

جاك ما

الكتاب: **جاك ما**

المؤلفة: **الزهراء فريد**

التصنيف: **سيرة ذاتية**

الناشر: **دار ملهمون للنشر والتوزيع**

الطبعة الأولى: **نوفمبر 2017**

الطبعة الثالثة: **يوليو 2018**

ترجمة: **لبنى بورحيمة** lubnadubai@gmail.com

الرقم الدولي المتسلسل للكتاب: 4 - 425 - 10 - 9948 - 978 - ISBN

إذن الطباعة: 7982176 - 02 - 01 - MC

طبع في: مطابع **GOLDEN CITY** - أ.ع.م - الشارقة، 065322347

جميع حقوق الطبع وإعادة الطبع والنشر والتوزيع محفوظة لملهمون للنشر والتوزيع، ولا يسمح بإعادة إصدار هذا الكتاب أو أي جزء منه أو تخزينه في نطاق استعادة المعلومات أو نقله بأي شكل من الأشكال دون إذن خطي من ملهمون للنشر والتوزيع.

الزهاء فرید

**جاك ما**



لا مجال لليأس ما دمت حياً... رفض في 30  
وظيفة ليصبح أغنى رجل في الصين

**الزهاء فريد**

## مقدمة

جاك ما هو رجل أعمال صيني، لمجموعة  
شركات تجارية ناجحة على شبكة الإنترنت  
وأول رجل أعمال صيني آسيوي يظهر على  
غلاف مجلة فوربس الأمريكية.

من مواليد 15 أكتوبر 1964 في مدينة  
هانغتشو



## حياته :

قصة حياة الملياردير الصيني «جاك ما» تمثل مصدر إلهام لملايين الشباب حول العالم، وتدعو لمواجهة قسوة الظروف، مهما ضاقت الاحوال، فقد حقق جاك نجاحا عالميا بمجرد جدّه واجتهاده الشخصي .

ولد جاك ما في هانغتشو بالصين، وهي مدينة يسكنها حوالي 2.4 مليون شخص بالقرب من شنغهاي المعروفة بمناظرها الطبيعية الخلابة وأراضيها الزراعية الخصبة.

كان والداه فنانيين يؤديان أغاني تقليدية تعرف باسم «البينج تان»، وهي نوع من السرد القصصي الملحن، وعندما بلغ سن الـ 12 بدأ يهتم باللغة الانجليزية فتعلمها بنفسه، وكان يركب دراجته لمدة 40 دقيقة يوميا وعلى مدى 8 سنوات، للوصول إلى فندق بالقرب من بحيرة هانغتشو، كي يحتك بالسياح ويقدم لهم خدماته كدليل سياحي مجاني وبهدف ممارسة اللغة الانجليزية.

وذكر أنه مر بأوقات عصيبة في الدراسة إذ فشل مرتين في امتحان القبول لدخول الجامعة. فالتحق بجامعة ينظر إليها على أنها أسوأ جامعة في مدينته هي جامعة هانغتشو التي تعتبر داراً للمعلمين، وذلك في عام 1984 سنة 1988 حصل على درجة البكالوريوس في اللغة الإنجليزية.

بعد التخرج، مارس جاك مهنة تدريس اللغة الانجليزية لمدة 5 سنوات براتب 100 إلى 120 يوان، ما يعادل 12 إلى 15 دولاراً أمريكياً شهرياً، فدفعه راتبه التعيس إلى البحث عن مصادر أخرى للكسب.



## حياته العملية :

فشل جاك ما اكثر من مرة اثناء بحثه عن عمل او من اجل تحقيق طموحه ..تقدم 30 مرة الى الجامعات الامريكية ولكنه اترفض ..اتقدم للعمل كعامل نظافة في محلات كنتاكي وكان من بين متقدمين عددهم 30 اتقبل 29 فرد من المتقدمين للوظيفة والوحيد الذي تم رفضه كان جاك ما ..تقدم للتطوع في الشرطة الصينية وكان من بين 14 رجل تم قبول 12 فرد ورفض فردين كان جاك ما احدهم .. وفي النهاية بدأ في استغلال اللغة التي استطاح ان يحصل عليها واستطاع عن طريق الترجمة ان يسافر اخيرا الى شركة في الولايات المتحدة لترجمة في هانجزو .. وهناك تعرف على عالم شبكات الأنترنت لأول مرة .. ولكن مالفت نظره على شبكات الانترنت انها لا تحتوي على معلومات عن الصين بوجهه عام كبلد او عن المنتجات الصينية.

في عام 1995، ذهب جاك ما إلى سياتل  
للعمل كمترجم

سافر «ما» في مهمة إلى سياتل في هذه  
الزيارة الأولى الي الولايات المتحدة في عام  
1995، تعرّف إلى عالم الإنترنت، حيث كتب  
استعلامَ بحث عن «الجمعة». ولم يجد أي نتائج  
لها علاقة بالجمعة الصينية. بعد ذلك بحث عن  
الصين، ولم يحصل على نتائج أيضاً. حينذاك  
أدرك أن أي مصدر للبيانات غير موجود  
في الصين على الإطلاق، وقال جاك إنه لمس  
وقتذاك لوحة المفاتيح لأول مرة في حياته فسأل  
صديقه ستيوارت تراستي، الذي كان يعمل في  
سياتل مستشار إنترنت: «لماذا لا أصنع شيئاً  
عن الصين؟». وهكذا ولدت الفكرة في عام  
1995

وعندما عاد إلى الوطن، أسس «جاك ما»  
شركة الصفحات الصفراء الصينية ، التي  
إعتبرت عالميا واحدة من أولى مواقع الإنترنت  
الرائدة في الصين.



أبلى الموقع بلاءً حسناً، لكنّ عدم وجود نموذج للإيرادات كان يعني أن الشركة ينقصها المال النقدي، وأنها عرضة لعمليات الاستحواذ. في عام 1996، استولت عليها تشجيانغ تيليكوم وهي شركة مملوكة من الدولة. ففقد «ما» السيطرة على شركته الرائدة، واضطر إلى العودة إلى بكين لتولي وظيفة في وزارة التجارة الخارجية والتعاون الاقتصادي، حيث بنى مواقع تجارية للحكومة. وكان الغرق تحت طبقات من البيروقراطية محبطاً بالنسبة إليه.

ومنذ سنة 1998 إلى سنة 1999، ترأس «ما» شركة تكنولوجيا المعلومات الذي أنشأه مركز الصين الدولي للتجارة الإلكترونية التابع لقسم وزارة التجارة الخارجية والتعاون الاقتصادي

في عام 1999، ترك الوزارة ليبدأ عمله في مشروع جديد على الإنترنت، هو «علي بابا»، الذي كان يلبي احتياجات الشركات الصغيرة، ثم أصبح من أكبر شركات التجارة الإلكترونية في العالم.

يقول جاك ما : موقع «الصفحات الصينية» لم يكن مشروعاً مثمراً، ولكن بحلول عام 1999 جمع جاك 18 صديقا في شقته في مدينة هانغتشو ليكشف لهم عن فكرة إنشاء شركة جديدة للتجارة الإلكترونية.

وافق الجميع على المشروع وجمعوا 60 ألف دولار أمريكي لإطلاق موقع «علي بابا» ويقول جاك إنه اختار هذا الاسم لأنه اسم سهل وعالمي فجميع الأجناس سمعت بقصة علي بابا والأربعين حرامي، وعبارة «افتح يا سمسم» التي تفتح الأبواب إلى الكنوز المخبأة.

بدأ جاك ما بناء المواقع الإلكترونية للشركات الصينية بمساعدة أصدقاء له في الولايات المتحدة، حيث قال «في اليوم الذي إتصلنا فيه بشبكة الإنترنت، دعوت أصدقائي وأنا ساءً من عالم التلفزيون إلى بيتي، «وعلى إتصال ديال أب بطيئ جداً»، إنتظرنا ثلاث ساعات ونصف للحصول على نصف صفحة.. شربنا، وشاهدنا التلفزيون ولعبنا الورق، ونحن ننتظر، لكنني كنت فخوراً جداً وأنا أثبت (لضيوف منزلي) أن الإنترنت موجودة



لينشئ سنة 1999 موقع علي بابا دوت كوم  
أكبر موقع لمبيعات الإنترنت في العالم

يخدم حاليا أكثر من 79 مليون عضو من  
أكثر من 240 بلدا وإقليم

وفي عام 2003، أطلق جاك الموقع الإلكتروني  
التجاري «تاوباو»، لينافس موقع «إي-باي»  
الصيني، و بحلول شهر أكتوبر/تشرين الأول  
عام 2005، اكتسب الموقع %70 من سوق  
التسوق الإلكتروني في الصين .

