

١٠) ابدأ بطموح الآخرين | مع م.موسى الموسى و ياسر الحزيمي

| بودكاست تدوينة | الحلقة الأولى

ياسر الحزيمي

حياكم الله. ضيفي في هذا البودكاست هو المستشار موسى ابن محمد الموسى. الخبير في مجال تطوير القيادات في القطاع غير الربحي. عضو في عدة مجالس ورجال ومستشار لجملة من الجمعيات والكيانات حضر عن القيادة وبناء الصف الثاني في عدد من الملتقيات والمؤتمرات والدول. ويشرف على اكااديمية - [00:00:01](#)

لتطوير القيادات ومرخص من بعض الجامعات والمراكز المتخصصة في العمل غير الربحي تحدثنا معه عن عمل مستمر تجاوز ربع قرن وخبرة مليئة بالدروس ودونا معه تجربته الشخصية في ادارة المشاريع - [00:00:21](#)

المنتجات وابتكار المنهجيات. يتميز ابو محمد بسبك القواعد الانسانية والعملية وتبسيطها بالامثلة والمقارنات. ازعم ان ما ستسمعه في هذا لن تجده في كتاب. لان ضيفنا كتبه على اوراق الميدان بحبر التجربة والبرهان. وتذكر ان من يريد تجاوز - [00:00:37](#)

الجمال فعليه في تجارب الرجال حياكم الله والطريق مهما طال نبدأ بخطوة بسم الله والصلاة والسلام على رسول الله. بودكاست تدوينة نلتقي فيه بخبير نخترل واياه الكثير ونرسم التعبير نخلد - [00:00:57](#)

المعرفة ونبسط الفهم عبر تدوينه. دونوا معنا ومع ضيفي الدائم المستشار المتألق المليون موسى بن محمد الموسى حياكم الله ابو محمد في خطوة خطوة عزيزة حياكم الله اخوي ياسر وبدر وسعيد - [00:01:22](#)

اني اكون معك في هالرحلة ان شاء الله نكون يعني اه مفيدين فيها للسادة المستمعين والمشاهدين وباذن الله تعالى بو محمد العادة جرت والناس تقول ابدأ من حيث انتهى الآخرون - [00:01:41](#)

فماذا يقول المستشار موسى الموسى؟ الحقيقة هو ما يذكره الآخرون البدء من حيث انتهى الآخرون هو مبدأ جميل وناظج ومناسب يعني اه ان احنا اه نعمل به لكن الحقيقة من وجهة نظري الانسب والافضل - [00:01:57](#)

والاكثر يعني وقعا واللي يختصر كثير من اه المسافة والمراحل ويحقق كثير من آا الانجازات والاثار آا ان نبدأ من حيث انتهى طموح الآخر البدء من حيث انتهى طموح الآخرون - [00:02:17](#)

اه له دور كبير جدا في ان يقفز بمنظمتك وفي في ان يقفز حتى بك انت شخصيا. هم. الى تطلعات اه ومراحل ما كنت تصل انك اه تصل اه اليها وفي وقت زمني اه ما كنت تتوقع ان يتحقق اه خلال - [00:02:39](#)

فدائما يعني اهدد هذه العبارة وسمعها مني كثير يعني عبر اه عدد كبير من اللقاءات اه لقاءات العمل اقصد في ذلك اه انني اقول اذا غبت ان تصنع شيئا مختلفا - [00:03:02](#)

ابداً من حيث انتهى طموح الآخرين. لا تبدأ من حيث انتهى الآخرون ولا حيث من حيث انتهى نجاحاتهم. يا سلام. ابدأ من حيث انتهى طموحه لكن هذا البدء اه بعدين يحتاج الى تكتيك معين. يحتاج الى يعني اه ان اه الى - [00:03:22](#)

خطى وخطوات آا من العمل التي قد آا اذا الانسان التزم بها وسنعرظها في هذه الرحلة باذن الله بعد توفيقه سننقله لتحقيق هذا المبدأ بكل كفاءة. يعني هل نستطيع ان احنا نحول هذا الشعار الى آا - [00:03:44](#)

نموذج او كما تسميها آا بذرة منهجية جدا وبكل يسر وسهولة آا بل ان التكتيك هذا والمنهجية كما ذكرت والخطوات ليست بالصعوبة تتم. اه هي فقط تحتاج للقناعة تحتاج الالتزام - [00:04:08](#)

تحتاج الادراك لاهمية ما لدى الاخرون وخاصة في جانب الطموح جميل. طموح الاخرون هو يعني كنز آ لاأسف لا يقدر ثمنه حتى من يمتلكونه هل هو ممكن يكون دراسة جدوى مجانية احيانا مبتدأ العمل - [00:04:33](#)

آآ يعني قد قد يصعب ان احنا نسميها دراسة جدوى بقدر ما احنا نقول هي بداية لوميض بل نور لافق جديد يعني ينبئ ان الافق ان الافضل لا زال في الافق - [00:05:00](#)

وان آآ التميز القادم آآ هو لا زال في الافق لكنه في الرأس ما لم يتحول الى من الرأس الى قرطاس. طيب اه انا مستعد ترى اركب معك في الرحلة تبحر بنا تفضل ابو محمد. دائما - [00:05:18](#)

نقول حتى تبدأ من حيث انتهى الاخرون. عادة كيانك اللي في الغالب عند البدايات يكون كيان لا زال صغيرا لا زال يعني لا يوجد فيه يمكن كثير من آآ ما آآ يعني - [00:05:41](#)

يعيق من حركته بسبب انه لا زال حديث لا زال ناشئ من مثلا حجم الفريق حجم اه التطلعات حجم جيم ايضا اه الالتزام اه رغبات اه القائمين عليه من مجالس وغيرها ما زال حديث - [00:06:01](#)

البوصل لم تتضح حتى حتى البوصلة آآ يعني قد لا تكون حتى آآ يعني موجودة آآ ابتداء آآ قد تكون يعني ان وجدت اه لا زال نطاقها واسعا. بوصلة بوصلة ليست حادة في اه اتجاهها - [00:06:21](#)

آآ فلذلك الكيان ما المقصود بالكيان ابو محمد؟ الكيان اللي هو المنظمة التي في حادثة انطلاقها سواء كانت جمعية وحتى لو اتجهنا للقطاع الخاص كانت شركة او كان كافي مطعم مشروع ايا كانت او جمعية بحكم اهتمامي انا بالقطاع - [00:06:40](#)

اه الخي وقطع غير ربحي او كانت مؤسسة غير ربحية او بيت خبرة او او الى ذلك. مهم. هذا الكيان اذا كان في حادثة او هذا الاتجاه اذا كان اتجاه جديد ساتجه له في هذا الكيان. كل ما يكون في حادثة نشأته في حادثة انطلاقته - [00:07:02](#)

كل ما كان هذا ادعى انه تنجح ابدأ من حيث انتهى طموح الآخر. اجهز الى رحلة. مهم. رحلة معي رحلة اصيغ فيها اغوار الجهات اه كيف يعني نتحصل اه على طموح الاخرون ونستثمره؟ لنفرض ان عندنا - [00:07:22](#)

