

عشریات تویتر

خالد الراجحي



الطبعة الاولى
1438 هـ - 2016 م

جميع الحقوق محفوظة

عشریات تویتر

خالد الراجحي

2016

ح/ خالد سليمان عبد العزيز الراجحي، ١٤٣٨ هـ.

فهرسة مكتبة الملك فهد الوطنية أثناء النشر

الراجحي، خالد سليمان عبد العزيز

عشریات تویتر. / خالد سليمان عبد العزيز الراجحي. - الرياض،

١٤٣٨ هـ

ص. ص. ٤٠٠

ردمك: ٧-٢٩٤٣-٠٢-٦٠٣-٩٧٨

١- مواقع التواصل الاجتماعي - العنوان

ديوي ٦٧، ٠٠٤، ١١٤٠ / ١٤٣٨

رقم الإيداع: ١١٤٠ / ١٤٣٨

ردمك: ٧-٢٩٤٣-٠٢-٦٠٣-٩٧٨

دار وجوه للنشر والتوزيع

Wajooh Publishing & Distribution House

www.wojoooh.com

المملكة العربية السعودية - الرياض

الهاتف: 4562410 الفاكس: 4561675

للتواصل والنشر:

info@wojoooh.com

www.facebook.com/wojoooh

@wojoooh1



لايسمح بإعادة إصدار هذا الكتاب؛ أو نقله في أي شكل أو وسيلة،
سواء كانت إلكترونية أو يدوية أو ميكانيكية، بما في ذلك جميع أنواع تصوير المستندات بالنسخ، أو التسجيل أو التخزين، أو
أنظمة الاسترجاع، دون إذن خطي من المؤلف بذلك.

No part of this publication may be
reproduced, stored in retrieval system, or transmitted, in any form or by any means,
electronic, manual, mechanical, photocopying,
recording, or otherwise without prior written permission of the author.

مقدمة

دخلت التويتر كمستخدم في نهاية عام ٢٠١١م ولم يدر في خلدي أن يكون له هذا التأثير في حياتي، فمن خلاله تعرفت على عدد كبير من الفضلاء الذين لا يمكن أن أتعرف عليهم بالظروف الطبيعية.

ومن خلاله تحفزت للكتابة حتى كتبت عدد من الكتب، ومن خلاله تعرفت على جهات مختلفة وقدمت بها عدد من المحاضرات ومن خلاله أيضا تعلمت إيصال الرسائل المختصرة والمركزة حتى وصلت إلى تطوير فكرة العشریات.

العشریات هي عدد ١٠ من التغريدات بموضوع معين تغطيه من عدة جوانب، وقد استرسلت بها حتى كتبت ٩٩ عشرية متنوعة في الإدارة والمبادرة والتسويق وتطوير الذات والمجتمع والإيمانيات والقراءة والتويتر ذاته، وقد شجعني عدد كبير من الفضلاء على جمعها في كتاب حتى يتم تعميمها ونشرها بشكل أكبر، وها أنا أفعل.

إن هذا العمل هو اجتهاد شخصي ولم يبنى على دراسات علمية لذلك يجب أن يؤخذ بهذا النطاق ليس إلا.

ملحوظة العشریات تركت كما كتبت أول مرة فلم يتم عليها أي تعديل أو تطوير !!!



الإهداء

إلى التويتر:

ألا تعلم
كم نحبك
وكم نخافك
وكم نقضي وقتاً معك؟



إلى سلبية التويتر:

كنت أكتب العشریات وأنتم فی ذهني خوفاً من هجومكم الشرس المعتاد ...
هذا الخوف ساهم فی خروج هذا العشریات بشكل أفضل ...

شكراً لكم



إلى إيجابيين التويتر:

كنت أكتب التغريدات وأنتم في ذهني فرحاً بتحفيظكم الإيجابي المعتاد ...
هذا التحفيز ساهم في خروج كل ما لدي في هذه العشریات ...

شكراً لكم

1



الإدارة 

مع نشوة المنصب والاعتزاز بالقيادة
قد ينسى المدير أنه شخص مثل جميع
الأشخاص يخطئ ويصيب، وقد ينسى أن
يعتذر إن أخطأ وقد يُحمّل العاملين معه
أخطاءه ونتائجها والتي في الغالب تكون
مدمرة نفسياً

1 من أشهر أخطاء المدراء :

- ◀ عدم الثقة بالموظفين وإمكاناتهم والدخول في منافسة معهم.
- ◀ عدم منح الموظفين الأمان.
- ◀ عدم البناء على نجاحات المدراء الذين قبلهم، والانشغال بإظهار عيوبهم.
- ◀ عدم الظهور بمظهر القدوة الحسنة.
- ◀ التظاهر بالانشغال أمام الموظفين بعدم مقابلتهم والحديث معهم.
- ◀ فتح الأذان للنميمة.
- ◀ عدم إعطاء الموظفين حقهم من الشاء.
- ◀ سرقة أفكار الموظفين ونسبتها لأنفسهم.
- ◀ البكاء على اللبن المسكوب، بدل البحث عن مصدر آخر للبن.
- ◀ الحديث عن عيوب المنافسين فقط لا غير



العلوم بأنواعها لها مصادر ومراجع
معتبرة وموثوقة، تساعد من أراد التخصص
في أحدها أن يبدع ويتميز، والقفز على
هذه المصادر والمراجع هي خطوة
في إضافة عدد جديد من الأفراد الذين
لايساعدون على التميز والإبداع...!!!!

2 عشرية .. «هل الإدارة علم لمن لا علم له ؟»

- ◀ الإدارة والطب والهندسة كلها علوم معتبرة، وبلا شك أن بعضها أصعب من الآخر، فالطب مثلاً أصعب تعلماً من الإدارة.
- ◀ ولكن الطب وهو علم معتبر وأصعب من الإدارة يتخرج منه المتميز والمتوسط والضعيف، كما أن الإدارة كذلك تُخرِّج المتميز والمتوسط والضعيف.
- ◀ وعلى ذلك ؛ هناك الطبيب المتميز ذو الدخل العالي لتميزه، وهناك الطبيب الضعيف الذي لا يكفيه دخله للعيش الكريم بسبب ضعفه.
- ◀ وكذلك الإدارة والهندسة والحاسب الآلي وبقية التخصصات، فليس كل حاصلٍ على شهادة في تخصص ما يتميز فيه.
- ◀ الحجة بأن الإدارة يعمل فيها أياً كان، فلا أكثر من الأطباء الشعبيين والمهندسين المجتهدين، وبقدر ما يصيبون مرةً يخطئون مرات، تماماً مثل الإدارة.
- ◀ على ذلك ؛ يستطيع الجميع إدعاء أن العلوم الأخرى ضعيفة، بسبب الجهل بها وعدم القدرة على تقييمها كما يجب.
- ◀ كما أن هناك عددٌ مهول من الجامعات العالمية المتميزة في تخصص الإدارة، فهل يعقل أن تكون هذه الجامعات مجمَع من لا علم لهم ؟
- ◀ ومن أسباب فشل كثير من المنظمات هو عدم تقدير علم الإدارة وإعطاء الإدارة للمجتهدين الغير مختصين.
- ◀ سيقينا ذلك في مؤخرة الأمم إذا لم نعطي التخصص والمختصين وضعهم الطبيعي، ليس في الإدارة فحسب ولكن في جميع التخصصات.
- ◀ وسيبقى علم الإدارة علماً متميزاً ومهماً ومؤثراً، حتى وإن لم يقتنع بذلك من يجهله، ولن يكون كذلك مناسباً للضعفاء علمياً.



يستفيد بعضنا من تدوين الخبرات
والتجارب في الكتب، ففي الكتب
والتدوينات سنوات من العلم
والمعرفة لابد لمن يريد التميز أن
يجعلها مصدرا نموذجيا للنجاح!!!

3 عشرية « علمتني الإدارة » بعضاً ممّا علمتني الإدارة، التعلم من خبرة الآخرين تختصر عليك المسافات!!

- ◀ علمتني الإدارة بأن الإدارة علم وفن، أو فن وعلم !!.
- ◀ علمتني الإدارة بأن كل فشل لك هو فرصة لغيرك، وكل فشل لغيرك هو فرصة لك.
- ◀ علمتني الإدارة بأن النجاح الدائم مستحيل، وأن الفشل من أهم الخبرات للنجاح.
- ◀ علمتني الإدارة بأن المبادئ والقيم، من أهم عناصر النجاح والتفوق !!.
- ◀ علمتني الإدارة أن مافي كتب الإدارة لا يُغني عن التجربة والخبرة !!.
- ◀ علمتني الإدارة بأن الوقت من أهم ممتلكات المنظمة، فإن ضيّع فقد ضاعت المنظمة.
- ◀ علمتني الإدارة بأن كثرة الاجتماعات تقود إلى قلة الإنجازات.
- ◀ علمتني الإدارة بأن المدير بدون صلاحيات، سكرتيرٌ عالي التكلفة.
- ◀ علمتني الإدارة بأن المدير المركزي للمنظمة، عطلٌ مركزي.
- ◀ وأخيراً علمتني الإدارة بأن أسباب فشل الإدارة في كثير من المنظمات، هو أن الإدارة لا تعرف الإدارة.



يبدل المختصون الغالي والنفيس
لتطوير العلوم ويأتي من يأتي
ويتجاوز كل ذلك ويدعي القدرة
والمعرفة، فإن فشل فذلك هو
الطبيعي وإن نجح فذلك هو
الاستثناء...!!!

4 عَشْرِيَّةُ « خَواطرُ إدارية » من وحي العُبتِ القائمِ بالإدارة.

- ◀ الإدارةُ علمٌ !!.
- ◀ الإدارةُ ليستُ اجتهاداً !!.
- ◀ الإدارةُ علمٌ عميقٌ !! من الصعبُ تعلمه على كِبَرٍ !!! وهو بناءٌ يحتاجُ إلى وقتٍ ليكتمل !!.
- ◀ طُوِّرتُ الإدارةُ وأساليبيها، ولا زال المجتهدون يعبثون بها !!.
- ◀ إذا أصبح المديرُ يدور في فلكٍ من قبله، فهذا يعني بأن لا جديد لديه !!.
- ◀ يفعل المدير غير المحترف بالإدارة، ما يفعله المشعوذون بالطب.
- ◀ الإدارة علم، لا يُنقل بالوراثة.
- ◀ في المنظمات الكبيرة، يحتاج المدير غير المحترف حوالي ستين بحدٍ أقصى ليدمّر عملَ مديرٍ محترفٍ سابقٍ !! طبعاً وهو يقصد البناء.
- ◀ الفن يختلط بالعلم في الإدارة، لذلك لا تشعر بصعوبته، ولذلك يستسهله كثير من الناس.
- ◀ من الصعب اكتشاف المدير غير المحترف، إلا بالتأنيج.



في الأعمال :

المركزية الإدارية في القرارات
تعكس عدم ثقة بالعاملين وتقلل
الاستفادة منهم عند الاحتياج،
أعطي العاملين المسؤوليات
مشفوعة بالصلاحيات واستمتع في
مراقبتهم يبدعون...!!!

5 المركزية في عشر نقاط، محاولة للتعريف بالمركزية كنظام إداري متبع في كثير من المنظمات بما له وما عليه :

- ◀ أولاً: المركزية هي مركزية جميع القرارات في يد مدير واحد أو عدد محدود من المدراء بحيث يحتاج الموظفون للرجوع إليه / إليهم في كل قرار مهم.
- ◀ ثانياً: المركزية ليست دائماً سلبية، فهي إيجابية في المشاريع الصغيرة وكذلك في بداية المشاريع الكبيرة، وأيضاً في أوقات الأزمات.
- ◀ ثالثاً: المركزية سلبية جداً في المشاريع المتوسطة والكبيرة في مرحلة النمو والاستقرار، فقد تكون عائقاً في التحرك والتطور.
- ◀ رابعاً: المركزية قد تكون علامة من علامات عدم الثقة بالعاملين، وبالتالي لن يثقوا هم كذلك بمديرهم! ولن يبدعوا.
- ◀ خامساً: المركزية تخلق اتباعاً مطيعين وغير مبدعين، فأسهل طريقة للتخلص من المبدعين أن تكون مركزياً.
- ◀ سادساً: عكس المركزية اللامركزية وهي أن تجعل أكثر من مبدع يعملون لهدف واحد في عدة جهات، وبذلك تنجح وينجح الجميع.
- ◀ سابعاً: المركزية تجعل من المدير المركزي عنق زجاجة لكل عمل، فيبقى الإنتاج محدوداً والإبداع محدوداً.
- ◀ ثامناً: البيئة المركزية بالإدارة بيئة بطيئة التطور ويصعب أن تتغير بسرعة التغيير خارج المنظمة، وبالتالي تتأخر في المنافسة.
- ◀ تاسعاً: المركزية تشعر المدير بالقوة المطلقة علماً بأنها قمة الضعف، والإشكال أن ذلك يكتشف دائماً متأخراً.
- ◀ عاشراً: إذا كان طموحك كبيراً وحلمك عظيماً، فاختر فريقاً قوياً أميناً واطلق إبداعهم باللامركزية، تحقق بإذن الله كل طموحاتك.



الإدارة علم ممتع جدا للمتخصص
المحترف ومدمر لغير المتخصص
المجتهد.

المجتهدون في الإدارة أكثر بكثير
من المحترفين وللأسف لا يعلمون
لأنهم يجدون من يبرر لهم سوء
نتائجهم بأسباب ليس لها علاقة
بالواقع...!!!

6 «من أخطر أخطاء الإدارة» - عشرية تركزُ على الأخطاء الأكثر شهرة في تدمير الشركات، ليست الوحيدة ولكنها تتكرر كثيراً:

- ◀ من أخطر أخطاء الإدارة: التنازع على السلطة من قبل المالك والمدير المسئول !!!
- ◀ من أخطر أخطاء الإدارة: القيام بتعيين المدير المطيع جداً، حتى وإن لم يكن مقتنعاً برأيك !!
- ◀ من أخطر أخطاء الإدارة: عدم وضوح الرؤيا !!
- ◀ من أخطر أخطاء الإدارة: المركزية المطلقة، إلا في بدايات تكوين المنظمة.
- ◀ من أخطر أخطاء الإدارة: الشك في كل شيء وفي كل شخص.
- ◀ من أخطر أخطاء الإدارة: عدم تهيئة الخلف للسلف، فالكرسي لن يدوم.
- ◀ من أخطر أخطاء الإدارة: التردد في القرارات.
- ◀ من أخطر أخطاء الإدارة: التقييم بناءً على العلاقات.
- ◀ من أخطر أخطاء الإدارة: عدم التغافل !!!
- ◀ من أخطر أخطاء الإدارة: عدم البناء على نجاح سلفك، فتنشغل في الهدم ولا تجد الوقت للبناء.



المنظمات لها عمر وتمرض وتموت
إذا لم يتم رعايتها، لكنها لا تموت
فجأة بل تمر على دورة من الأمراض
التي تجعلها تموت، لهذه الأمراض
أعراض معلومة للمتخصصين
يجب تداركها إذا أردنا أن لا تموت
المنظمة...!!!

7 عشرية أعراض فساد المنظمات إدارياً، مثل ما لكل مرض أعراض فإن لسوء الإدارة أعراضاً يستطيع المُلم بالإدارة ملاحظتها بوضوح.

- ◀ سرعة دوران العاملين في المنظمة، أي أن العاملين كثيرون كثيري التغير وخاصة في المناصب الحساسة.
- ◀ كثرة الاجتماعات وطولها، بسبب عدم انسياب الأعمال بشكل طبيعي وبالتالي التدخل من خلال الاجتماعات، يستثنى المنظمات الجديدة والمشاريع الضخمة.
- ◀ مركزية القرار لدى عدد قليل من المدراء، مما يعطل القرارات ويزيد مدة اتخاذ القرارات الهامة بما يؤثر على أداء المنظمة.
- ◀ تحول المواضيع الهامة من النقاش الموضوعي إلى النقاش الشخصي، مما يجعل قبول الرأي من عدمه مرتبط بشكل مباشر بقائله وليس بمنطقية الرأي من عدمه.
- ◀ التداخل في الصلاحيات والمسئوليات، مما يخلق أما التناحر على المواضيع أو تجاهلها تماماً بحجة عدم الاختصاص.
- ◀ الحديث كثيراً عن العوائق والمشاكل من قبل القائمين على الإدارة، بدلاً من الحديث عن الإنجازات والنجاحات والحلول.
- ◀ عدم وضوح مقاييس الإنجاز وعمومية التقييم، مما يجعل التقييم يخضع للأهواء والرغبات، ولا يرتبط بالنتائج.
- ◀ عدم شعور العاملين بالأمان، وبالتالي فقد التركيز والنظر خارج المنظمة للبحث عن الفرص الأكثر أماناً لهم.
- ◀ عدم الاهتمام بالجودة والتطوير، والنظر في تحقيق الأهداف القصيرة المدى دون الأهداف طويلة المدى.
- ◀ عدم وضوح مبادئ المنظمة الأخلاقية، أو عدم الالتزام بها مما يجعل المنظمة بدون مرجعية أخلاقية يستند إليها الجميع دون تمييز.



يقضي العاملین معظم وقتهم
في بيئة العمل مما يجعل تهيئة
هذه البيئة هاماً جداً لرفع ولائهم
وإنتاجيتهم.

عدم فعل ذلك بدافع تخفيض
التكاليف هو خفض للإنتاجية مما
يرفع التكاليف...!!!

8 لو كنت مديراً: لهيات الوضع العام في مكان العمل ليكون محفزاً للعمل والإنتاجية

- ◀ لعلمت أن من تواضع لله رفعه ولعلمت أن المنصب لن يبقى لي طول العمر!!
- ◀ لتيقنت أن الظلم ظلماً يوم القيامة.
- ◀ لوضعت نظاماً واضحاً للمكافآت والجزاءات، حتى لا تكون القرارات شخصية.
- ◀ لاهتممت بالجودة وكان كل منتج هو لاستخدامي الشخصي.
- ◀ لجعلت الابتسامة جزءاً مهماً من شخصيتي.
- ◀ لفتحت آذاني للتطوير والأفكار وأغلقته عن القيل والقال.
- ◀ لقيمت نفسي وطورت من نقاط ضعفي بالدورات.
- ◀ لكنت قدوة للعاملين في كل أمر.
- ◀ لتعاملت مع العاملين معي، كما أحب أن يعاملني مدرائي.
- ◀ لهيات الوضع العام في مكان العمل ليكون محفزاً للعمل والإنتاجية.



هناك مدراء متميزين وهناك مدراء سيئين، وهناك صفات للسيئين من المهم معرفتها مما يسهل تجنبها لضمان أن تكون من المتميزين.

9 عشية المدراء السيئين!!

- ◀ المتسلط: الذي يبحث عن الأخطاء فقط، ليث من خلالها تسلطه على العاملين معه .
- ◀ المركزي: جميع القرارات الكبيرة والصغيرة تمر من خلاله، فيتعطل العمل ولا تتطور المنظمة .
- ◀ المقلد: يخاف من الجديد ويقلد الآخرين، فتكون منظمته آخر الواصلين، إن وصلت!!
- ◀ الضعيف: الذي يتنازعه العاملون معه، فلا هو إلى هؤلاء، ولا هو إلى هؤلاء .
- ◀ الشرس: الذي ينقض على العاملين دون سبب، مما يجعلهم يخافون المبادرة .
- ◀ المزعج: كثير الأوامر والطلبات، مما يجعل أولويات العاملين غير منتظمة .
- ◀ البطيء: يفكر كثيراً وطويلاً قبل أي قرار حتى يفقد القرار قيمته .
- ◀ المندفع: يقرر ثم يفكر، فتكثر أخطاؤه .
- ◀ المتردد: يقرر ثم يغير قراره مراراً وتكراراً، مما يجعل العاملين يفقدون الثقة بقراراته وبالتالي به .
- ◀ المنعزل: الذي يكون في برجه العاجي فلا يعلم بما يحصل حقيقة في المنظمة .



يتعلم المدير المحترف لسنوات
طويلة ويطور علمه بالخبرة
المديدة، ثم ينافس مجتهد لا
يعرف من الإدارة إلا اسمها معتقدا
(المجتهد) بأن الإدارة سهلة المنال،
سوء أداء المنظمات نتيجة لهذا
الخطأ يتكرر كثيرا...!!!

10 مُقارنةً بين المدير المحترف والمجتهد، فالمحترف من تعلم الإدارة في الجهات العلمية المعتمدة، والمجتهد من وجد نفسه مديراً بدون علم مسبق.

- ◀ الإدارة هي علمٌ يُصقلُ بالخبرة له أصوله ومتطلباته، ولا يمكن أن تحترف الإدارة بدون التزود بهذا العلم من مصادره المعتمدة.
- ◀ يمتاز المدير المحترف بفهم التركيبة الإدارية وعمل الاستراتيجيات وتنفيذها والقدرة على القرار بناء على المعطيات المتاحة ويحقق النتائج.
- ◀ بينما المدير المجتهد يفتقد كثيراً من أساسيات الإدارة وقواعدها، وبالتالي يبني على الاجتهادات أكثر من القدرات الإدارية فتختلط عليه الأولويات.
- ◀ الخلط بين الأهداف والوسائل من أكبر عيوب المدير المجتهد، فتختلط الأوراق ويقل الإنتاج.
- ◀ يستشهد البعض (على سبيل التقليل) بأن علم الإدارة هو مجموعة من التجارب والخبرات السابقة، وهذا صحيح!! وكذلك علم الطب والهندسة وغيرها.
- ◀ قد يتحول المدير المجتهد إلى محترف، إذا قضى وقتاً طويلاً في منظمة متميزة إدارياً، وتكون له في هذه الحالة بديلاً مناسباً عن الجهة الإدارية المتخصصة.
- ◀ المدير المجتهد قد يبذل جهداً أكبر من المحترف، ولكن النتائج تكون أقل، وذلك لأنه لا يجيد التعامل مع تقنيات الإدارة الحديثة.
- ◀ المدير المجتهد لا يعرف وهو لا يعرف بأنه لا يعرف!!! وهذه مشكلة كبيرة.
- ◀ المدير المحترف يُحسِّن اختيار المساعدين لإدراكه احتياجاته بوضوح ولقدرته على تقييم العاملين.
- ◀ الإدارة علمٌ مُكتملُ النضوج، يحتاج الشخص أن يقضي وقتاً كافياً في الجهات التعليمية المختصة وكذلك التطبيق في منظمات عاملة لتكتمل قدرته الإدارية.



القائد ليس مديراً مميّزاً والمدير لا
يمكن أن يكون قائداً، الاستثناءات لا
تلغي هذه القاعدة بل تؤكدها، لأن
لكل قاعدة شواذ، القائد والمدير
يكملان بعضهما ولا ينفي أحدهما
الآخر...!!!

11 عَشْرِيَّةُ الْعِلَاقَةِ بَيْنَ الْقَائِدِ وَالْمَدِيرِ وَهِيَ عِلَاقَةٌ تِكَامِلِيَّةٌ، وَلَا يَجِبُ أَنْ تُلْغِي إِحْدَاهُمَا الْأُخْرَى :

- ◀ القائدُ يمتازُ بالطموحِ العالِي الذي لا ينتهي ووجودُ المديرِ المحترفِ يُنظِّمُ هذا الطموحَ ويضبطه في حالات كثيرة.
- ◀ القائدُ قد يقتله طموحه، والمديرُ قد ينهيه تحفظه، وهنا يكمن التكامل بينهما.
- ◀ القائدُ قائِدٌ بالفطرة وسريعُ التأقلم لتقنيات الإدارة، والمديرُ المحترفُ متعلمٌ لتقنيات الإدارة وعلى استعدادٍ للتعامل مع طموح القائد.
- ◀ إذا عمل القائدُ (خاصةً في المنظمات الكبيرة) بدون المديرِ المحترفِ سيفتقد حتماً إلى التنظيم وقد تحدّث خروقات تنظيمية مكلفة جداً.
- ◀ وإذا عمل المديرُ المحترفُ بدون القائد، سيكون تطور المنظمة محدوداً جداً، وفي الأجواء التنافسية قد تخسر المنظمة كل شيء.
- ◀ قد يكون القائدُ مديراً في حالات، ولكن من المستحيل أن يكون المديرُ قائداً إلا في حالات نادرة جداً.
- ◀ القائدُ عُمَلَةٌ نادرةٌ لأنها فطرية وتحتاج إلى صقل، بينما الإدارة يمكن جداً تعلمها مع وجود الميول لدى الشخص.
- ◀ في المنظمات الصغيرة، يمكن أن يكون القائدُ (المبادرُ) مديراً في البدايات فقط، وبعد التوسع لا بد أن يستعين بمدير محترف.
- ◀ من أهم صفات القائدِ التعامل مع الأشخاص، ومن أهم صفات المديرِ المحترفِ التعامل مع الأنظمة.
- ◀ معرفة الفرق بينهما يزيل كثيراً من اللُّغَطِ الحاصل في منظماتنا، وقد يوضح كثيراً من أسباب مشاكلنا الإدارية.



القيادة فطرية في الغالب ولكنها
تحتاج إلى صقل وتدريب واستفادة
من تجارب القادة الآخرين، هناك
صفات للقادة تجتمع في معظمهم
يجب على من يجد في نفسه
هذه القدرة معرفة هذه الصفات
وتطويرها في نفسه...!!!

12 الدكتور شوبرا: استخدم كلمة قيادة باللغة الإنجليزية «Lead-ership» ذات العشرة أحرف لتحديد صفات القائد، مما يجعل تذكرها سهلاً، إليك العشر صفات :

- ◀ الصفة الأولى: الاستماع «Listening»؛ فالقائد مستمع جيد للأفكار والاحتياجات، والأمنيات لمتابعيه، وبنظامه المطور جيداً يقوم بتليتها بأسلوب متميز.
- ◀ الصفة الثانية: الشفقة «Empathy»؛ يشعر القائد بشعور الآخرين (التابعين) ويحركه ذلك لأخذ قرارات، ويجب أن يرتبط ذهنياً وعاطفياً مع الناس.
- ◀ الصفة الثالثة: السلوك (Attitude)؛ السلوك الإيجابي لدى القائد هو المحفز الرئيس للتابعين، وكلما كان القائد قدوة في طباعه سهل عليه قيادة الآخرين.
- ◀ الصفة الرابعة: الحلم (Dreaming)؛ لدى القادة أحلام عظيمة وهم أصحاب قرار، ولأحلامهم خطط واضحة المعالم، ولديهم قيم ومبادئ تقودهم لتحقيق أحلامهم.
- ◀ الصفة الخامسة: الفاعلية (Effective)؛ يعرف القادة ما يجب أن يفعل ويفعلونه، ويحركون التابعين ليحلّمون، ويتعلمون، ويفعلون أكثر، ويكونون أكبر.
- ◀ الصفة السادسة: المرونة للعودة (Resilient)؛ بالنسبة للقائد، الفشل هو الخطوة الأولى في التجربة، القادة لديهم المقدرة دائماً على العودة إلى النجاح!.
- ◀ الصفة السابعة: هدف الحياة (Sense of Purpose)؛ القائد ليس فقط يعرف ما يجب أن يفعل، بل لديه أسباب في الحياة يعيشها ويعمل لتحقيقها.
- ◀ الصفة الثامنة: التواضع (Humility)؛ القادة متواضعون ولديهم حس الإنسانية، ويعرفون كيف يجعلون إنجازاتهم وشخصياتهم في حدودها الطبيعية.
- ◀ الصفة التاسعة: المصداقية (Integrity)؛ لديهم أخلاق كما لديهم أفكار عظيمة، ويعتبرون المصداقية أعلى بكثير من المال، ولديهم مستوى عالٍ من السلوك.
- ◀ الصفة العاشرة: حزم البرشوت للآخرين (Packing Others) Parachutes)؛ لديهم مهارات، ومبادئ، وقدرة للتعامل مع الآخرين ومساعدتهم على النجاح.

الخط بين القائد والمبادر والمدير
واعتبارهم شخصا واحدا هو دليل
آخر على أن علم الإدارة في كثير
من الحالات يسند إلى غير أهله، لا
شك أن التداخل بين الثلاث صفات
موجود ولكن اعتبار أن شخصا واحدا
يستطيعها كلها غير صحيح إلا نادرا
والنادر لا حكم له...!!!

13 عشر أفكار قد تساهم في إزالة اللُّغَط بين القيادة والمبادرة والإدارة، التَّداخُلُ بينها موجود وسيظل موجوداً، ولن يتفق الجميع فيها على رأي واحد !!

- ◀ الخلطُ بين القيادة والمبادرة والإدارة يُحدث كثيراً من اللُّغَط في التعامل مع تخصص الإدارة، مما يجعل كثيراً من العاملين في هذا التخصص دخلاء عليه.
- ◀ فالقائد يفطّر على القيادة، ويجتهد على تنميتها، فصفات القائد في الغالب الأعم تولد معه ولكنها لا تكفي لوحدها، فينميها بالاحتكاك والتجارب.
- ◀ والمبادر كذلك له صفات تولد معه ويبقى منها ما يجب أن يتعلم من خلال المنظمات التعليمية المتخصصة، فإن تعلم من التجارب سيخسر كثيراً قبل أن يصل.
- ◀ أما الإدارة فهي علمٌ صرف، يحتاج الشخص أن يتعلمه عن طريق المؤسسات التعليمية، ولا بأس أن يتعلمه في قضاء وقت طويل في منظمة متميزة إدارياً.
- ◀ خلط الإدارة كعلم باجتهاد المجتهدين خَلَقَ لدينا أعداداً من المدراء غير المحترفين، والذين كان لهم الدور الأكبر في تأخرنا وتأخر منظماتنا.
- ◀ من يقول (في سياق التقليل من أهمية تخصص الإدارة) إنه مجموعة تجارب سابقة مدونة فهو محق، ولكن ذلك ينطبق أيضاً على الطب والهندسة وغيرها !!.
- ◀ من الأخطاء المنتشرة (كمثال) إدارة المؤسسات الطبية من قبل أطباء، بينما يوجد تخصص في إدارة المستشفيات، وإن كان ولا بد فليتحصن بدورات متخصصة.
- ◀ إدارة العمل الخيري (مثال آخر) يتم في الغالب إدارته من غير متخصصين، فقد عانا ولا يزال بسبب الاجتهاد من المحتسبين غير المحترفين.
- ◀ يستشهد البعض ببعض النجاحات في الإدارة من غير المتخصصين، وهذه الاستشهادات هي الاستثناء الذي يؤكد القاعدة ولا ينفىها، فالقياس على العام.
- ◀ الإدارة علم هام جداً وسيبقى هاماً جداً ولن تنجح أي دولة أو جهة لا توليه الاهتمام الكافي، وهل هناك دولة تقدمت وهي مهملة لهذا العلم !!!.

