والموثوقة منها أو المعتمد عليها في الأعمال الصغيرة، أو في الأمور المالية للعمال، وفي توظيف الأموال، وفي المواضيع المالية المحترمة.

- مطبعة نولو Nolo Press

950 Parker Street  
Berkeley, CA 94710  
(510) 549-1976  
Fax: (800) 649-0895  
www.nolo.com

لقد بدأت سنة 1971 من قِبل محامين يعملان على المساعدات القانونية، وينشر نولو الآن أكثر من مئة عنوان. بالإضافة إلى الكتب التي تتناول الإعانة الذاتية لأصحاب المؤسسات أو

الأعمال الصغيرة، كما أنهم يصدرن أيضاً برامج العقل الإلكتروني.

- المرشدين من خلال (عبر) الهاتف أو البريد - جمعية المرشد الوطني للنشر

[www.directory-digest.com/publishr.html](http://www.directory-digest.com/publishr.html)

قائمة من ألف إلى الياء للناشرين المرشدين والمعلوماتية بالاتصال مع مواقع الناشرين على الصفحة الأساسية على الإنترنت.

- رابطة أوكسبريدج للبحث عن وسائل الإعلام

[www.oxbridge.com](http://www.oxbridge.com)

الهادفة إلى إقامة لوائح للإيجار، ومصادر إعلانية، ومعلومات عن قيمة الاشتراك من حوالي المئة ألف مجلة، وصحيفة، والفهارس، والجرائد، الدلائل.

- هوفرز Hoovers

[www.hoovers.com](http://www.hoovers.com)

إيجاد المعلومات عن الشركات. أي شركة كانت.

- دليل التجارة الأمريكية

5711 S. 86th Circle

P.O. Box 27347

Omaha, NE 68127

(402) 593-4600

- الصادرات/المهنية

- مكتب التجارة الدولية OIT Office of International Trade

[www.sba.gov/oit](http://www.sba.gov/oit)

يتضمّن بنود عن المهن، وصلات مهنيّة، وقروض مهنيّة. وتقدم الوكالة قروض مؤمنة بالنسبة للصادرات. ففي سنة 1996 ساعدت SBA الشركات الصغيرة بأكثر من ألف وثلاثمئة قرصاً متعلقاً بالصادرات تبلغ حوالي ثلاثمئة وخمسة وثمانون مليون دولار أمريكي.

- إدارة التجارة الدولية ITA International Trade Administration

ITA

5222 - 466 (212)

- الخط الهاتفي لفرص التصدير

7232 - 243 (800)

619

تكلم مع اختصاصي مهن لمناقشة مشاكل الصادرات وللحصول على النصيحة: كما أنهم يصدرون التقارير الصناعيّة، ولوائح الموزعين، وتقارير عن أسواق المدينة، وأمور أخرى. وأول كتاب كان عن الصادرات وقد بلغت قيمة المبيع الفردي بـ 19,95 دولاراً الذي يتضمّن قائمة عن المصادر.

- الخط الساخن للصادرات

(800) USA - X Port

www.export web.com

إن خط الصادرات الساخن وبنك المهن يقدمون المعلومات عن التجارة العالمية بواسطة الفاكس أو عبر خط الهاتف.

- مركز المعلومات عن المهن

فرع التجارة في الولايات المتحدة

(800) 872 - 8723

(Also 800 - USA - Trade)

- جمعية مصوّري الأعمال الصغيرة

4603 John Tyler Court, Suite 203

Annadale, UA 22003

(703) 761 - 4140

وهي منظمة وطنية تمثل المصدرين على مستوى الصغير والمتوسط .

- الجمعية الوطنية لشركات التصدير NAXCO

National Association of Export Companies

P.O. Box 1330

Murray Hill Station

New York, NY 10156

(212) 725 - 3311

بإمكانها مساعدة الشركات في البحث عن المعلومات المالية والدلائل عن المهن .

● الأعمال العائلية .

- مؤسسة شركة العائلة

12 Harris Street

Brookline, MA 02146

(617) 738 - 1591

fax: (617) 738 - 4883

تنشر دليل للأعضاء المحترفين الذين يقدمون الخدمات للشركات

التي تترأسها العائلة في الولايات المتحدة: كما أنهم أيضاً  
ينشرون صحيفة فصلية كل ثلاثة أشهر. مراجع الأعمال العائلية.

- مركز الأعمال العائلية

P.O. Box 24268  
Cleveland, OH 44124  
(216) 442 - 0800  
fax: (216) 442 - 0178

يقدم الكتب، والمؤتمرات، والمصادر

- المرشد للأعمال العائلية

وهي جريدة إخبارية شهرية عن إدارة الأعمال الناجحة،  
والعلاقات العائلية وتقدم المساعدة والحماية. قيمة الاشتراك  
السنوي 179 \$.

