

قلت لالنجيب ساويرس!

هكذا لا تُعقد الصفقات.

مرحباً! اسمي Eduardo وهذه قصة كيف أضعت فرصتي الكبيرة لعقد صفقة تجارية مع نجيب ساويرس العظيم.

تعال واكتشف كيف لا ينبغي التصرف في الأعمال التجارية.

قلت لالنجيب ساويرس. مرتين!

في هذا القسم، سأشارك قصتين من مشاريعي التجارية التي علمتني دروساً قيّمة. سأستخدم هذه السطور للتأكيد على أهمية تنمية الأفكار من خلال الخيال، مع التشديد أكثر بدعوة القراء إلى ممارسة هذا الأمر إلى حد الهوس لتوليد فرص تجارية.

القصة الأولى حديثة، منذ بضعة أشهر في عام 2025، رغم أنها بدأت قبل عام، في أبريل 2024، عندما حصلت على حقوق استخدام علامة تجارية مسجلة لها تاريخ رائع في المكسيك.

إنها علامة تجارية كانت تُستخدم في المكسيك من قبل شركة ضيافة عالمية أيقونية، ولسبب ما، أصبحت متاحة للشراء. كنت أنا من حصل على فرصة شرائها، عالماً أن الشركة التي ذكرتها وما لا يقل عن فردين آخرين في المكسيك كانوا (ولا يزالون) يحاولون استعادتها، وقد اشتريتها بنية التفاوض مع الأطراف المهتمة أو تطويرها بنفسني إذا لم تكن الظروف مناسبة.



ففي أبريل 2024، حصلت عليها، وبحلول سبتمبر، كانت مسجلة رسمياً. خلال الأشهر الستة بين تقديم الطلب وتأكيد التسجيل لدى المعهد المكسيكي للملكية الصناعية (IMPI)، قادني فضولي إلى البحث في تاريخ العلامة التجارية خارج المكسيك، وكان ما حدث مفاجئاً بشكل سار.

عندما رأيت العلامة التجارية في الولايات المتحدة، شعرت بالحماس.

عندما رأيتها في هونغ كونغ، ازدادت دهشتي.

بحلول الوقت الذي وصلت فيه إلى الهند، كان واضحاً أن الاستثمار في العلامة التجارية كان قراراً رائعاً.

لكن عندما اكتشفت ما يحدث مع العلامة التجارية في مصر وخططها المستقبلية، فقدت صوابي.

كنت مفتوناً تماماً بالتطور الذي تُطوّر به العلامة التجارية في الشرق الأوسط وإفريقيا وما وراء ذلك، مع مركزها العصبي في مصر. لذا، انغمست في كل ما يتعلق بمبديعتها، إلى درجة أن أفكاري حول التفاوض بشأن العلامة التجارية في المكسيك كادت أن تُنسى، وتلاشى اهتمامي بالتواصل مع مالكيها السابقين.

بالتركيز على البديل المصري، تعرفت على شركة تُدعى ORA Developers، مكرسة لتطوير الضيافة والإسكان برؤية ليست حديثة فحسب، بل مستقبلية، تحول مشهد العقارات في الدول الناشئة. بفضل فضولي حول هذه الشركة، سرعان ما عرفت أن العقل المدبر وراء كل ذلك هو رجل أعمال يُدعى Naguib Sawiris، يُعتبر رائداً في تطوير الاتصالات في مصر وشخصية مشهورة حقيقية في إفريقيا والشرق الأوسط، وكلما بحثت أكثر، زاد إعجابي.

راجعت كل مقالة، مقابلة، وصفحة عن Naguib Sawiris، وكما حدث مع افتتاح Ele Por Ele، وعندما أركز بشدة على شيء يثير اهتمامي، درست العلامة التجارية والشخصية بدقة لدرجة أنها أصبحت هوساً تقريباً.

أحد الأشياء الأولى التي قررت تعلمها، مدفوعاً بهذا الشغف المتزايد، كانت اللغة العربية، للتواصل بلغة مطوري العلامة التجارية الأصلية. كان ذلك احتراماً وعتراً مثالياً لتعلم لغة جديدة، وأعطيت نفسي عاماً للتقدم في العربية بينما أوصل جمع المعلومات عن ORA Developers وNaguib Sawiris، منتظراً وقتاً كافياً لتأمين التسجيل الرسمي للعلامة التجارية باسمي لجعلها قابلة للتسويق مجدداً.

من بين هذه الأهداف الثلاثة، لم أتوقع أبداً مدى صعوبة اللغة العربية. لا زلت أشعر وكأنني مبتدئ رغم الساعات التي كرستها، لكن بما أنها أصبحت شغفاً وتحدياً، أعلم أنني سأواصل في النهاية مع الناطقين بالعربية، خاصة الآن وأنا أخطط لإطلاق هذا الكتاب.

على طول الطريق، علمت أن Naguib Sawiris لم يستند فقط من عبقريته التجارية في إفريقيا والشرق الأوسط، بل تحدى أيضاً قوى مثل إيطاليا وفرنسا. لا أبالغ عندما أقول إن هذه الدول هزتها ما حققه مع شركاته التي دخلت من الخارج.

