

(٤) ممکنات النجاح | مع م. موسى الموسى و ياسر الحزيمي |

بودكاست تدوينة | الحلقة الرابعة

ياسر الحزيمي

بسم الله الرحمن الرحيم والصلوة والسلام على أشرف الانبياء والمرسلين أه حياك الله أبو محمد حياك. حلقة جديدة أيضًا ممتدة المواضيع السابقة. باذن الله. أه بعض القيادات علشان ما تخرب ماكينة الفاعلية عنده - [00:00:00](#)

يقدم كتيب التشغيل الخاص به اللي أه اصطلحت على تسميته ممکنات النجاح قبل الانطلاق. يعني ما هي الاشياء التي يطلبها البطل قبل ان ويستقطب اه ليصنع وييهي جو مناسب لبذرة اه قدراته بحيث تنمو في اه بستان المنظمة الجديدة. ما هي مثل هذه - [00:00:25](#)

المتطلبات وكيف يطلبها وما اهل في نماذج وما هي الاخطاء والاسرار اللي فيها الحقيقة يعني هو هو جانب آآ مهم جدا لابد ان يستحضره البطل واكدا عليه في لقاءاتنا آآ السابقة - [00:00:51](#)

ان لما يكون ينتقل لمكان جديد او يكلف بمهمة جديدة او يكلف بعمل جديد او مشروع جديد لابد ان اه يطلب اه مكوناته قبل ان يبدي موافقته على هذا آآ الانتقال لانك اذا ما طلبت ممکناتك قبل - [00:01:07](#)

زين اه الوعود تتاخر يعني احنا بنساعدك الكلام العام هذا آآ لا يغنى ولا يسمن من جوع في الغالب اطلب ممکناتك من قبل وطلب الممکنات هذي ما هو وحي ينزل عليك؟ لابد انك تشتعل عليه وكثير منا ما يعرف كيف يطلب مكوناته اصلا ما يعرف كيف يكتبها ابتداء او يعرف ما هي مكوناته - [00:01:26](#)

صدقت فبال التالي هذا دعاني اني اكتب اشبه بالمنهجية في كيفية كتابة الابطال لممکنات من قبل اه ان ينطلقوا. جميل. اه هذى المنهجية اه فاعلة او غير فاعل؟ الحقيقة انا مثل عدد من - [00:01:49](#)

الخطوات اللي سويتها والمنهجيات اللي سويتها طبقتها مع كثير من الابطال اه يعني اه اشعرونا انها كانت جدا جدا اه مفيدة لهم. منهجيتنا اليوم بسيطة جدا في القائهما وفي اه نثر كنانتها - [00:02:09](#)

لكنها تطبيقها لما ياخذها الانسان ويبغي يطبقها شغل ذهني عظيم جدا وكبير جدا رائع ايش المعنى الممكن يعني ما هو تعريف بس تحرير المصطلح خليني اعرف يعني تعريفي انا يعني لا انا لا يعني اه - [00:02:28](#)

اه حتى نسط اه المقصود. اه الممكن انا اعرفه اي معزز لك في للنجاح في دورك الجديد. مهم يعني اي معزز لك اه للنجاح في دورك الجديد هذا هو الممكن. نعم - [00:02:47](#)

والبطولة الحقيقية انك تعرف كيف اه تجيب هذا الممكن وكيف اه تطلب الممكن الصحيح انت ذكرت في حلقة سابقة انت ابو محمد كان لك تجربة. لما استقطبت في مكان ما طلبت الا من مكن واحد. نعم. صح. انا قعدت افكر وتأمل واكتب يعني - [00:03:04](#)

آآ ما اقول لك يعني ذيك الايام قد لا يكون عندي كانت هذى المنهجية وهذا الاسلوب هذا منهجية وهذا الاسلوب يعني يمكن سويته من ثمان تسع سنوات يعني مو من بعيد - [00:03:28](#)

مرة يعني كنت يعني اكتشفت اني ما احتاج الا هذا الممكن الوحيد. فطلبته وفعلا كان له اثر في نجاحي مثلا في هذاك المكان اه الكلام العام وعدم معرفة حتى ما هو الممكن؟ هذا مشكلة كبيرة على سبيل المثال اه ان كثير من الناس - [00:03:38](#)

يفهم ان المكن هي الصالحيات فقط يفهم ان الممكن هي الحواجز لا حبيبنا لا يا بطلنا لا يا بطلتنا مو هذا هو الممكن. مهم. النجاح قد

يكون الصلاحية واحدة منهم قد يكون الحافز - 00:04:07

وان كان الحافز كموكل يعني دوره هو بكثير مرة. واحد منهم فريق العمل ممكناً لا شك. هم، المورد البشري في العموم آآ من أكبر الممكبات في وجهة نظري أنا الشخصية - 00:04:26

لكن عموماً الصح إنك تطلب موكلك الصحيح ومعرفة الممكناً هو اليوم حديثنا اللي بنتكلم عنه باذن الله في رحلتنا مع طلب الممكبات اطلب يمكنك قبل ان تنطلق أنا جاهز للتدوين. أول شيء ودي أعطي تعليق - 00:04:42

إه ان إه هذى الممكبات يعني إه زي ما قلت بس في البداية عشان نستدرك من السهل نعرضها الان وعرضته على كثيرين وبعضهم طبق جزء منها وبعضها طبق كامل لكن ترى تطبيقها يبغي له فعلاً يعني إه اعتكاف مع الذات يا سلام لا يقل عن ثلات الى اربع وقد يصل - 00:05:04

أكثر من ذلك ساعات. مهم، وتركيز شديد جداً حتى يقدر يأدبهها لكن تصور لما تكون قبل ان تنطلق في وظيفك ممكبات نجاحك وتطلبها يقولون لك تفضل هل في أدوات سبر ماذا احتاج وماذا يعني هل استطيع ان استعين بمن زاملني من صاحبني من - 00:05:34

عمل معك من عملت معه آآ او أكثر من ذلك. انت تحتاج عدد يعني يمكن الان لما اه طبعاً ابرز شيء انك تحتاج تتعرف على المكان اللي بتروح له هذا مهم - 00:06:02

إه تحتاج اه تحصر من سيفيدك في المكان اللي بتروح له سواء كان من داخل المكان او من خارجه وهذا جانب ايضاً اه تحتاج اه ايضاً اه انك اه يكون عندك مادة قدر المستطاع او معلومات - 00:06:18

إه كاملة على المكان اللي بتروح له كل ما كان خطوات اللي نتكلم عنها اليوم اه صارت ايسير في تطبيقها اه بعض قد يسألني سؤال - 00:06:42

