موجز حلقة

افعل ما تراه صحيحًا ولا تهتم برأي الناس، مع محمد أبو النجا (نجاتي)

محمد أبو النجا (نجاتي) | malshow | ٩ أبريل ٢٠٢٦ | يُقرأ في ١٤ دقايق

اسمع الحلقة كاملة أو اقرأ النسخة التفاعلية

mujaz.co/malshow-1-nagaty

الخلاصة في سطرين

حوار مع شخصية لا تشبه أحدًا. نجاتي يقرّ بالتهمة من أول دقيقة: **«أنا ببيع أحلام، بس ببيع أحلام بتتنفذ»**، ويشرح لماذا اختار أن يخاطب المليار لا المليون. ثم يفتح دفاتره المالية بصراحة نادرة: يرفض السلف كلها لأنه لم يجد سلفًا مطابقًا للشريعة، وفلتر الحلال قلّص فرصه من **٣١٦ شركة إلى ٧ استثمارات في سنتين**، ويعترف أنه فاشل في إدارة أمواله الشخصية إلى حدّ أنه ظهر على غلاف فوربس وهو لا يملك ثمن جهاز منزلي. وفي المنتصف: قاعدة الأثلاث في توزيع المال، وقصة التنجستين الذي صعد ٥٧% في ٩٩ يومًا، ورأي حادّ في الكريبتو، وفلسفة كاملة في تجاهل الشتائم: **«خالق الكون الناس اختلفت عليه، هيتفقوا عليّ أنا؟»**.

الأفكار الرئيسية

١. يقرّ بالتهمة ويعيد تعريفها ‹ 3:03

لا يراوغ في السؤال الافتتاحي. **«أنا ببيع أحلام، بس ببيع أحلام بتتنفذ»**. وحجّته أن كل شركة كبيرة كانت حلمًا قبل أن تكون شركة، وأنك **تبيع الحلم أولًا ثم تنفّذه، فإذا تحقق صارت عندك مصداقية تبيع بها الحلم التالي**.

---

٢. التمويل الجماعي قادم إلى مصر ‹ 3:53

خلاصة سنوات في البحرين مع برنامج «بيبان»: **منصة يدخل فيها المستثمر الصغير بمبلغ يبدأ من ١٠٠ دولار فيأخذ حصة حقيقية في شركة ناشئة**، مع الاحتفاظ بهامش سيولة يتيح الخروج قبل ظهور مشترٍ. ويقولها صراحة: «إن شاء الله هنعملها في مصر».

---

٣. قصة الفيديو الذي حسم الأمر ‹ 6:00

يعيد قراره إلى فيديو لرجل أعمال رأى ابنه يأكل من مال فيه شبهة فأغلق النشاط كله. **«الحرام بياخد الحلال ويمشي»**. والأبعد من ذلك عنده: مسؤوليته عمّن يعملون معه، **«واحد شغال معايا ياخد فلوس حرام ليا، هو ذنبه إيه؟»**.

---

٤. لماذا يرفض السلف كلها ‹ 6:52

لا يفرّق بين سلف مشروع وغير مشروع، لسبب عملي: **«لغاية دلوقتي ما لقيتش سلف مطابق للشريعة بالطريقة اللي أنا عايزها، لو لقيته هعمله»**. ويرى أن النظام المالي العالمي كله مبني في آخره على الفائدة، فلا يضع مالًا في شهادات ولا يأخذ عائدًا بنكيًا حتى لو سُمّي إسلاميًا.

---

٥. لو ظهر الربا في شركة يملك فيها حصة ‹ 7:44

سُئل عن شركاته التي قد تحتفظ بأموالها في بنوك، فأجاب بآية: ﴿فَلَكُمْ رُءُوسُ أَمْوَٰلِكُمْ﴾، **«لو عرفت هخرج منها وآخد فلوسي وأمشي»**. ويقرّ أنه لا يستطيع مراقبة كل شيء: «لو عرفت. ممكن ما أعرفش».

