

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

أحمد العربي

خليك فاكرا ان انا قلت لك نفتح التكييف وانت اللي قلت لي نقفل التكييف انا اللي بدأت اعرق. انا ما ليش دعوة. عايزني انا الاول ونشغل التكييف اصل انت بان عليك ان انت فطست كده - [00:00:00](#)

السلام عليكم ورحمة الله وبركاته عليكم انا نسيت. معلش هعيش تاني 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 انتم بتتفرجوا عليه آنا اللي بقدم دلوقتي الحقيقة بدل هلال لانه آنا عمال يضحك من غير سبب منطقي بالنسبة لي. انتم عارفين انت ايه فاللي بتحصل ساعات - [00:00:40](#)

فخلوني اخذ انا المقدمة بدل ما هو احنا بقى لنا نص ساعة عمالين مش عارفين ناخذ المقدمة آنا واقول لكم ان شاء الله هنتقابل النهاردة في حلقة هتركز على اخلاقيات البيزنس بس انا ما عرفش لسه الاسئلة ايه آنا دايما يبقى حابب ان انا اتفاجئ بالاسئلة حتى لو عرفت ارد عليها بس بتطلع - [00:01:03](#)

احسن حاجة آنا عند الواحد وبتبقى عفوية جدا. الحمد لله يعني دايما النتائج بتاعتها بتبقى كويسة آنا عقبال ما هو بقى يجهز ان شاء الله. انا دكتور محمد حسام خضر - [00:01:22](#)

وآنا معي ماجستير ودكتوراة في ادارة الاعمال الحمد لله حياتي كانت مشيت في طريق آنا متنوع جدا جدا آنا اكسبني بعد توفيق ربنا. آنا حاجات كتير فرقت معي دلوقتي وانا شغال - [00:01:34](#)

آنا اشتغلت في التسويق اشتغلت في المبيعات في الاتش ار آنا اشتغلت في التيك طبعا آنا كديفلوبر وكديزاينر فترات طويلة جدا وربنا اكرمني مم يعني بعد الفترة اللي انا لفيت فيها الشركات ان انا بدأت اعمل كمان وشركات لي وربنا اكرمني ان بعضها نجح وبعضها - [00:01:48](#)

آنا ما شاء الله اتشهر جدا وفي بعضها برضو آنا اتباع وبقى عمل آنا يعني آنا قصص نجاح الحمد لله ملهمة آنا للناس آنا دي كانت المقدمة لي كتاب الحمد لله اسمه آنا رائد الاعمال ما شاء الله هو في الطبعة السادسة دلوقتي آنا 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 وبزنس 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 كذا كذا بودكاست - [00:02:27](#)

آنا اول المواضيع اللي بتطرح عموما يعني عليك آنا انا حابب اتناول الجانب الاخلاقي للبيزنس الجانب الاخلاقي عندنا كمسلمين هو لا ينفصل تماما عن الدين بل بالعكس هو جزء مركب وحتى البيزنس نفسه جزء برضو من اه الدين - [00:02:47](#)

آنا انا عايز بس اعرف ازاى الواحد يقدر يوازن ما بين ان هو يبقى آنا صاحب بيزنس او ان هو يبقى موظف ناجح او ان هو يبقى اه عموما انسان مهني ناجح في حياته - [00:03:04](#)

وما بين ان هو يبقى محافظ على دينه ومحافظ على اخلاقه يعني انا مش بشوفها اوي توازن قد ما بشوفها آنا اشتراك في المصدر بمعنى الكلام ده ممكن اقول ان انا ازاى اعمل توازن بين مسلا يعني آنا آنا الوظيفة او الشغل بتاعي العمل الخاص بتاعي او المشروع. وما بين من الناحية الثانية - [00:03:17](#)

زي اللي هو الورك لايف ليه؟ لان 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 اتخلقت ليه؟ ايه مراد ربنا سبحانه وتعالى مني؟ مراد ربنا سبحانه وتعالى مني ان انا اعبد في الاساس 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 افادة نفسي في افادة الاخرين ايه هو لو انا ماشي من المنطلق ده هلاقي كل حاجة بتتفرع منه يعني زي بالزبط كده ساق لنبات وبدأ الساق بتاع النبات الواحد ده اللي هو جذوره آآ - 00:04:13

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

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

من الاساس مش بيبقى جاي من ان انا وصلت لنتيجة معينة وعايز ابدأ اوازن بين الحاجات لأ لو انا طالع من الاول خالص من المصدر اللي اتكلما عنه الدنيا متوازنة بشكل اساسي وآآ مش محتاج ان انا ابزل زي ما قلت مجهود كبير الا ان انا طبعا ابقى باتعلم بابقى باسأل ابقى باستكشف عشان اعرف - 00:05:09

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

شيء جميل بس هل كل واحد ينفع بيبقى 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 بتصنع اه الفارق في نجاح شخص في حياته وفشل شخص في حياته. انا مش بقول شركته انا بقول في حياته. ليه؟ لان هو لما يبدأ في مشروع سواء مشروع تقليدي او مشروع ريادة اعمال - 00:05:56

ده هياثر 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؟ لان 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 وبتزيد مع الوقت مش بتقل. رغم ان هو هيجيب ناس يشتغلوا عنده كل حاجة. ولكن هو ولية النهائية 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 البنس او المدير بتاعه - 00:06:30

هل هو عنده قدرة على التحمل المشاكل اللي هتحصل واللي لا اه اه يخلو منها مشروع ولا تخلو منها المشاكل اللي هتحصل هيقدر يتحملها عدم وجود آآ 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 يجيبها منين. هل هيقدر يتحمل موقف زي ده ولا لا؟ 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 اكثر وهكذا. كل - 00:07:31

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

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

من غير ما يكون معك فلوس هتتصرف ازاى ؟ 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 بتمر 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 كزا بالصدفة او حصل كزا لسبب تاني ومش هتعرف تربطهم ببعض تتكون عندك حصيلة من الخبرة للاسف بنشوف ناس - 00:08:43

بيوضعوا في آآ آآ اماكن يعني مسلا يبقى 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 تالته - 00:09:08

في طبعا حاجات كتير بس يعني اللي بيجي في بالي هتلاقيني دايم 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 دايم في الحاجات دي بتكون انت ينفع تتعلم. دي القاعدة العامة. مم. طيب في استعداد بقى هو اللي يا اما اكتساب المهارة ديت او يخليها تزهو بشكل اقوى وحتى ما تبقاش محتاج 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 الاكبر وخصوصا بعد ما اكون اتسستمت او اتعودت على نزام معين مدة طويلة خلاني ان انا ابقى مم غير قادر على التحول. يعني سواء سن كبر فخلاص بقى الحاجات التحولت الى عادات -

00:09:51

الصفات والسمات خلاص 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 خلتنني ان انا لمدة طويلة ما اتعلمش اكتسب ما اتعلمش اتعلم - 00:10:11

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

زي ابو هريرة رضي الله عنه كان بيبات في المسجد من اهل الصفة وده سمح له ان هو يكون اكبر راوي احاديث في في الاسلام والعكس من ذلك كان آآ عبدالرحمن 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 عبدالرحمن لما توفي رضي الله عنه كانوا بيقسموا 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

بيقول وجعلنا بعضكم فوق بعض درجات ليتسعوا اخذ بعضكم بعضا سخرية. فاحنا بنشتغل عند بعض للسبب ده. هم. يعني بمنتهى

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 آ تسعة لخمسة بيخلي حد ثاني غني وانت فقير. ايوة. عمره ما شغلك من تسعة عمره ما هيخليك تبقى غني وهكذا - 00:11:36
فطبعا ده كلام فارغ ليه؟ لان لو مدينا الخط على استقامته وقلنا ان احنا نروح للنهاية الاكستريم اللي هي يعني القصوى ونقول ان كل الناس هيبقى عندهم المشاريع بتاعتهم عشان يبقوا اغنيا وبيتدوا يبنوا في ملكهم هم. مين اللي هيشغل عندهم. مم. وبالعكس ده احنا كمان كل ما انت عرفت تكبر شركتك كل ما محتاج عدد اكبر 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 بيخلينا نبقي عارفين ان هي سنة ربنا سبحانه وتعالى في الحياة ان احنا ما نبقاش كلنا زي بعض - 00:12:14
آآ اديك 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 مستسمر شاطر جدا في شغله - 00:12:24

