



من مشكلة

إلى فكرة مشروع ناجح




تأليف: تازية فتيحة



## من مشكلة إلى فكرة مشروع ناجح

---

 نصيحة لك عزيزي القارئ لا تقرأ الكتاب إلا إذا كنت في مزاج جيد حتى تستوعب محتواه كما يجب.



# من مشكلة إلى فكرة مشروع ناجح

يقال الحياة ليست بسهولة  
والحظ ليس أهلاً للثقة  
لذ ينبغي أن تكون قوياً كفايةً لتعيش  
ولا تتردد أبداً عزيزي القارئ  
لا تتردد لحظة في إبراز جانبك الإبداعي  
من خلال تحويل فكرة موجودة في مخيلتك  
لمشروع فعلي على أرض الواقع  
والقيام بطرحه علناً، وأمام الجميع  
فلكي تصنع تصميمك الخاص  
ينبغي لك أولاً أن ترى ما هو قادم  
ينبغي لك أن ترى الأفكار الجديدة والناجحة  
وَألا تتشبث مطلقاً بأفكارك القديمة.

الله أكبر

## واجهه الكتاب

---

---

الكتاب: من مشكله إلى فكرة مشروع ناجح

المؤلفه: تازيه فتيحه

التجليد: غلاف ملون

التصنيف: التنمية البشرية وتطوير الذات

اللغه: العربية

الصفحات: 163ص

حجم الملف: 1.87ميغا بايت

نوع الملف : PDF

صلاحيات استعمال الكتاب: معاينة الكتاب أو تحميله للاستخدام

الشخصي فقط أو اعتماده كمرجع لبحث علمي، وأي صلاحيات

أخرى يجب أخذ إذن من المؤلف ناشر الكتاب.



[birdtz23@gmail.com](mailto:birdtz23@gmail.com)

الموقع الالكتروني الخاص بالمؤلفه

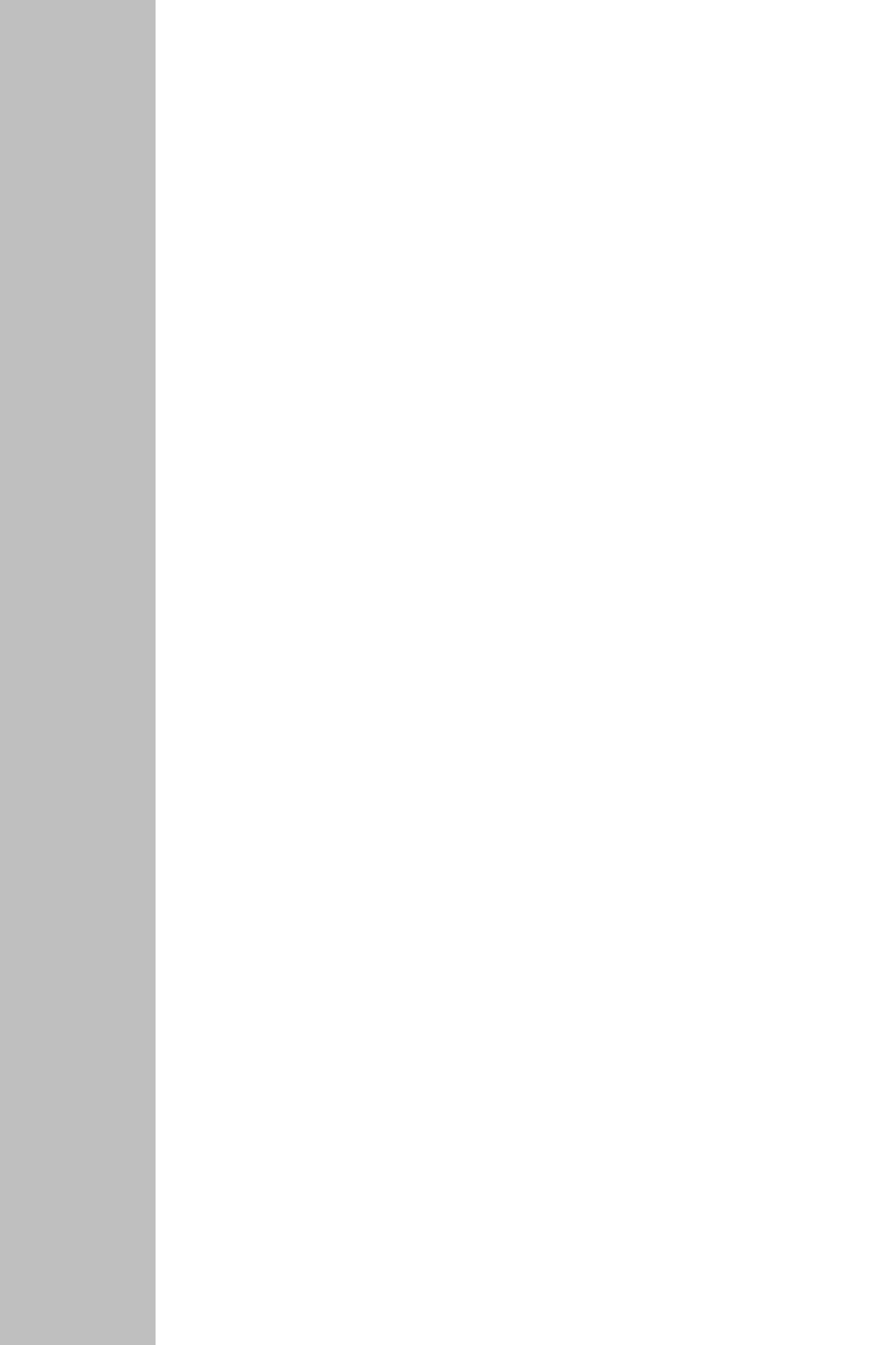


## من مشكلة إلى فكرة مشروع ناجح

---

يقال عزيزي القارئ أن النجاح هو جودة ما تفعله،  
ودون الحاجة لفرض رقابة أي أحد عليك،  
والاستمرار في فعل ذلك إلى النهاية.

لذا كن على ثقة بأن سر النجاح هو الثبات على الهدف



الواجهة:.....  
الشكر:.....  
الملخص:.....  
المحتويات

## 1 إنعاش نفسي وجسدي

1. مشكلة بعض الشباب مع المشاريع
  2. العادات الصباحية
  3. كل يوم جديد هو فرصة جديدة
  4. تجنب القاء اللوم على الآخرين
  5. خطوة بخطوة تكيف مع الحاضر
  6. لا تجعل نفسك نسخة من فلسفات الآخرين
  7. كن هادئا مهما كانت النتيجة
  8. تحفيز الذات من خلال الذكاء العاطفي
  - 9 قوة الارادة
  10. العلاقات العامة
  11. انجح في فشلك
  12. مهارات وصفات صاحب المشروع
- قائمة مراجع الفصل الأول



1-التحدي الأكبر لإيجاد فكرة للمشروع

2-عالم الافكار

3-هل من المفترض ان افتتح مشروعاً خاصاً بي

4-صياغة فكرة المشروع كتابياً

5-تحديد طبيعة المشروع

6-العوامل المحددة لحجم المشروع

7-تحديد المشروع

8-عمل دراسة جدوى

9-أسباب نجاح أي مشروع الناشئة

10-أسباب فشل أي مشروع الناشئة

11-العوامل المشتركة بين المشاريع

قائمة مراجع الفصل الثاني

- 1- قصة نجاح تايلور
  - 2- قصة نجاح فان كلويفرت
  - 3- قصة نجاح ليفي شتراوس وجاكوب دافيز
  - 4- قصة نجاح بوالث ديزني
  - 5- قصة نجاح توني هيس
  - 6- قصة نجاح فارح غراي
  - 7- قصة نجاح دومينيك ماكفي
  - 8- قصة نجاح جيف بيزوس
  - 9- قصة نجاح جاك ما
  - 10- قصة نجاح اينغار كامبراد
  - 11- قصة نجاح والاس جونسون
  - 12- قصة نجاح مارك كوبان
  - 13- قصة نجاح كلايد بيزلي
  - 14- قصة نجاح ريتشارد برانسون
- قائمة مراجع الفصل الثالث



## الإهداء

- إليك عزيزي القارئ أينما كنت وكيفما كنت.
- إلى نفسي التي تعودت مواساة نفسها بنفسها.
- إلى أمي التي بدلت قصارى جهدها لأجل تعليمي.
- إلى أبي الذي كافح ولازال يكافح لأجل لقمة العيش.
- إلى أختي الصغرى التي لازالت تتعلم من قساوة الحياة.
- إلى الحياة التي تفاجئني بهداياها في كل يوم.
- إلى عائلتي الكبيرة من صغيرهم إلى غاية كبيرهم.
- إلى جبراني، صديقاتي، وزملائي في العمل.
- إلى كل الأشخاص الذين لا أعرفهم أو صادفتهم يوما.
- إلى منزلي الصغير الذي لم يسعنا يوما، ولكن بالرغم من هذا عشنا فيه لحظات وذكريات جميلة كعائلة واحدة.



## المقدمة بدون الفشل لن تستمتع بطعم النجاح

عزيزي القارئ في بداية الأمر، وقبل أن تباشر في قراءة أي جزء من هذا الكتاب لابد أن أوضح لك نقطة مهمة ألا وهي أن الهدف من هذا الكتاب ليس جعلك ثريا، ولا أغنى شخص عرفته البشرية، ولا حتى إيقاظ الأسد النائم بداخلك كما يدعو إليه العديد من رواد التنمية الذاتية، ولا حتى تخويقك من الخوص في مشاريع قبل توفرك على الصفات المذكورة في هذا الكتاب. الغرض الأساسي والجوهري هنا هو إبعادك قدر الإمكان عن بعض السلوكيات السلبية التي قد تقوم بها، ولربما لم تنتبه لها يوما لأنها أصبحت عادة ملازمة لديك، كالخوف من الفشل والتردد قبل القيام بأي شيء في حياتك.

عزيزي القارئ كن على يقين تام أن كل تلك الأمور السالفة الذكر ستقودك لعدم إدراك حقيقة أنه لولا المرور بتجربة الفشل التي تهابها لما كان للنجاح طعم، وكذا إدراك حقيقة أنك ما إن تتمكن عزيزي القارئ من تعديل سلوكياتك وأفكارك ستخلق بهذا عوضا عنها سلوكيات إيجابية ستقودك باتجاه طريق النجاح عاجلا أم آجلا فلا تقلق ولا تتعجل الأمور.

فنجاح أي مشروع كان يستلزم منك أن تكون شخصا صبوراً، وأن يكون لديك رؤية واضحة عن المكان الذي تريد الوصول إليه، وأن يكون لديك فكرة عن الهدف الذي تسعى لتحقيقه، فإن لم يكن لديك هذا المنظور فسينتهي بك المطاف في أي مكان للأسف، وفي الأغلب في المكان الخطأ الذي لم تكن لتریده يوماً لنفسك.

دعني أخبرك عزيزي القارئ لا ينجح كل الناس في إيجاد أفكار مشاريع من أول محاولة، وربما لن تأتي أيضاً من ثاني محاولة، ولا حتى من ثالث محاولة أيضاً، فالأفكار والخطط لا تأتي بشكل كامل ودفعة واحدة، ولا تأتي أيضاً بتلك السهولة التي نرسمها في مخيلتنا، بل في الحقيقة تصبح واضحة شيئاً فشيئاً عندما تبدأ بالعمل عليها واعتماد التخطيط المناسب لها، ومع مرور الوقت بطبيعة الحال ستكتشف ذلك وتتنقه بشكل جيد.

لذا سنحاول من خلال هذا الكتاب، ويقدر الإمكان تزويدكم بأفكار ونصائح قيمة منها ما هو نظري، ومنها ما هو مجرب على أرض الواقع، وربما هذا سيمكنكم بشكل أو بآخر من تصويب حياتكم وقراراتكم بداية من تنمية ذاتكم إلى غاية توضيح الخطط والتكتيكات التي غالباً ما أعتمدت في تحقيق المشاريع الناجحة التي تسعون إليها، وتطمحون لتحقيقها بنجاح مستقبلاً.

لذا عزيزي القارئ يمكنك اعتبار هذا الكتاب محفزا فعالا سيشجعك على اتخاذ خطوة للأمام في حياتك، وسيدعم طموحاتك المتعلقة بتأسيس مشاريع مستقبلية خاصة بك، مع عرض بعض الإمكانيات التي يمكنك إضافتها كلمسة شخصية على مشاريعك، والتي قد تساهم في دعمها وتحسين مردوديتها، وكذا تطويرها للأحسن وبالشكل المناسب.

**تازية فتيحة**

**الجزائر/ مارس 2023**





## الفصل الأول

### الفصل الأول

"يبدأ النجاح انطلاقاً من فهم المشكلة التي تعاني منها"



1. مشكلة بعض الشباب مع المشاريع
2. العادات الصباحية
3. كل يوم جديد هو فرصة جديدة
4. تجنب القاء اللوم على الآخرين
5. خطوة بخطوة تكيف مع الحاضر
6. لا تجعل نفسك نسخة من فلسفات الآخرين
7. كن هادئا مهما كانت النتيجة
8. تحفيز الذات من خلال الذكاء العاطفي
- 9 قوة الإرادة
10. العلاقات العامة
11. انجح في فشلك
12. مهارات وصفات صاحب المشروع

قائمة مراجع الفصل الأول

## مشكلة بعض الشباب مع المشاريع



إلى غاية يومنا هذا مازال بعض الشباب يفكرون كيف يغيرون حياتهم للأحسن، لكنهم أيضا وفي المقابل لا يبادرون بفعل أي شيء للتقدم خطوة للأمام.

والشاهد أن العديد منهم لازالوا في أماكنهم، ولم يحصل أي تغيير في حياتهم لا على الصعيد المادي، ولا حتى المعنوي بالرغم من إمكانياتهم العلمية، وخبراتهم المتعددة في الحياة.

يرجع الكثير من الشباب سبب هذه الحالة لتوفر فرص دون مستواهم بينما هناك من يرجعها لانعدام الفرص في هذه الحياة، وكذا أوضاعهم المادية التي توارثوها عن أهلهم، ملقين بذلك اللوم على غيرهم وليس أنفسهم بطبيعة الحال، وهذا الوضع مماثل لدي فئة كبيرة من الشباب.

بالرغم من أن الأيام تمر بسرعة، والعمر يضيع هباءاً أمام أعينهم، تراهم كل مرة وفي المكان عينه يسايرون الأيام وتسايرهم، دون بدل أي مجهود يذكر أو حتى محاولة للتغيير، والأدهى من ذلك أن البعض منهم لا يدركون ذلك حتى مع الأسف أو ربما يخادعون أنفسهم لكي يتمكنوا من التأقلم مع الوضع والواقع المعاش! فهل تعلم السبب الحقيقي وراء هذه المعضلة المنتشرة في أواسط شباب اليوم يا عزيزي القارئ؟

بطبيعة الحال ربما أنت أيضاً لا تدرك ذلك، أو ربما أنت تتجاهل ذلك ببساطة متمسكا بمنطقة الراحة الخاصة بك.

الجواب الشافي لهذا السؤال أنهم في الحقيقة لم يقوموا بأي تغيير يذكر في حياتهم، لاعتقادهم بأن جميع الفرص لا تناسب تطلعاتهم وأحلامهم الكبيرة واقتناعهم بأن هذه هي الحياة المقدره عليهم، فيسعون بذلك وبكل جهدهم لدعم فشلهم من خلال تضييعهم الفرص المتاحة أمامهم، بدلا من الإصرار والتحدي لتغيير وضعهم.

في حين نجد هناك وفي الجهة المقابلة تماما العديد من الشباب العصاميين الذين كونوا أنفسهم بأنفسهم، وقد انطلقوا من الصفر أيضاً، بالرغم من خلفياتهم المتواضعة إن لم نقل الفقيرة جدا قد تمكنوا فعلا من تحرير أنفسهم من هذه القيود والمعتقدات البالية، وجعل حياتهم تتطور للأحسن شيئا فشيئا، لإدراكهم أن الأمور لا تحصل دفعة واحدة وإنما على مراحل متدرجة.

## هل تعلم ما يقال عزيزي القارئ؟

يقال: "إذا لم تكن لديك  
الرغبة في المخاطرة،  
فعليك إذن أن ترضى  
بأن تكون شخصا  
عاديا".



## العادات الصباحية غذاء الروح والجسد



التغيير مهم جدا في حياة كل واحد منا، خاصة العادات التي نقوم بها يوميا لكونها يمكن أن تكون عاملا فعالا في تحديد نسبة نجاح أو فشل أي شيء نقوم به، وما أقصده هنا بالعادات اليومية هو العادات الصباحية الخاصة بك، وبالتحديد ساعة نهوضك من النوم، وماهية أول شيء تفكر فيه أو تفعله فور استيقاظك.

فمحدد استيقاظك المعتاد يحدد كيف سيكون يومك، وسيحدد أيضا ما إذا سيكون يومك سيئا فوضويا ومكتظا أم سيكون جيدا ومنظما وحيويا، فالنهوض باكرا بشكل يومي وقبل الموعد الذي اعتدت النهوض فيه، سيكون كفيلا بتغيير حياتك نحو الأفضل سواء من الناحية النفسية أو حتى الجسدية.

الصباح الباكر هو أفضل وقت للتفكير والقيام بالأعمال بشكل صحيح، لأن الذهن في هذه الساعة بالذات يكون صافي وغير مشتت، والجسم يكون في أعلى درجاته من النشاط.

معظم الناس يرون أن النهوض باكرا يعد بلا أهمية، لكن في الحقيقة لهذا أهمية كبيرة، فالاستيقاظ باكرا سيمنحك طاقة عقلية وجسدية عجيبة ستساعدك على قضاء يوم كامل بكل نشاط وفعالية، وسيمنحك متسعاً من الوقت للتخطيط ليومك بشكل مناسب ودون أي توتر يذكر، وهذا كفيل بمساعدتك على إنجاز كافة وظائفك المطلوبة في الوقت المحدد.

وسيعينك أيضا على أداء فرضك الصباحي في أوانه (المقصود هنا تأدية صلاة الفجر بالإضافة لقراءة شيء من القرآن الكريم)، وممارسة بعض من الرياضة إن نظمت أمورك، وكذلك سيساعدك النهوض الباكر على الإستعداد للذهاب للعمل بشكل مريح أي من دون الشعور بالتوتر، ولا حتى الضغط العصبي الناجم عن التخوف من نفاذ الوقت، ولا القلق بشأن حركة المرور الخانقة التي تتلف الأعصاب ناهيك عن تجنب تأخرك عن إنجاز ما تسعى لتحقيقه في أوانه.

في الصباح الباكر يكون العقل على استعداد تام للعمل بشكل جيد وكفاءة عالية، وذلك لقدرته التركيزية العالية في هاته الساعة الباكرة من اليوم، الأمر الذي يجعلك قادراً على إنجاز الأمور بشكل أفضل وأسرع.

النهوض باكرا ليس سيئاً ولا مرهقاً كما يراه الكثيرون بل على العكس من ذلك تماماً، سيعمل النهوض باكرا على تعزيز جسمك بطاقة كبيرة، كما أنه سيساعدك بطريقة أو بأخرى على زيادة معدل التحفيز لديك، وكذا التركيز في العمل، وبالتالي سترتفع إمكانية نجاح يومك.



العديد من الدراسات العلمية والاجتماعية، وكذا التجارب على أرض الواقع، أثبتت أن أغلب الأشخاص الذين لاقوا نجاحا في حياتهم الشخصية والمهنية هم في العادة منضبطون، والأكثر مواظبة على الإستيقاظ باكرا، وما يدعم صحة هذا القول تجربة الكاتب هال إيلرود التي ضمنها في كتابه معجزة الصباح بحيث يقول في هذا الشأن: «أنسب لحظة في اليوم (يقصد الصباح الباكر) لنقول وداعا للفرد الذي كنا، ولنستقبل الفرد الذي يمكننا أن نصيره ; ننقل من حياتنا الحالية إلى الحياة التي نتمناه فعلا». وعليه فمواظبة مثل هؤلاء الأشخاص على النهوض باكرا ليس بالأمر العبثي أو التافه ولا حتى المجهد كما يذهب إليه العديد من الأشخاص، إنما هو نابع من وعيهم واقتناعهم بأن أخذ القسط الكافي من النوم ليلا، وفي أوقات منتظمة كفيل بمنح الجسم الراحة المطلوبة، وسيجعلهم هذا بالتأكيد قادرين على إتمام وظائفهم في الصباح التالي بشكل طبيعي وسليم.

هل تعلم ما يقال عزيزي القارئ؟

يقال: "إذا كان الأمس  
قد ضاع منك، فبين  
يديك اليوم."



## كل يوم جديد هو فرصة جديدة لتغيير حياتك



الإستيقاظ باكرا ليس هو السبب الوحيد لنجاحك هذا شيء أكيد، بل فضلا عن الإستيقاظ باكرا لا بد لك أن تقنع نفسك ومهما كانت الظروف التي تمر بها حاليا أن اليوم غير البارحة لأنه يوم جديد منحتك الحياة إياه، وهذا بنظري فرصة استثنائية قد لا تحظى بها ليوم آخر، فاستغلها لأنك تستحقها، وابدأ فصلا جديدا من حياتك، مؤكدا على أن اليوم سيكون جيدا، وبهذه التوكيدات تكون قد دفعت برسالة إيجابية إلى عقلك الواعي، فعقلك اللاواعي ينتبه جيدا إلى الكلمات التي يقولها عقلك الواعي.

يجب أن تعلم أيضاً عزيزي القارئ أن العقل الواعي لا يعمل بشكل جيد إذا أقمنا عليه بعض المعتقدات والأفكار السلبية المسيطرة، لأن هذا سيجعل العقل الواعي لا يعمل بصورة جيدة بتخزينه لتلك الأحداث والوقائع والأفكار.

فإذا كنت تقول لن أنجح في هذا المشروع، فأنت بهذا أفنعت نفسك بأنه لا فائدة، ولا أمل حتى في مجرد المحاولة، وكما يقال أقدارنا تؤخذ من أفواهنا، وهذا ما أكده براين تريسي في كتابه أرسم مستقبلك بنفسك، بحيث يقول في هذا الشأن بأنه: "يكاد يكون كل ما يحدث لك كامنا بين يديك. حيث يعتمد مصيرك عليك أنت، كما يتحدد مستقبلك بدرجة هائلة بيديك أنت، وعن طريق ما تتخذ من قرارات واختيارات". فكل شيء تركز عليه في حياتك سيزداد بشكل تلقائي، وستبدأ في ملاحظته بشكل فعلي في حياتك.

فلو ركزت على المشاكل التي تعاني منها، والأشياء السلبية، والتجارب الفاشلة للآخرين أو حتى تلك التي مررت بها، والحاجات التي تفتقر لها في حياتك، ستصدم بأنها ستتضاعف في حياتك، ودون أن تدرك حتى من أين أو كيف بدأت المشكلة أصلاً؟

والعكس صحيح فإذا ركزت على الأشياء الإيجابية في حياتك، والأشياء التي كرمك الله بها دون غيرك، وكررت في نفسك بأن اليوم سيكون يوماً جيداً، وبأنك ستتمكن في هذا اليوم المبارك من تحقيق هدفك الذي تسعى للوصول إليه، فإنك قطعاً ستحظى بيوم جيد، لأنك برمجت عقلك الباطن ليفعل ذلك.

لذا وكنصيحة عزيزي القارئ اعمل على تدريب نفسك كل يوم كلما تلمس قدماك الأرض أن اليوم سيكون رائعاً، وأنت ستفعل ما بوسعك لينجح المشروع الذي تعمل عليه.

