

تصدير

هل تعتقد أن لديك من الخصائص والسمات ما يجعل صفة المدير المغامر ، مالك المشروعات الرائدة للأفكار الجديدة Entrepreneur تنطبق عليك؟

إن المدير المالك رائد مشروعات الأفكار الجديدة هو ذلك الشخص الذي يوازن بين أخطار ومكافآت الأعمال ، ويعمل سريعاً على تبنى ، تنظيم وإدارة فرصة ، فكرة أو مفهوم معين . إن الكلمات الأساسية هنا هي "أخطار" و "أعمال" . مثل هذا المدير المالك الرائد عادة ، سوف يخاطر أكثر ، يعمل بجدية أكبر ، ويتطلب من نفسه المزيد عما هو عليه الوضع في حالة رجل الأعمال العادي ، ومع ذلك ، يمكن أن تكون المكافآت غير قابلة للقياس .

مدهش ومثير ! إذا كان كذلك ، ربما قد حان الوقت لكي تصبح رئيساً لنفسك . ولكن قبل أن تترك عملك المريح وال جذاب ، والذي يوفر لك دخلاً شهرياً ، مكتباً حديثاً ، سكرتارية تتسم بالكفاءة ، وذلك الشعور المريح بالأمن الذي يأتي نتيجة العمل في منظمة مستقرة ، خذ في اعتبارك الخطوط الإرشادية للنجاح التي يقدمها هذا الكتاب .

إن "بل هينك Bill Heinecke" قد أمضى كل حياته مباشرة في مشروعات الأعمال في بيئة متحدية ودائمة التغيير . هذه "القواعد" يجب أن تساعد أي فرد يريد أن يقتفي أثره ويسير على دربه .

التقديم

في عام 1967 ، اندفع شاب أمريكي بسرعة إلى مكتب أحد المحامين في مدينة بانكوك Bangkok . كان ذلك الشاب في سن المراهقة ، مستواه التعليمي متواضع ، موارده المالية ضعيفة ، ويحمل في يده استثماراً فارغة لسيرته الذاتية . قدم ذلك الشاب ما قيمته 100 دولار أمريكي ، ووقع على الأوراق اللازمة لتسجيل شركتين : "مشروع داخل القارة الآسيوية Inter-Asian Enterprise" و"النشر داخل القارة الآسيوية Inter-Asian Publicity" . بينما توحى الأسماء بالضخامة ، ولكن أصولها كانت متواضعة جداً . التهمت أتعاب التسجيل معظم مبلغ 1200 دولار التي كان الشاب الصغير قد اقترضها من أحد مقرضي الأموال ، والمبلغ الصغير الذي تبقى كان قد أنفق على جرادل بلاستيك ، مقشاة للأرضية ، ودقائق قليلة من وقت الفراغ في الاستماع إلى محطة إذاعة محلية . إن تنظيم المكاتب ، وكتابة الإعلانات البسيطة لم تكن بالنسبة لهذا الشاب من الأعمال الجذابة والمغرية ، ولكنها كانت مجرد بداية . لقد اتخذ "بل هينك" خطوته الأولى المضطربة إلى عالم التجارة .

بعد ما يزيد على ثلاثين سنة ، قد أصبح ذلك الشاب في الخمسين من عمره ويجلس على قمة إمبراطورية أعمال تمتد وتنتشر في مناطق عديدة . لقد أصبح أكثر رجال الأعمال الأجانب الناجحين في "تاييلاند" ، وربما واحداً من أبرع المديرين المغامرين المالكين للمشروعات الرائدة في كل جنوب شرق آسيا . لقد أغرى "هينك" التاييلانديين محبي التوابل على أن يأكلوا "الببيتزا" لقد أنشأ فنادق فاخرة ، ومراكز تسوق (مول) ، حيث يخشى الآخرون أن يطأوها ، إنه قد اكتشف الاتجاهات واقتنص الفرص حيث رآها المنافسون على أنها تهديدات . ينتشر الآن في كل أنحاء تاييلاند أكثر من مائة محل Pizza Huts ، عدد اثنين من توكيلات "أيس كريم" ، مطاعم وجبات غربية ، ومصانع مضيئة "باسم شركات أجنبية" لديها تراخيص صناعة قفازات لعبة الجولف ، ألعاب التسلية ، أقلام شيفرز ، أدوات التجميل ، شركة

لتوريد الأغذية والمواد إلى السفن الراسية في المياه الدولية . إنه أكبر المساهمين في ثلاث شركات عامة تستخدم ما يقرب من 12000 عامل . في عام 1998 اختارت مجلة Asia Money شركات هينك لسلسلة محلات Pizza كأحسن الشركات التايلاندية إدارة وتنظيمًا . بعد ذلك بشهور قليلة . اعتبرتها مجلة Forbes أحد أفضل 300 شركة صغيرة في العالم - لقد كانت الشركة التايلاندية الوحيدة التي ذكرت بالاسم .

