

---

# أَشْرِيَاءُ الْعَالَمِ

الجزء ٣ والأخير

أحمد مؤمن أحمد

---

إسم الكتاب : أثرياء العالم ٣  
إسم الكاتب : أحمد مؤمن أحمد  
تصميم الغلاف : عبدالله عباس  
تدقيق لغوي : فاطمة هاشم  
تنسيق داخلي : رحمه محمد  
رقم إيداع : 2022-10213  
ترقيم دولي : 978-977-6982-36-9



شارك سطورك مع العالم

---

# أشياء العالم

الجزء ٣ والأخير

أحمد مؤمن أحمد

## The Writer Operation

شارك سطورك مع العالم



السلام عليكم ....

ازيك عزيزي القارئ في الرحلة دي اللي هنشوف فيها قصص نجاح ٨ من أقوى مليارديرات العالم أنا أحمد مؤمن اللي هكون مضيف معاك يارب تكون رحلة جميلة وممتعة ومنتسهاش ((:

قبل ما نبدأ رحلتنا هبدأ الكتاب بكلمتين جمال المرة دي مش كلمة واحدة بس زي كل جزء

الكلمة الأولى هي لرجل الأعمال المصري الشاب حسن أبو ذكري اللي أخذتها من أكونت الفيس بوك بتاعه بيقول فيها نصا

” كان فيه وقت في حياتي كل اللي بفكر فيه كان الهجرة بره مصر أمريكا أو أستراليا أو كندا عايز أمشي مش حاسس أني هقدر أنجح في البلد دي الدنيا صعبة المنافسة صعبة الحياة صعبة أبسط حقوق الحياة صعب تتوفر لك لو أنت شاب عايز تسكن في بيت و تستقر و تركب عربية و يبقي عندك أسرة . قدمت في كل البلاد دي و اترفضت بعدها اكتشفت إن البلاد دي النجاح فيها أصعب مليون مرة من مصر و إن البلاد دي مش هتعملك اعتبار لو أنت مش ناجح في بلدك

أول خطوة لازم تاخدها مع نفسك عشان تنجح أنك تنسي أي أعذار أو مبررات بتقولها لنفسك

و أعرف أن أول خطوة من خطوات النجاح أنك تؤمن بنفسك و يبقي عندك ثقه في الله انه مبيضيعش تعبك واجتهادك «

---

رجل الأعمال ده الاستثمارات اللي بيعملها في شركته الوقت الحالي من كتابة الكتاب بس قيمتها ٢٥ مليون جنية مصري ما شاء الله عليه الله أكبر فا اللي عايز أقوله تقدر تنجح جوا مصر وعندك نموذج مشرف أهو

والكلمة الجميلة الثانية لسيدنا محمد أشرف وأنقى وأجمل خلق الله على مدار الوقت كله وهي عن تكوين الثروات  
” تسعة أعشار الرزق في التجارة ”

والتجارة بمفهومها الحديث مش استيراد وتصدير وبس لأ علشان نفهم التجارة بمعناها الحديث بتاع الوقت الحالي لازم ندرس قصص نجاح مليارديرات العالم علشان نفهم ندخل ازاى في المشاريع ونشغلها ازاى ونكبر مشروعتنا ازاى وكمان العادي دلوقتي ان أغلب الناس مركزين في ١٠/١ من أشكال الرزق اللي هو شغل في الشركات والوظائف سواء في الشركات الحكومية أو الخاصة وسايين ١٠/٩ الباقية لو انت ضاع بيبك الحال واتطردت من شركتك وانت في سن كبيرة متزعش إن ضاع منك ١٠/١ من أشكال الرزق بس لسه فاضل ليك ١٠/٩ ولنا مثل وقودة في كده صاحب سلسلة فنادق هوليداي إن لما اتطرد من شركته وهو ٤٠ سنة بدأ مشروعه الخاص وبقى في خلال ١٠ سنين يعني لما تم الـ ٥٠ سنة صاحب سلسلة فنادق عالمية .

## فكرة الكتاب ده إيه؟!!

فكرة الكتاب ده بكل منتهى البساطة هي المغناطيس والحديده  
يعني إيه المغناطيس والحديده؟!!

يعني بكل منتهى البساطة الحديده هي المواطن البسيط اللي مش عايز يبقى ترس في شركة بتمص دمه وعايز يبدأ مشروع خاص بيه بس تايه وخايف أبدا ازاى ولا أعمل إيه دائماً متردد أروح فين ولا أعمل إيه والمغناطيس هي الصفات اللي اجتمع عليها أحسن ناس في مجال الأعمال الحرة و أحسن ناس عملت فلوس في العالم كله .

في العلوم الأسطورة بتقول انك لو حكيت المغناطيس ٤٠ مرة بنفس الاتجاه في الحديده الحديده هاتبقى مغناطيس فا كل اللي احنا 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 يبقى شايفه فرصة استثمارية بحتة في حين إن احنا ولا أي اندهاش مش فاهمين حاجة فا الحاجات دي هي اللي احنا هانبقى في صدها ونطلع منها الحاجات المشتركة بينهم ونخليها المغناطيس بتعنا 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 المليارديرات العالم هايخليك تعيش عيشة مرتاحة وانت وسط القيود ونقطة مهمة عايز أنبه عليها في ناس كثير كاتبة كتب عن ازاى تبقى مليونير وهو معرفش يعمل كده لنفسه أصلا طب أنا ليه أخذ معلومة من واحد معرفش يعمل لنفسه اللي بيقولي عليه؟! مش معنى كده رفض تام لأبس الأولوية للي وصل وحقق الهدف

---

اللي أنا عايزه وبعد كده أشوف الكتب الثانية أكيد ها يبقى مكتوب فيها حاجات حلوة طب احنا هناخد الكلام ازاي من أقوى ناس عرفت تعمل فلوس في العالم خلي بالك من نقطة مهمة أنا في الأول استبعدت 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 أبقى أشوف اللي عمل ملايين خلصت أقواهم أشوف بقى اللي بيدعوا في الكتب بتعتهم وهما معملوش ٢ مليون جنية حتى يتيمة توحد ربنا؛) طب ازاي نوصل لمليارديرات العالم دول اللي هناقش قصتهم في الكتاب ده وهو صعب جدا حد يوصل ليهم وهما متوزعين بين الدول؟!)

بكل منتهى البساطة ها نشوف

\* قصة نجاحهم ازاي . \* قرارتهم اللي خدوها .

\* وبدأوا ازاي . \* واتعاملوا ازاي مع المشاكل اللي قابلتهم .

\* والمقولات بتعتهم اللي بتعكس الجانب النفسي و العقلي اللي عنده عامل ازاي .



## طب ازاي تحقق أعلى استفادة من الكتاب ده؟!

١- 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 بيشفو اللي ناقصه إيه وبيركز عليه.

٢- الكتاب بيسعى انه يطلع مكونات النفسي والعقلي بتاع الملياردير إيه أو رجل الأعمال إيه فا أكيد في الغالب هتلاقي حاجات وصفات معينة مش موجودة فيك علشان تعرف تغير من نفسك للشخصية الجديدة لازم بتاخذ وتعمل تصرفات جديدة وإلا التغيير هيبجي من فين والأهم تنتظم على التصرفات الجديدة دي انتظام ميقلس عن سنة علشان تترسخ فيك افكر نفسية وعقلية جديدة لازم تنتظم على تصرفات جديدة مدة متقلش عن سنة .

٣- لمزيد من الاستفاضة هات كتاب أثرياء العالم الجزء الأول و الثاني مع دار اسمها دار الحلم للنشر والتوزيع أنا المؤلف بتاع الكتابين دول بردو طب إيه اللي بيميز الكتاب اللي في إيدك عن الكتابين التانيين اللي أنا بقولك عليهم هو المقولات المهمة بتاعة كل ملياردير في الجزء الأول والثاني من أثرياء العالم مكتوبة هنا يعني أقدر أقولك إن محتوى الكتاب ده كفيلا انه يدي ليك كل المعلومات اللي انت محتاج تعرفها علشان تبدأ شركتك ازاي بالإضافة إلى جزء لا بأس به من اللي ذكر في أثرياء العالم ١ و أثرياء العالم ٢ ولكن لو حابب يبقى عندك أفكار وحلول أكثر لاغنى عن قراءة أثرياء العالم ١ و أثرياء العالم ٢ مش حابب الكتاب ده كفيلا انه يدي ليك كل المعلومات الأساسية لبداية مشروعك أو شركتك لكن الكتاب الثالث ده هو خاتمة كتاباتي في مجال تكوين الثروات وخير الختام المسك .

٤- اقرأ الكتاب بتمعن المفروض انك طالما الكتاب ده في إيدك انت بشكل أو بآخر مهتم

---

بمجال الأعمال علشان تعرف تستفيد من الكتاب ده أو أي كتاب ذو محتوى علمي لازم تتفكر في اللي بتقرأه مش قرأت 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 كإنك في سباق مينفحش أكيد طبعا .

## قبل ما نبدأ رحلتنا إهداء واجب القيام به

سيدنا محمد قال «إِنَّ اللَّهَ تَعَالَى يُحِبُّ إِذَا عَمِلَ أَحَدُكُمْ عَمَلًا أَنْ يُتَّفَنَّهُ»  
أمنى 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 اختلطت عليه الأمور في شركته أو تاه في الحياة تحت ضغوطاتها وشدتها عليه وقسوتها علينا ويستفيد من الكتاب ده بشكل أو بآخر

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

## برنامج الرحلة

١٢	..... قصة نجاح الملياردير ما هو تانج.....
٢١	..... قصة نجاح الملياردير موكيش أمباني.....
٣٥	..... قصة نجاح الملياردير ستيف بالمر.....
٥٣	..... قصة نجاح الملياردير هيو كا يان.....
٥٨	..... قصة نجاح الملياردير لي شاو كي.....
٨٦	..... قصة نجاح الملياردير كارل البريشت.....
٧٨	..... قصة نجاح الملياردير فيل نايت.....
٩٢	..... قصة نجاح الملياردير ألفرانسوا بينولت.....
١٠١	..... الجزء الإضافي في الكتاب هام قراءته.....
١١٤	..... موضوعات هامة تكلم عنها أقوى ٢٨ ملياردير.....
١٤٢	..... خاتمة الكتاب.....
١٤٨	..... خاتمة الكتابة في المجال ده كله.....
١٥١	..... المراجع.....

---

## الملياردير ما هوا تانج



الاسم : ما هوا تانج  
الجنسية : صيني  
تاريخ الميلاد : ١٩٧١/١٠/٢٩  
الشهادة اللي معاه : بكالوريوس في علوم الكمبيوتر  
مصدر الثروة : الإنترنت  
مقدار الثروة سنة ٢٠٢٠: ٣٨,١ مليار دولار  
من مقولاته :  
« الأفكار ليست مهمة في الصين التنفيذ هو الأهم »

---

## قصة نجاح الملياردير Ma-Huateng

نبدأ القصة بتاريخ ومكان الولادة للملياردير ده ولد ماهو تانج يوم ٢٩/١٠/١٩٧١ في مقاطعة دون فانغ في الصين عندما حصل والده على وظيفة مدير ميناء في شينزين بالقرب من هونغ كونغ التحق بجامعة شنزهن في ١٩٨٩ وتخرج سنة ١٩٩٣ بشهادة بكالوريوس في علوم الكمبيوتر ما هو تانج هو الملياردير رقم ١ في الصين وقت كتابة الكتاب ده ما هو تانج المعروف أيضا بإسم بوني ما هو مؤسس ورئيس شركة تينسنت وهي الشركة الأكثر قيمة في آسيا واحدة من أكبر شركات الإنترنت والتكنولوجيا ومن أكبر شركات الاستثمار و الألعاب والترفيه في العالم وتسيطر الشركة على أكبر خدمة مراسلة فورية للهاتف المحمول في الصين زي ما قولت لإسم المستعار للملياردير ده هو بوني ما وده الإسم الي هاستخدمه لأنه سهل الكتابة المهم بوني ما ده بدأ أول شغلانة ليه في شركة اسمها

### China motion telecom development

ودي شركة كانت بتشتغل كمورد لخدمات ومنتجات الحاجات السلكية واللاسلكية كانت شغلة بوني ما هناك هو مبرمج وكان يساعد في تصميم برنامج لشركة اسمها بيجرز طب مرتبه كان كام الملياردير ده في أول شغلانة ليه مرتبه كان ١٧٦ دولار في الشهر بعد مرور ٥ سنوات من تخرجه انضم بوني الي كان وقتها عنده ٢٧ سنة مع أربعة من زملاء دراسته في الكلية لإنشاء شركته تينسنت أسس الشركة العملاقة بتعته سنة ١٩٩٨ وقد جاء أول منتج للشركة بعد مشاركة ما أو بوني في عرض تقديمي في شركة اسمها ( أي سي كيو ) مع العلم أن أول خدمة رسائل فورية تأسست سنة ١٩٩٦

من قبل شركة اسرائيلية اسمها ميرابيلز المهم مشاركته في المعرض بتاع شركة أي سي كيو استوحى منها فكرة أول منتج لشركته كان اسم البرنامج (أو أي سي كيو) البرنامج اعترف بسرعة ومع نهاية سنة ١٩٩٩ كان مسجل فيه أكثر من مليون مستخدم وده خلاله من أكبر الشركات اللي بتقدم الخدمة دي في الصين من الحاجات اللي مينفعش نعديها أن بوني وهو بيتكلم عن تأسيس الشركة بتعته مع جريدة الصين اليوم في مقابلة سنة ٢٠٠٩ قال إن الشركة قابلتها مشاكل في البداية وإن برنامج الشركة ليه مستقبل بس مكنوش يقدرنا يدعموه في الوقت ده فكروا انهم ياخدوا قرض من البنك علشان يحلوا المشاكل اللي قابلتها وللأسف فكروا انهم يبيعوا الشركة أول ما قدمت شركة تينسنت خدمة المراسلة الفورية قدمتها مجاناً وتكاليف التشغيل بتعتها كانت عمالة تزيد فكانت بتدور على مستثمر أو شركة تشيل عنها التكاليف دي لحد ما لقتها سنة ٢٠٠٠ شركة اختصار اسمها ( بي سي سي دبليو ) اللي اشترت ٤٠٪ من أسهم شركة بوني مقابل ٤,٤ مليون دولار ومع تراجع أداء شركة اسمها بيبج قام بوني بعمل منصة تسمح لمستخدمي برنامج شركته اللي قولنا عليه بس بقى اسمه في الوقت ده ( كيو كيو ) انهم يقدرنا يرسلوا رسائل نصية للموبيلات وبعد كده جه ٨٠٪ من عوائد الشركة جه من تعاقدات قامت بها شركة بوني مع شركات الإتصالات المختلفة في الصين اللي وافقت على تقاسم رسوم الرسائل مع شركة بوني نقطة مهمة عايز أذكرها أول برنامج لشركة تينسنت كان اسمه ( أو أي سي كيو ) اللي بعد كده غيروا الاسم بتاع البرنامج ده لـ ( كيو كيو ) وسنة ٢٠١١ أطلقوا برنامج تاني جديد خالص اسمه (وي تشات) البرنامج الأخير ده عليه دلوقتي أكثر من مليار مستخدم بيعملوا أرباح للشركة بما يوازي ٢٣,٩ مليار يوان بوني قال أن من أهم عوامل في بدء شركته هو الثقة أكبر مساهم في شركة تينسنت مش بوني لأ شركة تانية اسمها ناسبرز استثمرت في شركة تينسنت بما يوازي ٣٢ مليون دولار مستحوذة

على ٤٧ ٪ من أسهم الشركة وبكده هي أكبر مستثمر في شركة تينسنت أما نصيب بوني من الأسهم كان بما يساوي ٧,٦ ٪ من أسهم الشركة بتعته  
طب أرباح الشركة اللي خلت بوني ملياردير جات من فين ولا من إيه جات من ٣ حاجات:

- ١- الرسائل النصية اللي بيعتها أكثر من مليار واحد بيستخدموا التطبيق بتاعه بشكل يومي من التطبيق بتاعه للموبيلات لشبكات الإتصال المختلفة
  - ٢- شركة تينسنت هي أيضا من أكبر شركات الألعاب في العالم وتمتلك حصة مقدارها ٤٠ ٪ من أسهم شركة ( أيبك جيمس ) الشركة اللي طورت اللعبة الشهيرة دلوقتي اللي اسمها ( فورت نيت ) وتمتلك حصة صغيرة في شركة ( أكتيفيجين بليزرد ) مش كده وبس لأ عندها أسهم في شركة ( سناب شات ) بمقدار ١٢ ٪ من إجمالي الأسهم و ٥ ٪ من إجمالي أسهم شركة ( تسلا موتورز ) و ١٠ ٪ من إجمالي أسهم شركة ( سبوتي فاي ) واللي كانت سبب في الاستثمارات دي كلها المدير التنفيذي للشركة اللي Lau Chi Ping Martin Lau
  - ٣- كذلك الشركة بتعمل أرباح من خلال الإعلانات اللي بتتعمل في التطبيق بتاعهم أو البرنامج بتاعهم بالإضافة إلى الرسوم الشهرية لمستخدمي برنامج بتاعه بس النسخة المميزة منه اللي بتدفع فيها فلوس وبتأخذ مزايا أكثر
- دول الـ ٣ حاجات اللي الشركة بتعمل أرباح منها الرسائل النصية اللي بتتبع من التطبيق بتاع الشركة للموبيلات و استثمارات الشركة المختلفة في الشركات التانية اللي ذكرنا بعضها اللي مذكور فقط على الإنترنت و الرسوم الشهرية للتطبيق المميز بتاعه و فلوس الإعلانات اللي بتتعمل على التطبيق .
- في عام ٢٠٠١ كانت الشركة عملت أكثر من ٣٢ مليون دولار من الإستثمارات وفي عام

٢٠١٧ الشركة عملت أرباح بما يساوي ٢٣٨ مليار يوان أي ما يوازي ٣٥,٢ مليار دولار أمريكي .

يتم عادة مقارنة فيس بوك بـ ( وي تشات ) وده بسبب الانتشار الواسع لبرنامج ( وي تشات ) في الصين حيث أن خدمة الرسائل النصية ( واتس اب ) محظورة في الصين لا يتم استخدامها هناك ولكن تطبيق وي تشات ذهب إلى ما هو أبعد من فيس بوك لمستخدميه المليار شخص حيث جعل لديهم القدرة على القيام بالتالي

\* المراسلة مع بعضهم البعض نصيا

\* يلعبوا مع بعض ألعاب على التطبيق

\* الاتصال ببعضهم البعض

\* إرسال الأموال عن طريق التطبيق

\* التسوق و دفع قيمة ما يأخذونه من المطاعم باستخدام التطبيق

\* المواعدة على الإنترنت

\* دفع أجرة ركوب سيارة الأجرة

في العام الماضي ٢٠١٨ أصبحت شركة تينسنت الشركة التكنولوجية الآسيوية الأولى التي تقدر قيمتها بأكثر من ٥٠٠ مليار دولار وهي أكبر شركة عامة الآن في آسيا .

تقوم تينسنت بالمنافسة مع شركة جاك ما ( علي بابا ) كلا الشركتين يحاول التوسع في الصين وخارج الصين وكلا الشركتين تسعى للسيطرة والهيمنة على سوق الدفع عن طريق

المحمول وذلك عن طريق تطبيقين Ali Pay و Ten Pay

وعلى الرغم من أن مؤسسي كلا الشركتين قاموا بتوجيه انتقادات لبعضهم البعض إلا أن جاك ما قال أنه يقدر المنافسة اللي بين الشركتين علشان بتسمح ليهم انهم يتعلموا من بعضهم البعض وبوني قال عن جاك ما وشركته إن هما الاثنان زي الاخوات الصغيرين



وشركاتهم كذلك وهما كبروا مع بعض . والجدير بالذكر أن بوني قام بنقل ما يساوي ٢,٣ مليار دولار من أسهم شركة تينسنت إلى مؤسسة خيرية في يوليو ٢٠١٦ كما يمتلك بوني من العقارات ما يساوي ١٥٠ مليون دولار عقارات في هونغ كونغ .

الجدير بالذكر أن بوني اتعرف على مراته على برنامج المحادثة بتاع شركته اللي اسمه كيو كيو وقعدو يتكلموا ٣ شهور قبل ما يتقابلوا واتعرف عليها أكثر وبعد كده اتجوزوا و ما هو تانج نادرا ما يظهر في وسائل الإعلام ومعروف بنمط حياته السري ويؤمن بمقولة أن الأفكار ليست مهمة في الصين المهم هو التنفيذ و العربية اللي بيسوقها الملياردير ده وأخيرا ما هو تانج كان وهو صغير كان عايز يبقى رائد فضاء VolvoSA٠L.

### مقولاته اللي بتعكس الجانب النفسي والعقلي اللي عنده

- ١- علشان تكون رائد في المجال بتاعك لازم يكون عندك حكمة كبيرة
- ٢- الثروة مش هتديلك الرضا ولكن انك تبني منتجات يستخدمها العملاء هو ده الأهم
- ٣- على جميع المنصات المفتوحة ، بغض النظر عما إذا كانت Facebook أو Apple App Store ، فإن الجزء الأكبر هو الترفيه والألعاب. إنها أكبر شريحة للإيرادات. وإنها نفس الشيء بالنسبة لتينسنت
- ٤- في تينسنت ، قد نكون رجال أعمال ، لكننا ما زلنا نسعى لتطوير تكنولوجيا المعلومات لدينا ،والعلم الذي لدينا . ما زلنا نسعى جاهدين لخلق شيء رائع حقا ، في محاولة منا لخلق أشياء لا يمكن حتى تخيلها دون تكنولوجيانا الجديدة. ما زلت متشبثا بهذا الحماس.
- ٥- في أمريكا، عندما تجلب فكرة إلى السوق، عادة ما يكون أمامك عدة أشهر قبل ظهور المنافسة ، مما يسمح لك بالحصول على حصة كبيرة في السوق. في الصين ، يمكنك الحصول على المئات من

- 
- المنافسين في الساعات الأولى من البث المباشر. الأفكار ليست مهمة في الصين - التنفيذ هو المهم.
- ٦- انظر إلى Microsoft و Google و Facebook. لقد دخلوا جميعا العديد من القطاعات ، وفي الواقع ، في العديد من هذه القطاعات ، لم يكونوا موجودين فيها باكرا كما تينسيت .
- ٧- أكبر مشاكلي هي أي مش عارف الشباب يحب إيه
- ٨- أعتقد أن كل مستخدم الإنترنت يحب التخصيص
- ٩- إذا سألتني ما يقلقني في كل صباح عندما أستيقظ ، فأنا لا أستطيع أن أتنبأ بعادات مستخدم الإنترنت في المستقبل.
- ١٠- أعتقد أن ستيف جوبز هو مثلي الأعلى
- ١١- قائد السوق اليوم لا ينبغي أن يكون قائد السوق غدا
- ١٢- أنه من الصعب على شركة واحدة بمفردها أن تقوم بتطوير جميع التطبيقات والخدمات بمفردها
- ١٣- عندما كنت صغيرا كنت أتمنى أن أصبح رائد فضاء ولكن هذا لم يحدث
- ١٤- الأفكار ليست مهمة في الصين التنفيذ هو الأهم

## الدروس المستفادة من قصة الملياردير ده

### الدرس الأول

لما تاجي تعمل شركة الحياة مش هاتبقى وردي إنك تأسس شركة تنجح مش الأمر سهل هتقابلك صعوبات كتيرة زي ما قابلت الملياردير بتاعنا ده مشاكل خلته يفكر إنه ياخذ قرض من البنك و وصل بيه الحال إنه فكر ببيع الشركة بتاعته ولكنه كمل لحد ما جات شركة ولحقته انها استثمرت عنده في الشركة بتاعته رجوعا للنقطة الرئيسية وهي إن تأسس الشركات وانك س مش سهل والكلام ده أكيد عليه العملاق ستيف جوبز في مقولته لما قال إن انت علشان تبقى صاحب شركة لازم في الأول يكون عندك فكرة ليك فيها شغف وحب علشان لما الأوقات تبقى صعبة عليك تعرف تثابر وتكمل ده بالإضافة إلى أن تأسيس شركة بيستهلك من وقت و حياة الواحد كتير فلو عندك أسرة هايبقى كل وقتك للشركة مش لأسرتك فلو مش عندك فكرة انت عندك استعداد تستحمل علشانها كل المصاعب الي هاتقابلك الأحسن ليك انك تدور على شغل يكون ليك فيه شغف وتخليك فيه لأن كتير من الناس بدأت شركات وقفلتها وأنا مش بلومهم لأن الأمر صعب فعلا لازم تبقى عندك شغف للحاجة الي هتبدأ فيها وكذلك الملياردير الصيني جاك ما قابلته صعوبات في بداية تأسيس الشركة بتاعته قعد ٣ سنين كاملة يصرف على الشركة بدون أي أرباح منها ومع ذلك كمل بعد كده ابتدت تاجي ليه الأرباح وبقى ملياردير من الموقع بتاعه فلزام قبل ما تبدأ الشركة بتاعتك تبقى عارف إن الحياة مش هاتبقى وردي في مصاعب بس لو ركزت على المصاعب مش هتوصل لهدفك لكن لو ركزت على الهدف بتاعك هتتخطى كل المصاعب

## الدرس الثاني

الدرس الثاني من القصة دي في كلمة الملياردير جاك ما لما كان بيتكلم عن المنافسة بينه وبين تينسنت وقال أن احنا بنتعلم من بعض بص لأي منافسة بالشكل ده أن انت بتتطور بالمنافسة وبتتعلم منها كثير و في نقطة مهمة برودو عن المنافسة عايز أقولها في الدرس ده هي انك لما تاجي تنافس متنافسش كل الشركات اللي في مجالك وبس لأ أنت المنافسين بتوعك كل الشركات في كل المجالات . المنافسة بتاعتكم في تقديم منتج أو خدمة للعميل أقوى وأحسن تخليه لو معاه جنبه واحد و بيفكر يصرفه فين تكون الشركة بتاعتك هي أولوياته كده تشد همتك ومجهودك وعقلك أكثر وأكثر علشان تطور من نفسك .

## الدرس الثالث

الدرس الثالث بكل منتهى البساطة من قصة الملياردير ده الكلمة بتاعته اللي قالها وهي إن كان العامل الأساسي لبناء الشركة بتاعته هو الثقة بالنفس لو مش واثق في نفسك مش هاتعرف تحقق أي حاجة في الحياة حجر الأساس في أي نجاح هو قوة الثقة بالنفس مش واثق في نفسك خلي عندك التزام جاد في سعي في الحاجة اللي انت عايزها والثقة بالنفس هتاجي ليك لوحدها اعمل زي ما أرنولد عمل علشان يبقى أحسن بطل كمال أجسام عرفه التاريخ لحد دلوقتي أرنولد شورزينجر كان بيتدرب ٥ ساعات كل يوم ومن مقولات أرنولد قال خلي عندك ثقة في نفسك مهما كان رأي الناس إيه عايز تبقى واثق في نفسك اتدرب ٦ ساعات كل يوم في الحاجة اللي عايز تكتسب الثقة بالنفس فيها سواء كانت حاجة عقلية دكتور جامعة مثلا أو حاجة جسدية بطل رياضي أو غيره دور على اليوتيوب على فيديو (قواعد أرنولد الستة للنجاح ) أو ببساطة اكتب

**Arnold Schwarzenegger Motivation - six rules of success speech**

---

## الملياردير موكيش أمباني



الاسم : موكيش أمباني

الجنسية : هندي

تاريخ الميلاد : ١٩٥٧/٤/١٩

الشهادة اللي معاه : بكالوريس في الهندسة الكيميائية

مصدر الثروة : مجال البتروكيماويات والغاز والبتترول

مقدار الثروة سنة ٢٠٢٠: ٣٦,٨ مليار دولار

من مقولاته :

« أي مشروع ستقوم به من أجل المال فقط فهو لا يستحق أن تقوم به »

## قصة نجاح الملياردير

Mukesh Ambani

ولد موكيش أمباني الملياردير رقم ١ في الهند وقت كتابة الكتاب ده في مدينة عدن باليمن بتاريخ ١٩٥٧/٤/١٩ وحصل على بكالوريس هندسة كيميائية بجامعة ( يو دي سي تي ) ويعد موكيش أمباني أحد أقوى رجال الأعمال في الهند وهو رئيس مجلس إدارة شركة Reliance Industries Limited

والشركة بتعته دي جات رقم ١٤٨ في أقوى ٥٠٠ شركة على مستوى العالم لسنة ٢٠١٨ وفقا لموقع فورتنشن الجدير بالذكر أن حصة موكيش أمباني من شركته هي ٤٠% و في عام ٢٠١٠ تم تصنيفه من بين أقوى شخصيات العالم بواسطة مجلة فوربس وهو ثاني أغنى رجل في آسيا التحق موكيش أمباني بجامعة ستانفورد سنة ١٩٧٩ لكي يحصل على شهادة الماجستير المهني في إدارة الأعمال أو المعروفة بـ الإيم بي أيه ولكنه قضى عام واحد فقط ولم يكمل البرنامج لأن والده استدعاه كي يساعده في إدارة شركة الغزل والنسيج التي أنشأها وتم ذلك سنة ١٩٨٠ أي بعد عام من التحاق موكيش أمباني ببرنامج الماجستير المهني وبذكر والده والد موكيش أمباني بدأ كموظف في شركة A.Besse and Co

في عدن وبعد كده سنة ١٩٦٦ أسس شركة الغزل و النسيج بتاعته لما تقدم بطلب للحصول على رخصة لإنشاء مصنع صناعة الغزل والنسيج من البوليستر ورغم شراسة المنافسة مع الشركات الكبرى مثل تاتاس و بيرلاس إلى جانب ٤٣ شركة أخرى إلا أنه تمكن من الحصول على الرخصة وقد وضعت تلك الشركة أسهمها للطرح العام سنة ١٩٧٧ مع بداية عام ١٩٨١ تحولت الشركة إلى شركة بتروكيماويات و في عام ١٩٩٦ أمباني استثمر بما يساوي ٦ مليارات دولار في بناء مجمع لتكرير البترول و في عام ٢٠٠٢ اكتشف أكبر حقل للغاز

---

الطبيعي في الهند في خليج البنغال المهم بعد ما عمل الشركة بتاعته دي موكيش أمباني  
أسس شركة ثانية خاصة بمجال الاتصالات سنة ٢٠٠٢/١٢/٢٧ اسمها Reliance  
Communication Limited

واللي ركزت على مبادرات تكنولوجيا المعلومات و الاتصالات موكيش أمباني في يونيو  
٢٠١٤ قال للمساهمين بتوع شركته دي أن الشركة تخطط لبدء شبكة اتصالات بقيمة  
١٢ مليار دولار وتم بدء هذه الشبكة في ديسمبر ٢٠١٥ ولكن بقيمة ١٦ مليار دولار في  
عام ٢٠١٦ أثارت شركة الاتصالات الخاصة با أمباني حرب في سوق الاتصالات مع إطلاقها  
شبكة خدمة الهاتف الجوال الـ ٤ جي Jio

الشبكة الجديدة دي أول لما نزلت جمعت ٢١٥ مليون عميل ليه علشان كانت بتقدم  
خدمة المكالمات المحلية مجانا وخدمة إنترنت رخيصة الثمن مش كده وبس في فبراير  
٢٠١٦ قدمت الشركة أول موبيل خاص بيها اللي اسمه LYF

أغلب ثروة أمباني مصدرها من شركة ريليانس اللي مقرها مومباي بعد كده سنة ٢٠٠٢  
توفي والد موكيش أمباني بجلطة دماغية ولم يترك وصية مما تسبب في نزاع أخوي بين  
موكيش وأخيه أنيل استمر ٣ سنوات حتى تدخلت الأم وتوسطت لحل هذه المشكلة  
بين الأخوين لتقسيم امبراطورية الأسرة احتفظ موكيش بشركة ريليانس لعمليات تكرير  
البترول بينما تولى أنيل أنشطة شركة الاتصالات وإدارة الأصول وأعلن الأخوان سنة ٢٠١٣  
عن اتفاقية بقيمة ٢٢٠ مليون دولار لإنشاء شبكة من الألياف الضوئية و في عام ٢٠١٠  
منح موكيش أمباني درجة الدكتوراة الفخرية في العلوم من جامعة إم أس في بارودا في  
جوجارت وللعلم أرباح شركة ريليانس لسنة ٢٠١٨ كانت ٦٠ مليار دولار وتعد الشركة  
من أهم الشركات في الهند والشركة فضلت في تقييم فورتشن لأهم ٥٠٠ شركة في العالم  
مدة ١٥ سنة متتالية ده يقول أنها شركة قوية .