كيانات مختلفة خططت اني اه اقابلها وازورها واصيغ اه ما فيها. هل هي لازم تكون مشابهة لي في النشاط عندي ثلاثة انواع في من يكون مشابه ومماثل لي في آآ نوع العمل. اذا الجهات المماثلة. المماثلة والمماثلة. وفي من يكون لي آآ - [00:07:48](#)

مقارب في العمل المقاربة. وخاصة لمن نقول مقارب في اسلوب العمل والمقاربة دائما تكون ما بين نطاق الاهداف في العمل ونطاق الاسلوب في العمل النوع الثالث ان يكون لديهم تميز في مجال هم مجال عملهم مختلف. لكن عندهم تميز في جانب معين -

[00:08:13](#)

ابستفيد منه جانب تقني جانب اعلامي جانب استثمار جانب تنمية موارد جانب اه تدريب اه تدريب وتأهيل ابستفيد منه. قد يكون ليسوا مماثلين اه ليسوا لكنهم يعني اه عندهم تميز في جانب معين. مثلا ممكن يجي واحد اه عنده مثلا اه - [00:08:39](#)

اه خلنا نقول اه اه محل مبيعات يروح يستفيد من خط انتاج اه مطعم مطعم مميز في في الطلبات ومتابعته وتجويدها ولهم مشابه في في جانب مثلا زي ما تفضلت في - [00:09:06](#)

التجويد والجودة عدة جوانب قد يكون جانب اه تميز. فالان قد يكون مثلا في جانب الانتاج المعرفي سواء كان المرئي او المكتوب والمسموع كل هذي الجوانب اه قد يكون مجال جهة زي ما ذكرنا غير مماثل وغير مشابه لكن عندهم تميز في مسار او اكثر انا ابغى - [00:09:23](#)

نستفيد من هذا هل ابحت عن المتميز في نقاط تميزي ام المتميز في نقاط ضعفي؟ انت تبحت في الجانبين الاثنين في مجال تميزي حتى ازداد تميزا. جميل وانتقل من مرحلة الى مرحلة اميز او حتى اعالج جوانب الضعف عندي اذا كان - [00:09:49](#)

في ضعف في الجانب التقني زي ما قلنا في الجانب الاعلامي. في الجانب التسويقي في الجانب الاستثمار الى اخره. بعد اه كذا انا يعني ابحت عن جهات قد تكون جهات سبقتني بمثلا آآ ست سنوات سبع سنوات ثلاث سنوات آآ عشر سنوات - [00:10:13](#)

خمس عشر سنة اربع وهكذا قررت اني ازور ثمان جهات اه او عشر اه جهات. تسمح لي ام محمد انا بس يعني اه عباءة المستمع اه

متى اقوم بهذه الخطوة؟ يعني انا الان بديت اه متى يعني يعني وظفت؟ اه انطلقنا قبل التوظيف. اها. لا زال - [00:10:33](#)

كنت وضعت فريق انت تقوده للصبر عادة يعني انا زي ما قلت لك هذا التكنيك طويل جدا ممكن يكون لقاء مستقل لكن اعطي بعض ما اه يكون من ثلاثة الى خمسة اه اسميه فريق الانضاج يا سلام زين - [00:10:57](#)

وتكنيك الانضاج ايضا لقاء مستقل غير تكنيك الزيارات. مستمرين. ايه. والصبر. اه خلال اه هذا الفريق الثلاثة او الخمسة قضية اني الفريق والبوصلة تأتي بعد وليس قبل يا سلام حتى نظمن - [00:11:13](#)

ونتأكد ونستطيع ننجح في هذه ما سنتحدث عنه في هذا اللقاء. لابد ان يكون اللي ذكرناها وقضايا الموارد ايا كانت انواعها. قضايا البوصلة اه قضايا حتى اه مكان الى اخره هذي تأتي بعد. مهم الان - [00:11:36](#)

انني اعمل على قضية اه بحث الطموح في المجال اللي انا ناوي اعمل فيه لدى الاخر طيب خليني اعكس يا ابو محمد الكلام منطقي جدا في اني المفترض ما احدد بوصلتي - [00:12:02](#)

آآ ولا ابدأ بقرارات استراتيجية او محورية الا بعد الزيارات والصبر والرؤية وانضاج الفكرة. ماذا لو احد يسمعنا الان والعكس حدد وجهته حدد نطاقه وفئته وكل شي ووظف ثم يستمع لنا الان وبدأ بالزيارات وبدأ بالسفر - [00:12:19](#)

ايش المتوقع انه يصير وهو طبعا المتوقع بيصير. واذا كان هو شخص جاد في هذا الجانب. هم. مهم بنقول انه جاد. جميل. اه اه والرغبة عنده حقيقية للتعلم وسبغ ما لدى الاخرين - [00:12:41](#)

اه اتوقع بيكون عنده يعني نوع من الصدمة. صح. ولما سيكتشفه انه كان يحتاج لهذه الخطوة مسبقا. صح. اه اه لكن بما انه انتقل لهذه المرحلة حالة وسبت كما يقال مرحلة على مرحلة يأتي بعدين مرحلة كيف ينام - [00:12:58](#)

ما توصلنا. هم. اه بعض الاحيان اه يحتاج اه الى اه مبضع الجراح بشكل اه مؤلم لا وحاسم. هم. وبعض الاحيان يحتاج الى المرحلية والتوازن فيها لقضية الانتقال. وبعض الاحيان يحتاج لما يسمى بالتحول - [00:13:22](#)

فاحنا عندنا يا نستخدم مبضع الجراح يا المرحلية يا التحول والحديث فيها قد يطول ممكن ناخذها في جانب الفكر التخطيطي لقاء يعني ان شاء الله احد العناصر في احد التدوينات ايه احد التدوينات نمر عليه لانه هذا ايضا سيجعلنا نسير في حديث طويل خارج نطاق - [00:13:46](#)

اه موضوع اه طموح الاخر. اه بعد كذا اه يعني يلتقي بهذه الجهات مهم حتى يلتقي بهذه الجهات ويجمع منهم خبراتهم قصص نجاحهم وفشلهم وتوصياتهم ومقترحاتهم بالاضافة لما نصبو له في لقاءنا اليوم اللي هو طموحهم لابد ان يكون وضعنا ما يسمى بسلة الطموح. اها - [00:14:10](#)

يجمع فيها طموحات من التقى بهم سلة الطموحات. يجمع فيها الطموحات. اللي قاعد يسمعها منهم يجمعها في هذه السنة يعني ببساطة لما عادة الانسان لما يروح للناس عادة في اللقاءات هذي اه يتحدثون عن - [00:14:42](#)

انجازاتهم يعني هو يكون عنده اذنين. اذن تلتقط سويانا واذن تلتقط بنسوي اللي يضعه في السلة هي بنسوي آآ لا اعظم. اعظم. اي اكثر تقدما اه اه بنسوي هذا اللي هم خلاص ناوبين يسوونه - [00:15:03](#)

جميل ايه لكن نبغى نسوي في بالنسوي ودنا نسوي هم. هذا اللي احنا هذا اللي ندوره. هذا اللي ندوره. اها. انا الان اجمع السلة طموح وجايب سلة واسمها سلة موسى. زين وجايبها معاي - [00:15:26](#)