يحظى "هينك" بالاحترام داخل مجتمع الأعمال التايلاندي . لقد وصفه أحد رجال البنوك في تايلاند بأنه "رائد" . لقد بدأ بمفهوم الوجبات الغربية السريعة في تايلاند وحوّله إلى نجاح . لقد قال الكثيرون إنه سوف لا ينجح ، وأخذوا يتناقلون في دهشة : "بيتزا في تايلاند!!؟ . لا بد أنه مجنون!" . ولكنه اختار الوقت المناسب . كان التايلانديون على استعداد لتجربة الأفكار الغربية . لقد اقتنص تلك الفرصة . كان اختياره وتوقيته بلا أخطاء . لقد أظهر أيضًا قدرة على تحمل الشدائد ، وتفادي الأوقات الصعبة . إنه أحد الأفراد القلائل الذين يعدون على أصابع اليد ، الذين يديرون أعمالاً تتسم بالشفافية . إنه دائماً يأتي في المقدمة . كل فرد يحاول الآن أن يقتدي به ويسير على دربه . الأوقات قد تغيرت الآن .

لقد وصفه Korn Chatikavanij رئيس إحدى شركات الأمن المتحدة : "إنه فريد في نوعه - الأجنبي الذي قد أصبح مندمجاً ومقبولاً بالكامل في عالم الأعمال التايلاندي . لقد انتقل من غرفة التجارة الأمريكية Amcham⁽¹⁾ إلى بيئة الأعمال التايلاندية بسهولة ويسر . إن ما يميز "هينك" أنه مغامر ومقدام، ولكنه عادل أيضاً . إنك تعرف مع من تتعامل . إنه مهني واقعي ، يعرف الكثير عندما يرى شخصاً ما . إنه يتبنى الأفكار الجديدة ويروج لها في شفافية تضامنية . إنه يدعم مهارات تملك المشروعات ذات الأفكار الرائدة مع جودة الإدارة" .

في هذه الأيام ، قد اختفى الجردل والمساحة من حياة "هينك" . يطير "هينك" بطائرته الخاصة عبر أرجاء تايلاند ليتفقد مشروعاته ، وبعد يوم طويل في مكتبه

(1) Amcham = American Chamber of Commerce.

يعود إلى بيته بسيارته الفارهة "الليموزين" ذلك البيت الذي تشاركه فيه "كاشي Kathy" زوجته منذ أكثر من ثلاثين عاماً، وأيضاً "بن Ben" ذلك الدانمركي العظيم. عندما بنى "هينك" ذلك المنزل منذ خمسة عشر عاماً، كان محاطاً بحقول الأرز. إن المنزل الذي يعكس الآن التغيرات التي قد حدثت في "بانكوك" أصبح بعيداً عن مرمى النظر ومرمى السمع على طريق مزدحم بالسيارات. كان على "هينك" - كما هو الوضع مع بانكوك - أن يتغلب على الكثير من التحديات الضخمة لكي يصبح منزله كما هو عليه الآن.

في 2 يوليو 1997 تحديداً، بدأ أن ما قد بناه "هينك" في ثلاثين عاماً كان معرضاً لخطر الانهيار. كان ذلك هو اليوم الذي تفجرت فيه الأزمة المالية الآسيوية. هبطت العملة التايلاندية (الباهت) هبوطاً عمودياً، وارتفعت معدلات الفائدة ارتفاعاً جنونياً، تحطمت الإمبراطوريات، وفقد الكثير من الثروات العريضة. في يناير 1998، نجد أن الرجل الذي قدرته مجلة Forbes بأنه يساوي مائة مليون دولار أمريكي كان قريباً من الصفر.

بعض الأفكار التي قفزت في ذهن "هينك" بدأت تبعد عجل سيارته بعيداً عن السقوط في هوة الإفلاس، وعاد إلى توازنه على كرسي القيادة في نفس اللحظة.

