

١١) 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 الصدف الثاني في عدد من الملتقيات والمؤتمرات والدول. ويشرف على اكاديمية - 00:00:01

لتطوير القيادات ومرخص من بعض الجامعات والمراکز المتخصصة في العمل غير الربحي تحدثنا معه عن عمل مستمر تجاوز رب ع قرن وخبرة مليئة بالدروس ودونا معه تجربته الشخصية في ادارة المشاريع وتوجيه - 00:00:21

المنتجات وابتكار المنهجيات. يتميز ابو محمد بسبك القواعد الانسانية والعملية وتبسيطها بالامثلة والمقارنات. اذعم ان ما مستسمعه في هذا لن تجده في كتاب. لأن ضيفنا كتبه على اوراق الميدان بحبر التجربة والبرهان. وتذكر ان من يريد تجاوز - 00:00:37

الجالب فعليه في تجارب الرجال حياكم الله والطريق مهما طال نبدأ بخطوة باسم الله والصلة 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 المليء موسى ابن محمد الموسى حياك الله ابو محمد في خطوة خطوة عزيزة حياك الله اخوي ياسر وبدر وسعيد - 00:01:22

اني اكون معك في هالرحلة ان شاء الله نكون يعني اه مفیدین فيها للسادة المستمعين والمشاهدين. وباذن الله تعالى بو محمد العادة جرت والناس تقول ابدأ من حيث انتهى الاخرون - 00:01:41

فماذا يقول المستشار موسى الموسى؟ الحقيقة هو ما يذكره الاخرون البدء من حيث انتهى الاخرون هو مبدأ جميل وناضج ومناسب يعني آآ ان احنا آآ نعمل به لكن الحقيقة من وجهة نظر الانسب والافضل - 00:01:57

والاكثر يعني وقعا والي يختصر كثير من آآ المسافة والمراحل ويتحقق كثير من اه الانجازات والاثر اه ان نبدأ من حيث انتهى طموح الاخرين البدء من حيث انتهى الاخرون - 00:02:17

اه له دور كبير جدا في ان يقفز بمنظمتك وفي في ان يقفز حتى بك انت شخصيا. مهم. الى تطلعات اه ومراحل ما كنت تصل انك اه تصل اه اليها وفي وقت زمني اه ما كنت تتوقع ان يتتحقق اه خلال - 00:02:39

فدائما يعني اهded هذه العبارة وسمعها مني كثير يعني عبر اه عدد كبير من اللقاءات لقاءات العمل اقصد في ذلك آآ اني اقول اذا غبت ان تصنع شيئا مختلفا ابدأ من حيث انتهى طموح الاخرين. لا تبدأ من حيث انتهى - 00:03:02

الاخرين ولا حيث انتهى نجاحاتهم. يا سلام. ابدأ من حيث انتهى طموحه لكن هذا البدء اه بعدين يحتاج الى تكثيف معين. يحتاج الى يعني اه ان اه الى - 00:03:27

خطى وخطوات آآ من العمل التي قد آآ اذا الانسان التزم بها وسنعرضها في هذه الرحلة باذن الله بعد توفيقه ستنتقله لتحقيق هذا المبدأ بكل كفاءة. يعني هل نستطيع ان احنا نحول هذا الشعار الى آآ - 00:03:44

نموذج او كما تسميه آآ بذرة منهجية جدا وبكل يسر وسهولة آآ بل ان التكثيف هذا والمنهجية كما ذكرت والخطوات ليست بالصعوبة تتم. اه هي فقط تحتاج للقناعة تحتاج للالتزام - 00:04:08

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

آآ يعني قد قد يصعب ان احنا نسميه دراسة جدوى بقدر ما احنا نقول هي بداية لي وميظ بل نور لافق جديد يعني ينبع 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 تراه. نعم. اركب معك في الرحلة تبحر بنا. تفضل ابو محمد. دائماً - [00:05:18](#)

نقول حتى تبدأ من حيث انتهى الاخرون عادة كيانك اللي في الغالب عند البدايات يكون كيان لا زال صغيراً 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 مثلاً حجم الفريق حجم اه التطلعات حجم جيم ايضاً اه الالتزام اه رغبات القائمين عليه من مجالس وغيرها ما زال حديث - [00:06:01](#)