فكل ما تفكر فيه سينجذب إليك بشكل أو بآخر، وهذا ما يطلق عليه العلماء بقانون الجذب الفكري المبني على أساس أن كل ما يجري في حياتنا اليومية أو ما توصلنا إليه إلى غاية الآن هو من صنع أيدينا، وذلك لأنه مرتبط

بجميع الأفكار التي تحتفظ بها عقولنا والتي سوف تتحوّل في نهاية المطاف إلى حقيقة مجسدة فينا.

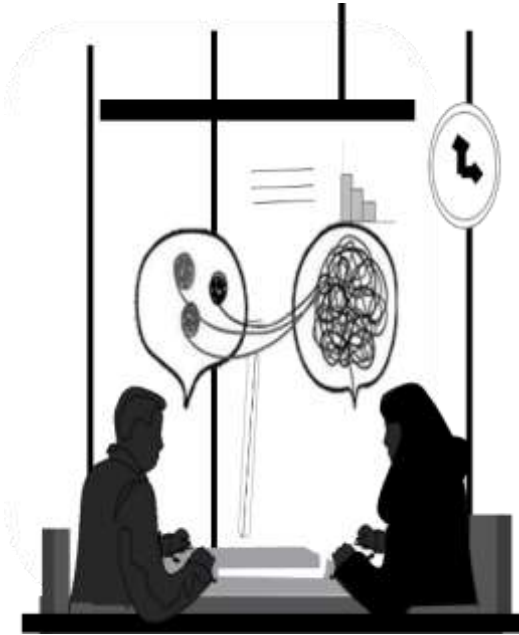
عزيزي القارئ هذه العادات وإن كانت بسيطة بالنسبة لك لا تستهين بها لأن مفعولها كبير، ولو أنك تمكنت فعلا من ضبطها والتحكم فيها، ستساعدك عاجلا أم آجلا على جعل مزاجك جيدا، وعلى أن تكون مرتاحا في أداء عملك، فساعة واحدة كل صباح، وتفكير إيجابي بسيط، سينقلك من الحياة التي اعتدت عليها إلى الحياة الإستثنائية التي تستحقها، فكل يوم جديد يستحق فرصة وبداية جديدة موفقة بإذن الله تعالى شأنه.

هل تعلم ما يقال عزيزي القارئ في هذه الحالة؟

يقال: "عندما تعطيك  
الحياة سببا لتيأس  
أعطها ألف سبب  
للإستمرار".



## تجنب القاء اللوم على الآخرين



عزيزي القارئ إذا أردت فعلا الخوض في أي مشروع كان، فكن على يقين تام أنه لنجاح ذلك المشروع لابد لك وفي المقام الأول أن تبدأ بنفسك، قبل المشروع الذي أنت مقبل عليه، وربما تتساءل عزيزي القارئ كيف يتم ذلك؟ وما دخل هذا بذاك؟

نعم عزيزي القارئ نجاح أي

مشروع مرتبط بك أنت بالدرجة الأولى، قبل مالك أو حتى الخطط التي سترجها لإنجاز مشروعك، ولا يتم ذلك إلا إذا أقدمت على تغيير نظرتك للحياة بصفة عامة، وبالخصوص سلوكياتك وأفكارك، وحتى نظرتك للتغيرات التي تطرأ على محيطك.

وذلك من خلال التوقف عن إلقاء اللوم على الآخرين عند أول مشكلة تقع فيها، وكذا التوقف عن الظن والإعتقاد بأن المشكلة تكمن فيهم، وليس فيك أنت، هذا بالضبط ما يجب عليك أن تغيره.

ينبغي ألا يكون عقلك محدودا وألا تكون ضيق الأفق، إذ لا طالما عرف الأشخاص محدودى العقل بأنهم غافلون عن الواقع لا يريدون رؤية إلا ما يرغبون في رؤيته، وبهذا ستلاحظ أنهم مسجونون في حدود عقولهم، عوضا عن أن يغيروا من منظورهم ليروا الأمور على حقيقتها وبصورة كاملة.

فإذا حاولت عزيزي القارئ إيجاد حل للمشاكل التي تتكرر معك دائما، وأدركت أنك أنت سبب وأساس تلك المشكلة وليس شيئا آخر، وقمت بالفعل بالعمل على التغيير من نفسك، فبطبيعة الحال ستتعلم شيئا مما مررت به، وستزداد حكمة عما كنت عليه في السابق، ما قد يختصر عليك سنوات من النضال.

في الحقيقة ليس سهلا التغيير لأن أغلب الناس يفضلون أن يتغير الأشخاص الذين من حولهم وليس هم في حد ذاتهم، وهذا ليس بخاطئ لأن هذا التغيير سيتم عاجلا أم آجلا ولأنها أيضا سنة الحياة، لكن من المفروض أنك أيضا ينبغي أن تتغير لتستطيع استيعاب والحق بالمستجدات، وإلا ستبقى مدهوشا في مكانك، ولا يسعك بعدها معالجة هذا الأمر لأن الأوان يكون قد فات بالفعل.



فالحياة تدفعنا جميعا، تدفعنا بشدة وتضعنا أمام اختيارات صعبة، واختبارات لا تحتمل أحيانا، فيستسلم البعض منا ويتراجع للوراء دون أدنى مقاومة تذكر، بينما يشد البعض الآخر من همته وعزمه ويقاثل بشدة ليصعد إلى القمة، وهناك قلة من الناس التي تتمكن من فهم دروس هذه الحياة القاسية، وتتابع في تقدمها، فتراهم يواجهون دفع الحياة لهم والصدمات التي تهز كيانهم بالصبر والكفاح.

إن فهمت هذا الدرس عزيزي القارئ، فسوف تصير حكيما في كل خطوة تخطوها للأمام أثناء محاولتك القيام بأي مشروع تطمح له، أما في حالة أنك لم تستوعب الدرس بعد، فسوف تكون في ورطة لا تحسد عليها لأنك بهذا ستمضي حياتك تلقى اللوم على الآخرين، بدلا من السعي لتحسين نفسك، بالنهاية لن تتزحزح من مكانك ذاك.

## هل تعلم ما يقال عزيزي القارئ؟

يقال: "قد يفشل المرء كثيراً  
في عمله، ولكن لا يعتبر  
فاشلاً إلا إذا بدأ يلقي اللوم  
على غيره وعلى ماضيه."

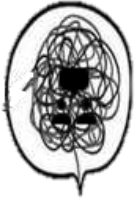


## خطوة بخطوة تكيف مع الحاضر وحاول تخطي الماضي

إن الحياة لا تتوقف عند أحد، والعمر يمر بسرعة كبيرة أيضاً، ومع تقدمنا في العمر، ينبغي أن يتناقص إعتقادنا على الماضي شيئاً فشيئاً، وأن نعمل جاهداً كي لا تتأثر شخصيتنا بهذا.

وليست المسألة مسألة ماضٍ فقط، بل المسألة الأهم هنا أنه ينبغي على كل واحد منا أن يتكيف باستمرار مع كل الظروف، والتغيرات التي يمكن أن تطرأ في أي لحظة على حياتنا.

فلن ينجم عن التعنت والتشبث بالماضي إلا أنه سيجعلك تبدو كالحائط الصلب الذي لن يتزحج من مكانه ما يجعل الأمور تتحول من سيء إلى أسوأ.



لذا كنصيحة من ذهب، تعلم عزيزي القارئ التكيف مع كل الظروف مهما كانت، لأن هذا سيمكنك من رؤية الوقائع والأحداث بشكل واضح ومختلف عن السابق، والأكثر من ذلك أنه سيكون من منظورك الخاص طبعاً، وهذا معناه قابليتك للتحرك من القوانين التي يبشر بها الآخرين من جانب، وكذا تحركك من سلطة وسيطرة آراءهم ومعتقداتهم، التي يخبرونك من خلالها بما يتوجب عليك القيام به وما لا يجب، ساعين بذلك لغرسها فيك مهما كان الثمن، والمقصود من وراء كل هذا الحديث هو أن اكتشاف وفهم كل وضع جديد متروك لك وحدك.

لأنه في حالة ما إن قمت بالاعتماد على أفكار الآخرين، فسوف ينتهي بك الأمر إلى اتخاذ قرار ليس من صنعك، ولا يخصك، ولا يعبر عنك حتى! وفي المقابل سيجعلك بهذا تقلل من قيمة حكمتك وأحكامك، ما سيؤدي في النهاية لإحباطك، وما يدعم طرحنا هذا هو ما قاله جون جراي في كتابه ما تشعر به يمكن علاجه، إذ يقول في هذا الشأن: "ما من أحد يستطيع أن يكون نسخة منقحة عنك، إذ إن لك مكانك الخاص في هذا الكون، وجزء من النشأة ينطوي على استكشاف مكانك الخاص والكشف عما يمكنك أن تقدمه ودورك في الحياة والقيام به... والسبيل الوحيد لتحقيق هذه المهمة يكمن في توقعك عن إخفاء حقيقتك وراء الأفتعة".

لذا عزيزي القارئ كن قاسياً مع الماضي، وكن قاسياً مع نفسك، وغير راض به خصوصاً ماضيك أنت، ولا تخضع لمعتقدات الآخرين، لأنك هنا أنت صاحب القرار الأخير، وليس أحد غيرك.

هل تعلم ما يقال عزيزي القارئ؟

يقال: "لا بأس في الاستفادة من  
تجارب الغير لكن تقليدهم لا  
يعني بالضرورة أنك ستحصل  
على ما حصلوا عليه."



## عند طلب المشورة

### لا تجعل نفسك نسخة من فلسفات الآخرين



غالبا ما يربط الناس قراراتهم بخصوص ما سيفعلونه بحياتهم سواء على الصعيد الشخصي أو المهني بأشخاص عادة ما قد يكونون قريبين منهم، ويتقون فيهم وفي قراراتهم، و أثناء محاولتهم الإستفادة من تجاربهم و خبراتهم ستلاحظ بأنهم يستميتون

طلبا للمشورة منهم، و هذا ليس بالشيء الخاطئ لأن القيام بهذا سيشعرهم بالراحة أكثر اتجاه قراراتهم التي اتخذوها، ويجنبهم أيضا مشقة معاناة التفكير الزائد، وبهذا سيتخلصون من الآراء الخاطئة من جانب، ومن جانب آخر سيتجنبون الندم على اتخاذ أي قرار من صنع أيديهم اتخذوه بمعرفتهم الخاصة، وكذلك سيتمكنون بهذا من الإستفادة من تجارب الغير من ناحية، ومن ناحية أخرى سيتجنبون

المروء بتجربة قاسية قد تسبب لهم الأذى النفسى، والألم والإحباط الذى قد يستمر مفعوله لمدة طويلة.

وعلى هذا الأساس ينبغي عليك عزيزى القارئ أن تكون حريصا، لا بل ودقيقا عندما تختار شخصا معيناً لطلب المشورة منه، لأنه سيكون بمثابة مرشد لك فى هذه الحياة فى أوقات النجاح، وكذا المواقف الصعبة، ولأنه إذا كان شخصا مناسبا سيساعدك بشكل كبير على صقل شخصيتك، وتوسيع نطاق تفكيرك، ولربما تغييره لما هو أكثر صوابا.

لكن فى حال ما تورطت مع شخص غير سوى أو بالأحرى شخص ذو طبيعة سلبية، فمثل هذا الشخص عزيزى القارئ حتما سيعيقك وسيكون عبئا ثقيلاً عليك، لأن مثل هذا الإنسان ستكون نظرتك للأمر تشاؤمية، ودائما سيعقد الأشياء حتى لو كانت فى حقيقتها سهلة وبسيطة، وبهذا سينقل لك حالته بسرعة، فيجعلك بهذا تتخلى عن أفكارك وطموحاتك، وتستبدلها بأفكاره السلبية.

لذا احرص عزيزى القارئ على عدم طلب المشورة من أى شخص ذو طبيعة تشاؤمية، لأنه سيعمل على إقناعك بوجهة نظره وصحة رأيه من خلال تركيزه على عيوبك، والأخطاء التى ارتكبتها فى السابق، وربما أنت ستقتنع برأيه فعلا.

أما في حال وقعت في مثل هذا المأزق عزيزي القارئ حاول ألا تفقد روحك الطامحة، وأن تثبت على عزيمةك، وألا تقل من ثقتك بنفسك وبإمكانياتك، فكل له قدرات معينة تميزه عن غيره، وأنت الوحيد القادر على إدراكها فأنت فقط من يعلمها، لذا لا تدع أي أحد كان يجعلك تلتفت أو ترجع للخلف، بأفكاره الهدامة.

عزيزي القارئ لا تدع أي أحد يقنعك بأن الحياة ستكون دائما صعبة أو بأنك شخص فاشل يستحيل عليك تحقيق ما تريده، فدوام الحال من المحال، ولأنك إن اقتنعت فعلا بتفكير مثل هذا النوع من الأشخاص، فستقع بهذا في دوامة احزانهم التي لا نهاية لها، وبهذا ستسمح لهم باستنزاف روحك وجسدك شيئا فشيئا وهذا شيء مؤسف. لذا وكنصيحة ركز قدر الإمكان على طموحاتك، ولا بأس إن ارتكبت بعض الأخطاء، لا تهرب منها بل واجها وتعلم منها، تحمل مسؤولية أفعالك إلى النهاية، واقلب الموازين بتحويل نقاط ضعفك لقوة.

وبمجرد أن تتعلم كيف تقيم قدراتك، وتتعلم أيضا الإعراف بأخطائك ونقاط ضعفك لتصححها، ستبدأ ومن هذه النقطة بالذات السير على الدرب الصحيح.



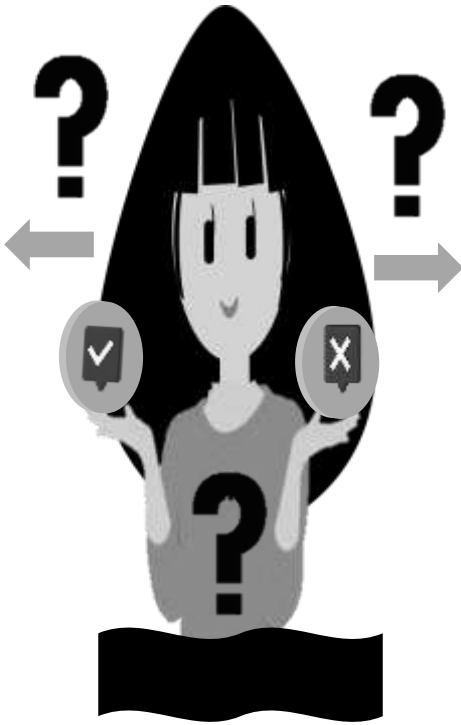
هل تعلم ما يقال عزيزي القارئ؟

لا تجعل نفسك نسخة من  
فلسفات الآخرين، فأصل مشاكلنا  
نكراننا لذواتنا في حضور  
الآخرين.



## كن هادنا مهما كانت النتيجة

### تعلم من النجاح أو الفشل



سأخبرك عزيزي القارئ سرا ربما، لا بل وأكد ستحتاج إليه في يوم ما، وسيساعدك على تغيير حياتك وكيفية تقديرك للأمور، سواء كان الأمر يتعلق بحلم تسعى لتحقيقه أو مشروع تريد القيام به، فعليك أن تعرف أن هذا الأمر يتطلب منك أن تكون مستعدا للمخاطرة بشكل دائم، فكل شيء في هذه الحياة خطير من اللحظة التي ولدت فيها، ووعيت على هذه الحياة فأنت في خطر، خطر محقق بحياتك، خطر محقق بمستقبلك، كلها تحديات في تحديات!!

فلو كنت خائفا ولا زلت تظن بأن المحاولة مخاطرة، إنتظر حتى ترى نتائج عدم المحاولة، والندم القاتل جراء تضييع الفرص التي أمامك، والتي سيقتنصها غيرك منك دون أدنى شفقة.

وأنا هنا لا أقصد بالمخاطرة المخاطرة المتهورة، بل أقصد المخاطرة المحسوبة التي تأتي بعد تفكير عميق وبعناية في النتائج المحتملة الناجمة عن القرارات المتخذة، وخاصة تلك القرارات التي تشوبها حالة من عدم اليقين لتتضح الرؤية قدر الإمكان.

فإن تمكنت من النجاح من المرة الأولى التي حاولت فيها فلقد أحسنت صنعا بذلك، لكن في حالة ما إذا تعرضت للفشل العديد من المرات، وتوالت عليك الصدمات والخسائر فعليك أن تكون صبورا، ولا بد لك من أن تتعايش مع الوضع الذي أنت فيه، وأنا لا أقول أنه ينبغي عليك القبول بهذا الوضع، فهذا محال، وإنما عليك التآني في اتخاذ الخطوة القادمة.

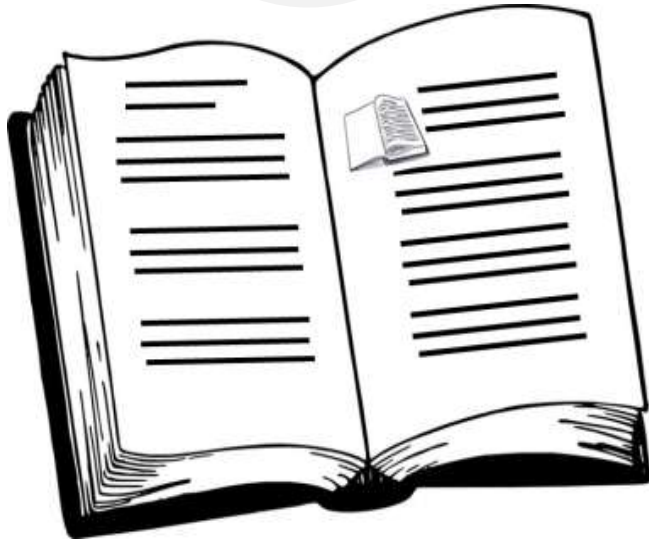
كن هادئا عزيزي القارئ، وكن حذرا سواء سارت الأمور بشكل جيد أو سيء كن هادئا، وادرسها من كل الجوانب فلعل هفوة صغيرة قد تؤدي لانتهيار كل ما عملت لأجله، ولعل حلا صغيرا قد يسد الثغرة الموجودة في مشروعك فينجح.

عزيزي القارئ، لا تعتقد أنك نجحت نجاحا لا يمكن دحره فهذا غرور بالنفس، بل عليك أن تأخذ ما هو جيد في حياتك واعتبر منه كنموذج يحتذى به، وتعلم درسا من فشلك وخذه مثلا حتى لا يتكرر، فالإنسان العاقل لا يلدغ من الجحر مرتين.

تذكر هذ الكلام لبقية حياتك عزيزي القارئ، إنه من السهل أن تحلم بما تريد لكن بين مكانك وما تملكه الآن، وما تريد فعله لاحقا، هنالك كمية هائلة من الأشياء التي يتوجب عليك تغييرها وفعلها، ودون إلتزام لن تبدأ في فعل كل هذا، وبدون استمرارية أيضا لن تنتهي أبدا ولن تصل إلى مرادك، لذا استمر في السعي ولا تستسلم أبد مهما كانت النتيجة.

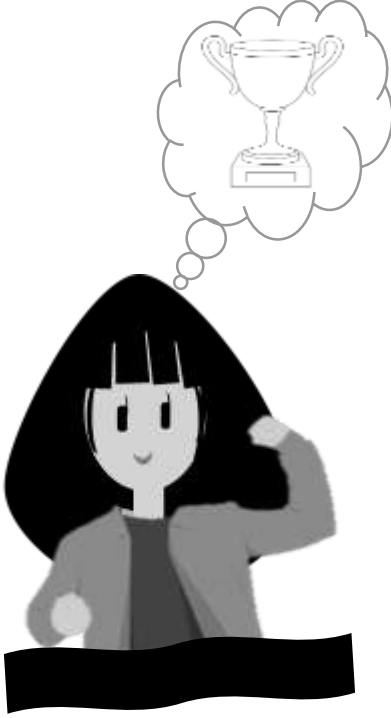
هل تعلم ما يقال عزيزي القارئ؟

عش حياتك كل يوم كما لو كنت ستصعد جبلا  
انظر بين الفينة والأخرى إلى القمة حتى لا تنس هدفك ولا  
تضيع فرصة رؤية المناظر الرائعة في كل مرحلة.



## تحفيز الذات

### من خلال الذكاء العاطفي



يولد الإنسان في بيئة اجتماعية تتميز بالتطور والتغير المستمرين، أين يجد فيها الإنسان نفسه، ومنذ ولادته أمام تحديات كثيرة تستدعي منه أن يضع مخططات لإنجاح مستقبله، لكن السؤال المطروح: هل هذا كاف ليحقق الفرد ما يسعى إليه يا ترى؟

بطبيعة الحال، لا هذا ليس بالقدر الكافي، فإذا لم يقترن العمل بالالتزام والمثابرة والتخطيط الجيد، لن يتمكن

من الصمود أمام التحديات، وجملة العراقي التي ستفرضها الحياة عليه، ما يعني للكثيرين بطبيعة الحال الإستسلام والرضوخ للأمر الواقع.

وهنا، وفي هذه النقطة بالذات يأتي دور التحفيز في حياتنا، فهو بمثابة الذخيرة والمخزون، وكذا الوقود الداخلي الخاص بكل واحد منا إن صح التعبير، لاعتباره أكبر دافع للتطور والتحسين، وهو على عكس العادات السيئة والسلبية كالعجز الذي يجعلك تستسلم وتراجع من أول وهلة.

عزيزي القارئ تأكد من أنه إذا كنت تؤمن بقدرتك على التغيير الإيجابي، فستكون لديك حتما القوة للتغلب على أي عقبة تضعها الحياة في طريقك، وهذا ما نطلق عليه بالتحفيز الذاتي.

فبداخل كل شخص منا رغبة عارمة في التغيير والتطور، وكذا الرغبة في الشعور بالقوة والفاعلية في هذا المجتمع، وكذا امتلاك القدرة على التأثير والسيطرة على منحي حياتنا.

التحفيز الذاتي هنا هو بمثابة الدافع الذي سيحثك على العمل، وسيقودك أيضا نحو تحقيق أهدافك، وببدلك لمجهود إضافي على نفسك ستحقق ذاتك المفقودة في ظل كل تلك التغيرات التي يحظى بها محيطك، وسوف تستشعر ذلك بشكل تلقائي من خلال إحساسك بالثقة بالنفس وتقديرك لذاتك أثناء تأديتك لمهمة ما.

وهذا سيعلمك أيضا أن تتمتع بما تملكه حاليا، وسيعينك على أن تتقبل بكل روح رياضية ما فقدته بالأمس أو ما ليس لديك الآن، وسيعلمك أن تخلق المزيد من الفرص لنفسك من خلال نشاطك الذي تمارسه بكل جهد للوصول إلى ما ترغب فيه وتطمح إليه.

لذا لا بد لنا أن نساعد أنفسنا بنفسنا أولا، قبل أن نطلب المساعدة من الآخرين، لذا وكنصيحة لا تعتمد على أحد، ولا تنتظر من أي أحد شيئا، لأنها مشكلتك أنت، ولكل واحد منا في هذه الحياة مشاكله الخاصة.

لذا اعمل على تحفيز نفسك بنفسك، فتحفيز الذات ينبع من دواخلنا، ينبع من رغبتنا الداخلية الصادقة لتحقيق حلم أو هدف أو مشروع ما، وبغض النظر عما ستكون تكلفته أو ما ستكون نتيجته أو تبعاته ومخلفاته.