لقد أخذ "هينك" الخطوة غير المسبوقة، حيث دعى إلى اجتماع يحضره كل مديري العموم التنفيذيين في شركاته الثلاث العامة، وأخبرهم بمنتهى الصراحة والوضوح "نحن في مأزق". أحد قدامى مديري العموم قال أخيراً "لقد كانت علامة من علامات القائد العظيم. لقد استطاع أن يرى أن هناك معركة قادمة، وأن نصف الجنود كانوا لا يعرفون مجرد أن هناك حرباً تدور رحاها. كان النصف الآخر على استعداد لخوض المعركة، ولكنهم لا يعرفون بالضبط ماذا يفعلون. لقد أوضح لهم كل شيء وتولى قيادة الصفوف من المقدمة". لم تنجح إمبراطورية "هينك" فقط في عبور أسوأ كساد تمر به آسيا يخطر على الذاكرة، ولكن تقارير الحسابات النهائية لعام 1998 كانت حافلة بالأخبار السارة عن الإيرادات والأرباح.

ومن ثم ، ما هو سر نجاح "هينك"؟ كيف لهذا الشاب الصغير الذي لم يكمل تعليمه العالي ، والذي ليس لديه أية مؤهلات مهنية أن يصبح مليونيراً عندما بلغ سن الواحد والعشرين ، وفي بلد كان يستطيع بالكاد أن يتكلم لغتها ؟ في عام 1967 عندما بدأ "هينك" رحلته ، وليس لديه غير الجردل والمقشة في يده ، في بلد كانت تعصف به القلاقل السياسية والاضطرابات في كل مكان:

⇐ لقد وافقت "تايلاند" على أن تستخدم أمريكا مطاراتها العسكرية في شن الغارات على فيتنام ، ووصل حوالي 2200 جندي تايلاندي إلى "سايجون" (الآن Ho Chi Minh City) لكي يحاربوا جنباً إلى جنب مع الفيتناميين الجنوبيين .

⇐ في الولايات المتحدة الأمريكية تصاعدت موجة الرأي العام المعارض للحرب على فيتنام . أعلن الرئيس "لوندون جونسون" أن القوات الأمريكية سوف تتوقف عن قذف فيتنام الشمالية بالطائرات في مقابل "مناقشات بناءة".

⇐ أعلنت الأحكام العرفية في خمس ولايات تايلاندية نتيجة تزايد النشاط الشيوعي .

⇐ كان الحرس الأحمر في حالة احتياج لأن الثورة الثقافية تعم كل أجزاء الصين .

⇐ تأسست منظمة دول جنوب شرق آسيا (ASEAN) من أندونيسيا ، ماليزيا ، تايلاند ، سنغافورة والفيبين في مؤتمر عقد في "بانكوك" . كان الهدف الرئيسي "للأسيان" تدعيم التنمية الاقتصادية من خلال تعاون المنطقة .

⇐ تسلم الجنرال "سوهارتو" مقاليد الحكم في أندونيسيا خلفاً "لسوكارنو" .

⇐ قد صدر الدولار السنغافوري كعملة جديدة للجزيرة .

⇐ غادرت آخر القوات البريطانية "ماليزيا" .

كانت أوقات عصيبة وغير مستقرة ، ولكن الأمور السياسية لم تكن تعني شيئاً بالنسبة لذلك الشاب الصغير "هينك" . إن لديه أشياء أكثر أهمية في ذهنه - مثل البقاء والاستمرار . بعد أن أضع فرصة الدراسة في إحدى الجامعات العريقة في الولايات المتحدة ، كان يحمل على كاهله عبئاً ثقيلاً لكي يثبت لوالديه ، أنه كان يمكنه الوقوف على قدميه بذاته . أن لديه عيناً ثاقبة تلتقط الفرص ، ورغبة جامحة في العمل الشاق ، وقدرة خارقة للجمع بين العمل والمرح .

