

(٧) الزيارات وإنضاج المشاريع | مع م. موسى الموسى و أ. ياسر الحزيمي | بودكاست تدوينة | الحلقة السابعة

ياسر الحزيمي

بسم الله الرحمن الرحيم والصلوة والسلام على اشرف الانبياء والمرسلين نبينا محمد وعلى الله وصحبه اجمعين نرحب فيك مجددًا ابو محمد. يا هلا والله وسهلا فيك ابو بدر، وسعید لتجديد - 00:00:00

اللقاءات واستمرار هذه اللقاءات اللي ان شاء الله تكون يعني فيها قيمة مضافة للسادة المشاهدين الله يوفقنا واياك. اليوم موضوعنا كبير اه كما هي عادة الموضوعات السابقة الله يعطيك العافية - 00:00:16

اه كثيرون من الناس يا ابو محمد يزورون اه يعني او قبل الزيارة يبغى يطور اداءه يطور اداء العاملين معه يطور اداء الكيان اللي هو يشرف عليه اه يوسع مداركه - 00:00:31

يستخدم مجموعة ادوات اما مجموعة التعلم اداة التعلم اداة الاستشارة اداة المقارنة في اداة الزيارات والاستكشافات اه ومحاولة نقل التجارب الاشكال ابو محمد في هذه هو شعور الناس بعدم فاعليتها بسبب انها مكلفة - 00:00:47

فيها فيها جهد فيها مال بالإضافة انهم يروحون الجهات وينقلون انطباعاتهم وليس تجارب تلك الجهة. مثلاً يجي يقول يا اخي عندهم نظام منظم يا اخي. عندهم طريقة التوظيف رائعة. عندهم الخطة الاستراتيجية مرنة. طيب كيف سووها؟ طيب كيف عملوا هذا؟ كيف كيف - 00:01:11

فالغالباً الناس تنقل الانطباعات ولا تنقل التجربة من جذورها بحيث يستطع على الاقل استنباطها في بيته الامر الثاني احياناً يروح ما يدري ايش يبغى. يعني هذي من المشاكل الكبرى مثلاً لو واحد - 00:01:33

بندخله على مبني ونقول له ايش رأيك في المبني يرجع يقول والله حلو مبني طيب شفت الجبس لا والله ما انتبهت له طيب احنا مودينك عشان الجبس بس انتوا ما قلتوا لي انتبه للجبس مثلاً - 00:01:48

ودنا نسمع منك يا ابو محمد اه تجربتك في نقل اه التجارب الناجحة الاستكشاف او الاستطلاع اللي يحدث فيها الحقيقة سؤال اللي تذكره والجانب اللي تطرق له جانب مهم وكبير بالفعل - 00:01:59

وانا اعترني به شخصياً من سنوات طويلة جداً لاهميته والنقطة اللي انت تذكرها اه والجوانب الايجابية اللي انت ذكرتها صحيحة وزیادة وش ان شاء الله نتطرق لذلك في اثناء رحلتنا في هذا في هذه الحلقة - 00:02:17

وايضاً السلبيات اللي تحصل. والخلل اللي يصير وقل الفائدة لترجمة ما يعطي يعني انطباعات وردة فعل اه غير ايجابية عن الزيارات الاستكشافية ايضاً هذا حاصل بل قد يكون حاصل بشكل اه كبير ومؤثر حتى على الانطباع الايجابي عن اه - 00:02:37

هذا الرحلة وهذه الزيارات او عن هذا او تخصيص مورد مالي وزماني وقت وجهد القيام بها. انا وجهة نظري ان اكبر خلل يحصل ان احنا ما نستعد لها كما ينبغي - 00:03:06

فباتالي اللي ما نستعد له كما ينبغي طبعاً ان ما تحصل منه كل اللي تبيه. هم. ما تحصله كل اللي تبيه. لا بد انك تستعد لمثل هذى حتى تجد اه - 00:03:25

اكثر مما تتوقع لأن الاستعداد وهذا بوضوح في رحلتنا اليوم وقد يكون حلقة غير كافية ان احنا نلم بالموضوع كاملاً بسنبي ناخذ معالمها ونأخذ المحطات الرئيسية اللي تصنع مفترق الطرق في النجاح في مثل هالزيارات اه الاستكشافية - 00:03:40

يعني غالباً لو قلنا ان فيه شريط اها من الاجراءات تدابير التنظيم لها كيف كيف نستعد لها؟ كيف نخطط لها جميل ابوي من بدءا بالاختيار آآ الى العودة من التجربة ونقلها - [00:04:02](#)

طبعاً اولاً كلمة النقل اللي انت قلتها ما دام وجدت واستقرت في اذهاننا تغير مسلسل وخطوة عمل الزيارة لما تتغير لأن كثيرين ما ما يستوعب حقيقة مصطلح ومفهوم النقل هو يذكره لفظاً لكن لا يقوم به عملاً. هم، احنا الحقيقة اللي قاعدين نسويه في جل املنا نشر - [00:04:22](#)

والنشر لطيف وجيد لكن عوائده ليست بالحجم الكبير وليس اه ذات التأثير مثل لو استهدفنا نقل التجارب زي ما تفضلت نحن فعلاً راغبين ان احنا فعلاً نقل التجربة فهذه الخطوات هي تختلف من رحلة الى رحلة ومن زيارة الى زيارة ومن حجم المشروع والعمل - [00:04:51](#)

تهدف تعطيه والموضوع والمجال المستهدف تغطيته بالزيارات. عدد الفريق المصاحب الى اخره وهل هي تقييفية ولا فعلاً هي عبارة عن محطة من محطات بناء مشروع حقيقي وقائم او في هناك نية انه يتم اه القيام اه به وتأسيسه - [00:05:23](#)
هناك عدد من المراحل والخطوات انا اقسمها الى ثلاثة خطوات ومحطات اه الرئيسية داخلها عدد من المحطات الصغيرة والمعالم الحقيقة من وجهة نظري هي منعطفات مهمة حتى يتم السبغ بشكل - [00:05:54](#)

يعني دقيق ويعطي نتائج عظيمة تصل لمستوى نقل وحتى التوثيق ويصبح في يدنا مادة معرفية مرجعية يستطيع الرجوع لها الان ودوم بشكل مستمر ليتم الرجوع لهذه المادة المعرفية. وهذا تم في عدد لا يأس به من الزيارات اللي يعني اه قمت بها او شاركتها او - [00:06:15](#)

في سبر واستكشاف اه المعرفة في مجال اه محدد هيذ الخطوات ثلاث سأذكرها هنا واترك لك يا ابو بدر تنتقي تلقط وتلقط ايضاً من خلال كل خطوة اللي تراه فعلاً ممكن اه نتحدث به ويكون ايضاً مهم - [00:06:42](#)
على الاقل في في الفترة او الوقت المتاح لنا اه في لقاءنا. من اه المحطات ابرز المحطات ثلاث ما الخطوات اللي تقوم بها قبل الزيارة والخطوات اللي تقوم بها خلال الزيارة والخطوات اللي تقوم بها بعد - [00:07:07](#)

الزيارة ثلاث محطات مهمة جداً. اه الالغب يركز وحتى بشكل غير كامل على المحطة اللي في النص لكن ما يعطي المحطة الاولى والخطوة الاولى اللي هي ما قبل الزيارة الاهمية الكافية وانها يعني بعض الرحلات اجهز لها ست شهور - [00:07:25](#)
ايها بل بعضها اكثر ولا يعطي ما بعد الزيارة. المحطة الاخيرة اللي هي ما بعد الزيارة محطة الحصاد الحقيقي ايضاً يعطيها الاهمية الكافية افترض قبل الزيارة عبارة عن طبعاً في الجانب الاداري التنظيمي اللوجستي اللي هو الحجوزات وما ادري ايش - [00:07:50](#)
هل هو مؤثر؟ هذا السؤال جداً علماً اللي ذكرته كله اعتبره هذا يعني من ابسط الخطوات. الشيء الثاني نشوف وش الجهات اللي تشبه ظروفنا ومشروعنا ونراسلهم وافقوا بقول لك لقطة الطائر من فوق المسألة احياناً على - [00:08:17](#)

تبني تصعبها صعبها الا ترى هي بسيطة يعني عبارة عن ايش الجهات اللي تشبهنا اشوف الجهات اللي تشبهنا انسق مع ارسل ايميل وافقوا متى التاريخ ارسل لمن يحجز لنا المواعيد وانتهينا ولا احجزها انا - [00:08:38](#)

يعني ليس صعبها لو تمت بالطريقة اللي انت تقولها قول جيد. اها. حتى الطريقة اللي انت ذكرتها والخطوات اللي ذكرتها على بساطتها يا ابو بدر ما ما تتم للأسف. على بساطة ما حد يسويها. يعني يسونها لكن اه اغلبهم ابسط من ذلك - [00:08:54](#)
فالذك ما تكون النتائج من الزيارات اه كما ينبغي ولا تكون بالمستوى المتوقع قضية ان احنا نبغى نسهلها ولا نصعبها لا احنا لا نبغى نسهل الزيارة ولا نبغى نصعب الزيارة - [00:09:16](#)

نبغي نمتنها تمتين الزيارة وليس تسمينا زيارة فعلاً نأخذ بشيء متين. نلجم امتنون بعدين. نلجم اشيء اه مادة فعلاً نستند عليها ونستفيد منها نستطيع ننقل ايضاً والنقل والتمتين اللي اتكلم عنه له ادبياته. حتى فعلاً نصل نحقق نقول والله مورد - [00:09:32](#)
الوقت اللي بذلناه والجهود والاموال زين وحتى اشغال الاخرين هناك يعني يستحق فعلاً طلعننا بشيء يستحق فالذك الخطوات اللي انت ذكرتها قبل قليل اذا وصلناها اعتبرها يعني الحد الادنى او دون الادنى بقليل. مم. زين - [00:10:02](#)

الغالبية لا اقل من ذلك مما ذكرت. طيب ما هو المناسب؟ انت تقول ست شهور لا يعني انت اعدادك اذا ابغى تجربتك الشخصية ستة اشهر حسب حسب آآ وش ممكن يسوی الواحد يعني ما في زيارة عالاقل تقدر تحتاج شهرین ثلاثة - 00:10:25
من التنسيق. من من الاستعداد. الاستعداد. احد خطوات الاستعداد التنسيق. اوه. احد خطوات الاستعداد التنسيق. عذرا اني ادق في الذهن من الاستعداد والجهوزية واحد من هذي التنسيق لا شك انه معلم ومحطة مهمة اه خلال ما قبل الزيارة لكن واحد هي من الاستعداد والجهوزية - 00:10:43

وش لو قلنا التنسيق هذا واحد ايش ممكن ايضا التنسيق التواصل الحصر اول شيء خل ناخذها تحديد الفريق يعني انا من الناس لا اجامل في تحديد الفريق الفريق الزائر. ايه خل اعطيك مثال. انت ستهب في رحلة. لقاءاتك عادة وبالذات اذا كانت الدول الغربية ما يعطونك اكثر من ساعة الى ساعتين - 00:11:09

نادر اللي يستحسن ممكن يعطينك اكتر من حصلت معي كثير لكن تعتبر من نوادر وكان احده اسبابه اللي اعطاني مساحة من الوقت حجم الاستعداد اللي كنت مستعدة وسنذكر ذلك من بعض يعني الثناء في مستوى حجم الاستعداد - 00:11:38
فلذلك الوقت اللي تعطاه اه بسيط. خل باقول لك لما تروح انت وتخтар في فريقك ولنفرض انكم اثنين ماني بقابل ثلاثة وليد بقابل خمسة. نفرض انكم اثنين. وانت موطوعكم كان واحد ومركز. واخذت الثاني معك لكن اهتماماته - 00:11:55
ممكن يأخذ منك ثلث او نصف الوقت في اللقاء انه يعني ذهب معك لاجنته. ايضا يستفيدوا فيالتالي ايش سيفقدك نصف او ثلث الوقت المتاح لك هذي اشياء ما نفك فيها - 00:12:15

بعض الاحيان تفضيلاتنا في المصاحبة هي الارتباطات. مم وليس الانجاز في ذات هدف الزيارة الاجتياحات الشخصية والله باخذ فلان انه ارتاح له خوي كوييس. مم وليس معزز لانجاز كوييس بالعكس الخوي كوييس هذا يمكن يسحب في اوقاته راحات وتنصرف الرحلة الكشتات سياحية وسياحية اكتر. وهذي اشكالية - 00:12:33

يعني انا اري اللي من وجهة نظري وجهة نظر واقوم بها والمس اثرها ان اللي يذهب في رحلة معرفية اذا بدأت الرحلة وقد لا تكون بدأت من اول وصوله. لكن نقول المفروظ انه يقول ستبدأ رحلة المعرفية يوم اه الاثنين مثلا. بحكم ان اغلب الدول - 00:13:05
نبدأ عند الدوام يوم الاثنين من يوم الاثنين لما تنتهي رحلته المعرفية وجهة نظري وهذا اقوم به نشطيا ما في اي برنامج سياحي كله شغل كله طيب انت تقول قبل شوي ساعتين بيعطونا - 00:13:26
ممكن يكون في اليوم اكتر من زيارة؟ لا شك. اها. لا شك بيكون اه اكتر من زيارة باذن الله. اللي يبغى فعلا يقوم باستكشاف حقيقي وزيارة واستثمار حقيقي للرحلة لابد ان يكون في اليوم اقل شيء اللقائين في وقت النهار - 00:13:41
واقل شيء من وجهة نظري ولقاء في المساء في احد ممكن يستجيب؟ اي كثير ومغرت عليه كثير. بالعكس انت لما يشوفونك جاهز بعضهم يطلب انه ممكن يكون في جلسة اه - 00:14:02

من اه الحديث والنقاش في المساء. لما يلمس منك ممكن يقدم لك دعوة على العشاء او تقدم له دعوة عشاء في احد ايام تواجدك في في المنطقة انت والفريق اللي معك او يجيروا ظيف طيب وش اللي يعزز عمق المعرفة في الجانب اللي انت رحت - 00:14:15
سواء كان مثلا اه في جانب وحدة من الجوانب الادارية ولا الادوات ولا تأسيس كيان التعرف على اه اليات الى اخره طيب اه وش اللي يحدث على مستوى هامش هذه اللقاءات خلصنا جينا اليوم الى المغرب طيب انت انت ابو محمد تعينا اليوم في - 00:14:35
انت كذا اه بتتكلمي الان للمحطة الثالثة واحنا في المحطة الاولى خلنا نصبغها. اللي هو اختيار فريق العمل. اه لا اللي هي قبل الزيارة. طيب خلنا اختيار اي نعم عشان يترتب على الاقل الموضوع في ذهن المشاهد - 00:14:58

احنا عندها. نعم. قبل الزيارة الف قلنا اختيار الفريق يعني طبعا قد لا نضبط ترتيب المعالم الداخلية الخطوات الرئيسية كترتيب اه بحكمنا لقاء يعني اه حواري اه وليس تدريب لكن آآ اختيار الفريق من من اهم الخطوات اللي في البداية. تحديد محاور - 00:15:18

اللقاء وهدف اللقاء هذا مهم جدا جدا ايضا اه تحديد النطاق المبدئي. يعني تقول الموضوع هذا اظن اوروبا مثلا او شرق اسيا في