ف «جاك ما» البالغ من العمر 50 عاما، هو  
مؤسس ورئيس مجموعة «علي بابا» العملاقة  
للتجارة الإلكترونية، التي تعد اليوم أكبر  
شركة تجارة إلكترونية في العالم حيث تتجاوز  
مبيعاتها السنوية 170 مليار دولار، ويعمل بها  
أكثر من 22 ألف موظف، في أكثر من 70 مدينة  
حول العالم، وتعمل الشركة بشكل رئيسي  
على تسهيل التجارة الإلكترونية بين الأفراد  
والشركات والتجار على الصعيدين العالمي  
والصيني .

شغل «ما» منصب الرئيس التنفيذي لمجموعة علي بابا الشركة القابضة لتسعة فروع رئيسية : علي بابا (موقع) ، تاوباو (موقع) سنة 2003 ، إتاو (موقع) ، موقع علي بابا للحوسبة السحابية، تي مول (موقع) ، جوهواسوان، 1688 دوت كوم (موقع) ، ثم أخيراً موقع علي إكسبريس دوت كوم المتخصص في بيع البضائع بأسعار الجملة للأفراد والتجار في أبريل 2010 في نوفمبر 2012، تجاوز حجم المعاملات التجارية على موقع «علي بابا» أكثر من تريليون يوان. ما جعل جاك ما يلقب بتريليون، هو ما يعني حرفياً باللغة الصينية ماركيز التريليو يوان.

حيث بلغت ثروته في سن 50 عاماً، 21 مليار دولار، وفقاً لمؤشر بلومبرغ للمليارديرات .

تم تصنيفه كأغنى شخص في الصين ويحتل المرتبة 34 بين أغنى العالم وذلك وفقاً لمجلة بلومبيرغ .



حققت شركة علي بابا للتجارة الإلكترونية أكثر من 25 مليار دولار خلال طرح أسهمها للاكتتاب العام في بورصة وول ستريت فيما اعتبر أكبر عملية طرح أولي للأسهم على الإطلاق.

وشهد سهم الشركة الصينية الذي طُرح عند 68 دولار إقبالاً هائلاً ليتجاوز حاجز الـ 99 دولار أمريكي ويجعل قيمة الشركة تصل إلى 230 مليار دولار وتصبح واحدة من كبرى الشركات المدرجة في بورصة نيويورك متفوقة على شركات بحجم إنتل، فيس بوك، آي بي أم، سامسونج، أمازون، وكوكا كولا.

في 15 يناير 2013، أعلن «جاك ما» خطاباً مفتوحاً لموظفيه أفاد فيه عن نيته التقاعد من منصبه كرئيس تنفيذي لمجموعة علي بابا اعتباراً من 10 مايو 2013

ويعد جاك ما شخصاً مُلهماً للكثير من الشباب حول العالم، ويستمتع طلاب الجامعات إلى محاضراته بكل اهتمام وشغف.

ففي الاجتماع السنوي للمساهمين في مايو/أيار 2009، هذا الاجتماع الذي حرص على حضوره المساهمون والعملاء وطلاب من جامعات هونغ كونغ، نصح جاك ما الشباب بأخذ زمام الأمور بأيديهم والتحرك لإطلاق مشاريعهم الخاصة بغية التعامل مع الانكماش الاقتصادي بدلا من انتظار الوظائف الحكومية أو الخاص.

وذكر بأن أكبر الثروات في العالم حققها أناس استغلوا الفرص وأكد بأننا اليوم في فترة ما بعد الأزمة العالمية وهي فترة توفر أرضاً خصبة لإطلاق المشاريع الجديدة.

جاك ما يهتم أيضاً بالبيئة والتعليم، وخاصة بأفة التلوث في الصين الذي يعتبره سبباً لوفاة والدي زوجته بمرض السرطان، وفي حديثه لصحيفة فاينانشال تايمز قال: «خلال السنوات العشرين المقبلة سنواجه الكثير من المشاكل الصحية المتعلقة بسلامة الماء والهواء، لذا سأستثمر الكثير من وقتي وأموالي لمعالجة هذه القضايا في الصين»



وقد تبرعت شركته «علي بابا» بمساعدات مالية لتمويل مبادرات لحماية البيئة وتطوير الطب والتعليم كما أطلق جاك مؤسسة خيرية لحماية البيئة في الصين.

تتحى «ما» عن منصبه كمدير تنفيذي لمجموعة علي بابا في بداية عام 2013 للتركيز بشكل أكبر على قضايا البيئة والتعليم في الصين، فرغم أنه ما يزال أحد أكبر مساهميها قرر الاهتمام بشكل خاص في مكافحة التلوث المنتشر بشكل كبير في الصين.

وكتب جاك ما في مجلة هارفارد بيزنس ريفيو في نوفمبر/تشرين الثاني عام 2013، أن «الصينيين كانوا قبل عشرين عاماً يركزون على سد حاجياتهم الأساسية، ولكن في يومنا هذا تحسنت ظروف معيشتهم تحسناً كبيراً وأصبحت لدى الأشخاص أحلام أكبر لبناء المستقبل، ولكن هذه الأحلام ستكون جوفاء إذا لم نتمكن من رؤية الشمس.

## الكونغ فو وإدارة الأعمال

ما لا يعرفه الكثير من الناس عن جاك ما أنه ملّم بالفنون القتالية، وشدّد خلال أحد مقابلاته الصحفية على أن الكونغ فو تؤثر بشكل جلي في استراتيجية إدارته للأعمال التجارية حيث وصف الكونغ فو بالمثالية والتي تساعد على التمسك بالطريق الصحيح.

وأكد «ما» لصحيفة فاينانشال تايمز أنه رغب يوماً ما بأن يكون رجلاً عسكرياً

«لقد تمنيت أن أولد في فترة الحرب كي أصبح جنرالاً، ولكن عندما شاهدت فظائع الحرب لم أعد أغرب بذلك إطلاقاً».



## علاقة «ما» بالتكنولوجيا

رغم أنه أسس واحدة من كبرى الشركات التقنية في العالم إلا أنه «ما» ليس بارعاً على الإطلاق في أمور التكنولوجيا، فالشيء الوحيد الذي يجد استخدامه هو حاسوبه الشخصي لإرسال واستقبال رسائل البريد الإلكتروني وتصفح الإنترنت.

ووفقاً لمجلة بيزنس ويك فإن «ما» لا يقضي الكثير من الوقت في تصفح الإنترنت ويعتمد على مساعديه في الحصول على البرامج التلفزيونية الأمريكية، فهو يقضي كل وقته في تعلم الطب الصيني التقليدي.

13مليار دولار ثروة جاك ما مؤسس «علي

بابا» الصينية

اطلع جاك ما على العالم الفسيح عندما كان يعمل مرشدا سياحيا دون أجر للسياح الأجانب الذين كانوا يزورون مدينة هانجشو مسقط رأسه بالقرب من دلتا نهر يانجتسي على الساحل الشرقي للصين.

والآن ربما يسمع العالم أكثر عن ما (49عاما) مع تقدمه بطلب لتسجيل أسهم شركة التجارة الإلكترونية العملاقة «علي بابا» التي أسسها في بورصة نيويورك للأوراق المالية. وأظهرت نشرة الإصدار التي تقدمت بها «علي بابا» للمستثمرين حجم ونمو الشركة العملاقة التي تستحوذ على 80 في المائة من حجم التجارة الإلكترونية في ثاني أكبر اقتصاد في العالم.

وحققت مجموعة علي بابا أن تجمع أكثر من 15 مليار دولار، وقد تتجاوز الحصيلة ما جمعته «فيسبوك» عند إدراج أسهمها في البورصة عام 2012 وقدره 16 مليار دولار. وذهبت معظم عائدات الطرح إلى شركة ياهو التي اشترت حصة نسبتها 40 في المائة في



«علي بابا» عام 2005 مقابل مليار دولار، ويتعين عليها أن تباع أكثر من ثلث حصتها الحالية البالغة 22.6 في المائة في الطرح، ومن شأن تلك العملية أن تجعل «علي بابا» أكبر شركة صينية تدرج أسهمها في الولايات المتحدة سواء في بورصة نيويورك أو ناسداك.

وبحسب «الألمانية»، فقد أصبح جاك ما في الصين شخصية عامة وبخاصة في إقليم شيجيانج، فقد أظهر استطلاع رأي للشباب في الإقليم أن 36 في المائة من الشباب اختاروه كمثل أعلى «لتحقيق الحلم الصيني» في إشارة إلى تعهد الحزب الحاكم بتحقيق الرخاء.

تقول «علي بابا» إنها أكبر شركة للتجارة الإلكترونية سواء عبر الإنترنت أو الهاتف المحمول في العالم، وتتكون «علي بابا» من مجموعة شركات تعمل في مجال التجارة الإلكترونية والسداد الإلكتروني.