- المرشد للأعمال العائلية

P.O. Box 4356  
Marietta, GA 30061 - 4356  
(800) 551 - 0633  
fax: (770) 425 - 1776  
www.arthurandersen.com/

● حقوق الامتياز أو الرخص International Franchise  
Association (IFA)

- مؤسسة حقوق الامتياز العالمية

1350 New York Avenue, NYW, Suite 900  
Washington, DC 20005  
(202) 628 - 0812  
e.mail: ifa@franchise.org  
www.Franchise.org

وهو مركز مرجعي لمالكي حقوق الامتيازات ولأولئك المستفيدين من هذه الامتيازات الحاليين والمستقبليين، وكذلك للعاملين في الإعلام والعاملين في الحكومة. إن مركز IFA هو المركز الوحيد للجماعات المهنية. وللحصول على عنوان مكتبهم عليك الاتصال على:

1038 - 543 (800)

ويجب الاتصال على قسم الشؤون التجارية أو المهنية العالمية  
IFA

0760 - 662 (202) للأسباب التالية:

مؤسسة حقوق الامتيازات الوطنية - وهي عبارة عن أربعين مؤسسة حول العالم والتي تحافظ أو تعتني بشؤون جميع منشوراتها ومنتجاتها. على سبيل المثال التقييم العالمي وتحرير البيانات وكذلك الندوات، والمؤتمرات. وذلك حول العالم.

AAFD

(800) 733 - 9858

www.aafd.org

مؤلف يتضمّن ستون فرعاً محلياً مشكّلة من قبل الشركة التعاونية AAFD للتسويق الوطني لتعزيز القدرة على القوة الشرائية. وقد خلفت مجموعة من قواعد أو مبادئ حقوق الامتيازات. وتقدم برامج التأمين، وهي واحدة من مؤسسات شؤون حقوق الامتيازات المهنية.

● أشياء حرة

نشرات عن «ضربات عنيفة» - أو إغلاق وسحب خدماتك الهاتفية من غير سماحك لهم. للحلّ السريع اطلب.

8260 - 657 (301)

وعبارة عن أسطوانة من قبل الشركة الرئيسية لمساعدتك في مخططاتك المالية من SBA المتصدرة المرتبة الأولى بين المؤسسات الصغيرة والتي تفرض الأموال والسلفات التي تقل عن مئتي وخمسين ألف دولاراً أمريكياً. وللتسليفات التي تبلغ مئة ألف دولاراً أمريكياً أيضاً. اتصل على:

8918 - 891 (800)

#### ● الحصول على المال

إدارة الأعمال الصغيرة الأمريكية

مكتب المساعدات المالية

6490 - 205 (202)

مؤسسات للتسليف المباشر المحددة لأرباب التجارة والأفراد، وجميع المساعدات الأخرى المقدمة من قبل SBA لضمانات التسليف المقدمة من قبل المصارف المحليّة.

- شركات الاستثمارات للمؤسسات الصغيرة (SBICs) Small

Business Investment Companies

إن SBICs هي شركات ذات رساميل شخصية، مملوكة ومدارة ومستثمرة ومرحّصة من قبل SBA التي تقدم أسهم مالية عادية.

وقروض مالية طويلة الأمد، ومساعدات إدارية للمؤسسات الصغيرة. اتصل بأقرب مكتب SBA. والمسؤول عن SBICs متوفر وذلك بإرسالك مبلغ وقدره عشر دولارات على العنوان التالي:

NASBIC Directory  
P.O. Box 4039  
Merrifield VA 22116

### مكتب التنمية والتسويق التجاري

409 3rd Street, SW  
Washington, D.C 20416  
(202) 205 - 6666

تقدم أوراق تصريحية مجانية لزيادة رأس المال، أو أنواع القروض التجارية، وكتابة العروض التسليفية.

- الأعمال الصغيرة في الولايات: برامج إدارية ونشاطات، منشورة من قبل مكتب SBA للحكومات المتوفرة على العنوان التالي:

Government Printing Office  
(202) 512 - 1800

- المؤسسة الوطنية لتنمية الشركات (NADCO) National Association of Development Companies

6764 old McLean  
Village Drive  
McLean, VA 22203  
(703) 812 - 9000

إن الفريق المهني العامل على تطوير مصداقيات الشركات والداعم لتوسيع المؤسسات الصغيرة من خلال الخمسة وأربعة

برامج للقروض . يقدم هذا البرنامج القروض الثابتة ذات الفائدة المنخفضة للشركات الموجودة وذات الكفاءة والصالحة للبيع والشراء أو مساعدة ثابتة مثل تقديم المعدات أو العقارات . وأن كل شركات CDC مضمونة من قبل SBA .  
Certified Development Companies

- برنامج مساهمة الشركات

إن الشركة الرأسمالية AT & T والمؤسسة الأميركية التابعة لـ CPAs يقدمان خمسين ألف دولاراً أمريكياً كمساهمة للشركات الصغيرة مع خطط واضحة ومهمات اجتماعية موثوق بها .

- المؤسسة الوطنية لشركات الاستثمار في الأعمال الصغيرة

Washington, DC  
(202) 628 - 5055

- المؤسسة الرأسمالية للمشاريع الوطنية

(703) 351 - 5269  
[www.envista.com/nvca/index/html](http://www.envista.com/nvca/index/html)

منظمة تتضمن ما يزيد عن مئتي مشروع للشركات الرأسمالية - إن الموقع يتضمن مناقشة مشاريع رأس المال في الإجمال . وما هو عملها للمجتمعات التجارية .

- مركز المؤسسات

79 fifth Avenue  
New York, NY 10003  
(212) 620 - 4230

تجمع المعلومات عن المؤسسات / وتقدم البرامج المشاركة /

و«توزيع البرامج» وكذلك تزود لوائح المساهمات .

## ● الأقلّيات

مكتب تطوير مشاريع الأقلّيات Minority Enterprise Development

SBA

409 3rd Street, SW, Suite 8000

Washington, DC 20416

(202) 205 - 6410

وتساعد أصحاب المؤسسات والأشخاص الذين يعانون مشاكل اجتماعية واقتصادية. إن مؤسسة SBA قد ضمت قوتها مع أولئك الذين يملكون مصانع خاصة، والمصارف، والجماعات المحليّة، وبعض الوكالات الحكوميّة لتحقيق أهدافهم.