---

٦. ثمن الفلتر بالأرقام ‹ 8:09

أصدق لحظة محاسبية في الحلقة. **في سنتين عُرضت عليه ٣١٦ شركة، استثمر في ٧، ويقدّر أنه لولا فلتر الحلال لدخل في ٣٠ أو ٣٥**. أي أن الفلتر أكل نحو ثمانين في المئة من فرصه، وهو يذكر ذلك تقريرًا لا تذمّرًا.

---

٧. «أنا بفلس كتير» 9:02

لا يحتفظ بفائض نقدي عمدًا: **«I don't bank, I invest. دايمًا بشتري ودايمًا بستثمر، فلو لفّت مني في أي لحظة بجو bankrupt personally»**، فيبيع سيارة أو ساعة ليصرف. ويستدرك بوضوح: هذه مخاطرة عالية غلط. **«مش بقول لحد يعمل الهبل ده»**.

---

٨. فاشل في إدارة أمواله، ويقولها 9:53

حين سُئل لماذا يستثمر أمواله مع غيره: **«أنا فاشل في إدارة الأموال. والله ما عنديش التالنت ده»**. وقصته الأشهر: في الأسبوع الذي ظهر فيه على غلاف فوربس الشرق الأوسط، أراد شراء جهاز منزلي صغير فلم يستطع، وظل أيامًا حتى باع شيئًا ليشتريه.

---

٩. رأيه في «اشترِ الآن وادفع لاحقًا» 10:45

يستخدمه شخصيًا في حالة واحدة فقط: **صفر فوائد، والمنتج ما زال مملوكًا للبائع حتى نهاية الأقساط**، فيعامله كبطاقة حساب. لكنه قلق منه على المجتمع: **«بيزوّد الشهوانية عند الناس»**، ويحكي عن من يأخذ التمويل لجهاز عرس أو هاتف يبيعه نقدًا، وما دام بلا ضوابط فهو خائف منه جدًا.

---

١٠. موقف ValU: ساعد وهو غير مبسوط 11:35

عن شراكة أثارت جدلًا مع شركة تمويل استهلاكي، لا يتنصّل ولا يتحمس. **«ده قرار الـ CEO، أنا ساعدته إنه يجيبها لأنه طلب، بس ما كنتش مبسوط قوي بصراحة»**. ورأيه أن مقدّم الخدمة ليس مسؤولًا عن كل استخدامات خدمته ما دامت الخدمة نفسها سليمة.

---

١١. قرار المليار: تكلّم بلغة يفهمها الجميع 13:19

يعرف أن خطابه يُتَّهم بالتبسيط الزائد، وردّه أن هذا قرار لا سهو. **«أنا اخترت أكلم المليار، وعشان تكلم المليار ما ينفعش تطلع تقول مصطلحات»**. ويترجم محتواه بالذكاء الاصطناعي إلى ١٦ لغة، ويقول عن جمهوره إن العراق أولًا، ثم الجزائر ومصر تتبادلان المراكز.

---

١٢. العقدة التي صنعت الكبسولة 15:01

حين سُئل لماذا يفعل كل هذا، أجاب بكلمة غير متوقعة: **«عقدة نفسية يا يوسف والله. أنا ما حدش كلمني وأنا صغير في البزنس»**. فصنع «الكبسولة» التي يقول إنها بلغت مئات ملايين المشاهدات، وإن مقابل كل من يشتمه هناك من يقول له إنه بدأ مصنع حلويات أو محل كب كيك بسببها.

---

١٣. فلسفة الشتيمة 15:51

أوضح جملة في الحلقة عن النقد: **«خالق الكون الناس اختلفت عليه، سيد الخلق الناس اختلفت عليه، هيتفقوا عليّ أنا؟ مستحيل»**. ويضيف أن من يشتمه يفيده، وأنه يقرأ الهجوم ويمضي، لأن ما سيحصل هو ما يريده الله لا ما يقوله المعلّقون.

