

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

## بودكاست تدوينة | الحلقة الرابعة

ياسر الحزيمي

بسم الله الرحمن الرحيم والصلاة والسلام على اشرف الانبياء والمرسلين اه حياك الله ابو محمد حياك. حلقة جديدة ايضا ممتدة

المواضيع السابقة. باذن الله. اه بعض القيادات علشان ما تخرب ماكينة الفاعلية عنده - [00:00:00](#)

يقدم كتيب التشغيل الخاص به اللي اه اصطلحت على تسميته ممكناات النجاح قبل الانطلاق. يعني ما هي الاشياء التي يطلبها البطل

قبل ان ويستقطب اه ليصنع ويهيى 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 واكدنا 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

ييدي موافقته على هذا آآ الانتقال لانك اذا ما طلبت ممكنااتك قبل - [00:01:07](#)

زين اه الوعود تتبخر يعني احنا بنساعدك الكلام العام هذا آآ لا يغني ولا يضمن من جوع في الغالب اطلب ممكنااتك من قبل وطلب

المممكناات هذي ما هو وحى ينزل عليك؟ لابد انك تشتغل عليه وكثير منا ما يعرف كيف يطلب مكوناته اصلا ما يعرف كيف يكتبها

ابتداء او يعرف ما هي مكوناته - [00:01:26](#)

صدقت فبالتالي هذا دعاني اني اكتب اشبه بالمنهجية في كيفية كتابة الابطال لمممكناات من قبل اه ان ينطلقوا. جميل. اه هل هذي

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 القائها وفي اه نثر كنانتها - [00:02:09](#)

لكنها تطبيقها لما ياخذها الانسان ويبقى يطبقها شغل ذهني عظيم جدا وكبير جدا رائع ايش المعنى الممكن يعني ما هو تعريف بس

تحرير المصطلح خليني اعرف يعني تعريفى انا يعني لا انا لا يعني اه اه - [00:02:28](#)

اه حتى نبسط اه المقصود. اه الممكن انا اعرفه اي معزز لك في النجاح 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 واتأمل واكتب يعني - [00:03:04](#)

آآ ما اقول لك يعني ذيك الايام قد لا يكون عندي كانت هذي المنهجية وهذا الاسلوب وهذا 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. فطلبتاه 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 الصلاحيات فقط يفهم ان الممكن هي الحوافز لا حبيبتنا 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 مو بكبير مرة. واحد منهم فريق العمل ممكن لا شك. هم. المورد البشري في العموم آآ من اكبر

الممكنات في وجهة نظري انا الشخصية - 00:04:26

لكن عموما الصح انك تطلب موكلك الصحيح ومعرفة الممكن هو اليوم حديثنا اللي بنتكلم عنه باذن الله في رحلتنا مع طلب الممكنات

اطلب يمكنك قبل ان تنطلق انا جاهز للتدوين. اول شي ودي اعطي تعليق - 00:04:42

اه ان اه هذي الممكنات يعني اه 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 يبغى له فعلا يعني اه اه اعتكاف مع الذات يا سلام لا يقل عن ثلاث الى اربع وقد يصل -

00:05:04

اكتر من ذلك ساعات. مهم. وتركيز شديد جدا حتى يقدر ياديبها لكن تصور لما تكون قبل ان تنطلق في وظيفك ممكنات نجاحك

وتطلبها يقولون لك تفضل هل في ادوات سبر ماذا احتاج وماذا يعني هل استطيع ان استعين بمن زاملني من صاحبي من -

00:05:34

عمل معي من عملت معه آآ او اكتر 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

اه 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

اه كاملة على المكان اللي بتروح له كل ما كان هذي توفرت كل ما كان الخطوات اللي نتكلم عنها اليوم اه صارت ايسر في تطبيقها اه

بعض قد يسألني سؤال - 00:06:42

اه يا محمد خلاص انا وافقت توافقت ما يمنع انك تسوي هذي حتى بعد موافقة لكن الصح والاصح زين اه والافضل له المفضل 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 توفرون

علي او اربعة. دايماً قل اربعة زين لان الاربعة يقبل الخامسة ايه وان قلت للثلاثة مقبول بالعكس جت اكرامية من انك صمت وحدة -

00:07:19

لكن اذا طلبت ثلاثة قلت خمسة كأنك تقول ضعف. اها فخلك في الاربعة وبيوضح السبب ليش اقول اربعة؟ بعد ما اه يعني اتحدث.