بس قبل لاروح لهم في اسئلة اقول لهم جهزوها يعني اطلب منهم طلبات معينة غير موعد آآ هل في احد آآ من ازور ازور المنفيين ولا يعني من بالضبط ازور وما هي الاشياء اللي تحتاج اني عشان ما اطلع بمجموعة انطباعات تعطيني نوع من الاحباط دون ان دون قدرة على نقل التجربة - [00:15:44](#)

تغيير عنوان اللقاء اجاب على السؤال هذا هذا عندي لقاء مدته ست ساعات في ممكن ناخذه في رحلة مستقلة لكن ممكن يا ليت ملامح اذا اي نعم. طبعا لا بد يكون لك اهداف - [00:16:05](#)

اللقاء ترسل لهم اهدافك اه لا تكثر تكون في حدود اه الى ثلاث اهداف. مهم. اللقاء تكون واضحة اهدافك من اللقاء ما افضل لسان

الزيادة لكن افضل ارسال الاهداف ارسال الاهداف. ان هدفي النجاح في الزيارة. طبعا في في في مقومات كثيرة للنجاح في الزيارة -

[00:16:21](#)

وانا خطيته في في عنوان اسمه الزيارات الاستكشافية. كيف تزور وتسبه بشكل صحيح؟ اها. وزى ما قلت لك رحلة القيها في حدود الست ساعات. ممكن ناخذها في تدوير ان شاء الله ساعة كذا نستمتع حنا والمشاهدين فيها. في مجال طموحنا وخلصنا نركز اللي

يفيدنا في زيارتنا في مجال الطموح وسبب الطموح والتقاط - [00:16:47](#)

الطموح في مجال الطموح اهم شيء من ستقابل وجهة نظري اثنين ممكن تقابلهم تجد عندهم طموح وجهة او شخص ولا يزعلون مني انا لا ارى مقابلتهم الا في مجالهم او اذا كانت الزيارات علاقات عامة. اللي هم المسؤولين العلاقات العامة في الجهات - [00:17:07](#)

هذا ما تلتقط منهم طموح ليس هذا مو بدوره. مو بدوره. ليس دورهم ولن تجد في جعبته الطموح اه المنظمة او طموح المبادرة اللي انت اه او طموح المشروع اللي انت رايح اه تلقي الظاهر. القاه عند من؟ او النجاح. تلقاه عند اما صاحب - [00:17:32](#)

الهم والتأسيس. مهم. او المسؤول عن المبادرة او النجاح بشكل مباشر. مم لان قد يكون هناك صاحب هم وتأسيس وقد يكون عنده واحد في الصف الثاني هو المسؤول عن هذا النجاح. وان التقيت - [00:17:51](#)

اثنين بشكل منفرد ليش ان لا يبرمج احدهم ماذا؟ احدهما الآخر. هم. ان يلتقي بهم بشكل كثير طبعا يعني يقول لي ابو محمد

صاحب المواضيع. قلت لا استثمر وتستفيد من المعرفة - [00:18:08](#)

رايح تنجز انا ترى لو جينا في لقاء الزيارات بنسولف فيها زيارات استكشافية ستجد خطوات اليوم كنت في لقاء في هذا الموضوع

احد الاحبة يعني حب يسوي لقاء كان الصباح - [00:18:27](#)

يعني اه تكلمنا عن التكنيكات في تكنيكات معينة اه يا ابو بدر هي مفصل ومفترق الطرق في النجاح في الزيارات. اذا كثير يسألني

وهذي بنجيتها ان شاء الله في تمريناتها. كيف ابو محمد لما ترجع تكتب كتاب من الرحلة - [00:18:40](#)

اقول هذي هذي المفترقات اللي انا اكد عليها هي اللي تخلي اطلع بمادة بعدين اها بعد ما ارجع جميل نرجع مرة اخرى حددت اه

ارسلت اهدافي للجهة. حددت من ساقابل اه احيانا يوافقون احيانا ما يوافقون بس اسعى لذلك - [00:18:58](#)

قابلت الناس معي سلة الطموح الان نعم. معي السلة اللي بجمع فيها الطموح اللي انا قاعد اه حاول اصبر طبعا انا اسبقت شي كثير من

كل جهة زي ما قلنا. نجاحات فشل آآ تميز آآ آآ منهج - [00:19:16](#)

ادوات اهداف الى اخره. ومن ضمن الذي يزهد به للاسف وانا اقولها وانا متأكد من ذلك المشاهدين يسمعونني الان. زين؟ انا اسألهم

الان. كثير منهم راح وزار خل نقول كيانات او مبادرات او مشاريع ناجحة - [00:19:34](#)

اكثرهم يوجع ما يسألهم وش طموحهم؟ ما يسأل هذا السؤال بل في اسئلة وان شاء الله كتشويقة ناخذها في آآ لقاء آآ الزيارات

الاستكشافية آآ دائما اقول تجعل اللي امامك يغير - [00:19:57](#)

جلسته منها سؤالك عن الطموح وكيف تسأل عن الطموح؟ هل هو مربوط بالخطة الاستراتيجية او ما له علاقة؟ لا ما له؟ ما له علاقة.

ليس له علاقة. اه والسؤال عن الطموح - [00:20:14](#)

لابد ان يكون بصيغته الصيغة العامة المفتوحة وش طموحاتكم ثم تغدب بسؤال اخر اذكر لي اهم ثلاث طموحات انكم تحققونها مرتبة

حسب الاهمية حسب الاهمية ومهم ذلك. مم. فلا بد ان يسبقه سؤال عام يفتح شهيته. ينظم فكرته. يفتح شهيته - [00:20:27](#)

وينظم فكرته وايضا يجعل اه الباقية وايضا اه تسلسل طموحات والافكار لديه ما يربكه انه يعطيك ما لديه بشكل اه اه مفتوح وزى

منيو الطعام ثم بعد كذا نقول له عطني وش اهم ثلاث مم طموحات شو اهم ثلاث اطباق في هذا المنيو؟ جميل - [00:20:53](#)

الي انت قدمته لي. اللي فسر له شحط. الكلام العام الانشائي والثلاثة. احط الكلام العام والثلاثة مرتبة لا تترك شيء من الطموحات.