وذكر موقع الشركة أنها تدير أسواقا رئيسة للتجارة الإلكترونية عبر الإنترنت والأجهزة المحمولة للمستهلكين والشركات إلى

جانب خدمات الحوسبة السحابية وغيرها من الخدمات، ويبلغ عدد المشتركين في خدمات علي بابا 231 مليون مستخدم نشط سنويا لموقعي التجارة الإلكترونية تاوباو وتمال، وبلغت قيمة التعاملات على الموقعين العام الماضي نحو 248 مليار دولار. وتقول «علي بابا» على موقعها الإلكتروني إن «مهمتنا هي تسهيل القيام بأي شيء من أي مكان، ومؤسسونا بدأوا شركتنا لمساعدة المشروعات الصغيرة باعتقاد أن الإنترنت ستوفر أرضية واحدة تتيح للمشروعات الصغيرة الاستفادة من الابتكارات والتكنولوجيا للنمو والتنافس بفاعلية أكبر في الاقتصادات المحلية والعالمية».

وتقول «علي بابا» إن نحو سبعة ملايين تاجر يعرضون 800 مليون منتج دفعوا مقابل الإعلانات والخدمات الأخرى على موقع تاوباو العام الماضي، وتقول الإحصاءات الحكومية إن نصف الصينيين الذين يستخدمون الإنترنت يقومون بالتسوق عبر الشبكة العنكبوتية الدولية وهو ما يعني وجود إمكانات هائلة



لنمو. وقفزت الثروة الخاصة التي يمتلكها ما إلى نحو 13 مليار دولار في حين ازداد حضوره الدولي من خلال جذب اهتمام شركات كبرى للاستثمار في مشروعه

وقدم بورتر إيرسمان الذي عمل مع جاك ما في «علي بابا» لمدة ثماني سنوات فيلما صور «تمساحا» ما في ذروة تألقه ويرتدي ملابس على طريقة نجوم الروم ويحث موظفي الشركة على تقديم منتجات تفوق جودة منتجات شركات وادي السيليكون الأمريكي.

ووصف إيريسمان وقته مع ما بأنه «كان مغامرة دائمة»

لقد صنعت فيلم تمساح في يانجتسي لأنني شعرت أنني شاهدت قصة ملهمة وفي موقف فريد يجب مشاركة الآخرين فيه.

## نصائح جاك ما

### 1- التفكير في المستقبل

يقول جاك ما عن نجاح موقع علي بابا  
 «لم ننجح اليوم لأننا فعلنا الكثير من  
 الأشياء الجيدة اليوم بل كنا نحلم بهذا النجاح  
 منذ 15 عام»

### 2- لكي تغير العالم استثمر في الشباب

يقول جاك ما السر هنا أننا حاولنا  
 مساعدة الشباب الذين يريدون النجاح لأن  
 الشباب الصغار سيصبحون هم الكبار في يوم  
 ما. ولكي تنجح كل ما عليك أن تغرس البذرة  
 الصالحة في عقول الشباب الصغار لكي يكبروا  
 ويغيروا العالم فيما بعد.



### 3- المال ليس السعادة بل هو المسؤولية

يقول جاك ما مؤسس موقع علي بابا عن فترة تدريسه للإنجليزية في الصين بعد الجامعة

عندما تخرجت كنت أتقاضى 20 دولار شهرياً وكان هذا رائعاً ولكن عندما تملك مليون دولار فهذا يعني أنك شخص محظوظ وعندما تملك 10 مليون دولار فهذا يجلب لك المشكلات والصداع وعندما تملك أكثر من مليار دولار فهذا يعني الكثير من المسؤولية الملقاه على عاتقك نتيجة ثقة الكثير من الناس بك

### 4- توقع غير المتوقع

يجب جاك ما مشاهدة فيلم Forrest gump ومنه يستخلص أن الحياة تشبه صندوق مقفل لا تعرف ما الذي ستجده فيه كل مرة

### 5- تحتاج إلى اعلانات لكي تحقق النجاح

قد كتبنا في مقال سابق عن جاك ما أنه بدأ من شقته البسيطة ذات الغرفة الواحدة في هانغتشو وهو يتحدث عن هذه اللحظات

«نحن لم نكن نملك أبًا غنيًا أو عمًا ذا قوة  
وسلطة بل أننا فط حاولنا دعم عملائنا»

#### 6- يخسر الناس في الحياة بسبب 4 أشياء

- لا ترى في الفرصة إلا الأهداف القريبة  
«قصر النظر»

- النظر باستخفاف للفرصة

- عدم الإهتمام بالفهم

- عدم القدرة على الإستجابة السريعة  
بالقدر الكافي

#### 7- يجب أن تستمر في التعلم

جاك ما مؤسس موقع علي باب كبر في  
هانغتشو في الصين حيث أنها مدينة صغيرة  
تقع جنوب غرب شانغهاي ولكي يتعلم  
الإنجليزية كان يقضي الوقت بالقرب من أحد  
الفنادق لكي يتحدث مع السائحين الأجانب كما  
إستطاع شراء راديو لكي يستمع إلى الإذاعات  
الإنجليزية وبعدها التحق بمعهد التدريس  
عام 1988 لكي يصب مدرس للإنجليزية فيما  
بعد



من هذه القصة القصيرة نستنتج أنك لا يجب أن تخاف من أي شئ جديد بل يجب أن تستمر في التعلم والتعرف على ما ينمي مهاراتك

### 8- شجع فريقك دائماً

عندما بدأ جاك ما في تأسيس موقع علي بابا كان يعمل مع 17 من المؤسسين الآخرين. في الصباح الباكر من كل يوم يعرض الفكرة على طلاب المدارس ويعطي لأحدهم بعض الأسهم في الشركة إذا اشتركوا معه فهو لم يكن الشخص الي يريد أن يستحوذ على 90% من شركته

فقد كان يستعمل أسهم الشركة من أجل تحفيز فريقه للعمل بشكل أفضل ولتقوية علاقته بالشركة وقد نجحت هذه الطريقة بالفعل

### 9- لا تخاف من المسؤولية

بدأ وقع علي بابا في البداية عبارة عن مكان لربط السوق في الصين بالسوق في أمريكا بين الشركات وفي عام 2002 كان موقع «علي بابا»

يأتي بالمال الوفير ولكن جاك ما عرف أنه  
يستطيع أن يقوم بأكثر من ذلك

فقد قرر أنه يريد موقع يتعامل مع العملاء  
وجهاً لوجه وقد كان معظم الشركاء ضد الفكرة  
فقد كانت الشركة بالكاد تحقق ربح مقبول

وفي هذا الوقت كان eBay قد دخل الصين  
وهذا كان هدف جاك ما الجديد لابد أن  
يتخطى eBay بالتالي أخذ المسؤولية على  
عاتقه وبدأ في الحرب التي من الواضح أنه  
إستطاع أن يربحها بشكل ما لذلك لا تخاف  
من مسؤولية التغيير والتقدم

### 10- أنت فقير لأنك لا تملك الطموح

يعطيك الطموح القدرة على الحياة بأفكار  
عظيمة وأهداف بعيدة في المستقبل تسعى  
دائمًا إلى تحقيقها هناك الكثير من الأشياء في  
هذا العالم لا يمكنك ثبر غورها وأشياء أخرى  
لا تستطيع أن تفعل شئ بشأنها ولكن يبقى  
الطموح في النهاية مولدًا للطاقة التي تستطيع  
بها تغيير المستقبل



## دروس من جاك ما

مؤخرا اشتهرت مقالة باللغة الصينية سردت عدة نصائح في الحياة والتجارة والعصامية والريادة، قالها مؤسس موقع علي بابا - الملياردير العصامي الصيني الشهير جاك «ما» لتفهم النصائح التالية بشكل أفضل ولتعرف الظروف التي دفعته لسرد كل نصيحة أنصحك أن تقرأ قبلها تفاصيل قصة تأسيس موقع «علي بابا»

### تبدأ النصائح كالتالي

## ما معنى أن تبدأ شركتك؟

معناها أنك ستخسر دخلك الثابت الشهري، وستخسر حقلك في أن تطلب إجازة من العمل، وحقلك في أن تحصل على زيادة راتب أو مكافأة.

لكن على الجهة الأخرى، هذا يعني أن دخلك لن يكون محدوداً بحدود، وستستغل وقتك بشكل أفضل، ولن تحتاج لأن تطلب خدمات من أناس حولك

حين تغير من طريقة تفكيرك، ستتغير النتائج في حياتك، وإذا اتخذت قرارات مختلفة عن أقرانك، فستختلف حياتك عن حياة أقرانك.