منطقة معينة او امريكا الشمالية او امريكا الجنوبيه مثلا فتبدأ تحدد النطاق الاولى ابا ازور موب والله انا عشاني - 00:15:44 رايج الدولة هذى يبقى هو الخيار المناسب اللي عندهم الحجم المعرفي والممارسة اللي تحقق نجاح زيارتكم الاستكشافية. يعني اول شي احده احتياجي؟ نعم. محاوري اللي ابغاها في وبالتالي نحدد - 00:16:10 من الشريحة المستهدفة من الزيارة؟ بالضبط احدد الشريحة وهذى منطقة هالمنطقة هذى يعني منطقة ليست سهلة والخطوات اللي بقولها وبما اني عندي خطوات تفصيلية فيها كثير. بس ابى اقولها بشكل سريع. يعني اول شي - 00:16:30 سوي دراسة عن المنطقة اللي انت متوقعها زين بعد يعني خبرة وسؤال الناس المتخصصين في هالمجال. بعد كذا تتجه الى انك اه تسوي يعني اه اه تقرير عن كل دولة انا لا انصح الا في حالات ضيقة جدا التنقل - 00:16:47 من دولة الى دولة حتى لا تضيع الاوقات في في المطارات وخاصة في الزيارات القصيرة والمحدودة جدا ولا انصح ايضا داخل الدولة الوحيدة تنقل داخل المدن الا باعتبارات معينة. زين؟ يعني افضل كل ما كان المنطقة الجغرافية في حدود مئة كيلو اللي انت رايج لها كل ما كان افضل - 00:17:11 واكثر عائد وفائدة واذا كان بتروح منطقة اخرى تكون لها يوم مستقر. مستقل ويرتب بشكل جيد. بحيث انه ايضا تكون مشجع انه يقضى فيها يوم اه كان مثلا انا مرة كنت في لندن زين؟ وكان في مكان في اكسفورد يحتاج الاطلاع عليه. فعلا ربنا وطلعننا - 00:17:33 على رحلة قطار الصباح المبكر جدا وصلنا هناك قبل التاسعة او الثامنة وبدأنا يومنا الى ان المساء ورجعنا لندن بالليل استطعنا ان احنا يعني نستثمر وقتنا من الصباح الباكر حتى يعني آآ المساء آآ المتأخر ونعود - 00:17:57 اه مرة اخرى الى اه مدينة لندن. اذا احد مؤشرات المهمة جدا للزيارة هو استشعار اهمية الوقت في كل جدا. لا مطاعم لا روحات لا كشتات لا استرخاء لا بل هي شغل. رحلات الاستكشاف اللي طلعت منها القاعدة - 00:18:17 المشروع الاقتنيات من ما على الطاولات. الاقتنيات مما على الطاولات. يعني في الاجتماعات اللي يحطونه هو هو وجبة. الانسان اللي بيذور انا وجهة نظري. هم. ما عنده الا فطور الصباح اللي ياخذه في الفندق والعشاء اللي بنخليه اه عشاء اه عمل ومعرفي - 00:18:33 زين غير كذا ما في شي قدر المستطاع طول الوقت لا جلسات كافيهات لا مطاعم لا وقفه ذا هذا ما ارى اشغال الوقت اه خلال ذا. اللي يحطونه على الطاولة هو نصبيك. هو زادك. هو زادك. زين؟ وانت عاد والدولة اللي انت فيها اذا الكرم مرتفع ولا - 00:18:54 منخفض عندهم. وكل فيه خير يعني. ايضا من الخطوات. احنا الان ثنتين يا ابو محمد اول شي حددنا الاحتياج بناء على هذه الاحتياج ما ابغى اسمها خطوتين بقدر هي معلمين لان الخطوات عندي كثير فبناخذ ابرز المعالم يعني ما نقدر نغطي في هاللقاء كل الخطوات نقول المعلم - 00:19:14 اه تحديد النطاق والدولة اللي تبغى تروح لها نعم. ايه خلينا نكمل الدولة لان هذا مهم عندي لانه منعطف مهم. هم. تسوی عن الدولة في اهتمامها في هذا الجانب اه صار عندك تفضيل بين دولتين بين ثلاث وبعددين حددت الدولة المناسبة اه اعتبارات اه معينة تخص مشروع اللي انت رايج عشانه او - 00:19:34 الجانب اللي تبغى تصبغه وتستكشفه بشكل اكتر عمق. بعد كذا زين؟ داخل الدولة تبحث عن المدينة المناسبة. جل الدول في الغالب ما في الا مدينة مدینتين لكن بعض الدول بالذات الغربية منها لا يعني مثلا امريكا خيارات المدن - 00:19:57 اللي عنده مناطق يعني تجارب ممارسات قوية كبير. متعب لكن في دول في غالبيها تجد عندها مدينة مدینتين الاحتياج بينهم. اه قليل حتى توصل ثلاث مدن حدد المدينة المناسبة للزيارة. اذا حددت زين وفق معطيات ايضا تتم وفق معايير ووفق بحث - 00:20:17 اه جيد داخل المدينة هذى انت مستهدف كم زيارة؟ اذا كان مثلا انا في وجهة نظري اذا كنت رايج خمس ايام على الاقل تقدير انت مستهدف خمس عشر زيارة في حدود الخمس عشر وجهة نظري - 00:20:45 اللي انا يعني مؤمن بها. الخمس عشر زيارة غير لقاءات خمس عشر زيارة هذى اه لابد تسوی خمسة واربعين او

اربعين زين تصور مبدئي طبعا هذا يكون في ناس باحثين تحتك عن الجهات الموجودة ينتقون تقريبا اربعين جهة - 00:20:59
زين عن الجهات الموجودة داخل هذا النطاق. هذا النطاق طيب معلش يكون تصور مقداره نصف صفحة ما يتتجاوز النصف صفحة.
بس نعم. خذني بحلفك الان في زيارة وفي لقاء وفي خمسطعش وفي خمسة واربعين - 00:21:24
ودنا نفككها اول شي وش الفرق بين الزيارة واللقاء اللقاء عادة هو اللي تستثمرهم في المساء في الجوانب البينية بين يجي للفندق
ويلتقي به آآاه تلتقي بفي كافي اه وزي ما قلت لك في الزيارات المزائية اه الويكيد تستثمر ان حصل فرصة ايضا - 00:21:44
زين يعني هذا استثمار الاوقات اه البينية بين الزيارات. مهم. والزيارة تروح لكيان معين؟ ايه تروح الكيان قائم مبادرة طيبة. نعم طبعا
الزيارة اصلا هي معتمدة على لقاء. لكن الفرق ما بين اللقاء والزيارة هذا تفريق خاص عندي ان اللقاء انت تستمتع - 00:22:04
بتجربة الشخص خارج تأثير اي التزام باي كيان. فيعطيك هو يبح في تجربته الشخصية هذا الشخص نفسه لو تروح تقابلة في كيانه.
اللي هو فيه سيتغىد بسياسات هذا الكيان. وحدود كيانه وتجربة كيانه. اللغة الدبلوماسية احيانا بعض الاحيان - 00:22:24
شفتوا شلون؟ ففي فرق ما بين لقاء الخبر ولقاء الممارسة نفسها واللي موجودين في هذه الممارسة آآهل هي مكملة هل اكتشفت
مرة اه اللقاء اللي كان في الزيارة عندك مجموعة من التساؤلات - 00:22:44
واللقاء الثاني البيني هذا اجاب عنها في في جانبين مهمين. في الاداء. ميزة اللقاء مع الخبر اللي خارج اي قيود اه والتزام اي كيان
هو منتمي له هو يحدث كخبير مارس في عدة اماكن آآ يحدث بلغة عامة باستقلالية زين آآ لما تأسله ايشرأيك في - 00:23:04
 التجربة الفلامنية ولا التجربة الفلامنية. الممارسة الفلامنية والممارسة العلانية اه ايضا اه الاعتماد على الاسلوب الفلامي والاسلوب الفلامي
في الغالب هو يحدث بلغة العطاء بقيم قطاع العطاء يتجرد من من اي آآضغوطات اخرى. وبالتالي هو - 00:23:30
يكلم برغبة الشخص اللي بيغى يشارك في هالنجاح هما ما قبل انه يلتقيك على هامش وقت وبيبني وكذا الا وعنه قيمة بيغى
يوصلها لا شك وهي قيمة العطاء المشاركة بذل المعرفة نقل الخبرة - 00:23:57
وغالبا هذولي يعطونك اوقات اطول من اوقات الكيانات وهذا ميزات تحصل على وقت كبير وفي اوقات قد تكون صعبة ومع ذلك
يعطيك فيها اذا قلنا ان هذا قبوله واعطائه الوقت وانسان مشغول عنده نجاحات وعنه انت جزء من الذي - 00:24:15
يلتقي بهم اول شي لماذا قبل اعطاك وقت واعطاك يمكن وقت اطول هل بعد توفيق الله سبحانه وتعالى كان للاستعداد المبكر جدية
اه تعاملكم وتعاطيكم مع الزيارة نفسها اللي شافه وبعینه - 00:24:35
هذا اعوام مساعدة اني التقى بهم جميل. خلني اعطيك قصة. هم لطيفة جدا وهذا حصلت في اه امريكا كان عندي احدى الجهات
اللي اعجبتها فكرة الموضوع وكان انا رحلتي عن الحكومة ومجالس الادارات - 00:24:50
قابلت فيها اكثر من ثلاثين خبير وخبيرة في هذا الجانب وحدة من محطات اللقاءات زين كانت مع خبراء بالمصادفة جايدين لنفس
الموضوع في نفس المدينة هي كانت مدينة واشنطن ديسي - 00:25:07
هم قالوا بدل ما تروح احنا بنجبيهم لك يلتقون آآمعك في نفس قاعة الاجتماعات اللي عنده. انت بتزورنا نص يوم لانهم متخصصين
هم هم كيان متخصص في مجالس الادارات - 00:25:22
ومعجبين بالفكرة والرحلة هذى المعرفية بيجيبون خبرا مجالس الادارات اللي أستاذ جامعي اللي من المكان الفلامي اللي يرأس
منظمة اللي هو مرجعية بصفتهم الشخصية تتبادل الخبرة جميل. لكن لان استطاعوا ياخذون موعد مع خمسة او ستة - 00:25:40
فخصصوا لكل واحد قرابة الساعة فكل ساعة يدخل واحد لما دخل اول واحد اعجبه العمق اللي موجود زين وكنا في قاعة زي هذى
تماما شفتو شلون في مكان زي هذا - 00:26:00
طلب انه يجلس يحضر اللقاء اللي بعده مع الضيف الثاني. وهو يعرفون بعض خبراء يعني حتى لامعين جايدين لمؤتمر متخصص انا
رايح اصلا عشان المؤتمر زين المتخصص ايضا طلب اني يجلس حتى يستفيد - 00:26:21
لنا وهذا بنجيب بعد شوي انا كنت محضر اكتر من مئة سؤال في مجالس الادارات فجلس ينتظر الخبرير اللي بعده كذلك الخبرير اللي
بعد ذلك طبعا بعض الخبراء اللي هم جابوهم اه ليسوا يعني فقط من المؤتمر حتى هم خبراءهم هم. خبراء الكيان اللي عندهم -

في الاخير اخر واحد التقيت به يمكن صرف ستة ولا سبعة جالسين كله ولا يتكلمون ولا يدخلون هم يعني حتى ما كانوا متوقعين حجم هذا التحضير اللي تم وعدد الاسئلة الموجودة. هم - 00:27:05

بل بعضهم كان وده انه كان الوحيد يعني ان الوقت كله له خصوصا لما نقول عندهنا مئة سؤال طبعا انا ما اقدر اسأل مئة سؤال. يمكن ما اسأل كل خبير الاربع خمس اسئلة عباس نقضي الساعة سويا - 00:27:27

بالكثير خمسة سبعة اسئلة كل خبير وبعض الخبراء يعاد عليهم الاسئلة بعضا يعني نروح يمين نروح يسار بعضها تدمج الاسئلة انا ورفيقي الرحلة فهذا اللقاءات وهذا العميق يجعل الاخرين فعلا يعطيك - 00:27:44

اب مو فقط ينقالك من اه قضية اه التحديات ولا قضية الادوات ننقالك حتى للي قلناه في اول اه لقاء وحلقة ينقالك للطموح. هم لا تحصل على طموح سبعة جميل - 00:28:06

هذا هذا ما يتم ما يعطيك طموحك وانت جايه من باب كما يقال الطاقة تقول له وش طموحك لما يشوف مستوى وحجم الاستعداد عنایة الفريق اللي امامه بهذا الموضوع المهم يعطيك مزيد ومزيد - 00:28:24

انت ذكرت طيب محمد ملعيش ذكرت خمسطعش زيارة اذا كانت الرحلة خمس ايام في هذا الحدود نبحث عن في خمسة واربعين جهة عشان نحدد الخمسطعش نعم اقل شي اي كيف عملية البحث؟ يحال لناس يعني عندهم قدرة انا عندي فريق عنده قدرة في هذا - 00:28:44

استعين بهم من سنوات يبحثون اول شيء حتى نعرف الجهات طبعا هذي الخطوة قلت عندي في الاولية الاخيرة صار عندي علم بالجهات. هم. في بعض المجالات يبحثون يعطوني نص صفحة عن الجهة - 00:29:06

وهذا بالذات في عام الفين وثمانية وتسعة عشرة واحدعش كان متكرر عندي كثير. الان قل لان الجهات اصبحت يعني تسهل هالقطبية قدیما ما كانت الواقع ثقية زي الان. مم اه ميزة هالبريف الصغير اللي يسمونه التعريف الصغير هذا. زين؟ يساعدك من خلال معاييرك انك تحدد هل هذي الجهة فعلا - 00:29:23

او غير مناسبة تتقاطع مع اهداف الزيارة او ما تتقاطع مع المنافسين. الجهات قبل الزيارة مجانا لانك بتقروشها كما يقال. جلهم وفي الغالب زين بل انا لا اعرف اني دفعت اي مبلغ مع اني زرت جهات مرة مميزة - 00:29:48

زين اه يعني خلال رحلتي بحياتي لزيارات اه اللي يخص تجاوزت المئة وخمسين اجم اجم بذلك ما بين زيارة ولقاء تجاوزت اتكل عنها في رحلاتي مو داخل المملكة اجم بذلك ان تجاوزتها واللي يخص اللي لما كنت في القطاع الحكومي كنت اروح رحلات كثير يعني انا كنت في قطاع يعني الدولة كانت يعني خادمة فيه بشكل - 00:30:08

الكبير آآ تجاوزت اه المئة لا اعرف جهة طلبت مقابل. لكن اعرف اللي هم حقين علاقات عامة طلبوها ايوه هذا ممكن نتعرض لهم بعد شوي في حديث. طيب عندنا الحين معلمين معلم اختيار الجهة تحديد المحاور وذا المعلم الثاني تحديد النطاق - 00:30:31

جميل. المعلم الثالث تحديد الجهة والنطاق انت سويف بريفي اه ومقاطع وطبقت معاييرك على الجهات فانت طلعت مثلا فلترت خمسطعش اه خمسطعش انا طبعا افضل انهم يكونون عشرين خمسة وعشرين لا حسنه المواقف والتناسب مع - 00:30:53