يختبر القائد في المشكلات،
وبالخبرة والمعرفة يتغلب عليها،
المشكلات تتغير مع الوقت لذلك
يجب على القائد أن يتغير ليستطيع
التعامل مع كل مايقابله منها.

14 عشرية «القيادة في قلب المشكلة»

- ◀ واجه المشكلة ولا تتهرب منها.
- ◀ واَعْطِ القوسَ بارئها.
- ◀ ناقش المشكلة كاملها أياً كانت موجهة، وليس ربعها أو نصفها واجمع جميع أطرافها ومسبباتها.
- ◀ قسّم المشكلة الكبيرة إلى أجزاء صغيرة واجعل الجميع يشاركون في حلها.
- ◀ لا توزع الاتهامات، بل وزع المسؤوليات لحل المشكلة.
- ◀ اسمح بطرح جميع الحلول حتى وإن بدا بعضها غير منطقي.
- ◀ لا تكرر الحلول السابقة التي أوصلتك لهذه المشكلة، لأن فعل نفس الشيء يقود لنفس النتيجة.
- ◀ سياسة النفس الطويل هامةٌ جداً لحل المشكلات.
- ◀ الابتسامة والجوانب الإنسانية في قلب المشكلة ضرورة لتحفيز من حولك لحلها. !!!
- ◀ المشكلة هي درسٌ يجب أن يتم تعلمه من جميع العاملين حتى لا يتكرر



البحوث العلمية تختلف عن الكتب
من حيث أن البحوث تبني على
دراسات ووقائع مما يجعلها أكثر
مصداقية بينما الكتب في الغالب
تعكس مرئيات المؤلف ورؤيته
للأمور...!!!

15 عشرية كتاب "Great by Choice" وهو بحث وليس كتاب، ومن درس البحث يعرف الفرق الكبير بينهما، بحث لتسع سنوات أسباب نجاح مجموعة من الشركات الأمريكية:

- ◀ القادة لأفضل الشركات الأمريكية، لاحظوا ما نجح وحددوا سبب النجاح وبنوا عليه، فلم يكونوا كما عادة يقال الأكثر توقعا للمستقبل. جيم كولينز.
- ◀ جميع القادة لديهم انضباط في العمل، ولكن القادة للشركات الناجحة لديهم مستوى مختلف من الانضباط. جيم كولينز وهانسن.
- ◀ القادة الناجحون لا يهتمون بالظهور الإعلامي كثيراً، ويبرزون المقاييس النموذجية بشركاتهم بدلا من شخصيتهم. جيم كولينز وهانسن.
- ◀ القادة في الشركات الناجحة يأخذون المخاطرة ولكن بشكل أقل وأكثر حذراً، ولا يأخذون المخاطرة غير المحسوبة العواقب. جيم كولينز وهانسن.
- ◀ القادة الناجحون يعيشون في نفس البيئة، ولكن سلوكهم مختلف !!!.
- ◀ المتعارف عليه أن في هذا الوضع سريع التغير، أن القادة يجب أن يأخذوا قرارات سريعة، قادة أفضل الشركات يعرفون متى يقررون بسرعة ومتى يقررون ببطء.
- ◀ الثلاثة عناصر الرئيسية في نجاح القادة، الانضباط العالي، والإبداع العملي، والإنتاجية الخلاقة.
- ◀ الشركات الرائدة ليست أكثرها اختراعات، بل من لديهم القدرة على حد أدنى من الاختراعات وخليط من الإبداع والانضباط.
- ◀ التغيرات الجذرية خارج الشركة لا تقابل بنفس المستوى داخل الشركات الناجحة، بل التغير يكون أقل في الداخل. لا يتم التغير إلا للضرورة فقط !.
- ◀ هناك اعتقاد أن الشركات الناجحة محظوظة، والحقيقة أن كل الشركات لديها حظ، والاستفادة من الحظ تأتي لمن يعرف التعامل معه.



يعتقد الكثير أن القرارات سهلة
ويستطيع الجميع عملها، بل وينتقد
دائماً البعيد عن المسؤولية صاحب
المسئولية على عدم مقدرته على
القرار، علماً بأنه إن أصبح صاحب
مسئولية أصبح مثل من انتقد،
للقرارات علوم يجب على المسئول
تعلمها ليتمكن من إصدار القرارات
السليمة في الوقت السليم...!!!

16 عَشْرِيَّةُ الخَطَوَاتِ المِثْلَى للقرار الأمثل !!!

- ◀ القرار ضرورة من ضرورات أي عمل، كَبُرُ أو صغُر، ولا بد أن يُبنى بطريقةٍ علميةٍ وعمليةٍ صحيحة، تكفل بإذن الله تحقيق أفضل النتائج.
- ◀ لكل قرار عيوب ومزايا فلا يوجد قرار صحيح ١٠٠٪، ولكن هناك القرار الأمثل وهو ما يحصل على الأكثر إيجابية والأقل سلبية من الخيارات المتاحة.
- ◀ قبل القرار؛ يتم دراسة كل الاحتمالات المتاحة، وتحليل إيجابيات وسلبيات كل احتمال.
- ◀ قد تحتاج إلى اللجوء لبعض الفرضيات في بعض الاحتمالات في حال عدم اكتمال المعلومات، انتظار كامل المعلومات قد يؤخر القرار عن موعده المناسب.
- ◀ بعد تحليل كل السلبيات والإيجابيات لجميع الاحتمالات، يتم اختيار القرار ذو الإيجابيات الأعلى، وتُترك الاحتمالات التالية كخطةٍ بديلة.
- ◀ يجب التأكد بأن تطبيق الاحتمال الأكثر إيجابية هو بداية الطريق، فمن الضروري التأكد من وجود مقومات تطبيق القرار من الموارد البشرية والمالية.
- ◀ بعد اختيار القرار؛ يجب التأكد من تطبيقه كما يجب، فمن عيوب كثيرٍ من القرارات المتميزة عدم تطبيقها بالشكل السليم.
- ◀ بعد تطبيق القرار؛ يتم تقييم القرار ومدى نجاح التطبيق من عدمه، وأياً كانت النتيجة فهي معلومة مهمة تساعد على القرارات اللاحقة.
- ◀ القدرة على القرار؛ من أهم مقومات المدير الناجح، وصنع القرار من المهارات التي يمكن تعلمها، وتحتاج إلى خبرةٍ عمليةٍ لإتقانها.
- ◀ قد يكون القرار بعد كل هذه الخطوات خاطئاً؛ المهم أن يتم الاعتراف بالخطأ ومواجهته والاستفادة منه في المرات القادمة.



في الأعمال :

الاجتماعات ضرورية جدا بحدها
الأدنى فكثرتها علامة فشل كثير
من المنظمات.

بعض الاجتماعات قاتلة للإبداع سيئة
الإنجاز، وقليل منها فعال وممتع
ومنتج، الاجتماعات علم له مقوماته
ومهارة يجب تعلمها...!!!

17 عشرية إدارة الاجتماعات، وهي سلاح مدمر للمنظمات إذا أسئ استخدامها، ومتميز إذا أدير بشكل سليم.

- ◀ كثرة الاجتماعات وطولها من أهم المؤشرات على سوء الإدارة، فاحرص على أن تكون في أضيق الحدود وأكثرها فعالية.
- ◀ لا بد من وضوح هدف الاجتماع لجميع الحاضرين، ومن المهم تحديد نقاط الاجتماع قبل انعقاده وتعميمه على الجميع، وعلى أن يتم الالتزام بها.
- ◀ تحديد موعد بدء الاجتماع ونهايته والالتزام بهما عنصر مهم ومحفز للمجتمعين، وإن اضطرت لتأخير نهايته فلا يكون بأكثر من ١٠٪ من وقت الاجتماع.
- ◀ لا بد من إرسال مذكرة لكل بند من بنود الاجتماع قبله بوقت كافٍ، فذلك يهيئ المجتمعين للاجتماع بشكل متميز ويزيد مشاركتهم ثراء.
- ◀ على رئيس الاجتماع قيادته ليكون فاعلاً منتجاً ومثمراً ويتأكد من فعالية مشاركة جميع الحاضرين، وأن لا يكون دوره إلقاء الأوامر والتوجيهات فقط.
- ◀ التحضير قبل الاجتماع بقراءة ما يرسل من ملفات من أهم عناصر رفع فعالية الاجتماع، فمن غير المناسب القراءة في الاجتماع.
- ◀ كتابة قرارات الاجتماع بعد ذكر كل بند بشكل واضح ومختصر ودقيق من مهمات سكرتير الاجتماع، بدون الاسترسال بكتابة ما تم نقاشه.
- ◀ الاجتماع بدون قرارات واضحة هو مضيعة للوقت والجهد، ومحبط للعاملين، فلا تجتمع لمجرد الاجتماع ولا عيب في إلغائه إذا لم يكن له هدف واضح.
- ◀ بتقديرى الشخصي؛ لا يجب أن يزيد وقت الاجتماع عن ساعة إلى ساعة ونصف، إلا في حالات خاصة مثل اجتماعات الاستراتيجيات مثلاً.
- ◀ وأخيراً، الاجتماع وسيلة إدارية هامة إذا أحسن استخدامها، ومدمرة جداً إذا كانت عملاً شكلياً بدون أهداف واضحة.



الموارد البشرية لأي منظمة
دائما وأبدا أهم عناصر قوة أو
ضعف المنظمة، من السهل تأمين
الأنظمة والمكائن ولكن من الصعب
الحصول على أفضل الموارد
البشرية وإبقائها والاستفادة منها
كما يجب...!!!

18 عشرية اختيار الموظف المناسب، ومن المعلوم بأن الموارد البشرية هي أهم مقومات المنظمة الناجحة.

- ◀ ابدأ بتحديد الوصف الوظيفي، ومسؤوليات الوظيفة، وصلاحيات الوظيفة، ومن ثم تحديد الصفات التي تحتاجها في الموظف لتحقيق ذلك.
- ◀ حدّد الوسائل التي ستستخدمها للبحث عن الموظف فلكلّ مستوى وظيفي وسيلة مناسبة، فطبقة العمالة إعلان الصحف مناسب، وللتنفيذيين التواصل المباشر أنسب.
- ◀ مع كل التقدير والاحترام للشهادات والخبرات السابقة، تبقى المقابلة هي الأهم ويجب أن تأخذ أعلى وزناً لتقييم الموظف.
- ◀ الترتيب للمقابلة من أهم خطوات التقييم، لذلك يجب أن تتم بصورة متميزة، وتختلف حسب نوع الوظيفة، فبعض الوظائف تحتاج لأكثر من شخص للمقابلة.
- ◀ من أهم عناصر المقابلة، تجهيز الأسئلة التي تستطيع من خلالها استنباط شخصية المتقدم، ومنها يمكن التأكد من حجم طموح ومثابرة الموظف.
- ◀ الإبداع من الصفات النادرة وجودها في الأشخاص، فإن استشعرت وجودها في متقدم فافظر به وابتعد عن التقليدي المطيع.
- ◀ سؤال الهوايات من الأسئلة المقيدة، والتي من خلاله تستطيع تبيين الصفات الشخصية للموظف، من يجب الرياضات الجماعية بطبعه اجتماعي والعكس صحيح.
- ◀ شخصية المتقدم للوظيفة وتحديد التنفيذ، لها دور مهم جداً في الاختيار، فقوي الشخصية والوثاق من قدراته أفضل كمدير من صاحب الخبرة الضعيف.
- ◀ الموظف كثير التنقل سيظل كثير التنقل، فإن كنت تبحث عن موظف لفترة طويلة فلا تلجأ إليه إلا إذا كانت هناك أسباب منطقية مقنعة لتنقلاته.
- ◀ وأخيراً، تذكر بأن الموظف هو أهم من جميع ممتلكات المنظمة، فالاهتمام باختيار الأميز والمحافظة عليه، من عناصر النجاح الرئيسية.



الإنسان كتلة من المشاعر
والأحاسيس تتحرك إيجابيا وسلبيا
بحسب المؤثرات المحيطة، والمال
مؤثر في تحريك الإنسان، ولكنه
عنصر من مجموعة عناصر تقوم
بتحفيزه.

التوازن في إدارة المؤثرات تجعل
منه إنسان منتج
ومبدع ومجتهد...!!!

19 عشر نصائح تدك بإذن الله على أفضل السبل للتعامل مع العاملين معك :

- ◀ النصيحة الأولى: قم بالتأثير والتحفيز للعاملين لتحقيق الهدف المشترك، ثم امنحهم السلطة والحرية للتنفيذ.
- ◀ النصيحة الثانية: ضرورة إشراك العاملين بكل القرارات صغيرها وكبيرها، إذا لم تشاورهم ستخسرهم.
- ◀ النصيحة الثالثة: احترم وادعم العاملين حتى في أمورهم الشخصية.
- ◀ النصيحة الرابعة: تواصل معهم بشكل شخصي، الإيميل مفيد ولكن التواصل المباشر لا غنى عنه.
- ◀ النصيحة الخامسة: شارك واحتفل معهم في نجاحاتهم.
- ◀ النصيحة السادسة: ثمن الأفكار الجديدة وانسبها لهم، وحذار من نسبتها الى نفسك.
- ◀ النصيحة السابعة: شجع الإبداع فيهم، وتذكر أن الفكرة الجيدة تأتي من رحم المحاولات الفاشلة.
- ◀ النصيحة الثامنة: ارفع مستوى تطلعاتهم الشخصية، فذلك ينعكس على تطلعات المنظمة.
- ◀ النصيحة التاسعة: تعامل بأخلاق عالية في كل وقت وكن قدوتهم.
- ◀ النصيحة العاشرة: ابن الأجواء والتنظيم الذي يسمح للعاملين إعطاء أقصى ما عندهم.



لكل منظمة مصادر قوة تختلف
من قدرات مالية إلى تقنية
إلى غيرها من المصادر، وتبقى
الموارد البشرية هي أهم هذه
المصادر للمنظمة، الاهتمام بهذا
العنصر سبب رئيس في نجاح أي
منظمة...!!!

20 عشر رسائل مني إليك. أنا الموظف وأنت مديري، أرجو أن تسمعها وتعيها وتعمل بها!! ولك مني كل الود والاحترام والتقدير.

- ◀ لا تحكم على الأمور بناء على رأي سابق، فكل شيء يتغير مع الوقت! ولا تبني على ما قيل لك عني، فاحكم علي بنفسك.
- ◀ ثق بي وبالعاملين، فإذا لم تثق بي أو بقدراتي فأنا آسف لن أستطيع الإخلاص بالعمل.
- ◀ إذا لم ترَ إلا عيوبي، فهذا من أكبر عيوبك.
- ◀ إذا خسرت ولائي فلا تتوقع مني الكثير، فكيف أعطيك بدون ولاء؟.
- ◀ اذا لم تشاركني والعاملين أهدافك، فلن نشارك الخطة لتحقيقها!!.
- ◀ حتى وإن لم تقل ذلك!! ثق بأني أشعر بشعورك ناحيتي.
- ◀ المال وحده ليس كل شيء. الاحترام والتقدير أكثر أهمية، أرجوك احترمني لأحترمك.
- ◀ أعلم بأن لدي أصدقاء يعملون في شركات منافسة، أتوقع على الأقل أن أعامل مثلهم، أو قد أذهب للعمل معهم.
- ◀ أقضي معك أكثر من الوقت الذي أقضيه مع عائلتي، فاجعل وقتي سعيداً معك، لأسعدك بالتناج.
- ◀ تذكر بأني أول عملائك، فإن لم تسعدني فلن تسعد عملاءك الآخرين.



الموارد البشرية أساس النجاح،
والفشل لكل منظمة، المهم أن
نعرف أنه علم له قواعده وليس
اجتهادا فقط، تطور هذا العلم كثيرا
بما يجعل تعلمه في المنظمات أمر
أساسي...!!!

21 عَشْرِيَّةٌ «خواطر عن الموارد البشرية» - وهي أهمُّ موارد المنظمات على الإطلاق، وتأخذ في الغالب أقل الاهتمامات:

- ◀ يجب التعامل مع العاملين على أنهم بشر، لهم عواطف وأحاسيس ليكونوا فعلاً عنصراً بناءً للمنظمة، وليسوا مكائن يجب استهلاكها بالحدِّ الأقصى.
- ◀ يبدأ الاهتمام بالعاملين من لحظة اختيارهم، فحسن الاختيار أساس مهم لبناء فريق من الموارد البشرية المؤهل، واستقطب من يُعلمك وليس من تُعلم.
- ◀ بداية العلاقة السليمة بالعاملين تكون بتأهيلهم التأهيل الصحيح، وتحسين معرفتهم بأنظمة المنظمة والقطاع والبلد وكذلك معرفة حقوقهم قبل واجباتهم.
- ◀ يجب أن يشعر العاملون بأنهم أهم ما في المنظمة مما يزيد ولاؤهم لها، وينعكس ذلك على أدائهم وإنجازاتهم.
- ◀ يزيد ولاء العاملين الاستمرار بتدريبهم بعد تأهيلهم وتحسين تواصلهم المؤسسي، وتخفيفهم معنوياً ومادياً، استخدام المادة فقط في التحفيز ضار جداً.
- ◀ الموارد البشرية في العادة لها قيمة تصاعديّة، فخبرة العاملين تزيد من قيمتهم، فيجب معرفة قيمتهم الحقيقة مقارنة بالسوق ليتم الحفاظ عليهم.
- ◀ تقييم العاملين يجب أن يتم بناءً على الأداء وليس ساعات الدوام، علماً بأن هناك علاقةً طردية مباشرة بين الالتزام بالدوام والأداء.
- ◀ من أهم عناصر المحافظة على العاملين هو التعامل معهم بإنسانيةٍ وعدلٍ وانضباطٍ وبدون تمييز، مما يجعلهم سعداء ومنجزون.
- ◀ انخفاض نسبة دوران العاملين (نسبة المغادرين للمنظمة/ إجمالي العاملين في مدة محددة) هو من أهم وسائل قياس أداء المنظمة لمواردها البشرية.
- ◀ يقول الرسول صلى الله عليه وسلم (أَعْطِ الْأَجِيرَ أَجْرَهُ، قَبْلَ أَنْ يَجِفَّ عَرَقُهُ)، فلا تطلب من العاملين الالتزام وأنت لم تفعل.

في الأعمال:

يجب أن تتابع الأموال منذ دخولها
للمنظمة حتى خروجها متابعة
دقيقة ومحكمة.

المخزون بجميع أنواعه هي أموال
المنظمة وقد تحولت إلى أشياء
محسوسة، مراقبتها تضمن لك
النجاح... بإذن الله...!!!

22 العشر نصائح لإدارة المخزون من وحي التجربة، المخزون هو روح المنظمة ويجب ضبطه بإحكام :

- ◀ النصيحة الأولى: اعلم أن المخزون هو نبض المنظمة وضبطه يعني ضبطها.
- ◀ النصيحة الثانية: يجب أن يكون هناك حد أدنى للمخزون عند الوصول إليه يتم الطلب مباشرة حتى لا يتوقف الإنتاج، يتم تحديده بالتنسيق مع الإنتاج.
- ◀ النصيحة الثالثة: يجب أن يكون هناك حد أعلى للمخزون، حيث أن المخزون مال مجهد، وإذا زاد عن الحد ارتفعت التكلفة بدون مبرر.
- ◀ النصيحة الرابعة: هناك عدة طرق لحساب تكلفة المخزون، اعتمد مايناسب طبيعة عملك ولا تغيرها إلا بسبب منطقي، تغيير الطريقة قد يؤثر على قيمة المنظمة.
- ◀ النصيحة الخامسة: يجب فصل المسئول عن المخزون عن الجهة المالية تماماً، ولا يقبل أن يكونا ذوي مرجعية واحدة.
- ◀ النصيحة السادسة: فصل أنواع المخزون وهي مخزون المواد الأولية، مخزون تحت الإنتاج، ومخزون الإنتاج الجاهز، وإدارتها باستقلال تام.
- ◀ النصيحة السابعة: يجب فصل الإنتاج عن المخزون تماماً، بحيث يتم الاستلام كمواد أولية والتسليم كمنتج نهائي رسمياً.
- ◀ النصيحة الثامنة: يجب أن يتم جرد كل أنواع المخزون الثلاث بشكل مفاجئ خلاف الجرد السنوي، إذا كان المخزون كبيراً فيأخذ عينات للجرد.
- ◀ النصيحة التاسعة: إذا كان لديك عدد من المستودعات فقد يكون من المناسب التدوير بين العاملين لاكتشاف التجاوزات.
- ◀ النصيحة العاشرة: تذكر دائماً وأبداً أن من المخزون يبدأ الربح وكذلك الخسارة.



المنظمات العائلية يرتبط عمرها
غالبًا بعمر من أنشأها وتنتهي
برحيله، إلا عندما يؤسس لها قواعد
تحميها من هذه النهاية المؤسفة،
هذه القواعد ليست سهلة التطبيق
في ظل خلط بين العلاقات العائلية
بالعلاقات الإدارية، والناجحون في
ذلك قليل فالشركات العائلية التي
استمرت للجيل الثالث لم تتجاوز
في أفضل الظروف الـ 10% من هذه
الشركات...!!!

23 عَشْرِيَّةُ الشَّرَكَاتِ العَائِلِيَّةِ، وَهِيَ دَاعِمٌ مَهْمٌ وَأَسَاسِيٌّ لَأَيِّ اِقْتِصَادٍ فِي العَالَمِ:

- ◀ معظم الاقتصادات في العالم بنيت على المنظمات العائلية، ولا زالت ذات تأثير قوي على أي اقتصاد، فهي مهمة وستبقى مهمة.
- ◀ يجب أن تتواكب أنظمة المنظمة العائلية مع تطورها، فلا يمكن إدارة المنظمة العائلية الكبيرة بنفس الأسلوب عندما بدأت صغيرةً من أحد أفراد العائلة.
- ◀ تختلف المنظمات العائلية عن غيرها بتأثير العمر لأفراد العائلة، فعمر فرد العائلة قد يُقدِّم على قدرات الشخص مما يؤثر سلباً على أدائها.
- ◀ توظيف أفراد العائلة في المنظمة من القنابل الموقوتة، والذي إن لم يتم بنظام واضح ومتقن، ستكون قابلةً للانفجار في أي لحظة، مدمراً كل شيء.
- ◀ من الأفكار الجميلة، وجود دستور عائلي يُنظم العلاقة بين أفرادها، ويحدد علاقة الجميع بالمنظمة العائلية.
- ◀ التطور المنطقي للمنظمات العائلية هو تحويلها إلى شركات مساهمة مغلقة أو مفتوحة حيث يكفل النظام صلاحيات كل فرد بحجم حصته ويكفل استمرار المنظمة.
- ◀ تثقيف أفراد العائلة بأهمية المحافظة على المنظمة، ورفع مستوى الحكمة في التعامل مع المتغيرات، يساهم بشكل كبير في السيطرة على المنظمة.
- ◀ تحكّم أفراد العائلة في الوظائف الهامة قد يجعل المنظمات العائلية تخسر فرص الاستعانة بخبرات خارجية، فالتوازن في التوظيف بينهما هام جداً.
- ◀ المنظمات العائلية تحتاج إلى جهد مضاعفٍ للمحافظة على مكتسباتها، وكذلك لديها إرث عائلي قد يساهم كثيراً في نجاحها.
- ◀ يجب على الدولة أن تتحرك بشكل أكثر إيجابية للمحافظة على المنظمات العائلية، حيث أن المحافظة عليها يؤدي إلى المحافظة على جزء مهم من الإقتصاد.



القطاعات الحكومية في العالم لها
عوامل مشتركة، وهناك حكومات
طورت خدماتها لمواطنيها بشكل
مرضٍ إلى حد كبير وتميزت عن
غيرها، فلذلك يتوقع المواطنون
تحسن في أداء الخدمات الحكومية،
والتمايز في الخدمات الحكومية من
جهة حكومية لأخرى يؤكد أن هناك
فرص للتطوير...!!!

24 عَشْرِيَّة تَقْيِيم الْإِدَارَةِ الْحُكُومِيَّةِ وَسُبُلِ تَطْوِيرِهَا، فَالْقَطَاعِ الْحُكُومِي يَحْتَاجُ أَنْ يُرَاجِعَ نَفْسَهُ وَيُعَيِّرَ جِلْدَهُ.

- ◀ عدم وجود وسائل قياس واضحة في القطاع الحكومي للأداء، تُخلط الأولويات عند المسئول وتجعل تقييمه للإنجاز صعباً جداً.
- ◀ في القطاع الحكومي يكافئ المتميز بزيادة الأعباء فقط ويكافئ غير المتميز بالراحة، مما يؤثر على الإنجاز والرغبة فيه.
- ◀ في القطاع الحكومي - للأسف - يغيب نظام التحفيز فيغيب الإبداع.
- ◀ يوجد بطالة مقنعة في القطاع الحكومي، أي أن عدد العاملين أكثر من الحاجة، فيشغل الفاضي صاحب العمل، ويعطل العمل كاملاً.
- ◀ ينسى الموظف في قطاع الحكومة بأنه في خدمة الشعب، ويتعامل وكأن الشعب في خدمته، ولا يدرك المواطن حقوقه، فيظل يستجديها !!
- ◀ في القطاع الحكومي وفي معظم الحالات، يبدأ العمل متأخراً وينتهي مبكراً، لذلك تتعطل المصالح.
- ◀ تحتاج الحكومة لمعالجة القصور الواضح أولاً: إلى وضع نظام حوافز للعاملين واضحة وعادلة حتى يتحفزوا لإنجاز الأعمال.
- ◀ ثانياً: قياس قدرة الشخص لإنهاء المعاملات وجعل ذلك أساس التقييم.
- ◀ ثالثاً: معالجة كون النظام صارم جداً ومطاط جداً، وتعتمد درجة الصرامة والليونة على علاقاتك ومعارفك.
- ◀ وأخيراً، النظام الحكومي يحتاج إلى عمل ضخم، وإعادة صياغة ليتطور ويُحقق الحد الأدنى من تطلعات الناس.



2



المبادرة 

للبرشر صفات عامة ولكل فئة من
البرشر صفات خاصة، معرفة هذه
الصفات تساعد على معرفة من أي
فئة من الناس أنت. ومعرفة أيضا
يساعد على الالتحاق بالفئة التي
تريد أن تكون منها...!!!

25 عشر صفات للمبادر، إذا لم تكن على الأقل معظمها فيك فالأفضل أن تبقى في وظيفة ولا عيب في ذلك:

- ◀ **الصفة الأولى:** الرغبة بالمبادرة، فالمبادر لديه رغبة داخلية بذلك ولا يقوم بالمبادرة من أجل أحد ما.
- ◀ **الصفة الثانية:** أن يكون مستعداً لأخذ مخاطرة معتدلة، فالمخاطرة ضرورية للمبادر ولكن يجب أن تكون محسوبة.
- ◀ **الصفة الثالثة:** الثقة بقدراته، يجب أن يثق المبادر بقدراته ويعلم أن لديه القدرة للنجاح.
- ◀ **الصفة الرابعة:** الاعتماد على الذات والإصرار، لا ينجح المبادر إذا عول كثيراً على الآخرين.
- ◀ **الصفة الخامسة:** الرغبة في الحصول على نتائج أعماله عاجلاً، فالمبادر بطبعه يجب أن يرى النتائج عاجلاً ولا يستطيع الانتظار طويلاً.
- ◀ **الصفة السادسة:** لديه طاقة عالية، فيعمل ليلاً ونهاراً ويضحى بكل شيء لتحقيق أهدافه.
- ◀ **الصفة السابعة:** تنافسي الطباع، يهوى التنافس الشريف ويعشق التحدي.
- ◀ **الصفة الثامنة:** لديه نظرة مستقبلية، دائماً لديه رؤية مستقبلية وحسن قراءة للمستقبل.
- ◀ **الصفة التاسعة:** لديه مهارات التنظيم عالية، منظم وخاصة في ما يخص الوقت.
- ◀ **الصفة العاشرة:** يقدر الإنجاز أكثر من المال، فالمال مهم ولكن المبادر يشعر بالفخر أكثر من الإنجاز ذاته.



حسب الدراسات العلمية نسبة نجاح
المشاريع الجديدة 10% فقط و90%
منها تفشل وتنتهي، في الغالب
من ينجح منها من يكون لديه شيء
مختلف عن المنافسين يحتاجه
المستهلكين...!!!

26 عشرية «الميزة النسبية» وهي من أهم عناصر النجاح لأي مشروع اقتصادي، مهم جداً للمبادر أن يفهم هذه الفكرة المتميزة.

- ◀ الميزة النسبية هي: أي ميزة في مشروعك تُميزك عن منافسيك ولا يمكن بسهولة تقليدها من المنافسين.
- ◀ من أهم أنواع الميز النسبية: المزايا الطبيعية كالموقع، والمزايا التشغيلية كخدمة العملاء والجودة والسعر، والمزايا الفكرية كبراءة الاختراع.
- ◀ الميزة النسبية تُستخلص كنتيجة لتحليل مواطن قوة وضعف المنافسين، مواطن ضعف المنافسين هي فرص قد تكون ميزة نسبية لمشروعك.
- ◀ الخدمات بجميع أشكالها، قبل البيع وبعده هي مشكلة كبيرة في السوق السعودي، استغلالها هو من أهم الميز النسبية.
- ◀ الشاب السعودي يعرف عن عادات وتقاليد مجتمعه أكثر من غيره، استغلال هذه المعرفة في الأعمال ميزة نسبية مميزة.
- ◀ الدين واللغة مكونات أساسية لأي مجتمع، تحتاج إلى شخص من المجتمع يعرف التعامل معها أكثر من الغريب، وهذه أيضاً ميزة نسبية غير مستغلة.
- ◀ فهم المجتمع يختلف عن طريقة التعامل معه، فالقدرة على التعامل معه ميزة نسبية يجب أن تستغل في الأعمال.
- ◀ التجارب السابقة الفاشلة من أهم عناصر تحديد الميزة النسبية للمشاريع، فمعلومات التجربة الفاشلة رصيد مهم من المعلومات المفيدة.
- ◀ أحياناً تكون قدرات الشخص نفسه وحسن استغلالها ميزة نسبية قابلة للاستخدام.
- ◀ وأخيراً: عدم الاستفادة من الميزة النسبية هو خطأ يجعل كثيراً من المبادرات تفشل، فيجب فهم الفكرة واستخدامها.



في الأعمال:

تخسر المنظمات كثيرا من عملائها
ليس لسوء منتجاتها بل لسوء
خدماتها، والخدمة هي المكمل
الرئيسي للمنتج وبدونه يكون
المنتج غير مكتمل، وذلك يسهل
دخول المنافسين...!!!