إه يا محمد خلاص انا وافقت توافقت ما يمنع انك تسوى هذى حتى بعد موافقة لكن الصح والاصح زين اه والافضل له المفضول انه تكون قبل طيب انا ما اقدر يعني اه - 00:06:57

لا يسمح لي بالتواصل مع الجهة وانا ما اعطيت موافقة لكن اقول اجعل الموافقة مشروطة مثلاً نعم بس بطلب ممثلين ثلاثة توفرن على او اربعة. دايماً قل اربعة زين لأن الرابعة يقبل الخامسة ايه وان قلت للثلاثة مقبول بالعكس جت اكرامية من انك صمت وحدة - 00:07:19

لكن اذا طلبت ثلاثة قلت خمسة لأنك تقول ضعف. اها فخلك في الرابعة وبيتضح السبب ليش اقول اربعة؟ بعد ما اه يعني اتحدث. نعم، اه او بعد ما اعرض المنهجية. أول شيء - 00:07:45

زين اه زي ما قلت لك اذا تعرفت على منظمتك حاول تكتب غاية وجودها وإذا ما كانت منظمة اللي ستقودها ستقود مشروع غاية هذا المشروع وشو يعني اذا كنت بتقاد منظمة تشوف غاية المنظمة. تقاد مشروع في المنظمة ما هو؟ اي نعم. ما هي غاية هذا المشروع؟ واذا ما اتبقي فلوس - 00:08:02

غاية وجودك من ايش بيغون مني مثلاً؟ ايه ما هي ثم بعد كذا احنا ترى ما نكتب خطة استراتيجية حاول بعد البحث يعني انك تكتب اهداف اللي بتحققها اللي توصلك لهذى الغاية - 00:08:24

ما هي الاهداف التي ستحققها لتوصلي هذه الغاية وعادة المفترض انها تكون ما بين ثلاثة الى خمسة اهداف تظهر عندك يكون عندك من ثلاثة الى خمسة اهداف تكتبها والله انا جاي - 00:08:46

ابرز آآ المطلوب مني واحد اثنين ثلاثة اربعة او خمسة او ثلاثة من يحددها؟ انت بالتنسيق مع اللي راغبين في استقطابك انا ايش مطلوب مني؟ واكتب. ايه. لكن قد لا تتقيد بها. ليش اكتب هذا الشيء يا ابو محمد؟ الان ما بعد قلت لهم وش اللي يبغي؟ اول شيء اشوف وش يبون - 00:09:13

وهو في الغالب اللي يصل لهذا المرحلة هو الاستقطاب متوجه انه يتم هي بس هي مرحلة تكميلية لكنها أساسية. مسامير نجاح شفتها

لما تجي تطق لك مسمار من هنا ومسمار من هنا وتربط فيها وتشد. ايه. الطلقة حتى تنطلق. ايوا. هذه. هذه هي - 00:09:37
هذا هي انت تستعد للانطلاقه هذى كلها. صحيح الطلقة عشان تنطلق ما تكون قدام خط البداية طلقة عشان تنطلق تكون من البداية.
عشان لا ما في طلقة تنطلق بعد خط البداية ولا على الخط. ولا على الخط لازم ترجع - 00:10:00
مستوى الرجوع المناسب بالطريقة المناسبة هو اللي يجعلك تصيب الهدف بشكل صحيح هنا يعني دائمًا اه يكون اه هو هذا موكوناتي
فبالتالي هذا الرجوع اللي قاعد اسويه كتبت والله انا وجودي - 00:10:18
احتاج اني احقق الاربع اهداف هذى يحتاجون مني اي يحتاجون واحتاج لازم الثنين اها ليه لان اذا آتاً تأطرت بطلبهم ما
طلعت اه يعني نعم وعضلاتك واسلوب اه تعاطيك - 00:10:40
واذا تأطرت بك انت ممكن تروح في اتجاه غير صحيح. مختلف عن الغاية مختلف عن المطلوب منك. هم. فقط انت وضعت تصور
خاص بك وانطلقت وقد يكون اتجاه اما اه جزء منه غير صحيح او كامله غير صحيح - 00:11:03
لازم يكون اللي بيون مني وابي منهم يتتوافق واطلع منه بالاهداف الاربعة او الخمسة او الثالثة. نصيحة لا تتجاوز الخمسة في الغالب
لن تقل عن ثلاثة هذى الاهداف يبدأ يتفرع منها اهداف بمستويات اقل - 00:11:20
يطلع اه اه اهداف من مستويات اقل. وفي الغالب تكون الاهداف مستويات اقل تكون من اثنين لاربع اهداف. غالبا ادعية تكون نعم
اجرائي او تنفيذيا صحت وهذه الاهداف تطلع منها مبادرات - 00:11:42
كل هدف يطلع منه من واحد الى ثلاث مبادرات هذى خطتك هذى خطة نجاحك انا احقق المبادرة هذى وهذى من اجل هذا
الهدف الاجرائي او التنفيذي الذي يحقق هذا الهدف الكبير الذي يصب في هذه الغاية التي - 00:12:01
لاني انا تسألني يقول ابو محمد انت وديتنا خطة ووديتنا هنا نقول نبغى نكتب اهدافنا. نبغى نكتب مكانتنا شو ادان الى اهداف
وغيارات هذى اذا عرفت غاية وجودك غاية استقطابك - 00:12:18
اهداف المطلوبة منك في اول ثلاث سنوات مطلوب انك تتحققها ان استطعت تكون لا تزيد عن ثلاث سنوات وتكون ما تقل عن سنة في
حدود السنين جيد وهذا يربطنا بايش؟ تتذكر سنتين ايش تربطنا به؟ ايه مسطرة النجاح؟ مسطرة النجاح - 00:12:41
جميل شفت شلون وايضا عرفت يعني الاهداف المنبثقة والمبادرات المنبثقة استطاعت تسوى خارطة السكة اللي اه تصب اثراها في
عمود واحد هنا تقدر تطلع مكانتك طيب كيف؟ بالطريقة هذى بعد ما نسوى الخارطة اللي الان والشجرة يطلع عندنا شجرة كبيرة ترى.
هم - 00:13:05
وضخمة متفرعة اغصانها وفروعها كبيرة ومتعددة ويمكن يصل نهايتها عشرين غصن اي ضخمة. اي فبالتالي ما هي صغيرة. نجي
المشاهدين والمشاهدات يركزون معی ورکزون معی ابو بدر کيف نبدأ خطوة خطوة - 00:13:44
نجي عند الغاية زين اه قبل نروح للغاية عذرا اه نرسم جدول ونضع في خاناته الاهداف بمستوياتها. نوقتها. ايه. واذا كان مثلا عندنا
عشرين مستوى من الاهداف نكتبه زين ونضع فوق - 00:14:10
انواع المكبات وانواع المكبات قد تكون مكبات اه مالية قد يكون مكبات بشريه قد تكون مسكنات صلاحيات اه قد تكون مكبات
تطوير تأهيل مكان يعني انا السؤال الاول سافعل - 00:14:31
او ساحق السؤال الثاني اللي ينبع وينبع للمكبات وكيف سافعله وماذا احتاج جميل. يعني امام كل هدف وش احتاج من ممكن
عشان احققه؟ اعقد من ذلك. اها نطلق فيها على الجدول الان - 00:14:58
الجدول رسمناه ايش نوع اللي كتبنا فيه شيء نجي عند الغاية زين نمسك الغاية ونروح للهدف والمستوى الاول ونجي في منطقة
الالتقاء هل الغاية مرتبطة بالمستوى بشكل صحيح هل فعلا هذا الهدف ينبع من هذى الغاية؟ طب هم اللي كاتبته - 00:15:16
لا انت اللي كاتب انا اللي كاتبة بناء على فهمي بناء على فهمك. وتأكد انه مرتبط وانه يخدم الغاية. ماذا لو ما كان اه له ارتباط
بالغاية؟ يعالج يتأكد منه ويتعالج - 00:15:42
اذا تأكدنا انه مرتبط قد يكون اه معالجته في تغيير مكانه في تغيير مستوى او في حذفه في مكان الالتقاء ما بين الغاية والهدف