أتحدث عن حاجة هذه الدول إلى اتخاذ قرار، على مستوى وزارات اقتصادها ومجالسها التشريعية، لمطالبتها ببيع حصصه في الشركات التي طورها، بشكل أساسي لأنها أصبحت لاعبين مهيمين في صناعة حيوية مثل الاتصالات. رغم أن الأخبار لم تذكر ذلك، أستنتج أن المشكلة الحقيقية كانت أنه، كونه غير أوروبي من دولة ناشئة، لم تتحمل كبريائهم نموه ووصوله إلى معلومات بهذه الأهمية. كان الأمر وكأنه إهانة لأنهم، تم حلها في النهاية عبر الدبلوماسية.

يجب أن أوضح أن ما سبق هو وجهة نظري فقط، وليس شيئاً رأيته في أي رأي أو مقال، وأتحمّل مسؤوليتي الكاملة.

وكأن ذلك لم يكن كافياً، علمت أن Sawiris هو زعيم رأي يمارس الناشطة الاجتماعية والسياسية يومياً، وهو نشاط أستمتع به أيضاً، رغم أنني أهملته مؤخراً. لكنني سأعود إليه، فالدول الناشئة دائماً بحاجة إلى أصوات نقدية لتحدي القرارات المتعلقة بمواردها الشاسعة.

هكذا أصبحت معجباً حقيقياً بعمل Naguib Sawiris، وفلسفته، ونهجه في تطوير العلامة التجارية، وبفضل الصبر الذي تحدثت عنه سابقاً، قضيت عاماً كاملاً في العمل على استراتيجيتي.

وفي يناير 2025، رأيت Naguib Sawiris كمتحدث رئيسي في قمة صناعة الاتصالات في دبي، حيث شارك مرة أخرى آراءه وأسر الجمهور بسحره. من تلك المقابلة، أتذكر جزءاً قال فيه إن نجاحه يأتي إلى حد كبير من اتخاذ قرارات سريعة دون التفكير الزائد، لأن الوقت قد يعمل ضدك.

بعد مشاهدة تلك المقابلة، شعرت بالقلق لتفويت الحدث، ففكرت، "لا يمكنني أن أترك هذه المعلومات تفلت مني."

منذ ذلك الحين، بقيت في حالة تأهب قصوى لمثل هذه الأحداث في الشرق الأوسط، والتي كان عليّ متابعتها شخصياً، لأن وجودي في المكسيك يعني أنني لم أتلّق إعلانات عن هذه المؤتمرات، وهكذا علمت أنه في نهاية فبراير، سيكون متحدثاً رئيسياً مجدداً في قمة استثمارية في أبوظبي، بعد أقل من ثلاثة أسابيع.

فوراً، تحققت من موقع الحدث للحصول على تذاكر، لكن التسجيل لم يكن مغلقاً فحسب، بل كان حدثاً بدعوة فقط، غير مفتوح للعامة.

لذا، لم يكن هناك طريقة للحضور... نظرياً.

نظرياً، لأنني تواصلت مع السفارة المكسيكية في الإمارات العربية المتحدة، متوسلاً لهم لتأمين تذاكر لي. لكن بغض النظر عن ردهم، اشترت تذكرة طيران وحجزت إقامة لي ولزوجتي، متوقعاً أنني سأندبر الأمر إذا لم تنجح السفارة.

استشرت أيضاً الذكاء الاصطناعي للحصول على أفكار، وكانت إحداها أن العديد من الأشخاص يحضرون مثل هذه الأحداث على أمل التوسل للدخول أو حتى البقاء بالخارج، فقط لفرصة التواصل مع الشخصيات الرئيسية.

لذا، مع تذكرة الطيران والفندق المحجوزين، وفكرة أنني سأبقى بالخارج إذا لزم الأمر، كنت مصمماً على التواصل مع Naguib Sawiris بأي وسيلة. إذا لم أجده في مؤتمر أبوظبي، سأزور مكتبه في دبي في اليوم التالي.

لكن ذلك لم يحدث. قبل خمسة أيام من الحدث، أخبرتني السفارة أن التذاكر ستصل عبر البريد الإلكتروني، وكل ما عليّ هو ملء التفاصيل المطلوبة.

لا أعرف كيف أشرح ذلك، لكنني لم أشك أبداً في أنني سأكون في الحدث. كنت متأكدًا بنسبة 100%، لكنك دائماً بحاجة إلى بدائل. مهما كانت حدسك قوياً، يجب أن يكون لديك خطة ب، ج، ود.

ووصل 26 فبراير، تاريخ مؤتمر أبوظبي.

استيقظت أنا وزوجتي مبكراً للوصول في الوقت المناسب، حيث كانت الرحلة تستغرق ساعة ونصف من فندقنا

في دبي. كنا قد وصلنا قبل يومين، متحمسين لأنها كانت العذر المثالي للاحتفال بالذكرى العشرين لزواجنا في مدينة تأسر بتعدد ثقافات وأجوائها التجارية. كانت معنوياتنا مرتفعة.

غادرنا في الساعة 7:00 صباحاً للتسجيل قبل الساعة 9:00 صباحاً، عندما بدأ الحدث، حيث كانت محاضرة Sawiris واحدة من الأولى.

بالطبع!

المنظمة جعلته المتحدث الرئيسي لافتتاح الحدث، رغم أنه لم يكن في البداية تماماً لإتاحة وقت للتسجيل، ولكن مبكراً بما يكفي لضمان استيقاظ الجميع وتفاعلهم بحماس.

حضرنا عرضين تقديميين رائعين قبل ذلك عن نجاح الإمارات العربية المتحدة، مع متحدثين مذهلين وموضوع متكرر عن اتخاذ القرارات السريعة لتقدم المنظمات. تحدث وزير اقتصاد الإمارات عن تغيير القوانين بين عشية وضحاها، أحياناً في ساعات، عندما أدركوا أنها لا تعمل وقد تعيق التقدم. عندما يتحدثون عن السرعة، فهم يعنون ذلك.