نعم. اه او بعد ما اعرض المنهجية. اول شيء - 00:07:45

زين اه زي ما قلت لك اذا تعرفت على منظمتك حاول تكتب غاية وجودها واذا ما كانت منظمة اللي ستقودها ستقود مشروع غاية

هذا المشروع وشو يعني اذا كنت بتقود منظمة تشوف غاية المنظمة. تقود مشروع في المنظمة ما هو؟ اي نعم. ما هي غاية هذا

المشروع؟ واذا ما اذا ما تبغى فلوس - 00:08:02

غاية وجودك من ايش يبغون 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 لهذي الغاية - 00:08:24

ما هي الاهداف التي ساقققها لتوصلني 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 يبغى؟ اول شي

اشوف وش يبون - 00:09:13

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

لما تجي تطلق لك مسمار من هنا ومسمار من هنا وتربط فيها وتشد. ايه. الطلقة حتى تنطلق. ايوا. هذه. هذه هي - [00:09:37](#)

هذي هي انت تستعد للانطلاقه هذي 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 دائما اه يكون اه هو هذا موكناتي فبالثالي هذا الرجوع اللي قاعد اسويه كتبت والله انا وجودي - [00:10:18](#)

احتاج اني احقق الارباع اهداف هذي يحتاج يحتاجون مني اي يحتاجون واحتاج لازم الثنتين اها ليه لان اذا آآ 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 يتوافق واطلع منه بالاهداف الاربعة او الخمسة او الثلاثة. نصيحة لا تتجاوز الخمسة في الغالب لن تقل عن ثلاثة هذي الاهداف يبدأ يتفرع منها اهداف بمستويات اقل - [00:11:20](#)

يطلع اه اهداف من مستويات اقل. وفي الغالب تكون الاهداف مستويات اقل تكون من اثنين لاربعة اهداف. غالبا اداءية تكون نعم اجرائي او تنفيذيا صحت وهذه الاهداف تطلع منها مبادرات - [00:11:42](#)

كل هدف يطلع منه من واحد الى ثلاث مبادرات هذي خطتك هذي خطة نجاحك انا احقق المبادرة هذي وهذي وهذي من اجل هذا الهدف الاجرائي او التنفيذي الذي يحقق هذا الهدف الكبير الذي يصب في هذه الغاية التي - [00:12:01](#)

لاني انا تسألني تقول ابو محمد انت وديتنا خطة ووديتنا حنا نقول نبغى نكتب اهدافنا. نبغى نكتب مكثنا شو ادا ان الى اهداف وغايات هذي اذا عرفت غاية وجودك غاية استقطابك - [00:12:18](#)

اهداف المطلوبة منك في اول ثلاث سنوات مطلوب انك تحققها ان استطعت تكون لا تزيد عن ثلاث سنوات وتكون ما تقل عن سنة في حدود السنتين 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 تسوي خارطة السمكة اللي اه تصب اثرها في عمود واحد هنا تقدر تطلع مكثاتك طيب كيف؟ بالطريقة هذي بعد ما نسوي خارطة 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 فبالثالي ما هي صغيرة. نجي المشاهدين والمشاهدات يركزون معي وركزوا معي ابو بدر كيف 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 نكتبها زين ونضع فوق - [00:14:10](#)

انواع الممكنات وانواع المكثات قد تكون مكثات آآ اه مالية قد يكون ممكنات بشرية قد تكون مسكنات صلاحيات اه قد تكون مكثات تطوير تأهيل مكان يعني انا السؤال الاول سافعل - [00:14:31](#)