نقول هل هي مرتبطة طيب وش اللي يخليني ارتبط - 00:16:00
شاللي يخليني اقدر اسوى الهدف هذا في جدول ثانى. اكتب اللي يطلع معى في الجدول اللي تحت. الآن عندي غاية في الجدول
00:16:16 كتبت الغاية ومتواقة تأكيد ان الهدف يلتقي مع -
مع الغاية اجي هنا اقول في هذى النقطة كيف احقق ما هي ممكنتي لتحقيق هذا الهدف المرتبط بالغاية؟ اكتب الممكنتات. نعم. انواع الممكنتات قد تكون مالية؟ نعم. صلاحية احسنت. اه تردون علي زي اللي انت قلت فريق عمل - 00:16:30
تقنية معينة وجود مكان اه جانب مالي نظام تكتيكي تكتيكي قد يكون تكتيكي او تطلع شيء عام آخر احتياطاً ايه بس اني خلاص اعرف هذا النوع من الاهداف الذي يجعلني بعد توفيق الله عز وجل اتحقق هو واحد اثنين ثلاثة اربعة - 00:16:48
اي نعم. ممتاز. اكتبها. اكتبها. كل اللي يرد في ذهني اكتبها. حتى لو كان كثير جميل زين نجي مرحلة فلتقة خاصة بعددين انتقل المستوى نفسه. اتأمل في الهدف. انا اتأملته الارتباط - 00:17:07
ارتباطه بالغاية. ارتباطه بالغاية. نتأمل في الهدف نفسه كيف انجح في تحقيق هذا الهدف؟ وش احتاج تحتاج ممكنتين واحد ثلاثة ايا كان. ايش الفرق يا ابو محمد هنا الارتباط والانباق - 00:17:24
زين وهنا في الهدف نفسه. وقد ما يوجد فرق. يعني هي تفصيل للتأكد من من اه صغى الهدف بشكل نعم. نعم. طيب الان عندي كم هدف نفترض ان احنا عندنا اه كم عادة كم الاهداف؟ خمسة - 00:17:41
قلنا من من ثلاثة الى خمسة. نأخذ الحد الأدنى ثلاثة كل وحدة طلع منها آآخمس ممكنت نعم هذى خمسطعش ممك بنجي طريقة ترتيبها يجي اكثر بعض الاحيان اكثر من خمسطعش تطلع قد تطلع بخمسين ممك خمسين - 00:17:59
معنى بس اؤكد فهمي. ايه. خمسين ممك يعني معاناها خمسين اداة او طلب آآيمكني بعد توفيق الله عز وجل للنجاح. من اني احقق اهداف المطلوبة منك. ولكن ليس مطلوب انك تقول الخمسين - 00:18:21
طيب نجي هذا. ايه. طيب. طلع الان سويت الجدول. ان سويت الجدول. تأكيد من الماكينة. وبديت اسجل في الجدول. بدبت تسجيل. ايه. بعددين انتقل الهدف المتفرع الآخر ونقول له المتفرع من المستوى الاول واحنا المستوى الثاني الهدف الاول اكتب الالقاء - 00:18:38
التفرع المستوى الثاني من المستوى الاول. التقاء بالهدف وليس بالغاية الان. اي خلاص اي بما فوقه. اي نعم. ممتاز ماشي؟ ماشي وبعددين اجي للهدف نفسه. وممكنته واكتب اذا كان قد يكون في ممكنته قال ما يكون. هم. زين. واجي للمبادرة. للمبادرة - 00:18:58
واشوف هل هي منبقة؟ وش احتاج؟ وارتباطه صحيح ولا لا؟ وممكنتها ثم اجي لنفس ايش؟ المبادرة ماشي؟ ايه جداً بيطلع عندي سلة ظخمة من الممكنت ما في بأس اذا كان عندك خبرة وسبق سويتها لا ابدأ فلتر لانه قد تتكرر بعض ايش؟ قطعاً ايه الموكلة اذا كان لا تقول ابغى احصي انا افضل - 00:19:20
لا لا تفلتر شي طيب ابو محمد الانسان لما يذكر الممكنت هو يفترض عدم وجودها ما يدرى احنا بنروح الجهة ما يدرى هذى الاشياء موجودة ولا لا. الممكن لنجاحه قد تكون كلها موجودة قد تكون بس ترى قبل لا تجي ترى هذى اللي هذا اللي يحتاجه ممتاز - 00:19:45
يعنى اعطيك مثال انا احتاج موكل مالي تحتاج مليون ريال في هذى المبادرة تكون يعني آآلي صلاحية فيه صلاحية عليها. هم يمكن عندهم عشرات الملايين مع انهم مشكلة فيها - 00:20:02
لكن مو مخصوصين لي شيء انا هذا المتطلب المتطلب عندي قد يكون بشري قد يكون عندهم مئات الابطال. قد يكون نظام حضور وانصراف. انا لا لا تطالبني بدوام انا باهداف مثلاً. مثلاً - 00:20:17
لكن طيب احنا وصلنا هنا ايه هل انهينا طبعاً ما بعد كتبنا العقد لا الافضل انه يكون ما كتبنا له عشان ينظم بعذه في العقد مثلاً احسننا انه قد تحتاج اذا كانت لان الواقع حر جداً او مفترق طرق - 00:20:33

