

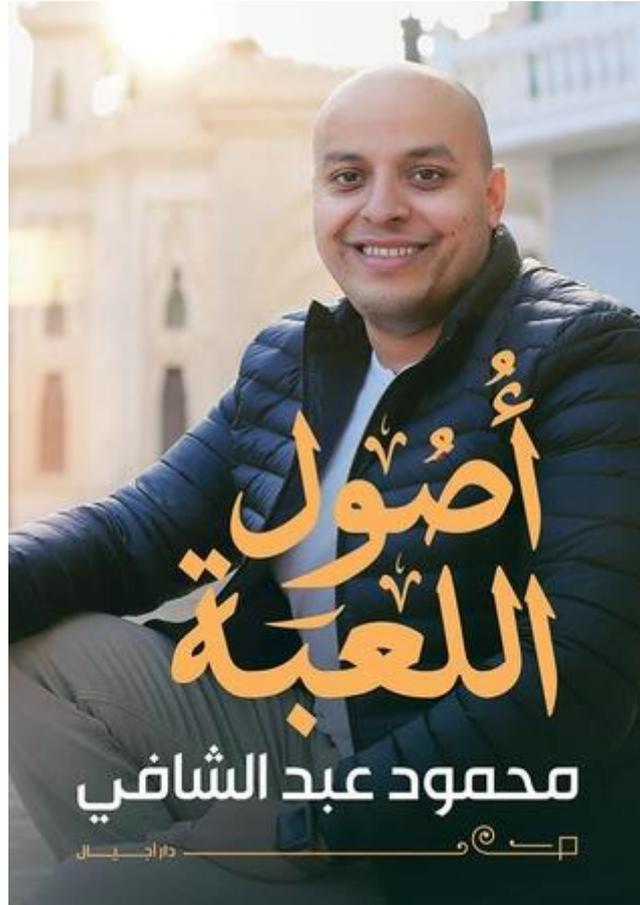
تلخيص كتاب أصول اللعبة

محمود عبد الشافي

إعداد / محمد عطيتو

بطاقة الكتاب :

أصول اللعبة	اسم الكتاب
محمود عبد الشافي	المؤلف
أجيال	دار
155	عدد الصفحات
محمد عطيتو	تلخيص



خيبة أمل ثقيلة !!

تعرفت على محمود عبد الشافي على الفيسبوك منذ زمن .. وكانت البداية من منشور ممول على الفيسبوك يشرح فيه كيفية تامين أو تسعير شقة معينة ، وأعجبنى ما يقدمه ، تماماً مثلما أعجب غيرى ، ومنذ ذلك الحين وأنا متابع له ولمنشوراته على الفيسبوك .

ولكم كانت منشوراته تلهمنى وتحفزنى وهو الشاب الطموح الأمين الذى نذر نفسه لتوفير شقق بسعر التكلفة مع هامش ربح معتدل ، من خلال مبادرته التى أطلقها (بيتك بإيدك) والتى صارت شركة كبيرة فى مجال العقارات .

وسر اهتمامى بمحمود وبما يقدمه يعود إلى أهمية المجال الذى يعتبر واحداً من أعلامه ، فمن منا لا ينشغل بتوفير شقة له أو لأبناءه فيما بعد ، ليس هذا فحسب ، بل توفير شقة بسعر التكلفة أو بما يزيد عليه بهامش بسيط ، فتكون قد حققت حلماً عزيزاً يحلم به أى شاب ، وبسعر محتمل عادل على خلاف ما هو متعارف عليه فى بيع ما هو ضرورى وقليل وطلابه كثيرون ، حيث يتم ضرب الثمن فى مثل هذه الحالات فى اثنين وربما أكثر !!

وذات مرة نشر على حسابه على الفيسبوك أنه بصدد طرح كتاب له سيظهر فى معرض القاهرة الدولى للكتاب (2019) ، وقلت فى نفسى لا شك أن الكتاب سيكون مفاجأة مدوية من العيار الثقيل ، وذلك لأسباب ثلاثة :

أولاً : لعل محمود فى هذا الكتاب سوف يسرد علينا قصة كفاحه فى مجال العقارات منذ بدايتها ، وخبائيا وأسرار هذا المجال ، وتفاصيل عنه من شخص دخل المطبخ وعرف ما لا يعرفه غيره ، وكيف كان موقف حيتان السوق منه وهو لا شك أنه بصنيعه هذا يفسد كثيراً من مخططاتهم ، ويكشف زيفهم ، ويبين شدة استغلالهم .

ثانياً : من خلال متابعتى لمحمود على الفيسبوك كانت منشوراته تبهرنى كثيراً ، ويحفزنى كلامه جداً .. تعال نقرأ له سوياً هذا المنشور لتعرف ما أقول :

صبحكم الله بالخير

احفظ (save) البوست ده عندك هتحتاجه قدام!

