

فاهم 61 | أخلاقيات العمل | مع د. محمد حسام خضر

أحمد العربي

خليك فاكر ان انا قلت لك نفتح التكييف وانت اللي قلت لي نغلق التكييف انا اللي بدأت اعرق. انا ما ليش دعوة. عايزني انا الاول
00:00:00 ونشغل التكييف اصل انت بان عليك ان انت فطست كده -

السلام عليكم ورحمة الله وبركاته عليكم انا نسيت. معلش هعيش تاني. السلام عليكم. وعليكم السلام ورحمة الله وبركاته. ازيك
يا دكتور اخبارك ايه؟ الحمد لله ربنا يبارك فيك لو خدت الكلمة اللي قلتها انت من الاول انا - 00:00:15
جدا في البدايات. طب استنى استنى السلام عليكم ورحمة الله وبركاته. اهلا وسهلا بكم في الحلقة الجديدة من البودكاست
اللي انت بتتفرجوا عليه آآ انا اللي بقدم دلوقتي الحقيقة بدل هلال لانه آآ عمال يضحك من غير سبب منطقى بالنسبة لي. انت عارفين
انت ايه فاللي بتحصل ساعات - 00:00:40

فخلوني اخد انا المقدمة بدل ما هو احنا بقى لنا نص ساعة عمالين مش عارفين مش ناخد المقدمة آآ واقول لكم ان شاء الله هنتقابل
النهاردة في حلقة هتركز على اخلاقيات البيزنس بس انا ما عرفش لسه الاسئلة ايه آآ دايما بقى حابب ان انا اتفاجى بالاسئلة حتى لو
عرفت ارد عليها بس بتطلع - 00:01:03

احسن حاجة آآ عند الواحد وبتبقى عفوية جدا. الحمد لله يعني دايما النتائج بتاعتها بتبقى كويسته آآ عقبال ما هو بقى يجهز ان شاء
الله. انا دكتور محمد حسام خضر - 00:01:22

وآآ معى ماجستير ودكتوراة في ادارة الاعمال الحمد لله حياتي كانت مشيت في طريق آآ متنوع جدا جدا آآ اكسبني بعد توفيق ربنا.
آآ حاجات كتير فرقت معى دلوقتي وانا شغال - 00:01:34

آآ اشتغلت في التسويق اشتغلت في المبيعات في الاتش ار آآ اشتغلت في التيك طبعا آآ كديفلوبير وكديزايير فترات طويلة جدا وربنا
اكرمني مم يعني بعد الفترة اللي انا لفبت فيها الشركات ان انا بدأت اعمل كمان وشركات لي وربنا اكرمني ان بعضها نجح وبعضها
00:01:48

آآ ما شاء الله اتشهر جدا وفي بعضها برضو آآ اتباع وبقى عمل آآ يعني آآ قصص نجاح الحمد لله ملهمة آآ للناس آآ دي كانت المقدمة لي
كتاب الحمد لله اسمه آآ رائد الاعمال ما شاء الله هو في الطبعة السادسة دلوقتي آآ على مدار سنتين والحمد لله - 00:02:07
يعني بيفيد ناس كتير. ولي قناة على اليوتيوب اسمها خضرو بيزنس. وده اسم مكتب الاستشارات بتاعي برضو خضر وبيزنس اه
جزاك الله خيرا يا دكتور على الاستضافة الجميلة دي. ربنا يكرمك. الله يبارك فيك. اه الموضوع طبعا النهاردة موضوع اه يعني
مختلف شوية عن يمكن اللي حضرتك اتكلمت فيه قبل كده في في كذا كذا بودكاست - 00:02:27

آآ اول المواقف اللي بتطرح عموما يعني عليك آآ انا حابب اتناول الجانب الاخلاقي للبيزنس الجانب الاخلاقي عندنا كمسامين هو لا
ينفصل تماما عن الدين بل بالعكس هو جزء مركب وحتى البيزنس نفسه جزء برضو من اه الدين - 00:02:47
آآ عايز بس اعرف ازاي الواحد يقدر يوازن ما بين ان هو بيقى آآ صاحب بيزنس او ان هو بيقى موظف ناجح او ان هو بيقى اه
عموما انسان مهنيا ناجح في حياته - 00:03:04

وما بين ان هو بيقى محافظ على دينه ومحافظ على اخلاقه يعني انا مش بشوفها او يتوزن قد ما بشوفها آآ اشتراك في المصدر
بمعنى الكلام ده ممكن اقول ان انا ازاي اعمل توازن بين مسلا يعني آآ الوزيفة او الشغل بتاعي العمل الخاص بتاعي او المشروع. وما
بین من الناحية الثانية - 00:03:17

زي اللي هو الورك لايف ليه؟ لأن هم الاثنين مش جايين من نفس المصدر. ده جاي من السوق او من البيزنس وده جاي من الحياة الاجتماعية. لكن لما نتكلم عن آآ البيزنس او آآ - 00:03:38

وزيفة او اي حاجة شبيهة. ونتكلم عن الاخلاقيات اللي هي جاية من الدين. فاحنا في النهاية لو جينا نبص عليهم من منظور المسلم هنلاقي ان هم جايين اصلا من مكانه - 00:03:51

واحد ايه هو المكان الواحد هو انا اتكلقت ليه؟ ايه مراد ربنا سبحانه وتعالى مني؟ مراد ربنا سبحانه وتعالى مني ان انا اعبد في الأساس وهو ده السبب الاساسي لخلقي - 00:04:01

وبعدين ابدأ اشوف طيب هو مراد ربنا مني بقى في اعمار الارض في السعي للكسب في آآ افاده نفسي في افاده الاخرين ايه هو لو انا ماشي من المنطق ده هنلاقي كل حاجة بتتفرع منه يعني زي بالضبط كده ساق لنبات وبدأ الساق بتاع النبات الواحد ده اللي هو جذوره آآ - 00:04:13

برضه متأصلة في مكان واحد. ويبدأ يطلع منه الفروع المختلفة. اللي كلها في النهاية مردها الى امر واحد. مراد ربنا سبحانه وتعالى مني. ده هيخليني تلقائي من غير مجهد كمان تلقائي شغلي - 00:04:34

ماشي في الاطار الشرعي. ماشي في اطار مراد ربنا مني. حياتي الاجتماعية ماشي في في الاطار نفسه. آآ تعاملني مع الناس كسلوكيات اخلاقيات ماشي في الاطار نفسه. ففي النهاية لو لو جينا بقى نرجع تاني للسؤال اللي انت قلته ان التوازن هو الحقيقة التوازن بيبقى جاي بقى كمان زي ما قلنا - 00:04:49

من الأساس مش بيبقى جاي من ان انا وصلت لنتيجة معينة وعايز ابدأ او ازن بين الحاجات لأ لو انا طالع من الاول خالص من المصدر اللي اتكلمنا عنه الدنيا متوازنة بشكل اساسي وآآ مشحتاج ان انا ابذل زي ما قلت مجهد كبير الا ان انا طبعا ابقي باتعلم بابقي بأسأل ابقي باستكشف عشان اعرف - 00:05:09

احمد ربنا مني ايه ديني بيقول لي ايه طيب دلوقتي آآ دايما الشباب بيفكر ان هو بيقى رائد اعمال او ان هو يفتح حاجة خاصة لنفسه. ده الفكر بقى سائد شوية او شويتين آآ وده مش شيء طبعا آآ - 00:05:29

شيء جميل بس هل كل واحد ينفع بيقى رائد اعمال يعني انا بشوف ان في صفات ضخمة قوي او كبيرة مطلوبة في في الانسان عشان يقدر يتحمل آآ تبعات الاختيار اللي هو اختاره - 00:05:43

يعني جدا. جدا جدا فيه فروقات بتتصنع اه الفارق في نجاح شخص في حياته وفشل شخص في حياته. انا مش بقول شركته انا بقول في حياته. ليه؟ لأن هو لما يبدأ في مشروع سواء مشروع تقليدي او مشروع ريادة اعمال - 00:05:56

ده هيأثر على حياته. الصفات او السمات اللي احنا هنتكلم عنها بسرعة دلوقتي هي فعلا اللي هتفرق. هو حياته نفسها تنجح ولا هتفشل. مش بس شركته ليه؟ لأن اول واحدة فيهم ايه؟ اول واحدة فيهم قدرته على التحمل - 00:06:15

كده على طول. هل هو من النوع اللي يقدر يتحمل مسؤولية كبيرة و بتزيد مع الوقت مش بتقل. رغم ان هو هيجب ناس يستغلوا عنده كل حاجة. ولكن هو ولية النهاية عليه هو والتفاصيل كلها هو اللي في النهاية متحمل مسؤوليتها حتى لو هي في ناس تانية هي اللي مسؤولة عنها وهي اللي بتقوم بها. لكن هو صاحب البزنس او المدير بتاعه - 00:06:30

هل هو عنده قدرة على التحمل المشاكل اللي لا اه اه يخلو منها مشروع ولا تخلو منها شركة المشاكل اللي هتحصل هيقدر يتحملها عدم وجود آآ كاش او فلوس خلاص اخر الشهر او اول الشهر الجديد قرب. ودلوقتي فيه مرتبات المفروض تدفع وفيه ايجارات وفيه مصاريف - 00:06:50

ومش عارف يجيها منين. هل هيقدر يتحمل موقف زي ده ولا؟ الضغوط زي ما بنقول كده وكمان الضغوط الفجائية يعني زي ان يحصل كارثة والعياذ بالله زي ان السوق نفسه يضرب بسبب آآ احوال اقتصادية زي اللي احنا عايشينها او او التعويم. فيبقى الحاجة بقت بنص قيمتها دلوقتي - 00:07:11

آآ مصاريف الانتاج بتاعته بتزيد او او مدخلات الانتاج بتاعته بتزيد فهو مش عارف يزود السعر في السوق على ما يزود السعر يكون

آآ اتحرق منه فلوس اكتر وهكذا. كل - 00:07:31

ال حاجات دي هو قادر يتحمل ضغوط ولا أكمل ما كان قادر يتحمل كل ما كان هيبقى رائد اعمال افضل. ادي سمة. سمة كمان هو بيعرف يتصرف ولا أكمل واسع الحيلة ولا أكمل ؟ لأن فيه ناس - 00:07:41

لأ موزف فهو على قد اللي هو موجود فيه وما يعرفش حاجة تاني. طب عايزين نعمل كذا ماشي ادوني فلوس اعملها. لأ احنا انت دلوقتي صاحب شركة ومطلوب منك تعمل الحاجة - 00:07:57

من غير ما يكون معك فلوس هتتصرف ازاي ؟ هم. سعة الحيلة من الحاجات اللي مطلوبة جدا الحاجة الثالثة سرعة التعلم القدرة على التعلم السريع والاستفادة من المواقف آآ انت هتشتري كورس مسلا او هتلاقي حتى كورس مجاني - 00:08:07

بتعرف تتعلم بسرعة وتقدر تستفيد منه فعلا ولا انت هتبقى بتزاكره كانك بتزاكر للكلية او او للمعهد وخلاص هو على قد الحاجات اللي انت حفزتها فسرعة التعلم والتعلم السليم زائد التعلم من المواقف اللي بتتمر بها. حصل حاجة وحصل موقف اداريا اتصرفت بطريقة معينة وطلعت نتيجة سيئة. هتعرف - 00:08:23

تربط النتيجة بالسبب بتاعها ولا انت هتقول لأ ده هو حصل كذا بسبب تاني ومش هتعرف تربطهم ببعض ت تكون عندك حصيلة من الخبرة للأسف بنشوف ناس - 00:08:43

بيوضعوا في آآ آماكن يعني مسلا بيقى مدير مكان او مدير قسم في مكان. والمفروض انه اي موقف يحصل قدامه اي اجتماع يحصل اي حاجة انه يستفيد منها. ما فيش حاجة - 00:08:58

تعدي منه كده. لأ هو يطلع من الخمس ست سنين دول ما عندوش اي خبرة. ليه ؟ ما عندوش القدرة على ان هو يتعلم من المواقف دي برضو آآ نقطة تالتة - 00:09:08

في طبعا حاجات كتير بس يعني اللي بيجي في بالي هتلاقيني دايما اه بقوله كحاجات اهم اهم نقط في كل حاجة انت بتكلمني عنها ان شاء الله تبقى انت يعني شايف الصفات دي سهل اكتسابها ولا هو يفيك يا مش فيك ؟ - 00:09:18

خلينا نقول القاعدة العامة دايما في الحاجات دي بتكون انت ينفع تتعلم. دي القاعدة العامة. مم. طيب في استعداد بقى هو اللي يا اما اكتساب المهارة ديت او يخليها تزهر بشكل اقوى وحتى ما تباقاش تحتاج ان انت تتعلم لها تعلم اه مباشر وفيه ان ما فيش استعداد - 00:09:31

لو ما فيش استعداد خالص الموضوع بيبقى اصعب. خصوصا في السن الراجل وخصوصا بعد ما اكون اتستممت او اتعودت على نزام معين مدة طويلة خلاني ان انا ابقي مم غير قادر على التحول. يعني سواء سن كبر فخلاص بقى الحاجات التحولت الى عادات - 00:09:51

الصفات والسمات خالص بقت عادات عندي صعب اغيرها اه او او تعود اه والحالة الثانية زي ما باقول ان انا اكون كنت خليني اقول ايه اوضاع وظيفية او او ادارة اعمال معينة خلتي ان انا لمدة طويلة ما اتعلمش اكتسب ما اتعلمش اتعلم - 00:10:11

خلاص ما بقاش عندي القدرة على ده وفقدت المرونة على ده. هو يعني عموما تنوع الشخصيات ما ازنش ان هو يعني يحصر حد في حة معينة. يعني عندنا مسلا امسلة من الصحابة - 00:10:30

زي ابو هريرة رضي الله عنه كان ببيات في المسجد من اهل الصفة وده سمح له ان هو يكون اكابر راوي احاديس في في الاسلام والعكس من ذلك كان آآ عبد الرحمن بن عوف مسلا كان آآ عثمان بن عفان صاحب كانوا اصحاب تجارات وكانوا آآ يعني بيجهزوا - 00:10:40