## أكثر خطأ ندم عليه « جاك ما »

يقول جاك ما : في عام 2001 أخبرت 18 من زملائي العاملين معي منذ أول يوم والذين بدؤوا معي مشوار العصامية، أخبرتهم أن المناصب العليا في شركتي التي يمكن لهم الحصول عليها ستكون مناصب إدارية وحسب، في حين أن المناصب التنفيذية ونواب الرئيس ستذهب لموظفين محترفين من خارج الشركة.



بعد مرور سنين على كلامي هذا، ندمت على توظيف كل شخص من خارج الشركة، فهم عملوا معي لفترة من الوقت ثم رحلوا جميعا بحثا عن فرص أفضل، وأما من شككت في صلاحيتهم لشغل هذه المناصب، أصبحوا بالفعل تنفيذيين ونواب رئيس، لكن في شركات أخرى. لقد تعلمت بعدها درسين: تصرفاتك أكثر أهمية من قدراتك.

بشكل مماثل، قراراتك أكثر أهمية من قدراتك. «يقصد أن يقول: قدراتك ليست ذات أهمية إذا لم تتحرك وتفعل ما أنت قادر على فعله. كذلك قراراتك تتحدث بشكل أوضح من قدراتك»

### عن الفرص

إذا وجدت %90 من الناس حولي يقولون نعم لعرض ما، فسأسارع فورا لرفض هذا العرض وسأرميه في حاوية القمامة. سبب ذلك بسيط: إذا كان هناك عدد كبير من الناس متفق على أن هذا العرض جيد، فهذا حتما يعني أن هناك أناس غيرهم أكثر منهم عددا يعملون على تنفيذ هذا العرض، وساعتها ستكون الفرصة مواتية لهم لا لنا.

## نصيحة جاك ما للعصاميين

الفرص التي لا يراها الجميع هي الفرص الحقيقية .

اجعل موظفيك يأتون لمقر العمل وهم يبتسمون .

العملاء يأتون في المقام الأول، الموظفون في المقام الثاني، وبعدهما يأتي المساهمون والمستثمرون في المقام الثالث .

تقبل الجديد وتغير أنت أولاً قبل أن تقع التغيرات وتتغير التوجهات  
انس المال. انس ربح المال.

تصرفاتك ستحدد إلى أي مدى بعيد ستذهب .



## عن العصامية

- الفرصة العظيمة يصعب شرحها بوضوح، الأشياء التي يمكن شرحها بوضوح عادة. لا تكون أفضل الفرص.
- عليك أن تعثر على شخص له مهارات تكمل ما نقص من مهاراتك لتبدأ شركتك معه.
- لا يجب عليك البحث عن شخص ناجح بالضرورة اعثر على الشخص الصحيح لا أفضل الأشخاص.
- أكثر شيء لا يمكن الاعتماد عليه في هذه الدنيا هو العلاقات الشخصية.
- مجاناً هي أغلى كلمة وأكثرها تكلفة .
- اليوم قاسي غدا سيكون أسوأ منه لكن اليوم الذي يلي الغد سيكون جميلاً.
- لا يمكنك توحيد أفكار الجميع، لكن قادر على توحيدهم خلف هدف مشترك.
- إياك وأن تظن أنك قادر على توحيد ما يفكر فيه الناس؛ هذا أمر مستحيل.

30% من الناس لن تصدقك، أبدا لا تدع زملائك وموظفيك يعملون لديك، بدلا من ذلك، اجعلهم يعملون من أجل هدف مشترك.

- من السهل بمكان أن توحد الشركة خلف هدف مشترك، عوضا عن أن توحد الشركة خلف شخص معين.

### ما الذي يملكه القائد ولا يملكه الموظف؟

على القائد ألا يقارن مهاراته التقنية بمهارات الموظفين العاملين لديه، يجب على الموظف العامل لديك أن يمتلك مهارات أفضل منك، وإلا فأنت وظفت الشخص الخطأ.

الآن، وبناء على ما سبق، ما الذي يجعل القائد مختلفا عن غيره؟ كما يلي

1- القائد شخص يملك رؤية مستقبلية أكثر مما لدى الموظف.

2- على القائد أن يملك من الجلد والمثابرة أكثر بكثير مما لدى الموظف.

3- يجب على القائد أن يكون قادرا على التحمل والصبر، وأن يكون قادرا على تقبل الفشل.



وعليه فإن كفاءة أي قائد تعتمد على رؤيته المستقبلية، ومثابرتة، وقدراته.

### جاك ما : لا تنخرط في السياسة

يجب عليك أن تفهم أن المال والقوة السياسية لا يجتمعان ولا يتوافقان، ما أن تدخل في معترك السياسة فلا تفكر في مالك بعدها، ما أن تدير تجارتك وتستثمر مالك، عندها إياك وأن تفكر حتى في أن تنخرط في كواليس السياسة. عندما يجتمع المال والقوة السياسية، يصبح الموقف ساعتها أشبه باجتماع عود ثقاب مع شحنة متفجرة، تنتظر الفرصة كي تنفجر.

**جاك ما:** على الأجيال الصغيرة أن تفكر  
في أسئلة أربع

س<sup>1</sup>: ما هو الفشل؟

حين تياس من إعادة المحاولة فهذا هو  
أعظم الفشل

س<sup>2</sup>: ما هي المرونة؟

حين تخوض خلال الأوقات الصعبة والمواقف  
المحزنة وخيبة الأمل، فقط ساعتها سنفهم ما  
هي المرونة

س<sup>3</sup>: ما هي واجباتك؟

أن تكون أكثر اجتهادا وطموحا ومخلصا في  
عملك أكثر من الآخرين

س<sup>4</sup>: وحدهم الحمقى يستخدمون فمهم  
لل كلام.

الرجل الذكي سيستخدم عقله، والرجل  
الحكيم سيستخدم قلبه



جاك ما : ولدنا كي نعيش ونختبر الحياة

دائماً ما أخبر نفسي أننا لم نولد لنعمل بل  
لنتمتع بالحياة. نحن هنا كي نجعل كل شيء  
أفضل لكل واحد منا، لا لنعمل وحسب.

إذا قضيت حياتك كلها في العمل فقط،  
حتما سيأتي عليك يوم تدم فيه على فعلك  
ذلك مهما كان مقدار نجاحك في مهنتك،  
يجب عليك أن تتذكر أننا هنا كي نعيش.

### عن التنافس والمنافسة

- هؤلاء الذين يتنافسون بعنف مع بعضهم  
البعض، هؤلاء هم الحمقى

- إذا اعتبرت الجميع على أنهم أعداء لك،  
فستجد كل المحيطين بك وقد أصبحوا أعدائك  
بالفعل.

- عندما تتنافس مع أحدهم، لا تجلب  
الكرهية إلى هذه المنافسة هذه الكراهية  
وحدها ستقضي عليك.

- المنافسة مثلها مثل لعب مباراة شطرنج،  
إذا خسرت مباراة ما، يمكنك أن تلعب مباراة  
أخرى، لا داع لأن يتقاتل كل لاعب مع الآخر.

- العصامي الحق ورجل الأعمال الحقيقي  
ليس له أعداء حين تدرك هذه الحقيقة، ستكون  
السماء وما بعدها هي حدودك.

**جاك ما :** لا تجعل الشكوى والنحيب عادة

لك

إذا شكوت أو انتحيت بسبب شيء ما، مرة  
كل حين، فلا بأس بالأمر

أما إذا أصبحت الشكوى والنحيب والأنين  
عادة لك، ساعتها يصبح الأمر مثل شرب  
الخمير، فكلما شربتها زاد ظمؤك لها ودمرت  
نفسك.

حين تسير على طريق النجاح، ستجد  
الناجحين أناس نادرا ما يشكون أو ينتحبون  
العالم لن يتذكر ما تقوله، لكنه حتما لن ينسى  
ما فعلته.



## 10 دروس تتعلمها من « جاك ما »

### 1- الرؤية الواضحة بداية النجاح

تكلم جاك ما ببداية اللقاء عن حجم «علي بابا» فقد بدأت الشركة عام 1999 بعدد 18 موظف لتتطور على مدار السنوات ويصبح عدد الموظفين الآن حوالي 63 ألف موظف. ولتعرف مدى تأثير شركة تعتبر من أوائل شركات الإنترنت بالصين فقد وفروا أكثر من 14 مليون وظيفة بشكل مباشر وغير مباشر. هذه هي علي بابا اليوم ومدى تأثيرها.

ما يثير انتباهك هو وضوح رؤية جاك ما فمنذ بداية تعرفه على الإنترنت عرف أنه يجب أن يكون للصين موطأ قدم في هذا العالم المليء بالفرص.