كان "هينك" شغوفاً بسباق السيارات . في خلال شهر تفاوضاته حول أعماله أقنع Ford برعايته في محاولة خيالية لتسجيل رقم قياسي لقطع المسافة بين سنغافورة وبانكوك . كان التحدي يتطلب إتمام الرحلة والتي تبلغ 1450 كيلو متراً في أقل من ثلاثين ساعة ، هدف يعتبر تقريباً مستحيلأ مع أخذ حالة الطرق في ذلك الوقت في الاعتبار . كانت هناك أيضاً اعتبارات أخرى أقل ، مثل ، الثورات الشيوعية على الحدود بين تايلاند وماليزيا ، الأمطار الموسمية ، وأنهار يمكن عبورها بالأقدام ، هذا بخلاف احتمال التصادم المفاجئ مع فيل أو اثنين . في كل الأحوال ، كان هذا تحدياً حقيقياً لسائق مبتدئ لإحدى سيارات Ford .

كانت الصفقة بسيطة : إذا نجح ، سوف يحصل على كل تكلفة ورعاية السباق ، وإذا فشل كان عليه أن يتحمل المصروفات بنفسه : لقد كانت هذه مقامرة كبيرة ، لأن الفشل يعني تجريده من كل ما لديه من أموال . ولكي يجذب إليه الأنظار والدعاية ، تحدث "هينك" مع أحد أصدقائه لكي يشاركه تلك الرحلة . لقد كان اختياره اختياراً سليماً : كان السائق المشارك هو "البرت بون Albert Poon" سائق سيارات سباق مشهور في "هونج كونج" : بعد عبور الاثنتين الجسر المرتفع من جهة سنغافورة حقاً تقدماً كبيراً خلال ماليزيا ، وعندما اقتربا من حدود تايلاند كان إنجازهما طبقاً للجدول الزمني الذي التزما بتنفيذه . حينئذ حدثت كارثة . لم يكن لدى Poon تأشيرة دخول إلى تايلاند ، ولم تجد أي توسلات لتغيير عقول رجال سلطات الهجرة . لقد ضاعت ساعتان ثمينتان في مفاوضات غير مجدية ، قرر بعدها "هينك" بأن يواصل الرحلة بمفرده .

كانت الطرق على الجانب التايلاندي من الحدود ، ولكن بأقصى ما في السيارة من سرعة قاد "هينك" خلال الليل ودون توقف في طريقه إلى "بانكوك" . وبكل الدهشة أتم "هينك" السباق قبل الموعد المحدد بساعة وعشرين دقيقة . تناولت الصحافة قصة دافعه المثير وحافزه لتحقيق الذات ، وأصبح "هينك" نجماً لامعاً في الإرادة التي لا تلين . وصلت مكافأة السباق مباشرة إلى مشروعات أعماله الناشئة . وبسرعة أضاف إلى هذا الانتصار انتصاراً آخر ، حيث قام بقيادة سيارة

Honda S6000 من Laotian عاصمة Vientiane إلى بانكوك في ست ساعات .
حينئذ كانت شركاته تنمو بنفس سمعة "هينك" كسائق سباق - بسرعة فائقة .

في العام التالي ، 1968 ، وجد "هينك" الوقت مناسباً للزواج من "كاثي" زميلته
في دراسة المرحلة الثانوية . لقد قضيا شهر العسل أولاً في تايلاند ثم بعد ذلك في
هونج كونج حيث نزلا في أفخم فنادقها . جمع "هينك" أموالاً طائلة ، واشترى
لنفسه فهداً أمريكياً كذكرى لزوجاه .

كان النجاح يسير خلف "هينك" في كل مكان . أعمال الإعلانات ومكتب النظافة
استمرت في ازدهار . تنافس "هينك" بنجاح في عدد من الأعمال التجارية ، ثم
سباق السيارات الرئيسي في آسيا . في عام 1970 بدأ يكتشف فرص أعمال أخرى ،
وأنشأ ما أطلق عليه الشركة الصغيرة Minor Corporation ، تلك الشركة التي لا
يزال يشرف عليها حتى اليوم . كانت الحياة جميلة ، وأخذت تزداد جمالاً وسعة .
في بداية السبعينيات (1970) Ogilvy & Mother ، واحدة من وكالات الإعلان
الرائدة بدأت التوسع في آسيا . فتحت الوكالة مكتباً لها في تايلاند ، ولكنها وجدت
الاستمرار هناك صعباً ، ومن ثم بدأوا بسرعة البحث عن شخص ما يعرف السوق
في تلك المنطقة . لم يطل بهم البحث طويلاً قبل أن يعرفوا أن "هينك" هو الرجل
الذي يبحثون عنه .