وكانوا بينفقوا وكان لما واحد فيهم اه كان عبد الرحمن لما توفي رضي الله عنه كانوا بيعقسموا التركة بتاعته بالفأس يعني كان الموضوع كان اصحاب ما شاء الله يعني الاختلاف ما ازنش ان هو يعني يعني مش مش حاجة مش حاجة يعني وحشة. لأ ده مطلوب ان يكون فيه اختلاف. الله يفتح عليك. هو هو احنا عارف - 00:10:58

الجملة الشهيرة بتاعة اختلافنا رحمة هو احنا اختلافنا رحمة جدا في الجزئية دي كمان. مم. بمعنى ان زي ما ربنا سبحانه وتعالى

يبيقول وجعلنا بعضكم فوق بعض درجات ليتسعوا اخذ بعضكم بعضا سخرية. فاحنا بنشتغل عند بعض للسبب ده. هم. يعني بمنتتهى البساطة دايما لما كنت بشوف - 00:11:18

آآ البوستات على الفيسبوك وعلى آآ انستجرام وتويتر اللي كانت بتقول الكلام ده كان شائع اوي مسلا من خمس ست سنين. آآ شغلك من آآ تسعه لخمسة بيختلي حد تاني غني وانت فقير. ايوه. عمره ما شغلك من تسعه عمره ما هيختليك تبقى غني وهكذا - 00:11:36 فطبعا ده كلام فارغ ليه؟ لأن لو مدinya الخط على استقامته وقلنا ان احنا نروح للنهاية الاكتسحه اللي هي يعني القصوى ونقول ان كل الناس هيبيقى عندهم المشاريع بتاعتهم عشان يبيقوا اغنية ويبتدوا بيتنا في ملكهم هم. مين اللي هيشتغل عندهم. مم. وبالعكس ده احنا كمان كل ما انت عرفت تكبر شركتك كل ما تحتاج عدد اكتر فانت مش عايز - 00:11:54

الناس تبقى مقتنعة اصلا باللي انت بتقوله له. يعني لو انت اقتنعت به مش مفروض الناس تقتنع به. فده بيختلينا نبقى عارفين ان هي سنة ربنا سبحانه وتعالى في الحياة ان احنا ما نباش كلنا زي بعض - 00:12:14

آآ آديك مثال في حد صديق عزيز جدا آآ لي وآآ هو زوج واحد من ازواج اخواتي يعني آآ زوج اختي فهو ما شاء الله لا قوة الا بالله مستسمرا شاطر جدا في شغله - 00:12:24

بس هو يقول لك انا عمري ما ما عايز ابقى صاحب شركة. انا مش عايز آآ اشيل الرئيس والمخاطرة بتاعة الشركة. صح. لأن انا مش بحب المخاطرة. ما شاء الله لا قوة الا بالله - 00:12:38

هو في شغله كمدير دلوقتي في شركة بعد آآ حوالي مسلا اربعة وعشرين خمسة وعشرين سنة من ان هو اتعلم واحد شهادات ومارس اللي هو اتعلم وانتقل من شركة لشركة لغایة ما وصل لمجموعة شركات دلوقتي اه بقى له فيها مسلا تمن سنين هو ماسك قسم بحاله في حوالي اه مش عارف عشرين ولا خمسة وعشرين شركة - 00:12:48

ما شاء الله لا قوة الا بالله وضع ممتاز اي حد يتنناه ربنا بيارك له. جميل. وهو مش هيبيقى صاحب شركة. ومحقق نجاح ممتاز. فبالذبيط في المقابل انا ما ينفعش اشتغل عند حد. انا اشتغلت عند حد فترات طويلة مسلا خمس ست سنين او يمكن اكتر في مقبل حيatic. بس انا بعد لما بدأت اعمل شركات ومشاريع واشتغل فيها - 00:13:08

ورحت جربت اشتغل تاني عند حد سنة ما قدرتش آآ اتحمل ومشيت. مم. فانا برضو عندي الحنة بتاعة العكس. انا باحب المخاطرة جدا. ما عنديش مشكلة ابدأ من كزا مرة في حياتي ما عنديش مشكلة. لأن انا كده يعني ده تبعي. ايوه. فهبي طبعا اختلافنا عن بعض وطبعا اختلاف فهمنا ونظرتنا للامور - 00:13:28

واستعدادنا ده رحمة كبيرة جدا من ربنا عشان نعرف نشتغل مع بعض اصلا. طب هو هو برضو في جانب يعني متعلق بالحنة دي ان اي حد بيبيقى عايز ان هو - 00:13:48

آآ يعمل اكتر قدر من الارباح ممكن او يعني يعني اللي بيفكري يفتح بيزنس ليه عايز يسيب وظيفة وعايز يروح يفتح هو عايز هو يجمع اكتر قدر ممكن من الفلوس. المتتصور ان هو كده ممكن يعيش حياة احسن. فبرضه العلاقة ما بين تجميع الفلوس بالشكل ده وما بين السعادة او الراحة - 00:13:58

مش دايما علاقة يعني متحققة يعني. اه مم في من الصحابة على الاقل المشيرين بالجنة خمسة او ستة اغنياء جدا يعني طلحة سيدنا طلحة رضي الله عنه سيدنا عبدالرحمن ابن عوف سيدنا ابو بكر الصديق آآ في ناس منهم اغنياء اغنية زي ما انت قلت كده لما جه آآ توفي - 00:14:17

عشان يبتدوا يقسموا الثروة بتاعته اشتغلوا عليها على الذهب وال حاجات دي بالمعاول. فطبعا آآ حاجة كبيرة جدا ما شاء الله لا قوة الا بالله. لو في لما توفي ساب بسات - 00:14:37

واراضي و حاجات زي كده وكان حصرها صعب. آآ لما جم يعملا كده فحنة ان انا ابقى بشتغل وبصنع ثروة دي حاجة كويسته جدا. وحاجة شرعا مطلوبة. يعني دي حتى بتدخل في حنة المؤمن والقوى خير - 00:14:47

احب الى الله من المؤمن الضعيف. آآ بشكل واضح. هم النقطة فين بس؟ اللي احنا قلناه في اول ما اتكلمنا ان انا الكلام ده نابع من ايه

هو نابع من ان انا عايز ابقي غني ؟ - 00:15:02

ولا نابع من ان انا عشان باعبد ربنا وعارف ان ربنا قال الرسول صلى الله عليه وسلم يعني قال المؤمن القوي خير من المؤمن الضعيف
فدي حاجة هتدى قوة لي وللامة - 00:15:16

وان لي دور في اعمار الارض فلما يبقى ان انا ببني حاجة بابني بيزنس بيفيد الناس يبقى انا كده عمرت الارض بشكل كبير وفي نفس استفدت ماديا منه زائد ان انا لو معي فلوس هاقدر ان انا ابقي بتصدق فيبقى انا كمان بقى فيه آآ واجب ديني عندي عارف اؤديه وفي اموالهم آآ حق - 00:15:27

للسائل والمحروم ده الفرق اللي بينهم. حد هيبيقى ده البداية بتاعته ده المصدر بتاع انه بيعمل سروات وحد تاني المصدر لأمش ده خالص. انا عايز ابقي غني. انا عايز ابقي زي الناس الاغنيا دي. فيبقى باصص للناس الاغنيا وانا عايز ابقي زيهم. انا عايز يبقى معي فلوس اشتري كل الحاجات اللي انا عايز اعملها بها. مم - 00:15:50

ده ده الفرق اللي بينهم. طيب الفرق اللي بينهم ده ببيان فين بقى بما انا ضربنا مثل بالصحابۃ المبشرين بالجنة ان ان تيجي تشوف اي واحد فيهم هتلاقيهم كلهم بيتصروا بطريقة واحدة. ايه هي - 00:16:09

ان لما يبقى في امر من ربنا سبحانه وتعالى الامر ده بيقتضي ان هو يتخل عن ثروته هو لا يتردد. مش هقول لك مسلا ان هو آآ بيعمل ده بس - 00:16:23

لأ لا يتردد وثروته مش بقول جزء من ثروته. يعني سيدنا طلحة قال الرسول صلى الله عليه وسلم انا آآ لما هاموت انا ما عنديش غير بنت فانا ولی ولی البساتين اللي انت عارفها. فانا عايز اطلعها نصها لله. او اسيب لها جزء صغير. فقال له الثالث والثالث كثير. يعني - 00:16:33

اطلع اطلع وسیب لها الثالث. يبقى انت برضه سايب جزء لها او انا الحقيقة مطلع الثالث. اه كويس ان انت صلحت لي آآ ادي حاجة يعني واحد اهو ما كانش عنده مانع ان هو يطلع الاغلبية. سيدنا آآ عبد الرحمن بن عوف لما كان في مجاعة في المدينة والناس كلها ما فيش آآ حاجة - 00:16:52

وتحت القافلة بتاعته وقعد مع التجار واتكلم في حته انت هتدوني كم برضه القصة المشهورة في الاخر طلعها لله عشان هو بيدور على الثواب من ربنا سبحانه وتعالى سيدنا ابو بكر الصديق لما الرسول صلى الله عليه وسلم في الحديث اللي رواه سيدنا عمر آآ سيدنا آآ محمد صلى الله عليه وسلم دعا الى الصدقة - 00:17:11

فسيدنا ابو بكر جاب اللي بيمتلكه كله. فربنا فالرسول صلى الله عليه وسلم بيقول له آآ طب ما تركت لاهلك؟ قال له تركت لهم. فقال له ما تركت لهم. قال له تركت لهم الله رسوله - 00:17:30

خلاص كده رجعنا تاني من الصفر. هم. سيدنا عبد الرحمن بن عوف لما هاجر. لما اتفرضت الهجرة فكل المسلمين خلاص لازم يمشوا. لازم ده امر مش حاجة يعني آآ استحباب او كده. سيدنا عبد الرحمن بن عوف هاجر - 00:17:40

صفر ما عهوش فلوس. مم. بدلليل ان هو راح فالرسول صلى الله عليه وسلم اخى بينه وبين سعد بن الربيع فقال له آآ اديك بيت من البيتين وزوجة من الزوجتين قال له ربنا يبارك لك فيهم دول - 00:17:55

على السوق. مم. راح السوق وبدأ تاني من ما عندهم مشكلة لو هو الهدف بتاعه ان هو يصنع ثروة يبقى غني بشرق على نفسه. مش هيتصرف التصرف دوت. هيجي يتكلم زي المخلفين في غزوة تبوك. اللي - 00:18:05

كل واحد منهم يا رسول الله طب مين اللي هيرعى الارض بتاعتي؟ يقول له اقعد. آآ مين اللي هيرعى البستان؟ اقعد. خايف ان المحصول يضيع لان هو يحتاج رعاية مني الفترة دي. يقول له اقعد. دول المخلفات - 00:18:19

طبعا يعني كان اه اه سيرتهم في القرآن يعني سيئة جدا جدا واتفضوا. لانه انت مش المفروض تختلف عن امر الرسول صلى الله عليه وسلم او لربنا سبحانه وتعالى لو انا طالع من الخلفية دي او او من المصدر ده - 00:18:29

ده هيخليني ابقي عارف انا بعمل ايه وكل خطوة انا باخدتها ليه. الفلوس ديت مش بتاعتي الفلوس دي ربنا باعتها لي. وانا قناة

بوصلها للمستحقين على قد ما قدرت يعني الرسول صلى الله عليه وسلم قال لسيدنا طلحة لأن تدع ورثتك أغنياء خير لك من ان تدعهم آآ - 00:18:46

القراء يتكتفون الناس انا عارف ان ده من الاهداف بتاعتي. بس عارف ان هو برضه في اطار معين. مم. مش ان انا بعمل ده وعايزهم يبيقوا ملioniات من بعدي. لأ. ولا بيضمن لهم اي حاجة - 00:19:05

ده الفرق بينهم. جميل جدا. في في جانب بقى الجانب المسئولية الاجتماعية. يعني انا حلوان انا بيقى معي فلوس واشتغل لكن انا برضو حباني بحس بنوع من المسئولية تجاهل حتى المجتمع. ده بيفكرنى برضه معلش هو انت انت عارف المرجعية بتاعتنا ايه يعني؟ اه بيفكرنى - 00:19:17

سيدنا عثمان ابن عفان لما اليهودي آآ كان دايق الناس في البئر الوحيدة آآ بئر روما فقال مين اللي يشتريها صلى الله عليه وسلم. صلى وله الجنة. سيدنا عثمان ابن عفان في سانية. اه. راح بكرها الرجال ضاعف السعر ما رضيش. قال له - 00:19:34

وخد الحاجة وخلاص بقت للناس ما شاء الله لا قوة الا بالله زي ما قلت لك هي في بدايتها ايه؟ يعني مش محتاجة ان احنا نوزنها من النهاية. انا بس بكر تاني او المبدأ تاني احنا محتاجين من الاول نقى عارفين احنا جايين - 00:19:52

هنا خلاص الامور بقت واضحة جدا ومنورة. مم. بسهولة. مم اه من الحاجات اللي بشوفها اه فيها قصة المسئولية المجتمعية او بقى التبرع او تطوير او تنمية المجتمع. لأن خلي بالك هو - 00:20:07

اه احنا عندنا في قصة المسئولية المجتمعية جزئين كبار. جزء اه انا بتبرع فانا بطلع فلوس للناس الناس بتاكل وتشرب بها وتشتغل بها. ويبيقى خلاص الفلوس راحت ما بتديش ما فيش استمرارية ما فيهاش ان ان الحاجة قادرة آآ تبقى صدقة جارية مستمرة. هي خلاص اتعلمت مرة وخلاص. وعندي الطريقة الثانية بتاعة ان انا - 00:20:20

بعمل تنمية للمجتمع بعمل آآ استثمار في المجتمع يؤتي اكله بعد كده ويبيتدي مع الوقت يشتغل من امسلة ده الكبيرة قوي ان بعض الشركات آآ الكبيرة بتروح عاملة زي اكاديمية او معهد جنبها يعني لمدة سنة سنتين زي ما يكون سواه هو معترض به او مش معترض به. وتببدأ تدرب الناس ان هم يبيقوا عمال عندها. او - 00:20:40

يبيقوا جاهزين ان هم يشتغلوا في السوق سواه عند هؤلاء يعني هي غالبا بطلع آآ جيل او او دفعة وتأخذ الناس الكويسين اوي اللي في الدفعة دي تشغلهم بقى هي عملت استمرارية لنفسها في العمالة ودي طبعا يعني ده هدف مهم قوي في البيزنس. ومن ناحية تانية - 00:21:04