بس هو يقول لك انا عمري ما ما عايز ابقى صاحب شركة. انا مش عايز آآ اشيل الريسك والمخاطرة بتاعة الشركة. صح. لان 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 واخذ شهادات ومارس اللي هو اتعلمه وانتقل من شركة لشركة لغاية 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 يتمناه ربنا يبارك له. جميل. وهو مش هيبقى صاحب شركة. ومحقق نجاح ممتاز. فبالزبط في المقابل انا ما ينفعش اشتغل عند حد. انا اشتغلت عند حد فترات طويلة مسلا خمس ست سنين او يمكن اكر في مقتبل حياتي. بس انا بعد لما بدأت اعمل شركات ومشاريع واشتغل فيها - 00:13:08

ورحت جربت اشتغل ثاني عند حد سنة ما قدرتش آآ اتحمل ومشيت. مم. فانا برضو عندي الحتة بتاعة العكس. انا باحب المخاطرة جدا. ما عنديش مشكلة ابدأ من كذا مرة في حياتي ما عنديش مشكلة. لان انا كده يعني ده تبقي. ايوة. فهي 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 بالحتة دي ان اي حد بيبقى عايز ان هو - 00:13:48

آآ يعمل اكبر قدر من الارباح ممكن او يعني يعني اللي بيفكر يفتح بيزنس ليه عايز يسيب وظيفة وعمايز يروح يفتح هو عايز هو يجمع اكبر قدر ممكن من الفلوس. المتصور 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 ففي ناس منهم اغنياء اغنيا زي ما انت قلت كده لما جه آآ توفي - 00:14:17

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

واراضي وحاجات زي كده وكان حصرها صعب. آآ لما جم يعملوا كده فحتة ان انا ابقى بشتغل وبصنع ثروة دي حاجة كويسة جدا. وحاجة شرعا مطلوبة. يعني دي حتى بتدخل في حنة المؤمن والقوي 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 ابقى 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 هتدي قوة لي وللأمة - 00:15:16

وان لي دور في اعمار الارض فلما يبقى دوري ان انا بنني 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 ابقى 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 هيبقى ده البداية بتاعته ده المصدر بتاع انه بيعمل سروات وحد ثاني المصدر لأ مش ده خالص. انا عايز ابقى غني. انا عايز ابقى زي الناس الاغنيا دي. فيبقى باصص للناس الاغنيا وانا عايز ابقى زبهم. 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 اننا ضربنا مثل بالصحابة المبشرين بالجنة ان ان تيجي تشوف اي واحد فيهم هتلاقهم كلهم بيتصرفوا بطريقة واحدة. ايه هي - 00:16:09
ان لما يبقى في امر من ربنا سبحانه وتعالى الامر ده بيقضي ان هو يتخلى 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 ولي ولي البساتين اللي انت عارفها. فانا عايز اطلعها نصها لله. او اسيب لها جزء صغير. فقال له الثلث والثلث كثير. يعني - 00:16:33

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

وجت القافلة بتاعته وقعد مع التجار واتكلم في حنة انتم 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 ورسوله - 00:17:30

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

صفر ما عهوش فلوس. مم. بدليل 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 ثاني من ما عندهمش 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 محتاج رعاية مني الفترة دي. يقول له اقعد. دول المخلفات - 00:18:19

طبعا يعني كان اه اه سيرتهم في القرآن يعني سينة جدا جدا واتفضحوا. لانه انت مش المفروض تتخلف 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 هيليني ابقى عارف انا بعمل ايه وكل خطوة انا باخدها ليه. الفلوس ديت مش بتاعتي الفلوس دي ربنا باعته لي. وانا قناة

بوصلها للمستحقين على قد ما قدرت يعني الرسول صلى الله عليه وسلم قال لسيدنا طلحة لان تدع ورثتك اغنياء خير لك من ان تدعهم آآ - [00:18:46](#)

الفقراء يتكفون الناس انا عارف ان ده من الاهداف بتاعتي. بس عارف ان هو برضه في اطار معين. مم. مش ان انا بعمل ده وعايضهم يبقوا مليونيرات من بعدي. لأ. ولا بيضمن لهم اي حاجة - [00:19:05](#)

ده الفرق بينهم. جميل جدا. في في جانب بقى الجانب المسؤولية الاجتماعية. يعني انا حلوان انا يبقى معي فلوس واشتغل لكن انا برضو حباني بحس بنوع من المسؤولية تجاهل حتى المجتمع. ده بيفكرني برضه معلش هو انت انت عارف المرجعية بتاعتنا ايه يعني؟ اه بيفكرني - [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 بكزا الراجل ضاعف السعر ما رضيش. قال له - [00:19:34](#)
وخذ الحاجة وخلص 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 بكرر تاني او المبدأ تاني احنا محتاجين من الاول نبقي عارفين احنا جايين - [00:19:52](#)
هنا خلاص الامور بقت واضحة جدا ومنورة. مم. بسهولة. مم اه من الحاجات اللي بشوفها اه فيها قصة المسؤولية المجتمعية او بقى التبرع او تطوير او تنمية المجتمع. لان خلي بالك هو - [00:20:07](#)

اه احنا عندنا في قصة المسؤولية المجتمعية جزئين كبار. جزء ان انا بتبرع فانا بطلع فلوس للناس الناس بتاكل وتشرب بها وتشغل بها. ويبقى خلاص الفلوس راحت ما بتديش ما فيش استمرارية ما فيهاش ما فيهاش ان ان الحاجة قادرة آآ تبقى صدقة جارية مستمرة. هي خلاص اتعملت مرة وخلص. وعندي الطريقة الثانية بتاعة ان انا - [00:20:20](#)

بعمل تنمية للمجتمع بعمل آآ استثمار في المجتمع يؤتي اكله بعد كده ويبتدي مع الوقت يشتغل من امسلة ده الكبيرة قوي ان بعض الشركات آآ الكبيرة بتروح عاملة زي اكااديمية او معهد جنبها يعني لمدة سنة سنتين زي ما يكون سواء هو معترف به او مش معترف به. وتبدأ تدرب الناس ان هم يبقوا عمال عندها. او - [00:20:40](#)

يبقوا جاهزين ان هم يشتغلوا في السوق سواء عند هؤلاء يعني هي غالبا بتطلع آآ آآ جيل او او دفعة وتأخذ الناس الكوبيسين اوي اللي في الدفعة دي تشغلهم يبقى هي عملت استمرارية لنفسها في العمالة ودي طبعا يعني ده هدف مهم قوي في البيزنس. ومن ناحية ثانية - [00:21:04](#)

خلت ناس يبقوا مؤهلين ان هم يكسبوا رزقهم ويبقوا عارفين طريقة الشغل عاملة ازاي. دي من الامثلة المهمة والرائعة واللي تنفع في كل مجالات البيزنس. يعني مش بس في الصناعة - [00:21:21](#)

تنفع في اي مجال خدمي برضو بنفس الطريقة ان انا ابقى بادرب ناس باهلهم ده طبعا بيكلفني فلوس ويطلعوا للمجتمع يبقوا قادرين يبقوا معهم سلاح آآ يواجهه به الحياة اللي هو الوظيفة اللي هم هيشغلوا فيها. طب هو برضك يعني تكلمة لموضوع المسؤولية الاجتماعية. انا النهاردة لما المفروض بعمل بيزنس او بفكر - [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 فبفكر في حاجة آآ بجانب انها هتدخل لي ربح كويس هي هتسهل حياة الناس. هتحسن حياة الناس - [00:21:51](#)

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

تدور على حاجة مش موجودة ولا مش شرط ممكن تكون حاجة موجودة وبتقدم مسلا ميزة اضافية كويس جدا الفرق بينها وبين الشركة التقليدية ان في الغالب الشركة التقليدية هتطلع تقلد اللي موجود. هم. فخلاص نعمل نفس الحاجة. ممكن يبقى عندها تحسين او اتنين ممكن - [00:22:21](#)