"ميشيل بول" المدير العام التنفيذي لوكالة Ogilvy ، الذي أسس فيما بعد
(وكالة "بول" للمشاركة الإعلانية) اتخذ قرار تعيين هينك ، ولا يزال يتذكر تلك
الأيام بإعزاز . لقد وجد "بول" خمس سمات في "هينك" : الطموح ، الذهن المتقدم
الذي يذهب مباشرة إلى لب الموضوع ، الرغبة في التعلم ، الإصرار ، ولا يعرف
الخوف سبيلاً إلى قلبه .

"إنه في غاية الطموح . لو أننا كنا في الولايات المتحدة ، كان بالتأكيد سوف
يسعى إلى كرسي رئاسة أمريكا . لقد نجح في بناء وكالة من كفاءات محلية عظيمة ،
دون أن يعرف حقيقة أي شيء عن الإعلان . لقد كان متميزاً في الحصول على

العلاء ، ولكن لم تكن لديه فكرة ناضجة عما يفعله معهم بعد ذلك ؛ فيما عدا توصيلهم إلى أولئك الذين كانوا يعرفون . كان رأيه أنه يستطيع الحصول على المعرفة الضرورية فيما بعد ، أو تعيين شخص ما لديه المعرفة المطلوبة . لا يريد هينك أن يبيع وكالة إعلاناته ، ولكن Ogilvy يريد أن يكون شريكًا بنسبة 100٪ ، إنه كشاب يساوم بتهور وطرش ، ولكن الفتى يجرى مساومة قاسية !!

"جاءته هذه الفرصة ليتعلم عن الإعلان للمرة الأولى . كان David Ogilvy أستاذًا ومعلمًا في فنون الإعلان . لقد كان أول من حاول وضع ميثاق للإعلان من خلال تدوين منات الإرشادات والتوجيهات . لقد أطلق عليها "المنارات السحرية" . لقد كان "هينك" مأخوذًا - كان لديه نهم للمعرفة - استطاع أن ينسخها كلمة كلمة .

"كانت هذه أكثر فترات حياته التقييمية . لقد تعلم حقيقة عن الإعلان وتحقق من أن المعرفة قوة . لقد قاد Ogilvy الطريق إلى وضع الميثاق ، القياس ، علامات التميز Benchmarking - سمها ما شئت - ولكنها كانت طريقة تشكيل كيان معرفي ، قواعد ، خطوط إرشادية ومبادئ . فتحت هذه عيون "هينك بل" على الكثير من الأعمال الأخرى المحتملة . لقد حققت الوكالة نجاحًا كبيرًا، ولكن لدينا المعارك .

"في أحد الأوقات ، كنا في بانكوك نتحاور حول زيادة المرتبات . لم تكن حجة "هينك بل" مع الجانب الأصغر ، وإذا منحت كانت يمكن أن تعبر عن سابقة لكل المنطقة . فجأة انفجر السكرتير صائحًا بأنه كان هناك احتمال وقوع انقلاب ، وذلك ما يحدث كثيرًا في تلك الأيام ، يجب أن نعود جميعًا إلى بيوتنا . تزامن هذا الإعلان مع حدوث عاصفة رعدية مصحوبة بأمطار غزيرة . كان على أن أطيّر إلى لندن ، ولكن "هينك بل" قفز في السيارة ، ولم يتوقف عن الكلام إلى أن وصلنا إلى المطار . لقد كان مجنونًا - كل المدينة كانت في حالة زعر شديد ، الطرق كانت تتدفق فيها مياه الأمطار ، والمرور في حالة ارتباك ، وتكييف السيارة قد تحطم ، ولكن ذلك لم يقنع "بل" بالتوقف عن إقناعي بأنه كان على حق .

"إنه فقط ليس هناك شيء يخشى منه . بمجرد أن يقتنع بأنه يريد أن يفعل شيئاً ما ، يكون من الصعب أن تثنيه عنه . إن له ذهنًا حاداً وثاقب البصيرة ، يصل مباشرة إلى لب الموضوع . إنه ذلك النمط راسخ الأقدام ذو الإصرار والثبات الذي لا يصدق . نعم ، لا تزال صديقين حميمين" .