27 عشرية الخدمات مميزة نسبية أو تنافسية، وهي من أهم الميز النسبية التي نفتقدها في أسواقنا :

- ◀ الخدمات هي نظامٌ متكامل وليست اجتهادا، فاجتهاد العاملين قد ينجح وقد يفشل في إرضاء العملاء، أما النظام فهو مدروسٌ ومضمونُ النتائج.
- ◀ الخدمات تنقسم إلى ما قبل البيع وعند البيع وما بعد البيع، وأهميتها تختلف باختلاف المنتج أو الخدمة.
- ◀ في المواد الغذائية كمثال: الخدمة قبل البيع أهم، وفي السيارات كمثال آخر: الخدمة بعد البيع أهم، وجميعها هام.
- ◀ الخدمة ثقافةٌ يجب أن يتشرها جميع العاملين، ليس مندوبي البيع فقط، فهي مسئولية الجميع في المنظمة.
- ◀ تظهر أهمية الخدمة مميزة نسبية بشكل واضح عند حدوث مشكلة، فردت الفعل توضح إذا كان هناك نظام للخدمة من عدمه.
- ◀ التدريب عنصرٌ هامٌ جداً لنجاح نظام الخدمة، فلا يمكن أن نتوقع من العاملين غير المدربين أن يجيدوا خدمة العملاء.
- ◀ إعطاء صلاحيات مقبولة لمن يواجه الجمهور مهم، ليستطيع التصرف عند حدوث المشكلة، فانتظار الموافقات للتعامل مع المشكلة غير مقبول للزبائن.
- ◀ حسب دراسة علمية: تكلفة استقطاب عميل جديد يكلف خمس أضعاف تكلفة المحافظة على عميل حالي.
- ◀ العملاء الراضون هم أهم عناصر جذب عملاء جدد، والخدمة المتميزة أهم عناصر رضى العملاء.
- ◀ وأخيراً، التجربة المميزة للعملاء، تجعل من المنظمة في وضع تنافسي متميز وبالتالي ضمان نجاحها بتوفيق الله.



يدون البعض خبراتهم في تطوير
الأعمال بأسلوب علمي وعملي
وسهل التطبيق لمساعدة القادمين
الجدد في البدء من حيث النهاية
بدل من البدء من الصفر، نحتاج إلى
تنمية الرغبة في التدوين وفي
القراءة لنستفيد منها أكثر...!!!

28 خطة العمل في عشر خطوات سهلة الفهم والتطبيق، مهمة لأي مشروع كان، لا تبدأ مشروعك بدونها واجعلها مكتوبة :

- ◀ الخطوة الاولى: كتابة الملخص التنفيذي ويشمل فكرة كاملة عن المشروع وميزته التنافسية واستراتيجاته وعوائده.
- ◀ الخطوة الثانية: حدد رؤية مشروعك ورسالته، أي ماهو حلمك الواقعي وكيف ستحققه.
- ◀ الخطوة الثالثة: قصة إنشاء الشركة وفكرة عامة عن القطاع المراد الاستثمار فيه، وتحديد اتجاهات القطاع وحجمه.
- ◀ الخطوة الرابعة: استراتيجية المشروع وتشمل تحليل السوق والمنافسين وتحديد طريقة المشروع في الدخول للسوق.
- ◀ الخطوة الخامسة: التعريف بالمنتجات والخدمات بشكل واضح وبشكل يعكس أهمية المنتج للمستهلك.
- ◀ الخطوة السادسة: الاستراتيجية التسويقية وتشمل: استراتيجيات المنتج، السعر، الترويج، والتوزيع، مع أهمية تناسقها.
- ◀ الخطوة السابعة: تحليل المنافسين وقوة وضعف كل منهم وموقع مشروعك بينهم.
- ◀ الخطوة الثامنة: التعريف بقدرات وإمكانات صاحب المشروع، إذا كان هناك مدراء آخرون للمشروع.
- ◀ الخطوة التاسعة: الهيكل التنظيمي للمشروع يوضح المرجعيات الإدارية.
- ◀ الخطوة العاشرة: الاستثمارات ومصادر التمويل والعائد على الاستثمار لثلاث سنوات مستقبلية بحد أدنى.



في الأعمال:

من المعتاد أن يفشل من يريد أن
يبدأ مشروعه التجاري الجديد ومن
المعتاد أن يتعلم من فشله في
طريقه للنجاح، حيث أن الفشل هو
أحد أهم مصادر التعلم للمستثمر
الناجح...!!!

29 عشر نصائح مهمة قبل أن تبدأ مشروعك، تضمن لك بإذن الله أن لا تقع وأن وقعت لا تنكسر :

- ◀ النصيحة الأولى: لا تبدأ مشروعك بدون ميزة تنافسية، أي شيء يميزك عن غيرك من المنافسين.
- ◀ النصيحة الثانية: اقرأ النصيحة الأولى جيداً وأعد قرأتها وإذا لم يكن لديك الميزة التنافسية وفر جهدك ومالك.
- ◀ النصيحة الثالثة: اكتب (اكتب) خطة العمل الخاصة بمشروعك وقد سبق وأن ذكرتها بإحدى عشرة تويته سابقاً.
- ◀ النصيحة الرابعة: تأكد من توفر كامل المبلغ المستثمر مع ١٠٪ مبلغ احتياطي قبل البدء بالمشروع.
- ◀ النصيحة الخامسة: من أهم عناصر النجاح العمل الجاد فمن ينجح يعمل ١٦ ساعة يومياً على الأقل.
- ◀ النصيحة السادسة: اعمل خطة بديلة جاهزة في حال فشل خطتك الرئيسية تكون هي البديل.
- ◀ النصيحة السابعة: أهم عناصر النجاح العنصر البشري تأكد من توفره، فالمكان والمكائن لا يحققان نتائج لوحدهما.
- ◀ النصيحة الثامنة: استشر واستخر قبل البدء، واعقلها وتوكل.
- ◀ النصيحة التاسعة: جهز خطة خروج آمنة قبل الدخول ولا تضيع أموالك في دراسات وخطط مكلفة.
- ◀ النصيحة العاشرة: حسب الإحصاءات العالمية ١٠٪ فقط من المشاريع الجديدة تنجح، ففي حال فشلك اعتبر أنها خطوة في نجاحك القادم بإذن الله.



السوق مليء بالفرص دائما وأبدا،
فاحتياجات الناس تتجدد وتتغير
وعليه فالفرص لا تنتهي وهي
متاحة للجميع، للبحث عن هذه
الفرص أساليب علمية يجدر بمن يريد
اقتناص هذه الفرص اتباعها...!!!

30 عشرية «دلني على السوق» خطوات سهلة ومبسطة للوصول إلى فرص السوق، موجهة للمبادرين.

- ◀ اختر نفسك وحدد ما يناسبك من الفرص، اختيار الفرصة المناسبة لك من أهم عناصر النجاح في السوق، ما يناسب غيرك قد لا يناسبك.
- ◀ عند تحديد الفرصة التي تريد أن تستثمر، الفرصة التي تناسبك وتعتقد بأنك ستنجح بها، ابدأ بتحليل المنافسين في السوق، من هم وماذا ينتجون.
- ◀ لكل منافس في السوق؛ حدد مواطن القوة والضعف وحدد التهديدات التي تواجهه وكذلك الفرص التي لم يستغلها. واكتب كل ذلك لجميع المنافسين.
- ◀ ومن ثم اجمع تحليلك لكل المنافسين لتخرج بتحليل كامل عن السوق، مواطن القوة والضعف في السوق، والتهديدات والفرص التي لم يستغلها أحد منهم.
- ◀ الفرص التي لم تستغل هي نقطة البداية لك، فحلل هذه الفرص تحليلاً مبدئياً للوصول لأكثرها جاذبية وأنسبها لك ولإمكانياتك.
- ◀ عند الوصول لأفضلها جاذبية ابدأ بعمل خطة العمل لهذه الفرصة (راجع عشرية رقم ٣٥)، ليتم التأكد النهائي من إمكانية نجاح الفكرة.
- ◀ عمل خطة العمل ضرورية جداً للتأكد من إمكانية نجاح الفرصة، ولا يعني حتمية نجاحها، أي أن نتيجة خطة العمل قد تفيد بأن الفرصة ليست مناسبة.
- ◀ إذا كانت نتيجة خطة العمل تفيد بعدم إمكانية نجاح الفرصة، فابحث عن الفرصة التالية في قائمتك والتي كونتها بعد تحليل المنافسين.
- ◀ تقليد أفكار ناجحة بدون تطويرها وخلق ميزة نسبية لتجعل فكرتك مختلفة، يقربك كثيراً من الفشل ويبعدك بعيداً من النجاح.
- ◀ بعد كل ذلك، استخر الله واستشر خبيراً وتوكل على الله، قد تفشل بعد كل ذلك وتبقى كسبت الخبرة والتجربة والتي ستساعدك في نجاحك في المحاولات الأخرى.



الخبرة هي نتاج الأخطاء المتراكمة
وكل منا في الخيار أن يتعلم من
أخطاء الآخرين والتي سبق تدوينها
أو يقع في نفس الأخطاء ويكررها
ويتعلم منها، الخيار الأول أقل كلفة
وأكثر فعالية...!!!

31 العشرة أخطاء القاتلة للمشاريع الصغيرة والتي تتسبب بخسارتها وتوقفها. هذه الأخطاء حسب المراجع والدراسات العلمية وليست اجتهداً شخصياً.

- ◀ الخطأ الأول: ضعف الإمكانيات الإدارية والقدرة على إدارة العاملين لدى المبادر.
- ◀ الخطأ الثاني: نقص خبرة المستثمر في المشروع وعدم الاستعانة بذوي الخبرة.
- ◀ الخطأ الثالث: إصرار المبادر على فكرة أثبتت فشلها، وعدم التراجع في الوقت المناسب.
- ◀ الخطأ الرابع: نقص التمويل، دائماً تأكد من توفر ١٠٪ تمويل أكثر من احتياج المشروع.
- ◀ الخطأ الخامس: عدم عمل استراتيجية مكتوبة، مما يجعل المبادر متخبطاً في قراراته.
- ◀ الخطأ السادس: ضعف الاستراتيجية التسويقية والجهود المبذولة في التسويق.
- ◀ الخطأ السابع: التطور السريع غير المحسوب العواقب.
- ◀ الخطأ الثامن: اختيار موقع غير مناسب وغير متطابق مع طبيعة المشروع.
- ◀ الخطأ التاسع: ضعف إدارة المخزون، وعدم ضبط المواد الداخلة والخارجة من المنظمة.
- ◀ الخطأ العاشر: عدم القدرة على التحول إلى حياة المبادر، بما فيها من ضغوط عمل وجهد مضاعف وخسارة للحياة الاجتماعية.



لن ينجح شخص دون أن يحاول
ولن يحاول شخص دون أن يفشل،
فبنظرة إيجابية للفشل هو فرصة
لتجويد العمل وتحسين المخرجات،
فلا يفشل إلا من يتوقف عن
المحاولة...!!!

32 عَشْرِيَّة «كَمَلْ» وَأَعْطِي نَفْسَكَ فِرْمَةً أُخْرَى، فَالْتَجْرِبَةُ غَيْرِ النَّاجِحَةِ وَقُودِ النَّجَاحِ!! مَلْخَصٌ لِمَحَاضِرَةِ «نَعَمْ لَدَيْكَ طُولٌ».

- ◀ الفاشل يُرْكَزُ ذَهْنَهُ عَلَى الْعَوَاقِقِ، وَالنَّاجِحُ يَتَعَامَلُ مَعَهَا وَيُعَالِجُهَا، وَلَكِنْ تَفْكِيرَهُ مَرْكَزٌ عَلَى أَهْدَافِهِ وَبِالْتَّالِي يَنْجَحُ بِتَوْفِيقِ اللَّهِ، لِذَلِكَ لَا تَتَوَقَّفْ وَكَمَلْ !!.
- ◀ اَبْدَأْ مَرَّةً أُخْرَى بِالِاسْتِفَادَةِ مِنَ التَّجْرِبَةِ وَالبَحْثِ عَنِ المِيزَةِ النَّسْبِيَّةِ، وَهِيَ: أَيُّ مِيزَةٍ فِي مَشْرُوعِكَ تُمَيِّزُكَ عَنِ مَنَافِسِيكَ وَلَا يُمْكِنُ بِسَهُولَةٍ تَقْلِيدُهَا مِنَ المَنَافِسِينَ.
- ◀ الخِبْرَةُ الَّتِي حَصَلَتْ عَلَيْهَا مِنَ التَّجْرِبَةِ غَيْرِ النَّاجِحَةِ، لَا يَمْلِكُهَا أَحَدٌ غَيْرِكَ، وَلَا يَمْلِكُهَا المَسْتَشَارُونَ، وَلَا يَمْلِكُهَا المَنَافِسُونَ، وَلَا تُقَدَّرُ بِثَمَنِ، فَاسْتَغْلِهَا.
- ◀ إِذَا لَمْ تَعْمَلِ «خِطَّةَ العَمَلِ» فِي التَّجْرِبَةِ الأُولَى فَاعْمَلِهَا، وَإِذَا عَمَلْتَهَا لَمْ تَنْجَحْ! فَمَعْلُومَاتُ التَّجْرِبَةِ غَيْرِ النَّاجِحَةِ تَكْفِيكَ لِتُعَدِّلَهَا، لِتَنْجَحَ بِإِذْنِ اللَّهِ.
- ◀ اجْلِبِ الحِظَّ لِنَفْسِكَ بِالعَمَلِ الجَادِ، دَائِمًا هُنَاكَ طَرِيقَةٌ لِنَجَاحِكَ، فَقَطِّعْ تَحْتَاجَ إِلَى مَعْرِفَةِ هَذِهِ الطَّرِيقَةِ، وَالحِظَّ أَذْكَى مِنْ أَنْ يَأْتِيَ لِخَامِلٍ.
- ◀ يَجِبُ أَنْ تُغَيِّرَ مَا تَفْعَلُهُ لِتَغْيِيرِ النَتِيجَةِ، وَمَنْ لَا يَتَغَيَّرُ يَتَوَقَّفُ وَيَمُوتُ، فَعَمَلُ نَفْسِ الشَّيْءِ لَنْ يُخْرِجَكَ مِنْ فَشْلِكَ.
- ◀ قَدْ يَفْشَلُ المَبَادِرُ أَكْثَرَ مِنْ مَرَّةٍ، وَقَدْ يَتَكَرَّرُ فَشْلُهُ، وَلَكِنَّهُ لَا يَكِلُ وَلَا يَمَلُ فِي سَبِيلِ الوَصُولِ إِلَى أَهْدَافِهِ، إِنْ النَجَاحُ مِنْ أَوَّلِ تَجْرِبَةٍ مِنَ الأَمْنِيَّاتِ صَعْبَةٌ التَّحْقِيقِ.
- ◀ وَتَذَكَّرْ أَنَّ النَجَاحَ يَمُرُّ مِنْ خِلَالِ تِجَارِبِ فَاشِلَةٍ، وَأَنَّهُ لَمْ يُخْلَقْ بَعْدَ مَنْ لَمْ يَفْشَلْ فِي مَشْرُوعٍ.
- ◀ هُنَاكَ طَرِيقَةٌ وَاحِدَةٌ لِعَدَمِ الفِشْلِ، هُوَ أَنْ لَا تَعْمَلْ شَيْءً؛ فَالْخَامِلُونَ هُمُ الَّذِينَ لَمْ يَفْشَلُوا أَبَدًا.
- ◀ إِذَا... نَعَمْ.. لَدَيْكَ كُلُّ الحُلُولِ!! فَكَمَلْ... فَالْفِشْلُ خِطْوَةٌ مَهْمَةٌ لِلْوَصُولِ لِلنَجَاحِ.



المجتمعات تتسابق في التطوير
والتميز ويسبق بعضها البعض،
والاستفادة من عناصر التميز في
أي مجتمع هو من الحكمة والفتنة
وأحياناً نحتاج لبعض التعديلات في
سبيل نقل هذه التجارب لتناسب
مجتمعنا...!!!

33 عشرية الفرنشايز كأحد أهم أساليب الاستفادة من الخبرات الأجنبية المتراكمة، وأحد أساليب النجاح السريع للمبارين.

- ◀ الفرنشايز: هو الحصول على حق الامتياز لاسم ونظام تشغيل كامل لأحد التجارب الناجحة محلياً أو دولياً.
- ◀ من الأمثلة الناجحة في السعودية، ماكدونالدز، ستاربكس، وغيرها الكثير، فإن دخلت أحدها في أي مكان في العالم ستشعر بنفس الأجواء الى حد كبير.
- ◀ الشركة صاحبة الامتياز (الفرنشايزر) تمنح الشركة المشغلة (الفرنشايزي) امتياز التشغيل مقابل عائد مادي، على أن تمنحها كامل الخبرة للتشغيل.
- ◀ العائد للشركة المالكة قد يكون مبلغاً مقطوعاً على كل فرع يفتح أو على كل مدينة / دولة يمنح للمشغل حق الامتياز بها، أو نسبة من المبيعات أو كلاهما.
- ◀ من عيوب الفرنشايز أنه مكلف، حيث يتطلب من المشغل تغطية مصاريف التشغيل ومصاريف الفرنشايز وكذلك ربحه المتوقع، فيجد عادة منافسة سعرية.
- ◀ بينما من مزاياه، أن العلامة التجارية معروفة لدى المستهلكين عادة فلدية عملاء منذ أول يوم عمل، وكذلك الخبرة والتدريب يكون متاحاً بقوة.
- ◀ يحتاج الراغب في فرنشايز أن يستعين بمحامين مختصين في هذا النوع من العقود، حيث اعتادت الشركات المالكة عمل عقود لصالحها ١٠٠٪.
- ◀ كذلك يحتاج الى دراسة مالية تسويقية قوية للتأكد من إمكانية نجاح الفرنشايز، هناك عادة مصاريف غير مباشرة قد تجهض التجربة.
- ◀ مهم معرفة أكبر عيب في الفرنشايز، وهو أنه في حال سحب الامتياز لأي سبب فستكون قد خسرت كل شيء فلا اسم تجاري تملك ولا عملاء لك.
- ◀ مع ذلك يبقى ما اكتسبته من خبرة من التجربة قابلة مع بعض التعديل للاستفادة منها في خلق اسم تجاري جديد يملكه المشغل.



في الأعمال:

يحتاج أحدنا إلى شريك مكمل
لتكوين شراكة ناجحة، هذه الشراكة
في الغالب محفوفة بالمخاطر
وكثير منها لا يستمر وقتاً طويلاً،
لذلك يجب أن تتم بناء على أسس
تجارية معروفة ومعتبرة، هناك
خبرات طويلة في هذا المجال يجب
الاستفادة منها...!!!

34 عشرية الشراكة التجارية مالها وما عليها، موجهة للمبتدئين في أعمالهم التجارية، وإن استفاد منها غيرهم فالحمد لله.

- ◀ الشراكة ضرورة في بعض الحالات لنجاح بعض المشاريع، على أن يتم عملها بطريقة علمية صحيحة، فقرار الشراكة من أهم القرارات الاستراتيجية.
- ◀ دخول الشريك يجب أن يكون لسبب مقنع ومهم، وبغير ذلك يكون العمل مستقلاً أفضل.
- ◀ وجود الخبرة عند شريك ما، سبب مقنع للدخول معه بشراكة، وتوفر التمويل الذي يحتاجه المشروع سبب آخر مقنع كذلك.
- ◀ اختيار الشريك قراراً هام لا يجب أن يتم بعشوائية، فيجب تقييم الشريك من حيث تعاملاته السابقة وشركاته إن وجدت، وقدراته المالية وخبراته.
- ◀ يجب أن يكون الشريكان مكملين لبعضهما البعض وليس متطابقين، فإن تشابها فلا مبرر للشراكة.
- ◀ من أكثر مشاكل الشراكات عدم الوضوح في العقود، مما يجعل تفسيرها عند الحاجة مدعاةً للمشاكل بدلاً من التوافق.
- ◀ وضوح المرجعية في القرارات يساهم في انسيابيتها بحيث لا تعطل أعمال الشراكة.
- ◀ من النقاط التي يجب أن تكتب في عقد الشراكة بوضوح، المحافظة على حقوق الأقلية في الشراكة على أن لا تعطل مصالح الأغلبية، فلا ضرر ولا ضرار.
- ◀ يجب أن يُحدّد بشكل واضح طريقة التقاضي في حال الاحتياج (لا قدر الله) على أن تبدأ بالحل الودي ومن ثم الحل القضائي الرسمي.
- ◀ قال الرسول (صلى الله عليه وسلم) (قَالَ اللَّهُ تَعَالَى: أَنَا ثَالِثُ الشَّرِيكَيْنِ مَا لَمْ يَخُنْ أَحَدُهُمَا صَاحِبَهُ، فَإِذَا خَانَ خَرَجْتُ مِنْ بَيْنِهِمَا).



3



التسويق 

التسويق علم متطور في الدول
المتطورة ومتأخر في المتأخرة،
الدول المتأخرة أخذت وقتا طويلا
للتأكد بأنه علم ووقتا أطول
لإسناده للمتخصصين، ولا زال يعبث
به العابثون...!!!

35 عشية «التسويق علم وليس اجتهاد» في ظل اللغظ التسويقي الذي تدار به إدارات التسويق في منظماتنا.

- ◀ التسويق علم.
- ◀ التسويق ليس اجتهاد.
- ◀ التسويق علمٌ عميق!! يحتاج إلى تعلم وخبرة!! وهو بناءٌ يحتاج إلى وقت ليكتمل!!.
- ◀ التسويق علمٌ تجريبي طورت أساليبه ودونت لتتكون نظريات التسويق، وعدم الإلمام بها نقصٌ كبير لمسئول التسويق، وللمنظمة التي يعمل بها.
- ◀ الاجتهاد في التسويق بدون علم قد يقتل المنظمة؛ لأن ذلك يستنزف مواردها المادية والبشرية.
- ◀ التسويق علمٌ كامل الأركان يُذبح بالمجتهدين الذين يعتمدون على المهارات فقط، مما يدمر المنظمات تسويقياً.
- ◀ يخلط بعض القائمين على التسويق بين التسويق والمبيعات، والتسويق والإعلان، فمن الطبيعي أن تكون النتائج سيئة تسويقياً.
- ◀ يتعلم شخص تقنيات البيع ويتميز ويرقى ليصبح مديراً للمبيعات (وذلك ممكن)، ثم يترقى ليصبح مديراً للتسويق، (وذلك غير ممكن) إلا بتعلم أسس ونظريات التسويق.
- ◀ شركات الدعاية والإعلان لا يجب أن تكون من يؤسس الإستراتيجية التسويقية للمنظمة، فهم جهة تنفيذية لعنصر من عناصر المزيج التسويقي فقط لا غير.
- ◀ وأخيراً: التسويق علم له أخلاقه ومبادئه السامية، فلا يجب أن يستغل خارج هذا النطاق لتسويق ما يضر بالمجتمع والناس.



لأن المجتهدون عاثوا في التسويق
فسادا فأصبح علما مشوها في
غالب المنظمات،
التسويق علم
التسويق علم
التسويق علم
هل يجب أن نكرر ذلك أكثر

36 عشرية «مفاهيم تسويقية» لتوضيح بعض من أهم المفاهيم التسويقية التي تختلط على كثير من المهتمين بالتسويق، فضلاً عن غيرهم.

- ◀ التسويق ليس المبيعات وليست المبيعات هي التسويق، التسويق هو المظلة لكل عناصر التسويق بما فيها المبيعات.
- ◀ المبيعات هي جزء من التسويق، وليست بديلاً عنه.
- ◀ المبيعات هي الخطة التنفيذية للإستراتيجية التسويقية.
- ◀ الإستراتيجية التسويقية كلمة مخيفة، ومفهومها بسيط مع الاطلاع والتدريب، فهي الطريقة المثلى لتحقيق الأهداف بعد دراسة الفرص والعوائق.
- ◀ تبقى مكونات المزيج التسويقي المنتج، والسعر، والترويج، والتوزيع (4Ps)، هي أفضل وأسهل طريقة لعمل الإستراتيجية التسويقية.
- ◀ وتبقى الإجابة على الأسئلة الستة (من هم المستهلكون، وأين ومتى وماذا ولماذا وكيف يشترون) (5Ws&How)، دليل على وجود هذه الإستراتيجية لدى المنظمة.
- ◀ العلامة التجارية مثل الإنسان لها عمرٌ وروح، وتمرض وتموت فلذلك يجب أن يتم التعامل معها على هذا الأساس وليس على أساس أنها جمادٌ لا حياة فيها.
- ◀ يجب على المنظمة أياً كان حجمها أن تقوم ببناء علامتها التجارية منذ يومها الأول، وهناك نظريات واضحة لطريقة بناء العلامة التجارية.
- ◀ العلامة التجارية للمنظمة مثل الاسم للإنسان، فيجب الاهتمام بها ورعايتها والمحافظة عليها، وحمايتها من الظهور في الأماكن التي لا تناسبها.
- ◀ المفاهيم على منطقيتها، تتعرض لخلط كبير وإجحاف أكبر في التعامل معها في كثير من الأسواق، مما يجعل كثيراً من المنظمات تفقد مواردها بدون عائد.



هل التسويق علم أو فن؟
سؤال قديم جديد، سيفنى العالم
قبل أن نجد جواب حاسم لهذا
السؤال، أيا كان التسويق علم أو
فن تبقى الاستراتيجية التسويقية
عنصر أساسي في برنامج أي
منظمة صغرت أو كبرت...!!!

37 عشرة نصائح لعمل استراتيجية تسويقية محترفة، بسيطة وسهلة التطبيق، وتناسب جميع المشاريع :

- ◀ النصيحة الأولى: تأكد أن لديك استراتيجية للمنظمة حيث أن التسويقية جزء منها، وتأكد من اتساقها مع بعضها البعض.
- ◀ النصيحة الثانية: تأكد أن الاستراتيجية تشمل المنتج، السعر، الترويج (الإعلان)، والتوزيع، وتأكد أنها متناسقة.
- ◀ النصيحة الثالثة: تأكد أن السوق موجود وعرفه بشكل واضح، أفضل استراتيجية لن تنجح بدون وجود سوق.
- ◀ النصيحة الرابعة: عرف العملاء بشكل واضح، وحدد رغباتهم التي تستطيع تحقيقها.
- ◀ النصيحة الخامسة: تأكد في الترويج أن تستخدم الوسائل المناسبة للوصول للعملاء المحتملين.
- ◀ النصيحة السادسة: مهما كانت الاستراتيجية التسويقية متميزة، لن تنجح مع منتج غير متميز.
- ◀ النصيحة السابعة: استراتيجية السعر مهمة في تحديد صورة المنتج الذهنية، تأكد من مطابقة السعر للصورة والمنتج.
- ◀ النصيحة الثامنة: تأكد أن التوزيع يأخذك إلى حيث عملائك المحتملين بأقل التكاليف وبالوقت المناسب.
- ◀ النصيحة التاسعة: العلامة التجارية استثمار يجب أن تكون ضمن الاستراتيجية التسويقية وتتطابق معها.
- ◀ النصيحة العاشرة: تأكد أن الاستراتيجية تجيب على: ماذا تنتج؟ أين تبيع؟ متى تبيع؟ ومن هم عملاؤك؟ ولماذا يشترون؟.




السوق بحر عميق أمواجه عاتية لا
يبحر فيه إلا خبير او جامع خبرة، فإذا
أردت أن تكون بحاراً ماهراً فأعمل
بأسباب الإبحار وتعلم من من
سبقوك تحقق السبق والإبحار...!!!

38 إليك مني عشر نصائح لكي تنجح في السوق.

- ◀ لتنجح في السوق: كن أول الواصلين وآخر الخارجين.
- ◀ لتنجح في السوق: ميز منتجك وتأكد أن زبائنك يعرفون هذه الميزة / المزايا.
- ◀ لتنجح في السوق: اعرف منافسيك كما يجب ؛ مصادر قوتهم وأسباب ضعفهم.
- ◀ لتنجح في السوق: السعر عنوان الجودة، فاختر السعر المناسب لجودة منتجك.
- ◀ لتنجح في السوق: استمع جيداً لزبائنك، فهم أهم مصادر المعلومات.
- ◀ لتنجح في السوق: استمع جيداً لمدوبيك، فهم المرآة التي لا تكذب.
- ◀ لتنجح في السوق: قل الحق ولو على نفسك.
- ◀ لتنجح في السوق: اعترف بأخطائك إن حصلت، وأبلغ عملاءك بأسلوب العلاج.
- ◀ لتنجح في السوق: إذا لم تنجح فارجع وعالج وحاول مرة أخرى.
- ◀ لتنجح في السوق: تذكر أن لكل منتج عمرًا افتراضياً، فلا يوجد منتج لا يحتاج إلى تطوير وتحسين أو تغيير.





بناء العلامة التجارية علم
والمحافظة عليها علم... العلامة
التجارية لها روح وتعيش وتموت
وهي ليست شكل وألوان بل رابط
لكل المشاعر والأحاسيس التي
حملها المستهلكون عنها وعن
المنتج الذي يحملها...!!!

39 عشرية حقائق هامة عن العلامة التجارية، من وحي التجربة العملية !!

- ◀ العلامة التجارية هي إجمال ما يكتنزه الزبائن من انطباعات وخبرات وتجارب عن منتجات المنظمة.
- ◀ العلامة التجارية تعكس قيم ومبادئ المنظمة، فهي ليست اسماً فقط.
- ◀ العلامة التجارية تحتاج وقتاً طويلاً من العمل والجهد لبنائها، وقد تحتاج لغلطة واحدة لتدميرها !!!
- ◀ كلما كبرت العلامة التجارية كلما زادت خطورة وصعوبة المحافظة عليها.
- ◀ العلامة التجارية مثل الإنسان، لها روح وتكبر وتشيوخ وتموت كذلك، بالاهتمام بها يمكن إطالة عمرها وتجديد شبابها.
- ◀ العلامة التجارية بعكس أصول المنظمة الأخرى، فقيمتها تزيد مع الزمن بينما تفقد أصول المنظمة قيمتها بمرور الوقت.
- ◀ العلامة التجارية قد تكون قيمتها أكثر من قيمة المنظمة بإصولها، وقد تكون كل ما تملكه المنظمة.
- ◀ وجه الشبه بين الزجاج والعلامة التجارية، أنها اذا انكسرتا لا تعودا كما كانت !!.
- ◀ هناك ربط بين العلامة التجارية وبلد المنشأ للمنتج، حتى وإن تغير بلد المنشأ يبقى الربط موجود، سامسونج تبقى كورية حتى وإن انتجت خارج كوريا.
- ◀ وأخيراً، بناء العلامة التجارية والمحافظة عليها هو علم وليس اجتهاداً، فلا يجب أن يُترك للمجتهدين.