او اكون انا لا اكون انك تضمن بعض احياناً الممكناًت في العقد وان كان يعني الامر ليس من ذلك طيب هل انتهيناً ما انتهيناً؟ تونا بنفس الهدف. ايه. نسوبي ليس - 00:20:50

ارجع وراً للخلف در وارجع وجهك للخلف. ارجع كذا. ايه يعني زي لو ما تكون تسوبي اه فعالية وتجي في نهاية الفعالية وتسوبي سيناريyo في ذهنك وترجعها من ورا - 00:21:05

الين ما ترجع لبداية الفعالية شي مو بسيط بكل هدف فرحي الي ما تصل للغاية يعني اه تفكّر من حيث من النهاية الى البداية. نعم سيناريyo والسيناريyo المعكوس. زين - 00:21:24

لا للخلف دور. علشان اتعرف ايضاً على الممكناًت. احسنت. زي اللي طالع للبر. هم. وسوبي سيناريyo كذا وبنحتاجه نحتاج اه اغراض الشاي غاض القهوة غاض ثمين يجي مسوبي الخلف در من رجعته من البغ - 00:21:39

يسوبي رجعة كذا يسوبي ليست شيء سهل ترى طيب لو اخذناه على مثال ابو محمد. مم. المبادرة مثلاً هي عبارة عن اه نقول اه انشاء ملتقي خاص بالطفولة. مثلاً حقق هدف - 00:21:58

اللي هو اه تنمية الاسرة او تنمية الوعي التربوي داخل الاسرة المتحقق بالغاية الغاية جهة مهتمة التربية طبعاً انا ما جيت ايه هذى مبادرة ايه مبادرة لكن انا انا جاي اجي اراجعها ايه نجي للمبادرة اقول يلا الان انا سوبيت - 00:22:17

الملتقي والملتقي اصلاً كان عشان الهدف عشان كذا كذا اجي لنفس المبادرة ارجع ايه لكن بعض الاحيان زي ملتقي يحتاج الملتقي. ايه انا الحين سلمنا الجواز. اه في جواز. جواز تحتاج فلوس. انا احتاج فلوس - 00:22:36

ومعي فريق عمل احتاج فريق عمل يحتاج انا الان ترى بديت بنهاية الملتقي بالجواز بالتكريم الدعم او في داعمين ساحتاج داعمين طيب معناها هل عندكم ادارة شراكات وعنكم داعمين وعنكم في احد في مسوق في كذا وابداً بعدين قلطناهم على العشاء اوه في اكل في عندكم - 00:22:54

من تغذية عندكم ابدأ ادخل بهذه التفاصيل. اه يعني يعتمد. اها. اذا كنت انا انت قلت مرحلة التنفيذ قد احتاج التفاصيل. اذا كنت لا في كتابة الممكناًت لا آآ وخاصة يعني اذا آآ بالمستوى اللي انت تقوله عادة خبرته تخدمه يعني مثلاً هو بيمر على - 00:23:14

الرئيسية في راعي معناه ترى مناسباتي لابد المناسبة حق الفعالية لابد تكون على مستوى سقف معين من راعي لازم تلتزمون انكم تدعونه مكة مثلاً اذا كان هذا امك؟ ايه سامحني انا يوم سألتهم لقيت عدد كل العاملين وهي جهة ممتازة عددهم ثلاثة - 00:23:36

الملتقي لوحده يبغى لي خمسين واحد يستغل. من الممكناًت اعطائي صلاحية المقابلة والتوظيف والمتطوعين او المتعاونين او او تفويض شركة. او تنفذ هذا على قدرة عالية او او كذا ممكن اطلبه ممكن - 00:23:58

ممكناً اي شي يرد في بالك اكتب. نصيحة اي شيء يرد في بالك اكتب. لا للمفاجآت. ابداً اكتب كل الممكناًت اللي تحتاجها. مم. واوجع وحتى في نقاط الالتقاء ارجع يا يوسف حتى في الهدف ثاني مرة راجعة. والمستوى من الثاني للمستوى الاول وحتى في نقاط الالتقاء. حتى تصل للغاية - 00:24:16

رايح ورايح مراجعة ليس غيوس للخلف دور هذى الصعوبة. اوه ارجع من الصفر. ارجع وانت ترى البداية من اولها ترى النهاية من اولها. وانا رايح وجاي يطير يطير مسكنات كنت اظنهما كذا ويكتب. واكتب الي ما تكتب. هذى الحركة طبقها - 00:24:42

ومع كل اهدافك هذى اللي تقول تاخذ اربع ساعات وجهد وذهنياً اكثر. لانه تصور لو كان عندك اربعة اهداف الهدف كل هدف زين في يطلع منه ثلاثة اهداف. اه كل واحد من الثلاثة يطلع منه ثلاثة - 00:25:06

مبادرات تسعة في اربعة الاساسية كم عندنا؟ تسعة في اربعة عندنا ستة وثلاثين هدف فرعى. فشجرتنا منتهية بستة وثلاثين غصن. اضربيها في اربعة على الاقل. اه اضربها في رايج جاي - 00:25:25

زين شف كم بيطلع معك يعني انت بتروح وتجي اثنين وسبعين كيف فهاد المطرة زين وتكلب مصفوفة مكاناتك تحت. معلش يا ابو محمد الان انا كتبت الممكناًت كلها رحت وجيـت وتخـيلـت - 00:25:45

وضعت الاهداف وطلع عندي حول الخمسين نضعها الان في مصفوفة ايه كيف اتعامل معها المصفوفة. المصفوفة. هل هي لها اوزان

معينة؟ اه اللي متكرر زي اللي ما تكرر جميل. اه انت الان وضعتها في المصفوفة ونفظ انعطت اداء طلع عددها كبير. ابدأ فلتر. المكاره
احذفه - [00:26:02](#)

هذى اول خطوة المكرر احذفه. المتشابه ادمجه اه والمتتشابه اه ادمجة بالتالي احذف. هم. بيقل العدد بشكل كبير. لان في في
جوانب تكرار كثير زين ثم بعد كذا اجي حول مستويات - [00:26:25](#)

يعنى اعطيك مثال انا طالب ان اني اعین سكريتير تنفيذى معى يعطونى هذى تحلو هذى الفرصة. مهم اطالب انى استقطب بطل بذلك
التكلفة ماشي هذا ممكن انا طالبه بطل مساعد لي بذيك التكلفة - [00:26:46](#)