او ساحقق السؤال الثاني اللي يبنث وينبش للممكنات 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 شيه نجي عند الغاية زين نمسك الغاية ونروح للهدف والمستوى الاول ونجي في منطقة الالتقاء هل الغاية مرتبطة بالمستوى بشكل صحيح هل فعلا هذا الهدف يبنثق من هذي الغاية؟ طب هم اللي كاتبينه - [00:15:16](#)

لا انت اللي كاتب انا اللي كاتبة بناء على فهمي بناء على فهمك. وتتأكد انه مرتبط وانه يخدم الغاية. ماذا لو ما كان اه له ارتباط بالغاية؟ يعالج يتأكد منه ويتأكد منه ويعالج - [00:15:42](#)

اذا تأكدنا انه مرتبط قد يكون اه اه معالجته في تغيير مكانه في تغيير مستواه 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 اسوي الهدف هذا في جدول ثاني. اكتب اللي يطلع معي في الجدول اللي تحت. الآن عندي غاية في الجدول

كثبت الغاية ومتوافقة تأكدت ان الهدف يلتقي مع - [00:16:16](#)

مع الغاية اجي هنا اقول في هذي النقطة كيف احقق ما هي ممكناتي لتحقيق هذا الهدف المرتبط بالغاية؟ اكتب الممكنات. نعم. انواع

الممكنات قد تكون مالية؟ نعم. صلاحية احسنت. اه تردون علي زي اللي انت قلت فريق عمل - [00:16:30](#)

تقنية معينة ووجود مكان اه جانب مالي نظام تكتيكي تكتيكي قد يكون تكتيكي او تطلع شي عام اخرى احتياطا ايه بس اني خلاص

اعرف هذا النوع من الاهداف الذي يجعلني بعد توفيق الله عز وجل احققه هو واحد اثنين ثلاثة اربعة - [00:16:48](#)

اي نعم. ممتاز. اكتبها. اكتبها. كل اللي يرد في ذهني اكتبه. حتى لو كان كثير جميل زين نجي مرحلة فلتقة خاصة بعدين انتقل

المستوى نفسه. اأمل في الهدف. انا انا تأملته الارتباط - [00:17:07](#)

ارتباطه بالغاية. ارتباطه بالغاية. نتأمل في الهدف نفسه كيف انجح في تحقيق هذا الهدف؟ وش احتاج نحتاج ممكنين واحد ثلاثة ايا

كان. ايش الفرق يا ابو محمد هنا الارتباط والانبثاق - [00:17:24](#)

زين وهنا في الهدف نفسه. وقد ما يوجد فرق. يعني هي تفصيل للتأكد من من اه صبغ 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. ناخذ الحد الادنى ثلاثة كل وحدة طلع منها آ خمس مكنتات نعم هذي خمسطعش ممكن بنجي طريقة

ترتيبها يجي اكثر بعض الاحيان اكثر من خمسطعش تطلع قد تطلع بخمسين ممكن خمسين - [00:17:59](#)

بمعنى بس اؤكد فهمي. ايه. خمسين مكن يعني معناها خمسين اداة او طلب آ يمكني 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. ايه. طيب. طلع الان سويت الجدول. ان سويت الجدول. تأكدت من الماكينة. وبدت اسجل في الجدول. بدت

تسجل. ايه. بعدين انتقل الهدف المتفرع الاخر ونقول له المتفرع من المستوى الاول واحنا المستوى الثاني الهدف الاول اكتب الالتقاء

- [00:18:38](#)

التفرع المستوى الثاني من المستوى الاول. التقاء بالهدف وليس بالغاية الان. اي اي خلاص اي بما فووه. اي نعم. ممتاز ماشي؟ ماشي

وبعدين اجي للهدف نفسه. وممكناته وكتب اذا كان قد يكون في مكنتاتك قال ما يكون. هم. زين. واجي للمبادرة. للمبادرة -

[00:18:58](#)

واشوف هل هي منبثقة؟ وش احتاج؟ وارتباطه صحيح ولا لا؟ وممكنها ثم اجي لنفس ايش؟ المبادرة ماشي؟ ايه جدا بيطلع عندي