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

ديت خليني برود اقول حاجة احنا عندنا او الابتكار ثلاث 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 فنحسن 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 معي وشغالين مع نفس العميل. ايه الحاجات اللي تخليني ابقى متميز عنهم؟ ان انا اسمع له وابدأ 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 نقعد نضرب الكاتشب على ظهره عقبال ما اه فده ده مثال لايه؟ ان انا باحافظ على علاقتي مع العميل وباخذ خطوة في اه المنافسة - [00:23:55](#)

النوع الثالث اللي هو ببقى بيبقى منفرد به او هو ده اللي بيطلع هو الماركت كريتينج انوفيشن الابتكار اللي بينشأ اسواق جديدة يعني احنا عندنا السوق بتاع التاكسي من زمان وبعدين اتحول بقى سوق التاكسي الابيض فاتحسن شوية. وبعدين لأ تعالى 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؟ اوبار وكريم واندرافير 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 وتكبر 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 دكاترة مسلا عن طريق ترشيحات بعض فيسأل والدته تقول له اه ده دكتور فلان كويس. آآ طب والدته مش موجودة لاي سبب فهيسأل حد من صحابه مش - [00:25:09](#)

يعرف فبيبقى الموضوع فيه حتى يقول لك طب اروح مسلا العيادات اللي جنبتي او اروح المستشفى اللي جنبتي وخلاص مم تطلع بقى فيزيता تقول لك طب منزك لك الموضوع ده واخلي لك بيقى في للدكاترة - [00:25:19](#)

وخلي اه تشوف رأي الناس في الدكاترة ومين قريب منك ومين سعره ايه بيقى فيه او شفافية في عرض المعلومات تخليك ان انت تستفيد من ده وهكذا اه اه بقية - [00:25:29](#)

فجزئية ان انا ابقى في منفعة للمجتمع او للعميل او للناس اه طبعا دي حاجة اساسية بالنسبة اه وغالبا اللي ما بتنجحش بيبقى هي من الاول ما كتش هتقدم فاليو ، يعني دي نقطة برضو - [00:25:39](#)

دايما 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. لان البديل بتاعك الواتساب مش صعب - [00:25:58](#)

الناس قادرة تتواصل مع اللي انت بتنظم 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 منزك والتواصل بالواتساب فمش عارفين يعملوا ايه لأ عارفين والفرق اللي انت عامله ده لا يستحق ان انت تكون - [00:26:11](#)

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

يبتطور او بيتحسن الله عليك كده انت بتودينا في مكان آآ شهير جدا للناس اللي بتدرس ادارة ومعزم الناس هيكونوا شافوها لان 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 متخيل الوضع شكله ايه؟ اللي هي الرؤية يعني. دي الفشل. مم - 00:27:01

رؤية بمعنى انت عايز تروح فين؟ مش الرؤية بمعنى انت وجهة نترك ايه؟ عشان الناس بيعملوها كده. مم. لآ انت انت شايف ان السوق هيبقى شكله ايه بعد عشر سنين لو انت نجحت - 00:27:24

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

ان الصحة بقت متاحة للجميع بارخص الاسعار. دي كده فيجن خلاص شكرا. هم. مش محتاجة اكثر من كده دي الواي بقى. انت ليه بتعمل ده؟ عشان عايز اوصل للحتة دي - 00:27:58

طيب انت عشان توصل لدي قررت تعمل ايه بقى اصلا تعمل شركة بتعمل ايه؟ شركة بتعمل ايه؟ دي المشط احنا شركة مصرية بنقدم خدمة كذا كذا. بالطريقة الفلانية للعلما الفلانيين. دي بتاعتنا - 00:28:07

الفاليزو بقى دي دي اللي بتد على السؤال او دي اللي هتناقش السؤال اللي انت سألت. بالزبط. الفاليزو هي ايه القيم بتاعتك آآ اللي انت ارسيتها داخليا في الشركة وبتظهر في تعاملاتك مع مع العالم الخارجي بقى الاستيك هولدرز المختلفين - 00:28:22

عميل المنافس المورد اي حد من الناس اللي انت بتتعامل معهم الشركاء وهكذا بتبدأ منين؟ الفاليزو مش مش بتتصنع يعني دي نقطة مهمة شوية دايمًا برضو في البورصات يقول لك الفاليزو فاحنا نبدأ نفكر كل واحد ايه الفاليزو 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 فاليزو عندنا مهمة اه كذا كذا. الحقيقة هي مش بتيجي من هنا قوي. هي بتيجي من عندي الاول الفاليزو لها علاقة وثيقة ان هي دي اللي بتكون الكالشر بتاع الشركة بتكون مش السقافة الكالشر بمعنى آآ قيم بيئة العمل - 00:29:05

فعشان عشان اقول انا عندي فاليزو الفاليزو دي لازم تبدأ من عندي انا الاول كصاحب الشركة او مدير الشركة هو انا بتاعتي ايه؟ واشهر يعني الامسلة يمكن عندنا ستيف جوبز وعندنا محمود العربي الله يرحمه - 00:29:28

ستيف جوبز الفاليزو الاساسية ايه الانوفيش. مم باينة جدا عليه هو. مم. مش هقول لك على الشركة. صحيح. عليه هو. فستيف جوبز عبارة عن ابتكار. مم. وجراة التاتين ابتكار وجراة. مم. وديزاين ثلاثة - 00:29:42

وانا عمال اجمع من ستيف جوبز من اللقاءات اللي الواحد بيخوفها له على المسرح. هم. من التصريحات بتاعته هو حد بتاع ابتكار. كل شوية حاجة جديدة. هو يسبق بها وحد بتاع - 00:29:56

آآ جراة ما عندوش مشكلة خالص يجرب حاجة وتفشل ويا ما حصل وتالت حاجة ديزاين كل الحاجات بتاعتهم ابل ستايلات بنت لزينة. وبدع اللون الابيض اصلا في المنتجات ما كانش هو ده اللي كان بيستخدم اسود دايمًا. 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 امابليك بيان انها ابل. قالوا له ازاى؟ فقعدوا عملوا ودرسوا وعملوا وجربوا ما عرفوش يوصلوا لحاجة وقال لهم انا عايزها ابيض. نعم؟ قال لهم انا عايزها ابيض -

وبسهولة بقى اي حد لابس سماعة بيضا او ايربودز بيبقى بقت معروفة انها قبل لقطة صغيرة. اه. فده زائد ديزاين دول الثلاثة بيبعدوا

يخشوا الشركة يعني هو مسلا وهو شغال هو وشريكه بس. جابوا ثلاثة اربعة يشتغلوا. جابوا مش عارف ايه بيكبروا. وهم شغالين ويحتكوا بالناس - [00:30:36](#)

القيم دي بتننقل فلو هو بيتكلم مع حد لقي عنده واقع او مش قادر يفهم اللي هو او ما عندوش اصلا الحتة ديت ومش بيطلع بافكار مش هيكمل في الشركة. مم - [00:30:57](#)

فانت زي ما انت شايف اوانل الموزفين اللي غالبا هيتحولوا الى مديرين بعد كده مع الوقت عمالين يكتسبوا الحاجة وهم جايين جاهزين بها في الغالب في الانترفيوز فجايين جاهزين بها بتتطور معهم مع الوقت وبتتحول 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 آ بتدير الشركة ولها طبعا طبعا الليات تخليها ان هي تبقى تستمر واليات تخليها تننقل واليات تخليها تتعزز عند الناس وممكن نقيسها بعد كده وممكن نحاسب الناس عليها قصة تانية - [00:31:28](#)

لكن القيم جاية منين؟ جاية من الحتة دي يعني ده تحدي بيقابل بقى الموزفين يعني انا كموزف النهاردة في شركة شايف ان قيمها مختلف عن قيمي انا وخلص 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 يشتغل 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 يبقاش 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 واتغرمت غرامة غير طبيعية. مم. وفي شركة تانية عملت حاجة تانية في الجير بوكس كده برضو كان في مشكلة ففي بنتكلم عن حاجة فيها غش - [00:32:36](#) وفي شركات الحقيقة برضه في شركة مسلا بتروول 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 الراجل 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 الاخر خدت مليار وميتين مليون دولار وطلعت يا صبايا. اه. بتاعتها كانت غش الكالتشر بتاعتها ان الناس ملاحزة ان ما فيش حاجة ما فيش منتج شغال بس مكمل - [00:33:03](#)