أخيراً، جاء العرض التقديمي الثالث.

كانت الأجواء مشحونة؛ كان الناس ينتظرون بفارغ الصبر. كنت تشعر بالإعجاب في الجمهور. كان المتحدثون السابقون رائعين، بليغين، وقدموا معلومات لا تقدر بثمن، لكن هذه المحاضرة لم تكن رائعة فقط—بل كانت تفاعلية. ضحكنا على حكايات Sawiris عن الابتزاز الذي واجهه بسبب سياسات الدول الناشئة، وهو أمر يفهمه جيداً من يعرفون تقلبات القادة المرتجلين.

عبرية خالصة.

أعطى الجمهور تصفيقاً حاراً في النهاية، وبينما كان هذا يحدث، هرعت إلى المخرج لمحاولة التفاعل معه، لكن كان هناك الكثير من الناس يتزاحمون حوله، وكان برفقته شخصان يعملان كحراس شخصيين يبقيان الجميع على مسافة لأنه وإلا لكان الأمر فوضى تامة. كنت ترى خيبة الأمل على وجوه الأشخاص الذين لن يتمكنوا من تحيته أو التقاط صورة معه. لكن مع خطة استمرت عاماً، لم أكن سأقف مكتوف الأيدي. تبعته من بعيد وهو يتجه بسرعة إلى المخرج. ظننت أنه سيغادر، مع سيارة تنتظره لتأخذه بعيداً، وكنت بالفعل أخطط لزيارة مكتبه في دبي في اليوم التالي.

لكن لا!

بدلاً من ذلك، تم اقتياده إلى صالة في استقبال الفندق، بعيداً عن صخب المؤتمر، حيث جلس للتحدث مع شخص ما لمدة عشر دقائق تقريباً. كنت تراهم، حيث لم تكن المنطقة مغلقة؛ كان بإمكانك حتى المرور والتحية إذا كنت جريئاً بما فيه الكفاية. بقيت على بعد أمتار قليلة، أراقب الحراس، الذين كانوا قريبين ولكنهم مشتتون، لم يعودوا يركزون على المحادثة التي كانت تجري في القاعة.

فجأة، وقف Sawiris واتجه نحو المخرج، حيث كنت جالساً، أراقب من بعيد. كان الأمر لا يصدق—وقفت فقط، مددت يدي، وقدمت نفسي:

• “صباح الخير، المهندس Sawiris. اسمي Eduardo، من Silversands Mexico. أريد تهنئتك على محاضرتك الرائعة...”

قبل أن أكمل، وبإيماءة متفاجئة، سأل:

• “Silversands Mexico؟”

• “نعم، هذا صحيح. في العام الماضي، اشتريت حقوق العلامة التجارية التي تتطابق بالصدفة مع علامتك، وجئت إلى هنا لأطلب منك إحضار نسختك من Silversands إلى المكسيك.”

• “سأحب ذلك!”

• “سأحتاج منك إيجاد قطعة أرض على شاطئ البحر بالقرب من مطار، ومن فضلك، لا أريد واحدة من تلك الشواطئ المزدحمة التي لديكم في المكسيك. أريد مكاناً يمكننا فيه تمهيد الطريق لفندق Silversands وأرسل المعلومات إلى البريد الإلكتروني على هذه البطاقة.”

ثم أعطاني بطاقته الشخصية. كنت في حالة ذهول، أفكر في نفسي، “هذا ما يعنيه باتخاذ قرارات سريعة!” لم يستغرق الأمر منه ثانية!

• “هل لديك بطاقتك الشخصية؟”

استغرق الأمر مني بعض اللحظات لتفاعل.

• “أنا، أنا، أنا... ليس لدي واحدة، لكن في هذه البروشور ستجد معلومات عن الإمكانيات التجارية للعلامة في المكسيك وبعض خيارات قطع الأراضي على الشاطئ التي بحثت عنها بالفعل. بينما تلمي بعضها مواصفاتك، سأبحث عن بدائل”

• “هل رأيت فندقي Silversands في غرينادا؟”

• “ليس بعد، لكنني أخطط لرؤية عملي مباشرة، رغم أنني كنت مضطراً للمجيء للقائك أولاً.”

• “رائع! أرسل لي المعلومات إلى البريد الإلكتروني، وسأرد عندما أستطيع. سنلتقي لاحقاً لمناقشة العقود والرسوم.”

• “ممتاز! سأجمع المزيد من المعلومات وأبدأ العمل فور عودتي إلى المكسيك ليكون جاهزاً حسب متطلباتك.”

يبدو أن تعليقي عن العودة إلى المكسيك أثار شيئاً فيه، وقبل أن ننفصل، كما لو كان يوضح حديثنا القصير، قال:

- “انتظر. قلت إنك جئت من المكسيك فقط من أجل هذا، صحيح؟”
- “نعم، نعم، نعم. كان هدفي الوحيد في المجيء إلى هنا هو لقاءك ومناقشة هذا شخصياً.”
- “إذن فلنلتقِ يوم الجمعة في مكتبي لمناقشة التفاصيل”

وها أنا، مع اقتراح للقاء ومناقشة تفاصيل الأعمال مع الأسطورة الحية، كما تم تقديمه في المؤتمر. لا أعرف كم من الحضور كانوا سيضحون بأي شيء للحصول على تلك الفرصة، وكنت أحصل عليها على طبق من فضة.