خلت ناس يبيقوا مؤهلين ان هم يكسبوا رزقهم وبيقوا عارفين طريقة الشغل عاملة ازاى. دي من الامثلة المهمة والرائعة اللي تنفع في كل مجالات البيزنس. يعني مش بس في الصناعة - 00:21:21

تنفع في اي مجال خدمي برضو بنفس الطريقة ان انا ابقي بادرب ناس باهلهم ده طبعا بيكلفني فلوس ويطلعوا للمجتمع يبيقوا قادرين يبيقوا معهم سلاح آآ يواجهه به الحياة اللي هو الوظيفة اللي هم هيشتغلوا فيها. طب هو برضك يعني تكملة لموضوع المسئولية الاجتماعية. انا النهاردة لما المفروض بعمل بيذنس او بفكرة - 00:21:31

افكر ان انا اعمل حتى منتج جديد لو بعمل او كده آآ اغلب مسلا قائم على فكرة ايه؟ فكرة ان انا بعمل ابتكار جديد بفكرة في حاجة آآ بجانب انها هتدخل لي ربح كوييس هي هتسهل حياة الناس. هتحسن حياة الناس - 00:21:51

سواء كان منتج او خدمة اعتبار ده في الموضوع اه هل ده بيكون ممكن يكون عامل في نجاح المشروع اصلا؟ ولا او يعني انا سمعت برضه ان انك لازم كده تدور على حاجة مش موجودة - 00:22:07

تدور على حاجة مش موجودة ولا مش شرط ممكن تكون حاجة موجودة و بتقدم مسلا ميزة اضافية كوييس جدا الفرق بينها وبين الشركة التقليدية ان في الغالب الشركة التقليدية هتططلع تقلد اللي موجود. هم. فخلاص نعمل نفس الحاجة. ممكن بيقى عندها تحسين او اتنين ممكن - 00:22:21

عندما اه سر صنعة مختلف يخلي الحاجة تطلع بجودة اكتر شوية. اه في اي بقى جزء من الاجزاء بتاعة الشركة. لكن وبالمناسبة في

ديت خليني بردو اقول حاجة احنا عندنا او الابتكار تلات انواع في احد التقسيمات. آآ اتنين منهم هيبقوا متناسبين مع الشركات -

00:22:38

التقليدية وكل الانواع. واحد منهم هو ده النوع الاولاني هو او ابتكار رفع الجودة. ودا بيبقى ابتكار داخلي. يعني احنا الشركة شغالين في حاجة تقليدية. بس بدأنا نطور شوية نعمل شوية ابحاس وتطويرات او نقلد حاجات موجودة برة ولسه مش موجودة هنا. ونطور شوية فتحسين الاداء جوة. فيقلل التكلفة علينا ويطلع منتج افضل. مم. ده كده - 00:22:58

رفع آآ ابتكارات رفع الجودة عندنا. مم. النوع الثاني ابتكارات المحافظة على العميل. ان انا خلاص انا شغال مع العميل وفي ناس تانيين منافسين معندهم وشغالين مع نفس العميل. ايه الحاجات اللي تخليني ابقي متميز عنهم؟ ان انا اسمع له وابدا اركز هو محتاج ايه؟ واشتغل اسبق بخطوة واطور حياتي - 00:23:25

في اللي انا بقدمه له برضو في في اطار الشغل اللي انا بعمله التقليدي. زي مسلا لما تلاقي اه شركة الصلصة بدل ما هي عاملة البطرمان بالطريقة الطبيعية. تروح هوب - 00:23:45

الفكرة بتاعة انها تقلب البطرمان ويبقى انت بتفتح البطرمان كده بتعمل كده خلاص بدل ما نقدر نضرب الكاتشب على ضهره عقبال ما اه فده ده مثال لايه؟ ان انا باحافظ على علاقتي مع العميل وباخد خطوة في اه المنافسة - 00:23:55

النوع الثالث اللي هو بقى منفرد به او هو ده اللي بيطلع هو الماركت كريبتنج انوفيشن الابتكار اللي ببنشأ اسوق جديدة يعني احنا عندنا السوق بتاع التاكسي من زمان وبعدين اتحول بقى سوق التاكسي الابيض فاتحسن شوية. وبعدين لأنتعالي بقى نخلي ان الناس اللي عندها عربيات تطلع فلوس ازاي - 00:24:12

بتشتغل كأنها تاكسي بس بطريقة جديدة جدا وعن طريق الموبايل ابليكيشن وهيدفع لها بالفيزا وما مش هيتكلموا مع بعض وهتبقى خدمة مختلفة خالص. مم. ده سوق جديد. صحيح. فاحنا عندنا التاكسي لسه مستمر في سوقه. عندنا سوق جديد بتاع ايه؟ او بار وكريم واندرايفر وديدي والقصص دي كلها - 00:24:34

ده اللي هو ابتكار صناعة او انشاء الاسواق. ده اللي بنتكلم عنه. بطبيعة الحال انا مش هينفع اعمل تنجح وتكتب تشهر والناس يقولوا لبعض عليها الا لو هي فعلا قدرت تحل مشاكل موجودة في الطريقة التقليدية بتاعة الحاجة. ناس الناس قبل كده كانوا - 00:24:50
بيدوروا على آآ آآ دكتورة مسلا عن طريق ترشيحات بعض فيسأل والدته تقول له اه ده دكتور فلان كوييس. آآ طب والدته مش موجودة لاي سبب فهيسأل حد من صحابه مش - 00:25:09

يعرف فيبقي الموضوع فيه حتى يقول لك طب اروح مسلا العيادات اللي جنبي او اروح المستشفى اللي جنبي وخلاص مم تطلع بقى فيزيتا تقول لك طب منزم لك الموضوع ده واخلي لك بقى في للدكتورة - 00:25:19
وخلی اه تشوف رأي الناس في الدكاترة ومين قريب منك ومين سعره ايه بقى فيه او شفافية في عرض المعلومات تخليك ان انت تستفيد من ده وهكذا اه اه بقية - 00:25:29

فجزئية ان انا ابقي في منفعة للمجتمع او للعميل او للناس اه طبعا دي حاجة اساسية بالنسبة اه وغالبا اللي ما بتتجحس ببقي هي من الاول ما كتش هتقدم فاليو، يعني دي نقطة برضو - 00:25:39

دائما بشوف او افكار وبعدين لما اقعد مع الناس واسمع اقول له مش يعني ما لهاش لازمة. ليه ما لهاش لازمة؟ مع ان احنا بنطور وبنحسن وبنعمل. لأن البديل بتاعك الواتساب مش صعب - 00:25:58

الناس قادرة تتوافق مع اللي انت بتتنظم لهم العلاقة معه بالواتساب. ما فيش اسهل من الواتساب في التواصل. لو انت مش عارف تحل مشاكل مم. لكن انت بتحل مشكلة ان الموضوع مش منزم والتواصل بالواتساب فمش عارفين يعملوا ايه لأن عارفين والفرق اللي انت عامله ده لا يستحق ان انت تكون - 00:26:11

تعمل له مخصوص او شركة مخصوص عشان تعمل ده. جميل. آآ نرجع بقى في حة آآ الاخلاقيات آآ حة الاخلاقيات المفروض ان المنظومة الاخلاقية لاي مؤسسة او اي كيان. لازم يتحط مع بداية تأسيس الكيان ده ولا ممكن يعني واحنا ماشيين في الطريق

بيتطور او بيتحسن الله عليك كده انت بتودينا في مكان آآ شهير جدا للناس اللي بتدرس ادارة ومعزم الناس هيكونوا شافوها لأن دي
كده في اول صفحتين مسلا. اللي هي - 00:26:48

ما فيش حد آآ عدى على الادارة غير اما هو عارفهم. الالفاظ دي مشهورة بس اغلب الناس ما يعني الله ينور عليك. يبقى خليني اقول
لهم بقى سريعا هي هو انا ايه الفرق اللي عايز اعمله في المجتمع؟ ايه الفرق اللي انا عايز اعمله في السوق؟ مم. فانا بعد خمس سنين
او عشر سنين انا متخييل الوضع شكله ايه؟ اللي هي الرؤية يعني. دي الفشل. مم - 00:27:01

رؤبة بمعنى انت عايز تروح فين؟ مش الرؤبة بمعنى انت وجهة نزرك ايه؟ عشان الناس بيعملوها كده. مم. لأن انت شايف ان
السوق هيبيقى شكله ايه بعد عشر سنين لو انت نجحت - 00:27:24

هتأسر ازاي في في المجتمع او في السوق في بتعاتنا ان كل الطلبة يكون تكون تجربتهم في الدراسة سهلة جدا
وممتعة ويوصلوا لاعلى النتائج عن طريق عن طريق الخدمة بتعاتنا. دي بتعاتنا اهي. سيبك من الخدمة بتعاتنا بس دي بتعاتنا ان
التعليم بقى احسن - 00:27:35

ان الصحة بقت متحدة للجميع بارخص الاسعار. دي كده فيجن خلاص شكرنا. هم. مش محتاجة اكتر من كده دي الواي بقى. انت ليه
بتعمل ده؟ عشان عايز اوصل للحنة دي - 00:27:58

طيب انت عشان توصل دي قررت تعمل ايه بقى اصلا تعمل شركة بتعمل ايه؟ شركة بتعمل ايه؟ دي المشط احنا شركة مصرية بنقدم
خدمة كزا كزا. بالطريقة الفلانية للعملاء الفلانين. دي بتعاتنا - 00:28:07

الفاليوز بقى دي اللي بتعد على السؤال او دي اللي هتناقش السؤال اللي انت سأله. بالضبط. الفاليوز هي ايه القيم بتعاتك آآ اللي
انت ارسيتها داخليا في الشركة و بتظهر في تعاملاتك مع مع العالم الخارجي بقى الاستيك هولدرز المختلفين - 00:28:22
عميل المنافس المورد اي حد من الناس اللي انت بتعامل معهم الشركاء وهكذا بتبدأ منين؟ الفانيليوز مش مش بتتصنع يعني دي
نقطة مهمة شوية دايما برضو في البورصات يقول لك الفاليوز فاحنا نبدأ نفك كل واحد ايه الفاليوز اللي هو عايزها تبقى موجودة في
الشركة فيبدأ يألف ويليقها على الخدمة يعني مسلا احنا بنقدم مش عارف ايه - 00:28:40

فالناس اللي هيركبوا العربيات مهم لهم الامان فاحنا كده فاليو عندهنا مهمة اه كزا كزا. الحقيقة هي مش بتيجي من هنا قوي. هي
بتيجي من عندي الاول الفاليوز لها علاقة وثيقة ان هي دي اللي بتكون الكالشر بتع الشركه بتكون مش السقاقة الكالشر بمعنى آآ
قيم بيئه العمل - 00:29:05

فعشان عشان اقول انا عندي فاليو الفاليوز دي لازم تبدأ من عندي انا الاول كصاحب الشركه او مدير الشركه هو انا بتعاتي ايه؟
واشهر يعني الامثلة يمكن عندهنا ستيف جوبز وعندنا محمود العربي الله يرحمه - 00:29:28
ستيف جوبز الفاليو الاساسية ايه الانوفيش. مم باینة جدا عليه هو. مم. مش هقول لك على الشركه. صحيح. عليه هو. فستيف جوبز
عبارة عن ابتکار. مم. وجرأة الاثنين ابتکار وجرأة. مم. وديزاین تلاتة - 00:29:42

وانا عمال اجمع من ستيف جوبز من اللقاءات اللي الواحد بيشوفها له على المسرح. هم. من التصريحات بتعاته هو حد بتع ابتکار.
كل شوية حاجة جديدة. هو يسبق بها وحد بتع - 00:29:56

آآ جرأة ما عندوش مشكلة خالص يجرب حاجة وفشل ويا ما حصل وتالت حاجة ديزاین كل الحاجات بتعاتهم ابل ستايلات بنت
لزينة. وبدع اللون الابيض اصلا في المنتجات ما كانش هو ده اللي كان بيسخدم اسود دايما. حتى السماعات يعني فكرة - 00:30:07
ان هو كان بيقول لهم انا السماعات بداية السماعات زمان. احنا عايزينها تبقى لما حد يلبس سماعة كده امبابليك بيان انها ابل. قالوا له
ازاي؟ فقعدوا عملوا ودرسو وعملوا وجربوا ما عرفوش يصلوا حاجة وقال لهم انا عايزها ابيض. نعم؟ قال لهم انا عايزها ابيض -
00:30:21

وبسهولة بقى اي حد لابس سماعة بيضا او ايربودز بيبقى بقت معروفة انها قبل لقطة صغيرة. اه. فده زائد ديزاین دول التلاتة بيبتدوا

يخشوا الشركة يعني هو مسلا وهو شغال هو وشريكه بس. جابوا ثلاثة اربعة يشتغلوا. جابوا مش عارف ايه بيكتبوا. وهم شغالين

وبيحتكلوا بالناس - 00:30:36

القيم دي بتتنقل فلو هو بيتكلم مع حد لقى عنده واقع او مش قادر يفهم اللي هو او ما عندوش اصلا الحنة ديت ومش بيطلع بافكار
مش هيكمel في الشركة. مم - 00:30:57

فانت زي ما انت شايف اوائل الموزفين اللي غالبا هيتتحولوا الى مدربين بعد كده مع الوقت عمالين يكتسبوا الحاجة وهم جايين
جاهزين بها في الغالب في الانترفيوز فجايين جاهزين بها بتطور معهم مع الوقت ويتتحول الى ان هي دي سمة الشركة - 00:31:10
دي الفاليز جاية من هنا القيم بتاعة الناس بتاعة الشركة جاية من الناس اللي مأسسة الشركة جاية من الناس اللي آآ بتدير الشركة ولها
طبعا طبعااليات تخليلها ان هي تبقى تستمر واليات تخليلها تتنقل واليات تخليلها تتعزز عند الناس وممكن نقيسها بعد كده وممكن
نحاسب الناس عليها قصة تانية - 00:31:28

لكن القيم جاية منين؟ جاية من الحنة دي يعني ده تحدي بيقابل بقى الموزفين يعني انا كموزف النهاردة في شركة شايف ان قيمها
مختلف عن قيمي انا وخلاص انا طبعا مش هقدر اقول لهم انا ماشي يعني ولا هقدر اغير - 00:31:47
مش بتاعي او انا ما ليش تحكم فيه. فهنا كموظف بقى المفروض يستغل ازاي او يعني يعني آآ يندمج ازاي مع الموضوع ده او يصلح
ازاي بقدر الامكان لو احنا مش بنتكلم على نشاط في حاجة حرام يعني لو من القيم بتاعة الشركة الغش وده بيحصل مش مش
بيحصل. حقيقي. يعني انت عندك حتى شركات العربيات اه ثبت عليها غش - 00:32:03