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

اه فلذلك اه الكيان ما المقصود بالكيان ابو محمد؟ الكيان اللي هو المنظمة التي في حداثة انطلاقتها سواء كانت جمعية وحتى لو اتجهنا للقطاع الخاص كانت شركة او كان كافي مطعم مشروع ايا كان او جمعية بحكم اهتمامي انا بالقطاع - [00:06:40](#)
اه الخى وقطع غير ربحي او كانت مؤسسة غير ربحية او بيت خبرة او او الى ذلك. مهم. هذا الكيان اذا كان في حداثة او هذا الاتجاه اذا كان اتجاه جديد ساتجه له في هذا الكيان. كل ما يكون في حداثة نشأته في حداثة انطلاقته - [00:07:02](#)

كل ما كان هذا ادعى انه تنجح ابداً من حيث انتهى طموح الامر. اجهز الى رحلة. اها. رحلة معى رحلة اصبع 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 واصبع 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 والمشابهة. والمشابهة. وفي من يكون لي آآ - [00:07:48](#)
مقارب في العمل المقاربة. وخاصة لمن نقول مقارب في اسلوب العمل والمقاربة دائماً 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](#)

ابستفید منه جانب تقني جانب اعلامي جانب استثمار جانب تنمية موارد جانب اه تدريب اه تدريب وتأهيل ابستفید منه. قد يكون ليسوا مماثلين اه ليسوا لكنهم يعني اه عندهم تميز في جانب معين. مثلاً ممکن يجي واحد اه عنده مثلاً اه - [00:08:39](#)
اه خلنا نقول اه اه محل مبيعات يروح يستفید من خط انتاج اه مطعم مطعم ممیز في في الطلبات ومتابعتها وتجویدها وله مشابه في في جانب مثلاً زي ما تفضلت في - [00:09:06](#)

التجوید والجودة عدة جوانب قد يكون جانب اه تميز. فالان قد يكون مثلاً في جانب الانتاج المعرفي سواء كان المرئي او المكتوب والمسموع كل هذين الجوانب اه قد قد يكون مجال جهة زي ما ذكرنا غير مماثل وغير مشابه لكن عندهم تميز في مسار او اكثراً اباً - [00:09:23](#)

نستفید من هذا هل ابحث عن المتميّز في نقاط تميّز ام المتميّز في نقاط ضعفي؟ انت تبحث في الجانبين الالذين في مجال تميّز حتى ازداد تميّزاً. جميل وانتقل من مرحلة الى مرحلة اميّز 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 كذا انا يعني ابحث عن جهات قد تكون جهات سبقتني بمثلاً اه سنت سبع سنوات ثلاث سنوات اه عشر سنوات - [00:10:13](#)
خمسة عشر سنة اربع وهكذا قررت اني ازور ثمان جهات او عشر اه جهات. تسمح لي بو محمد انا بس يعني اه عباءة المستمع اه

ما لها اه يكون من ثلاثة الى خمسة اه اسميه فريق الانضاج. يا سلام. زين - 00:10:57
كنت وظفت فريق انت تقوده للصبر عادة يعني انا زي ما قلت لك هذا التكنيك طويل جدا ممكن يكون لقاء مستقل لكن اعطي بعض
متى اقوم بهذه الخطوة؟ يعني انا الان بديت اه متى يعني يعني وظفت؟ اه انطلقنا قبل التوظيف. اها. لا زال - 00:10:33

وتكنيك الانضاج ايضا لقاء مستقل غير تكنيك الزيارات. مستمر ايه. ايه. والصبر. اه خلال هذا الفريق الثلاثة او الخمسة قضية اني الفريق والبوصلة تأتي بعد وليس قبل يا سلام حتى ننظم - 00:11:13

ونتأكد ونستطيع نجح 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 هندي تأتي بعد. مهم الان - 00:11:36

انني اعمل على قضية ١١ بحث الطموح في المجال اللي انا ناوي اعمل فيه لدی الآخر طيب خليني عكست يا ابو محمد الكلام منطقی جدا في اني المفترض ما احد بوصلتی - 00:12:02

وجهته حدد حدد نطاقه وفته وكل شيء ووظف ثم يستمع لنا الان وبدأ بالزيارات وبدأ بالسفر - [00:12:19](#)

عند حقيقة للتعلم وسبيغ ما لدى الآخرين - 00:12:41

للهذه المرحلة حالة وسبت كما يقال مرحلة يأتي بعدين مرحلة كيف يناغم - 00:12:58
ما تهمانا هم اهلا عرض الاحزان اهلا عرض الاحزان اهلا عرض الاحزان اهلا عرض الاحزان

فاحنا عندنا يا نستخدم مبضع الجراح يا المرحلية يا التحول والحديث فيها قد يطول ممكناً ناخذها في جانب الفكر التخطيطي لقاء يعني ان شاء الله احد العناصر في احد التدوينات ايه احد التدوينات نمر عليه لانه هذا ايضاً سيجعلنا نسير في حديث طويل خارج التوازن فيها لقضية الانتقال. وبعض الاحيان يحتاج لما يسمى بالتحول - 00:13:22 00:13:46 نطاق -