يمتلك أمباني فريق مومباي للكرايكت هو صاحب الفريق ده أمباني عنده قصر في

مومباي قيمته ٤٠٠ مليون دولار والقصر ده مؤلف من ٢٧ طابق حيث يقيم فيه ستة أشخاص هم موكيش وزوجته وثلاث أطفال وأمه يضم هذا المبنى الذي تبلغ مساحته ٤٨ ألف قدم مربع و يوجد به ٣ مهابط لطائرات الهليكوبتر تقع هذه المهابط على سطح القصر وموقف للسيارات يسع لـ ١٦٨ سيارة في ستة طوابق ومسرح للأفلام يتسع لـ ٥٠٠ مقعدا وقاعة رقص كبيرة مع ثريات من الكريستال و ثلاثة طوابق من الحدائق المعلقة ومركز للياقة البدنية واليوغا .

موكيش أمباني وهو صغير كان عايز يطلع مدرس

### الجزء القادم ده مقتطفات من المقابلات اللي تمت معاه

\* الدخيل بياجي من الفرص والده بدأ الشركة بـ ١٠٠ دولار وقال أنا لما دخلت ريليانس سنة ١٩٨٠ قيمة الشركة في السوق كانت من ٣٠ إلى ٤٠ مليون دولار الفرص اللي أتاحت لنا من قبل الهند هي اللي خلتنا نقدر نحقق الثروة بتعتنا دي للهند و والدي كان مؤمن جدا أن أي شركة صلب عملها هو انها تكسب الفلوس بس لا تستحق أنك تقوم بيها لأن الشركات لازم تخدم هدف أكبر بتاع المجتمع اللي هي فيه و الفلوس بتاعة ريليانس كلها جات من سوق رأس المال والناس اللي اشترت أسهم في شركة ريليانس واستثمرت فيها ده لوحده خلق للهند ملايين من المليونيرات فقط بالاستثمار في ريليانس وده جزء من عملية خلق ثروة للهند بمجرد أنك تخلق فرص الثروة بتاجي .

\* خليك لابس السماعات بتاعة (Headphone) بتعتك متسمعش للناس المحبطين والناس اللي بتقولك أنك متقدرش وخذ بعض المخاطرة في حياتك وذلك لأن غالبا الناس اللي بتأخذ المخاطرة هي الي بتغير مجرى التاريخ وتساهم في رفاهية ملايين من البشر .

\* متخليش عندك عقدة النقص : دائما ركز في أنك تطلع أحسن ما جواك وتأكد أنك تعرف تقوم باللي أنت عايز تعلمه



\* أنا شايف إن والدي هو مثلي الأعلى هو بدأ من لا شيء من الحاجات اللي قالها ليا موكيش أنت متعرفش حاجة عن الفقر احرص انك تعظم احترام كل واحد لنفسه ولما تاجي تدي لحد فلوس متخليش إيده لتحت لأخلي كف إيده فوق إيدك علشان تبارك ليك وتدي ليك البركة وشكل من أشكال العطاء أنك تعمل حاجات تغير من شكل المجتمع و أنك تنشئ شركات أو أنك تنشئ وظائف أنك تنشئ مؤسسات تظل باقية لفترة طويلة .

\* ارتدي حذاء العمل والسعي الخاص بك وتذكر أن النجاح الشخصي ليس سباق سرعة وإمها هو سباق مارتون إننا محظوظون لأننا نعيش في عالم متحرك حيث أن كل شيء ممكن ولكن من المهم أن نتذكر أنه لا يوجد نجاح بين يوم وليلة يجب أن تكون ملتزم ومجتهد ومركز لأن مفيش بديل عن العمال الجاد ودائماً تذكر في المارتون الخاص بك أنه من المهم أن نحقق أهدافنا ولكن ليس تحت أي ثمن توقف كي تساعد من تعثر في سباقه وكل واحد منا هو سفير الهند للعالم نعتد عليكم جميعاً لغزو العالم \* وفي مقابلة ليه تانية المذيع سأله أنت قولت قبل كده إن كل همك أنك تخلق قيمة وفائدة لكل الهنود بس انت واحد من منافسيك في مجال الاتصالات قال أنك بدخول السوق واللي عملته دمرت المنافسة تماماً وضيعت من قيمة شركته في السوق ما يوازي ٥٠ مليار ازاي الكلام ده يتماشى مع كلامك !!!

كان رد موكيش وقال هو مش واحد من المنافسين ده واحد من أصدقائي اللي قال الكلام ده وقال إن طاماً المكسب والخسارة اللي حصلت حلت مشكلة في الهند ودفعت الهند إلى الأمام واللي استفادوا منها العميل يبقى هي تستحق أنها تحصل \* لما المذيع سأله أنت دلوقتي الفلوس تعني ليك إيه قال من وجهة نظري الفلوس مكنتش مهمة أوي بالنسبة ليا بالنسبة لوجهة نظري كشركة فالفلوس مورد ومصدر بستخدمه علشان أقدر أخذ مخاطرة في مجال الأعمال أما بالنسبة ليا كشخص وأنا صغير

أختي تعرف الكلام ده وهي بين الجمهور دلوقتي مكنتش بشيل معايا كرديت كرد أو فلوس لأن دائماً كان بيبقى في حد معايا هو اللي بيدفع ليا .  
ولما المذيع سأل مراته نفس السؤال كانت إجابتها اللي أكد عليها موكيش أمباني بعدها كالتالي « الفلوس مش وجهة نهائية بتحاول توصل ليها الأهم من الثروة انك هاتستخدم الثروة بتعتك دي ازاي أنا أخبر موكيش طوال الوقت أن الحياة مش عبارة عن أنك تعمل فلوس أو ثروة وبس لأ ولكن الحياة في الحقيقة أنك تعمل ذكريات لأن ده هو اللي بيفضل منك بعد كده »

\* من الحاجات اللي قالها في خطبة من الخطب بتاعته « الدرس الأول هو الشجاعة مفيش حد حقق أي حاجة كبيرة في مجال الأعمال أو في أي مجال من مجالات الحياة دون الشجاعة بالتأكيد لما تاجي تعمل أي حاجة كبيرة سوف تشعر بقليل من الخوف ولكن يجب عليك أن تقهر الخوف و أن تكتشف البطل الذي بداخلك بالشجاعة والثقة بالنفس يمكنك التغلب على أي مصاعب »

\* « الفشل شيء عادي مع كل النجاح اللي عملته الناس مشفتش أنا فشلت قبل ما أنجح كام مرة فالفشل هي خطوة بس قبل ماتنجح متخليش الفشل يحبطك لأ اتعلم منه »  
\* بالحديث عن والده « في أصعب الأوقات اللي مرت على الشركة بتاعته والذي كان دائماً مخصص يوم الأحد لأسرته فقط مهما كانت المشاكل اللي عنده في الشركة كان دائماً بيحاول يطلع أحسن ما فينا كلنا وده بإنه يدي ليك مساحة بالإضافة إلى أنه كان يشجعك وبيقولنا دائماً إياك تفكر إنك متقدرش تقوم بالحاجة اللي عايز تعملها »

## مقولاته اللي بتعكس الجانب النفسي والعقلي اللي عنده

١- في رحلة رجل الأعمال ، أهم شيء هو الإيمان بالذات والقدرة على تحويل هذا الاعتقاد إلى حقيقة.

٢- أنا بصفة عامة أفضل الحديث بالأفعال لا بالكلمات

٣- أنا شخصياً أو من كثيراً بأن التكنولوجيا هي المحرك الأكبر للتنمية البشرية ، وإذا كان بإمكانك استخدام التكنولوجيا لفائدة الناس ، فهذا أفضل عمل يمكنك أن تقوم به .

٤- إذا كانت هناك بعض الخسائر التي تتكبتها ، فنحن جميعاً أولاد كبار - يجب ألا نبيكي.

٥- أنا من أشد المؤمنين بأن أيا كان ما حدث في الماضي. يجب أن تتعلم منه فقط ، ويجب أن تنظر فقط إلى الحاضر والمستقبل. هذه كانت فلسفة أبي وفلسفتي الآن.

٦- أردت أن أسعى خلف الهندسة الكيميائية لأنني اعتقدت أنها هي المستقبل

٧- كل منا ، بشكل أو بآخر ، يكافح باستمرار طوال الوقت ، لأننا لا نحصل على ما نريد. الشيء المهم الذي تعلمته حقا هو كيف لا تستسلم ، لأنك لا تنجح غالباً في المحاولة الأولى.

٨- بشكل أساسي ، أي شخص يكون ناجحاً ، أي شخص سيفعل أشياءً تحدث فرقاً ، سيتم الحديث عنه.

٩- كل شخص لديه فرصة متساوية ، وأعتقد أن هذا ينطبق على كل شيء.

١٠- عليك أن تدير المال. لا سيما مع اقتصادات السوق. قد يكون لديك منتج رائع ، ولكن إذا تم تخفيض أرباحك ، فهذا كل شيء قد قضي عليك .

١١- أنا شخصياً أعتقد أن المال يمكن أن يفعل القليل جدا. وكانت هذه تجربتي في كل مكان

١٢- بالنسبة لوالدي ، كانت الحياة أحادية البعد. الاعتماد على نفسه كان حياته. ومع ذلك ، فإن بعض أكثر ذكرياتي حيوية تتعلق بقضاء الوقت معه. ورغم أنه كان مشغولاً و مهما كان الضغط الذي يقع عليه يوم الأحد هو مخصص لزوجته وأطفاله فقط . أحاول

أن أفعل الشيء نفسه مع عائلتي.

١٣- في شركة Reliance ، دائماً نؤمن بالاستثمار في أعمال المستقبل وفي الاستثمار في المواهب.

١٤- الربح أو الخسارة ليست مضمونة. هذا يعتمد على العميل ويعتمد على المنتج. هذا خطر رجال الأعمال يجب أن يأخذونه.

١٥- وإلى أن أحضرتني والدي إلى شركة ريليانس ، كنت متأكدًا تمامًا من رغبتني في الدراسة في إحدى جامعات الولايات المتحدة الأمريكية : على أمل الحصول على القليل من الوقت ، إما العمل في البنك الدولي أو التدريس كأستاذ.

١٦- لا أعتقد أن الطموح يجب أن لا يكون في قاموس رواد الأعمال. لكن طموحنا يجب أن يكون واقعياً. عليك أن تدرك أنه لا يمكنك فعل كل شيء

١٧- العلاقات والثقة هما حجر الأساس لهذه الحياة

١٨- اليوم أنا أرى مليار شخص كمليار عميل محتمل لدي أنا أولد لهم القيمة وأكون لنفسي عائد .

١٩- من المهم أن نحقق أهدافنا ولكن ليس تحت أي ثمن .

٢٠- ارقص على الموسيقى التي تفضلها وخذ بعض المخاطرة في حياتك وذلك لأن غالباً الناس اللي بتأخذ المخاطرة هي الي بتغير مجرى التاريخ وتساهم في رفاهية ملايين من البشر .

٢١- في اعتقادي أن النمو يجب أن يكون أسلوب حياة فيجب علينا أن ننمو باستمرار ودائماً

٢٢- أعتقد أن الجميع لديه فرص متساوية في جميع الأشياء

٢٣- من المهم أن نتذكر أنه لا يوجد نجاح في يوم وليلة وهتحتاج أن تكون متفانيا في عملك ولديك العزم للوصول لهدفك ليس هناك بديل عن العمل الشاق .

٢٤- أي مشروع هتقوم بيه علشان تكسب فلوس بس لا يستحق أن تقوم به

٢٥- يجب أن تخدم المشروعات الخاصة أغراض المجتمع

٢٦- املاً حياتك وعقلك بالتفاؤل

- ٢٧- لدي أيّمان كبير أن التكنولوجيا تشكل البشرية
- ٢٨- بشكل أساسي ، أي شخص ناجح ، أي شخص سيفعل أشياء تحدث فرقا ، فسيتم الحديث عنه
- ٢٩- قم بضبط النقاد والساخرين منك
- ٣٠- طالما أننا نضع ملايين من الهنود في تفكيرنا وطالما أننا نفكر في رفاهيتهم و مستقبلهم وفرصهم في تحقيق الذات فنحن نسير على الطريق الصحيح أن قوتنا الشرائية وقوتنا الاقتصادية وسوقنا كل ذلك يعتمد على ازدهار شعبنا
- ٣١- والدي كان يؤمن بشدة أن أي مشروع صلب عمله هو أن يربح المال فقط فهو لا فائدة منه يجب على المشروعات أن تخدم الأهداف الكبيرة للمجتمع التي تعمل به
- ٣٢- احنا شركة بتحب تركز و أنا مؤمن بالمقولة اللي بتقول لو ركزت على الأهداف بتاعتك ها تعدي كل العقبات ولكن لو ركزت على العقبات اللي هتقابلك عمرك ما هاتوصل لهدفك احنا شركة تحب تبقى الأفضل في كل حاجة تقوم بيها .
- ٣٣- « من الحاجات اللي اتعلمتها كرجل أعمال هو إنك لازم تدور على المشاكل اللي موجودة عندك وتحلها »
- ٣٤- « رجل الأعمال لازم يكون متفائل وينشر الإيجابية حوله »
- ٣٥- « التعاطف هو عن الكسب والمشاركة مع كل إنسان في الشركة بتاعتنا وفي العالم ككل كل ما نهتم باللي حولينا كل ما قيمتنا تعلى أعلى و أكثر أنا أفهم إن التعاطف هو ثروة قلبك كل ما أنفقت منها على من حولك كلما أصبحت ثري أكثر »

---

## الدروس المستفادة من قصة الملياردير ده

### الدرس الأول

الدرس اللي نتعلمه من مقولات الراجل ده اللي بتعكس طريقة تفكيره ازاي كلمته الي فيما معناها متعملش شركة علشان تكسب فلوس خلي الهدف بتاعك من الشركة انها تخدم أهداف المجتمع خيلنا نتفق معاه في الجزء الأول من المقولة بتاعته انك متعملش شركة علشان تكسب فلوس بس كده أنت هاتخسر الاتنين الفلوس والعميل لكن لو ركزت في انك تكسب العميل وترضيه أو انك تحقق هدف سامي ليك أو انك تعمل حاجة تحل مشكلة في المجتمع انت كده هتكسب الاتنين العميل والفلوس أما الجزء الثاني مش شرط لما تعمل مشروع يكون بيخدم المجتمع المهم تكون حاجة انت شاطر فيها وأكد صالحة مش حاجة تضر المجتمع وأغلب المليارديرات اتفقوا على الكلام ده حوالي ٦ مليارديرات من الي اتكلموا بس في النقطة دي اتفقوا على الكلام ده الـ ٦ مليارديرات مكتوبة المقولات بتاعتهم بالطبط في الكتاب ده في جزء موضوعات هامة اتكلم عنها أقوى ٣٠ ملياردير وفق الموقع العالمي فوربس المهتم برجال الأعمال والثروات هتلاقوها مكتوبة في آخر الكتاب ده .

### الدرس الثاني

الدرس الثاني اللي نتعلمه من الملياردير ده هو أنك متسمعش للساخرين منك أو النقاد لأن الغلط ممكن يكون منطقي في ظاهره لكن باطنه غلط الملياردير أمانسيو أورتيجا صاحب شركة زارا قال أنا لما باجي أخذ آراء عن الأزياء وأخر صيحات الموضة مش باخدها من مصممي الأزياء لأ باخدها من الناس نفسهم والطريقة اللي استخدمها مكتوبة في كتاب

أثرياء العالم ١ كمان الملياردير مارك زوكربيرج صاحب شركة الفيس بوك قال أنا مش بسمع للنقاد الي أنا عايزه من تطوير للموقع بتاعي باخده من مستخدمي الفيس بوك نفسهم مش من النقاد وكذلك المليونير أرنولد شوارزينجر بطل كمال الأجسام والممثل و السياسي قال دائما في كل الحاجات الي عملتها كان في ناس بتقولي انت متنفعش في المجال ده بس أنا مكنتش بسمع ليهم لو كنت سمعت ليهم كان زماني دلوقتي في أستراليا شغال ظابط شرطة وهو في كمال الأجسام أسرته كانت عايزاه يطلع ظابط شرطة بس هو كان عايز يطلع أحسن بطل كمال أجسام مسمعش لأسرته واتجه لكمال الأجسام بكل قوة إرادته بقى بطل كمال أجسام العالم كله يعرفه ولما توجه للتمثيل الناس سخرت منه وقالت ليه انت متنفعش تمثّل انت جسمك ضخّم أوي وعندك لكنة محدش يحب يسمعها وكان فعلا كلامهم صح بس زي ما قلت غلط ممنطق ظاهرة صح وباطنة لو استمعت ليه وركنت ليه يبقى اتصرفت غلط لما سمع الكلام ده مقلش خلاص منفعش في التمثيل لأأشغل على العيوب الي قالوا ليه عليها وبقى ممثل وكذلك حصل معاه في المسيرة السياسية بتاعته لكنه مسمعش للساخرين منه ومنتقديه وعمل كل حاجة هو عايزها من أهم الأمثلة توماس أيدسون الي فشل ٩٩٩٩ مرة في إنه يعمل اللبنة فواحد صحفي قاله كلام غلط ممنطق وسخر منه وقاله أنت مزهقتش أنت أكبر فاشل في التاريخ أنت فشلت ٩٩٩٩ مرة و موصلتش لحاجة كفايك كده لو أيدسون كان سمع ليه مكنش اكتشف اللبنة في المحاولة الـ ١٠٠٠٠ بس كان رده ليه أنا وصلت لـ ٩٩٩٩ طريقة متوصلش للهدف ده أنا وفرت على الي بعدي كثير و في النهاية وصل الأمثلة كثيرة للناس الي مسمعوش لكلام الناس الي بتسخر منهم وانتقدوهم رغم منطقية كلام الناس في بعض الأحيان اختار دائما انك تشتغل على العيوب الي بتتقال ليك ومتسمعش للي بيسخر منك أو ينتقدك وافكر الناس على مر التاريخ مسبتش حد بيحاول يعمل حاجة جديدة حتى سيدنا نوح رغم إنه رسول إلا إن

الناس سخرت منه وانتقدته وهو يبيني السفينة بتاعته في الصحراء الناس مسبتش الرسل فكرك لما تاجي تعمل حاجة جديدة انك مش هتلاقي حد ينتقدك أو يسخر منك !!!  
الأمثلة كثير في النقطة دي منها بروس لي لما راح يمثل الناس قالت ليه انت ممثـل درجة ثانية لكن هو كان شايف نفسه ممثـل درجة أولى فحقق اللي هو عايزه في فيلم السعي ورا السعادة اللي بيحكي قصة نجاح المليونير كريس جاردنر وهو رايح يبقى شغال في سوق الأسهم مراته اتريقت عليه لكنه بعد كده نجح في المجال ده وكذلك والت ديزني مراته سخرت منه لما عمل ميكي ماوس وقالها الفار ده هيجيب لينا ملايين مسمعش ليها وكمل في اللي هو عايزه وبعد ما فلس ٧مرات مقلش كلامها صح لأ كمل بردو و وصل للي هو عايزه في الآخر الأمثلة كثيرة مش هكتبها كلها وهكتفي بالقدر من الأمثلة اللي كتبتها هنا الخلاصة دائماً هتلاقي اللي يتريق عليك أو ينتقدك و ممكن تلاقيهم من داخل الأسرة بتعتك قبل خارجها والدك ، جوزك ، مراتك ، أخوك ، ابنك ..... إلخ ودول أكثر ناس ممكن كلامهم يؤثر فيك متسمعش ليهم واشتغل على عيوبك كده توصل لهدفك لكن ها تقعد تسمع لكل حد يتكلم مش هاتحط وتعمل قشاية في الهدف بتاعك أيا كان و في نفس الوقت حط مقولة بيل جيتس في دماغك لما قال إن في موضوعات وحاجات معينة أنا عارف إن تفكيري فيه نقاط عمياء فيها فباخذ رأي الناس اللي واثق في رأيهم علشان أتجنب الغلط في الحاجات دي اعمل بالحاجتين دول في نفس الوقت اسمع ولو غلط ممنطق متسمعش ليه نقد وسخرية صحيحة مش الحل تسبب هدفك أو حلمك لأ تشتغل على عيوبك



## الدرس الثالث

المخاطرة من غير ما تاخذ مخاطرة مش هتوصل لحاجة في حياتك وإحنا في الكلية اتقال كلما زادت المخاطرة ارتفع العائد أنا مش هقول في المخاطرة غير حاجة واحدة وهي كلمة الملياردير وارن بافت لما قال لا تختبر عمق النهر بكلتا قدميك مهما بدت ليك الفرصة استثمارية متحطش الفلوس بتعتك كلها في مشروع واحد اكسب شوية شوية مخاطرة مدروسة أحسن ما تخسر كله في مرة واحدة علشان الفرصة اللي قدامك كانت استثمارية بحتة أكثر من كده مش هتكلّم في المخاطرة وهخلي المليارديرات هي اللي تكلمك عن المخاطرة كلامهم هايبقى أحسن مني ترليار مرة علشان تعرف أكثر عن المخاطرة روح للجزء المكتوب في الكتاب ده عن المخاطرة في موضوعات هامة اتكلم عنها أقوى ٣٠ ملياردير في العالم واقراً المقولات بتاعتها كويس جدا

## الدرس الرابع

الدرس الرابع اللي نتعلمه من قصة الملياردير ده هو في الحقيقة ناخده من والده اللي كان مهما كانت المشاكل عنده في الشركة صعبة وكثيرة كان بيخصص يوم الأحد لعائلته وأسرتة وأن الحياة مش جمع فلوس وبس كسب لقمة العيش مهم أوي علشان تعرف تعيش حياة كريمة لكن ده ميقاش على حساب أسرتك و الناس اللي ليها عليك حقوق لأن زي ما مهم إنك توفر لأولادك وأسرتك حياة كريمة الأهم إنك تأهلهم وتساعدهم إنهم يبقوا أقوىاء علشان تقدم لوطنك وللحياة ناس ناجحة قوية وده مش هيكون بإنك تكون زي البنك ليهم وبس لأ هيكون بإنك تكون موجود معاهم في جميع مراحل حياتهم وتوفر ليهم الدعم اللي هما محتاجينه والكلام ده على اخواتك و زوجتك و أولادك .

---

## الدرس الخامس

الدرس الخامس من القصة دي يتلخص في مقولة بتاعته اللي هنقلها بالظبط زي ما قالها وهي ” الدرس الأول هو الشجاعة مفيش حد حقق أي حاجة كبيرة في مجال الأعمال أو في أي مجال من مجالات الحياة دون الشجاعة بالتأكيد لما تاجي تعمل أي حاجة كبيرة سوف تشعر بقليل من الخوف ولكن يجب عليك أن تقهر الخوف و أن تكتشف البطل الذي بداخلك بالشجاعة والثقة بالنفس يمكنك التغلب على أي مصاعب ” من دون ثقتك بنفسك والشجاعة فعلا مش هاتعرف تخرج برة المألوف ومش هاتعرف تعمل حاجة جديدة وهكتب عن النقطة دي في آخر الكتاب في صفات رجال الأعمال اللي في آخر الكتاب ده .

---

## الملياردير ستيف بالمر



الاسم ستيف بالمر

الجنسية : أمريكي

تاريخ الميلاد: ١٩٥٦/٣/٢٤

الشهادة اللي معاه : شهادة من جامعة هارفارد في الرياضيات التطبيقية و الاقتصاد

مصدر الثروة : شركة مايكروسوفت

مقدار الثروة سنة ٢٠٢٠ : ٥٢,٧ مليار دولار

## قصة نجاحه

اتولد بالمر في ١٩٥٦/٣/٢٤ في دترويت ميتشجان لكل من فريدريك هنري وبترشيا دوركين كانت نشأته في أسرة ثرية ولكن ذلك لم يمنعه من رغبته في التفوق في أي شيء يقوم به . وبعد الملياردير بتاعنا ستيف بالمر أحد أهم المسؤولين عن النهوض بشركة ميكروسوفت كشركة رائدة في مجال الكمبيوتر والدستيف بالمر كان شغال مدير في شركة فورد للسيارات وكان والده مهاجرا سويسريا وكانت والدته يهودية بيلاروسية . عاش بالمر في بروكسيل مدة ٣ سنوات حيث التحق بمدرسة بروكسيل الدولية في عام ١٩٧٣ .

تخرج سنة ١٩٧٧ من جامعة هارفرد بشهادة في الرياضيات التطبيقية والاقتصاد بتقدير امتياز وفي الكلية كان بالمر مديرا لفريق هارفرد لكرة القدم وعضوا في نادي فوكس وعمل في صحيفة هارفرد كريمسون .

بدأ حياته المهنية كمساعد مدير المنتجات في شركة بروكتر أند جمبل لمدة عامين واشتغل مع جيفري أر أيميلت الذي أصبح فيما بعد الرئيس التنفيذي لشركة جنرال إلكتريك . بالمر تم تعيينه من بيل جيتس في ١١ يونيو ١٩٨٠ بعد تركه الدراسة في برنامج إدارة الأعمال في جامعة ستانفورد و ابتداء من ١٩٩٢/٢ بدأ العمل في منصب نائب الرئيس التنفيذي و رُقي إلى منصب رئيس مجلس الإدارة سنة ١٩٩٨ وأصبح المدير التنفيذي لشركة مايكروسوفت من ٢٠٠٠/١/١٣ إلى ٢٠١٤/٢/٤ بقى مكان بيل جيتس وتقاعد عن العمل كمدير تنفيذي في ٢٠١٤/٢/٤ واستقال بالمر تماما من مجلس الإدارة في

٢٠١٤/٨/١٩ كانت إرادة وتصميم ستيف بالمر القوي هو ما جذب انتباه بيل جيتس له وعينه مدير في شركة مايكروسوفت وكان وقتها الموظف رقم ٣٠ الذي ينضم للشركة ويقال أن حسن إدارته للأموهري كانت السبب خلف هيمنة مايكروسوفت لعقدين بعد كده كما أنه رفع عائدات مايكروسوفت السنوية من ٢٥ مليار دولار إلى ٧٠ مليار دولار . و زاد صافي ربحها بمعدل ٢١٥٪ ليصل إلى ٢٣ مليار دولار في السنة

بالمر كان مرتبه في البداية سنة ١٩٨٠ ٥٠ ألف دولار بالإضافة إلى نسبة من ملكية شركة مايكروسوفت هذكر النسبة دي لاحقاً وكانت من أولى مهامه البدء باختيار وتعيين الموظفين الجدد للشركة المتنامية، ورغم كون بالمر ليس مبرمجاً بالأساس إلا أنه امتلك البراعة اللازمة لتحديد المواهب والكفاءات.

بعد دخول بالمر شركة مايكروسوفت بفترة قصيرة تولت مايكروسوفت مهمة برمجة نظام تشغيل لخط إنتاج جديد لحواسيب شركة IBM وبينما تولى بيل جيتس وشريكه بول ألين المهمات التقنية والبرمجية تولى ستيف بالمر مسؤولية الأعمال الإدارية والتجارية.

قام بالمر بإعادة تنظيم الشركة لتكون شركة مساهمة في عام ألف وتسعمائة وواحد وثمانين حيث امتلك بيل جيتس فيها ٥٣٪ من الأسهم وألن ٣٥٪ وبالمر ٨٪، كما وضع بالمر خطة تسمح للموظفين بامتلاك الأسهم أيضاً في الشركة

في ٢٠٠٣ بالمر باع ٤٪ من حصته من أسهم مايكروسوفت اللي يساوي ٣٩,٣ مليون سهم من شركة مايكروسوفت أي ما كانت قيمته وقتها ٩٥٥ مليون دولار .

في خلال فترة عمله في مايكروسوفت تم تعيين بالمر في العديد من أقسام شركة مايكروسوفت من ضمنها قسم العمليات والتشغيل وقسم البيع والدعم .

ابتداء من ١٩٩٢/٢ عمل في منصب نائب الرئيس التنفيذي وبالمر كان واحد من الركائز الأساسية ورا ظهور Net Framework

شغل منصب رئيس تنفيذي مايكروسوفت منذ ١٣ يناير ٢٠٠٠ حتى فبراير ٢٠١٤. وكرئيس تنفيذي للشركة تعامل بالمر مع تمويل الشركة وعملياتها اليومية لكن ظل جيتس رئيس مجلس الإدارة ولا يزال يحتفظ بالسيطرة على الرؤية التكنولوجية للشركة ده أدى لبالمر مساحة إنه يتحرك براحته ويعمل تغييرات إدارية كبيرة في الشركة عندما تولى بالمر منصب الرئيس التنفيذي كانت الشركة تحارب دعوى قضائية ضد الاحتكار أقامتها الحكومة الأمريكية و ٢٠ ولاية أخرى بالإضافة إلى دعاوي قضائية جماعية وشكاوي من شركات منافسة في حين قيل أن جيتس سيواصل محاربة الدعوى جعل بالمر من أولوياته تسوية هذه الأمور بقوله التالي « إن كونك موضوع دعوى قضائية بشكل فعال أو شكوى من حكومتك هو موقف صعب للغاية وغير مريح كل ما في الأمر هو الجانب السلبي ويفترض الناس ما إذا كانت الحكومة قد رفعت شكوى مفادها أن هناك مشكلة بالفعل فإن قدرتك على القول أننا مكان جيد ومعنوي وأخلاقي هو أمر صعب فهو في الواقع أمر صعب ». وفي لما بقى في منصب الرئيس التنفيذي طلب بالمر تبريرا مفصلا للأعمال من أجل الموافقة على المنتجات الجديدة بدلا من السماح لمئات من المنتجات التي تبدو مثيرة للاهتمام وعصرية في عام ٢٠٠٥ قام بتعيين B.Kevin Turner

من شركة وال مارت اللي كان الرئيس والمدير التنفيذي لشركة وال مارت وعينه في منصب الرئيس التنفيذي لقسم العمليات وتم تعيين تيرنر في شركة مايكروسوفت لقيادة مجموعة المبيعات والتسويق والخدمات للشركة ولغرس المزيد من العمليات و الانضباط في عمليات الشركة وقوة المبيعات ومنذ تقاعد بيل جيتس قام ستيف بالمر بتدخلات كبيرة منها أنه قام بتغيير معظم رؤساء الأقسام الرئيسية . كما وسع طبيعة عمل الشركة

وتنوع منتجاتها فضم مشغل الألعاب Xbox بالإضافة إلى مجموعة Zone الخاصة بتشغيل الوسائط المحمولة.

ستيف بالمر بقى محل الانتقادات لفشله في الاستفادة من العديد من التقنيات الاستهلاكية الجديدة التي أقبل عليها العملاء ولكن أيضا تحت إدارة ستيف بالمر دخلت مايكروسوفت العديد من المجالات مثل الهواتف الذكية وشاشات اللمس وساعات اليد التي تقرأ النتائج الرياضية بصوت مرتفع ودخلت مايكروسوفت في المجالات دي قبل أبل وجوجل ما تعمل كده ولكن للأسف تحت قيادة ستيف بالمر تم قتل العديد من المشاريع الواعدة وصل الحد أن الحاجات الكبيرة اللي بتجيب فلوس لمايكروسوفت بقى عليها تهديد زي نظام ويندوز وبرنامج الأوفيس وتم تسمية ستيف بالمر من قبل الـBBC

واحد من أسوأ المديرين لشركة مايكروسوفت وده في سنة ٢٠١٣ ونتيجة لكثرة

الانتقادات اللي تعرض ليها ستيف بالمر دعا واحد

اسمه ديفيد أينهورن ستيف انه يقدم استقالته كمدير لمايكروسوفت ودعا قائلاً أن وجود ستيف بالمر المتواصل هو عبء على سهم شركة مايكروسوفت وفي مجلة فوربس كتب واحد اسمه آدم هارتون وقال عنه انه أسوأ رئيس تنفيذي لشركة أمريكية كبيرة متداولة الأسهم علانية قائلاً إنه قاد مايكروسوفت للخروج من بعض أسواق التكنولوجيا الأسرع نموا والأكثر ربحا .