في مرات من المرات زي شركة مش هنقول بقى اسامي عشان ما بيقاش حاجة غلط. بس هم مشهورين يعني. آآ لما كانت لعبت في

الكمبيوتر بحيس ان آآ قياس العادم بيان - 00:32:26

انها صديقة للبيئة وهي مش صديقة للبيئة وسحبت العربيات دي كلها واتقررت غرامات غير طبيعية. مم. وفي شركة تانية عملت حاجة
تانية في الجير بوكس كده برضو كان في مشكلة في بنتكلم عن حاجة فيها غش - 00:32:36
وفي شركات الحقيقة برضه في شركة مسلا بتروöl مشهورة جدا جدا في امريكا. آآ كان لها فضيحة كبيرة قوي نتيجة انها كانت بتغش
ومعروف انها بتغش عندك الشهيرة برضه اللي هي على اسم قريب من اسم الرجل بتاع - 00:32:46
اه اه نسيت اسمها الشركة اللي هي الشركة الكبيرة اللي كانت بتقول هنعمل تحليل للدم في في السوبر ماركت وطلعت في الآخر
خدت مليار ومتين مليون دولار وطلعت يا صبايا. اه. بتاعتها كانت غش الكالتشر بتاعتها ان الناس ملاحزة ان ما فيش حاجة ما فيش
منتج شغال بس مكملة - 00:33:03

فلو انا شغال في حنة فيها غش او فيها حاجة حرام انا المفروض ما اكملش على طول. مم. لأن الناس دي فلوسها حرام. يعني كده
الفلوس اللي انا باخدتها حرام انا ما ينفعش اشتغل في حاجة حرام - 00:33:23

لكن لو هي فاليو فيها مسلا مسلا عدم اهتمام بالعميل آآ حاجة داخلية ان احنا ناس بتزر في بعضها اللي هي المشهورة دي. آآ للأسف
دي آآ أنا كمل لغاية لما ربنا يكرمني بشغلانة تانية واروح. وفي فرق كبير مهم في الحنة دي. لأن لما بيجي لي اسئلة على طول ببقى
ده ده المقياس بتاعي. هي حرام ولا مش حرام؟ حرام امشي. وربنا - 00:33:34

انت عارف في حديس في حديثين في واحد مش صحيح ضعيف وفي واحد صحيح آآ بس اللاتينين متقاربين في في آآ في المنطوق
او في في المحتوى. آآ من ترك شيئا لله عوذه - 00:33:56

وقت الضعيف في واحد برضو زيه انك لن تدع آآ لن تترك انك لن تدع شيئا لله آآ اتقاء الله الا آآ الا عوضك الله حاجة كده. يعني انا
مش برضه للأسف مش فاكر ده معناه يعني. هو انا برضو بشوف يعني ان حتى التزام - 00:34:08

صاحب الشغل بمنظومة اخلاقية او حتى لو هو شخص حتى في نفسه عنده اخلاق. ده اصلا بيدي له سقة وبينعكس في يعني على
نجاح اللي هو اللي هو فيه. آآ - 00:34:24

آآ كسوق وكتعامل مع الشركاء كتعامل مع آآ موزفين بيدي له حتى احترام وسقة في في المكان اللي هو فيه. فانت كده فكرتني

بالجزء الثاني من المثليين اللي انا كنت بضربيهم - 00:34:35

انا ضربت ستييف جوبز وال الحاج محمود العربي الله يرحمه. مم. اللي انت بتقوله ده جدا الحاج محمود العربي. اه بتاعة ان الناس بالنسبة لنا دول آآ احنا بنرزق بسببهم واحنا اللي ربنا باعut لهم رزقهم عن عن طريقنا وبالتالي الاهتمام بهم وبزروفهم وبمشاكلهم ومحاولة حل مشاكلهم - 00:34:45

ومساعدتهم في ان هم يعملوا عمرة مساعدتهم في حاجات مختلفة في حياتهم. والحفظ عليهم قدر الامكان وما نمشيش حد لو ما نقدرش. يعني لو ينفع ان احنا ما نمشيش حد - 00:35:05

دي دي رقم واحد في الفاليوس بتاعته نمرة اتنين آآ معاملة ربنا سبحانه وتعالى في كل التعاملات. يعني ان احنا ما بنبقاش بنتعامل مسلا مع عميل على اساس انه عميل - 00:35:15

وصرف يعني عايزين نكسب منه وخلاص لأننا بنتعامل معه بمقاييس تعاملنا مع ربنا سبحانه وتعالى. احنا الاول ده بنعمله واحنا عارفين ان هو يا في ميزان حسناتنا يا في ميزان سيناتنا. فازاي يتعمل بشكل سليم آآ آآ شرعا وبشكل فيه احسان؟ دي الثانية بتاعة الحاج محمود العربي بناء على - 00:35:28

شهادات الناس اللي بيتعاملوا معه آآ او تعاملوا معه وبناء طبعا على الكتاب اللي هو آآ انتشر عنه طيب في بقى النزرة دايما عند الناس عند المستهلك تحديدا يعني في اوقات بالزات للازمات الاقتصادية زي اللي احنا مسلا عايشينها دلوقتي - 00:35:48

آآ ممكن ما يكونش الناس فاهمة او حة آآ التاجر بيفكر ازاي او ان هو برضه من حقه كان هو يحافظ على رأس مال او كده فبيبيص ان آآ لا يخلي التجار مسلا عندهم رحمة - 00:36:03

الناس اه يطبقو الاسعار ينزلوا في هنا يعني كل واحد بيفكر بيبيص من زاويته. المستهلك لأننا عايزة الحاجة بارخص سعر. عايزة لما البضاعة تغل لي اللي عندك بسعر قديم ويعني الفكرة اللي هي المنتشرة بالنسبة كمستهلك - 00:36:13

بيبيص لها من مصلحته يعني لكن هو هو لو اتحط كتاجر ممكن يشوف الموضوع بشكل آآ آآ مختلف تماما يعني. حقيقي ودي من المشاكل الشائعة آآ انه المستهلك او العميل او المواطن بيبيش شايف ان التاجر مستغل لو على السعر عليه في حين التاجر عنده مشكلة ان هو يحتاج يحافظ على - 00:36:28

ما له زي ما هو على الاقل لو مش هيكله بس ما يتكلش لان لو اتكلل يبقى هو مكسبه آآ مستقبلا هيكل. ويبقى هو هييقى تحت آآ آآ فترة او او في اطار مخاطرة ان هو ممكن يقفل البيزنس اصلا. ومشكلة ان تاجر او بيزنس يقفل الحقيقة مشكلتها اكتر بكثير من ان واحد يبقى عنده - 00:36:48

او ان واحد يسيب الشغل او يمشي من الشغل. لأن آآ حد شغال وبيعمر عنده بيزنس وبيشتغل هو اول حاجة هو مشغل ناس معه وبالتالي في ناس ارزاقها جاية من السكة دي. نمرة اتنين آآ هو بيقدم حاجة نافعة للناس لأن هو لو مش موجود - 00:37:08

كميل بضاعة او الخدمات اللي بتقدم للناس هيبيقى اقل جودة حياة الناس اقل. اسعار الحاجات على الناس اعلى بطبيعة الحال. فهو بيخدم الناس ويقدم منفعة للناس اه نمرة ثلاثة هو بيعمل لنفسه دخل جاي عن طريق ان هو بيعمل حاجة هو شاطر فيها. يعني هو برضه مكسبه من هنا او تكتسيه من هنا اه هو - 00:37:27

شاطر في الادارة وشاطر في انه شغال في السوق مع الناس فجاي له آآ اكل عيشه من هنا. لو هو قفل الحاجات دي التلاتة دي هتضرب. فيبيقى احنا بنبيقى دايما - 00:37:48

بنقول اناحتاج ان احنا نفهم البيزنس قائم ازاي؟ المصاريف بتاعته شكلها ايه؟ هو ليه مضطر يعني سعره على البضاعة اللي موجود عنده من قبل كده رغم ان هو شاريهها - 00:37:58

او تكلفتها عليه اقل عشان يقدر ان هو يكمل برايس مال مناسب ويقدر ان هو يكمل اصلا في السوق ما يقفلش في الوقت نفسه برضو محتاجين ان التاجر او آآ البيزنس يبقى بيراعي الزروف اللي فيها الناس خصوصا في الحاجات الخدمية اللي ما فيهاش بضاعة بالزات - 00:38:08

الاتنين بس دي بالزات لان دي تكفلتها عليه مهما كانت زيادة التكلفة عليه اقل في في الوطأة وفي النمو بنتائجها من البضاعة فبرده
يبقى كوييس ان هو ماشي مع الناس بالتدريج اللي مرتباتهم بتزيد به. انت عارف بيحصل الازمة ما بتلاقيش ان الناس فجأة مرتباتها
عليت - 00:38:27

مم. لأ الناس بتفضل فترة بتتعاني فترة لا بأس بها. هم. بعدين يا اما يسيبوا شغلهم ويروحوا حته تانية يا اما انهم مرتباتهم تعلق
حاجة حاجة. فمحتاجين ان يرضو تبقى مراعية ده وتبقى ماشية بالتدريج دوت مع الناس فيبقى ما فيش زي يعني عبة كبير او اي وقع
عليهم مرة واحدة. استثناء من ده كله - 00:38:47

الاوضاع اللي بتضرب سوق معين. زي الموضوع بناع الفراخ والبيض مثلا. مم. آآ ده سوء اتضرب ضربة جامدة جدا نتائجة الاعلاف
اللي كانت غالية او ي لوغاية دلوقتي بالمناسبة بس آآ - 00:39:08

جت غليت قوي وكان في فترة مش موجودة فده خل ان الاسعار مستلزمات الانتاج عليت جدا وفي فترة كمان وقعت اللي هي ما
كنش العلف بقى مش موجود ولو موجود - 00:39:18

وغالبي قوي فالناس اعدمت الكتاكيت فراح مدانا فجوة في الانتاج خلت ان ما فيش اصلا فالسعر علي بشكل جنوني. مم. طبعا هو
بينزل دلوقتي شوية بس مش للدرجة اللي كان عليها قبل كده لسبب تاني يرضو اللي هو سعر الدولار. فالشاهد - 00:39:31
ان التوازن ما بين ان انا مصلحتي كصاحب عمل آآ في ان انا ربحي يفضل زي ما هو على الاقل ان انا ما اخسرش فاقدر ان انا ابقى
مكمل. التوازن ما بين ده وما بين ان الناس يبقى بخفة الاعباء عنهم شوية. ما ييقاش الموضوع آآ انا - 00:39:48

عايز اكسب وما ليش دعوة ده مهم جدا طبعا. بما ان حضرتك زكرت موضوع الموزفين دلوقتي او حقوق الموزفين يعني آآ بتشوف ان
وضع الموزفين في مصر او حتى في الدول اللي اقتصادها مشابه لمصر - 00:40:05

وضع عادل يعني هل المرتبات مثلا احنا عندنا طبعا مرتبات مستوى مرتبات في الغالب بيبقى ضعيف شوية او شويتين وفي حين ان
اصحاب الاعمال بيبقىوا عندهم آآ يعني يقدر يدفع اكتر. انا بتكلم هنا على اللي يقدر وارباحه كتير - 00:40:18

مش اللي هو مثلا ظروفه متعرجة لأ احيانا بيبقى شركات كبيرة بس هو عنده سياسة معينة للمرتبات ان هو يفضل ايه منزل مستوى
المرتبات باستمرار يعني شايف ان ده مسألة مجرد انها عرض وطلب ولو مش عاجبك امشي ولا المفروض ان يكون في برضو
المزوممة الأخلاقية للشركة بتحكم الحنة دي وبتحط - 00:40:34

بتدي الموزف حاجة معينة او مثلا القانون المفروض يربط الموضوع ده بيدي الموزف حقوق اجباري على الشركة بناء مثلا على حتى
على تقاريرها المالية او ايا كان التصور يعني. حلو قوي - 00:40:54

اه في في حتنين هنا في حته هو ايه المينيموم او ايه الحد الادنى والجزء الثاني المناسب. الحد الادنى اه الحكومة بتتدخل فيه انها
بتحط الحد الادنى للمرتبات والاجور بيبقى عامل ازاي. ازن وصلنا تلات تلاف او حاجة كده دلوقتي اعتقاد يعني - 00:41:06

اه فدي نقطة ودي خلاص متغطية لكن النقطة الثانية هي ايه المناسب؟ ما نقدرش نتحكم فيها ودي عرض وطلب. الاصل في الاسواق
ان هي تبقى فعلا متسابة عرض وطلب. عموما بقى مش بس الموزفين. يعني هو - 00:41:23

وبرضو الموزفين احنا بنتكلم عن آآ عميل وحد يعني سلعة وحد مثلا لو لو اعتبرناها كده في في النهاية هي قائمة على والله انا آآ
امكانياتي عاملة ازاي كموزف؟ آآ الفرص اللي قدمامي شكلها ايه؟ دول هيحكموا ان انا هاعرف اشتغل في مكان بمرتب معين ولا
الافضل ان انا اقعد في البيت واستنى فرصة تانية؟ فهي - 00:41:36

قائمة على كده في الاخر. دايما بشوف ايه بشوف ان المكان اللي بيشغل الناس بمرتب اقل من الاماكن الثانية في الغالب حاجة من
الاتنين. اما ان الناس امكانياتها قليلة وفي الغالب مش هيلاقوا مكان تاني يشتغلوا فيه. لانهم امكانياتهم اصلا قليلة لا ترقى ان هي
تبقى في - 00:41:56

يعني تستجيب لطلبات توزيف كويسيه آآ او طلبات وزائف كويسيه. دي دي حالة. الحالة الثانية ان الاماكن ديت عندها مزايا تانية غير
الفلوس ودي بشوفها كتير جدا. فبيبقى بالنسبة اللي رايح يقول لك اه بص يعني انا جاي لي مثلا تلاتين في المية زيادة في مكان تاني

