

القاعدة

12

استثمر كل ما يمكنك من لحظات الحظ

*Make The Most of Lucky Breaks*



← النجاح هو بساطة موضوع حظ .

Anon

← يحدث الحظ عندما يلتقي الاستعداد مع الفرصة .

Almer Letterman

obeikandi.com

يكون الحظ في المكان الصحيح في الوقت الصحيح . ربما السمة الأكثر شيوعاً التي وجدت بين الأفراد المحظوظين ، أنهم يستثمرون معظم الفرص التي تقدم نفسها لهم . إن الحظ الجيد ليس هو الشيء الذي تنتظره ، ولكنه الشيء الذي تقتنصه . لقد قال نابليون مرة : "لا ترسل لي قادة متألقين ، أرسل لي قادة محظوظين" . لقد كنت محظوظاً بدرجة كافية عندما كنت مقيماً في تايلاند في فترة الستينيات (1960) المزدهرة ، ولكن كما أحب أن أذكر فريقتي في العمل ، مادمننا نعمل بجد واجتهاد أكثر ، يحالفنا الحظ في مسيرتنا بصورة أكبر .

تأتي لحظات الحظ في أشكال مختلفة كثيرة - فرص العمل التي تظهر ، الأفراد الذين تستأجرهم ، العقود الشخصية التي توقعها ، والصحة الجيدة التي تتمتع بها . حينما انظر إلى الوراء ، أعتقد أن واحدة من لحظات حظي السعيد حقيقة كانت عدم أخذ نصيحة والدي لترك تايلاند . إن والدي كمراسل "لصوت أمريكا" أخبرني بأن أجرب حظي في إيران أو الفلبين . كان يعتقد بأن تايلاند سوف تصبح من البلدان الفقيرة ، لا يصلح فيها إقامة مشروعات أعمال . يبدو هذا الآن نوع من الجنون ، ولكن في أواخر الستينيات كانت تبدو نصيحة سليمة جداً . تحت حكم الشاه ، فيردناند ماركوس ؛ كانت اقتصاديات كل من إيران والفلبين في توسع واستقرار . لقد تربيت في آسيا ، وظهر أن الفلبين لديهم الكثير من أجل بلدهم . اقتصادياً ، كانت في طريقها متقدمة عن تايلاند ، وبسبب وجود القوات الأمريكية ، كانت هناك تأثيرات غربية كثيرة في الاتجاه السائد في المجتمع الفلبيني .

أحببت أن أقول بأنني أرى الازدهار التايلاندي قادماً من خلال محض الإلهام والتألق برؤية من يتبنى مشروعات الأفكار الجديدة . الحقيقة أكثر اختلافاً . كنت لا أريد العودة إلى الجامعة في الولايات المتحدة الأمريكية ، ذلك المكان الذي لا يجذبني إليه كثيراً . إنني أحببت تايلاند ، أحببت الناس ، أحببت سيارات السباق الصغيرة ، أحببت كسب الأموال ، أحببت حياتي . كانت تايلاند هي البهجة . لدى أسرتي علاقات في بانكوك ، آباء على مستوى الدوائر السياسية الاجتماعية غير ضارة ، وأبواب تكاد تكون مفتوحة . ومن ثم بقيت في تايلاند ، بدأت مشروعتي

في النظافة والإعلان ، تزوجت ولم أنظر للخلف أبداً .

بعد 17 سنة تالية ، رزقت بلحظة حظ أخرى ، قد تكون الأكبر في حياتي العملية . لقد تبلورت في ظروف غريبة إلى حد ما . كان ذلك في عام 1987 ، حيث قد انتهت الحرب الفيتنامية ، وأيضاً وجود القوات المسلحة الأمريكية في تايلاند . كانت تلك أخباراً سيئة بالنسبة للكثير من منشآت R&R التي استضافت أعداداً ضخمة من أفراد القوات المسلحة الأمريكية . من بين هذه المنشآت فندق صغير على نمط منازل الدور الواحد في Pattaya الذي قد سقط في أوقات صعبة . كانت عندي معرفة بالمكان ، حيث كنت هناك منذ سن الحضانة عندما كانت العائلة بأكملها تقضى أيام الراحة الأسبوعية بجوار البحر .

