كل إنسان سابقك بخطوة . هو صاحب فضل عليك

.

أنا بشبهه بالعربية اللي ماشية قدامك بالليل في طريق ضلمة إنتا أول مرة تمشي فيه

هل ممكن يكون شعورك تجاه سائقها هو شعور الحقد ؟!!!

بالعكس . دا شعور الامتنان

.

بالظبط هوا ده الشعور اللي انتا المفروض تحس بيه تجاه أي حد سابقك في مجالك

.

أيام الكاراتيه . كان سابقني كابتن مصطفى العتال . كان بطل عالم . وكان سني من سنه تقريبا

كان شعوري تجاهه هو شعور بالحب الشديد والامتنان الشديد

لإنه بالنسبة لي كان محفز على الاستمرار في التمرين والتطور المستمر

.

بعد كده اشتغلت محاضر لبرنامج سوليدووركس

في الوقت ده كان فيه مهندس أحمد شعيب صاحب الشركة المصرية للتدريب الهندسي

كان سنه من سني تقريبا

ورغم إننا من سن بعض . وهوا صاحب شركة تدريب بينما أنا فقط مدرب . ألا إني عمري ما شعرت تجاهه بالحقد

.

كان شعوري تجاهه بالامتنان الشديد . لإنه مشجع ليا إنه ممكن وأنا في السن ده أعمل شركتي الخاصة

وبسببه صغت الحكمة اللي بتقول ( عمرك ما هتسبق حد وانتا ماشي وراه )

فكان لازم استقل واعمل شركة في مجال مختلف

.

فهو بالنسبة لي لحد دلوقتي سبب كبير من الأسباب اللي نقلتني في حياتي

وما زلت أشعر تجاهه بالامتنان الشديد

.

الشخص التالت اللي أثر فيا نفس التأثير

هو صاحب مصنع من المنصورة

سنه من سني تقريبا بردو

.

في آخر زيارة لشركته قال لي إحنا مبيعاتنا في ٢٠٢٢ وصلت ١٠٠ مليون جنيه

ودي كانت الكلمة اللي خلتني أقرر أعمل مصنع إن شاء الله

.

أنا سمعت كلام عن المبيعات كتير بأرقام زي كده

لسه من يومين صاحب مصنع بردو قايل لي مبيعاتنا في ٢٠٢٢ كانت ٤٥ مليون

فأنا ما باتخضش من الأرقام دي

.

لكن الفارق في الرقم بتاع شركة المنصورة ده . إني حضرت التجربة دي من أولها

في سنة ٢٠٢٠ . يعني من سنتين . كان من أول الدراسات اللي عملتها هي دراسة تطوير لهذه الشركة

فشفت الشركة دي في بداياتها

فبعد سنتين لما اعرف إن مبيعاتها وصلت ١٠٠ مليون

فده عمل عندي رابط ما كانش ظاهر قبل كده

.

يعني مثلا عشان أوضح الرابط ده . أنا من ٣ شهور تقريبا . وفي زيارة لشركة في القاهرة . صاحب الشركة قال لي احنا مبيعاتنا السنة اللي فاتت كانت ١٠٠ مليون جنيه

فأنا ما اتخضيتش من الرقم عادي

لكن الرقم ما دفعنيش أعمل مصنع زي رقم شركة المنصورة

مع إنه نفس الرقم !!

ليه ؟!

لإني في شركة القاهرة قلت لنفسي أكيد دول بادئين من عشرات السنين عشان يوصلوا للرقم ده

أو غالبا اللي بدأ الشركة والده أو جده

فما تقارنش نفسك بيهم

إنتا حتى لو عملت مصنع دلوقتي . فانتا محتاج لك ٣٠ ولا ٥٠ سنة عشان توصل للأرقام دي

فما تشغلش بالك بالموضوع ده

.

لكن شركة المنصورة الوضع فيها مختلف . لإن انا عارف قصتها من أول يوم . وشاركت في القصة دي في مرحلة من المراحل . وشفت الشركة في مرحلتها الحالية

فالقصة قالت لي انتا ممكن توصل للأرقام دي في الفترة دي

مش شرط عشرات السنين يعني

.

فالسؤال هنا

هل أنا حاقد على صاحب شركة المنصورة اللي من سني ده ؟!

بالعكس

دا أنا معتبره النموذج الثالث اللي باشعر تجاهه بنفس الامتنان الشديد إنه نور لي النور ده

.

الناس اللي سابقاك في مجالك . حتى لو كانت من سنك . الناس دي بتنور لك الطريق . مش بتسده عليك

.

الناس دي هيا العربية اللي ماشية قدامك في طريق مظلم مجهول . فاحتفظ لهم بالجميل