بس المكان ده اسمه اكبر فهيفيدني - 00:42:14

في السي في لو قعدت فيه سنتين. مم. آآ حد تاني يقول لك المكان ده بيودي الناس يشتغلوا في المانيا. او بيعمل اوت سورسنج فالناس اللي فيه بيبقى في الشركة بس شغالين لصالح شركات - 00:42:34

ومرتهم بيبقى احسن بعدين وهكذا. فبتلاقي في توازنات معينة هي دي اللي بتخللي حد ان هو يروح يشتغل في مكان حتى لو هيأخذ مرتب اقل. هو على الجانب الآخر بقى - 00:42:44

القصة يعني بالنسبة للموزف احنا يعني بنشوف كتير شكاوى من من اصحاب شغل ان بييجي الموزف يتعلم الشغالة مسلا في شهرين ثلاثة في سنة حتى في سنتين وبعد كده بيبدا ايه ياخد آآ نفس الطريق يعمل حاجة خاصة به هو واحيانا كمان بيسرق العملا من شركته القديمة او ايا كان الاسلوب اللي هيشتغل - 00:42:54

الجزئية دي مش هقول شائكة بس هي يعني محتاجة توضيح شوية هو التطور الطبيعي بتاع موزف ان هو يروح يشتغل في شركة تانية احسن بزروف احسن يعني. او ان هو يروح يعمل المشروع بتاعه. دايما كده. مم - 00:43:13

طيب لو اخد المسار بتاعي ان هو رايح يشتغل شركة تانية عادي جدا. وآآ ما فيش مشكلة وهيروح وهيبتدي تاني الخبرات والمهارات اللي اكتسبها في المكان الاول هيروح يستفيد منها في المكان الثاني هو ده سبب ان هو رايح على مرتب افضل عشان الشركة القديمة في سقف للمرتب بتاعه مش هيزودوه فيروح مكان تاني. وغالبا - 00:43:29

ممكن يروح مكان تاني كمدير او سوبر فايزر او في مكان اعلى كمان ما فيش مشكلة. او ان هو ياخد المسار بتاع انه يعمل الشركة بتاعته الحقيقة هنا في حاجة بتحكمني بس - 00:43:49

الحاجة اللي بتحكمني هي هو العرف ايه والاتفاق اللي ما بينهم ايه لو فيه عرف بيقول ما ينفعش ان انت تخرج من الشركة تروح تعمل شركة شبيهة وما ينفعش تعمل شركة شبيهة. لكن احنا ما عندناش العرف ده - 00:44:01

فيبيتقى لنا الاتفاق. الاتفاق بيقول ايه؟ هل مكتوب في العقد او حتى متفقين مع بعض ان انت ما ينفعش تشتغل في المجال ده لمدة سنة بعد ما تسيب الشركة لو مكتوب ما ينفعش تعمل كده. هل مكتوب في العقد ما ينفعش تعمل اه شركة شبيهة او تتعاون مع مع حد ان انت تعملوا شركة شبيهة بنفس - 00:44:14

المجال لمدة خمس سنتين بيقى ما ينفعش يعمل كده. اي حاجة انا مضيت عليها كموزف في عقد التوظيف. او قالوا لي ان دوت شرط التوزيف حتى لو ما اتكبتش. وانا وافت عليه - 00:44:34

ما ينفعش اخلص. دي حته كده بيبني وبين ربنا. يعني هم مش هيعرفوا يمسكوني. انا مين اللي هييجي بعد كده؟ ايه. وحتى لو فتشوا ورايا وعرفوا ان انا عامل الشركة انا مش عاملها باسمي هعملها باسم حد تاني. سهلة - 00:44:44

يعني انا اذكر كان واحد من الشركات اللي بعثها اظن كنت في الفين وستة. في الوقت ده كنت صديق حد من الناس برضه اللي عندهم ستارت ابز كان اخ عربي مش مصرى. وانا متذكرة جدا جدا - 00:44:54

جت له بيعه ممتازة في في الشركة اللي هو عاملها. وباع الشركة وبدون مبالغة بعد خمستاشر يوم كان فيه اعلانات لحاجة شبيهة بالزبطة بالمللي كل حاجة بتاعة اخوه المكان واضح جدا ان هو انا عارف اه. بتاعته طبعا. في حين انا عارف ان العقد اللي هو مضى عليه كان فيه ان هو لمدة سنتين كان ده استاندرد كده في العقود. مش - 00:45:07

المفروض ان هو يساهم في حاجة شبيهة. طبعا ده كده حرام. يعني ده ما فيهاش كلام ده حرام فلو انا عندي آآ شرط خلاص ما ينفعش ما عنديش شرط انا لي ان انا اعمل اللي انا عايزه. دي نقطة. النقطة الثانية - 00:45:29

آآ قصة ان انا اخذ بقى انا مسلا انا اللي ماسك المبيعات واخذت بيانات العملا وبدأت اشتغل معهم. الحقيقة دي العرف بيقول انها ما ينفعش تتعمل. ولكن برضه المنطق بيقول ينفع تتعمل. انا لما لاما - 00:45:42

قولي لي حاجة آآ زي كده وبنتكلم مع بعض فبقول انت محتاج تدي الشركة اللي انت كنت فيها دي على الاقل سنة ما تتعاملش مع العملا اللي انت آآ اشتغلت معهم - 00:45:56

في الوقت ده وبعد سنة ينفع ان انت تبدأ تتوافق معهم. لأن الحقيقة هم العمالء لا هم ملك ولا هم ملك الشركة. يعني العمالء انت اشتغلت وقدرت ان انت توصل للمعلومات دي فده مجهدك - [00:46:06](#)

ما ينفعش ان انا احربك من مجهدك وانت رايح شركة تانية واقول لك ابدأ من الصفر ودور على عملا جداد. غالبا انت هتلاقى تقاطع في العملا. ما ينفعش ان انت هتخلق سوق جديد - [00:46:19](#)

هتدور على عملا في مدينة جديدة مسلا. لأن شغال سواء في مشروعك او مع آآ منافس. مم. في نفس السوق فانت تحتاج لتعامل مع العملا. طيب هنيجي نقول انسى المعلومات وابداً دور عليها من جديد هنستفيد ايه. يعني انت هتمسح ارقام التليفونات او الایمیالات او او او. هتنزل تلف عليهم تاني. آآ عبث لأن انت في - [00:46:29](#)

هم عارفينك اصلا. فقصة ان انا اتواصل معهم مش تفرق اي حاجة. لكن على الاقل حتى لو ده مش مكتوب ذوقيا او خلينا نقول اخلاقيا وبرضو دينيا ما ما يقاشر المنافسة للدرجة دي. ما ينفعش انت تبقى ماشي النهاردة من عندهم بكرة بدأت تاخذ - [00:46:49](#) عندك اديهم سنة يبقى هم خلال السنة بيزبتو نفسهم بيزبتو العلاقات معهم لأن غالبا انت مشيت في حد تاني لازم هياخد مكانك وينمي العلاقات اللي انت استعملتها عندهم. فهي بما ان العملا مشترك بينك وبينهم محتاجين ياخدوا وقت يستفيدوا منهم. يكملاو تعامل معهم ويزبتو العلاقة معهم - [00:47:08](#)

ويعدين انت تبدأ لتعامل معهم من جديد وتشتغل هتاخذ انت مجهد شوية في ان انت بعد سنة تقول لهم على فكرة ان انا كذا كذا وشركة جديدة وبتاع اه والله تمام ده احنا كنا بنقول - [00:47:28](#)

انت فين وبتاع ماشي. هتلاقى منهم ناس او ناس لا. هتلاقى منهم ناس الشركة قادرة تحفظ بهم وناس انت قادر دي حاجة بالنسبة لي عادلة جدا. طيب بالنسبة للجانب التسويق - [00:47:38](#)

احيانا التسويق بيكون يعني سهل قوي فيه الغش. سهل قوي فيه الخداع. سهل فيه وصف منتج غلط. آآ وهكذا يعني. فازاي الواحد يحافظ على آآ الحنة دي يبقى ماشي فيها سليم - [00:47:48](#)

المبدأ هنا زي ما انت عارف من غشنا فليس منا ولما نفكرا هو الرسول صلى الله عليه وسلم قال كده ليه يعني هيبقى الموضوع بالنسبة لنا بصرامة محزن جدا. لأن هو اتكلم في حاجة اساسية بتحصل في معزم البيزنس - [00:48:01](#)

حنة ان انا ابين الحلو اللي عندي وابغي الوحش بس. يعني هو لقى البضاعة لقى الرجل بيع فاكهة او حاجة. ومد ايده فيها لقى ان اللي جوة دي آآ بايزه - [00:48:18](#)

فسألة قال له ليه؟ قال له اصابها ماء. آآ كان فيه مطر ده باظ. او في بعضها باظ فانا رحت مخلي ده جوة وده برة. فالرسول صلى الله عليه وسلم قال له من غشنا فليس منا. يعني حتى لو - [00:48:28](#)

حنة بایزة فمحتاج وھتبيعها يبقى انت محتاج كله يبقى مفروض قدام الناس للاسف الشديد طبعا يعني الا من رحم الله ده منتشر جدا طب انا كصاحب البيزنس مطلوب مني طبعا مطلوب مني ان انا ابقي تاني بتعامل من منطلق ان انا عارف ان انا اللي انا بعمله ده انا بعد به ربنا. اللي انا - [00:48:38](#)

ده انا باتحسب عليه اللي انا بعمله ده هو جزء من اعماري للارض. طب ما انا ها عمل الارض بحاجة غلط. انا ها عمل الارض بغض بفساد؟ لا طبعا. هم. فلما يبقى ده موجود - [00:48:57](#)

عندي وراسخ عندي انا هبقي ببذل قصارى جهدى في ان ابقي بين الناس كل حاجة. آآ اه دي آآ العلبة ديت سعرها اقل عشرة في المية لأن هي عبارة عن كانت العلبة اللي موجودة في العرض مسلا او افتحت ورجعت من عند عميل فانا ببيعها بسعر اقل. مش اروح مسلفتها ومزبطةها او واحد ازازة المية ولا حم الغطا بتاعتها - [00:49:07](#)

عليها كأنها جديدة وانا مليءها من الحنفية. لا آآ جزئية من بداية المنتج نفسه المنتج سليم ومزبطة وانا عارف انه سليم وانا عارف ان هو الكوالىتي بتاعته آآ مناسبة ولا لأ؟ ادي حاجة - [00:49:27](#)

او درجة الجودة بتاعته. آآ بعد كده التسويق انا بعمل التسويق بطريقه سلieme وصادقة ولا انا بعلي قوي التوقعات بتاعة الناس على

اساس ان انا هشتغل بنظام اضرب واجري زي بالظبط لما بيبقى مسلا بتبقى ماشي في طريق سفر وتلاقي حد واقف بيبقى طين او بيبقى بطيخ - 00:49:40

نسبة تسعين في المية الحاجة دي مش مزبطة وبايزه ولو اداك حاجة كويسيه هيبقى اتنين ثلاثة كبار على الوش وتحت ما بيتاكلش هو واثق ان هو مش هتشوفه انت مش هتشوفه تاني. مرة وخلاص. هم. فهو امن العقاب الدنيوي. هم. ده الفرق ما بينه وما بين حد عارف ان العقاب مش - 00:50:00

مش ده الاساسي. مم. ممكن تتعوز مش الاساسي اللي في الدنيا. الاساسي ان انا بعمل ده بتقى ربنا خايف من ربنا ده هيبقى الفرق بينه وبينه ان انا بعمل التسويق بتاعي بعمله بشكل سليم. آه حاطط التوقعات اللي انا عارف ان هي ديت اللي موجودة فعلا. فلما حد هيبقى يتعامل معي - 00:50:18

ويلاقي ان هو حصل عليه زي التوقعات هيبقى مبسوط جدا. يعني برضه دي نقطة تانية ان انا لو علية التوقعات عند الناس عن المستوى اللي عندي انا هخرج من السوق. لانه الناس - 00:50:36

تحبط حتى لو انا بقدم حاجة كويسيه. فعلى قد ما انا بقدم توقع مناسب على قد ما انا بنجح ان شاء الله اخره ودنيا في ان انا بتعامل مع الناس بشكل كويسي - 00:50:46

اه كمان الجزئية كمان المهمة قوي قوي لا تقل اهمية عن الاتنين دول. خدمة ما بعد البيع الحاجة فيها مشكلة فحد عايز يرجعها وانا حاطط ضمن الشروط بتاعتي او السياسة بتاعتي ان انا ينفع ارجع الحاجة بشروط معينة ما ينفعش ان انا اجي اقول له لا مش هاخدنا - 00:50:56

او اطلع له فيها القلط الفطسة ده هيبقى غش آه حد وعنه مشكلة وانا عارف ان هي هتكلفني بس في نفس الوقت حقه انه انا احل له المشكلة او اعمل له صيانة لازم اعملها. فخدمة ما بعد البيع ناس كتيرة جدا للأسف - 00:51:13

مصر بيتنصلوا منها. ناس كتيرة بتعامل فيها بمفهوم آه العميل ده عدو. العميل ده قاصد ان هو يخسرني. مين اللي قال كده؟ حتى لو في اقلية اه بس في الاخر حط السياسات اللي تخلی الموضوع يبقى ماشي بشكل سليم. انا فاكر مسلا امازون وهي واحدة من احسن الشركات في العالم اه في - 00:51:26

تجارة الحقيقة يعني ومعدية بكثير قوي اي حد تاني سياسة الاسترجاع بتاعتها مع انها كويسيه جدا لكن هي جت في بند او اتنين في كاتيجري او اتنين قالت لك ما فيش استرجاع - 00:51:46

او مسلا انا مش فاكر كان حاجة الاطفال ولا ايه؟ ما فيش استرجاع. حاجة تانية او اتنين برضه في استرجاع بشرط تبقى بنفس الحالة اللي هي كانت فيها وما تتفتحش العلم. بقية الحاجة - 00:51:59

افتتح العلبة اعمل اي حاجة هاخدنا منك. فعلى قد ما سياسة التعامل فيما بعد البيع وواضحة ومناسبة لي على قد ما انا لازم اتمسك واقدمها زي ما انا وعدت الناس بها. طيب انا كمستمر النهاردة لو لو داخل مسلا اشتري اسهم في شركة او - 00:52:09

