موجز حلقة

المال الحلال مع أستاذ علوم الإدارة والفكر الاستراتيجي د. أحمد خليل خير الله

د. أحمد خليل خير الله | المال الحلال | ١٥ أكتوبر ٢٠٢٤ | يُقرأ في ٧ دقايق

اسمع الحلقة كاملة أو اقرأ النسخة التفاعلية

mujaz.co/elmal-3-ahmed-khairallah

الخلاصة في سطرين

في ثالث حلقات «المال الحلال»، يقرأ د. أحمد خير الله، أستاذ الإدارة وعضو مجلس النواب، المال بعدسة الإسلام: **الدنيا سيد مؤذي ولكن خادم مطيع**، والنبي نفسه استعاذ من الفقر. من **قواعد سيدنا عثمان الخمس في التجارة** إلى دروس اليابان في **الجدية واللمسة الأخيرة**، الخلاصة أن البيزنس الذي يعيش يحتاج استراتيجية ومؤسسة لا «يلا بينا»، وأن **جرام أكشن أفضل من طن مشاعر**.

الأفكار الرئيسية

١. المال خادم مطيع: لكن إياك أن يصير سيدك ‹ 4:51

لخصها له صاحب عمره: «لازمتها إيه الفلوس؟ طالما كل حاجة مهمة في الحياة الفلوس ما بتجيبهاش». ومع ذلك هي مهمة، والميزان في كلمة الشعراوي: **الدنيا سيد مؤذي ولكن خادم مطيع**، فلو كان المال هو الذي يسوقك فأنت في مشكلة ضخمة.

---

٢. الإسلام لم يمدح الفقر: الوعي المالي في دعاء النوم ‹ 7:22

النبي صلى الله عليه وسلم نفسه استعاذ من الفقر وقرنه بالكفر في دعاء واحد، ودعاء النوم يُختم بـ**«اقضِ عنا الدَّينَ وأغنِنا من الفقر»** (من دعاء النوم، رواه مسلم في صحيحه). أي أن آخر شيء قبل النوم: حالتك المادية، وهي دعوة إلى أن يأخذ التعامل مع المال الصورة كاملة لا نصف آية.

---

٣. مدير مدرسة وعنده ١٧ سنة: المدير القوي نعمة ‹ 11:42

عيلته في التعليم من سنة ١٩٧٧، ونزل يدير مدرسة فيها آلاف الطلبة وهو في السابعة عشرة تحت إدارة والده الشديد جدًا. وصية والدته الأمية كانت أول دورة إدارة في حياته: **«لو عرفت تتعامل مع أبوك هتعرف تتعامل مع أي مدير بعد كده»**.

---

٤. وقت الزرع غير وقت الحصد: من ٥ إلى ٧ سنين تثبيت ‹ 22:04

أكبر مشاكل الناس أنها تريد الحصاد في وقت الزرع. من يسأل «أثبّت اسمي إزاي؟» إجابته: **اشتغل من خمس إلى سبع سنين** حتى يصير اسمك أول الـCV، لأن **من الناس من يحلم بالنجاح، ومنهم من يصحو صباحًا فينفذه**.

---

٥. ستة من العشرة المبشرين بالجنة رجال أعمال ‹ 26:49

يرفض الضيف قراءة الصحابة بعدسة رأسمالية أو اشتراكية: **«الإسلام ما يتلبسوش عدسة، الإسلام هو العدسة»**. والنموذج الأوضح سيدنا عثمان بن عفان الذي اشترى بئر رومة بعشرين ألف درهم، مبلغ ضخم جدًا بحسابات زمنه، لأن عنده استراتيجية لا «يلا بينا».

---

٦. قواعد عثمان الخمس: خلاصة الخلاصة في التجارة ‹ 32:51

حين سألوه كيف يكسب قال: **كنت أنمّي وأعالج، ولا أزدري ربحًا، ولا أشتري شيخًا، وأجعل الرأس رأسين**. خطة نمو، وإصلاح مستمر، ورضا بالمكسب الصغير، وابتعاد عن المشاريع المنتهية، وتنويع. يعتبرها الضيف منهج إدارة كاملًا قبل كتب الإدارة الحديثة.

---

٧. اكتشف الحصان الميت مبكرًا: قصة معرض الأجهزة ‹ 36:08

«من عبقرية القدر اكتشاف الحصان الميت مبكرًا»: شركات كثيرة تعمل لجانًا لشراء سرج جديد لحصان ميت. سنة ٢٠٠٩ حذّر صاحب معرض أجهزة كهربائية ضخم من أن المعرض سيختفي واقترح البيع أونلاين، فرد عليه: **«مين اللي يشتري تكييف وتلاجة أونلاين؟»**، وأغلقت الشركة فعلًا بعد نحو عشر سنين.

---

٨. البطالة أسرع طريقة لخسارة نفسك ‹ 42:24

وجدت دراسات جالوب أن **صدمة البطالة أثرها النفسي أطول من صدمة الطلاق** ويمتد أكثر من ٣ إلى ٤ سنين. والحل في النموذج النبوي: **ما من نبي إلا اشتغل**، من نوح صانع السفن إلى داود الذي وثّق القرآن معايير جودة صنعته: ﴿أَنِ ٱعۡمَلۡ سَٰبِغَٰتٖ وَقَدِّرۡ فِي ٱلسَّرۡدِۖ﴾ (سبأ: ١١).

---

٩. «الكرامة بتنزل على القوي الشقيان»: استراتيجية الثلث ‹ 48:20

في الحديث، السحابة التي سمع فيها الرجل صوتًا يقول «اسقِ حديقةَ فلان» (رواه مسلم في صحيحه) ذهبت إلى رجل وجده يعمل بمسحاته بنفسه. ولما سُئل قال إنه يقسم غلة حديقته أثلاثًا: **ثلث لعياله، وثلث للمساكين، وثلث يعيده فيها**. المعجزات تنزل على المتوكل الجاد في سعيه، لا على القاعد.