فلو انا شغال في حتة فيها غش او فيها حاجة حرام انا المفروض ما اكملش على طول. مم. لان الناس دي فلوسها حرام. يعني كده الفلوس اللي انا باخدها حرام انا ما ينفعش اشتغل في حاجة حرام - [00:33:23](#) لكن لو هي فاليو فيها مسلا مسلا عدم اهتمام بالعمل آآ حاجة داخلية ان احنا ناس بتزر في بعضها اللي هي المشهورة دي. آآ للاسف دي آآ لا انا كمل لغاية لما ربنا يكرمني بشغلانة تانية واروح. ففي فرق كبير مهم في الحتة دي. لان لما بييجي 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 اللاتنين متقاربين في في آآ في المنطوق او في في المحتوى. آآ من ترك شيئا لله عوضه - [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 عوضك الله حاجة كده. يعني انا مش برضه للاسف 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 بضربهم - 00:34:35

انا ضربت ستيف جوبز والحاج 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 باعت 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. والحفاظ 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 اثنين آآ معاملة ربنا سبحانه وتعالى في كل التعاملات. يعني ان احنا ما بنقاش بنتعامل مسلا مع عميل على اساس انه عميل - 00:35:15

وصرف يعني عايزين نكسب منه وخلاص لآ احنا بنتعامل معه بمقياس تعاملنا مع ربنا سبحانه وتعالى. احنا الاول ده بنعمله واحنا عارفين ان هو يا في ميزان حسناتنا يا في ميزان سيئاتنا. فازاي يتعمل بشكل سليم 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 اتنشر عنه طيب في بقى النزرة دايمنا عند الناس عند المستهلك تحديدنا يعني في اوقات بالزات للازمات الاقتصادية زي اللي احنا مسلا عايشينها دلوقتي - 00:35:48
آآ ممكن ما يكونش الناس فاهمة اوي حته 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 يظبطوا الاسعار ينزلوا في هنا يعني كل واحد بيفكر بيبص من زاويته. المستهلك لآ انا عايز الحاجة بارخص سعر. عايز لما البضاعة تغلى تباع 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 مختلف تماما يعني. حقيقي ودي من المشاكل الشائعة آآ انه المستهلك او العميل او المواطن بيبقى شايف ان التاجر مستغل لو غلى السعر عليه في حين التاجر عنده مشكلة ان هو محتاج يحافظ على - 00:36:28

ما له زي ما هو على الاقل لو مش هيكبره بس ما يتاكلش لان لو اتاكل بيبقى هو مكسبه آآ مستقبلا هيقل. ويبقى هو هيبقى تحت آآ فترة او او في اطار مخاطرة ان هو ممكن يقفل البيزنس اصلا. ومشكلة ان تاجر او بيزنس يقفل الحقيقة مشكلتها اكبر بكثير من ان واحد بيبقى عنده - 00:36:48

او ان واحد يسيب الشغل او يمشي من الشغل. لان آآ حد شغال وبيعمر وعنده بيزنس وبيشتغل هو اول حاجة هو مشغل ناس معه فبالثاني في ناس ارزاقها جاية من السكة دي. نمرة اثنين آآ هو بيقدم حاجة نافعة للناس لان هو لو مش موجود - 00:37:08
كمل بضاعة او الخدمات اللي بتقدم للناس هيبقى اقل جودة حياة الناس اقل. اسعار الحاجات على الناس اعلى بطبيعة الحال. فهو بيبخدم الناس وبيقدم 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 تكسبه من هنا ان 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 الثلاثة دي هتضرب. فيبقى احنا بنبقى دايمنا - 00:37:48

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

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

اللاتين بس دي بالزات لان دي تكلفتها عليه مهما كانت زيادة التكلفة عليه اقل في في الوطأة وفي النمو بتاعها من البضاعة فبرده يبقى كويس ان هو ماشي مع الناس بالتدريج اللي مرتباتهم بتزيد به. انت عارف بيحصل اللازمة ما بتلاقيش ان الناس فجأة مرتباتها عليت - [00:38:27](#)

مم. لأ الناس بتفضل فترة فبتعاني فترة لا بأس بها. هم. بعدين يا اما يسيبوا شغلهم ويروحوا حته تانية يا اما ان هم مرتباتهم تعلق حاجة حاجة. فمحتاجين ان برضو تبقى مراعية ده وتبقى ماشية بالتدريج دوت مع الناس فيبقى ما فيش زي يعني عبء كبير اوي وقع عليهم مرة واحدة. استثناء من ده كله - [00:38:47](#)

الاولضاع اللي بتضرب سوق معين. زي الموضوع بتاع الفراخ والبيض مثلا. مم. آآ ده سوء اتضرب ضربة جامدة جدا نتيجة الاعلاف اللي كانت غالية اوي ولغاية دلوقتي بالمناسبة بس آآ - [00:39:08](#)

جت غليت قوي وكان في فترة مش موجودة فده خلى 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 الكتاكتيت فراحت مديانا فجوة في الانتاج خلت ان ما فيش اصلا فالسعر علي بشكل جنوني. مم. طبعا هو بينزل دلوقتي شوية شوية بس مش للدرجة اللي كان عليها قبل كده لسبب تاني برضو 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 بخفف الاعباء عنهم شوية. ما يبقاش 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 بيبقوا عندهم آآ لأ يعني يقدر يدفع اكثر. انا بتكلم هنا على اللي يقدر وارباحه كثير - [00:40:18](#)

مش اللي هو مثلا ظروفه متعسرة 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 المنزومة الاخلاقية للشركة بتحكم الحته دي وبتحط - [00:40:34](#)

بتدي الموزف حاجة معينة او مثلا القانون المفروض يربط الموضوع ده يدي 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 حنتين هنا في حته هو ايه المينيموم او ايه الحد الادنى والجزء الثاني المناسب. الحد الادنى اه الحكومة بتتدخل فيه انها بتحط الحد الادنى للمرتبات واللاجور بيبقى عامل ازاى. ازن وصلنا ثلاث تلاف او حاجة كده دلوقتي اعتقد 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 بتكلم عن آآ عميل وحد يعني سلعة وحد مثلا لو لو اعتبرناها كده ففي النهاية هي قائمة على والله انا آآ امكانياتي عاملة ازاى كموزف؟ آآ الفرص اللي قدامي شكلها ايه؟ دول هيحكموا ان انا هاعرف اشتغل في مكان بمرتب معين ولا

الافضل ان انا اقعدي في البيت واستنى فرصة تانية؟ فهي - [00:41:36](#)

قائمة على كده في الآخر. دايمًا بشوف ايه بشوف ان المكان اللي بيشغل الناس بمرتب اقل من الاماكن التانية في الغالب حاجة من اتنين. اما ان الناس امكانياتها قليلة وفي الغالب مش هيلاقوا مكان تاني يشتغلوا فيه. لان هم امكانياتهم اصلا قليلة لا ترقى ان هي

تبقى في - [00:41:56](#)

يعني تستجيب لطلبات توزيع كويسة آآ او طلبات وزائف كويسة. دي دي حالة. الحالة التانية ان الاماكن ديت عندها مزايا تانية غير الفلوس ودي بشوفها كثير جدا. فبيبقى بالنسبة للي رايح يقول لك اه بص يعني انا جاي لي مسلا تلاتين في المية زيادة في مكان تاني

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

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

ومرتبهم بيبقى احسن بعدين وهكذا. فبتلاقي في توازنات معينة هي دي اللي بتخلي حد ان هو يروح يشتغل في مكان حتى لو
هياخد مرتب اقل. هو على الجانب الاخر بقى - 00:42:44

القصة يعني بالنسبة للموظف احنا يعني بنشوف كتير شكاوى من من اصحاب شغل ان بييجي الموظف يتعلم الشغلة مسلا في شهرين
ثلاثة في سنة حتى في سنتين وبعد كده بيبدأ ايه ياخذ آآ نفس الطريق يعمل حاجة خاصة به هو واحيانا كمان بيسرق العملا من
شركته القديمة او ايا كان الاسلوب اللي هيشغل - 00:42:54

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

طيب لو اخد المسار بتاعي ان هو رايح يشتغل شركة ثانية عادي جدا. وآآ ما فيش مشكلة وهيروح وهيبتي ثاني 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 ثاني. وغالبا - 00:43:29