هي معروضة علي شراكة مسلا في شركة. ازاي اقر اقيم المنزومة الاخلاقية للشركة دي؟ ممتاز الناس التيم فريق العمل اللي اسس الشركة اللي قائم عليها هم دول اللي يفرقوا معي وبشكل عام لو احنا اتكلمنا عن شركة في الاطار بتاع الاستثمارات العادلة مش بنتكلم على شركة في البورصة يعني - 00:52:25

تحديدا او شركة كبيرة او في كل ما اه اتكلمنا عن الشركات دي يبقى فريق العمل هو بالنسبة لي الاساس. انا بقعد مع الناس اتأكد ان هم توجههم مناسب اتأكد ان هم شايفين آه التعامل مع العميل من المنزور ده من منزور الحقوق مش من منزور احنا نطلع باقصى استفادة وهو مش - 00:52:45

هيحصل له ايه آه من منزور ان احنا بنحرص على جودة اللي احنا بنقدمه داخليا العمليات بتاعتنا سليمة داخليا التعامل مع الموزفين والمديرين آه بطريقة برضه بتراعي حقوق الناس مش مش اقدر استفيد منه في ايه بدام بدام انا قادر اشغله زيادة وهو مش فاتح بوقه يبقى اعمل كده لأ العكس - 00:53:05

آانا قادر اكرم الناس ازاي وفي المقابل باحصل على آآآ عاند منهم رقم واحد فريق العمل اللي هم الكبار اللي ماسكين الشركة. رقم اتنين لما بقعد بقى في اجتماع مسلا موسع او بلف في الشركة او بقعد اتكلم مع اي - [00:53:26](#) في حد بطريقة عشوائية او اعرف حد منهم آفي الشركة فاقابله بعد كده برضه باخد منه صورة عن الشركة ازا كان اللي انا لمسته عند المؤسسين ده سليم وفعلا هي دي القيم بتاعتهم ولا ؟ ده برضو بيفرق معي لان زي ما انت عارف الغش برضو منتشر والكذب منتشر. هم. [فوجود آآآ صوت من 00:53:42](#)

جوة الشركة بالنسبة لي برضه بيبقى مهم. طيب هو فيه جزئية انا بحب افتحها دايما مع يعني كل ما نتكلم اي موضوع له علاقة بها من قريب او من بعيد لازم افتحها. جزئية القروض - [00:54:02](#)

اسر القروض على الشركات من حيس نجاح الشركة او يعني بتتأسر ازاي في الشركة كاقتصاديا جوة الشركة وفي نفس الوقت الجانب بقى الدين متعلق بالقروض وهل في امكانية اصلا بيقى فيه مسلا بداول حتى القروض او قروض آآ بطريقة مأشية بطريقة سليمة شرعا يعني ايه شكل السوق من وجهة نزرك في الموضوع ده ماشي ازاي ؟ انا مش هاقول لك آآ - [00:54:13](#) ازاي تبقى حلال او لأن فيه آآ مش هقول تحايلات استغفر الله انا ما اقدر احكم عليها. بس فيه حلول آآ لموضوع القروض زي التورق ان انت بتشتري بها حاجة البنك بيشتري بها حاجة سلفك الفلوس تستوري بها حاجة والبنك بيعها لك لحد تاني وبعدين ايه انت تاخذ الفلوس دلوقتي وبعددين تبقى تسد بعد - [00:54:38](#)

يعني انت كانك اشتريتها قسط في الاول. آآ الحاجات دي يعني مش مش في دايرة اهتمامي اوي ولكن انا عارف انها موجودة يعني. انما القروض بشكل عام اه دامت ان هي بفaidة ثابتة هي حرام. ودي مش محتاجة يعني مش محتاجة نقاش من مني دلوقتي او ان احنا نتكلم فيها - [00:54:58](#)

اه فده رقم واحد. رقم اتنين القروض هي اقتصاديا افضل حل للشركة للتمويل. ليه ؟ عشان التكلفة بتاعتها قليلة. يعني ايه ؟ يعني انا عندي طريقتين اساسيتين للتمويل. في في حاجات تانية فرعية - [00:55:17](#) هم طريقتين على الستين. يا واحد هيدخل ياخذ حصة من الشركة وبالتالي اخذ الفلوس منه وابقى ملزم ان انا ادي له ارباح سنوية حسب ما الشركة تكسب. مم. يا اما - [00:55:34](#)

قروض فانا مش فارق معی انا هاخذ الفلوس وهسد مبلغ شهري او سنوي باستمرار ولغاية لما نخلص الفوائد بالاصل او راس المال الفكرة فين ؟ ليه يقول دي ؟ لأن انا اللي داخل معی دوت عشان ياخذ حصة من الشركة هو عايز ارباح اكتر من الارباح اللي البنك هيديها له. فهدي له - [00:55:44](#)

نفترض يعني هادي له مسلا ايه عشرين في المية. كده تمام نيجي بقى الناحية الثانية. القرض المفروض ان هو تكلفته علي اقل. لأن هو بيقول لي مسلا انت هتاخذ القرض ده بخمتاش في المية. فهدفع على القرض خمتاش في المية لغاية ما - [00:56:05](#) سدد ده معناها ان انا هدفع خمتاش في المية بدل ما كنت هطلع هنا عشرين او خمسة وعشرين في المية. فالمفروض ان القرض ارخص طريقة تمويل للشركات. مم. ده على الورق - [00:56:18](#)

ده ده عموما نخش للنقطة الثالثة حاليا في ظل التضخم اللي حاصل وفي ظل ارتفاع فوائد البنوك اتنقلت الاية. بقى القرض تكلفته اعلى من من الايكوتي او من اللي داخل شراكة ليه ؟ اللي داخل شراكة دلوقتي يقول لك انا عايز خمسة وعشرين في المية. القرض انا عايز خمسة وعشرين في المية او تلاتين في المية منك. يعني - [00:56:31](#)

ممکن توصل خمسة وتلاتين في المية. فالتكلفة بتاعة القرض دلوقتي بقت زياده اكتر. زائد ان الرئيس بتاع القرض او المخاطرة بتاعة القرض اكتر لأن اللي في الناحية بيقول لك انا اه احنا متفقين ان تقربيا هاخذ خمسة وعشرين في المية. بس ده تحت حساب انت كسبت ولا خسرت. مم. ممکن ما نكسبش نكسب اقل فياخذ عشرة في المية. ممکن خسر - [00:56:52](#) نخسر فدي ايه اقل في المخاطرة بكثير جدا من دي. ده اللي هو الوضع الحالي اللي احنا فيه. نمرة آآ تلاتة لو احنا كده وصلنا لثلاثة آآ عندنا بقى بردہ نقطه تانية الا وهي ايه - [00:57:12](#)

لو المشروع بتاعي لسه في الاول القرض يأزيه جدا ما يفیدهوش. عشان انا لسه ما وصلتش لافضل طريقة تقديم للخدمة او والدورة بدأت تشتغل عندي وبقيت مطمئن لها ان انا كل ما حطيت فيها فلوس كل ما نجحت بعد توفيق ربنا -

00:57:24

طالما انا في الحنة الاولانية المخاطرة علي عاليه جدا. مم. لما الشركة بتكبر وببقى ارقامها كبيرة ويبقى خلاص بدأت ان هي تبقى مقدمة للحاجات اللي بتقدمها استقرار القرض يفیدها جدا جدا. عشان كده بنشوف موازنة او توازن معين ما بين آآ القرض وما بين الحصة اللي هو ونبتدي نشوف هو -

00:57:41

مناسب ولا مش مناسب؟ طب نعلي فين ونعمل فين؟ بس ده لو بنتكلم على القروض انها حلال. هي طبعا مش حلال. مم. فاحنا ما لناش دعوة بالحنة دي. طيب انا عايز اتكلم شوية عن المشاكل -

00:58:01

ايه اللي بتحصل ما بين الشركاء وبالذات أصحاب. هنبدأ بالمشاكل اللي بتحصل بين أصحاب. هو في الغالب كل واحد بيفرك يعمل مشروع بيبدأ يدور ايه على اصحابه يعني انت اه احنا متفاهمين مع بعض واحنا -

00:58:11

حلوين نفس الفكر ونفس عايشين مع بعض بس مع التعامل المادي ممكن الموضوع بيتغير شوية او شويتين يعني انت عامة بتتصفح بشراكة أصحاب تتصفح بان واحد يشارك او يدور في أصحابه على شريك ولا ان انا بتكلم من خلال تجربة عملية بقى -

00:58:24

في نمازج ناجحة ونسبة النجاح بتاعها قد ايه وطبيعة المشاكل اللي بتحصل ما بينهم. اه ده سؤال ممتاز جدا وضخم جدا. يعني ايه انت مسلا قبل ما ما تنورنا. تلات اربع اسئلة في بعض. انت لما جيت انا كنت في اجتماع اونلاين. ايه. آآ ده كان آآ اتنين اخوات. مش بقى هاقول لك اصدقاء بس -

00:58:44

كويسيين يعني. اتنين اخواته لسه بيبتدوا المشروع بتاعهم. خلصوا الحل التقني ولسه ايه ان شاء الله بيبتدوا بقى التسويق والدراسة بتاعة المشروع بشكل آآ عملي وهيخشوا ازاي وكده فكان يعني احنا خدنا تقريريا مسلا ايه قول ساعة ساعة الا خمس دقائق بنتكلم في تفاصيل تفاصيل وبعدين جيت في الاخر قلت لهم طيب انتم الاثنين آآ -

00:59:06

كتبتوا عقد بينكم قالوا لي لا. قلت لهم طيب اللي هاقوله دلوقتي ده اهم من كل اللي قلناه واهم من كل اللي هنقوله النهاردة او بكرة تكتبوا عقد ما بينكم بس بعد ما تترجوا على فيديو اسمه الشراكة والشركاء في ريادة الاعمال -

00:59:28

مم لان الفيديو ده انا طرحت فيه اشهر المشاكل اللي بتحصل من الشركا وايه الطرق البسيطة جدا جدا عارف انت درهم وقاية خير من قنطر علاج هو ده انا اعمل الوقاية ومش هتكلفني حاجة هاقدر بس شوية كده نص ساعة معه وخلاص. ونكتب ورقة -

00:59:42

هتريحي من حاجات هتحصل قدام غير طبيعية. مم. الفيديو اسمه آآ الشراكة والشركاء في ريادة الاعمال. حط الرابط بتاعه في وهو مناسب لكل المشاريع بس جميل. طيب. ممكن اقول لك هنا حاجة او المدخل بتاعي بقى في الكلام في النقطة دي ايه -

01:00:00

ايه اشهر المشاكل اللي انا بشوفها؟ لان انا بحكم شغلي في الاستشارات آآ جزء كبير آآ سواء بقى ان الناس داخلة مع بعض لسة في

الاول فنعمل ايه او ان الناس بقى لها فترة وفي مشاكل بدأت تزهر نحلها ازاي. مم. وبيتبعها تقييم الشركات -

01:00:16

خليني اقول لك اشهر المشاكل اللي بتيجي. وبعدين في الاخر اقول لك بسهولة كده هو ايه الحلول بتاعتها اشهر المشاكل رقم واحد احنا ما اتفقناش على الحصص من الاول وبعدين اشتغلنا واشتغلنا ودولوقتي داخل لنا تمويل او بنصفي او بنكير الشركة او هنروح -

01:00:34

السعودية او اي حاجة فعايزين نعرف بقى طب نقسم ازاي ادي حاجة احنا ما كناش لسة لغاية دلوقتي قسمنا. مم. فلما جينا نقول نفس وانا قلت لصاحبي آآ انت عشرة في المية وانا تسعين قال لي نعم! ده انا اصلا اللي بعمل -

01:00:50

شغل اكتر منك ده انا كنت فاكر انها ستين وانت اربعين. فخلاص مش هنتقابل طبعا مشكلة تانية بدأنا بس تبين ان شريكي مش شاطر في الحاجة اللي هو هيعملها. هو مطلوب منه حاجة معينة تخصص معين. طبعا ان هو مش شاطر فيه. مم. طب هنعمل ايه بقى

01:01:03 -

انا هتصرف ازاي وهو المفروض شريكي وله حصة في الشركة مشكلة تالتة بدأنا واشتغلنا وهو شاطر وكل حاجة وانا شاطر وكل حاجة. بس انا اللي بعمل كل حاجة. هو مش متواجد. ولو متواجد اداوه ضعيف مع ان هو شاطر في الحاجة. 01:01:18

مش فاضي لي. انا شغال ومركز واحنا اتنين مسلا. بس هو مش مدي وقت. ومش واكلمه يقول لي اه حاضر وبتاع. بقى لنا دلوقتي سنت شهور اهو. وهو يعتبر ما عملش حاجة - 01:01:33

اعمل ايه؟ لأن هو واحد نسبة في الشركة. ادي برضو مشكلة تالتة مشكلة رابعة في في الشركات آآ اشتغلنا وآآ اتفقنا انا هاخد مرتب كزا وهو مرتب كزا. وبعدين جينا بعد فترة لقينا ان هو ما ينفعش يكمل واحنا بقى كزا شريك. فقلنا له مش هينفع وهنقف عند كده وانت - 01:01:43

تطلع وهيبقى لك قد اللي انت اشتغلته انا عايز مرتبى يفضل شغال. طب على اي اساس بقى شغال وانت مش موجود؟ ما انا شريك زيك. اخد زي ما انتم بتاخدوا. مم. بيتصور او بيشوف ان الفلوس اللي هم - 01:02:00

كانها جزء من ارباحهم. مش مقابل المجهود. ايوة. فانا ليه اخد اقل منكم حد تاني؟ مشكلة شهيرة جدا بقى بس بالذات مع المستسمرين آآ دخل معى وحط فلوس وبعدين انا قايل له انت هتاخذ مسلا تلاتين في المية من ارباح الشركة بما يعني في المتوسط مسلا ان انت ممكن يطلع لك في السنة حاجة بتاعة خمسين الف جنيه - 01:02:13

دينا في سنة ولا ما طلعناش واللي هيطلع له عشر تلاف قال لك انا ما ليش دعوة انا عايز آآ خمسين الف جنيه زي اللي باخدتها كل سنة. او زي اللي شبه اللي باخدتها كل سنة. طب نعمل له ايه ده؟ فتلاقي طبعا للأسف - 01:02:35 آآ صاحب الشغل او الشريك يبدأ ان هو يطلع فلوس من اصل نخش القصة تانية. مم. دي دي شوية مشاكل. وفي طبعا كتير بس يعني دي دي اكتر المشاكل خلينا نقول - 01:02:45