تبدأ بالتواصل طبعا الميزة الاربعين والخمسة واربعين اعطاك خلفية كبيرة عن آآ آآ الجهات. الخلفية الكبيرة هذي عن الجهاد والمعرفة آآ بها. آآ اللي اخذتها عنهم آآ زين تبدأ في خطوة اخرى موازية انا انصحها زين انك ما تكتفي - 00:31:13

وهنا ننتقل لمراحل التنسيق بمنسق واحد الزيارة صحيحة الزيارة الصحية المتمرة اللي يكون عندهك على الاقل ثلاثة منسقين. للتواصل. ايه. مو معناه الثلاثة كلهم ماسكين جدول. الجدول انت تمسكه. لا تعطيه جدول واحد. شو المقصود بالجدول؟ اللي هو جدول الزيارة - 00:31:38

جدول اللقاءات. ماذا سيحدث في اللقاء لا وترتيب يعني اليوم الاول وش عندي اليوم الثاني ايش عندي اليوم الثالث؟ الجدول عنده ما تعطيه احد تزار بعض جهات انت اللي هذي طبيعتي. ايه. يعني نفرض جهة عطاك موعد تقول هذا مناسب انت اللي تضعه في

الجدول وتبدأ تضع الجهات في الجدول حسب ما يناسبك او يناسبهم - 00:32:00

يمكن ما تعطي المنسقين جدولك ما تسلم جدولك للمنسقين واحد ماسك جدولك وهو اللي قاعد يرتبه. هم. ليش؟ لأن كل واحد من المنسقين ونفظ حتى لو كان عندك بس منسق واحد - 00:32:25

فيرتب اختيار الجهات والآوقات حسب تفضيله هو وليس حسب تفضيلك انت. مم. وهنا يفرق معك وهذه الخطوة تحديداً تقلل من ثمرة الزيارة من اي ناحية اذا كان خل ناخذ فيه تفضيلات الوقتنبي نشوف الآوقات المريحة له ويقلل في عدد الساعات ويصعب -

00:32:41

ا ويز التحديات هذولي بعيدين هذولي قربين لكن لما تحطه تقول انت انت يا المنسقين حلوا مشاكل دبرونا لازم نوصل. لازم نخلص الثلاثة اليوم هذى وحدة. بالنسبة لتفضيلات الجهاد هو ما يراه جهات مميزة - 00:33:05

هو وفق يعني عمهه واطلاعه وفضيلاته الشخصية وقد يكون اه اه خلفيات اخرى لكن انت تأخذ ثلاثة مختلفين. بيكون الالية مختلفة ولو كان معنا سبورة الحين شرحت لك شلون تستفيد. بس اعطيك ايه بشكل مبسط - 00:33:23

ولعل الاخوة المشاهدين يعيشونها التبسيط الجاه. انت لما تكون عندك ثلاثة منسقين وتطلب من كل منسق يدبر لك خمسة عشر زيارة بالعافية كذا. انت قاعد تطلب من كل منسق يدبر لك خمسة عشر زيارة - 00:33:41

كل منسق بيجهز لك خمسة عشر صياغة زي خمسة عشر زيارة وفق ثلاثة مستويات. زيارات قوية وزيارات متوسطة تكملاً عدد. من يصنفها انت من يوم ما تشويفه تصنف. ايه اصلا. خصوصاً انك لما تشتعل ضيف عنها ولا تقرأ بعدين لا - 00:33:58

وش تسوى انت بعدين انت تأخذ من كل منسق اقوى. ايه. ما عنده يتجمع عندك وذاك يرتفع مستوى الزيارات لكن لما تكون انت في حكم منسق واحد طبيعة البشر. انا لما اجي لك ثلاث اربع زيارات قوية - 00:34:16

00:34:36

او في واحد قاعد يرتب معه. ذاك حضورك الذهني. وحضور فريقك الذهني مع المنسقين هذا مهم جدا. مهم حتى على مستوى بسيط يعني المفروض انك رايح حتى داخل المملكة. هذى انصح بها. انت رايح تزور واحدة من مدن المملكة. ما انصح انك - 00:34:57

تعتمد على منسق واحد نصيحة لكل راغب في الزيارة استكشافية لا تعتمد على حتى لو كان هو مرجع هذا العمل لانك بتعتمد على تفضيلات الوقت عنده وفضيلات يعني التقييم عنده. هم. ما انصح - 00:35:17

وسع منسقينك. ايه لان لان يعطيك هذا يعني يرفع من مستوى كفاءة الزيارة وكفاءة الجهات لانك اذا رفعت كفاءة الجهات اللي بتزورهم ينتفع كفاءة زين الزيارة نفسها والعائد واستثمار الزيارة نفسها - 00:35:37

00:35:59

تنسق لك مع الجهات الصعبة فهذى الثالث لما ينسقوا لك وتنتقى من كل واحد افضل ما عنده انا اقول لك ادفع مستوى تبي يطلع زيارات كنت تتوقعها قوية وما هي بالشكل المطلوب. ويطلع زيارات كنت تتوقعها اضعف وتطبع بشكل اقوى. هي تعتمد على جوانب ثانية بنتكلم عنها بعد شوي - 00:36:19

يبطلع عندك مجموعة من الزيارات قوية. بعد كذا تنتقل الى كل جهة لازم تسوى عنها تقرير كامل في عناصر متعددة موجودة عندي اللي يرغبهما زين؟ يعني عادة يطلع حجم التقييم من ثلاث الى خمسة عشر صفحة عن كل جهة. كل جهة تزورها. كل جهة - 00:36:43
اقرأ عنها من ثلاث الى خمسة عشر صفحة لا ابالغ هذا اللي قاعد يصير ابوايا بدأت من ثلاث الى خمسة عشر ساعة وبقول لك وش فايدتها بعد شوي هذى لما الجهات اللي بتقرأ وتسعد لها انت رايح لها مستعد - 00:37:01

وبتلمس اثر الاستعداد لما توصل لهم لان هنا يشعر انك مقدر حجم انجازهم ويشعر باستعدادك ولهفتك لما للمعلومة وما خلف المعلومة تستطيع اه الوصول للطموح اللي ذكرنا بحلقتنا السابقة هو اعظم ما تستطيع - [00:37:18](#)

جنيه من رحلاتك الاستكشافية المعرفية. من وين اجيبي الخمسطعش ؟ احنا قلنا البريف هذا المختصر اه اجيبيه من اه كمدخل للاختيار. نعم. اخترنا نبدأ عاد في التفصيل. جميل. هذى الخمسطعش اقل اكتر - [00:37:42](#)

اه عبارة عن ماذ؟ في الغالب يجي من موقعهم. والان الواقع اصبحت تغيير. هم. طبعاً لما تكلم موقعهم موقعهم صادق - المواسحة موقعهم قد يكون منصة لهم قد يكون عندهم موقع الكتروني منصات التواصل الاجتماعي عندهم وتغريداتهم اخبارهم - [00:37:59](#)

منجزات من نحن الى اخره اصبح من لينك دين اه بعظ ابطال لانك اذا كتبت الاسم بيطلع لك اشياء كثير. اه عنهم. لازم اللي تختاره لكتابة المادة هذى والتقارير عن الجهات قبل الزيارة لا بد ان يختار بعنابة - [00:38:19](#)

والا ستتفاجأ انه يقول لك والله ما لقيت عنهم شي اذا ما كان باحث جيد محرك الجيد زين ملقط جيد والا ما راح تستفيد كثير من التقارير وبقول لك وش اكبر فائدة من هالتقارير - [00:38:43](#)

مصدر الاسئلة عندي في المقابلات وبنجيها بعد شوي لان اه مصدر الاسئلة زين هي ثلاث مصادر عندي واحد من هالتقرير هذا هذى المرحلة الاولى يا ابو محمد اللي هي قبل اخذنا فيها ثلاث معالم. ايه. باقي فيها شي؟ خلنا نروح لمصادر الاشياء لانها مهمة. طيب مصادر الاشياء. مصادر الاسئلة ثلاث مصادر - [00:38:59](#)

المصدر الاول زين التقارير اللي تكتبها عن الجهة اللي قلنا عنها يكون حجمها من ثلاث الى خمسطعشر صفحة. مهم المصدر الثاني زين انت تكون قرأت هذا المصدر الاول وحطيت قط تحت - [00:39:22](#)

المصدر الثاني زين؟ الاسئلة الأساسية اللي انت معدها لكل الزيارات تكلمت عنها قبل شوي المئة زيارة المئة سؤال انا عندي وسويس منها ترى على فكرة نسخة أساسية استفاد منها كيفيين وبعض يمكن المستمعين المشاهدين ممن يعني استفاد منها عندي انا - [00:39:40](#)

نوع معين من الاسئلة يساعدك في اي زيارة تقريباً هي مي بكثير يمكن خمسين ستيون سؤال سبعين سؤال كذا مقسمة على ثلاث مستويات بنقولها في المرحلة الثانية كيف تقسم داخل اللقاء. نحن الان في مصادر الاسئلة. ايه في مصادرها. هذا النوع الثاني اللي هي الاسئلة الأساسية اسميها وهذى ابى اقول للاخوة المشاهدين جاهزة من عندي - [00:40:02](#)

واي احد يبغها سهل للوصول لها. هل ممكن نحطها في رابط الوصف؟ ابداً ما عندي مشكلة. اي شي يمكن اقول اه الحقوق اه غير محفوظة. ومتابعة. رقم ثلاثة زين من مصادر الاسئلة اللقاء نفسه - [00:40:27](#)

اثناء اللقاء لكن هي معادلة سهلة صعبة. اذا انت محضر كوييس داخل اللقاء يطلع اسئلة كويسة. اه احسنت. شفت شلون المحطة تجي لكن اللي مو محضره كوييس ما تطلع اسئلة خلال اللقاء في الغالب كويسة - [00:40:48](#)

الا اذا محاول محاول خبير زيك يا ابو بدر لكن اللي محضر كوييس قولا واحداً بتطلع اسئلة خلال اللقاء تعظم اكتر واكتر من فائدة كانك تقول لا تعل على اللقاء حضر. والله اثناء اللقاء بجيب اسئلة خطوة اساسية اذا - [00:41:06](#)

انت تبغى ترفع كفاءة اللقاء وانت لا زلت في محطتك الاولى ما انطلقت من السعودية زين لابد تحضر كوييس لابد تحضر كوييس طبعاً انا اتكلم عن الزيادة الاستكشافية في انواع ثانية من الزيادات قد يكون الامر على ايسر - [00:41:28](#)

لما تروح يعني تساور اه اسف لما خلال اه اللقاء ايضاً حتى تعظم الفائدة من الاشياء اللي انصح بتحضيرها ان يكون معك بعض الاهداءات المعرفية. اللي صادرة من عندك ومن كيانك. اذا كان فيه امكانية. حتى لا تشعر - [00:41:48](#)

الاخرين انك فقط جاي تأخذ نجاحاتهم انت تعطيهم ايضاً بعض الاهداءات والنجاحات اللي قد يكون فيها هي ايضاً فتح لهم لان انت يعني تتقاطعون في نفس المجال والاهتمامات والتخصص اللي اللي معكم - [00:42:12](#)

لا يشعر انك ساغق نجاحات. مم لا تشعر ولا تشعر امامك ايضاً انك ضعيف اشعار جانب التمكن والنجاح اذا تيسر مع التحضير القوي

يجعل الآخر يتفاعل معك بشكل أكبر ويرغب في المشاركة - 00:42:30

في المرحلة القادمة والنجاح القادم هذى من فوائد خلني بسألك سؤال. هم. هل الجهات عندها اسئلة معينة لما يتواصل معه يطلبون شيء لا شك. ايه. وش عادة يطلبون؟ عادة الجهاد قبل لا تبدأ توافق معك عن طريق احد منسقينك. او يطلبون عدة اشياء. الجانب الاول - 00:42:51

ما هي محاور واهداف الزيارة انصح فيها ان لا يغيب محور انها رغبة في بناء الشراكة هذا يكون موجود. موجود لانه يضع اه جانب تطلع عند الجهة الاخرى ممكن تعقد آآ شراكة ممكن يكون فوصلة - 00:43:15

حتى عندهم هم ايضا لنجاح قادم مع جهة ايه وخارج نطاقهم مثلا هذا واحد من الاهداف والمحورين لا يعني ما نكر المعاور تكون من ثلاثة اه اه محاوى الى خمسة بالكثير اه حتى ما - 00:43:39

نشتت اه اه الجهة اه المقابلة. معاور اللقاء واهدافه. اه واهدافه قد تدمج في بعض. اذا ايضا يسألون عنه؟ يسألون ايضا يبغون رسمي يسألون الترخيص. الفريق لازم يكون واضح. احنا مشكلتنا بعض اللزوم مرتكب. هو ما يدرى مين اللي بيروح معه - 00:43:57

ما يدرى مين اللي بيذهب معه للزيارة قلت لك في البداية انا ايه بعزم الاحيان كذا ايه ترى بعطلها يشوفها يقول بيا معنا رايحين وهذا رايج للديرة ورايح ذاك كان سياحة حول الروح معهم - 00:44:14

وهو ما يدرى حتى شو الموضوع تحديد الفريق مناصب الفريق او اهتمامات الفريق مسميات الفريق اللي رايج. عشان يحضر لك في يحضر لك في الاجتماع ناس مثلهم في مناصبهم في واجابة على هالنقطة - 00:44:28

نصيحة في رحلات الاستكشافية لابد ان تقابل الكيان او من في حكمه او صاحب المبادرة اللي انت مهتم بها طحة ابعد عن مقابلة اصحاب العلاقات العامة. هذول ليسوا في خطك في زيارتك الاستكشافية - 00:44:44

هذولي مو في خطك تماما لان هذولي لان هذولي لقاءاتهم لقاءات علاقات عامة مهمة لكن مي بهدفي انا لقائي لقاء صبر واستكشاف للممارسة. ما عنده اجابات لي. اجاباته عمومية اجاباته تسويقية - 00:45:07

هل اطلب انا لا تقبل لكن انت هو امي اصلا لما يشوف سقف اللي جايين والاهداف في الغالب يستجيب ويضع لكن لو نفرض زين يعني وضع مسؤول العلاقات العامة لا تستجيب. حتى بس هذا يكون في الحد الداخلي ويختلف من كيان الى كيان. بعض الكيانات الكبيرة ممكن اقبل. اذا كان - 00:45:26

يقابلني رئيس الشراكات ممكن اقبل لان هذا اصلا ما وصل لهذا المنصب في الخيانات الكبيرة لكن في الكيانات الصغيرة رئيس الشركات هو حق العلاقات العامة ايوة ما هو مفيد كثير يا سلام - 00:45:50

ما هو مفيد كثير. يسمعون عن التصاريح الرسمية ان تنتبه ترخيصك اه هل انت كذا؟ هل انت اه هذى جاوبيها اذا انت رايج دولة اه غير عربية لا بد ان يكون عندك صفحة بالاجنبية - 00:46:03