- وكالة إنماء تجارة الأقلّيات Minority Business Development Agency

U.S. Department of Commerce

Washington DC 20230

(202) 482 - 1015

وتقدم المساعدة التقنية والإدارية المقدّمة إلى المؤسسات من خلال شبكة الإنترنت ومراكز إنماء المؤسسات الصغيرة المحليّة. ويمكنك الاتصال على الرقم الموجود أعلاه للبحث عن أقرب مركز MBDC.

- المجلس الوطني لتطوير الأقلّيات الوطنية NMSDC National

Minority Supplier Development Council

15 West 39 the Street, 9th floor

New York, NY 10018  
(212) 944 - 2430

بإمكانها تقديم المعلومات والحصول على الضمانات كمتعهد للأقليات. إن NMSDC قد تعاملت مع أكثر من خمسة عشرة ألف مؤسسة أقلية مع أعضاء شركات الذين يرغبون تسويق إنتاجهم وخدماتهم. وهذه الفروع المحلية تتواجد في أرجاء الولايات المتحدة.

- الجمعية الوطنية للمقاولين الأقلين  
NAMC National Association of Minority Contractors

666 - 11th Street, Suite 520  
Washington DC 20507  
(800) 669 - EEOC  
TDD: (800) 800 - 3302

627

- غرفة التجارة الإسبانية في الولايات المتحدة

1019 - 19th Street, NW, Suite 200  
Washington, DC 20036  
(202) 842 - 1212

تقدم الفوائد لأكثر من أربعمئة ألف صاحب عمل إسباني. إنه اتفاقية سنوية تجمع بين المعارض المهنية، والأقسام التجارية، وورش أعمال مصممة لتقدم الفرص التجارية.

- المنظمة الوطنية لشركات الاستثمار  
NAIC National Association of Investment Companies

1111 14th Street, NW, Suite 700  
Washington, DC, 20005  
(202) 289 - 4336

تؤمّن للمقاولين أسماء المستثمرين في مناطقهم والتي تستثمر حصرياً لأصحاب الأعمال الصغيرة ومن قبل المتعهدين الأقلين.

راجع قسم «الحصول على المال» المذكور أعلاه

● الرسائل الإخبارية وأشياء (أمور) أخرى

- المؤسسات الصغيرة التي تقدم وثائق التسجيل SCOR Small Corporations offering Registrations

ملاحظة: لا يجب خلطها مع SCORE

Tom Stewart - Gordon

Editor / Publisher

P.O. Box 781992

رسالة إخبارية مؤلفة من ثماني صفحات كانت قد نشرت أربعة عشرة تقريراً سنوياً عن معلوماتٍ عن الرأسمالية للشركات الصغيرة.

إن SCOR مسجلة ومضمونة على مستوى الولاية وبطريقة أبسط وأسرع من نظام SEC.

- الكتاب المقدس على الكمبيوتر الشخصي PC Bible  
PC Personal Computer

محرّر من قبل إريك كنور Erric Knor

لصحيفة بيتشبت Peachpit Press

2414 Sixth Street  
Berkeley, CA 94710

(510) 548 - 4393

تسعة عشر خبيراً متفوقاً في الكمبيوتر الشخصي يناقشون في أجهزة الكمبيوتر وبرامج العقل الإلكتروني Hardware of Software ومئات من النصائح في هذه القضايا.

- التواصل التالي: أين ومتى تقدم القروض التجارية والمغامرات الرأسمالية. كتبت بيد لورانس فلاناغان Lawrence Flanagan ونشرتها صحافة أواسيس - (800) 228 Oasis Press / PSI Research 2275

- شركة قيادة حكومة المديرين

104 fifth Avenue, 2nd Floor

New York, NY 10011

(212) 627 - 4140

629

سلسلة «من هو» ترشدك إلى عالم الحكومات، والأمور المالية، والقانونية، والتجارية إلخ.

- ستة هيئات استشارية: كيف تحصل على مصلحة ثانية عظيمة.

للكاتب غاري غودمان Gary Goodman: دار نشر الكتب

AMACOM

1601 Broadway

New York, NY 10019

fax: (212) 903 - 8083

● مصادر تحت سيطرة الكمبيوتر المركزي

- مجالات عن الأعمال الصغيرة على نظام إلكتروني للوثائق

www World Wide Web

Entrepreneurial Edge Web  
www.edgeonline.com

Entrepreneur  
www.entrepreneurmag.com

Franchise Times  
www.FranchiseTimes.com

Entrepreneur International  
www.entrepreneurmag.com.

Inc. Online  
www.inc.com

يتضمن أرشيفهم قائمة بكل شركة سابقة، أو مقالة، إن الصيغة الموجودة على النظام الإلكتروني للوثائق للمجلات تتضمن بعض محتويات المجلات الغير موجودة في المجلات نفسها. وهناك بعض الأوراق المكتبية المنقولة من الكمبيوتر الكبير إلى آخر صغير عن الأمور المالية والإدارية.

Price Costco  
www.priccostco.com

وهي محادثات حيوية أسبوعية، ورسائل إخبارية للاتصال مع أصحاب الأعمال الصغيرة الأخرى، والعمود الشهري تكتبه جين أبليجيت Jane Applegate.