في النهاية يمكنك فعل أي شيء تريد الوصول إليه فإن استطاع غيرك أن يفعلها، فلما لا تستطيع أنت أيضا، فقط آمن بنفسك وبكل شيء تفعله، قم بما ترغب بفعله أنت، فالأمر ليس بيدي الآخرين بل عائد إليك فقط.

ما نستنتجه بالأخير أنه يمكن للتحفيز الذاتي أن يساعد الشخص على التعرف على كيانه الداخلي ويسبر أغواره، بهذا سينجح أكيد في فهم مشاعره، وهذا سيتيح له فهم كيف تسير الأمور، فيتحسن في إدارة أمور حياته كما سيتمكن من استيعاب الأخطاء التي يجب أن يتفادها من الآن وصاعداً، وبالخصوص تلك التي لا تزال عالقة ولم يتم معالجتها لحد الآن.



## هل تعلم ما يقال عزيزي القارئ؟

يقال: "الإنسان الناجح يوازن بين  
الطاقات الأربع.. طاقة الروح، وطاقة  
العقل، وطاقة الجسد، وطاقة العاطفة".



## قوة الإرادة مقابل

### الرغبة في فعل شيء ثم تركه



هناك حكمة نقول لا يمكنك معرفة الإجابات وأنت لم تبدأ بعد في فعل أي شيء، فلا تتوقع أي شيء إن بقيت مكتوف اليدين وتراقب من بعيد، فما الذي سيفقده العالم إن لم تبادر؟

لذا عليك عزيزي القارئ أن تطرح عنك الضعف والتخاذل جانباً وتشمر عن ساعدك، وتبدأ في فعل ما تريد من الآن وصاعداً.

فالنتيجة ليست في البدايات بل في النهايات، فعدم اتخاذ الخطوة الأولى لتحقيق أي هدف هو قبيل من الخوف الغير مبرر، فالخوف الزائد ونقص الثقة بالنفس هما سببان كافيان للإحباط وقد يحطان من تفوق المرء.

ولكم حطم قلبي في العديد من المرات رؤية العديد من الشباب، الذين يستमितون للقيام بشيء ما وبشدة، كبدء مشروع ما مثلاً. لكن مع الأسف قد

تستمر هذه الرغبة في قلوبهم لفترة زمنية وجيزة فقط ثم تفتر أو قد تستمر لسنوات عديدة قد تنتهي وبدون تنفيذ أي شيء، تبقى مجرد أوهام وأحلام في مخيلاتهم فقط.

أدركت بعدها أن الناس يترددون ويتخوفون بشدة من تحقيق رغباتهم، وذلك يعود لعدة أسباب أهمها عندما يتعلق الأمر بإمكانية فشلهم، وخسارة أموالهم وممتلكاتهم، وبالأخص خوفهم على مستقبلهم، وتخوفات أخرى كثيرة كهذه تدور في ذهنهم لا يعرفون إجابة شافية عنها أو يفتقرون إلى الشجاعة للخوض فيها.

علما أنه ليس شرطا أن يعرفوا كل الإجابات، فمعرفة كل الإجابات في أي مجال كان لن يصنع شخصا ناجحا، بل العنيد منهم من يفعل ذلك، فإن كنت عارفا بما تفعل فلن يمثل الأمر مخاطرة كبيرة بالنسبة لك بل مجرد تحدي، والحياة كلها تحديات من المهد إلى اللحد، ولكنها ستصير مخاطرة كبيرة في حالة ما إذا هولت من الأمر.

لذا عزيزي القارئ، كن على يقين تام أنه كلما زاد فهمك لهذا الأمر تعاظمت مقدرتك على إقتناص المزيد من الفرص، وهذا قد يوجه حياتك إلى مسار أعظم مما تخيلته.

هل تعلم ما يقال عزيزي القارئ؟

يقال "الملل هو الخطيئة الوحيدة  
التي لا يمكن أن تغتفر، لذا عالج  
آفة الملل بكثرة العمل".



## العلاقات العامة



**العلاقات العامة** متعددة بتعدد البشر وتعدد المجتمعات وأوجه النشاطات التي يمارسها الإنسان، لذا على كل شخص يريد الخوض في عالم المشاريع أن يكون على اضطلاع بفن العلاقات العامة الممنهج، والمبني على أسس علمية كفيلة بإيضاح أنجع السبل المتعلقة

بالتعاملات المتبادلة الناجحة بين صاحب المشروع وعملائه، ولأنها ستساعده بالتأكيد على تحقيق أهدافه المنشودة، وذلك طبعاً مع مراعاة القيم، والمعايير الاجتماعية، والقوانين، والأخلاق العامة في المجتمع بحسب ما ورد في قاموس أكسفورد.

**العلاقات العامة** فرصة رائعة للتواصل مع الناس وإقامة علاقات معهم وكذا تعزيز مكانتك في السوق سواء من خلال الحصول على معارف على وسائل الإعلام، أو بالاعتماد على وسائل إتصالية مختلفة كفيلة بالعمل على بلورة أفكارك وتقريبها لأذهان الرأي العام بصفة عامة.

لهذا من الضروري عزيزي القارئ تقوية علاقاتك في السوق، وذلك لا يتم إلا من خلال إجراء العديد من الإتصالات، مع العلم أنه لبناء علاقات جيدة في السوق لابد من المواظبة على حضور التجمعات، والإندماج للمجموعات والمنتديات، وكذا المشاركة في الفعاليات ذات الصلة بعملك كلما أتاحت لك الفرصة، فأنت لست الشخص الوحيد الذي يخوض هذه المنافسة في السوق بل هناك العديون مثلك بل وأكثر منك حماسا يسعون لما تسعى إليه.

عزيزي القارئ كن على يقين تام أن العلاقات العامة ليست بالمسألة البسيطة كما يبدو للعيان بل هي مسألة قد تتطلب منك الكثير من الوقت والجهد بالخصوص إذا استدعت الحاجة إلى إقامة اتصالات جديدة.

عزيزي القارئ مع مرور الوقت ستلاحظ أنه في كل مرة ستكتشف أثناء خوضك لهذه التجربة أشياء جديدة لا تخطر لا على البال ولا على خاطر، لكن الشيء المؤكد هنا أنك ستتمكن في النهاية من الاستفادة منها إن درست الأمر بشكل جيد، لذا من الواجب أن تحرص على تشكيل صورة محببة عنك كصاحب مشروع وعن شركتك، وذلك من خلال حرصك على التواجد بالساحة شخصيا كلما سمحت الفرصة ومن خلال إبراز مشاريعك في الميدان لخلق اتصال قوي مع عملائك وإعطاء انطباع احترافي في العمل.

## هل تعلم ما يقال عزيزي القارئ؟

يقال: "علاقات العمل لا تتمحور  
حول الصداقات فقط، ولو كنت  
تظن أنها كذلك فأنت ساذج!"



## انجح في فشلك



يعتبر النجاح فرصة متاحة لجميع الناس بغض النظر عن جنسهم وجنسياتهم أو سنهم ووضعياتهم الإجتماعية، فهو مجرد مرحلة في حياة الإنسان وقد تستمر لفترة وقد تزول حالها حال جميع الأحوال الإنسانية، والتي قد يمر بها أي شخص كان في هذا العالم وبطرق متعددة، وبهذا يتضح لنا من خلال هذا الحديث أن النجاح ليس محصورا

بمرحلة عمرية معينة، ولا فترة زمنية محددة بل هو موجود في كل مكان وزمان، ولكن لسوء الحظ لم يحظى كل الناس بفرصة التدريب على كيفية العثور عليه ومن تم تحقيقه.

أغلب الشباب وليس كلهم بطبيعة الحال لما يبادرون بالقيام بأي مشروع، يكون حكمهم الأولي بشأنه أعمى وغير منهجي، وذلك لأنهم يمرون بفترة ما يعرف بحماس الشباب، أين تكون مشاعرهم في هذه المرحلة أقوى من عقولهم في الحكم على الأمور والفصل فيها، ما سيؤدي في نهاية المطاف



لخروج الأمور عن نطاق سيطرتهم وفشلهم، وهذا قد يقودهم للتخلي نهائياً عن أهدافهم كآخر حل وهذا خطأ فادح.

فال فشل ليس النهاية، والشخص الناجح قد يفشل مرات عدة في عمله لكنه لا يعتبر فاشلاً للأبد ما لم يرد هو ذلك لإدراكه أن الفشل جزء من لعبة النجاح. ولعلك تتساءل عزيزي القارئ عن ماهية الفشل إذن؟

الفشل يبدأ حينما لا تتحمل مسؤولية قراراتك بينما تلقي اللوم على الآخرين، وعلى الأشياء والأدوات التي قمت بتوظيفها.

الفشل الحقيقي يبدأ انطلاقاً من اعتقادك بأن النجاح مرهون بمقدار الثروة أو السلطة التي يمتلكها شخص ما. لكن حتى لو ادعينا بأن المال والسلطة يمثلان النجاح كما يعتقد الكثيرون فلما نجد أشخاصاً نافذين يملكون كل هذه الأمور، ولكنهم بالرغم من هذا يقومون بتوظيف طاقم استشاري كامل، كل منهم مختص في مجال معين يولونهم الصلاحيات للإشراف على مشاريعهم بدل القيام بها بأنفسهم. ألا يثير هذا تساءلك عزيزي القارئ؟

عزيزي القارئ هذا إن دل على شيء إنما يدل على أن المال والسلطة مجرد وسائل قد تسخر لإتمام أمور معينة في سبيل تحقيق النجاح وليست أساساً له.

فالمعنى الحقيقي للنجاح يتجلى في مدى جودة ما يفعله المرء بإرادته الحرة وعن طيب خاطر دون الحاجة لأن يخضع لضغط نفسي أو لرقابة خارجية أعلى سلطة منه كالوالدين أو أحد الزوجين في العائلة أو المدير أو أحد الشركاء في العمل.

عزيزي القارئ النجاح إصرار وطموح في فعل أي شيء تسعى لتحقيقه فالغنى والسلطة بدون طموح أو ذكاء كالطير بدون أجنحة، إذ يمكن للطموح فقط إن أخذناه كمثال أن يدمر مشروعنا ناجحاً إذا كان طموحاً عشوائياً بينما ينفذ مشروعاً فاشلاً إذا كان طموحاً مخططاً بطريقة جيدة، كما يمكن للطموح أيضاً أن يصنع من أي أحد شخصاً ناجحاً أو فاشلاً.

لمعلوماتك عزيزي القارئ الشخص الناجح لا يستهين بأي عمل كان، ولا يراوغ بدافع من أين سيبدأ لصعوبة الأشياء التي يقوم به، وما يؤكد منظورنا هذا ما قاله براين تريسي في كتابه إبدأ بالأهم ولو كان صعباً؛ بحيث يقول في هذا الشأن: "الناس المنتجون والمؤثرون يلزمون أنفسهم بالبدء بالأعمال الهامة قبل غيرهم. فهم يجبرون أنفسهم على أكل الضفدعة (يقصد بهذا المهام والوظائف الصعبة)، مهما كان نوعها، لذلك ينجزون أسرع من الشخص العادي".

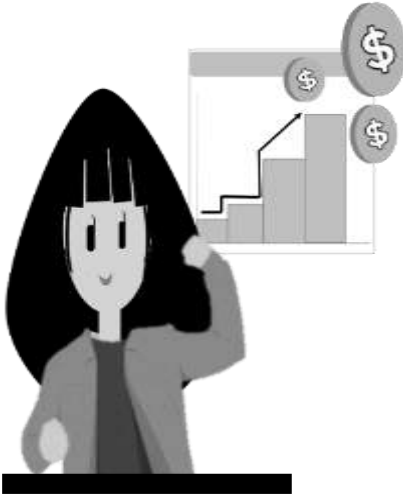
فالأشخاص الذين لاقوا نجاحاً يفعلون كل الأشياء التي لا يريد الفاشلون القيام بها، لأن الفرصة قد تكمن في هذه الأشياء التي يستصعبونها أو حتى تلك التي يحتقرها ويستهين بها الفاشلون، وهذا هو الفارق الذي يغيب عنهم مع الأسف.

هل تعلم ما يقال عزيزي القارئ؟

يقال: "الأشخاص الناجحون  
يفعلون ما يرفض غير الناجحين  
فعله، وهذا أمر ليس سهلا  
إطلاقاً".



## مهارات وصفات صاحب المشروع



ما دمنا تكلمنا عن النجاح والفشل لابد أن نتكلم أيضا عن بعض التساؤلات التي تتبادر إلى ذهن العديد من الشبان وتثير حيرتهم وأهم هذه الأسئلة:

- لما لا أنجح رغم أنني ماهر؟
- لما لا أنجح رغم أنني على اضطلاع بالمجال ومدرك لخباياه؟

كل هذه الأسئلة وتساؤلات عديدة أخرى لطالما أثارت فضولنا، لا بل وأحدثت جدلا في أوساط الشباب عامة، لخصنا إجابتها في بضع سطور لعلها تكون وافية كافية، والتي تضمنت بعضا من الإجابات بخصوص جملة الصفات والمهارات التي ينبغي أن يتحلى بها صاحب المشروع وليس كلها بطبيعة الحال، هذه الصفات والمهارات التي يمكن أن تشكل فارقا كبيرا لفهم واستيعاب نقاط القوة والضعف الخاصة بكل شخص راغب في فتح وإدارة أو حتى تولي أي مشروع كان، نذكر من ضمن أهم هذه الصفات:

✚ التحلي بالعزيمة في إنجاز أي مشروع ولطالما كان هذا شيئاً محبباً، لكن بشرط أن يوضع في الاعتبار إمكانية النجاح أو الفشل.

✚ الحرص على جعل العمل سواء كان خدمة أو سلعة بجودة عالية، وفي المقابل الناس سيقومون بإعادة طلبه منك واستخدامه بشكل تدريجي ومع مرور الوقت.

✚ التمتع بروح المبادرة العقلانية فلا تنتظر أي أحد ليخبرك عن ماهية النجاح، ولا حتى كيفية تحقيقه، فلا أحد سيكتب لك وصفة سحرية تحقق النجاح، وبالتالي مهما بحثت في الكتب، والفيديوهات، والسير الذاتية للنجاحين، فالأمر في نهاية المطاف لا يزيد عن توجيهك وإعطائك دفعة حتى تبدأ في خطواتك الأولى صوب النجاح وعلى طريقته أنت، لأن الأمر متروك لك وحدك وبين يديك.

✚ العمل بجدية ومعرفة حاجات العملاء وذلك من خلال العمل أكثر على الناحية التنظيمية.

✚ تبني أفكار جديدة مناسبة لسوق العمل ما يساعد على زيادة نسبة المبيعات والأرباح وكذلك التأقلم مع تغيرات السوق وطبيعة المنافسين.

## عزيري القارئ

عليك اتباع خمس خطوات لتحقيق إنجازاً عظيماً في مشروعك، وهي:

1- اختر المجال الذي تحبه.

2- امنحه أفضل ما لديك.

3- اغتتم الفرص التي تلوح لك.

4- اعمل على أن تكون أحد أفراد الفريق الفاعلين.

5- لا تيأس من المحاولة مجدداً عند الفشل.

# قائمة مرجع الفصل الأول

## قائمة الكتب الإلكترونية

1. براين، تريسي (2006). إبدأ بالأهم ولو كان صعبا. (ط2). الرياض: مكتبات ونشر العبيكان. تم الاسترجاع من الرابط:

<https://foulabook.com/ar/book/%D8%A7%D8%A8%D8%AF%D8%A3%D8%A8%D8%A7%D9%84%D8%A3%D9%87%D9%85-%D9%88%D9%84%D9%88-%D9%83%D8%A7%D9%86-%D8%B5%D8%B9%D8%A8%D8%A7-pdf>

2. هال، إيلرود (2020). معجزة الصباح. (ط1). الدار البيضاء: المركز الثقافي العربي. تم الاسترجاع من الرابط:

<https://www.kotobati.com/book/%D9%83%D8%AA%D8%A7%D8%A8%D9%85%D8%B9%D8%AC%D8%B2%D8%A9%D8%A7%D9%84%D8%B5%D8%A8%D8%A7%D8%AD>

3. جون، جراي (2009). ما تشعر به يمكنك علاجه. (ط2). الرياض: مكتبة جرير. تم الاسترجاع من الرابط:

<https://www.kutubypdf.com/book29334/>

4. براين، تريسي (2013). ارسم مستقبلك بنفسك. (د.ط). الرياض: مكتبة جرير. تم الاسترجاع من الرابط:

<https://foulabook.com/ar/book/%D8%A7%D8%B1%D8%B3%D9%85%D9%85%D8%B3%D8%AA%D9%82%D8%A8%D9%84%D9%83-%D8%A8%D9%86%D9%81%D8%B3%D9%83-pdf>

## قائمة المواقع الإلكترونية

1. علاقات عامة. (2023، سبتمبر14). ويكيبيديا الموسوعة الحرة. تم الاسترجاع من الرابط:

<https://ar.wikipedia.org/wiki/%D8%B9%D9%84%D8%A7%D9%82%D8%A7%D8%AA-%D8%B9%D8%A7%D9%85%D8%A9#:~:text=%D8%AA%D8%B9%D8%B1%D9%8A%D9%81%20%D8%A7%D9%84%D8%B9%D9%84%D8%A7%D9%82%D8%A7%D8%AA%20%D8%A7%D9%84%D8%B9%D8%A7%D9%85%D8%A9%20%D9%81%D9%8A%20%D9%82%D8%A7%D9%85%D9%88%D8%B3.%D8%A7%D9%84%D8%A5%D8%AC%D8%AA%D9%85%D8%A7%D8%B9%D9%8A%D8%A9%20%D9%88%D8%A7%D9%84%D9%82%D9%88%D8%A7%D9%86%D9%8A%D9%86%20%D9%88%D8%A7%D9%84%D8%A3%D8%AE%D9%84%D8%A7%D9%82%20%D8%A7%D9%84%D8%B9%D8%A7%D9%85%D8%A9%20%D8%A8%D8%A7%D9%84%D9%85%D8%AC%D8%AA%D9%85%D8%B9>







## الفصل الثاني

### الفصل الثاني

"يبدأ النجاح انطلاقاً من البحث عن مشكلة ما وإيجاد حل لها"



1-التحدي الأكبر لإيجاد فكرة للمشروع

2-عالم الافكار

3-هل من المفترض ان افتتح مشروعاً خاصاً بي

4-صياغة فكرة المشروع كتابياً

5-تحديد طبيعة المشروع

6-العوامل المحددة لحجم المشروع

7-تحديد المشروع

8-عمل دراسة جدوى

9-أسباب نجاح أي مشروع الناشئة

10-أسباب فشل أي مشروع الناشئة

11-العوامل المشتركة بين المشاريع

قائمة مراجع الفصل الثاني

## التحدي الأكبر لإيجاد فكرة مشروع



التحدي الأكبر الذي كان ولازال يواجه أغلب الشباب الذين يرغبون في إنشاء مشروعهم الخاص، أنهم في مجملهم لم يحظوا بفرصة إيجاد الفكرة المناسبة، ولا الطريقة الملائمة للبدء في مشاريعهم، فبقيت فكرة انجازهم لمشروع خاص بهم مجرد حلم معلق في أذهانهم.

في حين أن فئة أخرى من الشباب الذين كان لهم القدر الوافر من الحظ قد تمكنوا فعلا من إيجاد فكرة المشروع المناسبة لهم، وذلك إما بسبب تلقيهم للتوجيه المناسب ويد المساعدة من قبل أشخاص مختصين ومحترفين في الميدان أو بسبب فطنتهم، وحدة نظرهم حول الأمور التي قد يراها البعض مجرد أشياء روتينية عابرة وتافهة.

هؤلاء الفئة بالذات تراهم يركزون على كل ما يجري حولهم، كملاحظتهم للأحداث، والمشاكل، والتغيرات، والتطورات التي تطرأ على حياتهم الشخصية في المنزل أو في العمل، وحتى في محيطهم بصفة عامة، وعلى ما يبدو أن

هاته الأمور ويا للأسف قد يراها البعض عادية لا خلل يشوبها فيتجاوزونها بشكل عادي ولا مبالي.

بينما أصحاب النظر الثاقب على خلافهم تماما، لديهم وجهة نظر أخرى وحاسة سادسة تفودهم لعدم تقويت مثل هذه الفرص، بحيث تراهم يصممون على عدم ترك أي أمر يمر مرور الكرام عليهم بل على العكس من ذلك، سيبدلون كل ما في وسعهم لخلق مشروع أثناء قيامهم بحل أي مشكلة إما عن طريق إيجاد مشروع أو شركة أو برنامج أو حتى تطبيق أيا كان الأمر المعتمد في معالجة تلك المشكلة، وهذه الخطوة بالذات تعتبر بمثابة القفزة النوعية التي ستختصر عليهم قطع مسافة الألف ميل.

ليكن في علمك عزيزي القارئ إن إيجاد وتحديد فكرة لمشروعك تعد خطوة مهمة صوب النجاح سواء في حياتك الشخصية أو حتى في عملك بطبيعة الحال، ولحصول هذا ما عليك إلا الإنتباه جيدا، وملاحظة كل ما يدور من حولك في البداية، لأنك وبهذا الفعل البسيط سنكتشف عاجلا أم آجلا إحتياجا ما أو مشكلة معينة موجودة بالفعل عند فئة معينة من الناس في مكان ما من هذا العالم، وكل ما هو مطلوب منك هو التمعن جيدا والبحث في المشكلة من خلال تحليل البيانات و المعطيات، ومن ثمة تقييمها إلي غاية إيجاد حلول لها، ومن ثم تطبيقها كمشروع رابح لك و للمجتمع ككل على أرض الواقع.

وبمعالجتك للمشكلة عزيزي القارئ سيكون لديك بهذا سبب قوي يمكنك من دخول عالم الأعمال والتجارة، وذلك لأن ايجاد فكرة جيدة يعد أول خطوة في أي مشروع كان، فكلما كانت الفكرة مناسبة كلما كانت نسبة نجاح مشروعك مضمونة.

## عالم الأفكار



بطبيعة الحال يحتاج كل مشروع لفكرة، وطبيعة هذه الفكرة ستختلف حتما حسب طبيعة المشروع، لذا من المفترض أن يكون هناك تناسق بين طبيعة الفكرة والمشروع المنشود. والفرق هنا أن هناك مشاريع تتطلب أفكار مبتكرة، بينما هناك مشاريع تحتاج فقط لتعديل فكرة كانت موجودة مسبقا في السوق، ولتوضيح الأمر بشكل أفضل لا بد أن نعرج على مفهومين أساسيين في عالم الأفكار والذي ينقسم بطبيعة الحال إلى نوعين:

### 1- أفكار جديدة بأسلوب مبتكر



تعرف منظمة التعاون والتنمية في الميدان الإقتصادي الإبتكار بأنه: «تنفيذ لمنتج سلعة أو خدمة أو عملية جديدة أو محسنة بشكل معتبر أو أسلوب تسويق جديد أو أسلوب تنظيمي جديد في ممارسة الأعمال وفي تنظيم مكان العمل أو في العلاقات الخارجية».

والمقصود بهذا كله أن هذا الأسلوب يعتمد على إنشاء وتطوير فكرة جديدة لا يوجد لها مثل في السوق أي لم يسبق لأحد أن قام بفعلها أو بالأحرى الإتيان بفكرة مماثلة لها في السوق أو تحويل فكرة كانت موجودة مسبقا في مخيلتنا إلى حقيقة ملموسة، وهذه العملية تتطلب بطبيعة الحال التفكير الإبداعي، والتمتع بالخيال الواسع، والإستعداد الدائم للتغيير، وذلك لتحويل هذا الإبداع (المفهوم الجديد) إلى نجاح أو على الأقل إلى إستخدام واسع بين الناس، وهذا النوع من الأساليب نطلق عليه المشروع المبتكر.