مممكن يروح مكان ثاني كمدير او سوبر فايزر او في مكان اعلى كمان ما فيش مشكلة. او ان هو ياخذ 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

فيببقى 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 تسبب الشركة لو مكتوب ما ينفعش تعمل كده. هل مكتوب في العقد ما ينفعش تعمل اه اه شركة شبيهة او تتعاون مع مع
حد ان انتم تعملوا شركة شبيهة بنفس - 00:44:14

المجال لمدة خمس سنين يبقى ما ينفعش يعمل كده. اي حاجة انا مضيت عليها كموظف في عقد التوظيف. او قالوا لي ان دوت شرط
التوزيع حتى لو ما اكتبش. وانا وافقت عليه - 00:44:34

ما ينفعش اخلص. دي حنة كده بيني وبين ربنا. يعني هم مش هيعرفوا يمسوني. انا مين اللي هيجي بعد كده؟ ايوة. وحتى لو
فتشوا ورايا وعرفوا ان انا عامل الشركة انا مش عاملها باسمي هعملها باسم حد ثاني. 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 ايز كان اخ عربي مش مصري. وانا متذكر جدا جدا - 00:44:54

جت له بيعة ممتازة في في الشركة اللي هو عاملها. وباع الشركة وبدون مبالغة بعد خمستاشر يوم كان فيه اعلانات لحاجة شبيهة
بالزبط 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 دي 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 لما - 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 تتواصل معهم. لان الحقيقة هم العملاء لا هم ملكك ولا هم ملك الشركة. يعني العملاء انت اشتغلت وقدرت ان انت توصل للمعلومات دي فده مجهودك - [00:46:06](#)

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

هتدور على عملا في مدينة جديدة مثلا. لأ انت شغال سواء في مشروعك او مع آآ منافس. مم. في نفس السوق فانت محتاج تتعامل مع العملاء. طيب هنيجي نقول انسى المعلومات وابدأ دور عليها من جديد هتستفيد ايه. يعني انت هتمسح ارقام التليفونات او الايميلات او او. هتنزل تلف عليهم تاني. آآ عبث لان انت في - [00:46:29](#)

هم عارفينك اصلا. فقرة 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 يبقاش المنافسة للدرجة دي. ما ينفعش انت تبقى ماشي النهاردة من عندهم بكرة بدأت تاخذ - [00:46:49](#)

عندك اديهم سنة يبقى هم خلال السنة بيزبطوا نفسهم بيزبطوا العلاقات معهم لان غالبا انت مشيت في حد تاني لازم هياخذ مكانك وينمي العلاقات اللي انت استعملتها عندهم. فهي بما ان العملاء مشترك بينك وبينهم محتاجين ياخدوا وقت يستفيدوا منهم. يكملوا تعامل معهم ويزبطوا العلاقة معهم - [00:47:08](#)

وبعدين انت تبدأ تتعامل معهم من جديد وتشتغل هتاخذ انت مجهود 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. فهتلاقى منهم ناس او ناس لا. هتلاقى منهم ناس الشركة قادرة تحتفظ بهم وناس انت قادر دي حاجة بالنسبة لي عادلة جدا. طيب بالنسبة للجانب التسويق - [00:47:38](#)

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

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

حقة ان انا ابين الحلو اللي عندي واخبي الوحش بس. يعني هو لقي البضاعة لقي الراجل بيبيع فاكهة او حاجة. ومد ايده فيها لقي ان اللي جوة دي آآ بايزة - [00:48:18](#)

فسأله 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](#)

حاجة بايزة فمحتاج وهتبيعها يبقى انت محتاج كله يبقى مفروود قدام الناس للأسف الشديد طبعا يعني الا من رحم الله ده منتشر جدا طب انا كصاحب البيزنس مطلوب مني طبعا مطلوب مني ان انا ابقى تاني بتعامل من منطلق ان انا عارف ان انا اللي انا بعمله ده انا بعبد به ربنا. اللي انا - [00:48:38](#)

ده انا بتاحاسب عليه اللي انا بعمله ده هو جزء من اعماري للارض. طب ما انا هاعمل الارض بحاجة غلط. انا هاعمل الارض بغش بفساد؟ لأ طبعا. هم. فلما يبقى ده موجود - [00:48:57](#)

عندي وراسخ عندي انا هبقى ببذل قصارى جهدي في ان ابقى بين الناس كل حاجة. آآ اه دي آآ العلبة ديت سعرها اقل عشرة في المية لان هي عبارة عن كانت العلبة اللي موجودة في العرض مثلا او اتفتحت ورجعت من عند عميل فانا ببيعها بسعر اقل. مش اروح مسلفنها ومزبطها او واخذ ازاة المية ولاحم الغطا بتاعها - [00:49:07](#)

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

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

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

نسبة تسعين في المية الحاجة دي مش مزبوظة وبايزة ولو اداك حاجة كويسة هيبقى اتنين ثلاثة كبار على الوش وتحت ما بيتاكلش هو واثق ان هو مش هتشوفه انت مش هتشوفه ثاني. مرة خلاص. هم. فهو امن العقاب الدنيوي. هم. 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 بتقي ربنا خايف من ربنا ده هيبقى الفرق بينه وبينه ان انا بعمل التسويق بتاعي بعمله بشكل سليم. آا حاطط التوقعات اللي انا عارف ان هي ديت اللي موجودة فعلا. فلما حد هيجي يتعامل معي - [00:50:18](#)

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

تحبط حتى لو انا بقدم حاجة كويسة. فعلى قد ما انا بقدم توقع مناسب على قد ما انا بنجح ان شاء الله اخرة ودنيا في ان انا بتعامل مع الناس بشكل كويس - [00:50:46](#)

اه كمان الجزئية كمان المهمة قوي قوي قوي لا تقل اهمية عن الاثنين 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 هاخدها - [00:50:56](#)

او اطلع له فيها القطط الفطسة ده هيبقى غش آا حد وعنده 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 للاسف - [00:51:13](#)

مصر بيتنصلوا منها. ناس كتيرة بتتعامل فيها بمفهوم آا العميل ده عدوي. العميل ده قاصد ان هو يخسرني. مين اللي قال كده؟ حتى لو في اقلية اه بس في الاخر حط السياسات اللي تخلي 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 بكتير قوي اي حد ثاني سياسة الاسترجاع بتاعتها مع انها كويسة 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](#)

افتح العلبة اعمل اي حاجة هاخدها منك. فعلى قد ما سياسة التعامل فيما بعد البيع وواضحة ومناسبة لي على قد ما انا لازم اتمسك واقدّمها زي ما انا وعدت الناس بها. طيب انا كمستسمر النهاردة لو لو داخل مسلا اشتري اسهم في شركة او - [00:52:09](#)

هي معروضة علي شراكة مسلا في شركة. ازاى اقدر 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 العادية مش بنتكلم على شركة في البورصة يعني - [00:52:25](#)

تحديد او شركة كبيرة اوي فكل 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 آا التعامل مع العميل من المنزور ده من المنزور الحقوق مش من المنزور احنا نطلع باقصى استفادة وهو مش - [00:52:45](#)

هيحصل له ايه آا من منظور ان احنا بنحرص على جودة اللي احنا بنقدمه داخليا العمليات بتاعتنا سليمة داخليا التعامل مع الموظفين والمديرين آا بطريقة برضه بتراعي حقوق الناس مش مش انا اقدر استفيد منه في ايه بدام بدام انا قادر اشغله زيادة وهو مش فاتح بوقه يبقى اعمل كده لآ العكس - [00:53:05](#)

آآ انا قادر اكرم الناس ازاي وفي المقابل باحصل على آآ آآ عائد 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 آآ في الشركة فاقابله بعد كده برضه باخد منه صورة عن الشركة اذا كان اللي انا لمستته عند المؤسسين ده سليم وفعلنا هي دي القيم بتاعتهم ولا لأ؟ ده برضو بيفرق معي لان زي ما انت عارف الغش برضو منتشر والكذب منتشر. هم. فوجود آآ صوت من - [00:53:42](#)