Black Enterprise Magazine  
www.black enterprise.com

Business Week Online  
www.businessweek.com

## الصفحة الإلكترونية على الإنترنت للدراسة

Jane Applegate

[www.janeapplegate.com](http://www.janeapplegate.com)

كل شيء تريد أن تعرفه عن جين، بالإضافة إلى النصائح، وفي العمود الصحفي وكذلك الأخبار.

Microsoft smallbiz

[www.microsoft.com/smallbiz](http://www.microsoft.com/smallbiz)

مقالات، وأخصائيين من كتب التجارة الرائجة، وكيفية ذلك.

تجاوب أبليجيت على الأسئلة في عامودها «الكلام القليل» وبالطبع جميع المعلومات المكتبية عن التقنية العالية.

CCH Business Owner's Toolkit

[www.toolkit.cch.com](http://www.toolkit.cch.com)

631

مصدر عظيم جداً لأصحاب الأعمال الصغيرة. أساساً موجود على الصفحة الإلكترونية والذي يتضمن كتاب مرشد للأعمال الصغيرة.

Hewlett Packard's small-Business site

[www.hp.com](http://www.hp.com)

راجع موقع هيولت باكارد للأعمال الصغيرة.

MCI's Web site

[www.mci.com/small biz/](http://www.mci.com/small biz/)

Drake Software

[www.1040.com](http://www.1040.com)

يستضيف دريك من موقعه على برنامج العقل الإلكتروني للإجابة على الأسئلة عن الضرائب العامة، وأساليب نقل البيانات من

كمبيوتر كبير إلى آخر صغير. واتصالات فيدرالية.

Home Office Computing

[www.smalloffice.com](http://www.smalloffice.com)

موقع على الإنترنت يتضمن مجلات عن الكمبيوترات المكتبية.

HTML tutorial

[www.webdiner.com/utensil.htm](http://www.webdiner.com/utensil.htm)

الدروس الخصوصية عند HTML، إن لغة الكمبيوتر قد خلفت مواقع على [www](http://www).

- امتيازات الشركاء في الأعمال الصغيرة

[www.smallbizpartners.com](http://www.smallbizpartners.com)

غرفة مقاصة للمصادر المتوفرة للأعمال الصغيرة متراسة من قبل مدير پاسيفيك بيل Pacific Bell. وكذلك تسجل المؤتمرات، وتقارن الورش العملية للمنح التعليمية، وتبيع البضائع الثقيفية.

GTE

[www.gte.com](http://www.gte.com)

موقع جيد للمعلومات الخدمية والإنتاجية، بالإضافة إلى تجديد الرحلات الحوارية الوطنية لأبليجيت.

Double Click

[doubleclick.net/general/htm](http://doubleclick.net/general/htm)

إن أحد أفضل الشبكات لبانر Banner لوضع الخدمات على شبكة الإنترنت اليوم. فإن دبل كليك قد جمع الملفات لأكثر من عشرة ملايين زائر مجهول عن الشبكة. واستخدامها لتأمين الفرص الهدافة لتسويق الزبائن. مصادر جيدة لشبكة المعلومات

الإعلانية .

● منظمات، ومؤسسات، وجماعات مناصرة أخرى

- الاتحاد الوطني للأعمال الحرّة

NFIB National Federation of Independent Business

Capitol Gallery East, Suite 700

600 Maryland Avenue, SW

Washington, DC 20024

(800) 634 - 2669

fax: (202) 554 - 0496

www.nfibonline.com

أكبر مجموعة مناصرة للأعمال التجاريّة الوطنية: تقدم أكثر من ستمئة ألف مؤسسة تجارية مستقلة صغيرة من قبل الهيئة التشريعية والوكالات الحكومية على مستوى الولاية والاتحاد. وكذلك نشر المعلومات الثقافية.

- المؤسسات الصغيرة المتحدة الوطنية

Business United

1156 15th Street, NW, Suite 1100

Washington, DC 20005

(202) 293 - 8830

e-mail:nsbu@nsbu.org

تنضم وتوافق على الاشتراك الأسبوعي للمعلومات التشريعية، والقانونية، والإخبارية التي لها الأثر على عالم المؤسسات الصغيرة، وكل هذا ضمن صفحتين على الفاكس.

- اتحاد أصحاب المتاجر المستقلّة والمحترفين

of Independent Store Owners of Professional

3725 Multifoods Tower  
Minneapolis, MN 55402  
(612) 340 - 1568

تعمل على حماية ودعم البطاقات البريدية والمراسيم التشريعية  
والسياسية لمعني الأعمال الصغيرة.

- المؤسسة الوطنية لخدمات العمالة المؤقتة NATSS National  
Association of Temporary of Staffing Services.

119 S. Saint Asaph Street  
Alexandria, VA 22314  
(703) 549 - 6287  
fax: (703) 549 - 4808  
www.natss.org.

اتصل بـ NATSS للمعلومات عن التوظيف والمسارات  
الاقتصادية:

- المنظمة العالمية لرئيس السلطة التنفيذية: TEC

5469 Kearny Villa Road, Suite 101  
San Diego, CA 92123 - 1159  
(800) 274 - 2367  
fax: (800) 934 - 4540

لديها أكثر من ثلاثة آلاف وأربعمائة عضو حول العالم؛  
والعضوية من خلال الدعوات فقط.

- مؤسسة إدوارد لوي Edward Lowe Foundation

58220 Decatur Road  
P.O. Box 8  
Cassopolis, MI 49031

(800) 232 - Lowe

Fax: (616) 445 - 4350

SmallbizNet: www.lowe.org.