في الأعمال:

جميع موجودات المنظمة تقل
قيمتها مع الاستخدام عدا العلامة
التجارية فإنها إذا تم العناية بها
فإن قيمتها تزيد حتى أنها قد
تفوق قيمتها قيمة المنظمة
بأكملها...!!!

40 عشر نصائح عن العلامة التجارية تجمع بين الخلفية الأكاديمية والخبرة العملية.

- ◀ النصيحة الأولى: ابدأ ببناء العلامة بشكل علمي وليكن هناك تناسق بين العلامة وشكلها والمنتج الحامل للعلامة
- ◀ النصيحة الثانية: كل مبلغ يصرف على عبوة المنتج والإعلان عنه والتغطية الإعلامية يعتبر استثماراً في بناء العلامة فوجهه كما يجب.
- ◀ النصيحة الثالثة: حدد شخصية العلامة التجارية ولتكن استراتيجيتها متطابقة مع شخصيتها.
- ◀ النصيحة الرابعة: إن بناء العلامة التجارية مثل بناء المنزل يجب أن يبنى على أسس متينة.
- ◀ النصيحة الخامسة: سمعة العلامة مثل سمعة الشخص إذا خدشت من الصعب إعادة الثقة بها.
- ◀ النصيحة السادسة: إن العلامة تتكون من أربعة تكوينات وهي: شكل العلامة، المنظمة التابعة لها العلامة، مزايا المنتج الحامل لها، وشخصيتها.
- ◀ النصيحة السابعة: العلامة التجارية تتطور شكلاً مع مرور الزمن وتبقى مضمونا كما هي.
- ◀ النصيحة الثامنة: قد يؤثر مكان إنتاج المنتج الحامل للعلامة على قوة العلامة.
- ◀ النصيحة التاسعة: بلد المنشأ قد يكون أهم من العلامة التجارية، وقد يلغي قيمتها.
- ◀ النصيحة العاشرة: العلامة التجارية من أهم موجودات الشركة فعاملها على هذا الأساس.



بناء العلامة لا يمكن أن يتم بطريقة
اجتهادية فهناك أسس علمية
لذلك البناء، حتى يحقق النتائج
الإيجابية المرجوة.

41 عشرية «بناء العلامة التجارية» !!

- ◀ لا بد أن يكون للعلامة التجارية وسائل وأهداف لبنائها، فلا يجب أن يتم البناء بشكل اجتهادي.
- ◀ عناصر العلامة: الاسم القابل للتذكر، الشعار، القيمة الرمزية، الشخصية الاعتبارية، العبوة، الهتاف.
- ◀ ثم تطوير الاستراتيجية التسويقية، المنتج بفوائده، السعر المطابق للانطباع، التوزيع، والإعلان.
- ◀ والاستفادة من العناصر الأخرى، مثل اسم الشركة، بلد المنشأ، وسائل التوزيع، وتوصيات أصحاب الرأي.
- ◀ التأكد من أن كل ذلك يؤثر كما يجب على معرفة المستهلك بما يكفل، تذكر العلامة بقوة وتفضيلها وتفردها.
- ◀ ويحقق: الولاء للعلامة، وتجاهل المنافسين، وربح المنظمة، والتفاعل مع العروض، وخلق فرص للتعاون مع الآخرين.
- ◀ ويحقق أيضاً ارتفاعاً في تأثير الإعلان على المستهلك، وفرصاً لاستخدام العلامة على منتجات أخرى.
- ◀ ثم لا بد أن يتم خلق وسائل لقياس العلامة للتأكد من أن قيمة العلامة مع الوقت في ارتفاع.
- ◀ ويجب وجود شخص أو جهة لإدارة العلامة للتوازن في الأعمال التسويقية، وعمل التعديلات مع تغير الأوضاع.
- ◀ ماذكر تذكير بأهم النقاط لبناء العلامة، مع ضرورة الاطلاع أكثر للقدرة على البناء والمحافظة عليها.



الاجتهاد في الأعمال مهم جدا
ولكن ذلك لا يغني عن الاستفادة
من التقنيات والأنظمة التي تم
تطويرها من قبل جهات أخرى
فهي عناصر مكملة للاجتهاد
لتحقيق أفضل النتائج...!!!

42 العشر خطوات لبناء نظام الحوافز لقطاع التجزئة في المنظمات الربحية، أتمنى أن تكون سهلة الفهم.

- ◀ الهدف من نظام الحوافز للتجزئة، هو زيادة البيع بالتجزئة عن الجملة لأرتفاع سعر التجزئة وسيطرة المنظمة على السوق بدلا من تجار الجملة.
- ◀ فرق السعر بين الجملة والتجزئة هو محور النظام، فلو كان سعر الجملة ٣ ريالات للكيلو والتجزئة ٤ يكون ربحنا إن بعنا بالتجزئة ريالا للكيلو.
- ◀ يتم احتساب تكلفة مندوب التجزئة، المرتب والسكن والعلاج... الخ. ولنفترض بأن تكلفته ٢٠٠٠ ريال، فكم كيلو يحتاج أن يبيع ليغطي تكلفته؟
- ◀ ذكرنا أن سعر الجملة ٣ ريالات والتجزئة ٤ فيكون الربح من البيع بالتجزئة ريالاً واحداً، ولتغطية مصاريف المندوب يحتاج أن يبيع ٢٠٠٠ كيلو.
- ◀ متى باع المندوب ٢٠٠٠ كيلو يبدأ بتحقيق الربح، فلو باع ٣٠٠٠ كيلو تكون الـ ٢٠٠٠ كيلو لتغطية تكاليفه والـ ١٠٠٠ كيلو ربح المنظمة ألف ريال.
- ◀ وعلى ذلك، يقال للمندوب: اذا بعته أقل من ٢٠٠٠ كيلو فأنت خسارة على المنظمة ويجب أن يمهل مدة وليكن ٣ أشهر وإلا ستخسر وظيفتك.
- ◀ وإن بعته ٢٠٠٠ كيلو، فأنت في نقطة التعادل فلن تخسر وظيفتك ولكنك لن تحصل على أي عمولة على البيع، واستفادت المنظمة انتشارا فقط بدون ربح.
- ◀ وإن بعته أكثر من ٢٠٠٠ كيلو فستحصل على عمولة وهو جزء من الريال الذي ربحته المنظمة، قد يكون ١٠ هللات أو أكثر للكيلو حسب وضع المنتج بالسوق
- ◀ بهذا تضمن المنظمة بأن مندوبي التجزئة هم إضافة لها وليسوا فقط زيادة في التكلفة، وكذلك يدرك المندوب كيف يكون مفيدا ومستفيدا.
- ◀ يمكن أن يعدل على هذا النظام بزيادة العمولة على بعض المنتجات ذات الربح العالي، والعكس صحيح



داخل أي منظمة قوة ودوافع
تجعل منها قادرة على التفوق
والتطور، يتجاهلها في كثير من
الحالات القائمين على المنظمة،
تحديدها والتعامل معها ضرورة
قصوى لا تدخل ضمن الترف
الفكري...!!!

43 عشرية المحفزات من داخل المنظمة وخارجها لتحويل المنظمة الى دولية، معرفتها تسهل التعامل معها لمصلحة المنظمة: مرتبطة بعشرية التحول الى الدولية.

- ◀ السعي لتحقيق زيادة في الأرباح ونمو المنظمة، وهو من المحفزات الرئيسية والطبيعية لنمو أي منظمة، فمن لا ينمو يموت !!.
- ◀ المحفز الثاني هو مدير المنظمة، قد يكون التحول إلى الدولية جزء من خطته الشخصية والتي تنعكس على المنظمة، فيحققها وتستفيد منها المنظمة.
- ◀ توفر منتج متميز ومطلوب لدى المنظمة قد يكون المحفز الأكبر للتحول الى منظمة دولية، وخاصة الأنظمة والمنتجات عالية التقنية.
- ◀ توفر معلومات بأن هناك سوق أو أسواق دولية فيها فرصة تستطيع المنظمة أن تستغلها، مثال: احتياج لأحد منتجات المنظمة في أحد الأسواق.
- ◀ الرغبة في زيادة الإنتاج للاستفادة من انخفاض تكلفة الوحدة، وبالتالي إمكانية المنافسة بشكل أكبر.
- ◀ قد يتحرك المنافس المباشر بغزو السوق الدولي مما يضطر المنظمة لنفس التحرك حتى لا تخسر المنافسة.
- ◀ صغر السوق المحلي أو تشبعه قد يحفز المنظمة للبحث عن أسواق جديدة.
- ◀ توفر طاقة فائضة عن احتياج السوق المحلي، من أحد المحفزات الهامة التي قد تجبر المنظمة للتحرك دولياً.
- ◀ بعض المنتجات موسمية، فتحتاج المنظمة إلى سوق له موسم مختلف عن الموسم المحلي لتمكن من الاستمرار في الإنتاج بشكل اقتصادي.
- ◀ بعض الأسواق الدولية تكون متشابهة إلى حد كبير مع السوق المحلي، فيكون الدخول لها تلقائي، مثل أسواق الخليج بالنسبة للشركات السعودية.



من لا يتطور يموت والمنظمات
من باب أولى فمن لا يتطور من
المنظمات يموت وينتهي، وتطور
المنظمات الطبيعي هو التحول
من الصغر إلى الكبر ثم من الكبر
إلى التحول إلى مناطق وأسواق
أخرى...!!!

44 كيف تتحول من منظمة صغيرة محلية الى منظمة دولية، على فرضية أن المنظمة ناجحة محلياً، فإن لم تنجح محلياً، فدولياً من باب أولى:

- ◀ تأكد من وجود مقومات التحول الى منظمة دولية، وهي أن يكون لديك منتج/ خدمة يحتاجها السوق الدولي، ليس من الضروري الدخول إلى كل الأسواق الدولية.
- ◀ تأكد من وجود الالتزام التام من قبلك وشركائك (إن وجدوا) للعملية الدولية، فهي طويلة ومجهدة ومكلفة مالياً، فلا يمكن التردد في التواجد الدولي.
- ◀ وتأكد من عمل الاستراتيجية والميزانية المناسبة لدخول للأسواق الدولية، فضعفها قد يدمر كامل العملية وكذلك قد يجهض المنظمة محلياً.
- ◀ إن وجود الخبرات عامل أساسي في التسويق الدولي، وهو علم وخبرة يختلف تماماً عن التسويق المحلي، ولا يمنع من الاستعانة بالخبرات من خارج المنظمة.
- ◀ ما ينجح من المنتجات/ الخدمات محلياً ليس بالضرورة ينجح في الأسواق الدولية، تعديل المنتج/ الخدمة ليتناسب مع السوق الدولي مطلب هام للنجاح.
- ◀ لكل بلد عاداته وتقاليده والتي يجب أن تؤخذ في الاعتبار، الخطأ مكلف جداً وصعب التعويض، وفرضية معرفة الأسواق الأخرى بدون دراستها مخاطرة كبيرة.
- ◀ الاستعانة بخبرات من داخل البلد المراد دخوله مطلب مهم قانونياً وعلمياً وعملياً، اختيار موزع متميز قد يغني عن صرف الأموال في البحث عن الخبرات.
- ◀ اختيار البلد المناسب لمنتجك/ خدمتك، عملية مهمة وصعبة عن طريق تحديد عناصر للتقييم ووضع أوزان لهذه العناصر ومن ثم تقييم الأسواق الأكثر مناسبة.
- ◀ عناصر التقييم تشمل: العوامل الجغرافية والاقتصادية والتكنولوجية، اللغة، السياسية، التركيبة السكانية، تركيبة الصناعة، وحجم السوق، وعناصر أخرى.
- ◀ نجاحك في الأسواق الدولية هو داعم هام لتعزيز نجاحك محلياً، وهو عنصر يحقق التوازن بين منتجاتك، فاحرص أن تتم بطريقة علمية وعملية محترفة.



4



تطوير الذات 

بناء الاسم التجاري علم له أسسه
وقواعده ونظرياته وهو من أهم
العلوم في دراسة التسويق الذي
هو أساس في أي منظمة تجارية،
وبناء اسم الإنسان أكثر أهمية...!!!

45 في الهاشتاق أنت علامة مميزة قدمت لمحاضرة بنفس الاسم وجمعت الملاحظات، والآن في مرحلة إنهاء المحاضرة، أحببت أن أرسل عشر رسائل من وحي المحاضرة :

- ◀ كل ما اقتربت سلوكياتك مما تحب أن يروك الناس عليه، فأنت في مرحلة بناء سليم لنفسك كعلامة تجارية.
- ◀ أنت كعلامة تجارية رحلة طويلة لا تنتهي، قد تعترضها منغصات، ولكن بترميمها بأعمال استثنائية يمكن أن تتجاوز المنغصات !!.
- ◀ لتكون علامة تجارية كن أنت أولاً، ثم ركز على مزاياك وقوّها، وعيوبك وتعامل معها، وسر على بركة الله.
- ◀ لم ولن يخلق شخص بدون مزايا شخصية؟؟ الإشكال فقط في معرفة المزايا وتنميتها!!!.
- ◀ أنت علامة تجارية في حال تميزك عن غيرك وفي حال قناعتك بذلك !!!.
- ◀ أنت علامة تجارية فخططها ونفذها وابنها بنفسك، فغيرك لن يبينها لك !!!.
- ◀ أنت علامة تجارية ذات قيم ومبادئ ومزايا، بغير ذلك لن تدوم !!!.
- ◀ إذا كنت في مكان لا تحب أن يراك فيه أحد، فاعلم بأنك في مرحلة تدمير سمعتك (أنت كعلامة تجارية)، فبناء اسمك يحتاج إلى تضحيات وانتصار على النفس.
- ◀ أنت علامة تجارية أصيلة ليست مقلدة، فلا تحيط اسمك بالبريق الكاذب، فالكذب سرعان ما ينكشف.
- ◀ أنت علامة تجارية لك ما لك وعليك ما عليك، فلك حق التميز والاستفادة من اسمك وعليك حقوق من حيث احترام دينك ومجتمعك ووطنك.



للتميز خطوات من التحليل الذاتي
ومعرفة مواطن القوة والضعف
واستغلال مواطن القوة والتعامل
مع مواطن الضعف لتكون علامة
مميزة، والتميز متاح للجميع
وتحديدا لمن أراد التميز...!!!

46 عَشْرِيَّة «خطوات التنفيذ» من وحي محاضرة أنت علامة مميزة. أحببت أن أرسل عشر رسائل من وحي المحاضرة :

- ◀ ميز نفسك بشيء مختلف: ماهي مزاياك وعيوبك؟ وماذا يميز عنك الآخرين وكيف تتعلم منهم وحدد الميزة أو المزايا طويلة المدى لنفسك !!.
- ◀ كون الصورة الذهنية المستقبلية: إبدأ بفرضياتك، واعمل تحليل مواطن القوة والضعف الفرص والتحديات SWOT واربط الفرص بقدراتك.
- ◀ لا تتحاشى المنافسة، واحترم منافسيك ولا تخف منهم، وكن مختلف عنهم، واختر منافسيك بعناية وحللهم بحيث تستطيع منافستهم.
- ◀ أوجد النقطة الجذابة في نفسك: نقطة إلتقاء فكرتك المميزة (إمكانياتك) بحاجة السوق وأطلق قدراتك واجعلها تنفس.. وكن مركزاً في ما تستطيع تقديمه.
- ◀ اكتب استراتيجك بعد تفكير عميق وحدد معالم الحلم ومعالم الطريق إلى تحقيقه، وحدد أهدافك المرورية وكيفية تحقيقها ثم نفذها بحكمة وبدون استعجال.
- ◀ اهتم بقوة الكلمة واختر لنفسك اسم مميز واحرص على استقلاليتها، واجعله الاسم الوحيد الذي تستخدم.
- ◀ ضع سوقك في ذهنك وتعلم أن تتكلم للتأثير وليس للحقائق فقط ثم اجعل كلامك ممتنع ومنطقي، تدرّب وتدرّب وتدرّب على التواصل.
- ◀ كبر علاقاتك وأكثر تواجدك في المناسبات ولا تسبيء علاقاتك، واجعل من نفسك مشهور لحد ما وركز على تخصصك.
- ◀ نفذ الخطوات بإتقان وتأكد أن الوصول لأهدافك رحلة لن تنتهي وتذكر أهمية وضوح الأهداف ومنطقيتها وأعد تقييم خطواتك باستمرار.
- ◀ وأخيراً: كن على تواصل مع المجتمع، فالأمور تتغير باستمرار فيجب أن تتابع التغيرات واستفد من الفرص في التغيرات ثم اجلب الحظ لنفسك بالعمل الجاد.



يعطيك والديك اسمك ويساهمون
في بنائه في أول أيام حياتك، ثم
تستلم أنت هذه المسؤولية، وأما
أن تكمل البناء كما يجب أو تبدأ
بالهدم فتخسر كل شيء...!!!

47 إذا لم تسوق نفسك! فلن تسوق شيئاً؛ عشر نقاط تساعد على تسويق الذات من وحي العلم والتجربة.

- ◀ فاقد الشيء لا يعطيه، هي أول نقاط تسويق الذات، فاعمل على تطوير نفسك بالعلم والانضباط والمهارات اللازمة.
- ◀ ميز نفسك بعناصر قوة مختلفة عما يملكه الآخرون، خاصة من هم في نفس تخصصك، على أن تكون العناصر مقدرة لدى من يحتاج خدماتك.
- ◀ لا تسوق نفسك لمن لا يريدك، تأكد بأنك في المكان المناسب في تسويق ذاتك، فلا تعرض نفسك على شخص لا يعرف قيمة التسويق وأنت محترف تسويق.
- ◀ أعط نفسك قيمتها العادلة والطبيعية، فأنت من تحدد قيمتك وليس الآخرون.
- ◀ تحدث عن نفسك بحدود وبعادل، أظهر مقومات قوتك بدون مبالغة، واترك فرصة لاستنباط جزء من قدراتك للآخرين.
- ◀ تأكد أن الشخص مثل المنتج، إذا لم يتطور يموت، طور نفسك وقدراتك باستمرار.
- ◀ تذكر أن اسم الشخص علامة تجارية، فأن أصابها خدش قد يصعب إعادة الثقة بها.
- ◀ بسهولة تكسب ثقة الناس إن قلت لهم الصدق حتى لو كان ما تقوله لا يخدمك وقد يخدم منافسيك.
- ◀ مثل ما يأخذ بناء العلامة التجارية وقتاً لبنائها، كذلك بناء اسم الشخص، فلا تستعجل النتائج فالثقة تحتاج وقتاً.
- ◀ وأخيراً، تذكر بأنك قد تكسب سريعاً « بالفهولة » ؛ ولكن ستخسر سريعاً كذلك.



البداية هي أساس النهاية، ووضع
الأساسات الصلبة تجعل البناء قوياً
وقادراً على التحمل، فالموظف
الجديد يحتاج إلى أن يؤسس نفسه
كما يجب من أول يوم عمل ليبقى
متميزاً لآخر يوم...!!!

48 لو كنت موظفاً جديداً لعملت بالآتي :

- ◀ لعلمت أن أول انطباع هو الأهم في مسيرتي العملية، وبذلت كل الجهد لبدأ ويستمر إيجابياً.
- ◀ لجمعت كل المعلومات المتاحة عن الجو العام في مكان العمل من مصادرها الصحيحة، ولبدأت فوراً تكوين العلاقات مع الجميع.
- ◀ لسألت مديري بشكل واضح وصريح، ماهو المتوقع مني وكيف يمكن أن أكون مفيداً في وظيفتي.
- ◀ لحددت الخط المتوقع للوصول لأعلى المناصب سواء في مكان عملي الحالي أو أي مكان آخر اطمح به.
- ◀ لدرست أهم المواصفات التي يتحلى بها من هو في المنصب الهدف الذي أطمح إليه، وبدأت بناء شخصيتي على هذا الأساس.
- ◀ لعملت وكأن المنظمة ملكي، بكل إخلاص وتفان ولا يهم ماذا يفعل الآخرون.
- ◀ لطور نفسي بأسرع من الموظفين الآخرين، ليتم ترقيتي بشكل أسرع.
- ◀ لعلمت أن أسرع طريقة للترقي هي تعليم من هم أقل مني وظيفة أسرار عملي، ليتم ترقيتهم لوظيفتي، ومن ثم أترقى.
- ◀ لجعلت من مكان عملي مكاناً ممتعاً، لأستمتع وأنا أعمل وبالتالي أنجز وأبدع.
- ◀ لتأكدت أنني الوحيد المسؤول عن نفسي، فقيمي هي منطلقاتي وليست قيم مديري.



يقول الله سبحانه وتعالى
“وهديناه النجدين”
وذلك في أهم القرارات المصيرية
للإنسان والتي إما للجنة أو النار،
والقرارات الدنيوية كذلك من
اختيارك...!!

49 عشريّة «القرارات الشخصية» !!

- ◀ السعادة قرارٌ شخصي: فالسعادة تبدأ من الداخل ، ومهما كان لديك من عناصرها فلن تتم إلا من داخلك .
- ◀ العمر قرارٌ شخصي: فهناك عمرٌ بيولوجي وعمرٌ مرتبط بالمشاعر والأحاسيس يتعلق بطريقة تعاملك مع الأحداث والظروف .
- ◀ الحبُّ قرارٌ شخصي: فلك أن تحب بعقل وتفكير ولك أن تحب بالقلب فقط ، فتنجح بالأولى وقد تفشل بالثانية .
- ◀ الحياة قرارٌ شخصي: فعشها كما تحب وليس كما يحبون .
- ◀ الجمال قرارٌ شخصي: أفنع نفسك بأنك جميلٌ ستكون كذلك ، والعكس يجعلك لا تقنع أبداً .
- ◀ الذكاء قرارٌ شخصي: استخدام ما حولك من أدوات يجعلك ذكياً ، وعدم فعل ذلك يُبعدك عنه .
- ◀ الغباء قرارٌ شخصي: إذا أقنعتك أحدٌ بذلك ، أو أقنعت نفسك .
- ◀ النجاح قرارٌ شخصي: وله طرقٌ متعددة ومختلفة ، فقط اختر منها ما يناسبك .
- ◀ الحظ قرارٌ شخصي: فلا يمكن أن يأتي للخامل أبداً .
- ◀ الفشل قرارٌ شخصي: فهو قرار شخصي .



يتعلم الكثير منا كيف يتعامل مع
الآخرين ويبذل الوقت والجهد لذلك،
وهو أمر حسن وننسى أحيانا كيفية
التعامل مع ذواتنا مما يجعلها في
أفضل حال بإذن الله...!!!

50 التصالح مع الذات يجعلك تعيش حياة طبيعية، فاحرص على أن تتصالح مع ذاتك، عشر نقاط قد تسهم في تحقيق ذلك :

- ◀ مفتاح التصالح مع الذات هو التعامل بتلقائية مع النفس بدون تكلف ولا تصنع ولا مباهاة " كن على طبيعتك " .
- ◀ هناك خلط بين التصالح مع الذات وتطوير الذات، فالتصالح هو الرضا والقناعة بما أنت عليه، والتطوير هو تقييم الذات ومن ثم تقويمها.
- ◀ لا تعارض بين الرضا بالقضاء والقدر وهو التصالح، وفعل الأسباب وتطوير الذات، بل هما متكاملان في قوله صلى الله عليه وسلم " اعقلها وتوكل " .
- ◀ من أكبر موانع التصالح مع الذات، هو لبس ثوب غير ثوبك، وقد تصبح مثل الغراب الذي ضيع مشيته ومشية الحمامة.
- ◀ ومن موانع التصالح مع الذات كذلك، عدم الرضى بالحال مهما بلغ الحال !! .
- ◀ نقد الحال وإظهار عدم الرضى عن كل شيء، مشاهد كثيراً عند البعض، والذي قد يوصله أحياناً لشرب المسكرات وتعاطي المخدرات طلباً للوهم.
- ◀ من أهم دواعي التصالح مع الذات، القناعة بأن الله مقدر الأقدار، وبأنك تؤجر على كل منغص، حتى الشوكة يشاكها له فيها أجر.
- ◀ المراجعة الدورية للذات ووضعها في مكانها الطبيعي، فلا إفراط ولا تفريط، من أهم مايساعد على التصالح مع الذات.
- ◀ التأمل وخاصة في الشعوب الفقيرة المعدمة، قد يساعد على التصالح مع الذات والرضا بما أنت فيه من نعم.
- ◀ عدم تحميل الخطأ أكبر من حجمه، وكذلك عدم إعطاء الإنجاز أكبر من قيمته، من أهم أسباب وضع النفس في مكانها الصحيح وبالتالي التصالح معها.



قد يأخذ التعامل مع الذات عمر
الإنسان ليصل إلى القدرة على
فعل ذلك، وهناك من يدون خبرته
ليستفاد منها بدلاً من مرور الآخرين
على كامل العمر لتعلم ذلك...!!!

51 تحدثت سابقاً عن رجل متصالح مع ذاته وكنت ولا زلت كلما قابلته أطلب منه المزيد من توضيح سبب تصالحه مع ذاته؛ إليكم خلاصة اللقاء في عشرية:

- ◀ عن سبب ابتسامته الدائمة يقول؛ أرسل الابتسامة لكل شخص وتعود لي، أبتسم فيبتسم من هو أمامي فأبتسم، وتظل الابتسامة عالقة بين شفتي.
- ◀ وجدت الأوراد والأذكار تعطي طمأنينة غير عادية، فتصغر الدنيا بعيني، ويصبح قليلها كثيراً، ومصابها وأن عظم صغيراً.
- ◀ وقال: إذا رأيت الغني قلت قد أكون أذكى منه، والذكي قلت أغني منه، وإذا رأيت الغني الذكي قلت قد أكون أكثر منه استمتاعاً، وهكذا أعيش راضياً.
- ◀ ويقول: لست كثير صلاة وعبادة، إلا أتي لي حدود دنيا لا أتركها إضافة للأركان، الأوراد والأدعية اليومية، الشفع والوتر، قليل من القرآن.
- ◀ والأهم من ذلك: الحرص على نفع الناس، فوجدت ذلك يجلب السعادة والرضا والطمأنينة، ويجعل الناس يدعون لك فيأتيك التوفيق من كل مكان.
- ◀ ويقول: لم أجعل للحسد في قلبي مكاناً، فقد رأيت يشقى به صاحب المال والجاه والعلم، فلا يبقى لهم شيئاً من السعادة.
- ◀ ويقول: أدعو الله وأنا متيقن من الإجابة، فلم ألح بالدعاء يوماً ولم يستجب لي ولو بعد حين، وهذا ليس خاصاً بي فوعده سبحانه لكل المؤمنين.
- ◀ والصدقة لم تخذلني يوماً، أتصدق بيقين فيأتيني المال في كل حين، فجعلتها جزءاً مهماً من حياتي ولو بمبلغ صغير.
- ◀ وقال أذكرك ببر الوالدين، فرضاهم يأخذ بيدك طول الطريق، ودعاؤهم يحميك بعد الله من كل المنغصات أياً كانت.
- ◀ وأخيراً يقول: كل هذا لا يعني أنني لا أعمل ولا أجتهد، فأنا صاحب عمل دؤوب ولكن بدون جزع، فالمؤمن القوي خير وأحب الى الله من المؤمن الضعيف.



المهارات بأنواعها المختلفة تساعد
على تكامل الشخصية، فالعلم
لوحده بدون المهارات قد لا يجعلك
ناجحاً بما يكفي. !!!

52 عشرية مبدأ باريتو - لعالم الاقتصاد الإيطالي فيلبيدو باريتو - المشهور بـ 80/20:

- ◀ يقول المبدأ بأن 80 ٪ من النتائج سببها 20 ٪ من الأسباب.
- ◀ مثال: 20 ٪ من منتجات المنظمة تحقق 80 ٪ من المبيعات.
- ◀ وأن 20 ٪ من العاملين في المنظمة يحققون 80 ٪ من النتائج.
- ◀ وأن 20 ٪ من جهدك الشخصي يحقق لك 80 ٪ من عوائدك.
- ◀ وأن 20 ٪ من السكان يملكون 80 ٪ من الثروة.
- ◀ معرفة الـ 20 ٪ التي تحقق الـ 80 ٪ تساعدك على تحسين إنتاجيتك، وتطوير عملك وذاتك.
- ◀ هذا المبدأ يساعد كثيراً على إدارة الوقت، وزيادة الفاعلية، والتقليل من المصاريف.
- ◀ كما يؤكد أيضاً على أهمية المهارات في تحسين الأداء.
- ◀ إن معرفة هذا المبدأ وغيره من المبادئ هو أمر هام في إكمال شخصية الإنسان.
- ◀ التفكير العميق بهذا المبدأ وتطبيقه في الحياة، يحقق لك طفرة نوعية سيلاحظها جميع من حولك.



التفكير بعمق وهدوء يساعد على
أن تعيش الحياة بشكل أفضل،
والعيش بدون تفكير يفقدنا كثيراً
من متع الحياة ومن فرص التطور.
!!!..

53 عشرية «فكر بهدوء» أتمنى أن تفكروا بها بهدوء !!

- ◀ العوائق من أهم مصادر الإبداع.. فكر بهدوء.
- ◀ السعادة تجلب النجاح، وليس النجاح من يجلب السعادة.. فكر بهدوء.
- ◀ النجاح قرار.. والفشل خطوة في طريقه.. فكر بهدوء.
- ◀ الحياة قرارات، وأنت صاحبها.. فكر بهدوء.
- ◀ قد يكون طريق النجاح أكثر متعة من النجاح.. فكر بهدوء.
- ◀ إن لم تكن مؤثراً فلن يتم انتقادك.. فكر بهدوء.
- ◀ المال حياة، ولكن ليس كل الحياة.. فكر بهدوء.
- ◀ عدم القرار قرار.. فكر بهدوء.
- ◀ مصدر السعادة الرئيس أنت.. فكر بهدوء.
- ◀ لا تفكر ببطء.. وفكر بهدوء.



التعامل مع الوقت يجب أن يتم
على أساس أنه مقوم أساسي
للنجاح أو عنصر للفشل لإدارته
والانضباط به هو عامل مشترك بين
الناجحين، والتساهل فيه هو صفة
ملازمة للفاشلين...!!!

54 عشرية الوقت: إدارة الوقت من أهم المهارات التي لا يتقنها كثير من الناس، علماً بأنه من النادر أن ترى ناجحاً متميزاً بدون هذه المهارة !!