جوة الشركة بالنسبة لي برضه بيبقى مهم. طيب هو فيه جزئية انا بحب افتحها دايم 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 بتأسر ازاي في الشركة كاقتراديا جوة الشركة وفي نفس الوقت الجانب بقى الدين متعلق بالقروض وهل في امكانية اصلا يبقى فيه مسلا بدايل حتى القروض او قروض آآ بطريقة ماشية بطريقة سليمة شرعا يعني ايه شكل السوق من وجهة نترك في الموضوع ده ماشي ازاي؟ انا مش هاقول لك آآ - [00:54:13](#)

ازاي تبقى حلال او لأ لان فيه آآ مش هقول تحايلات استغفر الله انا ما اقدرش احكم عليها. بس فيه حلول آآ لموضوع القروض زي التورق ان انت بتشتري بها حاجة البنك بيشتري بها حاجة والبنك بيعيها لك لحد ثاني وبعدين ايه انت تاخذ الفلوس دلوقتي وبعدين 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 ما دامت ان هي بفايدة 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 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 معي انا هاخذ الفلوس وهسد مبلغ شهري او سنوي باستمرار ولغاية لما نخلص الفوائد بالاصل او راس المال الفكرة فين؟ ليه بقول دي؟ لان انا اللي داخل معي دوت عشان ياخذ حصة من الشركة هو عايز ارباح اكثر من الارباح اللي البنك هيدبها له. فهدى 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. لان هو بيقول لي مسلا انت هتاخذ القرض ده بخمستاشر في المية. فهدفع على القرض خمستاشر في المية لغاية ما - [00:56:05](#)

سدد ده معناها ان انا هدفع خمستاشر في المية بدل ما كنت هطلع هنا عشرين او خمسة وعشرين في المية. فالمفروض ان القرض ارحص 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 فوايد البنوك اتقلبت 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 ثلاثين في المية منك. يعني - [00:56:31](#)

مممكن توصل خمسة وثلاثين في المية. فالتكلفة بتاعة القرض دلوقتي بقت زائدة اكثر. زائد ان الريسك بتاع القرض او المخاطرة بتاعة القرض اكبر لان اللي في الناحية بيقول لك انا اه احنا متفقين ان تقريبا هاخذ خمسة وعشرين في المية. بس ده تحت حساب انت كسبت ولا خسرت. مم. ممكن ما نكسبش نكسب اقل فياخذ عشرة في المية. ممكن نخسر - [00:56:52](#)

نخسر فدي ايه اقل في المخاطرة بكتير جدا من دي. ده اللي هو الوضع الحالي اللي احنا فيه. نمرة آآ ثلاثة لو احنا كده وصلنا لثلاثة آآ عندنا بقى برده نقطة تانية الا وهي ايه - [00:57:12](#)

لو المشروع بتاعي لسه في الاول القرض يأزيه جدا ما يفيد هوش. عشان انا لسه ما وقفتش على رجلي 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 الحقة الاولانية المخاطرة علي عالية جدا. مم. لما الشركة بتكبر وبتبقى ارقامها كبيرة ويبقى خلاص بدأت ان هي تبقى مقدمة للحاجات اللي بتقدمها استقرار القرض يفيدها جدا جدا. عشان كده بنشوف موازنة او توازن معين ما بين آآ القرض وما بين الحصة اللي هو ونبتي 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 بالحقة دي. طيب انا عايز اتكلم شوية عن المشاكل - [00:58:01](#)

ايه اللي بتحصل ما بين الشركاء وبالزات صحاب. هنبدأ بالمشاكل اللي بتحصل بين الصحاب. هو في الغالب كل واحد بي فكر يعمل مشروع ببدا يدور ايه على اصحابه يعني انت اه احنا متفاهمين مع بعض واحنا - [00:58:11](#)

حلوين نفس الفكر ونفس وعاشين مع بعض بس مع التعامل المادي ممكن الموضوع بيتغير شوية او شويتين يعني انت عامة بتنصح بشراكة الصحاب تنصح بان واحد يشارك او يدور في صحابه على شريك ولا ان انا بتكلم من خلال تجربة عملية بقى - [00:58:24](#) في نماذج 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. ثلاث اربع اسئلة في بعض. انت لما جيت انا كنت في اجتماع اونلاين. ايوه. آآ ده كان آآ اتنين اخوات. مش بقى هاقول لك اصدقاء بس - [00:58:44](#)

كويسين يعني. اتنين اخواته لسة بيبعدوا المشروع بتاعهم. خلصوا الحل التقني ولسه ايه ان شاء الله يبتدوا بقى التسويق والدراسة بتاعة المشروع بشكل آآ عملي وهيخشوا ازاي وكده فكان يعني احنا خدنا تقريبا مسلا ايه قول ساعة ساعة الا خمس دقائق بنتكلم في تفاصيل تفاصيل وبعدة جيت في الاخر قلت لهم طيب انتم الاتنين آآ - [00:59:06](#)

كتبوا عقد بينكم قالوا لي لا. قلت لهم طيب اللي هاقوله دلوقتي ده اهم من كل اللي قلناه واهم من كل اللي هنقله النهاردة او بكرة تكتبوا عقد ما بينكم بس بعد ما تتفرجوا على فيديو اسمه الشراكة والشركاء في ريادة الاعمال - [00:59:28](#)

مم لان الفيديو ده انا طرحته فيه اشهر المشاكل اللي بتحصل من الشركاء وايه الطرق البسيطة جدا جدا عارف انت درهم وقاية خير من قنطار علاج هو ده انا انا اعمل الوقاية ومش هتكلفني حاجة هاقعد بس شوية كده نص ساعة معه وخلاص. ونكتب ورقة - [00:59:42](#)

هتريحني 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 يبقى 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 داخله 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 واشتغلنا داخل لنا تمويل او بنصفي او بنكبر الشركة او هنزوح - [01:00:34](#)

السعودية او اي حاجة فعابزين نعرف بقى طب نقسم ازاي ادي حاجة احنا ما كناش لسة لغاية دلوقتي قسمنا. مم. فلما جينا نقول نقسم وانا قلت لصاحبي آآ انت عشرة في المية وانا تسعين قال لي نعم! ده انا اصلا اللي بعمل - [01:00:50](#)

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

- [01:01:03](#)

انا هتصرف ازاى وهو المفروض شريكى وله حصة في الشركة مشكلة تالته بدأنا واشتغلنا وهو شاطر وكل حاجة وانا شاطر وكل حاجة. بس انا اللي بعمل كل حاجة. هو مش متواجد. ولو متواجد اداؤه ضعيف مع ان هو شاطر في الحاجة. 01:01:18 لأ -

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

اعمل ايه؟ لان هو واخذ نسبة في الشركة. ادي برضو مشكلة تالته مشكلة رابعة في في الشراكات آآ اشتغلنا وآآ اتفقنا انا هأخذ مرتب كذا وهو مرتب كذا. وبعدين جينا بعد فترة لقينا ان هو ما ينفعش يكمل واحنا بقى كذا 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 اى اساس يبقى شغال وانت مش موجود؟ ما انا شريك زيكم. اخذ زي ما انتم بتأخذوا. مم. بيتصور او بيشوف ان الفلوس اللي هم - 01:02:00

كانها جزء من ارباحهم. مش مقابل المجهود. ايوه. فانا ليه اخذ اقل منكم حد تاني؟ مشكلة شهيرة جدا بقى بس بالزات مع المستثمرين آآ دخل معي وحط فلوس وبعدين انا قايل له انت هتأخذ 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 ولأ ما طلعناش واللي هيطلع له عشر تلاف قال لك انا ما ليش دعوة انا عايز آآ خمسين الف جنيه زي اللي باخدها كل سنة. او زي اللي شبه اللي باخدها كل سنة. طب نعمل له ايه ده؟ فتلاقي طبعاً للاسف - 01:02:35

آآ صاحب الشغل او الشريك يبدأ ان هو يطلع فلوس من اصل نخش القصة تانية. مم. دي دي شوية مشاكل. وفي طبعاً كتير بس يعني دي دي اكتر المشاكل خيلنا نقول - 01:02:45

طب الحل ايه بمنتهى 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 يبقى فيه او مؤشرات اداء بتقول التزامنا شكله ايه. لو عرفنا نطورها 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 نطورها شوية ده هيبقى افضل بكتير جدا. يبقى في حاجة بنشتغل عليها بناء على دول نخش على نمرة تالته - 01:03:36