- معلومات عامة عن حقوق الامتيازات - 004 - 003 (Stock #

5) - 00659

من الممكن طلبها من

Superintendent of Documents

U.S. Government Printing Office

Washington, DC, 20402

مراقب المستندات والوثائق

مكتب الطباعة الحكومي في الولايات المتحدة

635

- قاعدة امتيازات لاستخدامات الكمبيوتر من شركة IBM

www.ibm.com/patents

تقدم البحوث المجانية على الكمبيوتر للوصول إلى امتيازات  
بيانات استخدام الكمبيوتر لأكثر من مليونين ملف امتياز يعود  
تاريخه إلى سنة 1971.

● الجمعيات المهنية

- رابطة المستشارين الأمريكيين ACL American Consultants

League

30466 Prince Williams. St.

Princess Anne, MD 21853

(410) 651 - 4869

تبيع رابطة المستشارين:

- المرشد الاستشاري القانوني بسعر 29 دولاراً للكاتبه نانسي تايت Nancy Tyeatt .
- كيف توسع تدريباتك الاستشارية، زد مقدار إيرادك بثلاث أضعاف، وأصبح في المرتبة الأولى في اختصاصك يباع بسعر 19 دولاراً للمفكرين المرشدين وجزّب أيضاً:
- زُمرة المرشدين: تأسيس وإدارة أعمالك الاستشارية الناجحة 38,50 دولاراً للكاتب جيفري لانت Jeffrey Lant، دار نشر JLA .

#### - جمعية العناية الصحية الأمريكية

1201 L Street, NW, 8 h Floor  
Washington, DC 20005  
(202) 842 - 4444

AMA American Management جمعية إدارة الأعمال الأمريكية  
Association

1601 Broadway  
New York, NY 10019  
(212) 586 - 8100

ASBA American Small جمعية الأعمال الصغيرة الأمريكية  
Business Association

1800 North Kent Street, Suite 910  
Arlington, VA 22209  
(800) ASBA - 911

الأعضاء في المؤسسة يعملون مع ما لا يقل عن عشرين موظفاً.  
وأن الأعضاء يستفيدون من الخدمات .

- مؤسسة الزبائن الخياطون والمصممون الأمريكيون

17 East 45th Street. Room 401  
Washington, DC  
(202) 387 - 7220

- مؤسسة التسويق المباشر

11 West 42nd Street  
New York, NY 10036  
or  
1120 Avenue of the American  
(212) 768 - 7277  
(212) 790 - 1400

- مؤسسة المبيع المباشر

1666 K Street, NW, Suite 1010  
Washington, DC 20006  
(202) 293 - 5760

- مؤسسة المعلومات الصناعية

1625 Madison Ave., Suite 700  
Washington, DC 20001  
(202) 986 - 0280

- مؤسسة بيع بالتجزئة بكميات كبيرة وعالمية IMRA International

Mars Retail Association

1700 North Moore Street, Suite 2250  
Arlington, VA 22209  
(703) 841 - 2300

- مؤسسة المستويات المتعددة في التسويق العالمي MLMIA Multi

- Level Marketing International Association

1101 Dove Street, # 170  
Newport Beach, CA 92660  
(714) 622 - 0300

● وتعرف أيضاً بـ «شبكة التسويق» إن الموزعين لا يبيعون فقط المنتجات والخدمات بل يجذبون إليها البائعين الآخرين.

- المؤسسة الوطنية لموزعي الجملة

1725 K Street, NW, Suite 710  
Washington, DC 20006  
(202) 872 - 0885

- المؤسسة الوطنية للناشرين المكتبيين

462 Old Boston Street  
TopsField, M17 01983  
(978) 887 - 2246

- منظمة إدارة الأعمال الوطنية  
Association

P.O. Box 700728  
Dallas, TX 75370  
(800) 456 - 0440  
www.natlbiz.com

وهي تساعد العاملين في المؤسسات الصغيرة في تحقيق أهدافهم. وتقوم NBA بتقديم المساعدات والخدمات، وتؤمن الحسومات والمصادر.

- مؤسسة الحاضنة للإدارة الإعمالية الوطنية

[www.nbia.org./homepg.htm](http://www.nbia.org./homepg.htm)

شبكة البرامج ذات القائمة الواسعة عن الحضانة.

- جمعية المطاعم الوطنية

1200 17<sup>th</sup> Street, NW  
Washington, DC, 200036  
(202) 331 - 5900

- جمعية المحترفين للزلاء الدوليين

P.O. Box 90710  
Santa Barbara, CA 93190  
(805) 569 - 1853

- جمعية تصريف الإنتاج العالمي  
PPA Promotional Products Association

639

3125 Skyway Circle North  
Irving, TX 75038  
(972) 252 - 0404  
fax: (972) 594 - 7224

- جمعية مدراء مؤسسات الأعمال الصغيرة  
SBDIA Small Business Institute Director's Association

جامعة الولاية، ستيفن. ف. - أوستن  
Stephen F. Austin State University  
Department of Management & التسويق والإدارة  
Marketing

Nacogdoches, TX 75962  
(409) 468 - 4103

- قسم إدارة الطعام والعقاقير الأمريكية

مركز سلامة المأكولات

4440 - 532 (800)

EXPO المرشد

www.expoguide.com

تبحث عن المعارض المهنية، والمؤتمرات، والندوات.