أعلن أحد أبناء عائلية تايلاندية ثرية تعمل في المجال المصرفي ، أنه قد منح حق التصرف في تأجير منشآت ذلك الفندق ، وكان شغوفاً جداً لاتخاذ خطوات إلى الأمام . كنا - شركائي وأنا - متأكدين أنه يمكننا أن نجعل الفندق المذكور يعمل بنجاح . كانت المحاولة تشكل المغامرة الأولى في الأعمال الفندقية ، وكنت أناضل من أجل أن نبدأ . لقد أجرينا المفاوضات ، وتمت الصفقة . أودعنا 500,000 دولار أمريكي في حساب بنك ذلك السيد الثري . وكان عليه أن يجري الترتيبات اللازمة لكي يحول عقد الإيجار إلى بنك بانكوك ، البنك الذي أقرضنا المبلغ ، وذلك كضمان ، ولأن الإيجار كان مملوكاً لمكتب إدارة الأموال الخاصة الملكية ، ولأن هذا المكتب هو الذراع الاستثماري للأسرة المالكة ، فإننا لم نفكر في الأمر ولو للحظة . ظل البنك المقرض يسألنا أين يوجد عقد الإيجار ، لقد اتصلت بالمكتب المذكور وتلقيت رداً مهذباً ولكنه محبط . لا يوجد عقد إيجار متاح - لقد انتهت صلاحيته منذ فترة لأن قيمة الإيجار لم تدفع . لقد خدعنا . إن الرجل الثري من الأسرة المصرفية المحترمة ، لم يكن لديه شيء يبيعه . أصبح واضحاً أنه قد أدخل نفسه في مصاعب مالية ، وبحث عن أبله ليكفله .

لقد شعرت بالتدمير والخراب . إنني قد فقدت كل شيء . لم أكن قد بلغت حتى الثلاثين من عمري ، واتضح أن حياتي المهنية كأحد أقطاب الأعمال الفندقية قد

تلاشت أيضاً ، قبل أن تكون حتى قد بدأت . لقد اقترضنا . لقد اقترضنا ملايين "الباهت" من البنك ، وقد بعناه وعداً مزيفاً . لقد تحطمت تماماً . حيث لم يكن هناك ما أخسره غير كرامتي ، ولم يترك لي منها شيئاً ، فقد طلبت تحديد موعد لمقابلة ممثلي مكتب الممتلكات الخاصة الملكية "كفرنجة" أو أجنبي . لم يكن هذا مألوفاً وقد كنت في غاية الدهشة عندما منحت مقابلة . تمت مرافقتي إلى حجرة في المبنى الذي دخلته ، وقدمت إلى شخصية محترمة باسم M.L. Usni Pramoj سألني بأدب جم ؛ ماذا يمكنه أن يفعل من أجلي ؟ شرحت الورطة التي كنت أعانيها ورجوت إذا ما كان هناك شيء ما يمكن عمله . نظر إلى ممثل سموه مبتسماً وقال "لماذا لم تسألنا مباشرة ؟ ليست هناك حاجة لدفع أتعاب من أجل حقوق الإيجار . كنا سوف نعطيه لك بدون مقابل ، ومع توفير إيجار شهري معتدل " .

لقد لمس فكي الأرض . أجرينا بسرعة ترتيبات تغطية العقد السابق وتفاوضنا حول إيجار العقد الجديد بحوالي 100,000 باهت في الشهر (4000 دولار في تلك الأيام) ، تمت الصفقة في نفس الجلسة مع تبادل التصافح . انطلقت عائداً إلى مكتبي ، وبدأت على الفور الإجراءات القانونية ضد الرجل الذي قد باعني العقد المنتهي تاريخه . لقد كسبت القضية ، ولكن بعد 15 سنة .

إن ما كان مهماً أنني كنت لا أزال مستمرا في مجال الأعمال ، وفي بداية ما قد تحول إلى أن يكون واحداً من أكثر علاقات الأعمال استمرارية وميزة . كما قد اكتشفت بسرعة ، فإن M.L. Usni . لم يكن فقط ابن رئيس وزراء سابق ، ولكن كان أيضاً مستشاراً له مكانته المرموقة لسمو جلالته . لقد كان ذلك بداية لعلاقة طويلة وقائمة على الثقة مع مكتب الممتلكات الخاصة الملكية .

لقد أنفقنا الكثير من الوقت والأموال في منشآت Pattaya ، والتي أصبحت في النهاية منتجج Royal Garden الفخم . ندفع الآن نسبة من المبيعات ، بدلاً من إيجار المنشآت ؛ مفهوم حقل الأعمال الذي قدمناه لأول مرة في تايلاند . يحقق هذا الترتيب فائدة متبادلة ، حيث أن تحسين أدائنا يعني زيادة العائد لأصحاب الملك . لقد أقمنا العديد من صفقات الفنادق المشتركة ، وكانت علاقتنا تعني أننا

غالبًا لا نلتزم بشراء الأرض . لقد بنيت معظم فنادقنا على أساس الإيجارات التي تمثل نسبة من العائدات ، وهذه فائدة ضخمة ، وخاصة في حالة أن تكون قيمة الأرض مرتفعة جدًا ، حيث يسعى القائمون على تنمية المشروع إلى الحصول على الأموال لبناء العقار .