شوية حاجات فى السوق الحر اعرفها علشان ١٠٠ دورة فى إدارة الأعمال والبيزنس مش هتعرفهاك.. علمهانا عنا "السوق"

السوق مش موظفين شغالين مع بعض، ودابرتة مش واحدة، ممكن تشتغل فى شغلانه شهور وتبوظ فى الآخر، وفي نفس الوقت تلاقي ربنا بعنك ضعفها فى شغلانه تخلص فى يومين من غير مجهود، وده اسمه (دايره الرزق) متعرفش أى شغلانه هي المجدية مهما كانت مغرية

فالفكرة هنا أنك لازم تأدي واجبك ووظيفتك علي أكمل وجه بغض النظر أنت بتخدم مين.. أنت أولاً وأخيراً بتخدم نفسك!

معيار الاحترام مختلف تماماً في السوق الحر عن العمل جوه شركة مثلاً ودائرة معروف مين أولها و فين آخرها، يعني هتلاقي عيب كثير طالع من صفوة المجتمع مثلاً، دكاتره بقي مهندسين.. الخ، و معظم الخير طالع من ناس كنا فاكلرنيهم تعبانيين، العمال وأصحاب الحرف.. الخ، أكيد مش قاعده ولكن اللي تاخدها قاعده متبنيش احترامك لشخص بناءً علي وضعه الاجتماعي.. كونه أنه محترم بس في حد ذاته هو ده المقياس

اكسب أشخاص علي قد ما تقدر، علشان قسماً بالله القرش ما بيسند حد، لو وقعت هتلاقي الناس مش القرش، وهتقع مفيش حد في السوق الحر مش بيعق.. بس الفكرة هل انت عامل لنفسك ارضيه يوم ما تقع دماغك متفتحش؟، ولا هتلاقي المرتبه اللي تتسند عليها وتردك تاني واقف؟!!

الخير من عملك، علي قد ما تقدر طلع خير من عملك ، مهندس ارسم رسمه بيت فقير ببلاش او جامع ، دكتور اكشف في يوم ببلاش.. والله ما في حاجه تضمنلك بكرة مهما كان حجمك غير شكر نعمتك من جنسها.. مفيش معاش هنا.. المعاش من عند ربنا بس

فعلاً أكبر كدبة هي أنك لو اشتغلت حر، هتاخذ أجازة في الوقت اللي انت عاوزه
!!!

أنت لو اشتغلت حر، انسي حوار الأجازة ده سنين بمعنى كلمة سنين، ومجرد ما يعدي يوم ١ في الشهر وتتستر معاك وتدفع للناس اجورها والتزاماتك ، هتبدأ من يوم ٢ تفكر في الشهر اللي بعده!

انت كل يوم بتبني في سيرتك ، فهيجي يوم ويقولوا عليك بقالك سنين قي السوق ، وهيكون ده معيارهم في اختيارهم ليك ،، فاصبر الكام سنه دول وحاول تكون غلطاتك غلطات مغفورة

واهم حاجة بقي .. لو عندك خبرة ٤ او ٥ سنين في مجالك ، ولسه بتتهم باللي بينكشوك او يحاولوا يعطلوك ، او لسه متهور و بتاخذ قراراتك بسرعه بدون استشارة.. فخبرتك دي بلح

عبرة الفاشلين في النتائج و عبرة الناجحين في السعي المستمر

علي قد طموحك (الحلال) ما يوسع.. علي قد رزقك ما يوسع

أرأيت مدى التحفيز الذي ينضح به هذا المنشور؟! .. لعل الكتاب هو المذكرة التفسيرية والشرح المطول لهذا المنشور ، لا شك أنه سيكون كتاب رائع ، ولا ريب أنه سيحوى الكثير من القصص والخبرات الفريدة التي استقاها محمود من تجربته الخاصة لأن محمود طرق مجالاً لعله الأول الذي بادر بدخوله بطريقته الجديدة .

ثالثاً: من عجائب القدر أن ظرفاً ما دفعنى لكى أكون متواجداً فى القاهرة إبان فعاليات معرض الكتاب 2019 ، وعزمت على زيارة المعرض حيث سيكون كتاب أصول اللعبة من الكتب التى لن أغادر المعرض إلا بها إن شاء الله .

ويالهل الصدمة ، وخيبة الأمل الثقيلة التى منيت بها بعد شرائى للكتاب وقراءتى له !!

وهذا ما سنعرفه فى السطور القادمة ..

الكتاب لمحمود عبد الشافى أم لكريم الشاذلى؟! !!