عندما سُئِلَ باللقاء عن رؤيته لعلّي بابا بعد 15 سنة من الآن، أجاّب أنه لا يريد أن نظل نتكلّم عن أهمية التجارة الإلكترونيّة والإنترنت حينها، فالأمر أشبه بقوله أنه يريد أن تصبح التجارة الإلكترونيّة أمر عادي بالنسبة لحياة الشخص اليوميّة كالمواصلاّت. شخص برؤية واضحة يجب أن ينجح وإلا كل الطرق تؤدي للامكان.

## 2- المال ليس نقوداً المال مسؤوليّة

ربما سأله المحاور أكثر من مرة أسئلة تتعلق بثروته وحجم «علي بابا» اليوم في السوق العالميّة، وكانت الإجابة المتكررة له أن المال هو عبارة عن ثقة الناس بك، المال ليس مجرد نقوداً، خاصّة أن مالاً بهذا الكم يحتمّ عليك إنفاقه كما يجب، أن تقوم بعمل جيد، الناس يثقون بك ما يزيد من ضغط المسؤوليّة عليك.

والأمر صحيح فكلما زاد حجم المال كلما زادت مسؤوليته، رائد الأعمال الناجح عندما يجني مالاً فإن أولوياته يجب أن تتحصّر بين تطوير شركته أو المساهمة في تنمية مجتمعه،



أما الربح الشخصي فهذا ربما من الأساسيات  
لكن إذا فكرت فيه وحده فربما تنتهي بشركة لا  
تتطور أو تقدم قيمة للسوق.

تعاملك مع الأرباح على أنه مسؤولية سيغير  
الكثير من تعاملاتك وعاداتك تجاه النقود.

### 3- السؤال ربما تلفظك الحياة في البداية

.. ما هي ردة فعلك؟

يحكي جاك ما عن فشله صغيراً وشاباً،  
والحقيقة أنه بمقياس الكثير ربما كان فاشلاً  
جداً، لكن بمقياس المحاولة فكان مثابراً، فشل  
مرتين بامتحانات القبول، فشل ثلاث مرات  
بامتحانات المدرسة المتوسطة، بعد تخرجه حاول  
التقدم لعدة وظائف منها وظيفة في الشرطة  
ووظيفة في محلات KFC عندما دخلت الصين،  
بالنسبة لوظيفة الشرطة فقد تم قبول 4 أشخاص  
وكان الوحيد الذي تم رفضه، في وظيفة KFC  
تقدم معه 30 شخص كلهم تم توظيفهم وهو  
الوحيد الذي تم رفضه. كما ذكر أنه تم رفضه  
10 مرات من قبل جامعة هارفرد ..

عندما سأله المذيع عن شعوره حيال الرفض، قال «أنه يجب أن تعتاد عليه لأنني لم أكن جيداً كفاية» ويقصد أنه حتى تصبح جيداً بشيء ما يجب أن تظل تحاول .. بالنظر لما آل إليه جاك بالنهاية فإن أي شخص بمكانه حينها ربما لم يكن ليعتقد أنه ذو فائدة بهذه الحياة.

إذا كانت جهة سترفضك فاجعلها ترفضك عدد من المرات .. أي لا تتوقف عن المحاولة حتى تكتشف الخطأ.

#### 4- تعلم لغة مختلفة تعلم عن الثقافات

##### المختلفة ..

يتحدث جاك ما الإنجليزية بطلاقة شديدة حتى أنهم بالصين كانوا يستغربون من لهجته الغربية، لكنه لم يتعلمها بالمدرسة إنما تعلمها من السياح الذين وفدوا لمدينته حينها، لكن ما أكد عليه هو أن هؤلاء السياح علموه أشياء كثيرة لم يكن ليتعلمها في المدرسة أو من والديه، ما وسع آفاقه وظهر ذلك جلياً في استهداف شركته السوق الدولي مؤخراً لا الصين فقط.



أن تتعلم لغة مختلفة وثقافة مختلفة كأنك بالضبط امتلكت دماغين، فتعلم لغة لا يجعل دماغك يختبر فقط شيئاً جديداً ولكن يهيئه ليفكر بطريقة مختلفة، تعلم اللغات من أفضل الوسائل إذا كنت تريد توسيع آفاقك والوصول لتفكير خارج الصندوق.

### 5- الإنترنت كنز ينتظر من يكتشفه

زار جاك ما الولايات المتحدة أول مرة عام 1995 حينها لم يكن يعرف شيئاً عن الإنترنت، هو لم يكن يعرف حتى معنى هذه الكلمة «الإنترنت»، في زيارة له مع صديق إلى بنك بمدينة سياتل أراه صديقه الحاسوب وقال له هذا هو الإنترنت،

رد قائلاً «ماذا يعني الإنترنت»، فأجابه أنه يمكنه أن يبحث عن أي شيء عليه.

بحث جاك ما عن منتج معين وعن أنواعه فوجد منه الألماني والأمريكي .. الخ، جرب أن يبحث عن النوع الصيني لكنه لم يجد شيئاً، فكانت كلمة البحث التالية هي «الصين» ضغط

إدخال ولم يجد أي شئ يتعلق بالصين، ومن هنا كانت بدايته مع زيادة الأعمال المتعلقة بالإنترنت.

فأسس أول موقع خاص بالصين على الإنترنت، بعدها ببضعة أيام استقبل 5 رسائل على البريد الإلكتروني، حتى البريد الإلكتروني، لم يكن يعرف ما هو، وصديقه هو الذي أخبره، المهم أن كثير من الصينيين بدأوا يسألوه عن كيفية عمل مواقع لأعمالهم على الإنترنت، فبدأ الأمر مهم جداً بالنسبة له.

لا يخفى على الكثير الآن حال العالم العربي من مشاكل،

كالبطالة وسوء الأحوال الاقتصادية لكن يظل الإنترنت ذاك الكنز الذي ينتظر من يكتشفه،

وكما ذكر جاك أن «علي بابا» توفر الآن أكثر من 14 مليون وظيفة، فما يستطيع الإنترنت أن يفعله للعالم العربي كثير جداً إذا فقط طورنا



الويب العربي وظهرت شركات تحمل هم تحسين أحوال تلك المنطقة بطريقة أو بأخرى عن طريق الإنترنت.

### 6- ابن الثقة قبل أن تبني عمل

سأله المذيع عن مقولة «لكي نبني علي بابا يجب أن نبني الثقة»، فأجاب أن الناس بالصين يحبوا أن يتعاملوا وجهاً لوجه، وهذا حقيقي حتى بالعالم كله، ومجال علي بابا مجال من أصعب المجالات التي يمكن تأسيسها، فهو موقع بيع وشراء على الإنترنت دون حتى أن تتعامل مع أي شخص بالعملية كلها، فكيف يثق الزبائن بعلي بابا كمنصة. لذلك فإن بعالم الإنترنت أهم شيء هو الثقة.

وإذا نظرت لجميع الأعمال التي تتم من خلال الإنترنت فإنها قائمة أصلاً على هذا المبدأ،

وبالعمل الحر كمثال .. المستقل يحتاج لأن يكسب ثقة صاحب المشروع أو العمل حتى يكسبه كعميل، صاحب العمل لا بد أن يثق بالمنصة التي

ينجز عليها أعماله، المنصة نفسها يجب أن توفر هذا المناخ من القواعد والقوانين التي تبني الثقة حتى تنجح في مهمتها.

### 7- إذا كنت ستنشئ شركة اعتمد على

**نفسك لا مساعدات حكومية لا قروض .**

يصف جاك ما أي شركة تتأسس على المساعدات الحكومية أو القروض بأنها شركة فاشلة، نصيحته للشركات أن تركّز على السوق والمستهلك، ثم تنهض هي بالسوق، جاك لم يعتمد في تأسيسه لإمبراطورية «علي بابا» على أية مساعدات حكومية أو قروض من البنوك حتى أنه ذكر بالحوار «بالماضي لم أفعل، وحتى لو عرضوها عليها هم الآن فلن أقبل».

### 8- كن مجنوناً لا تكن غيبياً

يوجد الكثير من المستثمرين الغرب الذين يمتلكون حصصاً بعلي بابا، كانت معرفتهم بجاك ما وأفكاره وطريقة عمله هي الحافز لتلك الاستثمارات، فقد رأوا نموذج عمل ليس موجوداً بأي باي أو أمازون ولا في أي منصة



تجارة إلكترونية غير علي بابا، حتى أنهم وصفوا جاك بالمجنون.

ذكر جاك أن أول مرة عُرف بالمجنون بمجلة التايم عندما أفردت له عنوان

«جاك المجنون» ويعلق قائلاً

«الجنون شيء جيد لأننا مجانين لكننا ليسوا أغبياء»

الفكرة هنا هي أن تؤمن بما يمكنك تقديمه لهذا العالم حتى ولو لم يعتقد بك في البداية أحد، إذا كان لديك هذا النوع من الجنون فحريٌّ أن تحافظ عليه وأن تطوره.