عام من البحث، دراسة العربية، الهوس بكل تفصيل عنه وعن شركاته. عام من الحلم، دفع كل شيء إلى الحد الأقصى، استخدام كل خيالي لتحقيق الأمور، وقررت أن أفضل استراتيجية هي هذه الرحلة دون أي يقين ولكن بثقة هائلة في كل ما فعلته لأخبر Naguib Sawiris شخصياً كم أردت إحضار Silversands إلى المكسيك.

كل ساعات الدراسة، الليالي والأيام في أحلام اليقظة، الأفكار التي تم توليدها للوصول إلى هنا—كل ذلك تقلص إلى هذه اللحظة، وكانت النتيجة أفضل بكثير مما كنت أتخيل.

وقلت لا!

أصرّ.

رفضت مرتين!

بحلول الوقت الذي استعاد فيه وعيي، كان المهندس نجيب ساويرس قد عاد إلى مصر.

لكن المرء لا يترك نجيب ساويرس يذهب بهذه السهولة، أليس كذلك؟

عندما أخبرته أن لدي خطأ لرؤية عمله مباشرة، كنت جاداً بالفعل، لذا لا يزال هناك المزيد في هذه القصة، لأنني ذهبت إلى القاهرة ووجدته هناك.

لكن أولاً، دعني أعيدك إلى عام 2019 وقصة ثانية عن الأحلام، الهوس، والفرص الكبيرة التي تستحق المشاركة. بحلول ذلك الوقت، كنت منذ فترة طويلة أحلم بقطعة أرض، بعد أن اشتريت العقارات الثلاثة الأولى لتأسيس “إيلي بور إيلي”، وكان اثنان منهما يعملان بشكل جيد للغاية. بدأت أحلم بعقار رابع بمواصفات محددة: يجب أن يكون مساحته 40,000 متر مربع على الأقل وتصل إلى 200,000 متر مربع، ريفي، على أطراف المدينة ولكن ليس بعيداً جداً لجذب الناس إلى مضمار الكارتينغ الخاص بي، وأن يكون مؤهلاً في النهاية للحصول على موافقة الاتحاد المكسيكي لرياضة السيارات لإقامة مسابقات وطنية ودولية.

وكان يجب أن يكون رخيصاً جداً.

مع مرور مسابقات الكارتينغ، أصبحت أغذي حلمي أكثر فأكثر. أصبحت مهووساً بتلك القطعة، تماماً كما كنت

مهووساً بفتح Ele Por Ele ولاحقاً بصفقة Sawiris. لم يكن هناك ما يوقفني.

كان رغبتني وهوسي قويين للغاية لدرجة أنني، في أحد الأيام أثناء تصفح العقارات المعروضة للمزاد، وجدت بالضبط ما كنت أبحث عنه. في 11 سبتمبر 2019، كنت أعلى مزاييد على قطعة أرض مسطحة بمساحة 80,000 متر مربع في San Agustín Tlaxiaca، وهي بلدة صغيرة تبعد من 15 إلى 20 دقيقة عن Pachuca، مسقط رأسي، بسعر زهيد، مثالي لجذب عشاق رياضة السيارات.

كانت القطعة مثالية تقريباً، وبالكاد كنت أجد شيئاً أكثر ملاءمة للحلم الذي كنت أرعاه لمدة عام ونصف. بحلول يناير 2020، تم تسجيلها رسمياً باسم Ele Por Ele. خلال الأشهر بين الشراء والتسجيل، كان لدي وقت لإعادة التفكير وأدركت أن شراء القطعة شيء، لكن بناء وصيانة مضمار كعمل تجاري مدى الحياة شيء آخر. كما فكرت أن فئات السباقات الأخرى قد تبعدنا عن الكارتينج. لذا، تحولت خطتي من بناء مضمار كارتينج إلى بيع القطعة. كما شرحت سابقاً عن شغفي بالرياضة ومشاهدة أطفالتي يكبرون فيها، تغيرت خطط عقلي الحالم الريادي لبناء صالة ألعاب رياضية على قطعة أرض أملكها، مثالية لتطوير مهارات بناتي في الجمباز تحت رؤيتي وتجهيزاتي. صالة الجمباز تتطلب موارد أقل من مضمار الكارتينج، وفي الجمباز، يمكنك التدريب في مكان واحد دون الحاجة إلى التغيير كل سنتين أو ثلاث سنوات، كما في رياضة السيارات.

في أوائل عام 2020، كانت المكسيك تتمتع بوضع اقتصادي جيد، مليء بالتفاؤل والزخم. سرعان ما وجدتُ مشتريين مهتمين، لكن لم يلتزم أحد بالشراء، حيث كان حجم العقار يحد من الطلب عليه نسبياً. كنتُ أعلم أن البيع سيتم قريباً، مما سيُتيح تمويل صالة الألعاب الرياضية ومشاريع أخرى معلقة. لكن في 27 فبراير، أعلنت الحكومة حالة الطوارئ بسبب فيروس كورونا (COVID-19)، التي ظننا أنها ستستمر أسبوعين فقط، لكنها امتدت لأشهر وحتى سنوات. في المدارس المكسيكية، لم تستأنف الدراسة الحضورية حتى عام 2023، رغم أن معظم الأنشطة عادت بحلول منتصف عام 2021، مع عواقب وخيمة على الشركات، حيث أغلقت العديد منها نهائياً بعد عام ونصف من عدم اليقين.