إن سبب صدمتى أنى وجدت الكتاب شبيهاً بكتب الأستاذ / كريم الشاذلى وغالب موضوعات الكتاب فيما يكتبه الأستاذ كريم وقرأناه فى كتبه من مقالات تتعلق بالتحفيز والتنمية الذاتية ، مجردة عامة دون سند لها من قصص واقعية لعل محمود عبد الشافى مر فى تجربته بنصيب وافر منها .

هذا أول ما تلاحظه وأنت تطالع الصفحات الأولى من الكتاب أنه من تحرير الكاتب كريم الشاذلى ..

إن أسلوب الكاتب يشبه صورته فما أن تقرأ له كتاباً أو اثنين إلا وتجد نفسك قد عرفت أسلوبه وطريقته الفريدة فى الكتابة ، تماماً مثلما تراه مرات معدودة فى زى معين ، فتعرفه فيما بعد لو ظهر فى أزياء مختلفة ، إن نفس الأمر يحدث مع الأسلوب ، بحيث لو اطلعت فيما بعد على فقرة بدون أن تعرف كاتبها فمن السهولة بمكان أن تحدد كاتبها – لو كنت قد قرأت له من قبل – وهذا من الأمور التى يعرفها القارئ المتمرس ، وأنا والله الحمد قد أعزو فقرة لكاتبها بمجرد قراءة الجمل الأولى منها ودون حتى أن أكمل قراءة الفقرة بكاملها .

وهذا ما حدث لي عندما بدأ مؤلف الكتاب محمود عبد الشافي في الإعلان لكتابه على صفحته على الفيسبوك حيث أورد فقرة من كتابه ، فعلمت عليه أنني أشعر أن هذا الأسلوب هو لصديقه الكاتب كريم الشاذلي ، فعلق على تعليقي مقراً لكلامي .. كما ترى في الصور الموضحة أدناه .



Mahmoud Abdelshafy - محمود عبدالشافي is with محمود عبدالشافي

January 15 · 🌐

يتوقع من يعرفني ان يجد في هذا الكتاب بعض اصول الإدارة، او شيئاً من ثقافة المال و الاعمال، غير انني اسف جدا، فلا شيء من هذا ستجده هنا! هذ الكتاب يدور حول بعض المعاني التي تقع دائما في كواليس المسرح، لا اتحدث عن المال بل عن بل عن اخلاقيات، ولا النجاح وانما فلسفته، ولا اظنني سألهب حماسك كذلك، انا حريص علي ان اخبرك بالحقيقة والحقيقة في الغالب تكون قاسية، و هذا اعتذار اخر اقدمه لك، اعتذار عن مسوء بعض المعاني و الالفاظ، عن مسوء الحقيقة اذ يلقيها احدهم امامك.

في هذا الكتاب اكتب ما اؤمن بانها من اصول لعبة الحياة، اكتبها و انا واقف في منتصف الملعب، اعلم ان مهنتي ليست الكتابة، ولكن من قال ان الكتاب و اصحاب الفكر فقط هم من يملكون حق القول؟ دروس الحياة قد تاتيك ممن يقف في وسط الميدان، و ليست حكرا علي اولئك الذين يجلسون خلف مكائبيهم يحسبون قهوتهم، و يخبروننا بما يجب علينا علي القيام به. ففي ميدان الحياة تكون الدروس و منها لتتعرف علي الاصول.. اصول اللعبة..

هتافوه بإنن الله في معرض الكتاب 🙏
#محمود_عبدالشافي





Mohamed Ateto

انا حاسس ان ده اسلوب كريم الشاذلي

Like · Reply · 41w



دار **Mohamed Ateto** - محمود عبدالشافي - النشر و المراجعة مملوكة للكاتب الكبير كريم الشاذلي 🙏

Like · Reply · 41w



Mohamed Ateto

محمود عبدالشافي - Mahmoud Abdelshafy انتو الاكثين من الناس اللي بحترمهم
ويحبهم ويستفيد منهم ... ربنا يوفقكم

Like · Reply · 41w



ولم أعول على إحساسى هذا ، فقلت لنفسى : ربما يكون قد اقتصر كريم على كتابة مقدمة الكتاب والتي قد يمثل المنشور الترويجى السابق جزءاً منها ، ولم يفت هذا فى عضدى أو يثنيى عن شراء الكتاب .

ولكن محمود نفسه يعترف بما هو أكثر من ذلك فى الكتاب ، ويخبرنا أن دور كريم أكبر من مجرد الاقتصار على كتابة ديباجة أو مقدمة للكتاب ؛ حيث يقول تحت عنوان (شكر وتقدير) :

إلى الأخ والصديق كريم الشاذلى الذى أعمل قلمه ببذخ تحريراً وتصويباً ، فزاد الأفكار عمقاً والعبارة جمالاً .