سلة ضخمة من الممكنات ما في بأس واذا 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 الممكنات هو يفترض عدم وجودها ما يدري احنا بنروح الجهة ما يدري هذي الاشياء

موجودة ولا لا. الممكن لنجاحه قد تكون كلها موجودة قد تكون بس ترى قبل لا تجي ترى هذي اللي هذا اللي يحتاجه ممتاز -

[00:19:45](#)

يعني اعطيك مثال انا احتاج موكل مالي نحتاج مليون ريال في هذي المبادرة تكون يعني آ لي صلاحية فيه صلاحية عليها. هم يمكن

عندهم عشرات الملايين مع انهم مشكلة فيها - [00:20:02](#)

لكن مو مخصصين لي شيه 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 مثلا. مثلا - [00:20:17](#)

لكن طيب احنا وصلنا هنا ايه هل انتهينا طبعاً ما بعد كتبنا العقد لا لا الافضل انه يكون ما كتبنا له عشان يضمن بعضه في العقد مثلا

احسنت لانه قد تحتاج واذا كانت لان الوظف حر جدا او مفترق طرق - [00:20:33](#)

او اكون انا لا اكون انك تضمن بعض احيان الممكنات في العقد وان كان يعني الامر ليس من ذلك طيب هل انتهينا ما انتهينا؟ تونا بنفس الهدف. ايه. نسوي ليس - [00:20:50](#)

ارجع ورا لأ للخلف در وارجع وجهك للخلف. ارجع كذا. ايه يعني زي لو ما تكون تسوي اه فعالية وتجي في نهاية الفعالية وتسوي سيناريو في ذهنك وترجعها من ورا - [00:21:05](#)

الين ما ترجع لبداية الفعالية شي مو بسيط بكل هدف فرحي الين ما تصل للغاية يعني اه تفكر من حيث من النهاية الى البداية. نعم سيناريو والسيناريو المعكوس. المعكوس. زين - [00:21:24](#)

لا للخلف دور. علشان اتعرف ايضا على الممكنات. احسنت. زي اللي طالع للبر. هم. وسوى سيناريو كذا وبنحتاجه نحتاج اه اغراض الشاي غاض القهوة غاض ثمين يجي مسوي الخلف در من رجعتنه من البغ - [00:21:39](#)

يسوي رجعة كذا يسوي ليست شيه سهل ترى طيب لو اخذناه على مثال ابو محمد. مم. المبادرة مثلا هي عبارة عن اه نقول اه انشاء ملتقى خاص بالطفولة. مثلا حقق هدف - [00:21:58](#)

اللي هو اه تنمية الاسرة او تنمية الوعي التربوي داخل الاسرة المتحقق للغاية الغاية جهة مهمة التربية طبعا انا ما جيت ايه هذي مبادرة ايه مبادرة لكن انا اجي اراجعها ايه نجي للمبادرة اقول يلا الان انا سويت - [00:22:17](#)

الملتقى والملتقى اصلا كان عشان الهدف عشان كذا كذا اجي لنفس المبادرة ارجع ايه لكن بعض الاحيان زي ملتقى يحتاج الملتقى. ايه انا الحين سلمنا الجوائز. اه في جوائز. جوائز تحتاج فلوس. انا احتاج فلوس - [00:22:36](#)

ومعي فريق عمل احتاج فريق عمل يحتاج انا الان ترى بديت بنهاية الملتقى بالجوائز بالتكريم الدعم او في داعمين ساحتاج داعمين طيب معناها هل عندكم ادارة شراكات وعندكم داعمين وعندكم في احد في مسوق في كذا وابدأ بعدين قلطناهم على العشاء اوه في اكل في عندكم - [00:22:54](#)

من تغذية عندكم ابدأ ادخل بهذي التفاصيل. اه يعني يعتمد يعتمد. اها. اذا كنت انا انت قلت مرحلة التنفيذ قد احتاج التفاصيل. اذا كنت لا في كتابة الممكنات لا آآ وخاصة يعني اذا آآ بالمستوى اللي انت تقوله عادة خبرته تخدمه يعني مثلا هو بيمر على - [00:23:14](#)