---

١٠. درسان من اليابان: الجدية واللمسة الأخيرة ‹ 59:56

حين سأل اليابانيين ماذا نتعلم منكم، قالوا: **الجدية والجاهزية**، أن تكون جاهزًا قبل أن تأتي الفرصة، و**الـfinal touch**: ستيكر الشركة على التفاحة هو الذي يصنع البراند. وحين سألهم وأنتم ماذا تتعلمون منا، كانت الإجابة المفاجأة: **الإيمان**.

---

١١. Gen Z: نتعلم منهم قبل ما نعلمهم ‹ 1:02:26

بدل «إحنا عايزين نعلمهم»، الضيف شايف إن الجيل الجديد عنده تلات حاجات نتعلمها: **ولع شديد بالتعلم**، و**أدوات بحثية مرعبة**، و**قدرة على التأقلم والانتقال بسرعة**، زي ما اتعلم بنفسه لما اختفى تطبيق عمله على البلاك بيري مع نقلة الآيفون. التحذير الوحيد: تضخم الأنا.

---

١٢. أعظم استثمار اليوم: أن تصير مؤسسة ‹ 1:15:58

أول سؤال يسأله في أي استشارة إدارية: **هل هذه مؤسسة أم لا؟** نحن أفراد حريفة لكن من غير عمل جماعي، والجيل الثاني أو الثالث غالبًا يوقع الشركة. حكى عن فرح عائلة تملك بيزنس ألبان عمره مئات السنين ولا أحد منهم مشغول به، لأن الـsystem هو الذي يديره.

الإطار المركزي: قواعد سيدنا عثمان الخمس في التجارة

١. كنت أنمّي

ادخل بهدف النمو لا الربح السريع: اشتغل في دولاب الشغل قبل أن يزيد الزبائن، مثل المطعم الذي يجهز مطبخه لألفي زبون وهو ما زال يبيع لاثنين.

٢. وأعالج

صلّح المشاكل بنفسك ولا تخرج من أول مطب، كما تداوي ابنك حين يمرض ولا تستغني عنه.

٣. ولا أزدري ربحًا

ما تستصغرش أي مكسب: الجنيه الصغير معاه خبرة نزول السوق، ودي دورة تدريبية ببلاش.

٤. ولا أشتري شيخًا

ما تدخلش مشروع انتهت مدة صلاحيته: اكتشف الحصان الميت مبكرًا بدل ما تعمل لجنة تشتري له حدوة جديدة.

٥. وأجعل الرأس رأسين

نوّع محفظتك ولا تشتغل في بيزنس واحد، حتى إذا تقلب السوق سند جانبٌ جانبًا.

خطوات تطبّقها

- ✓ حدد لنفسك **فترة زرع من ٥ إلى ٧ سنين** في مجالك قبل ما تستعجل الحصاد، واكتب CV بيتحدث يوميًا بشغلك
- ✓ راجع مشاريعك وأقسام شركتك وابحث عن **الحصان الميت**: أي نشاط انتهت مدة صلاحيته أوقف الصرف عليه مبكرًا
- ✓ اكتب **قائمة احتياجاتك وضرورياتك وتحسيناتك** كل سنة لتلجم الاستهلاك الذي لا لزوم له
- ✓ تريد أن تدخر؟ **ألزم نفسك بالتزام دوري**، مثل قسط أرض مع من تثق فيه، بدل الحصالة التي تُصرف
- ✓ ابدأ مأسسة شغلك من أصغر تفصيلة: **أموال الشركة تدخل بورقة وتخرج بورقة** حتى لو كنتما أنت وأباك فقط
- ✓ ادخل أي اجتماع أو تفاوض **مفترضًا أن من أمامك أذكى منك** ولو بدرجة، ستحضّر أكثر وتسمع أكثر
- ✓ اشتغل وكبّر **بمالك وعلى قدر منظومتك**: جرّب واخسر مالك أنت، واجعل الدَّين آخر الحلول لا أولها

اقتباسات تستحق الحفظ

> «الدنيا سيد مؤذي ولكن خادم مطيع»
>
> — الشيخ الشعراوي

> «وقت الزرع غير وقت الحصد»
>
> — د. أحمد خليل خير الله

«مراتك جيشك الكبير اللي ما حدش شايفه»

— د. أحمد خليل خير الله

«جرام أكشن أفضل من طن مشاعر»

— د. أحمد خليل خير الله

«حط أبوك وأمك في عينيك، وأنا ضامن لك إنك هتشوف كل حاجة في الحياة»

— د. أحمد خليل خير الله

مذكور في الحلقة

سيدنا عثمان بن عفان · اشترى بئر رومة بعشرين ألف درهم، وقواعده الخمس في التجارة محور الحلقة

الشيخ محمد متولي الشعراوي · صاحب مقولة «الدنيا سيد مؤذي ولكن خادم مطيع»

كتاب **الوعي المالي** لـ د. محمد محرم · رشّحه الضيف لأساسيات الإدخار والاستثمار والصرف

جيم كولينز، «راهب الإدارة» · بيشتغل بفريق بحثي وبيطلع كتاب كل خمس سنين، مرجع الضيف في الجدية

دراسات **جالوب** · صدمة البطالة أثرها النفسي أطول من الطلاق وبيمتد سنين

كتاب عن **Gen Z (iGen)** · مصدر كلامه عن مميزات الجيل الجديد وتحذير «تضخم الأنا»

موجز.

النسخة الكاملة والتفاعلية — بالصوت والروابط

mujaz.co/elmal-3-ahmed-khairallah