بالنسبة لسوق العقارات، كانت حالة الطوارئ بسبب كورونا قاسية بشكل خاص. تحول التفاؤل إلى سيناريو توقف فيه الكثيرون عن الاستثمار مع تمديد الإغلاق، حيث أصبحوا بحاجة إلى التخطيط للموارد على المدى المتوسط على الأقل. بالنسبة للعديد من الشركات، أصبح الأمر يتعلق بالبقاء، وليس الربح.

لكن كالعادة، أصبحتُ مهووساً وواصلت عرض العقار عبر كل قناة ممكنة. مع تركيزي الكامل على البيع، اعتقدتُ أنني سأتممه في مايو بمناسبة عيد ميلاد ابني. عندما لم يحدث ذلك، استهدفتُ يونيو لعيد ميلاد زوجتي، ثم عيد ميلادي، لكن دون جدوى.

أذكر هذا بسرعة في بضعة أسطر، لكن عندما أتحدث عن تحديد هذه التواريخ كأهداف، أعني الهوس الذي أوكد عليه. من الصعب تفسيره—حالة تركيز كامل على الهدف. تفكر وتحلم وتغذي هذا الهدف الوحيد، وفي أعماقك، تعلم أنه سيحدث.

في مرحلة ما، ذكرت زوجتي العقار لمعارف عائلتي في مجال العقارات، وقال أحدهم إنه قد يكون لديه مشترٍ مهتم. لم يتأخر في المتابعة.

في يوم الثلاثاء، 7 يوليو، اتصل بي للقاء في منزله وتقديم عرض للعقار.

أتذكر استقبالي للعرض بنفس الشعور السريالي الذي شعرت به عندما قال Naguib Sawiris إنه يحب فكرة Silversands Mexico. كان العرض ممتازاً وبالنقد. في تلك اللحظة، شعرتُ وكأنني أطفو على السحاب – تحقيق حلم، هوس تحقق بالضبط كما تخيلته.

“ولم يكن ذلك حتى أفضل جزء! الأفضل كان عندما قال لي شيئاً مثل: 'إذا أعطيتني جواباً بحلول الخميس، سنوقّع العقد يوم الإثنين عند هذا الكاتب العدلي.'”

نتحدث عن الإثنين، 13 يوليو 2020. أعرف هذا بالضبط لأننا كنا نحتفل في ذلك اليوم بعيد ميلاد ابنتي، وهو أيضاً التاريخ الذي سجلت فيه اسم Ele Por Ele لدى المعهد المكسيكي للملكية الصناعية. في الواقع، يمكنني القول إن ابنتي والشركة يتشاركان نفس عيد الميلاد تقريباً.

كنتُ هناك، أتلقى هذا العرض الرائع في خضم الجائحة، عندما كان كل شيء متوقفاً ولم يكن أحد تقريباً ينفق على العقارات، في تاريخ لا يمكن أن يكون أكثر خصوصية.

سنتان من الحلم بالعثور على الأرض، التخيل وإعادة التخيل للإمكانيات، البحث عن الفرص في كل مكان، التحدث إلى العملاء المحتملين، عدم فقدان الإيمان رغم كوننا في خضم واحدة من أكثر الفترات غير المتوقعة التي واجهها العالم، وكتنويج، تخيل كيف سأصل إلى عيد ميلاد ابنتي في 13 يوليو وجيوبي ممتلئة بفضل هذا البيع الرائع.

وقلت لا!

أصرّ.

رفضت مرتين!

نعم، صدق أو لا تصدق، هذا ما حدث.

تذكر عندما قلت في المقدمة إنك ستتعثّر بنفس الحجر عدة مرات؟

حسناً، اعتبر هاتين القصتين دليلاً على هذا القول مأخوذاً إلى الحد الأقصى.

– “لكن لماذا قلت لا؟”

سألني الطلاب والحاضرون في المحاضرة، ووجههم خليط من الدهشة، عدم التصديق، وحتى الاستياء.

وكان الجواب بسيطاً.

– “لأنني كنت أحمق.”

الطموح يمكن أن يقودك إلى ارتكاب خطأ كبير مثل رفض رجل الأعمال المحلي لبيع قطعة أرض مرغوبة للغاية. تحدثت مع مروج البيع يوم الثلاثاء، 7 يوليو، وكانت كلماته بالضبط:

+ "لا يجب أن تعطيني جواباً الآن. فكر في الأمر، وإذا أُجبت بحلول الخميس، سنوقّع يوم الإثنين عند هذا الكاتب العدلي."

قلت له إنني سأفكر في الأمر فقط لأبدو مهمماً، لكن في ذهني، كان البيع قد تم بالفعل.

لكن أعتقد أنه في يوم الأربعاء، تلقيت مكالمة من شخص سمعت عنه، يقول إنهم يستثمرون في العقارات في ذلك الوقت.

+ "مساء الخير، Eduardo، أنا... وأتصل لأنني حصلت على معلومات عن الأرض التي تعرضها للبيع، وأريد أن أخبرك أن لدي العرض التالي... هل أنت مهتم؟"

كان العرض أعلى بنسبة 5% من العرض الذي تلقيته، وأيضاً نقداً.

- "نعم، بالطبع أنا مهتم"

+ "رائع، أطلب فقط أن نذهب لرؤية الأرض شخصياً يوم الإثنين وننهي الاتفاق."