جميل. لا تترك شيء في الطموحات في السلة. من كل جهة - [00:21:23](#)

من كل جهة اسجل اه مشاعري تجاه طموحهم في لحظتها قبل لا امشي اه لي انا يعني. سجل اضاءاتك اه افكارك مهم اضاءاتك

وافكارك لازم تسجلها. تقييمي مبالغين احسهم كل ما يرد في هنك - [00:21:37](#)

في هذا الجانب على فكرة ائمن ما في اللقاءات بعد اه ما يذكرون من اه افكار ومن آآ يعني آآ مبادرات آآ هالنقاط اللي تسجلها
الاضاءات اللي تسجلها لذلك لي الية - [00:21:54](#)

في طريقة توثيق اللقاءات اه اه في الزيارات كيف توثق؟ كيف يدار الاسئلة كيف تمرحل الاسئلة؟ وش السؤال يسبق السؤال الاخر؟
جميل. الشي اللي يبغى الكد اه عليه اه اللي قد يسأله الاخوة المشاهدين - [00:22:15](#)

يا ابو محمد يعني مين اللي بيعطيك طموح؟ مم. صحيح. انا اقول لهم في القطاع التجاري اه قد يصعب من من تزوم يعطونك
طموح. سر مثلا وقد يكون هذا الطموح ميزة تنافسية - [00:22:32](#)

او يصنع به ميزة تنافسية. نعم. لكن القطاع اللي احنا فيه قطاع هالبركة قطاع العطاء قطاع الخير قطاع الغير ربحي قطاع التطوعي
يعني لا تسأل احدا ايا كان حتى خلني اقول لك وبكل يعني من تجربة سواء كان انسان مسلم او غير مسلم. تسأله عن الطموح الا
يعطيك. جميل. في الغالب - [00:22:48](#)

ما من النادر ما ما اسأل هذا السؤال وما يجيبون هو فقط الاختلاف في جودة الاجابة. لا اكثر. جودة الاجابة. وعمق المتحدث. مهم
لكن انك تحصل على هذا الطموح تحصل على هذا الكنز لا متيسر نحن من يزهده فيه - [00:23:14](#)

لذلك انا اقول لك كثير يروح كثير يتعنى ويذهب الاف كيلومترات ويزور مناطق وجهات بعيدة او قريبة حتى. او او حتى موعد قد
يكون من الصعب التحصل عليه ويزهد في السؤال في هذا السؤال. واحد من اسباب ان احنا نزهده في هذا السؤال اه ان احنا اه نبهر
او نبهر صح. بهذا النجاح. صح - [00:23:40](#)

وهذا الانبهار يجعلنا دائما تبع في النجاحات ولسنا قادة. وهذا بنيجي في وقت نعلق عليه كيف نكون قادة نجاح ليس تبع في النجاح.
يبدو من الاسباب يا ابو محمد آآ ان انسان يزور جهة وهو محمل بمشاكله - [00:24:08](#)

فانا ماني بفاضي لطموحاتكم عساي اوقف على رجولي يعني وهذا ترى في في جانب من الواقع بشكل كبير محمل بمشاكل محمل
بتحديات محمل بصعوباته محمل بايظا تطلعاته اللي رسمها هو وما عنده استعداد - [00:24:28](#)

يسمع تطلعات جديدة. فهو جايب نموذج وبيغى يعالج في نمودجه فقط. مم. وما عنده استعداد يغير هذا النموذج الى نموذج اخر.
خاصة يعني خل نقول ليس لديه استعداد ان يعامل آآ نمودجه اليقين - [00:24:47](#)

بنموذج ظني بنسوي وطموحنا وكذا فما هو بقاعد اذا خلني على هذا وانا متأكد منه اصف الى ذلك كثير من الابطال اللي يشيلون هم
يتعامل مع مشروعه او مبادرته او منظمته على انه مثل واحد من عياله. لا يقبل حتى النقد فيها. هذا موجود يا ابو اه بدوي بس هذا
قد اقبله - [00:25:07](#)

لما يكون انت كيان قديم قد اقبله. لكن انت كيان ناشئ قاعد متمسك فكرة والا تقول هي الصح. مم طيب آآ يعني انت هذه الفكرة
اصلا ما جربت ولا طبقت فقط هي لا زالت في عقلك وتحسنها لما نحب افكارنا - [00:25:29](#)

نحب تصوراتنا. نحب النموذج اللي رسمناه في مخيلنا يصعب علينا ان نتقبل يعني التحسينات اه اللي غير اه خارج نطاق التوقع
ابارك بالطموحات فما بالك بالطموح. اخذت السلة يا ابو محمد اه مشيت بعد اربع عشر ثمان زيارات. اه كم ترشح تقريبا؟ اه ارشح اذا
كان يعني اجمع طموحات - [00:25:49](#)

انا باي حال من حال ما تقل عن خمسة. خمس زيارات. ايه. وفي العشرة بركة زين ممتاز يعني بين الرقمين هذولي ان زاد العدد لكن
يكون بشكل مهني ولا زلت في مهنتي جيد - [00:26:18](#)

اذا وجدت انني ساعتك يعني الكثير يقول ان كل ما ازددت عمقا في المعلومات اشتد دقة في اتخاذ القرار لكن في خلل وقعنا فيه
بدون النشر كلام هذا صحيح لكن اذا عمقا في اتخاذ القرار - [00:26:39](#)

عبر ادوات تحليل غير صحيح. اها او غير مناسبة زين ازدادت وصلتك في الارتباك. نعم والانحراف نعم. تنتبك بوصلتك مما يؤدي
الانحراف لذلك انا اؤكد على ان ادوات سبق تنتقيها بعناية - [00:27:06](#)

اسئلتك الجهات اللي بتروح لها تضع لها معايير في اه انتقائها زين ثم هذي اللي ذكرناها من خطوات وغيرها بنذكرها زي ما قلنا في

لقاء قادم آآ هي ستساعدك بشكل كبير انك تكون ما تجمعه داخل السلة من - [00:27:23](#)

معارف بما فيها الطموحات انت قاعد تجمعهما بشكل صحيح ومناسب يؤدي الخطوة اللي بنجيهها بعد شوي تتم هل ابسط المسألة واقسم الفريق واقول انتم روحوا لكذا انا عندي عشر اماكن ولا المفترض ان يكون نفسها واحد وفريقها واحد - [00:27:44](#)
صحيح ان كنا فسحة واحد فريقها واحد اه اصلا الفريق عدده قليل. تقسيمه اه يقلل يضعف الهدف اللي انشأناه من اجله يكونون مع بعض زين وايضا الفريق المفترض ان يكون وهو في اللقاءات لتبادل الادوار - [00:28:04](#)

يعني واحنا ذكرنا قبل قليل كيف تذكر الاسئلة كيف يتم تبادل الادوار؟ لكن هذا ناتيه ان شاء الله. طيب. اخذنا السلة. اخذنا السلة. انتهت الزيارات. ايه اه انتهت الزيارات جمعنا السلة واصبح عندنا سلة من اه الطموحات قاعدين اه نجمعهما قابل زي ما - [00:28:26](#)
يعني رؤساء اه اما الجهات للاشخاص المناسبين كما ذكرنا او الابطال اه المبادرات اه اه سلفنا اصبحت سلة زاخرة مطمئنين لها وحجم الطموحات اللي اه موجود اه فيها. تسمح لي ابو محمد ايضا - [00:28:46](#)

جاءت المستمع الان تصوير ما يقدر يقابل الكبير ترى يعني انا توناش وانسان نكرة ومشروع نكرة ماني بقادر اقابل الرئيس ولا يعني ما الحد الادنى من الناس اللي ممكن يعطوني هذا الطموح يعني - [00:29:06](#)

جميل. اه صدقني من تجربة شخصية تقدرنا هل تعلم اصحاب المبادرات الناجحة اصبحا بالكيانات الناجحة. هم اكثر ناس اذا وجدوا عندك جدية واستطعت تتواصل معهم احسنت صح. يحرصون بل يستعدون للقائك. جميل. حتى لو كنت في بداية انطلاقك. واحد من الاسباب اللي نسينا نذكرها - [00:29:24](#)