بل ويقول تحت عنوان (تلميذ حتى إشعار آخر) : فكرة كتاب كهذا لم تكن لترى النور إلا بتعرفى على الصديق الكاتب كريم الشاذلى وطلب نصيحته المتكررة وعونه فى ترتيب أفكاره (أى أفكار الكتاب) ، وصياغته ، ويقول أيضاً : فقد استثمرت خبرة صديقى الكاتب كى يفيدنى بها ولا أجد حرجاً من الاعتراف أن جهده فى إخراج هذا العمل للنور لا يقل عن جهدى بل ربما يفوقه . انتهى

بل إنى فى الحقيقة أشعر وأن الكتاب أصلاً من تأليف كريم الشاذلى ، ولكن يبدو أنه كان يجالس صديقه محمود عبد الشافى كثيراً أثناء كتابته للكتاب !! ثم كتب اسم محمود على الغلاف !!

محمود .. برضو كده يامحمود !!

فى الحقيقة لا أدرى لماذا لجأ محمود لصديقه كريم لمراجعة الكتاب (وربما تأليفه !!) ، هل لأن كريم كاتب متمرس حسن العبارة بليغ الأسلوب وهذه غالب بضاعته ؟

من سيشترى كتابك يا محمود لا يهمله أسلوبك – المقبول جداً كما رأينا فى المنشور السابق له حتى لو كتب بالعامية – ولكن سيحتفى بالقصص والخبرات التى لا توجد عند غيرك !!

لا يشفع لمحمود أنه يطبق النصيحة التى وجهها لنا فى كتابه (ابحت عن الخبراء فى كل مجال لتتعلم منهم) حيث إنى أرى أن أسلوبه جميل جداً كما قرأناه فى منشوره السابق ، وفى الحقيقة أن أهم من الأسلوب الرسائل التى يريد الكاتب إيصالها إلى قراء كتابه .

ماذا كنت أتوقع أن أجد فى كتاب (أصول اللعبة) ؟

- لماذا دخل محمود عبد الشافى هذا المجال دون سواه ؟
- ما هى أهم الأمور التى يجهلها الناس فى مجال العقارات ، وبسبب جهلهم تباع لهم الشقق بأضعاف تكلفتها ؟
- ما هى العراقيل التى تعرض لها من الحيتان الموجودين فى السوق ؟!
- هل يمكن استغلال جشع التجار فى جميع المجالات فى إنشاء مشروعات يكون رخص السعر مع جودة الخدمة هو عمادها الأساسى ؟ وبالتالي يكون الفساد فى مصر هو الحاجة التى هى أم الإصلاح ؟!
- أكثر المحافظات التى غزتها بيتك بإيدك ، ولماذا ؟
- كيف يمكن تطبيق الفكرة التى قامت عليها بيتك بإيدك (التكافل والتعاون بين مجموعة من الأفراد) فى مجالات أخرى غير العقارات ؟
- هل يمكن استثمار أموالى فى صورة أسهم فى شركة بيتك بإيدك ؟
- كيف يمكن التغلب على تعنت المصالح الحكومية ؟
- ماذا كانت إضافة (حسام هيكل) لبيتك بإيدك ؟



- نصائح لبناء وتشطيب الشقة بدون أن يتعرض الواحد منا للخداع .
- التعريف بالجوانب الإنسانية في شخصيات العاملين في هذا المجال من : مهندسين ، ومقاولين ، وصناعية ، وعمال ، فنحن لا نعرف عنهم سوى مهنتهم ووظائفهم .
- ذكر بعض القصص الإنسانية التي كان محمود أحد شهودها عندما رأى أن بيع شقق بسعر التكلفة كان نجدة لأناس كثيرين (ذكر هو في بعض منشوراته أن رجلاً كان حائراً مع مبلغ يحوزه ، أبنفقه في شراء شقة لابنه ليتزوج فيها أم يعالج به ابنته ، فإذا به مع شقق بيتك بإيدك يوفر مبلغاً يحقق به الغرضين ويحوز الحسنيين !!)
- التعريف بمصطلحات يكثر استخدامها في هذا المجال : مثل (مقاول فرز أول أو درجة أولى) كما أشار محمود إلى ذلك في بعض منشوراته .
- هل يمكن أن يلهم غيره لتأسيس شركة مثل شركته ليكون بناء شقق بسعر التكلفة وبيعها هو المتعارف عليه في سوق العقارات ، وكيف سيقوم بذلك ؟ ؛ هل سيتمح عقود امتياز أم يؤسس فروعاً أخرى أم ماذا بالضبط ؟
- التعريف بكيفية حساب قيمة قطعة أرض أو شقة في مكان ما (تكلم هو عن هذا في أشهر فيديوهاتة) فكيف لا يُضمن هذه المعلومات في أول كتبه !؟
- هل يمكن لمحمود عبد الشافي أن يستثمر فيما بعد في العقارات وفقاً لنظرية المهندس الراحل / حسن فتحى والذي كان من رواد مجال مراعاة البيئة عند بناء المساكن .
- ما هي نصائحه لشقة يمكن أن نسميها شقة صديقة للبيئة تتوافر فيها كل وسائل الراحة مثل : توفر مساحة فراغ مناسبة بدلاً من تكديس الأثاث – اختيار قطع معينة من الأثاث مما يسهل المعيشة بدلاً من التباهى والتفاخر – استخدام مواد في البناء بعينها دون غيرها والمفاضلة فيما بينها مثل هل للسيراميك أضرار مثلاً ، وهكذا – استغلال أسطح العمارات في زراعة بعض النباتات التي ستستهلك طازجة فيما بعد – مراعاة الأطفال القادمين في