الرئيسية في راعي معناه ترى مناسباتي لابد المناسبة حقت الفعالية لابد تكون على مستوى سقف معين من راعي لازم تلتزمون انكم تدعونه مكة مثلا اذا كان هذا امك؟ ايه سامحني انا يوم سألتهم لقيت عدد كل العاملين وهي جهة ممتازة عددهم ثلاثين - [00:23:36](#)

الملتقى لوحده يبغى لي خمسين واحد يشتغل. من الممكنات اعطائي صلاحية المقابلة والتوظيف والمتطوعين او المتعاونين او او تفويض شركة. او تنفذ هذا على قدرة عالية او او كذا هذا ممكن اطلبه ممكن - [00:23:58](#)

ممكن اي شي يرد في بالك اكتبه. نصيحة اي شيه يرد في بالك اكتبه. لا للمفاجآت. ابدأ اكتب كل الممكنات 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 هذي الصعوبة. اوه ارجع من الصفر. ارجع وانت ترى البداية من اولها ترى النهاية من اولها. وانا رايح وجاي يطيح مسكنات كنت اظنها كذا ويكتب. واكتب الين ما تكتب. هذي الحركة طبقها - [00:24:42](#)

ومع كل اهدافك هذي اللي تقول تاخذ اربع ساعات وجهد وذهنيا اكثر. لانه تصور لو كان عندك اربعة اهداف الهدف كل هدف زين في يطلع منه ثلاث اهداف. قائمة منسدلة من الاهداف. 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 فرعي. فشجرتنا منتهية بستة وثلاثين غصن. اضربها في اربعة على الاقل. اه اضربها في رايح جاي - [00:25:25](#)

زين شف كم يبطلع معك يعني انت بتروح وتجي اثنين وسبعين كيف فهاد المطرة زين وتكتب مصفوفة مكنااتك تحت. معلىش يا ابو محمد الان انا كتبت الممكنات كلها رحت وجيت وتخيلت - [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 ونفط انعطت اداء طلع عددها كبير. ابدأ فلتر. المكاره  
احذفه - [00:26:02](#)

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

يعني اعطيك مثال انا طالب ان اني اعين سكرتير تنفيذي معي يعطوني هذي تحلو هذي الفرصة. مهم اطالب انني استقطب بطل بذاك  
التكلفة ماشي هذا ممكن انا طالبه بطل مساعد لي بذيك التكلفة - [00:26:46](#)

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

يعني مثلا خل اعطي جانب مالي قد يكون اوضح عندي احتياج احتاجك كممكن يكلفني بحدود المئة الف عندي احتياج ثاني يمكن  
تكلفة آآ مثلا كذا وايضا عندي احتياج يكون دايمًا 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 الفلتر الان. الفلتر. هم فقس  
على ذلك انا عندي صلاحية استقطب يعني وظائف عليا ما اكتب الوظائف الدنيا. نعم. كممكن. اها - [00:27:57](#)

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

قال لي اختر اللي تبي من البداية. ايه. ما يحتاج اني اروح افصل انا ابغى المكان الفلاني والمكان هو قايل لي المكان اللي تببيه حط  
ايدك عليه انتهينا. مهم اللي يبغى صلي يا ابو بدر - [00:28:35](#)

اني في الاخير اطلع بثلاث الى خمس من الخمسين؟ من الخمسين او الاربعين 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 ثلاثين قد يكون موكن واحد. اقبل التفاوض فيها؟ نعم التفاوض فيها بس بشرط انك انت اه اه تعي اهميتها وتعني في في  
التفاوض البدائل 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 مكناك هم اللي غير متمكن. انت تبي سكرتير تبي بطل؟  
طيب انت بطل بطل بتكلفنا 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 والنجاحاتك اه تتجاوز هذا بكل سهولة. احسنت بكل سهولة تتجاوز  
هزمت الصعوبة الاسوأ مو هذا يا ابو بدأ الاسوأ - [00:29:59](#)