انهم يرغبون ان يكون لهم بصمة في هذا النجاح. يرغبون يكون لهم دور. يرغبون اللي ما استطاعوا هم يحققونه يعكسونه معك. يرغبون يشاركونك في الاجر. وهذا المسلمين. مم. يرغبون يكون له مشاركة في الاجر. وزكاة الفكر عنده. جميل - [00:29:55](#)

نطاق العطاء اللي هو جمع في هذا الكيان آآ هو دافع من دوافعه انه يترجمه في آآ عطاء طموحه مع آآ الاخرين. هل لك رسالة للناس اللي عندها مشاريع ناجحة انها تخصص - [00:30:16](#)

وقتا او منصة او لقاء دوريا لاستقبال امثال هؤلاء انصحهم انهم يبذلون الهموم دائما يبدو ان الافكار يبذلون آآ مساحات نجاح عند الآخرين الآخرين وبالذات في البلد كفاءات متطلعين عندهم قدرات يحتاجون فقط توجيه يحتاجون احيانا فكرة يحتاجون من يشجعهم يحتاجون من اه يقف معهم يمسك - [00:30:30](#)

قد يكون من تشجعه هو اكفأ منك من تشجع هو اكفأ منك. لكن انت تمتلك النجاح اللي سبقه اللي شجعه انه ينتقل هو نجاح اكبر من بعد ذلك. الان اخذت السلة - [00:31:01](#)

اه ايش نسوي فيها؟ نصفها اه شيء يستبعد كيف افرز؟ اه لابد ان نطلع سلة ثانية اها زين تسميها طموح طموحي طموح كياني طموح منشأتي طموح جمعيتي زين وابدأ افلتر فيها. مم - [00:31:19](#)

واسوي زي ما يسمى مصفوفة الفلته مصفوفة اقصد بالمصفوفة يعني اللي يسمونه جدول اضع في كل هذه اه الطموحات اصنفها واصنف المتقاطع بشكل كبير مع الاهتمام اصنف بعد كذا مدى الحاجة اه خاصة يعني قد تكون هذه الطموحات انا سمعتها في بلد مختلف في مدينة - [00:31:43](#)

مدى الحاجة لها في بلدي في منطقتي في مجال تخصصي مع هذه التصنيفات مع الممكنات الموجودة استطيع انتقي الطموح اللي ابغاك تجهلها جميل. الطموح اللي ابغى يعني اشوف انه مناسب انني اه يعني احققه. اصل - [00:32:11](#)

بعد اذنك الى ليست المساحة بطبيعة الحال كما يسمى المحيط الاحمر ولا المحيط الازرق اصل عن طريق الطموح بما سميته انا الى مساحة الجليد الابيض ما في احد نهائيا ابدأ. بس صعب جدا - [00:32:36](#)

وهذا ايضا كيف نعمل في الجليد الابيض له ان شاء الله تدويجه. طيب بو محمد الان اللي اه بياخذ الطموح ياخذ بكامل المنظمة طموحها ولا يطلع لادارته الان بينتقي؟ ياخذ الادارات حقته طموحات - [00:32:58](#)

جميل ولا على الكامل؟ لا عادة الطموح اللي الانسان تنتقيه اذا كان لا زالت المنشأة في اه بداية انطلاقها زين عادة انك تاخذ طموح

للمنظمة. مم. اتجاه وبوصلة ازدادت حدة. للمنظمة - 00:33:16

عبر تحقيق هذا الطموح اللي انتقيته اذا كان لا عبارة عن مبادرة اتجاه مجال جديد داخل المنظمة لا يكون هذا الطموح لزي ما

تفضلت لهذا المساء. مم. بحيث اصنع قيمة مضافة - 00:33:31

في هذا المجال وهذا التخصص ناخذ مثال يا ابو محمد مثلا انا عندي مكتب دعوة جميل آآ زرت توجيهات لقيت جهة من الجهات

عندها الدعوة الرقمية مميزة جدا جدا سألتهم عن طموحهم. حظيت في السلة هذا الطموح جيت للمنظمة حققي - 00:33:51

انا ما جيت اقول لمنظمتي او لمكتب الدعوة اللي عندي خلونا نشتغل على التدريب هم كويسين في التدريب خلونا نشتغل نغير

النظام المالي التوظيف لا انا جيت قلت تعالي يا ادارة - 00:34:09

الي تي عندي او تقنية المعلومات. اه والدعوة الرقمية تعالوا هذا طموح الجهة الثانية اشتغلوا عليه. انا الان مسكت طموح ادارة واحدة واشتغلت عليه كمسار وليس طموح المنظمة ككامل اللي هو مركز مكتب الدعوة. خلنا نقول يعني ايظا ترى الطموح مو بلازم

تاخذه كما هو - 00:34:22

قد تطوره قد تخلط بطموح اخر. مم يعني مو مو بشرط ان الطموح اللي خدته انه تأخذه كما هو مرحبا هذا طبيعي مرحلته قد يكون

موجود. اه قد اه تغير مجاله الى فكرة - 00:34:41

جديدة الطموح هو فقط قد يكون اللي سمعته من من من الاخرين هو قد يكون اوقظ وميظ فكرة فقط انت من سيكمل السيناريو

حقه. استريت كذا من كلامك قبل شوي ان اه متابعة منجزات الاخرين - 00:35:00

تجعلك تابع طيب متابعة طموحات الاخرين تجعلك ماذا؟ اكثر قدرة على الابتكار والتميز والانتقال من محطة الى محطة بشكل مبهر.

ان تكون نتابع الى متبوع وهذا بنجيب عجيب ان تكون قائد للنجاح. قائد للنجاح. نعم - 00:35:21

وقيادة لهذه اه النجاحات تأت من قدرك على انك ما تعمل ما يصير فقط دائما نطاق التفكير ونطاق البوصلة ضيق ودائما انا في المحيط آآ الاحمر ولا حتى في الازرق اللي يطحن احلى الكثير يقول لك خل نروح نشتغل في الازهر. انت قلت زي ما قلنا الى مساحة

الجليد الابيض. اه بعض المشاهد يقول - 00:35:40

طيب هذا طموح ملك الاخرين كيف تاخذه هو يعني هو ما اعطاني اياه الا هو رغبة زين انه ينعكس وخاصة في قطاعنا الجميع يرغب

ان يعني آآ يحقق نجاح ومشاركة مع الاخرين سواء في منظمتهم ما دام في قطاعنا اللي هو قطاع العطاء قطاع البركة قطاع الخير -

00:36:08

قطاع الغير ربحي. اه يعني يرغب في المشاركة في الخير ايا كان ويفرح ان كان له دور في ايقاد وميظ فكرة لدى آآ اخرين. الذي

يخفي آآ طموحه فعليه ان يراجع نيته. آآ هذا اكيد - 00:36:35

طيب في قطاعنا؟ في القطاعي. قولوا واحدا. مم. بالنسبة لي. اه وايشا انا عندي قاعدة ان آآ يمكن سمعتها ايشا من اخرين وانا مؤمن

بها بشكل كبير ان مالك الفكرة ليس قائلها مالك الفكرة صانعها - 00:36:55

يكون عندك فكرة حتى لو كانت تجارية ليست ملكك من يملكها من يصنعها جميل لذلك حتى على مسار التاريخ كثير من اه ثبتوا

براءات اختراع لهم لم يكن هم اصحاب الافكار - 00:37:14

وما ابغى اقول ان عدد كبير منهم هم كانوا مترجمين لهذه الافكار. لذلك المتنبى مثلا اه لما اراد منتقدوه ان ينتقدوه قالوا انه لم يأتي

بشيء جديد انما اخذ اه حكم العرب والعجم وصاغها تلجمها. وترجمها. وترجمها. ولذلك هو تميز هو نقد الان ذم لهم - 00:37:32

لكن التميز هو ان ان الفكرة الجميلة اه هي للسابق لا للسابق جميل واحد قالها قالها قالها بطريقة عادية لكن اللي سبكاها

بسطها ونحتها في عقول الناس هنا هذا هو التميز وكذلك - 00:37:54

مستوى الافكار والطموحات. صحيح. واللي يستطيع الترجمة انا حظرت لقاءات كثير. بل حظرت لقاءات طرح فيها عشرات الافكار.