جعل الشقة ملائمة للعبهم خاصة مع قضاء الكثير من أطفالنا أوقات كثيرة بالمنزل .. إلخ

وغير ذلك من الموضوعات التي يتوقع من كان يتابع محمود أنه سيوردها في كتابه ، وللأسف لم يحدث ذلك لأن الكتاب يبدو أنه ليس من تأليف محمود وإنما من تأليف كريم الشاذلى بـ (اقتراحات وإشارات) من محمود عبد الشافى !!

يقول الكاتب تحت عنوان (عش حراً) : ولا أظننى أفخر بشيء قمت به فى حياتى كفخرى عن الترفع وترك مكاسب كانت تحتاج منى إلى تقديم بعض التنازلات البسيطة فى نظر البعض غير أنها فى معادلتى كانت باهظة الثمن .

اضرب لنا أمثلة ، واسرد لنا مواقف ، واذكر لنا قصصاً بالتلميح إن أردت وبدون ذكر أشخاص يجرهم أن يُذكروا فى كتابك ، ولكن الكلام عام لا جديد فيه ويمكن لأى منا أن يقوله . لماذا تقدم لنا كتابك إذن ؟!

ولكنه رغم هذه الصدمة القاسية ، فقد تعلمت الكثير من الكتاب ، وها هو بعض ما تعلمته ولا يهمنى بعد ذلك أن ننسبه لمحمود عبد الشافى أم لكريم الشاذلى !!

أجمل ما فى الكتاب ..

جريمة قتل آمنة .. من أجمل مقالات الكتاب

وذلك لأن محمود فى هذا المقال كتب ما نتوقع قراءته فى كتابه الذى لطالما انتظرناه طويلاً ، وهذا المقال احتوى على سيرة ذاتية مختصرة لمؤسس بيتك بإيدك ، وهو يُعرف بنفسه حاكياً أنه :

- 1) ابتدأ حياته العملية ككاتب على الكمبيوتر فى مكتب لكتابة الرسائل العلمية بأسيوط وكانت فترة زمنية قصيرة جداً حيث عمل فى هذه الوظيفة لمدة شهر واحد .
- 2) ثم عمل فى الشهر العقارى وكانت تلك الفترة التى عمل بها من الفترات التى بدأ فيها دخول الكمبيوتر لبعض المصالح الحكومية ، ونظراً لخبرته فى مجال الكمبيوتر فقد كان يقوم بإصلاح الأعطال الخاصة به مما كان يعتبره مديرونه ضرباً من السحر .

3) ثم استقال من الوظيفة الحكومية وعمل بالمحاماة ، ولأنه كان شاباً يريد الزواج وكان يبحث عن شقة فقد افتتح مكتباً للعقارات وأدرك مدى الجهل المنتشر فى المجال العقارى ، واستخدم خبرته القانونية فى صياغة عقود لم يعرفها أهل المهنة المخضرمين ، وذلك بسبب خلفيته وخلفتهم .. أما عن خلفيته فهو خريج كلية الحقوق وبالتالي فإنه على علم بالقانون وثغراته ، وأما خلفيتهم فإن غالب من يعمل ك (سمسار عقارات) ليسوا كذلك ، بل منهم البواب والبقال والجزار والمكوجى وغير المتعلم .

4) ثم قام بتأسيس مبادرة بيتك بإيدك .

امتلك توجهاً عاماً ، وليس أهدافاً محددة بعينها أو خطأ تفصيلية

صدعتنا كتب التنمية البشرية بتلك النصيحة التقليدية التى تقتضى من الواحد منا أن تكون له رؤية لحياته تنبثق منها خطة طويلة الأجل ، وهذه الأخيرة تتفرع منها خطأً قصيرة الأجل ومهام محددة للسنة والشهر والأسبوع واليوم ، ويرددون أن هذا ضرورى من أجل النجاح ومن أجل الاستغلال الأمثل لمواردنا المحدودة ، وأنه بدون ذلك التخطيط المحكم تصبح الدروب سواء أمامنا .