- ◀ يتأثر الشخص كثيراً بمجتمعه، فإن كان المجتمع ضعيفاً في إدارة الوقت فيكون هو كذلك، ولكن إن أحسن إدارته أصبح مميزاً جداً في مجتمعه.
- ◀ إدارة الوقت تمكنك من الاستفادة القصوى من الوقت، وتزيد الإنتاجية وكذلك تزيد من الوقت المتاح للهويات والتواصل مع المجتمع.
- ◀ وكذلك تقلل الضغوط النفسية وبالتالي تقلل الإشكالات وسوء الفهم.
- ◀ عدم الالتزام بالوقت يعطي صورة ذهنية سلبية، قد تنسحب على تقييم الشخص وبالتالي خسارة فرص مواتية.
- ◀ من حسن إدارة الوقت، حساب الوقت المطلوب للمسافات، فليس مبرراً ومقبولاً أن يتكرر تأخرُك بسبب الطريق.
- ◀ أفضل طريقة أن تجعل العاملين معك يلتزموا بالوقت، هو أن تلتزم أنت به.
- ◀ مثال: عندما يتأخر الشخص عن اجتماع لخمس دقائق، والحضور عشرة أشخاص، فيكون الوقت المفقود 5*10 فيساوي خمسون دقيقة، وعلى ذلك فقس.
- ◀ يكسب المبكر دائماً فرصة أكبر للاستعداد النفسي والحسي، سواء للمقابلة أو الاجتماع أو خلافهما.
- ◀ جعل الاهتمام بالوقت عادة، حتى في الزيارات واللقاءات الودية يجعلها أكد في اللقاءات الرسمية، فاجعلها عادة.
- ◀ أخيراً، قمة الاحترام للآخرين هو الحضور في الوقت، والعكس بلا شك صحيح.



كل أمر يزيد عن حده الطبيعي يكون
وبالاً على صاحبه، العمل طريق
التفوق والإنجاز وهو أمر محمود
على الدوام، ولكن الزيادة فيه مثل
أي زيادة أخرى لا فائدة منه وفي
الغالب يكون مضر...!!!

55 عشرية "إدمان العمل" .. والإدمان كله مضر حتى في العمل.

- ◀ إدمان العمل هو مرض عضالٌ يصابُ به كثيرٌ من الناسِ بدون علم، وهو كسائر الأمراض له أعراضٌ ومضاعفات على صحة الشخص وحياته.
- ◀ من أهم أسباب إدمان العمل، هو تفرغ الطاقات السلبية لدى الشخص، وإثبات الوجود وحب الذات، وعدم وجود أصدقاءٍ وهويايات.
- ◀ من أسباب إدمان العمل، النظرة الإيجابية للمجتمع لمدمن العمل، دون النظر للإنجازات.
- ◀ الربط بين الإنجاز وإدمان العمل من التصورات الخاطئة ولم يُثبت علمياً، فالإنجاز مرتبط أكثر بإدارة الوقت.
- ◀ هناك من المدمنين من هم ناجحون في أعمالهم، ولكن أعمالهم قد تزدهر أكثر لو أنهم منحوا أنفسهم الراحة المطلوبة، ومن ثم أعادوا ترتيب الأولويات.
- ◀ بلا شك أن العمل جزء مهم من الحياة ولكنه ليس كل الحياة، فتوزيع الوقت بالعدل على حياتك أدمى للكمال والإنجاز.
- ◀ الاهتمام بالنتائج من قبل القائمين على العمل وتحسين قياس النتائج عوضاً عن التركيز على الحضور والانصراف يساعد على تقليل فرص الإدمان.
- ◀ الموظف المتميز هو الذي يدير وقته لينهي عمله قبل نهاية الدوام، إلا في الحالات الخاصة، مثل مشروع جديد أو ظرف طارئ على أن لا يكون ذلك عادة.
- ◀ قد يتعدى إدمان العمل للشخص نطاق المكان وقد ينصب ذهنه على العمل كل الأوقات وينقل عمله لبيته وأهله، فيفقد بذلك طعم الحياة.
- ◀ وأخيراً، إدمان العمل له آثارٌ سلبية كبيرة على المدمن وعلى حياته وأهله وأبناءه، وهو مرضٌ عضالٌ يجب أن يعترف به المدمن أولاً، ثم يعالجه.



العلم وحده لا يكفي بدون قدرة
على إيصاله للآخرين، فن الإلقاء
علم يتجاهله الكثير علما بأنه قد
يرفع مستوى العلم من خلال حسن
إيصاله أو قد يرقع ما قصر عنه علم
الشخص فيكون بذلك بأهمية العلم
نفسه...!!!

56 عشر نصائح في فن الإلقاء أتمنى أن تكون مفيدة :

- ◀ النصيحة الأولى: لا تتحدث عن موضوع لا تلم به إطلاقاً، واختر موضوعك بعناية.
- ◀ النصيحة الثانية: حضر للموضوع واستعن بالمراجع العلمية، ولا تعتمد على ما بذهنك فقط.
- ◀ النصيحة الثالثة: اكتب محاضرتك واستعن بالمختصين في أسلوب العرض واستخدم الصور بشكل محترف.
- ◀ النصيحة الرابعة: تدرّب على إلقاء المحاضرة على الأقل خمس مرات إن أمكن في نفس مكان العرض مرة واحدة.
- ◀ النصيحة الخامسة: احضر لمكان العرض مبكراً على الأقل قبل نصف ساعة لتألف المكان والحضور وتؤكد من جاهزية الأدوات.
- ◀ النصيحة السادسة: ابدأ العرض بقصة او سؤال أو طرفة تتناسب مع الموضوع لجذب الانتباه والتركيز.
- ◀ النصيحة السابعة: وزع النظر والتركيز على جميع الحضور وتجنب التركيز على أشخاص محددين مهما كانت أهميتهم.
- ◀ النصيحة الثامنة: دائماً انه العرض قبل الوقت المتوقع وتجنب الزيادة عن الوقت المقرر.
- ◀ النصيحة التاسعة: في الأسئلة أجب باختصار وبشكل مباشر.
- ◀ النصيحة العاشرة: انه الأسئلة في الوقت المقرر ومهما كانت الإغراءات لا تمدد الوقت.



يخسر الكثير من الناس الكثير لعدم
قدرتهم على الحديث مع الآخرين
بأسلوب مميز وممتع، والحديث
مع الآخرين مثل جميع أنواع طرق
التواصل مهارة يمكن لها أن تتطور
وتكون من عناصر قوة الشخص...!!!

57 عشرية آداب الحديث، والحديث هو أكثر وسائل التواصل تأثيراً، فضبطه يُحسِّن كثيراً من علاقتنا مع الناس والمجتمع.

- ◀ الحديث كوسيلة تواصل قابلة للتطوير والتحسين، فلا يجب التعامل معه كواقع يجب التعايش معه، فالصوت العالي مثلاً يمكن مع التدريب أن ينخفض.
- ◀ إذا كنت تتحدث مع شخص، فانظر إليه بتركيز، فمن المؤسف أن تتحدث وأنت تعبت بجهازك أو تكتب رسالة أو ترد على متصل.
- ◀ كلما قلَّ كلامك زادت قيمتك في المجتمع، إلا إذا كان كلامك محسوباً ومفيداً، وفكر مرتين قبل البدء بالحديث.
- ◀ حدث العاقل بما يليق، وبما يتناسب مع عقله وإلا فالصمت حكمة.
- ◀ باللين في الحديث واللفظ فيه تكسب أكثر من الشدة والغلظة، قال تعالى "فَقُولَا لَهُ قَوْلًا لَيِّنًا".
- ◀ في كثير من الأوقات، من أهم آداب الحديث الصمت. !!
- ◀ ليس كل مكان مناسباً لأي حديث، فالمزاح مثلاً له المكان والزمان المناسب.
- ◀ من المهم أن يشعر من تحدته بتواضعك بتوصيل المعلومة حتى يستقبلها ويقبلها بصدور رحب.
- ◀ الاستحواذ على الحديث في المجالس من العيوب الكبيرة، وفي الغالب يفرضها الوضع الاجتماعي أو العلمي للمتحدث، التوازن في ذلك هام جداً.
- ◀ الخلاصة: كيف تتحدث؟، ومتى تتحدث؟، وأين تتحدث؟، وماذا تقول؟ تحكي الحكاية كل الحكاية، فإن تعاملت معها كما يجب فقد أدركت كيف تتحدث كما يجب !!



الآداب العامة تحول المجتمع من
غابة إلى مكان جميل للحياة، بعضنا
لا يعرف هذه الآداب، وهنا يتحمل
المجتمع وزره، وبعضنا يعلمها
ويتجاهلها وهذا لعمرى قمة
التخلف، العمل على تنمية هذه
الآداب في المجتمع ضرورة وليس
ترف...!!!

58 عشرية الآداب العامة: ممّا أعتقد ضرورة معرفته كأبسط الآداب العامة.

- ◀ في المسجد: البس نظيفاً وضع حذاءك في مكانه المخصص لكي لا تؤذ المصلين، وكن على سكون، وإن اضطرت للحديث مع أحد فتحدث بصوت خفيض.
- ◀ في الطائرة: عند الحديث بالجوال لا ترفع صوتك، فمعرفة المسافرين بأن لديك أعمالاً، لا يزيدك أهمية بل يجعلك تظهر بمظهر المتباهي، وهي صفة ذميمة.
- ◀ في الطائرة أيضاً: إذا كان جارك يقرأ فاتركه يقرأ ولا تكثر مقاطعته، حتى لو كنت تسأل عن الكتاب ومؤلفه وقصته، إلا إذا هو قرر مشاركتك بذلك.
- ◀ في المطعم: لا ترفع صوتك حديثاً وضحكاً، فلا يهم الآخرين أن يشاركوك، واترك لهم صفاءهم.
- ◀ في المطعم أيضاً: إذا كان المكان مغلقاً لا تدخن إطلاقاً، فمن احترام الذوق العام بأن لا تجبر جارك بمشاركتك التدخين، يكفي بأنك تلوث الجو العام.
- ◀ في الطريق: أنت والآخرين شركاء، فلا تضايقهم بالسرعة والنظرات، وابتسم لهم وعاملهم تماماً كما تريد أن يعاملوك، تحصل على احترامهم.
- ◀ في الطريق أيضاً: كل الأجناس والطبقات سواء، فلكل غريب وضعيف كامل الحق بأن يُحترم ويُقدّر، ومن سمو ورفعة الأخلاق أنك تحترمهم جميعاً دون استثناء.
- ◀ في الطريق كذلك: تعامل مع النساء جميعاً وكأنهن أهلك وخاصتك، وإن فعلت وفعلو؟ سيحترم الجميع أهلك وخاصتك، وستطيب الحياة للجميع.
- ◀ خير الكلام في وصايا لقمان لابنه: " ولا تصعّر خدك للناس ولا تمش في الأرض مَرَحاً إِنَّ اللَّهَ لَا يُحِبُّ كُلَّ مُخْتَالٍ فَخُورٍ "
- ◀ وكذلك قوله تعالى في نفس السورة: وَأَفْصِدْ فِي مَشِيكَ وَأَعْضُضْ مِنْ صَوْتِكَ إِنَّ أَنْكَرَ الْأَصْوَاتِ لَصَوْتُ الْحَمِيرِ.



يبحث الناس عن الأشخاص الممتعين
ليكونوا معهم وحولهم،
ويتحاشون المملين، ومن
الجميل أن تكون من الصنف الأول
المتع...!!!

59 عُشرية كيف تكون ممتعاً !!

- ◀ يجب أن تتسلح بالثقافة والمعرفة العامة وأن يكون لك تخصصٌ محدد.
- ◀ وأن تعرف القليل عن كل شيء بالاطلاع والقراءة.
- ◀ وأن تعرف الكثير وبعمق عن تخصصك بمتابعة كل ما هو جديد فيه.
- ◀ وتتحلى بالأخلاق والتواضع والأدب، وهذا لا يتعارض مع المازحة والففشات المؤدبة.
- ◀ وتعلم متى تتحدث، ومتى تصمت قبل أن يتمنى جلساؤك ذلك.
- ◀ واعلم متى تُفصّل في الحديث ومتى تختصر.
- ◀ ولا تخترق خصوصيات الآخرين إلا إذا طلب منك ذلك بوضوح.
- ◀ ولا تقرب أكثر مما ينبغي فتُمل، ولا تبعد أكثر مما ينبغي فتُنسى.
- ◀ واعلم بأن لكل مكان ولكل زمان سماً مختلفاً، فلا تكون متطابقاً باختلاف الزمان والمكان.
- ◀ وتأكد بأنك لا تُناسب الجميع، فاعرف من يطابقك والزمهم واترك من وجودك معهم لا يضيف لك ولهم



لا يستطيع أن يعيش الإنسان معزولاً
لأنه لا يمكن أن يعيش لوحده،
فالإنسان جُبِلَ على أن يعيش مع
الآخرين لذلك يحتاج إلى بناء علاقات
معهم. !!!

60 عشرية العلاقات الاجتماعية في الأعمال

- ◀ لا يمكن أن ينجح أي عمل وأنت تعمل لوحده.
- ◀ بناء العلاقات الاجتماعية في الأعمال تحتاج إلى وقت وجهد وتخطيط، فليس كل علاقة مفيدة .
- ◀ يجب أن يكون هناك توازن بين بناء العلاقات الاجتماعية والأعمال الأخرى، فلا تظغى العلاقات على غيرها .
- ◀ بناء شبكة العلاقات الاجتماعية بشكل سليم ليس له علاقة بالتجاوزات والرشاوى .
- ◀ دور العلاقات الأساس هو معرفة المعلومات الصحيحة من مصادرها وبناء الثقة لتساعد على كسب العملاء والوصول للفرص .
- ◀ معرفة شخص في جهة تحتاج منها أمراً ما لا يعنى ضمان الحصول عليه، فالعلاقة عنصر من مجموعة عناصر للنجاح.
- ◀ العلاقات الاجتماعية قد تُهدم بخطأ واحد، إذا كان هذا الخطأ عملاً بسوء نية وتدبير .
- ◀ يحصل أن تخسر أخواً أو صديقاً نظراً لسوء فهمه لدور العلاقات الاجتماعية، فهناك من يعتبرها حق مكتسب في تجاوز الأنظمة.
- ◀ في العلاقات الاجتماعية ؛ من يخدم الناس محتسباً الأجر ولا منتظراً المقابل، يسخر الله له من يخدمه عند الحاجة.
- ◀ لا شك بأن هناك تجاوزات تحصل في هذا الجانب، ولكن التجاوزات تحصل حتى في الطب البشري وتصنيع الأدوية وغيرها .





5



المجتمع 

بلدي وإن جارت علي عزيزة
وأهلي وأن ظنوا علي كرام
يفصل البعض الوطن والوطنية علي
مقاسهم فقط، ومن لا يناسبه
هذه الثوب فهو غير وطني ويعمل
ضمن أجندات خارجية...!!!

61 عشرية «حُب الوطن» وهل هناك ما يمكن أن يجعلك لا تحب وطنك؟

- ◀ حُب الوطن مشروع ومطلوب وهو من كمال الدين، ومنه الدفاع عن المال والأهل والدين.
- ◀ ولحُب الوطن طرق مختلفة للتعبير عنه؛ ليس أفضلها الشاء على كل شيء وأي شيء يفعلهُ القائمين على شؤونهِ، إن لم يكن ذلك أسوأها على الإطلاق.
- ◀ ومن حق أبناء الوطن الواحد التعبير كلُّ بطريقته عن حُبهِ لوطنهِ، ولا يجب مصادرة هذا الحُب من شخص يختلف معك في أسلوب حُبهِ.
- ◀ نقد كل شيء وأي شيء في الوطن خطأ مكلف، والثناء على كل شيء وأي شيء في الوطن خطأ أيضاً.
- ◀ حُب الوطن دائماً موجود، ولكنه يزيدُ بزيادة كرامة المواطن ورفاهيته، وينقصُ بشعوره بعدم العدل واختلال الموازين.
- ◀ حُب الوطن حق مكتسبٌ لا يجبُ التنازع فيه حتى وأن أخطأت في التعبير عن هذا الحُب.
- ◀ حُب الوطن ينشأ بشكل طبيعي في قلب كل مواطن، وطريقة وأسلوب التعبير عنه قد تحتاج إلى تعليم وتهذيب.
- ◀ من الملاحظ وللأسف، أنه باسم الوطن تُسلب الوطنية من البعض، وباسمه تقوم حروبٌ طاحنة، وباسمه أحياناً يسرق الوطن ويستباح.
- ◀ ومن الملاحظ أيضاً، أن الخوف والمصادرة لا يبنى مجتمع، والتجريد والإقصاء لا يبنى وطن.
- ◀ وأخيراً: للوطن قلبٌ كبير يستوعب الجميع، وينمو بحُب الجميع كلا بطريقته، فلا يجب أن نتنازع هذا القلب.



من يملك حق الحديث أسبوعياً
لعموم المسلمين من الأمير إلى
الفقير دون أن يجرؤ أحد على
مقاطعته؟

خطيب الجمعة فقط هو الوحيد
الذي يملك ذلك بأمر رباني، فهل
يعني الخطباء أهمية وقيمة هذا
الأمر ويعطوه الحجم المناسب من
الإعداد والاهتمام...!!!

62 رسالتي إلى خاصة الخاصة، عشرية أئمة الجوامع الذين أعطاهم الله حقَّ الحديث أسبوعياً، وأمرنا جميعاً بالإصنات التام لهم حتى ينتهوا !!

- ◀ تذكر أيها الخطيبُ الفاضل بأن الله أعطاك ما لم يعط غيرك، فتخطب من على منبر، ويسمعه الناس بكل فئاتهم، ففي ذلك فضلٌ لك ومسئوليةٌ عظيمةٌ عليك.
- ◀ التحضيرُ المبكرُ والمؤتقُ للخطبة، من أكبر المسئوليات التي لا يجب التهاون بها.
- ◀ اعلم أيها الفاضل بأن من يحضر خطبتك لديه الوعي والإدراك بأن يستشعر إذا كنت قد أعددت جيداً للخطبة من عدمه، فأعدِّ له خطبةً مناسبةً ومفيدة.
- ◀ يجب أن تبذل كلَّ ما تستطيع لىستفيد المأمومون، ومن ذلك تحسينُ وسائل التواصل معهم، فهي فطرةٌ وعلم يتم تعلمه، فالتدرب على كيفية التواصل ضرورةٌ ملحة.
- ◀ من المهم مراعاةُ خلفيات وثقافات وأعمار وأجناس المأمومين، فاختيار الموضوع المناسب للحضور فنُّ يجب أن تُتقنه، والتواصل مع جماعتك يساعد على ذلك.
- ◀ الإبداع والخروج عن الخطب المكررة في كل عام هو قمة الإبداع، فمن السهل على الحضور أن يفقدوا التركيز إذا استشعروا التكرار.
- ◀ الدين المعاملة، ومن دخل في الإسلام بالمعاملة أضعاف من دخلها بالسيف، فيجب التركيز على أخلاقيات المسلم وحسن تعامله ونظافته وأمانته وصدقه.
- ◀ يتأثر الطفل كثيراً بالخطبة إذا وصلت إليه، فيجب الانتباه لذلك، وكذلك مراعاة ما يؤثر على الشباب ويرغبهم في دينهم.
- ◀ من سنة الرسول صلى الله عليه وسلم عدمُ الإطالة في الخطبة، فلا تطل !! ليزيد التركيز ويستفيد الحضور أكثر.
- ◀ وأخيراً، للخطيب صفات لا تتوفر في كل متفقهٍ في الدين، فإن لم تكن منهم فاترك الفرصة لغيرك فتكسب أجرَ تركك المنبر لمن يستحق، ويستفيد الناس.



هناك الكثير من المتميزين في
المجتمع ولكن القليل منهم من
يكون نفعه متعديا، فلا بأس من
الاستفادة الشخصية من تميزك
ولكن الاستفادة الأكبر تكون في بث
ما لديك للآخرين بحسن نية وحسن
تدبير...!!!

63 عَشْرِيَّة «لَتَكُن مَصْلِحاً بِحَقِّ» بَعْضُ الْمَلَاظِمَاتِ الَّتِي قَدْ تَسَاعَدُ بِأَنَّ يَكُونَ الْمَصْلِحُ مَفِيداً أَكْثَرَ لِلْمَجْتَمَعِ.

- ◀ لَتَكُن مَصْلِحاً بِحَقِّ: أَحْسَنُ نَيْتِكَ !!.
- ◀ لَتَكُن مَصْلِحاً بِحَقِّ: اِبْدَأْ بِنَفْسِكَ !!.
- ◀ لَتَكُن مَصْلِحاً بِحَقِّ: كُن نَاصِحاً.
- ◀ لَتَكُن مَصْلِحاً بِحَقِّ: كُن فِي النِّقْدِ وَالتَّقْيِيمِ عَادِلاً.
- ◀ لَتَكُن مَصْلِحاً بِحَقِّ: تَحَدَّثْ بِتَخَصُّصِكَ.
- ◀ لَتَكُن مَصْلِحاً بِحَقِّ: كُن نَمُودِجاً مُنْتِجاً.
- ◀ لَتَكُن مَصْلِحاً بِحَقِّ: بَادِر.. اِفْعَل.. نَفِّذْ مَا تُطَالِبُ بِهِ فِيهَا بَيْنَ يَدَيْكَ.
- ◀ لَتَكُن مَصْلِحاً بِحَقِّ: أَنْجِزْ مَشْرُوعاً.
- ◀ لَتَكُن مَصْلِحاً بِحَقِّ: اِنْفَعِ شَبَابَ الْمَجْتَمَعِ.
- ◀ لَتَكُن مَصْلِحاً بِحَقِّ: أَحْدِثْ تَغْيِيراً إِجْبَابِيّاً.



هيئة الأمر بالمعروف والنهي عن
المنكر من أكثر المنظمات الحكومية
إثارة للجدل، وللأسف وفي الغالب
الأعم الناس في التعامل معها
بين رأيين، رأي ينزهها عن كل خطأ
ويرى نقدها نقداً للدين، ورأي يرى
وجودها زائداً عن الحاجة ومضر
بالدين والمجتمع، لا أعتقد بأي من
الرأيين...!!!

64 لو كنت رجل هيئة:

- ◀ لا عبرت كاتب هذه الملاحظات محب ومخلص لأهله ووطنه، غيوراً على عرضه، وهو إنسان معرض للخطأ والصواب.
- ◀ لفرقت بين المروج / المروجة للمعصية وبين من وقع ضحية المروجين، فهم بلا شك ليسوا سواء.
- ◀ لافترضت أن كل مذنب أخطأ، ويحتاج مني للمساعدة للإقلاع عن ذنبه.
- ◀ لدعوت الله لكل مذنب وقع بيدي أن يهديه الله، وأشعرته بأني محب مخلص أمين عليه، وراغباً بمساعدته لترك الذنب.
- ◀ لقيمت عملي من حيث عدد من ساعدتهم بالافتناع بترك المعصية، ولا يعني ذلك عدم المنع بالقوة إذا لزم الأمر.
- ◀ لجمعت كل الإنتقادات أياً كان مصدرها وتعلمت منها أخطائي وعالجتها.
- ◀ لتعلمت أساليب التواصل الحديثة، والتي تساعدني على التأثير الإيجابي في الناس.
- ◀ لأحتسبت كل خطوة وكل دعوة وكل حركة لوجه الله.
- ◀ لفخرت بعلمي ولم أنظر للمحبتين والمشككين.
- ◀ أخيراً لو كنت رجل هيئة لسترت كثيراً!! نعم كثيراً.



الإيجابية لا تعني أن الحياة بدون
منغصات أو أنها مثالية، بل تعني
أن نتعامل مع أحداث الحياة بإيجابية
ومثالية، فكل أمر منظوران أحدهما
إيجابي والآخر سلبي، التعود على
النظرة الإيجابي ينعكس دائما على
نظرتنا للحياة...!!!

65 عَشْرِيَّة «نحو ثقافةٍ إيجابيةٍ» وضدها الثقافة السلبية وهي مرضُ عضالٍ ينخر بالمجتمعات حتى يهلكها، فيهلك الجميع ولا يسلم منهم أحد.

- ◀ عكس الإيجابية السلبية، وهي النظرة السوداوية لكل شيء في الحياة، وعدم رؤية الجميل فكل شيء سيئ وكل الناس سيئون، والظروف لا تحمد الا المتنفذين.
- ◀ السلبي يُكثر من الأعذار، فلم يحصل على وظيفة لأن الوظائف بالعلاقات، ولم يترقَّ لأنه ليس على علاقة مع المدير، ولم ينجح لأن النجاح لأصحاب النفوذ
- ◀ يتحمل كثيرٌ من النقاد المشاهير (خاصة في تويتر)، بث هذه السلبية في المجتمع في عرض تقديم لكل شيء في المجتمع وعدم شكر أي أمرٍ إيجابي.
- ◀ النقاد السلبيون يعتبرون كل عملٍ إيجابي حقًّا مكتسب لا يجب ذكره، وكل عمل سلبي يجب نقده ونشره وهذا خلاف العدل، فالعدل شكر الصواب ونقد الخطأ.
- ◀ النقد يجب أن يكون بغرض الإصلاح، وليس بهدف كسب المتابعين والبحث عن الشهرة، فحسن النية وحسن أسلوب النقد يساهم في البناء فتستقيم الأمور.
- ◀ عندما يُخطئ المسؤول، يجب أن يُنتقد ولكن بأدب ورقي، فالتجريح والتشفي لا يبنيان بل يهدمان ولا يشجعان على الإصلاح بل يحبطانه ويُفقدانه الرغبة في العمل.
- ◀ بث السلبية سيعود بالسلب على الجميع، فمن يُهيج على المسؤولين وغيرهم بدون وجه حق أو بحق أريد به باطل سيصله من ذلك نصيب، لأن أثر السلبية عام.
- ◀ الإيجابية هو أن تبدأ بنفسك فتصلحها، ومن حولك فتوجههم، وتعمل لصالح المجتمع، فمحاربة السلبية تتم بالإيجابية، والنقد بدون عمل قمة السلبية.
- ◀ من الإشكالات ؛ أن بث الإيجابية يحتاج إلى عمل، وبث السلبية يحتاج إلى كلام فقط، وبلا شك الكلام أسهل من العمل، لذلك انتشرت السلبية وأهلها.
- ◀ أطلب من قادة السلبية أن يتقوا الله بالشباب، فهم يحتاجون إلى من يقودهم إلى العمل الإيجابي الفعال وبذلك يصلح حال الشباب ويصلح حال الأمة.



كل مجتمع مليء بالأخطاء
ومعالجتها واجب المجتمع بجميع
أطرافه، ولكن ملاحظة فقط هذه
الأخطاء هو تجاوز لطبيعة الأمور
والبحث عنها وإبرازها دون العمل
على علاجها هو حيلة السلبية الذي
يبني نفسه على أخطاء الآخرين...!!!

66 عشرية «رسالتي إلى قادة السلبية» من قلبٍ محبٍ ناصحٍ مجتهد!!!

- ◀ قادة السلبية: هم الذين يشعرون بنشوة وسعادة عند اكتشاف خطأ ما في المجتمع، بهدف نشره وكسب متابعين جدد، أو إرضاء الحاليين.
- ◀ قادة السلبية: قد يكون كثرة المتابعين وحماهم لإبراز السلبيات فقط؟ قد أفقدكم توازنكم، فأصبحتم عن الإثارة تبحثون وعن البناء سارحون.
- ◀ قادة السلبية: تجعلون الشباب يرون الأسود فقط؛ وتستمتعون أنتم بما لديكم من نعم ويظل الشباب يحترق بنار السلبية، فاتقوا الله تعالى.
- ◀ قادة السلبية: هيّج غيركم الشباب للجهاد خارج البلاد وهم هنا ينعمون بالأمن والنعم، وعاد الشباب تائهاً فاقداً للهدف في الحياة، فلا تكررُوا فعلتهم.
- ◀ قادة السلبية: تكونون إيجابيون عندما تشجعون الشباب على العمل والتوكل على الله، وتكونون سلبيون عندما تتفرغون للنقد فقط لا غير!!.
- ◀ قادة السلبية: اسألوا أنفسكم ماذا قدمتم للشباب وبماذا خدمتموهم قبل أن تنتقدوا كل شيء وأنتم لم تنجزوا شيئاً!!.
- ◀ ياقادة السلبية: تهيّجون الشباب على المجتمع، وتتركونهم يتخبطون، ومن ثم بحياتكم تستمتعون!! فلا أنتم ساعدتموهم ولا تركتموهم لأنفسهم يساعدون.
- ◀ قادة السلبية: لا بد من مراجعة الذات، والتأكد من النيات!!.
- ◀ قادة السلبية: النقد ليس خطأً وهو مطلب ولكن ليحقق هدفه، ضعوا أنفسكم في مكان من تنتقدون وتأكدوا أن نقدكم هادف ومنطقي وبنّاء وبأسلوب راق.
- ◀ وأخيراً ياقادة السلبية: اتقوا الله في الشباب، وبُثُوا فيهم الإيجابية ليصبحوا عامل بناء وليس هدم للمجتمع والوطن.



الكلمة أمانة لا يجب التساهل بها
وجعلها مطية لتصفية الحسابات أو
التندر والتقليل من الناس، الكلمة
قد تشهد لك يوم القيامة وقد
تشهد عليك، يقول الرسول صلى
الله عليه وسلم: (وهل يكب الناس
على وجوههم في النار إلا حصائد
ألسنتهم)...!!! رواه أحمد

67 عشرية رسائل للمغردین الشرسين السليبين، عسى أن يستقبلوها بصد رجب، فمرسلها أخ لكم يرجو الله أن يجمعكم به في الفردوس الأعلى.

- ◀ تذكر بأن الله محاسبك على كل ما تقول وتكتب، وتذكر بأنك على نياتك ترزق.
- ◀ وتذكر قوله صلى الله عليه وسلم " ليس المؤمن بالطعان ولا اللعان ولا الفاحش ولا البذيء " فاحرص بأن لا تقع في المحذور.
- ◀ لا تشك في نوايا الآخرين، ولا تبحث عن رسائل ما بين السطور، وخذ الأمور بنقاء سريرة.
- ◀ إذا أخطأ أخوك أو خالفته الرأي، فاكتب له بلطف ومودة فذلك أقرب للقبول، ولا تلزمه برأيك.
- ◀ تأكد بأن ما تراه صواباً خالصاً اليوم، قد تراه باطلاً خالصاً مستقبلاً، فهون عليك.
- ◀ قد يكون للشتم والتعليق (التحجير) لذة وممتعة آنية وشعور بالانتصار، ولكن تأكد بأنك لن تبني نفسك واسمك بهكذا طريق.
- ◀ وتذكر قوله صلى الله عليه وسلم "ليس الشديد بالصرعة وإنما الشديد الذي يملك نفسه عند الغضب"، فليس شجاعة ولا قوة أن تشتم وتسب!!!
- ◀ من المهم أن تراجع ما تكتبه في كل يوم، هل بنيت شيئاً أم هدمت صرحاً، فما أسهل الهدم وما أصعب البناء، والفخر والبقاء للبنائين.
- ◀ لكل منا قضية صغر أو كبر!! فاحرص على أن تكون قضيتك إيجابية بناءة وتجنب أن تكون قضيتك البحث عن عيوب الناس وأخطائهم.
- ◀ وأخيراً لك الحق أن تقبل هذه الرسائل من قلب محب صادق، وبلا شك لك الحق أن تتجاهلها، والله أسأل لك ولي التوفيق والسداد.