لابد يكون في موقعك اذا تبغى تأخذ موافقات جيدة يكون في هالصفحة وتوضح طبعا في الصفحة كل النقاط اللي انت اه نطاق عملك نطاق اهتمام نطاق كذا الى اخره جميل. اذا كانت مبادرة ممكن تربطهم بالجهة اللي تنتهي لها. المبالغة بتكون تحت مظلتها. فلازم يكون - 00:46:19

صفحة باللغة الانجليزية موب لازم الصفحة لغة يكون كل المواقع باللغة الانجليزية لا صفحة وحدة زين منها يمكن اكتر من صفحة فيها فقط التعريف الرئيسي بالمنظمة مو بلازم كل محتويات المواقع يكون باللغة الانجليزية. هو اذا عنده اهتمامات توسع يترجم بالي طريقة مناسبة قوقل او غيره لكن - 00:46:43

هو بيهمه التعريف الرئيسي للمنظمة. غير اهداف الزيارة. هذا مهم جدا ومؤثر من تجربة ايضا قبل انطلاقك يكون معك البىزنس كارد جاهز اللي هو كرت يعرف حتى لو كنتوا من جهات مختلفة كل واحد معه البىزنس حتى يعزز الشراكة فكرة ايه - 00:47:03

يعز التواصل اه مستقبلا ايضا من من الجوانب اه ادوات التوثيق والية التوثيق اللي بتكون اه خلال اللقاءات تكون اه جاهزة. التأكد من المواقف من الجهات وان اميف احتماليات والله لا لابد يعطيك انه ترانا بمقابلكم والوقت - 00:47:26

وبيقابلكم فلان وفلان كل هذى لابد ان يكون متأكد عندك حتى ما ما تتفاجأ ان كل لغة حق احتماليات وخمسين في المئة من الجدول المتحقق كل احتماليات لا تزوج وانت جدولك فعلا اه متحقق. وممكن تسألني تقول انا ما اطلع ولا الخمسة عشر زيارة متحققة انا ما قد طلعت - 00:47:49

المطار والخمسة عشر زيارة متحققة. هم. طبيعي. دائمًا يكون الثلاثين. شف وين الحظ من بدي في الغالب لكن سبحان الله وقت تبدأ تستكمل بقية اهم شي اول يومين ثلاثة تكون مرتب نفسك كوييس. اذا كنت قاعد خمس ايام اذا قاعد مثلاً ثلاثة ايام على الاقل - 00:48:15

اول يوم تكون مرتب كوييس. وبعض الاحيان انا استقصد ابقاء فراغات ليه؟ لأن في كثير اللي يشوفونك يعني محظر كوييس هم يربتون لك هم يخطبونك لمشاريع اخرى تطلع عليها عشان يساهم في النجاح وفي العطاء مع - 00:48:35

فهو يرتب لك يعني لقاء او انا اعطيك مثلاً كان في احدى الزيارات في جهة مهمة عندي جداً جداً ابغى اقايبها ما استطاع اي احد المناشقين يجييها ما استطاعت فانا حاولت يكون اليوم الاخير - 00:48:56

في مساحة بحيث اني قلت انا جايهم جايهم يعني لابد اني التقى بهم. انا لن يتوج هذه الزيارة في هذا المجال. في هذا التخصص اذا ما قابلت هذه الجهة يعني علم على مستوى العالم. هم. اروح هناك ولا اقابلها - 00:49:17

وطبعاً لانها عالمة ضخمة ما كانت ذهب. سبحان الله قابلت استاذ جامعي في لقاء واعرفه ويجي السعودية هو كثير لبعض الهيئات هنا وبعض الجهات والجامعات معجب برحلات استكشافية وشافني ايضاً في لقاءات يعني في جامعة مغمومة جداً في - 00:49:34 حتى على مستوى الدولة هذا الكلام كان ايضاً في لندن فقلت له بحكم خبرتك في القطاع وانت ابن القطاع هو ابن الناميوفيت سكته. قطاع الغير ربحي الجهة الفلانية انا ما استطعت اني - 00:49:57

تقدير رتب موعد لانه يعرف جديتي وجدية زيارات وجدية الفريق اللي كان معه ايضاً في ذيك الزيارة استطاع انه يرتب موعد في الوقت اللي نبغاه في اليوم اللي كنت محدده. هم - 00:50:13

وتوجهت هالرحلة بزيارة تلك اه الجهة. لو ما كان الانسان يعني اه مستعد ومستعد بجدوله وما يقول والله لان المكان هذا اه فاضي بملأه باي شي حط وحط هدف انه لا بد هذى الجهة يزورها ما يسر الله انك تزورها بعد توفيق الله سبحانه وتعالى - 00:50:29 وجاب هالسبب انه يرتب مع انه كانوا رافضين تمام اللقاء بحجة انه وقت مشاريع ومنشآت الى اخره واحد وبالعكس اه اعطونا وقت طويل ايضاً. احنا اسهبنا الان في المنطقة الاولى. وهي اهم منطقة وانا وجهة نظري المنطقة الاولى هذى اذا - 00:50:52 لو عطيناها سبعين لثمانين في المئة من الجهد المنطقة الثانية والثالثة تتم بكل تلقائية استكمال لان هذا الجهد يا ابو بدر لما يتم لن تقبل ان تكون زيارتك هنا ك مجرد - 00:51:11

تنقلات لا بتكون عبارة عن غرس مسبار حقيقي في كل محطة تزورها هناك حتى فعلاً تطلع هالجهد وايضاً لن تقبل بعد هذا الجهد بعد ما ترجع الزيارة انه ما يكون نقل. احسنت. لن تقبل عن عن هذى الخطوة باي حال اه من الاحوال. انا ما اقول لك انك ستنتقل كل مارأيته هذا مستحيل - 00:51:31

لكن على الاقل سيصبح عندك مشروع رئيسي فكرة رئيسية عندك او عند فريقك او قد يكون عند اكثر واحد من اعضاء الفريق اذا كان العدد اه من واحد والموضوع اه متسع. اه سبحان الله يعني ينتقل اه ينقل ونستفيد منه في اه بلدنا اه هنا - 00:51:58 هالبلد المبارك هذى الرحلة والاستعداد لها اللي تقول اسهمنا فيه انا اقول لو كل زيارة اسهم فيها بجهد منظم وينقلنا من الزيارات البسيطة التلقائية اه الحبية الى زيارات مدروسة ومحنة - 00:52:18

فعلاً طلع استثمار حقيقي من هالرحلات اللي بشكل كبير لكن العائد ما هو بالشكل اه المطلوب. هم. فاذا هذا الاسهاد يتوازن مع وان كنت لا ارى شهاب هذا اقل الواجب اي ما شاء الله نعم انا سمعت خارج الهواء حتى اختيار الفندق - 00:52:38 في بعض القنوات نعم اطلع معايير تفاصيل كثيرة. اي نعم. احنا نقول ست شهور من الاعداد من اجل خمسة ايام احياناً. الصحيح. ايه يعني فال الطبيعي جداً لما نجي نتكلم عن ست شهور - 00:53:00

اما الاستعدادات اللوجستية ما شاء الله كل خبير فيها ما راح امر عليها لان يمكن انا اقلهم خبرة فيها اللي هي قضية الطيران المناسب وكذا انا عندي بس جانب بسيط ايوه - 00:53:57

اما كان الفريق كبير انا عادة انزل كتيب تعليمات واللي يحتاجه انا اجهز به تعليمات يبين حتى درجة الحرارة هناك للبس وسيلة المواصلات اللي مستخدم اه طبائع اه عرض تاريخي عن البلد - 13:13:54:00

واعدات ايضا تاريخي عن مجال اللي نحنا رايحين له ومدى تفوقهم فيه اه في هذا الجانب اه طبعا انا اه بالذات آآ الدول اللي آآ ما تلبس اللبس الثوب انا ما لا اذكر اني زرت وانا ما غير ما البس رسمي - 00:54:32
والزم غيري قدر المستطاع انهم يلبسون آآ رسمي اللي هو البدلة الكاملة بكم يقال غبطة العنق آآ ايضا الان هذي تعطي آآ ايضا رفع من مستوى الاستعداد ومستوى الفريق اللي جاي اه يزور - 00:54:53

ايضا من الجوانب المهمة في في التعليمات اه تحديد بعض الجوانب اللي يكون خاصة اللي قد يكون معك بالذات لكان ناس ما جربوا السفر سابقا وان كان هذا قل في الاونة الاخير او ما جربوا البلد هذا تحديدا ففي تفضيلات - 00:55:14

في البلد ما المهم عشان ما يقعد الفريق يربك الفريق انك تكون مهم مثلا مع انها تفضيلات بسيطة لكن مهمة نوع المقابس الكهرب الموجدة هناك. اذا كانها لهم في مقابسهم خصوصية مختلفة عنا في السعودية. بعض الدول مقابسهم مختلفة زي نيوزلندا -

ايضا نوع الجواب اللي قد تكون محظورات عندهم كل هذى اوردها يعني اه في هذا الكتيب هذا كتيب يريح ويقلل مستوى الارتباك داخلا، الراحلة خصوصا لما يكوه: العدد تجاهoz الخمسة بقلا، بشكا، كبر مهد يقوها، والله انا - 00:55:54

فاهم غلط انا كذا كنت اتوقع ان احنا بنستخدم سيارات وصرتوا بتسخدمون قطارات كنا نتوقع انه لا لا لا هذا الكتيب في مكان الفندق باسمه احد يقول والله انا كنت الاسم التبس علي لان الاسماء لا حتى موقعه موجود الفندق المرشح للسكن انا ما لزم احد بالفندق لكن اقول هذا - 00:56:21

فندق المرشح للسكن. وانا الفريق الرئيسي موجود فيه. خلني اتصور مما فهمته منه اني انا بختار سكن قريب من قام في زحام اختار سكن المواصلات هذا يهمني كثير. سكن في منطقة تجمع اقدر - 00:56:41

لقاءات ونتعشى وقريب من أماكن ممكн يعني نحدد فيها اللقاءات المسائية ايضا اه سكن اه ممكн اه يعني بعض الخدمات اللي احتاجها اه تكون متاحصلة فيه. انترنت وغيرها. طبعا انا اصنع اه غرفة خاصة - 00:57:03
تكون خاصة بالمساعد فيها طابعة وفيها ذا لاي يعني استعداد لاي زيارة تتم تكون بعد اتفقنا بحيث نطبع التقارير للموجودين كل كلهم حتى يقرأون بشكل آآ جيد عن الجهة التي آآ ستزار - 00:57:23

فندق يهم يكون اه امن. بهم يكون اه ايضا اه سمعته جيدة. حتى ما اشغل واربك الفريق باي مفاجأة الان تقول الفريق الكبير يعني
كأنك عرفته انه اكثر من خمسة. اي نعم. طيب اثناء الزيارة. نعم. وصلنا - 00:57:43

اه عندنا جدول عندنا اهدافنا واضحة. عندنا قائد للفريق عندنا انطلاقة اليوم الاول لبسوا الكرفتة وكذا ما الذي يحدث الان؟ طبعا في تفاصيل، ثانية خلال اليوم ما راح لها عشان اه الوقت لكن - 00:58:03

اثنان اليوم اه شف اذا كان العدد اكثر من خمسة لا بد يكون في قائد ومنسق ومساعد اللي هو المساعد الاداري هذا مهم زين ومتترجم متترجم. اي نعم. هم. هذولى لا بد يكونوا موجودين اذا كانت اللغة اه غير العربية في المنطقة المزهرة. اه مترجم حسب لغات البلد اللي

انت رايح الان - 00:58:24

اذا كان العدد اقل من خمسة لا يكفي قائد واللي هو قاعد ومنسق في نفس الوقت ومتترجم اذا كان في حاجة المتأخر وبعض الاحيان
وهذى تمت معنا بتوفيق الله زين - 00:58:50

في كل الرحلات يكون المترجم واحد من الاعضاء او انت واحد من اعضاء الفريق اخترتهم بعنایة معك لانه قوي من زاوية تجربتك ايه
العدد امثل للزيارات تختلف ثلاثة ثلاثة اوه - 00:59:06

والثلاثة زر ركب كما قال النبي صلى الله عليه وسلم. ثلاثة ثلاثة مواصفاتهم يتشاربون في طبعاً بس هذا يفقدنا جانب اخر. هم. ان
العائمة الفائدة ما تعم لكن تزداد في اكثر منها افقية طيب الان الثلاثة هؤلاء هل هناك ادوار لهم اثناء - 00:59:25

مقسمة خلال الزيارة طبعاً الصباح يتوزع تقارير اللي ما قرأها على يعني على الايميل اللي وصلته يقرأها ورقية وحنا رايحين ويمديه
الصراحة. هم. يعني ما انا بدقة فيها انا حتى بعضها يكون وقت ما اسعفني اقرأها وانا رايح. اللي تقارير طويلة. هم. زين؟ ويتوزع
معه الاسئلة - 00:59:47

يعني بيجهي ملف صفحتين تقريراً الاسئلة الأساسية. والتقارير اللي تكون من ثلاثة لخمسة شر ورقة. لكل زيارة زين؟ ايضاً الملف معك
فيه الموافقات حق الجهة لاي ظرف وفي اللوكيشن او المكان الموقع بشكل صحيح عشان تسلمه للسائق او للجهة اللي بتوصلك او
اذا كنت بتستخدم المواصلات العامة - 01:00:15

دخله بشكل صحيح في في جهازك حتى تعرف الطريقة المناسبة للوصول ويسعدنا اذا العدد كبير غير لما يكون العدد قليل ايضاً
الملف معك وفي حقيبك اللي تتنقل به مهم يكون مال الملف ما في الفندق. فيه المواعيد ومطبوعة وايضاً تحتاجها في بعض -
01:00:40

لو قال لك وش ليش جايدين والله هذى رحلتنا بالكامل. وهذى موافقاتنا بالكامل. اه سواء من بلدنا او البلد اللي احنا رايحين له هذى
ايضاً اه مهم اه تكون فيها. وانا ما تعرضت لموضوع الفيزا وهذى كلها الناس اه يعني حسب الدولة بعض الدول فيها فيز - 01:01:00
اه تكون جهزت اه في الغالب خلال المواصلات اللي ما قرأ او يجدد القراءة او يضع خط ويجهز اسئلته بعض الاحيان يكون في سؤال
بالذات للمنسق الرئيسي مسؤول عن الرحلة يعني بعض المعلومات اللي اكتشفها بعدين ولا للاشخاص اللي يتعرف ولا اهمية بعض
الغموز عند الجهة لابد يتكلم - 01:01:20

عن الرحلة وبسولفون عن والله عن المدينة اللي هم فيها هذى خلونا في وقت اخر. ايه. يسولفون عن المكان وكيف ويعظمون فائدة
الجهة اللي رايحين لها. لما يصلون هناك - 01:01:46

زين اه غالب الجهات ما تقدر تدخلها زيه متاح عندنا هنا وان كان بدت تغير الثقافة هنا لابد يكون اه يعني انت جاهز بمعلوماتك
فلذلك يفضل انك تصل قبل الوقت - 01:02:05

بوقت كافي ومقدر انت الزمن اه المناسب وهذا يشعرهم ايضاً بمستوى اه اه الاستعداد اه ثم بعد كذا اه تكون اللقاء بالناس المعنيين
وانطلاق مرحلة الان ثمرة من الرحلة اللي هو اللقاء. مهم. وهنا بيكون في رحلة خاصة - 01:02:21