انت حصتك قد ايه وانا حصتي قد ايه. يبقى كتبناها. نمرة اربعة بناء برضو على اللي قبل كده اه كل واحد مش هيحقق 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 اخذ حصتي كاملة - 01:03:50

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

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

انا بمنتهى الهدوء اهو الرابع في الاول. لأ ده عقدي حتى لو يتكتب آآ بينا وبين بعض من غير ما يبقى بتاع ده آآ يعني يعني نموزج مسلا استاندرد او او موجود قبل كده احنا بناخده ونستخدمه لأ احنا نكتب اللي انا قلت عليه بس خلاص شكرا احنا كده اتفقنا وهنمشي كويس طب بدأ يزهر بينا - 01:04:42

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

تانية هي ايه الغرا اللي بيحافظ على الشراكة انها تفضل مستمرة. سواء بقى اخوات جواز انا انا بحل مشاكل بين ازواج في الشراكة دلوقتي - [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 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 وبعدين هيتراكم هيتراكم هيجي يوم هتصرف تصرف غلط انت تستغربه. هتخايق معك. هم. هقول لك انا انا انا منسحب انا مش هاجي الشركة. هقول لك احنا عايزين نخفي - [01:06:01](#)

ننهي الشرائح هعمل اي حاجة واخد بالك؟ ليه؟ لان انا ما صارحتكش في وقتها. المصارحة المستمرة في الشراكة وزيتها مصارحة الشراكة الزوجية برضو قصدي الازواج برضه المصارحة المستمرة دي بتحل كل حاجة. حضرتك كلمت دلوقتي 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 فاكرك بس المصدر بتاعها كان ايه كنت نشرتها على تويتر اه قال لك متوسط الزيجة في امريكا بتستمر ثلاث سنين. متوسط المستمّر بيقتد في الشركة بسبع سنين. فيعني انت اتصور بس - [01:06:33](#)

الشركاء كمان بيقتدوا اطول يعني. مم. اه فهنا بقول حصل موقف ضايقك لو سمحتم عايزين نقعد او نتكلم في التليفون او اي حاجة. واحد اتنين ثلاثة اربعة الثاني يقول لك اللي هو قاله وتتفقوا على ده يتعمل ازاي او ده ما يتعملش ازاي بعد كده. واللي يرضيكم - [01:06:49](#)

انتم اللاتنين ايه مع بعض. يبقى احنا صفيينا بدري بدري. مم. انجح ناس شفتهم اللي ما شاء الله لا قوة الا بالله بصفة اسبوعية لهم اجتماع سابت لا يتغير مع بعض. يفتدوا على - [01:07:05](#)

قهوة يفتدوا في الشركة يفتدوا في بيت واحد منهم يفتدوا في مطعم في كده كتير. مم. ويقتدوا 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 كذا كذا كذا تمام خلاص هأخد بالي شكرا خلصت - [01:07:25](#)

هي دي الحاجات اللي بتنجح وفي مصيبة يمكن اكبر بشوية من من المشاكل العادية. احيانا الواحد بقى بيطلع في المشروع يعني. يحس ان هو بيعمل كل حاجة هيقول لك طب يعني هو بيعمل ايه - [01:07:34](#)

انا عايز بقى ايه يقوم بيداً يزيح 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 مقياس يعني عادي جدا اصل خلي بالك من حاجة الحاجة الاولانية هو قصة يطمع في المشروع دي بتحصل بس ممكن ما يكونش بيطلع 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. ويقتدوا يتكلموا ويتفقوا ان حصته بدل ما يفتدوا خمسين خمسين يفتدوا مسلا - [01:08:10](#)

سبعين ثلاثين والثاني يكون مقتنع بده ويرتضي ده وخلاص يكملوا كده. ده مش طمع ده شايف ان ده حقه. ولو هو ما عملش كده ثق بنسبة مية في ان هم هيقفلوا قريب لان هو مش هيقدر يكمل نفسيا. هيفضل الموضوع يزيد يزيد عنده لغاية ما ييجي في لحظة يقول لك طب انا ليه انا تابع نفسي؟ ليه انا باروح الشغل - [01:08:20](#)

غصب عني دلوقتي. يروح قاعد خلاص. او يفض الشركة دي ويعمل شركة جديدة بقى بنفسه. هم. او واحد بيطلع فعلا ويبقى عايز يكوش على الشركة. اللاتنين ممكن ينجحوا هي مش بتاعة يعني هي مش بتاعة هم هيعملوا ايه في الدنيا - [01:08:40](#)

ينفع ينجح وهي بتاعة هيعملوا فيه الاخرة. مم. ده نيته ايه؟ زي زي بالزبط آآ ان يريد اصلاحا لو هم جواهرم فعلا بيسعوا لان هم يبقى 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 وعزيز 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 ازاى 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 الاخر الى هو انا مخلوق ليه ورسالتى في الحياة عاملة ازاى الاب مثلا اللي هو عليه الكسب وعليه ان هو يسعى - [01:09:41](#) اه رقم واحد هو محتاج ان هو يتحرى الحلال لان سكك الحرام كتيرة ومتفتحة. اه لو هو بيشتغل في شركة هيفتح له مجال ان هو يغش فيكسب اكر لو هو عنده شركة برضو نفس الكلام لو شغال في شركة هيبقى عنده مجال في بعض الاحيان ان هو يتخطى الشركة ويتعامل مع العميل مباشرة ويزود مكسبه. آآ لو - [01:09:59](#)

هو بيتعامل مع مستسمر هيبقى سهل برضو ان هو يضحك عليه يكذب عليه ويطلع له بيانات مغلوطة وبناء عليه هياخد تمويل غش. فبتكلم على ان سكك 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 هيبقى الحرام بياكل الحلال. حتى لو انا جزء كبير من الاكل بتاعي حلال الحرام هياكله ويخليه كله كده آآ آآ غلط. وحاجة تالته - [01:10:34](#) انه زي ما انت عارف انه بيبقى مطعمه حرام ده بيبقى مش مستجاب الدعوة فانا حرمت نفسي من اجر كبير جدا وفضل كبير جدا ان انا ادعي ربنا وربنا يستجيب لي - [01:10:50](#)

دنوي واخروي برضه. انا كده يعني انا بضيع نفسي رقم واحد انه يتحرى الحلال. رقم اتنين طبعا التحاليل الحلال 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 متصور انه احنا عارفين ربنا سبحانه وتعالى هو الرزاق بس بلاش متصور ان هو مطلوب منه يقعد ما يعملش حاجة او يقعد يعبد ربنا وخلص 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 هيجيب له الفلوس واحنا ياما شفنا امثلة انا على المستوى الشخصي والناس اللي اعرفها ياما عندنا امسلة من ان انا ابقى بسعى وباجتهد وباعمل اللي علي في اتجاه سليم - [01:11:28](#)

بس الرزق بتاعي جاي من اتجاه ثاني خالص مش جاي من نفس الاتجاه. فالرزق بتاع ربنا لكن انا مطلوب مني اسعى ما ما فيهاش كلام آآ ده كده بالنسبة للاب. آآ نمرة ثلاثة الاب مطلوب منه ان هو يبقى بيرسي دعائم - [01:11:49](#)

الاخلاقيات دي عند اسرته يعني هو دوره ان هو يبقى لما بيتكلم معهم ويشرح لهم وحد منهم بيشتكي من حاجة زوجته بتكلم في حاجة ان هو يبقى بيشرح لهم بطريقة لطيفة هو ايه الفرق بين - [01:12:05](#) حياة الدنيا وحياة الاخرة. ايه الفرق بين آآ ان انا يبقى اكلي حلال بس ربنا مبارك فيه مقابل حد ثاني؟ اه عنده وعنده وعنده بس ده مش ربنا. ربنا عشان نبارك فيه - [01:12:18](#)

واحنا مش ضامين 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 تشتكيش ما تبقاش من النوع اللي بيحط عبء اكبر على الزوج عشان هي عمالة كل شوية ما عندناش. آآ طب اتصرف ازاى؟ طب وهي شايفاه عامل -