● ناشري أشرطة الفيديو

- فنون أشرطة الفيديو

8614 W. Catalpa Avenue

Chicago, IL 60656

(800) 553 - 0091

e-mail:videoart@interaccess.com

إن ناشري هذه الأشرطة هو «المزود الرئيسي الأول في العالم» لبرامج التدريب للأعمال الإدارية، والتي تأسست سنة 1972 من قبل مونتني بايثون والعبقري الهزلي جون كليز. برامج الفيديو التي تغطي الإدارة، وخدمات الزبائن، والأمور المالية، وكذلك المبيعات.

● المرأة في الأعمال الصغيرة

- مكتب صاحبات الأعمال النسائية OWBO Office of Women's

Business SBA Ownership

(202) 205 - 6673

www.Sbaonline.sba.gov/women in business

مكتب SBA (إدارة الأعمال الصغيرة). تؤيد المالكات وصاحبات المؤسسات الناجحات بالمعلومات وبرنامج مساعدة خاصة. اتصل على الرقم المذكور أعلاه لإيجاد أقرب مركز للـ OWBO من مكتبك.

- الجمعية الوطنية لأصحاب المؤسسات النسائية NAWBO

National Association of Women Business Owner

(301) 608 - 2590

fax: (301) 608 - 2596

على ذات العنوان المذكور أعلاه NAWBO.

عضو متمرکز ضمن الاتحاد الفيدرالي مع خمسين فرع محلي  
آخر وحوالي الخمسة آلاف عضو في العالم. وتعمل مع النساء  
العاملات لتوسيع العمليات وتمثيل اهتمامات النساء العملية  
بالنسبة إلى الولايات الحكومية والاتحادية.

- المؤسسات الوطنية لأرباب الأعمال النسائية NFWBO National

Foundation for Women Business Owner

1100 Wayne Avenue, Suite 830

Silver Spring, MD 20910 - 5603

(301) 495 - 4979

fax: (301) 495 - 4975

e-mail: NFWBO@worldnet.att.net.

www.nfwbo.org.

- الإدارة النسائية للمشاريع العالمية

www.Fcem.org.

وأن NAWBO هي عضو للمنظمة العالمية.

- إدارة الأعمال والاحتراف النسائي BPW USA Business or

Professional Women ÓÁÆÉúò BPW

2012 Massachusetts Avenue, N.W

Washington, DC 20036

(202) 293 - 1100  
fax: (202) 861 - 0298

- المكتب النسائي لفرع التعاملات في الولايات المتحدة

Washington, DC 20210  
(800) 827 - 5335  
TDD: (800) 326 - 2577

هذا المكتب يقوم على البحوث وعلى دعم البوليصات التأمينية لتحسين حالات العمل النسائي. والبحث عن البنود المتعلقة بالإنحراف الأخلاقي، والأمور الصحية والطبية، والإجازات العائلية، والحمل، والتمييز العنصري.

- المصرف العالمي النسائي:

8 West 40th Street, 10th Flow  
New York, NY 10018  
(212) 768 - 8513

راجع أيضاً قسم «الحصول على المال» المذكور أعلاه.

● المقاولات ضمن سيطرة الكمبيوتر المركزي

- أسبوع الأعمال النسائية على شبكة الإنترنت لأصحاب الأعمال النسائية

[www.businessweek.com/tocs/womenbiz.html](http://www.businessweek.com/tocs/womenbiz.html)

- تكوين - الأعمال الإدارية النسائية الصغيرة

[www.Cadvision.com/ffap/engender/](http://www.Cadvision.com/ffap/engender/)

- المجلة النسائية على الشبكة

<http://womenswebmagazine.com>

- الأعمال النسائية

[www.wwork.com](http://www.wwork.com)

- مرشد المحترفات النسائية

www.womensdirectory.com

- شبكة الإنترنت للامتيازات النسائية

www.entremkt.com/wfn

- الارتباط النسائي على شبكة الإنترنت

www.womenconnect.com

● العمل من المنزل

- الجمعية الوطنية للتوظيف الذاتي

P.O. Box 612067

Dallas, TX 75261

(800) 232 - 6273

643

تقدم الخطط الصحية والكتيبات المجانية للأعضاء. وتتضمن

كتاب مرشد عن مصادر الأعمال الصغيرة.

- الجمعية الوطنية للأعمال المدارة من المنازل

P.O. Box 362

10451 Mill Run Cirle, # 400

Owings Mills, MB 21117

(410) 363 - 3698

- أخبار الأعمال التي تدار من المنازل

12221 Beaver Pike

Jackson, OH 45640

(614) 988 - 2331

مجلة نصف شهرية للمقاولين العاملين في منازلهم.

- العمل ضمن المنزل. للكاتب بول وسارة أدوردز & Paul

Sarah Edwards بسعر 14,95 دولاراً والناشر جيرمي تارتشر  
. Jeremy Tarcher

5858 Wilshire Blvd.  
Suite 200  
Los Angeles  
CA 90036, 800 - 631 - 8571

الإدارة المنزلية بالطريقة السهلة. للكاتب دايشيد هانيا David Hanania وتغطي الأعمال التي بإمكانك إدارتها من منزلك وتتضمن مرشد عن المصادر التي تساعدك في الأعمال الإدارية. ثمنه 19,95 دولاراً. ونشرت من دار النشر أواسيس Oasis، أو 97526.