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

هذا اخطر شيه. مم اخطر شيه لا تطلب ممكن لا تحتاجه مم الممكن لما تطلبه من بطل لاعلى منك من القائد اللي اعلى منك هو يبذل  
جهد حتى يوفره احسنت - [00:30:39](#)

واذا وفره وما استفدته منه خوادش يخدمك ما عاد يخدمك الممكنات بعدين لكن اذا طلبت امك اثنين ثلاثة وفعلا واجدوا الممكنات  
اللي وفرها وبذل جهده فيها حتى وفرها قد يكون بذل جهد حتى وفر المال او بذل جهد حتى اخذ الموافقة من مجلس - [00:30:53](#)

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

يطلب مسكنات وهو ما يدري ايش يبني. والله انا عندي شي يقرقع يا ابو محمد. تفضل. احيانا يكون عندك ممكن اه قد يكون مثار

سخرية الاخرين وممكن ما اجریت عليه هذه السيناريو الذهاب والعودة يحقق الهدف وانما هو ممكن 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 شغلة مثلا وانا مر علي ببغى موقف سيارة مثلا - 00:32:02

يعني مثل هذي الاشياء يترفع الانسان عنها ويتركها وكذا ولا لا يطلبها انعكاسها على اصحاب القرار او الناس اللي كيف يكون يعني؟

لان احيان ترى يقول ان كان هذا عقلك فقد استرحت يعني بس هذا اللي تبغى زي كذا مع انها ترى تشكل هاجس انا عندي استقراري

لنفسى ممكن يخليني فاعل بشكل آآ جيد - 00:32:20

يعني اه اللي تقوله مو بشيء غريب وعادي 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 ممكن اه ممكن بقدر هي محفزات للنجاح له. بشكل اه اكبر اه ما تلتقي انها تكون مؤسسي. هم. بقدر ما هي ممكن شخص حلو.

ايه. الفرق بينها هذا الممكن - 00:33:05

اللي انا طلبته ايش علاقته بالهدف والغاية؟ اذا لا هذا ممكن شخصي اذا نعم يكون هذا مؤسسي او متعلق صح او وجهة نظري انه ما

يتنازل عنه ايضا اي اذا كان يؤثر عليه. اه اذا كان يؤثر على عطاءه يؤثر على يعني عناية - 00:33:22

والتزامه 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 وتجرى مثل هذه استثناءات اه او يكون هذي نوع من الحوافز 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 اتشنت اتشنت من الناس اللي سمعي الاصوات تغبكني الى اخره. مهم ترى هذي كثير الطلبة هذا على فكرة انا ابغى

مكان مستقل موب عشان والله مكتب مدير او انا رئيس قسم لا لا انا طبيعتي ما استطيع ان شاء الله تحطوني في السطح -

00:35:19

هذا الطلب ترى متكرر يؤخذ بالاعتبار الواعيين 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 الصلاحيات اللي يرى انه ما ينجح الا بها - 00:35:42

وهي بعض الاحيان تكون اشبه ما تكون صلاحيات مرتبطة بالجانب الشخصي اكثر من الجانب المؤسسة المؤسسة لكنها هو يقدرها

بهذا القدر. نوع السيارة اللي يستخدمها نوع الطيران اللي يروح فيه - 00:36:12

هو بيروح جده بيروح جده صاحب سيكل ولا راح بدرجة سياحية ولا راح ذا لكن هو يرى من مكناات وهي نظرة شخصية عنده. هم.