كلام نظرى جميل ، ولكنه يصطدم بمعضلة كبيرة وهى أن الإنسان لا يعلم الغيب فهو لا يدرى ماذا سوف يحدث غداً ، فكيف يخطط لعشرين سنة قادمة؟! ، ثم إن حياته رغم أنها تخصه فهو ليس المتحكم الوحيد فيها ، بل يشاركه فى ذلك : الظروف والدولة والسياسة والاقتصاد والمصائب التى قد تحل به ، والمفاجآت السارة التى قد تأتيه من حيث لا يحتسب وأمور أخرى كثيرة .

يشفى الكاتب غليلنا فى هذه النقطة ، ويقول كلاماً كثيراً يُصدره بهذه العبارة التى تُصور ما فى نفوسنا نحن أيضاً : (لسنوات لم أفهم فكرة التخطيط للحياة) ، ويقول أيضاً (بتصرف) :

أحضرت ورقة وقلماً وبدأت فى اتباع الأوامر غير أنى لم أستطع .. ظننت أنى لدى مشكلة ما .

لكن فكرة وضع خطة استراتيجية وأخرى تكتيكية لم ترق لى أبداً ..

مع الوقت أدركت أن تلك النصائح المستوردة ليست قانوناً لا يمكن خرقه ..

إن طبائع الناس تحدد بنسبة كبيرة طريقة تفكيرهم ومن ثم ما يلزمهم من خطوات ، شخصياً ليس لدى خطة استراتيجية كالتى ينصحوننا بكتابتها والتي من المفترض أن تفرز خطأً أخرى مرحلية تكتيكية على اتباعها ، لكننى أملك توجهاً استراتيجياً يحدد لى ما أقبله أو أرفضه من خطوات وينير لى قراراتى فى الحياة .

كل الأفكار والمشاريع التى لا تخدم هذه الفكرة (يقصد الكاتب : فكرة العمل التشاركى التى يعتنقها ويؤمن بأهميتها وهى أساس مبادرة بيتك بإيدك) أرفضها ، وبالطبع أقبل ما يتماشى معها ويعضدها دون أن تكون لى مفكرة مكتوب فيها ما يجب على عمله فى الأسبوع أو الشهر أو السنة .

المدهش أن أساتذة التخطيط لا يعترفون بمثل هذا الأمر ويرون أنه يضيع على فرصاً للتطوير ، وحتى هذه اللحظة ما زلت رافضاً لفكرتهم الصارمة تلك .

فى عالمنا العربى ، من الصعب أن تطبق فكرة التخطيط الصارم ؛ لديك كل يوم مستجدات وتغيرات طارئة : سفر مفاجىء ، بعثة دراسية مفاجئة ، ثورة مفاجئة ، تغيير فى الإدارة العليا يتغير على إثره كل شىء .. الشاهد أننا لا نملك السيطرة على النسبة الأكبر من مسار الحياة من حولنا بخلاف دول الغرب التى تحكمها فى الغالب قوانين ومبادئ فى السياسة والإدارة والأعمال تجعل من فكرة التخطيط بالنسبة لهم أمراً منطقياً وناجحاً .

اللاعب المصرى محمد صلاح أفضل لاعب فى الدورى الإنجليزى أنجح الدوريات فى العالم لم يكن يخطط للاحتراف ، تعثر مفاوضاته مع نادى الزمالك ألقته به فى أحد الدوريات المتواضعة فى أوروبا ومنه تنقل بين الدوريات إلى أن وصل إلى نجاحه الحالى ، ظنى أن صلاح كان يمتلك توجهاً استراتيجياً أن يكون الأفضل ، ولكن كيف ؟ لا أظن أنه كتب أحلامه فى ورقة أو خطه فى مفكرة .

اسمح لى أن أنصحك بأمر هام وهو أن تجعل لك رؤية عامة ، نعم يجب أن تكون واضحة ، يجب أن تكون واقعية ، يجب أن تكون قابلة للتحقيق ثم تبدأ من فورك فى البحث عن الطرق والأساليب التى تحقق بها حلمك .

يكفيك التوجه عوضاً عن الخطة ..

أعطني فلسفة وليس نصائح

لا تعطينى نصائح أو طرق لكيفية عمل شيء ما ، ولكن أعطني الفلسفة التي تخبرني لماذا ينبغي أن أفعل هذا الشيء ، نحن نريد قناعات منطقية صحيحة ننطلق على إثرها ، ونخوض الحياة مسلحين بالأفكار الكبرى التي يسهل فيما بعد معرفة ما تقتضيه في الواقع .

أن أعطيك نصيحة فهذه معناه أنى أعطيتك قطعة ذهبية ، أن أعطيك فلسفة فهذا معناه أنى سلمتك مفتاحاً لمنجم الذهب !!