موافقتهم للاستقطاب للبطل قولوا واحدا هي تحت لصلاحية في من تحته ما يحتاج انى اكتب ممكنتا لجوانب اقل من جوانب هي
اعلى منها. ايوة. اوفر بس هذا الجهد ايه يعني انا كاتب - [00:27:11](#)

يعنى مثلا خل اعطي جانب مالي قد يكون اووضح عندي احتياجك كممکن يكلفني بحدود المئة الف عندي احتياج ثانى يمكن
تكلفة آآ مثلا كذا وايضا عندي احتياج يكون دايما عندي قدرة للتصرف مفتوحة في المال. مثلا اثنين مليون ريال - [00:27:32](#)

ما يحتاج يجيب مكة من مئة الف انت عندك صلاحية اثنين مليون سفيان اللي تبغى هذا من جوانب الفلترة الان. الفلترة. هم فقس
على ذلك انا عندي صلاحية استقطب يعني وظائف عليا ما اكتب الوظائف الدنيا. نعم. كممکن. اها - [00:27:57](#)

اتيح لي يعني انا تحتاج اه موقع معين في المبني يساهم في نجاحي مثلا انا اه مستقطبيبي كبطل في تنمية الموارد المالية. احتاج
موقع ومكان مميز في المبني قائد والمدير والبطل - [00:28:17](#)

قال لي اختر اللي تبي من البداية. ايه. ما يحتاج انى اروح افصل انا ابغى المكان الفلاني والمكان هو قابل لي المكان اللي تبيه حط
ايدك عليه انتهينا. مهم اللي بيفى صلى يا ابو بدر - [00:28:35](#)

اني في الاخير اطلع بثلاث الى خمس من الخمسين؟ من الخمسين او الأربعين او العشرين او العشا او المية ايا كان. هاي الثلاث الى
خمس. لا اتنازل عنها. جدا الخمس كثير جدا الخمس كثير. ايه. من ثلاث ثلاث - [00:28:47](#)

اربعة ثلاثة قد يكون موكون واحد. اقبل التفاوض فيها؟ نعم التفاوض فيها بشرط انك انت اه تعى اهميتها وتعى في في
التفاوض البديل اللي يعطونك اياها. هم. هل هي مناسبة ولا ما وتملك مبررات هذا الطلب؟ اصبحت اصلا مبادراتك - [00:29:08](#)

اذا سويت بالطريقة اللي انا شرحتها لا انت عارف ليش طالب انت متمكن من مكانتك هم اللي غير متمكن. انت تبي سكريتير تبي بطل؟
طيب انت بطل بطل بتكلفتا زيادة طيب ما ادري ايش - [00:29:32](#)

اه ثم قال يعني شفت اللي يسعون ما يسعه لكن يقول خليني اشوفك ويبتعد كذا في في زاوية الرقيب لك مع دخول المساند لانك
انت بديت تتطلب يعني جميل هذا متوقع - [00:29:47](#)

هذا لا شك انه متوقع لكن اذا استطعت عن طريق مسطرات والنجاھاتك اه تتجاوز هذا بكل سهولة. احسنت بكل سهولة تتجاوز
هزمت الصعوبة الاسوأ مو هذا يا ابو بدأ الاسوأ - [00:29:59](#)

وسؤال دائم يا ابو محمد انت مر عليك اكيد ممكنتا معروفة ومشهورة عطنا لستة مكناك ايه خلنا نتوكل على الله واذا جتنا وظيفة
ولا طلبنا في مكان نعطيهم هالليسته ايه. ونطلب احتياط - [00:30:20](#)

هذا اخطر شيء. من اخطر شيء لا تطلب ممکن لا تحتاجه مم الممکن لما تطلب من بطل لاعلى منك من القائد اللي اعلى منك هو بيدل
جهد حتى يوفره احسنت - [00:30:39](#)

واذا وفره وما استفدت منه خواص يخدمك ما عاد يخدمك الممكنتا بعددين لكن اذا طلبت امك اثنين ثلاثة وفعلا واجدوا الممكنتا
اللي وفرها بيدل جهد فيها حتى وفرها قد يكون بيدل جهد حتى وفر المال او بيدل جهد حتى اخذ الموافقة من مجلس - [00:30:53](#)

لك وفعلا يشوفها انعكس زين واستثمرتها هذا يعزز مصداقية. اما انك تطلب ممکن بيدل جهد كبير فيه اليين ما اخذ موافقة عليه ولا
وفره ثم ما استثمرته هذا بكرة اذا طلبت امك ايه - [00:31:17](#)

يطلب ممكنتا وهو ما يدري ايش بيه. والله انا عندي شي يقرقع يا ابو محمد. تفضل. احيانا يكون عندك ممکن اه قد يكون مثار

سخرية الاخرين وممكن ما اجريت عليه هذه السيناريو الذهاب والعودة يحقق الهدف وانما هو ممكّن يعطيك استقرار نفسي -

00:31:40

مثال اه ابغى موقف سيارتي بعض الجهات مكتظة صراحة كوني ابجي يوميا اه يعني عندي ملف هذا الصبح لموقف سيارة وين اوقف هذا شغالة مثلا وانا مر علي بيغى موقف سيارة مثلا - 00:32:02

يعني مثل هذى الاشياء يترفع الانسان عنها ويترکها وكذا ولا لا يطلبها انعکاسها على اصحاب القرار او الناس اللي كيف يكون يعني؟
لان احيانا ترى يقول ان كان هذا عقلك فقد استرحت يعني بس هذا اللي تبغى زي كذا مع انها ترى تشكل هاجس انا عندي استقرارى لنفسي ممكّن يخلينى فاعل بشكل آآ جيد - 00:32:20

يعني اه اللي تقوله مو بشيء غريب وعادى جدا ما استغربه. وقد يوجد وقد يوجد حتى ابسط من ذلك. ايه. يعني طلبات ابسط منه لكنها هي تعتبر آآ مفترق طرق عند الشخص وقد تكون هي ليست - 00:32:44

يعني ممكّن اه ممكّن بقدر هي محفزات للنجاح له. بشكل اه اكبر اه ما تلتقي انها تكون مؤسسي. هم. بقدر ما هي ممكّن شخص حلو.
ايه. الفرق بينها هذا الممكّن - 00:33:05

اللي انا طلبته ايش علاقته بالهدف والغاية؟ اذا لا هذا ممكّن شخصي اذا نعم يكون هذا مؤسسي او متعلق صح او وجهة نظرى انه ما يتنازل عنه ايضا اي اذا كان يؤثر عليه. اه اذا كان يؤثر على يؤثر على عطائه يؤثر على يعني عناية - 00:33:22