## الإبتكار والتطوير

### أ- الإبتكار

قد يتجسد من خلال المقدرة على تطوير (فكرة، عمل، تصميم، أسلوب) أو أي شيء آخر بطريقة أفضل وأيسر، والأهم أكثر استخداما (يحقق جدوى)، وقد يكون الإبتكار فكرة جديدة أو أسلوب غير مألوف يميز منشأة ما عن الآخرين، ويمنحها بذلك دعما في المركز التنافسي.

ولعلمك عزيزي القارئ قد يكون الإبتكار من خلال تصميم مميز، وقد يكون أيضا من خلال الوصول إلى حل لخلاف أو لمشكلة عويصة.

### ب- التطوير

يكون من خلال إعتقاد التحديث المستمر، والذي سيقود بطبيعة الحال إلى الإبداع، والذي سيكون على شكل حلول جديدة لمشكلات معينة.

## 2- أفكار قديمة بأسلوب قلد وطور



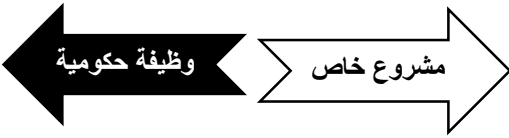
هذا الأسلوب يعتمد على فكرة الوجود الفعلي لمشروع معين مسبقا في السوق، بمعنى أنه ليس بالشيء الجديد في المجال التنافسي، لكن الشيء الغير المعتاد، والمعتمد في هذا الأسلوب هو عنصر التقليد، والمقصود بهذا الكلام الإتيان بنفس الفكرة أو المنتج (خدمة أو سلعة) ومن ثم إدخال بعض التعديلات والإضافات عليه، وذلك ليتناسب أكثر مع طبيعة السوق المستثمر فيه.



لذا عند إختيار هذا النوع من الأساليب عزيزي القارئ لا بد لك من مراعاة أمر في غاية الأهمية ألا وهو أن تكون الفكرة قابلة للتكرار وبتكلفة إقتصادية معقولة، لأن هذا سيمكننا من تكوين منتج جديد أو تسهيل عملية دمج التكوينات القديمة في صورة جديدة أو حتى تكوين تركيبات جديدة تماما.

وبهذا سنمنح منتجنا الذي كان موجودا بالفعل في السوق قيمة جديدة تختلف عن سابقتها.

## هل من المفروض أن أفتتح مشروعاً خاصاً بي!



أصبح الكثير من الشباب في عصرنا الحالي يميلون، وبشكل ملاحظ إلى إيجاد مشاريع خاصة بهم عوض البحث عن فرص عمل بالمؤسسات الحكومية، والتي أصبحت تعرف هي الأخرى ضغطاً كبيراً، وبالتالي فرصاً أقل في التوظيف، وذلك لأن الظروف

والمتطلبات قد تغيرت عبر السنوات، وهذا التغيير قد مس بطبيعة الحال العديد من القطاعات وبشكل متفاوت.

لذل وكنصيحة لك عزيزي القارئ إن أردت بدورك البدء في مشروع خاص بك، فعليك وفي المقام الأول أن تطرح بعض التساؤلات على نفسك، ومن ثم القيام بربطها بأهم المتغيرات التي يمكن أن تؤثر على مشروعك، وفي حال تجاهلت هذا الأمر، فهذا قد يسبب لك مشاكل كثيرة قد تؤدي بمشروعك للفشل، وتحصيل خسائر قد لا تستطيع تداركها، لذا لا بد من أن يكون لديك خلفية لا بأس بها في مجال التخطيط للمشاريع.



## تصور فكرة المشروع

إذا أردت الخوض في مشروع لأبد لك في المقام الأول أن تحصل على الفكرة المناسبة عن المشروع، لأنه وعلى ما يبدو، لدى كل واحد منا تصور خاص به عن المشاريع. وقد يكون هذا التصور إما:

### 1- التصور البسيط



وهو التصور الذي يرسمه كل واحد منا في خياله وهو بسيط جداً، فأساسه مبني على فكرة أن المشروع عبارة عن عملية بسيطة تعتمد على: توفير المنتج < بيع المنتج للزبون < الحصول على المقابل المادي (المال) من العميل = وبالتالي، وكنتيجة من مفترض أن تكون حتمية، سيكون لدينا بهذه الطريقة مشروع ناجح.

بينما في الحقيقة عزيزي القارئ، ويا للأسف الأمور لا تسير دائماً بهذه السهولة، وهذا السبب الذي يفقدنا فعلاً لطرح التصور التالي.

## 2-التصور الواقعي

وهذا التصور أكثر تعقيدا عن سابقه، ففي هذا التصور يتم دراسة المتغيرات، وأهم العوامل المرتبطة بالمشروع، والتي يمكن أن تؤثر فيه بشكل مباشر أو غير مباشر. وأهم هذه المتغيرات التي ينبغي مراعاتها عند الخوض في أي مشروع كان:

\* هل ستقوم بصناعة المنتج أم ستشتريه؟  
(كيف ستفعل ذلك؟ متى وأين ستفعل ذلك؟  
لماذا ولمن ستفعل ذلك؟).

\* هل ستقوم ببيع منتجك بالتجزئة أم  
بالجملة؟

\* ماهي القناة التي ستعتمدها لبيع منتجك  
(المحل، الكشك، الانترنت، تنظيم معرض  
خاص)؟

\* هل ستتكفل ببيع منتجك بنفسك؟ هل ستبيع منتجك للزبائن مباشرة أم  
ستبيعه للمحلات أو ستبيعه للشركات؟

كل هذه التساؤلات وغيرها من الضروري معرفتها، وكذا البحث فيها قبل  
البدء في أي مشروع كان.



## صياغة فكرة المشروع

غالبًا ما يتم صياغة فكرة المشروع بناءً على متطلبين:

**الإحتياجات الموجودة في السوق** والتي قد تكون مستوحاة من مشكلة أو خلل أو نقص في منتج معين، مع العلم أن معالجة هذه المشكلة أضحت مطلوبة بشكر كبير لدى شريحة واسعة من الناس.

**القدرات المتوفرة داخل الفريق** بحيث يبحث فريق المشروع في القدرات المتوفرة داخل الفريق (**المؤهلات، الخبرات، الميزات**)، فيستلهمون منها فكرة لمشروع خاص بهم، والتي يتم دراستها وتعديلها لتصبح مناسبة للدخول بها في منافسة السوق الشرسة.

## صياغة فكرة المشروع كتابيا



اتفق العديد من رجال الأعمال الناشطين في مجال الأعمال والمشاريع أنه من الأفضل لصاحب المشروع أن يقوم بتدوين فكرة المشروع التي تم التوصل لها كتابيا، ويكون ذلك إما بتدوينها على الورق أو كتابتها افتراضيا على الحاسوب.

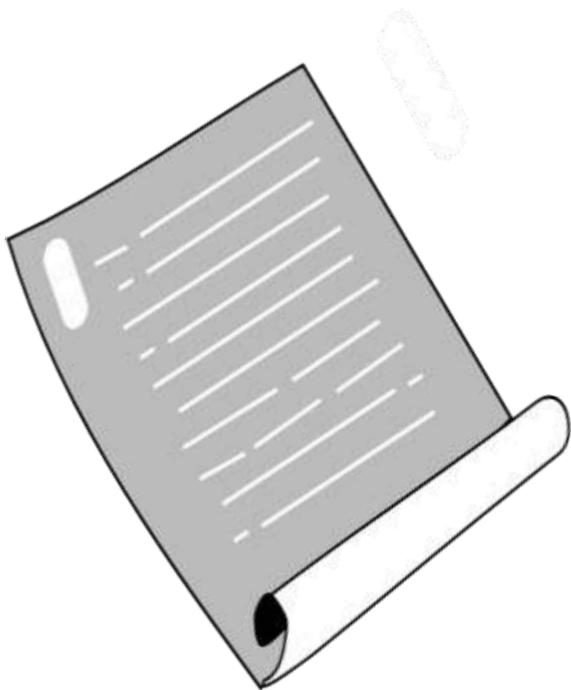
يحدد صاحب المشروع مجموعة من النقاط الضرورية للتحريك من وتيرة

المشروع، فالهدف الأساسي من كتابة فكرة المشروع، وصياغتها بطريقة لائقة هو إعطاء لمحة شاملة عن المشروع، وذلك لا يتم إلا من خلال تقديم عرض توضيحي موجز ومثير للإهتمام موجه لكافة الأشخاص المعنيين بالمشروع من ضمنهم (الشركاء أو المستثمرين).

هذا العرض من الضروري أن يتضمن بطبيعة الحال مجموعة من النقاط الأساسية نوضحها فيما يلي:

## تحديد طبيعة المشروع

عزيزي القارئ بعد توصلك لفكرة المشروع التي تراها مناسبة لك، ومناسبة للدخول بها للسوق، لا بد لك وفي المقام الأول أن تقوم بتحديد نوع المشروع الذي تريد الخوض فيه، بل وأكثر من ذلك إلى أي فئة يمكن أن تدرج في إطاره فكرة المشروع التي أوجدتها، فكل هذه الأمور بالغة الأهمية ينبغي الحرص عليها ومراعاتها.



فالكثير من الشباب الواعدين

الراغبين في إنشاء مشاريع خاصة بهم، ولأول مرة يلقون صعوبة كبيرة في تصنيف مشاريعهم الاستثمارية، وذلك بسبب اختلاف المعايير والتصنيفات التي يمكن أن يدرجوا تحت إطارها مشاريعهم المنشودة.

وبحسب الكثير من الدراسات يمكن لمعيار واحد فقط أن يعطي المشروع إسما وتصنيفا وطابعا خاصا يميزه عن باقي المشاريع الأخرى.

## أنواع المشاريع

تختلف المشاريع بحسب:

### 1. مشاريع تتوقف على طبيعة النشاط الممارس داخل الشركة الناشئة

المشاريع الخدمائية: هي المشاريع التي لا تنتج سلعا بل تعنى بتقديم الخدمات، وتمس هذه الخدمات مجالات مختلفة، نذكر من أهمها: (الصحة، التربية والتعليم، النقل والمواصلات، الدفاع والأمن، الأبحاث العلمية والتكنولوجية، الإسكان والمرافق العامة... إلخ).

المشاريع التجارية: هي ذلك النوع من المشاريع الذي يهتم بالنشاط التجاري، كتوزيع السلع، وتداولها لغاية وصولها إلى المستهلك النهائي ونقصد بهذا (الزبون، المتاجر، المصانع... إلخ)، وهذا النشاط سيكون مرهونا بمدى الأرباح والخسائر التي يمكن أن تحقق من المشروع.

المشاريع الصناعية: وهي مشاريع تضم العديد من الأنشطة الصناعية (كالصناعات الغذائية، الصناعة المعدنية، الصناعة النسيجية، الصناعة البتروكيمياوية... إلخ).

-المشاريع المالية: وهي مشاريع تهتم بالنشاط المالي (كالتداول، الأسهم، الضرائب، التأمين، الإدخار، الودائع... إلخ).

-المشاريع الزراعية: تهتم بزيادة إنتاج المحاصيل، والمساحات الزراعية من مزارع وحقول، وكل ما يتعلق بمجال استصلاح الأراضي والإستزراع.

## 2. مشاريع تتوقف على حسب طبيعة السوق الذي دخلته الشركة الناشئة

### أ. المشاريع التنافسية



هي مشاريع تعتمد مبدأ المنافسة كأساس في العمل بحيث يعتمد أصحاب المشاريع لعدم تحديد سعر المنتج مسبقاً، وإنما يتم تحديد ذلك بالاعتماد على منافسة المشاريع المماثلة في السوق، وبهذه الطريقة سيعمل صاحب المشروع على إيجاد طرق وأساليب تمكنه من تقليل التكاليف، وفي المقابل تحقيق أكبر قدر ممكن من الأرباح.

### ب. المشاريع الإحتكارية



هي ذلك النوع الخاص والمميز من المشاريع الذي يفرض سيطرته على السوق بمفرده وبشكل كلي، فالمشاريع الإحتكارية أسلوبها مختلف عن سابقتها، فهي تعتمد في منافستها على الإحتكار، بحيث تأخذ الشركة أسعار منافسيها كما وردت، وتتجاهل بشكل كامل تأثير أسعارها على باقي الشركات، وبهذا يتم تحديد سعر المنتج في هذه المشاريع بشكل تحكيمي تام بسبب عدم وجود منافس له.

## العوامل المحددة لحجم المشروع

يتوقف حجم المشروع على ثلاثة عوامل:

### أ. طبيعة الصناعة

والمقصود هنا الطبيعة الفنية التي يتميز بها هذا المشروع، فمثلا بعض الصناعات تحتاج إلى وحدات كبيرة للعمل فيها، بينما تحتاج لرأس مال معتبر كالصناعات الخفيفة. بينما هناك صناعات تحتاج إلى وحدات صغيرة، ورأس مال كبير، ومثال ذلك الصناعات الثقيلة.

### ب. طبيعة السلعة

#### السلع بسيطة التركيب:

أغلب المكونات تكون عبارة عن مواد أولية وخامات طبيعية وهي السلع التي يزيد استهلاك الفرد منها بزيادة دخله، ويقل استهلاكها بانخفاض هذا الدخل. مثل (المواد الغذائية، مواد التنظيف، مواد التجميل، الملابس، والهواتف)، فمثل هذه السلع تحتاج إلى وحدات إنتاجية صغيرة أو متوسطة على أعلى تقدير.

#### السلع معقدة التركيب:

تحتاج في صناعتها إلى عناصر معقدة قد يعجز الفرد العادي استيعابها، فهي تحتاج مهارات معينة لكونها تتدرج في ظل ما يعرف بالإنتاج المكثف حيث يكون هناك عدد كبير ولا حصر له من النسخ للمنتج الواحد.



وأهمها المهارة الهندسية التي تعتمد في إنتاج أجزائها، وكذا عملية تركيبها لتأخذ شكلها النهائي، مثل: صناعة السفن والسيارات والطائرات، فمثل هذه السلع تحتاج إلى وحدات إنتاجية كبيرة.

### ج. طبيعة السوق

يؤثر طلب السوق على السلعة من ناحية، وعلى نسبة إنتاجها وإخراجها إلى السوق من ناحية أخرى، ونقصد بهذا القول أن حجم إنتاج هذه السلع والوحدة المخصصة للإنتاج فيها متوقفة على نوعية الطلب في السوق إذ نجد:

. الطلب اليومي: وهذا النوع قد يكون بشكل مكثف.

. الطلب موسمي: وهذا النوع يتوقف على المواسم ومتطلباتها.

. الطلب متقطع: وهذا النوع يتوقف على حسب الحاجة للمنتج.

وبناء على هذا نستنتج أن تحديد كمية السلعة المراد إنتاجها (كبيرة أو صغيرة)، وكذا حجم المكان الذي سيتناسب مع هذا الكم من السلعة مرهون بنوع الطلب في السوق.

ومن هنا فعلى صاحب المشروع أن يقوم بدراسة فكرته جيدا، حتى يتمكن من إعداد خطة عمل محكمة ومتقنة من جميع النواحي، لأن هذا سيساعد بشكل كبير على تمهيد الطريق أمامه للانتقال بمشروعه من مرحلة التخطيط النظري لمرحلة التنفيذ الملموس على أرض الواقع وبكل سلاسة.

## تحديد المشروع

### تحديد صاحب المؤسسة



يتوجب التعريف بصاحب المشروع والأشخاص المسؤولين عن المشروع، وكذا الأشخاص الذين يقومون بالعمل في هذا المشروع، كما يتوجب تحديد الإسم التجاري لهذه المؤسسة، وأيضا توضيح طبيعة المشروع... الخ، وغيرها من المعلومات الكفيلة بإعطاء المشروع مصداقية ومهنية أكثر.

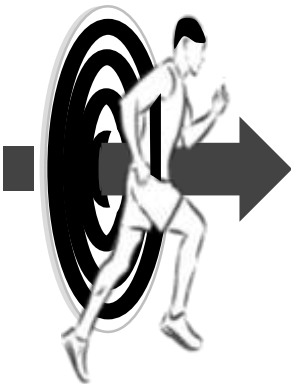
### تحديد نوع المنتج المقدم في المؤسسة

المقصود بهذا هو تحديد نوع المنتج الذي تنتجه هذه المؤسسة إن كان سلعة أو خدمة، وكذا تحديد الطريقة التي ستعتمد في تقديم وعرض هذا المنتج.



### تحديد الهدف من المشروع

يتوجب على صاحب المشروع أو الأطراف المشاركة في المشروع القيام بتحديد مجموعة الأهداف التي يرمون إلى تحقيقها من هذا المشروع، وليتم ذلك بطريقة لائقة لابد من تحديد الفترة اللازمة لفعل ذلك، لضمان سير المشروع بخطوات ثابتة، وكذا تحقيق النتائج المرجوة والمتوقعة من هذا المشروع في الوقت المحدد، وكما ثم الاتفاق عليه سلفا.



عزيمي القارئ تأكد أنه باعتمادك هذا النموذج التنظيمي الأولي الذي يخص المشروع بصفة عامة، ويحدد طريقة العمل بصفة خاصة، أنك ستصل بهذا شيئاً فشيئاً لهدفك المنشود ألا وهو تطوير هذا المشروع.

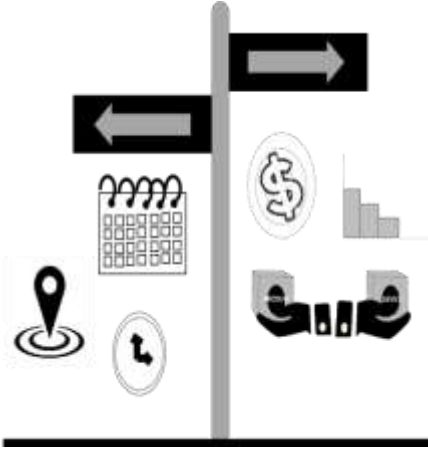
# نموذج عمل دراسة الجدوى



## دراسة الجدوى

- 1. دراسة السوق
- 2. دراسة الناحية الفنية
- 3. دراسة المنتجات
- 4. دراسة الجمهور
- 5. مكان المشروع
- 6. دراسة خطة العمل
- 7. دراسة قنوات التواصل
- 8. اختيار خطة تسويقية
- 9. الدراسة القانونية
- 10. دراسة الجدوى المالية
- 11. دراسة فرص التعاقد

## عمل دراسة جدوى



دراسة الجدوى هي عملية بحث وتحليل للمعلومات المتوفرة والمتعلقة بالمشروع منها (الاقتصادية، التجارية، القانونية، الفنية... الخ)، وكافة العوامل التي يمكن أن تؤثر في تحصيل الأرباح منه.

وبهذا فدراسة جدوى المشروع في السوق قائمة بشكل أساسي على القيام بدراسة شاملة تتضمن كل التفاصيل المتعلقة بالمشروع، كالتكلفة الكلية للمشروع، وقيمة الأرباح التي يمكن تحقيقها من هذا المشروع كما سبق وذكرنا، والمدة الزمنية التي قد نحتاجها لإنجاز المشروع، والتي ستختلف حسب طبيعة المشروع والمجال المستثمر فيه.

بحصولنا على كل هذه المعطيات سترتفع فرص نجاح هذا المشروع بتقديرنا للمخاطر المحتملة سواء من الناحية التسويقية والفنية، وحتى القانونية والمالية، ومن ثم الانتقال إلى عملية تحليل هذا الكم الوافر من المعلومات لمعرفة وتحديد إمكانية تنفيذ هذا المشروع من عدمه، وماهية المخاطر التي يمكن أن يواجهها المشروع على أرض الواقع.

لذا سنحاول في هذا الفصل وبقدر الإمكان توضيح كل هذه الأمور في نقاط محورية تنطوي على إحدى عشر قسما رئيسيا، والتي يتم تطبيقها على أغلب المشاريع كمايلي:

- 1-إنشاء خطة عمل للمشروع
- 2-دراسة السوق الذي ستدخله
- 3-دراسة الناحية الفنية للمشروع
- 4-اختيار منتجات المشروع
- 5-اختيار الجمهور المستهدف للمشروع
- 6-اختيار مكان المشروع
- 7-قنوات التواصل
- 8- الدراسة القانونية
- 9- الجدوى المالية للمشروع
- 10- اختيار خطة تسويقية مناسبة للمشروع
- 11-البحث عن فرص للتعاقد

## 1. إنشاء خطة عمل للمشروع



والمقصود هنا بإنشاء خطة عمل هو تحديد الخطوات الضرورية التي يمضي وفقها المشروع، والتي ستتضمن بطبيعة الحال شرحا مفصلا لكل الجزئيات المتعلقة بالمشروع مرحلة بمرحلة لحين تحويل فكرة المشروع لواقع مجسد، والتي ستحدد في المقام الأول الطريقة التي سيتم بها دراسة السوق المستهدف، ومن ثم الانتقال إلى دراسة الناحية

الفنية للمشروع، وكذا تحديد الجمهور المستهدف من هذا المشروع، بعد الإنتهاء من هاته المراحل الأولية يتم تحديد المكان المناسب للمشروع والقنوات التي ستعتمد للتواصل مع العميل.

بعد ذلك ينبغي على صاحب المشروع إتباع الإجراءات السابقة بمعالجة الأمور القانونية والمالية حتى لا تحدث مشاكل تعيق سير المشروع.

وفي الأخير يتم اختيار الخطة التسويقية الملائمة للمشروع حتى يصل بذلك إسم الشركة ومنتجاتها للعميل من جهة، ومن جهة أخرى ستساعد هذه العملية في جذب العديد من فرص التعاقد مع المستثمرين.

وبعد قيام الفريق بدراسة معمقة حول الخطة يتم تحديد المخاطر والصعوبات التي يمكن أن يواجهها صاحب المشروع ليتم معالجتها، والتي على أساسها يتم تحديد أو بالأحرى افتراض المدة التي من المفترض أن تستغرق لإتمام المشروع.

## 2.دراسة السوق الذي ستدخله



هي أهم عملية في المشروع أين يتم من خلالها جس نبض السوق من حيث النشاط والحركية في محاولة للتقدير ولو بشكل نسبي عن مدى احتياج أو اهتمام الناس بمنتجاتك أو الخدمات التي ستقدمها، وذلك لا يتم إلا من خلال القيام باستطلاع للرأي إما بشكل مباشر (النزول الى الميدان) أو غير مباشر (عن طريق الأنترنت).

وبما أن المنتج أو الخدمة التي ستقوم بطرحها في السوق ليست جديدة على المستهلك، فسيقوم العملاء بطريقة آلية وبمجرد دخول منتجك إلى السوق بعمل مقارنة بين منتجك ومنتج آخر من نفس الصنف لمنافسيك، وذلك ليعرفوا ما الذي يناسبهم أكثر سواء من ناحية السعر أو المزايا التي تميز منتجك عن غيره.

وفي خضام هذه الدراسة ستدرك شيئاً فشيئاً نوعية المنافسة التي تواجهها، وحجمها أيضاً بالإضافة إلى عدد المنافسين المتواجدين بالمنطقة المحيطة بمكان المشروع الذي بدأت العمل عليه.

ولعلمك عزيزي القارئ لتفهم كيف تسير الأمور في السوق لابد أن تكون محيطاً بنقاط الضعف والقوة عند منافسيك، وهذا سيسهل عليك تحديد الموقع والمكان المناسب في السوق.