**9- ربما تعتقد بوجود المستحيل لكن بالعمل الجاد لفترات طويلة ستصنع الفرصة**

ذكر جاك ما أن بالسنوات الأولى من تأسيس علي بابا كانوا يجنون «لا شيء»، الربح صفر لمدة ثلاث سنوات هل يمكنك أن تتخيل هذا؟ كان يذهب للمطعم فيأتي له النادل ويخبره أن الفاتورة تم دفعها مع ورقة مكتوب

عليها «مستر جاك .. أنا إحدى عملاء علي بابا وأجني الكثير المال من خلالها، أعلم أنك لا تجني شيئاً».

يقلق جاك على الشباب اليوم ممن يفقدون الأمل والرؤية، شعور سيء بأن يتم رفضك لكن العالم مليء بالفرص الأخرى التي تنتظرك لانتهازها، في صغر جاك كان يعتقد أن كل شيء مستحيل، بعد تأسيس علي بابا يعتقد أن ليس كل شيء مستحيلاً، وأنه دائماً توجد طريقة.

#### 10- لا تنجح لنفسك فقط انجح لغيرك

في بدايات «علي بابا» أخبر جاك رفاقه بأن عليهم أن ينجحوا، لأنهم إذا نجحوا فسينجح 18% من شباب الصين، جاك ورفاقه لم يكن آباؤهم أغنياء، أعمامهم ليسوا أصحاب نفوذ، مثلهم مثل هؤلاء الشباب، لذلك يظهر هنا بشدة مبدأ المبادرة والسبق في النجاح. إذا لم تفكر بالنجاح من أجلك ففكر بالنجاح من أجل من هم بنفس ظروفك، يمكنك أن تعطيمهم بعض الأمل في الحياة وتحقيق شيء ما. إذا أثبت أنه بإمكان شخص منهم -بنفس ظروفهم- النجاح.



حقيقة اللقاء كان مليء بالمقولات والدروس  
الحكيمة من جاك لكن هذه برأبي أهم ما  
يمكن أن تتعلمه .

# Jack Ma Quotes

أقوال جاك ما





## أقوال جاك ما عن شركة

«علي بابا»



In its early years, he gave three explanations as to why the company survived: «We didnot have any money, we did not have any technology, and we didnot have a plan»



ذكر «جاك ما» ثلاثة أسباب جعلت الشركة تستمر في سنواتها الأولى: «لم يكن لدينا أي قدرٍ من المال، و لم يكن لدينا أي تقنيات حديثة، ولم يكن لدينا أي خطة»



«It would be three months before eBay woke up to the threat of Alipay. In January 2004, PayPal assembled a task force in San Jose to pick up on EachNet's earlier unsuccessful efforts to devise an escrow solution. In the United States, eBay had shelled out \$1.4 billion to buy PayPal in 2002. But it was slow to integrate the company and roll it out to China. To be fair to PayPal, regulatory obstacles in China were an important factor in the delay: The country's banking sector is closely guarded».





«ثلاثة أشهر هي المدة التي احتاجتها شركة (إيباي) لتقرر بعدها التصدي للتهديد الذي تشكله شركة (ألباي) عليها. وفي يناير من عام 2004، قامت شركة (باي بال) بتشكيل لجنة بمقرهم الرئيسي في سان خوسيه للنظر في محاولات شركة (إيش نيت) - التي لم تُكلل بالنجاح - لتفعيل خدمة (ايسكرو). وفي عام 2002، قامت شركة (إيباي) في الولايات المتحدة بدفع مبلغ وقدره 1.4 مليار دولار لشراء (باي بال)، ولكن دمج الشركتين وتفعيل نشاطاتهما في الصين تطلب وقتاً طويلاً. ولكي نكون منصفين بحق (باي بال)، ينبغي الإقرار بأن العقبات التي تضعها الصين في وجه المستثمرين كانت السبب الرئيسي لهذا التأخير، فقطاع الصين المصري هو قطاع محمي للغاية».



«It doesn't matter how wealthy or powerful you are, if you can't enjoy the sunshine, you can't be truly happy».



«مهما كنت ثريا أو قويا، لن تذوق طعم  
السعادة إلا إذا كنت قادرا على الاستمتاع  
بمنظر الشروق»



«Today is brutal, tomorrow is more brutal, but the day after tomorrow is beautiful. However, the majority of people will die tomorrow night. They won't be able to see the sunshine the day after tomorrow. Aliren11 must see the sunshine the day after tomorrow». Cofounder



«اليوم صعب وغدا أصعب، لكن بعد غد سيكون جميلاً. غير أن معظم الناس يفضلون الموت غدا ولن يطيقوا الصبر إلى بعد غد ليشهدوا انجلاء الظلام. وأنا أقول لموظفينا: عليكم بالصبر إلى بعد غد حتى تتعموا برؤية النور» مؤسس الشركة.



«We are never in lack of money. We lack people with dreams, who can die for those dreams». Jack Ma



«نحن لا ينقصنا المال ولكن ينقصنا ذلك  
الإنسان الطموح الذي لن يتواني عن الموت من  
أجل تحقيق حلمه».



«If you've never tried, how will you ever know if there's any chance?». Jack Ma



«إن أنت لم تجربو على المحاولة، كيف لك أن تعرف إن كان ثمة فرصة للنجاح؟».

”

«If you are poor at 35 you deserve it.» Jack

Ma

“

«إن كنت لا تزال فقيرا وأنت في الخامسة  
والثلاثين، فقد استحققت هذا الفقر.»



«If we want to change the world, we change ourselves». Jack Ma



«إن كنت ترغب في تغيير العالم، ابدأ بنفسك  
أولاً».



«Once in your life, try something, work hard at something. Try to change. Nothing bad can happen». Jack Ma



«حتى ولو لمرة واحدة فقط في حياتك، جرب أن تقوم بشيء جديد، وأن تعطيه كل وقتك وجهدك. حاول أن تحدث تغييراً ولا تخف، فليس ثمة ما تخشاه».



«The very important thing you should have is patience». Jack Ma



«أهم صفة عليك التحلي بها لتنجح هي الصبر».



«Before you're 30, work for a small company,  
learn passion, learn to dream». Jack Ma



«قبل أن تتم عامك الثلاثين، اعمل في شركة  
صغيرة، فهناك ستتعلم الشغف والطموح».



«If there are nine rabbits on the ground, if you want to catch one, just focus on one».

Jack Ma



«إن كان أمامك تسعة أرانب وأردت أن تصطاد واحدا، ركّز على واحد فقط».



«I think in 10 years we'll be bigger than Walmart». Jack Ma



«أعتقد أنه بعد عشر سنواتٍ من الآن،  
ستكون شركتنا أكبر من شركة وول مارت».



«If you don't give up, you still have a chance. Giving up is the greatest failure».

Jack Ma



«ثمة فرصة للنجاح ما لم تستسلم،  
فالاستسلام هو الفشل الذريع».



«The world will not remember what you say, but it will not forget what you have done». Jack Ma.



«لن يتذكر العالم أقوالك بل أعمالك».



«Stay hungry and follow your dreams».

Jack Ma



«كن طموحا وواصل سعيك لتحقيق  
أحلامك».



«You cannot unify everyone's thoughts,  
but you can unify everyone through  
a common goal». Jack Ma



«لا يمكنك أن تجعل الناس يفكرون بعقل  
واحد، ولكنك تستطيع أن تجمعهم على غاية  
واحدة».



«A leader should be a visionary and have more foresight than an employee».

Jack Ma



«ينبغي على القائد أن يكون ذا بصيرة وأن يكون أوسع أفقا من موظفيه».



«Grow your mind, grow your culture,  
grow your values, grow your wisdom. I  
think China is going in this direction».

Jack Ma



«احرص دائما على أن تتَمَيَّ عقلك، ثقافتك،  
قيمك، وحكمتك، و أنا أرى أن هذا ما تقوم به  
الصين الآن».



«Remember that your past success may lead to your future failure. However, if you learn a lesson from every failure, then you may ultimately succeed». Jack Ma



«تذكر أن نجاحاتك في الماضي قد تقود إلى إخفاقك في المستقبل، ولكن إن أنت تعلمت من كل تجربة فاشلة تمر بها، لا بد أن تتجح في النهاية».



«I never thought the money I have belongs to me. It belongs to society». Jack Ma



«لم يدري في خلدي قط أن المال الذي عندي هو لي، بل هو للمجتمع الذي أنتمي إليه».



«I don't want to be liked. I want to be respected». Jack Ma



«لا أريد من الناس أن يحبوني، أريدهم أن  
يحترموني فقط».