ولد William E. Heinecke - المؤلف المشارك لهذا الكتاب ، والذي يحكي قصته كملينير عصامي - في إحدى المستشفيات التابعة للقوات البحرية في الولايات المتحدة الأمريكية في فرجينيا في عام 1949 . في العام التالي عندما اندلعت الحرب الكورية ، تحركت العائلة التي تضم الأخ الأكبر لـ "بل" Skip إلى كاليفورنيا . كان والد "بل" Roy قد أرسل سريعاً إلى طوكيو للعمل في مجلة Leatherneck ، مجلة القوات البحرية الأمريكية . قررت والدته Connie ألا تُترك في كاليفورنيا مع الأطفال بينما يستمتع زوجها بنفسه في آسيا ، وقررت الذهاب إليه . وبدون أن تخبر زوجها ، حجزت تذاكر السفر على ظهر سفينة شحن غير نظامية ، كانت تحمل زيت سمك إلى اليابان ، وبعد مضي أربعة أسابيع وصلت هي والطفلان إلى الميناء الياباني Sasebo . كان معها 60 دولاراً أمريكياً فقط . وفي الميناء أعلنت خبر وصولها إلى زوجها الموجود في "طوكيو" . ركب الثلاثة؛ "بل" وأخوه ووالدته قطاراً في الدرجة الثالثة ، وبعد رحلة استمرت 28 ساعة وصلوا إلى طوكيو وقد غطاهم الهباب . لم يشعروا بالنظافة إلا بعد المرحلة الثالثة من الاستحمام ، وبدأوا يكتشفون إقامتهم في آسيا .

استقال Roy من البحرية بعد سنتين في اليابان ، وعادت الأسرة إلى الولايات المتحدة الأمريكية ، ومع ذلك لم يستقروا . وفي عام 1956 عادوا إلى الشرق مرة أخرى ، في هذه المرة إلى هونج كونج حيث عمل Roy في هيئة الاستعلامات الأمريكية في القنصلية في Garden Road . قد عاش "بل" في آسيا منذ ذلك التاريخ . في عام 1960 انتقلت عائلة "هينك" إلى كوالا لامبور ، وبعد ذلك إلى بانكوك في عام 1963 .

نزعة المغامرة وتبني مشروعات الأفكار الجديدة تلقنها "بل" عن طريق والدته . كان جد والدة "بل" "كابتن" في البحرية الألمانية . حيث ذهب إلى نيويورك في

بعته بخمسة وعشرين سنًا ، فيمكنني أن أكتفى ببيع عشرة أكواب" .

في عام 1963 ، التحق "بل" بالمدرسة الدولية في بانكوك . ومع ذلك لم يمض طويلاً قبل أن يجد "بل" مخرجاً آخر لنزغته في الإقدام والمغامرة في مجال المشروعات الجديدة . كفتى في الرابعة عشرة من عمره قدم سباق السيارات الصغيرة إلى الريف . ولكي يستثمر وقت فراغه ، اقترح كتابة عمود لمجلة "عالم بانكوك Bangkok World" ، هذه الصحيفة التي سميت فيما بعد Bangkok Post . وافق رئيس التحرير أن يدفع له مقابل العمود ، على أن يضمن "بل" تزويد الصحيفة بالإعلانات . كل موردي سيارات السباق الصغيرة كانوا شغوفين للالتزام بالإعلانات في الصحيفة ، وأخذ عمود "بل" شهرة واسعة . وبسرعة بدأ يكتب إعلانات مكملة حول سيارات الركوب - التي كانت في حالة انتشار في أنحاء بانكوك ، وخاصة في تلك الأيام . ثم حدث أن ترك مدير الإعلانات بالصحيفة العمل ، ولأن "بل" كان يعمل كنائب "غير رسمي" لمدير الإعلانات ، فقد وجد نفسه فجأة يشغل هذا المنصب كل يوم لبيع المساحات المخصصة للإعلان .

في سن السابعة عشرة راود "بل" شعور داخلي أن يكون له دخل منتظم وأموال في جيبه . كان هذا إحساساً جيداً . لقد استطاع أن يوفر مبلغاً اشترى به موتورسيكلاً ، وتحرك به لكي يتقدم رياضة سباق السيارات حيث قد نمت كثيراً . في سن الثامنة عشرة ، وأمام ذعر والديه ، قد اتخذ القرار الذي غير مجرى حياته - لقد رفض الذهاب إلى أمريكا لاستكمال دراسته ، واقترض 1200 دولار أمريكي ، وذهب إلى مكتب المحامي ليسجل أول شركتين له .