<http://work.soho.org/SOHO>  
[www.workingsolo.com](http://www.workingsolo.com)

العمل وحيداً: Working solo: المرشد الحقيقي للحرية وللنجاح المالي مع رب عملك الخاص وهناك كتاب مصادر للعمل الإفرادي: ويتضمن المصادر الضرورية للمقاولين المستقلين. الاثنان للكاتب تيري لونيير Terry Lonier (والاثنان بيعا بسعر 14,95 دولاراً. ونشرا من دار النشر بورتيكو Portico).

● المقاولين الصغار

- شركة أسلوب الصغار

5589 Peachtree Road  
Chamblee, CA 30341  
(888) Kids-Way

نشرة «المقاولين الصغار» وهي جريدة رسائلية تصدر كل نصف

شهر (يبلغ سعر الاشتراك السنوي 16 \$). والتي تتضمن تقويم  
يحتوي على الأحداث المستجدة للمقاولين الصغار،  
واستراتيجيات الأعمال، لمحة عن حياة المقاولين الشبان.

- مركز مؤسسة أسلوب الصغار. للمقاولين الشبان.

1350 NASA Road One, Suite, 101

Houston, TX 77058

(888) 488 - KIDS

للمراجعات أو للمساعدة مع أصحاب الأعمال الإدارية للشبان.  
أو برنامج التدريب للمقاولين الشبان.

- المؤسسة الوطنية لتدريس الاستثمار NFTE National Foundation

For Teachiney Entrepreneurships

645

120 wall Street, 29<sup>th</sup> Floor

New York, NY 10005

(212) 232 - 3333

fax: (212) 232 - 2244

- إدارة الأعمال

One Alhambra Plaza

Suite 1400

Coral Gables,

FL 33134

(305) 445 - 8869

\* معلومات عن «بلومبرغ»

إن الأسواق المالية الخاصة بشركة «بلومبرغ» هي عالمية.  
وهي المرجع الأساسي للعاملين في وسائل الإعلام المتعددة

الخدمات والمعلوماتية، وجمع الأخبار والمعلومات وبعملية التحليل للأسواق المالية والتجارية. إن شركة «بلومبرغ» تقوم بمهمة تحديد أسعار وقت العمل الفعلي، والمعلومات، وللتاريخ، وللتحليل، وللاتصالات الإلكترونية المتوفرة ضمن أربع وعشرين ساعة في اليوم. وتتضمن حالياً مئتين وخمسين ألفاً من الخبراء الماليين المحترفين في أربع وتسعين مدينة.

تغطي شركة بلومبرغ كل التدابير الأمنية للأسواق العالمية المهمة، وضمنها الأسواق المالية، والعملة المتداولة، وبشؤون الدولة الداخلية، والسيادة على رابطة نقابة الولايات المتحدة، وعلى السلع، وحماية ودعم الرهونات العقارية، والسلع الثانوية، والوزارية. وتقوم الشركة على نقل نموّ الأخبار التابعة لبلومبرغ، حيث يؤمن الخمسمئة وأربعون مراسلاً ومحرراً الموجودون في ثمانين مكتباً على نطاق عالمي، التغطية للأخبار الاقتصادية والمالية والأحداث السياسية كاملة وعبر مواد اليوم.

لمزيد من المعرفة عن شركة بلومبرغ - والتي تعتبر واحدة من أسرع الشبكات المعلوماتية تطوراً في مجال تغطية الأمور المالية، اتصل بممثل المبيعات على.

فرانكفورت 410 - 920 - 69 - 49

هونغ كونغ 3000 - 2521 - 852

لندن 7500 - 330 - 171 - 44

نيويورك 2000 - 318 - 212 - 1

برنسيٲون 1 - 609 - 279 - 3000

سان فرانسيسكو 1 - 415 - 912 - 2960

ساو باولو 5511 - 3048 - 4500

سنگابور 65 - 226 - 3000

سيڊني 61 - 29 - 777 - 8686

ٲوڪيو 81 - 3 - 3201 - 8900



## معلومات عن المؤلفة

إن جين أبليجيت هي واحدة من أهم المراسلات القديرات اللاتي يتعاملن في حقل التجارة. فهي كاتبة في الاتحاد وحائزة على عدة جوائز، ولها عمود أسبوعي خاص بها في مجلة عالمية، يقرأها عشرة ملايين قارئ. من كتبها السابقة: «النجاح في الأعمال الصغيرة»، و«استراتيجية المؤسسات الصغيرة لجين أبليجيت» وقاعدتها بلهام بولاية نيويورك. وتكتب التقارير لمحطات التلفاز والإذاعة. وحول الاستراتيجية المنظمة. بالإضافة إلى كل ذلك فهي تعمل في مجال التسويق لمجموعة من العملاء، وهي ذات شعبية قوية، كما أنها المتحدثة الرسمية في الأمور القرارية، كما أنها تشغل منصب المتحدثة الرسمية باسم المؤسسات الصغيرة.



## شكر وامتنان

كل فردٍ ساهم في هذا الكتاب يستحق الشكر من القلب، للوقت الذي أمضاه معنا في المقابلات، والتحقق من الوقائع وتحمل مني ومن مساعدتي السابقة في البحث «ميمي شولتز».

651

لم أكن لأستطيع تغطية هذا القدر من البحث لولا المساعدة الفعالة والمتحمسة لميمي.