---

١٤. مستشار لآخر الزمان 16:45

أكثر جزء غير متوقع. يحكي عن صديق قديم يستشيره في قراءة الأحداث الكبرى، استقال من منصبه بنصيحته سنة ٢٠١٣، وقبل الجائحة أسسا معًا شركة تعليم إلكتروني لأنه توقع وباءً، وأعادا توزيع أصولًا بناءً على قراءته لحرب قادمة. وقاعدته المعلنة: **«أنت لو عندك ألوميتال مفكوك هتجيب واحد بتاع ألوميتال، أنا بجيب واحد بتاع آخر الزمان»**: لكل مجال أهله.

---

١٥. جولدمان ساكس للشركات الناشئة ‹ 19:48

وصفه لما يبنيه في «إكزيتس»: **بنك استثمار للشركات الناشئة والصغيرة والمتوسطة في الأسواق الناشئة**، على مثال شركة يابانية مدرجة تقدّم الخدمات نفسها. الشريحة التي يستهدفها: صفقات من مليون إلى ١٠ ملايين دولار، لأن أصحابها إما أغلى من أن يخدمهم الكبار وإما أصغر من أن يهتموا بهم. ويقول إن المجموعة تجاوزت ٥٠ صفقة في أربع سنين ونصف.

---

١٦. «مش مطلوب مني أشرح» ‹ 22:54

ردّه الدائم على طلب التفسير: **«مش كل الناس المفروض تعرف كل حاجة. المفروض إني أعامل ناس كويس، وأدفع الناس حقوقها، وأحترم الناس، وما أكدبش. بس»**. وترتيبه المعلن: الله، ثم الأصدقاء والعائلة، ثم العمل.

---

١٧. العائلة خارج الصورة عمدًا ‹ 23:46

يظهر كثيرًا وعائلته لا تظهر أبدًا، والسبب مبدئي: **«العيلة مش مسؤولة من اللي أنا بعمله. هم مالهم؟ هم ناس عقلاء وأنا راجل متخلف»**، على طريقته في السخرية من نفسه. ولا طموح سياسيًا إطلاقًا: لا انتخابات نوادٍ ولا نقابات ولا كيانات، «مخي بيشتغل XY ما بيشتغلش boxes».

---

١٨. سبونج بوب: ادفع لمن يعلّمك ‹ 25:31

قاعدته في التعلّم: **«كلنا سفنج، لازم نشفط من بعض. لو مش سفنج كويس مش هتنجح»**. عمليًا: استقدم من يعلّمه الحوسبة الكمّية، ومن قبلها تيك توك، وبعدها سناب شات، ويسافر إلى بلد كاملة إذا عرف أن فيها شخصًا يستحق الجلوس معه، ويدفع له إن طلب.

---

١٩. لماذا الحوسبة الكمّية الآن ‹ 26:22

ليست موضة عنده بل حساب تكلفة: **أسعار توكنات الذكاء الاصطناعي غير منطقية، والطاقة تزداد غلاءً، فسيصير استخدام الذكاء الاصطناعي باهظًا جدًا**، ومن يريد البقاء عليه أن يجهّز البديل التقني قبل أن يحتاجه.

---

٢٠. الكتب: من لا يقرأ صار مؤلفًا ‹ 29:24

يقولها ضاحكًا: لا يقرأ غير القرآن، **«الحاجة الوحيدة اللي بعرف أقراها، هو مش كلام بني آدمين»**، ومع ذلك أصدر كتابين مع كاتب محترف يصوغ أفكاره، وكان أحدهما من الأعلى مبيعًا. والدافع: **«اتغظت إن ما فيش مكتبة ريادة أعمال بالعربي: بتخش تلاقي ريتش داد وزيرو تو وان، طب احنا ما بنكتبش ليه؟»**.

---

٢١. خطة ٢٠٣٧ ‹ 36:47

ومع ذلك عنده أفق بعيد يسمّيه خطة ٢٠٣٧، ويعمل عليها قبل موعدها بسنة كاملة من التخطيط. ملامحها المعلنة: **مصانع ذكاء اصطناعي مستدامة، ومنتجات تحتمل الظروف القصوى، وأماكن سياحية في مصر جميلة وغير مكلفة، و«democratize الاستثمار»: فوري جديدة يستطيع ابنك أن يضع فيها ماله بعد خمس سنين**.