اه موضوع اه طموح الآخر. اه بعد كذا اه يعني يلتقي بهذه الجهات حتى يلتقي بهذه الجهات ويجمع منهم خبراتهم قصص نجاحهم وفشلهم وتوصياتهم ومقتراحاتهم بالإضافة لما نصبو له في لقاءنااليوم اللي هو طموحهم لابد ان يكون وضعنا ما يسمى بصلة الطموح. اها - 00:14:10

يجمع فيها طموحات من التقى بهم سلة الطموحات. يجمع فيها الطموحات. الطموحات اللي قاعد يسمعها منهم يجمعها في هذه الساعة يعني ببساطة لما عادة الانسان لما يروح للناس عادة في اللقاءات هذي آآآ يتحدثون عن - 00:14:42
انجازاتهم يعني هو يكون عنده اذنين. اذن تلتقط سويننا وازن تلتقط بنسوبي اللي يضعف السلة هي بنسوبي اه لا اعظم. اعظم. اي اكثر تقدما اه بنسوء، هذا الل، هم خلاص، ناوي، بسونه - 00:15:03

جميل. ايه لكن نبغى نسوى في بالنا نسوى ودنا نسوى هم. هذا اللي احنا هذا اللي ندوره هذا اللي ندوره. اها. انا الان اجمع السلة
طموح وجاي واسمها سلة موسى. زين وجاييها معاي - 00:15:26

بس قبل لا اروح لهم في اسئلة اقول لهم جهزوها يعني اطلب منهم طلبات معينة غير موعد آآ هل في احد آآ من ازور ازور المنفذين
ولا يعني من بالضبط ازور وما هي الاشياء اللي تحتاج اني عشان ما اطلع بمجموعة انبطاعات تعطيني نوع من الاحباط دون ان دون
قدرة على نقل التجربة - 00:15:44

تغیر عنوان اللقاء اجاب على السؤال 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 لا تكتنون في حدود الى ثلاث اهداف. مهم. اللقاء تكون واضحة اهدافك من اللقاء اه ما افضل لسان

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

00:16:21

وانا حطيتها في في عنوان اسمه الزيارات الاستكشافية. كيف تزور وتسبه بشكل صحيح؟ مهم. وزي ما قلت لك رحلة القيها في حدود السنت ساعات ممكن ناخذها في ان شاء الله ساعة كذا نستمتع هنا والمشاهدين فيها. في مجال طموحنا وخلنا نركز اللي يفيدنا في زيارتنا في مجال الطموح وسبب الطموح والتقاط - 00:16:47

الطموح في مجال الطموح اهم شي 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. ليست دورهم ولن تجد في جعبته الطموح اه المنظمة او طموح المبادرة اللي انت اه او طموح المشروع اللي انت رايح اه تقلي الظاهر. القاه عند من؟ او النجاح. تلقاء 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 عند واحد في الصنف الثاني هو المسؤول عن هذا النجاح. وان التقى - 00:17:51

اثنينهم بشكل منفرد ليش ان لا يبرمج احدهم ماذا؟ احدهما الاخر. هم. ان يلتقي بهم بشكل كثير طبعا يعني يقول لي ابو محمد صاحب المواضيع. قلت لا استثمر وستفيد من المعرفة - 00:18:08

كلها رايح تنجز انا ترى لو جينا في لقاء الزيارات بنسوف فيها زيارات استكشافية ستتجدد خطوات اليوم كنت في لقاء في هذا الموضوع احد الاحبة يعني حب يسو لقاء كان الصباح - 00:18:27

يعني اه تكلمنا عن التكتيكات في تكتيكات معينة اه يا ابو بدر هي مفصل ومفترق الطرق في النجاح في الزيارات. اذا كثير يسألني وهذي بنجيها ان شاء الله في تمريناتها. كيف ابو محمد لما ترجع تكتب كتاب من الرحلة - 00:18:40

اقول هذي هذي المفترقات اللي انا اكده عليها هي اللي تخلி اطلع بمادة بعدين. اها. بعد ما ارجع. جميل. نرجع مرة اخرى حدثت اه ارسلت اهدافي للجهة. حدثت من ساقابل. اه احيانا يوافقون احيانا ما يوافقون بس اسعى لذلك - 00:18:58

قابلت الناس معى سلة الطموح الان نعم معى السلة اللي بجمع فيها الطموح اللي انا قاعد اه حاول اصبر طبعا انا اسبقت شيء كثير من كل جهة زي ما قلتنا. نجاحات فشل تميز منهجية - 00:19:16