- "ممتاز، أراك يوم الإثنين"

ووصل الإثنين المنتظر—عيد ميلاد شركتي، عيد ميلاد ابنتي—ومع توقع إتمام الصفقة، ذهبت إلى الموعد. رأينا الأرض، طرح بعض الأسئلة، قدم تعليقين أو ثلاثة، وختم:

+ "حسناً، الأرض تعجبني. دعني فقط أتحقق من المعلومات بنفسني للتأكد من أن كل شيء على ما يرام، وستتابع لإتمام الصفقة."

بما أنني كنت واثقاً بنسبة 100% مما عرضه، فكرت: "الفرق الوحيد هو أن العقد لن يُوقّع في 13 يوليو، لكن لا بأس":

- "ممتاز، سأنتظر أخبارك."

بعد أيام قليلة، اتصل مروج العرض الأول ليقول إنني لم أتابع، وهو ما وجدته غريباً. وشعوري بالثقة الزائدة، قلت له:

- "تخيل؟ لقد حصلت على عرض آخر، ولهذا لم أتواصل"

+ "حسناً، عرضنا لا يزال قائماً للتوقيع، لكن لا تتأخر كثيراً، وإلا قد يتراجع موكلي"

مرت أسبوعان دون رد من العرض الثاني، وبحلول الوقت الذي اتصلت فيه بمروج العرض الأول لأقول إنني جاهز للمضي قدماً:

+ "تخيل؟ لم يعد متاحاً. واجه موكلي مشكلة غير متوقعة وأنفق الأموال المخصصة لشراء الأرض."

وهكذا تُفسد بيعاً لرجل الأعمال المحلي الأهم، الذي، بالمناسبة، أوضح لي لاحقاً أنه هو من يتحكم في منطقته.

انتهى بي الأمر ببيع تلك الأرض في عام 2023، لكن ليس قبل أن أقع ضحية لعملية احتيال، وبسعر أقل بنسبة 30% من العرض الأول الذي تلقينته، مع تضخم ما بعد الجائحة الذي قلل من قيمة العرض لعام 2020.

في ديسمبر 2021، ظهر "عميل"، وقّعت معه عقداً مثالياً لبيع الأرض، بمبلغ أعلى بنسبة 50% من العرض الأول الذي تلقينته. تضمن العقد شرطاً ينص على بدء الدفعات في نهاية يناير 2025، بعد تسوير الأرض بشبكة إحصائية لتأمين الحيازة، مع تقاسم التكلفة بيننا. لم أر مشكلة في ذلك لأن المدينة كانت مليئة بالإعلانات التي تحمل شعار شركته، ولم يقتصر الأمر على ذلك، بل كان راعياً لفريق كرة القدم في المدينة لبضعة أشهر، وهو فريق مشهور إلى حد ما وضع Pachuca على الخريطة. قد يعرف عشاق كرة القدم، حتى في مصر، هذا الفريق، حيث لعب في كأس العالم للأندية ضد الأهلي في وقت ما. لذا، ساهمت بالمال، وبدأ العمل على الأرض على الفور. لكن في مرحلة ما، أخبرني أن مجموعة من الأشخاص أوقفوه، مدعين أن الأرض ملك للمجتمع.

بعد يومين، تلقيت مكالمة أخرى من معرفتي، الوسيط، يقول إنهم يكررون عرض 2020، للتوقيع الفوري في اليوم التالي إذا أردت.

قلت له: "في ظروف أخرى، لم أكن لأكرر الخطأ الذي ارتكبته قبل ثلاث سنوات، لكن لدي عقد موقع لا يسمح بذلك."

كنت في مأزق. من ناحية، عقد يلزمني بالانتظار ستة أشهر على الأقل حتى ينتهي إذا لم تتحقق الشروط؛ ومن ناحية أخرى، أوضح رجل الأعمال المحلي أنه سيشتري الأرض متى قرر ذلك، وفق شروطه، ولم أفهم ذلك في ذلك الوقت.

تحول العقد المثالي إلى عملية احتيال. مع متابعتي لهذا العميل، بدأت تظهر علامات الخداع. على الرغم من أنني تحدثت معه هاتفياً، كانت المكالمات فقط للمماطلة، مؤكداً لي أنه إذا لم يشتري الأرض، فسوف يجد مشترياً ويأخذ عمولة، بينما كان يقدم نفسه بالفعل كمالك الجديد. ذهبت لمواجهته في مكان عمله، حيث وقّعنا العقد، لأجد أنه قد تم نقله لشخص آخر. ثم ذهبت إلى منزله في حي متوسط العلو حيث ناقشنا السعر والشروط لأول مرة، لاكتشف أنه لم يعد هناك. كأنه اختفى بين عشية وضحاها. ولزيادة الأمر سوءاً، تلقيت معلومات عن شخص من Querétaro (مدينة تبعد 150 كم عن Pachuca) يبحث عنه بتهمة الاحتيال في بيع منزل، ولم يكونوا الوحيدين—كان هناك على الأقل اثنان آخران في Querétaro يبحثون عنه.

حتى أنهم تواصلوا معي:

- "إذا كنت في Pachuca، يمكنك البحث عنه في هذه العناوين"
- "ذهبت إلى المکانين، ولم يعد موجوداً هناك"

بتجميع القطع معاً، أدركت أن الأموال التي حصل عليها من عمليات الاحتيال في Querétaro استُخدمت للانتقال إلى Pachuca، وغمرت المدينة بإعلاناته، وحتى ظهر كراعٍ على شورتات فريق كرة القدم المحترف لإقناع الناس بأهمية شركته.