وكجزء من خطط للتوسع في الأجهزة في ١٩ يونيو ٢٠١٢ كشف ستيف عن أول جهاز

تابلت من نوعه على الإطلاق وكان اسمه Microsoft Surface

في حدث عقد في هوليوود ولوس أنجلوس وبعد ذلك قامت الشركة في ٢٠١٣/٩ بشراء

شركة نوكيا ودي كانت آخر عملية استحواذ على شركات قام بيها ستيف بالمر .

في ٢٠١٣/٨/٢٣ أعلنت شركة مايكروسوفت أن بالمر سيتقاعد في غضون الأشهر الـ١٢

المقبلة سيتم عقد لجنة خاصة تشمل بيل جيتس لتقرر من سيكون الرئيس التنفيذي

لشركة مايكروسوفت بعد ذلك .

من الحاجات المعروفة عن ستيف بالمر ولو شوفت أي فيديو ليه هيبان ده في طريقة كلامه إنه شخصية نشيطة وحيوية وتهدف إلى تحفيز الموظفين والشركاء من الحاجات اللي ندم عليها بالمر إنه مداش تركيز كبير على Windows Mobile في أوائل عام ٢٠٠٠ تاركا مايكروسوفت في المركز الثالث وقتها في سوق الهواتف الذكية و وصف بالمر على الاستحواذ على شركة نوكيا بأنه أصعب قرار خلال فترة ولايته حيث كان يشرف على تغيير مظهر مايكروسوفت وأخيرا في ٢٠١٤/٨ أعلن بالمر استقالته من مجلس إدارة الشركة أما عن أعماله الخيرية فا دي بعض منها

في ٢٠١٤/١١/١٢ أعلن بالمر وزوجته كوني تبرعا بقيمة ٥٠ مليون دولار لجامعة أوريغون اللي كانت في الوقت ده الجامعة دي بتحاول تجمع ٢ مليار دولار علشان تصرفها على المنح الدراسية وبحوث الصحة العامة وغيرها من أهداف خاصة للجامعة وتبرع بالمر أيضا في ٢٠١٤/١١/١٣ عن تبرع بقيمة ٦٠ مليون دولار إلى قسم علوم الكمبيوتر في جامعة هارفارد والتبرع ده هاخلي جامعة هارفارد تقدر توظف أعضاء هيئة تدريس جدد وكان بالمر قبل كده هو و بيل جيتس اتبرعوا بمبلغ ١٠ ملايين دولار لنفس القسم بس سنة ١٩٩٤ واحنا قولنا أن الراجل ده أمه يهودية بلاروسية فعمل في المجلس العالمي لصندوق القومي اليهودي و كان اتجوز مراته كوني سنايدر سنة ١٩٩٠ وعنده ٣ أولاد منها وبعيدا عن مايكروسوفت قدم ستيف بالمر عرضا بقيمة ٢ مليار دولار لشراء فريق لوس أنجلوس كليرز لكرة السلة وأصبح ستيف رسميا مالك الفريق في ٢٠١٤/٨/١٢ وكان شريك بيل جيتس في تأسيس مايكروسوفت بول الن مشتري فريق كورة سلة بردو وكان اسم الفريق للي هو مشتريه بورتلاند تريل بليزرز منذ عام ١٩٨٨ وفي أكتوبر ٢٠١٥ استحوذ بالمر على حصة في شبكة «تويتتر»، بنسبة ٤٪، وضعته في المرتبة الثالثة،



---

كأكبر المستثمرين فيها، بعد كل من ايفان وويليامز رئيسها التنفيذي السابق، الذي يمتلك ٦,٨% من إجمالي أسهم الشركة، يليه الملياردير السعودي الوليد بن طلال الذي يمتلك ٥% من الأسهم، كما يتفوق بالمر على الرئيس التنفيذي الحالي، جاك دورسي الذي يمتلك حصة بنسبة ٣% .

لم ينل بالمر نصيبه الكافي من الشهرة ولكن رغم ذلك يعد من أكثر الرجال إلهاما في تاريخ الأعمال وبالرغم من كونه جاء إلى مايكروسوفت بخلفية مالية قوية إلا أن ذلك لم يمنعه من أن يكون المسئول عن تطورات مايكروسوفت التي شهدتها في الثمانينات والتسعينيات وهو الذي ساهم بشكل قوي في جعل الشركة من أغنى الشركات في العالم و على الرغم من وجود بعض عدم التفاهم بينه وبين بيل جيتس وكان ليه دور كبير في إنه يحفز بعض الموظفين إنهم يبقوا قادة عظماء اللي هما عليه دلوقتي.

---

اللي جي ده ٣ مقالات لقتهم مكتوبين على النت حلو عن موضوعات مختلفة متعلقة بستيف بلمر نقلتها ليكم زي ما هي

## المقالة الأولى

أسرار نجاح الملياردير الأمريكي ستيف بالمر يادياً في ٤ مفاتيح قصة من القصة الناجحة في عالم ريادة الأعمال وصنع المليارديرات، وصاحبها هو أحد أغنى رجال أمريكا في الوقت الحاضر السيد ستيف بالمر وفيها يسرد لنا رجل الأعمال بالمر كيفية وصوله لما وصل، وتمكنه من إحراز العديد من الأهداف الصائبة في مجال الريادة وكسب الأموال وذلك باعتماده على ٤ مفاتيح فتحت له أبواب النجاح على مصراعيه.

في عمر الرابعة والعشرين قرر ستيف بالمر الانسحاب من كلية إدارة الأعمال بجامعة ستانفورد، والانضمام إلى شركة مايكروسوفت حديثة التأسيس وقتها لمالكها بيل جيتس، زميله السابق في جامعة هارفارد، وسط اعتراض الأهل وانزعاجهم من موقفه. إلا أن قرار بالمر سمح له بالعمل في واحدة من أسرع الشركات نمواً وتطوراً بل وبلوغه أعلى المناصب التنفيذية والتي استهلها بشغله منصب مساعد جيتس، رئيس مجلس إدارة مايكروسوفت، ليتمكن خلال تلك الفترة من حصد ما يفوق ٥٠ ألف دولار في عام واحد، وينضم بعدها تدريجياً لصفوف أصحاب الملايين.

مفاتيح النجاح الأربع التي اعتمد عليها الملياردير ستيف بالمر.

مفتاح النجاح الأول: اقتناص الفرص والسيطرة عليها في البداية، كانت المراحل التعليمية التي مر بها ستيف بالمر إثباتاً على براعته في سن صغير وطريقاً يمهّد لتخرج رجل ناجح في مستقبله المهني؛ حيث حصل على درجة الامتياز في

جامعة هارفارد، ثم التحق بوظيفة مدير منتج مساعد في شركة بروكتور آند جامبل متعددة الجنسيات، والتي استمر في العمل بها على مدار عامين، لينتقل فيما بعد إلى كلية إدارة الأعمال في جامعة ستانفورد للحصول على شهادة الماجستير في إدارة الأعمال، إم بي إيه. ولكنه قرر قطع الطريق والتوقف عن إتمام المسيرة العلمية نظراً لظهور فرصة التحاقه بشركة مايكروسوفت التكنولوجية والتي تسببت له في الكثير من الحرج مع والديه اللذان أصيبا وقتها بحالة من الضيق والازعاج على موقفه المفاجئ والمغاير للوضع والمنال المطلوب تحقيقه.

مفتاح النجاح الثاني: عدم خشية البدء صغيراً

يقول الريادي ستيف بالمر: «بدأت كمساعد رئيس عندما عملت كذراع معاون للمبتكر بيل جيتس»، ويضيف بالمر: «في الأساس كنت رئيس الطباخين ومنظفماً للزجاجات»، كما عمل في مجال المحاسبات لبعض الوقت، ثم تولى مسؤولية قسم الإتش آر، وتوظيف المتقدمين للعمل مشيراً إلى أنه كان يسمح بتعيين جميع الأشخاص.

وفي إحدى المرات عرض الرئيس التنفيذي بيل جيتس على بالمر راتباً مالياً بقيمة ٥٠ ألف دولار، بالإضافة إلى ٥ إلى ١٠٪ زيادة من أسهم الشركة، و١٠ في المائة من نمو الأرباح التي تحققتها المؤسسة ليصبح ذلك اليوم ميلاداً جديداً ونقله مهمة في حياة السيد ستيف بالمر. مفتاح النجاح الثالث: أن تصنع من نفسك شخصاً محورياً ويصعب الاستغناء عنه في بداية رحلة بيل جيتس التأسيسية لمؤسسة مايكروسوفت لتقنيات الحاسوب كان يجري جيتس مقابلات عمل لتعيين من لديه مهارات عالية في التفاوض وإبرام الصفقات والذي أثبت فيها المبتكر الأمريكي فشلاً ذريعاً، حتى التقى بزميل الدراسة ستيف بالمر ليقرر تعيينه على الفور، ويخرج فيما بعد جيتس ليصرح قائلاً: «قريباً سيعلمني بالمر كيفية تعيين هذه الكميات الكبيرة من البشر أصحاب الكفاءات والتمكن من تأسيس

منظومة عمل تعتمد على طواقم موظفين، وفرق عمل تنجز المهام المطلوبة كافة“. ولم يغفل جيتس دور بالمر الحاسم في عمليات التفاوض مع شركة آي بي إم الرائدة في تكنولوجيا الحواسيب على مستوى الشركات والحكومة أيضاً لينتهي الأمر بواسطة المساعد ستيف بالمر، الذي حاز على ألقاب تنفيذية متنوعة، إلى إبرام التعاون بين الشركة الرائدة ومايكروسوفت وإتمام العديد من الصفقات الضخمة بين المؤسستين. حتى أتى اليوم الذي طالب فيه التنفيذي بيل جيتس زميله وساعده الأول ستيف بالمر في تولي رئاسة مايكروسوفت، وهو الأمر الذي بث السعادة في نفس بالمر عندما أشار إلى حصوله على المنصب التنفيذي الثاني في حياته المهنية.

وفي عام ٢٠٠٠ شغل ستيف بالمر منصب الرئيس التنفيذي لشركة مايكروسوفت، وتحت مظلة هذا اللقب الوظيفي الكبير أدار بالمر منظومة العمل بالكيان المؤسسي في ضوء الكثير من التحديات وأحلك اللحظات وأصعبها، فضلاً عن دوره المساعد في تطور كيان مايكروسوفت وإطلاق تطبيقات إكس بوكس وسكايب، والتي بلغت قيمة تأسيسها تجارياً حوالي ٢٠ مليار دولار.

مفتاح النجاح الرابع: التفكير على المدى الطويل

قاد ستيف بالمر شركة مايكروسوفت قرابة ١٥ سنة ليعلن بعدها عن تقاعده وترك منصب رئاسة الشركة في ٢٠١٤، إلا أنه احتفظ بحصته البالغة ٤% من أسهم الشركة، والتي تسهم بقدر كبير في ثروته، وتجعل منه أكبر مساهم فردي بالمؤسسة. ويقول الريادي الملياردير ستيف بالمر إنه كان يفكر على المدى البعيد وذلك عندما أراح عن فكره بيع أسهمه بـ مايكروسوفت وأضاف قائلاً: «رغم أنني غادرت لكن لازلت أحب هذه الكيان المؤسسي، صنعت القليل من التنوع بالمكان، خصصت جزءاً من أموالي للعمل الخيري، أنا صديق وفي، ولا زلت أقود سيارتي «فورد» وأمتلك أسهم مايكروسوفت.

تعرف على أجراً تصريحات «ستيف بالمر» رئيس مايكروسوفت السابق

الهواتف الذكية سبب تدهور علاقتي مع بيل جيتس

يعتبر أحد أغرب التصريحات، حيث قال «بالمر» إن دخول الشركة مجال الأجهزة ساهم في انهيار علاقته بصديقه القديم «بيل جيتس» أحد مؤسسي الشركة، مؤكداً أنه لو حصل على فرصة للرجوع بالزمن لقرر دخول عالم الهواتف الذكية في وقت مبكر، فعندما قرر اقتحام مجال الأجهزة رفض جيتس وغيره من أعضاء مجلس الإدارة وأوضح أن علاقته «بيل جيتس» توترت بسبب خلاف حول ما إذا كان ينبغي أن تصنع مايكروسوفت الهواتف وأجهزة التابلت الخاصة بها أم لا.

\*عرضنا شراء فيس بوك بـ ٢٤ ملياراً عام ٢٠١٠

كما صرح «بالمر» أن شركة مايكروسوفت عرضت على مارك زوكربيرج شراء شركة فيس بوك بمبلغ ٢٤ مليار دولار عام ٢٠١٠، مضيفاً أن شركة فيس بوك لم تكن بهذه الشهرة والنجاح وقتها، فلم تصل قيمتها إلى ١٠٠ مليار دولار خلال الاكتتاب العام في ذلك الوقت، لكن كانت تنمو بشكل كبير وبسرعة فائقة، موضحاً أن العرض المقدم من مايكروسوفت كان خطيراً، مؤكداً احترامه رفض مارك زوكربيرج لعرض مايكروسوفت وقراره بالإبقاء على شركته رغم المغريات.

\*استثمار مايكروسوفت بأبل كان الأكثر جنوناً

كما وصف «بالمر» استثمار مايكروسوفت الضخم سنة ١٩٩٧ في منافستها شركة أبل بأنه العمل «الأكثر جنوناً» الذي قامت به شركته على الإطلاق، والذي ساعد في إنقاذ أبل من حافة الإفلاس، وإعطائها القدرة على الاستمرار، وهو ما ساعد في توفير المكان والوقت اللازمين للإبداع وساعدها في الخروج بالابتكارات التي نعرفها اليوم، حيث وافقت مايكروسوفت على استثمار ١٥٠ مليون دولار في أبل بشراء أسهم لا تملك حق التصويت، وإضافة إلى ذلك وقعت الشركتان اتفاقية عريضة لتبادل تراخيص براءات الاختراع.

ستيف بالمر: «فيستا» أسوأ منتجات «مايكروسوفت» في عهدي  
كشف ستيف بالمر المدير التنفيذي لشركة «مايكروسوفت» عن أكثر المنتجات التي  
ندم على إصدارها خلال عهده في إدارة شركة البرمجيات الأمريكية. وأوضح بالمر في  
حوار صحفي أن أكثر منتج ندم على إصدار «مايكروسوفت» له، في عهده، كان الإصدار  
«فيستا» من نظام تشغيل الحواسيب «ويندوز». وتابع مدير «مايكروسوفت» التنفيذي  
حواره مع موقع «ZDnet»، قائلاً: «لقد سنحت لي الفرصة للقيام بكثير من الأخطاء  
ولكن يمكنني القول أن المنتج الذي ندمت على إصداره أكثر من غيره هو فيستا، لقد  
جمعنا فريق قوي من أجل تطوير النظام لكننا خرجنا بمنتج لم يكن ذا قيمة». ويعتبر  
كثير من خبراء التقنية ومصنعي الحواسيب نظام «فيستا» هو أكثر أنظمة «ويندوز»  
سوءاً، سواء لكثرة الثغرات في هذا النظام أو لكثرة منتقديه من المستخدمين، وكان  
سوء هذا النظام هو السبب الرئيسي في الإقبال الكبير على «ويندوز ٧» حين إنطلاقه.  
#٢# ويعد «ويندوز فيستا» حالياً هو صاحب أقل نسبة استخدام بين إصدارات نظام  
تشغيل الحواسيب «ويندوز» الحديثة، خاصة بعد أن تجاوزه «ويندوز ٨» في نسبة  
الاستخدام خلال شهر يونيو الماضي. هذا، وأكد بالمر أنه فخور ببقية الفترة التي تواجد  
فيها داخل «مايكروسوفت»، مشيراً إلى أنه كان جزءاً من ولادة «الحوسبة الشخصية  
الذكية»، التي ولدت مع تطور تقنيات الحواسيب والهواتف وانتشارها بشكل كبير بين  
المستخدمين. وكان بالمر قد انضم إلى «مايكروسوفت» قبل ٣٣ عاماً، مديراً لأعمال  
الشركة، وذلك قبل أن ينال ثقة مجلس الإدارة وثقة «بيل جيتس»، مؤسس الشركة  
الأمريكية ليخلفه في إدارتها. ويستعد ستيف بالمر للتقاعد خلال ١٢ شهراً، وذلك بعد أن  
أعلنت «مايكروسوفت» قرار مديرتها التنفيذي عبر بيان رسمي، وسيبقى بالمر في منصبه

لحين الاستقرار عن الرجل الذي سيخلفه. ورفض بالمر خلال حوارهِ الكشف عن الأسماء التي يفاوض بينها مجلس الإدارة لخلافته، مشيراً إلى أن المجلس لديه فترة كافية لاختيار الرجل المناسب لقيادة الشركة. يذكر أن شركة «مايكروسوفت» تمر بمرحلة انتقالية من شركة تركز على البرمجيات بشكل أساسي إلى شركة للأجهزة والبرمجيات على حد سواء، وينتظر أن تؤثر سياسة الشركة الجديد على اسم الرجل الذي سيخلف بالمر في إدارة الشركة الأمريكية.

### مقولاته اللي بتعكس الجانب النفسي والعقلي اللي عنده

- ١- الشركات الكبرى في طريقة عملها ، تبدأ بقيادة عظماء.
- ٢- الفائدة الأولى لتكنولوجيا المعلومات هي أنها تمكن الناس من القيام بما يريدون القيام به. إنه يتيح للناس أن يكونوا مبدعين. إنه يتيح للناس أن يكونوا منتجين. فهو يتيح للناس تعلم أشياء لا يعتقدون أنها يمكن أن تتعلمها من قبل ، وبالتالي فهي تعني الإمكانات.
- ٣- يجب على جميع الشركات من أي حجم مواصلة التقدم للتأكد من حصولك على القادة المناسبين ، والفريق المناسب ، والأشخاص المناسبين للعمل بسرعة ، والتحرك السريع في السوق. لدينا قادة عظماء ، وما زلنا نستقطب ونشجع قادة جددًا رائعين.
- ٤- ثقافة مايكروسوفت قوية جدا.
- ٥- أي شخص غادر من مايكروسوفت إلى أمازون يمكننا الوثوق أنه سوف يعود إلينا بعد عام أو عامين وذلك لأن أمازون ليس مكان جيد للقيام بالابتكارات كمهندس
- ٦- أعتقد أن شركة أمازون ليست مكان يرغب الناس العمل فيه .
- ٧- يجب عليك أن تتذكر أن هناك منافسة حادة بين مايكروسوفت و أمازون .
- ٨- ليس هناك فرصة أن iPhone سوف تحصل على أي حصة كبيرة من السوق.

- ٩- أعتقد أنه سيكون من قبيل التهور واللامسؤول لأي شخص محاولة تفكيك مايكروسوفت
- ١٠- يمكننا أن نصدق أننا نعرف أين يجب أن يذهب العالم. ولكن ما لم نتواصل مع عملائنا ، يمكن أن يختلف نموذجنا عن العالم الواقع. لا يوجد بديل عن الابتكار ، بالطبع ، لكن الابتكار ليس بديلاً عن التواصل
- ١١- جوجل ليست شركة حقيقية. إنه بيت من ورق.
- ١٢- بالتأكيد نواصل جلب أشخاص جدد سنقوم بتوظيف أكثر من ٤٠٠٠ شخص هذا العام ، نسعى لجذب أناس رائعين في الشركة أنا متفائل جدا حول قاعدة الموظفين لدينا وما يمكن أن يحققوه.
- ١٣- أعتقد أن ناتج الابتكار لدينا رائع لدينا ثقافة تطوير وبناء الذات أنا أعلم أنه يمكننا أن نستمر في التطور لا مشكلة في ذلك ولكن بصفة عامة إنتاجيتنا العامة مذهلة
- ١٤- يجب أن تكون شركتنا شركة تمكن موظفيها
- ١٥- موظفينا و المساهمين الخاصين بنا و أنا وبيبل جيتس كلنا نسعى إلى تغيير العالم والتأثير فيه بكل الطرق الممكنة لننجح في كل شيء نقوم به وليكون لنا تأثير على الشركات الأخرى .
- ١٦- أنا متفائل جدا جدا بشأن إمكانياتنا وأفاقنا كما أخبرت مجلس إدارة شركتنا و كما أخبرت موظفينا هذا هو وقت الاستثمار هناك الكثير جدا من الفرص دعونا فقط نستثمر في هذه الفرص ونسعى خلفها
- ١٧- أعتقد أن القيادة الخاصة بنا هي فريق يمكن الاعتماد عليه
- ١٨- تصميم سهل الوصول إليه هو تصميم جيد
- ١٩- لقد أحببت كل دقيقة عملت بها في شركة ميكروسوفت ولكنني كنت أعتقد أنك إذا ما كان لديك مرحلة جديدة في الحياة بالعمل عند آخرين سوف يكون ذلك شيقا ولكن خطتي لم تكن تعمل جيدا



٢٠- بصفتي رجل أعمال إذا ما سألتني ما هو الشيء الذي أفتخر به سأخبرك ما أفتخر به هو أي قمت بعمل ٢٥٠ مليار دولار أثناء عملي كمدير تنفيذي .

٢١- كونك رجل أعمال القدرة على ربح المال تتطلب قدر معين من الانضباط وأن يكون لك عقلية مستقلة

٢٢- أجد صعوبة في التعامل مع الشركات التي لا تجني المال في وقت ما.

٢٣- الأفكار الكبيرة انت بتحصد النتيجة بتاعتها على مدار ١٠ سنوات ولو عايز تفضل رائع عليك أن تراهن على أفكار كبيرة وجريئة .

٢٤- أعتقد أن الأفكار الجيدة يفضل أن يتم تنفيذها بسرعة عن أن تتم ببطء

٢٥- العالم يتغير وكذلك مايكروسوفت

٢٦- ليس لدينا احتكار ولكن لدينا حصة في السوق هناك فرق

٢٧- من الرائع دائماً أن تحصل على الكثير من الأشخاص الذين يدفعون أنفسهم نحو الأفضل ، ويكونوا أفضل ، ويبتكرون بشكل أفضل ، ويخدمون بشكل أفضل ، ويقودون العملاء في اتجاهات جديدة.

٢٨- بصفتنا شركة عالمية ، يتطلب نمونا ونجاحنا في المستقبل أن نبحت باستمرار عن طرق لتحسين قدرتنا على خدمة العملاء في جميع أنحاء العالم.

٢٩- كم مقدار العند الذي لديك لتحقيق أهدافك هو ما سيحدد نجاحك

٣٠- سنفكر بشكل كبير وسوف نراهن على مستوى كبير .

٣١- كل هذا يتعلق بامتلاك قادة عظماء قادرين على قيادة الابتكار وصنع القرار.

٣٢- أهم ثلاثة أشياء يحتاجها كل قادة المستقبل الطموحين كما يقول ستيف بالمر هي

\* العمل الشاق \* الأفكار الجيدة \* الحظ

٣٣- الأفكار مهمة لكن مش كل الأفكار مهمة مش كل الأفكار لازم تسعى وراها لو عندك فكرة واحدة لكن عليها القيمة ده لوحده كفاية

---

## الدروس المستفادة من قصة نجاح ستيف بالمر

### الدرس الأول

من الحاجات المهمة لما تيجي تبدأ الشركة بتاعتك لازم تبدأها بقيادة أقوياء ده بما فيهم أنت لما نيحي نشوف كل مؤسسي الشركات هنلاقيهم اعتمدوا على ناس تانية قوية معاهم علشان يكبروا الشركة لم ينهضوا بالشركة كلها بنفسهم لأ خلو الناس أو الفريق اللي حوالهم ناس أقوياء على سبيل المثال بيل جيتس صاحب مايكروسوفت اعتمد على بول الين و ستيف بالمر في انهم يساعدوه في تكبير الشركة وكذلك عمل سيرجي برين ولاري بيح مؤسسي شركة جوجل استعانوا بواحد اسمه أيرك شميت وكذلك من مقولات ستيف جوبز أنك علشان تعرف تعمل شركة مش هاتعرف تعمل كده إلا بفريق عمل قوي حواليك يساعدوك على كده المهم في ناس بقى مليارديرة من شغلها في شركات كبيرة منهم صاحبنا ده ستيف بالمر بقى ملياردير علشان هو شغال في مايكروسوفت وكان المدير بتاعها في فترة معينة ثروته تقدر بـ ٥٢,٧ مليار دولار وكذلك أيريك شميت بقى ملياردير علشان كان شغال في شركة جوجل لفترة ما وثرته تقدر وقت كتابة الكتاب ١٣,٢ مليار دولار وكتبت عنه في قصة نجاح شركة جوجل في الجزء الثاني من كتاب أثرياء العالم وكذلك المدير بتاع شركة أبل دلوقتي وقت كتابة الكتاب تيم كوك مرتبه سنويا بعد الحوافز ١٥ مليون دولار وفقا لجريدة اليوم السابع وثرته تقدر دلوقتي بـ ٦٢٥,٣٧ مليون دولار وفقا لموقع بنس أنسيدير

## الدرس الثاني

من خلال دراستي لقصة نجاح ما يقارب الـ ٣٠ ملياردير دي أحسن منهجية للاستحواذ على الشركات يعني لما يكون شركتك معها فلوس كتيرة حلوة من المجال الأساسي اللي بدأت بيه شركتك وحابب تستحوذ أو تشتري شركات ثانية بس مش عارف تشتري وتستحوذ بناء على إيه السطور القليلة اللي جايا هتوضح ليك تعمل كده ازاي

١- أول حاجة بتستخدم الفلوس الكتيرة اللي معاك في انك تقوي الشركة الأساسية والأصلية بتاعتك سواء بالتطوير فيها نفسها أو انك تشتري كل شركة انت شايف انها هتقوي أو هتخدم شركتك الأصلية أو الهدف الرئيسي بتاعك زي إيه !!؟؟

زي ما شركة جوجل عملت بإنها اشترت شركة Writely كشكل بسيط من أشكال تطوير عملية البحث في الموقع بتاعها بالإضافة لشرائها شركة يوتيوب اللي بيخدم شركتها الأصلية جوجل اللي هدفها تجميع بيانات اللي موجودة في العالم تحت سقف واحد وخطوا تحقيق الهدف ده خلال ٣٠٠ سنة لتفاصيل أكثر ارجع لقصة جوجل في الجزء الثاني من كتاب أثرياء العالم كل حاجة مكتوبة بشكل مفصل أكثر هناك والمهم لو لقيت الشركة ناجحة أصلاً متغيرش مجلس الإدارة خليه زي ما هما منجحين الشركة لو لقيت الشركة واقعة بسبب مجلس الإدارة غيره

٢- لو لقيت في ترند أو توجه جديد المستقبل رايح ليه وانت شايف شركات قوية في المجال ده أو التوجه ده اشتري الشركات دي وحطها تحت سقف الشركات اللي معاك

٣- وآخر حاجة هي انك لو شايف فرص استثمارية في شركات لا علاقة لها بإنها تخدم الشركة الأصلية بتاعتك أو لا علاقة لها بالتوجه الجديد اللي المستقبل رايح ليه بس انت شايف فرصة استثمارية فيها ادخل واشتري الشركات دي زي ما عمل لي كيه شينج ( المذكورة قصة نجاحه بالتفصيل في الجزء الثاني من أثرياء العالم ) بدخوله في أكثر من

١٥ مجال مختلف لأنه عنده القدرة إنه يشوف الفرص الاستثمارية فين  
في ٣ نقط مهمة لازم تحطها في الإعتبار وانت بتشتري الشركات الأولى هي انك لازم  
باستمرار تصقل مهاراتك القيادية علشان لو شايف فرص استثمارية في شركات تانية  
بس الشركات دي واقعة تعرف تشتريها وتقوم بالشركة دي بناء على مهاراتك القيادية  
وده اللي كان بيعمله وارن بافت يشتري شركات واقعة بسعر كويس ويقومها بناء على  
مهاراته القيادية وكذلك لي كيه شينج نجح في أكثر من ١٥ مجال علشان هو قائد قوي  
تاني نقطة وهي مقولة وارن بافت اللي المذكورة في الجزء الأول من أثرياء العالم ١  
ومعناها إن وارن بافت لما كان بياجي يشتري شركة كان بيشتري الشركات اللي يحب انها  
تقعد معاه شوية وبيشتري مفترضا إن تاني يوم على طول سوق الأسهم هيقفل وإنه مش  
هايعرف بيع الشركة اللي معاه فكان بينقي الشركات اللي يحب انها تقعد معاه ١٠  
سين مثلا وينجحها واللي ميعرفش ينجح منها بيبيعه  
ثالث نقطة اللي قولتها من كام سطر فوق بس عايز أكد عليها تاني وهي انك لو لقيت  
مجلس الإدارة ناجح في الشركة اللي هتاخذها قوي ومنجح الشركة متغيروش خد الشركة  
بمجلس الإدارة زي ما هي وخليهم هما شايفين شغلهم أما لو مجلس إدارة تعبان وهو  
اللي موقع الشركة غيره  
خلي الحاجات دي في الإعتبار عندك لما تكون هتقدم على شراء الشركات

---

## الملياردير هيو كا يان



الاسم : هيو كا يان

الجنسية : صيني

تاريخ الميلاد : ١٩٥٨/١٠/٩

الشهادة الي معاه : شهادة من معهد حديد و صلب وقت تخرجه

مصدر الثروة : العقارات

مقدار الثروة سنة ٢٠٢٠ : ٢١,٨ مليار دولار

## قصة نجاح الملياردير Hui Ka Yan

الملياردير ده اتولد في أسرة فقيرة في ١٩ أكتوبر سنة ١٩٥٨ وهو الآن رئيس مجلس إدارة شركة Evergrande

وهي شركة تطوير عقارات صينية أكبر مساهم في الشركة دي هو الملياردير بتاعنا هيو كا يان والشركة لديها أكثر من ٨٠٠ مشروع في أكثر من ٢٨٠ مدينة بما فيهم بكين و شانغهاي وجوانج زوهو وشنزهن

و في سنة ٢٠١٦ كانت أكبر شركات التطوير العقاري في الصين حسب المبيعات وفي عام ٢٠١٦ عملت إيرادات تساوي ٢١١,٤ مليار يوان أي ما يوازي ٣١,٨ مليار دولار و في عام ٢٠١٧ الشركة عملت مبيعات بما يساوي ٣١١ مليار يوان أي بما يساوي ٤٦,١ مليار دولار ناجي لنشئة الملياردير بتاعنا ده اتولد في أسرة فقيرة والده كان جندي متقاعد شارك في الحرب الصينية اليابانية الثانية في ثلاثينيات وأربعينيات القرن الماضي وكان بيعمل في تقطيع الحطب كمصدر دخل له وكان بالعافية متحمل تكاليف دراسة بتاعة ابنه أما عن والدته هيو فهي توفت وهو عنده يا دوب ٨ شهور واللي قام بتربية هيو هي جدته من أبوه وكانت بتبيع خل صنع منزلي علشان تجيب فلوس المصاعب اللي عدى بيها هيو دي عززت عنده معنى إن المعرفة تغير الأقدار والكلام ده حسب موقع الشركة بتاعته المهم هيو بعد المدرسة الثانوية اشتغل في مصنع لمنتجات الأسمت لبضعة أيام ثم بعد ذلك تم قبول هيو في معهد ووهان للحديد والصلب الكلام ده حصل سنة ١٩٧٨ المعهد ده بعد كده بقى جامعة ووهان للعلوم والتكنولوجيا هيو كان يعتبر من أول طلاب الجامعات الصينيين بعد نهاية الثورة الثقافية لماو تس تونج المهم هيو عمل كفني في مصنع للحديد والصلب بعد تخرجه من الكلية عام ١٩٨٢ بدأ كفني عامل وبعد كده سنة ١٩٨٣ تمت

ترقيته إلى مساعد مدير وبقى مدير سنة ١٩٨٥ اشتغل هناك ١٠ سنين ٣ منهم كمساعد وفني و٧ سنين كمدير لكن بعد كده قدم استقالته عام ١٩٩٢ وبعد كده قدم في شركة اسمها زاهونجاد مختصة بالتجارة واتقبل فيها وبعد سنة بقي مدير لفرعها المسمى كوندا وبعد كده في ١١ اكتوبر سنة ١٩٩٤ راح مدينة اسمها جوانج زاهو علشان يأسس أول شركة ليه الي كان اسمها Guangzhou Pengda Industrial c.o

الشركة دي مش المذكور عنها أي حاجة في المواقع الي دورت فيها على معلومات للملياردير ده لكن المذكور بعد كده إنه سنة ١٩٩٦ أسس الشركة بتاعته الي هو رئيس مجلس إدارتها دلوقتي والي خلته من أثرياء العالم الشركة في مكان اسمه جوانج زاهو وبدأ في الحصول على عقارات بسعر منخفض في الأسواق كان أول مشروع ليه حديقة جيني . في سنة ١٩٩٩ أصبحت شركته أحد أكبر ١٠ مطورين للعقارات في جوانج زاهو و في ٢٠٠٨ أصبح هيو مندوبا لهيئة عليا استشارية للحكومة الصينية وفي ٢٠٠٩ عمل طرح عام للشركة للاكتتاب في سوق الأسهم.