---

٢٢. «الدنيا ما فيهاش علاقة بين الحاجات» ‹ 38:03

فلسفته في التخطيط، وأغرب فكرة في الحلقة. لماذا يجمع بين مصانع ذكاء اصطناعي وكرتون مصري وأماكن سياحية؟ **«ما فيش علاقة. الدنيا ما فيهاش علاقة بين الحاجات، احنا بس بنحاول نحط علاقات»**. فهو يعمل فرصة بفرصة: piece by piece لا خطة كبرى واحدة.

---

٢٣. الذهب يُشترى باليد ‹ 42:47

طريقته في الشراء فيزيائية بالكامل: **ينزل إلى الصائغ بنقد، يأخذ القطعة ويقول له «عينها عندك»، ويخرج بها من المحل ثم يعود يبيعها له**. لا صناديق ذهب ولا شراء أونلاين، وتكلفة هذا الأسلوب لا تعنيه.

---

٢٤. قاعدة الأثلاث ‹ 44:57

أوضح نصيحة عملية في الحلقة، لمن معه مليون: **ثلث ذهبًا، وثلث سلة عملات (دولار وإسترليني ودرهم وريال وجنيه)، وثلث في عملك أنت**. والذهب تحديدًا لأن بيعه سهل، وهذا شرطه الأول في أي أصل: أن تعرف كيف تخرج منه.

---

٢٥. التنجستين والصواريخ ‹ 45:48

هوسه المعلن بالمعادن. المنطق: **حين تكثر الصواريخ يرتفع طلب المصانع على التنجستين فيغلو، ثم يرخص ثانية**. ويقول إنه حقق ٥٧% بالدولار في ٩٩ يومًا. لكنه يشترط الحجم: هذه لعبة من تجاوز مئات الملايين، أما الصغير فذهب وعملات وشغلك.

---

٢٦. الاستقالة شجاعة، والرزق ليس بيد المدير ‹ 54:14

أكثر نصائحه إثارة للجدل، ويتمسك بها: **«شغال في حاجة حرام؟ استقيل. شغال عند حد عايزك تعمل حاجة غلط؟ استقيل. ربك هيبعت لك أحسن منها ١٠٠ مرة»**. وحين ذُكّر بمعدلات فشل المشاريع: **«لازم تفشل عشان تنجح، واللي يفلس يرجع تاني، التاريخ بيقول كده»**.

---

٢٧. شريك لا يعني مؤسسًا ‹ 56:29

يوضح خلطًا شائعًا حول تعدد أدواره: **«أنا مقتنع إني ممكن أسترزق برزقك وانت تسترزق برزقي»**. عنده شركات يملك فيها ٧% وشركات ٩٧% والاثنتان عنده سواء. وتشبيهه الذي لا يُنسى: الشراكة أن يغمس كلٌّ منا في كبدة الآخر، لا أن أغمس أنا وحدي.

---

٢٨. عثمان بن عفان بعين رجل أعمال ‹ 59:56

يذاكر سيرة عثمان رضي الله عنه بوصفه **«بزنسمان وأنتربرينير حقيقي في وقت ما كانش فيه الأسامي دي»**: لا يشتري بضاعة رديئة فيسهل بيع ما عنده، ولا يضيّق على مدين، ويشارك الناس بدل أن يحتكر، ويعيد استثمار الربح باستمرار، ولا يهزّه مكسب ولا خسارة. ويختصر: «أسطورة».

---

٢٩. الشلل في الاستثمار حقيقية ‹ 62:36

يوافق على أقسى نقد يوجَّه للقطاع: **«ده حقيقي خالص. في شلل: يوسف صاحب نجاتي فنجاتي هيديله فلوس، وواحد جاي من محافظة ما عندوش أكسس لحاجة»**، بينما طالب جامعة كبرى يجد التمويل من حاضنتها. ويقرّ عن نفسه وعن مضيفه: نحن مقصّرون تجاه المحافظات، والمشكلة في الوقت والبنية.