وتذكر أن النصيحة ما هي إلا إسقاطك للفلسفة أو الرؤية الصحيحة الثاقبة على الواقع الذي درسته جيداً .

من لا يملك سرّاً .. لا يملك سحراً !!

تذكر هذه المقولة جيداً والتي بمقتضاها لا ينبغي أن تكشف عن كل جوانب شخصيتك ولا سيما عيوبها ؛ قم بإخفاء عيوبك عن الناس ولا تكشف لهم من شخصيتك إلا ما يستدعيه التعامل بينك وبينهم .

كثير من الناس يفخرون أنهم يمتلكون شفافية كبيرة وأنهم كالكتاب المفتوح لا يخفون شيئاً .. وهذا خطأ ، ومن قال أن ما تخفيه هو بالضرورة مشين لك ولا يجلب سوى الخزي والعار ، كل ما فى الأمر أن ما تخفيه أمور شخصية تخصك أنت وحدك والدائرة القريبة منك ولا تحب أن يطلع عليها أحداً ، وكل من له خصوصياته .

(فيروز) المغنية المعروفة التي ارتبطت دائماً بالمتقفين والتي سحرت بصوتها الملايين ، والتي لقوة صوتها قد تعتقد أنها كانت كذلك على الناحية الثقافية أدبية مثقفة متحدثة لبقة تبهر أسماع الحاضرين .

والحقيقة أنها ليست كذلك بل كانت على النقيض منه تماماً ؛ فقد كانت ضحلة الثقافة جداً وكانت معرفتها تنتهى عند حدود بيتها .. ومن هذا الذى يجرؤ على القول أنه مطلوب منها أن تكرر فى كل لقاء ومع كل أحد أنها جاهلة وأنها ليس كما يظن الناس عنها وأن موهبتها لا تتجاوز حلقها ..!! بالطبع ليس مطلوباً منها شيئاً من ذلك ، ولا تلام عليه .

نفس الأمر مع المغنى (عمرو دياب) لا تجد له الكثير من اللقاءات ، وبسبب ذلك تُنسج حوله الأساطير .

كان أحد أساتذة الإدارة ذات مرة يعلم الناس الوقوف على خشبة المسرح ومخاطبة الجماهير ، فقال لهم : لا يهم خوفكم الداخلى ولا ارتباككم ولا رهبتكم من الكلام أمام الناس ، وإنما ما يهم هو : هل عرف الناس هذا أم لا !!

قد تكون نيتك من الكلام الكثير وكشف جوانب من شخصيتك هي إفادة الناس ، ولكن قطاعاً ليس بالقليل منهم لن يستفيدوا منها وإنما سيقومون بتأويلها وتحريفها مما يظهرهك فى أبشع صورة وأقبحها .

الخلاصة : اجعل حول شخصيتك قدراً من الغموض ، لا تعط ردوداً مجانية ، لا تدلى بدلوك فى كل شىء ، وتذكر أن من كثر كلامه كثر لغظه .

بعض نصائح الكاتب لبدء مشروعك الخاص

(1) لا تتصرف مثل القروء !

فى كلمته الجميلة يقول الملياردير الصينى (جاك ما) : لو وضعت نقوداً وموزاً أمام القروء ، فسيختار القروء الموز ، لأنهم لم يعرفوا أن النقود تشتترى موزاً أكثر . هذا حال أغلب الناس فى المفاضلة بين الوظيفة والعمل الحر .. الوظيفة تمثل موزاً حاضراً أمامك لا ينتظر منك إلا أن تقشره وتلتهمه ، فالوظيفة راتبها مضمون فى نهاية كل شهر .

أما العمل الحر ، فإنه يمثل نقوداً تأخذها وتذهب إلى السوق وتفاضل بين الموز الموجود لتشتترى موزاً جيداً وكثيراً أيضاً.. وهكذا فإن العمل الحر متعب فى بدايته ولكنه وفير جداً فى مردوده وثمرته .

ولأن العجلة طبع أصيل فى الناس فإن غالبهم للأسف يتصرف مثل القروء ويهربون من التعب المؤقت فى البداية ليضيعوا ثماراً أحلى وأجمل تنتظرهم .

(2) تشاءم عند التخطيط ، وتفاءل عند التنفيذ !!

ينصحن الكاتب بهذه النصيحة عندما نبدأ مشروعنا الخاص وأرى أنها نصيحة ثمينة يمكن لنا أن نستخدمها فى حياتنا عامة .

فعند التخطيط لهدف ما تخيل كل المعوقات التى يمكن أن تحول بينك وبين بلوغه وتأهب لها مسبقاً حتى إذا اصطدمت بها كنت على أتم استعداد للتعامل معها ..