طب الحل ايه بمتنه البساطة رقم واحد احنا محتاجين نكتب في عقد دورك ايه ودوري ايه؟ بالتحديد رقم واحد. رقم اتنين مؤشرات الاداء اللي انت هتقول انت اشتغلت ومؤشرات الاداء اللي انا هو اشتغلت حتى لو مجرد - 01:02:57 تواجدنا قد ايه؟ يعني حتى لو بس ما كتبناش غير انت متفرغ للشركة تلات ايام في الاسبوع تمن ساعات. او انت متفرغ ساعتين للشركة في الاسبوع في اليوم لازم بقى فيه او مؤشرات اداء بتقول التزامنا شكله ايه. لو عرفنا نظورها وتبقى كمان بتتكلم على عدد اجتماعات انت هتعملها مع عملا - 01:03:16

اه مسلا اه نسبة برمجة هتطلع من اه مني في الاسبوع وهكذا يعني. مم. فلو عرفنا نظورها شوية ده هيobicى افضل بكثير جدا. بقى في حاجة بنشغل عليها بناء على دول نخش على نمرة ثلاثة - 01:03:36

انت حصتك قد ايه وانا حصتي قد ايه. بقى كتبناها. نمرة اربعة بناء برضو على اللي قبل كده اه كل واحد مش هيتحقق مؤشرات الاداء في شهر هيتشال منه الحصة بتاعة الشهر. على اساس الحصة بتاعة كل واحد هتتوزع على تلات سنين. يعني لازم اشتغل تلات سنين عشان اخد حصتي كاملة - 01:03:50

طب انا اشتغلت تلات سنين الا شهر. الشهر ده هيتشال مني مش هاخد. هيرجع الشركة. مم. اه اشتغلت سنتين بدل تلت سنين هاخد تلتين الحصة بتاعتي. وبالتالي ضمنت ان كل واحد خد حقه وما زلمنش الثاني. آآ جا لي سفر سافرت بعد سنة هتاخذ السنة بس مش هتاخذ الباقي. مم. نمرة خمسة لو لو متفقين على مرتبات او مقابل مادة - 01:04:10

بيقى مربوط بشكل واضح ده مش بتاع شريك. ده راتب مقابل اداء الوظيفة اللي احنا اتكلمنا عليها فيه. ولو ساب الشركة مش هياخد مرتب هياخد مسلا مكافأة نهاية خدمة اي حاجة دي حاجة تانية - 01:04:30

انا بمتنه الهدوء اهو الاربع في الاول. لأن ده عقدي حتى لو يكتب آآ بینا وبين بعض من غير ما بيقى بتاع ده آآ يعني يعني نموذج مسلا استاندرد او او موجود قبل كده احنا بناخده ونستخدمه لأ احنا نكتب اللي انا قلت عليه بس خلاص شكرنا احنا كده اتفقنا وهنمسي كوييس طب بدأ يزهير بینا - 01:04:42

هندخل بقى في حة تانية كده خلاص اتكلمنا على ازاي بتدارك ده عن طريق ان انا بكتب في الاول الحاجات. ندخل بقى في نقطة

ثانية هي ايه الغرا اللي بيحافظ على الشراكة انها تفضل مستمرة. سواء بقى اخوات جواز انا انا بحل مشاكل بين ازواج في الشراكة

دلوكتي - 01:05:02

ودي كانت غريبة جدا الحقيقة. ايوه ومحترمين جدا. بس كل واحد شايف الموضوع بطريقته. مم. ودي حاجة معروفة يعني اه

فالنقطة اللي هقولها هنا ايه؟ ايه الغرا بتاع الشراكات المصارحة المستمرة - 01:05:24

الشفافية لازم ما لهاش حل. لازم انا هيبقى جوايا حاجة منك عشان انت خدت قرار معين او غبت يوم او او في حاجة قلنا هنعملها

وانت عملتها لازم ما لهاش حل. مم. انا اتصرفت ازاي بقى بناء على ده؟ لو انا سكت احنا بدأنا نشقق الشراكة - 01:05:42

لو انا جيت او انا هشيله جوايا وبعددين هيتراكم هيتجي يوم هتصرف غلط انت تستغريه. هتخانق معك. هم. هقول

لك انا انا منسحب انا مش هاجي الشركة. هقول لك احنا عايزين نخفي - 01:06:01

ننهي الشرائح هعمل اي حاجة واحد بالك؟ ليه؟ لان انا ما صارحتكش في وقتها. المصارحة المستمرة في الشراكة وزيها مصارحة

الشراكة الزوجية برضو قصدي الازواج برضه المصارحة المستمرة دي بتحل كل حاجة. حضرتك كلمت دلوكتي عن موضوع الازواج ده

قلت يعني طبيعة العلاقة كده واضح انها ايه يعني الشراكة جواز - 01:06:13

كان في دراسة ظريفة طلعت في امريكا انا مش فاكر بس المصدر بتاعها كان ايه كنت نشرتها على تويتر اه قال لك متوسط الزبحة

في امريكا بتستمر ثلاث سنين. متوسط المستسمر بيقعد في الشركة بسبعين سنين. فيعني انت اتصور بس - 01:06:33

الشركاء كمان بيقعدوا اطول يعني. مم. اه فهنا بقول حصل موقف ضايك لو سمحتم عايزين نقعد او نتكلم في التليفون او اي حاجة.

واحد اتنين ثلاثة اربعة الثاني يقول لك اللي هو قاله وتنتفقوا على ده يتعلمس ازاي او ده ما يتعلمس ازاي بعد كده. واللي يرضيكم -

01:06:49

انتم الاثنين ايه مع بعض. بقى احنا صفينا بدرى بدرى. مم. انجح ناس شفتهم اللي ما شاء الله لا قوة الا بالله بصفة اسبوعية لهم

اجتماع سابت لا يتغير مع بعض. يقعدوا على - 01:07:05

قهوة يقعدوا في الشركة يبقو في بيت واحد منهم يقعدوا في مطعم في كده كتير. مم. ويقعدوا اربع خمس ساعات يرغوا مع بعض.

كل واحد يقول الاسبوع ده حصل ايه في - 01:07:15

القسم بتاعه او في الشغل بتاعه. ده يتناقشوا مع بعض ياخدوا رأي بعض في الحاجات. ولو في حاجة مضايقة حد بصراحة كزا كزا

كزا تمام خلاص هاخد بالي شكرا خلصت - 01:07:25

هي دي الحاجات اللي بتنجح وفي مصيبة يمكن اكبر بشوية من من المشاكل العادية. احيانا الواحد بقى بيطمع في المشروع يعني.

يحس ان هو بيعمل كل حاجة هيقول لك طب يعني هو بيعمل ايه - 01:07:34

انا عايز بقى ايه يقوم بيبدأ يزبح اللي جنبه وعايز يسيطر هو على على المشروع دي. الحالة دي في الاخر بقى بعد ما يعني لو حصلت

فعلا بينجح بيعرف يكمل - 01:07:46

مش مقاييس يعني عادي جدا اصل خلي بالك من حاجة الحاجة الاولانية هو قصة يطمع في المشروع دي بتحصل بس ممكن ما

يكونش بيطمع في المشروع ممكن يكون شايف ان الثاني مش بيعمل اي حاجة - 01:07:56

يتكلم معه ويقول له بص انت دورك قليل جدا انا شايف ان انا بعمل واحد اتنين ثلاثة اربعة. في اطار المصارحة اللي اتكلمنا عنها.

ويقعدوا يتكلموا ويتفقوا ان حصته بدل ما يبقو خمسين يبقو مسلا - 01:08:10

سبعين تلاتين والثاني يكون مقتنع بده ويرتضى ده وخلاص يكملوا كده. ده مش مش طمع ده شايف ان ده حقه. ولو هو ما عملش

كده ثق بنسبة مية في انهم هيقفلوا قريب لأن هو مش هيقدر يكمل نفسيا. هيفضل الموضوع يزيد يزيد عنده لغاية ما بيجي

في لحظة يقول لك طب انا ليه انا تاعب نفسى؟ ليه انا باروح الشغل - 01:08:20

غصب عنى دلوكتي. يروح قاعد خلاص. او يفض الشركه دي وي عمل شركه جديدة بقى بنفسه. مم. او واحد بيطمع فعلا ويقى عايز

يكوش على الشركه. الاثنين ممكن ينجحوا هي مش بتاعة يعني هي مش بتاعة هم هي عملوا ايه في الدنيا - 01:08:40

ينفع ينجح وهي بنتاعة هي عملوا فيه الاخرة. مم. ده نيته ايه؟ زي زي بالضبط آآ ان يريد اصلاحا لو هم جواهم فعلا بيسعوا لان هم بيقى يوفق الله بينهما. زي ان يعلم الله في قلوبكم خيرا يؤتكم خيرا مما اخذ منكم وهكذا. مم. فهي حته انه انت من جواك - [01:08:55](#) نيتك ايه وانت بتعمل العمل لان العمل في ظاهره ما فيهوش مشكلة. احنا انا جاي اقول انا متضرر وعايز اعدل النسب. ما فيش مشكلة. نيتك ايه في ده؟ وده طالع منين؟ دي بقى - [01:09:15](#)

بمناسبة التشابه ما بين العلاقة الزوجية وعلاقة الشراكة آآ جوة الاسرة بقى. الاخلاقيات اللي المفروض تبقى عاملة ازاي بالزات في الوقت الازمات اللي زي اللي احنا عايشين فيها دي. في الزروف اللي احنا عايشينها آآ الاسرة - [01:09:25](#) كل واحد في الاسرة له دور والدور بتاعه برضه نابع من تعليم الدين نابع من الاخلاقيات اللي مردها في الاخر للدين اللي مردها في الآخر الى هو انا مخلوق ليه ورسالتني في الحياة عاملة ازاي الاب مثلا اللي هو عليه الكسب وعليه ان هو يسعى - [01:09:41](#) اه رقم واحد هو محتاج ان هو يتحرى الحال لان سكك الحرام كتيرة ومتفتحة. اه لو هو بيشتغل في شركة هيتفتح له مجال ان هو يغش فيكسب اكتر لو هو عنده شركة برضو نفس الكلام لو شغال في شركة هيبيقى عنده مجال في بعض الاحيان ان هو يتخطى الشركة ويتعامل مع العميل مباشرة ويزود مكسيه. آآ لو - [01:09:59](#)

هو بيتعامل مع مستسمر هيبيقى سهل برضو ان هو يضحك عليه يكذب عليه ويطلع له بيانات مغلوطة وبناء عليه هيأخذ تمويل غش. فيتكلم على ان سك الحرام كتيرة. لكن مشكلة الحرام من ناحية ان هو - [01:10:19](#) اي جسد نبت من حرام فالنار اولى به فهو فيه كده نهاية صعبة جدا. كمان ان في الدنيا هيبيقى الحرام بيأكل الحال. حتى لو انا جزء كبير من الاقل بتاعي حال الحرام هيأكله ويخليه كله كده آآ آآ غلط. وحاجة تالتة - [01:10:34](#) انه زي ما انت عارف انه بيبيقى مطعمه حرام ده بيبيقى مش مستجاب الدعوة فانا حرمت نفسي من اجر كبير جدا وفضل كبير جدا ان انا ادعى ربنا وربنا يستجيب لي - [01:10:50](#)

دنيوي واخروي برضه. انا كده يعني انا بضيع نفسي رقم واحد انه يتحرى الحال. رقم اتنين طبعا التحاليل الحال كمان بالزات انه الناس دي كلها مسؤولة منه اللي في البيت. فهو كده يعني زنبهم في رقبته كمان. هم. آآ نمرة اتنين ان هو لا يتواكل ما ما - [01:11:00](#) ما بقاش متتصور انه احنا عارفين ربنا سبحانه وتعالى هو الرزاق بس بلاش متتصور ان هو مطلوب منه يقعد ما يعملش حاجة او يقعد يعبد ربنا وخلاص وما يسعاش والرزق جاي له - [01:11:18](#)

هو هيرزق بس مش نفس الرزق اللي لو هو سعى مكتوب له رزق ولكن مطلوب منه كسنة كونية وسنة ربانية ان هو يسعى. مش شرط ان السعي ده هو اللي هيجب له الفلوس واحنا ياما شفنا امثلة انا على المستوى الشخصي والناس اللي اعرفها ياما عندنا امسلة من ان انا ابقي بسعي وباجتهد وباعمل اللي علي في اتجاه سليم - [01:11:28](#)

بس الرزق بتاعي جاي من اتجاه تاني خالص مش جاي من نفس الاتجاه. فالرزق بتاع ربنا لكن انا مطلوب مني اسعي ما ما فيهاش كلام آآ ده كده بالنسبة للاب. آآ نمرة ثلاثة الاب مطلوب منه ان هو بيبيقى بيرسي دعائم - [01:11:49](#) الاخلاقيات دي عند اسرته يعني هو دوره ان هو بيبيقى لما بيتكلم معهم ويشرح لهم وحد منهم بيشتكي من حاجة زوجته بتتكلم في حاجة ان هو بيبيقى بيسرح لهم بطريقة لطيفة هو ايه الفرق بين - [01:12:05](#)

حياة الدنيا وحياة الاخرة. ايه الفرق بين آآ ان انا بيبيقى اكلي حال بس ربنا مبارك فيه مقابل حد تاني؟ اه عنده وعنه وعنه بس ده مش ربنا. ربنا عشان نبارك فيه - [01:12:18](#)

واحنا مش ضامنين هو اللي بيعمله دوت آآ هيوديه فين؟ فالجزئية دي مهمة والاب او الزوج دوره طبعا آآ مهم جدا في ان هو باستمرار. ده بالنسبة للاب. الزوجة - [01:12:28](#)

والام كزوجة عليها الحقيقة آآ عامل مهم جدا في نقطتين. النقطة الاولانية دي مهمة واساسية نقطة ان هي ما تشتكىش ما تبقاش من النوع اللي بيحط عبء اكتر على الزوج عشان هي عاملة كل شوية ما عندناش. آآ طب اتصرف ازاي؟ طب وهي شايغاه عامل - [01:12:43](#)

انا بتكلم عن نوع عامل اللي عليه طبعاً زي ما قلنا. هم. كونها بتشتكي سواء له او للغريب ده الحقيقة من اسوأ ما يمكن. ودي حاجة
لازم تكون مش موجودة - [01:13:01](#)