## نوع الأسواق المستهدفة

بطبيعة الحال عزيزي القارئ ستجد نفسك عند اختيار السوق الذي ستدخله أمام اختيارين:

### 1- الأسواق العامة

يضم هذا النوع من الأسواق مجموعة كبيرة من العملاء، وهؤلاء العملاء يشتركون في عدة جوانب فقد يكون لديهم:

- نفس الانتشغالات
- نفس الاحتياجات
- نفس المشاكل والتي من المفترض أن هذا المنتج سواء كان سلعة أو الخدمة سيتكفل بحلها ومعالجتها.

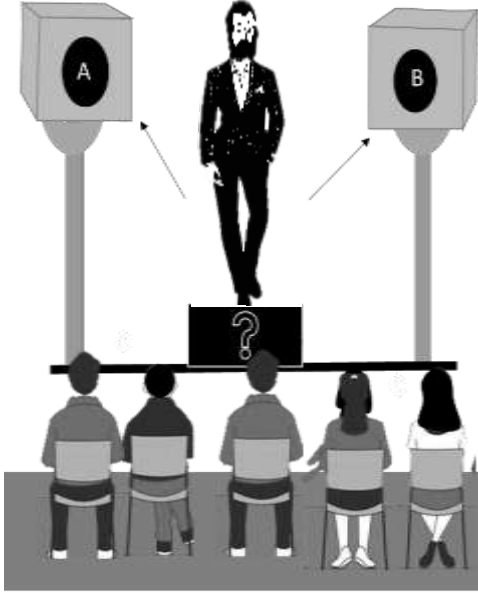
### 2- الأسواق المتخصصة

يلبي هذا النوع من الأسواق المتخصصة احتياجات محددة ومتخصصة كالأسواق المتخصصة في قطع الغيار والسيارات ومحركات السفن وكذا الطائرات... الخ.

- جراء تعدد عملاء هذا النوع من الأسواق يتم التعامل معهم بطريقة متباينة.
- جراء اختلاف الاحتياجات والمشكلات المطروحة في هذا النوع من الأسواق تتعدد الخدمات المقدمة.

### 3.دراسة الناحية الفنية للمشروع

#### أ. اختيار فريق العمل المناسب



عملية اختيار طاقم العمل (الموارد البشرية) أمر في غاية الأهمية، بحيث يمكن أن يلعب دورا هاما في سيرورة المشروع بطريقة جيدة.

لذا من الواجب الحرص على دراسة طبيعة الموارد البشرية المطلوبة داخل المؤسسة، وكذا تحديد الخصائص والمهارات التي يجب أن يتوفر عليها فريق

العمل، وذلك لا يتم إلا بتعيين موظفين مؤهلين عندهم القدر الكافي من المعرفة والخبرة لإدارة المشروع، وذلك ليكونوا قادرين على تحمل ضغوط العمل، فنوعية الإدارة قادرة على إفشال أي مشروع أو إنجاحه، لذا يعد طاقم العمل عنصرا حيوي وحاسم في تحديد مستقبل المؤسسة.

بعد الانتهاء من اختيار الفريق لا بد من تعيين مدير يجمع بين أجزاء الفريق ليوّجه الفريق، وليشرف على كافة عمليات التخطيط على مستوى المؤسسة وكل عمليات التوظيف، وكذا تدريب الموظفين وإدارة شؤونهم، وذلك لأن نجاح أي مشروع يتوقف على هذه الأمور الأساسية في المقام الأول.

## ب. الموارد الرئيسية

كل مشروع يحتاج موارد معينة ليصل لمرحلة العمل الفعلي على أرض الواقع، ونقصد بهذا الموارد الخاصة بالعمل، والتي من المفترض أن يمتلكها الفريق قصد تسهيل القيام بالأنشطة الرئيسية على مستوى المنشأة، وإعداد المنتج وتوصيله للعميل، وكذا تحسين مستوى العلاقة معهم خاصة إذا كان العمل ميدانياً ويتطلب التعامل المباشر مع العميل.

## ج. الأنشطة الرئيسية

هي الأعمال الرئيسية والمهمة المتعلقة بالمشروع الذي نريد الدخول به إلى السوق، والتي يجب عليك القيام بها أو توفيرها من أجل صنع تلك القيمة بشرط أن تكون منطقياً، بخصوص قدرتك على القيام بهذه الأنشطة.

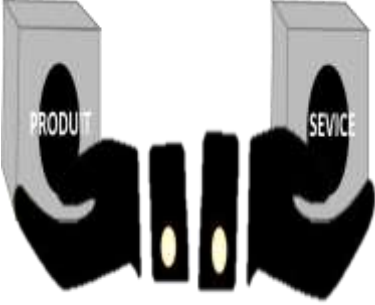
فمثلاً لو كان المشروع عبارة عن تصميم أجندة شخصية، فإن ذلك سيتضمن الأنشطة التالية: كتابة الأفكار الرئيسية المتعلقة بتصميم النموذج الأولي، توفير أو شراء (برامج الكتابة والتصميم، معدات الكتابة والطباعة، الغلاف المناسب للأجندة، الورق المناسب)، وكذا توفير مختصين في (التصميم)، إرسال النموذج إلى المطبعة، طباعة الأجندة، نشر وتوزيع الأجندة، وضع الخطط التسويقية.

## 4. اختيار منتجات المشروع

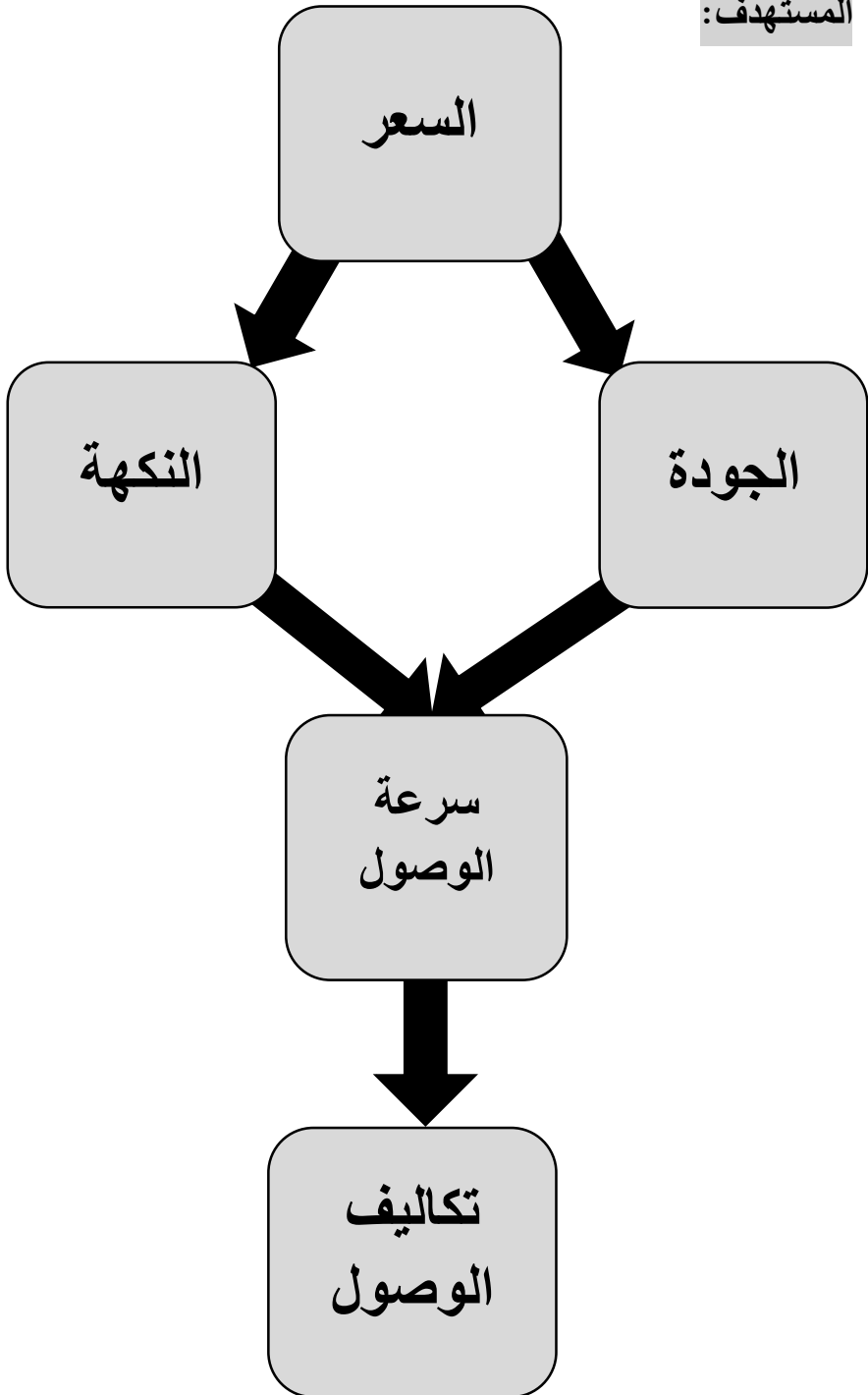
في هذه المرحلة يقوم صاحب المشروع بتحديد نوعية المنتجات التي سيقدمها، ونقصد بهذا هل يهدف صاحب المشروع لتقديم فكرته التي توصل إليها على شكل سلعة أو خدمة كما سبق وذكرنا، وبعد تحديد هذا لابد له من تحديد المميزات التي ينبغي أن تتسم بها هذه الخدمة أو السلعة عن باقي المنتجات المعروضة، وكذا تحديد الكمية المطلوبة من هذا المنتج والتسعيرة الملائمة لطرحها في السوق ما قد يساعد على ضبط التوقعات المنتظرة من هذا المنتج.

### تحديد القيمة المضافة للمنتج

والمقصود بهذا هو خلق قيمة للمنتج الخاص بك بحيث تجعل الزبون يرى هذه القيمة، ويميزها في منتجك دون غيره، ما يدفعه بالأخير ليشترها منك وليس من غيرك، وهذه القيمة لابد أن تعمل عليها من اللحظة التي يكون فيها المنتج الخاص بك مادة أولية (خام) لغاية تحويله لمنتج نهائي، وهذه القيمة المضافة تعتمد على مراعاة العناصر التالية:



أهم مزايا التي ينبغي مراعاتها في المنتج الموجه للجمهور  
المستهدف:



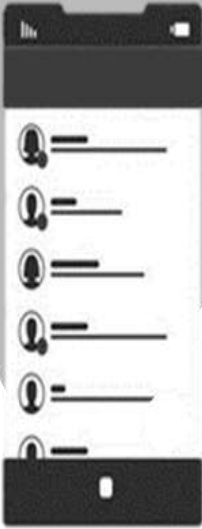
## 5. اختيار الجمهور المستهدف للمشروع

دراسة العملاء المتوقعين أمر ضروري لأي مشروع لأن هذا سيساعد صاحب المشروع على معرفة الناس الذين من الممكن أنهم سيدعمون منتجه ويشترونه، وكلما كان عددهم أكبر كلما كان ذلك أفضل للمشروع.

فهذا سيساعد وبشكل كبير على دراسة رغبات العملاء المحتملين وحاجاتهم، ومعرفة أعدادهم ولو بشكل نسبي، ووصفهم، وأماكن تواجدهم.

يمكننا أيضا معرفة العملاء المحتملين بالنزول لمكان المشروع، والقيام بمراقبة مجريات الأمور انطلاقا من تعرفنا على

طبيعة سكان المنطقة، ومستواهم المادي، وتحديد خلفياتهم الاجتماعية بالتقريب طبعا حتى تتوافق قدر الإمكان مع منتجات المشروع أو الخدمات التي ستطرح في السوق المُستهدف، فمعرفة العميل يمكن أن يشكل فارقا على مستوى المشروع.



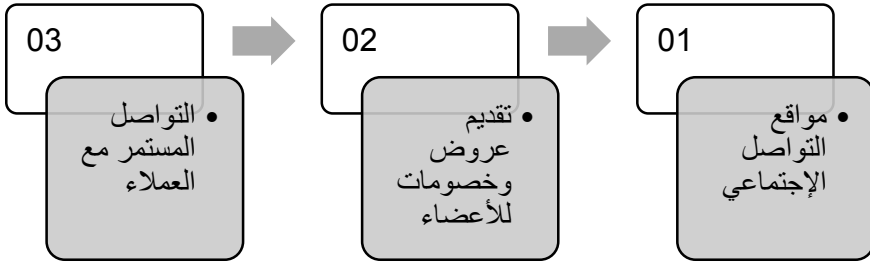
## تحديد الجمهور

بداية يقوم صاحب المشروع أو الفريق المكلف بالمشروع بتحديد شريحة الجماهير المستهدفة من المشروع، وذلك بهدف معرفة احتياجات الجمهور، ويتم تحديد هذا الجمهور المستهدف وفق معايير معينة سنحددها في الجدول التالي:



## العلاقة التعاقدية مع العملاء

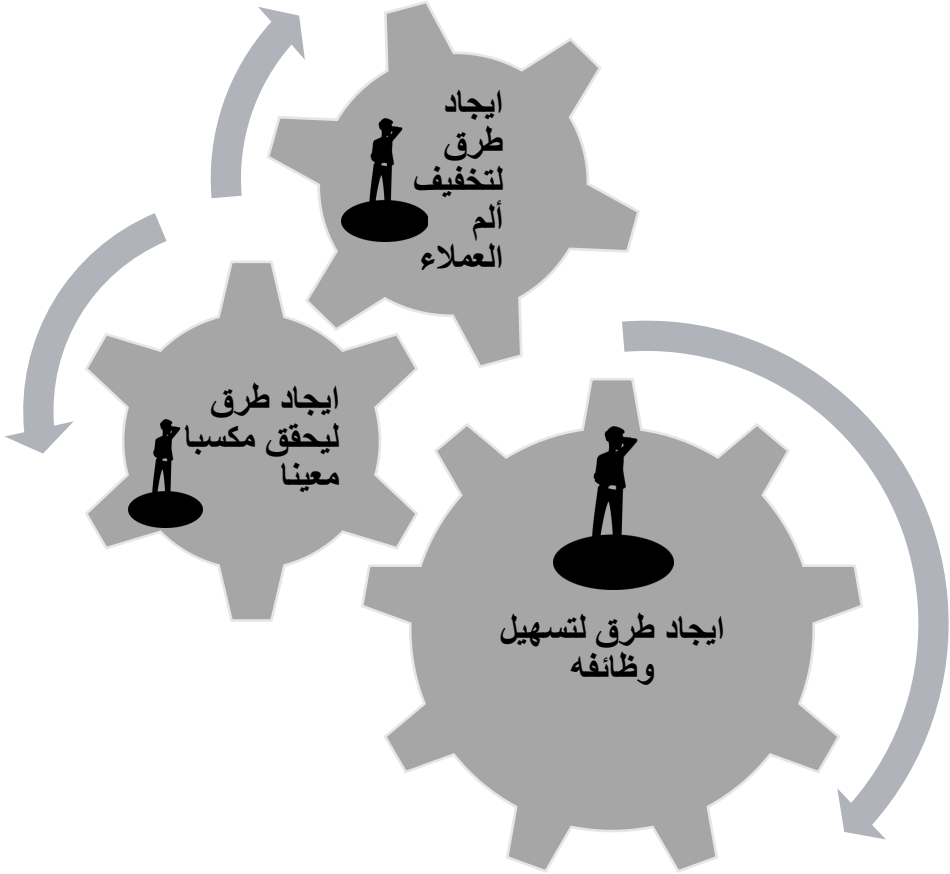
العميل يرى منتجك، وطريقة توصيلك، وعلاقاتك بصفة عامة، وبالخصوص علاقتك معه، كما أنه يدفع لك المال للحصول على المنتج منك، وليس من أحد غيرك، لذا لا بد من أن تعتمد على بناء ثقة وطيدة مع العميل في المقام الأول، وذلك لأن عملية بيع منتجك له تأتي في المقام الثاني، وفي حالات أخرى قد يمتد الأمر إلى الإستماع له ولمشاكله، ومن ثم محاولة معالجتها، ويتم توطيد هذه العلاقة من خلال الحرص على 3 مواطن:





تلبية احتياج الجمهور المستهدف تتم من خلال مراعاة العناصر

التالية:



## أهم الخدمات الموجهة للجمهور المستهدف

للتمكن من محاورته، وفهم مشاكله إما بطريقة مباشرة (وجها لوجه) أو غير مباشرة (مشاريع خيرية، وحملات توعوية، ومنتجات بيئية).

التواصل مع العميل  
قبل البيع

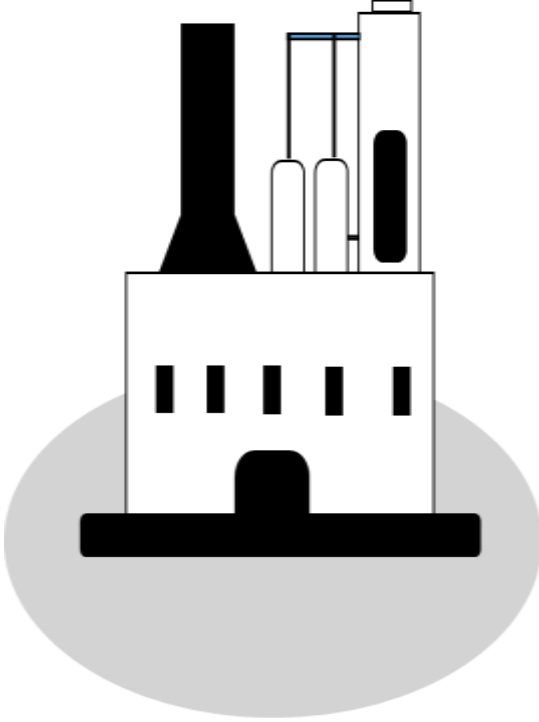
من خلال التعامل مع العميل بلباقة، وكذا تسهيل إجراءات البيع، بالإضافة لتقديم بعض من العروض والخدمات المجانية.

التواصل مع العميل  
أثناء البيع

الاستماع للعملاء لمعرفة رد فعلهم، ومن ثم الاستجابة لشكواهم، وتمكينهم من تقييم جودة المنتج الذي اشتروه.

التواصل مع العميل  
بعد البيع

## 6. اختيار مكان المشروع



كل مشروع يحتاج إلى موارد معينة ليصل لمرحلة التشغيل، ولينجح أي مشروع لابد من الحرص على اختيار الموقع المناسب للقيام بتنفيذ فكرة المشروع على أرض الواقع، وذلك لأن بعض المشاريع تحتاج لأماكن سكنية حيوية، بينما يكفي للبعض الآخر التواجد بأماكن بعيدة عن السكان، لذلك يجب اختيار المكان بدقة لتفادي المشاكل والصعوبات التي يمكن أن تواجه صاحب المشروع.

فتحديد عنوان فعليّ للمؤسسة

المسؤولة عن تنفيذ المشروع سيعطيها طابع رسمي ومصداقية أكبر، وكذلك سيتضح للعميل وبشكل مرئي نوعية وطبيعة نشاط المؤسسة القريبة منه كما سيتيح لصاحب المشروع تحديد ومعرفة أولوياته من خلال الظروف السائدة والمحيطه بمشروع.

## 7. قنوات التواصل

ما نعرفه عن سبب إيلاء أهمية كبرى لقنوات التواصل يعود لكونها حلقة وصل بين المنتج والعميل، بينما في الحقيقة الأمر أكثر من ذلك، لأن وجودها ضروري في إيصال القيم المقترحة للعملاء عبر هذه القنوات من خلال عملية التوزيع إلى غاية إتمام عملية البيع.

حالات التواصل: هناك 5 حالات سيحدث فيها هذا التواصل مع العميل أهمها:

### قنوات التواصل مع العميل

#### 1. الدعاية والترويج:

لجذب العملاء، ووصول صدى اسم (الشركة و المنتج).

#### 2. طريقة تقييم المنتج :

تحديد إن كان المنتج (خدمة ام سلعة)، تجربة المنتج قبل البيع .

#### 3. طريقة شراء المنتج:

الدفع بشكل التقليدي (يدا بيد)-الدفع بالشكل الحديث (البطاقة).

#### 4. طريقة التوصيل :

خدمات التوصيل من داخل المؤسسة أو الاستعانة بمؤسسة اخرى.

#### 5. طريقة التواصل بعد البيع:

(الصيانة، الارجاع، الاستبدال) بعد البيع.

## 8. الدراسة القانونية



قبل أن تبدأ في أي مشروع كان عزيزي القارئ لابد لك من أن تكون على دراية كافية بالقوانين والتراتب، والإجراءات التي تحكم النشاط الذي تريد الخوض وإلا ستكون غالبا في ورطة كبيرة، لذا من الواجب البحث في الأمر جيدا قبل البدء في أي مشروع فالقانون لا يحمي المغفلين.

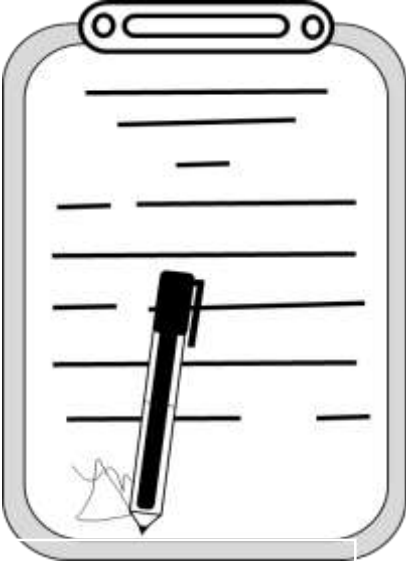
كما ينبغي عليك معرفة كيفية الحصول على التراخيص القانونية والبيئية، وكذا إجراءات الصحة والسلامة إن تطلب الأمر منك ذلك، وينبغي أيضا أن تبحث في ماهية الإجراءات التي ينبغي أن تتبعها.

لذا كنصيحة عزيزي القارئ لا تستهين بالجانب القانوني لأن هذا قد يؤدي بك الى الهلاك لامحالة، وقد يضعك في موقف لا تحسد عليه ما سيصعب عليك ممارسة نشاطك بشكل سلس.

لذا خصص وقتا كافيا لدراسة، وإتمام كافة الأمور القانونية المتعلقة بمشروعك، بهذا ستضمن أنك تمشي على المسار الصحيح، ولا يغرنك الطريق القصير والأساليب الملتوية لأنه عاجلا أم آجلا ستكشف الأمور، وقد تتعرض جراء هذا لعقوبات قاسية قد تسئ لسمعتك كصاحب مشروع وتؤدي بمشروعك للانهايار لا محالة.

فالكثير من المشاريع فشلت بسبب مشاكل قانونية، لذا لابد لك من إيجاد والاضطلاع على الأطر القانونية التي تنظم عملك وكافة الأنشطة التجارية التي تقوم بها المؤسسة الخاصة بك.

## تسجيل المشروع



إن عملية تسجيل المشروع وفقا للإجراءات المعمول بها في جل المشاريع، هو إجراء ضروري من الواجب الحرص عليه لأن صاحب المشروع بهذا سيضفي على مشروعه الصفة القانونية.