شركة هيو ليها فريق كورة قدم اشترته سنة ٢٠١٠ و الفريق ده يلعب في الدوري الممتاز الصيني وفاز به ألقاب في الدوري الصيني على التوالي بين عامي ٢٠١١ إلى ٢٠١٥ بالإضافة إلى أبطال آسيا لعام ٢٠١٣ و فازوا بالدوري الصيني في عام ٢٠١٣ وذلك تحت اشراف المدرب الإيطالي مارسيلوا ليببي الجزء الي يهمننا من الكلام ده إن شهر يونيو سنة ٢٠١٤ باعت شركة هيو ٥٠٪ من حصتها في الفريق ده لشركة علي بابا بتاعة الملياردير جاك ما بصفقة كانت قيمتها ١٩٦ مليون دولار.

و في يونيو ٢٠١٧ وافقت شركة هيو على بيع حصتها من شركة Vanke البالغة ١٤,١٪ مقابل ٤,٣ مليار دولار.

عن حياته الشخصية تزوج هيو من يانغ هويينج الي قابلها في مصنع وويانج للحديد والصلب و للزوجين طفلان ويعيشان معا في مدينة جوانج زاهو و ابن هيو معاه

---

ماجستير إدارة الأعمال المهنية من جامعة تسينجهاو وهو يعمل الآن نائب رئيس شركة أيفرجراندي كما ان هيو نفسه يحمل درجة الدكتوراة الفخرية من جامعة غرب البما. أما عن أعماله الخيرية فا هيو كا يان هو واحد من أكثر الناس اللي بتعمل حاجات خيرية في الصين حيث إنه في عام ٢٠١١ تبرع بمبلغ ٦٢ مليون دولار وحصل على تكريم العامل النموذجي الوطني من قبل وزارة الخارجية وأعلن أيضا هيو كا يان عن التبرع بمبلغ ١٠٠ مليون دولار لتمويل منحة دراسية في جامعة تسينجهاو في بكين في الصين

**مقولاته اللي بتعكس الجانب النفسي والعقلي اللي عنده**

الملياردير ده ملهوش مقولات على الإنترنت



## الدروس المستفادة

### الدرس الأول

الدرس يتلخص في مقولة بيل جيتس الي قال انك لو اتولدت فقير ده مش غلطك لكن لو مت وانت فقير ده غلط منك قصة حياة ونشأة هيو تقول الكلام ده من طفل في أسرة فقيرة والده شغال حطاب وبالعافية كان بيودي مدرسة لملياردير ليه اسمه على مستوى العالم وده مش أول ملياردير يتولد في أسرة فقيرة وبعد كده يبقى ملياردير على مستوى العالم لأ في قبله قصة نجاح الملياردير امانسيو أورتيجا في الجزء الأول من أثرياء العالم و كذلك كفاح البطل بكل ما في الكلمة معنى للملياردير الصيني لي كيه شينج المذكورة قصته بالكامل في الجزء الثاني من كتاب أثرياء العالم دي وكذلك جاك ما الـ ٣ دول اتولدوا في أسر فقيرة محلتهمش أي حاجة بس بالمعرفة زي ما هيو قال على موقعة والعمل بقوا مليارديرات مش بقولك تبقى ملياردير لأ بس بقولك انك لو حالتك المادية تعبانة دلوقتي ده غلطك انت مش غلط أي حد تاني بالمعرفة وتطوير الذات والعمل والمثابرة وقوة التحمل الحال بيتغير من حال لحال و في قصة وردت في بريد الجمعة اسمها نقطة ضوء لشاب مصري ابتدى حياته في غرفة على السطوح دون باب ولا شبك والمطر لما كان بينزل كان بيغرق الشقة عنده وانتهى بيه الحال بعد العمل والمثابرة وقوة التحمل وتطوير الذات إنه بقى معاه فلوس يشتري أراضي ويبنى عليها بيوت لعياله كمان فا مش خيال علمي الي عايز أقوله في النقطة دي مش لازم تبقى ملياردير بس في إيدك تقدر تعيش مرتاح لو عندك إصرار وإرادة انك توصل لكده

---

## الملياردير لي شاو كي



الاسم : لي شاو كي

الجنسية : صيني

تاريخ الميلاد : اتولد سنة ١٩٢٨

الشهادة اللي معاه : دكتوراة فخرية في العلوم الإجتماعية

مصدر الثروة : العقارات

مقدار الثروة سنة ٢٠٢٠ : ٢٨,١ مليار دولار

## قصة نجاح الملياردير لي شاو كي

من أسرة فقيرة لا تستطيع توفير اللحم أو السمك مرتين في الشهر إلى ملياردير من مليارديرات العالم لي شاو كي رجل الأعمال الشهير وقطب من أقطاب هونغ كونغ المتخصص في العقارات أظهر للعالم كله معنى كلمة المثابرة بقصة نجاحه في حياته ولد لي شاو كي في عام ١٩٢٨ وهو ابن تاجر العملة والذهب في جوانج دونج هاجر إلى هونغ كونغ أثناء الاستيلاء الشيوعي على الصين في عام ١٩٤٨ ووجد لي عمل في هونغ كونغ في بداية حياته كتاجر عملة وذهب هو حاليا المساهم الأكبر في شركته هندرسون للتطوير العقاري بقيمة ٧٣٪ من إجمالي الأسهم الخاصة بالشركة اللي تخصصها مباني زي الفنادق والمطاعم و يشار للملياردير ده بوارن بافت هونغ كونغ ( وارن بافت ده الملياردير الثالث في الكتاب الأول من السلسلة دي ) وذلك لأن تستند قيمة استثماراته النقدية على تحليل أرباح الأسهم و المعاملات الداخلية والضرائب وأداء السوق

والتبرعات الخيرية كما أن له لقب آخر وهو لقب Master of Stock

قصة نجاح لي شاو كي كل هونغ كونغ عارفها وموثقة هناك لأنه مثال على الكفاح والمثابرة هو الابن الرابع في أسرته وتم تسميته بالعم الرابع لندرة من يولد في هذا الترتيب الرابع وينجح في حياته بدأت رغبة لي في أن يكون لديه مشروع خاص به بعد الحرب العالمية الثانية وقابل الأب الروحي لمليارديرات الصين الملياردير الشهير كواك تاك سينج سنة ١٩٥٨ وقام هو و سبع من شركائه بما فيهم كواك و فونج كينج بإنشاء شركة تطوير عقاري سنة ١٩٥٨ وبعد إنشاء الشركة دي بـ ٥ سنين يعني سنة ١٩٦٣ أنشأ شركة تانية مع كواك و فانج بردو ومجالها التطوير العقاري بردو بس اسمها Sun Hung Kai Properties اللي دلوقتي لي عنده ٢٪ من أسهمها لأنه سابها كمساهم كبير فيها سنة ١٩٧٣ علشان يبدأ شركته الرئيسية دلوقتي رجوعا لشركة صن هانج كاي كانت واحدة من أكبر الشركات في هونغ كونغ وقتها وازدهرت الشركة دي مع ارتفاع

قيم الأراضي في هونغ كونغ في الستينيات والي خلت الـ ٣ رجال دول مليارديرت أما الشركة بقى الي تسببت في تضخم ثروة لي هي شركة هندرسون شركته الرئيسية دلوقتي الي أسسها في عام ١٩٧٦ في ٣١ ديسمبر ٢٠١٧ كانت شركته هندرسون تمتلك أصولا بقيمة ٣٦٢ مليار دولار من تطوير العقارات والفنادق وتوزيع الغاز الطبيعي وسلسلة متاجر متعددة الأقسام وبلغ احتياطي الأراضي الزراعية للشركة دي حوالي ٤٤,٩ مليون قدم مربع في نفس التوقيت وهو شهر ديسمبر سنة ٢٠١٧ وده أكبر احتياطي بين جميع شركات تطوير العقارات وتم طرح أسهم شركة هندرسون للاكتتاب العام في سوق الأسهم سنة ١٩٨١ شركته قامت بالعديد من المشروعات الكبيرة ومنها المركز المالي الدولي و المنتزه الكبير وطريق Conduit ٣٩ و حاجات دول معالم بنائية كبيرة ومعروفة جدا في آسيا ولي عنده أسهم في شركات تانية على سبيل الذكر وليس الحصر عنده أسهم بنسبة ٢٣٪ من أسهم شركة Sunlight Real Estate Investment و أقل من ١٪ من شركة Hong Kong Ferry directly واستحوذ سنة ١٩٨٢ أيضا على شركة Hong Kong and China Gas Company Limited الي تقريبا معاها ٨٥٪ من الغاز الي موجود في الصين وبقى أكبر مساهم فيها في ٢٠١١/٦/٣٠ اشترى المباني القديمة والأراضي الزراعية الموجودة في المناطق الجديدة وعمل كده علشان أسعار الحاجات دي كانت نزلت خلال الأزمة المالية الي كانت موجودة سنة ٢٠٠٨

لي هو المسؤول بشكل كبير عن التطور المالي الذي حدث في الصين في آخر ٤٠ سنة لأن كثيرا من الناس استفادت من مشروعاته بشكل مباشر أو بشكل غير مباشر وخاصة جامعة هونغ كونغ وهو أيضا قام بعمل اسهامات سنة ١٩٩١ في برنامج الدراسة

CUHK Yale south China

البرنامج الذي قدم زمالات لطلاب الدكتوراة وتمويل الباحثين المتخصصين ذوي القدرات والخبرات الخاصة

تبرع بما يساوي الـ ٤٠٠ مليون دولار للجامعات الصينية والتعليم في خلال السنوات السابقة في عام ١٩٩٣ منحه الجامعة الصينية درجة الدكتوراة الفخرية في العلوم الاجتماعية .

و لي هو أيضا نائب رئيس مجلس الإدارة غير التنفيذي المستقل لشركة SHKP .  
يرجع الفضل في نجاح لي الذي استمر لفترة متواصلة وكبيرة جدا إلى عقليته الممتازة وعقليته العملية وحبه للمعرفة ومعرفة المزيد رغم عمره كما انه لا يتردد في تقديم المشورة للمستثمرين مش كده وبس لأ لو لقي إن المستثمرين مش هايحققوا أرباح كبيرة في شركات الخاصة بتاعته بيحذرهم من الدخول في بعض شركاته الي هو مش هيقدر يوفر منها أرباح كويسة ليهم منها وبكده تكون خلصت قصة نجاح الملياردير ده

### مقولاته اللي بتعكس الجانب النفسي والعقلي اللي عنده

١- اعمل باجتهاد ومثابرة

( تعريف كلمة مثابرة عند بطل العالم السابق في الشطرنج جاري كاسبروف هو انك تعمل باجتهاد بعد أن تكون أرهقت تماما من العمل باجتهاد )

٢- استخدم المال للحصول على مال آخر

( الرأي ده لا يتوافق مع رأي الملياردير صاحب الفيس بوك مارك زوكربيرج لما قال احنا مش بنعمل الشركات علشان تجيب لينا فلوس لأ احنا بنكسب الفلوس علشان نعرف نقدم بيها خدمة أحسن وأرقى)

٣- احفظ أول دلو من الذهب ثم استخدمه في الاستثمار

٤- متركنش الفلوس بتاعتك في البنك

٥- أريد مساعدة الناس كي يستطيعوا مساعدة أنفسهم

٦- خدمة ما بعد البيع لا تقل أهمية عن بناء الجودة

٧- لما اتسأل عن طموحه الشخصي في عام ٢٠٠٧ قال « أتمنى أن عائلتي تفضل تكبر أكثر وأكثر ده هيخليني سعيد »

٨- الذهب يوفر شكل من أشكال حماية لرأس المال .

٩- ابحث عن وظيفة تكون سعيد بالعمل فيها واعمل فيها بجد

١٠- لا تتزوج مبكرا في حياتك من الأفضل أن تعمل بجد أولا وتقوم ببناء مسيرة مهنية لك في البداية

١١- لأولئك الناجحين بالفعل ، يمكن أن يصبح المال عاملاً مسيطراً على حياتهم ويجعلهم عبداً لها. هناك طريقة واحدة لتجنب ذلك هي الأعمال الخيرية.

١٢- عن الأعمال الخيرية ” لما تساعد مليون مزارع انهم يلاقوا شغل انت كده بتساعد ٣ مليون شخص لما تحط في الاعتبار إن كل مزارع عنده أسرة عليك أن تحاول أن تضاعف من قيمة المستفيدين من المساهمات الخاصة بك في المرة الواحدة ” هو يقصد أنك لما تساعد مليون مزارع انت كده بحد أدنى ساعدت ٣ مليون شخص المزارع وزوجته وبحد أدنى الطفل اللي عندهم فأنت لما تاجي تعمل أي عمل خيري حاول تخلي أكبر قدر من الناس تستفيد من العمل بتاعك مش فلوس بتترمي وخلص ودي نقطة مهمة علمني أصطاد السمك لكن متدنيش السمك

١٣- أن تدريب مليون طفل من أبناء المزارعين لمعرفة كيفية العمل في المدينة وبالتالي سيحصلون على أجور أعلى يمكنهم من خلالها مساعدة أهلهم في المزرعة هو أفضل بالنسبة لي حيث أنك بذلك تضاعف من قيمة الفائدة العائدة من إنفاق المال على تدريب الأطفال . أحب أن أساعد الناس أن يستطيعوا مساعدة أنفسهم لكن إطعامهم

أو منحهم المال فقط هذا أمر بالنسبة لي عديم الجدوى .

١٤- في بعض الأحيان يستطيع أصدقاؤك التأثير عليك أكثر من والدتك

١٥- في عام ٢٠٠٧ على نهج مجموعة هندرسون يعتمد نهجنا كمجموعة على مبادئ اقتصادية واجتماعية وبيئية قوية. نسعى جاهدين لخلق منازل مبتكرة ومتطورة وذات جودة عالية فضلاً عن التكامل مع بيئاتها الطبيعية المحيطة بها.

١٦- عادة لدى الصينيين منذ القدم هي وفر الكثير من المال وقم بعمل أصدقاء لك

كثيرين

١٧- هناك فرص استثمار وفيرة لتحقيق الانتعاش في الاقتصاد المحلي.

١٨- الجودة هي حجر الأساس الذي تعتمد عليه جميع أنشطتنا المختلفة الأخرى .

١٩- شوف أحسن حاجة في المحيطين بك وخليها فيك من دون أصدقاؤي أنا دائماً ٢٠-

كنت بعمل كده علشان تعرف تدير الثروة بتاعتك بشكل صحيح لازم يكون كل من

اكتساب المال وإنفاقه يتم بشكل صحيح

( في النقطة دي وخاصة إنفاق المال الملياردير الثالث في الكتاب الأول وارن بافت قال

عن الإنفاق أنك عليك تنفق ما يتبقى لك بعد ما تحتفظ بالقدر اللي أنت عايزه من

دخلك مش العكس مش تنفق المال اللي معاك واللي يتبقى تحتفظ بيه و في النقطة

دي بردو عن إنفاق المال الملياردير الـ ١٩ لي كيه شينج قال استغل واستخدم كل دولار

معاك بشكل صحيح في مرة من المرات وقع منه ٢ دولار تحت العربية بتاعته فميل

علشان يجبهم الأمن بتاعه شاف اللي حصل وساعده انه يجيب الـ ٢ دولار دول راح

مدي ليه ١٠٠ دولار هدية وقال الحكمة من كده متفقدش فلوسك أبدا لكن استغل

واستخدم كل دولار فيها صح لأنه لما ادى ١٠٠ دولار للأمن هايبقى أكثر مساعدة و ولاء

ليه بعد كده )

---

٢١- التعليم ليس فقط حول تلقين المعرفة بل الأهم من ذلك هو تعليم طلابنا كيفية التعلم والتفكير والاستكشاف والتكيف مع المتغيرات

٢٢- الأوقات الصعبة لا يمكنها أن تمنعك من القيام بأمر كبيرة

٢٣- عندما كنت صغيرا كان كل تركيزي في المقام الأول هو الاستثمار ثم يليه بعد ذلك الثروة ثم يليه بعد ذلك الصحة وأخيرا العائلة أما الآن تأتي الصحة في المقام الأول ثم العائلة ثم تليها استثماراتي وفي النهاية تأتي ثروتي «

( في النقطة دي لازم نذكر كلمة كارلوس سليم الحلو اللي في الجزء الأول من السلسلة دي وهي من المهم جدا أن تعطي وطننا قويا لأولادك ولكن الأهم أن تعطي لوطنك رجال أقوىاء )

٢٤- يسألني جميع أصدقائي هل أنا رقم واحد في الأرباح على مستوى العالم فأجيبهم

لا أعلم اسأل فوربس ( للي ميعرفش فوربس دي مجلة وليها موقع مهتم بمجال الأعمال والثروات ومين كسب ومين خسر والكلام ده كله اللي منه جبت بطاقة التعارف بالمليارديرات اللي موجودة في أول الكتاب ده )



### الدرس الأول

الرجل ده اتولد لأسرة فقيرة مع ذلك بقى ملياردير من الملياريات العالم وهو مش أول ملياردير يعمل كده في قبله أمانسيو أورتيجا المذكورة قصة نجاحه في كتاب أثرياء العالم ١ وفي لي كيه شينج الملياردير الـ١٩ اللي أنا بعتر فعلا قصة نجاحه قصة بطولية منه مليار % لأنه اتولد فقير وشال مسؤولية أسرته من عمر ١٢ سنة ورغم إن الحياة مدتش ليه وقت إنه يتعلم إلا إنه علم نفسه بنفسه مش كده وبس لأبمئثرته وعمله بقى ملياردير لتفاصيل أكثر لقصته ارجع للكتاب الثاني من أثرياء العالم ٢ وجاك ما الاتنين دول بردو اتولدوا فقراء بس بقوا ملياريات على مستوى العالم وقصتهم مكتوبة في الجزء الثاني من أثرياء العالم . ده غير الملياريات اللي استعرضنا قصص نجاحهم في الكتاب ده واتولدوا فقراء وأصبحوا ملياريات مش هطول في النقطة دي لأن كتبت عنها في نفس الكتاب ده فاملهاش لازمة نقعد نعيد ونزيد فيها لكن كان لازم أكتب أسامي الملياريات دول اللي اتولدوا فقراء وبقوا ملياريات وهما \* أمانسيو أورتيجا \* لي كيه شينج \* جاك ما \* هيو كا بين \* لي شاو كي مش لازم تبقى ملياردير بس تقدر تعيش مرتاح ويبقى معك فلوس حلوة بقوة التحمل وتطويرك لنفسك ومميزتها أهم حاجة والمثابرة و الإصرار والإرادة بالحاجات دي تقدر تعمل لنفسك حياة كريمة غير كده لو اتولدت فقير ومستخدمتمش الحاجات اللي المذكورة دي هتموت فقير وربنا ياخذ بإيد كل الناس علشان تعيش حياة كريمة إن شاء الله مش هكتب تاني في النقطة دي كفاية ذكرناها مرتين في نفس الكتاب .

## الدرس الثاني

من مقولات الملياردير ده انك تستخدم الفلوس علشان تجيب فلوس تانية و أنك تحفظ أول دلو من الذهب علشان تستثمر بيه هنا ناجي لنقطة وهي المليارديرات كبروا ثروتهم ازاى !!??

من خلال دراستي لما يقارب الـ ٣٠ قصة نجاح للمليارديرات هما بيعملوا التالي علشان يكبروا فلوسهم

أول حاجة : يدخل في مجال هو عنده شغف وحب ليه وشاطر فيه وعنده فيه فكرة استثمارية حلوة أو هايعرف يميز نفسه ويقدم خدمة أو منتج بشكل مختلف و مميز ويقعد في المجال ده ١٠ سنين مثلا فا بيبقى مليونير أو ملياردير صغير لسه بعد كده بيعمل تاني حاجة

تاني حاجة : بعد ما يكون معاه فلوس حلوة بيستخدم الفلوس اللي عملها دي إنه يقوي الشركة الأصلية بتاعته أكثر و أكثر بالإضافة إلى إنه يشتري أو بياخذ أسهم في شركات هو شايف إن الشركات دي فيها فرص استثمارية حلوة أو هتخدم الشركة الأصلية بتاعته بشكل أو بأخر بالإضافة إلى ثالث حاجة

ثالث حاجة : لو شاف فرص استثمارية تانية بعيدة كل البعد عن المجال بتاعه بيدخل فيه بردو بس بذكاء مش بكل الثروة بتاعته بالـ ٣ حاجات دول المليارديرات كبروا الثروات بتاعتهم

## الدرس الثالث

الدرس الثالث من مقولات المليارديرده يتلخص في مقولة مشهورة عندنا في المجال ده وهي متدنيس سمكة لكن علمني ازاى أعرف اصطاد يعني لما تاجي تساعد حد

تساعده بنفس الطريقة اللي عملها الملياردير ده وذكرت في مقولاته لمساعدة مليون مزارع ومليون شاب إنه يلاقي شغل في المدينة انك تدي للواحد فلوس دي أقل وسيلة تساعده بيها عايز تساعد حد بأعلى درجات المساعدة يبقى زي ما الملياردير ده عمل تساعده يعرف يجيب دخل لنفسه وزي ما الملياردير وانج عمل وذكر في الكتاب الثاني من أثرياء العالم ساعد ٣ مليون مواطن انهم يبقى ليهم مصدر دخل من شغل هو ساعدهم في الحصول عليه دي أحسن طريقة تساعد بيها حد انك تعلمه ازاى يصطاد سمكة أو يصطاد سمكة أكبر من اللي بيعرف يصطادها دلوقتي مش انك تدي ليه سمكة طب لو اللي تعرف تعمله أضعف الإيمان وبس وهو انك تدي ليه فلوس ماشي خلاص تمام في كلا الحالتين اللي بيعمل خير ربنا بيرده ليه ستر بس الأحسن يبقى زي طريقة الاتنين دول ( لي شاو كي و وانج )

## الدرس الرابع

الدرس الرابع من مقولات الملياردير ده هو انك خدمة ما بعد البيع لا تقل أهمية عن بناء الجودة لو أنت خلّيت كل اهتمامك انك تبّيع خدمتك أو منتجك للعميل وبعد كده بتقدم ليه خدمة ما بعد البيع سيئة أنت كده عاجلا أو آجلا هتخسر العميل ده أعلى درجات خدمة العملاء أنك متستناش لما هو ياجي يشتكي ليك ويقولك إن فيه مشكلة عنده لأ يبقى عندك نظام يخليك قبل ما هو يشتكي تكون أنت صلحت ليه المشكلة اللي ظهرت عنده فامتخليش نظرتك قصيرة الأجل بإنك تبّيع أو تقدم منتجك وخدمتك مرة واحدة وخلص على كده لاهتركز على الفلوس هاتخسر الفلوس والعميل هتركز انك تكسب ولاء ورضى العميل هتكسب الفلوس قبل العميل

---

## الملياردير كارل البريشت



الاسم: كارل البريشت

الجنسية: ألماني

تاريخ الميلاد: ١٩٢٠/٢/٢٠

الشهادة اللي معاه: مش مذكرة على موقع فوربس

مصدر الثروة: سلسلة متاجر الدي

## قصة نجاح الملياردير كارل البريشت

تبدأ قصة نجاح أغنى رجل في ألمانيا ورايع أغنى واحد في أوروبا كلها سنة ٢٠١٨ كبائع في محل البقالة الخاص بوالدته اللي أخذ على عاتقه مع أخيه ثيو بتطوير محل البقالة الخاص بوالدتهم من مجرد محل بقالة وحيد متواضع و بسيط إلى سلسلة من أكبر المتاجر في ألمانيا و العالم ينافس شركات كبيرة كا ووال مارت ( اللي تم ذكر قصة نجاحها في الجزء الثاني من سلسلة أثرياء العالم) وشركات تانية زي كارفور وتيسكو وأكبر منافس لشركة الادي في ألمانيا هي شركة ليدل وشركة ألدلي دلوقتي عندها أكثر من ٨٠٠٨ فرع حول العالم .

اتولد الملياردير بتاعنا ده في ١٩٢٠/٢/٢٠ في مدينة اسمها أسن في ألمانيا لأسرة متواضعة وبسيطة لأب يعمل كعامل في منجم ولما تعب وحصل ليه مشاكل في الرئة نتيجة العمل في المناجم اضطرت الأم في ثلاثينيات القرن العشرين لأن تفتح متجر خاص بهم في البيت بتاعهم اللي كان مكون من ٤ طوابق في حي تشونبوك إحدى ضواحي مدينة أسن وبشكل أو بأخر نجا المحل بتاع والدتهم ده من أكثر من ٢٠٠ قصف للحلفاء في مدينة أسن الصناعية المهم قبل ما يشتغل كارل و ثيو مع والدتهم في المحل بتاعها كان كارل اشتغل في مطعم بيقدم وجبات خفيفة وبعد كده راح أدى الخدمة العسكرية بتاعته أثناء الحرب العالمية الثانية في فيرمخت وبعد كده بدأ يشتغل مع والدته في المحل هو وأخوه والكلام ده حصل سنة ١٩٤٦ أنهم بدأوا الشغل مع والدتهم في المحل بتاعها استطاع الأخوان اعتمادا على المهارات القيادية في ريادة الأعمال اللي كانت موجودة عند كارل تحقيق نجاحا كبيرا في التجارة أول لما خدوا على عاتقهم تطوير المحل بتاع والدتهم عرفوا أن لازم يتبعوا نظام إدارة للمحلات بتاعتهم يعتمد على خفض التكاليف

علشان يقدررو يوفروا فلوس ينزلوا بيها أسعار المنتجات اللي عندهم فا الناس تاجي ليهم وتم فتح أول مركز تجاري يحمل اسم ألدَي Aldi سنة ١٩٦٠ و ألدَي هي اختصار لكلمتين ومعناها تخفيضات البريشت Albrecht Discount ولكن للأسف على عكس قصة سلسلة متاجر وال مارت اللي كان مكتوب تفاصيل نجاح السوبر ماركت بتاعها ازاي وكبرت ازاي التفاصيل دي مش مكتوبة على النت بشكل مفصل أوي زي ما كانت مكتوبة عن ووال مارت بس فكرة الشركتين واحدة وهي التحكم في إدارة تكاليف و المصاريف اللي يمكن التحكم فيها وتخفيضها لأقصى حد ممكن علشان يتم استفادة من المبالغ اللي تم توفيرها دي ويتم تخفيض بيها من أسعار المنتجات اللي بيعوها دي فكرة الشركتين واحدة فا تعالوا نشوف تطور شركة ألدَي من أول لما طلعت لحد دلوقتي في السطور اللي جايا دي

قدر الأخوان بشغلهم مع بعض يرسخوا عند العملاء أن فروع شركتهم معروفة بانخفاض سعر منتجاتها وأنها معروفة بالديكور الجيد وعرفوا أنهم يوصلوا عدد فروع الشركة لأكثر من ٨٨٠٠ فرع في العالم

\* لـ ٣٠٠٠ فرع للشركة في ألمانيا فقط سنة ١٩٩٧

\* ٤٠٠٠ فرع بس في ألمانيا دلوقتي سنة ٢٠١٩

\* في الوقت الحالي عدد الفروع حوالي ٨٨٠٠ فرع حول العالم متوزعين كالتالي ٤٠٠٠ في ألمانيا و ١٣٠٠ في أمريكا والباقي في فرنسا و أستراليا واليونان والبرتغال وبريطانيا و أسبانيا وسويسرا و بولندا

يبقى كده إجمالي الفروع التقديري دلوقتي

٤٠٠٠ في ألمانيا + ٣٥٠٠ حول العالم + ١٣٠٠ في أمريكا = ٨٨٠٠ فرع تقريبا أكيد الرقم ده مش ثابت لأن توسعات الشركة بتزيد كل فترة لكن الرقم ده هو اللي موجود دلوقتي الجدير بالذكر إن عائدات الشركة سنة ٢٠١٧ وصلت لـ ٦١,٣ مليار دولار

قرر الشقيقين فصل الإدارة وتقسيم الشركة إلى قسمين ليحصل كارل على الفرع الجنوبي للشركة في ألمانيا ويعد هذا الفرع الأكثر تحقيقاً للأرباح بالإضافة إلى الفروع بتاعة الشركة الموجودة في أمريكا و أستراليا وبريطانيا بينما تولى ثيو إدارة الفرع الشمالى للشركة نفسها بالإضافة إلى الفروع اللي موجودة في أوروبا وفي عام ١٩٩٤، ترك كارل ألبريشت العمليات اليومية لألدي وتقلد منصب رئيس مجلس الإدارة وفي بداية عام ٢٠٠٢ تخلى عن هذا المنصب ومن ثم تخلى كلياً عن إدارة الشركة. واليوم، لم تعد تدار هذه الأعمال على يد أي من أفراد أسرة كارل ألبريشت واللي بيدير الشركة ناس غرباء عنها .

### أما عن حياته الشخصية

يميل كارل عزل نفسه عن الحياة العامة لذا لا يتوفر عنه الكثير من المعلومات. ولكن وفقا للتقارير التي نشرتها مجلة فوربس والتي تفيد بأن كارل يعيش في مدينة اسن مثلما فعل شقيقه ثيو الذي عاش في المدينة ذاتها حتى توفي. توضح التقارير أن لدى كارل طفلان ولا يعمل أي منهما في ألدي أما عن هواياته أوضحت التقارير أيضا أن كارل من محبي لعبة الجولف، لذا قام ببناء ملعب جولف خاص به عام ١٩٧٦ وسماه Öschberghof و يعشق تربية الزهور ويقوم بزراعتها في النادي و يشاع عنه حبه لجمع الآلات الكاتبة العتيقة . ناجي بقى لوفاة كل من كارل وثيو توفي ثيو عن عمر يناهز ٨٨ سنة في ٢٠١٠/٧ وتوفي كارل أغنى رجل في ألمانيا في ٢٠١٤/٧ عن عمر يناهز ٩٤ سنة والجدير بالذكر أن ثيو أخو كارل تم اخطافه سنة ١٩٧١ ودفعت الأسرة ٧ مليون مارك ( حيث كان المارك هو عملة ألمانيا في الوقت ده مش اليورو ) كفدية له للعصابة اللي خطفته

## مقولات Karl Albrecht

- ١- لو أنت مش بتخدم العميل من الأفضل ليك أنت تكون بتخدم حد يا ترى بتخدم مين؟؟!!
- ٢- احتياجات العملاء لا تبقى راضية لفترات طويلة ( اللي عايز يقوله انك لازم تشوف جديد احتياجات العملاء بتوعك وتخدمها وتشبعها علشان هما مش بيقعدوا وقت طويل في سكون ورضا لأ دائماً متغيرين )
- ٣- في أي منظمة ذات حجم كبير ، لا يمكن للمسؤولين التنفيذيين إنشاء المستقبل بمفردهم. يجب عليهم تطوير المؤسسة في مجموعة من الفرق داخل الفريق ككل إذا كانوا يأملون في جلب المواهب والموارد الخاصة لتحمل التحدي المتمثل في خلق قيمة عالية للعملاء والحفاظ على ميزة تنافسية في أعين عملائها.
- ٤- قانون Albrecht الناس الأذكاء لو تم تجميعهم مع بعض في شركة واحدة سيميلون إلى الغباء الجماعي ( الكلام ده بديها غلط مش صح معرفش إيه المناسبة اللي خلته يقول كده يمكن بيقول كده على سبيل الهزار و في النقطة دي العبقرى ستيف جوبز قال أنت المفروض لما تاجي تكون الشركة بتاعتك تخليها كلها موظفين من الدرجة +A لأن الموظف ده هيجيب ليك موظف تاني زيه +A ومش هايجب يشتغل مع الموظفين اللي هما أقل من كده فلما شركتك كلها تبقى +A أنت عندك شركة قوية زي شركة أبل الكلام ده بتاع الجبل ستيف جوبز يمحي وينسف المقولة دي بتاعة الملياردير ده )
- ٥- نحن في حاجة إلى مؤسسات تكون جاهزة للتكيف مع المستجدات حيث إن يكون لدى تلك المؤسسات عمليات داخلية تضمن أن تكون المؤسسة إبداعية ومنتجة وتوليدية بدلا من أن تكون تقليدية معيارية باختصار يجب علينا أن نحرر العقل



---

البشرى من القيود الخاصة به حتى نستطيع تفجير كل الإمكانيات والإنتاجية الممكنة  
٦- في طريقتين فقط علشان يكون عندك ميزة تنافسية في الشركة بتاعتك الطريقة الأولى  
إنك تقوم بالأمر أفضل من الآخرين أو الطريقة الثانية هي أنك تقوم بالأمر بشكل  
مختلف عن منافسيك

٧- تفترض فلسفة زن أن "الكائنات البشرية تعاني" و "سبب المعاناة هي الرغبة". إن  
طريقة إنهاء المعاناة هي التوقف عن الرغبة في كل شيء ، طوال الوقت.