---

٣٠. رأيه في الكريبتو بلا مواربة ‹ 65:13

«مقتنع إنها كلها هتتبخر overnight»، ولا يقتنع بعملة لا يُعرف مؤسسها. وحين قيل له إن البنوك تُستخدم في الحرام أكثر، ردّ بمقارنة النسب لا المطلقات. الاستثناء الوحيد الذي يحتمله: توكنات العقارات، «ممكن تبقى أحسن شوية». وموقفه من العقار نفسه: يشتريه ليستخدمه لا ليستثمر فيه، لأن بيعه بطيء.

---

٣١. النصيحة التي يشتغل عليها الآن ‹ 68:42

ينقل عن رجل ثري جلس معه حديثًا: **«أنت ماشي كويس، بس عيبك إنك over-invest و under-liquid»**. ويعترف أنها أصابت. وأنه يحاول الآن بيع بعض الأصول ليبني سيولة، مع أن طبيعته حين يرى مؤسسًا موهوبًا أن يتصرف كطفل في محل حلوى.

---

٣٢. المنتورينغ من محطة بنزين إلى نوبل ‹ 72:16

في الوقت نفسه يوجّه شخصًا يعمل في محطة بنزين، وآخر في هارفارد، وثالثًا حائزًا على نوبل. والمنطق واحد: **«الشطارة إنك تبيع ميه: كل الناس تشرب ميه»**. أي أن القدرة على النفع للجميع أهم من التخصص في شريحة واحدة.

---

٣٣. «سقّف» بدل أن تنتقد ‹ 73:08

تشبيهه للنقّاد: **من يشاهد ميسي يسجّل هدفًا رائعًا ثم يقول «جسمه ضعيف، كان لازم يتمرن»، بدل أن يصفّق للهدف.**

وقاعدته: صفّق لصاحب الإنجاز وأنت تستطيع أن تنجز، أما النقد بلا بديل فيقول لأصحابه: تفضلوا واعملوا أنتم.

---

٣٤. حين يملك الوصول إلى المال ويخاف منه ‹ 73:59

أصدق لحظة في الختام. يقول إن قدرته على جمع المال كرم ربّاني لا مهارة، ثم يكشف الوجه الآخر: **«لو أنا بيسمعني ٦٠٠ مليون وقلت حاجة والناس دي راحت استثمرت فيها وخسرت؟ بترعب يا يوسف»**. ولهذا يكتب منشورات كثيرة ثم يجعلها «only me»: يخرج الطاقة ولا ينشر.

منهج نجاتي في المال

١. الحلال أولًا مهما كلّف

لا سلف، ولا فوائد، ولا شهادات، والخروج من أي أصل يظهر فيه الربا: ﴿فَلَكُمْ رُءُوسُ أَمْوَٰلِكُمْ﴾. **والثمن معلوم ومقبول سلفًا: من ٣١٦ فرصة إلى ٧.**

٢. ملكية لا إقراض

يعمل في خط الـ equity طوال عمره: **حصص في شركات، لا ديون على أحد.** ومنه مشروع التمويل الجماعي الذي يريد به فتح الملكية لمن معه ١٠٠ دولار فقط.

٣. وزّع بالأثلاث

لمن يسأله عن مدخراته: **ثلث ذهبًا يسهل بيعه، وثلث سلة عملات متنوعة، وثلث في عملك الذي تفهمه.** والمعادن النادرة لعبة الكبار وحدهم.

٤. اعرف بابك للخروج قبل أن تدخل

الشرط المتكرر في كل أصل عنده: **القدرة على البيع.** الذهب يُشترى لأنه يُباع بسهولة، والعقار يُستبعد لأنه يُباع ببطء، والكريبتو يُرفض لأنه قد لا يجد من يشتريه أصلًا.