انا بتكلم عن نوع عامل اللي عليه طبعا 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. آآ انت عارف قصة آآ سيدنا ابراهيم لما راح آآ بعد بقى فترة طويلة من آآ وجود سيدنا اسماعيل والسيدة هاجر والقصة بتاعتهم راح سأل عليه في البيت ما لقهوش لقي زوجته فقال لها اخباركم ايه ؟ فاشتكت له - [01:13:11](#)
فراح قال لها ايه آآ قولي له يغير عتبه آآ انت عارف القصة دي. عتبه داره. مم. وفعلا طلع انه معناه ان هو يطلقها لما جه بعد كده وكان فيه زوجة تانية ولقاها - [01:13:26](#)

آآ شكرت مع ان نفس الزروف كانت فيها فشكرت جدا في في الزروف اللي هم عايشينها وفي رزق ربنا فقال له يثبت عتبه داره لان الزوجة اللي زي دي اه والعياذ بالله هي السبب هي ممكن تكون السبب ان زوجها - [01:13:36](#)
يفقد اليقين بتاعه يعني الصعوبة فين مش انها تشرح له مش ان هو يبقى يتفصح مش ان هو يبقى قاعد تحت هم ضغط نفسي وخلص لأ كسرة الزن بالشكل ده هخليه ان هو اما يبدأ يقول الله! طب ما انا بسعى وانت مش بترزقني يا رب. او طب ما انا اتجه بقى للحاجات الناس التانية - [01:13:51](#)

اعملها لان انا مش عارف اعيش كده. فدي اول واحدة بتلعب له في دماغه. لو قلناها بالتعبير ده الحاجة التانية 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 يكرمهم ويبارك فيهم - [01:14:10](#)

بيوتهم واولادهم وازواجهم اللي بيساعدوا اجوازهم ياما ياما رسائل بتجيلي من اه زوجات تقول لي انا زوجي كان شغال في شركة ودلوقتي مشوه انا عايزة 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 اا في الشغل في - [01:14:29](#)

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

مناسب جدا عندها الترجمة. فيلا اشتركي في موقع من مواقع العمل الحر واشتغلي في الترجمة واعملي كزا كزا وامشي في السكة دي. واتفرجي الاول على كرسي يعني ايه عامل حر عشان - [01:15:01](#)

تعرفي تشتغلي فيه اللي هو الفردي لاند. وهكذا. فبقى سعيد جدا لما اه حد احس هي عندها فاهمة. فاهمة ان هو زوجها عمل اللي عليه. هو دلوقتي في زروف صعبة - [01:15:11](#)

صعبة طيب ما خلاص نخط ايدنا على خدنا او انا اطلب الطلاق وابقي ماشية في سكة تانية خالص ولا انا ابزل مجهود معه في ان نشوف ازاى نقدر نعمل حاجة آآ زي اللي برده - [01:15:21](#)

بتقول لي طب انا انا عايز اجرب ابيع حاجة. طيب معك راس مال كام؟ آآ ايه الحاجة اللي انت بتفكري فيها؟ ازاى ان تمشي واحد اتنين ثلاثة اربعة في ان انت تقدر. تمشي - [01:15:31](#)

سكة ان انت تبيعي الحاجة وربنا يكرم وامتى تقولي انا نجحت وامتى توقفي وهكذا دول دورين بالنسبة للزوجة. في برضو دور بالنسبة لها كأم بقى مهم جدا جدا جدا - [01:15:41](#)

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

ولما بنطلع حاجة من التلاجة بنرجعها. للاسف دي من السقافة اللي مش موجودة عند كثير من المصريين. مم. يعني ده ده مجرد العادي ان انا اعيش براعي نعمة ربنا. مم. لان لان نعمة ربنا لو ما اكرمتش بتمشي يعني لان شكرتم لازيدنكم - [01:16:07](#)

الشكر جزء منه. شكر النعمة ان انا اراعيها واحترمها. الرسول صلى الله عليه وسلم كان ماشي لقي لقمة في الارض شالها مسحها واكلها. عادي جدا هو ده اللي احنا المفروض نعيش به - [01:16:27](#)

آآ فمحتاجين ان احنا نعلمهم يعني ايه اقتصاد. نعلمهم يعني ايه ان هو لو جالهم عيديات او هم معهم فلوس يبقوا 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 ابنه ازاى ان هو معه عشرة دولار في جاز او او بطرمان هون كزا بطرمان 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. لان احنا اصلا بتنوع بس للاسف مش موجود. التربية المالية من الجهتين من جهة ازاى 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 للاسف ناقص محتاجين ان احنا ننمي ده. ما فيش حاجة اسمها ان عيل يزن على حاجة. مش بتكلم برضه على الاطفال اللي هو سنتين ثلاثة يعني. ما فيش حاجة اسمها ان ولد او بنت - [01:17:32](#)

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

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

اجنبي كنا بنشوفها لازم تلاقي في لقطة الة حاسبة والراجل او الست قاعد لابس نضارة قراية وعمال ماسك كل الفواتير عشان يضربها على الالة الحاسبة ويشوف راسه من رجليه. دلوقتي استبدلت ببرامج - [01:18:08](#)

تطبيقات منها مجاني كتير اوي. اللي هي بتاعة المحاسبة الشخصية او الحاجات اللي تقول لي انا دخلي كزا بصرف في كزا فاضل لي قد ايه المفروض اقل هو زود في ايه ؟ مم. ويقول لي انت استهلاكك في الاكل اكتر من اللازم. انت استهلاكك في كزا عامل ازاى ؟ ابقى عارف راسي من رجلي. احنا ما عندناش ده. احنا محتاجين نبتدي احنا ما نعرفش اصلا انا - [01:18:23](#)

انا اول مرة اسمع ان في برامج كده. طيب. عايزين نبدأ بقى نمشي في السكة دي. مم. حاجة اخيرة برضو قبل ما انسى الاسرة برضه كلها فكرة مع انه ضمينا بس لازم تبقى واضحة فكرة الانفاق في سبيل الله. 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 بيختبرني. بيشف 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 يبقى عندي مبلغ ولو - [01:19:06](#)

بدون مبالغه عشرة جنيه في الشهر لو انا ما اقدرش 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 ومتأكد على قد ما اقدر برضو. سواء آآ حد عليه دين وانا باحاول 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 بيتكلم على يا ابن ادم انفق انفق عليك. الملكين اللي واحد منهم بيقول اللهم - [01:19:37](#)

واعط منفقا خلفا والتاني بيقول اللهم اعط ممسكا تلفا. آآ حاجات كتير بالشكل ده اللي بتخلينا نبقى عارفين ان مش بس في الآخرة. وفي الآخرة دي ده من ده الذي يقرض 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 متعود 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 ازيك 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. بتتكلم ان انت هتيجي 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 دايمنا بنشوف الصورة السوداوية من كل حاجة لكن في الواقع يعني الصورة احسن من كده. حتى لما حضرتك اتكلمت على مسألة الزوجة اللي عايزة تساعد زوجها احنا دايمنا 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 بتساعده والدنيا 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 اوي شباب وشابات لما بتتكلم مع بعض بلاقيهم بدأوا - 01:21:04

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

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

ما شاء الله. ده الاحساس بمسؤولية يعني. بالزبط. بالمسؤولية ومحاولة التخفيف عن الاهل ده ده رائع. ابوة. ان شاء الله اه طبعاً انا بشكر حضرتك جدا دلوقتي مع حضرتك بيعدي بسرعة ربنا يبارك فيك يا رب مش عايز اطول لحضرتك اكر 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 يتشبعش منك صراحة يعني. الله يبارك فيك. ربنا يبارك فيك يا رب. وينفع بك دايمنا ودايمنا بفتكر لما بقى دايمنا بشوف حضرتك في كذا مكان وبتتكلم في كذا موضوع مختلف بفتكر اه يعني الكون كالغيف انما حل نفع يعني ما شاء الله ربنا يبارك فيك - 01:22:10

شكرا جزيلاً وان شاء الله نتقبل في حلقات اخرى. الشكر لله ربنا يبارك فيك وبجد 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 بيبعت لي على الواتساب على الماسنجر. آآ لو الموضوع مش محتاج - 01:22:28

ببلاقيني معه في نفس اليوم ان شاء الله. ما شاء الله! ربنا يبارك 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