٨- نادراً ما تحسّن الجودة من خلال خفض التكاليف ، ولكن يمكنك غالباً خفض  
التكاليف عن طريق تحسين الجودة.

٩- إن أكبر عائق أمام تعلم شيء جديد هو الاعتقاد بأنك تعرفه بالفعل

١٠- أول حاجة بنفكر فيها لما ناجي نقيم ونحدد سعر المنتج هايبقى كام هي أننا نفكر  
أزاي نقدمه بسعر رخيص للناس

أما أخوه ثيو ملهوش مقولات على النت اللي لقيته واخترت منه الكويس هي مقولات  
كارل البريشت

## الدروس المستفادة

### الدرس الأول

شوفنا في مقولات Karl Albrecht إنه قال إن في طريقتين فقط علشان يكون عندك ميزة تنافسية في الشركة بتاعتك الطريقة الأولى انك تقوم بالأمر أفضل من الآخرين أو الطريقة الثانية هي انك تقوم بالأمر بشكل مختلف عن منافسيك ومثال على الكلام اللي قاله الملياردير ده اللي عملوه المليارديرين أصحاب شركة جوجل سيرجي برين ولاري بيج من أهم 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 وقت إنشاء شركتهم زي AltaVista و WebCrawler و

Info seek

وغيرها كتير انهم وقت بحثهم أصلا لقوا إن من عيوب محركات البحث دي انها بتديلك نتائج بحثك أه بس مش بتديها ليك مترتبه حسب يعني ممكن يطلع ليك ١٠٠٠٠ نتيجة و اللي أنت عايزه متوزع في النتائج دي ودور انت فمهما قالك لأ احنا عملنا خوارزمية رياضية معينة اللي هاتعمله لما تكتب انت 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 إيه على سبيل المثال أنا كتبت كلمة عربية بي أم دبليو جوجل ها تدور في المواقع اللي موجودة عن أكثر موقع اتكرر اسمه مع كلمة بي أم دبليو وتطلع ليك نتيجته كرقم ١ وبعد كده الأقل فا الأقل وعليه أنت هتلاقى النتائج اللي أنت عايزها في أول ٣ صفحات بدل ما تبقى مترمية

على ١٠ ألف نتيجة كأن الفرق واحد بتطلب منه حاجة يجيها ويرميها في وشك و واحد يجيها ليك مرتبة حسب احتياجاتك 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 عملوا محرك البحث بتاعهم فهما عملوا ميزة تنافسية لمحرك بحث جوجل بإنهم عملوا محرك بحث أفضل من محركات البحث التانية اللي موجودة

## الدرس الثاني

قوة الفرد في تشكيل الشركات و المؤسسات لايمكن الاستهانة بقوة الفرد في ناس كثير فاتحة وعندها محلات بقالة وسوبر ماركت خاص بيها بس مش كلهم عندهم عقلية ومهارات كارل البريشت مؤسس شركة ألدي و قليل اللي عنده عقلية ومهارات سام والتون مؤسس سلسلة سوبرماركت ووال مارت اللي اعتمادا على مهارتهم خلو المحل الواحد اللي بدأ كل واحد منهم محل واحد بس زي ناس كتيرة لسلسلة من أكبر شركات البيع بالتجزئة المعروفة في العالم وهي الحكاية سهلة نجح فرع واحد وكرره بنظام إدارة قوي يحكم آلاف الفروع اللي عندك اللي عايز أركز عليه في النقطة دي هو قوة الفرد وعقليته والمواهب اللي عنده بتفرق شرق من غرب فلازم تحرص كل الحرص أنك تنمي عقليتك والمواهب والمهارات اللي عندك علشان لما تبقى قائد لشركة أو فريق عمل أو حتى لأسترك قوة الشركة هاتستمد من قوة قائدها و من أمثلة قوة الفرد بردو الناس دي على سبيل الذكر وليس الحصر

\* الملياردير وارن بافت : كان بياخد شركات ضعيفة ويخليها قوية اعتمادا على حاجات هو بيبقى شايفها ويغيرها فا الشركة بعد ما كانت ضعيفة بتبقى قوية معاه

\* الملياردير لي كيه شينج : الي طور من عقليته ونفسيته بالقراءة وتعليم نفسه بنفسه وبعد ما كان عامل في مصنع بلاستيك بقى رجل أعمال وقائد قوي لا يمكن الاستهانة بيه وعنده حرفيا إمبراطورية من الشركات الي تحت إيدته دخل في أكثر من ١٥ مجال ونجح فيهم كلهم كل ده مصدره ٨ حروف ق و ة ال ف ر د

\* سام والتون و كارل البريشت : الي بدأوا بمحل سوبر ماركت واحد زي مليارات

من الناس لكن اعتمادا على مهارات وعقلية كل واحد منهم وصلوا لأنهم كونوا

إمبراطوريات دلوقتي لكل واحد منهم آلاف الفروع الي عند كل واحد منهم دلوقتي

\* محمد الفاتح : الي فتح القسطنطينية الي استعصت على قادة أقوياء قبله لما سمع

من شيخه إن سيدنا محمد قال تفتح القسطنطينية فنعم الأمير أميرها ونعم الجيش

جيشها قرر إنه هو يبقى الأمير ده مش قال كده ونام لأ طور من عقليته ونفسيته

اتعلم ٦ لغات حية ودرس كل الخطط الحربية الموجودة علشان يعرف يبقى عنده

عقلية عسكرية قوية وقد كان عرف يفتح القسطنطينية وبقى الأمير الي سيدنا محمد

اتكلم عنه

\* سيدنا خالد بن الوليد : لما ناجي نتكلم عن أهمية قوة الفرد في تشكيل المؤسسات

والشركات و الفريق أو الجيش الي هو قائد ليه استحالة نسي اسم سيدنا خالد بن

الوليد كل الأسامي دي تركز على جنب قدام اسم سيدنا خالد بن الوليد دخل حروب

دموية وشرسة دخل ٤١ معركة كبيرة كسب منهم ٤١ معركة مع صفر هزيمة لم يهزم

في معركة واحدة حتى والرقم ده دون ذكر الاشتباكات الصغيرة الي عملها مش كده و

بس في حروب دخلها كان تعداد جيش العدو ٤ أضعاف الجيش الي معاه وكان تفكيره

مش أنسحب ولا أكسب بالعافية لأ كان تفكيره ازاي أسحق العدو الي قدامي الي

عايز يعرف أكثر عن سيدنا خالد بن الوليد يقرأ كتاب الجنرال الباكستاني أ.أكرم كتاب كبير

شوية بس هاتستمع بيه

---

وكذلك أي حاجة عايز تبقى قوي فيها عليك بالقراءة ما لا يقل عن ٤٠ كتاب وتحضر  
كورسات عنها وتتفرج على فيديوهات وتشوف قصص الناس الأقوياء في المجال ده  
السيرة الذاتية بتاعته فيها سواء عايز تبقى قائد قوي لشركتك أو لفريقك أو حتى لوعايز  
تبقى أب كويس ورب أسرة قوي أي حاجة عايز تعملها خلي القراءة وتطوير عقليتك  
ونفسيتك معاك جنباً إلى جنب مع العمل باجتهاد والسعي القوي وقوة الإرادة والإصرار

## الملياردير فيل نايت



الاسم : فيليب هامبسون نايت

الجنسية : أمريكي

تاريخ الميلاد: ١٩٣٨/٢/٢٤

الشهادة اللي معاه :ماجستير مهني من جامعة ستانفورد

مصدر الثروة : شركة نايكي

مقدار الثروة سنة ٢٠٢٠: ٢٩,٥ مليار دولار

## قصة نجاحه

فيل نايت هو المؤسس لشركة نايكى شركة من أكبر شركات الأحذية والملابس الرياضية حول العالم وكان قد شغل منصب رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي للشركة في الماضي ويطلق على فيل نايت أقوى شخص في الرياضة من قبل مجلة Sports Illustrated نايت ليس رياضيا ولا يملك فريق رياضي لكن تأثيره على عالم الرياضة كان هائلا كان مهتما بالركض وكان عداءا للمسافات المتوسطة في جامعة أوريغون في يوجين حيث درس الصحافة كطالب جامعي كما كان عمل في عدة وظائف قبل أن يدرك ما يريد فعله خدم في الجيش لبعض الوقت وعمل أيضا كأستاذ مساعد في جامعة بورتلاند الحكومية واتضح له ما يريد القيام به بشكل كبير فقط عندما التحق ببرنامج الدراسات العليا في إدارة الأعمال بجامعة ستانفورد أوضح له هدف حياته أثناء العمل في مهمة جامعية توصل إلى فكرة لشركة أحذية ركض يابانية الصنع في أمريكا في نهاية المطاف تطورت أعماله لتصبح اليوم واحدة من أشهر العلامات التجارية للملابس الرياضية نايكى .

بالحديث عن شركة نايكى الشركة عندها أكثر من ١١٠٠ فرع حول العالم بتجيب ليها أرباح قدرها ٣٦ مليار دولار في السنة وده وفقا لتقارير الشركة نفسها سنة ٢٠١٨ .  
وفقا لموقع بلومبرج يستحوذ فيل نايت على ١٩٪ من شركة نايكى منهم ٢٤٥ مليون سهم في الشركة مكتوبة بإسم ابن نايت ( ترافيس ) واللي عند نايت ومكتوب باسمه ٣٣ مليون سهم آخر وتم الاحتفاظ بـ ١٨ مليون سهم إضافي من خلال صناديق ائتمانية عائلية .  
يعني لو حبيننا نلخصها فيل نايت وعائلته عندهم ١٩٪ من الشركة اللي أسسها متوزعة كالتالي :

٢٤٥ مليون سهم مع ابنه ترافيس

٣٣ مليون سهم مع فيل نايت نفسه

١٨ مليون سهم في صناديق ائتمانية عائلية

وبناء على تحليلات البيانات الخاصة بموقع Bloomberg فيل نايت كسب بس أكثر من ٦,٥ مليار دولار من توزيعات الأرباح وبيع أسهم نايكي واعتبارا من ٢٠١٩/٢ تستند قيمة استثماراته النقدية على هذه العائدات .

نبدأ بقى بنشأته وطفولته ولد فيليب هامبسون نايت في ١٩٣٨/٢/٢٤ عندما تحول والده من محامي إلى ناشر لصحيفة يومية وكان والده يشجع ابنه إلى أن يدفع نفسه فوق حدود طاقتها كي يتطور دائما . التحق بمدرسة كليفلاند الثانوية في بورتلاند كان يحب الركض منذ صغره وكان عضوا رئيسيا في فريق الركض .

ذهب إلى جامعة أوريغون في يوجن حيث واصل الجري هناك التقى مع مدرب الركض الأسطوري بيل بورمان وتحت إشرافه تدرّب كعداء للمسافات المتوسطة في نهاية المطاف أقام نايت صداقة عميقة وذات مغزى مع بورمان تخرج بشهادة الصحافة عام ١٩٥٩ زي ما نوهت في أول قصته نايت كان قلقان بخصوص مستقبله حتى بعد تخرجه وهو مش عارف هو فعلا عايز يعمل إيه بعد كده اتجند في الجيش وأكمل سنة من الخدمة وبعد أداءه الخدمة العسكرية التحق ببرنامج ماجستير الأداة المهني أو الـ M.B.A. وأحد الكورسات الي درسها كان كورس فرانك شلبنجر للأعمال التجارية الصغيرة التي وجدها ممتعة للغاية أثناء العمل في مهمة اضطر فيها الطلاب إلى ابتكار مشروع تجاري جديد توصل نايت إلى مخطط لشركة تتعامل في الأحذية الرياضية كتب ورقة بعنوان « هل تستطيع الأحذية الرياضية اليابانية أن تفعل مع الأحذية الرياضية الألمانية ما فعلته الكاميرات اليابانية مع الكاميرات الألمانية » وأدرك حينها أن الغرض من حياته هو إنشاء شركة تتعامل في الأحذية تخرج من برنامج ماجستير المهني في إدارة الأعمال من جامعة ستانفورد عام ١٩٦٢ .



## عن حياته المهنية

أول لما أخذ ماجستير إدارة الأعمال المهني من ستانفورد شرع في رحلة حول العالم بعد تخرجه زار اليابان في نوفمبر ١٩٦٢ حيث وجد أن أحذية الجري التي تحمل ماركة Tiger والتي تم تصنيعها من قبل شركة Ohitsuka co.knight كانت تتميز بالجودة العالية والتكلفة المنخفضة للأحذية وحصل بسرعة على عقد توزيع من هذه الشركة .  
عندما عاد من رحلته اشتغل في وظيفة في شركة محاسبة مقرها بورتلاند أثناء عمله في خطة أعمال إلى جانبه تعاون مع مدربه للجري السابق بورمان لتكوين شراكة لتوزيع الأحذية الرياضية في أمريكا وعليه ولدت شركة

Blue Ribbon Sports سنة ١٩٦٤ اللي بعد كده سنة ١٩٧٢ بقت اسمها شركة Nike تيمنا باسم إله النصر عند اليونانيين واللي جاب الاسم ده أول موظف يعينه فيل نايت في شركة نايك اللي كان اسمه جيف جانسون وبعد ٨ سنوات يعني سنة ١٩٨٠ تم طرح أسهم شركة نايك في الاكتتاب العام الجدير بالذكر في النقطة دي أن فيل نايت كرس وقته ونفسه كله بالكامل لمجال بيع الأحذية الرياضية ابتداءً من سنة ١٩٦٨ .  
عمل الثنائي بجد لجعل الأعمال تنمو وعلى مدار السنوات القليلة المقبلة فتحوا متاجر البيع بالتجزئة في سانتا مونيكا كاليفورنيا ويوجين و أوريجون حققت الشركة أداء جيداً وبحلول أواخر الستينيات من القرن الماضي كانت تحقق أرباحاً جيدة .

بصفته رياضي سابق ويسعى لإنتاج أحذية رياضية ويسعى لها أكبر وأشهر الرياضيين قام نايت بعمل العديد من الصداقات مع الرياضيين وتعاقد معهم لارتداء منتجات الخاصة به وعلى سبيل المثال عداء المسافات الطويلة ستيف بريفونتين شجعه على أن يفتني أحذيته الرياضية على أمل أن يؤثر ذلك على باقي الرياضيين وبالفعل كان أول ظهور لأحذية نايك في أولمبياد ١٩٧٢ وأثبت الحذاء كفاءة عالية و أنه مريح .

وبعد كده أرباح الشركة كبرت بشكل كبير على مدار الأعوام التالية وبحلول عام ١٩٨٠ استحوذت نايكي على نصف سوق الأحذية الرياضية .

عرض نايت حذاء Nike الخاص الصنع على نجم التنس وقتها John Mcenroe بعد إصابة ماكترو في كاحله بدأ يرتدي طراز خاص من نايك وارتفعت مبيعات هذا النموذج في الأشهر التالية لقيام نايت بذلك .

شهدت نايك نموا مطردا طوال الثمانينيات والتسعينيات فسمحت شهرة الشركة المتصاعدة بجلب المزيد من الرياضيين المشهورين عالميا مثل مايكل جوردن وأندريه أغاسي وتشارلز باركلي وتايجر وودز و ديرك جيتز من أجل تأييد منتجات الشركة سواء أحذيتها الرياضية أو ملابسها الرياضية .

على الرغم من نجاحات شركة نايك الكبيرة والمتصلة إلا أنها لم تنجو من النقد حيث أنها اتهمت بأنها تقوم بدفع أجور منخفضة جدا للعمال التي تعمل في شركات نايك الموجودة في الدول الآسيوية وكانت هناك اتهامات أخرى أيضا أنه يحدث داخل الشركة تحرشات جنسية وعقاب بدني ولكن رغم كل هذه الانتقادات تظل شركة نايك من أكبر الشركات في عالم الرياضة وفي عالم الأحذية الرياضية .

في التسعينيات وسعت شركة نايك أعمالها التي لم تعد مقتصرة على الأحذية الرياضية ولكن شملت الملابس الرياضية الخاصة بالهوكي والجولف وكرة القدم وأثمرت هذه الاستراتيجية في التوسع إلى أرباح قدرت بأكثر من ١٠ مليار دولار سنويا وذلك قبل عام ١٩٩٩ .

استقال فيل نايت من منصب الرئيس التنفيذي لشركة نايك في نوفمبر ٢٠٠٤ على الرغم من استمراره كرئيس لمجلس الإدارة ثم لاحقا في يونيو ٢٠١٥ أعلن أنه سيترك العمل كرئيس لمجلس الإدارة ولكنه لم يحدد تاريخا محدد لقيامه بذلك وقتها ولكنه ترك العمل كرئيس لمجلس الإدارة سنة ٢٠١٦ .

## أما عن أعماله الخيرية فقد تبرع نايت بالمبالغ التالية

- ١- بمبلغ ٤٠٠ مليون دولار أمريكي إلى جامعة ستانفورد في قسم منح الدراسات العليا في ٢٠١٦/٢ والذي كان في ذلك الوقت أكبر تبرع فردي على الإطلاق لكلية إدارة الأعمال الأمريكية .
  - ٢- وقام بالتبرع هو وزوجته بمبلغ ١٠٠ مليون دولار أمريكي لمعهد OHSU للسرطان في عام ٢٠٠٨ والذي أعيدت تسميته فيما بعد  
OHSU Knight Cancer Institute  
وده وفقا لموقع على شرف ما قامت به شركة نايتي
  - ٣- وقد تبرع بمبلغ ٥٠٠ مليون دولار لأبحاث السرطان لجامعة أوريغون للصحة والعلوم في بورتلاند وفقا لموقع بلومبرج
  - ٤- تبرع بمبلغ ٥٠٠ مليون دولار لجامعة أوريغون في يوجين من أجل مركز أبحاث العلوم وده وفقا لموقع بلومبرج برضو  
في عام ٢٠١٢ ساهم نايت بمبلغ ٦٥٠٠ دولار أمريكي في لجنة العمل السياسي للتعليم العالي (PAC) والتي تهدف إلى تسهيل زيادة استقلالية المدارس في نظام جامعة أوريغون  
عن حياته الشخصية
- تزوج من بينلوبي باركس في ١٩٦٨/٩ وأنجبا ٤ أطفال أحدهم اسمه ماثيو وتوفي في حادثة غطس في ٢٠٠٤ وأحد أبنائه اسمه ترفيس وهو أحد أعضاء مجلس الإدارة في شركة Nike وعنده ابنة أخرى اسمها كرسستينا أما اسم الابن أو الابنة الرابع مذكرش في مراجع اللي رجعت ليها لكتابة قصة الملياردير ده .

## لو حبيننا نلخص مسيرة فيل نايت في تواريخ ونقط هتكون كالتالي

اتولد سنة ١٩٣٨ في بورتلاند والده كان اسمه ويليم و والدته اسمها لولا

سنة ١٩٦٤ بدأ شركته Blue Ribbon Sports مع مدربه في الجري

سنة ١٩٧١ اشترى شعار Swoosh مقابل ٣٥ دولار من أحد مصممين وتسمى كارولين

ديفيدسون

سنة ١٩٧٢ تم إعادة تسمية شركته من Blue Ribbon Sports إلى Nike

سنة ١٩٨٠ الشركة تبيع أسهمها في طرح عام أول

في سنة ١٩٨٤ مايكل جوردن بطل كرة السلة الأمريكية و واحد من أشهر الرياضيين في

وقته مضى عقد مع الشركة لارتداء منتجات بتاعتهم

سنة ١٩٨٨ كتب شعار Just Do It من قبل إحدى وكالات الإعلان وتسمى Wieden and

Kennedy

و أخيرا في سنة ٢٠١٦ تنازل فيل نايت عن رئاسة شركة نايك

**وبكده تبقى خلصت قصة الملياردير ده تعالو ناجي نشوف بعض الحجات اللي**

**قالها في المقابلات بتاعته**

١- لما اتسأل في مقابلة معاه إيه هي أهم حاجة تقولها لرجال الأعمال الصغار أنهم أزاى

يخلوا فريق العمل شغال وفقا لرؤية واحدة بتاعة الـ CEO والتعامل مع الفريق ده

ازاى !!!?

كان رده كالتالي « أهم حاجة أنك تعين الناس صح أهمية الخطوة دي بدرجة حياة أو

موت مش تقف لحد تعيين الناس الصح وبس لأ من المهم بردو أنك تخليهم يشتغلوا مع بعض بشكل واحد متناسق وعلشان تعرف تعمل كده عليك أنك توفر ليهم المناخ اللازم لكده وتدي ليهم جزء من القيادة اللي تخليهم يفضلوا يعملوا كده»

٢- وقال بردو في مقابلة من المقابلات اللي تمت معاه ” كانت أهم حاجة عندنا في أول ١٠ سنين من عمر شركة نايكي هو إن احنا نضمن إن احنا بننتج منتج عظيم إن احنا بننتج حذاء ركض ممتاز وحذاء لكرة السلة ممتاز وكذلك الأمر لمختلف الرياضات فكنا بنركز على الابتكار والتطوير وحتينا فلوس كتيرة في بحوث التطوير بتعتنا وكذلك في المعامل الخاصة بينا لتطوير الأحذية بتاعتنا ”

٣- وقال بردو في مقابلة من المقابلات بتاعته ” لازم يكون عندك سبب قوي علشان تتجح لأن في مجال الأعمال بيبقى في أوقات مظلمة وكل حاجة عملتها على المحك لازم تكون مستعد ليها وأنا متأكد إن ستيف جوبز مؤسس أبل عدى بأوقات زي كده كتيرة لأن هي دي حياة رجال الأعمال فلازم تكون دائماً مستعد «

٤- ولما اتسأل عن البراند قال « إن البراند لازم يكون ليه معنى هادف وليه فكرة معينة بيحركها لما ياجي في ذهن العملاء بتوعنا زي كوكاكولا و سوني و رولز رويس ده اللي حاولنا نخلي بالننا منه واحنا بنعمل اسم والبراند الخاص بينا « والجدير بالذكر إن في النقطة دي ستيف جوبز مؤسس شركة أبل اتكلم عن نايك في النقطة دي وهايتم ذكر اللي قاله ستيف جوبز في الدرس الثاني من الدروس المستفادة من القصة دي

### \* في حاجات جديدة بالذكر لازم تتقال زي

١- أن فيل نايت عنده استديو للأنيميشن اسمه Laika Stop Motion

٢- اشترى بيت بـ ٤,٢٥ مليون دولار

٣- كتب كتاب اسمه Shoe Dog بيحي فيه قصة نجاحه والصعوبات التي قابلها .

٤- عن تصميم شعار نايكي اللي هو علامة الصح قال فيل نايت اللي عملت الشعار بنت كانت لسه بتدرس تصميم الشعارات وكان اسمها كارولين ديفيدسون والبنت دي كانت بتتقاضى ٢ دولار في الساعة وقعدة ١٧,٥ ساعة علشان تطلع بلوجو الشركة دي اللي هو علامة الصح فكان تكلفة تصميم الشعار بتاع شركة نايكي العملاقة ٣٥ دولار أمريكي الجدير بالذكر أن فيل نايت قال إن البنت وقتها خدت ٥٠٠ سهم في الشركة ولم تقم ببيعهم فوصلت ثروتها وقت تسجيل الفيديو اللي أخذت منه المعلومات دي مليون دولار

وبكده يبقى قصة نجاح مؤسس شركة نايكي خلصت وناجي للمقولات بتاعته والدروس المستفادة

### مقولاته اللي المفروض بتعكس الجانب النفسي والعقلي بتاعه

- ١- على أي رجل أعمال أن يكون مستعدا لمواجهة كثير من الأيام المظلمة يجب على رجل الأعمال أن يحب ما يقوم به وأن يكون لديه سبب كي يستطيع النجاح
- ٢- التزم بقواعد اللعبة ولكن كن شرسا
- ٣- أنا فيل نايت ، وأنا لا أوّمن بالإعلانات
- ٤- اجعل أحلامك كبيرة وتحلى بالشجاعة بإمكانية فشلك واعمل بإصرار
- ٥- اصنع التاريخ أو كن جزء منه
- ٦- مش كافي إنك تقوم بعمل أعمال جيدة فقط ولكن يجب عليك أن تجعل الناس تعلم ما تقوم به
- ٧- الآن نحن نفهم أن أهم شيء نفعله هو تسويق المنتج. لقد جئنا لنقول أن شركة نايكي هي شركة موجهة للتسويق ، والمنتج هو أداة تسويقية لدينا

٨- الطريقة لكي تبقى في المقدمة هو أن تبتكر في المنتج الخاص بك ونحن جيدون في ذلك  
٩- بينما تكون التكنولوجيا مهمة يقوم العميل بقيادة العملية الابتكارية إلى أين ستذهب

١٠- يجب علينا أن نبتكر في منتجنا لسبب محدد وهذا السبب مصدره السوق لأن إن لم نقم بالابتكار سينتهي الأمر بنا نقوم بإنتاج قطع للمتحف

١١- وظيفتي هي الاستماع إلى الأفكار وتنفيذ بعض من أفكارها والقيام بما هو في مصلحة المساهمين والشركة

١٢- وجهة النظر يمكن تغييرها

١٣- المشكلة في أمريكا أننا مش بنعمل أخطاء كثير بل في أن أخطائنا قليلة جدا

١٤- أشعر بالتوتر عندما أتحدث أمام أكثر من شخصين

١٥- كنا نعتقد أن كل شيء بدأ في المختبر. الآن ندرك أن كل شيء يدور حول المستهلك. (

يقصد أن العميل هو اللي بيقتود شكل توجه المنتج هايبقى ازاى مش الشركة )

١٦- عليك أن تكون على دراية بما يريده العميل .

١٧- أنا أو من أن المنتج الجيد يبيع نفسه

١٨- العلامة التجارية هي شيء له هوية واضحة بين المستهلكين ، والتي تنشئها الشركة

من خلال إرسال رسالة واضحة ومتسقة على مدى فترة من السنين حتى تحقق قدراً هائلاً من التسويق.

١٩- متقولش للموظفين اللي عندك يعملوا المهام اللي عليهم ازاى أدي ليهم النتيجة اللي

أنت عايزها وخليهم هما يتفاجؤوك بالنتائج

٢٠- لما تبقى مش شايف غير المشاكل انت كده رؤيتك مش صح

٢١- في عقل المبتدئين هناك العديد من الاحتمالات ، لكن في ذهن الخبير هناك عدد

قليل من الاحتمالات.

- 
- ٢٢- في صباح يوم من الأيام في عام ١٩٦٢ أخبرت نفسي .. دع الجميع يعتقدوا أن فكرتك مجنونة فقط عليك الاستمرار لا تتوقف أبدا لا تتوقف أبدا إلا عندما تصل لوجهتك ولا تفكر كثيرا في تفاصيل وجهتك و مهما تقابل من صعوبات فقط لا تتوقف
- ٢٣- الجبناء لا يبدؤون أبدا و الضعفاء يموتون في منتصف الطريق و بذلك يتبقى نحن
- ٢٤- سيتم تذكرك بسبب القواعد التي كسرتها ( مش القصد هنا مخالفة القانون لا يقصد هنا التقاليد والأعراف و تقليدية التفكير والقيود اليي ويتم كسرها بس مش أكثر ولا أقل )
- ٢٥- الحياة تطور و نمو إما أن تتطور وتنمو أو تموت
- ٢٦- في بعض الأوقات عليك أن تستسلم في بعض الأوقات أنك تعرف أمتى تستسلم وتبدأ تجرب حاجة جديدة ده في حد ذاته شيء عبقرى وأعني بالاستسلام مش أنك تتوقف لأ . لا تتوقف أبدا
- ٢٧- إنك تتفوق في المنافسة ده أمر سهل لكن إنك تتفوق على نفسك ده أمر يجب ألا ينتهي أبدا
- ٢٨- لما تبقى فاهم نفسك ده هيمكنك من إنك تقاقل علشانها وتؤمن بيها
- ٢٩- أعتقد إن رجل الأعمال يمكنه أن يكون فنانا مثل النحات أو الكاتب . أنا فخور بما وصلت إليه شركتنا .
- ٣٠- قال أحدهم ذات مرة إن العمل هو حرب بلا رصاص ، وأنا أميل إلى الموافقة



## الدروس المستفادة

### الدرس الأول

جميع المليارديرات على مدار الكتب اللي كتبتها بتاعتي مفيش واحد فيهم خل بالقاعدة دي اللي قولتها قبل كده وهاعيد وأزيد فيها لحد ما تثبت كقاعدة أساسية عند أي حد بييفكر يبقى رجل أعمال جميع المليارديرات بدأوا بحاجة واحدة بس هو شاطر فيها أوي ومميز فيها استمر عليها سنين كتيرة ١٠ سنين مثلا كحد أقصى بقى مليونير منها والفلوس اللي عملها دي استخدمها في إنه يقوي شركته الأصلية عن طريق إنه يزود المجالات اللي شركته داخله فيها في نفس الصناعة بتاعته زي مثلا هنا في القصة دي بدأ في مجال الأحذية الرياضية فقط ولما حب يقوي شركته الأصلية أكثر وأكثر ابتدى يتوسع تدريجيا في الملابس الرياضية وبعد ما بيقوا الشركة الأصلية بتاعتهم بيدخل في شراء الشركات وبيشتري شركات تقوي الهدف الأساسي بتاع شركته الأصلية وتخدمها أو بيشتري شركات تانية قوية مستقلة بحد ذاتها ولكنها بتخدم توجه جديد المستقبل رايح ليه فبيشتريها علشان تبقى تحت مظلة الشركات اللي عنده أو إنه بيشتري شركات هو شايف إن فيها فرصة استثمارية أو هو هايعرف يطورها ويجيب منها فلوس أكثر وأكثر فا بكل منتهى البساطة الحكاية كلها إن تكون شاطر في حاجة واحدة بس و مميز فيها أوي تبقى مليونير منها وتستخدم الفلوس دي في إنك تبقى ملياردير؛

### الدرس الثاني

من الدروس المستفادة هي طريقة تسويق شركة نايكي للمنتجات بتاعتها مكتفتش بالإعلانات اللي في التلفزيون وغيرها من طرق متعارف عليها لآ تعاقدت مع لاعبين كبار ومعروفين إنهم يلبسوا المنتجات بتاعت الشركة بتاعته وطريقة تسويق شركة نايكي

للمنتجات بتاعتها اتكلم عنها ستيف جوبز مؤسس شركة أبل في كلامه عن نوعية الفكرة اللي يحب أنها تاجي في أذهان عملاء شركة أبل لما يتقال اسم الشركة قدامهم وقال عن شركة نايكي رغم إنها بتبيع أحذية إلا إنهم عمرهم ما اتكلموا عن الأحذية في الإعلانات بتاعتهم لأ كان دائما كلامهم عن تكريم الرياضيين والرياضيات كانت هي دي صلب فكرة التسويق للشركة بتاعتهم فا ده هو أول حاجة تاجي في أذهاننا أول لما نتكلم عن شركة نايكي وهو تكريم الرياضيين والرياضيات والحاجة اللي احنا عايزينها أنها تاجي في أذهان العملاء بتوعنا أول لما نذكر شركة أبل هي إنك تفكر بطريقة مختلفة لتغيير العالم ومسار البشرية وأنهم بيكرموا ويقدروا كل الناس اللي فكرت بطريقة مختلفة عن الناس اللي حوالها في مختلف المجالات وغيروا مسار البشرية سواء عملوا كده بشكل كبير أو بشكل صغير بإنجازاتهم وطريقة تفكيرهم

### الدرس الثالث

فيل نايت مش أول لما اتخرج اشتغل كرجل أعمال لأ مكنش عارف هو فعلا عايز يعمل إيه في حياته لف في شغلانات متعددة لحد ما تعرف على الهدف بتاعه اللي هو عايز يعمله إيه وأول لما عرف هو عايز يعمل إيه مسك في مجال ريادة الأعمال بإيديه وأسنانه ومسبوش إلا وهو عامل شركة عالمية الكل عارفها فا أنت ممكن وارد جدا تكون مش عارف انت فعلا عايز تعمل إيه في حياتك متسبش نفسك تايه كثير قعد فكر وتأمل انت فعلا عايز تعمل إيه في حياتك علشان توصل لجواب في أقصر وقت وتبدأ في اللي انت عايز تعمله وتصرف عمرك وحياتك عليه لو عايز تبقى رجل أعمال أو عندك مشروع عايز تكبره الكتاب ده هايوفر عليك أو على من يهملك أمره الوقوع في أخطاء كثيرة سهلة وبسيطة وتساعد على انه يبقى رجل أعمال قوي لأنها بتستعرض قصص نجاح أقوى ناس في مجال ريادة الأعمال وأقوى ناس عملت فلوس في العالم وتفكيرهم ماشي ازاي وعقليتهم

---

ونفسيتهم بتفكر وماشية ازاي ومفيش أحسن من الكتاب ده و كتابي أثرياء العالم لو حبيت تستزيد في الأفكار أنها تساعدك تختصر وقت ومسافة كبيرة اتجاه هدفك في وقت صغير بحيث لو هاتقابلك مشكلة تبقى حاجة جديدة مش حاجات غيرك وقع فيها قبل كده لأ حاجات جديدة و بكده إن بتقصر المسافة على نفسك

## الدرس الرابع

أهمية تعيين الموارد البشرية واختيارها بتشكّل دور محوري وفيصلي في نجاح شركتك من عدمه مش هكتب كتير في النقطة دي ها خلي مليارديرات العالم هما اللي يكلموك مباشرة عن أهمية النقطة دي روح للجزء الخاص بموضوعات اتكلم عنها مليارديرات العالم اللي موجودة في الكتاب ده وشوف الجزء الخاص عن أهمية تعيين الموارد البشرية وإدارتها بشكل صح شوف مليارديرات العالم بتقول إيه عن النقطة دي

---

## الملياردير فرنسوا بينولت



الاسم : فرنسوا بينولت

الجنسية : فرنسي

تاريخ الميلاد : ١٩٣٦/٨/٢١

الشهادة اللي معاه : طلع من المدرسة الثانوية وهو في سن الـ ١٦

مصدر الثروة : تجارة السلع الفاخرة

مقدار الثروة سنة ٢٠٢٠ : ٢٧ مليار دولار

## قصة نجاح الملياردير فرنسوا بينولت

قبل ما نتكلم عن صلب قصة الملياردير ده ونشأته تعالوا نتكلم شوية عن الملياردير ده . فرنسوا بينولت هو مؤسس شركة Kering وهو مصمم ومصنع للسلع الفاخرة بلغت عائدات الشركة اللي مقرها باريس ١٥,٥ مليار يورو أي ما يساوي ١٧,٥ مليار دولار في عام ٢٠١٧ والعائدات دي جات من علامات تجارية عالمية ضمهم للشركة بتعته زي Gucci و Yvesst Laurent والملياردير ده عنده دار للمزادات العلنية متخصصة في المنتجات والسلع فاخرة والفنية اسمها دار كريستيز والقاعة دي اشتراها من قبل شركته اللي اسمها أرقميس اللي أسسها بينولت و هي مسؤولة عن إدارة الثروة بتاعة عائلته كلها وهو وكام فرد من الأسرة أعضاء في الشركة دي .