مئات الافكار اساء بلدات لما يكون في اسلوب لي من الاساليب اللي انت عارفها يا ابو بدر. لتوليد الافكار واستثارتها زي ما واستنباطها

الى اخره - 00:38:12

اشاعات الافكار لكن اللي تلجم من يلتقط الفكرة المناسبة من اللي عنده بوصلة ويسقطها داخل هذه البوصلة ويلتزم بانجاح الفكرة. انا اعتبره هو صح. اخر سؤال في الجزئية التي مضت اه ربما اكثرتا الحديث عن اه اه فكرة البحر الاحمر - [00:38:31](#)

المحيط الازرق الجليد الابيض. الماحة بسيطة حتى بس يكون عنده تصور الجليد الابيض انا اقول فيه وناخذه في تدوينه خاصة والمساحة يبا اللي عادة ما يوحى لاحد ولا يبغى يروح لاحد - [00:38:50](#)

ومن الصعب يروح لها احد زين وتحتاج بطل وتجهيزات ادوات مختلفة وادوات زين اه حتى تبدأ اه انك تنتقل لهذه المساحة وتصنع فيها نجاح وتجلس فترة حتى يفهم الناس وش انت قاعد تسوي هناك لانه مو قاعد يشوفونك اصلا. فظل انهم قاعدين يقولون ان هذا يعني اه - [00:39:06](#)

نضيع وقته يعني ولك عليه كما يقال. اه يعني حتى قالت لها تكنيك خاص ناخذه في وقته. ايه. البحر الاحمر هو المكان اللي مزحوم. فيه دماء وفيه منافسة شرسة. منافسة شرسة. هم. وفيه جانب تقليدي واغلب عمله ادارة - [00:39:35](#)

ازمة وتكرار. حرائق لا شك. مم. المحيط وطبعا انا لا انتقد اي اي محيط فيه. ايه يعني قد نحتاج ان احنا نعمل يوم من الايام في البحر الاحمر في المحيط الاحمر. وقد نحتاج انا نعمل في المحيط الازرق اللي هو يكون مساحة جديدة من الافكار. لكن غالبية افكار المحيط الازرق - [00:39:55](#)

عادة تكون اه افكار هي عبارة عن اعلى من المرحلة اللي احنا فيها مرحلة فقط وفي الغالب انها تكون يعني لا تصنع لا تصنع الا فقط نقلة اه تعالج وقت ومرحلة - [00:40:16](#)

آ قصيرة مي بعيدة وهذا اه قد نحتاجه والناس اغلب الكيانات تتجه لها. لكن اللي يبغى يصنع شي مختلف ولو كان الوقت يتيح ذكرت لك عدد من المبادرات والافكار اللي كانت في الجليد الابيض - [00:40:37](#)

كيف ان اللي يروح للافكار اللي في الجليد الابيض كيف يكون هو انسان يساهم فعلا في ما يقال عن جملة الجملة في في اه دور انه يعني ليس يشتغل في المفرق ولا في الجملة في جملة الجملة في في تغيير للافضل - [00:41:00](#)

للمجتمع الانقطاع اللي هو يعمل اه فيه. اخذنا السلة الان صنفناها اخذنا اللي يتناسب بالظبط مع اه قطاعنا او منظمنا او كيانا. صحيح. ما الخطوة القادمة؟ الخطوة القادمة بعد ما زي ما ذكرنا واخذنا المصفوفة وصنفناها - [00:41:22](#)

وانتقين منها ما ما يتناسب اه مع كيانا والبوصلة الواسعة حتى نصنع البوصلة الحادة والضيقة او خلنا نقول ما نقول حاد الاكثر وتركيزا في اه الاتجاه ننطلق نحو تحقيقها ننطلق نحو - [00:41:42](#)

تحقيق هذه آ هذا الطموح انا اعرف ان في ذهنك سؤال. هم انت ماخذ هذا الطموح ومن ناس وصفتهم انت قبل قليل عمالقة يا عمالقة اناس يعني امضوا اه غدحا من الزمان وعندهم من الخبرات وتحتهم من اه عدد من اه امکانات اللي تنجحهم. لا تناطح - [00:42:05](#)

توك حويشي يعني. هذا الكلام. لا تكبر اللقمة تغص. لحافك على قد رجليها. في ذهني كذا السلة بس الله يهديك. سكر الطموح طيب كم تتوقع لما يكون هذا الكيان الصغير الناشئ يرغب في الاتجاه لهذا الطموح اللي اختاره - [00:42:35](#)

واللي اخذه من العمالقة. العمالقة وانتقام من تلك السلة الى سلته كم تتوقع يحتاج من وقت حتى تظهر مبادرات نجاحك في هذا الطموح والله انا ما ودي بعض التجارب والتحديات - [00:42:55](#)

احيانا ابو محمد ترى الواحد يبلى في ما لقي له مقر كنت جايب لي بطموح واحد جهات مستقرة منجزة سمعتها جيدة مستقرة اه ما ادري والله انا اقول ممكن اذا هم ايرانها شي يبي له خمس سنين انا يبغى لي عشر خمسطعشر سنة - [00:43:14](#)

جميل شف هو هو لما الانسان يفكر فيها في هذه الطريقة اه منطقيا كلامك دقيق وصحيح لكن لما نفك فيها بالطريقة اللي انا اطرحها اني احس ان اللي التقط الطموح فعلا بطل - [00:43:36](#)

فعلا هي تقاطعت مع شرفه فعلا وهو عنده استعداد لتسويق هذي لان اذا تقاطعت من صاحب الشغف صاحب الشغف هو اقدر واحد يسوق هذه اه الفكرة. يستमित. وجدا وخاصة وتستमित اكثر - [00:43:54](#)

مثل هالعلاقة كما ذكرت لما يقابلهم يستميت. مم. وهذي بناخذها في نعلق عليها كثير في الابراج. باذن الله. يستميت باذن الله.