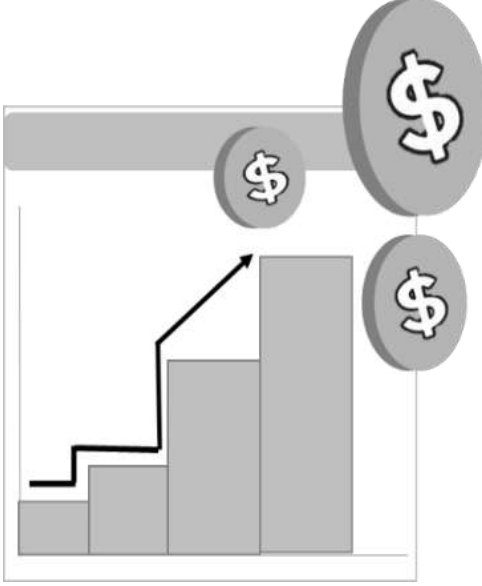
وعليه ينبغي على صاحب المشروع إذا كان يريد فعلا إنشاء مؤسسة خاصة به أو تكوين مشروع في إطار شراكة أو حتى توسيع نشاطه، فلا بد له من تسجيل المشروع قانونيا، وكذا القيام بتسجيله تجاريا في السجل التجاري الخاص

بإنشاء المؤسسات على مستوى غرفة التجارة، وكذا لابد من قيام صاحب المشروع بالتسجيل على مستوى الضرائب الحكومية.

وكل هذه الأمور عزيزي القارئ الهدف الأساسي منها هو التمكين من الحصول على التراخيص اللازمة لإنشاء المشروع، وجعل العمل يتم بطريقة سلسلة وقانونية.

## 9. الجدوى المالية للمشروع

### الخطة المالية المناسبة للمشروع



عزيزي القارئ لا بد أن تعلم أنه لكي تتمكن من إعداد الخطة المالية المناسبة للمشروع الذي تريد إنجازه لابد لك في المقام الأول من وضع جميع التوقعات المالية (الحالية والمستقبلية) في كل خطوة تخطوها صوب إنجاز المشروع، وكذا الحرص على دراستها بشكل مفصل.

ينبغي عليك أيضا عزيزي القارئ باعتبارك صاحب المشروع أن تحدد الطريقة والكيفية الملائمة التي ستمكنك من الحصول على الأموال اللازمة للمشروع، من خلال وضع الفرضيات الأولية لتحديد المقدار المالي اللازم للإنجاز، ويتم هذا بطرائق متعددة إما من خلال البحث عن مصادر التمويل كالإعتماد على المال الخاص بصاحب فكرة المشروع، أو طلب المساعدة من أحد أفراد العائلة أو الأصدقاء أو أحد المستثمرين أو الاستعانة بالتمويل الخارجي من خلال اللجوء إلى القروض البنكيّة أو شركات التمويل الخاصة بدعم المشاريع.

## تحليل العوامل التي يمكن أن تؤثر في أرباح المشروع

1. هيكل التكاليف: يمثل المبالغ

المدفوعة على المنتج لتحويله من شكله الخام لشكله النهائي.

2. تحليل التكلفة: يتم من خلال

تحليل التكلفة المستهدفة للمشروع، وكذا تحديد التكاليف الحالية والمتوقعة للمشروع، ومن ثم القيام بمقارنة هذه التكاليف التي تم تحليلها مع العوامل التي يمكن أن تؤثر عليها وعلى سيرورة المشروع.

3. تحليل الدخل: يتضمن تحليل الدخل المحتمل للمشروع، ومقارنته مع

التكاليف المتوقعة، للتأكد من إمكانية تحقيق الربح.

4. تحليل الربح: يتضمن قياس وتحديد الربح المتوقع والمحتمل للمشروع،

والإجراءات اللازمة التي ينبغي اتخاذها لتحقيقه دون مشاكل.

5. تحقيق الأرباح: والمقصود بهذا هو الفارق بين سعر السلعة وتكاليدها،

فكلما زاد الفارق زاد الربح، ولحصول هذا لا بد إما من زيادة سعر بيع المنتج أو تقليل التكاليف المتعلقة به.

6. تحليل المخاطر: يتم ذلك من خلال القيام بتحليل وقياس درجة المخاطر

التي يمكن أن تواجه المشروع، ومن ثم القيام بإدارتها والتأكد من أن المشروع يمكنه الاستمرار بالرغم من حدوثها.





## 10. اختيار خطة تسويقية مناسبة للمشروع

لإعداد أي خطة تسويقية لابد من إعطاء عناية كبيرة للبيئة، والظروف المحيطة التي يتم فيها المشروع، وذلك من أجل اختيار السوق المستهدف بطريقة صحيحة، وهذا سيساعد على تحديد أهم نقاط القوة والضعف في السوق.

إن عملية بيع الخدمات أو السلع الخاصة بالمشروع مرهون بطريقة الترويج والإعلان عنها، وبعتماد الطريقة الصحيحة سيتمكن صاحب المشروع من التعريف بالخدمات أو السلع على نطاق واسع.

لتحقيق هذا ينبغي التركيز بشكل

جيد أثناء عملية تحديد الأماكن المناسبة للترويج والحملات الإعلانية، وكذا القنوات المُخصصة لتوزيع منتجات المشروع، ما سيعمل على جذب الزبائن وتشجيعهم على اقتناء منتجات المؤسسة.

يمكن أيضا اعتماد العروض التخفيضية على المنتجات، وكذا أخذ ملاحظات الزبائن حول هذه المنتجات، وذلك خلال الفترة التجريبية، ومن ثم طرح الخدمة إلى السوق ما سيساعد بالتأكيد في تطويرها.



## 11. البحث عن فرص للتعاقد



عملية إقتناص فرص للتعاقد لا تتم إلا من خلال تنفيذ بعض الأنشطة بالتعاقد مع مصادر خارجية، وبعض الموارد من خارج المنشأة، وهذا سيفيد إما بالتسريع من وتيرة العمل أو سيساعدك على رفع الجودة والإنتاجية أو حتى إمكانية تجنبك القيام بعمل ليس من تخصصك.

باعتبارك عزيزي القارئ صاحب مشروع لابد لك من إدراك أمر مهم في عالم المشاريع ألا وهو أنه لا يمكنك إنجاز كل

الأمر بمفردك، فكما يقال يد واحدة لا تصفق، والعمل الجماعي يعتبر مفتاحا أساسيا للنجاح في أغلب مجالات الحياة على وجه العموم، وميدان العمل بالخصوص.

لذا كن على يقين أنه لا أحد ينكر أن العمل الجماعي يساعد على تحسين الأداء، وعلى ضمان سيرورة المشروع، وهذا الأمر يظهر تارة من خلال المواقف الداعمة للشركة، وتارة من خلال الولاء المقدم من قبل مجموعة العمل؛ بتسخيرهم لمهاراتهم وقدراتهم في سبيل خدمة المشروع.

وبهذا التوافق سيحقق صاحب المشروع بالتأكيد كل أهدافه، وسينجز أعماله بشكل أسرع، ومن دون العمل الجماعي يصبح الأمر صعبا، وأنا لا أقول مستحيل بل صعبا وسيطلب منك جهدا ووقتا أكثر إن لم أقل تكلفة أكبر.

لذا لابد لك من الاهتمام بهذا الجانب، لأن هذا سيعطي انطبعا جيدا عن الشركة من جهة، والمشروع ككل خلال رحلة البحث عن فرص للتعاقد سواء كانوا (موردين أو مصدرين) في مجال العمل الذي تخوضه.

بهذه الطريقة ستلبي مواصفات العطاء المهنية المطلوبة في العمل، وذلك من خلال المعاملات المعتمدة على الروح الجماعية داخل الفريق، وكذا العروض النموذجية المعتمدة على نوعية وجودة المنتج المطروح، بالإضافة إلى الحرص على مراعاة الطرق والوسائل القانونية السليمة في عملية التواصل معهم فلا مجال للخطأ والمغامرة في مثل هذه الأمور.



بالأخير عزيز القارئ، بعد الانتهاء تماما من كتابة نموذج العمل الخاص بالمشروع، يبدأ الفريق بإدخال بعض التعديلات والتحسينات على المخطط، والهدف من هذا كله، هو السعي بشكل مدروس لتطوير وتكييف النموذج الذي تم بناءه من قبل الفريق مع الظروف الراهنة.

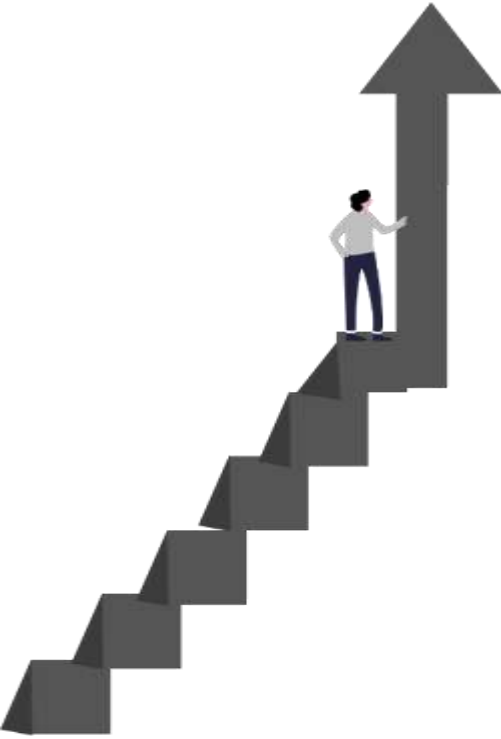
## فشل ونجاح المشاريع

من الأخطاء الأكثر شيوعا عزيزي القارئ لدى العديد من الشباب وهم في بداياتهم، الاعتقاد والجزم بأن هناك سببا واحدا يجعل المشروع ينجح أو يفشل وهذا ليس صحيحا على الإطلاق، ونظرا لأهمية هذا الموضوع سنحاول في الصفحات الموالية تقديم شرح مبسط عن هذا، وذلك لتقريب الفكرة لأذهان الشباب الواعدين في عالم المشاريع لعل وعسى أن نجنبهم الوقوع في شرك بعض المفاهيم الخاطئة والشائعة بين الشباب.

### أسباب نجاح المشاريع الناشئة

فيما يخص أهم الأسباب التي يمكن أن تساعد في تحقيق النجاح لأي مشروع كان، لا بد وكبداية أن يتم الالتزام ببعض الخطوات، والتحلي ببعض الصفات التي يتمتع بها أصحاب المشاريع الناجحة، والتي سنحاول توضيح بعض منها في النقاط التالية:

- يجب أن يكون صاحب المشروع شخصا واثقا بقدرته على إنشاء مشروع ناجح، ومن ثم عليه معرفة كيف يجعل



مشروعه يحقق النجاح الذي يطمح  
إليه، فنجاح أي مشروع يعتمد على مهارات صاحب المشروع ومؤهلاته.  
وعلى هذا الأساس عزيزي القارئ:

• ينبغي على صاحب المشروع التشبع بالثقافة المتعلقة بعالم الأعمال  
والمشاريع.

• ينبغي على صاحب المشروع أن يبدأ في ممارسة مشروعه من أبسط  
شيء، ومن ثم القيام بتطبيقه على أرض الواقع.

• ينبغي على صاحب المشروع الاعتماد على فريق عمل ملتزم وفعال.

• ينبغي على صاحب المشروع بناء قنوات تواصل جيدة.

• ينبغي على صاحب المشروع أن يقوم بإعداد خطة استراتيجية تكون  
مناسبة للمشروع.

• ينبغي على صاحب المشروع تقرير وتحديد الهدف الذي يسعى لتحقيقه  
من مشروعه.

• ينبغي على صاحب المشروع توفير الدعم لمشروعه من خلال البحث  
عن الأشخاص الذين يهتمون بفكرة المشروع الخاصة به.

• ينبغي على صاحب المشروع العمل على تحقيق التوقعات التي يريها العملاء والجمهور المستهدف من هذا المشروع.

• ينبغي على صاحب المشروع عدم الإستسلام والتراجع من أول عقبة تواجهه، فالأصح أن يعطي نفسه والمشروع المزيد من الفرص.

• ينبغي على صاحب المشروع أن يتعب أكثر، ويخصص وقت أكثر لمشروعه، وأن يصبر على النتائج فكل شيء يلزمه الوقت والصبر، فالفاكهة أو الطعام بصفة عامة لا يصبح طعمه لذيذا إلا بعد إتمام عملية نضجه.

• ينبغي على صاحب المشروع إذا كان مصرا على تقليد فكرة مشروع معين ألا يعتمد التقليد الأعمى فيفشل مشروعه فشلا ذريعا، بل على الأقل فليبدأ من حيث انتهى غيره من تطوير وتحسين في المشروع، ليكون هناك شيء جديد يميز مشروعه عند طرحه في السوق، فيثير الانتباه إليه دون سواه بالرغم من وجود شبيهه له في السوق.

• ينبغي على صاحب المشروع أن يتخلى عن مخاوفه، وأن يوجد إجابة لكل التساؤلات التي تطرح حول المشروع الذي هو بصدد، فسيتبدد شعوره بالخوف تدريجيا.

آخر ما نختم به قولنا حول هذا الموضوع الحكمة القائلة: "أنتك إن كنت تعجز عن رؤية الطريق، فعليك الاكتفاء بروية خطواتك التالية، ولا تقلق من بعد الطريق، بل ركز على الخطوة التالية".

## أسباب فشل المشاريع الناشئة

غالبا ما تتعرض أفكار المشاريع الناشئة للفشل، لاعتقاد أصحاب هذه المشاريع أن سببا واحدا أدى لانتهاء وفشل المشروع الخاص بهم كما سبق وذكرنا، وإذا ما تأملنا الواقع جيدا سنفهم أنه دائما يوجد أكثر من سبب واحد لحدوث الفشل، وذلك لأنه قد يحدث تداخل بين سببين أو أكثر، ما سيؤدي في نهاية المطاف لاحتدام المشكلة، وبالتالي حدوث الفشل كنتيجة نهائية، ولا يمكن تحديد هذه المتغيرات إلا من خلال القيام بدراسة كل حالة على حدى، فحينها فقط سنتمكن من استخراج بعض الأسباب، والتي يمكن أن تكون سببا رئيسيا وراء فشل ذلك المشروع، وفي هذا الصدد سنطرح عليكم أهم العوامل التي يمكن أن يواجهها أي مشروع:



- قلة الخبرة وعدم معرفة موقعك الحالي أو حتى طريقة تقييمك للعمل الذي تقوم به، بالتالي من أول عقبة يلوذ صاحب المشروع بالفرار.
- الافتقار إلى أساليب القيادة والإدارة، وذلك يظهر من خلال الغياب المتكرر أو الدائم للمسؤولين عن المشروع واستهثارهم.
- غياب قنوات التواصل بين أعضاء فريق عمل المشروع ما سيقود في النهاية لعدم الاستفادة من الموارد البشرية المسخرة في المشروع.
- التوقعات العالية وغموض الأدوار (الرجل المناسب في المكان المناسب).
- اللجوء إلى الأقارب أو المعارف، وربما حتى الأصدقاء لتكوين فريق عمل دون مراعاة مسألة (المهارة والخبرة).
- قلة الترتيب يؤدي للتخريب الذاتي، فما بالك بانتشار العمل الفوضوي في أي مشروع كان لأن هذا سيقضي حتما على أي فرصة متاحة.
- عدم الاعتماد على بنية أساسية للمشروع، وتجاوز الهدف والفكرة الرئيسيّة للمشروع سواء كان ذلك بشكل متعمد أو غير مقصود.
- التذمر المستمر من المشاكل، وعدم الاستمرارية، والانسحاب وقت الصعوبات هو أسوأ ما يمكنك القيام به في أي مشروع.



• تجاوز مرحلة التعلم والتوجه مباشرة لمرحلة التطبيق أي الدخول في المشاريع خال الوفاض دون خبر أو معرفة.

• الرغبة في الربح السريع مع العلم أن كل شيء في هذه الحياة يحتاج للوقت والصبر.

• الإستلهام الخطأ من المشاريع، فتواجد مشروع جديد وناجح لا يعني بالضرورة أنه سيكون ناجحاً مع الجميع.

• الإيمان بالأوهام التي تبث عبر وسائل التواصل الاجتماعي، وعندما لا يتم الوصول إلى نفس النتيجة، ويفشل المشروع يصاب صاحب المشروع بالخيبة، فيترك المشروع ويتنازل عنه.

• بناء المشاريع وتنفيذها على أساس رغبات وأفكار صاحب المشروع نفسه، والأصح هو الجمع بين ما يحتاجه هو كصاحب مشروع وجمهوره المستهدف من المشروع.

• ضعف التسويق، وإعداد مشروع دون خطة ولا حتى استراتيجية مفصلة، ولا حتى دراسة السوق.

• تطبيق استراتيجية خاطئة في صناعة القرارات الخاصة بالمشروع.

- التقليد الأعمى، فبمجرد ظهور مشروع صغير جديد وناجح يتهافت عليه الكثيرون بنفس الطريقة، وربما في نفس الحي ونفس الشارع فيسقط الجميع.
- وجود مشاريع مماثلة لمشروعك، وعدم دراسة المشروع مسبقا سيقود صاحب المشروع عاجلا أم آجلا لغلق المشروع.
- العمل بعشوائية، وعدم إعطاء اهتمام لا بالحسابات ولا بالأرقام، بمعنى صاحب المشروع لا يعرف الأرباح التي حققها من الخسائر التي تكبدها جراء صرفه في مشروعه على أشياء كمالية وليس على الأساسيات، بالتالي هذا سيقود بالتأكيد لفشل المشروع إن لم يحصل على ديون تفوق تخيلاته، والأصح أن تعرف لماذا كيف ومتى وأين ستصرف على المشروع.
- عدم الاستفادة من الميزانية المخصصة للمشروع بالشكل المناسب بسبب الاعتماد على رأس المال الزائد أو السيولة الغير كافية للاستمرار المشروع أو ربما للخلط بين مالية المشروع والمال الشخصي لأصحاب المشروع.
- صعوبة التمويل اللازم والاجراءات البيروقراطية المعقدة ومناخات الاعمال الغير المشجعة.

## العوامل المشتركة بين المشاريع



في نهاية المطاف وكخلاصة لما تطرقنا له في النقاط السابقة نلاحظ ان هناك العديد من الأشياء المشتركة بين المشاريع وإن اختلفت المجالات فعلى سبيل المثال نجد أن جميع المشاريع:

- تحتاج لفكرة جيدة تكون منطقية ومعقولة يتم تحديدها من الواقع، ومن ثم العمل على إيجاد حل مناسب لها على شاكلة مشروع.
- نحتاج لفريق عمل متكامل لإنجاز المهام التي يهدف إليها المشروع.
- نحتاج إلى الحرص على عملية التعلم المتواصلة طوال فترة المشروع من خلال الدورات والتدريب.
- نحتاج إلى القيام بتقييم مختلف جوانب المشروع وبصفة متواصلة.
- استعمال التكنولوجيا إن تطلب الأمر للوصول لنتائج مرضية قد ستساعد في اختصار الجهد والوقت معا.
- والأهم تقبل فكرة أن كل المشاريع وعلى اختلاف مجالاتها تكون ذات نهاية مفتوحة وتحتمل حلولاً مختلفة.

# قائمة مراجع الفصل الثاني

## قائمة الكتب الالكترونية

1. محمد زاهد، خليل المشهداني (2021). أسس التسويق الحديث وإدارة الشركات. (ط1).

الموصل: مطبعة الوسام. تم الاسترجاع من الرابط:

<https://www.noorbook.com/%D9%83%D8%AA%D8%A7%D8%A8%D8%A7%D8%B3%D8%B3%D8%A7%D9%84%D8%AA%D8%B3%D9%88%D9%8A%D9%82%D8%A7%D9%84%D8%AD%D8%AF%D9%8A%D8%AB%D9%88%D8%A7%D8%AF%D8%A7%D8%B1%D9%87%D8%A7%D9%84%D8%B4%D8%B1%D9%83%D8%A7%D8%AA-pdf>

## قائمة المقالات الالكترونية

1-منافسة احتكارية. (2023، فبراير18). ويكيبيديا الموسوعة الحرة. تم الاسترجاع من

الرابط:

<https://ar.wikipedia.org/wiki/%D9%85%D9%86%D8%A7%D9%81%D8%B3%D8%A9%D8%A7%D8%AD%D8%AA%D9%83%D8%A7%D8%B1%D9%8A%D8%A9>

2-أنواع المشاريع الاستثمارية. (2020، فبراير10). جدوى. تم الاسترجاع من الرابط:

<https://jadwa.om/blog/Types of investment projects>

3-أنواع المشاريع حسب الاستثمار الاقتصادي. (2020، أكتوبر25). جدوى. تم الاسترجاع

من الرابط:

<https://www.mawdee3.com/102082.html>

4-حنين، العتوم. ما هي أنواع المشاريع الاستثمارية. (2020، ديسمبر02). تم الاسترجاع

من الرابط:

<https://e3arabi.com/%D9%85%D8%A7%D9%84%D9%88%D8%A3%D8%B9%D9%85%D8%A7%D9%84%D9%85%D8%A7%D9%87%D9%8A%D8%A3%D9%86%D9%88%D8%A7%D8%B9%D8%A7%D9%84%D9%85%D8%B4%D8%A7%D8%B1%D9%8A%D8%B9%D8%A7%D9%84%D8%A7%D8%B3%D8%AA%D8%AB%D9%85%D8%A7%D8%B1%D9%8A%D8%A9%D8%9F/>

5- مارك، شولترز. المجلة wipo. (2017، جويلية). تم الاسترجاع من الرابط:

[https://www.wipo.int/wipo\\_magazine/ar/2017/03/article\\_0003.html#:~:text=%D8%AA%D8%B9%D8%B1%D9%8A%D9%81%20%D8%A7%D9%84%D8%A7%D8%A8%D8%AA%D9%83%D8%A7%D8%B1,%D8%A7%D9%84%D8%B9%D9%85%D9%84%20%D8%A3%D9%88%20%D9%81%D9%8A%20%D8%A7%D9%84%D8%B9%D9%84%D8%A7%D9%82%D8%A7%D8%AA%20%D8%A7%D9%84%D8%AE%D8%A7%D8%B1%D8%AC%D9%8A%D8%A9.%22](https://www.wipo.int/wipo_magazine/ar/2017/03/article_0003.html#:~:text=%D8%AA%D8%B9%D8%B1%D9%8A%D9%81%20%D8%A7%D9%84%D8%A7%D8%A8%D8%AA%D9%83%D8%A7%D8%B1,%D8%A7%D9%84%D8%B9%D9%85%D9%84%20%D8%A3%D9%88%20%D9%81%D9%8A%20%D8%A7%D9%84%D8%B9%D9%84%D8%A7%D9%82%D8%A7%D8%AA%20%D8%A7%D9%84%D8%AE%D8%A7%D8%B1%D8%AC%D9%8A%D8%A9.%22)





## الفصل الثالث

### الفصل الثالث

"عزيزي القارئ ربما ستبدأ قصة نجاحك اليوم، لذا تدرب من الان على تعويد نفسك أن تعيش لحظة النجاح، لأنك تستحق النجاح"



- 1- قصة نجاح تايلور
- 2- قصة نجاح فان كلويفرت
- 3- قصة نجاح ليفي شتراوس وجاكوب دافيز
- 4- قصة نجاح بوالث ديزني
- 5- قصة نجاح توني هيس
- 6- قصة نجاح فارح غراي
- 7- قصة نجاح دومينيك ماكفي
- 8- قصة نجاح جيف بيزوس
- 9- قصة نجاح جاك ما
- 10- قصة نجاح اينغار كامبراد
- 11- قصة نجاح والاس جونسون
- 12- قصة نجاح مارك كوبان
- 13- قصة نجاح كلايد بيزلي
- 14- قصة نجاح ريتشارد برانسون

## قصص ملهمة عن رواد أعمال ناجحين



هذا الفصل عبارة عن مجموعة من المقالات؛ والتي تضمنت عددا من القصص الرائعة التي تتحدث عن إنجازات بعض رواد الأعمال الناجحين وسيرهم الذاتية، هاته الأخيرة التي نشرت معظمها إما على صفحات الجرائد أو على المجلات الشهيرة، ومنها أيضا ما تم تداوله في بعض من الكتب، وكذلك عبر العديد من المنصات الالكترونية.