ادوات اهداف الى اخره. ومن ضمن الذي يزهد به للأسف وانا اقولها وانا متأكد من ذلك المشاهدين يسمعوني الان زين انا اسألهم الان كثير منهم راح وزار لي خل نقول - 00:19:34

كيانات او مبادرات او مشاريع ناجحة اكثراهم يوجع ما يسألهم وش طموحهم؟ ما يسأل هذا السؤال بل في اسئلة وان شاء الله كتشوية ناخذها في آآ لقاء آآ الزيارات الاستكشافية آآ دائمآ اقول - 00:19:53

تجعل اللي امامك يغير جلسته منها سؤالك عن الطموح وكيف تسأل عن الطموح؟ هل هو مربوط بالخطة الاستراتيجية او ما له علاقة؟ لا مانع. ما له علاقة. ليس له علاقة. اه والسؤال عن الطموح - 00:20:12

لابد ان يكون بصيغته الصيغة العامة المفتوحة وش طموحاتكم ثم تردفه بسؤال اخر اذكر لي اهم ثلاث طموحات انكم تحققوها مرتبة حسب الاهمية. حسب الاهمية ومهم ذلك. هم. فلا بد اني اسبقه سؤال عام يفتح شهيته. ينظم فكرته. يفتح شهيته - 00:20:27

وينظم فكرته وايضا يجعل آآ الباقة وايضا اه تسلسل طموحات والافكار لديه ما يربكه انه يعطيك ما لديه بشكل اه اه مفتوح وزي منيو الطعام ثم بعد كذا نقول له عطني وش اهم ثلاث مم طموحات شاهم ثلاث اطباق في هذا المنيو. جميل - 00:20:53

اللي انت قدمته لي. اللي فسر له شحط. الكلام العام الانشائي والثلاث. 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 ذهنك - 00:21:37

في هذا الجانب على فكرة اثمن ما في اللقاءات بعد اه ما يذكرون من اه افكار ومن اه يعني اه مبادرات اه هالنقط اللي تسجلها
الاضاءات اللي تسجلها لذلك لي الية - 00:21:54

في طريقة توثيق اللقاءات آآفي الزيارات كيف توثق كيف يدار الاسئلة كيف تمرحل الاسئلة؟ وش السؤال يسبق السؤال الآخر؟ جميل.
الشيء اللي ابغى ااكد اه عليه اه اللي قد يسأله الاخوة المشاهدين - 00:22:15

يا ابو محمد يعني مين اللي بيعطيك طموحه؟ مم صحيح انا اقول لهم في القطاع تجاري اه قد يصعب من من 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 خل 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 ماء ما اسأل هذا السؤال وما يجيبون هو فقط الاختلاف في جودة الاجابة. لا اكثر. جودة الاجابة. وعمق المحدث. مهم
لكن انك تحصل على هذا الطموح تحصل على هذا الكنز لا متيسر نحن من يزهد فيه - 00:23:14

لذلك انا اقول لك كثير يروح كتير يعني ويذهب الاف كيلومترات ويذور مناطق وجهات بعيدة او قريبة حتى. او او حتى موعد قد
يكون من الصعب التحصل عليه ويزهد في السؤال. واحد من اسباب ان احنا نزهد في هذا السؤال اه ان احنا اه نبهر
او نبهر ص. بهذا النجاح. صح - 00:23:40

وهذا الانبهار يجعلنا دائماً تبع في النجاحات ولسنا قادة. وهذا بنيجي في وقت نعلق عليه كيف تكون قادة نجاح ليس تبع في النجاح.
يبدو من الاسباب يا ابو محمد آآان 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 نموذجه ويبقى يعالج في نموذجه فقط. مم. وما عنده استعداد يغير هذا النموذج الى نموذج اه
اخر. خاصة يعني خل نقول ليس لديه استعداد ان يعامل اه نموذجه اليقين - 00:24:47

بنموذج ظني بنسوي وطموحنا وكذا فما هو بقاعد اذا خلني على هذا وانا متأكد منه اضف الى ذلك كثير من الابطال اللي يشيلون هم
مشاريع 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. هم طيب آآ يعني انت هذي 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 مخيالنا يصعب علينا ان نقبل 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 ترشرح تقريباً؟ اه ارشرح 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 مهنيتي جيد - 00:26:18

اذا وجدت اني ساعتبك يعني كثير يقول ان كل ما ازدلت عمقا في المعلومات اشتدر 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. هم. او غير مناسبة زين ازدادت وصلتك في الارتكاب. نعم والانحراف نعم. تنتبه 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 انتقالها 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