قديمًا قالوا: لا يتمنى الأب أن يكون
أحد أفضل منه الا ابنه!، وليكون
الابن أفضل من الأب يتطلب ذلك من
الأب تهيئة الظروف المحيطة لتمييز
الابن، إن تميز الابن في الغالب من
حسن تربية الأب...!!!

68 عشر رسائل للآباء في سبيل حسن التعامل مع الأبناء، أتمنى أن يجد فيها الآباء ما يفيد.

- ◀ أيها الأب: ابن علاقتك مع أبنائك على الثقة، فإن سألتهم وأجابوا فصدقهم! ليقولوا لك الصدق دائماً.
- ◀ أيها الأب: كن صديقاً لأبنائك، رفيقاً رحيماً، فإن لم يجدوا الرفق والرحمة عندك؟ بحثوا عنها لدى غيرك!!
- ◀ أيها الأب: إن من أعظم نعم الله عليك الأبناء، فاستمتع بهم واقض معهم الوقت الكافي، لتسعد بهم وليسعدوا بك.
- ◀ أيها الأب: عامل أبنائك كعقلاء فسيكونون كذلك.
- ◀ أيها الأب: كما تتوقع البر من أبنائك، فيجب أن تمنحه لهم، فستحصد ما زرعت.
- ◀ أيها الأب: شئت أم أبيت أنت قدوة أبنائك، فكن كما تود أن يكونوا.
- ◀ أيها الأب: عليك بفعل الخير وزرعه بأبنائك، بجعلهم يشاركون في أعمال الخير، فالخير لا يأتي إلا بخير.
- ◀ أيها الأب: من المهم أن يكون الابن متوازناً، علماً وعملاً فالعلم بدون عمل تنظير، والعمل بدون علم تخبط، ويكمل الاثنان الخلق والانضباط والمهارات.
- ◀ أيها الأب: عليك بالدعاء ليل نهار بأن يصلح الله لك أبنائك، وحذارٍ من الدعاء عليهم، فللدعاء تأثيرٌ ثابت عجيب.
- ◀ أيها الأب: تذكر بأن من ما يبقى بعد وفاتك، ولد صالح يدعو لك، فاسع لأن تزرع الصلاح بأبنائك، لتحصل على هذا الفضل.



أهم استثمار في الحياة هم الأبناء،
وهم أفضل متع الدنيا، التخاطب
وتبادل الآراء معهم هام جداً لخلق
حالة من التواصل المفيد والممتع.

69 عشريّة رسالة إلى إبنّي!!

- ◀ ما أفعله يؤثر عليك وما تفعله يؤثر علي !! لذلك يجب أن تفكر بي في كل عملٍ تقوم به، مثل ما أفكر فيك في كل عمل أقوم به.
- ◀ التمسكك بالدين وحسن الخلق والتواضع أدله على حسن تربيتي لك، فهي شهادة أتمنى ان أحصل عليها من خلالك.
- ◀ أبدل كل ما استطيع لتأمين حياتك كما يجب، ولكن ذلك ليس كافي فأنت أولاً وأخيراً مسؤول عن نفسك.
- ◀ العلم أحد دعائم التفوق والنجاح والتميز وله مصادر عدة والشهادة العلمية أحدها وليس كلها.
- ◀ المال عنصر من عناصر السعادة، ولكنه ليس السعادة كلها.
- ◀ الرفقاء عنوانك الذي يعرفونك الناس به، فاختر عنوانك بعناية.
- ◀ علاقتي بك مبنية على المشاعر والأحاسيس، وليس على المال والماديات.
- ◀ عندما تخطيء واجه خطؤك لتتجاوزه.
- ◀ كل نجاح تحقّقه يحسب لي، فانجح لأنجح معك.
- ◀ وأخيراً (بها ومعها) انطلق وعش حياتك كما تريد، وعد لحضني عندما تحتاج اليه، فستجده ينتظرك.



قم للمعلم وافيه التبجيلا
كاد المعلم أن يكون رسولا
ألا يكفي هذا البيت الشعري
الجميل أن يجعل المعلم يزهو
بعمله محتسباً الأجر والمثوبة من
الله سبحانه وتعالى...!!!

70 عشر رسائل للمعلمين، من القلب الى القلب !! :

- ◀ لو كنت معلماً: لأيقنت بأن وظيفتي هي أنبل وأفضل وظيفة على الإطلاق.
- ◀ لو كنت معلماً: لاحتسبت كل خطوة وجهد في عملي لوجه الله، ففي عملي الأجر العميم.
- ◀ لو كنت معلماً: لحضرت لكل حصّة (محاضرة) ولم أكتفي بالذاكرة.
- ◀ لو كنت معلماً: لتعلمت وسائل الاتصال الحديثة، ليسهل توصيل المعلومة للطلاب كما يجب.
- ◀ لو كنت معلماً: لاستخدمت الطرفة كوسيلة لجذب انتباه وتركيز الطلاب مما يزيد تحصيلهم العلمي.
- ◀ لو كنت معلماً: لأشعرت الطلاب بأن الهدف الرئيس هو التحصيل العلمي وليس النجاح والشهادة فقط.
- ◀ لو كنت معلماً: لشعرت وأشعرت الطلاب بأنهم أبنائي، وأن كل توجيه أو إجراء هو بدافع مصلحتهم.
- ◀ لو كنت معلماً: لفرحت بعدد من علمت وبأن الله رزقني أبناء بهذا العدد، يدعون لي إن أنا اجتهدت وأحسننت.
- ◀ لو كنت معلماً: لاعتبرت بأن نتيجة الاختبار هو اختبار لقدراتي على إيصال المعلومة للطلاب، فبالعموم أن أحسنوا يعني بأنني أحسننت.
- ◀ لو كنت معلماً: لترفعت عن تأثير تجاوزات الطلاب على تقييمهم العلمي، ووضعت التجاوز في إطاره الصحيح فقط لا غير.



المنصب الحكومي في الغالب يقيد
المسئول ويجعل تحركاته أكثر بطئاً،
لذلك تجد أفكار بعض الأشخاص
متميزة ومبدعة قبل الوظيفة
وكذلك بعد تركها ولكن في أثناء
الوظيفة القليل فقط يبدعون...!!!

71 سألت إذا كانت الأفكار لدى مسئول التعليم السابقين متميزة، فلماذا لم تنفذ؟ وحصلت منكم على مجموعة أجوبة، وأذكرها كما جاءني :

- ◀ السبب الأول: لأن المسئول لم يطرحها أثناء عمله بل حين أصبح مسئولاً سابقاً، أي أنه لم يكن على قدر المسئولية !! ليلي.
- ◀ السبب الثاني: لا أحد يملك روح المبادرة، ويبتغون القرارات من غيرهم. روضة سلطان
- ◀ السبب الثالث: لا يرغبون بالمخاطرة لاعتبارات كثيرة وبعد مدة يموت الإبداع ويتحول المسئول الى نسخة مكررة. محمد الصبيحي
- ◀ السبب الرابع: لأن مسئولاً آخر أفكاره بالية وعقيمة وبحكم أنه واصل أفكاره هي التي تطبق. عبدالله البابطين
- ◀ السبب الخامس: لأن الأفكار المتميزة للاستهلاك المحلي والتنظير فقط لا غير. مراقب
- ◀ السبب السادس: لأن ما لدينا من أطروحات وأفكار كلها في قرارة أنفسنا نعتبرها أحلاماً صعبة المنال ولم تتكون لدينا العزيمة للتنفيذ. أحمد الكحلوت
- ◀ السبب السابع: لأن المسئول يعيش في نطاقه الضيق والتخطيط سهل، لكن التنفيذ أصعب. محمد الزامل
- ◀ السبب الثامن: لتعارض الأفكار مع مصالحه الشخصية. آمال الحميدان
- ◀ السبب التاسع: الطروحات غالباً ما تكون قبل تولي المنصب وبعد الانتهاء منه... لكن خلال توليه المنصب يكون غير!! هاني جوده
- ◀ السبب العاشر: أطروحات المسئول نابعة من المجتمع أو البيئة المحيطة به، لكن الجهاز التنفيذي بالتعليم يعيش بيئة أخرى لغتها مختلفة. علي العثيم



لا يمكن أن يتوازن الشاب نفسياً
 واجتماعياً بدون الزواج، لذلك يجب
 على المجتمع بجميع أطيافه
 تشجيعهم وتحفيزهم للزواج،
 والأهم تسهيل هذا الأمر عليهم
 بالدعم والتوجيه...!!!

72 عشرية تحفيز الشباب على الزواج، دعوة صادقة من القلب الى دخول أقدس وأشرف علاقة إنسانية، بدون الزواج الحياة لا تستقيم.

- ◀ اعلم أخي الشاب بأن الزواج ضرورة حتمية لكل ناجح، ففيه تستقر نفسياً وعاطفياً مما ينعكس على إنتاجيتك إيجابياً.
- ◀ خرافة أن الزواج قتل للحرية ثبت فشلها، بل في العزوبية العبودية للشهوات والنزوات، وفي الزواج التحرر منها والانطلاق لرعاية الحياة.
- ◀ تنكح المرأة لأربع لمالها ولحسبها ولجمالها ولدينها، فاطفر بذات الدين تربت يداك، وتذكر أن ذات الدين تبحث عن ذي دين أيضاً.
- ◀ الكمال الكمال الكمال !! لم يعط لك فلا تطلبه في الفتاة، بل سدد وقارب، وركز على ما تحتاجه فعلاً، فكل شخص له احتياجاته الخاصة.
- ◀ تذكر بأن الفتاة مجموعة مشاعر، فلا تتقدم إلا وأنت جاد، وإن لم تكن هي الفتاة المناسبة فانسحب بستر وأدب.
- ◀ لا يجب أن تجبطك الزوجات الفاشلة (الطلاق)، فتذكر أن الغالب الأعم هي حالات ناجحة، استفد من قصص الفشل لتجنب أسبابه.
- ◀ مع تأخر الزواج، قد يعتاد الشاب حياة العزوبية بما فيها من عيوب، ويهاب الزواج بما فيه من مزايا، سنة الله هي الزواج وبدونه تبقى ناقصا.
- ◀ لا شك أن الزواج مسئولية ومصاريف، ولكن البركة تأتي مع الزوجة والأولاد، فالزواج سهل ممتنع ويسهله الله على من أحسن نيته وأصلح نفسه.
- ◀ لا يعيب الرجل أن يسأل ويتعلم ويتدرب على الطريقة المثلى للتعامل مع المرأة لتقبله نفسياً ومن ثم تحبه وتتعايش معه.
- ◀ وأخيراً إذا وفقك الله وتزوجت، فاعلم أن الفتاة أمانة في عنقك فلا تسء لها وقد أكرمت، ولا تظلمها بعد عدل أهلها معها.



القيمة المثلى للأنثى هي أن تكون
أما، قال أحمد شوقي:
الأم مدرسة إذا أعددتها
أعددت شعبا طيب الأعراق
والطريق الوحيد لأن تكون أما
هي أن تتزوج، فلتحفظها ونربيتها
ونشجعها لتكون مدرسة...!!!

73 عشرية تحفيز البنات على الزواج: كثيراً من النساء كن السبب الرئيس بعد الله بتمييز أزواجهن، هذه النقاط قد تساعدك على ذلك :

- ◀ الرسالة للبنات تحديداً، لأن صلاح البنات هو صلاح المجتمع، فالأم مدرسة إذا أعددتها أعددت شعباً طيب الأعراق، فلا غرابة أن تكون الرسالة لها.
- ◀ اذا تقدم شاب لخطبتك، فلا تطلبي المستحيل، ولا تشدي الكمال، فالكامل لم يخلق بعد، وركزي على التوافق النفسي والتعليمي والاجتماعي والديني.
- ◀ العلم مهم والوظيفة بعد الله آمان لا شك في ذلك، ولكن الشاب الصالح المناسب قد لا يتكرر كثيراً، فإن تقدم أحدهم فلا تضيعي الفرصة.
- ◀ بالمقابل، القبول بأي شخص متقدم نظراً لاسم عائلته أو ثروته قد يكون غلطة العمر، فالتوازن مطلوب والتروي في هذه الحالة قمة العقل.
- ◀ كثير من البنات لا تعرف بالضبط مواصفات الزوج الذي تريد، بالتالي تطلب في الزوج كل المواصفات، بدلاً من تحديد الصفات المهمة لها والتركيز عليها.
- ◀ لا تستمعي لشكاوى المتزوجات، فكل زواج حالة خاصة، ولا مانع من الاستفادة من خبراتهن لتحسين فرص نجاح زواجك.
- ◀ لا تكثري الوعود ولا تصدقي الوعود الوردية قبل الزواج، فالواقعية تساعد على التوفيق بالزواج بإذن الله.
- ◀ الحب قبل الزواج رائع وجميل ولكنه سريع الخفوت، وأما بعد الزواج فهادئ ورائق وقابل للاستمرار حتى النهاية! بشرط الاحترام المتبادل.
- ◀ بعض العيوب ليس لها علاج، مثل البخل والكبر والحسد، وبعض العادات قاتلة، مثل التدخين والشراب والمخدرات وإدمان المعاكسات.
- ◀ وأخيراً شاوري واستخيري، فلن يدلك الله على ما يضرك، واعقدي العزم على الزواج وعليك بكثرة الدعاء بالتوفيق.



الزواج مهم لاستمرار الحياة
وبدونه لا تستقيم المجتمعات،
وعلى أهميته القصوى يواجه
عوائق كبيرة والغريب أنها تتزايد
وتكبر مع الزمن ولا يتحرك نشطاء
المجتمعات للتعامل مع هذه
العوائق...!!!

74 عشرية غلاء المهور عسى ربي أن يجعل أفكارها منطقية وقابلة للتطبيق، أرجو أن تعم الفائدة :

- ◀ اتفق معظم المعلقين على الموضوع أن غلاء المهور مشكلة رئيسية تؤثر على إقبال الشباب على الزواج، وأعتبرها قلة حجة لعدم الزواج !!.
- ◀ واتفق الجميع بدون استثناء على أن المشكلة ليست فقط غلاء المهور، بل مصاريف الزواج وما بعده من سكن ومعيشة وهي مجتمعة المشكلة.
- ◀ الجميع يرى أن المباهاة هي الدافع لزيادة مصاريف ما قبل وما بعد الزواج، والسؤال إذا كنا كلنا متفقين!! لماذا نستمر بهذه المباهاة؟.
- ◀ الوضع الاقتصادي لا يشجع على الزواج، وسندفع ثمن ذلك، إذا جاءكم من ترضون دينه وخلقه فزوجوه إلا تفعلوه تكن فتنة في الأرض وفساد كبير.
- ◀ كلنا نحب الفرح، وفرح العروس بزفافها حق مشروع، فهل نستطيع الفرح بدون تكلفة، أعتقد ممكن جداً بقليل من المنطقية والإبداع.
- ◀ من تكاليف الزواج غير المنظورة ما تصرفه النساء لحضور الزفاف، وهذا مشكلة مرتبطة بالزواج يجب التعامل معها، فقد بتنا نمقت الزوجات.
- ◀ يقتنع كثير من الأهل بعدم جدوى ما يصرف على الزواج، ولكن للأسف العادات والغيرة والتنافس يضطر الجميع للاستمرار بدون النظر للعواقب.
- ◀ أعتقد أن الأمراء والتجار عليهم مسئولية مضاعفة، فهم قدوة فإن خفضوا تكاليف الزواج شجعوا الآخرين على ذلك، رحم الله القصيبي كان قدوة.
- ◀ لو ركزنا في حفلات الزواج أن تكون إبداعية بدون تكلفة عالية، مثل فكرة بعض الهدايا، فتكون فيها تشويق وبدون تكاليف مرتفعة.
- ◀ وأخيراً، المجتمع كله مسئول عن هذه المشكلة الخطيرة والحكومة تحديداً، فإن الله يزع بالسلطان ما لا يزع بالقرآن.



«الحياء شعبة من شعب الإيمان»

حديث شريف

وللفتاة هو عنوان أنوثة وحشمة
وحسن تربية، تتجاوز بعض الفتيات
الخطوط الحمراء بحجة الثقة
بالنفس، علماً أن حياؤها يزيد
بهاء...!!!

75 عشرية الحياء للفتيات: اختلط الآن على الفتيات مجموعة من القيم التي قد تؤثر على حياتها، إن الحديث عن هذا الأمر كالمشي في أرض ملغومة !!! :

- ◀ في الحديث الصحيح: الْحَيَاءُ شُعْبَةٌ مِنْ شُعَبِ الْإِيمَانِ، وهذا لكل أفراد المجتمع، وللفتيات من باب أولى.
- ◀ لا تعارض بين الحياء والثقة في النفس فكلاهما مطلب والتوازن بينهما حكمة، قال تعالى «وَمَنْ يُؤْتَ الْحِكْمَةَ فَقَدْ أُوتِيَ خَيْرًا كَثِيرًا وَمَا يَذَّكَّرُ إِلَّا أُولُو الْأَلْبَابِ».
- ◀ يجب أن تعرف الفتاة أنه قد يعجب الرجل بالفتاة الجريئة !! ولكنه يجب الارتباط بذات الحياء !!.
- ◀ قد تضطر الفتاة للعمل وللخروج وهذا يتطلب الجرأة، ولكن يجب أن تكون في الحق، فعليها معرفة الحد الفاصل.
- ◀ يحترم الرجل الفتاة ذات الحياء، حتى وإن لفتت نظره الفتاة الجريئة.
- ◀ لحياء الفتيات علامات قد حددها الشرع بشكل واضح، فلا داعي للاجتهاد !!!.
- ◀ قد تخسر الفتاة حياتها مجاراةً لمجتمع معين أو رغبة أن تتقرب من طبقة معينة، فتحسر نفسها ودينها.
- ◀ من كمال صفات الفتاة حياتها، فإن خسرت ه خسرت كثيراً من أنوثتها.
- ◀ لا يعني تجاوز الفتاة لبعض خطوط الحياء بأنها فاسدة، فالتعميم غير مقبول ولكن كمالها يكمن في حياتها.
- ◀ وأخيراً، فقد وُصف رسولنا صلى الله عليه وسلم في حياته «كَانَ أَشَدَّ حَيَاءً مِنَ الْعَذْرَاءِ فِي خِدْرِهَا، وَكَانَ إِذَا رَأَى شَيْئًا يَكْرَهُهُ عَرَفْنَا ذَلِكَ فِي وَجْهِهِ».



المجتمع يتكون من عدة فئات
ليستقيم، فلا يمكن أن يبني
مجتمع من فئة واحدة فقط، ولكل
فئة حقوق وعليها مسئوليات،
رجال الأعمال أحد فئات المجتمع
أصحاب حقوق وبلا شك عليهم
مسئوليات...!!!

76 عشرية علاقة رجال الأعمال بالمجتمع، العلاقة ذات المد والجزر ودائمة التوتر. العلاقة تحتاج إلى إعادة بناء وزيادة في الثقة المتبادلة.

- ◀ رجل الأعمال هو جزء مهم من تركيبة المجتمع، يجب قبوله من المجتمع كعنصر مفيد، فبقدر استفادته من المجتمع يمكن للمجتمع الاستفادة منه كذلك.
- ◀ رجل الأعمال خسر الكثير من الجهد والمال والصحة في سبيل تكوين نفسه وأعماله، فمن حقه كذلك أن يسعد ويستمتع بنجاحاته ولكن بشكل متوازن.
- ◀ يجب أن يعرف رجل الأعمال أن عليه مسؤولية للمجتمع، فكونه اجتهد وعمل وحصل على المال، لا يعني أنه خالي المسؤولية.
- ◀ يجب أن يعرف المجتمع أن رجل الأعمال لديه أعمال تربح وتخسر، ولا يعني بأنه يستطيع دائماً التبرع لكل طالب تبرع!!!.
- ◀ ويجب أن يعلم المجتمع بأن رجال الأعمال يأتئهم الكثير لطلب العون والمساعدة، وبلا شك لا يستطيع أن يتجاوب مع كل طالب.
- ◀ من حق المجتمع على رجل الأعمال أن يقدم المنتجات والخدمات التي يقبلها لنفسه وبيته وأبنائه.
- ◀ قد يستطيع رجل الأعمال أن يغش المجتمع لوقت ما، ولكن بلا شك ليس على الدوام، فحبل الكذب والغش قصير جداً.
- ◀ يجب أن يعرف رجل الأعمال بأن اسمه علامة تجارية، يجب أن يحافظ عليها كما يجب، ولا يخذلها بالغش والخداع.
- ◀ على المجتمع أن لا يتعامل مع رجل الأعمال وكأنه متهم حتى يثبت العكس، فهو بريء حتى يثبت العكس.
- ◀ وأخيراً، على الحكومة أن توازن بين علاقة رجل الأعمال والمجتمع، فلا ضرر ولا ضرار.



التقدم لخدمة المجتمع في
الأعمال التطوعية هو فرض كفاية
ويجب أن يقوم به البعض ليسقط
عن البقية، و المنظمات غير الربحية
تحتاج بالعادة إلى متقدمين لهذه
الخدمة والتي تتفاوت من جهات
يتنافس عليها عدد كبير للخدمة
وجهات لا يتقدم لها أحد، من
المهم أن تطور هذه المنظمات
لتكون مطلوبة ولا تقع في ورطة
عدم تقدم أحد لها...!!!

77 عشر ملاحظات على عرس رجال الأعمال الديمقراطي، انتخابات الغرفة التجارية الصناعية بالرياض، من وحي التجربة.

- ◀ بدأ المرشحون التحرك في جمع الأصوات منذ فترة طويلة، وبدلوا كل علاقاتهم واتصالاتهم للحصول على أصوات الناخبين، من تحرك مبكراً غنم !!!
- ◀ ابتكار وخاصة الشباب منهم أساليب ترويجية جديدة، مثل التويتر واليوتيوب وغيرها، وقد كان لهذه الأساليب تأثير إيجابي كبير.
- ◀ كان للعلاقات التجارية أكبر الأثر في جمع الأصوات، وانضح تأثيرها في حسم السباق.
- ◀ الصناعيون لم يكن لهم أي وجود في هذا العرس بحكم فوزهم جميعاً بدون انتخابات مما أثر نسبياً على حدة الانتخابات. سيدتان ترشحتا ولم تحصلا إلا على أصوات قليلة مما يعكس المزاج العام بعدم الرغبة بترشيح سيدات للمجلس.
- ◀ بذل المرشحون جهوداً جبارة في الثلاثة أيام الأخيرة للانتخابات رغبة في الحصول على أي صوت قد يحسم السباق
- ◀ وقوف أعداد كبيرة من الأشخاص على الأبواب وتوزيع كروت أسماء المرشحين لم يكن (برأيي) من الأساليب المؤثرة إيجابياً، وظهرت التقليدية بها.
- ◀ يحسب لرجال الأعمال الرقي في التعامل والطرح، فلم يكن هناك أي تهجم من طرف على طرف، ولم يسمع أي نقد أو تهيج ضد أي شخص.
- ◀ انتخابات غرفة الرياض تجربة ديمقراطية بامتياز، أثبت فيها رجال الأعمال المستوى الفكري الراقى، فالتنظيم كان متميزاً جداً والأجواء كانت رائعة.
- ◀ على الفائزين بالانتخابات الاحتساب والتوكل على الله، وأن يحسنوا النية في عمل مجتمعي متميز، وفقهم الله وسدد خطاهم.



الحكومات تقوم بجهد كبير لتنمية
المجتمع والقطاع الخاص يقوم
بالشق التجاري لهذه التنمية،
ويبقى الضلع الثالث وهو العمل
الخيرى مكمل مهم وضروري
لاكمال عناصر تنمية المجتمع،
تطور هذا الضلع علامة تميز في
المجتمعات...!!!

78 عشريةُ العمل الخيري: أهمية العمل الخيري لتنمية المجتمع وعوائق نجاحه.

- ◀ العمل الخيري هو الضلع الثالث للتنمية والمكمل للقطاع الحكومي والقطاع الخاص، فله دور إيجابي في بناء المجتمعات والقدرة على رتق القصور.
- ◀ إن العمل الخيري (كما يجب أن يكون) فيه ديناميكية وقدرة على المبادرة، فهو قادر على أن يكون ذا دور ريادي في إكمال منظومة البناء المجتمعي.
- ◀ عالمياً تطورَ العمل التطوعي، وظهرت كليات متخصصة لتخريج متخصصين في إدارة المؤسسات غير الربحية، بينما لا يوجد لدينا أي برنامج يهتم بهذا الجانب.
- ◀ ومن ناحية دينية إسلامية يكفي أن نذكر بأن الزكاة ركنٌ من أركان الإسلام، وفضل الصدقة في حديث الرسول صلى الله عليه وسلم " ما نقص مال من صدقة بل تزده بل تزده ".
- ◀ وللعمل الخيري في السعودية عدة عوائق تكاد تجعل بسؤال خبير في الإبداع والتدريب: لماذا تدعون في الأعمال التجارية وتهملون في العمل الخيري ؟
- ◀ فهناك قصور في الرؤية وإستراتيجية العمل الخيري، فالعمل في الغالب اجتهادي ولا يبنى على خطة عمل واضحة، وهناك عدم وضوح في طريقة قياس النتائج.
- ◀ وكذلك، هناك قصور إداري كبير من حيث عدم وجود مديرين محترفين والاعتماد على مجتهدين ومتعاونين، ففاقد الشيء لا يعطيه.
- ◀ وأيضاً، ضعف التواصل مع المجتمع من حيث عدم احترافية التسويق والاعتماد على الذات في التواصل، فالمجتمع تطور والعمل الخيري في الغالب تقليدي.
- ◀ وأخيراً، ضعف الشفافية والاعتماد على الثقة في التداول بالمال، ومن المعلوم أن المجتمع بكامل أطيافه يرغب بمعرفة مداخل ومخارج الأموال.
- ◀ معالجة هذه العيوب مسئولية المجتمع بجميع أطيافه، فلا يجب أن نحمل القائمين على العمل الخيري كامل المسئولية فهم مجتهدون ونحن المقصرون !!.

عمل مشروع مميز سيجعلك
من الناجحين حتما، ولكن قد لا
يجعلك من المميزين، خدمة الناس
والمجتمع تجعلك مميزا، وعندما
يتجاوز عطاؤك حدود الوطن
والعرق والدين ستكون بلا شك
نموذجا يحتذى...!!!

79 دعاني أحد الفضلاء لعشاء مع بيل جيتس، وقد كان لقاءً مميّزًا بكل المقاييس، سأذكر مجموعة من النقاط الجديرة بالذكر :

- ◀ بيل غيتس: الرجل بمتهى التواضع والأخلاق العالية، وتحدث بكل صدق وشفافية، وكما تعلمون ترك عمله في مايكروسوفت وأنشأ وزوجته مؤسسة خيرية.
- ◀ بيل غيتس: مهتم بالتعليم والصحة بشكل أساسي ويحاول أن يطور العمل الخيري وينقل خبراته العملية للعمل التطوعي
- ◀ بيل غيتس: ما يصرف على أبحاث الصلغ أكثر ٥٠ مرة مما يصرف على أبحاث الملاريا، هل الصلغ أكثر أهمية؟ سؤال لبيل جيتس.
- ◀ بيل غيتس: بدأنا بالعمل الخيري بشكل سريع مما أوقعنا في بعض الأخطاء، الآن نحن أفضل لأننا تعلمنا من أخطائنا، اعتراف وتواضع الكبار.
- ◀ بيل غيتس: السعوديون أكثر كرمًا بالعمل الخيري من الأمريكان. برأيي الشخصي: مشكلتنا في إدارة العمل الخيري وليس تمويله.
- ◀ بيل غيتس: ترك لأبنائه ١٪ من ثروته وتبرع بالباقي، ويقول كل شخص أعلم بالنسبة الصحيحة، رأيي الشخصي: الثلث والثلث كثير.
- ◀ بيل غيتس: هناك ٦٩ من تجار أمريكا من قائمة من ٥٠٠ تاجر استعدوا الآن للتبرع بجزء كبير من أموالهم، أغلبهم سيتبرعون بنصف ثروتهم.
- ◀ بيل غيتس: إذا كان أطفال الأغنياء قادرين على الحصول على العناية الطبية، فيجب أن يحصل عليها أطفال الفقراء كذلك.
- ◀ بيل غيتس: يعتقد أن السعودية مؤهلة لأن يكون لديها دور كبير في تطوير العمل الخيري عالمياً.
- ◀ بيل غيتس: أقدم سنويًا 2 مليار دولار وعدد الفقراء بالعالم ملياران، إذا لم نبدع في العمل الخيري فما يقدم ليس بكافٍ لحل مشكلاتهم.



قضية النساء تستخدم كمتاجرة من
عدة أطراف لتمرير أجندات خاصة،
متى نتعامل مع هذه القضية بدافع
الوطن والوطنية؟ ومتى نؤمن بأن
المرأة أقدر من يستطيع تقييم ما
هو الصواب وما هو الخطأ؟ ومتى
نعلم يقيناً بأن قضايا المرأة ليست
فقط أبيض وأسود!!

80 نقاش هادئ في قضية عمل المرأة في المحلات الخاصة بمستلزمات النساء، لا أتبنى رأي جهة عن أخرى ولكني أدعو للتفكير بصوتٍ عالٍ.