«No matter how tough the chase is, you should always have the dream you saw on the first day. It'll keep you motivated and rescue you from any weak thoughts». Jack Ma.



«مهما نال منك التعب، ضع حلمك دائماً  
نصب عينيك. هذا سيساعدك على المضي  
قدماً وسيجعلك تتجاوز أي لحظة ضعف تمر  
بها».



«When you are small, you have to be very focused and rely on your brain, not your strength». Jack Ma



«عندما تكون في بداياتك، عليك أن تكون متيقظ الذهن، وأن تعتمد على عقلك لا عضلاتك».

”

«I am going to enjoy some other things  
apart from business». Jack Ma

“

«بجانب استمتاعي بالعمل، سأحرص على  
الاستمتاع بأشياء أخرى في الحياة».



«I want to change history, do something important in my life, and influence individuals like we have with millions of small businesses on Alibaba. Then they love and respect you because you made their life important». Jack Ma



«أردت أن يذكُرني التاريخ، أن أقوم بشيء مهم في الحياة وأن أكون سببا في إلهام الآخرين. ولهذا السبب أصبح لدينا اليوم ملايين من المشاريع الصغيرة في شركة علي بابا. ولأنني جعلت حياة أولئك الناس حياة ذات معنى، فقد غمروني بالحب والاحترام».



«Forget about your competitors. Just focus on your customers». Jack Ma



«لا تُدِرْ بِالْأَمْنِافْسِيك، بل ركّز على عملائك».



«If you want to be a great company think about what social problem you can solve. It's about solving the social problems». Jack Ma



«إن أردت النجاح لشركتك، ابحث عن مشكلة في المجتمع وحاول أن تحلها، فالنجاح يكمن في حل مشكلات المجتمع».



«My job is to help more people have jobs».

Jack Ma



«عملي هو أن أساعد الناس أن يجدوا عملاً».



«You never know how much you can do in your life». Jack Ma



«لن تتصور أبدا كم من العمل يمكن أن تتجز في حياتك».



«I call myself a blind man riding a blind tiger». Jack Ma



«ما أنا إلا كرجل أعمى يمتطي نمرا أعمى».



«Instead of learning from other people's success, learn from their mistakes. Most of the people who fail share common reasons (to fail) whereas success can be attributed to various different kinds of reasons». Jack Ma



«لا تتعلم من نجاحات الآخرين بل من أخطائهم، فالناس غالبا يكررون ذات الأخطاء التي يمكنك تجنبها متى عرفتھا، أما النجاح فيعتمد على أسباب كثيرة ومختلفة».



«It's easier to win if you have people seeing things from different perspectives». Jack Ma



«من السهل أن تحقق النجاح إن كان لديك أناس يستطيعون رؤية الأشياء من زوايا مختلفة».



«Everybody should have a dream».

Jack Ma



«يجب أن يكون لكل شخص حلمه الخاص به».



«Help young people. Help small guys. Because small guys will be big. Young people will have the seeds you bury in their minds, and when they grow up, they will change the world».- Jack Ma



«مد يدك للشباب، مد يدك لصفار رجال  
الأعمال، فالصفار سيصبحون كبارا، وما  
تفرسه في عقول الشباب اليوم سيغير وجه  
العالم غدا».



«I try to make myself happy because I know that if I'm not happy, my colleagues are not happy and my shareholders are not happy and my customers are not happy».- Jack Ma



«أحاول جاهدا أن أكون سعيدا، فسعادتي  
تعني سعادة زملائي وسعادة المساهمين في  
الشركة وسعادة عملائي».



«Without internet, there would have been no Jack Ma, and no Alibaba or Taobao».

Jack Ma



«بلا إنترنت، لن يكون ثمة جاك ما أو علي

بابا أو تاوباو».



I'm not a tech guy. I'm looking at the technology with the eyes of my customers, normal people's eyes».- Jack Ma



«لست خبيراً في التكنولوجيا، فأنا أنظر إليها بنفس العين التي ينظر بها الشخص العادي من عملائي».



«Never ever do business with the government. Be in love with them, never marry them». – Jack Ma



«إياك وأن تشارك الحكومة في أي مشروع  
تقوم به، لتكن علاقتك معها علاقة حب لا  
زواج».



«When we have money, we start making mistakes». – Jack Ma



«ما إن نملك المال حتى نبدأ بارتكاب الأخطاء».



«We should never finish a 20 year program  
in two years». – Jack Ma



«لا ينبغي أن ننجز في عامين عملاً يحتاج  
إلى 20 عاماً لإنجازه».



«Life is so short, so beautiful. Don't be so serious about work. Enjoy the lives».- Jack Ma



«الحياة جميلة لكنها قصيرة، إذن استمتع بها ولا تجهد نفسك كثيرا في العمل».



«Opportunity lies in the place where the complaints are». – Jack Ma



«وجود شكاوي يعني وجود مشكلة، وهذا يعني وجود فرصة للعمل ومن ثم النجاح».



«Today, making money is very simple. But making sustainable money while being responsible to the society and improving the world is very difficult». – Jack Ma



«من السهل جدا اليوم أن تجني المال، ولكن الصعب هو أن تحافظ على هذا المال في ذات الوقت الذي تقوم فيه بواجبك تجاه مجتمعك وتجاه العالم أجمع».



«I don't care about revenues». – Jack Ma



«جني الأرباح هو آخر ما أهتم به».



«You never know that the things you're doing are that meaningful to society».

Jack Ma



«العمل الذي تقوم به يعني الكثير للمجتمع،

أكثر بكثير مما تتصور».



«A leader should have higher grit and tenacity, and be able to endure what the employees can't». – Jack Ma



«على القائد أن يكون أكثر صلابة ومثابرة  
من موظفيه، وأن يكون قادرا على تحمل ما لا  
يقدررون هم على تحمله».

أقوال جاك ما  
المحفزة



# Motivating Jack Ma Quotes





«A peace talk is always difficult, always complicated».- Jack Ma



«لظالما كان النقاش السلمى صعبا ومعقدا» .



«I don't want people (in China) to have deep pockets but shallow minds».

Jack Ma



«لا أريد للناس في الصين أن يكونوا ممتلئي الجيوب فارغي العقول».



«You've to make consumers smart. An e-commerce portal doesn't sell a product at cheaper rates, instead an offline shop sells it at a costlier prices». – Jack Ma



«علينا أن نساعد عملاءنا على التسوق  
بذكاء، فالمواقع الإلكترونية لا تبيع السلع بسعر  
رخيص، بل المحال التجارية هي من تبيع السلع  
بسعر مرتفع».



«Never ever compete on prices, instead compete on services and innovation».

Jack Ma



«إياك أن تتنافس الآخرين في الأسعار، بل في

جودة الخدمات والفكرة المبتكرة».



«If the customer loves you, the government will have to love you». – Jack Ma



«إن أحبك العميل فلن يسع الحكومة إلا أن تحبك أيضا».



«It's very difficult to know the outside world, but you know yourself. You know your need and what you want. If I know myself better, I can change myself to meet the outside world». – Jack Ma



«من الصعب جدا أن تعرف العالم حق المعرفة ولكنك تعرف نفسك وتعرف ما تريد. فإن عرفت نفسك كان بمقدورك أن تغير منها لتتوافق مع ما يريده العالم من حولك.»



«You need the right people with you, not the best people».- Jack Ma



«في العمل، أنت لست بحاجة إلى أن توظف  
أفضل الناس بل أكثرهم ملائمة لهذا العمل».



«You've got to make your team have value, innovation, and vision». – Jack Ma



«أحرص على جعل فريق عملك فريقاً مبدعاً  
وذا رؤية واضحة».



«We appreciate yesterday, but we're looking for a better tomorrow».

Jack Ma



«نحن نُقدِّر الماضي ولكننا نطمح لغدٍ

أفضل».



”

You should learn from your competitor,  
but never copy. Copy and you die

“

يجب عليك أن تتعلم من منافسينك لا أن  
تقلدهم لأن تقليدهم سيدمر مشروعك.



On people: «Hire the person best suited to the job, not the most talented. This can be a very painful lesson. There's no point putting in a Boeing jet engine when you need to run a tractor».



مقولة في اختيار الشخص المناسب: «قم باختيار الشخص المناسب للوظيفة لا الموهوب، وإن لم تفعل ذلك ستندم، فأنت عندما ترغب في تشغيل سيارة، لن تحتاج إلى محرك طائرة».



On himself: «I am a very simple guy, I am not smart. Everyone thinks that Jack Ma is a very smart guy. I might have a smart face but I've got very stupid brains».



مقولة عن نفسه: « الجميع يعتقد أن جاك ما ذكي جدا، لكنني في الحقيقة إنسان بسيط جدا ولست بذكى. صحيح أن وجهي تبدو عليه أمارات الذكاء ولكن عقلي مليء بالترهات».