بينولت مهتم بجمع القطع الفنية عنده مجموعة فنية تضم ٣٠٠٠ قطعة فنية منها أعمال لبيكاسو وموندريان وكونز و تخطط العائلة لفتح متحف في فرنسا في عام ٢٠٢٠. بينولت وأسرته حصتهم من شركة كيرنج اللي هي مصدر ثروتهم تقريبا ٤١% من قيمة الشركة وكلها تنسب لبينولت لأنه هو مؤسس الشركة ومن الشركات اللي استحوذ عليها أيضا بينولت هي شركة بوما ليه حصة في شركة بوما تساوي ٢٩% .

### نيجي نتكلم بقى عن سيرته الذاتية ونشأته

اتولد في ١٩٣٦/٨/٢١ وهو دلوقتي متزوج وعنده ٤ أطفال اتولد في قرية ( ليه تشامبس جيراو ) في منطقة بريتاني الشمالية الغربية في فرنسا التحق بمدرسة الثانوية في مدينة رين قبل أن يخرج في سن السادسة عشر محبطا من زملائه الذين سخروا من لهجته الريفية كما يزعم .

في بداية حياته اشتغل في ورشة الأخشاب الخاصة بوالده وبعد ١١ سنة بدأ عمله

الخاص في مجال الأخشاب مع التركيز على شراء وبيع الأخشاب ثم أنشأ شركة مختصة ببيع وشراء الأخشاب سنة ١٩٦٣ اللي بعد كده بقت شركة كيرنج و اتغير النشاط بتاعها بعد كده اشترى مصنع بوردواكس للنبيد اللي كان اسمه شاتوه لاتور وبعد كده بسنة اشترى سلسلة المتاجر الفرنسية Printemps سنة ١٩٩٢ وبعد كده بسنتين اشترى شركة اسمها La Redoute سنة ١٩٩٤ ودي كانت شركة متخصصة في انك تطلب اللي انت عايزة من كتالوجات موجودة عندها وهي توصلها ليك ودمجها مع الشركة اللي اشترتها سنة ١٩٩٢ واسمها Printemps وعمل بعد كده بالدمج ده شركة Painault Printemps Redoute

اللي بعد كده تم إعادة تسميتها لـ PPR وبعد كده في يونيو ٢٠١٣ تم تغيير اسم PPR إلى Kering اللي هي شركته الحالية دلوقتي ويقودها ابنه فرانسوا هنري بعد أن قرر الملياردير ده التركيز على الفن تخلى عن الخطط اللي كان حاطتها سنة ٢٠٠٥ وقرر إنه ييني متحف خارج باريس لمجموعته الفنية المكونة من ٣٠٠٠ قطعة .  
وبعد معركة شرسة ناجحة ضد المنافس القوي ليه الملياردير بيرنارد أرنولت ( ملياردير فرنسي برده و اتكلمنا عن قصة نجاحه في الجزء الثاني من كتاب أثرياء العالم ) في الاستحواذ على Gucci و PPR كانت أكبر شركة سلع فاخرة تطلب ضم ماركات عالمية لمجموعتها مثل Yves Saint Laurent و بالينسياغا .

و زي ما قولت قبل كده إن في شركة بتدير ثروة العائلة بتاعة بينولت اللي اسمها مجموعة أرتميس اللي أسسها بينولت سنة ١٩٩٢ وعن طريقها اشترى فريق كرة القدم بتاع منطقة بريجانا اللي اسمه Stade Rennais وكمان اشترى عن طريق نفس الشركة اللي اسمها مجموعة أرتميس اشترى دار المزادات العلنية الدولية ( كريستي ) اللي اشترتها سنة ١٩٩٨ مقابل ١,٢ مليار دولار وحاليا تدير شركته كيرنج متحفين في فينيسيا اللي تم تجديدهم وهما متحف Punta Della Dogana و متحف آخر اللي اسمه Palazzo

Grassi

كما أنه تبرعت عائلة بينولت بمبلغ ١١٣ مليون دولار لإعادة بناء كاتدرائية نوتردام بعد حريق أبريل ٢٠١٩.

### لو حبينا نلخص حياة فرنسوا بينولت في نقط هانقول التالي

- سنة ١٩٥٢ طلع من مدرسته الثانوية وهو في سن الـ ١٦
- سنة ١٩٦٣ بدأ شركته الخاصة بالخشب في مدينة رين
- سنة ١٩٩٢ اشترى سلسلة متاجر Printemps
- سنة ١٩٩٤ أنشأ شركة PPR
- سنة ١٩٩٨ اشترى دار المزادات العلنية كريستي مقابل ١,٢ مليار دولار
- سنة ١٩٩٩ اشترى حصة في شركة Gucci مقدارها ٤٢٪ من الشركة
- سنة ٢٠٠١ دفعت شركة PPR ٢ مليار دولار لشركة LVMH علشان تتنازل عن حصتها البالغة ٢٠٪ من شركة Gucci
- سنة ٢٠٠٦ فتح المعرض بتاعه بتاع القطع الفنية اللي اسمه Palazzo Grassi
- سنة ٢٠١٣ غير اسم شركته من PPR إلى Kering

دي كانت قصة الأب اللي عمل الشركة وأسسها اللي هي شركة Kering أما الجزء اللي جي ده فهو مقالة مكتوبة في موقع أراجيك عن ابنه فرانسوا هنري بينولت اللي هو ماسك الشركة دلوقتي أسيبكم مع المقالة اللي من موقع أراجيك

فرانسوا أونري بينو رجل أعمال فرنسي المشهور من مواليد عام ١٩٦٢، هو الرئيس التنفيذي ورئيس مجلس الإدارة لشركة Kering العالمية.

## نبذة عن فرانسوا أونري

فرانسوا أونري بينو هو رجل أعمال فرنسي والرئيس التنفيذي لشركة الماركات الفرنسية الفاخرة Kering، وأيضًا صاحب ومدير الشركة القابضة الفرنسية Groupe Artémis. وهو ابن رجل الأعمال وجامع التحف الفنية فرانسوا بينولت الذي أسس شركة PPR. بدأ فرانسوا أونري العمل عندما كان طالب دراسات عليا في مدرسة قصر أوتس للدراسات التجارية HEC حتى قبل انضمامه إلى PPR. شارك بتأسيس شركة CRM Soft Computing برفقة بعض الزملاء من HEC. انضمَّ في أواخر ثمانينات القرن الماضي إلى شركة PPR وتقدم تدريجيًا حيث لعب دورًا مهمًا في عزل شركة Kering عن صناعة التجزئة وجعلها واحدة من أفضل الشركات العالمية في صناعة البضائع الفاخرة. تملك شركة Kering العديد من الماركات مثل إيف سان لوران وبوما وغوتشي و Volcom وغيرها من الماركات العالمية المنتشرة في أكثر من ١٢٠ بلد. عمل كمدير تنفيذي في شركة فناك ومدير عام لشركة بوجه وأيضًا رئيس وعضو مجلس إدارة في شركة Kering Foundation. لديه أربعة أطفال بينهم فتاة واحدة من زوجته الحالية الممثلة المشهورة سلمى هايك . تعرف على السيرة الذاتية الإنجازات والحكم والأقوال وكل المعلومات التي تحتاجها عن فرانسوا أونري بينو.

## بدايات فرانسوا أونري

ولد فرانسوا أونري بينو في ٢٨ مايو من عام ١٩٦٢ في مدينة رين الفرنسية، لوالده رجل الأعمال فرانسوا بينو ووالدته لويز غوتيه. وفي عام ١٩٨٥ تخرج من مدرسة قصر أوتس للدراسات التجارية وهي مدرسة دولية مرموقة مختصة بإدارة الأعمال موجودة في باريس. دخل فرانسوا أونري إلى عالم رجال الأعمال عن طريق تأسيس شركة Soft Computing بمساعدة طلاب آخرين.



---

كما عمل كمتدرب في الشركة العالمية لتكنولوجيا المعلومات HP في باريس بكفاءة مطور برامج قواعد البيانات.

## إنجازات فرانسوا أونري

في عام ١٩٨٧ انضم فرانسوا أونري بينو إلى شركة Pinault-Printemps-Redoute PPR المعروفة بذلك الوقت باسم Pinault Distribution، والتي أسسها والده فرانسوا بينولت في عام ١٩٦٣. وفي عام ١٩٨٨ حصل على ترقية ليصبح مدير قسم المبيعات في الشركة وفي عام ١٩٩٠ أصبح المدير العام للشركة.

في تسعينات القرن الماضي بينما كانت شركة Pinault Distribution تتقدم كشركة عالمية في صناعة التجزئة أُعيد تسميتها لتصبح Pinault-Printemps-Redoute - PPR. وفي عام ١٩٩٣ عُيّن فرانسوا رئيسًا للشركة متعددة الجنسيات.

في عام ١٩٩٧ أصبح المدير التنفيذي لشركة التجزئة الفرنسية فناك. كما عزل شركة PPR عن بيع التجزئة وركز على إدارة الماركات الفاخرة، وفي النهاية نجح في تحويلها إلى شركة رائدة في صناعة السلع الفاخرة.

في عام ١٩٩٩ امتلكت PPR نسبة ٤٢٪ من شركة غوتشي مُسجلة أول استثمار لها في قطاع الماركات الفاخرة. مع الوقت كسبت المزيد من العلامات التجارية منها إيف سان لوران لتصميم الأزياء وبوشرون للمجوهرات وبوتيجا فينيتا للسلع الجلدية وبالنسياغا للأزياء.

في السنوات التالية أصبح فرانسوا شخصية مشهورة في الشركة وبشهر أيار من عام ٢٠٠٣ حصل على ترقية إلى منصب نائب المدير العام، وفي آذار من عام ٢٠٠٥

أصبح المدير العام والتنفيذي للشركة. كان أيضًا خلال عام ٢٠٠٣ رئيس مجلس الإدارة للشركة القابضة الفرنسية Groupe Artémis التي تُدير أملاك عائلة بينولت. فرانسوا من المدافعين عن حقوق المرأة وفي عام ٢٠٠٨ أنشأ مؤسسة Kering Foundation لدعم حقوق المرأة والدفاع عنها، وذلك بتمويل من شركة Kering. هدف المؤسسة الرئيسي هو منع العنف ضد المرأة ومساواتها بالرجل. يعمل فرانسوا جاهدًا لحماية البيئة حيث تعمق في البحث عن حلول صديقة للبيئة من خلال شركة Kering. كما تعاون مع المدير السابق لشركة بوما يوخن زيتز لتطوير حساب ربح وخسارة بيئي EP&L. النموذج الذي طبقه في شركته ساعد في حساب التكاليف البيئية لمختلف الأنشطة.

في حزيران من عام ٢٠٠٩ أصدر يان أرثوس-بيتراند الفيلم الوثائقي Home بتمويل من فرانسوا أونري. يتألف الفيلم من لقطات جوية مأخوذة من مختلف بقاع الأرض ليوضح كيف تشكل البشرية خطرًا على التوازن البيئي للأرض.

في السنوات القليلة التالية أخذ ملف الوكالات الفاخرة في شركة PPR يزداد عندما حصلت على ماركات متنوعة من المنتجات الفاخرة ومنها إنشاء قسم الرياضة بعد امتلاكها شركة بوما في عام ٢٠٠٧ وشركة Volcom في عام ٢٠١١، وشركة المجوهرات الصينية Qeelin في عام ٢٠١٢، وشركة الساعات السويسرية أوليس ناردين في عام ٢٠١٤.

في حزيران من عام ٢٠١٣ غيّر فرانسوا أونري اسم الشركة من PPR إلى Kering. قدم قطعتين فنيتين برونزيتين قديمتين كهدية للدولة الصينية، حيث كانتا مسروقتين من قبل الجيش الفرنسي الإنجليزي من القصر الصيفي القديم في بكين عام ١٨٦٠.

فرانسوا عضو في المنظمة العالمية غير الربحية The B Team، وعضو في مجلس إدارة دار

---

مزادات الفنون الرائدة كريستيز، وشركة Château Latour.

في عام ٢٠١٥ مؤل الفيلم الوثائقي Ice and the Sky الذي صور دراسة العالم Claude Lorie حول صفيحة القارة القطبية الجنوبية الجليدية والاحتباس الحراري.

حياة فرانسوا أونري الشخصية

بين عامي ١٩٩٦-٢٠٠٤ كان فرانسوا أونري بينو متزوج من Dorothee Lepère. أنجب الشنائي طفلين.

في أبريل من عام ٢٠٠٦ بدأ بمواعدة الممثلة والمنتجة المكسيكية الأمريكية سلمى حايك وتمت خطوبتهما في آذار عام ٢٠٠٧، حيث كانت سلمى حامل في ذلك الوقت. ولدت ابنتهما فالينتين بالوما في ٢١ أيلول من عام ٢٠٠٧. وبعد عامين تزوج الشنائي في ١٤ شباط عام ٢٠٠٩ في باريس.

حقائق سريعة عن فرانسوا أونري

في عام ٢٠١٥ حصل على جائزة الإدارة الدولية لمكافحة التشهير، وفي عام ٢٠١٦ أدخل اسمه في قاعة مشاهير فانيتي فير.

وبكده تبقى خلصت قصة نجاح الملياردير الـ ٢٨ وابنه

## المقولات والدروس المستفادة

مقولاته اللي المفروض بتعكس الجانب العقلي والنفسي اللي عنده  
مقولاته اللي موجودة على النت ضعيفة وملهاش علاقة بالاستثمار فا مش هكتب منها  
حاجة

### الدرس الأول

الملياردير الأب فرانسوا بينولت لم ينل قسط كافي من التعليم خرج من التعليم وهو ١٦ سنة ولكنه مع ذلك بقى ملياردير وعنده شركات كمان كذلك نفس الحال مع الملياردير أمانسيو أورتيجا و الملياردير لي كيه شينج وغيرهم كثير نفس الكلام فا لو أنت نلت قسط من التعليم ضعيف بإيدك مش هقول ليك تبقى ملياردير لكن بإيدك تعيش حياة مرتاحة ويبقى معاك فلوس حلوة وفي أمثلة من مصر كانت حياتها صعبة لكن بالتحمل وتطوير الذات الحال اختلف زي قصة نقطة ضوء الي وردت في قصص بريد الجمعة دور عليها على النت واقرأها بتغير حالك بإنك رقم واحد تتحمل ما أنت فيه وبالتوازي معه تطور من نفسك بما يلزم يدخل ليك فلوس أكثر تتعلم لغة جديدة تاخذ كورس تدريبي في حاجة تخلي عندك مهارة أكثر تاخذ شهادة جديدة تطور من الذكاء عندك أكثر تطور التفكير الابتكاري عندك أكثر وأكثر الحاجات دي بتقوى لما تحط نفسك في مستوى صعب عليك وتحله الذكاء والتفكير الابتكاري بتاعك بيتطور أكثر وأكثر الاتنين دول بيدخلوا في حل معظم المشاكل الي بتقابلك في جميع نواحي حياتك المختلفة لما تخلي عندك ذكاء وتفكير ابتكاري قوي بتعرف تستخدمهم في حل معظم المشاكل الي بتقابلك في مختلف جوانب الحياة عندك تفتح ليك باب رزق أكبر الرزق مكتوب وكل حاجة بس ربنا بيقول اسعى يا عبد وأنا أسعى معاك دي النقطة الي كنت عايز أعلق عليها في قصة الملياردير ده

## الجزء الإضافي في الكتاب

في الجزء ده هتكلم معاكم في كام نقطة مهمة وبعد كده هانشوف أقوى مليارديرات العالم لما اتكلموا اجتمعوا في كلامهم في عدة موضوعات هذكرها في الكتاب ده في الأول خيلنا نتكلم عن الموضوعات المهمة وهي

- \* متستأذنش علشان تاخذ انتصارك واحترامك انتزعهم عافية
- \* جيش مصر من رجال الأعمال
- \* ازاي تجيب فكرة المشروع بتاعك
- \* ازاي تمول المشروع بتاعك
- \* ازاي تأسس شركة و الأوراق اللازمة لكدة إيه

### متستأذنش علشان تاخذ انتصارك واحترامك انتزعهم عافية

السباح الأمريكي مايكل فيلبس في أولمبياد بكين كان بينافس على ٨ ميداليات ذهب علشان يحقق إنجاز وحلم تاريخي التاريخ يسجله حقق ٦ ميداليات ذهب من أصل ٨ في السباق ال٧ كان هو مش بالقوة اللي تخليه ياخذ ذهب كان داخل معاه واحد أمريكي بينافس على الذهب بردو بس بينافس على ميدالية ذهبية واحدة كل حلمه ميدالية ذهبية واحدة مايكل فيلبس مرشح قاله معلش والنبي سيها ليا احنا ال٢ أمريكيان زي بعض وأنا عايز أحقق حلم تاريخي صعب يتحقق بعد كده لكن أنت ميداليتك ممكن تاخدها في أي وقت معلش سيب ليا الميدالية دي مقلوش كده لأ قاله بأفعاله خش وهات آخر ما عندك بردو هكسب السباق ده بس اللي حصل كان غير كده السباق كان ١٠٠ متر فراشة رايع جاي فا وهما رايعين مايكل فيلبس كان ترتيبه السابع يعني حلمه راح خلاص و هما بدأوا في آخر ٥٠ متر بردو كان ترتيبه بعيد فهو

قال أنا لما لقيت إن حلمي بيضيع مني طلعت كل الطاقة اللي جوايا وكسب بفرق حرفيا جزء من الثانية مش تهويل لأ هو فعلا كسب بفرق جزء من الثانية والسباق للي عايز يشوفه يدور على اليوتيوب باسم ٧th gold Michael Phelps Beijing مايكل فيلبس بعد كده جاب ٨/٨ واطر اسمه من ذهب بإرادته وإصراره وسط الرياضيين في ناس قوية جدا لدرجة إنها بتنتزع النصر بتاعها عافية مهما حاولت مش هاتعرف تكسبهم لازم يكون انتصارك عافية زي

\* سيدنا خالد بن الوليد خد انتصاراته كلها عافية ٤١ انتصار في ٤١ معركة و صفر هزيمة كلها قوة وتمكن وفكر عسكري رغم قوة وتفوق العدو العددي مستأذنش العدو علشان ياخذ انتصاراته وفي حروب دخلها العدو كان عايز يستسلم بشروط سيدنا خالد رفض هانقتحملكم أو تستسلم دون شروط استسلموا دون شروط في الآخر

\* جولد برج المصارع اللي قعد ١٧٣ ماتش ورا بعض محدش عارف يكسبه صفر هزيمة أول واحد كسبه بعد كده استخدم كهربا علشان يعرف يكسبه

\* فلويد ماي وزر ٥٠ ماتش في الملاكمة صفر هزيمة قدام ناس مش أي كلام لأ ناس ثقيلة وليها اسمها في عالم الملاكمة

\* رجل الأعمال الصيني الملياردير لي كيه شينج دخل في ١٥ مجال مختلف وكسب فيهم مستأذنش حد علشان ياخذ فلوس من الناس خدها عافية برضا الناس بذكائه وقراءته من الفقر المقحف وعمل ١٦ ساعة في مصنع بلاستيك لملياردير ليه ترتيب محترم على العالم اللي عايز أقوله مستأذنش علشان تاخذ انتصارك واحترامك انتزعهم بقوة وعافية زي بتاعة الناس دي لو لقيت نفسك عايز تستأذن حد علشان يدملك الحاجة اللي انت عايزها أو علشان يدي ليك احترامك انت كده ضعيف والمثل اللي قال لا تؤخذ الدنيا بالتمنى ولكن تؤخذ غلابة صح الصح

## جيش مصر من رجال الأعمال

أنا عندي اعتقاد قوي إن جيش مصر مش الجيش الحربي بس لأ في فئات كثيرة من جيش مصر في جيش العلماء اللي بيدافع عن مصر وقت الضرورة في الجوانب العلمية ويساهم في تقدم مصر وكذلك في جيش الرياضيين والمنتخبات المصرية و كذلك المفروض يبقى في جيش من رجال الأعمال يخدم مصر بالشكل اللي هاعرضه هنا في الفكرة دي ده مجرد رأي وأنا بطرحه مش أكثر ولا أقل الرأي وهو ليه زي ما الجيش بيعمل مباني وكباري و بيدخل في حاجات مش في صلب تخصص الجيش ليه ميتبناش مجموعة من الشباب ويعرفهم الحاجات اللي مصر محتاجة فيها دعم من استيراد أو شغل فيها ويعلمهم الدخول في الجانب ده ازاي ويكون كل واحد الفلوس اللي هيستخدمها من معاه مبلغ بسيط بالنسبة لعالم الاستثمار لكن تحت رقابة وتوجيه جيشنا العظيم لحد ما الأشبال الصغيرة دي تبقى أسود كبيرة هي تتحرك بحريتها بعد كده بما يخدم الوطن بردو طب هينفعوا الوطن ازاي بالنقط التالية دي

- ١- هايبقى جيش مصر من رجال الأعمال وقتما يشتد الحاجة على مصر في جانب معين الجيش ده بيتدخل سواء بالدعم المادي أو الاستثمار
- ٢- مهمة رجال الأعمال دي اللي هاتطلع من تحت إيد الجيش إنها الحاجة اللي فيها نفع للمواطنين أو البلد و على سبيل المثال بـ ١٥٠ ج هما يجبوها وبيعوها بتكلفة الإنتاج بالإضافة إلى ربح بسيط جدا يعني نقول لو تكلفة الإنتاج ٣٠ ج هما بيعوها بـ ٥٠ ج وبكده يكون حققوا معادلة أنا أستفيد و المجتمع يستفيد و الناس تستفيد
- ٣- القوة اللي اكتسبوها من الجيش والحاجات اللي الجيش علمها ليهم ينقلوا خبرتهم للشباب الجديد زي ما في فيلم جميل جدا بيحكي قصة مدرب بروس لي اللي كان اسمه أيب مان IP Man

---

الفيلم طلع ليه ٣ أجزاء لحد دلوقتي لنفس الممثل واسمه Donnie Yen المهم في الفيلم الجزء الأول في عصابة بتاجي تتعدى على عمال مصنع قطن ويضربوهم أيب مان ده قوي جدا في فنون القتال لما عرف كده عمل إنه راح درب العمال دي انهم يدافعوا عن نفسهم ازاي فلما العصابة دي جات تعتدي على عمال المصنع مرة أخرى معروفش لأنهم اتدربوا فا الفكرة اللي عايز أوصلها واحد قوي جدا كفيلا إنه ينقل جزء من قوته دي للناس الباقية علشان تعرف تدافع عن نفسها مش ينقل ليهم فلوس لأ طبعا خبرة وتبتيدي ازاي على أرض الواقع المصري بشكل مضمون وريح بسيط في الأول ٤- إن جيش رجال الأعمال ده لما يعمل مشروع خاص أكيد هيشغل عمالة مصرية هو استفاد إنه بقى رجل أعمال وبيكسب حتى لو مكسب بسيط و البلد استفادت بمنتهجه أو خدماته مش كده وبس وشغل مصريين في المشروعات بتاعته دي فكرة كانت عندي وحببت أعرضها في الكتاب بتاعي مش أكثر ولا أقل



## ازاي تجيب فكرة المشروع

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

١- ياما بتدخل في حاجة بالفعل موجودة لكن بتميز نفسك فيها وبتعرف تجذب الناس ليك بتميزك 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 الإنجليزي دخل وسط وجود الجامعة الأمريكية و بيرلتز و المعهد البريطاني ومع ذلك نجح لأنه ميز نفسه في الحاجة اللي بيعملها

٢- ياما بتعمل حاجة عملية سواء خدمة أو منتج أو موقع أو شركة ..... إلخ بتحل مشكلة موجودة في المجتمع اللي انت فيه وفي شريحة كبيرة أوي بتشتكي منها اللي هي هاتبقى العملاء بتوعك بعد كده

أمثلة :

زي هنا في مجتمعنا المصري لما كنا بنشتكي من استغلال 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 أغلب الناس جربته دلوقتي واتبسطن منه و زي شركة أيكيا أول لما طلعت لقت إن في شريحة كبيرة أوي من الشباب مقبله على

الجواز ومش معها تكاليف فرش البيوت صاحبها فكر بطريقة إنه يعمل أثاث كويس عالي الجودة وبسعر منخفض ونجح في كده وشركته بقت عالمية دلوقتي والكل يعرفها أو زي قصة الملياردير أمانسيو أورتيجا المذكورة في الجزء الأول من أثرياء العالم وكذلك جاك ما الملياردير الصيني اللي لما لقي إن الناس بتستخدم الإنترنت كثير بس مفيش موقع تجارة إلكترونية قوي صيني فبدأ هو وعمل الموقع ده ومن خلاله بقى ملياردير

٣- إيما بتعمل حاجة بتسهل عمل شيء معين أكثر وتريح الناس أكثر من الأول سواء بتطوير شيء موجود أو اختراع شيء 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 إن في عيب في محركات البحث بتاعهم وهو إنه مش بيطلع نتائج البحث مرتبة حسب تطابق محتوى البحث اللي أنا عايزه عملوا تعديل بسيط أوي في محرك البحث الجديد بتاعهم 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 التقشير والتقطيع تنجز معاك في الوقت

٤- إيما 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 خلت الموبيلات مش بس للكلام وتليفون و خلاص لأ دي خلت فيه تطبيقات وألعاب وموسيقى وإنترنت ده غير جميع الزيادات اللي بتستحدث كل شوية .

زي تطور العربيات من يا دوب عربية توصلك من مكان للتاني لعربية بتفاضل بين إمكانياتها والرفاهيات اللي فيها إيه لعربيات بتنتج دلوقتي ذاتية القيادة

5- ياما إنك بتخلق احتياج جديد عند الناس زي ما الكمبيوتر عمل أول لما طلع وزي ما ستيف جوبز كان بارع في عمل كده إنه يخلق الاحتياج عند الناس والعملاء هي اللي تاجي ليك النوع الأخير ده أنا لا أفضل إنه يكون أولويات حد الأولى إنك تشبع احتياجات الناس اللي عمرها ما هاتخلص واللي بتمثل فرص استثمارية لا نهائية بس لازم يكون عندك القدرة تعرف تشوف موضع الفرص الاستثمارية فين وتبدأ 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 أو لآخر

و زي الملياردير الصيني جاك ما لما قال « تكمن الفرص الاستثمارية موضع الأماكن اللي الناس بتشتكي منها » سواء كان الشكوى دي مصدرها مشكلة لم يتناولها أحد من قبل جديدة وأنت أول واحد تدخل فيها أو عيوب موجودة في منتج أو خدمة المنافس كل اللي عليك إنك تختار مدخل من الخمسة دول وتشبع احتياجات الناس بيهم هاتعملها ازاى دي بتاعتك وطريقتك

## طريقة تمويل مشروعك ازاي؟

ازاي تمول البنس بتاعك ومن خلال معلومات اللي جمعتها إنك بتختار الميكس المناسب ليك والحالة اللي أنت فيها

هو أغلب قصص المليارديرات لما بدأوا شركتهم أغلبهم بدأ بمبلغ ١٠٠ ألف دولار مفيش غير جاك ما اللي بدأ بـ ٦٠ ألف دولار و لي كيه شينج ده فتح الورشة بتاعته أو المصنع بتاعه بـ ٦٥٠٠ 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

أ- بتبدأ استنادا على الأسرة زي ما عمل جيف بيزوس صاحب أمازون و سيرجي ولاري بيج أصحاب جوجل و مؤسس سوبر ماركت وال مارت واستندوا على أسرتهم في إنهم يشغلوا محرك عربية شركتهم  
بس الأمر ده يتم بشكل ودي الأسرة مبسطة وموافقة وعملت كده عن حب مش إيجابار

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 ٤ ممولين ليهم لم يستغرق الوقت أمر كثير لحد ما الـ ٤ بقوا معاهم ولما الشركة دارت وابتدت تنجح المستثمرين هما اللي بقوا يدوروا عليهم وضخ ليهم ٢٥ مليون دولار

ج- يا إما بتقوم بالشركة بتاعتك من الألف للياء زي ما عمل الملياردير لي كيه شينج تبدأ بشغل يوفر ليك دخل كبير شهريا تعرف تجمع منه مبلغ تعرف تبدأ بيه فكرتك زي إيه في مجتمعنا المصري هنا انك تشتغل كول سنتر في شركات تدي لشغلانة الكول

سنتر ٤٠٠٠ ج في الشهر لو الإنجليزي بتاعك كويس و لو بتعرف تتكلم وتكتب فرنساوي بطلاقة مرتبك بيوصل لـ ١٠٠٠٠ في الشهر كول سنتر أما بالنسبة لوحش اللغات الألماني لو الألماني بتاعك كويس مرتبك في شغلانات الكول سنتر ببدا بس من ١٢٠٠٠ و بيوصل لـ ٢٢٠٠٠ في الشهر لو اترقيت أكيد المبلغ هايبقى أكثر وأكثر خاصة في حالة كول سنتر ألماني أو إنك تعمل كمدرس إنجليزي في مؤسسة Not Courses مقابل مرتب على ما أتذكر ٤٢٠٠ ج في الشهر أو أكثر كمان

طب هتقولي أنا مش بعرف أتكلم ولا لغة من دول لا إنجليزي ولا فرنساوي ولا ألماني ولا عندي مهارات في البيع ومعدنيش أي ميزة تنافسية أو مهارة والأهم من ده كله مش عايز أتعب هقولك يبقى تركن على جنب وترضى بحالك ومرتبك الحالي ومتفكرش في الناس اللي معاها فلوس كتيرة وإنك تكون زيها يا زميلي العزيز عايز توصل لحاجة لازم تتعب ليها يعني اتعلم اللغة اللي عايز تاخذ المرتب بتاعها واتعب فيها طور نفسك باستمرار في الحاجة اللي تجيب ليك فلوس كتيرة وتكون حابها ده المليارديرات لحد دلوقتي رغم إنهم أكثر الناس ثراء إلا أنهم لسه بيقرأوا ويطوروا في نفسهم وبيتعبوا في كده كمان ميسي أكثر الناس عبقرية في كرة القدم من المقولات اللي قرأتها ليه وأنا بجمع المقولات بتاعته قال « اليوم اللي لاعب كرة القدم بيلاقي عنده مفيش حاجة جديدة يطور فيها نفسه ده بيبقى أسوأ يوم عليه » يعني هو يقصد أنه دايمًا دايمًا بيدور يطور من مهارات الكرة اللي عنده بأشكالها المختلفة كل يوم رغم إنه أحسن لاعب في العالم ومش محتاج فلوس ميسي ثروته وقت كتابة ده كانت ٤٠٠ مليون دولار وفقا لموقع <https://www.goal.com> و موقع <https://www.celebritynetworth.com> رغم كل ده إنه أحسن لاعب في العالم و إنه ثري إلا إنه لسه بيدور كل يوم يطور نفسه ازاي في مجاله لحد دلوقتي أنت اللي لسه موصلتش لحاجة مش عايز تتعب تاجي ازاي !!! المهم الشغلانات دي موجودة أه وغيرها كمان بس ده اللي أنا شوفته وعديت بيه

موجودة دلوقتي وموجودة بعد كده كمان بس نقص المعلومات عن وجودها أو إنك مش بتدور على شغل باجتهاد ذكي أو إنك تمشي مع القطيع أو إنك تقيد قدرات نفسك بكلامك لنفسك أو بكلام اللي حواليك ليك افتكر إن بطل فيلم السعي ورا السعادة أول لما قال لمراته إنه هايشغل في سوق الأسهم مراته اترىقت عليه وإن 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 والأهم قبل ما تبص ها تجمّع فلوس من إيه إنك تكون طورت مهارتك اللي ها تقدمها لأي شركة من دول علشان تحب تدفع ليك المبلغ ده وهي اللي تدور عليك مش العكس .