آآ معارف بما فيها الطموحات انت قاعد تجمعها بشكل صحيح ومناسب يؤدي الخطوة اللي بنجيها بعد شوي تتم هل ابسط المسألة واقسم الفريق واقول انتم روحوا لكتنا انا عندي عشر اماكن ولا المفترض ان يكون نفسها واحد وفريقها واحد - 00:27:44
صحيح ان كنا فسخة 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 نأتيه ان شاء الله. طيب. اخذنا السلة. اخذنا السلة.
انتهت الزيارات. ايه اه انتهت الزيارات جمعنا السلة واصبح عندنا سلة من اه الطموحات قاعدين اه نجمعها 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 الصغير ما يقدر يقابل الكبير ترى يعني انا توناش وانسان نكرة. ومشروعني 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 تقدروا هل تعلم اصحاب المبادرات الناجحة اصبح بالكيانات الناجحة. هم اكتر 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. يبغون يكون لهم دور. يبغون اللي ما استطاعوا هم يحققونه معك. يبغون يشاركونك في الاجر. وهذا المسلمين. مم. يبغى يكون له مشاركة في الاجر. وذكرة 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. اه انصحهم انهم يبذلون الهموم دائمًا يبذلون الافكار يبذلون آآ مساحات نجاح عند الاخرين الاخرين وبالذات في البلد كفاءات متطلعين. عندهم قدرات يحتاجون فقط توجيه. يحتاجون مع احيانا فكرة. يحتاجون من يشجعهم. يحتاجون من اه يقف معهم يمسك - 00:30:30
قد يكون من تشجعه هو اكفا منك من تشجع هو اكفا منك لكن انت تمتلك النجاح اللي سبقة اللي شجعه انه ينتقل هو نجاح اكتر من بعد ذلك. الان اخذت السلة - 00:31:01

اه ايش نسوبي فيها؟ نصنفها اه شيء يستبعد كيف افرز؟ اه لابد ان نطلع سلة ثانية اها زين تسميتها طموح طموحي طموح كياني طموح منشأتي طموح جمعيتي زين وابدا افلتر فيها. هم - 00:31:19
او اسوبي زي ما يسمى مصفوفة الفلترة مصفوفة اقصد بالمصفوفة يعني اللي يسمونه جدول اضع في كل هذه اه الطموحات اصنفها واصنف المتقطع 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 الممكنتات الموجودة استطيع انتقي الطموح اللي ابرك جميل. الطموح اللي ابغى يعني اشوف انه مناسب ابني 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 ابدا. بس صعب جدا - 00:32:36

وهذا ايضا كيف نعمل في الجليد الابيض له ان شاء الله تدوينجه. طيب بو محمد الان اللي اه بياخذ الطموح ياخذ بكامل المنظمة طموحها ولا يطلع لادارته الان بيتتقى. 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 انطلاقتها زين عادة تبي تاخذ طموح

للمنظمة. هم. 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 زي 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. حطيت في السلة هذا الطموح جيت للمنظمة حقتي - 00:33:51
انا ما جيت اقول لمنظمتي او لمكتب الدعوة اللي عندي خلونا نشتغل على التدريب هم كويسيين في التدريب خلونا نشتغل نغير النظام المالي التوظيف لا انا جيت قلت تعال يا ادارة - 00:34:09

الاي تي عندي او تقنية المعلومات. او الدعوة الرقمية تعالوا هذا طموح الجهة الثانية اشتغلوا عليه. انا الان مسكت طموح ادارة وحدة واشتغلت عليه كمسار وليس طموح المنظمة كاملا اللي هو مركز مكتب الدعوة. خلنا نقول يعني ايضا ترى الطموح موب لازم 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 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؟ اكتر قدرة على الابتكار والتميز والانتقال من محطة الى محطة بشكل مبهر. ان تكون نتابع الى متبع وهذا بنجيب عجين ان تكون قائد للنجاح. قائد للنجاح. نعم - 00:35:21
وقيادة لهذه آآ النجاحات تأتت من قدرك على انك ما تعمل ما يصير فقط دائما نطاق التفكير ونطاق البوصلة ضيق ودائما انا في المحيط. او الاحمر ولا حتى في الازرق اللي يطعن احل الكثير يقول لك خل نروح نشتغل انت قلت زي ما قلنا الى مساحة الجليد الابيض آآ بعض المشاهد يقول - 00:35:40