ممكن تتحدث فيه عن حبيت. نعم. طيب دخلنا الان المنظمة. اول لقاء بالجهة الاولى. نعم غالباً تبدأ بالجهات الاقوى ولا حسب
الجدول؟ حسب الجدول لكن عادة الجدول اسعى فيه انه يكون منطقي - 01:02:47

انت يا استاذ يعني اعطيك مثلاً قد يكون بسبب نوع التجربة اللي انت رايحها يحتاج انك تقابل الجهات الاشرافية اول مثلاً فصعب
تخلي الجهات الاشفافية يا اخي. ببى يقل العائد منها. لانك اذا قابلتها اول هي جهات مفتاحية. ممكن يفتحون لك اشياء. صح. ما كان
في بالك - 01:03:06

يكون الجهات المفتاحية في البداية اللي زي الاشرافية ومن في حكمها شفت شلون؟ اه تخليها في البداية. وبالتالي ينفتح لك افاق
كثير مثل المنظمات التنسيقية اذا كان في في مجال التخصص الجهات الاشرافية - 01:03:27

بعض الاحيان بعض انواع بيوت الخبرة في في هذا المجال تخليها ايش؟ في آآ البداية طيب دخلنا الان الجهة الاولى. نعم. اه ايش

اللي ممكن احنا نسويه من البداية حتى نخرج منه. اولا مراعاة عادات وتقالييد البلد في طريقة الاستقبال وعادات - 01:03:50

وتقالييدك اه الشخصية والشرعية في اه الاستقبال تكون حاضرة. الشي الثاني زين اه ان اه ترك لهم هم تحديد اه مسار اه رحلة خلال اه الزيارة بشرط زين انها ما تخرجك عن هدف - 01:04:11

الزيارة اه طبعا اه بعض الاحيان الزيارات وهي اه الزيارات المعرفية وهذي قليلة يكون فيها جولة تسبقها هذى لها خصوصيتها يمكن يعني لو طلعنها فيها كمنحة بتأخذ وقت لكن انصح فيها - 01:04:32

ان الجولة يعني تكون فيها الاسئلة على النوع الاول من الاسئلة اللي بتكلم عنها بعد شوي اللي هي الاسئلة المفاتيحية فقط. هم. الجولة المقصود بها تعال نوريك المكان او المبادرة او المشروع قد يكون هو موجود في نفس المكان المنظمة. ابو محمد بسألك سؤال قد يكون مرتبط - 01:04:51

بالتنسيق بالمرحلة الاولى اللي قبل او التنسيق قلت لي مرحبا من المراحل يعني خل نتكلم عن قبل هل ممكن انا كجهة في قطاع ثالث جمعية ايا كان اه يكون من مستهدفاتي زيارة مصنع - 01:05:13

وش الضابط هذا؟ حسب هي شف شف ضابط الاحتياج طيب ابي اعلمك هذا الموضوع بيودينا لموضوع ثاني يمكن يكون له حلقته الخاصة بس بعلمك انا استفدت من الشرعيين فائدة حلوة طبقتها في العلم الادارة الشرعيين انا سمعتهم كثير من وانا صغير اليين ما كبرت يقول لك الحكم على شيء فرع - 01:05:30

من تصور انا طبقتها واستفدتتها وانصح الاخوة المستمعين والاخوات المشاهدات يطبقونها وجدتها فائدة واللي جربني في في تحكيم كثير من الاشياء هالقاعدة اذا طبقتها لتحت كثير الحكم على الشيء فهو من اهدافه. انت وش اهدافك في الرحلة - 01:05:50

زين على ضوءه تحط تحط معمل تحط تحط وزارة تحط بيت خبرة تحط مكتب قانوني تحط مكتب اه مالي يعتمد على بالازم جمعية تحفيظ يدورون جمعية تحفيظ لا موب شهر مو بالضرورة ابدا نعم - 01:06:13

او انت رايح في مشروع استثمار اجتماعي ما تقابل المشاريع قد قانونيين. قد تروح بيوت خبرة قد تروح حقين قياس اه اثر او قياس اداء جميل طب نرجع دخلنا عليهم في نعم سووا جولة آآ الجولة يعني احد امرین اما ان احنا نبدأ - 01:06:33

على طول في الاجتماع وهذا لها تكتيك. هم. طيب اذا صار جولة انت تتصح اثناء الجولة ان يكون في اسئلة مفاتيحية. ايه زين وبعد الجولة بعد اه ما نجي وندخل في قاعة الاجتماع او قاعة اللقاء او غرفة اللقاء زين لا بد ان - 01:06:56

يكون هناك ترتيب معين يعزز من اريحيتهم في الاستنطاق. الله مهم وهذا الترتيب يعني بعرضه بشكل سيء لانه طويل شوي المهم ان احنا اه نعرفه. واحد من الترتيب اللي مهم انه اه نعرفه ان اولا لا بد يكون في تقديم للكروت - 01:07:14
وهذا معتاد ومعرف. هم. زين؟ اه رقم اثنين. مهم ان تعرف عن منشأتك او مبادرتك في من ثلاث الى خمس دقائق لا تتتجاوزها. مهم. ما تبدأ في الاسئلة بشكل مباشر - 01:07:40

ولا تسهب وتأخذ وقت اللقاء منهم صح زين جاي تعرف ما لديهم وليس تعرّف كل ما لديك وبالتالي الشيء الثالث لابد ان يكون في تنسيق بينكم ان الاسئلة مو بوحد فقط اللي يسأل لابد يكون فيها تبادل ادوار - 01:07:56

المهم وله اثر ما تصدقه. على الفريق ولا على الجهة؟ اه على الجهة وعلى الفريق ايضا. العناية الاهتمام تنوع مصادر الاسئلة. فاحنا قلنا مصادر الاسئلة ثلاثة رقم اربعة تنوع تاريخيها. ايه - 01:08:23

بس بشرط انك انت كل اللي ماخذهم اهتمامهم في نطاق واحد. احسنت. عشان ما نطق نقع في المشكلة ذا واحد يطلعني اكزيت مخرج ويأخذ الوقت في في سؤال هنا يا ابو محمد ودي اسئلته مهم جدا ايه تأذن لي - 01:08:42

هل يعرض الانسان ام يستعرض جميل. يعني في الزيارات يا ابو محمد في كلمة دائم اسمعها منك ابذروا الهموم اللقاءات انا لما اروح امثل جهة هل اروح واقول انا قوي وعندی انجازات وترى انا كويس - 01:08:57

ولا اجي اقول ترى يجمعنا مشاكل واحد اثنين ثلاثة اربعة. لان احيانا لما تعرض منجزاتك الطرف الآخر يقول هذا مو محتاجنا جميل.

او الشتتين. اه شف. شفته حتى سؤالك هذا ارجع للهدف اللي انت راح عشانه - 01:09:12

انت ليش رايح؟ انت هدفك شراكة قد يحتاج استعراض القوة شيء مهم. انت هدفك صبر ومعرفة قد يكون استعراض الاهمية والرغبة والشغف اهم عساس يبغى يشارك معك والله هذا شغوف ومهتم يمكن يعني اشاركه اي نعم - 01:09:26

زين وخصوصا اذا اذا حضرت جوانب زي ما قلنا العطاء الانسانية تكون حاضرة مع اختلاف البيانات مرجعيات الموجودين. محاذير يا ابو محمد في بالك تقولها. مثلا خل المعادن ناخذها في معالم اللقاء. ابي اقولها بعد شوي لان نبغى نرتب - 01:09:49

تبقى اهم جزئية خلال اللقاء اللي هو ترتيب القاء الاسئلة. هم. هذا مهم عندي. انا اقسم الاسئلة الى ثلاثة انواع هذي المئة او ايا كان عددها. الاسئلة التي تطرح زين تقسم لابد لثلاثة انواع - 01:10:09

النوع الاول اسئلة مفتاحية. وهذه عادة تأخذ من اربعين الى خمسين في المئة من الوقت. نصحيتي ما تتجاوز الأربعين في المئة اذا اللقاء ليس لقاء تقييفي ابو محمد خمسين في المئة يعني وهي مفتاحية مثلا. اي وبس مفتاحية مو بسيطة. اه بس خلني بعطيك انواع - 01:10:26

زين بعد طبعا المقدمة اللي قدمتوها عن الجهة والتعریف بالفريق. خمس دقایق هذی. ای نعم. کروت وتعريف اللقاء. آآ الوقت هذا اللي قلنا من من من اربعين لخمسين في المئة وقد يكون ثلاثين. زین. يكون في الاسئلة المفتوحة. مثلا - 01:10:46

اه عرفونا بالکيان هذا سؤال مفتوح مفتوح آآ كيف نجحتوا في المجال الفلاني؟ كيف اخترتوه؟ اسئلة مفتاحية وعددتها كبير ويمكن هي اکثر عدد اسئلة انا واوضحها في الاسئلة الاساسية اللي ذكرت نموذجها ومتاح ان شا الله بيكون. واللي ما حضر لاقدر الله - 01:11:06

واحد ما حضر هذا النموذج سيخلق سيعمل اللي قدامه اصلا هذا نموذج يشعر انه محضر. هم واضح بعد كذا وهذا ياخذ تقريبا من زي ما قلنا من من من اربعين لخمسين في المئة من الوقت - 01:11:29

بعد كذا وهو المهم عندي والثمر عندي الاسئلة المغلقة واسميها في بعض الاحيان الاسئلة المحروجة واحد الاخوة قال شلون تعرف انها اسئلة محروجة؟ قلت اذا اللي قدامك غير جلسته اعرف انك دخلت - 01:11:47

الزبدة هالحين التدکیر صارت معي يعني بعضهم يروحون وانا ماني معهم يرسل لي غيرروا جلستهم زين اه هذه هي مرحلة تكون الاسئلة المغلقة او الاسئلة الجوهرية او الاسئلة المحروجة. عادة هذی تكون اسئلة مغلقة - 01:12:03

وهذه لازم تكون بالترتيب. وفي الغالب زين ما يبدأ يتكلم فيها خصوصا لما يكون المجموعة كبيرة الا المركزين واللي جايین صدق زين هم اما اذا كان الفريق قليل ثلاثة او خمسة لا في الغالب كلهم مركزين يعني - 01:12:22

هذی الاسد تكون زي ما قلنا مغلقة فيها اعطيك من امثلتها ما هي اهم ثلاث قرارات التخزن وصنعتها النجاح. هم ای واحد يقول هیا و هو ما يعرف انك بتتسأله تأکد من عندي اني بغير الجلسة. هم. يعني هو يحتاج ای نعم. مربکة هي. شوية. ایه نعم. تحتاج وهي تخليه يعصي روحه. هم. لانك انت طلبت شيئا - 01:12:40

مهمة ومرتبة. وثلاث. هم خلاص اول كان في منطقة الامان استعراض العضلات واستعراض المنجزات ومتراح ومتعود ويقوم بها الواجب كل فترة عادي يسویه لكن لما تدخل في مرحلة عرض العقل - 01:13:05

تغيرت انعطفت الزيارة اهم منعطف هذا هو الثمرة هذی المرحلة في الزيارات هي الثمرة. طيب في في سؤال يا ابو محمد ما يتعلق عمر الكيان هل هذا السؤال يسأل قبل او اثناء بمعنى - 01:13:29

هل من معايير الاختيار اني اشوف منشآت جديدة النشأة ولا قديمة النشأة؟ يعتمد على كل الاسئلة اللي تجي في بالك تبغى تعتمد طيب جيت اثناء الزيارة ايه. هل يكن الاسئلة هذی اللي سميتها محروجة؟ هم - 01:13:46

استثمار التاريخ انشائها بمعنى انت لمكم ما شاء الله عشرين سنة وما عندكم كذا مثلا لماذا او كيف حققتوها هذی النجاحات وانت م ما لكم الا ثلاث سنوات يعني اقصد استثمار تاريخ نشأة الكيان هل هو ممكن يكون من الاسئلة - 01:13:59

الاسئلة الجوهرية والمحروجة والمغلقة ثمرتها دايما تكون من كان عمرهم خمس سنوات ونحوها فعالة اللي اقل في الغالب ستجد

اجابات ليست بعيدة عن الاسئلة المفتوحة. ايه واضح؟ مم. من تجربة. حتى انت لما تجرب نفسك وتشوف نفسك في منشأة جديدة انت فيها. واحد يسألك سؤال مغلق ولا مفتوح كلهن زي بعض تقريبا - [01:14:16](#)

توك في واحد اثنين ثلاثة ما بعد صار عندك يعني خمسة وستة عشرة عشان تحط ايش اهم ثلاثة طبعا صار عندك موافق ولا صار عندك انجازات ولا صار عندك تحديات - [01:14:44](#)

الى الان فضلا عن ان يكون عندك طموحات من الاسئلة المغلقة ايضا مهمة يا ابو بدر. انك مثلا تسؤال ما هي اهم ثلاث تحديات وكيف عالجتها والاسئلة زي ما قلت لك انا كاتب يمكن عشر اسئلة - [01:14:57](#)

مغلقة مؤمنة لكن اهم سؤال فيها اللي انا احبه واعشقه وانتظر عشان اقوله ويعني لي بشكل كبير ما هي اهم ثلاث طموحات قادمة هذا يعيينا الى الحلقة الاولى. نعم هذا هو - [01:15:15](#)

اكبر ثروة من الرحلة سؤال. طيب. على اهمية اللي راح كله. هم هذا اكبر اذا انتهت مرحلة اه الاسئلة المغلقة المحرجة والجوهرية ننتقل لاسئلة طلبات ايوا. انتبه. هذا اللي بس. ايه تفضل. المرحلة هذي السؤال الاول لاسئلة المفاتيحية بعدين الاسئلة المغلقة هذي نسق لصق مع كل جهة - [01:15:32](#)

بس تغيرها حسب ايه. نعم. يعني في الغالب انها لا والاسئلة الموجودة. طبعا لاسئلة المغلقة واذا بالذات لاسئلة مفتوحة هي سترد اسئلة مفتوحة وردت من نفس اللي مكتوب. هم. ووردت اللي هو مكتوب في تقاريرهم. وردت من خلال اللقاء. انيثقت المغلقة في الغالب ما يزود شيء كثير بس تغير - [01:16:00](#)

جريات اللي صار في المفتوح. القسم الثالث الذي سنتحدث عنه الان لا مبني على احتياجي نوعية الجهة اللي انا زايرها. هذا الذي سيختلف. الاخير. الاخير. بس اللي اهم منه. هم. واللي خطأ اللي يصير دائم - [01:16:20](#)

بشكل كبير انه لما تجي عند اخرين في لقاء ولا انت زايج ولا بتزور اليوم اه المساء احد واول ما يقول لك عندنا كذا ممكن نحصل على نسخة انتبه او احد من الاخوة والاخوات لانه يحس انك جاي سارق نجاحات بسم الله - [01:16:36](#)

يعني خله يشعر ان عندك شي اولا وانك يعني انك انت عندك نجاحات اما بشخصك او بالكيان اللي تنتمي له او المبادرة اللي جاي من اجلها زين على اساس هو يقول لك في الاخير يعطيك - [01:16:54](#)