## \* ازاي تأسس شركة والأوراق اللازمة لكدة إيه

الكلام اللي جي ده متاخذ من صفحة بوابة الأهرام الباب الاقتصادي من على النت اللي تم نشره بالتاريخ ده

٢٠١٨-٣-٢

خطوات تأسيس شركة في الوقت الحالى أصبح أمرا يسيرا خاصة مع صدور قانون الاستثمار الجديد، رقم ٧٢ لسنة ٢٠١٧ (والذي ألغى القانون رقم ٨ لعام ١٩٩٧) والذي يعد مزيجا من الحوافز والإعفاءات الجمركية، إلى جانب العديد من الضمانات والوسائل لحماية المستثمرين . وفي الوقت الحالى، أصبحت خطوات تأسيس أى شركة أمرا يسيرا، خاصة مع صدور قانون الاستثمار الجديد، رقم ٧٢ لسنة ٢٠١٧، والذي ألغى القانون رقم ٨ لعام ١٩٩٧، ليتحول القانون الجديد لمزيج من الحوافز والإعفاءات

الجمركية، بجانب العديد من الضمانات والوسائل التي تضمن حماية المستثمر. قامت «بوابة الأهرام» بتجربة فعلية، أجراها مندوبها في وزارة الاستثمار، للتعرف على خطوات التأسيس، ومعرفة مدي التغيرات التي طرأت، بعد التعديلات التي تمت على مجمع خدمات المستثمرين، وآليات الترخيص والتسجيل للتسهيل على المستثمرين. هناك طريقتان لتأسيس شركتك، الأولى أن تتوجه إلى مقر الهيئة العامة للاستثمار في شارع صلاح سلام بمدينة نصر، وتبدأ من هناك رحلة تأسيس شركتك، أما الطريقة الثانية فهي التأسيس عبر الموقع الإلكتروني، الذي حددته الوزارة بعد إطلاقها خدمة التأسيس إلكترونياً.

### أولاً: تأسيس شركة من مقر الهيئة العامة للاستثمار

”تأسيس شركة صحافة“.. كان عنوان لجولة «بوابة الأهرام» داخل مجمع خدمات الاستثمار، بدأت من الذهاب لإدارة التأسيس، الذي يعرف طريقها كل العاملين في المبنى، ثم الذهاب لوحدة المعلومات “information disk”، وهي وحدة مختصة بإمدادك الراغب في تأسيس شركة بكافة الإجراءات المطلوبة، وإعطائك نموذج لكتابة البيانات المطلوبة لشركتك، وتحديد المسمى والغرض ونوع الشركة. بعد ذلك توجهنا إلى الدور الأول للحصول على شهادة عدم التباس، وهي شهادة لضمان عدم تعارض أسماء الشركات أو تكرار علامته التجارية، بحيث إذا كان هناك اسم لشركة تم اختياره من قبل فيتم عمل بيان بمسمى آخر للشركة، والحصول على عدم التباس للاسم.

يلي تلك الخطوة، تجهيز المستندات المطلوبة من شهادة بنكية وتوكيلات الشركاء، وشهادات ميلاد المؤسسين، وشهادة المحاسب، وهي أمور يوضحها العاملون بالهيئة، ثم الذهاب إلى إدارة المراجعة، التي بدورها تقوم بتنفيذ الأوراق المطلوبة، والتأكد من

صحتها واتفاقها مع الإجراءات، علماً بأن فروع بنوك مصر وسي أي بي وبنك الإسكندرية متواجدون في المبني، تمكّنك من استصدار الشهادة البنكية.

تضمنت المستندات التي تطلبت لإنشاء شركة صحافة مساهمة ق ١٩٥: شهادة عدم التباس، شهادة بنكية بإيداع ١٠٠٪ من رأس المال المصدر، يكون للجريدة اليومية مليون جنية وللأسبوعية ٢٥٠ ألفاً، والشهرية ٢٥٠ ألفاً، ويجوز إيداع ٤٠٪ من رأس المصدر، صور التوكيلات بالتأسيس بعد الإطلاع على الأصل، صورة الرقم القومي، شهادة ميلاد المؤسسين - مستخرج سجل المحاسبين والمراجعين، عدد لا يقل عن ١٠ مؤسسين نسبة كل منهم لا تتعدى ١٠٪.

بعد الانتهاء من الخطوات السابقة، تكون قد انتهيت من تأسيس شركة والحصول على طلب القيد في السجل التجاري، وتتيح وزارة الاستثمار استخراج البطاقة الضريبية من داخل المبني.

### تأسيس شركة إلكترونيًا

إذا أردت أن تؤسس شركة إلكترونية، فاللائحة التنفيذية لقانون الاستثمار المصري رقم ٧٢ لسنة ٢٠١٧، حددت الخطوات الواجب اتباعها لراغبي تأسيس شركات جديدة. وأوضحت اللائحة في المادة ٣٢ من الفصل الثالث الخاص بتأسيس الشركات في الباب الثالث، أنه على راغبي تأسيس الشركات، إنشاء حساب على البوابة الإلكترونية للهيئة العامة للاستثمار، يحصل من خلالها على خدمات التأسيس الإلكتروني، ثم استيفاء نموذج التأسيس، الذي يحدد من خلاله الشكل والنظام القانوني الخاضع له، وكافة البيانات والمستندات اللازمة للحصول على الخدمة.

والخطوة الثالثة، يتم تقديم طلب التأسيس إلكترونيًا أو استيفاء كافة التعديلات إن وجدت، وحددت اللائحة الخطوة الرابعة، بسداد رسوم التأسيس إلكترونيًا دفعة واحدة



---

لحساب الجهات المتصلة بتقديم خدمات التأسيس، وما بعدها.  
بينما الخطوة الخامسة هي التوقيع الإلكتروني على كافة النماذج، وتبدي الهيئة برأيها في الموافقة على اسم الشركة عند تقديم طلب التأسيس.

### تأسيس منشأة فردية

يتم تأسيس المنشأة الفردية وفقاً لأحكام القانون رقم ٧٢ لسنة ٢٠١٧ فقط ، وتباشر نشاط أو أكثر من الأنشطة المنصوص عليها في المادة الأولى من القانون المذكور بالشروط والأوضاع المقررة لكل نشاط ، ويُنشئ المنشأة الفردية شخص طبيعي واحد بمفرده، ويعتبر في حكم القانون تاجراً، ويشترط حد أدنى لرأس مال المنشأة الفردية مائة ألف جنية مصري، ويشترط القانون في الشخص الذي يريد مزاولة التجارة، أن يكون قد بلغ الحادية والعشرين ومكتمل الأهلية.

كده انتهينا من كيفية تأسيس شركة في مصر لو عايز تعرف أي حاجة إضافية دور عليها على جوجل

الجزء اللي جي من الرحلة دي هانستعرض فيه الموضوعات المختلفة اللي اتكلم فيها أقوى ٢٨ ملياردير في العالم حسب موقع فوربس العالمي وقت كتابة الكتاب واجتمعوا في الحديث عنها

---

## موضوعات هامة تكلم عنها أقوى ٢٨ ملياردير

### عن السعي وراء الفلوس فقط في مشروعك

١- ” ببساطة نحن لا نبني الخدمات لكسب المال ولكن نجني المال لكي نبني خدمات أفضل ”

(الملياردير مارك زوكبييرغ مؤسس الفيس بوك )

٢- ” لم يكن هدي في مطلقا هو أن أقوم بإنشاء شركة ولكن كثيرا من الناس أساءوا فهم ذلك لم أكن مطلقا مهتما بالأرباح أو العائد الخاص بي كل ما كان باهتمامي هو أن أقوم بشيء ما ذو قيمة يساعد في تغيير العالم للأحسن «

(الملياردير مارك زوكبييرغ مؤسس الفيس بوك )

٣- ” لم يكن المال أبدا هو شغلي الشاغل لكن ما كان يشغل بالي دائما هو الفن والإبداع فيه والبحث عن أعلى درجات الكمال فيه «

(الملياردير برنارد ارنولت )

٤- ” إن كان المال هو المحفز لنا لكننا بعنا الشركة منذ مدة ونجلس الآن على الشاطئ “

(الملياردير لاري بيچ )

٥- الثروة مش هتديك الرضا ولكن انك تبني منتجات يستخدمها العملاء هو ده الأهم

(الملياردير ما هو تانج )

٦- ”والدي كان يؤمن بشدة أن أي مشروع صلب عمله هو أن يربح المال فقط فهو لا فائدة منه يجب على المشروعات أن تخدم الأهداف الكبيرة للمجتمع التي تعمل به ”  
(الملياردير موكيش أمباني )

٧- ” أنا كان معايا أكثر من مليون دولار وأنا عندي ٢٣ سنة و أكثر من ١٠ مليون دولار و أنا عندي ٢٤ سنة و أكثر من ١٠٠ مليون دولار وأنا عندي ٢٥ سنة بس مكش الأمر ده مهم بالنسبة ليا في الوقت ده من حياتي اللي كان مهم بالنسبة ليا هو الشركة والمنتج بتاعي والناس ”  
( ستيف جوبز )

## عن التعيين والاختيار والموارد البشرية

١- ” أن تهتم بالأفراد الذين يعملون لديك شيء في غاية الأهمية وهذا شيء مهم جدا«  
( الملياردير لاري اليسون )

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

٣- ” ما شركة أوركلي إلا الأفراد التي تعمل بها فنحن نعتمد على قسم HR لبناء هذه المؤسسة كي يساعدونا أن نجد الموارد القوية وأن يقوموا بتنميتها «  
( الملياردير لاري اليسون )

---

٤- « أنا أفضل أن أقوم بعمل ٥٠ مقابلة عمل على أن أقوم بتعيين الشخص الخاطئ »  
( الملياردير جيف بيزوس )

٥- « 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 أمانسيو أورتيجا )

٦- « السر في المورد البشري : عزيمة ودافع ما يقرب من ٩٠٠٠٠ مورد بشري موجه نحو  
هدف واحد هذا هو الذي سمح لانديتكس على مواصلة تقديم نمو متطور مستمر ،  
والحصول على عوائد متميزة من جميع استثماراتنا»  
( الملياردير أمانسيو أورتيجا )

٧- « نحن بالفعل نقوم بتحفيز الموارد البشرية التي لدينا كي تقوم ببناء شيء تكون فخورة  
هي به »  
( الملياردير مارك زوكربيرغ )

٨ - « إن عملية اختيار المصممين والمبدعين ليست بالأمر السهل فليس الأمر هو اختيار من  
لديه الموهبة فقط الأمر معقد أكثر من ذلك عليك أن تختار من لديه الموهبة ولديه التفكير  
و الشخصية والروح التي تتلائم مع الشركة الخاصة بنا »  
( الملياردير برنارد -أرنولت )

---

٩- ” لو تعاملت مع الموارد البشرية المبدعين اللي عندك كمدير طبيعي بقواعد وقوانين و توقعيات إلى آخرها من أمور تقوم بها كمدير عادي سوف تقتل الإبداع بداخلهم بشكل سريع «

( الملياردير برنارد أرنولت )

١٠- ” تكمن كامل المسؤولية على المدير في اختيار المواهب المناسبة فعلا التي يريد أن يرى تصميماتها تمشي في الشارع «

( الملياردير برنارد أرنولت )

١١- ” نحن فقط نسعى لضم أفضل الناس لتعمل معنا ”

( الملياردير سيرجي برين )

١٢- ” 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 «

( الملياردير سام والتون )

١٣- ” 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 ”

( الملياردير سام والتون )

١٤- ” كيفما ستعامل موظفيك سوف يعاملون عملائك ”

( الملياردير سام والتون )

---

١٥- ” القادة يجب أن تفكر في موظفيها دائماً قبل أن تفكر في نفسها إن قاموا بذلك  
المشروعات الخاصة بهم سوف تهتم بنفسها تلقائياً «

( الملياردير سام والتون )

١٦- ” سر نجاحنا في الموظفين اللي بيعملوا عندنا

( الملياردير سام والتون )

١٧- ” يكمن السر في الإدارة ببساطة في تصنيف المواهب بصورة صحيحة واستخدامها ”

( الملياردير لي كيه شينج )

١٨- ” تبنى الشركة على مجهودات عديد من الأفراد وليس فقط شخص واحد ”

( الملياردير لي كيه شينج )

١٩- ” في المشروعات الصغيرة عليك أن تقوم بكل شيء بنفسك ولكن عندما تكبر الشركة  
عليك أن تجعل الموارد البشرية التي لديك أن تشعر أنها تنتمي لهذا المكان وأن الأمر سهل  
«

( الملياردير لي كيه شينج )

٢٠- ” يكمن سر الإدارة في

أ- أن تجعل جميع موظفيك يحبونك وأن 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 ليه كيه شينج)

---

٢١- ” قم بتعيين أكثر شخص مناسب للوظيفة وليس أكثر شخص موهوب في الوظيفة ”  
( الملياردير جاك ما )

٢٢- ” اجعل موظفيك دائما يأتوا إلى العمل وهم مبتسمين «  
( الملياردير جاك ما )

٢٣- ” لا تجعلك زملائك في العمل وموظفيك يعملوا لأجلك بل اجعلهم يعملوا لأهداف  
مشتركة «  
( الملياردير جاك ما )

٢٤- ” بالتأكيد نواصل جلب أشخاص جدد سنقوم بتوظيف أكثر من ٤٠٠٠ شخص هذا  
العام ، نسعى لجذب أناس رائعين في الشركة أنا متفائل جدا حول قاعدة الموظفين لدينا  
وما يمكن أن يحققوه.

( هيو كا يان )

٢٥- ” لما اتسأل في مقابلة معاه إيه هي أهم حاجة تقولها لرجال الأعمال الصغار إنهم  
ازاي يخلوا فريق العمل شغال وفقا لرؤية واحدة بتاعة ال CEO والتعامل مع الفريق  
ده ازاي !!!؟

كان رده كالتالي « أهم حاجة أنك تعين الناس صح أهمية الخطوة بدرجة حياة أو موت  
مش تقف لحد تعيين الناس الصح وبس لأ من المهم بردو أنك تخليهم يشتغلوا مع  
بعض بشكل واحد متناسق وعلشان تعرف تعمل كده عليك أنك توفر ليهم المناخ اللازم  
لكده وتدي ليهم جزء من القيادة اللي تخليهم يفضلوا يعملوا كده»

( الملياردير فرانسوا بينولت )

## الاختراع والابتكار

١- ” الابتكار في البرامج مشابه إلى حد ما الابتكار في أي مجال آخر يتطلب القدرة على التعاون ومشاركة الأفكار مع المحيطين بك ومحادثه العملاء حتى تستطيع أن تأخذ رأيهم وتفهم احتياجاتهم «

(الملياردير بيل جيتس )

٢- ” الابتكار يتحرك بسرعة كبيرة جدا ”

(الملياردير بيل جيتس )

٣- ” الرغبة في الابتكار والتحسين المستمر هي الفكرة المحفزة التي بدأنا بها هذا المشروع منذ ٣٦ وهي التي هدتنا حتى الوقت الحاضر. الآن لدينا الشرف لرؤية هذه الفكرة ، والتي من بين العديد من الأفكار الأخرى بعقل مفتوح ومطور ظهرت وتستمر في الظهور و حولت نفسها إلى مجموعة انديتكس“

(الملياردير أمانسيو أورتيجا )

٤- ” أنا أؤمن بأن عليك أن تكون مستعدا لأن يساء فهمك إن كنت تحاول أن تقوم بالتطوير والابتكار ”

(الملياردير جيف بيزوس )

٥- ” دائما ما ستكون الصدفة مساهم في عمليات الاستكشاف الجديدة «

(الملياردير جيف بيزوس )

٦- ” أهم شيء في الاختراع هو أن عليك أن تكون صلبا ومرن ولكن الجزء الأصعب يأتي في متى تختار أن تكون كلا منهم «

(الملياردير جيف بيزوس )



---

٧- ” الاعتقاد السائد لدى الناس أن التطوير هو أن تكون لديك فكرة ولكن كل ما في الأمر هو أن تتحرك سريعا وتقوم بالعديد من الأشياء «  
(الملياردير مارك زوكربيرغ)

٨- ” عندما تحاول ابتكار شيء يجب أن تكون مستعدا أن يخبرك الجميع أنك مجنون  
«

(الملياردير لاري اليسون)

٩- ” إذا قمت بكل الأشياء كما يفعلها الكل في مشروعاتك بالتأكد سوف تخسر حتى تحتل الريادة يجب عليك أن تكون مختلف «

(الملياردير لاري اليسون)

١٠- ” ألية الاكتشاف تبدأ عندما نلاحظ فرق غامض بين ما هو الشيء عليه وما يمكن أن يكون عليه «

( الملياردير تشارلز كوخ )

١١- ” كل هذا يتعلق بامتلاك قادة عظماء قادرين على قيادة الابتكار وصنع القرار.

( الملياردير هيو كا يان )

١٢- ” يجب علينا أن نبتكر في منتجنا لسبب محدد وهذا السبب مصدره السوق لأن إن لم نقم بالابتكار سينتهي الأمر بنا نقوم بإنتاج قطع للمتحف

(الملياردير فيل نايت)

---

## الاهتمام بجميع آراء الناس عنك

١- ” يستغرق الأمر ٢٠ سنة لتبنى لنفسك سمعة ولكن يستغرق الأمر ٥٥ دقائق فقط لتدميرها إن فكرت في هذا الأمر بهذه الطريقة ستفعل الأمور بشكل مختلف «  
( الملياردير وارن بافت )

٢- ” عندما تعيش حياتك مهتما برأي الآخرين أنت ميت لا أريد العيش مهتما كيف سيتذكرني الناس «  
( الملياردير كارلوس سليم الحلو )

٣- ” لو انت مش عايز أي حد ينتقدك متعملش حاجة «  
( الملياردير جيف بيزوس )

٤- ” أنا لا أقرأ أغلب التغطيات والتعليقات الخاصة بالفيسبوك من النقاد ولكن أخذ ما أريد القيام به في شركتي من مستخدمين الفيسبوك ”  
( الملياردير مارك زوكربيرغ )

٥- ” لا أريد أن أهدر حياتي في أن أحصل على الشهرة «  
( الملياردير تشارلز كوخ )

ولما اتسأل تحب لما تتقاعد عن العمل الناس تفتكرك بإيه وازاي؟!  
قبل ما تشوف رده تتوقع هو قال إيه فكر كده شوية وبعد كده شوف هو قال إيه ]

---

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

(الملياردير وانج )

٧- قال توجد لدينا مقولة في الصين تقول ” إن أردت النجاح في المجال الخاص بك أيا كان المجال أو المستوى الوظيفي الخاص بك عليك أن تقبل الآراء المختلفة و الأشخاص المختلفة «

(الملياردير لي كيه شينج )

٨- ” لم أفرح بأي من التكريمات التي حصلت عليها ولكن الشيء الوحيد الذي سعدت به هو شعوري بأني قمت بشيء جيد يساعد سكان هونغ كونج «

(الملياردير لي كيه شينج )

٩ - ” مش عايز الناس تحبني لكن عايزهم يحترموني ”

(الملياردير جاك ما )

١٠- قم بضبط النقاد والساخرين منك

(الملياردير موكيش أمباني )

## المخاطرة

١-” في المخاطرة « لا تختبر عمق النهر بكلتا قدميك »

( الملياردير وارن بافت )

٢-” في الاستثمار « لا تضع البيض كله في سلة واحدة »

( الملياردير وارن بافت )

٣-” تأتي المخاطرة من عدم معرفتك مالذي تقوم به ”

( الملياردير وارن بافت )

٤-” أكبر مخاطرة تقوم بها في هذا العالم هي ألا تأخذ مخاطرة في عالم يتغير بوتيرة سريعة جدا الاستراتيجية الوحيدة التي تضمن لك الفشل بنجاح هي ألا تأخذ أي مخاطرة «

( الملياردير مارك زوكربيرغ )

٥-” إرداتنا في أن نتحرك بسرعة و أن نستوعب أكثر ونخاطر ونعطي خدمات أفضل  
مكنتنا من أن نكون في القيادة في شركات النفط الخام ”

( الملياردير تشارلز كوخ )

٦-” لما اتسأل عن الاختراع « الاختراع وحده ليس كافي العالم تسلا اخترع الطاقة الكهربائية ولكنه عانى حتى يخرجها ويظهرها للناس للاستخدام يجب عليك أن تدمج بين الاختراع والتطوير بالإضافة إلى أن الشركات التي تقوم بالاختراع ولديها القدرة التسويقية لتوصيل اختراعاتها للناس جيدة «

( الملياردير لاري بيغ )

---

٧- ” لما يبقى سهل جدا بالنسبة ليك الحصول على المال ده بيتسبب ليك في ضوضاء تنشأ في الإبداع والابتكار عندك و زيادة العمل الخاص بك . الأوقات الصعبة هي الي كانت السبب في ظهور أفضل جزء في وادي السليكون «

( الملياردير سيرجي برين )

٨- ” أن يكون لديك فكرة رائعة هو أسهل خطوة في أنك تقوم بشيء عظيم لكن المهم هو أن تكون الفكرة الصحيحة و لها مذاق جيد أما أهم خطوة هي أن تقوم بتنفيذها على أرض الواقع وتوصلها للناس «

( الملياردير سيرجي برين )

٩- ” دائما اعمل بجد على الأشياء الغير مريحة الموجودة حاليا «

( الملياردير سيرجي برين )

فكرة صغيرة لديك تعمل عليها كل يوم مع مرور الأعوام ستكون كفيلا أن تاخذك إلى الجانب الآخر من العالم

( مؤسس شركة L'Oreal )

١١- ” أغلبنا لا يقوم بالاختراع نحن نأخذ أفضل من الأفكار من شخص آخر «

( الملياردير سام والتون )

١٢- ” لا يمكنك الاستمرار بالقيام بنفس الشيء الذي نجح مسبقا كل يوم كل شيء حولك يتغير إذا أردت النجاح عليك أن تبقى في مقدمة التغيير حينما يقتضي الأمر دائما «

( الملياردير سام والتون )

---

١٣- ” الأفكار العظيمة تأتي من كل مكان ولكن عليك فقط أن تكون منصتا وتبحث عنها فأنت لا تعلم من سيعطيك الفكرة العظيمة فعليك بالإنصات للجميع «  
(الملياردير سام والتون)

١٤- ” أفضل الأفكار التي جاءت لنا حصلنا عليها من الموظفين الخاصين بنا وعمال المخازن ”  
١٥- ” احنا حصلنا على أفكار كثيرة جدا بس من ٣٨٠٠ موظف اللي عندنا في الشركة جميعنا نعمل معا هذا هو السر «  
(الملياردير سام والتون)

١٦- ” المعرفة لا تضمن لك حياة الأثرياء ولكنها تفتح الباب أمامك كي تستطيع رؤية فرص أكثر والقدرة على رؤية فرص أكثر هو أكثر شيء جيد يمكنك توقعه «  
( الملياردير لي كيه شينج )

١٧- ” في ظل العالم المتغير يوميا عليك أن تسعى جاهدا لاكتساب قوة المعرفة والتجديد في الفكرة «  
(الملياردير لي كيه شينج )

١٨- ” لطالما علمت أن العالم يتغير باستمرار وهذا ما ساعدني على البقاء قويا في استثماراتي ”  
(الملياردير لي كيه شينج )

---

١٩- الربح أو الخسارة ليست مضمونة. هذا يعتمد على العميل ويعتمد على المنتج. هذا خطر رجال الأعمال يجب أن يأخذونه.

(الملياردير موكيش أمباني )

٢٠- ارقص على الموسيقى التي تفضلها وخذ بعض المخاطرة في حياتك وذلك لأن غالبا الناس اللي بتأخذ المخاطرة هي الي بتغير مجرى التاريخ وتساهم في رفاهية ملايين من البشر .

(الملياردير موكيش أمباني )

## المنافسة

١- “ بغض النظر عن هل هي Google أو Apple أو حتى أي برنامج مجاني لدينا منافسين أقوىاء يجعلوننا نقف دائما على أطراف أصابع أقدامنا ”  
(الملياردير بيل جيتس )

٢- ” أعتقد أن المنافسة الإيجابية التي بين الولايات في الهند واحدة من أهم الأشياء الإيجابية التي لدى الدولة «  
(الملياردير بيل جيتس )

٣- ” المنافسة تجعلك أفضل دائما دائما ما تجعلك المنافسة أقوى حتى وإن ربح منافسك «  
(الملياردير كارلوس سليم الحلو )

---

٤- ” عندما نكون مع بعضنا البعض لا يجب على المجموعة أن تتشاجر فيما بينها يجب أن يكون لهم اتجاه واحد وبدلا من المشاجرة داخل الشركة الأفضل أن يتم المنافسة خارج الشركة «

(الملياردير كارلوس سليم الحلو)

٥- ” فكر في الإنسان الرياضي قد يكون جيد في منزله ولكن ليس أفضل من جاره فجاره قد يكون أفضل منه يجب عليك أن تذهب لما هو أكبر من منزلك يجب أن تفكر في المستوى العالمي «

(الملياردير كارلوس سليم الحلو)

٦- ” نحن نراقب منافسينا، نتعلم منها، نرى الأشياء التي كانوا يقومون به للعملاء ونسخ تلك الأشياء بقدر ما نستطيع“

( الملياردير جيف بيزوس )

٧- ” كي تنجح في هذا العالم يجب عليك أن تغير من نفسك باستمرار ”

(الملياردير سام والتون)

٨- ” ضع أهداف كبيرة في شركتك شجع على المنافسة وحافظ على أرقامك ”

(الملياردير سام والتون)

٩- ” لطالما كان لدي الشغف للمنافسة قصتنا ك Wal-Mart تثبت أن المنافسة جيدة

لشركتك «

(الملياردير سام والتون)



١٠- " يجب عليك أن تتعلم من منافسك ولكن إياك أن تقوم بالنقل فقط منهم »

(الملياردير سام والتون )

١١- " في أمريكا ، عندما تجلب فكرة إلى السوق ، عادة ما يكون أمامك عدة أشهر قبل

ظهور المنافسة ، مما يسمح لك بالحصول على حصة كبيرة في السوق. في الصين ، يمكنك الحصول على المئات من المنافسين في الساعات الأولى من البث المباشر. الأفكار ليست مهمة في الصين - التنفيذ هو المهم .

(الملياردير ما هو تانج )

## الوقوع في الأخطاء

١- " إذا أخطأت، فهي ليست غلطة والديك . توقف عن اللوم وتعلم من أخطائك"

( الملياردير بيل جيتس )

٢- " لقد قمت بشراء شركة Dexter Shoe في منتصف التسعينيات وقمت بشرائها بـ ٤٠٠

مليون دولار وفي النهاية انتهت إلى الصفر تلك الـ ٤٠٠ مليون دولار كانت من Berkshire stock والتي كانت تساوي اليوم ٤٠٠ مليار دولار لقد قمت بالعديد من القرارات الغبية هذا جزء لا يتجزأ من اللعبة »

( الملياردير وارن بافت )

٣- " إن توجب عليك أن تقوم بعمل أخطاء فقم بالأخطاء الصغيرة يفضل أن لاتقوم بأي

أخطاء ولكن إن توجب عليك القيام بأخطاء فالأخطاء الصغيرة هي الأفضل »

( الملياردير كارلوس سليم الحلو )

---

٤- ”جميع الشركات تتقع في الأخطاء ولكن الذي منها هو من يتجنب الوقوع في الكبير منها«  
( الملياردير كارلوس سليم )

٥-وعندما سئل عن الوقوع في الأخطاء رد قائلا ” لقد أخفقت كثيرا”  
( الملياردير تشارلز كوخ )

٦- ” بعض الأوقات أنت لا تحقق النجاح ”  
(الملياردير برنارد أرنولت )  
٧-“ احنا قمنا بعمل الكثير من الأمور بس علشان تشوف طريقك للنجاح لازم تعدي بشوية  
فشل في الأول «  
(الملياردير سيرجي برين )

٨-“ من الصعب جدا أن تفشل بشكل تام إذا كان هدفك وحلمك عظيم «  
(الملياردير سيرجي برين )

٩-“ بإمكانك استخراج الإيجابية من أكثر شيء سلبي إذا ما عملت عليها باجتهاد”  
( الملياردير سام والتون )

١٠-“ بإمكانك بعد أن تتقع في العديد من الأخطاء أن تستعيد توازنك مرة أخرى إن كانت  
لديك إدارة للأمر فعالة وقد تكون عبقرى ولكن دون إدارة فعالة يمكنك أن تكون خارج  
السوق «

(الملياردير سام والتون)

١١- «احتفل بنجاحك وجد بعض المرح في فشلك»

(الملياردير سام والتون )

١٢- «بعض الأشياء التي قد تبدو خسارة أحيانا بمقدورك أن تحولها لمكسب»

(الملياردير لي كيه شينج )

١٣- «إذا كانت هناك بعض الخسائر التي تتكبدها، فنحن جميعاً أولاد كبار - يجب ألا نبيكي.

(الملياردير موكيش أمباني )

١٤- أنا من أشد المؤمنين بأن أيا كان ما حدث في الماضي. يجب أن تتعلم منه فقط ،

ويجب أن تنظر فقط إلى الحاضر والمستقبل. هذه كانت فلسفة أبي وفلسفتي الآن.