والالتزامه اذا كان مؤثر بشكل كبير انا رأيي اه يعني يوفر له. اذا في الامكان انه يوفر له اه يوفر له. جميل. اه بس بشرط ان ما يخدش عدالة بمعنى انه ما يكون استثناء هو مثلا. ما يكون استثناء غير مبرر. هم. وغير متاح - 00:33:46

يعني يخلق ارتباك داخل المنظمة اذا كان لا متاح وتجري مثل هذه استثناءات اه او يكون هذى نوع من الحواجز اللي تمنح اه شخص اه او اه عضو فريق عن غيره حسب كل حسب اه يعني مسار التفاوض مع - 00:34:11

ومسار يعني استقطابه لا الامر انا اشوف بالعكس متاح يعني شفتها في بعض الاحيان في طلبات بسيطة لكنها في اه يعني مزاجية النجاح ان صحت العبارة هم. عن بعض الاشخاص - 00:34:38

يعني انا اعطيك مثلا اه في ناس يعني ان ما يستطيع يعمل فيما يسمونه المكاتب المفتوحة طبيعته. مم استطيع لا استطيع اعمل في المكاتب المفتوحة طبيعتي انا من الناس البصري - 00:35:01

من الناس اللي اتشتت اتشتت من الناس اللي سمعي الاوصوات تغبکني الى اخره. مهم ترى هذى كثير الطلبة هذا على فكرة انا ابغى مكان مستقل موب عشان والله مكتب مدير او اني انا رئيس قسم لا لا انا طبيعتي ما استطيع ان شاء الله تحطوني في السطح - 00:35:19

هذا الطلب ترى متكرر يؤخذ بالاعتبار الواقعين يأخذون بالاعتبار اذا فعلا اه عرف عنه وشرح اه يعني اه طبيعة اه واسلوبه في العمل.
مهم آآ بعضهم يقول بعضهم آآ اسلوبه يعني يطلب بعض الصالحيات اللي يرى انه ما ينجح الا بها - 00:35:42

وهي بعض الاحيان تكون اشبه ما تكون صالحيات مرتبطة بالجانب الشخصي اكثر من الجانب المؤسسة لكنها هو يقدرها بهذا القدر. نوع السيارة اللي يستخدمها نوع الطيران اللي يروح فيه - 00:36:12

هو بيروح جدة بيروح جدة صاحب سيكل ولا راح بدرجة سياحية ولا راح ذا لكن هو يرى من مكنات وهي نظرة شخصية عنده. هم.
انه يكون في هذا المستوى في تنقلاته - 00:36:35

طيب آآ رسالة يعني للابطال الصغار. وان كان لا يوجد صغير في العمل الجميع يؤدي مهام كبيرة حتى الصغير آآ يعني لفظا هو كبير قدرا وغيابه يعني يشعر به الجميع - 00:36:52

اللي توه بادي يعني ايش وصيتنا له يعني لا تكبر اللقمة لا تتطلب لا يعني يجي ابغى سكرتير وابغى مدري ايش وابغى مدري انا ما جبت واحد اه خبير انا اتكلم عن واحد في بداياته - 00:37:12

هل اه نقول له لا هدي اللعب فلتر اكتر آآ لا تتطلب كثيرا ترى هذى الاشياء لها ثمن ترى كل ما اه طلبت اكتر طلب منك اكتر. وبالتالي

لابد هو يكون واعي ايضا - 00:37:27

طيب اه هو طبعا كل شيء بقداره. هم. عشان ما يكون ايضا عندنا جلد الذات عالي انا اقول المسكنات دايما مكونات نجاح وليس مسكنات رفاهية يا سلام. نؤكدها. ايها. هي مكتنات نجاح للعمل - 00:37:43

الرفاهية هذى حواجز هي تجي حسب تموض المنظمة اللي انت رايح لها موضع المكان المكان اللي انت جاي منه مستوى الحواجز اللي انت اخذتها زين هذى هذى هي اللي تحكمها اكتر - 00:37:58

وايضا حداة زي ما تفضلت آآ خبرتك وحداثة عمرك هذى ايضا هذا المحدد يحكمه بشكل اه جدا كبير فهنا لابد آآ يعني ما نقول والله آآ في جهات آآ يعني في اشخاص او في مستقطفين - 00:38:16

او ابطال يطلبون يعني حواجز ما لها معنى. طيب اذا كانت هي متيسرة ومتحدة وترفع وهم متى حينها فقط اطلب متحدة موجودة لهم واضعينها اصلا وفق اه دراسة ورغبة لكنهم لمن اه يعني اه يتطلع لها ويرغب فيها. وهي يعني اه اه الارتياح - 00:38:41 والتحفيز وآآ يعني بعض ناس يزداد تحفيزه آآ كل ما آآ كان في مكان يتميز بشيء يفتخر به ويزيده ولاءه له ليش ما استثمرها لكن زي ما تفضلت كل مكان - 00:39:09

وهذى هي نصيحتي الاكبر كل ما كان وعيك انت مرتفع كل ما سرعة اه ايقاع نجاحك كانت عالية. هم. وهذى لحديثي الخبرة احرص على رفع وهو وعيك يساعدك في طلب مكتناتك زي ما قلنا قبل قليل يسرع من ايقاع آآ نجاحك بعد توفيق الله - 00:39:32 سبحانه وتعالى يزيد من تصالحك ذاتك ويجعلك ايضا شف تعرف الاشياء اللي يجعل الناس يطلبون محفزات غير منطقية او مبالغ فيها انهم يعني ما يقدرون اه او بالاصح غير متصالحين مع اه ذواتهم - 00:39:59

وبالتالي هو يعزز ذاته مم. بجوانب قد تكون خارجة عنها. اه خارجة عنها ولا والجانب قهر فيها نعم. اكبر انت ما دامك انت متصالح مع ذاتك وطالب هالمحفز قبل ما ما عليك الا كما يقال الا العافية بس انه اهم شي انك يعني تكون - 00:40:25 آآ وعيك بذاتك عالي وبالتالي تصالحك مع ذاتك عالي الى ما تعزوا ابو محمد نجاح الانسان في مكان ما يحتفي به الجميع يراهن عليه الجميع ينتقل لمكان اخر يفشل السبب في آآ ان المكتنات هنا اختلفت - 00:40:48

يعني وحدة منها يعني كل شي بتوفيق الله سبحانه وتعالى لكن قد تكون وحدة منها ان هذا التحول وهذا الانتقال قد يكون غير مدروس والبيئة اللي مساعدة في نجاحه في هذا المكان ما استطاع انه يجد مماثل لها - 00:41:08