- ◀ لا يجب أن نجعل من القضية، قضية خاسر وكاسب بل لنضعها في وضعها الصحيح المناسب، لنحل مشكلة متأصلة تجنبنا مناقشتها لفترة ليست بالقصيرة.
- ◀ من يثير مشاكل عمل المرأة في المحلات عليه أيضاً أن يثير مشاكل عدم عمل المرأة وحاجتها للمال. الأمر يجب أن يدرس من جميع الجوانب بحيادية.
- ◀ كما أن هناك تجاوزات حصلت وقد تحصل في عمل المرأة بالمحلات، أيضاً هناك تجاوزات حصلت وقد تحصل من عدم حصول المرأة على سبل العيش الكريم.
- ◀ من المناسب تقييم التجربة بواقعية وتجرد وبدون سوء ظن غير مبرر، ومن ثم تعديل الوضع ليكون مناسباً للمرأة ويحميها، ولا يجب إطلاق التجربة بدون قيود.
- ◀ كما أننا لا نقبل باحتكاك المرأة بالأجانب، كذلك لا يجب أن نقبل بأن يبيع لها أجنبي ملابسها الداخلية.
- ◀ تجربة عمل المرأة في التعليم مثلاً لاقت بعض الإشكالات، منها عمل المرأة في منطقة غير سكنها، ومع ذلك لم تلغ التجربة بل طورت لتناسب مجتمعنا.
- ◀ تجربة الفروع النسائية في البنوك حوربت بشدة، والآن كثير ممن حاربوها لديهم بنات يعملن في البنوك، ولا غضاضة في ذلك فقد أدركوا أهمية العمل.
- ◀ المنع لوحده لن يحل المشكلة، بل دراسة التجربة بما لها وما عليها هو الخيار الأمثل، ولن يعدم مجتمعنا حلولاً تساعد المرأة وتحافظ عليها.
- ◀ من يطالب بخروج المرأة للعمل ليس بالضرورة ديوث! ومن يطالب بحمايتها ليس بالضرورة متخلف، فكلاهما غير حريص على عرضه وبلده وبينهما نقاط التقاء.
- ◀ ما اعتدنا عليه لسنوات لا يعني بالضرورة الحل الأمثل، فقد اختلفت الظروف مما يتطلب اختلاف الأوضاع.



حقوق المستهلك علم يتطور مع
الزمن مثل جميع العلوم الأخرى،
وللمستهلك حقوق كثيرة على
المنتجين إن هم لم يقوموا بها
سيصاب المستهلكون بردة فعل
سلبية قد تجعلهم يقطعون هذا
المنتج أو ذلك.

المقاطعة المنظمة لمنتج معين
هي وسيلة ضاربة إذا تمت بأسلوب
علمي مبني على معلومات
سليمة...!!!

81 المقاطعة وسيلة متميزة يستخدمها المستهلكون لتوجيه رسالة قوية للمنتجين، إليك عشرية تطبيقها لتكون وسيلة فعالة :

- ◀ لا بد أن يتم استخدام المقاطعة بأسلوب مقنن حيث أن تكرارها يفقدها قوة التأثير ويقلل التفاعل معها من قبل المستهلكين.
- ◀ لا يجدر بالمقاطعين أن يكون هدفهم تدمير أو خسارة المنتجين، ولكن الهدف توصيل رسالة لهم بأننا كمستهلكين متضررين ونطالب بحقنا منكم.
- ◀ من الضروري أن يتم تكوين كيان مستقل يكون المسئول عن تنظيم المقاطعة وإطلاقها ومتابعتها والتأكد من فعاليتها.
- ◀ وجود منظمة مستقلة للمنظمة للمقاطعة يجعلها تقابل المنتجين وتتأكد من أسباب المشكلة، ولا تبدأها الا بعد التأكد من مصداقية المقاطعة.
- ◀ مصداقية المقاطعة تكمن في التأكد من مسؤولية المنتجين، حيث أنه ليس من العدل أن يعاقب المنتجين على أمر ليس لهم يد فيه.
- ◀ اذا ثبت أن المنتج أو المنتجين يتحملون المسؤولية في المشكلة يحدد يوم المقاطعة على أن يحدد لها مدة قصيرة حتى يكون تأثيرها أقوى أسبوع مثلاً.
- ◀ في حال عدم تجاوب المنتجين يتم بدء مقاطعة مفتوحة مع الاستمرار بالتواصل مع المنتجين، لأن الهدف هو توصيل الرسالة بشكل قوي للمنتجين.
- ◀ المنظمة هي صوت المستهلكين، فيجب أن تتواصل مع كل الجهات الحكومية ذات العلاقة، وتطالبها بعمل ما يلزم لحماية حقوق المستهلكين.
- ◀ يكون للمنظمة متحدث رسمي يتعامل مع الإعلام ويوضح كل تطورات المقاطعة، مما يزيد زخمها وقوة تأثير.
- ◀ أخيراً: أؤكد على ضرورة استخدام المقاطعة كأخر علاج وأن لا تكون المقاطعات متكررة وغير منظمة حيث يسهل اختراقها وبالتالي تكون بلا تأثير.



السفر مصدر مهم للمعلومة
وعنصر هام لتطوير الذات، كثير
منا لا يحصل من سفره إلا الترفيه
وأحياناً سوء السمعة، لا تفصل بين
سفرك وحضرك وكأنكهما لا ينتميان
لنفس الشخص...!!!

82 عشرية السفر في موسم السفر: للسفر فوائد جمة وبالإمكان الحصول على كل الفوائد إذا أحسنا التعامل معه، وتذكر بأنك تمثل بلدك وأهلك ونفسك.

- ◀ من أهم أسباب نجاح السفر هو الترتيب المبكر له، ففيه توفير مالي وانخفاض في الضغوط، وبرمجة أفضل من حيث تحديد المعالم المراد زيارتها.
- ◀ من أهم قرارات السفر هو تحديد مكان السفر، وأعتقد بأهمية أن يكون القرار ديمقراطياً إلى حد ما بين الوالدين والأبناء.
- ◀ يبدأ عادة التشنج العائلي من الحضور للمطار وإنهاء إجراءات السفر، علماً أن الحضور ساعة واحدة مبكراً يجعل الإجراءات برداً وسلاماً.
- ◀ القراءة عن البلد المراد زيارته من أهم جوانب الاستفادة من السفر، فمنها تُعرف الأماكن التراثية والسياحية المشهورة والتي ينصح بزيارتها.
- ◀ لكل بلد تاريخ يستحسن أن يتم الاطلاع عليه قبل زيارته، ومن ثم زيارة الأماكن التاريخية والأثرية يرسخ هذه المعلومات ويصقلها.
- ◀ أقرب ما يكون الأب لأبنائه في السفر، فرصة لمعرفتهم عن قرب وفهمهم وتمرير الرسائل الإيجابية لهم، فحاول أن تكون معهم معظم الوقت إن لم يكن الوقت كله.
- ◀ زيارة المتاحف والمناطق الأثرية، فيها من العبر الشيء الكثير، فمن عاش في هذه المناطق الأثرية قد زال واختفى سواء كان أميراً أو فقيراً.
- ◀ زيارة المكتبات والأماكن الثقافية مهم جداً لزرع حب الثقافة والمعرفة في الأبناء، فاجعل لها من وقت سفرك جزءاً مهماً.
- ◀ من عيوب السفر المنتشرة: السهر الطويل والنوم لوقت متأخر، ومن متع السفر المفقودة الاستيقاظ المبكر، ففي البكور بركة.
- ◀ وأيضاً، من عيوب السفر الكبيرة، قضاء معظم الوقت في النظر وانتظار النظر من الآخرين، والتباهي بالمظهر والملبس، بدلاً من تبادل الاحترام والابتسام.



نحرص ونجتهد بأن يخرج ضيوفنا من
منازلنا بانطباع إيجابي عنا وأهلنا
ونظافتنا وأخلاقنا ونحرص في
سبيل تحقيق ذلك على الاهتمام
بكامل التفاصيل من قبل وصول
الضيف وأثناء وجوده حتى مغادرته،
ومن يزورنا في بلدنا سواء كان
ذلك بغرض العمل أو الزيارة أو الحج
أو خلاف ذلك هو ضيف للبلد يجب
أن نطبق عليه نفس معايير ضيف
المنزل...!!!

83 كيف نتعامل مع الضيوف، كل من يأتي لبلدنا ليعمل أو مرافقاً، أو حاجاً أو معتمراً، فهو ضيف يجب أن يعامل على هذا الأساس، عشرية التعامل مع الضيوف.

- ◀ هل تعاملنا مع ضيوفنا يتناسب مع تعليمات ديننا؟ هل عندما يقضون ما يقضون من الوقت يذهبون بانطباع إيجابي؟ سؤال يحكي كل الحكاية.
- ◀ نتحسس كثيراً عندما يعاملنا مواطنوا أي بلد نزره بازدراء، وحق لنا ذلك، ولكننا نقوم بأسوأ من ذلك بدون أدنى شعور بالذنب.
- ◀ هناك عدد كبير من الضيوف يقضون السنوات في بلدنا، ويستفيدون من خير بلادنا وحق لهم ذلك، ولكن ولسوء تعاملنا معهم يذهبون بانطباع سلبي.
- ◀ هل نسبة من يتحولون الى الدين الإسلامي من غير المسلمين، يتناسب مع أعداد الضيوف غير المسلمين، وهل ستبقى النسبة نفسها لو أحسنا التعامل معهم.
- ◀ أزعج بأن الضيوف غير المسلمين سيتحولون للإسلام أو على الأقل سيعودون بانطباع إيجابي عن الإسلام والمسلمين، لو تعاملنا معهم بإيجابية وبلطف.
- ◀ يستنكر بعض السعوديين إعجاب من عاش في أمريكا بالأمريكيين، ولو جربوا تعامل الشعب الأمريكي لضيوفهم لبطل عجبهم.
- ◀ التعامل بأدب ولطف واحترام واجب ديني ووطني على كل مواطن ومع كل ضيف أياً كانت جنسيته، وانعكاسه عليهم مفيد جداً لبلدنا وديننا.
- ◀ وليس من العدل أن نعامل أي جنسية بناء على بعض التجاوزات التي حصلت من أفراد من هذه الجنسية، « ولا تزر وازرةٌ وزر أخرى ».
- ◀ لا تتصنع اللطف مع العماله الوافدة، بل اقتنع من داخلك بأنه حق من حقوقهم وواجب يستحقونه، ولا يوجد تعارض بين الحزم مع العماله واحترامهم!!!.
- ◀ أخيراً أهمل نفسي وأهملكم أي فكرة سلبية تؤخذ عن الإسلام والمسلمين بسبب تصرفاتنا معهم، اللهم إني بلغت اللهم فاشهد.



العادات السيئة كثيرة بعضها يؤثر
عليك سلباً أنت فقط، وبعضها يؤثر
سلباً عليك وعلى من حولك فقط،
وأسوأها هو من يؤثر عليك سلباً
وعلى أهلِكَ وأبنائك وأصحابك
وأقربائك وكل من يقترب منك،
التدخين من الصنف الأخير بلا أدنى
شك.. !!!

84 عشر كذبات للمدخين بمناسبة اليوم العالمي لمكافحة التدخين، من وحي التجربة في جمعية نقاء لمكافحة التدخين.

◀ الكذبة الأولى: «التدخين يشعرني بالرجولة»، بل الرجولة هو القدرة على عدم الوقوع في التدخين.

◀ الكذبة الثانية: «أنا أدخن تسلية وممكن أن أتركه في أي وقت ولست مدمناً»، ويبقى مدخناً لسنوات، وتقول الدراسات من دخن ١٠ سجائر في اليوم فهو مدمن.

◀ الكذبة الثالثة: «أهلي وأبنائي لا يعلمون بأني مدخن ولا يشعرون بذلك» الرائحة قتالة وهم يعلمون فقط لا يقولون.

◀ الكذبة الرابعة: «أدخن منذ فترة طويلة ولم أتأثر صحياً» ولكنك لا تعلم لو لم تكن مدخناً كيف سيكون. نشاطك؟ فقط جرب.

◀ الكذبة الخامسة: «لا أدخن إلا في المناسبات ومع الشباب»، وكذلك في السفر والسيارة والعمل وأحياناً في المنزل.

◀ الكذبة السادسة: «لن يتأثر ابني بكوني مدخناً»، تقول الدراسات أن تقليد الوالدين ثاني أهم سبب لبدء التدخين.

◀ الكذبة السابعة: «أصدقائي مدخنون ولن يؤثروا علي»، تقول الدراسات بأن التأثير بالأصدقاء أهم سبب لبدء التدخين.

◀ الكذبة الثامنة: «أنا فقط أدخن ولن أنتقل لشيء أكبر»، ٨٥٪ من متعاطي المخدرات بدأوا بالتدخين.

◀ الكذبة التاسعة: «المعسل أقل ضرراً من التدخين»، حسب الدراسات رأس المعسل تأثيره أكثر من بكت دخان.

◀ الكذبة العاشرة: «المعسل بالفواكه أقل ضرراً من المعسل العادي»، المنكهات برائحة الفواكه التي تضاف للمعسل مادة سمية كيميائية تزيد التبغ ضرراً.

بكثير من الدهاء والفتنة وتطوير
المهارات يمكن أن تكون عرافا،
فالثابت لدينا بأن علم المستقبل
هو علم خالص لله سبحانه وتعالى
فكيف يستطيع مخلوق ضعيف لا
يستطيع أن ينفع نفسه منازعة الله
سبحانه وتعالى هذا العلم...!!!

85 عَشْرِيَّةُ الْعَرَافِ الشَّهِيرِ؛ كَيْفَ يُدْعِدُ الْمَشَاعَرَ وَالْعُقُولَ؟ وكيف اكتسب هذا القبول؟ وكيف استطاع أن يجذب هذا العدد من المتابعين (يفترض) ذوي عقول؟!

- ◀ تابعتُ برنامجاً لعرّافٍ شهيرٍ في قناة مشهورةٍ بمناسبة انتهاء عام 2012 الميلادية، الرجل صاحب كريمة متميزة وقدرة عالية في الإقناع.
- ◀ الجزء الأول يعرض فيه توقعاته للعام 2012 م، وما يُثبت من خلال مقتطفات من الأخبار تحققها، العرض انتقائي فهل عرض كل توقعاته ومقارنتها بالواقع؟
- ◀ إسقاط ما تحقق على التوقعات السابقة فيه تحويرٌ مقصود، فالتوقعات عامةٌ وما تحقق دقيق، مما يجعل الاستشهاد في غير محله في كثيرٍ من الحالات.
- ◀ الجزء الثاني يختصُّ بعرضِ توقعات العام الجديد 2013 م، وفي هذا العرض ثلاثٌ ملاحظات هامة.
- ◀ الأولى: التوقعات عامةٌ جداً ومُتَوَقَّعةٌ في كثيرٍ من الحالات، أي شخصٍ لديه قراءةٌ سياسيةٌ واقتصادية، يستطيع محاكاة كثيرٍ من التوقعات.
- ◀ الثانية: عددٌ ليس بقليلٍ من التوقعات هو حاصلٌ بالفعل حالياً، مثال ذلك: توقعاته بخصوص الوضع السياسي في مصر.
- ◀ الثالثة: تلاعبٌ كبيرٌ في العبارات والألفاظ، مما يعكس ذكاء الرجل وسعة اطلاعه، وقدرته على ربط الأحداث بشكلٍ يُسهِّلُ التوقعات.
- ◀ وبدون مبالغة، من السهل على شخصٍ لديه قدراتٌ وكاريزما ومتابعةٌ متميزةٌ للأحداث أن يقوم بنفس الدور بلا شك مع ما كينة إعلامية داعمة له.
- ◀ المتابعة لهكذا برامج هي إثباتٌ لضعف الإيمان، وتؤكد المستوى الذي وصلنا إليه، فبعد ما كنا مصدر الإيمان والعقيدة الصافية أصبحنا نلاحق العرّافين!!
- ◀ يقول الرسول الكريم صلى الله عليه وسلم: من أتى عرّافاً فسأله عن شيء لم تقبل له صلاةً أربعين يوماً، فهل بعد هذا القول الكريم قول؟



الكلمة سهم قد يكون قاتل،
وبلسم قد يكون شافي، اختيار
العبارات الجميلة ومعرفة كيفية
وتوقيت استخدامها مهارة
تحتاج إلى حقل وتدريب ودراية،
دراسة ردود الناس على العبارات
يساهم في جعل الشخص مقبول
اجتماعيا...!!!

86 عشر مدحات بصيغة الذم مما سمعت، لا تخلو من طرفة، فأقرأها وابتسم، وأنصك بعدم استخدامها:

- ◀ مدح بزم: ما شاء الله عليك ما كأنك سعودي.
- ◀ مدح بزم: ما شاء الله مثقف شكلك دارس (برا) السعودية، مستحيل تكون دارس هنا.
- ◀ مدح بزم: مستحيل تكون قصيمي (على سبيل المثال فقط !!).
- ◀ مدح بزم: أنت ما شاء الله مختلف عن أهلك تماماً.
- ◀ مدح بزم: التزامك بالوقت كأنك أوروبي أو أمريكي.
- ◀ مدح بزم: أول مرة أشوف سعودي يقرأ كتب !!.
- ◀ مدح بزم: شكلك مرة مش سعودي، كأنك إيطالي !!.
- ◀ مدح بزم: شكلك ما يوحي أنك طيب، مبين أنك مغرور.
- ◀ مدح بزم: ما شاء الله عليها ما كأنها بنت !!.
- ◀ مدح بزم: ما شاء الله أنت بنت بشخصية رجل.



6



القراءة 

القراءة مصدر للعلم والمعرفة
والخبرات والمتعة والتميز يفتقده
كثير من الناس ويفقدها كثير من
المجتمعات، بحسب مؤسسة الفكر
العربي: معدل قراءة الأوروبي =
245 ساعة في العام بينما: معدل
قراءة العربي = 6 دقائق في
العام.

ونتيجة ذلك لا تحتاج إلى بيان...!!!

87 عشريه القراءة يا أمة اقرأ، الكنز المفقود لدى الكثيرين! كيف تكون قارئاً نهماً محباً ومستمتعاً بالقراءة.

- ◀ القراءة كنز من المعلومات يجتهد أحدهم لستين أو أكثر ليكتب كتاباً متميزاً، وتقنيته بقيمة كوب من القهوة وكعك قد لا تكملها؟!.
- ◀ القراءة هي رياضة قفز الحواجز الفكرية، ففي كل قفزة تجتاز سنتين فكريتين أو تزيد، إذا أحسنت اختيار الكتاب.
- ◀ من المهم معرفة كيفية اختيار الكتاب، الكاتب، الموضوع، والناشر من العناصر المهمة لتقييم الكتاب.
- ◀ إذا وفقت بكاتب متميز فاحرص على متابعة إنتاجه، في الغالب يكون مستوى كتاباته في تصاعد، فليس بالضرورة كتبه القديمة جيدة، والجديدة غالباً متميزة.
- ◀ إذا رغبت في المعرفة بموضوع محدد أو حدث تاريخي معين، فاحرص على القراءة لكاتبين مختلفين كحد أدنى، لتكتمل الصورة، وتجنب دائماً أحادية المصدر.
- ◀ دور النشر المحترمة، تختار كتبها بعناية، استخدامها كعنصر للتقييم من الأساليب المقبولة، وبناء علاقة مع أحد العاملين بها يساعدك في الاختيار.
- ◀ قبل اقتناء الكتاب، اقرأ المقدمة والغلاف الخلفي والفهرس، وقد يكون من المناسب قراءة ما كتب عنه في الإنترنت، فذلك يعطي فكرة معقولة عن الكتاب.
- ◀ استشارة الأصدقاء من الأساليب المهمة للتقييم، ولكن اسأل أكثر من شخص عن كتاب واحد، وانتبه إن ما يعجب أو يهيم الآخرين ليس بالضرورة يناسبك.
- ◀ احتفظ بمكتبة صغيرة لكل ما قرأت من كتب، وتذكر بأن قراءة كتاب جيد مرة أخرى أفضل من قراءة كتاب سيء جديد.
- ◀ مرة أخرى، القراءة كنز لا تشعر بقيمته إلا إذا أصبحت قارئاً نهماً، وستعلم حينها كم من المعرفة أضعت وكم من الوقت فقدت!!!.



القراءة مصدر العلم والمعرفة
والتميز والنبوغ لا يعطيها كثير
من المجتمعات الاهتمام الكافي،
فيتخلف كامل المجتمع ويتوقف عن
النمو، القراءة علامة بارزة في كل
مجتمع متميز ومتقدم وبدونها لا
يتحقق ذلك...!!!

88 القراءة هامة وهناك مجموعة نصائح تساهم في تطويرها، عشر نصائح أتمنى أن تكون مفيدة:

- ◀ من أهم النقاط اختيار الكتاب الصحيح والمناسب، ما هو مناسب لك قد لا يناسبني، وما يناسبك اليوم قد لا يناسبك غداً، مهم جداً أن تحدد أهدافاً للقراءة.
- ◀ في ظل وجود الإنترنت، لا تتجاوز معلومةً غير واضحة، أو معلومة عن فئة أو منطقة دون الرجوع للإنترنت والبحث عنها لتكتمل الفائدة.
- ◀ الكاتب المتميز في الغالب يتصاعد إنتاجه، فإذا وُفِّقَ في كاتب متميز فابحث عن إنتاجه اللاحق ففي الغالب سيكون متميزاً.
- ◀ لا تعط الكاتب أكثر من فرصتين، إذا لم يعجبك كتابين له فاحذفه من قائمتك، وابحث عن كتاب آخرين، حتى وإن هَامَ الناسُ به ومجّدوه.
- ◀ في الرواية، ركّز على الروايات التي تحكي حقبةً تاريخية، ولا تعتبر ما يكتب دقيقاً، فمطابقة المعلومات مع كتب أخرى يعطيك الصورة الحقيقية للتاريخ.
- ◀ اجعل القراءة جزءاً من يومك، قبل النوم، في العيادات، في المطارات، في المقاهي، لا تخرج من البيت بدون كتاب.
- ◀ الاستعانة بصديق (ثقة) من أهم مصادر اختيار الكتب المناسبة، وكذلك الإنترنت فهناك دائماً ما يُكتَب عن أي كتاب من معلومات تساعد على تقييمه.
- ◀ اخلق أجواءً مناسبة للقراءة، من حيث الزمان والمكان، فالأجواء المناسبة تساعد على الاستمتاع بالقراءة، وبالتالي تحسّنُ تحصيلك الثقافي.
- ◀ هناك حكمة شهيرة، بأن إعادة قراءة كتاب مميز أفضل من قراءة كتاب رديء، فاحفظ بالكتب المتميزة لتعيد قراءتها.
- ◀ من أهم عوامل ترسيخ معلومات الكتب، هو نقاشها مع أناس آخرين، فذلك يصقل الأفكار في ذهنك ويمحصها.



علم الفلسفة بحر عالي الأمواج
لا يحسن السباحة فيه إلا القليل
وقد أغرق الكثيرين حتى بعض
أهم علماء المسلمين الذين ضلوا
وأضلوا كثيراً من قرائهم، أتوجس
كثيراً من علم الفلسفة وأؤمن كثيراً
بأهميته، معادلة صعبة الفهم
وكذلك التطبيق...!!!

89 عشرية العلماء المسلمين الفلاسفة، من وحي كتاب «أبو نصر الفارابي- الثمرة المرضية في بعض الرسائل الفارابية» حققه وقدّم له وعلّق عليه د. عماد نبيل.

- ◀ كل ما قرأت في كتب الفلاسفة والمتكلمين، أشعر بضرورة التعمق بالعمق والعقيدة والتمرس خلفها، فكثيراً ما يخرج الفلاسفة عن الطريق ولا يستطيعون العودة !!
- ◀ أبو نصر الفارابي مفكرٌ استثنائي، حرص كثيراً على ربط الفلسفة بالدين، أشكُّ بأنه نجح، مع ضرورة إبراز حرصه الشديد على ذلك.
- ◀ أبوبكر الرازي برع في الطب واشتهر، وجال في الفلسفة وضل، لذلك اشتهرت كتبه الطبية واندثرت كتبه الفلسفية، إنَّ الفلسفة علمٌ صعبٌ وخطير.
- ◀ يرى الفلاسفة عدم إمكانية التوافق بين الدين والفلسفة، بينما يقوم الدين على سلطة الوحي، الفلسفة تقوم في البحث عن الحقائق بسلطة المنهج العقلي.
- ◀ من يريد أن يتبع الفلسفة ينبغي أن يتعدّد عن الدين، والذي اختار الدين ينبغي أن يتجنب الاهتمام بالفلسفة، فنضمن ألاَّ يُحطّم أحدهما الآخر. " التوحيدي "
- ◀ من الاستحالة التوفيق بين الفلسفة والدين، لأن كلاً من الحقلين يمتلك مبادئه الخاصة به والمنفصلة عن الآخر، ولا يمكن الجمع بينهما. " السجستاني "
- ◀ تأثر كثيرٌ من الفلاسفة المسلمين بالفلاسفة اليونانيين، أمثال أفلاطون وأرسطو، وذلك ما جعل منطلقاتهم غير إسلامية ولم تنجح محاولتهم لأسلمتها.
- ◀ يبقى السؤال المهم، لماذا يهتم كثيرٌ من العلماء المبدعين بالفلسفة؟، وما هو الرابط بين الإبداع في التخصص والتعمق بالفلسفة؟، وهل أحدهما يقود للآخر؟
- ◀ الإبداع العلمي: خروج عن العلم المعتاد، والفلسفة: خروج عن المنطق المعتاد، فقد يكون ذلك نقطة الالتقاء بينهما، ولذلك يهتم المبدع بالفلسفة.
- ◀ أوكد على أهمية علم الفلسفة وخطورته في نفس الوقت، فلا تقرأ في الفلسفة قبل التعمق في العقيدة، وإن كان لا بد أن تختار فاقراً في العقيدة وتوقف.



الرواية نسج من الخيال في
الغالب ولكنها وسيلة لتحرير أفكار
المؤلف بأسلوب أسهل وأكثر متعة
من الكتاب التقليدي، الروائيون
المحترفون لا يتركون الرواية تنتهي
بدون تمرير كثير من أفكارهم
وأحيانا معتقداتهم، التعامل
مع الروايات يجب أن يتم بحذر
وروية...!!!

90 أنهيتُ روايةَ ” ألف - لپاولو كويلو: روايةٌ فلسفيةٌ تتحدثُ عن فكرة تكرر الحياة والعيش مع نفس الأشخاص في أزمنةٍ أخرى، ولي فيها ملحوظات:

- ◀ پاولو كويلو مفكرٌ كبيرٌ وله آراء وطروحات متميزة، ولكن ينقصه أن يكون مسلماً، ليضبط إيقاع تفكيره، فالحدود والثوابت تُسهّل فهم الحياة.
- ◀ فكرة الرواية قديمة، حيث يلتقي أشخاصٌ ويشعرون بأنهم التقوا سابقاً في أزمنةٍ وأماكنٍ أخرى، ويكاد ينفي الموت، بل يعتبره انتقالاً إلى ضفةٍ أخرى.
- ◀ پاولو كويلو يبحث في متاهة!! وأشعر بأن أيّ مسلم بيده خريطة هذه المتاهة، فمن السهل على من اهتدى بهدي ربّ العباد معرفة أسرع الطرق للوصول.
- ◀ بعض المفكرين يلغي حدود التفكير ويتجاوز الثوابت، فيخرج عن الطوق ولا تسهل عليه العودة، فيتوه ويَتَوَه القراء معه.
- ◀ من تحريف پاولو: نصحني ألا أحاول ثانية، ما لم يكن ثمة أمر شديد التعقيد يستدعي الحل في إحدى حيواتي الماضية، وإلا فذاك هدراً للوقت.
- ◀ قد يثور المثقفون على هذه التعليقات على السيد پاولو كويلو، ولكنها الحقيقة، مفكرٌ ضلّ الطريق ويريد أخذنا معه إلى هناك حيث لا نجاة!!.
- ◀ يحاول پاولو كويلو الربط بين الثقافات من خلال تشبيه بعض الممارسات بين الصوفية والبوذية والمسيحية، وأعتقد أن الربط محال، لكن التعايش هو الممكن.
- ◀ يتضح حسن النية في طرح پاولو كويلو واحترامه لكافة الثقافات، ولكن يقع في المحذور عند محاولته الدمج بينها بشكلٍ غير مباشر.
- ◀ أقوم دائماً بالاقتراس من كتابات پاولو كويلو، فهو حكيمٌ متميز ولا بأس في ذلك، وأختلف معه كثيراً في فلسفته للحياة والدين، فالحكمة ضالة المؤمن.
- ◀ هذه الرواية ليست أول ما قرأت لپاولو كويلو ولكن بلا شك ستكون الأخيرة، فقد مللت تكرار أفكاره، لا أنصح بقراءتها بتاتاً.



من أهم أسباب قراءة خبرات الآخرين
وتحليلها هي أن الخبرات تتكرر، وأن
أسباب ما حصل في السابق هي
نفس الأسباب التي ستكرر نفس
الأحداث ، لذلك يجب دراسة تجارب
الآخرين حتى نكرر التجارب الإيجابية
ونتجنب السلبية !!!