طيب هذا طموح ملك الاخرين كيف تاخذه هو يعني هو ما اعطاني ايه الا هو رغبة زين انه ينعكس وخاصة في قطاعنا الجميع يرغب ان يعني آآ يحقق نجاح ومشاركة مع الاخرين سواء في منظمته ما دام في قطاعنا اللي هو قطاع العطاء قطاع البركة قطاع الخير - 00:36:08

قطاع الغير ربحي. او 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. قولا واحدا. مم. بالنسبة لي. او وايضا انا عندي قاعدة ان آآ يمكن سمعتها ايضا من اخرين وانا مؤمن بها بشكل كبير ان مالك الفكرة ليس قائلها. مالك الفكرة صانعها - 00:36:55

تكون عندك فكرة حتى لو كانت تجارية ليست ملك من يملكها من يصنعاها جميل لذلك حتى على مسار التاريخ كثير من اه ثبتوها براءات اختراع لهم لم يكن هم اصحاب الافكار - 00:37:14

وما ابغى اقول ان عدد كبير منهم هم كانوا مترجمين لهذه الافكار. لذلك المتنبي مثلا اه لما اراد منتقدوه ان ينتقدوه قالوا انه لم يأتى بشيء جديد انما اخذ اه حكم العرب والعجم وصاغها تلجمها. وترجمها. لذلك هو تميز هو نقد الان ذم لهم - 00:37:32
لكن التميز هو ان ان الفكرة الجميلة اه هي للسابك لا للسابق جميل واحد قالها قالها قالها منتشرة قالها بطريقة عادية لكن اللي سبكتها 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 واستثمارتها زي ما هو واستنباطها الى اخره - 00:38:12

عشرات الافكار لكن اللي تلجم من يلتفت 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 اكثروا الحديث عن اه اه فكرة البحر الاحمر - [00:38:31](#)
المحيط الازرق الجليد الابيض. الماحاة بسيطة حتى بس يكون عنده تصور الجليد الابيض انا اقول فيه وناخذه في تدوينة خاصة والمساحة اللي عادة ما يوحلاها احد ولا يبغي 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 تسوى هناك لانه مو قاعد يشوفونك اصلا. فظلا 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. مم. وفي جانب تقليدي واغلب عمله ادارة - [00:39:35](#)
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 الازرق اللي هو يكون مساحة جديدة من الافكار. لكن اه 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](#)

آآ قصيرة مي بعيدة وهذي آآ قد نحتاجه والناس اغلب الكيانات تتجه لها. لكن اللي يبغي يصنع شي مختلف ولو كان الوقت يتبع 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 يتتناسب بالظبط مع اه قطاعنا او منظمتنا او كياننا. صحيح. ما الخطوة القادمة؟ الخطوة القادمة بعد ما زي ما ذكرنا واخذنا المصفوفة وصنفناها - [00:41:22](#)

وانتقينا منها ما ما يتتناسب اه مع كيانا والبوصلة الواسعة حتى نصنع البوصلة الحادة والضيقة او خلنا نقول ما نقول حاجة الاكثر وتركيزا في اه الاتجاه ننطلق نحو تحقيقها - [00:41:42](#)
ننطلق نحو تحقيق هذه آآ هذا الطموح انا اعرف ان في ذهنك سؤال. هم انت ماخذ هذا الطموح من كيانات ومن ناس وصفتهم انت قبل قليل عمالقة وناس يعني امضوا - [00:42:02](#)

اه غدحا من الزمان وعندهم من الخبرات وتحتهم من اه عدد من اه المكبات اللي تتجهم. لا تناطح توك حويشي يعني. هذا الكلام. لا تكبر اللقمة تغص. لحافك على قد رجليها. في ذهني كذا السلة بس الله يهديك. سكر الطموح - [00:42:25](#)
طيب كم تتوقع لما يكون هذا الكيان الصغير الناشئ يرغب في الاتجاه لهذا الطموح اللي اختاره واللي اخذه من العمالقة. العمالقة وانتقام من تلك السلة الى سلته كم تتوقع يحتاج من وقت - [00:42:45](#)

حتى تظهر مبادرات نجاحك في هذا الطموح والله انا ما ودي بعض التجارب والتحديات احيانا ابو محمد ترى الواحد ييلش في ما لقى له مقر كنت جايب لي بطعموا واحد جهات مستقرة منجزة سمعتها جيدة - [00:43:05](#)
مستقرة اه ما ادري والله انا اقول ممكنا اذا هم ايرانها شيء يبغي له خمس سنين انا بيفي لي عشر خمسطعشر سنة جميل شف هو هو لما الانسان يفك فيها في هذه الطريقة - [00:43:25](#)