على الاطلاق. آآانت عارف قصة آآسيدنا ابراهيم لما راح آآبعد بقى فترة طويلة من آآوجود سيدنا اسماعيل والسيدة هاجر والقصة
بتاعتهم راح سأل عليه في البيت ما لقهوش لقى زوجته فقال لها اخباركم ايه ؟ فاشتكت له - [01:13:11](#)
فراح قال لها ايه آآقولي له يغير عتبة آآانت عارف القصة دي. عتبة داره. مم. وفعلاً طلع انه معناه ان هو يطلقها لما جه بعد كده وكان
فيه زوجة تانية ولقاها - [01:13:26](#)

آآشكرت مع ان نفس الزروف كانت فيها فشكرت جداً في في الزروف اللي هم عايشينها وفي رزق ربنا فقال له يثبت عتبة داره لأن
الزوجة اللي ذي دي اه والعياذ بالله هي السبب هي ممكן تكون السبب ان زوجها - [01:13:36](#)
يفقد اليقين بتاعه يعني الصعوبة فين مش انها تشرح له مش ان هو بيقى يتفضح مش ان هو بيقى قاعد تحت هم ضغط نفسي
وخلاص لأنكسرة الزن بالشكل ده هيخلية ان هو اما يبدأ يقول الله! طب ما انا بسعي وانت مش بترزقني يا رب. او طب ما انا اتجه
بقي للحاجات الناس الثانية - [01:13:51](#)

اعملها لأن انا مش عارف اعيش كده. فدي اول واحدة بتلعب له في دماغه. لو قلناها بالتعبير ده الحاجة الثانية اللي الزوجة تعملها
ودي اه خليني اقول انها تفضل منها. وانا مش بقول حاجة بقول يلا نعملها انا بقول ان الستات معظمها بتعمل كده مشكورين وربنا
يكرهم ويبارك فيهم - [01:14:10](#)

بيوتهم واولادهم واواجههم اللي بيساعدوا اجوزهم ياما ياما رسائل بتجييلي من اه زوجات تقول لي انا زوجي كان شغال في شركة
ودلوقتي مشوه انا عايزه اشوف انا اقدر اساعد بايه انا عايز اشوف انا امشي في سكة ايه. مم. ياما بدأت اوجههم مسلا هي في
الاصل مهندسة بس عمرها ما اشتغلت !! في الشغل في - [01:14:29](#)

طب تمام انت كده سريعة التعلم روحي اتعلمي برمجة ان شاء الله هتشتغلي هتنجحي فيها وتعملني شغل كويس. آآ واحدة تانية لأ
خريجة اداب. نتكلم مع بعض شوية الاقي ان هي - [01:14:51](#)

مناسب جداً عندها الترجمة. فيلا اشتريكي في موقع من موقع العمل الحر واشتغلي في الترجمة واعملني كزا كزا وامشي في السكة
دي. وافتريجي الاول على كرسي يعني ايه عامل حر عشان - [01:15:01](#)
تعرفني تشتغلي فيه اللي هو الفري لاند. وهكذا. فيبقى سعيد جداً لما اه حد احس هي عندها فاهمة. فاهمة ان هو زوجها عمل اللي
عليه. هو دلوقتي في زروف صعبة - [01:15:11](#)

صعبه طيب ما خلاص نحط ايدنا على خدنا او انا اطلب الطلاق وابقى ماشية في سكة تانية خالص ولا انا ابذل مجهد معه في ان
نشوف ازاي نقدر نعمل حاجة آآ زي اللي برد - [01:15:21](#)
بتقول لي طب انا اعايز اجرب ابيع حاجة. طيب معك راس مال كام؟ آآ ايه الحاجة اللي انت بتفكري فيها؟ ازاي ان تمشي واحد
اتنين ثلاثة اربعة في ان انت تقدري. تمشي - [01:15:31](#)

سكة انت تباعي الحاجة وربنا يكرم وامتنى تقولي انا نجحت وامتنى توافقني وهكذا دول دورين بالنسبة للزوجة. في برضو دور
بالنسبة لها كأم بقى مهم جداً جداً جداً - [01:15:41](#)

انها توعي ولادها باستمرار لان ولادها هم الضغط اللي عليها وهي الضغط اللي على جوزها. فاحنا عايزين نروح لابل السلسلة. صح.
فعايزين الاولاد بيقولوا فاهمين يعني ايه ان احنا بنتقتصد - [01:15:54](#)

ولما بنطلع حاجة من التلاجة بترجعها. للأسف دي من السقافة اللي مش موجودة عند كتير من المصريين. مم. يعني ده مجرد
العادى ان انا عايش برابعى نعمة ربنا. مم. لأن لأن نعمة ربنا لو ما اكرمتتش بتتمشى يعني لأن شكرتم لازينكم - [01:16:07](#)
الشكر جزء منه. شكر النعمة ان انا اراعيها واحترمها. الرسول صلى الله عليه وسلم كان ماشي لقى لقمة في الارض شالها مسحها
واكلها. عادي جداً هو ده اللي احنا المفروض نعيش به - [01:16:27](#)

آآ فمحتجين ان احنا نعلمهم يعني ايه اقتصاد. نعلمهم يعني ايه ان هو لو جالهم عيديات او هم معهم فلوس بيقوا عارفين معهم قد ايه. عارفين ان هم هيصرفوا ومنها انا شفت فيديو قريب لحد يهودي - [01:16:37](#)

آآ بيوريك اليهودي بيعلق كده الفيديو كده كان على الفيسبوك. هم. بيعلم ابته ازاي ان هو معه عشرة دولار في جار او او بطerman هون كذا بطerman كل واحد مكتوب عليه ايه ؟ واحد مكتوب عليه العشور اللي بيطلع منه العشر بتاعه للدرجة دي. ياه! واحد مكتوب عليه آآ ثلاثة دولار التقسيمة - [01:16:52](#)

اه. فموجود والله يعني عايز اقول لك انا اه. لأن احنا اصلا بتوع بس للأسف مش موجود. التربية المالية من الجهتين من جهة ازاي اتعامل مع الفلوس بشكل انها آآ مقوم من مقومات حياتي وبشكل انها طريقي لربنا سبحانه وتعالى - [01:17:12](#)

حالة في عمل الخير آآ ده ده للأسف ناقص محتاجين ان احنا ننمي ده. ما فيش حاجة اسمها ان عيل يزن على حاجة. مش بتتكلم برضه على الاطفال اللي هو سنتين ثلاثة يعني. ما فيش حاجة اسمها ان ان ولد او بنت - [01:17:32](#)

نزلنا على حاجة معينة عايزه تشتريها عايزه تغير الموبايل والموبايل بتاعها بقى له سنتين على اساس ان صاحباتها او صحابه بيفيروا كل سنة يعني الثقافة دي بقى عايز اقول حاجة - [01:17:42](#)

متعلقة بقى بالاسرة كلها على بعض فكرة ان انا ابقي حاسب الدخل والمصاريف. احنا مش بنعمل كده ولما بيتعمل بيتعمل مرة عشان مسلا المست تثبت لزوجها ان ان الفلوس مصروفة صح وشكرا. الحقيقة برة لو انت تفتكر اي فيديو اي مسلسل اي - [01:17:52](#)

اجنبي كنا بنشووفها لازم تلاقي في لقطة الة حاسبة والراجل او المست قاعد لابس نضارة قرابة وعمال ماسك كل الفواتير عشان يضربيها على الالة الحاسبة وي Shawf راسه من رجله. دلوقتي استبدلت ببرامج - [01:18:08](#)

تطبيقات منها مجاني كتير او اي. اللي هي بتاعة المحاسبة الشخصية او الحاجات اللي تقول لي انا دخلي كذا بصرف في كذا فاضل لي قد ايه المفروض اقل هو زود في ايه ؟ مم. ويقول لي انت استهلاكك في الاكل اكتر من اللازم. انت استهلاكك في كذا عامل ازاي ؟ ابقي عارف راسي من رجلي. احنا ما عندناش ده. طيب. عايزين نبدأ بقى نمشي في السكة دي. مم. حاجة اخيرة برضو قبل ما انسى الاسرة برضه

انا اول مرة اسمع ان في برماج كده. طيب. عايزين نبدأ بقى نمشي في السكة دي. فكرة - [01:18:43](#)

آآ ان انا مش عايش الدنيا دي عشان اكل واشرب واموت. انا عايش الدنيا واتبسط. انا عايش الدنيا دي عشان عبادة ربنا. فهو ربنا بيخبرني. بيشوف انا هاعمل ايه وفي الآخر - [01:18:56](#)

انا هروح له اللي هو اللي زي ما قلنا ده النبع اللي احنا كلنا طالعين منه. هم. ده بيودينا فين ؟ ان كل الاسرة تبقى فاهمة ان انا محتاج بيكى عندي مبلغ ولو - [01:19:06](#)

بدون مبالغة عشرة جنيه في الشهر لو انا ما اقدر اطلع غير العشرة جنيه في الشهر لله. هم. سواء بقى اطعام وده اعلى حاجة في الصدقة سواء آآ طالع عشان حد آآ فقير وانا عارف ان هو فقير ومتاكد على قد ما اقدر برضو. سواء آآ حد عليه دين وانا باحابل اسد معه من - [01:19:18](#)

مش بالعشرة جنيه طبعا يعني لو فيه مبلغ اكبر شوية فيبقى فيه حاجة طالعة لله بشكل مستمر لان الصدقة كل ما استمرت كل ما خيرها الكبير جدا بقى ما شاء الله لا قوة الا بالله! عم في الدنيا! انت عارف كم الاحاديث كبير جدا اللي بيtalk على يا ابن ادم انفاق عليك. الملكين اللي واحد منهم بيقول اللهم - [01:19:37](#)

واعط منفقا خلفا والثاني بيقول اللهم اعط ممسكا تلفا. آآ حاجات كتير بالشكل ده اللي بتخلينا نبقى عارفين ان مش بس في الآخرة. وفي الآخرة دي من ده الذي يفرض الله قرضا - [01:19:57](#)

مسلا فيضاعفه له اضعافا كثيرة فحتى دي مش متحدة كثيرة دي شكلها ايه ؟ ما شاء الله لا قوة الا بالله الخير والبركة اللي بتعم البيت اللي متعدود يطلع صدقات لا تتصورها. وانا مش بقول ده من عندي كتجربة شخصية فقط - [01:20:07](#)

لأه ما شاء الله انا عارف انه يعني ولا ازكيك على الله وعارف ان كتير قوي من الناس المصريين يعني كمان كونهم مصريين هو كل

واحد اكيد له قصة مع الموضوع - 01:20:24

انا عايز اقول لك ببيعات في الاستشارات. بنتكلم ان انت هتنيجي سيرة حاجة لازم الاقي اللي قدامي بيقول لي غير بقى الحاجات اللي الحمد لله طالعة لله. يعني ده جزء اساسي فعلا من - 01:20:34

الشخصية المصرية الحمد لله. الحمد لله. هو احنا دايما بنشوف الصورة السوداوية من كل حاجة لكن في الواقع يعني الصورة احسن من كده. حتى لما حضرتك اتكلمت على مسألة الزوجة اللي عايزه تساعد زوجها احنا دايما باصين لان الزوجة بتطلب وبتضغط ومش عارف ايه. دي الصورة اللي بتتصدر لان هي دي الشكاوى بتيجي من الجنب ده. لكن اللي عنده - 01:20:44

وزوجته بتساعدو والدتها حلوة فمش هييجي يقول يعني هو في الغالب. فبرضه الحمد لله ان احنا ما زلنا المجتمع لسة فيه آآ فيه خير يعني بما انك قلت كده انا برضه ناس كتير او ي شباب وشابات لما بنتكلم مع بعض بلاقيهم بدأوا - 01:21:04

آآ وهم في الكلية او لما اتخرجو يشتغلوا ويدوروا على شغل عشان هم عايزين يكفووا نفسهم مش عايزين يبقوا ضغط على اهلهم. مم. دي برضو من الحاجات انا بنتتي درجة من السنة اللي فاتت. آآ اول ما اتخرجت على طول ما فيش شهر قالت لي انا هشتغل ايه؟ انا وبعت الناس وهشتغل. ليه يا بنتي؟ انا عايز اكفي نفسى انا مش عايز ابقى - 01:21:22

اللي بتصرفوا علي. ماشي انا ما عنديش مانع ان انا اصرف عليه. لأن انا عايز احس ان انا مش عبع عليكم. الفكر ده كمان وانتشاره بين الجيل الجديد الحقيقة برضه حاجة رائعة - 01:21:42

ما شاء الله. ده الاحساس بمسؤولية يعني. بالضبط. بالمسؤولية ومحاولة التخفيف عن الاهل ده رائع. ايوه. ان شاء الله اه طبعا انا بشكر حضرتك جدا دلوقتي مع حضرتك بيعدي بسرعة ربنا بيارك فيك يا رب مش عايز اطول لحضرتك اكتر من كده. احنا ما لحقناش اصلا يعني انا في العادة بقعد بالتلات ساعات بسم الله ما شاء الله - 01:21:52

مش عايز مش عايز اطول عليك شوية. ما يتشعبش منك صراحة يعني. الله بيارك فيك. ربنا بيارك فيك يا رب. وينفع بك دايما ودايما بفتكر لما بقى دايما بشوف حضرتك في كذا مكان و بتتكلم في كذا موضوع مختلف بفتكر اه يعني الكون كالغيف انما حل نفع يعني ما شاء الله ربنا بيارك فيك - 01:22:10

شكرا جزيلا وان شاء الله نتقبل في حلقات اخرى. الشكر لله ربنا بيارك فيك وبحد انا سعيد على الاستضافة الرائعة دي. وكالعادة اللي عايز اي حاجة انا بقدم استشارات مجانية واستشارات مدفوعة. الاصل هي الاستشارات المجانية. فلو اي حد عايز اي حاجة بيبعدت لي على الواتساب على الماسنجر. آآ لو الموضوع مش محتاج - 01:22:28

بيلاقيني معه في نفس اليوم ان شاء الله. ما شاء الله! ربنا بيارك فيك يا رب ان شاء الله في حلقات تانية السلام عليكم ورحمة الله وبركاته. عليكم السلام اللهم لك الحمد - 01:22:48

- 01:22:59