91 عشرية تعامل المسؤول مع المنصب "الكبير" :

- ◀ يجب أن يخطط المسؤول لما بعد المنصب أكثر من تخطيطه للبقاء فيه، فالمنصب بلا شك زائلٌ يوماً ما ولو بالفناء .
- ◀ الظلم والاستبداد في المنصب سيجعل مغادرته سريعة جداً وهناك استثناءات لله فيها حكمة .
- ◀ تجميع الصلاحيات كلها في يد صاحب المنصب لن يجعله يبقى أطول بل سيجعل أداءه أسوأ ؛ ومن ثم تجبره النتائج على المغادرة .
- ◀ يتوقع من لهم علاقة بخدمات المسؤول منه تطوير دائم ولديهم تجدد في الرغبات، والعمل بذلك يساهم في نجاحه وبقائه .
- ◀ التعامل والتواصل من خلال الإعلام الجديد ضرورة ولم يعد ترفاً، وله أصول ومتطلبات .
- ◀ لا يجب أن يعبث المسؤول بقيم ومبادئ البلد التي ينتمي لها .
- ◀ من الجميل أن يستذكر المسؤول النماذج الناجحة من من سبق، ومحاسنها وتجاوزها إن أمكن .
- ◀ هناك حدود يمكن أن يتحمل الناس المسؤول بها، وعند تجاوزها قد ينجر كل شيء .
- ◀ يجب على المسؤول عدم الدخول في منافسة سلبية مع المسؤولين الآخرين، بل من الجميل التنافس إيجابياً في مصلحة المجتمع .
- ◀ وأخيراً، السنة الإلهية في تغيير دائم : "حق على الله أن لا يرتفع شيء من الدنيا إلا وضعه"
حديث شريف رواه البخاري



7



إيمانيات 

اللهم أرزقنا ووالدينا وأهلنا
وأبنائنا وأزواجنا ومن له حق علينا
والمسلمين والمسلمات الأحياء
منهم والأموات الفردوس الأعلى

92 هل أنت من أهل الجنة؟ إذاً إليك عشر طرق بسيطة لتكون منهم! والمصدر أحاديث الرسول الكريم صلى الله عليه وسلم :

- ◀ من قال لا إله إلا الله مخلصاً دخل الجنة. رواه الطبراني.
- ◀ ومن صام يوماً ابتغاء وجه الله ختم له بها دخل الجنة. رواه أحمد
- ◀ ومن تصدق بصدقة ابتغاء وجه الله ختم له بها دخل الجنة. رواه أحمد
- ◀ لا يكون لأحدكم ثلاث بنات أو ثلاث أخوات فيحسن إليهن إلا دخل الجنة. رواية الترمذي
- ◀ من يضمن لي ما بين لحييه وما بين رجليه أضمن له الجنة. رواه البخاري
- ◀ إن لله تسعة وتسعين اسماً مائة إلا واحداً من أحصاها دخل الجنة. رواه ابن ماجه
- ◀ من صلى البردين دخل الجنة. رواه البخاري. (البردان: الفجر والعصر).
- ◀ كان على الطريق غصن شجرة يؤذي الناس فأماطها رجل فأدخل الجنة. رواه البخاري
ومسلم
- ◀ من لقي الله لا يشرك به شيئاً دخل الجنة. رواه البخاري
- ◀ من سلك طريقاً يلتمس فيه علماً سهل الله له به طريقاً الى الجنة. أبو داود



التأمل عبادة تذكرنا بقوله سبحانه
وتعالى (وما خلقت الجن والإنس إلا
ليعبدون) وكيف أن الحياة قد تبعدنا
كثيرا عن الهدف الرئيس للخلق

93 عشية العبادة المنسية «التأمل» من العبادات الجميلة الممتعة، ولها تأثير كبير على زيادة الإيمان والقرب من الله، فلنتذكرها سوياً :

- ◀ يسمى بعض العلماء التأمل بالعبادة المنسية، نظراً لسيانها من قبل كثير من المسلمين، التأمل من العبادات الممتعة والمفيدة، لا تحرم نفسك إياها.
- ◀ كثير من الآيات في القرآن تنتهي بدعوة للتأمل والتفكير، وهذا دليل شرعي مهم على أهمية هذه العبادة، ولتأثيرها الكبير في إيمان العبد.
- ◀ يمكن أن تتأمل في ملكوت الله، في أحداث التاريخ، في صفات العباد، في تنوع الجغرافيا بين الجبال والبحار والغابات، فالتأمل ليس له زمان أو مكان.
- ◀ تأمل مثلاً في التجمعات البشرية، في الحج مثلاً كل له صفات ونوايا، وماضٍ ومستقبل مختلف! لا يعلمها إلا الله سبحانه وتعالى.
- ◀ وتأمل كذلك في البحار، عدد المخلوقات وتنوعها وحياتها ومماتها، من يستطيع أن يحصي كل ذلك إلا الله سبحانه وتعالى؟
- ◀ قف مثلاً عند أحد المباني التاريخية في أحد الدول، واسأل نفسك كم عاش في هذا المكان، ومن انتصر ومن اندحر، سبحان من يعلم كل ذلك تفصيلاً.
- ◀ وقت الصباح الباكر أو المساء الهادئ وحيداً من أمتع الأوقات للتأمل، السكون يعطي فرصة للذهن أن يسيح بعيداً، أبعد مما يمكن فعله بوجود صحبة.
- ◀ تأمل صفات الناس، فمن شخص هادئ حنون لا تمل مجلسه، إلى شخص شرس عنيف لا تمل فراقه، فسبحان من خلق وبين العباد فرق.
- ◀ تأمل أشكال الخلق، سبعة مليار نسمة والتطابق بين أشكالهم وصفاتهم يكاد يكون مستحيلاً، وإن تشابهوا اختلفوا في حياتهم، سبحان من خلق ودبر.
- ◀ تأمل في نفسك وتدبر واسبح وكبر واستغفر، واستخدم التأمل لتكون من الله والجنة أقرب، فتجلس على الأرائك تتأمل حياتك وتحمده وتشكره.



في الغالب الفرص لا تتكرر وإن
تكررت فهي نادرة التكرار، شهر
رمضان من الفرص التي تتكرر كل
عام لمن بقي على قيد الحياة،
لا يوفق لاستغلال هذا الشهر إلا
القليل، ومن وفق له فقد وفقه
الله لخير عميم...!!!

94 اللهم بلغنا رمضان وتقبله منا، واجعله شاهداً لنا لا علينا، اللهم اجعلنا ووالدينا وأبناءنا من عتقائك من النار، اللهم وفقنا لصيامه، العشرية الرمضانية :

- ◀ إن رمضان فرصة ذهبية بكل ما تحمله الكلمة من معنى، ٣٠ يوماً إن استغلت كما يجب فإنها مغنم ونعم المغنم، فيجب أن يتم التخطيط والاستعداد لها.
- ◀ كل عمل في رمضان سواء دنيوي أو أخروي تؤجر عليه إذا احتسبت ذلك، وهذا ليس مختصاً في رمضان بل هو عام ولكنه في رمضان أكد، فاحتسب دوامك ويومك.
- ◀ أخلاق المسلمين أدخلت تقريباً ٩٠٪ من مسلمي اليوم للإسلام، والصوم ليس مبرراً للتعامل الجاف، فكن في رمضان في أعلى مستوى من الخلق الحسن.
- ◀ خيارات العبادات في رمضان كبيرة وكثيرة، فاعمل جدولاً متوازناً لعباداتك، لتستمر بإذن الله عليه طوال الشهر، مع الزيادة في العشر الأخيرة.
- ◀ لا يبرر الحرص على العبادات التجاوزات التي قد تحصل لفعل العبادات، فالترك في هذه الحالة أفضل، وقد يبلغ الصائم بالنية ما لا يبلغه بالعمل.
- ◀ رمضان شهر القرآن، فقرأه وتدبره واترك غيره إلا للضرورة، فلنعوض أنفسنا في هذا الشهر عن تقصيرنا على مدار العام، وليكن أساس جدولك اليومي.
- ◀ رمضان فرصة لترك العادات السيئة، وأخص بالذكر عادة التدخين، فلن تجد أفضل من هذا الشهر الكريم مساعداً لك في تركه! فاغتنمها.
- ◀ لن يكتمل الشهر الكريم بدون صفاء النفس والتسامح وفعل الخير، وترك الغيبة والنميمة، وإعادة الحقوق، وإصلاح ذات البين، وغيرها من الأعمال الحميدة.
- ◀ القيام مع الإمام حتى ينصرف (لا تزيد عن ساعة)، يجزيك الله بها أجر قيام الليل كاملاً، فقد تكون نائماً أو سامراً وأجرك مستمر.
- ◀ وأخيراً استعينوا بالله واطلبوا التوفيق والسداد في هذا الشهر الفضيل، ولا تنسوا الدعاء لكتابه وناشره، فمن دعا لأخيه جازاه الله بمثل ما دعا.



شهر رمضان كله خير وبركة لما له
من فضل وفيه من فرص للتوبة
والمغفرة والرحمة، والعشر الأواخر
من هذا الشهر الفضيل هي ذروة
هذا الشهر والفرصة الأكيدة،
يتغافل عنها الكثير ويوفق لقيامها
القليل فكن من القلة لتمييز وتفوز
بإذن الله...!!!

95 عشرية العشر الأواخر من رمضان، سأرسل العشر رسائل على أن تقرأها إن شئت مجتمعة، وإن شئت واحدة كل يوم من العشر. ولا تنسوا أذاكم من الدعاء!!

- ◀ إن العشر الأخيرة من رمضان فرصة لا تتكرر إلا كل عام، وهن أفضل الليالي على الإطلاق، فاغتنمها بالصلاة والقرآن والتهجد، فسرعان ما تنقضي.
- ◀ إن العشر الأخيرة من رمضان فرصة لا تتكرر إلا كل عام، وهن أفضل الليالي على الإطلاق، فاغتنمها بالصلاة والقرآن والتهجد، فسرعان ما تنقضي.
- ◀ إن العشر الأخيرة من رمضان فرصة لا تتكرر إلا كل عام، وهن أفضل الليالي على الإطلاق، فاغتنمها بالصلاة والقرآن والتهجد، فسرعان ما تنقضي.
- ◀ إن العشر الأخيرة من رمضان فرصة لا تتكرر إلا كل عام، وهن أفضل الليالي على الإطلاق، فاغتنمها بالصلاة والقرآن والتهجد، فسرعان ما تنقضي.
- ◀ إن العشر الأخيرة من رمضان فرصة لا تتكرر إلا كل عام، وهن أفضل الليالي على الإطلاق، فاغتنمها بالصلاة والقرآن والتهجد، فسرعان ما تنقضي.
- ◀ إن العشر الأخيرة من رمضان فرصة لا تتكرر إلا كل عام، وهن أفضل الليالي على الإطلاق، فاغتنمها بالصلاة والقرآن والتهجد، فسرعان ما تنقضي.
- ◀ إن العشر الأخيرة من رمضان فرصة لا تتكرر إلا كل عام، وهن أفضل الليالي على الإطلاق، فاغتنمها بالصلاة والقرآن والتهجد، فسرعان ما تنقضي.
- ◀ إن العشر الأخيرة من رمضان فرصة لا تتكرر إلا كل عام، وهن أفضل الليالي على الإطلاق، فاغتنمها بالصلاة والقرآن والتهجد، فسرعان ما تنقضي.
- ◀ إن العشر الأخيرة من رمضان فرصة لا تتكرر إلا كل عام، وهن أفضل الليالي على الإطلاق، فاغتنمها بالصلاة والقرآن والتهجد، فسرعان ما تنقضي.
- ◀ إن العشر الأخيرة من رمضان فرصة لا تتكرر إلا كل عام، وهن أفضل الليالي على الإطلاق، فاغتنمها بالصلاة والقرآن والتهجد، فسرعان ما تنقضي.





التويتر 

التواصل بين البشر يتطور ويظهر
متجددا بوسائل عدة، بقدر ما تساعد
هذه الوسائل في سرعة التواصل
وحسنه، بقدر ما تُحمّل الشخص
مسئولية التعامل كما يجب في
استخدامها...!!!

96 عشر نصائح للمغردين بناء على تجربتي التويترية في الثلاثة أشهر الماضية. مجرد نصائح من اجتهادي تحتمل الصواب والخطأ.

- ◀ النصيحة الأولى: تأكد أنك محاسب على ما تكتب وما تقرأ فأحرص على أن يكون التويتر شاهداً لك لا عليك.
- ◀ النصيحة الثانية: اختر من تتبع بعناية ووزع مشاربك، فلا يكن من تتبع متشابهين ولا بأس من بعض المغردين اللطيفين الذين يجعلونك تبسم.
- ◀ النصيحة الثالثة: راجع وأعد تقييم من تتبع أسبوعياً واحذف منهم من لا يضيف لك جديداً، وكذلك ابحث عن مغردين جدد فقد تجد فيهم من يضيف لك.
- ◀ النصيحة الرابعة: هناك مغردون سوداويو النظرة، سليون ويثون إيجاباتهم السلبية لمتابعيهم فأحذرهم.
- ◀ النصيحة الخامسة: ابحث عن المغردين الإيجابيين واستنشق معهم البهجة والسعادة، فهم مصدر ملهم للسعادة
- ◀ النصيحة السادسة: عدد الفلورز مؤشر مهم للمغرد ولكن ليس الوحيد، فقد تؤثر شهرة المغرد أو كثرة مشاكساته على عدد الفلورز.
- ◀ النصيحة السابعة: التويتر بعدد أحرفه المحدود يرفع مستوى البلاغة لديك، فلا تجزئ تغريدتك والتزم قدر المستطاع بتغريدة واحدة.
- ◀ النصيحة الثامنة: سرقة الأفكار مثل سرقة المال، فلا تسرق تغريدة غيرك مهما كانت المبررات.
- ◀ النصيحة التاسعة: افصل بين التغريدة وقائلها، ولا تشخصن الأفكار.
- ◀ النصيحة العاشرة: اجعل من تجربتك التويترية ممتعة فلا تفسدها بالخصومات والمهاترات وتصفية الحسابات.



الإعلام يتطور شكلاً ومضموناً،
والتويتر نقطة في طريق هذا
التطور، استخدامه وطريقة
التعامل مع الآخرين من خلاله
يعكس مستوى الشخص وتربيته
وعلمه...!!!

97 في التويتر تكون مجتمع هلامي الشكل، أحاول وصف هذا المجتمع بشكل اجتهادي، وأسأل الله التوفيق والسداد. هلامي: أي لا شكل واضح له

- ◀ مجتمع تويتر: يشمل جميع أطراف المجتمع، وللأسف الحوار حوار طرشان فلا يسمع أحد أحداً، والجميع يتكلم! ولتعم الفائدة نحتاج أن نسمع أكثر.
- ◀ مجتمع تويتر: أقرأ اسمك وأدقق بالصورة وبملاحك قبل الرد عليك، فإن كنت منا فالرد لطيف وإن كنت منهم فقمة العنف، فما تكتب غالباً لا يهم!!
- ◀ مجتمع تويتر: يعيد تركيب المجتمع بناء على اعتبارات فكرية وليست مادية أو طبقية، فأصحاب الفكر سيكون لهم القول الفصل، ومن الجهل ماقتل!
- ◀ المتوترون متوترون بدون أسباب واضحة، قد يكون عدم قدرتهم سابقاً على التعبير الحر سبباً في ذلك، أنصح بالتروي وحسن الظن.
- ◀ في المجتمع التويتري: صداقات قديمة جديدة، وجديدة جديدة، وعداوات قديمة مجددة ونشر غسيل، وكل محاسب على ما يكتب وينشر، فالحكمة الحكمة.
- ◀ في المجتمع التويتري: شباب مجتهد متطلع إيجابي يبحث عن العلم والتعلم، وشباب سلبي يبحث عن السقطات والأخطاء لخلق المهاترات، فاختر من أيهما أنت
- ◀ في المجتمع التويتري: تستطيع أن تصل لكل إنسان مباشرة ودون واسطة أو سابق معرفة، فأحسن الاستفادة من هذه الميزة التي لم تكن لأحد من قبل.
- ◀ في التويتر: تعرف الوجه الآخر لكثير من الناس، فمن متكبر يظهر أنه متواضع ومن متجهم يتبين بأنه لطيف والعكس صحيح، والأمثل أن تظهر كما أنت!!
- ◀ في المجتمع التويتري: يشعر البعض بأحقيته بفرض رأيه عليك وإن لم تفعل فأنت كذا وكذا!! وقد تكون أيد خفية تحركك!؟
- ◀ في المجتمع التويتري: أنت مسئول عن كل ما تكتب، وإنما الأعمال بالنيات، فأحسن نيتك تطب لك الحياة، واللهم أسأل أن يجعل تويتر شاهداً لنا لا علينا.



يتدرج الشيطان في الوسوسة
لبنى آدم حتى يوصله للشرك بالله
(والعياذ بالله)، الوقوف في أول
سلم الوسوسة والتدافع معه
خيراً من التجاوب والوقوع في
المحذور...!!!

98 أنتني مجموعة وساوس شيطانية، وقررت أن لا أنفذها دحراً للشيطان وأعوانه ولكن سأذكرها عبرة لمن يعتبر !! :

- ◀ وساوس شيطانية لن أحققها: أسب وأشتم كل مجدد حتى يعجب بي المحافظون.
- ◀ وساوس شيطانية لن أحققها: أسب وأشتم كل شخص متدين حتى يمدحني الليبراليون.
- ◀ وساوس شيطانية لن أحققها: أكتب سلسلة فضائح ليزيد عدد الفلورز.
- ◀ وساوس شيطانية لن أحققها: أتخرش بكل مشهور وأعلق على تغريداته لمجرد البروز عسى ولعل.
- ◀ وساوس شيطانية لن أحققها: أسرق تغريدات وأدعي أنها توارد خواطر.
- ◀ وساوس شيطانية لن أحققها: أتحديث في كل أمر وكل شيء وأعلق على ما يقال وما لا يقال، لاستقطاب أكبر عدد ممكن من الفلورز.
- ◀ وساوس شيطانية لن أحققها: أسب وأشتم الحكومة وأعريها، إما أن يعطوني منصباً وأسكت، أو أزيد عدد الفلورز الناقلين على كل شيء.
- ◀ وساوس شيطانية لن أحققها: أبحث عن الناجحين في كل مكان وأتبع خطواتهم وأحصي زلاتهم! وأفضحهم ليكتشف الناس أنهم ليسوا ناجحين!!
- ◀ وساوس شيطانية لن أحققها: أفسر أحلام النائمين، وأبشرهم بأنهم إلى الأمام سائرون، فقط عليهم زيادة النوم حتى تكثر الأحلام وتزداد فرصهم بالنجاح.
- ◀ وساوس شيطانية لن أحققها: الكلام لمجرد الكلام!



الفكاهة عند العرب وغيرهم جزء
من الأدب وفيه كثير من المؤلفات
المتميزة، والفكاهة جزء مهم في
الحياة ويخلق نوع من التوازن في
شخصية الإنسان أياً كان، على أن لا
يزيد عن المقبول...!!!

99 قفشات تويترية مما حصل لي، أذكرها على سبيل الدعابة والفكاهة فقط لا غير !!! أرجو عدم تحميلها أكثر مما تحتمل!!!

- ◀ عندما كتبت نصائح للموظفين الجدد، قال أحدهم « لو كنت ولد الراجحي ما بحثت عن وظيفة» !!!
- ◀ وفي مرة أخرى نصحت بعدم الانجرار وراء سوق الأسهم لأنه مصيدة وفيه خطورة، فعلق أحدهم «حاسد المضارين على الكم مليون اللي بيجمعونها» !!!
- ◀ نصحت مراراً بأنه يجب أن نكون إيجابيين، فتكررت علي الردود « أحمد ربك ما عندك مشاكل» و « ما تحس باللي فينا» وكأني من كوكب آخر.
- ◀ أرسلت مجموعة نصائح إدارية، فعلق أحد الأحبة « ما أسهل التنظير » و « تقولون مالا تفعلون»!!!!!!.
- ◀ داعبت أحد الأقارب وأبدت شوقي لرؤيته من خلال التويتر، فدخل أحدهم بيننا وقال « لدرجة مشغولين ماتقابلون بعض»؟؟؟
- ◀ وجهت نصائح لهيئة الأمر بالمعروف، فهجم مجموعة من الأحبة بتعليقات تدل أنهم لم يقرأوا ما كتبت، الرسالة كانت « مش شغلك» !!
- ◀ أبدت إعجابي بكلمة رئيس الهيئة الجديد، فتبعني عضو الشبكة اللبرالية مؤيداً لرأيي، فتطلب مني توضيحاً أنني مع الهيئة ولكن اقترح تطويرها !!.
- ◀ أشرت لبر الوالدة، فرد أحد الآباء «وأين بر الوالد من كلامك؟» « فشرحت له بأني مثله «والد» ولكن للوالدة حقاً أكبر دون انتقاص حق الوالد على الإطلاق.
- ◀ ذكرت مجموعة نصائح للمعلمين، فأتاني هجوم من المعلمين بأني أجهل ما يعانون ويكابدون، لدرجة أنني شعرت بأن العاطل عن العمل أفضل وضعاً منهم !!!.
- ◀ اعتدت أن أوجه أسئلة في التويتر ومن ثم أختار أفضل إجابة، فوبخني أحدهم «هل تعتقد بأننا طلاب عندك».





8

الخاتمة

اللهم اجعل هذا العمل شاهداً لي لا علي.
اللهم اجبر ما به من الزلل وبارك ما فيه من الصواب.
اللهم اجعله من العلم النافع الذي انتفع به في الحياة
وبعد الممات.

اللهم آمين.

الفهرس

صفحة	الموضوع	م
١١	الإدارة	
١٣	عشرية من أشهر أخطاء المدراء	١
١٥	عشرية هل الإدارة علم لمن لا علم له	٢
١٧	عشرية علمتني الإدارة	٣
١٩	عشرية خواطر إدارية	٤
٢١	عشرية المركزية في عشر نقاط	٥
٢٣	عشرية من أخطر أخطاء الإدارة	٦
٢٥	عشرية أعراض فساد المنظمات إدارياً	٧

صفحة	الموضوع	م
٢٧	عشرية لو كنت مديراً	٨
٢٩	عشرية المدراء السيئين	٩
٣١	عشرية مقارنة بين المدير المحترف والمجتهد	١٠
٣٣	عشرية العلاقة بين القائد والمدير	١١
٣٥	عشرية دكتور شوبرا	١٢
٣٧	عشرية أفكار قد تساهم في إزالة اللغظ بين القيادة والمبادرة والإدارة	١٣
٣٩	عشرية القيادة في قلب المشكلة	١٤
٤١	عشرية كتاب Great by Choice	١٥
٤٣	عشرية الخطوات المثلا للقرار الأمثل	١٦
٤٥	عشرية إدارة الاجتماعات	١٧
٤٧	عشرية إختيار الموظف المناسب	١٨
٤٩	عشرية أفضل السبل للتعامل مع العاملين معك	١٩
٥١	عشرية عشر رسائل مني إليك أنا الموظف وأنت مديري	٢٠
٥٤	عشرية خواطر عن الموارد البشرية	٢١
٥٥	عشرية عشر نصائح لإدارة المخزون من وحي التجربة	٢٢
٥٧	عشرية الشركات العائلية	٢٣

صفحة	الموضوع	م
٥٩	عشرية تقييم الإدارة الحكومية وسبل تطويرها	٢٤
٦١	المبادرة	
٦٣	عشرية عشر صفات للمبادر	٢٥
٦٥	عشرية الميزة النسبية	٢٦
٦٧	عشرية الخدمات كميزة نسبية أو تنافسية	٢٧
٦٩	عشرية خطة العمل في عشر خطوات	٢٨
٧١	عشرية عشر نصائح مهمة قبل أن تبدأ مشروعك	٢٩
٧٣	عشرية دلني على السوق	٣٠
٧٥	عشرية الأخطاء القاتلة للمشاريع الصغيرة	٣١
٧٧	عشرية كمل وأعطي نفسك فرصة أخرى	٣٢
٧٩	عشرية الفرشايذ كأحد أهم أساليب الاستفادة من الخبرات الأجنبية	٣٣
٨١	عشرية الشراكة التجارية وما لها وما عليها	٣٤
٨٣	التسويق	
٨٥	عشرية التسويق علم وليس اجتهاد	٣٥
٨٧	عشرية مفاهيم تسويقية	٣٦
٨٩	عشرية نصائح لعمل استراتيجية تسويقية محترفة	٣٧
٩١	عشرية عشر نصائح لكي تنجح في السوق	٣٨

صفحة	الموضوع	م
٩٣	عشرية عشر حقائق هامة عن العلامة التجارية	٣٩
٩٥	عشرية عشر نصائح عن العلامة التجارية	٤٠
٩٧	عشرية بناء العلامة التجارية	٤١
٩٩	عشرية العشر خطوات لبناء نظام الحوافز لقطاع التجزئة	٤٢
١٠١	عشرية المحفزات من داخل المنظمة وخارجها لتحويلها إلى دولية	٤٣
١٠٣	عشرية كيف تتحول من منظمة صغيرة محلية إلى منظمة دولية	٤٤
١٠٥	تطوير الذات	
١٠٧	عشرية هاشتاغ محاضرة أنت علامة مميزة	٤٥
١٠٩	عشرية خطوات التنفيذ من وحي محاضرة أنت علامة مميزة	٤٦
١١١	عشرية عشر نقاط تساعد على تسويق الذات	٤٧
١١٣	عشرية لو كنت موظف جديداً	٤٨
١١٥	عشرية القرارات الشخصية	٤٩
١١٧	التصالح مع الذات	٥٠
١١٩	عشرية تحدثت سابقاً عن رجل متصالح مع ذاته	٥١
١٢١	عشرية مبدأ باريتو 20 / 80	٥٢
١٢٣	عشرية فكر بهدوء	٥٣

صفحة	الموضوع	م
١٢٥	عشرية الوقت، إدارة الوقت	٥٤
١٢٧	عشرية إدمان العمل	٥٥
١٢٩	عشرية نصائح في فن الإلقاء	٥٦
١٣١	عشرية آداب الحديث	٥٧
١٣٣	عشرية الآداب العامة	٥٨
١٣٥	عشرية كيف تكون ممتعاً	٥٩
١٣٧	عشرية العلاقات الاجتماعية في الأعمال	٦٠
١٣٩	المجتمع	
١٤١	عشرية حب الوطن	٦١
١٤٣	عشرية رسالتي إلى خاصتي الخاصة عشرية أئمة الجوامع	٦٢
١٤٥	عشرية لتكن مصلحاً بحق	٦٣
١٤٧	عشرية لو كنت رجل هيئة	٦٤
١٤٩	عشرية نحو ثقافة إيجابية	٦٥
١٥١	عشرية رسالتي إلى قادة السلبية	٦٦
١٥٣	عشرية المغردين الشرسين السلبيين	٦٧
١٥٥	عشرية رسائل للأباء في سبيل حسن التعامل مع الإبناء	٦٨

صفحة	الموضوع	م
١٥٧	عشرية رسالة إلى أبني	٦٩
١٥٩	عشرية رسائل للمعلمين	٧٠
١٦١	عشرية إذا كانت الأفكار لدى مسئول التعليم	٧١
١٦٣	عشرية تحفيز الشباب على الزواج	٧٢
١٦٥	عشرية تحفيز البنات على لازواج	٧٣
١٦٧	عشرية غلاء المهور	٧٤
١٦٩	عشرية الحياء للفتيات	٧٥
١٧١	عشرية علاقة رجال الأعمال بالمجتمع	٧٦
١٧٣	عشرية عشر ملاحظات على عرس رجال الأعمال الديمقراطي	٧٧
١٧٥	عشرية العمل الخيري	٧٨
١٧٧	عشرية دعوة أحد الفضلاء لعشاء مع بيل جيتس	٧٩
١٧٩	عشرية نقاش هادئ في قضية عمل المرأة في المحلات الخاصة بمستلزمات النساء	٨٠
١٨١	عشرية المقاطعة وسيلة متميزة يستخدمها المستهلكون لتوجيه رسالة قوية للمنتجين	٨١
١٨٣	عشرية السفر في موسم السفر	٨٢
١٨٥	عشرية كيف نتعامل مع الضيوف	٨٣
١٨٧	عشرية عشر كذبات للمدخنين	٨٤
١٨٩	عشرية العراف الشهير	٨٥

م	الموضوع	صفحة
٨٦	عشرية عشر مدحات بصيغة الذم	١٩١
القراءة		١٩٣
٨٧	عشرية القراءة يأمة إقرأ	١٩٥
٨٨	عشرية عشر نصائح تساعد في تطوير القراءة	١٩٧
٨٩	عشرية العلماء المسلمين الفلاسفة	١٩٩
٩٠	عشرية رواية ألف لباولو كويولو	٢٠١
٩١	عشرية تعامل المسؤول مع المنصب الكبير	٢٠٣
إيمانيات		٢٠٥
٩٢	عشرية هل أنت من أهل الجنة	٢٠٧
٩٣	عشرية العبادة المنسية	٢٠٩
٩٤	العشرية الرمضانية	٢١١
٩٥	عشرية العشر الأخير من رمضان	٢١٣
التويتير		٢١٥
٩٦	عشرية عشر نصائح للمغردين	٢١٧
٩٧	عشرية في التويتير تكون مجتمع هلامي الشكل	٢١٩
٩٨	عشرية أتتني مجموعة وساوس شيطانية	٢٢١
٩٩	عشرية قششات تويتيرية مما حصل لي	٢٢٣

خالد بن سليمان بن عبدالعزيز الراجحي



- متزوج وله خمسة أبناء.
- حاصل على درجة دكتوراه في تخصص «إدارة الأعمال/ التجارة العالمية» من كلية العلوم الإدارية بجامعة «قلاسكو» - بريطانيا ٢٠٠٨ م .
- حاصل على شهادة الماجستير في العلوم الإدارية من معهد «هالت» العالمي للعلوم التجارية العالمية - كلية بوستون الولايات المتحدة الأمريكية ١٩٨٩م.
- حصل على شهادة البكالوريوس في علوم الإدارة الصناعية من جامعة البترول والمعادن - المملكة العربية السعودية ١٩٨٦ م.

www.kalrajhi.com

[@khalid_alrajhi](https://twitter.com/@khalid_alrajhi)

khalid@kalrajhi.com

الخبرات العملية:

- نائب رئيس مجلس إدارة الراجحي القابضة - إبريل/٢٠١٠ حتى الآن.
- استاذ مساعد في جامعة اليمامة فرع الرياض (دوام جزئي) .
- الرئيس التنفيذي لشركة سليمان عبدالعزيز الراجحي وأولاده (دواجن الوطنية) من يناير/١٩٩١ م حتى إبريل/٢٠١٠ م.
- نائب المدير العام للتسويق والمبيعات لشركة سليمان عبدالعزيز الراجحي وأولاده (دواجن الوطنية) من أكتوبر/١٩٨٩م حتى يناير/١٩٩١م.

عضويات اللجان:

- عضو مجلس إدارة - الجمعية الخيرية لرعاية الأيتام بمنطقة الرياض «إنسان».
- عضو مجلس أمناء جامعة اليمامة .
- عضو المجلس الاستشاري في قسم العلوم الإدارية- كلية المجتمع .
- عضو المجلس الاستشاري بكلية الاقتصاد والإدارة بجامعة القصيم .
- عضو مجلس إدارة معهد الملك عبدالله للبحوث والدراسات الاستشارية سابقاً .
- عضو مجلس إدارة البريد السعودي «قطاع حكومي». سابقاً
- رئيس لجنة الأوقاف - الغرفة التجارية الصناعية بالرياض سابقاً .
- عضو مجلس إدارة شركة أسمنت اليمامة سابقاً .
- عضو مجلس إدارة جمعية ريادة الأعمال سابقاً .
- عضو المجلس الاستشاري لمعالي وزير العمل سابقاً .
- عضو مجلس إدارة هيئة الإتصالات وتقنية المعلومات سابقاً.
- رئيس اللجنة الفرعية للدواجن - الغرفة التجارية الصناعية بالرياض سابقاً .
- رئيس اللجنة الوطنية الزراعية بمجلس الغرف السعودية سابقاً .

خبرات أكاديمية :

- استاذ مساعد في جامعة اليمامة ومحاضر بتخصص إدارة الأعمال والتسويق .
- عضو للجنة التأسيسية والمشرف العام على جامعة سليمان الراجحي حتى تم بدأ الدراسة بها .
- عضو في مجلس كلية ادارة الأعمال في جامعة اليمامة .
- المشارك في حلقة النقاش في ندوة التسويق (القيم القائدة للتسويق- التسويق الحقة الثالثة) بتاريخ ١٣-١٠-٢٠١٠ م مع البروفسور فيليب كاتلر المنعقدة في فندق الفيصلية بالرياض .

المؤتمرات والدورات :

- إلقاء مجموعة من المحاضرات.
- حضور عدة محاضرات ومؤتمرات عالمية عقدت في دول مختلفة .