أشكر أيضاً «جوليت تريسي غولدمان» على مساعدتها وهي الخبيرة في قسم المصادر الحكومية، ولقد زوّدتني برؤية ذات قيمة كبيرة في قسم الخدمات والمصادر الحكومية المتاحة للمستثمر. كما أتوجه بالشكر إلى «نيك سوليفان» و«ميغ وايتمور» لمساعدتهم وصدقتهم وشكراً لمساعدتي «دونا بكلي» وطريقتها في تنظيم حياتي ومكتبي. كل مؤلف بحاجة إلى وكيل عظيم و«دومينيك ايبيل» كان الأمثل، وقد أعطاني النصيحة والمشورة في كل كتاب ألفته وفي نيتي أن أكتب المزيد.

إن الكتاب بحاجة لناشرين مهمين والذين تعاملت معهم

في دار بلومبرغ وهم «جاكلين مورفي» و«كريس مايلز» حققوا لي التوازن المثالي بأخذهم بيدي بالاتجاه الواضح وبالدعم المعنوي.

شكر خاص إلى «مايكل بلومبرغ» الذي أعطاني الفرصة كاستشاري ومنحني مشاريع سمحت لي بالانتقال إلى نيويورك. لقد حقق فكرة عظيمة أهمها نشر هذا الكتاب.

إن فكر الإنسان الذي يتطور إلى أفكار جديدة، لا يعود أبداً إلى أبعاده السابقة.

لماذا كتبت «201»

مع وجود أفكار كثيرة تتداول من حولنا، يمكنك التساؤل كيف اختصرتها على 201 وما هو المعيار الذي اعتمده لتقرير فكرة ما، سواء أكانت بمستوى العادي أو أنها بالفعل عظيمة. فالفكرة يجب أن تكون مفيدة ومناسبة لأنواع من الأعمال التجارية الصغيرة، بغض النظر عن نوعية هذه الأعمال أو المكان الذي تمارس فيه.

إن النظرة الشمولية أمر أساسي في هذا المجال والفكرة العظيمة يجب أن تنبع من تجربة صاحب عمل خلال عمل صغير يمارسه.

إن كل ما سيرد في هذا الكتاب هو نتيجة لمقابلة أجريتها مع صاحب أحد الأعمال - من الحجم الصغير - أو من استشاري أعمال حاورته، أو استقيتها من كتاب أو مقالة جادة لمؤلف أو لصاحب أعمال.

لقد حرصت على إعطاء التقدير اللازم في كل مناسبة تطلبت ذلك، وعندما أستعير فكرة ما سأخبر من أين أتيت بها وسأعرّف بأصحاب تلك الأفكار، وهذه طريقة مثالية لتشجيعهم على الإبداع.

لقد انتقيت الأفكار من مستثمرين في أمكنة مختلفة: «بيكرز فيلد» و«بالي»، و«فارغو» و«فرنسا» وتتبع من خلال قاعدة معلوماتي كثيراً من الاستشاريين والمدربين وأصحاب الأموال والمصرفيين والمحاسبين ومدراء الائتمان والأموال والمحاسبين.

لقد كنا نتبع بكل طاقاتنا للتوصل إلى أفضل الأفكار الممكنة ولقد عثرنا على الكثير من الأشخاص الممتعين والذين استلهمنا منهم أفكارنا، وسوف تقابلون في هذا الكتاب أطباء مختصون بالمطاعم، وأطباء مختصون بالهاتف، وأطباء حقيقيون يسمون أطباء نفسيون.

لقد قادني بحثي إلى جمع العديد من الأفكار العظيمة من لدن مشاهير رجال الأعمال والمستثمرين في هذا البلد مثل «ليليان فيرنون» التي تعتبر ملكة أعمال الشراء بالبريد، ورئيس مجلس إدارة طيران ساوث وست السيد «هرب كيلهر» اللذان تفضلاً بمشاركتي في أفكار عظيمة.

والسيد توم بيترز هو ممن قدّم لي أفكاراً، وهو أحد أهم أعلام الإدارة، وكذلك فعلت السيدة «مورييل سيبرت» وهي السيدة الأولى التي تحتل مقعداً في بورصة نيويورك.

إن الرقم الذي ورد في عنوان هذا الكتاب، يفترض الربط مع كتابي الأول «النجاح في الأعمال الصغيرة» والذي عرضت فيه 101 من المسائل والحلول الخاصة بها. ثم إنني أتساءل: ما هي الأفكار الـ 201 على كل حال؟ إنني - بالفعل - أجمع أفكاراً عظيمة من رجال أعمال ناجحين في كل يوم...

إنني أعرف، بالرغم من كل ذلك، بأنني استدعيت الناشر في يوم من أيام شهر تموز العطرة، واقترحت عليه تعديل اسم الكتاب إلى «67 فكرة عظيمة» ولكنني لم أسافر بعد ذلك، وأنا سعيدة أنني فعلت ذلك.

إن الأفكار العظيمة الـ 201 مقسّمة على أبواب وذلك تسهيلاً لما يمكن أن تبحث عنه، والكثير من الأفكار قد جرت فهرستها لمساعدتك على ربط هذه الأفكار بمصادر إضافية للمعلومات المرتبطة بذات الموضوع.

إن هذا الكتاب، وبمقاسه الفعلي، صُمّم لقراءته في كل الأوقات، يمكنك قراءته مبتدئاً بأوله، أو مبتدئاً بآخره، فإن ذلك لا يهم، والمهم أن تقرأه بكامله من الغلاف إلى الغلاف، وأن تُخبر عنه رفاقك، إنني على يقين أنك لن تملّه!

جين أبلجيت  
بيلهام، نيويورك