وفي الغالب اه يعني اللي انا اشوفه ان هؤلاء الناجحين اللي ما يستطيعون ينجحون في اماكن اخرى هو آآ نجح لأن ماشي على مسطرة وحدة وغير يعني آآانا اكترت بس اسمح لي من الوعي بده. وغير واعي بذاته بشكل مطلوب حتى يعرف - 00:41:33 ما هي معجزات نجاحه؟ وين قوته فيه؟ ما يدرى. ما يعلم هو بس استخدماها هنا ونجحت لما راح مكان ثاني اللي موجود مو في المنهج ما يعرف نقاط قوته بشكل - 00:42:00

جيد فبلتبك معا عنده قدرات ولو درس بشكل جيد كان عنده وعي ذاتي بنفسه وايضا نرجع اه سبق المكتنات اللي يحتاجها لكان ما وقع فيها الارتباك. توفيق الله سبحانه وتعالى. اولا واخرا اذكر احد الاشخاص مميز جدا في مكان ما - 00:42:18

ارحب الجميع على نجاحه في مكان اخر وعادة الناجح يعني يرتقي من قمة الى قمة فذهب به الى قمة اعلى لكنه آآ سقط يعني سقطة كبيرة جدا اه فجا يشاوري فقلت له شف انت انسان - 00:42:49

اه مبدع ومرن وتحب التجديد وتحب كذا وتحب التحدي في عملك السابق كانوا كان معك واحد نائب لك منظم جدا كان يلقط وراك اللي انت قاعد تبعثره وتحسوه وتقول هو يكتب اه تحسوه ويرتبه - 00:43:07

آآ يعني تقتربه وينفذه لما رحت مكان اخر هذا ما كان موجود وبالتالي فقدت جزءا من مكتناتك اللي انت مش واعي فيها ما كنت تدرى مرة اخرى التوفيق اولا واخرا باذن الله سبحانه وتعالى هذى اسباب - 00:43:25

ايش نصيحتك؟ قلت والله نصيحتي شف لك واحد زي هذا او خذه هذا اه يكون احد متطلباتك انه يكون معك. وهذا وحدة المكتنات هذا احنا وفلان. هذا مو ممكن. طبيعي. طبيعي. اه بس خلاص. هو فعلا اخذ - 00:43:43

هذا الرجل مرة اخرى وما شاء الله تبارك الله يعني انطلاق وحس نفسه يعني صار في نوع من ليس التجانس وإنما نوع من التكامل بينه وبينه. ايه. واحد يعني وهذا شفناه يعني في في نماذج - [00:43:57](#)

متكررة في حتى عند الغربيين بعضهم ينتقل ومعه السكريتير او مدير مكتب او النائب فلان عساس يكون جانب تكاملي بينهم آاا والوعي انه يعرف انه ما يقدر ينجح الا به. احسنت. وايضا الوعي الاعلى - [00:44:11](#)

وهذا ايضا قليل اللي اعلى منه انه عارف سمات النجاح المكملة له اكثر منه شخص بعينه. ما ربطها شخص. احسنت. ربطها بسمات. فهو يبحث في المكان الآخر على شخص يشابه في السمات ويحبه يكمل له. في وزراء يأخذون معهم مدير الموارد البشرية - [00:44:30](#)

وكيل معه وسكرتير تنفيذي هذا يأخذهم من حقبة او من مكان لمكان حتى لو انتقل يعني خلاص هو عارف نقاط ضعفه وعارف ان هؤلاء يقعون ما يعني ثقب من آا من مهارات عنده. ترى نقاط ضعف - [00:44:53](#)

لكن قد يكونون اه اه يعني اه مزيد اه قوة له. ايه. في في هذا الجانب. يعني مثلا قد يكون هو اه قوي في اتخاذ القرار وهذهولي اقوياء في ترجمته - [00:45:09](#)

ممتناز زين هؤلاء متربون. مثلا وهكذا يعني مو بشرط ان يكون ان احنا نقول انها نقطة ضعف. هم. هي استثمار قوة مع قوة قد يكون. جميل. يعني اه ما ناخذها - [00:45:25](#)

دائما يعني كون انسان على فكرة يعني اه يحتاج لشخص اخر خل ناخذها بقاعدة خير على خير. ايه احسنت زين اه ما ناخذها والله هذا يكمل هذا ولا هذا اه يضعف اه هذا اه هذا يعني هي عبارة عن - [00:45:41](#)

آاا استثمار هذا عنده قوة وهذا عنده قوة يعني اجتماع خير على خير انا اراها من هذه الزاوية آا استلطافا حتى مع النفس وتقليلها من جلد الذات يعني حتى - [00:46:03](#)

اه يعني نستطيع حتى مع الاخرين يعني نستطيع ان تكون ترس لوحدنا واحد من المشاكل على فكرة اللي ما قلناها قبل شوي اه وهي سبب ترى يتكرر بشكل كبير - [00:46:19](#)

في ناس هو في منظومة في ناس هو سهام لوحده هو سهم سهم لوحده وين ما تحطه ما شاء الله. سهم يستطيع يعمل لوحده لكن وهذا لا يستطيع يعمل من ضمن مجموعة - [00:46:35](#)

ادراك هذا اه اه قدرته وادراك هذا لقدرته يجعل كل واحد يروح للمكان المناسب له. ايضا القائد لازم يعرف هو في من اي اصناف القادة وهذا جيد يعني اه تصنيف القادة مختلف - [00:46:59](#)

ثلاث اصناف مثلا يصنفهم خمسة انواع في واحد يروح للتصنيف الآخر لقائد تحويلي وقائد اهم شيء انك تعطي نفسك تعرف وين نمط وتعرف وش وين تحط نفسك فيه اذا استقطبت. اها - [00:47:21](#)

في ناس قادة تأسيس يجيد التأسيس وفي ناس قادت ازمات قائد الازمة ما يقدر يؤسس يؤسس لكن ليس بجودة قاعدة التأسيس. قائد التأسيس ما يقدر يدير ازمة يقدر. لكن ليست بجودة - [00:47:39](#)

وفي قادة دورهم حفظ نجاحات. يا سلام مكمل لها هذا دوره يعني الاول استقطاب القائد ومعرفة القائد للمكان اللي يناسبه هذا من اكبر معززات ابو محمد يبدو انك قائد تطوير - [00:48:00](#)

وازمات تجي ليشي متغير تجي اه تعرف تسمكره. لا يمكن انا اجد نفسي اكثر في التأسيس. التأسيس. نعم. يعني اه اذا اذا استحضر ايضا انسان اثر انك تؤسس شيء اه فيه خير وعطاء وكذا - [00:48:24](#)