يستميت بشكل كبير يصبح ملح وحريص على اه انجاحها ويسوق لها بشكل كبير - [00:44:13](#)

حتى تبين ملامح نجاحها والطموح من ست شهور الى سنة ونص على قولة العرب انظر ما تقول لو رحنا وسألنا صاحب الطموح نفسه

العلاق العلاق كم يحتاج حتى ينجز هذا الطموح اذا رغب انه ينجزه - [00:44:37](#)

كم تتوقع ما ادري صراحة يعني انا اتوقع انه يعني ايضا خمس سنوات على حسب الطموح عموما جميل هو الرقم اللي ذكرته من

الواقع من ثلاث الى خمس سنوات يعني العلاق يراها خمس الى ثلاث الى خمس سنوات. والناشي - [00:44:59](#)

من ست شهور لسنة ونص وانا احدثكم عنها اه صاحب يعني اه اطلع ومتابعة للمنجزات ايش تعزوها له بعد توفيق الله سبحانه ان

هذا اي ليش صارت سنة؟ طيب. اه انا اقول لك هذاك اللي من ثلاث الى خمس سنوات - [00:45:19](#)

اولا هو صحيح ما ذكر هذا الطموح الا يمكنه هو يعني اه اصلا ما وصل له قبل ان يذكره. الا انه متيقن ومتأكد من قدرة على الوصول

له وش اللي يعيقه؟ - [00:45:36](#)

ان عجلة كيانه تقيل ثقيلة اي محمل هو مشروع هنا مفتوح وهنا ملف مدري ايش وهنا لا والاصعب منها وشو مو مشروع مفتوح

ومشروع مغلق ولا مشروع متعثر. الاصعب منها - [00:45:59](#)

كيف تكيف ابطال منظمتك فريق فريق منظمتك. مم. موظفين منظمتك متعاونين منظمتك متطوعين منظمتك انهم يركبون معك

سكة القطار في هذا الطموح هذا وصل مرحلة عجيب اي وهذي سهلة للجهة المنشئة لانه في الغالب نرجع لسؤالك اللي في الاول -

[00:46:14](#)

ما بعد جبت احد. انت لازم طريق شبوة الان تختار الموارد البشرية وغيرها وحتى مكان اللي بتقعد فيه. ايضا تجهيزاتك وفق ما يعزز

نجاح يعني ممكن تجلس العلاق بس هذا العلاق سواق ماهر ومميز وكذا - [00:46:37](#)

اسمع السيارة اه تنفع في الطريق. وعنده طموح انه يرقى الجبل تجي انت تقول لا انا تدري انت بتلقى الجبل جبل باء ولاني انا ما

شريت سيارة ابا اشتري جيب - [00:47:05](#)

صحيح فانا من البداية اشتري المعدة والتجهيز. وقد يكون انا ما اقدر اجيب السواق اللي يقدر يعطيني السواق انزله لازم اقنعه لا

عندي ما عندي احد اصلا. انا اقدر الحين. وبالتالي وبالتالي اقدر اصعد حتى اصل لهذا الطموح. وغياب ايضا التحديات في -

[00:47:18](#)

في ذهن الكائنات الناشئة ما يدري عن العقبات يعني العلاق قد يدركها. اه يتوقعها اه عايشها وبالتالي وقاعد يقدم رجل ويأخر. بينما

المنشأة الجديدة الحماسة عندهم والطموح تجعله اه يعني يسوي وثبات تجاه اه - [00:47:39](#)

هذا الطموح لا شك وايضا ميزة زي ما تفضلت ان ان هذه الطموحات ولما انا ركزت بوصلاتي وهذا الطموح اصلا له مرحلة ثانية

لاناخه ترى الطموح انت حصلت عليه ننتقل لمرحلة ثانية نسميها انضاج الطموح. وهذا سنتحدث في تدوينة اخرى - [00:47:57](#)

انت لما تنضجه عرفت وش تحتاج من مواعيد ونوع التجهيزات ونوع المرحلية والخطوات وكيف تصنع مصفوفة آآ النجاحات حقته

وهذي سنتحدث فيها تدوينة خاصة بمصفوفة النجاحات. وكيف ايضا آآ تسوقه - [00:48:25](#)

وايضا آآ تصنع كمولود قابل انه يولد. مهم. في مرحلة زواج ومرحلة حمل ومرحلة ولادة سليمة وانك تستطيع ان تجعله يولد واقفا

ما يحبو مع انك تحتاج لمرحلة الحبو. هم. لكن هذا الحبو تخليه في مرحلة الحضانة - [00:48:47](#)

ما تطلعه وهو يحبو فيموت بسرعة. لا وهنا تجي قضية الانضاج بشكل سليم حتى يتم اه الولادة بشكل صحيح وهذا المشروع ينجح

بشكل اه سليم. طبعا في مفاجأة بعد كذا بعد ما ينجحوا. اه تفضل. انا معك - [00:49:13](#)

الميزة بعد ما ينجح هذا الطموح ويتحول الى حقيقة وواقع زين وضعت اشبه بالعين اللي ترى الطموح من اللي يرى الطموح؟ الان

اصبحت الكيانات في قطاعك او اللي تحدثت لك او في منطقتك - [00:49:31](#)

او على مستوى مجالك او على مستوى المجال تخصصك. اصبحت بدال ما كنت تابع حنا نصل مرحلة ان تلحقنا. احنا نصل مرحلة

احنا ما يمديك تصل للمرحلة اللي كنا فيها الا احنا تجاوزنا. هم. لا انت جيت وخذت طموح ورحت - [00:49:53](#)
من فوق. الجهات صارت اه صرت تراني. هم. عندي تميز. عندي قيمة مضافة تنافسية. شوي ضجيج اه وليس اه ضجيجا اه غير اه
فاعل. هم. لأ. هو يعطي صوتا مسموعا مؤثرا - [00:50:09](#)

صدر من انجاز حقيقي وواقعي. ولد واقفا. مم. فاصبحوا يرونه خذها قاعدة من عندي من يرى اصبح ان لم يكن هو من يقود فهو
يشارك في القيادة. يا سلام. في قطاع ومجاله وتخصصه. من يرى قولاً واحداً - [00:50:32](#)
اصبح ان لم يكن هو اللي يقود في هذا الجانب ويشارك في القيادة اه في هذا الجانب لما انا اصبح اشارك في القيادة او اقود اصبحوا
يرونني ايش ؟ ام لا؟ مم ند. ند - [00:50:51](#)

بل اصبح اصبحت مزار. مم اصبحت يجروني يجب اسال الطموح معها. يبغون يشوفون وش طموحي القادم عشان يسمعون مني اه
نعم خذها من عندي. يعني انا المنهجية اللي اقول لك اياها. اعرف انها ليست موجودة في كتب وقد يستغرب الاخرين جرأتي اني
اطرح مثل هذي - [00:51:06](#)

منهجيات انا رأيته وطبقت يعني اه اكثر من مرة ورأيت رأي العين في اكثر من اه يعني مثال اه يعني اه قدام عيني سواء كان
خارجيا او داخليا والداخليين اكثر بحكم يعني - [00:51:29](#)
يعني آآ في القطاع وقربنا من عدد كبير جدا بعد توفيق الله من المبادرات هذا اللي يرى الان يا ابو محمد شو المفترض يسويه هذا
الذي يرى اه لو جته جهة اه من العمالة وتبغى تستحوذ - [00:51:47](#)