انه يكون في هذا المستوى في تنقلاته - 00:36:35

طيب آآ رسالة يعني للاباطال الصغار. وان كان لا يوجد صغير في العمل الجميع يؤدي مهام كبيرة حتى الصغير آآ يعني لفظا هو كبير

قدرا وغيايه 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 اه خبير انا اتكلم عن واحد في بداياته - 00:37:12

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

لابد هو يكون واعى ايضا - [00:37:27](#)

طيب اه هو طبعا كل شىء بقدرارة. هم. عشان ما يكون ايضا عندنا جلد الذات اعلى انا اقول المسكنات دايمًا مكونات نجاح وليس مسكنات رفاهية يا سلام. نؤكد عليها. ايه. هي مكونات نجاح للعمل - [00:37:43](#)

الرفاهية هذي حوافز هي تجي حسب تموضع المنظمة اللي انت رايع لها موضع المكان المكان اللي انت جاي منه مستوى الحوافز اللي انت اخذها زين هذي هذي هي اللي تحكمها اكثر - [00:37:58](#)

وايضا حدائة زي ما تفضلت آآ خبرتك وحدائة عمرك هذي ايضا هذا المحدد يحكمه بشكل اه جدا كبير فهنا لابد آآ يعني ما نقول والله آآ في جهات آآ يعني في اشخاص او في مستقطبين - [00:38:16](#)

او ابطال يطلبون يعني حوافز ما لها معنى. طيب اذا كانت هي متيسرة ومتاحة وترفع وهم متيحينها فقط اطلب متاحة وموجودة وهم 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 بشىء يفتخر به ويزيد ولاءه له ليش ما استثمارها لكن زي ما تفضلت كل مكان - [00:39:09](#)

وهذي هي نصيحتي الاكبر كل ما كان وعيك انت مرتفع كل ما سرعة اه ايقاع نجاحك كانت عالية. هم. وهذي لحديثي الخبرة احرص على رفع وهو وعيك يساعدك في طلب ممكناك 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 تجعل الناس يطلبون محفزات غير منطقية او مبالغ فيها انهم يعني ما يقدرن اه اه او بالاصح غير متصالحين مع اه ذواتهم - [00:39:59](#)

فبالتالي 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 اعلى وبالتالي تصالحك مع ذاتك اعلى الى ما تعزوا ابو محمد نجاح الانسان في مكان ما يحتفي به الجميع يراهن عليه الجميع ينتقل لمكان اخر يفشل السبب في آآ ان الممكنات 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 مساهمت في نجاحه في هذا المكان ما استطاع انه يجد مماثل لها - [00:41:08](#)

وفي الغالب اه اه يعني اللي انا اشوفه ان هؤلاء الناجحين اللي ما يستطيعون ينجحون في اماكن اخرى هو آآ نجح لان ماشي على مسطرة وحدة وغير يعني آآ انا اكثر بس اسمح لي من الوعي بده. وغير واعى بذاته بشكل مطلوب حتى يعرف - [00:41:33](#) ما هي معجزات نجاحه؟ وين قوته فيه؟ ما يدري. ما يعلم هو بس استخدمها هنا ونجحت لما راح مكان ثاني اللي موجود مو في المنهج ما يعرف نقاط قوته بشكل - [00:42:00](#)

جيد فيلتبك معا عنده قدرات ولو درس بشكل جيد كان عنده وعي ذاتي بنفسه وايضا نرجع اه سبق الممكنات اللي يحتاجها كان ما وقع فيها الارتباك. توفيق الله سبحانه وتعالى. اولًا واخرًا 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 يشاورني 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 وتحوسه وتقول هو يكتب اه تحوسه ويرتبه - [00:43:07](#)

آآ يعني تقترحه وينفذه لما رحمت مكان اخر هذا ما كان موجود وبالتالي فقدت جزءا من مكوناتك اللي انت مش واعى فيها ما كنت تدري مرة اخرى التوفيق اولًا واخرًا باذن الله سبحانه وتعالى هذي اسباب - [00:43:25](#)

ايش نصيحتك؟ قلت والله نصيحتي شف لك واحد زي هذا او خذ هذا اه يكون احد متطلباتك انه يكون معك. وهذا وحدة الممكنات هذا احنا وفلان. هذا مو مكن هذا 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 وانما نوع من التكامل بينه وبينه. ايه. وواحد يعني وهذا شفافه يعني في في نماذج - [00:43:57](#)