اه منطقيا كلامك دقيق وصحيح لكن لما فك فيها بالطريقة اللي انا اطرحها اني احس ان ان اللي التقط الطموح فعلا بطل فعلا هي تقاطعت مع شرفه فعلا وهو عنده استعداد لتسويق هذى لأن اذا تقاطعت من صاحب الشغف صاحب الشغف هو اقدر واحد يسوق - [00:43:42](#)

هذه اه الفكرة. يستميت. وجدا وخاصة وتستميت اكتر مثل هالعمالقة كما ذكرت لما يقابلهم يستميت. مم. وهذي بناخذها في نعلق عليها كثير في الابراج. باذن الله. يستميت باذن الله. يستميت بشكل كبير - [00:44:06](#)

يصبح ملح وحريص على اه انجاحها ويسوق لها بشكل كبير حتى تبين ملامح نجاحه والطموح من ست شهور الى سنة ونص على قوله العرب انظر ما تقول لو رحنا وسألنا صاحب الطموح نفسه - [00:44:29](#)

العمالقة العملاق كم يحتاج حتى ينجز هذا الطموح اذا رغب انه ينجزه كم تتوقع ما ادري صراحة يعني انا اتوقع انه يعني ايضا خمس سنوات على حسب الطموح عموما. جميل. هو الرقم اللي ذكرته من الواقع - [00:44:51](#)

من ثلاث الى خمس سنوات يعني العملاق يراها خمس الى ثلاث الى خمس سنوات. والناثى من ست شهور لسنة ونص وانا احدثكم عنها اه صاحب يعني اه اطلاع ومتابعة للمنجزات ايش تعزوها له بعد توفيق الله سبحانه - [00:45:11](#)

ان هذا اي ليش صارت سنة؟ طيب. اه انا اقول لك هذا اللي من ثلاث الى خمس سنوات اولا هو صحيح ما ذكر هذا الطموح الا يمكنه هو يعني اه اصلا ما وصلنا - [00:45:29](#)

قبل ان يذكره الا انه متيقن ومتتأكد من قدرته على الوصول له. هم وش اللي يعنيه؟ ان عجلة كيانه تقبل. ثقيلة. ايه محمل هو مشروع هنا مفتوح وهنا ملف مدرى ايش وهنا لا والاصعب منها وشو - [00:45:48](#)

مو مشروع مفتوح ومشروع مغلق ولا مشروع متغير. الاصعب منها كيف تكيف ابطال منظمتك فريق فريق منظمتك. مم. موظفين منظمتك متعاونين منظمتك متطوعين منظماتك انهم يركبون معك سكة القطار في هذا الطموح. هذا عجيب. ايه. وهذي سهلة للجهة المنشأة. لانه في الغالب نرجع لسؤالك اللي في الاول - [00:46:09](#)

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 العملاق بس هذا العملاق سواق ماهر ومميز وكذا - [00:46:37](#)

اسمع السيارة اه تتفع في الطريق. وعنه طموح انه يرقى الجبل تجي انت تقول لا انا تدري انت بتلقي 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 السوق ايه اللي يقدر يعدينني السوق انزله لازم اقنعه لا عندي ما عندي احد اصلا. انا اقدر الحين. وبالتالي اقدر اصعد حتى اصل لهذا الطموح. وغياب ايضا التحديات - [00:47:18](#)

في ذهن الكائنات الناشئة ما يدرى عن العقبات يعني العملاق قد يدركها. اه يتوقعها آآ عايشها وبالتالي وقاعد يقدم رجل ويأخير بينما المنشأة الجديدة الحماسة عندهم والطموح تجعله آآ يعني يسوى وثبات تجاه - [00:47:39](#)

هذا الطموح لا شك وايضا ميزة زي ما تفضلت ان اه هذه الطموحات ولما انا ركزت بوصلاتي وهذا الطموح اصلا له مرحلة ثانية لانجاحها ترى الطموح انت حصلت عليه ننتقل لمرحلة ثانية نسميها انماط الطموح. وهذا سنتحدث في تدوينة اخرى - [00:47:57](#)

انت لما تضجعه عرفت وش تحتاج من مواعيد ونوع التجهيزات ونوع المرحلية والخطوات وكيف تصنع مصفوفة آآ النجاحات حقته وهذا سنتحدث فيها تدوينة خاصة بمصفوفة النجاحات. وكيف ايضا آآ تسوقه - [00:48:25](#)

وايضا آآ تصنع كمولود قابل انه يولد اها 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 فيموم بسرعة. لا وهنا تجي قضية الانماط 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 وضفت اشهب 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 تخصصك اصبحت بدىال ما كنت تابع حنا نصل مرحلة ان تلحقنا. احنا نصل مرحلة احنا ما يمديك تصل للمرحلة اللي كنا فيها الا احنا تجاوزنا. مم. لا انت جيت وخدت طموح - [00:49:53](#)