ومعنى التشاؤم هنا ليس تلك الكآبة الداخلية ، ولكن معناه توقع الأسوأ ، وافترض وقوع كل ما تخشاه ، وإعداد سيناريوهات التعامل مع كل المعوقات التى احتمالية حدوثها ضعيفة أو بعيدة .

أما عند التنفيذ فتوكل على الله وشمر ساعد الجد وأقبل على ما تريد بروح التفاؤل والأمل مدركاً أنك لم تقصر فى فعل ما عليك ، تاركاً كل شىء بعد ذلك لله .

3) اربط عملك بقيمة أخلاقية أو إنسانية ، ولا تقلق لأمر المال فسيأتى لا محالة ..

ففى مشروعات بينك بإيدك على سبيل المثال تم ربط المشروع بتوفير وحدات سكنية بسعر التكلفة لمساعدة الشباب الذين لا يجدون مكاناً لبدء حياة أسرية .

تلعب العاطفة دوراً كبيراً فى التأثير على الأحكام التى يصدرها الناس ؛ فالقيم السامية التى سيتضمنها مشروعك ستفتح لك طريقاً إلى قلوب الناس ، القيمة ستجعلك متميزاً لا سيما والعالم من حولك يتجه بشدة ناحية المادة فقط .

لو افتتحت مطعماً ، فلماذا لا تجعل هناك قسماً لتوفير وجبات لمن لا يستطيع دفع ثمن وجبات الطعام ، ستجد كثر يساعدونك فى عملك هذا من زبائنك ؟

لو أنشأت مكتبة يمكنك أن تطلق نشاطاً لتوفير قصص مجانية لأبناء القرى الفقيرة ، وتتميز بكونك سفيراً للثقافة وليس مجرد صاحب مكتبة .

لو لديك صالة ألعاب رياضية (جيم) ، لم لا تخصص جزءاً من خبرتك فى مساعدة الموهوبين فى الألعاب الفردية وتحاول دعمهم ؟

اعلم أن القيمة التى ستضيفها لمشروعك ستجعلك أكثر إنسانية ، أعمق أثراً ، أكثر راحة ، وفوق هذا تعد وسيلة تسويق مبتكرة وعظيمة .

4) كيف تتعامل مع الفساد!؟

عن كيفية التعامل مع الفساد الذى استشرى فى عالمنا العربى وفى مؤسسات بلاده المختلفة يقول الكاتب (بتصرف) :

فى عملك الخاص ستتعامل مع الفساد وجهاً لوجه ، وبدون مثالية مفرطة ستضطر إلى الرضوخ لأحكامه فى بعض الأوقات .. قد تضطر لتخصيص بند من مصروفات شركتك لمثل هذه الأمور !!

أنا لا أريدك أن تستثمر الفساد كي تحصل على ما لا يجب الحصول عليه ؛ ففي مشروعات بيتك بإيدك لم نطرح أبداً مشروعات مخالفة للقوانين أو نقوم ببناء أدوار مخالفة ، أو على أرض غير قانونية (يقصد الكاتب أنه قد يستغل الفساد المستشري في فعل ذلك بدون مؤاخذة !!) ، ما أقصده أن تحصل على حقوقك التي قد تتنازل من أجل الحصول عليها .

قد تكون مهمتك الرئيسية الحرب من أجل القليل من التنازل ، لكنك يقيناً ستضطر له .

كم أود أن أكون مثالياً وأخبرك ألا تتنازل ، لكنه الواقع بكل أبجدياته . انتهى

أظنك فهمت عزيزي القارئ ما يقصده الكاتب ، فهو يريد أن يقول أنك ستضطر لتقديم : رش .. أكمل أنت الباقي ، وإن أردت سأكملة أنا .. حوة !!

بهذا نكون قد انتهينا من استعراض كتاب (أصول اللعبة) لمؤلفه محمود عبد الشافي ، وفي الحقيقة ورغم كل شيء فالكتاب به بعض الدروس المهمة التي ينبغي علينا أن نتعلمها ..

نسأل الله أن يجعلنا ممن يستمعون القول فيتبعون أحسنه ، ونسأله أن يسدد خطي عبده محمود عبد الشافي .. آمين

لو أعجبك هذا التلخيص ، فيمكنك أن تدعمنا على باترون على الرابط أدناه لدعم عمل المزيد من تلخيصات الكتب النافعة ..

<https://www.patreon.com/user?u=10623697>

رابط صفحتنا على الفيسبوك :

[/https://www.facebook.com/t3anshabketab](https://www.facebook.com/t3anshabketab)

رابط موقع تعانشب كتاب :

[/http://t3anshab.com](http://t3anshab.com)

للتواصل معنا :

atito@t3anshab.com

مع تحيات / محمد عطيتو

مع تعانشب كتاب .. الكتب بقى ليها طعم تانى !!