في هذه الحالة، خُدمت بدفعة مقدمة لتسوير أرضي، وهو ما كان مؤملاً—نعم، بسبب المال، لكن أكثر بسبب كبريائي ولأنه كلفني صفقة بيع. ومع ذلك، لا يُقارن ذلك بعمليات الاحتيال في Querétaro، ولا أعرف إذا ما قبضوا على المحتال أم لا.

في النهاية، بعث الأرض للبلدية بسعر متواضع جداً، واليوم تستضيف مجمعاً رياضياً.

قرار الشراء كان لرجل قدم العرض الأول، ليس كفرد خاص بعد الآن بل كمثل عام، وبصراحة، لقد نال احترامي الكامل لأنه علمني درساً عظيماً.

ما يعزيني من هذه التجربة هو أن الأرض انتهت لدى أفضل عميل ممكن، وتخدم غرضاً اجتماعياً بتعزيز تنمية الشباب.

لإنهاء القضية مع المهندس نجيب ساويرس، أستأنف حديثنا من حيث توقفت.

- "لنلتق يوم الجمعة في مكتبي لمناقشة التفاصيل" (كان يوم الأربعاء).
- "الجمعة صعبة بالنسبة لي. هل يمكن أن تكون غداً؟"
- "لا، لا أستطيع غداً. سأكون مشغولاً طوال اليوم"
- "لا مشكلة، في أي وقت تقوله، مبكراً أو متأخراً، سألتقيك أينما تريد."
- "لا، حقاً، لا أستطيع غداً، لكننا سنلتقي يوم الجمعة."
- "الأمر أن لدي رحلة عودتي يوم الجمعة."
- "في أي وقت رحلتك؟ إذا أردت، يمكننا اللقاء مبكراً جداً حتى يكون لديك وقت."
- "يجب أن أكون في مطار أبوظبي بحلول الساعة 5:00 صباحاً على أقصى تقدير لأن رحلتي في الساعة 7:00 صباحاً."

أعتقد أنه بعد رفضي الثاني، استسلم لعنادي وقال:

- "حسناً، لديك معلومات الاتصال بي. أرسل لي المعلومات، وسأرد عندما أستطيع."

وهكذا، تركت نجيب ساويرس يفلت مني.

للدفاع عن نفسي (إن وُجد دفاع)، حدث هذا الحوار في غضون دقيقتين على الأكثر. كان الأمر سريعاً بشكل لا يصدق، وكنت مذهولاً جداً من رده لدرجة أنني لم أستطع التفكير بوضوح.

“فاجأني”، كما نقول بالعامية.

في اليوم التالي، عندما ذهبت إلى مكتبه في دبي للتحدث مع مساعدته الشخصية وشرح اللقاء الذي أجرته مع رئيسها في اليوم السابق، قائلاً إنني هنا لأخبرها أنني غيرت رحلة عودتي ويمكنني لقاءه يوم الجمعة، كان ردها:

• “عذراً، السيد Eduardo، لكنني تحدثت للتومع السيد ساويرس، وقد تغيرت خطته. إنه في المطار يغادر البلاد الآن ولن يتمكن من مقابلتك هذه المرة”

عدت إلى المكسيك، جمعت المعلومات، أرسلتها إلى جهات الاتصال التي قدمها، وبعد وقت معقول دون رد إيجابي أو سلبي، قررت أن أذهب للبحث عنه مرة أخرى.

في 4 مايو، ظهرت في مكتبه في القاهرة وتحدثت عبر الهاتف من الاستقبال مع مساعدته.

• “صباح الخير. في فبراير، التقيت بالمهندس نجيب ساويرس لتقديم اقتراح استثماري للمكسيك، وطلب مني إرسال المعلومات، وقد فعلت. أنا هنا لأكرر اهتمامي وأرى إن كان قد أعجبتك المقترحات التي أرسلتها.”

• “حسناً، السيد Eduardo، دعني بضع دقائق للتواصل معه، وسأعود إليك برد.”

بعد عشر دقائق، تحدثت مع المساعدة مرة أخرى:

• “السيد Eduardo، تحدثت مع رئيسي، ويقول إنه يقدر اهتمامك كثيراً، لكن في الوقت الحالي، ليس لديه خطط للتوسع في المكسيك. كما يقول إنه يود مقابلتك، لكن جدولته مزدحم للغاية هذه الأيام. من فضلك، اترك تفاصيل الاتصال بك وأخبرني كم من الوقت ستكون هنا، وسيحاول تخصيص وقت للقاء إن أمكن.”

تركت تفاصيلي، لكن اللقاء لم يحدث أبداً. من الأخبار ووسائل التواصل الاجتماعي، رأيت أنه كان بالفعل مشغولاً للغاية في تلك الأيام. إنه شخص يعمل على مستوى آخر. كان ينتقل من وإلى مصر خلال الأيام الخمسة التي كنت فيها هناك—لم يكن هناك مجال لإدراجي في جدولته.

لكن الشيء المذهل هو أنه، على الرغم من تنقلاته المستمرة بين البلدان، رأيتة بالفعل خلال رحلتي.

كنت في القاهرة تلك الأيام لأن هناك حفلاً موسيقياً أعلن المهندس ساويرس حضوره، وقد اشتريت تذكريتي بالفعل. لكن في الليلة السابقة، أظهرت وسائل التواصل الاجتماعي له وهو يفتتح مشروع Madinat Al-Ward في العراق، ففكرت، “من المحتمل ألا يكون هنا غداً.”