خطوات تطبّقها

- ✓ إن كان معك مبلغ مدّخر، جرّب قاعدة الأثلاث: ثلث ذهبًا، وثلث سلة عملات، وثلث في عملك
- ✓ قبل أن تدخل أي أصل، اسأل أولًا: كيف أخرج منه؟ ومن يشتريه مني؟
- ✓ لا تستخدم «اشترِ الآن وادفع لاحقًا» إلا بصفر فوائد، وما دام المنتج مملوكًا للبائع حتى آخر قسط
- ✓ قبل قرار كبير، اسأل من هم أعلم منك: **هو يسأل سبعة ويمشي وراءهم حتى يأتيه سبعة أعلم منهم**
- ✓ تعلّم ما تجهله بأن تدفع لمن يتقنه، ولو كان تطبيقًا تراه تافهًا
- ✓ إن رأيت من ينجح فسقّف له، وإن كان عندك بديل أفضل فقدّمه بدل النقد
- ✓ افصل عائلتك عن حضورك العام إن كنت شخصية معروفة، فهم غير مسؤولين عن اختياراتك
- ✓ اكتب المنشور الغاضب ثم اجعله «only me»: تخرج الطاقة ولا تدفع ثمنها

اقتباسات تستحق الحفظ

> «أنا بيع أحلام، بس بيع أحلام بتتنفذ.»
>
> — محمد أبو النجا (نجاتي)

> «الحرام بياخد الحلال ويمشي.»
>
> — محمد أبو النجا (نجاتي)

> «خالق الكون الناس اختلفت عليه، سيد الخلق الناس اختلفت عليه، هيتفقوا عليّ أنا؟ مستحيل.»
>
> — محمد أبو النجا (نجاتي)

> «الدنيا ما فيهاش علاقة بين الحاجات، احنا بس بنحاول نحط علاقات.»
>
> — محمد أبو النجا (نجاتي)

> «أنت ماشي كويس، بس أنت over-invest و under-liquid.»
>
> — رجل أعمال (نقله نجاتي)

«الشطارة إنك تبيع ميه: كل الناس تشرب ميه.»

— محمد أبو النجا (نجاتي)

مذكور في الحلقة

الأرقام في الحلقة · كل الأرقام من كلام الضيف على الهواء: الـ٣١٦ شركة، والـ٥٧% في التنجستين، وأعداد المشاهدات، وصفقات مجموعته. والموجز ينقلها كما قالها دون تحقق مستقل

﴿فَلَكُمْ رُءُوسُ أَمْوَٰلِكُمْ﴾ · من آية الربا في سورة البقرة: ﴿وَإِن تُبْتُمْ فَلَكُمْ رُءُوسُ أَمْوَٰلِكُمْ لَا تَظْلِمُونَ وَلَا تُظْلَمُونَ﴾ [البقرة: ٢٧٩]، والضيف يستشهد بها في سياق الخروج من استثمار ظهر فيه الربا

«بيبان» والتمويل الجماعي · برنامج ومنصة لريادة الأعمال في البحرين شارك فيها الضيف سنوات، ومنها خبرته في نموذج دخول المستثمر الصغير بمبالغ تبدأ من ١٠٠ دولار

«يوضع له القبول في الأرض» · يشير المضيف إلى حديث القبول، وأصله في الصحيحين من حديث أبي هريرة: «إذا أحبّ اللّٰه العبد نادى جبريل... ثم يوضع له القبول في الأرض»، متفق عليه

عثمان بن عفان رضي اللّٰه عنه · قراءة الضيف لسيرته التجارية بلغة اليوم هي قراءته الشخصية، والصفات التي يعدّدها مذكورة في كتب السير بصيغ متفرقة

مصطفى أمين وBreadfast وValU · مواقف الضيف من وقائع جدلية معاصرة هي رأيه المعلن على الهواء، والحلقة لا تعرض الرأي المقابل

موجز.

النسخة الكاملة والتفاعلية — بالصوت والروابط

mujaz.co/malshow-1-nagaty