وهدفنا من وراء نشر هذا النوع من القصص؛ هو توضيح كيف استفاد هؤلاء الرواد من مهاراتهم، وكيف نهضوا بأعمالهم وقاموا بإنجاحها وكذا توسيعها رغم المصاعب والعقبات التي مروا بها.

وقد اعتمدنا لتحقيق هذا على تقديم أهم النصائح والتجارب، وكذا بعض من التوجيهات التي قدمها هؤلاء الرائدون للآخرين انطلاقا من تجاربهم وقصص كفاحهم.

لذا نرجوا؛ ومن صميم قلبنا أن تتال هذه المجموعة القصصية إعجاب القارئ، وأن يتمكن فعلا من النجاح في الإستلها من حول كيفية تنميته لذاته وكذا تحسين مهاراته القيادية بطريقة فعالة، وأن يتمكن أيضا في آخر المطاف ولما لا من اكتساب رؤية واضحة حول مستقبله وشغفه.



### المولد والنشأة



ولد رجل الأعمال المعروف ب روبرت ريدجلي تايلور في عام 1935م في مدينة باتيلمور، وترعرع في مدينة سينسيناتي بالولايات المتحدة الأمريكية.

### مسيرة تايلور المهنية

\* عمل تايلور كمندوب مبيعات في شركة مستحضرات التجميل "جونسون آند جونسون".

\* عام 1964م ترك تايلور عمله في شركة مستحضرات التجميل "جونسون آند جونسون".

### مسيرة تايلور الجامعية

\* تخرج تايلور من جامعة ميامي في أوهايو.

\* تحصل على شهادة الماجستير في إدارة الأعمال من جامعة ستانفورد.

بعد أن ترك تايلور عمله في شركة "جونسون آند جونسون" أسس شركته الخاصة.

# تاييلور

أسس شركة  
"مينيتونكا كوبوريشن"

شركة متخصصة في  
صناعة الصابون ومستحضرات التجميل

## المشكلة:

سنة 1977 لاحظ "تاييلور" معاناة المستهلكين الأمريكيين من الفوضى التي يسببها الصابون الصلب في الحمامات.

## الفكرة:

ومن هنا خطرت له فكرة صناعة صابون سائل.

## تطوير الفكرة:

طوّر تركيبة خاصة من الصابون السائل أطلق عليه اسم "سوفت سوب" عبأها في زجاجات بمضخات صغيرة.

طرحها على نطاق ضيق في السوق المحلي لقياس رد فعل المستهلكين تجاه منتجها الجديد.

ولحسن حظه كانت النتائج رائعة، واختفى الصابون من على رفوف المتاجر في فترة وجيزة.

اتضح أن الأمريكيين أعجبوا بفكرة الصابون السائل المعبأ في زجاجات بمضخات.

**ملاحظة:** الصابون السائل كان موجودا خلال هذه الفترة، لكن لم يكن منتشرا بين المستهلكين، ولكن بالرغم من هذا حقق منتج أرياحا ضخمة. فما هو السبب في ذلك يا ترى؟

## خطة "تايلور" الماكرة

### التخوف

في العام 1979 أصبح "تايلور" مستعدًا لطرح صابونه السائل في كامل الولايات المتحدة، ولكنه كان خائفًا من قيام الشركات الكبرى في السوق مثل "جونسون آند جونسون" و"بروكتر آند جامبل" بتقليد منتجهم، وخطف السوق الجديد منه.

### مراقبة الشركات المنافسة تحركات تايلور

في هذه الأثناء كانت الشركات الكبرى تراقب تحركات "تايلور" وشركته "مينيتونكا"، ولكنها فضلت عدم اتخاذ أي خطوة في هذه المرحلة.

### خطة الشركات المنافسة

كانت خطة الشركات الكبرى أنه في حال نجاح "سوفت سوب" هي أن تسارع لدخول السوق بمنتج مشابه، وفعلا بعد نجاح منتج تايلور سارع الكل إلى الدخول لسوق الصابون السائل، ولكن الجميع أصيب بصدمة.

### الكمين

قبل أن يطرح المنتج في السوق، ذهب "تايلور" إلى الشركتين الوحيدتين في الولايات المتحدة اللتين تصنعان المضخات التي توضع على زجاجات الصابون، واشترى منهما كامل إنتاجهما لمدة عامين مقبلين، وقام بإطلاق حملة إعلانية.

## -الهدف

كان هدف "تايلور" من وراء هذه الخطوة هو تعطيل دخول المنافسين لأطول فترة ممكنة؛ حتى تحصل علامته التجارية على مكانها في السوق.

## -المجازفة

هذه الخطة كانت مجازفة، فشركته بالكامل لا تساوي أصلاً هذا المبلغ، كما أن المستثمرين الذين أعطوه هذه الأموال لن يرحموا لو فشل.

إلى يومنا هذا، لازالت خطة "تايلور" الماكرة تُدرس في الكثير من كليات إدارة الأعمال حول العالم باعتبارها واحدة من أذكى الخطط التجارية.

### نقلة نوعية لشخص تعرض لأكبر عملية نصب واحتيال استغل الفرصة وحولها لأكبر مشروع ناجح



فان كلويفرت مواطن هولندي، يحب الزراعة ويعشق الأرض. ولكن ذات مرة خطرت بباله فكرة، قد تبدو مجنونة بالنسبة للكثيرين.

#### الهدف

فكر في أنه بحاجة إلى توسيع أملاكه من الأراضي كي يستطيع الزراعة أكثر، وبعد تفكير طويل، وبحث شاق وقع اختياره على أرض شاسعة بجنوب أفريقيا، إذ من المفترض أن الأراضي بجنوب أفريقيا، تتميز بتربة شديدة الخصوبة.

#### المجازفة

قام فان كلويفرت ببيع كل ما يملكه في بلده، حتى يستطيع السفر إلى جنوب أفريقيا، ويشتري قطعة الأرض الزراعية التي حلم بها.

#### الصدمة

بعدها باع فان كلويفرت كل ما يملك في بلده وسافر فعلا إلى جنوب أفريقيا، أصيب بصدمة كبيرة؛ إذ تعرض لعملية نصب. حيث باعه أحد الأفارقة أرضًا بورًا على أنها أرض خصبة، والأدهى من ذلك أن هذه الأرض مليئة بالعقارب والأفاعي السامة والجراد.

## تحويل الصدمة لفرصة

يمكن لأي شخص آخر غير **فان كلوفيرت**، أن يستسلم لليأس ويتراجع، لكنه وبالرغم من هذه المحنة فكر في إيجاد سبل أخرى لاستغلال هذه الأرض فما حدث قد حدث فعلا.

لكن التساؤل المطروح هنا عزيزي القارئ في رأيك ما الذي يمكن أن يفعله رجل تعرض للاحتيال والنصب، وكل رأسماله أرض بور مهجورة وخطيرة؟

## تغيير الخطة (تحويل المحنة إلى منحة)

قرر **فان كلوفيرت** بعد ليلة عصيبة ومظلمة، أنه عوضا أن يستغل هذه الأرض للزراعة كما كان مخطط سابقا، أن يقوم بدل ذلك باستغلال سم الأفاعي والعقارب، من أجل الحصول على أمصال السموم (الترياق).

فأقام الرجل بالفعل مزرعة من العقارب والأفاعي، واليوم أصبحت هذه الأرض أكبر مزرعة في العالم لإنتاج الترياقات والأمصال للسموم.

وهكذا بين ليلة وضحاها غير **فان كلوفيرت** مصيره، وبدل أن تصبح قصته قصة مثيرة للشفقة تحكي ما مر به مزارع بسيط من محن جراء تعرضه للنصب والاحتيال، لواحدة من بين أهم قصص الناجحين في العالم، ومثالا ضاربا على مدى قوة الإصرار والعزيمة في الثبات أمام المحن.

### من قماش الخيام إلى بناطيل الجينز



ليفى شتراوس من مواليد عام 1829 م في بافاريا بألمانيا، وهو من عائلة يهودية. هاجر مع والدته وشقيقته إلى أمريكا، واستقروا في نيويورك، بعدها بسنوات حصل ليفى على الجنسية الأمريكية، وسافر إلى سان فرانسيسكو بحثاً عن فرصة وسط حمى البحث عن الذهب.

### دخول عالم التجارة

لكنه بدل إيجاد الذهب أتاحت له الفرصة للدخول في عالم التجارة، بحيث انتعشت تجارة ليفى شتراوس مع مرور السنين، إذ عمل في تصميم سراويل من الخيش البنى السميك لصالح عمال المناجم، ثم انتقل بعدها إلى تصميم نوع جديد من البناتيل، وذلك بالاعتماد على نوع من القماش يتميز بالثقل، وهو مصبوغ باللون الأزرق، وقد استخدمه ليفى في تصميم البنطلونات بدلاً من الخيش الذي أخذت كمياته تتناقص على مستوى السوق.

## الحصول على شريك في المشروع



في عام 1872 م تلقى ليفي رسالة من جاكوب دافيز، وهو خياط من نيفادا كان يتعامل معه، أخبره فيها عن شرائه لنوعية من القماش الجيد لاستخدامه في الخياطة، وحكى له عن الطريقة الجديدة التي يستخدمها لتصميم البنطلونات لزيائنه، حيث يضع مسامير معدنية صغيرة في أماكن محددة من البنطل كزوايا الجيوب.

## مشكلة المشروع

وكانت المشكلة التي تواجه دافيز هي كونه لا يمتلك المال الكافي ليحصل على براءة اختراعه، فاقترح على ليفي أن يقوم بدفع المال اللازم لاستخراجها مقابل إدراج اسمه في هذه الوثيقة.

## الحصول على براءة الاختراع

في 1873 م حصل على براءة الاختراع بشكل رسمي، ثم انتشرت صناعة بنطلونات الجينز بقماشها الأزرق عالميا.



## شعبية الجينز الأزرق



لقى الجينز الأزرق بالشكل الذي اشترك في تصميمه ليفي شتراوس وجاكوب دافيز، شعبية كبيرة بين صفوف عمال المناجم، وذلك لطبيعته القاسية.

بالبداية بنطلونات الجينز كانت تباع للرجال فقط، ولكن المصممين عملوا على تطويره، بحيث يتناسب مع النساء.

ظل سيط قماش الجينز قائما حتى ستينيات القرن الماضي لدى العمال وأبناء الطبقة المتوسطة ثم امتدت للعالم بأسره، ولا يزال طاغيا لحد يومنا هذا.

## عالم أفلام ديزني المتحركة ومدينة الملاهي



**والتر الياس** المعروف باسم **بوالث ديزني** ولد في عام 1901 م بولاية شيكاغو بالولايات المتحدة الأمريكية.

**مسيرته المهنية** التحق ديزني بإحدى المؤسسات الصحفية وعمل بها، ثم التحق بصفوف الرسم، وذلك بعد أن تخرج من المدرسة الثانوية.

**أثناء الحرب العالمية الأولى** التحق ديزني بفريق الصليب الأحمر من أجل مساعدتهم بالخدمة في الحرب، حيث عمل سائقاً آنذاك، ثم أرسل إلى فرنسا رفقة بعثة لسيارات الإسعاف كانت تابعة للصليب الأحمر، وخلال تلك الفترة كان ديزني يدخر قليلاً من المال من بيع تذكارات حربية.

**بعدها عاد ديزني من الحرب** بدأ في العمل على تحسين مسيرته كفنان أين بدأ العمل في استوديو فني ثم بعد ذلك عمل في شركة دعائية، وفي هذه الفترة التقى ديزني بالفنان **أوبي إيوركس** وتعلم الرسم المتحركة.

## بداية الرسوم المتحركة

ديزني أراد أن يصنع الرسوم المتحركة الخاصة به، فافتتح شركته الخاصة (لاف أو جرام)، وقام بتوظيف بعضا من أصدقائه، وصنعوا الرسوم المتحركة القصيرة، ولكن للأسف نسبة نجاح العمل كانت ضئيلة، فاضطر والت لإعلان إفلاسه.

## - والت يبدأ من جديد

انتقل ديزني إلى هوليوود وافتتح أعمال تجارية جديدة مع شقيقه روي وأسمها ديزني براندرس استوديو، ووظف فيها صديقيه وعدد من صانعي الرسوم المتحركة أين قاموا بتطوير الشخصية المشهورة " أوزوالد الأرنب المحفوظ " وقد لقي العمل نجاحا.

لكن شركة يونيفرسال استوديو قامت بالسيطرة على العلامات التجارية لأوزوالد، وأخذت كل صانعي الرسوم المتحركة من شركة ديزني ماعدا إيوركس.

## والت يبدأ مشروعاً جديداً

هذه المرة قام ديزني بصنع شخصية جديدة باسم ميكي ماوس، وكذا أول فيلم رسوم متحركة به صوت أطلق عليه اسم ستيমبوت ويلي وكان الفيلم ناجحاً.

وبعدها استمرت سلسلة نجاحات أفلام ديزني من الاعمال التلفزيونية، وعلى رأسها: سنو وايت.

**ديزني لاند** ولأن ديزني لطالما عرف بأسلوبه المبتكر وفكره الإبداعي، فكر بإنشاء حديقة بها ألعاب ترفيه تشبه أفلامه، وفعلا بعدها بسنوات تم افتتاح ديزني لاند، وحقت الحديقة نجاحاً مذهلاً، لكنه توفي قبل افتتاح الحديقة.

**تراث والتر الياس** تراثه يعيش إلى يومنا هذا، بدليل أن الكثيرون من الناس لازالوا يستمتعون بأفلامه وبمدينة الملاهي التي خلفها بعده.

## صاحب موقع تبادل الاعلانات Link exchange



**مسيرته الدراسية** درس توني هيس بجامعة هارفاد، وقد تخصص في علوم الكمبيوتر.

**مسيرته المهنية** بالبداية تولى توني إدارة مطعم بيتزا في مهجع الجامعة، وبعدها تخرج كل من توني وزميله سانجاي مادان عملا معا كمبرمجين في شركة أوراكل، بحيث كانا يصمان مواقع على الأنترنت للشركات ومراكز التسوق.

**تطوير الذات** عمل توني وسانجاي على التوفيق بين وظيفتهما الصباحية في المطعم، وخصوصا فترة الغداء لمقابلة العملاء، ثم العمل على التصميم المطلوب مساء، وقد نجحا في عملهما بالفعل.

**ظهور العقبات** على الرغم من نجاح عمل توني وسانجاي، وتقانيهما لإرضاء العملاء وأثبات جدارتهما، وجديتهما في العمل إلا أن العملاء كانت لديهم شكاوى بالرغم من هذا.

**المشكلة** رغم أن التصاميم كانت إحترافية إلا أنه لم يكن أي أحد يزور تلك المواقع.

**التحديات** التحدي الذي واجه الشريكان كان تصميم موقع لجذب الزوار لتلك المواقع مع العلم أن أصحاب تلك المواقع لن ينفقوا على الإعلانات، ولا حتى من أجل كسب المزيد من الزوار.

**فكرة المشروع** من هنا كانت البداية الحقيقية لقصة نجاح كل من توني وسانجاي، وذلك لأنهم فكروا في تصميم موقع إلكتروني مخصص لتبادل الإعلانات دون أي مقابل، والأكثر من ذلك أنه بإمكان تلك المواقع الإلكترونية الكبيرة، والخاصة بأكبر الشركات أن تتبادل إعلاناتها أيضا على هذا الموقع ومجانا.

### **نجاح المشروع**

في النهاية نجح الموقع الذي صممه الصديقان، وسرعان ما انتشرت فكرة الموقع كالنار في الهشيم ما ساعد على ازدياد عدد الزوار يوما بعد يوم وبشكل ملحوظ.

**توسيع المشروع** عمل كل من توني وسانجاي على توفير مساحات اعلانية للمواقع من خلال نظام تعاوني متاح للجميع ومجانا، وبهذا أصبحت باقي المواقع تتقدم بإعلاناتها لتصل إلى أربعة ملايين إعلانا، وهذا الأمر الذي جعل الشباب يتركان الوظيفة النهارية لأنهما أرادا التفرغ للموقع الجديد للعمل على تطويره وتحسينه.

## أصغر رجل أعمال ناجح



فارع غراي عانى من ظروف عائلية سيئة، وهو ما زال ابن 6 سنوات. إذ كان يعيش في حي فقير جداً، والدته كانت مصابة بمرض القلب، وكانت هي المعيل الوحيد للعائلة.

بداية مشواره المهني تحت هذه الظروف السيئة اضطر غراي لتحمل المسؤولية وهو في سن صغيرة، فبدأ تجارة بيع كريمات للبشرة مقابل دولارا ونصف فقط، وقام بتوزيعها على

الجيران وسكان المنطقة؛ حيث كان يقوم بشرائها بالجملة، ومن ثم يقوم ببيعها بالقطعة.

نقطة قوة غراي من خلال الطريقة اللطيفة التي كان غراي يتواصل بها مع العملاء تمكن فعلا من لفت الأنظار له، وكسب اهتمام وتعاطف العديد من العملاء، وبهذا تمكن غراي فعلا من إقناعهم بالشراء.

الانتقال الى (لاس فيجاس) في عمر التاسعة، انتقل غراي مع عائلته إلى لاس فيجاس، وبهذه المدينة أتاحت له فرصة الظهور في برنامج إذاعي، و قد تلقى غراي بعد هذا اللقاء عرضاً للعمل كمذيع مساعد في برنامج.

**الدخول في عالم المشاريع** بدأ غراي في حصد الأموال وهو ابن 14 عاماً فقط؛ إذ قام باستثمارها في مشروع لبيع الأطعمة في نيويورك، وقد لقي مشروعه نجاحاً.

في العام الموالي، أسس غراي شركة لبيع بطاقات الهواتف، وأخرج برنامجاً إذاعياً للمراهقين، واستثمر في مجلة، وأسس جمعية خيرية باسمه، وقام بإنتاج برنامج فكاهاي.

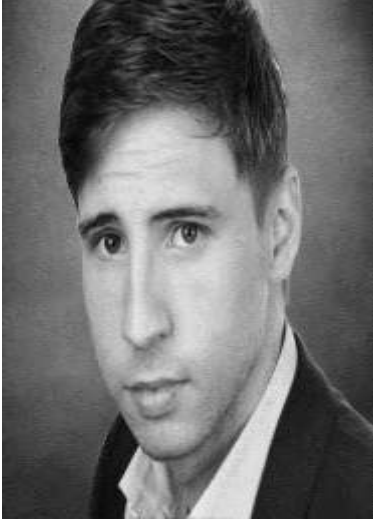


**تكريم غراي** عندما أتم غراي 15 من عمره، حصل على منحة دراسية كتعويض عن السنوات التي أضعها بعيداً عن التعليم.

**عزيزي القارئ** في بعض الأحيان الظروف السيئة هي التي تصنع الرجال وتحقق النجاح، بدليل أن كل المصاعب التي مر بها غراي كانت مجرد امتحانات خولته للتحقيق أهدافه وهو ابن 15 سنة فقط.



## ملك درجات السكوتر Scooters



دومينيك ماكفي ولد سنة 1985م، بالمملكة المتحدة.

بداية الفكرة ماكفي وهو في الثالثة عشرة من عمره أراد امتلاك دراجة هوائية، وبينما كان يتصفح الأنترنت في أحد الأيام بحثا عن شركة انتمان يطلق عليها اسم VISA، وبدل كتابة VISA أخطأ وكتب عوضا عن ذلك على شريط البحث VIZA، فوجد دومينيك نفسه أمام موقع شركة أمريكية متخصصة في صناعة السكوتر المحمول، الذي يمكنه طيه و حمله بسهولة.

التجارة أخذ وعطاء تمنى دومينيك أن يحصل على دراجة مشابهة، لكن ظروفه عائلته المادية لم تكن لتسمح بذلك، بعد تفكير أرسل دومينيك رسالة إلى الشركة، وعرض عليهم بيع تلك الدرجات في إنجلترا مقابل حصوله على واحدة مجانا، لكن الشركة رفضت، وعرضت عليه في المقابل إمكانية حصوله على دراجة مجانية واحدة مقابل شرائه لخمس درجات.

من عرض لفكرة مشروع دومينيك أعجبه العرض كثيرا وحرص على جمع المال المطلوب؛ حتى نجح بالفعل في جمع ثمن الدرجات الخمس وشرائها. كما كان متفقا عليه.

## تحول الطموح لمشروع

بعدها كان حلم دومينيك مجرد الحصول على الدراجة التي يحلم بها، فقد حصل عليها بالفعل، وسرعان ما شعر بالضجر منها، ففكر في أنه بدلا من تركها مركونة أن يقوم ببيعها ليحقق أرباحا من ورائها، وهذا ما حدث بالفعل ففي ظرف أسبوع واحد تمكن من بيعها.

## قصة نجاح ماكفي

ومن هنا بدأت قصة نجاح دومينيك ماكفي إذ أن عملية الكسب من وراء بيع تلك الدراجات الهوائية التي حصل عليها من الشركة الأمريكية، استحوذت على تفكيره بشكل رهيب؛ ما دفعه لتكرار التجربة مرة تلو الأخرى، إلا أن حقق أرباحا ضخمة.

## تطوير الذات

لم يكن نجاح دومينيك وهو في هذه السن الصغيرة بتلك السهولة، ما ساعده أكثر هو تنميته لذاته، وتفكيره الناضج من خلال اجادة استخدام الانترنت والاستفادة العقلانية منه، ما مكنه من حصد المعلومات والخبرة اللازمة لبناء موقع الكتروني خاص به لاقى بعدها نجاحا كبيرا.

## الحصول على الخبرة

لم يتوقف دومينيك عند هذا الحد فقط كان يسعى لتبادل أطراف الحديث مع المدراء لمعرفة الطرق المثلى لإدارة الاعمال والحصول على الخبرة اللازمة في مجال التسويق والمبيعات.

طبق دومينيك كل ما تعلمه وكان يستغل فترة استراحة الغذاء اليومية في مدرسته لتوزيع منشورات دعائية لمنتجه على مستوى محطة قطار الأنفاق بين الركاب.

تمكن دومينيك بالفعل من بيع الدرجات لعدد كبير من الموظفين، الذين بدورهم استخدموها للوصول لعملهم وتجاوز زحمة المرور بدل اعتبارها مجرد وسيلة للهو والتسلية.

### النجاح لا يكون دائما ضربة حظ

رجح البعض بأن الملايين التي حصدها دومينيك لم تكن سوى درب من الحظ؛ ما دفعه لكتابة قصته، مؤكدا على أهمية تحديد الأهداف التي يجب أن يركز عليها الفرد، مع إعطائها الوقت الكافي من التفكير، والعمل على ترتيب الخطوات خطوة خطوة دون الحاجة للتسرع؛ للوصول إلى المبتغى بكل سلاسة ودون تضييع للفرص وهدر للوقت.

## صاحب موقع أمازون



**جيف بيزوس** مهندس كمبيوتر ورجل أعمال.

**مسيرته الدراسية** التحق جيف بيزوس بجامعة برينستون حيث درس في مجال الكمبيوتر، وكان يعمل خلال العطلات الصيفية كمبرمج في النرويج، كما أنه قام بتطوير برنامج لصالح شركة IBM في كاليفورنيا.

**الحياة بعد التخرج** عمل جيف في عدة مؤسسات وكانت مسيرته تعرف نجاحا، لكنه توقف بعدها عن العمل لمدة أربع سنوات.

**دخول عالم التجارة الإلكترونية** في سنة 1995م عاد جيف للعمل بمشروع جديد أسسه (**موقع أمازون**) لبيع الكتب عبر الانترنت، الكثير من الخبراء شككوا في إمكانية نجاح هذا المشروع، إلا أن المشروع أصبح عالميا ونال نجاحا كبيرا.