لكنه كان هناك، محاطاً بالصحافة والأصدقاء، وكنت على بعد أمتار—ربما ثلاثة أمتار منه.

كان بإمكانني أن أكون جريئاً وأحييه، وربما تحدثت معه باختصار، لكنه كان قد أعطاني إجابة بالفعل، وشعرت أن المكان واللحظة لم يكونا مناسبين، فبقيت مجرد حاضر في الحفل.

لوضع خطتي خلال زيارتي للقاهرة في سياقها، وصلت يوم الأحد وكان من المقرر أن أعود ليلة الخميس، مما يعني أنني كنت في القاهرة طوال أسبوع العمل، واثقاً من أن نجيب ساويرس سيكون في البلاد، لذا لا يمكن أن تفشل خطتي، أليس كذلك؟

حسناً، في ذلك الأحد، ظهر في الأخبار في حدث خيري بعد الظهر. يوم الإثنين، من المحتمل أن يكون قد سافر مبكراً، حيث أظهرت وسائل التواصل الاجتماعي له في العراق تلك الليلة، يفتتح مشروع Madinat Al-Ward. صباح الثلاثاء، شوهد وهو يوافق على مكاتب المشروع. ظننت أنه قد لا يكون في القاهرة بعد كل شيء، لكن في اليوم التالي، ليلة الأربعاء، رأيته في حفل الأوبرا.

لم يخطر ببالي أبداً أن شخصاً ما يمكن أن يكون لديه مثل هذا الجدول، لكنه نجيب ساويرس، ولم يكن لدي أي فكرة أن شيئاً كهذا قد يحدث.

بالطبع، أتساءل عما كان يمكنني فعله بشكل مختلف، وهناك أشياء كثيرة فكرت فيها لكنني لم أنفذها، مثل إبلاغه مسبقاً بزيارتي للقاهرة وطلب لقاء. لكنني دائماً أردت إضافة الدراما لرحلاتي للعثور على نجيب ساويرس، مع عنصر المفاجأة.

كانت هناك أيضاً إجراءات أخرى لم تخطر ببالي إلا لاحقاً، ولا أعرف كيف لم أفكر فيها مبكراً أو حتى في تلك اللحظة.

من الواضح أن القبول الفوري في أبوظبي لاقتراحه باللقاء كان يجب أن يحدث أولاً، لكن بما أنه لم يحدث، إليك شيئاً لا أستطيع فهمه لماذا لم أفكر فيه:

لماذا انتظرت حتى اليوم التالي للذهاب إلى مكتبه في دبي لطلب لقاء عندما كان بإمكانني الذهاب مباشرة بعد المؤتمر؟

كانت الساعة 11:00 صباحاً عندما انتهى مؤتمره—ربما كنت سأجده هناك لو تصرفت على الفور.

لماذا كنت مصرّاً جداً على أن يكون اللقاء يوم الخميس عندما كان بإمكانني اقتراح اللقاء لاحقاً في نفس اليوم؟

قال إنه سيكون مشغولاً في اليوم التالي، لكنه لم يذكر أنه مشغول في نفس اليوم.

حسناً.

النقطة هي أنني تركت الفرصة تفلت بسبب نقص في السرعة العقلية.

وهكذا، أغلاق هذا الفصل بانتين عن كيفية عدم التصرف في الأعمال. على الرغم من أن شكوكي قادتني إلى إضاعة فرصتين عظيمتين، ما زلت أعتبرهما قيمتين جداً لأنهما علمتاني دروساً ستعمل بالتأكيد لصالحني في المستقبل.

إليك بعض الدروس التي تتبادر إلى ذهني:

1. الأعمال تحدث في اللحظة.

عندما تأتي الفرصة، لا تتردد، لا تدع طموحك أو ترددك يخرب عليك. عندما أقول إن الأعمال تحدث في اللحظة، أعني اتخاذ قرارات سريعة على طريقة نجيب ساويرس—في ثانية—لأنه إذا فكرت طويلاً، ستفقد الفرصة.

2. ادفع عقلك إلى الحد الأقصى.

يجب أن تشناق لما تريد بعقلك وجسدك بالكامل، دون خوف من أن تصل إلى درجة الهوس. هكذا تظهر الفرص—الأمر متروك لك للاستفادة منها.

3. تحمل المخاطر.

عندما يكون هناك عدم يقين، الطريقة الوحيدة لإزالة الشك هي التصرف والسماح بما يحدث، أن يحدث.

4. البدائل.

إذا فشلت الخطة الأصلية، تأكد من أن لديك بدائل متعددة جاهزة. إذا فشلت بعد، فإن الخبرة من الفشل ستصبح نضجاً.

5. رحلات الأعمال ليس لها تذكرة عودة.

أفترض أن العديد من الأشخاص الذين يسافرون لإتمام الصفقات يعرفون هذا، لكن لم يكن شيئاً كنت على دراية به. للأسف، لم أفكر في هذا في أي من رحلتي الشرق الأوسط، لكن في المرة القادمة، سأؤكد من حجز تذكرة ذهاب فقط.

من المؤكد أن هناك دروساً أخرى يمكنني استخلاصها من هذه الحكايات، لكن هذه هي التي أجدتها ذات صلة بهذه القصة. بعيداً عن الاستمرار في استنتاجاتي، أدعوك لترك رسالة ومشاركة تجاربك وآرائك حول ما قلته هنا، فهكذا يتم إثراء التعلم