او لو طلبتني يفترض انه او يعرظه. هل اخبرهم اني زرت جهات ولا يعتمد على جريات الحديث. هم. يعتمد بعض الاحيان تخبره هنا يجي عاد ندخل في قضايا اللي انت اكتر خبرة مني فيها اللي هو الذكاء الاجتماعي والذكاء العاطفي - [01:17:11](#) هنا تجي تكتيكات لانها معتمدة على التكتيكي هذي بشكل اه كبير المهم انك ما تطلب الا في المرحلة هذي هذي مرحلة أصبحت مرحلة اسميتها مرحلة استحقاق الزيارة. وعرفك وعرفته زين؟ جميل. فانت اه اه اصلا اما تكون اهديته في البداية ولا تهديه الان وانت اصل اثناء اللقاء كل ما كتب شيء - [01:17:31](#)

سجلته حتى تطلبه في الاخير. هم. في الاخير هو قرر في الغالب لما يشوفك هذا الاستعداد كامل انه يعطيك ان لم يكن عرض عليك في البداية وانت تجي تعيد عرضه او انه داخل يعني نواياه الحسنة زين انه قرر انه بيعطيك - [01:17:59](#) ويمكن في اشياء ما ذكرها سيخيفها في اه الاشياء او قائمة ما سيعطيك. او يعرفك به او يربطك به. كلها لا تطلبها الا في الاخير. يعني كثير ما يقول ويذكر لك جهة - [01:18:20](#)

قد يعني بلا شعورين من الفرحة ممكن اطلب معه في نفس اللحظة انه ينسق لي لكن انا ما انصح الاخرين لو طلب لو ذكر جهة مهمة زين لا تطلب منا الحين. لا تبين له انهم اهم منه. هم - [01:18:36](#) لا تبين له خله هو عند الان في وقت الزيارة على القل في المرحلة الاولى من الاسئلة والمرحلة الثانية من الاسئلة هو اهم واحد عندك واهم كيان واهم جهة انت قاعد الان حتى لو ذكر جهة انت تبغاه سجلها عندك وقل له انت ذكرت الجهة الفلانية هل ممكن تربطنا بها؟ خلها - [01:18:51](#)

فترة الطلبات. يا سلام. الان ابو محمد عندنا الثلاث اه ثلاثة مناطق من الاسئلة الاولى اسئلة تعريفية ومفاتيحية عفوا ثم الاسئلة

المركزية الجوهرية المغلقة اللي تبغي بعدين الاسئلة الثالثة اي نعم النوع الثالث من هذى - [01:19:11](#)
اسئلة. نعم. ايش ممكن تكون هذى؟ الاسئلة الثالثة نوع من الطلبات تكون طلبات بذكاء. وممكن انت اصلا من الاول انت كاتبها. وعارف
وش عندهم وتطلب حتى لو ما ت تعرضوا له. تعرف مثلا عندهم اليات معينة معايير معينة آآ بشورات معينة انجازات - [01:19:30](#)
بتطلب بعض المنتجات او الاصدارات او الوثائق اللي عندهم في هذا الجانب آآ وهذا قد بعض الاحيان يكون مصادر ايضا هالطلب
يكون اعتيادي وانا كاتبه لك بعض الانواع اللي ممكن تطلبها مثل خطط وغيرها. زين؟ وبعضها يكون انت جاييه من خلال التقارير اللي
سويتها والسبع اللي سويتها عالجهة اه [01:19:50](#)

افتراضيا وبعضا يكون من خلال اه اللقاء اما هو انت التقى او هو يقترحه اه عليه. جميل. وبالتالي تجد ان كمية اللي ممكن تاخذه
من عندهم كبير وبعضا الاحيان يكون شيء اعظم من هذا كله - [01:20:20](#)

يكون يعرفك في اشخاص او يربطك بناس او كيانات هذا كذا دخل في الطلب آآ فهذه الطلبات اللي في هذه المحطة زين؟ آآ ثمينة
وسمينة ايطا زين؟ آآ بحيث آآ تكون تتوج هي المرحلة من آآ الزيارة. صحيح اني انا الحقيقة افتر من المرحلة - [01:20:35](#)
بالذات اللي في المنتصف اللي المحطة الثانية لاني اقول استطاعت اني اخرج ما في الراس للقرطاس زين؟ لكن لا شك ايضا هذى
المرحلة من اسئلة مهمة وهي مرحلة الطلبات. طيب هل ممكن نسأل احنا يا ابو محمد اثناء الزيارة - [01:21:04](#)

هذا السؤال اللي هو كم معنا من الوقت؟ اه هدي ايضا تعتمد على مجريات الزيارة والذكاء. هم. في بعض الجهات ومررت علي جهة
كانت في المانيا كانت مرة في الوقت علما انهم كانوا مستمعين وحنا كنا مستمعين ايضا لكن كانوا حادين في الوقت لانهم مرتبين
يومهم فانت داخل من ضمن اليوم زين - [01:21:21](#)

المهم انك بعض الاحيان تسأل كم الوقت بحيث انه تحجم من طمعك. ايه. زين؟ بحيث انك تنتقل في مراحلك شكل اكثر ديناميكية
حتى ما تفقد تكون يعني انتهى الوقت وتنزلت في المرحلة الاولى على سبيل المثال - [01:21:41](#)
زين هذا يعتمد عليك وفي بعض الاماكن وهذى ايضا حصلت في المانيا بالصدفة عاد كلها صارت في المانيا مع واحد يعتبر هو اب
العمل الخيري هناك زين واب العمل غير ربحي وذا ومع انه كان الوقت محدد ساعة بس واضح يوم انطلق اللقاء وشاف استعدادنا
وكان - [01:21:58](#)

محضر ايضا اه اذكر انك خبيرة اه تدرس اظن اه يا في الخليج او اظنها كانت تدرس في السعودية حتى تستفيد احنا واضح
استعداده وحماسه. فمن اول اللقاء انت عارف انه ما جا عشان ساعة. هم. مع انك - [01:22:18](#)
في كيانه يعني هو في عمله بس هو جاي مستعد لك مضى في رحلة النقاش ثلاث اذكر او اربع ساعات وكان وده يواصل والحقيقة
من امتع يعني اللقاءات اللي استفدت منها في حياتي - [01:22:38](#)

واستضافته هنا في السعودية في في احد الملتقيات اللي انا عضو اه فيها وكان فعلا مثير اه جدا جدا اه ويرغب كان بتتمديد الوقت
تعتمد ويرغب بلقاءات اخرى ونسق لنا ايضا. وهو كان يعني ايضا في المكان اللي احنا فيه يشرف على ثلاث كيانات كلها مهمة -
[01:22:56](#)

اه معهد متخصص في المجال وبيت خبرة متخصص في المجال وجهة ايضا اه اظنها كانت اه في المشاريع في نفس اه المجال هو
مشرف ومؤسس لها وقديمة اه ايضا. وايضا ابنه دكتور في في المجال. هم. يعني شف حجم الخبرة اللي عنده - [01:23:19](#)
كان مع انه كان محدد لوقت ساعة بس يوم شاف الاستعداد المستوى النقاش حجم المعرفة اللي يطرح في هذا مجال التخصص زين
مدد من الوقت الى ما احنا قلنا لا احنا اللي عندنا موعد ولا احنا ما ودنا والله نقوم من هنا ملتزمين اه به. اه ممتاز التوفيق ابو محمد
اه - [01:23:39](#)

اه اثناء الجلسة يعني هل في احد من اعضاء الفريق مسؤول عن الكتابة؟ لانه لانه احيانا اثناء الجلسة لما يجي احد يسألني انا انا
الجهة المزورة اه لما يجي يسألني واتدفق واتكلم ثم لا اجد القلم يتحرك الا في بعض الجزئيات احيانا احبط يعني - [01:24:01](#)
الية الكتابة والتوثيق انا عندي منهجة انصح الاخرين بها. زين؟ في قضية التوثيق اثناء اللقاء اه اولا انصح بالتسجيل انا اهم شي

توثق اللالقات والاظاءات اللي تاخذها منه. والالحالات والاظاءات حتى اللي في ذاتك - 01:24:22

لذلك انا اطلب من الموجودين في نموذجي الاسئلة يكتب الاظاءات والاللاتقات اللي خارجة قدر المستطاع. الخاصة به. واجمع ايه واجمعها منهم وبالتالي انت وش مصادر التوثيق عندك؟ زين؟ طبعا التوثيق الان بنقول بجيك واقول لك اسرع من ذا اكتر واسع من ذلك بس بعطيك مصادر التوثيق للمعرفة نفسها - 01:24:46

واحد التسجيل. مهم الصوتي هذا واحد رقم اثنين تسجيل اللالقات. مهم. اللي تلتقطها منه رقم ثلاثة تسجيل الافكار والاضاءات اللي تجي في بالك لانها قد تكون هو مشاريع العودة. رائع. هي مشاريع العودة قد تكون. فعندك ثلاثة. هذا بالنسبة للمعرفي. اما التوثيق العام لا فيه - 01:25:09

اه منها التصوير زين وانا اراه مهم بعض الاحيان لازم في بعض اللقاءات من عدة اعتبارات التصوير العام اما الفوتوغرافي زين او بعض الاحيان تحتاج للمرئي المرئي اللي هو تسسوه فيديو كما يقال - 01:25:36

زين وهذا قليل ونادر. بالذات في في اللقاءات اللي العمق المعرفي هو الاساس فيها يكتفى بالاربعة اللي نختتم بالتوثيق الفوتوغرافي 01:26:01 نعم، طيب اه انحراف المسار مسار الحديث اثناء الاجابة على الاسئلة. حسيته كذا في لحظة انه بدأ ينحرف بدا يسولف - 01:26:01 اللي قدامك او بدأ توسع في جزئية او زميلك سأل او احد اعضاء الفريق شدة مشروع لكن خارج نطاق الزين هذا يحدث كثيرة كيف تتطبّطها دون دون يعني اه بدون جروح هي تعتمد ايضا على قدرة المحاور وبالذات المحاور اه الرئيسي. تعتمد عليه بشكل اه كبير. اه شف - 01:26:27

خل اعطيك شي يا ابو انت ما دامك كاتب الهدف وعارف محاورك في الغالب من الصعب ان يقودك احد في اللقاء. حتى اصحاب المكان انفسهم متمسك اي نعم من هو الصعب؟ انا اعلمك - 01:26:51

انت اصلا شاحن فريقك. وحاطهم على سكة القطار وجايهم ومختارهم بعنایة. من الصعب انها يعني يخرج الموضوع يحصل في في العدد الكبير للاسف يحصل. هم. لكن اصلا انت مستعد له. مقبول. لأن ترى العدد الكبير تراه ينتقل اه بعض الاحيان للتنقيف - 01:27:10

اشكالية من الجهة المقابلة في حالتين اما انه هو يوديك هم في مسار مو باللي انت عشانه. صح. وهذا يمكن يضرب لك الزيارة كلها كما يقال بالعامية او تطلع بعض الطلائع - 01:27:31

الخفيفة اللي يعني يمكن ما يسيطر عليها. هنا تجي الاباقة اذا وداك وهذي ممكن تصير. يعني مثلا انت جاي للكيان وهم عندهم مشروع لطيف جدا زين بس خارج اهتمامات الزيارة نفسها - 01:27:47

بيوديك جولة فيه. طبعا جولة ما فيه جولة اقل من عشرة الى خمسة وعشرين دقيقة ما زادت عندها. صح هذا من حصة نفسه. اللقاء نفسه. هم. زين اه هذى ممكن خلال الجولة - 01:28:05

زين اه تعطي بعض الرسائلها ما تحسبون علينا الوقت ايوا ترى حنا اذا عندنا مواعيد بالشكل هذا ايه زين شفتوا شلون اه مبادرة مهمة لكن ترى اذا بتاخذ من وقتنا لا خلونا على وقتنا. جميل. شفت شلون ؟ هذا لما يصير الطلعة - 01:28:19

كبيرة شوية. اما الطلقات اللي في وقت اللقاء ترى بعض الاحيان يجي لها ثمرة. هم. يجي لها ثمرة يعني لا لا نقل احنا ما ندرى الخيرة. الخيرة من الله وتعالى لكن حتى نسيطر عليها بعض الاحيان يمكن بعض الاحيان يحتاج زين؟ ان آآ يكون عندنا آآ - 01:28:37

يعني والله مهم ثم نرجع بسؤال يعني اكثر تركيزا ا اكثر تركيزا نرجعه المجال جيد عندك شيء نتواصل فيه عاليه ميل فيعرف ان هذا موضوع مو باولوية مثلا زين وهكذا بالشكل هذا جيد لكن يبدون يحتاج الى زيارة مستقلة اوه جميل هذى دائم نقولها ايه ونرجع موضوعنا او لقاء - 01:28:57

مثلا بالشكل هذا جميل. الان احنا في اثناء الزيارة. نعم. تقدير الزيارة والانتقال الى مرحلة ما بعد الزيارة متى يبدأ؟ تبدأ مرحلة ما بعد الزيارة. هل تبدأ بعد الزيارة لما نرجع - 01:29:24

الديرة تبدأ بعد ما نطلع من الكيان نفسه. من اول ما تسلك الباب طالع من الجهة. خلاص طلعنـا. ايه. وما الذي يوثق في هذه اللحظة؟

السؤاليف مع بعض. جمع الاوراق خذ الاوراق - 01:29:39

منهم. مهمة الانطباعات؟ اه اي مهمة جدا وتسجيده لان بعظامهم لا يجيد ترجمة ما في رأسه على القرطاس. فان تاخذها وممكن تسجلها وتقول له ارسل لي رسالة صوتية اه بها مثلا تشجعه ويرسل لك رسالة صوتية به. تجمع الاوراق اللي معهم مهم ولا ترى بيظيعونها. هم سهل لو دخلتوا عقبها - 01:29:53

كوفي ولا اعزك الله دخل من دورة المياه خلاهم ومشي ما يعني نعم كنوز اي كنوز هذي وتعرف الناس في السفر وتكثر الارتباكات ترکب وسائل نقل تدخل اه يعني اه اكل دورات مياه الى اخره. انت ومتعود على ملبس مو ملمسك ايضا - 01:30:13

قد يحصل فانت على طول تجمعها وتحطها في الشنطة اللي معك. ايضا زين اذا احد منهم صور شيء قل لهم ارسلوا لي زين ايضا سماع الانطباعات زي ما تفضلت آآ والتقييمات آآ الالتقاطات يعني بعطيك مثلا والله المشروع - 01:30:33

الفالاني عندهم هذا مشروع شراكة والله البطل اللي ذكره هذا مشروع ان احنا يستقطب للسعودية قيمة مضافة للمملكة العربية السعودية او بلدنا. والله وهذي حصلت هذا نستضيفه في الملتقى الفالاني - 01:30:53

او في المؤتمر الفالاني تبع الهيئة الفالانية او الجامعة اه ممكن تكون توصيات وخلنا نسميها التقاطات لان هي متى تكون توصيات لما تتحول يتاخر وكذا ايه في الوثيقة النهائية. مم. وهكذا شفت فاول مراحل مرحلة ما - 01:31:06