متكررة في حتى عند الغربيين بعضهم ينتقل ومعه السكرتير او مدير مكتب او النائب فلان عساس يكون جانب تكاملي بينهم آآ 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 المكمل له اكثر منه شخص بعينه. ما ربطها شخص. احسنت. ربطها بسمات. فهو يبحث في المكان الاخر على شخص يشابه في السمات ويجيبه يكمل له. في وزراء ياخذون معهم مدير الموارد البشرية - [00:44:30](#)

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

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

ممتاز زين هؤلاء متروين. 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 يظف اه هذا اه هذا يعني هي عبارة عن - [00:45:41](#)

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

اه يعني نستطيع حتى مع الاخرين يعني نستطيع اننا ما نستطيع ان نكون ترس لوحدا 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 لوحده سهم لوحده وين ما تحطه ما شاء الله. سهم يستطيع يعمل لوحده لكن وهناك 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 الاخر 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 قادات 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 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 لشوي متعثر تجي اه تعرف تسمكره. لا يمكن انا اجد نفسي اكثر في التأسيس. التأسيس. نعم. يعني اه اذا استحضر ايضا انسان اثر انك تؤسس شيء اه فيه خير وعطاء وكذا - [00:48:24](#)

يكون محفز عالي جدا عاد هذي يلجأ لقدرة الانسان. مم. انه يضع محفزاته وايضا يعرف آآ يعني او خليني اقول لك اياها بشكل اه اخر انه يستطيع يتناغم 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 مقياس زي كالوب هذا يساعد كثير للي وعي عندهم مرتفع في اه لانه يتحدث عن جذور الصفات ومعرفة الجذور الصفات وترتيبها يساعد بشكل كبير - [00:49:10](#)

اه انك اه تتجه يعني قيادة اماكن تتقاطع مع اه صفاتك. وسبحان الله هو اه هذا الوعي العالي يجعلك تنسجم مع القيم المطبوعة وليست القيم المصنوعة بمعنى المطبوعة التي طبعت عليها خلق كل ميسر لما خلق له. ميسر في تيسير شوفه اذا اشتغل هنا سبحان الله ينسبط - [00:49:31](#)

تيسر الامور وكذا اه اما المصنوعة هي التي صنعها الاعلام المجتمع الاقران فتحس ان ودك تصير هناك بس هذا موب لك لذلك لما جاء علي رضي الله عنه وسأل النبي صلى الله عليه وسلم دعاء علمني دعاء وكان شابا شاب عنده مفترق طرق عنده قدرات عنده طموح كان النبي صلى الله عليه وسلم - [00:50:02](#)

اه اه قل اللهم اهدني وسدني الهداية هي معرفة الطريق الانسب الهداية حتى قال له النبي صلى الله عليه وسلم وتذكر بالهداية هداية الطريق. وبالسداد سداد السهم. طيب ايش معنى - [00:50:23](#)

اللهم اهدني وسدني اهدني. يا ربي علمني الطريق الصحيح ولا يسلكه لذلك قال وسدني معناها بلغني غاية نهايته لذلك الانسان يعرف نفسه يحاول يكون عنده وعي مقاييس ويكثر من هذا الدعاء اللهم اهدني وسدني اللهم اهدني وسدني - [00:50:38](#)

ثم اذا فتح له في شيه فليلمزه كما قال عمر رضي الله عنه ابو محمد هل بقي في هذا الموضوع ما يمكن ان نقوله على عجلة تدوينة اخيرة يعني اه اذا كان اه يعني من تدوينة اخيرة يا ابو بدر انا اقول ان - [00:50:59](#)

الانسان اذا اجاد كتابة مكوناته وهو صنع قفزات قادمة من نجاح الى نجاح آآ وهو يعني قد حلق آآ بطائرة مكوناته بالشكل الصحيح شكرا يا محمد حلقة مليئة وانا اقول اللي اللي يكتب إمكاناته - [00:51:17](#)

قد اقام الحجة على نفسه فليثبت جدارته. باذن الله. شكرا يا ابو محمد هذه الحلقة برعاية مؤسسة عبدالرحمن بن صالح الراجحي وعائلته الخيرية - [00:51:43](#)