على مدى سنوات أصبحت أنا و M.L. Usni أصدقاء مقربين ، وحتى هذا التاريخ نشترك كأسر معًا في حفلات العشاء ، الرحلات ، الأعياد ، ورياضة الغطس . لقد كان لي أيضًا شرف مقابلة صاحب الجلالة ، في عدد من المناسبات ، كل منها لا ينسى . أكثر من أي شيء آخر ، لقد كان لتفاني جلالته ببلده تايلاند ، وعلاقته العظيمة ، وسماته الشخصية التي لا تجارى هي التي أوحى إليّ أن أصبح مواطنًا تايلانديًا .

حينما أعود إلى الورا ، أجد أنني قد أنعم عليّ بالكثير من الحظ . إنني أعتقد بأن الفرص التي أتاحت لي في أن أعمل مع David Ogilvy ، عندما كنت في مجال الإعلانات ، كانت لحظة حظ أخرى . لقد تعلمت منه الكثير حول كيفية إدارة شركة ، وكيف أدرج حملة إعلانية كبيرة ، وفتح حسابات دولية .

إن ما قد تعتقده أنه حالة نقص وضعف ، يمكن أن يكون أحيانًا لحظة حظ . لمدة سنوات ، كان ينظر إلى بورما (يطلق عليها الآن Myanmar) ثاني أكثر الأسواق السياحية ازدهارًا . إنه البلد الذي يبدو أنه يمتلك كل شيء - ساحل بحري لم يمس ، شواطئ رمليّة رائعة ومياه غير ملوثة وتاريخ وتراث ثري . ومع ذلك فإنها من الناحية السياسية والاقتصادية تمثل حالة عجز كلي : لقد حاولت جاهدًا أن أحصل على حقوق بناء فندق في Pagan ، تلك المدينة القديمة التي تعتبر موقعًا لأحد المعابد العظيمة . إن هذه المدينة تجعل عبيق الشرق يلح عليّ ، وفي نفس الوقت أستم منها حظي العثر . لا يزال الفندق في انتظار أن يبنى . في العاصمة Rangoon ، قد زايد عليّ Shagri-La وكسب قطعة الأرض التي كنت أريدها . يكفي القول ، بأن الفندق الذي قد بنوه هناك ، لم يكن واحدًا من أحسن استثمارات Shagri-La . أحيانًا تكون الصفقة العظيمة هي التي لا تستطيع أن تمسك بها بقوة .

أستطيع أن أجلس في فندق خال في رانجون لمدة خمس سنوات . قد يكلفني ذلك الملايين ، والتي قد تنفق بصورة أفضل على مشروعات أكثر ربحية .

الصحة الجيدة نعمة أخرى كبيرة . بالنسبة لرجل يحب السيارات السريعة ، الموتوسيكلات ، الطيران ، ورياضة الغطس ، فقد عشت حياة ساحرة ، وأكاد لم أفقد نقطة واحدة من دمي أو يكسر مني أحد عظامي . ولكني لست طائشاً أو متهوراً . إن سر الحياة في حارات المرور السريعة يكمن في أن تتبع القواعد . يوجد طيارون كبار السن ، ويوجد طيارون جسورون ، ولكن لا يوجد طيارون كبار سن جسورون . لا يهم إذا كنت تقود طائرتك الخاصة أو تتسابق بسيارة سباق بسرعة عالية جداً ، يجب أن تجعل رأسك وليس قلبك هو الذي يتخذ القرار . إنني دائماً أشتري أحسن آلة أو معدة ، وأستخدم أكثر التعليمات خبرة . إن الأساس أن تخفض الخطر ما أمكن . إنها نوع من المضاربة المحسوبة .

نعم ، هناك عنصر من الحظ تستلزمه المضاربة ، ولكن أي مضارب محترف سوف يخبرك بأن المهارة هي الطريق إلى الكسب . إن المضاربين المحترفين يحسبون أوراقهم جيداً ، ويقرأون منافسيهم ، ويعرفون متى يشترون ، ومتى يبيعون . إن المضاربين المحترفين يعرفون كيف يخفضون من الأخطار التي قد يتعرضون لها . لقد حصلت على الكثير من الفرص في حياتي ، ولكني كنت أحسب العناصر السلبية بعناية ، وبالتالي تنخفض الأخطار . إن المضارب المحترف يكسب أكثر مما يخسر وهذا هو شأن المغامر الذي يتبنى مشروعات الأفكار الجديدة إنه The Entrepreneur الناجح .