On past mistakes from «the dark days at Alibaba»: «If you don't give up, you still have a chance. And, when you are small, you have to be very focused and rely on your brain, not your strength».



مقولة عن الأيام السوداء التي عاشتها  
شركة علي بابا في الماضي: «ثمة فرصة  
للنجاح ما لم تستسلم، و عندما تكون في  
بداياتك، عليك أن تكون متيقظ الذهن، وأن  
تعتمد على عقلك لا عضلاتك».



On teamwork: «If we are a good team and know what we want to do, one of us can defeat 10 of them».



مقولة عن العمل الجماعي: «إن شكلنا فريق عمل متفاهم يعلم تماماً ما يريد، فإن واحداً منا كفيل بأن يهزم عشرة منهم».



On having a larger mission: «It doesn't matter if I failed. At least I passed the concept on to others. Even if I don't succeed, someone will succeed».



مقولة عن الهدف الأسمى: «لا ضير في أن  
أخسر، على الأقل سأكون شققتُ طريقاً سيكمله  
غيري. حتى لو لم أنجح، غيري سيفعل».



On perseverance: «We will make it because we are young and we will never, never give up».



مقولة عن المثابرة: «نحن سننجح لأننا شباب ولأننا لن نستسلم أبدا مهما حصل».



On work: «If we go to work at 8 a.m. and go home at 5 p.m., this is not a high-tech company and Alibaba will never be successful. If we have that kind of 8-to-5 spirit, then we should just go and do something else».



مقولة عن العمل: «إن كنا من النوع الذي يعمل من الثامنة صباحا حتى الخامسة مساءً فلن يكتب لشركتنا التطور التقني أو النجاح. إن كانت تلك هي العقلية التي نعمل بها ينبغي إذن أن نبحث لنا عن عمل آخر».



«Always keep in mind these three principles: what you want to do, what you should do, and for how long you should do it».



«ضع نصب عينيك دائما هذه الأمور الثلاثة:  
العمل الذي تريد القيام به، والعمل الذي ينبغي  
القيام به، وإلى متى ستستمر في القيام بهذا  
العمل».



On competition: «You should learn from your competitor but never copy. Copy, and you die».



مقولة عن المنافسة: «تعلم من منافسك ولا تقلده، فالتقليد مقبرة الناجحين».



On Alibaba.com's 2007 IPO: «Alibaba is not just a job. It's a dream. It's a cause. Let the Wall Street investors curse us if they want».



وفي الاككتاب العام لشركة علي بابا في عام 2007، قال جاك ما: «علي بابا ليست عملا فحسب بل حلما تحول إلى حقيقة، هي نموذج ناجح، ولتصّب السوق الأمريكية لعناتها علينا إن شاءت».



On starting a company: «If you want to grow, find a good opportunity. Today, if you want to be a great company, think about what social problem you could solve».



مقولة عن المشاريع الجديدة: «إن أردت لمشروعك أن يكبر عليك أن تبحث عن فرصة جيدة لاستثمارها، وإن أردت لشركتك النجاح في وقتنا الحاضر، ابحث عن مشكلة في المجتمع وحاول أن تحلها».



On growth: «In carrying out e-commerce, the most important thing is to keep doing what you are doing right now with passion, to keep it up».



مقولة عن تنمية المشاريع: «عندما تبدأ مشروعاً إلكترونياً، عليك أن تستمر في القيام بما تحب، أن تبقى شغوفاً بعملك».



”

أقوال جاك ما الأكثر تأثيرا

Jack Ma: Most Influential  
Quotes

“



Ma responded to being called «Crazy Jack» by Time magazine in the early 2000's, saying, «I think crazy is good! We are crazy but not stupid! If everyone agrees with me and if everybody believes in our idea is good – we will have no chance».



وفي رده على مجلة تايم التي نعتته في بداية الألفية الثالثة بجاك المجنون ، قال جاك ما: « نعتوني بالمجنون ولا بأس في ذلك ، فنحن مجانين ولسنا بحمقى! وأنا أعتقد أنه إن أحبنا الجميع واتفق معنا ما كنا لننجح».



Ma said about taking action and risk:  
 «If you don't do it, nothing is possible. If  
 you do it, at least, you have the hope that  
 there's a chance».



وعندما تحدث عن أخذ زمام المبادرة،  
 قال جاك ما: «النجاح مستحيل إلى أن تأخذ  
 بزمام المبادرة، فإن بادرت بالعمل فتمة أمل  
 في النجاح».



Ma talked about the value of meditation:  
 «I use Thai Chi philosophy in business:  
 Calm down, There's always a way out and  
 keep yourself balanced, and meanwhile,  
 don't try to kill your competitors».



وعن أهمية الاسترخاء، قال جاك ما: « أنا  
 أتبع فلسفة «تاي تشي» في العمل وهي كالتالي:  
 حافظ على هدوء أعصابك فتمة حل لأي  
 مشكلة، وحافظ على اتزانك، وإياك أن تحاول  
 تدمير منافسك».



Ma asserted the idea and value of empowering people: «In this world, if you want to win in the 21st century, you have to be making sure that making other people become powerful, empower others; making sure the other people are better than you are, then you will be successful».



وشدد جاك ما على أهمية مساعدة الآخرين على النجاح قائلًا: «إن أردت تحقيق النجاح في القرن الواحد والعشرين، عليك أن تساعد الآخرين على النجاح، وأن تحرص على أن يكونوا أفضل منك، عندها ستكون ناجحًا بالفعل».



Ma said the following about the value of taking personal responsibility: «I find that when a person makes a mistake or fails, if he or she always complains or blames others, that person will never come back from the failure. But if the person checks inside, this person has hope».



وفيما يتعلق بتحمل المسؤولية، قال جاك ما:  
«اتضح لي أن الشخص الذي يفشل ثم يُحمَل  
الآخرين مسؤولية فشله، لن ينجح أبداً. ولكن  
إن تحمل بنفسه مسؤولية خطئه فتمة أمل في  
النجاح».



Ma noted on competition, «If eBay are the Sharks in the Ocean – We (Alibaba) are the Crocodiles in the Yangtze River. Never fight in the Ocean, let's fight in the Yangtze River».



وعن المنافسة، يقول جاك ما: «إن كانت شركة «إيباي» بمثابة قرش في المحيط، فإن شركتنا علي بابا هي التمساح في نهر «يانغتسي». فلندع القتال في المحيط ولنقاتل في نهر «يانغتسي».



«Ma commented on Alibaba's celebrated journey to success: «Today, people write about the successful stories of Alibaba. And I really don't think we were so smart, we made so many mistakes and we were so stupid at times. So, someday, the book I personally really will want to write about is Alibaba's 1001 mistakes. These are the things people should remember and people should learn».



وعن قصة النجاح التي شهدتها شركة علي بابا، قال جاك ما: «يروى الناس اليوم قصص نجاح عن شركة علي بابا، وأنا لا أدعي أن سر نجاحنا هو الذكاء الفائق، فقد ارتكبنا أخطاء كثيرة وقمنا بحماقات أكثر. ولهذا السبب أرغب يوماً في أن أولف كتاباً عن الألف خطأ الذي ارتكبته شركة علي بابا، لأنني مؤمن أن معرفة هذه الأخطاء سيفيد الناس كثيراً».



Ma responded to criticism that China is a difficult place to launch a business: «Going anywhere, doing business, takes time. No market welcomes gamblers – You go there, create value for local people, have time – it will have chance».



وفي رده على أولئك الذين يزعمون أن الصين ليست المكان المناسب لبدء المشاريع، قال جاك ما: «نجاح أي مشروع في العالم يتطلب وقتاً، فالمغفلون لا مكان لهم في السوق. عليك أولاً أن تختار المكان ثم تقدم شيئاً ذا قيمة للناس وتنتظر، ولا بد أن ستنجح في النهاية».



In response to Alipay being called «stupid» by banks and others, Ma said: «A stupid thing – if you improve it every day, it is going to be very smart».



ويقول جاك ما لأولئك الذين ينعنون شركة  
(أليباي) بالغباء: «إن الشيء الغبي – إذا اعتنينا  
به يوماً بعد يوم – لا بد وأن يصبح يوماً شيئاً فائق  
الذكاء».



In regard to perseverance, Ma said, «Never give up! Today is hard, tomorrow will be worse, but the day after tomorrow will be sunshine. If you give up tomorrow, you will never see the sunshine.»



وفيما يخص المثابرة، قال جاك ما: «إياك والاستسلام، اليوم سيكون صعبا وغدا أصعب ولكن بعد غد سينجلي الظلام. إن استسلمت غدا، لن يكون بمقدورك أن ترى النور.»