ليس هناك شك ، في أنها كانت الخبرات التي اكتسبها نتيجة العمل لدى Ogilvy & Mather ، عندما وصل إلى العشرين من عمره ، هي التي وسعت أفق "هينك" وشكلت مستقبله كمدير مغامر مالك للمشروعات ذات الأفكار الرائدة وهو ما يطلق عليه Entrepreneur . بعد مضي سنوات قليلة من العمل كموظف بدأ يشعر بشيء من القلق . أولاً ، قد استمتع بالعمل لدى شخص آخر ، ولم يتحمل عبء كل مسئولية العمل على أكتافه . ولكن لم تكد تمر سنتان ، حتى ظهر بأن هذا العمل يدعو إلى

الخمول والاستكانة ، وأبدى رغبته أن يكون رئيساً لذاته مرة أخرى . كل المهارات التي اكتسبها أثناء عمله مع وكالة الإعلانات بدأت الآن تؤتي ثمارها سريعاً . عندها تحرك إلى نطاق واسع من الأعمال - تصدير ، استيراد ، تصنيع ، فنادق ، وأخيراً الوجبات السريعة .

ذلك الشاب لا يقف ساكناً مطلقاً ، لقد وجد "هينك" تحدياً آخر - الطيران . تلقى "هينك" دروساً في تايلاند ، ثم ذهب بعد ذلك إلى الولايات المتحدة الأمريكية للحصول على مؤهل في الطيران . لقد أدرك أنه عن طريق طائرته الخاصة ، سوف يكون قادراً حينئذ على ربط أعماله بسهولة ويسر ، مع إمبراطوريته الآخذة في النمو والازدهار . ما أعظم أن تبقى عين المدير المالك والمغامر يقظة ومراقبة على أعماله المختلفة ؟ . اشترى طائرة صغيرة في أمريكا ، وقد أجر طياراً ليقودها إلى لندن عبر المحيط الأطلنطي . "هينك" ، الذي لا يتوقف طموحه عند حد ، أراد أن يقود الطائرة بنفسه إلى بانكوك . كان له زميل قد أنهى تدريبه كطيار ، أكملها تلك الرحلة المنهكة من لندن إلى بانكوك في أربعة أيام . وأصبح هينك يرى كثيراً في مطار Don Muang بانكوك ينتظر دوره في الإقلاع إلى الكثير من عواصم المقاطعات الرئيسية في تايلاند .

استمرت أعمال "هينك" في اتجاهها التصاعدي . في عام 1980 افتتح أول محل Pizza Hut في Pattaya ، وبعد أربع سنوات افتتح أول فندق فخم في Hua Hin . في عام 1986 ، تحول إلى سوق "الأيس كريم" الفاخر ، وفي 1989 افتتح أكبر مصنع لصنع قفازات الجولف . توالى بعد ذلك الكثير من الفنادق الفخمة ، وتشكلت مشروعات مشتركة ، وانتشرت الـ Pizza في معظم أنحاء تايلاند . في عام 1995 افتتح فندقه Regent Chiang Mai الذي يعتبر مفخرة وبهجة لـ "هينك" وتقديراً من كل الذين كتبوا عنه .

ولكن لم يكن الحال كله نجاحاً وأخباراً سارة . لقد فقد صديقه المقرب إليه وزميل أعماله Suwit Wanglee ، في حادث طيران في عام 1994 . كعضو رئيسي في عائلة Wanglee البنكية . كان السيد Khum Suwit رئيس مجلس إدارة فندق

"ماريوت رويال" الموازي للنهر ، ومن أبرز رجال الأعمال في تايلاند . تعلم "بل هينك" درساً مريراً حول أهمية الاتصال نتيجة موت صديقه .

كان يعاني Khum Suwit من ضغط دم مرتفع ، ودائماً يتخذ احتياطاته ، في أنه عندما يطير يكون معه طيار آخر متمرن . في هذه المناسبة . كانت المشكلة عبارة عن اتصال في كابينة الطيار ، وليس صحة Khum Suwit التي كانت قاتلة . افترض الطيار المشارك ، أنه سوف يدعى لقيادة الطائرة فقط إذا تعرض رئيسه لأي أزمة صحية . وفي نفس الوقت افترض Khum Suwit أنه مادام أن الطيار الذي يشاركه الرحلة على درجة كبيرة من المهارة والخبرة فإنه سوف لن يصرخ طالباً المساعدة في حالة حدوث أية مشكلة . تأمرت كل الظروف ضد Khum Suwit في ذلك اليوم . لقد كان مسرعاً لحضور اجتماع في جنوب تايلاند . وقد وجدا أنفسهما في طقس رديء ، ولأن الرادار في المطار كان لا يعمل ، لم يكن يعرف أنه يطير على ارتفاع منخفض . الطيار المشارك الذي كان قد طار في المجال الجوي مرات عديدة ، لا بد أنه كان على علم بهذا ، ولكن الواضح أنه فشل في أن يفصح بأعلى صوته عن ذلك . لقد اصطدمت الطائرة بأعلى قمة جبل . 50 متراً أخرى وكان يمكن أن يكونا أحياء .