يكون محفز عالي جدا عاد هذى يلجا لقدرة الانسان. مم. انه يضع محفزاته وايضا يعرف آا يعني او خليني اقول لك اياها بشكل اه اخر انه يستطيع يتذاغم ما اه سماته وصفاته هذا لا شك انه يفعله بشكل كبير جدا - [00:48:40](#)

لذلك انا انصح اللي اصبح الوعي عندهم مرتفع اه انهم يستخدمون مقاييس مقاييس زي كالوب هذا يساعد كثير اللي وعي عندهم مرتفع في اه لانه يتحدث عن جذور الصفات ومعرفة الجذور الصفات وترتيبها يساعد بشكل كبير - [00:49:10](#)

اـنـكـ اـهـ تـتـجـهـ يـعـنيـ قـيـادـةـ اـمـاـكـنـ تـتـقـاطـعـ مـعـ اـهـ صـفـاتـكـ. وـسـبـحـانـ اللهـ هـوـ اـهـ هـذـاـ الـوـعـيـ الـعـالـيـ يـجـعـلـكـ تـنـسـجـمـ مـعـ الـقـيمـ الـمـطـبـوعـةـ
ولـيـسـ الـقـيمـ الـمـصـنـوـعـةـ بـمـعـنـىـ الـمـطـبـوعـةـ الـتـيـ طـبـعـتـ عـلـيـهـ خـلـقـ كـلـ مـيـسـرـ لـمـاـ خـلـقـ لـهـ. مـيـسـرـ فـيـ تـيـسـيرـ شـوـفـهـ اـذـاـ اـشـتـغـلـ هـنـاـ سـبـحـانـ
الـلـهـ يـبـسـطـ - 00:49:31

تـيـسـرـ الـامـورـ وـكـذـاـ اـهـ اـمـاـ الـمـصـنـوـعـةـ هـيـ التـيـ صـنـعـهـ الـاعـلـامـ الـمـجـتمـعـ الـاقـرـانـ فـتـحـسـ انـ وـدـكـ تـصـيرـ هـنـاكـ بـسـ هـذـاـ مـوـبـ لـكـ لـذـكـ لـمـاـ جـاءـ
عـلـيـ رـضـيـ اللـهـ عـنـهـ وـسـأـلـ النـبـيـ صـلـىـ اللـهـ عـلـيـهـ وـسـلـمـ دـعـاءـ عـلـمـنـيـ دـعـاءـ وـكـانـ شـابـ شـابـ عـنـدـهـ مـفـتـرـقـ طـرـقـ عـنـدـهـ قـدـرـاتـ عـنـدـهـ طـمـوحـ
كـانـ النـبـيـ صـلـىـ اللـهـ عـلـيـهـ وـسـلـمـ - 00:50:02

اـهـ قـلـ اللـهـمـ اـهـدـنـيـ وـسـدـدـنـيـ الـهـدـاـيـةـ هـيـ مـعـرـفـةـ الـطـرـيقـ الـاـنـسـبـ الـهـدـاـيـةـ حـتـىـ قـالـ لـهـ النـبـيـ صـلـىـ اللـهـ عـلـيـهـ وـسـلـمـ وـتـذـكـرـ بـالـهـدـاـيـةـ
هـدـاـيـةـ الـطـرـيقـ. وـبـالـسـدـادـ سـدـادـ السـهـمـ. طـيـبـ اـيـشـ مـعـنـىـ - 00:50:23

الـلـهـمـ اـهـدـنـيـ وـسـدـدـنـيـ اـهـدـنـيـ. يـاـ رـبـيـ عـلـمـنـيـ الـطـرـيقـ الـصـحـوـينـ تـرـىـ بـعـضـ النـاسـ يـعـرـفـ الـطـرـيقـ الـصـحـ وـلـاـ يـسـلـكـهـ لـذـكـ قـالـ وـسـدـدـنـيـ
مـعـنـاهـاـ بـلـغـنـيـ غـاـيـةـ نـهـاـيـةـ لـذـكـ الـاـنـسـانـ يـعـرـفـ نـفـسـهـ يـحـاـوـلـ يـكـونـ عـنـدـهـ وـعـيـ مـقـاـيـيسـ وـيـكـثـرـ مـنـ هـذـاـ دـعـاءـ اللـهـمـ اـهـدـنـيـ وـسـدـدـنـيـ
الـلـهـمـ اـهـدـنـيـ وـسـدـدـنـيـ - 00:50:38

ثـمـ اـذـ فـتـحـ لـهـ فـيـ شـيـءـ فـلـيـلـزـمـهـ كـمـاـ قـالـ عـمـرـ رـضـيـ اللـهـ عـنـهـ اـبـوـ مـحـمـدـ هـلـ بـقـيـ فـيـ هـذـاـ مـوـضـوعـ ماـ يـمـكـنـ اـنـ نـقـولـهـ عـلـىـ عـجـالـةـ تـدوـيـنـةـ
اـخـيـرـةـ يـعـنـيـ اـهـ اـذـ كـانـ اـهـ يـعـنـيـ مـنـ تـدوـيـنـةـ اـخـيـرـةـ يـاـ اـبـوـ بـدـرـ اـنـاـ اـقـولـ اـنـ - 00:50:59

الـا~ن~س~ان~ ا~ذ~ ا~ج~اد~ ك~ت~اب~ة~ م~ك~و~ن~ات~ه~ و~ه~ ص~ن~ع~ ق~ف~ز~ات~ ق~اد~م~ة~ م~ن~ ن~ج~اح~ آ~آ~ و~ه~ ي~ع~ن~ي~ ق~د~ ح~ل~ق~ آ~آ~ ب~ط~ائ~ر~ة~ م~ك~و~ن~ات~ه~ ب~ال~ش~ك~ل~ الص~ح~ي~
شـكـراـ يـاـ مـحـمـدـ حـلـقـةـ مـلـيـئـةـ وـاـنـاـ اـقـولـ اللـيـ اللـيـ يـكـتبـ مـمـكـانـاتـهـ - 00:51:17

قدـ اـقامـ الحـجـةـ عـلـىـ نـفـسـهـ فـلـيـثـبـتـ جـدـارـتـهـ. باـذـنـ اللـهـ. شـكـراـ يـاـ اـبـوـ مـحـمـدـ هـذـهـ الـحـلـقـةـ بـرـعـاـيـةـ مـؤـسـسـةـ عـبـدـالـرـحـمـنـ بـنـ صـالـحـ الرـاجـحـيـ
وـعـائـلـتـهـ الـخـيـرـيـةـ - 00:51:43