(الملياردير موكيش أمباني )

١٥- «ال فشل شيء عادي مع كل النجاح الي عملته الناس مشفتش أنا فشلت قبل ما

أنجح كام مرة فا الفشل هي خطوة بس قبل ماتنجح متخليش الفشل يحبطك لأ اتعلم

منه»

(الملياردير موكيش أمباني )

١٦- «عن قوة المستهلك لإخضاع الشركات لرغباته» العميل دائماً هو ما يقود إلى أين

سينتجه شكل المؤسسة بعد ذلك»

(الملياردير أمانسيو أورتيجا )

١٧- «أن كلما تقدم العمر بالشركة الخاصة بك قاعدة العملاء التي لديك تشيخ معك

عاجلاً أو أجلاً سوف ينتهي أمرك عليك أن تحاول إيجاد عملاء جدد باستمرار وأن

تحافظ على قاعدة العملاء الخاصة بك باستمرار شابة»

(الملياردير جيف بيزوس )

---

١٨- ” أنت في حاجة لأن تجعل العميل الخاص بك يقدر الخدمات التي تقدمها ”  
( الملياردير جيف بيزوس )

١٩- ” 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 «  
( الملياردير سام والتون )

٢٠- ” الأمان الوظيفي موجود طالما العميل دائما راض وسعيد لكن لا أحد يملك التحكم في رزق أي شخص آخر «

( الملياردير سام والتون )

٢١- بينما تكون التكنولوجيا مهمة يقوم العميل بقيادة العملية الابتكارية إلى أين  
ستذهب

( الملياردير فيل نايت مؤسس شركة Nike )

## عن القيام بالأعمال

١- ” إن لم تستطع أن تقوم بها بشكل جيد على الأقل اجعلها تبدو جيدة «  
( الملياردير بيل جيتس )

٢- ” في مجال إدارة الأعمال يجب أن تقوم ببعض القياسات التي تساعدك على النمو والازدهار كقياس مستوى رضا العملاء ومستوى الأداء «

( الملياردير بيل جيتس )

---

٣- " يجب عليك فقط أن تقوم بالأشياء الصغيرة بشكل جيد حتى لا تجد أنك قمت بأشياء كثيرة بصورة خاطئة «

( الملياردير وارن بافت )

٤- " اعتاد والدي أن يقول لي قم بها على أفضل وجه وفي الوقت المحدد «

( الملياردير كارلوس سليم )

٥- " أحسن خدمة عملاء هي اللي العميل مش محتاج فيها يتصل يكلمك لأن كل حاجة تتم معاه بشكل وبصورة سليمة "

( الملياردير جيف بيزوس )

٦- " الأداء الذي قمت به في الماضي لا يضمن لك النجاح في المستقبل "

( الملياردير تشارلز كوخ )

٧- " أفضل الشركات التي وجدت مؤسسها لم يكن لديهم الرغبة مطلقا في إنشاء شركة ولكن كانت رغبتهم الأولى هو تقديم شيء ذو قيمة فإذا أردت أن تؤسس شركة أول شيء عليك القيام به هو تطوير أفكارك وبعد ذلك أن تقوم بتعيين كثيرا من الأفراد الجيدين للعمل معك «

( الملياردير مارك زوكربيرغ )

---

٨- " ما علينا القيام به هو استخدام المستقبل عندما يتغير العالم ليكون معك أو يكون ضدك والأشياء التي كانت في آخر السوق اليوم قد تكون في مقدمته بالغد عليك أن تجد لنفسك استراتيجية دائما كي تتعامل مع التغيير لأن التذمر ليس استراتيجية «  
( الملياردير جيف بيزوس )

٩- " يوجد طريقتين حتى تستطيع أن 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 جيف بيزوس )

١٠- " ما هو خطر بالفعل هو أن لاتطور «

( الملياردير جيف بيزوس )

١١- " أجدد شخص في الشركة يمكنه أنه يكون محقا في مناقشة دخلها مع أكثر شخص خبرة في الشركة في نوع القرارات المبنية على الحقائق « الي هو عايز يقوله في النقطة دي واللي ستيف جوبز قالها في انترفيو انك لما تدخل مناقشات مش لازم انت تطلع في كلها الصح لأشوف القرار الصح إيه حتى لو مش منك ولو من حد جديد في الشركة وأقل خبرة منك وهو القرار ده الي يمشي ده الي كان بيعمله الملياردير الـ ٥ 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 جيف بيزوس )

١٢- ” 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 أن يكون لديك تحكم في ماهية شركتك كما أنك في حاجة مقدار أكبر من الحظ ولا تزال يجب عليك الالتزام بالعمل الجاد عند هذه النقطة لا يوجد ضغط عليك حيث إن ألت شركتك للفشل لا تلوم إلا نفسك «

( الملياردير جيف بيزوس )

١٣- ” معرفة ما هو الاتجاه الكبير المقبل يقول لنا ما يجب أن نركز عليها«

( الملياردير مارك زوكيربيرغ )

١٤- ” انت بتتحسن أكثر لما إنك تجرب حاجات وفي الآخر متشتغلش معاك وتتعلم من كده عن إنك انت متجربش ومتعملش أي حاجة خالص «

( الملياردير مارك زوكيربيرغ )

١٥- ” الهاكرز هو نهج من مناهج البناء فهو يتضمن دائما التحسين المستمر والمتكرر

فالهاكرز دائما مؤمنين أن الأشياء يمكن تحسينها للأفضل دائما و أنه لا يوجد شيء كامل «

( الملياردير مارك زوكيربيرغ )

١٦- ” يجب أن نقوم بحساب وقياس ما سيؤدي إلى النتائج ليس ما هو سهل علينا

قياسه «

(الملياردير تشارلز كوخ )

---

١٧- ” أنا أتقابل مع المصممين الخاصين بشركتنا ونتناقش في منتجاتنا وأستمع لأفكارهم ونتناقش في الحملات التسويقية وأي اختراع آخر قد نستخدمه في المستقبل «  
(الملياردير برنارد أرنولت )

١٨- ” حتى عندما تتولى الجانب الإداري يجب عليك أن تحافظ وتتحدى بالجانب الفني والحسي والذوقي كي تستطيع أن يكون لديك لغة حوار مع الجانب الابتكاري في مصمميك «  
(الملياردير برنارد أرنولت )

١٩- ” في مجال الأعمال يجب عليك أن تتعلم أن تكون صبورا أنا شخصا لم أكن كذلك ولكنني تعلمت أن أنتظر حتى أحصل على ما أريد في الوقت المناسب له «  
(الملياردير برنارد أرنولت )

٢٠- ” 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 الإنتاجية عقلانية ومنظمة جدا «  
(الملياردير برنارد أرنولت )

٢١- ” لم يكن المال أبدا هو شغلي الشاغل لكن ما كان يشغل بالي دائما هو الفن والإبداع فيه والبحث عن أعلى درجات الكمال فيه «  
(الملياردير برنارد أرنولت )



---

٢٢-“ وظيفتي كقائد في الشركة هي إني أضمن إن كل واحد فيها عنده فرص كثيرة وإن كل واحد شغال في الشركة حاسس إنه بيعمل حاجة ليها معنى وإيجابية للمجتمع والشركة على مستوى العالم احنا بنقوم بالأمر ده بشكل جيد جدا وهدفنا في جوجل إن احنا نقود العالم لا نتبعه »

(الملياردير لاري بيج )

٢٣-“ إن كان المال هو المحفز لنا لكننا بعنا الشركة منذ مدة ونجلس الآن على الشاطئ“  
(الملياردير لاري بيج )

٢٤-“ دائما قدم أكثر مما هو متوقع منك « يقصد أنك تعدي توقعات عميلك منك  
(الملياردير لاري بيج )

٢٥-“ في مراحل نموي لطالما عرفت أني سأكون الأول على فصلي في مادة الرياضيات وهذا أعطاني ثقة بالنفس كبيرة جدا ”  
(الملياردير سيرجي برين )

٢٦-“ أخلص للمشروع الخاص بك و أمن به أكثر من أي شخص آخر ”  
(الملياردير سام والتون )

٢٧-“ أفضل الفرص اللي خلقناها جاءت من الضروريات ”  
(الملياردير سام والتون )

---

٢٨- “ تحكّم في مصروفاتك أفضل من منافسيك حيث من هذه النقطة تستطيع استخراج ميزة تنافسية »

(الملياردير سام والتون )

٢٩- ” مفتاح النجاح هو أن تكون في المتجر الخاص بك وتستمع لما يقوله لك موظفيك ”  
( الملياردير سام والتون )

٣٠- “ من يسعى إلى المجد لا يحقق الكثير غالبا ”

( الملياردير سام والتون )

٣١- “ لو أحد من عملائنا أتى إلينا في المتجر دون ابتسامة نعطي له واحدة من لدينا »

( الملياردير سام والتون )

٣٢- “ كلنا نعمل مع بعضنا البعض كفريق هذا هو السر ”

( الملياردير سام والتون )

٣٣- “ إن لم تستمع إلى عميلك سيقوم شخص آخر بذلك ”

( الملياردير سام والتون )

٣٤- “ افقد ابتسامتك وستفقد عميلك »

( الملياردير سام والتون )

٣٥- “ المعلومة قوة ، الفائدة التي تحصل عليها من تمكين موظفيك وإعطائهم جزء من السلطة في الشركة الخاصة بك أكبر من الفائدة التي تحصل عليها من التخلص من أحد منافسيك »

(الملياردير سام والتون)

---

٣٦- « لا تدخل مصالحك الشخصية في تطوير الشركة الاثنان لا يتوافقان »

( الملياردير وانج )

٣٧- « 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 »

( الملياردير وانج )

٣٨- « أن يكون لديك رؤية ربما كانت من أكثر الميزات لدينا التي ما أبقتنا أحياء و أقوىاء في تدفق الأفكار على مر القرون وتساعدنا في تهيئة وتشكيل المجهول »

( الملياردير لي كيه شينج )

٣٩- « لو سمحت لشركائك بأن يستفيدوا من العرض أو الاتفاق المبرم بينكم دائماً ما سيفضلوا بعمل الصفقات معك ولن يكون لديك جفاف في الفرص أبداً »

( الملياردير لي كيه شينج )

٤٠- « أن تقوم بالمتاجرة يعني أن تملأ احتياجات الناس »

( الملياردير لي كيه شينج )

٤١- « من أهم الأشياء أن يكون لديك سيولة قوية لقد كنت حريصا جدا عند الإنفاق من سيولة المال المخصص للاستثمار لدي منذ أن بدأت الاستثمار سنة ١٩٥٠ وأنا أعلم ذلك ولولا ذلك الأمر لوقعت في مشاكل كثيرة »

( الملياردير لي كيه شينج )

---

٤٢- ” عليك أن يكون لديك سيولة جيدة للاستثمار في أي صناعة تريد وقتما تجد الفرصة الاستثمارية ”

(الملياردير لي كيه شينج )

و من أهم المقولات ليه الجملة دي

٤٣- ” في مرحلة التطوير يجب عليك أن تتأكد من ثبات الأداء وعند ثبات الأداء يجب عليك أن لا تنسى التطوير الموازنة بين الأمرين شيء مهم جدا «

(الملياردير لي كيه شينج )

٤٤- من المهم أن نتذكر أنه لا يوجد نجاح في يوم وليلة وهتحتاج أن تكون متفانيا في عملك ولديك العزم للوصول لهدفك ليس هناك بديل عن العمل الشاق .

(الملياردير موكيش أمباني )

٤٥- الشركات الكبرى في طريقة عملها ، تبدأ بقيادة عظماء.

( الملياردير هيو كا يان )

٤٦- خدمة ما بعد البيع لا تقل أهمية عن بناء الجودة

( الملياردير كارل البريشت )

٤٧- الجودة هي حجر الأساس الذي تعتمد عليه جميع أنشطتنا المختلفة الأخرى .

( الملياردير كارل البريشت )

٤٨- الأوقات الصعبة لا يمكنها أن تمنعك من القيام بأمر كبير

( الملياردير كارل البريشت )

---

٤٩- متقولش للموظفين الي عندك يعملوا المهام الي عليهم ازاى ادي ليهم النتيجة الي انت عايزها وخليهم هما يتفاجؤوك بالنتائج

( الملياردير فيل نايت )

وبكده يبقى خالصنا الجزء ده من الرحلة تعالوا نروح لخاتمة الكتاب ده وبعد كده خاتمة كتاباتي في المجال الخاص بتأسيس وتكوين الشركات والشروات . قربنا نخلص الرحلة بتاعتنا :))

## خاتمة الكتاب

علشان تعرف يبقى ليك مشروع امشي معايا خطوة بخطوة في الحاجات اللي جايا دي

١- لازم يكون عندك فكرة المشروع لو عندك تمام مش عندك ارجع للجزء اللي اتكلمنا فيه عن ازاي يبقى عندك فكرة مشروع في جزء معلومات إضافية من الكتاب ده مش كده وبس ويكون مجال انت حابه علشان لما المشاكل تصعب عليك مش تقوم سايب مشروعك او تقفله مفيش نجاح من يوم وليلة و مفيش نجاح دون صعوبات فلازم تكون مستعد للصعوبات لما تقابلك

٢- لازم يكون معاك فلوس أو طريقة تمويل بيها المشروع بتاعك لو معاك تمام مش معاك ارجع لكيفية تمويل البنس بتاعك في جزء معلومات إضافية من الكتاب ده كده انت معاك طريقة الفكرة والفلوس بس ده لوحده مش كفاية لو كملت كده بس هاتضيع فلوسك تعالى نكمل نشوف إيه اللي لسه ناقص لازم تعرفه

٣- انت لازم تختار فريقك صح أوي دي من أهم الخطوات في الأمر ده كله لأنك بتختار فريق تبني بيه الشركة بتاعتك مش العكس مش بتعمل شركة وبعد كده تدور على فريق للشركة دي لما نسترجع قصص نجاح المليارديرات كلهم مشيوا على النهج ده اختاروا فريقهم في الأول وبعد كده كونوا الشركة راجع القصص المكتوبة في ال٣ كتب بتوعي ومقولات المليارديرات اللي في الكتاب ده وهتلاقي إن الأمر بيتم بالطريقة دي .

٤- الشركات القوية بتبدأ بقيادة أقوياء يعني انت لازم تكون قائد قوي واللي حواليك أقوياء طب انت تبقى كده ازاى لازم يكون ليك رؤية وفكر ورأيك لا يستهان بيه طب ده تعمله ازاى؟! سهلة إنك تقرأ في كتب قوية مش انت فاكر إنها قوية لأ هي فعلا مصنفة إن فكرها قوي ويبقى عندك مكتبة للقراءة باستمرار بيل جيتس و لي كيه شينج لسه لحد دلوقتي عندهم مكتبتهم المتجددة اللي بيقرأوا منها باستمرار وأنصحك بتبدأ بسلسلة القيادي الناجح اللي صادرة عن جامعة هارفرد من أقوى الجامعات في إدارة الأعمال وسلسلة أسأل الخبراء السلسلتين دول بيصدروا عن مكتبة العبيكان وليها فرع في مصر هنا ابدأ بالكتب اللي تعجبك من السلسلتين دول وخاصة أنك هاتبقى قائد يعني محتاج تقرأ في تختار الناس ازاى تحفزهم ازاى العمل الجماعي ازاى لو هاترفد واحد ترفده ازاى علشان متغلطش وتتسبب في انك تجر شركتك للمحاكم كل ده هتلاقي السلسلتين دول مغطياهم وحتى لو أنت شايف في نفسك صفات القائد معلش خيلنا نفتكر مقولة الملياردير كارل البريشت لما قال ” إن أكبر عائق أمام تعلم شيء جديد هو الاعتقاد بأنك تعرفه بالفعل“

هات الكتب دي واقرأها ممكن تلاقي في حاجات نقصاك متنساش إن الملياردير وارن بافت و الملياردير جيف بيزوس صاحب أمازون و الملياردير لاري اليسون و أصحاب جوجل و لي كيه شينج وغيرهم كثير من رجال الأعمال قبل ما يقدموا على مشروعهم قرأوا في الحاجات اللي ناقصاهم علشان يعرفوا يمشوا صح ويصرفوا الفلوس اللي معاهم صح فا دي خطوة مهمة جدا

٥- كلمة في ودنك قبل ما تبدأ متسعاش ورا الفلوس خلي الهدف بتاعك تحقيق رؤية الخاصة بتاعتك سواء كانت هي مشروع انت عايز تعمله أو حاجة عايز تقدمها للمجتمع بتاعك هدف سامي اللي بيجري ورا الفلوس بس بيخسر الفلوس و الشركة بتاعته واللي بيسعى ورا أهدافه ورضا العميل بيكسب كل حاجة ومش معنى كده أكيد

بردو انك تعملها لله وللوطن لأ بس متجريش ورا الفلوس ولو رجعت لمقولات أصحاب شركة جوجل هيقولوا ليك نفس الكلام

٦- الصبر مفيش حاجة بتتعمل في يوم وليلة خلي عندك صبر واستعداد لمواجهة المصاعب الي هتقابلك مفيش نجاح دون صعوبات كان الكل نجح قول لنفسك دائما كده بالإضافة إلى اجتهاد بذكاء متطور مع الوقت مش نفس الذكاء الي بدأت بيه المشروع هو الي تفضل بيه

٧- متخليش قراراتك وحياتك المتحكم فيها الناس الي حواليك سواء نطاق أسرة أو نقاد أو الحاجات الي حوليك من عادات وتقاليد في المجال نفسه طلعت لقيتها موجودة خليك فاكر مش كترت العدد تقول إن الناس دي صح لما سيدنا محمد جه كان معاه سيدنا أبوبكر وبس ٢ والباقي كله مش مسلمين مع ذلك كانوا هما الصح هي مش بالعدد الي 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 وانت شايف لا أنا ليه أمشي معاهم تصرفهم غلط وأنا هامشي يمين تكون واثق في رأيك وفي نفسك ومنتحمل نتيجة قراراتك أيا كانت .

٨- أهم أهم حاجة خليك واثق في نفسك واستنى منها كتير وخلي عندك روح المخاطرة عمرك ما هتوصل لأي حاجة وانت مش واثق في نفسك لأن الحكاية أشبه بتسلق جبل لو مش واثق في نفسك لما الصعوبات تشتد عليك في أي مرحلة هاترجع والحكاية شبه اكتشاف قارة جديدة لازم يكون عندك القلب القوي انك تسبب القارة



اللي انت عليها وانها تغيب من قدام عينك وانت مش عارف هتلاقي قارة جديدة أصلا ولا لأ و تلاقي نفسك في وسط المحيط مش شايف حاجة لكن بتستخدم قدرات بتاعتك اللي انت المفروض طورتها قبل كده في الملاحة والإبحار تفضل تسعى وانت مش شايف أي قارة جديدة وبتقابلك عواصف و أمواج صعبة تعدي منها و مش عارف ها تلاقي حاجة ولا لأ بس بتلتزم بالصبر والأمل والمثابرة لحد ما في الآخر بتوصل للي انت عايزه .

٩- مش أول لما تستقر على فكرة بتاعتك هاتبقى فاهم في كل حاجة لأ هتلاقي في حاجات ناقصاك علشان توصل للنجاح بتاعك أيا كانت الحاجات دي إيه اتعلمها وارن بافت الملياردير الثالث في الكتاب الأول من أثرياء العالم لقي إن اللي ناقصة شخصية تعرف تتكلم راح خد كورس تدريبي ازاى يعرف يتكلم وسط الناس ولي كيه شينج الملياردير الـ١٩ في الكتاب الثاني من أثرياء العالم لقي انه لو فضل مغرور ده ها يوقعه في يوم من الأيام في مجال الأعمال فاشاف لنفسه طريقة وتخلص من الغرور اللي في نفسه علشان يعرف ينجح و جيف بيزوس صاحب أمازون لما استقر على فكرة تجارة الكتب الإلكترونية مكنش فاهم تفاصيلها إيه فدخل في المجال ده علشان يفهم تفاصيله إيه وهامشي ازاى فيه دايمًا بتحدد الفكرة و الرؤية بتاعتك واللي ناقصك بتتعلمه وتوجده فيك سواء كان مهارة عقلية أو نفسية أو معلومات ومعرفة معينة بتتعلمها . وكذلك Charles الملياردير الـ٩ في الكتاب الأول من أثرياء العالم لما لقي إنه هايشغل في شركة والده اللي هي بتعمل في تكرير البترول والكيمياء ومدخلش بالحظ لأ درس علشان يفهم الأول وخذ ماجستير في هندسة الميكانيكا و ماجستير ثاني في الهندسة الكيميائية وكذلك عمل جاك ما الملياردير الـ٢٠ في الكتاب الثاني من أثرياء العالم لما لقي علشان يعرف يعمل شركة قوية تنافس الشركات الأمريكية قال للفريق بتاعه لازم نتعلم نشتغل بنفس الروح بتاعة الشركات بتاعة وادي السيلكون وكذلك أمثلة ثانية

---

على تعلم جديد اللي ناقصك سواء نفسيا أو عقليا أرنولد لما حب إنه يبقى من أشهر ممثلين في هوليوود اتعلم وأخذ كورسات معينة بسعي ٦ ساعات في اليوم داها شوف انت عايز إيه ناقصك إيه واتعلمه وأهم أمثله في جانب أنت عايز إيه وناقصك إيه وبتعلمه قصة فاتح القسطنطينية محمد الفاتح ده أحسن مثال في الجانب ده ٩ سنين تقريبا اتعلم ٦ لغات حية ودرس كل الخطط الحربية الموجودة في وقته ومعرضة و في الآخر حقق اللي هو عايزه

١٠- أهم حاجة أختم بيها صفات الحديدية والمغناطيس هي كل واحد عنده اللي ناقصه علشان يحقق النجاح اللي هو عايزه فا اللي ناقصني وأنا 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 انت محتاجها وخليها زي الخاتم في صباغك دي خبرات الناس اللي قبلك ببلاش تقريبا استغلها واستفيد منها كويس جدا هاتفرق معاك كثير أوي وهاتبعد عنك ضرر كثير أوي وهتعرفك ازاي تدور وتكبر شركتك

وفي ختام الكتاب ده يارب تكونوا استمتعتموا واستفدتوا من الرحلة دي اللي كانت  
معايا ويارب أكون عرفت أبقى مضيف كويس معاكو 😊

لو الكتاب عجبك عرف الناس عليه و اتكلم عن الجزء اللي عجبك منه على مواقع  
التواصل الاجتماعي اللي انت مشترك عليها أيا كانت فيسبوك أو تويتر أو غيرها أو وصي  
بيه ٣ من الناس المقربين ليك انهم يقرأوا الكتاب أو هادي بيه ٣ من الناس اللي يهتمك  
انهم يعرفوا محتوى الكتاب  
رب سامع أوعى من مبلغ

يعني انت ممكن تستفيد من المعلومات اللي أنا جمعتها وحللتها في الكتاب ده أحسن  
مني ١٠٠ مرة العقول والنفوس القوية موجودة وكثيرة أوي في العالم متنساش أن وارن  
بافت الملياردير الثالث في الكتاب الأول من أثرياء العالم وجد فكرته الاستثمارية في  
العمل في سوق الأسهم خدها من كتاب قرأه . صاحب الكتاب مكنش ملياردير ولا  
مليونير حتى. بس وارن بفت عرف يستخدم كلام الكتاب صح فبقى ملياردير وكذلك  
لاري اليسون صاحب أوركل و كذلك لي كيه شينج وغيرهم كتير اللي خدو فكرة  
مشروعهم من حد مكنش ملياردير ولا حتى مليونير بس هما عرفوا يطبقوا كلام الكتاب  
صح فكل واحد منهم وصل للثراء بطريقته اللي عايز أقوله انت ممكن تستفيد من  
الكتاب ده أحسن مني مليون مرة مش لازم تبقى ملياردير بس هتبقى رجل أعمال  
ناجح في حياتك لو طبقت ما ورد في الكتاب وهاتعيش عيشة مرتاحة و اللي حابب  
يقرأ الجزء الأول والثاني من أثرياء العالم للاستفاضة في الأفكار هما مع دار الحلم للنشر  
والتوزيع ممكن تدور على صفحتهم على الفيس بوك أو تواصل معايا على رقم الواتس  
اب اللي هسيبه في الخاتمة بتاعة الكتابة في المجال ده علشان أعرفك الكتب مع أنه  
دار في الوقت الحالي

## خاتمة الكتابة في المجال الخاص بتكوين الثروات وتأسيس الشركات

بعد أن سعدت برفقتكم خلال ٣ رحلات حول العالم شوفنا فيها نجاح أشهر ٢٨ ملياردير تقريبا على مستوى العالم أعلن اعتزالي لعب كورة القدم مفيش أجزاء تانية مني بعد كده لحد القدر ده من الأجزاء كافي جدا جدا لتحقيق الهدف اللي بدأت علشانه بحثي في المجال ده ( أكثر من كده يبقى بنعيد ونزيد في الفاضي ) وهو اني أوصل لمبادئ ومفاهيم لو أي حد استخدمها يقدر يبقى عنده مشروع ويبقى رجل أعمال ناجح وأقدر أساعد أي حد في مصر أو الوطن العربي أو العالم لو تمت ترجمة الكتب دي ان شاء الله تاه وسط امتحانات الحياة اللي علينا واختلط الأمر عليه يعرف انه يهتدي بالـ ٣ منارات دول علشان يعرف ويقدر ازاى يبدأ مشروع ويشغله ويكبره ويطلع من المحنة بتعته أيا كانت أي كتاب من الـ ٣ كفيلا انه يدي لقارئة حجر الأساس لبداية المشروع بتاعه لكن أكيد اللي هيقرأ الـ ٣ أجزاء هياخذ الفائدة كاملة مكتملة لأنه هايستفيد من كل المواضيع اللي تطرقنا ليها في كل جزء ومش موجودة في الأجزاء الأخرى استكمالا وختاما للخاتمة أنا سعدت برفقتكم وأحب قبل ما أسيبكم أسيب ليكم ٣ حاجات الأولى رقمي للتواصل معي لأي سبب كان سواء لترجمة الكتب بتاعتي لأي لغة لأن من وجهة نظري هي أقوى من الكتب الأجنبية اللي اتكلمت في موضوع كيفية تكوين الثروات وريادة الأعمال فا الكتاب يستحق الترجمة لأكثر من لغة أو للتواصل معي بشكل شخصي أو لأي سبب كان الرقم هو

( ٠١٥٥٠٧٧٢١٢٩ )

لو هاتصل من خارج مصر متنساش كود البلد ٠٢

---

أما الحاجة الثانية الي ههدها ليكم هي سلسلة كتب للعقيد المهندس المفكر  
الجوسياسي عمر عمار الكتب بتعته حلوة وهتلاقوا كل الكتب بتعته في دار نشر اسمها  
سما للنشر والتوزيع الكتب بتعته

\* كتاب الاحتلال المدني أسرار ٢٥ يناير والمارينز الأمريكي

\* كتاب خريف الاحتلال المدني

\* كتاب نهاية القرن الأمريكي وبداية القرن الأوراسي

\* كتاب أحجار على رقعة الأوراسيا حرب الأفكار ٢٠٤٩

\* كتاب أحجار على رقعة الأوراسيا الصهيونية المسيحية

أما الحاجة الثالثة والأخيرة الي أحب أسبها ليكم هي مجموعة من الأفلام الحلوة  
تتفرجوا عليها انتوا وأسرتكم الأفلام منها الي تحفيزي في مضمونه ومنها الي هادف  
وليه معنى ومنها الي بس قصته جميلة مش هطول عليكم الأفلام أهي هما ٢٥ فيلم  
اتفرجوا عليهم هايحبوكم بس لازم تتفرجوا عليهم من قناة محترمة بتعمل مونتاج  
للمشاهد الي لا تصلح للمشاهدة العائلية وهما فيلمين أو اتنين الي فيهم مشهد واحد  
بس لا يصلح للمشاهدة العائلية مش كل الفيلم كده يعني هاحط جنبهم علامة +١٨  
دي معناها أنك لازم تشوف الفيلم من قناة محترمة تحذف المشهد الخارج

@ Rab Ne Bana Di Jodi (٢٠٠٨)

@ The Pursuit of Happyness (٢٠٠٦)

@ Chak De India (٢٠٠٧)

@ Coach Carter (٢٠٠٥) +١٨

@ Gifted Hands The Ben Carson Story (٢٠٠٩)

@ Homeless to Harvard: The Liz Murray Story (٢٠٠٣)

- 
- (١٩٨٤) Conan The Destroyer@  
(٢٠٠١) Enemy at the Gates@ ١٨+  
(٢٠٠٠) Gladiator@  
(١٩٩٧) Good Will Hunting@١٨+  
(٢٠٠٩) Idiots ٣ @  
(٢٠٠٨) Ip Man @١٨+  
(٢٠١٠) ٢ Ip Man @  
(٢٠٠٨) Kung Fu Panda@  
(٢٠١٣) Monsters University @  
(٢٠١٠) My Name Is Khan @  
( ١٩٧٦) ١ Rocky@  
(١٩٨٢) Rocky III@  
(١٩٩٩) ١٣th Warrior The@  
(٢٠١٤) The Maze Runner @  
(٢٠١٠) Redemption ٣ Undisputed @  
( ٢٠١٥ ) Baahubali The Beginning@  
(٢٠١٧) The Conclusion ٢ Baahubali@  
(٢٠١٥) Heidi @  
(٢٠٢٠) Mulan @

و في الختام أقول ليكم تاني سعديت برفقتكم وخير الختام السلام ؛))  
كان معكم أحمد مؤمن أحمد عبد الخالق .

---

## المراجع

١- مراجع قصة الملياردير ما هو تانج

<https://www.forbes.com>

<https://www.cnbc.com>

<https://www.bloomberg.com>

<https://www.scmp.com>

[/https://www.wikipedia.org](https://www.wikipedia.org)

٢- مراجع قصة الملياردير موكيش أمباني

<https://www.forbes.com>

<https://www.bloomberg.com>

[/https://www.wikipedia.org](https://www.wikipedia.org)

Youtube Videos

Rules of Success Inspirational V Mukesh Ambani

Speech - Motivational Interview

RIL CMD Shri Mukesh D. Ambani in conversation

.with Editor-In-Chief, HT

You Must CONQUER FEAR to Discover SUCCESS!" | Mukesh Ambani

٣-مراجع قصة الملياردير ستيف بالمر

<https://successstory.com>

<https://en.wikipedia.org>

---

<https://www.arageek.com/bio/steve-ballmer>

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

<https://www.sayidy.net>

[/https://www.arrajol.com](https://www.arrajol.com)

<https://www.businessinsider.com>

٤- مراجع قصة الملياردير هيو كا يان

<https://www.forbes.com>

<https://www.bloomberg.com>

[/https://www.wikipedia.org](https://www.wikipedia.org)

<https://successtory.com>

٥- مراجع قصة الملياردير لي شاو كي

<https://successtory.com>

<https://www.bloomberg.com>

<https://www.forbes.com>

٦- مراجع قصة الملياردير كارل البريشت

<https://www.forbes.com>

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

<https://www.famous-entrepreneurs.com>

<https://www.almrsal.com>

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

[/https://www.wikipedia.org](https://www.wikipedia.org)



---

٧- مراجع قصة الملياردير فيل نايت

www.bloomberg.com

[/https://www.thefamouspeople.com](https://www.thefamouspeople.com)

الفيديوهات

( Rules For Success (Evan Carmichael ١٠ Phil Knight's Top

(Things You Didn't Know About Phil Knight (Alux.com ١٥

٨- مراجع قصة الملياردير الـ فرانسوا بينولت

<https://www.forbes.com>

www.bloomberg.com

<https://www.arageek.com>

٩- المقولات الخاصة بالمليارديرات تم الاستعانة بمواقع متخصصة لرصد مقولات المشاهير وتدوينها من المقابلات التي اتعملت معاهم أو تصريحاتهم على سبيل الذكر وليس الحصر

[/https://www.brainyquote.com](https://www.brainyquote.com)

[/https://www.azquotes.com](https://www.azquotes.com)



كم لديك من السطور الجميلة التي اخذت  
منك الكثير من الجهد والاعتناء  
لكي تكون افضل ما يمكن  
لكي تعبر بها عن شعور داخلي  
لم تستطع ان تشاركه مع احد غيرك  
مهما كانت سطورك  
قصص .. روايات .. اشعار .. مقالات  
باللغة  
العربية او الانجليزية او الفرنسية



تواصل معنا  
لتشارك سطورك مع العالم

01122380443