بعد الزيارة زين هي مرحلة لما تخرج من الباب بعضهم يعني يعي محمد يصبر علينا شوي. وبين الاوراق؟ بعضهم يقول والله نسيت تقدر ترجع جبها. مثلا. ايه اجتماعات اي نعم - 01:31:26

خلاف اني ترى انا لا قمت اجمع الاوراق. ايه ما شاء الله. زين. اه بعضه يقول نسيتها مثلا. اه بعضهم يعني انا اعطيكم مرة من اهم اللقاءات اللي تمت معى مع جهة الحقيقة واحد لا يمكن انساها يعني اسمه ادم زين في احد الكيانات اللي - 01:31:46

قصتها قصة عجيبة ولو ما كان معنا من الوقت لقيت لك قصة الكيان اللي انا قلت جدا اه يعني اه معبرة هذي القصة للكيان هذا كيان ضخم عمره مئة سنة تقريبا - 01:32:05

آآ المسجل ما اشتغل احد كان العدد كبير ثمانية اللي حاضرين في الزيارة فجزاه الله خير يعني من باب انه بيعدل مكان الجهاز. بعض الاجهزة الحساسة في التاتش سكين - 01:32:15

اه ييدو انه وقف التسجيل. ما كنتوش تدرؤن. ما له يعني ما انت بقائم يعني كذا يعني ذا. فاللقاء كله ما تسجل والله ثم الالتقاطات والكتابات يعني اه لحقنا على - 01:32:31

جزء كبير من اللقاء ولا هذي وحدة من المفاجآت وكان من اكثر اللقاءات اللي الحقيقة ولا زلت حتى الشخص هم كانوا ثلاثة اشخاص واحد منهم اسمه ادم لا زلت - 01:32:48

اتمنى اني التقى به لقاء حتى مطول استفيد يعني من تجربته يعني وخبرته هذا الحديث اللي قاله ذاك اليوم كان هو له نصيب الاسد في الحديث زين ما سجل عوشت بعضا. مم. شف كيف تعوض بعض - 01:33:01

بقول لك بعد ما نخرج نبدأ نجمع طبعا متى دعينا انه ما تسجل يوم وصلنا ايه وبديت اتأكد من استكمال لما وصلت الفندق بالليل بعد ما اطاع واجمع هذا كله خلال المواصلات آآ احاول خلال الخمس دقائق الاولى اقفل الرحلة الزيارة اللي بعد وانت ويمكن واضح اني لما - 01:33:24

ثلاث لقاءات في اليوم يلا نلتقط النفس استعدادا اللي بعده اللي دقايق انا اعصرهم فيها كما يقال بالعامية احاول اجمع المعلومات ما تم في الزيارة الاولى والنتيجه اه ما استطيع عليه والانطباعات وال فكرة وخاصة انا اه احد الاشخاص اللي صاحبني كثيرا - 01:33:45

دائما ثمينة زين فحاب التقطها قبل اه يعني تلتقطها عادة كلمة اللقاء فيها سلة. ايه. وبين تحطها الملف اللي معي الذي سيتحول الى ماذا؟ الذي سيتحول الى وثيقة تقرير عن الجهة اللي بيجتمع في وثيقة واحدة. اه كل جهة لها تقرير؟ ايه نعم - 01:34:05 تجتمع هذه التقارير في وثيقة نهائية. نعم بنصل له بعد شوي. اه ما بعد جينا الوثيقة النهائية. نعم ايه. طب التقرير ما الذي يكتب فيه؟

التقرير عندي نموذج يكتب فيه اشياء له اقسام. انا احب اقسم - 01:34:25

اقسام احظر فيه او عية الوعاء الاول زين عن اه يكون عادة معلومات الاتصال والتواصل عن الجهة والي قابلناه مدة الزيارة ومدة وتاريخها عساس يعني يكون حتى جانب احصائي فيه. جميل. زين؟ الجانب الثاني - 01:34:39

التعريف بالجهة من خلال التقارير كملخص. وليس من خلال ما قالوه التقرير اللي انت سويته تضع جزء جيد منه داخل. لأن في كلام جداً كوييس في الغالب او في مدخلات جداً كوييس. المحتوى الثالث - 01:34:59

الوعاء الثالث داخل التقرير. في داخل التقرير هو عن التداولات والاتصالات اللي تمت في محتوى رايع يكون اه ما انصح به اذا كانت عدة زيارات. اذا كانت زيارة جهة وحدة لازم يكون. اللي هو زين. الانطباع عن الجهة - 01:35:20

والوصية التوصيات. مم. زين اذا كان انت زايج اكثـر من جهة زين فقط خط الانطباع عن الجهة. والتوصيات تكون نهاية؟ التوصيات تكون مجملة للجميع لأن في كلام مكرر كثير فانت تجمعها مرة واحدة. لا احياناً يا ابو محمد تكون التوصية ان تزار هذه الجهة مرة اخرى. ان يأتي قسم الموارد البشرية. هذي في الانطباعات - 01:35:39

ما تكون في التوصيات ما اخليها يعني لأن انت انت ما ابغـي احرف التقرير عن زيـدة انك رايع موضوع معين محمد وليس بذاتها هاد لو رايع للجهة بذاتها صـح بتكتب انصـح بزيـارتـهم كـذا - 01:36:04

آآ يعني انا ما احب اريك الهدف. جميل. انا الهدف دائم هو اللي يحكمـني. ادام التوصيات اـنا التوصيات اخليـها هناك الـهدف فيما يتعلق بالـهدف. ايـه. مـمـكن اطلع بـتوصـيـة قد تـخـرـجـ قـلـيلـاـ. لكن الاـشـيـاءـ الليـ ذـكـرـتـهاـ خـلـيـهاـ فيـ الانـطـبـاعـاتـ. مـمـ - 01:36:20

الانطباعات يعني انطباعـيـ الجـهـةـ استـحـقـتـ الـزـيـارـةـ مـمـكنـ تـكـرـرـ الـزـيـارـةـ فـيـهاـ كـذـاـ لكنـ التـوـصـيـاتـ هيـ الليـ تـخـصـ الـهـدـفـ فيـ الغـالـبـ تـقـرـيرـ متـىـ يـكـتـبـ اـبـوـ مـحـمـدـ عـلـىـ طـولـ التـقـرـيرـ قدـ تـسـغـرـبـ مـنـ - 01:36:39

اكتـبـ علىـ طـولـ فيـ نفسـ اليـومـ. فيـ نفسـ اليـومـ. اـناـ طـبعـاـ المـفـتـرـضـ ماـ اـكـتـبـهـ. زـينـ؟ـ هيـ عـبـارـةـ انـ المـادـةـ الـعـلـمـيـةـ الـلـيـ تـمـتـ مـعـ الـالـتـقـاطـاتـ مـعـ النـاسـ الـخـبـراءـ تـصـورـهـاـ وـتـرـسـلـهـاـ. تـرـسـلـهـاـ هـنـاكـ مـنـ يـفـرـغـهـاـ عـلـىـ طـولـ بـعـضـ الـاحـيـانـ ماـ يـجـيـ اليـوـمـ الثـانـيـ لـيـنـ كـتـبـ اليـوـمـ الـلـيـ قـبـلـهـ. اـذـاـ فـيـ شـيـ يـمـكـنـ مـاـ ذـكـرـنـاـ فـيـ الـمـراـحلـ كـلـهـ. قـدـ يـكـونـ الـمـرـحـلـةـ الـاـولـىـ هـذـاـ - 01:36:54

الـلـيـ هوـ تـعـيـيـنـ فـرـيقـ لـانـكـ اـنـتـ تـتـحـدـثـ مـعـ شـخـصـ اـدـواتـهـ جـاهـزـةـ فـهـوـ مـاـ اـعـطـيـنـاـهـ الـوقـتـ اـيـ لـازـمـ اـنـتـقـاءـ الـفـرـيقـ العـاـمـلـ اـيـ لـاـ وـهـذـاـ لـلـتـفـصـيـلـ لـاـ عـادـ بـيـاخـذـ وـقـتـ ذـاـ. الـمـنـسـقـيـنـ مـاـ رـاحـواـ مـعـنـاـ - 01:37:15

الـلـيـ ماـ بـعـضـهـ مـاـ يـرـوحـ الاـ وـاحـدـ مـنـهـ طـيـبـ وـايـضاـ فـيـ نـاسـ اللـيـ يـكـتـبـونـ يـوـثـقـونـ وـيـرـتـبـونـ مـاـ يـمـحـونـ. ايـضاـ هـؤـلـاءـ مـوـجـودـينـ. ايـهـ. مـاـ يـرـوحـونـ. مـاـ يـرـوحـونـ. يـقـدـعـ تـرـسـلـ لـهـ يـرـتـبـ. تـرـسـلـ لـهـ ايـهـ. عـنـدـكـ نـمـاذـجـ يـعـرـفـ عـلـىـ طـولـ مـنـ - 01:37:31

يـكـتـبـ عـلـىـ طـولـ يـعـرـضـهـ عـلـىـ عـلـيـمـ وـلـاـ خـلـاـصـ يـعـبـيـ هـذـيـ لـاـ لـاـ مـاـ فـيـ الـغـالـبـ اـهـ اـذـاـ كـانـ هوـ مـتـعـودـ عـلـيـكـ وـيـعـرـفـ. اـيـ تـخـلـفـ مـنـ فـرـيقـ اـيـ نـعـمـ. طـيـبـ الـاـنـ اـحـنـاـ عـبـيـنـاـ التـقـرـيرـ. طـبـعـاـ بـتـرـاجـعـهـاـ بـعـدـيـنـ. بـسـ - 01:37:47

انتـ ماـ عـنـدـكـ وـقـتـ بـتـرـاجـعـ هـذـاـ هوـ تـشـوـفـهـ اـذـاـ رـجـعـتـ بـسـ اـهـمـ شـيـ اـنـهـ كـتـبـتـ الـاـنـ بـدـيـتـ كـتـبـنـاـ تـقـرـيرـ عـنـ كـلـ جـهـةـ طـيـبـ هـذـيـ التـقـارـيرـ اـهـ تـرـصـدـ يـوـمـ بـيـوـمـ تـرـسـلـ لـفـرـيقـ يـوـثـقـهـ - 01:38:02

اهـ اـكـيدـ فـيـ جـلـسـاتـ عـلـىـ الـهـامـشـ فـيـ الـلـيـلـ بـدـورـ فـيـهـ بـعـضـ لـاـ تـكـتـبـ عـادـةـ الـجـلـسـاتـ هـذـيـ تـكـونـ اـسـتـيـضـاحـيـةـ لـمـاـ يـكـونـ فـرـيقـ نـفـسـهـ يـطـلـعـ مـنـهـ اـيـشـ التـوـصـيـاتـ اـكـثـرـ اوـ التـقـاطـاتـ - 01:38:18

مـهـمـةـ لـكـ كـمـ الـمـعـلـومـاتـ الـلـيـ تـكـتـبـهـ بـالـجـوـالـ وـتـرـسـلـهـ لـلـشـخـصـ الـمـعـنـيـ اوـ انـ تـضـيـفـهـ بـعـدـيـنـ حـسـبـ اـذـاـ اـنـتـ حـاطـ لـكـ فـاتـحـ لـكـ صـفـحةـ وـتـضـيـفـ فـيـهـ. هـيـ اـهـمـ شـيـ فـيـهـ التـوـصـيـاتـ اـيـهـ فـيـ الـلـيـلـةـ وـغـيـرـهـ. اـهـاـ. تـوـصـيـاتـ سـوـاءـ تـخـصـ الـرـحـلـةـ اوـ تـخـصـ كـتـابـةـ تـقـرـيرـ الـرـحـلـةـ. مـمـ طـيـبـ هـذـيـ - 01:38:35

تقـارـيرـ مـثـلـ الزـهـورـ الـلـيـ قـطـفـتـ وـوـضـعـتـ فـيـ طـاـقةـ وـرـدـ. اـسـمـهـ وـثـيقـةـ نـهـائـيـةـ. ايـهـ. بـسـ اـبـوـ بـدـرـ تـرـىـ اـذـاـ مـاـ اـنـتـ مـنـتـقـيـ فـرـيقـ فـاحـمـ الـهـمـ حتـىـ جـلـسـاتـ الـلـيـلـ بـيـحـذـفـونـهـ يـعـنـيـ جـلـسـاتـ الـلـيـلـ اـقـصـدـهـاـ الـلـيـ هـيـ جـلـسـاتـ الـمـسـائـيـةـ. الـمـسـائـيـةـ الصـبـاحـ اـنـشـغـلـتـ النـهـارـ كـلـهـ فـيـ الـزـيـارـةـ. ايـهـ بـيـقـولـ لـكـ وـالـلـهـ خـلـنـيـ هـذـاـ وـاـحـدـ يـسـوـيـ كـنـافـةـ كـوـيـسـةـ - 01:38:59

اي واحد يسوبي شاهي لا اوكي نروح نقعد فيه ما عندي مشكلة. بس نروح نقعد فيه اقعد نطالع خلق الله ولا نروح نروح نقعد فيه فعلا
نقعد ناقش والله اليوم كان كذا الزيارة القادمة ننتبه للشيء الفلاني. نضيف اذا في سؤال نسيينا نسأله في ذا لازم نراعيه في المرات
القادمة - 01:39:25

زين اه والله في مبادرة. يعني ممكن تكون رحلة سبع ايام خمس ايام زيارة ويومين اه حتى السبعة. ويرتاح الى رجال. ايه. ما شا الله
عليك. اي نعم. بس يعني اذا يعني بيخصص اهم شي يخصص متى البداية والنهاية - **01:39:46**

وما يستهتر في البداية والنهاية هذا مهم حتى فعلا نستفيد. ترى بعضهم يقول ماذها نجد بزيادة. ما يعني صراحة نأخذ زبدة وفائدة
من ذا الرحلة اذا ما اخذناها جد. خاصة اذا انت موقد من جهة وكيان جهة حكومية موقد منها او جهة - **01:40:02**

غير ربحية او تجارية وانا جربت الثالث في حياتي كلها. ذكرتني بيحيى ابن يحيى جاء من الاندلس مشيا على الاقدام الى جامعة
الامام مالك في المدينة شيء مبتعد للامام مالك. اها - **01:40:23**

كان في الحلقة جالس جاء فيل الى المدينة وهذا حدث ظخم يعني يأتي فيل الى قارة جديدة هو الفيل في افريقيا اه فقالوا اه فيل
فانصرف الطلاب عن الامام مالك الا يحيى ابن يحيى. فقال له الامام. هم - **01:40:36**

يا يحيى قم انظر اليه فانه لا يكون في دياركم. ترى هذي فرصة يعني رح شفها قال يا امام جئت لاراك لا لاري الفيل وجئت لاحدث
أهل الاندلس عنك لا عن الفيل - **01:40:55**

الفقه اللي عنده وهدفه كيف يركز عليه فقال له الامام ما لك انت افقة اهل الاندلس لما شاف هذى الالتقاط وهذا التركيز وهذا العمق
من شاب المفترب حياته جادة ما يروح يشوف ويرجع - **01:41:09**