عندما أعلن نبأ اختفاء طائرة Khum Suwit ، أدرك هينك أن تايلاند غير مشتركة في نظام الطوارئ في القمر الصناعي الدولي الذي يمكنه التقاط الإشارات التي تحدد موقع سقوط الطائرة . مع أنه كان قد أصبح مواطناً تايلاندياً منذ عام 1991 ، فقد اتصل "هينك" بالسفير الأمريكي وطلب مساعدته الذي اتصل اتصالاً مباشراً بهيئة الطيران الفيدرالية⁽¹⁾ في واشنطن .

التقطت FAA الإشارات من شمال تايلاند ، ووصلت المعلومات إلى هينك . قام "هينك" بتحريرها إلى السلطات ، ثم قاد طائرته الخاصة شمالاً مع عائلة Khum Suwit لكي يلحق بعملية البحث . كانت الخرائط العسكرية القديمة مهمة جداً ،

(1) FAA = Federal Aviation Administration.

والتضاريس كانت وعرة ، ولكن "هينك" كان يحمل جهازاً متحركاً ذا نظام لتحديد الموقع كونياً ، والذي استطاع أن يكشف بدقة عن مكان وقوع الحادث . لقد وجدوا حطام الطائرة في اليوم التالي ، والرجلين وقد فارقا الحياة ، لأن الطائرة قد ارتطمت بحائط الجبل الصلب بسرعة 180 ميل / ساعة . لقد كان المنظر محطماً لمعنويات "هينك" الذي كان قد شجع صديقه على الطيران في تلك الرحلة .

"هينك" من الناحية المهنية هو الشخص الأول الذي يعترف بأنه ليس كل ما يلمسه يتحول إلى ذهب . الحقيقة أبعد من ذلك كثيراً . لقد تعرّض هينك إلى الكثير من الإخفاقات والقصور . إن الفشل الذي يتعرض له بين الحين والآخر قد علمه أنه لا يمكن أن يكسب في كل الأوقات . المهارة الأخرى التي قد تعلمها تتمثل في كيف يمكنك أن تسدد ضرباتك بمهارة عندما تصعد إلى حلبة الملاكمة مع خصم سريع وشديد اللكمات . كان المثال الأكثر حداثة في عام 1999 ، عندما كانت هناك فرصة للحصول على فائدة كبيرة في إدارة فندق Regent Bangkok الذي كان يعتبر واحداً من أفضل الأعمال الفندقية في العالم . عرضت مجموعة من الأسهم للبيع ، وكانت شركة "هينك" Royal Garden Resort التي تمتلك في ذلك الفندق 25% من الأسهم ، رأت في تلك الصفقة فرصة الحياة . قدم بنك الاستثمار Goldman Sachs ذلك البنك الأمريكي القوي عطاء "Bid" لا يستطيع "هينك" مجاراته . ولكن لم يضع كل شيء . عن طريق القيام ببعض "التاكتيكات" اللبقة والذكية ، وباستخدام معرفته عن المنطقة ، استطاع أن يوقف بنك Goldman Sachs من أخذ حق الإشراف على الفندق الذي يشعر بعاطفة حقيقية تجاهه . أثبتت الأزمة الأسبوية أنه كان يمكنه أن يستعيد قوته من الخسارة والإحباط بسرعة كبيرة . وما هو المشروع الكبير القادم ؟ يقول "هينك" "الصفقات تشبه سيارات الأتوبيس . سوف تكون هناك واحدة أخرى قادمة في دقيقة" .

يتحدث "هينك بل" في الصفحات التالية كمدير حقيقي مغامر مالك للمشروعات ذات الأفكار الرائدة Entrepreneur .