من فوق. الجهات صارت اه صرت تراني. مم. عندي تميز. عندي قيمة. مضافة تنافسية. شوي ضجيج وليس اه ضجيجا اه غير اه
فاعل. هم. لأنّه هو يعطي صوتا مسموعا مؤثرا - 00:50:09

صدر من انجاز حقيقي وواقعي ولد واقفا. مم. فاصبحوا يروننه خذها قاعدة من عندي من يرى اصبح ان لم يكن هو من يقود فهو
يشارك في القيادة. يا سلام! في قطاع ومجاله وتحصصه. من يرى قولوا واحدا - 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 يجرونني يجب اسلال الطموح معها. يبغون يشوفون وش طموحي القادر 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 هذى - 00:51:06

منهجيات انا رأيتها وطبقت يعني اه اكثر من مرة ورأيت رأي العين في اكثر من آآ يعني مثال آآ يعني آآ قدام عيني سواء كان خارجيا
او داخليا والداخليا 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
الذى يرى اه لو جيت جهة اه من العمالقة وتبعى 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 آآ يعني مرت علي بشكل كبير كيف يتعامل مع
هذا 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

آآ وهي تعتمد على اقول لك اياها بكل صراحة لا وعي البطل ووعي المجلس اللي يشرف على هذه المبادرة وهذا المشروع او هذا
المنشأة. يعني انا ما استطيع اعطيك روشة 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 اه الانفصال من الكيان اللي هم فيه قد يكون واحد من الحلول. لها 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 آآ وصايا آآ تنبئات في هذه المرحلة مثل - 00:53:31

هل ممكن يكون الطموح 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 الاخرين 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 - 00:54:16

عرف عني اني اميل دائم المبادرات وفي مساحات الجليد الابيض اشتغل اه اصحاب الشغف اللي اعمارهم تكون مبكرة جواعن نجاح
آآ مو هذا فقط. مم ما هي قصة جوع نجاح - 00:54:42

بقدر قصة ان بوصولته ليست مزعومة. اه جميل وهذا فرق كتاب المفهوم ما بين الجوع في النجاح وما بين ان صلاته ليس عنده ذاك
الاهداف التي تربكه وتشغله عن شغفه. عن عن شق طريق في - 00:55:04

ما يكون عنده زحام في الاهداف وزحام في الموصل. وراه جليد. وراه جليد. مم جدي 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 هذى المراحل يستطيع فعلا يرسم مصفوفة النجاحات ويتحققها بشكل صحيح يستطيع يتعاطى مع فريق عمله ومجالسه وشركائه بشكل اه مهني وصحيح - 00:55:44

بالتزام عالي. هذا يصعب على من من يكون اعمارهم متقدمة وانشغلالاتهم عالية ان يتتعاطون بها بشكل آآ 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 انه عن المسار الصحيح او لا؟ الو سراب - 00:56:06

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

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

لا تفرون فيه هذا يعني ان صحت العبارة هبة ومنحة الهية انت اليك. غنيمة. وغنيمة ان صحت العبارة. طبق على طبق من ذهب استثمرها هي بعد توفيق الله صانعة للنجاحات القادر - 00:57:17

طموح العمالقة على طبق من ذهب فاظفر به هل هذا ممكنا يكون اه تدوينة هذى 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 وخصوصا من العمالقة. هم. من الناس اللي افروا عمرهم في عدد من المبادرات والنجاحات - 00:58:01

والعطاء خاصة في قطاعنا وهو يعطيك اياته بطبق من يعطيك اياتها بقلب مفتوح وبصدق وبنوايا حسنة وبالخلاص في كثير من الاحيان انا سمعتها بشكل كبير ومتكرر وبالخلاص. 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 بأنه مثل الشمعة لا يضرها ايقاظ غيرها منها شمع ماي ما ينطفئ ولا ينقص ضوئها ولا شي كل واحد يوقد منها شمعة وتمشي ثم يلتفت يسرة ويرى هذه الشمعة ملأت - 00:58:41

الدنيا اضاءة وكانت من شمعته ابتداء. ابو محمد عاجز عن شكرك اه بكرة عندي زيارة ان شاء الله ساطبق اه اهم شي بحيب معى 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 شكر لكم محمد شكر لكم ودر ولا اناحة الفرصة هذه الحلقة برعاية مؤسسة عبدالرحمن بن صالح الراجحي وعائلته الخيرية - 00:59:25