انا اقول احيانا زيارات اللي زي كذا يجب ان تفك بعقلية يحيى ابن يحيى وتنتظر لكل الصوارف على انها في لانها يجب ان تصرفك
عن الامام مالك الذي جئت من اجله. صدق مع فائق التشبّيه ابو بدر ابى اقول لك شي - **01:41:27**

صدق هالحماس اللي اضعه وهالجدية اللي اضعها تنقل لمراحل استمتع بدون ما اشعر اني اراه امتع من لو ازور ولا اه بكل تلقائية
اقولها وهذا يعني المنطلق لأن اصلا ما في مساحة للأشياء الثانية في ذاك التوقيت. يعني ليس هذا ضد هذا يعني ليس
الاستغراق في العمل معناه انت اصلا جاعت. مبسot - **01:41:42**

اجعلت سياحة لك جعلته ترفيهك جعلت لما تطلع ذيك الليلة وتروح تتعشى مع خبير او انسان له ممارسة او تجربة وتفق ما عنده
وهو يعني يستفيد يعني اه ده اه خاش مرة مع خبير كان التقى به الصبح بدري - **01:42:09**

وبعدين طلعت معه بالليل اه انا وكان معه اثنين ثلاثة من الفريق وتعشينا وذا. وبعدين سألته انا طبعا دايما اختم كل لقاء. هذا ما قلته
بس هذا خاص بي ومعرفو يعني اختم بسواء لقاء يسمونه لقاء - **01:42:30**

فلكل لقاء باسم السؤال الذهبي في الرحلات اللي تكون ثلاثة ثنائية. انا من اقودها والمسؤول عنها تماما يعني ما في احد ينزعني
في الرحلة بشكل كبير دايما اختم اللقاء بسؤال ذهبي اه لسبعين. السبب الاول اني اخذ عصرة. السبب الثاني انه اخليه يروح وهو -
01:42:46

يعني ابغى اكسبه وانا ماني معه زين فاسأل سؤال وعلى فكرة هذا السؤال هو اللي في التجربة اللي قلت لك في امريكا خلى السبعة
يجلسون خبراء. كلهم كنت اسأل هذا السؤال الذهبي وكلهم ينتظرون هذا السؤال ويصفقون بعده اذا استطاع يجاوبه الشخص -
01:43:09

في ذاك اللقاء سألت الخبير عن اه سؤال الذهبي الاخير كان في نهاية الجلسة مطعم سهل يعني وكذا وهو قادر على ما ما رحت له انا
حددت مطعم جنب السكن اللي انا فيه وجـا. زين؟ اه - **01:43:30**

ما استطاع ينام ويوم قمنا الفجر لقيناه مغسل ثلاث صفحات اجابة عالسؤال. ما شاء الله. السؤال ذهب يا ثابت ولا لا يختلف. ذاك
سبعة جالسين عشان يعرفون وشو السؤال ويعرفون اجابته. اها - **01:43:51**

يعروفون اجابته. غالبا اه يستنبط هذا السؤال من هذا حتى الرفقة اللي معه اللي تعودوا على هالسؤال وبكذا ينتظرونه عشان اقوله

ويطلع مفاجأة هالسؤال يعني. بس هذا خاص بي يعني. تكتيك اه يعني استمتع فيه لوحده. هذا استمتع فيه جدا هذا. لاني انا تحدي -

01:44:09

كيف اصل للسؤال اللي هو من قدرات اللي امامي لكن تحدي امامه ايه يعني معناها خاص معاهن فهو بسؤال اي اي لا لا
مرتبط بالشخص يعني مثلا لا واحد من اللي سألتهم اه كان مثلا - 01:44:32

استاذ دكتور متخصص في وفي مجالس الادارات تحديدا وكتابه يدرس على مستوى العالم زين؟ وسألته سؤال خاص به مرة يعني
استمتع في الاجابة فيه زين؟ وجلس بيغى يسمع اسئلته. وهو اول واحد كنت قابلته والبقية جلسوا بعده - 01:44:50
كلهم جلسوا بعد انت تتكلم عن استاذ دكتور متخصص في مجالس الادارات اسئلة كثيرة وسمع وسمع وسمع اسئلة وسمع في الاخير سؤال
ذهبى يعني ارتبط به بشكل كبير واستمتع في اجابته. هم - 01:45:10

استمتع بجابتة هم عندهم اعادة تعزيز جدا رائع فتجده ايش يصفق لنفسه بعدين كل واحد يجاوب على السؤال الاخير يصفقوا له
حنا نصفق معه وتعودنا على التعزيز هذا يعني السؤال الاخير يجعل حتى من تترك اللقاء معه ينشغل بك - 01:45:28
هل جاوبت الاجابة صحيحة؟ هل كذا؟ بعضهم اذكر واحد اتواصل حتى باتصال بعدين قال في فقرة باقية في السؤال الاخير آآ تراي
ما قلتة زي كذا يعني يبدو ان الجدية عدوى. يعني تنتقل من فريقك الى حتى الجهة اللي تزورها. يعني يعني كلمة نعمت هذى
بالجدية يمكن شي جيد. لكن - 01:45:51

انا اشوف شيء ارجعه شيء احلى منه احبه دايما ميدان العطاء اختلاف مشاغب الناس وهذا لاحظته يا ابو بدر انه بعد ثلث ساعة من
اللقاءات اللي يجمعك العطاء مع اختلاف مشاعر تحضر البركة جدا - 01:46:11

ما بالغ في ذلك يحضر العناية بالانسان وبذل والعطاء في المجتمعات زين وكل حسب يعني عنایة واهتمامه وبعده. قال انت عندك
البعد الاخروي قد يكون انت على فكرة جلهم هم عندهم بعد الاخوي ايضا حاضر. هم. مو بعيد - 01:46:33
ومعنتين بذلك يعني في هذا الجانب. هنا يجي انت قاعد يعني اه في غنائم وفضل وتوفيق من الله انه ييسر الله لك. بس
عشانك استعدت واستعداد بسيط يعني لا زلت انا اقول ولا بالغ في ذلك. ان هذا الاستعداد - 01:46:56

مو معقد وصعب بالشكل اللي قد يظنه المستمع او المشاهد. جدا يسير هي خطوات يسويها محصلتها زي ما نقول واحد زائد واحد
ان شاء الله يكون المجموع اثنين واكثر من اثنين وثلاثة لانه ينطبق عليها ايش يا ابو بدر ينطبق عليه قاعدة - 01:47:18
اه تتلاحق العقول. مم لان عقل زائد عقلين يساوي اثنين وثلاثة واربعة لكن انت اصلا ما حضرت عقلك. فسيف ستلاحق العقل الآخر
او العقول الاخرى لاقحت العقول يحتاج تحضير ما هو بكلام فاضي واجي واقعد واقول والله ما استفدت ولا ما قال شي كوييس
ولا انت ما جهزتها - 01:47:38

عقلك للاقحة العقول هذا مهم جدا حتى فعلا يطلع ثمرة وتطلع مواليد من هالملاقبة العقول يطلع يعني لان يقول لك عقل عقل
ليس يساوي عقلين. يساوي عقول لكن ما هو به الطريقة المطلقة - 01:48:02

عقل زائد عقل محضرین بعض زين هنا تجي اما هذا هم يقدعون في في كل مكان عقول جنب بعض في المناسبات وغيرها لكن مو
محضرین بعض او مشغليں باجهزة التواصل الاجتماعي والجوال وكلنا ذاك الرجل وما نطلع بنتيجة صح - 01:48:21
الكلام عن التحضير عن الشغف في المجال وعلى الرغبة ان نخرج اه بنتيجة وفائدة. بتقول لي يا ام محمد هل هذه النتيجة تستحق
ابي اقول لك تستحق تستحق هي اولى من كتب ندرسها في الجامعات. واولى من كتب - 01:48:41
من آآ يعني آآ ابحاث آآ تكتب لانها من ممارسين مطبقين ترجموا في داخل الميدان وانت اصلا تستعين انا ما اقلل ما هذىك لكن
اقولهن اولى منهم في حالات التطبيق وعكس الافكار الى - 01:48:59

مشاريع وكل بحسبه ومناسبته في مكانه. ابو محمد هل من اعضاء الفريق هذا السؤال المفترض يكون في البداية الاخذ خباء ولا
مبتدئين ولا صغار ولا كبار نلجلأ للهدف لكن في الغالب زين يعتمد - 01:49:19

مثلا قد تكون تحتاج بعض الاحيان وهذى بناخذها في حلقة المناظر اوضح. هم. اه هذى اجابة عالسؤال بس بما عليها اه الى ما نصل

الى حلقة هي تعتمد على الهدف زي ما قلنا - 01:49:35

لكن اه مهم ان يكون مثلا اذا كان المقصود فيها مبادرة ان يكون احد الحاضرين اه البطل زين ايضا مهم ان يكون اه احد الموجودين اه الشخصية الشغوفة والمؤثرة بالاضافة اه لك اه دورك انت اه في - 01:49:49

المشروع بغض النظر عن العمر. لكن في الغالب ان الناس اللي تتجاوز اعمارهم الثلاثين وتقل عن الخمسين اكثر استفادة من اكثر استفادة خلونا بالزيارات لان نسبة الامتنان والتشبع عندهم ونسبة الرغبة اعلى والامتلاء والتشبع - 01:50:10

اللي اقل من الثلاثين واعلى من الخمسين عادة يعني الرغبة كعمر اقل في العناية. جميل. ابو محمد بس ممكن بعددين معيش تضيف لها مهم انك تتأكد من خاصية اعضاء الفريق قدر المستطاع وهذي قد لا يكون لها ضابط بس ان حب - 01:50:36

مو بحب التعلم فقط ولا الرغبة في التعلم موجودة الاستمرار في التعلم حاضر كصفة عندهم هذي احده معايير الاختيار. يعني بس انا ما نبغى ندخل في معايير شوي اكثرب يعني صراحة ايه طيب الان التقارير او التقرير النهائي - 01:51:05

اه اللي هي الوثيقة النهائية. هي مجموع التقارير اه للزيارات كلها. اه صف لنا هذه الوثيقة واوعيتها حجمها جميل. عادة الزيارة اللي مدتها من ثلاث الى خمسة ايام اه التقرير عادة يكون اه اللي يخرج الموسيقى يعني. ايه التقرير هو الوثيقة. هم. اللي هو مجموع

التقارير. هم. عادة يعني ما يكون كبير - 01:51:23

معقول في حدود المئة مئة وشوي زين يعني في الحدود هذي ما بين الثمانين للمئة مئة وشوية الكتاب هذا اي ايه انت تستطيع تستخلص منه مادة معرفية بعد كذا وهذي ممكن سؤال - 01:51:48

او اذا في وقت متاح في اللقاء اليوم نتكلم فيه. هذا التقرير زين؟ لما آتا تأخذه بيكون فيه تقارير الجهات من محتويات اللي قلناها تذليل بالتوصيات وممكن اذا كان الاكثر يضاف للتقرير سيات السناد - 01:52:02

الان وسائل الشواهد؟ لا الاسناد انه من كيف من سينفذها؟ من تسند له؟ اه من تسند له؟ نعم. او اذا حبيت شيء اكثرب حسب رغبة ده انه يعني اه تفضيل وش التوصيات المفضل انه يكون اه الاتجاه لها - 01:52:24

ترجمتها اه مباشرة او الانتقال لتطبيقها اه بشكل اه مباشر آآ ايضا آآ التقرير اه قد يكون يعني اه بعد كذا وجهة نظري اه ترسله لاعضاء الرحلة لقراءته وتصويبه واعطاء افكار - 01:52:44

اه عليه وايضا اه مقترفات اذا في يعني آآ بعض الجوانب اللي سقطت آآ سهوا تظافر له تدون اسمائهم تقرير يعني ما نفعتي به سواء لكنني ادون اسماء اللي في الزيارات. اللي زاروا اللي استقبلوا - 01:53:06

هذا مهم عندي. اعضاء الفريق اللي زاغ واللي استقبل. ايه. في الغالب اني ادور. هم. طبعا اللي استقبله مهم عندي لانه مو من الزيدة عليهم. الناس اللي استقبلوا في الجهاد اللي زاروا حسب في الغالب ادونها عساس يعني من باب حتى المرجعية في التذكر وتذكر الاحاديث والله لو كنا - 01:53:29

في المكان الفلاني وكان معنا فلان وفلان زي كذا. اذا تيسر يعني لكن هذا مو في الفريق الكبير الا كان العدد الفريق قليل. هذه اه ادونها ايضا اه يعني في الاخير يختم اه بتوصيات - 01:53:49

طبعا هذا التقرير في تقرير تاني مهم انه يكتب اللي هو تقرير مالي مهم الاعتناء به لحكومة الرحلة ايه يكون مفصل طبعا بحسب الجهة لكن يفضل يكون مفصل ما له علاقة بالتقرير او المنتج المعرفي من آآ - 01:54:04

الزيارة هذا ايضا اه يكتب اه شكراء يا ابو محمد صراحة. اه خلونا نقول اخذنا رحلة من الالف اه الى الياء. من المطار الى المطار مرة اخرى اه اتضح اه جليا ان - 01:54:24

اه انها ليست رحلة سياحة وانك مؤمن على اهداف مبتعد من جهاتك نستحضر هذا الهدف استحضر الاموال التي صرفت عليك. الاوقات كيف تستثمرها بشكل عالي جدا كيف تختار فريقك؟ كيف تختار الجهة المزورة - 01:54:42

كيف توثق كيف تكتب؟ كيف تدير الازمات؟ كيف تدير جدولك؟ كيف تستثمر كل لحظات البرنامج؟ اه مادة كثيفة يا ابو محمد كعادتك ومفيدة كما عودتنا الله يعطيك العافية. شكراء يا ابو محمد - 01:54:59

شكرا لكم وبس عندي اضافة بسيطة ما ذكرناها ترى التقرير ليس المخرج الوحيد. هم. من هذه الرحلة يعني عدد المخرجات اللي حصلتها من الرحلة ثمان مخرجات تقرير اسماء الناس اللي ممكن يكونون اه شركاء او ابطال دا ما تضمن هل هو في الوثيقة؟ اه تضمن لكن - 01:55:13

اه هي مخرجات اه يعني ضمن مخرج اه الرئيس يعني فوائد دا يعني اللي اقصد فيه ان هذى الزيارة يعني الوثيقة هذى المادة المعرفية اللي قد شفتها صدرتها ككتب آآ يعني هذى ايضا مخرج - 01:55:37

لنا صيغة اصبحت قابلة للجمهور. هم. زين؟ الى اخره. انا سعيد والله باللقاء يعني اه وسعيد اللي اي من رغب التواصل في هالمجال ومهم ان احنا نستثمر بالذات في هالرحلات يعني - 01:55:57

الى الرحلات المعرفية وقتنا آآ قدر المستطاع التنفيذ. يعني آآ دينا وبلدنا ومجتمعنا بكل ما نستطيع. شكرنا لك ابو بدر فريقك ولهذا يعني اه البوتکاست اللي يعني خلى الواحد يتحدث عن جانب وجهة نظري انا اراه مهم جدا. الله يعطيك العافية - 01:56:17

شكرا محمد هذه الحلقة برعاية مؤسسة عبدالرحمن بن صالح الراجحي وعائلته الخيرية - 01:56:37