تعال معنا شارك معنا لو بدأوا الصغار يحاولون ان يتمسكوا به. يستطيع ان يحتوي يستطيع ان يعمل يستطيع. كيف يختار التحالفات
في هذه المرحلة؟ طبعا الموضوع هذا ذو شجون. وهذا واحد من المراحل خل نقول - [00:52:08](#)
المطبات اللي قد يقع فيه اصحاب الطموح اللي ينجحون فيه وبهذه مم يعني اللي انا اه يعني مرت علي بشكل كبير كيف يتعامل مع
هذي نحتاج ان احنا نضع حالة قدامنا واقعة عين وناقشك فيها. مم. اه لان مرت علي ايضا قصص زي كذا. والحمد لله تجاوزنا في
عدد منها - [00:52:25](#)

اه وهي تعتمد على اقول لك اياها بكل صراحة الا وعي البطل ووعي المجلس اللي يشرف على هذه المبادرة وهذا المشروع او هذا
المنشأة. يعني انا ما استطيع اعطيك رoshة الان او او حل يصلح لكل القصص لا. قد يكون ان الاستحواذ جيد لهم. وقد يكون لظروف
معينة. بالتفرغ - [00:52:50](#)

وقد يكون اه ان اه اه الانفصال من الكيان اللي هم فيه قد يكون واحد من الحلول. لا عدة يعني سيناريو من يعني قد يكون مبادرة
دون مبادرة اخرى. اه فما في يعني لكن - [00:53:13](#)
اهم شي عندي ان يكون وعي البطل وعي المجلس الذي يشرف على هذه المبادرة بالشكل اللي يستطيع فعلا من مرحلة الى مرحلة اه
اه افضل وانجح بشكل اه صحيح اه وصايا اه تنبيهات في هذه المرحلة مثل - [00:53:31](#)
هل ممكن يكون الطموح مصيدة مصيدة غرور اكتفاء احيانا. ايه. ارتخاء يعني هو في الغالب ما مر عليه انتخاب ما في. في الغالب.
مم. وخاصة لان اصحاب الشغف واذا كان اعمارهم ايضا ليست كبيرة. هم. اه ما مرض لكن يمر اشياء اه اسوأ من الافتخار -

[00:53:53](#)

اسوء بكثير من الارتخاء. ذكرت العمر هل ابدأ من حيث انتهى طموح الآخرين اه هل هناك لياقة معينة يحتاجها البطل. يعني يعني
عندهم جدة. يعني تنفعنا ولا تنفع للشباب؟ جدا. اه نخليها في تدوينة الاستقطاب. الاستقطاب. ايه لا شك ان العمر مؤثر. اه وانا من
الناس اللي - [00:54:16](#)

عرف عني اني اميل دائما المبادرات وفي مساحات الجليد الابيض اشتعن اصحاب الشغف اللي اعمارهم تكون مبكرة جوعان نجاح اه
مو هذا فقط. هم ما هي قصة جوع نجاح بقدر قصة - [00:54:42](#)
ان بوصلته ليست مزعومة. اه جميل وهذا فرق ترى المفهوم ما بين الجوع في النجاح وما بين ان صلاته ليس عنده ذاك الاهداف التي

تربكه وتشغله عن شغفه. عن عن شق طريق في - 00:55:06

ما يكون عنده زحام في الاهداف وزحام في البوصلة. وراه جليد. وراه جليد. مم جديد وراه يعني مراحل وحدة يعني من مرحلة الى مرحلة وكيف اه يحافظ على هذا النجاح - 00:55:26

كيف ان صحت العبارة انه يعيش سباق تتابع يعرف هذي المراحل يستطيع فعلا يرسم مصفوفة النجاحات ويحققها بشكل صحيح يستطيع يتعاطى مع فريق عمله ومجالسه وشركائه بشكل اه مهني وصحيح - 00:55:44

بالتزام عالي هذي يصعب على من من يكون اعمارهم متقدمة وانشغالاتهم عالية ان يتعاطون بها بشكل اه والتزام عالي. سؤالي الاخير ابو محمد كيف يعرف صاحب الطموح انه في المسار الخطأ. خل نقول صاحب الشغف المتطلع لطموح يصنع فيه انجاز. هم. كيف يعرف نوع المسار الصحيح او لا؟ هل السراب ولا - 00:56:06

اي نعم. هذا عادة اذا انتقلنا الى مرحلة الانضاج يستطيع بعد توفيق الله. واذا طبق خطوات الانضاج زين ليس خطوات صبغ الطموح انتهينا من خطوات صبغ الطموح. اذا طبق خطوات الانضاج اللي ماخذها في تدوينة اخرى اه اذا طبقها بشكل صحيح ممكن انه - 00:56:32

فعلا يحقق اه ذلك لكن اهم شيء انا عندي يعني توصية حتى لا نخرج عن عنوان لقاء اوصيها للجميع ولكل من يسمع هذا اللقاء الطموحات لدى ما سميتهم بالعمالقة كنز - 00:56:51

لا تفرطون فيه هذا يعني ان صحت العبارة هبة ومنحة الهبة انت اليك غنيمة. وغنيمة ان صحت العبارة. طبق على طبق من ذهب استثمارها هي بعد توفيق الله صانعة للنجاحك القادم - 00:57:17

طموح العمالقة على طبق من ذهب فافطر به هل هذا ممكن يكون اه تدوينة هذه الحلقة ان شئت ذلك فهي مناسبة ان شاء الله. طيب نبغى التدوينة منك يعني بالعكس انا اشوف اه تدوينة جميلة انت ابو بدو ما شاء الله يعني اه صياغك اللغوية من بعد مميزة اه لكن كما - 00:57:38

هل تلخصت التدوينة او او اه ما ذكرته قبل قليل وهي وهي خلاصة حديثنا ان الطموحات كنز وخصوصا من العمالقة. هم. من الناس اللي افنوا عمرهم في عدد من المبادرات والنجاحات - 00:58:01

والعطاء خاصة في قطاعنا وهو يعطيك اياه بطبق من يعطيك اياها بقلب مفتوح وبصدق وبنوايا حسنة وباخلاص في كثير من الاحيان انا سمعتها بشكل كبير ومتكرر وباخلاص ورغبة حتى في في انه يشكك في صناعة النجاح - 00:58:18

وفتح ومساعدة في فتح الطريق لك فعلا القطاع غير ربحي اه يعني يعيش حالة من الشعور بانه مثل الشمعة لا يظنها ايقاظ غيرها منها شمع ماي ما ينطفئ ولا ينقص ضوءها ولا شي كل واحد يوقد منها شمعة وتمشي ثم يلتفت يسرة ويرى هذه الشموع ملأت - 00:58:41

الدنيا اضاءة كانت من شمعته ابتداء. ابو محمد عاجز عن شكره اه بكرة عندي زيارة ان شاء الله ساطبق اه اهم شي بجيب معي السلة. واحد الاهداف باذن الله تعالى. باذن الله اني انطلق من اه اهدافهم وطموحهم بحول الله عز وجل - 00:59:05

ليس على الانسان انجاح سعيه ولكن عليه ان يجد شكرا لكم محمد شكرا لكم ودر ولا اتاحة الفرصة هذه الحلقة برعاية مؤسسة عبدالرحمن بن صالح الراجحي وعائلته الخيرية - 00:59:25