**توسيع المشروع** بعدها بدأ الموقع في تنويع بضائعه عبر إضافة الأقراص المدمجة وشرائط الفيديو، بالإضافة الى بيع الملابس، كما أنشأ الموقع محرك البحث A9 متخصص في مواقع التجارة الإلكترونية.

**في سنة 2010م** وقع موقع أمازون اتفاقية مع وكالة Wylie لإعطائه الحقوق الرقمية لأعمال الكثير من المؤلفين، رغم اعتراض بعض دور النشر الورقية.

**في سنة 2013م** كشف جيف عن مبادرة تجريبية لموقع أمازون باسم Amazon Prime Air التي ستستعمل الطائرات الصغيرة بدون طيار لحمل البضاعة إلى الزبائن الذين لا يبعدون أكثر من عشرة أميال عن فروع الشركة.

**موقع أمازون** يعتبر اليوم من أكثر مواقع التجارة الإلكترونية انتشارًا في العالم.

## صاحب موقع علي بابا



**جاك ما** والداه كانا فنانيين يؤديان أغاني تقليدية، وعندما بلغ سن الـ 12 بدأ جاك يهتم باللغة الانجليزية فتعلمها بنفسه، وكان يركب دراجته بشكل يومي تقريبا ولمدة 8 سنوات، متجها صوب فندق بالقرب من بحيرة هانغتشو، كي يتعلم من السياح اللغة الإنجليزية ويقدم لهم مقابل ذلك خدماته المجانية كدليل سياحي.

**مسيرته الدراسية** مر جاك بأوقات عصيبة في الدراسة إذ فشل مرتين في امتحان القبول لدخول الجامعة الأمريكية، فعمل كعامل نظافة، والتحق بعد ذلك بجامعة هانغتشو، والتي اعتبرها سيئة لأن أصحاب الدرجات المنخفضة فقط من يلتحقون بها.

**مسيرته المهنية** بعد التخرج، مارس جاك مهنة تدريس اللغة الانجليزية بمرتب ضئيل، فسعى للبحث عن مصادر أخرى للكسب، وفي عام 1995م ذهب جاك ما إلى سياتل للعمل كمترجم.

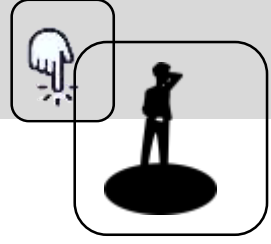
**دخول عالم التجارة الإلكترونية** أطلق جاك ما موقعا إلكترونياً للبيانات هو عبارة عن دليل للأعمال التجارية أطلق عليه اسم «الصفحات الصينية»، لكن الموقع لم يكن ناجحاً.

**إطلاق مشروع ثاني** بعدها ببضع سنوات جمع جاك حوالي 18 صديقا في شقته بمدينة هانغتشو ليكشف لهم عن فكرة إنشاء شركة جديدة للتجارة الإلكترونية.

وافق الجميع على المشروع وجمعوا المال اللازم لإطلاق موقع «علي بابا» نسبة للقصة الشهيرة علي باب والصوص الأربعون، وعبارة «أفتح يا سمس» التي تفتح الأبواب إلى الكنوز المخبأة، وفعلا نجح المشروع.

ومن هذه القصة نستنتج أنه كلما أصررنا على الصبر والكفاح في تحقيق مقاصدنا كلما حصدنا الثمار الجيدة.

**شهرة جاك ما** يعد جاك اليوم شخصا مُلهماً للكثير من الشباب حول العالم، ويستمتع طلاب الجامعات إلى محاضراته بكل اهتمام.



في لقاء تلفزيوني طرح سؤال على أحد المشايخ تمحور حول:  
كيف يمكن أن يتغير الانسان؟

فكان جوابه صادما: "الانسان يتغير عندما تتغير فيه  
5 أشياء "



تتغير  
القدرات

تتغير القناعات

تتغير المهارات

تتغير الاهتمامات

تتغير العلاقات







## إينغفار كامبراد... فتى الكبريت

إينغفار كامبراد رائد أعمال، من مواليد 1926م، ومن جنسية سويدية، أسس شركة "إيكيا" (IKEA) العالمية والتي عرفت باختصاصها في مجال الأثاث.

**دخول عالم التجارة** اقتحم كامبراد عالم التجارة وهو ابن خمس سنوات فقط، وبدأ رحلة البيع والشراء في أوائل عقد الثلاثينيات عندما ترعرع في مزرعة ريفية بمدينة سويدية.

**فكرة المشروع** كانت فكرة الطفل أن يذهب إلى ستوكهولم العاصمة ليشتري كميات كبيرة من أعواد الثقاب، ثم يعود إلى قريته الريفية ليبيعه بثمن مناسب، وهذا بالفعل ما قام بعد حصوله على المال الكافي لشراء المنتج ثم بدأ يطوف على منازل القرية ليبيعهم "أعواد الثقاب".

**نجاح المشروع** المثير للاهتمام أن الطفل قد تمكن حقا من بيع منتجه، وذلك بفضل مهارته في إقناع الأهالي بالشراء منه، خصوصا أنه كان يبيع سلعة مطلوبة للغاية، وفوق كل هذا كانت بثمن زهيد.

**دخول عالم المشاريع** لاحقا، ومع تنامي تجارته بدأ الطفل يبيع أشياء أخرى مثل الأسماك وأوراق الزينة.

**نجاح مشروعه** كل تلك التجارب التي مر بها كامبراد أهلتة إلى افتتاح أول شركة صغيرة، وهو بعمر 17 سنة فقط، وقد أطلق عليها اسم "إيكيا" (IKEA) وهي اختصار لأوائل الحروف من اسمه، وأول حرف لاسم المزرعة التي تربي فيها، والقرية المجاورة له، وكانت الشركة متخصصة في تجارة الأخشاب والأثاث، والتي تنامت في العقود التالية لتصبح أكبر شركة أثاث في العالم.

## والاس جونسون ...ممتن لمن قام بطردني من العمل



والاس جونسون قضى عمره كله يعمل في

ورشة أخشاب، حتى وصل إلى سن الأربعين

من عمره حيث تم طرده من العمل بكل بساطة.

**النكبة** السيد جونسون لديه أسرة، ولا يجيد في

الحياة أي مهنة أخرى سوى هذه الحرفة فكيف

له أن يبدأ مسيرته المهنية من جديد.

**دخول عالم التجارة** اضطر والاس الي القيام بمخاطرة كبيرة تمثلت في

رهن البيت الصغير الذي يعيش فيه حتى يتمكن من توفير المال اللازم

للبدئ في مشروعه الصغير، والذي تمثل في بناء منزلين صغيرين كرس

فيهما كل خبرته ومعارفه في مجال التصميم.

**بداية النجاح** بالفعل تم بيع المنزلين واسترد والاس قيمة الرهن، والأهم من

ذلك أنه تمكن من كسب ثقة وإعجاب المقاولين.

فبدأت العروض تنهال على والاس شيئاً فشيئاً من كل حذب وصوب

لبناء المزيد من المنازل بطرق وتصميمات مختلفة.

بعد مرور قرابة 5 أعوام من طرد السيد والاس من وظيفته أصبح "الاس جونسون" متخصصاً في هذا المجال، وحقق مكاسب كبيرة مكنته من بناء أول فندق له.

عدم الندم على ما فات يقال رب صدفة نافعة خير من ألف ميعاد، وهذا ما حدث حرفياً مع السيد جونسون، وأكدته من خلال قوله: "لو علمت أين يقيم مديري في العمل لذهبت إليه، وقدمت له الشكر الجزيل، وياقات الورود لأنه قام بطردني؛ ولأنه بذلك ساعدني في اتخاذ الخطوة الأولى؛ لكي أكون مليارديراً".

## مارك كوبان .. بائع أكياس القمامة

### التجربة الأولى



مارك كوبان، دخل عالم الأعمال وهو في سن 12 من عمره فقط، وذلك عندما بدأ في بيع أكياس القمامة.

قصة كوبان مع التجارة بدأت القصة عندما طلب كوبان من والده بعض المال ليتمكن من شراء حذاء رياضي قد أعجبه، ولكن والده كان مشغولا مع أصدقائه، ورفض أن يعطيه المال لشراء ذلك الحذاء.

دخول عالم التجارة لحسن حظ مارك كوبان في ذلك اليوم أن أحد أصدقاء والده الذي كان جالسا على نفس الطاولة ناداه، وأخبره أن لديه شيئا يمكن أن يفيد.

بحيث قام صديق والده بإخراج صندوق يحتوي على مجموعة من أكياس القمامة، وطلب من كوبان أن يذهب لبيع تلك الأكياس إلى الناس ويأخذ ثمنها كمقابل، وبذلك المال يمكنه الذهاب لشراء الحذاء الرياضي الذي يريده.

كانت هذه لحظة فاصلة في حياة كوبان، كما أعلن في بودكاست إذاعي بث على مستوى شبكة بلومبيرغ.

بدأ كوبان في بيع أكياس القمامة مقابل 6 دولارات فقط، عن طريق طرق أبواب سكان المنطقة، وبالفعل في النهاية تمكن كوبان من بيع هذه الأكياس، باعتبار أنها كانت تعتبر من الأمور الضرورية التي يحتاجها جميع الناس وبنمن رخيص.

## التجربة الثانية

بعد أن أنهى كوبان دراسته الجامعية عمل نادلا في أحد المطاعم، ثم بدأ في مسيرته الوظيفية في مجال الأعمال ما قاده في الأخير إلى تأسيس شركته الأولى، والتي أطلق عليها إسم (**Micro Solutions**) هذا المشروع كان البوابة التي فتحت لكوبان باب الثروة والنجاح على مصراعيه فيما بعد.

## كلايد بيزلي... من مسجون إلى رجل أعمال مليونير



لايد بيزلي، شاب أمريكي ارتكب عدة جنح وعلى إثرها وجهت له تهمة عديدة قضى بسببها مدة 11 سنة من حياته في السجن. **النكبة** في إحدى ليالي السجن، كان بيزلي يتابع المباراة النهائية للعبة الجولف، لكن لسوء الحظ توقف بث المباراة، وطم إغاؤها بسبب سوء الأحوال الجوية.

**الفكرة** هذا الانقطاع، أوحى له بفكرة ظريفة لا تخطر لا على البال ولا على خاطر فحواها تمثل في التساؤل التالي: **لماذا لا توجد نسخة مصغرة من لعبة الجولف، وتكون مماثلة للعبة تنس الطاولة؟!**

**غرابية الفكرة** رغم غرابية الفكرة إلا أنها استحوذت على تفكير بيزلي بشدة، وبدأ بالفعل في وضع تصميمات للعبة الجديدة من مخيلته.

**الحصول على الحرية** بعد انقضاء فترة السجن، خرج "بيزلي" متوجهاً إلى أقرب محل لبيع الأدوات والمعدات الخاصة بتصميم مشروع، وقام بشراء كل ما يلزمه لتطبيق فكرته؛ ثم عاد إلى منزله ليصنع نموذجاً أولياً لهذه اللعبة.

**تصميم النموذج** بعد مدة، تمكن "بيزلي" من صناعة نموذجه بالفعل، وأجرى عليه عدة اختبارات تجريبية بل وقام باستدعاء أصدقائه لتجربة اللعبة، قصد التأكد ما إن كانت تشوبها أي ثغرات، لكن ردة فعلهم فاقت تصورات، إذ لاقت إعجاباً واستحساناً كبيراً.

**رفض الشركات للفكرة** بالرغم من أن الفكرة كانت جيدة إلا أن هذا المنتج قوبل بالرفض، وكما هو معروف منذ القدم كل ما هو جديد عادة ما يقابله المجتمع بالرفض وهذا شيء طبيعي.

**عدم الاستسلام** رفض بيزلي التراجع وواصل هذا التحدي إلى النهاية، وكننتيجة لهذا الصبر جنى بيزلي بالفعل ثمار جهوده بأضعاف ما كان يتخيله، أين أبدت إحدى شركات التصميم إعجابها باللعبة، وقامت فعلا بتبنيها وشرائها وتصميمها بالشكل المناسب.

**النجاح يحتاج للوقت فقط** بعد مرور عامين، تجاوزت مبيعات اللعبة التي صممها "السجين السابق"، حوالي الخمسة ملايين دولار.

**في النهاية** يقال عزيزي القارئ: "العبرة بجميل النهايات، لا بعثرات البدايات"، وهذا ما حدث حرفيا مع "بيزلي" الذي لم تتوقف حياته لمجرد أنه كان سجيننا سابقا، بل ثابر وأوجد لنفسه طريقا جديدا.

**تحقيق الثروة والشهرة** بعدها جاب بيزلي الولايات المتحدة مستعرضا شريط حياته من سجين إلى رجل أعمال مرموق، ولم يكتفي بهذا القدر من العطاء بل وألقى العديد من المحاضرات التحفيزية.



## ريتشارد برانسون... بائع عصافير الزينة



ريتشارد برانسون، رجل أعمال بريطاني الأصل تزيد ثروته على خمسة مليارات دولار.

**قصة نجاحه** عانى برانسون من مرض عسر القراءة منذ الصغر، بحيث لم تكن لديه القدرة على القراءة أو فهم الكلمات المكتوبة التي يستوعبها من هم في نفس سنه، ولأنه كان يفشل في اختبارات قياس الذكاء أضطر لترك المدرسة العادية في سن مبكرة.

**خوض أول تجربة تجارية** بدأ برانسون ممارسة نشاطه التجاري الأول في بيع عصافير الزينة ورعاية تزاجها في الفناء الخلفي لمنزله، برفقة صديق طفولته، ولقد نمت تجارته بالفعل بحيث بدأ فعلا في بيع الطيور التي رعاها لأصدقائه.

**فشل أول تجربة تجارية خاضها برانسون** لم تكتمل تجربة برانسون في بيع العصافير خاصة بعد اكتشاف والديه قيامه بتربيتها في فناء المنزل الخلفي. بحيث قامت والدته، وهو في المدرسة الداخلية بإطلاق سراح الطيور رافة بهم، وحتى يركز ابنها أكثر على دراسته.

العودة لعالم التجارة في سن الخامسة عشرة سنة، قام برانسون بإنشاء مجلة طلابية أطلق عليها اسم (Student) وكان يقوم بإجراء مقابلات مع الطلاب، ويستعين بزملائه لكتابة هذه المقابلات، وفعلا تمكن برانسون من تحقيق نجاح معتبر، بحيث جذب عددا لا بأس به من المعلنين لمجلته الصغيرة.

تأسيس شركة (Virgin) مع مرور السنين، وبعد عدة تجارب مر بها، تمكن برانسون في النهاية من تأسيس متجر صغير خاص به لبيع التسجيلات الموسيقية أطلق عليه اسم (Virgin).

أصبحت شركة (Virgin) فيما بعد تضم عددا لا يحصى من الشركات وعلى رأسها شركة الخطوط الجوية، وطبعا مع التطورات والتحديثات التي عرفتتها الشركة أصبحت تعمل في مختلف المجالات (الاتصالات والنقل، السياحة والفندقة، الخدمات المالية، المشروبات، الصناعات الثقيلة، الترفيه والموسيقى).

أجمل ما يمكننا أن نختم به قصتنا هذه الحكمة القائلة

"من الصعب هزيمة شخص ... لم يهزمه اليأس من داخله"

## قائمة مراجع الفصل الثالث

### قائمة الكتب الالكترونية

1. رءوف، شبايك (2010) . 25 قصة نجاح. (ط5). القاهرة : دار اليقين للنشر والتوزيع. ثم الاسترجاع من الرابط:

<https://foulabook.com/ar/book/25-%D9%82%D8%B5%D8%A9-%D9%86%D8%AC%D8%A7%D8%AD-pdf>

2. محمد، فتحي (2008). الطريق على الرقم1. (ط1). القاهرة: مؤسسة اقرأ للنشر والتوزيع والترجمة. ثم الاسترجاع من الرابط:

<https://books4arab.me/%D8%AA%D8%AD%D9%85%D9%8A%D9%84-%D9%83%D8%AA%D8%A7%D8%A8-%D8%A7%D9%84%D8%B7%D8%B1%D9%8A%D9%82-%D8%A5%D9%84%D9%89-%D8%B1%D9%82%D9%85-1-pdf-%D9%84%D9%80-%D9%85%D8%AD%D9%85%D8%AF-%D9%81%D8%AA%D8%AD%D9%8A/>

3. مصطفى، فليح الشويلي (2020). قصص النجاح. (ط1). بغداد: دار الورشة الثقافية للطباعة والنشر والتوزيع. ثم الاسترجاع من الرابط:

<https://www.4readlib.com/read/61127/%D9%82%D8%B5%D8%B5-%D8%A7%D9%84%D9%86%D8%AC%D8%A7%D8%AD>

4. سعد، محمد الحمودي (د.ت). ولكم في قصص رواد الأعمال عبرة مائة قصة وقصة لرواد أعمال بُعثوا من العدم. (د.ط). القاهرة: مؤسسة سليمان بن عبد العزيز الراجحي الخيرية. ثم الاسترجاع من الرابط:

<https://books-library.net/free-569641997-download>

## قائمة المواقع الإلكترونية

1. فان كلويفرت الرجل الذي جند الأفاعي لصالحه. (2023، نوفمبر 14). الاقتصاد اليوم. تم الاسترجاع من الرابط

<https://www.economy-today.com/?p=56764>

2. مارك كوبان. (2023). موسوعة عريق. تم الاسترجاع من الرابط:

<https://areq.net/m/%D9%85%D8%A7%D8%B1%D9%83%D9%83%D9%88%D8%A8%D8%A7%D9%86.html>

3. Emily, Langer (2013, July 14). Robert R. Taylor dies at 77; entrepreneur of hygiene who introduced Soft-soap liquid soap. **Washington post**. Retrieved from:

[https://www.washingtonpost.com/business/robert-r-taylor-dies-at-77-entrepreneur-of-hygiene-who-introduced-softsoap-liquid-soap/2013/09/14/415d509e-1bbd-11e3-8685-5021e0c41964\\_story.html](https://www.washingtonpost.com/business/robert-r-taylor-dies-at-77-entrepreneur-of-hygiene-who-introduced-softsoap-liquid-soap/2013/09/14/415d509e-1bbd-11e3-8685-5021e0c41964_story.html)

4. Richard Branson Biography. (2021, Nov 02). Biography. Retrieved from: <https://www.biography.com/business-leaders/richard-branson>

5. Carolyn, Clarke. (n.d.). Dominic Mcvey. Millionaire-magazine. Retrieved from:

<https://www.millionaire-magazine.co.uk/dominic-mcvey/>

6- صور الراندين ثم تحميلها من موقع ويكيبيديا (ثم التعديل عليها)

# كن على يقين



كن على يقين تام.. عزيزي القارئ..

بأنه بفضل الله سبحانه وتعالى.. وبفضل المعلومات الواردة في هذا الكتاب

ستجد حتما شيئا ما أو شخصا ما في مكان ما من هذا العالم

ليحفرك أو ليكون حافظا لك على النجاح

فلا تيأس من المحاولة مجددا.





## خاتمة

الكثير من الأمور التي نعيشها تعتمد على رؤيتنا في هذه الحياة، وأهم هذه الأمور بحسبي هو خوض تجربة إنشاء أي مشروع كان في حياتنا أو بالأحرى إنشاء شركة ناشئة خاصة بنا.

لأن المرء في هذه المرحلة وخاصة لما يكون في بداياته كثيرا ما يربط كل مستقبله وطموحاته بذلك المشروع، فترتفع مخاوفه ما قد يؤدي به في آخر المطاف للعزوف عن أي مشروع كان، لأنه في هذه المرحلة بالذات تتوسع دائرة الشكوك والاختلافات في وجهات النظر، والآراء حول كيفية خوض هذه التجربة.

وبحسبنا هذا شيء طبيعي فلكل واحد منا في هذه الحياة استنتاج خاص به نابع عن التجارب الخاصة به أو الاعتبار من تلك التجارب التي مر بها الآخرون.

لكن دورنا كأشخاص واعين هو القيام بعمل موازنة بين منظورنا الخاص من خلال ما ينبعث في أعماقنا ودواخلنا من مشاعر وأفكار، وبين الحقائق على أرض الواقع، وذلك حتى لا نفقد المرونة الواجب التعامل مع هذه الأمور من جانب، ومن جانب آخر حتى نعمل أكثر على ألا يكون منظورنا محدودا.

فتطوير ذاتك عزيزي القارئ، والعمل على تحسينها يعد مشروعاً بحد ذاته، التخطيط للزواج يعد مشروعاً، التخطيط لكتابة كتاب، ومن ثم نشره يعد مشروعاً هو الآخر، التخطيط لشراء منزل أو سيارة يعد مشروعاً، التخطيط ليومك يعد مشروعاً.

فلا تستهن عزيز القارئ بأي شيء تخطط له، ولا تستهن بنفسك، فإن كان من سبقوك قد فعلوها، فيإمكانك فعلها أنت أيضاً، فقط احرص على أن تكون كل خطوة تقوم بها مدروسة بشكل جيد، ولا ضير من التراجع خطوة أو خطوتين أو بضع خطوات إن تطلب الأمر ذلك أحياناً، فربما يكون ذلك مجرد عملية احماء تجهزك للاستعداد لقفزة عالية صوب القمة بإذن الله تعالى شأنه.

"العظمة في هذه الحياة ليست في التعثر، ولكن في القيام بعد كل مرة

نتعثر فيها".

نيلسون مانديلا





## شعلة الحياة

عزيزي القارئ إن لم تتمكن من إيجاد فكرة لمشروعك من خلال اضطلاعك على محتوى هذا الكتاب، فعلى الأقل كن على ثقة ويقين بأنك قد حصلت على شعلة من الطاقة الإيجابية، والتي ستقودك حتما نحو هدفك المنشود. لذا أرجوك:

"لا تنسى بأنك في مهمة... لتصبح أفضل نسخة من نفسك"



# هذا الكتاب

هذا الكتاب عبارة عن نسخة الكترونية، تضم عددا من المقالات منها ما تم كتابته بفضل اجتهادنا الشخصي، ومنه ما نشر سابقا على مختلف المنصات، وهاته المقالات قد تضمنت جملة من المواضيع الشيقة، والتي يمكن اعتبارها كما يقال بمثابة خريطة طريق لأولئك الذين بدأوا مشوارهم في عالم المشاريع والأعمال، وبالأخص أولئك الذين لديهم حلم أو طموح يرغبون في تحقيقه، وكذا أولئك الذين يبحثون عن منفذ للهروب من فقر العقول والقلوب والجيوب، ونيل شرف الرخاء والرفاه الذي يستحقونه هم وأسرههم.

يستخلص الكتاب مجموعة من القواعد والتعاملات الإنسانية التي يمكن أن تساعد كل صاحب مشروع يسعى لتحقيق النجاح في حياته الشخصية أو المهنية، وذلك انطلاقا من تبني واستيعاب بعض التوجيهات والأفكار والتجارب لأشخاص لاقوا نصيبهم من النجاح.

فاذا كنت من الأشخاص الذي يواجهون صعوبات في القيام بالأشياء التي يخططون لها، فهذا الكتاب سيفيدك كثيرا وسيساعدك على شحن بطايرتك الذهنية والنفسية وحتى الجسدية، فتغيير مجرى حياتك مرتبط بإنجاز أي هدف تقرر أنت إلى غاية حصولك على النتائج المنشودة.

